

デジパラ

プロ人材15万人のDBからクライアントのニーズに合わせた人材を提供します。

会社名	東京本社	役員一覧	代表取締役社長(CEO)：鈴木 章裕
所在地	〒150-0044 東京都渋谷区円山町15-4 近藤ビル2階 Tel：03-5459-5394		取締役：橋本 剛 取締役：橋元 征三 社外取締役：清水 昭紀
	関西支社	事業内容	kyozon (SaaS事業者支援事業) bondプレミアム (鈴木との顧問契約サービス) トップ営業なれるくん (AI人材育成サービス) デジパラ (デジマ領域プロ人材斡旋事業)
	〒664-0851 兵庫県伊丹市中央1丁目5番5号 ボントンビル5階 506号 TEL：050-5490-6795		
設立年月日	2007年9月6日	所属団体	東京商工会議所 正会員ダイヤモンド経営者倶楽部EO TOKYO
資本金	70,840,000円	加盟団体	新経済連盟 一般社団法人 生成AI活用普及協会 シニアパートナー
代表取締役	鈴木 章裕		

- ✓ 希望活用人数
- ✓ 期待する役割
- ✓ 活用時に最も重要視するポイント
- ✓ 必要とされるスキル
- ✓ 時給レンジ
- ✓ 望ましい性格
- ✓ 月間希望稼働時間
- ✓ 希望される年齢層

ご指定いただければ、
15万人強のプロ人材DBから
貴社の以降に沿った人材を
ご提供します。

連携パートナー企業

スキイキ

スキルが活きる、スキルで生きる
produced by マイナビ



複業クラウド



Timers

CARRY ME

DXHR
Delight eXperience by Humans and Robots

Offers



Crowd
Members

正社員採用(中途社員採用)
パートナー一覧



全職種を網羅しており、幅広い分野での人材採用が可能。職種・スキル別でタレントの検索も可能。

プロ人材 **15万人** のDBから貴社のご要望に合わせた人材をご案内します。

Webマーケター
2,000人以上

営業
25,000人以上

経営企画・事業企画
10,000人以上

人事・労務・総務
8,000人以上

営業

新規営業・営業戦略・販路開拓・代理店
戦略・B2B営業・顧客管理・営業企画

マーケティング

SEO・SNS広告・マーケティング戦略・
リスティング広告・インサイドセールス

エンジニア

サーバーサイド・フロントエンジニア・
Javascript・PHP・Python・Ruby

デザイナー

UIデザイン・UXデザイン・CSS・
Photoshop・Illustrator・Adobe XD

コーポレート

カスタマーサポート・経理・法務・契約
書作成・会計ソフト・予算作成

人事

採用戦略・新卒採用・採用マーケティング
人事制度・wantedly運用

広報・PR

広報戦略・PR戦略・プレスリリース
ブランディング・メディア露出

制作・ライター

ライティング・ディレクション・映像制作
WordPress・オウンドメディア

カスタマーサクセス

CS・顧客管理・カスタマーサポート
カスタマーサービス・求人票作成

PM

PM・KPI設計・サービス設計・スクラム
サービスコンセプト・ワイヤー作成

エグゼクティブ・コンサル

CEO・IPO支援・人事コンサル・M&A
ITコンサル・資金調達



 **COMIX**
デジタルマーケティングの
総合支援事業を開始
2007年～現在まで

DX推進

デジパラ

プロ人材をマッチングすることで企業のマーケティング及び事業のDX化を推進。

マーケター特化の
フリーランス紹介

マーケター特化の
転職者紹介

kyōzon.

パートナー企業のITサービス(SaaS)を
マッチングすることで業務のDX化を推進。

SaaS事業者向け
プラットフォーム

決済者
リード獲得

✓ マーケターに特化したフリーランス紹介サービス



企業のマーケティングを「戦略」「実行」「教育」で推進し、飛躍するための翼となる。

✓ 1,588社との取引実績あり [2024年7月末現在]

BtoB



EC



メディア



不動産



クリニック・エステ



アパレル



旅行



保険



ex) 人材提供でマーケティング活動を推進する。

- ✓ マーケターを採用できない
- ✓ なにをすればいいかわからない
- ✓ リソースが足りない



戦略設計、施策実行、組織構築の
プロ人材をアサイン

ex) 採用企業とマーケターのミスマッチをなくす。

- ✓ 課題設定と採用基準が合っていない
- ✓ 事業フェーズに対して戦略が合っていない
- ✓ 採用条件が高すぎて採用できたはずの
優秀な人材を取りこぼしている



課題を適切に把握した上で
プロ人材をアサイン

- ✔ プロ人材15万人のDBからクライアントのニーズに合わせた人材を提供可能



- ✔ 時給レンジも2,000円~30,000円までバリエーション豊富



- ✔ 弊社の手数料は一律20% (業界最安レベル)



- ✔ 採用確定した際にミキワメの分析結果を添えつつ、マネージメント側の推奨マネージメント方針と注意事項を個別共有している



- ✔ 15万人いるので専門性が高く、転職市場にほとんど存在しない方もいる



- ✔ クライアントには「AIエージェント デジパラ」提供しており、追加ニーズに瞬時に応えられる体制を構築した



≫ 準委任契約（業務委託）について

業務委託とは、契約の当事者の一方が相手方に対し、特定の業務の遂行を委託する契約です。雇用契約とは異なり両当事者の間に指揮命令関係はなく、両当事者は対等な取引関係にあるため、受託者にも事業主としての独立性が認められます。報酬は、精算幅を設けてご契約させて頂くことが一般的です。



≫ 業務委託契約のポイント



コストは毎月の業務委託費のみ。

採用コストがなく毎月の業務委託費で契約ができる。



3週間で人材をアサインできる。

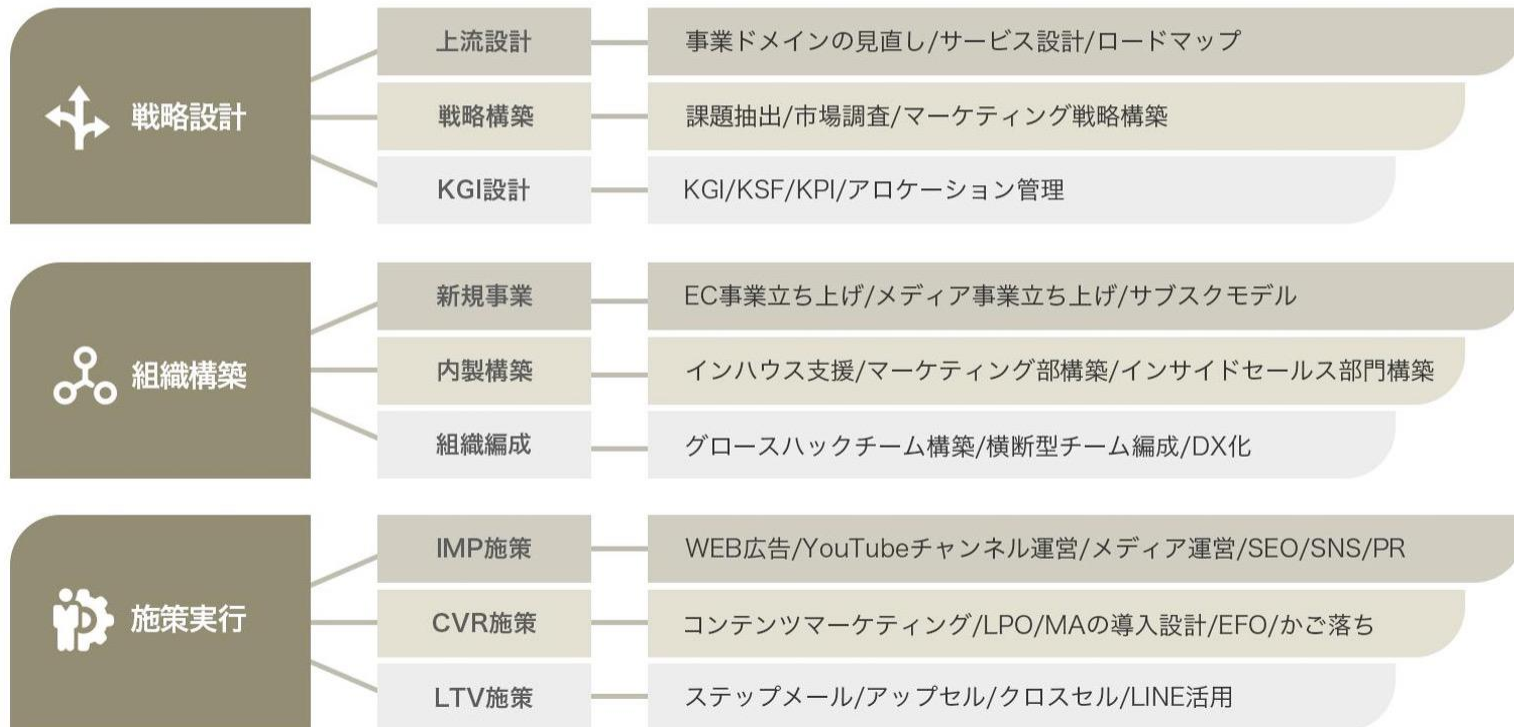
急な人員不足の時もお問い合わせから、3週間で人材をアサイン。

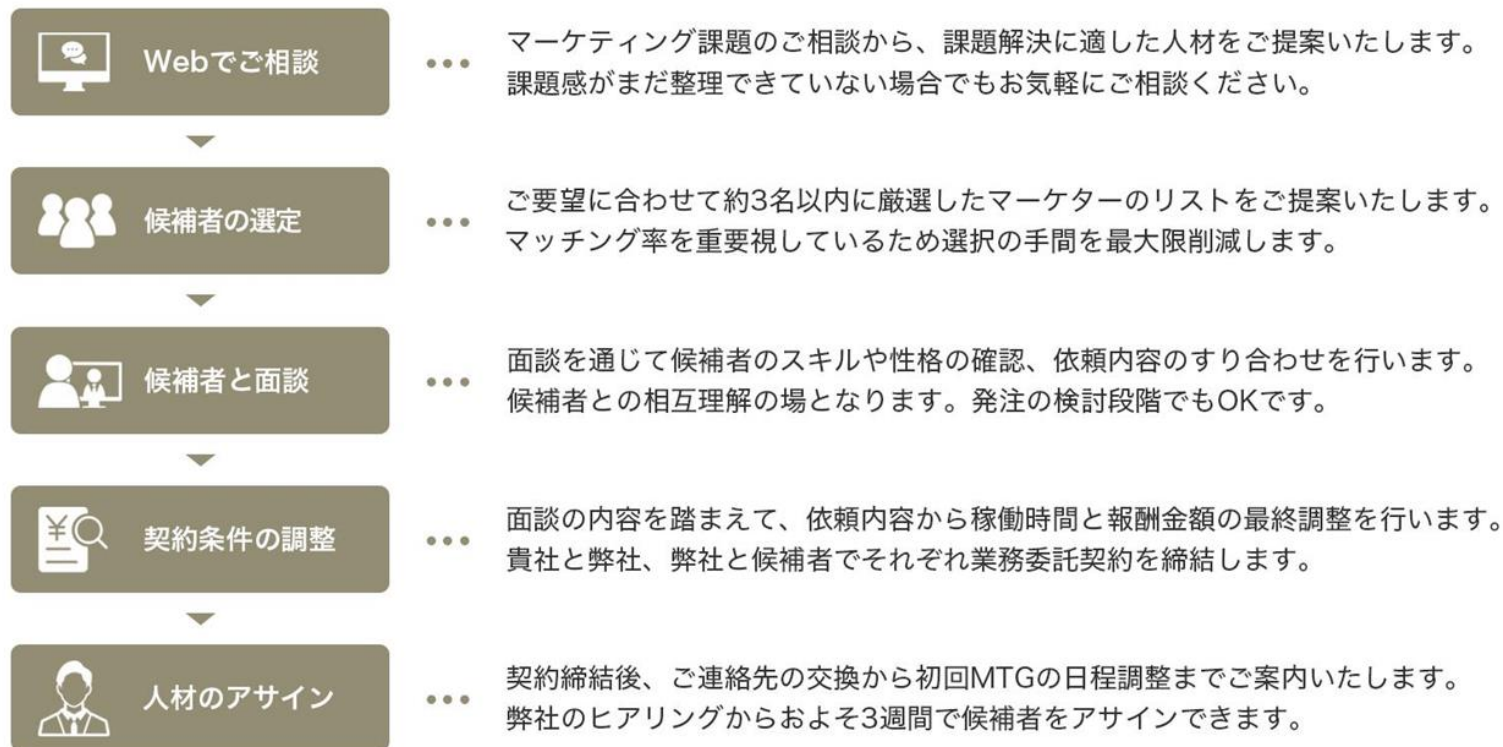


希望の契約期間で設定できる。

契約更新、契約条件の変更、契約解除ができる。

✓ デジパラはプロ人材15万人のDBからクライアントのニーズに合わせた人材を提供します。







A氏

マーケの上流からサポート可能

BtoBのWebマーケティング領域で戦術設計～実行までサポート可能な人材。Web広告、MA設計活用、顧客分析までを幅広く網羅。商談数最大化のご支援 ・ toB の WEB 広告(GDN、YDN、GSS、YSS、FB)の運用 ・ 施策毎のROI/ROAS 計測を通じた効果測定設計 ・ リードナーチャリング(メール作成・TEL スクリプトの作成)の設計 ・ CRM、SFA 分析を通じた効果計測、勝ちパターンの明確化 ・ MA(Pardot、SATORI、KARTE、カイロス、HubSpot、Marketo 等)



B氏

コスメの立ち上げ実績抜群

某通販コスメ会社で17年間従事、販売戦略、事業立ち上げ、海外展開と幅広い経験をもつ人材。単品ECの戦略、組織構築のご支援 ・ 集客 ・ 接客 ・ LTV ・ 商品開発 ・ インフラ(物流・システム)



C氏

データからの分析～設計～実行が得意

データドリブンな組織を構築するうえで、データの取得から解析、問題点の提示、ネクストアクションの構築に長けている人材。目標設定から戦略立案、中長期計画策定から運用まで一貫して対応することが可能。支援実績 ・ 大手通信会社メディア収益YoY+360%達成 ・ 大手通信会社アプリダウンロードキャンペーンKPI対比+180%達成 ・ toBマッチングサイト収益YoY+400%達成 ・ 脱毛メディア立ち上げ参画~初年度50万pv達成 ・ 年間広告運用取引平均150社 ・ 他代理店リプレイス後CPA/CPI-50%達成 ・ 海外企業日本市場売上YoY+200%貢献



D氏

マーケ全体の戦略設計可能動画マーケならお任せ

Web・アプリのプロダクトを中心に、課題整理→戦略/施策設計→実践を一気通貫で行う。

toB, toC問わず、様々な業界業態で経験・実績があり、集客やコンバージョンに関わる部分が特に得意。

大手企業の有料広告の専任担当から、ベンチャー/スタートアップ企業の集客を軸にしたサービス改善やCRMまでマーケティング統括担当など様々な関わり方が可能。



E氏

デジタル広告運用には自信あり

幅広い業界に対応し、運用型広告を活用したプロモーション企画・設計・運用を提案、

また運用型広告領域だけでなく、アフィリエイト、LPO 施策、CRM 施策などの提案施策を組み合わせ、

顧客の課題解決に貢献することが可能。



F氏

動画マーケならお任せ

企画、撮影、編集、分析と一气通貫して動画制作を行う動画マーケター。

YouTube登録者数累計200万人越えのチャンネル編集/撮影/企画実績あり。



G氏

BtoBマーケ実績多数

Webマーケティング業界で15年の現場経験あり。

BtoBからBtoCまで300社以上の集客から売上アップの支援に従事。

研修講師として100回以上のセミナーを全国で開催、インハウス支援も可能。



H氏

新規獲得～CRMまで一気通貫サポート

Webでの新規獲得～CRM(リテンションやCX改善)領域の課題発見、改善施策設計、戦略立案、施策実施、効果検証までを一気通貫して行うWebマーケター。

システム開発とtoB営業ノウハウを元に法人営業を行う企業向けのCRM、リスナーチャリングが可能なSFAツールの開発を監修。BtoC事業者へのCRM支援実績も豊富。



I氏

アプリゲームのマーケに精通

アプリのマス向け集客、UI・UX改善、マネタイズ企画、広告収益の最大化などの支援が可能。

プロモーション施策の立案、プランニングやオンラインゲームの運用型広告のディレクション、イベントや番組の運営統括等幅広くこなす。



J氏

クリエイティブに強いマーケ人材

マーケティングとクリエイティブ両方の実務経験があり、課題ヒアリングから制作、効果検証からの改善提案まで一気通貫で対応可能。特にLPの改善PDCAに強みがあり、CVRを改善してきた事例は多数。また出稿担当としての経験から、クライアントの立場に立ち、媒体の特性を理解した広告の訴求軸の提案も得意としている。



K氏

D2Cならこの人

EC事業(DtoC)の立ち上げから商品企画、広告戦略、LP制作、CRM、LTV改善などダイレクトマーケティング業務の責任者として従事。20商品以上の商品企画・販売をし、年商3億円を達成した経験あり。



L氏

単品通販ならこの人

自身の会社でECの新規事業立ち上げ経験があり、マーケ組織構築が得意な人材。数値に強く経営サイドと現場のブリッジ役となりながら、プロジェクトの進行管理も得意。年間コンサルティング取引社数平均100社、通販立ち上げ案件初年度月商6,000万円達成、前年度からの事業成長率200%達成経験あり。