

中堅・中小企業も ゼロからできる！ 強いマーケ組織の つくりかた

～人材不足を突破する実践ノウハウ大公開～

9月24日(水) 10:00-11:00 ONLINE 



NTTドコモビジネス
グロースマーケティング推進室
吉田新太

キャリアミー/マーケティング部
三森 捷暉

キャリアミー/FSマネージャー
中本 翔也

NTTドコモビジネス × キャリアミー



広報/マーケティングリーダー

三森 捷暉

経歴:

香港と日本のハーフ。好きな映画は「燃えよドラゴン」「酔拳2」

2021年: 新卒で株式会社 Piece to Peaceに入社

広報、デザイン業務、広報・マーケティングに従事。

カンファレンスやタクシー広告などマーケティング全般を担当

趣味:

卓球(シェーク裏裏攻撃型)



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

マーケティング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

実際に運用してみた所管 / 正社員 / 業務委託プロ / クラウドワークスの違い



①幅広い業務とコミットなら正社員

幅広い業務とコミットメントを任せるなら正社員。
社内とのつながりが強く持てるため、
複数部署との連動が必要なプロジェクトには必須の人材。

②依頼フォーマットがまとまっているなら クラウドワーカー

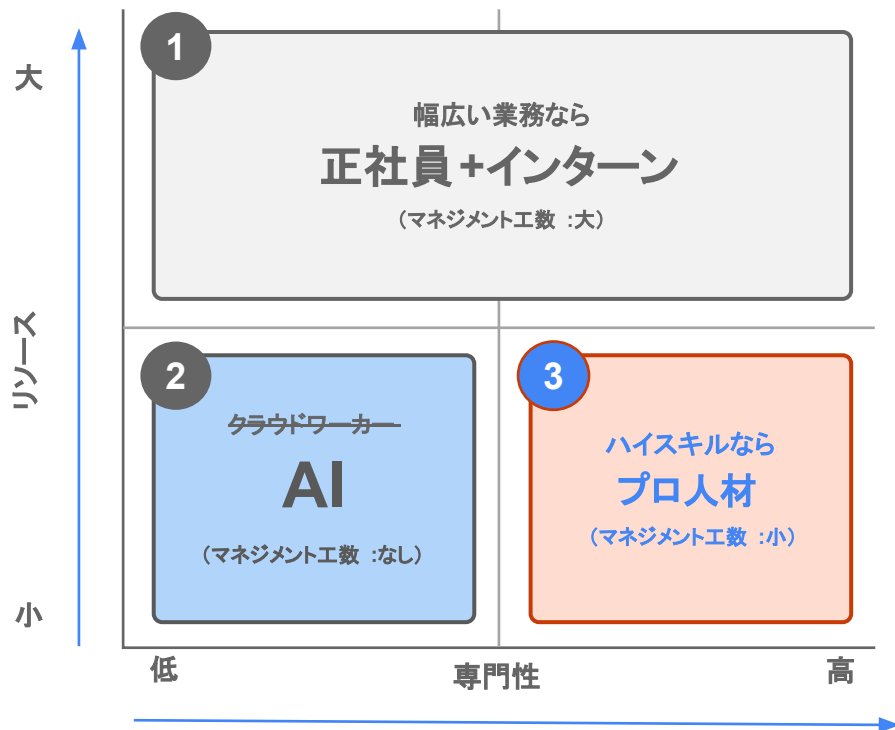
簡単に始められ、応募も集まりやすいものの
レベルがまちまちで意外と選定が難しい。
またプラットフォーム上での管理工数がかかるため、
依頼マニュアル等をしっかりまとめる必要がある

③ノウハウが必要ならプロ人材

キャリアミー

ノウハウが必要なもの(広告運用/MA構築/LINE構築など)を
依頼するのであれば、かなりオススメ。
成功事例をもとに、成功パターンを再現してもらうことができる。
ただ選定と金額交渉が難しいため、その部分は注意が必要。
※細かい注意点などは後述

おすすめ活用方法と AI活用のススメ



①正社員+インターン生でリソース部分を補充

手を動かさなければならないが、その部分をリソース+採用の役割でインターン生を活用。AIには担えない社内業務や、依頼業務などをおこなうことができる。

②AIに文字起こしやコンテンツ作成

ある程度形にすれば、AIでインタビューの文字起こしやコンテンツ作成/企画の洗い出しは可能。ライティング業務などもかなりの業務削減。

③ノウハウ/責任が伴うものプロ人材

キャリアミー

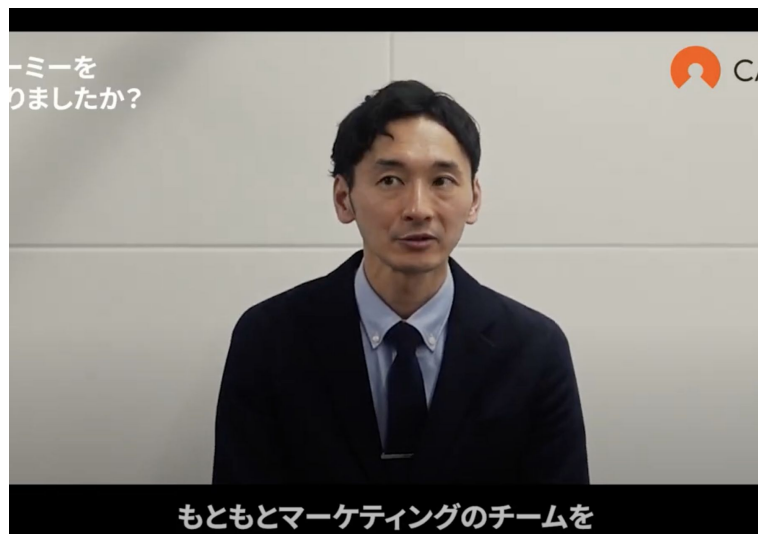
まだAIでは担えないツールの部分や、ノウハウ部分を任せる。また情報としての信頼性の部分や、施策ごとの戦略/戦術部分に関してプロを活用

CASES

AIの活用

プロ人材×AIでマーケティングとコンテンツ作成の両立が可能

事例動画の文字起こしや、施策リストのホワイトペーパーなどのコンテンツ作成を、プロ人材と組み合わせて行うことで
単純作業を省略しながら、マーケティングコンテンツの量産が可能



キャリーミーとは

CARRY ME

マーケティング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

実際に運用してみた所管 / 正社員 / 業務委託プロ / クラウドワークスの違い



①幅広い業務とコミットなら正社員

幅広い業務とコミットメントを任せるなら正社員。
社内とのつながりが強く持てるため、
複数部署との連動が必要なプロジェクトには必須の人材。

②依頼フォーマットがまとまっているなら クラウドワーカー

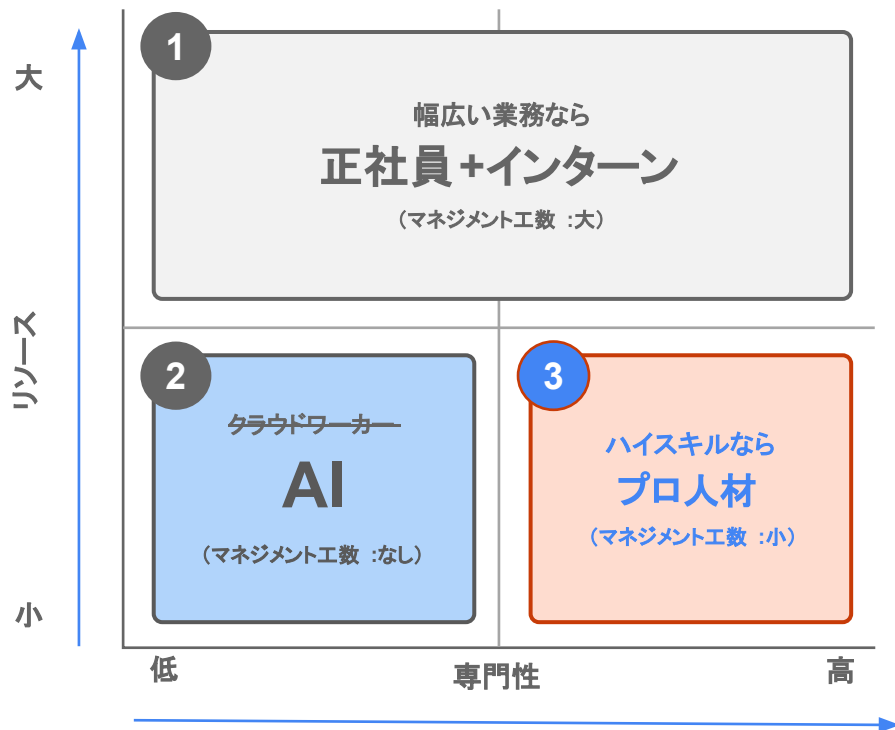
簡単に始められ、応募も集まりやすいものの
レベルがまちまちで意外と選定が難しい。
またプラットフォーム上での管理工数がかかるため、
依頼マニュアル等をしっかりまとめる必要がある

③ノウハウが必要ならプロ人材

キャリアミー

ノウハウが必要なもの(広告運用/MA構築/LINE構築など)を
依頼するのであれば、かなりオススメ。
成功事例をもとに、成功パターンを再現してもらうことができる。
ただ選定と金額交渉が難しいため、その部分は注意が必要。
※細かい注意点などは後述

おすすめ活用方法と AI活用のススメ



①正社員+インターン生でリソース部分を補充

手を動かさなければならないが、その部分をリソース+採用の役割でインターン生を活用。AIには担えない社内業務や、依頼業務などをおこなうことができる。

②AIに文字起こしやコンテンツ作成

ある程度形にすれば、AIでインタビューの文字起こしやコンテンツ作成/企画の洗い出しは可能。ライティング業務などもかなりの業務削減。

③ノウハウ/責任が伴うものプロ人材

キャリアミー

まだAIでは担えないツールの部分や、ノウハウ部分を任せる。また情報としての信頼性の部分や、施策ごとの戦略/戦術部分に関してプロを活用

人材とAIの役割

マーケティング人材の上流(戦略・企画部分)と下流(実務・オペレーション部分)は AIに代替できる



AI × プロ人材を活用いただくことで、少人数のチームでも効率的に施策を実行できスピーディに新しいチャレンジや改善を繰り返し、事業成長につなげられるようになります。

Point 01

作業工数の
大幅削減

×

Point 02

戦略精度
の向上

=

質の高い
施策を量産
できるように！

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。**



優秀なマーケターはなかなか採用できない ...

マーケティングチーム

正社員は

0名

+プロ人材で

広告含め、ほぼ全てインハウス運用



業務範囲

プロ人材のみで全て運営

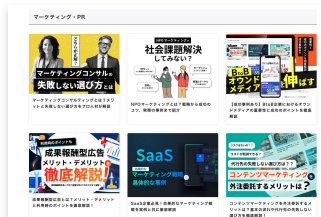
広告運用



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。

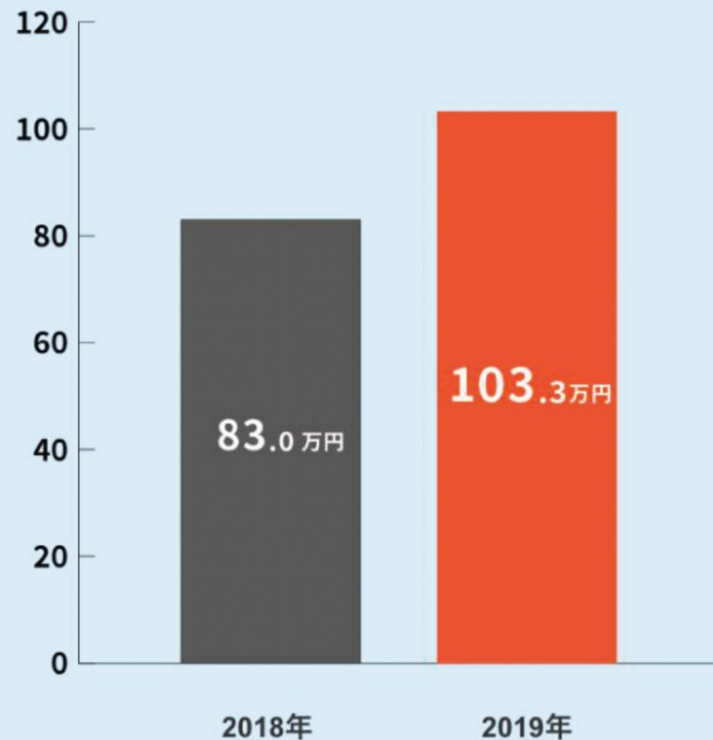


中途人材の採用コストは年々上昇傾向



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。

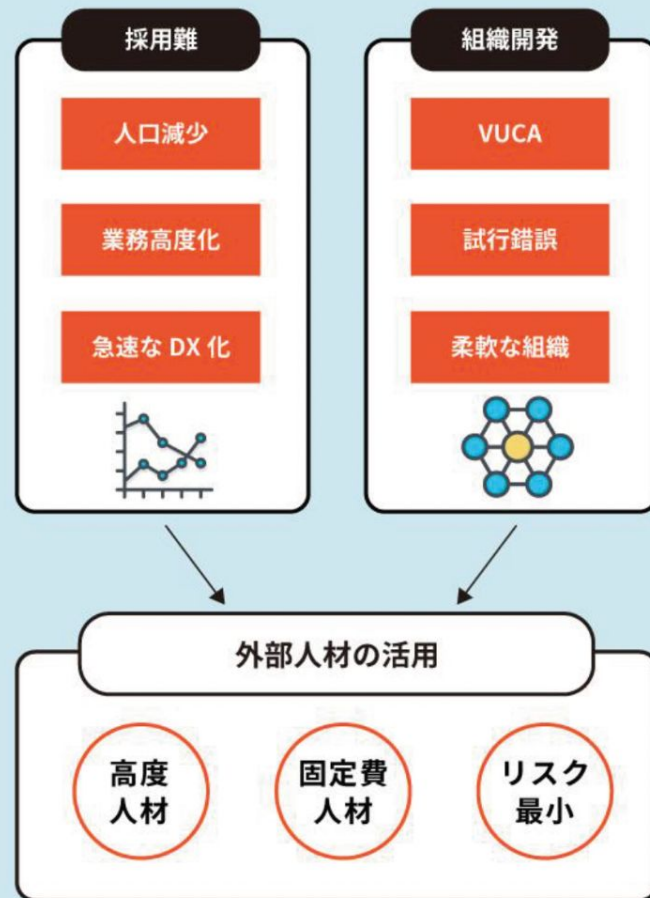


経済産業省でもプロ人材事業を展開



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



02 キャリーミーはどうしてタクシー広告を？

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

当時の状況

プロ人材は集まったけど ...
法人リードが足りない ...

当時の状況

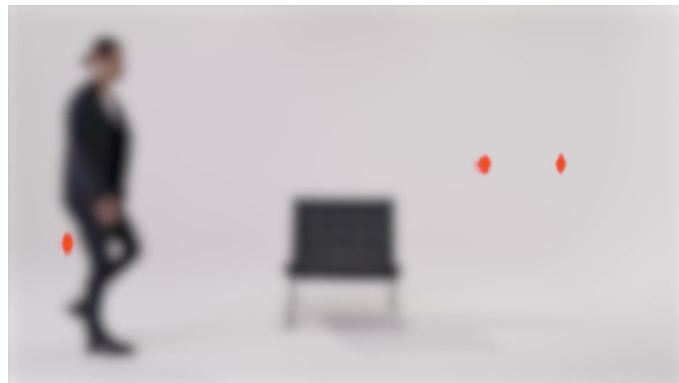
やっぱり時代は動画でしょ！

当時の状況

「なんか噂によると
タクシー広告がいーらしい」

当時の状況

念願のCM完成！！
これでバシバシ成約だ！！



当時の状況

訴求がまとまらない
納期間に合わない
あれ...効果出てなくね、
サイズ色々使いたい
構成変えたい...

当時の状況

訴求がまとまらない

納期間に合わない

しくじりまくっちゃっていました

サイズ色々使いたい

構成変えたい...

キャリーミー

しくじりPOINT

YouTubeを魔法だと思っている

よし！

タクシー広告だけでなく、

YouTube広告にも出稿してリード獲得しよっと！

結果

+ 〃 フィルタを追加		検索 分類 表示項目 レポート ダウンロード 展開 詳細 ▼													
☐	● 広告グループ	広告グループ ↓	平均インプ	インタラク:	インタラク:	平均費用	費用	表示回数	クリック数	コンバージョン:	コンバージョン:	コンバージョン:	コンバージョン:	平均クリッ	コンバージョン:
	合計: 現在のビューでアクティブなすべての広告グループ ②		¥ 1,117	2,685,053 クリック 数、回 (エン ゲージメン ト数)、再 生回数	5.60%	¥ 20	¥ 53,570,975	47,949,324	188,422	0.10%	7,828,453...	0.15	2,598.46	¥ 284	¥ 20,616
☐	● タクシーCM 効率的なリーチ - 2023-07-05	率的なリー	¥ 634	249,790 回 (エンゲ ージメント 数)	34.38%	¥ 2	¥ 460,409	726,545	2,165	0.00%	30,000.00	0.07	3.00	¥ 213	¥ 153,470
☐	● 10/28 (15秒)本田圭佑オレンジver	スポンシブ 画広告	¥ 261	86,756 回 (エンゲ ージメント 数)、再生 回数	10.62%	¥ 2	¥ 212,951	816,760	2,180	0.00%	1,000.00	0.00	1.00	¥ 98	¥ 212,951
☐	● 動画 コンバージョン - 2022-03-02	スポンシブ 画広告	¥ 412	1,873,341 回 (エンゲ ージメント 数)、再生 回数	9.29%	¥ 4	¥ 8,310,494	20,158,880	33,043	0.00%	250,000.00	0.03	62.00	¥ 252	¥ 134,040
☐	● 動画 コンバージョン - 2022-03-02  	スポンシブ 画広告	¥ 839	320,069 回 (エンゲ ージメント 数)、再生 回数	28.12%	¥ 3	¥ 954,546	1,138,060	6,124	0.00%	30,000.00	0.03	3.00	¥ 156	¥ 318,182
☐	● 25_02Webマーケティング (法人向け) - 動的広告グループ	動的広告	—	0	—	—	¥ 0	0	0	0.00%	0.00	0.00	0.00	—	¥ 0
☐	● 23_13プロシエ (法人向け) - 動的広告グループ	動的広告	¥ 23,639	4 クリック数	5.56%	¥ 426	¥ 1,702	72	4	0.00%	0.00	0.00	0.00	¥ 426	¥ 0

結果

最終的に、目標 CPA35,000円に対し



しくじりPOINT

1桁多い

結果

最終的に、目標 CPA35,000円に対し

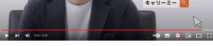
CPA 318,182円



キャリーミー

構成をとりあえず見直した！

本田さんは導入9秒のみ 残り21秒の構成を見直し

	ずば抜けて優秀なプロと個別に契約できる時代 しかも実務で圧倒的に成果にコミット そんなプロと契約したくないですか？		戦略だけでなく、実務まで担当 サービスの強み③
	キャリアミーは、 マーケティングプロ人材No.1！ サービスを一言で		最短翌日に御社に最適なマーケターをご推薦
	広告運用、SNS、ECなど1万人から選び放題 サービスの強み①		求人作成、スカウト、日程調整など面倒な業務もすべてお任せ 不安を取り除く
	戦略だけでなく、実務まで担当 サービスの強み②		マーケティングのプロ人材で売上を上げる
			プロ契約のキャリアミー アクションに促す

結果

最終的に、目標 CPA35,000円に対し

CPA 85,958円

しくじりPOINT

CPA下がったけど結局達成できず



改善

改善を重ねて、ようやく CPA8万円台に乗った

最初の **CPA318,182円**

→ なんとか下げるものの目標に届かず



改善方法

1番効果があったのは

クリエイティブの見直し



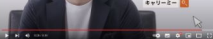
効果:悪い



効果: **良い**



本田さんは導入9秒のみ 残り21秒の構成を見直し

	ずば抜けて優秀なプロと個別に契約できる時代 しかも実務で圧倒的に成果にコミット そんなプロと契約したくないですか？		戦略だけでなく、実務まで担当 サービスの強み③
	キャリアミーは、 マーケティングプロ人材No.1！ サービスを一言で		最短翌日に御社に最適なマーケターをご推薦
	広告運用、SNS、ECなど1万人から選び放題 サービスの強み①		求人作成、スカウト、日程調整など面倒な業務もすべてお任せ 不安を取り除く
	戦略だけでなく、実務まで担当 サービスの強み②		マーケティングのプロ人材で売上を上げる
			プロ契約のキャリアミー アクションに促す

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
経験職種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
プロのキャリアミー

求人検索費 (マーケティング系)	採用事務費
10,000円/月	10,000円/月
20,000円/月	20,000円/月
30,000円/月	30,000円/月
40,000円/月	40,000円/月
50,000円/月	50,000円/月
60,000円/月	60,000円/月
70,000円/月	70,000円/月
80,000円/月	80,000円/月
90,000円/月	90,000円/月
100,000円/月	100,000円/月

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

週1回ずつの定例

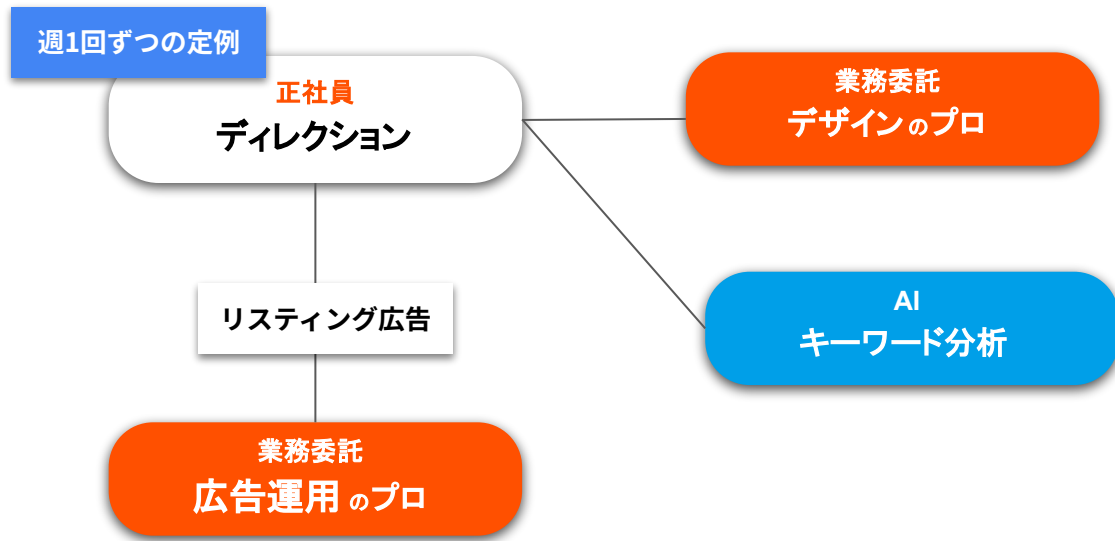
正社員
ディレクション

業務委託
デザインのプロ

リスティング広告

AI
キーワード分析

業務委託
広告運用のプロ



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 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

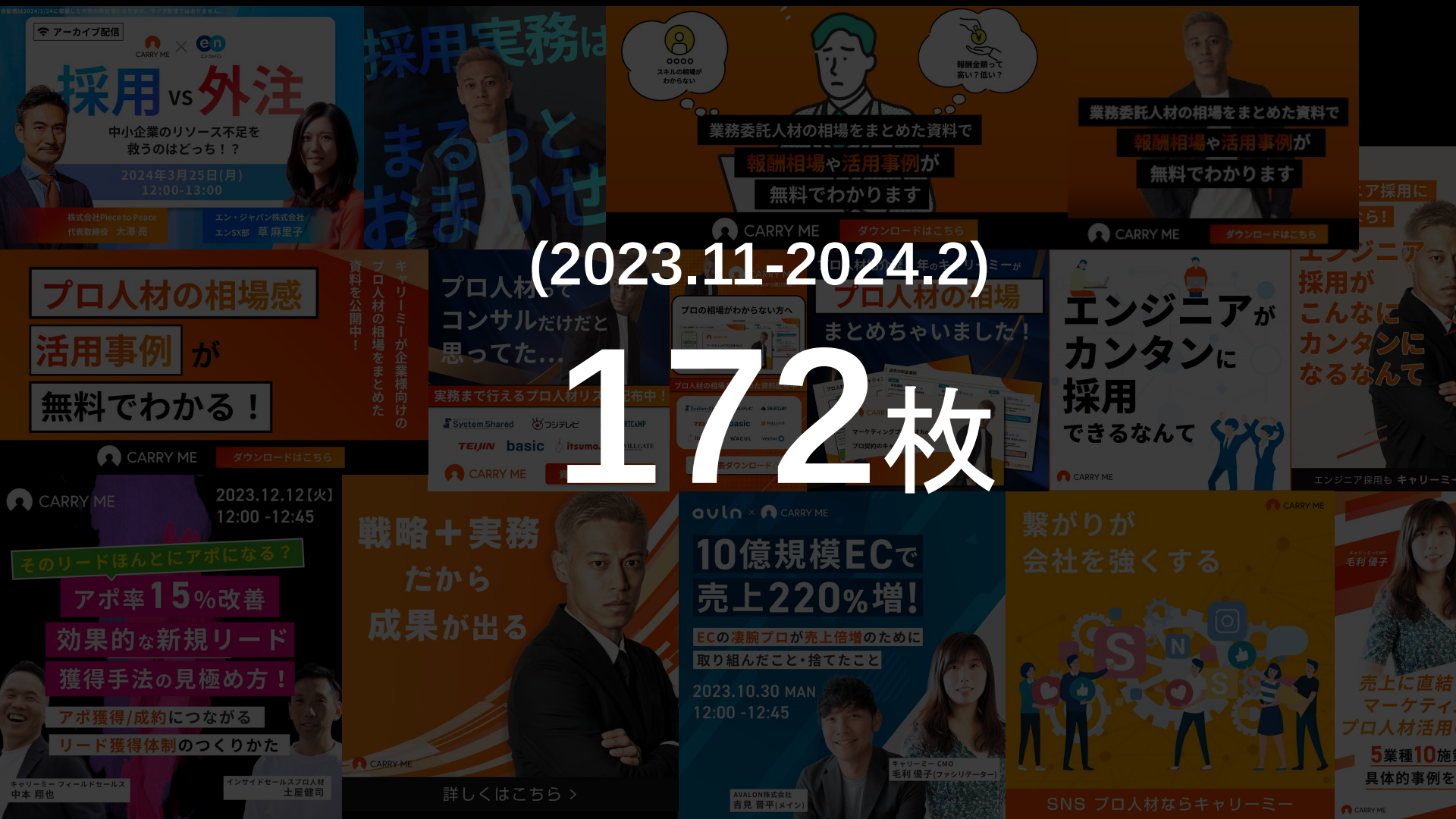
ずば抜けて優秀なプロと
個別に契約できる時代

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

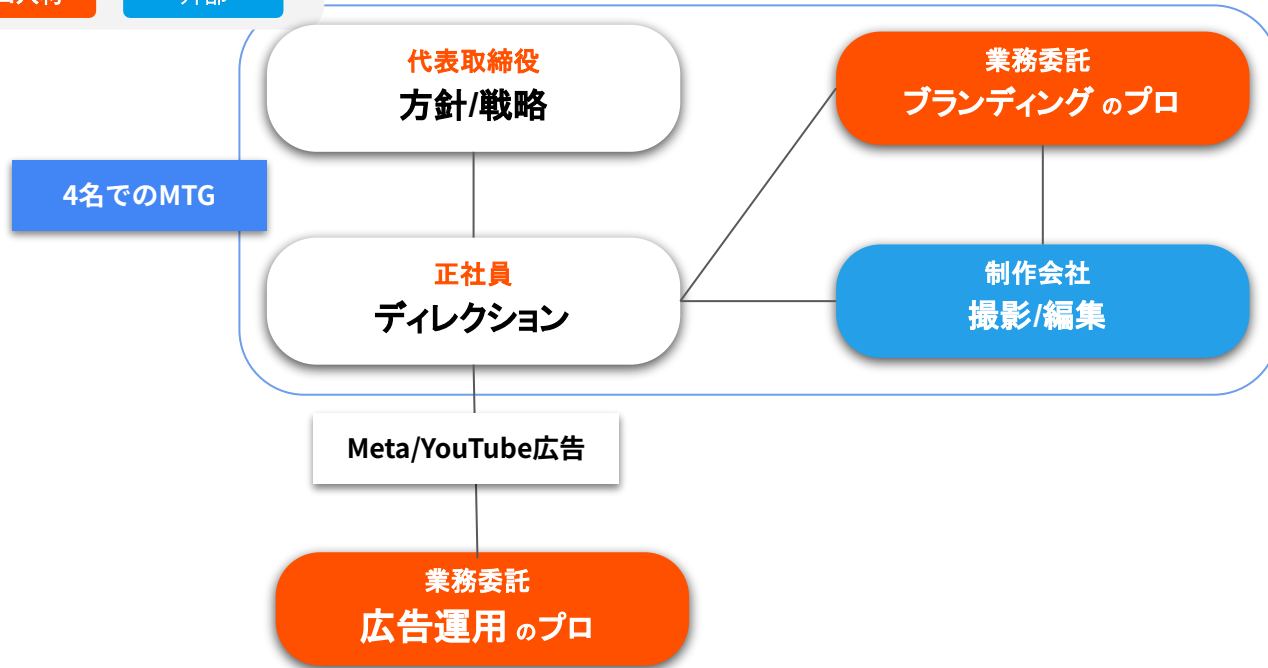
正社員
ディレクション

Meta/YouTube広告

業務委託
広告運用のプロ

業務委託
ブランディングのプロ

制作会社
撮影/編集



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

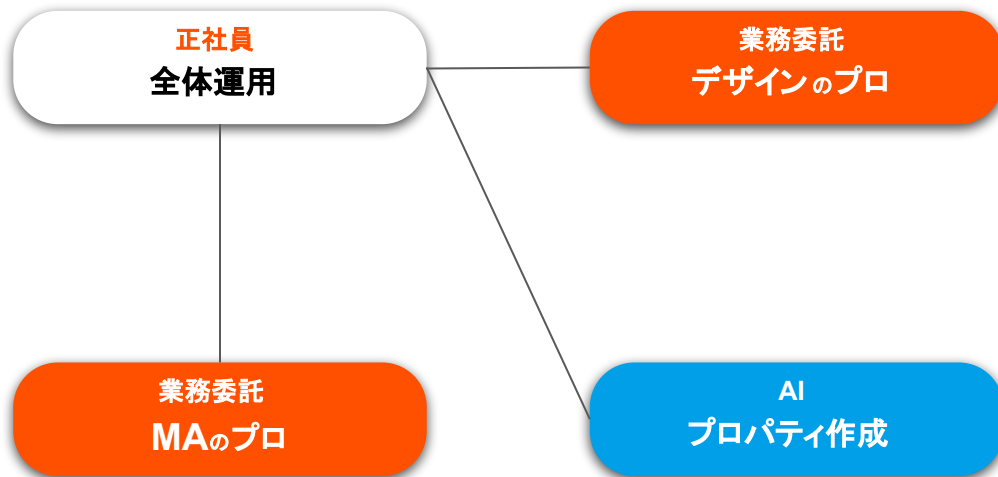
外部

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

AI
プロパティ作成



CASES

AIの利活用

AIで依存ドロップダウン設定自動化 ×プロ人材で運用ルール策定が可能

AIがプロパティ間の依存関係を解析し、「大分類選択時に表示すべき中・小分類」を自動で設定。

その上でプロ人材が業務フローに即した運用ルールや入力ガイドラインを整備することで、入力ミスを減らしながら一貫性のあるデータ管理を実現

最新_流入経路（小分類）

コンタクト

検索

検索



並べ替え

カスタム



ドロップダウンオプション（40）

オプションラベルと内部名をコピー

☐	順序	ラベル	内部名	値あり	フォーム内
⋮ ☐	1	Google 検索	Google 検索	0	☒
⋮ ☐	2	Yahoo! 検索	Yahoo! 検索	0	☒
⋮ ☐	3	Bing 検索	Bing 検索	0	☒

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

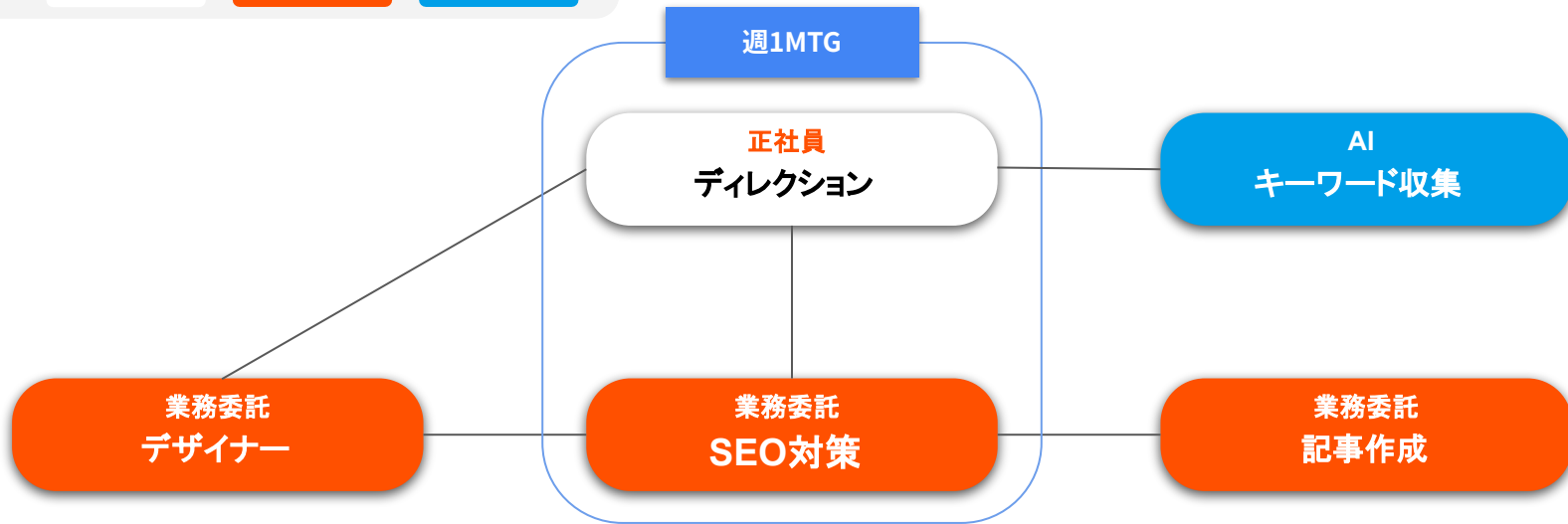
正社員
ディレクション

AI
キーワード収集

業務委託
デザイナー

業務委託
SEO対策

業務委託
記事作成



CASES

AIの利活用

プロ人材×AIでSEOキーワード調査とコンテンツ作成の両立が可能

ラッコキーワードで抽出したビッグワード・ロングテールワードを AIが自動分類・優先度付け。プロ人材がビジネス要件や競合状況を踏まえてキーワードを選定・グループリングすることで、狙うべき検索ニーズを的確に捉えたコンテンツ企画がスピーディに実現可能

ラッコキーワード

キーワード調査

サジェストキーワード

Google

YouTube

Amazon

楽天

Bing

関連キーワード

LSI/PAA

月間検索数/SEO難易度
(最新情報取得)

検索順位チェック

競合分析/サイト調査

獲得キーワード調査

集客コンテンツ検索

見出し抽出

共起語

ランクインキーワード

コンテンツ作成補助

記事タイトル生成 (AI)

記事見出し生成 (AI)

その他・旧機能

プロ人材

×

Q

記事タイトル生成 (AI) (使い方)



「プロ人材」の検索ニーズに基づいて記事タイトル案を最大20件提案します。
自身が制作することで価値を出せるもの、興味関心を引けるタイトルを選びましょう！

記事タイトルが決まったら、
検索上位サイトの見出し抽出や共起語抽出でニーズの高いコンテンツを分析したり、
関連する疑問を調査してコンテンツを設計しましょう。

SEOターゲットキーワード (2単語以上の意図が明確なものを推奨)

プロ人材

AIモデル

GPT-4o mini

GPT-4.1 (高精度)

タイトル生成

再生成

コピー

見出し生成

プロ人材活用の成功事例10選！地域経済を強化する秘訣

見出し生成

プロ人材とは何か？ビジネスの成功を加速させる理由

見出し生成

中小企業がプロ人材を活用する7つのメリット

見出し生成

プロ人材マッチング：効率的な人材確保の新戦略

見出し生成

中小企業必見！プロ人材活用で経営課題を解決する方法

広告

サイト

【フォロワ3
ーチ】
(760,000P
【運営歴7年
(300,000P
【アプリ特イ
(190,000P
【1ヶ月の勢い

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

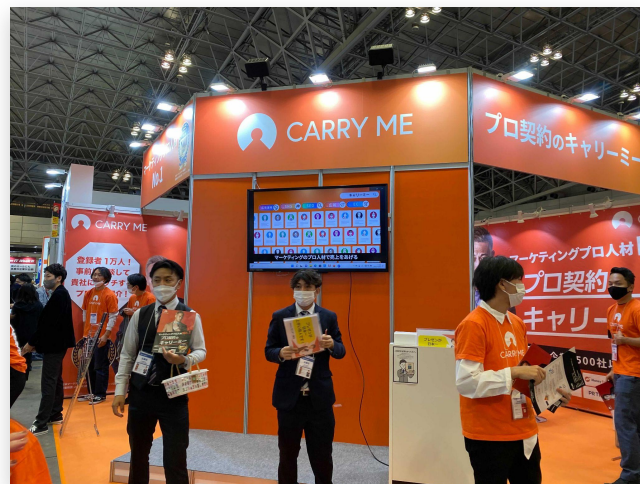
- ・内部施策と外部施策、どこまでを業務範囲とするのか
- ・サイト設計の部分まで変更できる体制を作れると GOOD
- ・ポップアップやメルマガなど、MA担当と繋げるとベスト



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



CASES

AIの利活用

AIでタイムライン最適化 × プロ人材で運用ルール策定が可能

AIが搬入・設営・登壇・撤収などの各フェーズの所要時間と依存関係を解析し、Notion上に最適なガントチャートやリマインダーを自動配置。プロ人材が現場の突発対応フローやコミュニケーションルールを策定・共有することで、スケジュール遅延リスクを抑えながらスムーズに当日を運営可能

📄 バナー作成	● 完了	🔥 三森捷暉	2025年6月16日		https://drive.google.com/file/d/1NG13Uk_Z5skQAULI9TDFUksP_kk3snsI/view?usp=drive_link
📄 バナー確認	● 完了	🔥 三森捷暉	2025年6月30日		秋山さんに確認中
📄 Peatix公開	● 完了	🌸 西岡日花李	2025年7月4日		https://carryme-meeting-20250903.peatix.com/
+ 新規サブアイテム					
📄 peatixイベントのテキスト	● 完了	🌸 西岡日花李	2025年6月13日		https://carryme-meeting-20250903.peatix.com
▼ 📄 - DM / メール文案作成	● 進行中	🌸 西岡日花李	2025年7月30日		
📄 1回目	● レビュー中	🌸 西岡日花李			https://app.hubspot.com/email/43619229/edit/192107108718/preview
📄 2週間前	● 未着手				
📄 1週間前	● 未着手				
+ 新規サブアイテム					
📄 - 招待状送付 (DM・メール)	● 未着手	🌸 西岡日花李	2025年7月31日		
📄 - リマインド通知配信 (参加確定者向け)	● 未着手	🌸 西岡日花李	2025年8月13日		
📄 既存への声かけ		🌸 島村照里 📞 中本瑠也	2025年7月18日		

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 捷雄 - 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

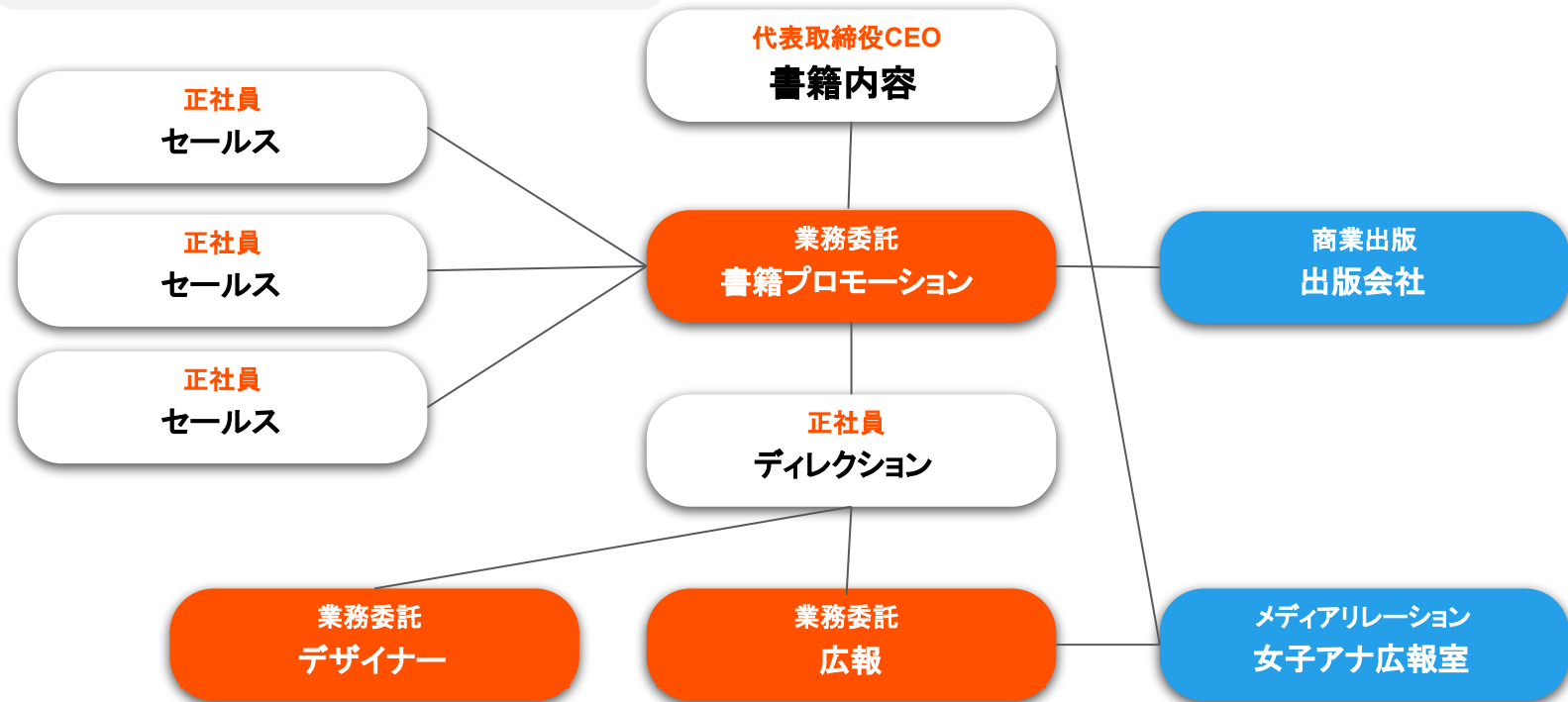
正社員
ディレクション

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

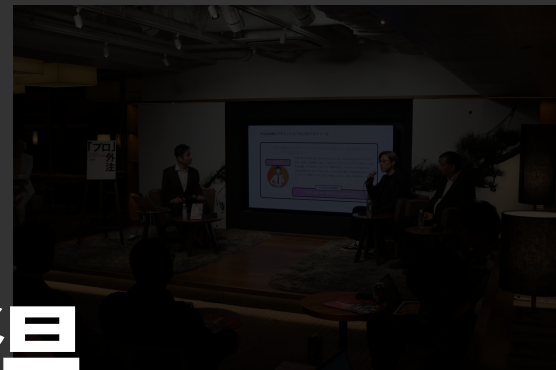


書籍出版イベント



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



プロ人材×AIで文字起こしと記事化の両立が可能

notebookLMでインタビュー音声を高速かつ高精度に文字起こしし、プロ人材が専門用語やニュアンスをチェック・修正することで、初期テキストを短時間で高品質化可能



転職から家族の時間へ: 後藤さんのキャリアチェンジ

1 ソース

提供された音源記録は、ゴトー氏へのインタビューをまとめたものです。彼は現在26歳で、2024年12月にキャリアミーに入社し、インサイドセールスチームで家電業務や関連業務を担当しています。転職エージェントを介してキャリアミーを知り、入社前の期待と入社後のギャップはほとんどなかったと語ります。現在の主な仕事は、電話によるアポイントメント獲得とオフライン交流会への参加で、アポイントメント獲得が仕事のやりがいだと感じています。今後はフィールドセールスやカスタマーサクセスなど、さまざまな営業職を経験し、どのような部署でも活躍できる人材になりたいと考えています。また、将来の個人的な目標として、自宅を建てたり、引退後に整体院を開業したりすることを挙げています。彼はアメリカの大学を中退し、コロナ禍をきっかけに日本へ帰国後、整体師として働いていました。結婚を機に家族との時間を増やすため転職を決意し、営業職を志望しました。面接では最初の遅刻から緊張したものの、キャリアミーでのキャリアチェンジは成功だったと感じており、労働時間の改善や充実したプライベート、安定した収入に満足しています。キャリアミーで活躍できる人材は、変化に適応できる柔軟性があり、数字に対して前向きに取り組める人だと述べています。既婚者や子育て中の人にとって、キャリアミーは仕事と家庭のバランスを取りやすい職場であり、非常におすすめできると語っています。

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



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。

Section 05

アンケートのお願い / 次回ウェビナーについて

キャリーミー

マーケティングの運用体制や、広告にお悩みなら

キャリーミーに無料相談ください！！！！

プロが稼働するまで **完全無料**

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く！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

Logos: itsumo, basic, SMARTCAMP, PROPERTY AGENT, KUBOTAグループ, PRIMES, System Shared, PARCO, Money Forward

Additional text: No.1, TAXI-AD, CARRY ME, タクシー広告 取組中

キャリアミーマのプロ人材とは

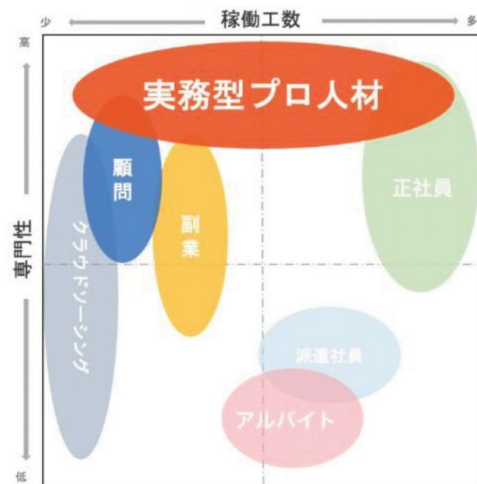
高度な専門性を有し、
本業として実務遂行までコミットする。
それが、実務型プロ人材です。

01 副業とは異なり、日中の稼働(一部出社を含む)が可能で、本業として成果にコミットして働ける即戦力中心

02 顧問/コンサルではなく、実務遂行までできる
30~40代中心

03 業務委託を希望し派遣や転職市場では
取れないレベルの人材

プロ人材とは



感謝

本日はウェビナーにご参加いただき
ありがとうございました！