

「人が変える 地方創生」

地方企業が新たな挑戦をするためには、従来型の雇用だけではなく、「週に1回だけ来てもらう」といったような柔軟な働き方で東京のプロフェッショナル人材を活用することが大切だ。地方企業を外部からサポートして地方の魅力を知り、移住を真剣に考え、部長や取締役、CFO（最高財務責任者）などに就任するケースも出てきている。今後、こうしたプロ人材の需要はますます高まっていくだろう。では、そうしたプロ人材になるためには何が必要なのか？そこには3つのポイントがあると考えている。

まずは「尖り」を作ること。「尖り」とは「強み」よりさら

プロの条件「尖り」「立ち位置」「可視化」

に上、突出しているということだ。できれば一つではなく、複数のテーマで尖りを持つ。例えば「自分は人事制度を設計できるプロだ」という自負があったとしても、その強みだけでは人事にしか関われない。他の尖りをどこに持つのかを考え、強化していく必要がある。

次に「ポジショニング」を考える。どんな立ち位置であれば自分の価値を最も発揮できるのか。会社員には「ポジションは与えられるもの」という前提があるが、プロ人材は「自分のポジションは自分で提案する」ことが必要だ。私を使うのであればこのポジショニングが最適ですよ、と明確に言えるかどうか。

か。

最後に「可視化」。自分の知見や経験を、分かりやすく説明できることが大切だ。将来の可能性でもいいので、しっかりと定義しておきたい。私自身は、一定のハイキャリアと話す力と実行力があれば、誰でもプロ人材になれると思っている。ただし、それを続けていけるのは、自分の知見や経験を可視化している人。自分の範疇を明確にして、責任を持っているからこそ、合わない案件は引き受けないのだ。「何でもやれます」と言うのは簡単だが、それでは成果が出ない。

「副業」でも「無償」でもいいので、まずは自分で案件を創

りだしてみる。自分の型が何となく見えてきたときに、私たちの知見も合わせて一緒に可能性を広げていけば、独自の尖りとポジショニングが明確になるはずだ。

昔から、定年後に活躍する「顧問」はいる。知見や経験を生かし、複数の企業に価値を提供していく。今は、20代や30代の若年層でもそれに挑戦している世の中だ。その活躍の場は地方にも広がっている。「強みをどのように生かすか」「どんなフィールドで活躍できるか」。私たちは日々、それを一緒に考え、時代を変えるプロ人材を送り出している。



久保田 雅俊

くぼた・まさとし サークュレーション代表取締役。1982年生まれ。総合人材サービス大手を経て2014年にサーキュレーションを設立。設立2年半で、国内最大規模となる1万人の独立専門家ネットワークを構築、経営支援実績1000件を突破。15年、「北尾賞」を受賞。オープン・イノベーションコンサルタントとして講演多数。