



# プロ契約のキャリアミ



日本マーケティングリサーチ機構調べ  
調査概要: 2020年3月期\_ブランドのイメージ調査



# 会社概要

会社名 株式会社 Piece to Peace

設立日 2009 年 9 月

資本金 4 億 7150 万円

住所 東京都千代田区平河町 2-16-9  
永田町グラスゲート 8F



# 役員紹介



**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し、タンザニア駐在経験（ODA担当）を経て帰国。

退職後、慶應義塾大学経営管理研究科修士課程入学し、在学中に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し経営コンサルティングと投資業務を担当。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。



**取締役CMO**  
**毛利 優子**

2008年EY新日本有限責任監査法人へ入所。

EYグループ140カ国で開催する人事関連のプロジェクト

で日本のPMを担当。ITベンチャー転職後、ワーキングマザーを応援するサイトを立ち上げ、10万PV以上、収益化に成功し

MVP受賞。独立後、書籍の出版や企業での講演などと

並行してキャリアミーの事業立ち上げから業務委託で参画。

SEO対策などを中心に広告費ゼロでプロ人材1万人の集客に成功。

22年業務委託CMOから取締役就任。プライベートでは4児の母。



**COO**  
**井村雄大**

東証一部上場の鉄鋼会社でSEとしてキャリアをスタートし、経営企画に異動。ITベンチャー企業に転職、IPOの主担当として上場へ。海外展開や新規事業まで幅広く牽引し売上を拡大。

中堅法律事務所にてCOOに就任、売上向上施策から組織体制まで、事務所経営全般を担当。

SaaSベンチャー企業にて、事業部統括役員に就任、マーケティング、セールス、CS、プロダクト開発、事業提携など全般に携わる。現在は独立し複数社でPdMやCOOとしても参画中。

## 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。

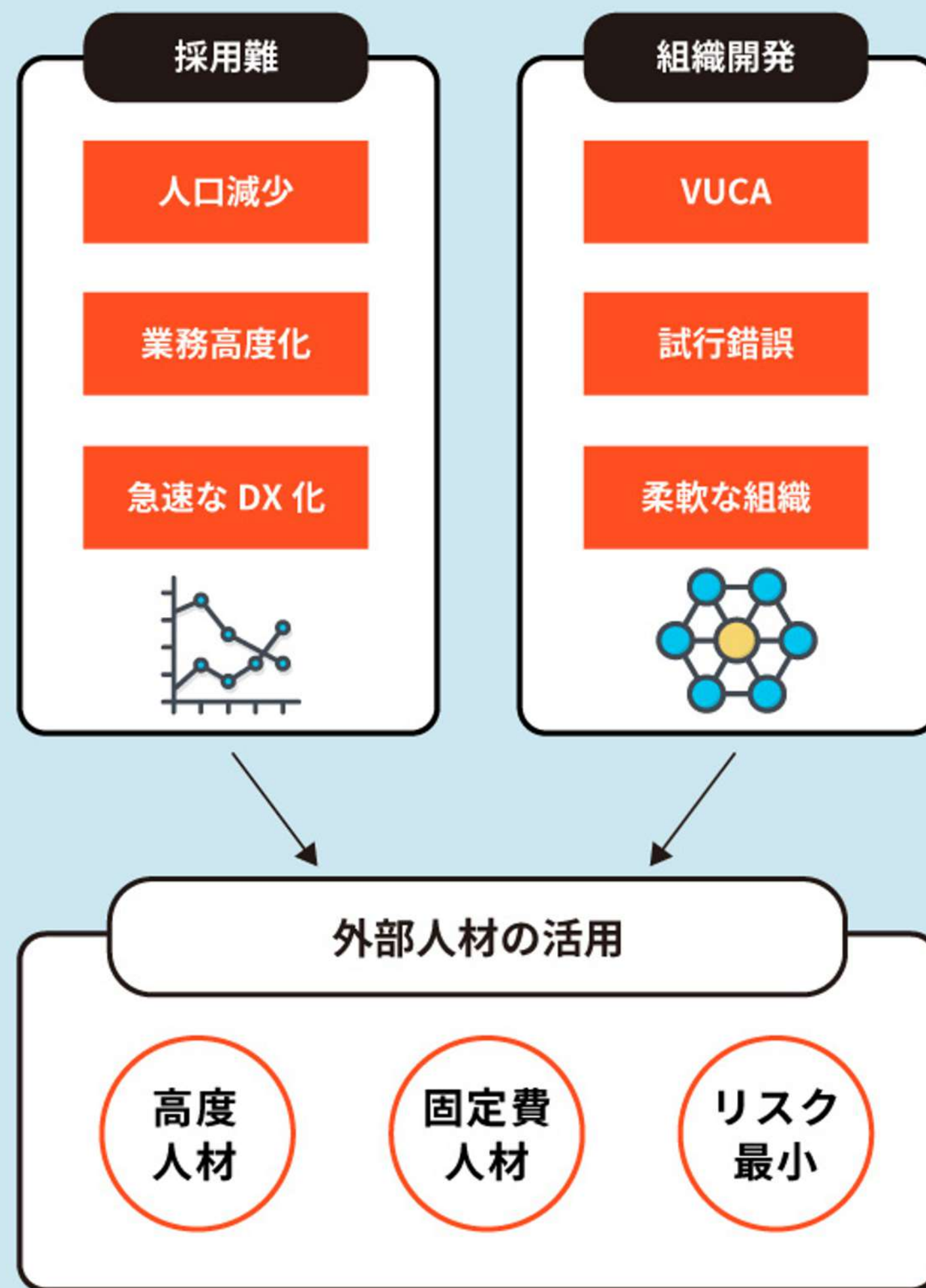
一方、VUCA時代において「雇用」はすなわち「固定費増大」を意味し、柔軟な組織作りにはナンセンスな手段になりつつあります。

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



## 外部人材活用が求められる理由②

# フリーランス人口が 転職者数を上回る

- ①自身で事業を営んでいる
  - ②従業員を雇用していない
  - ③実店舗を持たない
  - ④農林漁業従事者ではない
- ※法人の経営者を含む

2019 年の年間転職者は 351 万人。

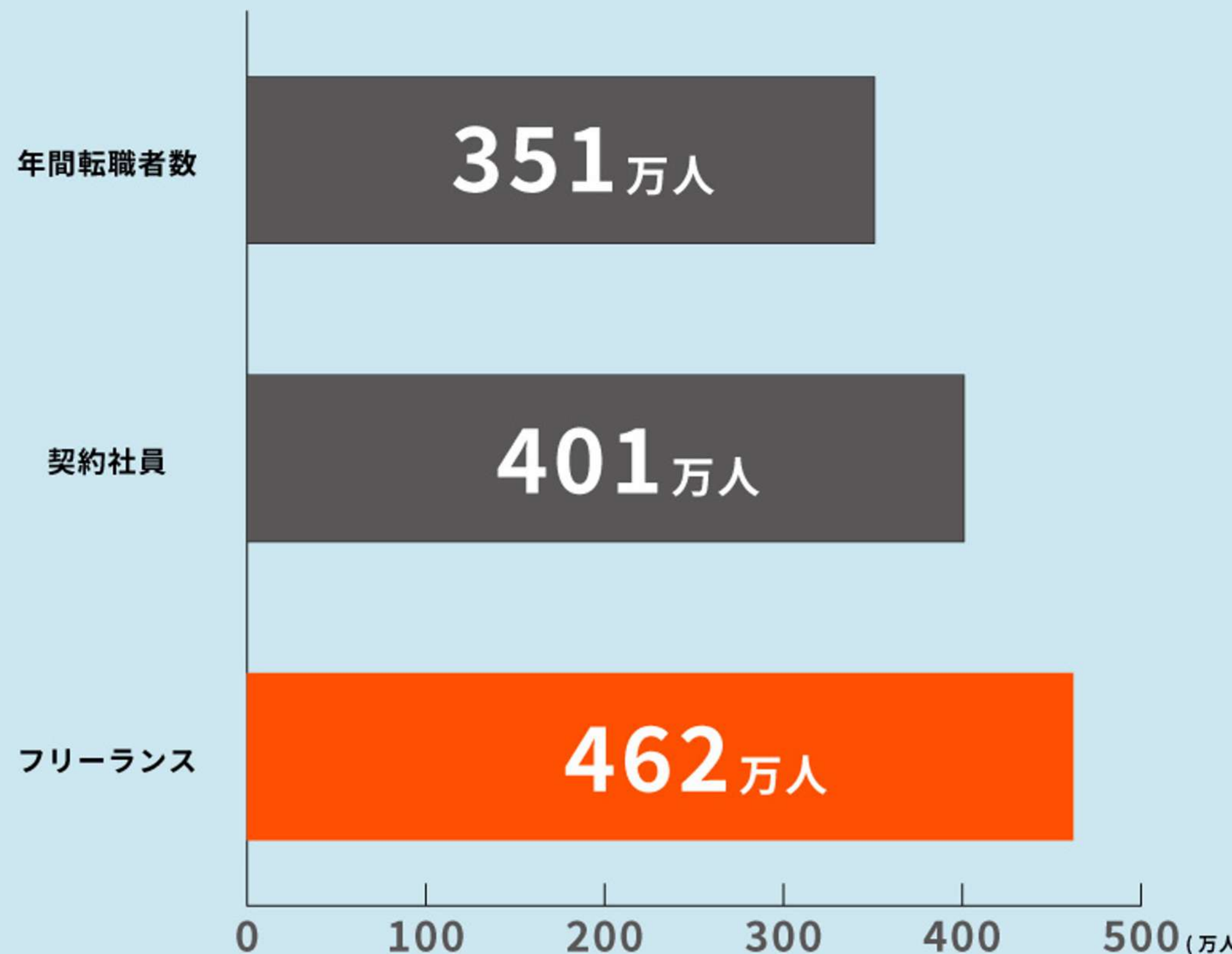
それに対して、フリーランス人口は 462 万人。

働き方が変化する中で優秀なプロ人材が  
増加しています。



フリーランスの中でも特に優秀なプロ人材をご紹介します

2019 年の日本の労働市場全体



## 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。

2018 年度は 103.3 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。

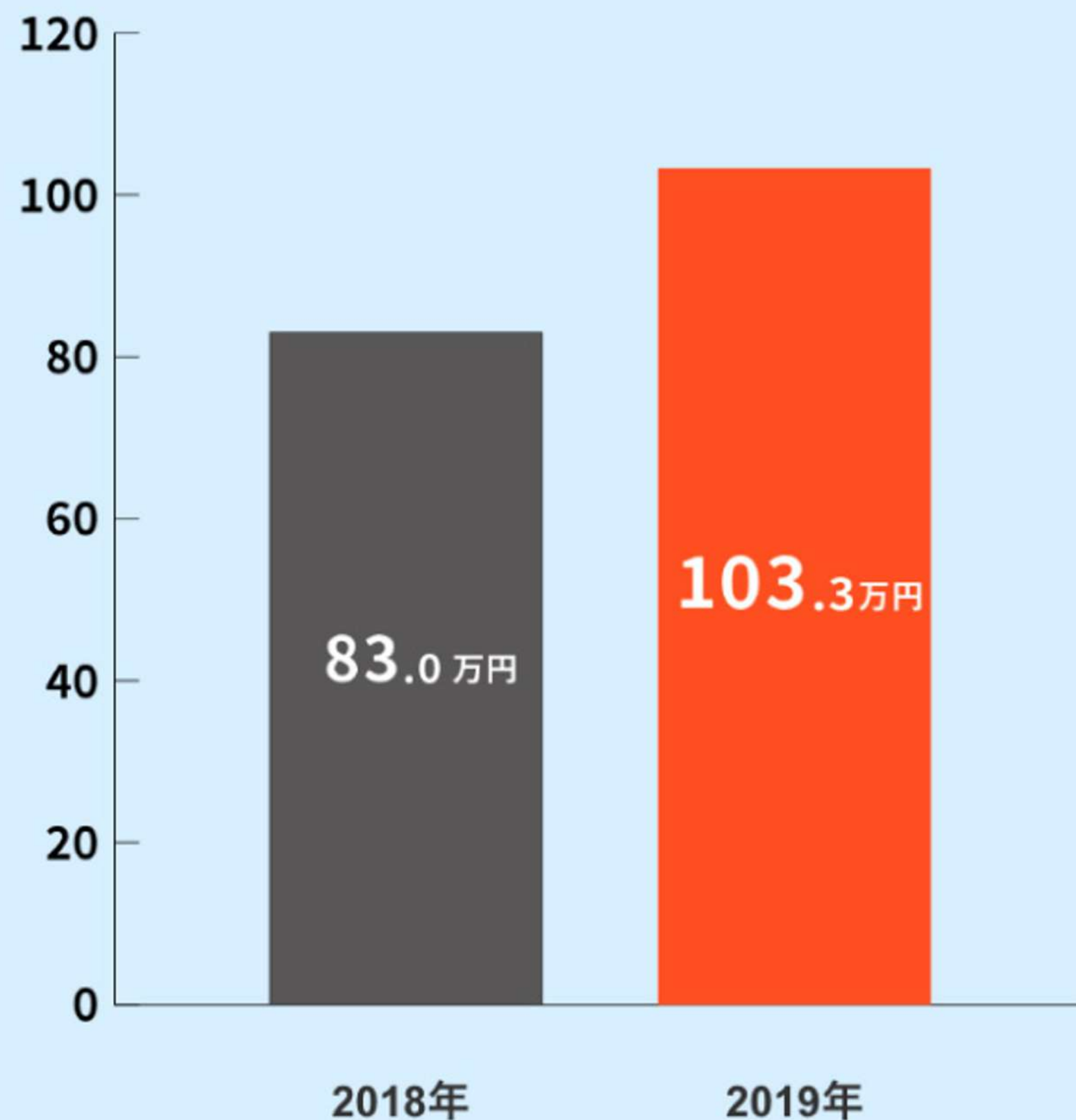


中途人材の採用コストは年々上昇傾向



優秀人材の正社員採用は少ないパイの奪い合い

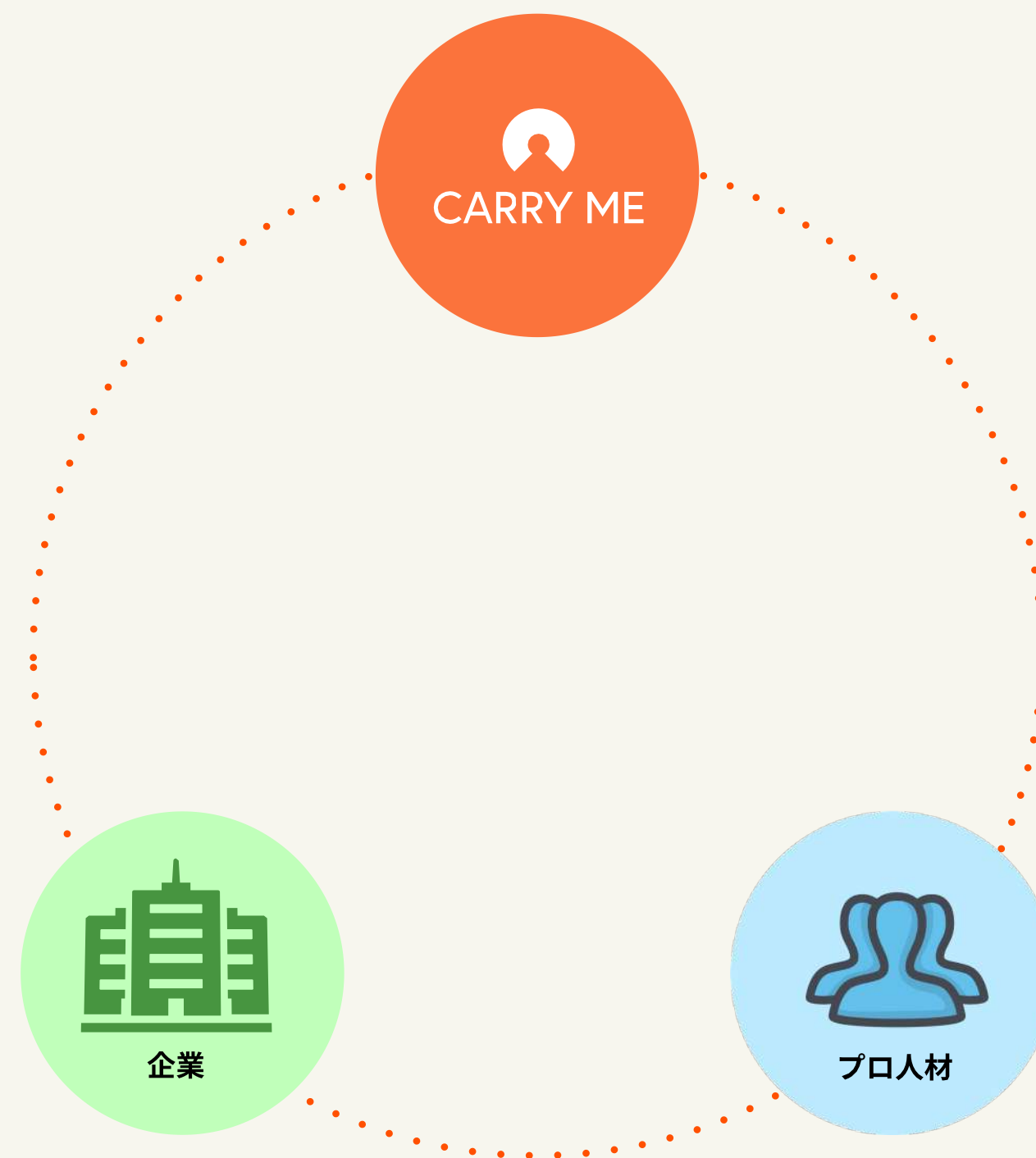
中途採用1人当たりの平均採用コスト



出典：株式会社リクルート 就職みらい研究所「就職白書2020」

# 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、事業グロースできるプロ人材の紹介を中心に、法人の課題解決介を行っている会社です。



CARRY ME

# 導入実績

社員1名から、IPO前後のベンチャー企業様、  
1万名以上の大手企業様まで2000社以上を支援しております。



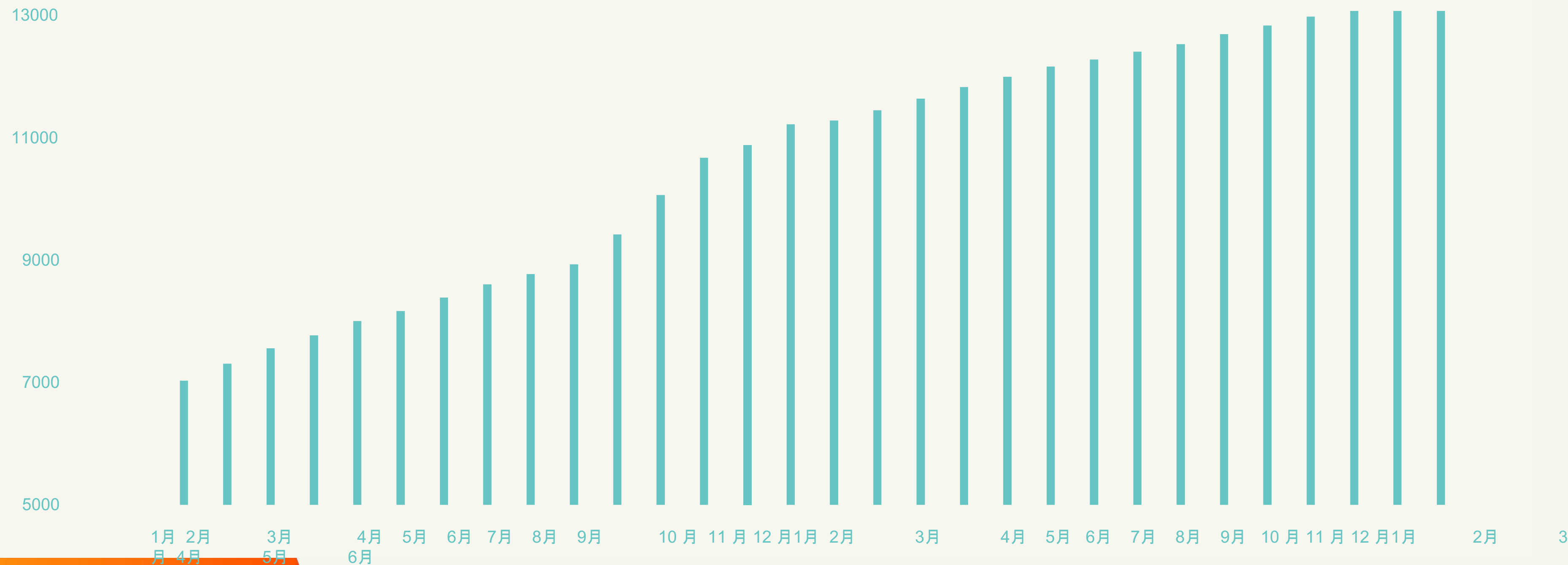
「複数のプロ人材」を活用している「マーケティング専門」の法人様



# ユーザー会員数推移

登録者数推移

# 13000 人突破！

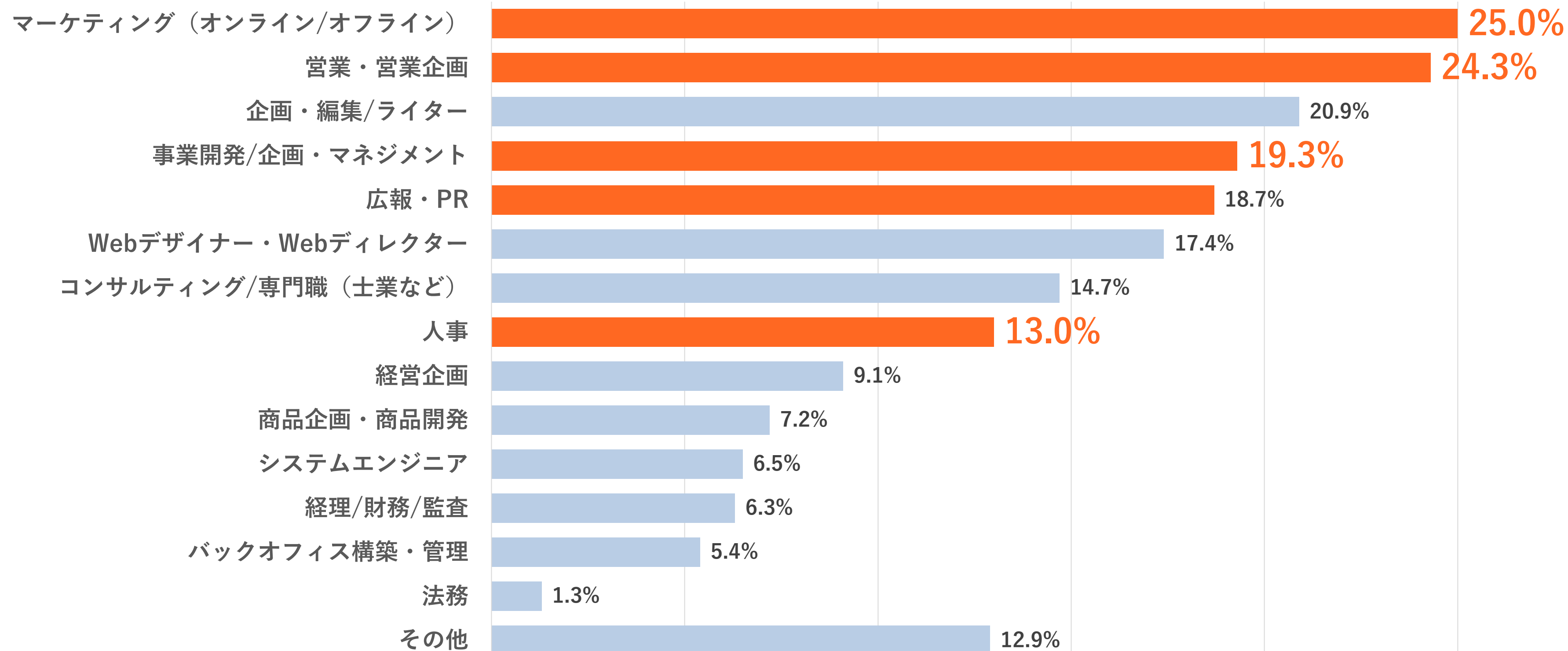


# キャリアミーの得意領域

キャリアミーは売上・事業グロースに直結する5つの領域を得意としています。



# 登録者1万人以上の幅広い経験・スキル



# 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、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

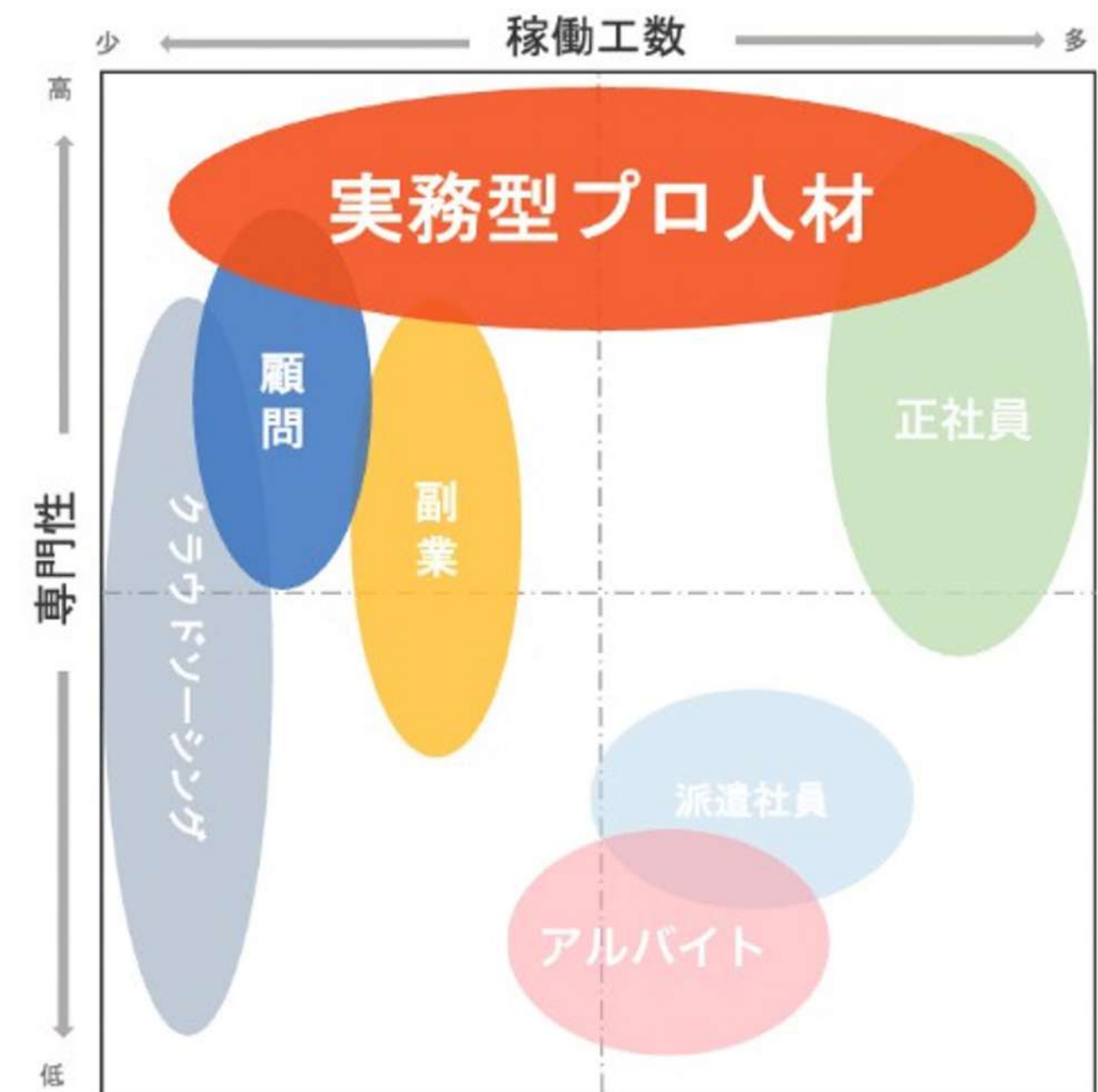
02

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



# よくある課題

こんな課題はありませんか？

01

優秀な即戦力を  
採用できない

優秀な即戦力を採用できない  
転職市場では自社にフィットする  
優秀な人材の応募が集まらない...



02

施策のノウハウ・  
知見がない

集客、リード獲得、ブランディング、  
採用などの課題はあるものの、  
適切な施策やノウハウがわからない



03

外注したが費用が  
あわない

代理店や制作会社ではコストが高い、  
自社にノウハウがたまらない

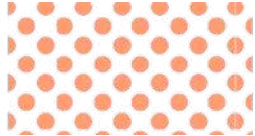


よくある課題も

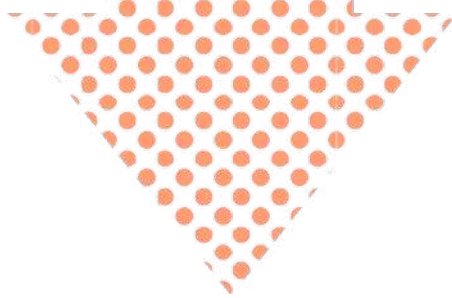
キャリアミーですべて解決！！

01

優秀な即戦力を  
採用できない



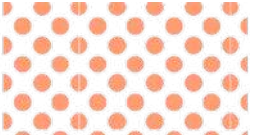
業務委託は  
現在買い手市場



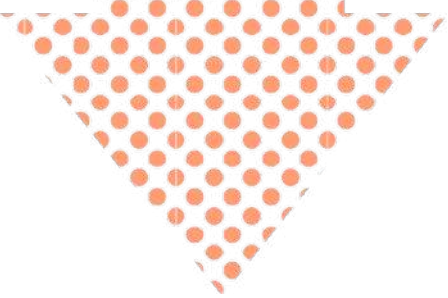
登録者1万人以上から  
選び放題

02

施策の知見・  
ノウハウがない



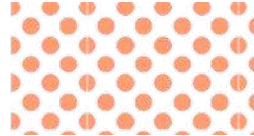
1万人を超えるプロ人材の  
豊富なノウハウ



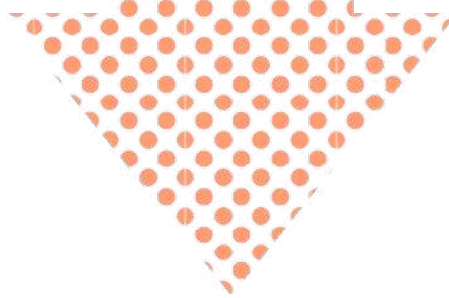
各分野のプロ人材が  
戦略から実務まで担当

03

代理店より安価



プロ個人との契約なので  
代理店より安価



社員の育成や  
内製化も可能

## 3 段階のスクリーニング

### 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

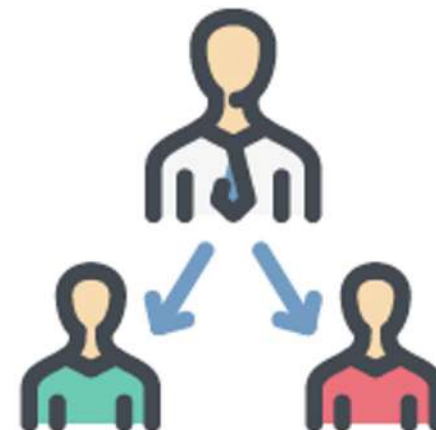
プロ人材専門のキャリアアドバイザーが  
面談・審査をした後、一定の水準を満たした  
優秀な人材のみを貴社にご紹介いたします



02

#### 企業様 / プロ人材 / 担当の 三者面談を実施

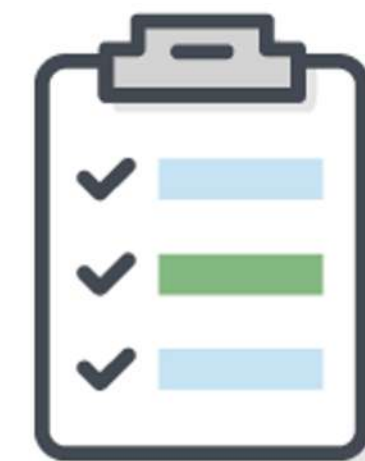
プロ人材と契約する前に、企業様とのミスマッチを  
なくすために、キャリーミーの担当メンバーが  
三者間での面談を必ず組ませていただいています



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



# プロ人材活用5パターン

種類:

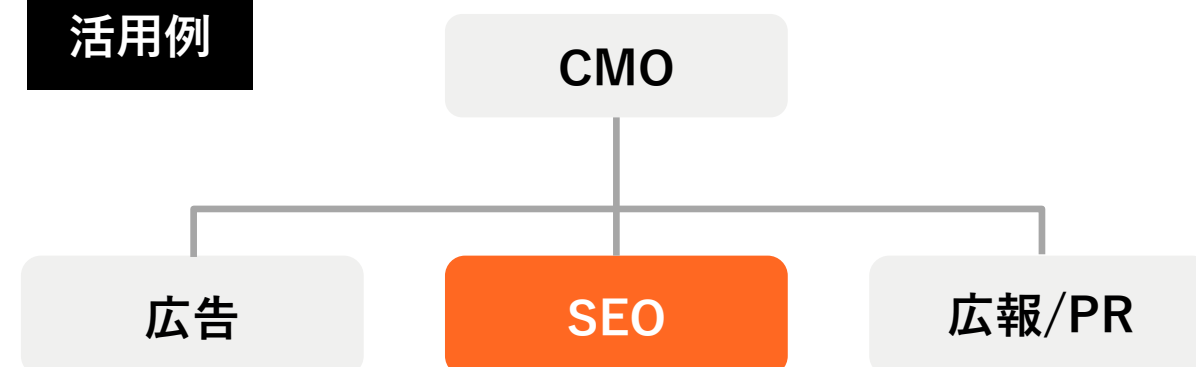
正社員

プロ人材

外部

## ① 即戦力として実務を担当

活用例



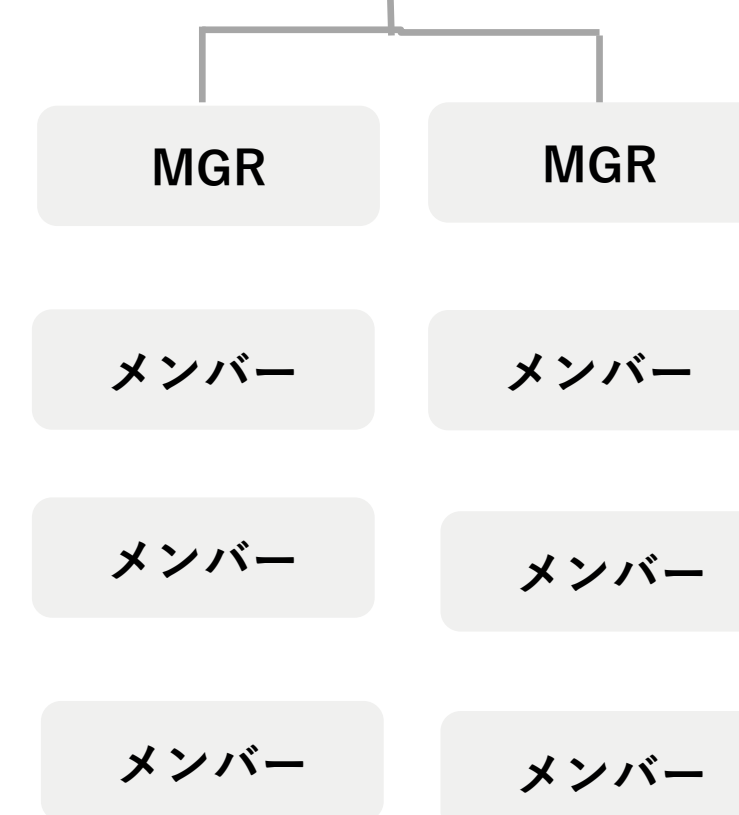
## ② PM・ディレクター

ディレクター



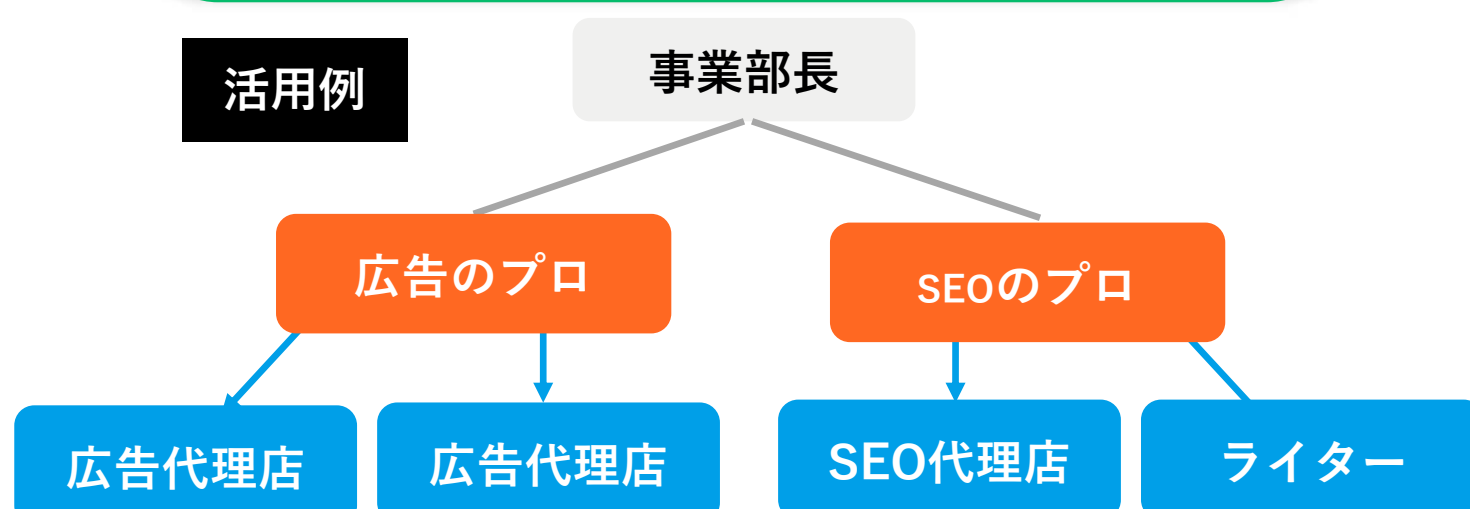
## ⑤ CXO

CMO



## ③ 代理店マネジメント

活用例



## ④ チーム立ち上げ 育成・内製化

活用例

インサイドセールス



# キャリアミーはマーケティングプロ人材No1



日本マーケティングリサーチ機構  
2020年8月15日発表  
マーケティングプロ人材No.1

キャリアミーは多様化するマーケティング施策の  
上流の戦略部分から施策の実行まであらゆる支援を可能としています。

CMO・事業責任者

事業戦略

マーケティング  
戦略

KPI 設計

PM・ディレクター

広告

純広告

テレビ広告  
タクシー広告  
新聞広告  
タイアップ広告

運用型広告

検索広告  
SNS 広告  
DSP  
アフィリエイト  
アプリ広告

SEO

コンテンツ SEO

コンテンツ設計  
サイト設計  
記事制作  
キーワード調査  
内部リンク

テクニカル SEO

ファイルの最適化  
階層構造の最適化  
表示速度の改善

SNS

SNS 運用

Instagram  
Facebook  
Twitter  
LINE  
YouTube  
TikTok

CRM

CRM

CRM 設計  
MA  
メルマガ  
ホワイトペーパー  
セミナー企画

クリエイティブ

クリエイティブ

LPO  
CRO  
EFO  
サイト制作  
動画制作

実務者・運用者

売り上げ  
UP



# プロ人材と契約までの流れ

## 課題ヒアリング 求人作成



- 30 分のお打ち合わせで課題をヒアリング
- 求人作成・掲載  
(※企業名非公開)

## 最適なプロ人材を ご推薦



- 最短翌日に推薦
- 日程調整を代行

## 三者面談



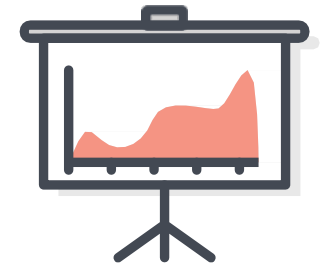
- 弊社コンサルタントが同席
- 業務内容の整理・条件面の調整をサポート

## ご契約



- 契約締結
- 業務開始後のご相談も対応

## オンボーディング



- 最低 2 ヶ月間の運用サポート
- 定期的なヒアリング

完全無料でサポート

成約後から費用発生

# 料金体系について

ミッション・業務内容、稼働ボリューム、スキル・実績に応じて料金は異なります。

マッチング料金 ( 課題ヒアリング・求人作成・掲載、プロ人材の推薦、面談同席、日程調整、条件調整 ) は完全無料となっております。

## マッチング料金

完全無料

0 円

求人掲載



プロ人材の推薦  
(最短翌日)

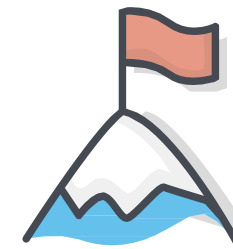


プロ人材との  
面談同席



+

## 業務内容・スキルに応じて料金は変動します



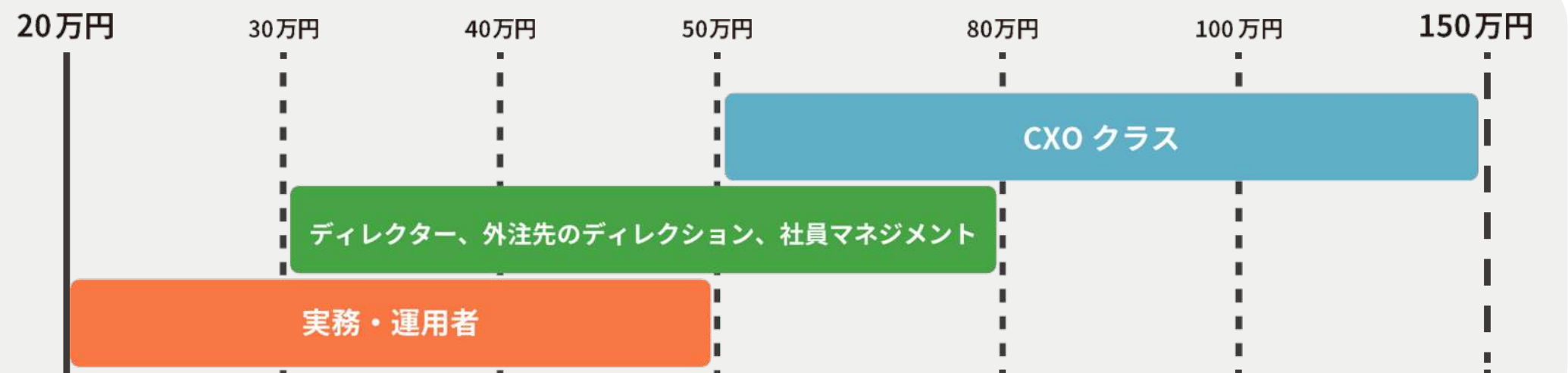
ミッション・業務内容



稼働



スキル・実績



# マッチング事例

人材業界 / 1~49名

広告運用 **25万円 / 月** 週2日

ミッション: 中途紹介事業における求職者獲得

- ・広告運用立ち上げに伴うアカウント開設、テストキャンペーンの企画および実施
- ・効果的な訴求やLPの検討、テストマーケティング、PDCAの運用



40代 / 男性

大手広告代理店出身。人材系、B2B企業などで  
月間数千万円単位の広告運用経験多数

広告業界 / 1~49名

広報 PR **25万円 / 月** 週2日

ミッション: PR会社でのクライアントの広報支援

- ・クライアントであるヘルスケア企業広報の立ち上げ
- ・広報企画にあわせた実行担当、クライアントとのミーティング、イベント進捗やイベント会社の管理、メディア対応等



40代 / 女性

NHK、Forbes、朝日新聞掲載!  
500名規模のカンファレンスも成功に導く

ヘルスケア業界 / 1~49名

SNS マーケ **50万円 / 月** 週2日

ミッション: インスタグラムにおけるエンゲージメント強化

- ・SNS経由でのクリニック来院を促す中長期のSNS戦略を企画~実行
- ・競合調査、戦略提案、SNS運用フローの構築・運用



30代 / 男性

Webプロモーションで100社以上、  
インスタグラム運用では200社以上との契約実績あり

製造業界 / 1000人以上~

マーケティング戦略 **115万円 / 月** 週3日

ミッション: 製造業界の問い合わせ獲得

- ・マーケティング戦略設計  
(フレームワーク設計、ターゲット設定、顧客インサイト整理に基づく施策提案から運用まで)
- ・MAの設定~フローの確立まで主導、内製化に向けた伴走



40代 / 男性

20年以上にわたりデジタルマーケティングに従事  
有名テーマパークで社長賞を2度受賞

小売業界 / 50~99名

EC コンサル **45万円 / 月** 週1日

ミッション: 自社ECサイトの売上UP

- ・SEO対策、ECサイト改善および集客改善に向けた施策立案と実行
- ・現状分析の実施、外注および内製化バランスの提案、ECサイト改善施策の実行支援



30代 / 男性

楽天時代にECコンサルタントとして担当企業の年間売り上げ45%増  
SEOなどのWebマーケティングの実績も多数

IT業界 / 300~1000名

アプリマーケ **45万円 / 月** 週2日

ミッション: 自社アプリの登録者数・課金収入の最大化

- ・オーガニック経由のDL促進業務、改善提案・集客推進業務
- ・オウンド、ペイドメディア活用によるアプリDL促進、露出強化の提案、アクティブ率向上サポート、改善KPI実績管理



30代 / 女性

アプリ運用の実績は400件以上  
MAツールの導入・運用経験もありDX支援にも対応

# マッチング事例

IT業界 / 50～99名

事業開発 **40万円 / 月** 週2～3日

ミッション:メディア関連会社での新規事業開発

- ・市場調査,事業計画の作成,PoC,ユーザーインタビュー



40代 / 男性

NTTドコモでiモード事業立ち上げなどを経験。  
Amazon、楽天などにおいて、BtoC新規事業企画・立ち上げ実績多数。

ブライダル業界 / 300～1000名

営業戦略 **35万円 / 月** 週1～2日

ミッション:結婚式場の営業組織づくり

- ・空間プロデュース事業の新規顧客開拓
- ・リスト作成から月数件の興味顧客を創出する



30代 / 男性

営業組織立ち上げ、100人の育成経験もあり。  
経営戦略、マーケティングの知見も豊富で、業界問わず営業支援が可能。

卸売業界 / 50～99名

人事 **30万円 / 月** 週2～3日

ミッション:人事採用業務の研修・制度構築

- ・採用業務のルール化、マニュアル化
- ・人事評価制度の立案、マネジメント層への研修



40代 / 男性

組織人事コンサルタントとして60社以上の組織開発支援実績あり。  
人事評価制度の構築などにより、昨対比1.4倍の売上増を実現。

ヘルスケア業界 / 1～49名

採用広報 **33万円 / 月** 週2～3日

ミッション:医療法人の採用応募数アップ

- ・競合調査、採用媒体の選定、ペルソナ設計
- ・募集文面の考案



50代 / 男性

NECでマーケティングに携わったのち、IT系ベンチャー企業の取締役として採用・人事部門を担当。  
これまでにエンジニア、ディレクターなどのべ150人の採用に成功。

IT業界 / 100～300名

インサイドセールス **35万円 / 月** 週2日

ミッション:インサイドセールスチームづくり

- ・インサイドセールスのトークスクリプト作成
- ・テレアポ実務



30代 / 男性

教材の訪問営業、食料品の販路拡大など経験。  
自治体の企業誘致に携わり、10社の誘致に成功。新規事業の営業戦略、海外営業も可能。

コンサルティング業界(会計事務所) / 300～1000名

MA運用 **40万円 / 月** 週2～3日

ミッション:BtoBコンテンツマーケティングを強化

- ・MAの課題分析・再設定
- ・LPのワイヤーフレーム、デザイン作成、ディレクション



40代 / 男性

ソフトウェア関連会社で新規WEBサービスを立ち上げ約3年間運用。  
ITプロジェクトの開発やデザイン実作業、ディレクション、マーケティング運用実績多数。

