



# 2024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）

2024年10月11日

# Contents

## 1. 業績報告

- 2024年8月期 通期業績報告
- 2025年8月期 業績予測

## 2. 成長の方針

## 3. Appendix

## 2024年8月期 通期実績

### 売上高 65.8億円、売上総利益 50.9億円、EBITDA (non-GAAP) ※1 5.8億円

- 2024年5月に上方修正した計画を、売上高、EBITDAともに超過して着地
- 各事業の成長に加え、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+40.8%成長と大幅に拡大
- マーケットプレイス事業の利益貢献により、EBITDAは前年比+5.2億円増加

## 2024年8月期 第4四半期実績

### 売上高 23億円、売上総利益 14億円、EBITDA (non-GAAP) 1.0億円

- マーケットプレイス事業の売上高は前年同期比+13.3%とQonQでも成長が加速
- アン・コンサルティングの連結開始に伴いエージェントの売上、売上総利益が大幅に増加
- 超過利益が出たため、FY25成長に向けて0.4億円を一時的なマーケティング投資に充てた

## トピックス

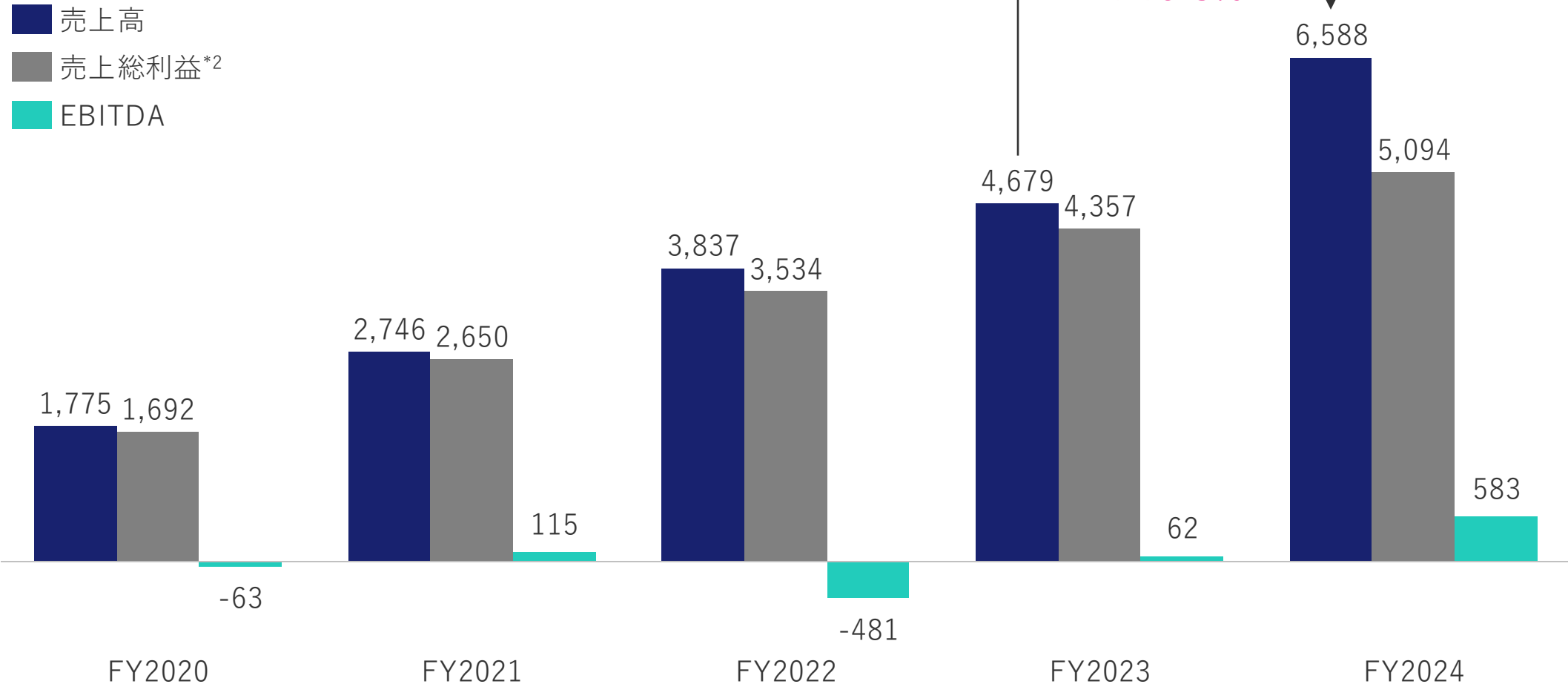
### ココナラ経済圏の拡大に向け、既存事業、新規事業ともにプロジェクトが進行中

- ココナラアシスト・ココナラプロの自社立ち上げ、アン・コンサルティングのグループインによるココナラテック強化を通じて、エージェント事業の価値提供領域を拡大
- みずほココナラの送客開始に伴い、法人獲得を本格的に開始
- 生成AIを活用し、マーケットプレイスにおけるレコメンド精度向上・入力サポート機能導入、エージェント事業におけるマッチングサポート機能導入を実施。AI関連新規プロダクトも開発中

\*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

売上高\*1は前年比+40%の65億円、EBITDAは前年比+5.2億円と大幅増加

(単位：百万円)



\*1: 2023年8月期第3四半期以前は営業収益の数値を示す。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

\*2: 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



# 1. 業績報告

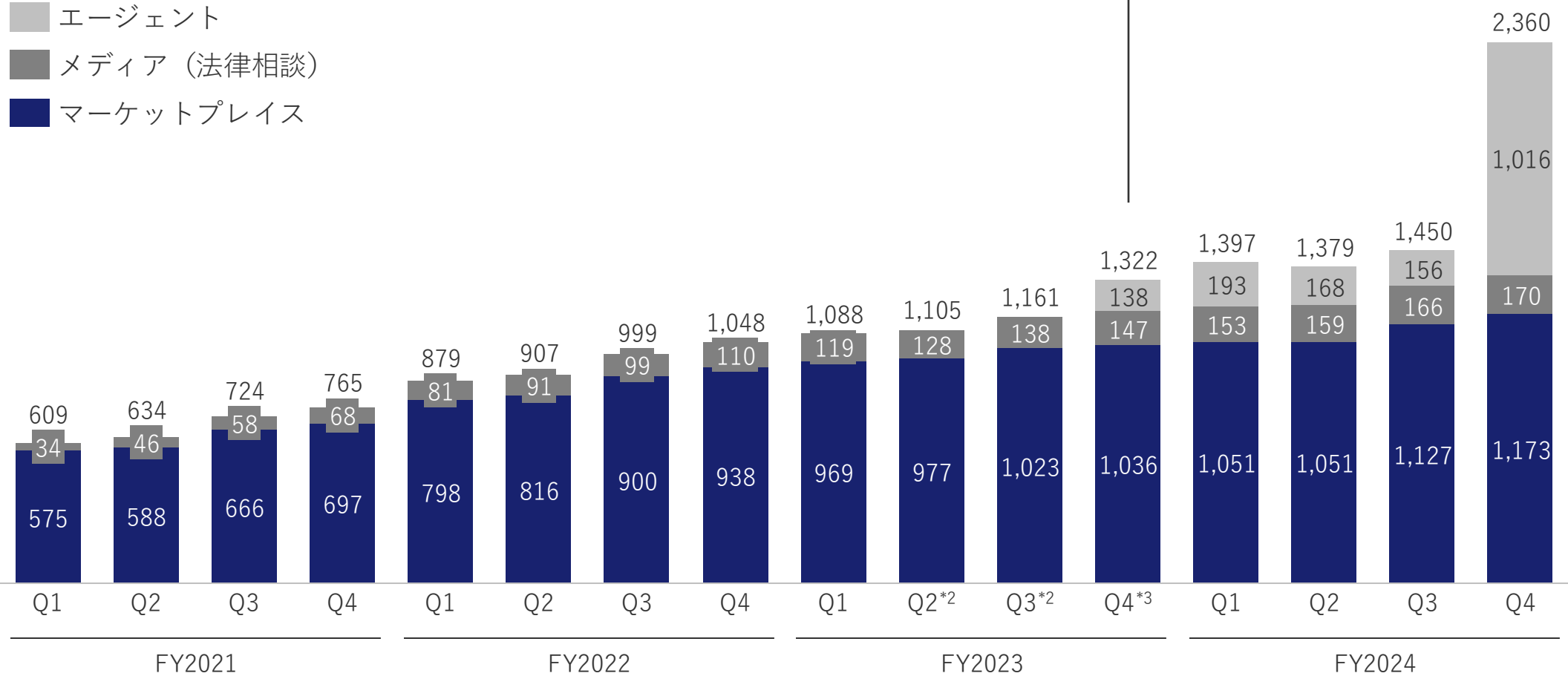
- 2024年8月期 通期業績報告
- 2025年8月期 業績予測

(単位:百万円)	第4四半期			通期		
	2023年8月期 (6-8月)	2024年8月期 (6-8月)	前年同期比	2023年8月期 (9-8月)	2024年8月期 (9-8月)	前年比
売上高 <sup>*1</sup>	1,322	2,360	+78.5%	4,679	6,588	+40.8%
マーケットプレイス	1,036	1,173	+13.3%	4,001	4,403	+10.0%
メディア (法律相談)	147	170	+15.6%	533	649	+21.8%
エージェント	138	1,016	+636.2%	144	1,534	+965.2%
売上総利益	1,155	1,469	+27.1%	4,357	5,094	+16.9%
マーケットプレイス	986	1,115	+13.0%	3,803	4,185	+10.0%
メディア (法律相談)	147	170	+15.6%	533	633	+18.7%
エージェント	22	186	+745.4%	22	261	+1,086.3%
EBITDA	158	106	-32.0%	62	583	+840.3%
営業利益	94	4	-95.7%	-126	304	黒字化
経常利益	94	11	-88.2%	-168	225	黒字化
親会社株主に帰属する当期純利益	90	-10	-	-75	243	黒字化

\*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、メディア (法律相談)、エージェントの合計と一致しない

売上高\*1はM&A影響により前四半期比+79%の23.6億円で着地

(単位：百万円)



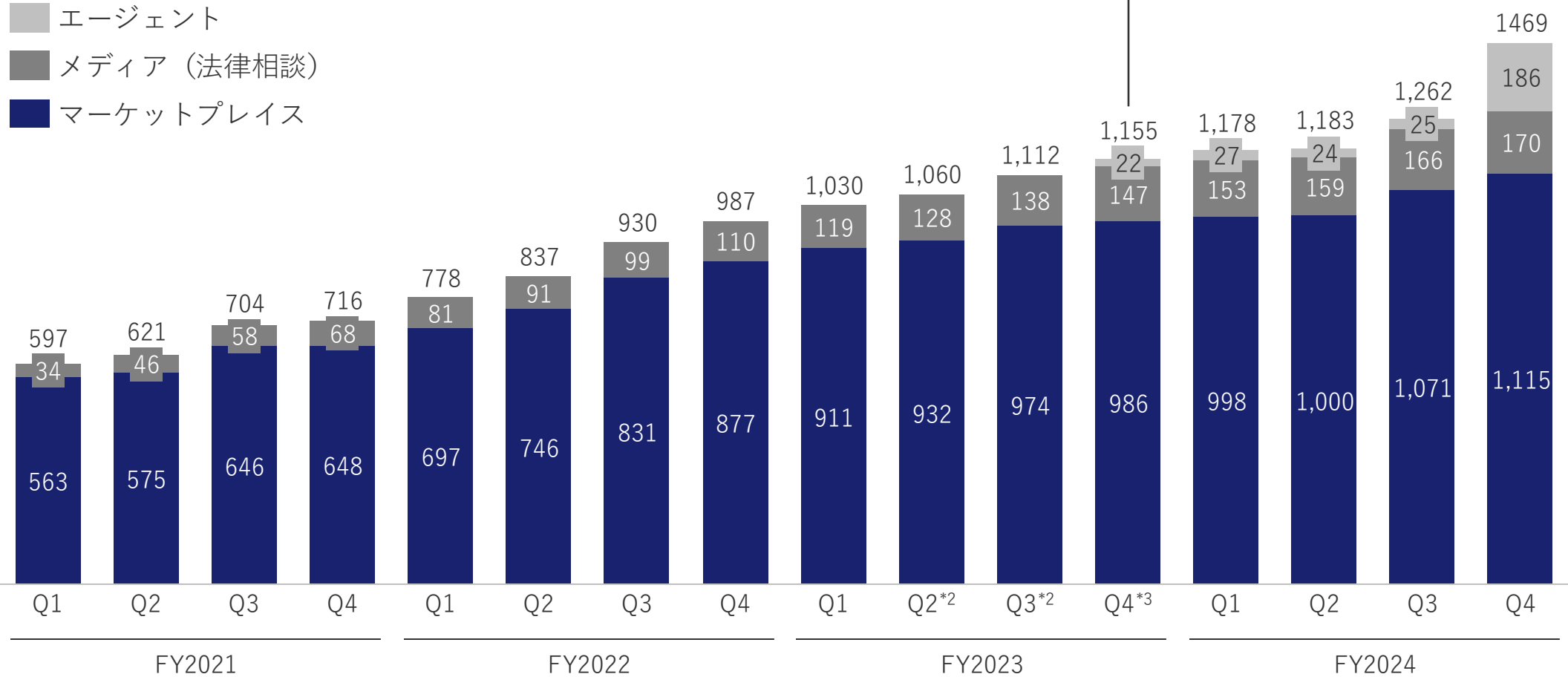
\*1: 2023年8月期第3四半期以前は営業収益の数値を示す。本決算説明資料の当頁においては、比較のためFY2021においても新収益認識基準を遡及適用しており財務諸表の開示数字とは異なる

\*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

売上総利益\*1はM&A影響により、前年同期比+27%の14.7億円で着地

(単位：百万円)



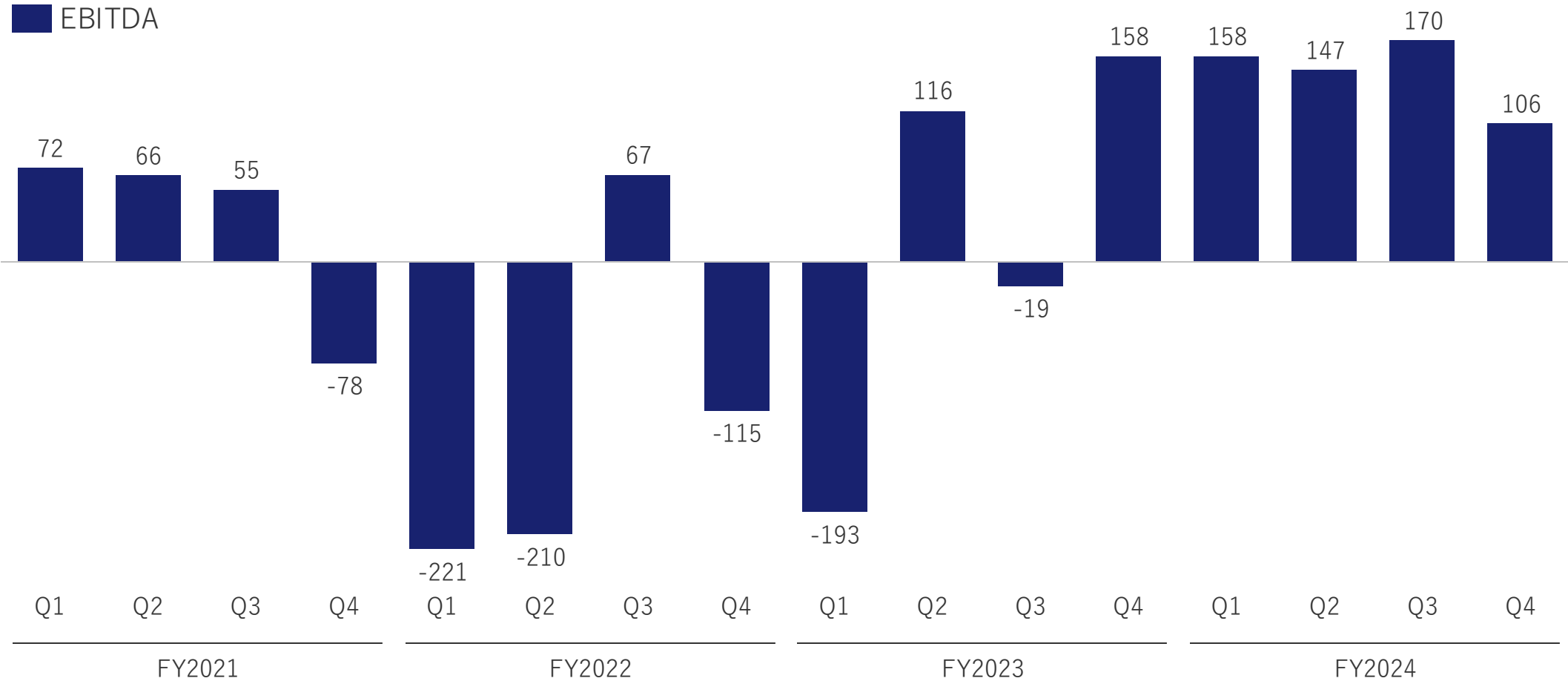
\*1: 2023年8月期第3四半期以前の売上総利益は売上原価を遡及適用しており、財務諸表の開示数字とは異なる

\*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そうりえきは、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

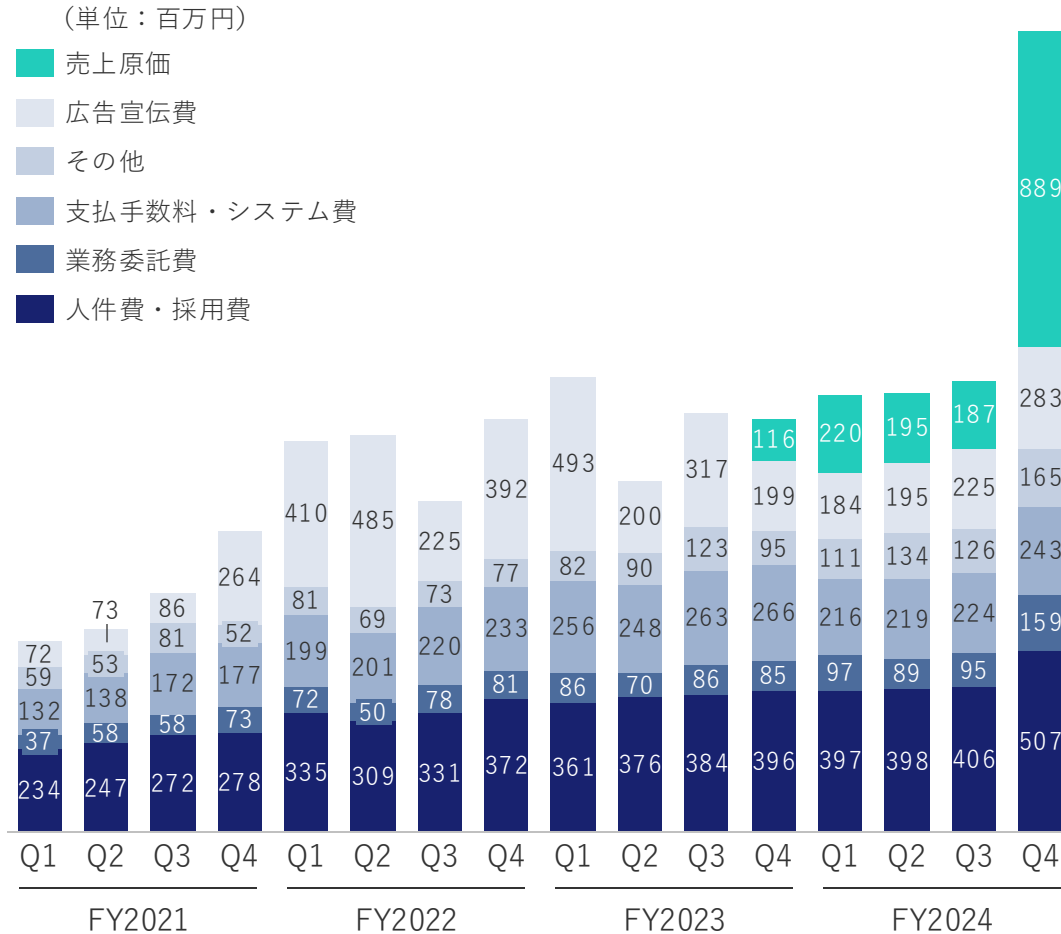
全てのクォーターで黒字化。第4四半期はエージェント事業におけるテストマーケティングや新規事業の立ち上げ等、一過性の投資を積極的に行った結果、EBITDAが減少

(単位：百万円)

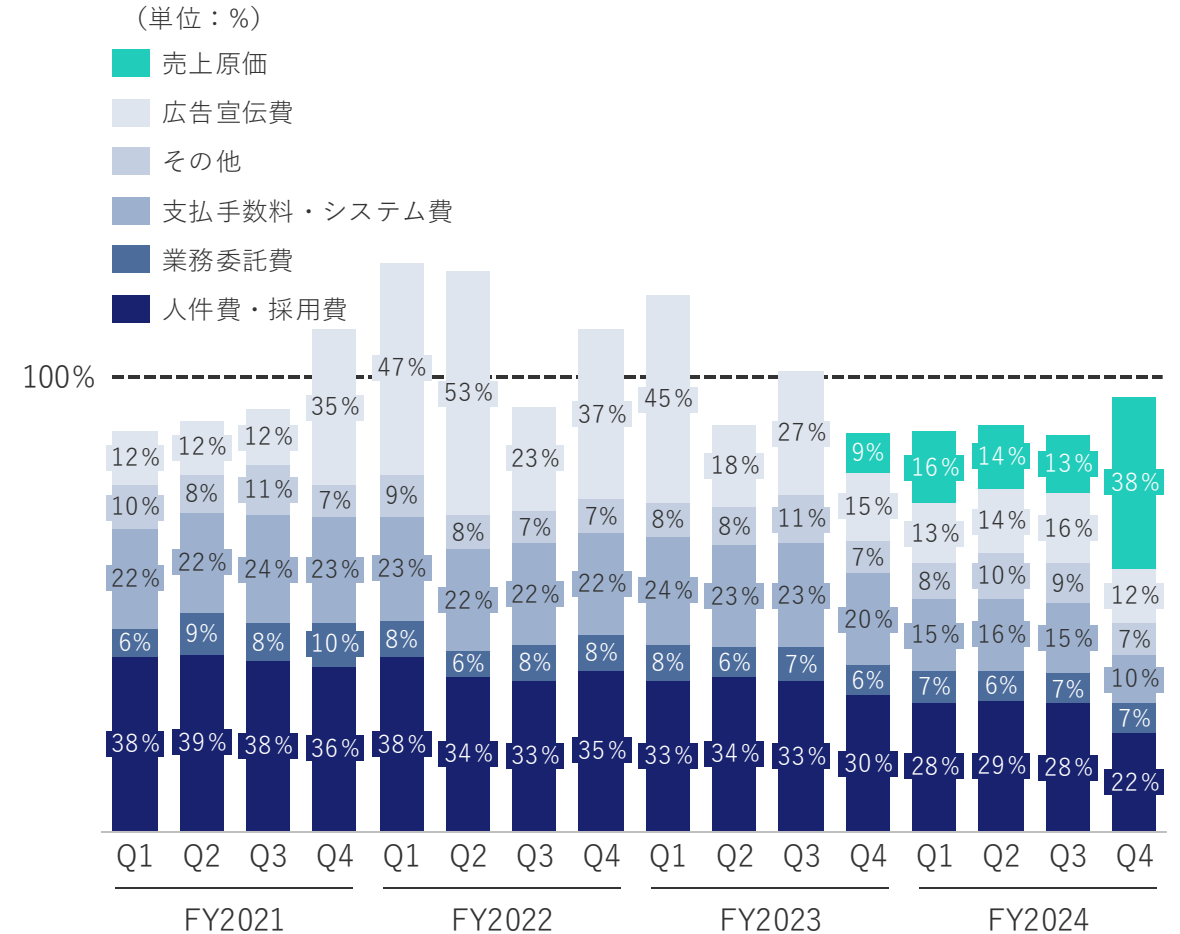


2024年8月期から全社での原価管理方法を見直し、エージェントの原価に加えてシステム費や通信費等の一部を売上原価に計上

## 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

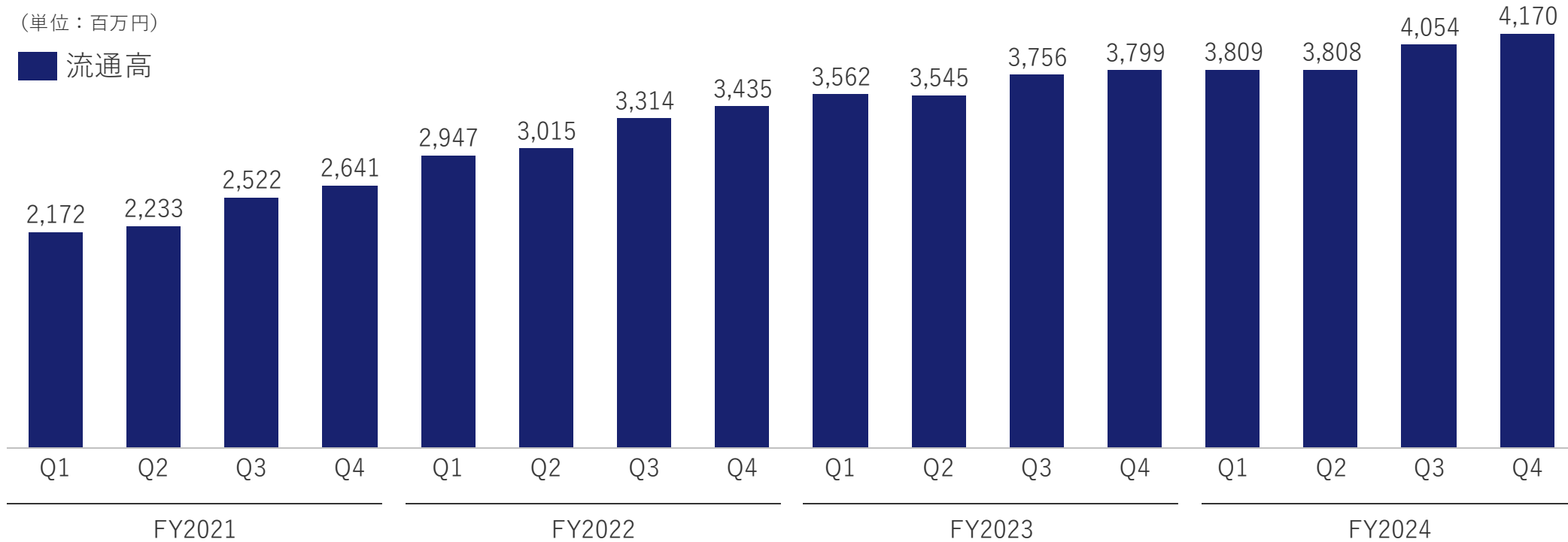
流通高\*1は前年同期比+9%。電話サービス利用が好調でテイクレートも向上傾向

テイクレート\*2 (%)



(単位：百万円)

流通高



\*1: ココナラブログを含む

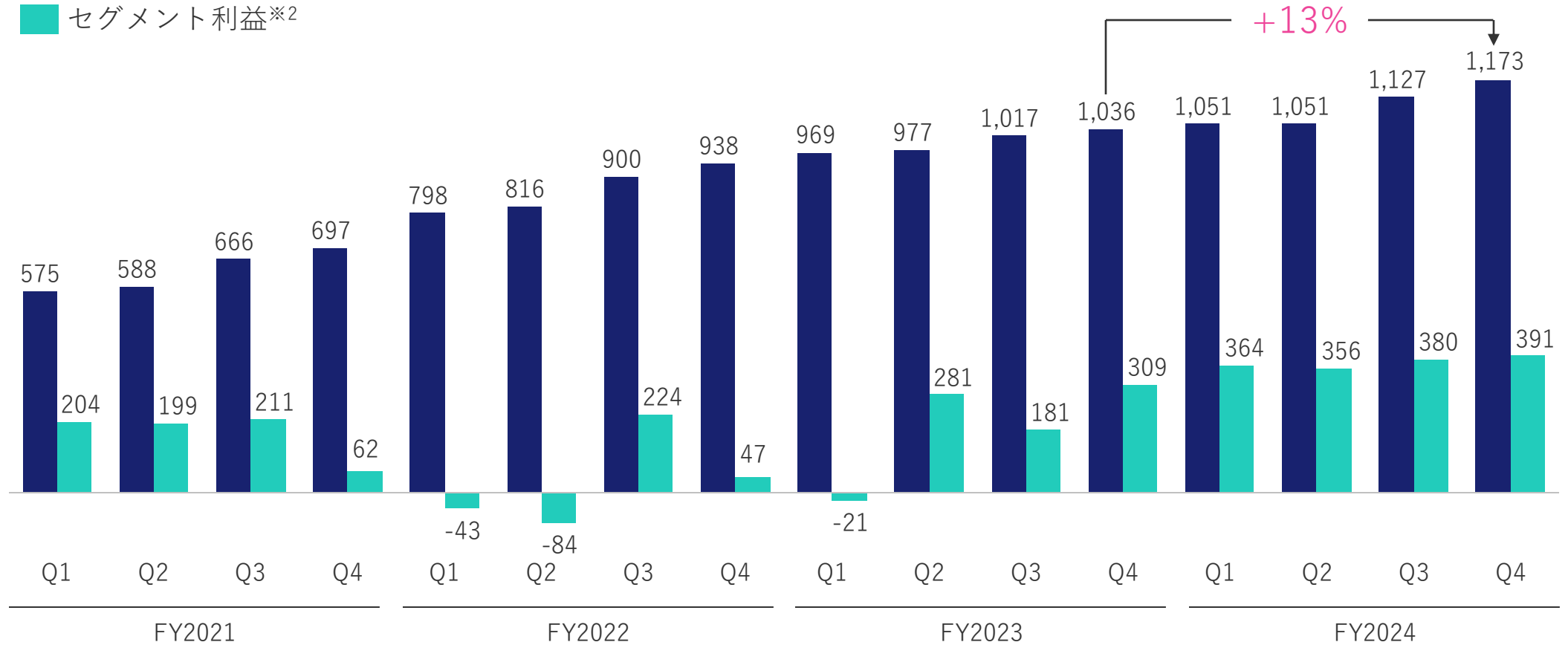
\*2: テイクレート = 売上高 ÷ 流通高

売上高\*1は前年同期比+13%の成長と、Q3の前年同期比（+11%）と比べ成長が加速  
セグメント利益率は33%と高水準

(単位：百万円)

■ 売上高

■ セグメント利益\*2



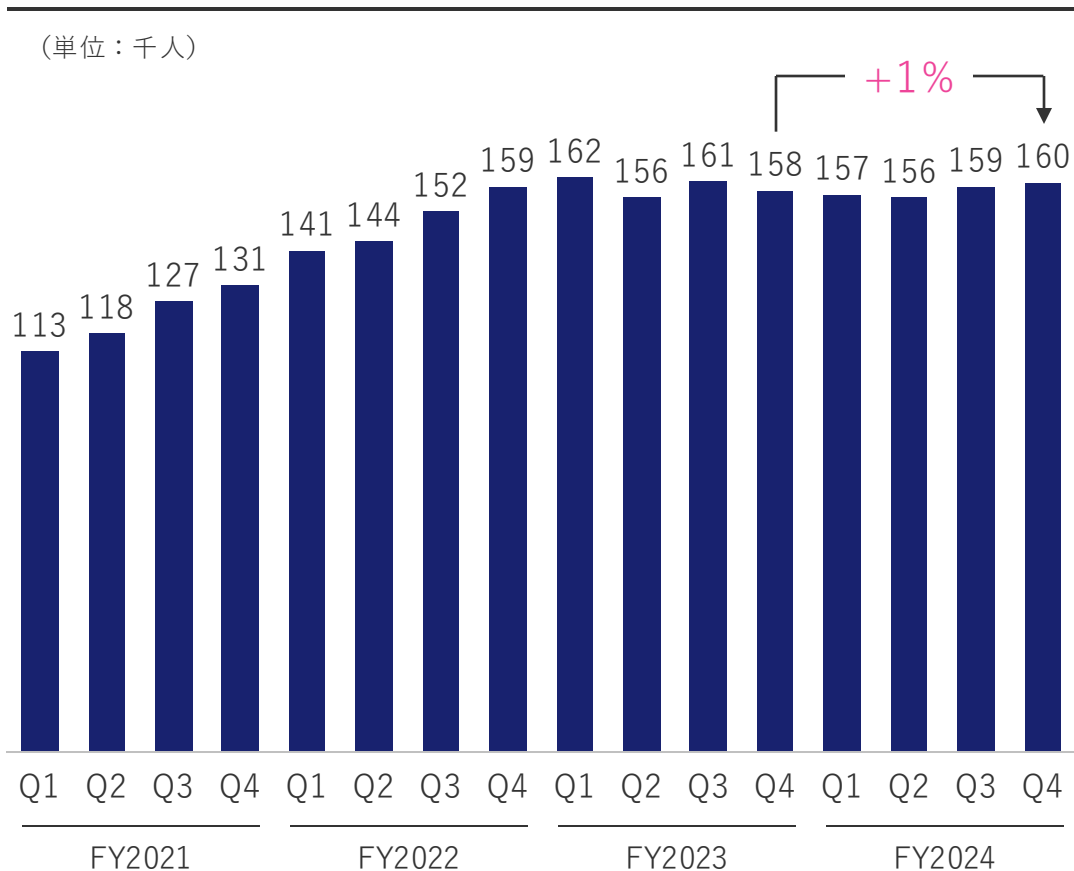
\*1: 2023年8月期第3四半期以前は営業収益の数値を示す。本決算説明資料の当頁においては、比較のためFY2021においても新収益認識基準を遡及適用しており財務諸表の開示数字とは異なる

\*2: 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

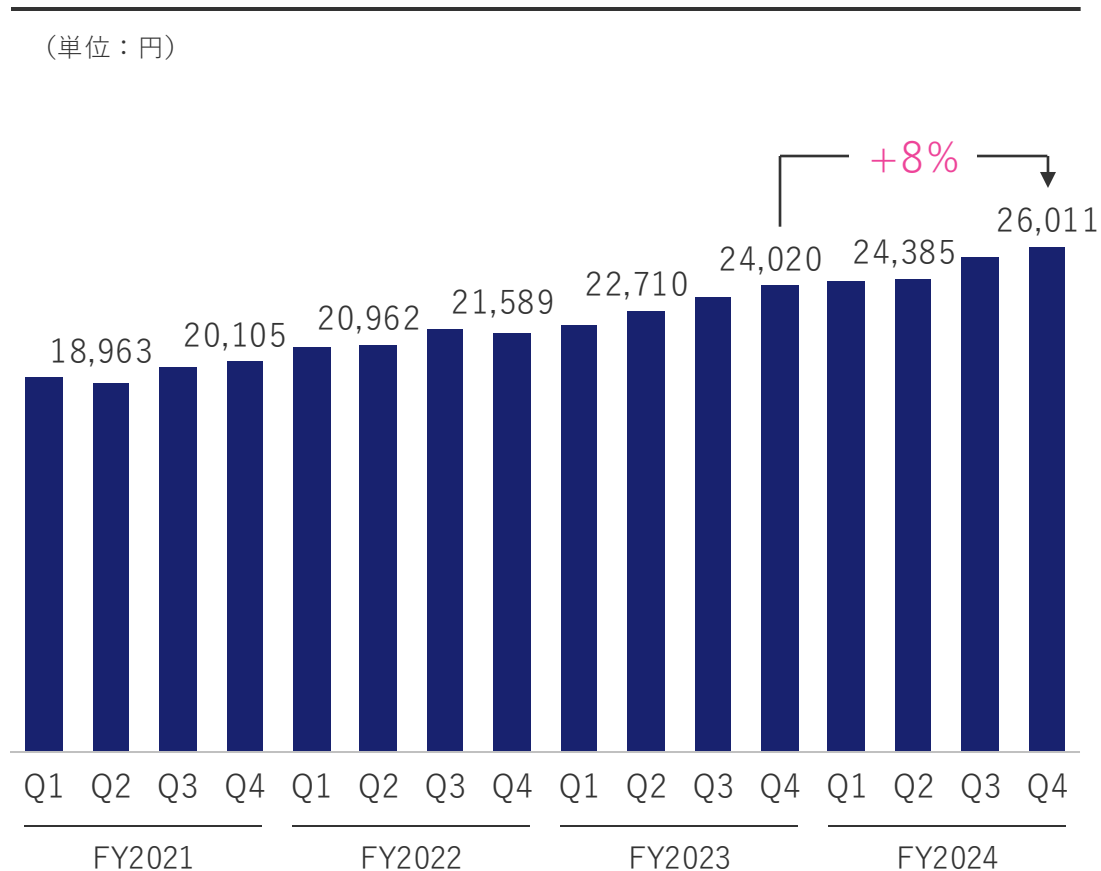


購入UU数は前年同期比で1%増加。法人ユーザーによる利用が伸びた結果、一人当たり購入額は前年同期比+8%の成長

購入UU数



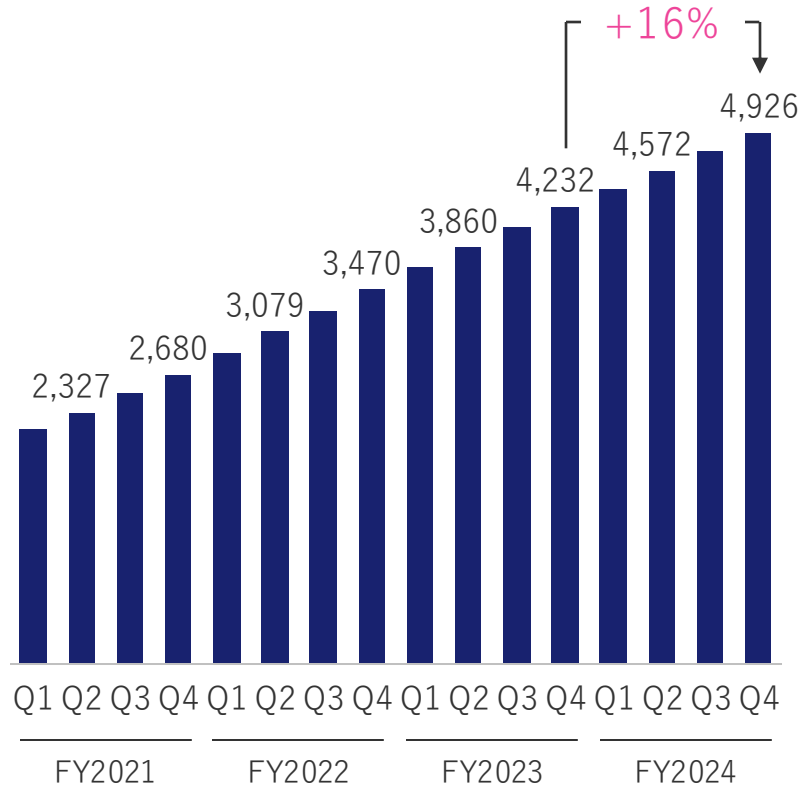
1人当たり購入額



会員登録数は500万人に到達。スキル登録者数も直近で成長が加速傾向

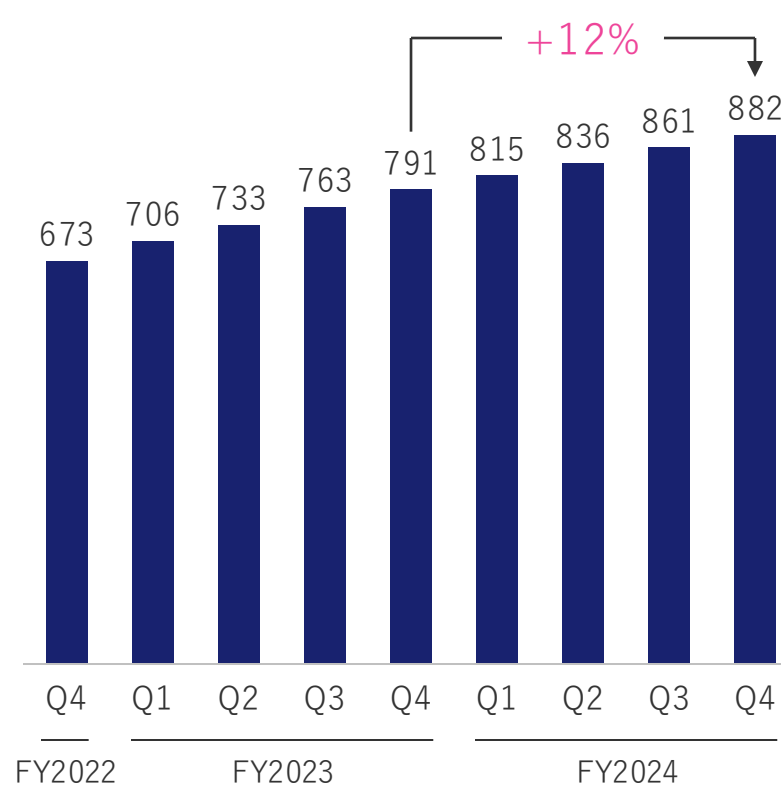
### 会員登録数

(単位：千人)



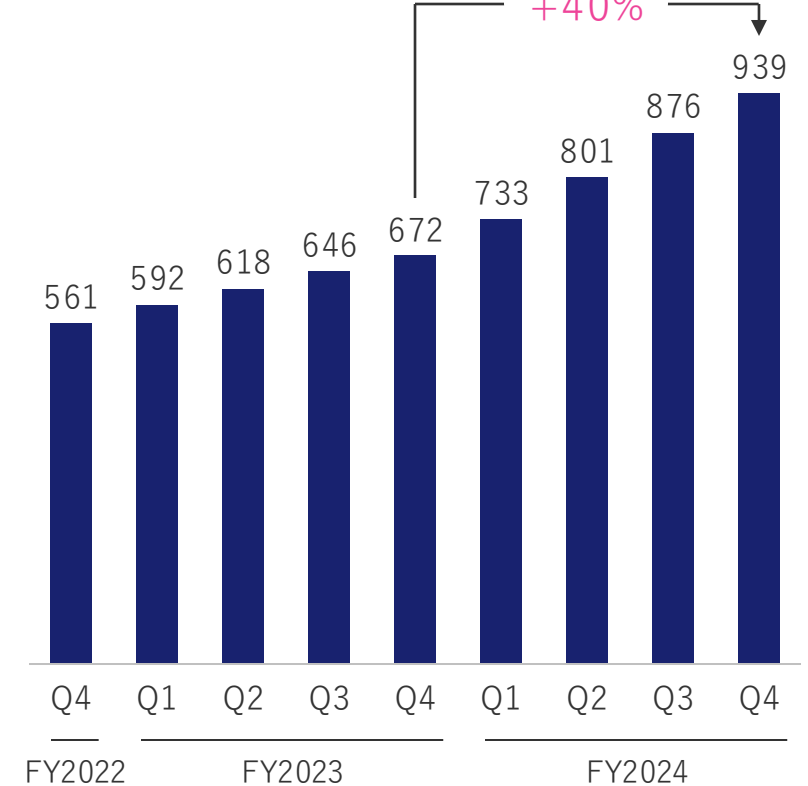
### サービス出品数\*1

(単位：千件)



### スキル登録者数

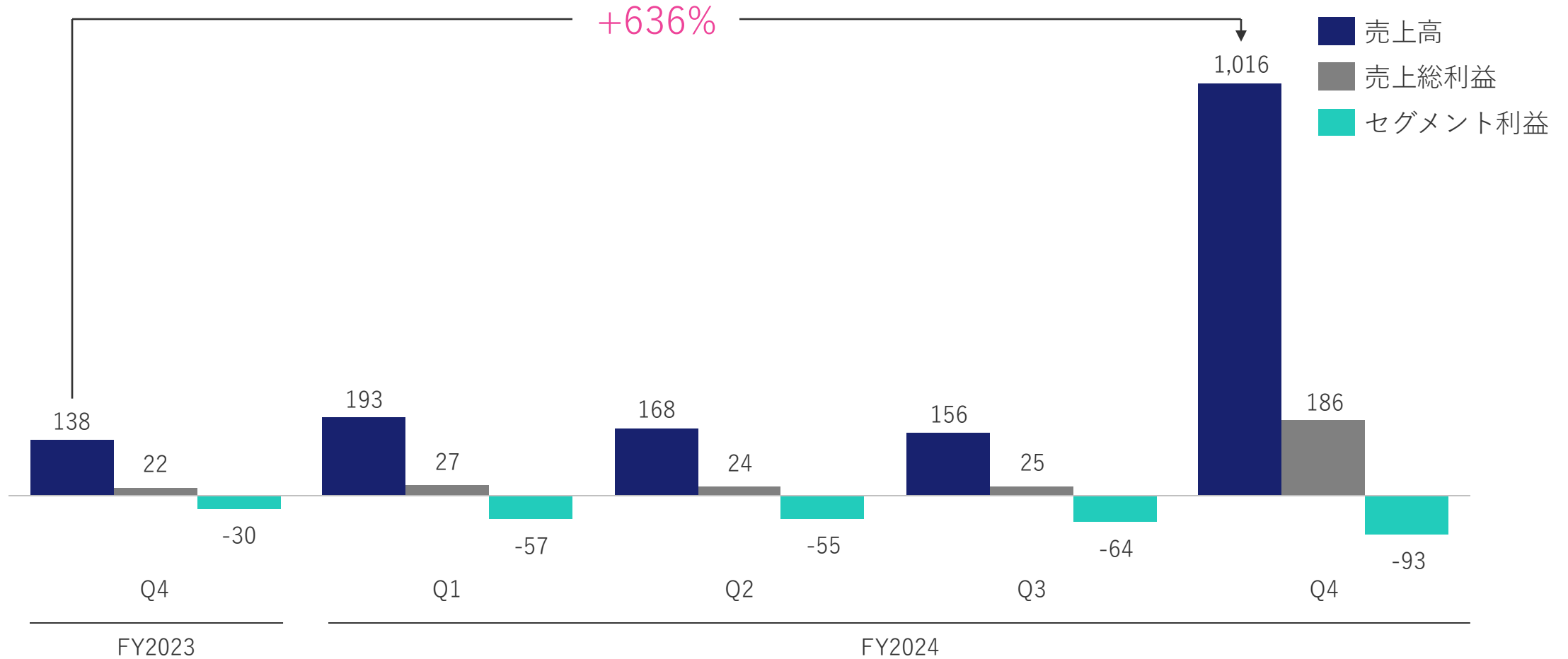
(単位：千人)



\*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FY2022以降の情報のみ記載

アン・コンサルティング（現ココナラテック）のグループインにより、売上高はYoY+636%と大幅に成長  
 今後は財務規律を意識し、赤字幅が最小限に留まるようコストコントロールしながら成長させていく方針

(単位：百万円)

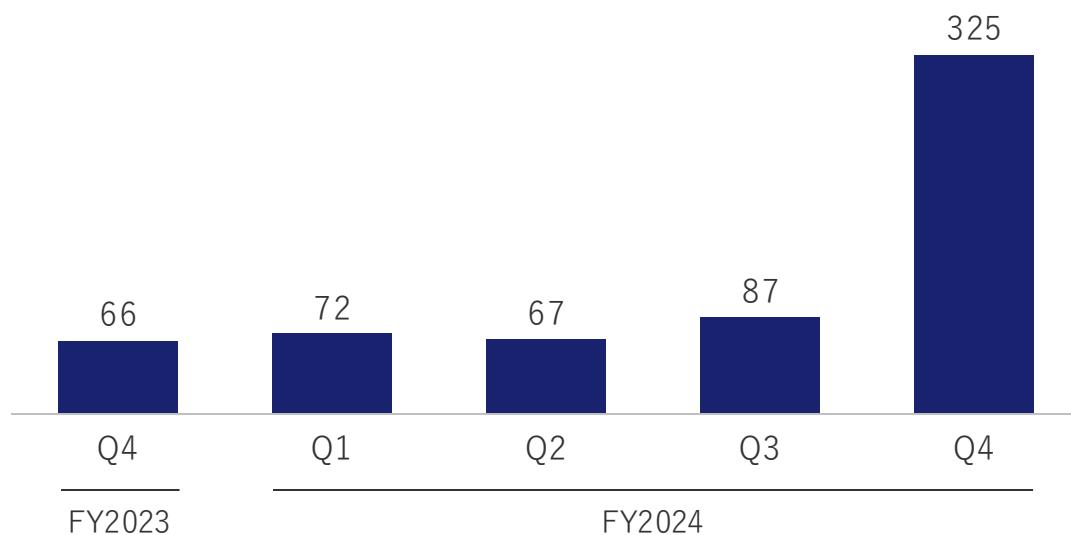


\*1: 2023年8月期第4四半期よりセグメント開示を開始

アン・コンサルティング（現ココナラテック）のグループイン及びココナラアシストの急成長により、クライアント数・稼働者数共に大幅増

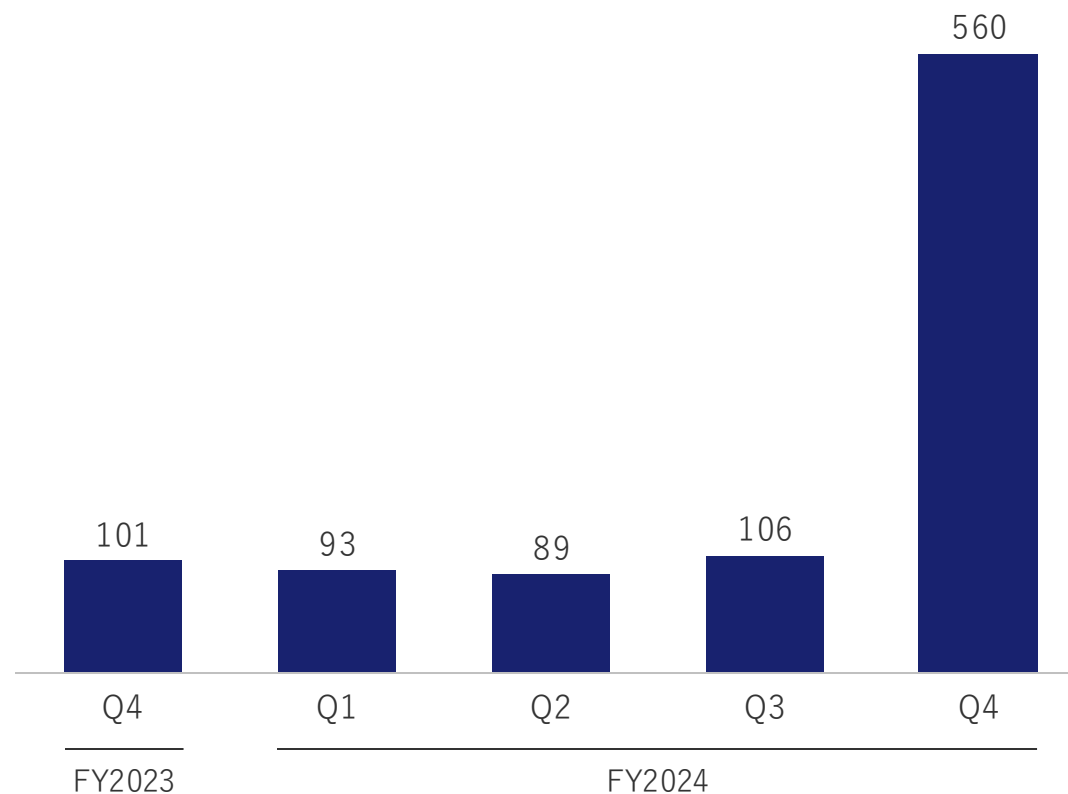
クライアント数\*1

(単位：社)



稼働者数\*2

(単位：人)



\*1:各四半期末時点における、各エージェント事業の契約中企業数の合計

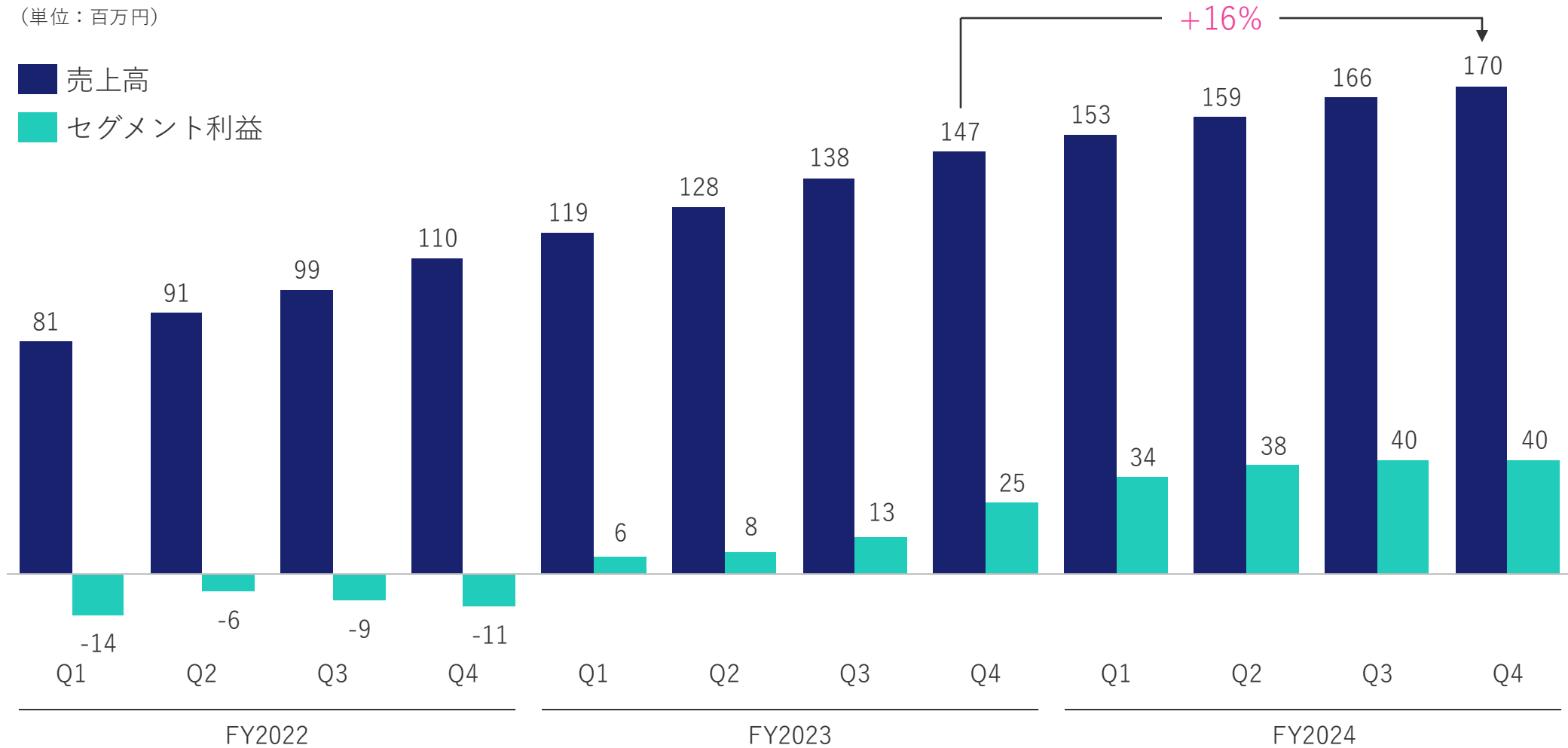
\*2:各四半期末時点における、各エージェント事業の稼働中の人数の合計

順調に推移し、売上高はYoY+16%の成長

(単位：百万円)

■ 売上高

■ セグメント利益

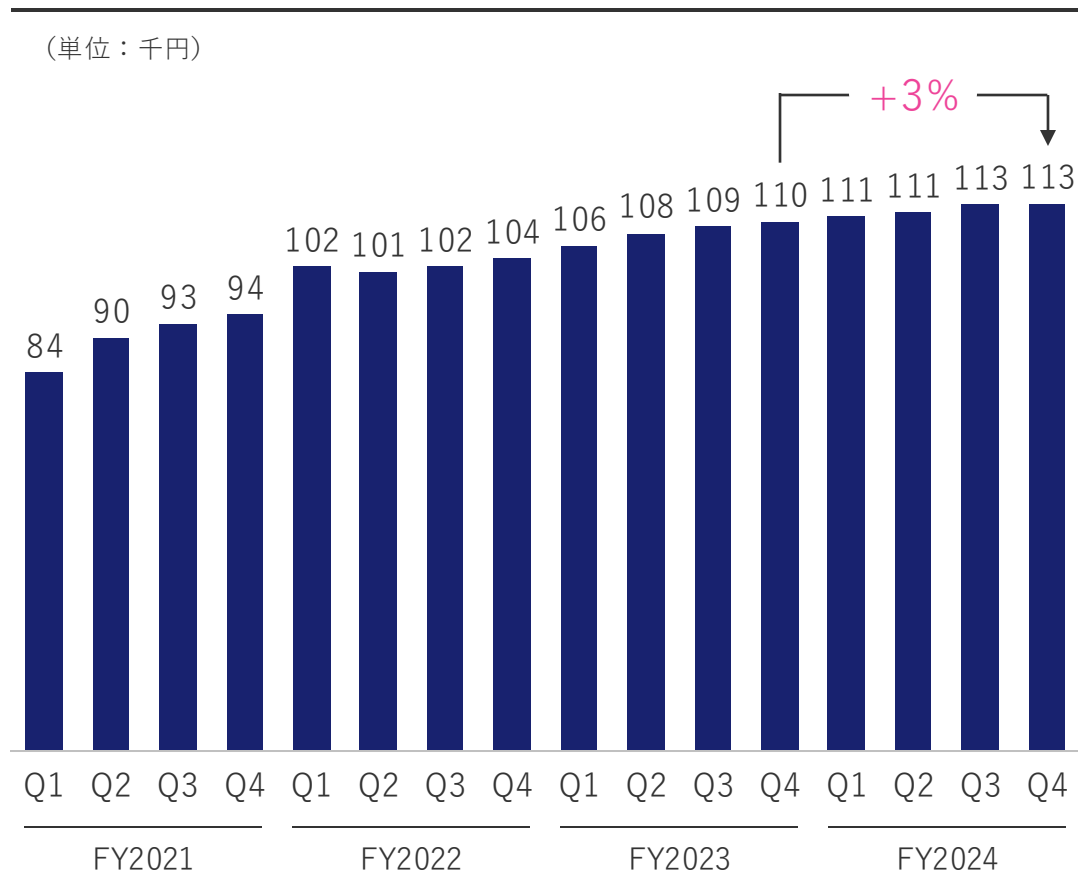
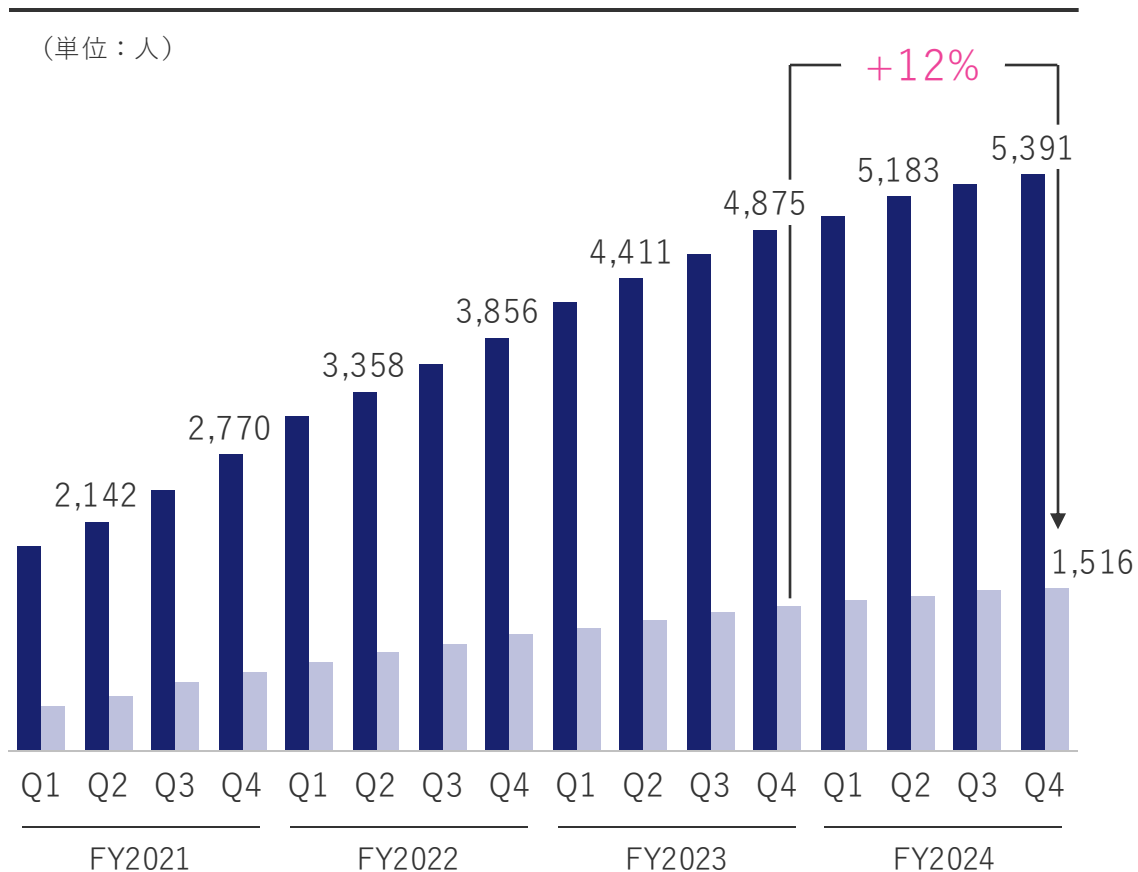


\*1: 2022年8月期よりセグメント開示を開始。同セグメントにおいては原価として計上される費用が無いため、売上及びセグメント利益のみを記載

有料登録弁護士数は前年同期比+12%の成長、ARPU\*1も前年同期比+3%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

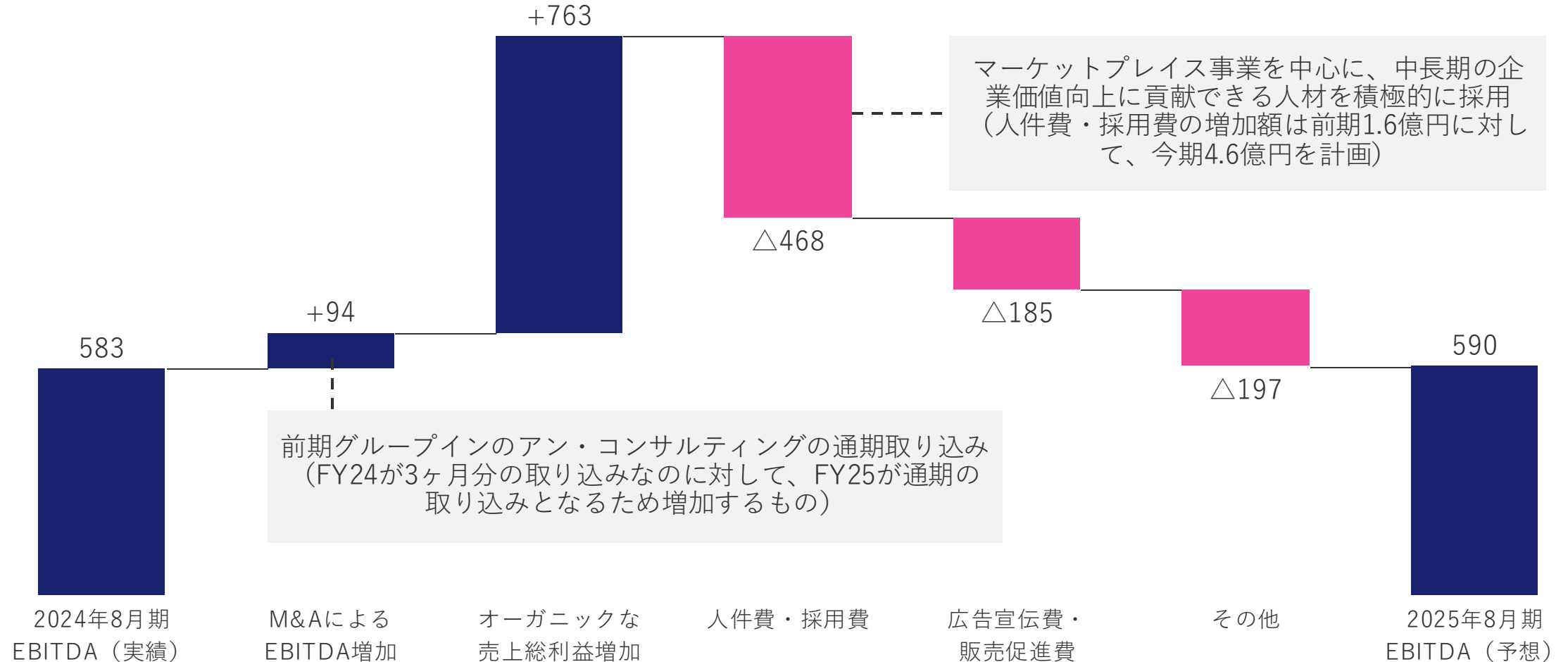
2025年8月期は、2024年8月期と同程度のEBITDAを維持することを前提に、将来の利益成長を牽引することを期待するマーケットプレイス事業の人員補強を中心として投資を行う

(単位：百万円)	2024年8月期			2025年8月期	前年比
	期初 ガイダンス	期中 上方修正	実績	見通し	
売上高	5,848	6,570	6,588	9,500	+44.2%
EBITDA (non-GAAP)	280	520	583	590	+1.2%
営業利益 (non-GAAP) *1	-	-	546	550	+0.7%
営業利益 (J-GAAP)	10	270	304	160	-47.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1	150	243	130	-46.5%

\*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

2025年8月期は、マーケットプレイス事業の成長を加速させるための人材採用を積極的に進める  
 マーケットプレイス事業を全社成長の中核に定め、中長期の利益率拡大を狙う

(単位：百万円)





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する予定

## 変更前のセグメント（～2024年8月期）



## 変更後のセグメント（2025年8月期～）



2023年10月にココナラアシスト、ココナラプロ、ココナラコンサル事業を開始

## coconala アシスト

<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  
手間な業務をまるっとお任せ

～No.1スキルマーケット「ココナラ」の選抜～  
登録数 20万 以上  
年間稼働率 140% 以上

まずは無料でお問合せ

事務・秘書 人事・採用 経理・労務  
カスタマーサポート デザイン・制作 マーケティング

目の前の**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間に入り、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 → 依頼 → 担当者 → 選定 → 専任スキルを持ったアシスタント

対応業務例

- 事務・秘書**
  - データ入力/集計
  - 日程調整/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
- 人事・採用**
  - 求人媒体運用
  - 応募者対応
  - スカウト文面作成
  - エージェント対応
  - 採用進捗管理
  - など
- 経理・労務**
  - 仕訳/記帳
  - 月次決算業務
  - 請求書発行/送付
  - 領収書処理
  - 給与計算
  - など
- カスタマーサポート**
  - メール返信対応
  - チャットサポート
  - 受電/電話代行
  - サイトの動作テスト
  - ヘルプ/FAQの作成
  - など
- デザイン・制作**
  - WEBサイト更新
  - LP/バナーの制作
  - 記事ライティング
  - コーディング
  - 動画編集
  - など
- マーケティング**
  - SNS運用
  - 広告運用
  - ECサイト運用
  - メルマガ運用
  - レポート作成
  - など

## coconala プロ

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

ココナラとの契約で品質を保証  
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

～No.1スキルマーケット「ココナラ」の選抜～  
登録数 20万 以上  
年間稼働率 140% 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 MS&AD

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  
発注例：ロゴ 6万円～  
※東京・星・EXILEなどのCDジャケットを制作。全業種対応。年間稼働率100%以上。

HP制作、マーケティングの  
プロによるWeb制作チーム  
発注例：Webサイト 100万円～  
大手広告代理店のプランナー、Googleやサイバーエージェント出身の専任者が在籍。

大企業との取引経験が豊富な  
動画クリエイター  
発注例：広告動画 100万円～  
ベネッセやLIXIL不動産ショップなどの大手企業を中心に、年間300万以上の企業向けPR動画制作。

広告制作数5000本超のグラフィックデザイナー  
発注例：ポスター 50万円～  
リクルート、パナソニック、オムロンなど大手企業との取引実績多数。企画、コピー、デザインまで一貫して対応可能。

サービスの特徴

## coconala コンサル

<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会員登録

～No.1スキルマーケット「ココナラ」の選抜～  
登録数 20万 以上  
年間稼働率 140% 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  
専任スタッフがお電話・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会員登録

一回限りで案件を依頼できる「単発役務」に加え、業務委託で継続して依頼できる「継続役務」にも対応

## coconala 募集



カンタン**5分**で募集開始  
多数のプロがすぐに集まる

求人・仕事のマッチングプラットフォーム

## ニーズに合わせて使える**2つ**の依頼方法

### 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認をすれば取引完了です。

### 継続(業務委託)で依頼

new



- ✓ 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

近年ココナラ内での需要が増しているカテゴリ、今後需要が増すと思われるカテゴリを新設・拡充  
メインカテゴリ数は15カテゴリから19カテゴリに、取扱カテゴリ数は740種類を突破

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・ブースデザイン、絵画・芸術・アート、メタバース（衣装・アバター）、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、Webアプリケーション開発、QA・テスト・コードレビュー、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・アフィリエイト広告運用、リスティング広告、ディスプレイ広告、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

 **イラスト・モデリング・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・ゲームイラスト作成・TRPGイラスト作成、Vtuberイラスト・モデリング、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

 **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、夢占い、ペットの気持ち、話し相手・愚痴聞き、体・健康・病気の悩み相、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

 **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

 **コンサルティング・士業**

事業・経営コンサルティング、士業コンサルティング、起業・開業コンサルティング、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

 **ハンドメイド・グッズ**

ファッション、趣味・おもちゃ、アクセサリ、文房具・ステーションナリー、バッグ・財布・小物、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

 **AI**


AIチャットボット作成、AIアプリケーション全般作成、機械学習、ChatGPTの使い方・プロンプト作成、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

 **出張撮影・出張サービス**

出張撮影（プロフィール写真、イベント・パーティー、ウェディング等）、パフォーマンス・司会、出張着付け、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、結婚式動画制作、イベント・記念日動画制作、プロモーション・PR動画制作、等

 **ビジネス代行・アシスタント**

資料・企画書の作成、経理・財務・税務代行、データ分析・整理・集計、EC運用代行、営業代行、等

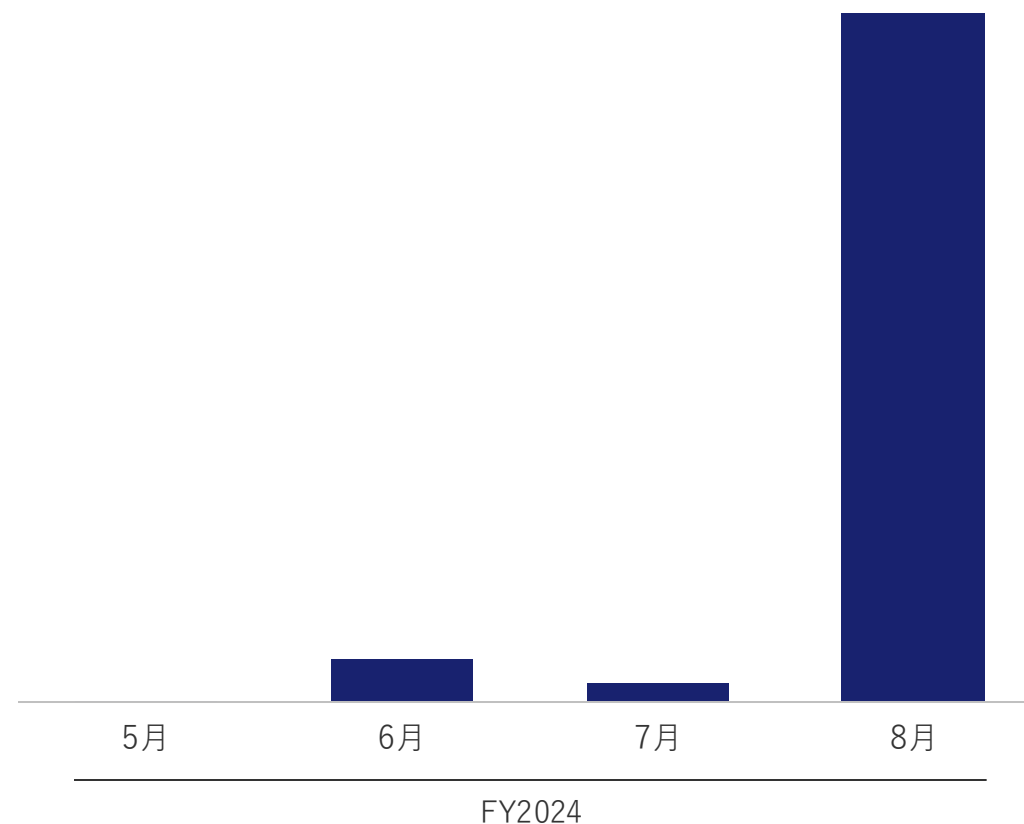
 **住まい・美容・生活・趣味**

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



2023年9月に基本合意を締結した「みずほココナラ」について、2024年1月に合併会社の設立を完了  
2024年5月から本格的な営業活動を開始し、徐々に成長軌道に乗り始めている

## 営業活動開始（2024年5月）以降の売上推移



2024年6月に、ITフリーランスの支援事業を展開するアン・コンサルティング株式会社（現：株式会社ココナラテック）がグループイン（本件買収により稼働者数が約5倍に）



### アン・コンサルティング株式会社（現：株式会社ココナラテック）

#### 本社所在地

東京都渋谷区恵比寿4-20-3  
恵比寿ガーデンプレイスタワー29F

#### 設立年月日

2011年1月27日

#### 資本金

6,500万円

#### 事業内容

ITフリーランスの支援事業



#### M&Aの目的

IT領域におけるエージェント事業の早期拡大を実現する

\*1:サービス名称を変更し、現在は「ココナラテック」として運営

マッチング機会の創出促進を目的とし、ココナラスキルマーケットにて「AI購入アシスト」「サービス出品アシスト」ココナラ募集にて「AI自動作成機能」の試験提供を開始。エージェント事業の効率化を目的としたサジェスト機能も開発

## AI購入アシスト

coconala

β版リリース

あなたのニーズに最適な  
サービスをAIがご提案

- ・ 740種類以上の全カテゴリが対象
- ・ 初めての方でも気軽に利用可能



## 募集原稿作成アシスト

coconala

β版リリース

AIが求人募集の  
原稿を自動作成!

募集職種・求人タイトルなどを  
入力するだけで、すぐに利用可能



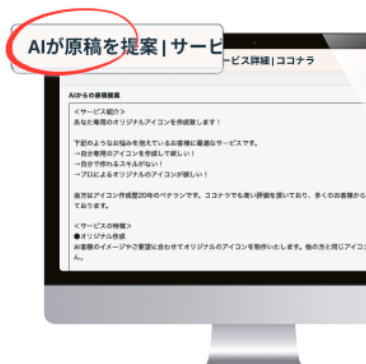
## サービス出品アシスト

coconala

新機能

AIアシスタント  
機能(β)リリース!

ChatGPTを活用した出品者の支援機能



## エージェントマッチングサジェスト

coconala

社内リリース

案件にあった人材を  
AIが即時ご提案

- ・ エージェントの工数が劇的に削減
- ・ スピード、クオリティ共に満足度の高いサービス提供が可能に



## 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

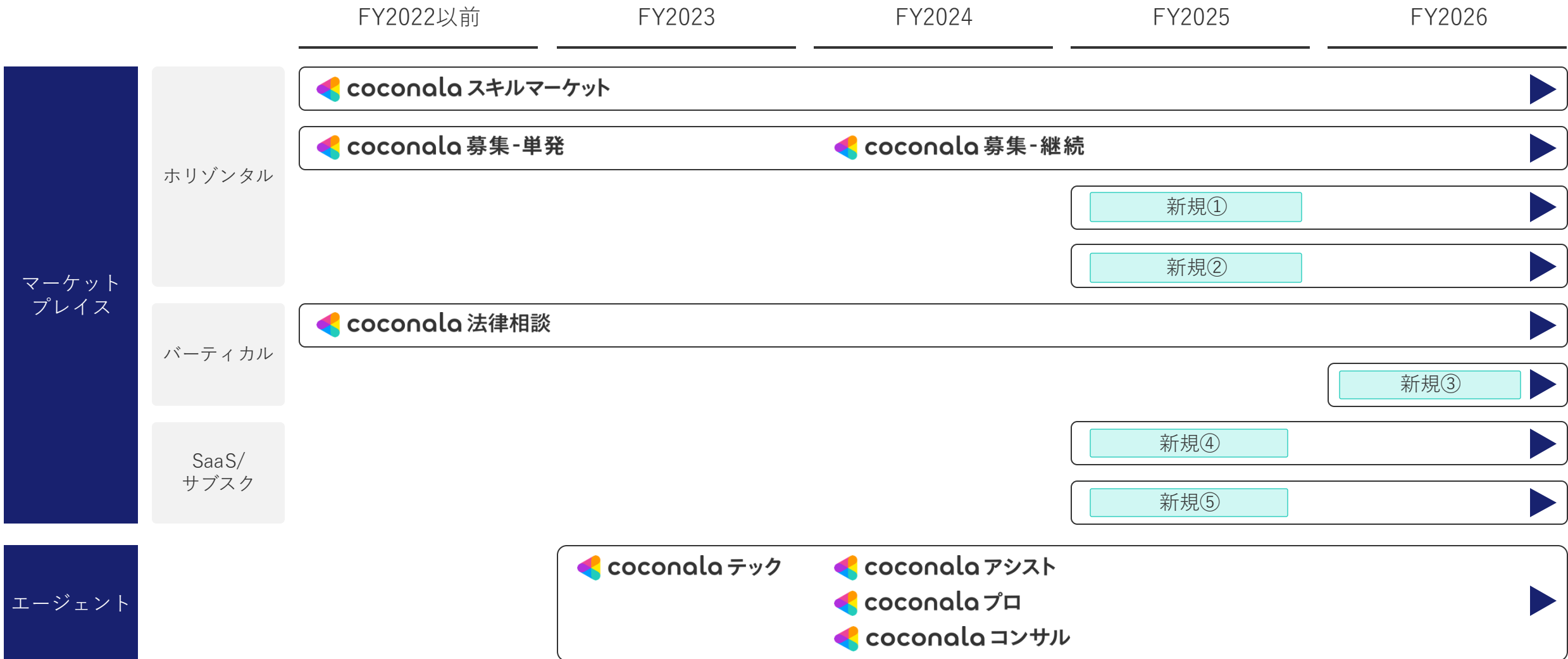
## ■対象となる外注サービスの市場規模（サービス売買市場）※1



\*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

## 財務方針

### 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

- 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、マーケットプレー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 プレース

- 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

- 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

- 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

- 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

- 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

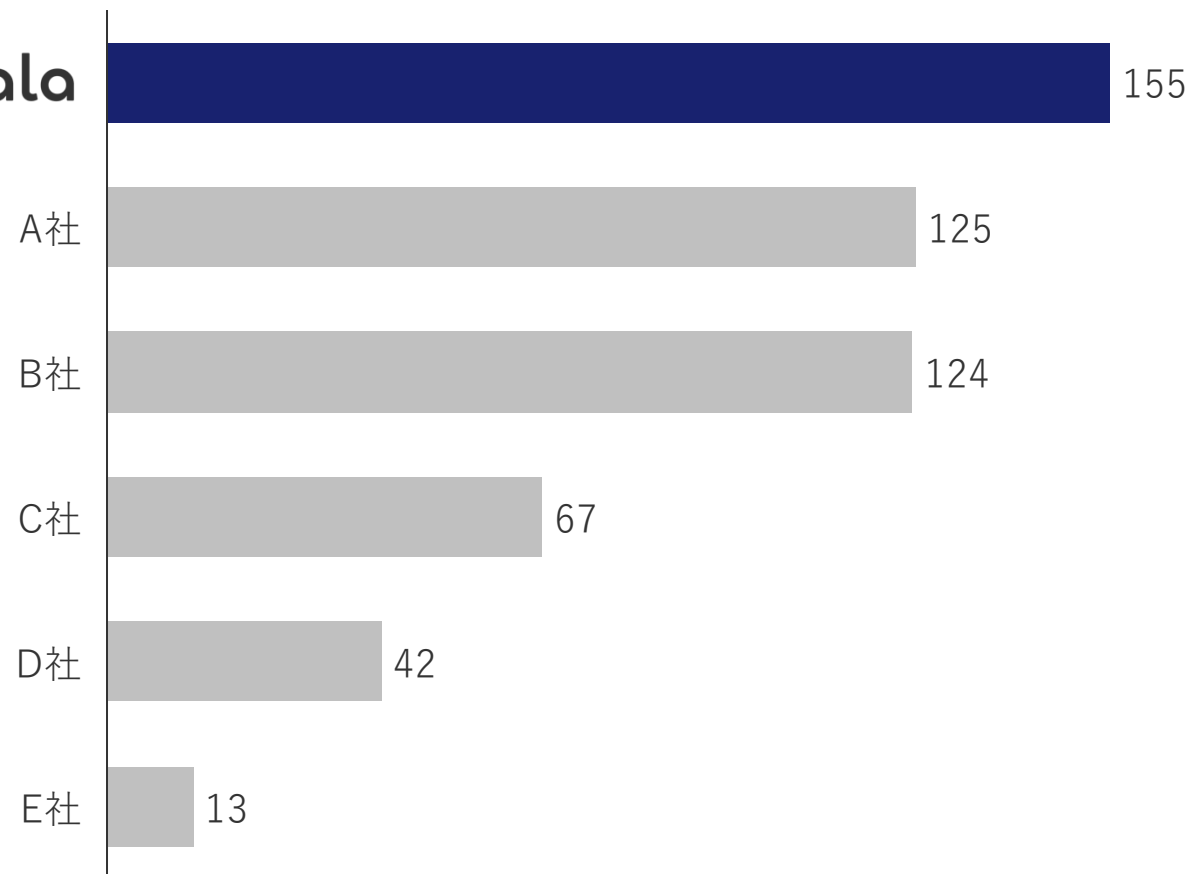
- 連結営業利益の黒字維持・中期的な拡大を前提に投資を検討

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)



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
- 発注者・クライアント・案件データベース
- マッチングデータベース（取引情報・評価）



## 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

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

人材  
データベース



- スキル経験登録：90万人
- 出品サービス：90万件
- 対応カテゴリ：740以上

- 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

発注者  
データベース



- 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

- 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<sup>\*1</sup>
- 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

取引・評価



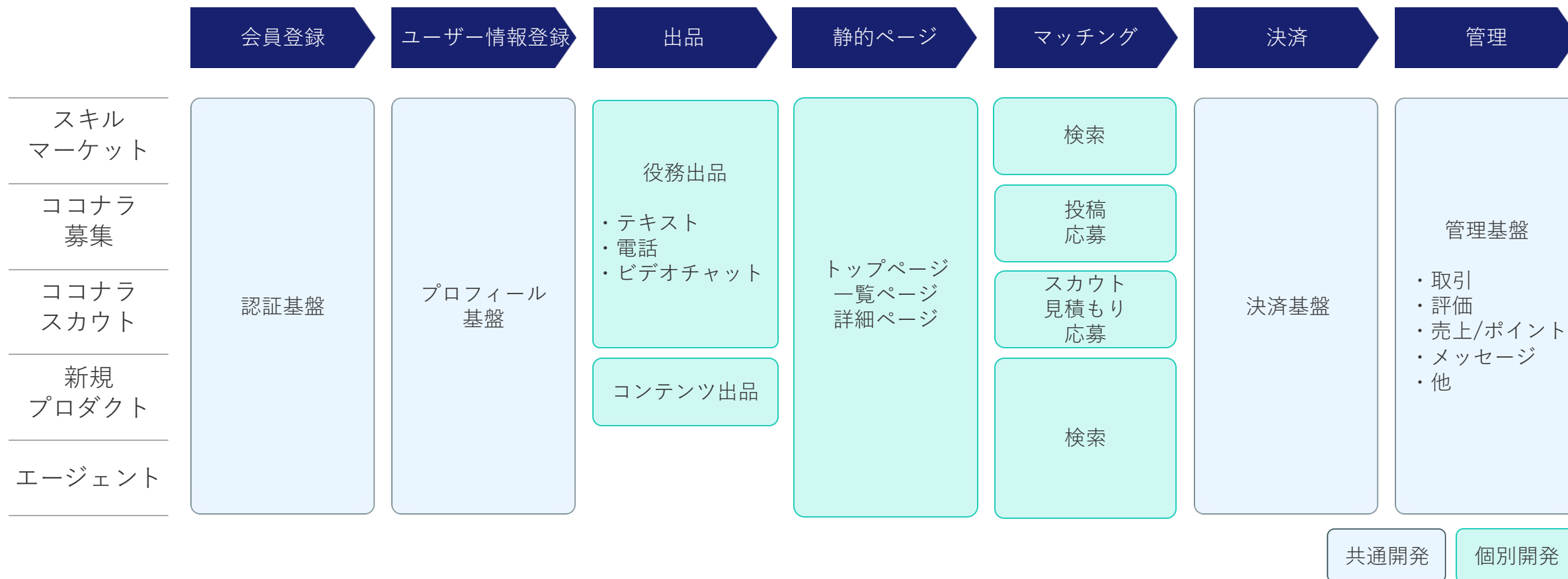
- 累計取引数：1,200万件
- 累計評価数：1,500万件（購入者/出品者双方を加算）

- 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》（株）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発生産性向上

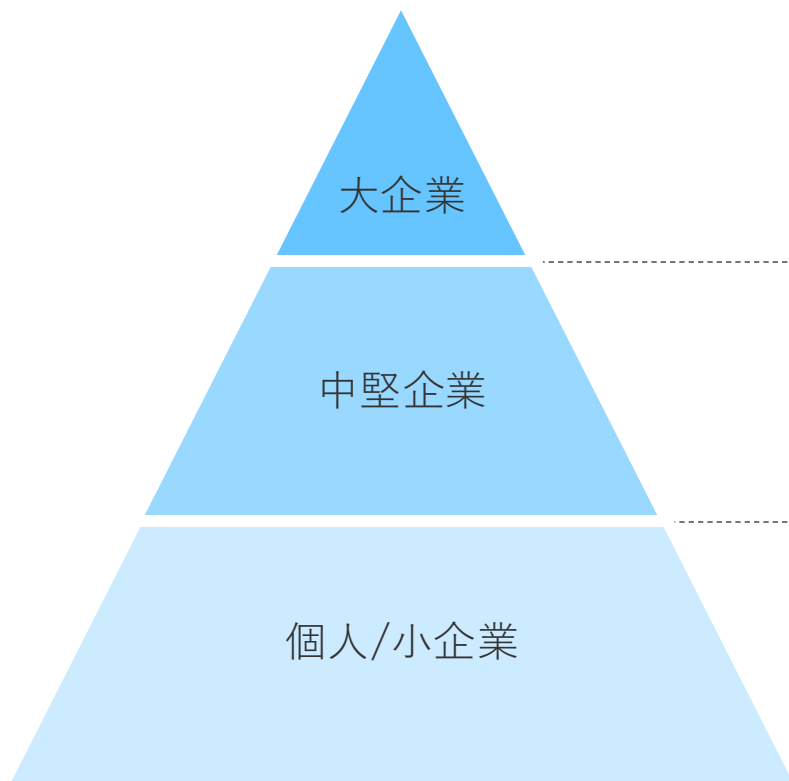
大部分の機能を共通化し、新プロダクトを開発する際はユーザーインターフェースに関わる部分を中心に効率的に開発





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



SEO  
WEB広告  
TVCM

**【強み】**  
高い認知率によるブランド  
ワード流入

- 一般認知：50%
- ビジネス認知：75%

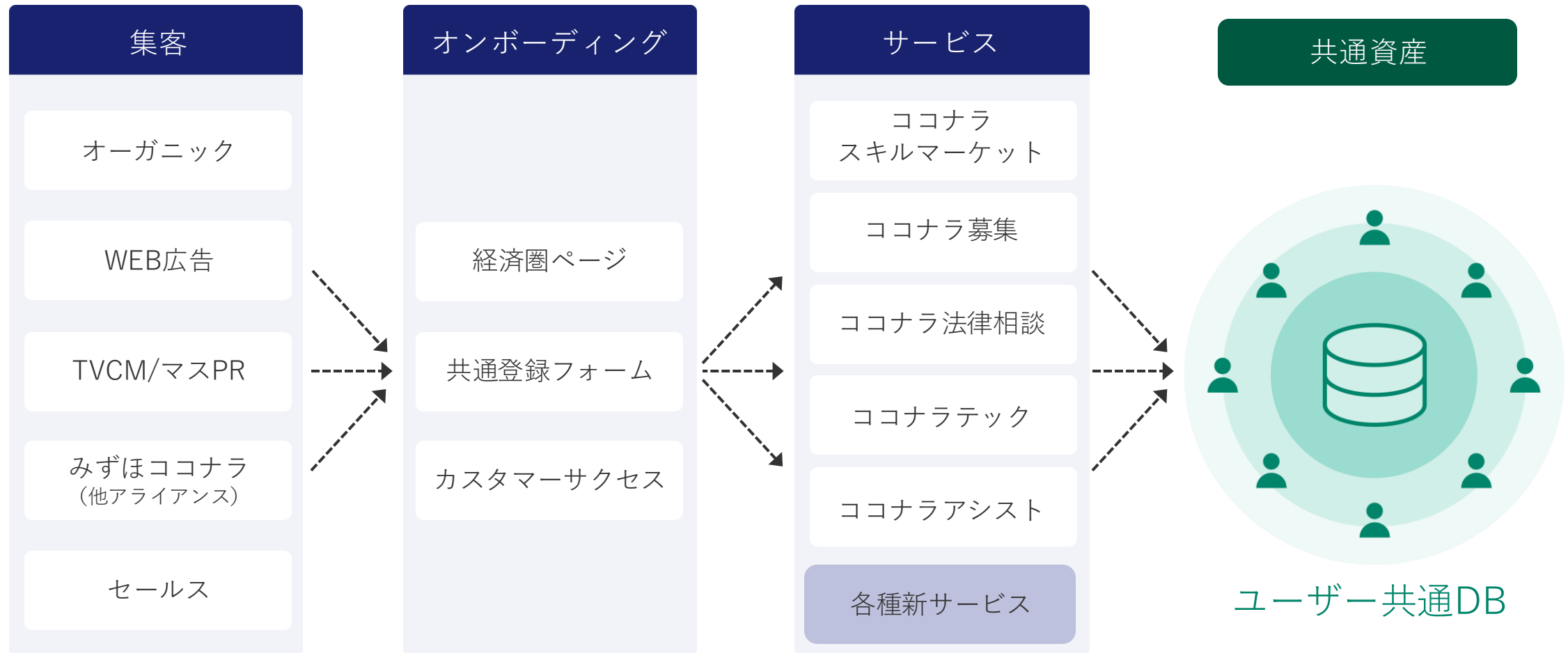
ユーザーが生成する豊富で  
オリジナル性の高い出品  
ページ（80万件超）による  
ロングテールワードでの獲  
得

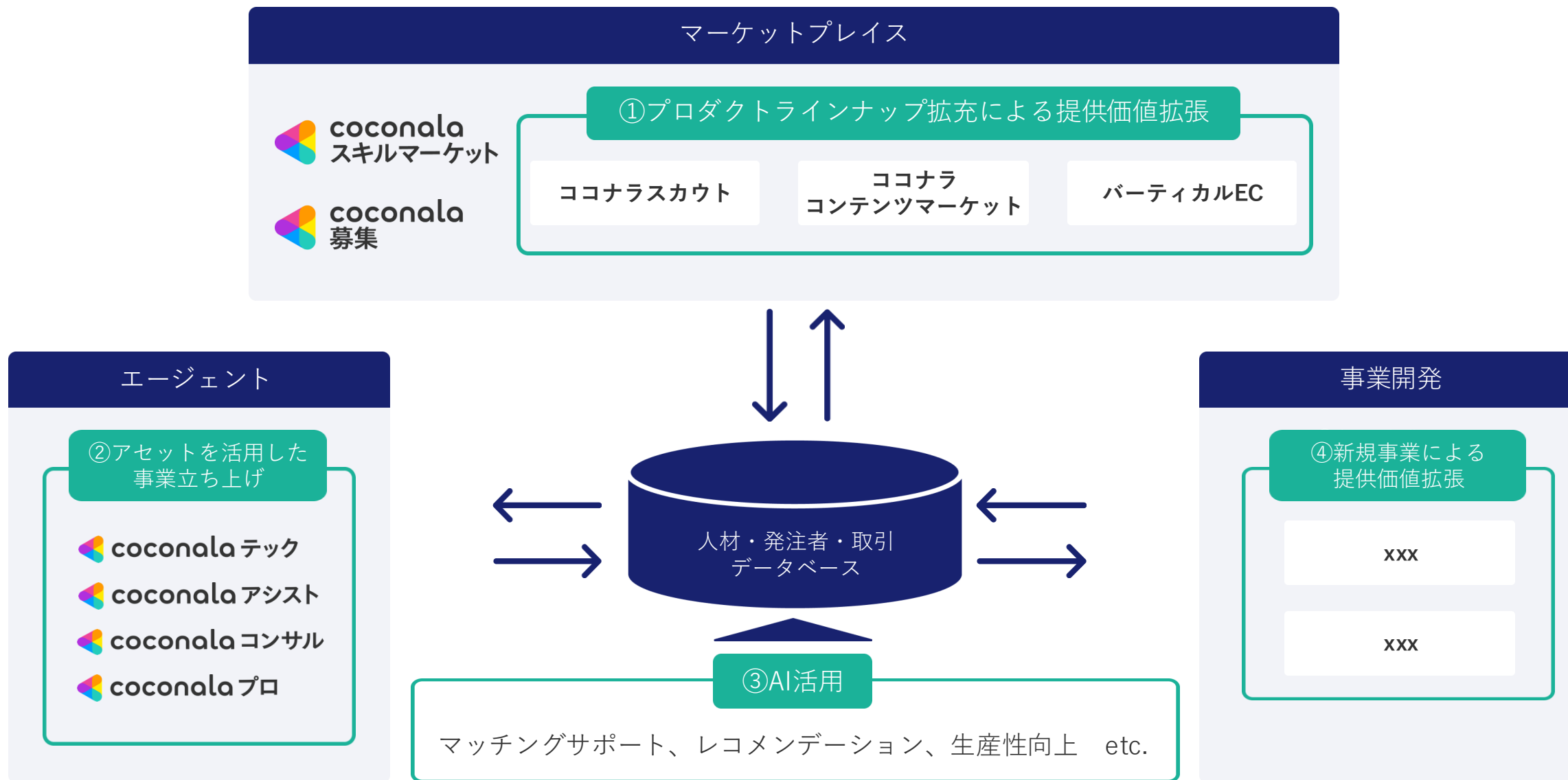
みずほココナラ

**【強み】**  
数十万法人口座へのリーチ  
が可能

インサイドセールス

**【強み】**  
サービス横断でのセールス  
により、初期ニーズキャッ  
チ・クロスセルの柔軟性向  
上





# ①プロダクトラインナップ拡充による提供価値拡張

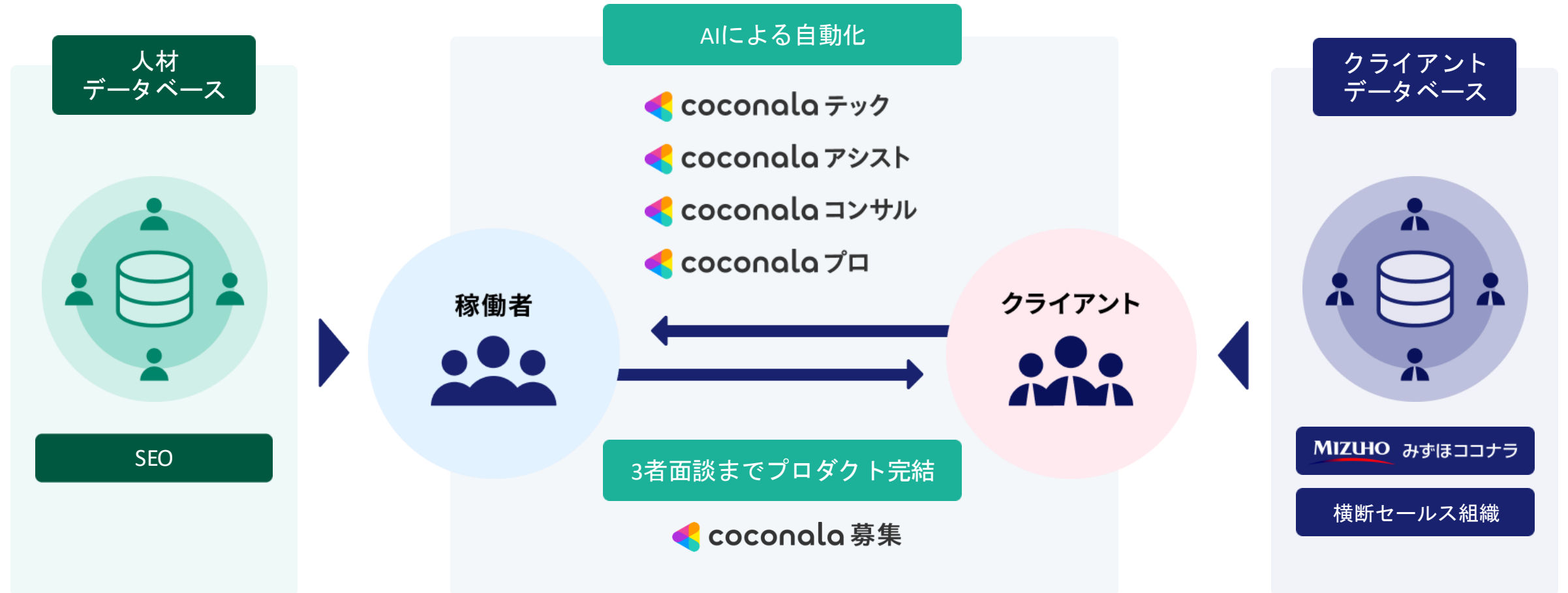
提供領域、マッチング手法、カテゴリ別深化によるコンパウンドプロダクトラインナップで成長を狙う

	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"> <li>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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>特化型プロダクトに引けを取らないUI/UXの提供が可能</li> <li>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</li> </ul>
KPIへの影響	<ul style="list-style-type: none"> <li>継続率、単価向上によるLTV向上</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>マッチング数増加</li> <li>中堅、エンタープライズクライアント増加</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>個別カテゴリ成長によるGMV押し上げ</li> </ul>

## 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

AI新規事業を11月中にローンチ予定



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



# coconala AIスタジオ

AIの知識やスキルは一切不要  
誰でも簡単に利用できる

 Google広告のコピー・テキスト

サービス名を入力

ココナラスキーマーケット

特徴を入力

知識・経験・スキルが売り買いできるプラットフォーム




AIの知識やスキルは不要  
生成物ごとに用意されたテンプレートに沿って入力するだけで、期待通りのアウトプットを出力可能

マーケティングやビジネス業務を中心に600以上のスキルをサポート



広告・SNSのテキスト、ブログなどのライティングや画像を中心に、各スキルのプロが監修した豊富なテンプレートで様々な業務をサポート

法人向けの機能も  
リリース予定

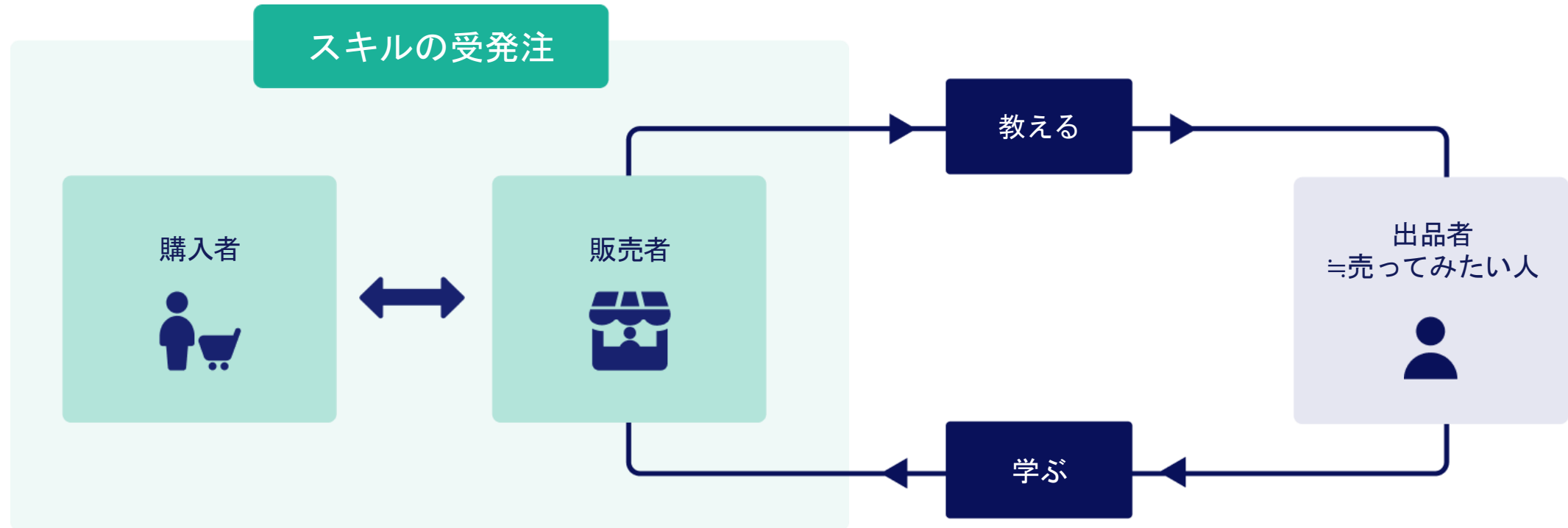
 管理者
 メンバーA
 メンバーB
 メンバーC

複数人でアカウントを管理できる機能やファイルのアップロード・分析機能(RAG)なども今後リリース予定



## 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



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

ココナラスカウト

coconala テック

coconala コンサル

coconala アシスト

coconala プロ

coconala AIスタジオ

ラーニング

# 3. Appendix

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予定

小池氏には新規事業立ち上げや事業スケール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、アドテッ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。



**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。

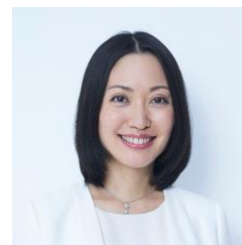


**今村 健一** / 社外取締役（監査等委員）



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。



**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。

ココナラの祖業であり、中核事業。「知識・スキル・経験」を売り買いできるスキルマーケット  
引き続き積極的に成長投資を行い、他事業とのシナジーを生み出しながら成長させていく

## coconala スキルマーケット



### ホリゾンタルなサービスEC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、740以上ある多彩なカテゴリのサービスを売り買いすることが可能

### オンラインでやり取りが完結

90万件の出品サービスから検索・購入でき、注文に関するやり取りから納品までほぼ全てのサービスがオンラインで完結

### 圧倒的なユーザー基盤

高い認知度により継続的に会員登録数が増加し、490万人を突破  
圧倒的なユーザー基盤から満足度の高いマッチングを創出可能な国内有数のサービスプラットフォーム

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

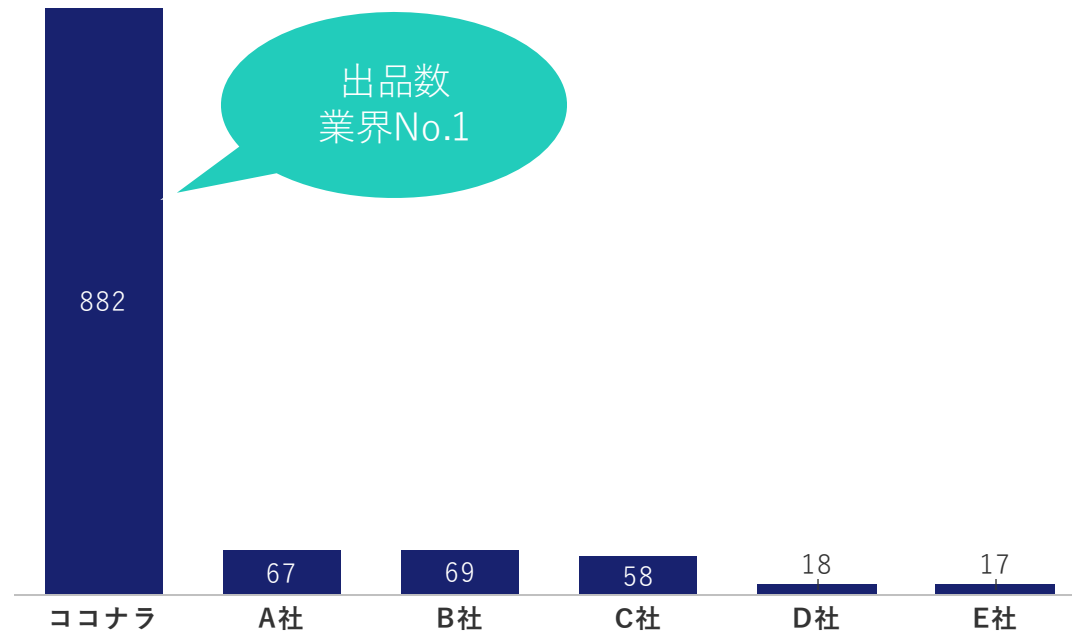
**Point 3**  
幅広いカテゴリ



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

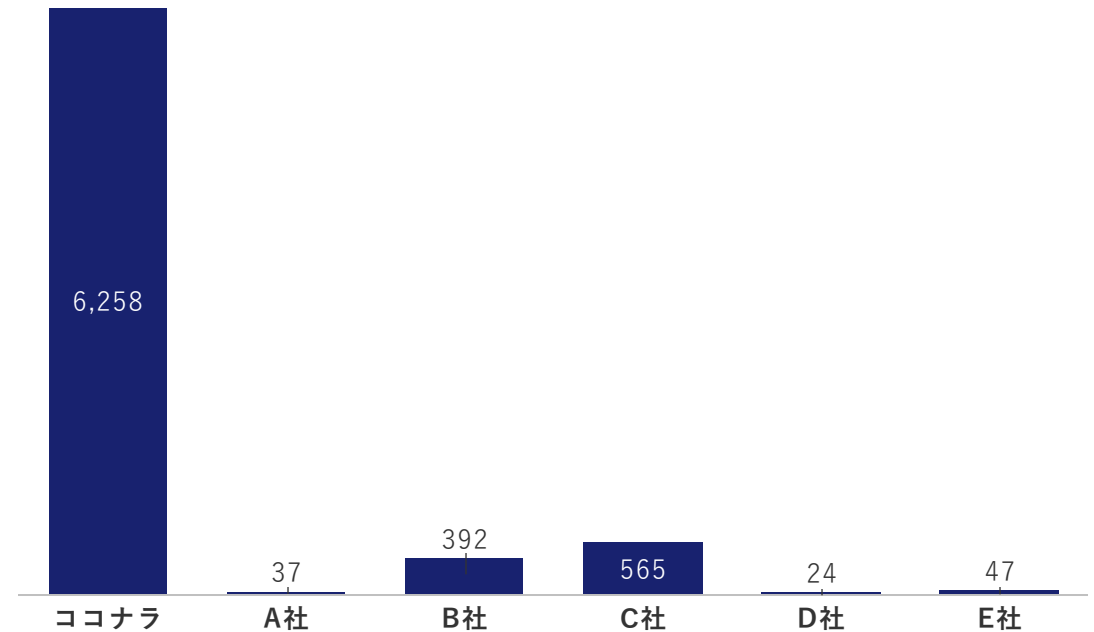
## サービス出品数\*1の他社比較

(単位：千件)



## 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。



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 大きな商圏でだけ活発	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

ビジネス  
目的

制作

ロゴ作成



動画作成



代行

プレゼン  
資料作成



データ分析



コンサル・相談

SNS  
マーケティング



SEO対策



プライベート  
目的

学び・ノウハウ

語学  
レッスン



キャリア相談



占い・エンタメ

占い



美容相談



## 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

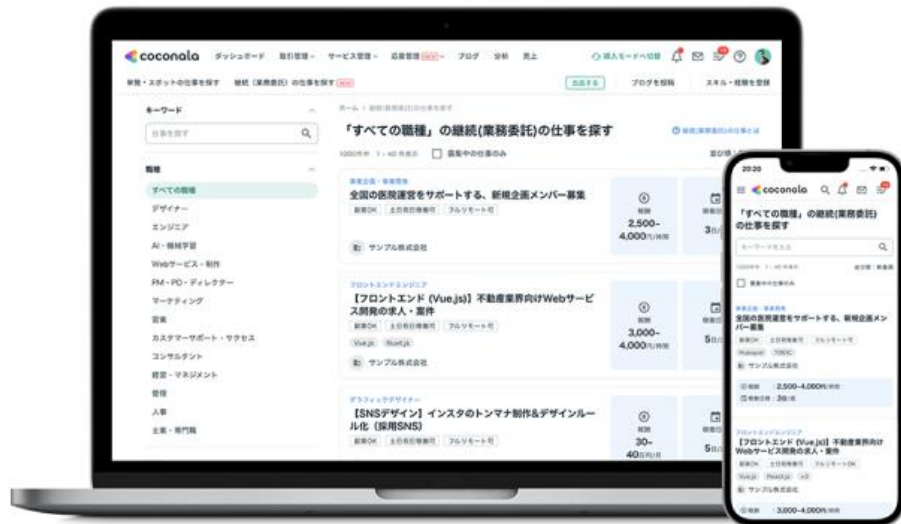


登録者数が増加した際のシステムの安定稼働に向けたシステム投資、運用監視体制の強化

2024年4月にフルリニューアル。今までスキルマーケットでも対応してきた「単発役務」に加えて、業務委託人材の採用である「継続役務」への依頼へ領域を拡大。

市場の成長余地も大きく、ココナラの持つ人材データベースを活用すれば大きく伸ばせる領域

## coconala 募集



### 購入者起点で求人や仕事を依頼

ココナラスキルマーケットと異なり購入者起点のフロー  
必要な項目を記入していただくだけで、誰でも簡単に求人募集の作成・掲載が可能

### 50万人のデータベースから応募が届く

様々なスキルを持つプロ人材が50万人以上登録  
多種多様な案件ニーズに対応可能

### 詳細なスキルや実績がわかる

登録者のスキル・ポートフォリオだけでなく、ココナラでの実績・評価など、検討に必要な情報が充実しており、スムーズに選考が可能

「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

## coconala 法律相談



### 圧倒的な相談件数

法律Q&Aの公開数は4万件を突破。様々な法務相談ニーズを持ったユーザーと弁護士が繋がる業界大手Webメディア

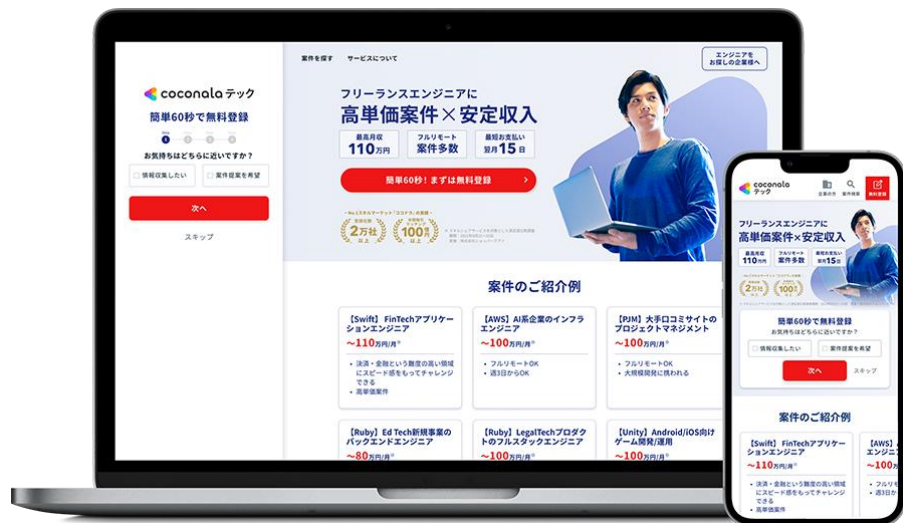
### 法人を含む多様なユーザー属性

個人だけでなく「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

### 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

IT人材の業務委託エージェント。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  
2024年6月に、10年以上の業歴を有するアン・コンサルティングがグループイン。これにより稼働者数が約5倍となり、業界でも一定のプレゼンスのあるプレイヤーとなった



## ITフリーランスの業務委託型エージェント

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

## 最短で3日から稼働可能

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

## 50万人のデータベースからハイスキル人材を紹介

ココナラスキルマーケットの50万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。今後両サービスの評価データを連携し、より詳細なスキル・実績の可視化も可能に



アシスタントやバックオフィスなどの専門人材を、人手不足に悩む企業に紹介  
ココナラの人材データベースを生かした圧倒的提案力で急成長中

## coconala アシスト



### 厳選されたアシスタント・専門人材をご紹介

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、幅広くご紹介

### ココナラスキルマーケットと連携した人材集客

50万人のデータベースを活用し、多種多様な人材をご紹介。他社が広告宣伝費をかけて集客する必要のあるのに対し大きな競争優位性有り

### 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

ココナラが契約の当事者となり、実名のトップクリエイターにより制作業務を遂行  
社内規程等が理由でスキルマーケット上では発注できない法人顧客のニーズに対応



## 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

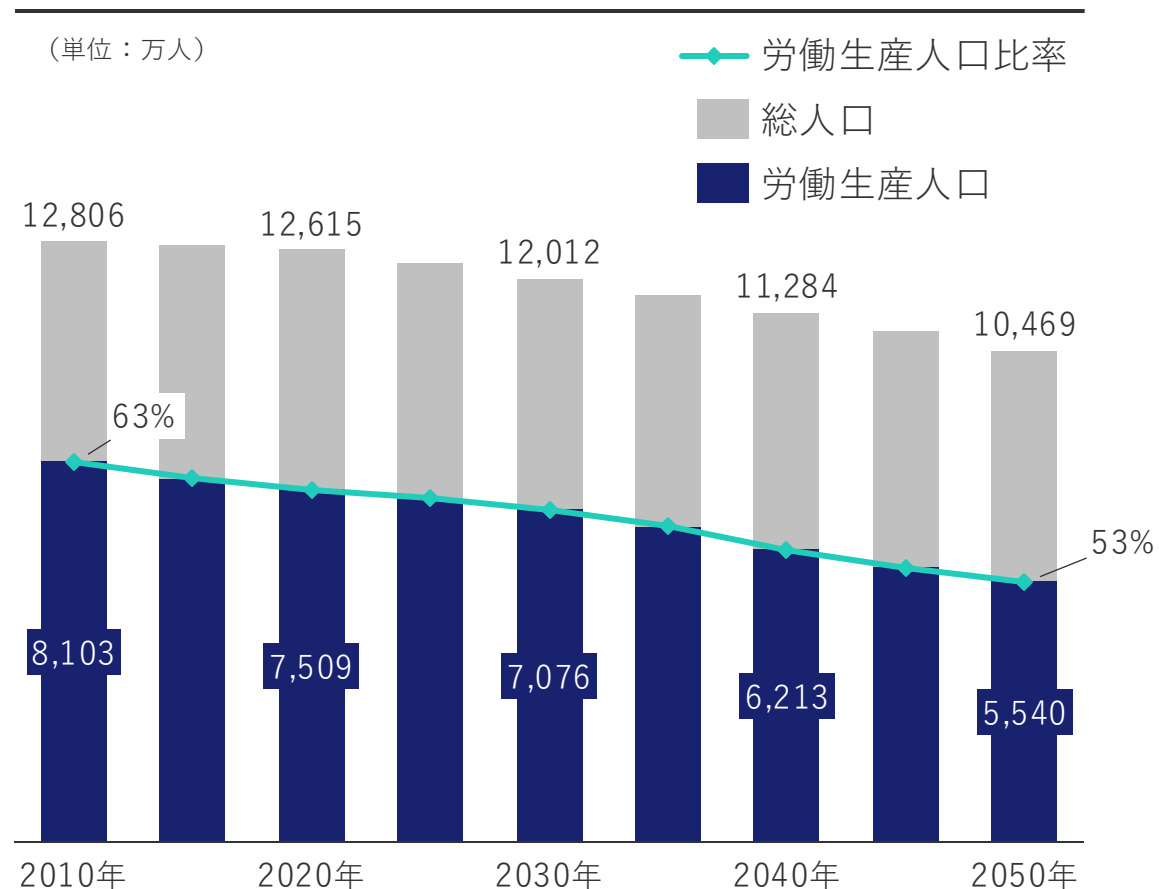
## 高いコストパフォーマンス

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



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



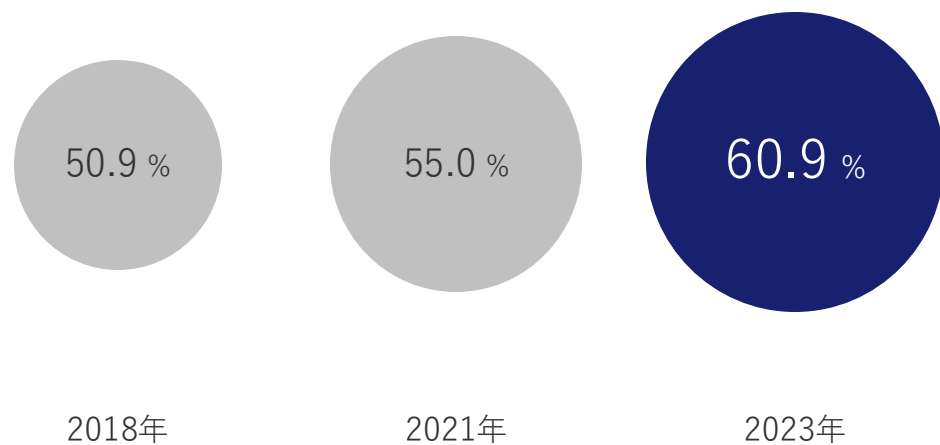
- ✓ 日本の出生率は年々低下しており、2056年には1億人を割り込むと推計
- ✓ 2050年には人口の約50%にまで労働生産人口が減少
- ✓ 今後ますます働き手の確保が難しくなることが予想される
- ✓ 正社員雇用という単一的な働き方に縛られない新しいソリューションが必要

\*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

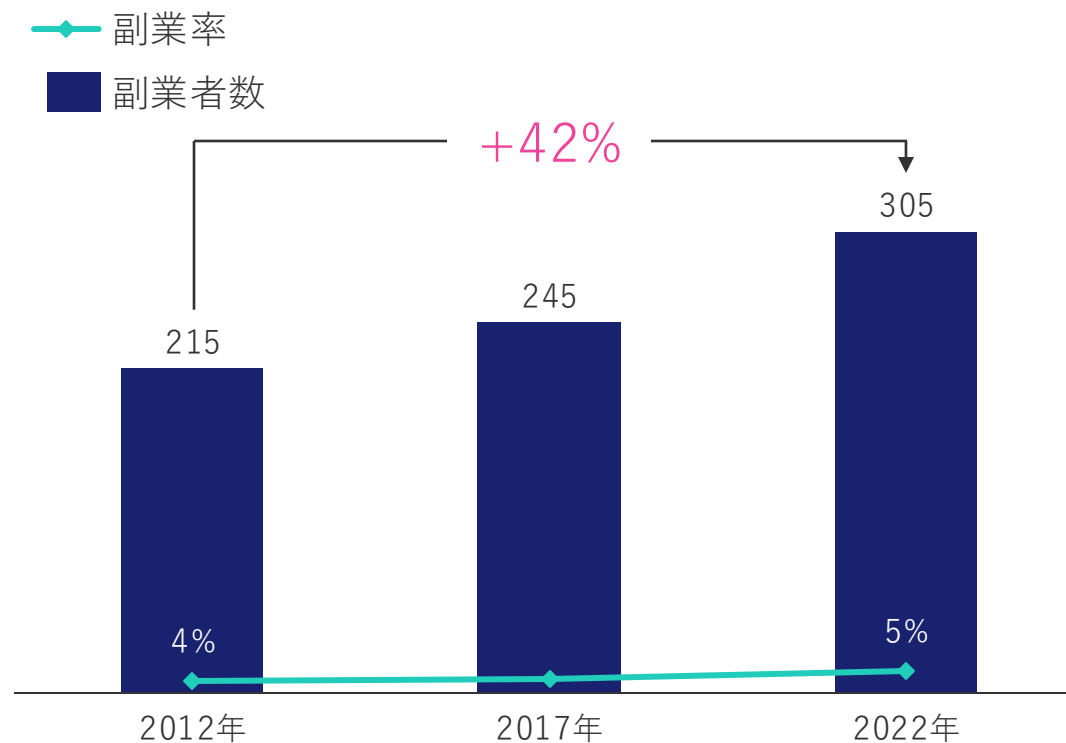
### 日本企業の副業解禁率推移※1

(単位：%)



### 日本の副業人口の推移※2

(単位：万人)



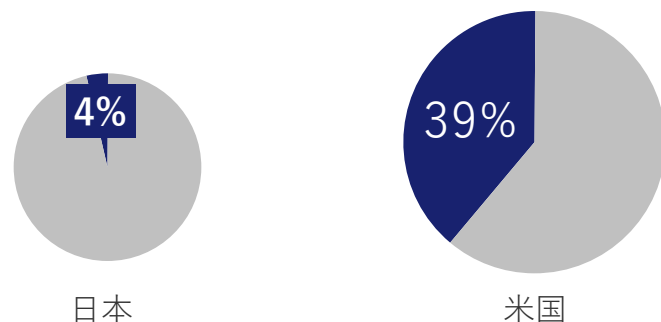
\*1: 「第三回 副業の実態・意識に関する定量調査」(令和5年10月 パーソル総合研究所)をもとに、株式会社ココナラが作成

\*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：%)

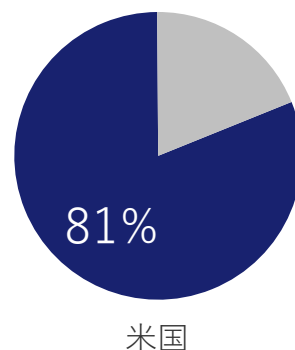


✓ フリーランス人口の比率を米国と比較すると35%もの差があり、日本の労働者の多くがフリーランス人材として活躍可能な余地が大いに存在している

✓ 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：%)



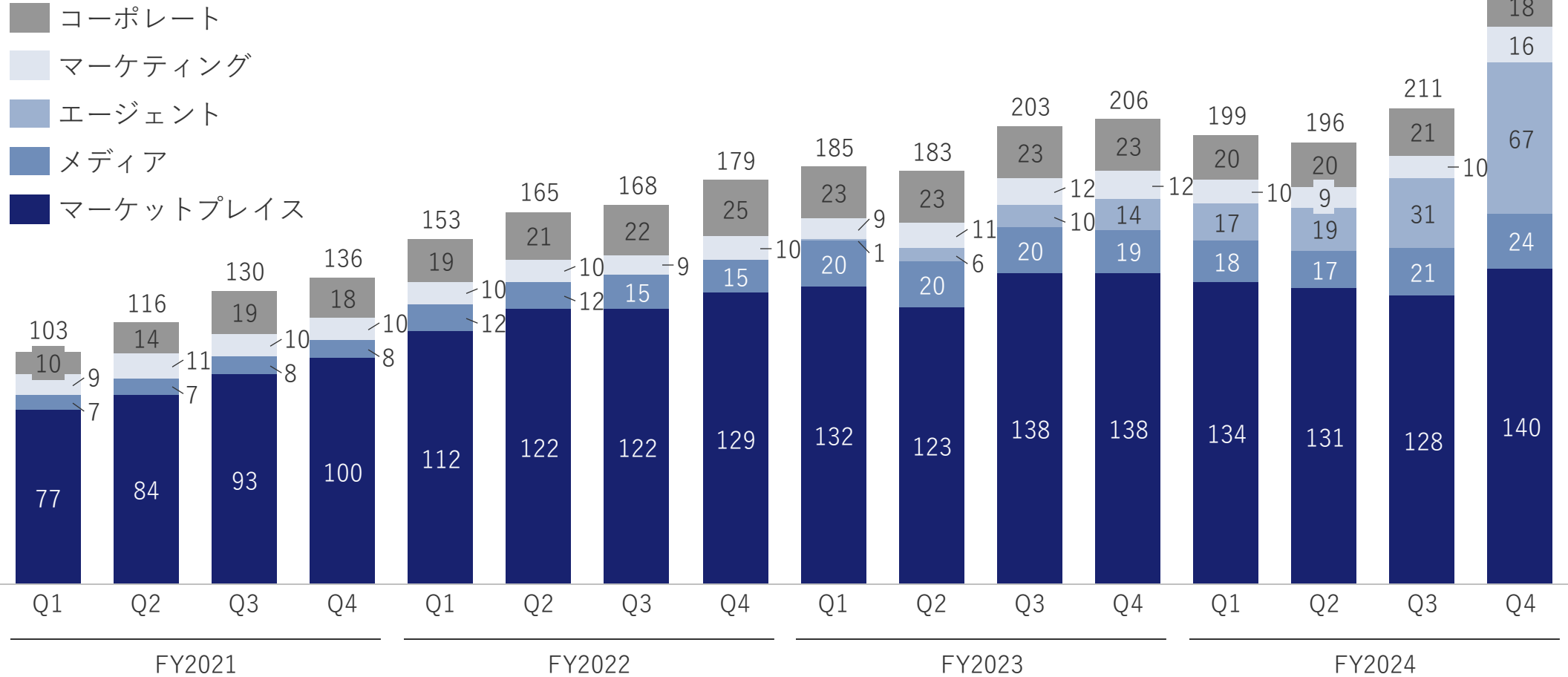
✓ 労働者がフリーランスという働き方を選択可能な機会・環境、日本企業がフリーランスという選択肢を取り得る環境の両方を、ココナラ経済圏のサービス群によって提供することが可能

\*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

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)



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）

現預金 2,993	前受金 542
	預り金 1,001
	その他負債 563
その他資産 2,239	その他純資産 1,179
	株主資本 1,945

## 2024年8月末（連結）

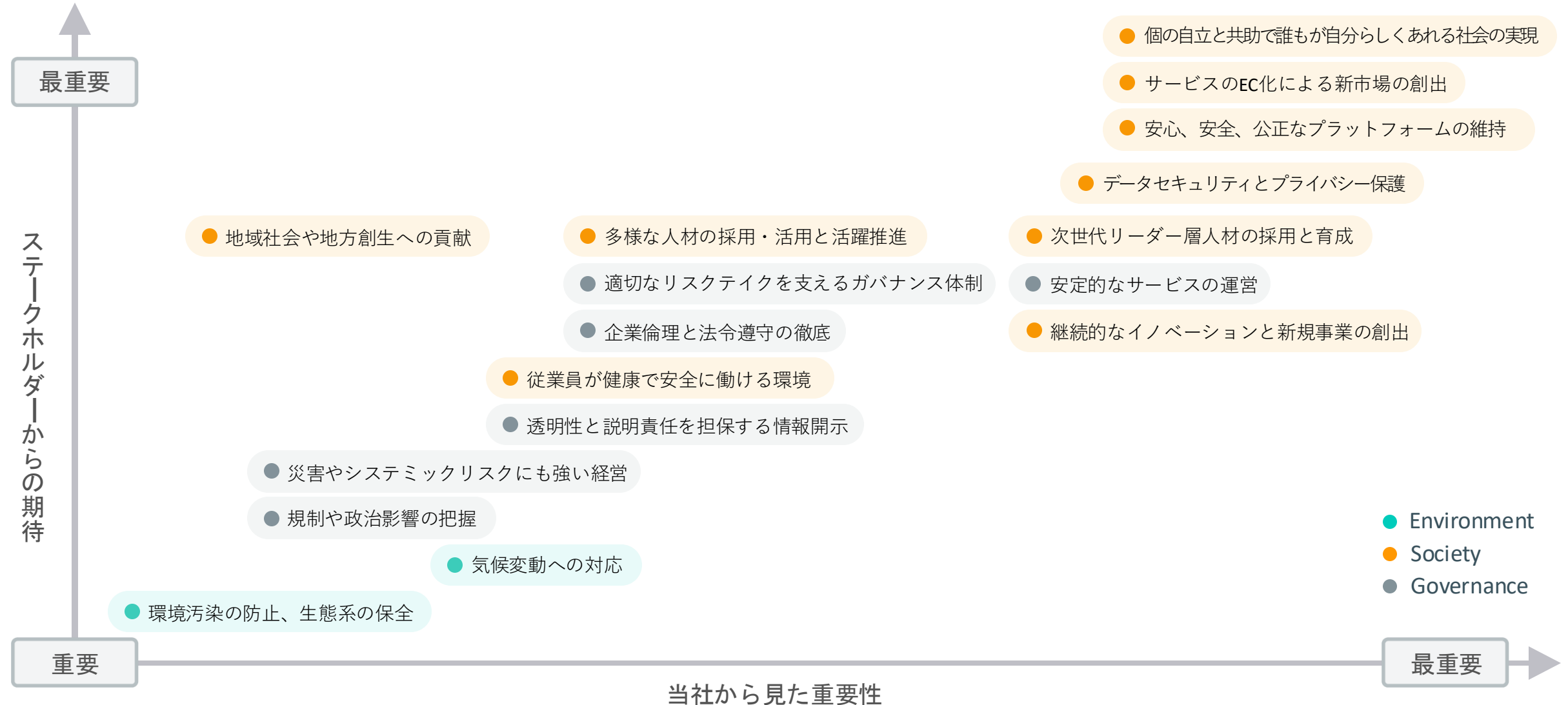
（単位：百万円）

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

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: 千円)	2023年8月末 (連結)	2024年8月末 (連結)
営業活動によるキャッシュ・フロー	114,229	628,504
投資活動によるキャッシュ・フロー	-932,664	-1,336,546
財務活動によるキャッシュ・フロー	-761,221	1,619,633
現金及び現金同等物の増減額	-57,213	911,591
現金及び現金同等物の期末残高	2,993,732	3,905,323

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