

新しい 人材活用 プロシエリング

外部プロ人材 活用成功事例



(株)サーキュレーション
代表取締役 久保田雅俊

No.28 ドローンを活用した測量という新規事業立ち上げに成功

プロシエリングとは、高い職能を持って複数企業で同時に活躍するプロフェッショナルを、経営課題に合わせて「雇用」ではなく「活用」という、新しい人材活用の手法です。2014年の設立以来、サーキュレーションには19,000名以上のプロが登録し、10,000件以上のプロジェクトで実績を上げてきました。プロジェクトは経営要素の強い案件が多く、新規事業の企画推進や、人事・広報等のミドルオフィス支援、さらにはIPO関連から中期経営計画の策定、CFOのシェアなども実行しています。

ドローンによる測量技術を 活かして事業化を図りたい

今回は、そのなかから株式会社仙南測量設計（以下、同社）が、今後の事業開発や技術開発を通じたDX推進のため、プロ人材のノウハウを内製化し社内のリテラシー向上に成功した際のプロシエリング活用事例をご紹介します。

同社は1978年6月に設立され、測量調査、土木設計事業を主な事業とする会社です（従業員数14名）。同社では「地図に残す仕事」を掲げ、測量で自然物や人工物を

測定し、さらに土木設計を経て空間情報を創るというシナジーを持って事業活動を行っています。

課題 新事業・営業戦略立案の 経験がなく、前に進まない

同社はこれまで公共案件に頼って測量や設計の仕事を請け負ってきましたが、近年は受託数が減少していました。そこで、今まで単発的に行っていた民間向けのドローンを活用した測量サービスを本格的な新規事業として立ち上げることを検討。ドローンを活用した測量技術を持つ同社の試みは新規性も高く、専門性も活かせる事業だと考えたのです。しかしながら、社内に新規顧客開拓・営業戦略立案を経験した者がおらず、事業化が前に進んでいないという現実がありました。そのような課題を抱えていたタイミングで、必要な時に専門性の高い人材を雇用せず活用できる「プロシエリング」に出会いました。

解決策 広範なりサーチを経て 営業推進の知見を共有

サーキュレーションからは「ドローンを駆使した先端的な測量技術の事業化」という解決策をご提案しました。

今回ご推薦したプロ人材は田中

翔一朗氏です。田中氏は東京大学在学時から15年間で127社の国内外新規事業立ち上げに関与し、うち23社が年商1億円を超えている、新規事業立ち上げと売上拡大におけるプロです。2018年には国内最年少上場企業役員も経験しており、経営者としての視点も兼ね備えています。官公庁や国内大手上場企業等への支援を経験し、リサーチ・事業戦略立案・営業組織立ち上げまでハンズオンで支援可能な貴重なプロ人材です。

●現状把握

まず田中氏は現地の宮城県岩沼市の本社に訪問し、対面にて経営者へのヒアリングを行いました。実際に企業の雰囲気や技術などを確認し、そのうえでテレワークなどを駆使し、田中氏は測量技術の市場調査やゼネコンへのヒアリング、さらに公共案件においてドローン測量技術を受託に活かすため、官公庁、国会議員へのヒアリングも行いました。

●経営・営業戦略の策定

リサーチを経て、田中氏は測量技術のPR方法を提案。営業資料の作成や、記事広告、パンフレットの作成を主導しました。新規事業分野でより営業しやすくするた

■久保田雅俊

1982年生まれ、静岡県出身。学生時代から複数の事業立案を行う。21歳の時に、進学塾を経営していた父親が意識不明となり、10年間にわたって介護。継続不可能となった父の会社を自身の手で清算することとなる。その経験から企業経営には「金」以上に「人の経験・知見」が必要であるという考えにたどり着く。2014年株式会社サーキュレーションを設立。プロフェッショナル人材の経験とスキルを複数社で活かすプラットフォーム(プロシェアリング)を運営している。

■株式会社サーキュレーション

本社：東京都渋谷区神宮前 3-21-5 サーキュレーションビル ForPro
TEL：03-6256-0467 URL：https://circu.co.jp/

- No.23 ダイレクトリクルーティングにより専門人材の獲得に成功
- No.24 ITインフラの見直しで数千万のコスト効果を実現
- No.25 事業責任者クラスがサステナビリティプランを策定
- No.26 SDGs /サステナビリティを理解し新サービスをリリース
- No.27 事業のDX展開に向けたリテラシーの吸収・定着に成功
- No.28 ドローンを活用した測量という新規事業立ち上げに成功

め、ブランドロゴ・Webサイト・名刺の変更も行い、魅力的に事業内容が伝わるような工夫を凝らしました。

さらに田中氏からは経営陣や従業員に対して、官民に対するアプローチ方法のレクチャーがあり、自ら営業活動ができるように知見を内製化していきました。

●経営・営業戦略施策の実施

田中氏と立てた戦略をもとに、同社内では定例ミーティングを繰り返し、そこで定めた目標数値(KPI)の確認と検証によって実際に順調に営業活動が行っているかをチェックしました。

●さらなる成長に向けた来期計画策定

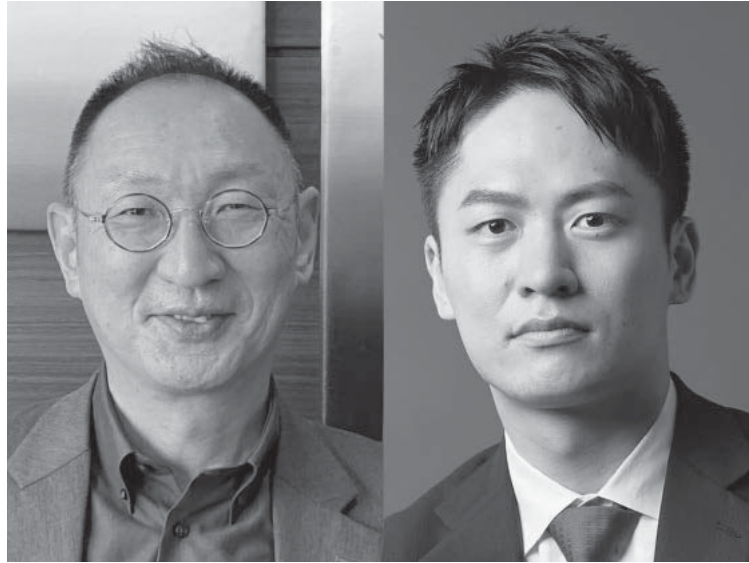
そうしていくうちに売上が2.5倍に成長することが見込めたため、田中氏からは来年度以降の事業拡大に向けた活動内容の提言があり、本支援は無事成功に終わりました。

成果

事業を立ち上げ、販路拡大
売上280%増の成果を実感

プロシェアリングの活用により、同社はドローン・3Dソフトウェア・レーザー測量器をはじめとした先端的な技術を生かした新規事業の立ち上げと販路拡大に成功しました。売上が280%増加した同社は、以下のような成果を実感しています。

①単発的に行っていたドローンを



左：(株)仙南測量設計 代表取締役 加藤英司氏
右：プロ人材 田中翔一朗氏

活用した実証実験を事業化したことで年商5,000万円から1億4,000万円へと売上が2.5倍に増加した

②ドローンを活用した実証実験は、全国的にも先端的技術であることを明確化し、競合との差別化ポイントとして、ホームページやブランドロゴに反映しPRしたことで、リブランディングに成功した

プロシェアリング×新規事業開発支援での支援ポイント

新規事業開発や、立ち上げた価値ある事業を営業活動によって軌道に乗せるために、自社内で推進できる人材を雇用する方法が考えられます。一方で、プロ人材を活用し、実際にゼロから営業戦略を

立案し、社内の人材も巻き込んで営業活動の仕組み化を行う経験が豊富な人材に伴走してもらうことも非常に効果的です。また、社内メンバーの人脈以外でプロ人材を探す手段としては、業務委託を通じてアドバイザーになってもらう方法があります。雇用時に発生しがちなミスマッチリスクなども低減でき、有効な手段となりえますので、ぜひこのような活用も検討ください。

事業開発と営業戦略立案両方に特化した人材というのは実際に採用するとなると、非常に希少価値が高く、給与も高い傾向にあります。そのような人材を採用したいという要望があった場合はプロシェアリングの活用を検討・提案してみてはいかがでしょうか。