

経営者に聞く

# 進化する 人と組織

VOL. 25

## ランサーズ 秋好陽介氏

代表取締役社長

聞き手 = 長島一由 (本誌編集長・主幹研究員)



## フリーランスと企業をネットをつなぎ 新しいワークスタイルを具現化

Text = 広重隆樹  
Photo = 那須野公紀

Akiyoshi Yousuke\_1981年生まれ、大阪府出身。ランサーズ代表取締役社長。学生時代、受託開発などインターネット関連ビジネスで年間数千万円の収入を得る。2005年ニフティに入社。Webプロデューサーとして複数のインターネットサービスの企画運営を担当。2008年同社退社。同年12月に「時間と場所にとらわれない新しい働き方」の創出をめざして国内初のクラウドソーシングサービスを立ち上げる。2013年、日本テレワーク協会会長賞を受賞。

個人に仕事を発注したい企業や個人事業主と、不特定多数のフリーランスのWebデザイナーやITエンジニアが、インターネットを介して仕事を発注、受注する。群衆（crowd）と業務委託（sourcing）を組み合わせた「クラウドソーシング」とも呼ばれる新しいワークスタイルだ。ランサーズは、その仲介サービスをネット上で展開している。この分野の日本における草分け企業は、日本人の仕事の形をどう変えようとしているのか。秋好陽介社長に聞いた。

ランサーズだけで  
生活できる人を増やしたい

——ランサーズの登録会員は今22万人。たとえばどういう職種が多いのですか。

Webデザイナー、プログラマー、ライターなど、なんらかのクリエイティブな職能をもつ人が多いです。フリーランスの個人事業主が大半を占めますが、なかには大手企業に勤めながら土日の副業に仕事を請け負っている人もいます。7割近くが地方在住。海外在住の人が時差を



うまく利用しているケースもありますね。

22万人の登録者がいますが、ランサーズを介した仕事だけで年収300万円以上の収入がある人は、まだ200人程度です。月に数万円程度のアルバイトレベルの収入をコンスタントに稼いでいる人が2000人ほどでしょうか。

——今はどんなことに注力しているのでしょうか。

フリーランスとして働くという生き方をサポートするのが、私たちの事業目的です。その実現には、まず発注案件を増やす必要があります。現状では約5万社のクライアント企業から、月に1.5万～2万件の仕事が発注されていますが、これをもっと増やしたい。その結果として、300万円以上稼げる人たちを2017年までに1万人に拡大するというのが当面の目標です。

10億円規模の大きなシステム開発を全部クラウドソーシングで進めるということは、現実的ではありません。もっとずっと小さなサイズのプロジェクトがたくさん発注されるようなイメージになるでしょう。

受注者と発注者双方の  
不安や不満を解消

——創業が2008年。日本ではまだクラウドソーシングという言葉がほとんど聞かれなかった時期ですね。

以前はニフティで、コンテンツ開発のプロジェクトマネジャーをしていました。コンテンツづくりでは、スキルのあるフリーランスに直接依頼できれば、短納期なうえにコストも抑えられる。ところが、個人と契約するには社内の稟議を通す必要があり、対企業と違って個人の方の稟議を通すのはなかなか難しい。個人と法人がもっとスムーズに結びついて、プロジェクト単位で仕事を進めるにはどうしたらよいか考えました。そういう仕組みがないなら、自分で作ってしまおうというのが起業のきっかけです。

最初の2年間は苦しかった。月間売上が数十万円という時期もありました。お金がないから派手に広告も打てない。クライアント開拓のため営業コストをかけると、利益が出ない。そこでユーザーの生産性向上につながる、さまざまな仕組みづくり、そのシステム化に注力しました。

登録者の本人認証やスキルテストをオンラインで実施したり、フリーランスの仕事の成果物を、当社のサポートスタッフがシステム上で目視確認したり、クリエイティブスキルの認定をしたりと、受注するフリーランス側のスキルのレベル維持、向上を進めてきました。

時間給で契約されるタイプのプロジェクトでは、在宅ワーカーのパソコン利用状況を自動収集して、作業時間を計測するプログラムも自ら開

発しました。いつ、何回マウスを操作したかまで把握できます。発注側が無駄な時間給を支払っていないか確認できるだけでなく、フリーランス側にも堂々と働いた時間を申告できるというメリットがあります。

一方、フリーランス側でいえば、仕事が始まった後で契約内容が一方的に変更されたり、料金が支払われなかったりという不安がある。そうしたフリーランス側の不安を解消するため、発注側から料金をあらかじめ徴収して預かり、仕事が完了したら受注側に支払うシステムを整えています。

——競合も増えているようですね。

200社ほどでしょうか。私たちは総合的なプラットフォームをめざしていますが、たとえばWebサイトのバナー広告の制作など、ある分野に特化した専門サービスもあります。

企業となんらかの雇用関係にある人たちが、1カ所に集まって仕事をするだけが、働き方ではない。とり

わけ「3.11」の震災以降、在宅で働くことへの意識が高まってきたことも、私たちのようなクラウドソーシング・ビジネスが注目されるきっかけになっていると思います。

——仕事の単価はどうやって決めるのでしょうか。

ランサーズは個人と企業の間でスキルを売り買いするマーケットプレイスです。最初のころは、価格は市場で決まるものだから、単価が安くなるのもやむを得ないと考えていました。しかし、原稿書きの仕事が1本100円でやりとりされれば、これまで10万円で請け負っていたプロフェッショナルが、そこと関わらないといけなくなる。これでは健全な市場は育たないですね。

私なりに、改めて「市場」について勉強しました。それこそ証券取引所から、アフリカの部族の物々交換の市場までです。物々交換のマーケットにもきちんと仕組みがあって、仕切る人がいます。つまり、市場と

いうのは一定の整備や制限の下に成り立つ。そこで、最低発注金額を定めることにしました。発注単価が20倍ぐらいに上がって、一時期はクライアントが激減しましたが、最低料金があることで、フリーランス側の本気度も高まったと思います。

そもそもフリーランスを使おうと思っても、料金相場って、企業側もなかなかよくわからないんですね。たとえば、街のお医者さんや八百屋さんが自分たちのホームページを作りたいと思っても、誰に、いくらで発注していいのか、わからなかったりします。ランサーズを使えば、そのあたりが見える化されます。

こんな例もあります。少年野球チームの監督さんがチームのロゴマークを作りたいと思った。近所の業者に頼もうとしたら、20万～30万円かかると言われた。ランサーズのことを聞いて発注したら、2万～3万円で満足いくクオリティのものができる。このように個人対企業だけでなく、個人対個人の依頼関係も増えてきており、潜在市場が顕在化した一例だと思っています。



ランサーズのWebサイトTOP画面。



ゆるキャラデザインのコンベにも活用されているランサーズ。志賀高原「おこみん」のデザインは183件の提案から選ばれた。



浅草の「忍者たい焼」(写真上と右)。キャラクターだけでなく、ロゴのデザイン、たい焼の金型デザインまでランサーズを活用した。



### 都会の仕事を地方に紹介 「半農半X」が実現する

——登録者の7割が地方在住者ということですが……。

やはり地方には、仕事が少ない。フリーランスという働き方への理解もまだまだです。けれども、満員電車にもまれながら都会であくせく働くのではなく、あえて地方でのんびり生活をしながら、そこそこのお金を得られればいいと考える人も増え

ています。当社の会員の収入トップクラスに、年収800万円のデザイナーさんがいます。奈良の郊外に住み、実働週3日といいます。リンゴ農園で働きながら、農園が暇なときだけWeb制作を引き受ける人もいます。先日は、裏手に美しい小川が流れる、山奥の家に住んでいる方から、「ランサーズがあるから、この地で仕事できています」と、写真を送っていただきました。

——まさに「半農半X」と呼ばれる、新しい働き方ですね。

1つの会社や、都会に縛られない新しいライフスタイルだと思いますが、そういう働き方をする人たちにとっても仲間づくりは大切です。だからフリーランスたちの緩やかなネットワークを作ろうと、Webマガジンを発信したり、全国を回って交流会を開いたり、渋谷の本社では週末にトップクリエイターを招いて勉強会を開いたりしています。会員が無料で福利厚生施設を利用できるサービスも最近始めました。当社としては持ち出しですが、中長期的に見たらこういう取り組みは欠かせません。フリーランスの仕事ぶりを紹介する本を出版して、ブランド価値を向上することも考えています。

——ランサーズという会社自体が、フリーランスを活用しているとか。

WebマガジンのライティングやWebデザインのほとんどが、ランサーズの仕組みを利用した外注作業で進んでいます。本社勤務の正社員にも、フリーランス的な仕事の進め方を体験させ、週に1回は在宅で仕事をするのを、半ば強制的に義務づけたいと思っています。それはユ



ーザーの気持ちを理解するためにも必要だと思います。

映画にたとえれば、会社って、会社は何から何まで四六時中社員の面倒をみる「ゴッドファーザー型」と、一定のスキルをもつプロフェッショナルが目的に応じて離合集散する「オーシャンズ11型」の2つがあると思うんです。当社は、間違いなく後者です。

そもそも、時間と場所にとらわれずに働きたい、そういうワークスタイルを日本に広めたいと考え、ランサーズのビジョンに共感して集まってきた連中ばかりですから。だから、その話をさせれば、役員からインターンまでみんな目を輝かせて語りますよ。そういう意味ではビジョンドリブンの経営なのだと思います。

#### ランサーズ

- 本社所在地／東京都渋谷区
- 設立／2008年
- 従業員数／50人（2013年12月現在）
- 資本金／3億900万円

#### AFTER INTERVIEW

### サービス提供者だけでなく、コミュニティの一員として

同じ年収300万円でも、都市でそれを得るのか、地方なのか。週5日働いて稼ぐのか、週2日勤務なのか。クラウドソーシングが働く一人ひとりの、場所、時間、お金の価値づけを変えてしまうことを、ランサーズの取り組みは教えてくれます。

フリーランスの人たちが働きやすい環境づくりを進める一方で、全国を巡回して交流会を催したり、トップクリエイターを招く勉強会を開いたり、フリーランス同士のネットワークづくりにも力を入れています。ランサーズはサービスの提供者にとどまらず、フリーランスコミュニティの一員として、社会を変えようとしています。

(本誌編集長)