

証券コード：3900



# 成長可能性に関する説明資料

2014年12月

Confidential Crowdworks, Inc. All Rights Reserved.

## Contents

①	ビジネスモデル	5p
②	市場の展望	15p
③	今後3年間の成長戦略	19p
④	長期ビジョン	34p
⑤	財務情報	39p
⑥	補足資料	42p

# サマリー

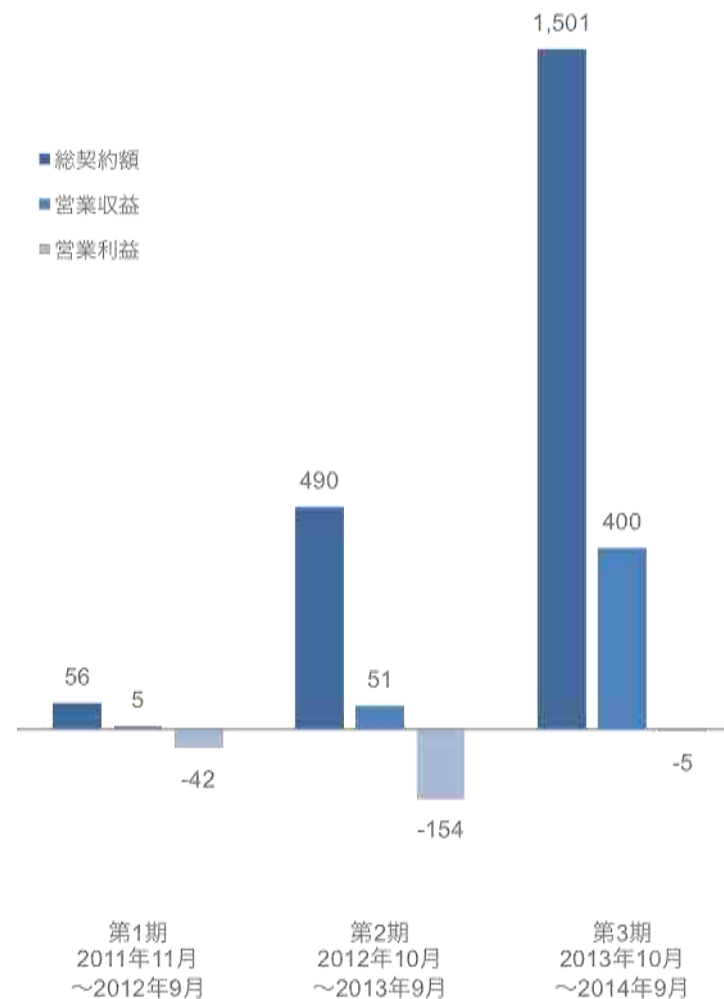
- 
- オンラインで仕事の受発注ができるクラウドソーシング「クラウドワークス」を運営
- 
- サービス開始2年半で、登録ユーザー数22万人、有力企業4万社（NTTグループ、トヨタ自動車グループ、ソニーグループ、ユニ・チャームなど）が利用する日本最大級のクラウドソーシングサイトに成長
- 
- 2014年1月から立ち上げた「エンタープライズ（大企業向けサービス）」により、直近四半期には黒字化、営業利益率51.8%を達成
- 
- クラウドソーシングの普及によって、個人が安心して働く社会インフラを構築し、ミッション「21世紀の新しいワークスタイルを提供する」を追求
- 
- 短期目標「年間総契約額100億円」へ向けた3つの事業戦略
    - ① 「エンタープライズ」大企業クライアントの開拓・深耕
    - ② 「メイカーズワークス」製造業向けサービスを開始、新市場拡大への布石
    - ③ 産官一体となったクラウドソーシングの普及とユーザー拡大
-

# 会社概要 (2014年10月31日現在)

会社名	株式会社クラウドワークス	
設立	2011年11月11日	
資本金	7億6,684万円 (資本準備金7億2,484万円)	
所在地	東京都渋谷区神南1丁目18番2号	
従業員	29名	
役員	代表取締役社長CEO	吉田 浩一郎
	取締役COO	成田 修造
	取締役CFO	佐々木 翔平
	取締役	野村 真一
	社外取締役	高野 秀敏
	社外取締役	松崎 良太
	常勤監査役	向井 博
	監査役	江原 準一
	監査役	木村 忠昭
アドバイザー	MIT (米マサチューセッツ工科大学) メディアラボ所長	伊藤 穰一
	米国 WIRED誌 コントリビューティング・エディター	Jeff Howe (クラウドソーシングの概念の提唱者)
	株式会社バリュークリエイト	佐藤 明

※アドバイザーの詳細は 50ページを参照ください。

■ 業績推移 (百万円)



## 21世紀の新しいワークスタイルを提供する

---

～個の力を最大限活性化し、社会の発展と個人の幸せに貢献する～

# “働く”を通して人々に笑顔を

当社は、「“働く”を通して人々に笑顔を」をスローガンとして、日々サービスを提供・改善し、人々に新しい収入源と働く喜びを提供していきます。



2周年記念にクラウドワーカーの皆さんが集まる交流会を開催、記念に寄せ書きも書いて頂きました。

五十嵐 健佑 (内科医)

医学の知識を活かし、クラウドワークスで出会ったエンジニアに人命救助アプリの開発を依頼。

高野 美穂 (プランナー)

拠点にとらわれず働く先駆者のひとり。クラウドワークスを通じてクリエイターとつながりプロジェクトを率いる。ロンドン在住。

# ① ビジネスモデル

大塚 恵 (デザイナー)

出産を機にクラウドワーカーに。会社員時代の経験を活かし、ロゴやパッケージのデザインを手掛ける。1児の母。

株式会社ワンオブゼム  
モバイルゲーム開発部門

300万ユーザーに愛される人気スマホゲームのキャラクター案をクラウドワーカーに依頼。386提案が集まる。

# 昨今、クラウドソーシングに注目と期待が集まる

「クラウドソーシング」は、企業経営と働き方を変革する新たなキーワード

- テレビ東京「ワールドビジネスサテライト」 (2014年11月5日放送)  
「多様な働き方に商機 クラウドワーカー保険」
- NHK「クローズアップ現代」 (2013年6月18日放送)  
「企業も働き方も激変～クラウドソーシングの衝撃～」
- 週刊ダイヤモンド (2013年4月6日号掲載)  
「成長戦略の先を行く新興企業 多様な人材の社会参加を支援」
- 日本経済新聞全国版一面 (2012年11月22日号掲載)  
「生まれる雇用 消える職」
- 日経ビジネス (2012年10月8日号掲載)  
「日本を救う 次世代ベンチャー100」

# クラウドソーシングとは、新しい外注方法

インターネットを活用し、世界中の人材資源に直接アクセスし、仕事の受発注を行うことができるサービス  
「企業」への外注が中心だった日本企業に対して「個人」へ外注する新しい方法を提供



注：対象企業数・労働力人口・外注市場は国内のみ。外注市場についてはP.18を参照ください。



# クラウドソーシングサイト「クラウドワークス」



当社は、2012年3月より、  
日本最大級のクラウドソーシングサイト  
「クラウドワークス」を運営しています

- サービス開始 2012年3月
- クライアント数 4万社
- 登録ユーザー数 22万人

注：クライアント数、登録ユーザー数は平成26年9月末時点でのサービス開始以来の累計

# 188種類、多種多様な仕事が外注可能です

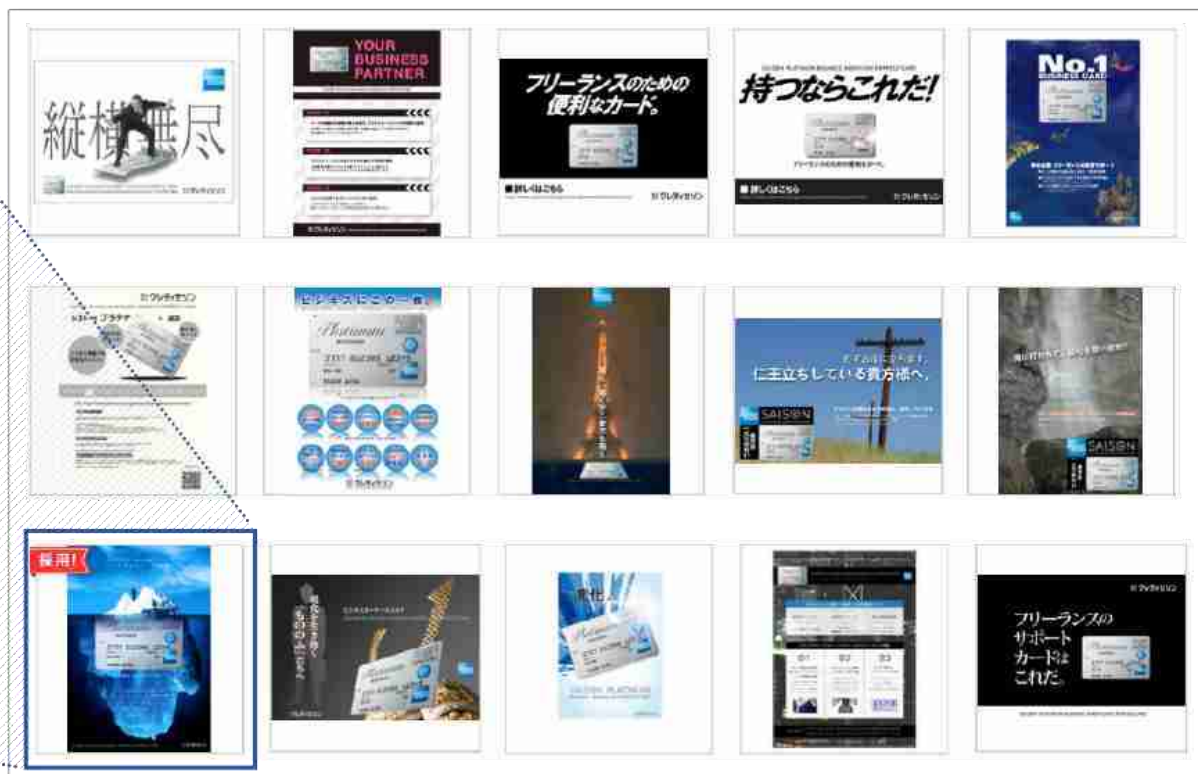
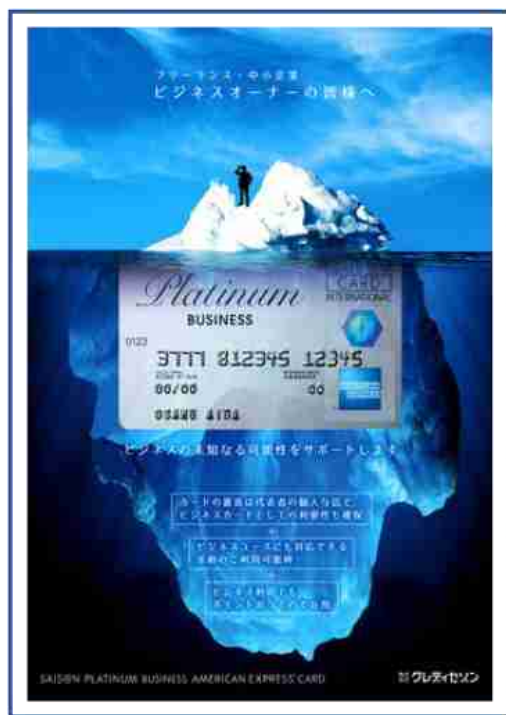
プロからアマチュアまで幅広いお仕事に対応できる人材が多数登録しています。



# 個人の空き時間を活用することで外注の革新を実現

- 予算：10万円
- 期間：14日間
- 提案：445提案

クレジットカードの会員募集キャンペーンチラシのデザインを募集、  
 わずか**予算10万円2週間で、445提案**が集まる。  
 →従来型の企業への外注では不可能な提案数を実現



# 成果報酬型の収益モデルを採用

プラットフォームは、成果報酬型の収益モデルを採用。  
 エンタープライズは、プロジェクトの進行管理手数料モデルとして第二の収益軸に

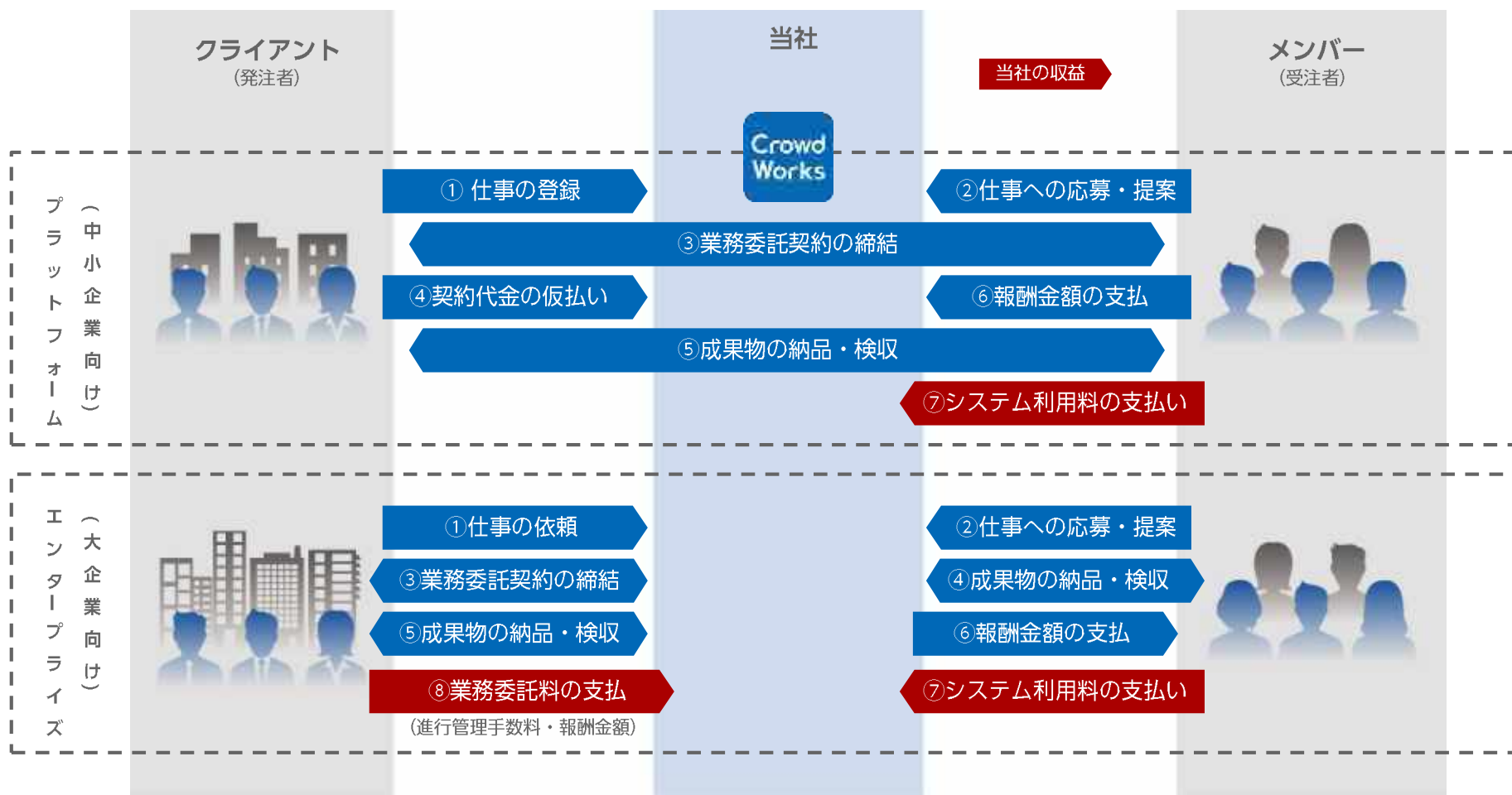


# 2つのサービスの業務フロー

2つの違いは業務委託契約の締結先が異なる点です。※以下の図③の矢印を参照。

プラットフォーム（中小企業向け）：業務委託契約は クライアント → メンバー

エンタープライズ（大企業向け）：業務委託契約は クライアント → クラウドワークス



# 企業経営にもたらす2つのメリット

クラウドソーシングは、企業にとって明確かつ合理的なメリットをもたらす  
短時間で外注先が見つかり、企業では実現できなかった提案量を集めることが可能

## 1

### 早い・安い・質が高い

#### 早い

短時間でマッチング

#### 費用効率が良い

紹介料・マージン削減

#### 質が高い

個人の実績と評価が見える化  
質を確かめながら分割発注

## 2

### オープンイノベーション

#### R&D

課題解決を日本中の技術者と

#### 企画

「こんな商品が欲しい」を  
日本中のユーザーと

#### マーケティング

ユーザーの共感による拡散

# 大企業のクラウドソーシング活用が始まっています

上場企業・有力企業を含む様々な業種4万社がクラウドワークスを活用

## ■大企業による活用例 (一部抜粋)

予算：5万円 提案数：154件

ドコモAPIを使った  
サービスアイデア  
コンテスト開催!  
エントリー受付中!

5.4万円

ドコモ  
募集期間 5.30(金)～8.13(金) 契約金額 5.4万円

予算：10万円 提案数：4905件

ボンカレー × CrowdWorks

ボンカレーのおいしさを伝える  
キャッチコピー公募!

最優秀賞受賞者には報酬10万円と  
ボンカレー1年分をプレゼント!

報酬 10万円  
応募方法 エントリー1部

募集期間 5/30(金)～7/10(日) 契約金額 10万円

予算：10万円 提案数：206件

NTT Communications × CrowdWorks

採用作品は実際にステッカー化!

PCに貼りたくなる  
ステッカーの  
デザインコンペ!

募集期間: 2014.8.22 Fri - 9.4 Tue  
契約金額: 108,000円

予算：60万円 提案数：24件

ユニフォーム部門

SUBWAY

ユニフォーム  
デザインコンテスト

募集期間 ~9月7日(日)まで

賞金: サブウェイ員: 100万円(1名) / ユニフォーム部: 20万円(1名) / 賞品: 8万円(1名)

## ② 市場の展望

桐原紘太郎（デザイナー）

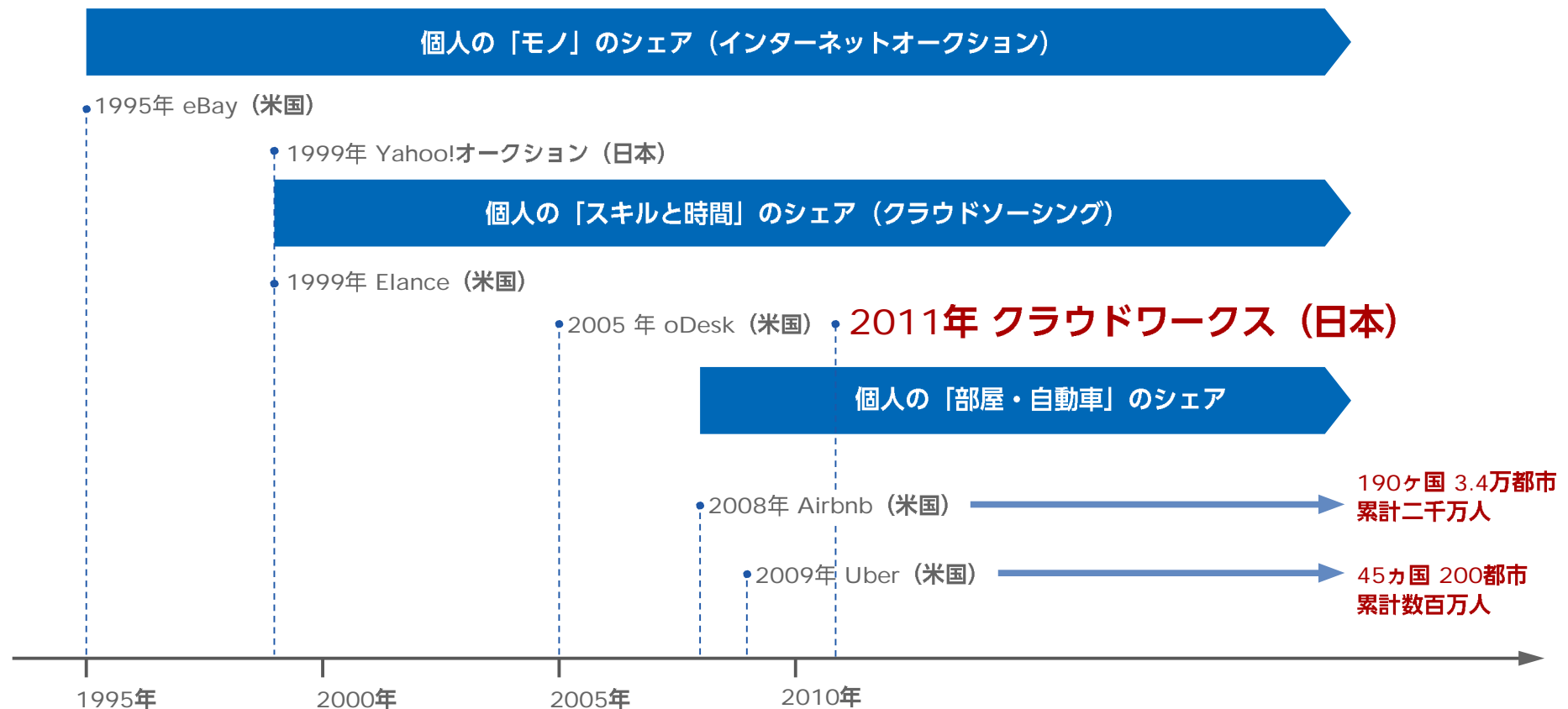
家族とともに世界を旅し、  
クラウドワークスで  
「定住しない働き方」を実践。  
全国からの依頼にMacひとつで応える。



# シェアリングエコノミーが世界的に拡大

シェアリングエコノミーとは、所有していた資産をシェアしていく経済であり、モノのシェア=オークション、スキルのシェア=クラウドソーシングと様々な市場で拡大している。Airbnb（空き部屋のシェア）、Uber（使っていない自動車のシェア）は創業5-6年目で急速に世界中で数百万人~二千万人のユーザーを獲得  
**クラウドワークスは、シェアリングエコノミーのサービスとして2011年起ちあがる。**

## ■シェアリングエコノミー企業の創業年



# 人材は、「使った分だけ払う」従量課金の時代へ

人材は、①所有（正社員）の時代から、②借りる（派遣社員）の時代へ移行、そして、③従量課金（クラウドソーシング）が誕生。  
クラウドソーシングは、人材調達における「第三の矢」として企業経営に貢献します。



# 22.8兆円市場が「所有」から「従量課金」へ移行

22.8兆円に上る周辺市場において持たざる経営が進み、従量課金モデルが成長。一方で潜在的な労働市場を活性化する。

## 周辺市場からの流入



## 労働力の活性化



合計 22.8兆円

合計 6360万人

出所：\*1 経済産業省 平成24年「情報サービス産業の現状」  
 \*2 経済産業省 2011年版「ものづくり白書」  
 \*3 矢野経済研究所「BPO市場・クラウドソーシング市場に関する調査結果2013」  
 \*4 人材サービス産業の近未来を考える会「2020年の労働市場と人材サービス産業の役割」  
 \*5 経済産業省 2012年「経済センサス」

\*6 総務省統計局「人口推計」（65～74歳）  
 \*7 国勢調査（65歳未満）  
 \*8 厚生労働省「労働力調査」  
 \*9 正規就業者・自営業者4065万人の19.7%副業意向あり（リクルートワークス研究所「ワーキングパーソン調査2008」）

### ③ 今後3年間の成長戦略

チーム「クラウドワークス」

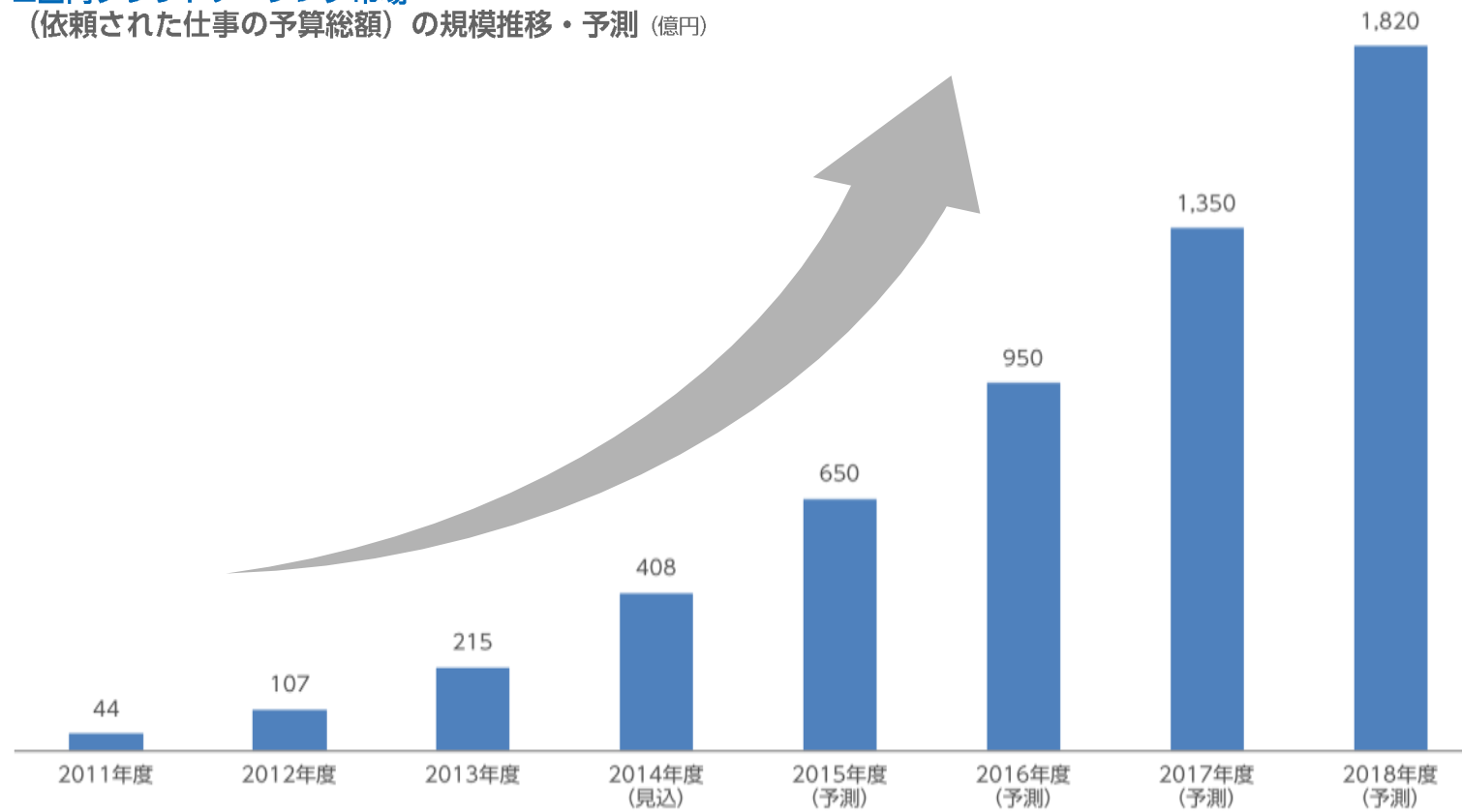
“働く”を通じて人々に笑顔を。  
共通する想いのもと、私たちは  
笑顔あふれる未来の実現に挑戦していきます。

Crowd  
Works

# 国内市場は大きく拡大が見込まれる

国内クラウドソーシング市場は、2018年 1,820億円規模に拡大すると予測

■国内クラウドソーシング市場  
(依頼された仕事の予算総額)の規模推移・予測 (億円)

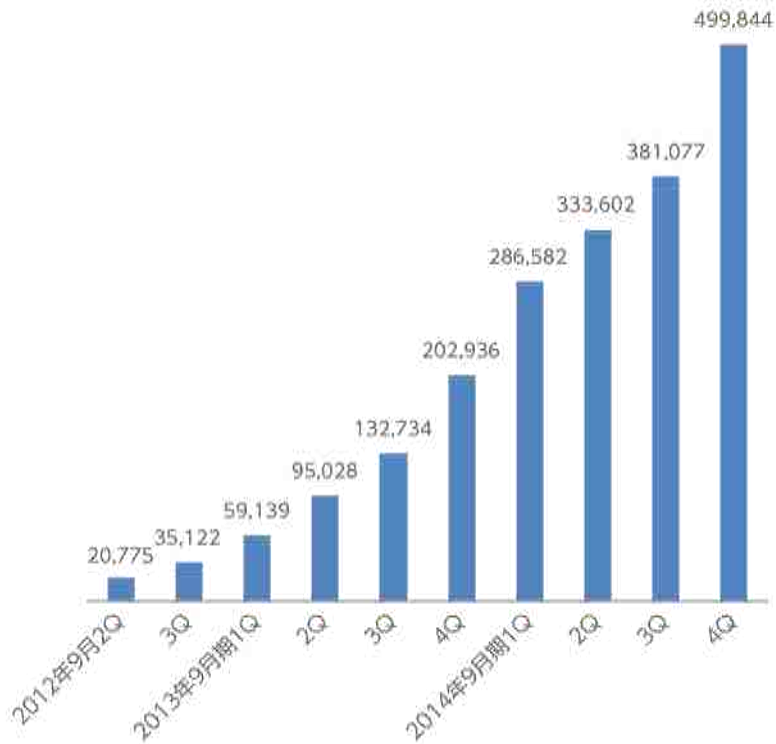


出所：矢野経済研究所 [クラウドソーシング市場に関する調査結果 2014]

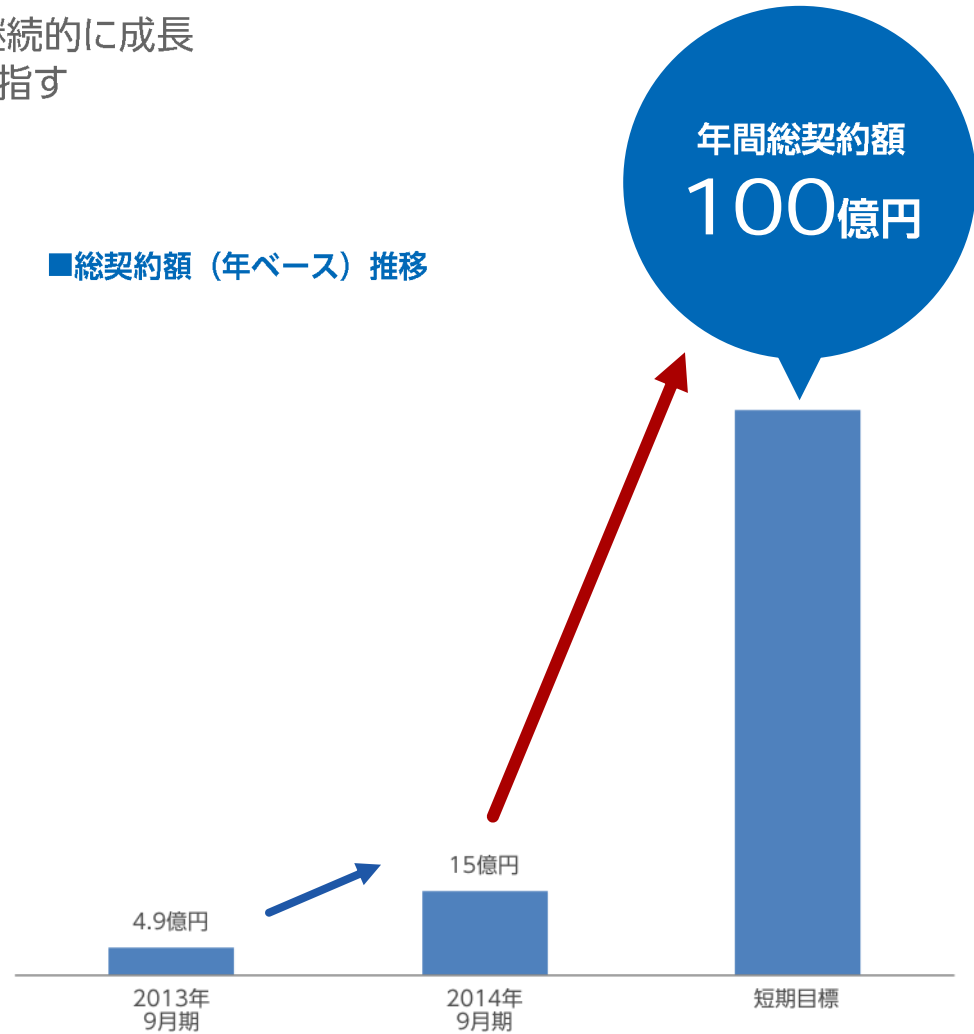
# 最短で年間総契約額100億円を達成する

2012年3月のサービス開始以来、総契約額は継続的に成長  
 目標として、**年間総契約額100億円**を最短で目指す

■ 総契約額推移 (四半期ベース) (千円)



■ 総契約額 (年ベース) 推移



# 年間総契約額100億円に向けた3つの成長戦略

③ 今後3年間の成長戦略



1

## 「エンタープライズ」

大企業クライアントの  
開拓・深耕

重点クライアントに対する  
エンタープライズ営業体制の強化による取引拡大

特定企業の特定ニーズに最適化した、  
カスタマイズされたシステム提供による固定客化

p22~26

2

## 「メイカースワークス」

製造業向けサービス  
新市場拡大への布石

設計や試作などの製造業をはじめ、  
幅広い仕事に対応するためのシステム改修

特化型クラウドソーシング、外部ネットワークとの  
連携による案件の質・量の厚み増加

p27~28

3

## 産官一体となった クラウドソーシング普及と ユーザー拡大

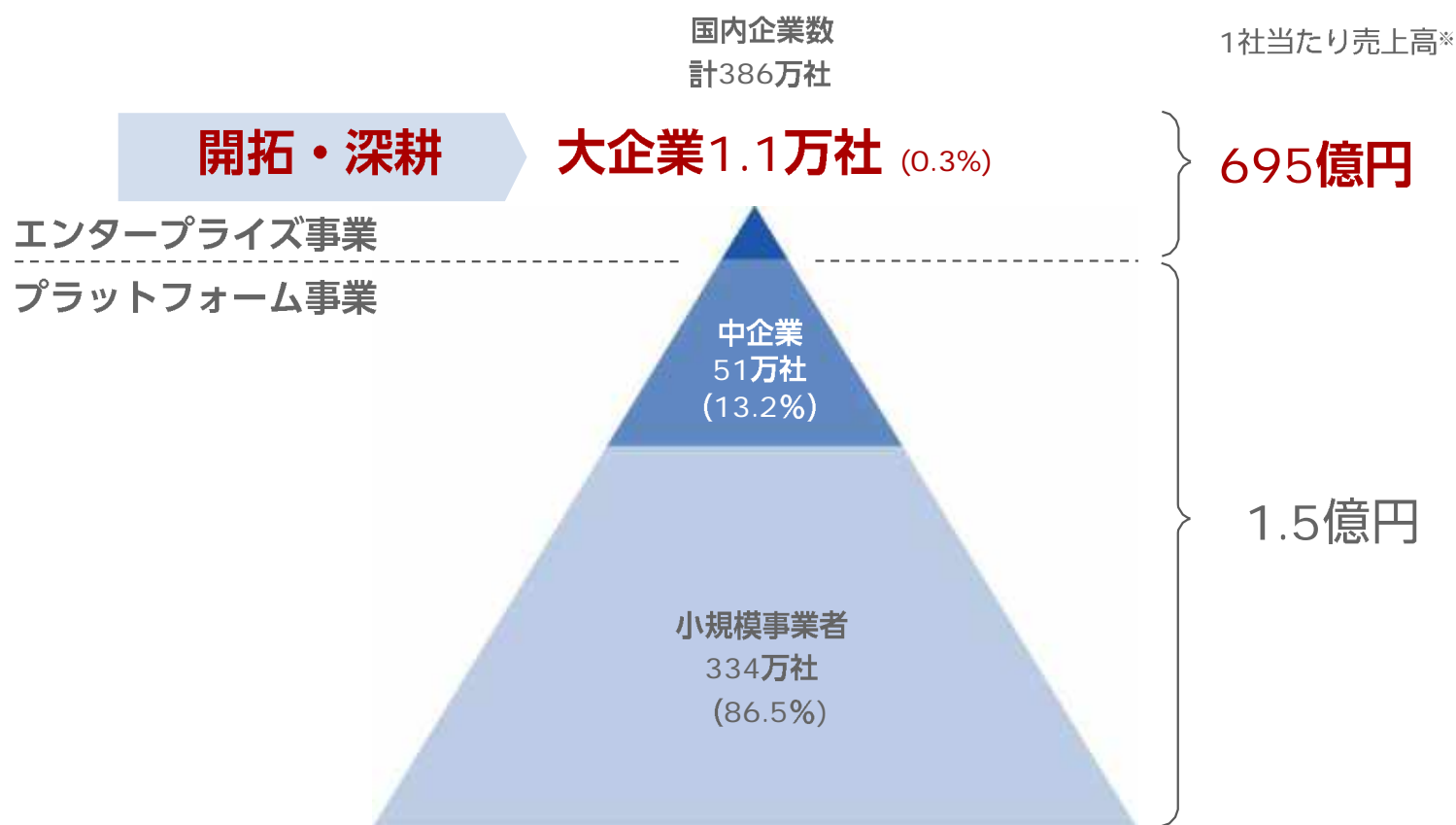
政府・地方自治体・地域社会を巻き込んだ  
クラウドソーシング普及活動  
「クラウドワークス アンバサダー」の推進

マーケティング・PR 活動の強化

p29~30

# 大企業の開拓・深耕のため、社内体制を強化

エンタープライズ営業体制の強化やソリューションサービスの提供などを通じ、大企業クライアントの開拓と1社当たり営業収益の拡大を進める



※法人のみの平均

出所：中小企業庁「2014年版中小企業白書」





# 重点クライアントの深耕と幅広い業種の獲得・固定化

● 今後3年間の成長戦略

当社の役員・従業員には、トヨタ、東京三菱UFJ銀行、野村総研、リクルート、大日本印刷等の大手企業出身者が多数在籍しており、各業界に最適化したマーケティング・営業を行っております。

## ■クライアント例

<b>メディア</b>	広告代理店 -----	電通、サイバーエージェント など
	出版・放送 -----	リクルート、講談社、TBS など
<b>情報通信</b>	インターネットサービス ----	ヤフー、ネクスト、エスエムエス など
	通信キャリア -----	NTTDoCoMo、ソフトバンク など
<b>製造業</b>	印刷 -----	大手印刷会社、中堅印刷会社 など
	自動車 -----	トヨタ自動車グループ、大手自動車メーカー など
	消費財 -----	ユニ・チャーム、ネスレ日本、大塚食品 など
<b>サービス</b>	教育・人材 -----	ベネッセグループ、リブセンス など
	金融 -----	クレディセゾン、ライフネット生命保険 など
	運輸 -----	ユナイテッド航空、小田急グループ など

# 独自の時給制タイムカードシステムにより継続利用化

③ 今後3年間の成長戦略

「CWタイムカード」システムは、勤務の間は1時間に6回、画面のキャプチャーを撮影保存します。



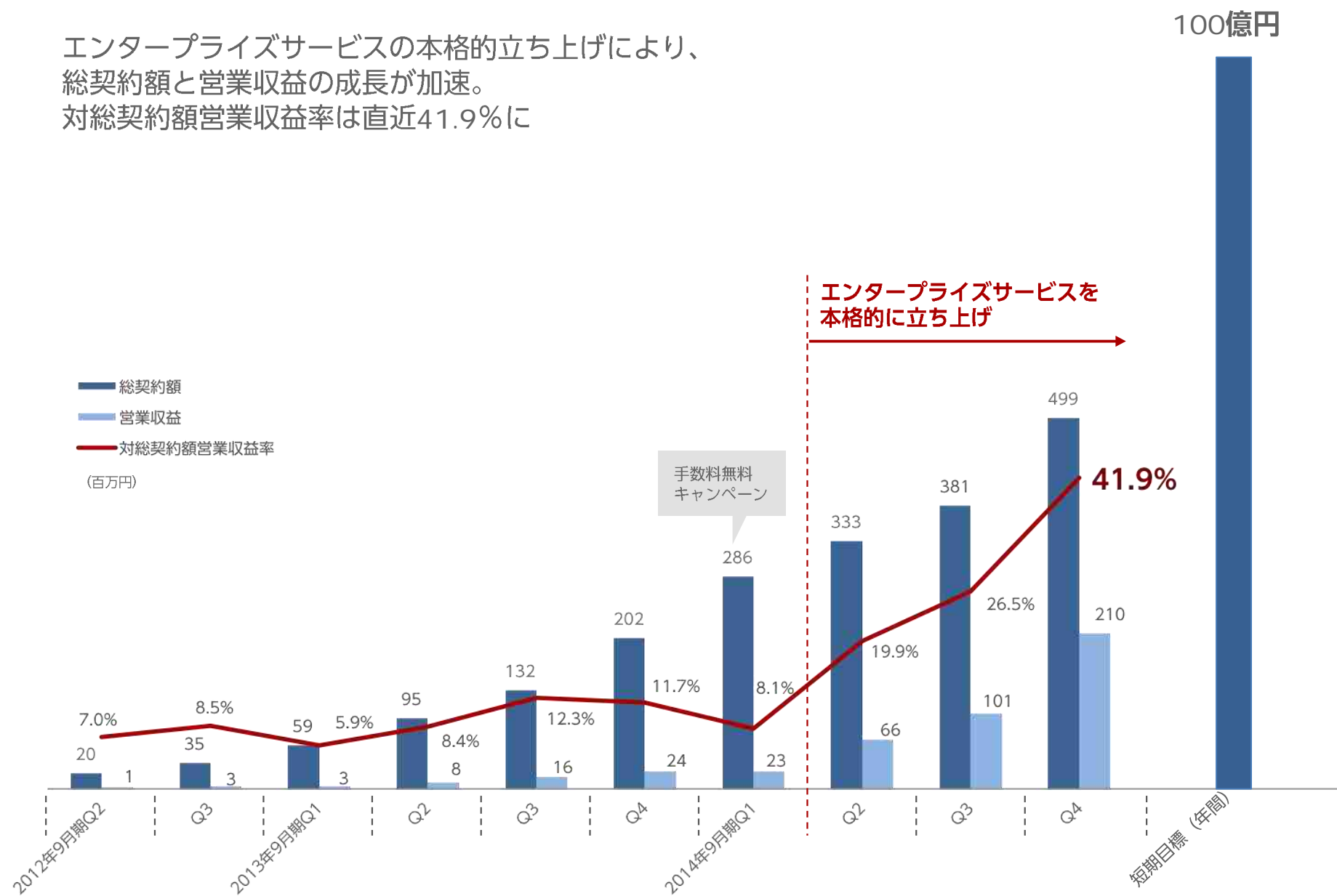
これにより継続的な仕事の契約が可能になっており、収益が蓄積していく仕組みになっております。

(※特許出願中)

# 業績はエンタープライズにより急成長

③ 今後3年間の成長戦略

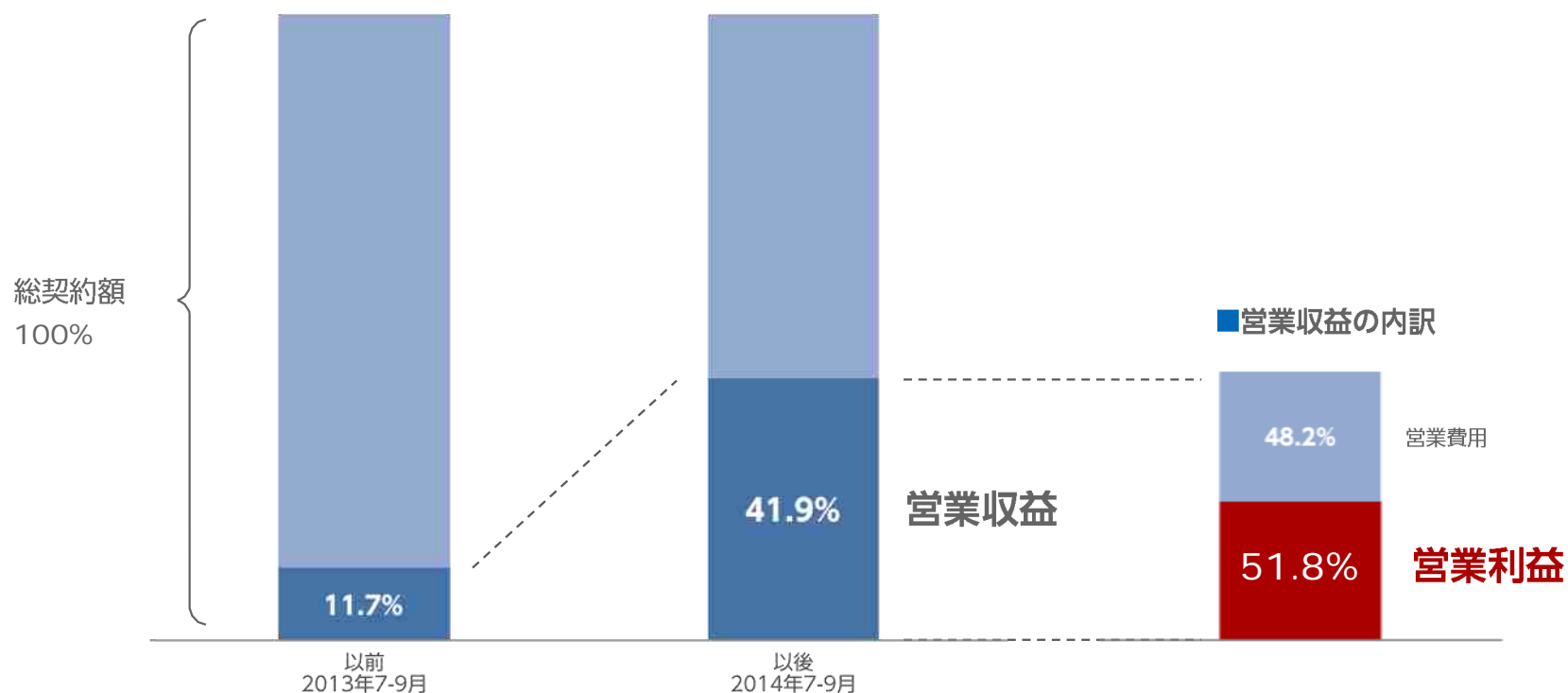
エンタープライズサービスの本格的立ち上げにより、  
 総契約額と営業収益の成長が加速。  
 対総契約額営業収益率は直近41.9%に



# エンタープライズ事業前後での収益構造の変化

エンタープライズ事業開始後、  
 総契約額に対する営業収益比率は41.9%に上昇、**営業利益率は51.8%**に  
 エンタープライズ事業の基礎的な収益モデルの検証ができたので、  
 今後、**市場拡大とトップシェア獲得のために、高い信用力と営業体制の強化が必要と考える。**

■エンタープライズ事業開始前後での営業収益比率・営業利益率の変化



# モノづくり分野のクラウドソーシングをより強化

製造業をはじめ、幅広い業種・職種で活用できるようシステム・機能を強化  
モノづくりクラウドソーシング「メイカーズワークス」

## ■モノづくりのプロセス



### 企画・デザイン

技術とアイデア、アイデアとデザインスキルをマッチング。魅力あふれる商品を生み出す。

#### 企画・デザイン

- ▶ 市場調査・マーケットリサーチ
- ▶ 特許・技術調査
- ▶ 商品企画・アイデア
- ▶ プロダクトデザイン
- ▶ 包装・パッケージデザイン



### 設計

デザインイメージとCADエンジニア・CGデザイナーをマッチング。3Dプリンター用データの作成も。

#### 設計

- ▶ ハードウェア機構設計・筐体設計
- ▶ 回路設計
- ▶ 組み込みソフト開発
- ▶ 建築設計・CAD・パース作成
- ▶ 3DCG制作・モデリング
- ▶ 3Dプリンター用データ作成



### 製造

形にしたい人と3Dプリントサービスや工場、職人をマッチング。試作・量産・一点ものも制作。  
(※準備中)



### 検証

自社商品の評価を知りたいニーズとモニターユーザーをマッチング。完成前のブラッシュアップや改善点の洗い出し。



### 販売

PRしたい商品とコピーライターやプランナー、デザイナーをマッチング。センスとアイデアで商品の価値を伝える。

# モノづくりでの活用も広がり始めている

③ 今後3年間の成長戦略

「クラウドワークス」では、未来のベビーカーから宇宙開発まで、モノづくりの仕事が続々発注

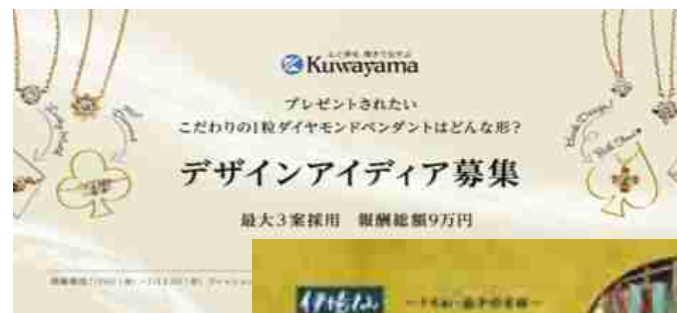
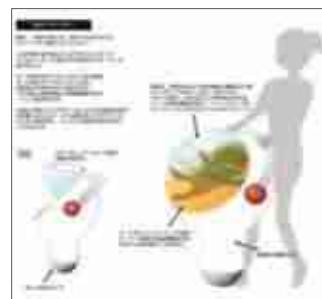
## 10年後のベビーカーの企画



## 月面探査ロボット開発の進行管理



Google後援の国際宇宙開発レースに参加する唯一の日本人チーム「HAKUTO」が依頼



プレゼント用ジュエリーのデザイン



老舗の新商品アイデア

# 行政も積極的にクラウドソーシング普及を後押し

「クラウドワークス」は政府4省、20以上の地方自治体が活用する業界唯一のサービス  
行政も普及促進への取り組みを開始

## 経済産業省



## 外務省



## 国土交通省



## 総務省



## 京都府



## 宮崎県



## 宮崎市



## 大阪市



## 京都市

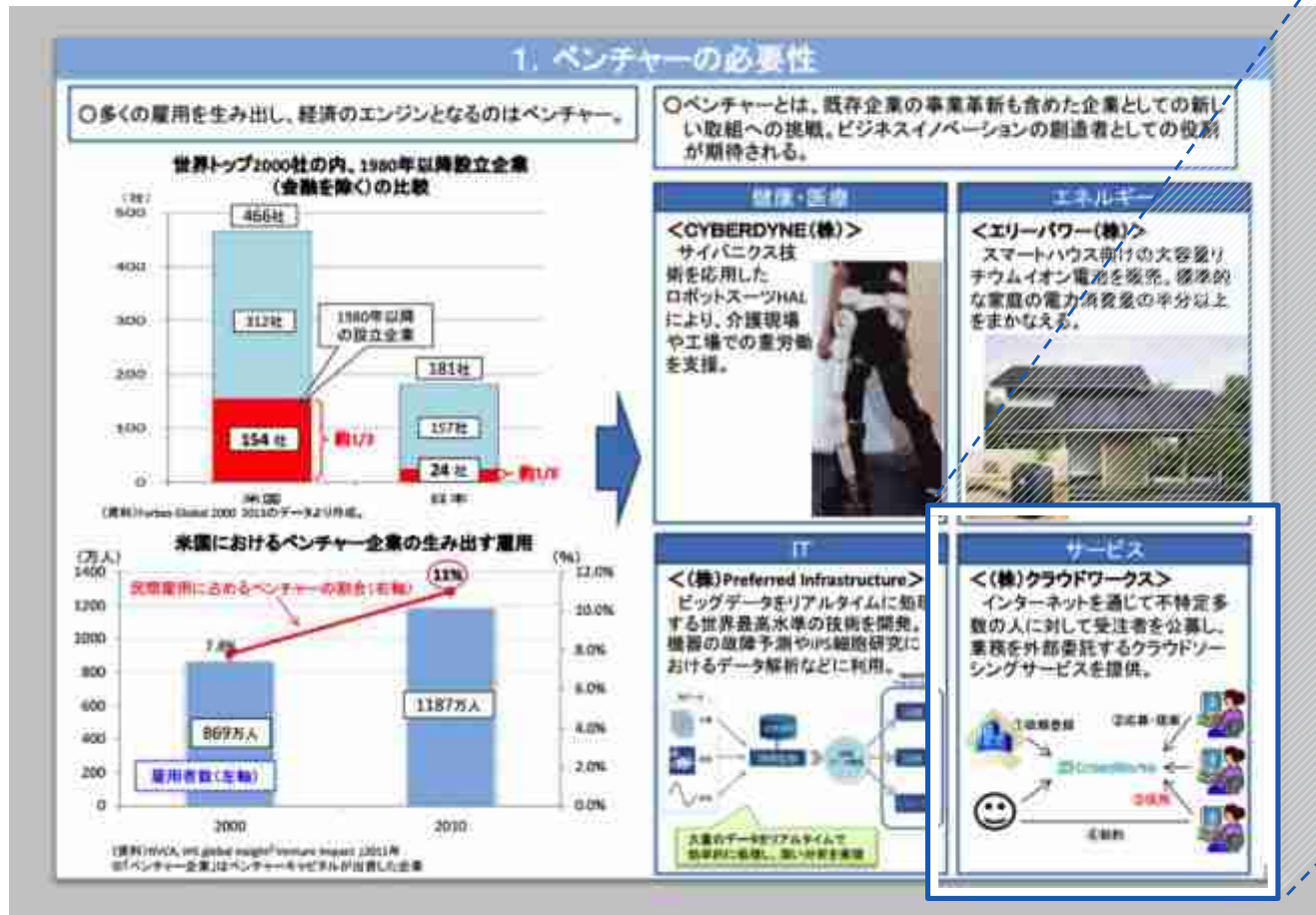


## 岡山市



# 経済産業大臣 提出資料に掲載

政府資料において「ビジネスイノベーションの創造者としての役割を期待」するベンチャー企業の例4社の内の1社として当社が挙げられる



[健康・医療]  
サイバーダイン株式会社

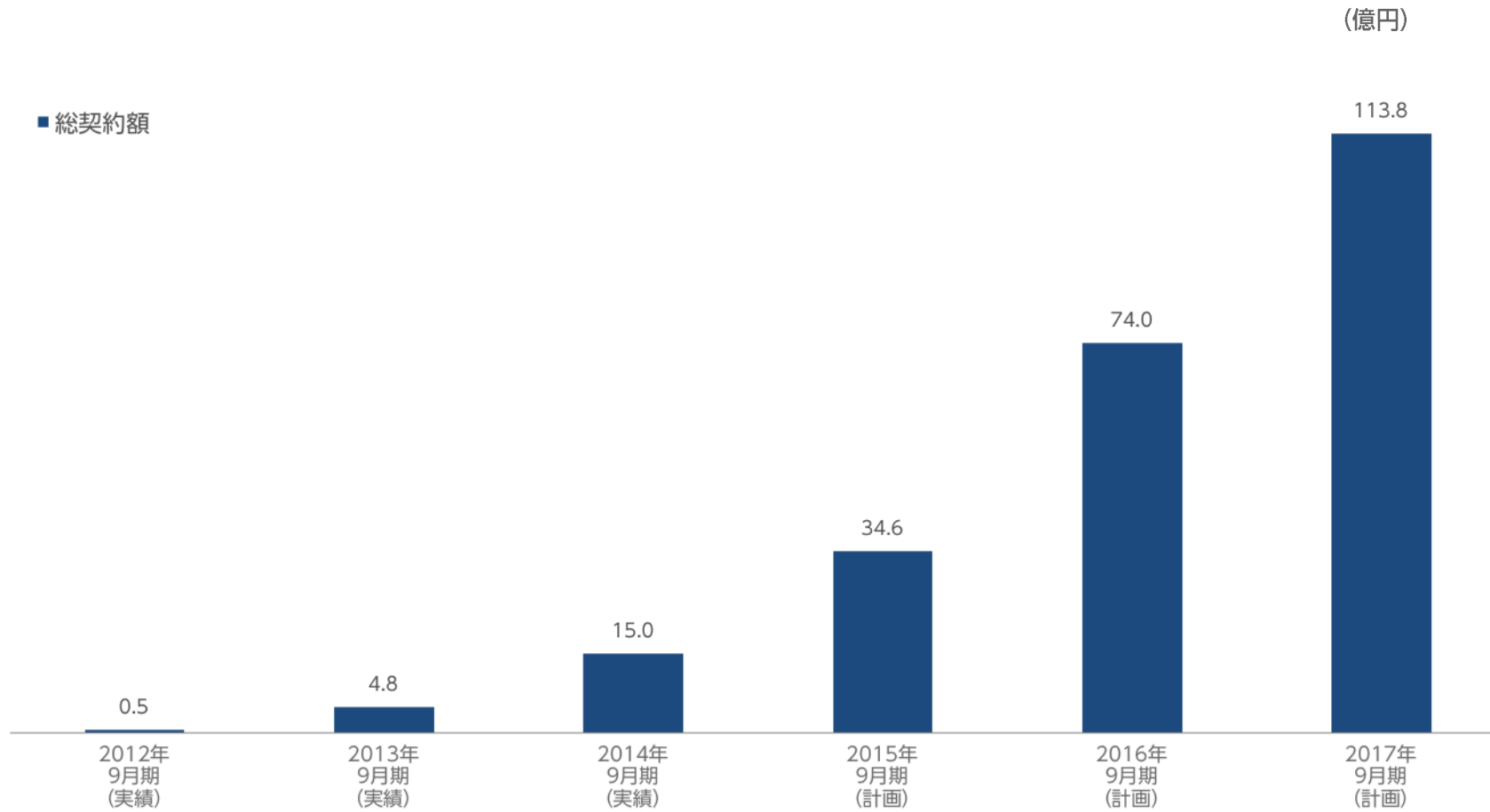
[サービス]  
**株式会社クラウドワークス**

出所：内閣府ホームページ <http://www.kantei.go.jp/jp/singi/keizaisaisei/skkaigi/goudou/dai3/siryou.html>  
第3回経済財政諮問会議・産業競争力会議合同会議 経済産業大臣提出資料（平成26年4月16日）



# 2017年9月期までの計画（総契約額）

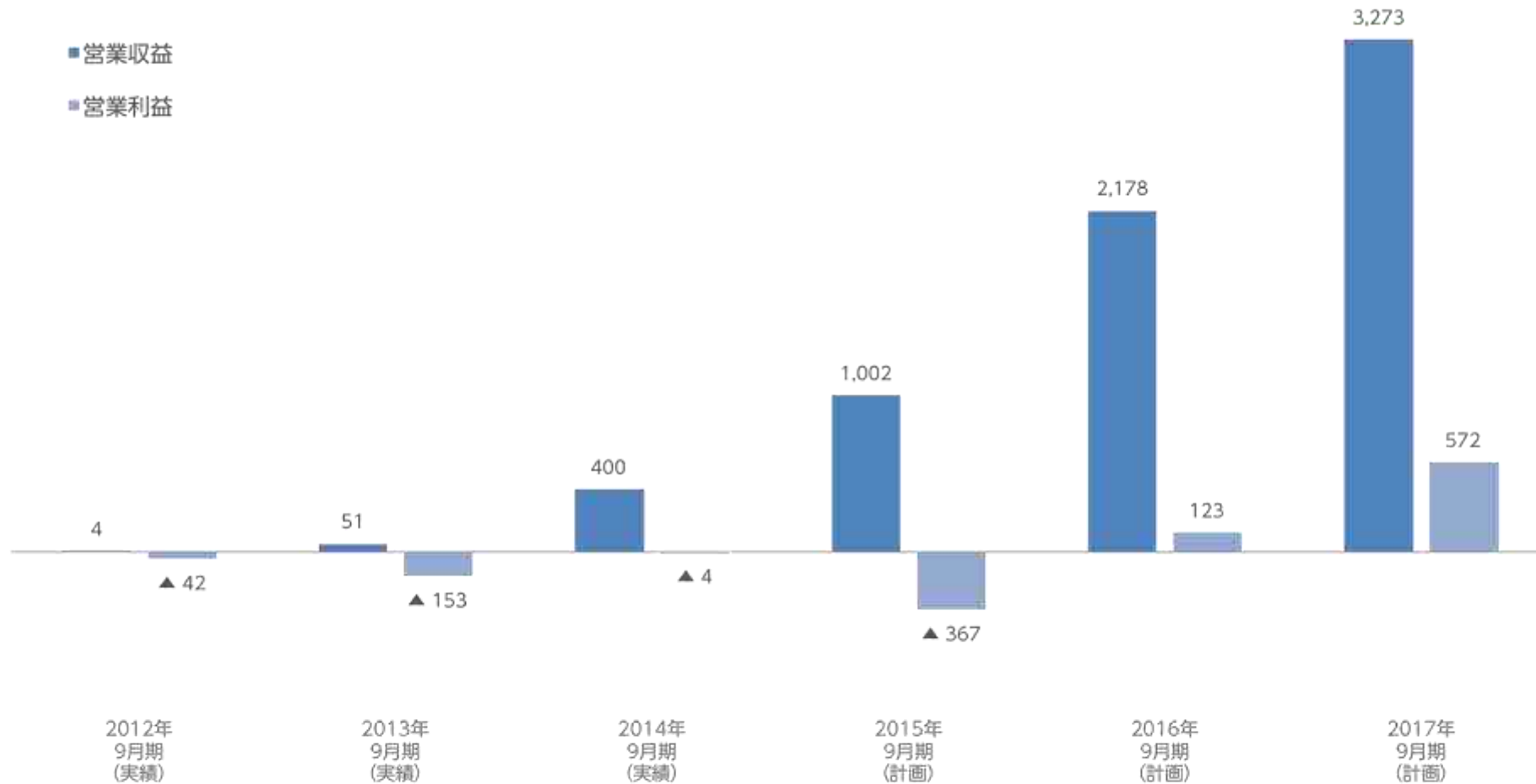
2017年9月期中には総契約額100億円超を目指す



# 2017年9月期までの計画（営業収益・営業利益）

2015年9月期は成長加速のため、人員増強・広告投下を中心に投資を拡大。  
2016年9月期以降、黒字化の計画

(百万円)





# 4 長期ビジョン



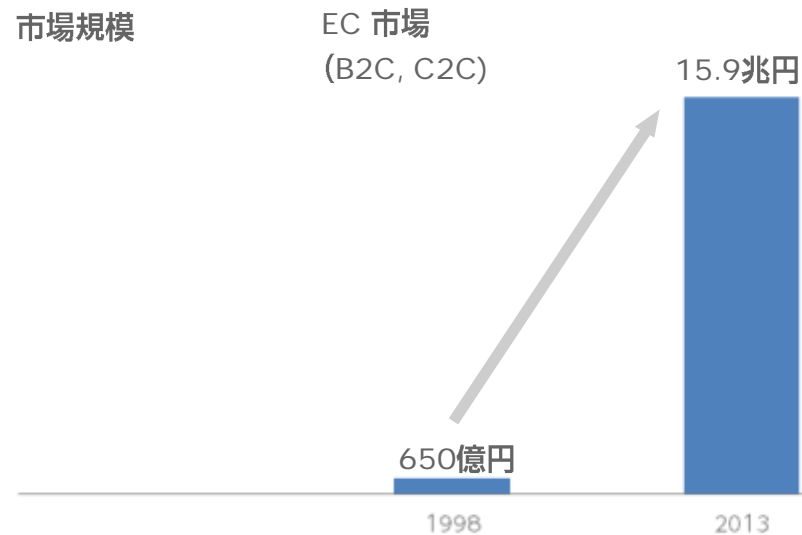
チーム「クラウドワークス」のメンバー（当社従業員）

サービス全体を通じたユーザー体験（UX）の改善。  
働き方の未来を変える長い旅路は、  
小さな取り組みの積み重ねであると考えています。

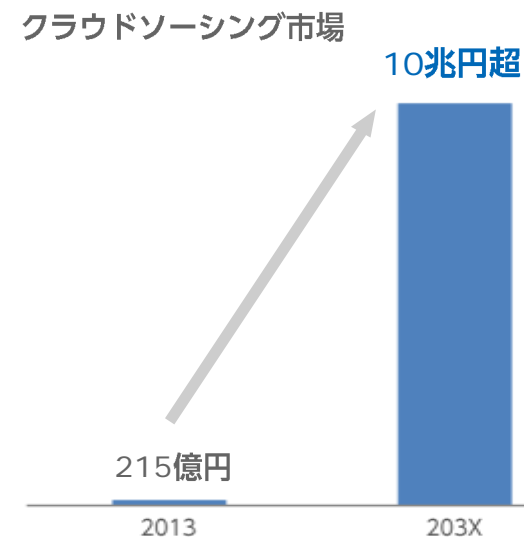
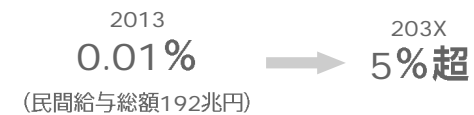
# 長期的に労働のオンライン化に取り組む

消費と労働（収入）は社会の両輪。  
消費のオンライン化が長期を要したのと同様、長期的な労働のオンライン化が期待される

## ■消費は15年で5.6%までオンライン化



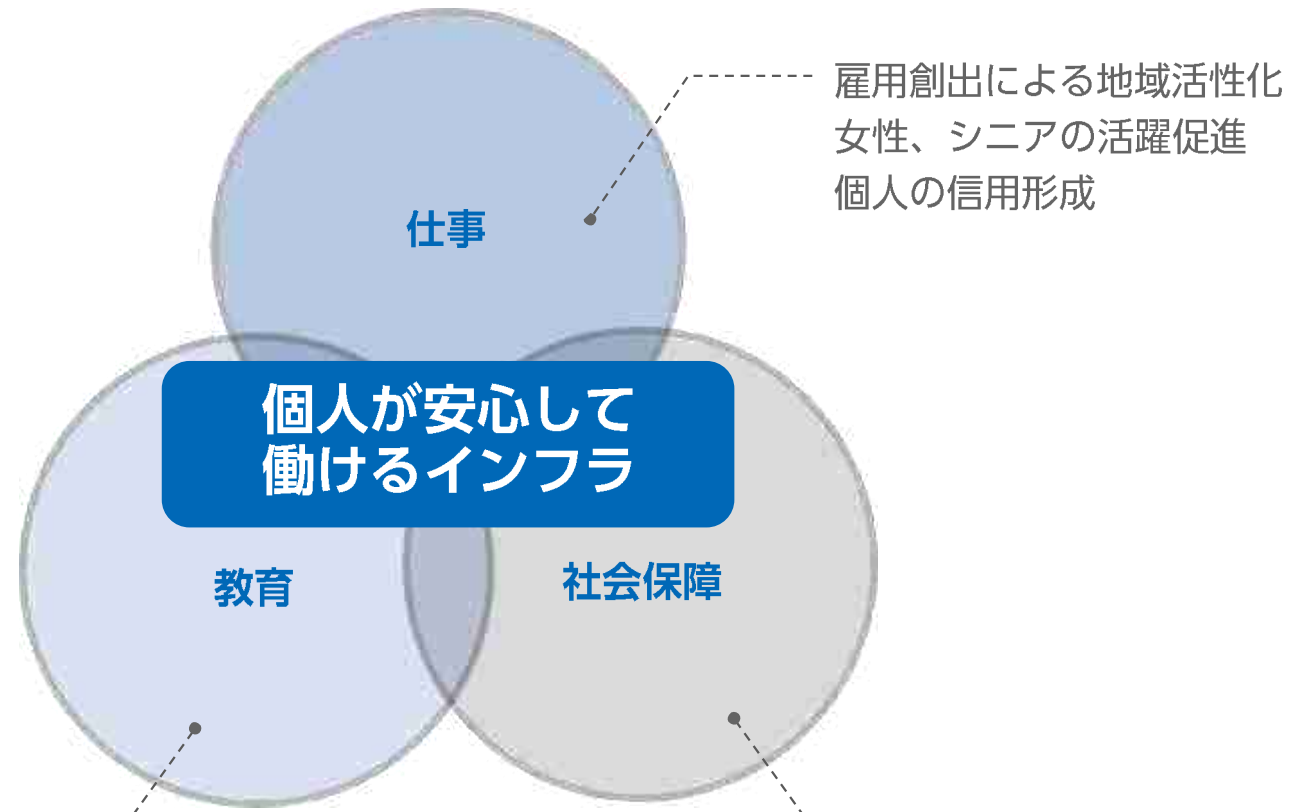
## ■今後、労働がオンライン化



出所：EC市場の1998年は経済産業省、2013年はMM総研、クラウドソーシング市場は矢野経済研究所「クラウドソーシング市場に関する調査結果2014」

# 個人が安心して働けるインフラ構築

正社員比率の低下や高齢化社会の中で、個人が安心して働く環境を作り出すため、クラウドワーカーの育成と個人の信用形成に取り組む



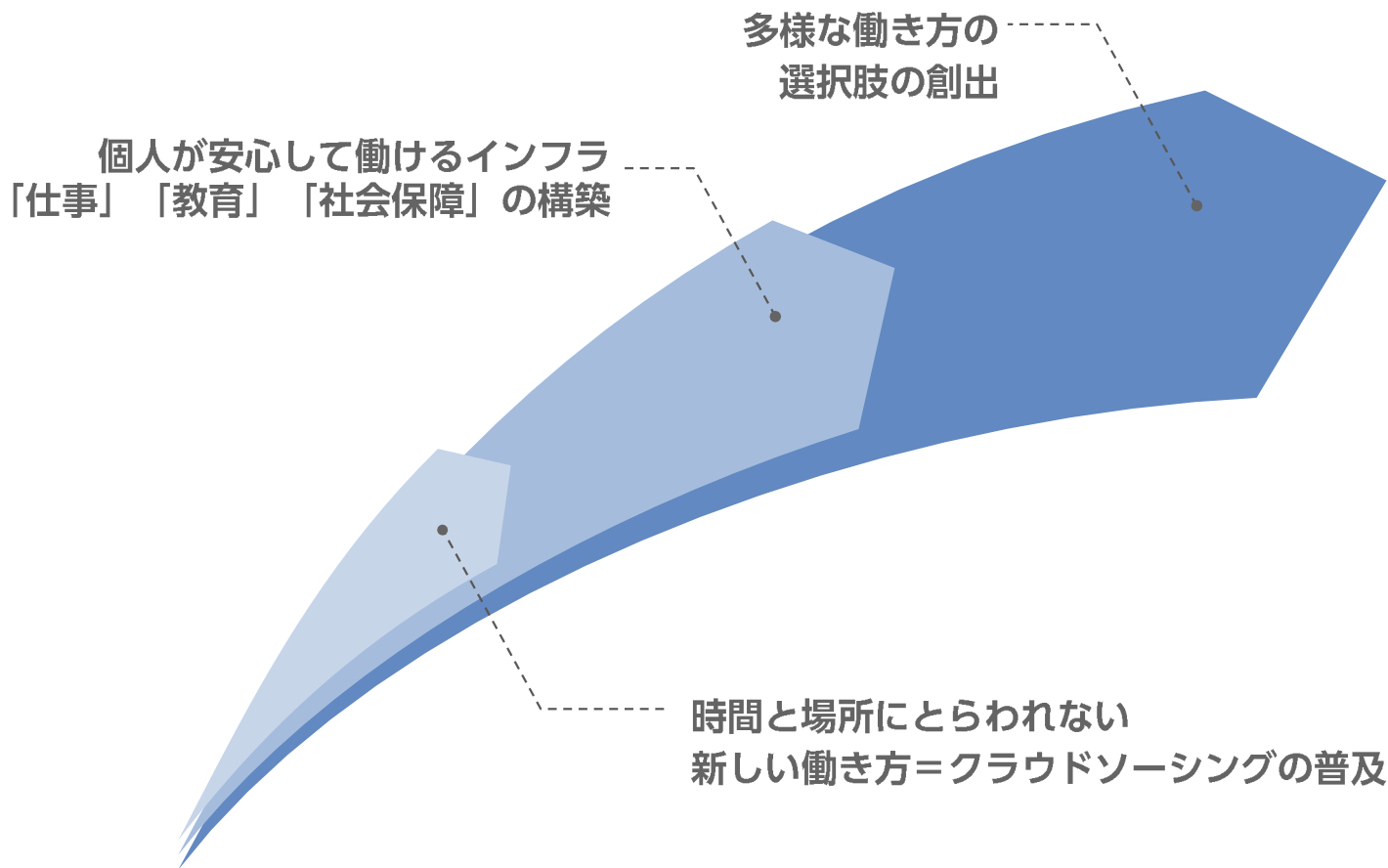
雇用創出による地域活性化  
女性、シニアの活躍促進  
個人の信用形成

クラウドワーカーの  
スキルアップ・育成

福利厚生や  
社会保障の実現

# 「21世紀の新しいワークスタイル」 実現ステップ

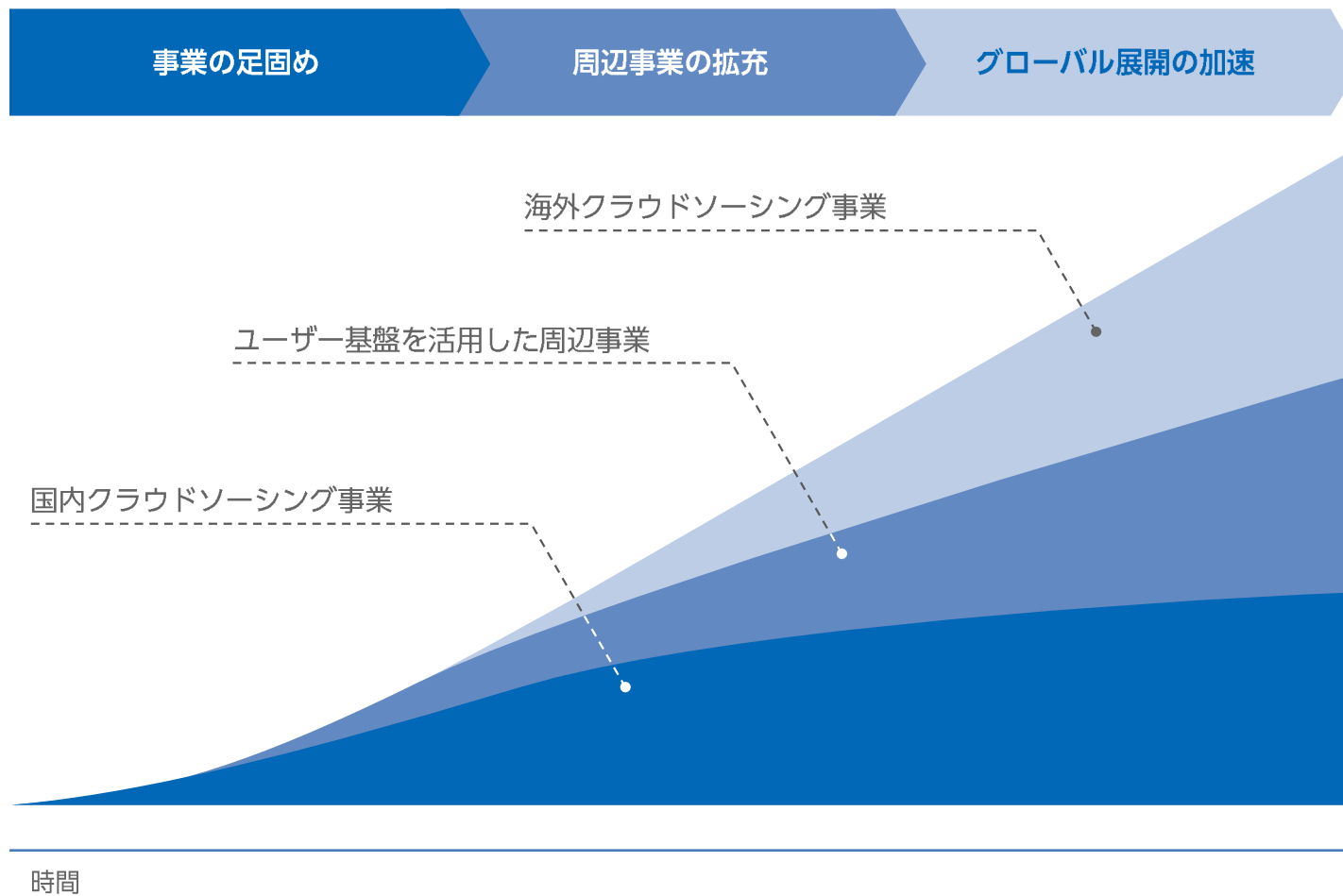
クラウドソーシングの普及と、個人が安心して働くインフラの構築を通して「21世紀の新しいワークスタイル」を提供する



21世紀の  
新しい  
ワークスタイル

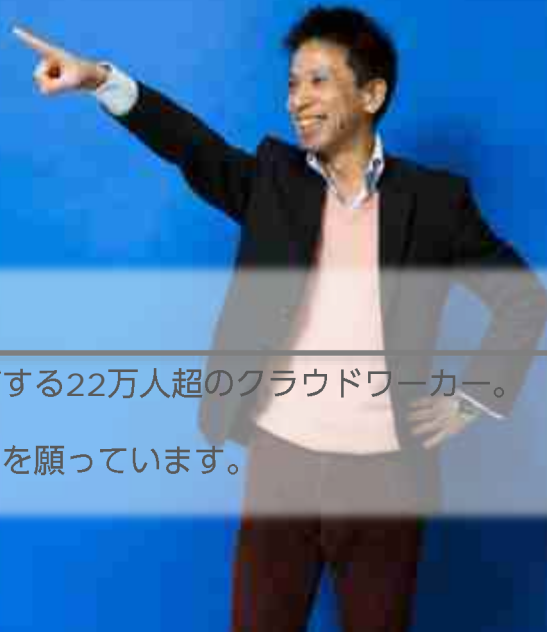
# 長期的な視点で事業成長を狙う

長期的視野での成長を目指し、当面は足固めの時期と位置付け。将来の収益基盤を構築する。国内クラウドソーシング事業によって創出する利益をもとに、将来的にユーザー基盤を活用した周辺事業と海外市場での展開を図る。





## ⑤ 財務情報



クラウドワーカーのみなさま

自分らしい働き方にチャレンジする22万人超のクラウドワーカー。  
「クラウドワークス」で  
たくさんの笑顔が生まれることを願っています。



# 損益計算書の概要

単位：千円

	2012年9月期	2013年9月期		2014年9月期	
				前年比	
総契約額	56,422	480,191	868.2%	1,501,105	306.4%
営業収益	4,871	51,380	1054.7%	400,219	778.9%
営業費用	47,147	205,369	435.6%	406,369	197.9%
営業利益	-42,276	-153,989	- %	-6,150	- %
経常利益	-43,064	-158,148	- %	-5,976	- %
当期純利益	-43,305	-159,019	- %	-8,175	- %

# 貸借対照表の概要

単位：千円

	2012年9月期	2013年9月期		2014年9月期	
				前年比	前年比
流動資産	225,573	1,298,870	575.8%	1,608,843	123.9%
固定資産	—	5,664	—	56,429	996.3%
資産合計	225,573	1,304,534	578.3%	1,665,273	127.7%
流動負債	26,879	164,271	611.1%	384,086	233.8%
負債合計	26,879	164,271	611.1%	384,086	233.8%
純資産合計	198,694	1,140,262	573.9%	1,281,187	112.4%
負債・純資産合計	225,573	1,304,534	578.3%	1,665,273	127.7%



## 6 補足資料



# マネジメントチーム

「新しいワークスタイル」を追求し、  
インターネット業界でのマネジメント経験者、大企業出身者などダイバーシティを重視



**吉田 浩一郎** 創業者／代表取締役社長 兼 CEO

- パイオニア、リードエグジビジョンジャパンを経て、株式会社ドリコム執行役員として東証マザーズ上場を経験した後に独立
- 1回目の起業で様々な事業に挑戦を繰り返す中で、新しいワークスタイルの可能性と働くよるこびの重要性を認識。2011年、株式会社クラウドワークスの創業に至る



**成田修造** 取締役 兼 COO

- 慶應義塾大学経済学部在学中に起業し、株式会社アトコレ社長に就任
- 2012年、学生インターンから執行役員として抜擢され、クラウドワークスに参画
- 2014年8月、取締役に就任



**佐々木 翔平** 共同創業者／取締役 兼 CFO

- 株式会社アエリア（JASDAQ上場企業）でM&A、投資案件を担当
- 株式会社アクワイアCFOとして管理部門を統括し、ゲームポットの株式上場やガンホー・オンライン・エンタテイメント株式会社への売却を経験
- 2011年、株式会社クラウドワークスの創業に参画
- 2012年11月、取締役に就任



**大場 光一郎** 執行役員 兼 CTO

- 伊藤忠テクノソリューション株式会社を経て、グリー株式会社インフラストラクチャ部門でGitHub 導入による開発品質向上、Rubyによるデプロイメント支援システム開発に携わる
- 当社の技術基盤であるRuby 開発における日本の第一人者
- 2014 年、株式会社クラウドワークスに参画



**野村 真一** 共同創業者／取締役

- 慶應義塾大学総合政策学部卒
- エンサイト株式会社にて携帯キャリア公式サイト開発に従事
- 2011年、株式会社クラウドワークスの創業に参画、「クラウドワークス」の開発を担当する



**田中 優子** 執行役員 経営企画担当

- 東京大学法学部卒
- トヨタ自動車でマーケティング、ジュピターショップチャンネルで経営企画を経験
- A.T.カーニーで消費財・小売プラクティスマネージャーとして大手企業の経営戦略のコンサルティングに携わる
- 2014年、株式会社クラウドワークスに参画

# 仕事の外注形式は主に2つ

## 1 一括見積「プロジェクト形式」

**プロジェクト形式**



お互い相談しながら  
進めるお仕事に最適

**おすすめのお仕事**

- 中長期の開発プロジェクト
- ホームページ作成
- サイトの保守・運用など



アプリ開発



システム開発



映像・写真撮影

## 2 成果物提出「コンペ形式」

**コンペ形式**



たくさんの提案を比較して  
選びたい仕事に最適

**おすすめのお仕事**

- ロゴ作成
- バナー作成
- ネーミングなど



ウェブデザイン



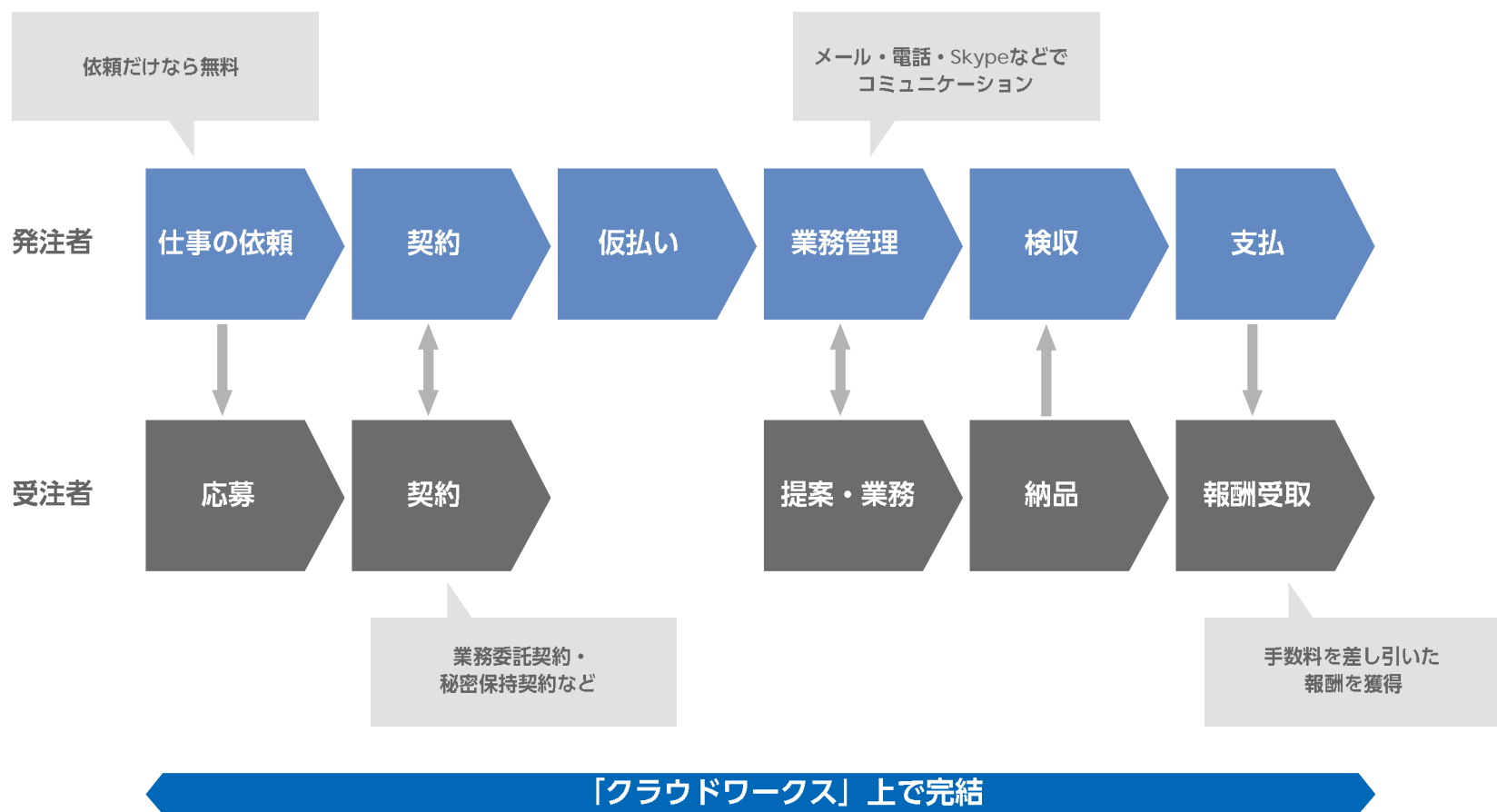
チラシデザイン



ネーミング

# 受発注プロセス

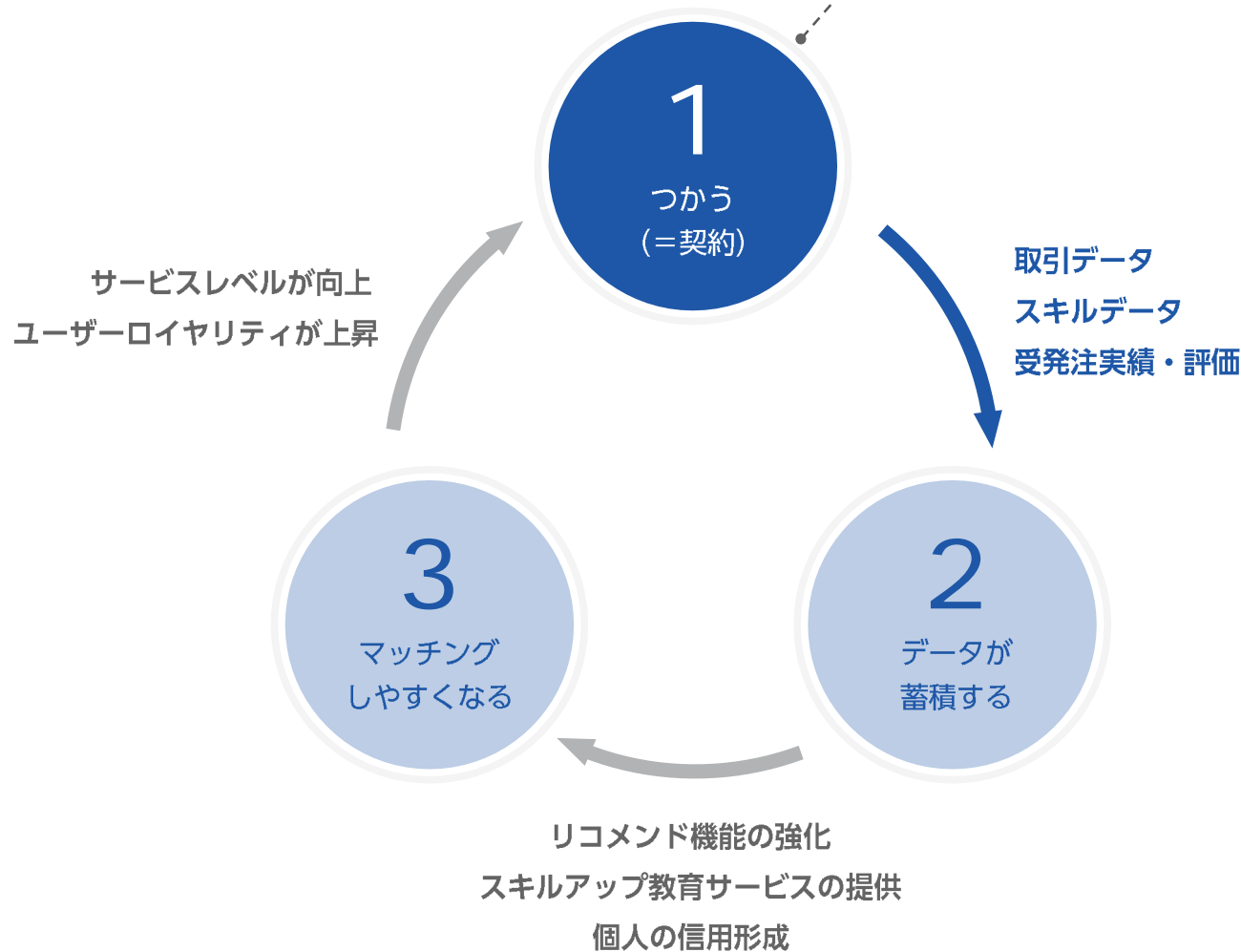
仕事の依頼は無料。契約締結後に受注者への報酬を仮払い  
受注者は仕事が完了した段階で、手数料（報酬確定額に応じて5～20%）を差し引いた報酬を獲得



# 当面は、総契約額の増加を経営指標として注力

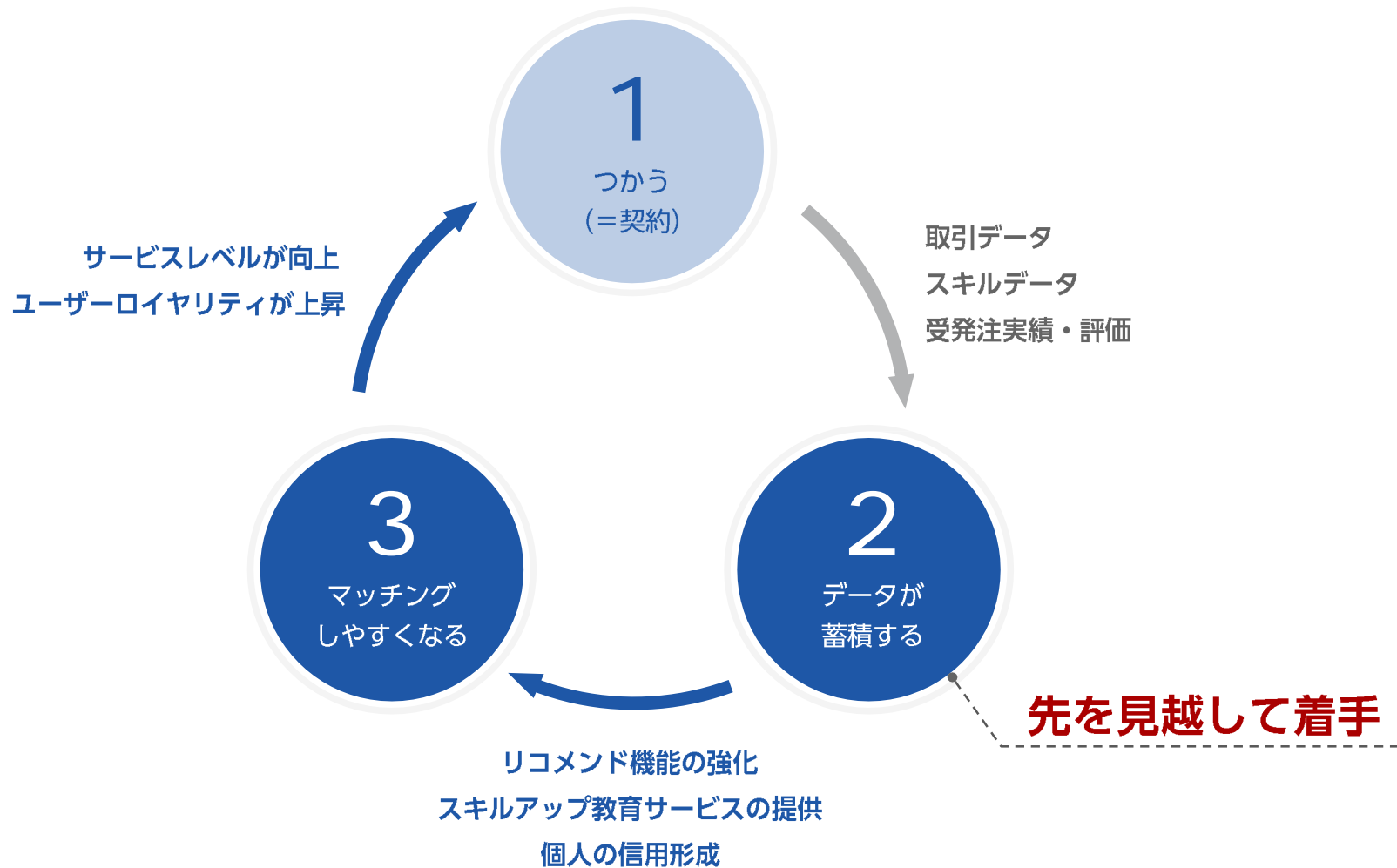
成長サイクルを回すため、まずは起点となるクラウドワークスを「つかう（＝契約）」の増加に注力

## 当面注力（契約増）



# 将来への準備にも着手する

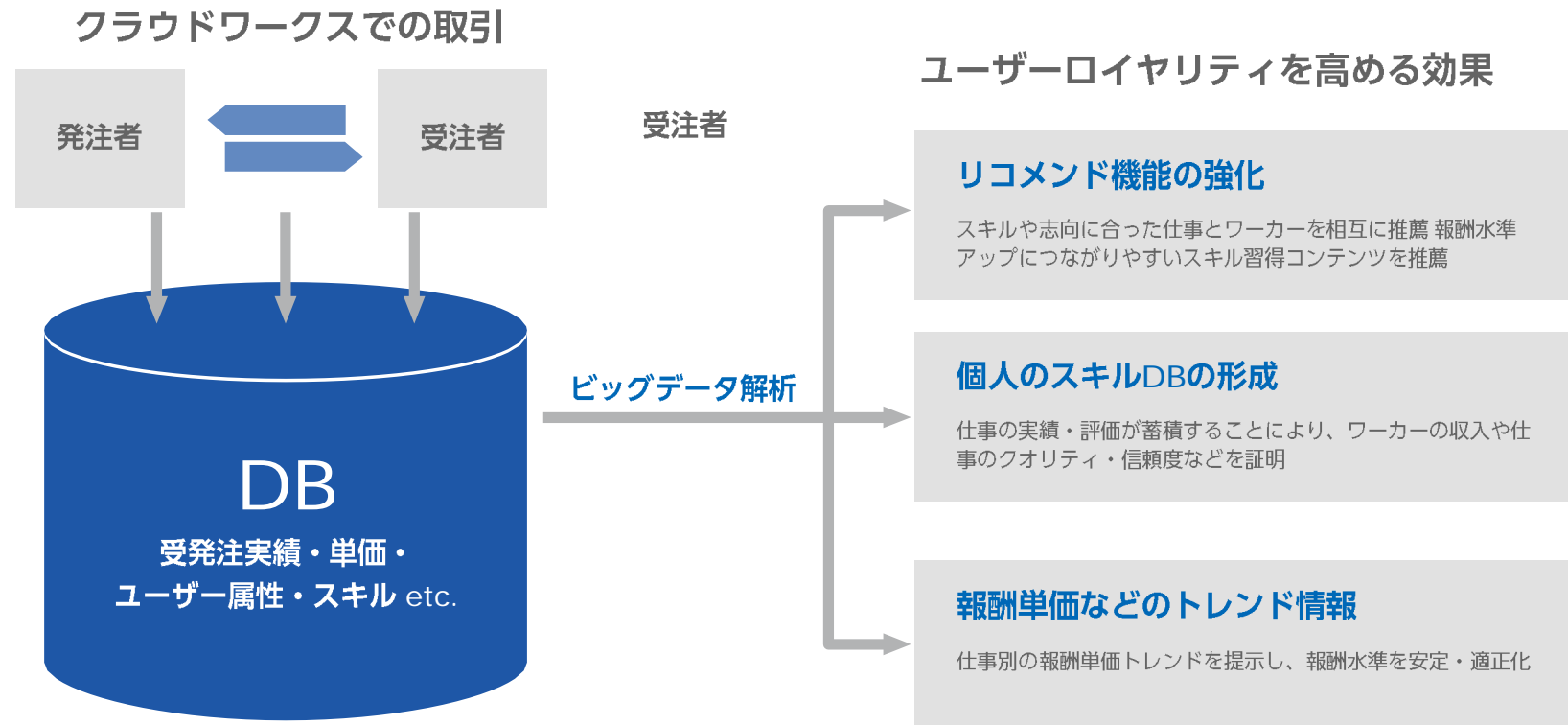
長期的視座に立ち、「データが蓄積する」→「マッチングがしやすくなる」を実現するためのしくみと体制作りに着手





# データ解析体制の強化を図る

ユーザーロイヤリティ向上に繋がる機能を強化すべく  
取引データの整備蓄積と解析体制を強化



## クラウドワークス関連書籍



ダイヤモンド社  
「クラウドソーシングでビジネスはこう変わる」



総合法令出版  
「世界の働き方を変えよう」

# アドバイザー



伊藤 穰一

MIT(米マサチューセッツ工科大学)メディアラボ所長。株式会社デジタルガレージ共同創業者/取締役。ソニー株式会社社外取締役。The New York Times、Knight財団、Mozilla Foundationのボードメンバー。PSINet Japan、デジタルガレージ、Infoseek Japanなど多数のインターネット企業の創業に携わる他、エンジェル投資家としてもこれまでに、Twitter, Wikia, Flickr, Kickstarter 等を初めとする有望ネットベンチャー企業を支援。2008年米国Business Week誌にて「ネット上で最も影響力のある世界の25人」、2011年米国Foreign Policy誌にて「世界の思想家100人」、2011年、2012年共に日経ビジネス誌にて「次代を創る100人」に選出。2011年英オクスフォード大学インターネット研究所より特別功労賞受賞。2013年米大学機構、The New Schoolより名誉博士号(文学博士)を受位。



Jeff Howe

米国WIRED誌コントリビューティング・エディターマサチューセッツ工科大学(MIT)客員研究員ノースイースタン大学アシスタント・プロフェッサー。2001年よりコントリビューティング・エディターとして米国WIRED誌に在籍。世界の様々なテーマを取材対象とし、U.S. News & World Report誌、TIME誌、Washington Post紙など多数の新聞・雑誌にも寄稿。2006年に米国Wired誌に投稿した記事「The Rise of Crowdsourcing」で、クラウドソーシングの認知を世界的に拡大。以後、多数の書籍や自身のブログcrowdsourcing.comを通じてクラウドソーシング関連の記事を定期的に発信する。著作「クラウドソーシングーみんなのパワーが世界を動かす(刊:早川書房)」は、日本語をはじめ世界10ヶ国語に翻訳されている。



佐藤 明

1987年野村証券グループ入社、以後1989年に同社証券アナリスト。日経金融新聞(現日経ヴェリタス)アナリストランキング企業総合部門で1位(1995年)、1994~2000年造船・プラント部門7年連続第1位。2000年、IT業界に特化した投資調査会社で調査部長。2001年5月株式会社バリュークリエイト設立。東京理科大学大学院(MOT)非常勤講師、デジタルハリウッド大学でコーポレート・コミュニケーション論准教授、海外資産運用会社、レオス・キャピタルワークス株式会社などの社外取締役を経験。現在、株式会社富士製薬工業(東証1部)社外監査役、株式会社ソケット(東証マザーズ)の社外取締役を務める。

# 安心・安全にご利用いただくためのしくみ

## 安心に取引できる前払い式決済システム

- 発注者と受注者の間で行われる取引の際の金銭のやりとりは、すべて当社を通して行われます（エスクロー取引）
- 契約後、業務開始前にお金を前払いで仮入金頂きますので、メンバーの売掛金回収リスクがありません

※プラットフォームのみ。エンタープライズは与信の上で後払いにしているケースがございます。

## 取引終了後の相互評価と実績の蓄積

- 発注者と受注者は、取引終了の度に「総合」「スキル」「品質」「コミュニケーション」「協力姿勢」の5つの項目で相互に評価し、その結果がサービス上で公開されます
- 取引相手を決める際、本人確認の有無に加えて、過去の取引実績と評価を参照できるため、ユーザーの努力を促し、受発注者双方の立場を対等にする効果があります

## 完全内製による「フルスタッフ・ユーザーサポート」

- 当社は、社内に完全内製のユーザーサポート体制を整備することで、ユーザーの疑問や不安を解消し、円滑にサービスが利用できるよう取り組んでいます
- ユーザーサポートを外部委託せず社内に置くことで、リアルなユーザーの声を直接収集し、それを迅速に社内共有し、サービス設計にも反映しております

# 仕事依頼ガイドライン

以下に定める内容の仕事依頼・行為を禁止します。

これに違反した場合、利用規約に反する行為として、投稿の削除等の対応をとる場合があります。

- 公序良俗に反するファイルやコンピュータウイルスなど有害なコンピュータプログラムを添付ファイルに添付すること。
- 発注する意思の無い悪戯の投稿。
- 同内容の仕事についての複数投稿。
- メールアドレスや住所・電話番号など直接の連絡先の投稿。
- メンバー（受注者）の正社員採用・契約社員採用・派遣社員採用を目的とする内容の投稿。
- メンバーの業務遂行の場所や時間を指定する内容や、常駐を求める内容の投稿。
- 本サービスを介さない直接取引及びその勧誘・提案をする内容の投稿。
- 弊社の指定する「固定報酬制」「時給制」以外の報酬支払いを示唆する内容の投稿。
- 詐欺等の犯罪を行い、扇動し、教唆する内容及び法令に違反する内容を記載した投稿。
- 弊社、他の利用者及び第三者の、著作権、商標権等の知的財産権を侵害する内容の投稿。
- 著作権者の許可なく著作物の複製を依頼する内容の投稿。
- プライバシー権、肖像権、名誉、信用その他他人の権利を侵害し、損害を与える内容の投稿。
- 民族・人種・性別・年齢等による不当・違法な差別表現を内容とする投稿。
- 宗教勧誘、選挙活動等に関わる内容の投稿。
- 弊社の本サービスの運営・広告等営業を妨害する内容の投稿。
- 公序良俗に反するなど法令又は社会規範に反する内容の投稿。
- 口コミサイトやブログに、ある商品またはサービスについて実際のものより著しく優良・有利だと誤認させることを目的とした内容の投稿。
- 成果報酬を得ることを目的とする内容（アフィリエイト等）の投稿。
- オークションサイトなどの電子商取引サービスに、代理出品など手元のない商品の出品を依頼する内容の投稿。
- 外部サービスやメールマガジンへの登録が必要な内容の投稿。（弊社が事前に承諾した場合はこれに限りません。）
- 外部サービスの利用規約等に違反する可能性がある内容の投稿。
- 他者になりすます行為。
- 本サービス提供の趣旨に照らし、本来の本サービスの利用目的と異なる目的での利用。
- その他、特に弊社が不適切と判断する内容を含む投稿。

# 将来見通しに関する注意事項

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。