

平成 31 年度



外部のプロ人材を活用した
経営支援事業

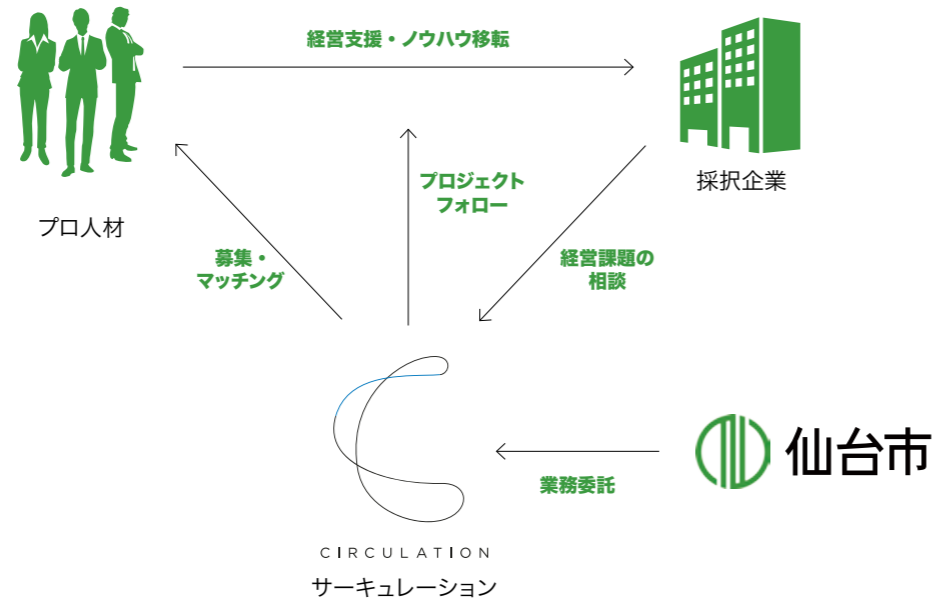


GOAL 事業目的

優れたビジネススキルを持つプロ人材を、一定期間中小企業へ派遣し、派遣先の中小企業の新事業開発や経営改善等に取り組ませることにより、その人材の持つ優れたノウハウを中小企業へ移転させ、中小企業の収益を向上させる体質をつくることを目的とします。

ABOUT 事業説明

新規事業開発等の経営改善を中心とした優れたビジネススキルを持つプロ人材を、週1回からの頻度で一定期間中小企業で就労（兼業・副業を想定）、その人材の持つ経験・知見を移転させることで、中小企業の経営を支援するものです。（株式会社サーキュレーションが仙台市より本事業の委託を受け、運営事務局として本事業を推進）



対象事業者

- ◆仙台市内に主たる事業所を持つ中小企業
- ◆本事業実施期間において、プロ人材とともに新規事業創出・経営改善を行うための部署または担当を確保できる中小企業
- ◆中小企業基本法における中小企業

プロ人材とは

概ね年収1,500万円以上のベンチャー企業経営経験者、大企業の管理職経験者など、新規事業立ち上げ等について豊富な経験を持ち、また優れたビジネススキルを持つ人材。

経営改善とは

例えば、社員の意識改革、営業方法の刷新、インターネット販売の売上向上、人事制度改革、販路拡大、管理会計の導入、工場の生産改善、海外進出等の経営に関するあらゆる事項の改善のこと。

事業実施の背景

中小企業における人材確保は、中小企業庁「中小企業白書2018」でもテーマとして取り上げられており、中小企業における重要な経営課題です。しかし、地方はプロ人材が集まる首都圏と比較すると給与の格差が大きく、従来型の雇用を前提とした転職支援サービスや自治体のU・I・Jターン施策等により、地方中小企業が経営人材を確保することは困難です。また、社内人材で対応しようとした場合にも教育・研修には時間・コストがかかるため、経営課題の早期解決が滞ってしまいます。そこで、常時の雇用ではなく、スポットでの活用とすることで、賃金負担少なく優れた人材の持つノウハウを学ぶことが中小企業の発展のために有効な手段であると考え、本事業の実施に至りました。

支援の流れ

仙台市は、公募により運営事務局を選定し、運営事務局がプロ人材の支援先となる中小企業及び支援するプロ人材の公募、そのマッチング、支援中のプロジェクトのフォローを行います。本事業の具体的な流れは次の通りです。

2019年 4月・5月	募集	参画する中小企業の公募 仙台市等のWebページ及び事業説明会の実施
5月	企業選定 及び採択	書類審査並びに審査会の実施 第三者委員により応募企業の本事業に対する 意思や経営状態を踏まえ企業を選定、4社を採択
6月	マッチング	プロ人材との採択企業のマッチング 運営事務局により、採択企業の経営課題の抽出、 適切なプロ人材の選定、面談等を通じたマッチングを実施
2020年 7月・1月	プロジェクトの フォロー	採択企業に訪問し、ヒアリング等により 進捗管理を行い、目標に向かった支援を行う
2月	成果報告会	仙台市内の中小企業に対して本事業の成果を報告

なお、当事業の終了後についても、プロ人材の持つ新事業開発や経営改善等に関するノウハウが中小企業のもとへ残り、その後の中小企業者の収益増加へつながるよう事業を実施しました。

異業界参入の道筋を立て、商談100件を獲得



会社名	アンデックス株式会社
所在地	仙台市青葉区大町1丁目3番2号 仙台MDビル5階
代表者	代表取締役 三嶋 順
設立	2008年11月
従業員	51名
事業内容	コンピュータソフトウェアの設計、製造、企画、調査及びコンサルティング

当初の課題

新規事業として通信サービス事業を立ち上げる上で、同業界に関する知見がなく戦略を立てることに難航。また社員の大半がエンジニアであるため、営業活動を行なっていくためのノウハウがなかった。

導入後の成果

新事業の現実的な事業戦略の立案。代理店営業販売の戦略の元、5社と商談、提携交渉へステージアップ。

外部のプロ人材

山本 賢一 氏

光通信社での通信機器の営業・事業企画、ソフトバンク BB 社でのブロードバンド事業課長を経て、独立。代理店営業の戦略立案・遂行や、通信関連のサービス及びメーカーでの新規事業立案をハンズオンで実行できるコンサルタント。推進力と前向きなお人柄がマッチし、今回のプロジェクトの支援に抜擢。

支援内容

- 月4回程度の訪問の支援で下記3つをコンサルティングと実働の両面から実施。
- ◆業界の構造から商慣習・習わしまで事業を行う上で必要な知識をインプット
 - ◆代理店の選び方や育成の仕方をアドバイス、代理店向け説明会なども実施
 - ◆営業・マーケティングの知見を提供しながら、今回のプロジェクト全体をフォロー

成果の詳細

- ◆通信業界参入に向けた事業戦略の策定
- ◆新規事業のサービス設計～営業フローの構築
- ◆通信業界でビジネスをする知見やノウハウの内製化
- ◆新しいことにチャレンジする社内風土の醸成
- ◆約100件の新規商談機会獲得

今後の意気込みや感想

豊富な経験と推進力のあるプロ人材 山本さんと共にプロジェクトを進め、通信業界の知見、代理店を活用した営業ノウハウ、何より社員に挑戦する文化が醸成できたことが大きな収穫でした。この新事業で4年後に売上2億円、契約数5,000件を目指していきたいと考えています。引き続き、その為の営業基盤を整え、地域に根差した適切なサービス、ビジネスモデルを展開していきます。

左：アンデックス株式会社 代表取締役 三嶋 順 氏 / 右：プロ人材 山本 賢一 氏



既存顧客への商談増加、新商品も開発へ

会社名 感動ホームズ株式会社

所在地 仙台市泉区南光台南二丁目27-7

代表者 代表取締役社長 片桐 健司

設立 1973年7月

従業員 4名

事業内容 専用住宅・共同住宅・増改築・リフォーム・設計・施工・販売、建売企画販売・不動産の売買



kando-home.

|感動|家|族|の|家|づ|くり

当初の課題

震災以降増えていた需要が落ち着き、受注が減少。既存事業に注力すべきか、新規事業にチャレンジすべきか方針が定まっていなかった。また、採用にも課題を抱え人手が不足していた。

導入後の成果

既存事業では社内リソースの最適化と顧客名簿の管理・運用見直しにより、受注見込みが増加。新規事業では移住者向け住宅というコンセプトが決定。新卒学生獲得に向けた専門学校とのパイプもできた。

外部のプロ人材

栗山 馨 氏

大手総合商社、銀行、総合印刷会社、マスコミ・出版企業等の外部コンサルタントを経て、事業会社での経営も経験。法務/コンプライアンス部門の立ち上げから強化/事業再生/有休資産活用/業務提携/M&A/2代目社長育成など幅広い経営課題の解決が可能なプロ人材。大手住宅メーカーのコンサルティング経験や経営経験があることから、メインの課題だけでなく経営全般に関する壁打ち相手として抜擢。

支援内容

- 月2回程度の訪問とリモートでの支援で下記を実施。
- ◆全社員への面談で考えを吸い上げ代表にフィードバック、体制変更の提案
 - ◆地方自治体やパートナー企業などへのヒアリング、施策提案
 - ◆その他問題点の洗い出しと対策立案フォロー
 - ◆営業幹部紹介、顧客名簿の整理などの社内体制強化
 - ◆宮城県の気候・風土・利便性を取り入れた移住者向け宿泊型モデルハウス開発
 - ◆東京の設計事務所や建築・設計の専門学校とのコラボ企画

成果の詳細

- ◆社内リソースの最適化
- ◆顧客情報の見直しにより新たな提案機会の増加
- ◆新たに繋がった設計事務所によって新商品のコンセプトが完成
- ◆仙台の専門学校生による住宅設計コンペ企画の実施
- ◆東京からの移住需要の取り込みに向けた企画と情報収集の実施

今後の意気込みや感想

ご自身も経営経験を持つプロ人材 栗山さんにたくさんの悩みをぶつけさせて頂きました。仙台にこれまでない宿泊体験型モデルハウスなど新たな取り組みにもチャレンジすることで継続的に成長し、雇用を生み出し、仙台の活性化にも寄与していきたいと考えています。また、専門学校生との繋がりがも継続して持ち、企業理念に共感した新卒学生の獲得にも繋げていきたいです。

左：感動ホームズ株式会社 代表取締役社長 片桐 健司 氏 / 右：プロ人材 栗山 馨 氏





株式会社さんのう

会社名 株式会社さんのう
 所在地 仙台市青葉区上愛子字蛇台原 49 番 6
 代表者 代表取締役社長 海老澤 恒美
 設立 1978 年 10 月
 従業員 11 名
 事業内容 塗装工事業、とび、土木工事業、舗装工事業

当初の課題

第二の事業の柱とすべく、遮熱・断熱塗料「サンシエル」を開発し特許を取得したが、新たな市場における営業ノウハウがなく販売実績へ結び付かなかった。

導入後の成果

宮城県の優良企業や上場企業の物流部門などをターゲットに商談を推進。3ヶ年事業計画も作成し、今後の事業拡大の土台が構築できた。社員の士気が上がり、新しいことにポジティブな風土が醸成された。

外部のプロ人材

小田川 潤 氏

全国展開している建材メーカーでの営業、上場企業の IT 関連の事業部長を経てコンサルタントを主軸とするスタートアップ企業へ転職。転職後は実働型で顧客の営業組織強化を支援。BtoB の営業組織立ち上げを得意とする点はもちろん、地方拠点・首都圏のそれぞれの責任者という立場で様々な世代・職務のスタッフを牽引してきた経験、建設業界でのビジネス経験を有することから今回のプロジェクトに抜擢。

支援内容

- 月 6 回の訪問とリモートでの支援で下記を実施。
- ◆ 内部環境および市場動向の現状分析・把握
 - ◆ 営業プレゼンテーション資料を中心とした外部向け資料の整備
 - ◆ 営業戦略の立案・アプローチリストを作成し見込客の発掘
 - ◆ 営業スタッフの顧客訪問に同行、KPI 達成のための個人面談の実施
 - ◆ 展示会参加や WEB サイトリニューアルなどの顧客獲得施策
 - ◆ 採用活動を含めた新規事業推進体制の構築

成果の詳細

- ◆ WEB サイトの再構築など従来のマーケティング施策を見直し
- ◆ チャットツール等の導入による内部コミュニケーションの改善
- ◆ 営業組織の強化と、新しいことにポジティブな組織風土の醸成
- ◆ 県内有名企業や上場企業物流部門から営業活動 2 カ月で 20 件以上の商談を創出
- ◆ 3 ヶ年事業計画の作成

今後の意気込みや感想

社員がプロ人材小田川さんと二人三脚で具体的な施策に取り組み、その効果を実感することで営業活動に自信を持てるようになり、成果を強く期待できるようになったことが最も嬉しい変化です。サンシエルを大きな事業の柱として成長させ、子会社として独立させられる規模まで収益拡大を図りたいと考えています。2022 年にはサンシエル単体で売上 3 億円を目指します。

左：プロ人材 小田川 潤 氏 / 右：株式会社さんのう 代表取締役社長 海老澤 恒美 氏



会社名 株式会社ライフブリッジ
 所在地 仙台市泉区泉中央 1-7-1 地下鉄泉中央駅ビル 6 階
 代表者 代表取締役 櫻井 亮太郎
 設立 2006 年 5 月
 従業員 8 名
 事業内容 インバウンド事業、翻訳・通訳、人材紹介



Life Bridge
株式会社ライフブリッジ

当初の課題

飲食店や旅館のインバウンド対応を強化する官公庁の案件がメインであるため、東京オリンピック後の需要減に向けて民間企業からの受注を増やしたいが、営業ノウハウがない。

導入後の成果

社員の営業スキルアップ、意識改革に成功、「やればできる」という自信を持てるようになった。結果として、支援期間の 7 ヶ月で、翻訳事業において昨年対比 140% の売上を出すことができた。

外部のプロ人材

橋本 芳裕 氏

アチーブメント社での研修パッケージ営業やメイテック社でのエンジニア派遣営業を経て独立。営業体制構築や中小企業の採用・評価制度構築を 0 から立ち上げる等、組織そのものを作っていくことが得意なプロ人材。企業向け研修という商材への理解があり、BtoB の新規開拓からクロスセル、アップセルまで豊富な営業経験があることに加え、前向きな人柄が代表の相性とマッチし今回のプロジェクトに抜擢。

支援内容

- 月 2 回程度の訪問とリモートでの支援で下記を実施。
- ◆ 社員の意識改革・チームビルディング（会社や市場の現状を伝え、危機意識を持ってもらう。営業経験のないメンバーに対してワークショップ実施）
 - ◆ 顧客リストの作成、営業スキルアップ教育（ロープレ、営業同行、PDC サイクル構築）
 - ◆ 既存顧客へのアップセル・クロスセル
 - ◆ 新商材開発に向けたディスカッション

成果の詳細

- ◆ 社員の営業スキル向上
- ◆ 社員の意識改革、営業活動に対するモチベーションの向上
- ◆ 既存事業のアップセルとクロスセルのノウハウを確立
- ◆ 顧客リストの作成
- ◆ 7 ヶ月で翻訳事業が昨年対比 140% まで売上が増加

今後の意気込みや感想

課題としていた営業力強化という点で、約半年という短い期間で成果を出すことができました。プロ人材橋本さんとのタッグにより、社員の意識改革・営業スキルアップ教育に取り組むことで、営業活動に対する抵抗感を払拭でき、業績アップに繋げることができました。今後はさらなる事業成長を目指し、していきたいと考えています。

左：プロ人材 橋本 芳裕 氏 / 右：株式会社ライフブリッジ 代表取締役 櫻井 亮太郎 氏

