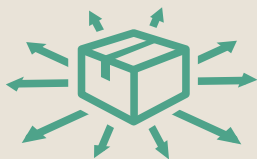


中小企業庁委託事業平成 26 年度「地域人材コーディネーター養成等事業
(中小企業におけるクラウドソーシング実践的活用促進事業)」

クラウドソーシング C R O W D S O U R C I N G 活用事例集

expand
sales channels



販路拡大

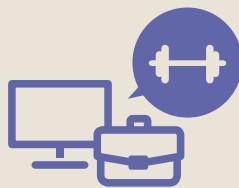
Securing
human resources



人材確保

経営課題解決に役立つ
クラウドソーシングの
活用事例を紹介

Strengthening
sales force



営業力強化

adding of value



商品・サービスの
高付加価値化

cost savings



コスト削減

経営に関して こんなお悩みはありませんか？

What is CROWDSOURCING

人材が足りない
求める人材から応募が来ない、業務に充分に対応できる人材が確保できていない...

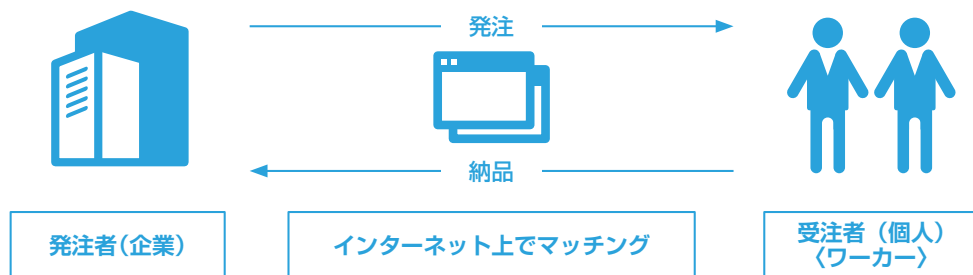
競争力を強化したい
国内市場の競争や需要に対し、商品力やサービスの強化を行いたい新しいアイデアがでてこない...

新しい市場を開拓したい
新規市場や海外への販路開拓のために市場の情報やニーズを知りたいが、時間やコストに余裕がなく対応が遅れている...

クラウドソーシングは、
多様な**スキルやノウハウ**を持った人材を
課題に応じて活用できる為、**経営強化のお役に立ちます。**

>> クラウドソーシングってなに？

クラウドソーシングとは、インターネットを通じて企業や個人が直接受発注を行える仕組みです。



インターネットを介して、全国各地の多様なスキルやノウハウを持った人材に、直接仕事の依頼を行うことができます。

短期的な業務の依頼から、長期的に取り組む経営課題まで、中小企業の必要に合わせた発注が可能です。インターネットにつながるパソコンがあれば、すぐに利用できます。

>> クラウドソーシングってどんなことができるの？

例えば...

<p>人材確保</p> <p>自社に必要な人材や不足している人材に直接仕事を依頼できる</p>	<p>営業力強化</p> <p>市場需要の調査を素早く低コストで実施し、効果的な販促活動を実施できる</p>	<p>コスト削減</p> <p>業務の多寡に合わせた柔軟な人材確保で固定人件費を流動化できる</p>
<p>販路拡大</p> <p>海外市場の開拓や、新技術のテスト展開が、最小単位で手軽に実現できる</p>	<p>商品・サービスの高付加価値化</p> <p>外部の専門スキルやノウハウを取り入れて商品力やサービスを強化できる</p>	

クラウドソーシングなら、地域中小企業の活躍の幅が広がります！

発注者はインターネットを介する事で、多様な人材に仕事を発注できるだけでなく、時間や場所を限定せず仕事を依頼できるのもクラウドソーシングの利点です。

例えば、不動産を鑑定する際は現地に出向いて調査を行う必要がありますが、出張の費用や人件費が掛かります。しかし、調査物件近辺の専門家が調査を請け負えば、出張は不要になり、出張のコストや時間の削減が行えます。こうした不動産専門家のネットワークをクラウドソーシングを介して構築することで、各地方の利点を活かした事業を行おうとしている中小企業があります。

奄美大島の中小企業では、主婦などを対象に記事制作のセミナー等を通じて地元のフリーランスを育成し、島外の仕事を呼び込み、島の雇用機会を創出する試みを行っています。

受注者は打ち合わせなどを通話 (skype 等) やメール、チャットで完結することができる仕事なら、自分のライフスタイルに合わせた場所や土地を選び、仕事を行うことも可能です。東京から自分の出身地である岩手にUターン起業し、システム開発をクラウドソーシングで通じて受託している企業もあります。

このように、クラウドソーシングでは受注・発注を問わず、ロケーションの壁を取り払い、仕事の可能性を広げる事が可能になります。

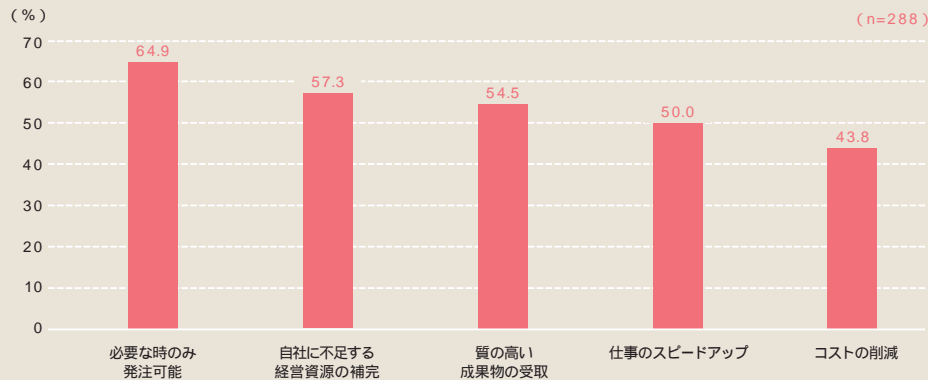
次のページから全国の中小企業のクラウドソーシングの活用事例をご紹介します >>

人材確保で業務を躍進。 コスト削減から経営革新まで。

What is CROWDSOURCING

クラウドソーシングは固定人材を抱えず、業務に応じて必要な形で人材の確保が可能です。その為、中小企業が注力したい事業や経営方針に合わせ、より効率的な経営革新を図ることが可能になります。

>> 発注者がクラウドソーシングを利用するメリット（複数回答）



「必要な時のみ発注可能」、「自社に不足する経営資源の補完」と、柔軟に人材を確保して活用できることがクラウドソーシングのメリットであると発注体験者の半数以上が回答しています。

出展：2014年版中小企業白書 第3部 第5章 第1節 4「クラウドソーシングの活用とその可能性」

業務内容に合わせた人件費の変動化でコスト削減を実現

大量制作案件の人材確保で大幅なコスト削減を実現

東京・看板施工 >>10ページへ

不定期に発生する大量制作案件をクラウドソーシングへの発注に移行。成果物の品質を確認しながら、1年間で業務を完全にクラウドソーシングに切り替えた。結果、設備費、人件費など4割近くのコスト削減につながり、案件のキャンセルリスクも解決した。

データ入力をクラウドソーシングに発注し時間とコストを7割カット

さいたま・古着販売 >>12ページへ

自社ECサイトの出品作業をクラウドソーシングに発注。作業の分担化で大幅に社内の作業時間を短縮。コスト削減につながる事ができた。それにより空いた時間を、事業の新規開発などノウハウとなる業務に有効活用。

人材が必要となる大量作業も、クラウドソーシングならスピーディーに解決可能

社内稼働を抑えて、時短とコスト削減が可能に

東京・雑誌販売

自社で取り扱っている雑誌の表紙を飾る人物やコピー等、目視で確認し、データ化を行う機械的処理が難しい作業を、クラウドソーシングを利用することで想定以上のスピードとコストで解決。柔軟な人材調達が魅力。

急な業務もアシスタント感覚で作業を依頼

千葉・Web企画・制作

自社の新サービス周知DMの送付の為、急遽必要となった手持ちの名刺のデータ化にクラウドソーシングを利用。スピード感のある納品に満足。

専門分野の調べ物など、必要に応じて自分のアシスタント感覚で利用できると感じた。

外部人員の確保や、社内にはないスキルを導入することで、経営革新を促進

人づてに探すには難しい人材も迅速にマッチング。業務幅を拡大。

さいたま・Webメディア運営

社内では対応ができず、人員を雇用するほどの仕事量もないマイナー言語の翻訳が必要になり、人づてに探してもなかなか対応できる人材を見つけられなかったところ、クラウドソーシングでスピーディーに業務を依頼することができた。

Webプロモーションを実施し、強化したい事業を積極的に展開

東京・総合再生サービス

フランチャイズ事業強化の為、動画制作やWebコンテンツの増設など、Webプロモーションを重視することになった。従来依頼していた制作会社にはコスト・品質ともに不満があった為、クラウドソーシングを利用。「高品質」「短納期」で従来の発注額から1/5のコスト削減を実現。プロモーション効果もアップした。

起業時にも低リスク・低コストで案件拡大が可能

起業直後にコストを抑えて、ライティングやデザインの外注化を実現

大阪・Web企画・広告

増え始めた業務に、効率を考えライティングの外注化を検討していたが、コスト面、品質面が心配で踏み切れずにいた。コンペ形式で品質が先に把握できるクラウドソーシングは安心で、コスト面でも満足のいく結果が出た。

月間600万字に及ぶ記事制作もクラウドソーシングで体制確保

東京・Webマーケティング

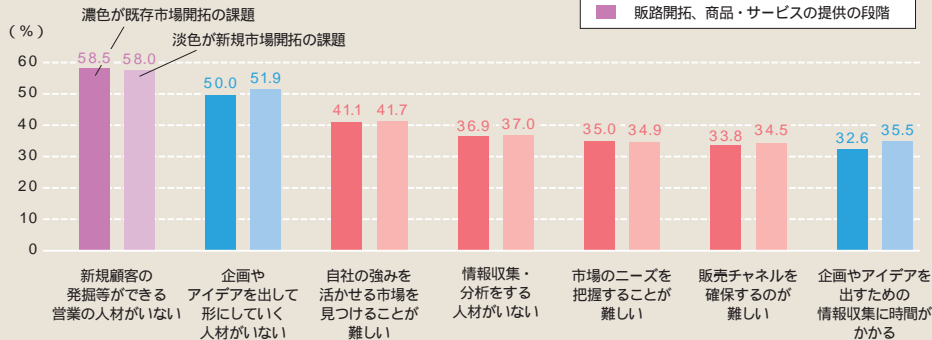
最大で月間600万字近くに及ぶ記事制作業務の体制確保を、クラウドソーシングの人材調力で実現した。案件の有無や業務量は月によってバラつきがあるため、柔軟に人材を確保可能なクラウドソーシングは、業務の柱となっている。

外部のアイデアや情報の活用で、 市場開拓に対する商品力や販売力を強化。

What is CROWDSOURCING

中小企業が抱える既存・新規市場開拓の課題として、「情報収集・分析(市場調査)」、「商品・サービス開発」、「商品・サービス提供」の各段階で人材やアイデア、情報不足が挙げられています。クラウドソーシングには、多種多様なスキルを持ったワーカーが登録しているため、上手に活用することで、自社に不足しているスキルやアイデアなどの経営資源を補完し、商品力や販売力の強化につなげることができます。

市場開拓の売上未達成企業が抱える課題



出展：2014年2月 中小企業庁委託「『市場開拓』と『新たな取り組み』に関する調査」三菱UFJリサーチ & コンサルティング(株)

ワーカーの多彩なノウハウを活用して、自社製品・サービスの品質を向上

BtoB から BtoC への販路拡大に、 自社開発商品のデザインを募集

岐阜・プラスチック金型設計・製作 >>18 ページへ

顧客の自社依存や海外との価格競争から脱却する為に、既存の BtoB から BtoC に販路拡大を検討。当初は女性向けの衛生器具開発の試作化が思うように進まなかったが、クラウドソーシングでデザインコンペを実施。多数のアイデアを低価格で取り入れることができた。

直販も視野に入れ、今後は製品モニター募集も検討している。

多様な専門性や経験を持つワーカーと 事前のスキルチェックで 自社コンテンツの質を向上

東京・Web 企画・制作

自社コンテンツの記事制作にクラウドソーシングを利用。

執筆に関して適性や経験のあるワーカーを多数から募集できるとともに、スキルチェックを実施して、コンテンツの質を向上。また、多数のワーカーに対する経理処理も、クラウドソーシングを利用すれば一括で行える為、事務作業も軽減。

新たなアイデアや、マーケットの声を取り入れ、 新規市場の可能性を開拓

新規事業のテストトライアルを実施。モニターの生の声から 運用課題の洗い出しを低価格・スピーディに実現

大阪・Web メディアの企画・開発

新規事業として玩具のレンタル業を検討した際、国内市場の反応を知る為テストトライアルをクラウドソーシングで実施。実際のサービスと同様に、玩具の郵送から利用、返送までを体験して貰った。

結果として需要が低いことが判明し、事業化には至らなかった。しかし、素早く市場調査を実施できたことで、運用体制の作り込みや、大々的に広告を行うなどのロスを回避できた。

事業の可能性を、スピーディにモニターの反応から得られるのは大きな成果だった。

主要事業の販路開拓・開発に アイデアコンペを活用

大阪・資材用包材企画・販売 >>14 ページへ

主要事業の新規販路戦略を考えるも、社内からは既存業界から脱却するアイデアが生まれなかった。クラウドソーシングでアイデアコンペを実施したところ、1週間で91件の応募が集まり、そのアイデアを用いた事業化に向けて検討を行っている。

出品物の事前調査を反映し、 展示会の設営を効果的に

宮崎・食品卸売・小売 >>16 ページへ

県産品のプロデュースや販路開拓の為に東京の展示会に出展。

事前に自地域以外での出品物の認知度を調査したところ、思っていたより低いという結果が出た為、展示会での訴求方法を変更したところ、バイヤーに好評価を得た。

事業拡大の機会を逃さず、クラウドソーシングで制作体制を確保

新規事業の受注体制拡大にクラウドソーシングを活用 プロジェクトマッピングのデザイナーを募集し、継続的制作体制を構築

東京・システム開発

自社開発製品である、タブレットで操作するプロジェクトマッピングアプリを展示会に出展したところ、非常に好評で多数の問い合わせを受けることができた。しかし、社内にはデザイナーを抱えておらず、懇意にしている外注先も数が限られている為、今後の引き合いに対する制作体制に課題を抱えていた。今から拡大を行っていききたい事業であり、案件数も定量ではなく、案件発生してからの即雇用も難しい状況の為、クラウドソーシングでデザイナーの募集を行うこととした。

当初はプロジェクトマッピングのコンテやデザイン制作はまだ一般的ではなく、敷居が高く感じられたのか応募数も少なかったが、具体的な制作イメージを提示することで多数のアイデアや応募を集めることができた。今後は、プロジェクトマッピングのデザイン制作のノウハウを共有しながら、継続的な制作体制の構築に向けてクラウドソーシングを活用する予定である。

クラウドソーシングは、発注のコツさえつかめば、シェールガスのように有効な新しい経営資源となり得ると感じた。



最新鋭の3Dプリンタ技術やIoT※のアイデアを自社商材に活用

3Dプリンタの外装と自社の金型製品をパッケージ化して高付加価値化を実現

群馬・精密板金加工

>> 20ページへ

ロボットアームの金属フレームの外装、空撮用ドローンに多様なカメラを取り付けるマウントなど、金型を必要としない「精密板金」と3Dプリンタの特性を合わせ、小ロットでも多様な要望に応じられるパッケージサービスを開発。

自社商品開発のトライアルに3Dプリンタのノウハウを活用

東京・PC関連製品代理店

新事業として、自社取扱製品のノウハウを活かしユニークな形状をしたPCケースの商品開発を企画。小ロットから制作可能な3Dプリンタに着目し、クラウドソーシングで3Dデータの設計ノウハウを調達。

自社取扱メーカーの製品を活用したアイデアコンペを実施

東京・電子機器製造

メーカー製品のプロモーションの一環として、IoTをテーマにしたアイデアコンペを実施。業界に捕られない外部の発想は、既存アイデアの活性や刺激となった。

IoT...Internet of Things

海外市場への進出に事前のマーケティングから言語対応や時差対応を視野に入れた人材活用まで可能

海外での事業拡大に、クラウドソーシングの多様な人材活用を前提に

福岡・海外進出支援コンサルティング

コールセンターの支援システムの開発を本業に、ASEAN圏での日本企業の海外進出支援を行う会社を設立し、事業拡大を図っている。

海外で事業を進めるにあたって、翻訳や通訳は必要不可欠であり、とくにオリンピックを前にして需要が高まっている現状に、ASEANの多様な言語への対応、時差による稼働時間帯を分担した分散型コールセンターの構築人員の確保をクラウドソーシングに期待している。

精密医療機器部品の製造を強みに、海外への市場展開を

千葉・歯科機器・精密機械部品製造 >>22ページへ

海外進出の営業ルート開拓の為、クラウドソーシングで市場調査、競合分析を依頼。医療機器に造詣があり、海外ともコネクションのあるワーカーの採用で、海外企業との仲介までを業務範囲として予定している。

海外展開も視野にいれたスタートアップのアプリをオフショア(海外委託)で開発

東京・システム開発 >> 24ページへ

仕様変更や追加の多いコンシューマー向けサービスの開発に、仕様や開発規模に応じた柔軟な人材調達で人件費の最適化を実現。海外で開発している為、翻訳などのローカライズもスピード感を持って行えている。

もっとクラウドソーシングについて知りたい！活用したい！

What is CROWDSOURCING

困ったときには…クラウドソーシング活用推進サポートセンターへ

クラウドソーシング活用推進サポートセンターでは、クラウドソーシングの操作方法や使い方のご相談から、こんな時にはどうすればいい？といったお困りごとなどにアドバイスを行います。お気軽にお問い合わせください。

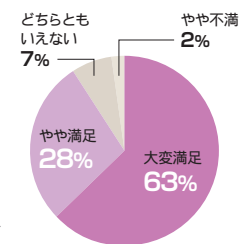
【クラウドソーシング活用推進サポートセンター】

TEL : 0120-126-786 (平日10時~19時 土・日・祝日を除く)

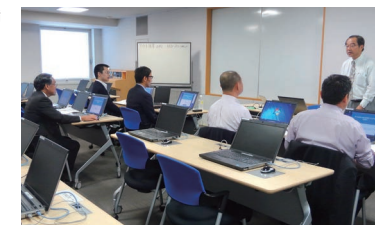
MAIL : support@crowdsourcing.jp

>> 全国の「クラウドソーシング・プロデューサー」をご紹介します！

クラウドソーシング活用推進サポートセンターでは、中小企業の皆さまの経営課題に対し、クラウドソーシングを活用した新たな解決策を提示するクラウドソーシングプロデューサーをご紹介します。全国でクラウドソーシングに関するセミナーも開催しています。本年度は全国で130カ所を超える発注体験プログラムを本事業で開催しました。



[セミナーの満足度]



2015年10月23日 大阪 クラウドソーシング発注体験プログラム「発注力・コラボレーション強化講座」

クラウドソーシング活用事例集

中小企業庁委託事業平成26年度「地域人材コーディネーター養成等事業 (中小企業におけるクラウドソーシング実践的活用促進事業)」により編集・作成しました。

監修：中小企業におけるクラウドソーシング実践的活用促進に係る有識者検討会

比嘉 邦彦 (東京工業大学 イノベーションマネジメント研究科教授) 中山 洋之 (日本テレワーク協会 専務理事)
朝香 博 (東京商工会議所 地域振興部部長) 富士ゼロックス株式会社
吉田 浩一郎 (株式会社クラウドワークス 代表取締役社長) 一般社団法人クラウドソーシング協会

発行：平成28年1月

編集：一般社団法人日本テレワーク協会

〒101-0062 東京都千代田区神田駿河台 1-8-11 東京YWCA会館 3階

<http://www.japan-telework.or.jp/>

次ページから、より詳細なクラウドソーシング活用事例を紹介しています。また、Webサイトでもここで掲載した事例の詳細や、多数の事例を紹介しています。

クラウドソーシング活用事例集

URL : <http://www.japan-telework.or.jp/2015jirei/>

メリット1 人材活用

多種多様なワーカーが登録するクラウドソーシングでは、デザイン制作やシステム開発、翻訳のような専門スキルが必要な仕事の発注のほか、仕訳入力や経理代行などの一般事務作業、データ入力やアンケートなどの簡単な作業を大勢の人に依頼するなど、登録している人材を様々な形で活用し、企業の足りないリソースを補う事が可能です。

社内で人材を固定的に雇用する必要が無く、必要なスキルや、繁忙期や閑散期の作業量に応じて柔軟に人材を調達できるクラウドソーシングは、中小企業にとって有効な人材活用戦略として活用できます。

オープンイノベーション

クラウドソーシングでは、作業を依頼するだけでなく、登録しているワーカーから多数の意見やアイデアを募集する事が可能です。

クラウドソーシングでアンケートやモニター調査を実施することで、新事業や新商品に対するリサーチやマーケティングを短期間・低コストで実現できます。

さらに、社外の専門スキルを持った人材の知識や知見を得ることにより、新たなビジネスモデルや製品開発につながるオープンイノベーションの効果を得ることができます。

メリット2 コスト削減とビジネススピードの向上

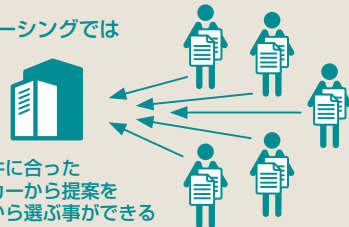
依頼したい仕事内容に合わせ、クラウドソーシングでは様々な発注形式が可能です。従来は契約した1社、もしくは数社からの提案を受ける形でしたが、クラウドソーシングのコンペ形式では、同等、もしくはそれ以下の予算で多数のワーカーから提案を受け、その中から採用案を選ぶ事ができます。プロジェクト形式では、ワーカーから応募された仕様や見積りを比較検討し、最適な人材と適切なコストで契約を行えます。仕事の発注はインターネット上で行うため、発注側も受注側も地域の制約を受けず、スピーディーなマッチングが実現できます。

従来は



1～3社に提案や見積りなどを依頼する

クラウドソーシングでは



提示した条件に合った多数のワーカーから提案を受けその中から選ぶ事ができる

クラウドソーシングとはなにか

What is CROWDSOURCING

>> クラウドソーシングとは

クラウドソーシングは、インターネット上のプラットフォームを介して、世界中の企業と個人のマッチングを可能にし、直接仕事の受発注を行うことができるサービスです。クラウドソーシングとはインターネット上の群衆 (crowd) と業務委託 (sourcing) を組み合わせた造語になります。



インターネットで発注するメリットとは？

クラウドソーシングに登録しているのは、日本全国、中には海外在住の多種多様なスキルを持った多数のワーカーです。仕事内容に応じた最適なスキルを持った発注先を、最適なコストでスピーディーに探す事が可能です。

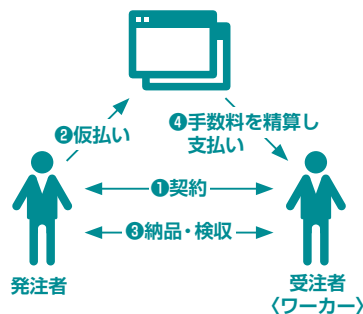


クラウドソーシングに登録する、多様なスキルを持ったワーカーに提案を依頼できる

Q2 契約や金銭のやり取りはどのように行うの？

クラウドソーシングプラットフォーム上に掲載した発注者からの仕事の依頼に受注者が応募し、双方の同意することで契約となります。そのため、最初の発注依頼は納品条件やそれに対する発注金額などを詳しく記載する事をお勧めします。

発注者は、仕事の開始時に、クラウドソーシングプラットフォームに発注金額の仮払いを行い、発注者受注者双方が検収の合意を行うと、手数料を引いた金額が受注者に支払われます。双方の合意の上で初めて取引が行われる安全・安心なシステムです。



Q1 インターネット上の知らない人物に発注をしても大丈夫？

クラウドソーシングでは、仕事の実績件数や納品物に対する発注側の評価、公的証明書類の提出による本人の実在確認など、ワーカーの評価機能を備えているサイトが大半です。

このような評価を参考にしながら、受注者を選ぶ事が可能です。

