



# 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）

2024年10月

# Contents

1. 財務実績と主要指標
2. 事業の特徴と強み
3. 成長戦略

# 1. 財務実績と主要指標

## 2024年8月期 通期実績

### 売上高 65.8億円、売上総利益 50.9億円、EBITDA (non-GAAP) ※<sup>1</sup> 5.8億円

- 2024年5月に上方修正した計画を、売上高、EBITDAともに超過して着地
- 各事業の成長に加え、アン・コンサルティングのグループインにより、売上高は前年同期比+40.8%成長と大幅に拡大
- マーケットプレイス事業の利益貢献により、EBITDAは前年比+5.2億円増加

## 2024年8月期 第4四半期実績

### 売上高 23億円、売上総利益 14億円、EBITDA (non-GAAP) 1.0億円

- マーケットプレイス事業の売上高は前年同期比+13.3%とQonQでも成長が加速
- アン・コンサルティングの連結開始に伴いエージェントの売上、売上総利益が大幅に増加
- 超過利益が出たため、FY25成長に向けて0.4億円を一時的なマーケティング投資に充てた

## トピックス

### ココナラ経済圏の拡大に向け、既存事業、新規事業ともにプロジェクトが進行中

- ココナラアシスト・ココナラプロの自社立ち上げ、アン・コンサルティングのグループインによるココナラテック強化を通じて、エージェント事業の価値提供領域を拡大
- みずほココナラの送客開始に伴い、法人獲得を本格的に開始
- 生成AIを活用し、マーケットプレイスにおけるレコメンド精度向上・入力サポート機能導入、エージェント事業におけるマッチングサポート機能導入を実施。AI関連新規プロダクトも開発中

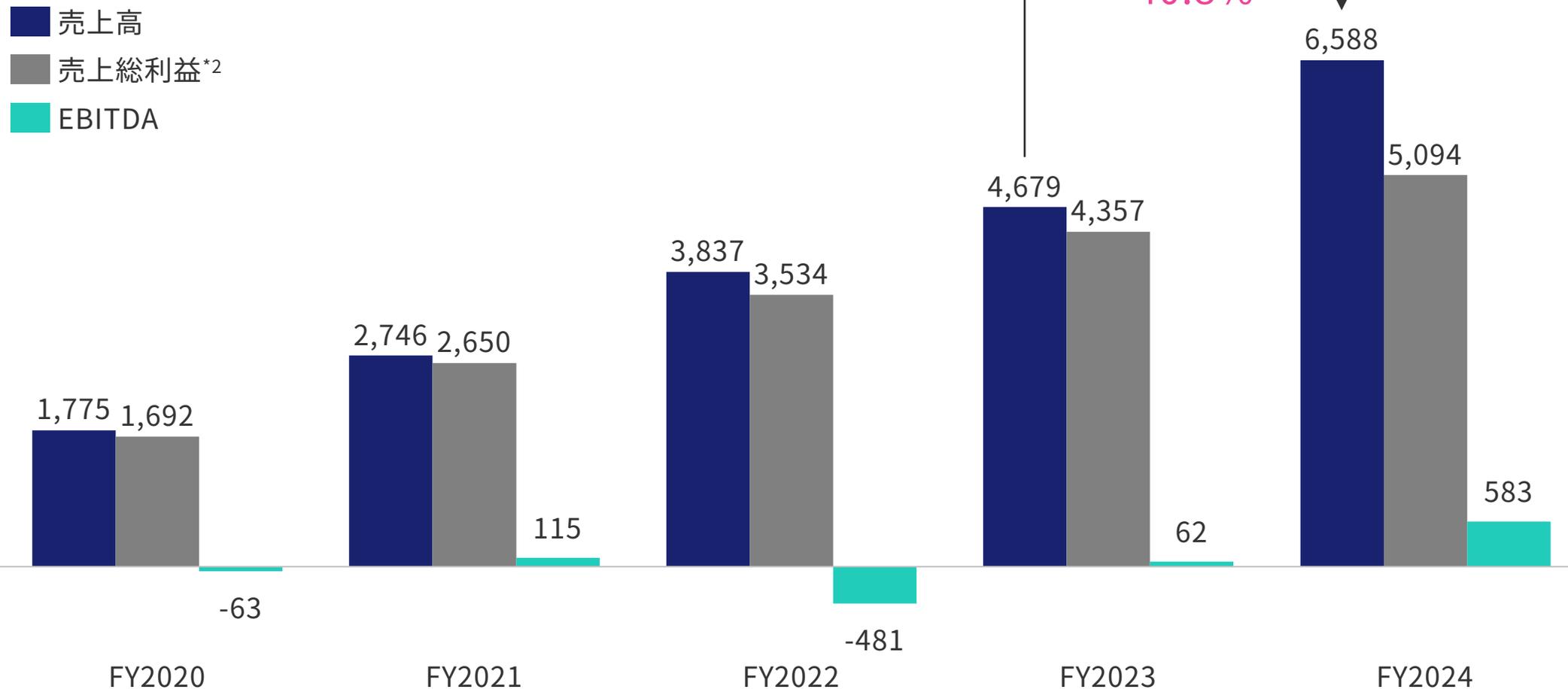
\*1: EBITDA (non-GAAP) = 営業利益+減価償却費+のれん償却費+株式報酬費用+ココナラスキルパートナーズ費用。以降EBITDAと記載

(単位:百万円)	第4四半期			通期		
	2023年8月期 (6-8月)	2024年8月期 (6-8月)	前年同期比	2023年8月期 (9-8月)	2024年8月期 (9-8月)	前年比
売上高 <sup>*1</sup>	1,322	2,360	+78.5%	4,679	6,588	+40.8%
マーケットプレイス	1,036	1,173	+13.3%	4,001	4,403	+10.0%
メディア (法律相談)	147	170	+15.6%	533	649	+21.8%
エージェント	138	1,016	+636.2%	144	1,534	+965.2%
売上総利益	1,155	1,469	+27.1%	4,357	5,094	+16.9%
マーケットプレイス	986	1,115	+13.0%	3,803	4,185	+10.0%
メディア (法律相談)	147	170	+15.6%	533	633	+18.7%
エージェント	22	186	+745.4%	22	261	+1,086.3%
EBITDA	158	106	-32.0%	62	583	+840.3%
営業利益	94	4	-95.7%	-126	304	黒字化
経常利益	94	11	-88.2%	-168	225	黒字化
親会社株主に帰属する当期純利益	90	-10	-	-75	243	黒字化

\*1: 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、メディア (法律相談)、エージェントの合計と一致しない

売上高<sup>\*1</sup>は前年比+40%の65億円、EBITDAは前年比+5.2億円と大幅増加

(単位：百万円)

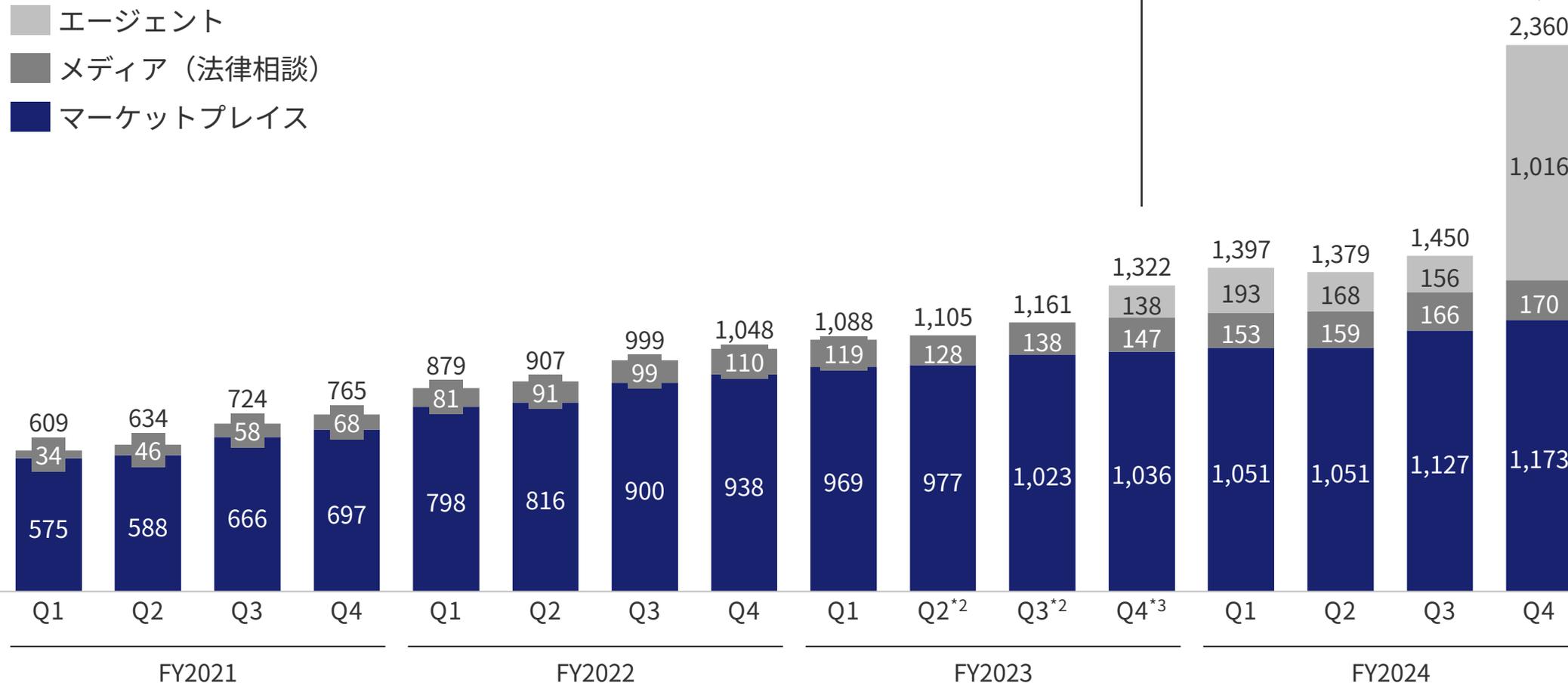


\*1: 2023年8月期第3四半期以前は営業収益の数値を示す。2023年8月期第2,3四半期におけるエージェントの売上高は、マーケットプレイスに含まれる

\*2: 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

売上高<sup>\*1</sup>はM&A影響により前四半期比+79%の23.6億円で着地

(単位：百万円)

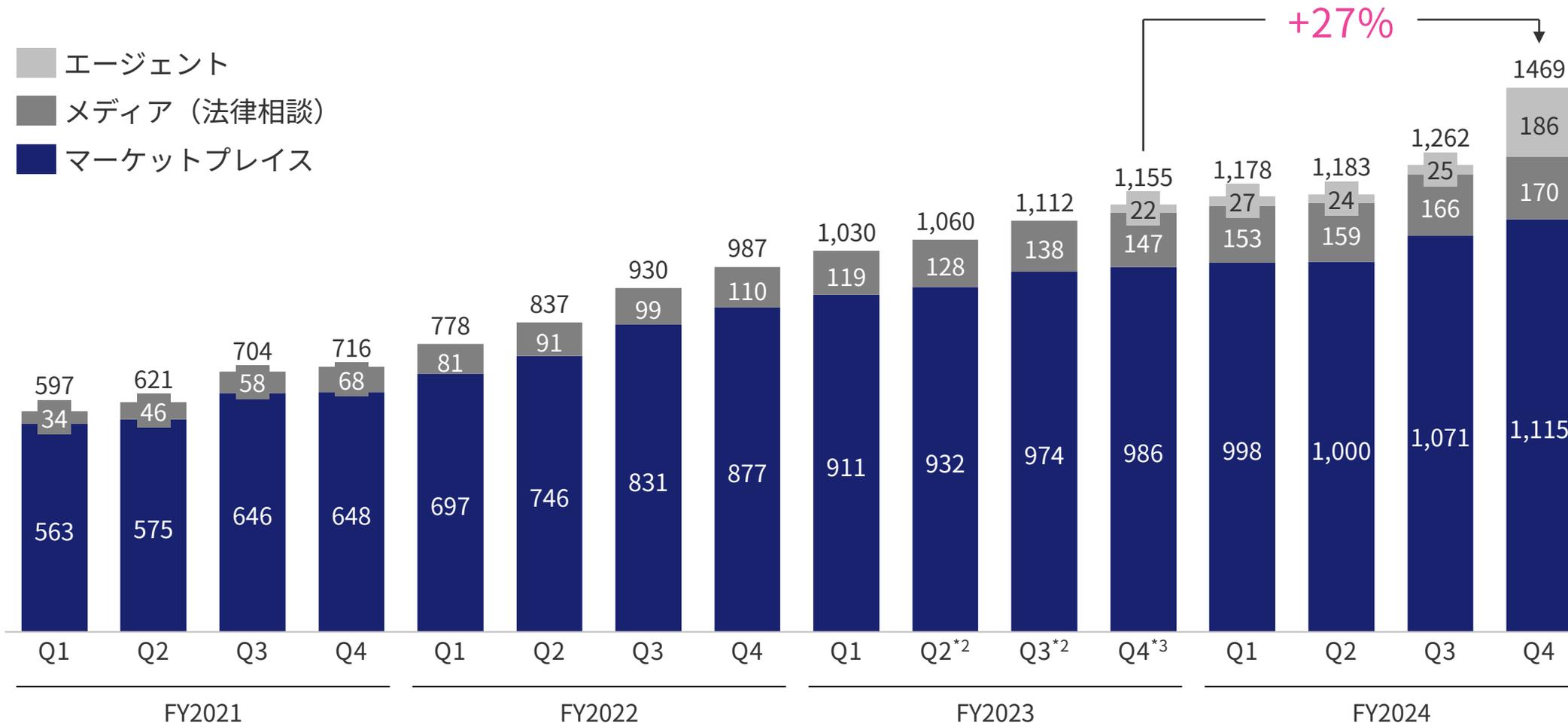


\*1: 2023年8月期第3四半期以前は営業収益の数値を示す。本決算説明資料の当頁においては、比較のためFY2021においても新収益認識基準を遡及適用しており財務諸表の開示数字とは異なる

\*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<sup>\*1</sup>はM&A影響により、前年同期比+27%の14.7億円で着地



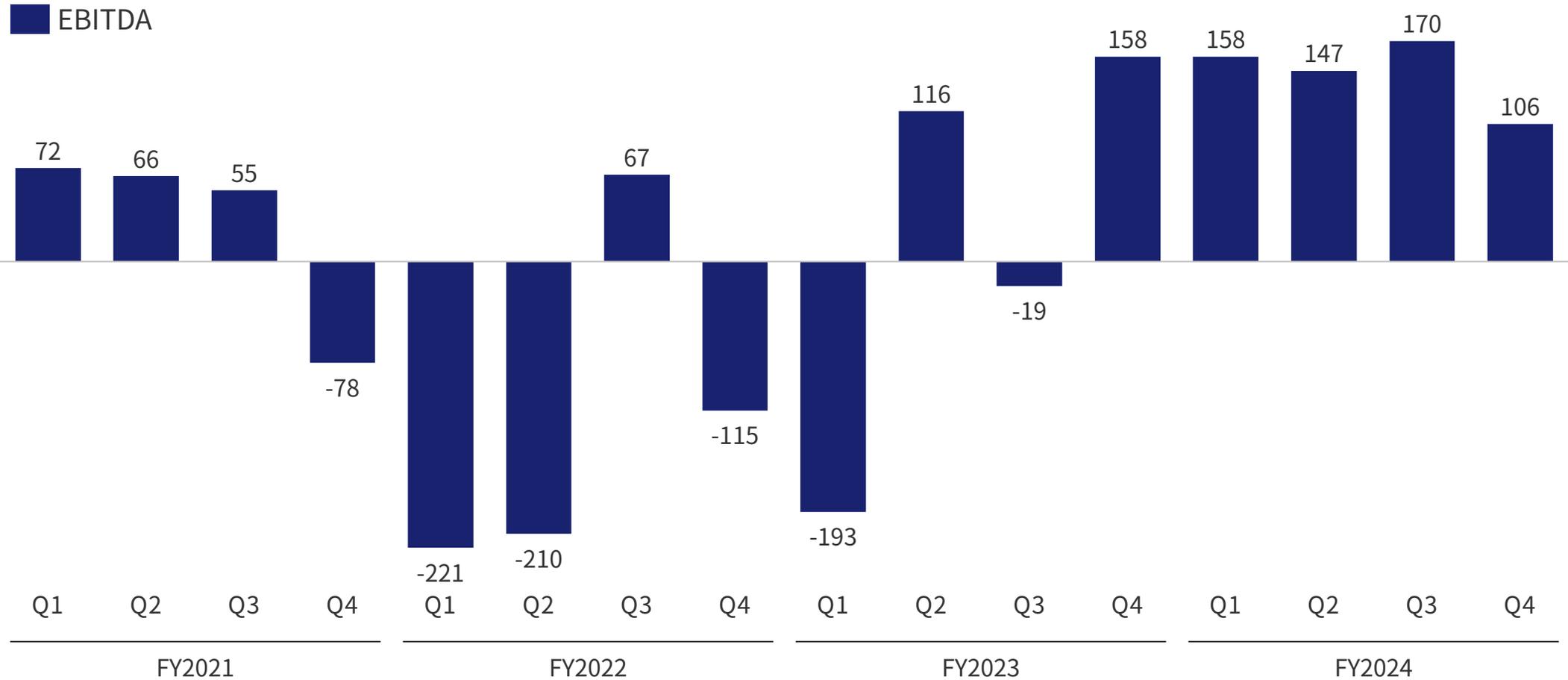
\*1: 2023年8月期第3四半期以前の売上総利益は売上原価を遡及適用しており、財務諸表の開示数字とは異なる

\*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そうりえきは、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

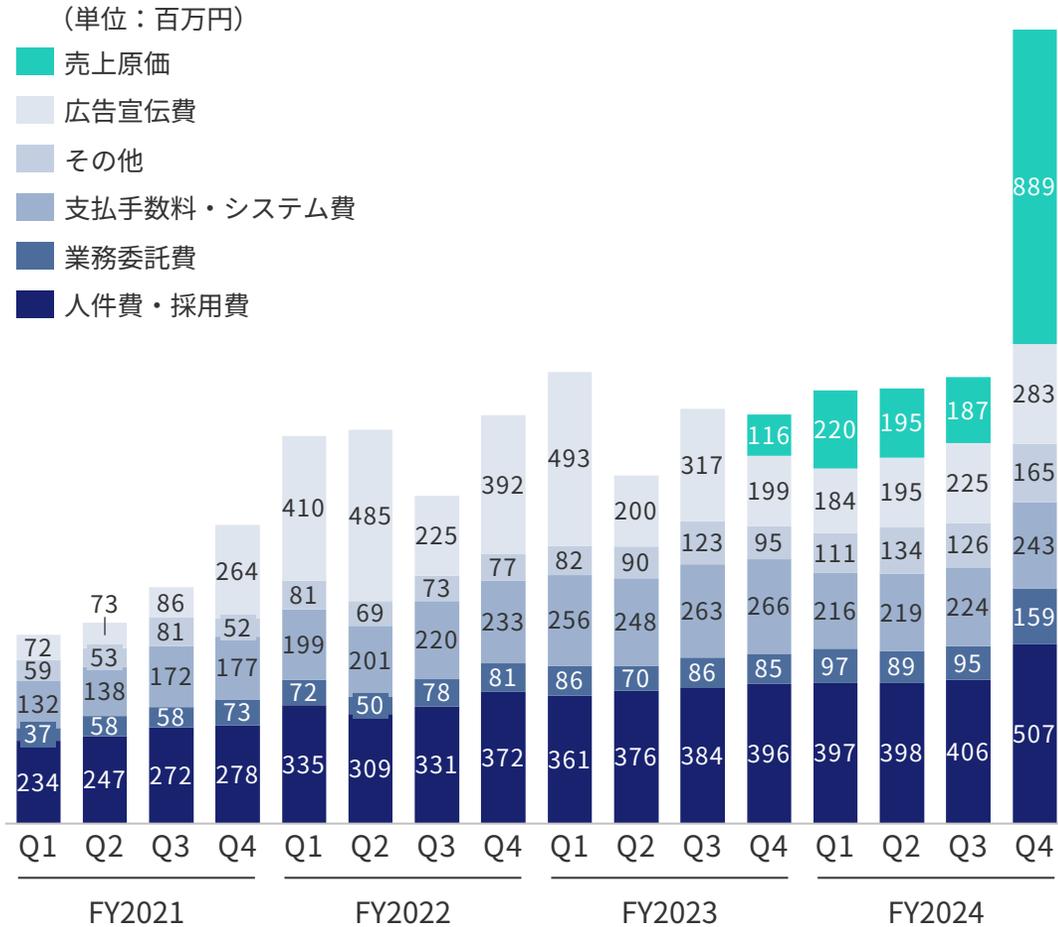
全てのクォーターで黒字化。第4四半期はエージェント事業におけるテストマーケティングや新規事業の立ち上げ等、一過性の投資を積極的に行った結果、EBITDAが減少

(単位：百万円)

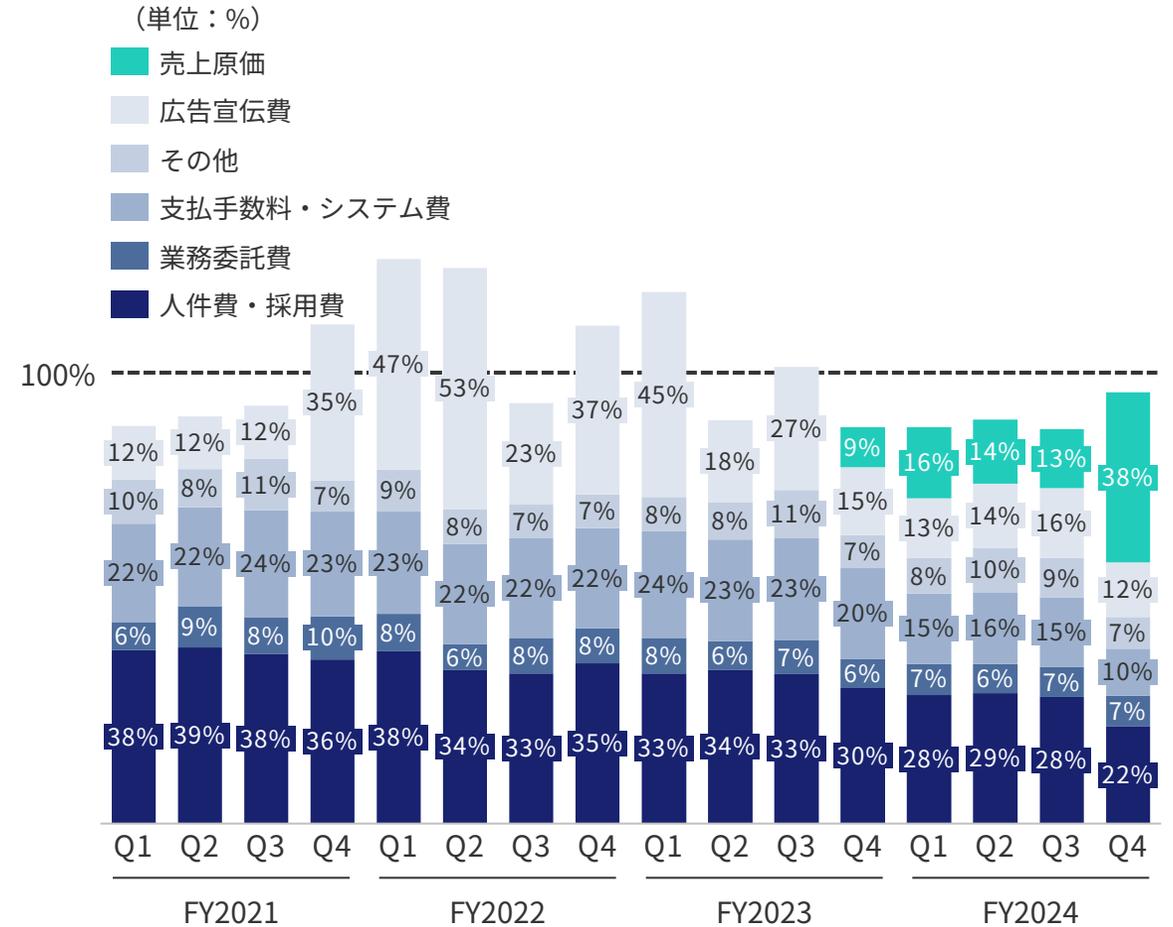


2024年8月期から全社での原価管理方法を見直し、エージェントの原価に加えてシステム費や通信費等の一部を売上原価に計上

## 売上原価+営業費用\*1



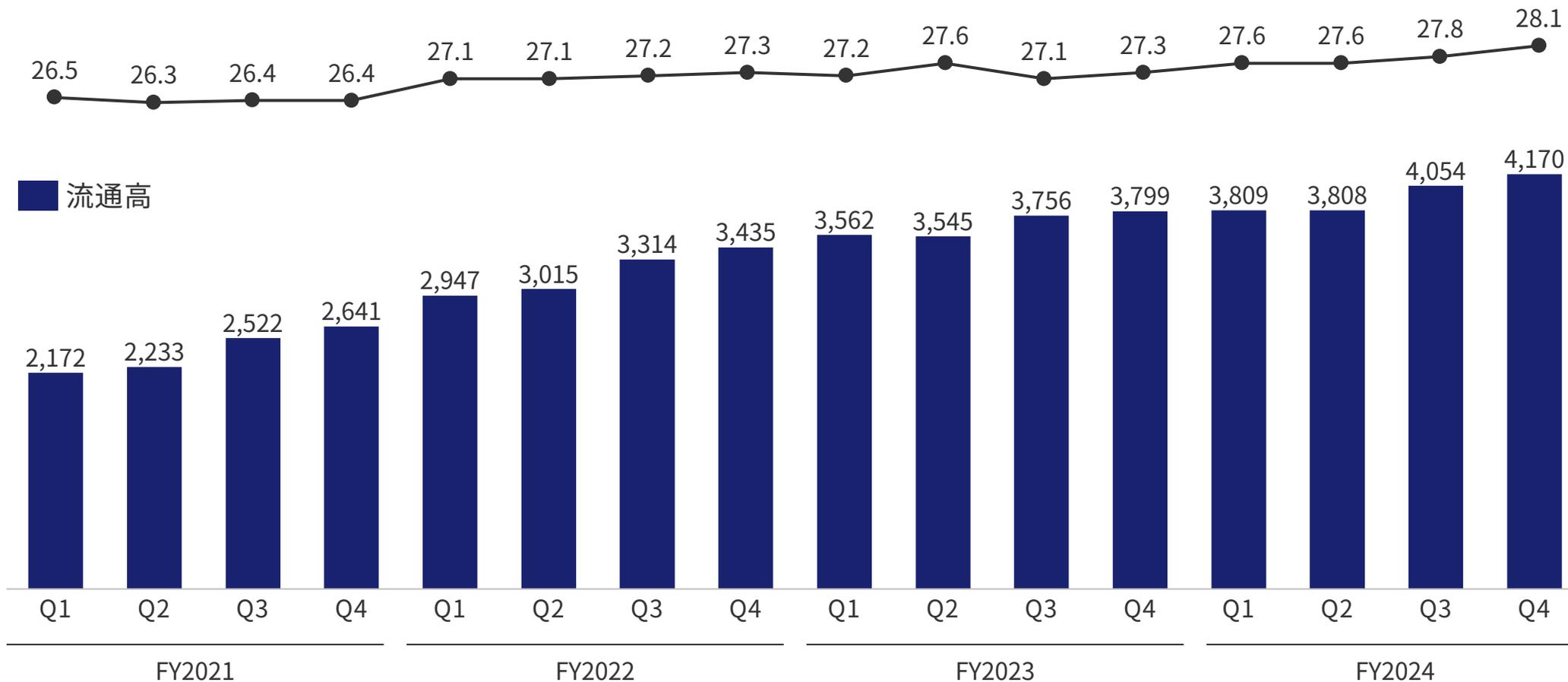
## 売上高対比



\*1: 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、のれん償却費を除く

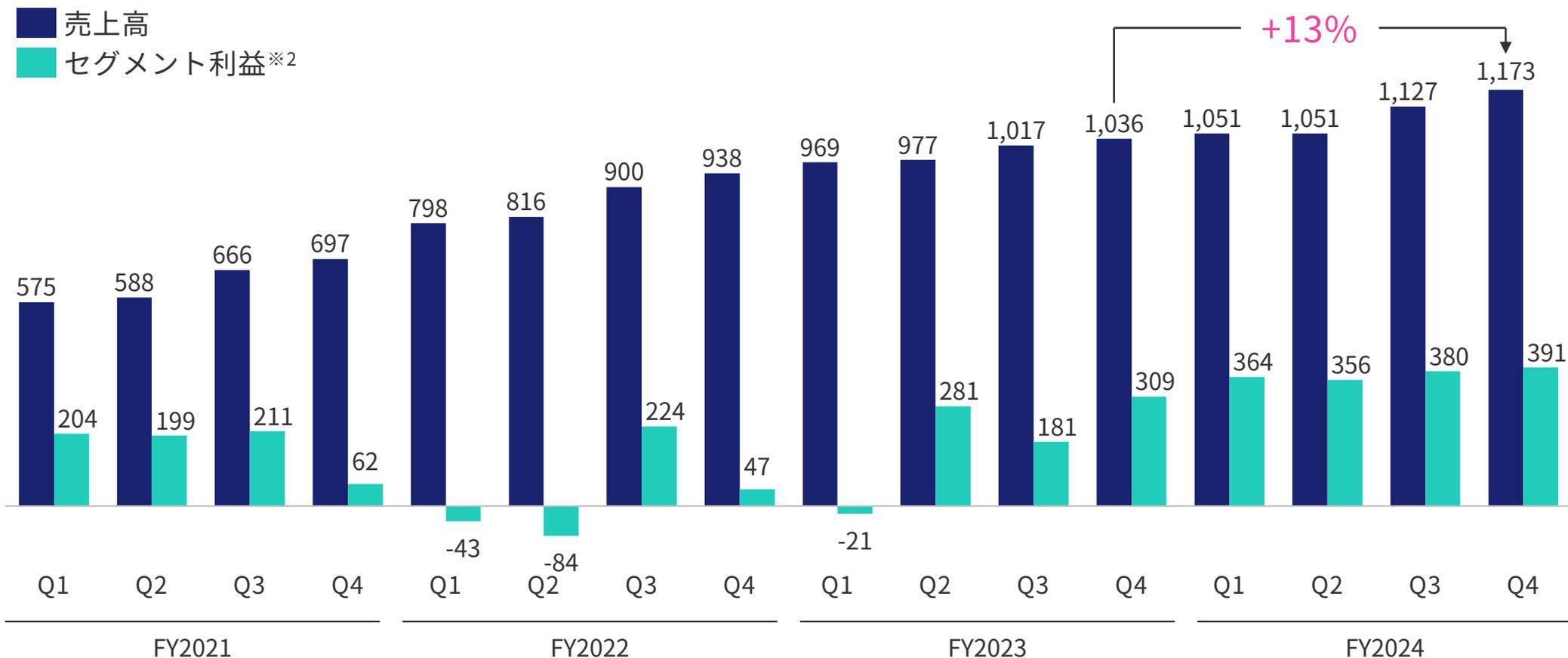
流通高<sup>\*1</sup>は前年同期比+9%。電話サービス利用が好調でテイクレートも向上傾向

テイクレート<sup>\*2</sup> (%)



\*1: ココナラブログを含む  
\*2: テイクレート = 売上高 ÷ 流通高

売上高<sup>\*1</sup>は前年同期比+13%の成長と、Q3の前年同期比（+11%）と比べ成長が加速  
セグメント利益率は33%と高水準

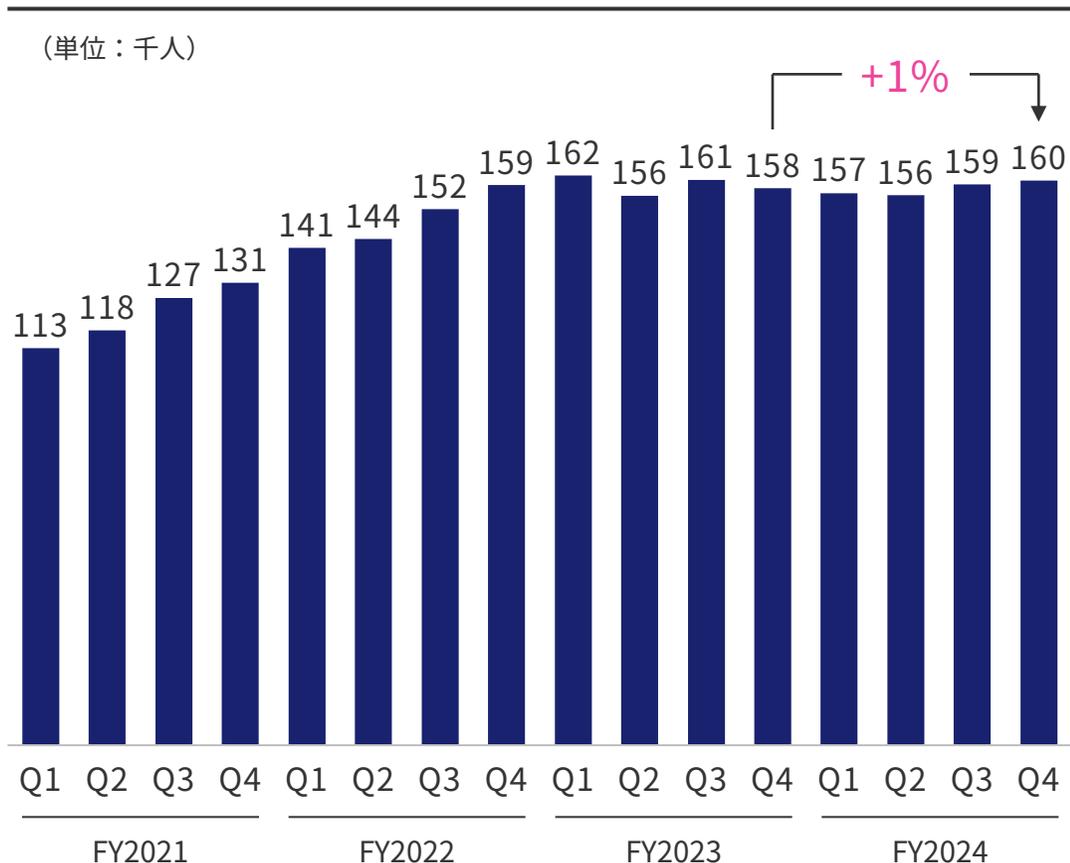


\*1: 2023年8月期第3四半期以前は営業収益の数値を示す。本決算説明資料の当頁においては、比較のためFY2021においても新収益認識基準を遡及適用しており財務諸表の開示数字とは異なる

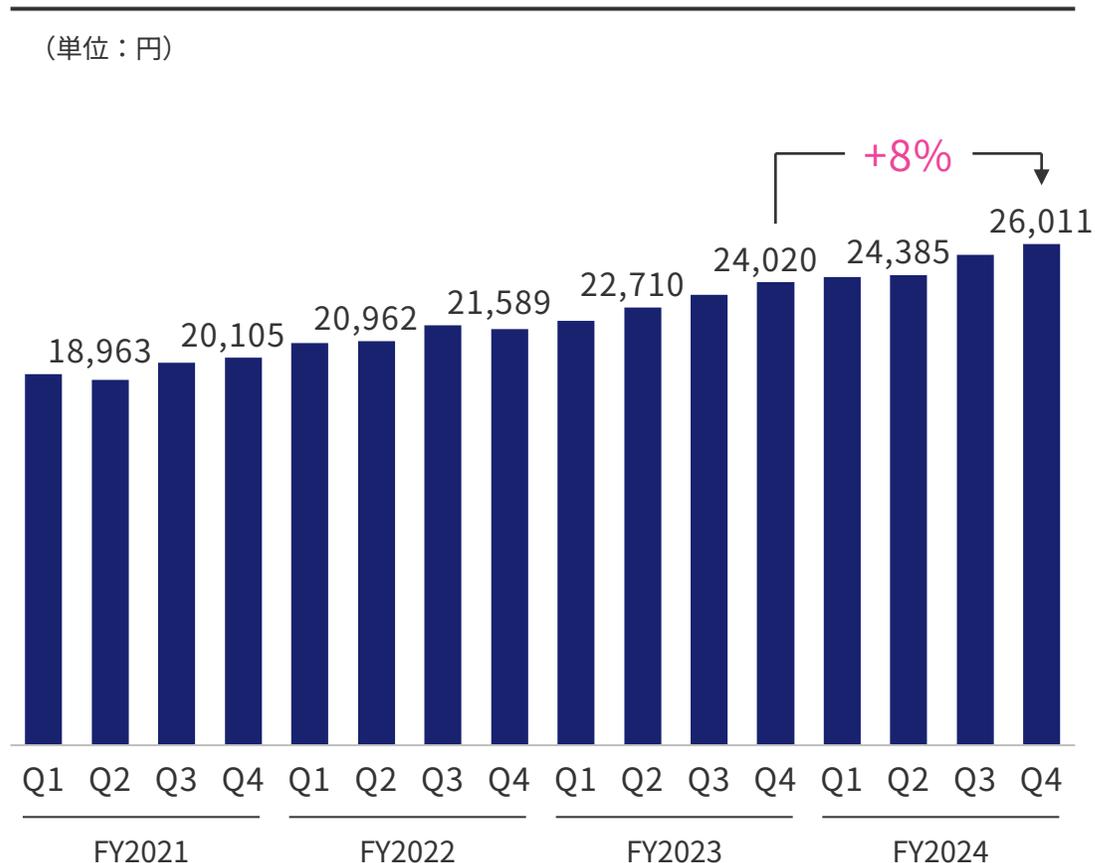
\*2: セグメント利益=セグメント売上高-売上原価・販管費（本社費除く）+減価償却費+のれん償却費

購入UU数は前年同期比で1%増加。法人ユーザーによる利用が伸びた結果、一人当たり購入額は前年同期比+8%の成長

購入UU数



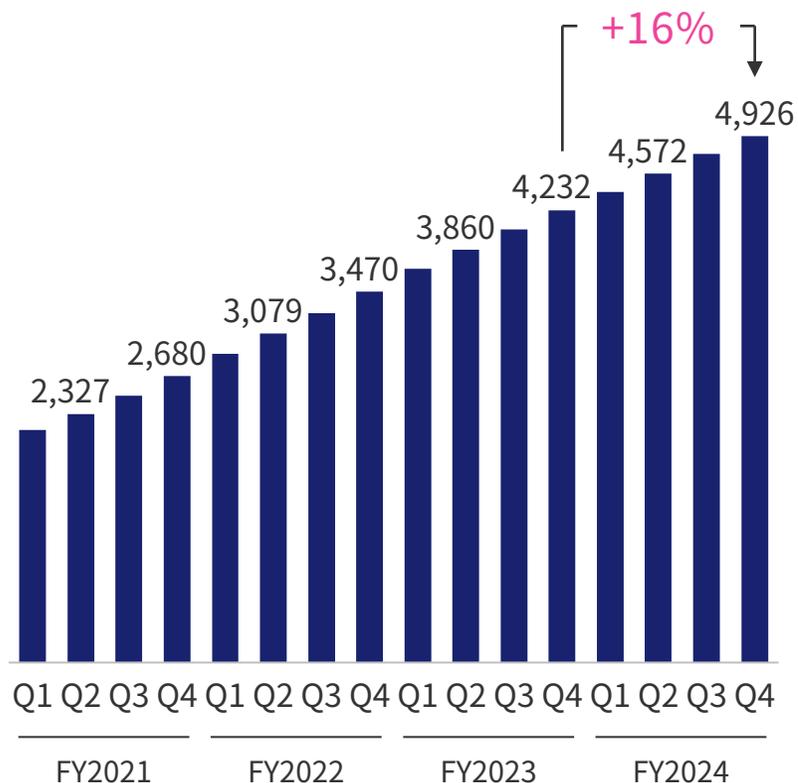
1人当たり購入額



会員登録数は500万人に到達。スキル登録者も直近で成長が加速傾向

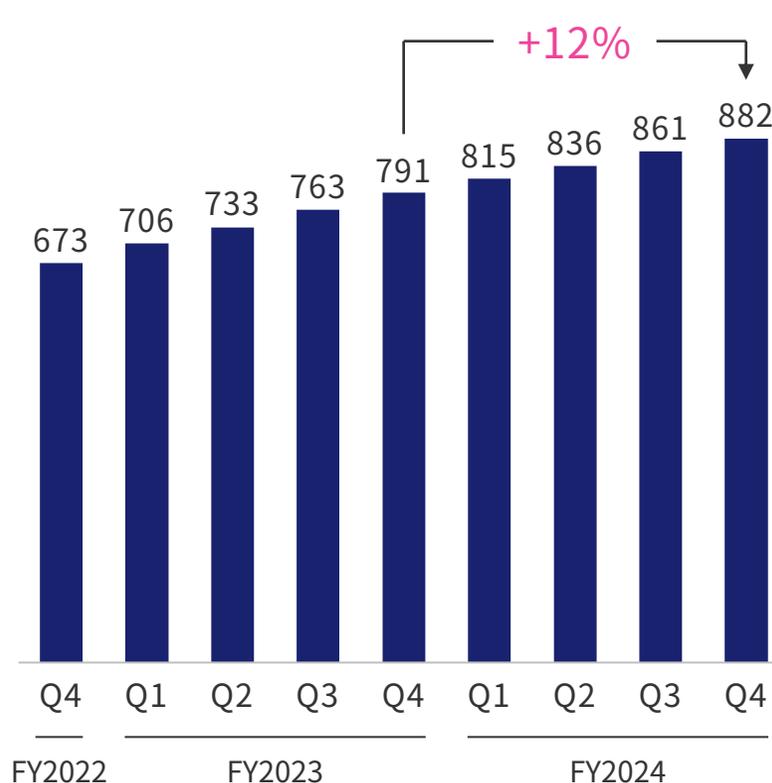
## 会員登録数

(単位：千人)



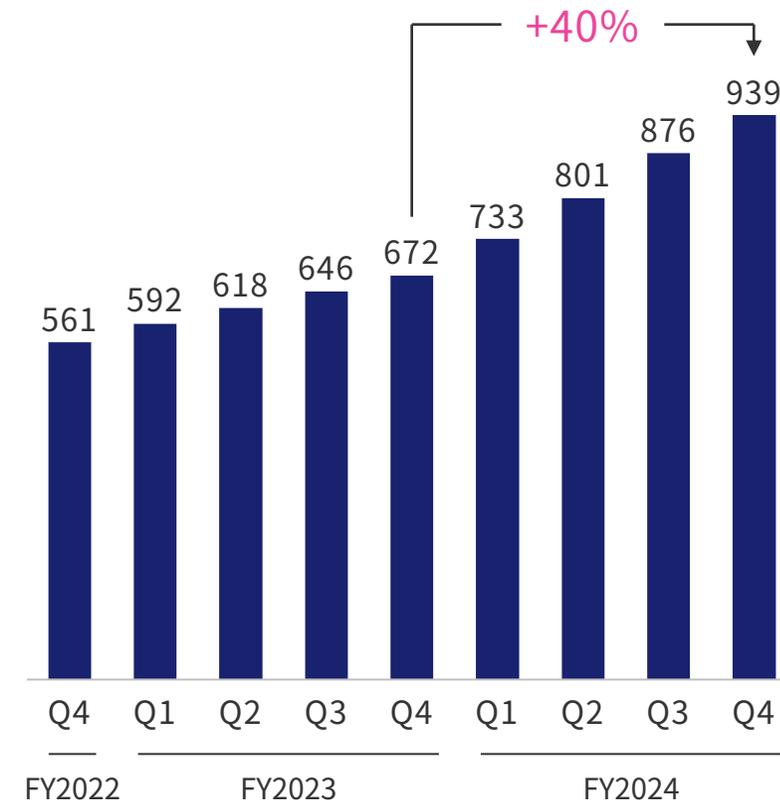
## サービス出品数<sup>\*1</sup>

(単位：千件)



## スキル登録者数

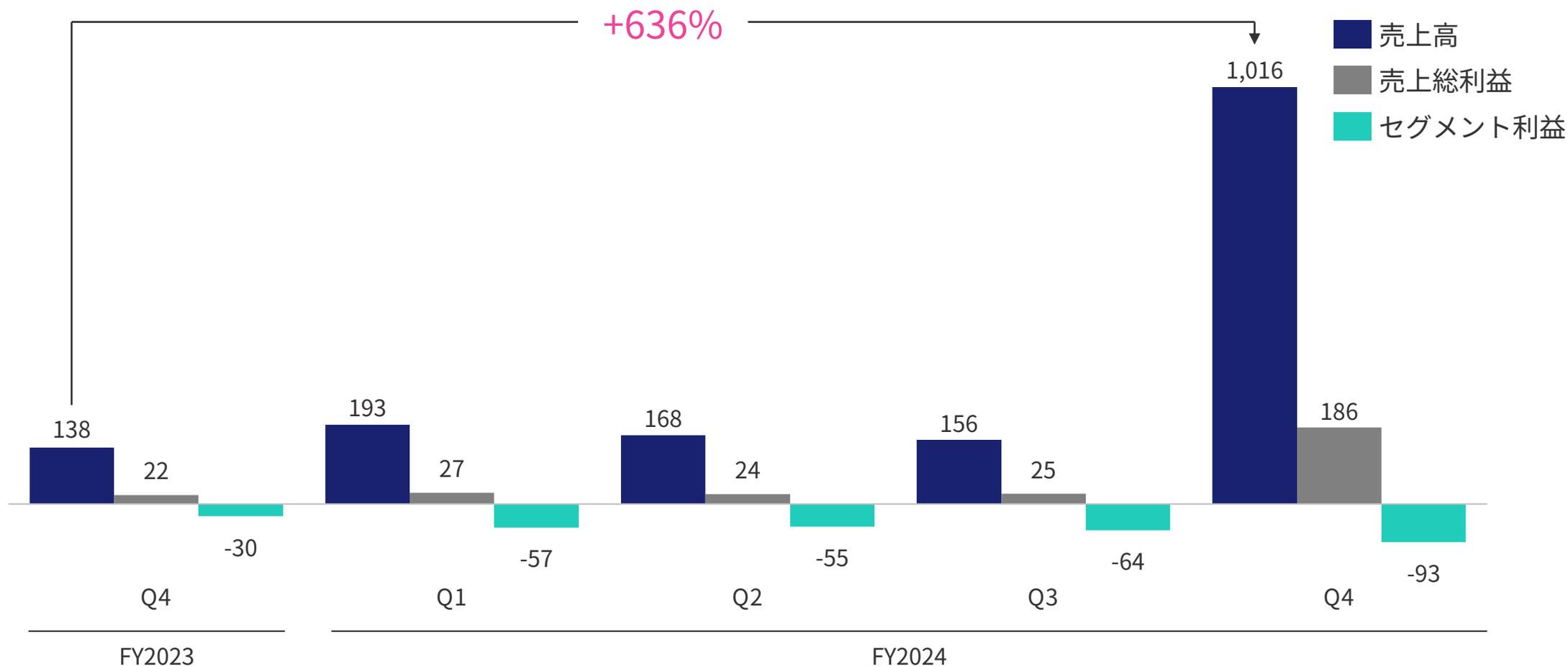
(単位：千人)



\*1: サービス出品数の定義を変更。同定義で過去に遡求できるFY2022以降の情報のみ記載

アン・コンサルティング（現ココナラテック）のグループインにより、売上高はYoY+636%と大幅に成長  
 今後は財務規律を意識し、赤字幅が最小限に留まるようコストコントロールしながら成長させていく方針

(単位：百万円)

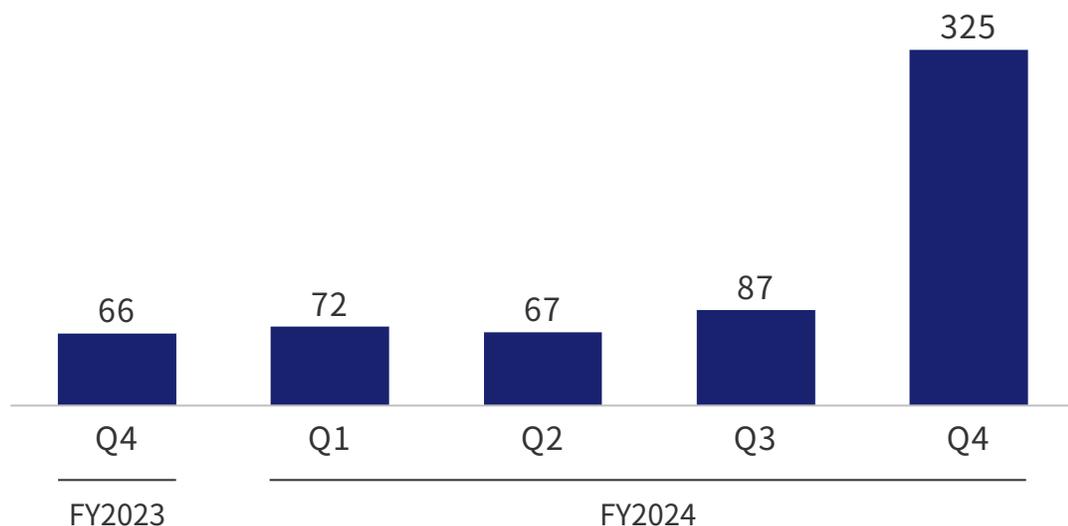


\*1: 2023年8月期第4四半期よりセグメント開示を開始

アン・コンサルティング（現ココナラテック）のグループイン及びココナラアシストの急成長により、クライアント数・稼働者数共に大幅増

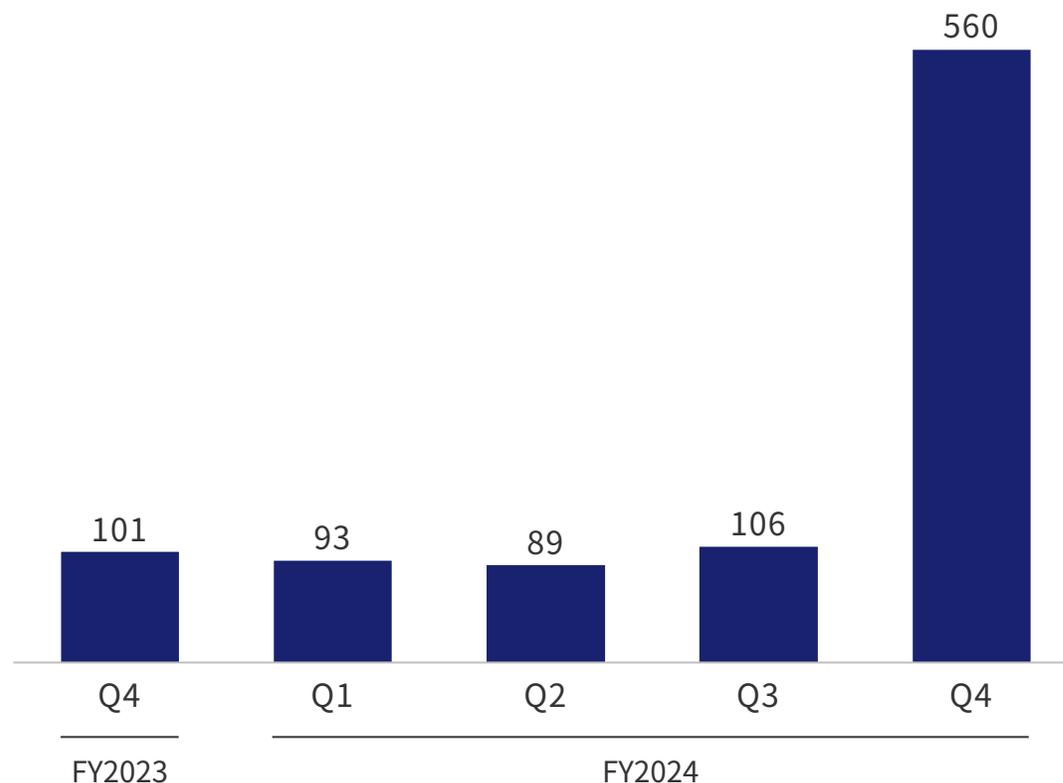
### クライアント数\*1

(単位：社)



### 稼働者数\*2

(単位：人)



\*1:各四半期末時点における、各エージェント事業の契約中企業数の合計

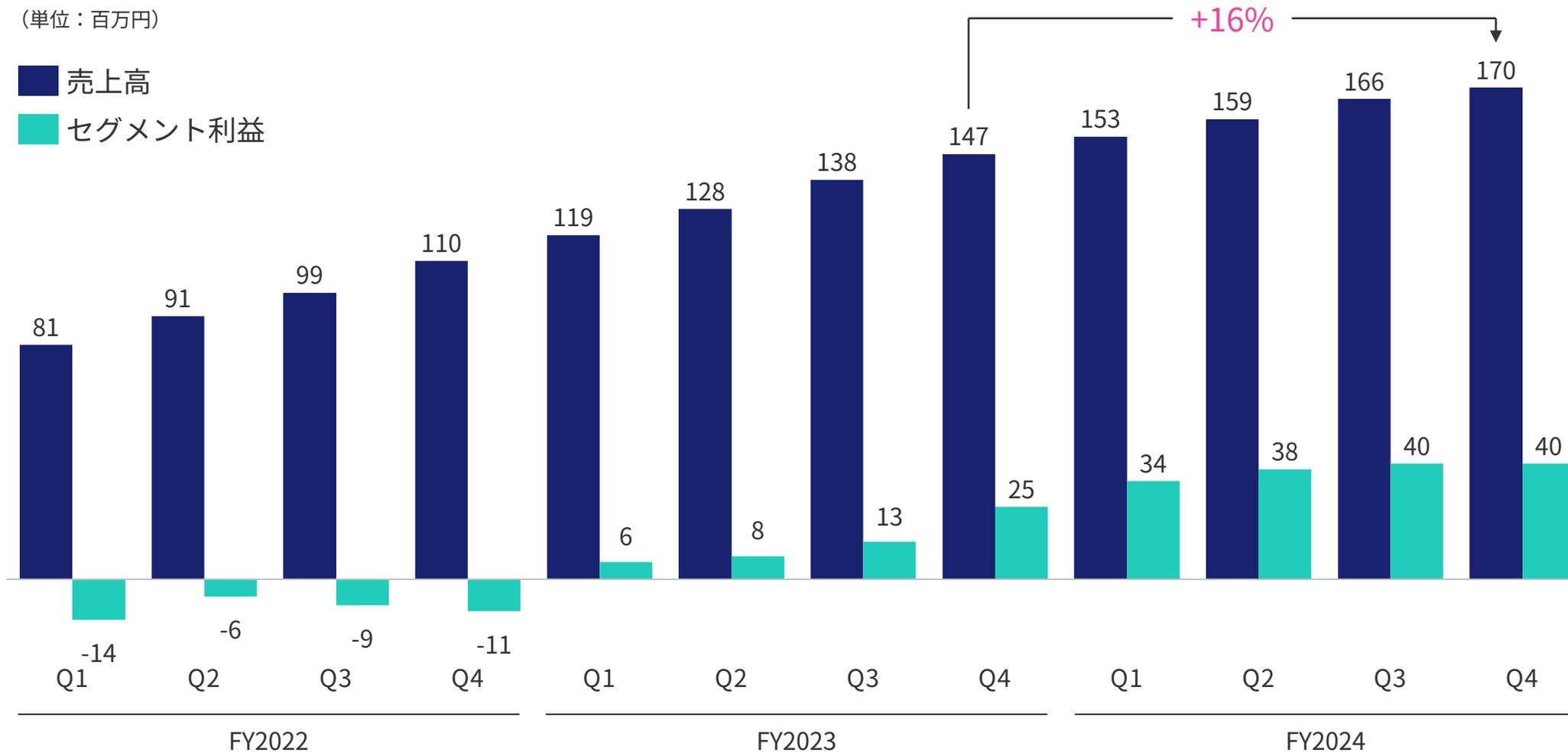
\*2:各四半期末時点における、各エージェント事業の稼働中の人数の合計

順調に推移し、売上高はYoY+16%の成長

(単位：百万円)

■ 売上高

■ セグメント利益

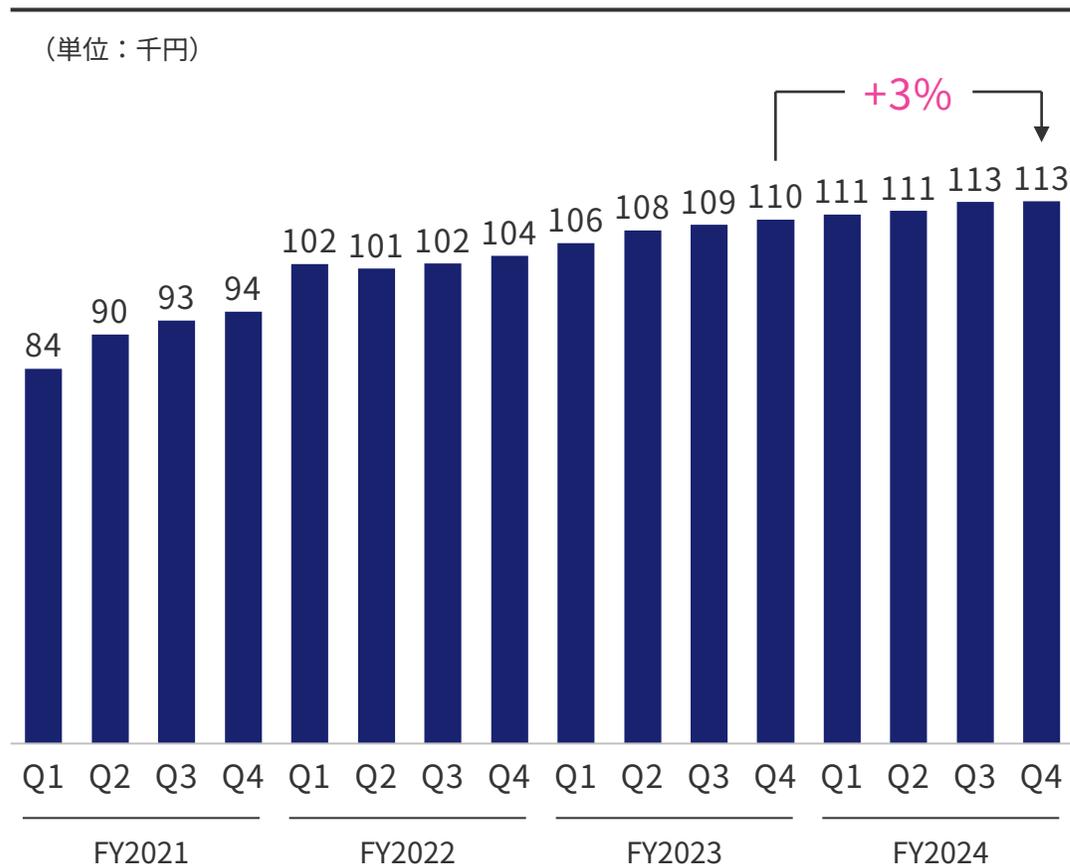
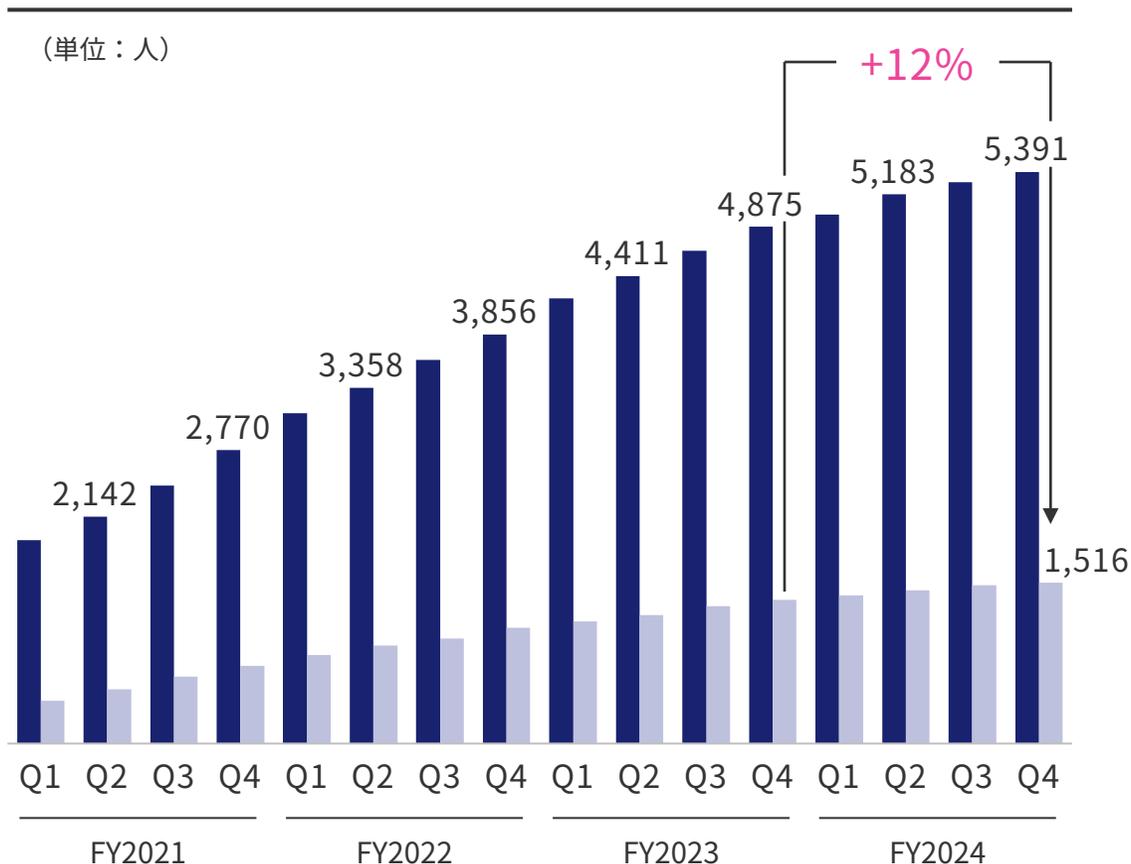


\*1: 2022年8月期よりセグメント開示を開始。同セグメントにおいては原価として計上される費用が無いため、売上及びセグメント利益のみを記載

有料登録弁護士数は前年同期比+12%の成長、ARPU<sup>\*1</sup>も前年同期比+3%に向上

登録弁護士数

ARPU



\*1: 2024年第4四半期よりAverage Revenue Per User（ユーザー1人あたりの売上額）に名称を変更。算出定義は2024年第3四半期の開示時点と同じ

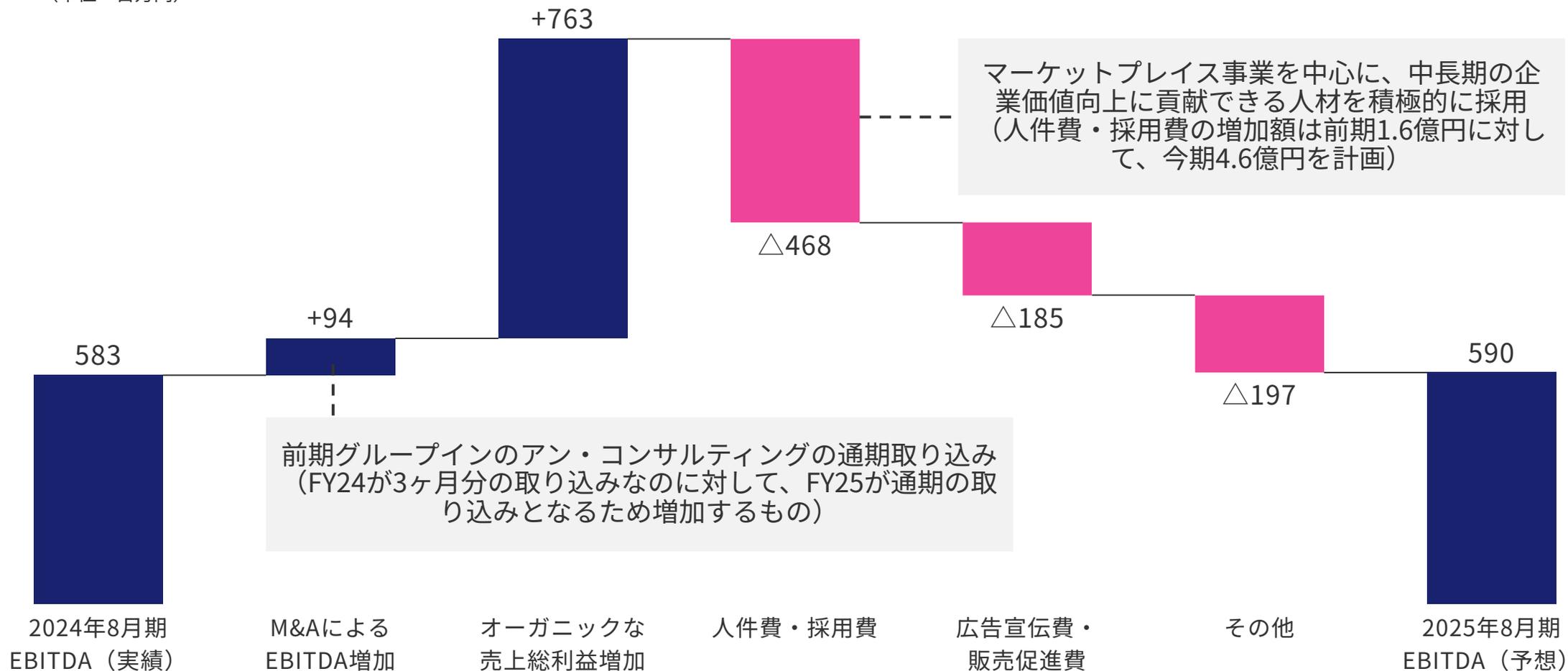
2025年8月期は、2024年8月期と同程度のEBITDAを維持することを前提に、将来の利益成長を牽引することを期待するマーケットプレイス事業の人員補強を中心として投資を行う

(単位: 百万円)	2024年8月期			2025年8月期	前年比
	期初 ガイダンス	期中 上方修正	実績	見通し	
売上高	5,848	6,570	6,588	9,500	+44.2%
EBITDA (non-GAAP)	280	520	583	590	+1.2%
営業利益 (non-GAAP) <sup>*1</sup>	-	-	546	550	+0.7%
営業利益 (J-GAAP)	10	270	304	160	-47.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1	150	243	130	-46.5%

\*1: 営業利益 (non-GAAP) = 営業利益 + のれん償却費 + 株式報酬費用 + ココナラスキルパートナーズ費用

2025年8月期は、マーケットプレイス事業の成長を加速させるための人材採用を積極的に進める  
 マーケットプレイス事業を全社成長の中核に定め、中長期の利益率拡大を狙う

(単位：百万円)



2023年10月にココナラアシスト、ココナラプロ、ココナラコンサル事業を開始

## coconala アシスト

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

月40時間・月額5万円から依頼できる！

フルリモートのアシスタントに  
手間の業務をまるっとお任せ

20%OFF  
140%OFF

まずは無料でお問合せ

業務・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関に入り、最適な人材をご紹介します

〇〇の業務がほしいですか？ 私にお任せください！

お客様 → 担当者 → 専任スキルを持ったアシスタント

対応業務例

業務・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
<ul style="list-style-type: none"> <li>アンケート集計</li> <li>日報集計・予約手配</li> <li>メール返信対応</li> <li>業務内容・アサイン</li> <li>ワーキングリスト作成</li> <li>など</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>求人募集運用</li> <li>応募者対応</li> <li>スカウト文書作成</li> <li>エージェント対応</li> <li>採用面接管理</li> <li>など</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>仕訳・写写</li> <li>請求書対応</li> <li>請求書発行/送付</li> <li>領収書発行</li> <li>給与計算</li> <li>など</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>メール返信対応</li> <li>チャットサポート</li> <li>受発/在庫代行</li> <li>サイトの動作確認</li> <li>ヘルプ/FAQの作成</li> <li>など</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Webサイト更新</li> <li>LP/WEBの制作</li> <li>記事ライティング</li> <li>コーディング</li> <li>動画編集</li> <li>レポート作成</li> <li>など</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>SNS運用</li> <li>広告運用</li> <li>ECサイト運用</li> <li>メルマガ運用</li> <li>など</li> </ul>

## coconala プロ

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

ココナラとの契約で品質を保障  
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%OFF  
140%OFF

ANA Panasonic RECRUIT CyberAgent 住友生命 朝日  
法本建設 GMO パーソルキャリア odovvu MS&M

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  
発注額：100万円～

HP制作、マーケティングのフ  
ロによるWeb制作チーム  
発注額：Webサイト 200万円～

大企業との取引経験が豊富な  
動画クリエイター  
発注額：広告動画 100万円～

広告制作数5000本超のグラフ  
ィックディレクター  
発注額：ポスター 50万円～

サービスの特徴

## coconala コンサル

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

短時間・フレキシブルに依頼できる

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会員登録

20%OFF  
140%OFF

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紹介します！  
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、案件をご紹介します。
3. 紹介・面談  
ご希望の案件を選んでいただき、企業様を食した第三者面談を設定します。
4. 契約・業務開始  
面談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会員登録

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」にも対応

## 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認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

近年ココナラ内での需要が増しているカテゴリ、今後需要が増すとと思われるカテゴリを新設・拡充  
メインカテゴリ数は15カテゴリから19カテゴリに、取扱カテゴリ数は740種類を突破

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、絵画・芸術・アート、メタバース（衣装・アバター）、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、Webアプリケーション開発、QA・テスト・コードレビュー、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、リスティング広告、ディスプレイ広告、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・モデリング・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、Vtuberイラスト・モデリング、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


**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、夢占い、ペットの気持ち、話し相手・愚痴聞き、体・健康・病気の悩み相、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**

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**

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**

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**

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、出張着付け、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、結婚式動画制作、イベント・記念日動画制作、プロモーション・PR動画制作、等


**ビジネス代行・アシスタント**

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**

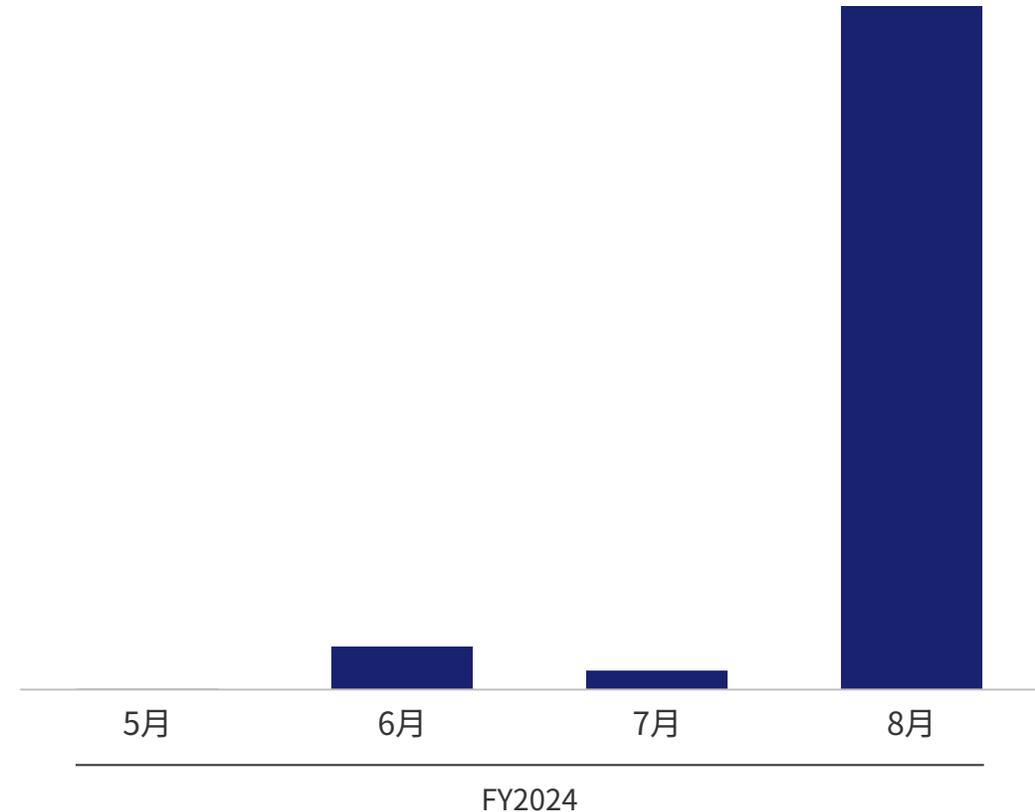
住まい、生活、美容・ファッション、グッズ・コンテンツ販売、趣味、ゲーム、等

# 「みずほココナラ」本格的な営業活動を開始

2023年9月に基本合意を締結した「みずほココナラ」について、2024年1月に合併会社の設立を完了  
2024年5月から本格的な営業活動を開始し、徐々に成長軌道に乗り始めている



## 営業活動開始（2024年5月）以降の売上推移



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（現：株式会社ココナラテック）がグループイン（本件買収により稼働者数が約5倍に）




※1





## アン・コンサルティング株式会社（現：株式会社ココナラテック）

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

\*1:サービス名称を変更し、現在は「ココナラテック」として運営

マッチング機会の創出促進を目的とし、ココナラスキルマーケットにて「AI購入アシスト」「サービス出品アシスト」ココナラ募集にて「AI自動作成機能」の試験提供を開始。エージェント事業の効率化を目的としたサジェスト機能も開発

## AI購入アシスト

coconala

β版リリース

あなたのニーズに最適な  
サービスをAIがご提案

- ・ 740種類以上の全カテゴリが対象
- ・ 初めての方でも気軽に利用可能



## 募集原稿作成アシスト

coconala

β版リリース

AIが求人募集の  
原稿を自動作成!

募集職種・求人タイトルなどを  
入力するだけで、すぐに利用可能



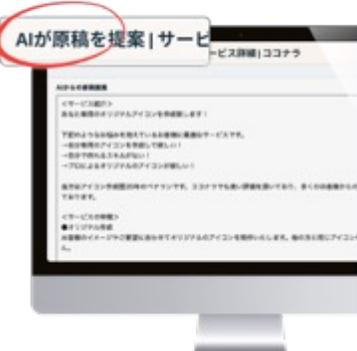
## サービス出品アシスト

coconala

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



## エージェントマッチングサジェスト

coconala

社内リリース

案件にあった人材を  
AIが即時ご提案

- ・ エージェントの工数が劇的に削減
- ・ スピード、クオリティ共に満足度の高いサービス提供が可能に



## 2. 事業の特徴と強み

## 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



### coconala 募集



募集を掲載して、集まった提案や人材から選んで発注

## 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



## 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

ココナラの祖業であり、中核事業。「知識・スキル・経験」を売り買いできるスキルマーケット  
引き続き積極的に成長投資を行い、他事業とのシナジーを生み出しながら成長させていく

## coconala スキルマーケット



### ホリゾンタルなサービスECプラットフォーム

ビジネス利用、プライベート利用を問わず、740以上ある多彩なカテゴリのサービスを売り買いすることが可能

### オンラインでやり取りが完結

90万件の出品サービスから検索・購入でき、注文に関するやり取りから納品までほぼ全てのサービスがオンラインで完結

### 圧倒的なユーザー基盤

高い認知度により継続的に会員登録数が増加し、490万人を突破  
圧倒的なユーザー基盤から満足度の高いマッチングを創出可能な国内有数のサービスプラットフォーム

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

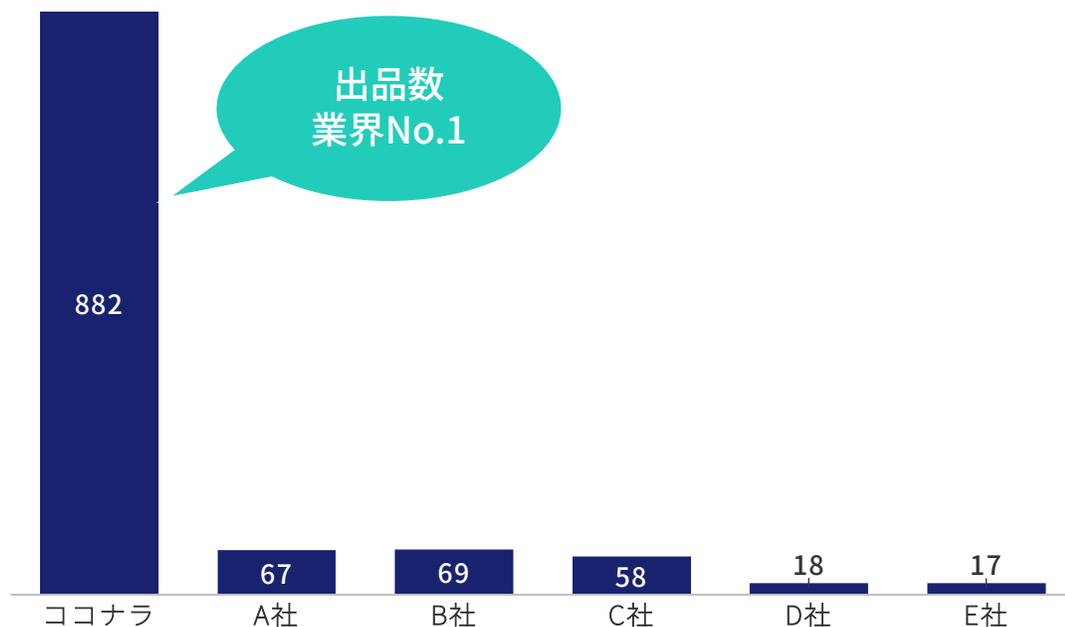
幅広いカテゴリ



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

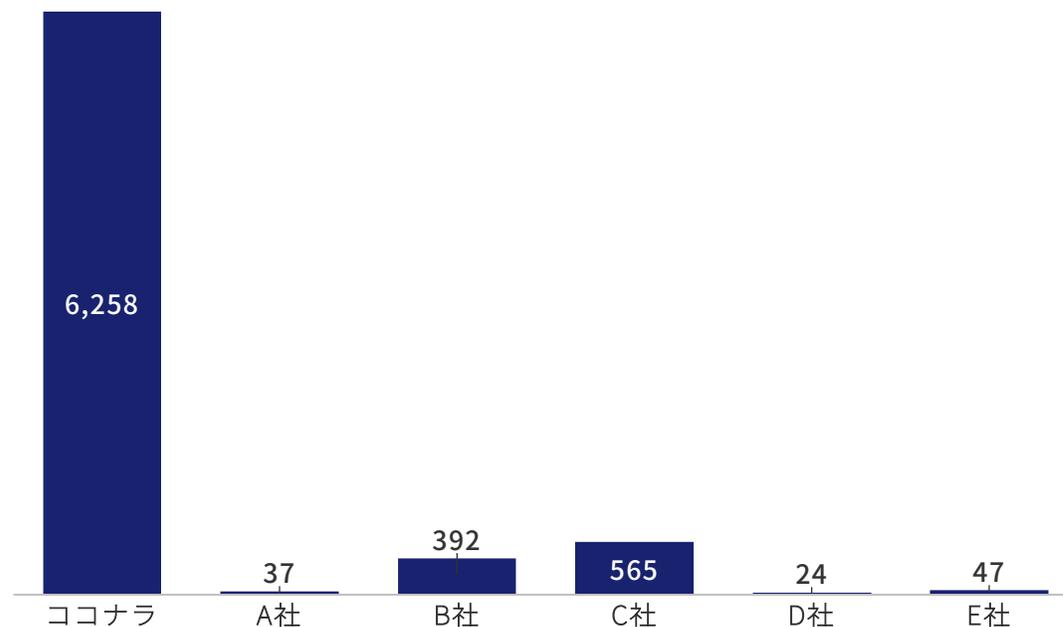
## サービス出品数<sup>\*1</sup>の他社比較

(単位：千件)



## レビュー数<sup>\*2</sup>の他社比較

(単位：千件)



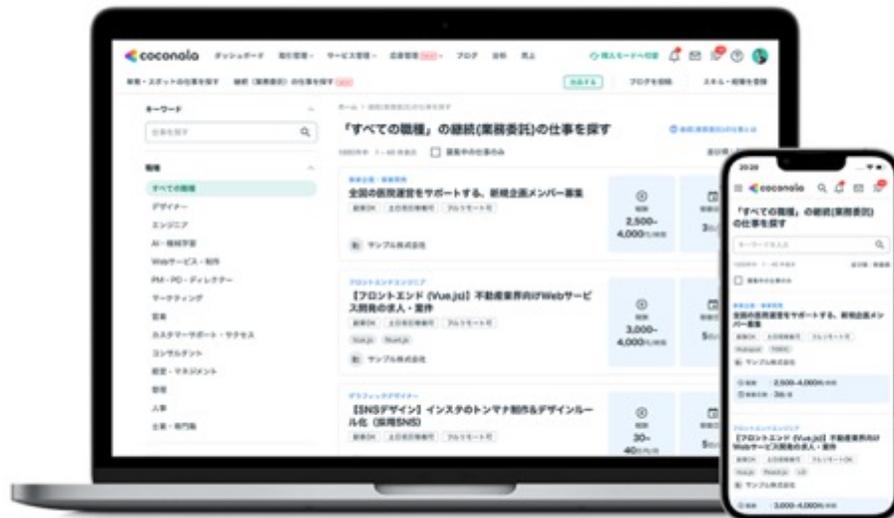
<sup>\*1</sup>対象：当社は2024年8月末時点のデータ。当社以外は2024年10月時点のデータ。  
当社以外のデータは、各社サービスサイトより集計した当社社内資料。  
集計方法（当社）：サービスサイト上に公開されている出品サービス数を集計。当社の出品サービス数は購入者から出品者への公開依頼・非公開依頼への出品者からの提案を含まない。（各社サービスサイトの出品サービスと異なり、予め出品されたEC型のサービスではないため）  
集計方法（他社）：サービスサイト内サービス検索画面で表示されるサービス数を集計。

<sup>\*2</sup>対象：2024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。

2024年4月にフルリニューアル。今までスキルマーケットでも対応してきた「単発役務」に加えて、業務委託人材の採用である「継続役務」への依頼へ領域を拡大。

市場の成長余地も大きく、ココナラの持つ人材データベースを活用すれば大きく伸ばせる領域

## coconala 募集



### 購入者起点で求人や仕事を依頼

ココナラスキルマーケットと異なり購入者起点のフロー  
必要な項目を記入していただくだけで、誰でも簡単に求人募集の作成・掲載が可能

### 50万人のデータベースから応募が届く

様々なスキルを持つプロ人材が50万人以上登録  
多種多様な案件ニーズに対応可能

### 詳細なスキルや実績がわかる

登録者のスキル・ポートフォリオだけでなく、ココナラでの実績・評価など、検討に必要な情報が充実しており、スムーズに選考が可能

「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



## 圧倒的な相談件数

法律Q&Aの公開数は4万件を突破。様々な法務相談ニーズを持ったユーザーと弁護士が繋がる業界大手Webメディア

## 法人を含む多様なユーザー属性

個人だけでなく「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

## 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

IT人材の業務委託エージェント。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  
2024年6月に、10年以上の業歴を有するアン・コンサルティングがグループイン。これにより稼働者数が約5倍となり、業界でも一定のプレゼンスのあるプレイヤーとなった



## ITフリーランスの業務委託型エージェント

ITエンジニア、デザイナーを中心に、フリーランス需要が高いIT系人材を紹介

## 最短で3日から稼働可能

面談・契約なども含めて「最短3日」と迅速にプロジェクトへの参画が可能

## 50万人のデータベースからハイスキル人材を紹介

ココナラスキルマーケットの50万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。今後両サービスの評価データを連携し、より詳細なスキル・実績の可視化も可能に

アシスタントやバックオフィスなどの専門人材を、人手不足に悩む企業に紹介  
ココナラの人材データベースを生かした圧倒的提案力で急成長中



## 厳選されたアシスタント・専門人材をご紹介

事務・秘書などのアシスタントから、人事・経理・クリエイティブなどの専門人材まで、幅広くご紹介

## ココナラスキルマーケットと連携した人材集客

50万人のデータベースを活用し、多種多様な人材をご紹介。他社が広告宣伝費をかけて集客する必要のあるのに対し大きな競争優位性有り

## 月40時間から手軽に発注可能

フルタイムでなくとも「繁忙期だけ頼みたい」「毎日午前中のみ対応してほしい」等の依頼も可能。人件費を変動費化させつつも必要なリソースを確保でき、人手不足の企業のニーズに対応

ココナラが契約の当事者となり、実名のトップクリエイターにより制作業務を遂行  
社内規程等が理由でスキルマーケット上では発注できない法人顧客のニーズに対応



## ココナラとの契約

ココナラがクリエイターとの間に立って、円滑に業務が進むように丁寧にサポート。個人への直接発注ができない法人顧客のニーズに対応

## 実名のトップクリエイターが担当

専任の担当者が顧客に最適な実名トップクリエイターをご紹介

## 高いコストパフォーマンス

制作会社やエージェンシーを通さないため、高いコストパフォーマンスを実現

### 3. 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

## 成長方針

データベースやプロダクトの共通資産を活用した経済圏構築を通じて、  
すべてが揃うサービスプラットフォームを確立する

## 2024年8月期の事業方針

## 振り返り

### 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

- ココナラ経済圏の入り口となるトップページと登録フォームを大幅リニューアル
- ユーザープロフィール機能を大幅アップデートし、外部人材活用を目的とした共通データベースの構築へ
- 2024年1月に株式会社みずほココナラを設立し、同年5月より本格的な営業を開始

### 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

- ココナラスキルマーケットの多言語化・海外決済対応を行い、テストマーケティングを開始
- ココナラビジネスをココナラスキルマーケットに統合し、高単価案件が比較的多い、法人利用のユーザビリティを改善
- 公開募集機能をココナラ募集としてフルリニューアルし、単発役務だけでなく継続役務のサービスにも対応

### 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）
- アシスタント領域、高単価制作領域、ハイクラスコンサル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

- アン・コンサルティングのグループインにより、ココナラテックは業界内でも一定のプレゼンスがあるサービスに成長
- ココナラプロ、ココナラアシスト、ココナラコンサルと、各領域ごとにエージェント事業を立ち上げ
- AIを活用した新しいマッチング機能を開発

これまで対象としてきた単発役務の領域に加え、保有しているデータベース・プロダクトアセットを活用したマーケットプレイスのプロダクトラインナップ拡充を通じて、継続役務の領域をターゲットに加え成長加速を狙う

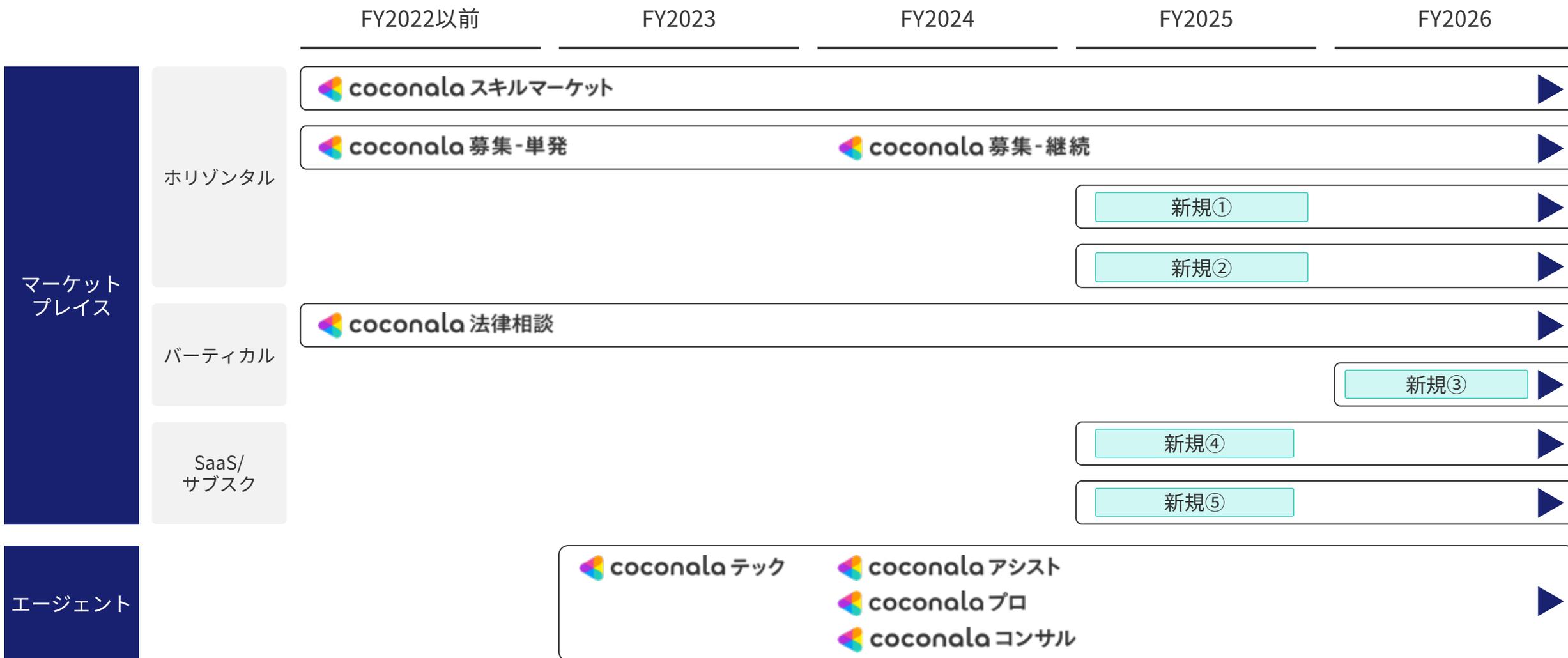
## ■対象となる外注サービスの市場規模（サービス売買市場）※1



\*1: 経済センサスよりオンラインでマッチングしたうえでサービス提供可能な産業分類における売上高の合計を算出。当社が日本総合研究所に調査を委託し、同研究所が2024年8月に作成したオンラインマッチングサービスの市場規模

# すべてが揃うサービスプラットフォームに向けて（事業開始の変遷と今後）

2024年8月期から多角化を本格的に開始。2025年8月期以降は、マーケットプレイスで培った人材・クライアントデータベース・プロダクト基盤を元にした事業展開強化で、特に高利益体質のマーケットプレイス事業の成長加速を狙う



## 事業方針

## 財務方針

### 全社

- 競争力の源泉となるデータベース（人材・クライアント）の拡充・共通化
- スキル・知識・経験のマッチングニーズを充足させる事業ラインナップ追加
- ホリゾンタル事業展開を利用した、統合セールス・マーケティングとネットワーク効果による成長を狙う

- 前年同期比+20-30%の売上高成長を安定的に継続
- 黒字経営を継続しながら、マーケットプレイスを中心とする戦略領域に対する投資を継続

### マーケット プレイス

- データベースを活用したコンパウンド戦略でプロダクトラインナップ拡充
- AIを活用したマッチング促進、ユーザー負荷軽減
- 継続率向上に寄与する機能開発

- 中長期的には、利益率（現在30%超）を更に高め、高利益体質としていく
- 中核事業として、中長期での成長を重視し、限界利益増分を原資として再投資を行う

### エージェント

- 人材データベースを活用したマッチング創出
- AIを用いたマッチング効率化
- 横断でのセールス・マーケティングを通じた、獲得効率最大化

- 価値提供領域の拡張の観点で事業ラインナップ追加を行ったが、早期に赤字を解消していく
- のれん償却後営業利益が黒字になる範囲で、M&Aによる拡充は継続検討

### 事業開発

- ココナラのビジョン・ミッションとの合致する領域において、価値提供を広げられる事業を選定
- ココナラのアセット or ケイパビリティを活用した垂直立ち上げを実現
- 経済圏ラインナップの1つとして相互にシナジーを発揮できる構造を作る

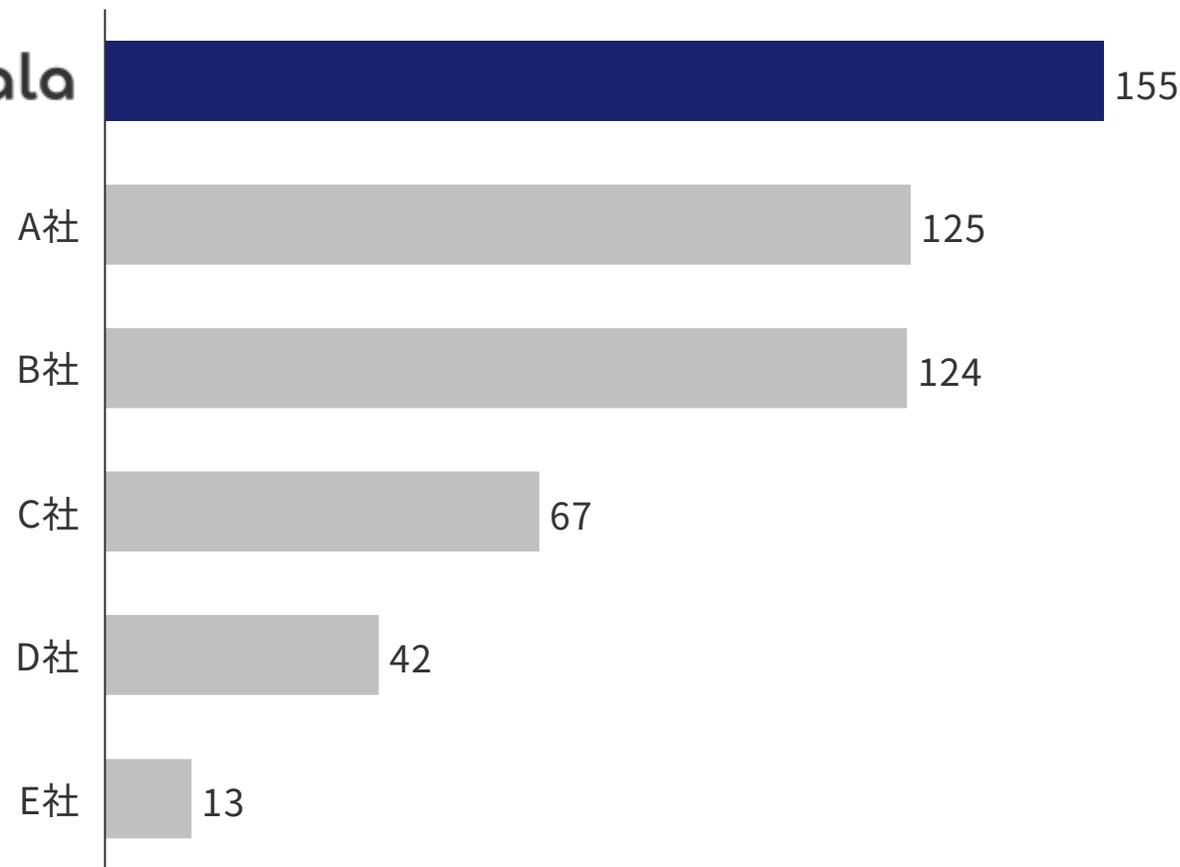
- 連結営業利益の黒字維持・中期的な拡大を前提に投資を検討

ココナラスキルマーケットはスキルシェアプラットフォームサービスにおいて業界No.1の流通高



「スキルシェアプラットフォーム」に関する市場調査  
《No.1検証調査》(㈱未来トレンド研究機構 調べ)  
※2024年9月26日時点  
当調査はスキルシェアプラットフォームサービスの流通高を対象としており、  
エージェントを介したマッチングサービス等の流通高を含まない

(単位：億円)



データベース、プロダクト、マーケティング・セールスの基盤を用いて、アセットを活用した事業の垂直立ち上げや、事業間シナジーを生み出していく



## ①データベース基盤

- 人材（スキル・知識・経験）データベース
- 発注者・クライアント・案件データベース
- マッチングデータベース（取引情報・評価）



## ②プロダクト基盤

- 共通アカウント基盤
- 人材プロフィール基盤
- マッチング基盤
- 決済基盤
- 管理（売上、メッセージ）基盤



## ③マーケティング・セールス基盤

- 高い認知率（一般50%、ビジネス75%）によるブランドワード流入
- 大量の出品コンテンツによる、ロングテールSEO
- みずほココナラによる、みずほ銀行の数十万を超える法人口座へのリーチ

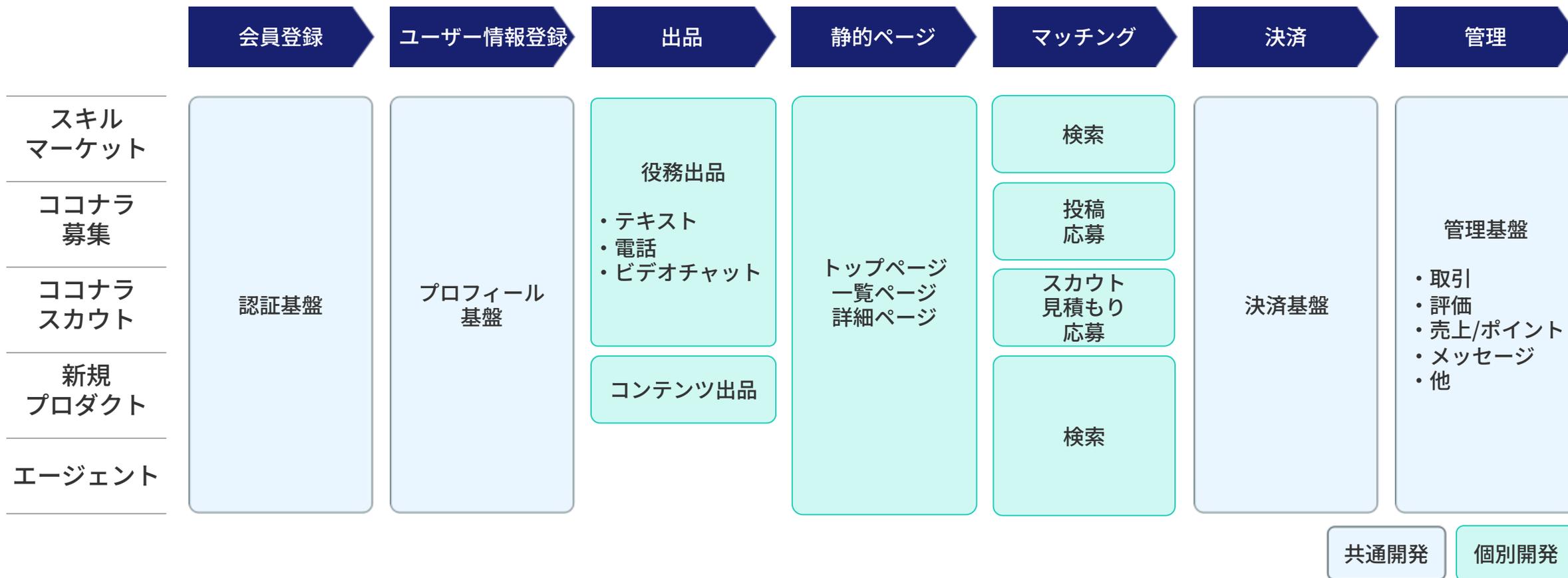
登録会員500万人が生み出す各種データと取引情報を元に事業の立ち上げ・強化を行い、また参入障壁を作る

	数値	競争優位
 <p>人材 データベース</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>● スキル経験登録：90万人</li><li>● 出品サービス：90万件</li><li>● 対応カテゴリ：740以上</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 個人から法人、ビジネスからプライベートまで、あらゆるニーズ・案件に対応するカテゴリとサービスを有するのはココナラだけ</li><li>● あらゆるニーズに対応する稼働者人材を抱えているため、発注ニーズさえ確保できれば事業の垂直立ち上げが可能</li></ul>
 <p>発注者 データベース</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 購入目的会員：210万アカウント</li><li>● うち法人会員：50万アカウント</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● スキル・知識・経験のマーケットプレイスとしては日本一の発注額規模を誇る<sup>*1</sup></li><li>● 発注者が稼働者人材を呼び、稼働者人材が発注者を呼ぶネットワーク効果により規模が拡大</li></ul>
 <p>取引・評価</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 累計取引数：1,200万件</li><li>● 累計評価数：1,500万件（購入者/出品者双方を加算）</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 目に見えない役務提供のマッチングにおいて、日本トップクラスの評価数がサービスに信頼性を与えている</li><li>● 評価があることで、稼働者人材の他サービスへの移行コストが高い</li><li>● 評価・取引情報からなる信用データを元にした事業展開が可能</li></ul>

\*1: 「スキル・マッチングプラットフォーム」に関する市場調査《No.1検証調査》（㈱未来トレンド研究機構 調べ：2024年9月26日時点）より

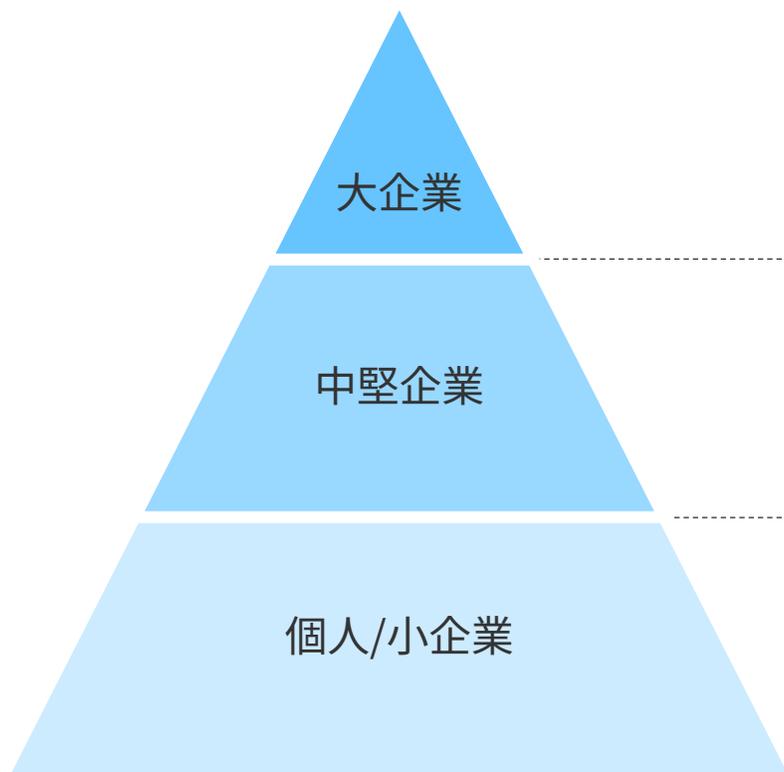
## ② プロダクト基盤：共通基盤構築による開発生産性向上

大部分の機能を共通化し、新プロダクトを開発する際はユーザーインターフェースに関わる部分を中心に効率的に開発

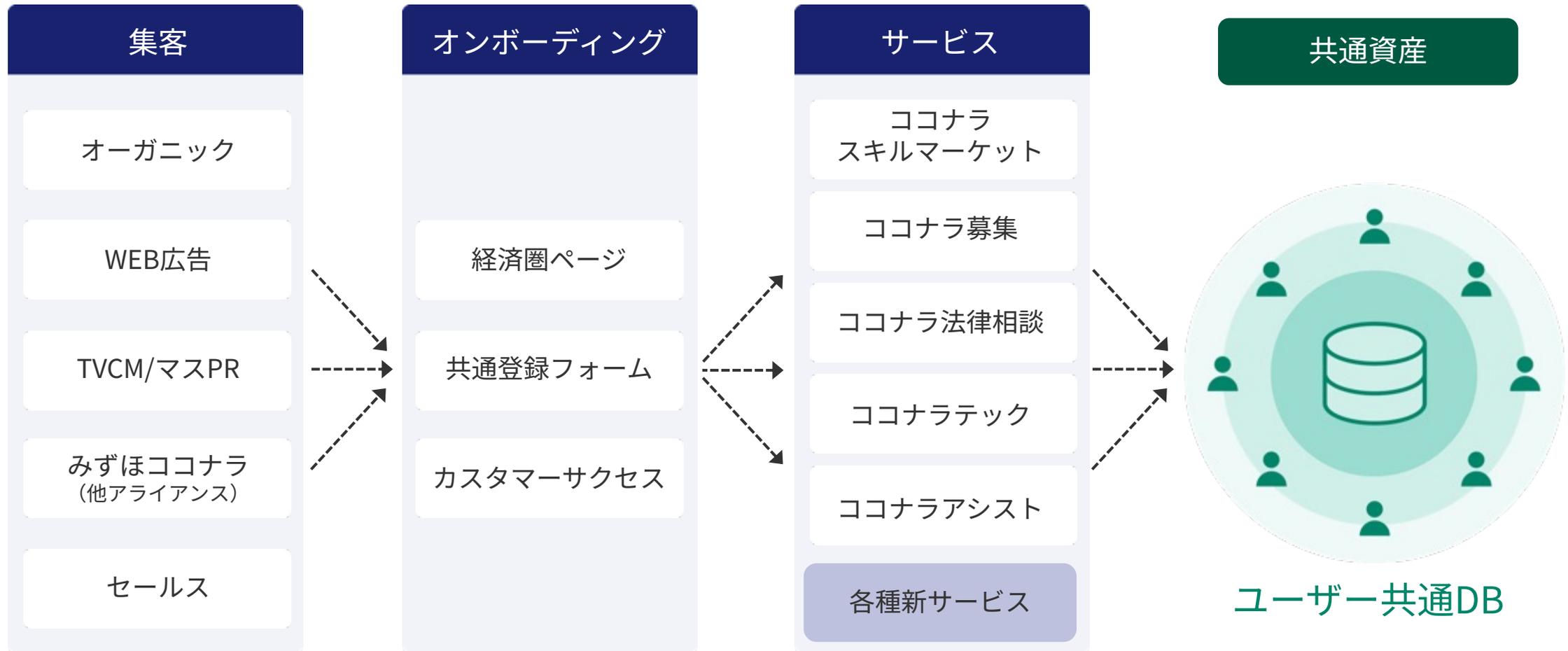


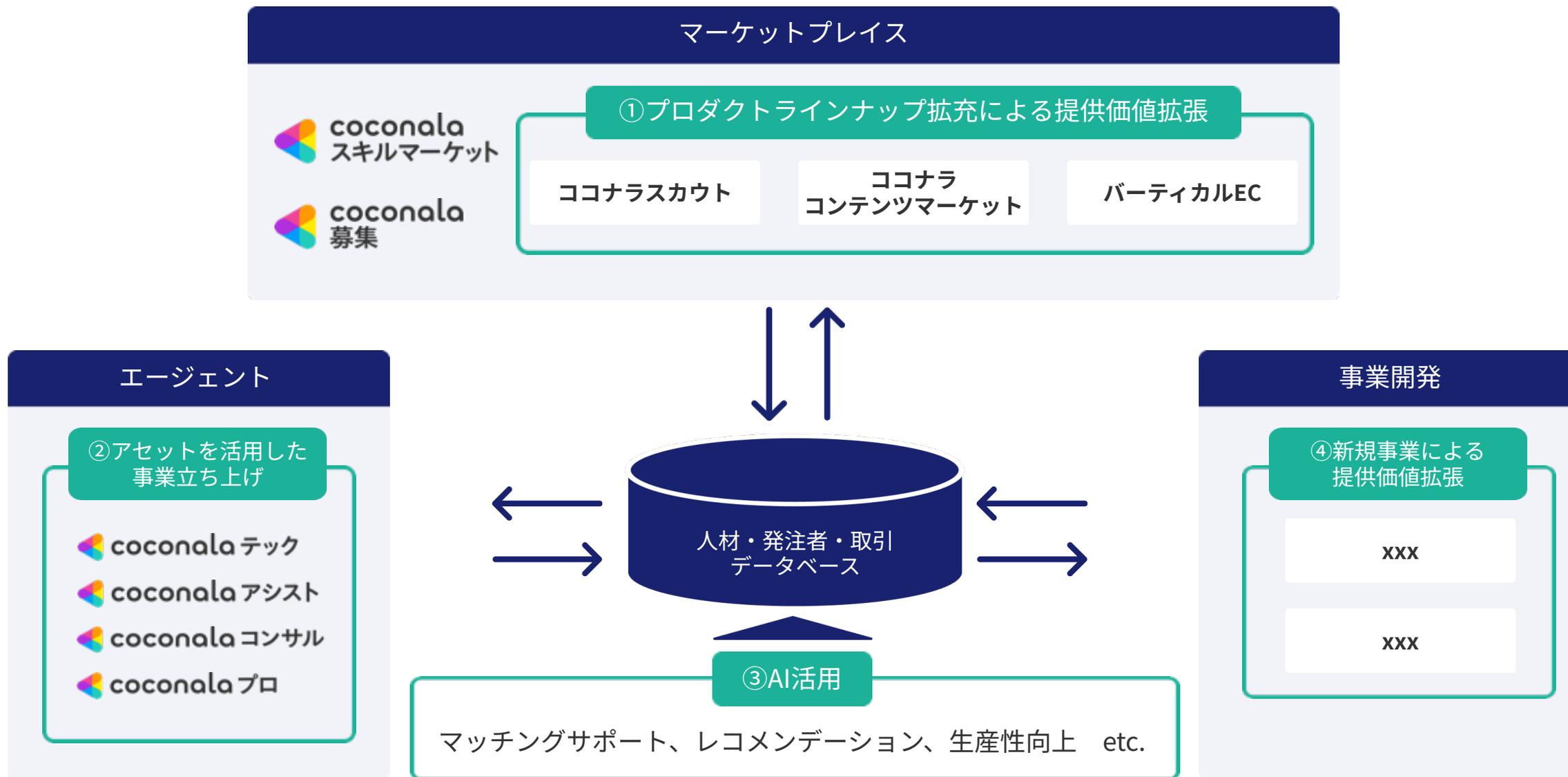
テクノロジー活用からセールスまで、幅広いリーチ手段で、規模が違う様々な発注者ニーズを捉える

#### 購入・発注者獲得施策



	SEO WEB広告 TVCM	みずほココナラ	インサイドセールス
大企業	<b>【強み】</b> 高い認知率によるブランドワード流入 ・ 一般認知：50% ・ ビジネス認知：75%	<b>【強み】</b> 数十万法人口座へのリーチが可能	<b>【強み】</b> サービス横断でのセールスにより、初期ニーズキャッチ・クロスセルの柔軟性向上
中堅企業	ユーザーが生成する豊富でオリジナル性の高い出品ページ（80万件超）によるロングテールワードでの獲得		
個人/小企業			





# ① プロダクトラインナップ拡充による提供価値拡張

提供領域、マッチング手法、カテゴリ別深化によるコンパウンドプロダクトラインナップで成長を狙う

	役務提供領域	マッチング手法	カテゴリ別深化
拡張内容	単発役務	EC	ホリゾンタルEC_役務
	+	+	+
	継続役務（業務委託）	募集	ホリゾンタルEC_コンテンツ
		+	+
		スカウト	バーティカルEC
ポイント	<ul style="list-style-type: none"> <li>継続的に長期で発生する仕事（IT開発、アシスタント業務、コンサルティング）のマッチング提供</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ITリテラシーやニーズ、企業規模に合わせた様々なマッチング形式を用意</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>特化型プロダクトに引けを取らないUI/UXの提供が可能</li> <li>コンテンツ、コンサルティング、占いなど成長余地が大きいカテゴリを専門組織で磨き込み</li> </ul>
KPIへの影響	<ul style="list-style-type: none"> <li>継続率、単価向上によるLTV向上</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>マッチング数増加</li> <li>中堅、エンタープライズクライアント増加</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>個別カテゴリ成長によるGMV押し上げ</li> </ul>

## ②アセットを活用したエージェント事業立ち上げ

アセットを総活用して、稼働者・クライアントの獲得、マッチング効率の向上を実現していく

### マッチングの効率の最大化



発注者・受注者の利便性向上、マッチング効率最大化に加え、従業員生産性アップを目的として、あらゆる事業でAI導入を優先度高く実施

#### マーケットプレイス

##### 【発注/受注】

- 見積もり依頼/返答入力サポート
- 募集/応募投稿入力サポート
- 出品情報入力サポート

##### 【発注】

- AIチャット購入アシスト
  - 画像レコメンド
- キーワード検索サジェスト

##### 【社内】

- 出品サービス健全化チェック
- サービスのカテゴリ分類最適化

#### エージェント

##### 【社内】

- マッチングアシスト

##### 【稼働者】

- 登録時案件レコメンド

#### その他

##### 【社内】

- ルーティン業務生産性向上
- マーケティング業務自動化

##### 【プロダクト】

- 生成AIを活用した新規事業立ち上げ

AI新規事業を11月中にローンチ予定



ChatGPTやImagenなど最新AIを活用して、テキストや画像などの様々なコンテンツを生成できるプラットフォームサービス



# coconala AIスタジオ

AIの知識やスキルは一切不要  
誰でも簡単に利用できる



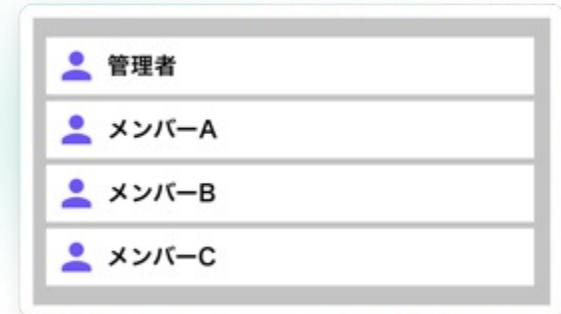
AIの知識やスキルは不要  
生成物ごとに用意されたテンプレートに  
沿って入力するだけで、期待通りの  
アウトプットを出力可能

マーケティングやビジネス業務を  
中心に600以上のスキルをサポート



広告・SNSのテキスト、ブログなどの  
ライティングや画像を中心に、  
各スキルのプロが監修した豊富な  
テンプレートで様々な業務をサポート

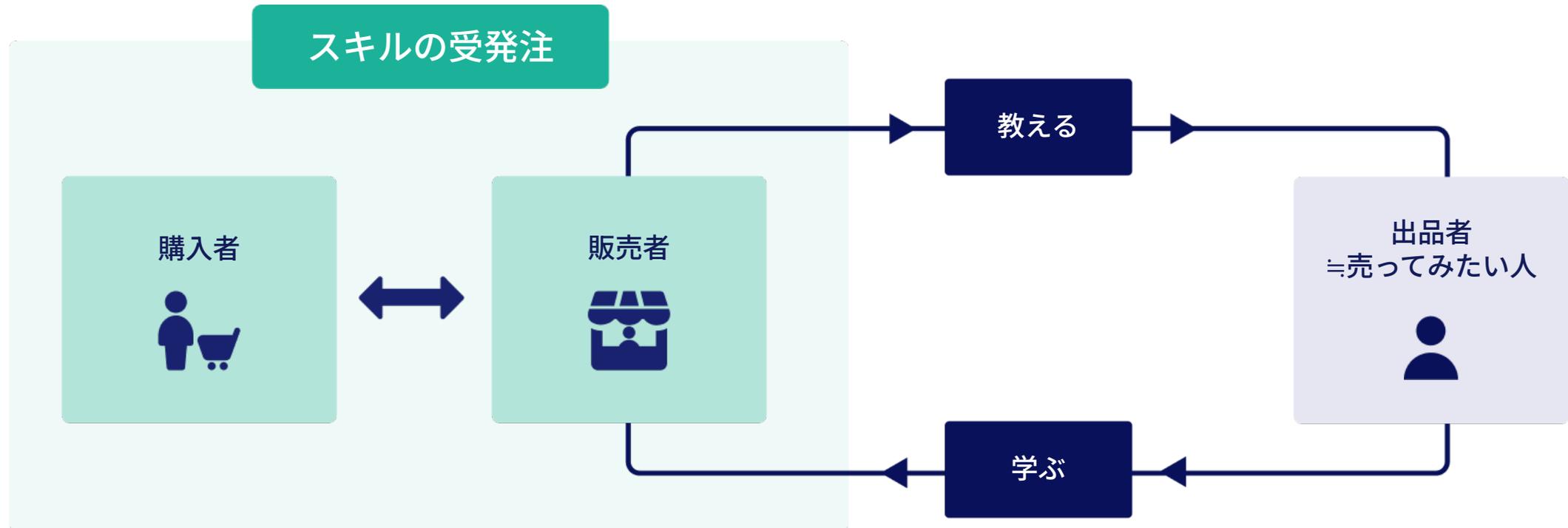
法人向けの機能も  
リリース予定



複数人でアカウントを管理できる機能や  
ファイルのアップロード・分析機能  
(RAG)なども今後リリース予定

## ④新規事業による提供価値拡張\_ラーニング・リスキング事業

スキル・知識・経験の「受発注」に加え、スキル・知識・経験を「身につける」事業を展開



既存事業  
  新規開始  
  検討中

## 単発役務

## 継続役務（業務委託）

### マーケットプレイス

### エージェント

### 事業開発

#### EC型（ホリゾンタル）

#### EC型（バーティカル）

#### 募集/スカウト

### カテゴリ

開発

コンサル

代行/  
アシスタント

制作

相談

学習

エンタメ

coconala スキルマーケット

coconala コンテンツマーケット

バーティカルEC

coconala 法律相談

バーティカルEC

coconala 募集

ココナラスカウト

coconala テック

coconala コンサル

coconala アシスト

coconala プロ

coconala AIスタジオ

ラーニング

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。

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やプロダクト機能の開発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。

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  
2025年10月を予定しております。**



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