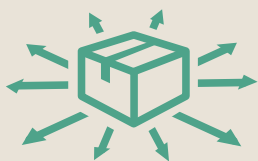


中小企業庁委託事業平成 26 年度「地域人材コーディネーター養成等事業  
(中小企業におけるクラウドソーシング実践的活用促進事業)」

# 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

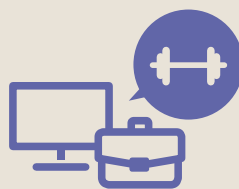
Securing  
human resources



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

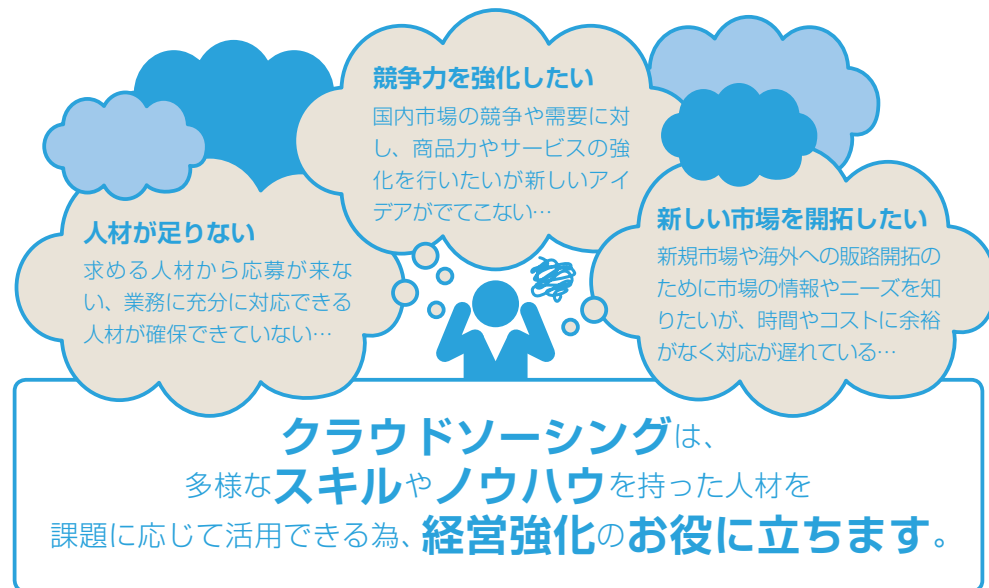
cost savings



コスト削減

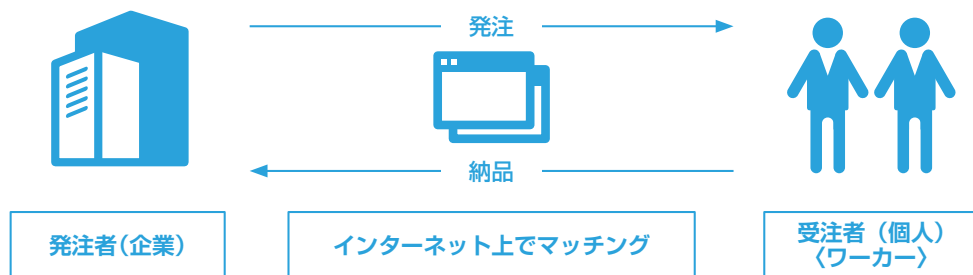
# 経営に関して こんなお悩みはありませんか？

What is CROWDSOURCING



## >> 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。

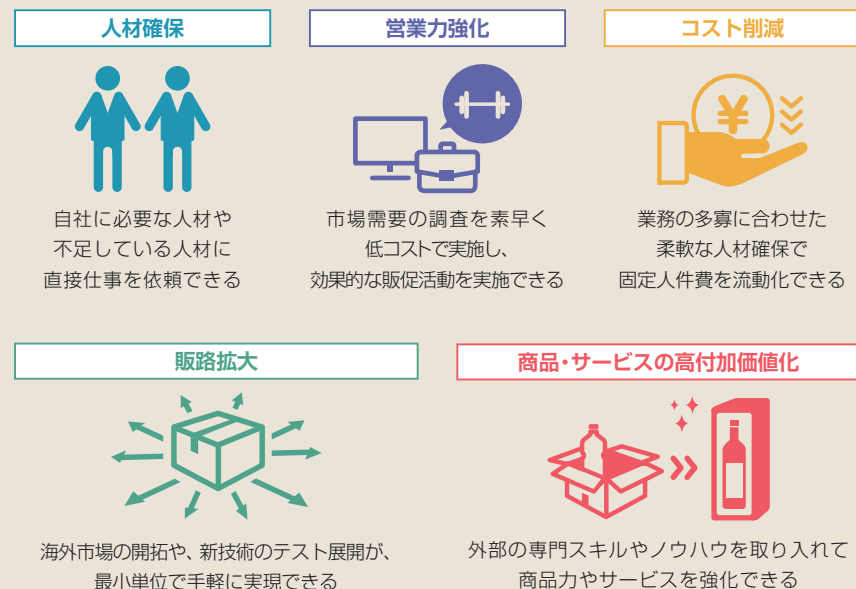


インターネットを介して、全国各地の多様なスキルやノウハウを持った人材に、直接仕事の依頼を行うことができます。

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…



## 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かかります。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。

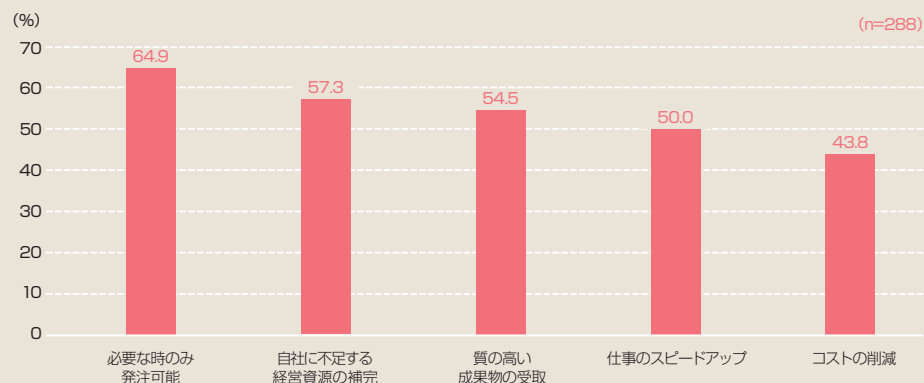
次のページから全国の中小企業のクラウドソーシングの活用事例をご紹介します >>

# 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。

## 人力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。

## 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。

## 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。

### 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

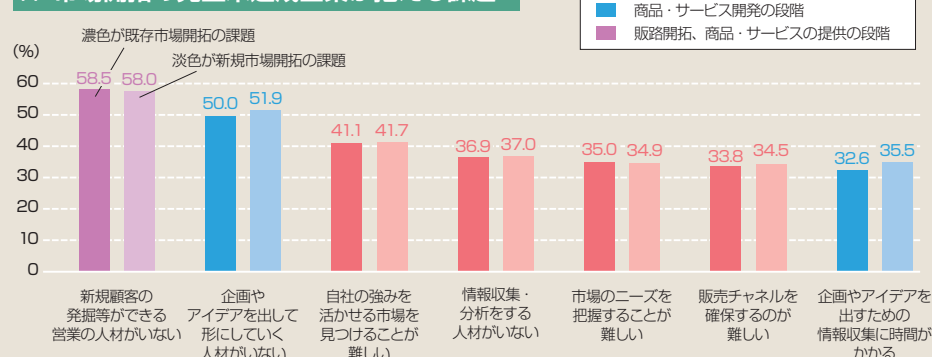
最大で月間600万字近くに及ぶ記事制作業務の体制確保を、クラウドソーシングの人的調達が実現した。案件の有無や業務量は月によってバラつきがあるため、柔軟に人材を確保可能なクラウドソーシングは、業務の柱となっている。

# 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 プロジェクション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ション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。

当初はプロジェクション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、プロジェクション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 プリント技術や IoT※のアイデアを自社商材に活用

### 3D プリント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 プリントの特性を合わせ、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 プリントのノウハウを活用

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 プリントに着目し、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たし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っている。

# 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。

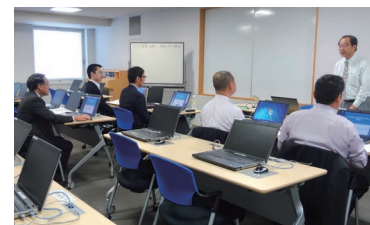
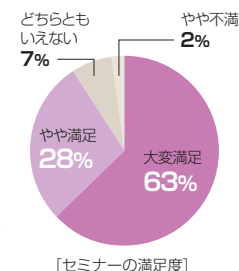
【クラウドソーシング活用推進サポートセンター】

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 カ所を越える発注体験プログラムを本事業で開催しました。



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/>



# 大量制作案件の人材確保と、キャンセルリスクの悩みを解決。 大幅なコスト削減を実現。

## gCストーリー株式会社

### 会社概要

〒135-0047 東京都江東区富岡 2-11-6 長谷萬ビル 4F

業 種 建築業  
資 本 金 1億3,900万円  
従 業 員 数 80名  
事 業 内 容 施工事業、介護事業、ヘルスサポート事業

<http://gc-story.com/>

サイバイト事業部デザイン課

坂東 慎佑氏



当社の主な事業は看板制作と施工です。全国4,300社の看板屋のネットワークを自社で構築しており、それを生かして、全国にフランチャイズ展開を行っている企業の本部をメインのお客様としています。例えば、あるお客様がロゴを変える時、全国の店舗の看板を一斉に変更することになりますが、当社は全国の看板屋のネットワークを使って、対応が一元化できるというところを一番の売りとしてやっています。社員の大半は営業と現場管理で、デザインに関する部署は私も含めて4名の体制になります。



エントランス

### 不定期案件の人材手配と、 設備費用に負担感

当社のお客様のひとつに、たばこメーカーがあります。年に3～4回程度、商品のビジュアル変更に伴う業務を請け負っています。たばこ店周りのポスターなどがわかりやすいと思いますが、それらのデザインから、全国数千軒あるたばこ店に設置するところまでを当社で一貫して対応します。個人経営のたばこ店は間口が店によって違い、制作物は店舗ごとにサイズをあわせて作成します。それが1店舗あたりだいたい5アイテム、数万アイテムの制作を1～2か月で行います。おおもとのメインビジュアルは大手広告代理店で制作しますが、それをもとに、店舗に合わせたサイズの異なるアイテムのデザイン対応が必要なんです。同じデザインで同じ形のアイテムというのは、ほとんどありません。当社はデザイン部署が4名のため、以前は案件の発生時期に大量に派遣社員を雇い、PCやソフト設備などをレンタルして対応していました。しかし、案件にキャンセルが発生する場合もあり、その場合でも派遣代やレンタル設備の一部費用が発生してしまう為、業務の波に対応する負担感がありました。

### 大量のアイテム制作に、 クラウドソーシングを活用

打開策を社内で検討したり、情報収集したりしていたところ、クラウドソーシングの事を知りました。何社かの事業者さんに話を聞いて、今後活用できるか試しに発注することにしました。しかし、いきなり全ての切り替えにはリスクを

### 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

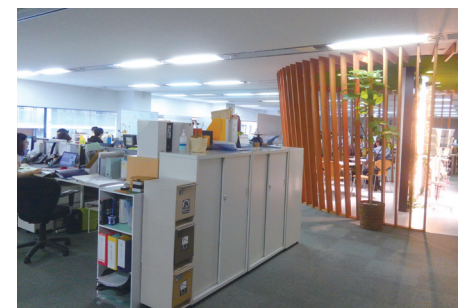
感じ、まずは少量ずつ複数のクラウドソーシング事業者さんに振り分けて、リスクを軽減しつつ発注を行ってみました。やってみると、品質的にも納期的にも満足できるもので、各事業者さんの納品精度やコスト、対応可能な件数などを見つ、最適な事業者さんに案件量を寄せていく形で移行を進めました。仮に案件自体がなくなった時のリスクもそれほどなく、金額も一気に下げられるので、段階を経て発注数を増やしていき、今では完全に、その業務は派遣からクラウドソーシングに切り替わっています。

### 業務の波への柔軟な対応と、 キャンセルリスクの軽減

派遣の利用からクラウドソーシングへの切り替えは、3～4回のプロジェクトを進めながら1年程度で行いました。作業のディレクションは、クラウドソーシング事業者さんに依頼しているのですが、業務を繰り返すうちに案件に対する理解度が増し、品質は上がっていきまね。この派遣からクラウドソーシングへの切り替えによって、人材派遣会社を利用していた際にあったキャンセルリスクがなくなると同時に、機材や作業場所の準備コストも不要となり、人件費に関しても4割程度の削減が可能になりました。おかげで、社内では進捗管理に専念できますね。作業もチェック担当のワーカーさんを立て、リアルタイムに質問のやりとりなどをしながらダブルチェックまでお願いしているので、当社で行うのは最終チェックだけで、社内の稼働もかなり緩和されました。

### 自社領域と発注業務の 効果的な使い分けで、今後も活用

おおもとのメインビジュアルから、ある程度のサイズ変更のデザインパターンを自社で作成



執務フロア

し、それを参考にワーカーさんに作業をお願いしています。たばこのブランドイメージに関わるものなので、デザインに関する制約も多いのですが、やっていくなかで一番大切だと思ったのは、最初の打合せでどれだけしっかりとお伝えできるかということでした。こちらも件数を重ねるごとに、どのようなことを依頼すればいいのかがわかってきましたし、事業者さん側でもノウハウがたまり、結果的に精度も上がっていきまね。柔軟な人材調達力と対応力がクラウドソーシングの魅力だと思いますので、今後とも利用を続けていくつもりです。



gCストーリー様のコーポレートサイト

<http://gc-story.com/>

# ルーティンワークのデータ入力に利用し時間とコストを削減。 空いた時間をより創造的な業務に活用

## 株式会社タナクロ

### 会社概要

〒336-0024 埼玉県さいたま市南区根岸 3-5-2 2F

業 種 小売業  
資 本 金 100 万円  
従 業 員 数 25 名  
事 業 概 要 ブランド古着の買取・販売

<http://www.tanaqro.com/>

代表取締役 田中 淳也 氏



当社は、もともとはブランド古着の買取・販売の事業から始まり、お客さまが使わなくなり、着なくなったものを買い取って、リサイクル品として市場に送り出してきました。新たな持ち主を探すという、ファッションから始めるエコ活動とらえて事業を行っています。また、その延長線上でレンタル事業も始めています。ブランド古着の買取・販売とレンタル、それぞれのサービスに合わせて複数の EC サイトの運営をしています。

### 膨大な出品事務作業の リソース不足

ある時、当社のロゴを作ろうという話になったのですが、当時はデザイン会社との取引がありませんでした。クラウドソーシングのサービスは以前からニュースなどで知っており、デザイン会社一社に頼むより、低コストで複数の提案が受けられるメリットを感じて、一度利用してみたかったですね。思い入れのあるロゴを作れたかったので、クラウドソーシングの目安予算よりも少し高めに価格設定をして発注した

ところ、2週間で86案が来たんです。現在のロゴはそこで選んだものですが、たいへん満足していますね。その後、主軸業務である当社の EC サイトへの出品作業が膨大に増え、アルバイトの増員を考えたのですが、その時、以前利用したクラウドソーシングが使えるのではないかと思います、募集を行いました。

### 画像編集作業を マニュアル化し、指示を効率化

出品作業には、画像編集や商品説明をつける当社で定めたフォーマットがありますが、ネット回線がつながり手順がわかれば、誰が世界中どこでやっても同じクオリティでできる作業です。通勤時間をかけて来てもらうより、家で空いた時間に、パソコンを使ってちょっと仕事をしてみようという人に頼んだ方が、お互いにとってメリットがあると思ったんです。今は出品以外の作業も含めて、30名くらいのワーカーさんに仕事を依頼しています。当初はその倍以上の応募者一人ひとりに時間を取ってフォーマットの説明をしていましたが、これが大変な手間でした。そこを改善するため、出品フォーマットのマニュアル化を進めました。社内業務



### 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

を外部の方に頼むわけですから、ディレクションのひと手間は、いい品質で上げてもらうために必要ですね。今は新しい方が入ってもマニュアルを渡すだけですぐに手順を理解してもらえます。結果、従来の業務のコストと稼働時間を、8割近く削減することに成功しました。

商品数300点を1週間でこなすのに

アルバイト2人を  
1週間(40時間)  
80,000円

ランサーズ活用  
60円/点  
18,000円

クラウドソーシングを利用して  
コスト77%削減

### 部署ごとの発注管理によって、 効率化が促進

社内でクラウドソーシングに関する業務量が増え、仕事を依頼するワーカーさんが多数になってきた際は、専門部署を設けました。10人、20人とやり取りをするとなると、それだけで1日が終わってしまうこともあるので、専任の人間を置いて対応を行った方がお互いにとって効率が良いと思えた為です。

また、そうやってワーカーさんに対しきちんと対応を行わないと、こちらの期待する納品物が上がってこない事が多いということもわかってきました。自分たちが伝えたつもりでも、ちゃんと伝わっていない事が結構あったんですね。ワーカーさんが聞き漏らすこともあるかもしれない。いい品質を期待するためには、こちらもきちんと情報を出し、コミュニケーションをきちんと取ることが重要ですね。

今は、出品作業のほか、ロゴなどのデザイン分野や Web サイトの制作、ライティングや

LINE スタンプの制作など、発注内容も多岐にわたっている為、各部署で責任を持って品質をコントロールする体制になっています。

基本的にお願いできない仕事はないと思っているので、ディレクションをしっかり行えば、企業にお願いすると同等レベルの品質が期待できていると思っています。

### 自社リソースに欠かせない 存在として

当社でクラウドソーシングを利用したメリットは、直接的な話ではコスト面や人材の柔軟なリソースの活用ができる点です。業務の繁閑に合わせた対応や、社内に足りないスキルや人手の確保ができましたね。また二次的な効果として、社内の人間が本来行うべきクリエイティブな業務に集中できるようになりました。ちょうど新しくホームページを作りたいと思っていたながらも、作業が停滞していたんですが、社内にも余裕ができて制作に専念できたのは大きかったですね。これからも、自社に欠かせないリソースの活用として、継続してクラウドソーシングを利用して行くとともにです。



タナクロ様が運営するサービスサイトの一つ  
「ネクタイレンタルサービス KASHI KARI」  
<http://kashi-kari.jp/>



# 現状打開の事業戦略策定に、 アイデアコンペを活用！

## 株式会社フクナガエンジニアリング

### 会社概要

〒536-0014 大阪府大阪市城東区鴨野西 5-13-30

業 種 卸売・小売業  
資 本 金 3,000 万円  
従 業 員 数 33 名  
事 業 概 要 金属原料の買取・加工・販売・輸入、  
フレキシブルコンテナバッグの企画・開発・輸入販売、  
産業車両用タイヤの企画・開発・輸入販売

http://www.ecosoft.co.jp/

マーケティング戦略室 主任

杜氏 康浩氏



当社はリ・メタル事業から創業し、国内で3事業を行っています。リ・メタルとは金属のリサイクル事業で、こちらはベトナム支社でも事業展開しています。ベトナムでは産業資源の端材を回収する仕組みがない為、現地の日系企業にも納入できる品質を目指して、現地のリサイクル技術指導や他に商社的な活動などもしています。2つめはタイヤ事業で、産業用フォークリフトのノーパンクタイヤの製造・販売を行っています。3つめが、ソフトバッグ事業といい、保管・運搬用のフレキシブルコンテナバッグの製造・販売事業です。フレキシブルコンテナ

バッグとはプラスチックの袋で、製造原料の保管から農作物運搬などに利用され、ECサイトでも販売しています。また、食品や化学原料



自社ECサイトで扱っている  
コンテナバッグ

などが保管・運搬できる製品の提案営業もしています。

### ソフトバッグ事業の 新しい販路開拓・開発に悩み

ソフトバッグ事業が当社の利益の主軸ですが、今年9月に下期事業戦略を考えていた際、商品の新規展開に社内でもいいアイデアがなかなかでませんでした。これまで社内で考えてきた販売戦略は、既存商品を既存業界に売ること注力していた為、フィールドを広げるにはどうしたらいいかという話になったんですが、プレストでも既存アイデアばかりで、ちょっと思考が固まっており、誰かに頼むということもできず、困ったなという話になっていました。

### 応募の敷居を下げて、 さまざまなアイデアを募集

また、プロモーションに何か制作物を作るにも、今まで社内で簡単なデザインを行っていた者が退職した為、全て外注に廻していましたが、コストもかかり、対応も部署別に複数の人間で担当するなど社内稼働の負担も増していました。その割に、制作物は満足なできとは言えませんでした。そのタイミングで日頃コンサルタントをしていた方から、クラウドソーシングの発注体験セミナーを紹介されました。参加当初は、制作物発注のノウハウが得られればと思いましたが、アイデア募集を行った発注事例を聞き、当社でも使えるかもしれないと思い、上司に相談してトライアル的に利用してみることにしました。テーマは新価値創造、もしくは新

### 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

たな市場へフレキシブルコンテナバッグを売る方法と、実現可能性や商品化済みなどの判断は度外視して、とりあえずアイデアを全部くださいと募集をかけました。

### 91件ものアイデア応募に、 事業化の見通しの種が

結局、1週間で91件もの応募があり、現在それを、既存／新規の商品と市場の軸でマトリクス化して、社内でも事業化に向けての検討を行っています。社内では得られない視点のアイデアボックスとして、すぐ役に立つと思いました。実は当初、クラウドソーシングを紹介されたとき、素人の内職レベルではないかと不安も覚えていました。しかし、アイデア募集以降にも、営業先アタックリストを作成する為、特定条件での検索エンジンでの情報収集を発注しましたが、納期の前倒しにも対応してくれ、こちらが思っているよりしっかりとしたプロ意識を持っており、安心して仕事をまかせられると思いました。

### 募集要項をブラッシュアップし、 より高精度なアイデアを

今後はアイデアコンペの第2弾を行おうと思っています。前回の募集では、オプション品のビニール袋を使った災害時のお風呂や生け簀など、今までは水きり袋として要望が高かった商品に対して液体を溜める発想が面白かったですね。募集要項でもう少し依頼を絞り込めば、収益性の高いBtoCのアイデアで面白いものが出てくるのではと可能性を感じています。

また、社内にリソースがないデザイン分野の制作や、営業効率を上げるための企業データの収集や入力作業などにも、クラウドソーシングをどんどん活用していきたいですね。



企業コンセプト「かかわる、ひろがる、つながる」



フクナガエンジニアリング様が運営する、  
フレキシブルコンテナバッグのECサイト

「ふくら屋ふくなが」  
http://www.softbag.jp/



# アンケートでの事前マーケティングで、展示会出展に成果

## マーケットプラス株式会社

### 会社概要

〒880-0013 宮崎県宮崎市松橋 2-4-31  
宮崎県中小企業会館 503 号

業 種 卸売・小売業  
従業員数 3 名  
事業概要 食品の販売代行、食品情報サイト foodoc の運営

<http://www.marketplus.co.jp/>



田嶋 大一郎 氏

当社は、地域の食品企業に対して、県産品のプロデュースや販路開拓などの支援を中心に事業を行っています。もともとは別会社で行っていた事業でしたが、食品業界に特化する為当社を今年3月に立ち上げました。また、食品企業と食品バイヤーをつなぐマッチングサイトの運営も行っています。

### 人材確保と、商品・サービスの 高付加価値化に課題

現在社員は3名ですが、ロゴやポスターなどを作ろうとしてもどうしても人手が足りません。デザインを勉強している者はいませんが、一から十までを行える訳ではないので、外部に依頼したいと考えてはいましたが、制作会社に依頼するのはコストとクオリティが事前にわからないことから、二の足を踏んでいました。そんな時、取引先からクラウドソーシングのセミナーを紹介され、これは使えるのでは、という感想を持ちました。以前からクラウドソーシングは知っており興味があったのですが、セミナーでコン

ペ形式なら複数の成果物を確認して選ぶことができるという、それなら実際に発注することにしました。

### デザイン制作から マーケティング調査まで

一番最初に発注したのはサービスサイトのロゴでした。指示書を書くのは初めてなので、クラウドソーシングでほかの人が発注している指示書などを参考にして、自分で読んでもわかりやすいと思えるように注意して作成しました。これには44件もの応募があり、選定に迷って社内投票で上位を絞り込んだくらいでした。若干の手直しをお願いしたのですが、上がってくるスピードも対応も速くとても満足の結果でした。しかし、別に行ったロゴコンペでは他社のロゴに類似したものが提案されることもあり、今後は商標チェックなどもしっかり行っていきたく考えています。ほかにも、クラウドソーシングでアンケートができるとセミナーで聞き、東京での展示会設営の参考になりました。



ロゴコンペを実施し、採用した foodoc のロゴ

### アンケート結果を反映して 手ごたえのある展示会に

バイヤー向けの展示会ですので、関東の方が、「チーズ饅頭」など宮崎の特産品にどんなイメージがあるのかを踏まえてブースの設営を行いたいと考え、アンケートを行ったのですが、結果

### この課題を解決 !!

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

は驚くようなものでした。チーズ饅頭は宮崎では知らない人がないくらい有名なのですが、関東ではだいたい10人に1人しか知らないということがわかったのです。その結果を見て売り込み方を考えないといけないと思いましたね。ほかには、オーガニック系が好きなお方には有名な「有機三年番茶」など、実際に愛飲している方にどんなことに気をつけて購入しているかなどを聞いたのは興味深かったですね。アンケートも思ったよりも皆さんしっかり回答してくれて、1件30円としても100件で3,000円くらいのコストでマーケティングができる。消費者像がわかると、今度はブースの作り方とか進め方が見えてくるので、大変参考になりましたし、バイヤーの方にも好評価を得ました。

### クラウドソーシングの機能を 有効活用する

今後はクラウドソーシング上で行ったマーケティング結果も踏まえて、ロゴだけでなく商品ラベルやパッケージなども作っていきたく考えています。

今後クラウドソーシングに期待したいことのひとつに、発注者同士でノウハウを教えあうコミュニティなどがあるといいですね。また、ワーカーの方の得意なスキルなどをより詳しく記載できるようにすれば、マッチングの精度もさらに上がるのではないのでしょうか。機能を上手に活かして、これからも継続してクラウドソーシングを利用するつもりです。



マーケットプラス様が運営する、  
商品情報サイト  
「foodoc フードック」  
<http://www.foodoc.jp/>

# クラウドソーシングで募集したデザイン案を、プラスチック製品作りとファンド申請に活用

## 株式会社下川精工

### 会社概要

〒501-3265 岐阜県関市小瀬 1399-5

業 種 一般機械器具製造業  
資 本 金 30万円  
従業員数 8名  
事業概要 プラスチック金型設計・製作、  
プラスチック成形加工



代表取締役 下川 征徳氏

当社はおもに、プラスチック成形の金型設計から生産までを行っています。企業からの具体的な製造依頼をもとに金型の設計図面を起こし、自社工場で製品の成形まで行っています。納品物が金型か製品かは案件により異なりますが、以前は地元の大手自動車メーカー系列企業から依頼を受けて、図面からサンプル用の金型を起こし、製品の納品を行っていました。月に一定の発注を出す、というような話もあったのですが、ちょうどオイルショックなどもあり、一社依存の怖さからお断りをしました。金型成形が韓国などの単価が安い海外に流れ始めたこともあり、品物作りに切り替えようと、現在では、製品設計から加工品生産までをメインとしています。たとえば、美容メーカーさんの簡易カミソリの持ち手や、ほかには水道管などのプラスチック部分などを作っています。

### 顧客層の多様化に向けた商品開発への試行錯誤

ここ数年は顧客層の多様化や販路拡大を考え、法人向けだけでなく、日用品などの一般消

費者に向けた自社商品開発や試作品製作をしています。4年前にはお客様との会話からヒントを得て、衛生的に使える耳かきを考案し、製品改良と製作工程のロボット化による効率化を加えて、県のものづくりの補助金をいただきました。これはお客様にも好評で、商品化を行い商社のほうで取り扱っていただいています。それ以前にも、医療メーカーさんから依頼を受けた舌の衛生器具を製作し、県の経営革新の補助金もいただきました。ほかにも歯ブラシの開発なども行っていたのですが、なかなか上手くいかず、県の企業会にもいろいろお世話になったのですが、その時にクラウドソーシングプロデューサーを紹介してもらいました。

### 女性向けの、高級感のあるデザインを募集

ちょうどその時は、歯ブラシから歯間ブラシに方向を変えて試作品を作っていました。女性に使うもらえるおしゃれなものをと考えていたので、デザイン面をもっと良くしたいと相



工場内の作業台には複数の型が

### 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

談したところ、プロデューサーから、クラウドソーシングで募集してはどうか、と提案されました。もともと自分だけで考えてものを作っていると視野が狭くなるため、様々な方の意見を取り入れたほうが良いと常々思っていましたので、クラウドソーシングでアイデアをもらう、という考え方はとても気に入りました。費用も、プロダクトデザインを通常の企業に依頼すれば20万円から50万円は掛かると思うのですが、5万円程度で希望に沿った良いデザインが選べて満足しています。最初に予算を提示しての依頼で、追加費用がない安心感もありましたね。

### 様々な方の意見を聞いたものづくりを行っていききたい

様々な意見をもらうことのできるクラウドソーシングは、今後も使っていきたいと考えています。小さな会社で自分だけでものを作っていると、ここは良くないと言ってくれる人もいないのでいいきっかけになりました。今回の歯間ブラシを製品化したら、またクラウドソーシングでモニターのような形で意見を聞いてみたいですね。何人かの意見を集めて、自分はこう思っているけれど、他の人はもっと良いアイデアを持っているかもしれない。そんな様々な方の意



補助金で購入したロボット



グッドデザイン賞受賞「ミスキット」(左)と、歯間ブラシ(右)の初期試作品

見を聞いたものづくりですね。今回は、平面図の提出までで、実際にそこから一年以上かけて立体の図面化をして試作品を作ることになりましたが、これから先の工程にも有意義な募集でしたね。応募者も、プラスチックで立体的な製品にするという枠にとらわれない自由な発想で応募していただきました。

### 活性化ファンド申請と、ネットショップ販売への展望

今回のデザイン案をベースに製品案を作った今、活性化ファンドの申請をしています。新製品の運転資金のベースを確保して、コストがかかる型の稼働見通しや、販売ルートも考えていきます。今までは自社で直接販売を行ったことはないのですが、製品数が増えれば、ゆくゆくはインターネット販売も考えています。そこでも自分が思っていたり考えていたのとは違う意見や反応を直接もらえるとすれば楽しみです。また、アイデアの保護も大事だと思うので、これから意匠登録申請を学んでいきたいです。次々とアイデアがわいてくるので、近々クラウドソーシングで次の案の募集予定がありますが、幅広い意見を参考にこれからもいい製品を作りたいですね。



# 自社の技術と、最新の3Dプリンタ技術の組み合わせで事業発展に活路

## 株式会社林製作所

### 会社概要

〒370-0086 群馬県高崎市沖町 368-1

業 種 精密板金加工業  
資 本 金 3,000 万円  
従 業 員 数 48 名  
事 業 内 容 精密板金加工並びに金属プレス加工を主体とする  
製品・部品の制作及び組立

<http://hayashi-mfg.jp/>

専務取締役 林 司 氏



当社は精密板金加工業を行っており、金型を使わない「精密板金」加工で、お客様から依頼をいただいた図面から部品を製作しています。「精密板金」は金型が不要なので初期コストがかからず、低コストで多種多様なロットに対応できるのが強みの製造方法です。当社は昭和2年に創業した会社ですが、最近ではWebでの情報発信にも力を入れており、この5年で全体の売上の10%近くが、Webからの問い合わせをきっかけにした成約となってきています。

私は管理業務全般と販路開拓、新規案件の立ち上げなどを主に担当しています。

### 事業アイデアが浮かぶも、必要となるノウハウの不足が課題に

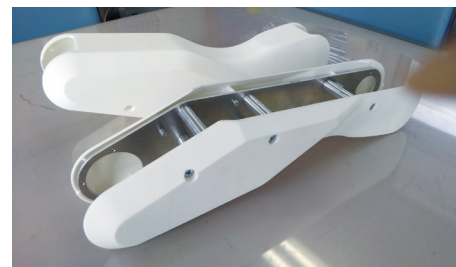
新事業の展開を考えていくなかで、3Dプリンタの普及からそれを利用して外装を作り、自社で製作している金属フレームと組み合わせてパッケージ化できないかと考えていました。従来のやり方では、例えば樹脂で外装を作ろうとすると大型の金型が必要となりますが、3Dプリンタなら1つ、2つから作ることができ、自社の小ロット生産の強みと合わせてお客様により付加価値を提供できると考えたんですね。ところが、社内に3Dデータを作成できる人材がいまいませんでした。クラウドソーシングはその時も知ってはいたんですが、デザインやプログラム分野のものと思っていて、あまり自社には関係ないサービスという認識でした。上記の課題についていろいろ情報収集をしていたところ、DMM.make（ディーエムエムドットメイク）さんに、モノづくり特化型のクラウドソーシングサービスがあると聞いて、これなら使えるのではないかとアイデアを募集にかけてみることにしました。

### トライアル製品をもとにプロモーションを実施、新サービスとして反響

最初はロボットアームの外装製作をトライアルとして行いましたが、予想以上のレベルに驚きました。募集を行う際は、ただ3Dのデザインができる人ではなく、設計図面が読めるなど、ある程度製造業の知識とスキルを持っている方を希望しましたが、おかげでこちらから指示を

### この課題を解決!!

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



していなかった強度設計などもワーカーさんから必要だろうと行なってくれ、たいへん助かりました。自社からどんな要求事項があるかを提示するかも大事ですし、ワーカー側から、こういうことができる、こういう知識があるなどの情報開示をしてもらうことも、お互いのマッチングには重要だと思いましたね。このトライアルに手応えを感じ、新しいサービスとして顧客にプロモーションしたところ反響もあり、問い合わせも受けているところです。

### トライアルでの経験が、実際の納品物にまで発展

最近では、空撮用のドローンに多種のカメラを取り付けるためのマウンター製作について、お客様から相談を受け、クラウドソーシングを活用しました。ドローンに取り付けるカメラの種類によっては、別の取り付け金具が必要になるのがお困りと相談を受け、専用のブラケットのようなものを作成しようとしていました。弊社が得意とする金具成形だけでも製作できますが、重量やデザイン性を考えると、3Dプリンターでマウンターを組み合わせた方がより良いものができます。これも、ロボットアームでのトライアルでの経験を

活かして発注し、実際に納品まで行いました。

### プロジェクト特性に合わせた、豊富な人材アサインに魅力

当社は、従来から必要に応じて協業するメーカーさんとコラボをし、ビジネスを行っています。その都度の案件に、適切な技術スキルを持った人材をアサインできるのはクラウドソーシングの大きなメリットですね。きちんと仕様を詰めて依頼をすることや、外に出す情報と出さない情報などの機密情報管理も行って、社内で課題をしっかりと見極めることにより、クラウドソーシングで依頼できる業務の可能性にまだまだ広がりを感じます。また、クラウドソーシングでの発注はもちろん、当社の短納期で小ロット対応可能な強みを活かして、クラウドソーシングで、別案件を受注することも視野に入れていきたいと思っています。



林製作所様のコーポレートサイト  
<http://hayashi-mfg.jp/>



# 海外販路拡大を目指し、医療機器業界のマーケティング調査に活用

## 有限会社岩井製作所

### 会社概要

〒273-0128 千葉県鎌ヶ谷市くぬぎ山 3-16-39

業 種 歯科機器部品製造及び各種精密機械部品  
資 本 金 500 万円  
従 業 員 数 21 名（役員含む）  
事 業 内 容 技術力&工程力による提案型極小部品作り

<http://www.iwaiseisakusho.co.jp/>

（左）有限会社岩井製作所  
代表取締役社長 岩井 武己氏

（右）クラウドソーシングプロデューサー  
株式会社オールプレジデント  
代表取締役 徳山 正康氏



当社は、医療機器部品・産業用機器部品・組立を行っている部品開発メーカーです。主な取引先としては、大手医療メーカーや、近年は大学との取引も開始しています。2015 年には、医療機器製品製造分野における、内視鏡手術用処置具開発への進出を考え、千葉県より「ものづくり・商業・サービス革新補助金」の認定を、それ以前には 2013 年度の「経営革新」企業に認定されました。製作過程での高精度の「極小部品づくり」による組立時の効率化を掲げて、特に歯科機器部品を中心に受注を増やしている段階です。今後はさらに、内視鏡学会などの展示会に積極的に参加し、世界市場への進出も視野に入れて、受注を増やすための事業活動を行っています。

### 海外展開を狙うもアプローチ方法が見いだせず

今年に入って海外への市場展開を画策してい

ましたが、現状では取引ルートもない状態でした。海外展開を行うために外国語の Web サイトを開発しようとしながらも、ターゲット企業へのアプローチ方法を模索する状況が続いていました。そんな中、もともとコンサルティングでのつながりがあった、クラウドソーシングプロデューサー徳山さんからの紹介で、チラシ制作のクラウドソーシング体験セミナーで事業案内のチラシを作ってみました。思った以上の仕上がりでした。そこでさらに、クラウドソーシングを使って海外展開の市場調査をしてはどうかとご提案いただき、実施することにしました。



クラウドソーシング体験セミナーで制作した  
事業案内のチラシ

### この課題を解決 !!

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

### 具体的なマーケティング戦略のアイデア提案も

JETRO（独立行政法人日本貿易振興機構）にも相談し、海外市場の情報を入手していましたが、総論としての情報は得られたものの、当社に即した活用方法が見つかりませんでした。それで、当初はどんな人が集まるか半信半疑の気持ちで市場調査の募集をかけてみると、経験豊富なスキルも高い方がいて、コスト感もいいなど思いました。ワーカーさんが具体的なマーケティング戦略の提案をしてくださったので、JETRO で得た知識と総合的に考えて、医療業界として付加価値のある市場といたらやはり先進国ということまで絞ったんです。あとはワーカーさんの得意な地域に任せよう方針を立てることができました。

### 海外市場と医療業界に精通した人材確保に成功

この後は具体的に、海外市場調査と DM の文章作成、海外進出時のマーケティング用に、現地の検索エンジンを使ってターゲット企業の DM リストを作成してもらい、送付するところまでを実施します。今回依頼をしたワーカーさんには海外在住の方もいて、現地での市場調査を行ってもらえるメリットは大きいですね。また、医療業界の知識に精通している方に出会えたことから、DM の文章作成までを任せられるのもとても助かりました。あらためてクラウドソーシングは人材の宝庫だと思いました。現在は、市場調査段階で一旦案件を終えますが、これから次の段階での発注も考えています。

### 営業計画や販路拡大の一助となる役割

今回、実際にクラウドソーシングを利用して、高いスキルやさまざまなアイデアを持っている方がいるとわかり、今後も営業の中長期計画や、販路拡大のアイデア募集に活用したいと思いました。特に、海外のターゲット企業の調査や、どうすれば受注を獲得できるかといった具体的なアドバイスや、マーケティング支援といった面で、自社にはないリソースをクラウドソーシングで見つけられたのは、今後の海外販路の拡大に有用だと思いました。



岩井製作所様のコーポレートサイト  
<http://www.iwaiseisakusho.co.jp/>

# 開業のメイン事業を、お試し期間の満足度からマネジメントまで継続発注

## 株式会社ソシカ

### 会社概要

〒150-0022 東京都渋谷区恵比寿南 3-1-24  
HERMES BLDG. 4F

業 種 情報・通信  
事業概要 ソーシャルカードシステム「socica」の企画・開発・運営

<https://socica.jp/>

取締役 細谷 正太郎 氏



「socica」ロゴ

人件費も割高で希望とのギャップに困っていました。そんななか、委託先の情報収集を行っていたところ、偶然セカイラボさんの「1 か月お試しキャンペーン」を見つけました。もともとアプリやシステム開発の専門型クラウドソーシングとして社名やサービスは知っていた為、お試しだったらと思って利用することにしました。長期的に当社のサービスは海外進出を狙っていて、セカイラボさんがオフショア制作（海外へ実制作を委託、国内で進捗管理などを担当）をしている点も決め手となりました。このお試し期間で相性の良さを実感できて、そのまま継続して現在も利用しています。

### 文化の違いを一つずつ丁寧に埋める

セカイラボさんの特徴的なところで当社にマッチしたのは、クラウドソーシングの形態によくある仲介型でなく、請負型の依頼ができる点でした。以前、デザインやコーディングを個別に依頼をした時に、その連携に労力を取られた為、スタッフや品質面のマネジメントも含めて、全体を任せたいと思っていました。特に今回は、私がオフショア開発への関わりが初めてだったこともあり、セカイラボさんの開発拠点がベトナムで、現地スタッフが中心で不安もありましたが、日本でのマネジメントは安心材料

### 開発メンバー探しのときに偶然見つけたキャンペーン

2015年3月、自社サービスの立ち上げ準備が佳境の段階で、開発要員の確保が急務となりました。その為、複数の大手ベンダーに見積りをとりましたが、サービスのメイン機能であるポイントカードの情報統合や顧客管理システムは開発規模が大きいという性質上、工数が長く

### 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

でした。でも稼働してみると、労働時間の差で現地とコンタクトがとりにくかったり、ポイントカードという文化がないことから、サービス概要を理解してもらうことが大変だったりしました。その為、自分でも一度現地に足を運んだり、ルールを整備したり、現地に日本人スタッフをつけてもらうなど、コミュニケーションに注意を払ってきました。今はその成果もあり、スムーズにプロジェクトは進捗しています。

### 臨機応変な対応と、国際化への可能性の広がり

サービス開発前の初期段階から現在まで、継続的に契約を行い、人材確保や開発工程などを必要に応じて臨機応変に対応してもらっています。立ち上げたばかりのサービスで、代理店営業をしながら並行して開発している為、お客様のニーズで開発の優先順位が変わることもあります。そういったイレギュラー部分に対応してもらえるのは大きいですね。また、ソシカのサービスは、人とお店をつなぐプラットフォームを目指しているの、今後海外に展開する予定もあります。既に英語版対応もしていますが、オフショア開発のおかげで翻訳の手間がほとんどかからず速いスピードで開発ができました。セカイラボさんのいろんな国籍の人材活用に



次世代型集客&販売促進プラットフォーム「socica」

よって、逆に海外の文化も取り入れるなど、サービスの広がりがこれからも期待できそうです。

### スピード感が合うパートナー探しの場として

現在の当社の状況からすると、サービスの利用拡大を目指して、当面はセカイラボさんとの契約を継続していく予定です。今後の案件によっては、自社の開発サポートメンバーを増やす可能性もあると思います。今回、クラウドソーシングを利用したことによって、開発案件以外の職種、たとえば事務系や営業活動などもあるということもわかりました。当座は、立ち上げ直後のサービスということから、自社のコア部分をまずは内部の要員で固めて、ゆくゆくはクラウドソーシングの活用範囲を増やしていく可能性もあるかもしれません。やはりスピード重視なので、セカイラボさんのようなクラウドソーシングサービスも含め良い外部パートナーさんとの協業関係はこれからも大切にしていきたいと思っています。



株式会社ソシカ様のコーポレートサイト  
<https://socica.jp/>



# 留意事項

## Consideration

### >> ユーザ登録時

#### ●クラウドソーシング利用登録にあたり気をつけることは？

会員登録は、メールアドレスのみで登録できます（個人法を問いません）。クラウドソーシングに登録した ID やパスワードは紛失しないよう管理してください。また、ID やパスワードを安易に共有しないようにしてください。

### >> 募集時

#### ●依頼にお金はかかりますか？

会員登録・仕事の登録・ワーカーへの相談は無料です。プロジェクト形式は、仕事を登録していれば、ワーカーに相談や見積り依頼をすることに費用は掛かりません。

※コンペ形式やタスク形式は、仕事を公開し、提案作品を募集し始める前に「仮払い」の手続きを行います。

#### ●企業秘密や個人情報などの情報を含む依頼はできますか？

コンペの仕事においては、提案作品に必要な「連絡先」や「個人情報」について、仕事内容に記載しても問題はありせん。一方、仕事の依頼内容については、不特定多数の方が閲覧することが可能なため、情報が公開されることを望まない場合、依頼時には仮の内容や伏字 (xxxx@xxxxxxxx.co.jp) で指示を行い、最終的に契約した受注者のみに個別メッセージなどで情報を伝えるようにすることをお勧めします。

#### ●依頼が制限される業務などはありますか？

公序良俗に反する依頼は禁止されています。また、アダルト系、アフェリエイト系の依頼は原則的に禁止されています。詳しくは利用するサービスの利用規約を確認してください。

### >> 契約時

#### ●受注者との契約はどのように確認できますか？

プロジェクト形式の仕事では、受注者と契約条件の同意を取り、サイト上で契約を行うと、その時点で受注者との間で業務委託契約が締結されます。契約内容はサービスサイトの画面で確認してください。契約書面の発行機能があるかどうかはサービスにより異なりますので留意してください。

#### ●秘密（機密）情報の保護をしたいときはどのようにすればよいですか？

秘密（機密）情報については、利用規約にて秘密情報の保護について記載を行っており、利用していただく方全員に利用規約に同意していただいています。個人情報などの扱いで更に念を入れる場合は、必要に応じて書面での機密保持契約の締結を行うことを受注者に提案することもできます。業務終了後には、得た情報の廃棄なども加えておくといでしょう。また、受注者に安易に業務の情報を丸渡しにするのではなく、その業務に本当に必要な情報に絞って提供するなど、企業側のリスク管理も重要になります。

### >> 業務実施時

#### ●受注者と直接連絡をとることはできますか？

契約を締結し、発注者が仮払いを完了した後であれば、必要に応じて電話、チャット、対面打ち合わせなど、直接連絡をとることは問題ありません。契約前にプラットフォームを介さず直接契約を結ぶ事は、原則として禁止されています。

#### ●受注者に作業指示を出す際に、第三者のデザインや記事を参考にしても問題はないですか？

「このようなイメージ」などで参考にするのは問題ありません。全体、一部をそのまま作成するように指示するなど、意図して複製を行う事は著作権に反しますので気をつけてください。

### >> 検収時

#### ●作成した納品物の著作権は誰に帰属するのでしょうか？

コンペ方式では、利用規約にて発注者が選択した成果物は「著作権等すべての譲渡可能な権利の譲渡契約」と基本的に定義しています。そのため、当選した提案の著作権等はすべて発注者へ譲渡されます。

#### ●コンペ形式にて、当選とした提案以外の利用はできますか？

コンペ方式で当選した提案以外の提案を利用したい場合、当選をもって、著作権等の権利が譲渡されることとなるため、当選とした提案以外の利用はできません。もし追加で当選としたい場合、メッセージや追加採用などの機能を利用して、ワーカーに買い取りの相談を行ってください。同意が得られたら、ワーカーを指名して買い取り用の案件を立てるか、追加採用機能を通して買い取りを行ってください。

### >> 支払時

#### ●源泉徴収はどのようにすればよいですか？

源泉徴収が必要な業務については、発注者にて源泉徴収を行い、支払いを行う必要があります。サービス事業者によって、源泉徴収額の計算や表示方法が異なりますので、ご留意ください。

#### ●マイナンバー制度の導入で気を付けることはありますか？

2016 年 1 月から、マイナンバー制度の運用が開始され、これにより、個人の社会保障・税・災害対策などの情報が一元化されます。受注者への支払いに対する源泉徴収や支払い調書の発行に、マイナンバーの記載が必要となります。

マイナンバーは「行政手続における特定の個人を識別するための番号の利用等に関する法律」（以下、「番号法」）で指定されている「特定個人情報」となり、収集に際して、提供者に利用目的を通知する必要があります。

「特定個人情報の適正な取り扱いについては、特定個人情報保護委員会の「特定個人情報の適正な取扱いに関するガイドライン（事業者編）」(<http://www.ppc.go.jp/legal/policy/>)」をご覧ください。

## >> クラウドソーシングの代表的な発注方法について

### タイプ1 プロジェクト形式

仕事の始まりから 1 人、もしくは複数のワーカーと契約し、段階的に制作を行う形式です。制作中に何度か打ち合わせや修正が必要になる中期～長期の案件に向いています。

また、特定の方とひとつの仕事にじっくり取り組みたい場合におすすめです。

#### ●発注者が掲載した仕事内容に対し、複数のワーカーから応募があり、見積りや条件が提示される

#### ●複数の見積りや条件から、1 名～数名を選んで契約し、仕事を開始する

#### 発注費用例

- ◆ホームページ制作  
作業期間 3 週間／発注費用 7 万円

#### 向いている仕事内容

Web サイト / スマートフォンアプリ制作	要件定義、デザイン、コーディングなどといった複数の工程がある Web サイトやアプリの制作にはプロジェクト形式に向いています。要件定義の内容が決定したらチェック、デザイン案を出してもらったらチェック、といった具合に、工程ごとにチェックしていきます。
パンナー制作	始めから作りたい方向性が決まってい、デザインチェックを行いたい場合は、プロジェクト形式が良いでしょう。あまり方向性が決まっておらず、様々なアイデアを複数欲しいときには、コンペ形式が有効です。
特定のの人に頼みたいとき	以前お仕事をお願いしたことがあり、再度お願いしたい時には、プロジェクト形式で案件を立てるといいでしょう。メッセージでやりとりをしながら、前回との変更点などを確認した上で仕事を進めることができます。

### タイプ2 コンペ形式

ひとつの仕事依頼に対し、複数のワーカーから提案や作品の応募を受け付け、その中から気に入ったワーカーを選んで採用し、報酬を支払う形式です。

キャッチコピーやロゴデザイン案など、多くのアイデアの中から選びたい場合に最適です。

#### ●発注者が掲載した依頼内容・依頼金額に対し、複数のワーカーから直接作品が提案される

#### ●その中から、最適と思われるものを一つ採用して報酬を支払う

#### 発注費用例

- ◆チラシデザイン  
17 提案／1 万円
- ◆ラベルデザイン  
38 提案／3 万円

#### 向いている仕事内容

ロゴデザイン	多くのアイデアのなかから好きなものを選びたいときにはコンペ形式がオススメです。時には 100 件程度の提案の中から、アイデアを選ぶことができます。始めに伝えておけば、選考後に微修正など行ってもらうことも可能です。
キャッチコピー	キャッチコピーのように、いろいろな伝え方や言い回しのアイデアが欲しいときにコンペ形式は有効です。自分が考えもしなかった方向性からアイデアが出てくることもあります。
デザインリニューアル	これまでずっと同じテイストでやっていたデザインを変えたいときなど、多くの人から異なるアイデアを募集することができます。

### タイプ3 タスク形式

一度に多数の方に依頼して作業を行ってもらう方式です。

大量のデータ入力や、複数の方に分割して行ってもらうなどの単純作業や、多数の意見を集めたいアンケートや記事制作に向いています。

#### ●発注者が掲載した仕事内容に対し、複数の作者が同時に作業を行い納品する

#### ●納品内容を確認して報酬を支払う

#### 発注費用例

- ◆アンケート  
回答 1 人あたりで  
100 円～200 円で 50 名を募集

#### 向いている仕事内容

記事・コンテンツ作成	多くの記事が必要ときにはタスク形式で募集するのがオススメです。HP のコンテンツ作成で記事作成が必要ときに便利です。
質問・アンケート	質問やアンケートで大量の回答が必要ときなどにもタスク形式は便利です。◎◎を使って感想、◎◎に行ったときの思い出など、意見を集めたいときに活用しましょう。
データ検索・データ収集	単純な作業ではあるものの、人手がかかるような作業はタスク形式で依頼しましょう。特に特定のサイトに行ってデータを探してくるようなデータ収集の作業はタスク形式で依頼するのがオススメです。



## ●発注のコツは？

クラウドソーシングの仕事の依頼は、基本的にプラットフォーム上でのメッセージやチャットでのやりとりで完結します。

ワーカーに対し、どのような内容を、具体的に何を行って、どのような形で納品を行えばいいのか、できるだけわかりやすく依頼文に掲載しましょう。

依頼文が作成できたら、社内の他の人や、第三者に確認してもらおうと良いでしょう。

### 良い例

GOOD

#### 仕事の詳細

- ・目的  
はじめまして。hair salon「●●」です。  
当店は、大学生～OLの女性の方のお客様が中心で、髪に優しい天然素材のヘアケアにこだわりのある、落ち着いた雰囲気のカフェです。今回2号店の出店にあたり、新規開店のお知らせのチラシを作成するため、デザイナーの方にコンペを開催いたします。
- ・ターゲット  
出店場所は女子大学の最寄駅から徒歩5分の場所です。  
20代前半の女性が手に取りたくするようなデザインをお願いします。
- ・コンセプト  
地図と電話番号は必ず入れてください。色は、グリーンやブラウンなどの、落ち着いたアースカラーを中心に、オーガニックな雰囲気が伝わるようにお願いします。
- ・仕様  
A4縦片面・カラー／PDF形式で納品
- ・参考サイト・イメージ  
<http://xxx.xxx.xx>

チラシをつくる目的、どんな人にチラシを見て欲しいか、どんな色を使って欲しいか、納品はどのように行って欲しいかなどが具体的に説明されている。

### 悪い例

#### 仕事の詳細

- ・目的  
美容院のチラシを作成してください。  
落ち着いた感じがいいです。

お店の何を知らせたいのか、具体的にどのように落ち着いた雰囲気がいいのかなど、依頼文から読み取れる事が少ない。

## ●どんな人に依頼をすればいい？

コンペ形式の仕事なら、気に入ったデザインや制作物を作成してくれたワーカーに、プロジェクト形式の仕事なら、予算やスケジュール、提案内容などの条件が合ったワーカーに仕事の依頼を行いましょう。

ワーカーのプロフィールページには、それまでの受注件数や、納品物への評価、制作実績などが掲載されていますので、それらもしっかり確認するようにしましょう。

## 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](mailto:support@crowdsourcing.jp)

# クラウドソーシングの利用方法

How to use CROWDSOURCING

## ≫クラウドソーシングの利用方法について

### ●クラウドソーシングに必要な準備

インターネットにつながるパソコンがあれば、ほかに準備するものはありません。パソコンやインターネットに関する基本的な知識（Wordやメモ帳での文章作成、検索サイトを使って調べものができる、など）があれば、クラウドソーシングで仕事を依頼できます。

### ●クラウドソーシングプラットフォームへの登録

クラウドソーシングには、アンケートなどの誰でも気軽に答えられる内容から、専門スキルが必要な長期にわたるシステム開発など、幅広い取引に対応している『総合型』と、デザインや法務関係など、特定の専門業務に特化した『専門型』と呼ばれるプラットフォームがあります。

『総合型』は、依頼できる仕事の汎用性が高く、登録しているワーカーのスキルもバラエティに富んでいます  
『専門型』は、専門性の高い特定の業務を発注する際に利便性が高いです

それぞれのプラットフォームに特徴がありますので、まずは色々なクラウドソーシングに登録して、目的に合ったプラットフォームを探しましょう。

### 【クラウドソーシングプラットフォームの探し方は？】

クラウドソーシング協会のWebサイトでは、『専門型クラウドソーシング』や『総合型クラウドソーシング』など、具体的なクラウドソーシングプラットフォームの紹介や、登録方法、操作方法などを掲載した「クラウドソーシング活用ガイド」を紹介しています。是非参考にご覧ください。

クラウドソーシング協会 Web サイト→ <https://crowdsourcing.jp/>

クラウドソーシング活用ガイド→ [https://crowdsourcing.jp/documents/2015-02-06\\_activity\\_guide.pdf](https://crowdsourcing.jp/documents/2015-02-06_activity_guide.pdf)



### ●企業情報はしっかりと記入

クラウドソーシングに登録すると、自社の情報を記載した『マイページ』\*が公開されます。『マイページ』は、仕事を依頼する時に、ワーカーからも発注者を確認する顔のようなページです。

発注者がどのような企業や人物かマイページ上で詳しく紹介されていると、ワーカーも安心して仕事に応募できます。所在地や事業内容など、プロフィールはしっかりと記入するようにしましょう。

※プラットフォームによって名称が異なる場合があります。

会社概要

都内の広告代理店です。  
クラウドソーシングではロゴデザインやブログ記事などの作成をお願いしています。

URL <http://xxx.xxx.xx>

募集履歴

ロゴ制作のお願い

会議のテープ起こし (100分程度)

インタビューのテープ起こし (120分程度)

## 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高めることができます。

## メリット2 コスト削減とビジネススピードの向上

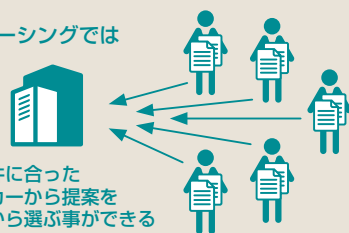
依頼したい仕事内容に合わせ、クラウドソーシングでは様々な発注形式が可能です。従来は契約した1社、もしくは数社からの提案を受ける形でしたが、クラウドソーシングのコンペ形式では、同等、もしくはそれ以下の予算で多数のワーカーから提案を受け、その中から採用案を選ぶ事ができます。プロジェクト形式では、ワーカーから応募された仕様や見積りを比較検討し、最適な人材と適切なコストで契約を行えます。仕事の発注はインターネット上で行うため、発注側も受注側も地域の制約を受けず、スピーディーなマッチングが実現できます。

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

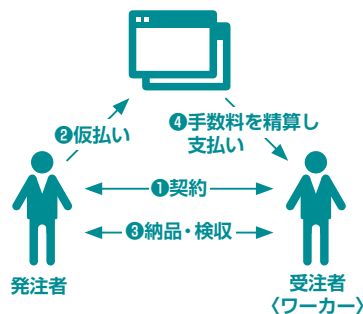


提示した条件に合った多数のワーカーから提案を受けその中から選ぶ事ができる

## 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。



# 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

## 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。



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 活用事例集



クラウドソーシングを利用した  
新しい経営課題の解決手法と実践的活用方法