

# マーケティング業務の人材不足

## 外部人材の賢い選び方

正社員・アウトソーシング・コンサルタント・プロ活用



# アジェンダ

- マーケティング人材の不足
- 人材不足を解消する人材活用の費用・メリット・デメリット
  1. 正社員採用
  2. アウトソーシング
  3. コンサルティング
- プロ活用とは？
- プロパートナーズのご紹介

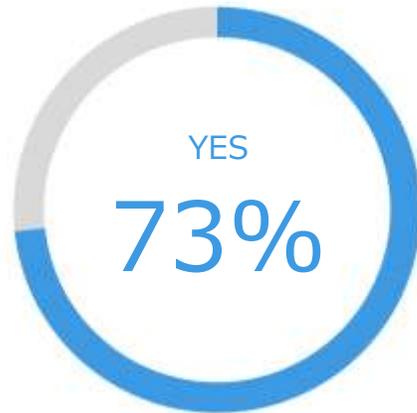


# マーケティング人材 不足していませんか？

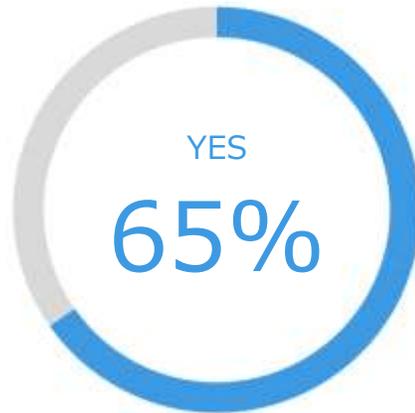
マーケティング人材の需要は増しているが、人材は不足しているのが現状。

マーケティング部門の役割は拡大し、社内全体で  
マーケティング理解の必要性が高まっている

アフターコロナ時代の経営において  
マーケティング部門の役割が拡大しているか

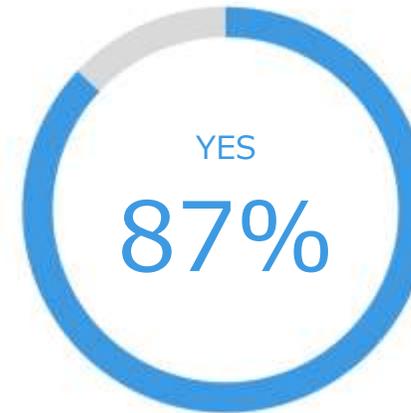


マーケティング部門だけでなく  
社内全体のデジタルマーケティング理解の  
必要性が高まっているか



マーケティング人材は不足しており  
戦略設計ができないという問題が浮き彫りに

自社のマーケティング人材は  
不足していますか？



不足している問題  
デジタルマーケティングの  
戦略設計ができない

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000010.000020188.html> より引用  
※数値は「あてはまる」「ややあてはまる」の合計

デジタルマーケティングの業務委託に関する実態調査株式会社Piece to Peace  
左:数値は「非常に不足している」「やや不足している」の合計

# 正社員のみでの活用にこだわる時代ではない

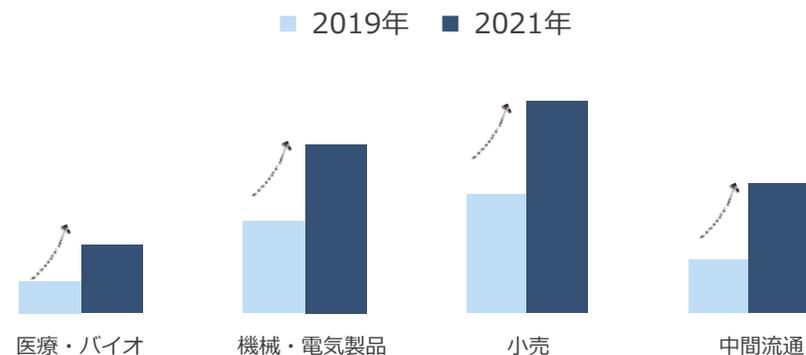
人材は不足しているものの、『正社員』のみでの活用にこだわる企業も多い状況です。

正社員にこだわる理由として、以下のような考え方があるようです。

- 業務委託は使ったことがないので分からない…
- とりあえず採用人数を増やすというノルマのため…



業界別 業務委託案件を出した企業数推移



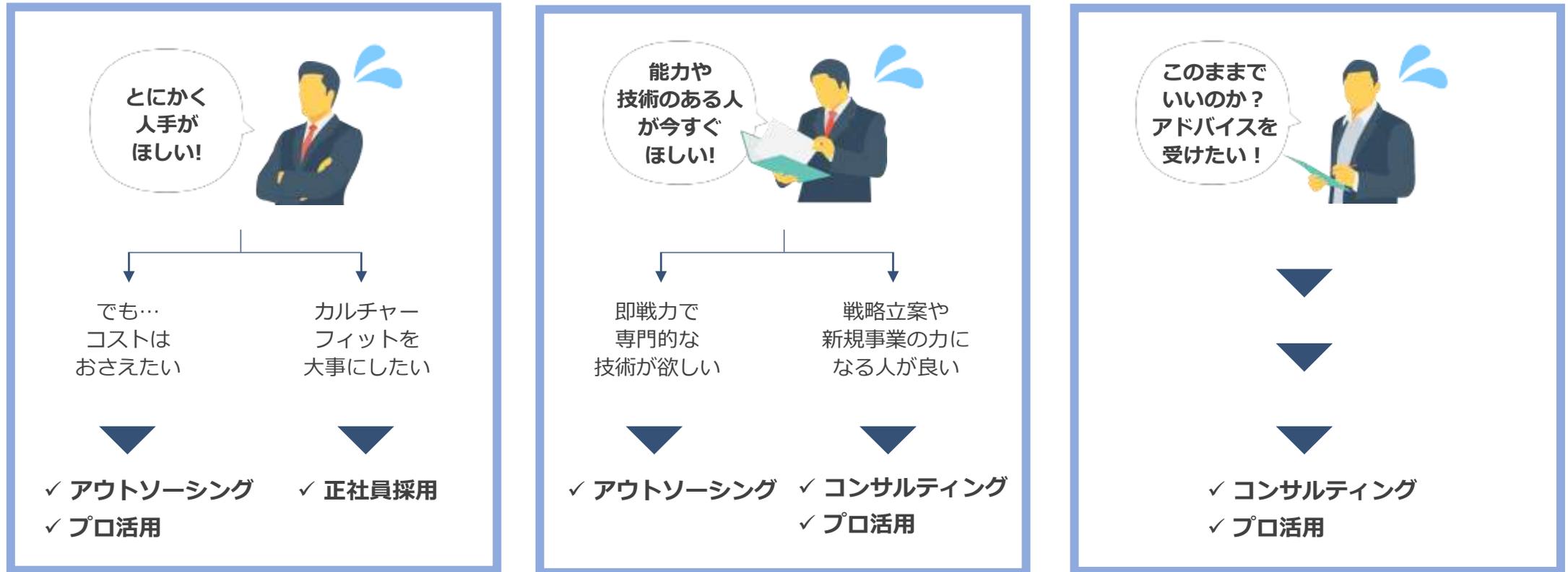
しかし、副業、アウトソーシングのような、様々な働き方が増えている今、正社員のみではなく業務の内容・コスト・期間・人材レベルを考慮し、**最適な人材活用を選択する事こそが成功の鍵**になります。

事実、多くの業界で業務委託件数が増えています

<https://codezine.jp/article/detail/15467> より引用

# 正社員のみのお活用にこだわる時代ではない

フェーズごとの課題によって最適な解決策は変わります。



次のページから、それぞれ解決について**メリット・デメリット**を分かりやすくまとめています。 ➡

# マーケティング 人材不足を 解消する 4つの選択肢

- ① 正社員採用
- ② アウトソーシング
- ③ コンサルティング
- ④ プロ活用

それぞれの 費用・メリット・デメリットを一挙ご紹介いたします。

# 正社員採用

## 費用

中途採用の企業規模別 平均年間採用コスト ※出典：株式会社マイナビ様「中途採用状況調査」(2018)



こうした「採用コスト」には、求人媒体への掲載コストのみでなく、転職フェア、面接会への参加、説明会の開催なども含まれています。

「求人媒体費用」「採用工数費」「採用成果報酬」「教育にかかるコスト」だけで、約200万～1,300万円も費用がかかります。

これらのコストだけで、年間200～1,300万円かかることも！



# 正社員採用

## メリット・デメリット

正社員採用	
コスト	△
スピード	○
社内作業	×
専門性	△
知識・経験の蓄積	◎
不適合時のリスク	×
柔軟性	○

### メリット

- 人材のコントロールがしやすい、柔軟な対応
- 社内への知識経験の蓄積



自社へのスキル蓄積、柔軟な人材移動がメリット

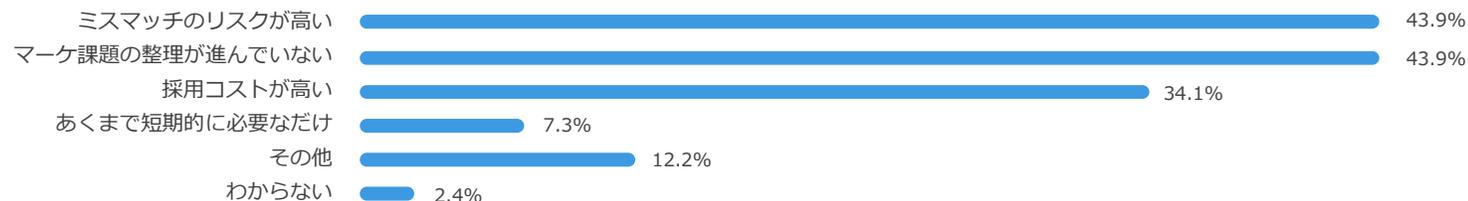
### デメリット

- ミスマッチの可能性がある
- 簡単に人材の変更ができない
- 採用した人物の持つスキル以外の技術が必要な時に対処不可能
- 採用に時間・費用がかかる可能性



ミスマッチと採用にかかる時間・コストがデメリット

マーケター人材の採用に踏み切れない理由として、あてはまるものを教えてください（複数回答）



# アウトソーシング

## 費用

アウトソーシング採用は業務内容により変動が大きくなっています。

### アウトソーシング先への 報酬の平均相場



平均月額  
**約20万円**

週1日～3日の稼働を依頼した場合  
月額で15万円～30万円程度

### アウトソーシングの課題・阻害要因



# アウトソーシング

## メリット・デメリット

アウトソーシング	
コスト	△
スピード	◎
社内作業	◎
専門性	○
知識・経験の蓄積	×
不適合時のリスク	○
柔軟性	×

### メリット

- すぐに欲しいスキルを持つ人材が手に入る
- 必要な作業を確実にこなしてもらえる
- 必要な期間のみ活用できる
- 教育の必要がない



**短時間での人材入手、必要業務を確実にこなしてもらえる点がメリット**

### デメリット

- ミスマッチの可能性がある
- 簡単に人材の変更ができない
- 採用した人物の持つスキル以外の技術が必要な時に対処不可能
- 採用に時間・費用がかかる可能性



**発注形態によっては、コストが高くなる可能性がある。また、社内に知識経験が蓄積されない点がデメリット**

マーケティングのマネジメント人材とおおよその契約期間を教えてください

● 1ヶ月～3ヶ月未満 ● 3ヶ月～6ヶ月未満 ● 6ヶ月～1年未満 ● 1年以上 ● わからない/答えられない



デジタルマーケティングの業務委託に関する実態調査株式会社Piece to Peace n=100

# コンサルティング

## 費用

マーケティングのコンサルタントは大きく 4 種に分かれており、費用相場は大きく異なります。

上流設計コンサルティング	DX支援コンサルティング	Webマーケティング	コンテンツマーケティング
			
----- 費用相場 -----	----- 費用相場 -----	----- 費用相場 -----	----- 費用相場 -----
 中小企業やベンチャー 25万～50万円/ 月	 中小企業やベンチャー 65万円程度～	 中小企業やベンチャー 8万円/月～	 30万円/月程度～
 大企業 800万円程度～	 大企業 500万円程度～	 大企業 300万円程度～	

<https://experience-c.jp/marketing-consultant-cost/#DX> より引用

# コンサルティング

## メリット・デメリット

コンサルティング	
コスト	△
スピード	◎
社内作業	◎
専門性	○
知識・経験の蓄積	×
不適合時のリスク	○
柔軟性	×

### メリット

- 専門性の高いアドバイスを受けることができる
- スピーディーに課題を解決できる
- 全体的な戦略設計に関するリソースの不足を補う

▼

**専門性の高さが一番のメリット**



### デメリット

- 課題があやふやなまま進めると効果がない
- コミュニケーション不足による連携失敗の可能性
- 社内に知識経験が蓄積されない

▼

**課題のすり合わせのため、社内でも問題の検討が必要。知識経験が蓄積されない点がデメリット**

# どれを選択するか迷う

このように正社員採用、アウトソーシング、コンサルティングにはどうしても、メリットだけでなくデメリットも存在してしまう。



# そこで、「プロ活用」という第4の選択肢

## プロ活用とは？

プロ活用とは **プロシエリングとも呼ばれ**、本来年収2000万レベルのハイレベル人材を業務委託で活用できる、近年日本で需要が増えている人材活用形態です。

## 安定のメリット



### 質よし!

- 課題に対し、実際にその業務を行ってきたトップレベルの人材を活用できる



### 低リスク!

- 週1～週5まで好きな時間活用できる
- 欲しいタイミングですぐにピッタリの人材が見つかる
- ミスマッチだった場合、違う人材にチェンジが可能



### 低コスト!

- コストを抑えることができる



### 社内に知識経験蓄積

- 社内の人にノウハウを落とし込むので、自社に知見を蓄積することができる

# コンサルティング

## メリット・デメリット

コンサルティング	
コスト	◎ ほぼ一人分の人件費
スピード	○ その日から稼働も可能
社内作業	△ 推進するメンバーが必要
専門性	◎ 経験のあるその道のプロ
知識・経験の蓄積	○ 社内にインストールする
不適合時のリスク	○ 契約期間内のみのリスク
柔軟性	◎ フェーズとニーズで変更

### メリット

- 実際に業務を経験してきたトップクラスの人材を活用できる
- 再現性が高い
- スピーディーに課題を解決できる
- 社内にノウハウが蓄積される

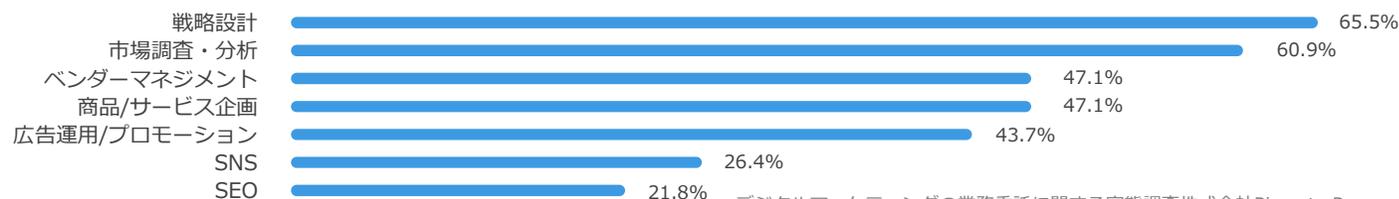
より低コストで活用ができる。また、伴走制度による社内へのノウハウの蓄積が可能な点がメリット

### デメリット

- 目標が明確化していないとうまく進まない
- 手を動かすというより、アドバイスや戦略設計がメインとなる

課題や目標を明確化させなければならぬ点、現場のリソース不足には対応していない点がデメリット

不足しているマーケティングの人材の業務内容を教えてください（複数回答）



デジタルマーケティングの業務委託に関する実態調査株式会社Piece to Peace n=100

# エッセンス株式会社の提供する プロ人材紹介サービス 「プロパートナーズ」のご紹介



# プロパートナーズサービスとは

最高ランクのプロ人材を、週1回から。  
課題解決に、確実にスピーディーに貢献できる一流の【現役プロ人材】を、  
週1回から御社の社員としてご活用頂くサービスです。

01



厳選された本物のプロ人材

- 審査通過率**37%**の厳しい選考
- **現役**の経営者、役員多数
- **現場**の最前線で働くプロ人材も在籍

02



最適なマッチング

- 原則、**複数**のプロ人材をご紹介
- プロ人材による**チーム編成**も可能

03



手厚いサポート

- **専任**コンサルタントがサポート
- **交渉/調整**もサポートします

# 実績を残している年収 2,000 万クラス 最高ランクのプロをご紹介します

## 厳選されたプロ人材



4項目を満たした審査通過率37%の  
厳しい選考

- ①他者からの**紹介・推薦**があるか
- ②自身の実績や支援方法に**自信**を持っているか
- ③秀でた**専門性**を備えているか
- ④業界や企業を超えた**再現性**があるか

## マーケティング課題

- マーケティング戦略の立案、実行支援
- 最適なリード獲得手段の構築支援
- WEBマーケティング、SNS活用支援

▼ このようなニーズに対して

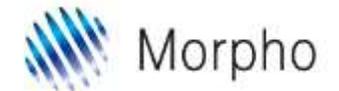
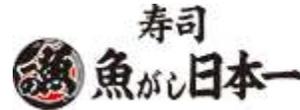
## 弊社プロ人材の例

- 元オールアバウト 事業部長
- 元サーバエージェント グローブカー
- 元ガイアックス BtoBマーケター
- 元AppBank CTO
- 元アップル 代表取締役
- 現メルカリ エンジニアマネージャー



**このようなプロ人材と無料でヒアリング可能です！**

# 多くの企業様にご活用いただいております



# プロ人材活用の流れ

経営課題のヒアリングからフルオーダーメイドでご提案させていただきます。



## 弊社スタッフとの お打ち合わせ



貴社のお悩みをお聞かせいただき、課題を明確させ、最適なプロ人材をご紹介します。

## プロ人材との ヒアリング



直接プロ人材とディスカッションを実施し、課題を明確化、解決までの道筋を考えます。

## ご契約



ヒアリングの結果双方合意となればご契約となります。

## 業務開始



PJ後も弊社プロデューサーがサポートをさせていただきます。

**ここまでは無料となります**

一度、マーケティングのプロと無料セッションを行いませんか？

具体的なお悩み以外にも、今の現状をお話しいただき何を解決すべきかアドバイスだけでもためになる情報を得る事ができます！

# プロ活用

## 費用

月2回のご活用で月額25万～となっておりますが、ご依頼内容や活動日数によって大きく異なりますので、詳しくはお問い合わせいただき、弊社コンサルタントがヒアリング・ご提案をした上で最終調整させていただきます。

# 新しい、仕事文化をつくる

企業



雇用から活用へ



個人



自立した生き方を

- 設立 2009年4月7日
- 資本金 13,000,000円
- 所在地 東京都中央区日本橋蛸殻町1-11-1  
人形町シティプラザ 5F  
TEL:03-6661-7747 (代表)  
FAX:03-6661-7746

- 事業内容 プロパートナーズ (プロフェッショナルの紹介)  
リクルーティング (人材紹介及びヘッドハンティング)  
他社留学 (越境型研修サービス)  
プロボノ (社外体験プラットフォーム)  
CAREER FLIGHT (新しい働き方実現プラットフォーム)  
厚生労働省許可 (13-ユ-304173)
- 免許
- 代表者 代表取締役 米田 瑛紀
- メンバー数 20名 ※2021年10月時点



# THANK YOU

新しい、仕事文化を作る

～人生100年時代の新しい仕事文化の創生のために～