



CARRY ME

あらゆる課題にプロ人材

プロ人材活用事例集

事業課題を前に進めたケーススタディ

課題

事業のボトルネックや
解決すべき課題



人材

専門知見を持つ
プロ人材をアサイン



実行

課題解決に向けた
戦略設計・実行支援



成果

成果創出・事業成長を
実現



プロ人材の活躍でアプリマーケティングに成功、 ダウンロード数目標の1.6倍を達成

▶ 事例インタビュー動画あり



freee

キャリアミー 事例

プロ人材の活躍で
アプリマーケティングに成功、
ダウンロード数目標の
1.6倍を達成

起業時代

フリー株式会社



事業内容

クラウド会計を中心にバックオフィス業務を効率化し、
起業支援サービス「起業時代」も展開



解決課題

新規事業アプリの
ダウンロード獲得を伸ばしたい



活用人材

アプリマーケティングの
戦略設計・運用に強いプロ人材



POINT

- アプリDL目標の1.6倍を達成
- 戦略設計から実務運用まで伴走
- 新規事業の成長を継続支援



CARRY ME

あらゆる課題にプロ人材

【プロチーム支援】マーケティング基盤を整備して ゼロからSEOによるリード獲得に成功

▶ 事例インタビュー動画あり

株式会社 **東通メディア**

キャリアミー | 事例

【プロチーム支援】

マーケティング基盤を

整備して

ゼロからSEOによる

リード獲得に成功



株式会社東通メディア



事業内容

通販/EC支援を軸に、広告代理・システム・
コールセンター・BPOを一気通貫で提供



解決課題

SEO・リード獲得の基盤を
ゼロから整備したい



活用人材

SEO設計とマーケティング基盤構築を
リードできるプロチーム



POINT

- SEOによる自然流入を強化
- ゼロからリード獲得に成功
- マーケティング知見を社内資産化



CARRY ME

あらゆる課題にプロ人材

【スタートアップ採用】スキルもカルチャーもフィット 広告代理事業の即戦力人材を正社員として採用

▶ 事例インタビュー動画あり

ohpner

キャリアミー 事例

【スタートアップ採用】

スキルもカルチャーも

フィットする広告代理事業の

即戦力人材を

正社員として採用できた理由とは？

ohpner株式会社



事業内容

オフライン広告を中心とした広告代理事業と、
モビリティ広告などのメディア開発事業



解決課題

広告代理事業の即戦力を
早期に採用したい



活用人材

広告代理事業に即戦力に入れる
カルチャーフィット人材



POINT

- 広告代理業の即戦力人材を確保
- スキルとカルチャーの両面でフィット
- 業務委託から正社員採用へ発展



CARRY ME

あらゆる課題にプロ人材

デザインの質とスピードを両立 プロ人材が統一感あるブランドデザインと工数削減に貢献



キャリアミー 事例

**クオリティと
スピードを両立**

**キャリアミーのプロ人材が
統一感のあるブランドデザインと
工数削減に貢献**



株式会社コスモスホテルマネジメント



事業内容

訪日家族旅行者向けの都市型
アパートメントホテル「MIMARU」を運営



解決課題

ブランドデザインの統一感と
制作スピードを両立したい



活用人材

ブランドデザインと制作進行を
両立できるデザイン人材



POINT

- ブランドデザインの統一感を向上
- 社内の制作工数を大幅削減
- 品質とスピードを両立



CARRY ME

あらゆる課題にプロ人材

経営計画策定や海外事業開発で プロ人材がグループの課題解決に貢献



Link-Uグループ株式会社



事業内容

マンガサービスを中心に、出版社のデジタル化支援、
独自コンテンツ制作・海外事業を展開



解決課題

経営計画策定と海外事業開発を
専門知見で推進したい



活用人材

経営計画・海外事業開発を担える
事業開発/PM人材



POINT

- 中期経営計画のアウトプットを充実
- 海外事業開発の推進体制を構築
- 専門人材チームで課題解決を支援



CARRY ME

あらゆる課題にプロ人材

新たな顧客層へのアプローチとして プロ人材が社内の広報チーム新設に貢献

▶ 事例インタビュー動画あり



合同会社KICS

事業内容

Microsoft 365・Teams・SharePointなど
Microsoft製品導入/活用のITコンサルティング

解決課題

新たな顧客層へ届ける
広報体制を作りたい

活用人材

広報戦略とWeb改善を推進する
PR・広報人材

POINT

- 社内に広報チームを新設
- 中小企業向けの認知獲得を強化
- Webサイトリニューアルを推進

社内の広告スキル不足をプロ人材が解決、 登録単価目標をわずか4ヶ月で達成

▶ 事例インタビュー動画あり



PLUG
RESEARCH & DESIGN

キャリアミー 事例

社内の広告スキル不足を
キャリアミーのプロ人材が解決、
登録単価目標を
わずか4ヶ月で達成

株式会社プラグ



事業内容

デザイン・リサーチ・製品開発支援に加え、
パッケージデザインAI「Crepo」を展開



解決課題

社内に不足する広告運用スキルを
短期間で補いたい



活用人材

広告運用の改善とナレッジ化を担う
デジタル広告人材



POINT

- ユーザー登録単価目標を4ヶ月で達成
- 広告運用の改善ポイントを明確化
- 社内に広告ナレッジを蓄積



CARRY ME

あらゆる課題にプロ人材

「短期間でここまで成果が出るとは」 キャリアミープロ人材のPR戦略に驚き

VANTAN

SPARK
YOUR
PASSION.

キャリアミープロ人材のPR戦略に驚き

事例

「短期間でここまで
成果が出るとは」

キャリアミープロ人材の
PR戦略に驚き



株式会社バンタン



事業内容

KADOKAWAグループの教育事業として、
クリエイティブ領域の専門スクールを運営



解決課題

PR戦略を任せられる
即戦力人材が必要



活用人材

PR戦略から実行まで任せられる
PRプロ人材



POINT

- 高度なPR戦略の立案・実行を支援
- PRプロジェクトを任せられる体制へ
- PR部門の戦力を短期間で強化



CARRY ME

あらゆる課題にプロ人材

ECマーケティングの課題をプロ人材が解決、 販売チャネル拡大にも貢献



株式会社グリーンオン



事業内容

ゴルフ向けGPSウォッチ・レーザー距離計を開発、製造、販売するメーカー



解決課題

ECマーケティングを強化し販売チャネルを広げたい



活用人材

EC運営とマーケティング改善に強いECプロ人材



POINT

- EC販売チャネルの拡大に貢献
- 社内メンバーのスキルが向上
- ECノウハウを社内に蓄積

プロ人材が候補者集客の新しいチャネル開拓に寄与し 期待以上の応募に

株式会社ポテンシャルライト

キャリアミー 事例

キャリアミーの

プロ人材が

候補者集客の

新しいチャネル開拓に寄与。

期待以上の応募を獲得

株式会社ポテンシャルライト



事業内容

スタートアップ/ベンチャー向けの人材紹介と、
採用支援・人材開発・組織開発を展開



解決課題

候補者集客の新しいチャネルを
開拓したい



活用人材

候補者集客チャネル開拓を担う
採用マーケティング人材



POINT

- 候補者集客の新チャネルを開拓
- 期待以上の応募獲得に成功
- カルチャーマッチしたプロ人材が活躍



CARRY ME

あらゆる課題にプロ人材

「プロ人材は社内で不可欠な戦力」 キャリーミーでデザインの内製化に成功



バルテス・ホールディングス株式会社

事業内容

ソフトウェアテストを中心に、品質向上、開発、セキュリティまで支援するグループ

解決課題

デザイン制作を内製化し
Web改善を早めたい

活用人材

Web・クリエイティブ制作を内製化する
デザイン人材

POINT

- デザイン制作の内製化に成功
- Web制作の対応スピードが向上
- 生産性とWebサイト評価が改善



CARRY ME

あらゆる課題にプロ人材

新規事業の戦略設計から施策実行まで任せられるPMを即アサイン 社内カルチャーにもマッチしスムーズにプロジェクトを遂行

KURO HOLDINGS株式会社

キャリアミー 事例

新規事業の戦略設計から
施策実行まで任せられる
PMを即アサイン。

社内のカルチャーにもマッチし、
スムーズにプロジェクトを遂行

KURO HOLDINGS株式会社



事業内容

戦略設計から施策実行まで一気通貫で担う
企業向けマーケティング支援事業



解決課題

新規事業を推進できるPMを
すぐに確保したい



活用人材

新規事業の戦略から実行まで伴走する
PM人材



POINT

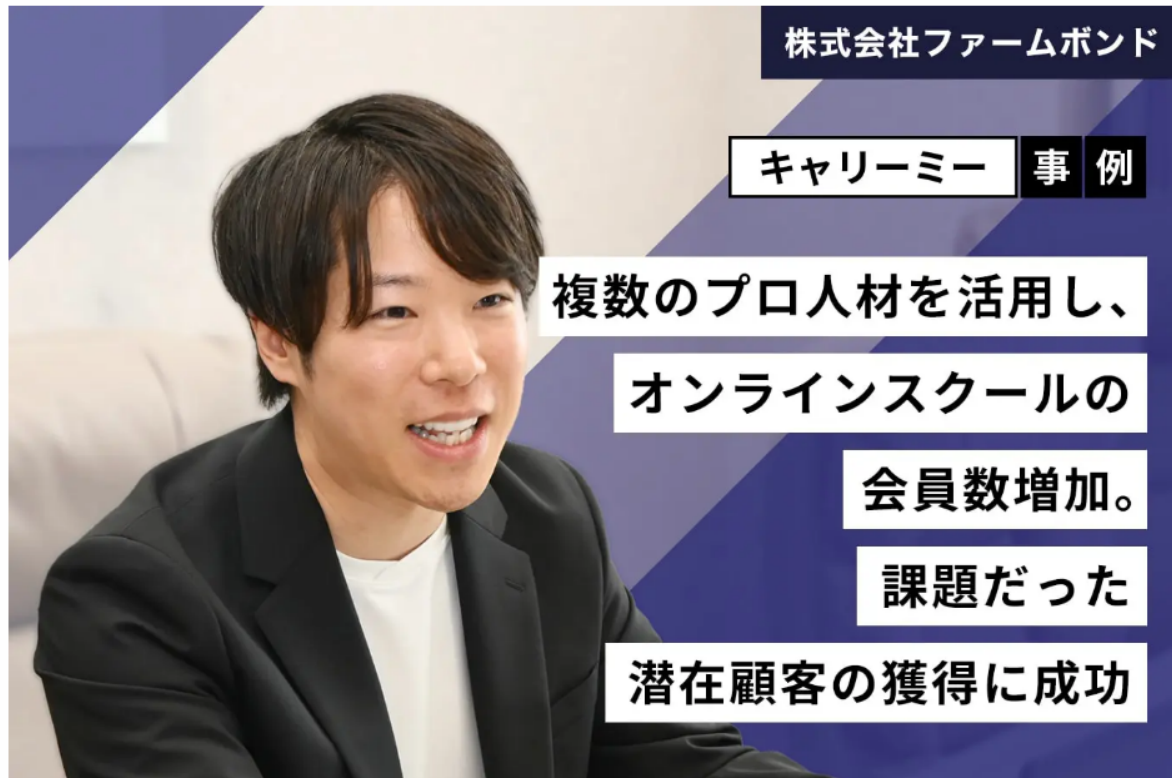
- 新規事業PMを即アサイン
- 戦略設計から施策実行まで支援
- カルチャーマッチし円滑に遂行



CARRY ME

あらゆる課題にプロ人材

複数のプロ人材を活用しオンラインスクールの会員数増加 課題だった潜在顧客の獲得に成功



株式会社ファームボンド



事業内容

株式投資手法を学べる月額制オンラインスクールを中心とした投資教育事業



解決課題

潜在顧客を獲得し
スクール会員数を増やしたい



活用人材

集客施策を複数領域で支援する
マーケティング人材



POINT

- オンラインスクールの会員数増加
- 潜在顧客の獲得に成功
- 既存事業で過去最高売上を記録



CARRY ME

あらゆる課題にプロ人材

医療業界に特化した人材の獲得単価が1/10に 再現性高く顧客を獲得するマーケティング戦略立案

▶ 事例インタビュー動画あり

株式会社xCARE

キャリアミー 事例

医療業界に特化した
人材の獲得単価が1/10に。
プロ人材が再現性高く
顧客を獲得するための
マーケティング戦略を立案

株式会社xCARE

事業内容

医薬品・医療機器業界に特化した
専門家チーム型エキスパートプラットフォーム

解決課題

医療業界特化の人材獲得単価を
大きく改善したい

活用人材

toB/toCの獲得戦略を描ける
マーケティング戦略人材

POINT

- 人材獲得単価を1/10に改善
- toB/toCマーケティングを高度化
- 再現性ある顧客獲得戦略を構築



CARRY ME

あらゆる課題にプロ人材

EC売り上げ4倍、業務委託でスモールスタート！ PLAZAが挑んだEC改革



PLAZA



事業内容

コスメなどを中心とした生活雑貨店
「PLAZA」の直営店事業



解決課題

EC改革を小さく始めながら
売上成長につなげたい



活用人材

EC/OMO改革をスモールスタートで進める
ECマーケティング人材



POINT

- モールEC売上が4倍に成長
- 自社ECも年間30～40%売上アップ
- OMO/EC改革をスモールスタート



CARRY ME

あらゆる課題にプロ人材