

# 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.34 半年間売上ゼロだったECサイトを1年で年商1,000万円に

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。

#### アパレル販売戦略として ECサイトに活路を求める

今回は、そのなかから（株）フクセン様（以下、同社）が、EC新設後半年間売上ゼロだったところから、1年間で年商1,000万円までの改善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1972年1月に設立され、アパレル・靴の卸売・販売を主な事業としてきました。少子高齢化やコロナ禍以降の消費者の生活習

慣の変化に直面し、アパレル・靴業界も今までの販売チャネルだけでは10年後は生き残っていけないと考えていました。そこで通販チャネルに活路を求め、まず楽天モール内にECショップを立ち上げました。

#### 課題 初めにECに挑戦したものの、 競合との差別化ができない

しかし、ECショップは立ち上げたものの、モール内の膨大な競合他社との差別化ができず、「売上ゼロ」の状態が半年に及んでいました。社内にはECショップの運営や販促のノウハウに関する専門知識が不足していて、今後どう動いていくべきか模索していました。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 課題を示しサイトを改善 内製化に向けレクチャー

サーキュレーションからはプロ人材のサポートによる「ECサイトの運用改善と体制の構築」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の福島良治氏は、2003年楽天（株）へ新卒入社以来、楽天市場出店者へネットショップ運営のノウハウを提供す

る場「楽天大学」でのキャリアが長く、講座の制作、運営、講師、ECコンサルタント育成などを担当されていました。10年半在籍し、独立後は、地域で自身の事業を複数展開しながら、官公民様々なプロジェクトに関わる一方で、ECマーケターとして企業を支援されています。楽天大学で培った、成功事例を体系化したフレームワークの伝授と実践をベースにしたEC人材育成が得意なプロフェッショナルです。

同社はさっそく福島氏とプロジェクトを組み、ECサイトの見直しから始めることになりました。

#### ●現状把握と「ありたい姿」の可視化からスタート

まず福島氏は現状の事業について把握し、今後ありたい姿の可視化を行いました。そのうえで、福島氏から見た現状のECサイトの課題を明示し、何を解決すべきかの認識を合わせました。

#### ●ミーティングを重ねてECサイトの改善案を検討

次に、具体的なサイト改善案とスケジュールを策定。月1回、社長および担当者とミーティングを行いながら、改善に向けた施策を実行していきました。

## ■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/



右：プロ人材 福島良治氏  
中央：(株)フクセン 徳本章悟氏  
左：サーキュレーションコンサルタント 吉岡紗希

## ●EC担当者へ運用ノウハウをレクチャー

実はプロジェクト中に、大きなトラブルが起きました。途中で担当者が退職してしまったのです。そこで福島氏は後任の人選でも観念のアドバイスをを行い、適任者を任用できました。

福島氏からは楽天RMS（Rakuten Merchant Server=店舗運営システム）の見方・使い方や分析方法、季節要因に合わせた販売戦略立案などがレクチャーされ、ノウハウの内製化を改めて進めました。

## ●運用支援と同時に来年度に向けた戦略策定も伴走

こうした取り組みの成果もあり、1年目の目標を無事達成。最後に今年度の振り返りと今後の改善点を洗い出しました。

また属人化によって担当者の入れ替わりにも対応できるよう、社内体制が維持できる運用マニュアルも作成しました。次年度に向けた目標設定と戦略策定を行い、2年目も無事目標通りに進捗しています。

## 成果 年商1,000万円をクリア 戦略立案ノウハウ獲得

同社はプロシェアリングの活用によりECサイトの運用改善と体制の再構築に着手し、半年間売上ゼロの状態から1年で年商1,000万円をクリアするまで成長しました。具体的な成果としては以下の3つが挙げられます。

①半年間売上ゼロの状態だったECサイトを、1年で年商1,000万円規模まで成長。さらに2年目は売上3,000万円を目指せる体制が築けた

## 成功事例

- 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
- No.34 半年間売上ゼロだったECサイトを1年で年商1,000万円に

②社内に年間の商戦スケジュールのデータが蓄積され、仕入やセールスの企画などにつき、担当者が変わっても効率的に運営し戦略立案ができるようになった

③売上の急成長を目の当たりにし、社内のEC担当部署が一目置かれる存在となった

## プロシェアリング×EC立ち上げプロジェクトでの支援ポイント

ECなど新たな販路の収益化のためには、自社内で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EC人材育成経験も豊富なプロフェッショナル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。

ECサイトを改善し、担当者も育成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ェ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。