



2025年8月期 第3四半期決算説明資料

株式会社ココナラ（グロース市場:4176）

2025年7月11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

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

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



coconala コンテンツマーケット

記事・画像・イラストをやり取りなしで売り買い



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



coconala スカウト

ココナラに登録するプロ人材に直接アプローチ



エージェント

coconala テック

企業のIT/DXを支援するエンジニアやPM人材を紹介



coconala アシスト

必要な分だけ稼働可能なアシスト人材を紹介



coconala プロ

業界トップクラスの実名クリエイターを紹介



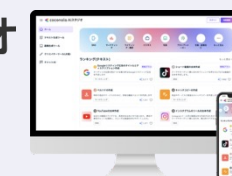
coconala コンサル

ハイクラスのコンサルタント人材を紹介



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」SaaS



*1:セグメント業績においてはマーケットプレイスセグメントに含む

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

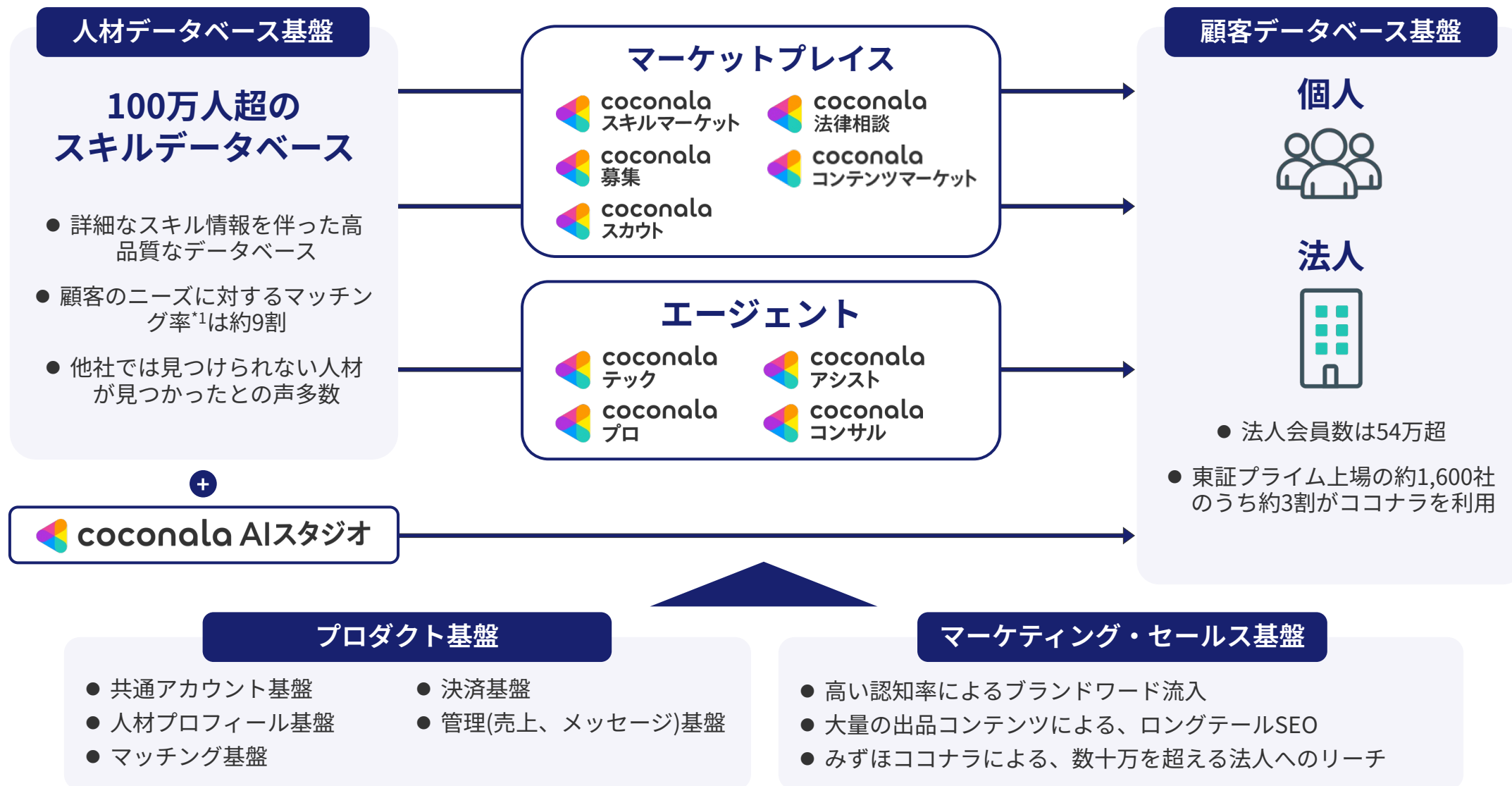


- 共通アカウント基盤
- 人材プロフィール基盤
 - マッチング基盤
 - 決済基盤
- 管理(売上、メッセージ)基盤

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



^{*1}: マッチング率：エージェント事業において、顧客のニーズに合った人材を当社が紹介出来た割合

全社サマリ

新規事業の種まきが完了。いよいよ利益創出フェーズへ

- ・ 売上高23.4億円、売上総利益15.5億円、EBITDA（non-GAAP）^{*1} 1.8億円
- ・ 事業立ち上げの進捗が想定を上回ったため、通期業績予想を上方修正
- ・ 次回通期決算発表では、中期経営計画を公表予定

マーケット プレイス^{*2}

売上高は過去最高を更新（前年同期比+14.4%）。セグメント利益^{*3}も4億円超と高利益体質

- ・ スキル登録者数は115万人を突破。日本有数の人材DB拡大中

エージェント

PMI一段落によりココナラテックは底打ち。ココナラアシストは継続的に成長

- ・ ココナラテックについては従業員一人あたりの生産性が大幅改善、トップラインも底打ち
- ・ 事業のコア人材を採用し、エージェント事業の経営体制を強化

トピックス

大型の新規プロダクトをリリースし、ユーザーへの提供価値がさらに拡大

- ・ 記事や画像、イラストなどを気軽に売買できる新たなマーケットプレイス「ココナラコンテンツマーケット」を6月にリリース

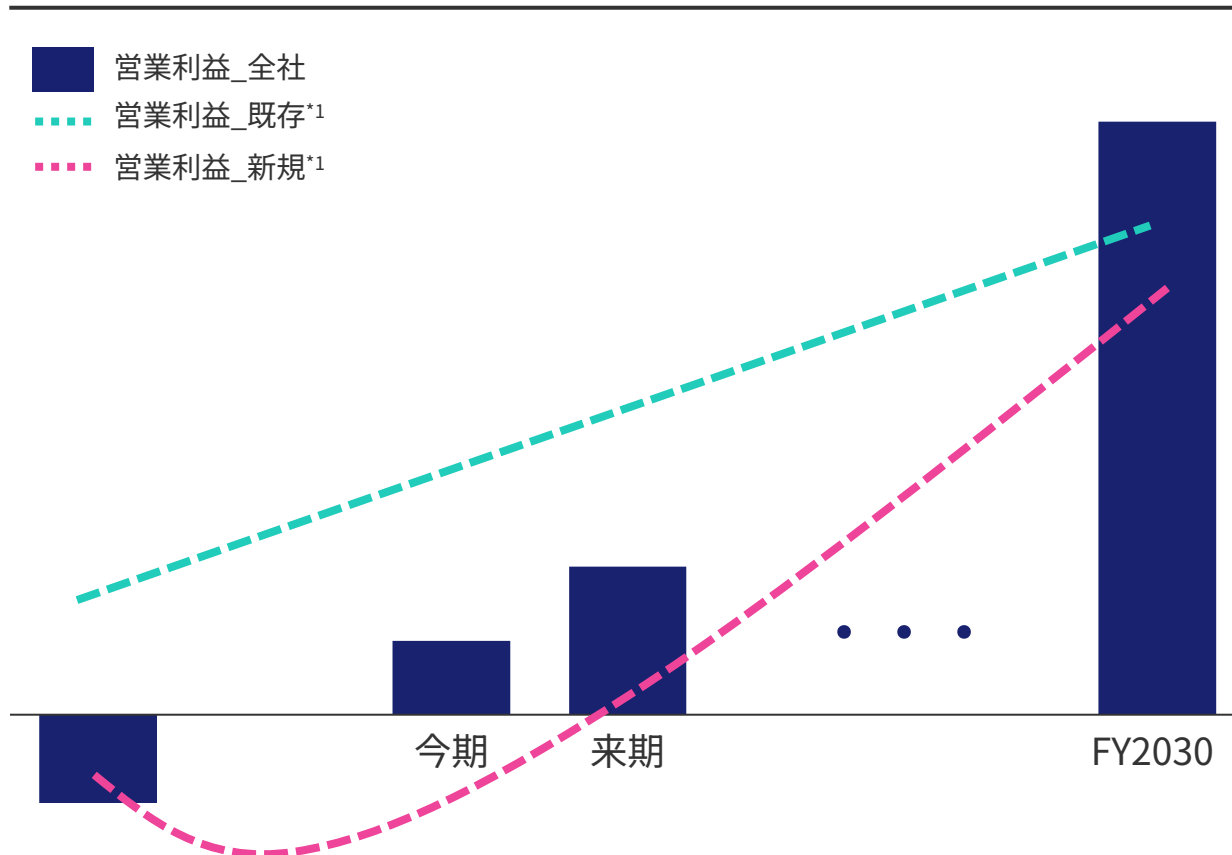
^{*1}: EBITDA（non-GAAP）=営業利益+減価償却費+のれん償却費+株式報酬費用+子会社であったクレストスキルパートナーズ（旧ココナラスキルパートナーズ）費用。以降EBITDAと記載

^{*2}: ココナラ募集の一部実績（継続型の取引）をエージェントセグメントとして計上していたが、2025年8月期第3四半期よりマーケットプレイスセグメントに変更。2025年8月期第3四半期以前の実績は本セグメント変更を遡適用して開示

^{*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

過去数年間は新規事業立ち上げのため積極的に投資を行ってきたが、来期以降利益創出フェーズに移行。次回通期決算発表にて中期経営計画の公表を予定

営業利益の中期成長イメージ



既存事業

- ・ココナラスキルマーケットは既に損益分岐点超え。固定費の大きいビジネスであり、増加する売上の殆どが利益となる構造に

新規事業

- ・ココナラテックはPMIを終え、トップライン成長を目指すフェーズに
- ・人材データベースを活かし、ココナラアシストは成長を継続

*1: 2023年8月期以降に開始した事業を「新規」とし、2023年8月期以前に開始した事業を「既存」と定義

1. 業績報告

- 連結業績
- セグメント業績_マーケットプレイス
- セグメント業績_エージェント

1. 業績報告

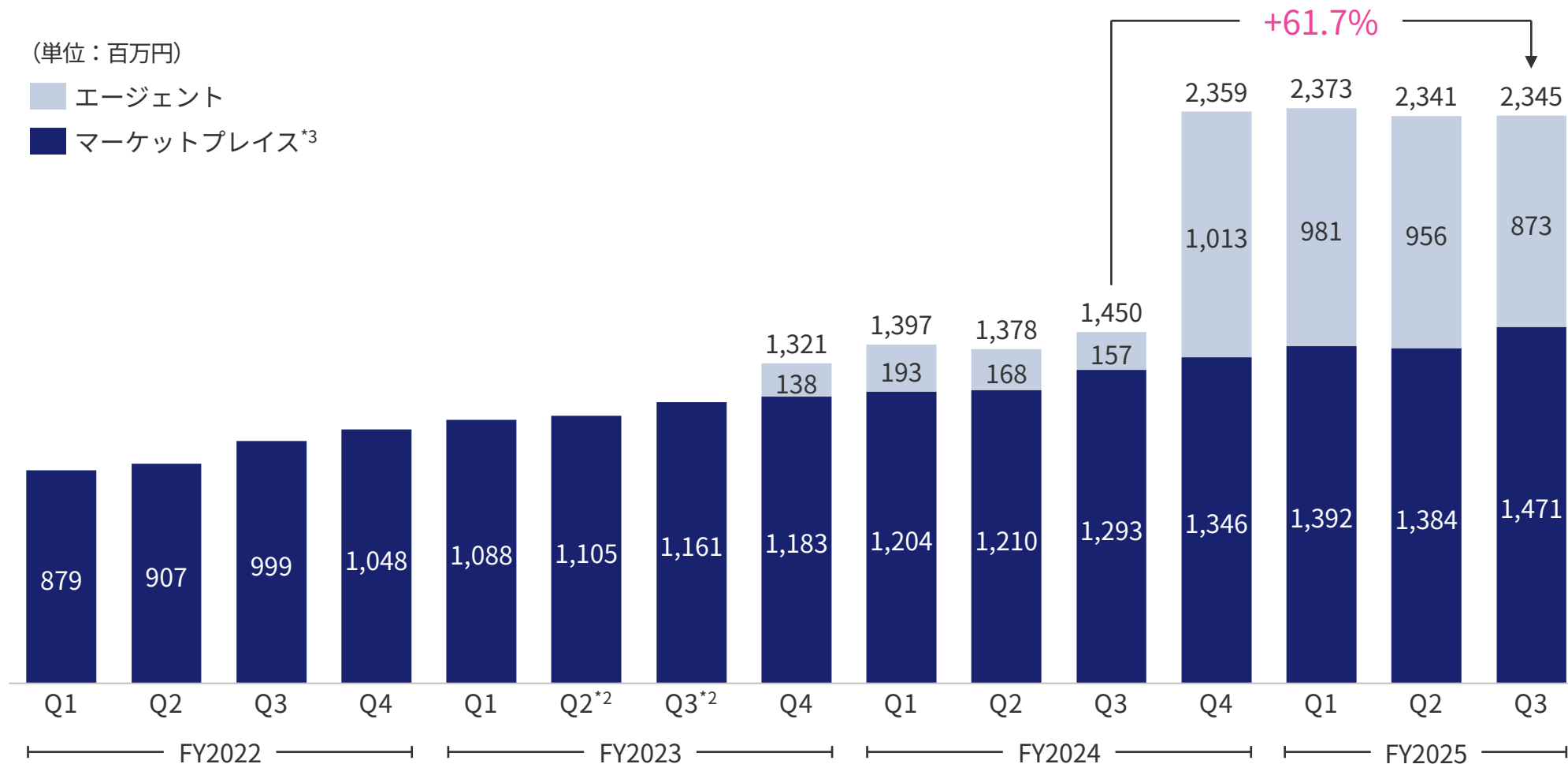
- 連結業績
- セグメント業績_マーケットプレイス
- セグメント業績_エージェント

(単位：百万円)	第3四半期 実績			第3四半期 累計		
	2024年8月期 (3-5月)	2025年8月期 (3-5月)	前年同期比	2024年8月期 (9-5月)	2025年8月期 (9-5月)	前年同期比
売上高 ^{*1}	1,450	2,345	+61.7%	4,228	7,061	+67.0%
マーケットプレイス ^{*2}	1,293	1,471	+13.7%	3,710	4,249	+14.5%
エージェント	156	873	+458.5%	518	2,811	+442.6%
売上総利益	1,262	1,557	+23.3%	3,624	4,567	+26.0%
マーケットプレイス	1,237	1,387	+12.0%	3,550	4,022	+13.3%
エージェント	24	169	+594.5%	74	545	+631.5%
EBITDA	170	184	+7.95%	474	576	+21.3%
営業利益	114	90	-20.7%	299	288	-3.7%
経常利益	57	88	+21.5%	214	260	+54.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	101	140	+24.8%	240	300	+38.7%

*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。また、2025年8月期第3四半期よりココナラ募集の一部実績（継続型の取引）をエージェントセグメントからマーケットプレイスセグメントに変更。2024年8月期業績は本セグメント変更を遡求適用

*2: 2025年8月期第1四半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。2024年8月期は両セグメントを合算した実績値を掲載

売上高^{*1}は前年同期比+61.7%の23.4億円と大幅に成長

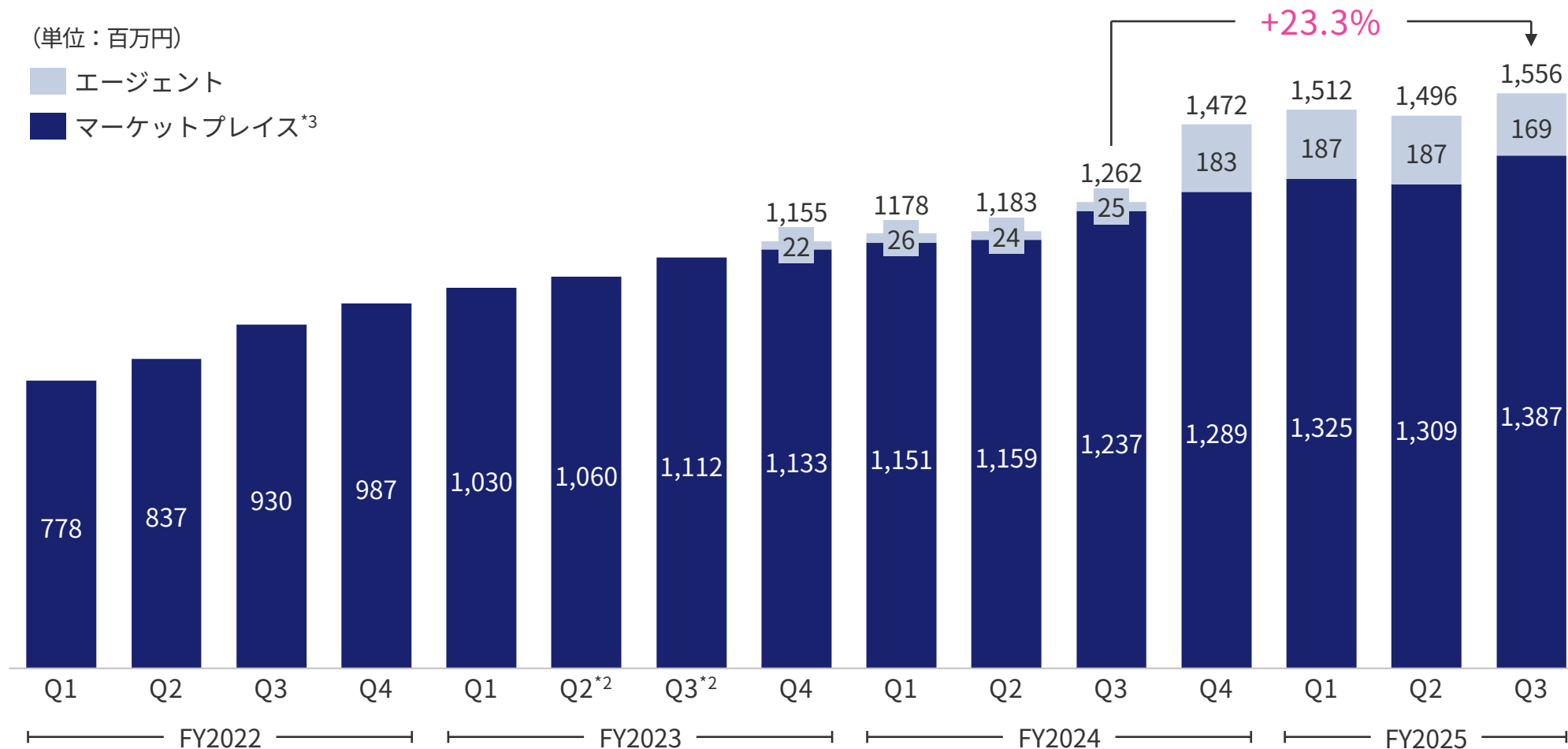


^{*1}: 2023年8月期第3四半期以前は営業収益の数値を示す。また2025年8月期第3四半期よりココナラ募集の一部実績（継続型の取引）をエージェントセグメントからマーケットプレイスセグメントに変更。変更以前の実績は本変更を遡求適用

^{*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+23.3%の15.5億円と大きく成長

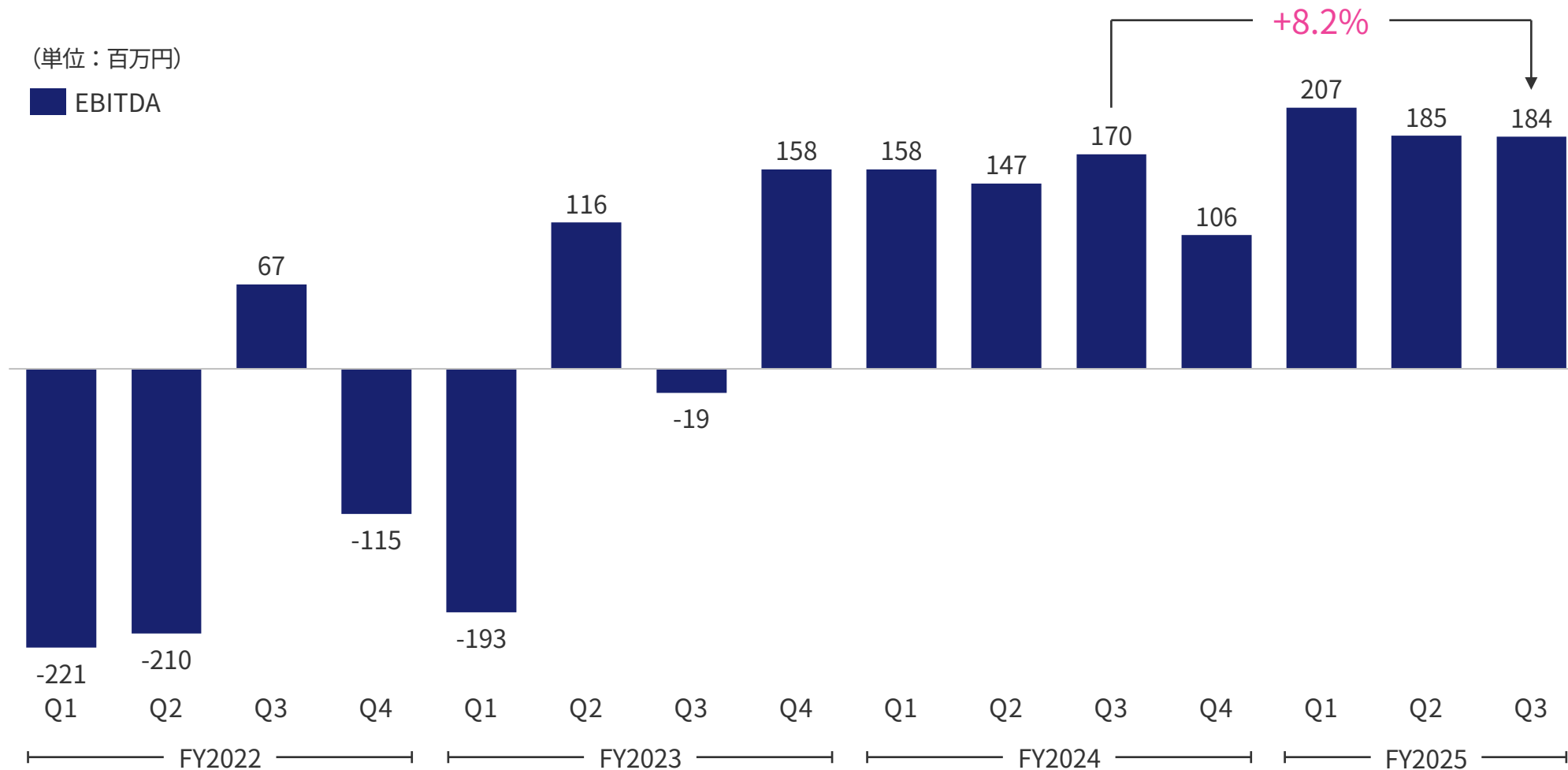


^{*1}: 2023年8月期第3四半期以前の売上総利益は売上原価を遡及適用。また2025年8月期第3四半期よりココナラ募集の一部実績（継続型の取引）をエージェントセグメントからマーケットプレイスセグメントに変更。変更以前の実績は本変更を遡求適用

^{*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

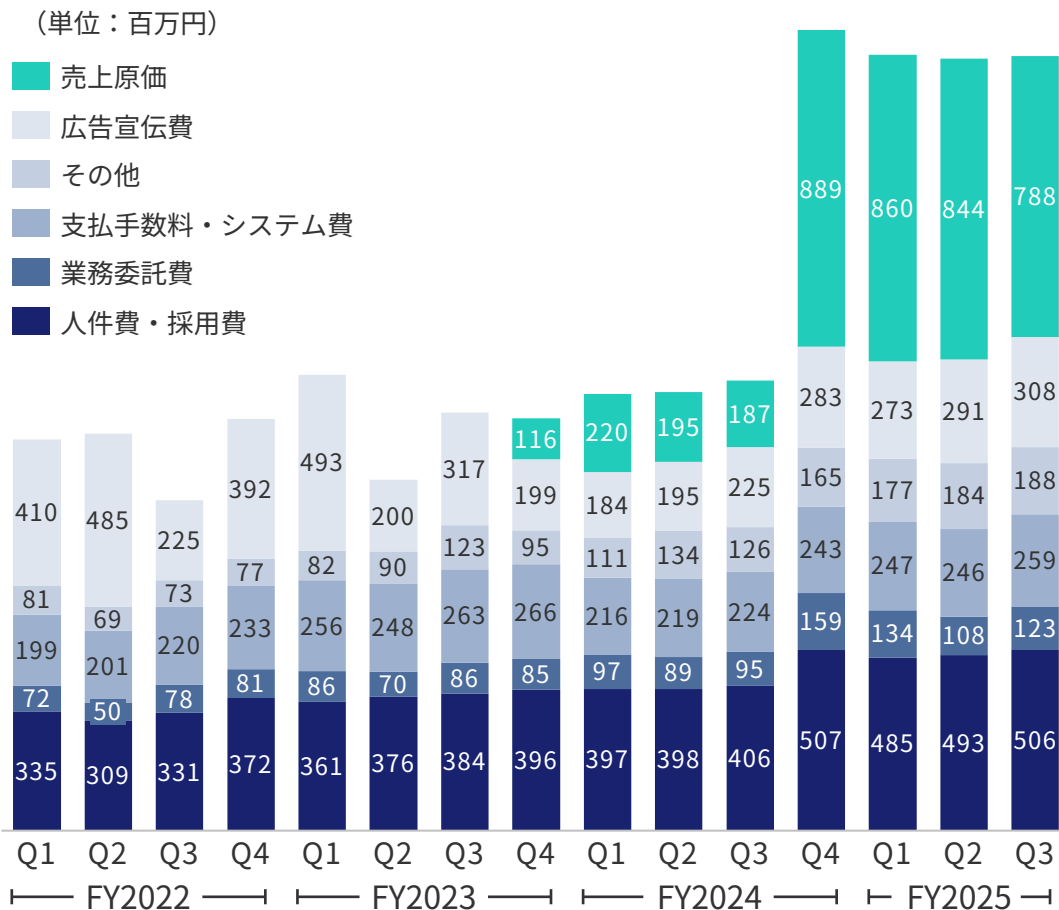
^{*3}: 2025年8月期よりメディアセグメントをマーケットプレイスセグメントに統合。マーケットプレイスセグメントの2024年8月期以前はマーケットプレイスセグメント及びメディアセグメントの実績の合計

中核人材の採用を積極的に実施した結果採用費および人件費が増加したものの、前年同期比+8.2%の1.8億円の黒字で着地

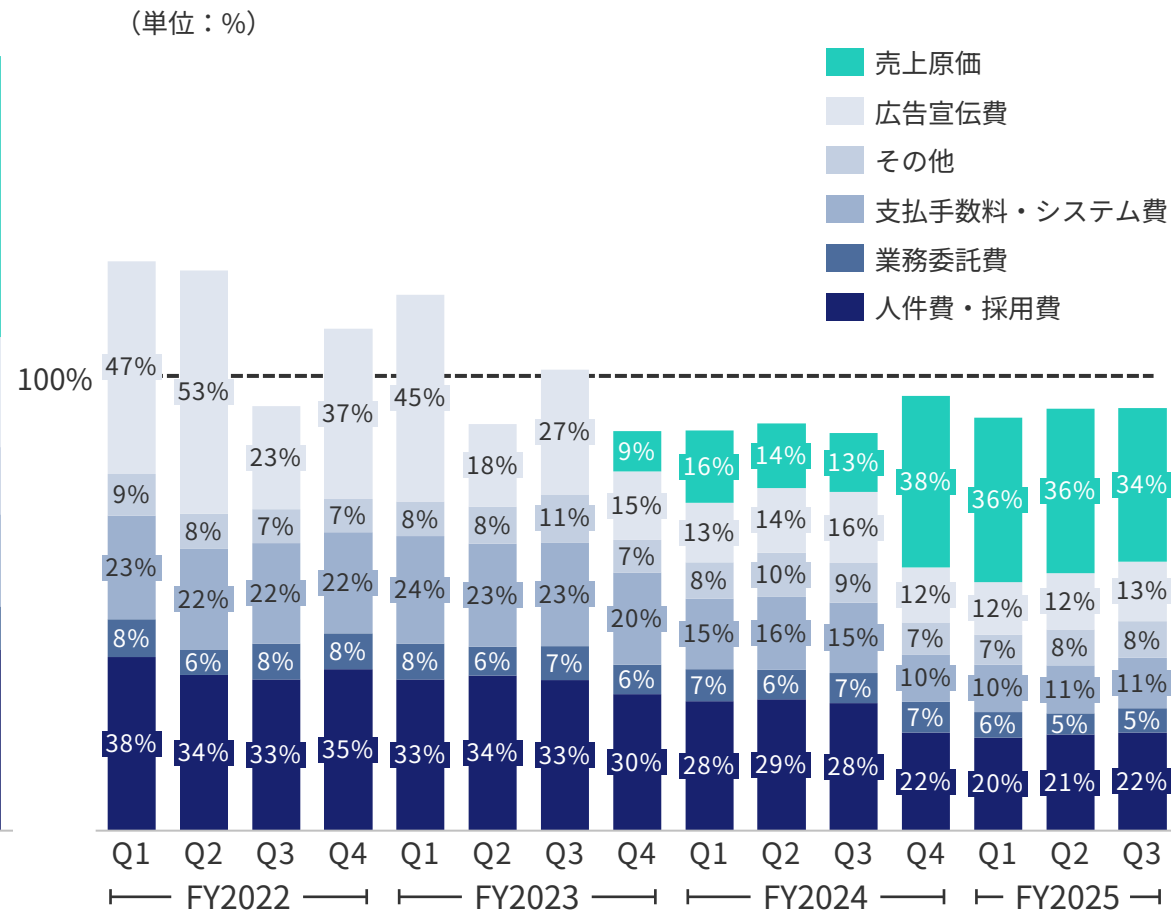


事業への成長投資と適正なコストコントロールを両立し、持続的な成長を目指す

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

(参考) ココナラ募集のセグメント変更について

ココナラ募集で発生した取引のうち、「単発型」の取引はマーケットプレイスセグメントに、「継続型」の取引はエージェントセグメントにそれぞれ計上していた。しかし、どちらもマーケットプレイス上でマッチングするビジネスモデルであることから、「継続型」の取引の場合もマーケットプレイスセグメントとする変更を実施。本変更以前の実績は、同事業を開始した2024年8月期第3四半期まで遡求適用し開示

ココナラ募集の取引方法

変更後のセグメント (FY2025 Q3～)

単発型



- ✓ 一回限りで案件を依頼できる
- ✓ 納品物に対してお支払い

契約できる職種

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

継続型 (業務委託)



- ✓ 一定期間、継続して依頼可能
- ✓ 稼働時間に対してお支払い

契約できる職種

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

マーケットプレイス
セグメント

エージェント
セグメント

coconala スキルマーケット
coconala 法律相談
coconala コンテンツマーケット
coconala スカウト
coconala AIスタジオ
coconala 募集 (単発型)
coconala 募集 (継続型)

coconala アシスト
coconala テック
coconala プロ
coconala コンサル

新規事業の体制構築が当初の想定を上回るペースで進捗していること等を踏まえ、通期業績予想を上方修正。事業立ち上げの先行投資が一段落したため、来期以降回収フェーズへ

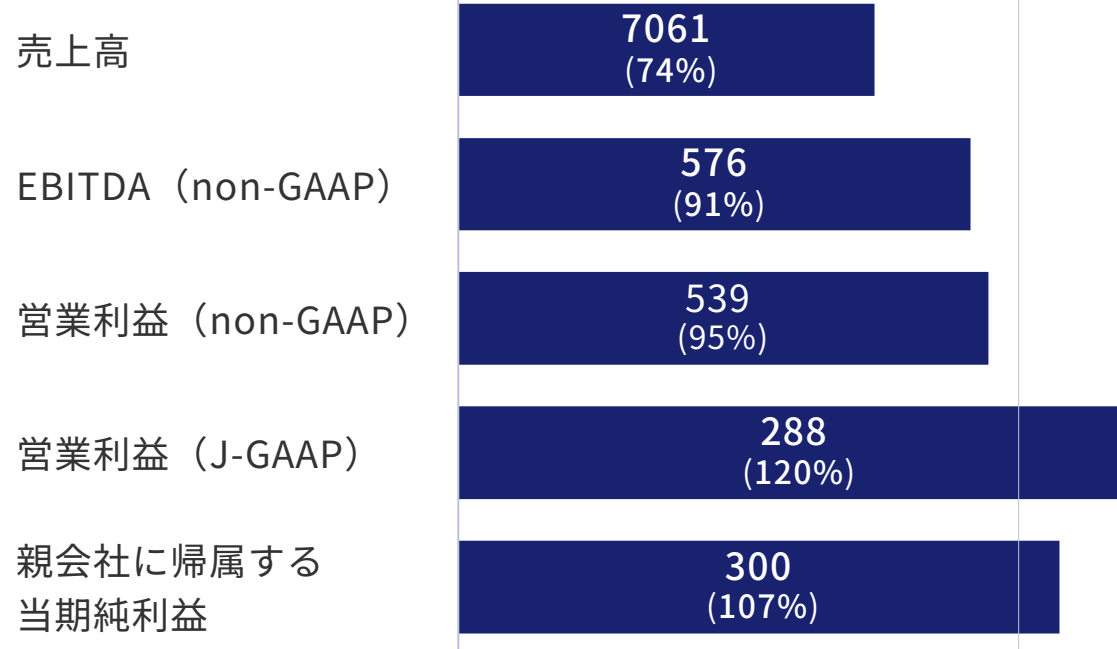
通期業績予想

(単位：百万円)	2024年8月期	2025年8月期	
	実績	予想 (期初)	予想 (修正後)
売上高	6,588	9,500	9,500
EBITDA (non-GAAP)	583	590	630
営業利益 (non-GAAP) ^{*1}	546	550	570
営業利益 (J-GAAP)	304	160	240
親会社株主に帰属する 当期純利益	243	130	280

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 (旧ココナラススキルパートナーズ) 費用

IRならびにM&A部門の責任者として、株式会社レナサイエンス前代表取締役社長である古田圭佑氏がVP of Financeに就任。IRの強化、戦略的なM&Aの推進を担う



VP of Finance

古田 圭佑

三井住友銀行、SMBC日興証券にて、ミドルキャップ企業への財務・事業戦略の分析や政策等の支援、コンサルティング業務に従事。

2024年に東証グロース市場に上場する株式会社レナサイエンスの代表取締役社長に就任、IR強化等に取り組み企業価値の向上に貢献。代表取締役社長就任期間中に時価総額を35億円から300億円弱まで牽引。2025年7月よりココナラにジョインし、IRの強化とM&Aの推進を担う

今後のIR施策

情報発信の強化

- ココナラの事業戦略やポテンシャルについてより分かりやすく発信
- 適時開示を活用した積極的な情報発信

株主施策の強化

- 投資家とのコミュニケーション強化
- 株主還元施策の検討、推進

企業価値の向上

- ステークホルダー共通の企業価値向上の仕組みづくり
- M&Aの推進

当社の元取締役である新明智氏が保有する当社普通株式について、当社による買い取りを打診。これに対して承諾を得られたため、自己株式立会外買付取引（ToSTNeT-3）による自己株式の買付けを実施。今後も株主還元に資する施策を積極的に検討する方針

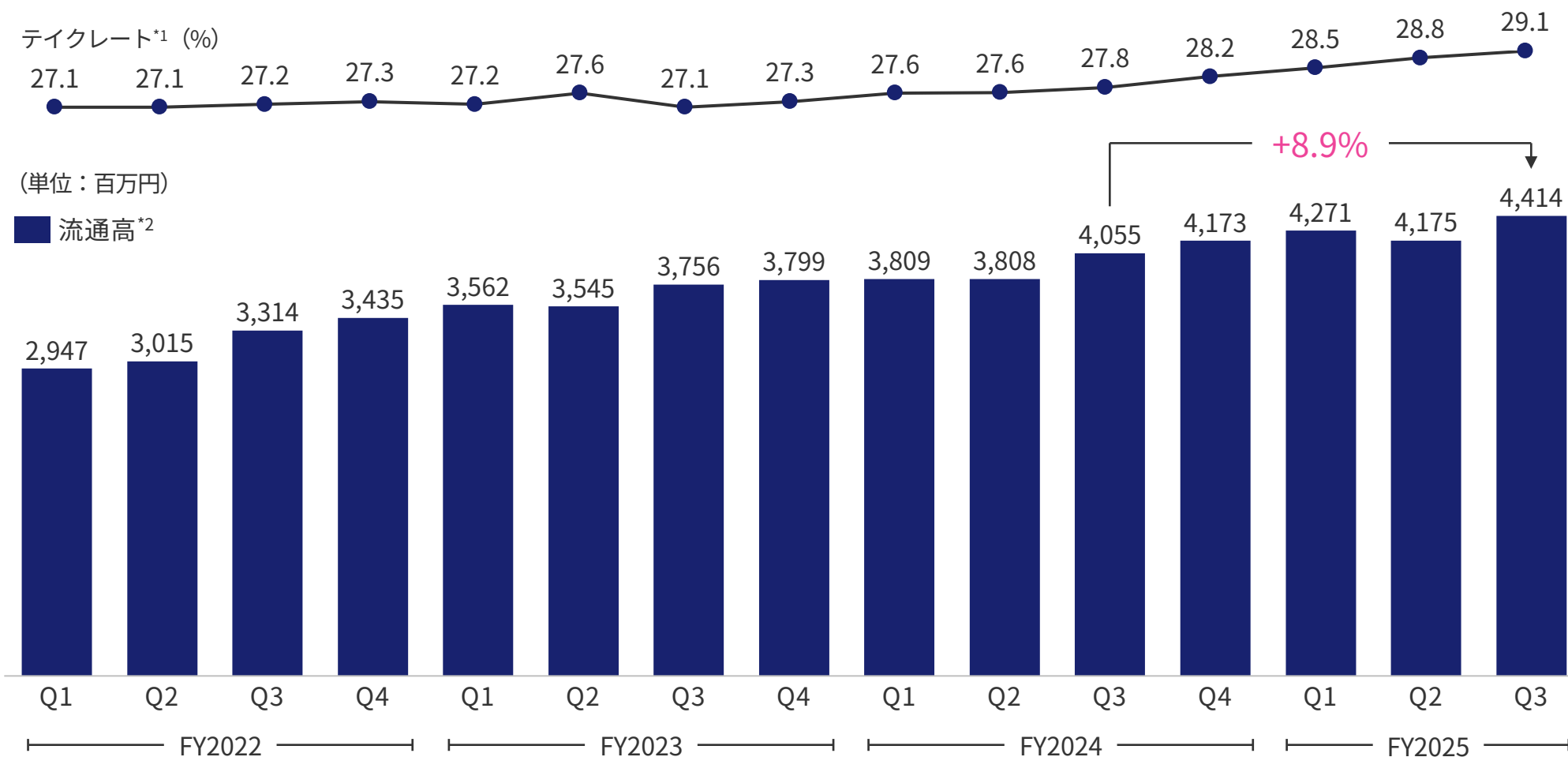
自己株式取得の概要

取得対象株式の種類	当社普通株式
取得した株式の総数	1,026,100株 ※発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合約4.41%
株式の取得対価の総額	385,813,600円
取得日	2025年6月10日
取得方法	東京証券取引所の自己株式立会外買付取引（ToSTNeT-3）による買付

1. 業績報告

- 連結業績
- セグメント業績_マーケットプレイス
- セグメント業績_エージェント

流通高は前年同期比+8.9%と継続的に成長。テイクレートは29.1%で推移。直近のテイクレート上昇の要因についてはP22のスライドにて補足



*1: テイクレート = 売上高 ÷ 流通高

*2: ココナラブログを含む。ココナラAIスタジオは除く

ココナラスキルマーケットのテイクレートは通常取引が25%、電話相談が約50%であり、第3四半期は電話利用が多かったためにテイクレートが上昇。さらに2025年4月に実施したビデオチャットサービスのテイクレート改定も上昇に寄与。リリースを予定している出品者向けオプションサービスにより、今後もさらにテイクレートは上昇していく見込み

変更前のテイクレート（税別）

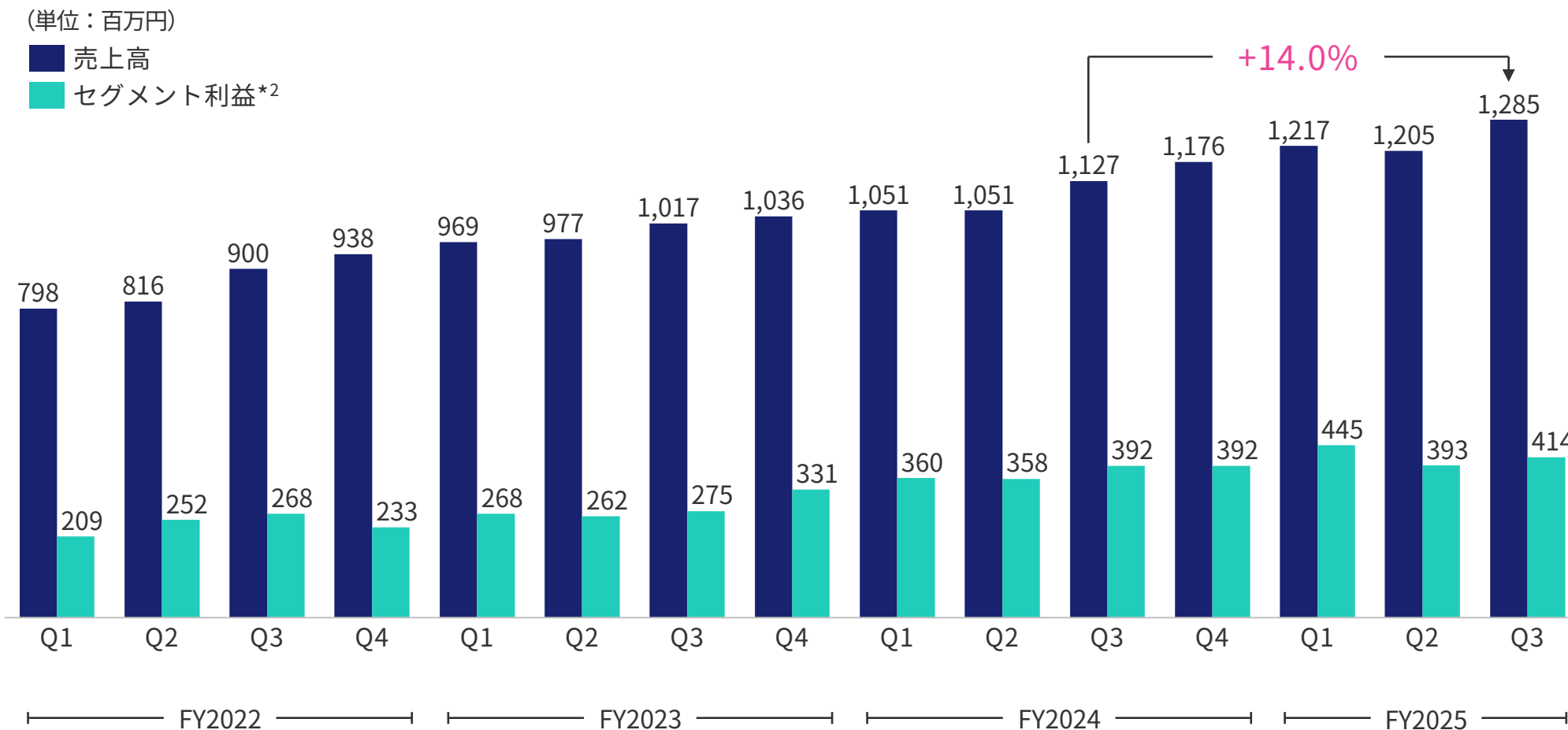
	出品者	購入者	全体
通常取引	20%	5%	25%
電話相談	約50%	0%	約50%

変更後のテイクレート（税別）

	出品者	購入者	全体
通常取引	20%	5%	25%
ビデオチャット	25%	5%	30%
電話相談	約50%	0%	約50%

新設

売上高^{*1}は前年同期比+14.0%の成長。人材の採用が進捗し、採用費および人件費が増加したものの、セグメント利益率は32%と高水準



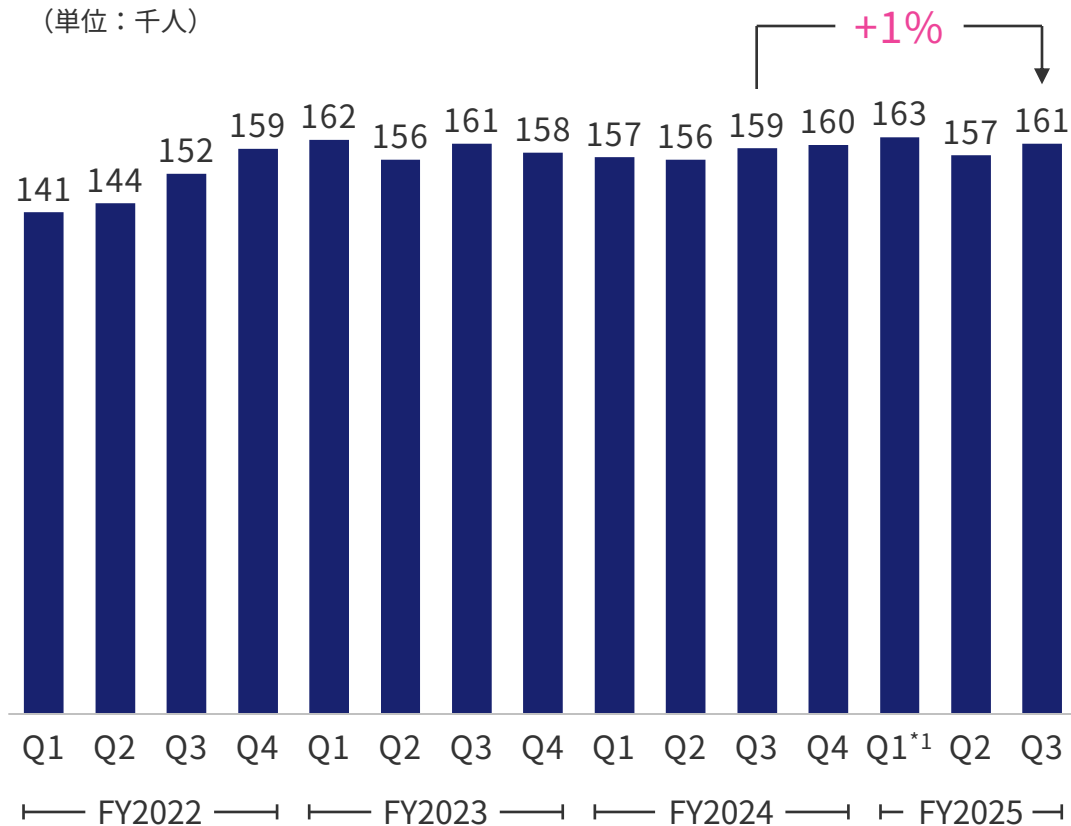
*1: 2023年8月期第3四半期以前は営業収益の数値を示す

*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

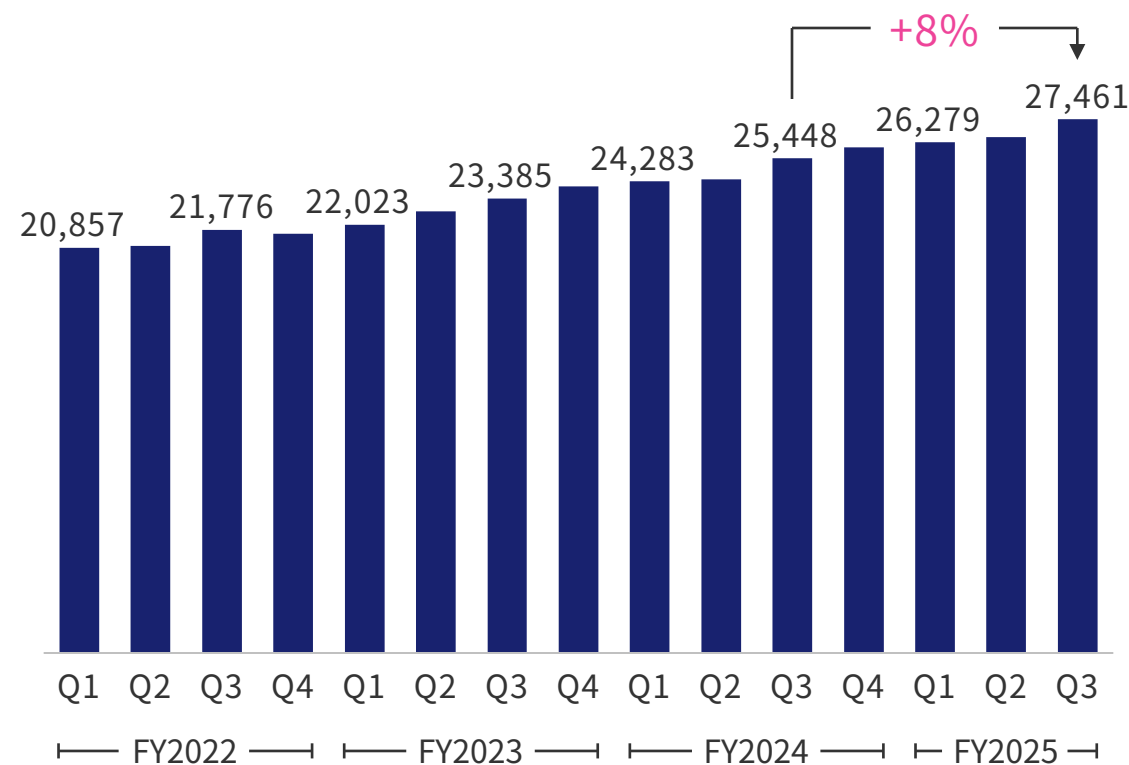
購入UU数

(単位：千人)



1人当たり購入額

(単位：円)

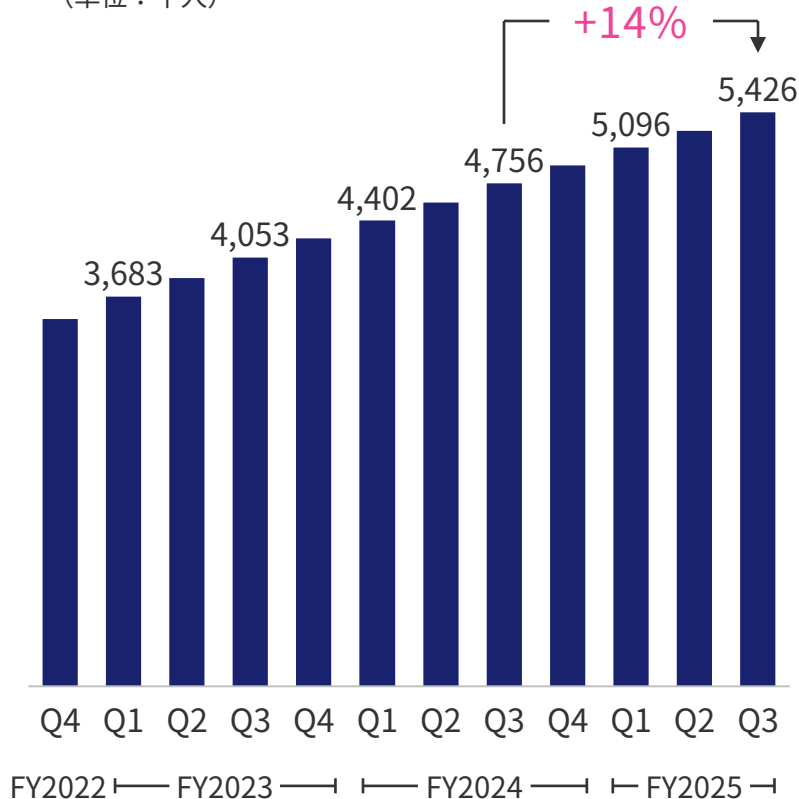


*1: 2025年8月期第1四半期においては一部出品者による短期的な大量取引により、集計に歪みが発生したため、影響を除外

会員登録数は500万人超。AIを活用した職務経歴書の自動入力機能などを実装した結果、スキル登録者数はYoY+32%と大幅に増加

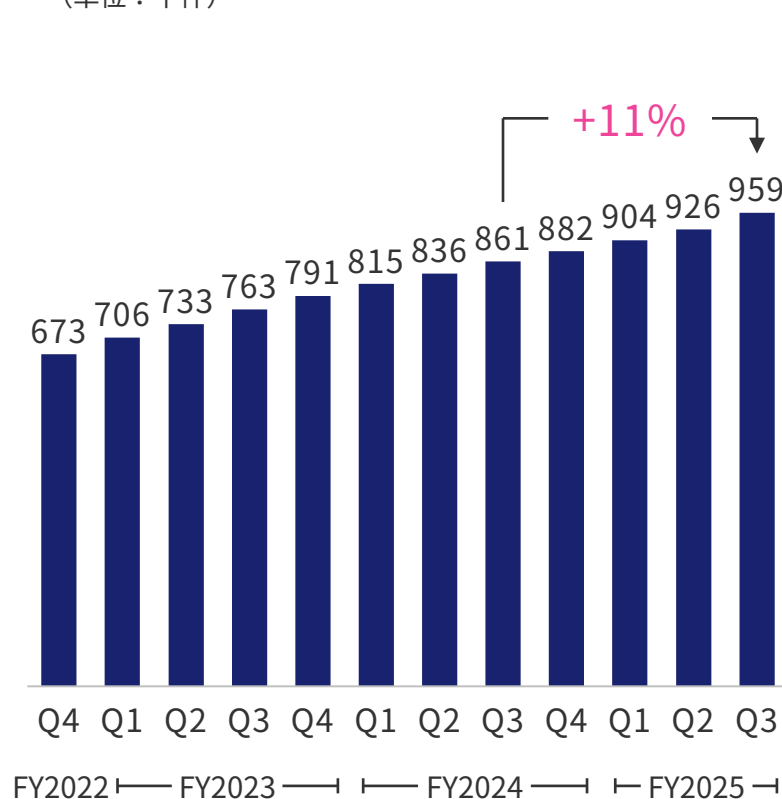
会員登録数

(単位：千人)



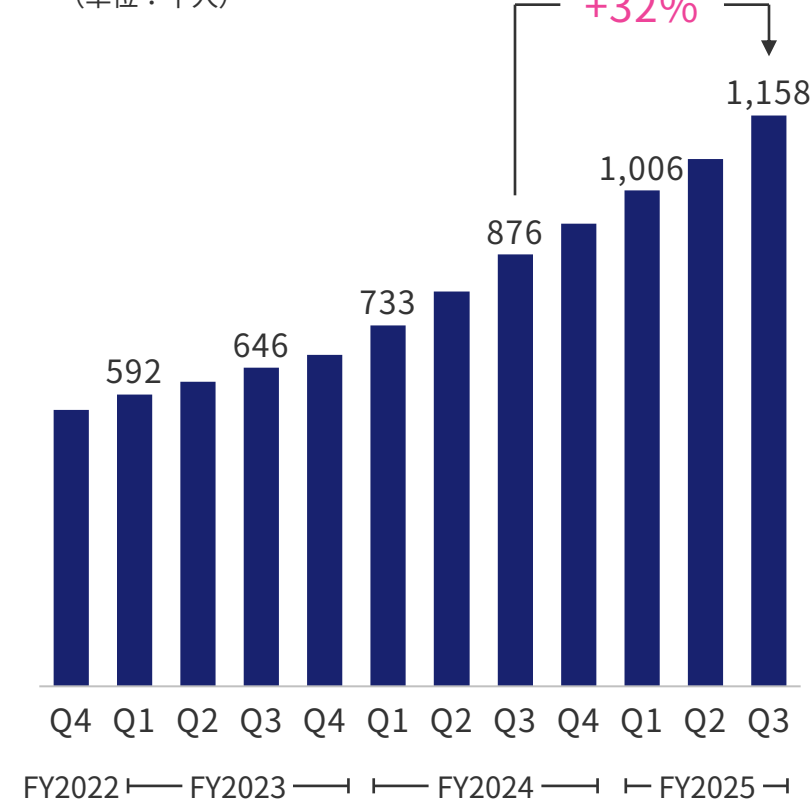
サービス出品数

(単位：千件)



スキル登録者数

(単位：千人)



記事や画像、イラストなど一人ひとりのスキルから生まれるノウハウ・作品を気軽に売買できる新たなマーケットプレイス「ココナラコンテンツマーケット」を6月にリリース。提供価値の拡張とともに流通高への貢献が見込まれる

coconala コンテンツマーケット

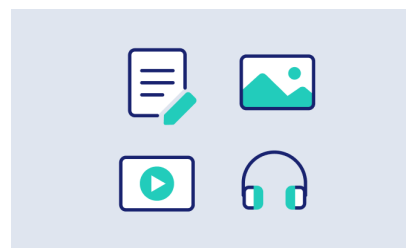


ココナラコンテンツマーケットの特徴



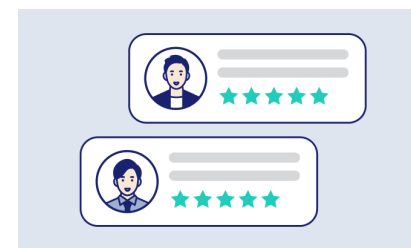
POINT 1

ワンクリックでサービスが購入でき、やり取り不要で売買可能



POINT 2

記事や画像・イラスト、動画、音声などのあらゆるコンテンツを集約



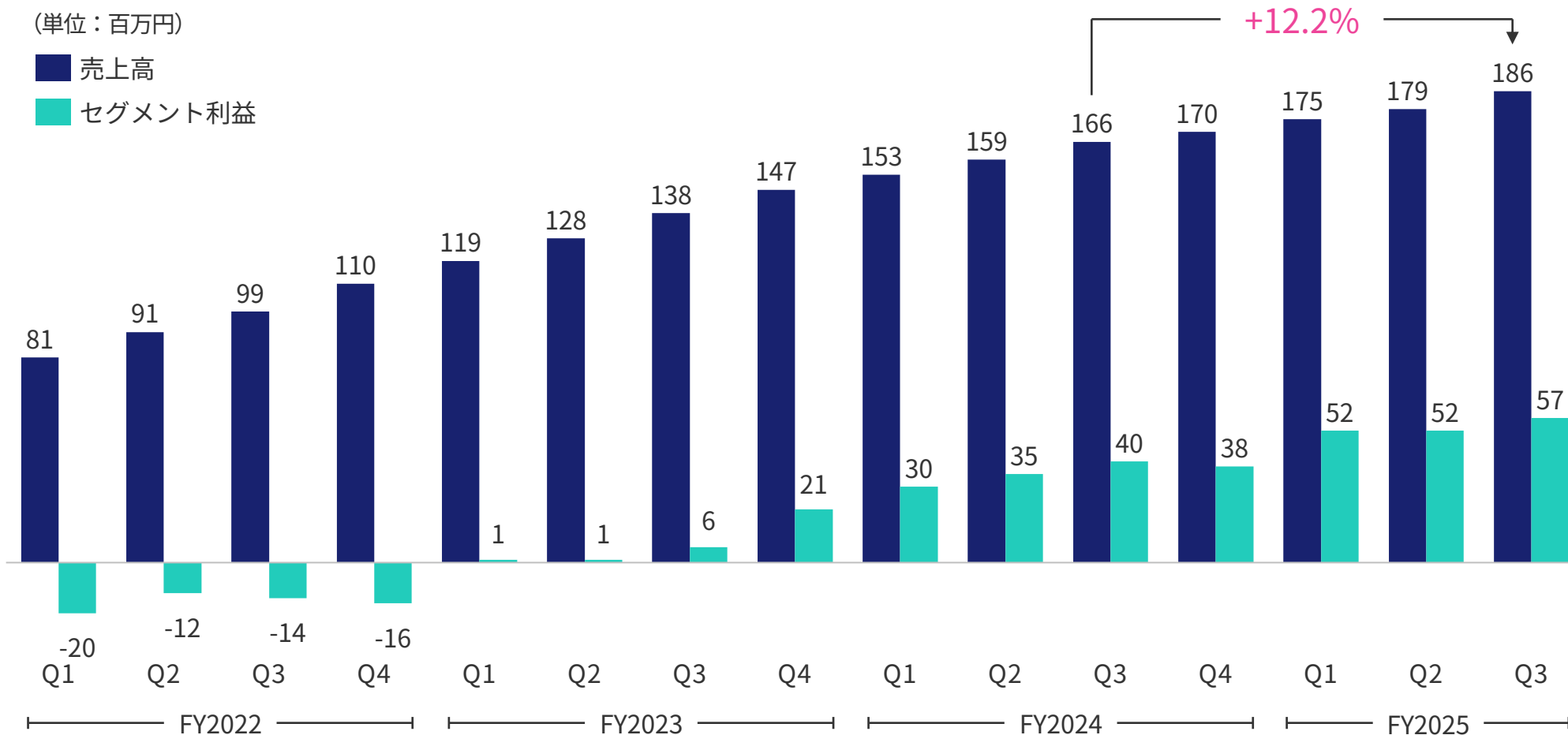
POINT 3

一定の審査基準とスキルマーケットのレビュー・評価機能を導入。信頼度の高い購入体験

販売可能なカテゴリは100種類以上!

ビジネス 起業・経営・デザイン・マーケティングなど	IT・テクノロジー プログラミング・作業自動化・アプリ開発など	AI ChatGPT・プロンプト・画像生成・AI活用など	ライフスタイル スポーツ・読書・美容・旅行・料理・節約術など	素材 写真素材・イラスト素材・3Dモデリング素材など
学び 語学・受験勉強・資格・キャリア・教養など	マネー・副業 副業・収入を得る方法・物販・株式投資・FXなど	趣味・エンタメ 写真・芸能・お笑い・アニメ・漫画・ゲームなど	小説・コラム・エッセイ 旅・グルメ・子育て・日記・体験談・仕事など	作品 写真作品・イラスト作品・漫画作品・3D作品など

順調に推移し、売上高は前年同期比+12.2%の成長

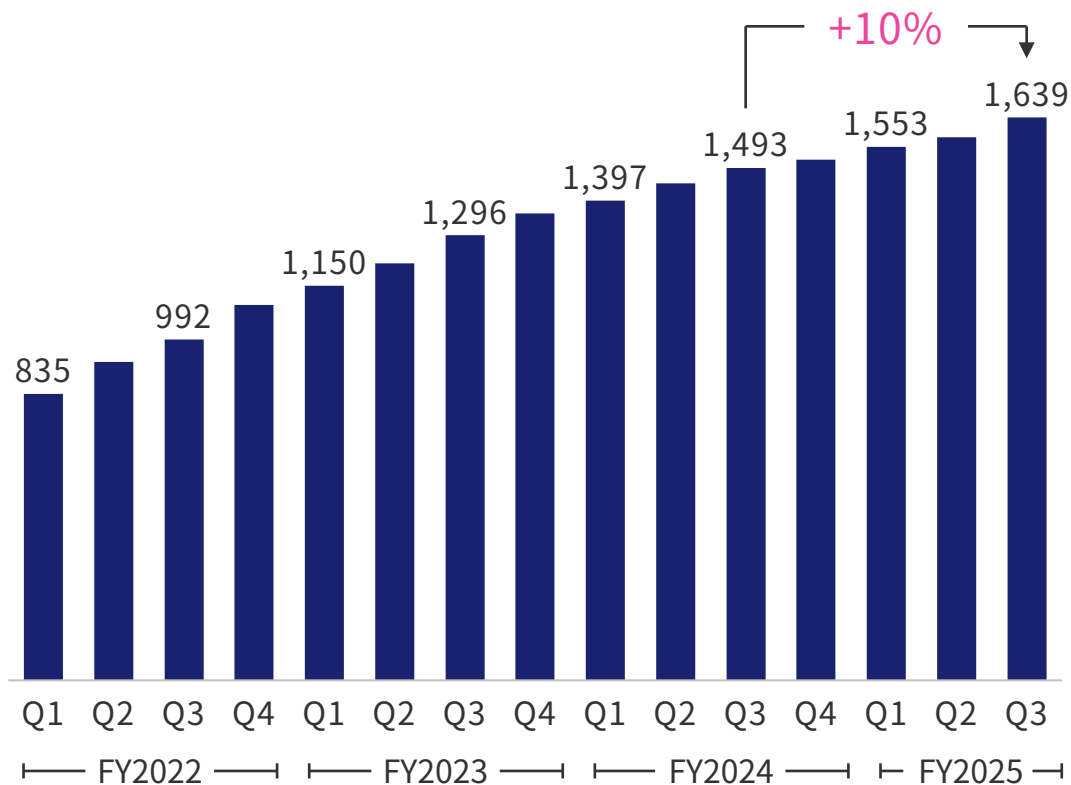


*1: 2024年8月期まで開示していたメディアセグメントの業績と同じ

有料登録弁護士数は前年同期比+10%の成長、ARPU^{*1}も前年同期比+3%に向上

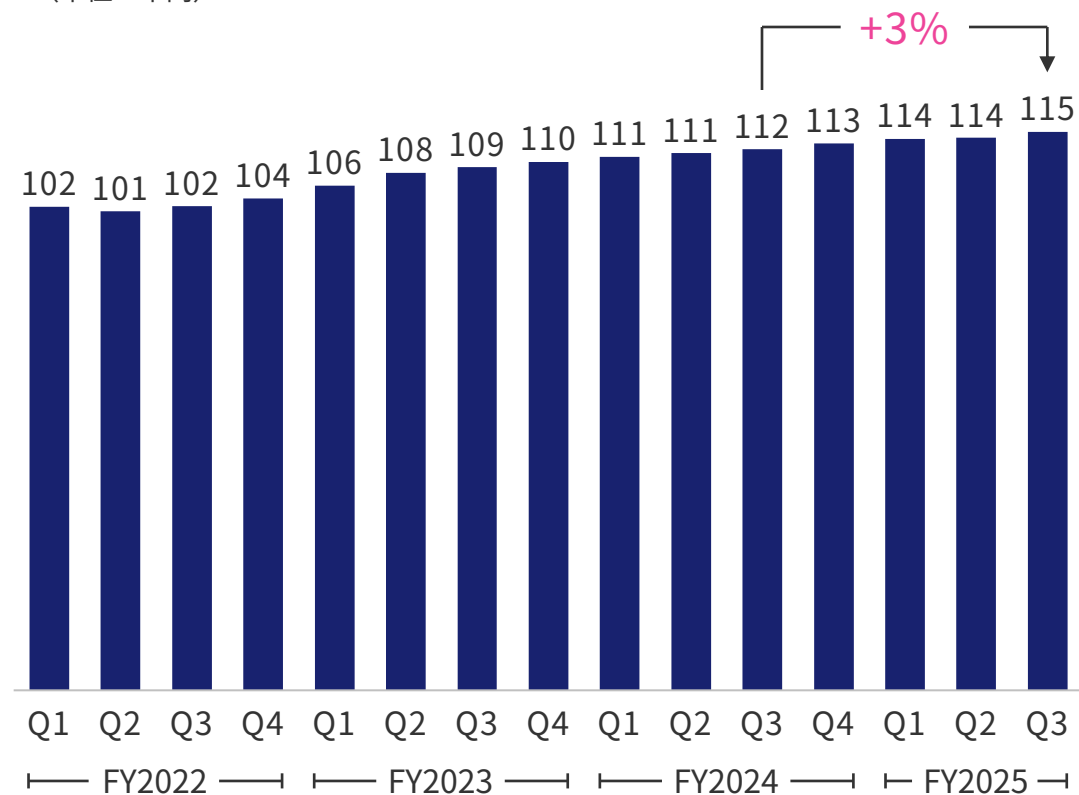
有料登録弁護士数

(単位：人)



ARPU

(単位：千円)

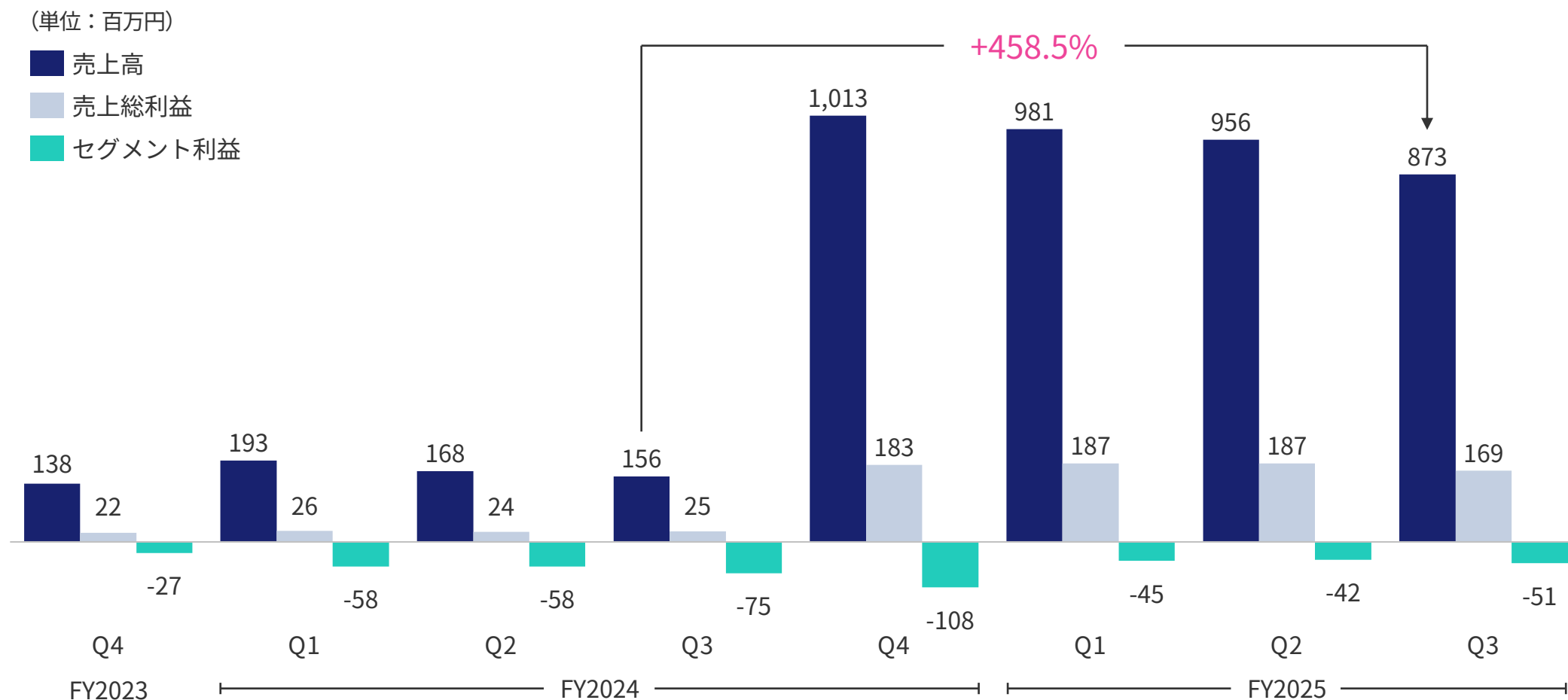


*1: ARPU : Average Revenue Per User (ユーザー1人あたりの売上額)

1. 業績報告

- 連結業績
- セグメント業績_マーケットプレイス
- セグメント業績_エージェント

ココナラアシストが継続的に成長している一方で、売上の大半を占めるココナラテックが、PMIによる合理化の結果減収傾向となっているが、第3四半期を底として第4四半期以降売上は増加する見込み

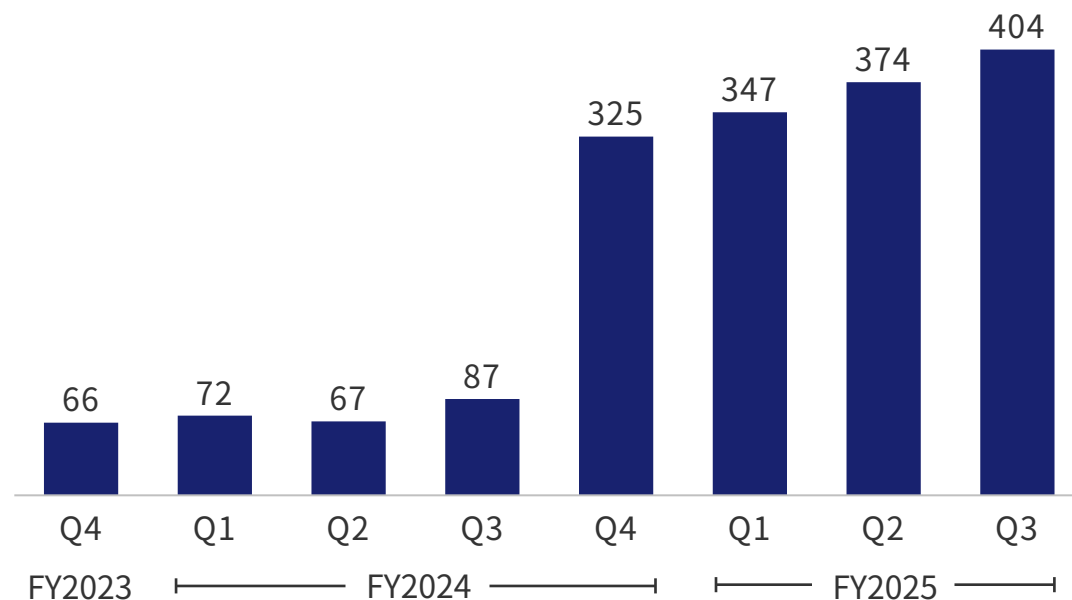


^{*1}: 2023年8月期第4四半期よりセグメント開示を開始。エージェントセグメントの業績にはココナラテック、ココナラアシスト、ココナラプロ、ココナラコンサルの業績を含む

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・稼働者数共に増加

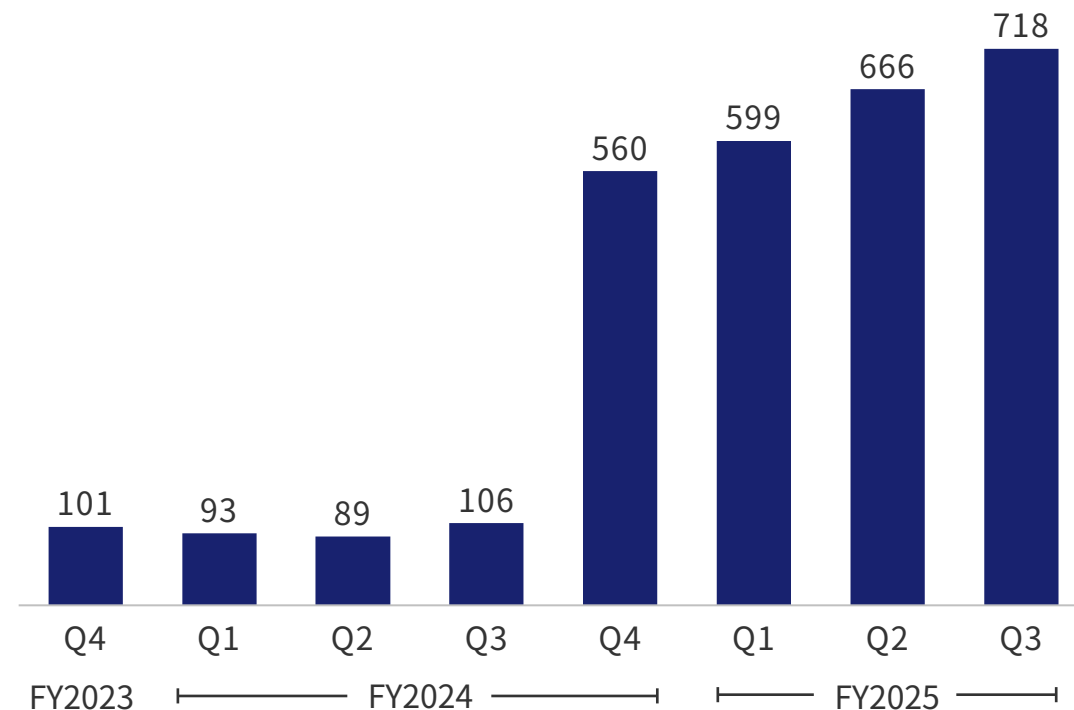
エージェント クライアント数^{*1}

(単位：社)



エージェント 稼働者数^{*2}

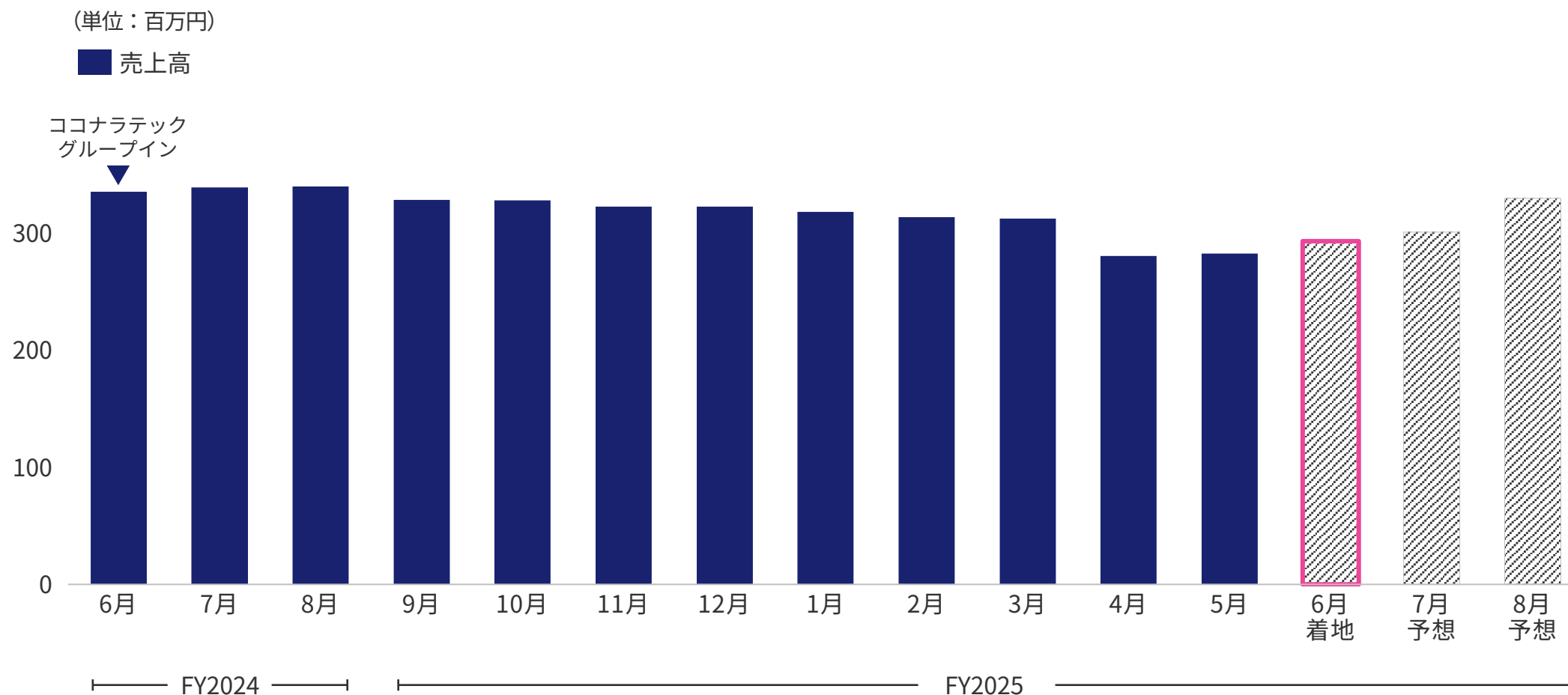
(単位：人)



*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。従来通り、ココナラ募集の継続型取引のセグメント変更前と同じ定義にて集計

*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。従来通り、ココナラ募集の継続型取引のセグメント変更前と同じ定義にて集計

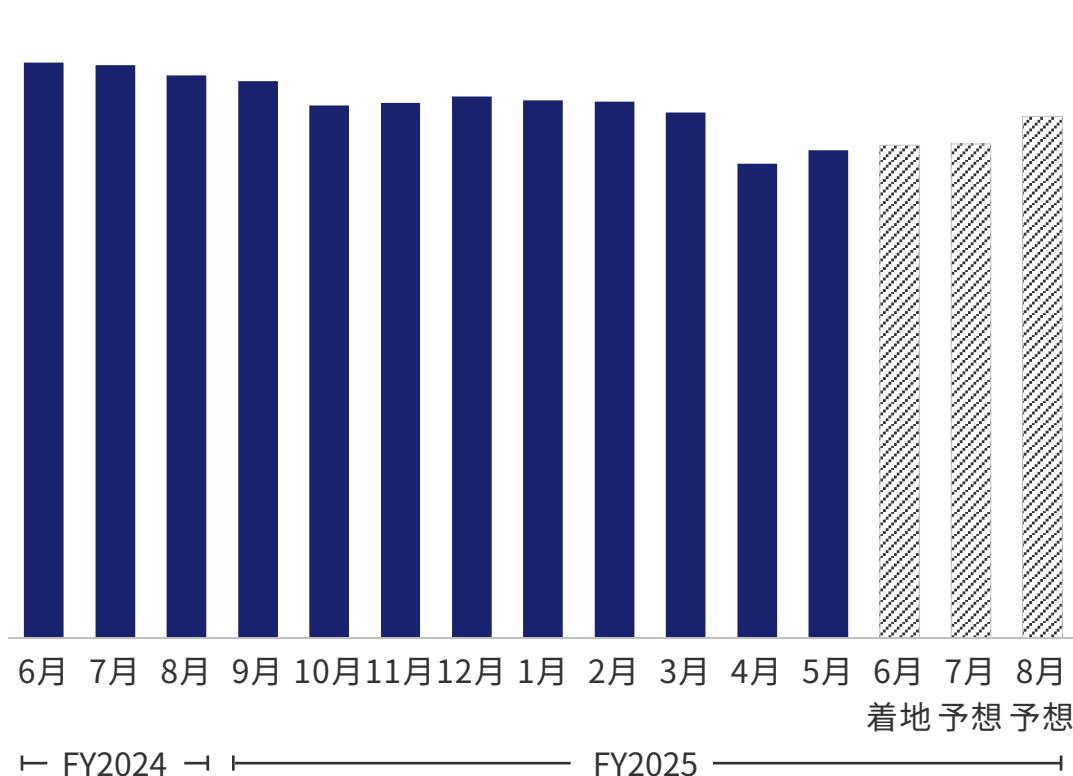
ココナラテックにおける経営効率重視のPMIの結果、トップラインが減少傾向にあったものの直近は反転し、8月末にはグループイン時点（2024年6月）の売上に回復する見込



利益率重視のPMIを推進した結果、従業員1人あたり生産性が改善。直近は生産性を維持したまま月次稼働数も増加。今後は月次稼働数1,000件を将来目標にトップラインと利益率の両立を目指す

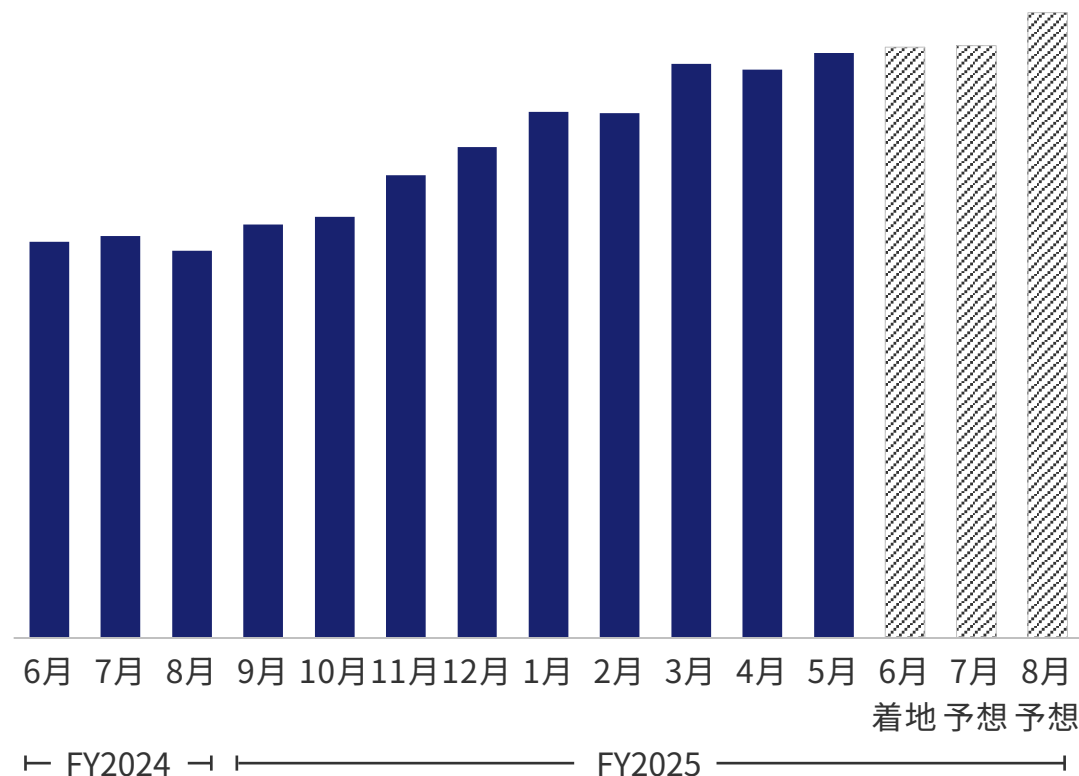
ココナラテック 月次稼働数推移

(単位：人)



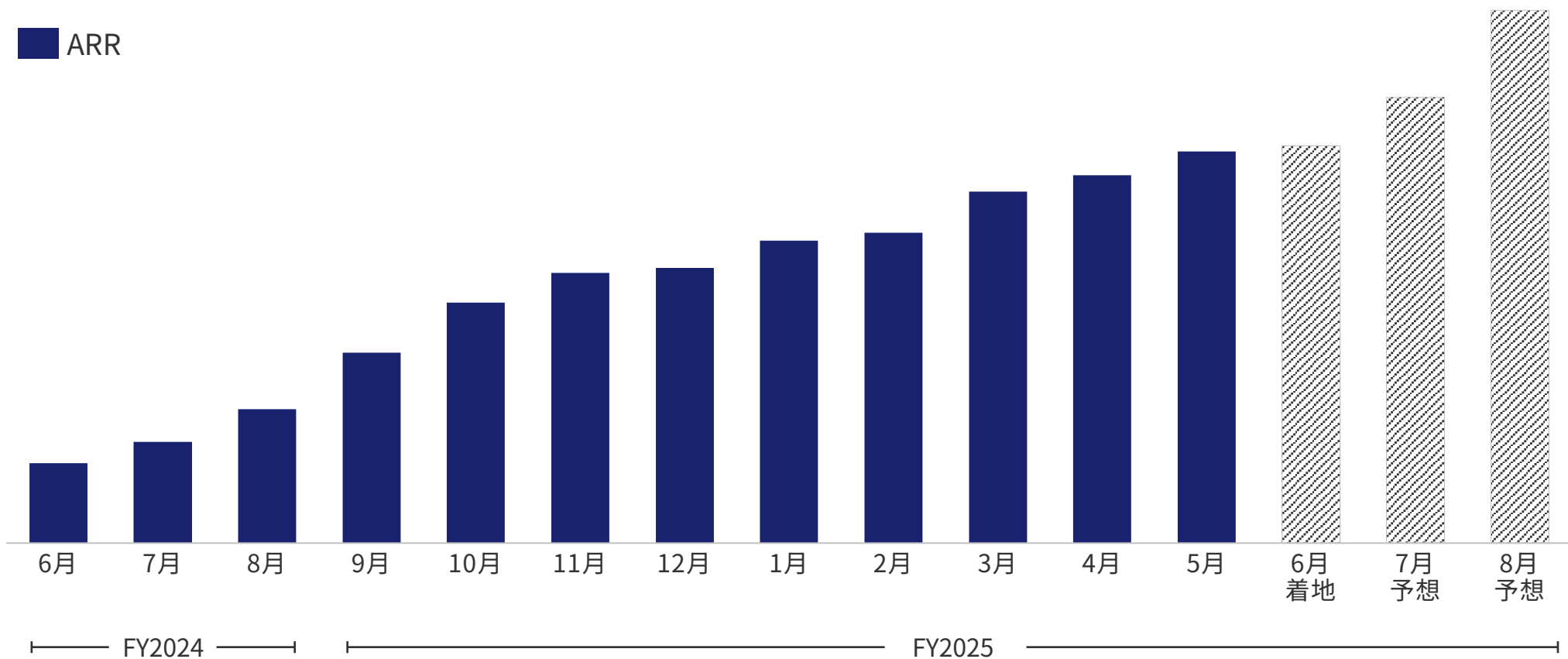
ココナラテック 月次従業員1人あたり生産性^{*1}

(単位：人 (稼働数) / 人 (従業員数))



*1:新卒を除く株式会社ココナラテックの従業員数を分母、稼働数を分子として算出

ココナラアシストは2024年のリリース以降着実に売上を伸ばしている。今後はより飛躍的な売上成長を実現すべく、営業体制の強化を推進



エージェント事業をはじめとするココナラの新規事業立ち上げ、ならびに企業価値の更なる向上を実現すべく、プロフェッショナル人材の採用を推進。卓越した知識と実績を有する、2名の人材がココナラにジョイン



ココナラテック事業責任者

岡部 篤史

東京医科歯科大学大学院修了
DX領域においては、RPAやAIによりCSO/BEOとして3度のIPOを経験。事業開発領域においては、DMMオンラインクリニックCEOとしてのゼロからの立ち上げや、医療機関、製薬企業、医療ベンチャーの経営を推進してきた
2025年6月に株式会社ココナラに参画



ココナラアシスト事業責任者

原 慎之介

慶應義塾大学総合政策学部卒業
株式会社エスプールに新卒入社し、採用支援や地方創生、事業承継領域にて、4事業の新規事業開発を行い、最年少執行役員、最年少同社子会社社長を歴任
起業を経験ののち、株式会社ココナラへ参画

2. 成長の方針

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	● ココナラスカウトをリリース ● ココナラコンテンツマーケットを開発（6月にリリース） ● 生成AIを活用したプロダクトの改善を継続実施
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が順調に成長 ● ココナラテックのPMIが一段落。高い生産性を維持しつつトップラインの成長を目指す
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

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

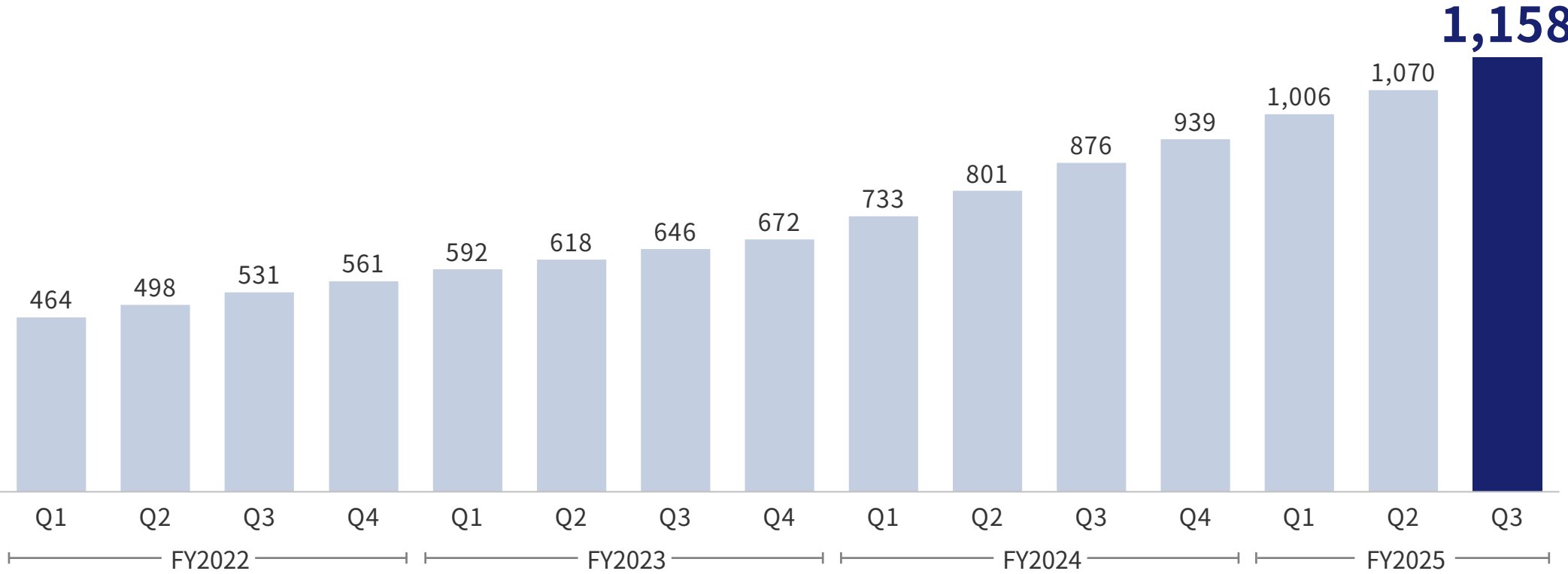


- 高い認知率（一般50%、ビジネス75%）によるブランドワード流入
- 大量の出品コンテンツによる、ロングテールSEO
- みずほココナラによる、みずほ銀行の数十万を超える法人口座へのリーチ

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

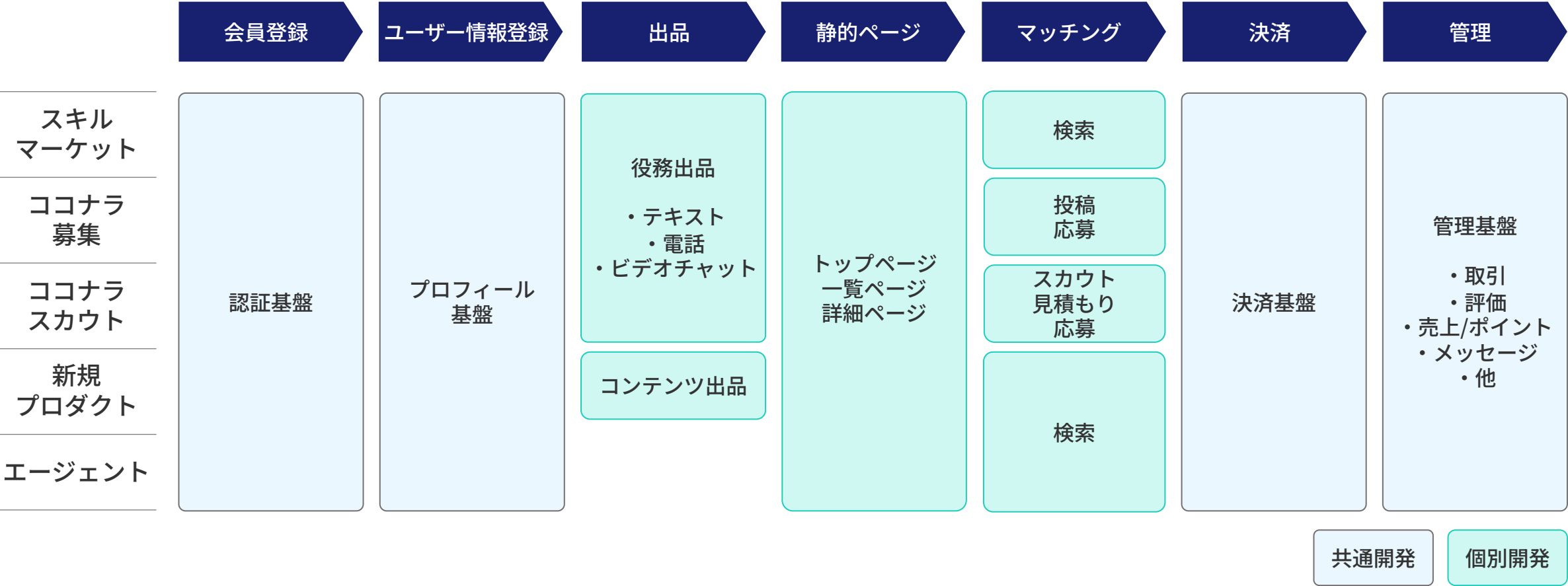
(単位：千人)



*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

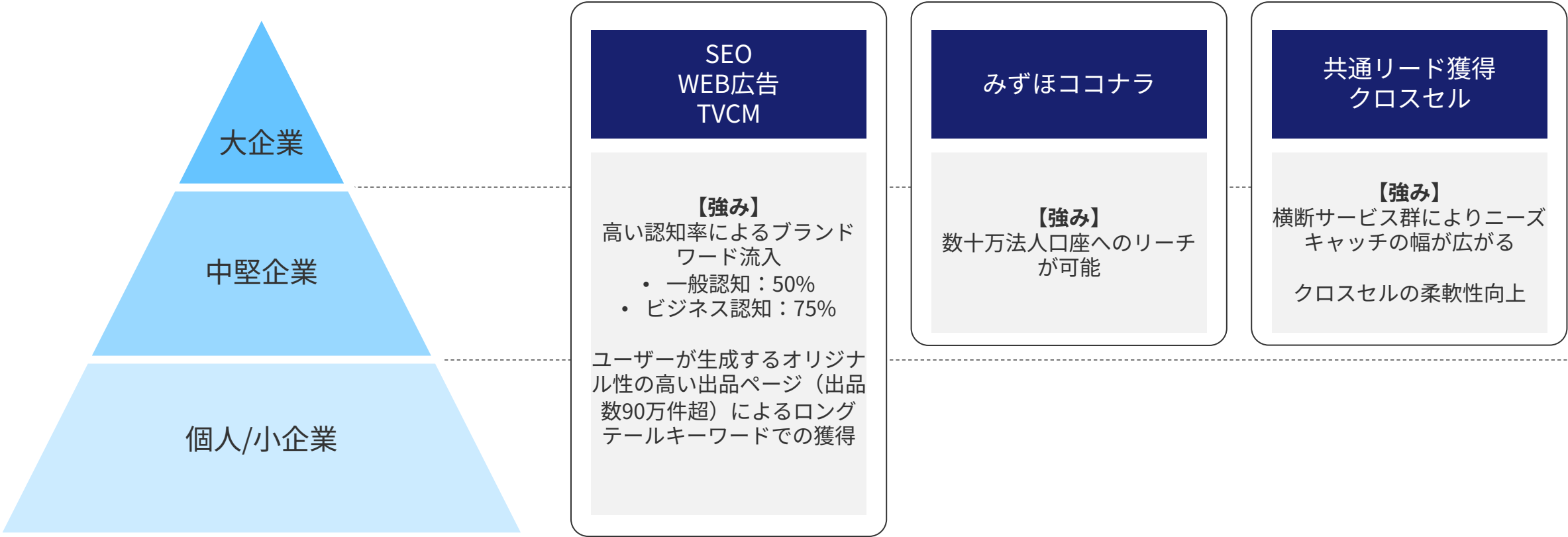
アセット②プロダクト基盤：共通基盤構築による開發生産性向上

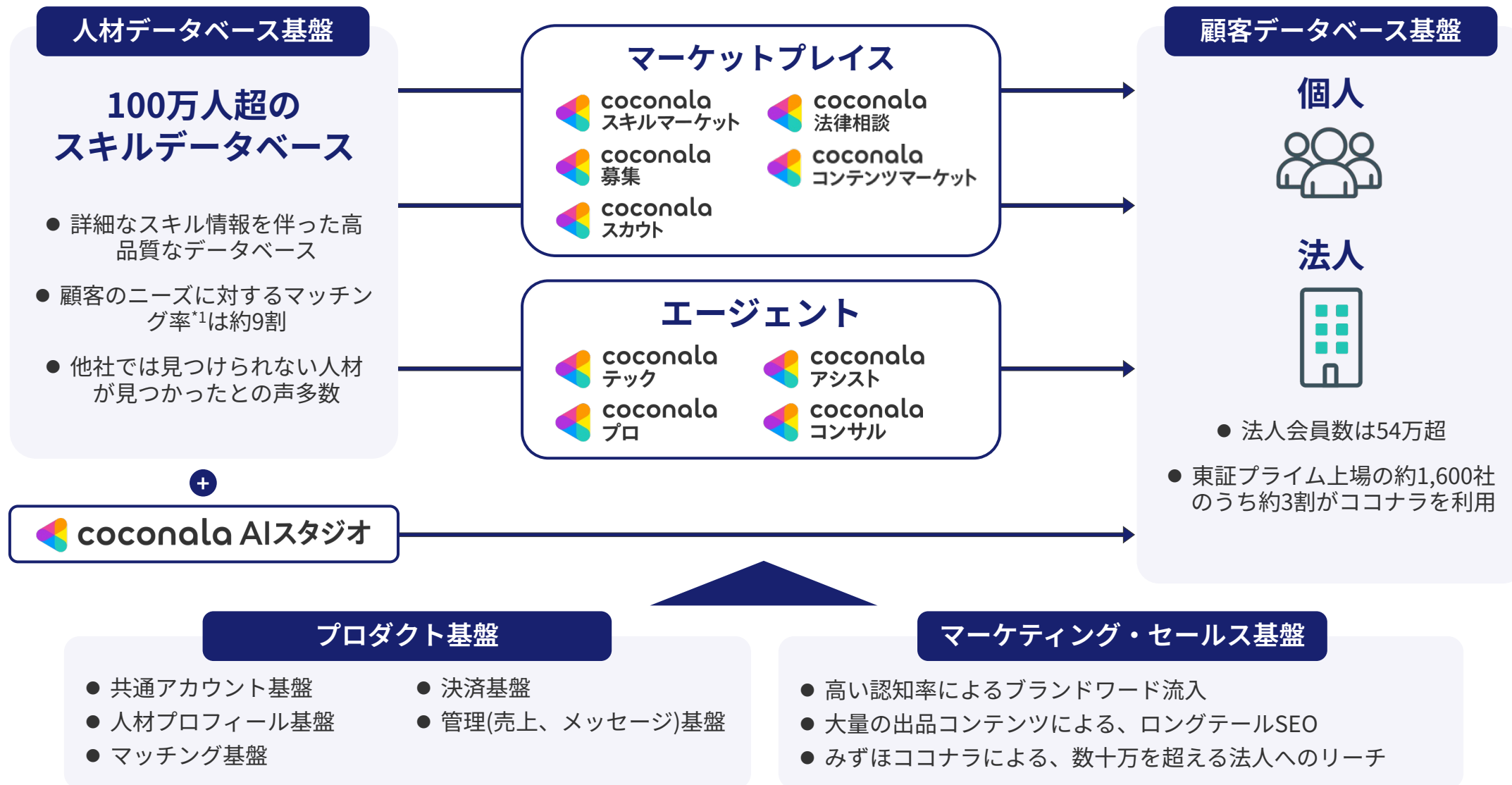
大部分の機能を共通化し、新プロダクトを開発する際はユーザーインターフェースに関わる部分を中心に効率的に開発



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

購入・発注者獲得施策





*1:マッチング率：エージェント事業において、顧客のニーズに合った人材を当社が紹介出来た割合



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

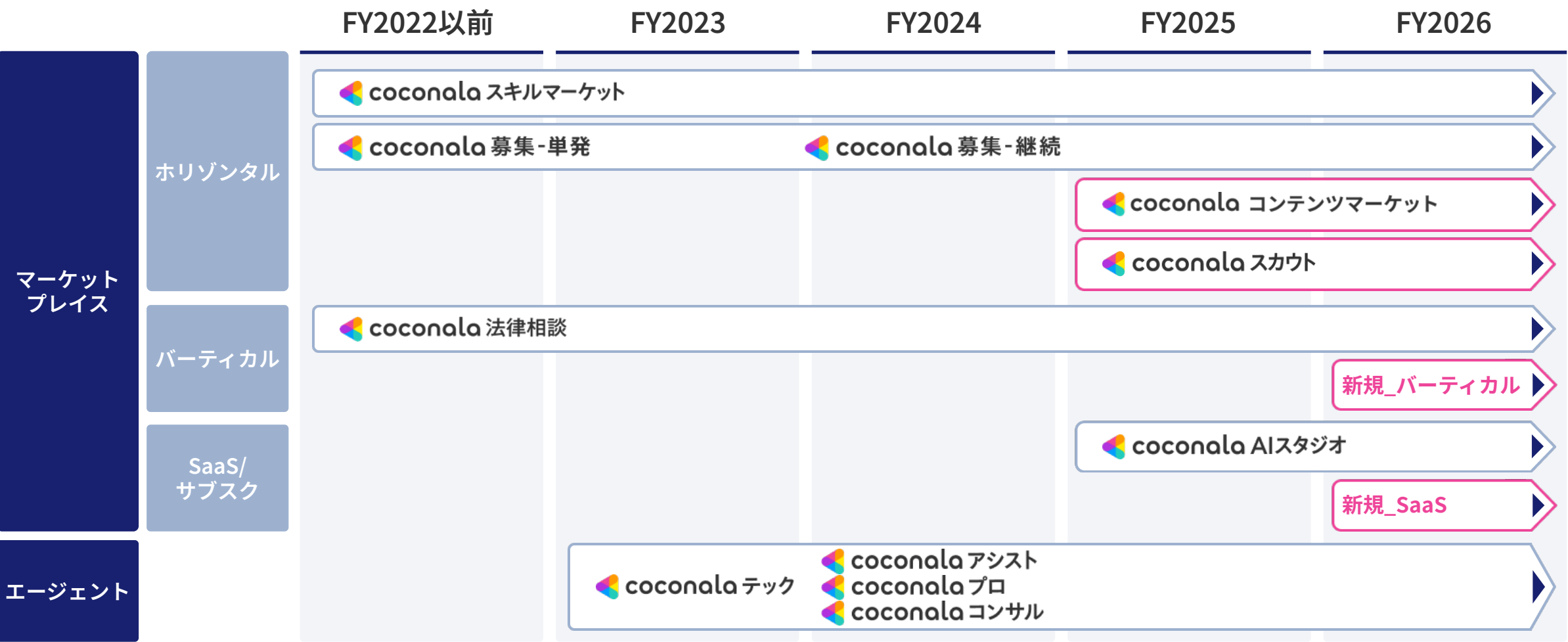
 coconala 法律相談

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

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

- サービス紹介資料
- 補足資料

3. Appendix

- サービス紹介資料
- 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

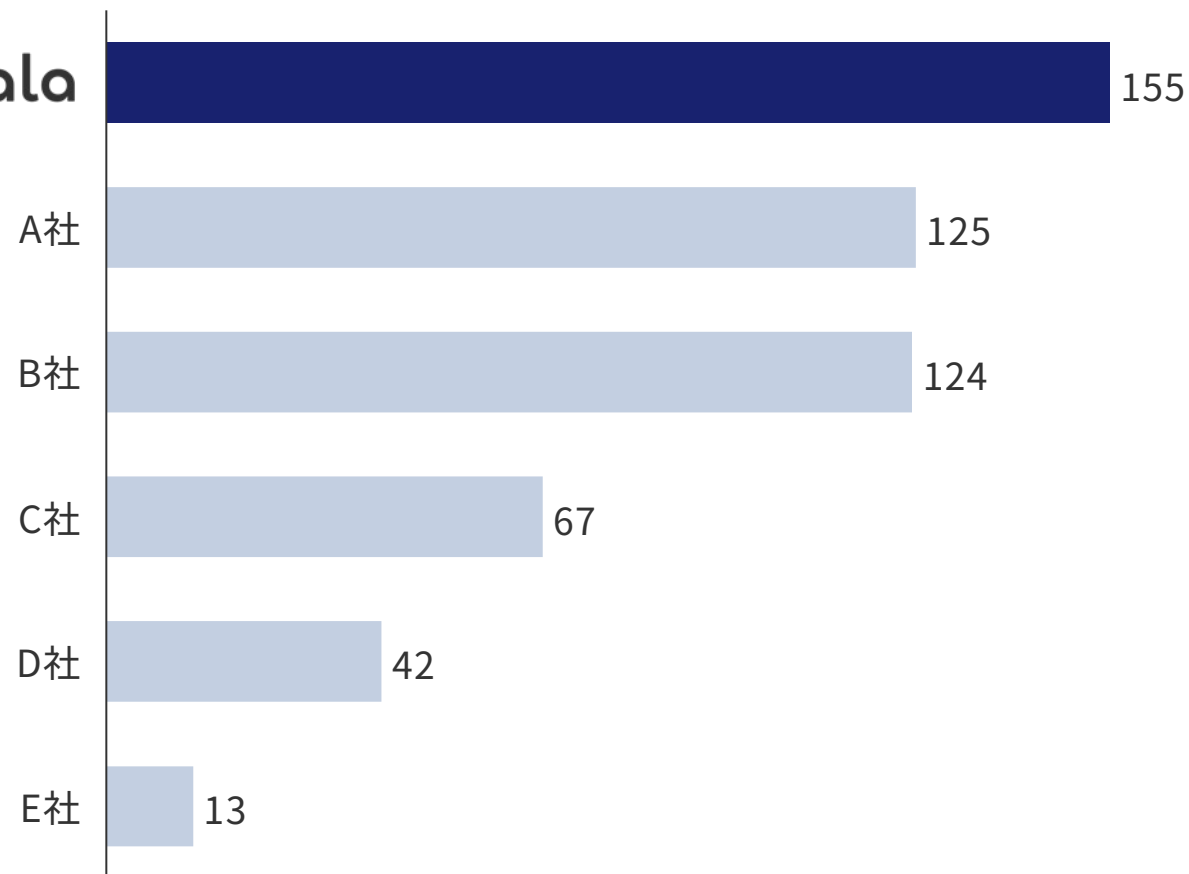
様々なマッチング形式で利用が可能

- 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)



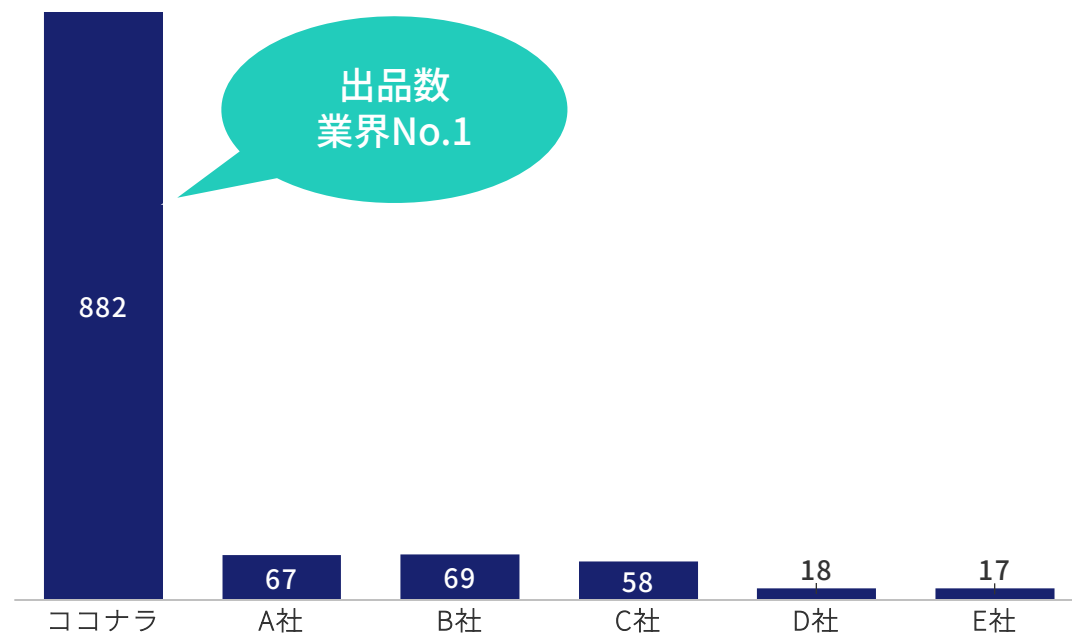
「スキルシェアプラットフォーム」に関する市場調査
《No.1検証調査》(㈱未来トレンド研究機構 調べ)
※2024年9月26日時点

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

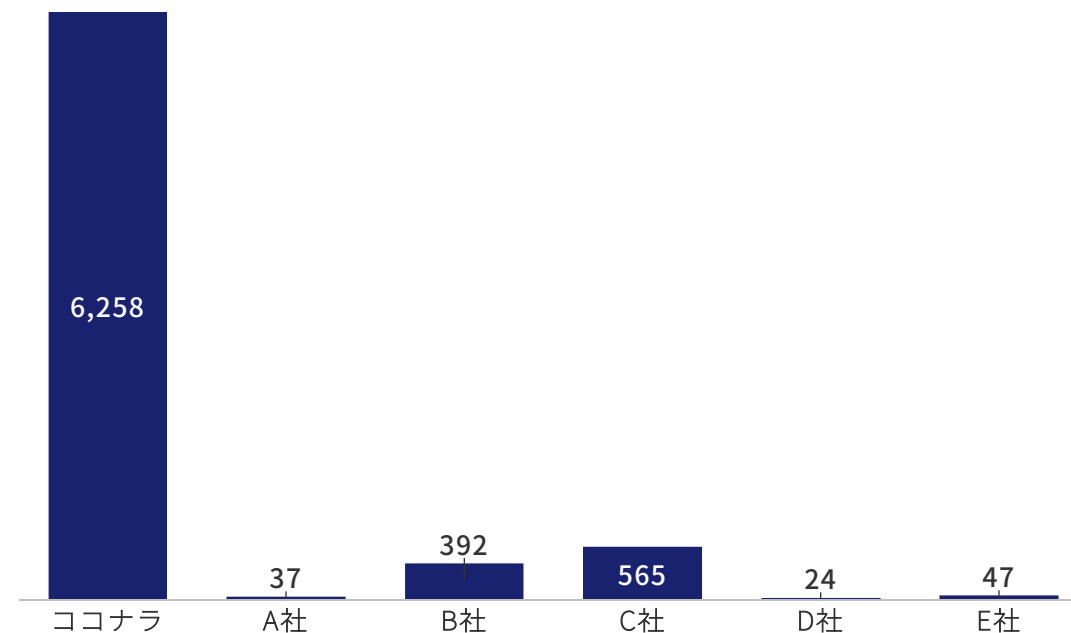
サービス出品数^{*1}の他社比較

(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



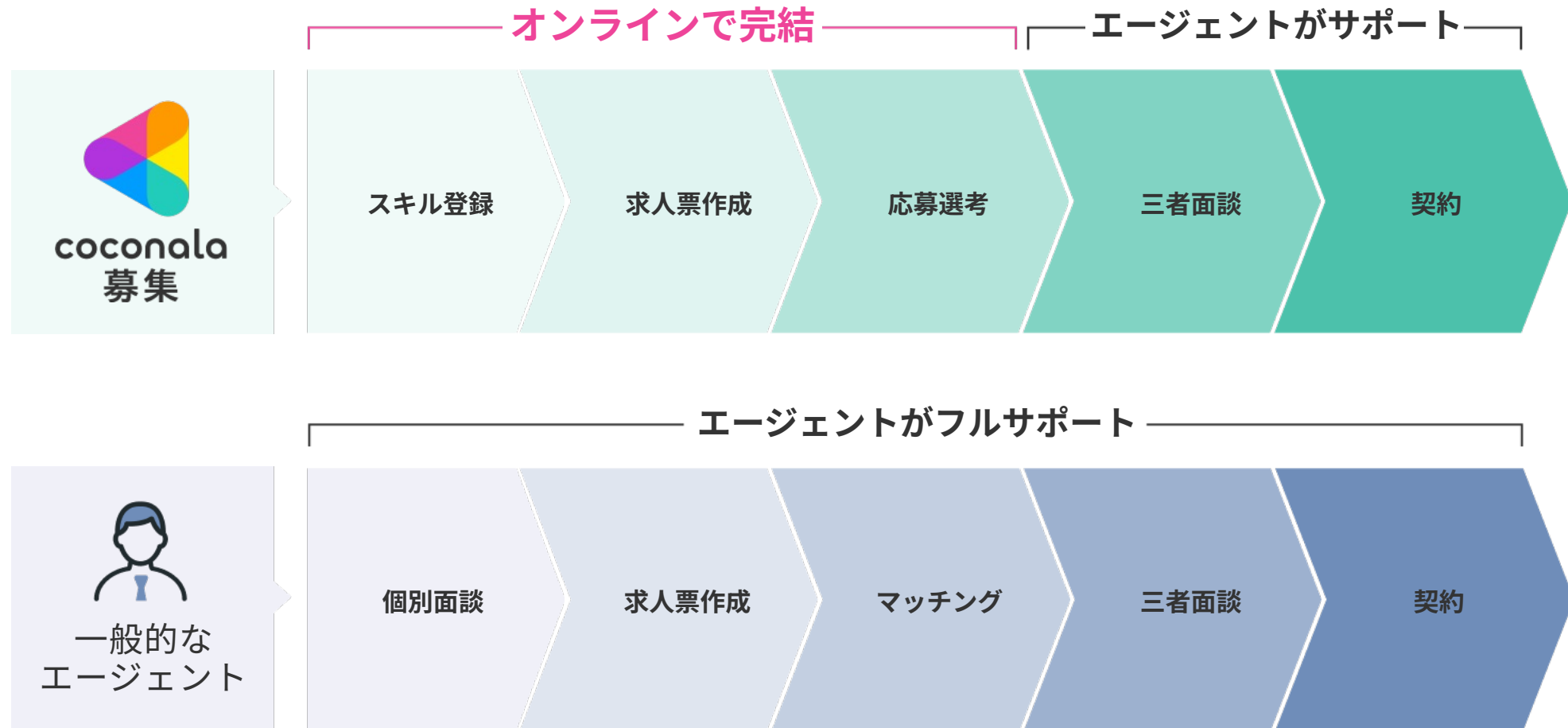
3. 三者面談
応募者・ココナラ運営と三者で面談を実施



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



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



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

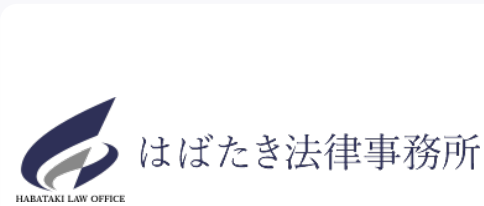
ご依頼内容

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
- 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ット 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

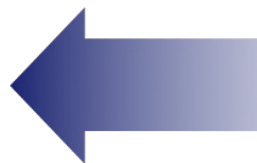


coconala AIスタジオ

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



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

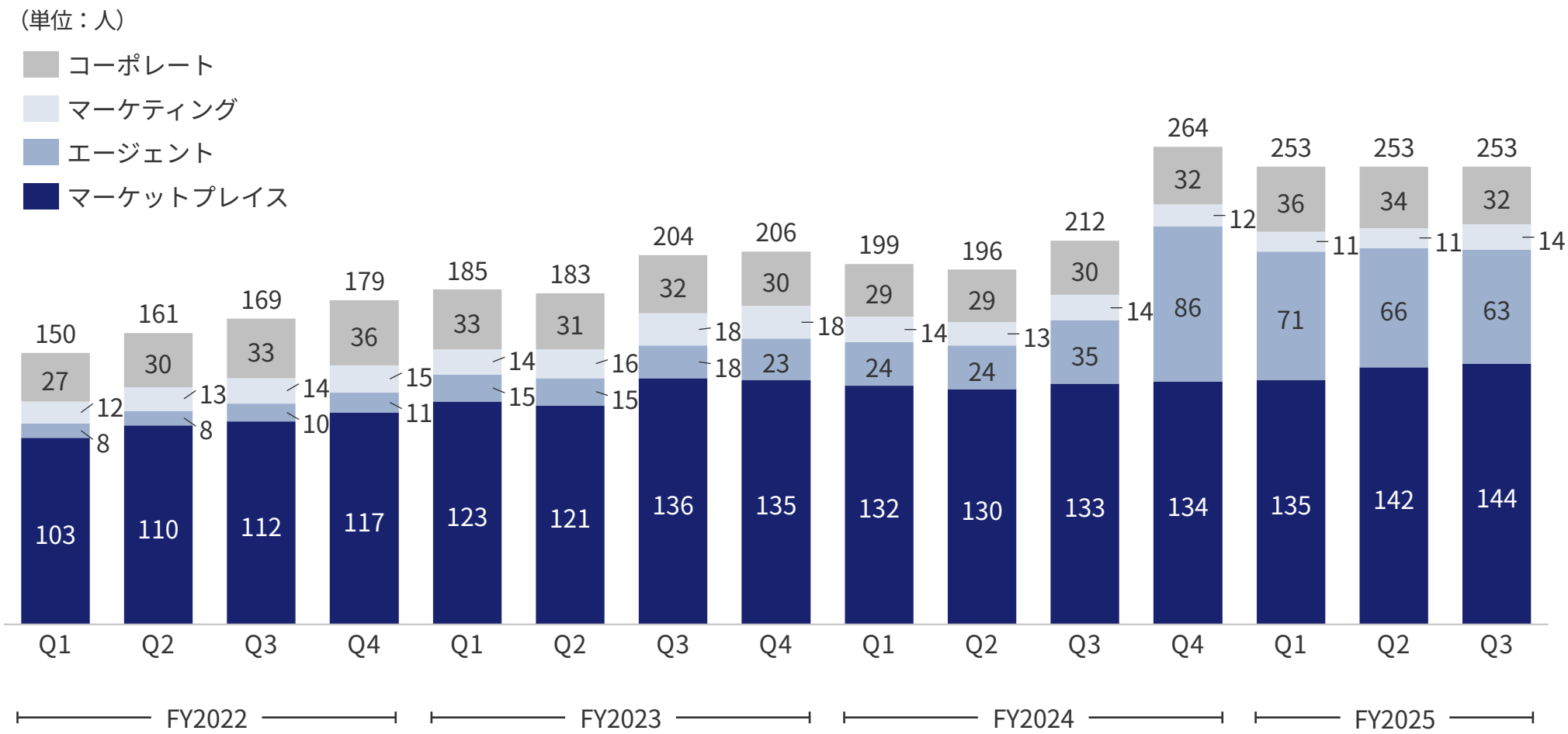
ご利用の感想

- 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

- サービス紹介資料
- 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、自己株買いの実施により、現預金、その他資産、その他純資産が変動。株主資本比率は26%から36%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）

2025年5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

(単位：百万円)

現預金 3,241	前受金 691
	預り金 848
	その他負債 2,314
その他資産 3,363	その他純資産 363
	株主資本 2,386

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