

立ち読み

クラウドソーシングの トップランナーとして 共感経済時代のビジネスを 創造するリーダー

吉田

よしだ
こういちろう

株式会社
クラウドワークス
代表取締役社長

浩一郎さん

PROFILE

東京学芸大学卒業後、バイオニア、リード
エグジビジョンジャパンを経て、ドリコム
の執行役員として上場を経験する。その後
独立し、ベトナムでの事業展開などを行う
が、他者の資本を入れて事業づくりを行う
ためにクラウドワークスを創業。クラウド
ソーシングの代表的企業として、2年間で
急成長を遂げる。

兵庫県神戸市に生まれ、学生時代は演劇に打ち込む。大学卒業後は電気メーカー、イベント会社、ベンチャー企業などに勤務し、マザーズ上場など多様な経験を積む。自ら経営に携わるために独立し、ベトナムでの事業展開などを行うが、信じていた幹部がクライアントを奪って退社するという挫折を味わう。ゼロから事業を立ち上げるべく、投資家を探す中で、クラウドソーシングと出会う。自身の強みを活かせる分野と考えるクラウドワークスを創業し、周到な準備の後に、サービス提供を開始。2年間で90億円近い取引を生み出した、共感経済の新たなビジネスを創造するリーダーに話を聞いた。

——日本にもクラウドソーシングがずいぶん根づいてきた感がありますが、まだ起業して2年だそうですね。事業の現状を教えてください。

クラウドソーシングとは、インターネットを利用して不特定多数の人に業務を発注できるサービスです。個人から見れば、フリーランスや在宅勤務など、働き方の多様化を促進する仕組みとも言えます。当社は、日本最大級のクラウドソーシング「クラウドワークス」を運営しています。

サービスを2年間続けてきましたが、利用総額は90億円近くになり、クライアント数は3万社以上、登録ユーザーも15万人を超えました。クライアントは、TBSや日経BPなどのマスコミや、ヤマハや伊藤忠などの日本を代表する大手企業、ヤフーやクックパッドなどの先進企業、さらには経済産業省など官庁まで、多岐にわたっています。

この業界には大手企業も進出していますが、数千円程度の利幅が小さい仕事を数多く紹介するモデルのビジネスですので、大手企業は注力しづらい分野だと思います。たとえば派遣会社などは、1人のスタッフを派遣すれば月間60万円ほどの売上になりますが、クラウドソーシングでは数千円を積み上げていかなければなりません。

コスト構造についても同様で、営業などを極力省き、ネットで完結するモデルにして、少額でも取引が成り立つようにしています。ネット証券会社のモデルと似ているかもしれませんが。共通点は、従来は営業が仲介していたものを、少額取引を可能として、ネットで完結するようになってきたところですね。

先ほど例を挙げたとおり、当社の特徴は、大手企業や公共関係のクラウドソーシングの仕事が多いことです。大手企業の場合、与信の問題から個人に対して仕事を発注することは難しく、法務などやりとりをしなければなりません。一方で、私たちはこの市場を作り上げていく視点からサービス開発を行って

きましたので、大手企業の開拓は非常に大きなテーマと捉えていました。

これまでもクラウドソーシング的なサービスを行う会社はありましたが、多くはアマチュアを対象とした小遣い稼ぎ程度のものでした。それをプロの世界に引き上げていくことで、市場が拡大してきたのです。小規模なクライアントが、家庭の主婦などに発注するだけだったものが、大手企業がフリーのプロ向けに仕事を出せるようになり、企業と個人双方のメリットが大きいビジネスとなってきました。

当社は、クラウドソーシングによって世の中を良くするという視点で取り組んできました。ソーシャルゲームが全盛期を迎え、開発エンジニアやデザイナーが不足してきたことも、市場拡大の追い風となりました。ITやクリエイティブの分野はクラウドソーシングに合いますので、まずはその分野から取引が広がっていききました。

——短期間でのスピーディな展開ですが、そのポイントは何かでしょうか。

スタート前が一番大事だったと思います。どのようにダッシュするかをしっかりと考え、準備して始めたのがスピード成長のポイントでしたね。私は以前、イベント会社に勤めていましたので、数日間のイベントのために1年以上準備し、開催に向けて盛り上げていくような活動に慣れていたので。

世の中のサービスには、とりあえずオープンして、それから盛り上げていくような考え方のものも多いですが、サービスの生死を分けるのは、オープン時のぎわいだと思います。当社は、アイデアの発想からサービスリリースまで、1年間しっかりと準備をしてからオープンしました。その間ずっと、発注者・受注者の双方に向けた盛り上げ策を行ってきたのです。

事業のスタートにあたってまず行ったのは、出資者の獲得です。過去に起業した際は、自

クラウドソーシングとは、ネットで不特定多数の人に業務を発注できるサービス
当社は、クラウドソーシングで世の中を良くする視点で取り組んできました