

# 2024年8月期第1四半期 決算説明資料

株式会社ココナラ（グロース市場:4176）

2024年1月15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)

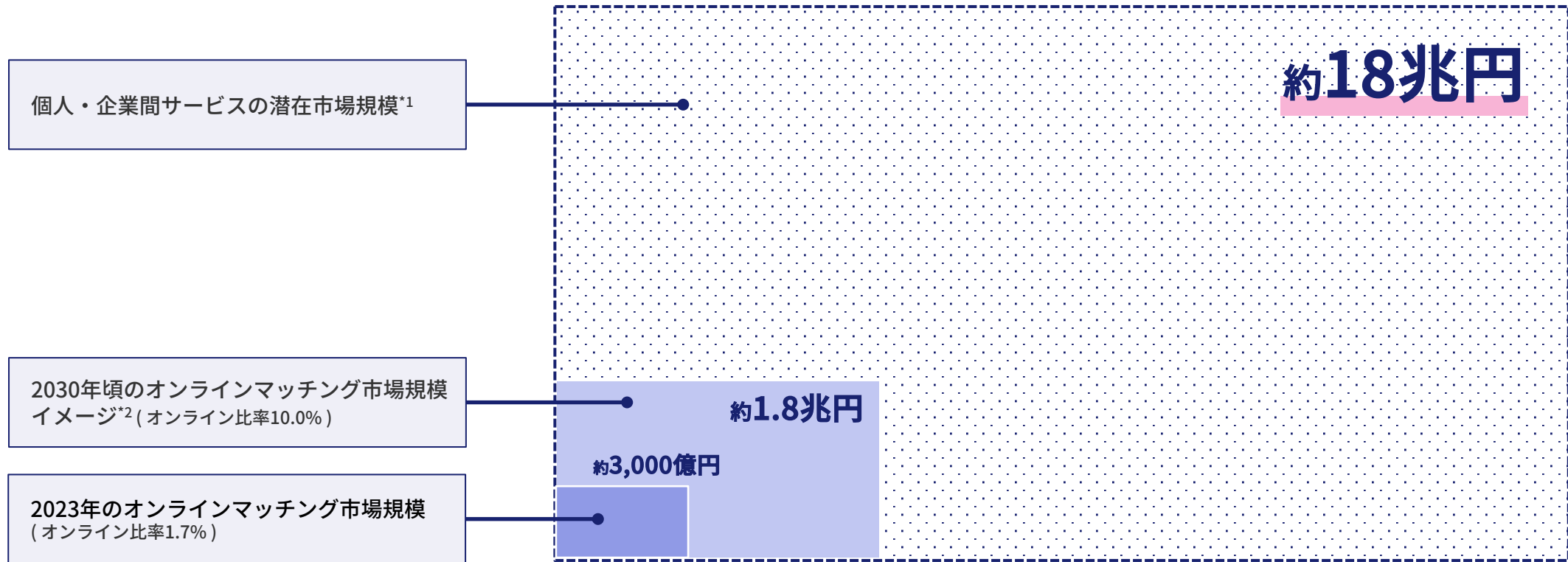
受賞歴多数。デザイナー歴10年



## 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



# 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





## 2024年8月期第1四半期 決算ハイライト

### 連結

- 全社売上高は、前年同期比+28%の13億円へ拡大
- 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+7%、売上高は前年同期比+8%の成長
- 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た海外向けのサービス提供を開始

### 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+29%の成長
- ARPPUは前年同期比+6%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

### トピックス

- 2023年10月にココナラアシスト、ココナラプロ、ココナラコンサルをリリース。クライアントと稼働者のマッチングが開始



## 2024年8月期第1四半期 決算概要

(単位:百万円)	2024年8月期 第1四半期 (9-11月)	2023年8月期 第1四半期 (9-11月)	前年同期比
売上高 <sup>*1</sup>	1,398	1,089	+28.4%
マーケットプレイス(スキルマーケット)	1,051	969	+8.4%
メディア(法律相談)	153	119	+29.1%
エージェント	193	-	-
売上総利益	1,178	-	-
営業利益 <sup>*2</sup>	97	-220	-
マーケットプレイス(スキルマーケット)	130	-224	-
メディア(法律相談)	28	11	+143.0%
エージェント	-50	-	-
EBITDA <sup>*3</sup>	157	-191	-
経常利益	100	-267	-
親会社株主に帰属する当期純利益	84	-191	-

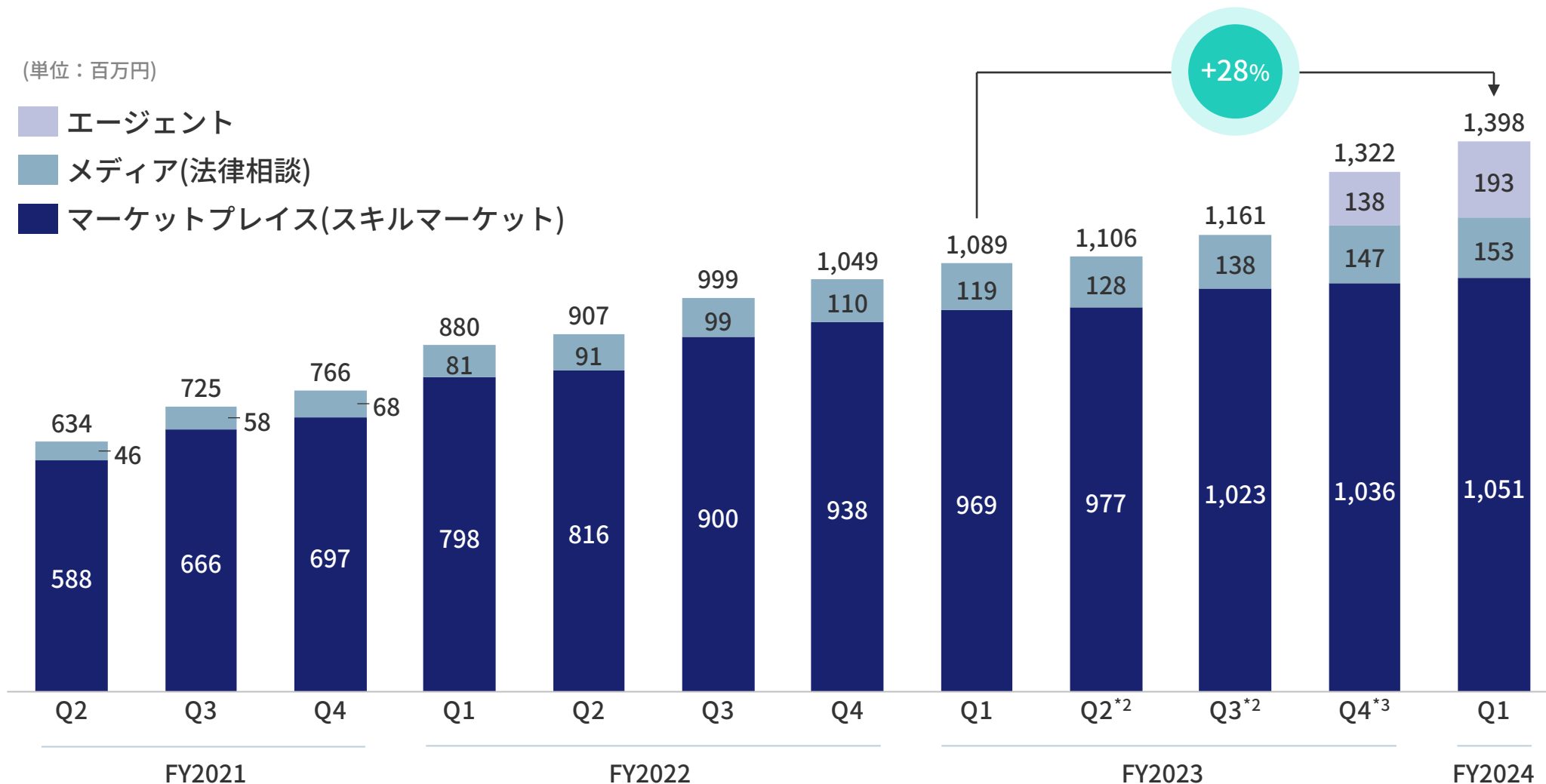
\*1: 2023年8月期第1四半期は営業収益の数値を示す

\*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<sup>\*1</sup>は前年同期比+28%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4四半期におけるココナラテックの売上高は、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

# マーケットプレイス 流通高・売上高・テイクレート推移

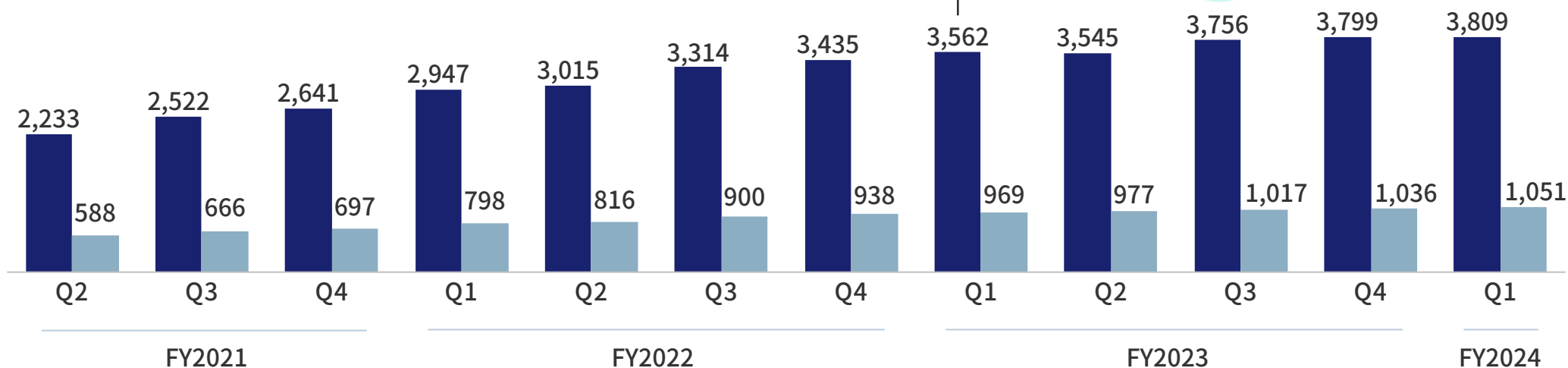
流通高<sup>\*1</sup>は前年同期比+7%、売上高<sup>\*2</sup>は前年同期比+8%の成長

テイクレート<sup>\*3</sup>(%)



(単位：百万円)

■ 流通高 ■ 売上高



\*1: ココナラブログを含む

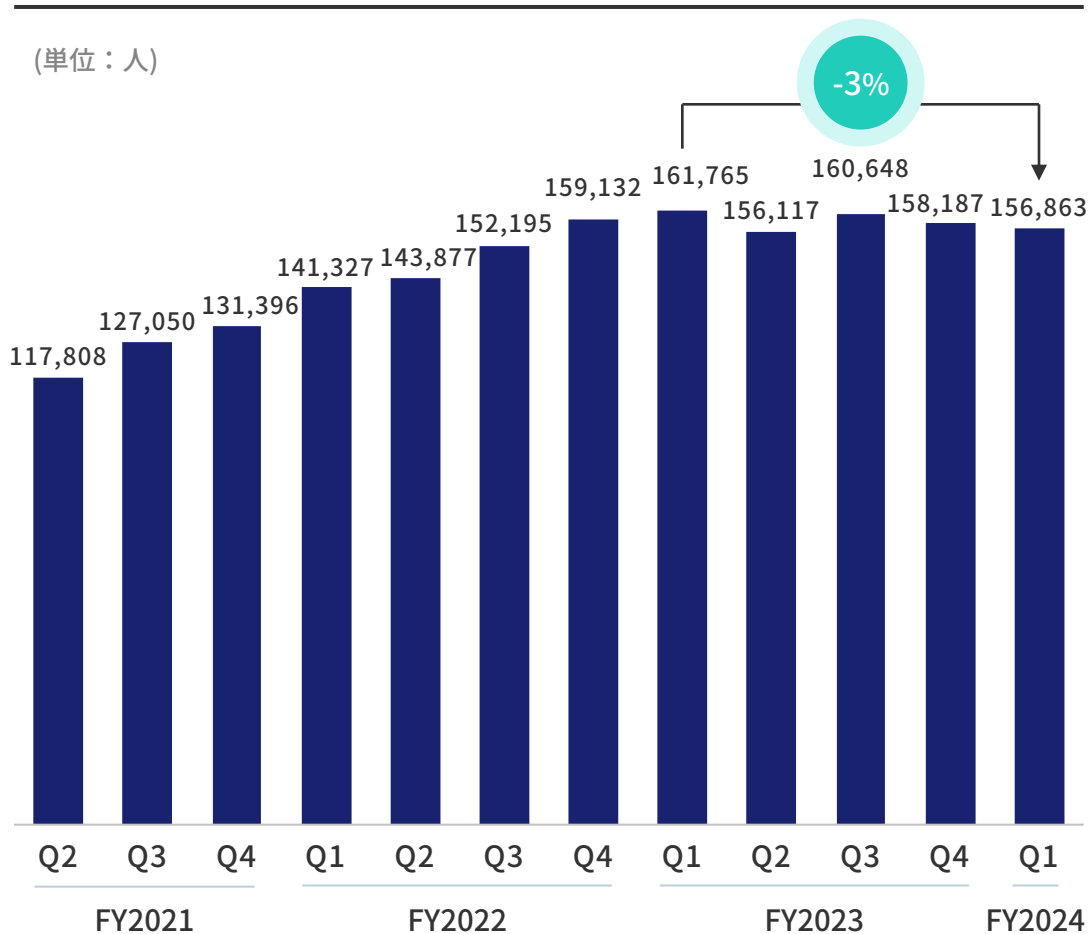
\*2: 2023年8月期第3四半期以前は営業収益の数値を示す。本決算説明資料の当頁においては、比較のためFY2021においても新収益認識基準を遡及適用しており財務諸表の開示数字とは異なる

\*3: テイクレート = 売上高 ÷ 流通高

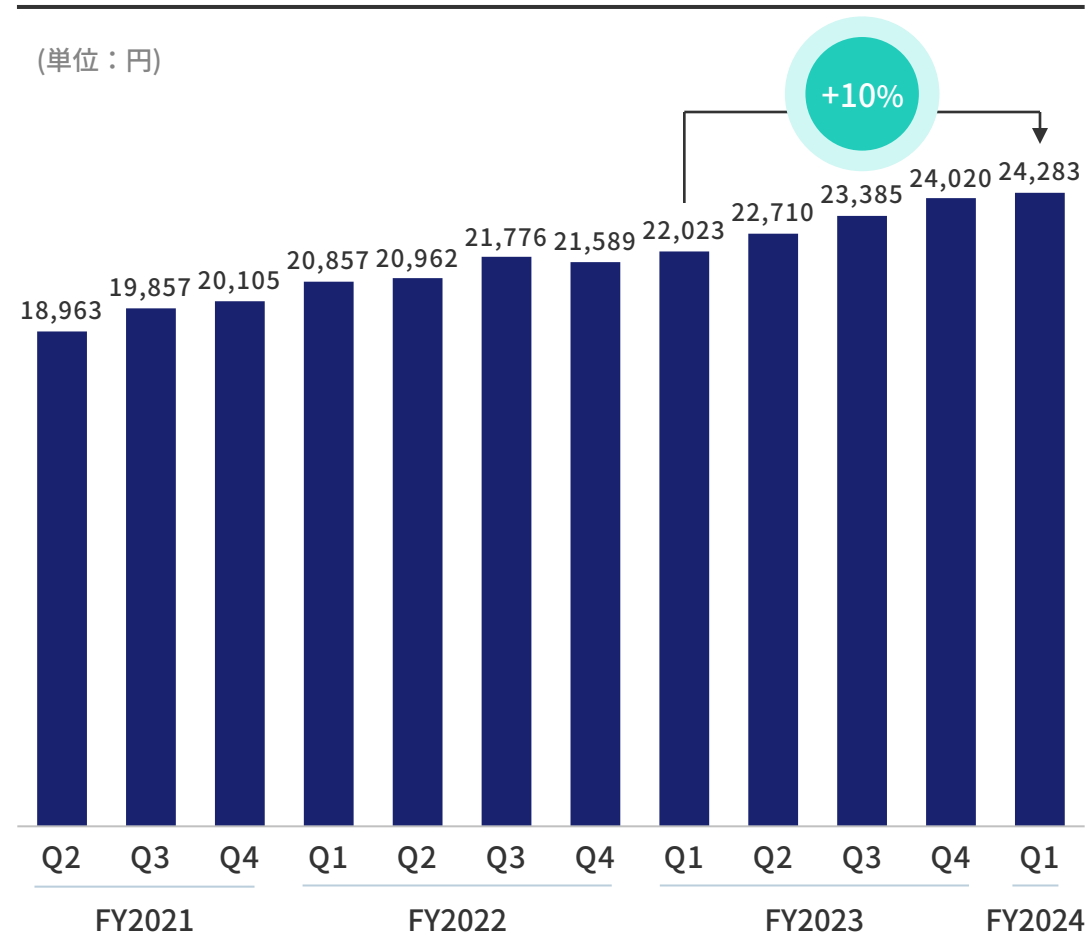
# マーケットプレイス 購入KPI推移

TVCMを止めたことで購入UU数が前年同期比で減少した一方、一人当たり購入額は前年同期比+10%で成長

### 購入UU数

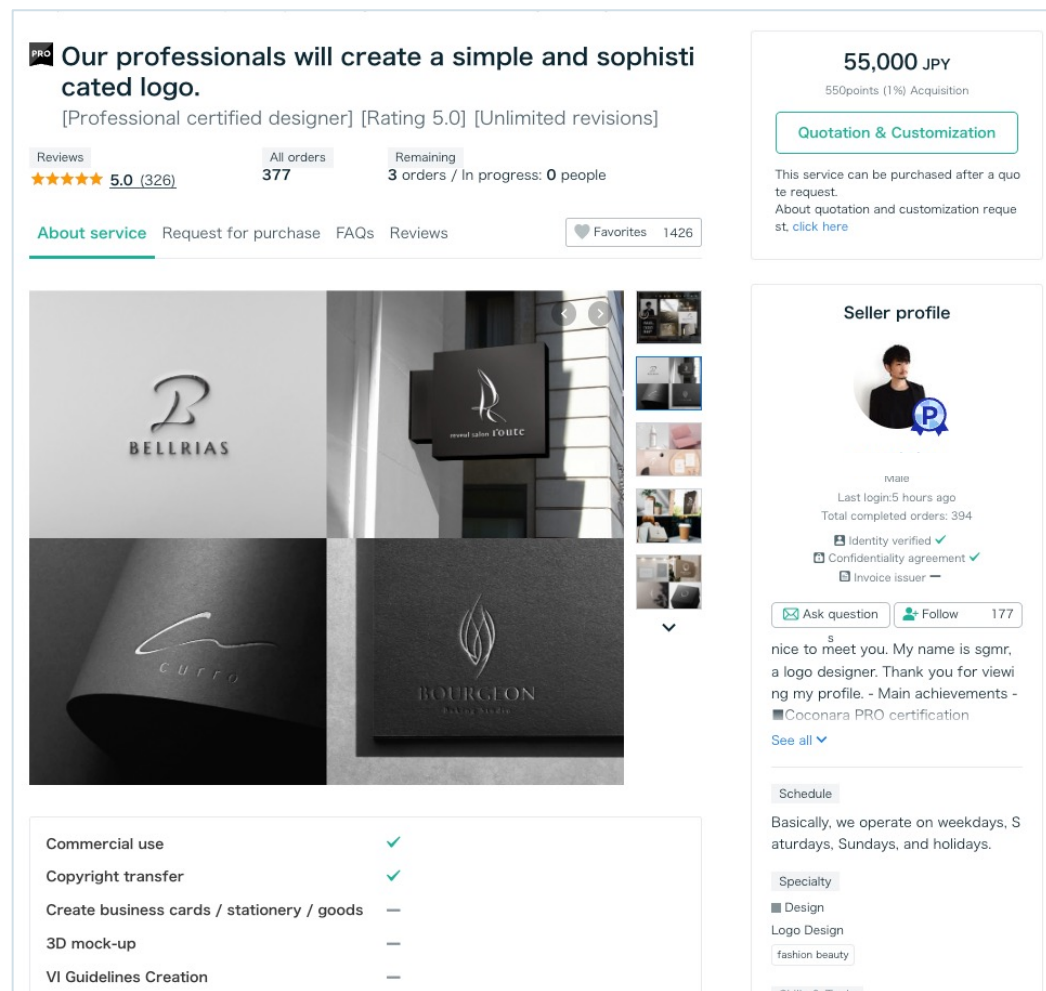
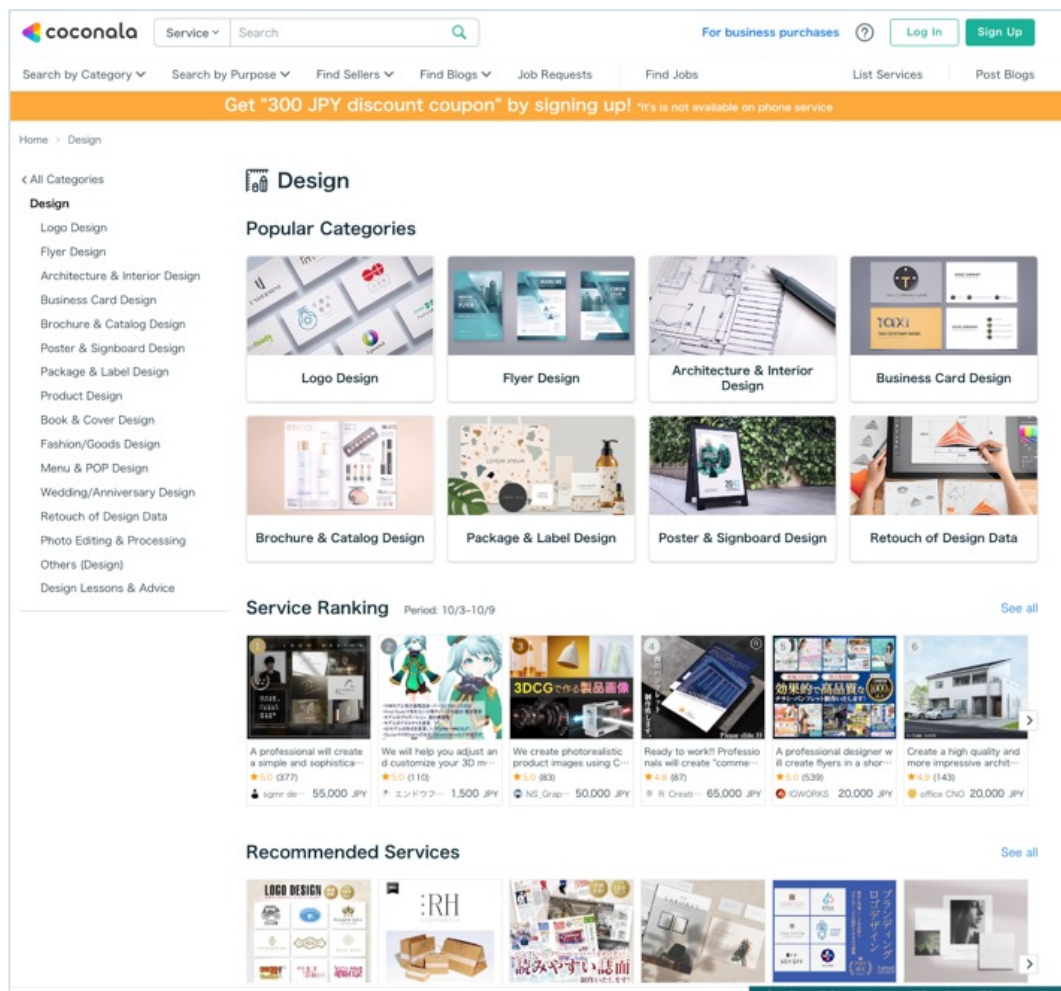


### 一人当たり購入額



# マーケットプレイス 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



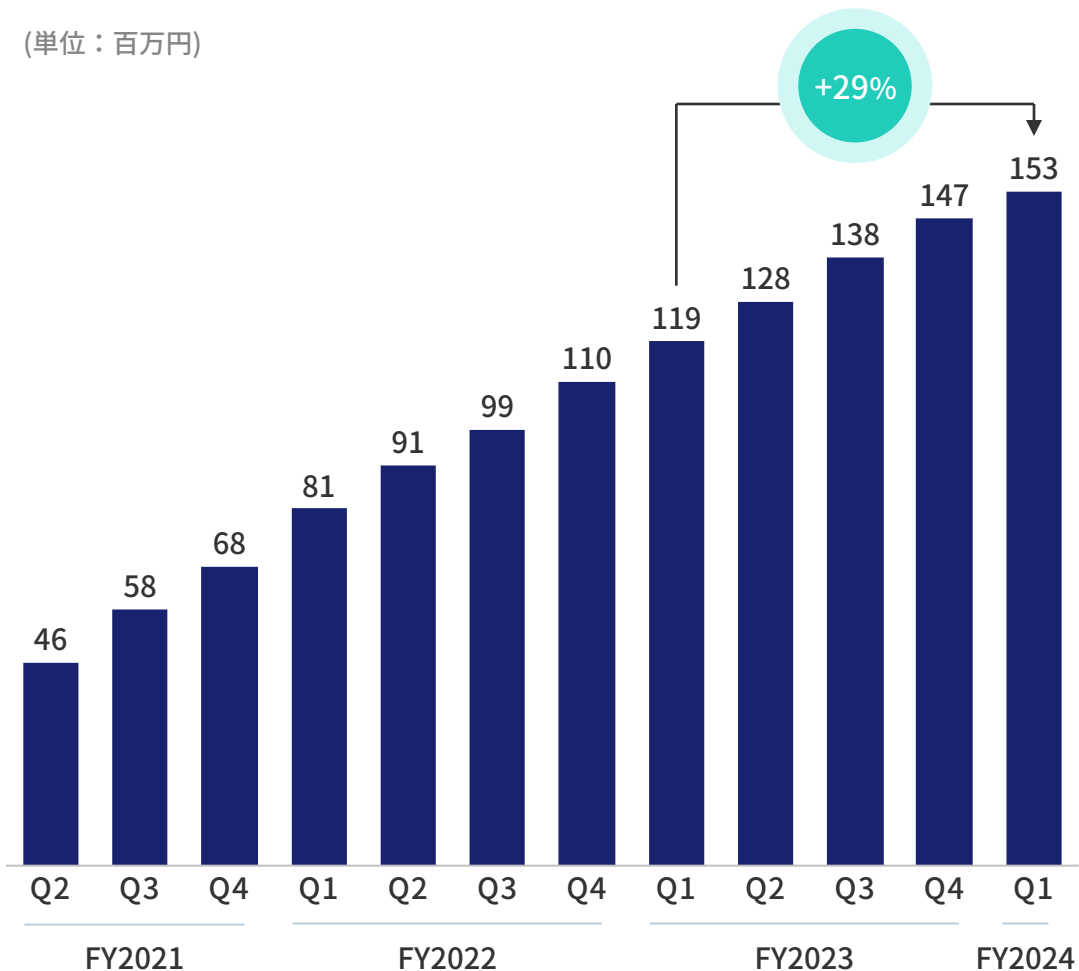


## メディア(法律相談) 売上高・登録弁護士数推移

有料登録弁護士数の増加（前年同期比+21%）に伴い、売上高<sup>\*1</sup>は前年同期比+29%の成長

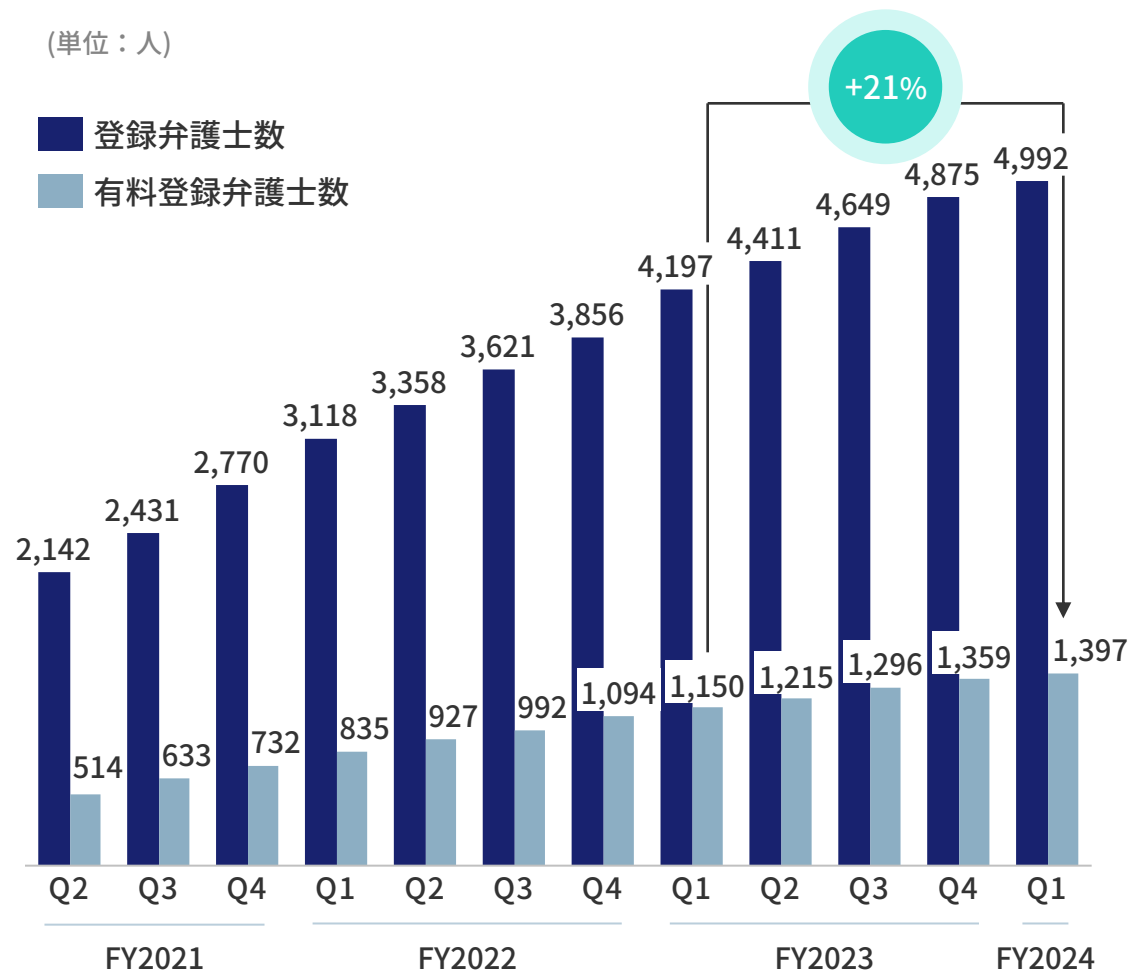
### 売上高

(単位：百万円)



### 登録弁護士数

(単位：人)



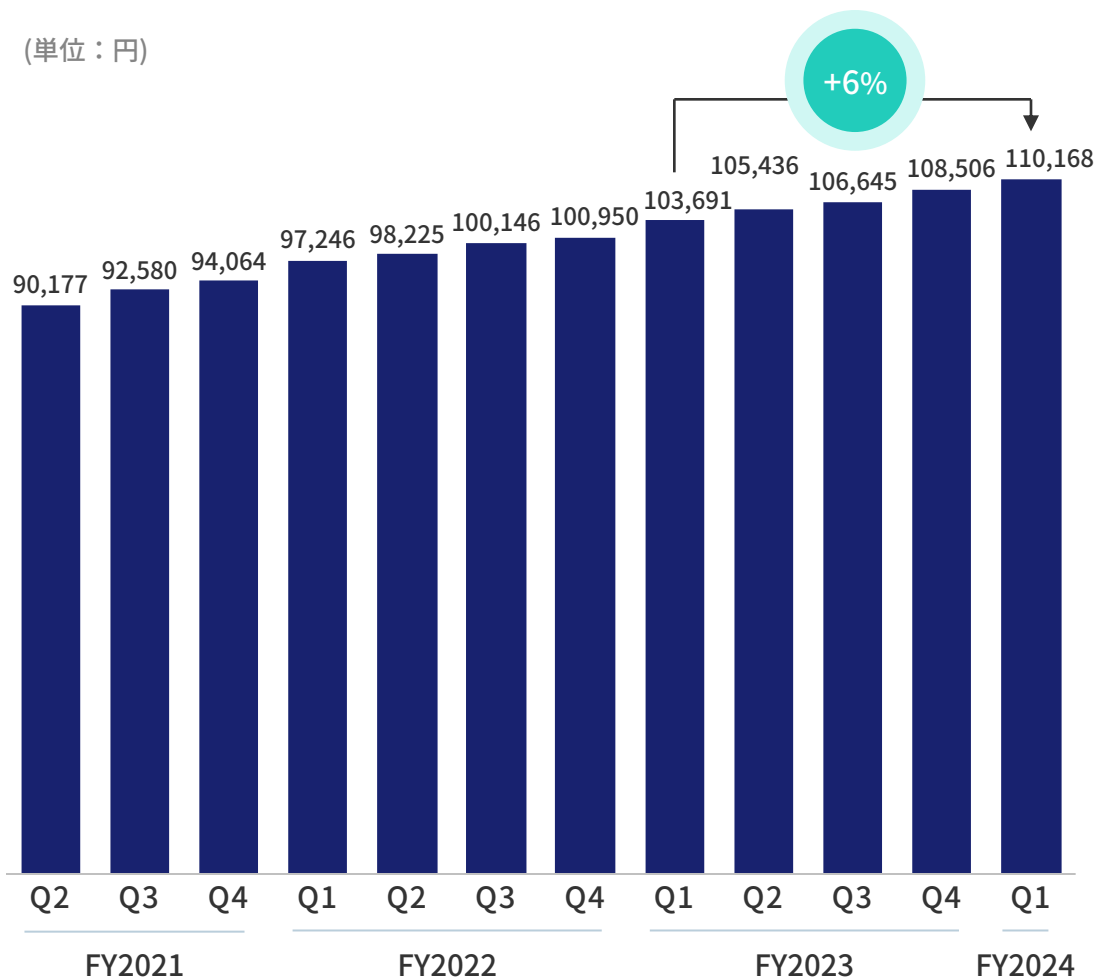


## メディア(法律相談) ARPPU・解約率推移

ARPPU<sup>\*1</sup>は前年同期比+6%の拡大、解約率<sup>\*2</sup>は1.2%と安定した水準を維持

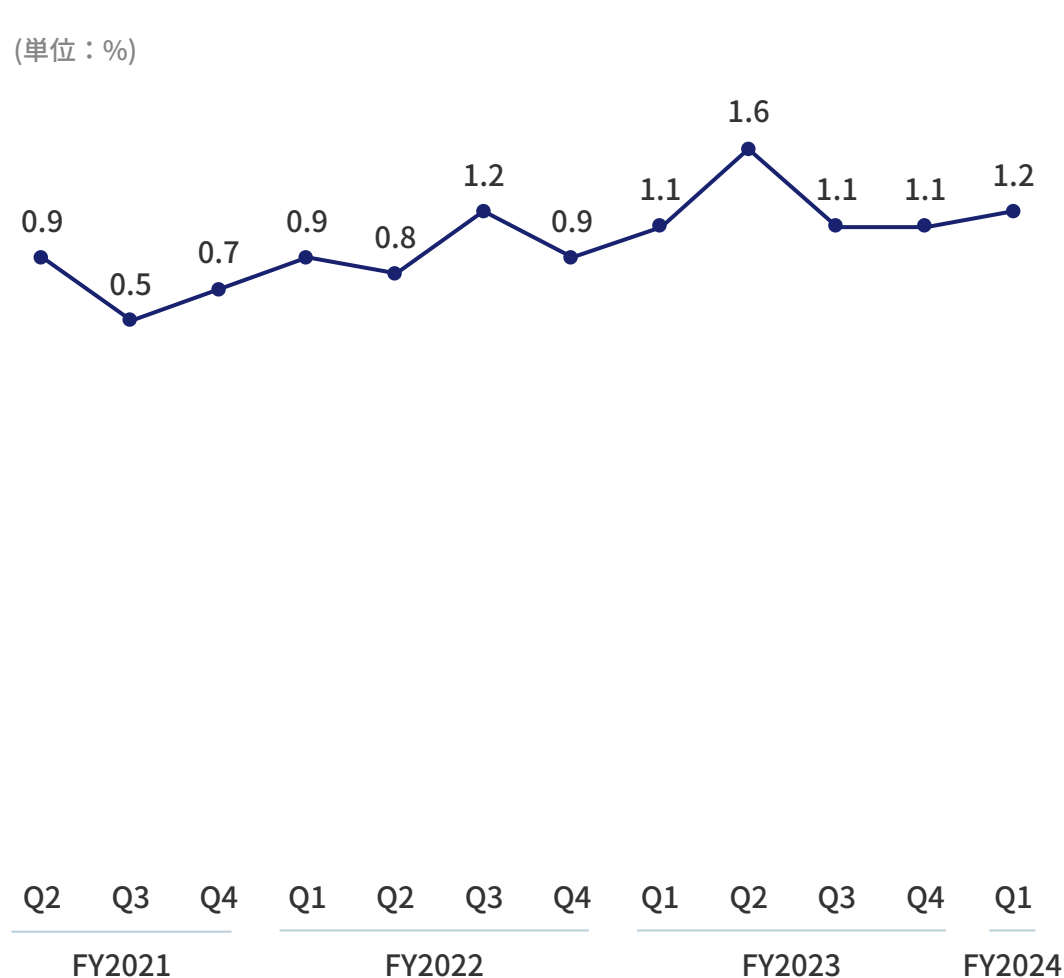
### ARPPU

(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)

\*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

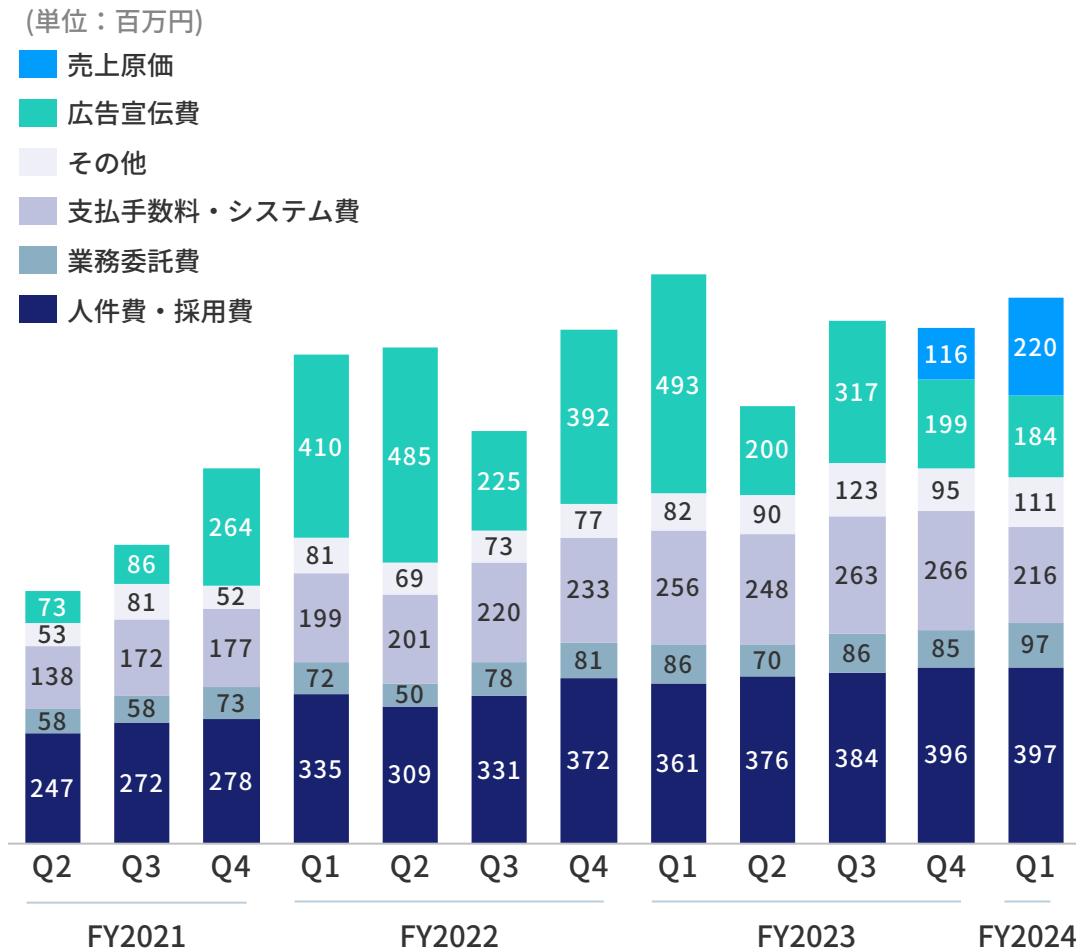




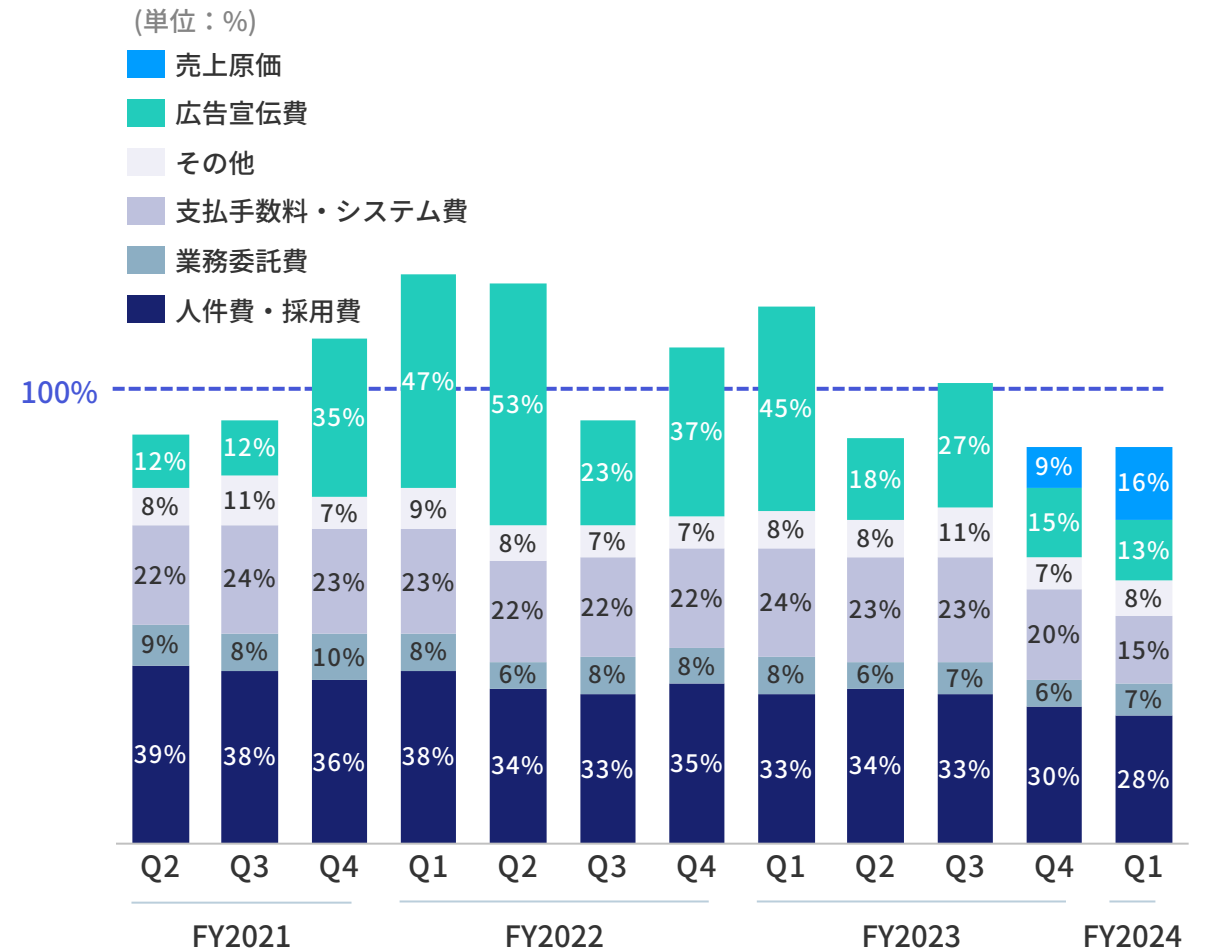
## 売上原価+営業費用

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



売上高対比



\*1: 株式報酬費用、コロ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

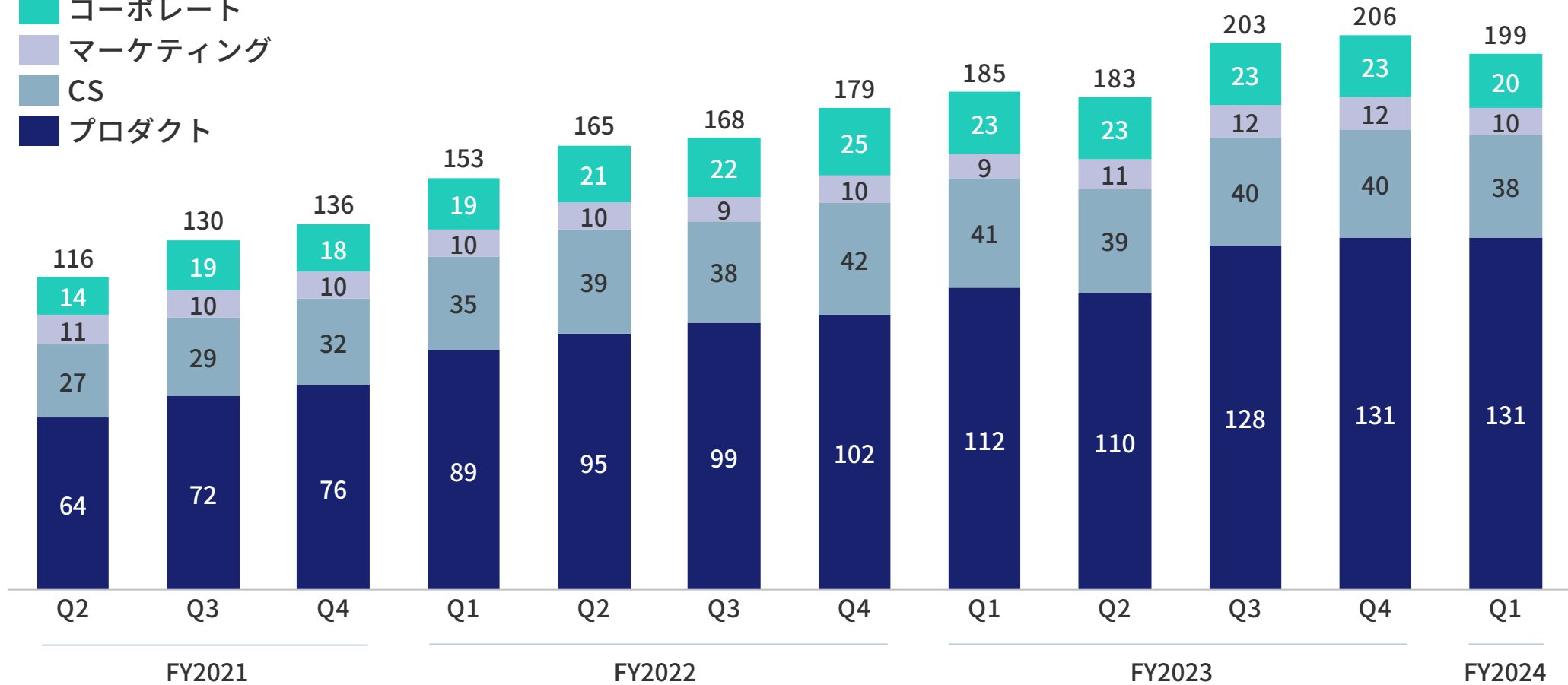


## 職種別の従業員数

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



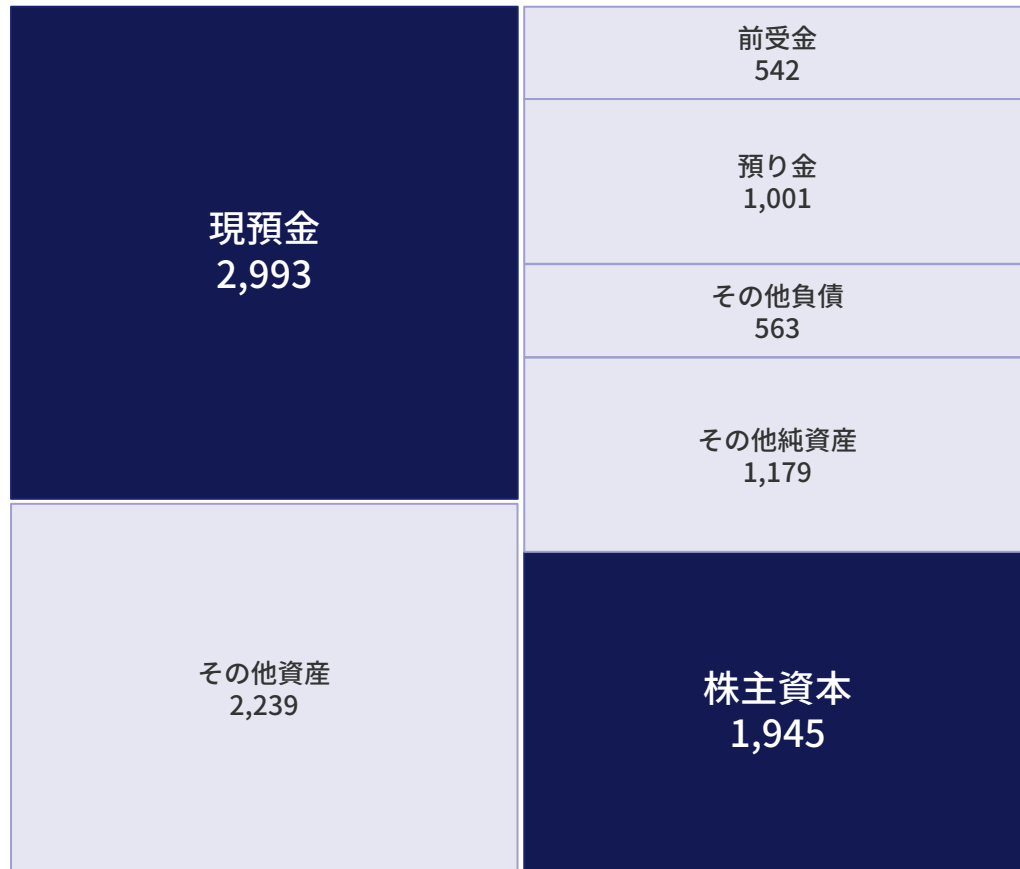


## 財務基盤

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

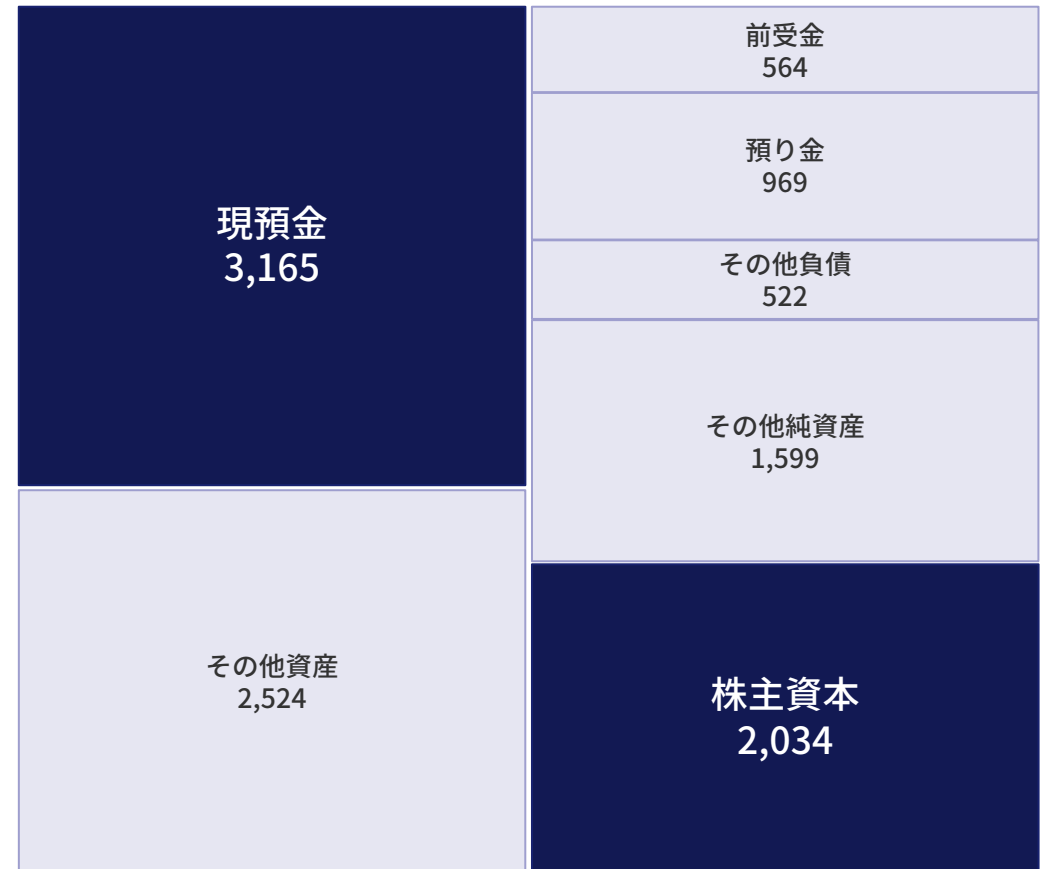
### 2023年8月末（連結）

（単位：百万円）



### 2023年11月末（連結）

（単位：百万円）





## 通期業績予想に対する進捗

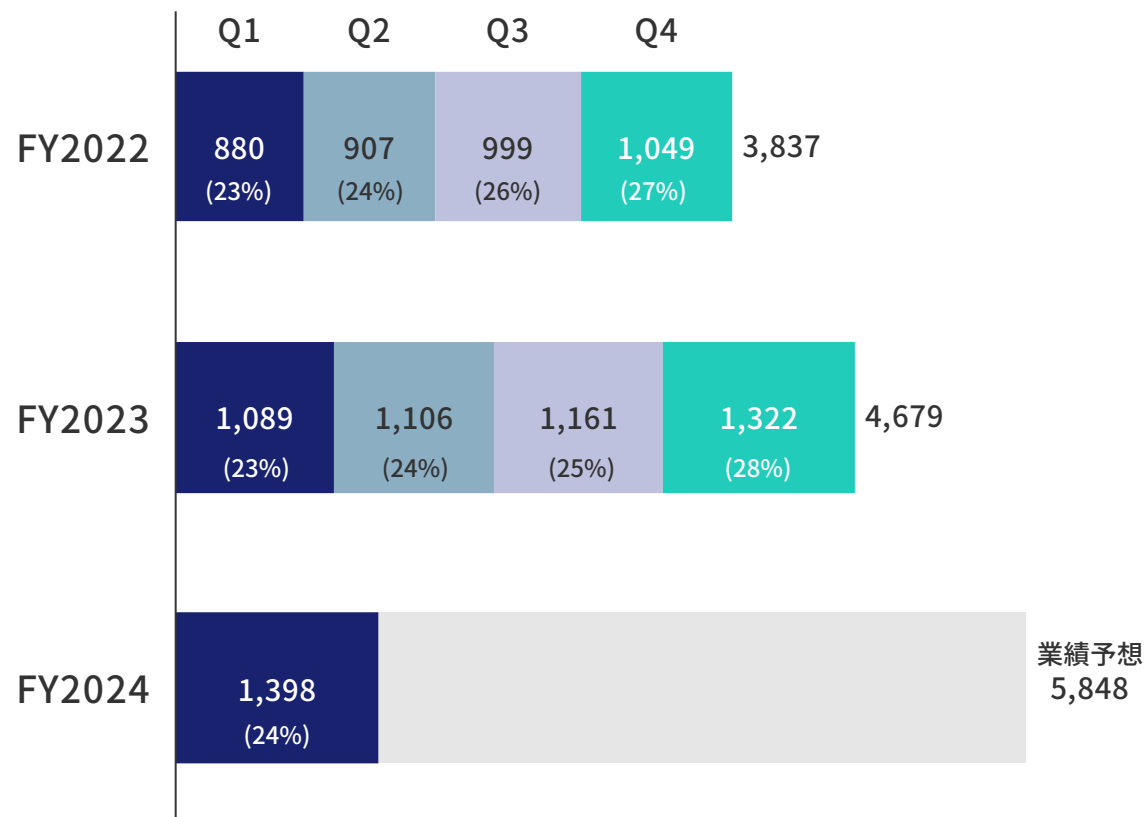
売上高の通期業績予想に対する進捗率は、FY2022、FY2023より好調

### 通期業績予想（期初から変更なし）

(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 <sup>*1</sup>	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

### 売上高の進捗状況<sup>\*2</sup>

(単位：百万円)



\*1: EBITDA=営業利益+株式報酬費用+コロ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: ()内は通期業績または通期業績予想に対する進捗率を示す

03

トピックス





# 9月に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

トップページと登録フォームの大幅リニューアルにより、ユーザー属性ごとに最適な情報を取得できるようになるとともに、ユーザーの多様なニーズに適したサービス案内やレコメンドが可能に

coconala サービスを探す 職種から探す 出品・働きたい方はこちら ログイン 会員登録 (無料)

## プロフェッショナルに直接頼めるマーケット

登録者数 20万 以上 年間発注額 140億 以上

まずは無料で会員登録 > 出品・働きたい方はこちら >

ジャンルは450種類以上。ご希望に合わせて発注できます。

**ビジネス・制作系**

- IT・開発・プログラミング: システム開発・プログラミング
- デザイン: ロゴ・チラシ・UI/UXデザイン
- Webサイト制作: Webサイト・LP・EC運用
- イラスト・漫画: イラスト・アイコン・モデリング
- 動画作成・編集: 編集・動画制作・MV・PV
- マーケティング・Web集客: 戦略・集客・SNS・動画・広告
- ビジネス代行・アシスタント: 事務・経理・人事・営業・CS
- コンサルティング・士業: 経営・人事・IT・財務・士業
- 音楽・ナレーション: 作曲・作詞・ナレーション
- ライティング・翻訳: 記事作成・翻訳・文章校正

**プライベート・相談**

選べるサービスラインナップ

1回の案件から発注できる /

## coconala スキルマーケット

プライベート利用 ビジネス利用

60万の出品サービスから選んで、すぐに発注

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 代行 オンラインレッスン 高い・最新 など

coconala ビジネス 請求書払いやメンバー管理など法人向け機能が使える

詳細はこちら

**coconala プロフェッショナル**

ビジネス利用

専任担当が非公開の実名プロを紹介  
ココナラが契約主体でクオリティ保証

ロゴデザイン グラフィックデザイン ホームページ作成  
動画制作 など

詳細はこちら

**coconala 公開募集**

プライベート利用 ビジネス利用

依頼したい案件内容を投稿して  
集まった多数の提案から選んで発注

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 代行 など

詳細はこちら

業務委託を紹介してもらう /

## coconala テックエージェント

ビジネス利用

すぐ稼働できる即戦力の  
ITエンジニアをご紹介します

エンジニア デザイナー PM など

詳細はこちら

# 新規サービスにおけるマッチングが開始

2023年10月にココナラアシスト、ココナラプロ、ココナラコンサルをリリース。クライアントと稼働者のマッチングが開始



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

月40時間・月額8万円から依頼できる！

フルリモートのアシスタントに  
手間の業務をまるっとお任せ

20年  
140社以上

まずは無料でお問合せ

目今の多忙を解消し、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入り、最適な人材をご紹介します

〇〇の業務ができる人いますか？ 私にお任せください！

お客様 → 担当者 → 専門スキルを持ったアシスタント

対応業務例

<b>事務・秘書</b> ・ データ入力/集計 ・ 日程調整/予約手配 ・ メール返信対応 ・ 資料作成/デザイン ・ リサーチ/リスト作成 など	<b>人事・採用</b> ・ 求人媒体運用 ・ 応募者対応 ・ スカウト文書作成 ・ エージェント対応 ・ 採用経理管理 など	<b>経理・労務</b> ・ 仕訳/記帳 ・ 月次決算業務 ・ 請求書発行/送付 ・ 簿記業務 ・ 給与計算 など	<b>カスタマーサポート</b> ・ メール返信/通知 ・ チャットサポート ・ 電話/接客代行 ・ サイトの動作テスト ・ ヘルプ/FAQの作成 など	<b>デザイン・制作</b> ・ WEBサイト更新 ・ LP/PVの制作 ・ 記事ライティング ・ コーディング ・ 動画編集 など	<b>マーケティング</b> ・ SNS運用 ・ 広告運用 ・ ECサイト運用 ・ メールマガジン ・ レポート作成 など
---	---	---	--	--	---



<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年  
140社以上

ANA Panasonic RECRUIT CyberAgent 住友生命 東急  
清水建設 GMO パーソルキャリア odakvu MSAAD

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：ロゴ 40万円～

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 100万円～

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超のグラ  
フィックデザイナー  
発注額：ポスター 50万円～

サービスの特徴



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

短時間・フレキシブルに働ける

経営や専門スキルのコンサル・  
アドバイザー業務をご紹介します

コンサルタントとして無料登録

20年  
140社以上

各業界の知見を活かせる、コンサルやアドバイザー案件をご紹介します

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

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

ご利用ステップ

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

コンサルタントとして無料登録

04

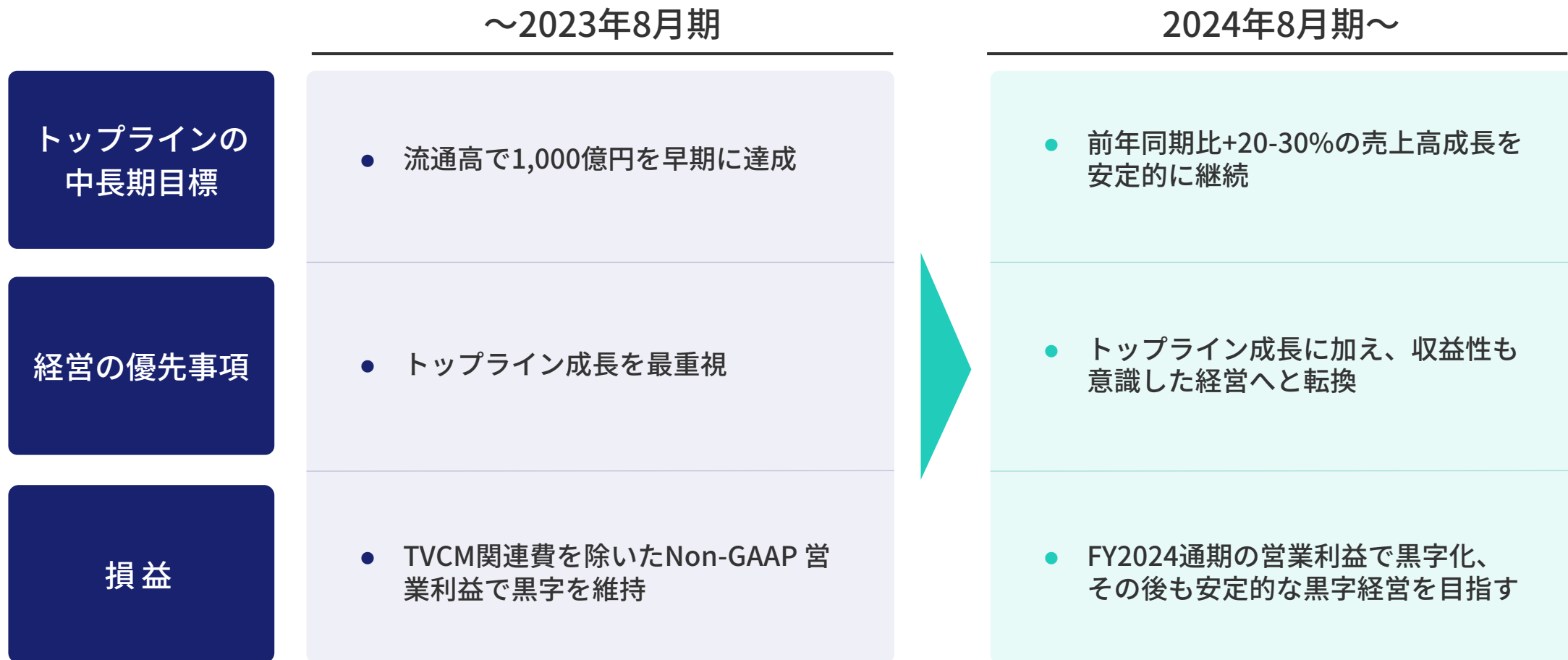
# 今後の方針





## 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





## 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

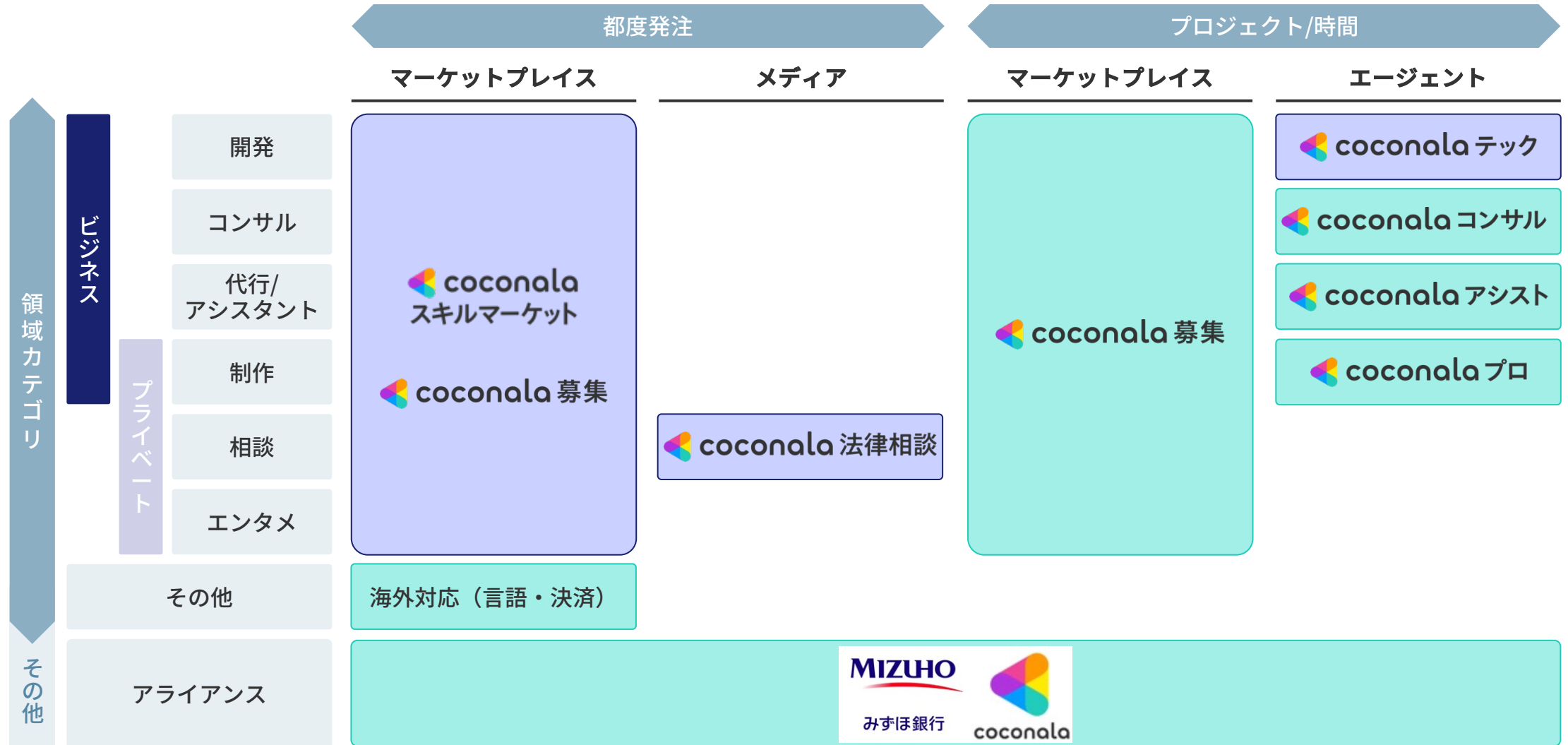
- 海外言語・決済対応による海外需要の取り込み
- 高単価案件やリピート案件を生みやすい機能開発
- 公開募集機能の強化

### 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

# ココナラ経済圏の拡大

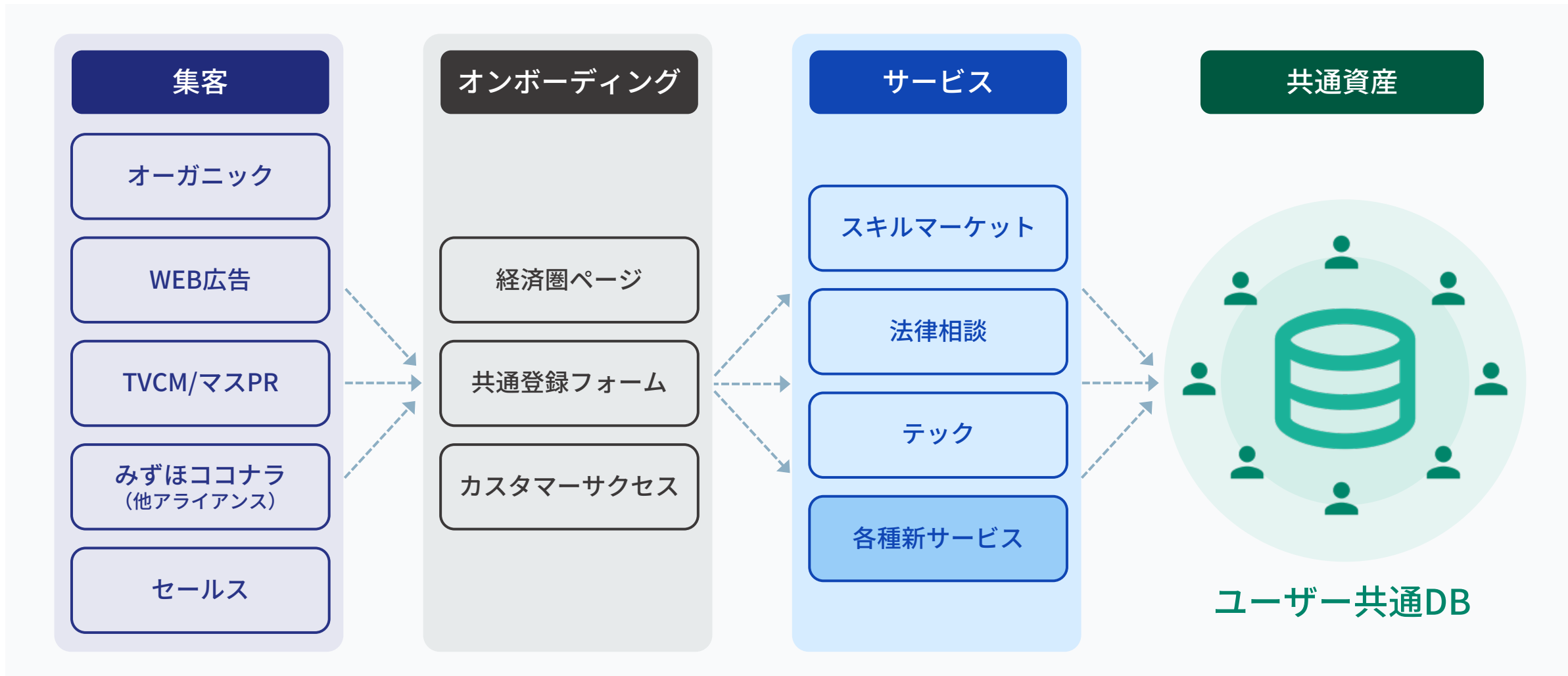
既存事業
  新規開始



# 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



**04**

# Appendix



## 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



# 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。



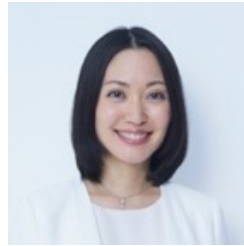
**矢富 健太朗** / 社外取締役（監査等委員）

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



**佐藤 有紀** / 社外取締役（監査等委員）

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



**服部 結花** / 社外取締役（監査等委員）

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



# 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 大きな商圈でだけ活発	オンライン完結の コミュニケーション手段を網羅	時間・場所に関係なく スピーディーにやりとり
情報	事前に相手のクオリティが 分からない	出品者スキルの可視化 (実績、定量/定性レビュー、ポートフォリオ、 通信速度)	比較しながら、対面よりも 安心してお願いできる
価格	価格に店舗費用、組織維持 費用、下請けマージンなどの 費用が含まれる	エキスパートとオンラインで 直接マッチング	クオリティは変わりなく、 相場より安く購入可能

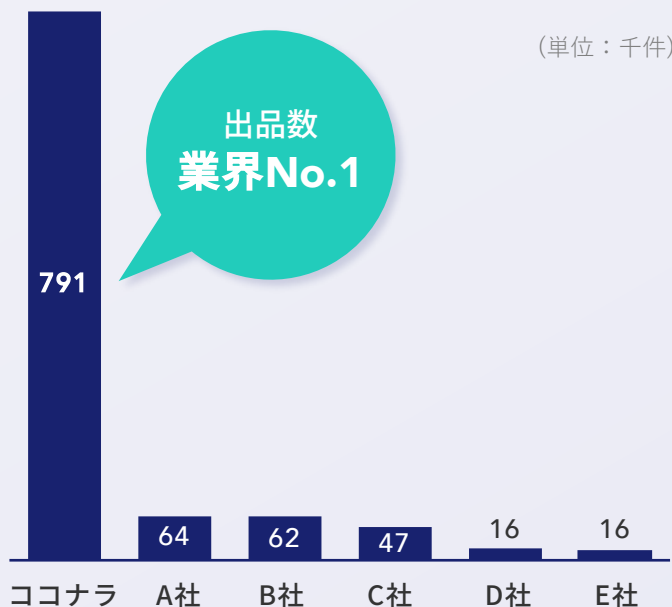


# マーケットプレイス 強み

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<sup>\*1</sup>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

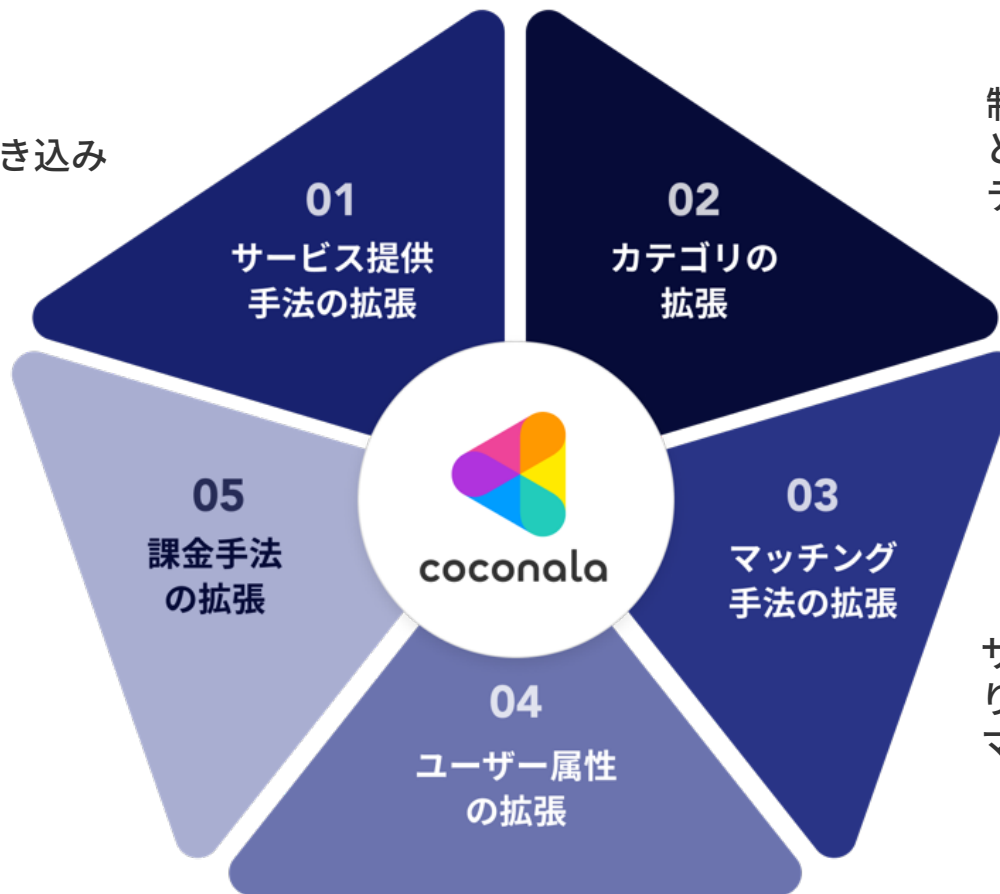


## マーケットプレイス プロダクトの拡張

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

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



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

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

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

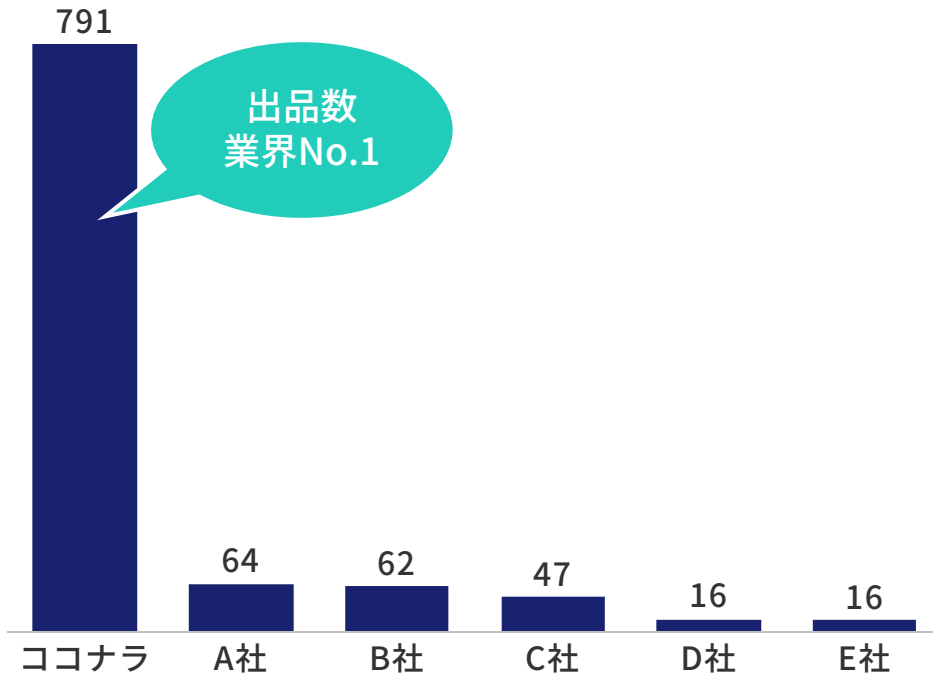


# マーケットプレイス サービス出品数とレビュー数

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

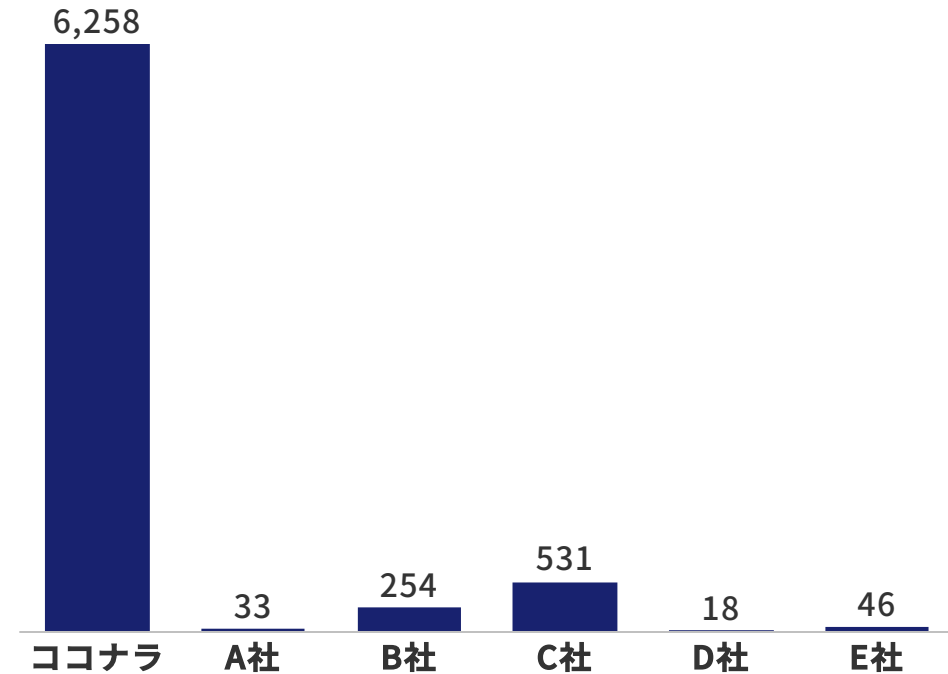
(単位：千件)



\*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 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

# 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



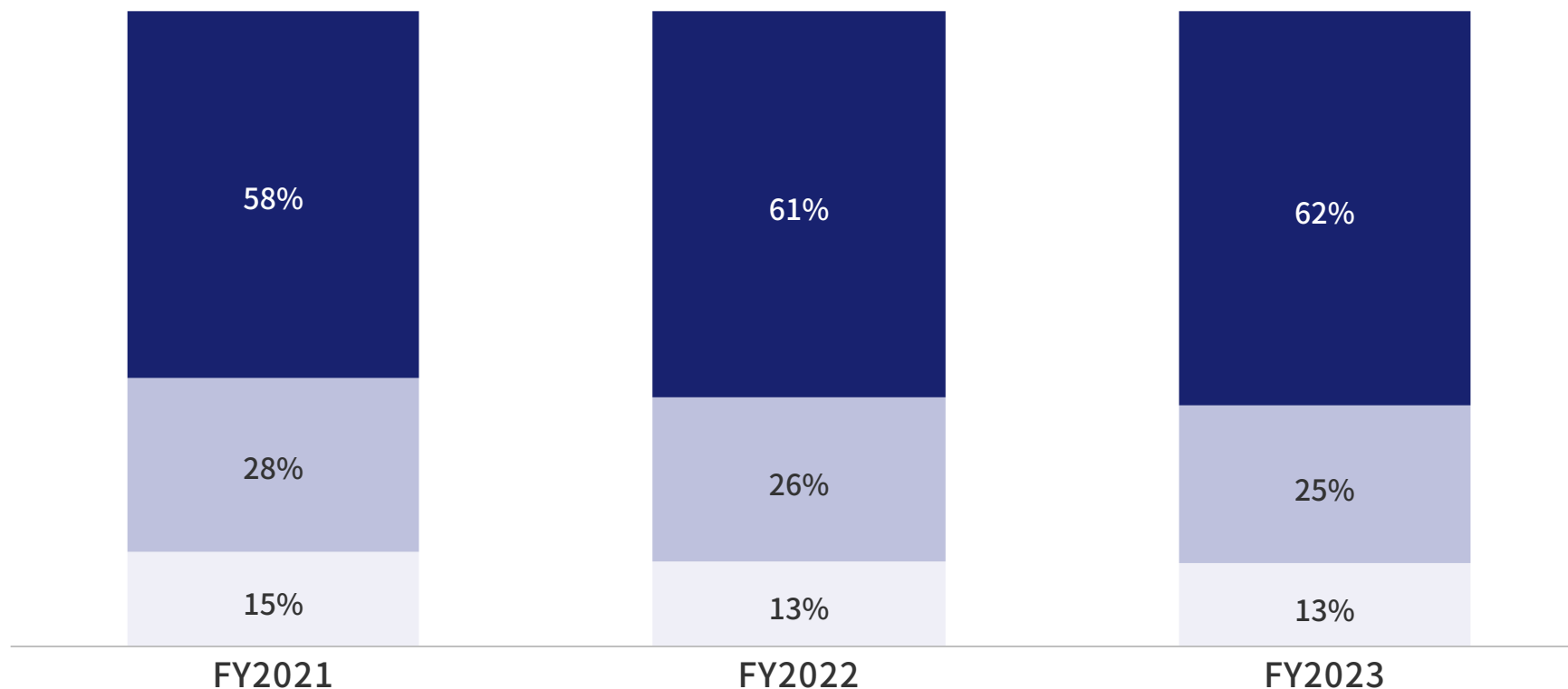




## マーケットプレイス 流通高の構成推移

「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）

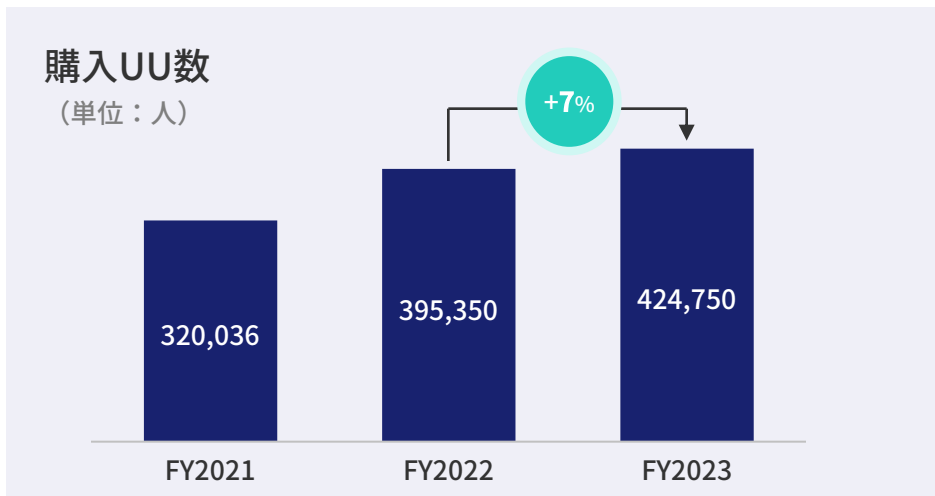




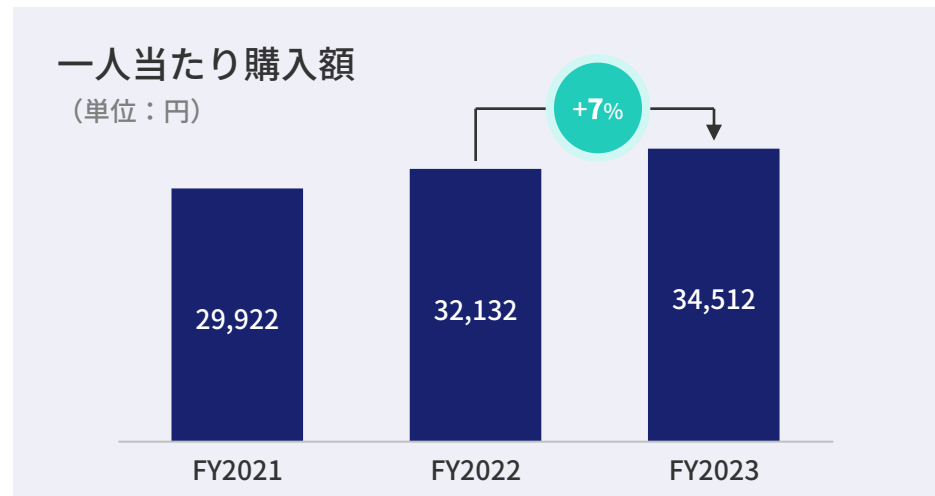
# マーケットプレイス 購入KPI・出品KPI推移

購入  
流通高

=

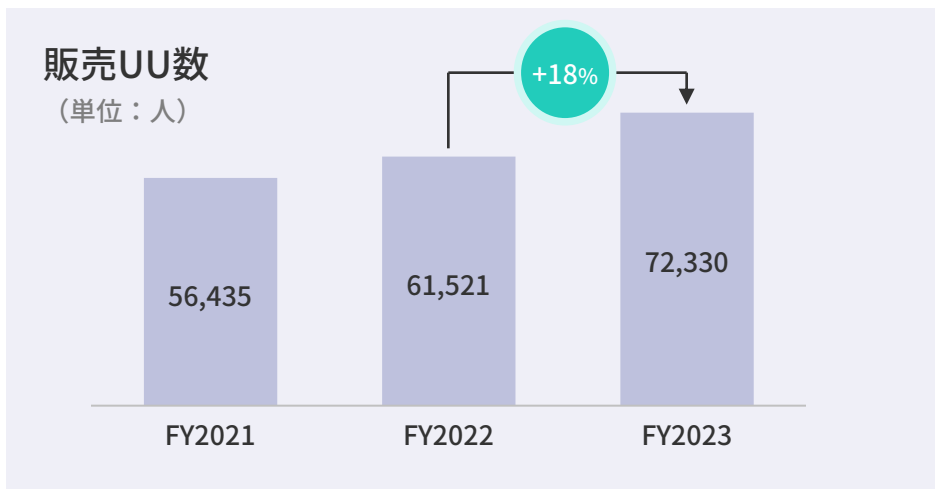


×

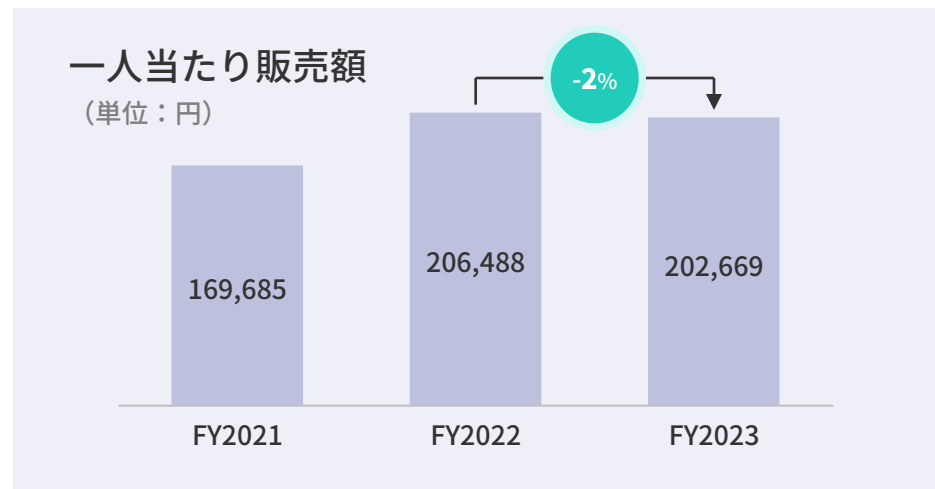


販売  
流通高

=



×



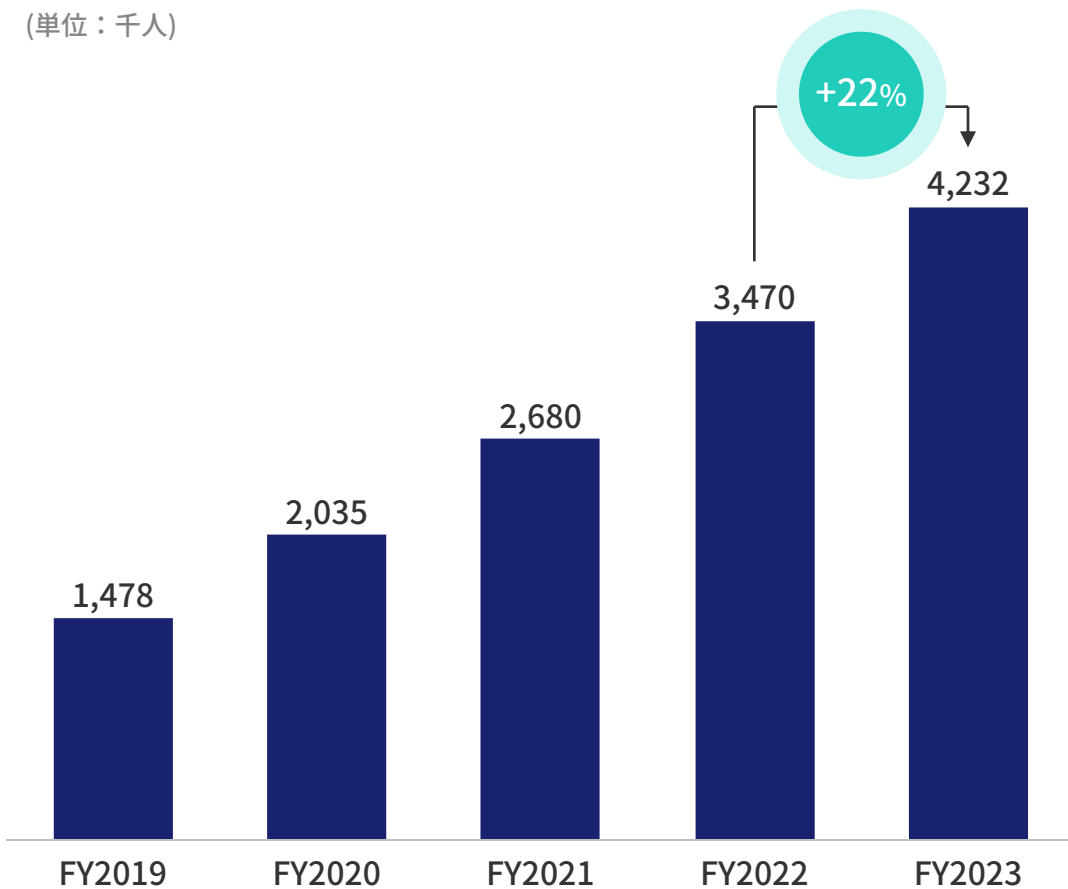


# マーケットプレイス 会員登録数・購入UU数推移

各KPIいずれも順調に成長

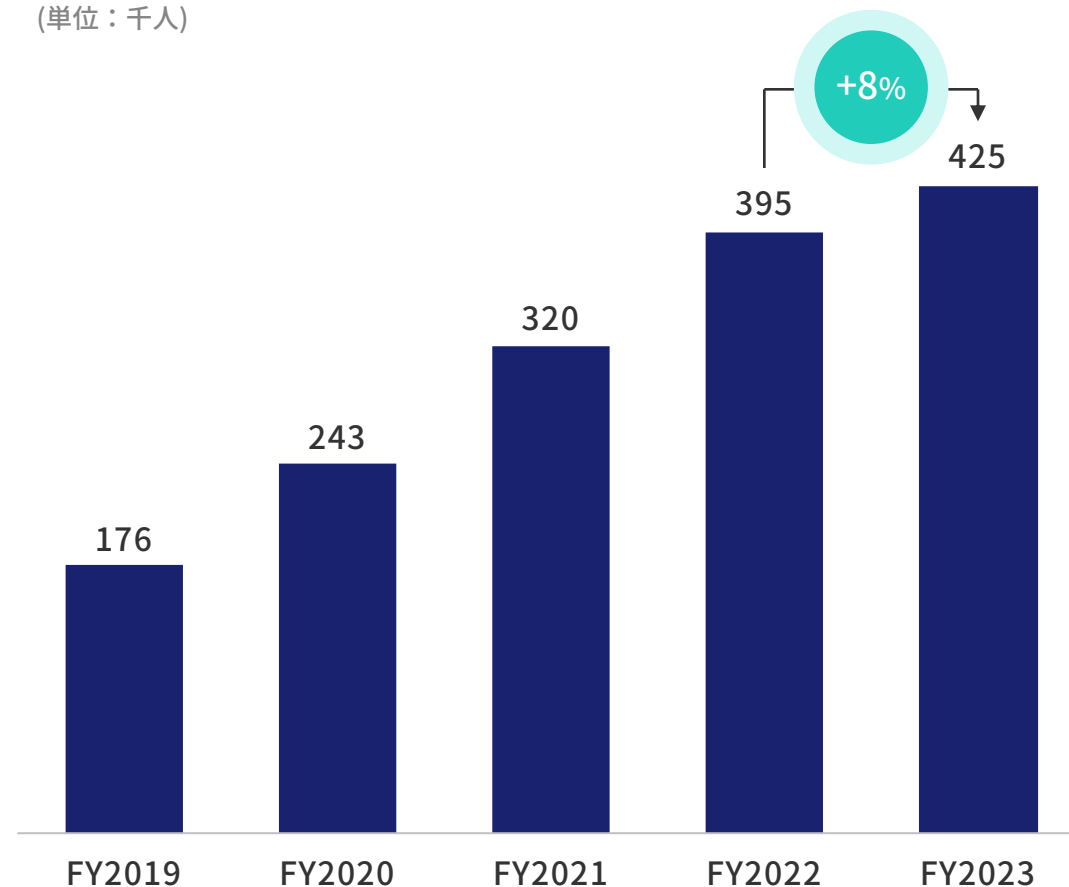
## 会員登録数（各年度末時点）\*1

(単位：千人)



## 年間購入UU数

(単位：千人)



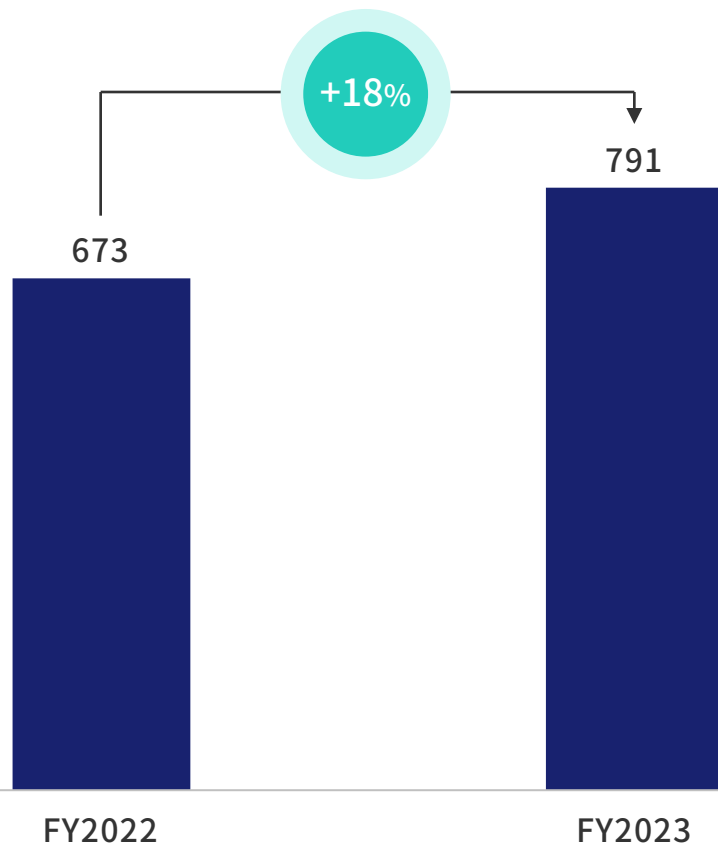


# マーケットプレイス サービス出品数・出品者数

各KPIいずれも順調に成長

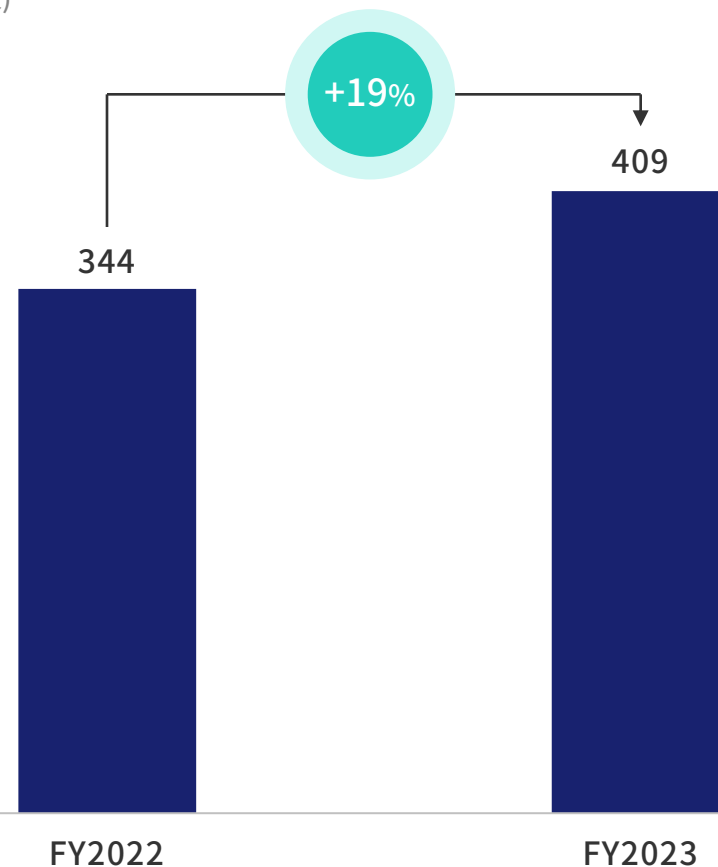
## サービス出品数（各年度末時点）<sup>\*1</sup>

(単位：千件)



## 出品者数（各年度末時点）<sup>\*1</sup>

(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、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

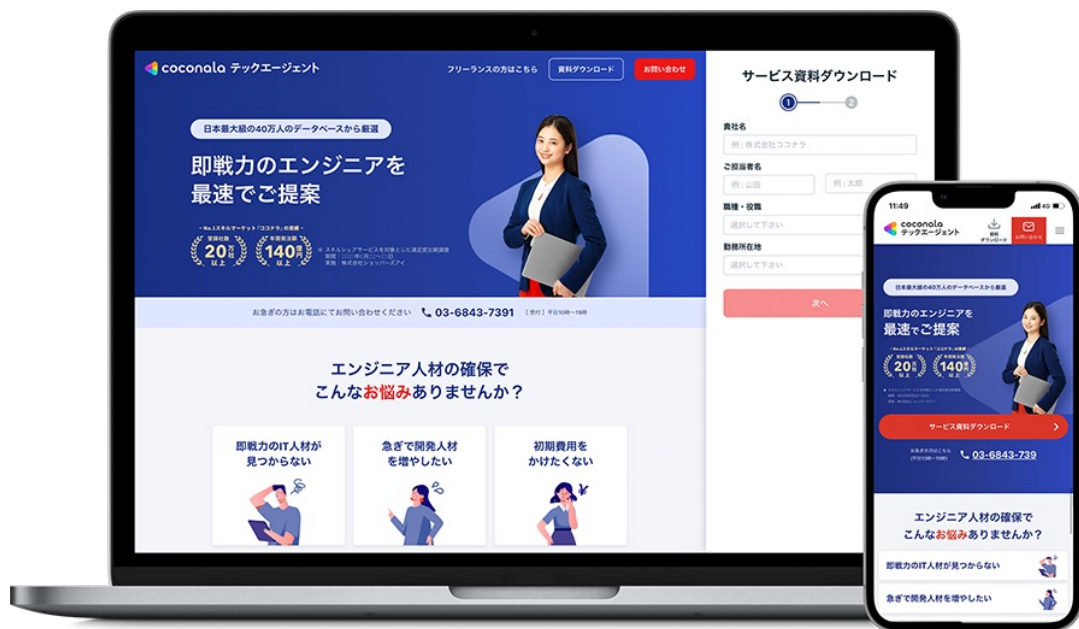
「ココナラスキルマーケット」を利用するフリーランスや個人事業主、中小企業からの相談も期待できる

## ● 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

# エージェント ポートエンジニアリングをグループ化

## 対象会社概要

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

## 案件概要

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

案件検索 キャリア相談Q&A お役立ちコラム 無料登録

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

ITエンジニア案件を最適マッチング！  
フリーランスの安定的な稼働を実現。

ご希望条件にマッチした  
案件をご提案します。

言語 勤務地などで検索 検索

おすすめキーワード： 渋谷 Ruby Java リモート

# ESGマテリアリティマッピング

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



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