



CARRY ME

## 「助っ人プロ」を選べる

— 週1~4回出社できる若手プロ人材の紹介サービス —

プロ人材を業務委託で  
採用するという新しい採用戦略



CARRY ME

広報・PR、Webマーケティング、エンジニア、法人営業などの各領域において、週1~4回出社できる、実績・経験豊富な“助っ人プロ”人材を企業に紹介するサービス。

## 企業に提供している価値

優秀な人材(正社員では採用できないレベル)の労働力を提供

- ・週1~4回の出社可能
- ・広報・PR、Webマーケティング、エンジニア、デザイナー等

## 個人に提供している価値

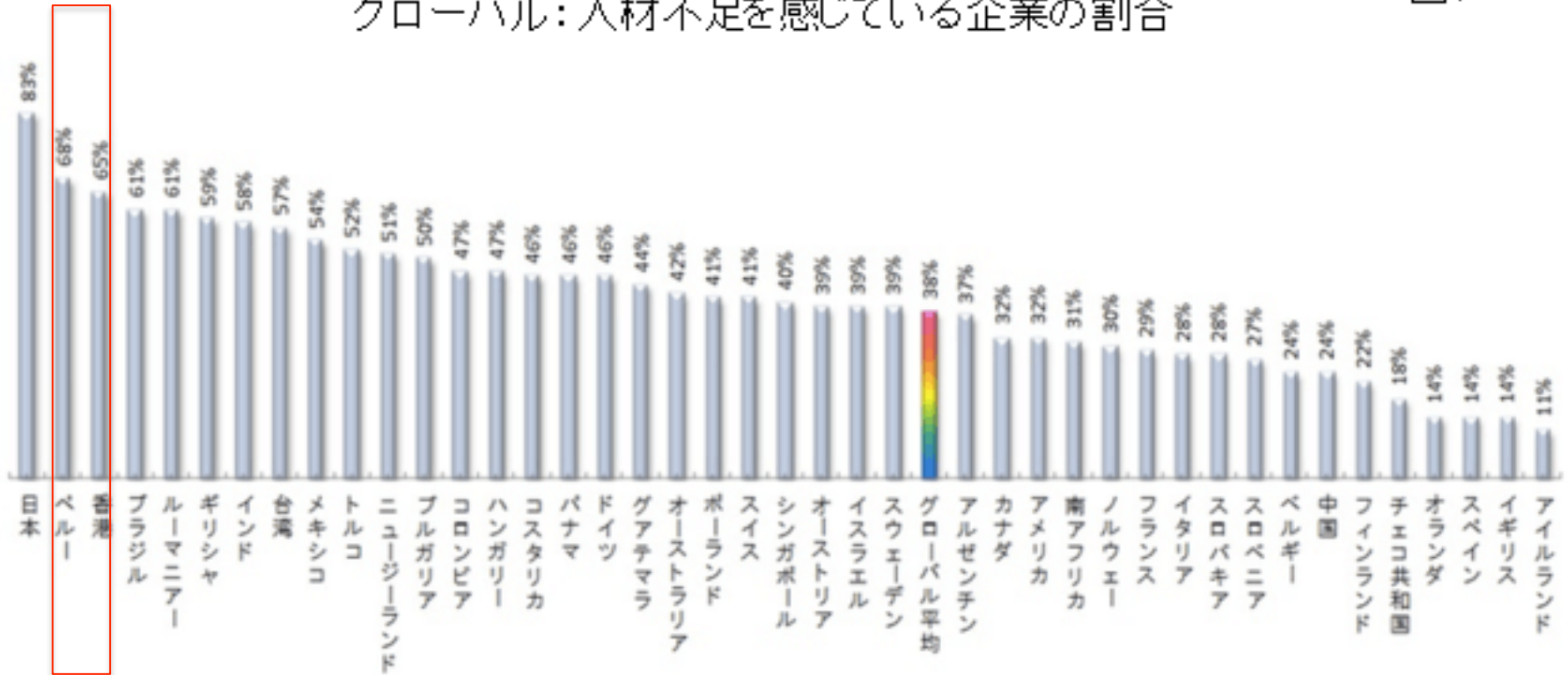
優秀な個人に正社員以外の「業務委託」という選択肢

- ・起業家、個人事業主、子育て中のキャリアウーマン
- ・週2~3回で月額20~30万円で働く個人が8割

# 背景① 日本は83%の企業が人材不足を感じている

図1

グローバル：人材不足を感じている企業の割合



世界で最も人材不足を感じている  
グローバル平均の2倍

## 背景② 近年、正社員採用が厳しくなっている理由

### 要因その①

労働人口減

- ・2060年までに2000万人の労働力がなくなる

### 要因その②

企業が求める人材高度化

- ・「25～35歳、経験者、MARCH以上」といった採用条件
- ・「企業が採用時の人材に求める要件が高度化している」(一橋大学 守島教授)

### 要因その③

大手企業が人材獲得に本気に

- ・「本気で優秀な人材を獲得するために、手段は選びません」(3大メガバンク採用責任者)



優秀な人材の争奪戦に！  
大手企業でも内定を出しても断られるケースが続出

# CARRY MEが解決します！

- ・事実① 経験者、優秀な正社員の採用が厳しい
- ・事実② 一方で、週1~4回で業務委託契約で働ける非常に優秀な個人（フルタイムでは採用できないレベルの助っ人プロ）が大勢いる  
→ CARRY MEには毎月100人の登録があり、登録者は合計1000人以上

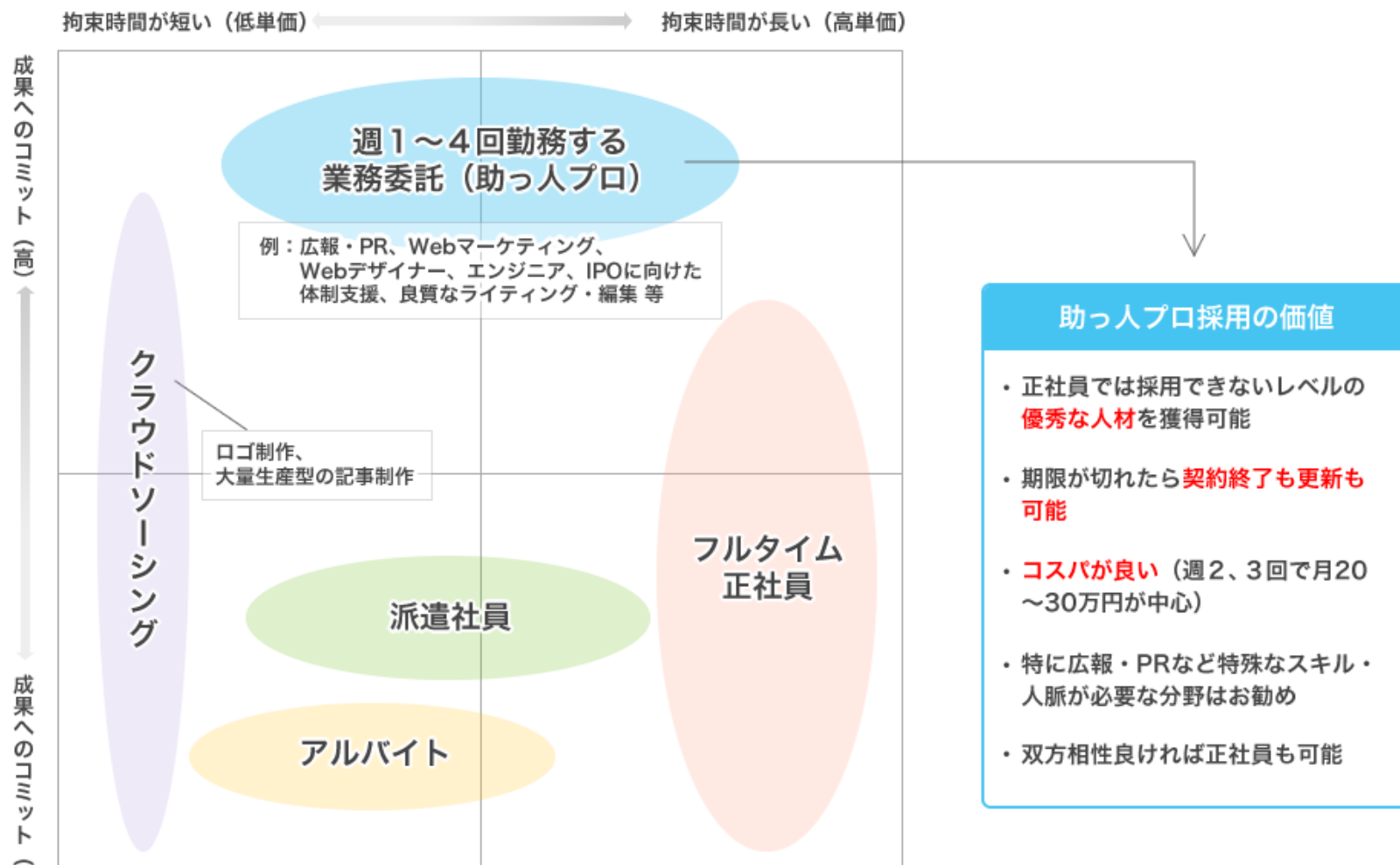


CARRY ME

「週1~4回出社できる優秀な人材を業務委託契約で活用し、競合他社に人材面で勝ち抜いていく」という新しい採用戦略が有効

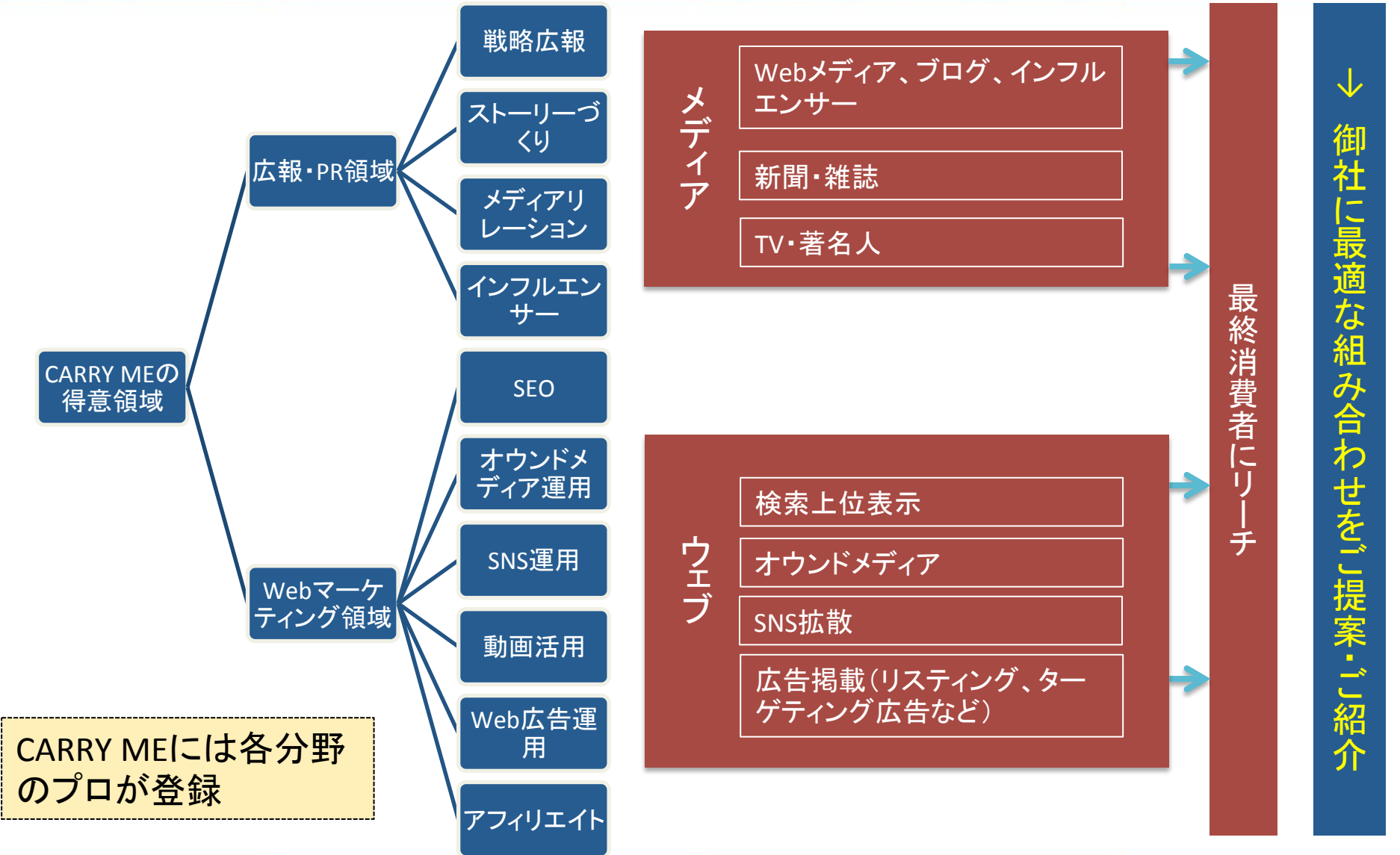
- ・正社員は未経験の若手を採用し、「助っ人プロ」に育成をしてもらうことが最も採用のコスパが高い（代表の大澤が土屋鞆製造所で実践）
- ・特に、広報・PR、Webマーケティング、Webデザイナー、エンジニア等の高いスキルが要求される人気の職種に有効

# 「助っ人プロ」の位置づけ



# CARRY MEの得意領域 広報・PR & Webマーケティング

その他にも、法人営業、Webデザイナー、エンジニア、人事(採用)など合計1,000人以上



CARRY MEには各分野のプロが登録

# 助っ人プロを採用する7つのメリット

1. 知名度のないベンチャー企業でも極めて優秀な人材(正社員であれば、年収600-1500万円程度)を採用できる
2. 実際に週1~4回出社してもらえて、自社のメンバーとして活躍してもらえる(名刺を持って活動してもらうことも可能)
3. 広報・PRやWebマーケティングなど専門スキルが必要だが、正社員として採用するほどの業務量がないポジションに最適



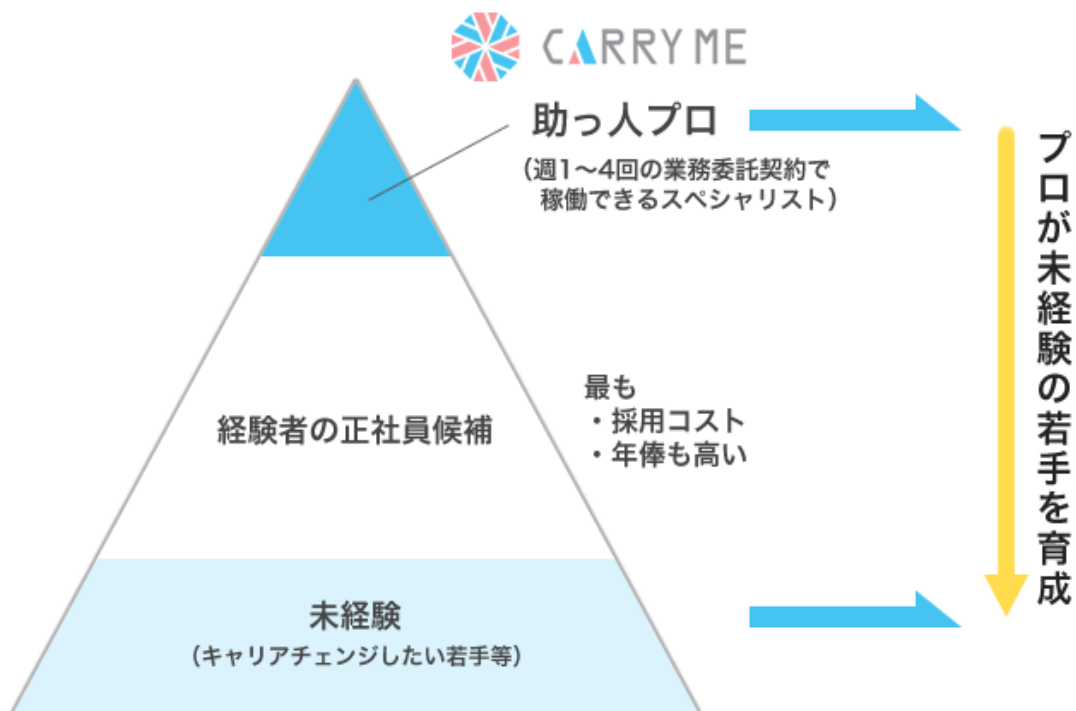
# 助っ人プロを採用する7つのメリット

4. 社内の**人材育成も可能**（外注と異なり、ノウハウや実績を会社の資産として継承できる）
5. 助っ人プロと**未経験の若手（正社員）のセット紹介も可能**。採用コストを大幅にカット
6. 紹介手数料は**完全報酬型**なので、「**お金をかけたのに採用できなかった**」というリスクがない  
（※求人掲載から応募書類、面談日程の調整まですべて無料）
7. アドバイザーが**実際に面談した助っ人プロの中から、企業の課題に合わせて最適な人材を紹介**→採用業務の効率化

# 助っ人プロ+未経験若手人材のセット紹介

助っ人プロ (+未経験若手人材) が  
毎日CARRY MEに登録

優秀な正社員採用に苦戦中の成長企業



- 1 助っ人プロを「必要なときに、必要な分量で」採用  
→ 経験者の採用コストDown (※社保も不要)
- 2 助っ人プロの活用+ 未経験者の採用  
→ 全体の採用コストも Down
- 3 助っ人プロによる育成  
→ 社員の離職率Down

## 【広報・PR】

- 日経系のメディアを中心にメディアとのリレーションに強みを持ち、IT、不動産、など複数の業種のPRが担当として高い実績を持つ30代女性。
- IT業界・B to BのサービスのPRで高い実績を誇る40代女性。
- 筑波大学卒業、戦略広報が得意な30代前半男性。 ビルコム社にて戦略広報の基礎を習得し、ニュースキュレーションアプリのPRを担当し、その後独立。
- インフルエンサー200人以上をとりまとめ、SNSやブログでの拡散を得意とする20代女性
- 元大手自動車メーカーで広報を20年以上担当し、現在はフリーで特にテレビでの露出を得意とする50代男性

## 【Webマーケティング】

- Webマーケティング20年以上のベテラン。リクルート、misoca、chatwork等でWebマーケティング全般の実績あり。オウンドメディア立ち上げ・運用、GA分析・運用、広告全般の運用、SEO対策、Webディレクション、等経験豊富。
- 30歳代、男性。Web広告の営業を経験後、Webメディア開発、広告運用等を担当。リスティング広告やSNS広告など(運用額年間100万ドル)運用実績多数。
- 40代前半女性。Webマーケティング経験約20年のベテラン。ジャストインシステム(社長賞2年連続受賞)、ゴルフダイジェストオンラインの2社にてGA分析・運用、顧客分析、Webディレクション、EC(バイヤー等)、CRM施策、広告運用含めたプロモーション企画、SNS対応等全て経験。



# 報酬プラン(※完全報酬型)

## ◆助っ人プロ(広報・PRの場合)

- A. 50万円(1回のみ) + 報酬月額<sup>※</sup>の10%(毎月)
- B. 70万円(1回のみ)

## ◆助っ人プロ(広報・PR以外場合)

- A. 個人の報酬月額<sup>※</sup>の35%(毎月)
- B. 70万円(1回のみ)

※ Bのプランの場合、ライティング等単価の低い業務に関しては、弊社の手数料が最低3万円/月になるように業務量等を調整頂いています。

## ◆若手の未経験の個人(正社員)の紹介

年収の15%(通常の人材紹介の半額以下)

※経験者の正社員紹介の場合は年収の30%を頂いています。

# CARRY ME利用企業様の声

## ◆ IT業界 N社様(広報・PR 1名採用)

IT業界、しかもB to B商材の経験豊富なプロの力を借りて、早速日経MJへの掲載や、業界誌での大きな記事掲載が実現されており、今後のさらなる成果がとても楽しみです。

## ◆ 不動産業界 (広報・PR 1名採用)

上場後、株主対策、自社の売上につながるファンづくり、人材採用、この3つを同時に成果を上げるには広報・PRを強化するしかないと考えていました。

広報プロのおかげで、メディア露出や広報のための他社とのイベントも各段に増え、早くも非常に成果が出ています。

正社員ではこのレベルの人材は採用できなかった、と思います。

## ◆IT業界 R社様(エンジニア1名、法人営業2名採用)

正社員の採用活動をずっと続けていきましたが、なかなか良い人材を獲得できずにいました。そんなときに代表の大澤さんとの出会い、CARRY MEのサービスを利用。まだサービスを開始して3ヶ月にも関わらず、優秀なプロを3名(エンジニア1名、法人営業2名)を採用することができました。

## ◆化粧品業界 S社様(Webマーケティング1名採用)

ベンチャー企業だから、優秀な人材はとれないものだと諦めていたが、「働き方」を変えるだけで、こんな優秀な人材が集まるのだと驚きました。東大卒のWebマーケティングに強い優秀な方を採用できたので、PRや営業でも選考を進めています。

# メディア掲載(日経MJ)

弊社新サービスが掲載された記事をFBにアップした際に、働く個人からのコメントがありました：



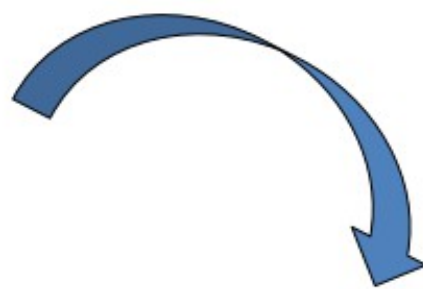
大塚 亮

2015年10月13日 · 公開

shAIR（シェア）では、11月から本格的に、「人手不足の企業」と「あらゆる個人（主婦やフリーランスや転職候補者）」のマッチングを開始します。

企業と個人のマッチングは既に開始済、実績も出ていますが、11月には14万社を抱えるWizBiz社との提携もあり、企業と個人のマッチングは加速しそうです！

画像は、日経MJ（10月22日発行）に掲載されたものです。... もっと見る



さんがあなたの投稿をシェアしました。

2015年10月13日 · 公開

やっとこういう企業が現れてくれた！派遣ではない形でフルタイムではない就業を支援してくれます。

ハイキャリア主婦の皆さん注目ですよ！

添付を表示

いいね！

コメントする

シェアする

いいね！ コメントする シェアする

あなた、山田 恭世さん、Yurika Watanabeさん、他251人

※日経MJ 2015年 10月12日掲載分を許可を得てFBにアップしたもの

会社名	株式会社Piece to Peace
設立年月	2009年9月（資本金：6,460万円）
代表者	大澤 亮
所在地	〒150-0001 東京都渋谷区神宮前3-15-21 ヒルトップ原宿2階
問い合わせ先	TEL:03-6453-2522 MAIL: info@carryme.jp

## 創業者 / 代表取締役 大澤亮 略歴

1996年 三菱商事株式会社入社、タンザニア駐在を経て退職。慶應ビジネススクール入学と同時に1999年に起業、1事業は米国の企業に、もう1事業はサイバーエージェント社に売却。その後、ドリームインキュベータにて2年半勤務後、土屋鞆製造所 取締役として入社。途中、専務取締役となり人事等も管轄して売上を2倍の45億円に、経常利益も2倍以上にして退職。

2009年に (株)Piece to Peaceを創業。現在、CARRY MEにて週1回から出社して働ける「助っ人プロ」と成長企業のマッチング事業等を展開中。他 トーマツイノベーション等で勉強会講師多数。



著書「世界をよくする仕事で稼ぐ」(2014年プレジデント社より)