

2023年8月期通期 決算説明資料

株式会社ココナラ（グロース市場:4176）

2023年10月13日

01

決算説明



マッチングサービス

 coconala スキルマーケット

EC型のサービス
マーケットプレイス



 coconala Business

ビジネス目的の購入に
特化したサービス

 coconala テックエージェント

IT人材の業務委託
エージェント



ITフリーランスと企業をマッチング。
スキルマーケット・テックエージェント
両方での評価データを連携・活用予定

 coconala 法律相談

弁護士とユーザーの
マッチングサービス



法律Q&Aを無料で閲覧・投稿でき、
4,000名以上の弁護士を分野・地域別で検索・
問合せが可能（広告掲載課金モデル）



2023年8月期通期決算ハイライト

連結

- FY2023通期の全社売上高は、前年比+22%の46億円へ拡大
- FY2023通期のNon-GAAP営業利益*1は黒字で着地し、FY2025通期での黒字化目標を2期前倒しで達成

スキルマーケット

- FY2023通期の流通高は前年比+15%、売上高は前年比+16%の成長
- 予約管理機能・AIアシスタント機能等のユーザビリティ向上に寄与する機能、友達招待キャンペーン・クーポン配布機能等の購入者拡大に寄与する機能など、幅広いプロダクトアップデートを実施

法律相談

- FY2023通期の売上高は、前年比+40%と高い成長率を維持
- 有料登録弁護士数、ARPPUともに堅調に推移

トピックス

- Q1にココナラテックエージェントを開始。Q4にはポートエンジニアリングをグループ化し、事業強化
- FY2024 9月に、みずほ銀行と合併会社「みずほココナラ」設立について基本合意
- FY2024 9月に、複数の新規サービスを立ち上げ



2023年8月期第4四半期及び通期決算概要

(単位: 百万円)	2023年8月期 第4四半期 (6-8月)	2022年8月期 第4四半期 (6-8月)	前年同期比	2023年8月期 通期 (9-8月)	2022年8月期 通期 (9-8月)	前年比
売上高 ^{*1}	1,322	1,049	+26.0%	4,679	3,837	+21.9%
スキルマーケット ^{*2}	1,174	938	+25.1%	4,146	3,455	+20.0%
法律相談	147	110	+33.5%	533	382	+39.5%
営業利益 ^{*3}	94	-122	-	-126	-515	-
スキルマーケット ^{*2}	69	-125	-	-164	-508	-
法律相談	33	7	+363.6%	69	4	+1,376.1%
Non-GAAP 営業利益 ^{*4}	146	-116	-	29	-501	-
経常利益	94	-120	-	-168	-511	-
親会社株主に帰属する当期純利益	90	-112	-	-75	-494	-

*1: 2023年8月期第3四半期以前は営業収益の数値を示す

*2: テックエージェントを含む

*3: 連結の数値は子会社のココナラスキルパートナーズを含むため、スキルマーケットと法律相談の合計と一致しない

*4: Non-GAAP 営業利益 = 営業利益 + 株式報酬費用 + ココナラスキルパートナーズ費用

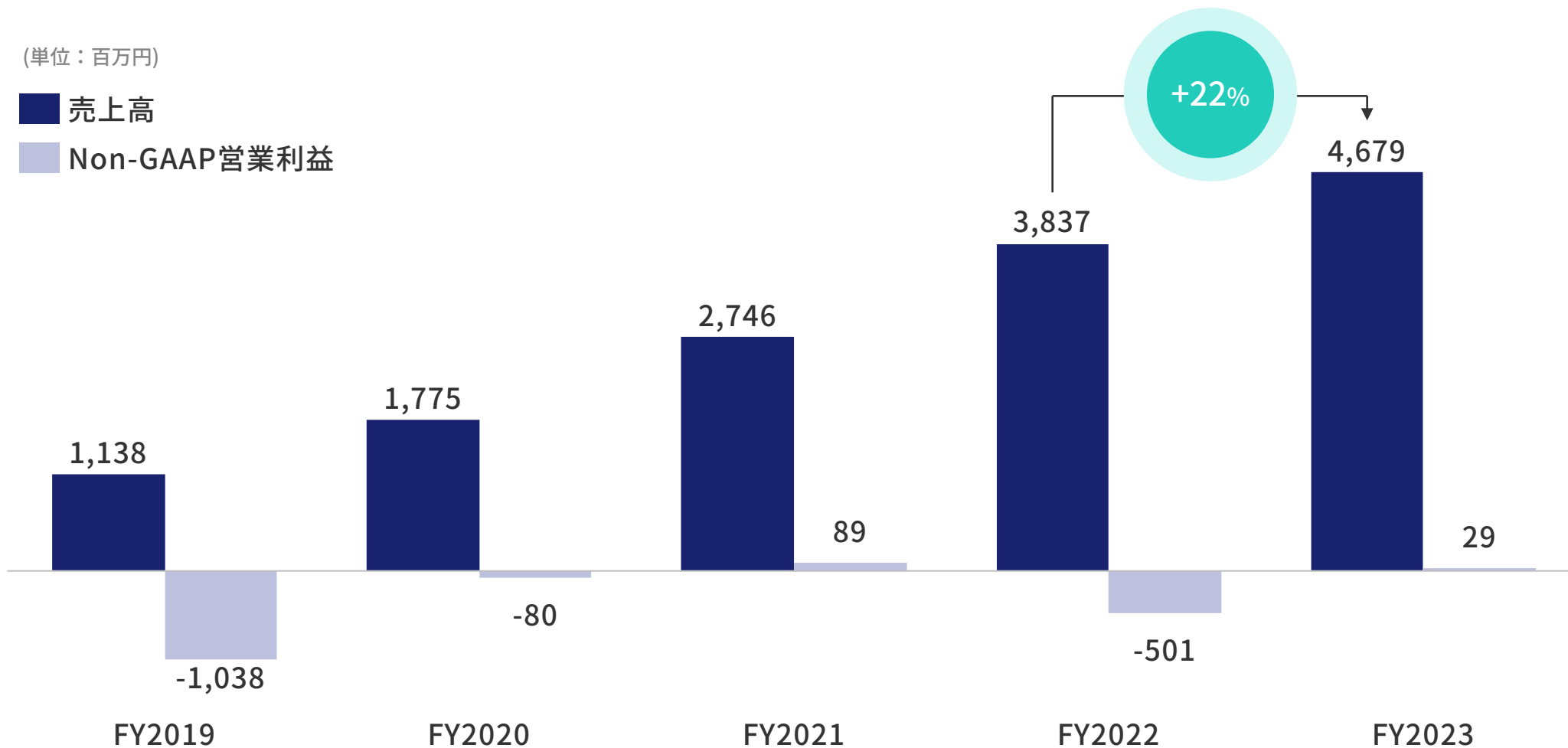
通期業績推移

売上高^{*1}は前年比+22%の46億円、Non-GAAP営業利益^{*2}は黒字で着地

(単位：百万円)

■ 売上高

■ Non-GAAP営業利益



*1: 2023年8月期第3四半期以前は営業収益の数値を示す

*2: Non-GAAP 営業利益 = 営業利益 + 株式報酬費用 + ココナラスキルパートナーズ費用



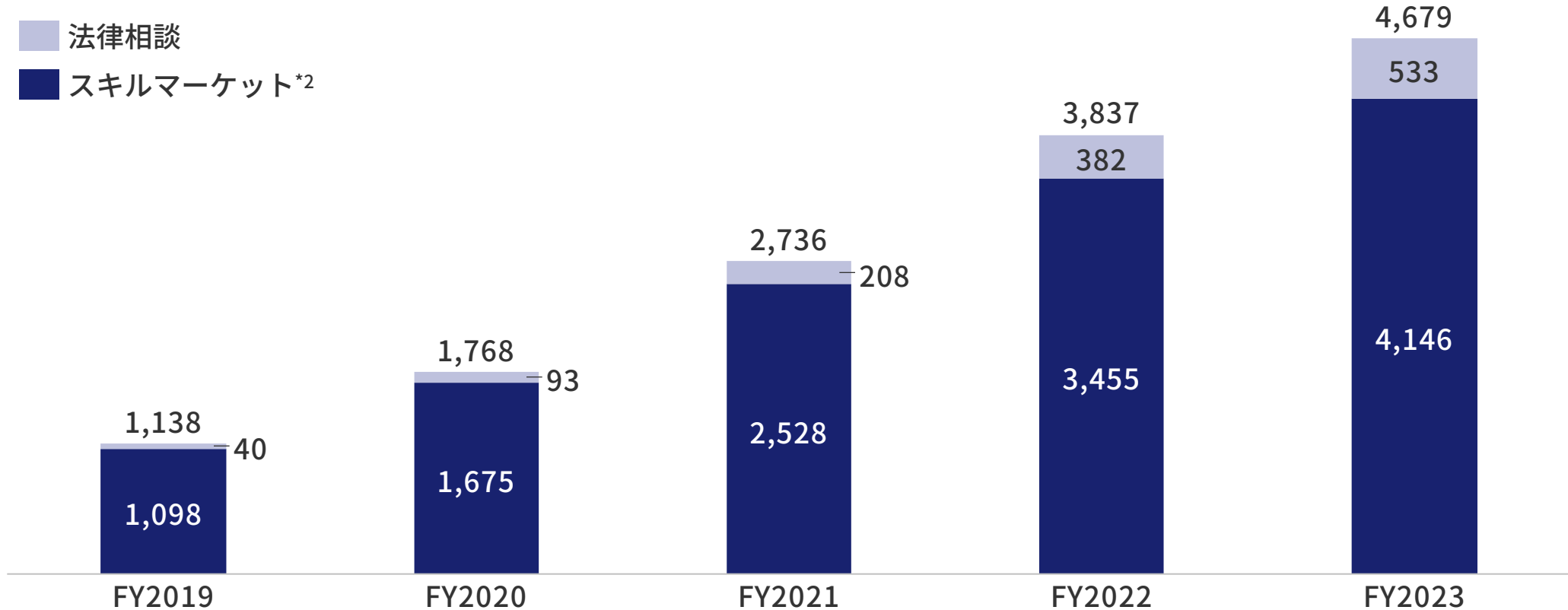
売上高推移（通期）

スキルマーケット、法律相談ともに売上高^{*1}は堅調に成長

(単位：百万円)

■ 法律相談

■ スキルマーケット^{*2}

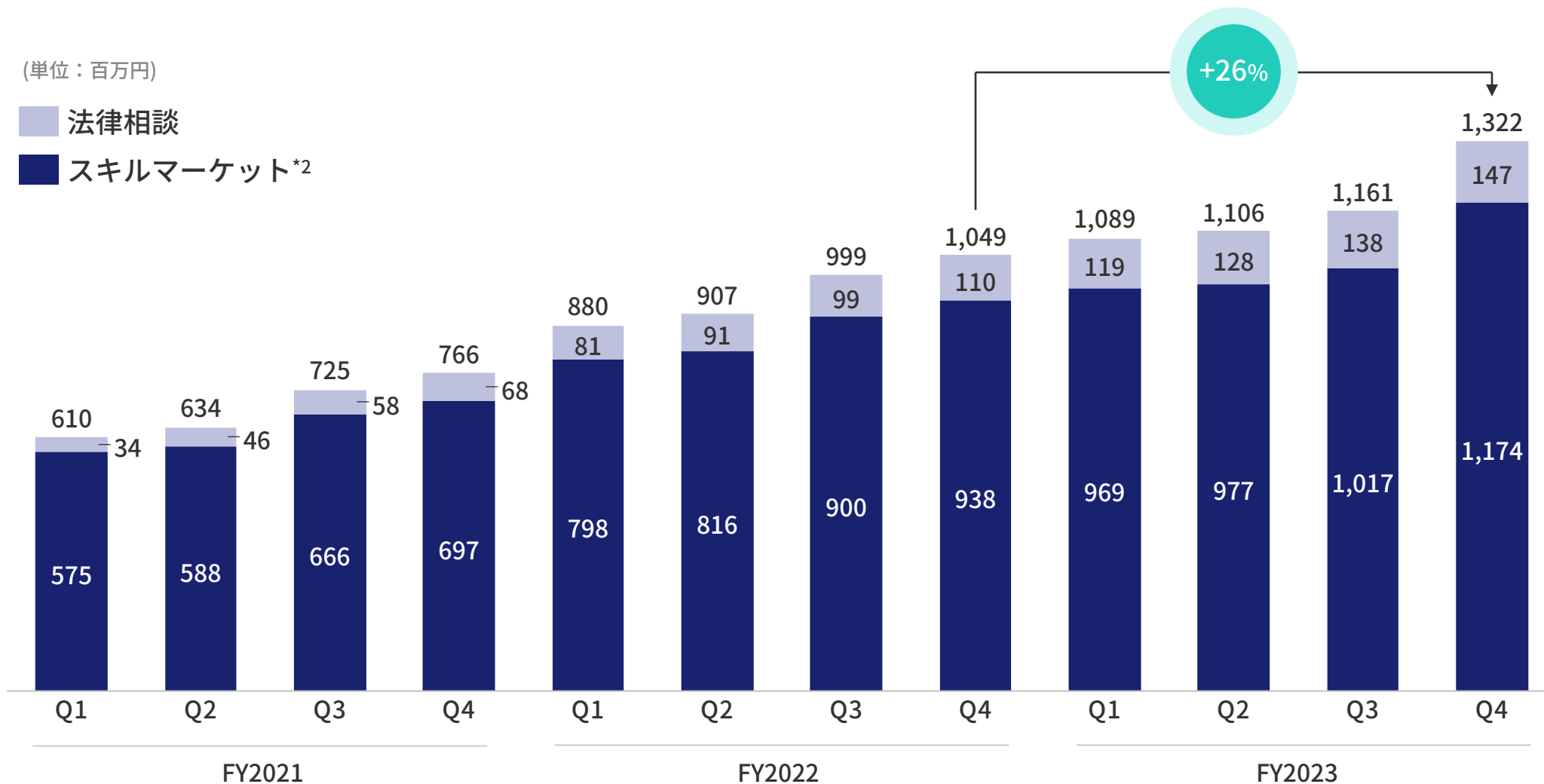


*1: 2023年8月期第3四半期以前は営業収益の数値を示す。本決算説明資料の当頁においては、比較のためFY2020、FY2021においても新収益認識基準を遡及適用しており財務諸表の開示数字とは異なる

*2: テックエージェントを含む

売上高推移（四半期）

ポートエンジニアリングのグループ化により、売上高^{*1}は前年同期比+26%の成長



*1: 2023年8月期第3四半期以前は営業収益の数値を示す。本決算説明資料の当頁においては、比較のためFY2020、FY2021においても新収益認識基準を遡及適用しており財務諸表の開示数字とは異なる

*2: テックエージェントを含む

スキルマーケット 流通高・売上高・テイクレート推移（通期）

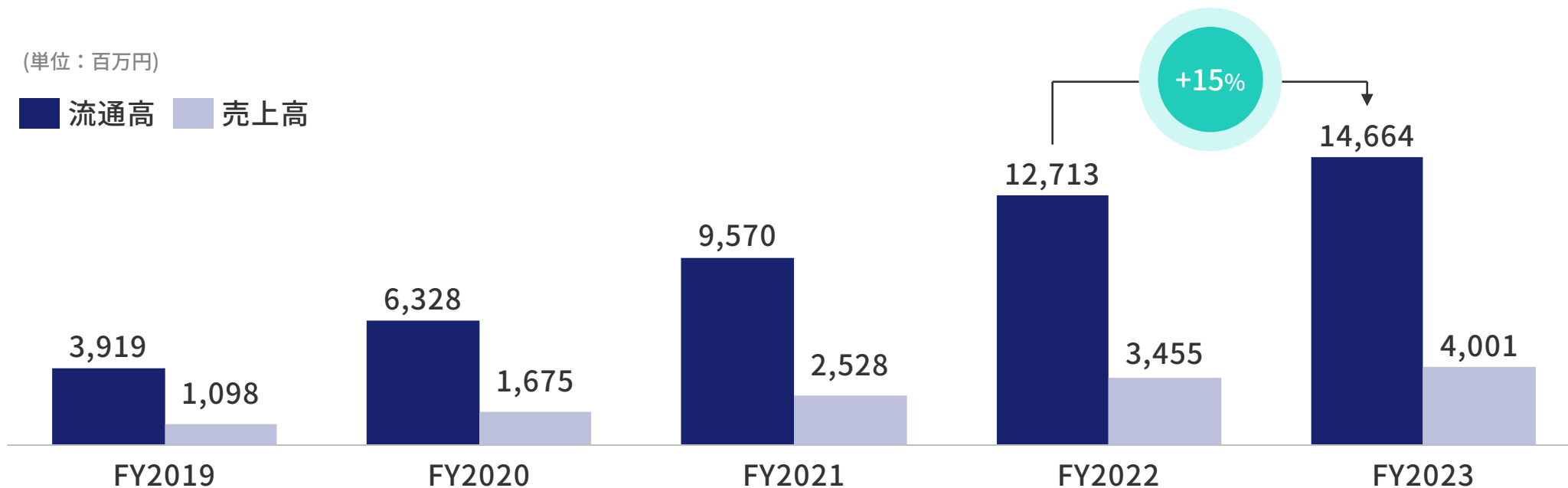
流通高^{*1}は前年比+15%、売上高^{*2}は前年比+16%の成長

テイクレート^{*3}(%)



(単位：百万円)

■ 流通高 ■ 売上高



*1: 流通高の定義変更により過去に遡及して修正。コロナプログラムを含む。テックエージェントを含まない

*2: 2023年8月期第3四半期以前は営業収益の数値を示す。本決算説明資料の当頁においては、比較のためFY2020、FY2021においても新収益認識基準を遡及適用しており財務諸表の開示数字とは異なる

*3: テイクレート = 売上高 ÷ 流通高

スキルマーケット 流通高・売上高・テイクレート推移（四半期）

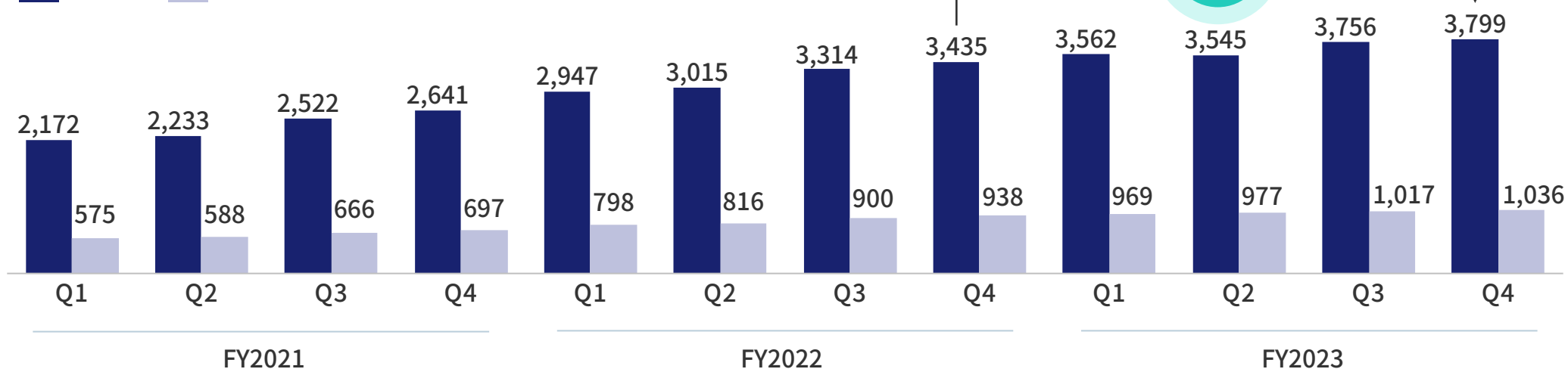
流通高^{*1}は前年同期比+11%、売上高^{*2}は前年同期比+10%の成長

テイクレート^{*3}(%)



(単位：百万円)

■ 流通高 ■ 売上高



*1: 流通高の定義変更により過去に遡及して修正。コロナラブログを含む。テックエージェントを含まない

*2: 2023年8月期第3四半期以前は営業収益の数値を示す。本決算説明資料の当頁においては、比較のためFY2020、FY2021においても新収益認識基準を遡及適用しており財務諸表の開示数字とは異なる

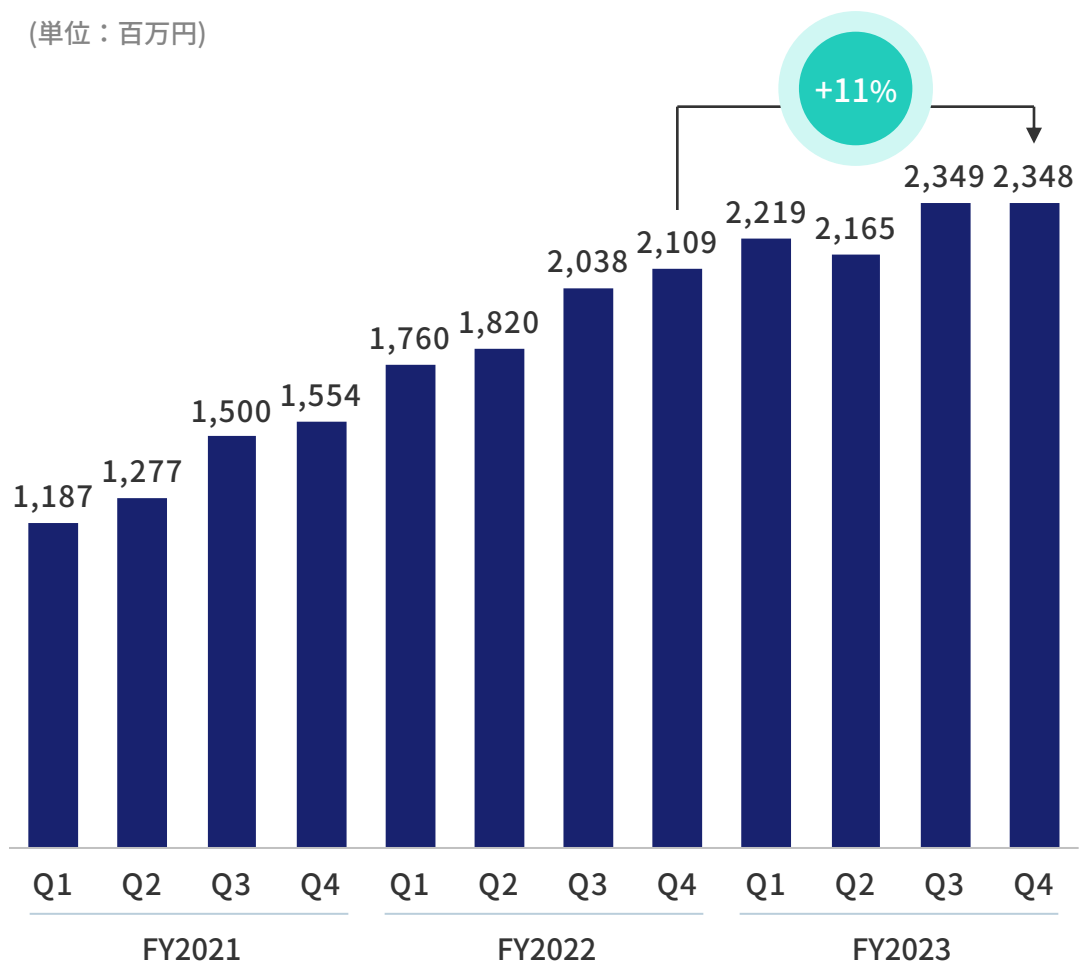
*3: テイクレート = 売上高 ÷ 流通高

スキルマーケット カテゴリ別流通高推移（四半期）

制作・ビジネス系カテゴリ*1は前年同期比+11%、相談・プライベート系カテゴリ*1は前年同期比+9%の成長

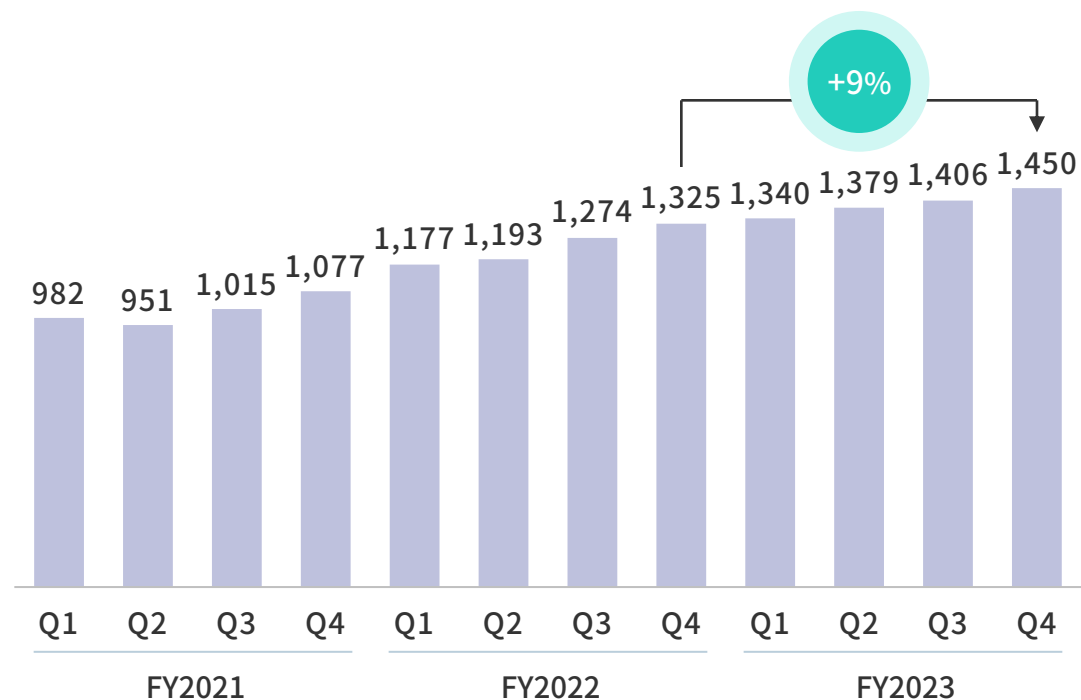
制作・ビジネス系

(単位：百万円)



相談・プライベート系

(単位：百万円)

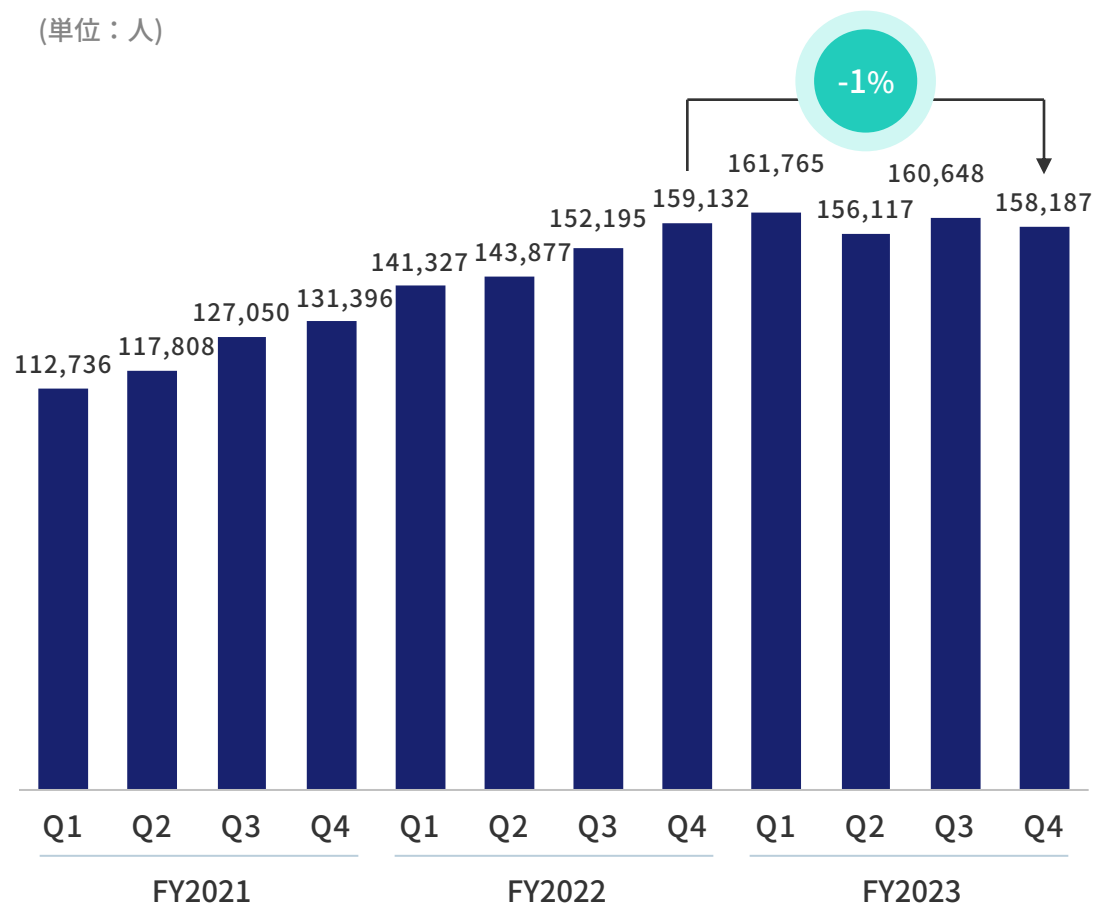


スキルマーケット 購入KPI推移（四半期）

ROIが低いマーケティング施策を戦略的に削減した結果、購入UU数が前年同期比で微減した一方、一人当たり購入額*1は前年同期比+11%で成長

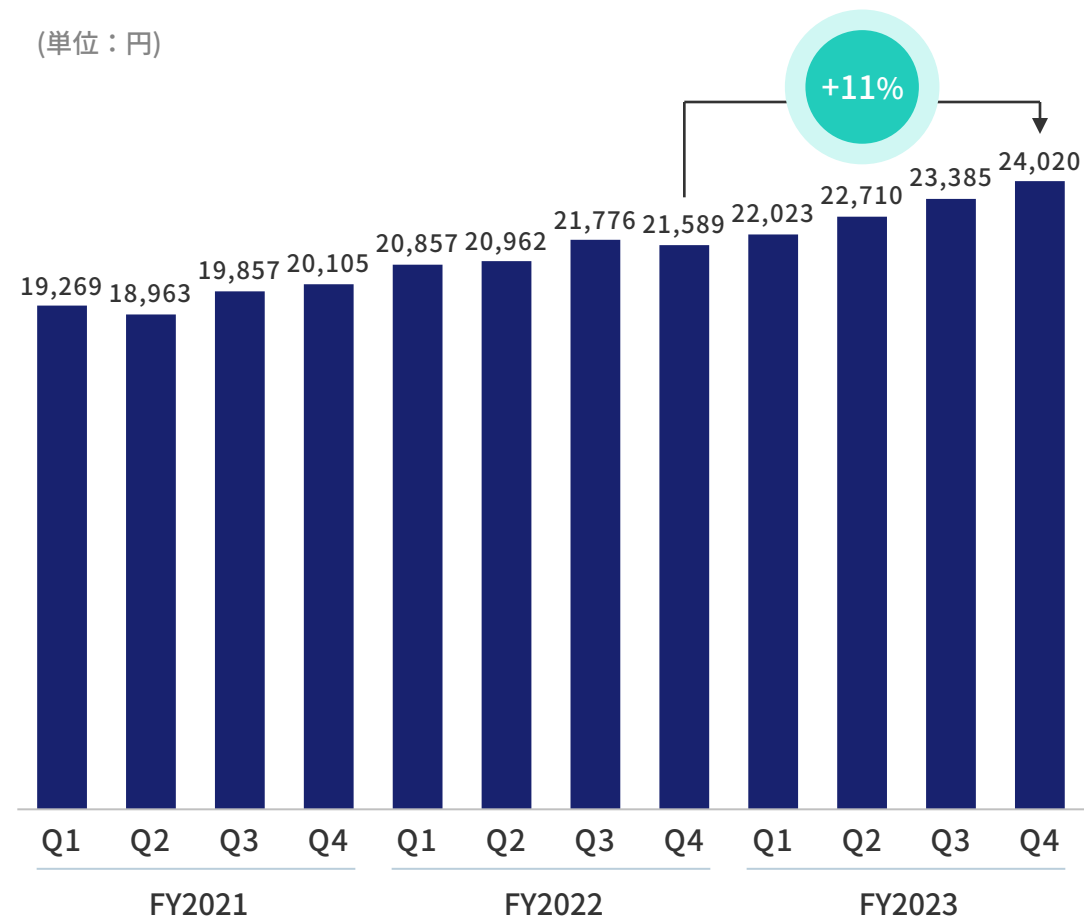
購入UU数

(単位：人)



一人当たり購入額

(単位：円)

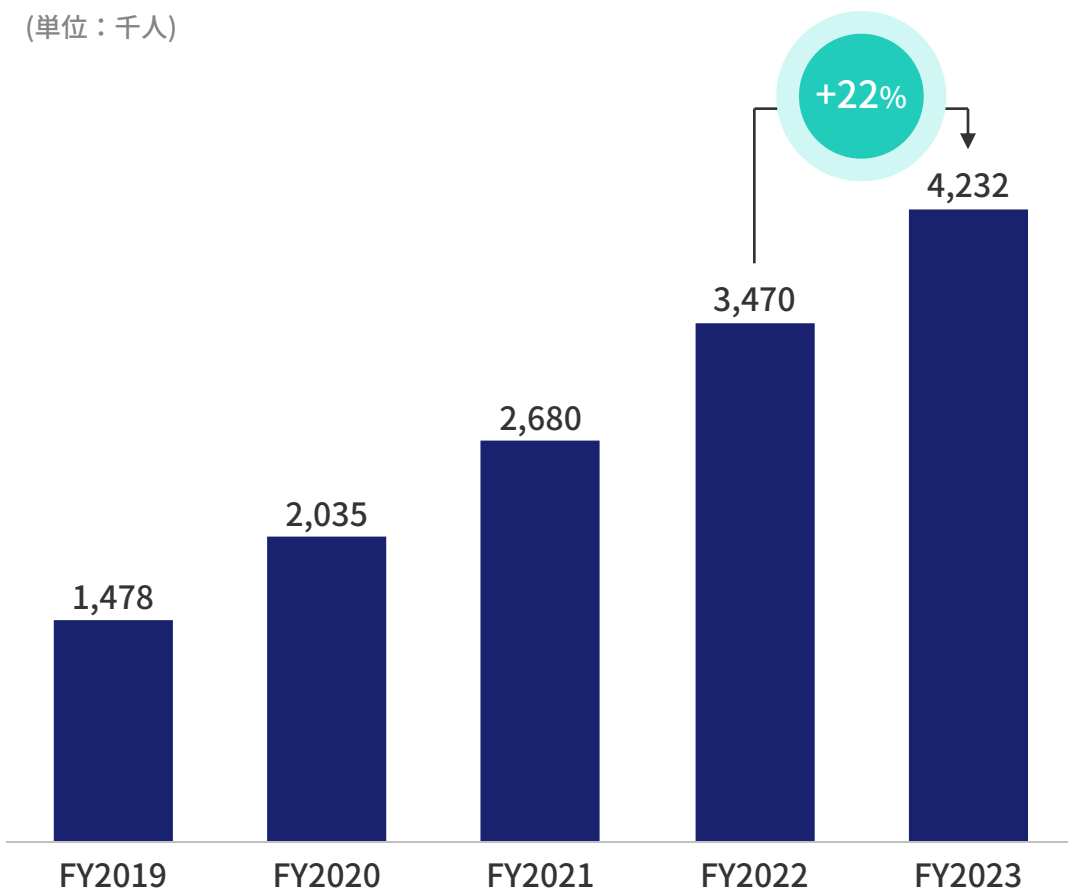


スキルマーケット 会員登録数・購入UU数推移（通期）

各KPIいずれも順調に成長

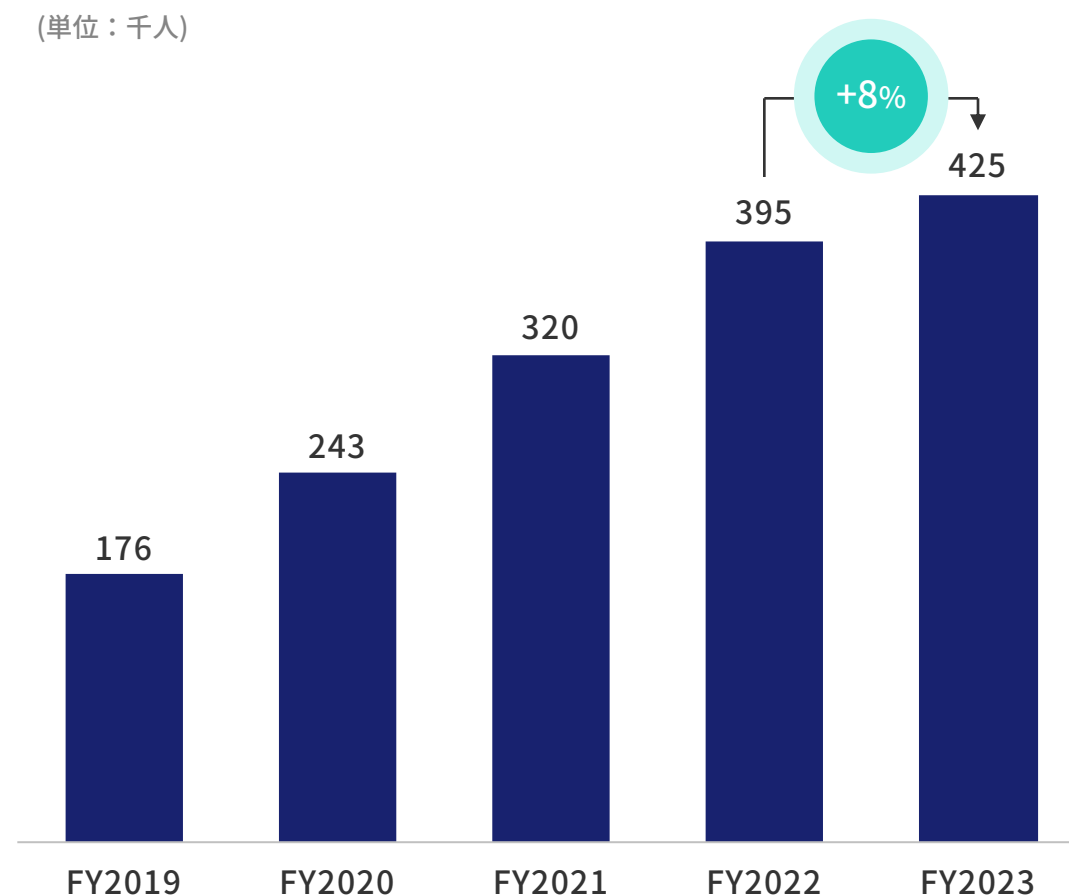
会員登録数（各年度末時点）*1

(単位：千人)



年間購入UU数

(単位：千人)

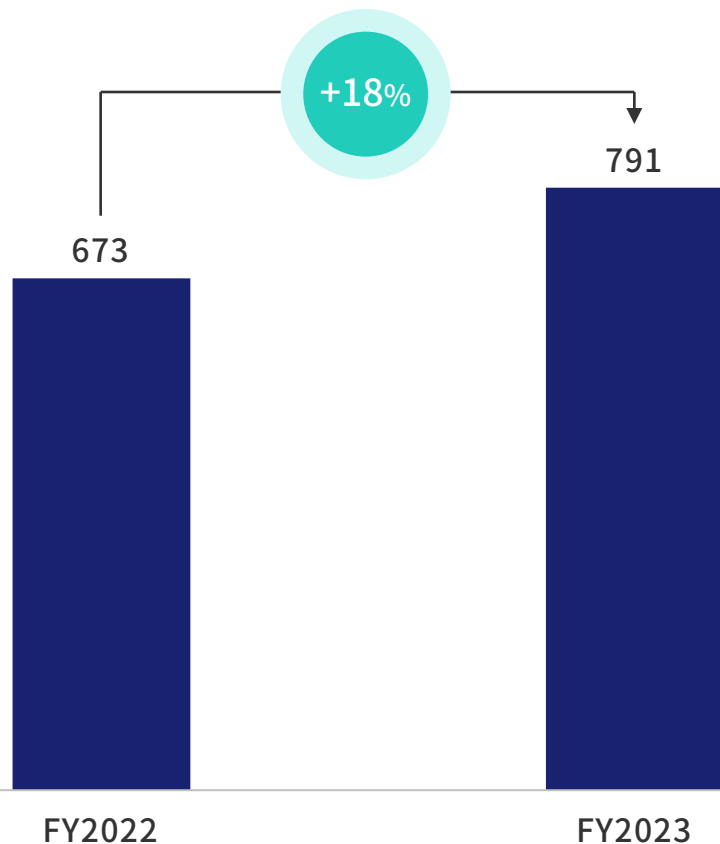


スキルマーケット サービス出品数・出品者数（通期）

各KPIいずれも順調に成長

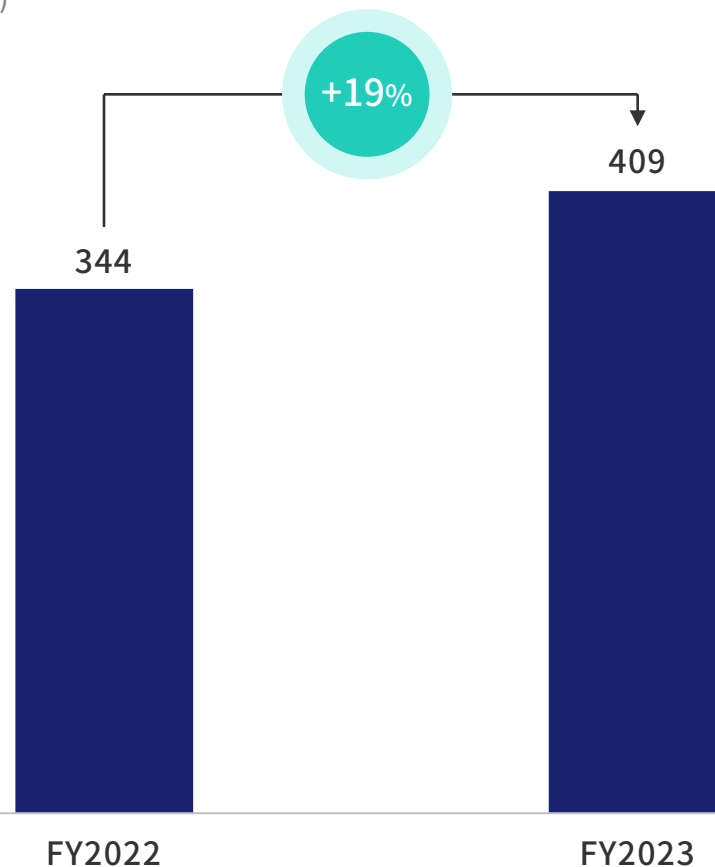
サービス出品数（各年度末時点）^{*1}

（単位：千件）



出品者数（各年度末時点）^{*1}

（単位：千人）



スキルマーケット 2023年8月期のプロダクトアップデート事例

ユーザーの声を拾い続けながら、使いやすさを追求

「予約管理機能」リリース

「クーポン配布機能」追加

日本語解析システム(Sudachi)導入

「AIアシスタント機能(β)」リリース

興味のあるカテゴリ選択機能リリース

サービスページ評価リニューアル

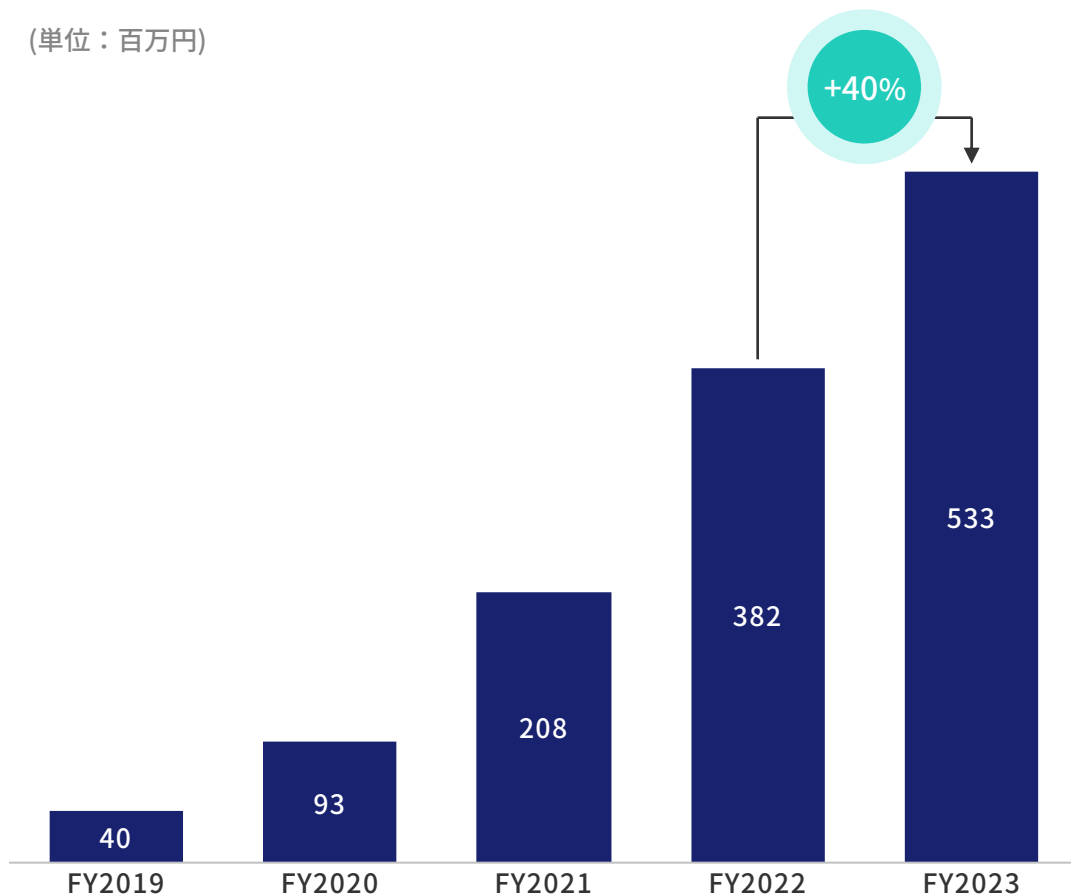


法律相談 売上高・登録弁護士数推移（通期）

売上高^{*1}は前年比+40%と高い成長率を維持

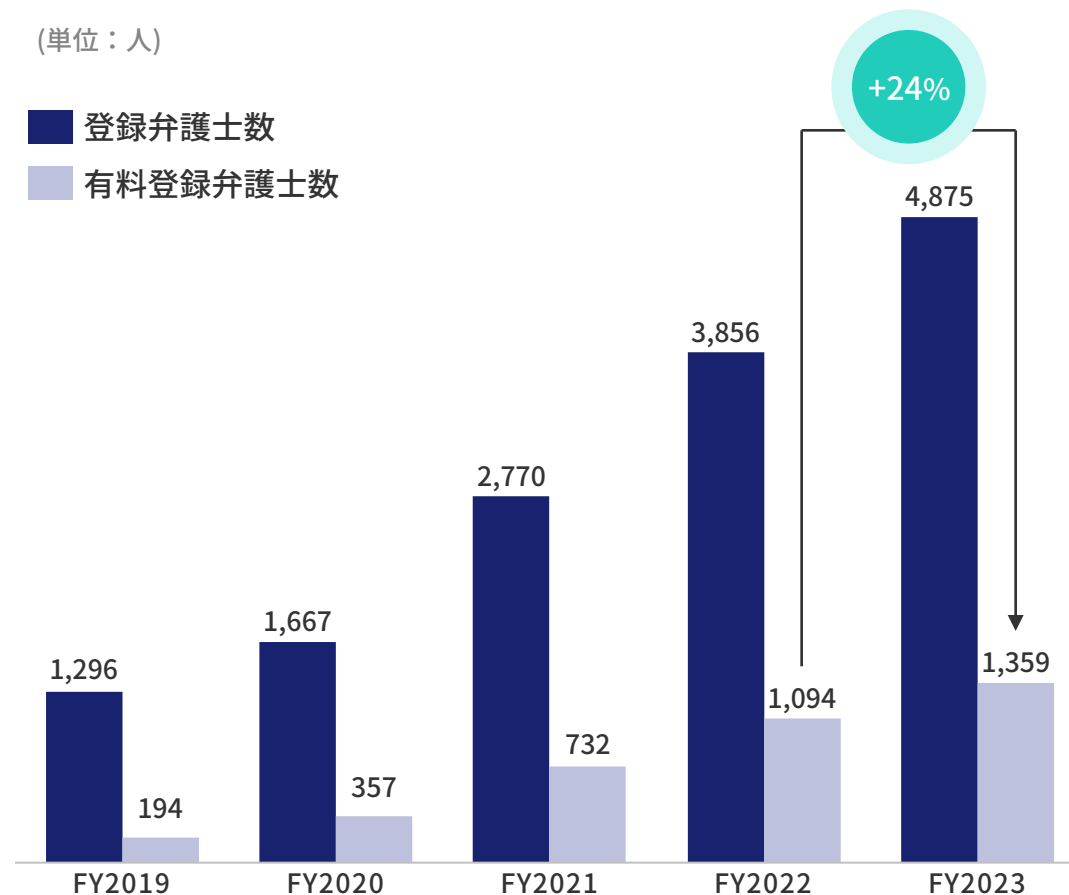
売上高

(単位：百万円)



登録弁護士数

(単位：人)



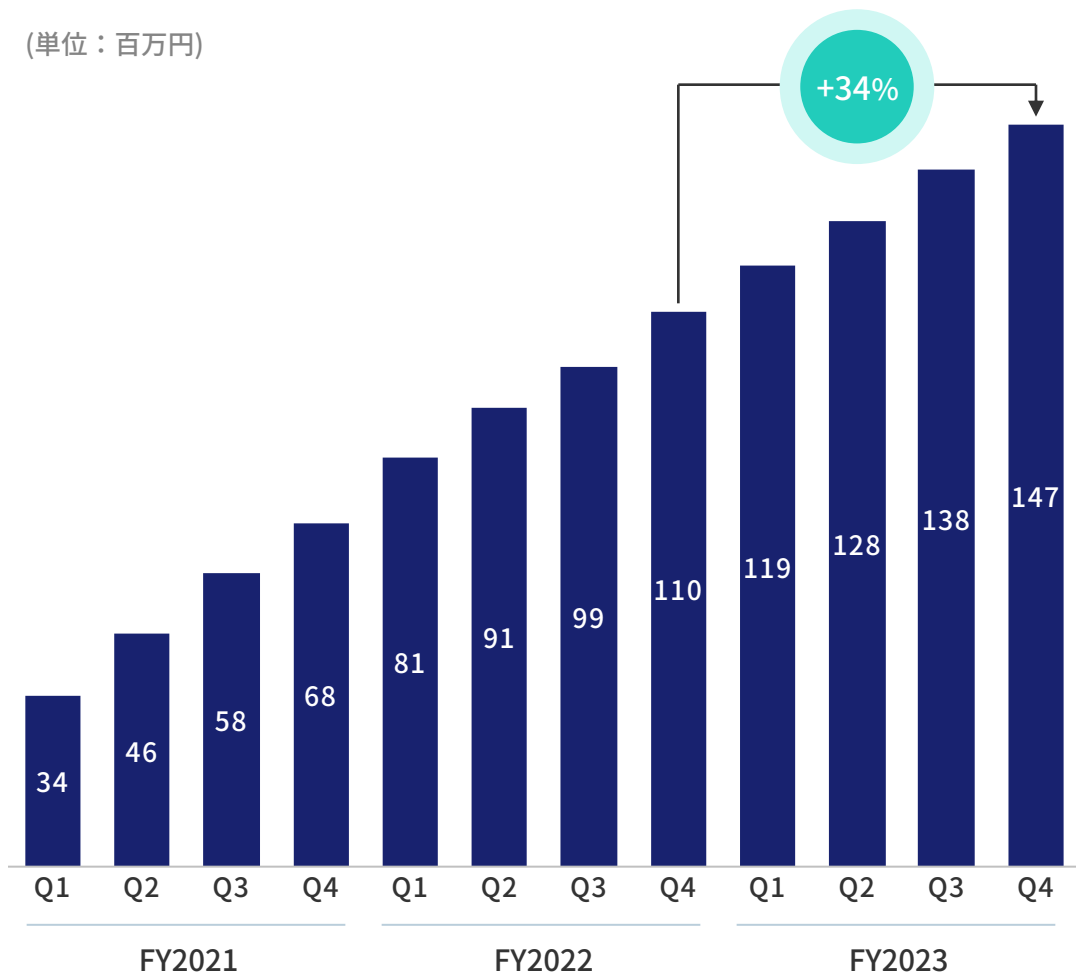


法律相談 売上高・登録弁護士数推移（四半期）

有料登録弁護士数の増加（前年同期比+24%）に伴い、売上高^{*1}は前年同期比+34%の成長

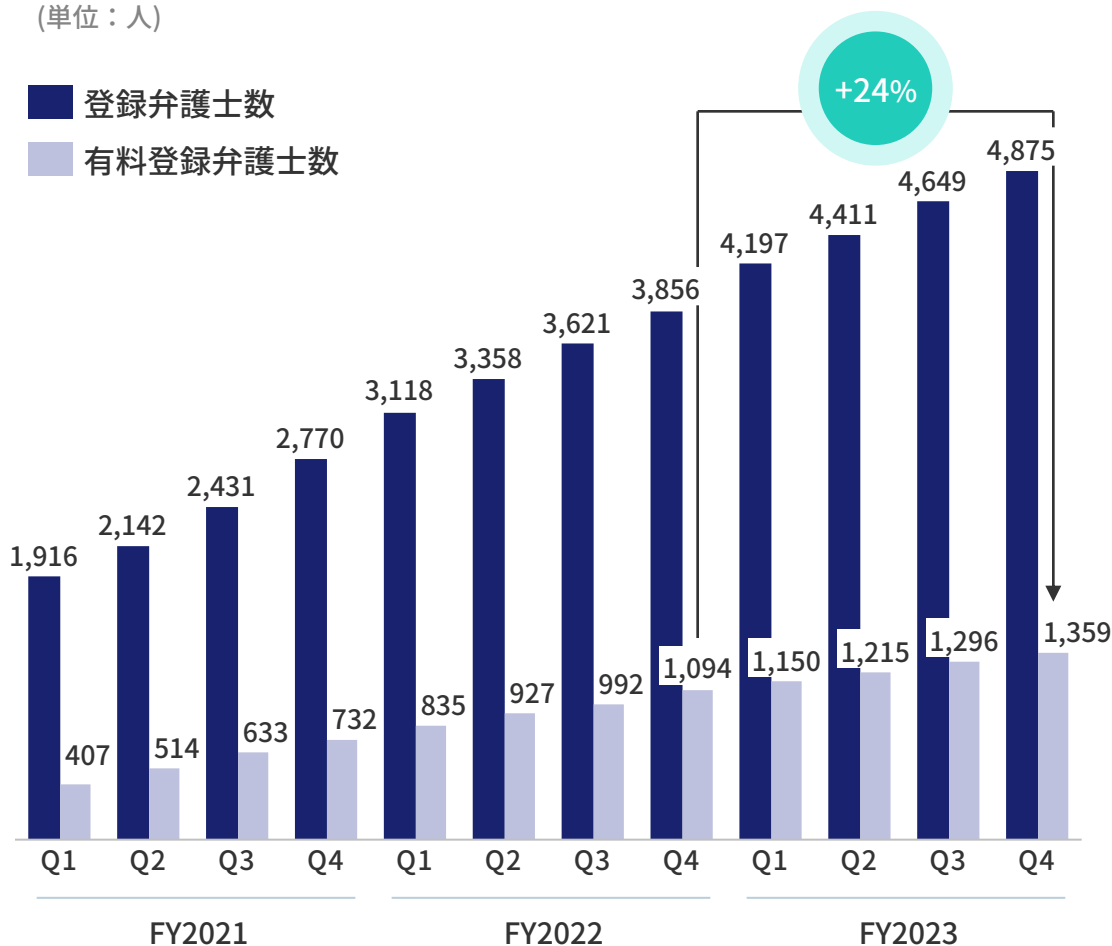
売上高

(単位：百万円)



登録弁護士数

(単位：人)



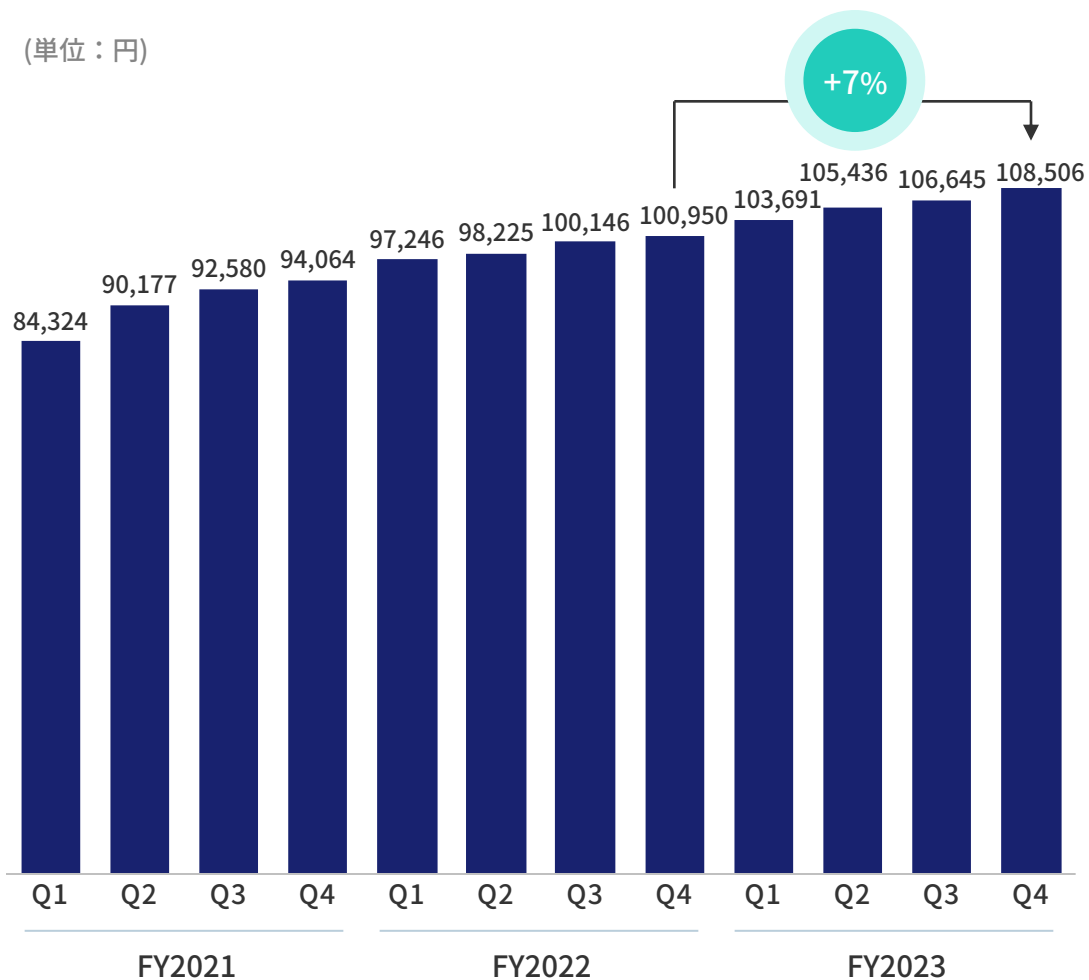


法律相談 ARPPU・解約率推移（四半期）

ARPPU^{*1}は前年同期比+7%の拡大、解約率^{*2}は1.1%と安定した水準を維持

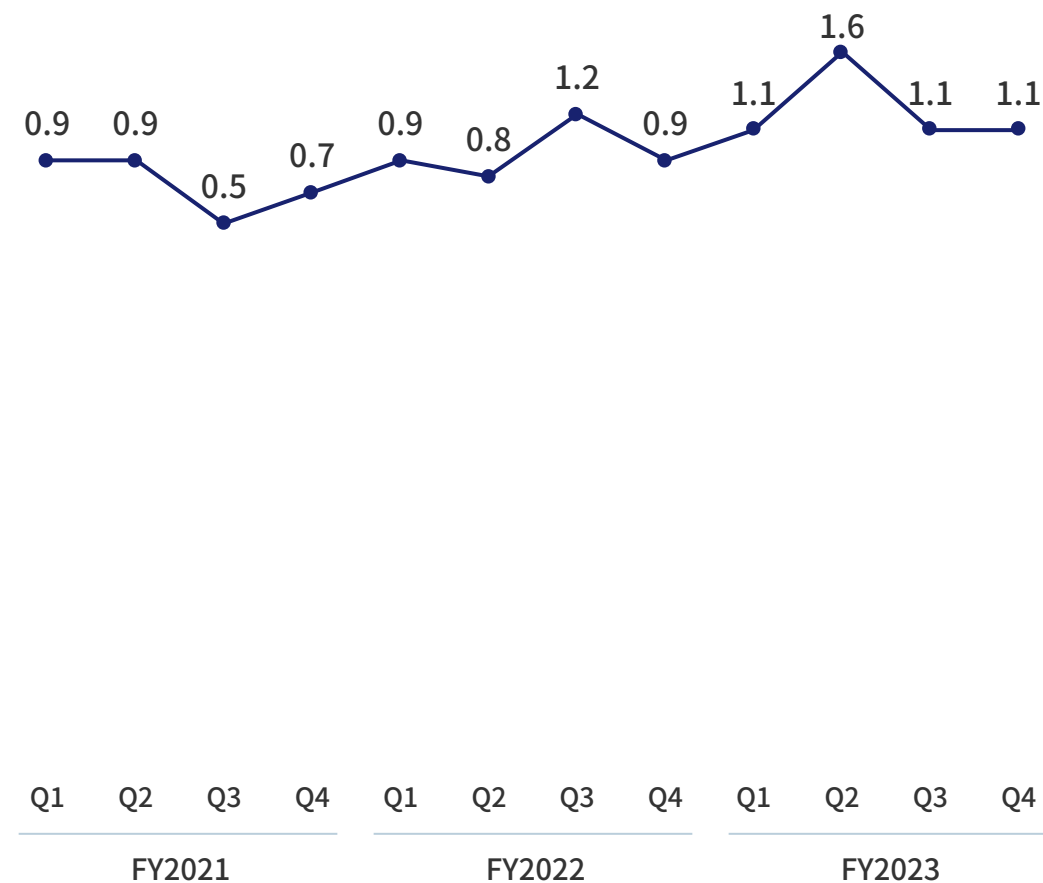
ARPPU

(単位：円)



解約率

(単位：%)



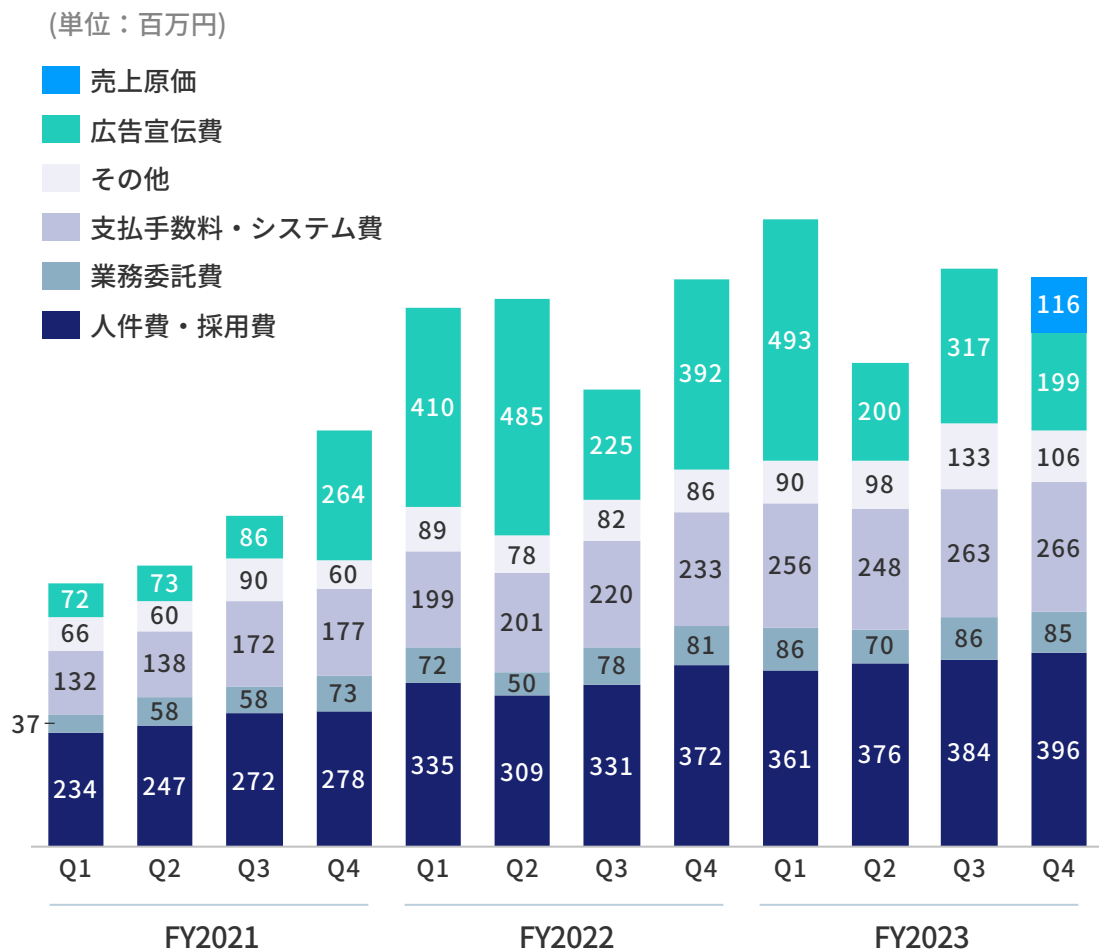
*1: Average Revenue Per Paid User（課金ユーザー1人あたりの売上額）

*2: 解約率：月次解約率（当月解約数÷前月末時点の有料登録弁護士数）の四半期平均

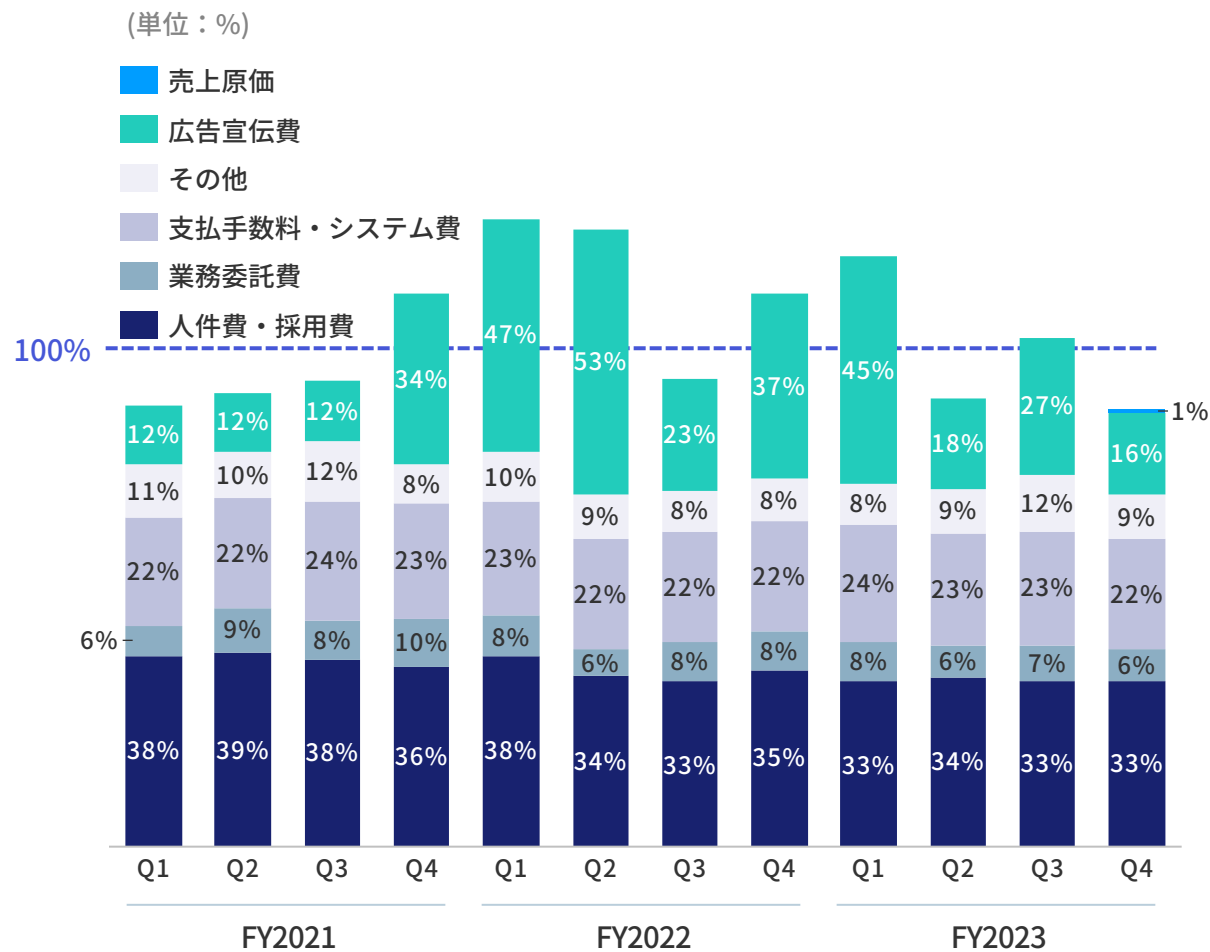
売上原価+営業費用

今期よりテックエージェントにおける売上原価が発生。今後も適切なコストコントロールを行う方針

売上原価+営業費用*1



売上高対比



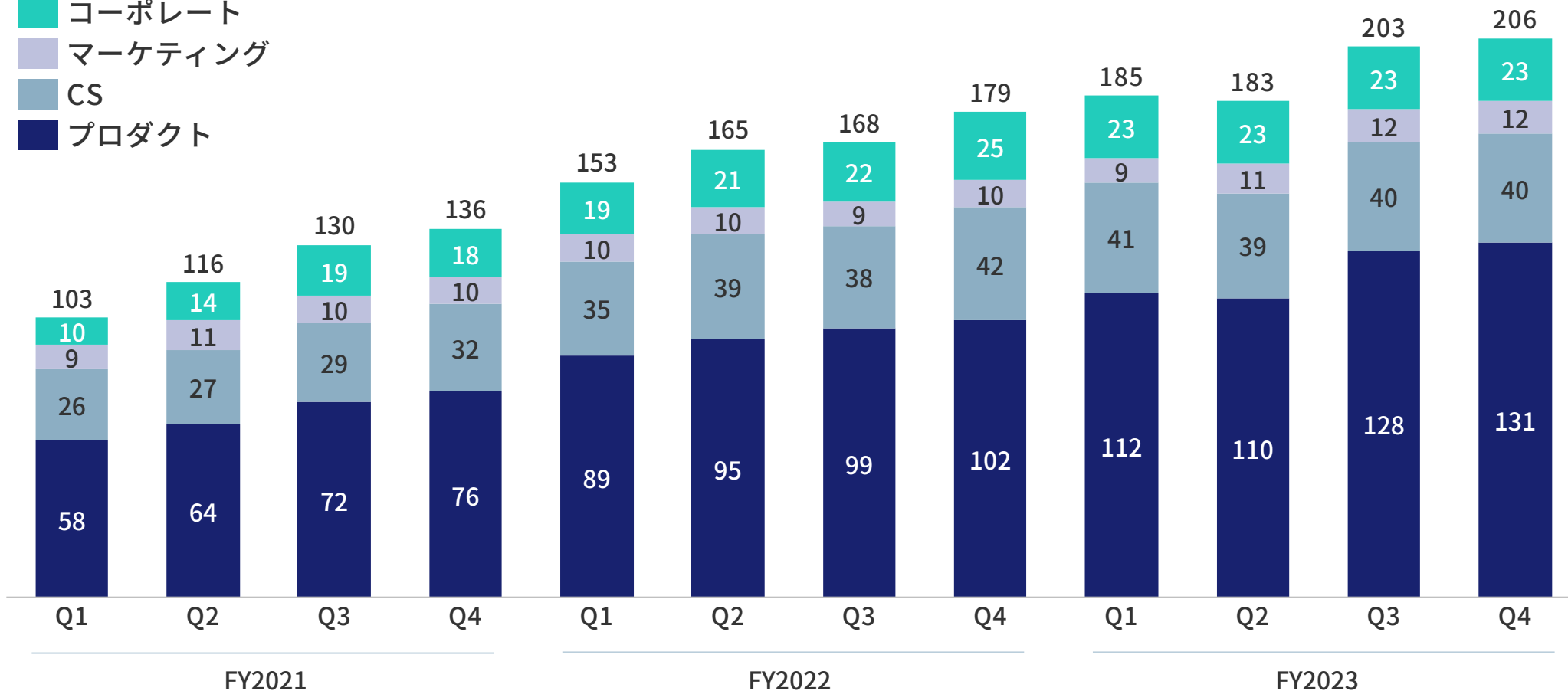


職種別の従業員数

新規事業への投資は継続しつつ、マーケット環境を踏まえた適切な人材投資を行う

(単位：人)

- コーポレート
- マーケティング
- CS
- プロダクト





財務基盤

キャッシュ及び資本の水準は十分であり健全な財務基盤を維持

2022年8月末（連結）

（単位：百万円）

現預金 3,050	前受金 487
	預り金 922
	その他負債 479
	その他純資産 450
株主資本 1,987	その他資産 1,276

2023年8月末（連結）

（単位：百万円）

現預金 2,993	前受金 542
	預り金 1,001
	その他負債 563
	その他純資産 1,179
株主資本 1,945	その他資産 2,239



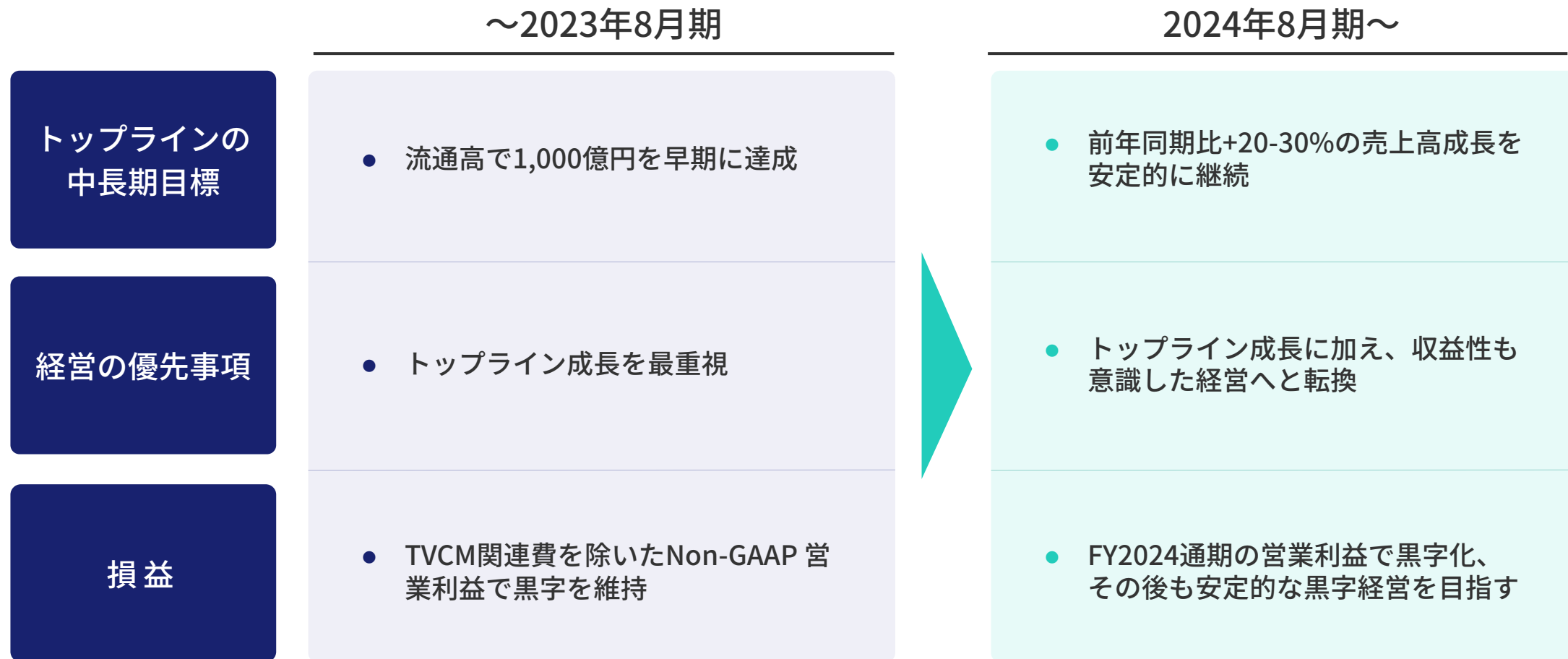
02

2024年8月期業績予想



財務ポリシー

トップライン成長に加え、収益性を意識した経営へと転換。Non-GAAP 営業利益での通期黒字化を前倒して達成したことを踏まえ、2024年8月期では営業利益ベースでの通期黒字化を目指す





2024年8月期の業績見通し

(単位: 百万円)	FY2023実績	FY2024見通し	前年比
売上高	4,679	5,848	+25.0%
EBITDA ^{*1}	70	280	+300.0%
営業利益	-126	10	黒字化
経常利益	-168	24	黒字化
親会社株主に帰属する当期純利益	-75	1	黒字化

03

今後の方針



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

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



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



ココナラの中期的な戦略方向性

1. ココナラ経済圏構築と法人利用の促進

- あらゆるニーズの受け皿になる経済圏機能（ランディングページ・エントリーフォーム）と共通データベースの構築
- みずほココナラの座組を用いた法人アカウントの開拓

2. ココナラスキルマーケットの再成長

- 海外言語・決済対応による海外需要の取り込み
- 高単価案件やリピート案件を生みやすい機能開発
- 公開募集機能の強化

3. プロジェクト型マッチングの新規事業開発

- ココナラテックエージェントの拡大（M&A含む）
- 高単価制作領域、ハイクラスコンサル領域、アシスタント領域におけるエージェント型マッチング事業の立ち上げ
- テクノロジーを駆使した新しいマッチング手法の開発

ココナラ経済圏の拡大

既存事業
 新規開始
 準備中

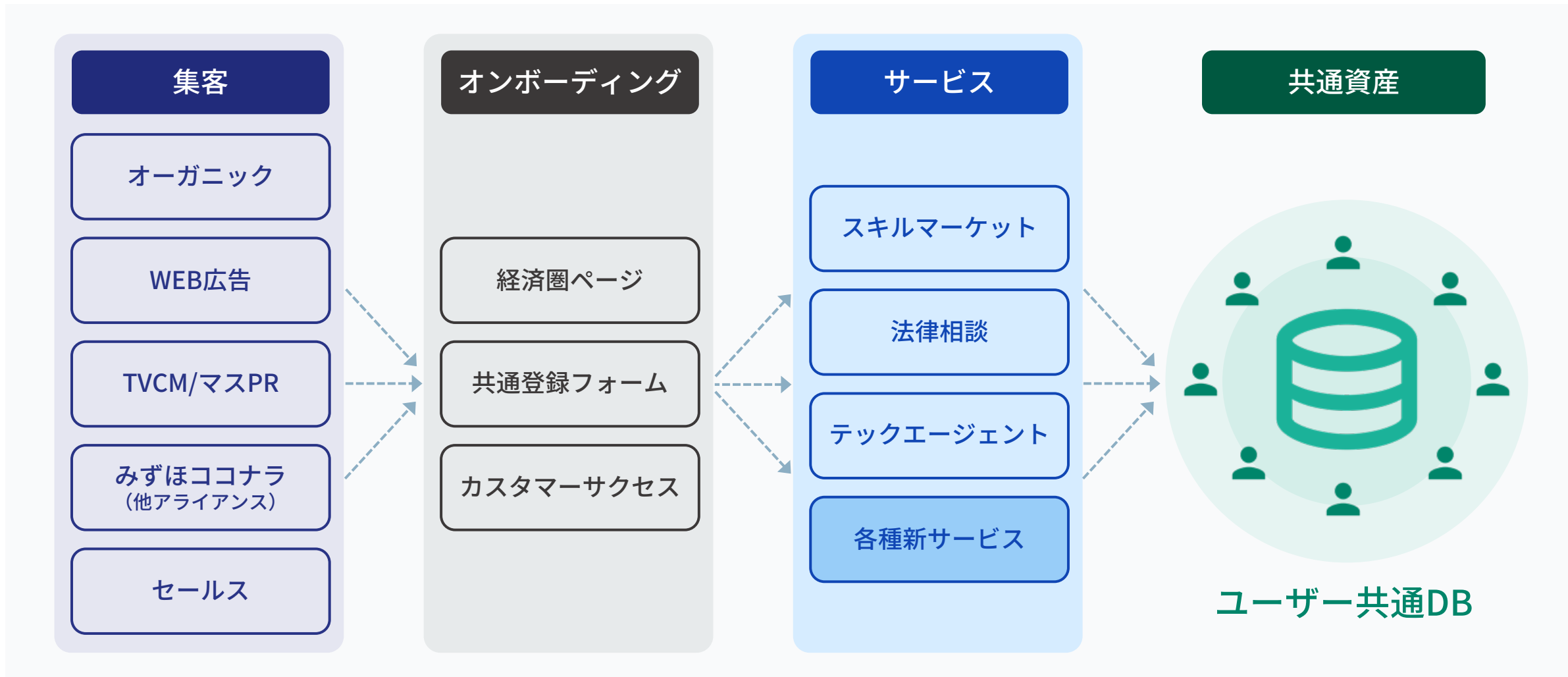




サービスラインナップ

サービス	概要	取り扱いカテゴリ	マッチング形式	課金形態
 coconala スキルマーケット	EC型でサービスを売買ができるスキルのマーケットプレイス	制作、コンサル、相談、エンタメ	直接依頼	都度/納品
 coconala 公開募集	公開で案件を投稿して提案を募集	制作、コンサル	直接依頼	都度/納品
 coconala プロフェッショナル	ココナラが契約主体となり ハイクラス実名クリエイターを紹介	制作	ココナラが仲介	都度/納品
 coconala テックエージェント	IT開発における業務委託 エンジニア・デザイナーを紹介	IT開発	ココナラが仲介	時間
 coconala ハイコンサル	ハイクラスの業務委託 コンサルタントを紹介	経営、事業開発、 マーケティング	ココナラが仲介	時間
 coconala アシスト	必要な分だけ時間課金で ビジネス代行してくれる人を紹介	事務・秘書、経理、 人事、CS	ココナラが仲介	時間
 coconala 法律相談	弁護士メディアを通じて 相談者と弁護士をマッチング	法律相談	直接依頼	広告枠

中長期の成長を見据えたココナラ経済圏構想



ココナラ経済圏の入り口となるトップページを大幅リニューアル

トップページの大幅リニューアルにより、ユーザーの多様なニーズに適したサービス案内が可能に

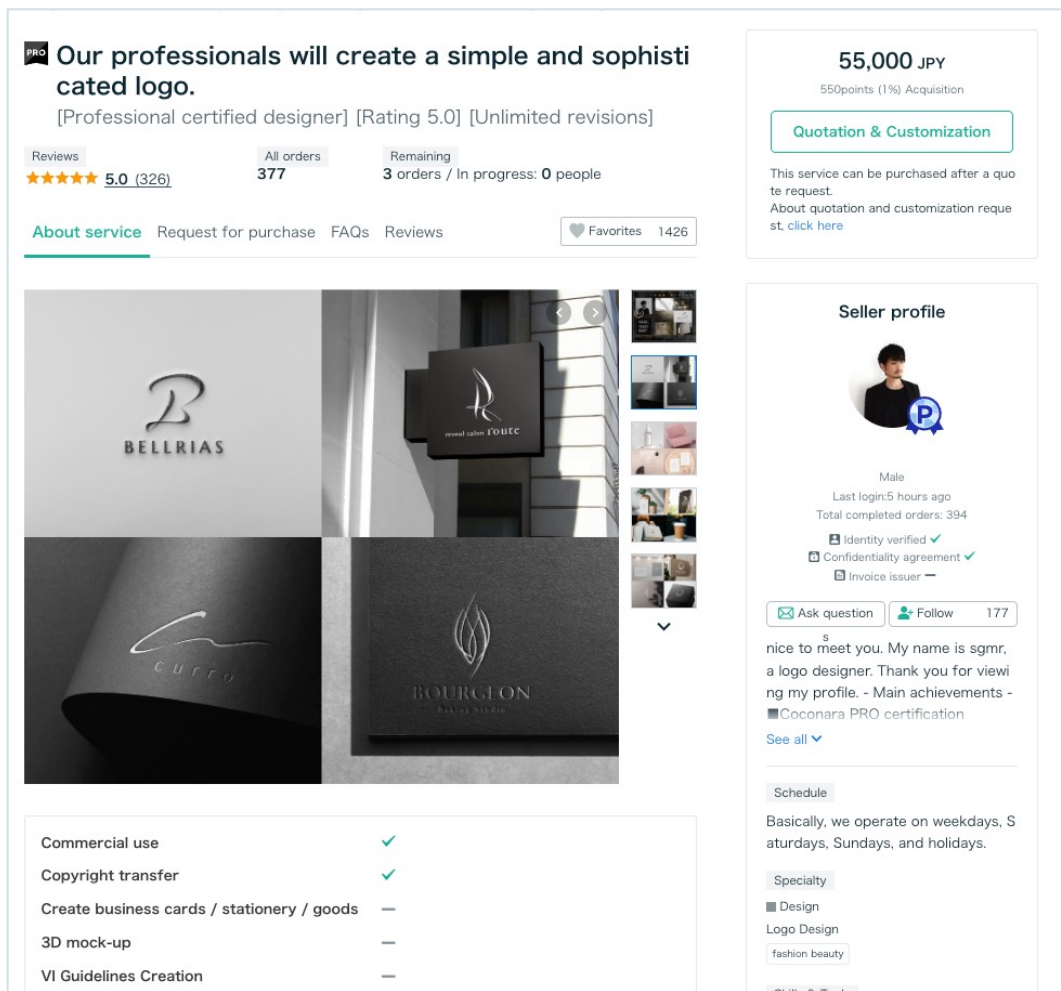
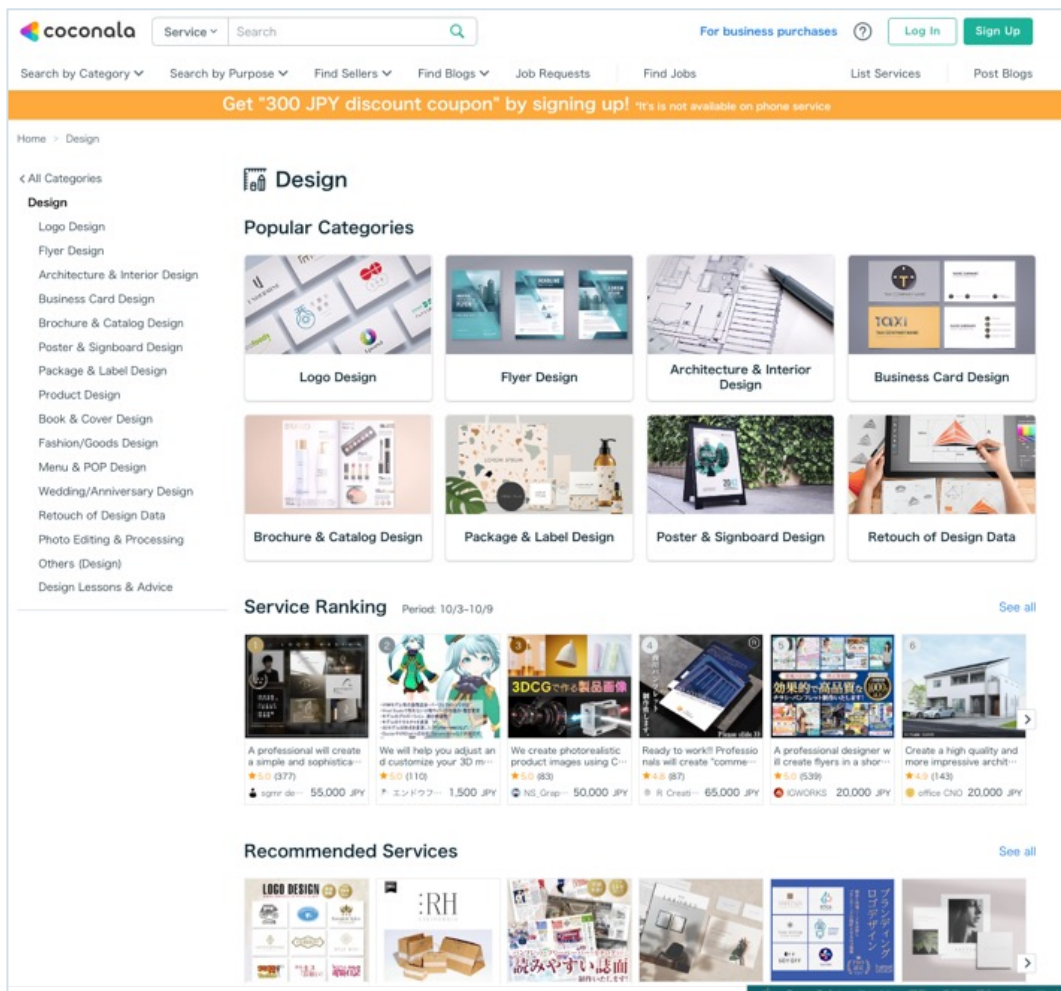


みずほ銀行と合併会社「みずほココナラ」設立について基本合意



多言語化対応を開始

市場規模の大きい海外市場展開の第一歩として、多言語化対応・海外決済対応を通じて海外の個人向けにサービス提供を開始、ポテンシャルをリサーチ



複数の新規サービスを立ち上げ

高単価制作領域、ハイクラスコンサル領域、アシスタント領域におけるエージェント型マッチング事業を立ち上げ

coconala プロフェッショナル

<https://professional.coconala.com/>

ココナラとの契約で品質を保証
あなたの案件に最適な実名
トップクリエイターをご紹介します

簡単・無料で会員登録

20年
140社以上

ANA Panasonic RECRUIT CyberAgent 住友生命 東急

清水建設 GMO パール・キャリア odakyu MS&AD

専任スタッフを通じて
厳選・非公開のトップクリエイターに発注

- 有名アーティストを手がけるグラフィックデザイナー**
発注例：ロゴ 60万円～
※家業紹介・EXILEなどのCDジャケットを制作。全日本音楽祭、Japan POP Festivalなど受賞歴多数
- HP制作、マーケティングのノウハウによるWeb制作チーム**
発注例：Webサイト 100万円～
大手広告代理店とのパートナー、Googleやサイバーエージェント連名の担当者が在籍。
- 大企業との取引経験が豊富な動画クリエイター**
発注例：広告動画 100万円～
ベネッセやLIXIL不動産ショップなどの大手企業を中心に、年間100社以上の企業向け制作実績を有。
- 広告制作数5000超のグラフィックディレクター**
発注例：ポスター 50万円～
リクルート、パナソニック、オムロンなど大手企業との取引実績多数。企画、コピー、デザインまで一貫して対応可能。

サービスの特徴

coconala ハイコンサル

<https://consul.coconala.com/>

短時間・フレキシブルに働ける

経営や専門スキルのコンサル・
アドバイザー業務をご紹介します

コンサルタントとして無料登録

20年
140社以上

各業界の知見を活かせる、コンサルやアドバイザー案件をご紹介します

経営アドバイザー 2万円/時	新規事業開発 80万円/月 40時間/月	マーケティングコンサル 70万円/月 30時間/月
-------------------	-------------------------	------------------------------

- 専任スタッフが最適な案件をご提案!
- 稼働後も、安心して働けるようなサポートが充実!

ご利用ステップ

- 1. 無料会員登録**
フォームから項目を入力するだけで、カンタン会員登録・スキル登録を完了できます。
- 2. カウンセリング**
専任スタッフがご経験・ご希望を詳しくお伺いした上で、案件をご提案します。
- 3. 紹介・面談**
ご希望の案件を選んでいただき、企業様を含めた三者面談を設定します。
- 4. 契約・業務開始**
単発交渉から契約までサポート。稼働中もしっかりフォローいたします。

コンサルタントとして無料登録

coconala アシスト

<https://assist.coconala.com/enterprise>

月40時間・月額8万円から依頼できる!

フルリモートのアシスタントに
手間な業務をまるっとお任せ

20年
140社以上

まずは無料でお問合せ

事務・総務 人事・採用 経理・労務
カスタマーサポート デザイン・制作 マーケティング

目の前の多忙を解消し、コア業務に集中する時間を創出

ココナラアシストの担当者が間に入り、最適な人材をご紹介します

〇〇の業務ができる人いますか? 私にお任せください!

お客様 → ご依頼 → coconala アシスト → 選定 → 専任スキルを持ったアシスタント

対応業務例

- 事務・総務**: データ入力集計、日報調整/予約手配、メール返信対応、資料作成/デザイン、リサーチ/リスト作成 など
- 人事・採用**: 求人媒体運用、応募者対応、スカウト文面作成、エージェント対応、採用面接管理 など
- 経理・労務**: 仕訳/記録、月次決算業務、請求書発行/送付、領収書処理、給与計算 など
- カスタマーサポート**: メール返信受付対応、チャットサポート、受電/家電代行、ヘルプ/FAQの作成 など
- デザイン・制作**: Webサイト更新、LP/バナーの制作、記事ライティング、サイト制作/テスト、コーピング、動画編集 など
- マーケティング**: SNS運用、広告運用、ECサイト運用、メルマガ運用、レポート作成 など

04

Appendix



セグメントの変更

セグメントを「スキルマーケット」「法律相談」「テックエージェント」の3区分に変更

変更前

セグメント	サービス
ココナラ	ココナラスキルマーケット ココナラテックエージェント
ココナラ法律相談	ココナラ法律相談



変更後

セグメント	サービス
スキルマーケット	ココナラスキルマーケット
テックエージェント	ココナラテックエージェント
法律相談	ココナラ法律相談

マネジメントチーム



鈴木 歩 / 代表取締役社長CEO

早稲田大学卒。株式会社リクルートにて、商品企画・営業、アドテク新規事業での事業開発を経験。その後、株式会社リクルートホールディングスにて海外経営企画を経て、2016年5月より株式会社ココナラに参画。



南 章行 / 取締役会長

慶應義塾大学卒、英国オックスフォード大学経営大学院修了。株式会社三井住友銀行でアナリスト業務、株式会社アドバンテッジパートナーズにて企業買収を担当。2012年1月に株式会社ウェルセルフ（現株式会社ココナラ）を設立。



赤池 敦史 / 社外取締役

世界で26拠点を展開する、世界最大級のプライベートエクイティ投資会社であるCVCのパートナーであり、シーヴィーシー・アジア・パシフィック ジャパン株式会社の代表取締役社長。2018年8月より当社取締役。



矢富 健太朗 / 社外取締役（監査等委員）

公認会計士。あずさ監査法人（現有限責任あずさ監査法人）入所後、日本基準・米国基準・IFRSに基づく会計監査、国内外のM&Aに関する財務デューデリジェンス業務や事業再生支援業務に従事。2017年3月より当社監査役。



佐藤 有紀 / 社外取締役（監査等委員）

グローバルローファームの東京事務所パートナー等を経て、2019年1月より創・佐藤法律事務所（パートナー）。金融、ファンド、人工知能など様々な業界における企業支援を経験。2021年11月より当社取締役。



服部 結花 / 社外取締役（監査等委員）

株式会社リクルートにて人事、事業開発等に従事した後、インキュベーション業務を行うインクルージョンジャパン株式会社を設立し、代表取締役に就任。2015年8月より当社監査役。

スキルマーケット 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型で購入/出品

Point 2
「オンライン」で完結

Point 3
幅広いカテゴリ





スキルマーケット 実現したい世界観

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

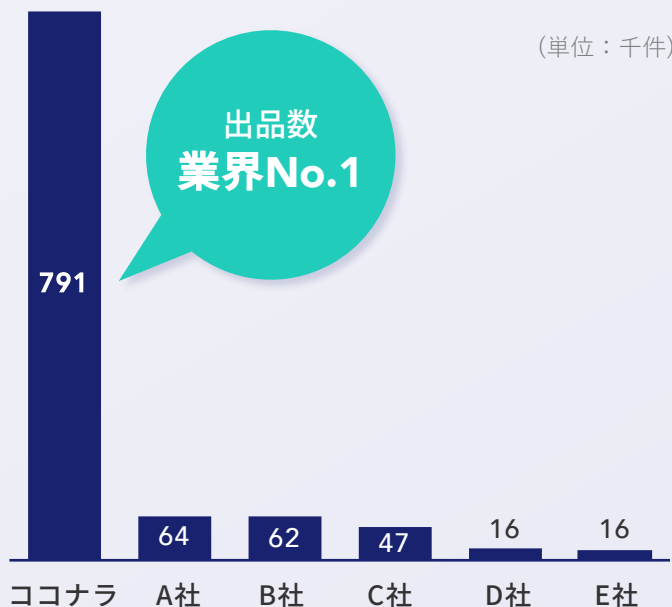
	これまで（レガシー取引）	ココナラの価値	実現できること
マッチング 範囲	知っている人、ネットで部分的にリーチできる人だけ	40万のエキスパートデータベース	幅広い悩みを解決する人に簡単にリーチできる
時間・場所	相手と予定を調整する必要 大きな商圈でだけ活発	オンライン完結の コミュニケーション手段を網羅	時間・場所に関係なく スピーディーにやりとり
情報	事前に相手のクオリティが 分からない	出品者スキルの可視化 (実績、定量/定性レビュー、ポートフォリオ、 通信速度)	比較しながら、対面よりも 安心してお願いできる
価格	価格に店舗費用、組織維持 費用、下請けマージンなどの 費用が含まれる	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

スキルマーケット 強み

No.1サービス出品数、オーガニックでの高い集客力、オンラインサービスマッチングの提供により培われたUI/UXにより、魅力的なマーケットプレイスを提供

No.1サービス出品数

- 圧倒的なサービス出品数・レビュー数^{*1}により、高い参入障壁を構築



オーガニックでの高い集客力

- 豊富でオリジナル性の高い出品ページにより、検索エンジンで上位表示されやすく、見込みの高いユーザーの獲得が可能
- 過去に実施したTVCMによるブランド認知度との相乗効果もあり、結果として、新規購入の多くがオーガニック検索経由での流入



オンラインサービスマッチングの提供により培われたUI/UX

- 目に見えないものをオンラインで扱うがゆえに、情報の可視化によってユーザーを適切な期待値でマッチングさせるノウハウが蓄積
- ユーザーイベントやご意見ボックスを通じて集めたユーザーの要望をもとに、プロダクトを日々改良 (FY23は300件超の施策を実行)



*1 対象：当社は2023年8月末時点のデータ。当社以外は2023年10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。

スキルマーケット 戦略コンセプト

「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



スキルマーケット 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

テキスト、電話、ビデオなど、
多彩なコミュニケーション手段の磨き込み

01
サービス提供
手法の拡張

02
カテゴリの
拡張

制作/相談、プライベート/ビジネスな
どあらゆるユーザーニーズに応じたカ
テゴリの拡張を随時実施

05
課金手法
の拡張

高単価・長期プロジェクトや、
定期購入にも便利な決済手段の拡充

04
ユーザー属性
の拡張

03
マッチング
手法の拡張

サービスの直接購入に加え、「見積も
り依頼」「公開依頼」「コンテンツ購
入」などのマッチング強化

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



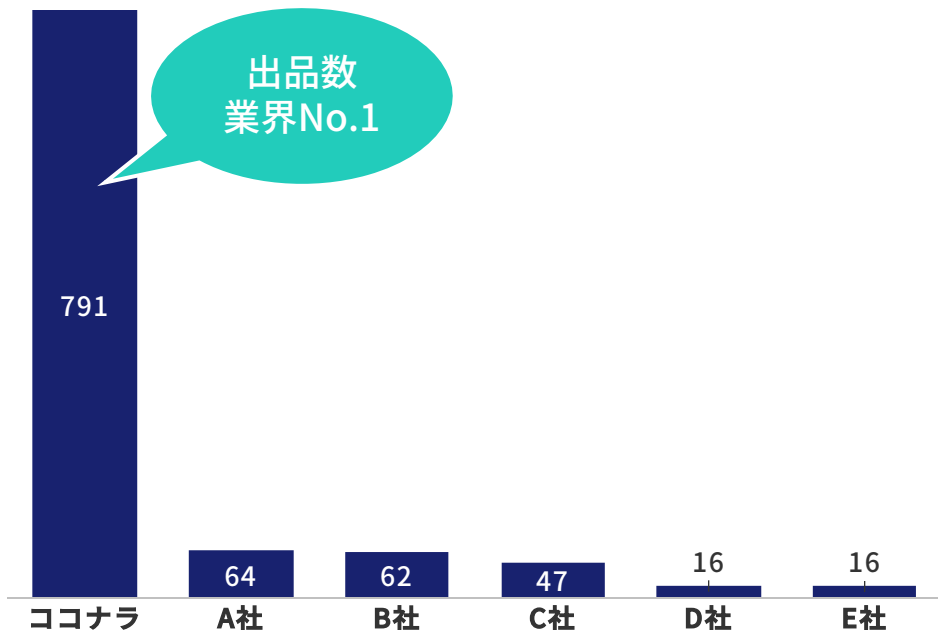


スキルマーケット サービス出品数とレビュー数

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

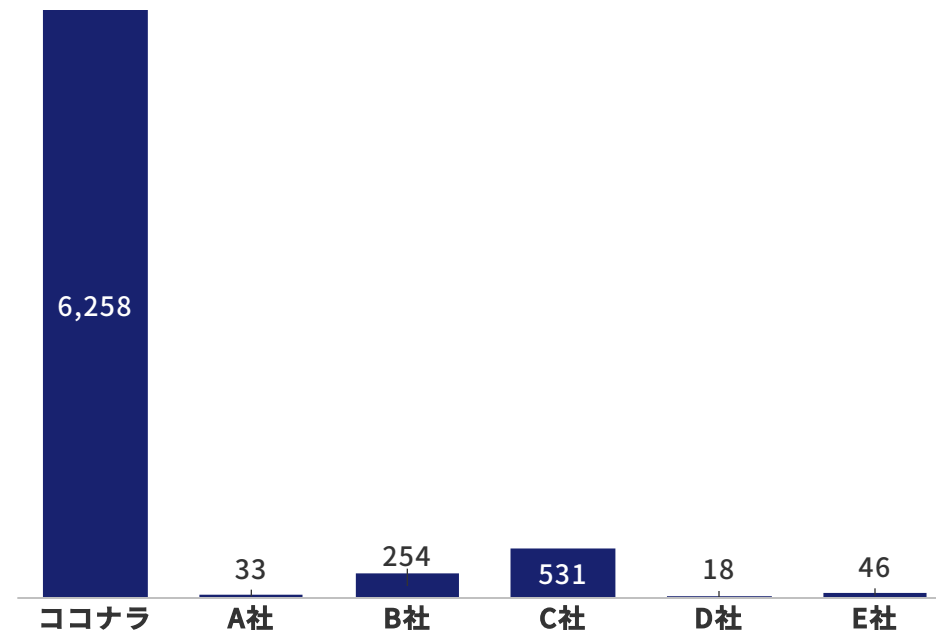
(単位：千件)



*1 対象：当社は2023年8月末時点のデータ。当社以外は2023年10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。

レビュー数*2の他社比較

(単位：千件)



*2 対象：2023年10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。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。

スキルマーケット 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

スキルマーケット ユーザー別の主なご活用サービス例

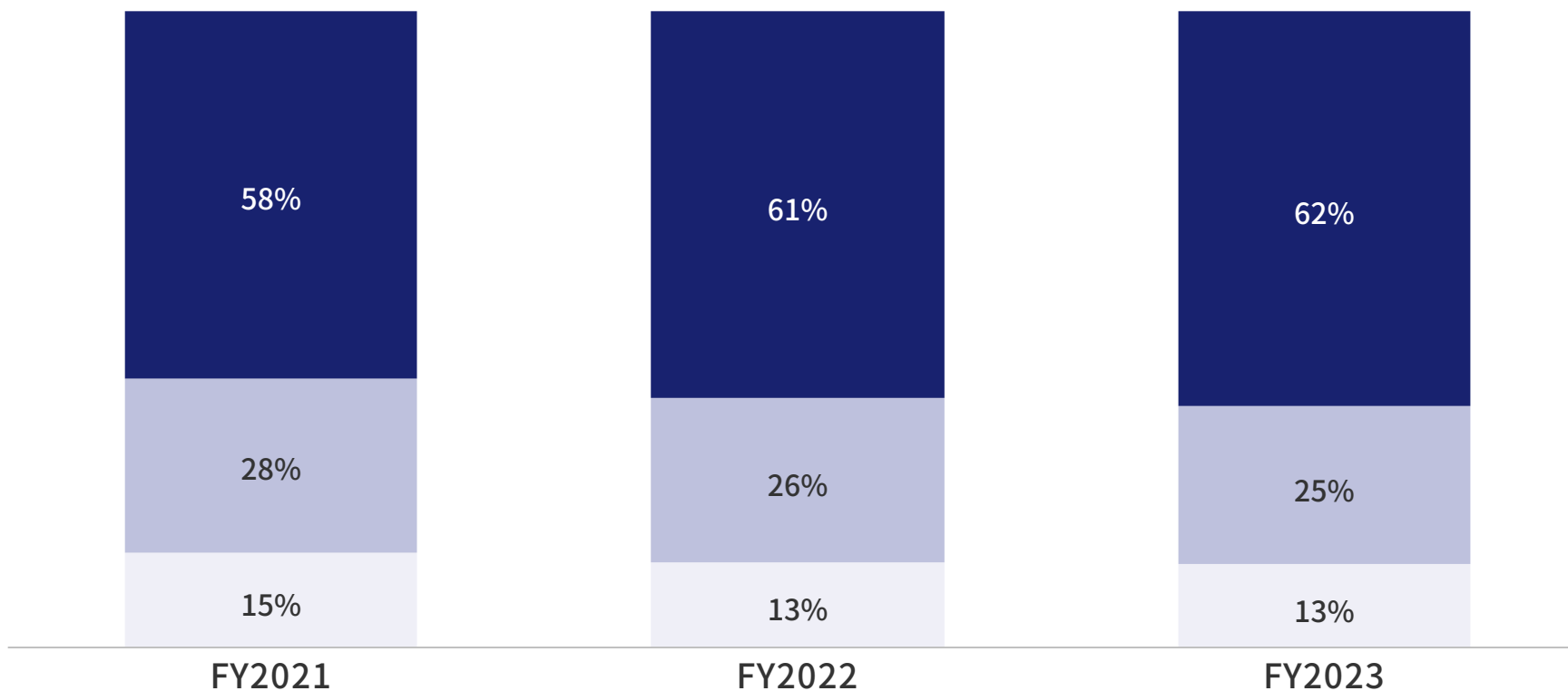




スキルマーケット 流通高の構成推移

「制作・ビジネス系」の流通高が拡大し、結果として「占い」の構成比率が低下

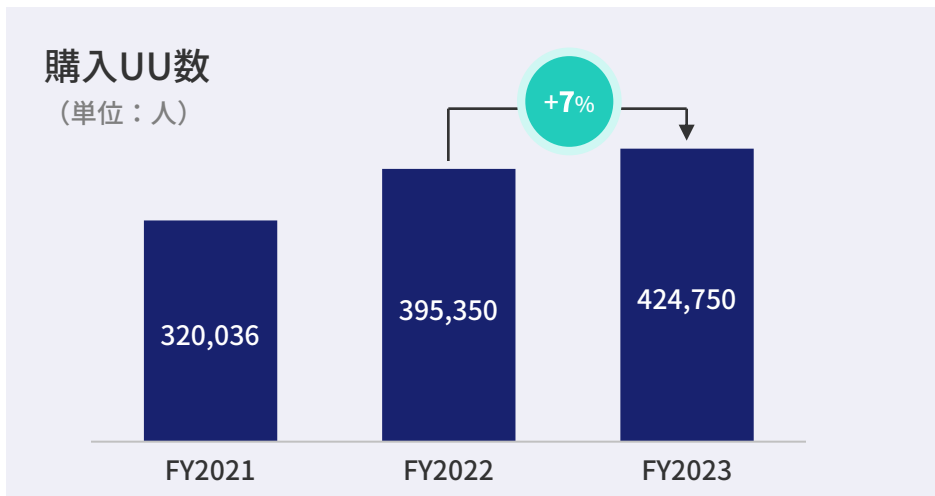
- 制作・ビジネス系カテゴリ
- 占いカテゴリ
- 相談・プライベート カテゴリ（占い除く）



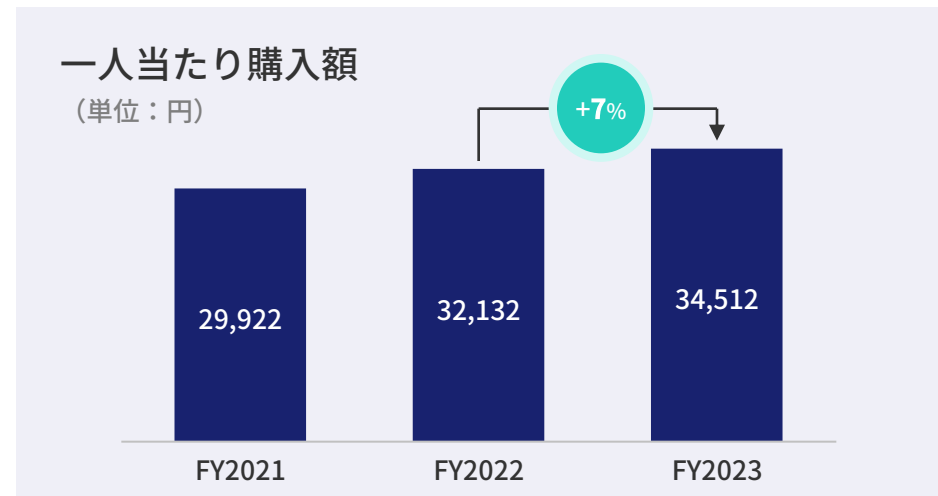
スキルマーケット 購入KPI・出品KPI推移

購入
流通高

=

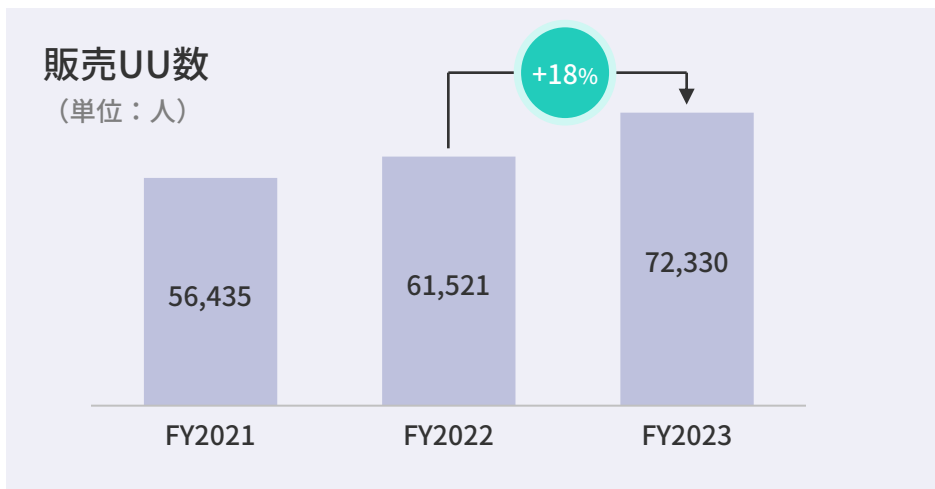


×

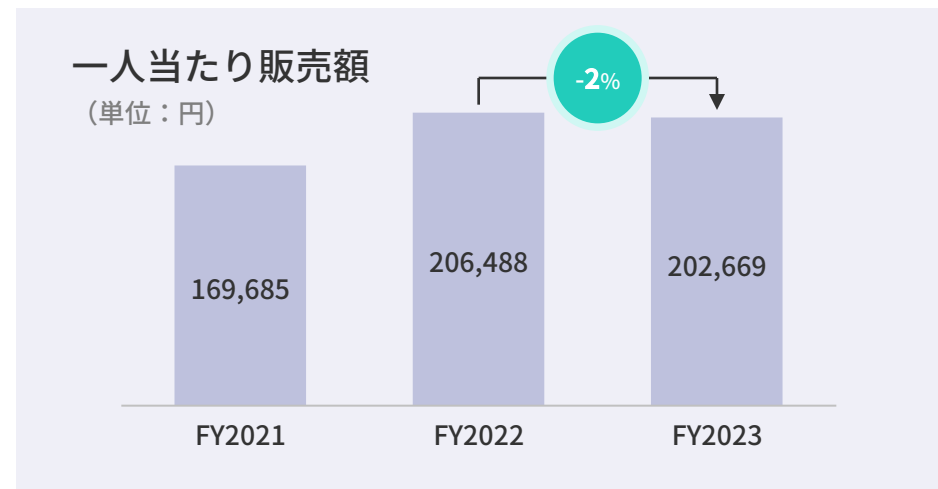


販売
流通高

=



×





スキルマーケット 中抜き防止についての考え方

プロダクト

- アカウントを停止され、売上がなくなるリスクの回避
- 外部で取引をした場合の支払い/納品トラブルの回避
- 取引件数/評価レビューなどの実績蓄積に対する期待

運営体制

- 機械学習も使いながら、中抜きの意図があるコミュニケーションを検知する体制の整備
- 検知した場合は警告し、繰り返す場合はアカウントを停止する専門チームによる運営



スキルマーケット 参入障壁についての考え方

大手による 新規参入

- 10年以上の運営実績により、出品数とレビュー数が同業他社と比べて圧倒的に多い
- 購入者は出品数が多いところで買う傾向があると考えられ、例えば手数料無料といった施策をされても効果が薄いと期待される
- 出品者は他のプラットフォームにレビューを移行できないため、新しいプラットフォームに移る理由に乏しい可能性がある

海外の競合の 日本市場参入

- 英語環境で利用できる日本人は一部に限られるため、海外の競合サービスをそのまま使いにくい可能性がある
- サービスの品質には文化的な影響もあると考えられ、日本人が海外のサービスを同じように買わない可能性がある



スキルマーケット テイクレートについての考え方

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
- 電話相談のテイクレートは約50%（通常25%）と高いが、他社の電話占いサービス等の競合よりも低く設定している
- 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

テイクレートを更に上げる施策案

- 出品者によるサイト内広告機能など、出品者に有料の機能を提供していくことで手数料以外の収入を増やしていく
- 出品者、購入者ともに更なる価値提供ができるように継続して検討を行う



スキルマーケット 当社マーケティングの特徴

当社 マーケティング 特徴

- ユニットエコノミクスを考慮したマーケティング
- 実績LTVを踏まえ、獲得時のCACからROIを鑑みること、回収期間を厳密にコントロール
- WEB広告はマーケティングチームをインハウスで組織し、きめ細やかな広告運用
- TVCMについても効果を可視化し、週次でPDCAを回しながらCAC低減を行う運用型にて実施

マーケティング 投資の回収期間

- オーガニック（無料）で集客全体の大半を獲得し、新規ユーザー獲得回収期間*1は1ヶ月。WEB広告による集客（有料）のみでも回収期間*1は1年程度
- TVCMについても数年で回収可能（間接効果含む*2）

*1: ROIがプラスになるまでに要する期間

*2: TVCM期間直前の獲得水準を上回ってTVCM期間中に獲得したユーザーによる収益を「直接効果」、TVCM期間前の成長トレンドを考慮した獲得水準を上回ってTVCM期間終了後に獲得したユーザーによる収益を「間接効果」（FY2019、FY2020のTVCM効果及びWeb広告を含むTVCM以外の広告効果その他の要因を捨象した試算値）

スキルマーケット マーケットの安全性・信頼性確保のための対策

出品者の本人確認



購入者からの信頼性向上を目的に、出品者に対する本人確認を実施

365日の監視体制



専任スタッフによる365日体制の問い合わせ対応やサービス監視を実施

出品ガイドラインを定め、出品禁止サービスや禁止行為を明示

エスクロー決済の導入



サービス提供が完了するまで購入代金を当社にてお預かりするエスクロー制度

ユーザー相互評価制度



利用時の参考になるよう、出品者と購入者がお互いに評価しその評価内容を表示

シェアリングエコノミー認証制度取得



内閣官房IT総合戦略室が策定した遵守すべき事項に基づいている旨の証明制度を取得し、安心安全なプラットフォームを提供

運用管理体制の強化



登録者数が増加した際のシステムの安定稼働に向けたシステム投資、運用監視体制の強化

ココナラビジネスの概要

ビジネス購入特化型のサイト

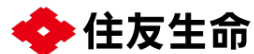


- 厳選されたサービス・出品者ラインナップのみを表示
- チーム・部署で連携しやすいプロジェクト管理機能
- 専任チームによるサポート（チャット、コール等）
- 請求書払い、源泉徴収etc.

多様な規模・業界の企業様によるご利用実績*1



Panasonic



ビジネスユーザーの利用シーン

新規事業

新規事業開発や新施策トライの際の打ち手多様化、限られた予算でクイックに納品&検証可能

リソース不足への対応/ 業務効率化

外部人材のスキルを活用することで、リソース不足/不在への対応や社内業務の効率化に寄与

購買コスト削減

購買コスト削減発注先の分散・切替によるサービス

法律相談 特徴

「悩みを抱える相談者」と弁護士をつなげるプラットフォーム。弁護士による広告掲載課金モデル



● オーガニック検索での集客に強い

相談者は法律Q&Aを無料で投稿・閲覧可能。法律Q&Aの公開数は3万件を超えており、オーガニック検索からの流入が多い

● 個人事業主や中小企業も集まる

「ココナラスキルマーケット」を利用するフリーランスや個人事業主、中小企業からの相談も期待できる

● 安心の有料掲載後フォロー体制

有料掲載後はフォロー担当者がつき、閲覧数や問合せ件数を定期的にモニタリング。弁護士からの要望にも柔軟に対応

テックエージェント 特徴

IT人材の業務委託エージェント。月次稼働型で、IT業界を中心とした成長企業・大企業がメインターゲット



● ITフリーランスに特化

ITエンジニア、デザイナーを中心に、企業におけるフリーランス需要が高いIT系職種に特化

● ココナラスキルマーケットと連携した人材集客

40万人のデータベースを活用し、多種多様なハイスキル人材を紹介。将来的には両サービスの評価データを連携・活用予定

● マッチングから稼働開始まで最速対応アサイン

ご契約・ご面談などを含めて「最短3日」と迅速にプロジェクトへの参画が可能

テックエージェント ココナラがエージェント事業を行う意義

ココナラ経済圏 の拡大

- 人/プロジェクト型のマッチングにより、**ユーザーの多様なニーズに応えることが可能**
- 既に日本で普及している業務委託形式でのマッチングにより、既存のココナラのサービスでは利用ハードルの高かった**ビジネスユーザーの取り込みを加速させる**

市場の高い成長 可能性

- 正社員でのIT人材確保が困難となるなか、ITスタートアップ企業を中心に**業務委託形式でのエンジニア・デザイナー確保が一般的に**
- IT人材にとっても、コロナ渦での多様かつ新たなライフスタイルが浸透する中、**エンジニアを中心にフリーランスを選択する人材が増加**

スキルシェアNo.1 を活かしたフリー ランス獲得

- ココナラには**現在40万人以上の出品者が登録**しており、これらの人材を企業の業務委託案件と結びつける場としてのポテンシャルがある
- 「ココナラテックエージェント」での評価を「ココナラ」に連携することで、**企業のプロジェクト案件の評価がココナラに蓄積され、ココナラでの販売促進が期待できる**

ポートエンジニアリングをグループ化

対象会社概要

会社名	ポートエンジニアリング株式会社
設立	2023年4月 (ポート株式会社が当該事業を会社分割)
事業内容	フリーランスエンジニアのエージェント事業 「Futurizm (フューチャリズム)」の運営
財務状況	売上高：約6.5億円 (2023年3月期)
登録者数	ITフリーランスエンジニア約3,500人

案件概要

- 株式譲渡実行日：2023年7月3日
- 取得価額：約254百万円
- 取得資金：手元資金
- 連結業績への影響：2023年7月から当社グループの連結決算に取り込む予定

フリーランス案件検索 言語から探す 職種から探す 単価から探す エリアから探す

案件検索 キャリア相談Q&A お役立ちコラム 無料登録

ITエンジニア案件を最適マッチング！
フリーランスの安定的な稼働を実現。

ご希望条件にマッチした
案件をご提案します。

言語 勤務地などで検索 検索

おすすめキーワード： 渋谷 Ruby Java リモート



ESGマテリアリティマッピング

内外の関係者との議論を踏まえ、マテリアリティマッピングを策定。ココナラはS（社会性）にかかわる事項を特に重要視



- Environment
- Society
- Governance

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれております。

こうした記述は、当社としてその実現を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。

実際の業績は環境の変化などにより、将来の見通しと異なる可能性があることにご留意ください。

また、本資料に記載されている当社以外の企業に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性・適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。



coconala

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