



CARRY ME

マーケティング人材のシェアリングサービス 説明資料

【お問い合わせ先】

担当：代表取締役 大澤亮 / CMO 毛利優子 Tel：03-6453-2522

Mail info@carryme.jp

CARRY ME <https://carryme.jp/>

プロ採用4.0 <https://carryme.jp/pro-saiyo4.0/>

What's CARRY ME ?



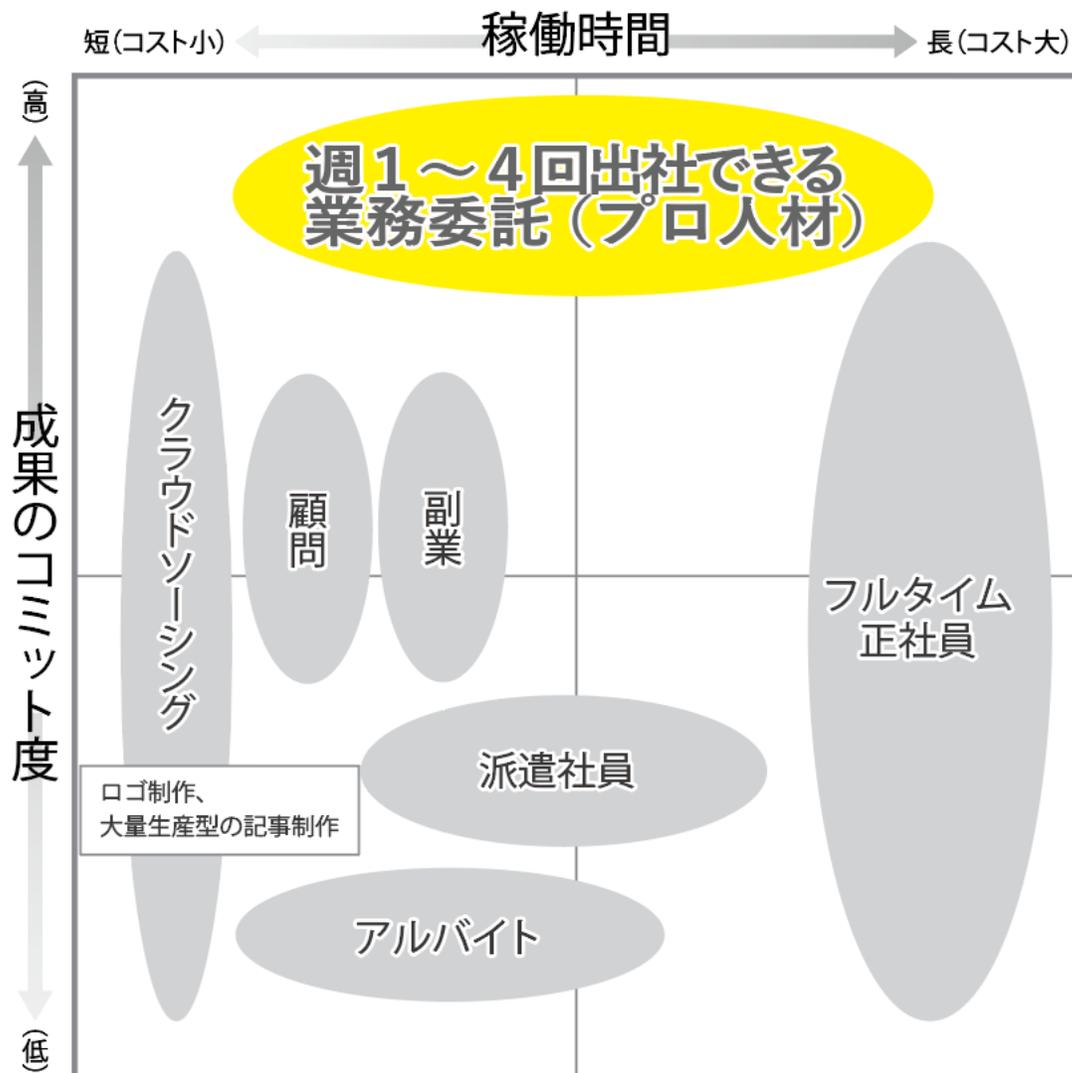
■ CARRY MEとは？

正社員では採用できないレベルの優秀な「プロ人材」を“週1～4回の出社+リモート”の業務委託契約で企業へ紹介する、新しい採用プラットフォームです。

1. 对个人：「仕事が舞い込むプロになる」をミッションとし、自律型のプロ人材に対して、“週1～4回の出社+在宅（リモートワーク）”という柔軟な働き方で、プロとしての仕事獲得の機会を提供する。
2. 对法人：正社員「以外」の新しい採用手法と活用方法を提供することで、企業が抱える採用・人材不足の課題を解決する。



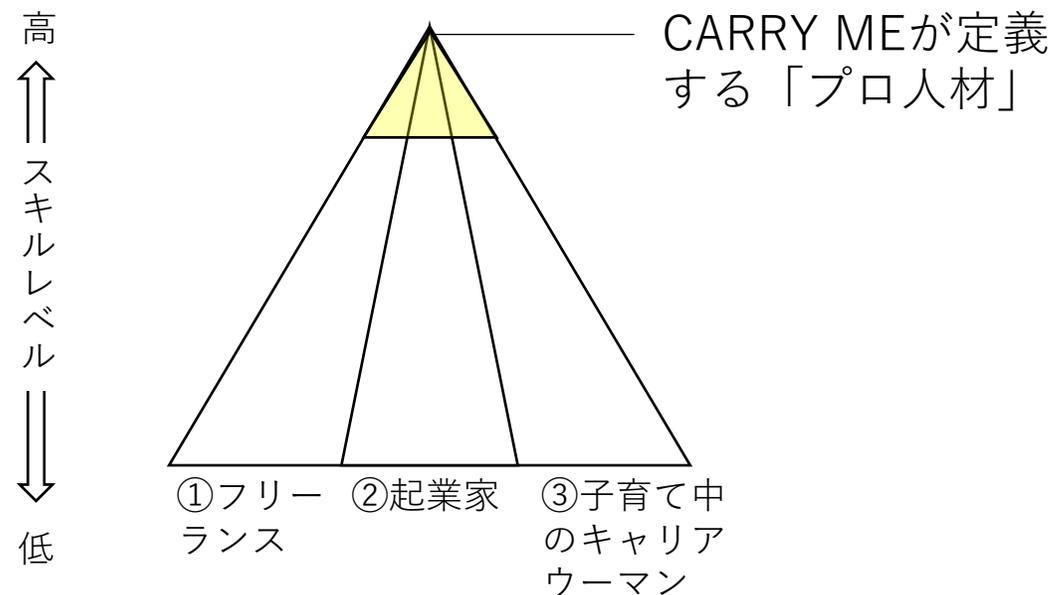
CARRY MEのプロ人材とは？



CARRY MEのプロ人材とは？

- ◆ 「時間」ではなく、「業務」や「成果」にコミット。
- ◆ 実務ができる現役の30代が中心。
- ◆ 顧問、クラウドソーシング、副業サービスと異なり、平日の日中に出社して稼働できるので、社員の育成も可能。

登録者は、①フリーランス、②起業家、③子育て中のキャリアウーマンの3パターンの「スキル上位層」

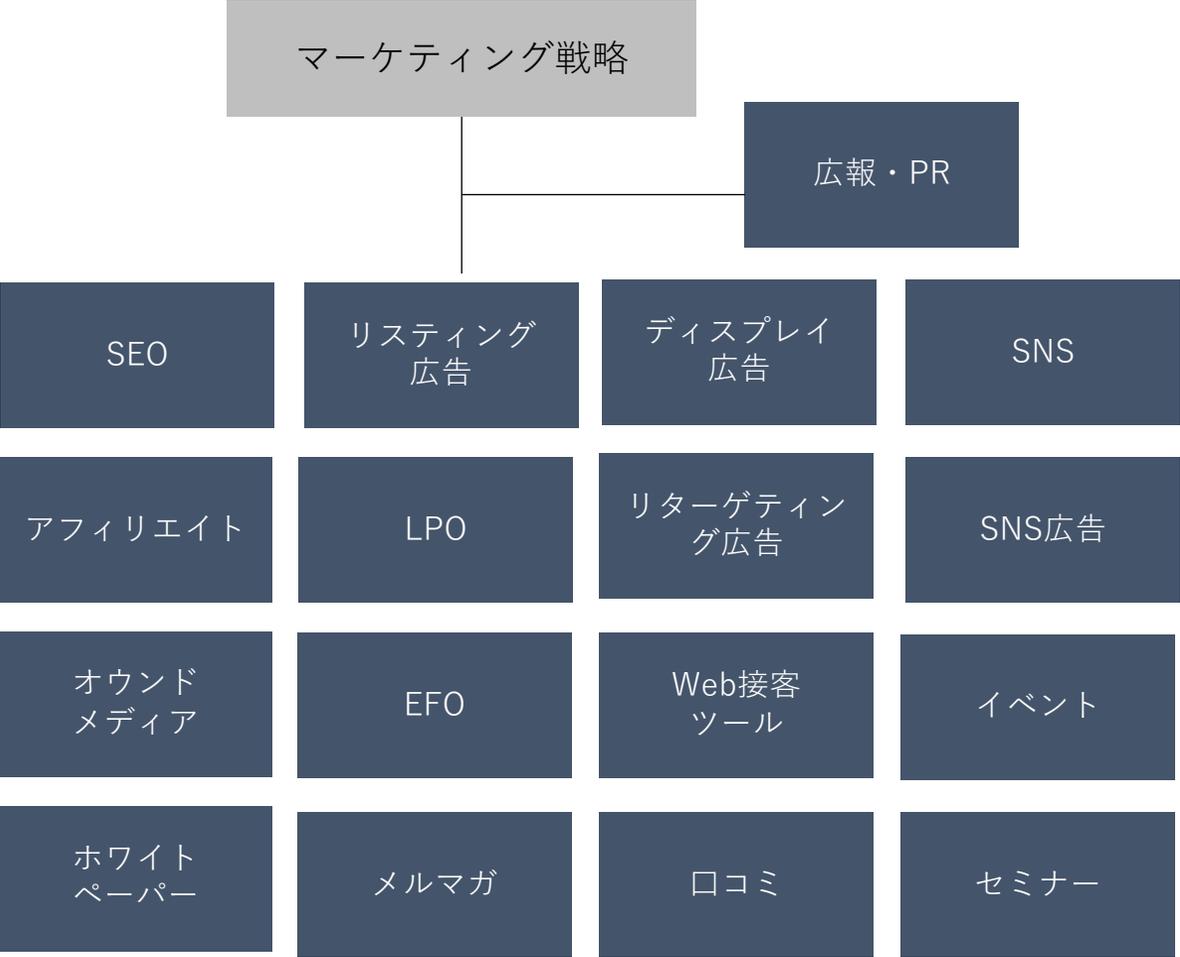


CARRY MEはマーケティング領域に強い



マーケティング施策は多様化・高度化
各施策のプロに依頼するのが効率的

CARRY MEのマーケチームはすべてプロ人材で構成
広告費ゼロで毎月200名登録者が増加中





創業者 / 代表取締役
大澤 亮

1996年 早稲田大学卒業後、三菱商事株式会社入社、タンザニア駐在を経て退職。

1999年 慶應義塾大学経営管理研究科修士課程（MBA）入学と同時に同年に起業。1事業（証券会社比較サイト）は米国ゴメス社（現在はソフトバンクグループ）に売却（2000年）、2004年には別事業（EC）をサイバーエージェント社に売却。

2005年 株式会社ドリームインキュベータにて戦略コンサルタント兼投資担当として勤務。

2007年 土屋鞆製造所 に取締役兼C.O.O.として売上・経常利益ともに約2倍にして退職。

2009年に（株）Piece to Peaceを創業。

2016年6月にCARRY MEをローンチし、週1回から出社して業務委託契約でプロとして働く「プロ人材」と「人手不足」のマッチング事業を展開し、2018年に黒字化達成。

著書：世界をよくする仕事で稼ぐ

講演実績：六本木アカデミーヒルズ（複数回）、トーマツイノベーションなど多数。



共同創業者 / CMO
毛利 優子

2008年 立教大学卒業後、新日本有限責任監査法人入所、人材育成部、人事企画部などを経て退職。

2013年 ITベンチャーへ転職。Webメディアの企画、ディレクション、ライティングを担当。働くママを応援するサイト『働くママプラス』を立ち上げ、10万PV、収益化に成功し、MVP受賞。

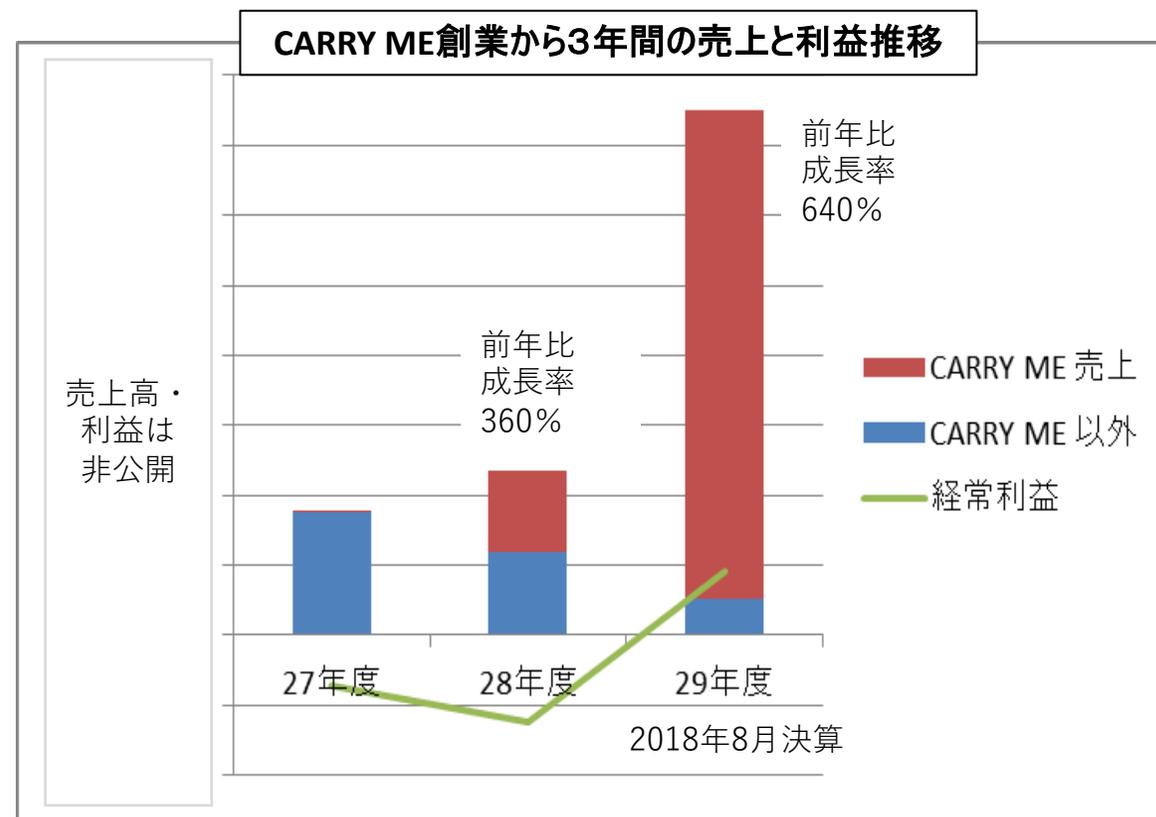
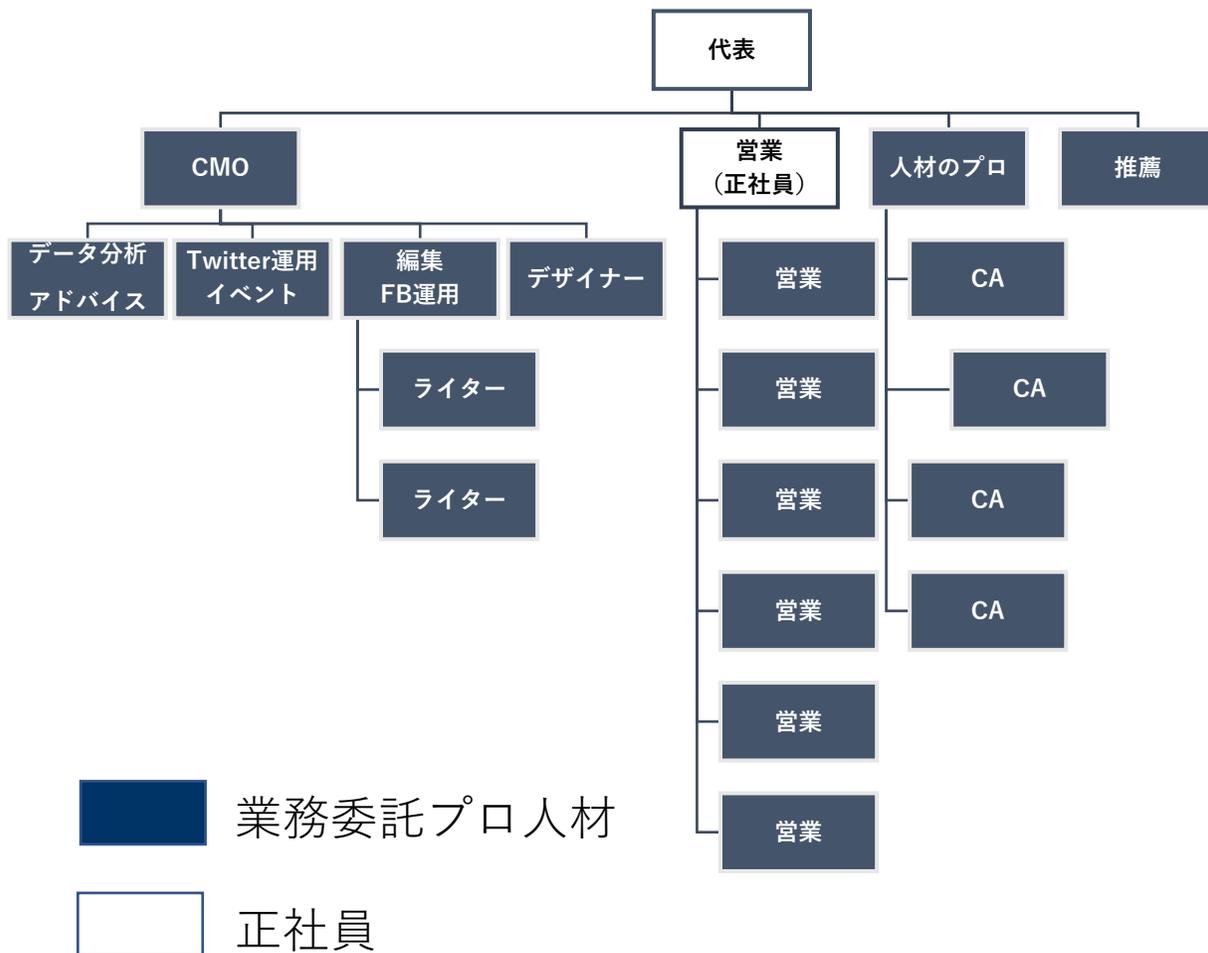
2015年 3人の子育てと仕事の両立が難しくなり独立。「働き方」や「仕事術」の情報を書籍やメディアを通じて発信する他、企業で「女性のキャリア」をテーマに講演。

2016年 代表の大澤と出会いCARRY MEの事業に共感し、創業当初からマーケティングを中心に担当。SEOを中心に広告なしで毎月150-250名を集客する仕組みをつくる。現在4人の子育てをしながらCMOを務める。

著書：これで解決。働くママが必ず悩む36のこと。（日本実業出版社）など

講演実績：大手メーカー、大手生命保険会社、明治大学社会人プログラム など

CARRY MEは創業2年間正社員ゼロ (2019.7月時点で1名) プロ人材のみで組織を構成し、3年目で黒字化を達成

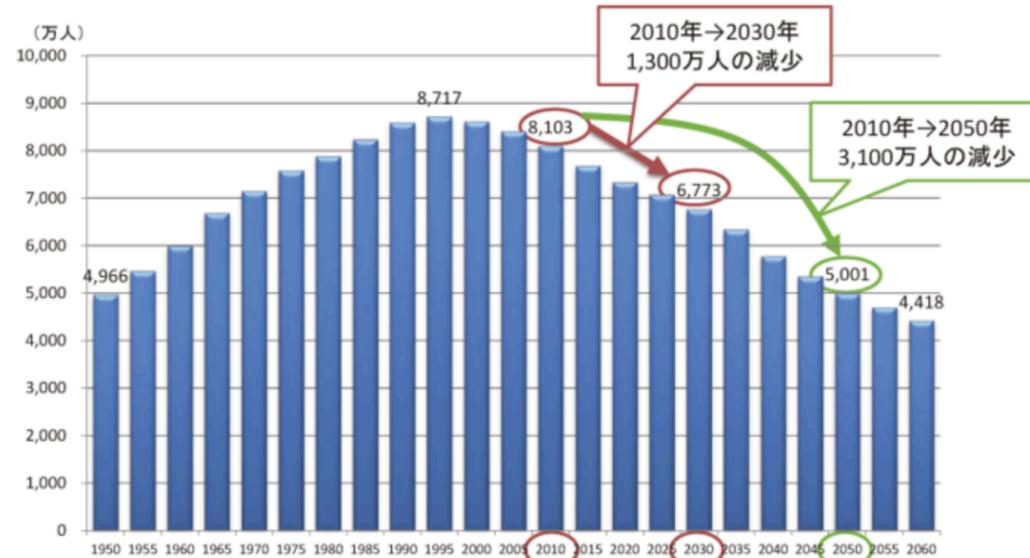


正社員雇用に依存する日本の仕組みは限界に

【労働人口の減少】

2010年～2050年で3100万人もの生産年齢人口が減る。左記グラフご参照。

【日本の生産年齢人口の推移】



(出典) 総務省「ICT超高齢社会構想会議報告書」(国立社会保障・人口問題研究所 日本の将来推計人口(平成24年1月推計)より)

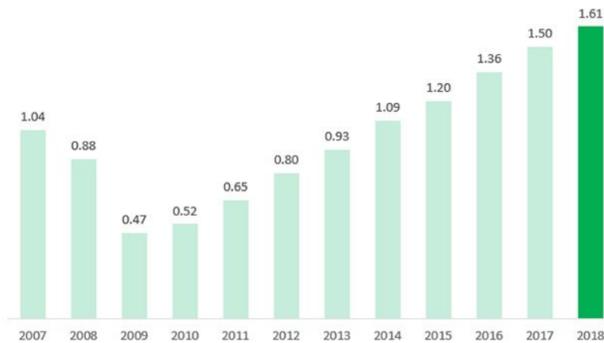
さらに・・・
企業が正社員に求める業務は一層複雑化・高度化し、対応しきれていない
(一橋大学 守島教授)

21世紀は人を抱えたら負けです。人を抱える地基本的には方向転換ができなくなります。今はほとんどの全ての業界で方向転換しなければならないという時なのに、これができなくなってしまう、あるいは遅れてしまうのです。21世紀の人材戦略は「軽く、薄く、少なく」これ以外にありません。

(大前研一)

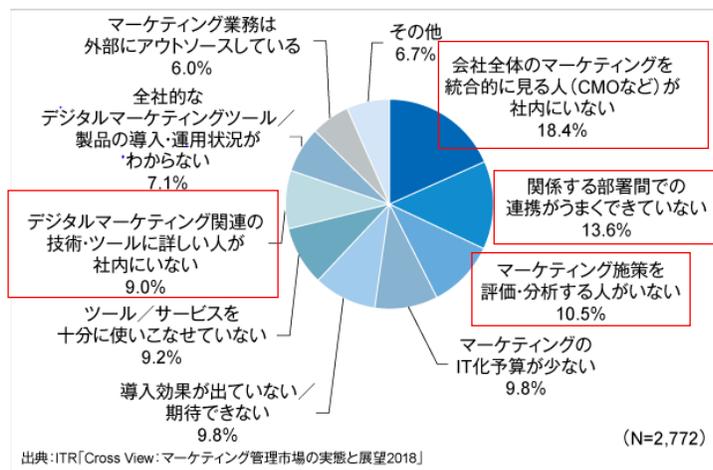
人材不足の課題は深刻

全国有効求人倍率の推移



出典：厚生労働省「一般職業紹介状況」より
※季節調整値で新規卒者を除きパートタイムを含む

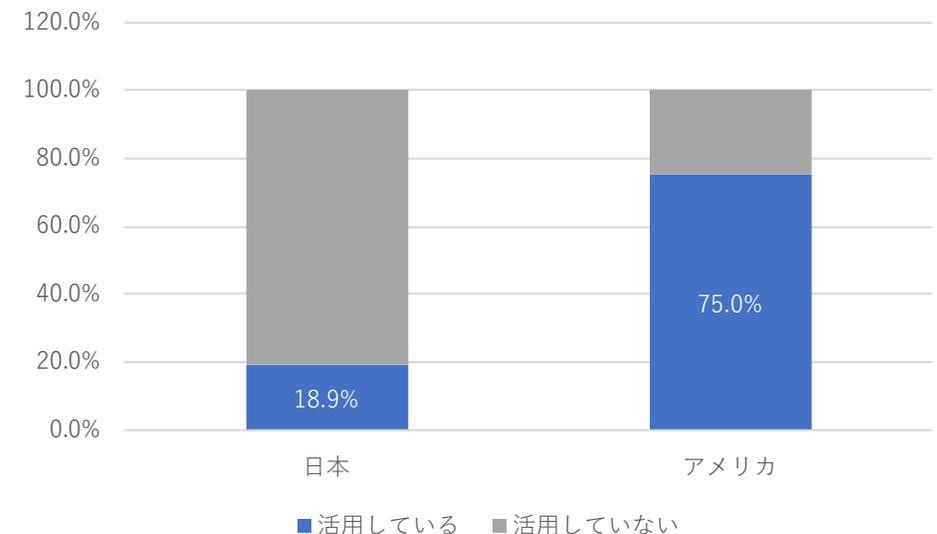
マーケティング領域の人材不足は企業の大きな課題



ギャップを解消し、
企業、個人それぞれの課題を解決！

外部人材は、余っている

日本企業は、外部人材の活用において著しく遅れている（米国の1/4以下）



出典：左側のグラフは働き方改革に関する企業の実態調査（経済産業省調査2016）

右側のグラフは米国Tower Lane Consulting社による調査
<https://www.foxbusiness.com/features/freelancing-in-america-rise-of-the-contingent-workforce>

①フリーランス（20代後半 男性）
提供スキル：Webマーケティング
稼働先：ECコンサルティング会社

プロ人材の声：

「自分のこれまで培ってきた経験とスキルについて、少ない時間で最大限活かせる環境を提供いただけて非常に助かっています。特にアドバイザーを挟んでいただけたことで、自分の能力を企業に認識してもらいやすかったなと感じます。」

②起業家（30代半ば 男性）
提供スキル：PR、Webマーケティング
稼働先：IT系スタートアップ

プロ人材の声：

「事業開発を行うに当たって会社員との並行では困難な状況にあり、大変悩んでいました。そんな中CARRY MEさんに自身のスキルを活かした週2日案件などをご紹介頂き、報酬を保ちながら自分の時間も作れるというライフスタイルを実現することができています」

③子育て中キャリアウーマン(30代女性)
提供スキル：広報
稼働先：スタートアップ2社

プロ人材の声：

「出産後に保育園に入ることができなかったこともあり、子育てしながら最初はどうやって仕事を獲得したらいいのか分からずにいました。しかも初めての子育てで不安もありましたが、勤務体系や料金設定など、クライアントと交渉する時も親身になって相談に乗ってもらえたので、安心してお仕事を始めることができ、大変心強かったです。」

会員登録者数

4,500人以上

求人登録企業数

650社

累計求人数

1000件以上

最高月収

CARRY ME紹介案件のみで
140万円

稼働個人の平均
収入／1社

25万円

今後も、①フリーランス、②起業家、③子育て中キャリアウーマンといった、フルタイムでは働けない優秀な外部プロ人材が、週1～4回で業務委託でプロとして仕事ができるプラットフォームを確立していきます

日経MJ2015年10月22日発行

フリーランス向け、週1・在宅など



専用ページ開設 企業とつなぐ

フリーランスの働き方... 企業とつなぐ専用ページ開設... 企業とつなぐ専用ページ開設... 企業とつなぐ専用ページ開設...

仕事働き方で選んで

フリーランスの働き方... 仕事働き方で選んで... 仕事働き方で選んで... 仕事働き方で選んで...

AERA 2017年12月18日発行



メンタル弱い人・受け身の人...副業・複業に向かないタイプは

おすすめ56 ツイート B13

高橋有紀 2017.12.14 11:30 AERA



こんな副業や複業を求めています (AERA 2017年12月18日号より)

大澤個人へのキャリア関連の取材や執筆も



役割の「再定義」で天命を知る

NewsPicks編集部 2019年05月24日

続きを読む

外資就活 外資・日系トップ企業を目指す学生のための就職活動サイト「外資就活ドットコム」

募集を探す 企業を探す 選考体験記 就活コラム コミュニティ 長期インターン ログイン・会員登録

「チャレンジしないことがリスク。それを証明するための人生」三菱商事、ドリームインキュベータ出身の起業家・大澤亮さん

沿革

■ 2009年

株式会社Piece to Peaceを設立。

Piece（個人の小さな力）をつなぎ、Peace（大きな力）にすることを事業ドメインとすると決め、株式会社Piece to Peaceを創業。途上国をファッションで支援するエシカル・ファッション領域で事業を開始。

■ 2013年

教える個人と学ぶ個人のマッチングプラットフォーム「shAIR」の提供を開始。

■ 2015年

shAIRの教える個人（先生）向けに、法人向けに業務委託契約で働くプロとして紹介する個人事業主紹介業を開始。

■ 2016年6月

同事業を本格化し、CARRY MEを正式ローンチ。

■ 2017年

決算時点で債務超過に陥るものの、2018年決算時点でCARRY MEの売上を前年比7倍の売上とし黒字化も同時に達成、V字回復を果たす。

■ 2019年6月時点で、プロ人材の登録者数は4500人を超え、登録法人企業は650社に至る。（うち上場会社は8社が利用）

CARRY MEのミッション

- **正しい努力が報われる、公平な社会を創る**
学歴や年齢ではなく、実力で仕事を選べる公平な社会にする
- **埋没労働力の解消**
優秀でもフルタイムで働けない個人の労力（埋没労働力）を社会に還元する（PieceがPeaceにつながる社会に）
- **リスクや失敗を許容する社会に**
リスクをとれる自律型の人材を増やし、社会が失敗を認める社会にする

会社名	株式会社Piece to Peace
設立年月	2009年9月（資本金：8,460万円）
代表者	大澤 亮
所在地	東京都港区南青山3丁目8-40 青山センタービル2F 20号室
問い合わせ先	TEL：03-6453-2522 MAIL： info@carryme.jp

■ 創業のきっかけは、「個人の働くことへの価値観の変化」と「企業の凝り固まった採用感」のギャップ

「個人の働くことへの価値観の変化は加速しているのに、企業の採用方針は追いついていない」、そんなギャップを埋め日本の人材採用市場を改革すべく、2015年に創業者の大澤は事業を創造する決意をしました。

優秀な働く個人の価値観は、それまでの伝統的な価値観「正社員」「終身雇用」への依存から、「自分で業務内容・時間・場所などを決める」自律型のキャリア、働き方を希望する価値観に変化しています。

一方、企業側は、労働人口急減にも関わらず正社員雇用に固執し、（外部の）プロ人材を活用できていない事実があります。（7P参照）そこで、代表の大澤は、CARRY MEの共同創業者の毛利優子と共に、「正社員雇用という枠組みには収まらない優秀な個人が出社と在宅を合わせて業務委託で働く市場を創れるはず」と確信し、プロ人材と企業のマッチングプラットフォームCARRY MEを2016年にローンチしました。

26歳で大手総合商社を退職し、リスクをとっての起業経験がある代表者の大澤は「優秀な個人が失敗を恐れず、安心して起業などに取り組めるセキュアベース（安全基地）となるプラットフォームを創りたい」という想いを持っていました。一方、毛利は当時3人（現在は4人）の子育て中で「個人の価値観や家族との時間を犠牲にしなくても、個人が自立できる社会」を構築したいという想いを持っていました。別々の想いではあっても、同じタイミングで、双方の想いを満たす事業が創れると意気投合しCARRY MEを立ち上げました。

■ 最初の2年は苦戦し、一時は債務超過に

2016年～2017年は法人営業に苦戦し、2017年8月決算では債務超過に陥る瀕死の状態、金融機関からも見向きもされない状況でした。

■ プロ人材活用で売上は2018年に前年度7倍となり、V字回復を達成、2019年に資金調達も実施

事態が好転したのは、2017年に自社で（自社に登録の）「プロ人材」を業務委託契約で積極的に活用し始めてからでした。

Webマーケティング、法人営業、個人面談担当、推薦担当など各チームでプロ人材を採用したことで売上が2018年に急成長（前年度の7倍）し、2018年8月決算で黒字化を達成し、2019年に、今後更に成長させるための資金調達（投資と融資合わせて1.3億円）も実施することとなりました。

自社で「プロ人材を採用することが、会社の成長に貢献する」ことを証明するため、**自社で正社員：業務委託人員（外部プロ人材）を1：9として急成長を遂げています。**今後も自社でプロ人材を活用し、その活用ノウハウも他社に提供することで、日本の人材採用市場を改革して行きます。