

LoanDEAL

企業間レンタル移籍プラットフォーム「ローンディール」

@中核人材確保WG 2017年12月7日

株式会社ローンディール 代表取締役社長 原田 未来

自己紹介

株式会社ローンディール

代表取締役社長 原田 未来

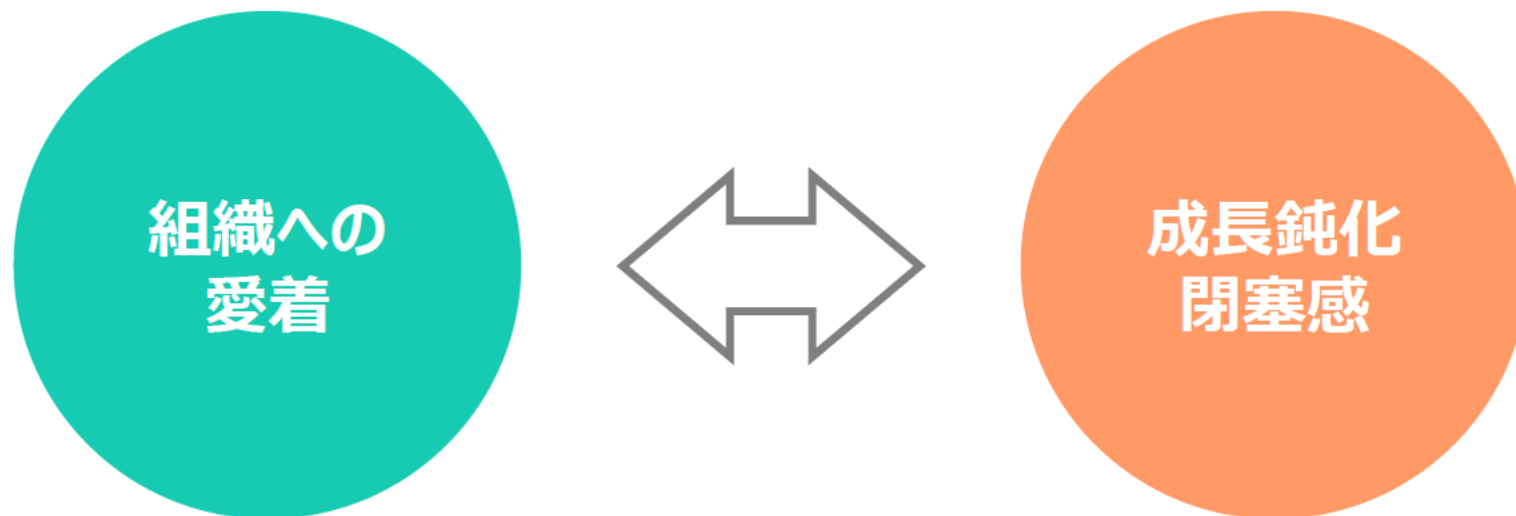
【代表略歴】

- | | |
|--------------|------------------------|
| 2001年 | 株式会社ラクーンに入社 |
| 2006年 | 同社にて東証マザーズ上場を経験 |
| 2014年 | 株式会社カカクコムに転職 |
| 2015年 | 株式会社ローンディールを設立 |



隣の芝は青いのか？

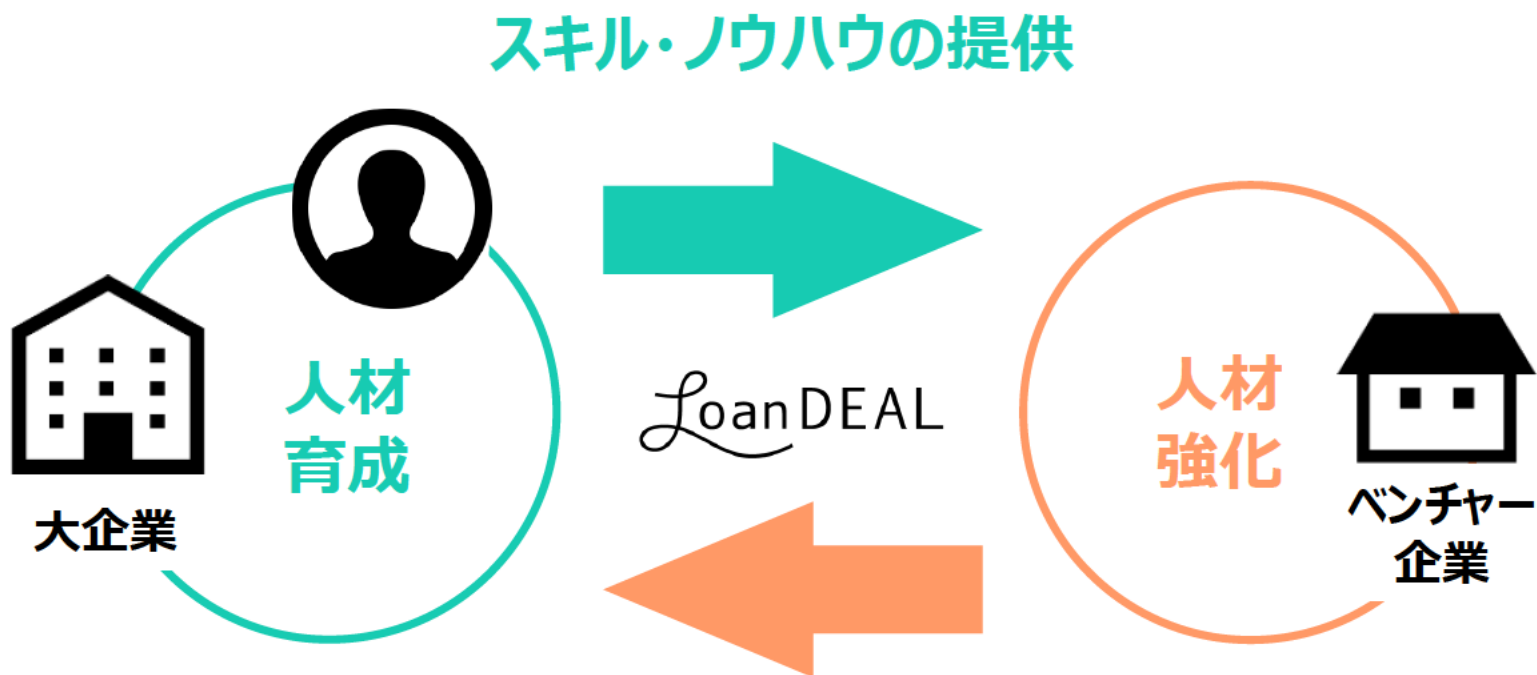
キャリアの中で感じた課題



外の世界を見るには、転職しか選択肢がない。

**出向制度を活用して、
人材を他社のプロジェクトに参加させ、
育成する仕組み。**

LoanDEALの仕組み



事業立ち上げの実践的な機会を提供

LoanDEALの基本パターン

期間/頻度：6か月～

給与負担：貸出企業

契約形態：在籍出向 or 研修派遣

LoanDEALが提供するもの

140社以上の受入企業ネットワーク

業務内容の設計と進捗管理

1on1を中心とした移籍期間中のサポート

ベンチャー企業で何を経験し、どんな力を身につけるのか？



後ろ盾がない



看板を外した個の力
非連続な経験・成長



メタ認知力
(個性・成長余地の把握)



部署がない



マルチタスク
現場のリアリティ・手触り感



圧倒的なスピード
全体を見る視野・高い視座



正解がない



前例のない曖昧さ
不安や否定との闘い



自分で考える力・胆力
現状を突破する行動力



価値創造・変革型の人材育成



移籍者を媒介とした組織開発



オープンイノベーションの推進

受入企業のメリット



新たなプロジェクトに挑戦



大企業のノウハウ活用



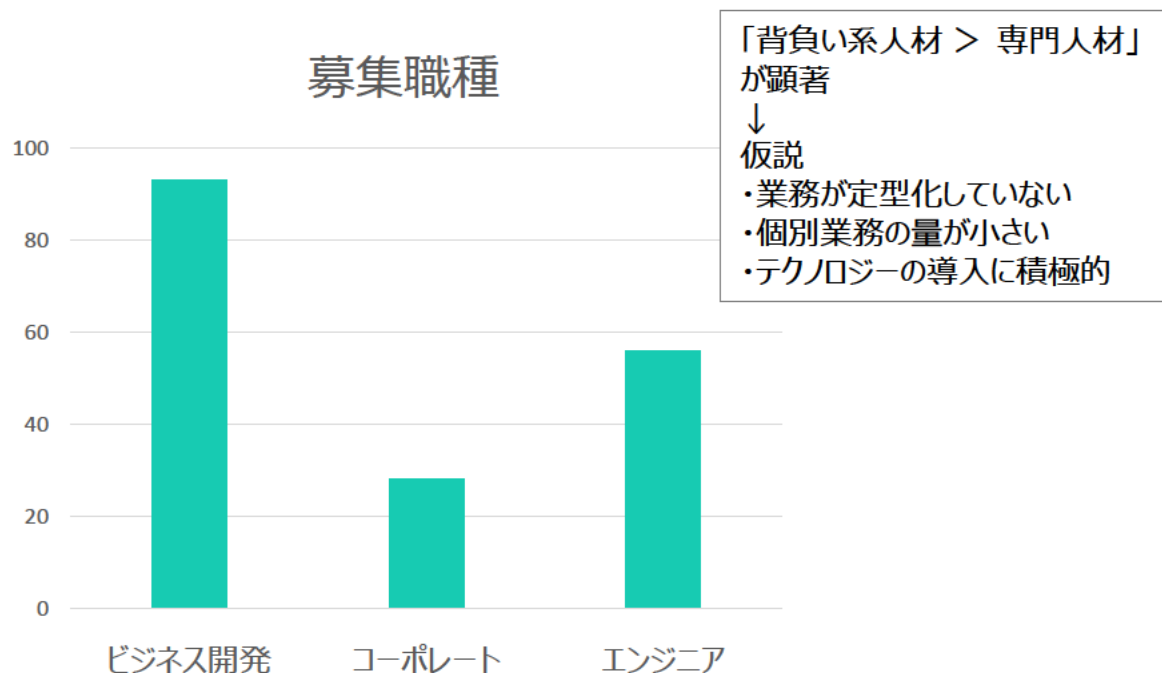
大企業との関係構築・協業の実現

受入企業に関する情報

登録企業数：141社（商談から、**加盟に至る割合は約80%**）

企業傾向分析（n=109）

【属性データ】設立年月平均：2012年2月、従業員数平均：129人 ※30人以下が66社



兼務可否
(週3日程度を想定)



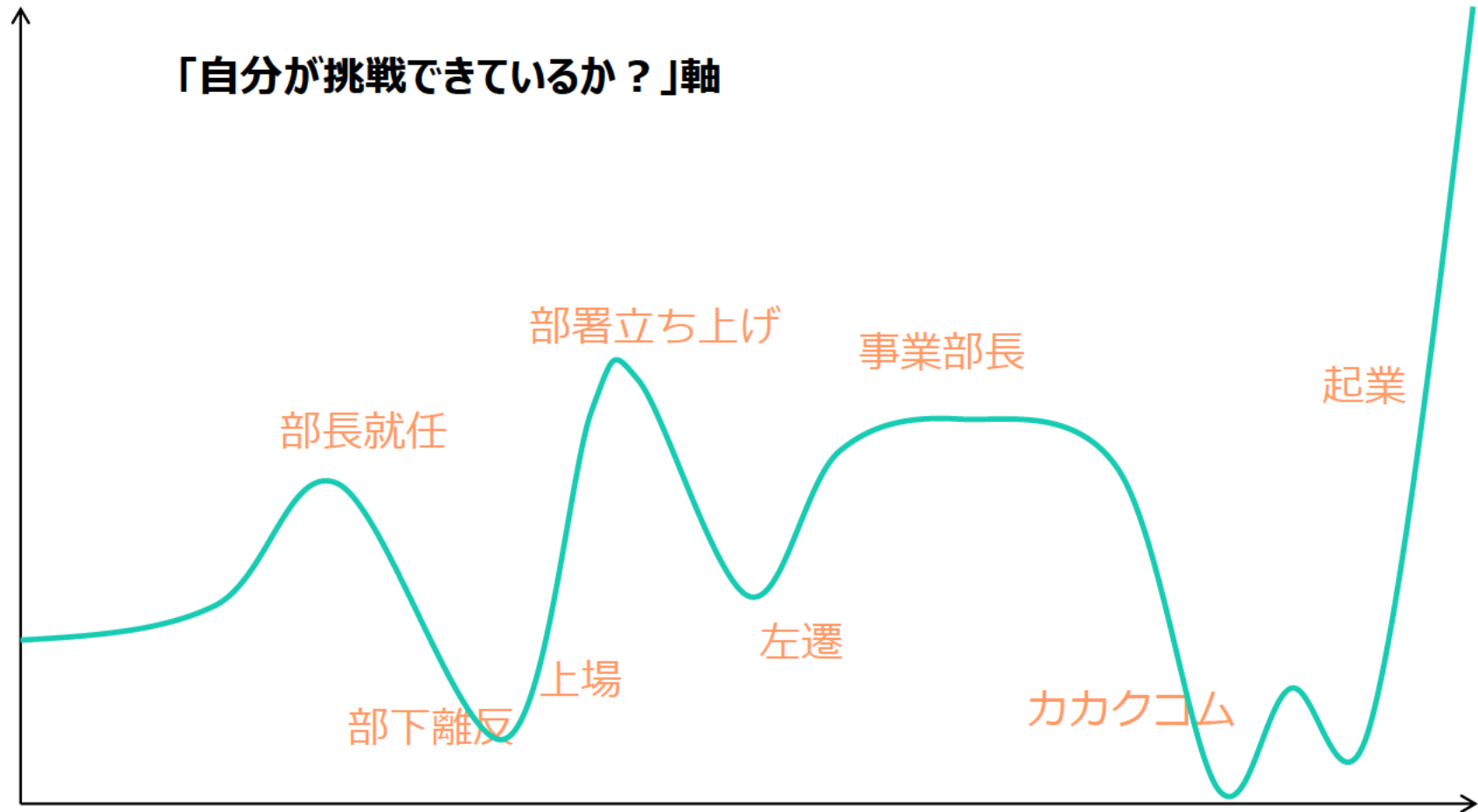
LoanDEALが生み出すイノベーションのエコシステム



移籍前にローンディールが提供すること

- **過去のキャリアの振り返り**
- **将来のビジョンづくり**
- **レンタル移籍の目的整理**

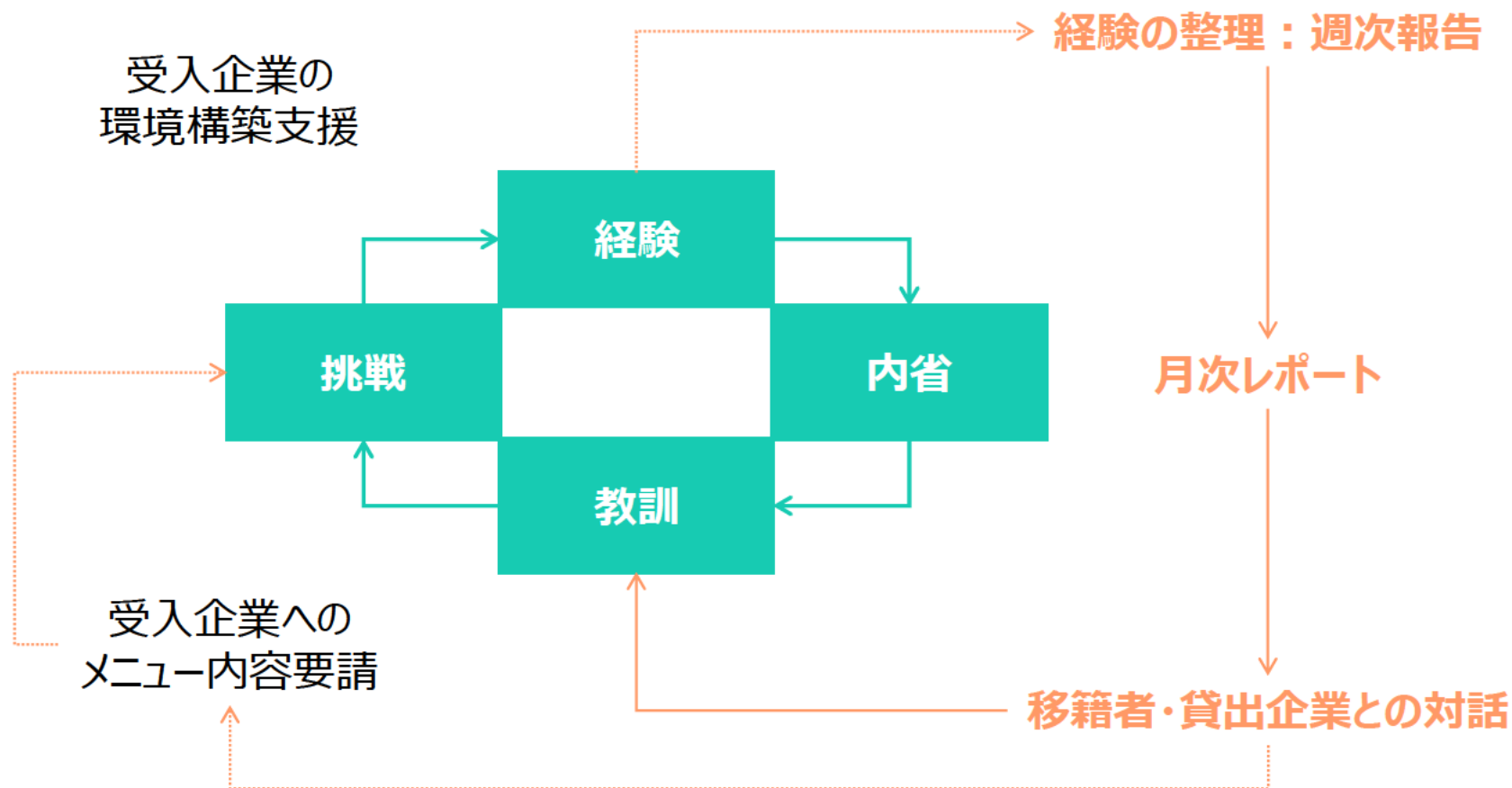
過去のキャリアの振り返り（サンプル）



移籍中にローンディールが提供すること

- **報告・対話を通じた言語化の支援**
- **移籍中/復帰後の活躍の舞台づくり**
- **安心して相談できるサードプレイス**

言語化することで経験を最大化



共有ファイルに業務内容・対話記録などを蓄積

	A	B	C	D	E	F	G	H	I
1	■プロジェクト概要								
2	区分	名前		目標			達成状況の確認方法		
3	受入企業	株式会社ランドスキップ		サイネージ・4K事業での事業開発・アライアンス推進、VR事業における新規事業開発プロジェクトを通じた事業開発・企業アライアンス			案件ごとに目標を設定		
4	貸出企業	西日本電信電話株式会社		ベンチャー企業ならではの価値観、働き方、経営全般を見渡す感覚を養い、ビジネス創出に関する一人称での実践スキルを修得することにより、NTT西日本グループの成長ビジネス拡大の牽引役となってもらいたい。事業創造の現場で困難を突破する、小さな組織で視座を高め当事者意識を持つ、外の世界を見て自社の強みを知るといった経験を通して、イノベーションを起こせる人材へと成長することを期待している。			一定期間経過後に再度目標設定 イノベーターDNA診断		
5	移籍者	佐伯 穂高		地元（広島）を豊かにするビジネスをつくる					
6									
7	■近況								
8	記載日	メンター		コメント					
9	2017/09/10	原田		マインドセットという意味では十分に仕上がっている印象を持っています。今後、さらに実績を残していった下をすることを期待しています。					
10									
11	■業務配分								
12	大項目	小項目	スコア	- 事業 - 組織 - 人 - 戦略 - 戦術 - 遂行					
13	マネジメント	事業	2						
14		組織	5						
15		人	2						
16	事業開発	目標設定	0						
17		戦略	3						
18		戦術	19						
19		遂行	20						
20									
21	■自己評価推移								
22	連	日付	評価	10 評価					
23	1	2017/04/03	7						
24	2	2017/04/10	6						

+

≡

サマリー

週次報告

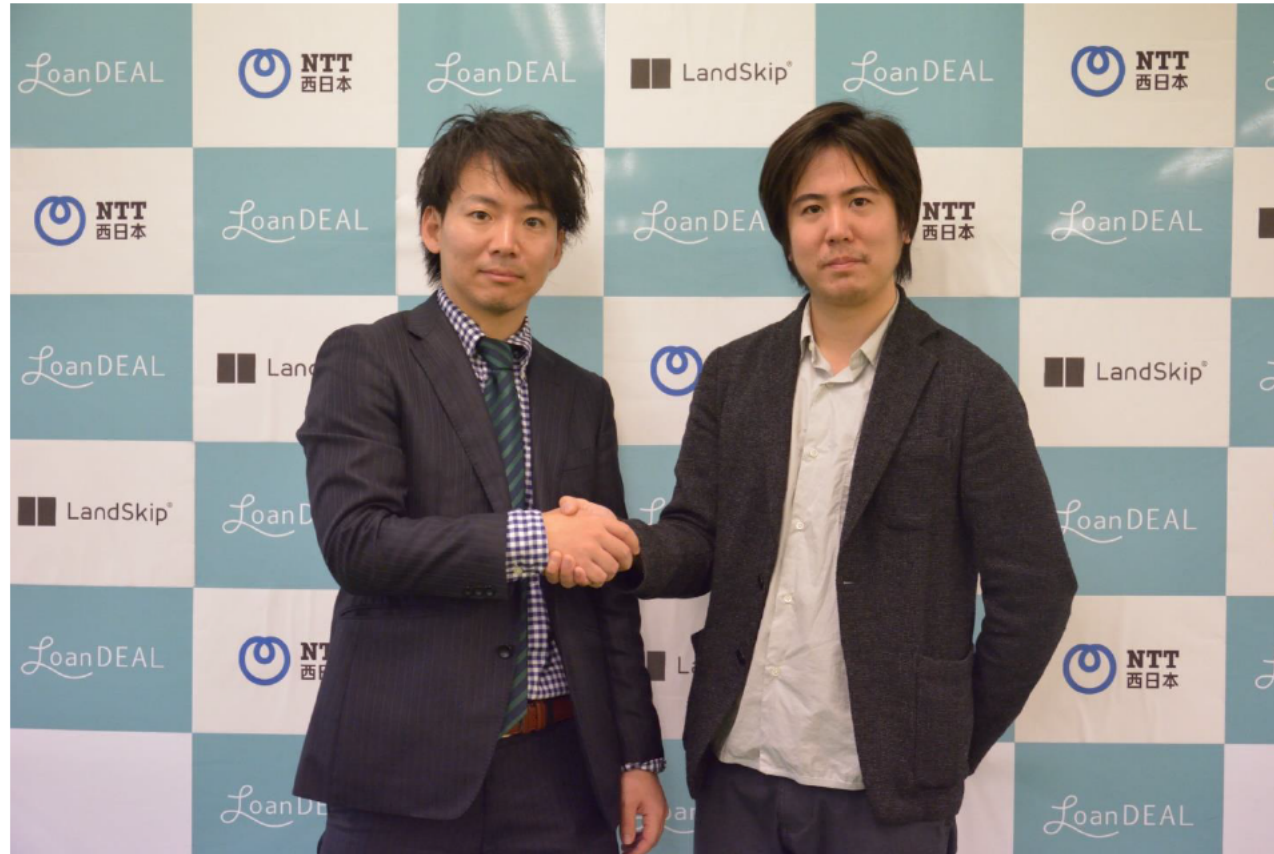
月次レポート

メンタリング記録

イノベーターDNA診断

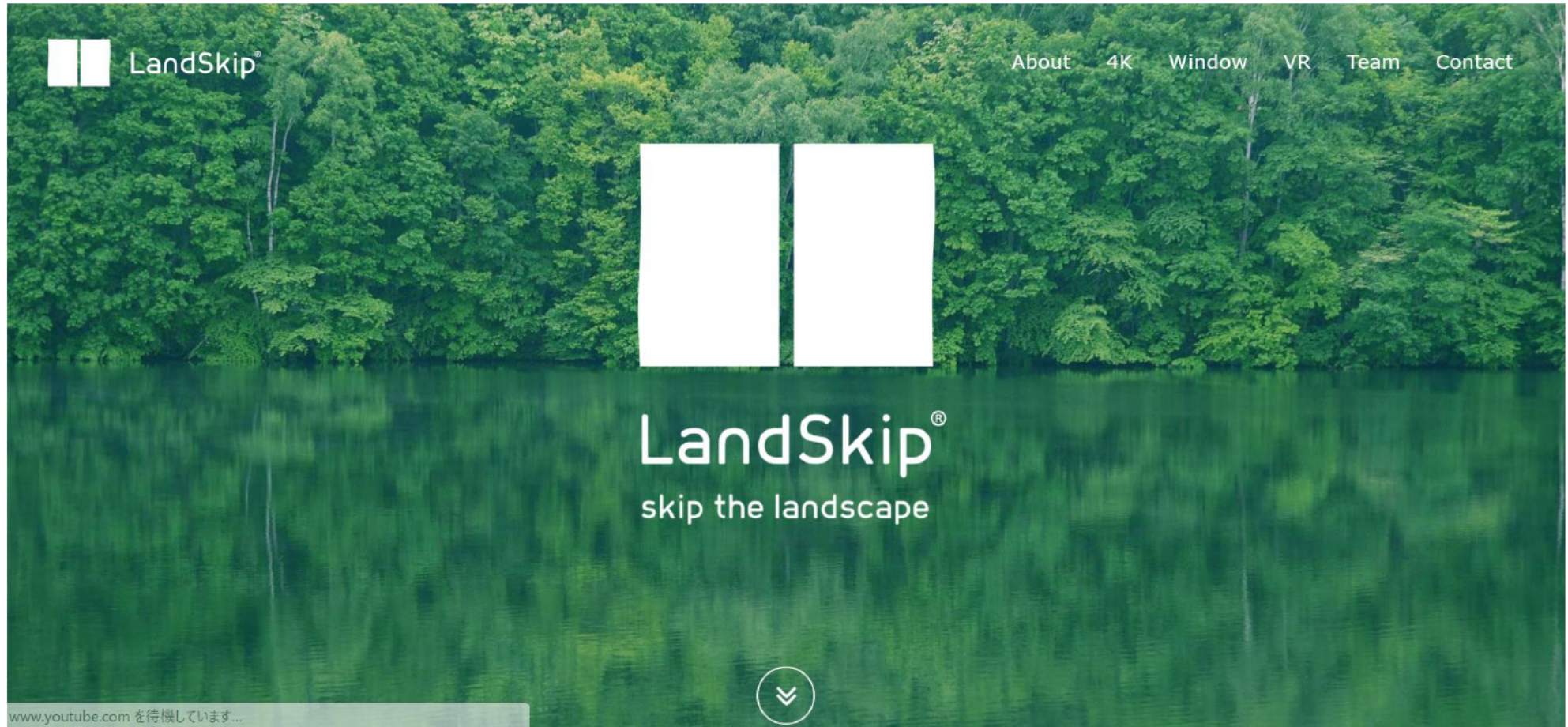
プロジェクト設計書

事例：ランドスキップ×NTT西日本 佐伯さん（2017年4月～2018年3月）



写真右がランドスキップ代表：下村氏、左がNTT西日本 佐伯氏

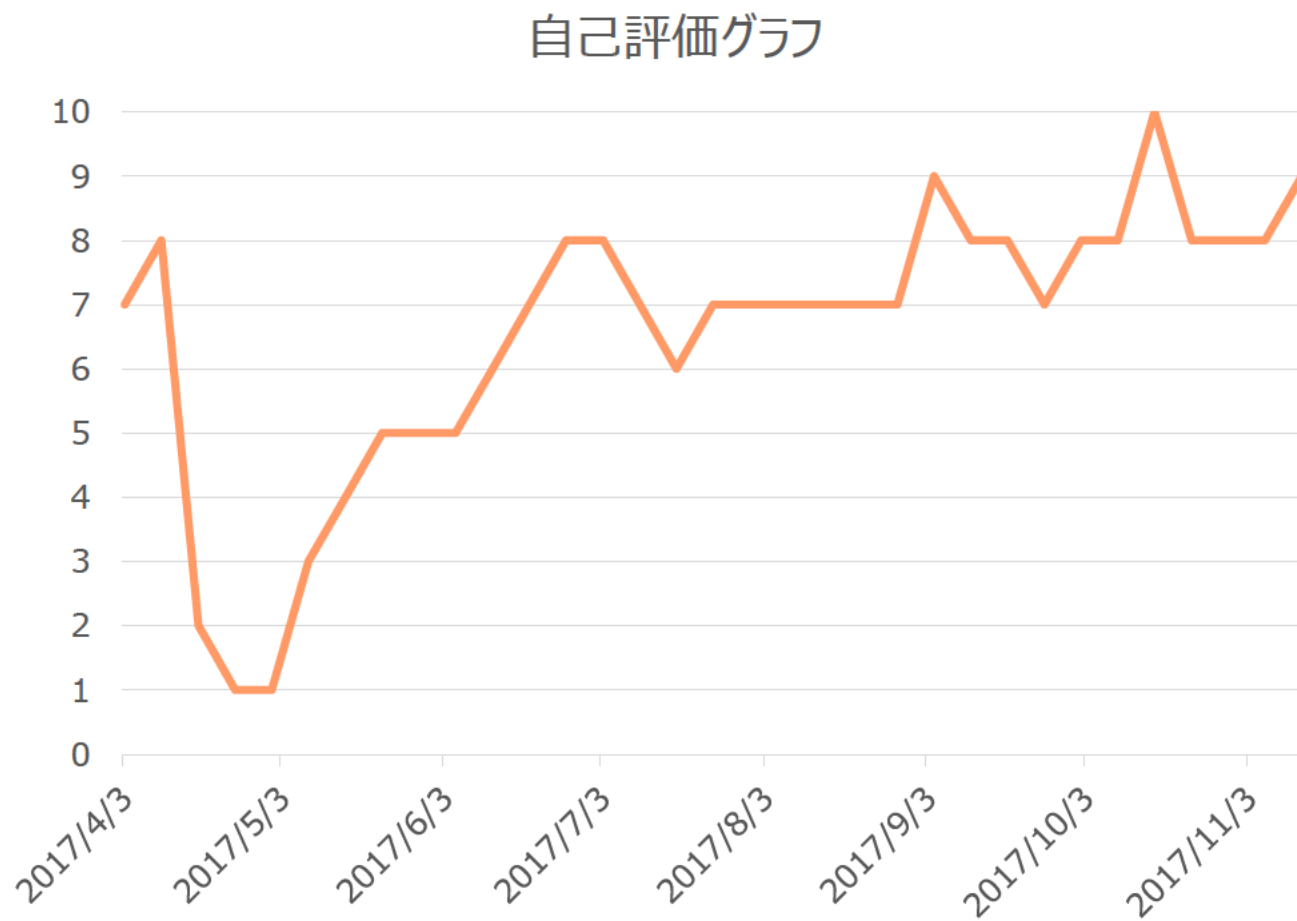
事例：ランドスキップは「風景の流通」に取り組むスタートアップ



事例：プロジェクト設計（≡研修メニュー）

区分	項目	詳細
戦略	商品・サービス企画	コンテンツ提供元（自治体等）および 配信先（オフィス等）への商材パッケージ化
戦術	営業企画	各事業・商材ごとの営業戦略、営業フロー、営業リスト、営業ツールの企画～制作
	マーケティング企画	マーケティング構造整理（BMC/STP/4P）、マーケティング・広報施策の立案
	SCM・CRM	見込み顧客～既存顧客のステータス管理、フローアップ体制構築
	提携・アウトソーシング	各事業におけるパートナー企業とのアライアンス提携
遂行	営業活動	アポイント設定、事業紹介、商材デモ、フォローアップなど
	ソリューション提案	企画書の作成、見積書の作成、クロージングなど
	対外交渉	契約およびアライアンスにおけるビジネス交渉、体制構築など
	顧客対応	コスト/スケジュールを含めたプロジェクトマネジメント、ディレクションなど
	マーケティング施策実務	プレスリリース作成～配信、ランディングページの作成～運用、各種データの分析

事例：移籍期間中の自己評価



大企業の導入件数

- **社外経験への価値理解**
- **現場部門の同意**
- **復帰後の人材活用**

日本的な人材の流動化を創出する。