

自社の人的パワーを補い、 新規事業に挑戦可能

この課題を解決!!

- 人材確保
- 営業力強化
- 販路拡大
- コスト削減
- 商品・サービスの高付加価値化

株式会社プロジェクトエムセブン

会社概要

〒336-0042 埼玉県さいたま市南区大谷口 2495-1

業種 情報・通信

資本金 30万円

従業員数 1名

事業概要 システムインテグレーション事業、Web サービス事業、
Web コンサルティング / マーケティング事業URL <http://projectm7.co.jp/>代表取締役社長 **松浦 直樹 氏**

当社は起業して2年半ほどとなりますが、システム開発をメインに Web のコンサルティングやメディア事業などを行っています。

わたしひとりで事業を行っているため、本業であるシステム開発のほかに、自分の持っている Web のノウハウを活かした事業を展開するためのリソースとして、クラウドソーシングを活用しています。

さまざまな事業のテストを行い、 手応えのあるものにより注力

ひとりで事業を行っている、どうしても本業で手がいっぱいになり、他の事業に手を出しづらくなります。しかし、そのために自分の代わりに動いてもらう人を新しく雇うとなると、当社のような起業したばかりの小さな企業では固定費の部分がどうしても重くなってきます。

その点、クラウドソーシングでは、案件ごとに仕事を依頼でき、そして支払った報酬分の対価が成果物として納品されますから、必要なタイミングで、必要としているものを依頼することができるので、とても重宝しています。

小資本でもさまざまな事業のテストを行え、手応えのあるものに対してより注力していけるのは、クラウドソーシングの利点であり強みだと思っています。

業務の繁忙にも、柔軟に対応

今は、自社で運営しているメディアのコンテンツ作成などに、クラウドソーシングを利用しています。いろいろな方が登録しているので、女性向けのコンテンツなど、自分では書けないような内容も上手に書いてくれますね (笑)。

メディアの運営に関しては、こういった内容を追加し

たい、こういった情報を調べたい、など自分で方針を決め、ある程度量がまとまったタイミングで発注を行っています。量が多いため、今はクラウドソーシング事業者さんにワーカーさんを取りまとめてもらい、事業者さんが品質を確認してから納品してもらう形式をとっています。月によってお願いしたい発注量にバラつきがありますし、量をまとめて発注した方がコスト的なメリットもあります。そういった柔軟な使い方もできますね。

初期コスト、足回り スタートアップにはこれしかない

クラウドソーシングの利点のひとつに、発注時のコスト感がオープンになるところがあると思います。ワーカーさんの競争原理も働きますし、直接発注できるということで、通常、企業に発注する場合の2分の1から3分の1程度の費用になることもあります。特にスタートアップの事業にとって初期コストは重要な問題ですし、システム開発などは最初からあまり大きく設計し過ぎると、開発していくうちにこれは違うかな、と機能の優先度が変わった時などに対応が難しくなります。初期コストを下げ、足回りよく対応できる点で、クラウドソーシングはスタートアップにはこれしかない、とも思っています。

新規事業への取り組みには、 発注する側のスキルが重要

ひとつ気をつけた方がいいのは、発注者・受注者にもある程度のスキルが必要になるということでしょうか。わたし自身も、少し大きめの発注を行った際、契約したワーカーさんがスキルや時間的な問題からその仕事を受け切れず、納品まで至らなかった経験があります。発注する際には実績やプロフィールをもちろん確認しますし、コスト的な比較も行います。確かに見積額が安めだな、と思い、第三者からも、その見積では少し厳しいのではないかとアドバイスを受けていたのですが、結果はその通りでした。そういった点で発注者側の知見や見極めも必要になると思います。

特に、これまで手掛けてきた事業とは全く異なる分野で発注を行う場合は、ワーカーさんから出てくる見積りや提案が妥当かどうかの判断が難しいところもあると思います。そういったところを懸念して、アドバイスをもらう場や機能があれば、発注する側もいろいろな仕事をお願いしやすくなり、案件の幅も広がるのではないのでしょうか。