



CARRY ME

業務委託・外注先探しのための マッチングサイト、エージェント 徹底比較

小規模企業のための最適ルート選択ガイド

優秀なプロはもう「正社員」では採れない

—— 小規模企業の新しい人材戦略

生産年齢人口減少に伴う人材確保の変革。

📉 構造的な人材不足の加速

- 生産年齢人口（15～64歳）の減少により採用難が深刻化。
- 2050年には2021年比で約3割（29.2%）減少との推計
- 正社員雇用という枠組みだけでは、即戦力の確保が困難に。

「採れない」前提での戦略転換が急務。

👤 働き方の多様化とプロ人材の流動化

- スキルの高い人材を中心に業務委託・フリーランスが浸透。
- 特定組織に属さず、複数企業で専門性を発揮する並行参画が一般化。
- 人材を「所有（雇用）」から「活用（シェアリング）」へシフト。

優秀層の力を借りることが成長の鍵。

プロの力は借りたい、でも固定費は抱えたくない。 経営者の「3つのジレンマ」

理想と現実の狭間で揺れる経営判断。

⚖️ 専門性とコストの壁

- 高度な専門人材の採用は、年収面・競争面で極めて困難。
- 外注相場が不明瞭で、費用対効果への不安が消えない。

高いのに成果が見えない不安

🔄 運用の壁

- 指示出しの工数が増大し、結局「自分でやる」状態に陥る。
- 外部人材マネジメントが経営者の時間を圧迫。

任せきれず、自分の首を絞める

⚠️ リスクの壁

- 優秀層の離脱リスクがあり、いついなくなるか不安。
- ノウハウが社内に蓄積されず、人が変わるたびにリセット。

組織の資産にならない徒労感

【データで見る】外部活用で「失敗」を経験する構造的要因

発注前の期待と実態のミスマッチが引き起こすトラブル。

 ネット受注フリーランスの**50.6%**がトラブルを経験

出典：連合「ネット受注をするフリーランスに関する調査2020」

ネット受注におけるトラブルの実態

- ✓ 不当な低報酬決定による意欲低下。
- ✓ 無理な注文による品質劣化。
- ✓ 一方的な条件変更や報酬未払いリスク。

主なトラブル内容（複数回答）



低コスト・単発依頼の落とし穴

- ✕ 「安さ」重視の弊害
低単価ゆえの責任感欠如、納期遅延や連絡途絶リスクが増大。
- ✕ 発注側の「目利き」不足
真偽判断が難しく、自社課題とのミスマッチが発生。

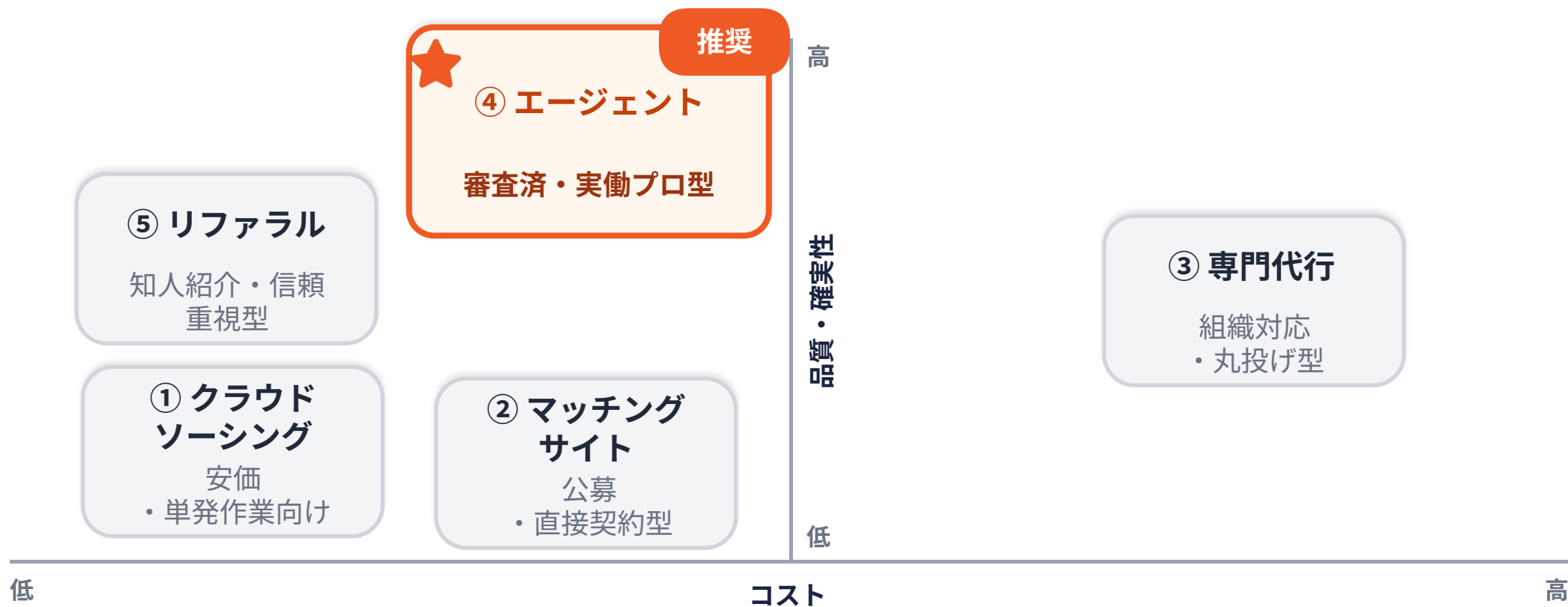
❗失敗の典型的パターン

「安く済ませたい」と発注した結果、品質基準未達で修正や再発注によりコストと時間が超過するケースが多発。

業務委託活用の「5つのルート」全体マップ

—— 自社に最適なのはどれか？

課題とリソースに合わせた最適ルートの選択。



※各ルートの位置は一般的傾向を示した参考図です。

【比較① クラウドソーシング】 「安さ」の代償はオーナーの膨大なディレクション工数

「安物買いの銭失い」を招く運用負荷。

≡ 管理コストの増大

High Effort

×

一から十までの**指示が必要**

×

検品・リワークが常態化

細かな指示
出し



検品



修正ループ



人材の流動性とリスク

High Risk

!

好条件案件へ**乗り換え**

!

機密保持の不安



突然の離脱



セキュリティ
懸念

【比較② マッチングサイト】 「数」は多いが、スキルの「目利き」が最大のリスク

膨大な候補者から「本物」を探す困難さ。

▼ スクリーニングの負担

High Effort

×

数百人の応募者からの書類選考・面談に伴う膨大な時間の喪失。

×

経歴書の誇張や虚偽を見抜くための専門知識が不足している。



応募
多数



選考
工数大



業務
圧迫

❌ マッチングの不確実性

Mismatch Risk

!

スキルは高くても「自社の文化・フェーズ」に合わないリスク。

!

契約後のミスマッチ発覚による、採用コストと時間の浪費。



カルチャー
不一致



コスト
無駄

【比較③ 専門代行（SNS代行等）】 成果は買えるが、社内に「ノウハウ」が残らない

外部依存による「ブラックボックス化」の懸念。

📁 資産性の欠如

Black Box Risk

×

運用プロセスが見えず、**内製スキルが育たない**環境。

×

解約した瞬間に運用が止まり、**成果が消失・逡減**する。



自社

—



ノウハウ
不開示

💰 高コスト構造

High Fixed Cost

!

会社対会社の契約により、**固定月額費用が高止まり**する。

!

担当者のレベルを選べない「**担当ガチャ**」の問題。



高固定費



担当品質の
バラつき

【比較④ マッチングエージェント】 失敗リスクを最小化する「独自審査」の壁

専門家によるスクリーニングで質を担保。

🏆 10年以上の実績に基づく厳選

👍 推奨

▼
独自のスクリーニングを通過したプロ人材のみが登録。

👤
経歴の真偽や自社課題への適合性を専門家が確認。



応募者
多数



独自
審査



認定
プロ

🚀 導入までのスピードと確実性

🔍
自社で探す手間を省き、**最短で最適な人材**を提案。

🎯
プロジェクトの目的から逆算した
「最適な人選」を実現。



ヒアリ
ング

最短即戦力化



提案・
面談



稼働
開始

【比較④ マッチングエージェント】 失敗リスクを最小化する「独自審査」の壁

★ 推奨ルート

専門家によるスクリーニングで質を担保し、ミスマッチを防ぐ。

📅 10年以上の実績に基づく厳選

Quality Assurance

- ✓ 独自スクリーニング通過者のみが登録できる仕組み。
- ✓ 経歴の真偽を専門家が確認し、スキルの「裏付け」を提供。

応募者

書類審査

面談

合格

▼
厳格な
審査基準

🚀 導入までのスピードと確実性

High Speed

- ✓ 自社で探す手間を省き、最短で最適人材を提案。
- ✓ プロジェクトの目的から逆算した人選で早期の成果創出。



相談



提案



契約



稼働

徹底比較：コスト・品質・スピード・管理手間のトレードオフ一覧

全ルートで4つの指標で一挙比較。

ルート	コスト	品質・確実性	スピード	管理手間
クラウドソーシング	◎低	△バラつき大	○即日可	×膨大
マッチングサイト	○中～低	△見極め困難	△選考に時間	×大
専門代行	△高	○安定	○早い	◎丸投げ可
マッチングエージェント	△中～高	◎審査済	◎最短提案	○少
リファラル	◎低（謝礼程度）	○信頼高	×出会い次第	○少

💡 結論：成長フェーズの小規模企業には「エージェント」が最適

小規模企業が選ぶべきは、代行でもサイトでもなく 「実働型プロ」という選択

アドバイスだけでなく「実行」に責任を持つパートナー。

一般的なコンサルタント

-  **アドバイス中心**
戦略提案のみ
綺麗な資料は作るが現場は動かない
-  **リソース不足**
実行は自社任せ
社内で実行部隊の確保が必要
-  **資産性低**
ノウハウ残存が弱い
契約終了後に社内に何も残らない

VS

実働型プロ人材（Carry Me）

RECOMMEND

-  **伴走支援**
戦略 + 実行を担う
泥臭い実務作業まで責任を持つ
-  **当事者意識**
社外マーケ部長
外部業者ではなくチームの一員として参画
-  **自走化**
ノウハウ共有
プロセスを開示し社内人材も育成

なぜCarry Meなのか？

——「戦略」と「実働」を両立させる唯一のポジション

御社の事業を自分事として加速させる、プロフェッショナルな伴走支援。

実働型プロ人材に特化

 週2～3日からの参画で、**正社員以上の成果**を追求する柔軟な働き方。

 マーケティング、広報、営業、採用など**各分野のスペシャリスト**が多数在籍。

在籍プロ人材数 **16,000** 人超

高い継続率と満足度

 企業とプロの間にエージェントが立ち、**円滑な運用をサポート**し続ける伴走体制。

 万が一のミスマッチ時も、**迅速な人材交代**
・調整が可能でリスクを最小化。

契約継続率 **96.8** %

 まずは無料相談 >

【実績】投資対効果を最大化する「Carry Me」導入事例

実数に基づいた事業成長の成功シナリオ。

🏠 スマートキャンプ株式会社 様

BtoBメディア

コンテンツマーケ

半年でPV数が

2倍↑

1,100万PV達成

SEO・コンテンツ制作のプロが参画し、記事品質と更新頻度を向上。メディア会員数も2倍に成長。

🏠 株式会社ポピンズシッター 様

Web集客

リスティング広告

Web集客数が

2倍↑

指名検索数 3倍

広告運用のプロによる施策改善とサイト改修で、CPAを維持しながら獲得数を倍増させることに成功。

🌐 グリーンピース・ジャパン 様

SNS運用

広報・PR

Instagram年間KPIを

4ヶ月

で早期達成

SNS運用のスペシャリストが戦略から投稿まで伴走。フォロワー数とエンゲージメント率が大幅に向上。

失敗しないための「業務委託・選定チェックシート」

☒ 選定時の必須確認項目

すべての項目をクリアしていますか？

RISK CHECK

- ☐ 依頼内容は「**作業**」か「**戦略**」か明確になっているか？
- ☐ 候補者の実績は「**自社の課題**」に具体的に合致しているか？
- ☐ エージェント等による**第三者審査**は行われているか？
- ☐ 連絡頻度やMTG回数など**運用ルール**は事前に合意済みか？
- ☐ 万が一成果が出ない場合の**解約条件**は明記されているか？

結論：オーナーの時間を「経営」に取り戻すために。 まずはプロへの無料相談から

プロへの任せ方を知ることが、事業成長の第一歩。

📋 まとめ

- ✓ 目先の安さよりも、長期的な「**管理工数削減**」と「**資産性**」でルートを選ぶべき。
- ✓ 成長フェーズの小規模企業には、戦略と実行を両立する「**実働型プロ人材**」こそが最適解。
- ✓ 正社員雇用にこだわらず、**必要な時に必要なスキル**を外部から調達する柔軟性が重要。

NEXT ACTION

🔗 まずは現状整理から

- > 自社の課題を整理する「無料カウンセリング」
- > 最適なプロ人材のポートフォリオ提案
- > 他社事例に基づいた具体的な施策アドバイス

🗨️ Carry Meに無料相談する

carryme.jp/agent/