

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.61 AIペットロボット「Moflin」の事業化に成功

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28,000名以上のプロが登録し、20,000件以上のプロジェクトで実績を上げてきました（2025年1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。

AIペットロボット「Moflin」 新規ビジネス展開に期待

今回は、カシオ計算機株式会社様（以下、同社）が、プロ人材と共に新サービスAIペットロボット「Moflin」（モフリン）の市場展開戦略策定プロジェクトに取り組んだ結果、新サービスのローンチ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1957年6月に設立された従業員9,000名以上（連結）の企業で、時計、電子辞書、電卓、電子

文具、電子楽器、HRソリューションを主要製品として扱っています。

「Moflin」は、ネーミングの通り、手のひらに乗る大きさのモフモフとした小動物の形をしたロボットです。AIによる自立した感情を持ち、飼い主（ユーザー）の肉声を覚え、日を追ってなつくなど、コミュニケーションを通じて喜怒哀楽を変化させ、本物の生き物のような反応をみせます。さらに、音声反応だけでなく、撫でる・抱きしめるなどの愛情表現から飼い主が好む仕草を認識し、育て方次第で形成される個性は400万通り以上といわれます。その特別の存在感が話題です。

課題 新規ビジネスを展開する 具体的ノウハウが不足

このAIペットロボット「Moflin」のリリースを1年後に控えていた当初、同社は新規ビジネスモデルとして展開するための課題を多く抱えていました。サポートサービスやファンベース構想、プロモーション戦略の策定など取り組むべきタスクがたくさんありましたが、ローンチに向けた戦略策定から具体的な施策への落とし込みを自社で行うには知見が不足し、市場展開の課題になっていました。そのよう

な状況下、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 事業戦略を整理し 市場展開施策を策定

サーキュレーションからはプロ人材のご紹介とともに「サブスクリプション型ビジネスの構築」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池田孝文氏は、出版社、広告代理店を経て、米国IT大手Exciteの日本法人設立にスタートアップメンバーとして参画。広告宣伝・PR・リサーチを統括した経験があります。日本初女性メディア・ラグジュアリーWebマガジン・音楽・スポーツなど様々な新規事業のゼロイチ創出を推進後、社長室長としてJASDAQ上場に貢献しました。2021年VOYAGER BRANDING & MARKETING Co.,Ltd.を設立し、東証プライム企業の新規事業戦略立案から運用に至るあらゆるフェーズを支援しています。2024年より自治体DX化を支援する株式会社ミラボのアライアンス責任者に就任しています。

●現状把握・課題設定

池田氏の参画を得て、同社はまずは、AIペットロボット「Moflin」

■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/

成功事例

- ：
No.56 上場に合わせて、ブランディング戦略を策定・実行
No.57 専門人材の採用力を高め、適材確保とコスト半減に成功
No.58 起案者をサポートし、社内ベンチャー制度を成功へ導く
No.59 社員と会社の成長を支える人事制度の刷新に成功
No.60 品質管理の仕組みを構築し、不適合格廃棄を改善
No.61 AIペットロボット「Moflin」の事業化に成功
：

の持つ特徴や、現在の事業戦略についての理解を深めることから始めました。そのうえで、新規ビジネスモデルの構築に向けてディスカッションを行い、ペルソナの明確化や、今後のサービス方針について方向性を検討しました。

●マーケティング戦略の策定

次に、マーケティング全体の戦略設計について議論を行いました。具体的には、各コミュニケーションチャンネルにおける活用方法や知見の共有、デジタルマーケティング施策の提案から実行計画の策定までを行いました。

●ファンベース構想の確立

AIペットロボットならではのファン形成を見据え、ビジネスモデルの詳細やアプリとの連携に関する企画のブラッシュアップを実施しました。また、特に熱量の高いコアファンに向けた施策のあり方についても検討し、構想の具体化に向けて議論を重ねました。

●プロモーション施策の明確化

そしてリリースに向けたプロモーション活動の方向性について整理しました。ビジネスモデルやアプリ連携に基づく訴求ポイントを踏まえ、コアファン層へのアプローチも視野に入れながら、効果的な情報発信の施策を検討しました。

成果

新規ビジネスの
市場展開に成功

同社はプロシェアリングの活用



左：サーキュレーション リーダーコンサルタント 徳永 雄大

中央：カシオ計算機株式会社 開発本部 事業開発センター 第三戦略部 担当部長 河村 義裕氏

右：プロ人材 池田 孝文氏

により、新サービスAIペットロボット「Moflin」の市場展開戦略の策定に着手し、当初の事業計画通りリリースに成功しました。具体的に以下の3つの成果を実感されています。

- ①当初の事業計画通り、AIペットロボット「Moflin」のリリースに成功
- ②ファンマーケティングビジネスモデルの企画、市場展開戦略（マーケティング戦略）の策定、プロモーション施策の策定などが実現
- ③インフルエンサー候補者提案および評価、PR代理店起用施策およびコンペ参加各社提案内容レビュー・評価ポイントの解説、その他リリースに向けた課題の解消にもつながった

プロシェアリング×新規事業開発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、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だと感じられる事例です。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。

サブスクリプション型ビジネスモデルの立ち上げや発展における具体的なアドバイスが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、採用が長期化することも考えられます。仮に良い人材に出会えたとしても、採用競合となる企業が多かったり、給与が高くなったりする傾向があります。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。