

事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社ココナラ（東証マザーズ:4176）



01

事業紹介



Vision

一人ひとりが「自分のストーリー」を生きていく世の中をつくる

Mission

個人の知識・スキル・経験を可視化し、必要とする全ての人に結びつけ、
個人をエンパワーメントするプラットフォームを提供する

ココナラの戦略コンセプト：全てがそろうサービスマーケットプレイス

「サービスEC」市場は、10～20年遅れで「モノのEC」市場の変遷を辿る。ココナラは総合型の「サービスEC」プラットフォームを目指す



サービスラインナップ



EC型のサービス（スキル）マーケットプレイス。50万件の出品サービスから検索・購入でき、注文に関するやりとりから納品まで、全てがオンラインで完結



ビジネス目的の購入に特化した新サービス（2021年8月リリース）。厳選されたサービスキュレーション、請求書払い、チーム・部署利用に便利なプロジェクト管理機能、コンシェルジュ etc.



法律トラブルを抱えたユーザーと弁護士を繋ぐWebサービス。法律Q&Aを無料閲覧・投稿でき、3,000名の弁護士を分野・地域別に検索・問い合わせ可能。（広告掲載課金モデル）

ココナラの特徴

知識・スキル・経験を商品化し、「ECのように売り買いできる」マッチング型プラットフォーム

Point 1

EC型で簡単購入/出品

Point 2

「オンライン」で完結

Point 3

幅広いカテゴリ



ココナラでの取り扱いカテゴリ

15のメインカテゴリ、トータル450を超える小カテゴリであらゆる課題や悩みをカバー

制作・ビジネス系

相談・プライベート系

デザイン

ロゴ作成、チラシ作成・フライヤーデザイン、パンフレット・カタログデザイン、等

動画・アニメーション・撮影

動画編集、アニメーション制作、ミュージックビデオ制作、動画撮影代行、等

マーケティング・Web集客

SNSマーケティング、SEO対策、ECマーケティング、Webサイト分析、等

住まい・美容・生活・趣味

住まい、生活、美容・ファッション、グッズ・コンテンツ販売、趣味、ゲーム、等

イラスト・漫画

イラスト作成、似顔絵作成、漫画・コミック制作、キャラクター作成、キャラクターモデリング、等

ビジネス代行・コンサル・士業

資料・企画書の作成・サポート、ECコンサル・運用代行、契約書・各種書類の作成・法務相談、等

占い

恋愛、結婚、人生・スピリチュアル、占いのやり方・アドバイス、等

オンラインレッスン・アドバイス

語学レッスン・アドバイス、音楽・楽器レッスン・アドバイス、エクササイズレッスン、等

Webサイト・制作・デザイン

ホームページ作成、ECサイト制作、LP制作、アプリデザイン、等

IT・プログラミング・開発

プログラミング、エクセル・VBA作成、Webシステム開発・サイト構築、ITサポート・コンサル、等

悩み相談・恋愛相談・話し相手

話し相手・愚痴聞き、恋愛相談・アドバイス、家庭・介護の悩み相談、等

マネー・副業・アフィリエイト

FXの相談、株式・各種投資の相談、相談、副業・収入を得る方法、等

音楽・ナレーション

作曲・編曲（アレンジ）、作詞、ナレーション・朗読、仮歌・歌入れ、ミックス・マスタリング、等

ライティング・翻訳

記事・Webコンテンツ作成、小説作成、文章校正、キャッチコピー作成、翻訳、等

学習・就職・資格・コーチング

勉強・受験・学習方法の相談、転職・キャリア・留学の相談、資格取得の相談、等

ココナラの収益構造

重要KPIは流通高を構成する「購入UU^{*1}」と「一人当たり購入額^{*2}」。固定費型モデル（高いオペレーティングレバレッジ）をベースに、営業収益の最大化を通じて将来的な利益獲得を目指す



*1: 購入UU：各期間内に有料サービスを購入したユニークユーザー数
*2: 一人当たり購入額：各期間内の購入UU1人当たりの購入金額

02

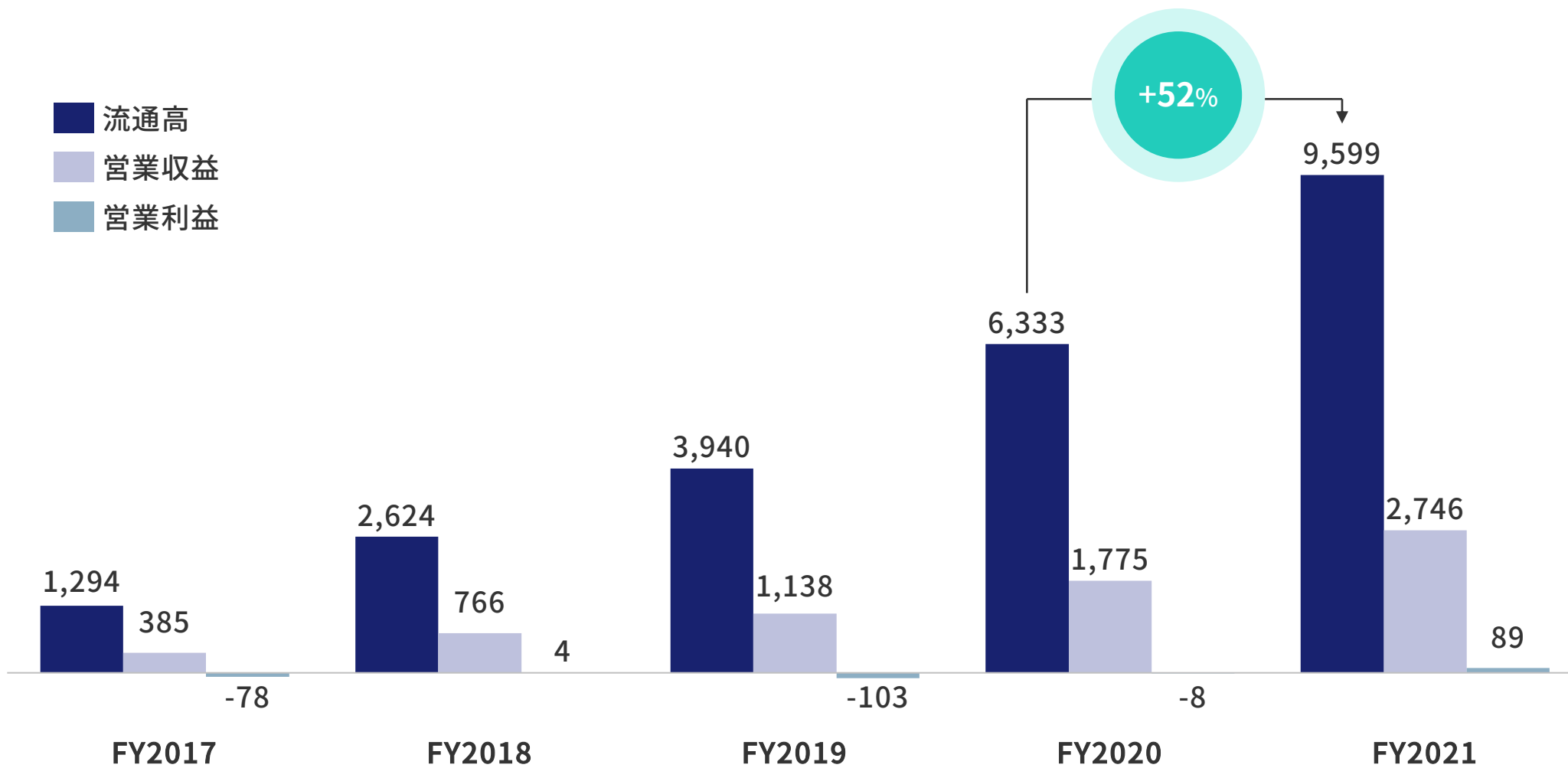
財務実績と主要指標



流通高・営業収益・営業利益

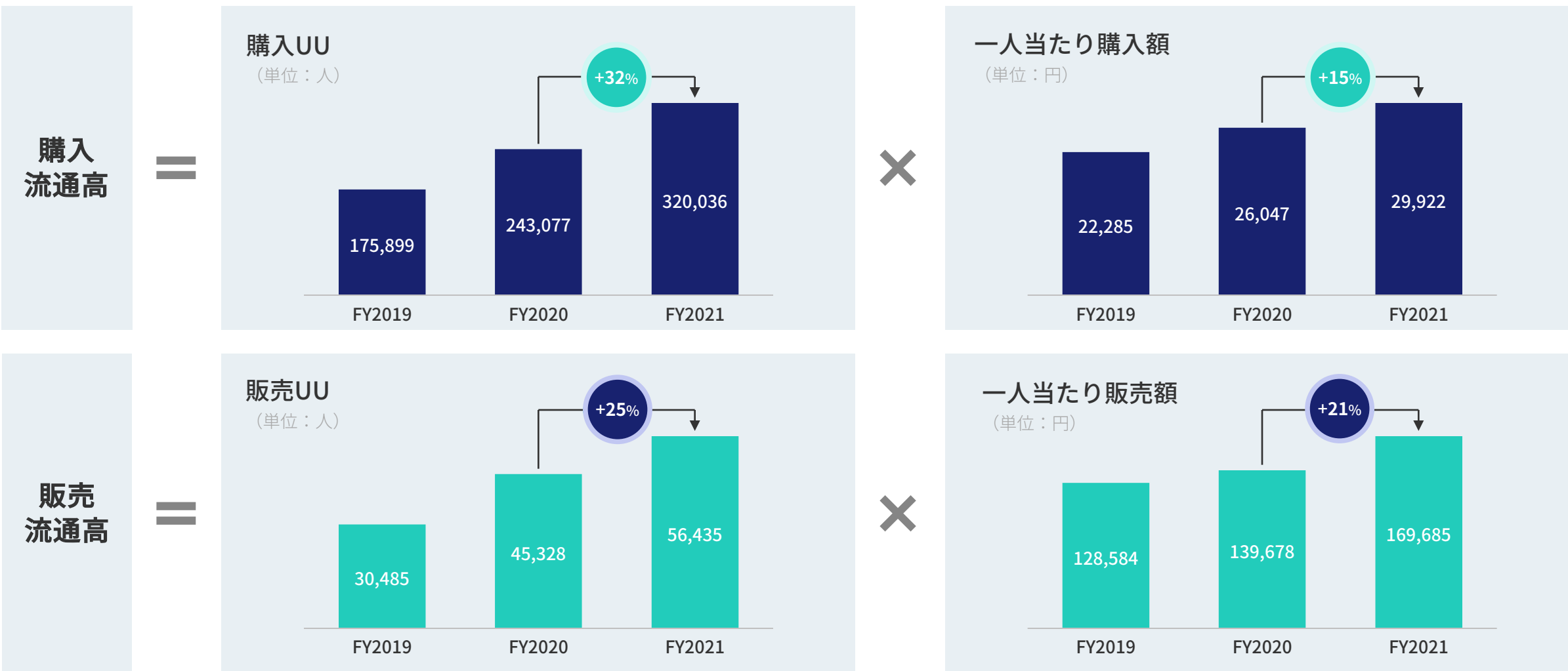
流通高は前年比+52%、営業収益は前年比+55%、営業利益は3期ぶりに黒字化で着地

(単位：百万円)



主要KPI（購入KPI、出品KPI）

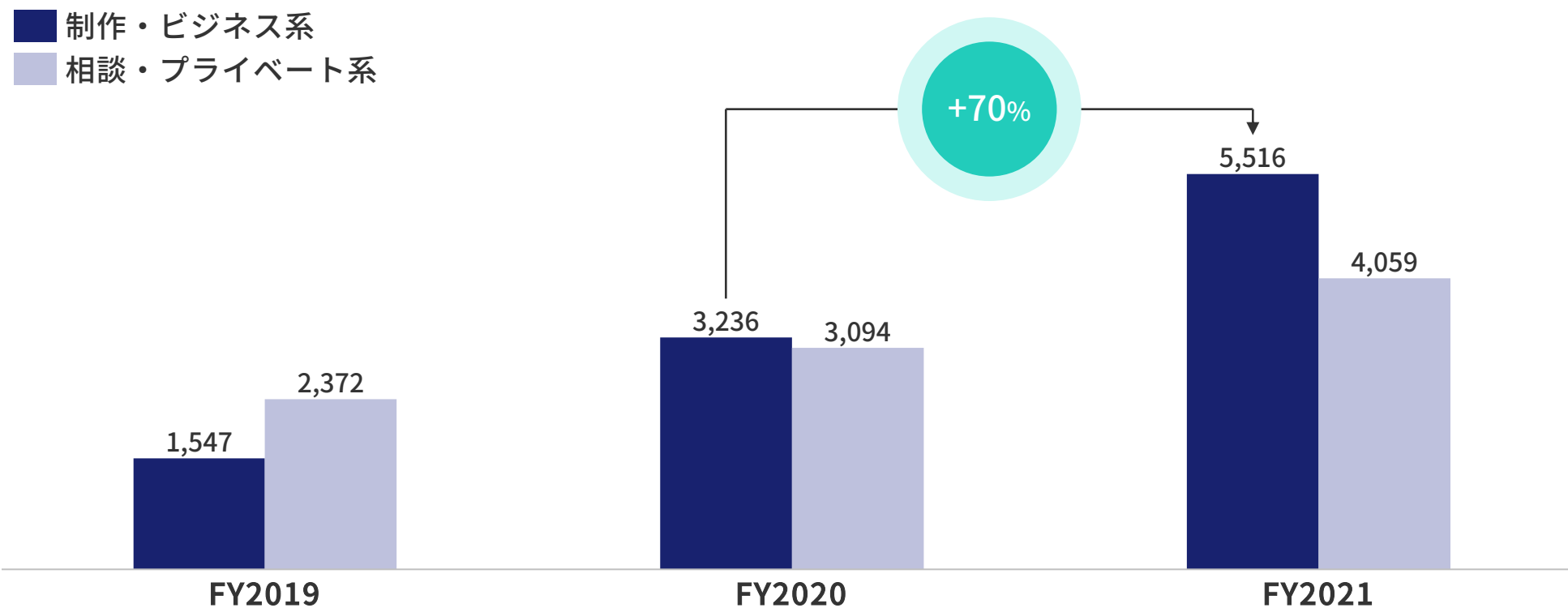
購入・販売ともに、主要なKPIは全て右肩上がり成長



カテゴリー別流通高

制作・ビジネス系カテゴリが流通高^{*1}の成長を牽引

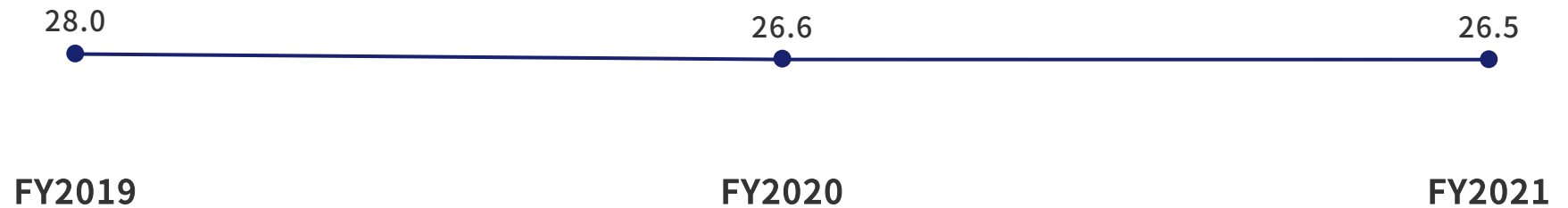
(単位：百万円)



 テイクレート

テイクレートは26.5%と横ばい

テイクレート(%)



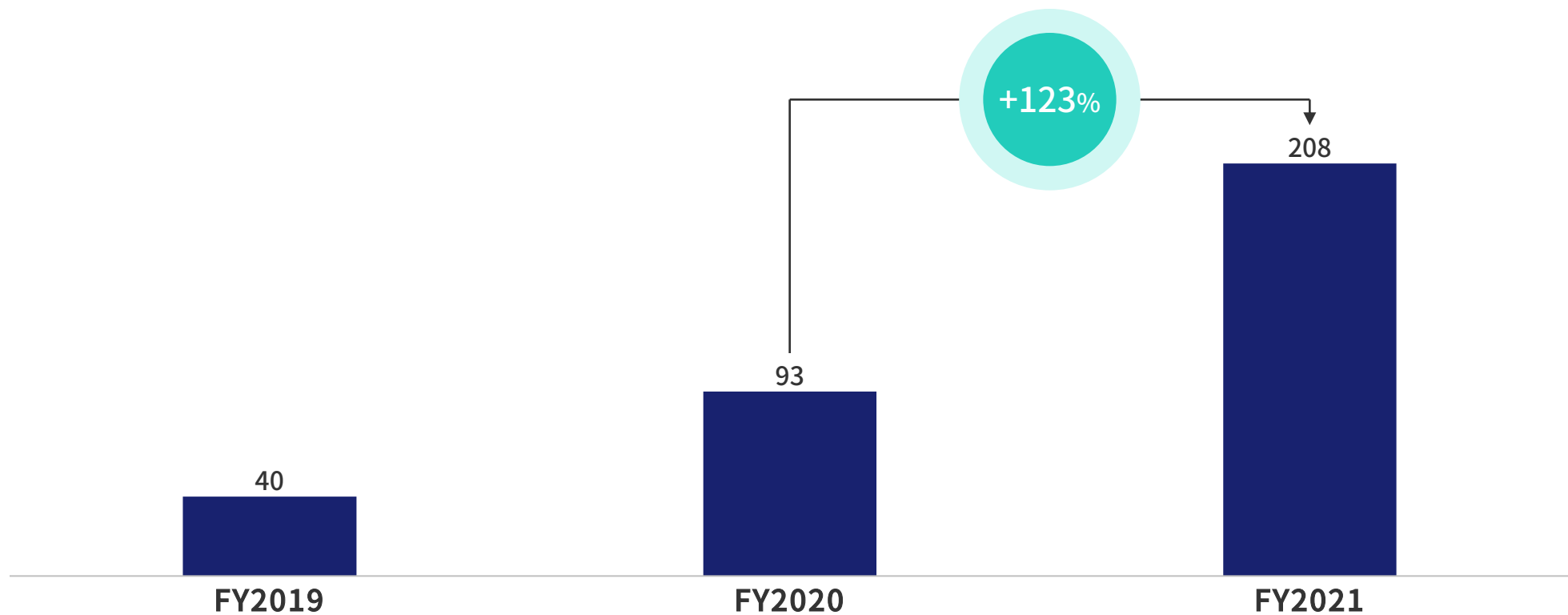
テイクレート
についての
考え方

- 大規模な競合がないため、テイクレートに影響を受けにくい
- 電話での相談については競合がいるが、ココナラの手数料（約50%）については競合よりも低い
- これまで、出品者獲得のためのマーケティングをしておらず、出品者の継続率も高いことから、テイクレートが問題になっていない可能性がある

営業収益

ココナラ法律相談の営業収益は前年同期比+123%と大幅に成長

(単位：百万円)

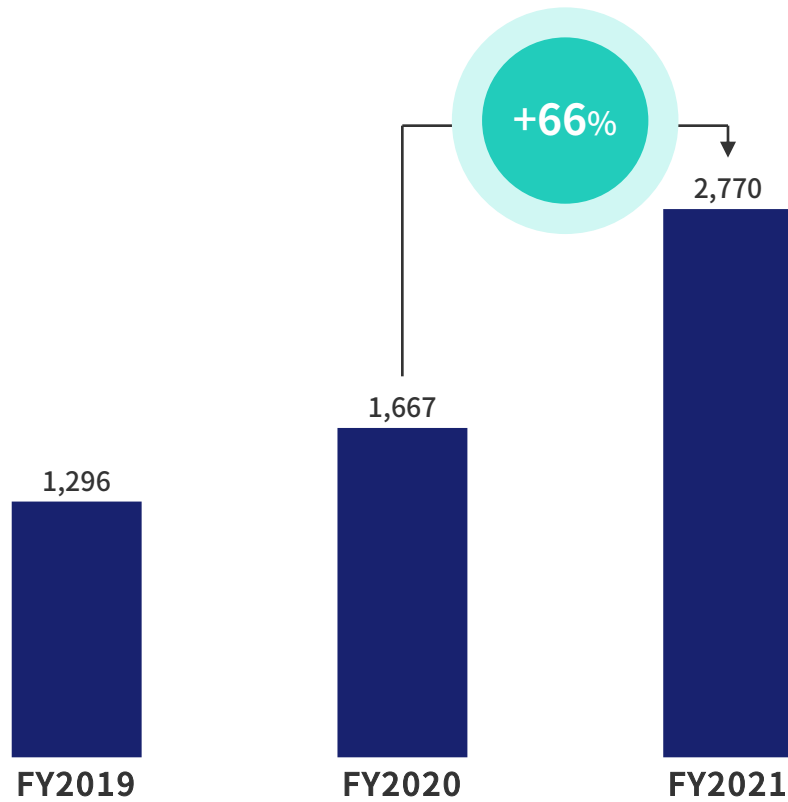


主要KPI

有料登録弁護士数は前年同期比で2倍に成長

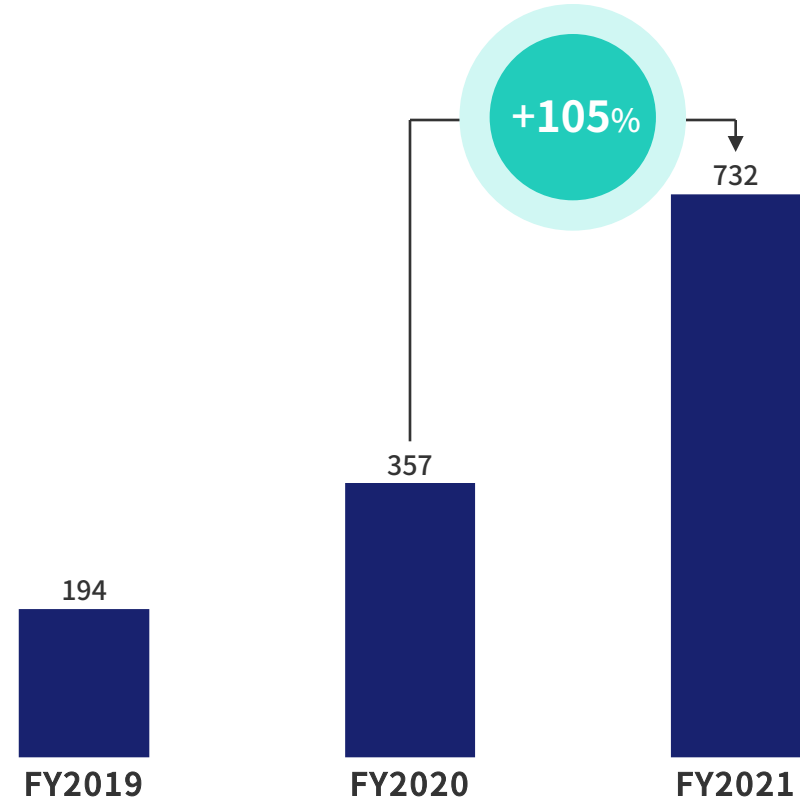
登録弁護士数

(単位：人)



有料登録弁護士数

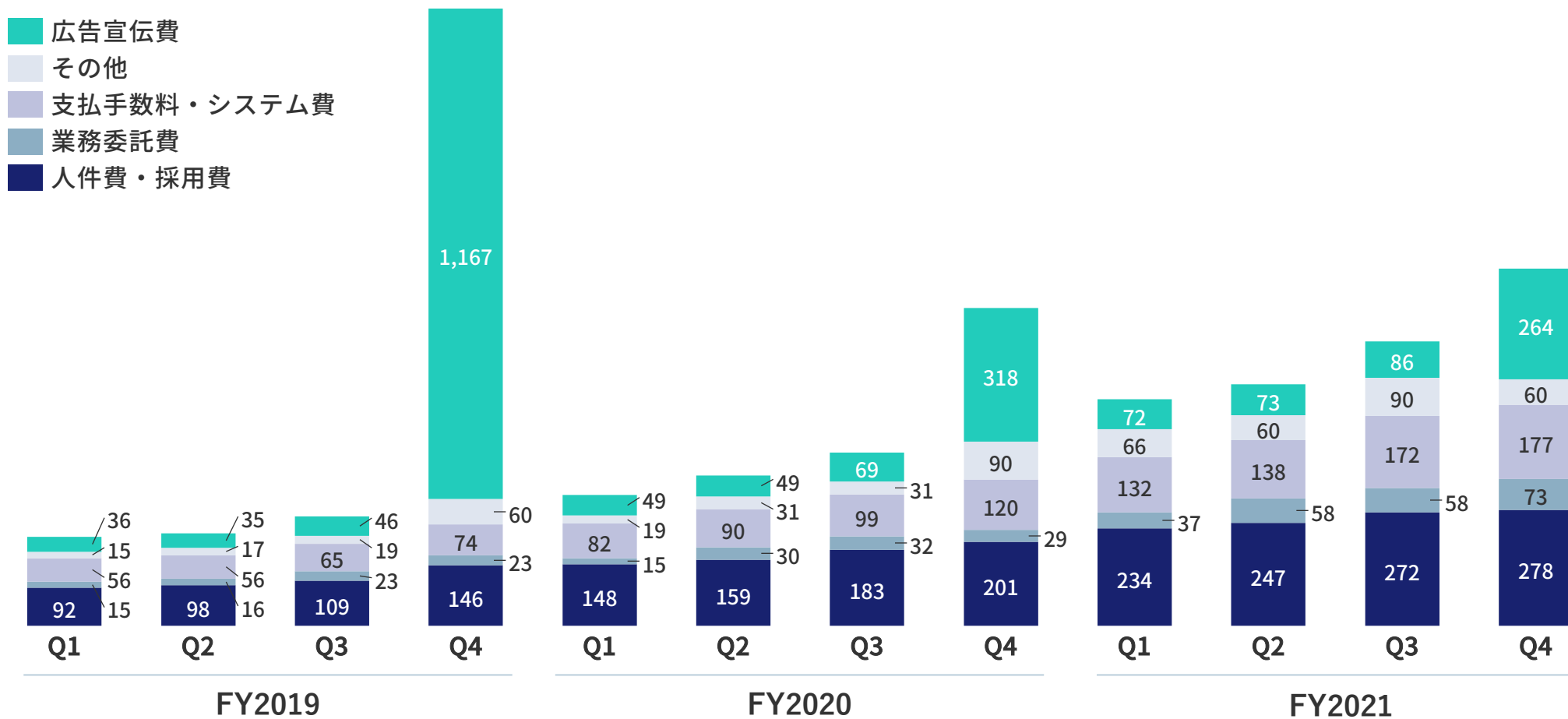
(単位：人)



全社販売管理費

広告宣伝費を除くと販売管理費は緩やかに増加。当面は広告宣伝費、人件費を中心に積極投資を続ける

(単位：百万円)



03

特徴と強み

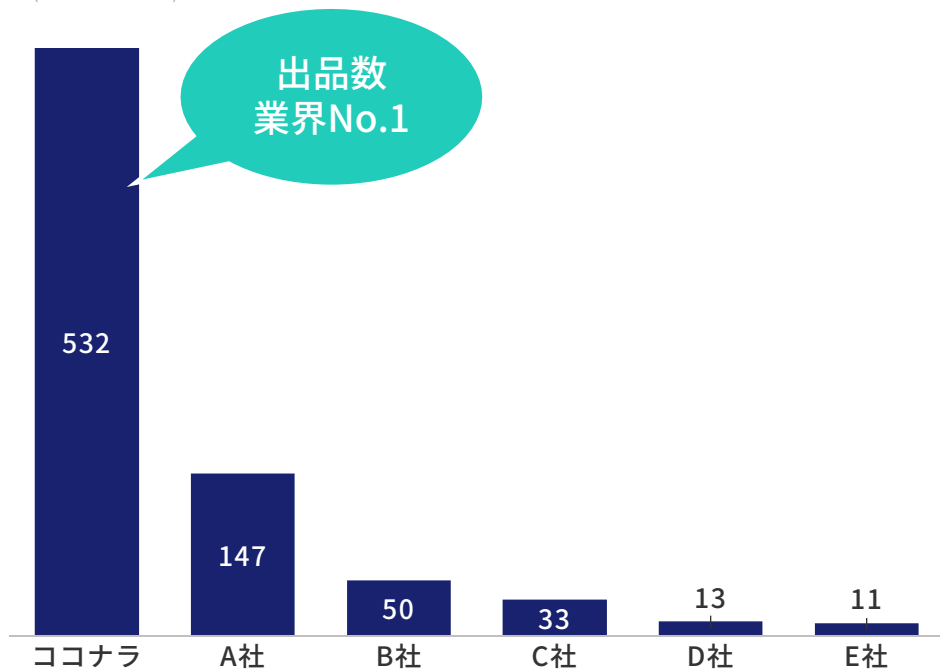


品揃え（サービス出品数とレビュー数）

豊富なスキル・レビュー数を揃えた業界随一のプラットフォーム

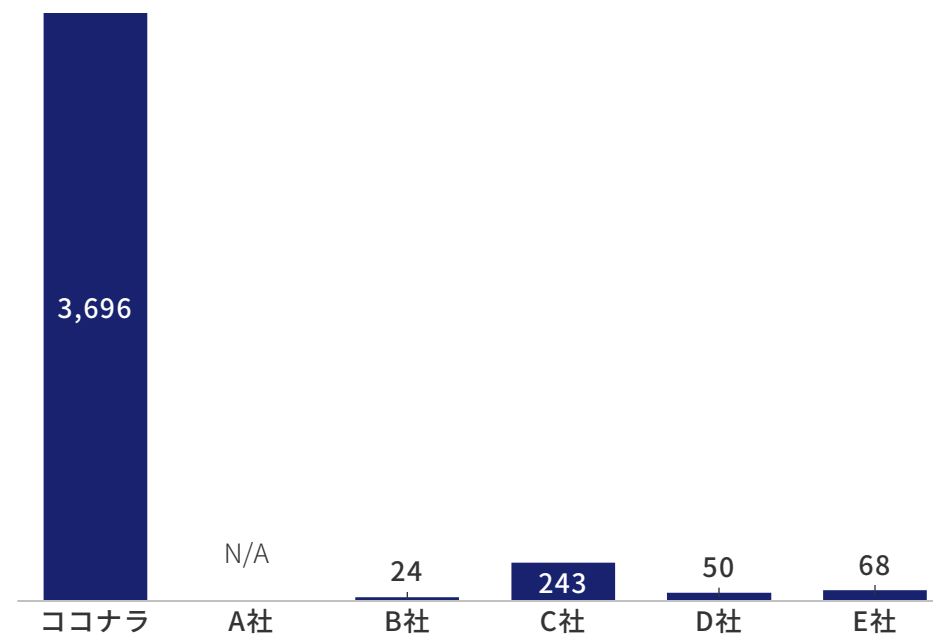
サービス出品数^{*1}の他社比較

(単位：千件)



レビュー数^{*2}の他社比較

(単位：千件)



^{*1} 対象：2021年9月時点のデータ。
当社以外のデータは、各社サービスサイトより集計した当社社内資料。
集計方法（当社）：サービスサイト上に公開されている出品サービス数を集計。当社の出品サービス数は購入者から出品者への公開依頼・非公開依頼への出品者からの提案を含まない。（各社サービスサイトの出品サービスと異なり、予め出品されたEC型のサービスではないため）
集計方法（他社）：サービスサイト内サービス検索画面で表示されるサービス数を集計。

^{*2} 対象：2021年9月時点のデータ。
当社以外のデータは、各社サービスサイトより集計した当社社内資料。
集計方法（当社）：サービスサイト上に公開されている出品サービスのレビュー数を集計。
集計方法（他社）：サービスサイト内サービス検索・出品者検索画面で表示される、サービス・出品者のレビュー数を集計。A社はレビュー数がサイト設計上存在しないため件数表示無し。購入者によるレビュー制度は、各社が独自の方法により行っているため、各社で内容が異なる。

信頼性構築の仕組み

詳細な出品者情報でサービスのクオリティに対し安心・安全を提供

出品者紹介画面 例

ココナラ花美

得意分野

デザイン

¥10,000〜

スキル/ツール

Illustrator

経験: 10年

Photoshop

経験: 10年

資格

ウェブデザイン検定

2020年10月

経歴

Web制作会社 デザイナー

2019年4月 ~ 現在

受賞歴/執筆歴/講演歴

グッドデザイン賞

2020年1月

Red Dot賞

2019年1月

詳細な出品者情報

- 性別・出身・職業
- スキルの実務経験・経歴
- 保有資格
- ポートフォリオ（過去の制作作品）
- 受賞歴/執筆歴/講演歴
- 個人ブログ
- ココナラでの評価・感想

自律成長モデルによるネットワーク効果

ネットワークの拡大に伴って双方のエンゲージメントが向上
自律的な成長に伴って強固な参入障壁が構築されていく

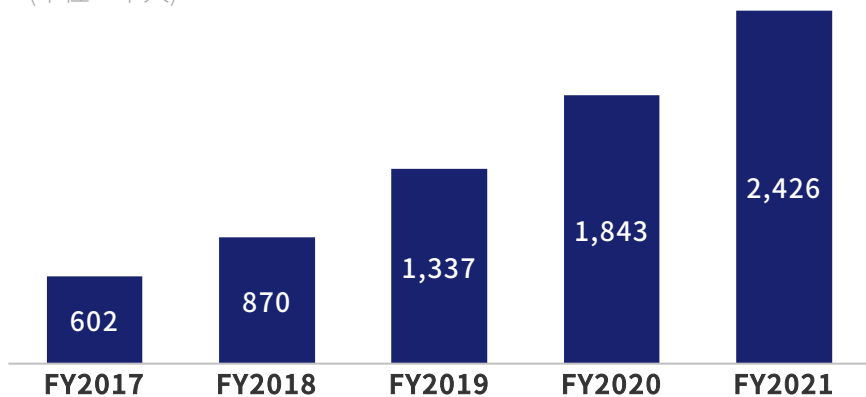


主要KPI（会員登録数、出品者数、出品サービス数）

各KPI共に順調に成長

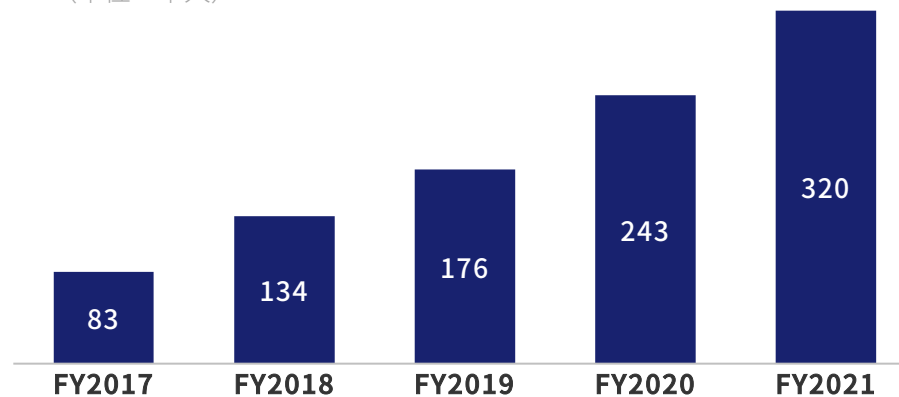
会員登録数（各年度末）

（単位：千人）



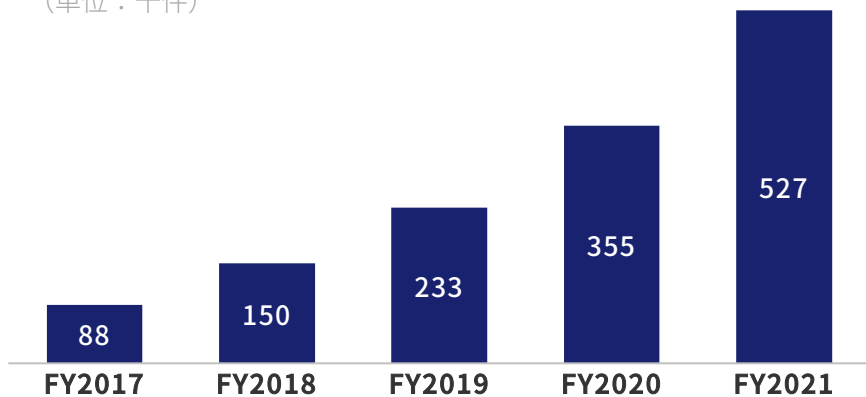
年間購入UU数

（単位：千人）



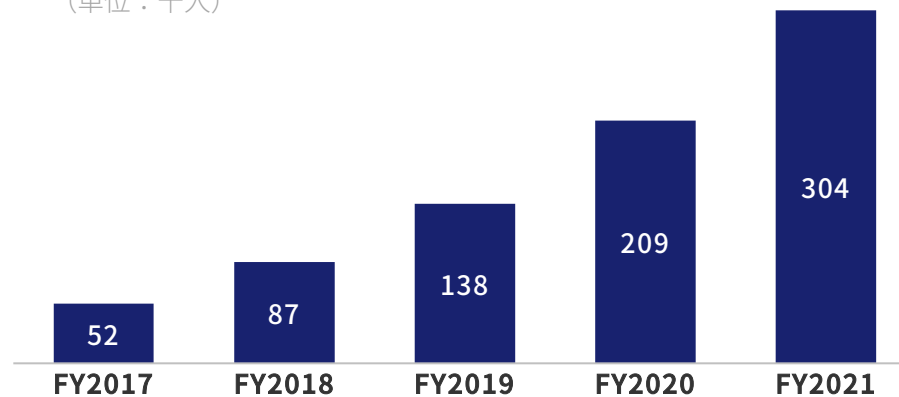
サービス出品数（各年度末）

（単位：千件）



出品者数（各年度末）

（単位：千人）

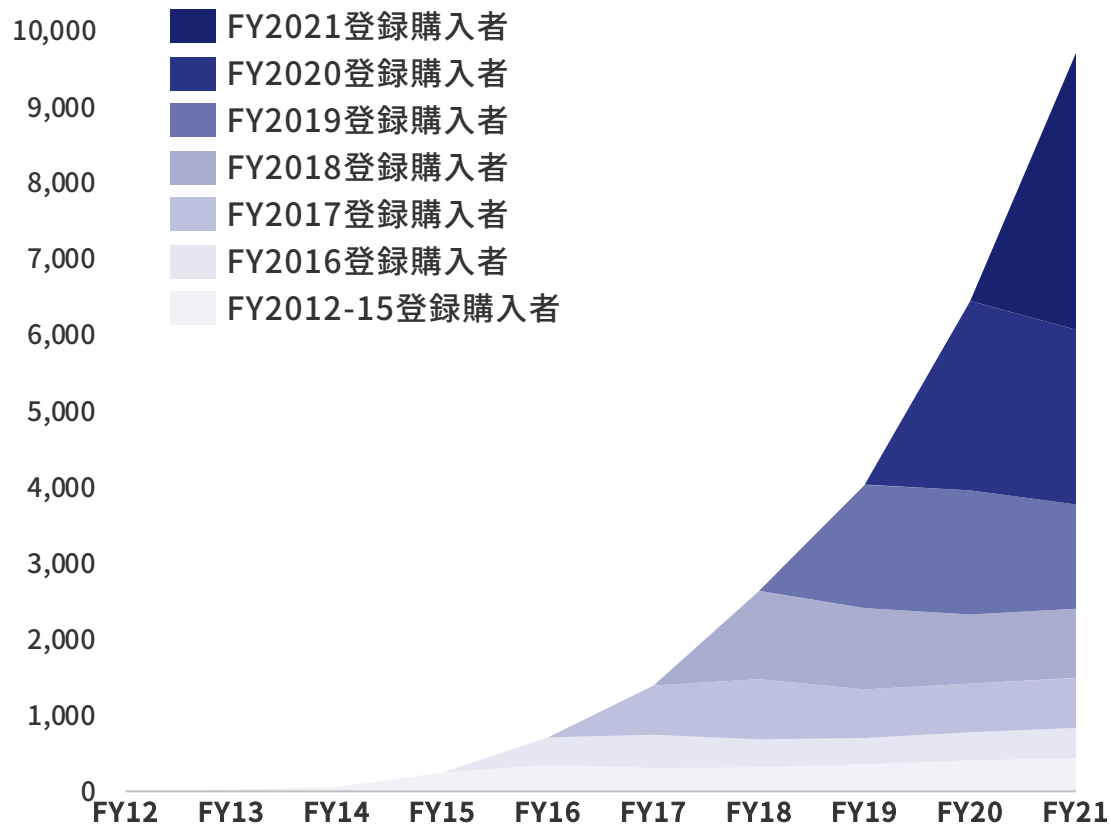


リカーリング型のレベニューモデル

会員登録数が伸びれば流通高が伸びる、積み上げ型の収益構造

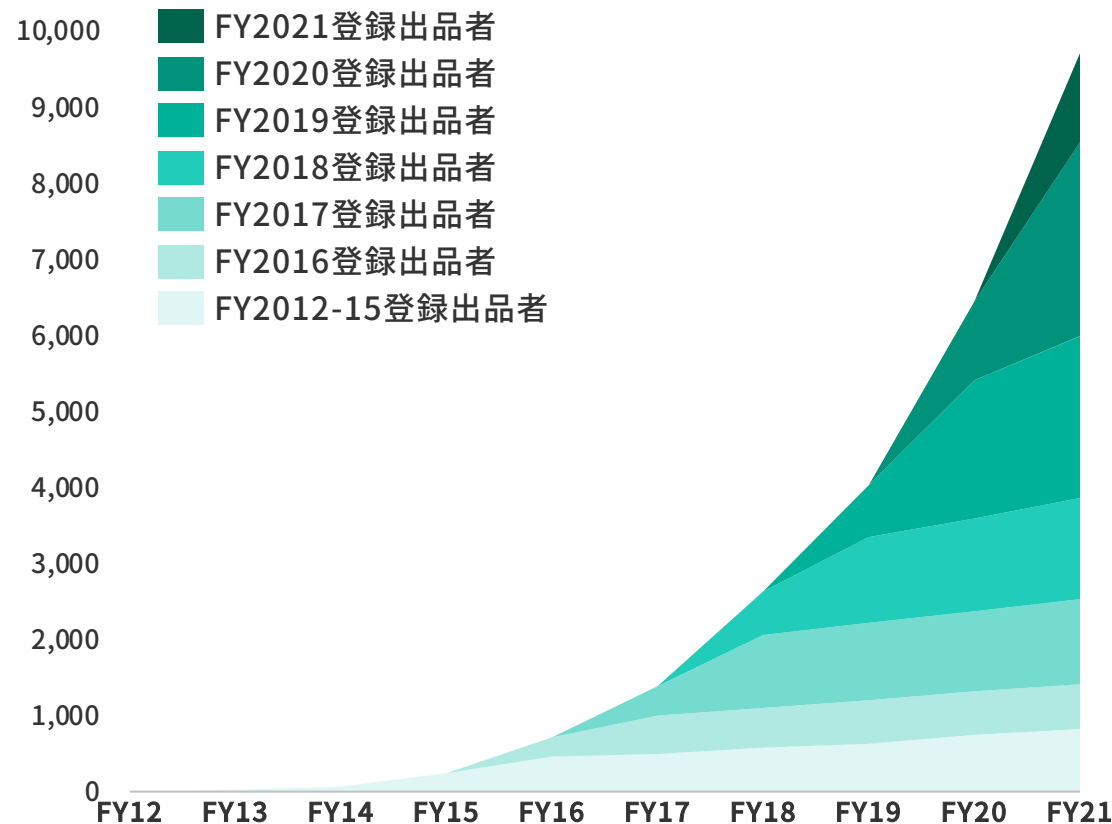
購入者（登録年度別）の流通高*1

(単位：百万円)



出品者（登録年度別）の流通高*1

(単位：百万円)



04

成長戦略



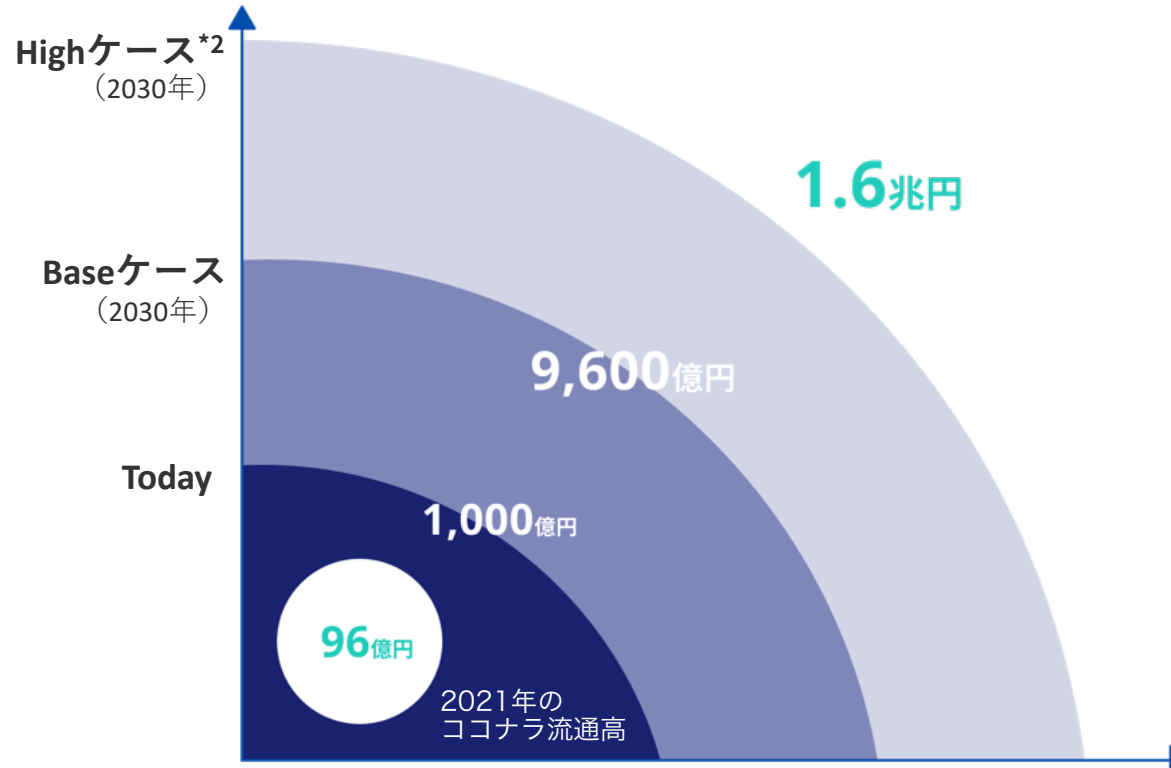
オンラインスキルシェア市場の拡大の可能性（2030年）

潜在市場規模*1

18兆円

ココナラが対象とするオンライン完結型のサービスEC市場規模

サービス市場のEC化率



足元の対象市場規模として、およそ
1,000億円

2030年の対象市場規模は
9,600億円～**1.6**兆円

*1: 個人および中小企業間のサービス売買市場のうち、オンライン取引化が可能な非対面サービスの市場
当社が情報通信総合研究所に調査を委託し、同研究所が2021年9月に作成した非対面のスキルシェア・サービスEC市場規模予測

*2: 企業・個人事業主・個人等スキルの提供者が誰かを問わずに、一つのWebサイト・スマホアプリでレビューを見てサービスの内容や品質が分かるようになった場合や、個人が提供するサービスについて、認知度の低さや安全性に対する不安等の課題が解決した場合を想定

スキルシェアのオンライン化の価値

オフラインで日常で行われているあらゆる取引をオンラインでより便利に置き換えていくことで、唯一無二のサービスECプラットフォームを目指す

	これまで (レガシー取引)	ココナラの価値	実現できること
マッチング範囲	知っている人、ネットで部分的にリーチできる人だけ	30万のエキスパートデータベース	幅広い悩みを解決する人に簡単にリーチできる
時間・場所	相手と予定を調整する必要 大きな商圏でだけ活発	オンライン完結の コミュニケーション手段を網羅	時間・場所に関係なく スピーディーにやりとり
情報	事前に相手のクオリティが 分からない	出品者スキルの可視化 (実績、定量/定性レビュー、ポートフォリオ、返信速度)	比較しながら、対面よりも 安心してお願いできる
価格	価格に店舗費用、組織維持 費用、下請けマージンなどの 費用が含まれる	エキスパートとオンラインで 直接マッチング	クオリティは変わりなく、 相場より安く購入可能

01

あらゆる人に機会を

- ビジネス / プライベート
- 個人 / 法人
- 購入 / 出品
- アマチュア / プロ



02

制約からの解放

- 時間
- 場所
- 環境
- 年齢




coconala

03

フェアな取引

- 情報の可視化
- マッチングの適正化



Akiyuki Design

★★★★★ 5.0 (120)

受賞歴多数。デザイナー歴10年

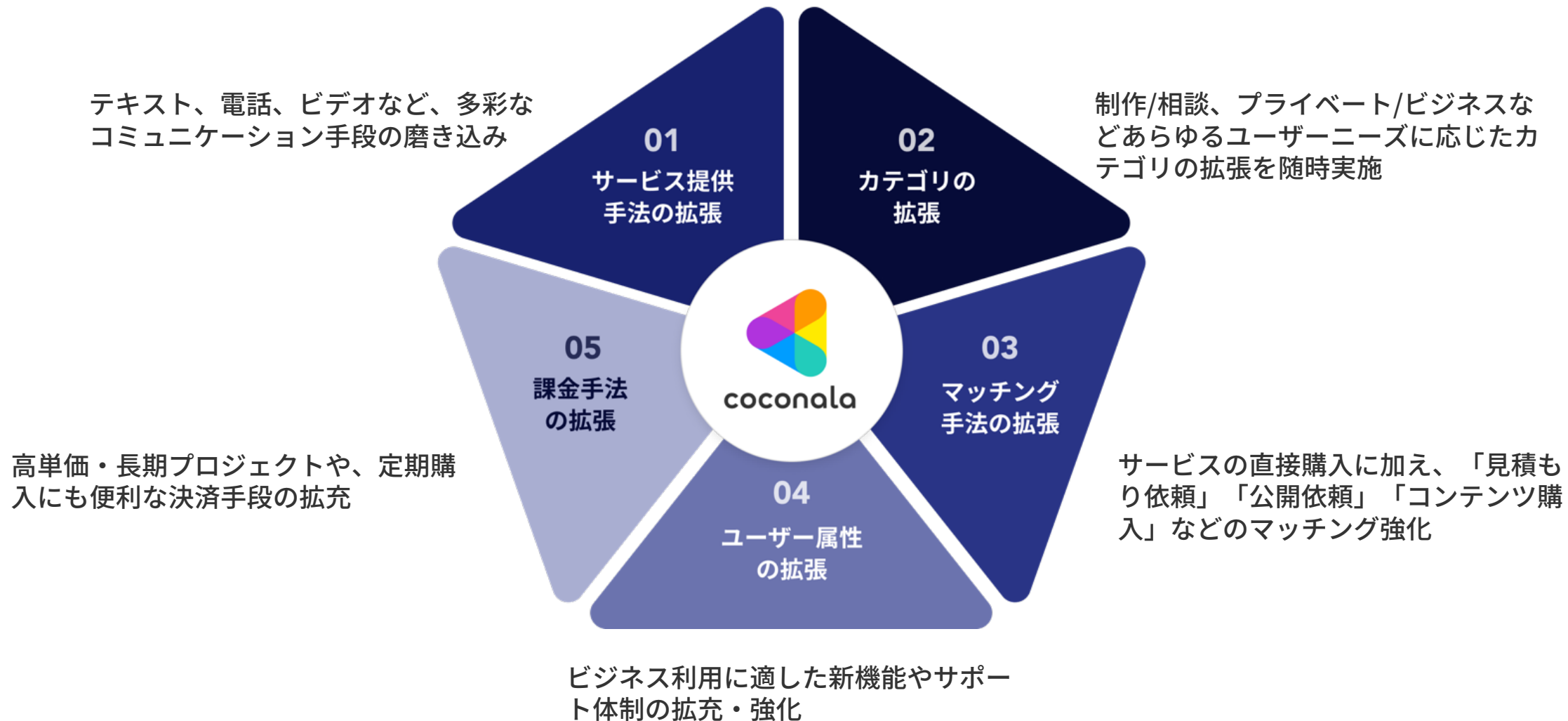
中長期的に目指す姿

モノと同じようにサービス（スキル）をオンラインで取引することが当たり前な世の中を作り出す



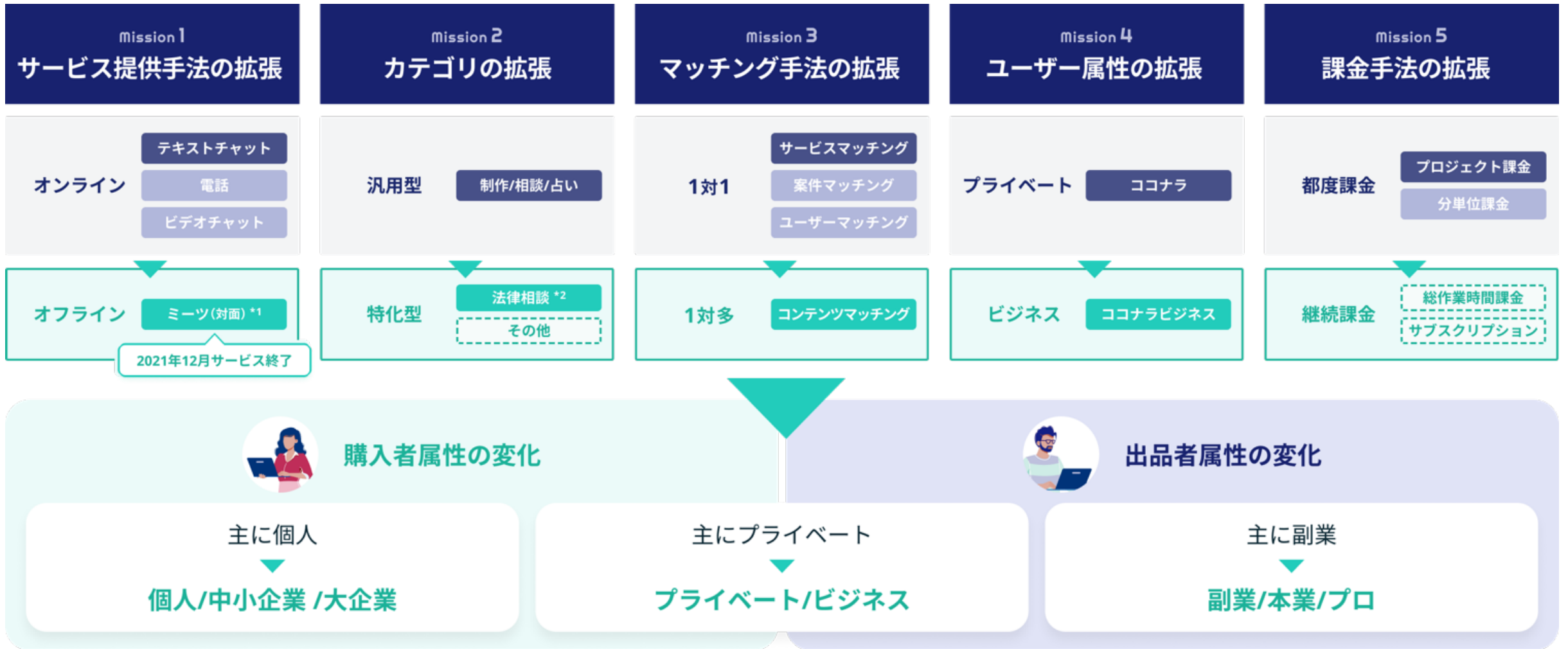
プロダクトの拡張

5方面への拡張によりユーザー体験を更にアップデートし、できないことをなくしていく



ミッションの詳細と進捗

既に5つのミッションに着手・推進



(注)色の濃淡は進捗度(イメージ)を示す。色が濃い方が進捗度が高く、破線は今後検討(現時点では未着手)

*1: 対面サービスのマッチング型プラットフォーム「ココナラミーツ」 *2: 無料法律相談と弁護士検索ができるサービスサイト「ココナラ法律相談」

今後1-2年の成長戦略と進捗状況

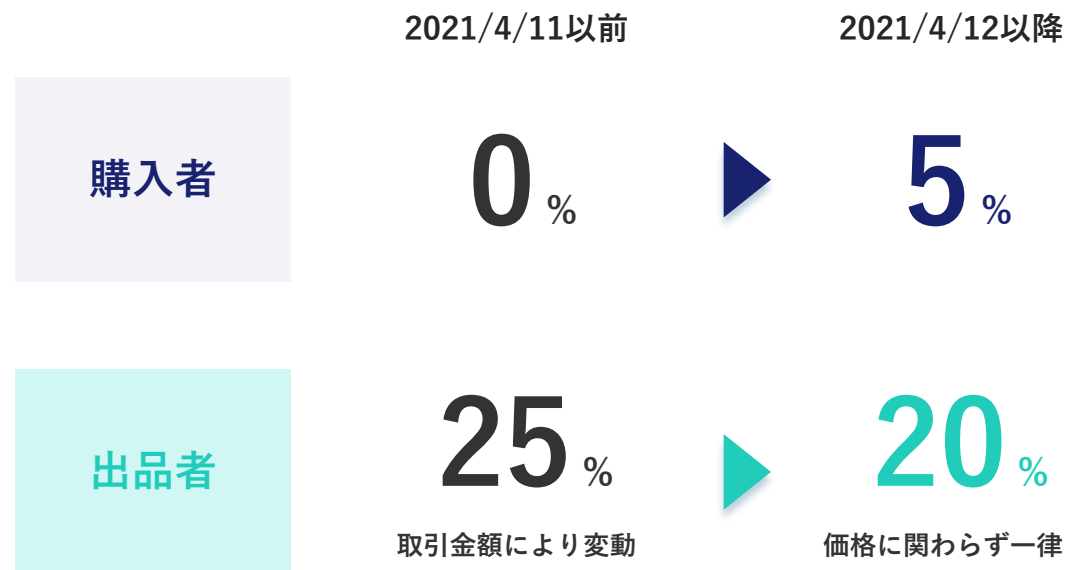
5つのミッションの拡張により、ビジネス利用が推進される

	サービス提供 手法の拡張	カテゴリの 拡張	マッチング 手法の拡張	ユーザー属性の 拡張	課金手法の 拡張
今後1-2年の 成長戦略	「トークルーム*1」 の管理機能やコ ミュニケーション 機能を拡充	主に制作・ビジネ スを中心に、既存 の大カテゴリ内に、 新規の小カテゴリ の追加を検討	制作・ビジネス利 用がほぼ全ての ユースケースであ る「見積もり機 能」「公開依頼機 能」の強化	ビジネス利用に適 した新機能やサ ポート体制の拡 充・強化	作業総量が見えづ らいサービスに最 適な「総作業時間 課金」を検討
進捗状況	「トークルーム*1」 のデザインや機能 をリニューアル	カテゴリを2階層か ら3階層に変更し、 カテゴリが212個か ら456個に増加	進捗なし	「ココナラビジネ ス」のリリース	進捗なし

手数料率の変更（2021年4月）

出品者の支援・活性化を目的として手数料スキームを変更

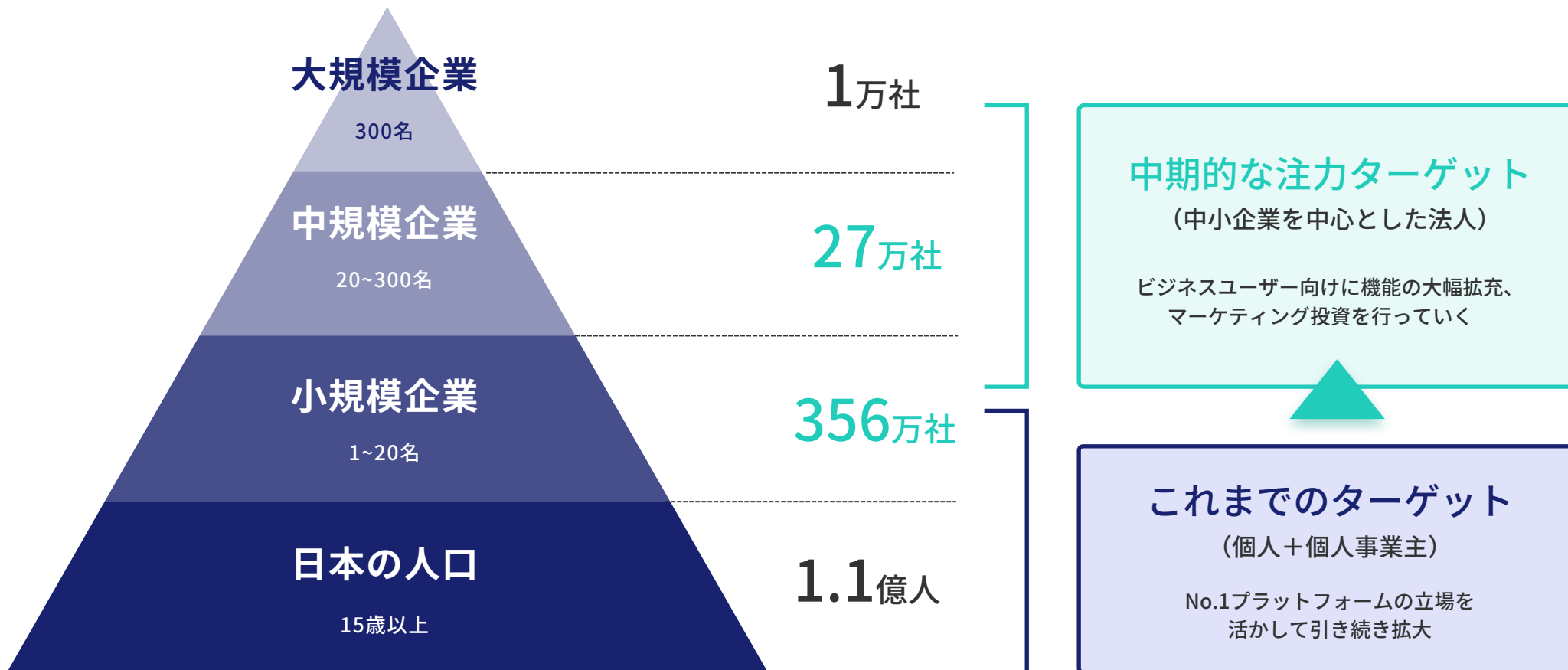
- 出品者側の手数料率を下げると共に、購入者側に「サービス手数料」を導入
- 合計の手数料はサービス価格額面の25%となり、変更前よりも僅かにテイクレートの向上に寄与
- 今回の変更による流通高へのマイナス影響は特に無し



- 電話相談サービスは出品者側に約50%の手数料のみ発生。購入者側手数料の対象外
- 以前は取引金額により25%から段階的に低減するモデル（5万円以下の部分：25%、5~10万円以下の部分：20%、10~50万円以下の部分：15%、50万円超の部分：10%）

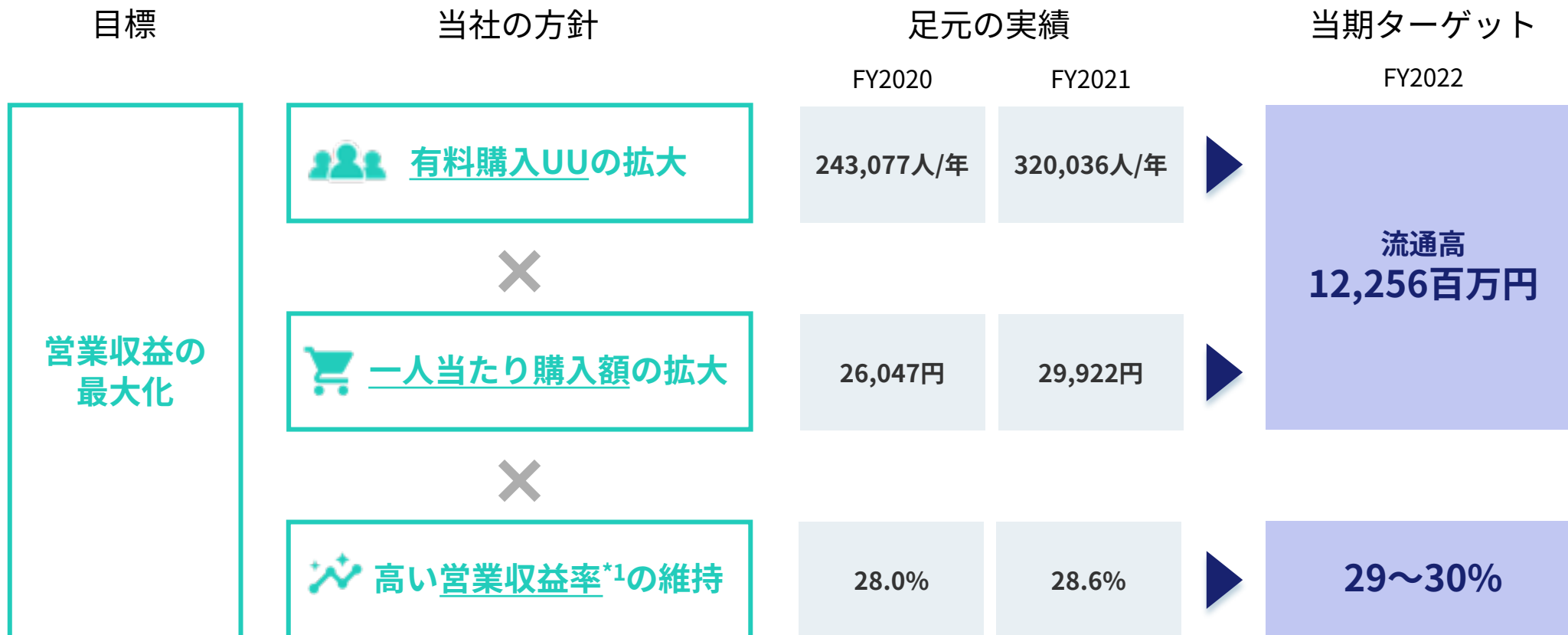
ビジネス層ユーザーへの拡大戦略

ココナラビジネスのリリースにより、開拓余地の大きい中小企業のシェア獲得を目指す



当期のターゲット

有料購入UU・一人当たり購入額の拡大、テイクレートの維持により営業収益の最大化を目指す



営業収益率は、電話取引シェアの減少により長期的に緩やかに逡減する影響と、
 ココナラ法律相談の伸びにより逡増する影響が釣り合い、維持可能な見込み

*1: 営業収益率：流通高に対する営業収益の割合

投資方針ならびにFY2022のマーケティング投資

FY2022は積極的なマーケティング投資により通期赤字を予定しているが、修正後営業利益は黒字を維持

投資方針

修正後営業利益の黒字維持

- TVCM投資はいつでもやめて利益コントロールできる性質であるため、TVCM等の関連費用を控除した修正後営業利益の黒字を維持する方針（定常のマーケティング費用は控除しない）
- 当面はプロダクト開発のための人材投資も積極的に行うため、修正後営業利益の拡大も短期的には追わず、一定の黒字額の維持を方針とする

FY2022のマーケティング投資

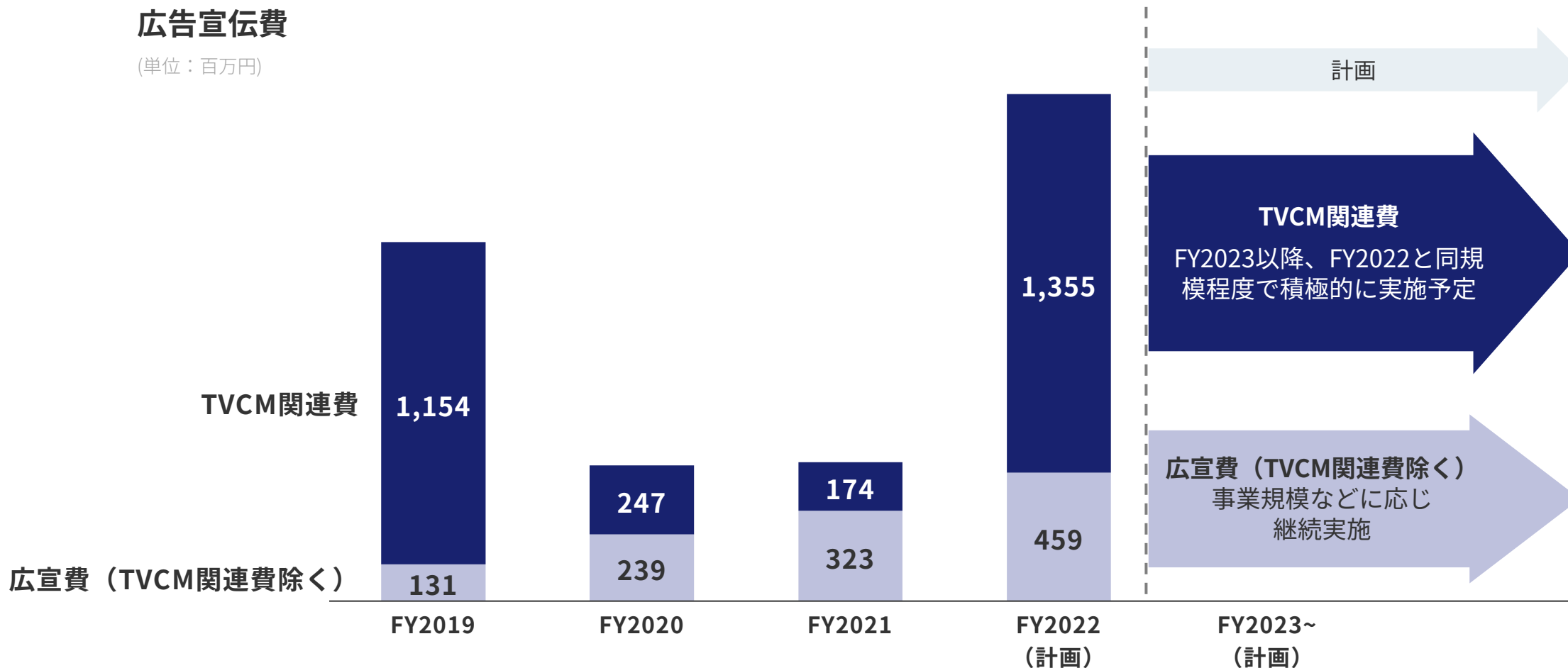
- FY2022通期でFY2019実施規模を超える10億円超のマーケティング投資（TVCM+関連プロモーション）を実施予定。
- 結果、FY2022通期は赤字になるが、修正後営業利益は黒字を維持。
- Web広告もTVCMもユニットエコノミクスを考慮し、定めた回収期間に収まるように運用（効果の可視化と高速PDCA）

広告宣伝費の投下計画

FY2022は重点的な成長投資として10億円超のTVCMを実施予定

広告宣伝費

(単位：百万円)



(単位:百万円)	2019年8月期	2020年8月期	2021年8月期	2022年8月期 (計画)
営業収益	1,138	1,775	2,746	3,650
営業利益	-1,038	-80	89	-1,290
営業利益率	-91.2%	-4.6%	3.3%	-31.3%
経常利益	-1,052	-83	59	-1,290
当期純利益	-1,054	-94	41	-1,292
(広告宣伝費)	1,285	486	497	1,815



BS (2021年8月末時点)

(単位：百万円)

資産	金額	負債	金額
現金及び預金	3,318	未払金	467
売掛金	269	前受金	331
その他	174	預り金	747
		その他	184
流動資産合計	3,762	流動負債合計	1,730
		負債合計	1,730
		資本金及び資本剰余金	3,441
		利益剰余金	-1,112
固定資産合計	296	純資産合計	2,328
資産合計	4,059	負債・純資産合計	4,059

(単位：百万円)

	2019年8月期	2020年8月期	2021年8月期
営業活動によるキャッシュフロー	-1,007	274	764
投資活動によるキャッシュフロー	-7	-190	-115
財務活動によるキャッシュフロー	1,349	460	1,386
現金及び現金同等物の増減額	334	543	2,034
現金及び現金同等物の期首残高	405	740	1,284
現金及び現金同等物の期末残高	740	1,284	3,318



リスク情報 (1/2)

当社事業に関する特有のリスクについて、本書提出日時点で特に重要な事項として以下のとおり認識しており、今後も対応を行ってまいります。

ユーザーの獲得及び 継続性の維持について

当社が成長していくためには、ユーザーの継続的な獲得及びユーザーによる継続的な利用が重要であると考えております。広告宣伝活動の一環として過去テレビCMを対象として実施しており、ユーザーの新規獲得及び同社サービスの知名度向上について一定の効果が出ているものと認識しております。今後のテレビCMについては、費用対効果等を考慮し、慎重に検討した上で、実施する方針であります。しかし、想定通りの広告効果が得られる保証はなく、収益増加に繋がらなかった場合や想定以上の広告宣伝費を投下することが必要になった場合には、当社の業績及び事業計画の達成に影響を及ぼす可能性があります。

特定のプラットフォーム 事業者の動向について

当社はスマートフォン向けアプリケーションを提供しており、Apple Inc.及びGoogle Inc.の両社にアプリケーションを提供することが現段階の同社の事業の重要な前提条件であり、動向を注視してまいります。これらプラットフォーム事業者の事業戦略の転換並びに動向によっては、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

投資者の判断にとって特に重要であると当社が考える事項について、積極的な情報開示の観点から記載しております。本項の記載内容は当社株式の投資に関する全てのリスクを網羅しているものではありません。当社は、これらのリスクの発生可能性を認識した上で、発生回避及び発生した場合の迅速な対応に努める方針ですが、当社株式に関する投資判断は、本項及び本項以外の記載内容並びに有価証券届出書「事業等のリスク」をあわせて参照し、慎重に検討した上で行われる必要があると考えております。なお、文中の将来に関する事項は、本書提出日現在において当社が判断したものであります。



リスク情報 (2/2)

当社事業に関する特有のリスクについて、本書提出日時点で特に重要な事項として以下のとおり認識しており、今後も対応を行ってまいります。

当社サービス及びサイト 運営について

ユーザー同士が無形商材である「知識・スキル・経験」を売買することから、ユーザーの悪意の有無に関わらず、トラブル等が生じる可能性があります。取引の安全性のため、利用規約及びガイドライン等において禁止行為や出品禁止サービスを詳細に定め、定期的に見直しを実施しております。ユーザーによる通報体制の構築、健全化専任の担当人員配置及び社内マニュアル・基準等の策定により、出品サービス及び取引内容にかかる監視体制の構築及び継続的な運用も実施しております。また、エスクロー機能を提供することにより、不適切取引に対する牽制を図り、安全性向上に努めております。しかしながら、これらの取組みにもかかわらず、当社サービス内において重大なトラブル等が発生した場合には、当社が責任を問われる可能性があるほか、当社出品サービスに関連する業界等において社会的批判や風評等が生じるような事件・事象等が発生するなど、当社サービスの信頼性を損なう状況が発生した場合、当社サービスに対して監視対応の強化や出品基準の厳格化に関する要請が強まる可能性があるほか、ユーザーの離脱が生じる可能性があります。これらの要因により当社の業績及び事業計画の達成に影響を及ぼす可能性があります。

事業領域拡大への 投資について

今後もサービス、案件、ユーザー、コンテンツなどの各種マッチング経路の拡充などプロダクト機能の開発や、対面サービスのココナラミーツなどの新事業領域の拡大への取り組みを進めていく予定であり、事業規模の拡大および収益力の向上に努めてまいります。これらの実現には、人材の採用、サービス・システム開発費用等の追加的な支出が発生し、さらに、事業領域の拡大が目論見通りに推移しないことで、追加的な支出についての回収が行えず、業績及び事業計画の達成に影響を及ぼす可能性があります。投資判断については、事業進捗や計画との差異の確認のもと行っていく方針であります。

投資者の判断にとって特に重要であると当社が考える事項について、積極的な情報開示の観点から記載しております。本項の記載内容は当社株式の投資に関する全てのリスクを網羅しているものではありません。当社は、これらのリスクの発生可能性を認識した上で、発生回避及び発生した場合の迅速な対応に努める方針ですが、当社株式に関する投資判断は、本項及び本項以外の記載内容並びに有価証券届出書「事業等のリスク」をあわせて参照し、慎重に検討した上で行われる必要があると考えております。なお、文中の将来に関する事項は、本書提出日現在において当社が判断したものであります。

本資料の取り扱いについて

本資料は、情報提供のみを目的として作成しています。本資料は、日本、米国、その他の地域における有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、必ずしも既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証していません。

◆次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示時期
2022年10月を予定しております。