



2025年8月期 通期決算説明資料

株式会社ココナラ（グロース市場:4176）

2025年10月14日

A woman with short brown hair, wearing a white lab coat and a gold watch, is looking down at a pink smartphone. In the foreground, there is a color calibration chart and a laptop keyboard. The background is a blurred office setting.

Vision

一人一人が「自分のストーリー」を
生きていく世の中をつくる

Mision

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

全社サマリ

売上高、売上総利益、EBITDA※1ともに過去最高を更新

- 通期売上高94.1億円、通期売上総利益61.2億円、通期EBITDA6.4億円
- すべてが揃うサービスプラットフォームの確立に向け、その具体的な道筋となる成長方針を策定

マーケット
プレイス

売上高は過去最高を更新。引き続き流通総額の最大化を目指す

- 通期売上高57.2億円、通期売上総利益54.7億円
- 流通総額は前年同期比+4.6%と継続的に成長。テイクレートは29.1%と高水準を維持
- 新サービス/機能を複数投入し、マーケットプレイスのマッチング手法を着実に拡張

エージェント

ココナラテックは底打ち反転。ココナラアシストは売上規模を一段拡大

- 通期売上高36.9億円、通期売上総利益6.4億円
- 積極採用により、今後の成長に向けた営業基盤の整備が進捗
- ココナラアシストにて、営業チャネル設計から運用まで一気通貫でサポートする営業代行サービスを開始

*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+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

Contents

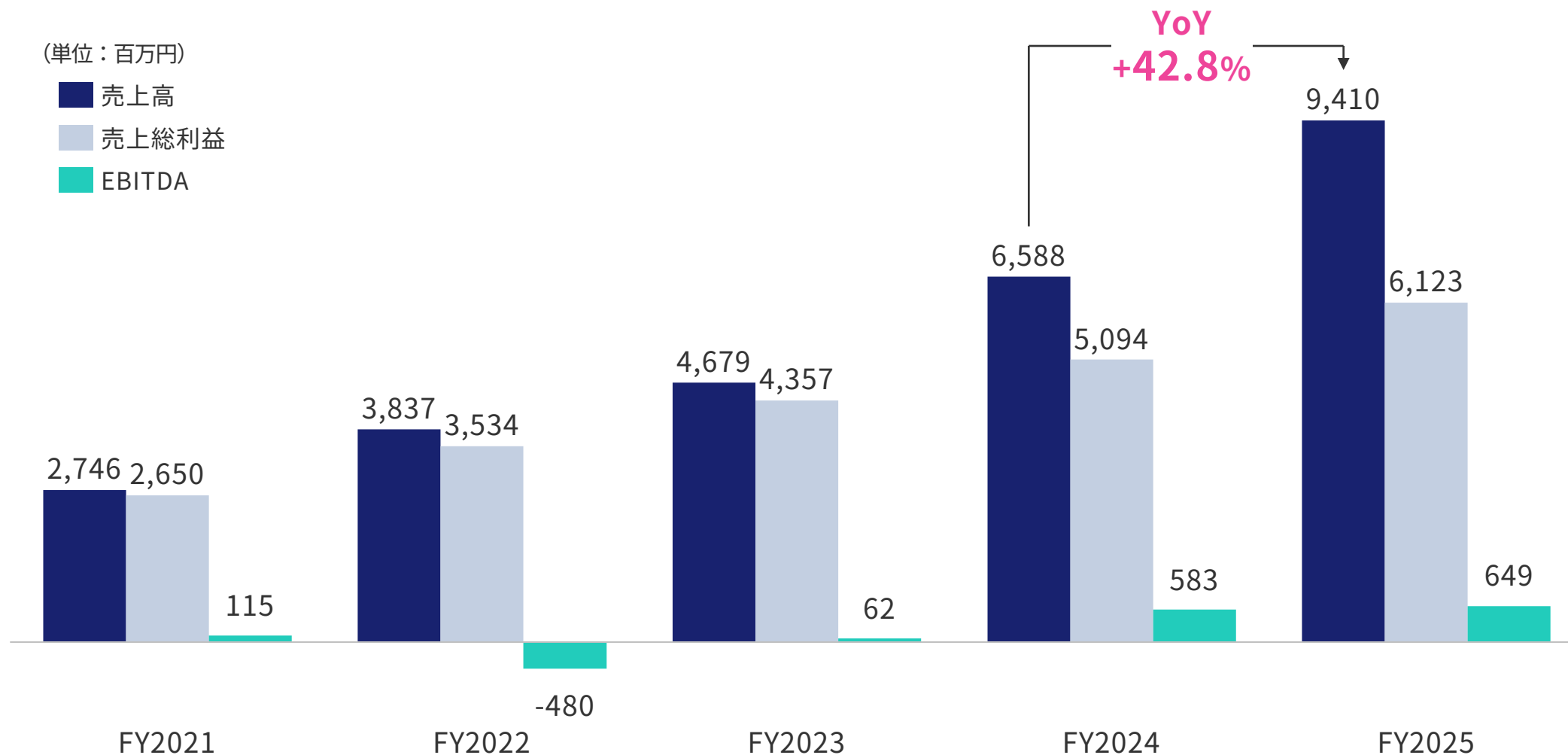
- 01. 業績報告**
- 02. 成長方針**
- 03. Appendix**

1. 業績報告

- 実績
 - 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
- 2026年8月期 通期連結業績予想

(単位：百万円)	第4四半期 実績			通期				
	2024年8月期 (6-8月)	2025年8月期 (6-8月)	前年同期比	2024年8月期 実績	修正後 業績予想	2025年8月期 実績	前年同期比	修正後 業績予想 達成率
売上高	2,360	2,349	-0.5%	6,588	9,500	9,410	+42.8%	99.1%
マーケットプレイス	1,343	1,471	+9.5%	5,052	-	5,720	+13.2%	-
エージェント	1,016	878	-13.6%	1,534	-	3,690	+140.5%	-
売上総利益	1,469	1,556	+5.9%	5,094	-	6,123	+20.2%	-
マーケットプレイス	1,286	1,374	+6.8%	4,818	-	5,477	+13.7%	-
エージェント	183	181	-1.1%	261	-	646	+147.5%	-
EBITDA	106	70	-34.0%	583	-	649	+11.3%	-
営業利益	4	-40	-	304	240	256	-16.0%	106.7%
経常利益	11	-40	-	225	230	227	+0.7%	98.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	-10	-1	-	243	280	306	+25.9%	109.6%

ココナラテックのグループインと新事業の順調な立ち上がりにより、前年比40%超の成長を達成。売上高、売上総利益、EBITDAいずれも過去最高を更新

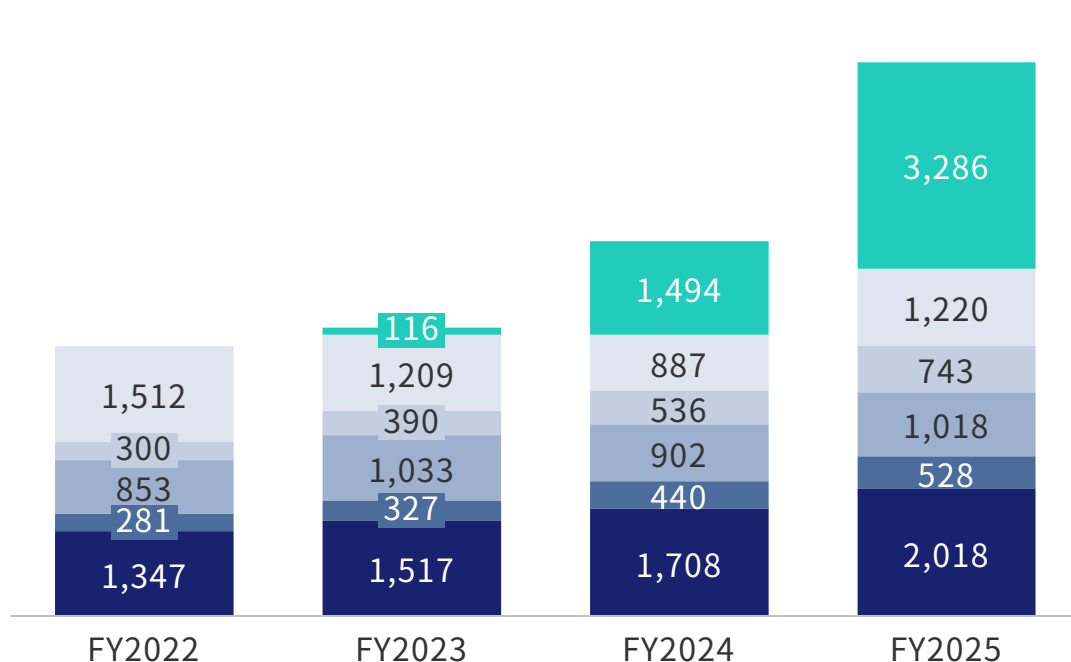


売上原価・営業費用は事業拡大に伴い増加しているものの、売上成長に見合った健全なコスト構造を維持しながら利益を創出できている

売上原価+営業費用^{*1}

(単位：百万円)

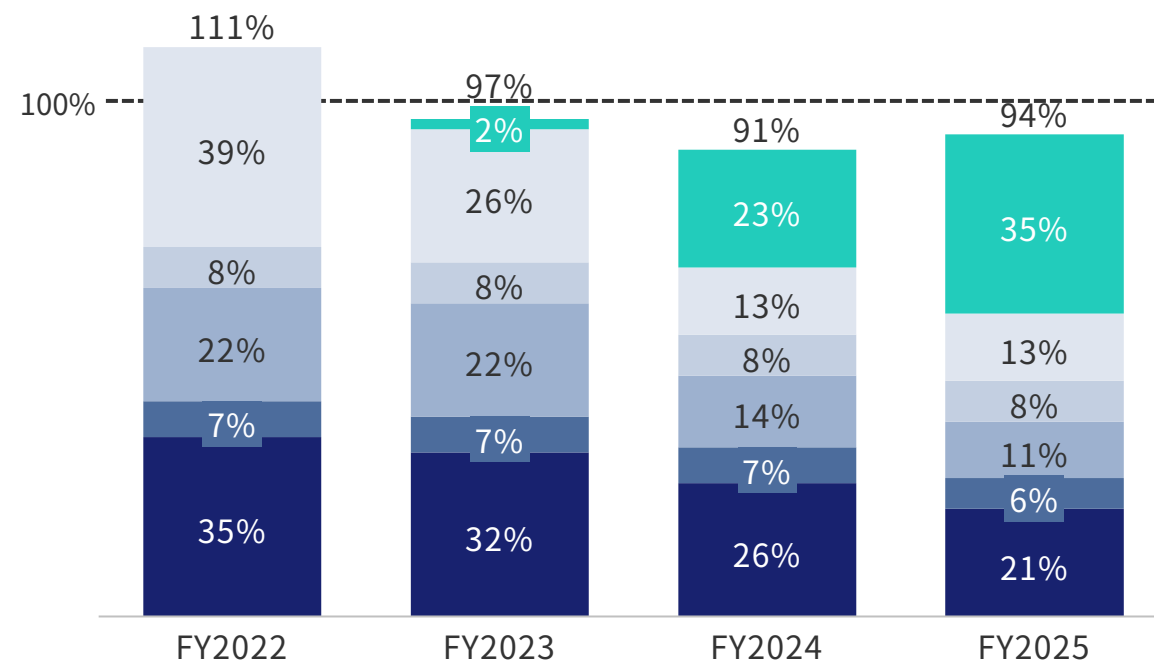
売上原価 広告宣伝費 その他 支払手数料・システム費
業務委託費 人件費・採用費



売上高対比

(単位：%)

売上原価 広告宣伝費 その他 支払手数料・システム費
業務委託費 人件費・採用費

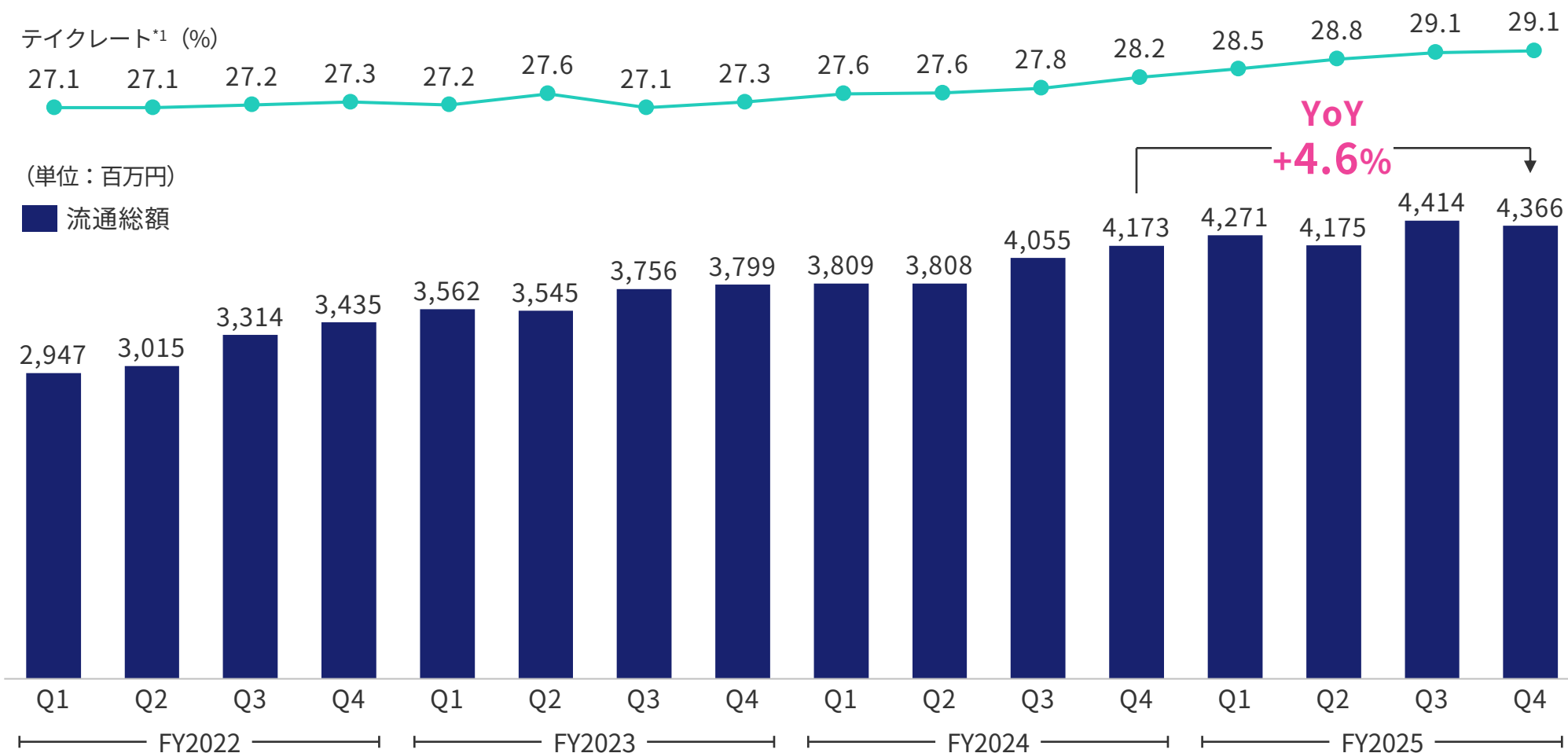


*1: 株式報酬費用、子会社であったクレストスキルパートナーズ（旧ココナラススキルパートナーズ）費用、減価償却費、のれん償却費を除く

1. 業績報告

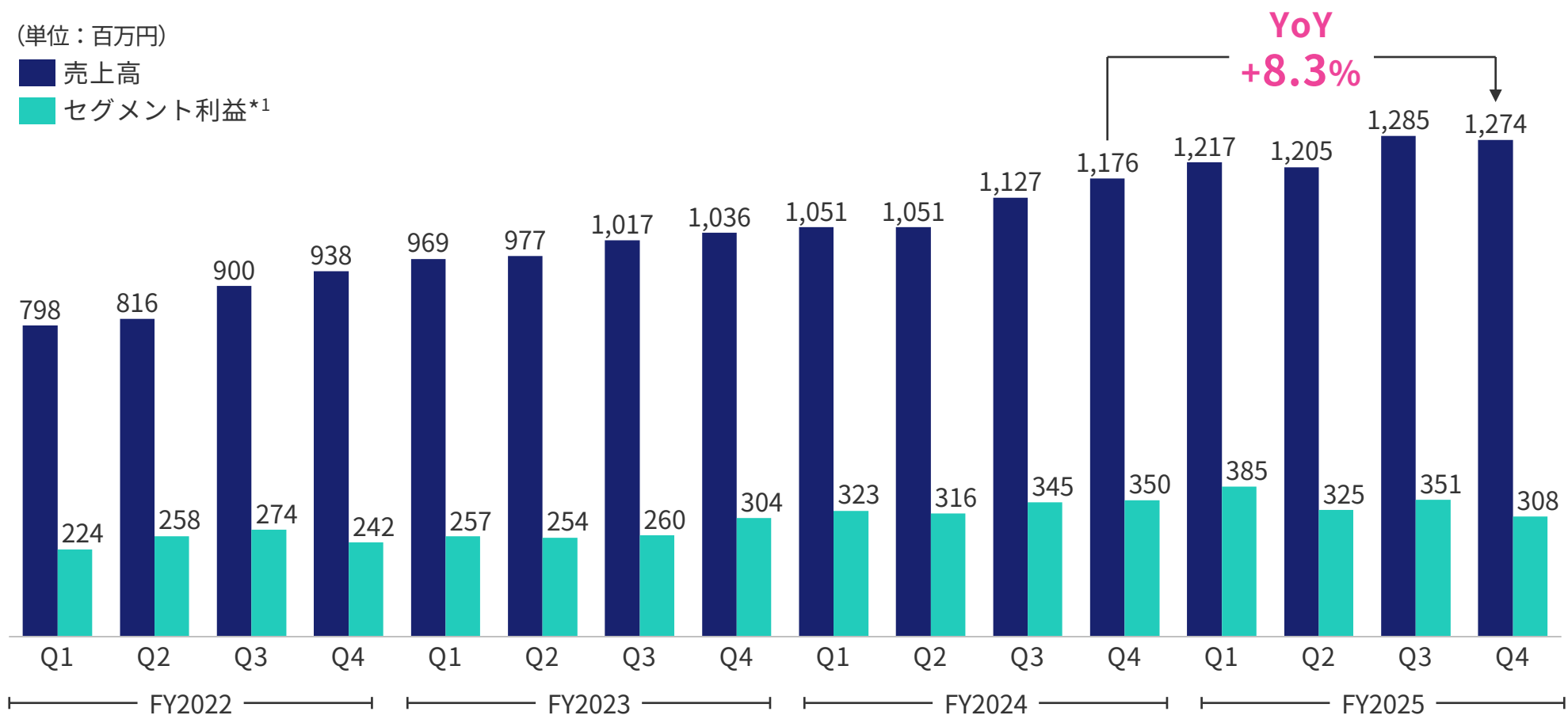
- 実績
 - 連結業績
 - セグメント業績 マーケットプレイス
 - セグメント業績 エージェント
- 2026年8月期 通期連結業績予想

流通総額は前年同期比+4.6%と継続的に成長。テイクレートは29.1%と引き続き上昇傾向



*1: テイクレート = 売上高 ÷ 流通総額

売上高は前年同期比+8.3%の成長。セグメント利益は前年同期比で減益しているものの、広告宣伝費等の一過性の投資負担増加が要因

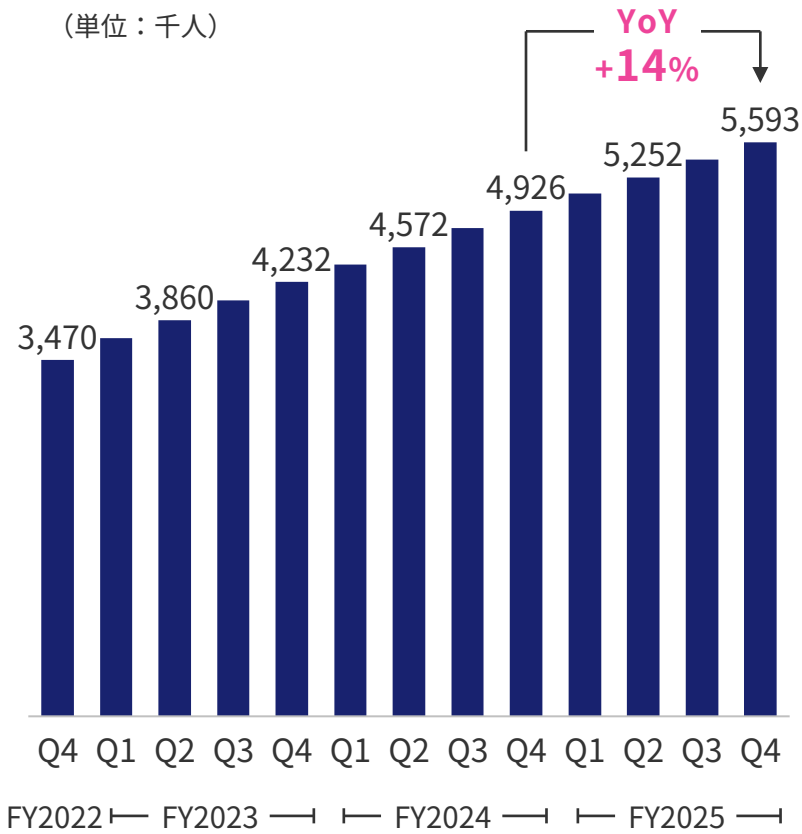


*1: セグメント利益=セグメント売上高- 売上原価・販管費（本社費除く）+減価償却費+のれん償却費。2025年8月期より本社費の配賦基準を変更。2025年8月期第1四半期以前の数字は新しい基準を遡及適用しており、過去の開示数字と異なる

会員登録数は550万人を突破。サービス出品数、スキル登録者数も順調に増加

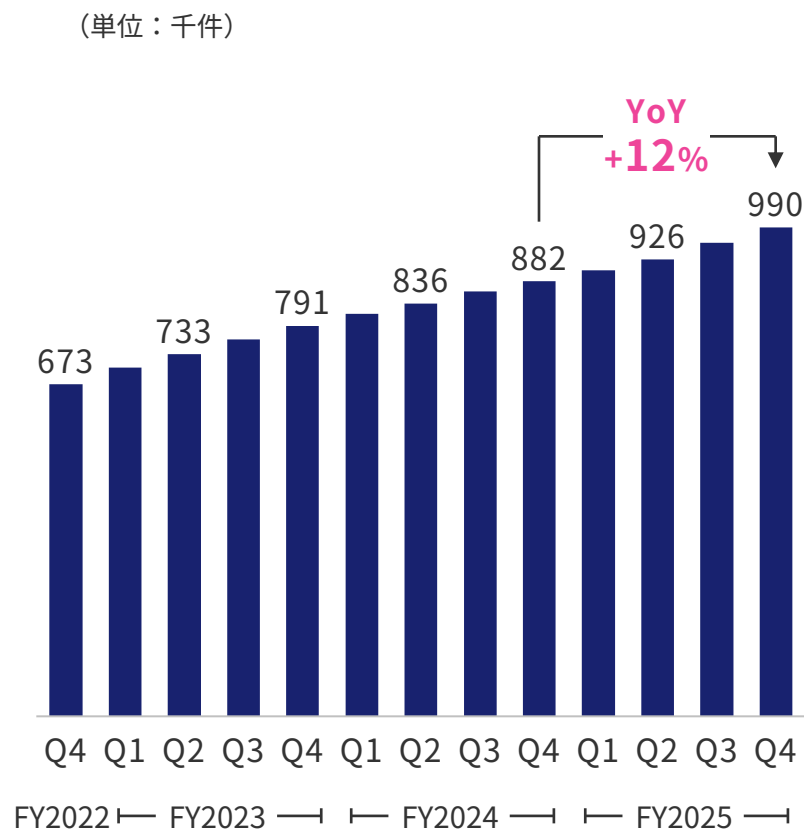
会員登録数

(単位：千人)



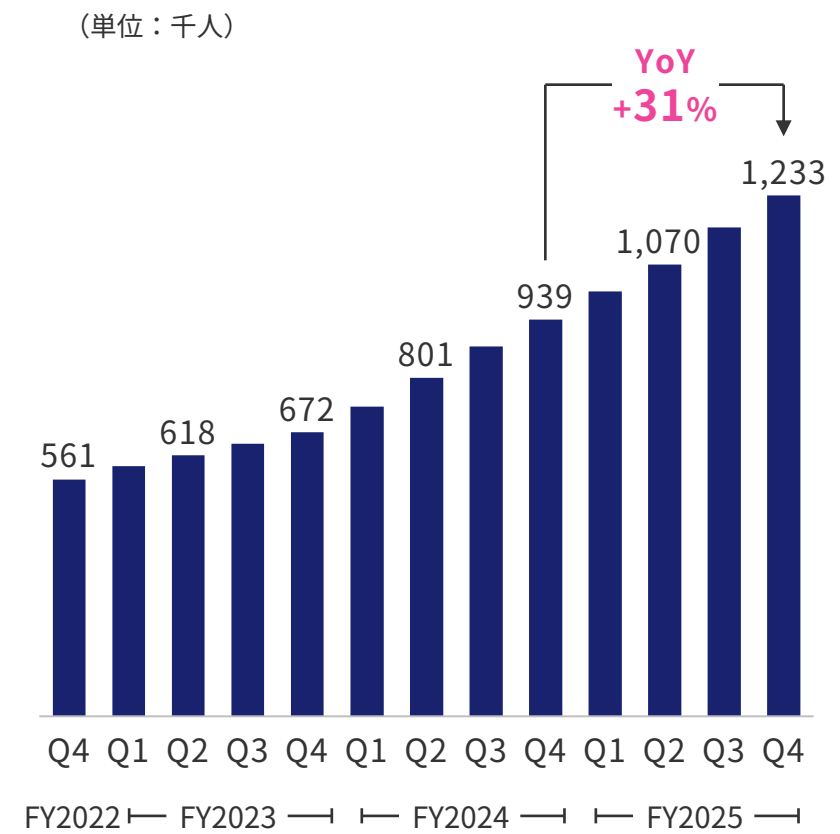
サービス出品数

(単位：千件)



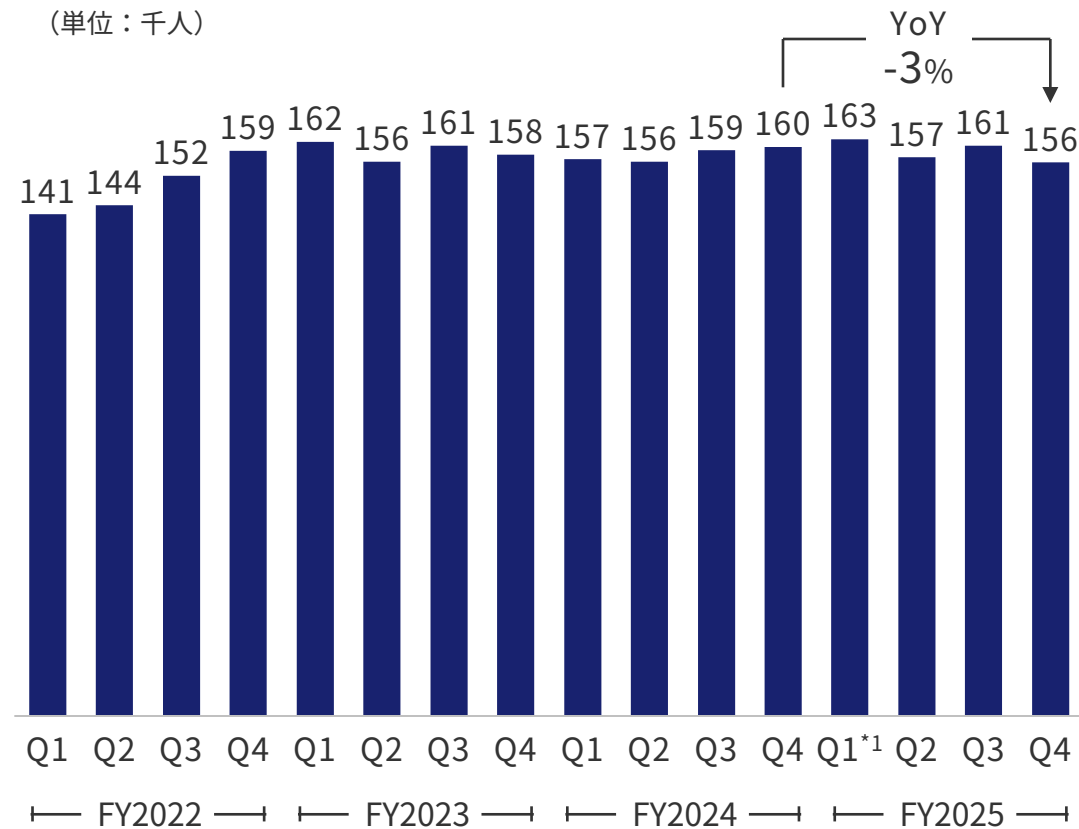
スキル登録者数

(単位：千人)

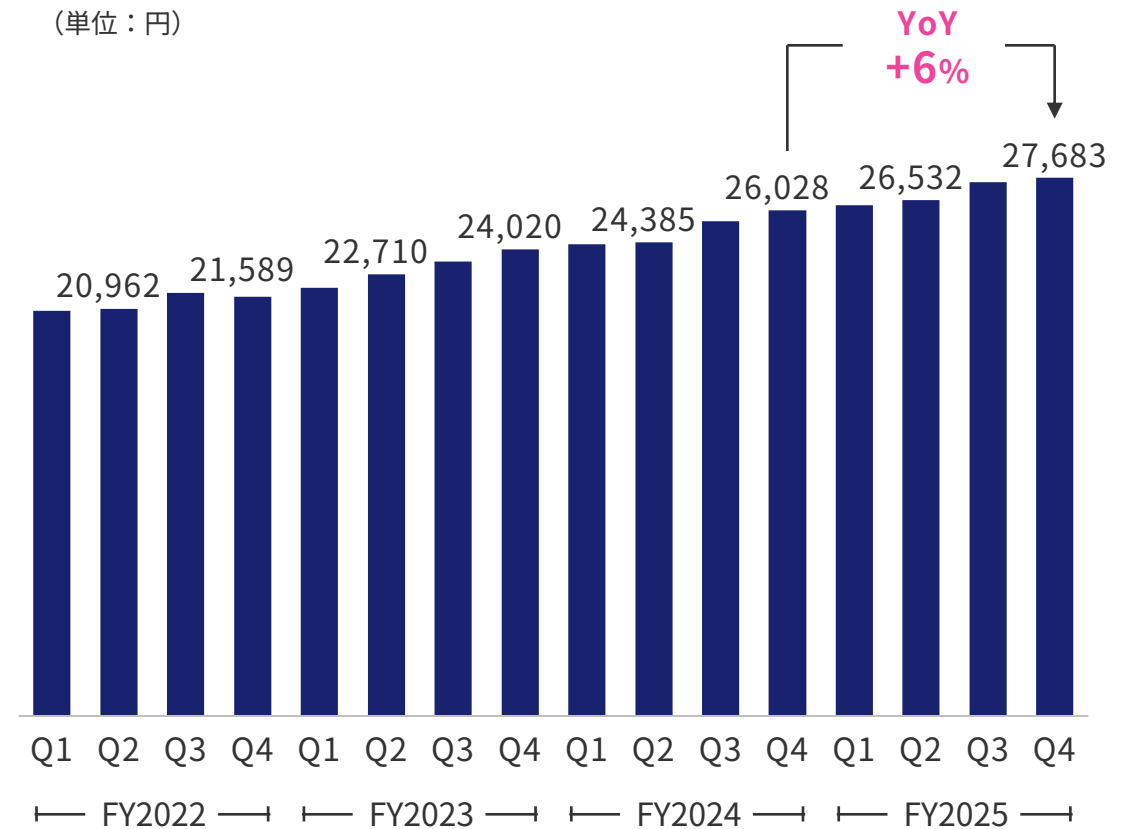


購入UU数は微減となった一方、1人当たり購入額は+6%と成長を継続

購入UU数

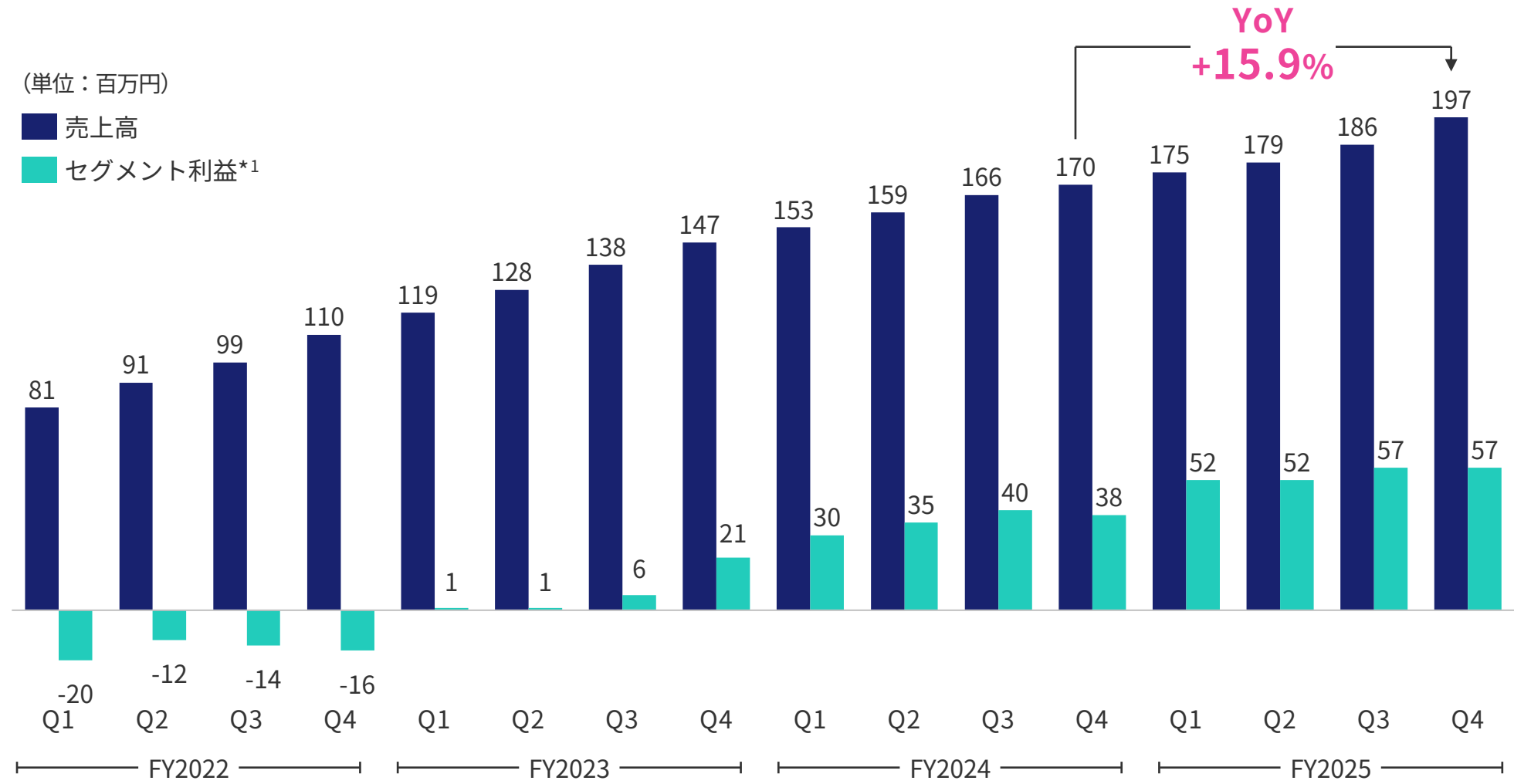


1人当たり購入額



*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

売上高は過去最高を更新し、前年同期比+15.9%と成長を継続

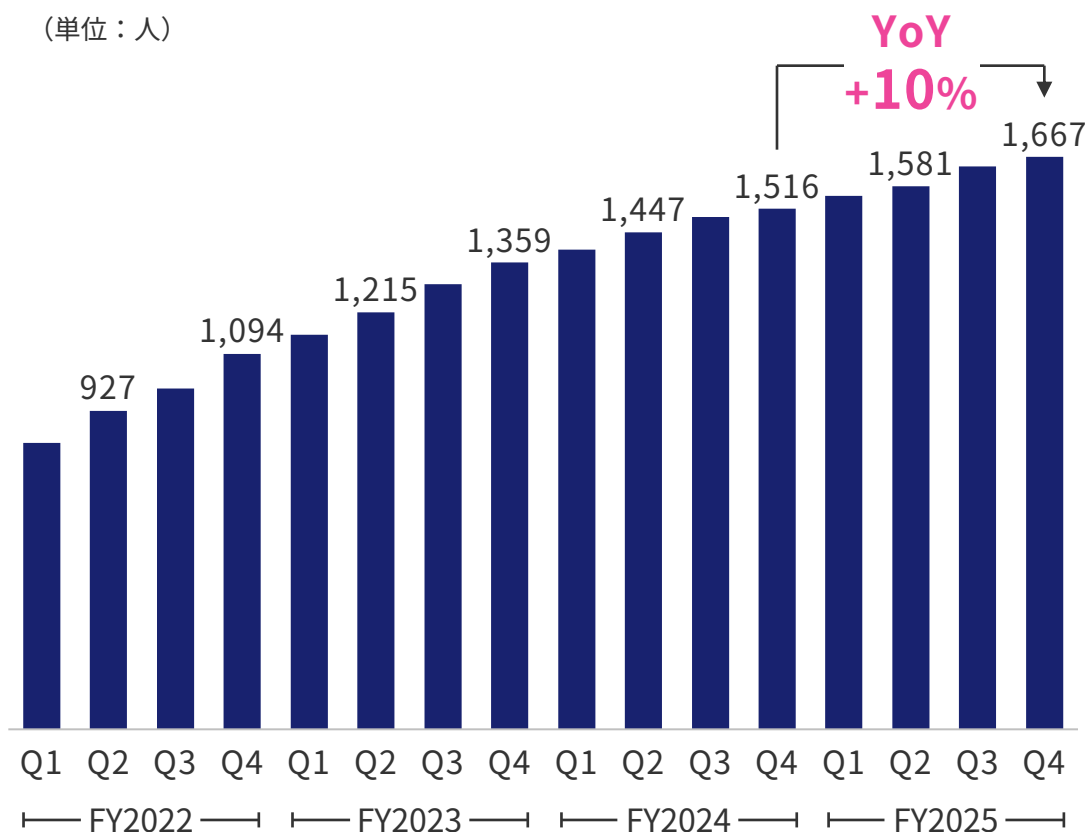


*1: セグメント利益=セグメント売上高- 売上原価・販管費（本社費除く）+減価償却費+のれん償却費。2025年8月期より本社費の配賦基準を変更。2025年8月期第1四半期以前の数字は新しい基準を遡及適用しており、過去の開示数字と異なる

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+4%に向上

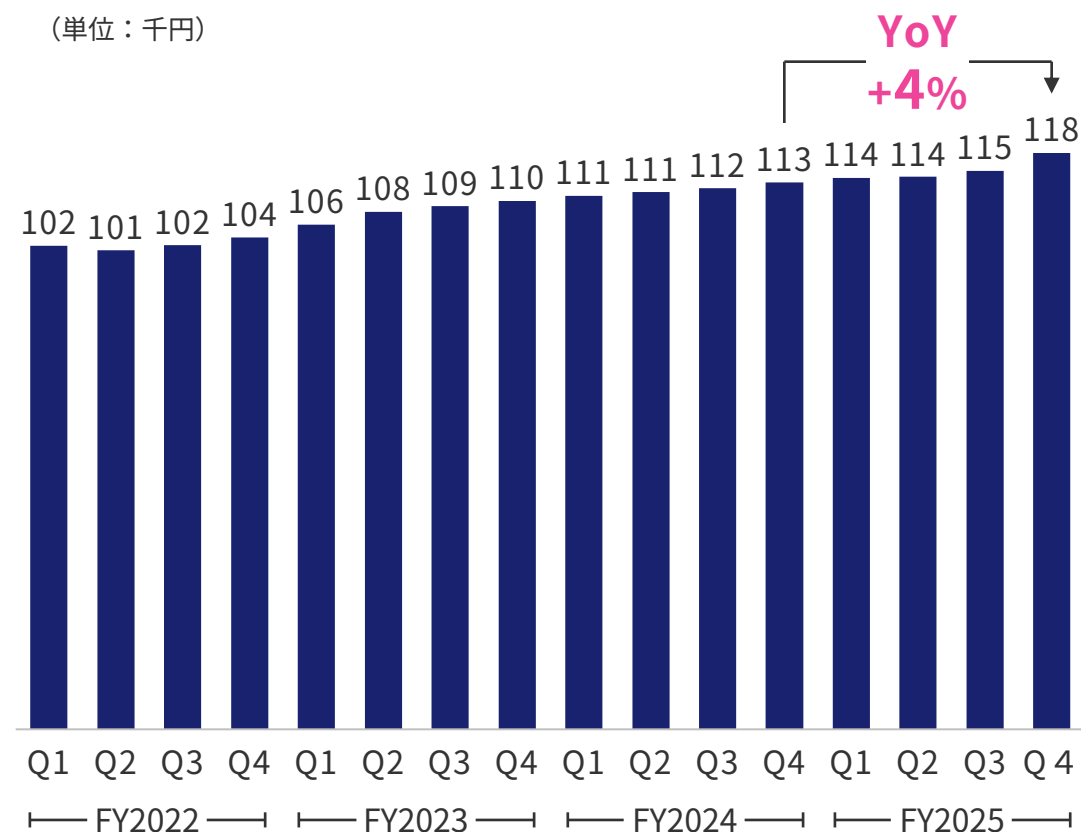
有料登録弁護士数

(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)

新サービス/機能を複数投入し、マーケットプレイスのマッチング手法を着実に拡張

定期購入機能（2024年12月）



同じ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プラン

オンラインレッスンやコンサルティング等、継続的な取引が発生するカテゴリの取引環境を整備

ココナラスカウト（2025年4月）



企業自ら最適な人材を検索しアプローチ可能にするスカウト機能

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

ココナラコンテンツマーケット（2025年4月）



記事・画像・イラストが集客不要で販売できる新サービス

販売可能なカテゴリは100種類以上、提供価値の拡張とともに流通総額へ貢献

セラーサポート（2025年7月）



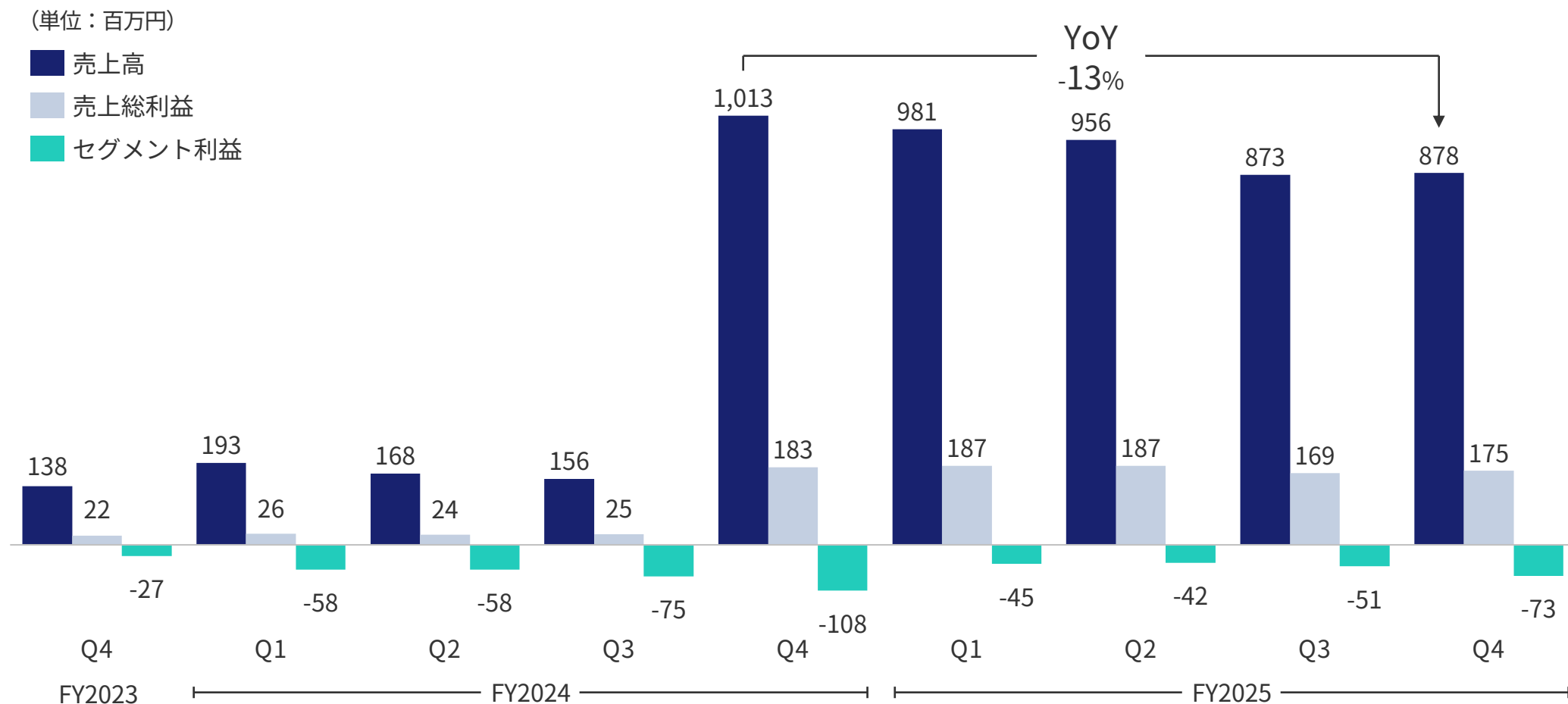
より「売れる」ためのサポートを行うことを目的とした、月額制オールインワン出品者支援サービス

分析機能や販促支援などを通じて出品者をサポートすることで売れやすさを実現

1. 業績報告

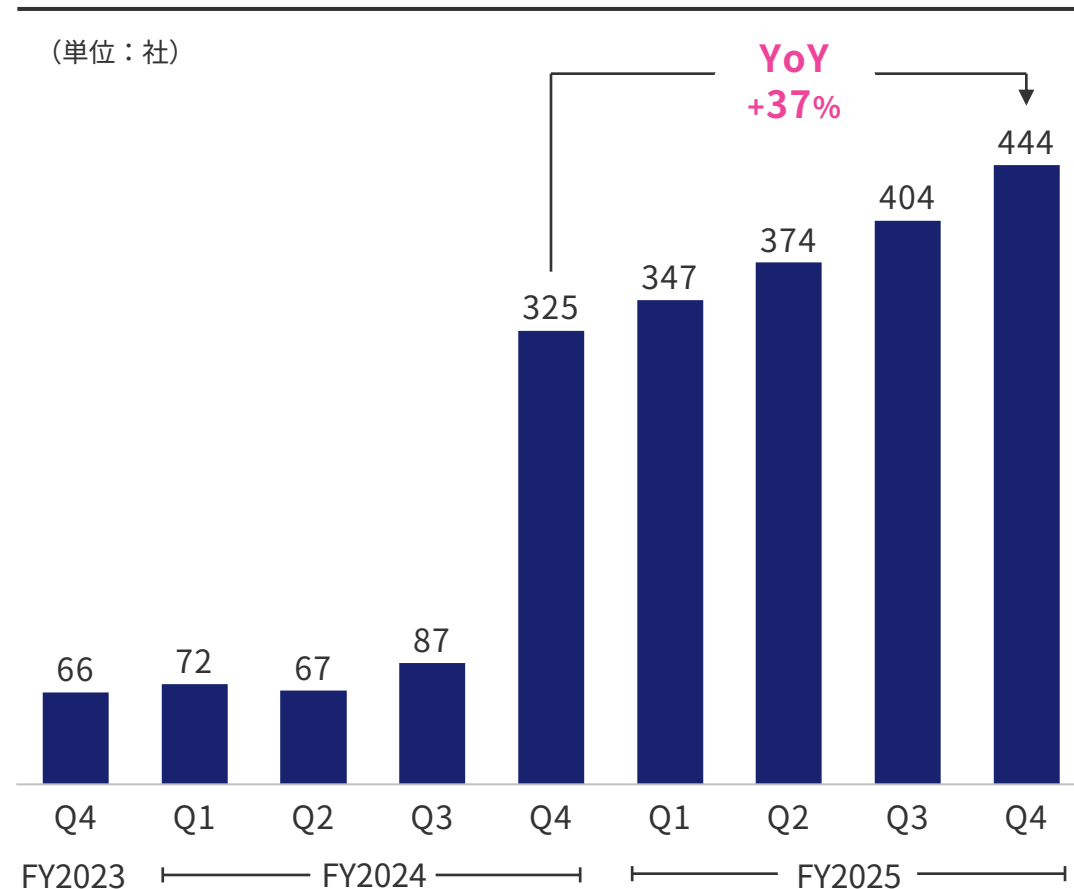
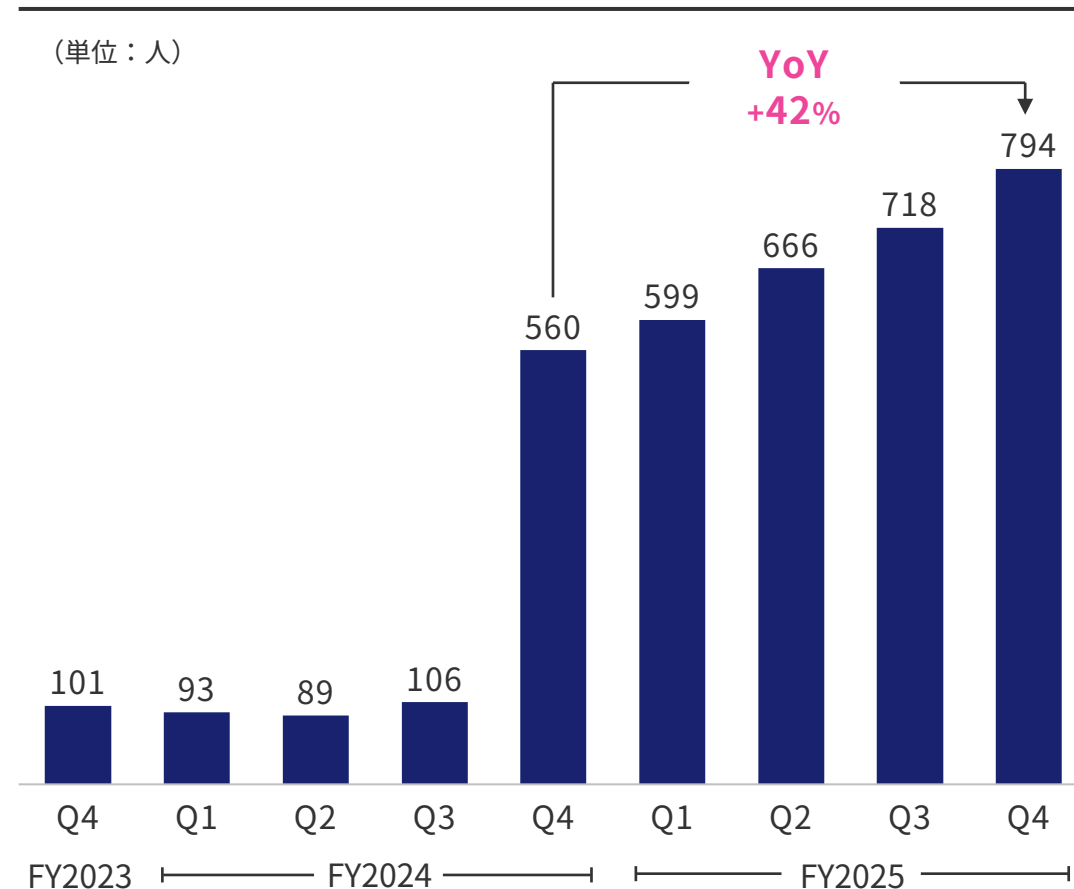
- 実績
 - 連結業績
 - セグメント業績 マーケットプレイス
 - セグメント業績 エージェント
- 2026年8月期 通期連結業績予想

第3四半期を底として第4四半期の売上は反転増加。セグメント利益は、第4四半期に積極的な採用を行った影響で赤字幅が一時的に増加。営業基盤強化により今後は大幅な売上増加及びセグメント利益改善を見込む



*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

ココナラアシストの急成長により、クライアント数・稼働者数共に過去最高を更新。今後はココナラアシストが全社の成長を牽引する存在になっていく

エージェント クライアント数^{*1}エージェント 稼働者数^{*2}

*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

企業が抱える営業課題に対して、100万人のスキル登録者の中から営業代行のプロ人材を厳選。専門の営業チームを編成して顧客の要望に応じて柔軟に対応

新サービスリリース

coconala アシスト プロフェッショナル営業代行サービス

サービスの特徴



厳選された
プロが稼働



チーム単位で
サポート



フェーズ毎に
柔軟に対応

営業活動を一気通貫で支援！



ココナラのイメージキャラクターにモデル・俳優の生見 愛瑠（ぬくみ める）さんを起用することを決定。2025年9月より、Web動画の放送や当社サービスサイト各種での公開、またSNSや広告等での起用など、さまざまな形でプロモーションを実施



1. 業績報告

- 実績
 - 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
- 2026年8月期通期連結業績予想

2026年8月期は、エージェント事業におけるココナラテックの回復基調に加え、ココナラアシストが新たな成長ドライバーとして本格的に売上・利益貢献する見込み。AI活用を通じたマーケットプレイスのテコ入れにも注力

(単位 : 百万円)	2025年8月期	2026年8月期	
	実績	通期	前年実績比
売上高	9,410	11,000	+16.9%
EBITDA	649	800	+23.2%
営業利益	256	450	+75.7%
経常利益	227	450	+98.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	306	360	+17.3%

2.成長方針

これまでは中長期の企業価値最大化に向けて新規事業へ積極投資、多角化を推進。FY2026以降は第二・第三の柱が利益貢献。創出キャッシュやM&Aを活用しさらなる成長を目指す



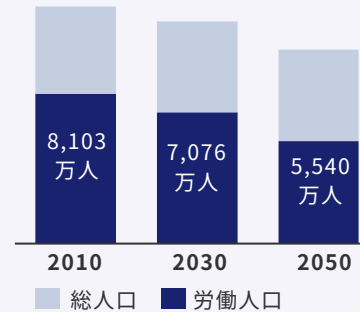
急速な環境変化が進む中、独自のデータベースを活用し、最適な人材・スキルをマッチングすることで持続的に価値提供。
AIでプロダクト体験を強化しつつ、高付加価値領域への専門人材提供を一層強化していく

機会

労働人口の減少による人手不足の深刻化※1

企業にとって労働力の確保が難しくなる中、
豊富な人材DBを保有すること自体が競争優位となる

日本の労働人口推移※1



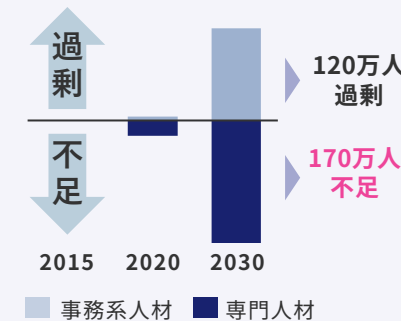
人材データベースを活用し、
労働力不足に直面するあらゆる顧客に、単発から継続案件まで、幅広いサービスを提供していく

脅威

生成AIの普及により、シンプルで定型的な業務や
単発の役務が急速に代替されつつある

一方で、創造性・専門性・対人性が求められる領域
への人材需要が相対的に高まっている

日本の労働受給バランス※2



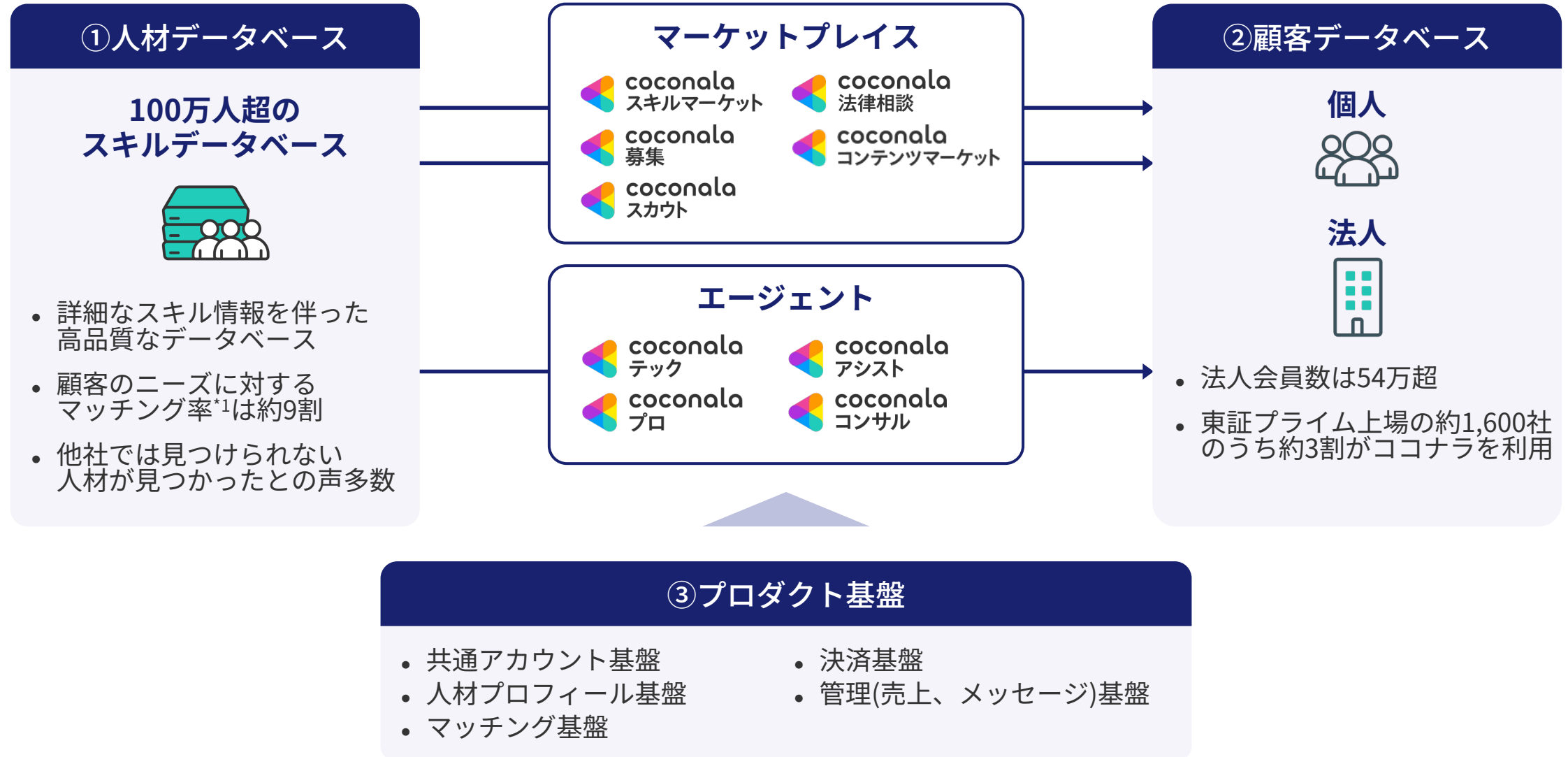
AIを活用してプロダクト体験を強化しつつ、人が担うべき
高付加価値領域に対応できる専門人材の提供を一層強化していく

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



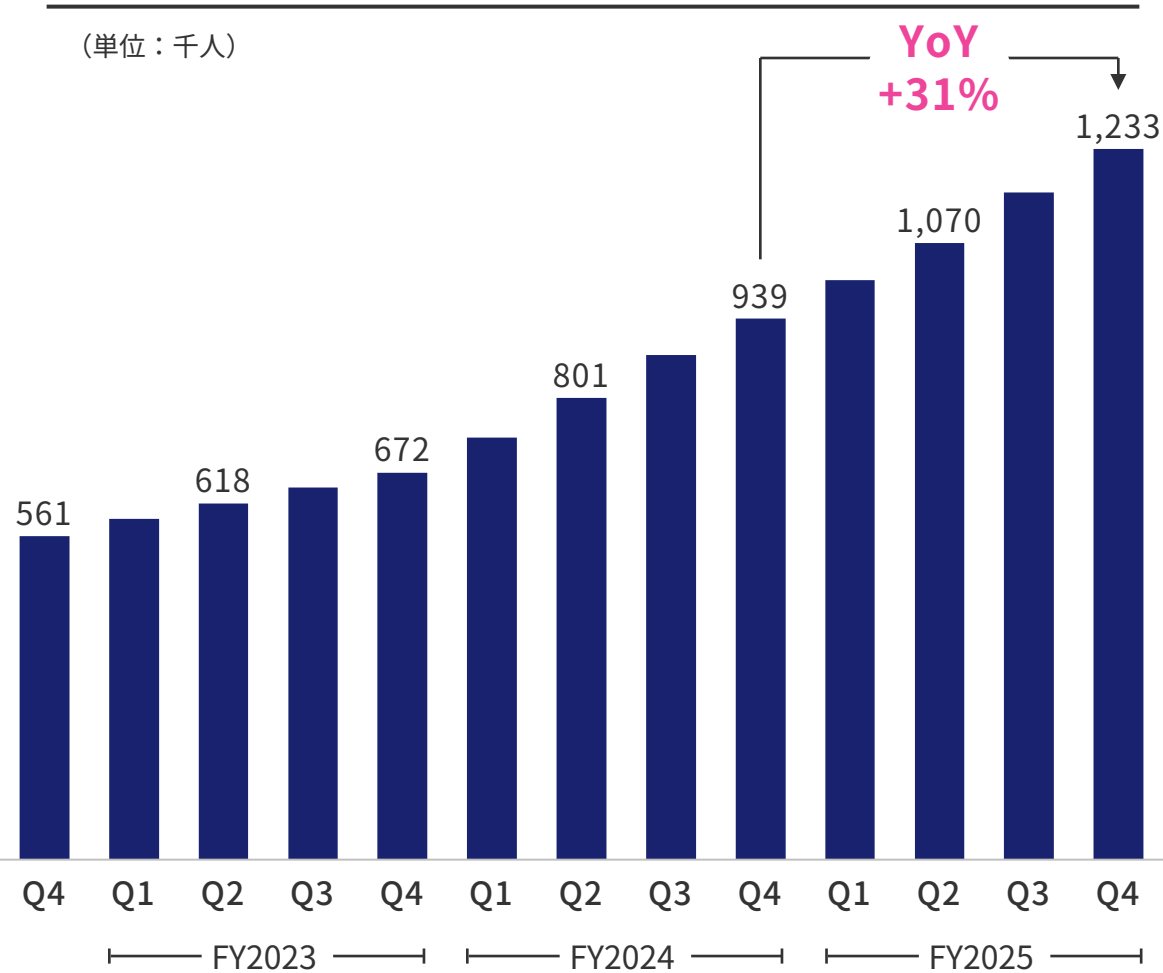
*1: 経済センサスよりオンラインでマッチングしたうえでサービス提供可能な産業分類における売上高の合計を算出。当社が日本総合研究所に調査を委託し、同研究所が2024年8月に作成したオンラインマッチングサービスの市場規模



*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

スキル登録者数は順調に増加し、120万人を突破。潤沢な人材プールを活用して、あらゆる顧客ニーズに対して高い確率で適切な人材提案を実現。高い認知により人材が流入するため、獲得コストもほとんどかからない

スキル登録者数



出品関連データ

スキル登録者数

 **120** 万人突破

サービスカテゴリ数

 **740** 種類以上

出品サービス数

 **100** 万件

登録資格数

 **762** 種類

*2025年10月時点

スキルマーケットへの流入を通じて獲得した法人会員やみずほ銀行の法人ネットワークといった、活用可能な企業との接点を豊富に有している。営業による企業リストへのアプローチ開始により、圧倒的な案件獲得数を実現

マーケットプレイス既存登録プール



- 会員登録数500万人超
- 法人会員数54万超
- 東証プライム上場の約1,600社のうち約3割がココナラを利用

みずほココナラ



- みずほ銀行の数十万を超える法人口座へのリーチ

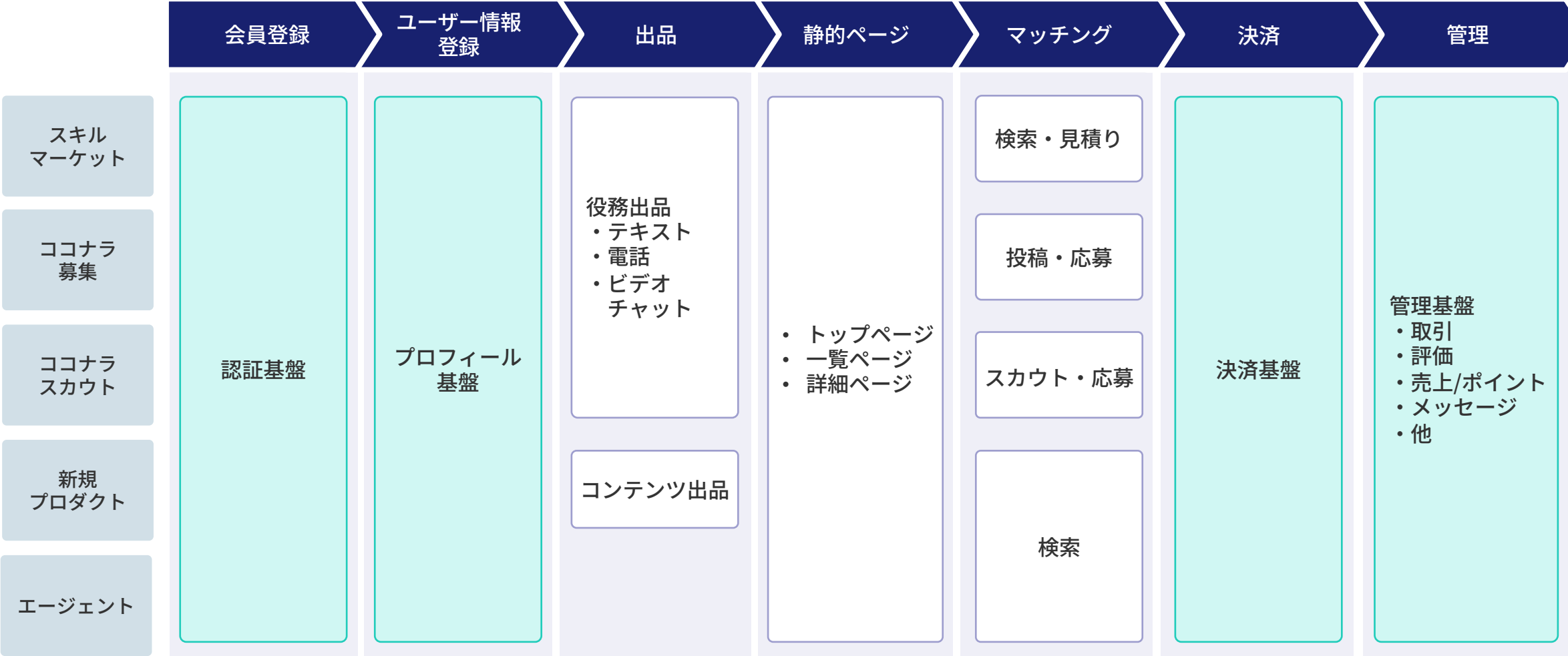
マーケティング・セールス基盤



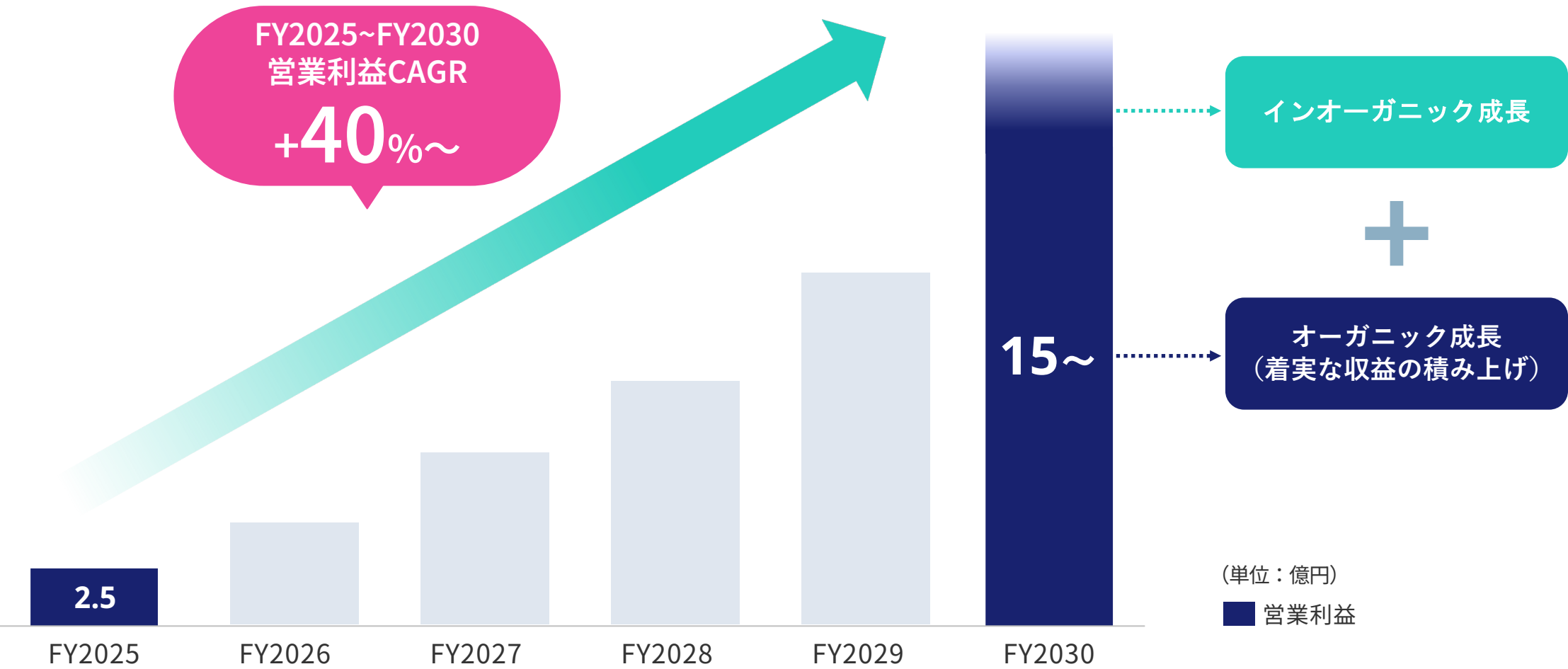
- 高い認知率（一般50%、ビジネス75%）によるブランドワード流入
- エージェントを中心とした新規獲得チーム

大部分の機能を共通化し、新プロダクトを開発する際に、重たい機能開発を簡易化可能。ユーザーインターフェースに関わる部分を個別に磨き込めばスピーディーにプロダクトリリースが可能

☐ 個別開発 ☒ 共通開発



今後5カ年でCAGR40%を超える規模で急速に成長させ、2030年8月期にはオーガニックで営業利益15億円超の達成を目指す。
あわせてインオーガニックによるさらなる成長を実現



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



① マーケットプレイス

新たな機能拡充と新マッチング手法立ち上げによる着実な成長

- ・スキルマーケット・法律相談：AIによるマッチング機能強化、集客施策のテコ入れ
- ・募集・スカウト：マッチングプロセスのさらなる自動化、営業を活用した案件数増加
- ・コンテンツマーケット：SKUの増加、マッチング創出に向けた新機能開発



② エージェント

ココナラアシストを中心としてエージェントを”第二の成長の柱”へ

- ・ココナラテック：正社員エンジニア活用によるクオリティ向上と案件大型化
- ・ココナラアシスト：成功モデルの拡大に向けた営業人員の大幅拡充、BPO事業本格化
- ・ココナラコンサル：経営課題にグリップするコンサルティング組織をインハウスで垂直立上げ



③ AI活用

AIエージェントの開発・導入を通じ、非連続的な進化を実現

- ・多岐に渡るファンクショナルAIエージェントを自社開発
- ・開発したAIエージェントを社内プロダクトや外部プラットフォームに接続
- ・社内の職種別ワークフローをAIで最適化・高度化

☐ 既存事業 ☒ 新規開始

単発役務

継続役務

マーケットプレイス

エージェント

カテゴリー

開発

コンサル

代行/
アシスタント

制作

相談

学習

エンタメ

EC型（ホリゾンタル）

 coconala
スキルマーケット
 coconala
コンテンツマーケット

EC型（バーティカル）

バーティカルEC

 coconala 法律相談

バーティカルEC

募集・スカウト

 coconala 募集
 coconala スカウト

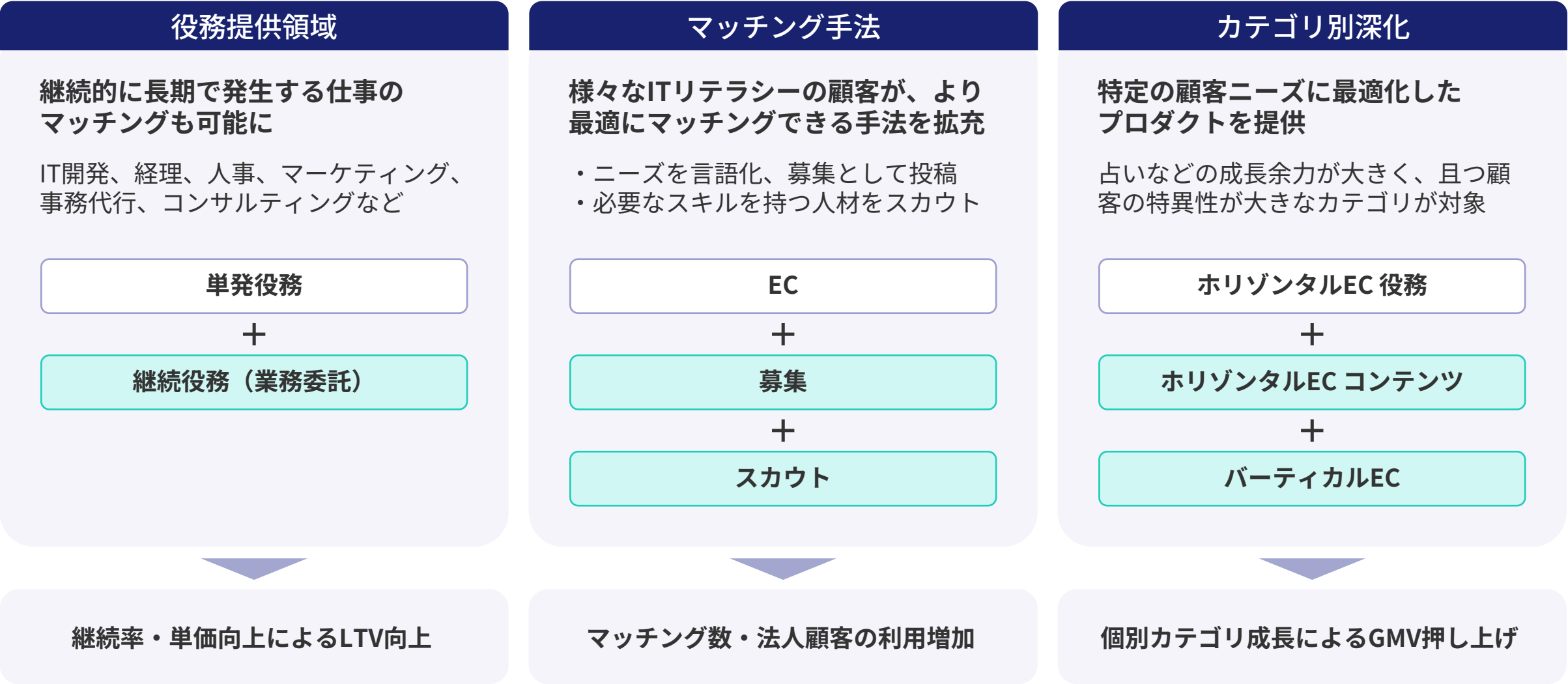
 coconala テック

 coconala コンサル

 coconala アシスト

 coconala プロ

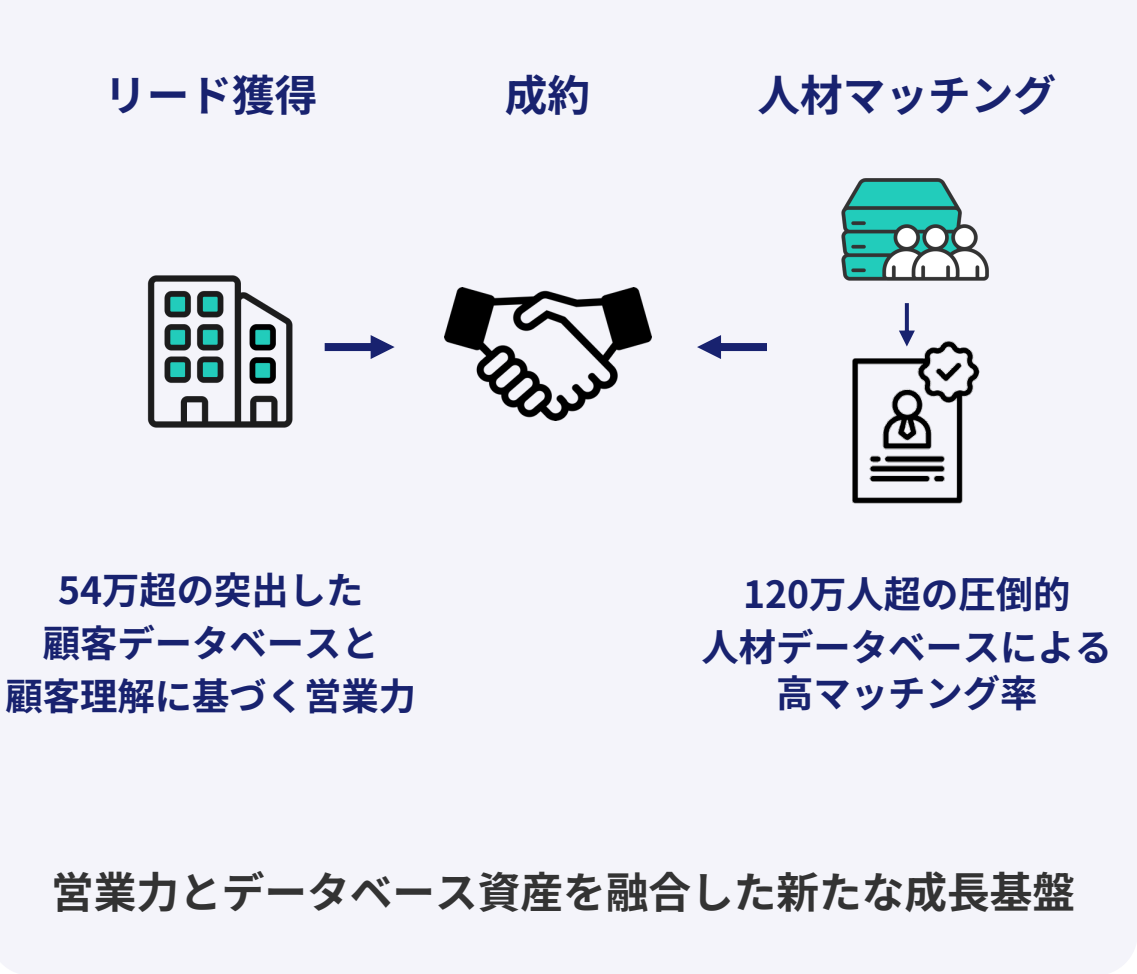
プロダクト基盤を活用しながら高速でマーケットプレイス機能を拡充することで、多様な個人/法人顧客のニーズに対応しながらマッチングを実現



成長方針②：データベースと営業力の両輪が実現する高次マッチング

2025年8月期は、営業力とデータベース資産を融合した新たな成長基盤を確立。今後、営業人員・案件数ともに一気にスケールし、収益拡大のアクセルを強化

ココナラアシストの成長基盤



圧倒的な人材データベースが生む高次マッチング

クオリティ

専門性の掛け算にも応える高精度マッチング

医療 × 経理人材 | トリリンガル × カスタマーサポート

ボリューム

大量採用ニーズにも即応

一度に数十人規模のマッチング

スピード

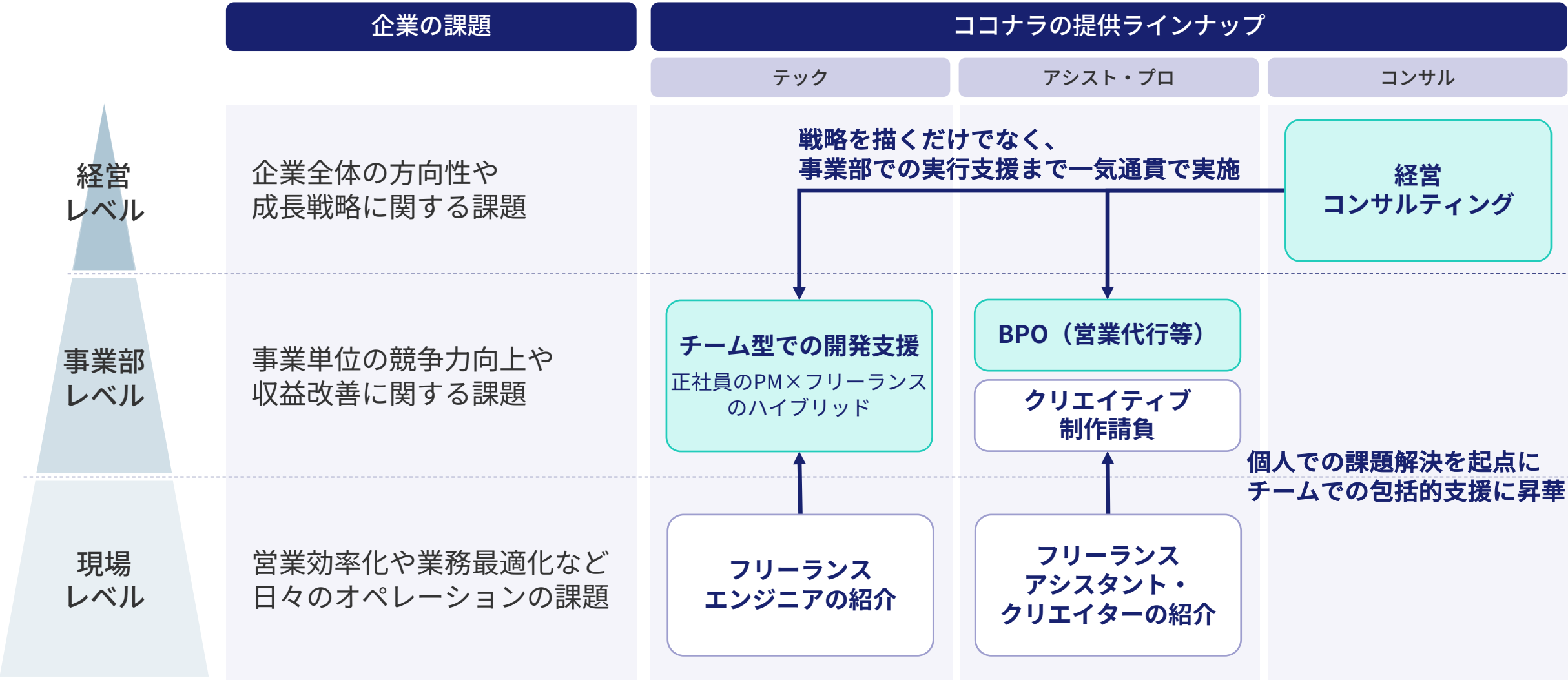
“今すぐ欲しい”にも応える即時マッチング

即時マッチングにも対応可能

厚みと精度を誇る人材データベースで、圧倒的な“クオリティ・ボリューム・スピード”すべてを実現

経営コンサル・チーム型での開発支援・BPOといったラインナップを拡充することで、顧客企業の課題に対して現場～経営レベルまで網羅的に価値訴求

既存事業 新規開始

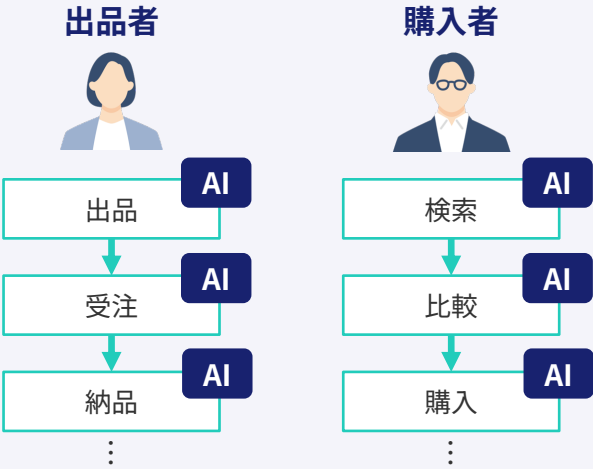


顧客向け/社内向けでAIを徹底活用し、より効率的・効果的にサービスを提供していく

顧客向け活用

社内向け活用

出品・購入フローの自動化



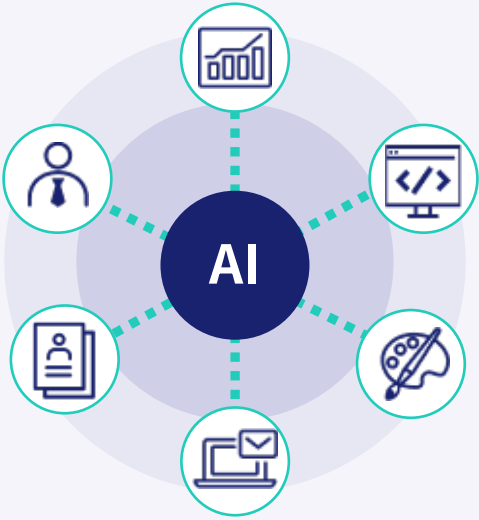
生成AIにより、出品者・購入者両サイドのあらゆるワークフローを自動化

自社AIエージェントの市場投入による新規マーケット開拓



大手AIプラットフォームのエコシステムと連携、アプローチ可能な市場規模を拡大

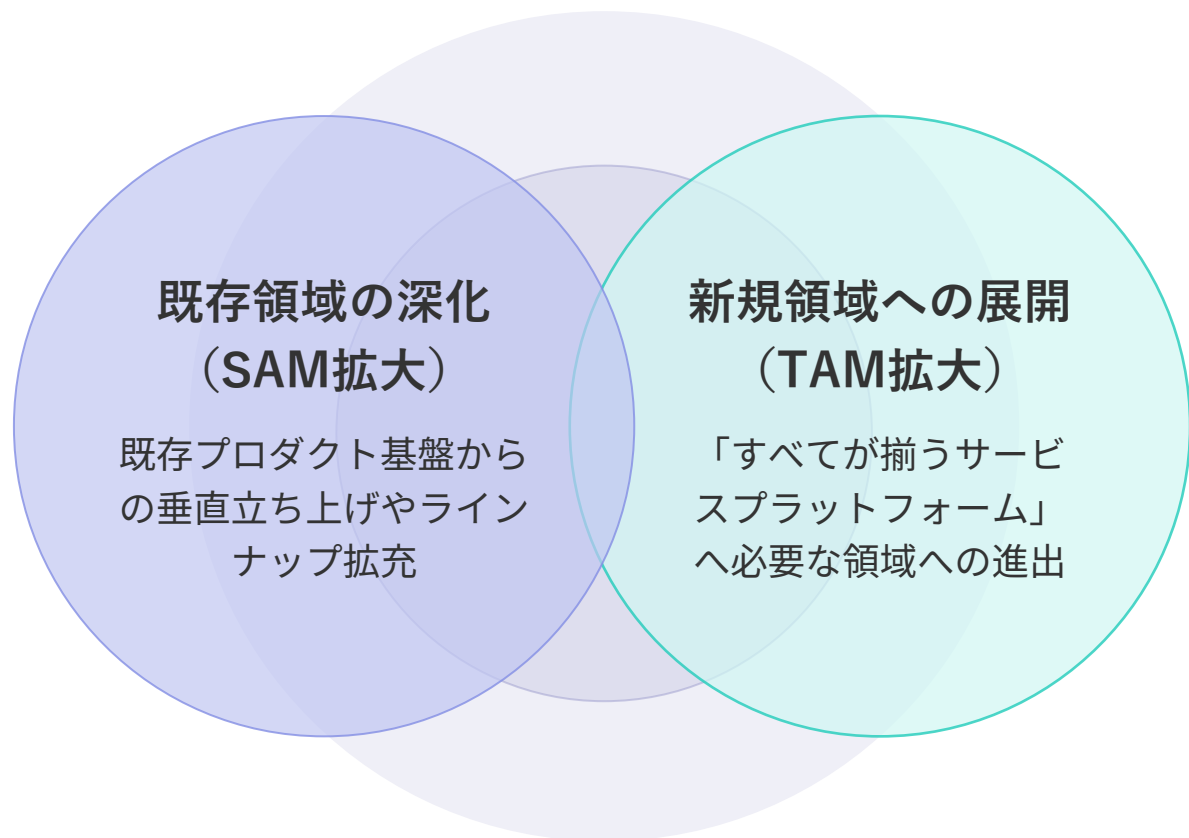
職種別ワークフローへのAI導入



あらゆる職種で最適な生成AIツールを活用し、業務を効率化・高度化

既存領域の深化と新規領域への展開を両輪とし、オーガニックな成長に加えて、成長スピードを加速させる手段として規律あるM&A戦略を実行。経済圏の拡張を非連続に推進

M&A戦略の全体像



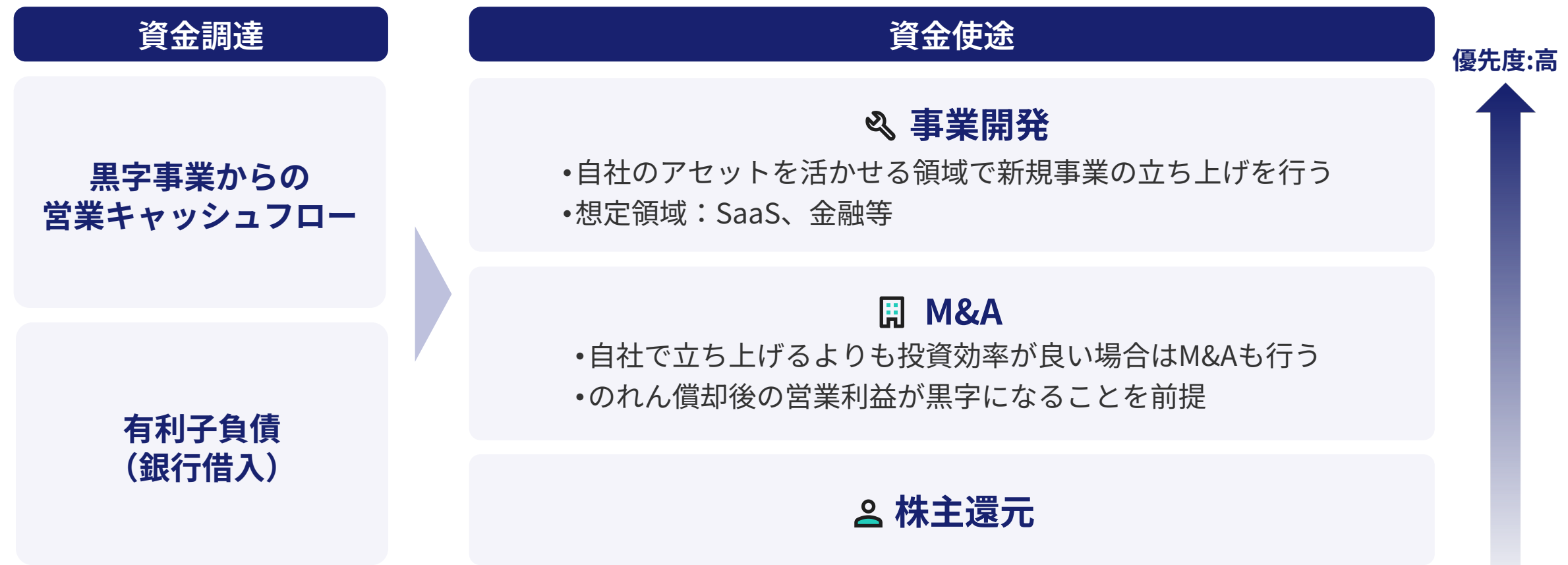
バリュエーション規律

- のれん償却後の営業利益黒字を前提
- PMI効果を前提としない、堅実なバリュエーションを徹底

PMI方針

- ココナラの人材データベース・顧客データベースを活用し、連携を早期に実現
- ココナラ経済圏としての一体感を醸成

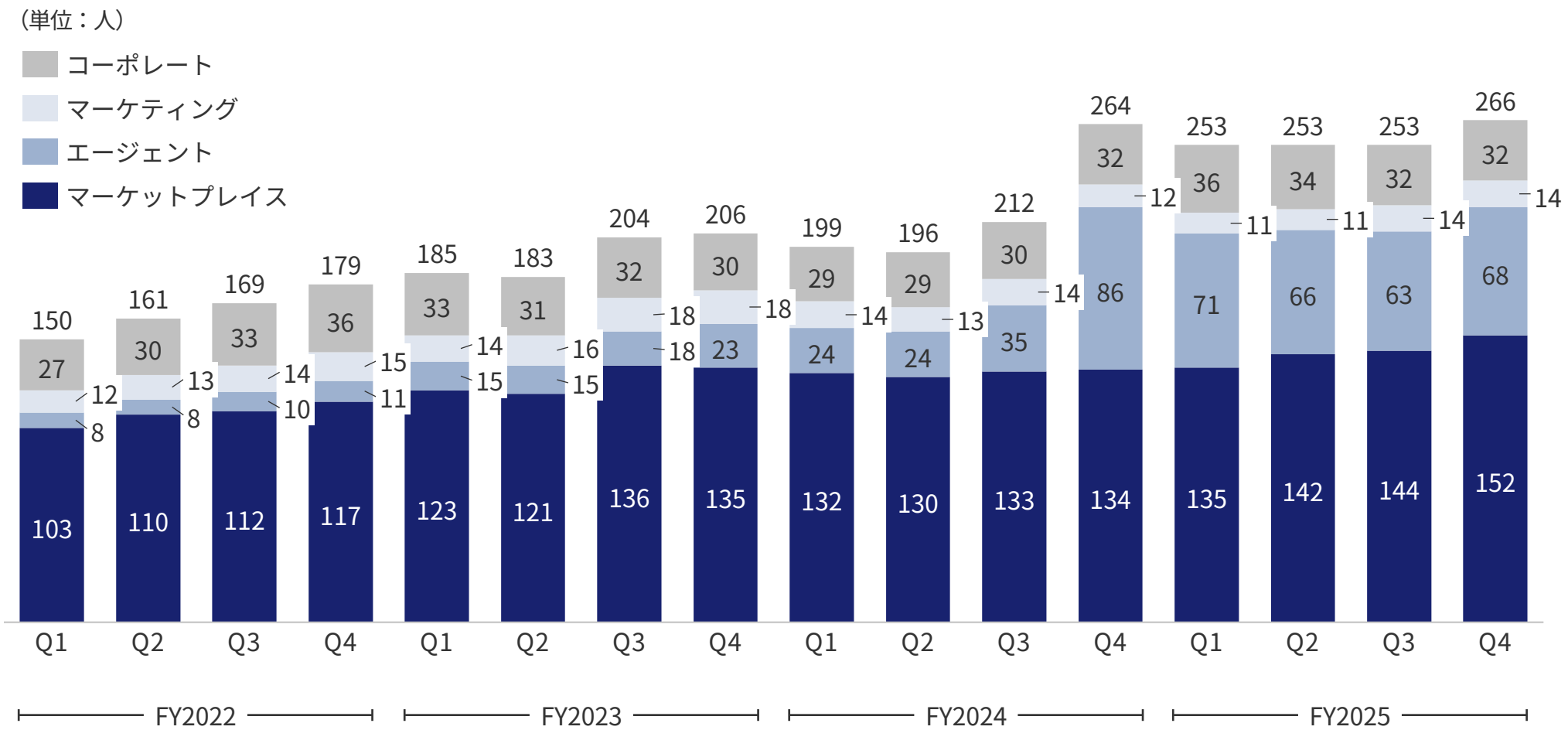
目標とする利益水準を達成することを前提に、中長期の更なる成長のために積極的な投資を継続。
 投資にあたっては、事業開発（オーガニックでの立ち上げ）を原則としつつ、M&Aも積極的に行っていく方針



3. Appendix

- 補足資料
- サービス紹介資料

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

連結子会社であったココナラスキルパートナーズの譲渡に伴い、連結範囲から除外したため、期末の総資産は前期末比で縮小。これは連結範囲の変更による会計上の影響であり、本体事業の財務基盤や運営規模に実質的な変化はない

2024年8月末（連結）

2025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

(単位：百万円)	
現預金 2,936	前受金 722
	預り金 882
	その他負債 2,304
その他資産 3,389	その他純資産 406
	株主資本 2,011

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

(単位 : 百万円)	2024年8月末 (連結)	2025年8月末 (連結)
営業活動によるキャッシュ・フロー	618	255
投資活動によるキャッシュ・フロー	-1,336	-481
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,629	-742
現金及び現金同等物の増減額	911	-969
現金及び現金同等物の期末残高	3,905	2,936

3. Appendix

- 補足資料
- サービス紹介資料



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100万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

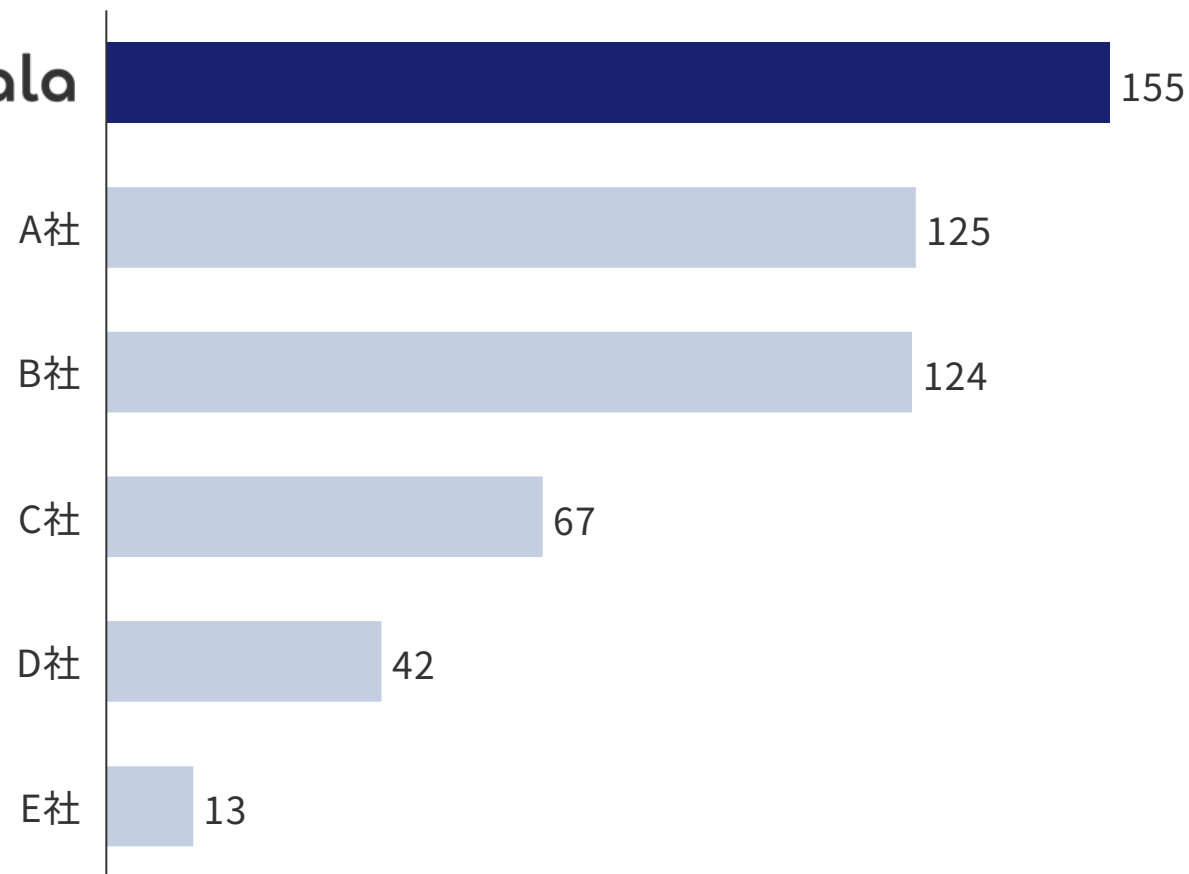
様々なマッチング形式で利用が可能

- 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の流通総額



(単位：億円)



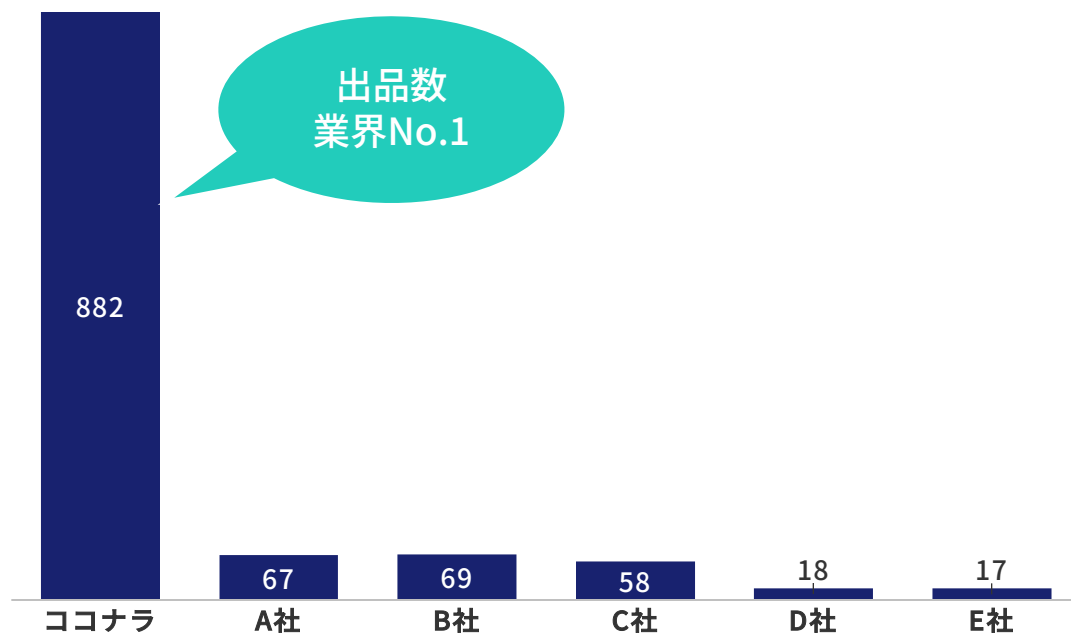
「スキルシェアプラットフォーム」に関する市場調査
《No.1検証調査》(㈱未来トレンド研究機構 調べ)
※2024年9月26日時点

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総額を対象としており、
エージェントを介したマッチングサービス等の流通総額を含まない

業界随一の豊富なスキル・レビュー数がそろう、信頼性の高いマーケットプレイス

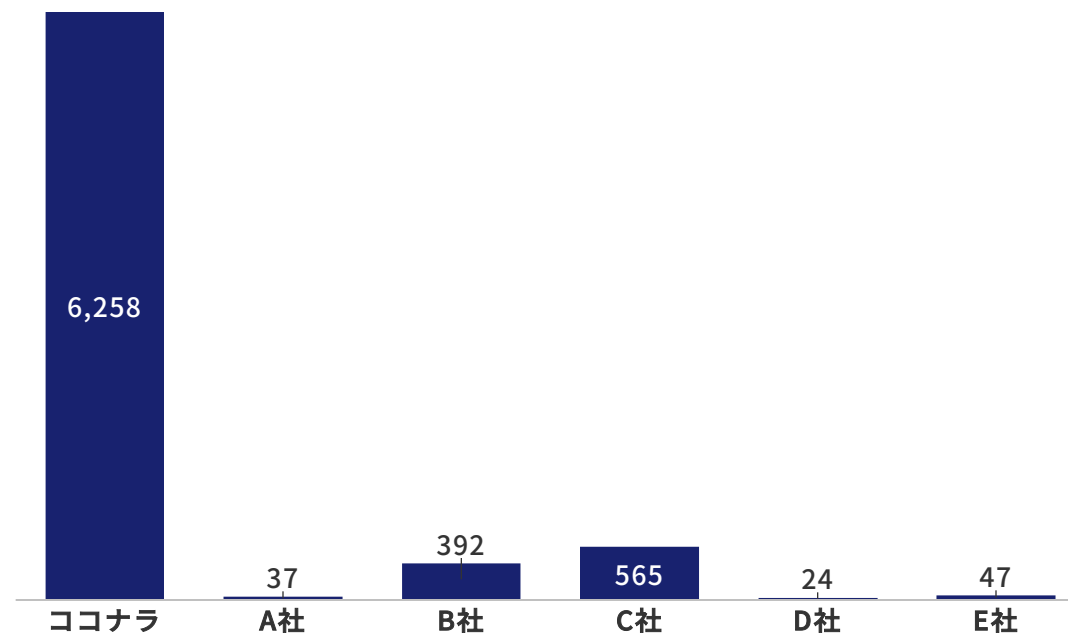
サービス出品数^{*1}の他社比較

(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

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

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



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

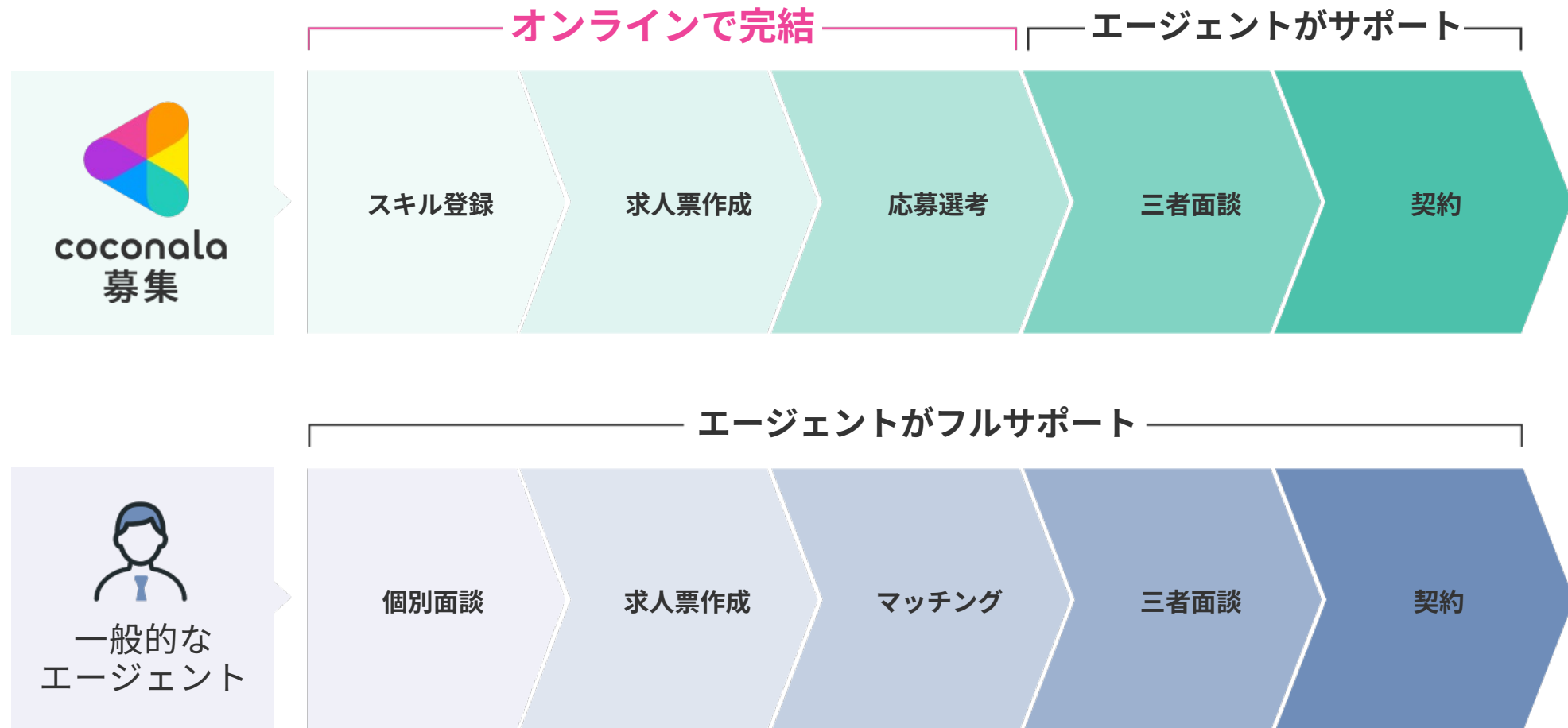


3. 三者面談
応募者・ココナラ運営と三者で面談を実施



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



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

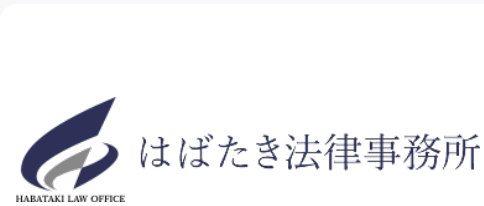
ご依頼内容

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

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

株式会社ブライセン 様



ニーズ・困りごと

AIモデル開発に向けた学習データ収集のため、ドライブレコーダーを搭載した車両で走行データを収集するプロジェクトのため、運転技術×IT知識のある人材を探していた

ご依頼内容

運転技術×IT知識のある人材

ココナラテックを選んだ理由

- ・ ニーズにマッチした方を的確に提案頂けること
- ・ その時々ニーズに応じて柔軟に利用できること



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、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



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

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