



# キャリアミ プロ人材リスト

**DX**



DX

SNS

SEO

EC

MA



DBMS・営業管理システムの立ち上げ

HubSpot/SATORI/  
BowNow 導入実績



40代 / 男性

MAツール導入/  
運用のプロ

- ・複数のベンチャー企業でサイトやシステムのディレクションを経験 UI/UX、DBMS・営業管理システムの立ち上げ・改善に携わる
- ・現在は独立・起業人事系 SaaS 会社、人材会社などで MA ツール運用に従事

得意分野

MA ツール (HubSpot / SATORI / BowNow)  
SFA ツール (hubspot / Salesforce)

データアナリスト



自治体の経営課題を

データ・デジタルツールで  
解決



30代 / 男性

データ活用でDX化を  
加速化させるエンジニア

- ・大学院で統計学を習得後、地方公共団体のコンサルティングや ICT ソリューションの提供に従事
- ・市町村自治体データ数万件の財務分析を行い、財政改善に貢献

得意分野

データ活用 (業務効率化)  
マーケティング (EC サイトリリース・改善)

SE・DX支援



DX 事業会社で新規サービスを立ち上げ

売上 1.5 倍 !!



30代 / 男性

製造業DXにも対応する  
ITコンサルタント

- ・SEとしてキャリアをスタートし、DX コンサルティングなどを展開する企業へ入社ウェブアナリストとして延べ数百サイトを担当
- ・新規事業の立ち上げにおけるリサーチ業務を主導し、事業の黒字化・月間数千万規模の収益化を達成する

得意分野

グロースハック、プロダクト開発  
SEO マーケティング  
チームマネジメント



事業開発  
事業再生

グローバル大企業からスタートアップまで

## 18 年間 事業開発に従事



40 代 / 男性

IT系領域に強みを持つ  
事業開発のプロ

- ・大手商社の事業会社に新卒入社後、一貫して事業開発・経営企画に従事
- ・ベンチャー事業企業では、事業立て直しの携わり上場を達成取締役 COO を務めた  
スタートアップでは、流通額を 30 倍に伸ばさせ  
時価総額を大幅アップさせた

得意分野

新規事業推進  
プロダクト戦略  
デジタル戦略事業開発  
Webマーケティング

サイバーエージェントで7つの事業立ち上げ経験

## 5 万人の会員数を 15 万人に拡大させた実績



40 代 / 女性

Web・メディア・マーケティングに  
知見を持つ事業開発のプロ

- ・7つの事業開発・グロースを経験、  
取締役 COO、社外取締役などを歴任
- ・メディアの会員数を 5 万人から 15 万人と  
3 倍に拡大
- ・インサイドセールス・MA の立ち上げ・  
マネジメント経験あり

得意分野

事業開発 / 広報 PR  
マーケティング  
メディア立ち上げ事業開発・  
マーケティング

大手アパレルで

## 新規事業のマーケティング プロモーション戦略



40 代 / 男性

消費者ニーズをつかむ  
新規事業開発のプロ

- ・世界展開している日本のアパレルブランドにて、  
東南アジア 5 ヶ国のマーケティング  
(店舗 × デジタル) 担当、  
日本でのブランド再構築、商品プロモーション、  
オウンドメディア立ち上げ・  
運用等のデジタルマーケティングを担当  
売上拡大に大きく貢献

得意分野

BtoC 向けの新規事業開発  
OnetoOne マーケティング

CRM/MA



ユニバーサル・スタジオ・ジャパンで  
CRM プロジェクトを推進  
社長賞を 2 度受賞



40 代 / 男性

複数社で知見を磨いた  
マーケティングのプロ

- ・ユニバーサル・スタジオ・ジャパンなど複数社で 20 年近くデジタルマーケティング / CRM 領域の知見を磨く
- ・現在は某大手広告代理店の事業部長としてデータを起点とした統合（広告～CRM）案件創出や BtoB 事業立ち上げに従事

得意分野

CRM（戦略立案、立ち上げ～運営）  
MA（戦略から実務まで可能  
共著書出版経験あり）

戦略/立ち上げ



外資系・日系の大手企業で  
マーケティング戦略  
20 年以上経験



40 代 / 男性

マーケティング立ち上げ/  
マネジメントのプロ

- ・外資系メーカーではフラッグシップモデルの新製品ローンチでマーケティングを担当市場シェアを 1 年間で 8.5% から 14% に拡大
- ・スポーツチームとのパートナーシップ施策ではコンテンツ配信 / 体験イベント実施により、投資対効果約 600% 達成

得意分野

Web マーケティング  
（戦略から実務まで対応）  
ヘルスケア / 自動車 / IT

戦略/事業開発



年商 20 億、営業利益 1.5 億の  
会社経営経験を持つ  
マーケター



40 代 / 男性

マーケティング、セールス、  
商品企画立ち上げのプロ

- ・マーケティング、セールス、商品企画、すべてを 1 から立ち上げ、9 年間で売上 20 倍、社員数 10 倍の成長を牽引
- ・500 人規模のカンファレンス開催や、日本経済新聞への継続掲載などの実績を持つ

得意分野

マーケティング戦略  
（BtoC/MA/CRM/SEO）  
EC/ 事業企画 / 商品企画 / 開発

経営戦略/CFO



会計精査で約 3 億円の損失回避

設備投資資金  
7.5 億円調達



40 代 / 男性

経営の拡大・立て直しを  
支援する財務のプロ

- ・メガバンクでの中小企業向け新規融資  
商品企画などを経て、結婚式場運営企業で  
経営改革を主導
- ・新規出店に向けた資金調達では、投資総額  
約 5 億円の調達に成功
- ・KPI 管理より、年商 128% 増 (11.3 億⇒14.5 億) を  
達成

得意分野

経営企画 / 事業戦略  
資金管理 (調達 / 金融機関折衝)  
IPO

経理・人事



中小企業の経理 10 年以上

人事・経理部門の  
立ち上げ



40 代 / 男性

バックオフィスの  
強化・効率化のプロ

- ・新卒で営業職を経験後、給与計算の  
アウトソーシングの企業に入社し、人事職に従事  
その後、薬品会社で人事・経理を経験
- ・2016 年より独立し、人事・経理の  
コンサルティング業務を受託  
経理部門の立ち上げから運用、  
アウトソーシング案件などに従事

得意分野

経理実務支援 (クラウドツール導入)  
経理部門の外注化 (構築から運用安定まで)  
人事制度構築・改定

人事・採用



大手人材系企業で支援

新卒エンジニア  
採用経験多数



40 代 / 男性

採用の戦略から実務まで  
対応する人事のプロ

- ・大手企業での人事採用アシスタントから  
スタートして、現在までほぼ一貫して  
人事採用に従事
- ・現在は独立し法人を設立  
エンジニア、コーポレート人材、  
美容師など多職種の採用支援実績あり

得意分野

新卒採用  
EC・SNS マーケティング、  
中途採用



株式会社いつも．導入事例

## 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



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

株式会社ウィルゲート導入事例

## 2000名のレジュメチェックから解放！採用効率化と営業利益率アップ



設立年度 : 2006 年 6 月 20 日

社員数 : 183 名 (2022 年 10 月時点)

業種 : コンテンツマーケティング  
事業

### 課題

- ・ 中途採用に苦戦し 5 社に依頼し 1 年半かけて採用  
しかし、その方は 10 ヶ月で早期退職
- ・ ダイレクトリクルーティングでは 2000 人もの  
候補者のレジュメチェックに追われる

### 結果

- ・ キャリーミーにご相談後今まで苦戦していた  
ハイスکیل人材の採用が簡単にできるようになり、  
現在 3 人のプロ人材と契約中。



株式会社ベーシック 導入事例

## プロのノウハウで稼働時間も半減し、若手教育にも好循環！

**basic**

設立年度 : 2004 年 3 月

社員数 : 110 名 (2022 年 9 月末時点)

業種 : SaaS・メディア



- ・ 同社マーケティングツールを導入する  
クライアント様へ初期戦略設計を行うマーケター不足
- ・ 特にカスタマージャーニー等、  
上流の経験があるマーケター不足

### 結果

- ・ 稼働時間が 20 時間→10 時間へ半減、業務効率化
- ・ 若手社員とペアを組み、若手のスキル向上に

株式会社 DATAKIT 導入事例

## 人事のプロが2週間で採用フローを立ち上げ、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



### 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
- ・採用業務の深い知見を持ち、戦略立案から細かい実務まで担当する人材がいなかった

### 結果

- ・プロが知見を活かした効率的な採用実務を担当。
- ・2回のミーティング（2週間程度）で採用フローが決定し運用開始。4名の採用に貢献。



