

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（グロース市場:4176）

2023年10月

01

事業紹介



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）

02

財務実績と主要指標





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

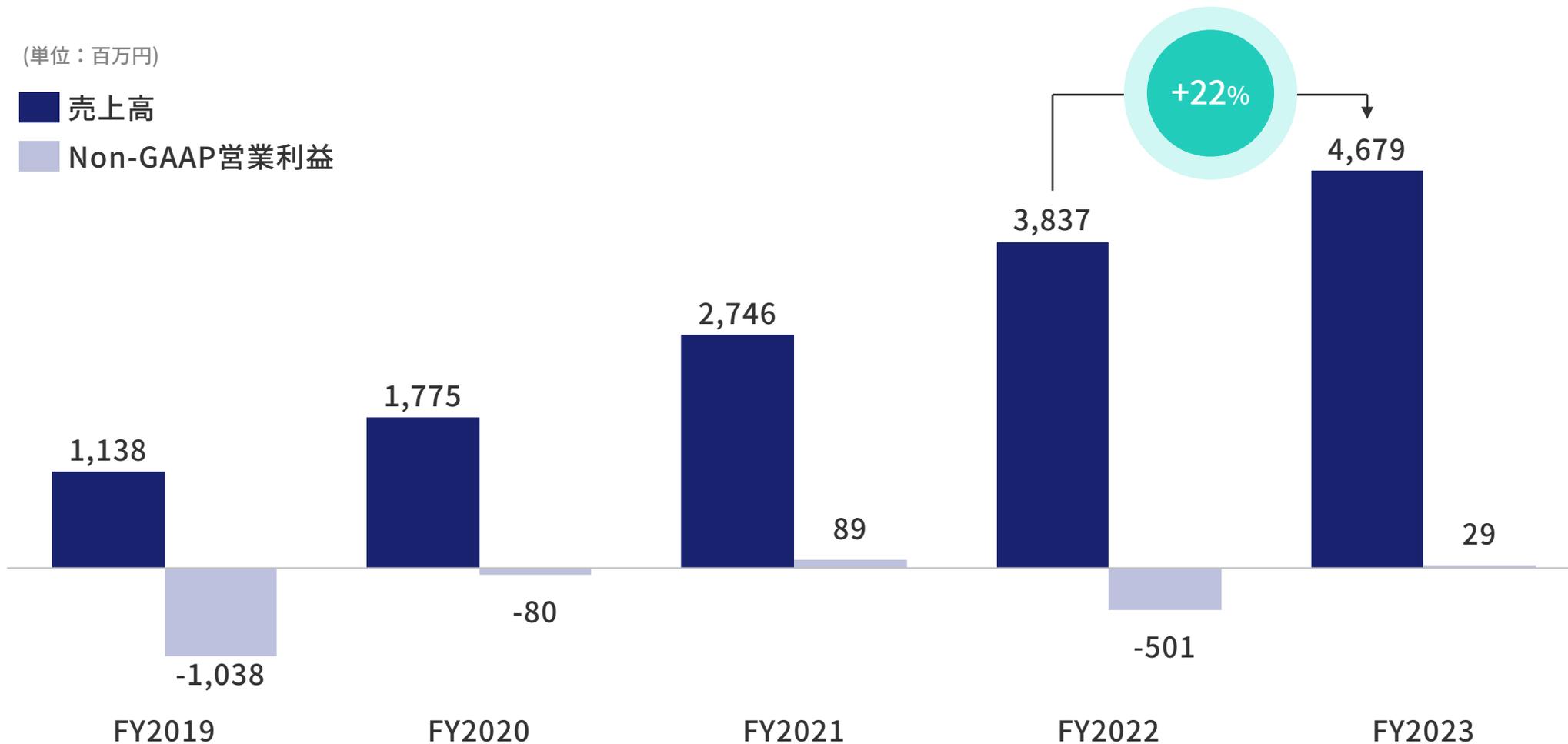
通期業績推移

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



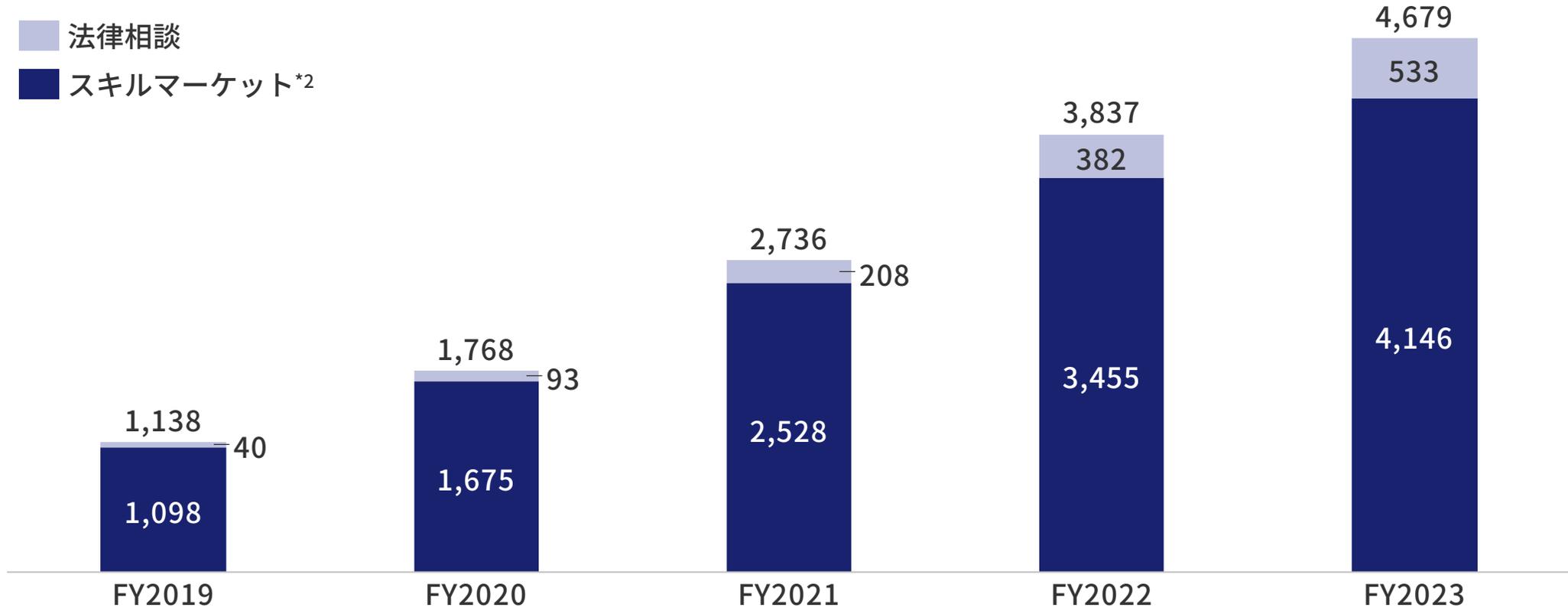
売上高推移（通期）

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}

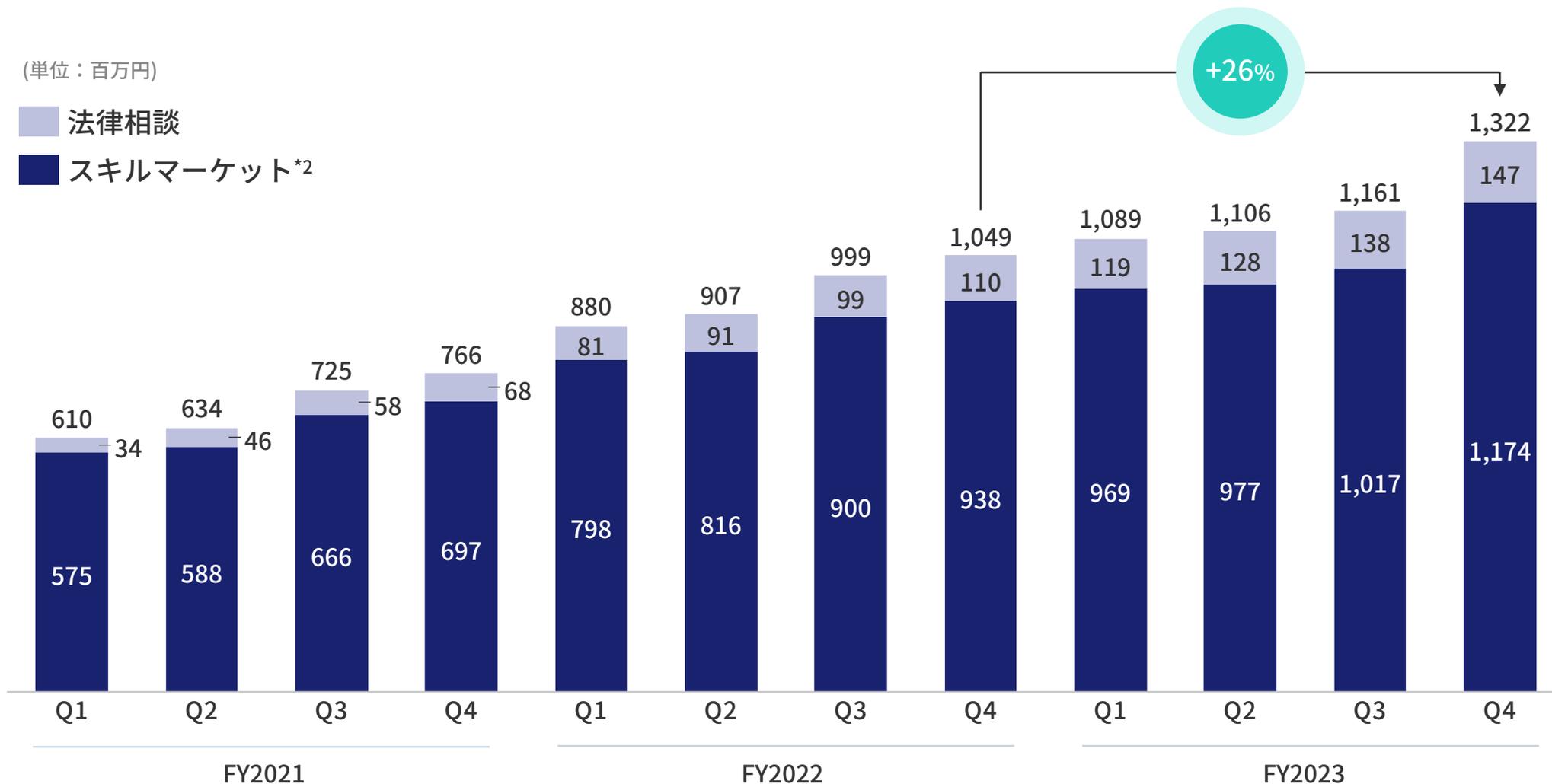


*1: 2023年8月期第3四半期以前は営業収益の数値を示す。本決算説明資料の当頁においては、比較のためFY2020、FY2021においても新収益認識基準を遡及適用しており財務諸表の開示数字とは異なる

*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）

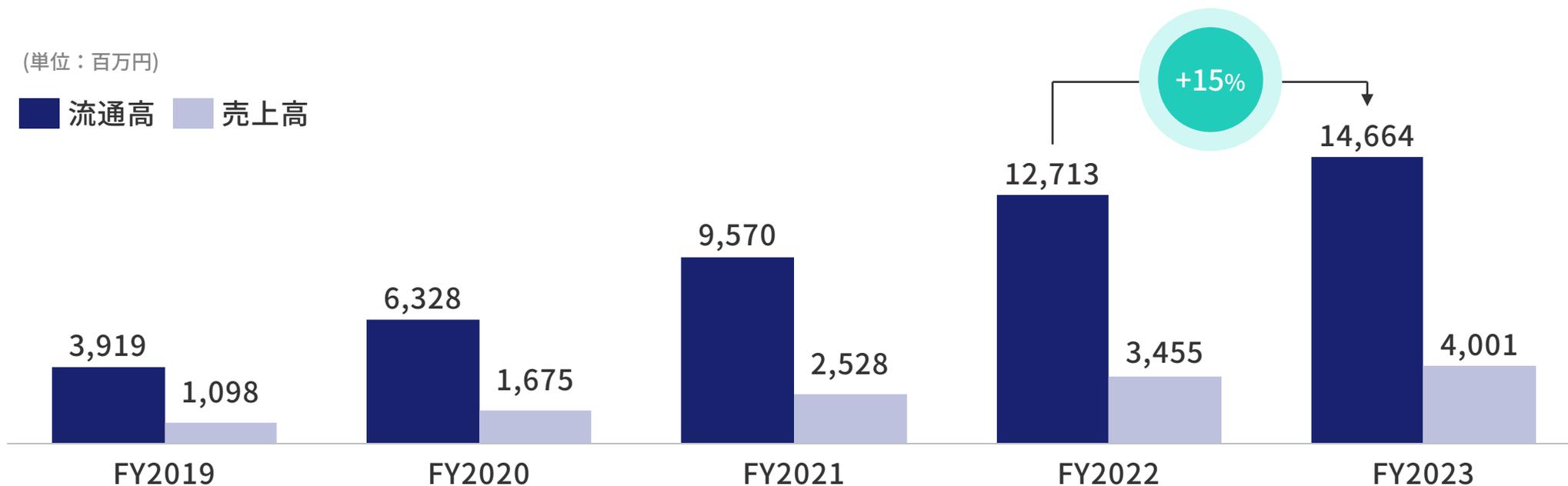
流通高^{*1}は前年比+15%、売上高^{*2}は前年比+16%の成長

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）

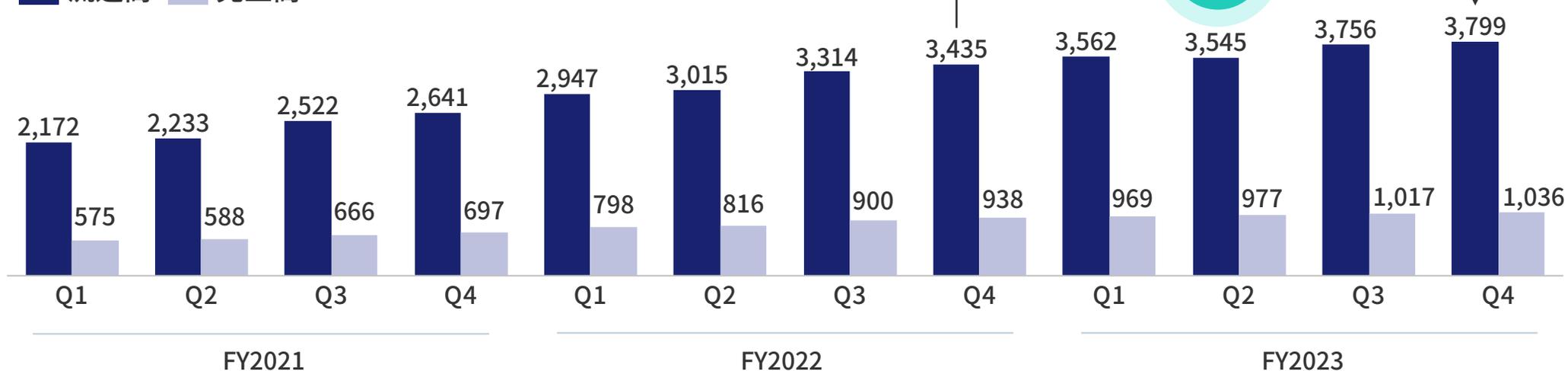
流通高^{*1}は前年同期比+11%、売上高^{*2}は前年同期比+10%の成長

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

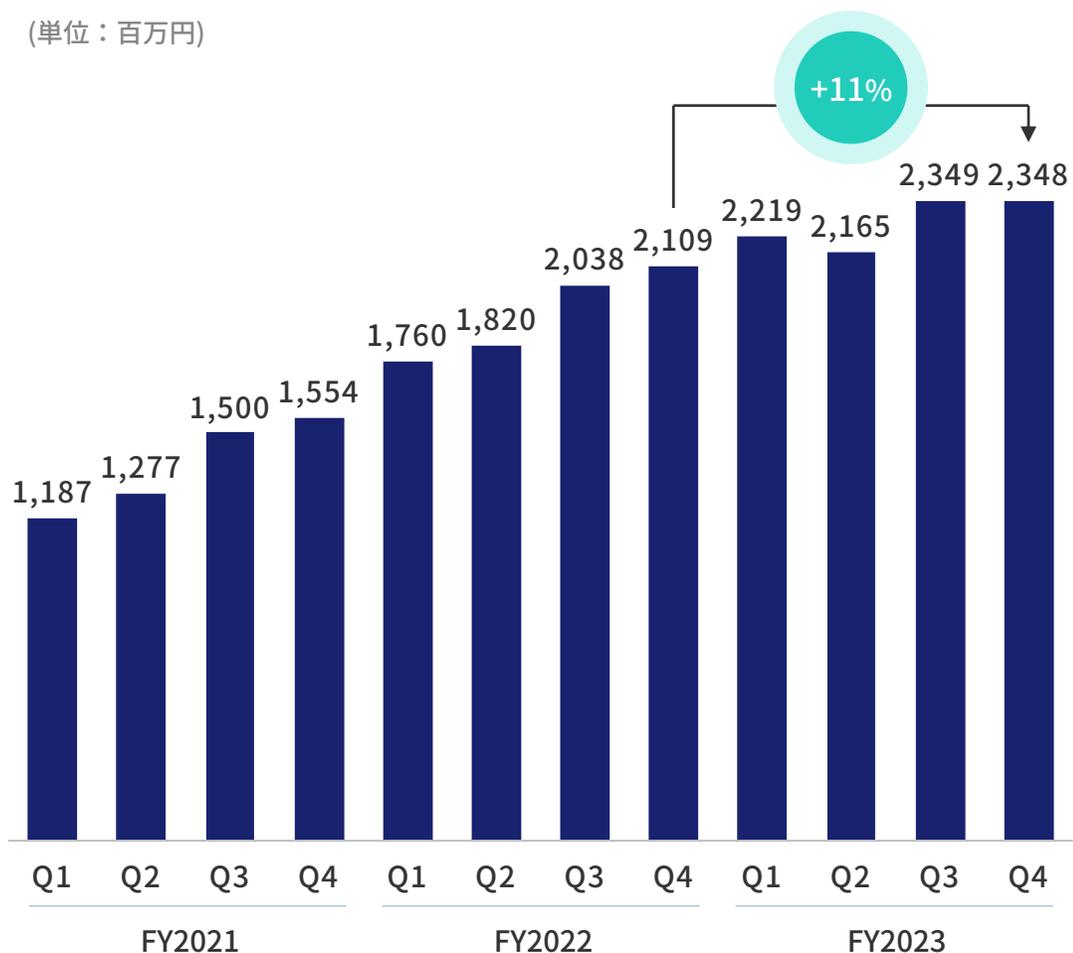
*3: テイクレート = 売上高 ÷ 流通高

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

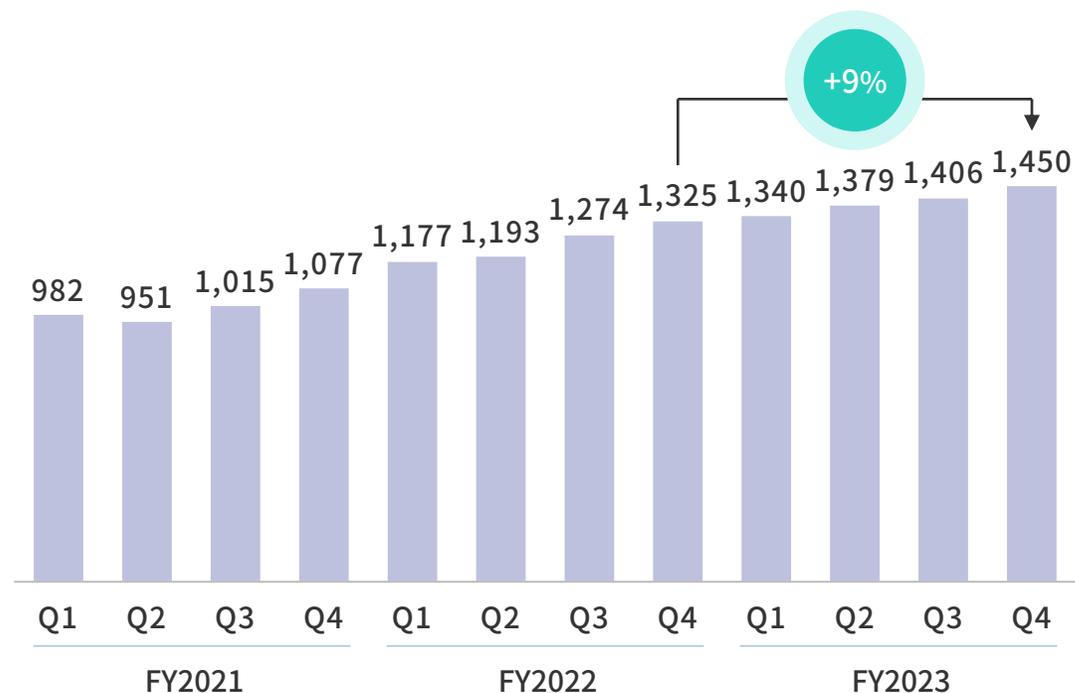
制作・ビジネス系

(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

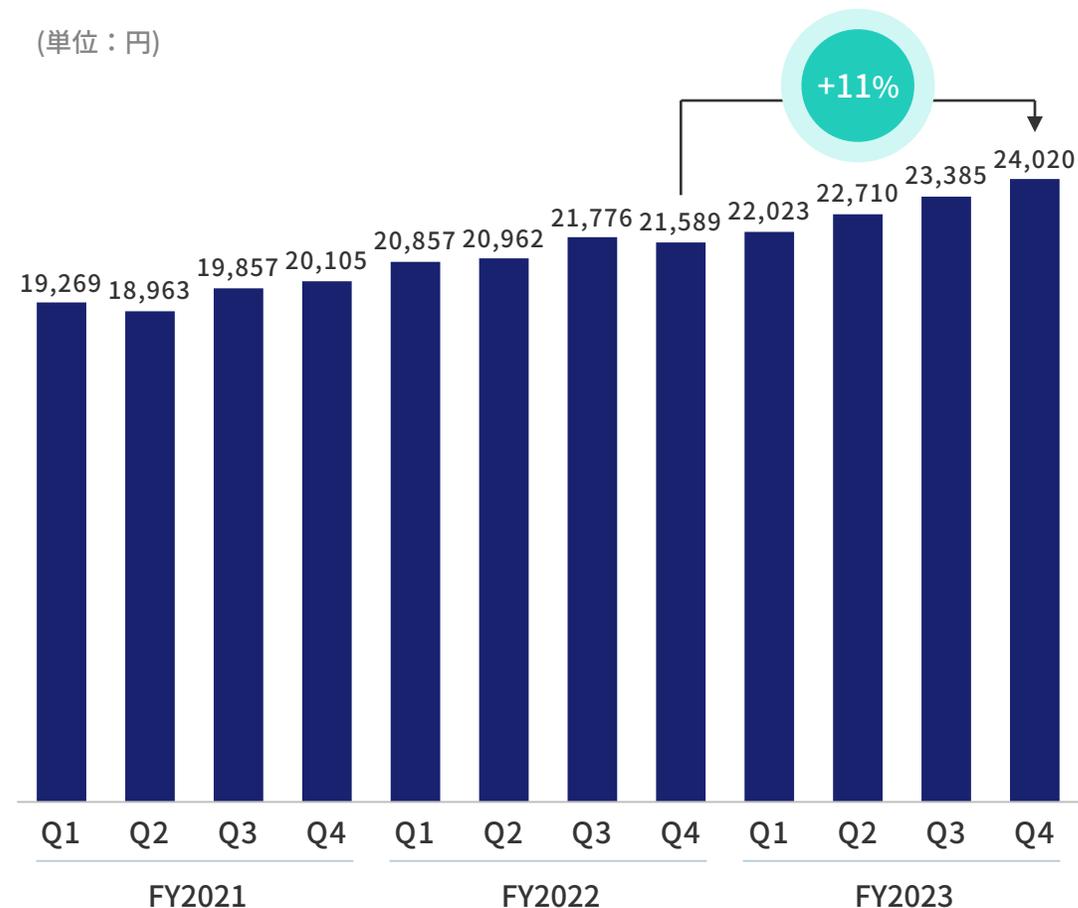
購入UU数

(単位：人)



一人当たり購入額

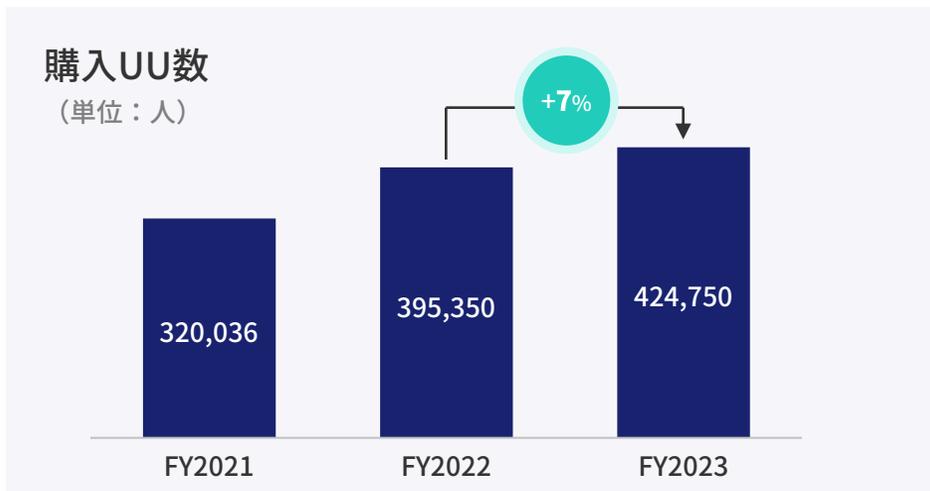
(単位：円)



スキルマーケット 購入KPI・出品KPI推移

購入
流通高

=

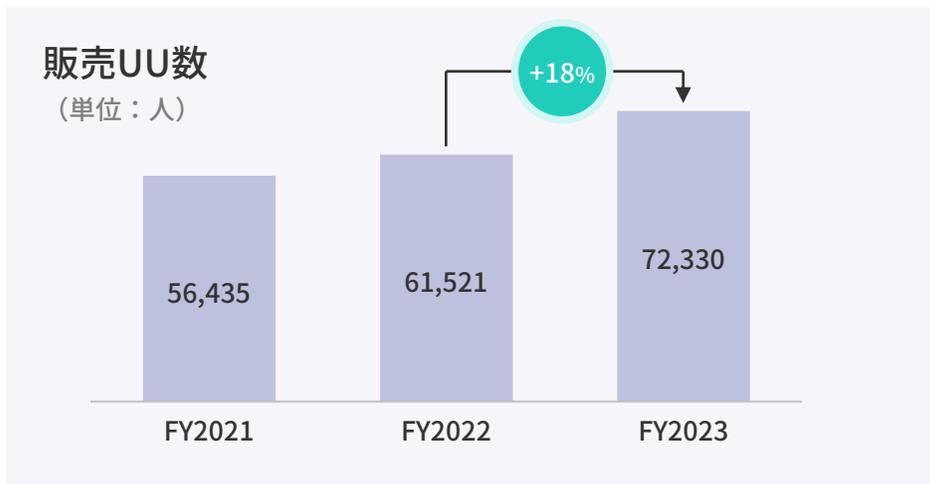


×

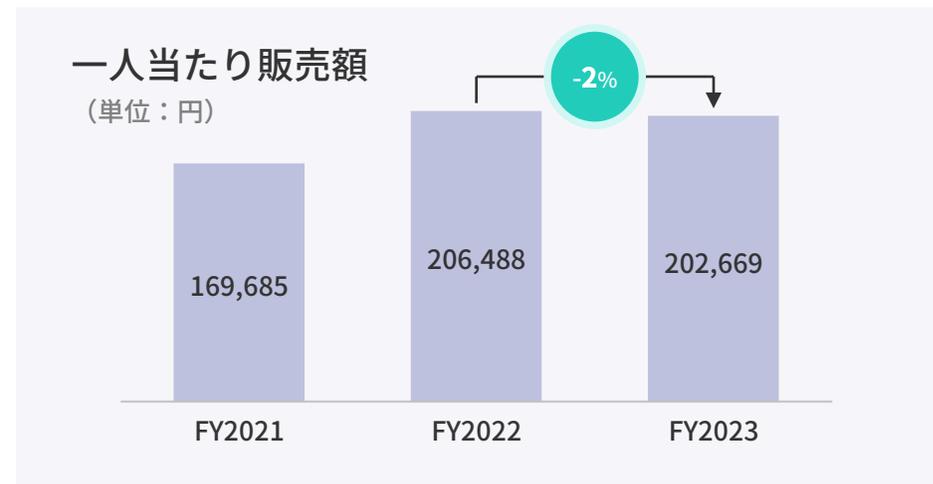


販売
流通高

=



×

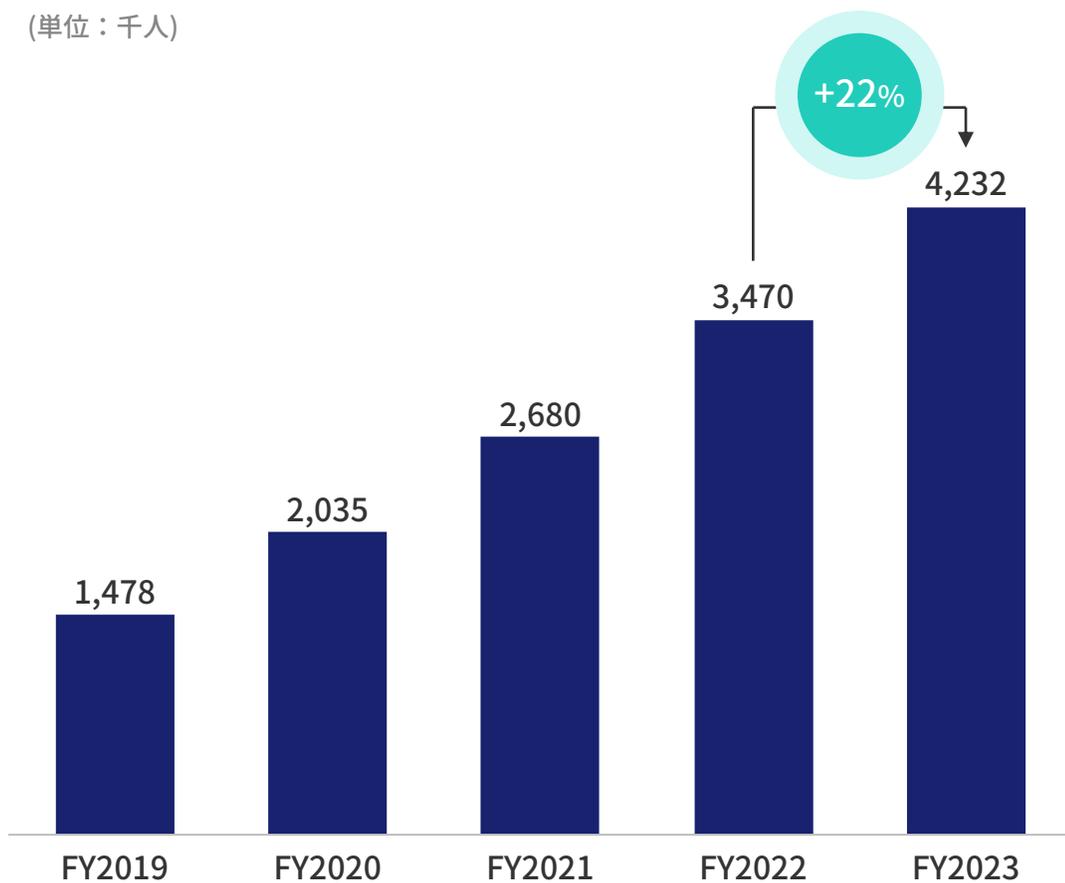


スキルマーケット 会員登録数・購入UU数推移（通期）

各KPIいずれも順調に成長

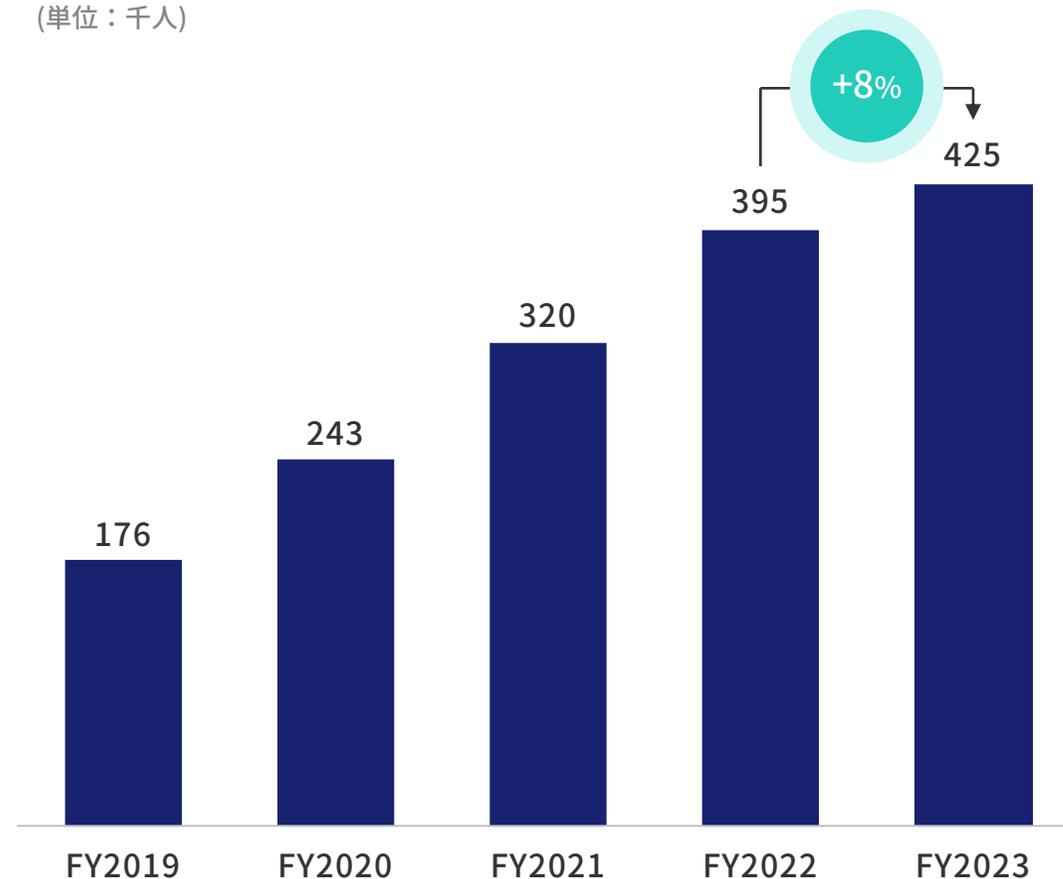
会員登録数（各年度末時点）*1

(単位：千人)



年間購入UU数

(単位：千人)

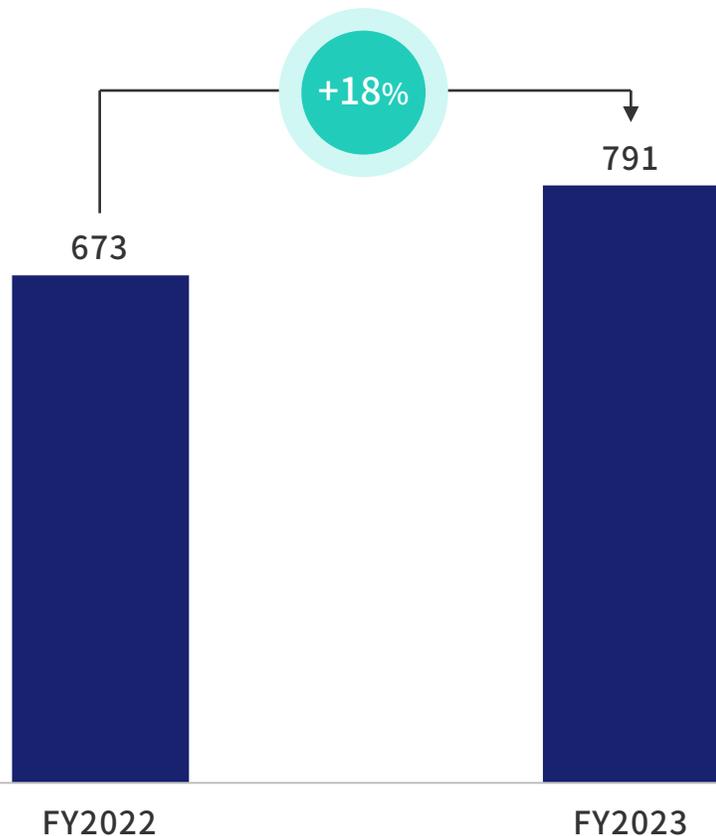


スキルマーケット サービス出品数・出品者数（通期）

各KPIいずれも順調に成長

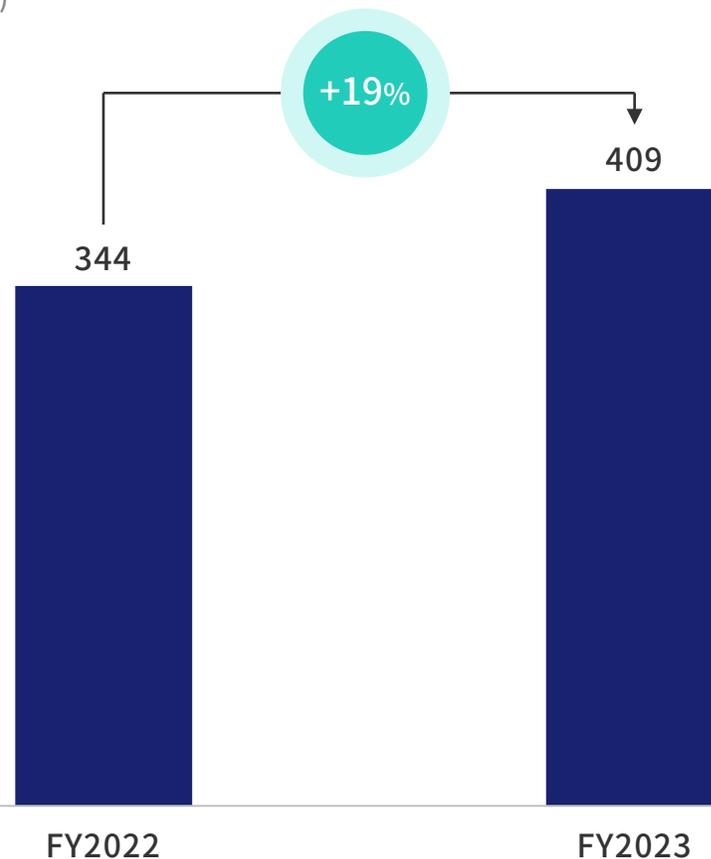
サービス出品数（各年度末時点）^{*1}

(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

新機能
日時を事前に指定してスムーズに購入可能

予約管理機能 リリース

「クーポン配布機能」追加

新機能
クーポン配布機能
出品者がクーポンを配布し販促ができる

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

新機能
AIアシスタント機能(β)リリース!
ChatGPTを活用した出品者の支援機能

興味のあるカテゴリ選択機能リリース

あなたの気になるカテゴリを3つまで選んでください
興味のあるカテゴリを登録しておくとお好みのサービスが見つかりやすくなります。※後から変更できます

サービスページ評価リニューアル

Before
評価・感想 (16件)
総合評価 ★★★★★ 4.4
サービス内容/作業のわかりやすさ ★★★★★
コミュニケーション ★★★★★
クオリティ ★★★★★
納期/スケジュール ★★★★★

After
評価・感想 (16件)
総合評価 4.4
★ ★ ★ ★ ★

第5	13件	項目別評価
第4	1件	サービス内容/作業のわかりやすさ ★★★★★
第3	0件	コミュニケーション ★★★★★
第2	0件	クオリティ ★★★★★
第1	2件	納期/スケジュール ★★★★★

16件の評価 評価で絞り込む

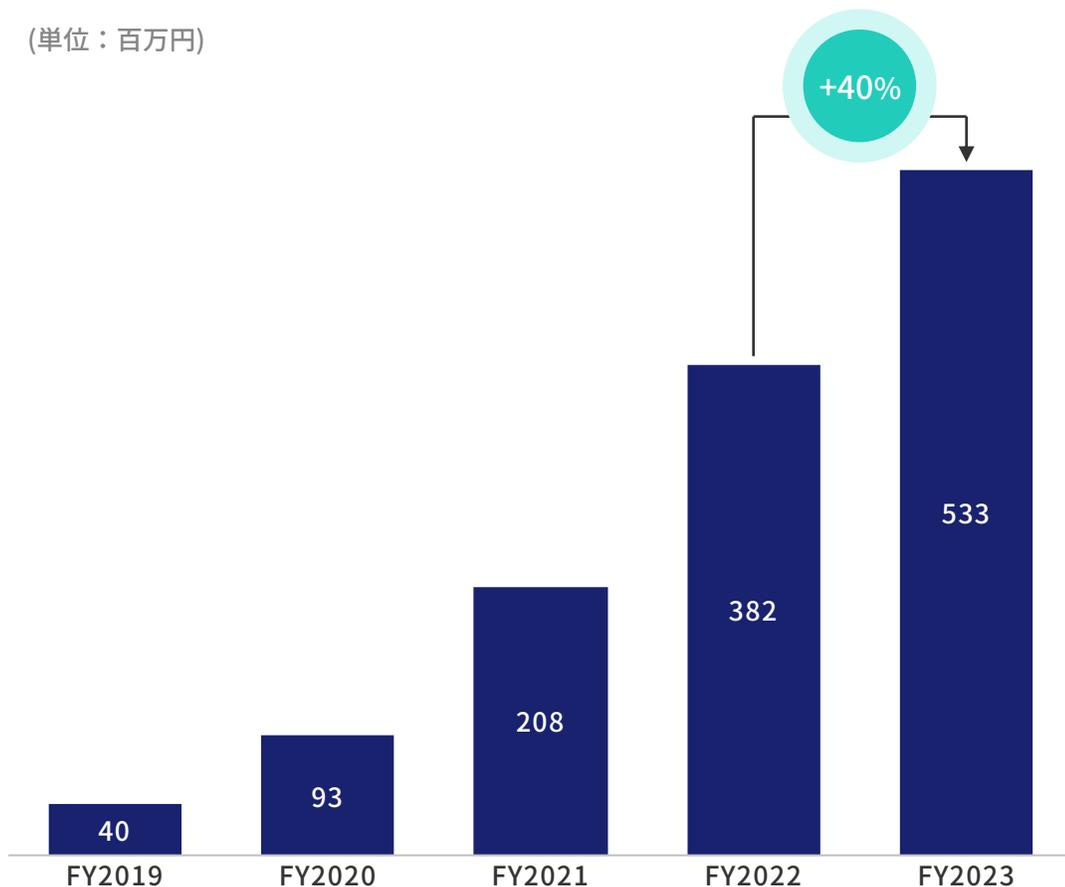


法律相談 売上高・登録弁護士数推移（通期）

売上高^{*1}は前年比+40%と高い成長率を維持

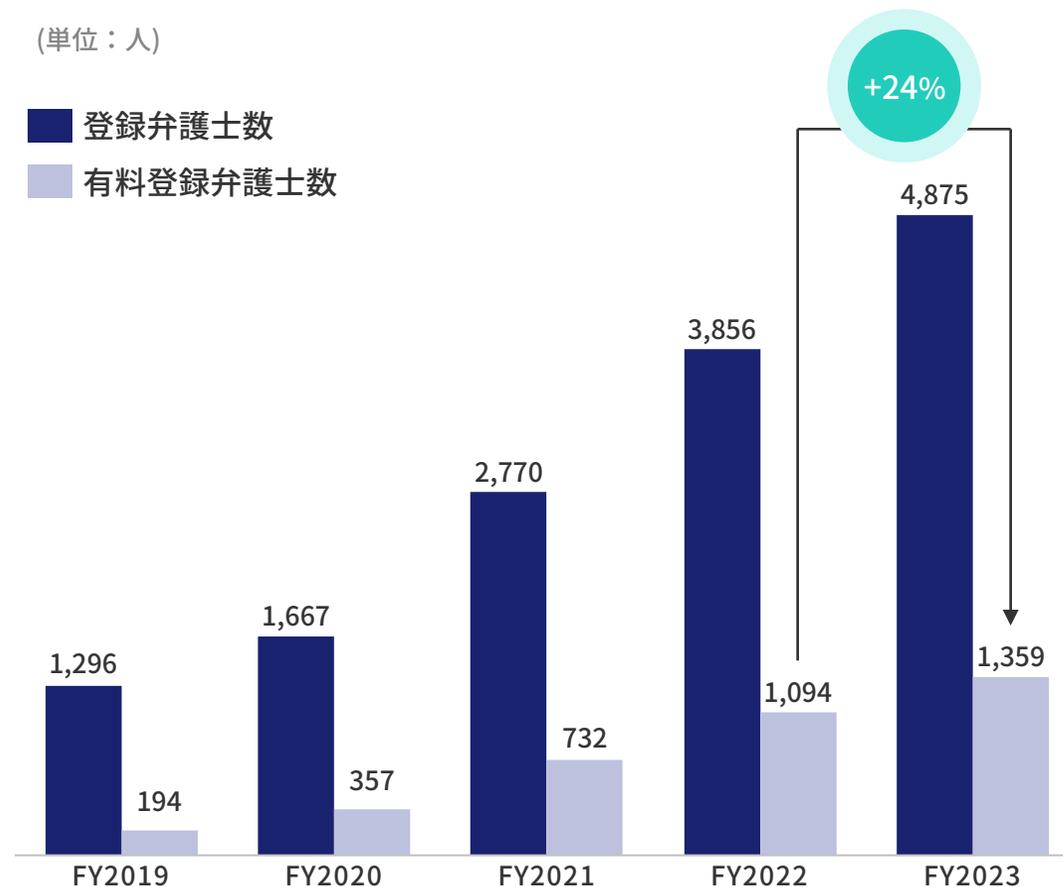
売上高

(単位：百万円)



登録弁護士数

(単位：人)

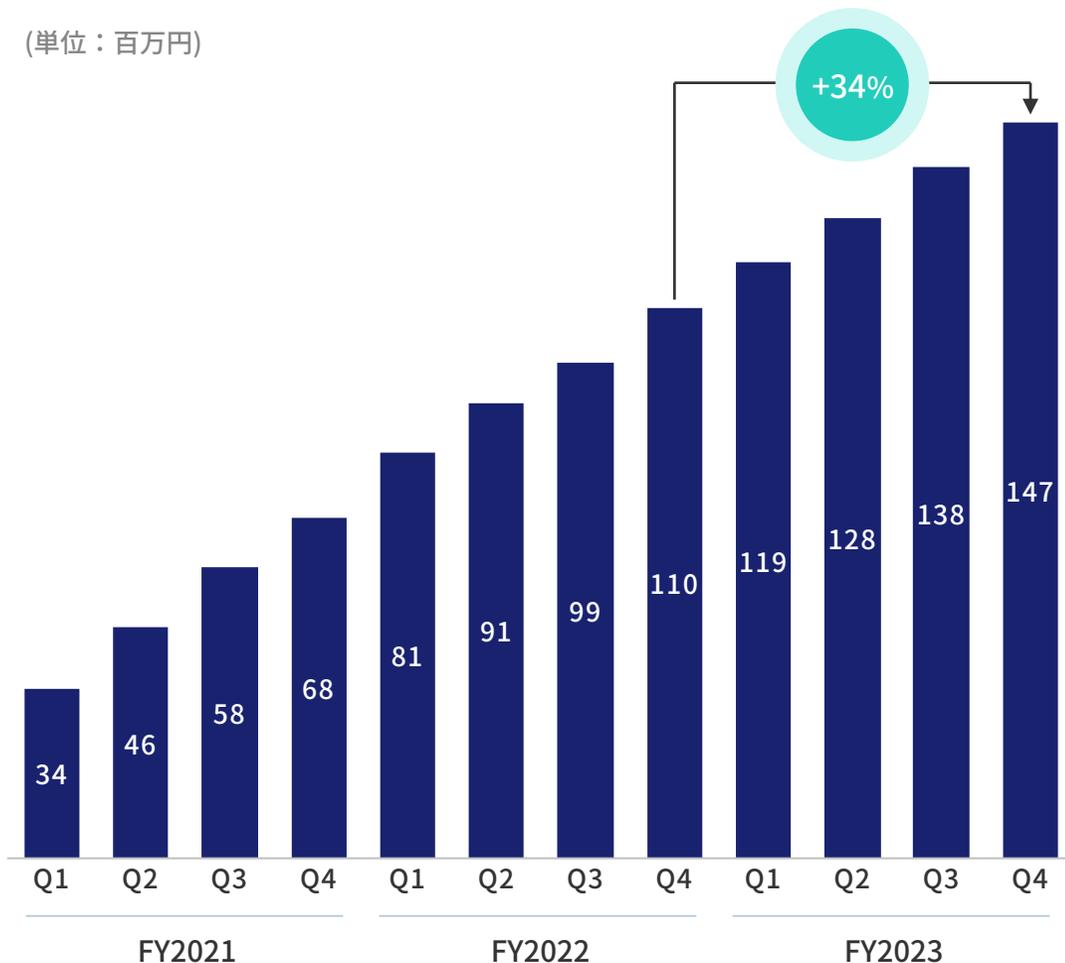


法律相談 売上高・登録弁護士数推移（四半期）

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)



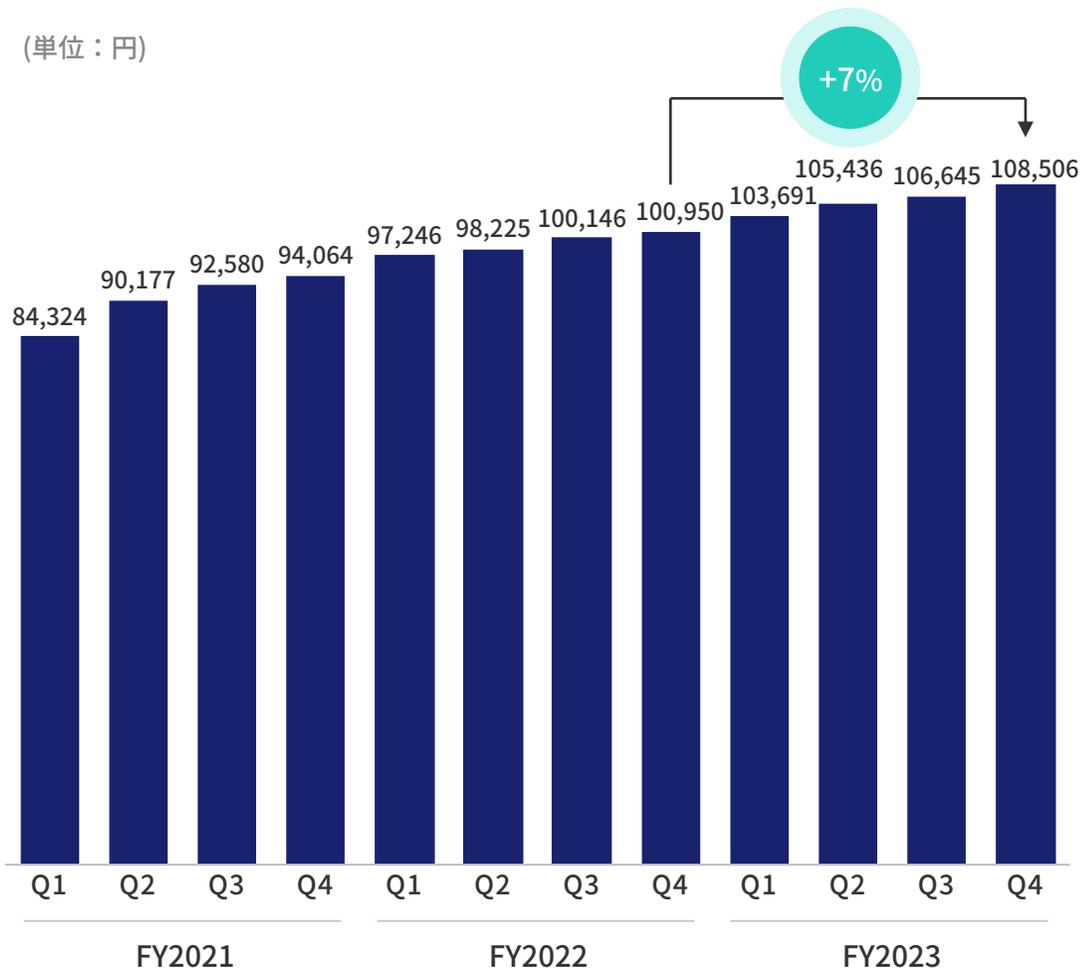


法律相談 ARPPU・解約率推移（四半期）

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

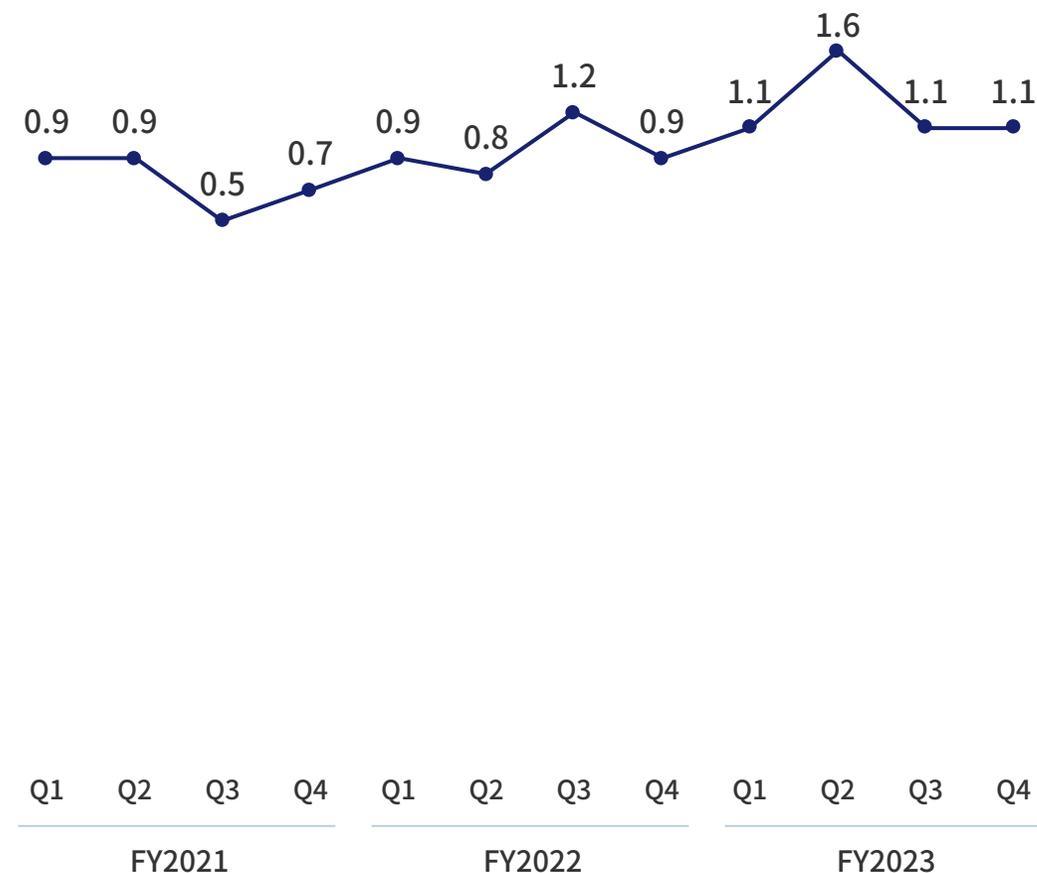
ARPPU

(単位：円)



解約率

(単位：%)



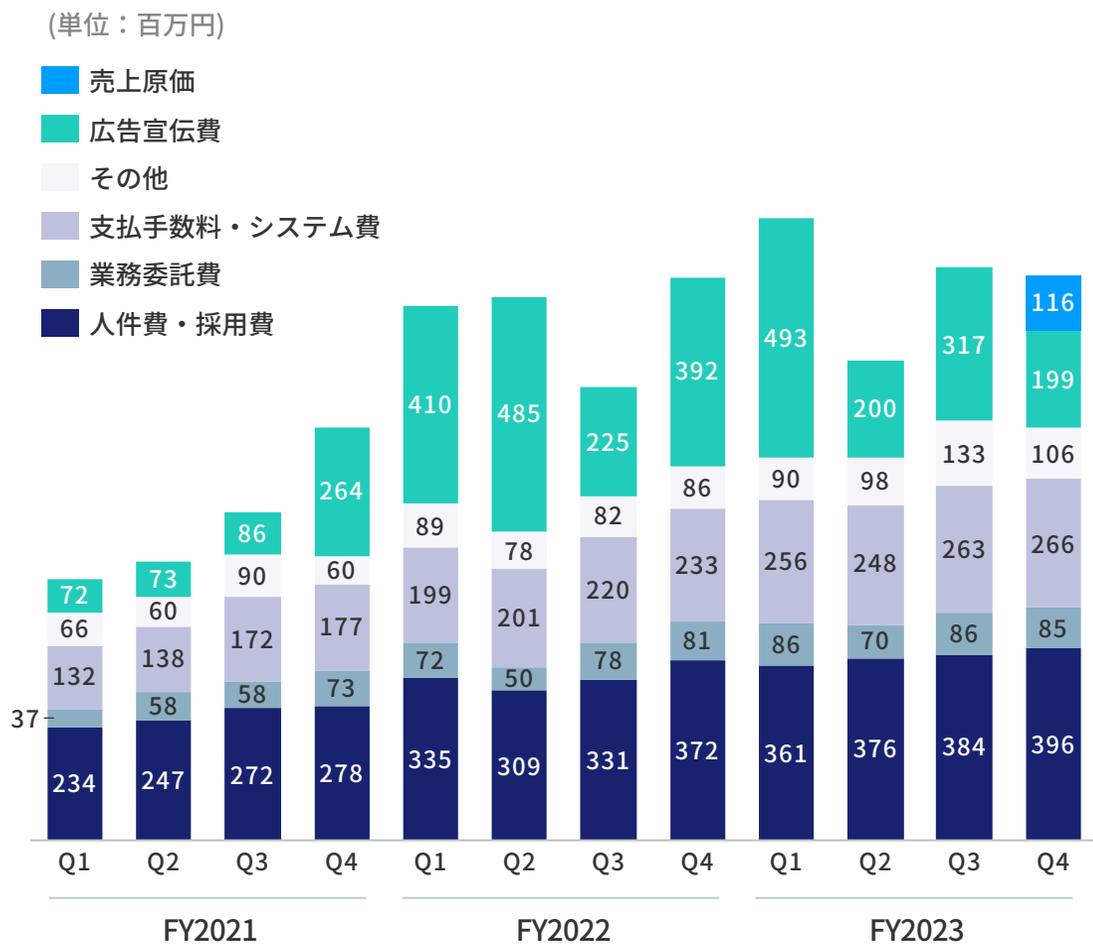
*1: Average Revenue Per Paid User（課金ユーザー1人あたりの売上額）

*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

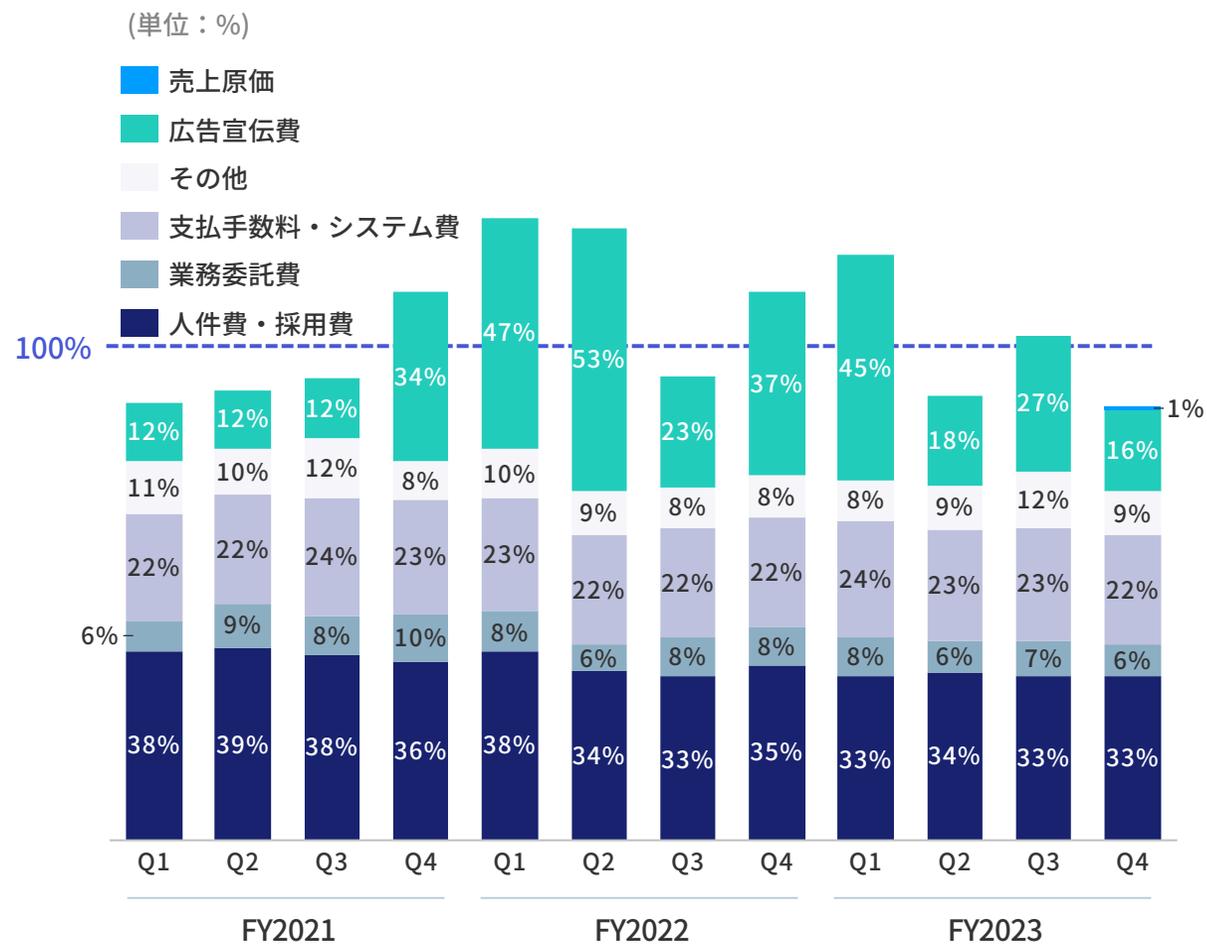
売上原価+営業費用

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



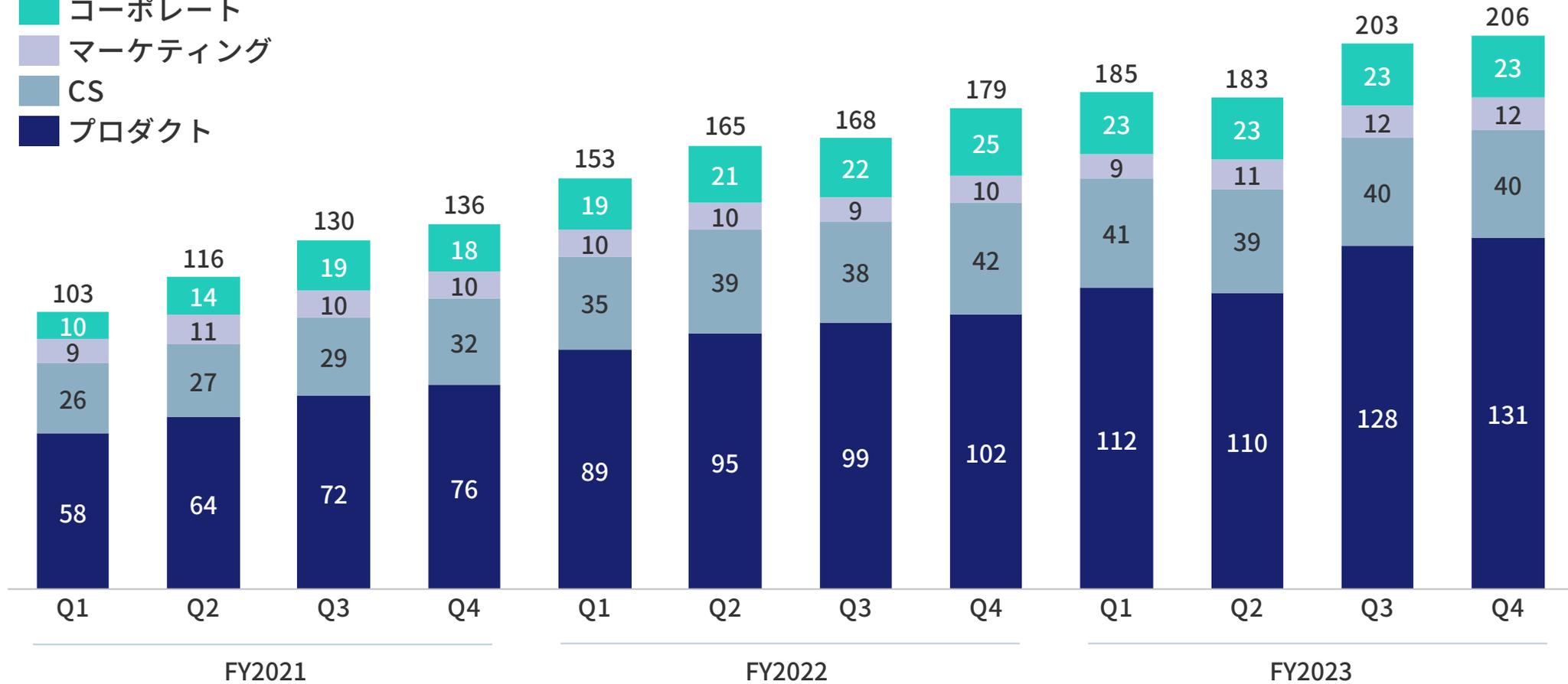


職種別の従業員数

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
その他資産 1,276	株主資本 1,987

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
その他資産 2,239	株主資本 1,945

03

特徴と強み



スキルマーケットの特徴

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型で購入/出品

Point 2
「オンライン」で完結

Point 3
幅広いカテゴリ



法律相談の特徴

「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の特徴

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

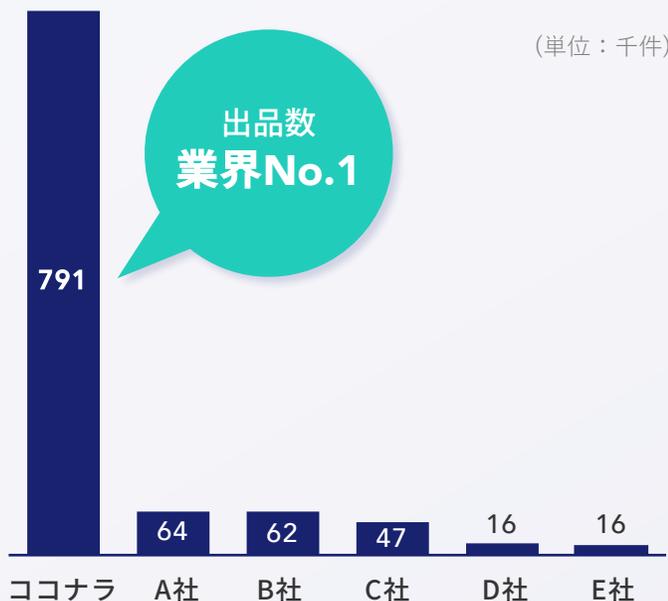
ご契約・ご面談などを含めて「最短3日」と迅速にプロジェクトへの参画が可能

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。

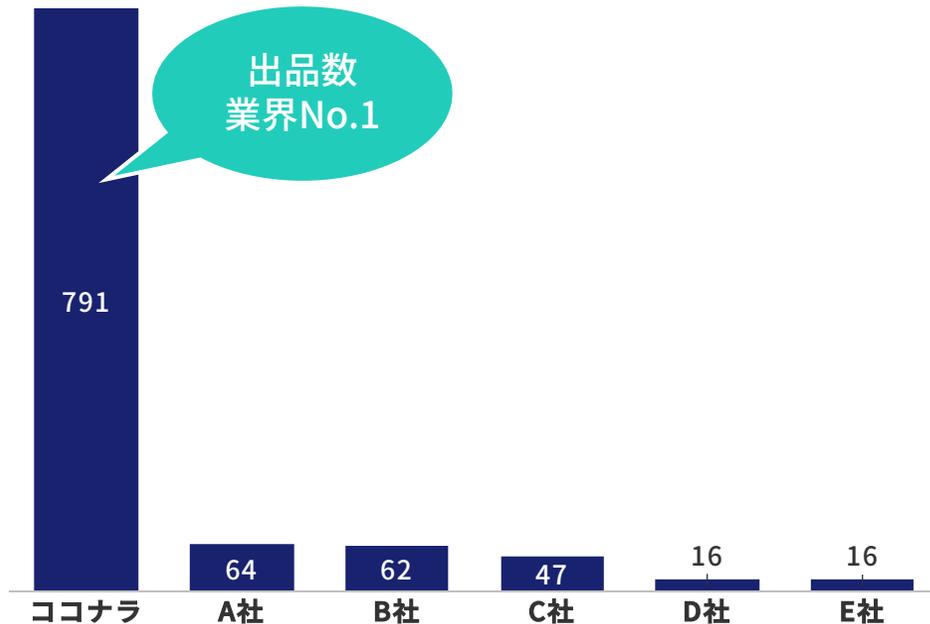


スキルマーケット サービス出品数とレビュー数

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

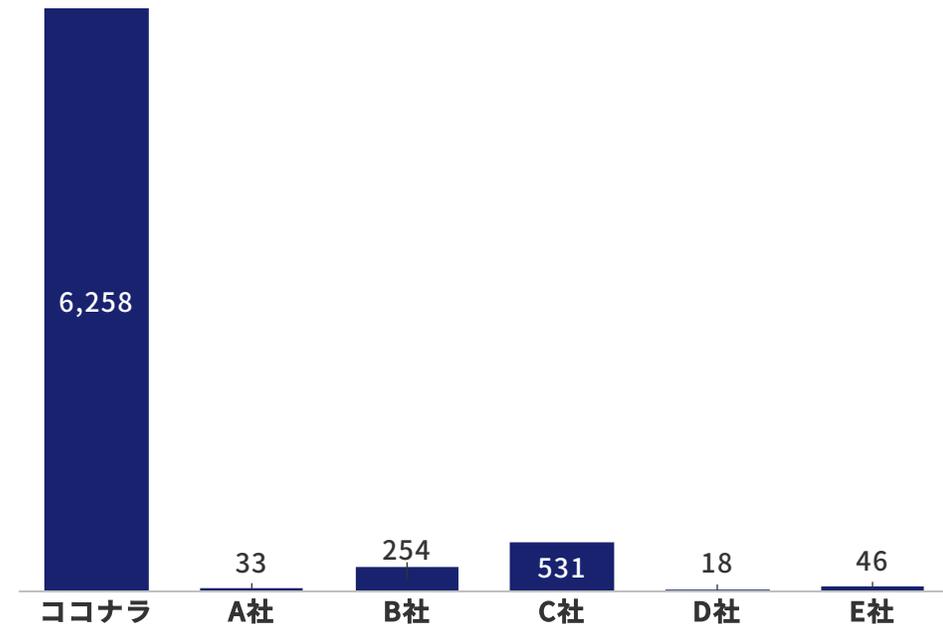
(単位：千件)



*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



04

成長戦略



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



2023年8月期の施策振り返り

2023年8月期の事業方針

振り返り

<p>ビジネス利用の拡大</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● セールスによるユーザー獲得強化 ● アライアンスによるユーザー獲得強化 ● 中・大手向け機能の拡充 ● マスマーケティング検証 (TVCM、タクシー広告)
<p>ユーザビリティの向上</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● スケジュール予約機能 ● サブスクリプション機能 ● 高額取引向け決済機能
<p>ユーザーを起点とした購入者拡大</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 友達招待 ● 出品者による販促機能
<p>新規事業の立ち上げ</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 新しいマッチング手法へのチャレンジ



<ul style="list-style-type: none"> ● みずほ銀行と合併会社「みずほココナラ」設立に関して基本合意 (FY2024 9月)
<ul style="list-style-type: none"> ● Q2に「予約管理機能」を開始 ● AIアシスタント機能(β)をリリース
<ul style="list-style-type: none"> ● 友達招待ポイント増額キャンペーン等実施 ● Q2に「クーポン配布機能」を開始
<ul style="list-style-type: none"> ● Q1にココナラテックエージェントを開始 ● Q4にポートエンジニアリングをグループ化 ● 複数の新規事業を立ち上げ (FY2024 9月)



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

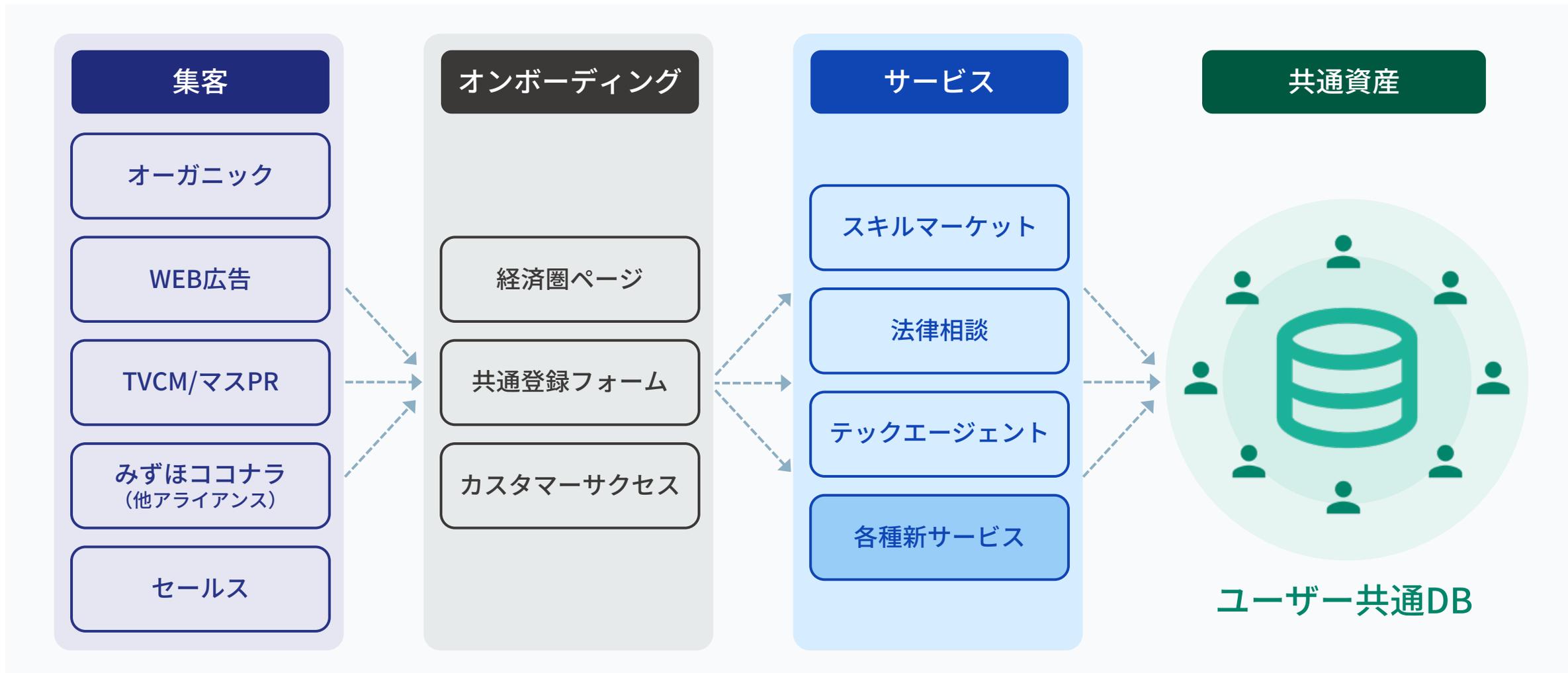




サービスラインナップ

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

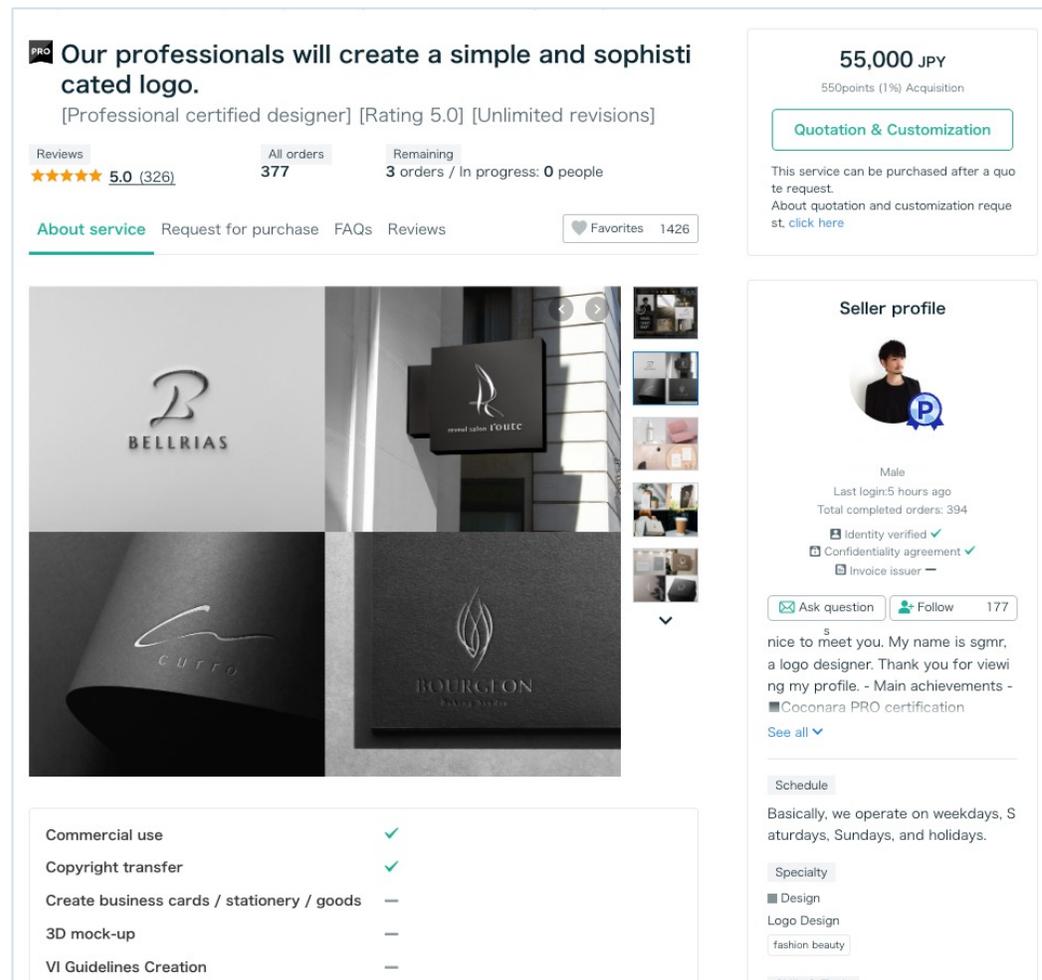
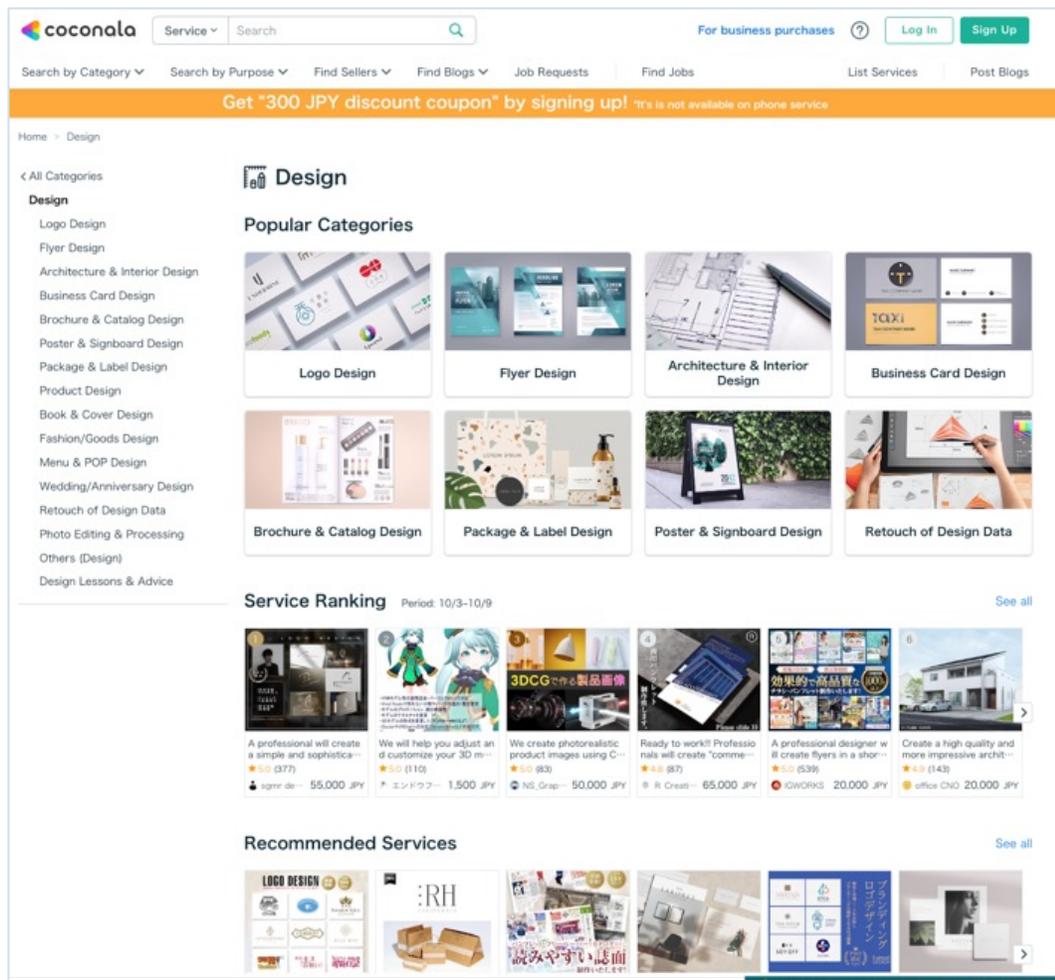


みずほ銀行と合併会社「みずほココナラ」設立について基本合意



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



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

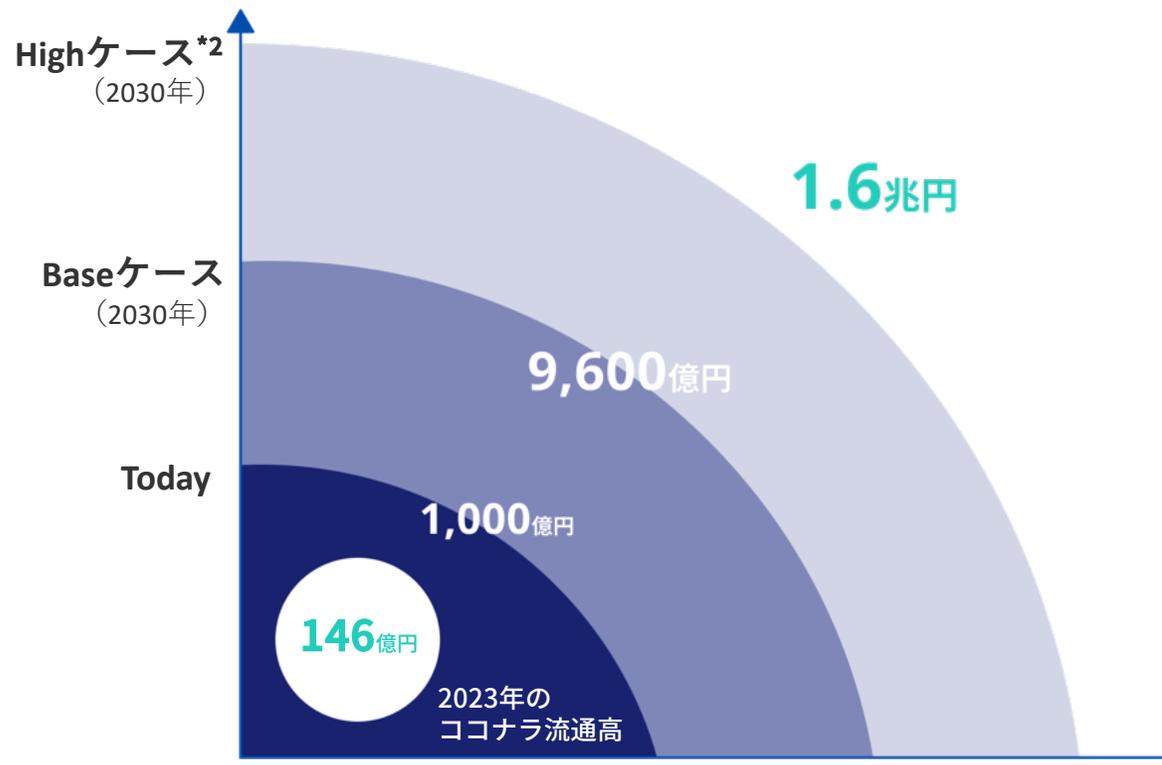
18兆円

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

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/>

coconala ハイコンサル

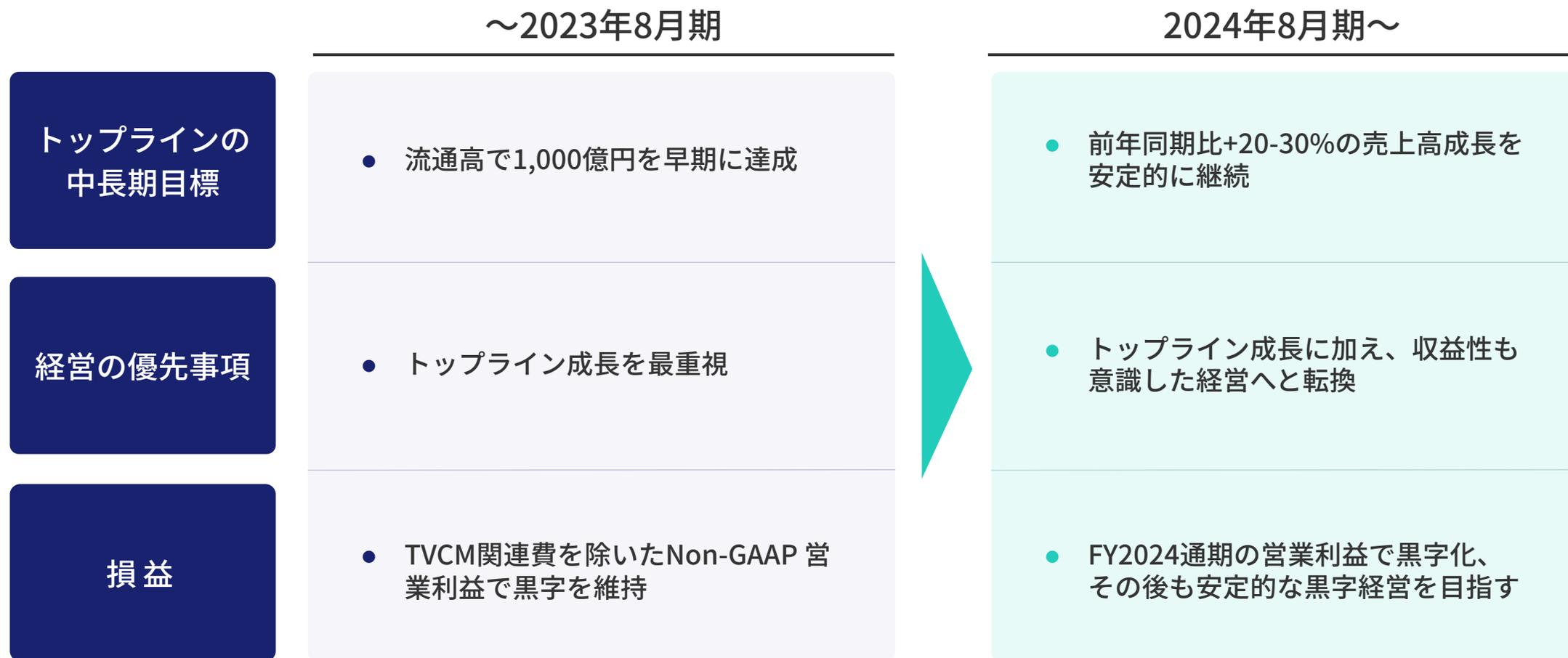
<https://consul.coconala.com/>

coconala アシスト

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

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



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報告書「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、発生の回避及び発生した場合の迅速な対応に努める方針であります。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報告書「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
2024年10月を予定しております。