

中小企業のクラウドソーシング活用事例集

クラウドソーシング活用推進コンソーシアム

この事例集は、全国中小企業団体中央会が実施した「平成26年度地域中小企業の人材確保・定着支援事業」(地域中小企業におけるクラウドソーシング活用推進事業)を、富士ゼロックス株式会社を幹事法人とした、一般社団法人クラウドソーシング協会および一般社団法人日本テレワーク協会のコンソーシアムが受託し実施した成果です。

事業の趣旨・目的

「地域中小企業におけるクラウドソーシング活用推進事業」は、中小企業におけるクラウドソーシングの認知度向上及び活用スキルの底上げを図る他、クラウドソーシングの活用により労働力不足に悩む中小企業にとって有能・多様な人材の確保や事業の付加価値向上を図ることを目的として実施しました。

この事例集は、今後、クラウドソーシングを使って人材不足、事業拡大等の経営課題を解決しようと考えている中小企業の皆様の参考となるものとして、同事業の中で20社の地域中小企業の皆様にクラウドソーシングを活用して頂いた体験談をまとめたものです。

クラウドソーシングとは、個人のスキルと空き時間をオンライン上でシェアする新たな仕組みで、迅速かつ低コストでの業務発注や外部の知恵を活用することができます。また、潜在労働力となっている育児中の女性やシニア等に時間と場所に囚われないワークスタイルを提供し、地方在住者や若者に対しては企業への雇用以外の就業機会とチャレンジの機会を提供するものです。現時点での社会的認知度は高くありませんが、地方における新たな就業インフラの一つとして期待が大きくなっています。

今年度の目標

多くの地域中小企業にクラウドソーシングを知ってもらう
地域中小企業のクラウドソーシング活用インフラを整備する



次年度以降の目標

多くの地域中小企業がクラウドソーシングを様々な使い方で活用できるようにする



最終目的

多様な人材活用によって、地域中小企業の事業の拡大が可能になる

業種	製造業	卸売業・小売業	サービス業	その他	規模	～5人	6～20人	21人～	テーマ	コスト削減	人材不足解消	迅速性	発注内容	ライティング関連
		○					○				○	○		

企業の概要

社名	A社	都道府県	佐賀県
業種	卸売業（非鉄金属スクラップ）	資本金	－
事業概要	県内、近隣県で金属排出企業から金属スクラップを引き取り、製鋼所や精錬所へ卸売。近年、地域密着型リサイクルと地元アートのコラボ事業を開始		

クラウドソーシングの利用の導入背景

きっかけ 知り合いの商工会の方からの紹介

背景 2年前から始めた新規事業（リサイクルと地元アートのコラボ事業）をWEBやSNS等で展開するためのキャッチコピーの考案を計画していた。

クラウドソーシングの利用状況

利用経験	なし	形態・発注内容	コンペ形式：自社ギャラリーのキャッチコピー募集 プロジェクト：自社FBの制作
募集期間	2015年2月4日～ 2月10日	発注金額と応募状況	コンペ形式：[金額]30,000円 [閲覧]800人 [応募]22人 プロジェクト形式：[金額]45,000円

ヒアリング結果

【クラウドソーシングに対する評価】

「**対応が早いことに驚きました。**」受注者の仕事に対する熱意、**仕様に対する質問の的確さ、コミュニケーションの早さ**といった面で、受注者の意識の高さを感じられた。

普段から1件1件、Web作成等の外部委託を行っているが、クラウドソーシングにより「**短期間で22件の提案があったことに正直びっくりしました。**」今回、「ものをリサイクルする」という企業の趣旨に最もマッチしたキャッチコピーを採用することができたが、他の提案者からも様々な切り口での提案があり、ありがたい。

【クラウドソーシング・プロデューサーに対する評価】

クラウドソーシング・プロデューサーのアドバイスを受けながらクラウドソーシングを体験できたことは良かった。特に、「コンペ」や「プロジェクト」等の言葉の意味や発注形式の違いについてのアドバイスが有効だった。

【クラウドソーシングの今後の活用】

今回定めたキャッチコピーを活用して、事業の拡大が図れれば良いと思う。

業種	製造業	卸売業・小売業	サービス業	その他	規模	～5人	6～20人	21人～	コメント	コスト削減	人材不足解消	迅速性	発注内容	デザイン関連
	○	○		○			○				○	○		

企業の概要

社名 B社 **都道府県** 福岡県
業種 茶葉の栽培 製茶 販売 **資本金** -
事業概要 大正時代の創業。日本茶の栽培、製造、販売を手掛ける。地域新聞社が主催する地域活性化のためのEC事業に参加して、インターネットでの販売に注力。近年では海外での販売会等にも積極的に参加して事業拡大を模索

クラウドソーシングの利用の導入背景

きっかけ 参加している地域活性化EC事業で知り合ったクラウドソーシング・プロデューサーからの勧め。

背景 お茶の袋は資材屋がデザイン料込で価格設定しているため、独自のデザインを依頼しづらい。社長自らのデザインにより工夫等をしたが限界があった。

クラウドソーシングの利用状況

利用経験 なし **形態・発注内容** コンペ形式：創業100周年を記念した看板商品のロゴ・パッケージデザインのリニューアル
募集期間 2015年1月24日～2月9日 **発注金額と応募状況** [金額]100,000円 [応募] 88人

ヒアリング結果

【クラウドソーシングに対する評価】

「**うちは田舎じゃないですか。ネットに頼っている部分は多いんですよ。**」もともとネットを利用した販売を行っていたため、クラウドソーシングの利用に関する心理的なハードルはそれほど高くなかった。クラウドソーシングで募集するロゴやパッケージデザインについて、多用途に利用できるように**レベルの高い提案を多く集めるため、募集価格を高め**に設定した。その結果、**多くの提案が集まり、「ああ、こういう切り口もあるんだな」と様々な気づきを得られた。**

また、「通常、外注でデザイナーに依頼すると、絶対使わないといけないというか、引っ込みがつかなくなる」ことがあるが、クラウドソーシングでは、多様な提案から選択でき、手軽にデザインを依頼する環境がある点、高く評価できる。

【クラウドソーシング・プロデューサーに対する評価】

当社は、もともとネット取引に慣れていたが、クラウドソーシングを利用するのは初めてであったため、クラウドソーシング・プロデューサーの支援は助かった（特に、仕様の作成、発注側企業の選定から契約するまでの間）。2回目以降は、自分で発注できると思う。

【クラウドソーシングの問題点・課題】

デザインの細かいニュアンスをネット上で指示することの難しさ（伝わり辛い、遠慮してしまう）が課題として挙げられた。今後は、電話等も利用してコミュニケーションの工夫を図っていきたい。

業種	製造業	卸売業・小売業	サービス業	その他	規模	～5人	6～20人	21人～	テーマ	コスト削減	人材不足解消	迅速性	発注内容	ライティング関連
				○			○				○	○		

企業の概要

社名	C社	都道府県	島根県
業種	建設業、家具製造業	資本金	700千円
事業概要	<ul style="list-style-type: none"> ・空き店舗、空き家のリノベーション（設計、施工） ・家具製作 ・商店街活性化、まちづくり 		

クラウドソーシングの利用の導入背景

きっかけ	クラウドソーシング・プロデューサーから勧め。
背景	地元の柔らかくて軽く保温性が高い杉を利用した1点ものの家具をデザインし、東京・大阪で販売。レストラン等の空間プロデュースも実施。今回は、事業紹介サイトの英訳を検討していた。

クラウドソーシングの利用状況

利用経験	なし	形態・発注内容	コンペ形式：自社サイトに掲載する“企業理念”と“クライアントの声”の翻訳
募集期間	2015年2月18日～ 2月28日	発注金額と応募状況	[金額]5,624円 [閲覧]211人 [応募]16人

ヒアリング結果

【クラウドソーシングに対する評価】

地元（島根県）の資材を基調とした独自のデザインや製品を産み出しており、そのことが市場に受け入れられている。自社事業の発信力を高めようとHPの英語版の制作を企画したが、身近に英語の使い手が見つからなかったため、クラウドソーシングの利用を決断した。

クラウドソーシングサイトに仕様を投稿した直後（1時間程度）に5～6件の応募があり、驚いた。また、クラウドソーシングにより地方の企業と都会の受注者が繋がり、地方と都会の新しいコミュニケーションが生まれる、都会にいながら故郷の地域活性化に貢献できることが魅力だと思う。

【クラウドソーシング・プロデューサーに対する評価】

発注に際して、クラウドソーシング・プロデューサーが発注仕様（案）を作成してくれた。当社は、それをチェックして投稿するだけだったので、手軽に発注することができ、かつ良い提案を多く受けられた。クラウドソーシング・プロデューサーの発注段階における役割は大きい。

業種	製造業	卸売業・小売業	サービス業	その他	規模	～5人	6～20人	21人～	コスト削減	人材不足解消	迅速性	発注内容	デザイン関連
	○							○		○	○		

企業の概要

社名 D社 **都道府県** 東京都
業種 製造業（金属プレス設計・加工） **資本金** 10,000千円
事業概要 板金・架台・筐体設計 各種アッセンブリ加工 精密板金加工・レーザー加工
 金属プレス金型製作 金属プレス加工 切削加工・機械加工
 複合加工 開発・設計 試作製作

クラウドソーシングの利用の導入背景

きっかけ 知人から紹介されたクラウドソーシング・プロデューサーからの勧め。
背景 パンフレット等のリニューアルの企画段階で、デザイン会社への発注とクラウドソーシングの利用が候補として挙がっていた。

クラウドソーシングの利用状況

利用経験 なし **形態・発注内容** プロジェクト形式：会社案内パンフレットのデザイン編集12ページ
募集期間 2015年1月29日～2月20日
発注金額と応募状況 [金額] 100,000円 [閲覧]561人 [応募] 5人

ヒアリング結果

【クラウドソーシングに対する評価】

プロジェクト形式で発注する場合、実作業に入る前段階で複数提案を選択できるという点が、発注者側にとってのメリット。発注者側の要望に対して融通を効かせてもらえることもプロジェクト形式で発注する場合の良さ。クラウドソーシングは、そういった点で通常の発注業務と比較し満足感がある。

【クラウドソーシング・プロデューサーに対する評価】

クラウドソーシング・プロデューサーが**発注者と受注者との間に入り、そのやり取りで発生する実務や調整の全てを一貫支援。柔軟な対応、コミュニケーションのスムーズさ、リスク回避、プロジェクト管理といった観点で、満足度の高いものだった。**

【クラウドソーシングの今後の活用】

翻訳やデザイン等、社内に専門の人材がない場合、クラウドソーシングは有力な人材活用手段になりうる。当社は製造業だが、将来的には設計図からCAD データを作成する等の作業をクラウドソーシング上で発注できるかもしれない。また、**クラウドソーシングで発注するだけでなく、当社の従業員が、仕事の隙間時間にクラウドワーカーとして営業等を行うこともできるようになるのではないか。**クラウドソーシングには、時代に応じた働き方の変革を容易にする可能性を感じる。

業種	製造業	卸売業・小売業	サービス業	その他	規模	～5人	6～20人	21人～	テーマ	コスト削減	人材不足解消	迅速性	発注内容	デザイン関連
			○								○	○		○

企業の概要

社名	E社	都道府県	広島県
業種	サービス（飲食）	資本金	1,000千円
事業概要	広島と京都で日本料理、居酒屋、ビストロ等5店舗の飲食店を 経営（東京にも出店予定）		

クラウドソーシングの利用の導入背景

きっかけ	社長と交流のあるクラウドソーシング・プロデューサーからの紹介
背景	飲食業では、ポスターやショップカード等のデザインを行う機会が多いため、クラウドソーシングの活用に興味は持っていた。今回は、デザイン重視のショップカードを発注することとした。

クラウドソーシングの利用状況

利用経験	なし	形態・発注内容	コンペ形式：ショップカードのデザイン
募集期間	2015年2月11日～ 2月25日	発注金額と応募状況	[金額] 21,600円 [閲覧]1,108人 [応募] 14人

ヒアリング結果

【クラウドソーシングに対する評価】

ポスターやチラシ、カードなどは社内で制作することが多いが、今回、コンペ形式でカードのデザインを発注したところ、低予算にも関わらず、複数提案あり、多様なデザインを数多く見ることができた。特に、**スタンプしながら世界一周するというアイデアが採択の決め手となった。自社では思いつかないアイデアによる提案を数多く受けられるのは、クラウドソーシングならではの。**

【クラウドソーシング・プロデューサーに対する評価】

クラウドソーシングの発注経験がない企業やITが弱い企業にとっては、プロデューサーの役割は有用。特に発注段階におけるアドバイスは必要だと思う。ただし、当社のようにデザイン制作の経験があり、ITリテラシーの高い企業にとっては、初期のアドバイスがあれば、以後自身で使いこなしていけると思う。

【クラウドソーシングの今後の活用】

「やはり使ってみないと良さがわからないのだと思う。1回使うとリピーターになるものだなという感触。」当社は、ワーカーに依頼した場合の商標権や著作権など、クラウドソーシングを使う上での不安要素をクリアにしていけることが必要。その上で、Webサイトの作成や保守等の大きなプロジェクトにも今後取り組んでいきたい。

業種	製造業	卸売業・小売業	サービス業	その他	規模	～5人	6～20人	21人～	テーマ	コスト削減	人材不足解消	迅速性	発注内容	作業関連
	○							○		○	○	○		

企業の概要

社名	F社	都道府県	福岡県
業種	製造業（水産加工品）	資本金	50,000千円
事業概要	無添加、無着色の水産加工品の製造販売		

クラウドソーシングの利用の導入背景

きっかけ	商品を出品しているネットショッピングモールの担当者からの紹介及びクラウドソーシング・プロデューサーからの勧め。
背景	パンフレットのリニューアル案件があり、一般の業者に依頼するのは高額になると感じていた。以前からクラウドソーシングについて興味を持っており、2年前にクラウドソーシングを調査したこともあった。

クラウドソーシングの利用状況

利用経験	なし	形態・発注内容	タスク形式：現在のパンフレットについての市場調査（調査結果を踏まえ、今後、パンフレットのリニューアルをクラウドソーシングで発注予定）
募集期間	2015年2月3日～2月10日	発注金額と応募状況	[金額] 10,800円 [閲覧] 376人 [応募] 50人

ヒアリング結果

【クラウドソーシングに対する評価】

前職がIT関連でクラウドソーシングの知識もある広報担当者が、クラウドソーシングの利用を決め、社内の意思決定もスムーズに進んだ。クラウドソーシング・プロデューサーの勧めで、パンフレットのリニューアルの企画段階でアンケートを実施することとした。

アンケート結果は、想定していた内容と違っていた。**当社が日常的に考えていた自社の強みや弱みが、客観的な見方とは相違があることに気がついた。外部の意見を取り入れることで、自社の強み・弱みの再認識・再発見に繋がった。**

【クラウドソーシング・プロデューサーに対する評価】

パンフレットのリニューアルに着手する前にアンケートを実施したのは、クラウドソーシング・プロデューサーのアイディア。**アンケートを実施することで、より消費者ニーズに応えられるパンフレットの作成が可能になり、コスト削減にも繋がった。**クラウドソーシングの新たな使い方を発見できた。

【クラウドソーシングの今後の活用】

アンケート結果を踏まえ、次にクラウドソーシングで発注するパンフレットの仕様を検討している。

業種	製造業	卸売業・小売業	サービス業	その他	規模	～5人	6～20人	21人～	テーマ	コスト削減	人材不足解消	迅速性	発注内容	ライティング関連
			○			○						○		

企業の概要

社名	G社	都道府県	京都府
業種	サービス業（ITコンサルタント）	資本金	3,000千円
事業概要	ウェブマーケティング支援 ソフトウェア開発支援		

クラウドソーシングの利用の導入背景

きっかけ	クラウドソーシング・プロデューサーからの勧め。
背景	自社HPのデザインのリニューアルについて、クラウドソーシング・プロデューサーからのアドバイスを受け、クラウドソーシングでライティングを発注することとした。

クラウドソーシングの利用状況

利用経験	なし	形態・発注内容	コンペ形式：自社サイトのキャッチコピー3本 プロジェクト形式：自社サイトのリニューアルに伴うライティング
募集期間	2015年1月23日～ 2月5日	発注金額と応募状況	コンペ形式： [金額] 21,600円 [閲覧]887人 [応募] 54人 プロジェクト形式： [金額] 54,000円

ヒアリング結果

【クラウドソーシングに対する評価】

自社HPのリニューアルにあたり、クラウドソーシング・プロデューサーからの提案で、キャッチコピーをコンペ形式で募り、その中から会社理念に合った提案を採択し、当該者へライティングを依頼するという2段階のステップを踏むこととした。「**大きな仕事は、信頼のある人にしかお願い出来ないのでからね。まずはそれを見極めるというやり方が良いと思いました。結果的に手間も省け効率や質の向上に繋がります。**」

「**良い人が見つかったということもありますが、仕事が非常に丁寧で、回答も早かった**ことが一番ありがたかったです。求めた以上のことを返してくれる方でした。HP自体のアドバイスも得られ、勉強になりました。」

発注にあたって信頼できる人に仕事を依頼できること（安心感）、また仕事の品質も高かったという点で高評価を得た。

【クラウドソーシング・プロデューサーに対する評価】

質を上げるためのキャッチコピーを募集し、会社のコンセプトに合う方を選定した上で、ライティングを依頼するというやり方は、当社では思いつかなかった。このやり方は、営業上の一つの武器になるかもしれない。

【クラウドソーシングの今後の活用】

追加発注を行う際は、今回の受注者へ直接依頼できるため、初回よりも発注に係る手間は大幅に軽減できる。自社のシステム開発の強みとクラウドソーシングを組み合わせることで、業務領域の拡大を考えている。

業種	製造業	卸売業・小売業	サービス業	その他	規模	～5人	6～20人	21人～	テーマ	コスト削減	人材不足解消	迅速性	発注内容	ウェブデザイン関連
			○					○				○		

企業の概要

社名 H社 **都道府県** 熊本県
業種 情報処理サービス業 **資本金** 8,000千円
事業概要 ①EC、SNS等のWEBサービス・システム・ホームページのコンサルティング、ディレクション、企画、構築、保守②スマートフォン・タブレットアプリケーションの企画、開発③組込・制御システム的设计、開発

クラウドソーシングの利用の導入背景

きっかけ 社長と知り合いのクラウドソーシング・プロデューサーからの勧め。
背景 保守業務を受託している企業のHPリニューアルについて、通常利用しているデザイナーへの発注ではなく、クラウドソーシングの利用を提案した。

クラウドソーシングの利用状況

利用経験 なし **形態・発注内容** コンペ形式：ECサイトの商品画像2点作成
募集期間 2015年2月5日～2月11日 **発注金額と応募状況** [金額] 55,400円 [閲覧]672人 [応募] 11人

ヒアリング結果

【クラウドソーシングに対する評価】

自社のコンセプトに近い提案者に対して、5～6件の簡単な修正依頼をしたところ、思い描いていた通りのイメージで初稿が送られてきた。クラウドソーシングにより、発注者側の指示を的確に理解してアウトプットを提供してくれる良い人を見つけることができた。クラウドソーシングの良さを実感出来た。

【クラウドソーシングの今後の活用】

受注者側の仕事に対する真剣さ（納期厳守、品質等）が十分に分からない中で発注しなければならないことから、そこにリスクがあると考えている。

そのため、**最初は小さな業務から発注し、継続的な繋がりができた受注者に対して、徐々に大きな業務を依頼していく**という手法により、クラウドソーシングの活用幅を広げていければ良い。受注者との信頼関係の醸成が重要。

業種	製造業	卸売業・小売業	サービス業	その他	規模	～5人	6～20人	21人～	テーマ	コスト削減	人材不足解消	迅速性	発注内容	デザイン関連	ウェブデザイン関連
			○					○			○	○			

企業の概要

社名 I社 **都道府県** 北海道
業種 情報処理業（ソフトウェア開発） **資本金** 9,500千円
事業概要 ソフトウェア開発
 ITを礎とした価値のあるシステム・サポート・サービスを創造し、社会に貢献する」を企業理念とする。

クラウドソーシングの利用の導入背景

きっかけ クラウドソーシング・プロデューサーからの勧め。
背景 アプリ等のソフトウェア開発を手がける中で、デザイン関係は他社と分業することで、自社開発スキルの向上に専心してきた。デザイン以外にも分業できる業務範囲を拡大していきたいと考えている。

クラウドソーシングの利用状況

利用経験 なし **形態・発注内容** コンペ形式：自社アプリのサービス用素材作成
募集期間 2015年1月30日～2月9日 **発注金額と応募状況** [金額] 86,400円 [閲覧]541人 [応募] 5人
 （スマホアイコン、プッシュ通知用アイコン等）

ヒアリング結果

【クラウドソーシングに対する評価】

セミナー等でクラウドソーシングの概要を聞いたことがきっかけ。本件でクラウドソーシングを使い始めて、**想定以上のアウトプットが得られ、かつ、価格も妥当**であり満足。セミナーに参加していなければ、クラウドソーシングを実際に使ってみようとは思わなかった。利用に至るには、きっかけが重要。

【クラウドソーシング・プロデューサーに対する評価】

クラウドソーシングを使うのは初めてであり、「**このボタンをクリックすると何が起こるんだろう**」というレベルの不安があった。**クラウドソーシング・プロデューサーに相談することで、こうした不安を一つ一つ解決**していった。

【クラウドソーシングの今後の利用】

今後、自社のコア事業であるアプリ開発以外の分野で、クラウドソーシングを活用していきたい。

業種	製造業	卸売業・小売業	サービス業	その他	規模	～5人	6～20人	21人～	コメント	コスト削減	人材不足解消	迅速性	発注内容	デザイン関連
			○			○				○	○	○		

企業の概要

社名	J社	都道府県	東京都
業種	サービス販売（医療）	資本金	41,500千円
事業概要	医薬品、医薬部外品、検査用試薬、化学薬品、工業用薬品等の研究開発及び研究、開発の受託並びに開発技術の特許販売、国内外の著作物に関する著作権の取得等		

クラウドソーシングの利用の導入背景

きっかけ	交流のあるクラウドソーシング・プロデューサーからの紹介
背景	もともとクラウドソーシングに対する知識はあった。子会社のロゴ制作を依頼することとした。

クラウドソーシングの利用状況

利用経験	なし	形態・発注内容	コンペ形式：北京の子会社のロゴ制作
募集期間	2015年2月9日～ 2月13日	発注金額と応募状況	[金額] 54,000円 [閲覧] 477人 [応募] 8人

ヒアリング結果

【クラウドソーシングに対する評価】

もともとクラウドソーシングがどのようなものであるかを理解しており、ITスキル、指示スキルも高かった。「**どのくらいの情報や指示を出せば一定レベルのものが仕上がってくるか、感覚がつかめた**。実際に利用して良かった。制作したロゴデザインは、ほぼ修正なしで納品に至るなど、スピード感とクオリティに対して高評価。

【クラウドソーシング・プロデューサーに対する評価】

クラウドソーシング・プロデューサーに対して、コンサルタント料を支払っても問題ない。

【クラウドソーシングの今後の活用】

「経営課題を解決するツールとして、**商品開発等でクラウドソーシングを活用したい**が、そのためには発注経験を積む必要があるだろう。」

「単発の発注（例えば、翻訳）を日常的に繰り返すことで、優れた受注者に目を付けておく。大きなプロジェクトが発生した際に、目を付けておいた人たちにチームで対応してもらおうという、**高度なクラウドソーシングの利用方法**も可能性としてありうる。」

業種	製造業	情報通信業	サービス業	その他	規模	～5人	6～20人	21人～	メリット	コスト削減	人材不足解消	迅速性	発注内容	デザイン関連
			○					○				○		

企業の概要

社名	T社	都道府県	東京都
業種	サービス（イベント企画）	資本金	6,000千円
事業概要	イベントの企画、制作、運營業務、販売促進物の企画、制作、人材キャスティング・マネージメント業務、ウェブサイトの企画、制作、運營業務等		

クラウドソーシングの利用の導入背景

きっかけ	仕事上の交流のあるクラウドソーシング・プロデューサーからの紹介。
背景	決まったデザイナーにデザインの発注を行っていたが、クラウドソーシング・プロデューサーからの紹介により、クラウドソーシング上での発注を試みた。

クラウドソーシングの利用状況

利用経験	なし	形態・発注内容	コンペ形式：タペストリーのデザイン
募集期間	2014年12月19日～12月26日	発注金額と応募状況	[金額] 54,000円 [閲覧]366人 [応募] 13人

ヒアリング結果

【クラウドソーシングに対する評価】

社内のデザイナーや普段依頼している外部の制作会社にデザインを依頼することが多いが、**方向性が似通った状態**で出来上がるが多かった。そのような中、クラウドソーシングを活用したところ、**固定観念が一切ない状態で提案頂いていることもあり、新鮮なデザインが多い**と感じた。同じ文章を書いて募集をかけても全く違うデザインが上がってきたことから、**外部のリソースを取り入れることの新鮮味**が感じられた。

【クラウドソーシング・プロデューサーに対する評価】

クラウドソーシングの普及促進という観点からは、クラウドソーシング・プロデューサーの役割は必要。

【クラウドソーシングの今後の活用】

業務が重なったり、納期が間に合わないといった時の一つの解決策として、クラウドソーシングは有効に機能する。

業種	製造業	卸売業・小売業	サービス業	その他	規模	～5人	6～20人	21人～	コメント	コスト削減	人材不足解消	迅速性	発注内容	ウェブ開発関連
			○			○					○			

企業の概要

社名	S社	都道府県	東京都
業種	サービス（ヘルスケア）	資本金	1,000千円
事業概要	皮膚炎を患っている人が、自分の部位・症状と似た人とアトピー対策を共有し合うプラットフォームの運営		

クラウドソーシングの利用の導入背景

きっかけ	コワーキングスペースの運営元であるクラウドソーシング・プロデューサーとの交流の中での紹介
背景	自社アプリに機能追加を行いたいが、自社内にエンジニアがいない。どのように開発を進めようか検討していたところ、クラウドソーシングを紹介された。

クラウドソーシングの利用状況

利用経験	なし	形態・発注内容	プロジェクト形式：自社アプリの追加開発（プロフィール機能）		
募集期間	2015年1月8日～ 1月17日	発注金額と応募状況	[金額] 109,000円	[閲覧] 274人	[応募] 1人

ヒアリング結果

【クラウドソーシングに対する評価】

受注者に実際のアプリをダウンロードしてもらい、追加機能のイメージを共有しながら開発を進めたため、スムーズに納品までたどり着いた。成果物については、満足している。

アプリ自体は、元々テスト的な初期段階のものであったため秘密保持契約の必要性はなかった。今後、事業規模によっては、当該契約も必要になる可能性がある。クラウドソーシングの発注プロセスにもそのような仕組みが必要になるのではないか。

【クラウドソーシング・プロデューサーに対する評価】

発注文の作成や決済方法について、クラウドソーシング・プロデューサーのアドバイスを受けた。

【クラウドソーシングの今後の活用】

複雑な案件に関しては、直接コミュニケーションがとれて空気感が分かる方が発注しやすい。ただ、「アイコン」や「ボタン」のデザインといった限定したものについては、クラウドソーシングを使う価値がある。メリットに応じた使い分けにより、今後もクラウドソーシングを活用していく考え。

業種	製造業	卸売業・小売業	サービス業	その他	規模	～5人	6～20人	21人～	メリット	コスト削減	人材不足解消	迅速性	発注内容	その他の仕事
				○			○			○	○			

企業の概要

社名	R社	都道府県	宮城県
業種	農業（農業法人）	資本金	3,000千円
事業概要	農産物の生産、産地開発、農業技術の研究開発、農業交流事業、分析業務、栽培管理システムの開発、農業加工品の販促プロモーション		

クラウドソーシングの利用の導入背景

きっかけ	クラウドソーシング・プロデューサーからの勧め。
背景	生食の苺は供給不足になっているが、6次化商品はまだ伸びしろがある。苺を活用した加工品のプロモーションアイデアをクラウドソーシングで募集することにした。

クラウドソーシングの利用状況

利用経験	なし	形態・発注内容	プロジェクト形式
募集期間	2015年1月19日～ 2月22日	発注金額と応募状況	農業加工品のプロモーション活動の企画・実行 東京のイベントスペースで写真展を開催 [金額] 189,000円 [閲覧] 1656人 [応募] 11人

ヒアリング結果

【クラウドソーシングに対する評価】

社員の**思いもよらない提案が集まった**。中でも、いいなと思えるイベント案2案のうち、写真展を採択、実施した。準備期間の短さ等から、必ずしも成功と言える結果ではなかったが、クラウドソーシングの実態を知ることができたこと、本業務に係わった**受注者の皆さんとの繋がりが生まれた**ことは、高く評価できる。

中小企業は人材不足が一番の課題であるため、遠方の試飲会やイベントなどに社内の人材を派遣するのは厳しいが、クラウドソーシングで現地の人をアサインできる可能性に気づいた。

【クラウドソーシング・プロデューサーに対する評価】

「クラウドソーシングを活用してみたいがどうすればよいかわからない」という中小企業に対して、ニーズに応じてクラウドソーシング・プロデューサーを紹介し、その後、**有料で相談できるような仕組み**があれば良い。

【クラウドソーシングの今後の活用】

今後は、例えば「ソムリエの資格を持つシェフ」など様々な技能を持つ方にクラウドソーシングを通じて当社事業に係わって頂くなど、幅広いクラウドソーシングの活用方法を検討していきたい。

業種	製造業	卸売業・小売業	サービス業	その他	規模	～5人	6～20人	21人～	メリット	コスト削減	人材不足解消	迅速性	発注内容	ウェブデザイン関連 ライティング関連
			○								○	○		

企業の概要

社名	Q社	都道府県	東京都
業種	サービス（結婚式プロデュース業）	資本金	45,000千円
事業概要	結婚式プロデュース業（神社での結婚式、神社での和装ロケーション撮影）、スタジオ和装撮影、スタジオ洋装撮影、レンタル衣装、ヘアメイク、カメラマン等プロの集まり。		

クラウドソーシングの利用の導入背景

きっかけ	仕事上の交流のあるクラウドソーシング・プロデューサーからの紹介。
背景	自社サイトの英語化の準備を進めているところ。コスト削減のため自社で対応しようとしていたところ、クラウドソーシング活用によるコスト削減の可能性についてアドバイスがあった。

クラウドソーシングの利用状況

利用経験	なし	形態・発注内容	コンペ形式：自社サイトの翻訳（一部）→プロジェクト形式：自社サイトの翻訳（全て） プロジェクト形式：自社サイトの英語版コーディング（9ページ）
募集期間	2014年12月27日～ 2015年2月20日	発注金額と応募状況	コンペ形式（翻訳）：[金額] 3,240円×3名 [閲覧]736人 [応募] 22人 プロジェクト形式（翻訳）：38,000円（スカウト） プロジェクト形式（コーディング）：[金額] 97,200円 [閲覧]243人 [応募] 5人

ヒアリング結果

【クラウドソーシングに対する評価】

発注した翻訳の品質に関しては「期待通り」という評価であった。

本来業務自体がデスクワークではなく時間も不定で、接客のためにパソコンに向かえる時間を十分に取れないので、**時間を気にせず発注できるクラウドソーシングの気楽さと利便性にメリット**を感じた。

【クラウドソーシング・プロデューサーに対する評価】

翻訳の品質テストを行ってからの全体発注、登録から検収、決済、受注者とのコミュニケーションの進め方に至るまで、**全てクラウドソーシング・プロデューサーの力を借りて実施**した。「クラウドソーシング・プロデューサーなしではできなかった」と、クラウドソーシング・プロデューサーを高く評価。

【クラウドソーシングの今後の活用】

翻訳は今後もクラウドソーシングを使おうと思っている。ただ、クラウドソーシングにまだ慣れていないため、予算に余裕があるときは、会ってしっかり打ち合わせできる人に依頼したい。デザイン関係の依頼は対面でないと伝わらないニュアンスがあるため、クラウドソーシングの活用にはやや否定的。

業種	製造業	卸売業・小売業	サービス業	その他	規模	～5人	6～20人	21人～	テーマ	コスト削減	人材不足解消	迅速性	発注内容	デザイン関連
			○					○			○			

企業の概要

社名	P社	都道府県	大阪府
業種	サービス業（結婚式場運営）	資本金	3,000千円
事業概要	婚礼プロデュースチャペル（結婚式場）運営 レンタル衣装（ドレス・着物）婚礼情報サイト（チャペルプレス・アス・オール、和婚ネット）運営		

クラウドソーシングの利用の導入背景

きっかけ	クラウドソーシング・プロデューサーからの勧め。
背景	以前から会社の宣伝用キャラクターをPR活動に利用しようと思っていたところ、今回の機会を紹介された。

クラウドソーシングの利用状況

利用経験	なし	形態・発注内容	コンペ形式：LINEスタンプのデザイン作成
募集期間	2014年12月8～22日	発注金額と応募状況	[金額] 32,400円 [閲覧] 728回 [応募] 3人

ヒアリング結果

【クラウドソーシングに対する評価】

発注から納品までのスピードの早さや、様々な提案から受ける新たな気づきを感じるが多かった。今後のクラウドソーシングの活用についても積極的に検討していきたい。

発注者側の思いや要望を受注者側に直接対面で伝えた方が、お互い理解しやすく納得感も得られると思う。今回は、コンペ形式で行ったためこのようなやり取りはできなかったが、他の発注形式を選択すればよりイメージ通りの成果物が得られたのではないかと。

【クラウドソーシング・プロデューサーに対する評価】

パソコンの利用に不慣れであるため、請求書のやり取りまで全工程をクラウドソーシング・プロデューサーに任せた。クラウドソーシング・プロデューサーに対する費用負担については、対価以上の成果があれば問題ない。

業種	製造業	卸売業・小売業	サービス業	その他	規模	～5人	6～20人	21人～	コスト削減	人材不足解消	迅速性	発注内容	ウェブデザイン関連	ウェブ開発関連
			○					○					○	

企業の概要

社名	〇社	都道府県	東京都
業種	サービス（イベント企画）	資本金	300千円
事業概要	スポーツアパレル企画・制作・販売 イベント事業全般 建築・内装事業全般		

クラウドソーシングの利用の導入背景

きっかけ	仕事上、繋がりのあるクラウドソーシング・プロデューサーからの紹介
背景	社内で新事業の企画の立ち上げを行っていたところ、クラウドソーシング・プロデューサーから業務の一部にクラウドソーシングを活用してはどうかと提案があった。

クラウドソーシングの利用状況

利用経験	なし	形態・発注内容	プロジェクト形式：美容系のキュレーションメディア（サイト）制作		
募集期間	2014年12月25日～ 2015年2月5日	発注金額と応募状況	[金額] 250,000円	[閲覧] 242人	[応募] 13人

ヒアリング結果

【クラウドソーシングに対する評価】

社内担当者にWeb制作の経験がなく、Webデザインに対するディレクションの仕方も分からなかったため、これらの業務について、「レスポンスの早さ」「文章がわかりやすさ」「丁寧にやっていただける方」を選定基準として、受注者を選定。結果的には、受注者側の技術力不足、発注者側のスキル不足等の要因により、デザイン面で望んだ結果は得られなかった。

【クラウドソーシング活用の課題】

発注側のスキルが低い場合、適切に案件を切り分けるなど初期の発注設計が重要になる。当該分野の経験豊富なクラウドソーシング・プロデューサーへの相談が期待される。

【クラウドソーシング・プロデューサーに対する評価】

従来の仕事上の付き合いから、クラウドソーシング・プロデューサーへの遠慮が生じたため、コンサル機能を十全に受けられなかった。今回のクラウドソーシング・プロデューサーのコンサル費用は企業側にとっては無償なため、どの程度お願いして良いのか分かりにくかった。**クラウドソーシング・プロデューサーの活動に対して、一定の料金を支払う方が遠慮なく聞いて良い。**

業種	製造業	卸売業・小売業	サービス業	その他	規模	～5人	6～20人	21人～	コメント	コスト削減	人材不足解消	迅速性	発注内容	デザイン関連
			○			○					○			

企業の概要

社名	N社	都道府県	東京都
業種	サービス（システム企画・開発）	資本金	30千円
事業概要	システム開発・HP制作		

クラウドソーシングの利用の導入背景

きっかけ	仕事上繋がりのあるクラウドソーシング・プロデューサーからの紹介。
背景	今までデザイン制作は内部で実施。外部のプロに依頼した方が良いというアドバイスはあったが、なかなか踏み出せずにいた。このような中、クラウドソーシング・プロデューサーからクラウドソーシングの活用を勧められた。

クラウドソーシングの利用状況

利用経験	なし	形態・発注内容	プロジェクト形式：格闘イベントのチラシ制作		
募集期間	2015年1月6日～1月31日	発注金額と応募状況	[金額] 54,000円	[閲覧] 306人	[応募] 26人

ヒアリング結果

【クラウドソーシングに対する評価】

クラウドソーシング・プロデューサーの後押しもあり、プロジェクト形式で募集を行った。結果的には、受注者が成果物をなかなか提出できず、レスポンスの遅さによる長期化を招き、稼働期間を考えるとコスト的には高い感じる結果となった。

一方、クラウドソーシングの仕組みについては、「自分が企業を探し、何度も連絡して依頼するという手間が一切ないため、その点におけるメリットは強い」との印象。

【クラウドソーシング・プロデューサーに対する評価】

発注の登録は、クラウドソーシング・プロデューサーと一緒にいった。その後は、基本的な操作にも困らなかったため、特に相談は行わなかった。**クラウドソーシングについては、勧めてもらわなければ活用しなかった**と思うので、クラウドソーシング・プロデューサーによる広報活動は必要だと思う。

【クラウドソーシングの今後の活用】

今後も活用していきたい。また、自社で仕事を受ける側にもなりたい。**クラウドソーシングに流れている案件には、ボリュームの大きいものや個人では受けづらいものがあるが、そのような案件は法人で受けられる**と思う。

業種	製造業	卸売業・小売業	サービス業	その他	規模	～5人	6～20人	21人～	メニュー	コスト削減	人材不足解消	迅速性	発注内容	デザイン関連
		○						○			○			

企業の概要

社名	M社	都道府県	東京都
業種	卸売	資本金	9,000 千円
事業概要	自ら経営者となる社会起業家を育て、彼らが新たな若者を雇用していく新しい社会モデルの創出と全国波及を目指し、「地域の資源と課題をお金と雇用に変える」をテーマに地域商社事業などを展開。		

クラウドソーシングの利用の導入背景

きっかけ	仕事上での交流のあるクラウドソーシング・プロデューサーからの勧め。
背景	社内業務の中から発注イメージのつき易かったチラシ制作を依頼

クラウドソーシングの利用状況

利用経験	なし	形態・発注内容	コンペ形式：新規に立ち上げるソーシャル活動スペースのチラシ制作
募集期間	2015年2月12日～2月20日	発注金額と応募状況	[金額] 30,000円 [閲覧]409人 [応募] 7人

ヒアリング結果

【クラウドソーシングに対する評価】

納品物の品質としては満足度が低い結果に終わった案件。これまでチラシを作る際に企画を含めてデザイナーに依頼しており、作り手の想いを含めた品質を要求してきた。今回、コンペ形式で発注したため、**出来上がるまでに受注者側とのコミュニケーションが1回もなく、想いの伝わらない結果となった。**

【クラウドソーシング活用の課題】

チラシ制作にあたっては、「ラフ」に対して表現・デザインだけを募集する「コンペ型」ではなく、企画を含めた「プロジェクト型」で発注し、ワーカーを選択したほうが、満足度の高い成果物となったのではないかと。

【クラウドソーシング・プロデューサーに対する評価】

クラウドソーシング・プロデューサーによるコンサルタントの要・不要と、コンサルタント料金が明確になっていれば、一番わかりやすい。例えば、1回目は無料でヒアリング。実際にクラウドソーシングで発注する場合、**コンサルタント内容の種類とそれぞれの料金が予め定まっていれば、必要に応じて依頼することができて便利。**

【クラウドソーシングの今後の活用】

今後、活用の可能性はある。例えば、**自ら出向くと経費がかかる地方のリサーチ業務等について、クラウドソーシングで現地の人材を活用しリサーチ業務を行ってもらおう**というような場面で、活用できる可能性がある。

業種	製造業	卸売業・小売業	サービス業	その他	規模	～5人	6～20人	21人～	コメント	コスト削減	人材不足解消	迅速性	発注内容	ウェブデザイン関連
			○					○			○			

企業の概要

社名	L社	都道府県	東京都
業種	サービス（公告代理・出版編制作）	資本金	22,550千円
事業概要	広告代理業務、コミック出版・編集制作、デジタルコンテンツ制作等		

クラウドソーシングの利用の導入背景

きっかけ	仕事上つきあいのあるクラウドソーシング・プロデューサーからの勧め
背景	社内業務の中から、クラウドソーシング・プロデューサーと相談してクラウドソーシングに発注する案件を選定することとした。

クラウドソーシングの利用状況

利用経験	なし	形態・発注内容	プロジェクト形式：自社の新規サービス紹介のWebサイト		
募集期間	2015年1月22日～1月29日	発注金額と応募状況	[金額] 70,000円	[閲覧] 460人	[応募] 3人

ヒアリング結果

【クラウドソーシングに対する評価】

今回は新規サービスの紹介ページということもあり、著作権に絡む情報を一般公開するリスクをクラウドソーシング・プロデューサー側で懸念し、一部情報を伏せる形での発注を行った。企画面も不確定要素のある中での発注であったため、「思ったより手間取った」。「もっと具体的なイメージの沸くような発注をしていれば、やり取りもスムーズだったと思う。受注者側からもいろいろとアイデアや意見をもらいながら内容をブラッシュアップしていきたいと考えていたが、**開示情報が限られていた上、コミュニケーション手段が主にオンラインだったところが課題**となった。」これらの課題が解決できれば、やり取りもスムーズに進み、低コスト、高品質、選択の幅が広がる等のメリットを享受できるのだと思う。

【クラウドソーシング活用の課題】

受注者側に対する情報開示とコミュニケーションの制約が課題。また、**発注前に成果物のイメージをある程度固めておく（仕様を明確にする）ことが重要。**

【クラウドソーシング・プロデューサーに対する評価】

知り合いがクラウドソーシング・プロデューサーだったので、今回試すことが出来た。全く知らない方からクラウドソーシングを勧められても、クラウドソーシングを理解するまでのコミュニケーションが面倒でできなかったのではないかと。

【クラウドソーシングの今後の利用】

外注するときの選択肢として、価格が高くてでも対面のコンサルをお願いしたほうが良い場合と、価格が安くて選択肢が多いほうが良い場合とで使い分けして活用していきたい。

業種	製造業	卸売業・小売業	サービス業	その他	規模	～5人	6～20人	21人～	コメント	コスト削減	人材不足解消	迅速性	発注内容	ウェブデザイン関連
			○			○						○		○

企業の概要

社名 K社 **都道府県** 神奈川県
業種 サービス（オンラインサービス） **資本金** 51,000千円
事業概要 オンラインアシスタントの提供、オンラインワークの教育

クラウドソーシングの利用の導入背景

きっかけ 利用しているシェアオフィスの運営元がクラウドソーシング・プロデューサーになり、そこからの紹介。
背景 これまで自主業務でクラウドソーシングを活用することはなかったが、自社サイトの制作に困っていたため、活用することにした。

クラウドソーシングの利用状況

利用経験 あり **形態・発注内容** プロジェクト形式：サイトリニューアル
募集期間 2014年12月11日～2015年1月21日 **発注金額と応募状況** [金額] 250,000円 [閲覧] 801人 [応募] 8人

ヒアリング結果

【クラウドソーシングに対する評価】

自社事業をクラウドソーシングによる人材活用をベースにしながら実施。そのため、どれくらいの期間と予算で発注すれば、どの程度の提案が返ってくるかというポイントは熟知。その上で、今回初めて自社業務の一部をクラウドソーシングで発注した。「**ロゴデザインやライティングだけでなく、比較的幅広い業務でも発注できるようになってきた。以前よりも発注可能な業務の幅が広がってきた**と思う。」

【クラウドソーシング・プロデューサーに対する評価】

クラウドソーシング・プロデューサーは、地域の中小企業にクラウドソーシングの活用を普及させる役割として重要な存在。今後は、地域の中小企業だけでなく、**地域にしながら全国の仕事に携わることができるよう受注者（受注企業）側にもクラウドソーシングという働き方を広めていく機能を果たしていくことに期待。**

【クラウドソーシングの今後の利用】

今後は、クラウドソーシングで多様なスキルを持つ人材を活用できることを前提に、「クラウドソーシングによる発注側のコスト削減だけを訴求するのではなく、受注者側の収入も納入物の品質に応じてきちんと担保できるような仕組みにした方がよい。」

事例の考察

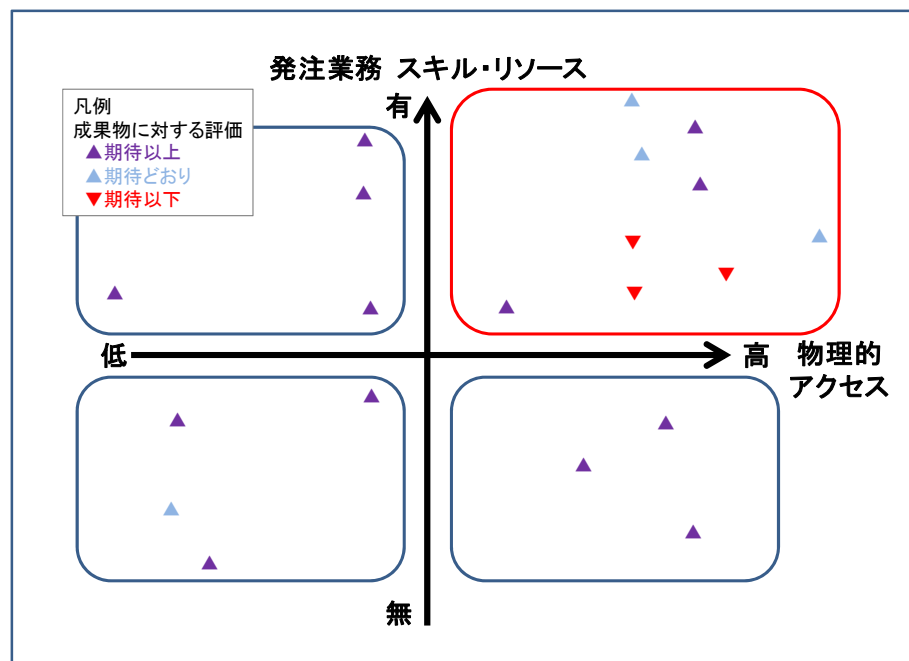
クラウドソーシングが中小企業の「①スキル・リソース不足」、及び「②物理的アクセス」という課題を解決したため、多くの中小企業が期待以上と評価したという仮説に基づいて整理しました。

その結果、中小企業の課題①、②の両方、またはいずれか一方の課題を持っていた中小企業(第二象限、第三象限、第四象限に該当する企業)では全て期待以上の成果と評価しているという結果でした。

この結果とヒアリングで得られた中小企業の意見から、以下のようなことが推察されます。

- ・ 業務を行いたくてもスキルや人材不足等の制約からできなかった業務が、クラウドソーシングを活用することによってできるようになったために満足度が高くなった。
- ・ 自社以外には近隣に人材が少なく、他者の力やアイデアを活用することができなかった地域でも、クラウドソーシングによって優秀な人材のスキルを活用できるようになった。

事例集の中小企業によるクラウドソーシングの評価



一方で、「想定より悪かった」と回答した3社は、ヒアリングにより以下の点をその要因としてあげています。

- ・ 発注側の業務発注に関するスキル不足、及びそれを補うために協力依頼をしたクラウドソーシング・プロデューサーとのコミュニケーション不足。
- ・ 発注前の準備レベル(企画面でFIXしていない)と発注形式のミスマッチがあった。
- ・ オンラインでの受注者とのコミュニケーションが上手くいかなかった(受注側のレスポンスの悪さ、発注者側が対面ではないコミュニケーションに不慣れであったこと)

今後は、クラウドソーシング・プロデューサーによる支援内容の充実が図られること等により、中小企業にとってクラウドソーシングがより身近なものとなり、戦略的な人材活用を通して企業の成長が図られることが期待されます。