



人材活用の未来形としての 地方企業におけるプロジェクト型人材活用

2018年9月26日

エッセンス株式会社
代表取締役 米田 瑛紀

【自己紹介】



- ・ 1973年 12月7日生まれ（44歳）
広島県出身、射手座のO型
- ・ 1996年 大学卒業後、アズグループ入社
売上高5倍、企業規模拡大に貢献
取締役ゼネラルマネージャーへ着任
- ・ 2000年 フィクスコミュニケーションズ株式会社
創業メンバー
営業責任者として9年で20億の売上を
あげる営業組織を構築
- ・ 2009年 エッセンス株式会社を設立。
20年で5000人との面談、5000社の
人材課題を解決支援
- ・ 2017年 経産省「我が国産業における人材力強化に向けた研究会」委員に就任
- ・ 2018年 経産省「宇宙産業分野における人的基盤強化のための検討会」委員に就任

エッセンスの存在意義

新しい、仕事文化をつくる

～企業と個人の新しい関係性を実現する～

企業



雇用から活用へ



個人



自立した生き方を

- 設立 2009年4月7日
- 資本金 13,000,000円
- 所在地 東京都中央区日本橋蛸殻町1-11-1
人形町シティプラザ5F
TEL:03-6661-7747 (代表)
FAX:03-6661-7746

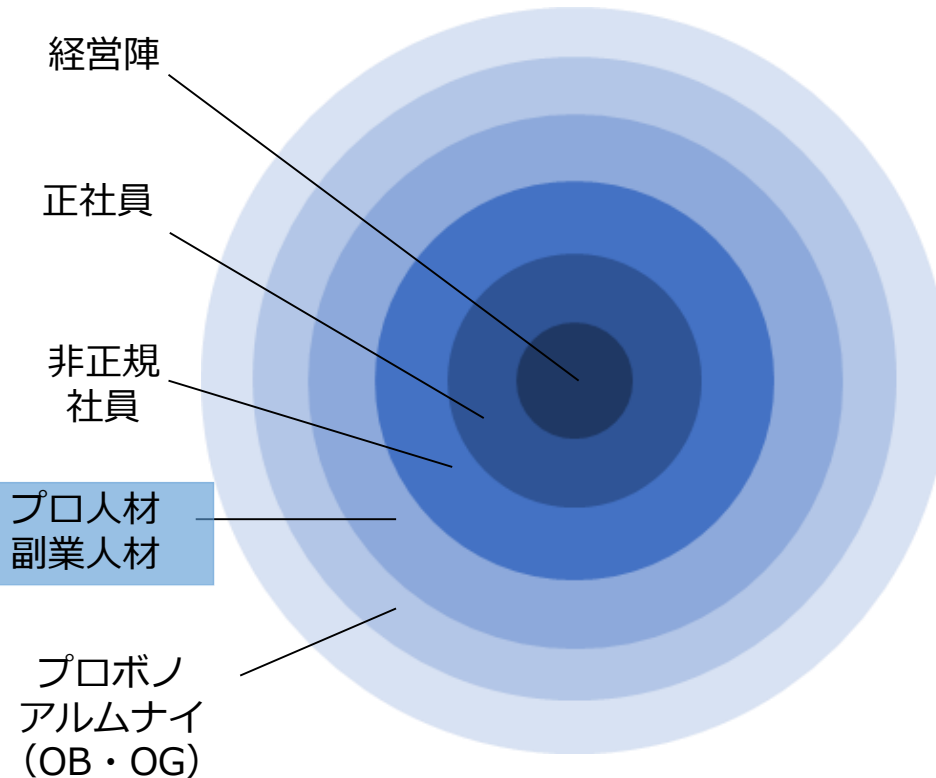
- 事業内容 プロパートナーズ（プロフェッショナルの紹介）
リクルーティング（人材紹介及びヘッドハンティング）
ナナサン（他社留学サービス）
- 免許 厚生労働省許可（13-ユ-304173）
- 代表者 代表取締役 米田 瑛紀
- メンバー数 15名 ※2017年4月時点
- グループ会社 株式会社ITプロパートナーズ

雇用から活用へ

社会課題

- ・労働生産人口の減少
- ・人材の採用難
- ・人材の流出リスク
- ・生産性の向上
- ・長時間労働の是正
- ・ダイバーシティの必要性

これからの企業の新しい人材活用のカタチ



- ・企業は雇用以外での人材活用を促進
- ・プロジェクトベースでチームを組成
- ・柔軟にアサイン可能な人材プール形成

II

関係社員の最大化
(1億総タレントプール)
ボランティア ≤ 関係社員 < 雇用
※関係人口
観光 ≤ 関係人口 < 移住

エッセンスのサービス

御社の経営課題にマッチしたソリューションを
トータルにご提案します。

リクルーティング事業

ヘッドハンティング・人材紹介

社員の
採用

プロパートナーズ事業

プロフェッショナルによる
経営支援サービス

プロの
活用

他社留学事業

大手社員をベンチャー「留学」
他社留学サービス

社員の
活性化



プロパートナーズサービス

プロパートナーズ事業

非常勤の社外人材活用サービス

プロの
活用

最適なプロが課題解決のゴールまでの道筋を描き、
並走し、スピーディな課題解決を提供いたします



企業様

経営課題相談



社外人材のご提案

業務委託契約



プロデューサー

(マッチング・プロジェクト進行)

案件相談



ご登録

業務委託契約



プロ

プロの属性

大切なのは「肩書」より、「今何がデキルか」

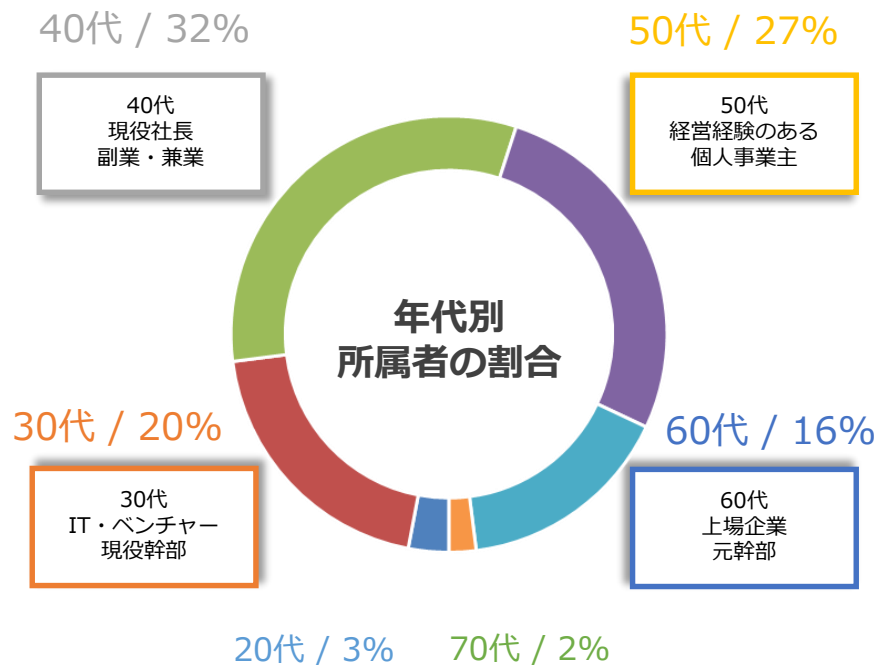
厳選されたプロ人材



審査通過率37%の厳しい選考

- ・他者からの**紹介・推薦**があるか
- ・自身の実績や支援方法に**自信**を持っているか
- ・秀でた**専門性**を備えているか
- ・業界や企業を超えた**再現性**があるか

40代、50代の現役層が中心



所属プロパートナー経歴（一例）

※所属数：約1,200名（2018/4月現在）

- | | | | |
|----------------|--------------------|-------------|--------------------|
| ■元DeNA 新規事業責任者 | ■元アマゾン 販売部門責任者 | ■元NTTドコモ 常務 | ■元ぐるなび 企画管掌役員 |
| ■元CA グロースハッカー | ■元アップルジャパン 代表取締役社長 | ■現ヤフー幹部 | ■現メルカリ エンジニアマネージャー |

プロパートナーズの領域

様々な「経営課題」をご相談いただいております

新規事業領域 ・新規参入する業界の知見不足 ・計画へ落とし込みできない ・コネクションがない	 新規事業プロ ・調査分析、計画立案 ・新規事業立ち上げ支援 ・アライアンス開拓	マーケティング領域 ・軸になる計画が立っていない ・販促が成果に繋がらない ・WEBを活用できていない	 マーケティングプロ ・マーケティング戦略の立案 ・リード獲得支援 ・WEB, SNS活用支援
営業領域 ・営業の成果が上がらない ・属人的で再現性が低い ・営業人員が成長していない	 営業プロ ・営業戦略／戦術の立案 ・営業の仕組化や標準化 ・営業体制の構築支援	人事領域 ・人材がなかなか採用できない ・人事制度が機能不全状態 ・教育研修が成果に繋がらない	 採用人事プロ ・採用計画立案、実行支援 ・人事制度の設計、運用 ・教育研修の見直し
経営領域 ・経営メンターがほしい ・経営体制を強化したい ・客観的な視点が不足している	 社外取締役 ・経営アドバイザー ・ガバナンス体制の強化 ・経営環境の整備支援	財務領域 ・資金調達したい ・M&Aの調査や実行に不慣れ ・IPOに向けて準備したい	 社外CFO ・資本政策の策定や改訂 ・M&A実行支援 ・投資配分やVC検討
上場領域 ・5年以内の上場を検討中 ・上場経験のある推進者がいない ・ガバナンスを強化したい	 IPOプロ ・上場前後のシナリオ構築 ・証券、監査との折衝 ・社外取締役、監査役	IT領域 ・システム投資が目利きできない ・経営視点のある組織を作りたい ・IT知見のある人材が採れない	 システムプロ ・IT投資判断 ・IT組織構築、開発 ・IT人材採用・育成支援

成長段階ごとの経営課題を「プロ」がサポート

プロフェッショナル人材事業



プロフェッショナル人材事業とは？



先進的なプロフェッショナル人材活用事例

内閣府事業 プロフェッショナル人材事業
とっとりプロフェッショナル人材戦略拠点

鳥取県委託事業



鳥取県ではプロフェッショナル人材戦略拠点を通して転職、兼業、副業、など様々な形で地元中小企業がプロフェッショナル人材を活用

地方銀行との業務提携

金融機関も人材会社と業務提携し、 地方企業にプロフェッショナル人材を送り込む 動きが活発になってきている



2016 年 10 月 19 日
エッセンス株式会社

ニュースリリース

社外プロ活用提案のパイオニアのエッセンス、
四国銀行との業務提携で地方創生を促進

経営、財務、IT、営業をはじめとした各種専門分野のプロフェッショナル人材と、その能力を活用したい企業とをマッチングするプロパートナーズ事業を行うエッセンス株式会社(本社:東京都中央区、代表取締役社長:米田瑛紀、以下「当社」)は、株式会社四国銀行(本社:高知県高知市、取締役頭取:山元 文明、以下「四国銀行」)との業務提携契約を締結いたしましたので、お知らせいたします。

■四国銀行との業務提携の背景

中小企業や個人事業主の方にとって金融機関は重要なパートナーであり、資金繰りや事業承継、新事業開発や営業販促の強化等、幅広い経営課題を相談する機会が多く存在します。この度新たに四国を広くカバーする四国銀行との連携を開始し、融資先の経営課題の解決に、当社に登録頂いている各分野のプロフェッショナルを活用頂くとともに、地域活性化に向けた提案力の強化を図ります。

■業務提携内容

- ・当社のプロ登録人材を活用した経営支援提案の連携
- ・地域事業者向け成長支援策の共同検討

広島経済レポート

(6)

広島銀と提携で地方創生推進 プロ人材紹介し経営・事業支援

エッセンス(株)

プロ人材紹介サービスなどのエッセンス(東京都中央区、米田瑛紀社長)は、広島銀行と業務提携を結び、専門性の高いプロ人材の非常勤活用による同行取引先の経営・事業支援を行う。登録するプロパートナーズは、40〜50歳代を中心に経営者や大手企業の役員、経験者も含め、現在1000人以上で、マーケティング、営業、人事、経営、財務、新規事業、土壌、ITなどの領域に対応する。エッセンスは2009年創業で、「新しい仕事文化をつくる」をコンセプトに、プロフェッショナル人材紹介のほか、リクルーティング(人材紹介)、ヘッドハンティング、他社留学サービスを行っている。プロパートナーズは、専門性がある各分野のプロ人材を柔軟に活用し、企業が持つ経営課題に迅速に対応できることに特徴がある。元カルチュア・コンビニエンス・クラブ人事部長による「おにぎり」(店名:魚がし日本一)の人事制度構築、元アップリジャパン代表取締役社長による「Pian・Do・See」のシステム部門

構築と投資コスト削減、元上場IT企業経営企画室長による「戦略戦略テクノロジ」の土壌に向けた資本政策立案と財務部門強化など、数社社長と導入されている。広島銀行と提携し、打ち合わせ、プロの推薦・面談、契約を経て業務を開始。標準の料金は月2〜8回で、マツダ成功報酬50万円、月額報酬25万円、契約期間は6ヶ月で、広島銀行は17年度スタートの新中期計画で「顧客ニーズを起点とした付加価値営業の実践」や「地方創生への積極的なコミット」に注力しており、取引先の経営課題解決に役立てる。エッセンスは16年10月に、四国銀行ともプロ人材紹介の業務提携をしている。

国内産産地別 小麦の産地別
※ 産地別小麦の産地別
※ 産地別小麦の産地別

機能性表示食品の第2弾
食協がすすり玄米スーパ

コメ、食料、燃料の総合卸の食協(南区松川町5-9、武信和也)は、機能性表示食品の第2弾「すすり玄米スーパ」(写真)を発売した。「中華スーパ」と「たまごスーパ」の2種類で、各200g入りで1食当たり112kcalと107kcal、電子レンジで1分半、袋ごと温めて食

2016年四国銀行と、2017年広島銀行と 業務提携スタート

プロ人材による地方企業支援事例（鳥取）

クライアント様

株式会社バルコス
(ハンドバックメーカー)



課題

OEMが売上の中心になっており、
自社ブランドの販路開拓が課題



プロパートナーズ®

WEBマーケティングプロ
(元ライブドアWEB担当)



特徴

企業向けの人材研修が本業。兼業で
WEBマーケティング支援を行う
38歳・男性



東京からリモートと出張で会議参加
自社EC改善とWEBメディア連携を支援

ECのPDCAサイクル導入により、流入数・購入率共にアップ。
ファッションWEBメディアへの掲載によるブランディングにも成功。

プロ人材による地方企業支援事例（高知）

クライアント様

老舗総合建設会社
(県内No.1ゼネコン)



【経営課題】
企業ブランドの確立・啓蒙

 プロパートナーズ®

ブランディング・広報プロ
(元ソニー・アンダーアーマー)



【ご支援内容】
コーポレートブランディングの確立
ブランドイメージを反映した広報活動支援
46歳・男性



東京および高知での打ち合わせを踏まえ、
東京の制作会社へのリモートでのディレクションにより
ブランドメッセージを作成、広報ツール全般の作成を支援

プロ人材による地方企業支援事例（広島）

クライアント様

クレトイシ株式会社様 (研磨砥石・建材)



売上高 120億円
創業 1919年

【経営課題】
基幹システムの切り替え

プロパートナーズ®

IT・CTOプロ (元アップル・オラクル幹部)



【ご支援内容】
社内プロジェクトチームの推進支援・指導
ベンダーとの交渉・調整
51歳・男性



東京および広島本社での打ち合わせ・ヒアリングを踏まえ、
IT担当部長のサポートと推進のための現場指導を行うとともに
計画遅延や予算膨張を防ぐためにベンダーとの交渉・調整を支援。

プロパートナーズ®で得られるメリット

個人

- ・ 地元への貢献
- ・ 再現性の実現
- ・ 都会では得られないやりがい
- ・ 地方人脈の拡大

地方企業

- ・ 首都圏の先端情報・技術を獲得
- ・ 地元では採れない人材活用
- ・ 首都圏企業とのコネクション
- ・ 社長・社員の視座の拡大

常勤採用では出会えなかった「**地方企業×プロ人材**」が実現



他社留学サービス

他社留学事業

大手社員をベンチャー「留学」
他社留学サービス

社員の 活性化

週に1回からベンチャー企業の事業に参画することで、
新しい知見やノウハウの獲得、ベンチャーのスピード感を体感し、
成長につなげます。



送り手企業様

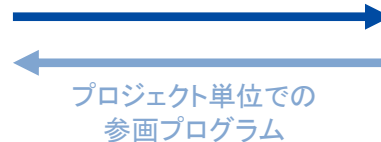
若手幹部層の育成のご相談



プロデューサー

(マッチング・プロジェクト進行)

大手企業との人的つながり



受け手企業様

他社留学サービスとは

他社留学による研修サービスを通じた**副業体験**

送り手企業の
育成課題を抽出

受け手企業との
育成機会を提供



獲得したい「**知見・スキル**」に合わせて「**取り組みテーマ**」を設計

業務を遂行しながら、**兼業経験**を通じた人材育成ができる

取り組みテーマ

共同事業の創出

TOMOWEL

共同印刷株式会社

×

某ITベンチャー企業

【対象人材】

法人営業 主任 (38歳)

【育成ニーズ】 **イノベーション人材の育成**

- 顧客視点の獲得
- 事業創造に必要な主体性、アイデアなどを得る。

【受入ニーズ】

サービスのブラッシュアップ

【期待成果】

- 自社サービスのブラッシュアップ
- 共同印刷との共同事業の創出

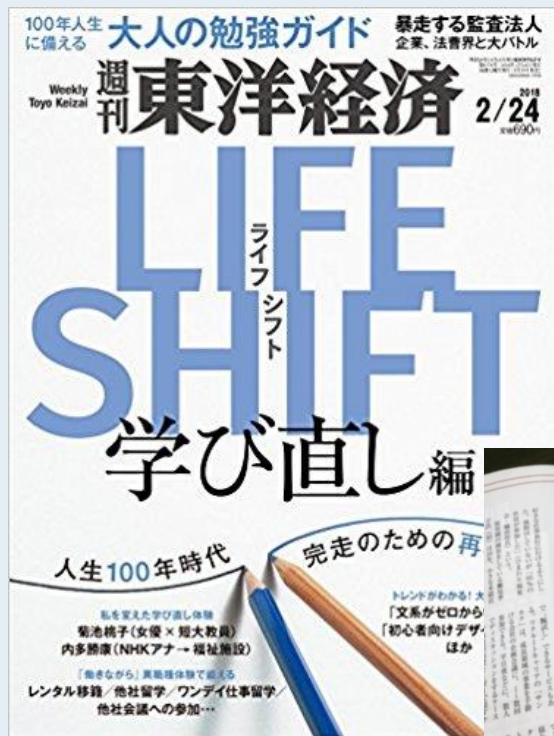


ナナサンにおける成果

- ・ 本業の生産性が向上し、より深いソリューション提案ができるようになった
- ・ 自ら仕事をつくっていくという経験や、短期間で成果を出すためのPDCAを回せるようになった
- ・ ベンチャーの効率的な仕事の習得やコスト意識が高まった

【活動内容】

- ・ 期間：2017年12月1日～2018年2月28日（3カ月間）
- ・ 参加日数：12日（1回8時間）
- ・ 形態：プロジェクトを組成し、ディスカッション、営業同行など



週1日ベンチャー通い 自社の可能性にも気づく

『東洋経済』2018.2.24号
ライフシフト 学び直し編

共同印刷様→某ITベンチャー様の留学事例

「新卒で共同印刷に入社し、他社で働いた経験がないので、ベンチャーの効率的な仕事の進め方やコスト意識など学ぶことは多かった。」

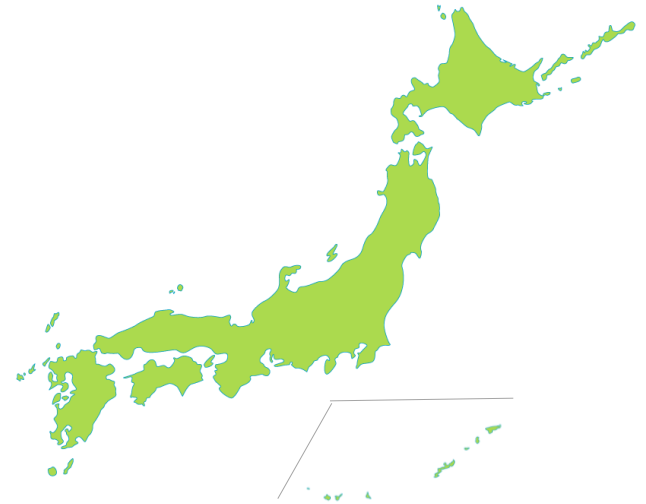
「双方の得意分野を活かせば、ITベンチャーとの協業は可能であると気づいた。」



共同印刷 研修対象者

ナナサン[®]今後の展望

大手企業の現役社員による
エリアの垣根を越えた
地方創生の取り組みへ



首都圏大手企業

現役社員

地方の中小企業

老舗企業

地方創生をさらに加速化する

他社留学で得られるメリット

送り手企業・個人

- ・ 未整備環境での修羅場体験
- ・ 現状環境への客観視点の獲得
- ・ 地域ニーズの把握
- ・ 人脈の拡大

地方企業

- ・ 無料での人材参画
- ・ 社内の活性化
- ・ 大企業の仕組み・知見の獲得
- ・ 客観視点による課題の可視化

通常ではありえない「**大企業社員×地方企業**」の出会いが実現



社会が目指すべき世界

人生100年時代の「働き方」と「生き抜く力」・生涯現役



1億総活躍 から 1億総プロ活躍 へ

- ・ 企業は雇用だけでなく、プロ人材を経営課題に応じて活用する
- ・ 個人は専門スキルを活かして複数社で活躍する
- ・ 人生100年時代において、75歳までワクワク働く