

2024年8月期第3四半期 決算説明資料

株式会社ココナラ（グロース市場:4176）

2024年7月12日



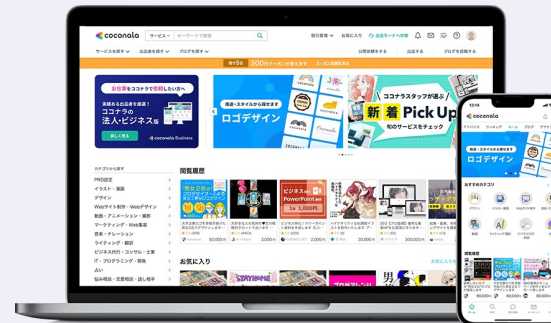
01

事業内容

マーケットプレイス

 **coconala スキルマーケット**

オンラインでサービスを売買できる
スキルのマーケットプレイス



メディア

 **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

エージェント

 **coconala テック**

IT開発における業務委託
エンジニア・デザイナーを紹介



 **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



 **coconala プロ**

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



 **coconala コンサル**

ハイクラスの業務委託
コンサルタントを紹介（準備中）



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)

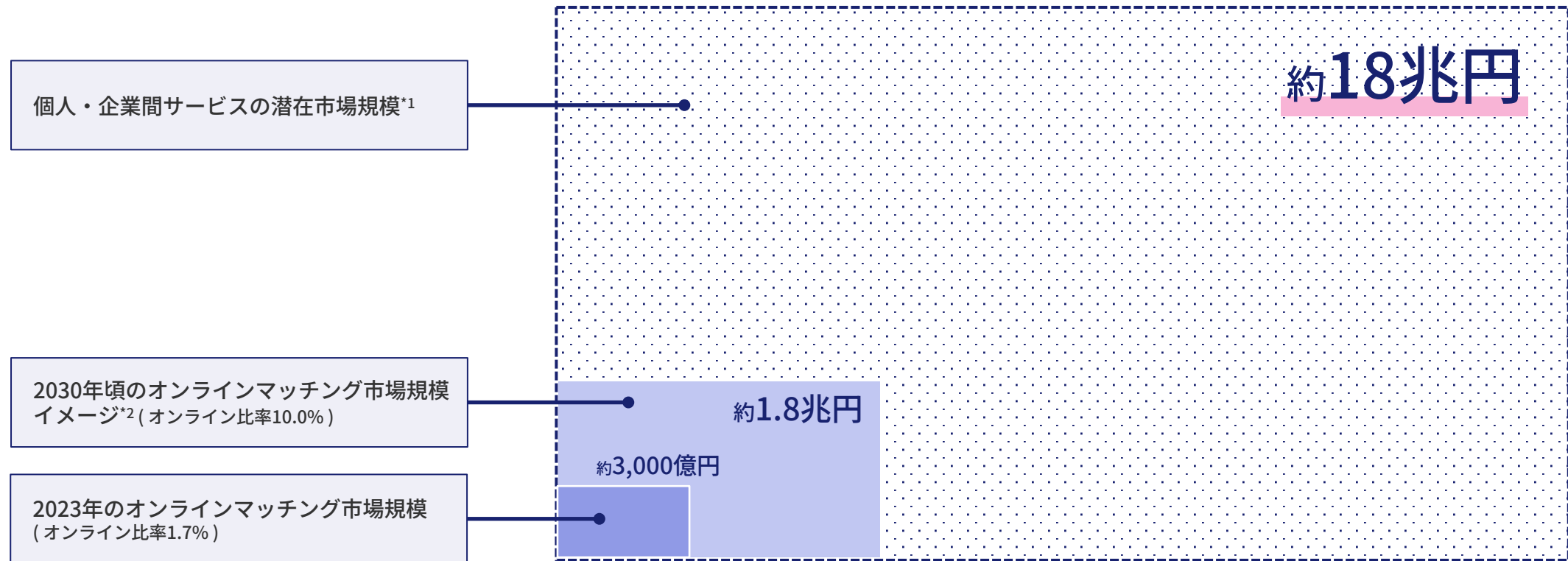
受賞歴多数。デザイナー歴10年



ココナラがターゲットとする市場規模イメージ

事業拡大により、ターゲットとする市場規模も拡大。人生100年時代の到来・働き方改革でライフスタイルが従来とは大きく変化するなか、社会的にも重要性の高い市場

■個人・企業間のオンラインマッチング市場規模



*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
*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



02

決算説明





2024年8月期第3四半期 決算ハイライト

連結

- 全社売上高は、前年同期比+24%の14.5億円へ拡大
- 全社営業利益は黒字での着地

マーケットプレイス (スキルマーケット)

- 流通高は前年同期比+8%、売上高は前年同期比+10%の成長
- ココナラ募集、法人向け機能、サービスカテゴリをアップデート

メディア (法律相談)

- 有料登録弁護士数の増加に伴い、売上高は前年同期比+20%の成長
- ARPPUは前年同期比+4%の拡大、解約率は1.2%と安定した水準を維持

エージェント

- ポートエンジニアリングのグループ化により、売上高が拡大
- ココナラアシスト、ココナラプロも順調に立ち上がり

トピックス

- アン・コンサルティング株式会社がグループイン
- 通期業績予想を上方修正



2024年8月期第3四半期 決算概要

(単位：百万円)	2024年8月期 第3四半期 (3-5月)	2023年8月期 第3四半期 (3-5月)	前年同期比
売上高 ^{*1}	1,450	1,161	+24.8%
マーケットプレイス(スキルマーケット)	1,127	1,023	+10.1%
メディア(法律相談)	166	138	+20.2%
エージェント	156	-	-
売上総利益	1,262	-	-
営業利益 ^{*2}	114	-72	-
マーケットプレイス(スキルマーケット)	117	-75	-
メディア(法律相談)	43	12	+258.3%
エージェント	-38	-	-
EBITDA ^{*3}	170	-19	-
経常利益	57	-70	-
親会社株主に帰属する当期純利益	101	-59	-

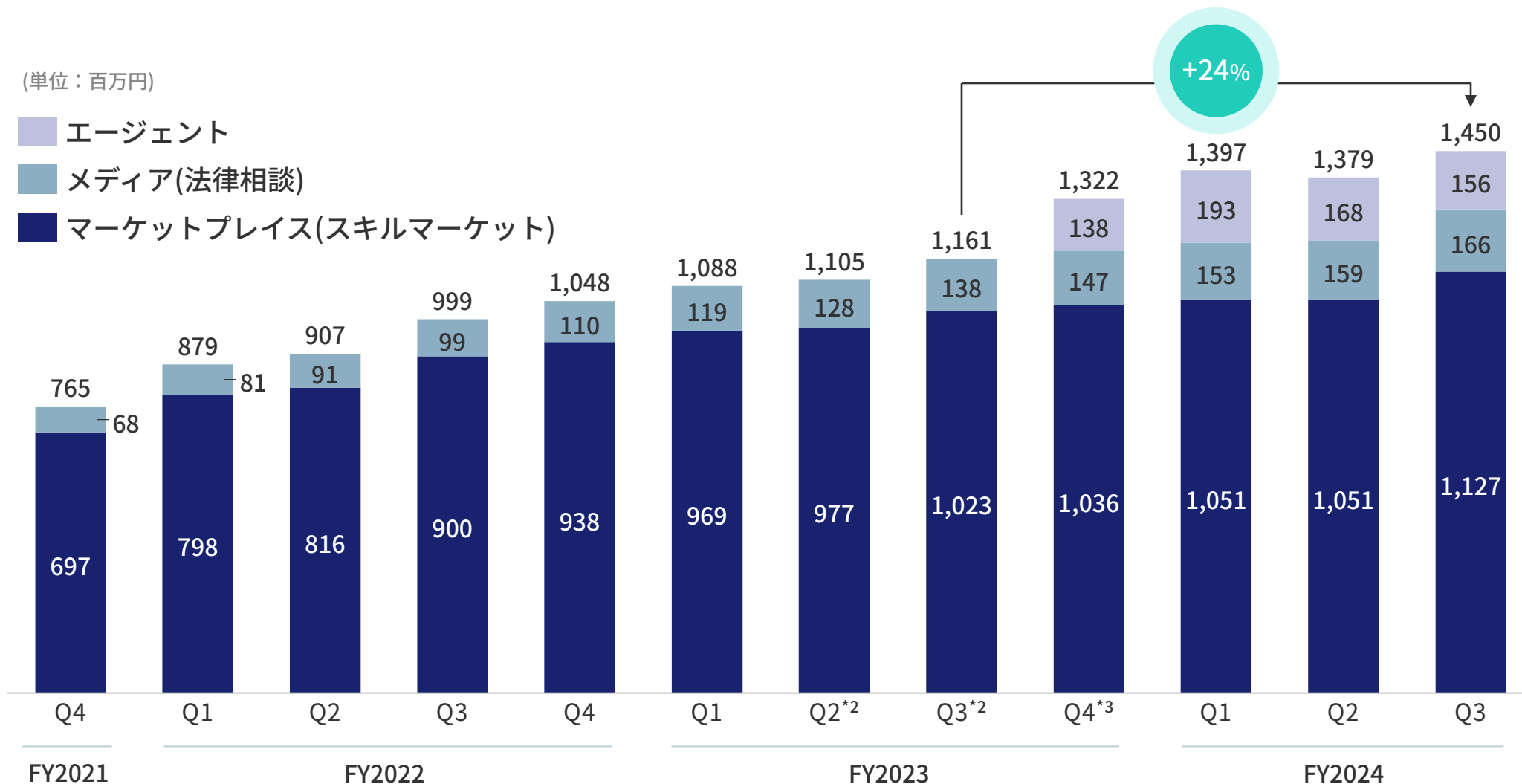
*1: 2023年8月期第3四半期は営業収益の数値を示す

*2: 連結の数値は子会社のココナラスキルパートナーズ、みずほココナラを含むため、マーケットプレイス(スキルマーケット)、メディア(法律相談)、エージェントの合計と一致しない

*3: EBITDA=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+減価償却費+のれん償却費

売上高推移

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+24%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: 2023年8月期第2, 3四半期におけるエージェントの売上高は、マーケットプレイス(スキルマーケット)に含まれる

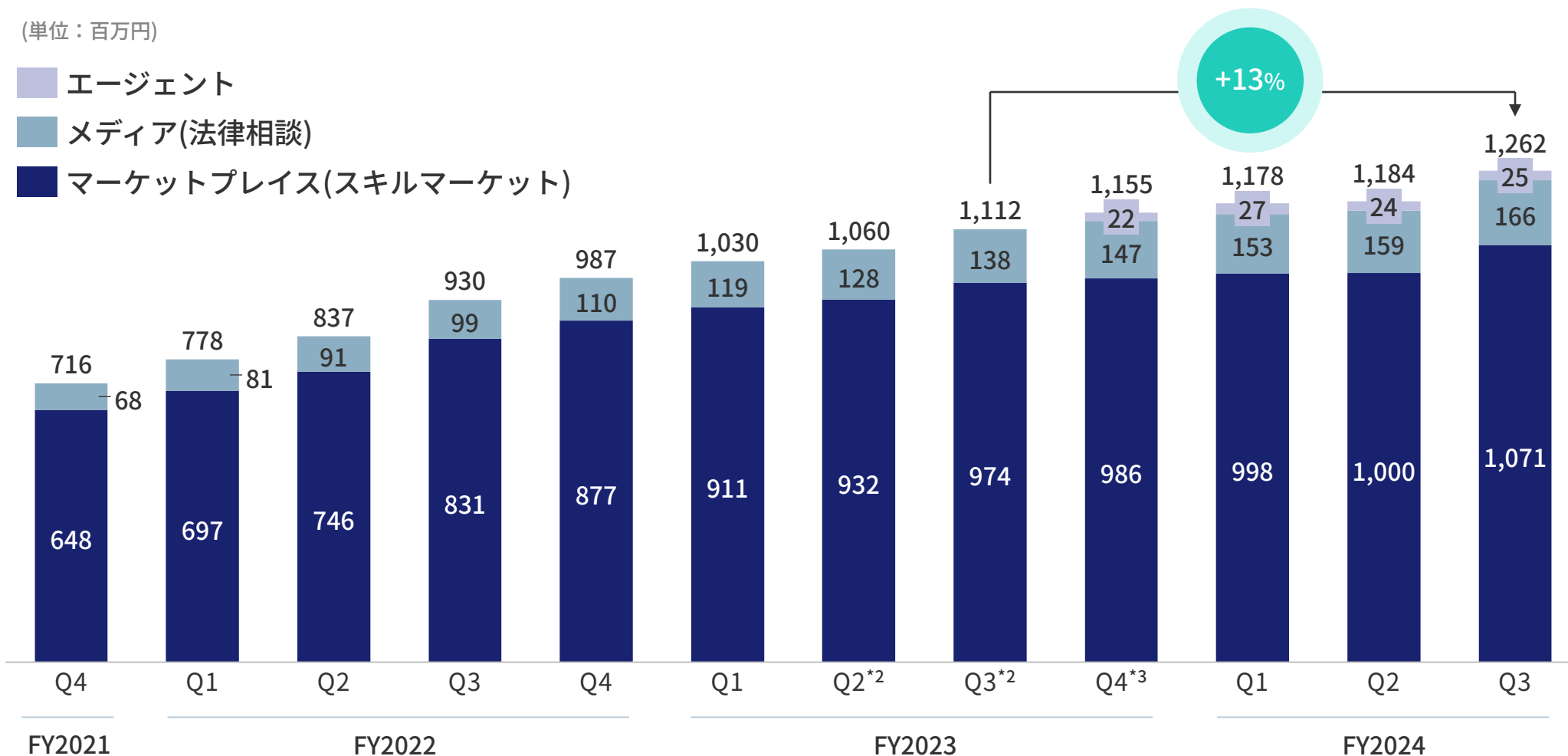
*3: 2023年8月期第4四半期におけるエージェントの売上高は、ポートエンジニアリングの売上高2ヶ月分のみが含まれる

売上総利益推移

マーケットプレイス事業、メディア事業は堅調に推移。売上総利益^{*1}は前年同期比+13%の成長

(単位：百万円)

- エージェント
- メディア(法律相談)
- マーケットプレイス(スキルマーケット)

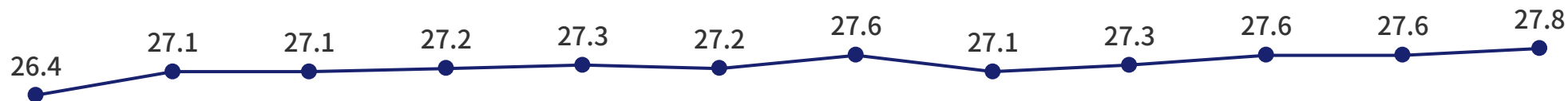


^{*1}: 2023年8月期第3四半期以前の売上総利益は売上原価を遡及適用しており、財務諸表の開示数字とは異なる
^{*2}: 2023年8月期第2, 3四半期におけるエージェントの売上総利益は、マーケットプレイス(スキルマーケット)に含まれる
^{*3}: 2023年8月期第4四半期におけるエージェントの売上総利益は、ポートエンジニアリングの売上高2ヶ月分のみが含まれる

マーケットプライス 流通高・売上高・テイクレイト推移

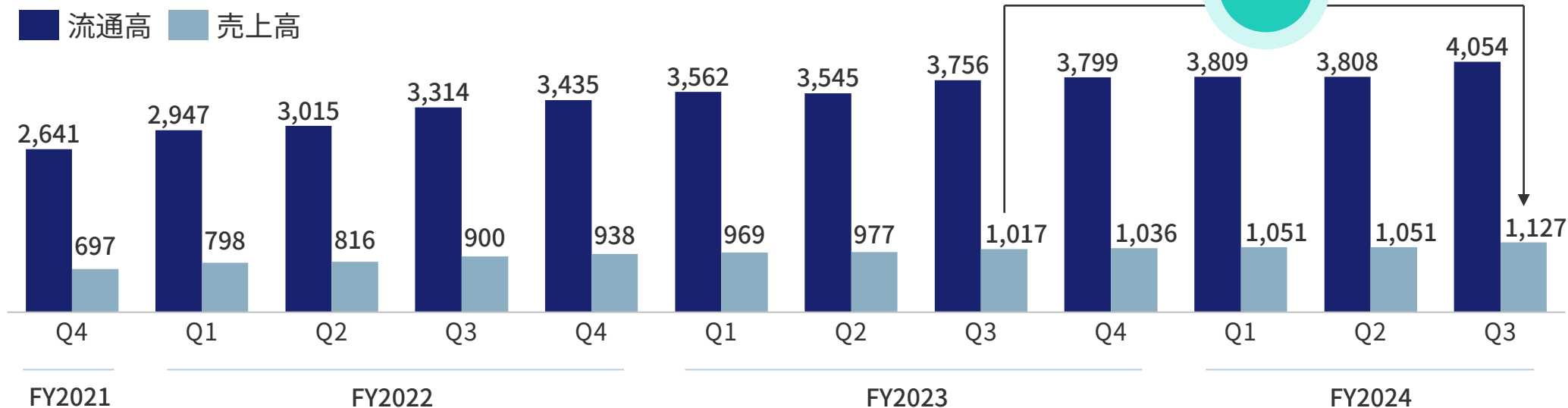
流通高^{*1}は前年同期比+8%、売上高^{*2}は前年同期比+10%の成長

テイクレイト^{*3}(%)



(単位：百万円)

■ 流通高 ■ 売上高



*1: ココナラブログを含む

*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

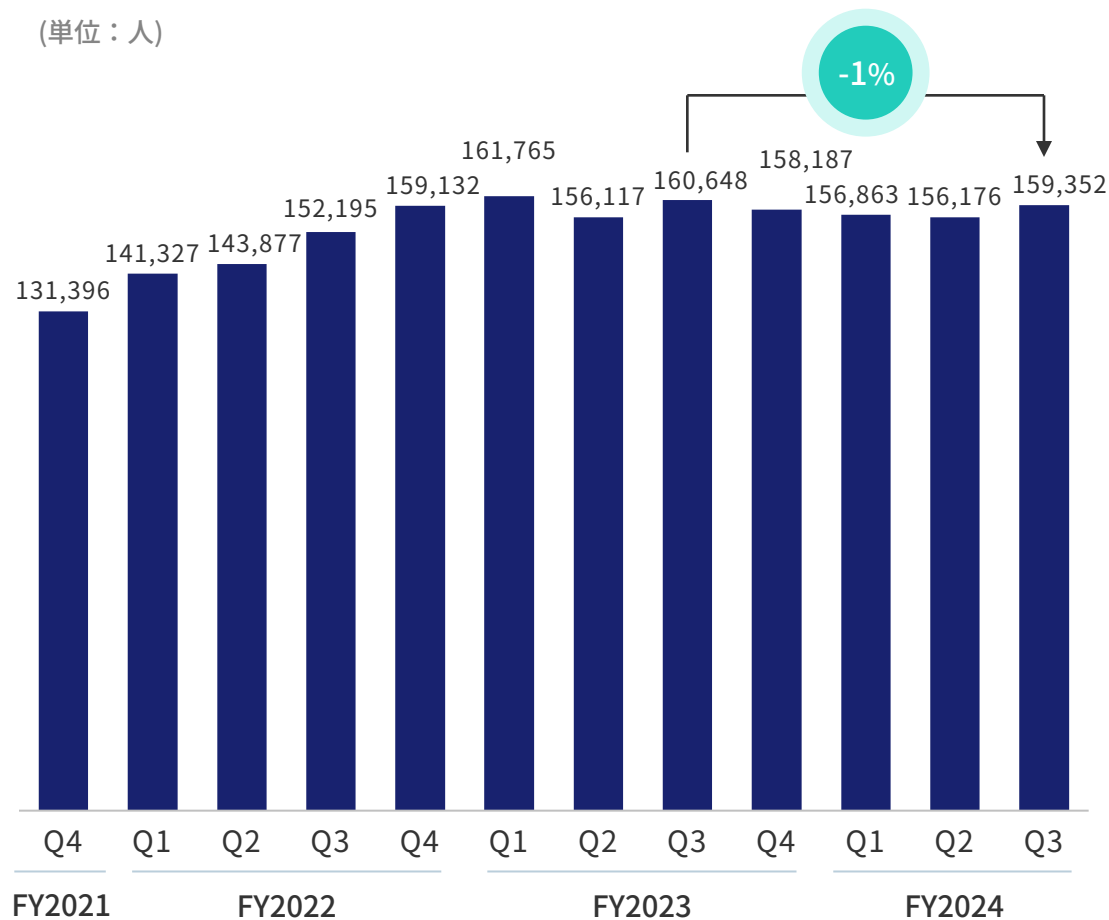
*3: テイクレイト = 売上高 ÷ 流通高

マーケットプレイス 購入KPI推移

購入UU数は前年同期比で-1%減少、一人当たり購入額は前年同期比+9%の成長

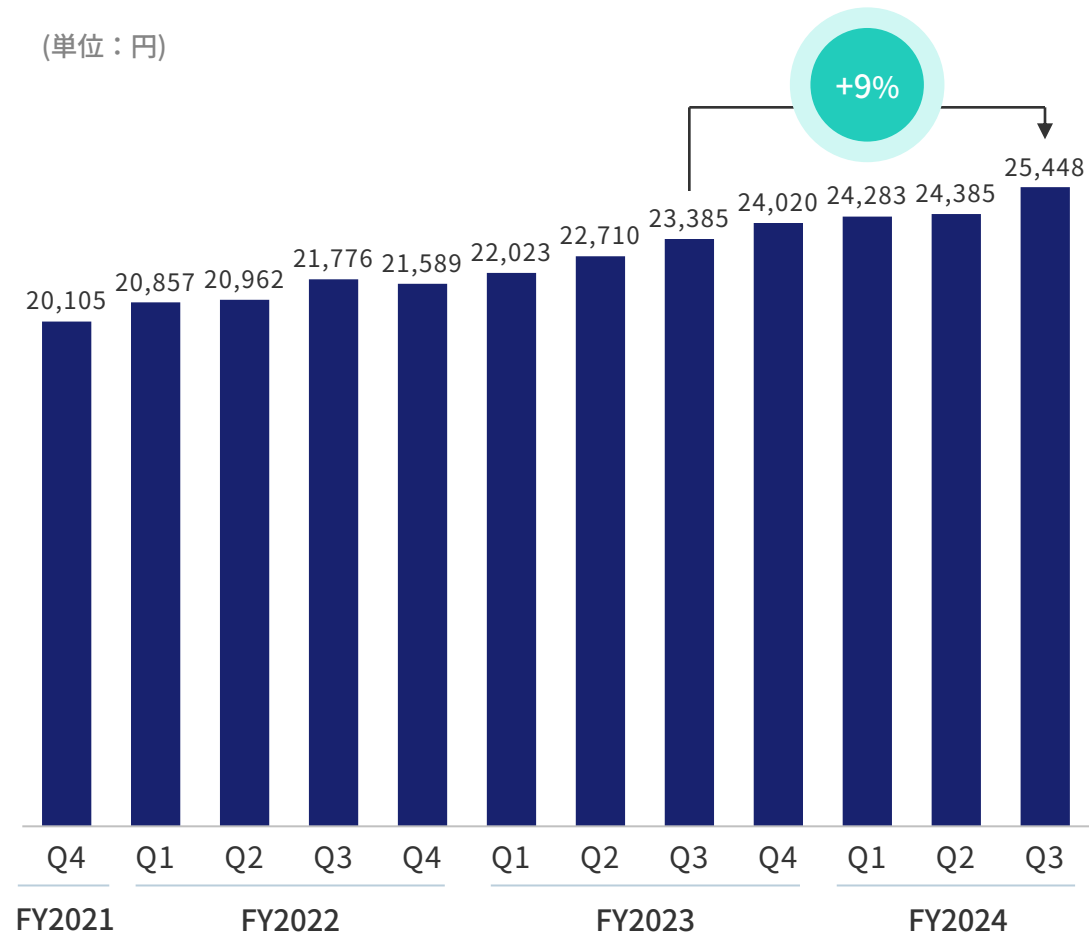
購入UU数

(単位：人)



一人当たり購入額

(単位：円)

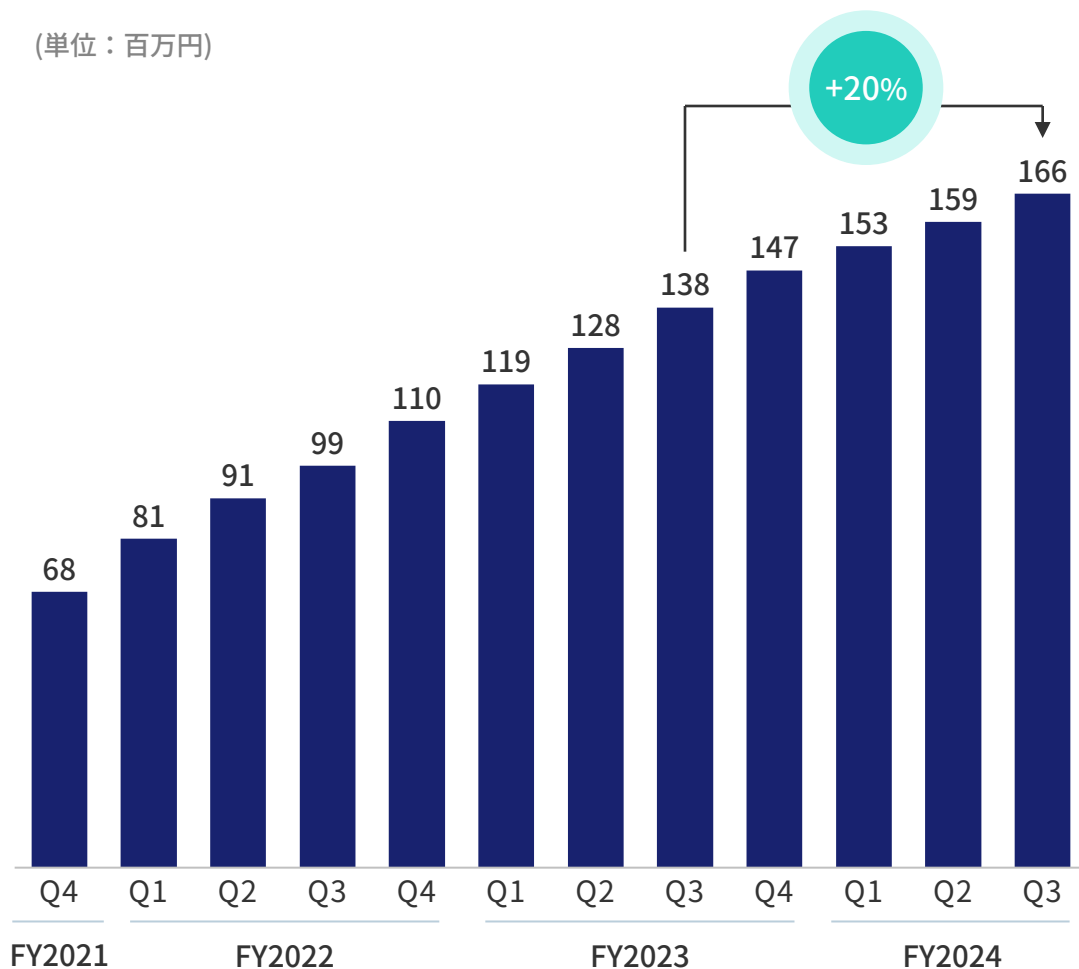


メディア(法律相談) 売上高・登録弁護士数推移

有料登録弁護士数の増加（前年同期比+15%）に伴い、売上高^{*1}は前年同期比+20%の成長

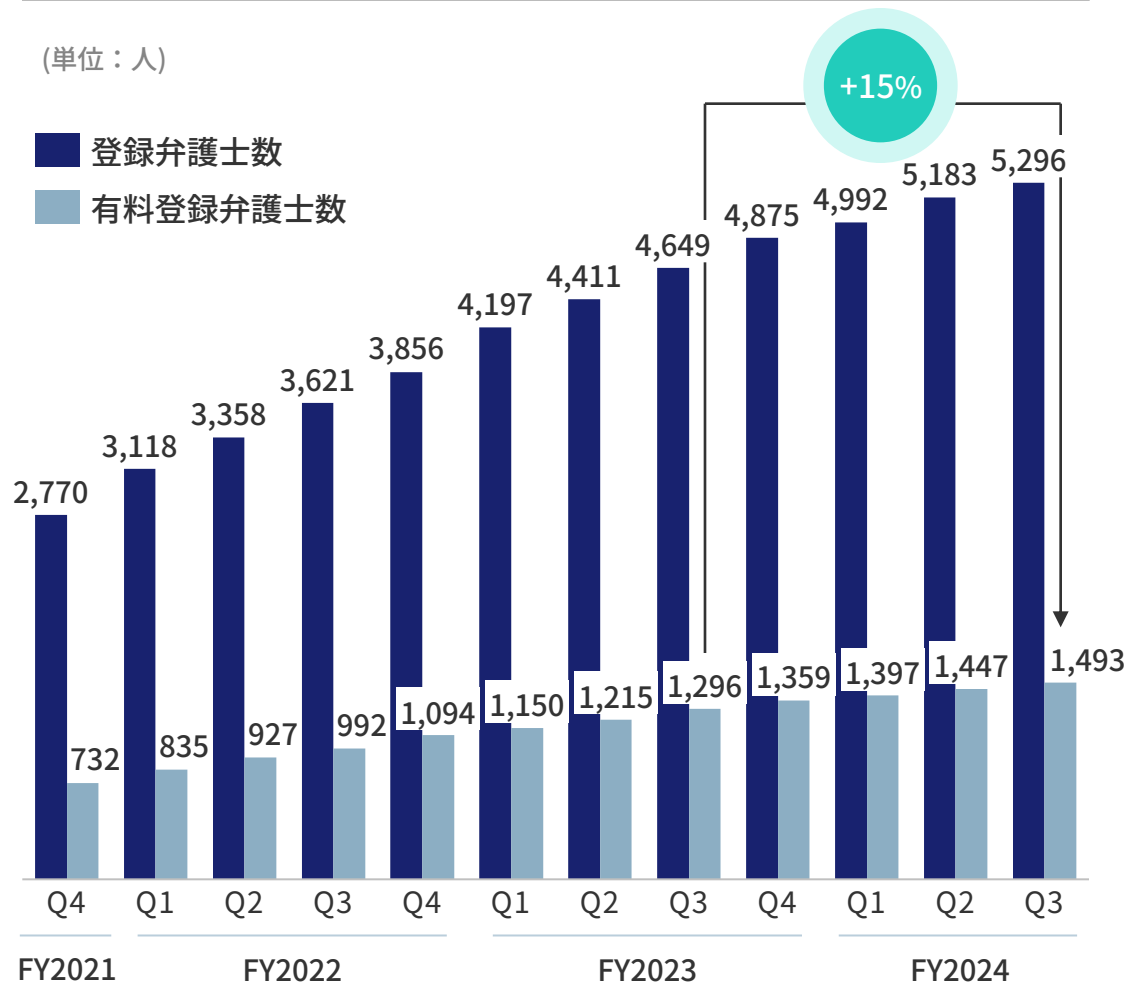
売上高

(単位：百万円)



登録弁護士数

(単位：人)



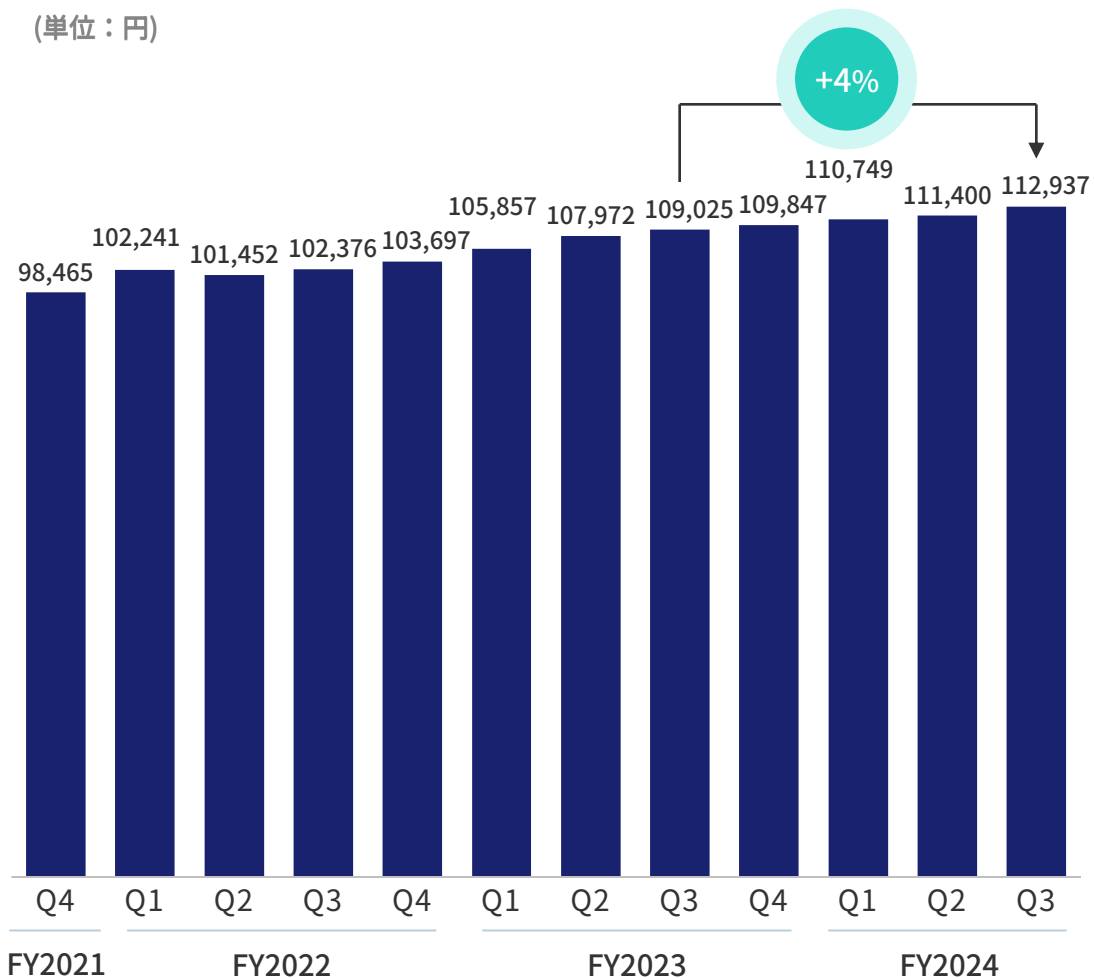


メディア(法律相談) ARPPU・解約率推移

ARPPU^{*1}は前年同期比+4%の拡大、解約率^{*2}は1.2%と安定した水準を維持

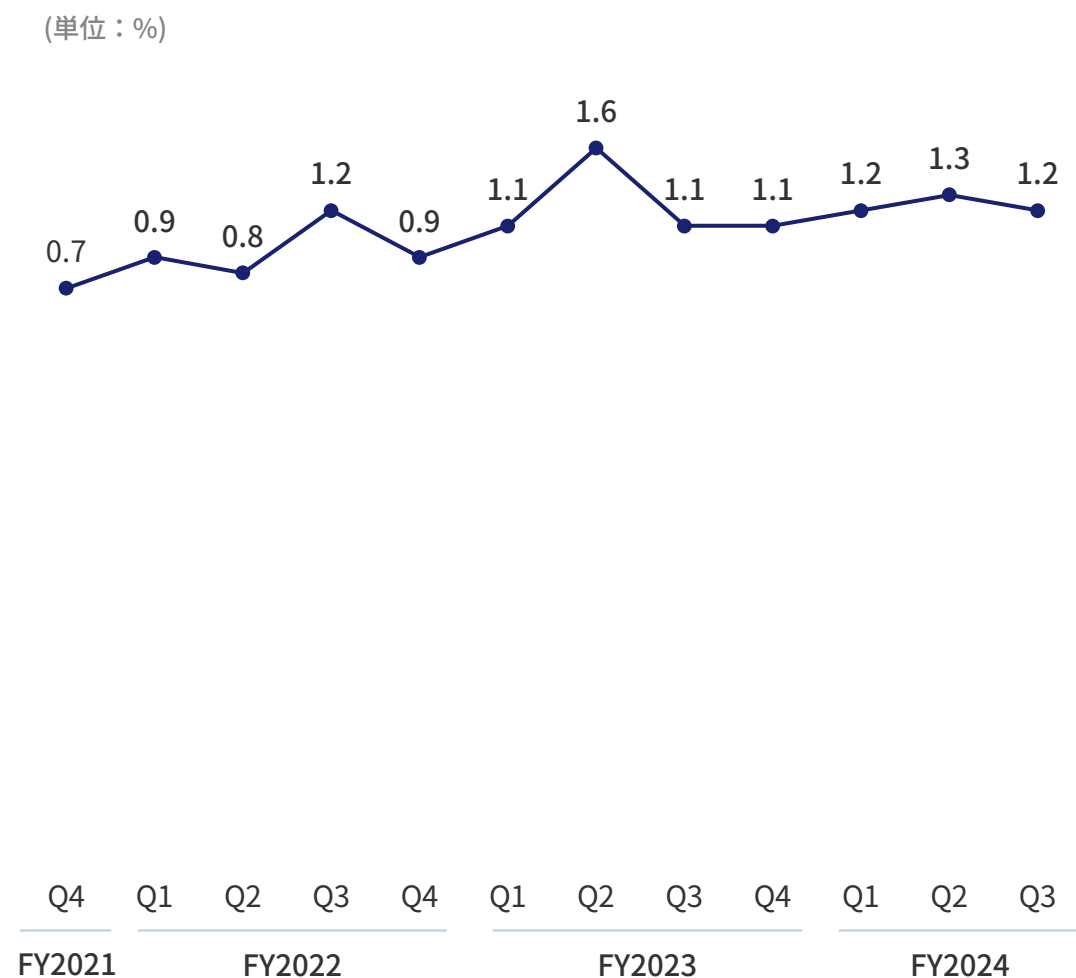
ARPPU

(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) 2024年第2四半期よりARPPUの計算方法を変更し、2024年第1四半期以前に遡求適用している為、過去の開示と数字が異なる。

*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



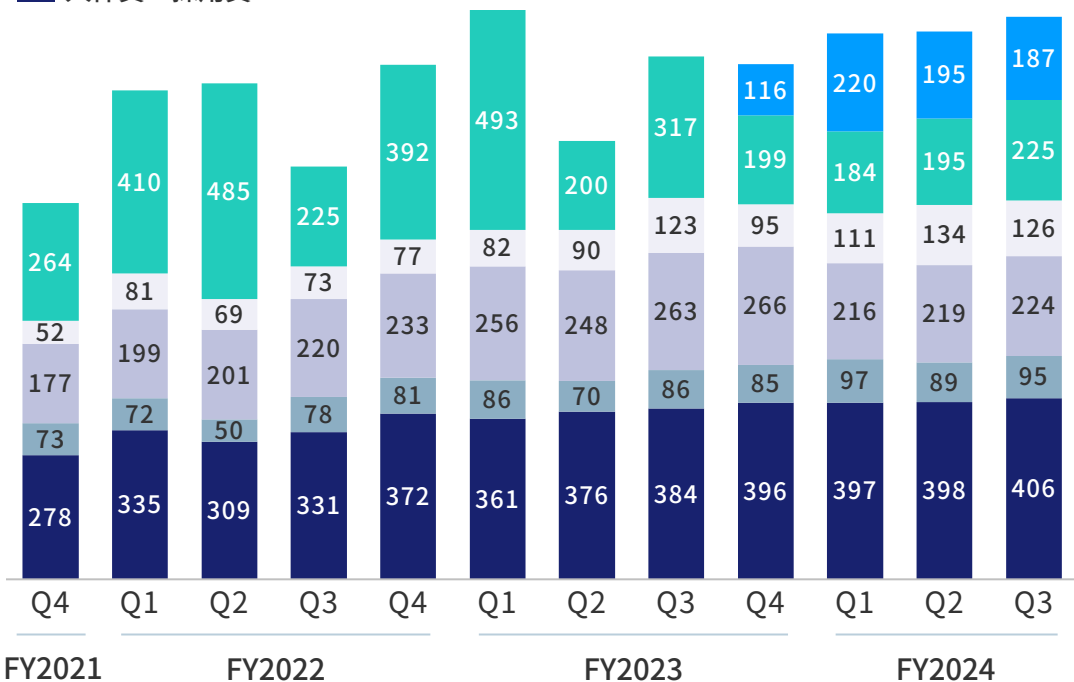
売上原価+営業費用

当期から全社での原価管理方法を見直し、エージェントの原価に加えてシステム費や通信費等の一部を売上原価に計上

売上原価+営業費用*1

(単位：百万円)

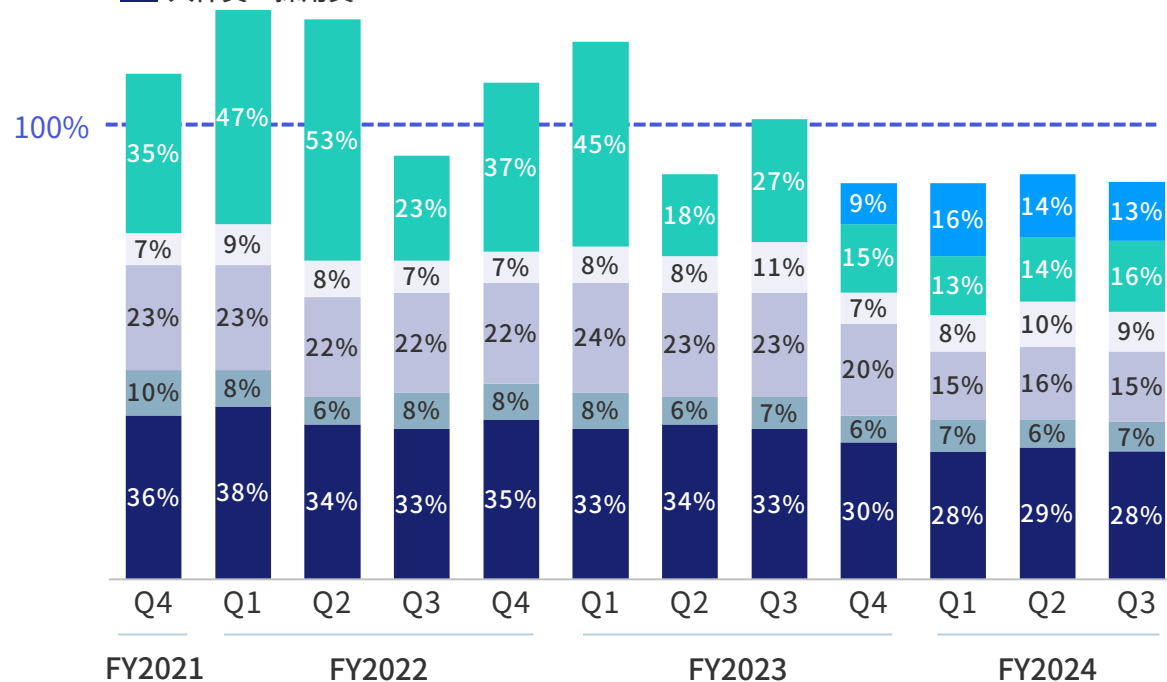
- 売上原価
- 広告宣伝費
- その他
- 支払手数料・システム費
- 業務委託費
- 人件費・採用費



売上高対比

(単位：%)

- 売上原価
- 広告宣伝費
- その他
- 支払手数料・システム費
- 業務委託費
- 人件費・採用費



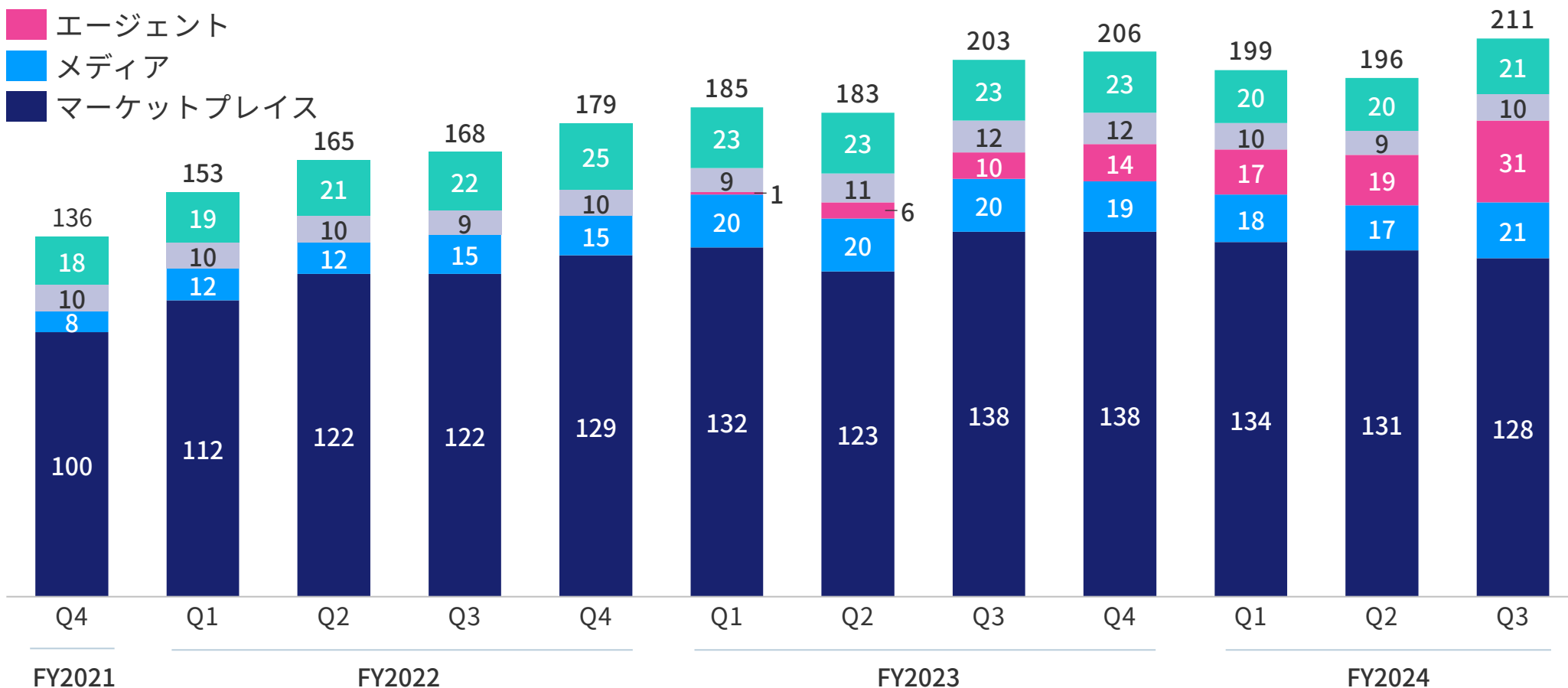


事業別の従業員数

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
- エージェント
- メディア
- マーケットプレイス





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

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

2024年5月末（連結）

（単位：百万円）

現預金 3,590	前受金 619
	預り金 1,027
	その他負債 612
	その他純資産 1,582
その他資産 2,448	株主資本 2,198

通期業績予想の上方修正および業績予想に対する進捗について

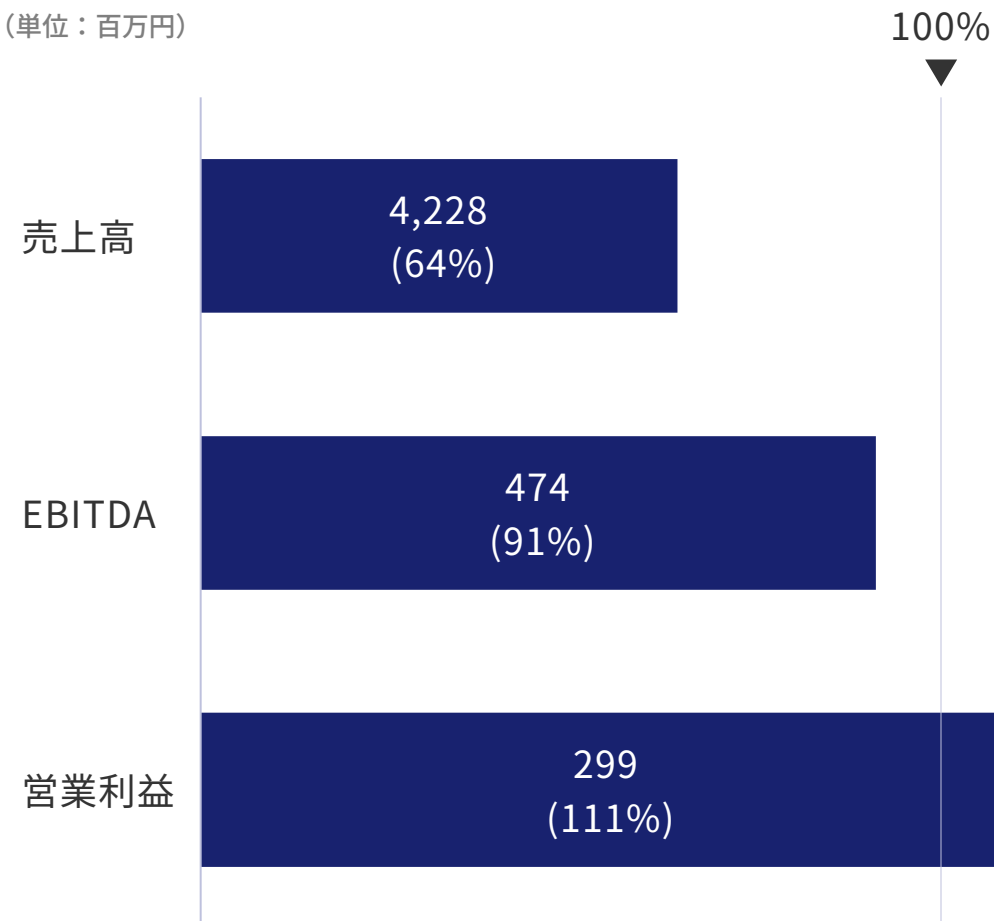
5月に通期業績予想を上方修正、アン・コンサルティング株式会社は4Qから連結開始
4Q中に新規事業への投資などを見込んでいるため、通期業績は修正後業績予想通りの着地を想定

通期業績予想（2024年5月に上方修正）

(単位：百万円)	FY2023 実績	FY2024 業績予想 (期初)	FY2024 業績予想 (修正後)	前年比
売上高	4,679	5,848	6,570	+40.4%
EBITDA ^{*1}	70	280	520	+642.8%
営業利益	-126	10	270	黒字化
経常利益	-168	24	240	黒字化
親会社株主に帰属 する当期純利益	-75	1	150	黒字化

FY2024進捗状況^{*2}

(単位：百万円)



*1: EBITDA=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+減価償却費+のれん償却費

*2: %は通期業績予想に対する進捗率を示す。

03

トピックス



ココナラ募集をフルリニューアル

一回限りで案件を依頼できる「単発役務」に加え、業務委託で継続して依頼できる「継続役務」まで拡充

coconala 募集



カンタン**5分**で募集開始
多数のプロがすぐに集まる

求人・仕事のマッチングプラットフォーム

ニーズに合わせて使える**2つ**の依頼方法

単発で依頼



- ✓ 一回限りで案件を依頼できる
- ✓ 納品物に対してお支払い

発注できるカテゴリ

デザイン・Web制作・イラスト Web開発 動画・音楽
マーケティング ライティング コンサル ビジネス代行 など

ご利用ステップ



- 1. 依頼したい案件を掲載**
フォームに沿って予算や納期を入力。依頼したい案件を簡単に掲載できます。
- 2. 提案を選んで発注**
待っているだけでプロからの提案が届きます。気に入った提案があればすぐ発注できます。
- 3. 納品物を受け取る**
納品の内容を確認した後、承諾をすれば取引完了です。

継続(業務委託)で依頼 new



- ✓ 一定期間、継続して依頼できる
- ✓ 稼働時間に対してお支払い

契約できる職種

営業 マーケター 事業開発 エンジニア デザイナー
カスタマーサポート コーポレート コンサルタント など

ご利用ステップ



- 1. 募集掲載**
案件の内容や条件を書いて募集を掲載
- 2. 書類選考**
集まった応募内容をもとに書類選考を実施
- 3. 三者面談**
応募者・ココナラ運営と三者で面談を実施
- 4. 契約・稼働開始**
ココナラ運営を介して条件を決定・稼働開始



ココナラビジネスをココナラスキルマーケットに統合

ビジネス用途の利用増加に合わせ、ココナラビジネスをココナラスキルマーケットに統合
ココナラに登録する全てのユーザーが法人向け機能（請求書払い、プロジェクト管理など）を利用可能に

The screenshot shows the Coconala website interface. At the top, there is a navigation bar with the Coconala logo, a search bar, and various utility links like 'プロジェクト', '取引管理', '募集管理', 'お気に入り', and '受注モードへ切替'. Below the navigation bar, there are filters for 'カテゴリから探す', '目的から探す', '出品者を探す', and 'ブログを探す'. There are also buttons for '募集をする', '法人情報を編集する', and '出品する'. The main content area features three large promotional banners: 1. '請求書払いや帳票発行など' (Invoicing and document issuance) with a '法人向け機能' (Business-oriented functions) button. 2. 'まるっとお任せ! Webサイト・デザイン制作' (Fully entrusted! Website and design creation) with subtext 'ホームページ・EC・LP etc.'. 3. '集客力アップ! マーケティング・Web集客' (Increase lead generation! Marketing and web lead generation) with subtext 'SNSマーケティング・SEO etc.'. Below the banners, there is a 'おすすめカテゴリ' (Recommended categories) section with a list of categories and icons: PRO認定, 人気のご利用シーン, イラスト・漫画, デザイン, Webサイト制作・Webデザイン, ライティング・翻訳, イラスト・漫画, ビジネス代行・コンサル・土業, デザイン, Webサイト制作, 動画・アニメーション, マーケティング・Web集客, and 占い. A 'すべてのカテゴリを見る' (View all categories) link is also present.



サービスカテゴリをリニューアル

近年ココナラ内での需要が増しているカテゴリ、今後需要が増すと思われるカテゴリを新設・拡張
メインカテゴリ数は15カテゴリから19カテゴリに拡大

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・ブースデザイン、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



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・アフィリエイト広告運用、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



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・ゲームイラスト作成・TRPGイラスト作成、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



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



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



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



コンサルティング・士業

new

事業・経営コンサルティング、士業コンサルティング、起業・開業コンサルティング、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



ハンドメイド・グッズ

new

ファッション、趣味・おもちゃ、アクセサリ、文房具・ステーションナリー、バッグ・財布・小物、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



AI

new

AIチャットボット作成、AIアプリケーション全般作成、機械学習、ChatGPTの使い方・プロンプト作成、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



出張撮影・出張サービス

new

出張撮影（プロフィール写真、イベント・パーティー、ウェディング等）、パフォーマンス・司会、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



ビジネス代行・アシスタント

new

資料・企画書の作成、経理・財務・税務代行、データ分析・整理・集計、EC運用代行、営業代行、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



「みずほココナラ」本格的な営業活動を開始

みずほ銀行との合併会社「みずほココナラ」のサービスを4月に提供開始
5月下旬から本格的な営業活動を開始

取り組みの概要

- みずほ銀行の顧客基盤とココナラのプロダクト、企画・開発・運営ノウハウを融合
- みずほ銀行から、みずほ銀行に口座を持つ法人のお客様をココナラに紹介
- 専任のコンシェルジュがお客様のニーズを伺い、最適なサービスをご提案

創業時の課題

会社のホームページ・ロゴ・名刺など
作りたいけど誰に相談したら？

解決策1
創業支援パック

会社のホームページ、ロゴ、名刺、店舗デザイン、メニュー表など、創業時に必要なものを全てみずほココナラで作成

人手の課題

社内にリソースが足りず、
業務が円滑に回っていない

解決策2
アシスト人材の紹介

業務をお任せできるフルリモートのアシスタントをご紹介します。秘書・営業・人事・経理・マーケティングなど、幅広く紹介が可能

専門人材の課題

特定の領域に詳しい
専門知識を持つ人材がいない

解決策3
プロ人材をアサイン

マーケティング、経営コンサル、データサイエンティストなど、様々なプロ人材をアサイン可能



アン・コンサルティング株式会社がグループイン

2024年6月に、ITフリーランスの支援事業を展開するアン・コンサルティング株式会社がグループイン業界でのプレゼンスを加速度的に上げていく（本件買収により稼働者数が約5倍に）



アン・コンサルティング株式会社

本社所在地

東京都渋谷区恵比寿4-20-3
恵比寿ガーデンプレイスタワー29F

設立年月日

2011年1月27日

資本金

6,500万円

事業内容

ITフリーランスの支援事業



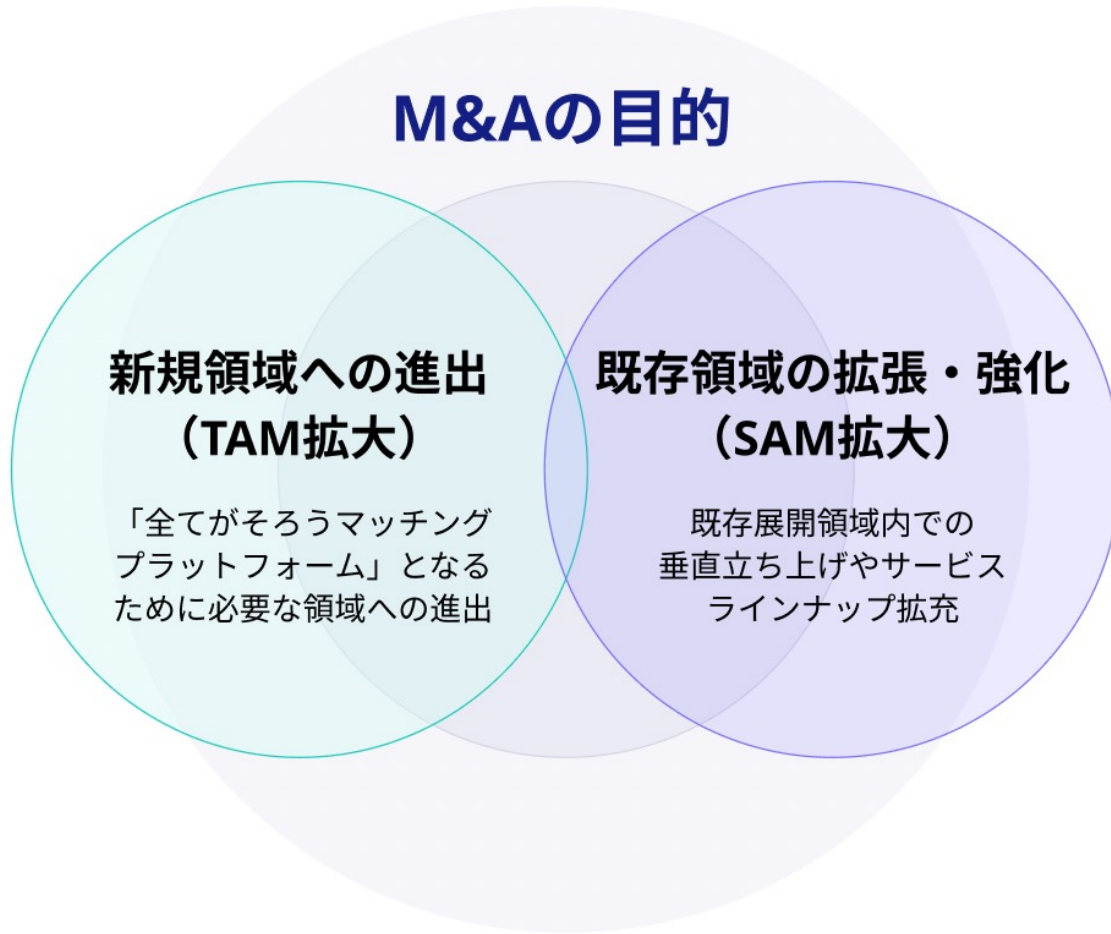
M&Aの目的

IT領域におけるエージェント事業の早期拡大を実現する



ココナラのM&A戦略

ココナラ経済圏の拡大に寄与する事業をターゲットにし、適切なバリュエーションのもと、M&Aを実行



バリュエーション規律

- PMIありきの高値掴みを避ける
- 原則のれん負けを避ける

PMI方針

- ココナラの人材データベースを活用したシナジーの発揮
- マーケティング等のノウハウ提供

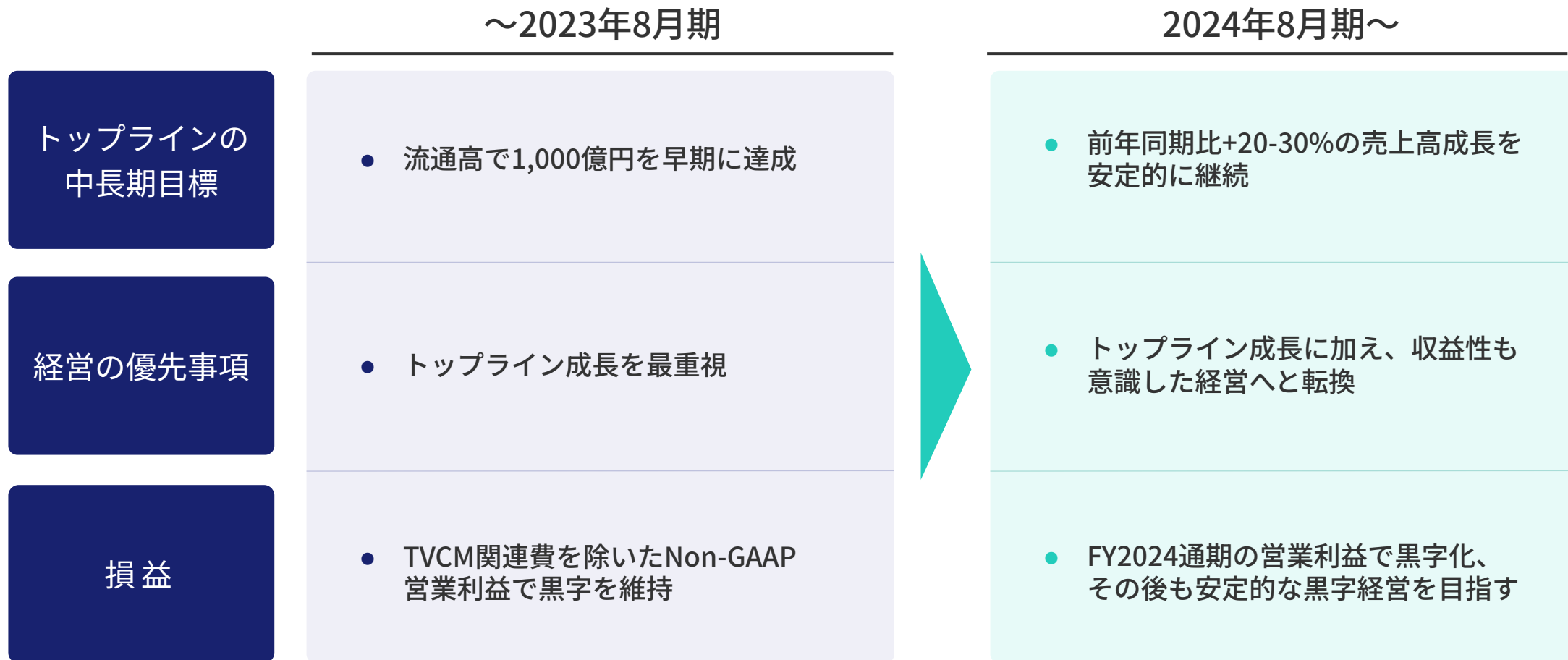
04

今後の方針



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で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





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（トップページ・共通登録フォーム）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

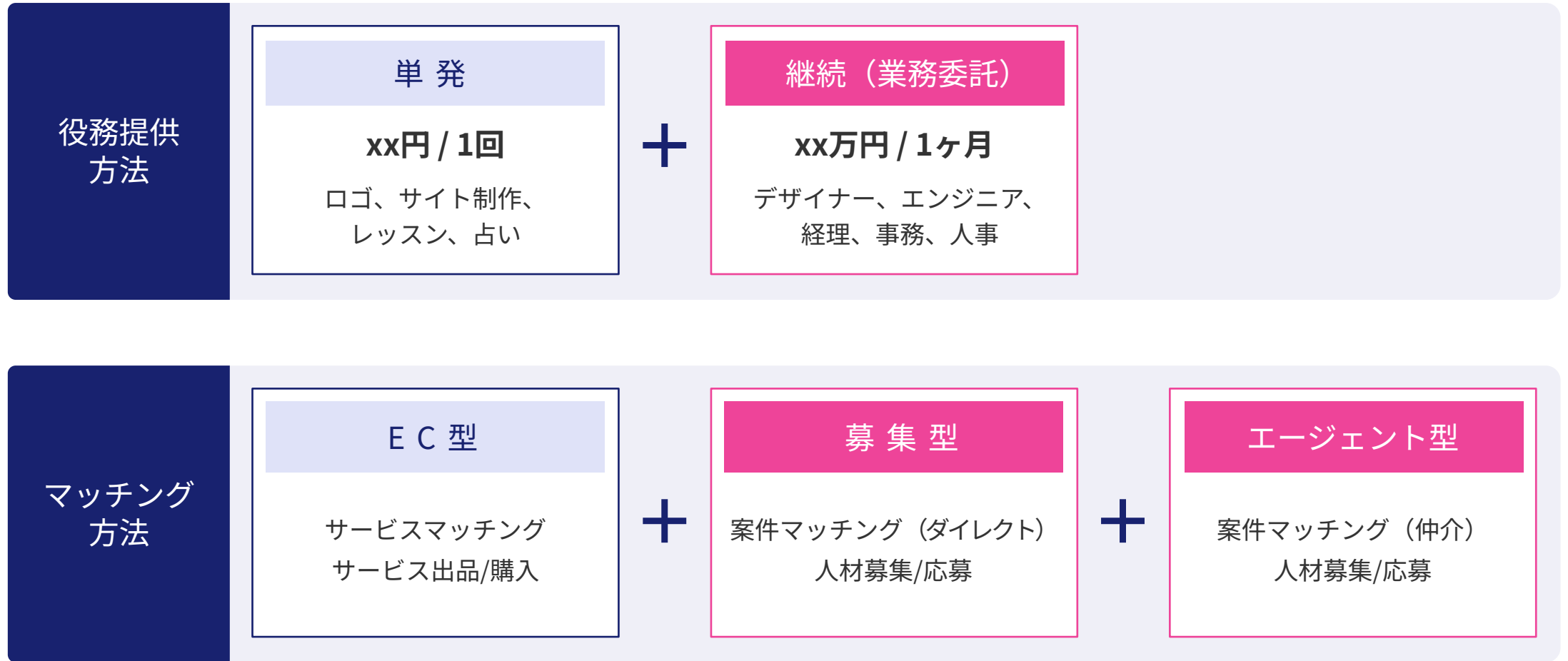
2. ココナラスキルマーケットの再成長

- 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

ココナラ経済圏における提供価値の拡張

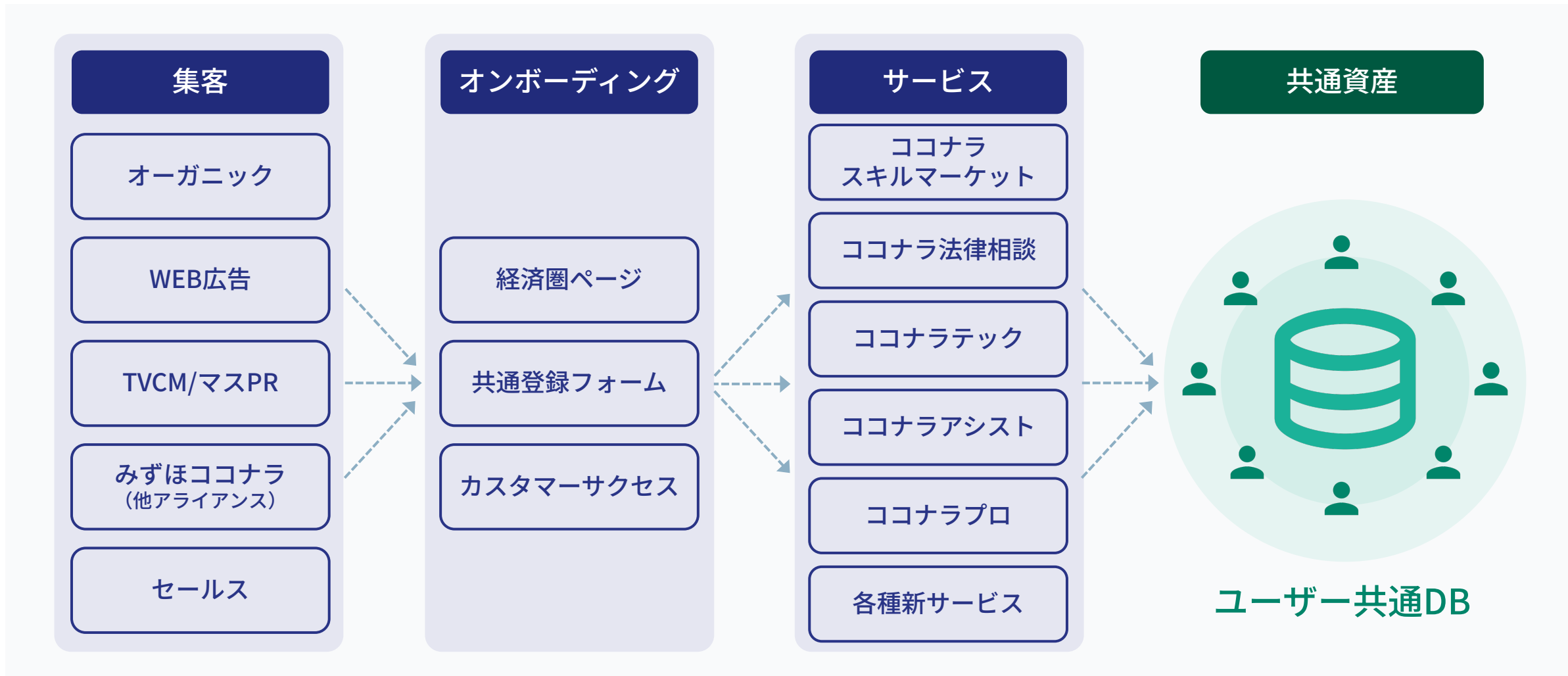




サービスラインナップ

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	オンラインでサービスを売買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
 coconala 募集	公開で案件を投稿して提案を募集 (今後、都度だけでなく時間課金にも対応予定)	制作、コンサル	直接依頼	都度/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
 coconala テック	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 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 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 プロ	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

中長期の成長を見据えたココナラ経済圏構想





05

Appendix



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

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 健太郎 / 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。

マーケットプレイス ココナラ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





マーケットプレイス 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、 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

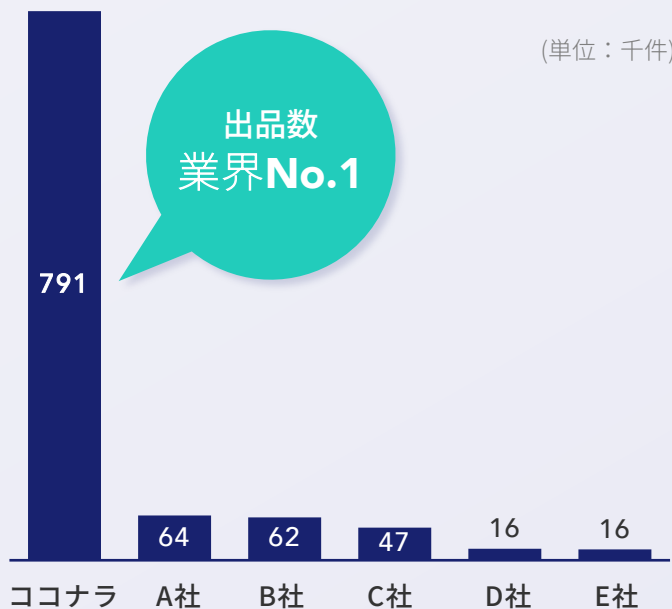


マーケットプレイス 強み

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



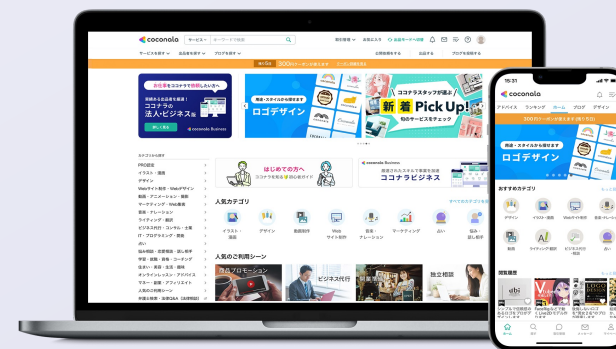
オーガニックでの高い集客力

- 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。

マーケットプレイス 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



マーケットプレイス 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

coconala

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」「コンテンツ購入」
などのマッチング強化

04
ユーザー属性
の拡張

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

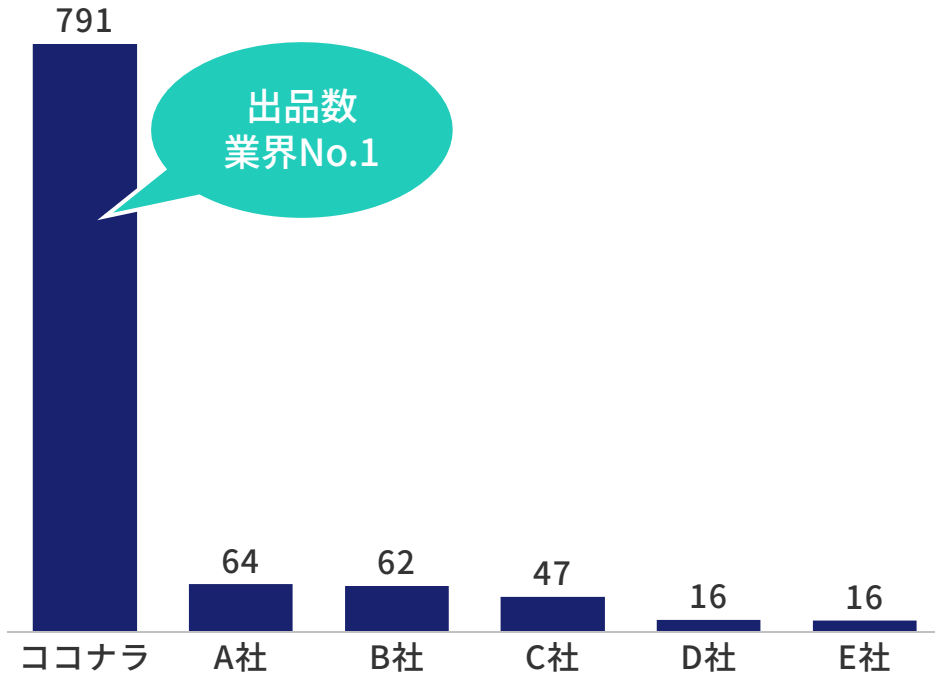


マーケットプレイス サービス出品数とレビュー数

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

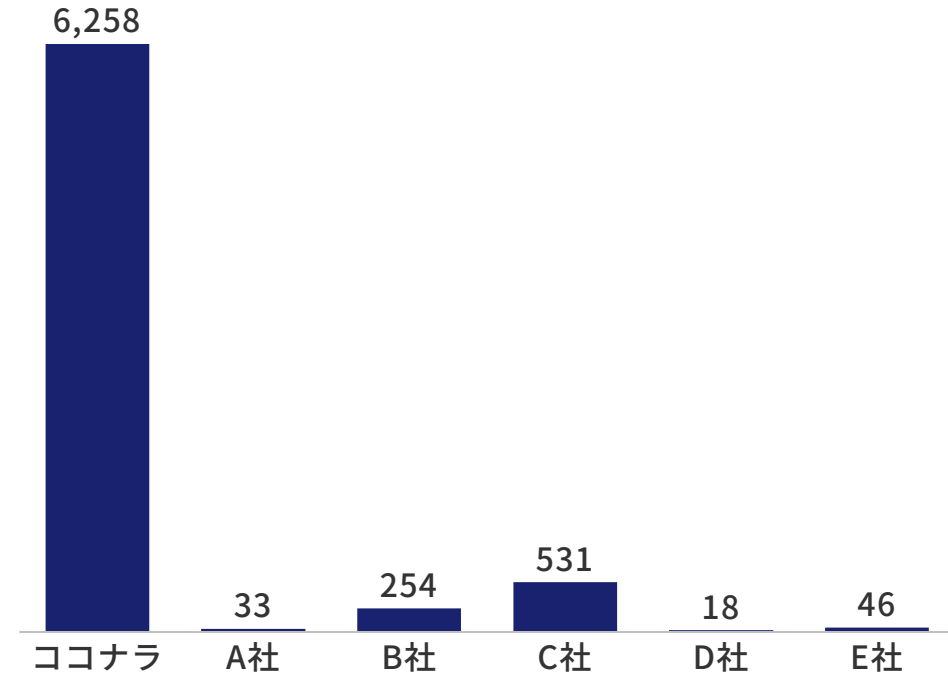
(単位：千件)



*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。

マーケットプレイス ユーザー別の主なご活用サービス例

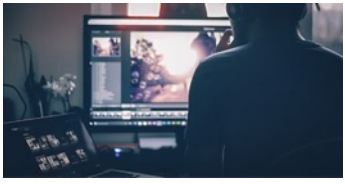
ビジネス
目的

制作

ロゴ作成



動画作成



代行

プレゼン
資料作成



データ分析



コンサル・相談

SNS
マーケティング



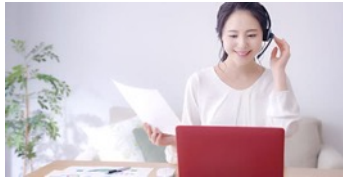
SEO対策



プライベート
目的

学び・ノウハウ

語学
レッスン



キャリア相談

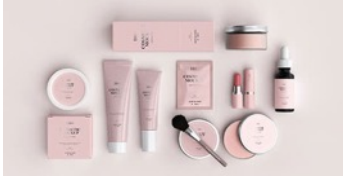


占い・エンタメ

占い



美容相談

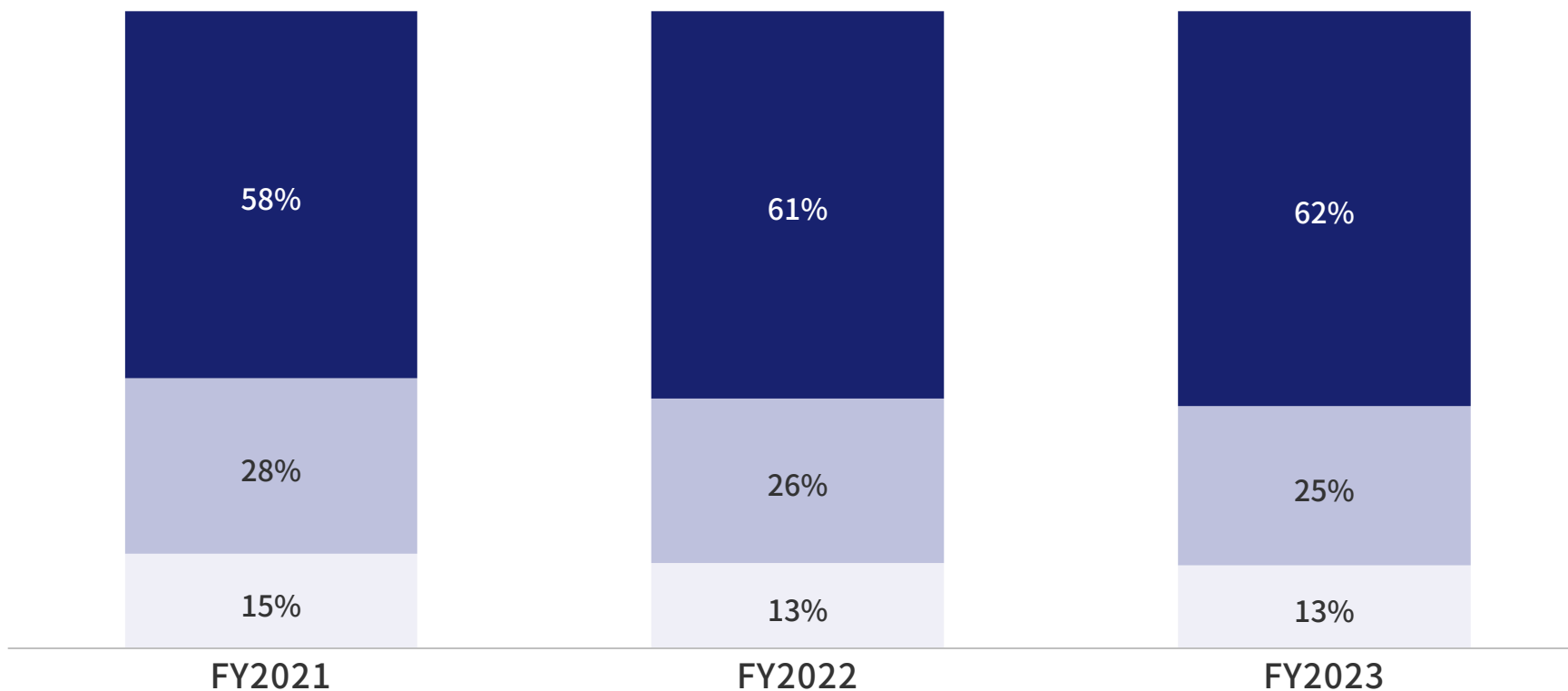




マーケットプレイス 流通高の構成推移

「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）

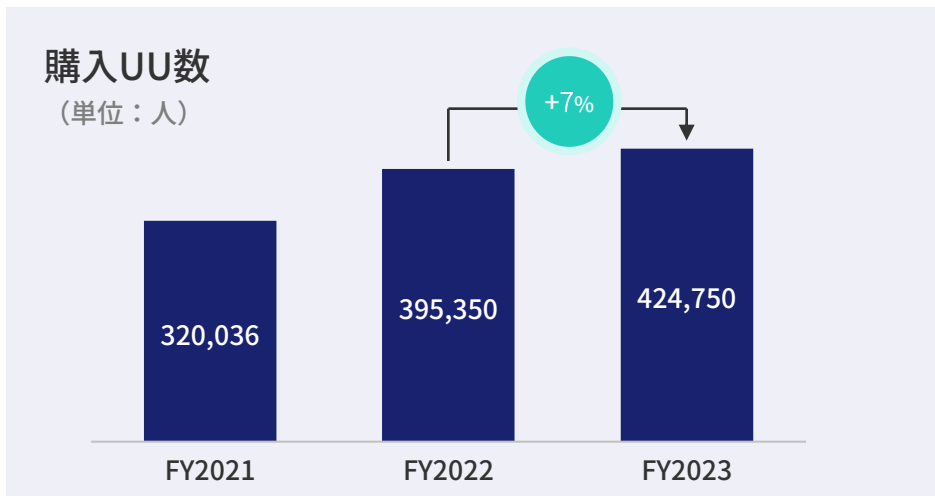




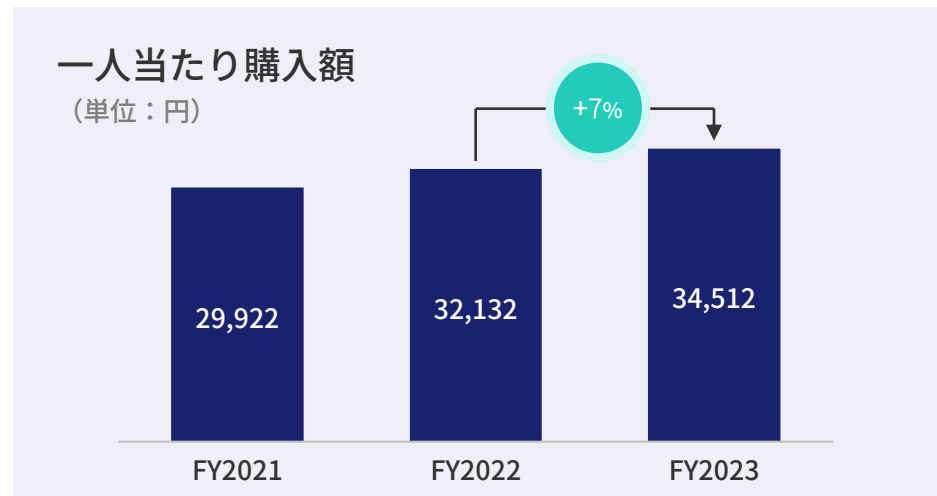
マーケットプレイス 購入KPI・出品KPI推移

購入
流通高

=

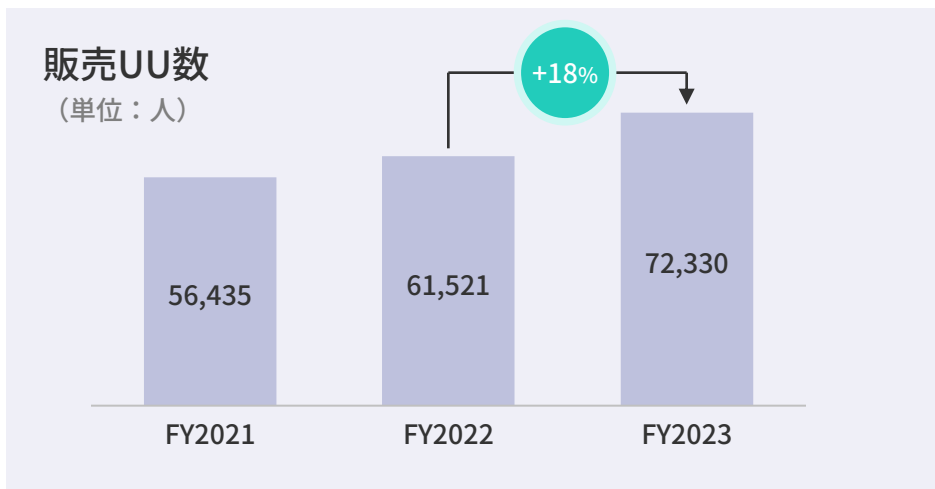


×

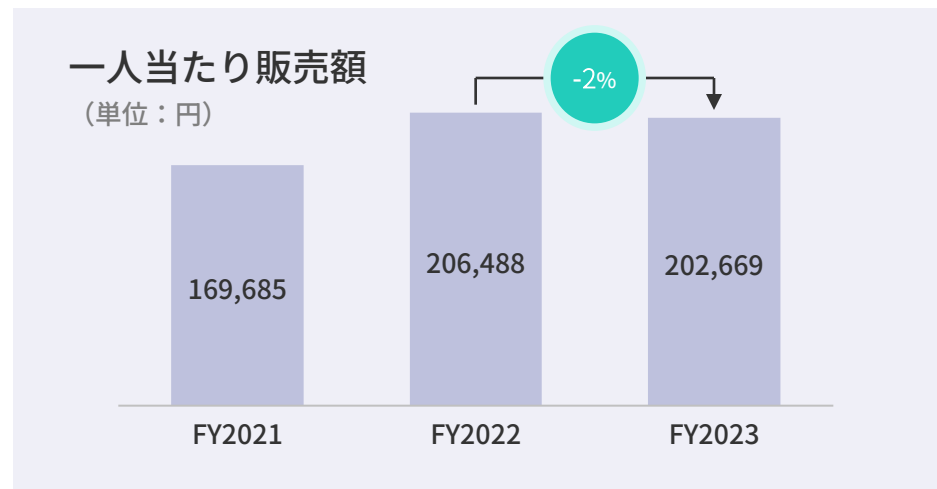


販売
流通高

=



×



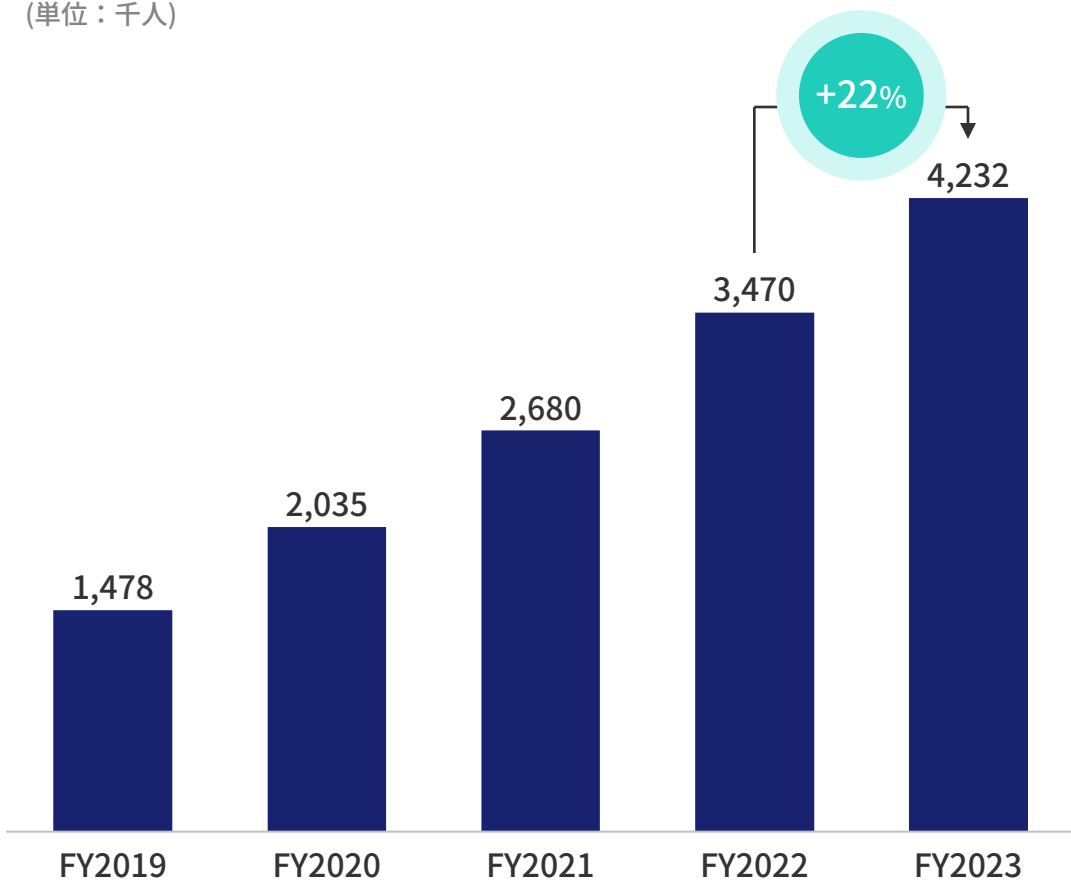


マーケットプレイス 会員登録数・購入UU数推移

各KPIいずれも順調に成長

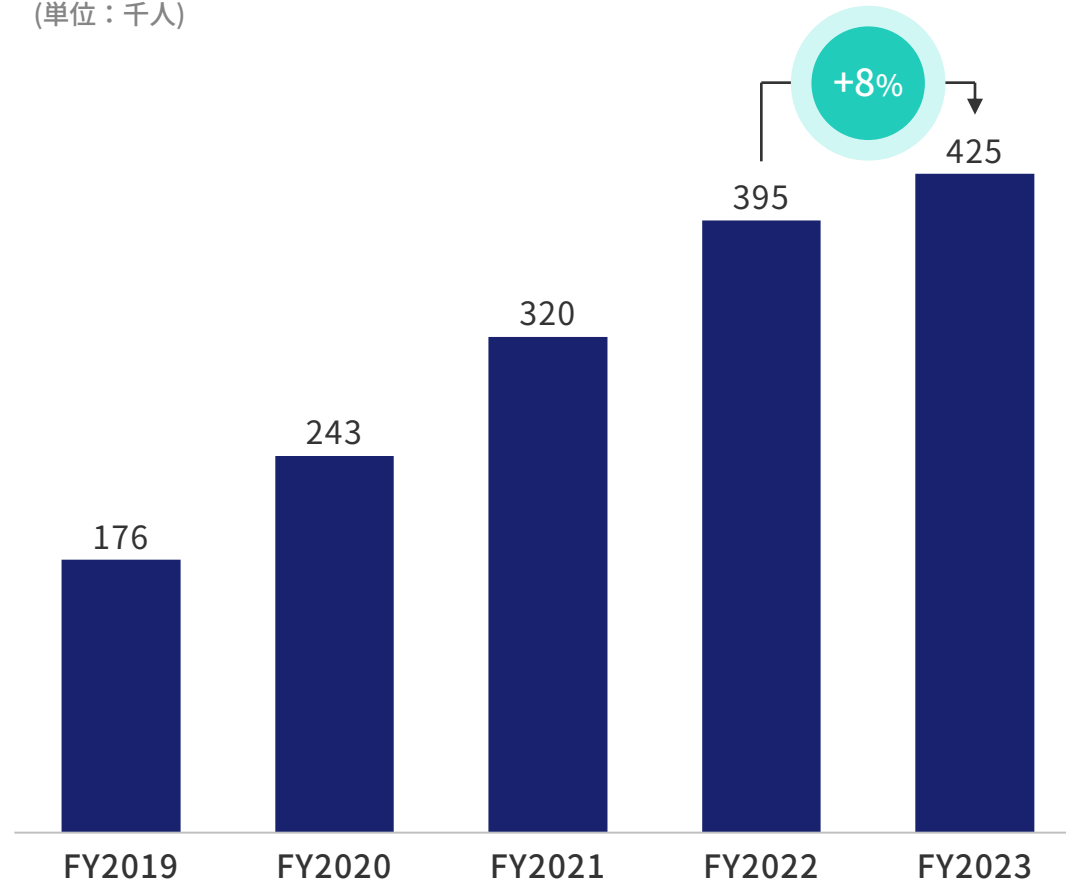
会員登録数（各年度末時点）*1

(単位：千人)



年間購入UU数

(単位：千人)



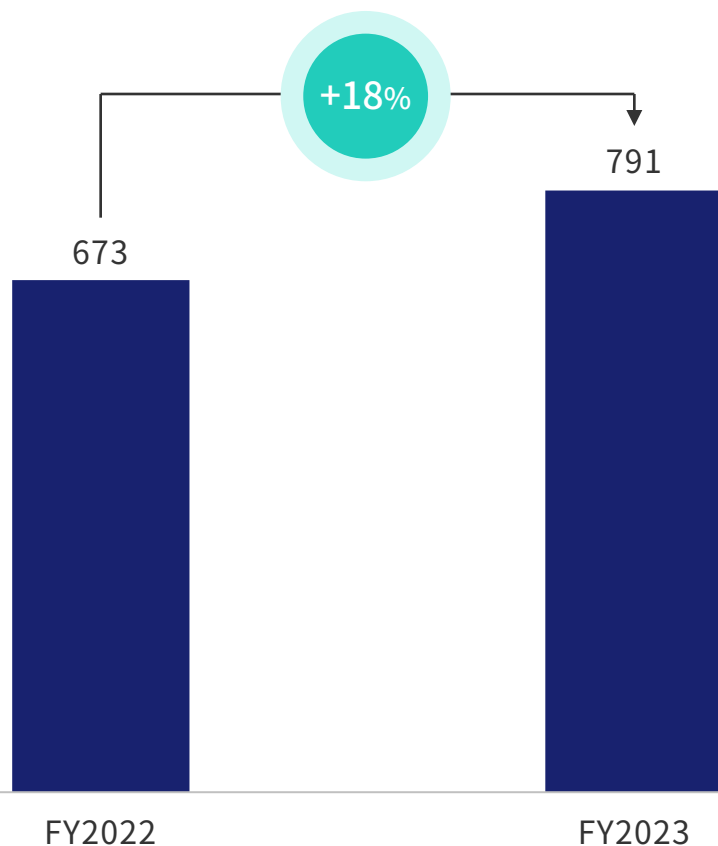


マーケットプレイス サービス出品数・出品者数

各KPIいずれも順調に成長

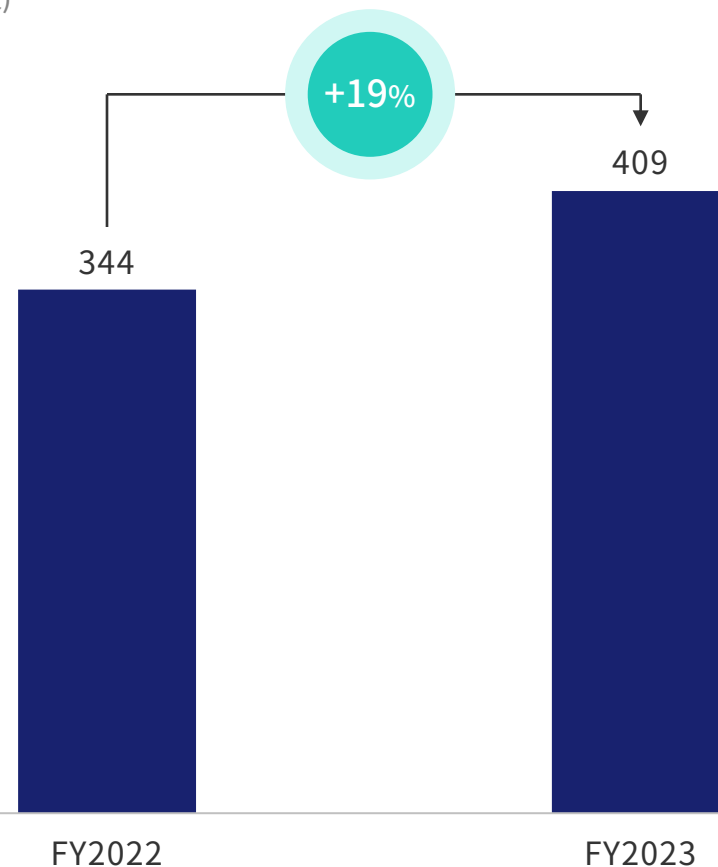
サービス出品数（各年度末時点）^{*1}

(単位：千件)



出品者数（各年度末時点）^{*1}

(単位：千人)





マーケットプレイス 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



マーケットプレイス 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



マーケットプレイス 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



マーケットプレイス 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を鑑みることで、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）

マーケットプレイス 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

メディア ココナラ法律相談の特徴

「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**

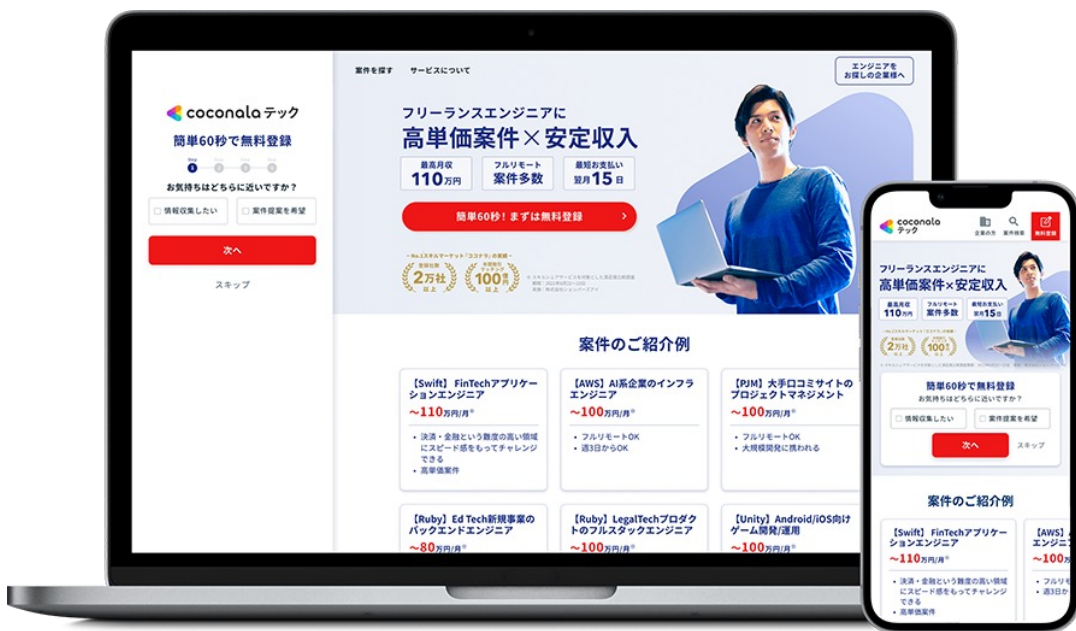
「ココナラスキルマーケット」を利用するフリーランスや個人事業主、中小企業からの相談も期待できる

- **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

エージェント ココナラテックの特徴

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

セグメントの変更

新規事業開始に伴い、セグメントを「マーケットプレイス」「エージェント」「メディア」の3区分に変更

～FY2023Q3

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

FY2023Q4

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

FY2024Q1～

セグメント	サービス
マーケットプレイス	ココナラスキルマーケット
エージェント	ココナラテック ココナラアシスト ココナラコンサル ココナラプロ
メディア	ココナラ法律相談



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