

プロフェッショナル人材活用による 中小企業の課題解決支援事業

参加企業応募要領

本公募は、仙台市の令和4年度「プロフェッショナル人材活用による中小企業の課題解決支援事業」において、新事業創出・経営改善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。

令和4年5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、新型コロナウイルス感染症の影響の長期化などの厳しい事業環境の中で、自社の経営資源だけでは経営課題の解決が難しい市内の中小事業者に対して、本事業の受託者である(株)サーキュレーションが課題解決のノウハウ、スキルを持つ外部のプロフェッショナル人材※(以下、「プロ人材」という)をマッチングし、一定期間、プロ人材とともに課題解決の支援を行うものです。

また、本事業における経営課題の解決事例をロールモデルとして広報することにより、今後、市内事業者の経営課題の解決方法としての認知度向上を図ることを目的としています。

※ プロフェッショナル人材

本事業では、経営者を支える右腕的存在として、企業経営や新規事業企画、生産性向上等について豊富な経験を持ち、企業の成長戦略を具体化できる優れたビジネススキルを持つ人材を指す。

第2 本事業で対象とする経営課題について

原則として、制限はありませんが、本事業の実施期間中(採択後、事業開始から6か月間)に対応できるものとします。

具体的な経営課題の例として、新事業開発、営業戦略の見直し、事業再構築、管理職の育成等があります。

「自社の経営課題が漠然としていて明確化できていない」や「複数の課題があつてどの課題を優先的に解決して良いか分からない」など、申請のテーマを決められない場合は、ヒアリング等による課題抽出の支援を行うこともできますので、第10 応募方法等の(2)問合せ先へお問い合わせください。

第3 受託事業者「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人材の経験・人脈をプロジェクトベースで活用いただく、「プロ人材のシェアリングサービス」を行っています。

18,000名超のプロ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3,000社以上、10,000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4 事業内容及び応募要件等

1. 事業内容

本事業に採択された企業(以下、「採択企業」という)は、本事業受託者である(株)サーキュレーションと課題解決のためにプロ人材を活用するにあたり、業務委託準委任契約等の必要な手続きを行います。この手続きに基づき、(株)サーキュレーションが選定したプロ人材が、採択企業に対し、非常勤で6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) 首都圏で活躍する各分野のプロ人材との引き合わせや実働中の手数料・交通費等(上限 100 万円)を本事業予算にて負担します。
- (2) 社内で解決できない、もしくは着手できなかった貴社の課題や挑戦を、実務経験者であるプロ人材がプロジェクトチームと一緒に伴走サポートします。
- (3) プロ人材からのサポート期間が終了しても効果が継続できるようにノウハウを移管、経営改善を図ります。

3. 採択企業数

最大 15 者

4. 応募要件

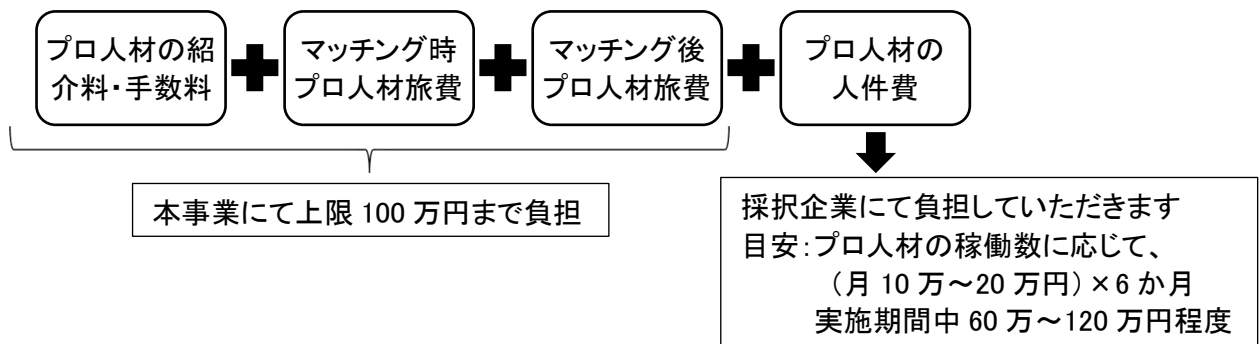
応募可能な企業は、以下の通りです。

- (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者を確保できる企業
- (3) 中小企業者であること(定義は表 1 を参照のこと)
- (4) 取り組み事例などをロールモデルとして公表することに同意いただくこと
- (5) プロ人材の人件費相当分(およそ 60 万円～120 万円/月 10 万～20 万×6 ヶ月)の負担をいただくこと

※ 採択企業が支払う費用に関して

本事業では、「プロ人材の紹介料・手数料」、「マッチング時のプロ人材との面談に係る旅費」、「マッチング後のプロ人材の旅費」を 1 者あたり上限 100 万円まで負担します。

費用負担額のイメージ図



※1 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。

※2 支払いは一括ではなく、月末締め翌月末支払いが基本となります。

※3 交通費に関しては、上限を超えた分のみ負担となる可能性があります。

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

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5 スケジュール

令和4年 5月 18日	公募開始
令和4年 6月 30日	募集締切
令和4年 7月 中旬	採択事業者決定及びプロ人材のマッチング開始
令和4年 9月 上旬	伴走支援の開始
令和5年 2月 28日	伴走支援の終了
令和5年 3月 上旬	成果報告

第6 支援企業の採択方法

1. 審査の方法

応募のあった企業に対し、提出書類の審査及び提出書類に基づくヒアリング審査を行い、仙台市及び中小企業支援について見識のある専門家等を交えた本審査を実施し、最大 15 者を採択します。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、返却しませんので予め御了承ください。

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10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) 支援の必要性

応募企業の現状が、公的支援を必要としている状況であるか

(2) 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

(3) 事業計画の妥当性

自社の現状、課題、課題解決後のビジョンなどを踏まえたものであるか

(4) モデル性

課題解決が今後、他の事業者へのロールモデルとなりうるか

4. 審査結果の通知等

提出された申請書類を受領後、株式会社サーキュレーションより課題のヒアリングを実施し、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1週間(7月1日~7月8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7 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。(9月頃~翌2月)

(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。

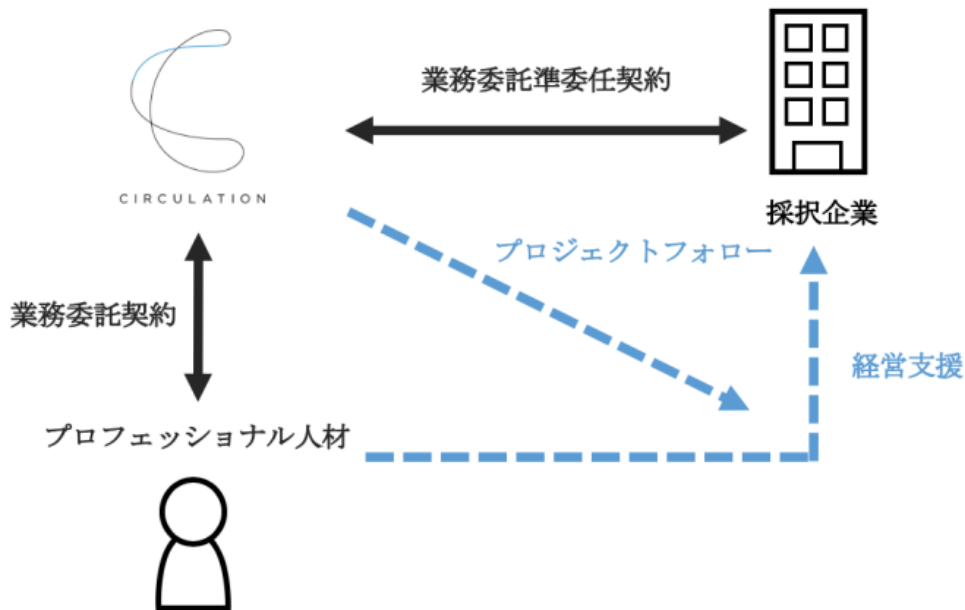
※本事業では6ヶ月間のプロ人材による支援を実施します。なお、事業終了後に継続してプロ人材の活用を希望する場合は、新たに契約を締結する必要があります。

第8 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。契約の流れは、以下の図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9 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10 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

令和4年5月18日(水)～令和4年6月30日(木)18時必着

(2) 提出先・問合せ先

「プロフェッショナル人材活用による中小企業の課題解決支援事業」事務局

株式会社サーキュレーション 担当:横谷(よこや)

〒980-0803 宮城県仙台市青葉区国分町1-4-9 enspace

Tel: 022-302-3118

Mail: tohoku@circu.co.jp

(3) 提出書類及び部数

応募に当たっては、以下の必要書類を必要部数揃え、提出先窓口へ郵送または電子メールにてご提出ください。

- | | |
|----------------------------|-------|
| ① 事業申請者の概要(別紙) | … 1部 |
| ② 応募シート(様式1) | … 1部 |
| ③ 過去2年間の賃借対照表、損益計算書(収支決算書) | … 各1部 |

- ④ パンフレットその他機関の概要が分かる資料
- ⑤ 仙台市内に主たる事業所があると分かる書類 … 1部
(仙台市が本社の場合、不要)
- ⑥ 定款 … 1部
- ⑦ 仙台市の市税の滞納がないことの証明書 … 1部
- ⑧ 暴力団排除に関する誓約書(様式2) … 1部

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。

①データベースマーケティング事業 ②SNSマーケティング事業 2つの新規事業の立ち上げと受注を実現



代表取締役
橋浦隆一 社長

課題

地元仙台の企業に寄り添う一方、海外への事業展開など積極的な挑戦も続けてきた。しかし、今後も変化の激しい時代で生き残っていくため、新規事業の立ち上げを検討していたが方法が分からなかった。




プロ人材

大学卒業後、大手メーカーにて水中音響センサーの開発に従事。退職後、海外でMBAを取得し戦略系コンサルティング会社にてスマートシティの企画に向け7億の資金調達、JV立ち上げ、20社と連携したコンソーシアム運営などに携わる。その後サービス業大手にてビッグデータ解析を用いたコンサルティング営業を行ない独立。

コメント

お人柄もよく社員目線で対応してくれ、一緒に汗をかいてくれたので、非常にやりやすかった。

 今野印刷株式会社 事業：印刷／編集／出版／マーケティング／広報支援
従業員：46名

①情報検索・管理、重複作業の削減 ②課題解決アプローチ方法の内製化 作業工数44.5%削減を実現



代表取締役社長
高橋蔵人

課題

建設・土木工事、遊具の製造、仕入れ販売の小売と事業領域が広く経理業務も煩雑である。加えて、定型化されていない紙媒体やExcelを利用しており、情報の見える化と作業効率に課題があった。




プロ人材

全国展開している建材メーカーでの営業、上場企業ICT部門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、実働型で建築土木・医療・製造業などの顧客を中心にBPR業務改善や営業組織強化を支援する一方、大手企業DX化に伴うICTサービスのセカンドオピニオンとしても活躍。

コメント

外部の視点・他社の実務経験者がいることで、安心して実践・改善に取り組むことができた。

 MIYAX 事業：修景遊具環境事業部／オフィス・パブリック施設環境事業 他
従業員：35名

別紙2 登録プロフェッショナル例

川越 貴博 氏 | 生産管理 / 物流改革・SCM

経歴

- トヨタ自動車
自動車部品製造 ボルト加工/金型管理
- 池田食品
工場長代行
- Amazon Japan
FCマネジメント
- スタートアップ2社
取締役COO
- 独立

プロフィール

トヨタ自動車で自動車部品製造やさまざまな「カイゼン」活動に従事。その知見を活かして食品メーカーへ転職し倒産寸前の状況からのV字回復を成し遂げる。AmazonのFCマネジメントでは先端企業のスピード感と現場レベルでの改善活動を習得。スタートアップ2社で取締役としてマーケティングや人事など幅広く担当後に独立創業し、2年で50社以上を支援。製造業に止まらず卸やITベンチャー、サービス業界まで幅広い業界の経営改善に携わる。



池辺 英治 氏 | 人事制度設計 / 人材開発・人材育成

経歴

- 新日本製鉄（現、日本製鉄）
労働人事室
- マーサー・ジャパン
組織・人事変革コンサルティング
- ベルパーク
経営戦略室長
- 独立

プロフィール

新日本製鉄の人事労務部門を経て、マーサー・ジャパンにて組織人事コンサルタントとして活躍。ベンチャー企業で経営企画の責任者を務めた後に独立。組織力強化に向けた評価制度等の人事制度設計・導入・定着支援のプロ。コンサルティング会社、事業会社（人事と経営企画）両方の経験を持つ。

