



【業種別にわかる】 プロ人材活用 成功事例



日本マーケティングリサーチ機構調べ
調査概要: 2020年3月期_ブランドのイメージ調査



IT・テクノロジー業界

半年でPV数2倍1100万PV！メディアの会員数も2倍成長



設立年度:2014年6月4日

社員数:125名(2022年6月1日時点)

業種:SaaSプラットフォーム



週1MTG+リモート

- ・Webページの設計やメルマガの効果的な打ち方
- ・営業戦略の構築・インセンティブ設計
- ・チームメンバーの育成 / 人材採用に関するアドバイス



【女性/30代】

リクルートでマーケティングのPMを担当。「じゃらん」をはじめ複数の事業経験があり、集客のためのメディア運営やコンバージョンを増やすための施策についての知見が豊富。営業での受賞歴も複数あり。マーケティング・営業の両軸でリード獲得から売り上げアップまで、支援可能。

課題

SEO対策の知見を活かして
UU数はとれているものの、
分析を活かしたマーケティングは
実現していなかった



結果

- ・アサインから半年でPVが

2倍以上の1100万PV

- ・法人会員数も

2倍に成長

プロのノウハウで社員の稼働を半分に削減、若手教育にも好循環！

basic

設立年度:2004年3月

社員数:167名

業種:SaaS・メディア



週3リモート+商談の同行

- ・初期戦略設計実務
- ・業務の効率化に関する意見交換



【男性/30代】

桜美林大学文学部卒業後、モバイル、ダイレクトマーケティングなど広告業界に従事した後、株式会社PR戦略室に参画。消費財メーカー、地方自治体や外食産業、大手通信会社、アトラクション施設などのデジタルコミュニケーション戦略の立案からディレクションを多岐業界に渡って担当。2018年8月より起業。

課題

自社マーケティングツールを導入するクライアントに対し、初期戦略設計を行えるマーケティングが不足



結果

- ・プロ人材との連携により社員の工数が

20時間→10時間へ半減

- ・プロ人材が若手社員とペアを組み、

若手社員のスキル向上



新規事業立ち上げのプロが顧客開拓と営業の仕組み化に貢献



設立年度:2007年7月2日

社員数:352名

業種:IT研修,システム開発



週2稼働

- ・システム関連の新規事業立ち上げ支援
- ・顧客開拓(中小企業や教育機関などを中心)
- ・顧客提案営業の仕組み作りの構築



【男性/30代】

大学卒業後、某県職員を経て京都大学経営管理大学院でMBAを取得し、楽天へ。
楽天モバイルの準備室にジョインし、事業化・事業拡充・法人営業(インサイドセールス立ち上げ含む)を経験。現在はIPOを予定しているベンチャー企業にCS改善本部の統括部長として在籍。

課題

- ・新規事業の立ち上げ、スケール化させたい
- ・お客様の課題に合わせた営業ノウハウの不足



結果

- ・プロ人材アサイン後 4ヶ月間で
法人約 30社、教育機関 30校以上を開拓
- ・営業にFaxDMなどを導入し、
効率的な営業方法が確立

株式会社 DATA KIT 導入事例

2週間で採用フローが立ち上がり、半年で 4名採用！



設立年度:2003年4月

業種:システムおよびソフトウェアの受託開発・業務コンサルティング等



週1 MTG+リモート

・エージェントの紹介、新卒者・中途採用者の外部研修先の提案、評価制度の壁打ちなど人事業務全般を担当



【男性/30代】

大手飲料メーカーで営業経験後、教員を経て人材系法人営業を担当し、採用・組織コンサルタントとして独立。
人事は戦略・実務・教育まで全般に知見を持ち、若い社長やベンチャー企業の社員へのビジネスコーチ、研修講師なども担う。自らの法人を立ち上げ、自社で採用および組織コンサルティングを行っている。

課題

- ・若手が多く、経営層と共に実効的な改善策を打ち出せる人材が不足
- ・特に採用業務は自社で手探りで取り組んでおり、戦略～実務まで知見のある人材がいなかった



結果

- ・プロ人材が採用実務を担い

2週間程度で採用フロー決定

- ・アサインから半年で

4名の中途社員を採用

マーケティング・広告業界

優秀なマーケターのスピード採用 & 新規事業推進に成功



設立年度:2006年6月

メンバー数:176名

業種:コンテンツマーケティング事業、
セールステック事業、M&A事業



週1~2出勤+リモート

・SNSコンサルサービス提供のためのプロジェクト
推進(サービス内容の提案と実施、社内メンバー
へのアドバイス)



【男性/30代】

アパレル業界で販売・バイヤー・SNS運用を経験後、現職の広告
代理店へ。広告運用やSNS戦略に携わる。SNSマーケティング部
門の立ち上げを担当。認知拡大が得意で、PRと組み合わせた提
案、SNS施策のマネジメント、人材のガイドライン整備に強みを持っ
ている

課題

- ・SNS関連の新規事業への知見不足
- ・マーケターの中途採用に苦戦

エージェントは1.5年活用で1名採用、ダイレクトリクルーティ
ングは工数がかか(2,000名のレジュメ確認)



結果

- ・専門的な知見によって社員をリードし、

新規事業開発が加速化

- ・業務委託人材活用で

営業利益率 20%改善

プロ人材の活用で新規事業開発のスピードが4倍に



設立年度:2007年2月14日
社員数:290名(2022年9月末時点)
業種:EC事業の総合支援



週2稼働

- ・新規事業開発の加速化に向けた、戦略立案や実務



【男性/30代】

経営企画・事業企画として、ベトナムオフショアでの立ち上げ、教育、Web事業の立ち上げなどを経験。Webデザイン、Webマーケティングの実務から上流まで対応できるスキルをもち、SEも可能。アサヒビール向けアプリ開発業務では、SEとしてAndroid/iOS開発及びキャンペーンサイトディレクションに携わる。

課題

現場の社員だけでは新規事業開発のスピードが遅く、平均1年ほど要していた



結果

- ・年間で4つの新規事業開発に対応できるようになった
- ・助言だけに終始する顧問などに依頼するよりも効果が高く、正社員の教育も行えた

人材・採用業界

新規事業のUI/UXデザイン工数を6ヶ月短縮し、開発スピードを加速



設立年度:2015年8月18日

社員数:120名

業種:採用支援(キャリアデータプラットフォーム事業)



週2~3リモート

- ・既存サービスのデザインコンポーネントを利用しながら、UI/UXデザインを実施。
- ・ユーザーインタビューにも同席



【女性/30代】

システム開発会社のデザイナーとしてBtoB企業向けアプリ制作やコーポレートサイト制作を経験したのち独立。スタートアップのプロダクト開発を中心にUI/UXデザイン、新規事業開発に従事。Web制作実務からディレクション、事業開発まで担えるのが強み。Panasonic主催のビジネスコンテストをはじめ、受賞経験を多数持つ。

課題

- ・新規事業における UI/UXデザイナーの不足
- ・社内デザイナーの知見・リソースに課題
- ・新規事業のため、外注よりもコストを抑えてリソースの確保をしたい



結果

- ・プロ人材が UI/UXデザインを主導し

新規事業であるプロダクトの
デザイン工数を 3ヶ月～6ヶ月短縮

教育・社会福祉業界



株式会社ポピンズシッター 導入事例

CPAはそのままです。広告からのリード数が 2倍に増加！



設立年度:2014年7月

業種:ベビーシッター



週2稼働+MTG

- ・顧客となる保護者、働き手となるシッターを集客するための広告戦略立案
- ・広告代理店のディレクション



【女性/30代】

大学卒業後、大手証券会社、大手事業会社にて法人営業を経験。エステサロンの事業立て直しなどを経て、家事代行サービス会社にて事業立ち上げやWEBマーケティング業務を担当。現在はSEO、SEO、広告運用、LINEマーケティングなどを軸に幅広い企業を支援。

課題

- ・マーケティングの戦略立案や施策を主導できるリソースがない
- ・広告運用の現状分析ができていない
- ・代理店の提案が自社に合っていない



結果

- ・広告分析の土台・代理店のプランを見直し、

1年でCPAはそのまま
Web集客が2倍に増加

インスタフォロワー数の年間 KPIを4ヶ月で達成！

GREENPEACE

設立年度:1989年4月(一般社団法人)

事業対象分野:地球環境保護



週3リモート

- ・フォロワー数、エンゲージメント数の向上、キャンペーンの露出に向けた SNSでの運用の戦略立案 ~ バナー制作・実行・分析まで担当



【女性/30代】

米国留学後、IT関連会社のWebデザイナーとしてバナー作成等に従事。その後インバウンド向けの委託販売の会社を友人らと起業し、マーケティングの知見を独学で取得。この経験を活かして複数のベンチャー企業で広報・マーケティング・経営戦略に携わる。2020年に海外移住を見据えフリーランスのマーケターとして独立。

課題

- ・ソーシャルメディアの知見がない
- ・SNS人材の採用に苦戦



結果

・プロが参画してから4ヶ月で
年間インスタグラムフォロワー KPIを達成

- ・プロ人材の上昇思考が

社員のモチベーションを刺激

プロに外注先のマネジメントを依頼し本業に専念



月2～3MTG+週1回レポート提出

- ・施策別の適切な外注先の提案及び戦略立案
- ・外注先のディレクション



東大大学院を卒業後、大手電気機器メーカーにてルート営業とマーケティングを担当したのち、フリーランスへ。アクセス解析、KPI設定、SEOなどのWebマーケティング施策はもちろん、Webディレクションも企画から外注へのディレクションまで可能。自身でもWEBメディアを運営しており、WEBメディアの制作・SEOや広告の運用・収益化まで、一通りの理解がある。

課題

- ・理事長自ら Webマーケティングを行っていたが、外注先の提案が自院にマッチするの
か分からなくなってきた
- ・自院の 100%味方となり判断するマーケ
ターの存在が欲しい



結果

- ・プロが外注先選定、LPのジャッジなどを担い、
兼務状態から解放され本業に専念
- ・プロ人材の分析力と提案により
Webマーケティング施策を改善

専門サービス業界

300リードを創出！プロが MAを活用しリード獲得フロー設計



設立年度:1983年1月11日

社員数:447名(2022年11月末日時点)

業種:中小企業の経営支援



週2〜3リモート

- ・MAの整備・LPへの実装、LP制作等
- ・LPはワイヤーフレーム作成〜デザイン〜ディレクションを担当



【男性/40代】

大学院修士課程を修了後、様々なITプロジェクトで開発やデザインに関する実作業とディレクション全般、マーケティング運用に従事。ソフトウェア関連会社では新規WEBサービスを立ち上げ約3年間運用。外資系スタートアップでは建設業向けVRプロダクトのプロダクトオーナー兼マネージャーとして、ユーザーリサーチや競合分析、仕様策定から開発進捗管理、リリース後には導入支援やカスタマーサポートまで手がける。

課題

- ・MA運用者が異動で不在に
- ・コンテンツマーケティング強化にあたり、マーケティング知見のある人材の力を借りて仕組みを整えたい



結果

- ・プロ人材がMAの課題分析・ワークフローを再設定し

リード獲得フローが完成

- ・コンテンツマーケティングを本格運用し、

ゼロから 300件/年のリードを創出

小売・ライフスタイル業界

プロ人材が人脈を活かしマーケ体制を強化。内製化も支援



設立年度:2012年3月(創業2005年)

社員数:非公開

業種:ネイルサロンの運営等



週1~2稼働+オンライン MTG

- ・コーポレートサイトのリニューアルの進行
- ・オウンドメディアの開設ディレクション



グラフィックデザイナーとしてキャリアをスタート。その後、Webデザイナー/ディレクター、Web戦略コンサルティングへスキルの幅を広げる。ユニクロオンラインストアのWebディレクションやWWFジャパンのWebサイトリニューアルのPMなど、大手企業や団体等での実績多数。

課題

- ・コーポレートサイトのリニューアル
- ・SEO集客を目的としたオウンドメディアの開設



結果

- ・プロ人材が人脈やノウハウを活かし

**クリエイティブチームに
必要な人材をアサイン**

- ・社員教育が進み
社内ノウハウが蓄積

プロ人材がEC等の販路を提案し、昨年対比で売上 225%向上

業種:ドライフラワー等を活用したギフトやインテリア商品の販売、ブライダルブーケ等の卸販売を行う



週1MTG+リモート

- ・主にECマーケティングに関する戦略立案と実行支援。それを行うための分析・ヒアリング業務
- ・体制構築から実行支援までのサポート



【男性/30代】

京都大学卒業後楽天に入社。事業開発とECコンサルティングに従事し、担当メーカー売上の年45%増や海外拠点立ち上げに貢献。その後複数企業にてEC事業責任者やマーケティングコンサルタントを歴任。ECはもちろん、SEOやアクセス解析、グロースハック、広告運用などWebマーケティング全般にも知見が深い。

課題

- ・百貨店やブライダル業者への卸販売が売上の主力で、コロナ禍の影響を受けた
- ・自社ECを立ち上げたが今後の戦略含め自社内での検討に限界を感じた
- ・分析体制が整っていない



結果

- ・アサイン後直近の月次売上 (3ヶ月平均)が

昨年対比で売上 225%に向上

