



2025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）

2025年1月14日

Contents

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

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


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

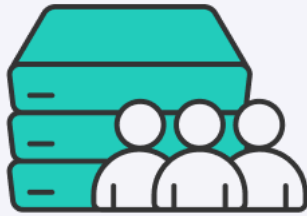
 データベース基盤

 プロダクト基盤

 マーケティング・セールス基盤

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。特に人材データベースの活用においては市場の追い風もあり、順調にプロダクトが立ち上がりつつある

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
- 決済基盤
- 人材プロフィール基盤
- 管理(売上、メッセージ)基盤
- マッチング基盤

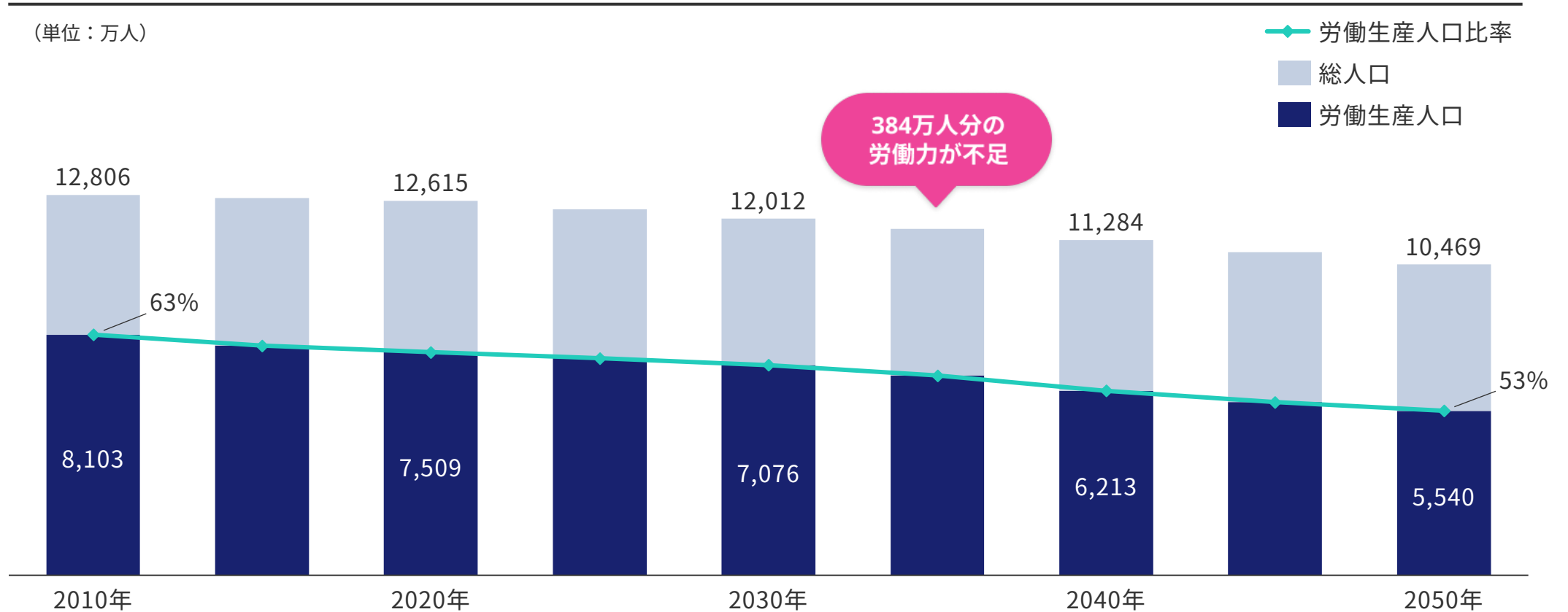
マーケティング・セールス基盤



- 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

日本では人手不足が深刻化しているが、労働生産人口の減少により今後もこの傾向は続き「人が企業/働き方を選ぶ時代」となる見通し。希少な働き手を獲得するためのコストや手間が大きく上がり、働き手に選ばれる会社と選ばれない会社で競争力に大きな差が生まれると予想

日本の労働人口の推計*1

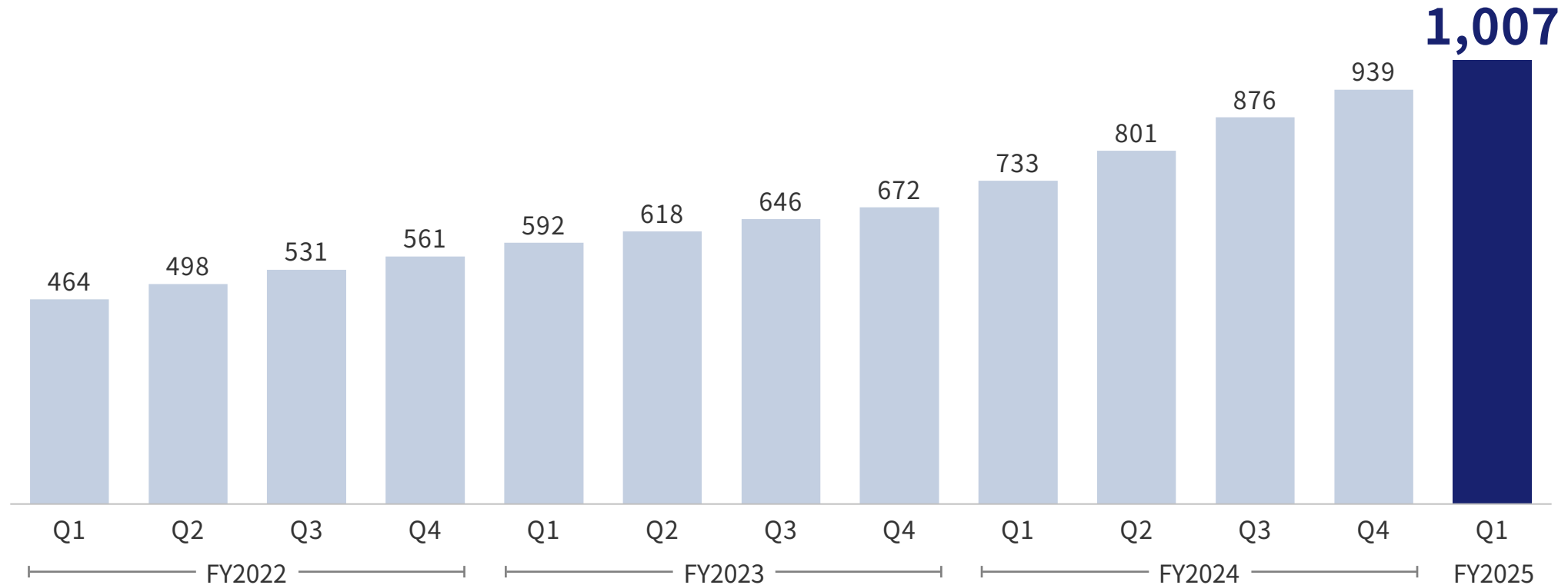


*1: 「令和6年版高齢社会白書」(令和6年6月 内閣府)をもとに、株式会社ココナラが作成

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、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》(株)未来トレンド研究機構 調べ ※2024年9月26日時点

マーケットプレイス



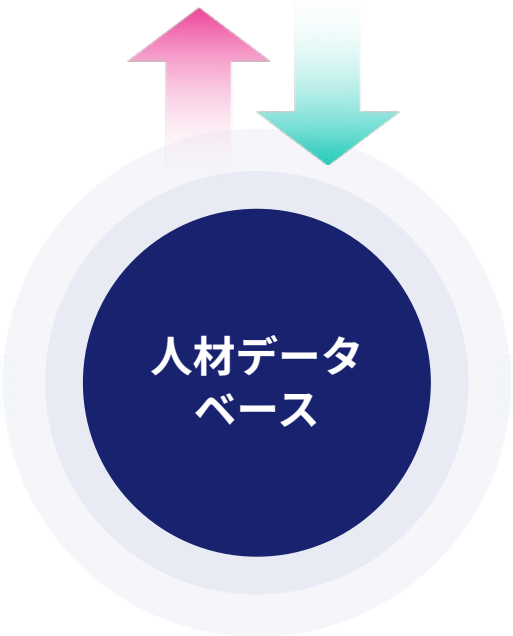
マーケティングコストをかけずともあらゆるスキルを持った人材が集まり、ココナラ経済圏の入口の役割を果たしている



エージェント



人材データベース活用により、稼働者獲得コストを大幅低減可能



新規領域



人材データベースを活用して、スピーディーな事業立ち上げやM&Aにおけるシナジー創出を実現



マーケットプレイス coconala スカウト

人材DBを活用した新マッチング手法（スカウト）を準備中

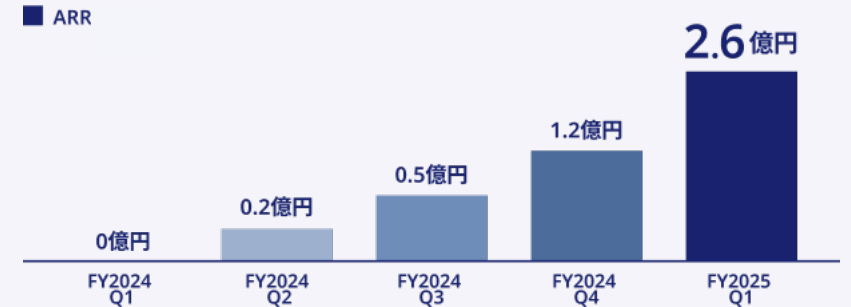
人材を求める企業の多様なニーズに応えるために、マッチング手法を拡張していく。顧客企業が人材DBに直接アクセス出来るようにし、優秀な人材をスカウト出来るサービスを開発中



エージェント coconala アシスト

リリースから半年強でARR2.6億円に成長

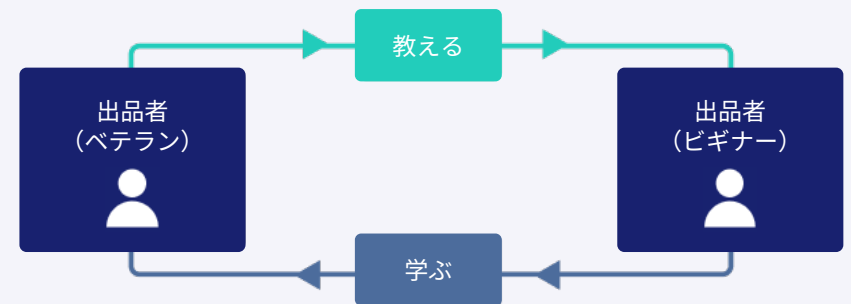
ココナラアシストは2024年の4月から本格的に営業を開始。人材DBを活用し、2024年11月末時点でARR2.6億円に成長。これまでの累計広告費は、クライアント獲得のための約0.3億円のみ



新規領域 coconala アカデミー

ラーニング・リスキリング事業を展開予定

スキル・知識・経験を「身に付ける」事業を展開予定。学びたいニーズのある人材も教えられるスキルを持ったプロ人材もどちらも登録する人材DB（出品目的の登録数は約230万人）を活かし、新たなサービスを提供する



全社サマリ

売上高23.7億円、売上総利益15.1億円、EBITDA (non-GAAP) ^{*1} 2.0億円

- 売上高、売上総利益、EBITDAともに過去最高を更新
- 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
- 通期業績予想の修正は無し

マーケット プレイス^{*2}

売上高13.7億円、売上総利益13.1億円、セグメント利益4.3億円^{*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13.9%と前四半期に続き、成長が加速
- 購入UU数は過去最高の16.3万人を記録

エージェント

売上高10.0億円、売上総利益1.9億円、セグメント損益大幅改善

- 財務規律を意識したコストコントロールにより、セグメント利益は前四半期比で68百万円増加
- 2024年4月にスタートしたココナラアシストが順調に成長

トピックス

すべてが揃うサービスプラットフォームの実現に向け、続々とプロダクトをローンチ

- 出品サービスを毎月自動で繰り返し購入することのできる「定期購入」機能をリリース
- 2024年11月にココナラAIスタジオのサービス提供を開始

*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

*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

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。新規事業はマーケットプレイスセグメントとして開示予定

変更前のセグメント（～2024年8月期）

マーケットプレイス	 coconala スキルマーケット  coconala 募集
メディア	 coconala 法律相談
エージェント	 coconala テック  coconala アシスト  coconala プロ  coconala コンサル

変更後のセグメント（2025年8月期～）

マーケットプレイス	 coconala スキルマーケット  coconala 募集  coconala 法律相談
エージェント	 coconala テック  coconala アシスト  coconala プロ  coconala コンサル

足許の株価水準を踏まえ、最大150百万円の自己株式取得を予定。今後も、株式市場の動向や財務状況等を勘案した上で、機動的に実施を検討していく方針

自己株式取得の概要

取得対象株式の種類	当社普通株式
取得し得る株式の総数	50万株（上限） ※発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合約2.0%
株式の取得対価の総額	150百万円（上限）
取得期間	2025年1月15日～2025年3月31日
取得方法	東京証券取引所における市場買付

1. 業績報告

(単位：百万円)	第1四半期		
	2024年8月期 (9-11月)	2025年8月期 (9-11月)	前年同期比
売上高 ^{*1}	1,398	2,373	+69.7%
マーケットプレイス ^{*2}	1,205	1,373	+13.9%
エージェント	193	1,000	+417.7%
売上総利益	1,178	1,513	+28.4%
マーケットプレイス	1,151	1,317	+14.3%
エージェント	26	196	+640.4%
EBITDA	158	207	+31.4%
営業利益	97	108	+11.4%
経常利益	100	79	-20.7% ^{*3}
親会社株主に帰属する当期純利益	84	105	+24.9%

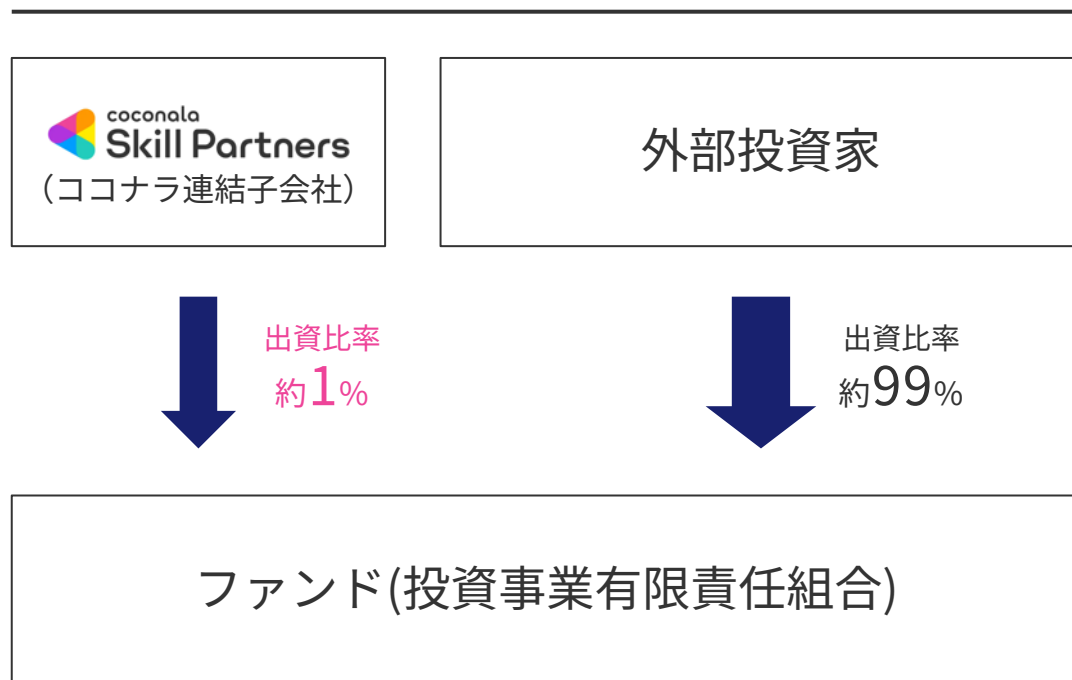
*1: 連結の数値は子会社のココナラスキルパートナーズ、みずほココナラを含むため、マーケットプレイス、エージェントの合計と一致しない

*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

*3: 経常利益についてP14に補足を掲載

ココナラスキルパートナーズが運営するファンドにおいて減損損失が発生する場合、会計ルール上営業外損失として全額が一旦計上されるものの、当社のファンドへの出資比率は僅かなため、親会社株主に帰属する当期純利益段階では、当該損失のほぼ全額が足し戻される

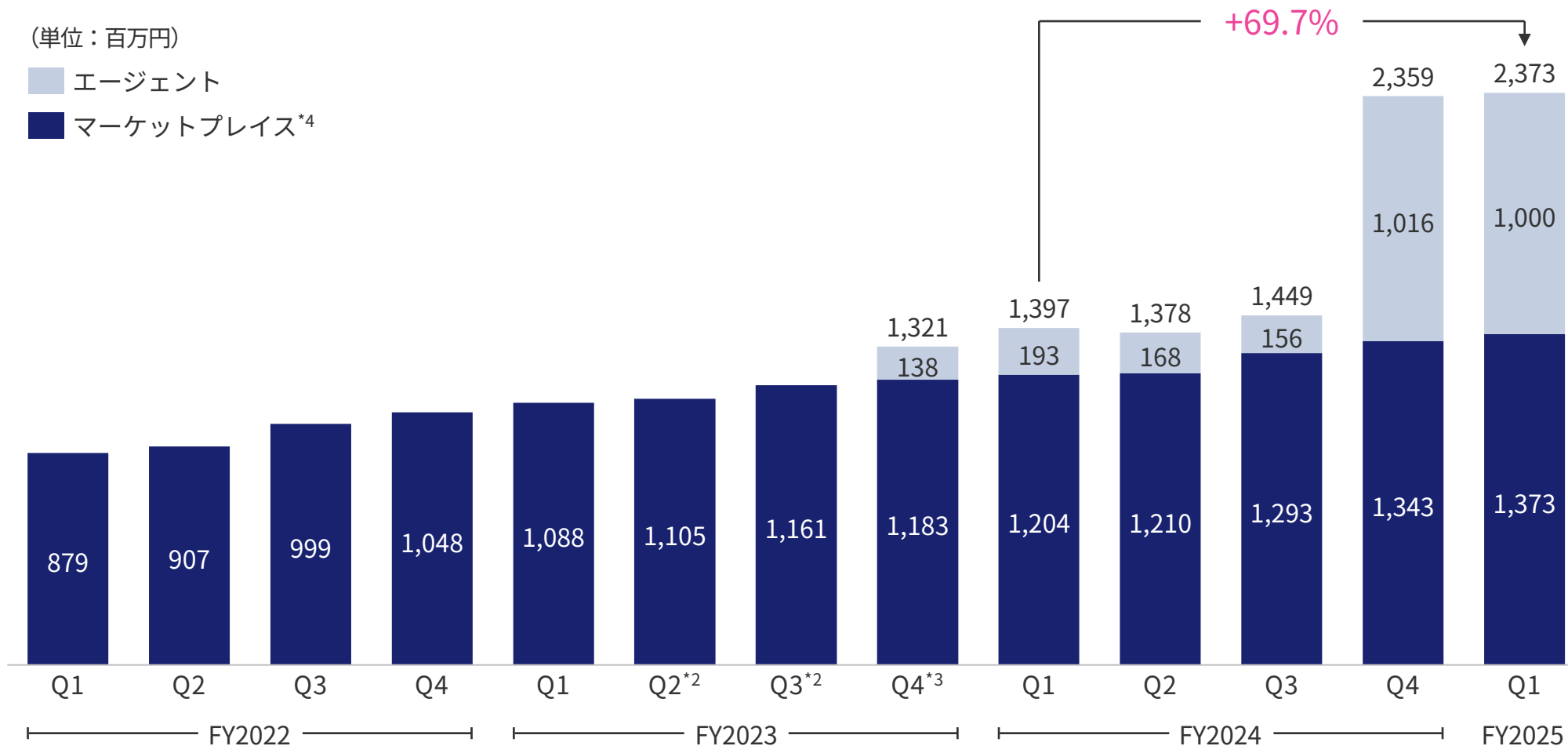
出資スキーム図



2025年8月期第1四半期の会計インパクト

(単位: 百万円)	実力値	実績値	減損影響
営業利益	108	108	影響なし
経常利益	109	79	▲30百万円 会計ルールに則り、 減損損失全額を計上
親会社株主に帰属する 当期純利益	105	105	+30百万円 出資比率に応じ、損失の ほぼ全額が足し戻される

売上高*1は前年同期比+69.7%の23.7億円で着地し、過去最高を更新



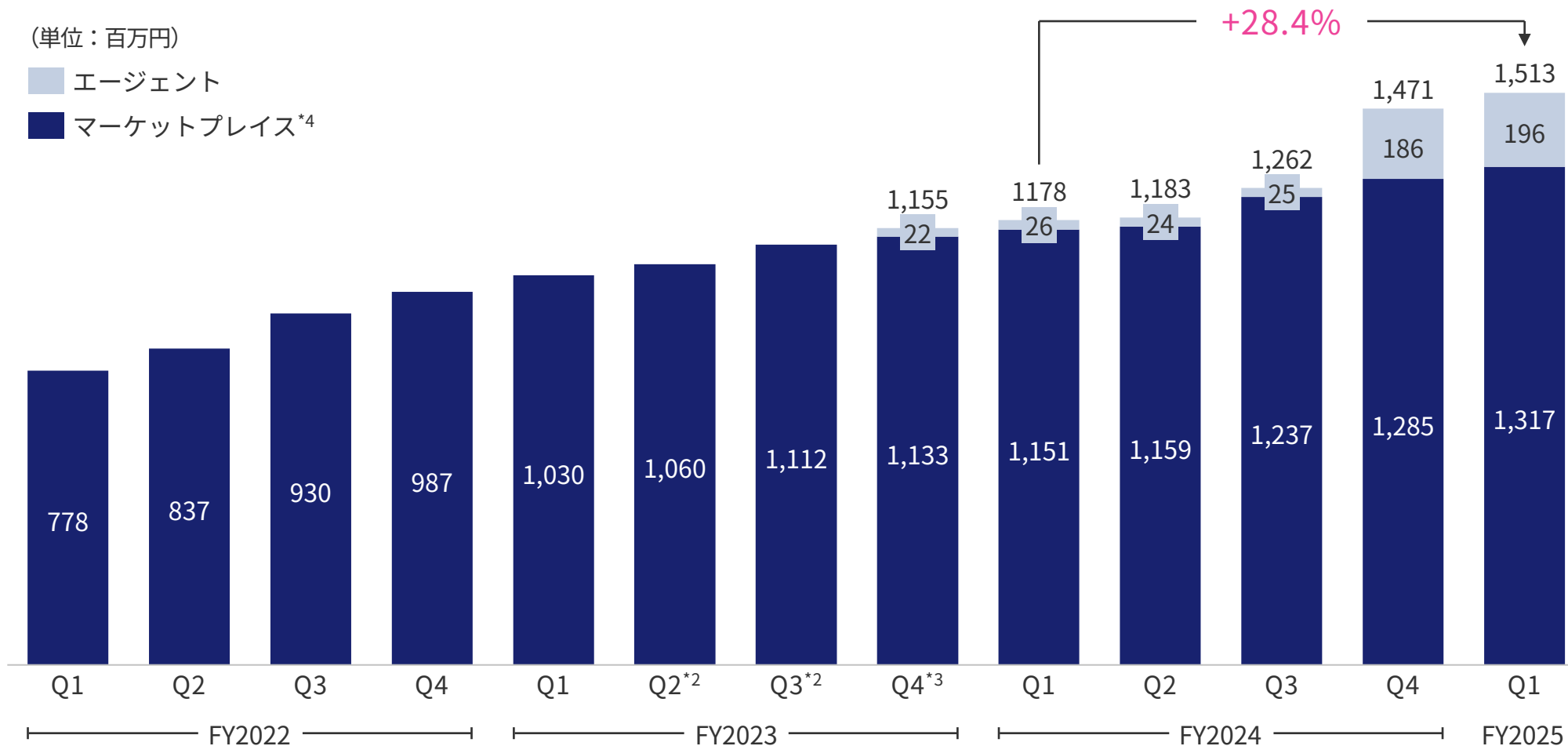
*1: 2023年8月期第3四半期以前は営業収益の数値を示す

*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: 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

*4: 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+28.4%の15.1億円で着地し、過去最高を更新



*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

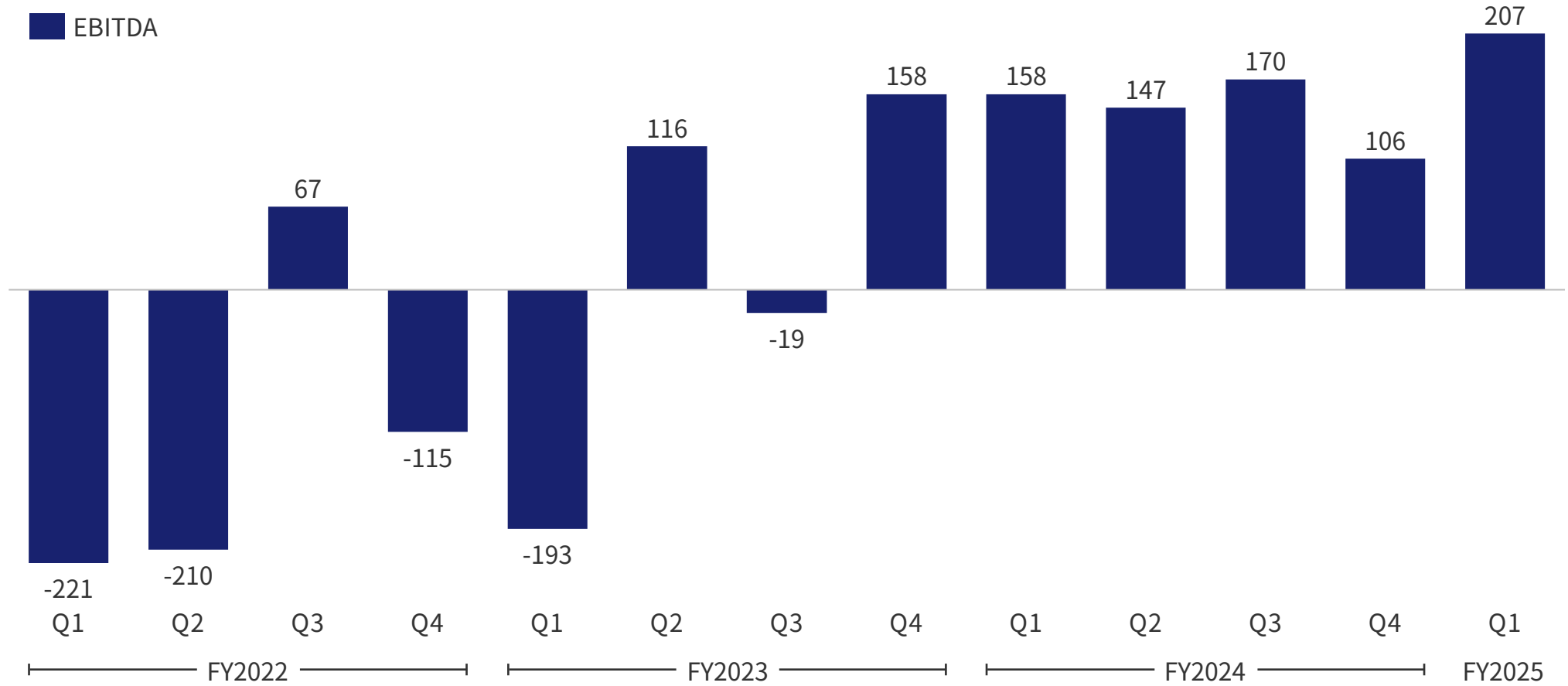
*3: 2023年8月期第4四半期におけるエージェントの売上総利益は、ポートエンジニアリングの売上総利益2ヶ月分のみが含まれる

*4: 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2.0億円の黒字で着地し過去最高を更新

(単位：百万円)

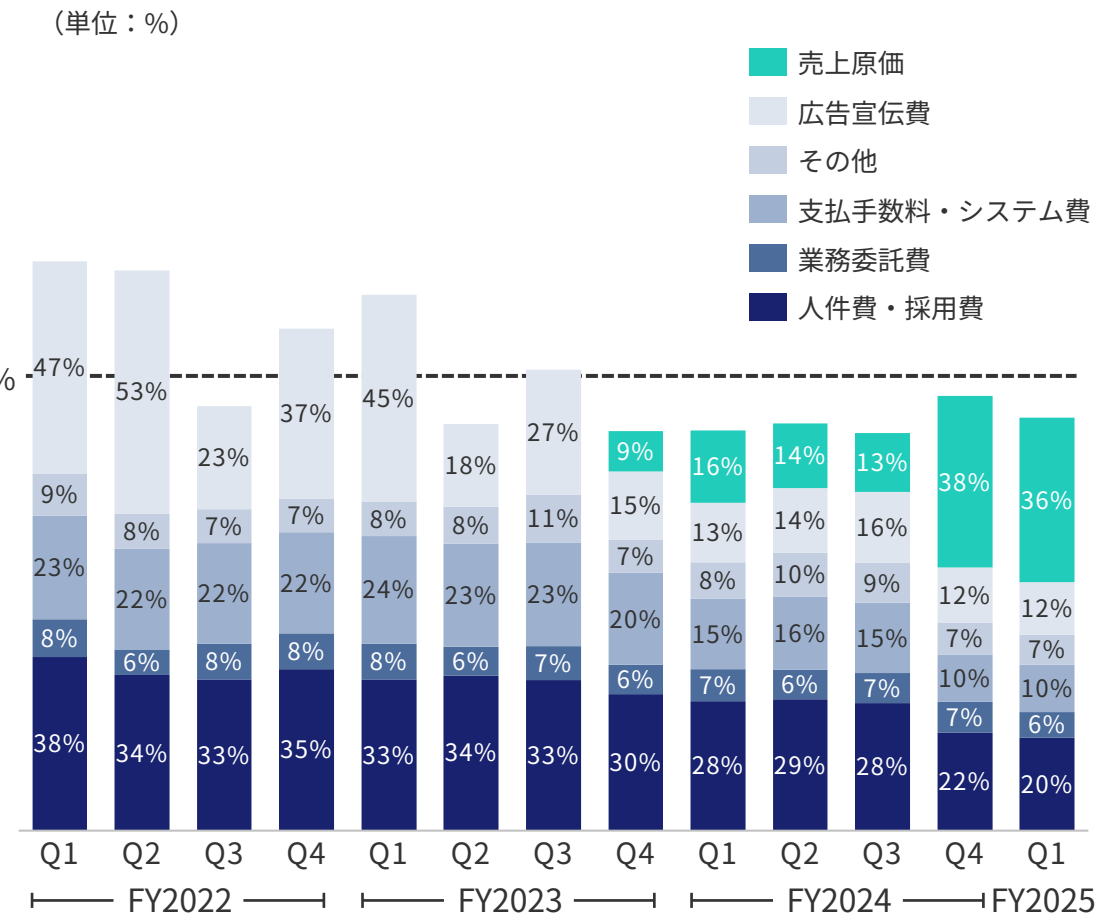
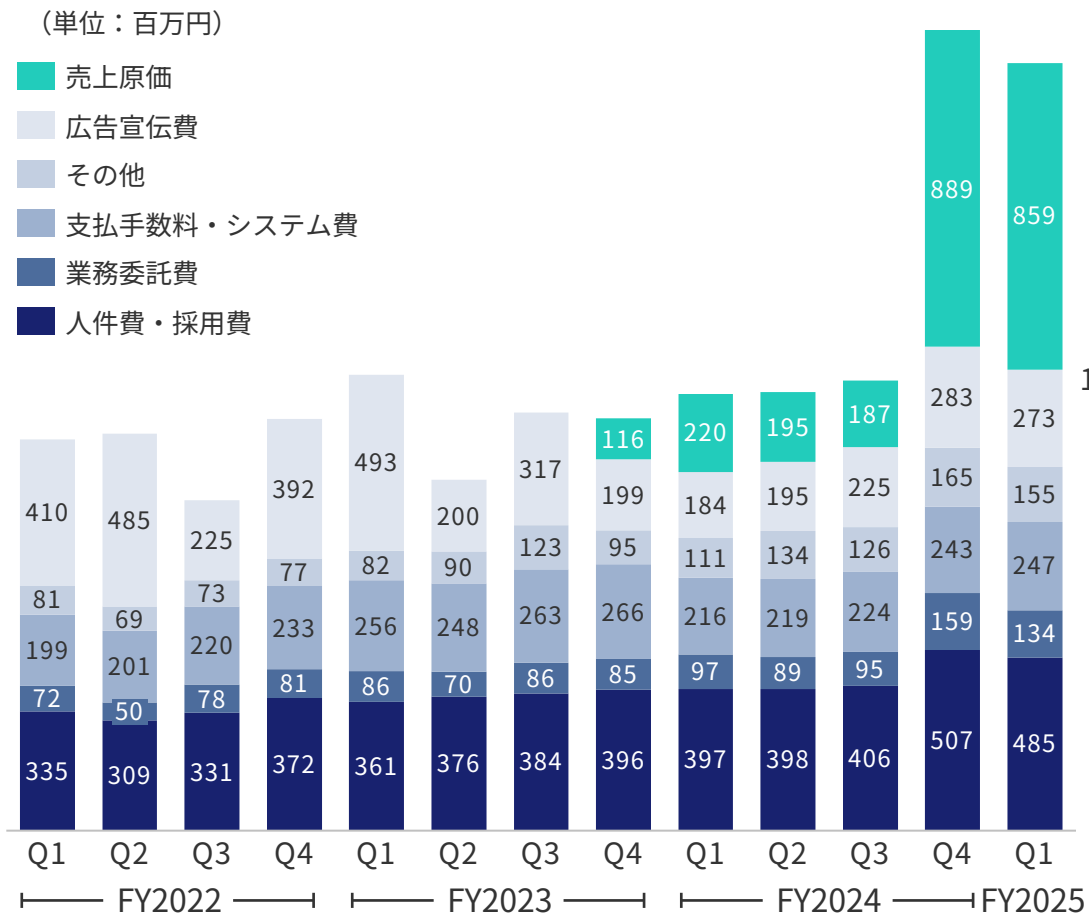
■ EBITDA



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

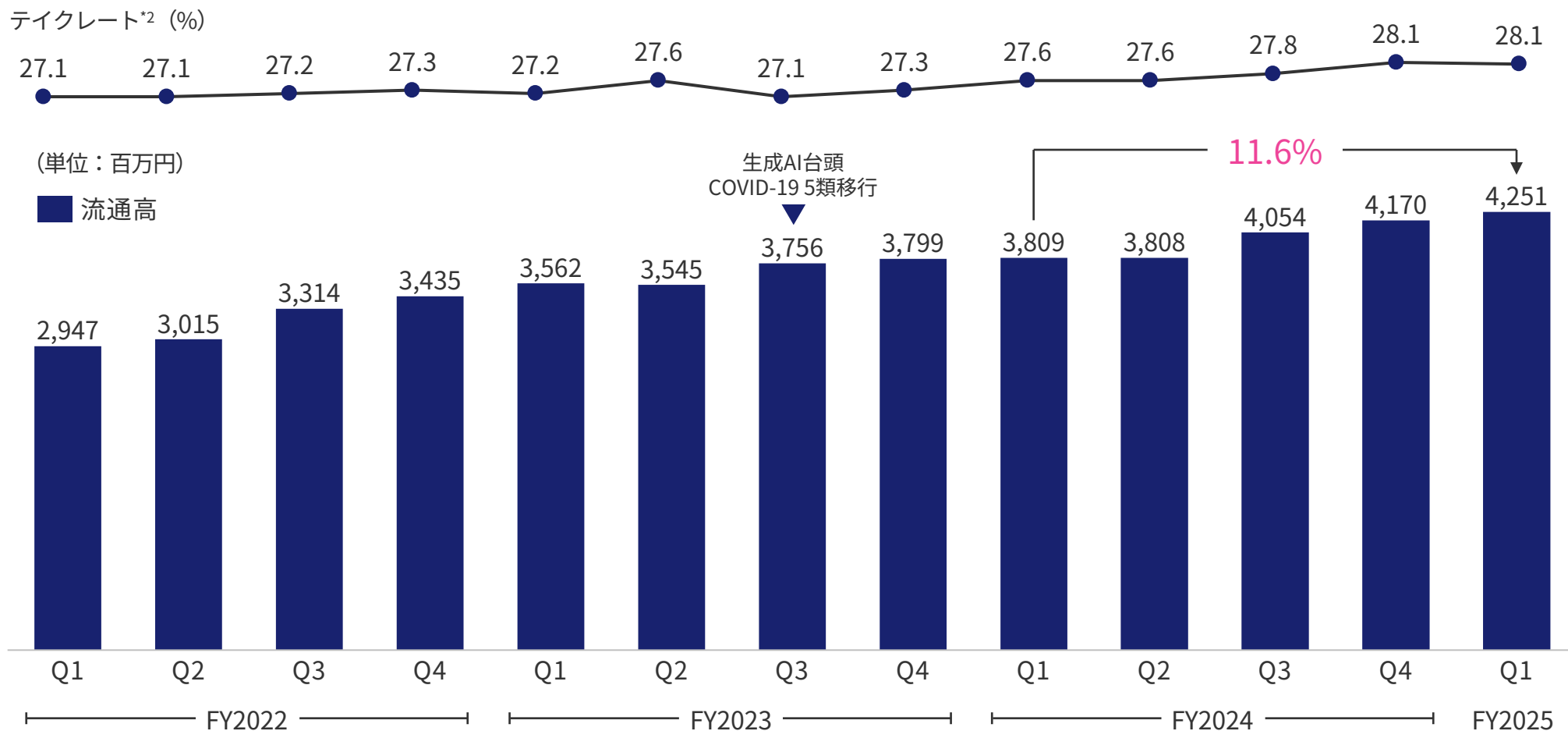
売上原価+営業費用*1

売上高対比



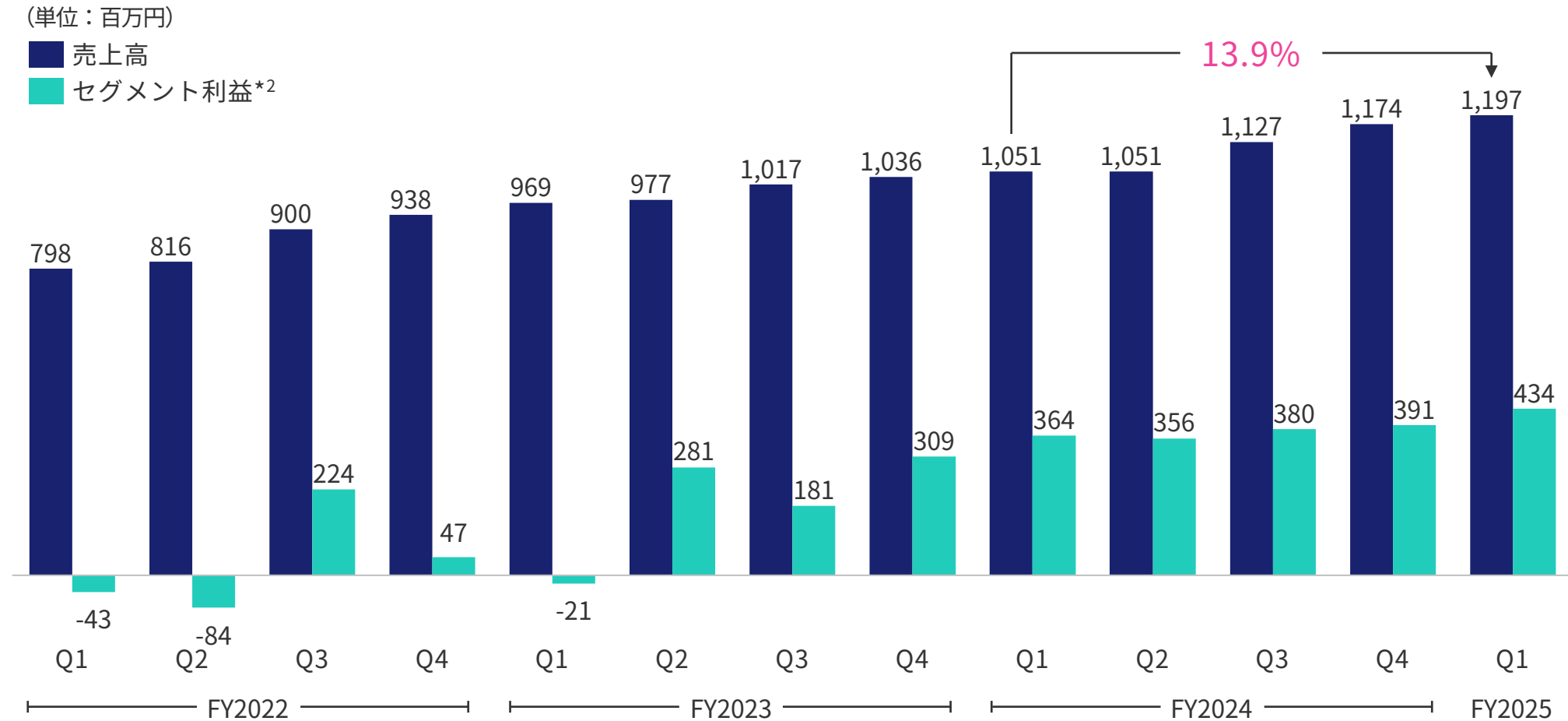
*1: 株式報酬費用、ココナラスキルパートナーズ費用、減価償却費、のれん償却費を除く

流通高*1は前年同期比+11.6%。FY2024は生成AIの台頭、COVID-19の5類感染症移行などの環境要因により、一時的に成長率が鈍化したか、ネガティブ影響は一巡し、前四半期の+9.8%から+11.6%に成長が加速。



*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^{*1}は前年同期比+13.9%の成長、セグメント利益率は36%と高水準

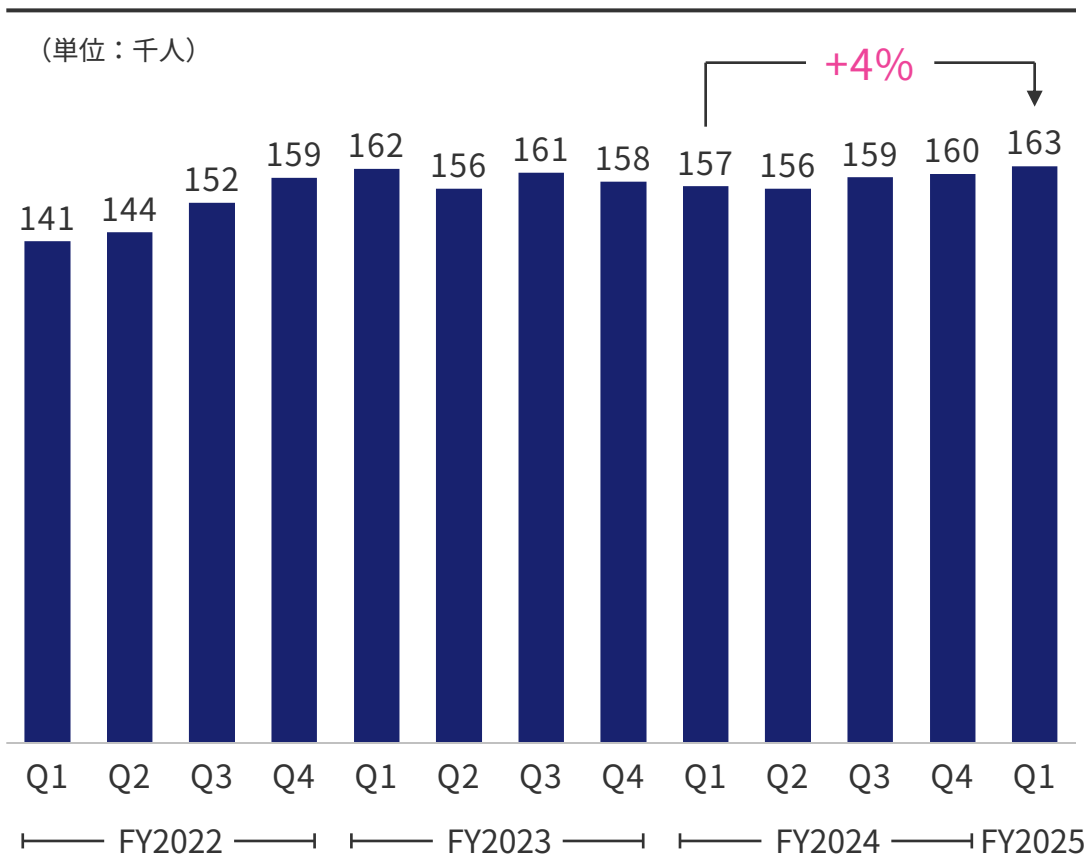


*1: 2023年8月期第三四半期以前は営業収益の数値を示す

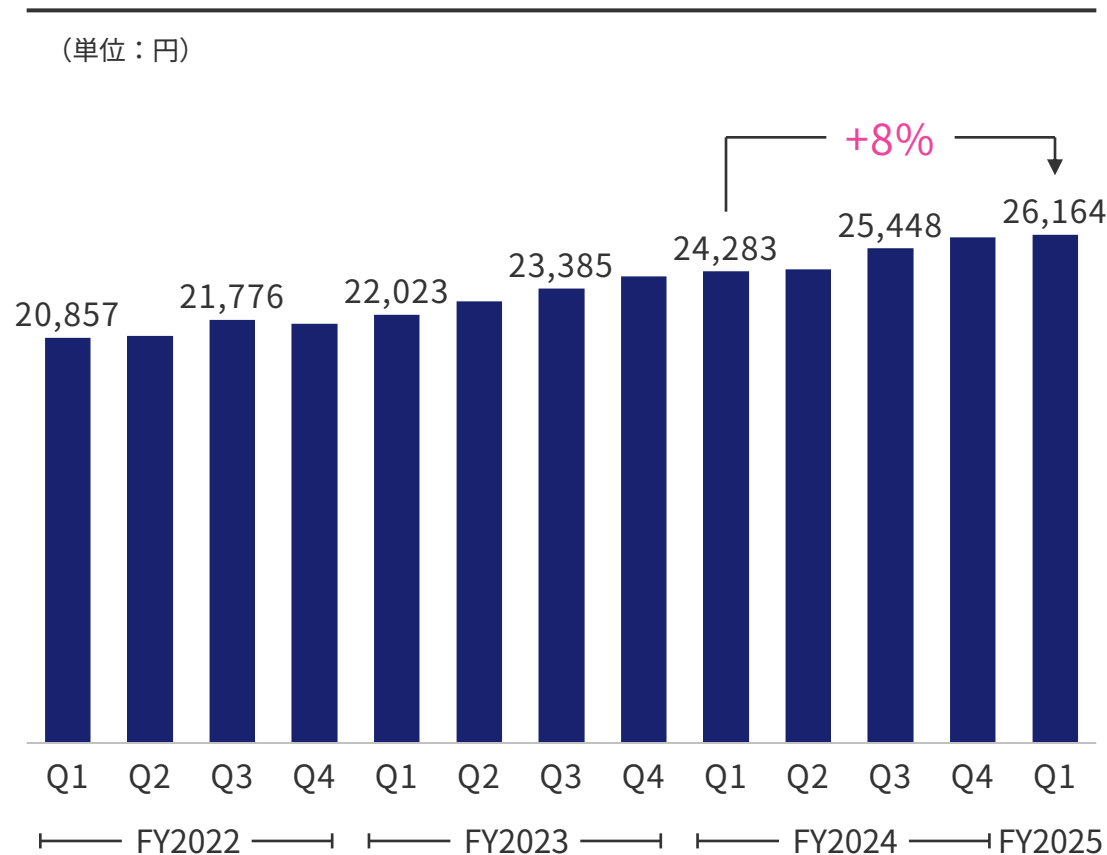
*2: セグメント利益=セグメント売上高-売上原価・販管費（本社費除く）+減価償却費+のれん償却費

購入UU数は前年同期比+4%となり、過去最高を記録。1人当たり購入額も前年同期比+8%と順調に推移

購入UU数*1



1人当たり購入額

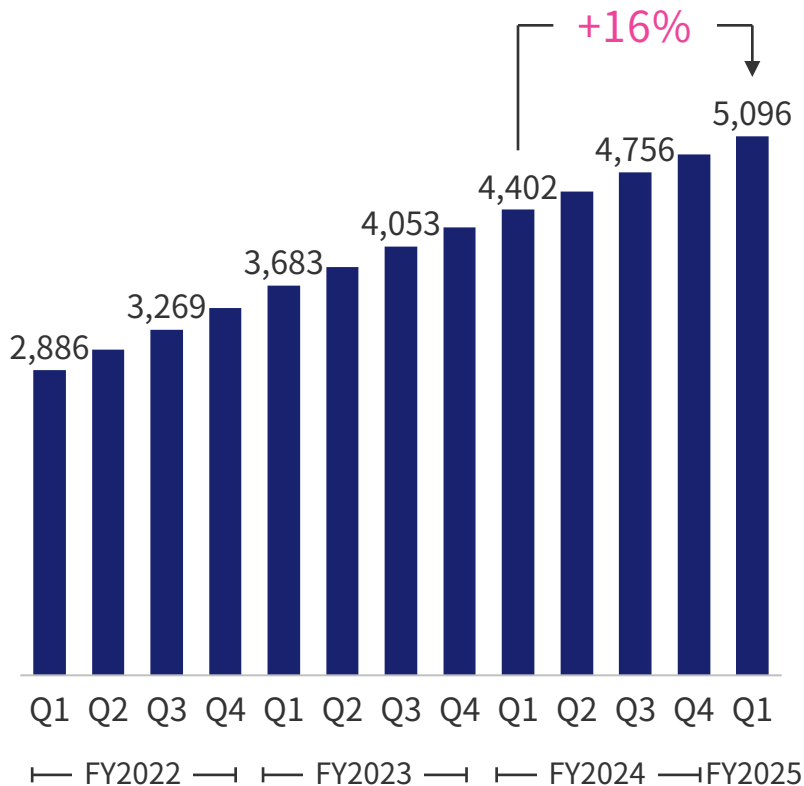


*1: 2024年第1四半期においては一部出品者による短期的な大量取引により、集計に歪みが発生したため、影響を除外

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

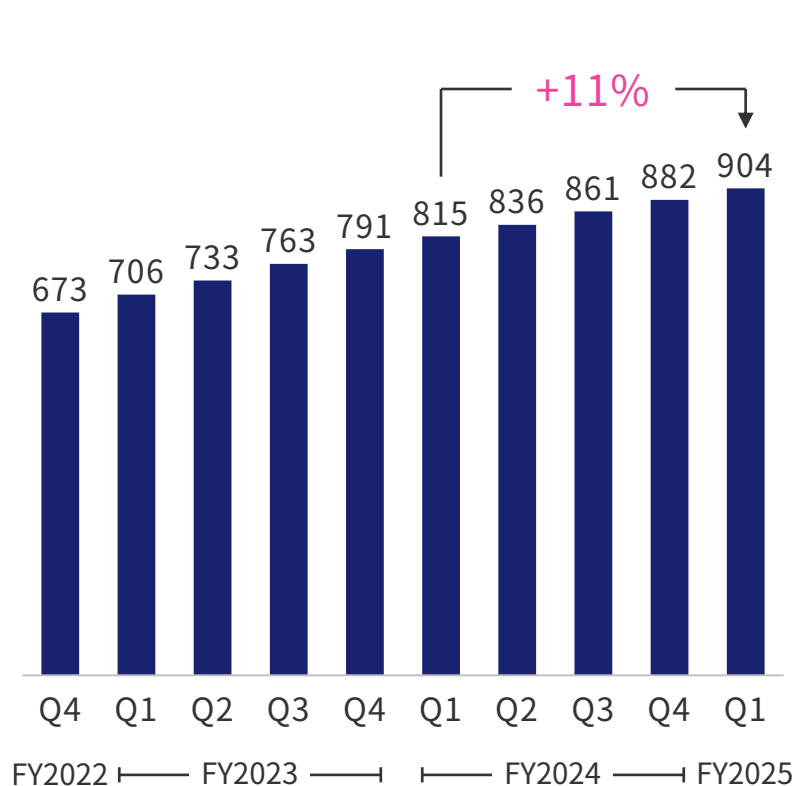
会員登録数

(単位：千人)



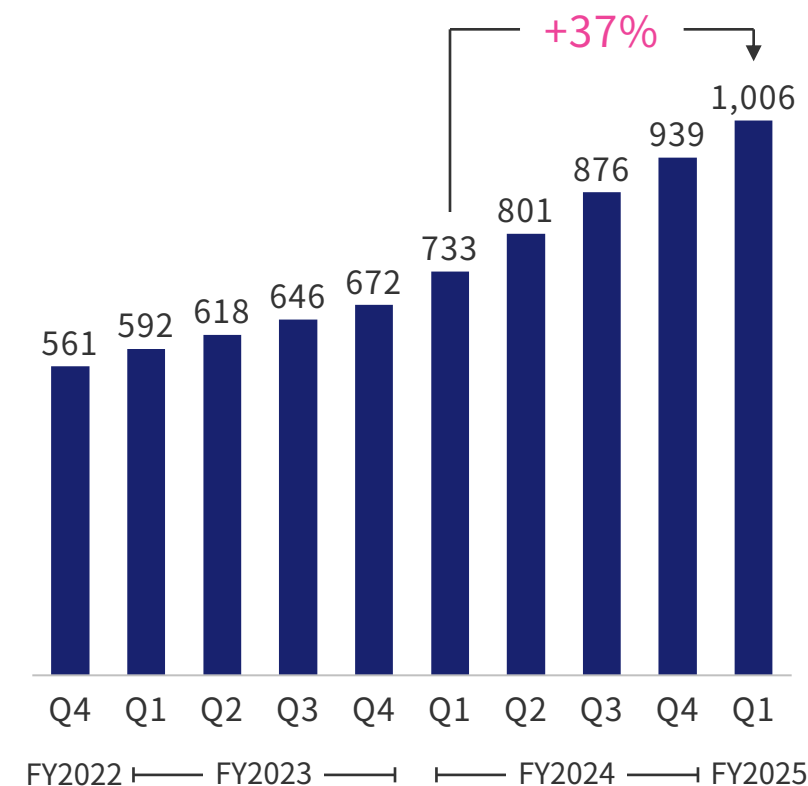
サービス出品数^{*1}

(単位：千件)



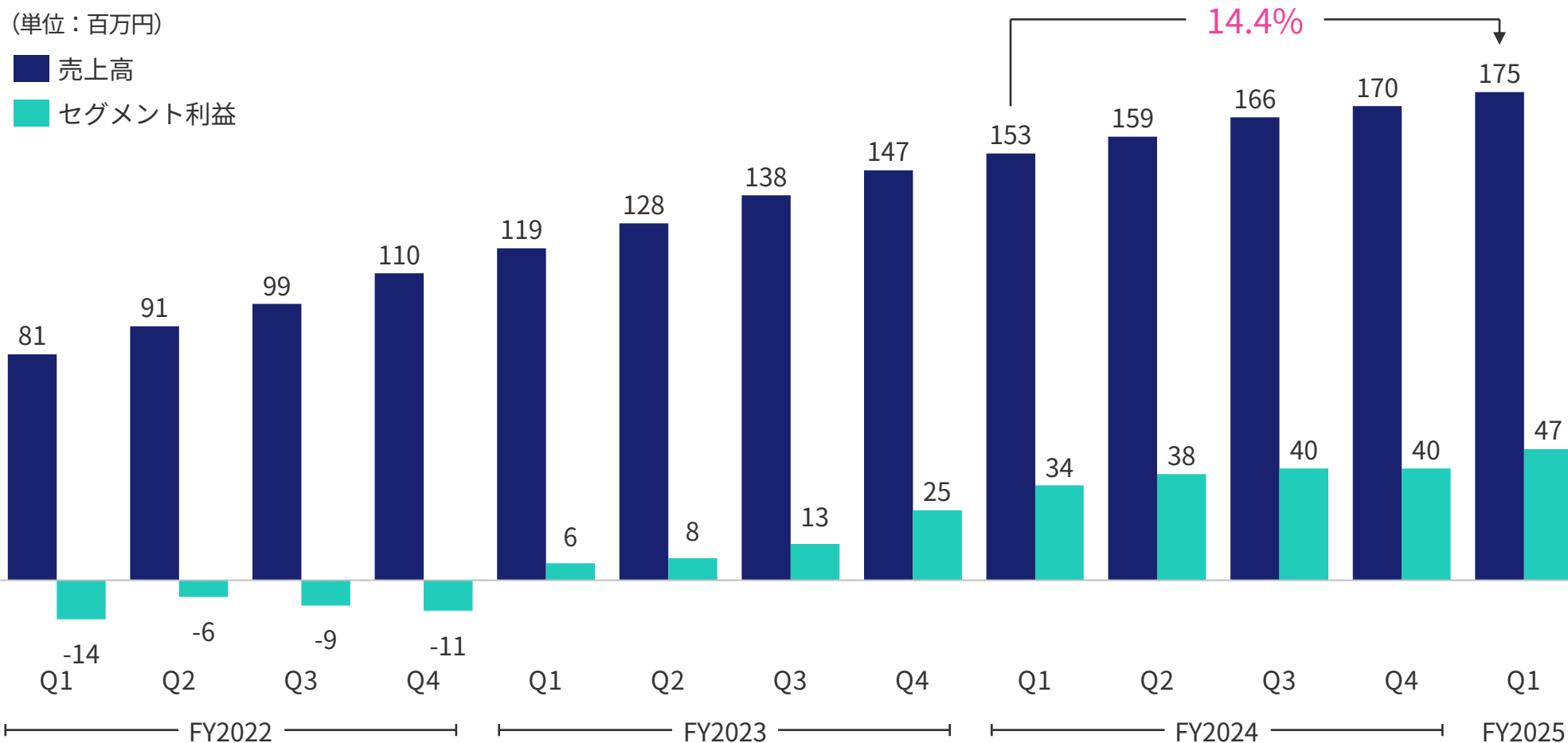
スキル登録者数

(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2022年8月期第4四半期以降の情報のみ記載

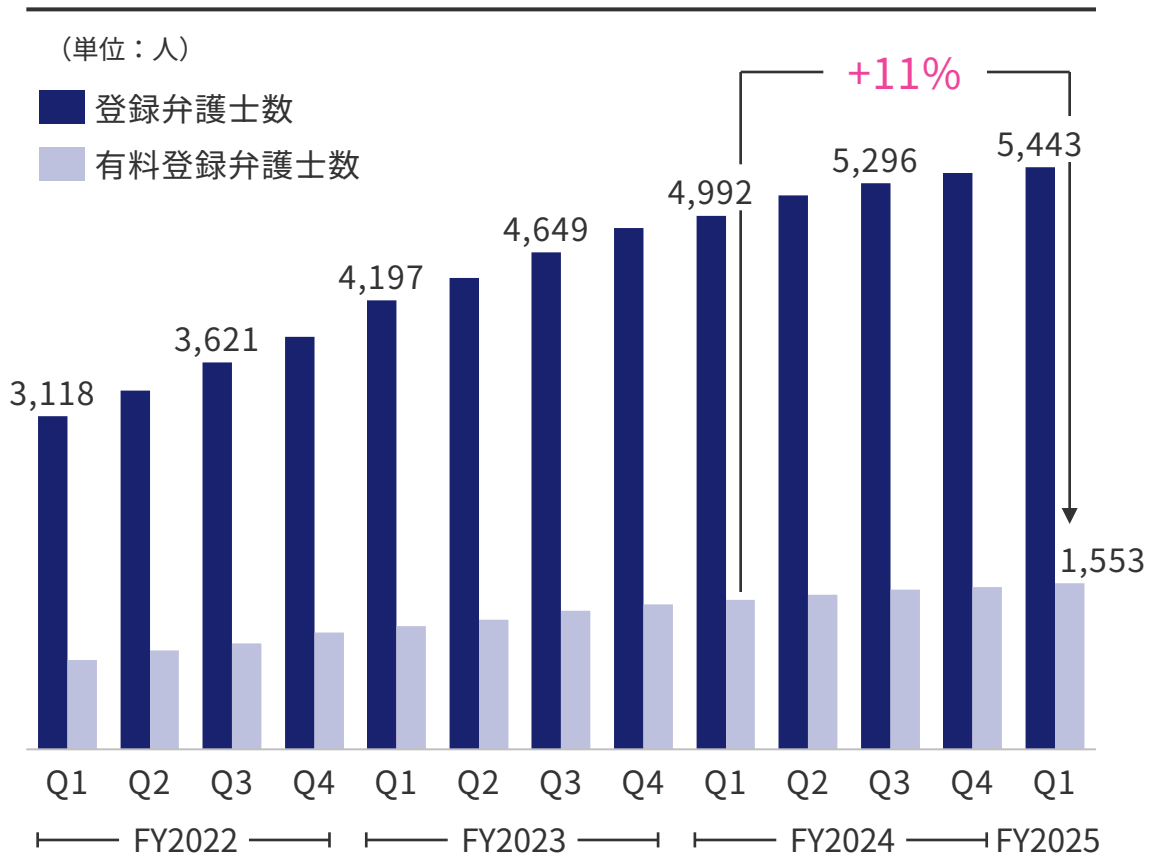
順調に推移し、売上高は前年同期比+14.4%の成長



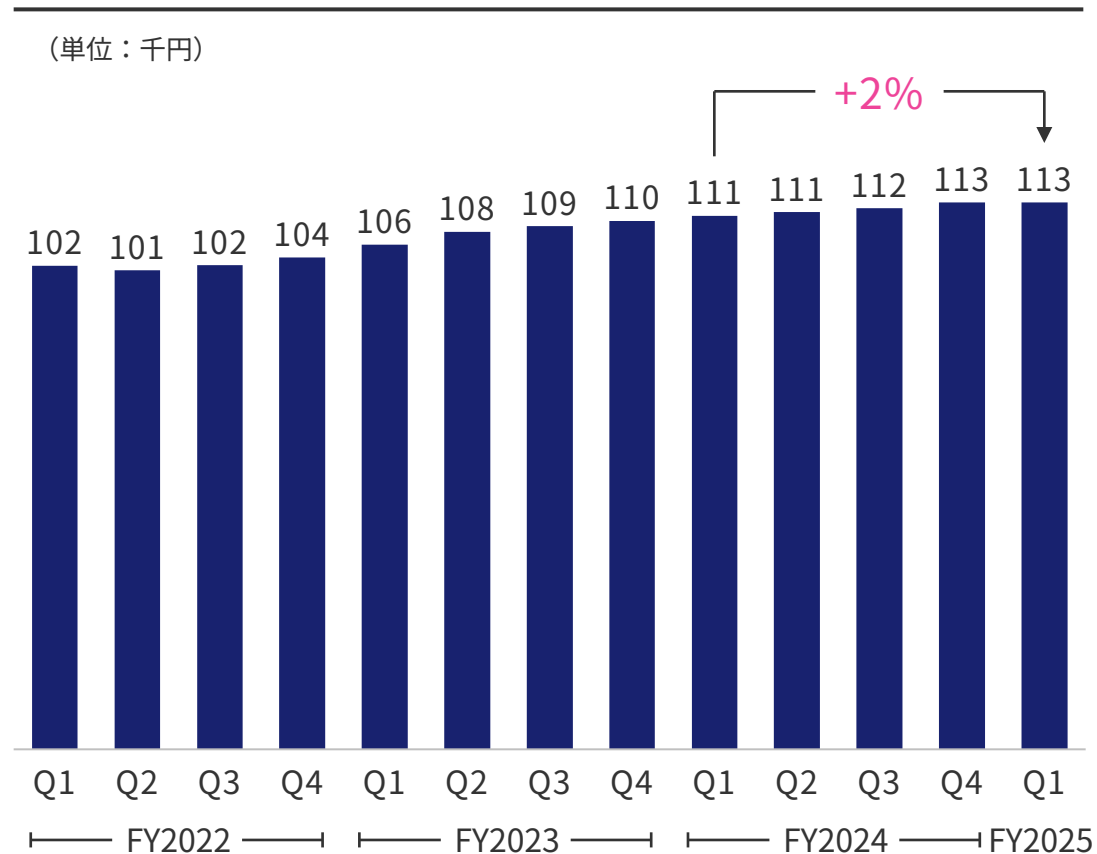
*1: 2024年8月期まで開示していたメディアセグメントの業績と同じ

有料登録弁護士数は前年同期比+11%の成長、ARPU*¹も前年同期比+2%に向上

登録弁護士数

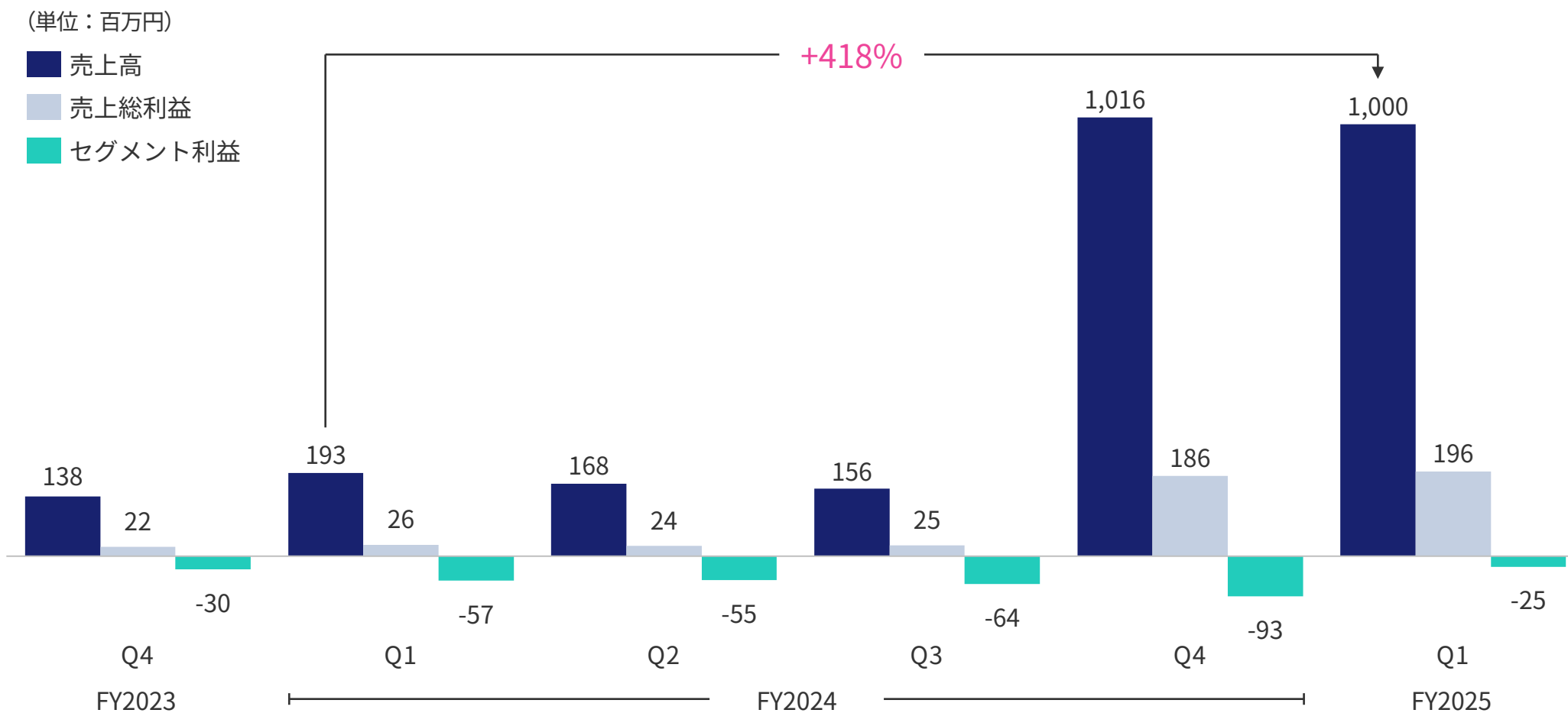


ARPU



*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

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+418%と大幅に成長。財務規律を意識したコストコントロールにより、セグメント利益は前四半期比で68百万円増加

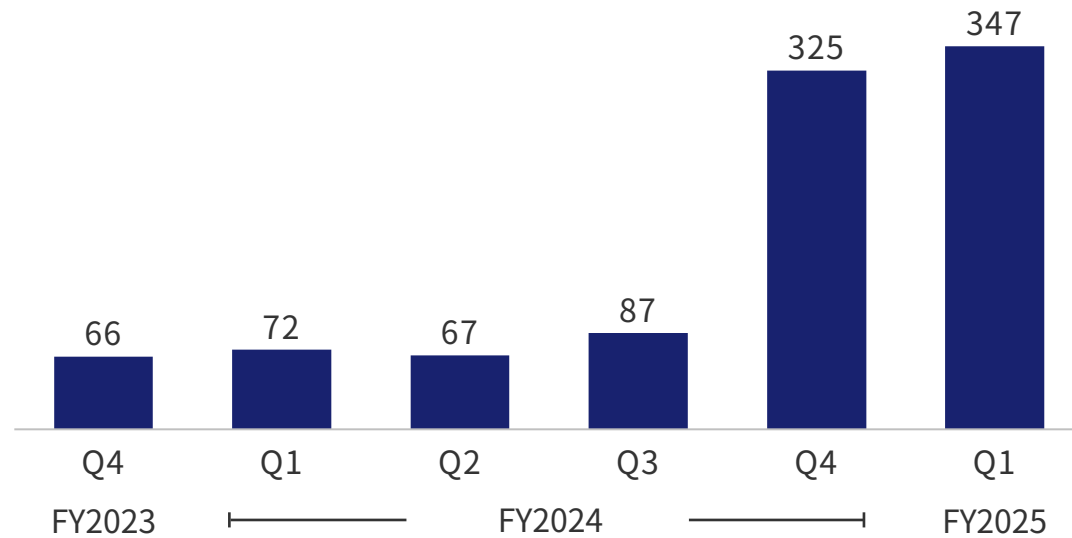


*1: 2023年8月期第4四半期よりセグメント開示を開始

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

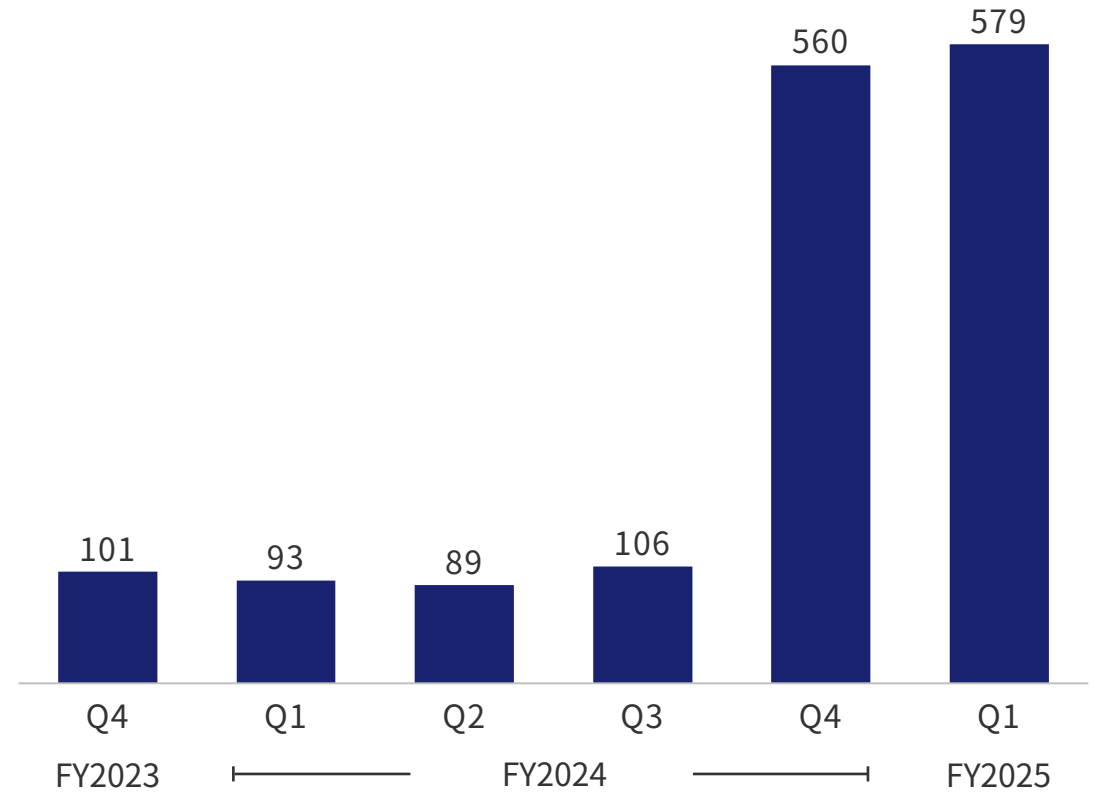
クライアント数^{*1}

(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

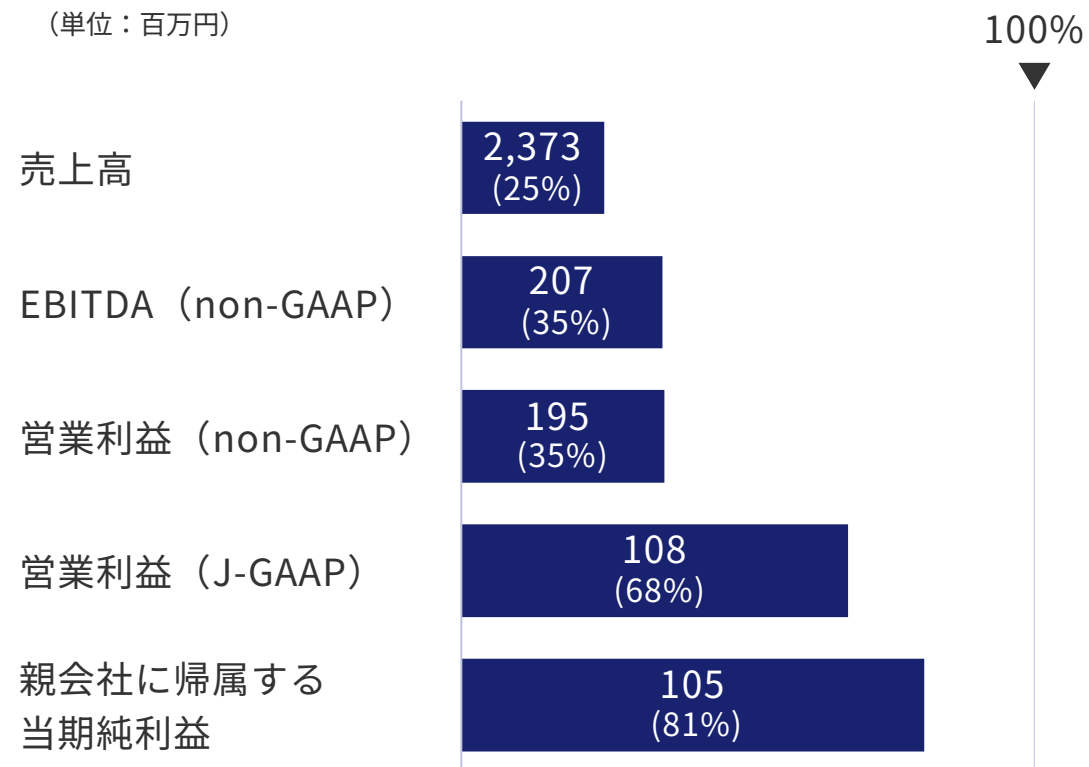
各指標ともに順調に推移。コストは下期偏重であること等も踏まえ、通期業績予想については変更無し

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%

FY2025進捗状況

(単位：百万円)



*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

出品サービスを毎月自動で繰り返し購入することのできる「定期購入」機能をリリース。出品者にとってはスケジュール管理、購入者にとってはコスト管理が容易になり、コミュニケーションも円滑に。取引を重ねることで相互理解が深まり、提供されるサービスのクオリティ向上にもつながる



毎月自動で繰り返し購入できる!

定期購入プラン
リリース!



定期購入機能を追加

購入プランを選択

単発購入(1回のみ) 10,000円

定期購入(毎月)◎ 初月 10,000円
10%OFF 2ヶ月目以降 9,000円/月

定期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ごとで都度購入をお願いします
・定期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

2024年11月にビジネス向け業務サポートAIツール「ココナラAIスタジオ」のサービス提供を開始。ココナラ出品者のみならず、多くのビジネスパーソンが得意な分野に集中できる環境づくりを目指す

月々1,900円～ご利用可能

coconala AIスタジオ

01

最新のAIを多数搭載

色々なAIが使えて
月々1,900円～



02

業務でスグに使える！

アウトプット毎に最適化された
600以上の生成テンプレート



03

AIの知識は不要！誰でも使える

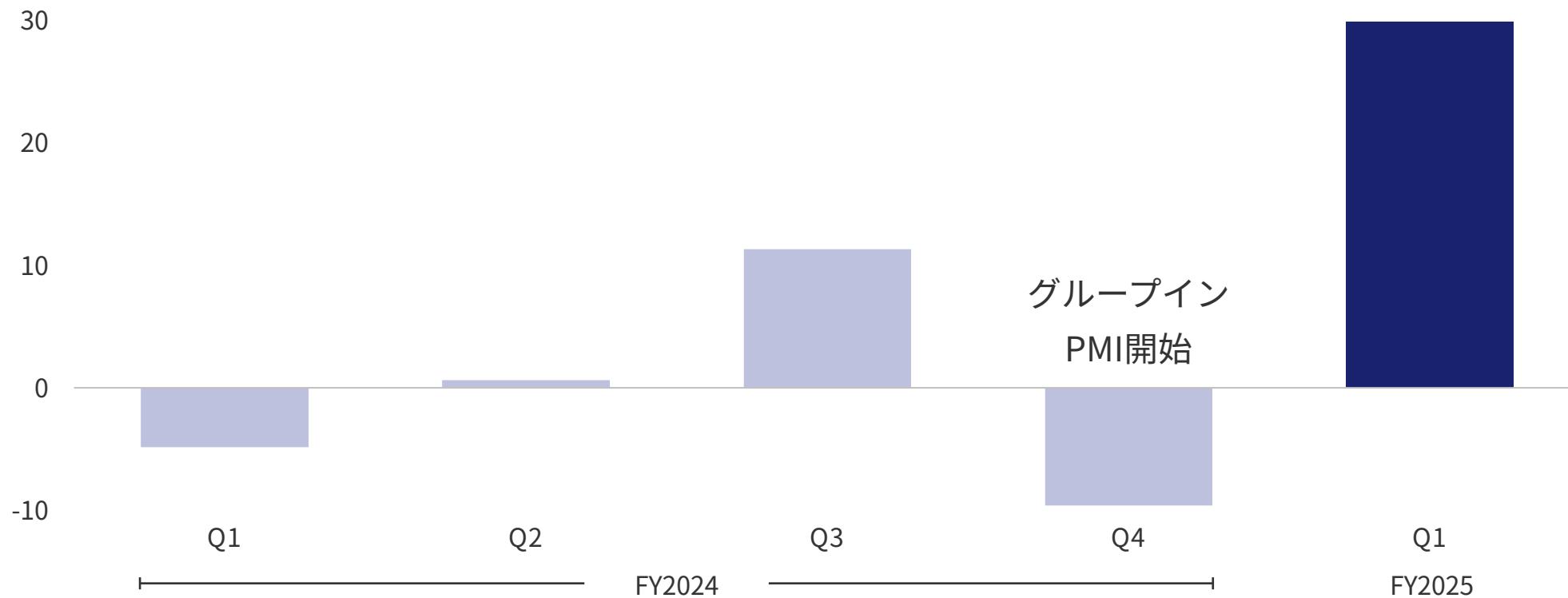
フォームに沿って入力するだけ
だれでも思い通りの生成体験



PMIサポート体制を構築し、2024年6月の連結以降、構造改革を推進。2025年第1四半期からはグループイン前を大きく超える利益を創出。今後はココナラグループとのシナジーを更に創出すべく経営、マーケティング、営業の各側面からサポートを行う

ココナラテック単体営業利益 (non-GAAP)

(単位：百万円)



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

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

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

2025年第1四半期の進捗

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
- 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

- 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、共通基盤化を推進
- 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

- ココナラスカウトなど、新たなマッチング形式のサービスを複数開発中
- マッチング機会促進、UX向上を目的とし、「AI購入アシスト」「サービス出品アシスト」をリリース
- 継続率の向上を目的とし、定期購入機能をリリース

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

- ココナラの人材データベースを活用したマッチングにより、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 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

- 新たな価値提供の形として、ココナラAIスタジオをリリース
- リスキリング領域でココナラアカデミーのリリースを準備中

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

coconala アカデミー

3. Appendix

- 会社概要
- 成長戦略詳細資料
- 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**
- 成長戦略詳細資料
- 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



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



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



小池 政秀 / 社外取締役



新任

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）



新任

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
- **成長戦略詳細資料**
- 各サービス概要資料
- 追い風となる市場環境
- 補足資料

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
- 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



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

①データベース基盤：アセットの共通化と全体活用

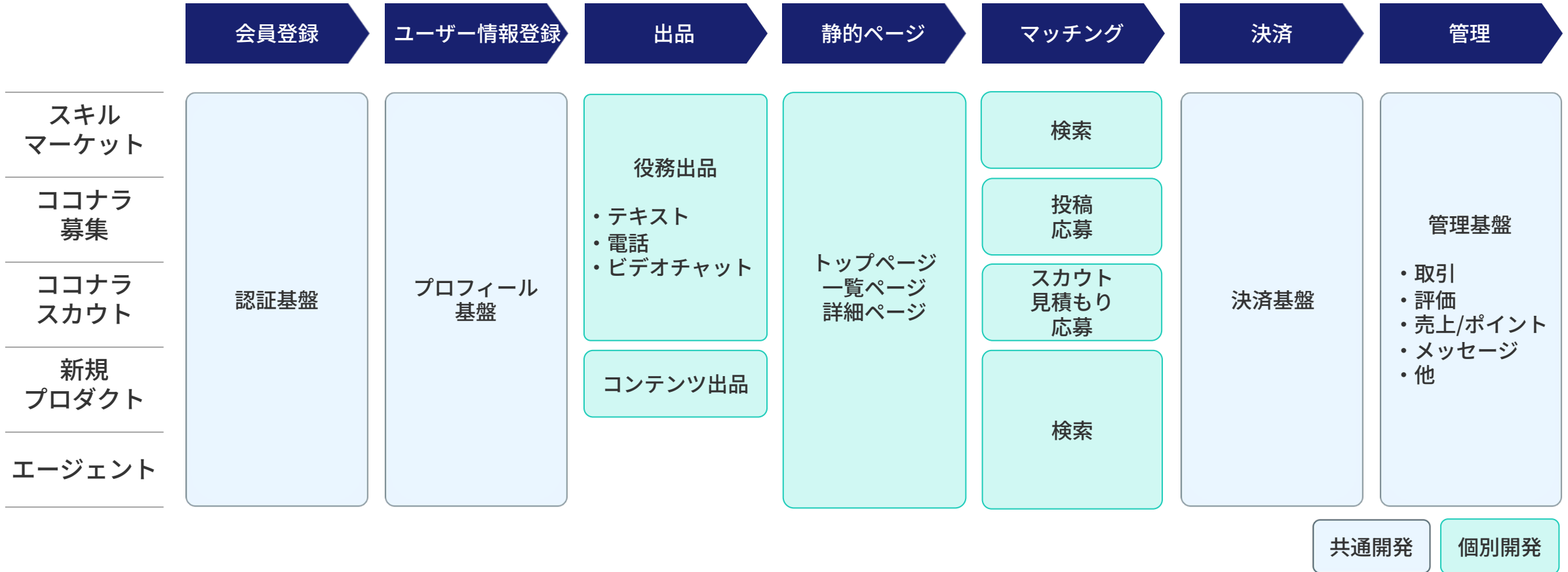
登録会員500万人が生み出す各種データと取引情報を元に事業の立ち上げ・強化を行い、また参入障壁を作る

	数値	競争優位
 <p>人材 データベース</p>	<ul style="list-style-type: none">● スキル経験登録：100万人● 出品サービス：90万件● 対応カテゴリ：740以上	<ul style="list-style-type: none">● 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● 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
 <p>顧客 データベース</p>	<ul style="list-style-type: none">● 購入目的会員：210万アカウント● うち法人会員：50万アカウント	<ul style="list-style-type: none">● 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^{*1}● 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
 <p>マッチング データベース</p>	<ul style="list-style-type: none">● 累計取引数：1,200万件● 累計評価数：1,500万件（購入者/出品者双方を加算）	<ul style="list-style-type: none">● 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● 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● 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

*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

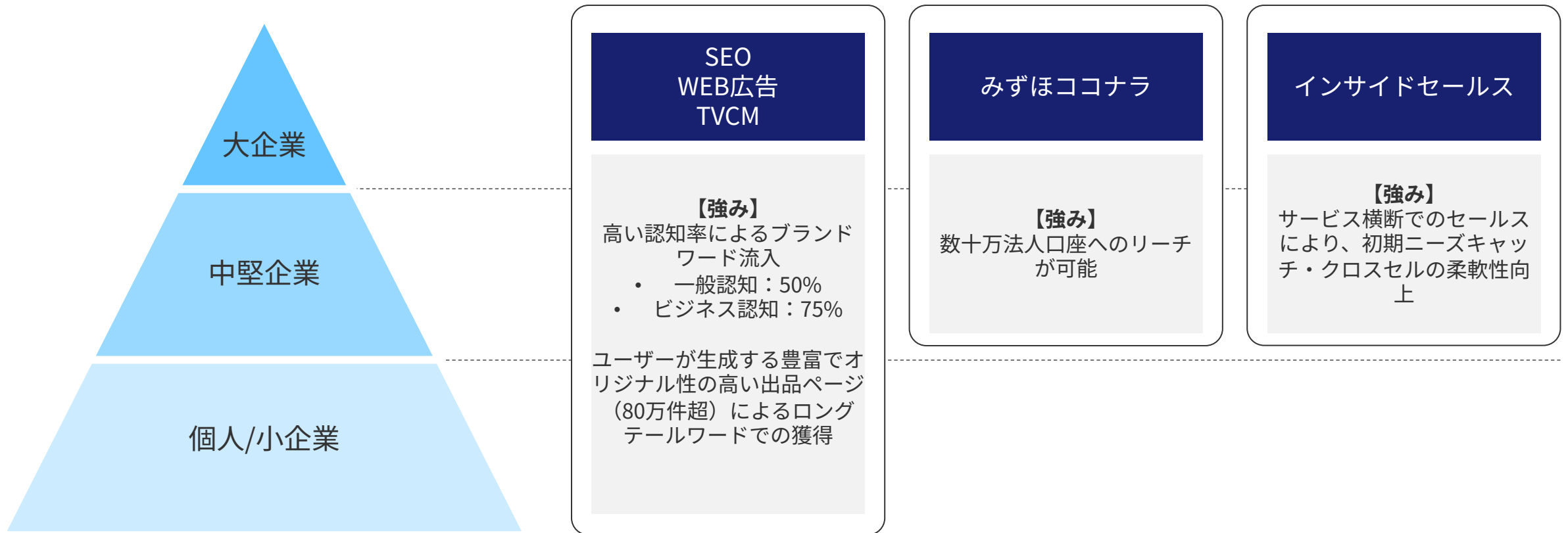
② プロダクト基盤：共通基盤構築による開發生産性向上

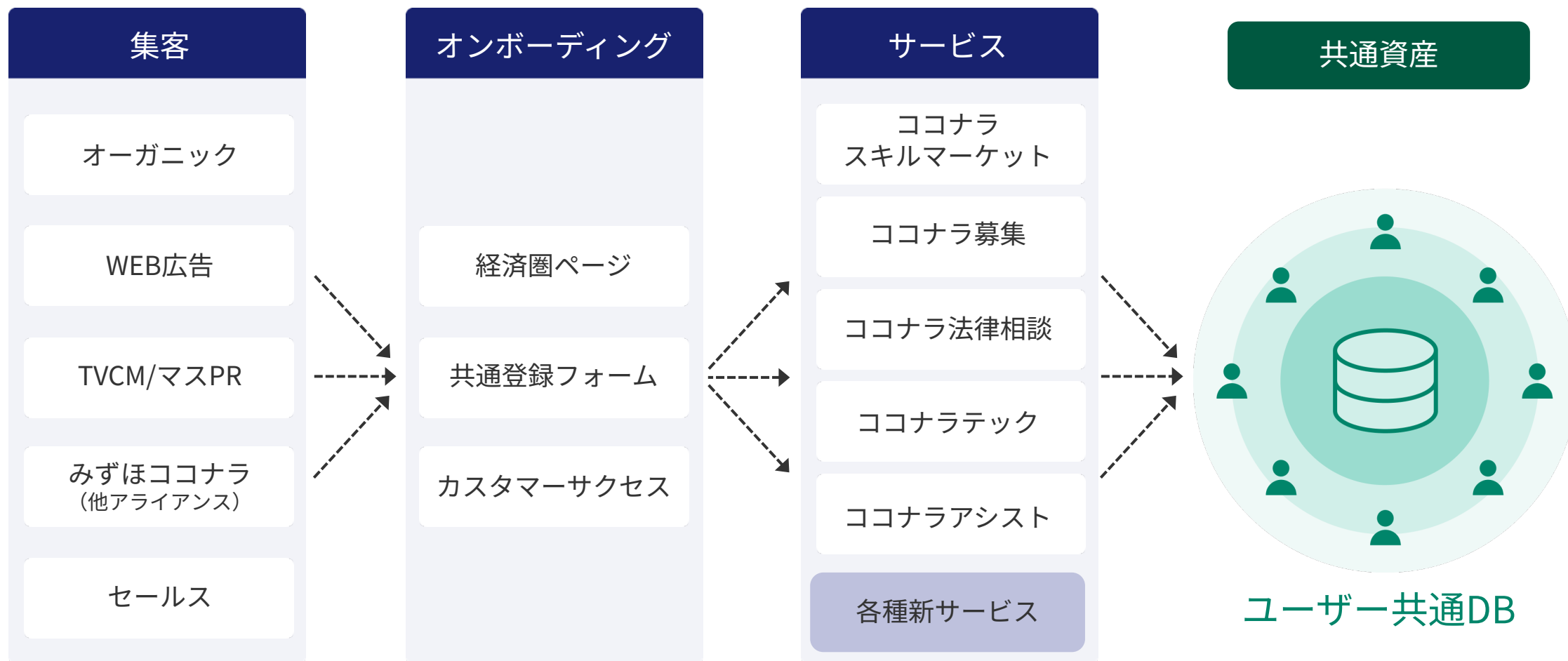
大部分の機能を共通化し、新プロダクトを開発する際はユーザーインターフェースに関わる部分を中心に効率的に開発

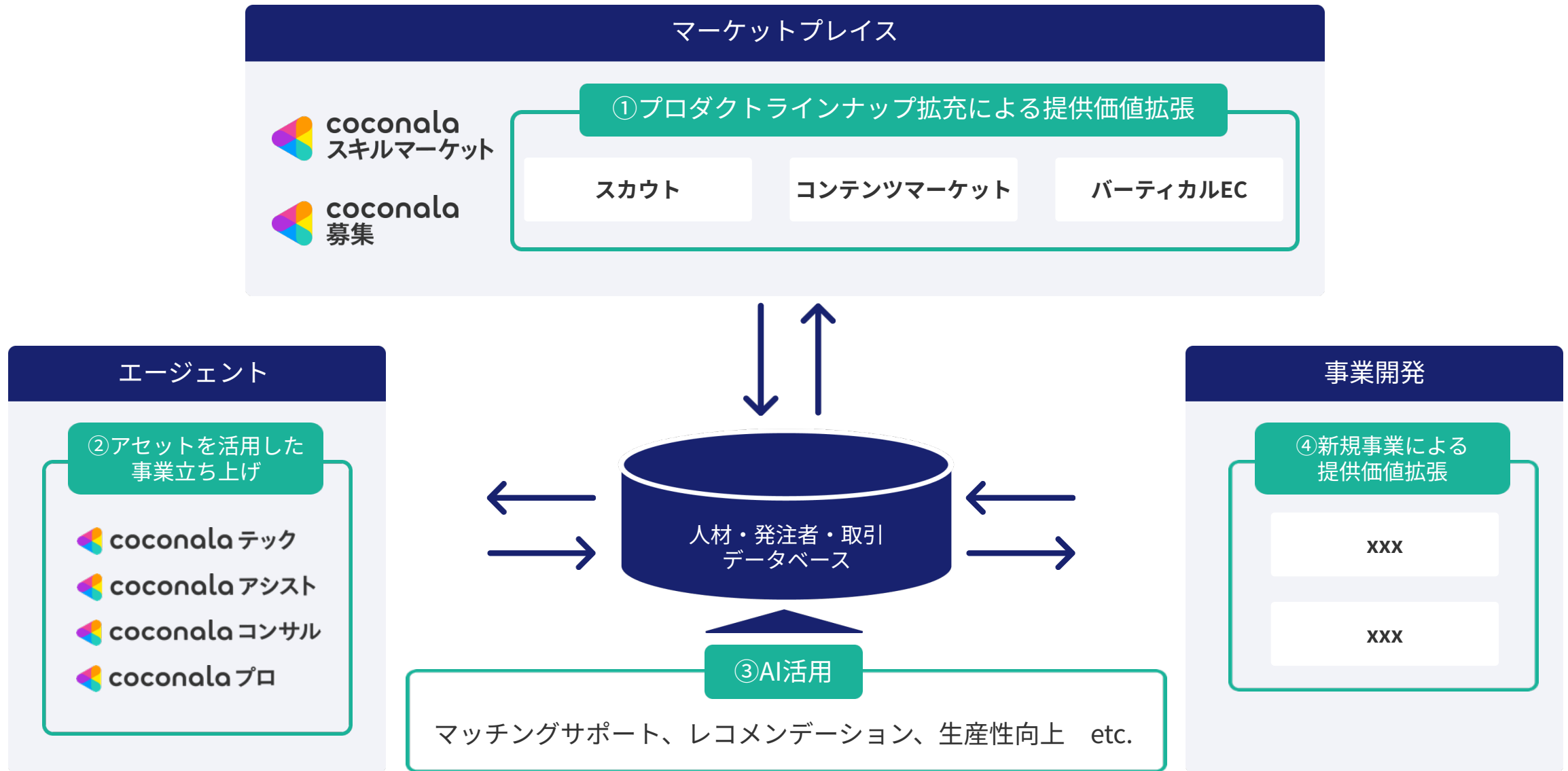


テクノロジー活用からセールスまで、幅広いリーチ手段で、規模が違う様々な発注者ニーズを捉える

購入・発注者獲得施策







① プロダクトラインナップ拡充による提供価値拡張

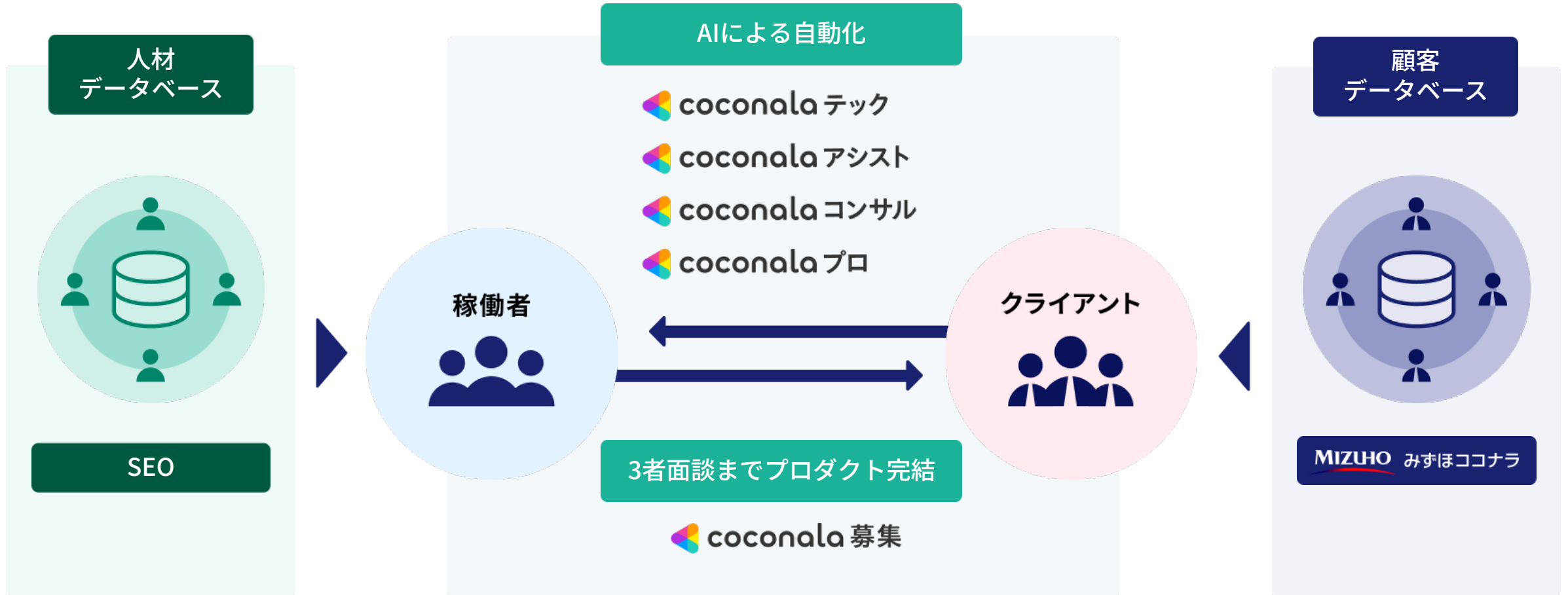
提供領域、マッチング手法、カテゴリ別深化によるコンパウンドプロダクトラインナップで成長を狙う

	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"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 継続率、単価向上によるLTV向上 	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 個別カテゴリ成長によるGMV押し上げ

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

2024年11月に正式ローンチ

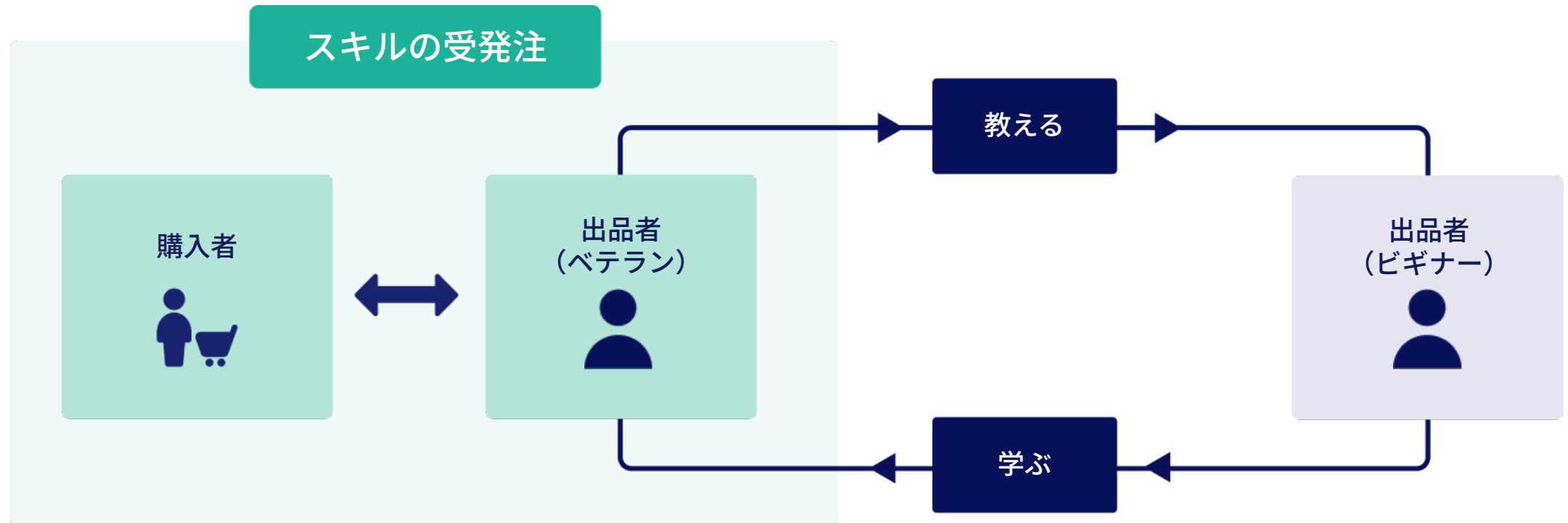


ChatGPTやImagenなど最新AIを活用して、テキストや画像などの様々なコンテンツを生成できるプラットフォームサービス



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



セグメント別の財務方針

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

- 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

- 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

3. Appendix

- 会社概要
- 成長戦略詳細資料
- **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



マーケットプレイス

- 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水平的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

EC型で簡単・スピーディーに取引

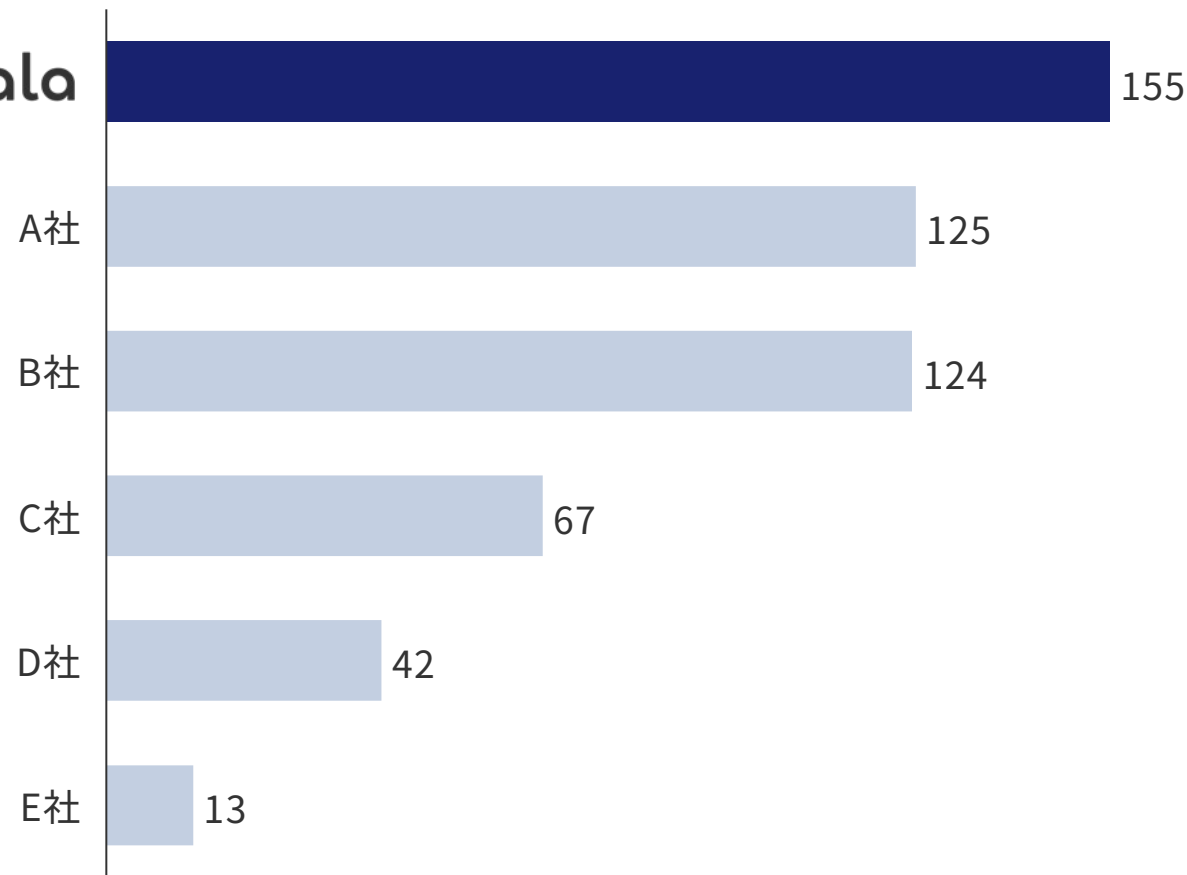
- 高い認知度（一般50%、ビジネス75%）により継続的に会員登録数が増加し、500万人を突破
- 発注者が稼働者人材を呼び、稼働者人材が発注者を呼ぶネットワーク効果で規模拡大

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》(株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)



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

- 会社、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

- スキル登録者数は100万人以上
- 多種多様な「スキル・知識・経験」を持った登録者から応募が集まる
- 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・評価をもとに選考が可能

高いコストパフォーマンス

- 初期費用・スカウト送信無料
- 成約手数料なし
- 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



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。



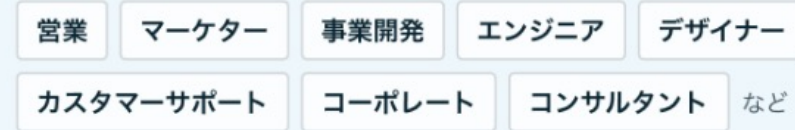
3. 納品物を受け取る
納品の内容を確認した後、承諾をすれば取引完了です。

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



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



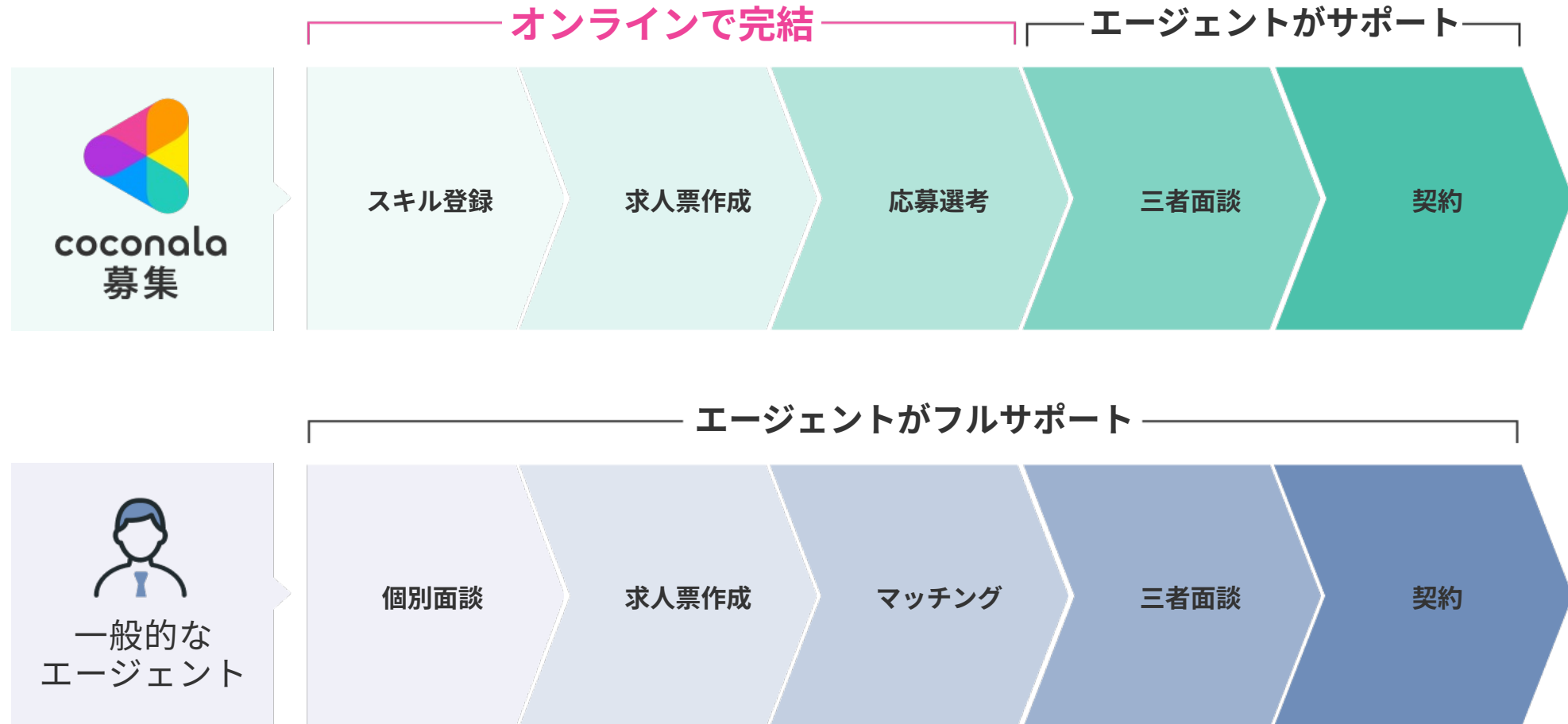
3. 三者面談
応募者・ココナラ運営と三者で面談を実施



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



coconala 法律相談

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



公開Q&A数5万以上

- 法律Q&Aは月間1,000件以上の公開質問が投稿され30万人以上から閲覧
- 弁護士は、質問に回答することで、質問者とそのQ&Aを閲覧する多数の潜在顧客に得意分野PRが可能

約400の分野に対応

- 離婚、相続など15の大分野と、それに紐づく遺産分割、相続放棄など約400の小分野に対応
- 全方位型や分野専門など弁護士や事務所ごとに合わせた集客戦略の実現をサポート

質の高いコンテンツ

- 独自に取材・撮影したインタビューが掲載
- 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

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》（株式会社トレンド研究機構 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



貞永法律事務所
Sadanaga Law Office



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



はばたき法律事務所
HABATAKI LAW OFFICE



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、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
- 案件に応じて柔軟な依頼が可能

突発的な依頼にも柔軟に対応

- 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）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。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%

*1: 2024年11月末時点実績

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



coconala アシスト

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、多種多様な人材をご紹介
- 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、幅広く紹介

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

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
- 業務経験のある人材をご紹介するため、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



coconala プロ

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



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

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く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

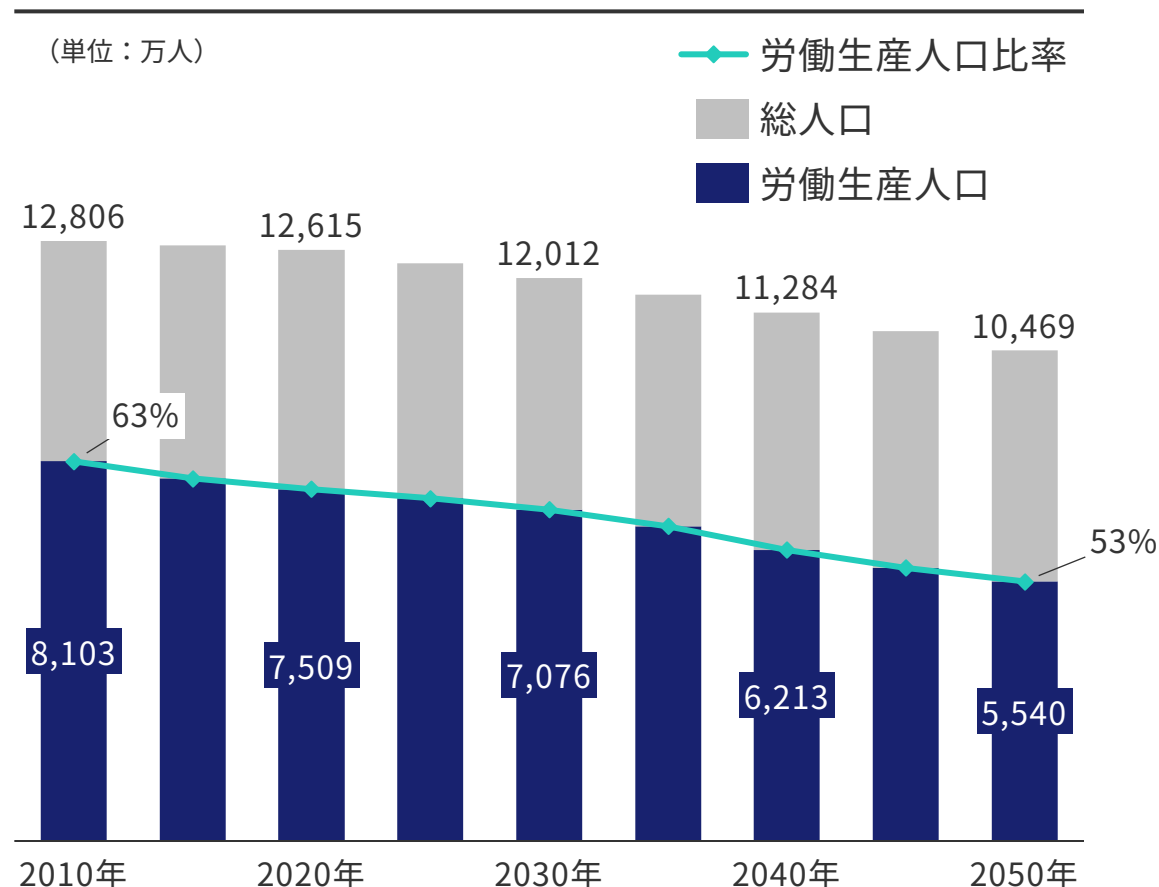
- ・事業理解度が高く、最適な専門家を紹介してもらえた
- ・依頼も迅速に対応してもらえ、本業に割ける時間が増えた

3. Appendix

- 会社概要
- 成長戦略詳細資料
- 各サービス概要資料
- **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



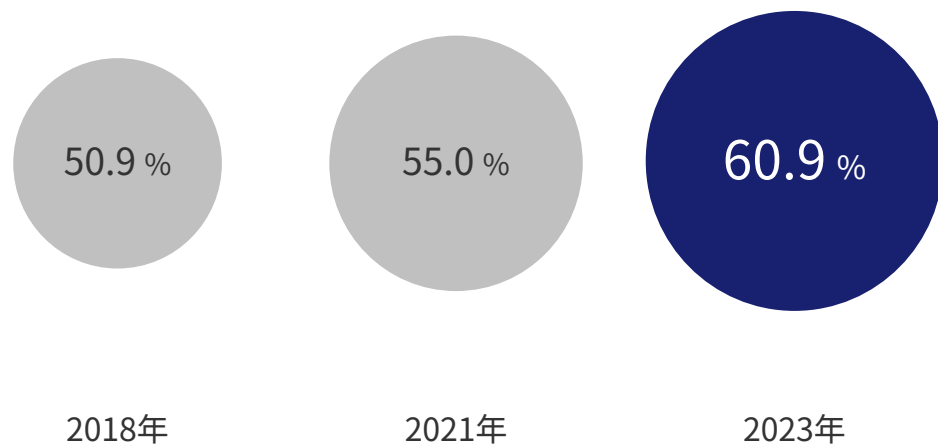
- ✓ 日本の出生率は年々低下しており、2056年には1億人を割り込むと推計
- ✓ 2050年には人口の約50%にまで労働生産人口が減少
- ✓ 今後ますます働き手の確保が難しくなることが予想される
- ✓ 正社員雇用という単一的な働き方に縛られない新しいソリューションが必要

*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

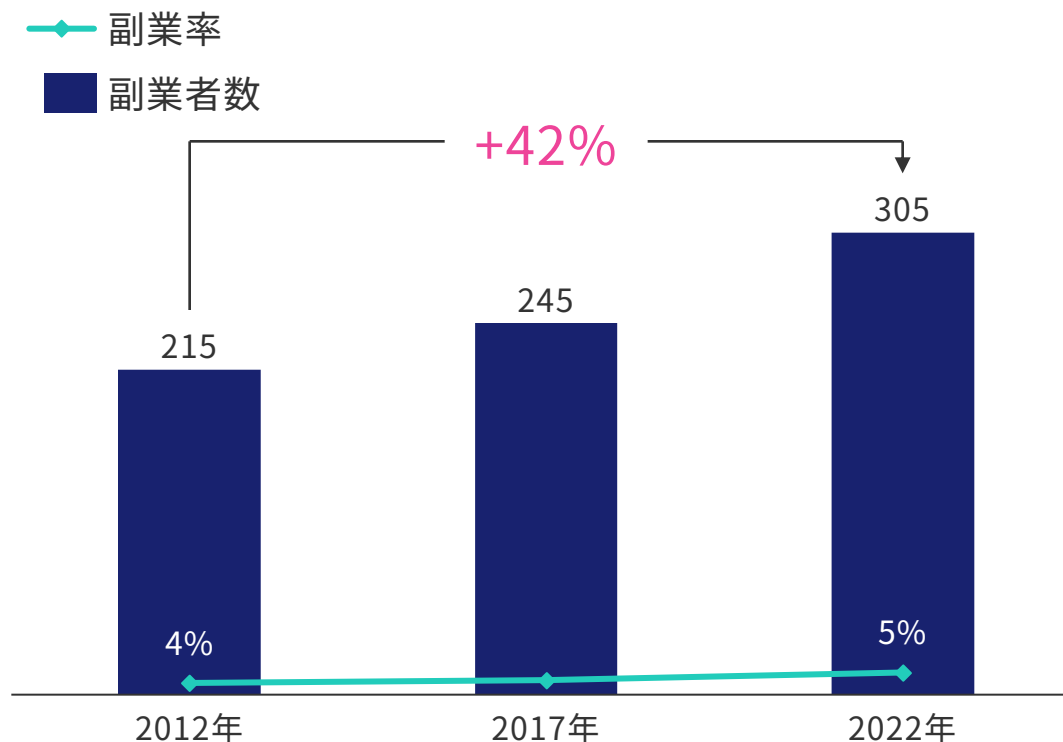
日本企業の副業解禁率推移*1

(単位：%)



日本の副業人口の推移*2

(単位：万人)



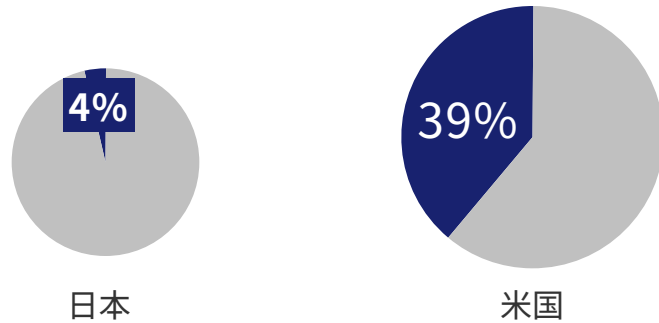
*1: 「第三回 副業の実態・意識に関する定量調査」 (令和5年10月 パーソル総合研究所) をもとに、株式会社ココナラが作成

*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：%)

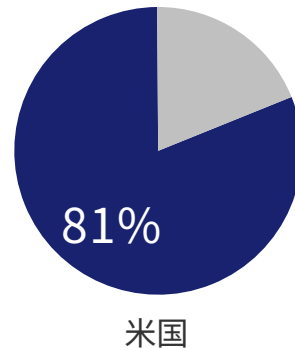


✓ フリーランス人口の比率を米国と比較すると35%もの差があり、日本の労働者の多くがフリーランス人材として活躍可能な余地が大いに存在している

✓ 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

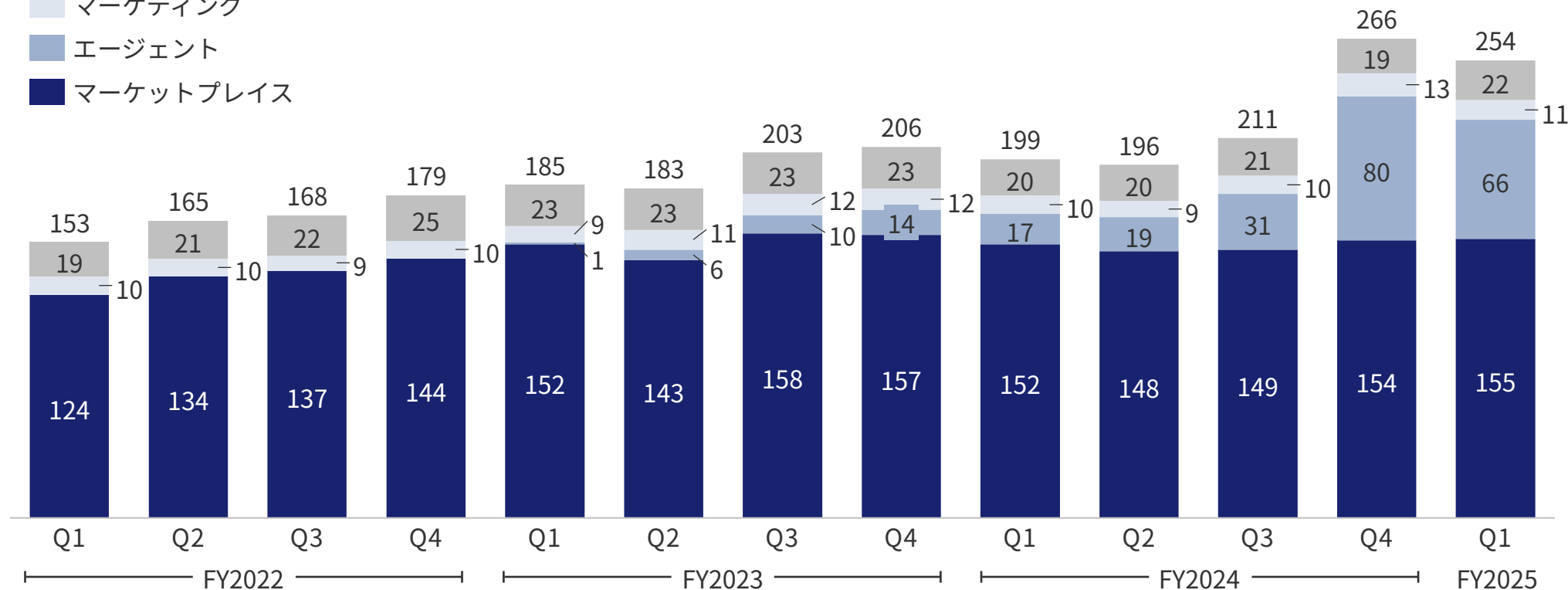
3. Appendix

- 会社概要
- 成長戦略詳細資料
- 各サービス概要資料
- 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

(単位：人)

- コーポレート
- マーケティング
- エージェント
- マーケットプレイス



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

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
その他資産 4,349	その他負債 2,769
	その他純資産 1,583
	株主資本 2,202

2024年11月末（連結）

(単位：百万円)

現預金 3,883	前受金 682
	預り金 1,064
その他資産 4,240	その他負債 2,503
	その他純資産 1,585
	株主資本 2,288

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。



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