

プロ人材を活用した柔軟すぎるマーケティング組織のつくりかた

正社員ひとりでもできるもん！ マーケティング施策別の運営体制

~ How to create a highly flexible marketing organization ~

目次

- 00 キャリーミーのマーケティング施策について
- 01 最近流行りのプロ人材とは
- 02 プロ人材活用のメリットと活用方法
- 03 正社員ひとりで回す施策別の組織体制
- 04 プロ人材活用で気をつけなければいけないこと

Section 00

マーケティング施策について

キャリーミーとは

CARRY ME

マーケター登録サイトはこちら

中途採用では出会えない
優秀なマーケターを **プロ契約** で

本田圭佑 出演
スペシャル広告公開中!

動画を見る

利用企業1,500社以上!

basic SMARTCAMP PROPERTY AGENT KUI 顧客サービス PRIMES System Shared PARCO Money Forward SEPTENI

お試し検索 してみない?

「ビジネス界にプロ契約を」

1万人のプロ人材から
企業様の課題に合わせて業務委託契約でご紹介する
ビジネスモデル

運用体制

**代理店には極力お願いしておらず、
基本インハウスで運用。**



マーケティングチーム

優秀なマーケターはなかなか採用できない ...

正社員は
三森1名のみ。

+プロ人材で
広告含め、ほぼ全てインハウス運用



業務範囲

正社員1名 + プロ人材で全て運営

広告運用



MA



オウンドメディア



展示会



書籍出版



ウェビナー



note



Section 01

最近流行りのプロ人材とは

最近流行りの プロ人材とは

プロ人材(プロフェッショナル人材)とは、
内閣府のプロフェッショナル人材戦略ポータルサイトにて、次のように定義されています。

プロフェッショナル人材とは、地域企業の経営者の右腕として、
新たな商品・サービスの開発、その販売の開拓や、
個々のサービスの生産性向上などの取組を通じて、
企業の成長戦略を具現化していく人材

Section 02

プロ人材活用のメリット・デメリット

なぜ**プロ人材**が流行っているのか？

- ・優秀な正社員の採用が難しい
- ・柔軟に組織体制をつくれるため

プロ人材活用のメリット

POINT

状況に応じて得れば選べるとGood

- ・強烈な専門的外部ノウハウ
- ・アサインまでのスピード
- ・アンマッチに対するリスクが少ない

外部人材活用が求められる理由③

人手不足による 採用コストの上昇

リクルートが行った調査によると 2018 年度の中途採用 1 人当たりの平均採用コストは 83.0 万円。

2019 年度は 103.3 万円という結果になっています。

中途採用のコストが上昇している背景には、

経験・スキルをもった優秀人材の

取り合いになっていることが理由の一つに挙げられます。

また採用難易度も上昇しており、売り手市場は加速していくと思われます。

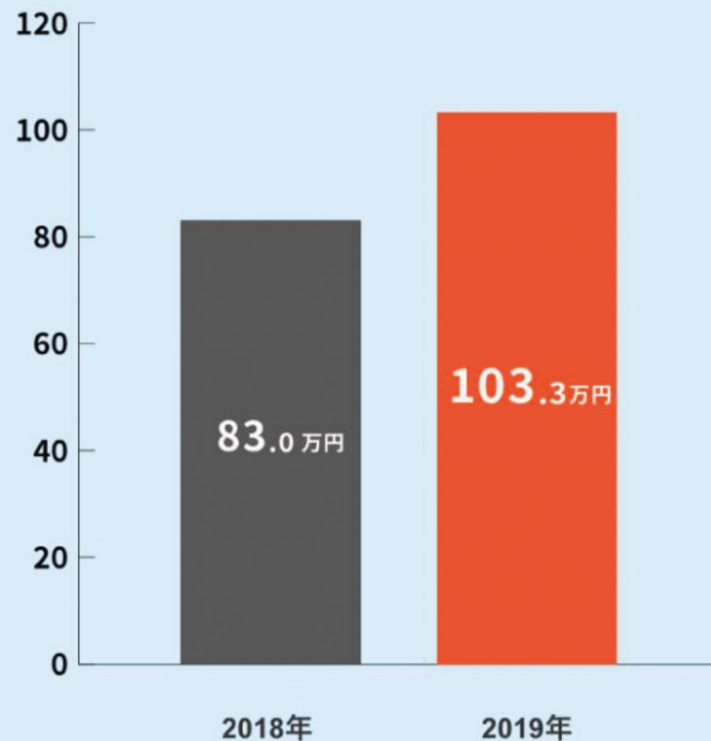


中途人材の採用コストは年々上昇傾向



優秀人材の正社員採用は少ないパイの奪い合い

中途採用1人当たりの平均採用コスト



出典：株式会社リクルート 就職みらい研究所「就職白書2020」

外部人材活用が求められる理由①

VUCA 時代の柔軟な組織づくりには 「外部のプロ人材活用」が必須

近年『労働人口の減少』ならびに『急速なDX化』にともない、高度専門領域の人材採用は混迷を極めるようになりました。一方、VUCA時代において「雇用」はすなわち「固定費増大」を意味し、柔軟な組織作りにはナンセンスな手段になりつつあります。

そこで注目されてきたのが「外部人材活用」です。

働き方が多様化するこれからの時代、広義のフリーランス人口もまた着実な増加傾向にあり、企業の外部人材活用は「必須」となると言われています。

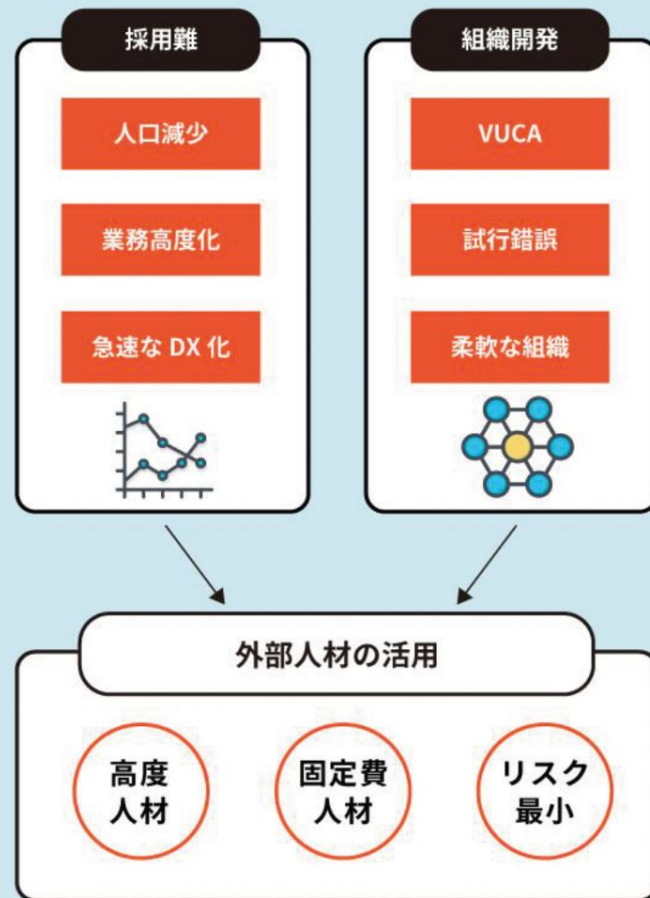


経済産業省でもプロ人材事業を展開



講義のフリーランス人口も着実に増加傾向

2つの時代の潮流



POINT

デメリットも後ほど紹介！！

なぜ**プロ人材**が流行っているのか？

- ・優秀な正社員の採用が難しい
- ・柔軟に組織体制をつくれるため

Section 03

正社員ひとりで回す施策別の組織体制

広告運用



広告運用

タクシー広告:1000万円超

YouTube広告:80-100万円

Meta広告:250-300万円



広告運用

週1のMTGでPDCAを回す

現在の静止画クリエイティブ

CARRY ME

コスト
0円で
プロと面談!

AWARD
マーケティング
プロ人材
No.1
2020
JMR

プロ人材を見つける▶

プロ人材紹介歴 7年のキャリアミーの

無料でプロ検索
やってよかった🔍

プロ人材お試し検索
経験者をお選びいただくと、案件に合致した候補者を検索できます。

デジタルマーケター (広告運用/ SNS / EC)	Webディレクター/SEO
デザイナー/UX	コンテンツメディア/編集/ライター
広報・PR	セールス・営業/インサイドセールス/カスタマーサクセス
人事関連 (採用/人事設計)	事業開発
経営/COO	バックオフィス (総務/財務/法務)

ここまで
コミットしてくれて
この価格!?!

コミットするプロ人材の相場はこちら

CARRY ME
マーケティングプロ人材 No.1
プロのためのキャリアミー

求人検索料 (マーケティング系)	採用事務料
月額 25,000円 (税込) ※1名あたり	月額 25,000円 (税込) ※1名あたり
月額 25,000円 (税込) ※1名あたり	月額 25,000円 (税込) ※1名あたり
月額 25,000円 (税込) ※1名あたり	月額 25,000円 (税込) ※1名あたり
月額 25,000円 (税込) ※1名あたり	月額 25,000円 (税込) ※1名あたり

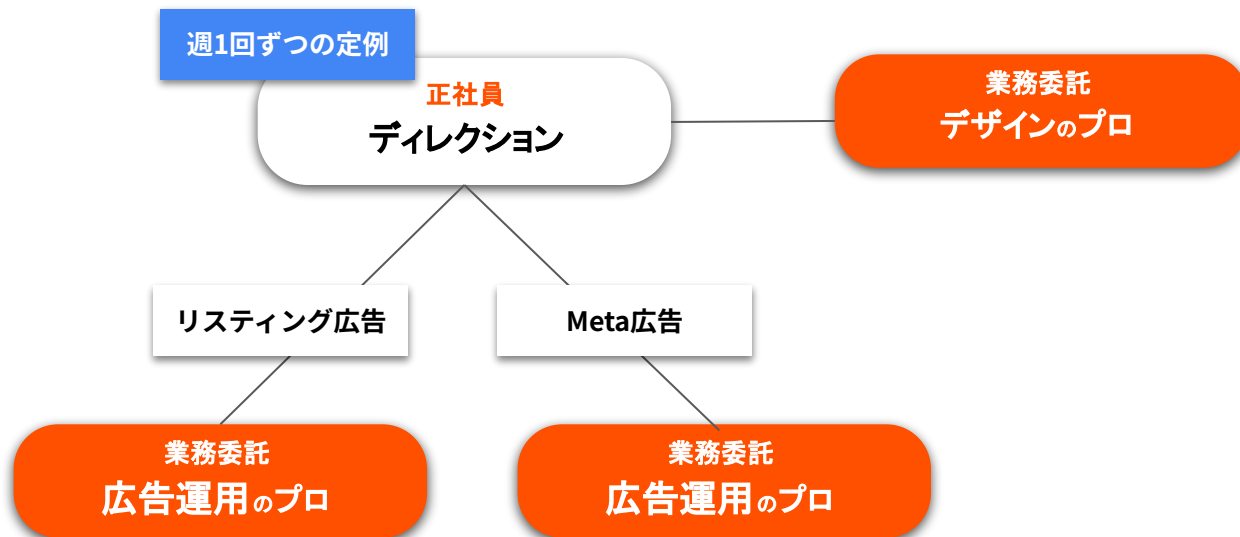
CARRY ME 料金表ダウンロード▶

広告運用

種類： 正社員

プロ人材

外部



CARRY ME

コンサルタントとはちょっと違う！
実務までやってくれる
優秀な人材

ヒアリング → 改善 → 成果へコミット

CARRY ME

経営者 /
ご担当者様へ

の戦略の
まで
ておまかせ

なら
成や内製化も可能 →

採用課題を解決する

CARRY ME

13000人から
課題にフィットする人材を選び放題

マーケティング
プロ人材に
無料相談

CARRY ME

マーケティング
プロ人材

No.1

キャリアミーならマーケティングの課題をプロ人材が解決！

CARRY ME

無料相談はこちらから！

CARRY ME

まずはプロに無料相談！

キャリアミー

（2023.11-2024.2）

System Shared フジテレビ SMARTCAMP

WIN basic itsumo. WILLGATE

資料ダウンロード▷

13000人から
課題にフィットする人材を選び放題

マーケティング
プロ人材に
おまかせ

CARRY ME

キャリアミー 無料相談

ずば抜けて優秀なプロと
個別に契約できる時代

プロ人材の相場がわからない方へ

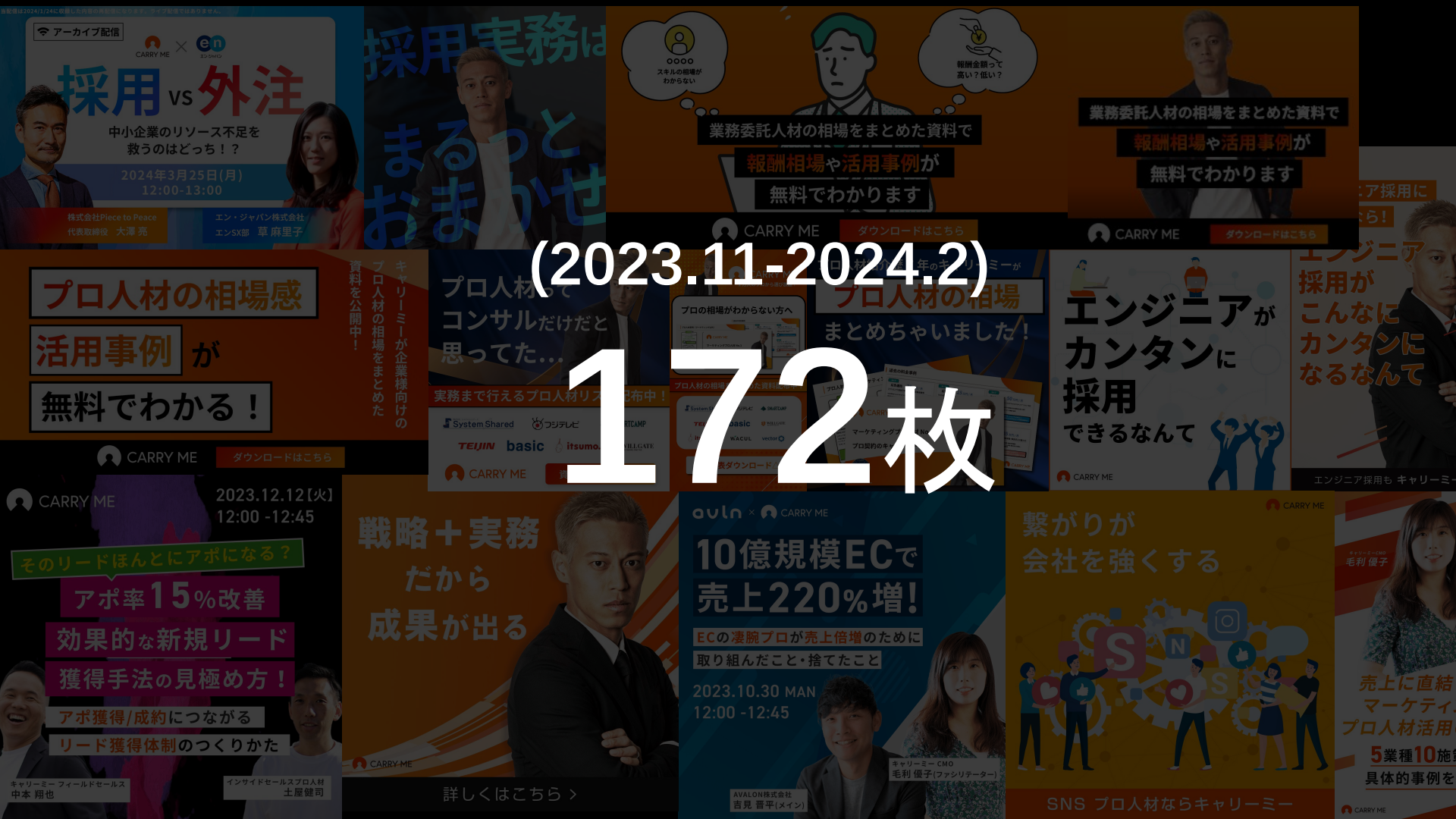
料金表ダウンロード▷

コンサルタントとはちょっと違う！
実務までやってくれる
優秀な人材

ヒアリング

改善

成果へコミット



(2023.11-2024.2)
172枚

広告運用

広告運用をプロ人材にまかせる際のポイント

- ・マーケの課題をしっかりと共有し、全体最適化をする
- ・ノウハウを蓄積させるために、結果以外の改善をログに残す
- ・クリエイティブとの連携を強めて、改善スピードをあげる



タクシーCM



タクシーCM



03 正社員ひとりで回す施策別の組織体制

タクシーCM

種類： 正社員

プロ人材

外部

4名でのMTG

代表取締役
方針/戦略

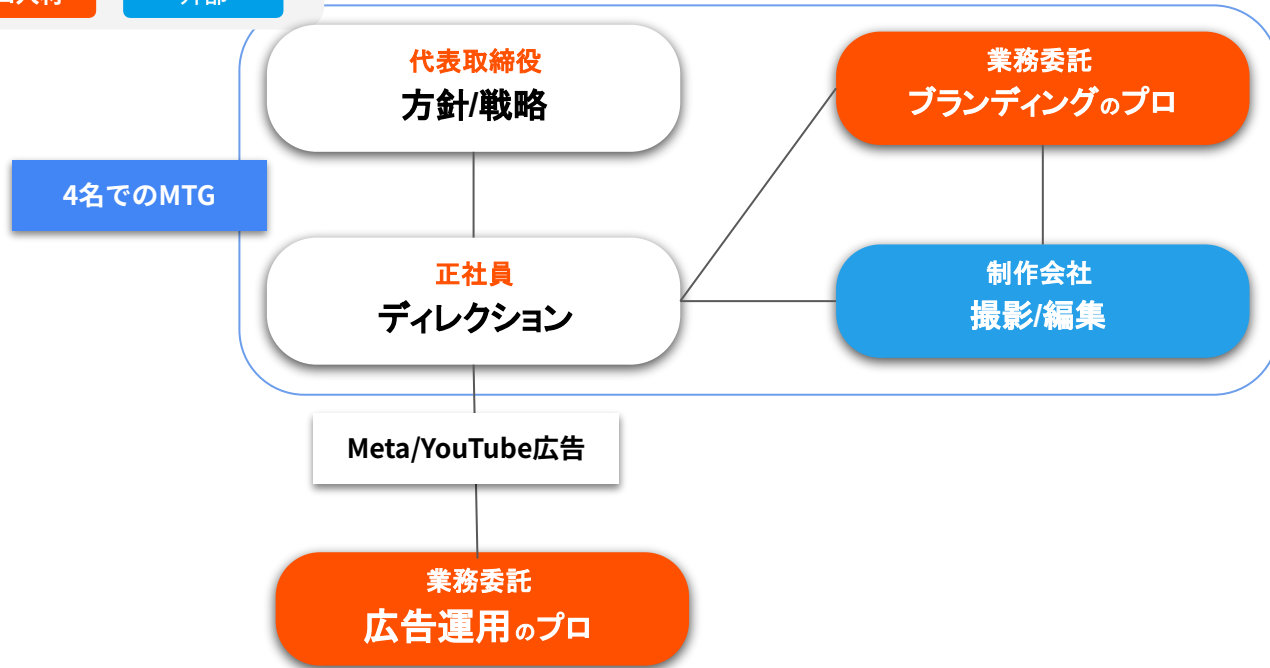
正社員
ディレクション

業務委託
ブランディングのプロ

制作会社
撮影/編集

Meta/YouTube広告

業務委託
広告運用のプロ



コミット

キャリアミで1番力を入れたのが...

Meta広告



結果

最終的に、目標CPA35,000円に対し

動画CPA 28,545円

静止画CPA 30,679円

様々な要因でバラつきますが ...



結果

明確な差はCTRに出る

動画CTR 0.7%-1.9%

静止画CTR 0.3%-1.1%

動画の方がCTRが高くなりやすい...



結果

CTRに差が出ることで、同じセットに入れ

動画CTR 0.7%-1.9%

静止画CTR 0.3%-1.1%

同じ広告セットに入れると動画に予算がよりがち



広告運用

タクシー広告をプロ人材にまかせる際のポイント

- ・予算はケチりすぎ注意
- ・外部からの意見を受け止め、社内の意見を一つにする
- ・クリエイティブの改善をインハウスでできると良い



MA



MA

HubSpot



03 正社員ひとりで回す施策別の組織体制

MA

種類：

正社員

プロ人材

外部

正社員
全体運用

業務委託
デザインのプロ

業務委託
MAのプロ

MA

MAをプロ人材にまかせる際のポイント

- ・設計時に各部署のマネージャークラスと繋いでおく
- ・細かい業務は誰が行うのかフローを決める
- ・目的、最初にナニがしたいのか擦り合わせる



オウンドメディア



オウンドメディア

業務委託活用・採用 ▼ 企業事例 ▼ マーケティング・PR ▼ ニュース ▼

業務委託活用・採用



【成功事例あり】採用ブランディングとは？
メリットなど徹底解説！



業務委託の費用相場は？コストを抑える方法
や実際の依頼内容も紹介！



顧問契約とは？業務委託との違いや費用相場
を徹底解説！



マーケティング人材不足を解決するには？採

オウンドメディア

プロ活用後、

(5/1時点)

「業務委託 企業」1位

「npoマーケティング」1位

「成果報酬型広告」2位

「業務委託 個別契約書」3位

「saasマーケティング」5位

「業務委託 トラブル事例」6位

「マーケティング人材」7位

「マーケティングコンサルティング」7位

「業務委託 費用相場」7位

03 正社員ひとりで回す施策別の組織体制

オウンドメディア

種類： 正社員

プロ人材

外部

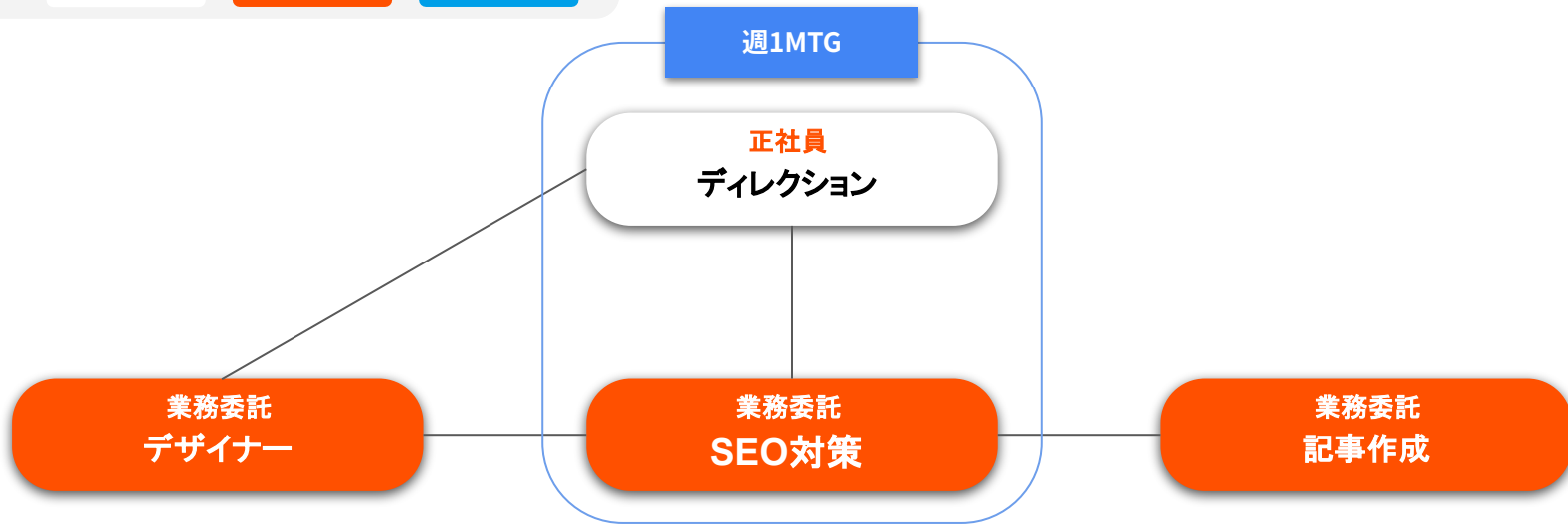
週1MTG

正社員
ディレクション

業務委託
デザイナー

業務委託
SEO対策

業務委託
記事作成



オウンドメディア

オウンドメディアをプロ人材にまかせる際のポイント

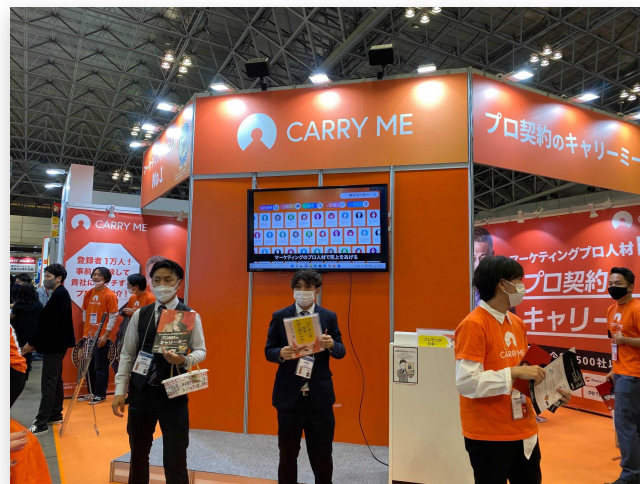
- ・内部施策と外部施策、どこまでを業務範囲とするのか
- ・サイト設計の部分まで変更できる体制を作れるとGOOD
- ・ポップアップやメルマガなど、MA担当と繋げるとベスト



展示会



展示会



展示会

種類： 正社員

プロ人材

外部

業務委託
展示会Mg

正社員
フィールドセールス

正社員
フィールドセールス

インターン
インサイドセールス

インターン
インサイドセールス

インターン
インサイドセールス

インターン
インサイドセールス

展示会

3日間で

1200枚以上の名刺を獲得



展示会

展示会をプロ人材にまかせる際のポイント

- ・展示会の出展エリアから、頻度、架電まで設計できると良い
- ・人数が必要なので、当日のリソースを確保できると良い
- ・リード獲得のためのブース設計なども相談する



書籍出版



書籍出版

最後にこの商品を購入したのは2023/12/22です。
注文の詳細を表示する



画像にマウスを合わせると拡大されます



サンプルを読む

著者をフォロー



大澤 亮

フォロー

「プロ」に外注 売上最大化、リスク最小化の新常識 単行本 (ソフトカバー) – 2023/12/22

大澤亮 (著)

3.8 ★★★★★

14個の評価

すべての形式と版を表示

はじめての本の購入で10%ポイントプレゼント エントリーはこちら

【神田昌典氏（経営コンサルタント・作家）推薦】
企業とフリーランスをマッチングして、
企業の生産性と個人の待遇をUP!
日本経済を再生させるヒント「プロ人材」

▼優秀な人を、今すぐ、低コストで。

人材を採用できない……。どんな企業にも共通する課題だ。労働人口の減少が叫ばれる中で、人材採用のハードルはどんどん高くなっている。

一方で、「自分の能力をもっと生かせる場所で働きたい」と考える人も多い。

▼続きを読む

この商品に関する問題を報告する

本の長さ



272ページ

出版社



クロスメディア・パブリッシング(インプレス)

発売日



2023/12/22

寸法



18.8 x 13 x 1.6 cm

ISBN-10



4295409146

Kindle版 (電子書籍)
¥0 kindleunlimited
または ¥990 (10pt) で購入

単行本 (ソフトカバー)
¥2,068 (125pt)
prime

の ¥2,068 その他の中古品、新品、コレクション商品

新品: ¥2,068

ポイント: 125pt (6%) 詳細はこちら
prime 翌日配送

無料配送 明日 4月26日にお届け (5 時間 47 分以内にご注文の場合)
詳細を見る

◎ 三森 捷輝 - 横浜市 236-0014 にお届け

在庫あり。在庫状況について

数量: 1

カートに入れる

今すぐ買う

出荷元 Amazon.co.jp
販売元 Amazon.co.jp
カスタマーサービス Amazon.co.jp
支払い方法 お客様情報を保護しています

☐ ギフトの設定

リストに追加

03 正社員ひとりで回す施策別の組織体制

書籍出版

種類：

正社員

プロ人材

外部

正社員
セールス

正社員
セールス

正社員
セールス

代表取締役CEO
書籍内容

業務委託
書籍プロモーション

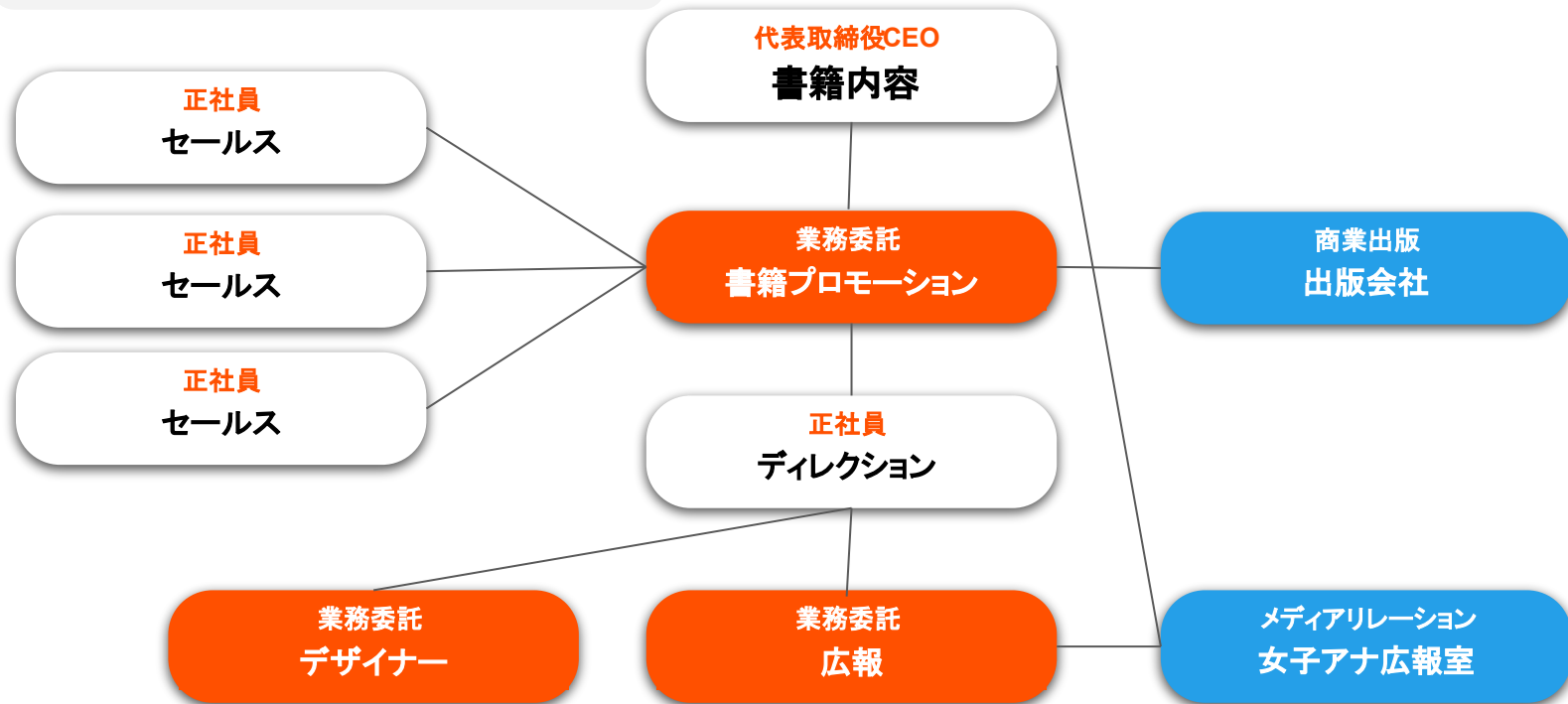
正社員
ディレクション

業務委託
デザイナー

業務委託
広報

商業出版
出版会社

メディアリレーション
女子アナ広報室

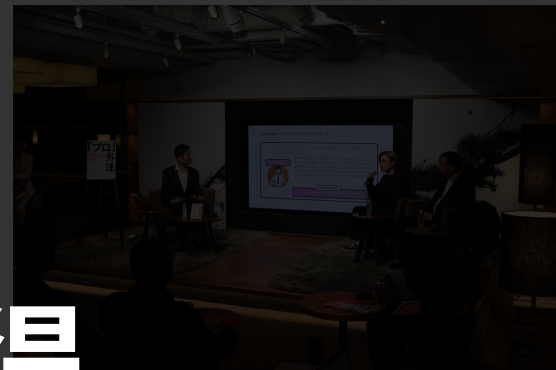


書籍出版イベント



書籍出版イベント

Amazonにて 5部門で1位獲得



書籍出版

書籍出版をプロ人材にまかせる際のポイント

- ・プロモーションには社内の協力が不可避、連携を取ろう
- ・出版後の広報活動はやるべきことが意外と多い
- ・書店とのコラボ企画は意外と断られる...



note



note



03 正社員ひとりで回す施策別の組織体制

note

種類：

正社員

プロ人材

外部

正社員
ディレクション

業務委託
note/広報

業務委託
ライター



note

noteをプロ人材にまかせる際のポイント

- ・最初に目的を採用なのか、ブランディングなのか決めよう
- ・効果がわかりにくいので、根気よくSNSなどで発信しよう
- ・Wantedlyに内容を変えて再利用すると良い



ついでに

広報



Appendix

キャリアミーも2ヶ月で 複数の媒体で露出を獲得

01 取材をもとに代表プロフィールを作成し
メディアにアプローチ

02 ダイヤモンドオンライン
BizHint経営者インタビュー
日刊ゲンダイ
月刊総務ヒーローインタビュー
Yahoo! ニュース転載など次々に実現



03 正社員ひとりで回す施策別の組織体制

ついでに

広報

種類：

正社員

プロ人材

外部

正社員
ディレクション

業務委託
広報

メディアリレーション
女子アナ広報室

広報

広報をプロ人材にまかせる際のポイント

- ・ 切り口、発信軸をから考え直す
- ・ プレスリリースやメディア対応をまかせる
- ・ メディアリレーションが課題なら女子アナ広報室がオススメ

Section 04

プロ人材活用で気をつけなければいけないこと

プロ人材活用において
気をつけないといけないこと

POINT

ポジショントークだけじゃない

プロ人材活用には
メリットだけじゃない

プロ人材活用において気を付けるポイント

- ・コミュニケーションとスキルセット
- ・業務の切り分けと明確化
- ・業務範囲を狭くしすぎない

POINT

正社員とは切り分けて考える

コミュニケーションとスキルセット

・スキルセットの適合性

プロ人材のスキルとマッチングするかきちんと確かめよう。

本当に業界、業種、企業の規模を含めて成果を出せそうか柔軟に確かめよう。

・コミュニケーションの課題

プロ人材がリモートで作業する場合や、常駐スタッフと異なる時間帯で作業する場合、情報共有が不足しやすくなります。

上記が原因でタスクの進行にずれが生じることがあります。

・期待の管理

外部の専門家にはその分野における即戦力を期待しますが、その期待と実際に成果が発生するまでの間にギャップが生じることがあり、それがチーム内の摩擦を生じさせることがあります。

POINT

正社員とは切り分けて考える

業務の切り分けと明確化

・役割の明確化

プロ人材を効果的に活用するためには、彼らが担当する具体的な役割と責任を明確に設定する必要があります。これが不明瞭だと、業務の重複や競合が発生しやすくなります。

・プロジェクトの透明性

プロジェクトの進捗状況を常に透明に保つことが求められます。これにより、全員が現在の状況を理解し、必要に応じて調整を行うことができます。

・権限の配分

業務を適切に切り分けるためには、誰がどの決定を下せるのかを明確にする必要があります。この権限の配分が不適切だと、プロジェクトの遅延や効率の低下を招くことがあります。

POINT

拾える担当者がいるとGood

業務範囲を狭くしすぎない

・未定義業務の発生

プロジェクトの定義が不十分な場合、予期せぬ「こぼれ業務」が発生することがあります。

これには、本来のプロジェクトスコープには含まれていなかったが必要とされるタスクが含まれます。

・リソースの不足

特定の業務が予期せず増加した場合、そのためのリソースが不足していると業務遂行が困難になります。

これは特に、専門的なスキルが必要な業務において重要です。

・時間管理の問題

こぼれ業務が増えると、プロジェクトのタイムラインが影響を受け、

結果として遅延が発生する可能性があります。

キャリアミー

プロ人材活用なら
キャリアミー

キャリーミーは、
日本で唯一、プロ人材の審査を6年以上実施し、
マーケティングなど事業グロスできるプロ人材を
中心に、ご紹介いたします。

無料相談はこちら ▶



導入実績

お取引先企業1500社以上

□□企業から中□企業、スタートアップまで□援をしています。

 パーソル テンプスタッフ
PERSOL

PARCO

basic

 株式会社 システムシェアード
System Shared

 PROPERTY
AGENT

 フジテレビ

TEIJIN

 itsumo.

 ON! STORY
オンラインストーリー



キャリアアドバイザーとの面談、企業様との面談同席、 稼働後の評価と3段階のスクリーニングを実施

(※3段階スクリーニングを実施しており、事業グロースに強いプロに注力しているのは日本でキャリーミーのみ)

01

専任のキャリアアドバイザーが 必ず 1:1 の面談を実施

プロ人材専門のキャリアアドバイザーが
面談・審査をした後、一定の水準を満たした
優秀な人材のみを貴社にご紹介いたします



02

企業様 / プロ人材 / 担当の 三者面談を実施

プロ人材と契約する前に、企業様とのミスマッチを
なくすために、キャリーミーの担当メンバーが
三者間での面談を必ず組ませていただいています



03

稼働後の パフォーマンスチェック

プロ人材アサイン後のパフォーマンスも
データに蓄積し、マッチング精度を
日々高めています



スマートキャンプ株式会社

半年でPV数2倍！質の高いプランニングを実現



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



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2倍以上の1100万PV
法人会員登録数も2倍に成長



株式会社いつも. 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



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

キャリアミー

マーケティングの運用体制や、広告にお悩みなら
キャリアミーに無料相談ください！！

プロが稼働するまで **完全無料**



The advertisement features a man in a tan suit with his arms crossed. To his left, the text reads: **マーケティングの課題を
プロ人材が解決!** Below this, in smaller text: 「ビジネス界にプロ契約を」
1万人のプロから選り抜かれ、無料で面談できるから安心. A red button with white text says: 料金表ダウンロード →. To the right of the man is a circular seal with 'No.1' and 'JMR'. At the bottom left, a small video thumbnail shows a man speaking, with 'CARRY ME' and a red play button icon. At the bottom right, a small icon of a car with a person inside is labeled 'タクシー広告
取組中'. The bottom of the ad lists various partner logos: itsumo, basic, SMARTCAMP, PROPERTY AGENT, KUBOTAフロンティア, PRIMES, System Shared, PARCO, and Money Forward.

マーケティングの課題を
プロ人材が解決!

「ビジネス界にプロ契約を」
1万人のプロから選り抜かれ、無料で面談できるから安心

料金表ダウンロード →

大企業からスタートアップまで幅広く活用されています

itsumo. basic SMARTCAMP PROPERTY AGENT KUBOTAフロンティア PRIMES System Shared PARCO Money Forward



