

# 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.63 シナジーを狙った新規不動産事業の立ち上げに成功

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30,000名以上のプロが登録し、21,000件以上のプロジェクトで実績を上げてきました（2025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。

#### 電気工事から不動産事業へ シナジーを起こしたい

今回は、ミナト電気株式会社様（以下、同社）が、プロ人材と新規事業として不動産事業の立ち上げプロジェクトに取り組んだ結果、事業基盤の形成と1件目の建物完成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1982年に宮城県仙台市泉区に設立された企業で、太陽光発電システム工事や電気設備工事、電気設備メンテナンス事業を中心に電気工事事業を手掛けています。



ミナト電気株式会社 代表取締役 佐々木 俊輔様

経営理念に「『人と人の思いやり』を中心に、電気の可能性を信じて、未来の世代に『輝き』を」と掲げ、設計から施工、メンテナンスまでをワンストップで提供する地域密着型の事業を展開している会社です。

#### 課題 ノウハウが不足し、 具体化に踏み出せない

同社は、快適性の高い物件の提供を通じて顧客満足度を向上させたいという想いから、既存事業である太陽光発電やメンテナンス事業とのシナジーを活かし、新規事業として不動産事業の展開を模索していました。しかし、不動産事業に関するノウハウや、事業計画の策定から実務の推進まで任せられる人的リソースが不足しており、具体的な事業化には踏み出せ

ていませんでした。

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 目的を明確化し実行 成果検証を経て内製化

サーキュレーションからはプロ人材のご紹介とともに「不動産事業の立ち上げ戦略策定・実行支援」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元吉 崇夫氏は、新規不動産賃貸・仲介業にて人事採用や教育設計を担い、店長として店舗マネジメントや業績向上に貢献。その後、錠前メーカーを共同設立し、特許取得や事業拡大に携わってきました。さらに、テーマパークのパートナ

### ■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/

ーホテルや有料老人ホームなど、ホテル・介護分野での新規事業立ち上げを主導。グループ内M&Aに伴うビル管理会社への人事制度改革なども経験し、その後独立。独立後は不動産事業の立ち上げ支援や人事制度コンサル、経営アドバイザーを担当しています。不動産全般の事業企画・運営支援や人事制度改革、相続支援に強みを持つプロ人材です。

#### ●新規事業の目標設定、戦略策定

元吉氏は、まず新規事業としての不動産事業の目的を定義づけ、明確にしました。そして、定義した目的に合わせた用地の選定やコンセプト設計を支援。続けて、初期実行計画の策定、営業戦略立案のサポートを行いました。

#### ●具体的な施策の検討と準備

その後、ターゲットのペインポイントの仮説構築の壁打ちを行いました。LP/HP制作に向けた要件定義、構成検討、営業訪問に向けた準備、ツールの検討を行いました。

#### ●施策の実行と成果の検証

銀行や不動産会社等への営業訪問への同行も行い、さらに、お客様に向けたセミナー実施の準備と実行支援、仮説に合わせたLP/HP制作のディレクション支援まで伴走していきました。

#### ●不動産事業の内製化

一定の段階で、それまで行ってきた実行施策の成果分析や改善点



左：プロ人材 元吉 崇夫氏



右：サーキュレーション コンサルタント 小林 開

の抽出、今後の事業展開に向けた課題を整理し、最終的に立ち上げた不動産事業の内製化を目指しました。

#### 成果 基盤づくりを経て入札営業スキル内製化実現

同社はプロシェアリングの活用により、不動産事業の立ち上げに伴う戦略策定・実行支援に着手し、実績創出に向けた基盤づくりを完了できました。具体的には以下の3つの成果を実感されています。

- ①不動産事業立ち上げに向けた具体的な基盤形成と準備プロセスの実行
- ②目標とする建物制作に伴う仕入れ先入札の成功と1件目の建物が完成
- ③不動産営業における営業スキルの内製化を実現

#### 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。

不動産業務において、新規事業の立ち上げから、営業支援などの実働まで稼働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。

### 成功事例

- 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、不適合品廃棄を改善
- No.61 AIペットロボット「Moflin」の事業化に成功
- No.62 飲食店のバックオフィス業務効率化を実現
- No.63 シナジーを狙った新規不動産事業の立ち上げに成功