



2025年8月期 第2四半期決算説明資料

株式会社ココナラ（グロース市場:4176）

2025年4月14日

Contents

- 01. 業績報告**
- 02. 成長の方針**
- 03. Appendix**

全社サマリ

売上高23.4億円、売上総利益14.9億円、EBITDA (non-GAAP) ^{*1} 1.8億円

- 各事業の成長に加え、ココナラテック（旧アン・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+69.7%と大幅に成長
- 通期業績予想に対し、売上高、各利益指標ともに順調に進捗

マーケット プレイス^{*2}

売上高13.5億円、売上総利益12.9億円、セグメント利益3.7億円^{*3}

- マーケットプレイス事業(法律相談を除く)の売上高は前年同期比11.7%と成長を継続

エージェント

売上高9.8億円、売上総利益2.0億円、セグメント損益改善

- ココナラテックは財務規律を意識したコストコントロールにより、筋肉質な経営を継続
- クライアント数、稼働者数ともに順調に推移

トピックス

ユーザーへの提供価値およびマッチング機会の最大化を目指しプロダクトを磨き込み

- 定期購入プランの累計サービス出品数が12月の本リリースから2ヶ月で2万件を突破
- 生成AIを活用し、ココナラスキルマーケット、ココナラ募集の機能をアップデート
- 2025年4月にココナラスカウトをローンチ予定

^{*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+子会社であったクレストスキルパートナーズ（旧ココナラスキルパートナーズ）費用。以降EBITDAと記載

^{*2}: 2025年8月期より、2024年8月期まで開示していたメディアセグメントをマーケットプレイスセグメントに統合

^{*3}: 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

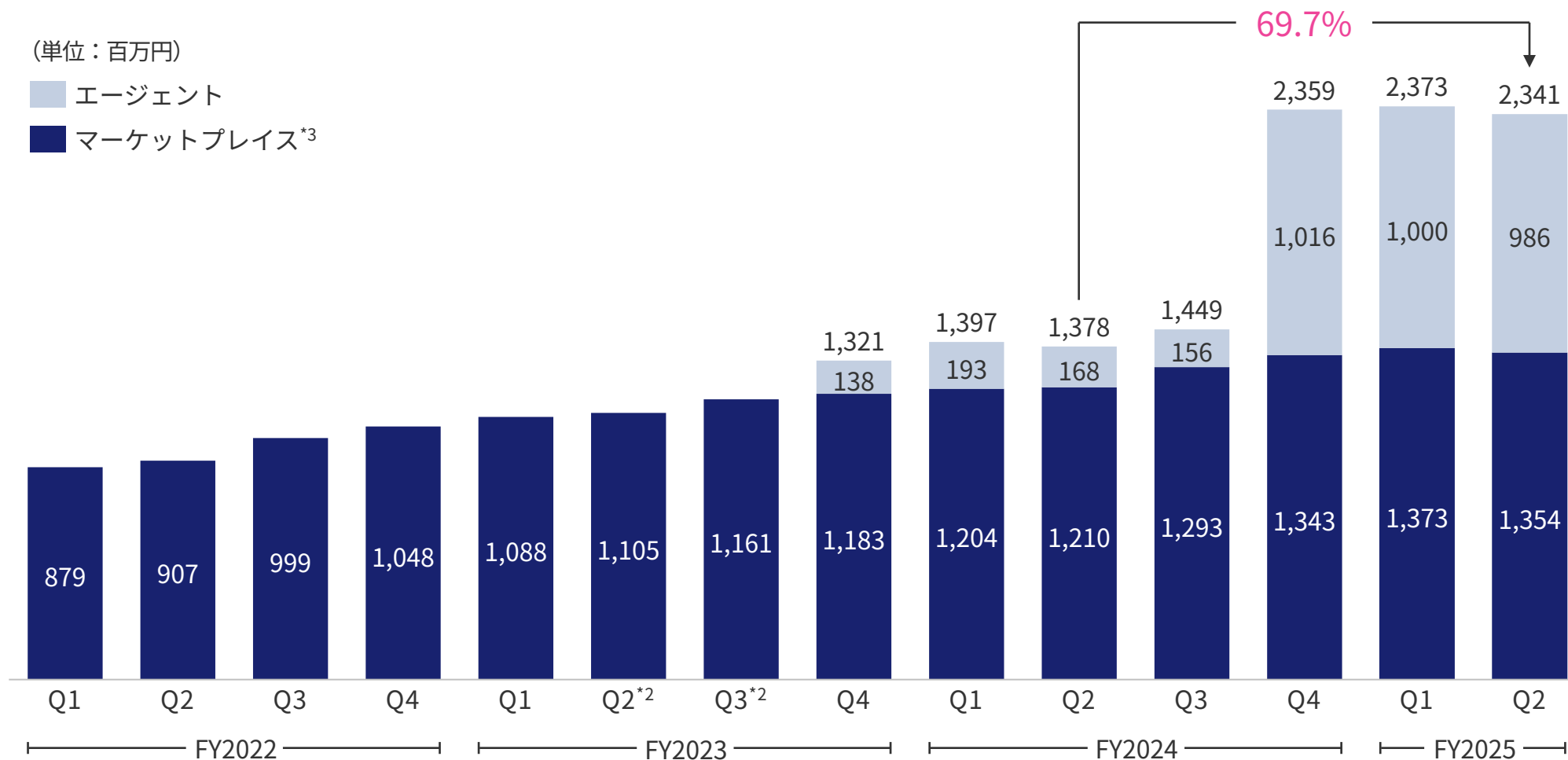
1. 業績報告

(単位 : 百万円)	第2四半期		
	2024年8月期 (12-2月)	2025年8月期 (12-2月)	前年同期比
売上高 ^{*1}	1,379	2,341	+69.7%
マーケットプレイス ^{*2}	1,210	1,354	+11.7%
エージェント	168	986	+485.8%
売上総利益	1,184	1,497	+26.4%
マーケットプレイス	1,159	1,296	+11.5%
エージェント	24	201	+753.0%
EBITDA	146	185	+26.1%
営業利益	88	89	+1.4%
経常利益	55	91	+64.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	55	54	-0.5%

*1: 連結の数値は子会社であったクレストスキルパートナーズ（旧ココナラスキルパートナーズ）を含むため、マーケットプレイス、エージェントの合計と一致しない

*2: 2025年8月期より、2024年8月期まで開示していたメディアセグメントをマーケットプレイスセグメントに統合。2024年8月期は両セグメントを合算した実績値を掲載

うるう年の日数影響、及び、以前と比べてビジネス利用が増加したことによる年末年始のマイナス影響を一定受けたものの、売上高^{*1}は前年同期比+69.7%の23.4億円と大幅に成長

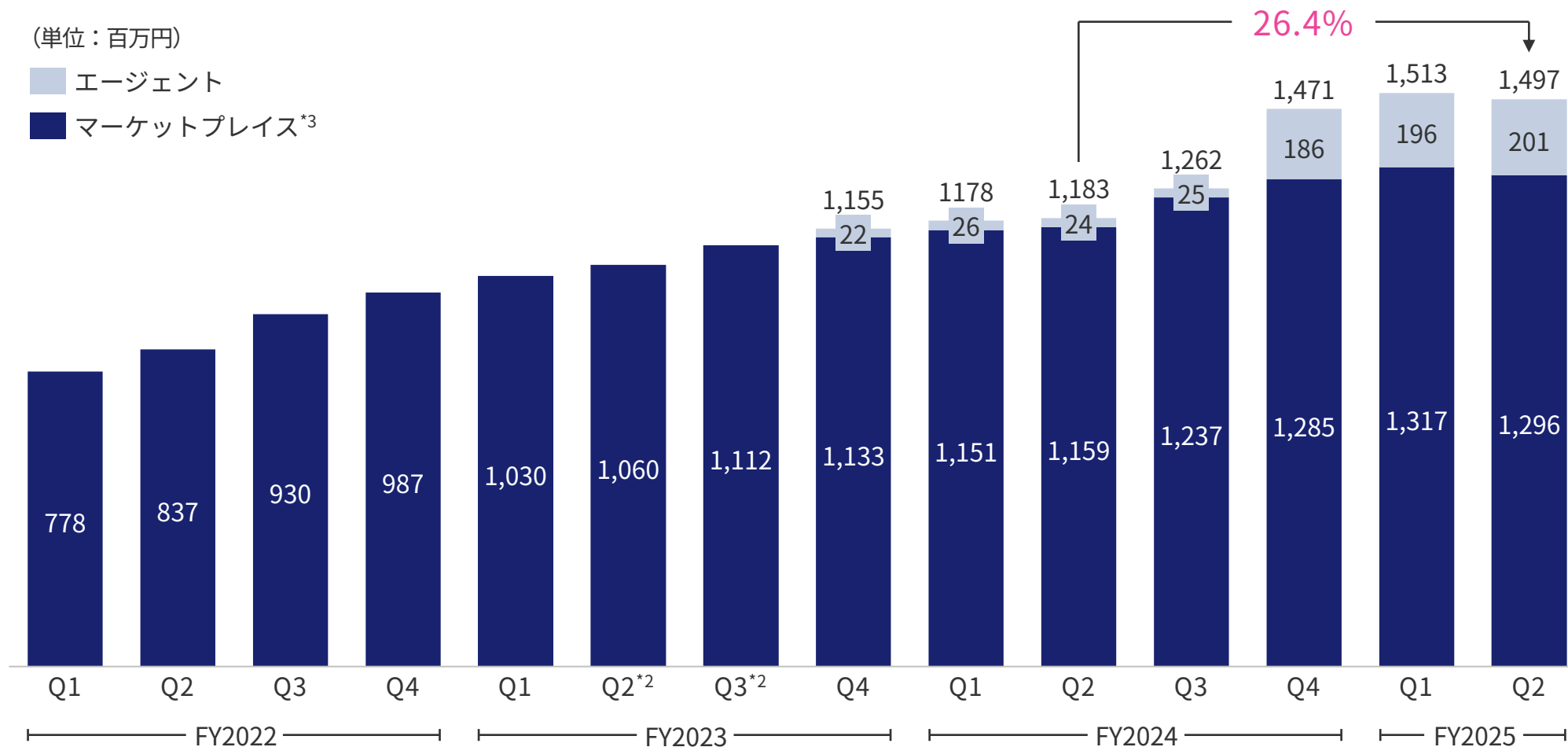


*1: 2023年8月期第3四半期以前は営業収益の数値を示す

*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: 2025年8月期よりメディアセグメントをマーケットプレイスセグメントに統合。マーケットプレイスセグメントの2024年8月期以前はマーケットプレイスセグメント及びメディアセグメントの実績の合計

売上総利益^{*1}は前年同期比+26.4%の14.9億円と大きく成長



*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

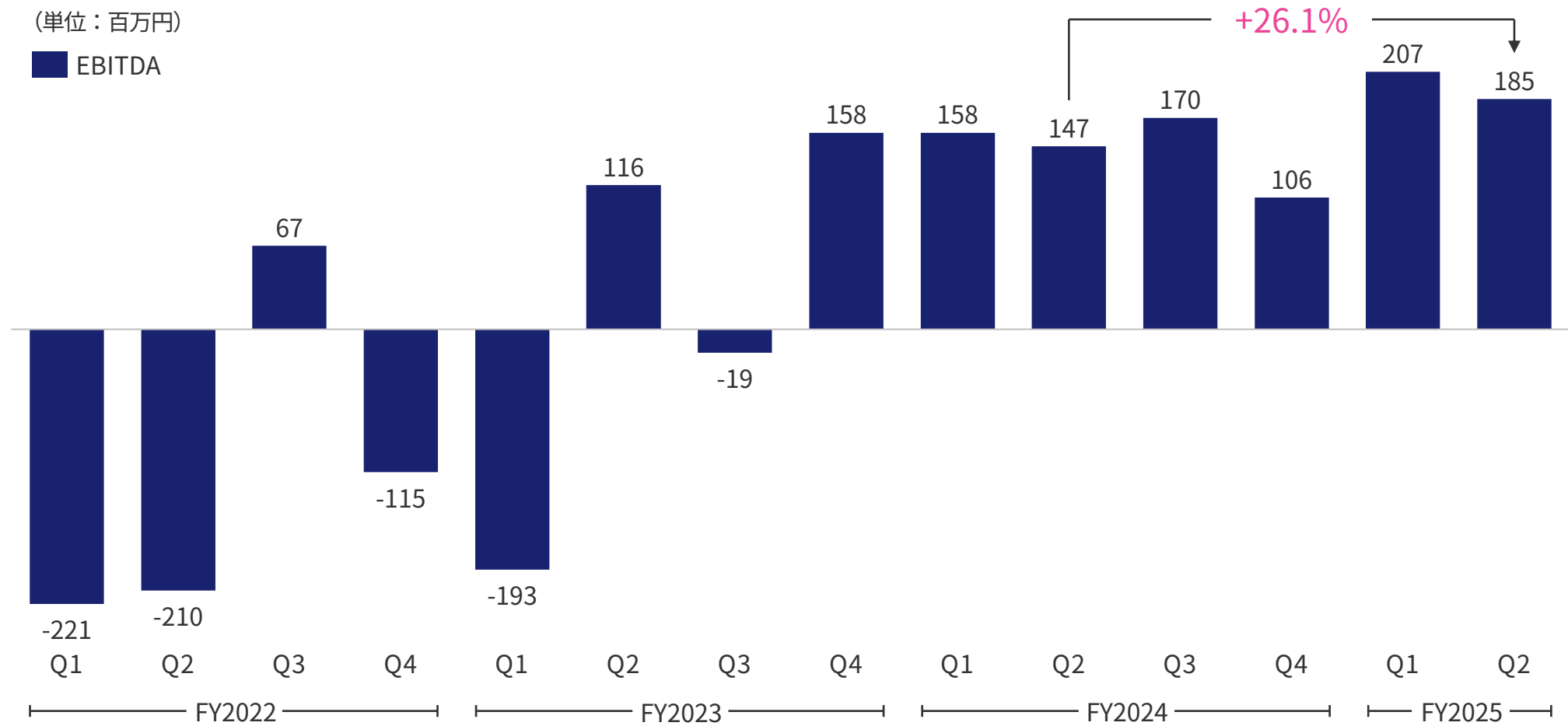
*2: 2023年8月期第2, 3四半期におけるエージェントの売上総利益は、マーケットプレイスに含まれる

*3: 2025年8月期よりメディアセグメントをマーケットプレイスセグメントに統合。マーケットプレイスセグメントの2024年8月期以前はマーケットプレイスセグメント及びメディアセグメントの実績の合計

EBITDAは前年同期比26.1%の1.8億円と大きく成長

(単位：百万円)

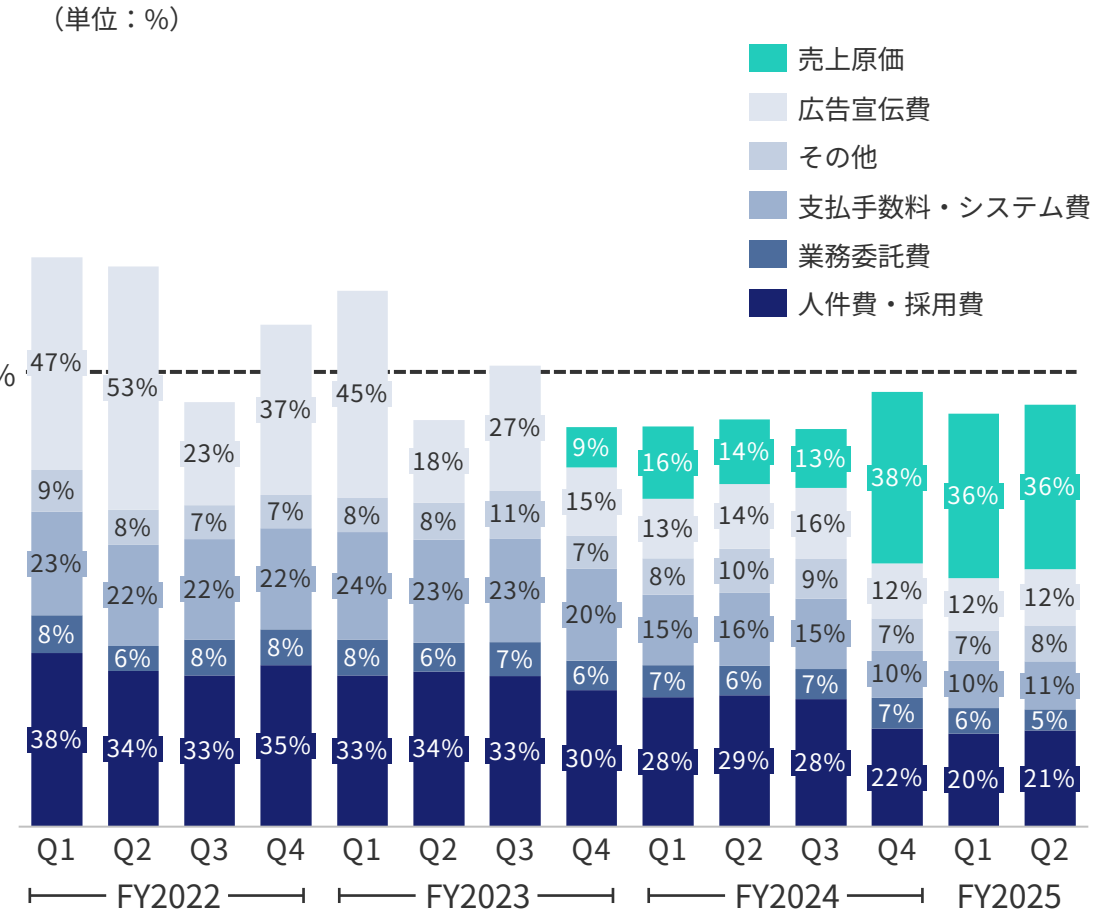
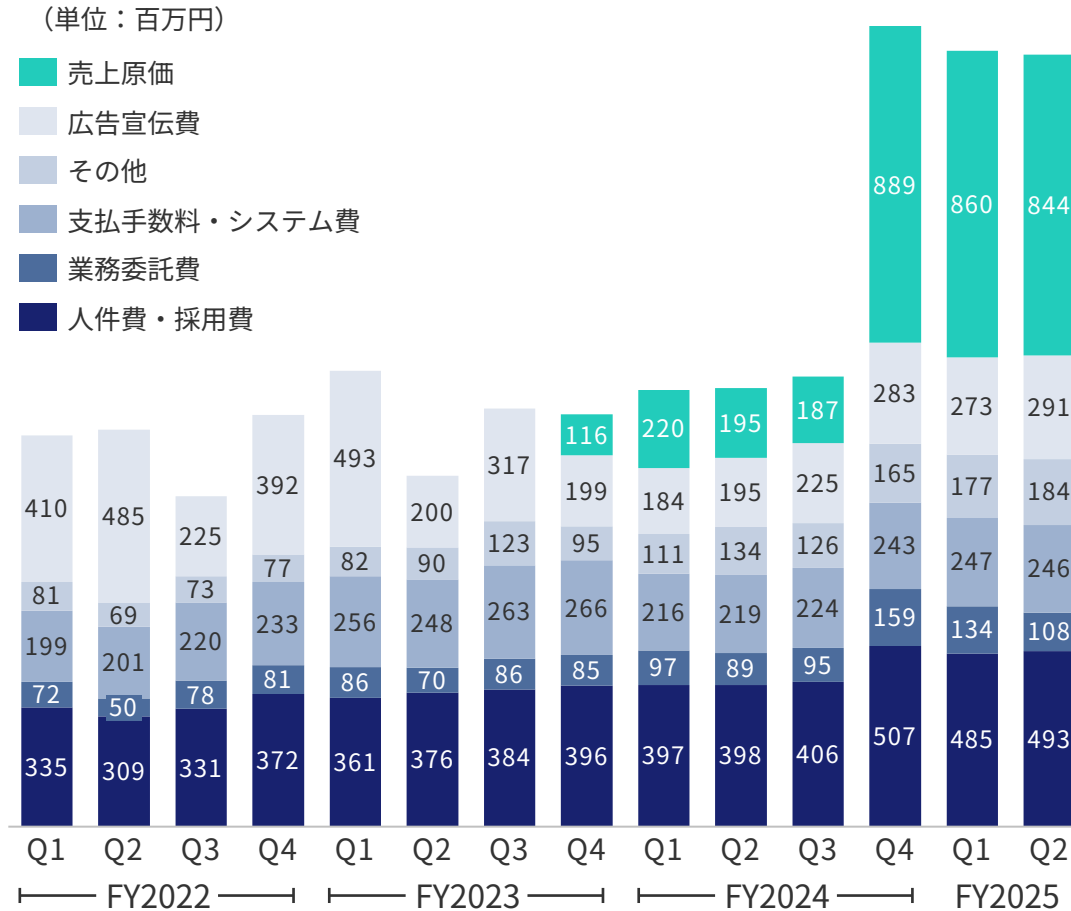
■ EBITDA



事業への成長投資と適正なコストコントロールを両立し、持続的な成長を目指す

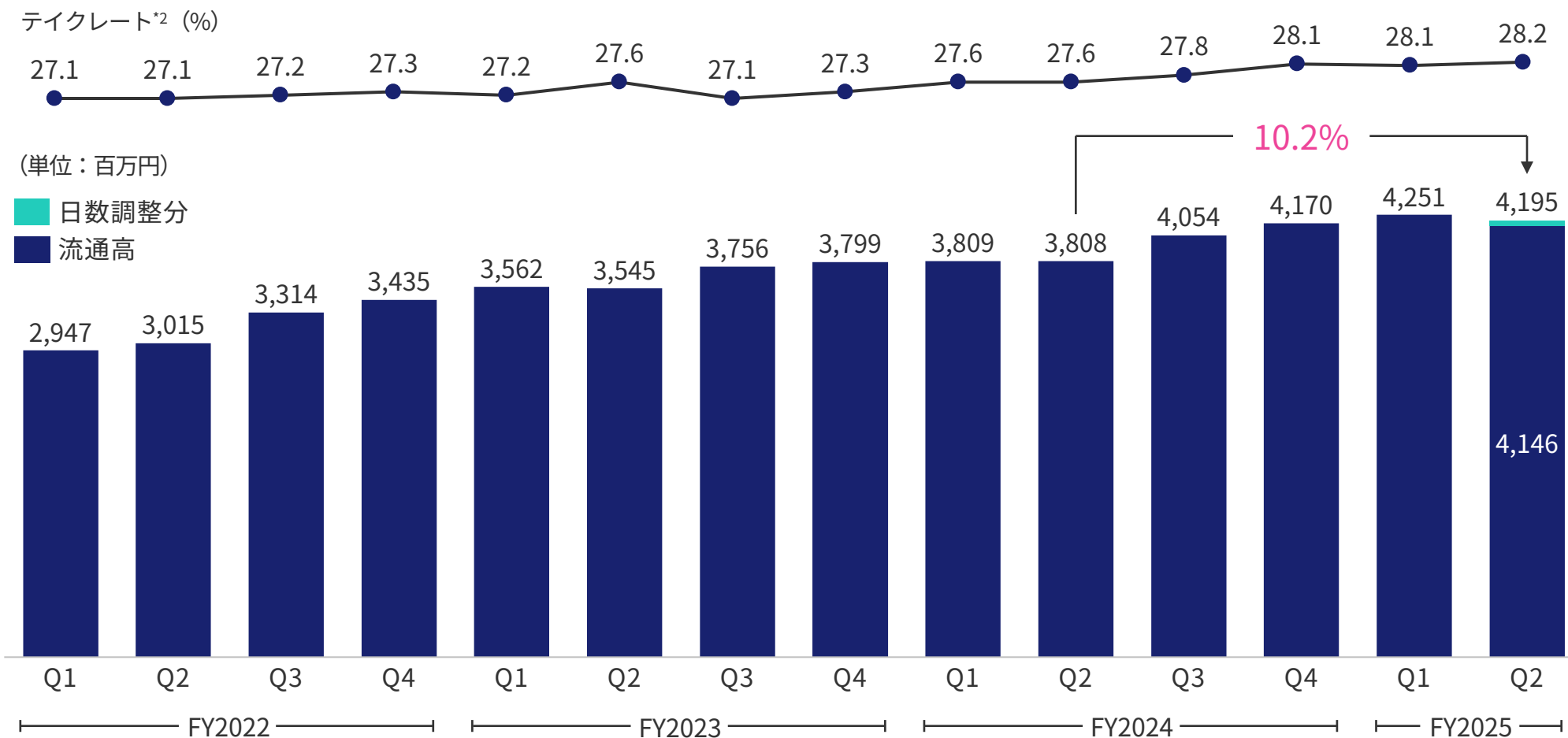
売上原価+営業費用*1

売上高対比



*1: 株式報酬費用、子会社であった Crest Skill Partners (旧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

うるう年の日数影響、及び、以前と比べてビジネス利用が増加したことによる年末年始のマイナス影響により流通高^{*1}は前年同期比+8.9%。うるう年の日数を加味すると実質的な成長率は10.2%であり、前年同期比10%以上の成長を継続



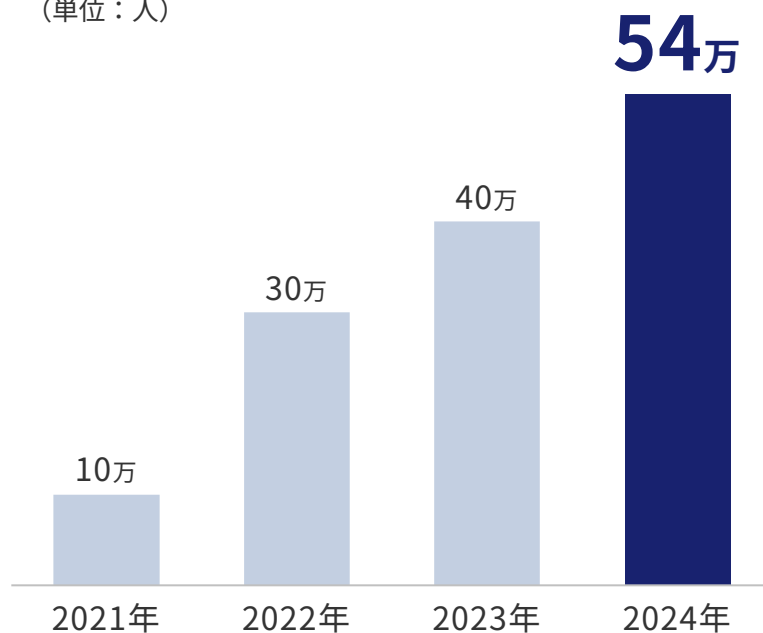
*1: ココナラブログを含む

*2: テイクレート = 売上高 ÷ 流通高

2021年のココナラビジネス（現在はココナラスキルマーケットに統一）のリリース以降、ココナラのビジネス利用が加速し、登録数は50万を突破。トレンドとしては、人手不足の課題感の強い小売・流通業の法人の利用や、営業代行、採用・労務代行の業務の依頼が増加。今後も加速する人手不足の課題に対して、価値を提供するとともに、取引のさらなる増加が見込まれる

法人会員数の推移

(単位：人)



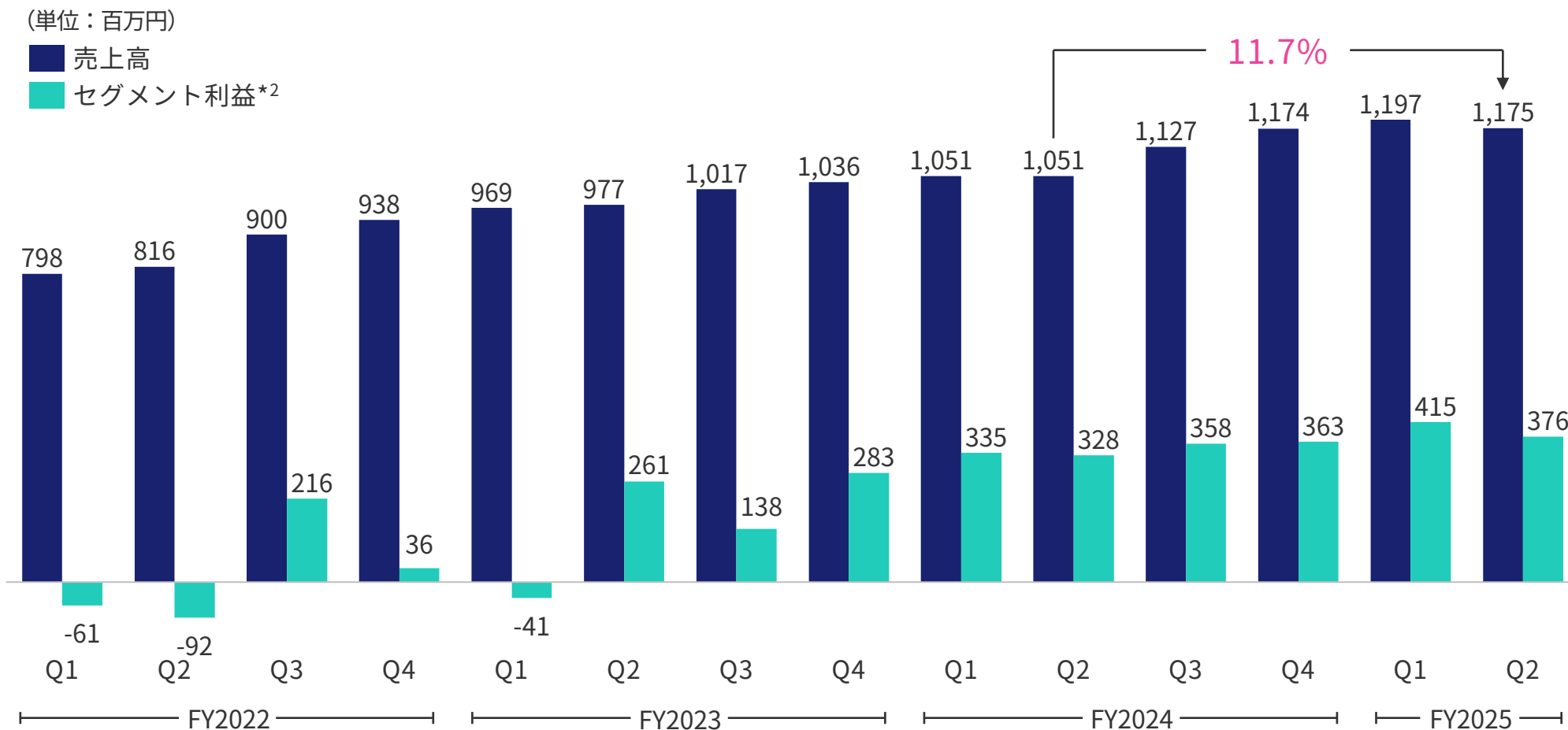
業種別法人会員数ランキング

- 1 小売・流通
- 2 建設・建築・土木
- 3 医療・福祉・ヘルスケア
- 4 IT・通信・インターネット
- 5 WEB制作

利用急上昇率ランキング（取引数）

- 1 ChatGPTの使い方・プロンプト作成
- 2 営業代行
- 3 採用・労務代行
- 4 動画データ変換・ディスク化
- 5 システム開発

売上高^{*1}は前年同期比+11.7%の成長。セグメント利益率は32%と高水準



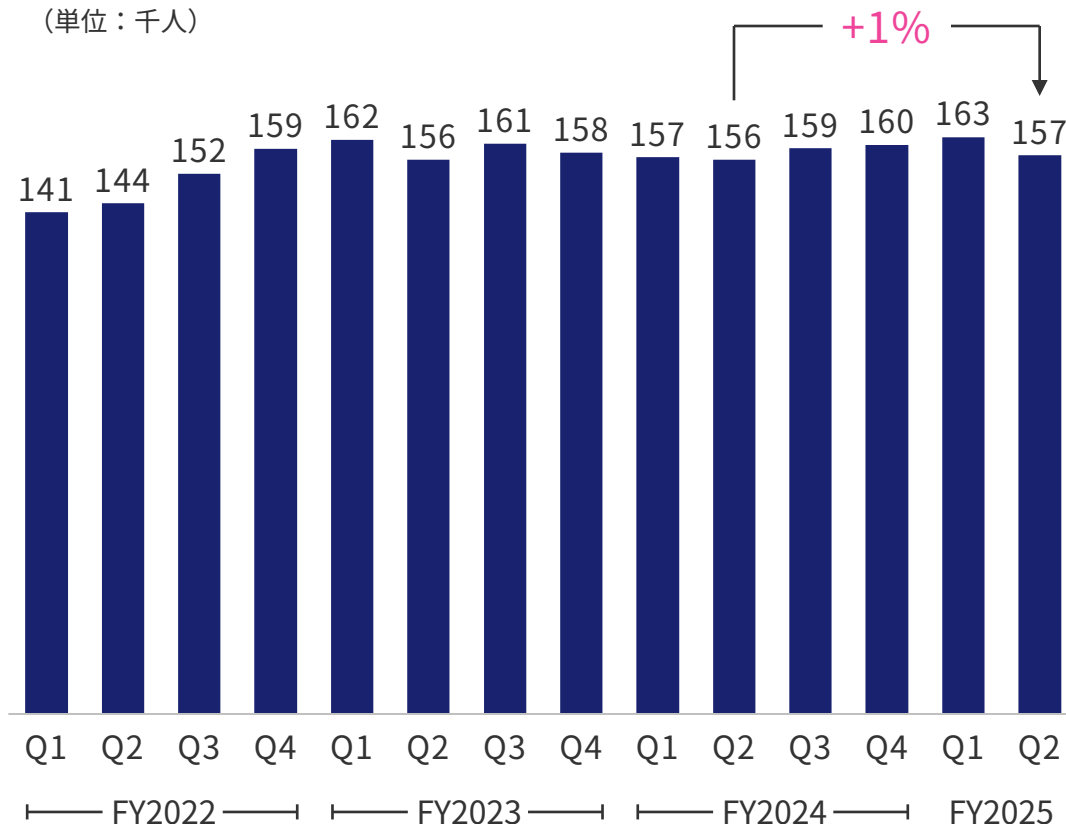
*1: 2023年8月期第3四半期以前は営業収益の数値を示す

*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。2025年8月期より本社費の配賦基準を変更。2025年8月期第1四半期以前の数字は新しい基準を遡及適用しており、過去の開示数字と異なる

購入UU数は前年同期比+1%、1人当たり購入額も前年同期比+8%と堅調に推移

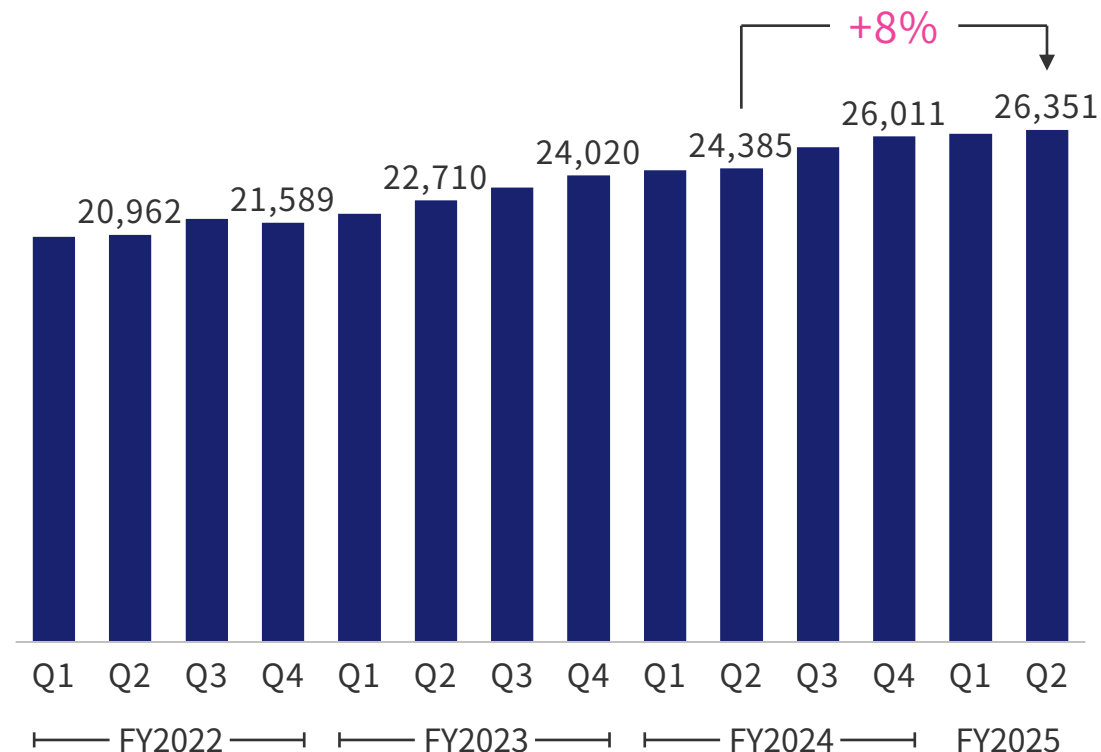
購入UU数^{*1}

(単位：千人)



1人当たり購入額

(単位：円)

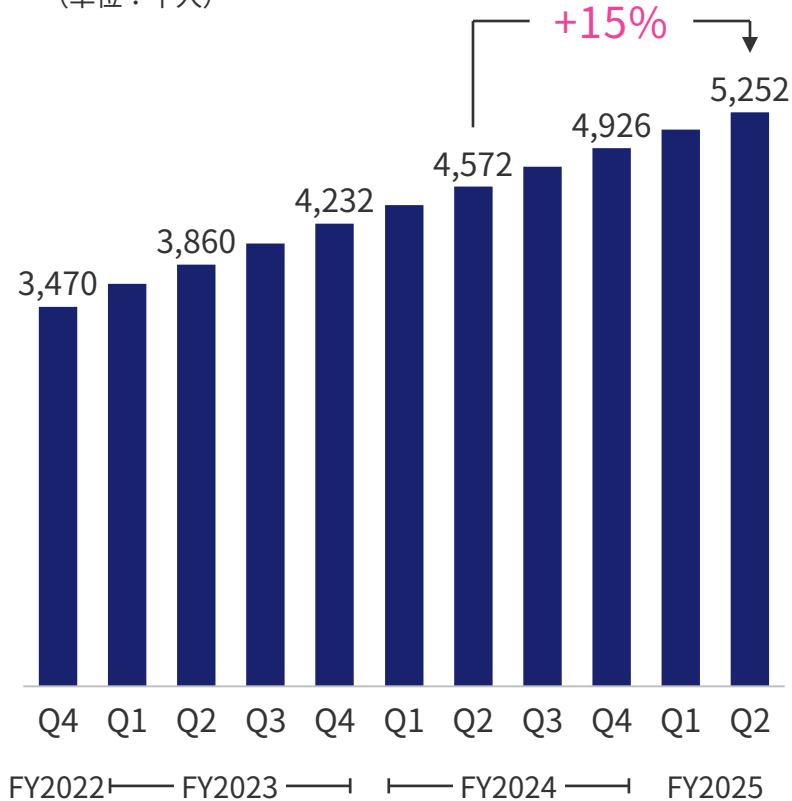


*1: 2024年8月期第1四半期においては一部出品者による短期的な大量取引により、集計に歪みが発生したため、影響を除外

会員登録数は500万人を突破し、スキル登録者数も100万人を突破。国内有数の人材データベースを保有するプラットフォームに

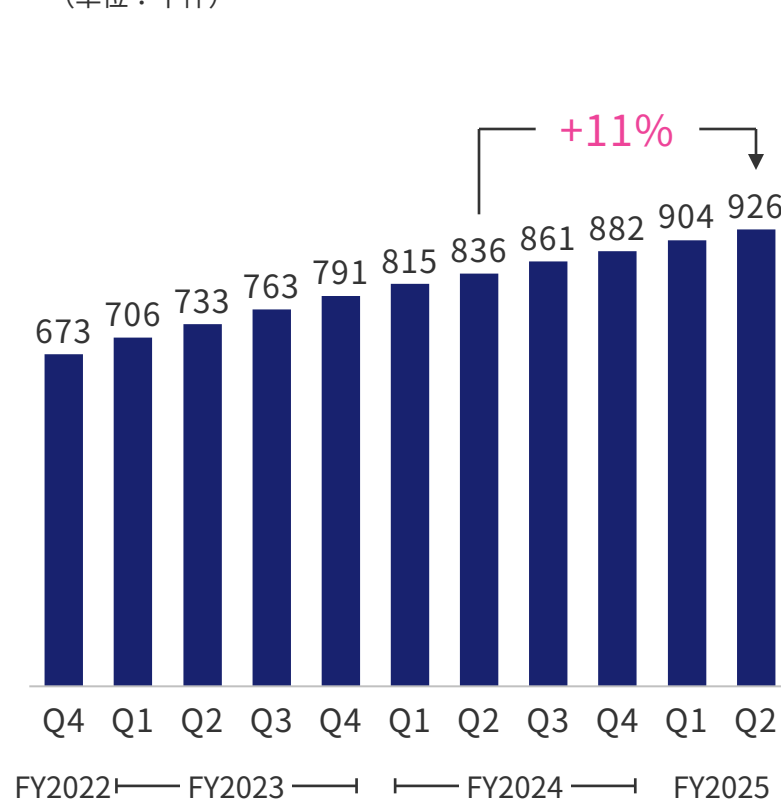
会員登録数

(単位：千人)



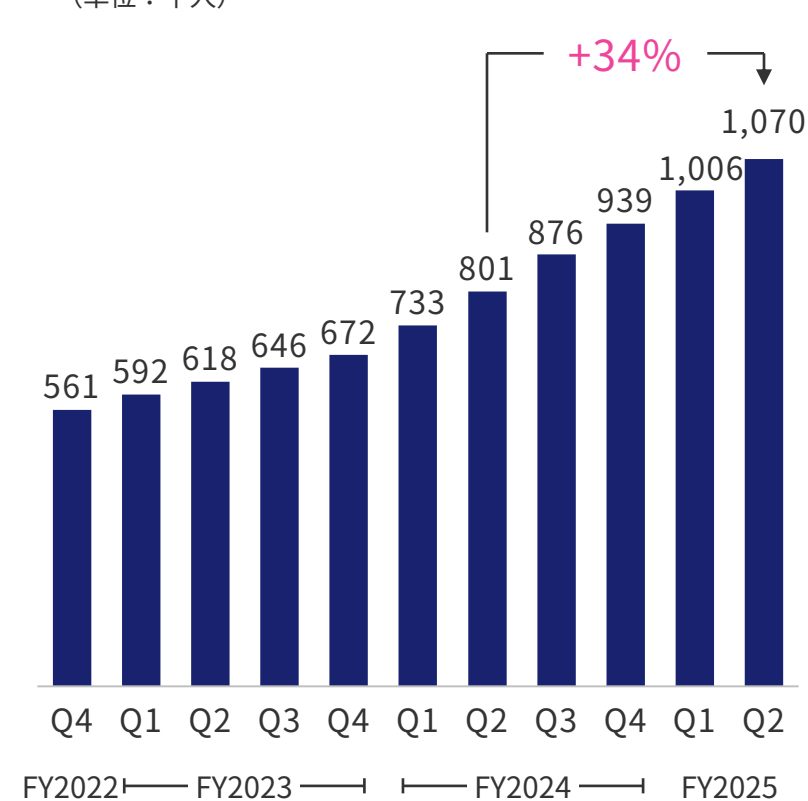
サービス出品数

(単位：千件)

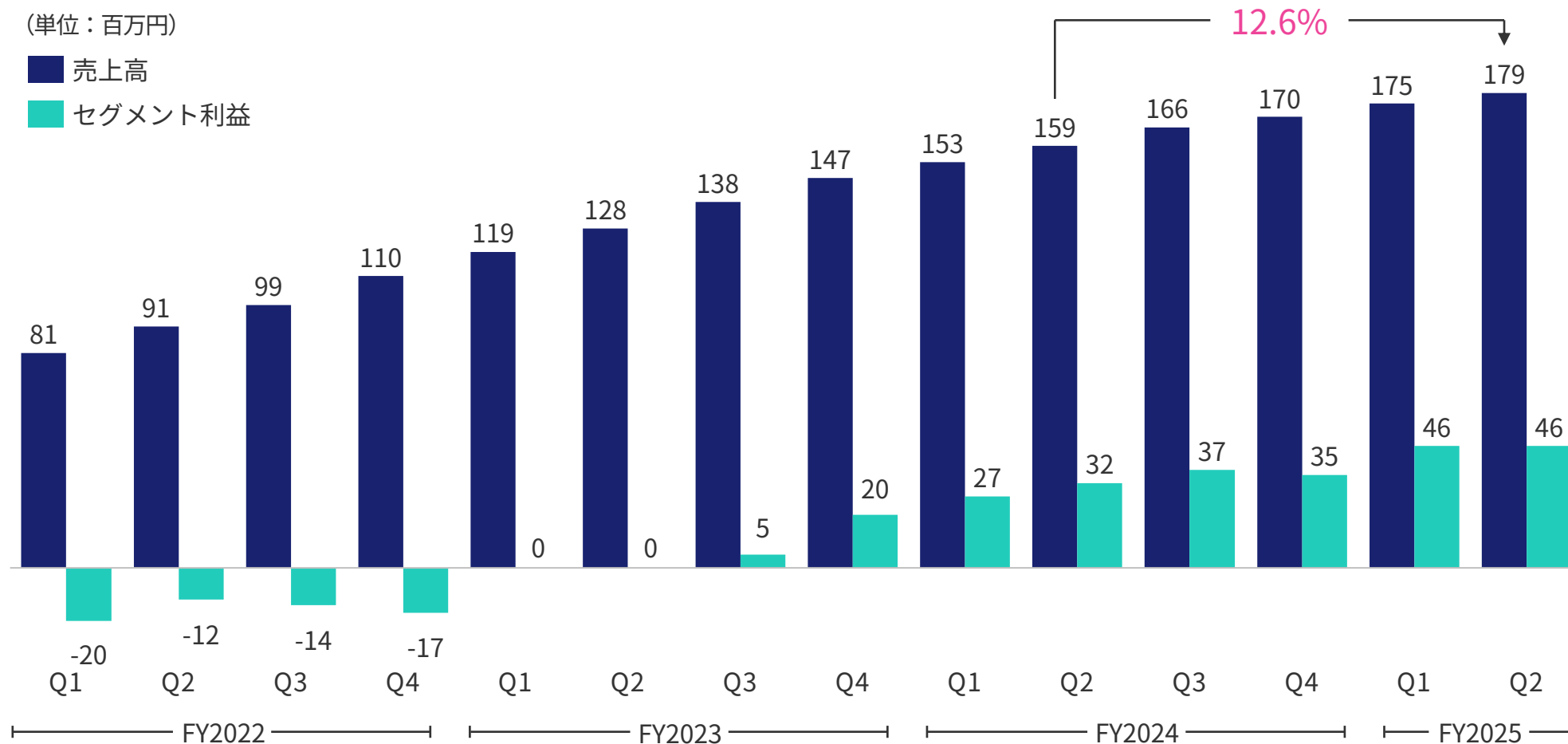


スキル登録者数

(単位：千人)



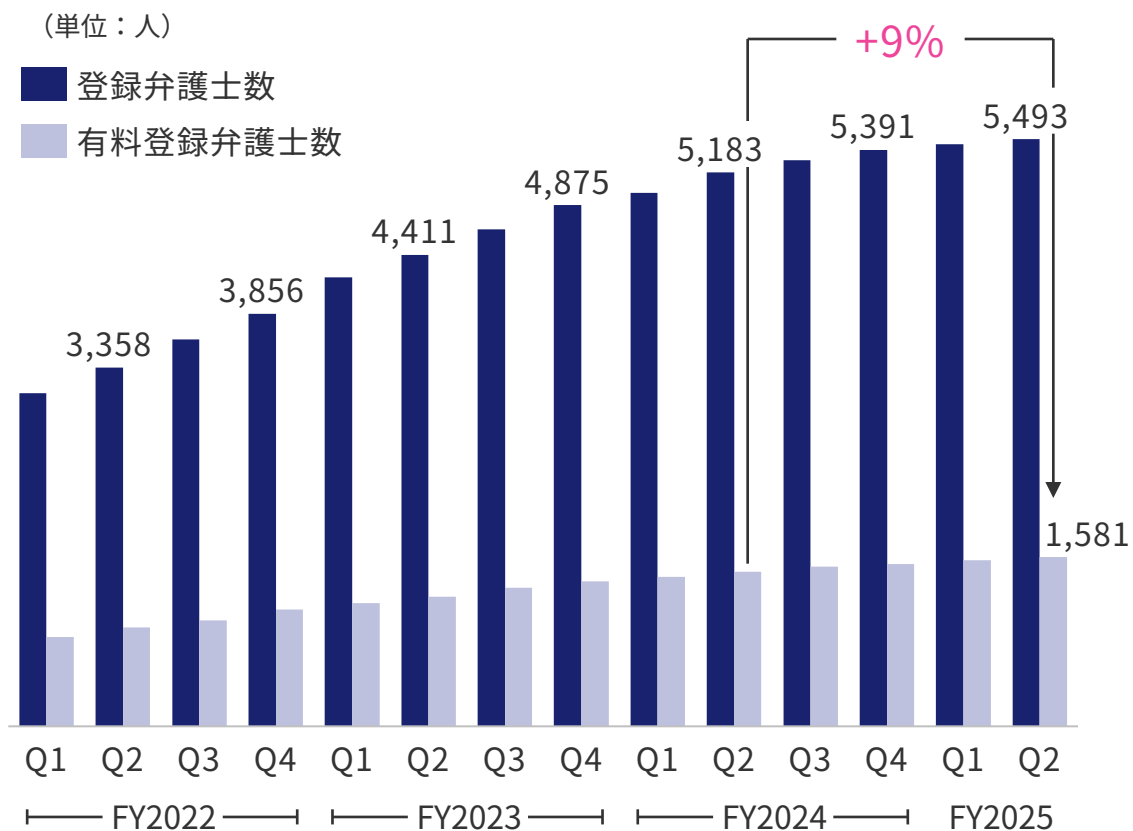
順調に推移し、売上高は前年同期比+12.6%の成長



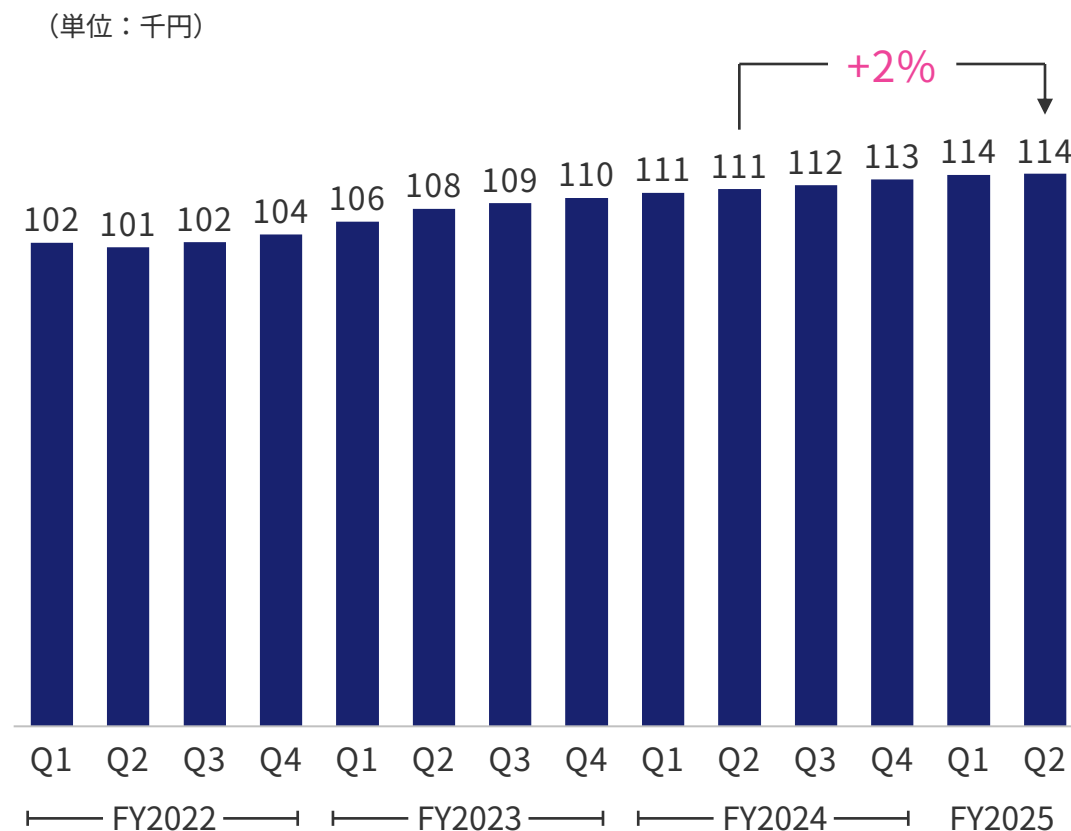
*1: 2024年8月期まで開示していたメディアセグメントの業績と同じ

有料登録弁護士数は前年同期比+9%の成長、ARPU^{*1}も前年同期比+2%に向上

登録弁護士数

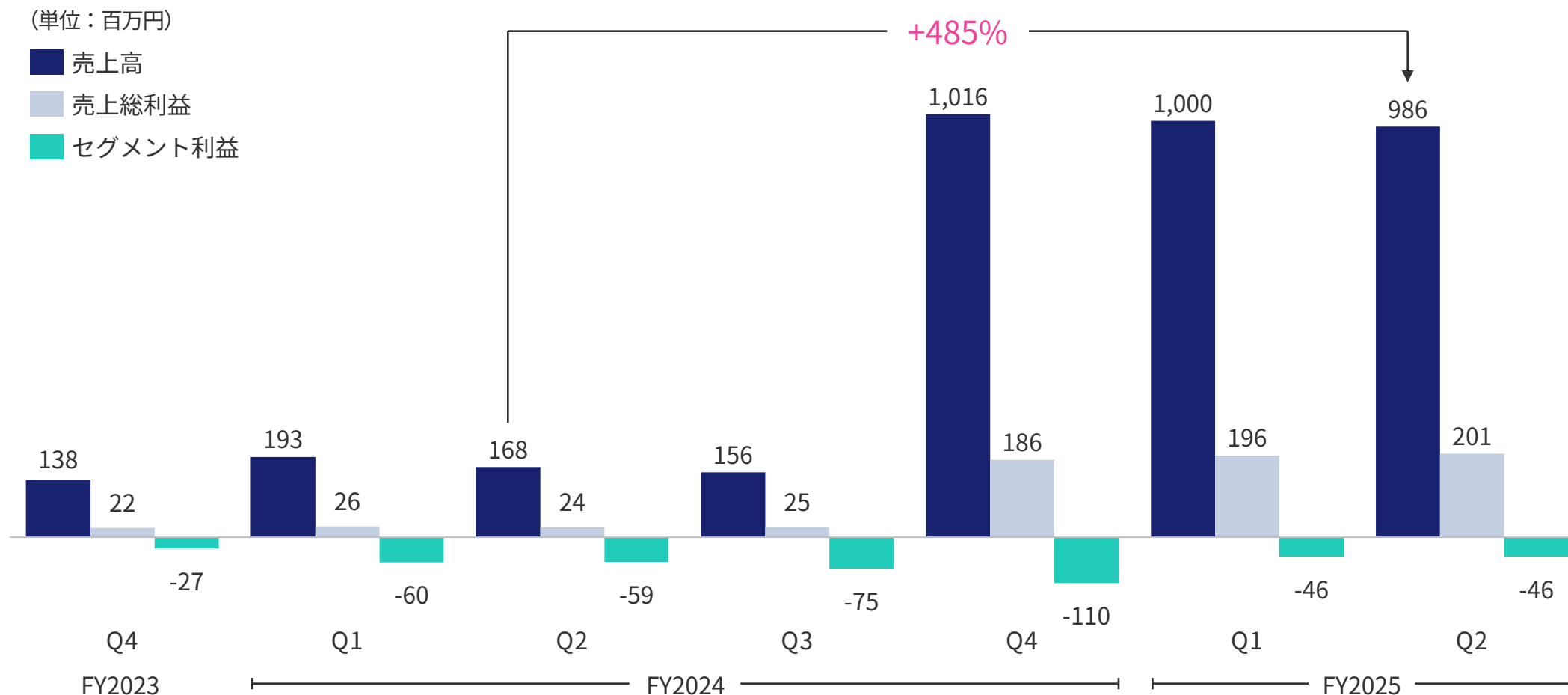


ARPU



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

ココナラテックのグループインにより、売上高は前年同期比+485%と大幅成長。売上の大部分を占めるココナラテックにおいては、経営統合やカルチャーフィットの推進を優先する方針のもと、短期的な売上拡大は重視しない一方、ココナラアシストは急速な成長を遂げており、売上総利益も順調に拡大

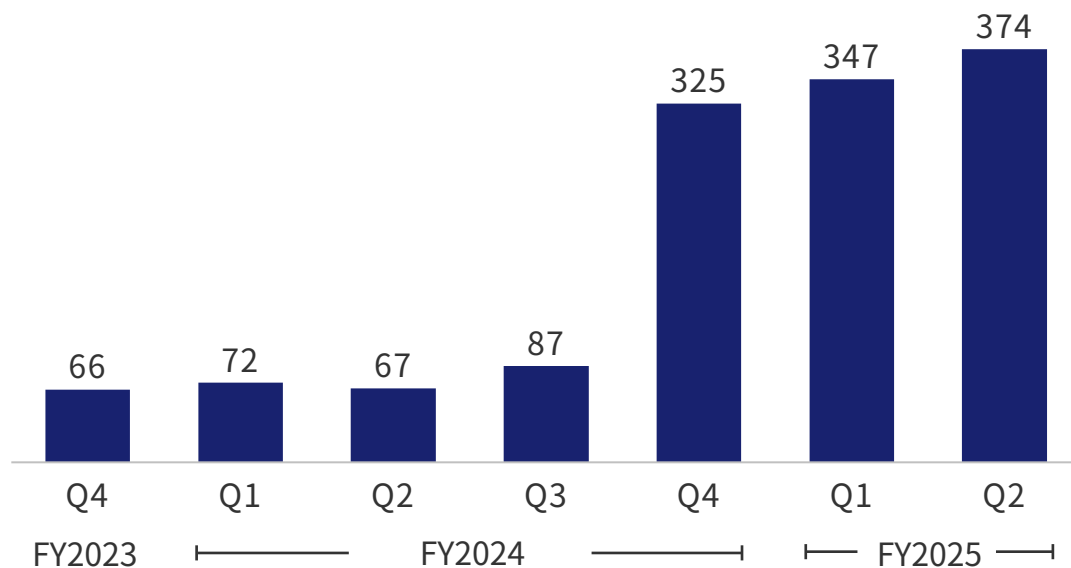


^{*1}: 2023年8月期第4四半期よりセグメント開示を開始。エーエージェントセグメントの業績にはココナラテック、ココナラアシスト、ココナラプロ、ココナラコンサルの業績を含む

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

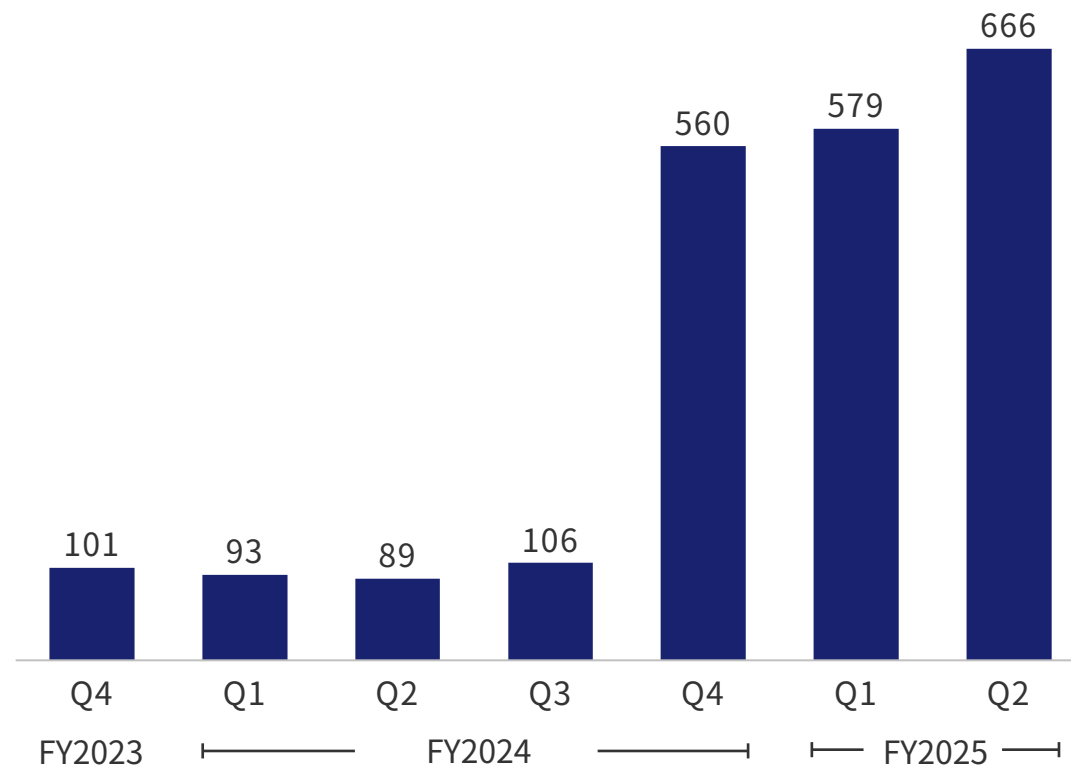
クライアント数^{*1}

(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

各指標ともに順調に推移。下期は事業成長を目的とした採用、マーケティング等の投資を行うため、業績予想は据え置き

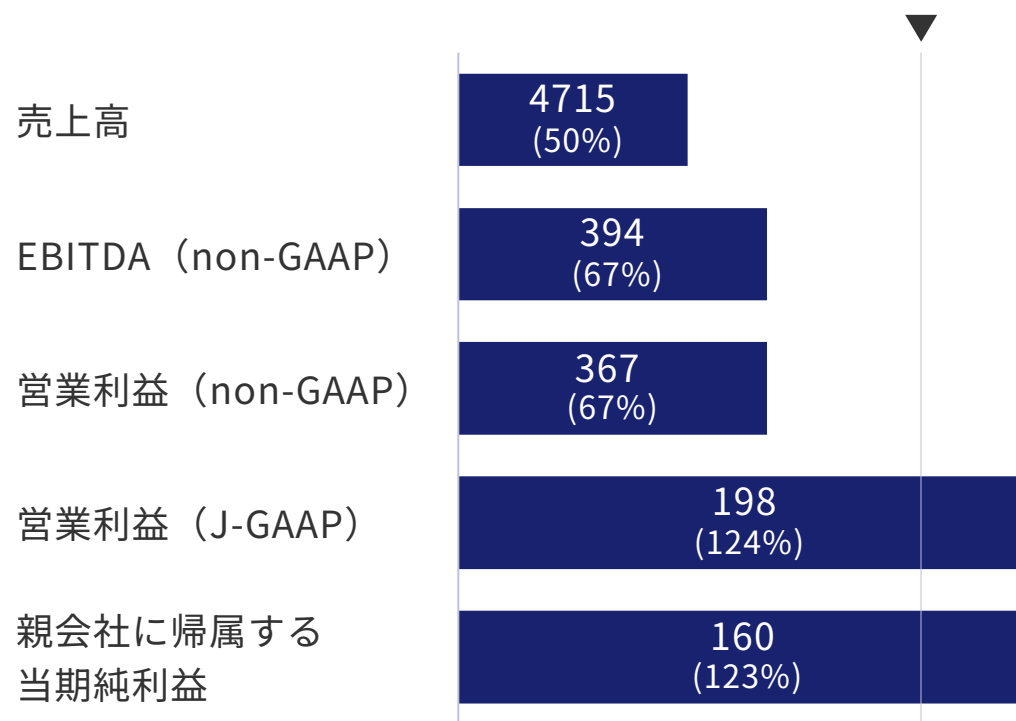
通期業績予想

(単位：百万円)	2024年8月期	2025年8月期	前年比
	実績	予想	
売上高	6,588	9,500	+44.2%
EBITDA (non-GAAP)	583	590	+1.2%
営業利益 (non-GAAP) ^{*1}	546	550	+0.7%
営業利益 (J-GAAP)	304	160	-47.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	243	130	-46.5%

2025年8月期 進捗状況

(単位：百万円)

100%



*1: 営業利益 (non-GAAP) = 営業利益 + のれん償却費 + 株式報酬費用 + 子会社であったクレストスキルパートナーズ (旧ココナラスキルパートナーズ) 費用



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^{*1}

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 coconala
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

*1: ココナラアカデミーはココナラスキルマーケットのサービスに内包する形で開発、展開することとしたため、事業開発の領域から除外

2024年12月の本リリース（PC版のみ）から2ヶ月で累計サービス出品数は2万件を突破。2025年3月にはアプリ版もリリースし、さらなる成長が期待される。ユーザビリティの向上、取引機会の最大化を目的とした機能改善を今後も実装予定



\ 毎月自動で繰り返し🔄購入できる! /

定期購入機能
サービス出品数 **2** 万件突破

アプリ版
リリース!

9:41

× 購入プランを選択

☐ 単発購入(1回のみ) 10,000円

☒ 継続購入(毎月) 初月 10,000円
10%OFF 2ヶ月目以降 9,000円

継続購入者向け無料特典付き

- ✓ テーマに合わせたホーム画面のデザイン作成
- ✓ カメラマン経験者が作成した、バズる写真撮影のためのチェックリストプレゼント
- ✓ あなたのアカウント専用の運用ノウハウを作成してプレゼント

・ トークルームが開始日から1ヶ月ごとに自動でオープンします。有料オプションはトークルームことで都度購入をお願いします

・ 継続購入の終了は次回の取引開始の7日前までいつでも可能です

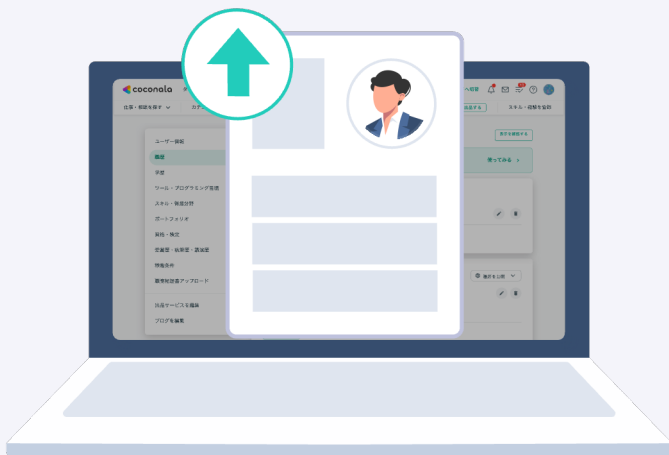
購入画面に進む

職務経歴書をアップロードすると自動で「職歴・経験職種」の項目が入力される機能を実装。プロフィールが充実することにより、マッチング精度の向上ならびにデータベースの拡充を目指す

プロフィールが充実し、より精度の高いマッチングを創出

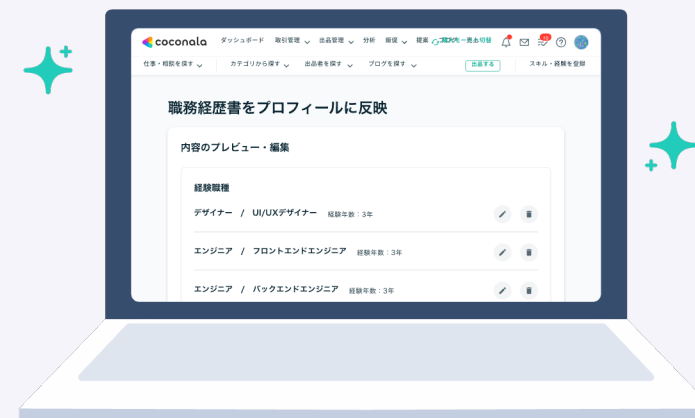
1

職務経歴書アップロード



2

プロフィールが自動で完成！



生成AIを活用し、ココナラ募集における、募集作成時の募集職種のレコメンド機能、応募時の提案文を自身のプロフィールを参考に自動生成する機能を実装。これらの機能を活用した場合、活用しなかった場合に比べて募集投稿率、応募投稿率が改善

生成AIで募集投稿率、応募投稿率がアップ

新機能 01

募集タイトル入力後、職種をレコメンド

1. 募集内容を入力しましょう

募集タイトル

募集する

具体的な募集内容を入力してください
例：オンライン英会話講師募集

募集職種

職種を選択する

募集タイトルからのおすすめ職種

☒ WEB広告運用

☐ SNSマーケティング

☐ 広報・宣伝・プロモーション

☐ WEBプロデューサー・ディレクター

すべての職種から選択する >

キャンセル 選択する

支払い形式

☐ 時間単価（稼働時間に応じてお支払い） ☐ 月単価（月額固定でお支払い）

新機能 02

プロフィール情報から応募メッセージを生成

2. 応募メッセージ 必須

● 応募メッセージを完成させましょう！
あなたのプロフィール情報をもとに、応募メッセージの下書きを作成しました。
内容を確認、編集してご利用ください。

はじめまして。[お名前]と申します。
貴社の求人内容拝見し、Webライターとして7年間培ってきた経験と、幅広い執筆実績を活かし、貴社の
オウンドメディアの発展に貢献できると確信いたしましたので、応募させていただきます。

【実績】
Webメディア向けライティング
↳ 大手メディアでの執筆経験
↳ 検索順位向上のためのライティングスキル

SEO対策
↳ キーワード選定
↳ 記事構成

多様なテーマの執筆経験
↳ 不動産、金融、ビジネス、建築、転職、資格、旅行、料理、教育、占い、買取、ファッション、美容、
ダイエット、健康、アニメ、生活、音楽、映画、エンタメ、恋愛など

【経歴】
フリーランスwebライター(専任)

最適なスキル・経験を持つ人材を求める企業の多様なニーズに応えるため、人材DBを活用した新たなマッチング手法を準備中。2025年4月にローンチ予定

2025年4月ローンチ予定



100万人から“最適”を企業が選ぶ

ココナラスキルマーケット上で、企業自ら最適な人材を探索・アプローチ可能にする、新たなマッチング方法を提供。100万人超の人材データベースを基盤に、多様な企業ニーズに即応可能なマッチングインフラへと拡張

最適な人材に直接アプローチ



2. 成長の方針

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

あらゆる人に機会を / 制約からの開放 / フェアな取引の実現

成長方針

すべてが揃うサービスプラットフォームを確立する

事業領域



マーケットプレイス



エージェント



新規領域

アセット・競争優位



データベース基盤



プロダクト基盤



マーケティング・セールス基盤

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

事業方針

当四半期の進捗

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
- マッチングニーズを充足させる事業ラインナップ追加
- 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実現

- 人材データベース、顧客データベースを全社横断で活用しやすいように、引き続き共通基盤化を推進
- グループ横断でのセールス活動を行うための組織強化を実施中

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

- ココナラスカウト、ココナラコンテンツマーケットを開発中
- 生成AIを活用し、ココナラ募集の投稿機能、応募機能それぞれについてアップデートを実施
- 定期購入機能のアプリ版を開発

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
- グループ横断でのセールス・マーケティングを通じた、獲得効率最大化

- 人材データベースを活用してココナラアシスト、ココナラプロが順調に成長
- ココナラテックとの統合を進め、より効率的な広告・営業施策を推進

事業開発

- ココナラのビジョン・ミッションと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やケイパビリティを活用した垂直立ち上げを実現

- 顧客ニーズに応じ、ココナラAIスタジオの機能開発を継続
- 新規SaaSプロダクトを検討

財務方針

全社

- 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

- 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
- 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

エージェント

- 価値提供領域の拡張の観点で事業ラインナップ追加。利益率を重視した経営を推進
- 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

- 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

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

データベース基盤



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

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

マーケティング・セールス基盤

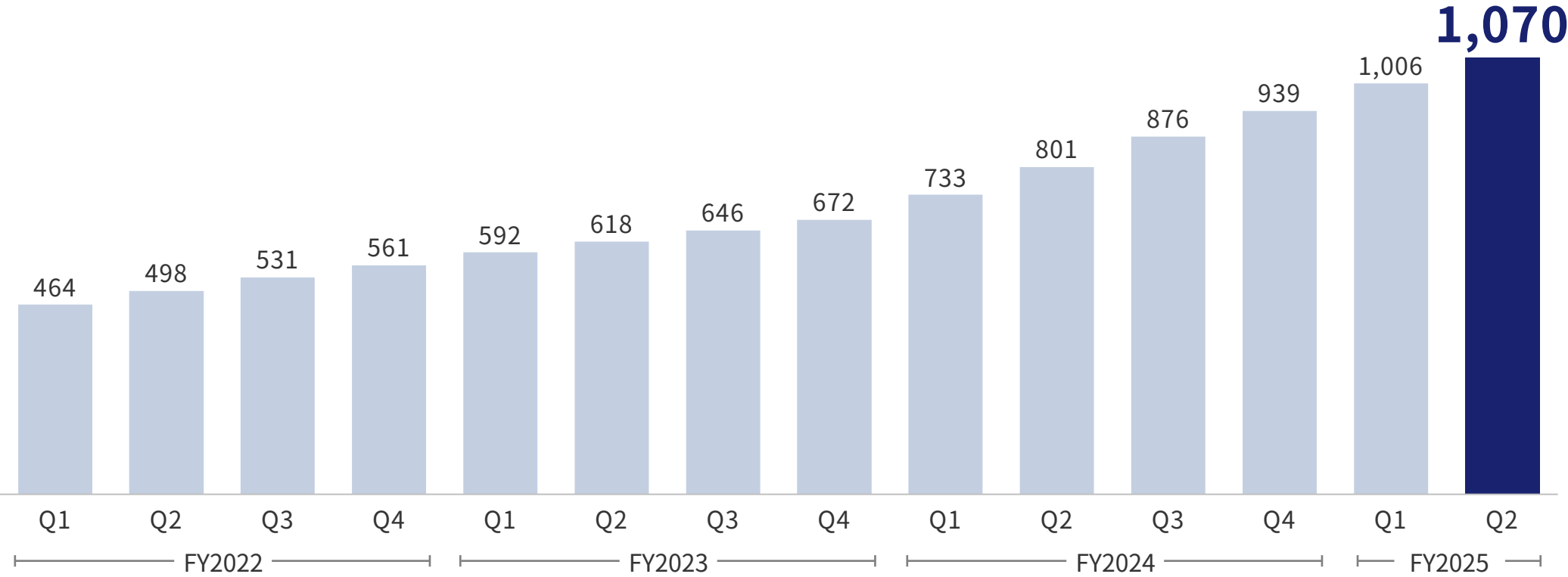


- 高い認知率（一般50%、ビジネス75%）によるブランドワード流入
- 大量の出品コンテンツによる、ロングテールSEO
- みずほココナラによる、みずほ銀行の数十万を超える法人口座へのリーチ

ココナラスキルマーケットはスキルのマーケットプレイスとして日本一となり^{*1}、2024年には働き手（スキル登録者数）の数は100万人を突破。働き手が詳細なスキル情報を登録しており、数・質共に充実した唯一無二の人材データベースとなっている

スキル登録者数

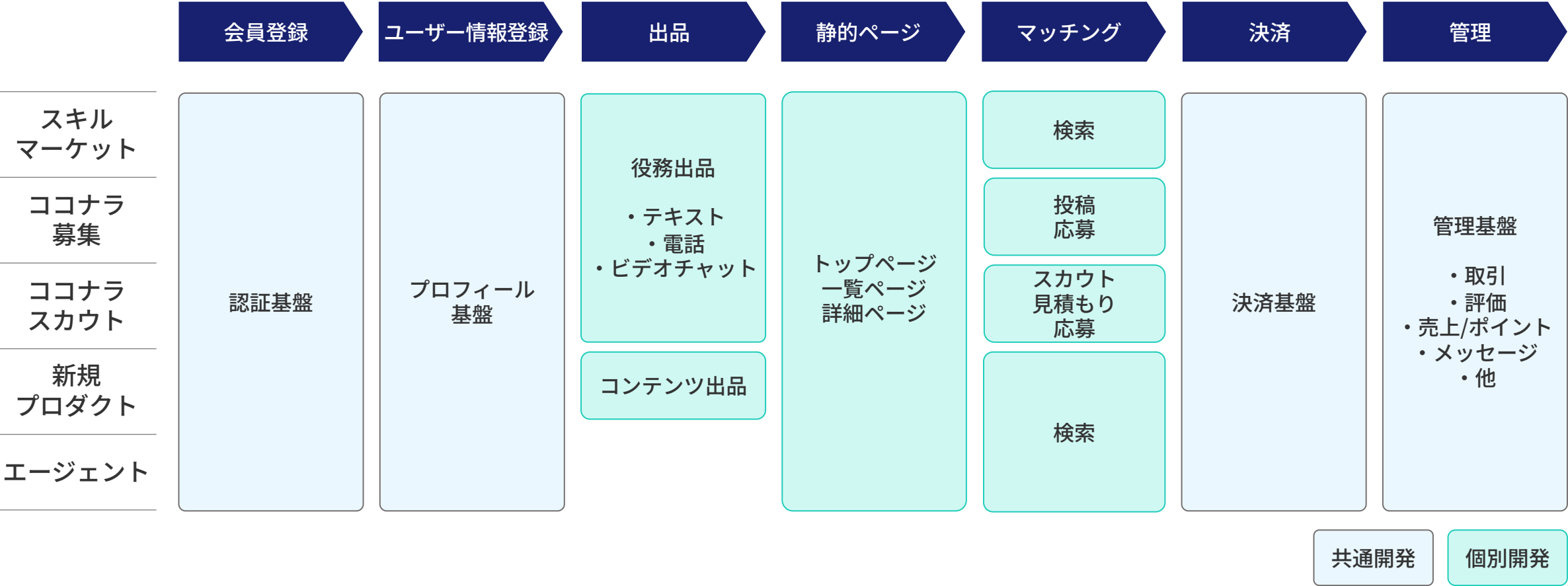
(単位：千人)



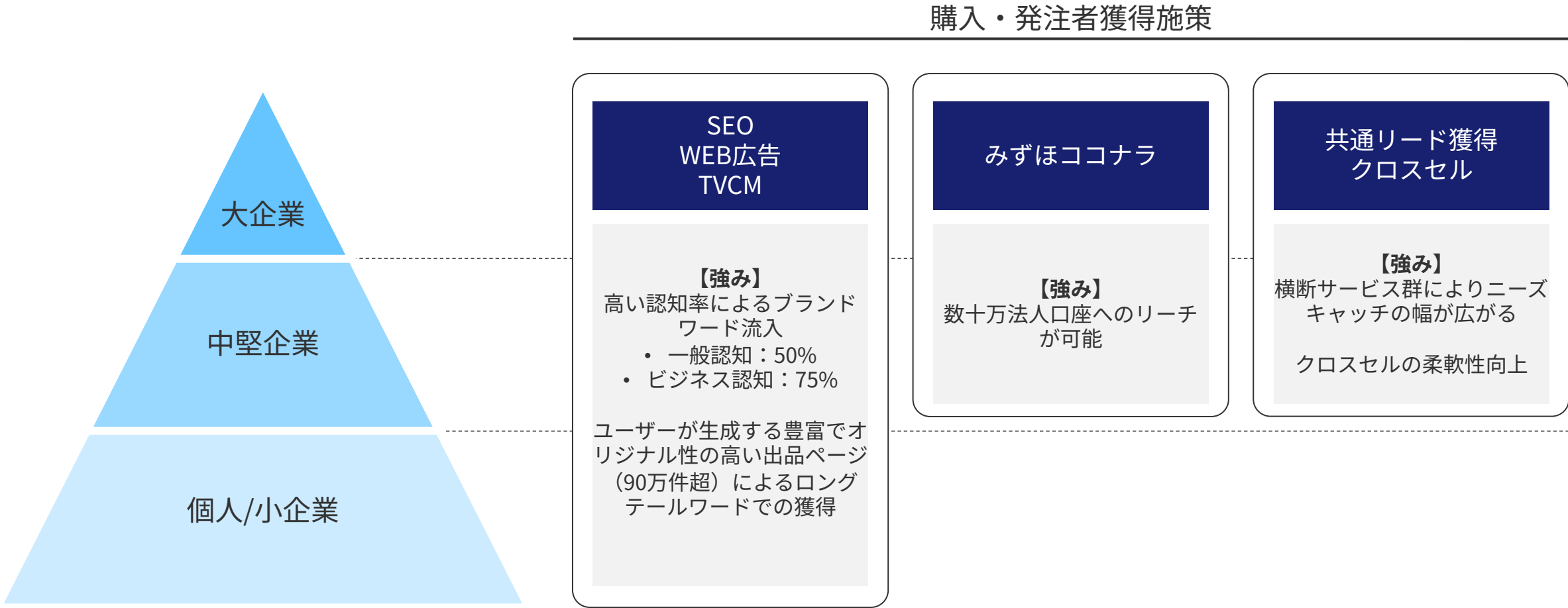
^{*1}: 「スキルシェアプラットフォーム」に関する市場調査《No.1検証調査》（㈱未来トレンド研究機構 調べ） ※2024年9月26日時点

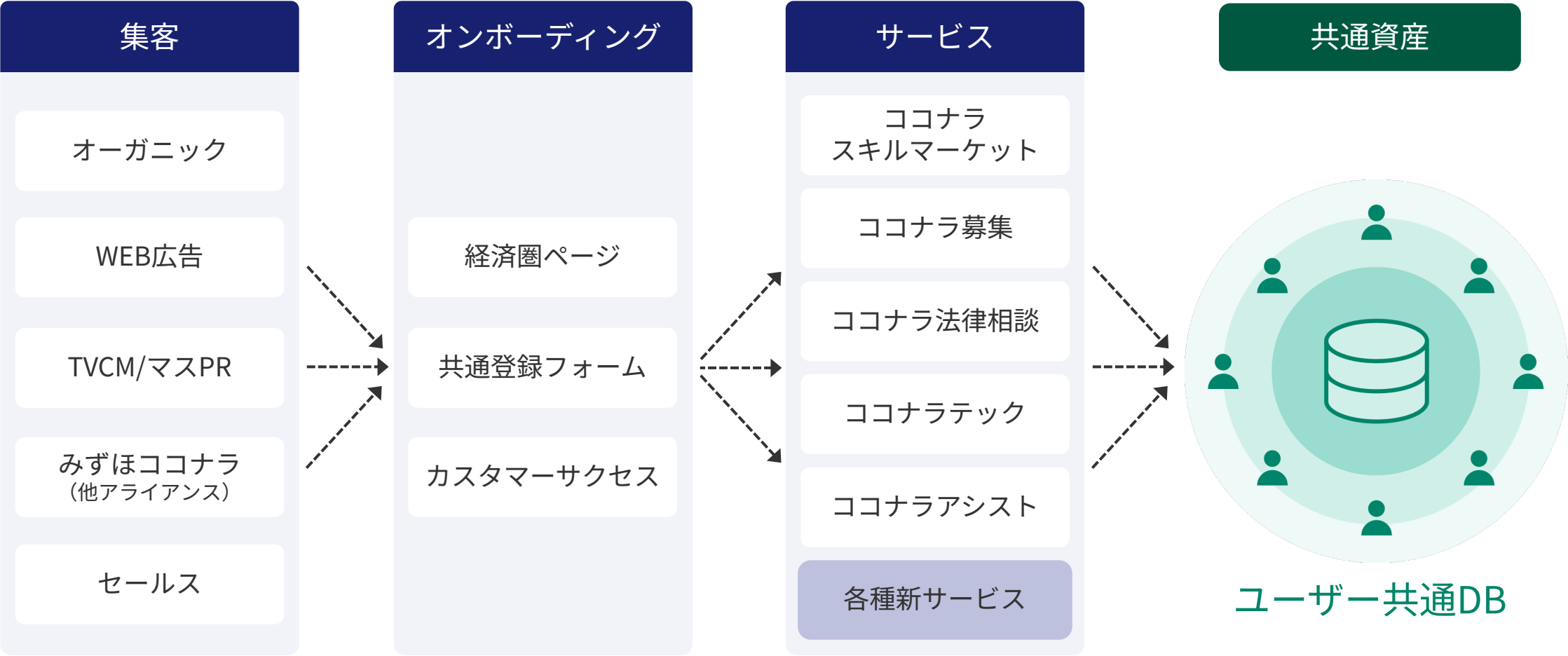
アセット②プロダクト基盤：共通基盤構築による開發生産性向上

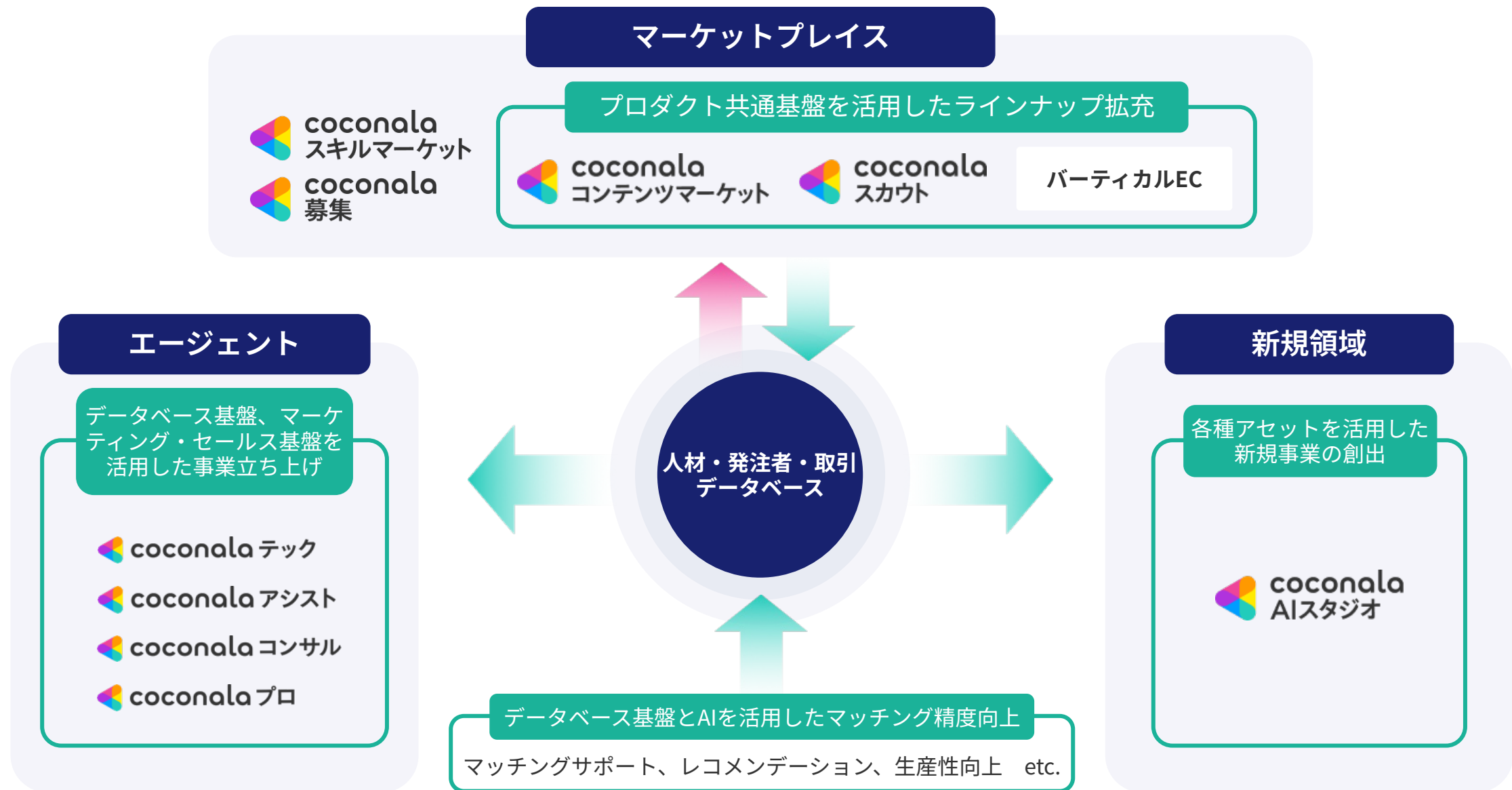
大部分の機能を共通化し、新プロダクトを開発する際はユーザーインターフェースに関わる部分を中心に効率的に開発



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







役務提供領域拡大、マッチング手法拡張、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

	役務提供領域拡大	マッチング手法拡張	カテゴリ別深化
拡充内容	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	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	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	- 特化型プロダクトに引けを取らないUI/UXの提供が可能 - 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
KPIへの影響	継続率、単価向上によるLTV向上	- マッチング数増加 - 中堅、エンタープライズクライアント増加	個別カテゴリ成長によるGMV押し上げ

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



ユーザーの利便性向上、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

☐ 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

 coconala
スカウト

 coconala テック

 coconala コンサル

 coconala アシスト

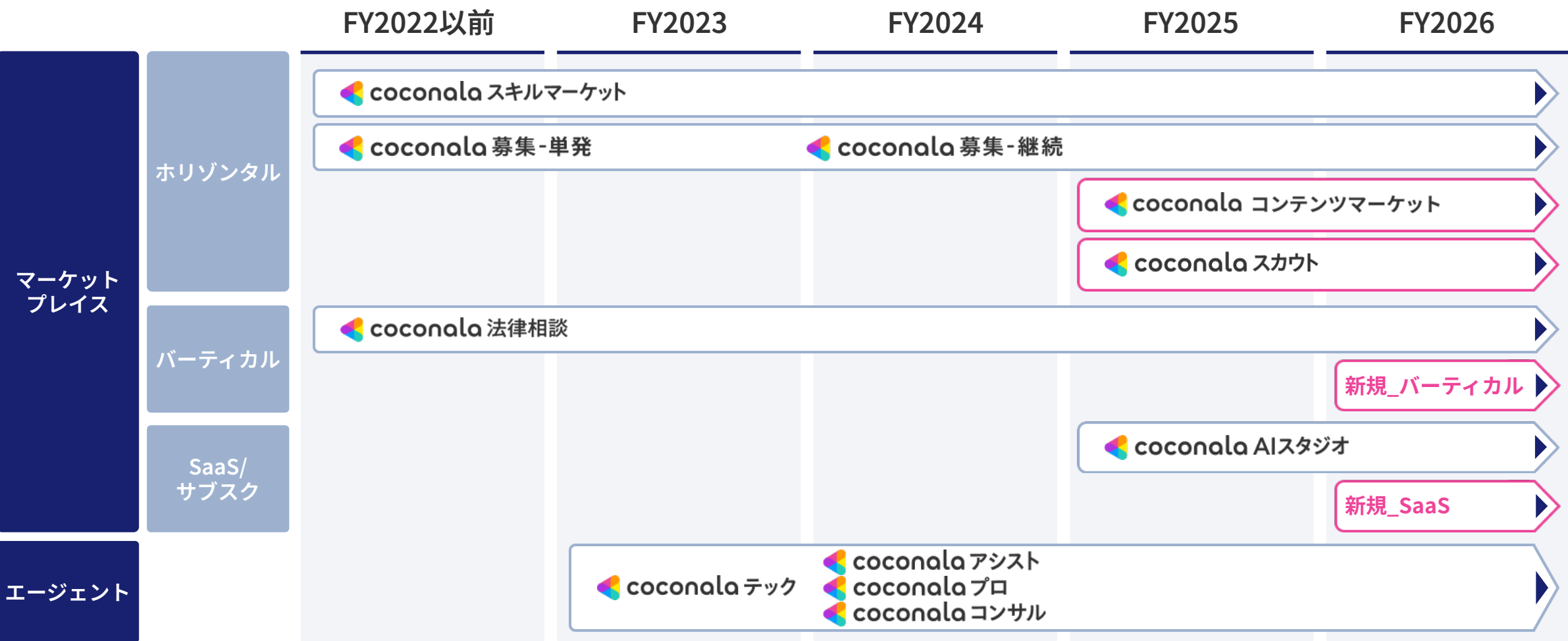
 coconala プロ

 coconala
AIスタジオ

*1: ココナラアカデミーはココナラスキルマーケットのサービスに内包する形で開発、展開することとしたため、事業開発の領域から除外

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



3. Appendix

- 会社概要
- 各サービス概要資料
- 追い風となる市場環境
- 補足資料

3. Appendix

- 会社概要
- 各サービス概要資料
- 追い風となる市場環境
- 補足資料

会社名	株式会社ココナラ (coconala Inc.)
所在地	〒150-0031 東京都渋谷区桜丘町20-1 渋谷インフォスタワー6F
代表取締役社長	鈴木 歩
設立	2012年1月4日 (2021年3月19日 東京証券取引所マザーズ (現グロース) 上場)
事業	各種サービスを通じた経営、人材課題の解決 ー ココナラ スキルマーケット ー ココナラ 募集 ー ココナラ 法律相談 ー ココナラ テック ー ココナラ アシスト ー ココナラ プロ ー ココナラ コンサル ー ココナラ AIスタジオ



2024年11月の株主総会における承認可決をもって以下の体制に移行。小池氏には新規事業立ち上げや事業スケーリングに関する知見を、今村氏には人事・組織・経営企画分野における専門性を生かして当社の企業価値向上に貢献いただく



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



小池 政秀 / 社外取締役



株式会社サイバーエージェント専務執行役員として、AmebaやABEMA含む各時代のメディアPFモデルや、ゲームなど様々な事業の立ち上げ・スケールを担当。その後、gratch scaling株式会社を設立、代表取締役に就任。2024年11月より当社社外取締役



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



今村 健一 / 社外取締役（監査等委員）



株式会社リクルートにおいて経営企画室長、人事統括室長を歴任し、制度設計を中心とした人事業務全般ならびにホールディングス経営や海外事業を推進。その後Zホールディングス株式会社の執行役員人事統括部長を経て、株式会社ispaceのCPOに就任。2024年11月より当社社外取締役（監査等委員）



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

3. Appendix

- 会社概要
- 各サービス概要資料
- 追い風となる市場環境
- 補足資料



coconala スキルマーケット

「知識・スキル・経験」を売り買いできる、日本最大のスキルマーケット



EC型で簡単・スピーディーに取引

- ECサイトでモノを買うのと同じような体験でスキルを購入可能
- 約90万件の出品サービスから購入可能
- 取引はオンライン完結で、時間や場所を選ばずに取引が可能

ホリゾンタルな展開

- 740種類を超える多彩なカテゴリのサービスが出品されるホリゾンタルなプラットフォーム
- ビジネス利用、プライベート利用を問わず、あらゆる課題を解決

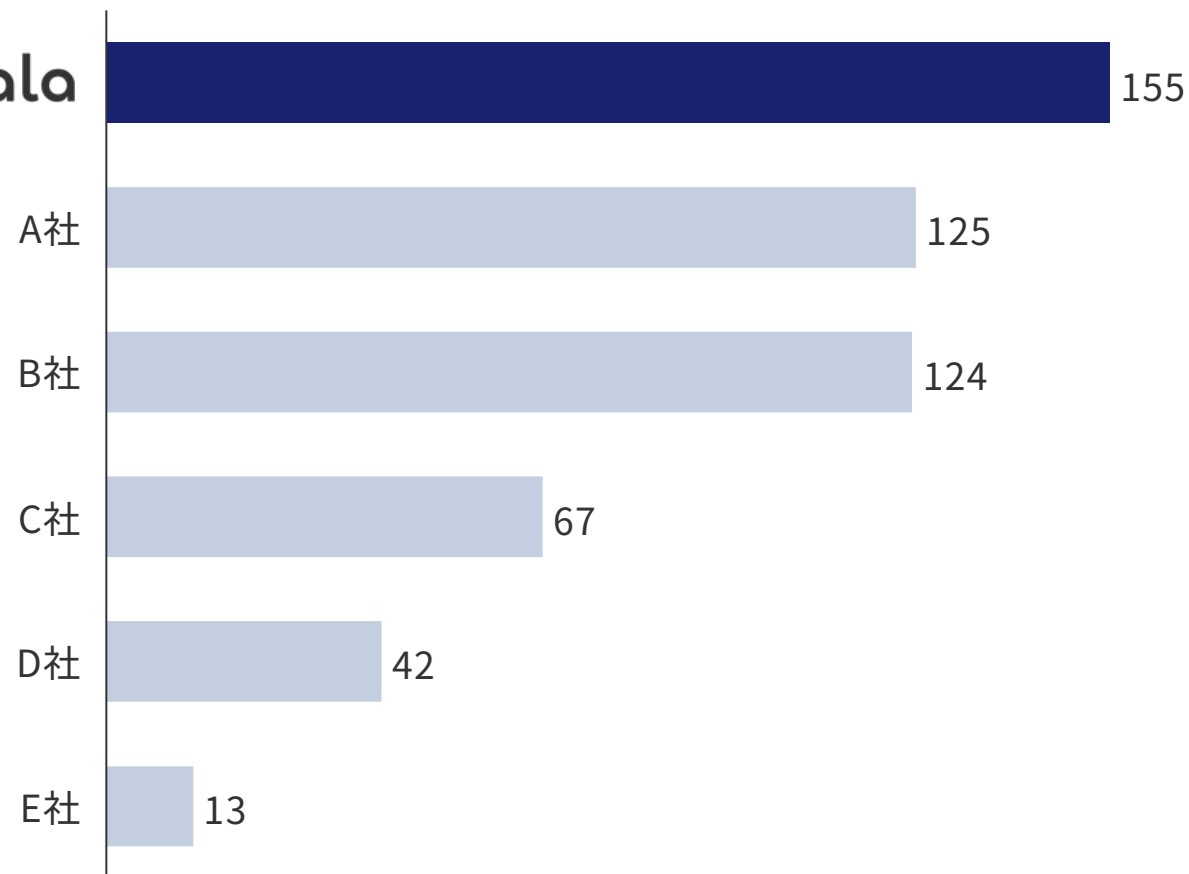
様々なマッチング形式で利用が可能

- 直接購入だけでなく、見積り相談などユーザーのニーズに応じて様々なマッチング形式を利用可能
- PC・スマホどちらも対応。取引の約半分はスマホアプリ経由

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



(単位：億円)



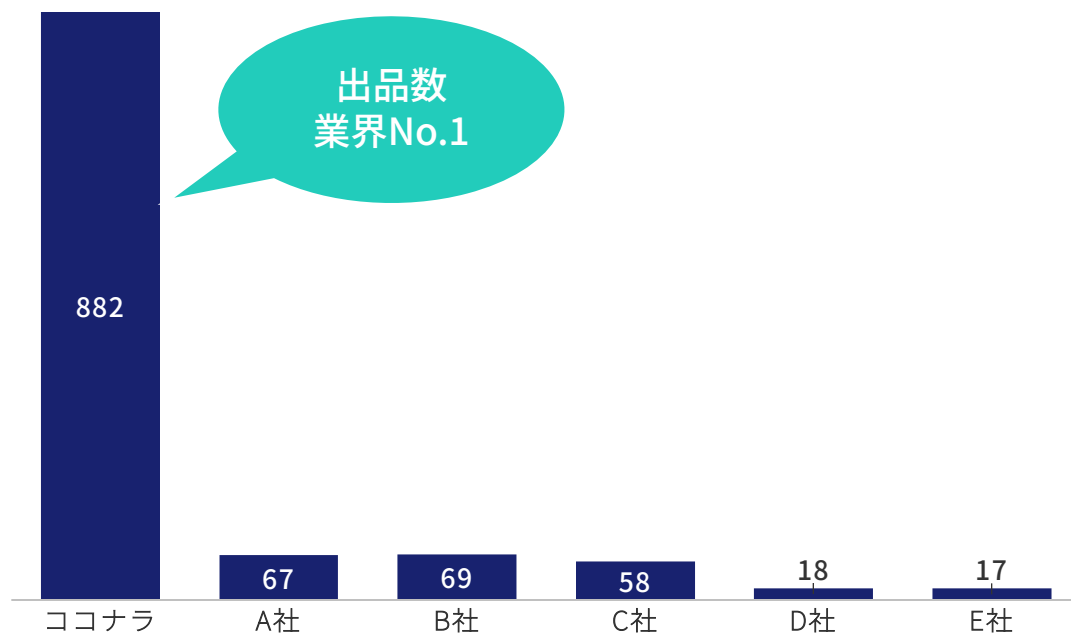
「スキルシェアプラットフォーム」に関する市場調査
《No.1検証調査》(㈱未来トレンド研究機構 調べ)
※2024年9月26日時点

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

業界随一の豊富なスキル・レビュー数がそろそろ、信頼性の高いマーケットプレイス

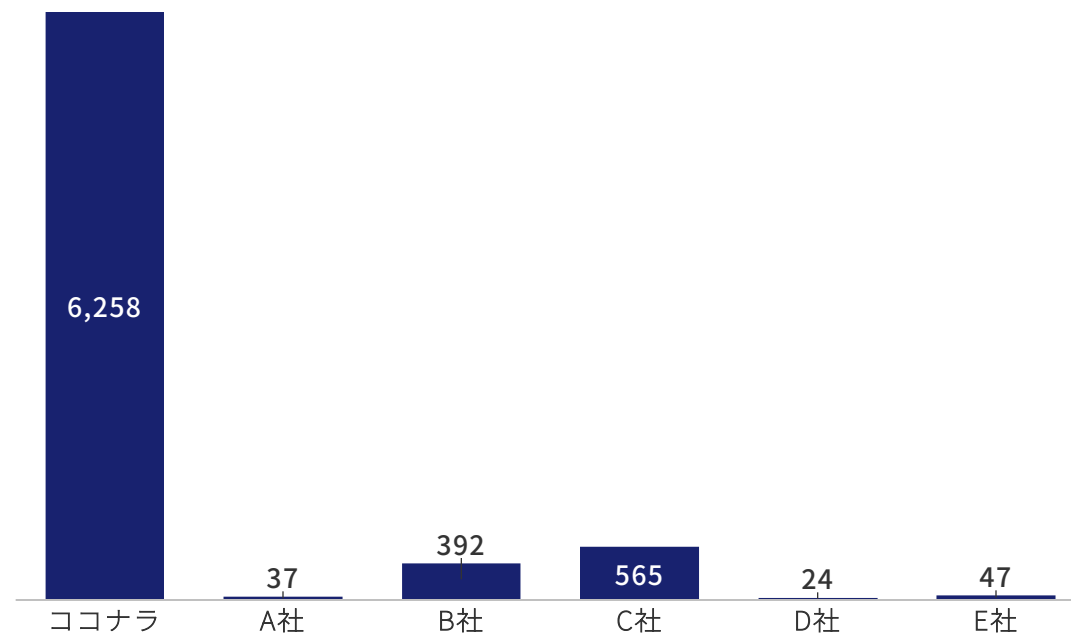
サービス出品数^{*1}の他社比較

(単位：千件)



レビュー数^{*2}の他社比較

(単位：千件)



^{*1} 対象：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。

^{*2} 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。

個人事業主の方から大企業まで、幅広い発注者様がココナラスキルマーケットをご利用

NIJIYA Cafe & Dining 様



ご依頼内容

- ロゴ制作
- 店内パース作成
- ショップカード・名刺作成
- シフト表作成

パーソルキャリア株式会社 様



ご依頼内容

- 仕事説明資料のブラッシュアップ

ケンミン食品株式会社 様



ご依頼内容

- ロゴ制作
- 資料のブラッシュアップ
- レシピカードのデザイン

清水建設株式会社 様



ご依頼内容

- 専門的な内容の英語翻訳
- 海外のビジネスリサーチ
- 食品ポスターのデザイン



coconala 募集

求人や仕事を掲載するだけで、多数のプロから応募が集まる募集型サービス



案件を投稿するだけでマッチング

- 案件を投稿し、集まった募集から選ぶだけでマッチングが完了
- 案件投稿はカンタン5分
- 詳細なスキル・ポートフォリオが載ったプロフィールや、ココナラでの実績・評価をもとに応募の選考が可能

高いコストパフォーマンス

- 初期費用・採用報酬・スカウト送信無料
- 実際に稼働した分のみの従量課金モデル

最短翌日に稼働開始

- マッチング後はオンラインで面談可能
- 継続案件の場合は契約手続きはエージェントが対応するため、煩雑な手続き不要

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



- ✓ 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



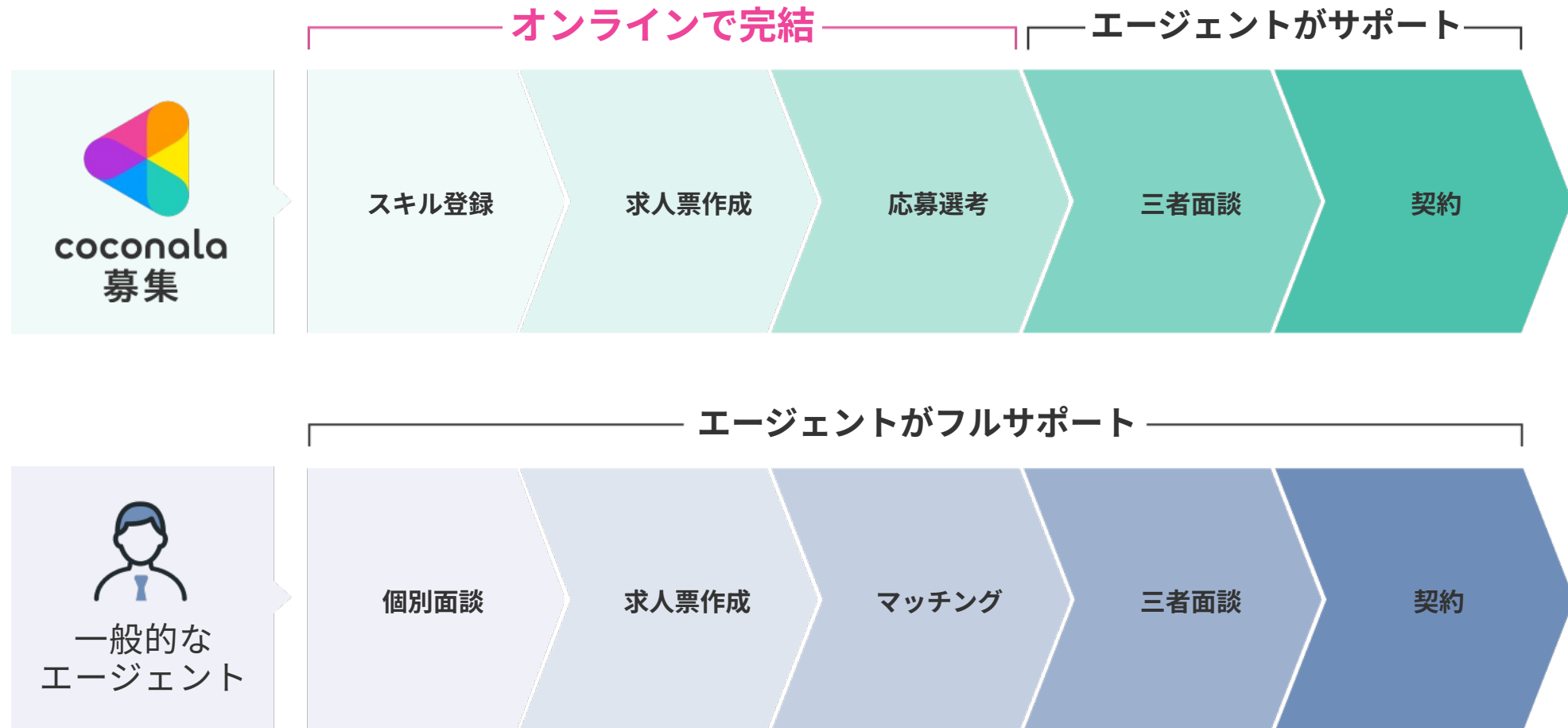
3. 三者面談
応募者・ココナラ運営と三者で面談を実施



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

エージェント事業と比較して営業人員の工数を大幅に削減したマッチングの実現が可能。面談以降はエージェントが入って契約締結までをサポートすることで企業側に対しての安心感と手続きの簡略化を実現

エージェント事業でのマッチングの成功事例を横展開させることでさらに効率的にトップラインを拡大



新たなマッチング手法で今まで応えられなかったニーズにも対応

WORK HERO株式会社 様



ニーズ・困りごと

バックオフィスのBPOサービスを提供しており、実際の作業を行うオペレーターの採用に苦戦していた

ご依頼内容

会計・労務・税務に関するバックオフィススタッフ募集

ココナラ募集を選んだ理由

オペレーター採用に困っている中で経験者かつ希望の時給で複数人まとめて採用できる可能性のある媒体を利用したいと考えていた

ご利用の感想

直近ではセールス領域にもより力を入れていく予定のためそちらの採用でも利用したい

株式会社彩 様



ニーズ・困りごと

コーポレートサイトのデザインを刷新したいと考えていたが、簡単に依頼先を比較して頼む方法は無いか模索していた

ご依頼内容

コーポレートサイトのトップページデザイン

ココナラ募集を選んだ理由

複数の提案から選ぶことが出来、納得感があった

ご利用の感想

高いクオリティで非常に満足している



国内弁護士の10人に1人以上が登録する、国内有数の法律相談メディアプラットフォーム。有料プランに登録した弁護士から月額利用料を徴収する、ストック型のビジネスモデル



欲しかった分野の集客を実現

- 欲しい分野を弁護士が選定可能
- 離婚、相続など15の大分野と、それに紐づく約400の小分野をラインナップ
- 掲載弁護士へ月間2万件以上の問合せ。個人に加え法人からの相談も

専門スタッフが質の高いページ制作

- 1,500名以上の弁護士広告の制作・改善実績のある専門チームが直接サポートするため手間なくお任せ可能
- プロが取材・撮影したインタビューを掲載

導入しやすい料金・高い満足度

- 多くの他サイトよりも敷居の低い設定。月額3万円台～、6ヶ月契約で導入可能
- 継続率98%以上の高い満足度

2016年のサービス開始以降、着実に実績を積み重ね、法律相談分野における国内トップクラス^{*1}のプラットフォームに



^{*1}: 「法律相談プラットフォーム」に関する市場調査《No.1検証調査》（㈱来トレンド研究機構 調べ）※2024年9月26日時点

弁護士事務所のWeb集客を力強くサポート

貞永法律事務所 様



得意領域

自動車会社やゲーム会社での会社員経験を活かした、現場に寄り添う企業法務

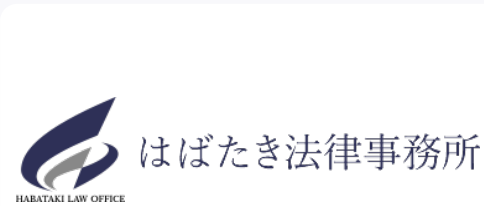
ご依頼内容

事務所立ち上げ初期にSEO対策で苦戦していた
瞬発的に事務所の情報を届けるツールとして優秀だと判断した

サービスの効果

有料掲載から1ヶ月で4件受任

はばたき法律事務所 様



得意領域

群馬に根付いた地域の相談役として、身近な法律トラブルから企業法務まで多様なニーズに対応

ご依頼内容

Web集客の初期の手段として、ポータルサイトは手広く顧客にリーチできると考えた

サービスの効果

自社のHP含め、Webからのお問い合わせが増えた



coconala テック

様々な「スキル・知識・経験」を有するITフリーランスと企業をマッチングするエージェントサービス



IT/DXに関する企業の悩みを解決

- ITエンジニア、PM・PMO、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
- プロジェクトや案件に応じて、必要なスキルと工数に合わせた柔軟な依頼が可能

突発的な需要にも柔軟に対応

- 人材要件共有後、「最短即日」で候補人材を複数提案
- 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

多様なスキルを持った人材を紹介

- サービスへの登録者、ココナラスキーマーケットが有する人材データベースの両方から、多様なスキルを持った人材を提案可能

2024年6月に、10年以上の業歴を有するココナラテック（旧アン・コンサルティング）がグループイン。クライアント、フリーランス共に提供可能な価値が大幅に広がった

フリーランス支援10年以上の実績*1

累計取引先
企業数

6,445社

顧客サービス
継続率

98.9%

累計フリーランス
登録数

21,170名

フリーランス
サービス継続率

95.9%

大企業から個人事業主の方まで幅広いクライアントがサービスをご利用

株式会社ユーザベース 様

UZABASE



ニーズ・困りごと

事業の成長とともに開発チームが急拡大している中、自社の開発文化を損なうことなく維持・拡大するべく組織にマッチしたエンジニアの確保が必要だった

ご依頼内容

フルスタックのソフトウェアエンジニア

ご利用の感想

参画した方全員が技術への興味・向上心を持って日々研鑽しており、長く稼働してもらいたい

株式会社インターナショナルスポーツマーケティング 様

ISM
INTERNATIONAL SPORTS & MARKETING Co., Ltd



ニーズ・困りごと

コードレビューを行う社員がキャパオーバーになり、月20時間程でレビュー業務を依頼出来る人を探していた

ご依頼内容

コードレビュー人材

ココナラテックを選んだ理由

- ・ 即日提案をしてもらえたスピード感
- ・ ピンポイントなニーズにマッチした人材の紹介



職種×レベル×経験値がフィットするフルリモートのアシスト人材を企業とマッチングするエージェント事業



企業のニーズにぴったりの人材を紹介

- 100万人のデータベースを活用し、スキル・知識・経験がマッチするぴったりの人材をご紹介します
- 事務・秘書などのアシスタントから、人事・経理・ marketer・クリエイティブなどの専門人材まで、幅広く対応

月40時間から手軽に発注可能

- 「一人雇うほどではない」「繁忙期だけ頼みたい」「毎日午前中のみ対応してほしい」等のニーズに対応
- 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、企業の人手不足の課題を解消

採用費0円・月額は8万円から

- 採用費や紹介料など、その他のコストは発生しない
- 柔軟な時間・価格プラン
- 業務経験のある人材をご紹介しますため、教育コストも不要

クライアントが抱える様々なニーズにピンポイントでマッチする人材をご紹介します

佐藤特殊製油株式会社 様



ニーズ・困りごと

事業拡大に伴い、5年ぶりに新卒採用を決定。しかし、社内に知見のある人材がいなかった

ご依頼内容

新卒採用業務全般のアドバイス・サポート

ココナラアシストを選んだ理由

スポットで知見のある人材に依頼することが出来た

ご利用の感想

ピッタリな人材を紹介してもらい、非常に助かった。マーケティングなど別の分野でも依頼を検討したい

株式会社日本ケアコミュニケーションズ 様



ニーズ・困りごと

社員の休職に伴い、一部担当業務の外注を検討していた

ご依頼内容

コーポレートサイトの制作・運用業務

ココナラアシストを選んだ理由

- ・ 「マンツーマン型」で業務を依頼できたこと
- ・ 人材の要件定義を丁寧にサポートしてもらえたこと

ご利用の感想

知見の深い外部人材との業務機会が社内人材のスキルアップにもつながると感じた



ココナラが契約（請負）の当事者となり、ココナラからの再委託でトップクリエイターが制作業務を遂行。ココナラが最適な人材のアサインやプロジェクトマネジメントを担当し、最適な制作体制を構築するため、検討段階からの制作業務のアウトソースが可能



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します
- 制作過程では直接クリエイターとやり取りできるため、理想的なアウトプットを実現可能

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

大手企業、大手企業グループ会社様を中心に高クオリティなサービスをご提供

株式会社トークネット 様



ニーズ・困りごと

- ・ チラシ、営業資料、ホワイトペーパーなどを限られた時間と人的リソースの中で、早急に制作する必要があった
- ・ ホームページ流入やインサイドセールスなど営業活動に繋げるマーケティング視点を持って各資料を制作する必要があった

ご依頼内容

各種資料作成

ココナラプロを選んだ理由

- ・ ココナラとの基本契約をベースに、簡単な手続きだけで、ニーズにあったスキル保有者を複数人同時に紹介してもらえた
- ・ ニーズ通りの知識と、キャッチに優れた制作者を紹介してもらえ、素材の共有と1回の打合せだけでスムーズに制作を進められた

株式会社みずほポシエツト 様



ニーズ・困りごと

限られた時間の中で失敗せずに高いクオリティでアウトプットを提供可能な企業をどう探せば良いかが課題だった

ご依頼内容

ロゴの作成、会社説明資料の作成

ココナラプロを選んだ理由

- ・ 事業理解度が高く、最適な専門家を紹介してもらえた
- ・ 依頼も迅速に対応してもらえ、本業に割ける時間が増えた



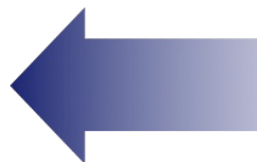
coconala AIスタジオ

最新AIモデルが「誰でも簡単に」「まとめてお得に使える」法人向けの業務効率化のためのSaaSサービス



 coconala AIスタジオ

項目を入力するだけで
アウトプットを生成



顧客企業



ビジネス業務全般

マーケティング

営業

画像

人事・CS

AIの知識は不要。誰でも使える

- 生成テンプレートに沿って入力するだけで、誰でも簡単にアウトプットを作れる
- 営業、マーケティング、ライティング、画像作成やビジネス業務全般に対応。業務に使える600以上のテンプレートを用意

高品質のアウトプット

- 生成テンプレートやプロンプトは各領域のプロが監修
- 企業独自の業務に合わせたカスタムテンプレートも制作可能

まとめてお得に使える

- アウトプット毎に最適な最新のAIモデルを選んで利用できる
- テンプレートは最適なAIモデルを搭載。どのAIツールを使えば良いか迷わない設計

各企業に合った独自のテンプレートを提案。最大80%コストを削減

株式会社HA-LU 様



ニーズ・困りごと

TikTokなどのショート動画の脚本制作で、動画一本あたり最長6時間の制作工数を要していた

ご依頼内容

ショート動画の脚本制作の自動化

ご利用の感想

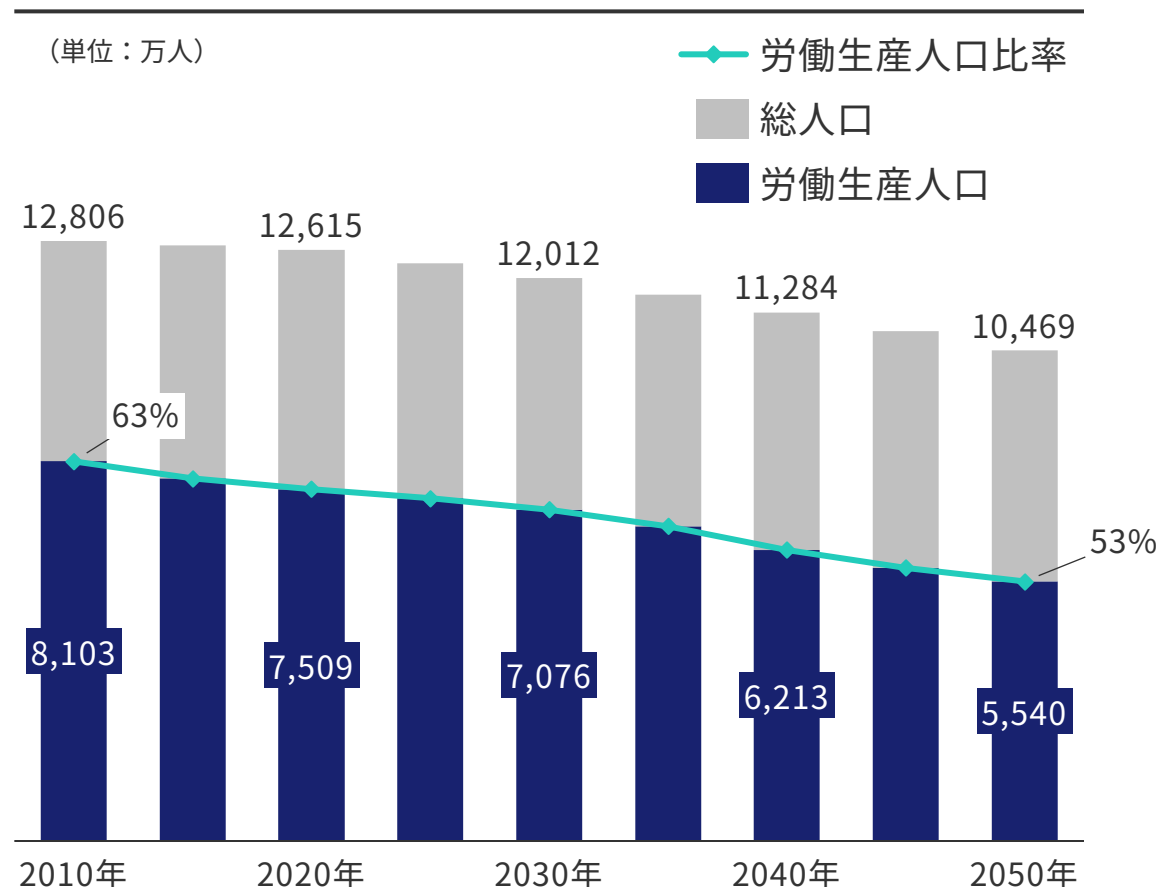
- テンプレートに沿って入力するだけで、誰でも簡単に使える
- 独自のプロンプト開発で高クオリティなアウトプットを実現。自社データも学習させられて、コストは80%以上削減できた

3. Appendix

- 会社概要
- 成長戦略詳細資料
- 追い風となる市場環境
- 補足資料

日本の労働生産人口は徐々に減少する見通しであり、今後は正社員雇用による労働力の確保がさらに難しくなることが予想され、労働力不足を解決するソリューションが求められている

日本の労働人口の推計*1



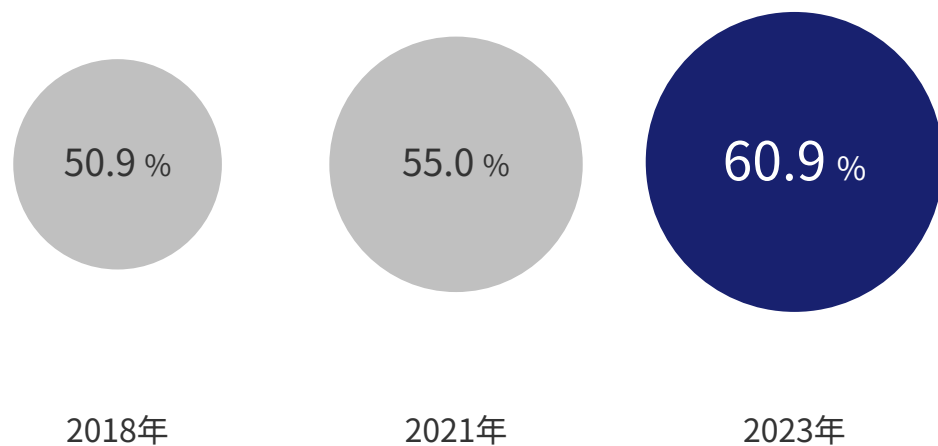
- ✓ 日本の出生率は年々低下しており、2056年には1億人を割り込むと推計
- ✓ 2050年には人口の約50%にまで労働生産人口が減少
- ✓ 今後ますます働き手の確保が難しくなることが予想される
- ✓ 正社員雇用という単一的な働き方に縛られない新しいソリューションが必要

*1: 「令和6年版高齢社会白書」（令和6年6月 内閣府）をもとに、株式会社ココナラが作成

日本企業の副業解禁率はここ数年で60%を超えており、副業者数も10年で40%以上増加。副業人材がより活躍しやすい環境が整いつつある

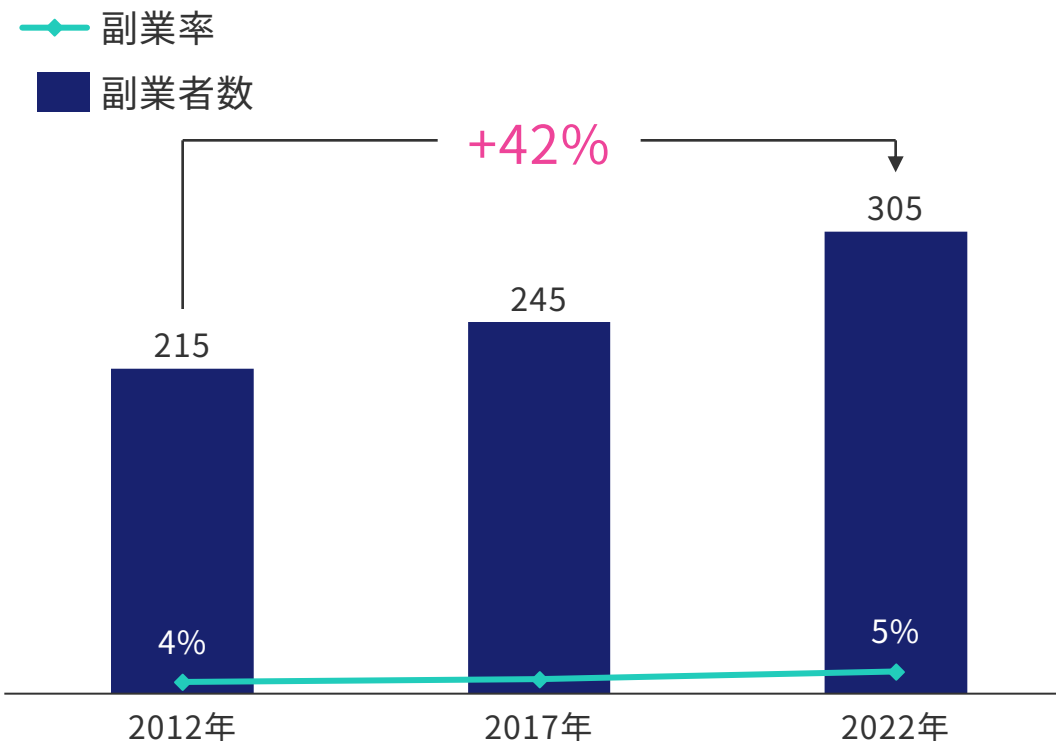
日本企業の副業解禁率推移*1

(単位：%)



日本の副業人口の推移*2

(単位：万人)



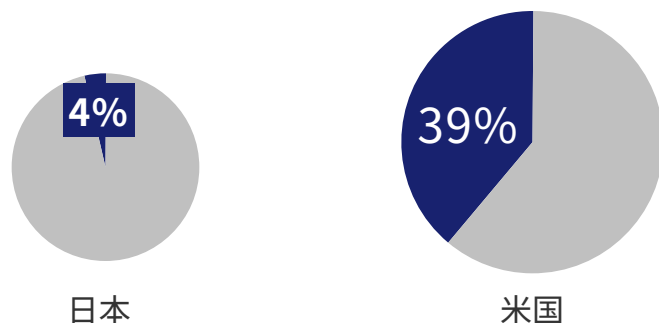
*1: 「第三回 副業の実態・意識に関する定量調査」(令和5年10月 パーソル総合研究所)をもとに、株式会社ココナラが作成

*2: 「令和4年就業構造基本調査結果」(令和5年7月 総務省統計局)をもとに、株式会社ココナラが作成

日本のフリーランス人口の成長余地は十分に存在しており、企業の活用機会が増えていく可能性も高いと考えられる。フリーランス、企業の双方にアプローチが可能なココナラ経済圏のサービス群を通し、労働力不足という日本の社会課題の解決に寄与できる可能性は十分に高い

フリーランス人口比率の比較（日米）^{*1}

（単位：％）

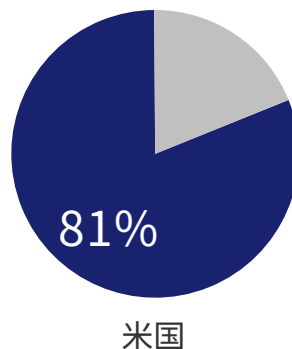


- ✓ フリーランス人口の比率を米国と比較すると35%もの差があり、日本の労働者の多くがフリーランス人材として活躍可能な余地が大いに存在している

- ✓ 労働力不足に悩む日本企業にとってフリーランスの活用が一つのソリューションになる可能性は高い

米国のフリーランス活用率（米国）^{*2}

（単位：％）



- ✓ 労働者がフリーランスという働き方を選択可能な機会・環境、日本企業がフリーランスという選択肢を取り得る環境の両方を、ココナラ経済圏のサービス群によって提供することが可能

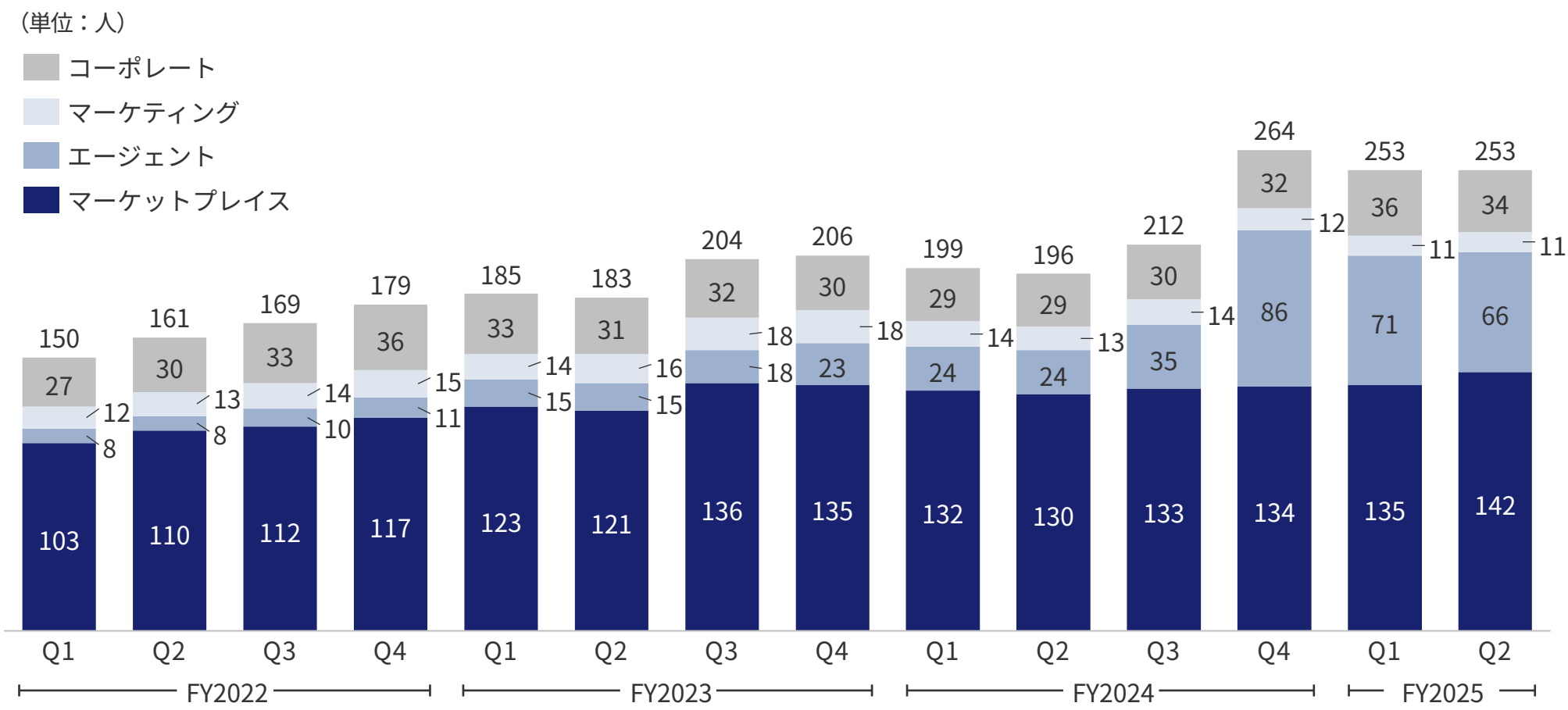
^{*1}: 「基幹統計として初めて把握したフリーランスの働き方（令和4年就業構造基本調査結果）」（令和5年7月 総務省統計局）、「Upwork, Freelance Forward 2022」（Dec. 13.2022）をもとに、株式会社ココナラが作成

^{*2}: 「PRESS RELLEAS:85% of U.S. Business Owners Plan to Implement a Hiring Freeze During Economic Downturn, According to New Data from Fiverr Business」（令和4年8月 Fiverr）をもとに、株式会社ココナラが作成

3. Appendix

- 会社概要
- 成長戦略詳細資料
- 追い風となる市場環境
- 補足資料

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



*1: 2025年8月期より組織体制の刷新に伴い、集計の定義を変更。2024年8月期以前の数字は新しい集計定義を遡及適用しており、過去の開示数字と異なる

クレストスキルパートナーズ（旧ココナラスキルパートナーズ）の売却に伴い、現預金、その他資産、その他純資産が変動。結果、株主資本比率は26%から34%に改善しており、健全性の高い財務基盤を維持

2024年8月末（連結）

(単位：百万円)	
現預金 3,905	前受金639
	預り金1,061
	その他負債 2,769
その他資産 4,349	その他純資産 1,583
	株主資本 2,202

2025年2月末（連結）

(単位：百万円)	
現預金 3,464	前受金 784
	預り金 849
	その他負債 2,370
その他資産 3,139	その他純資産325
	株主資本 2,275

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



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。



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