

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

ビジョン

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

出品サービス数
約100万件

② 中長期の経営戦略

1. マーケットプレイス事業の拡充

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を拡充。ココナラ募集、ココナラスカウト、ココナラコンテンツマーケットを展開

3. 経済圏構築

ココナラスキルマーケットで培った人材・クライアントデータベース、プロダクト基盤を活用して経済圏を拡大

2. エージェント事業の強化

データベースやAIを活用し、ココナラテック、ココナラプロ、ココナラコンサル、ココナラアシストで競争優位性を確保

4. 流通総額拡大戦略

テイクレートを維持しつつ有料購入ユーザー数及び一人当たり購入額を拡大。中長期的に営業利益率上昇を目指す

③ 対処すべき課題

① 検索・購入体験の向上

- ・ 出品サービス約100万件から欲しいサービスをスムーズに発見できる環境整備
- ・ カテゴリの見直し・追加・修正による利便性向上
- ・ クレジットカード、キャリア決済、銀行振込など多様な決済手段の導入

② 認知度向上と新規ユーザー獲得

- ・ 幅広い利用者が利用できるマーケットプレイスとしての認知確立
- ・ オーガニックフロー及びオンライン広告によるユーザー獲得
- ・ TVCMについては費用対効果を考慮し慎重に検討

③ 安心・安全とセキュリティ強化

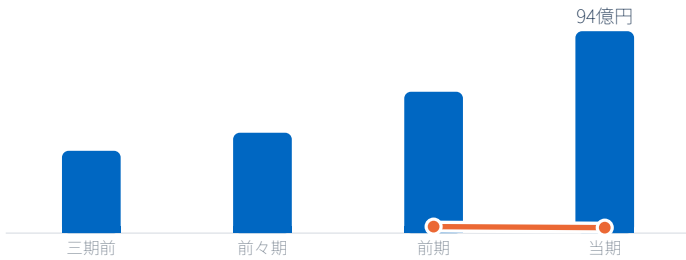
- ・ 出品者の信頼性確認と本人確認の実施による取引環境整備
- ・ 2017年11月シェアリングエコノミー認証制度の取得と継続的な取り組み
- ・ 情報セキュリティ管理規程・マニュアルの運用とサイバーセキュリティ施策推進

面接で使えるポイント

- ・ 2011年創業のサービスECスキル市場パイオニアとして先行者利益を享受する戦略
- ・ 副業解禁に伴う出品増加の機会を捉え、流通総額拡大とテイクレート維持を両立
- ・ ココナラスキルマーケット約100万件の出品データを活かした経済圏構築

証券コード 4176

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
94億円営業利益率
2.7%財務健康度
36点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 47.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収
660万円

情報・通信業内 283位/592社

平均年齢
34.7歳

情報・通信業内 491位/593社

平均勤続
2.8年

情報・通信業内 546位/593社

女性管理職
8.3%

情報・通信業内 290位/373社

男性育休
87.5%

情報・通信業内 140位/297社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: 人手不足倒産過去最多の442件、ココナラが外部人材活用の社会

