

業務委託のプロ人材で 「複利のチーム」をつくり 売上を最大化する方法



株式会社Piece to Peace
代表取締役 大澤 亮



プロフィール



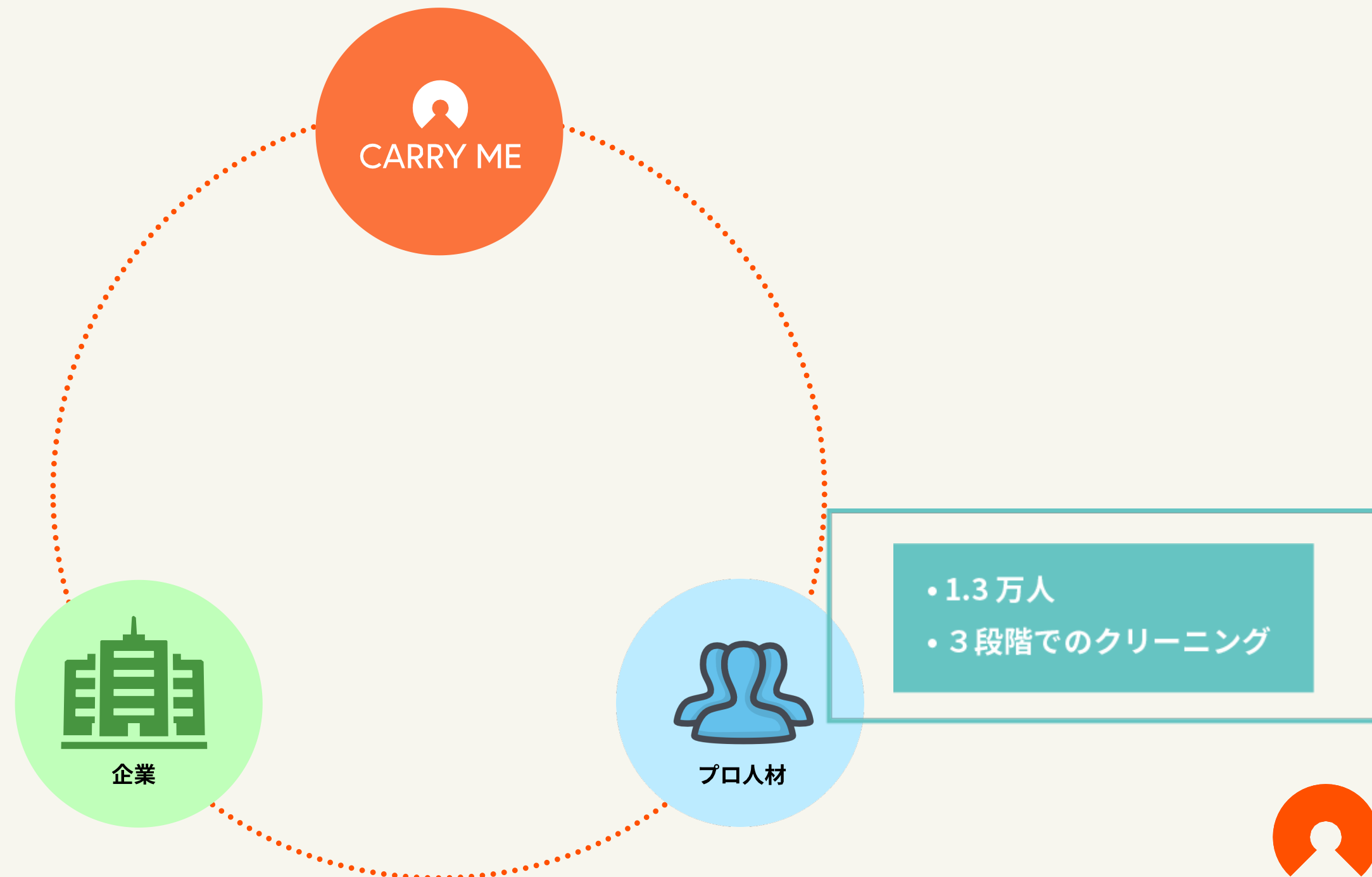
代表取締役 CEO

大澤 亮

1996年に新卒で三菱商事株式会社に入社、
タンザニア駐在経験（ODA担当）を経て、帰国。
退職後、日本初の証券会社比較サイトを創業し米国企業に売却、
EC事業を設立しサイバーエージェント社に売却。
その後、株式会社ドリームインキュベータに入社。
退職後、株式会社土屋鞆製造所に取締役兼COOとして入社
2009年株式会社Piece to Peaceを創業し、
2016年6月にキャリアミーをローンチ。

キャリアミーとは

キャリアミーは、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ースできるプロ人材を中心に、プロ人材紹介を行っている会社です。



導入実績

お取引先企業 1500 社以上

大手企業から中小企業、スタートアップまで支援をしております。



PARCO

basic



TEIJIN



複数プロを導入している企業様

「複数のプロ人材」を活用している「マーケティング専門」の法人様



「複数のプロ人材」を活用している上記以外の法人様



キャリアミープロ人材とは

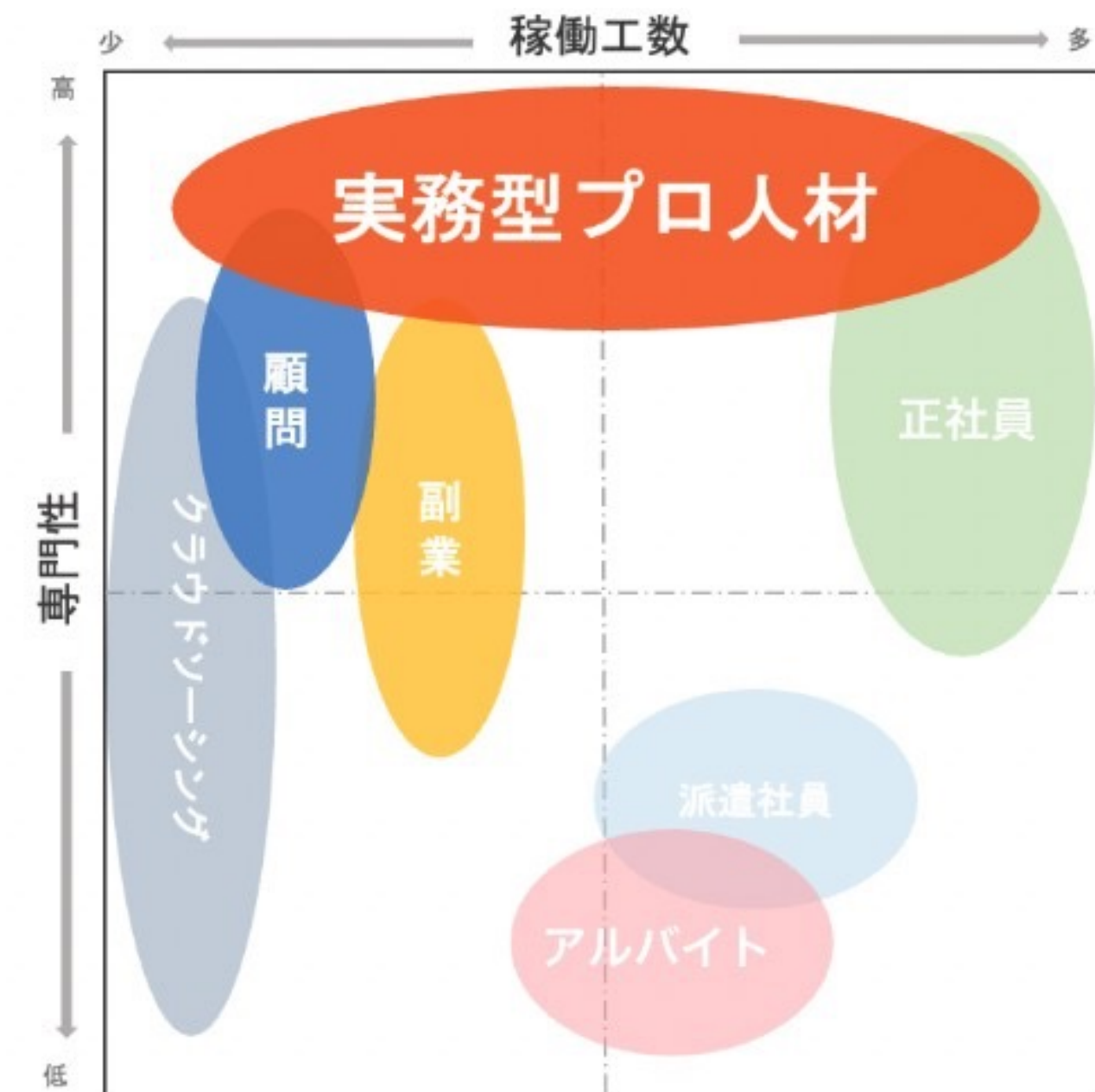
高度な専門性を有し、
本業として実務遂行までコミットする。
それが、実務型プロ人材です。

01 副業とは異なり、週 1-4 の稼働で
本業として成果にコミットして働ける個人

02 顧問 / コンサルではなく、実務遂行までできる
30 代中心の人材

03 業務委託を希望し、派遣や転職市場では
「採れない」レベルの人材

プロ人材とは



3 段階のスクリーニング

どのプロが、どの分野で、どのくらい優秀かを
把握していることが最大の強み

(※ 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アミーのみ)

01

専任のキャリアアドバイザーの 必ず 1:1 の面談を実施

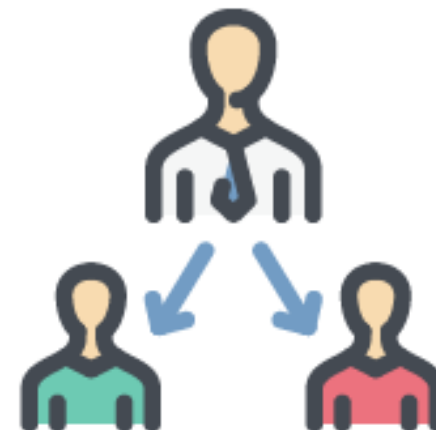
プロ人材専門のキャリアアドバイザーが
面談・審査をした後、一定の水準を満たした
優秀な人材のみを貴社にご紹介いたします



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、キャリア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



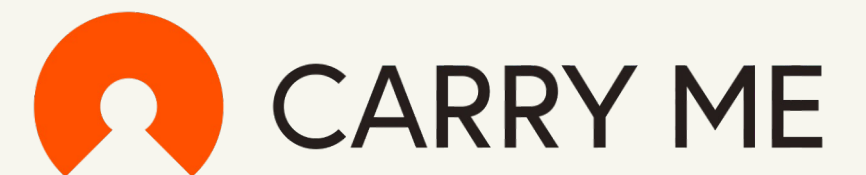
03

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



優秀な人材の流れが変わった



ビジネス界にもプロ契約を

雇用市場は少ないパイの奪い合いになっている

2009年

有効求人倍率

0.47 倍



2022年

有効求人倍率

1.2 倍

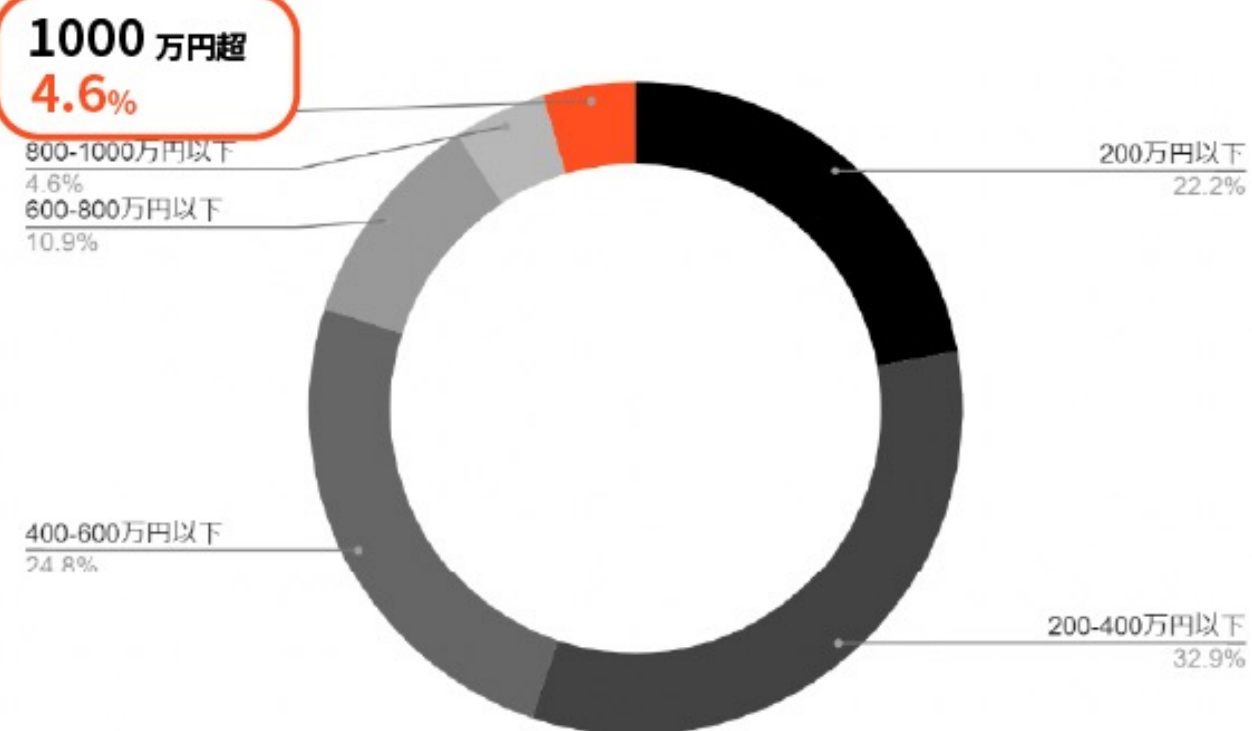
優秀な人材の流れ①

- ※1 出典 2 「令和 年分 民間給与実態統計調査結果」 (国税庁 2020年)
- ※2 出典 2020 「フリーランス白書」 (一般社団法人プロフェッショナル&パラレルキャリア フリーランス協会)

フリーランスの年収1000万円以上の層は、雇用の年収1000万円以上の層の「3倍に」

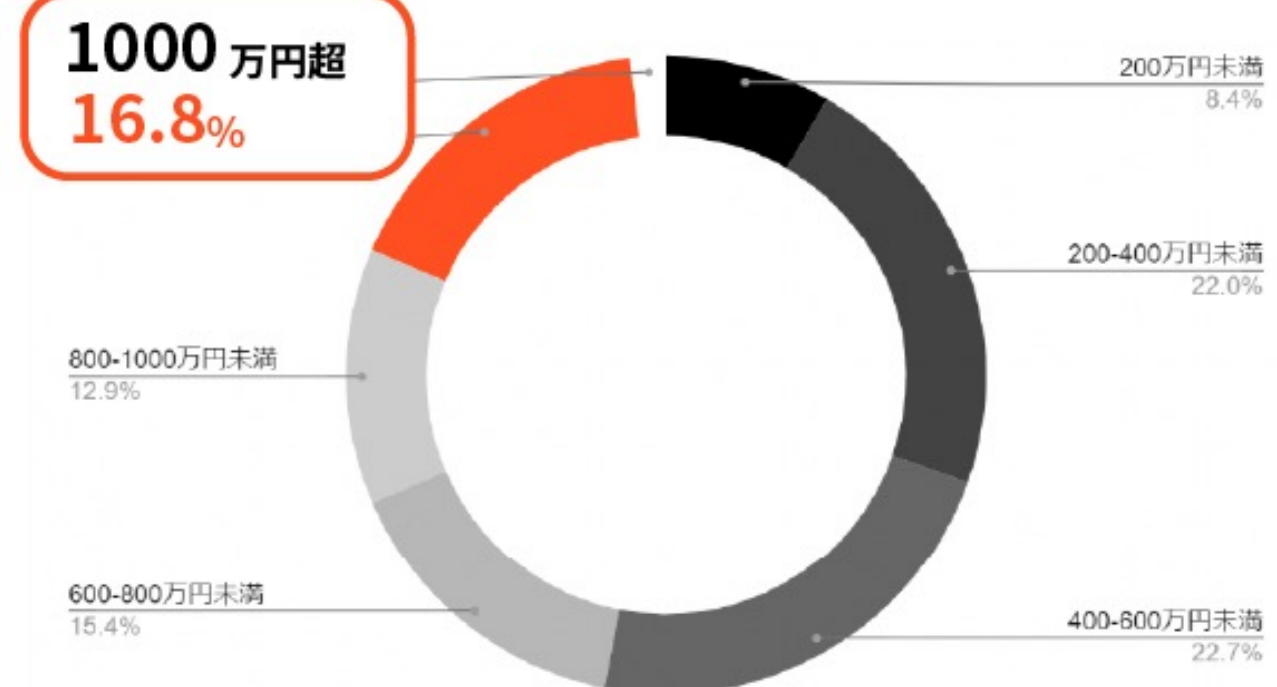
雇用

1年を通じて勤務した給与所得者の年収分布 (※1)



フリーランス

就業時間 140 時間以上のフリーランスの年収分布 (※2)



雇用市場は少ないパイの奪い合い、一方「プロ人材」はまだ空きがある個人が多い

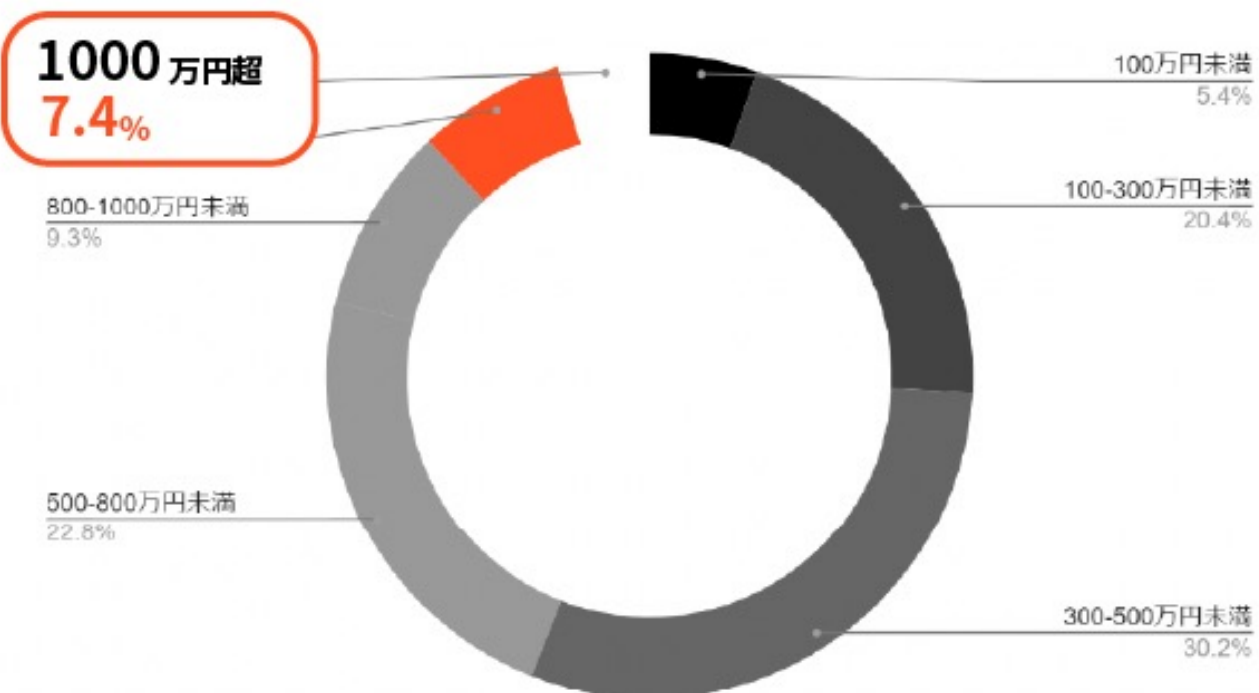
優秀な人材の流れ②

※1 出典「フリーランス白書2018」(一般社団法人プロフェッショナル&パラレルキャリア フリーランス協会)
※2 出典「フリーランス白書2020」(一般社団法人プロフェッショナル&パラレルキャリア フリーランス協会)

フリーランスの年収1000万円以上の層は、2018年から2020年の2年間で「2倍以上」に

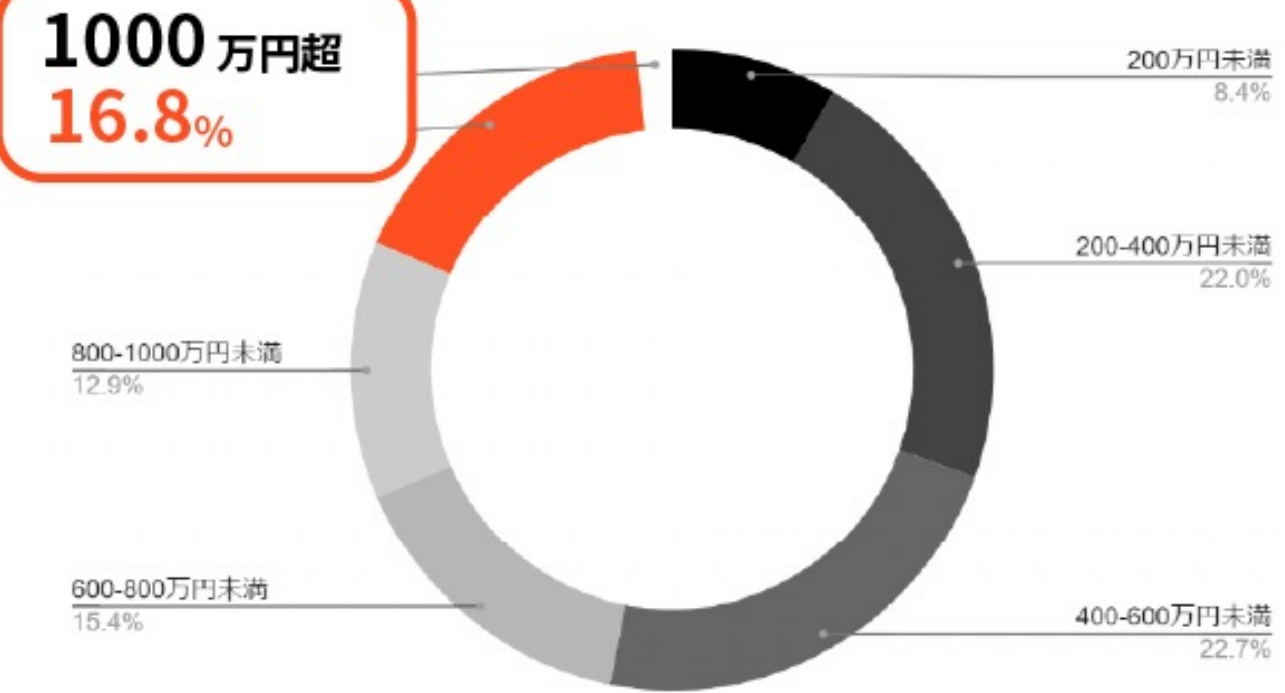
2018 年

1年を通じて勤務した給与所得者の年収分布 (※1)



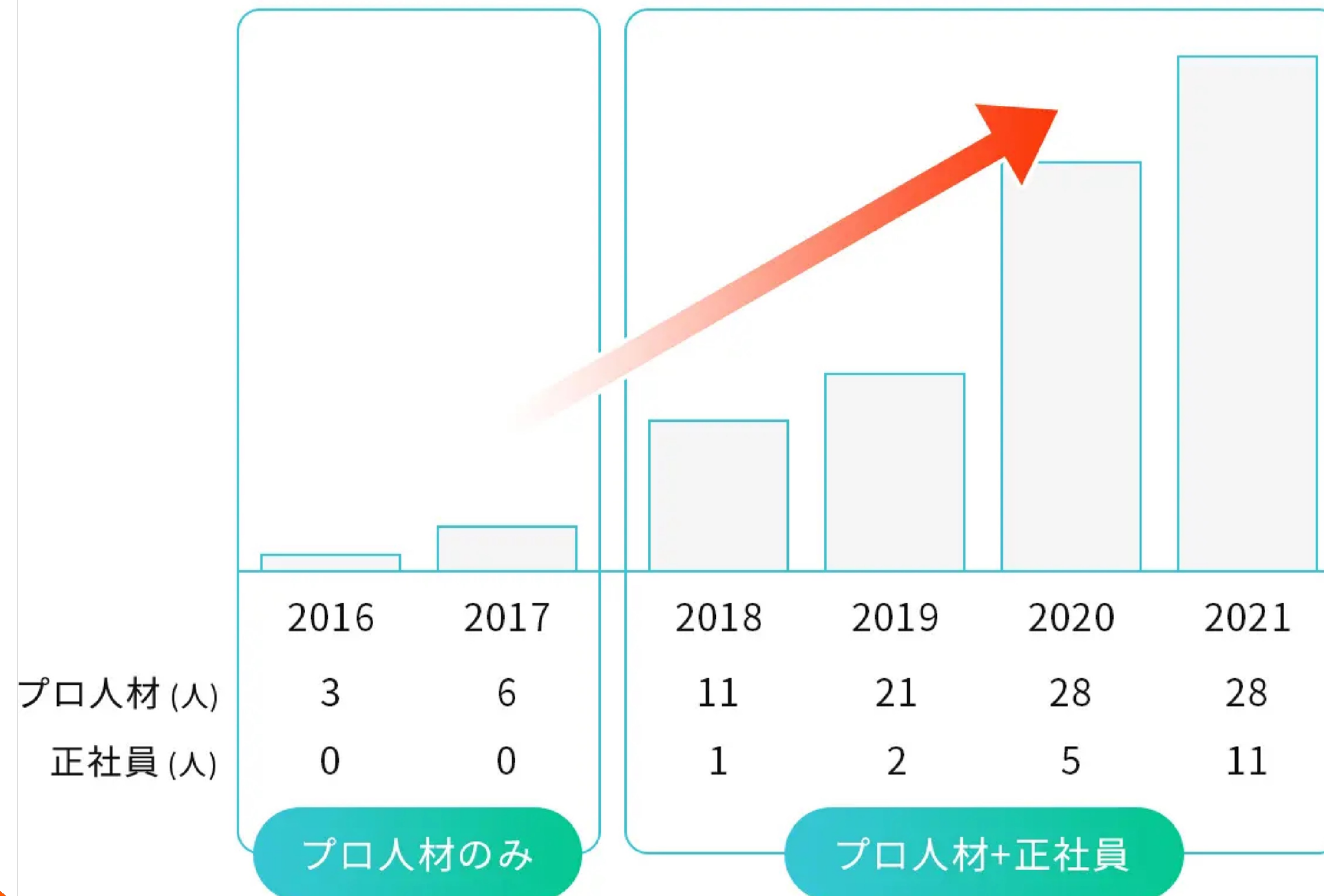
2020 年

就業時間 140 時間以上のフリーランスの年収分布 (※2)



プロ人材を中心とした組織づくりで4年で売上約40倍

自社でもプロ人材を活用し
売上げは**4**年で**約40**倍に成長

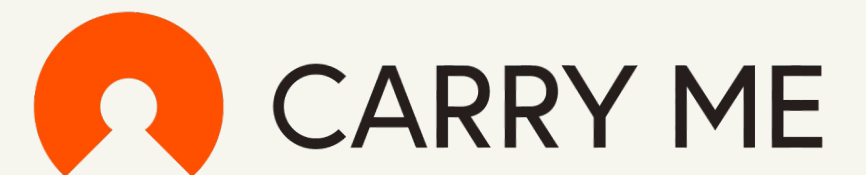


複利のチームを作るプロ人材活用 5 パターン

- ① 専門性の高い業務をピンポイントで依頼
- ② 大型プロジェクトのPLとしてアサイン
- ③ 社員の育成・チームの立ち上げ
- ④ 新規事業のリーダーとしてアサイン
- ⑤ コアメンバーとして組織の中心的メンバーに

活用パターン1

専門性の高い業務を
ピンポイントで依頼



ビジネス界にもプロ契約を

SNS運用でアサインしているプロ人材

SNS運用のプロ



スタートアップ企業で取締役、
CMO（最高マーケティング責任者）などを歴任。

特にソーシャルメディアマーケティングを専門とし、
200以上のSNSアカウントを運用、100以上のPR案件を手掛ける。
中国領域の知見を活かし、社内広報チームの立ち上げ、タレントの中国
展開の推進、クライアントのSNSアカウント運用やSNSアカウント運用
システムの開発やデータ解析等、幅広く担当する傍ら、複数の企業の
SNS運用や広報などの業務を請け負う。

担当業務

Twitterアカウント立ち上げ・運用、フォロワー増加施策+イベント集客

Twitter公式アカウントを2018年に開設・運用スタート



仕事が舞い込むプロになる
週1のプロジェクトからCXO案件まで



フォロー

キャリーミー
@carryme_tw

【ビジネス界にもプロ契約を】をコンセプトに、週1回〜の出社やプロジェクトベースで企業と個人をマッチングする【キャリーミー】の公式Twitterアカウントです。[#広報](#) [#PR](#) [#デジタルマーケティング](#) [#法人営業](#) などの分野を中心に10,000名以上のプロが登録中。本田圭佑氏がアンバサダーとして就任。

carryme.jp 2017年5月からTwitterを利用しています

1.2万 フォロー中 1.2万 フォロワー



キャリーミー @carryme_tw · 4月19日

【特設サイトOPEN!】タクシーCMの公開に合わせて、本田圭佑氏とキャリーミー代表大澤との対談特設サイトをOPEN!
プロとして必要なこと、成果を上げる人の特徴など、これからの働き方について本田氏と大澤が語り合います!
第一弾は公開中! 毎週月曜日に1本ずつ公開していきますので楽しみに



2

9

152



SNS運用でアサインしているプロ人材

※2022年11月13日時点のデータ（運用期間：2022/10/01～2022/11/13）

合計インプレッション数
(リーチ数)

832,107

プロフィールアクセス数

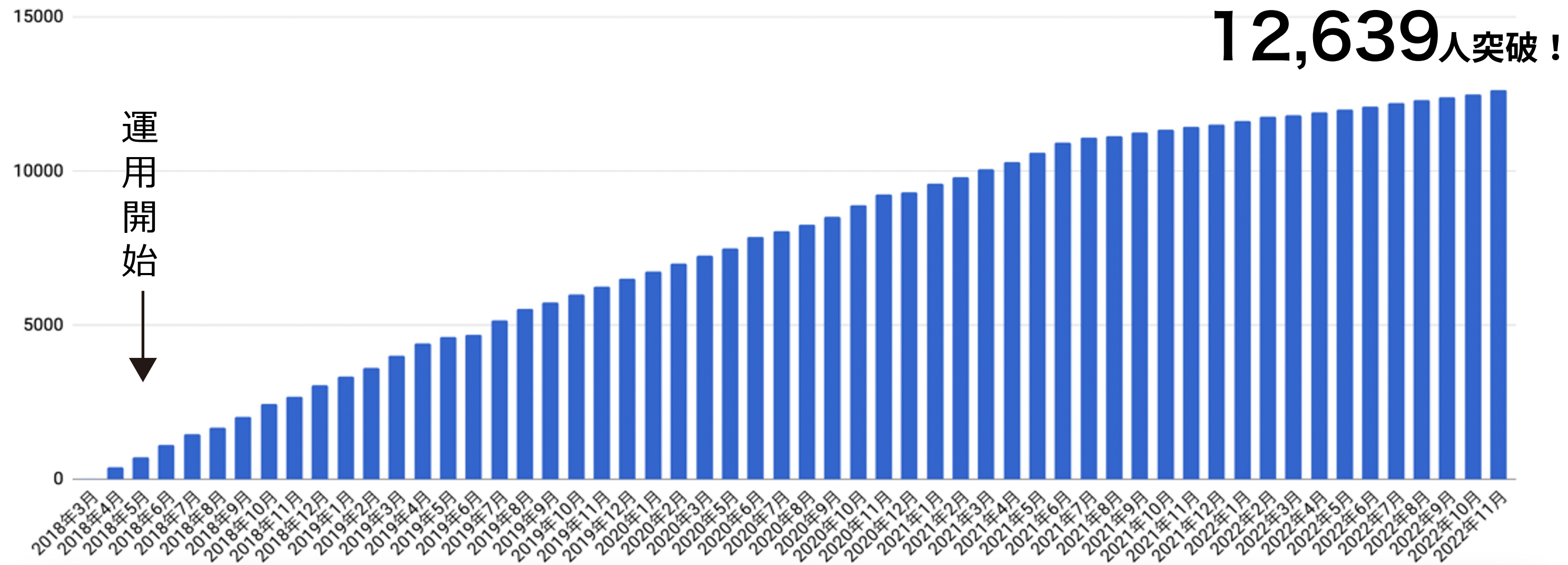
4,803

合計いいね数

109

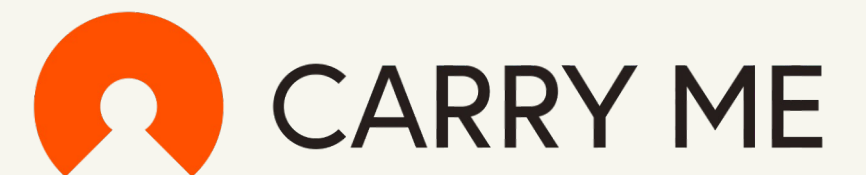
合計リツイート数

6



活用パターン2

大型プロジェクトの PLとしてアサイン



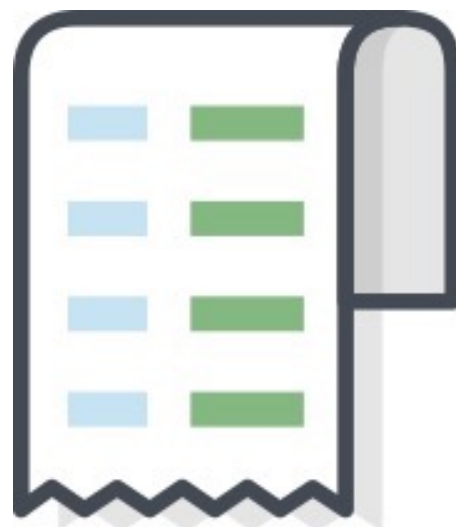
ビジネス界にもプロ契約を

当時の状況

01

サービスコピー決定 「ビジネス界にもプロ契約を」

実際使用するコピー自体は完成したものの
そのコピーの発信の仕方がわからない



02

B向けの認知獲得に 効果的なPR施策がわからない

個人向けに認知は順調に拡大するものの
法人に対してのアプローチが取れない



03

TVCMや新聞広告を 打つような大きな予算はない

TV CMや新聞広告はやりたいものの
予算の関係上行動に移すことが
できない



「プロ契約」を企業に広めたいけれど、方法がわからない！

PR戦略でアサインしているプロ人材

電通出身。テレビ局担当を経て、
コミュニケーションプランナー/PRプランナーとして活動を開始。

PR戦略のプロ



PRを起点としたコミュニケーションプランニング、PR、
プロモーションを得意とする。独立後は、電通との業務委託契約を続けながら、
直接、法人企業とも業務委託契約を行い、コミュニケーション戦略やPR/プロ
モーション戦略の策定、企画、実施を行っている。

国内最高峰の広告賞であるACCのPR部門のほか、国内外数十のアワードを受賞。

担当業務

PR戦略・カンファレンス企画・PR代理店のディレクション

プロジェクトの役割分担・進め方



自社
協賛企業集め,登壇者セッティング,コンテンツの用意



プロ人材
企画:PJチームのアサイン
(代理店・ADなど)



PR代理店
準備のディレクション,
当日の進行・撮影メディアリレーション

協賛企業集め 50社を目標

商談

テレアポ

声かけ

既存顧客

2021年1月「プロ採用元年」の幕開けを宣言しプロジェクトがローンチします

[プロ契約を日本に] プロジェクトご協力をお願い

キックオフカンファレンス実施概要

日時：2021年1月下旬

会場：ベクトルスタジオ（赤坂ガーデンシティ18F）

主催：キャリアミー（株式会社Piece to Peace）

登壇：弊社代表、登壇企業、有識者

形式：オフライン（登壇者）／オンライン

媒体：TV、新聞、雑誌、WEB

※出資者・アンバサダーの本田圭佑氏もビデオメッセージで登場

2021年1月
プロジェクト発表
カンファレンスで
賛同企業様と案件を発表



2021年1～2月
求人・面談期間
特設サイトから
プロ人材が応募

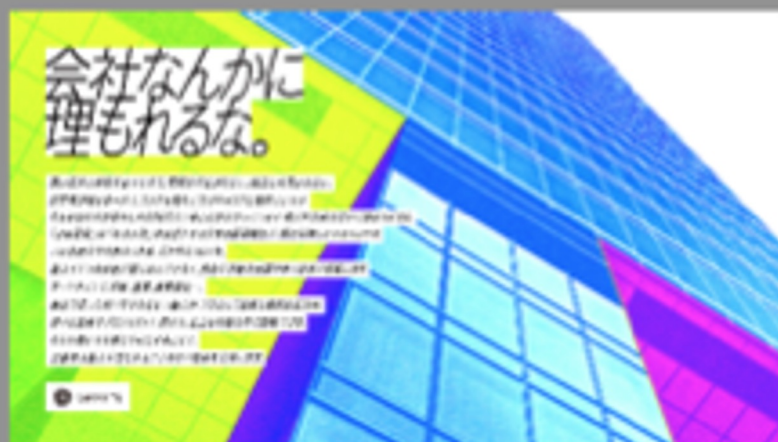


2021年3月
採用結果発表
賛同企業の採用結果を
WEBやニュースで発表



2021年1月
プロ人材ポスト公開

日本の企業にプロ契約を
プロジェクト 発足



53社の賛同企業

2021年1～2月
応募期間

特設サイトから
プロ人材が応募



プロ人材

2021年3月
結果発表

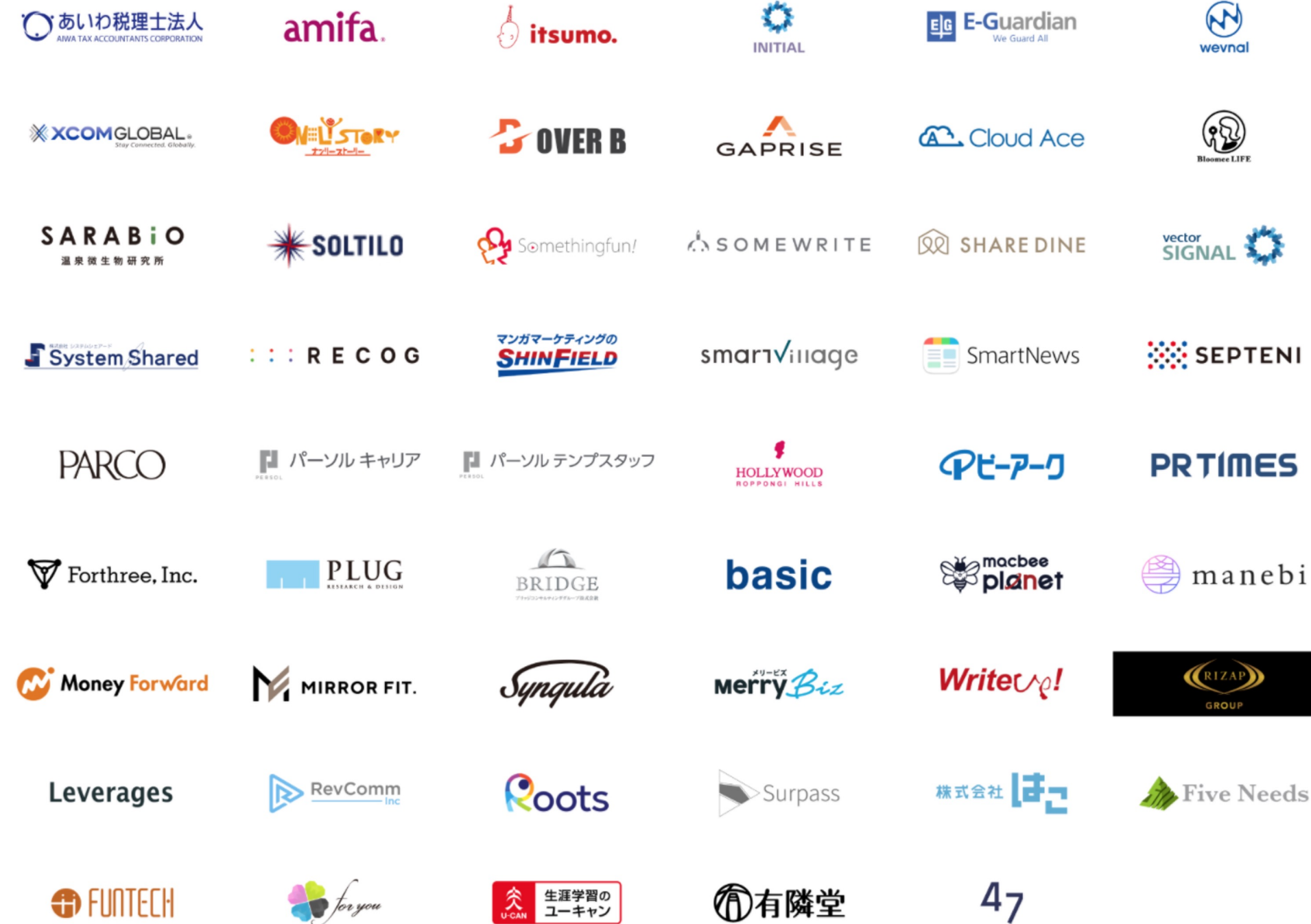
企業とプロ人材が
マッチング



業務開始

協賛企業53社（ロゴの提供、プロ人材の求人への提出）

賛同企業



当日の取材・後日取材含め1億円以上の効果（広告換算）

結果： 75媒体以上掲載



news every

（日本テレビ）1月26日放送



Abema Prime

（Abema TV）1月26日放送



日本経済新聞

1月29日掲載



協賛企業のうち17案件成約、実利で黒字化

成約

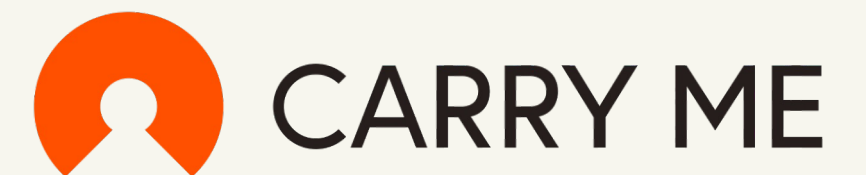
17 案件 / 53 社中

登録者

330% UP

活用パターン3

社員の育成 チームの立ち上げ



ビジネス界にもプロ契約を

社員の育成・チーム① 広告運用

広告代理店との折衷・広告用クリエイティブのディレクション、
LPOを行い、CPAを既存の1/3、CVR200%に

広告運用のプロ



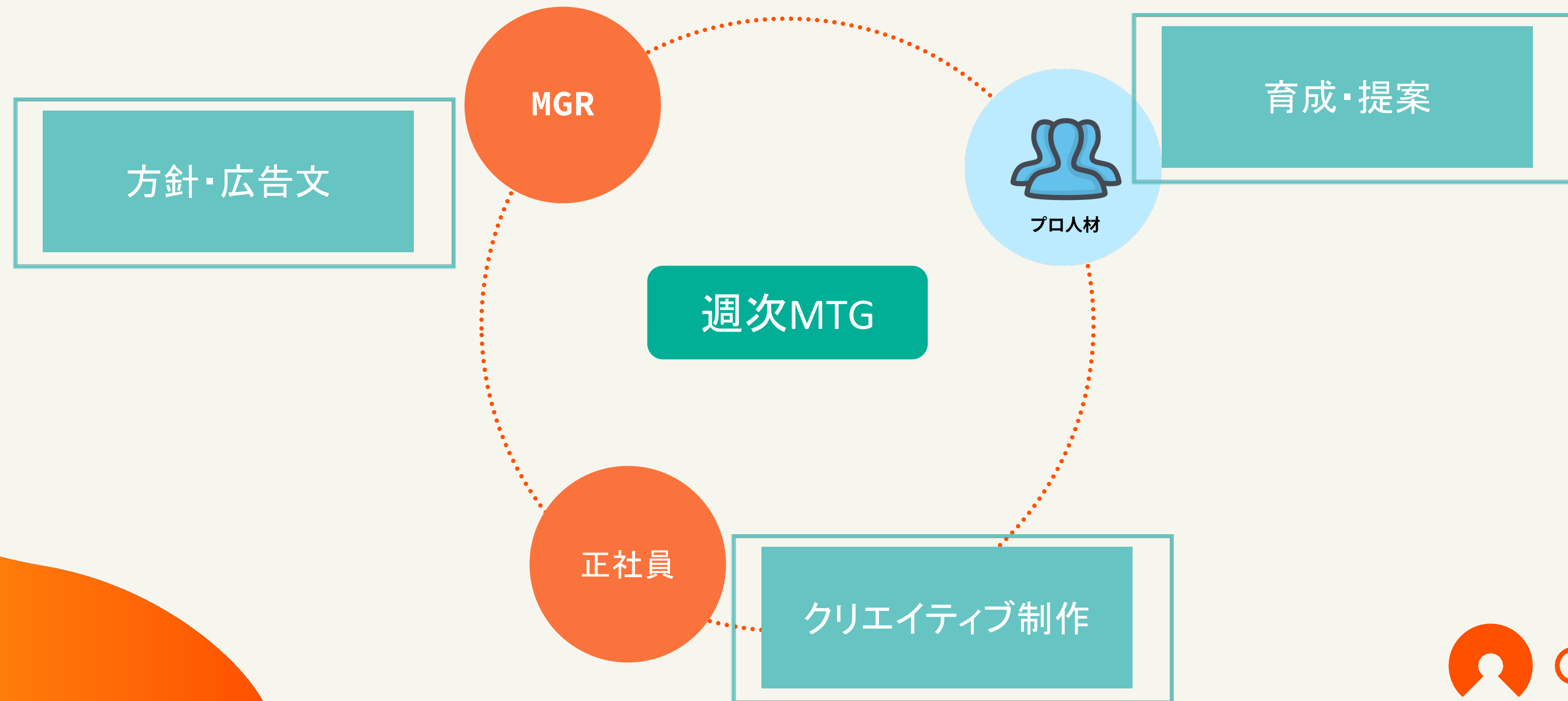
大手人材派遣会社の採用部門にてグループ会社含む5社のWEB広告の担当者として約2年間従事。広告代理店との折衷・広告用クリエイティブのディレクション、LPOを行い、CPAを既存の1/3、CVR200%に。最終的に広告内製化を確立、未経験者をWEB運用者に育成する体制を整える。その後業務委託として総合代理店、美容サロン等BtoB/BtoCの広告運用・LPO・SEOディレクションを手がける。

担当業務

Google・SNS広告の運用＋バナーやLPO改善提案 + メンバー育成

社員の育成・チーム 広告運用のチーム体制

方針・予算に沿って、クリエイティブ制作・ABテストなど高速でPDCAを回し、内製化を実現



制作バナー



マーケ
優秀な

「ふつう」の採用から
抜け出したい方以外は
押さないでください!!



採用難卒業証書

あなたは
正社員採用難を
業務委託活用で解決し
事業成長・売上UPまで
達成したことを証する。



採用の常識を覆して
ごめんなさい。

CARRY ME



最短3日でご紹介 報酬交渉もお任せ

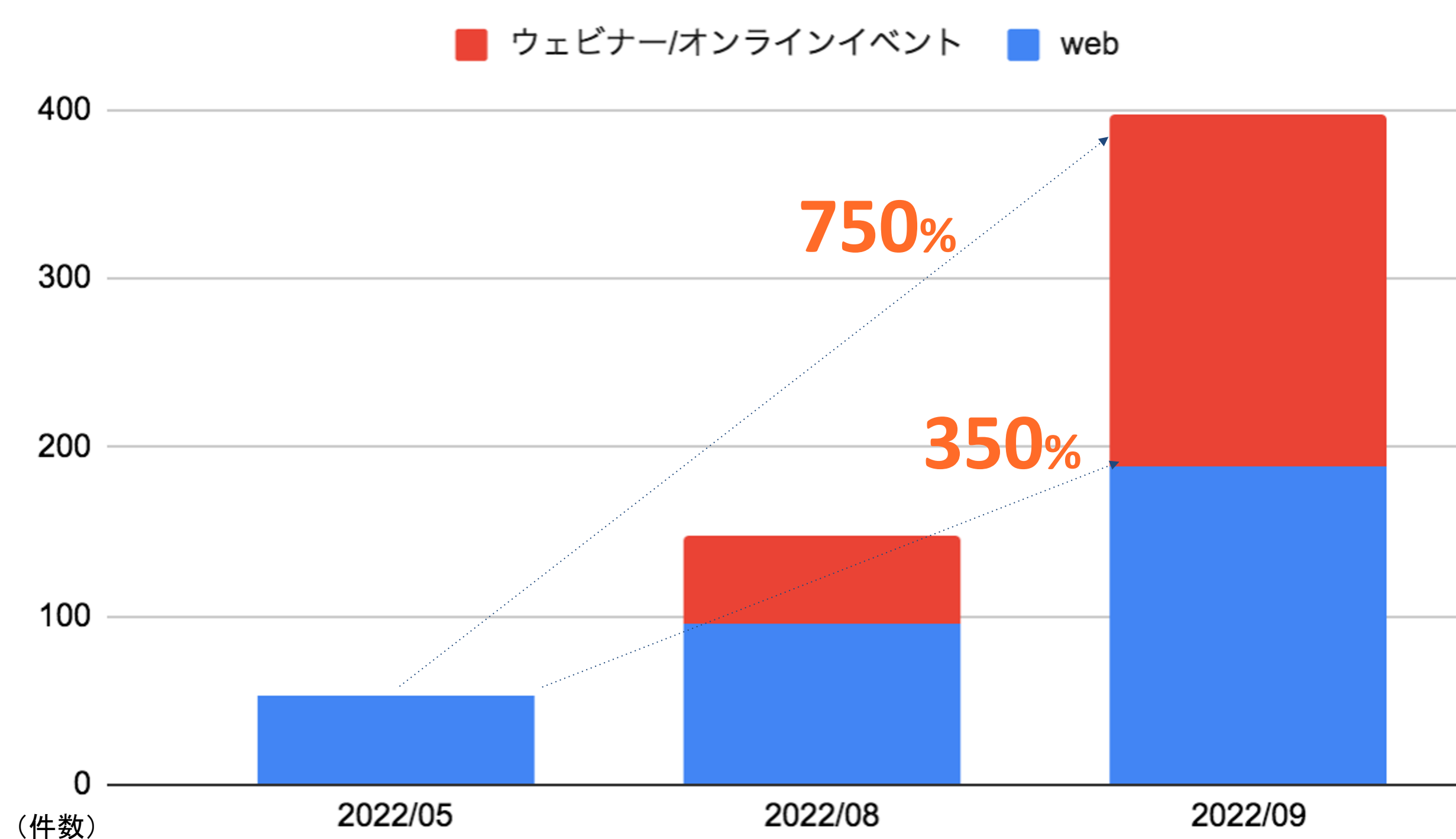
専任キャリアアドバイザーの面談でプロを厳選



今すぐ無料相談! ➤

4ヶ月のリード獲得推移

流入経路別リード獲得推移



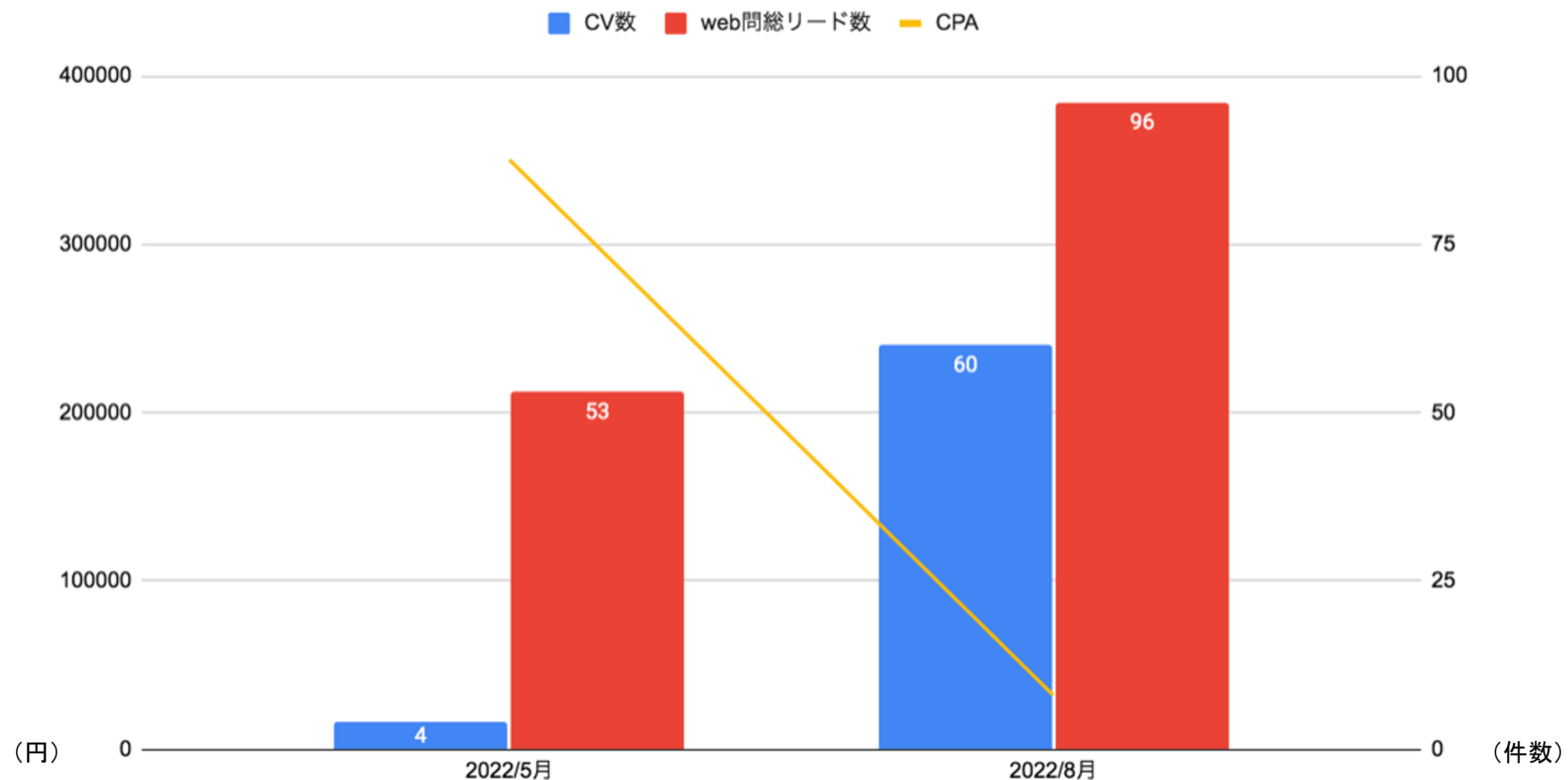
4ヶ月でWeb経由の
お問い合わせ 350%

ウェビナー・イベント経由の
リードを含めると、
4ヶ月で750%

動画広告施策にも効果あり

動画によるリード獲得数15倍、CPA1/10に

動画広告結果比較（Facebook広告+YouTube広告 ※アトリビューション含む）



2020年11月の状況

01

インサイドセールス部署
立ち上げのノウハウがない

メンバーにインサイドセールス立ち上げの
経験者がおらず、ノウハウがない



02

正社員で優秀な人材を
採用する資金がない

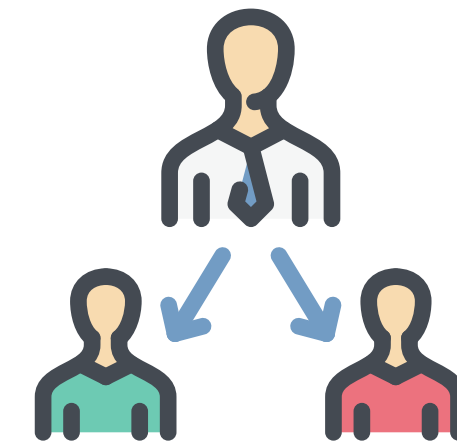
正社員市場が加熱しており、採用リソースや
採用資金が足りず、苦戦していた



03

若手社員を育成する
リソース不足

若手を採用できたのだが、
育成に欠けるリソースもノウハウもなかった



プロ人材を1名活用

②インサイドセールス チーム立ち上げ・育成でアサインしたプロ人材

累計60社以上の急成長ベンチャー企業の組織人事戦略に関わる IS チーム立ち上げのプロ

IS立ち上げのプロ



早稲田大学卒業後、Dell Technologiesを経てビズリーチに入社し、累計300社以上の企業の採用戦略・実行をサポート。

導入社数全国上位0.06%を維持。全社表彰2度・部門表彰8度獲得。

その後、エグゼクティブ・コーチングファームにてCHROを経て、独立。

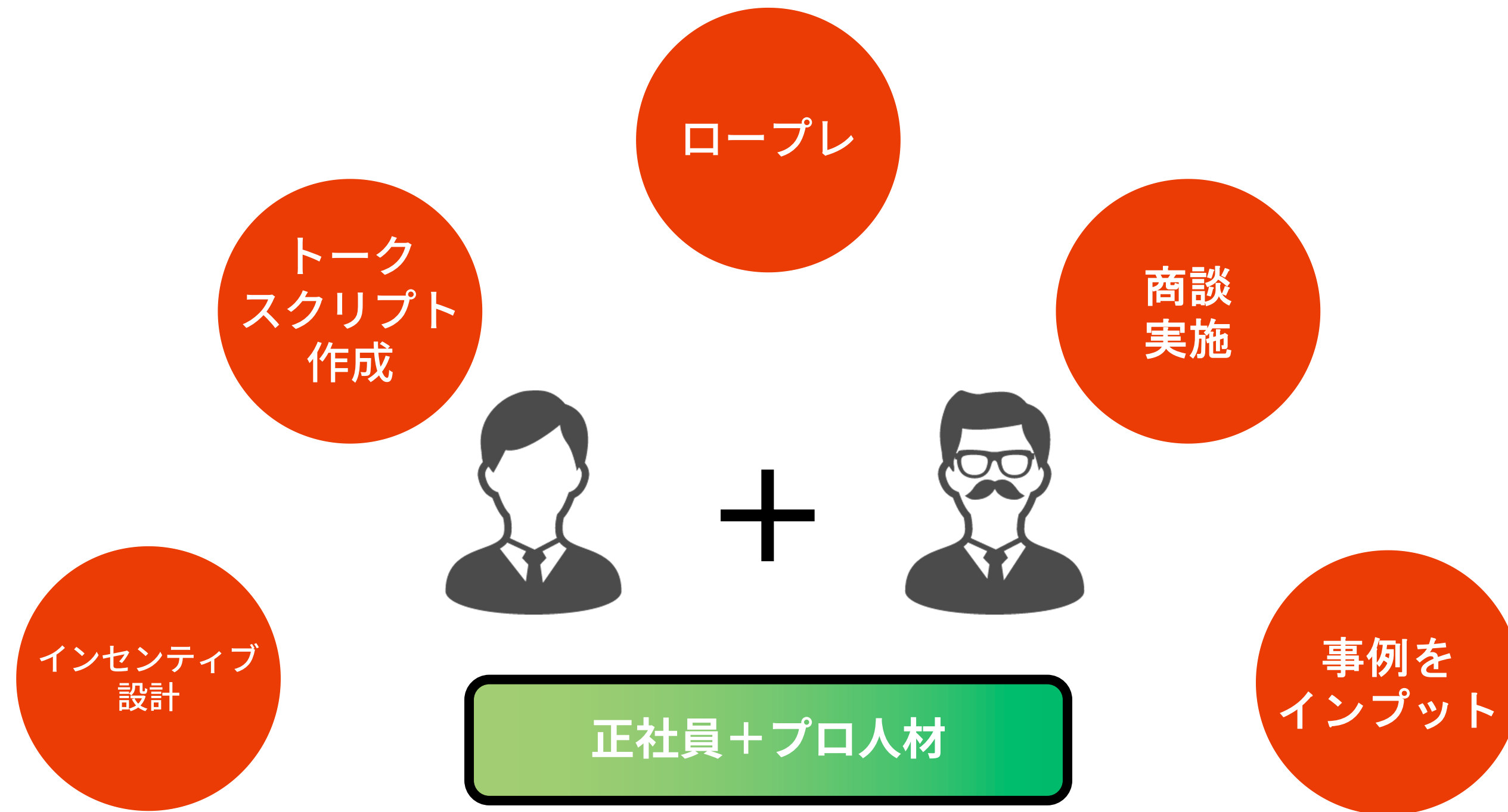
独立後、累計60社以上の急成長ベンチャー企業の組織人事戦略に関わる。

担当業務

ISチーム立ち上げ/インターン採用/営業組織戦略

正社員＋プロ人材でチームづくり

正社員＋プロ人材でチームの成長を促進



インターン生の育成→採用

結果

既存施策と比較してアウトバウンドからのCPAは1/4。それだけでなく、インターンから優秀な学生を2名正社員として採用することができた。

CPA1/4以下に

広告運用、
メディアからの
経由CVの
CPA > 40000円

アウトバウンド
アプローチを開始

約 **75%**
CPAを低減

アウトバウンド経由の
商談獲得単価=10,000円

アポ数が255%に

1月の
アポ数41件

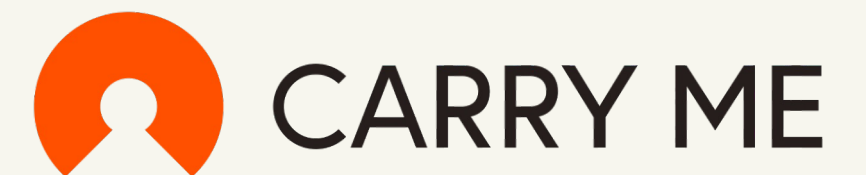
プロ人材による

インターンの**育成**により

アポ数(5月)
255%
(109件)

活用パターン4

新規事業の リーダーとしてアサイン



ビジネス界にもプロ契約を

新規事業でアサインしたプロ人材

楽天株式会社でパッケージメディアのMDを経験後、複数のスタートアップ企業で経営層として活躍。

新規事業のプロ



「越境EC」領域ではマーケティング、中国アリババなどとのアライアンスを実施。「デジタルマーケティング」領域では、広告代理店と協業して企業のマーケティング戦略から実行を実施。Newspicksピッカーの「広告・マーケティング」担当。

担当業務

新規事業立ち上げ/全体ディレクション

プロ人材とつくる新規事業

アイデア 収集



- ・有識者としてのヒアリング
- ・ディスカッション
- ・PLの担当

事業計画



- ・有識者としてのヒアリング
- ・ディスカッション
- ・PLの担当

事業 立ち上げ



- ・有識者としてのヒアリング
- ・ディスカッション
- ・PLの担当

事業検証 サービス改善



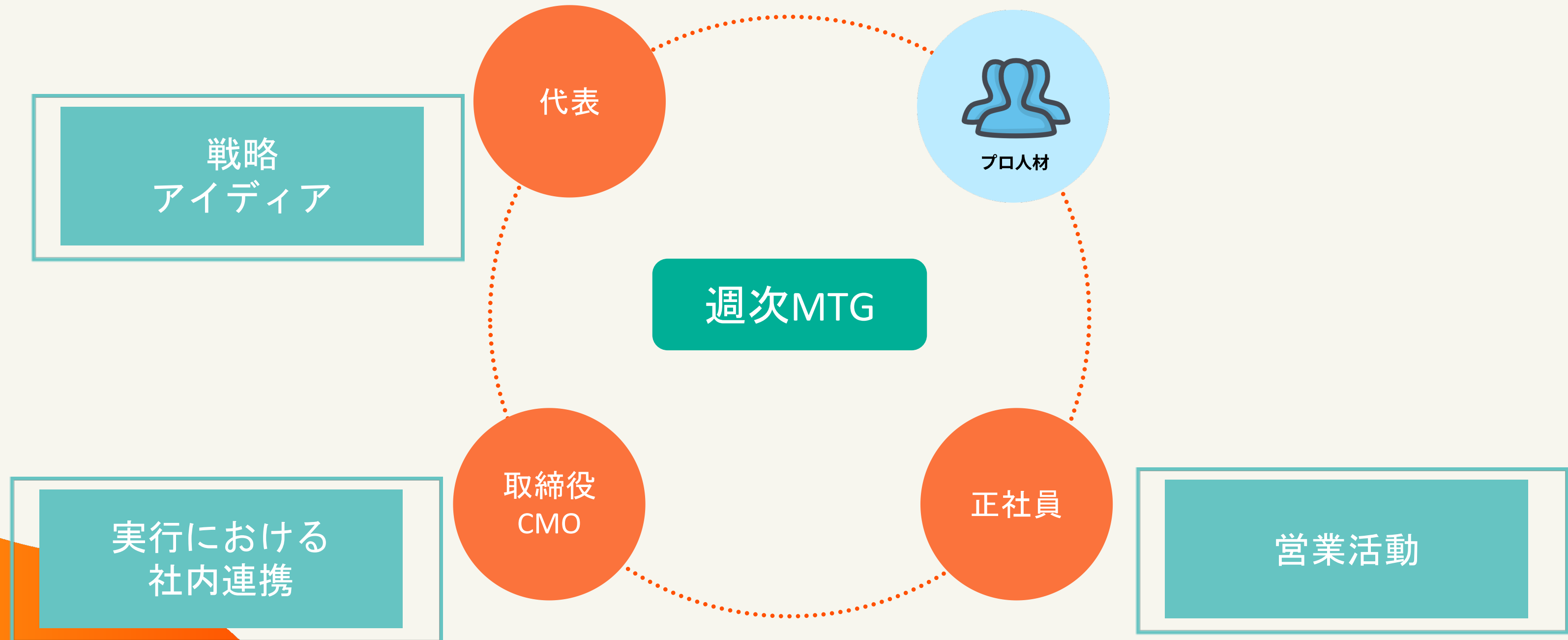
- ・有識者としてのヒアリング
- ・ディスカッション
- ・PLの担当

事業拡大

約3ヶ月

新規事業のチーム体制

毎週MTGしながら事業検証→改善のサイクルをスピーディーに



活用パターン5

コアメンバーとして
組織の中核メンバーに



ビジネス界にもプロ契約を



取締役CMO

毛利 優子

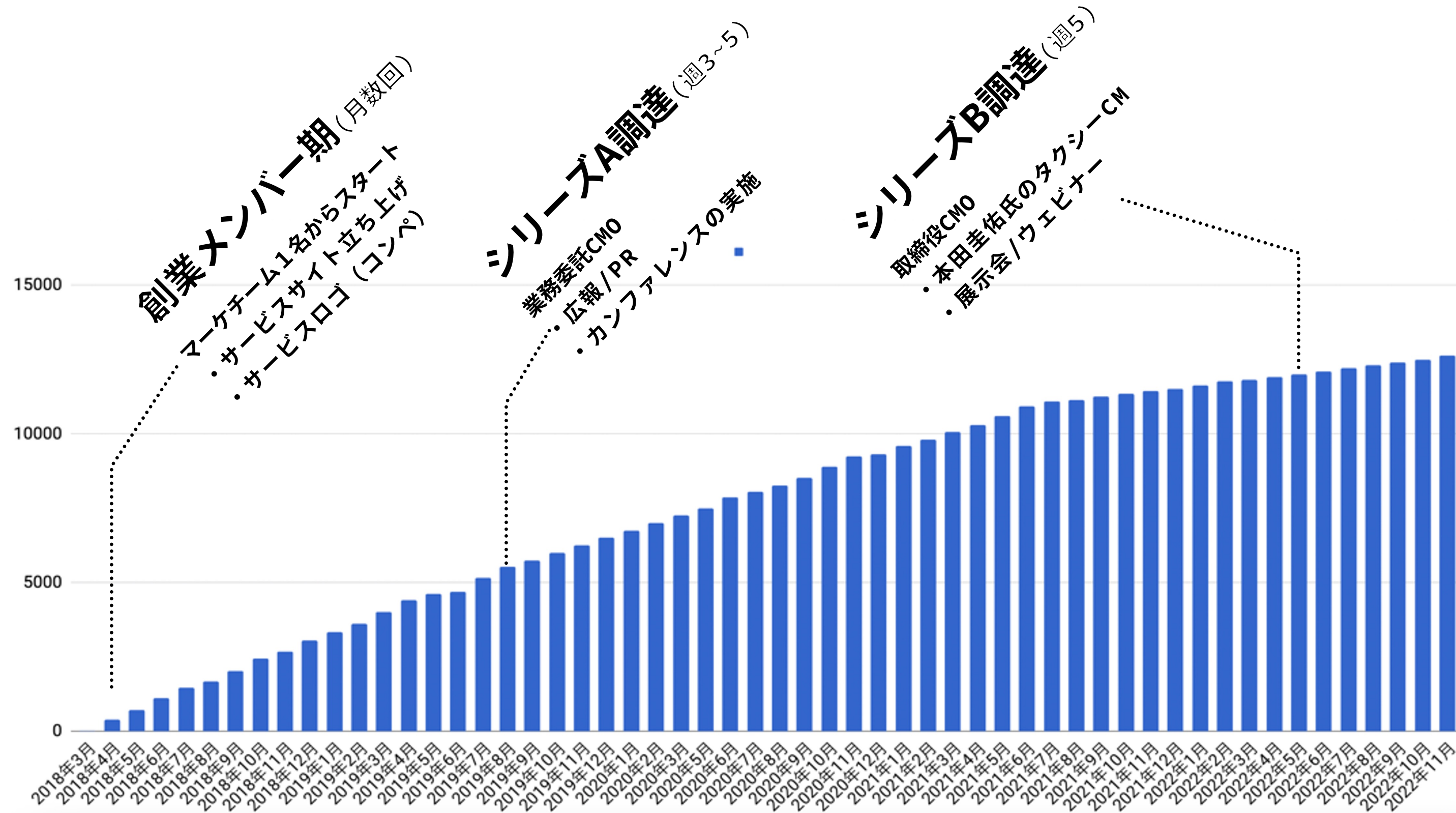
立教大学在学中に結婚・長男を出産し、卒業後EY新日本有限責任監査法人へ入所。EY140カ国で実施するグローバル会長賞の選定や従業員調査のプロジェクトで日本エリアのPMを担当。

独立後は女性のキャリア・働き方に関する情報を書籍やメディアで発信する他、企業で講演なども行う。

キャリーミー事業の創業時からマーケティングを担当し、広告費ゼロでプロ人材1万人を集客し、プロ人材が9割を占める広報マーケティングチームを運営。

創業メンバー→業務委託CMO→取締役（7年）

※2022年11月13日時点のデータ（運用期間：2022/10/01～2022/11/13）



ビジョン・ミッションの共感度が高いプロ人材をコアメンバーへ



契約期間：5年半
稼働：単発→週4～5

ライター

リーダー

マーケ
マネージャー

業務の幅を広げてマーケティングチームのマネージャーに就任



契約期間：2年
稼働：月2→週2～3

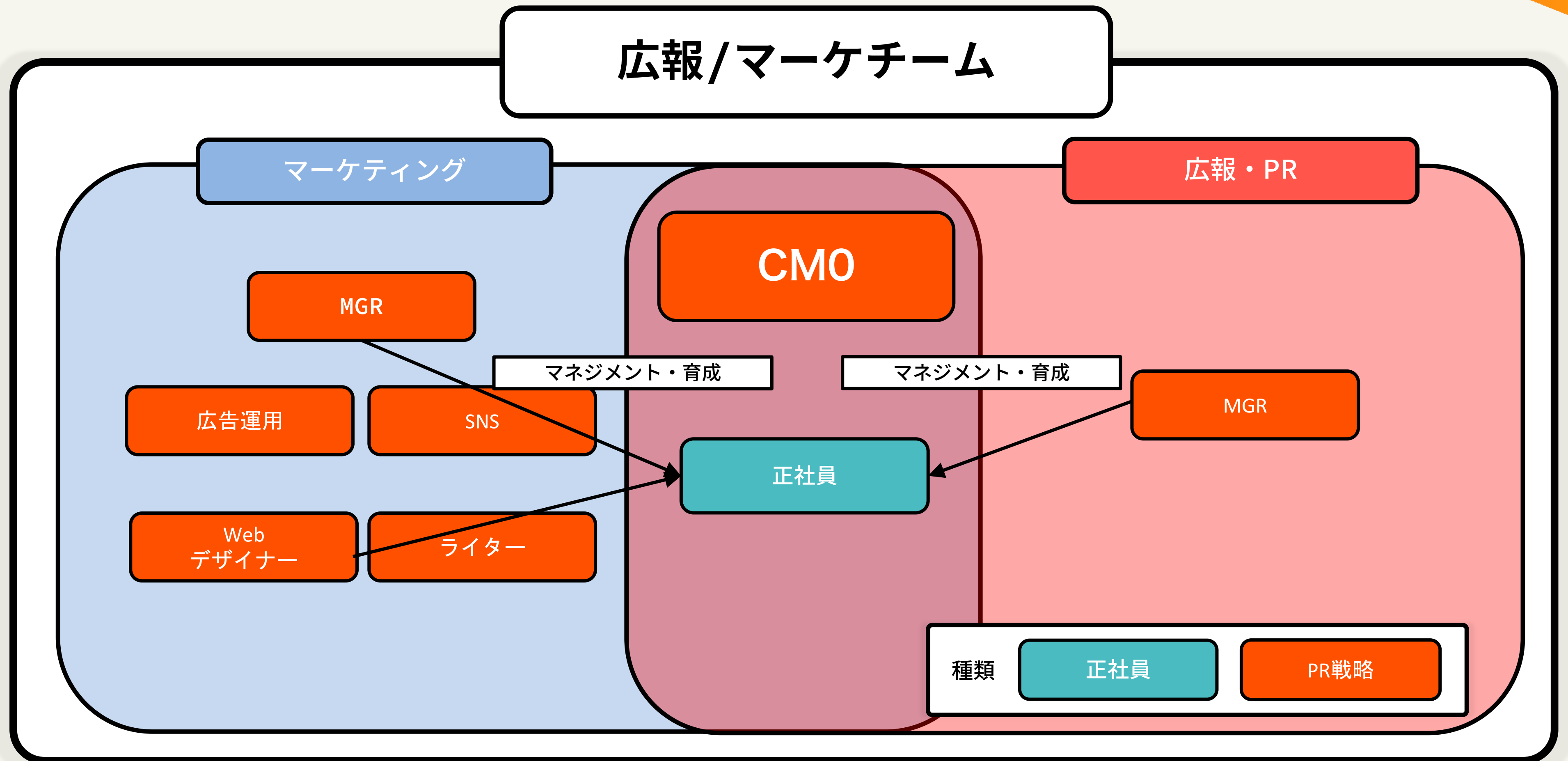
オウンド
メディア

社内広報

広報
マネージャー

社内だけでなく社外の広報のマネージャーとして活躍

キャリアミートの広報/マーケチームはプロ人材7名×正社員1名



「複利」のチームを作るプロ人材活用5つのメリット

プロ人材活用の
5つメリット

- 1 多様化・高度化する施策において各分野のプロに依頼できる
- 2 採用にかかる手間・時間的コストを圧倒的に削減（最短1週間）
- 3 必要な時に、必要なボリュームで依頼できる
- 4 外注とは異なり、育成も可能
スキル・ノウハウを社内の資産にできる
- 5 ビジョン・バリューにあうプロ人材をコアメンバーにできる

ご静聴ありがとうございました！

アンケートご回答いただいた方には、
本日の資料、各分野のプロ人材集を
お渡しさせていただきます！

本日の資料



プロ人材リスト



