

# 外部のプロ人材を活用した経営支援事業 参加企業応募要領

本公募は、仙台市が実施する平成31年度「外部のプロ人材を活用した経営支援事業」において、経営改善支援を希望する仙台市内中小企業の募集手続きを行うものです。

株式会社サーキュレーションが本事業を受託しております。

平成31年4月

仙台市

株式会社サーキュレーション

## 第1 はじめに

本事業は、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の支援を行う事業となっております。その人材の持つ、優れたノウハウや経験を中小企業へ伝えることで、事業拡大、収益の改善を目的としております。

本事業は株式会社サーキュレーションが受託し、仙台市内の中小企業の経営支援を致します。この度、本事業における参加企業の公募を行います。

※プロ人材とは・・・様々な業種・職種出身の、経営支援できるビジネススキルを持つ、おおよそ年収1,500万円超の優秀な人材

## 第2 株式会社サーキュレーションについて

企業の抱える様々な課題・ミッションに焦点を当て、それらを解決できる専門性を有したプロフェッショナル人材のご経験・ご人脈をプロジェクトベースでご活用いただき、「プロフェッショナル人材のシェアリングサービス」を行っています。

12,000名のプロフェッショナル人材のリソースから、企業の経営課題、業界、成長フェーズ、社風、経営における理念、思想を鑑み、企業に最適なプロフェッショナル人材を選出し、課題解決プロジェクトチームを組成します。

2014年設立以来、コンサルティング実績は中小企業を中心に1000社、2,800プロジェクト超となっています。(参考事例は別紙1をご参照ください)

## 第3 事業内容及び応募要件等

### 1 事業内容

プロ人材が、採択された企業に対し8時間/日×1～2日/週×7ヶ月程度の期間、支援をします。(参考人材例は別紙2をご参照ください)

### 2 採択企業のメリット

- (1) 社内で解決できていない課題改善や新規事業立上げを経験者であるプロ人材がサポートします。
- (2) プロ人材との引き合わせや実働中のフォローにかかる手数料(150万円程度)は本事業予算にて負担します。
- (3) 新規事業創出等の経営改善を通じて、持続可能な企業体質のための文化醸成・人材育成に取り組めます。

### 3 採択企業数

経営支援(新規事業創出・経営改善)をテーマに、4社を募集いたします。うち2社は新規事業創出をテーマに扱う企業とします。

※応募数や応募内容により変更することがあります。

※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、経営に関するあらゆる事項の改善のことを指します。

### 4 応募要件

応募可能な企業は、以下の通りです。

- (1) 仙台市内に本社または主たる事業所を置く企業
- (2) 本事業実施期間において、プロ人材とともに経営改善を行うための部署または担当を確保できる企業
- (3) 中小企業者であること(定義は表1を参照のこと)

表1 中小企業の定義

業種	中小企業者 (下記のいずれかを満たすこと)	
	資本金の額又は出資の総額	常時使用する従業員の数
①製造業、建設業、運輸業 その他の業種(②～④を除く)	3億円以下	300人以下
②卸売業	1億円以下	100人以下
③サービス業	5,000万円以下	100人以下
④小売業	5,000万円以下	50人以下

(中小企業庁HPより引用)

[http://www.chusho.meti.go.jp/faq/faq/faq01\\_teigi.htm#q1](http://www.chusho.meti.go.jp/faq/faq/faq01_teigi.htm#q1)

- (4) プロ人材の人件費と経費(交通費、宿泊費等の実費)を負担できる企業  
7ヶ月間、首都圏のプロ人材を活用する場合、  
人件費:140万～280万円、経費:56万～100万円  
程度と想定されます。

■人件費目安:

140万円前後:

月4回稼働、期間7ヶ月、プロ人材への報酬5万円前後/日

280万円前後:

月8回稼働、期間7ヶ月、プロ人材への報酬5万円前後/日

■経費目安:

56 万円:

月 4 回稼働、期間 7 ヶ月:28 稼働×2 万円(交通費往復)=56 万円

84 万円:

月 8 回稼働(1泊 2 日)、期間 7 ヶ月:

28 往復×2万円(交通費往復) + 28 泊×1 万円=56 万円+28 万円=84 万円

※プロ人材の希望条件や関わる頻度により負担額は変動します。

## 5 申請者等

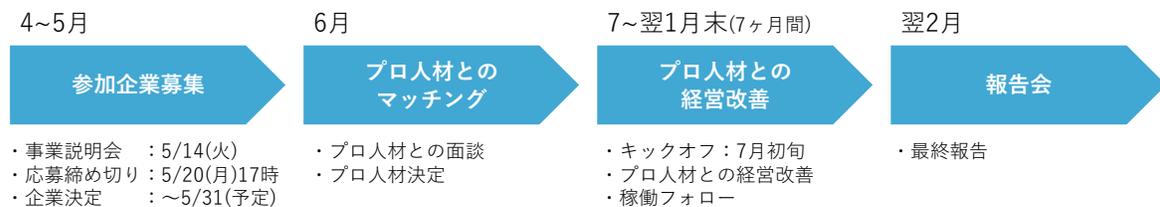
応募に当たっては、応募企業の代表権者又は代表権者の承認を得た事業代表者を申請者とし、申請者は、事業期間中、日本国内に居住し、事業の管理及び推進に関し、責任を持つことができる者であることとします。

## 第4 事業実施期間

事業実施期間は、平成 31 年度(令和元年度)とします。

全体スケジュールは図 1 の通りです。

図 1 全体スケジュール



## 第5 採択方法

### 1 審査の方法

応募書類の確認等を行うとともに、応募内容等について審査を実施し、選定するものとします。

審査の経過に関する問い合わせには応じられません。また、提出書類は、返却しませんので御了承ください。

### 2 審査の手順

審査は、次の手順により実施されます。

#### (1)形式審査

提出された応募書類について、応募要件及び応募書類の内容についての審査を実施します。応募内容について確認が必要な場合には、必要に応じ、株式会社サーキュレーションから内容の問合せをすることがあります。

なお、応募要件を満たしていないものについては、(2)以降の審査の対象から除外されます。

#### (2) 書類審査

申請内容等について、書類審査を実施します。(提出書類については、第9を参照ください。)

#### (3) ヒアリング審査

必要に応じて、申請者に対するヒアリング、問い合わせ又は資料の要求を行うことがあります。

#### (4) 最終審査

書類審査及びヒアリング審査の評価を踏まえ、採択企業を決定します。

### 3 審査の観点

審査の観点は、以下の通りです。

#### (1) 事業執行体制の妥当性

事業を執行するために必要な体制(人員、事務処理体制、管理体制)を有しているか。

#### (2) 事業執行方法の妥当性

次の事項において、総合的に優れていること。

- ・取組内容、取組手法が明確であるか。
- ・事業に対する予算が適正であるか。

#### (3) モデル性

仙台市内において、モデルとなり得る取り組みであるか。

具体的には、外部のプロ人材が関わることで、2年後に6,000万円以上の収益増加が見込める等、長期的な収益増加につながり、モデルケースとなる期待ができるか。

### 4 審査結果の通知等

提出された申請書類を審査し、採択企業を選定します。審査期間は公募期間終了後、おおむね2週間(5月21日～5月31日)を予定しています。審査期間中、ヒアリングのために応募企業にご連絡する場合があります。

選定された候補者へは株式会社サーキュレーションより速やかに御連絡します。

### 第6 採択後の事業の流れ

採択後の事業の流れは、以下の通りです。

- 1 採択企業の応募書類及びヒアリング内容を元に適切な経験・知見を保有するプロ人材を選定し、プロフィールと採択企業へ提示します。

- 2 選定したプロ人材から支援内容(プロセス、ノウハウ移管方法、スケジュール)を提案する面談を設定します。(サーキュレーションも同席)
  - 3 面談を元に採択企業はプロ人材を1名決定します。
  - 4 支援を開始します。(7月～翌1月末)  
月に1回、株式会社サーキュレーションが採択企業へ訪問し、事業責任者及びプロ人材双方に状況ヒアリングを実施します。
  - 5 採択企業は、支援結果の成果を所定のフォーマットに従い提出します。
  - 6 成果報告会にて成果を発表します。
- ※今回の事業では7ヶ月間のプロ人材による支援を実施します。なお、事業終了後に継続してプロ人材を活用する場合は、新たに契約を締結する必要があります。

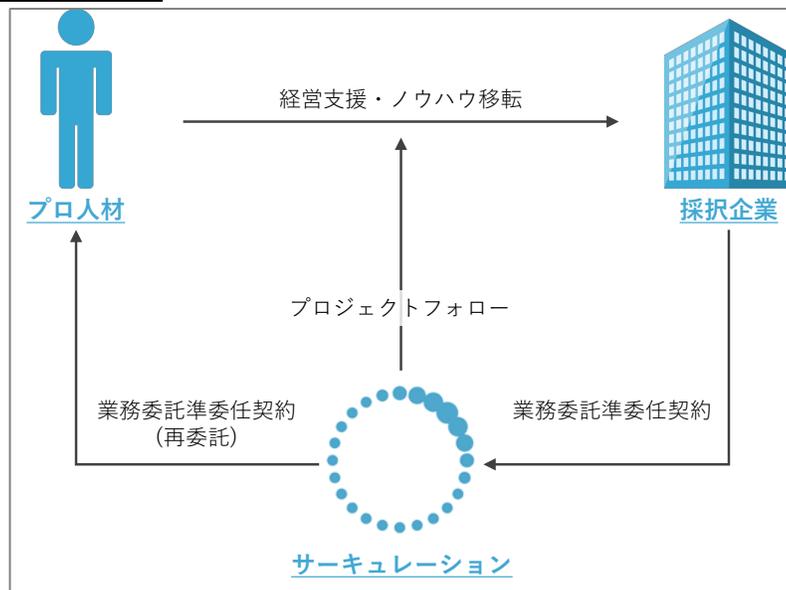
## 第7 契約方法

企業の機密情報、プロ人材の個人情報の取り扱いが発生するため、株式会社サーキュレーションと採択企業にて秘密保持誓約兼利用規約を締結いたします。

その後、対象の人材が決定したタイミングで、株式会社サーキュレーションと業務委託準委任契約を締結いたします。以下、図2を参照ください。

なお、当事業で収集した情報については、必要に応じて、仙台市へ共有いたします。

図2 契約の流れ



## 第8 採択企業の事業代表者の責務等

事業代表者は、事業の実施に当たって、以下の条件を守らなければならないものとします。

## 1 事業の推進

事業代表者は、事業実施上のマネージメント、事業成果の公表等、事業の推進についての責任を持たなければならないものとします。

## 2 事業成果等の報告及び発表

本事業により得られた事業成果については、事業終了後に、必要な報告を行わなければならないものとします。

また、仙台市及び株式会社サーキュレーションは、報告のあった成果を公表できるものとします。

## 第9 応募方法等

### 1 応募方法

提出期間、提出先及び提出書類等については以下のとおりです。

#### (1) 提出期間

平成 31 年 4 月 22 日(月)～平成 31 年 5 月 20 日(月)17 時必着

#### (2) 提出先・問合せ先

外部のプロ人材を活用した経営支援事業 事務局

株式会社サーキュレーション 担当:横谷(よこや) 猪俣(いのまた)

〒150-0001 東京都渋谷区神宮前 3-21-5 サーキュレーションビル

Tel: 03-6256-0467

Mail: info.sendai@circu.co.jp

#### (3) 提出書類及び部数

応募に当たっては、申請様式を提出先窓口へ各1部を**郵送**または**電子メール**にてご提出ください。

### 2 提出に当たっての注意事項

(1) 応募申請書等に使用する言語は日本語とします。

(2) 応募書類は郵送又は電子メールにて上記事務局担当まで郵送または提出書類添付の上、メールにて送付ください。

(3) 応募書類を郵送する場合は、簡易書留・配達記録等を利用し、配達されたことが証明できる方法によってください。また、余裕を持って投函するなど、提出期間内に必着するようにしてください。

(4) 提出期間内に到着しなかった応募書類は、いかなる理由があろうと無効になります。また、書類に不備等がある場合は、審査対象となりませんので、本要領を熟読の上、注意して御提出ください。

(5) 応募書類等の差替えは固くお断りいたします。

(6) 応募書類はパソコンのワープロソフトを用いて作成し、印字した文書を提出してください。(応募様式はホームページからダウンロードできます。)

(7) 応募申請書等の作成及び提出に係る費用は、提出者の負担とします。

- (8) 応募書類は当事業の審査のみに使用します
- (9) 応募書類は採択・不採択に関わらず、返却しません。

## 別紙1 経営支援事例

食品業界×Web活用事業

### 創業200年！老舗和菓子屋のWeb活用による売上拡大

【企業プロフィール】 設立200年 / 社員数200名 / 老舗和菓子製造企業

経営課題

カジュアル飴ブランドを開発したものの、既存顧客層（シニア層）には合わず、新たな顧客獲得（若年層）が必要であった。

支援内容

#### Webマーケティング、ECサイト等のWeb事業を一手に引き受け売上拡大

【専門家プロフィール】 T氏（50代）  
製菓製パン材料・道具販売ECサイト創業者。リアル店舗、卸販売、レッススタジオとオムニチャネルを実践し、年商32億円まで成長させた。

食品・菓子業界の動向を熟知し、Webによる売上拡大を支援できることから支援が決定。

【稼働内容】

週1回・12ヶ月

- ・EC売上拡大のための施策検討・実施
- ・SNS等を活用したマーケティング
- ・新ブランドに合わせたブランディング検討

目指す姿

売上は目標に向けて順調に推移。芸能人とのコラボレーション等PRも実現。

法人のお客様の声

実店舗の販売が中心で、Webによる販売戦略ノウハウは全くありませんでした。不確実な事業を進めるにあたって、期間限定でプロの方に入っていただくことは企業のリスク軽減にもなり、親和性の高いサービスで大変満足しています。

物流業×サービス開発

### 一社依存型からの脱皮！倉庫事業による新規顧客獲得

【企業プロフィール】 設立30年 / 社員数40名 / 運輸事業

経営課題

創業当時から一社専属の取引となっており、新規顧客獲得のため既存倉庫を活用した事業を考えているが、どう進めていけばよいか分からない。

支援内容

#### 倉庫事業の上げと顧客開拓による総合的な売上拡大支援を実施

【専門家プロフィール】 E氏（50代）  
外資系ロジスティクス企業を複数経験後、寺田倉庫にて事業開発席責任者を努める。

倉庫業界経験・知見だけでなく、人脈活かした営業力も非常に強いことから、取引先の拡大による売上の安定化・倉庫事業のノウハウの内製化による売上拡大を担える方であることから支援が決定。

【稼働内容】

週1回・12ヶ月

- ・倉庫事業のサービス設計（価格、業務プロセス）
- ・新たな取引先確保に向け、人脈を利用した企業紹介
- ・運輸業に倉庫業を組み合わせ、総合物流会社としての

目指す姿

既存倉庫の有効活用のみならず、北関東道に隣接した新倉庫用地確保も決まり、新たな収益源となっている。

法人のお客様の声

事業開発だけでなく、企業紹介もしていただき中小企業の悩みを親身になって解決して頂きました。運輸業+倉庫業=総合物流会社としての第一歩が踏み出せ、これからの発展に期待が高まっています。

別紙2 登録プロフェッショナル例

新規事業開発  
成功実績：20案件

ミスミ新規事業開発責任者→数社  
50以上の新規事業開発に取り組む。柔らかく鋭い意見を言う。人脈も豊富。弊社案件多数活躍

- ・成果にコミットしてくれる
- ・相談し易い。ミット打ちとして、本質論を重視

新規事業開発  
リクルート制度開発

リクルート新規事業関連  
リクルートの社内新規事業提案制度の事務局のノウハウ構築・仕組み化推進。提案案件の審査・精査（100～150件/年、通算約1,000件）

- ・チームプレーヤー色強い
- ・事業成功への拘り強い
- ・リクルート流が参考になる

事業再生のプロ  
ハンズオンコミット

應店MBA→ドリームインキュベータ→ファンド出資先再生案件CFO→独立  
DIにて、5社の経営コンサル（中小～大企業）。ファンド出資先メーカー（売上200億円社員500名規模）ターンアラウンドCFOとして活躍

- ・問題点の洗い出し得意
- ・逆境に強く、推進力高い
- ・大人な対応をしてくれる

新規事業が立上がる  
社内組織づくり/研修

・トランスコスモス常務、グロービス講師  
新規事業開発、企業MBA研修（グロービスにて10年以上の講師経験豊富。日立製作所等の大手企業幹部社員からベンチャー企業の幹部社員まで幅広い研修経験あり）

- ・意味のある座学
- ・受講した社員の反響がよい
- ・偉ぶらない