

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.44 IPOを見据えた財務分析と基盤強化でMRRが3倍

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22,000名以上のプロが登録し、15,000件以上のプロジェクトで実績を上げてきました（2023年7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。

店舗向けアプリ開発で 企業成長を目指す

今回は、株式会社トイポ様（以下、同社）が、プロ人材と財務分析と経営企画業務におけるデータ分析基盤の構築プロジェクトに取り組んだ結果、MRR（月次経常収益）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2019年4月に設立された従業員30名未満の企業で、「人々の生活をより豊かにする」をビジョンに掲げ、店舗向けのア

プリ開発などを行っています。

課題 当時営業専任ゼロ 体系的戦略設計が急務

同社のプロダクト「toypo」は店舗向けビジネスであり、市場が大きく競合も多いため、いかに売上を追求し、投資を続けられるかが重要でした。プロダクトローンチ後、売上高（トップライン）の成長が求められていたのですが、当時は社員数名、営業専任もおらず、体系的な営業活動の確立や認知度を向上する手法が未知数でした。そのようなときに、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 IPOを見据えて 経営企画を分析・強化

サーキュレーションからは「財務分析と経営企画業務におけるデータ分析基盤の構築」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うち、ショートレビュー（監査法人による課題可視化調査）担当の高島悠輝氏は、新日本有限責任監査法人で金融業界向けの監査業務に従事したのち、税理士法人日本綜研で税務業務に従事。現在は独立し、小規模M&A案件のバイサイド（投

資運用）での戦略立案や数十社に対して会計コンサルティング、IPO支援などを実施されています。

経営企画強化を担当した川田穂高氏は、新卒入社の子会社HDでベンチャーキャピタル事業での投資／育成業務、新規事業開発に従事。その後DeNAではグロースハック（ユーザーデータ分析によるマーケティング強化）の社内コンサルティング部門を率い、兼務でMERY買収後のTVCM等のマーケティング領域の本体側責任者。Chatworkでは事業開発VPとして経営／事業企画・マーケティングを横断して立ち上げ15億円の資金調達も指揮されたご経験があります。現在は上場企業やプレIPOのスタートアップまで、ブランディング・経営／事業戦略、事業開発・ファイナンス・マーケティング領域等、複合的に支援するプロ人材です。

●財務分析と上場までのロードマップの作成

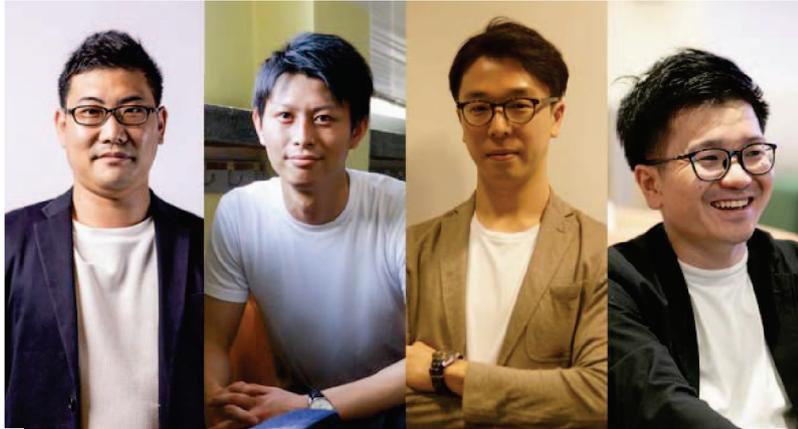
まずは高島氏が財務諸表の妥当性や内部統制の整備運用状況等の調査・分析を行いました。事業の特質（外部環境・強み・弱み）、財務諸表や、内部統制の現状を把握し各問題点・課題点を抽出。具

■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/



左：プロ人材 高島 悠輝 氏
中央左：株式会社トイポ コーポレート本部 安永 佑紀 氏
中央右：プロ人材 川田 穂高 氏
右：サーキュレーション コンサルタント 中西 亮太

体的には財務諸表・決算制度・中長期利益計画・予算統制・資本政策・経営管理組織・企業経営の健全性などに今後取り組むべきだと分かり、IPOを現実的に見据えるきっかけとなりました。

●現状把握から今後の方向性について議論

2ヵ月目は入れ替わりで川田氏が参画。現在の事業目標に対して単価・顧客数等を現状確認、目標との乖離部分を可視化し、今後の方向性について議論がされました。

●部門ごとの課題に対するタスクの優先順位付け

続けて川田氏は部門ごとの課題の洗い出しを行い、重要性や緊急性に対応したタスクの優先順位付けを行いました。

●事業拡大に向けた事業計画の策定と体制構築

そのうえで、今後の事業拡大に向けた事業計画の策定や、目標指数に到達するためのデータ分析や施策策定、自社で運用できる体制の構築を次々に進めていきました。顧客セグメントの分析によって顧客解像度を高めることができた点は、その後の事業成長にも寄与する重要な成果だったそうです。

成果 自走する経営体制を築き MRR(月次経常収益)5倍

同社はプロシエアリングの活用により、財務分析と経営企画業務におけるデータ分析基盤の構築に着手し、成長が見込まれる経営企画の体制が構築できました。具体的には以下の3つの成果につながりました。

①支援終了時にMRRは3倍になり、プロジェクト終了後も自走の結果、支援前と比較して5倍

成功事例

- No.39 未経験だったインテリアブランドの立ち上げに成功
- No.40 早期に即戦力人材を獲得、採用ノウハウの内製化も実現
- No.41 信頼するプロの伴走を得てEC販売の月商が330%増加
- No.42 エンジニアスクールを立ち上げ、未経験者の就業支援
- No.43 累計18のプロジェクトを稼働、事業の成長基盤を構築
- No.44 IPOを見据えた財務分析と基盤強化でMRRが3倍

に成長した

- ②データ分析によって課題が可視化され、顧客の解像度の高まりなどを通して売上高(トプライン)が向上し、資金調達も円滑にできるようになった
- ③経営陣の意識が変わり、将来的なCxO採用など幅広く組織の施策に影響が与えられた

プロシエアリング×経営企画強化プロジェクトでの支援ポイント

成長基盤を築く人材の確保に向けては、社内での人事異動、兼務アサイン、経験者採用の強化などの方法がある一方で、プロ人材を活用し、実際に各分野での支援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。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。

IPOの実務や財務分析に詳しく、また、多方面から経営企画を強化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・提案してみてはいかがでしょうか。