

# 新しい 人材活用 プロシエアリング

## 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.33 独自商品の開発と販路確保に成功、障がい者の時給もアップ

プロシエアリングとは、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名以上のプロが登録し、12,000件以上のプロジェクトで実績を上げてきました(2022年10月末時点)。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。

#### 高付加価値商品を開発し 障がい者の賃金を上げたい

今回は、そのなかから一般社団法人「はーとプロジェクト」(以下、同法人/代表・大森秀樹理事)が、新商品を開発した結果、売価と共に障がい者賃金の引き上げにも成功した際のプロシエアリング活用事例をご紹介します。

同法人は愛知県尾張地方を中心に、障がい児・障がい者福祉、および高齢者福祉の事業を行っています。なかでも、就労継続支援B

型「Feel (フィール)」では、市内の休耕地を借りて、スタッフと障がい者が一緒に自然栽培で野菜を育て、収穫・販売しています。就労継続支援B型とは、障害のある方が生産活動などの就労訓練を行うことができる国の就労支援サービスの1つ。「就労の機会の提供」や「就労に必要な能力を育む」ことを目的とし、工賃が時給または月額で支払われています。同法人は、こうした活動を展開する過程で、付加価値の高い農作物を加工した商品の開発と販売による一定の収益の確保を検討していました。いわゆる6次産業化です。

#### 課題 6次産業化・事業化の 経験・ノウハウがない

同法人は障がい者就労支援事業として、主に芋などの農作物を育てて販売していました。

しかしより一層の賃金向上には、育てた作物をそのまま売るのではなく、加工販売によって付加価値を高めていく必要があると考えていました。大森氏は数年前から6次産業や流通について調査していましたが、実際に事業化する際に供給量の確保や独自の慣習がハードルとなり、前に進められていませんでした。そんなとき、必

要なときに専門性の高い人材を雇用せず活用できる「プロシエアリング」に出会いました。

#### 解決策 商品開発と試作を進め 外部販売ルートを確保

サーキュレーションからはプロ人材のサポートを得て「付加価値を高める商品開発と販路の確保」という解決策をご提案しました。2名の面談を経て、より販路確保のイメージを持てたプロ人材と月2回のプロジェクトを開始することになりました。

今回ご推薦したプロ人材の朝日輝行氏は、清水食品の常務取締役を経て、モンマルシェ設立に参画し代表取締役社長に就任の後、退任されました。在職中は商品企画(レトルト食品・ドレッシング等)、材料調達、販売戦略まで一気通貫で手がけ、従業員20名の食品通販会社で年商2.5億円事業を創出された経験があります。代表就任後も事業計画作成、商品企画、販売、営業人材育成まですべてに携わり、現場と商品をこよなく愛する食品業界のプロフェッショナルです。

#### ●現状把握・競合優位性分析

まず朝日氏は商品開発にあたっての需要調査を行い、どんな商品

### ■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/

### 成功事例

- 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
- No.33 独自商品の開発と販路確保に成功、障がい者の時給もアップ



はーとプロジェクトでの農作業



収穫されたさつまいも



商品化された「さつまいもチップス」

化がベストか検討しました。その結果を踏まえ、同法人の強みを活かせる商品を検討し、開発する商品を「さつまいもチップス」に決定しました。

### ●商品開発、製造元委託先の検討

次に朝日氏はチップス製品をOEMで製造可能な会社の候補の選定と面談を行い、信頼できるパートナーを探しました。また、大森氏に食品会社との提携のノウハウをレクチャーしました。

### ●商品試作

OEM先としての加工食品会社の選定が終わると、実際に商品の試作を開始。試作品を持って朝日氏がJA愛知北など販売先候補との調整を行いました。

### ●販売委託先の検討

大森氏と朝日氏が共に面談などを通して議論した結果、JAの産地直売のブースで販売されることが決定しました。また、清水食品など朝日氏の持つネットワークか

らも販路を確保し、青果業卸業への販売ルートも確保できました。

### 成果 高付加価値商品を開発 売価とともに時給アップ

同法人はプロシエアリングの活用により売価を30%アップ、障がい者の方の時給引き上げにも成功しました。具体的な成果としては以下の3つが挙げられます。

- ①自法人作物の6次産業化商品「さつまいもチップス」の開発と生産・販売経路が確保できた
- ②付加価値の高い商品の開発によって芋の販売価格が30%上昇し、障がい者の方の時給を50～100円引き上げられた
- ③6次産業化のための生産会社の検討手法、流通販路の開拓などのノウハウが獲得できた

### プロシエアリング×商品開発 プロジェクトでの支援ポイント

自社プロダクトの付加価値を高める加工商品開発を行うために

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、中途採用の強化などの方法があります。一方で、プロ人材を活用し、実際に食品加工や販路の確保の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、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。

ゼロから商品開発を行い、製造手段や販路まで一貫して担当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アリングの活用を検討・提案してみてもいかがでしょうか。