

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 福田 悠

No.38 数値可視化の仕組みを築き、データドリブンな組織を実現

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、14,000件以上のプロジェクトで実績を上げてきました（2023年4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。

小売、BtoC、Eコマース 複数の企画販売を展開

今回は、そのなかから(株)T-Garden様（以下、同社）が、プロ人材の知見を得て、経営数字を可視化し、現場の推進者の育成とデータドリブンな組織づくり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2004年2月に設立され、化粧品の企画・開発を手がけています。従業員は2022年6月1日現在60名。「なりたい」を応援す

る会社へ」というビジョンを掲げ、化粧品やカラーコンタクトなどの企画・販売を主な事業としており、メディアサイトやEコマースも運営しています。

課題 販売データを手動で収集 一元管理のニーズ高まる

当時、同社は経営会議や月次の業績報告の際に、各チームが手作業で数字を拾い上げるところから行っており、数字の確認自体に多くの時間がかかっていました。社内には、POS、購入データ、BtoBの販売データ、BtoCのECでの販売データなど様々な形で数字があふれ、個々に拾うことはできたものの、それぞれがバラバラに管理されていたため一覽性に欠けていました。日々の経営活動のコアとなる数字を瞬時に把握し、相互に影響し合っている関係を見極められるような仕組みが望まれ、社内では何度となく改善を試みていましたが、最終的にどのように管理できれば事業に活かせるか、そのためにどのような実務作業を要するかなど具体的なところが落とし込めず、ノウハウ不足を実感している状態が続いていました。

そのようなとき、必要なときに専門性の高い人材を雇用せず活用

できる「プロシエリング」に出会いました。

解決策 社内データを整理し、 ダッシュボードで可視化

サーキュレーションからは「業績データを一元管理するためのデータ可視化支援」という解決策をご提案しました。今回ご紹介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改善に貢献。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、自身もプレーヤーとしてBIツール（Business Intelligence tools）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されています。データサイエンティストとして特許も取得しながら活躍するプロ人材です。

●現状把握とゴールの共有

まず木村氏はデータ収集の現状などをヒアリングして把握。最終的にデータが可視化された状態のゴールイメージを経営陣・メンバーと共有しました。

●マスタデータの整備

次に木村氏は、卸先、小売、EC、直販など、それぞれのデータの整

■福田 悠

中央大学理工学部を卒業後、大手総合人材サービス企業へ入社。製造業を中心とした約600社の人材採用を支援。大手法人顧客専属部門を経て、同社初となる社内ベンチャーの立ち上げに携わる。2014年、サーキュレーションの創業に参画。中小企業や製造業大手顧客を担当しながら、地方金融機関とのアライアンス、地方7拠点の設立を主導。オープンイノベーションコンサルタントのプロとしてレガシーマーケットの変革を志し、プロシエアリング本部を管掌。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。

■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：株式会社 T-Garden Division Director / Lead Engineer 浅野洋司氏
左：プロ人材 木村 隆介氏

理に取り掛かりました。膨大なPOSデータを一元的にまとめるため、現場の推進者へのディレクションに加え、ご自身でも一部実務作業を担当し、元々会社にあった情報資産の確認とそれらを有効活用していく環境を整えていきました。

●定量分析の手法をレクチャー

データ基盤が一定程度構築できた次の段階で、木村氏はメンバーに対して、データ収集、活用方法のレクチャーを実施し、知見の内製化を進めていきました。またプログラミングによって、「売上計画・実績を自動で収集・レポートする機能」を開発しデータを分析しやすくしていきました。

●データを可視化

木村氏やプロジェクトメンバーの取り組みを通して、「売り上げ

データダッシュボード」が完成し、可視化に成功。さらにPOSデータとダッシュボードの連携を進め、自社の事業活動の現状をすぐに数字で把握できる環境が整いました。

成果 情報活用基盤が整備でき、データドリブンな組織へ

同社はプロシエアリングの活用により、データ基盤の構築に取り組んだ結果、データドリブンな組織へと変化しました。具体的な成果としては以下の3つが挙げられます。

- ①常時自動で経営数値が可視化され、必要なときに必要な情報を探し出せる基盤が構築できた
- ②毎月の経営会議の発表資料やチーム定例会議用の資料もダッシュボード化でき、戦略や議論の準備に集中できる余裕が生まれた。その結果、業務生産性が向

成功事例

- 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
- No.35 年間労働130時間削減、6,000枚のペーパーレス化に成功
- No.36 社員発案ビジネスアイデアの新規事業化を高速で推進
- No.37 人事部を新設し採用担当者を育成、新卒採用倍増も
- No.38 数値可視化の仕組みを築き、データドリブンな組織を実現

上した

- ③プロジェクトメンバーが自走できるようになり、スキルや仕組みが内製化された

プロシエアリング×データドリブン組織構築プロジェクトでの支援ポイント

自社の経営データを可視化・一元管理し、事業活動を効率化するために、自社内で推進できる人材の確保に向けては、人事異動、兼務アサイン、経験者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、実際にデータ基盤の構築と担当者育成の実績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。

社内のデータ資産を整備し、誰でも活用可能な環境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。