

# 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 福田 悠

### No.54 数字ベースの営業マインドへ転換，前年比330%の売上達成

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25,000名以上のプロが登録し、18,000件以上のプロジェクトで実績を上げてきました（2024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。

#### 幼児教育・保育コンサルティングを少人数で推進

今回は、株式会社いちたす様（以下、同社）が、プロ人材と共に営業

組織強化プロジェクトに取り組んだ結果、受注金額の向上と営業担当者を社内で育成できる組織体制への変更に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。

同社は2018年10月に設立された従業員8名の企業で、「明るい未来は子どもから」をビジョンに掲げ、幼児教育・保育コンサルティング事業・ブランディング支援などを行っています。

#### 課題 担当者が1人の現状 安定した営業体制が必要

同社はSEOマーケティングが奏功し、公式サイトの閲覧数やセミナーへの登壇依頼は増えていたものの、反響営業だけでは商談数が安定しないことが課題でした。加えて、営業担当が1人しかいなかったため、問い合わせから実際の商談まで日数を要することも多

く、タイムリーに対応できない課題もありました。そのような状況で、必要な時に専門性の高い人材を雇用せず活用できる「プロシエアリング」に出会いました。

#### 解決策 営業会議で意識を共有 数値達成スキルを支援

サーキュレーションからはプロ人材のご紹介とともに「営業組織の強化」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藤田健太氏は、弁護士ドットコム、メドレー、セルソースなど上場ベンチャー企業の営業組織を牽引し、いち早くインサイドセールスを含む分業型営業組織立ち上げに着手。事業責任者として複数回の株式上場を経験したのち、2018年に株式会社インサイトを創業し、大手企業からスタートアップまで幅広い企業のインサイドセールス立ち上げ、営業組織改革を支援されてきました。2020年にグラフを創業し、セールスイネーブルメントツール「GRAPH」とそれを用いた営業コンサルティングに従事しているプロ人材です。

#### ●現状把握からスタート

まずは、同社の営業担当者が置かれている状況をスタンス面、技



左：プロ人材 藤田 健太氏  
右：株式会社サーキュレーション コンサルタント 竹内 大希

## ■福田 悠

中央大学理工学部を卒業後、インテリジェンス（現パーソルキャリア）へ入社。製造業を中心とした約600社の人材採用を支援。大手法人顧客専門部門を経て、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。2023年4月より代表取締役社長に就任。

## ■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/

術面で確認するところから始めました。

## ●営業会議で戦略を共有

続けて、現状に基づいた戦略を策定しました。その1つが、営業担当に代表と取締役の熱量を伝播させる「数字に向かう意識の共有」の場である営業会議の提案です。この会議を通じて、営業担当が主体的に商談を受注に結びつける意識を持つことを目指しました。

## ●組織的に営業戦略を遂行

そこから策定した目標を達成するための指標として営業会議のフォーマットを作成しました。営業会議でも、フォーマットがあることでより現実的な売上予測を立てるとともに、共有が可能となりました。そのうえで予測売上が未達成の際にはマーケティング事業部が獲得した見込み顧客リストからアプローチするなどリカバリープランも設計できるようになり、自社で社員を育成できる体制の構築にもつながりました。

●運用フローの確立と内製化営業  
ロールプレイングで訓練

目標達成のために営業担当者との商談のロールプレイングを実施し、スタンス面ではメール・電話などの顧客とのコミュニケーションを即時かつ適宜、徹底することにしました。また、ロールプレイングのフィードバックによって担当者の独り立ちの支援にもつながっています。



左：株式会社いちたす 代表取締役 大窪 由衣 氏  
右：同社 取締役 大窪 浩太 氏

### 成果 売上は前年比330% 社員育成体制も確立

同社はプロシエリングの活用により、営業体制の構築に着手し、支援期間約半年で前年比330%（売上受注額）に成長。顧客より問い合わせをいただいてから、タイムリーに商談までつなげられるようになりました。具体的には以下の4つの成果を実感されています。

- ①データを活用した営業ロジックの確立
- ②安定的な商談件数の獲得ができ売上の予測が可能に
- ③営業会議を定例で行うことで全社の営業へのモチベーションアップに成功
- ④社内で社員を育成する体制を確立

### プロシエリング×営業組織強化 プロジェクトでの支援ポイント

自社の成長基盤を創るために、自社内で推進できる人材の確保に

向けて社内異動や兼務、採用活動を強化する方法がある一方で、各分野での支援実績が豊富なプロ人材を活用し、伴走してもらうことも非常に効果的だと感じられる事例です。社内メンバーの人脈以外でプロ人材を探す手段としては、業務委託での支援を通じてアドバイザーになってもらう方法があります。雇用する場合と比較してミスマッチなどのリスクを低減できる点も有効な手段となりえます。

営業の組織の仕組み化やメンバーとの営業ロールプレイングのみならず、数字を意識した営業マインドの醸成、変革を引き起こし営業組織全体の強化までできる人材というのは、実際に採用す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。