

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.32 20年蓄積してきた2.5万件のデータ活用基盤の構築に成功

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20,000名以上（2022年7月末時点）のプロが登録し、11,000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。

蓄積したデータを可視化し、 新商品開発に活かしたい

今回は、そのなかからフランスベッド株式会社（以下、同社）が、20年間蓄積した2.5万件の社内データを活用するためのデータ基盤を構築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1946年に設立され、ベッド、家具類、寝装品、健康機器、療養ベッド・福祉用具・リネン等の製造・仕入、レンタル・小売及び卸売を主な事業としています。

今後のスリープテック市場の拡大に備え、蓄積してきた社内データを活用した新たな商品開発と販売促進の検討を進めていました。

課題 データ分析や基盤構築を 推進する知見が不足

同社のインテリア健康事業の企画推進部では、約20年かけて約2.5万件の顧客データを収集していました。今後スリープテック市場が拡大していくなかで、貴重なデータを活用した商品開発と販売促進を検討していたのですが、データ分析や基盤構築に関する知見が不足していたため、他社との差別化や優位性のある大量のデータから有効な示唆を得ることができていませんでした。そんなとき、必要とき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 データ基盤構築から始め アイデアの複数発表へ

サーキュレーションからはプロ人材のサポートによる「データ整備から自社アプリ開発」という解決策をご提案。専門性はもちろん、若手社員への教育の意味でも外部のプロ人材を活用することを決定いただきました。

今回ご推薦したプロ人材の木村

隆介氏は、日立製作所在籍時に自社および他社工場向けに、ビッグデータ分析による生産管理や歩留まりに貢献された実績があります。現在は大手サービス業のデータ組織でマネージャーを務めながら、自身もBIツール構築による営業生産性向上や、AI技術を用いた宿泊施設向けサービスの開発に従事するなど、データサイエンティストとして社内外で活躍されています。

●現状把握、課題の明確化

まず木村氏は担当者と現状把握および課題の特定を進めました。その結果、体圧測定器の新規テーマ開拓を進めることとなりました。データ分析以前の、既存商品への付加価値のアイデア出しのワークショップも行いました。

●データ活用先の方向性特定

次に木村氏はデータフュージョンと呼ばれる手法を活用して、寝姿勢と他データの関係分析を行いました。データを使って何ができるかではなく「統計的にデータから何が言えるのか」に着目し、同時に現場メンバーの育成も進めていきました。

●データ活用の構想を具体化

その後、最新の寝姿勢データの

成功事例

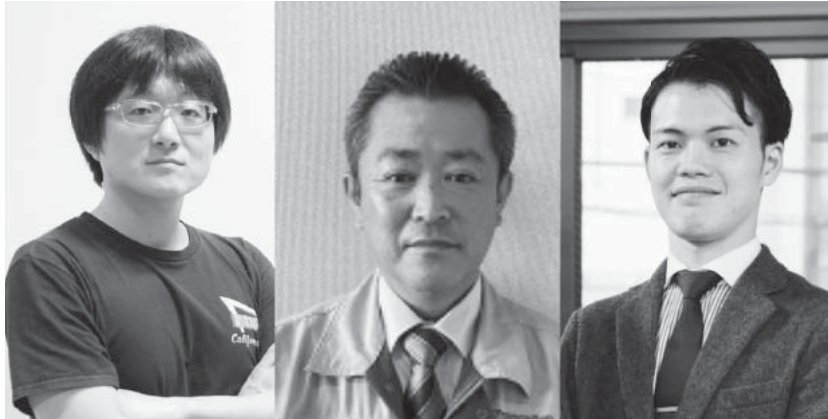
- No.27 事業のDX展開に向けたリテラシーの吸収・定着に成功
- No.28 ドローンを活用した測量という新規事業立ち上げに成功
- No.29 月次売上2.5倍。エンジニア系の会社が営業力強化に成功
- No.30 成長分野に即した評価制度を再構築し、離職率改善に成功
- No.31 外部プロ2名がPMとして参画し、全社横断業務改善を展開
- No.32 20年蓄積してきた2.5万件のデータ活用基盤の構築に成功

■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(プロシエリング)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/



左：プロ人材 木村隆介氏
中央：フランスベッド(株) 品質管理部 品質管理課 課長 佐藤昌弘氏
右：サーキュレーション コンサルタント 青木 俊



マッサージ機能を備えた「ラミダス」を開発

前処理、分析、ダッシュボード作成を実施しました。前処理したデータを若手メンバーに提供し、「DataPortal」で分析できるように木村氏がサポートしました。

●データ分析とアイデア発表

中間報告会では、データ分析の結果、事業に活かせるようなアイデアが複数発表されました。また、寝姿勢測定器のデータ分析だけでなく、自社のグーグルアナリティクスの結果を可視化するなど、プラスアルファの分析まで取り組むことができました。

成果 蓄積データを活用する環境整備と内製化に道筋

同社はプロシエリングの活用により20年蓄積していた2.5万件の社内データの活用方法の明確化に成功しました。具体的な成果としては以下の3つが挙げられます。

- ①現状のデータ収集状況の把握、データの有効性や分析から活用に伴う必要項目／フォーマット修正などの基本情報をインプット
- ②寝姿勢データの前処理から分析、可視化ダッシュボードを作成。マーケティング、商品開発

へ活かせる環境を整備

- ③データ分析に関する知見を担当者へ伝え、内製化を可能に。既存商品にさらなる付加価値を高めるアイデアの創出

プロシエリング×データ分析基盤構築プロジェクトでの支援ポイント

全社で蓄積されてきた顧客データを活かし、事業開発を自社で行うためには、推進できる人材の確保に向けて人事異動、兼務アサイン、中途採用を強化する方法があります。一方で、プロ人材を活用し、実際にゼロからデータ分析基盤を整備した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ができ、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。

単なるデータ分析ではなく、有効な形でデータ収集・蓄積・分析可能な状態を構築できる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エリングの活用を検討・提案してみてもいいでしょうか。