



事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社ココナラ（グロース市場:4176）

2025年11月

Contents

- 1. 財務実績と主要指標**
- 2. 強みと事業の特徴**
- 3. 成長戦略**

1. 財務実績と主要指標

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

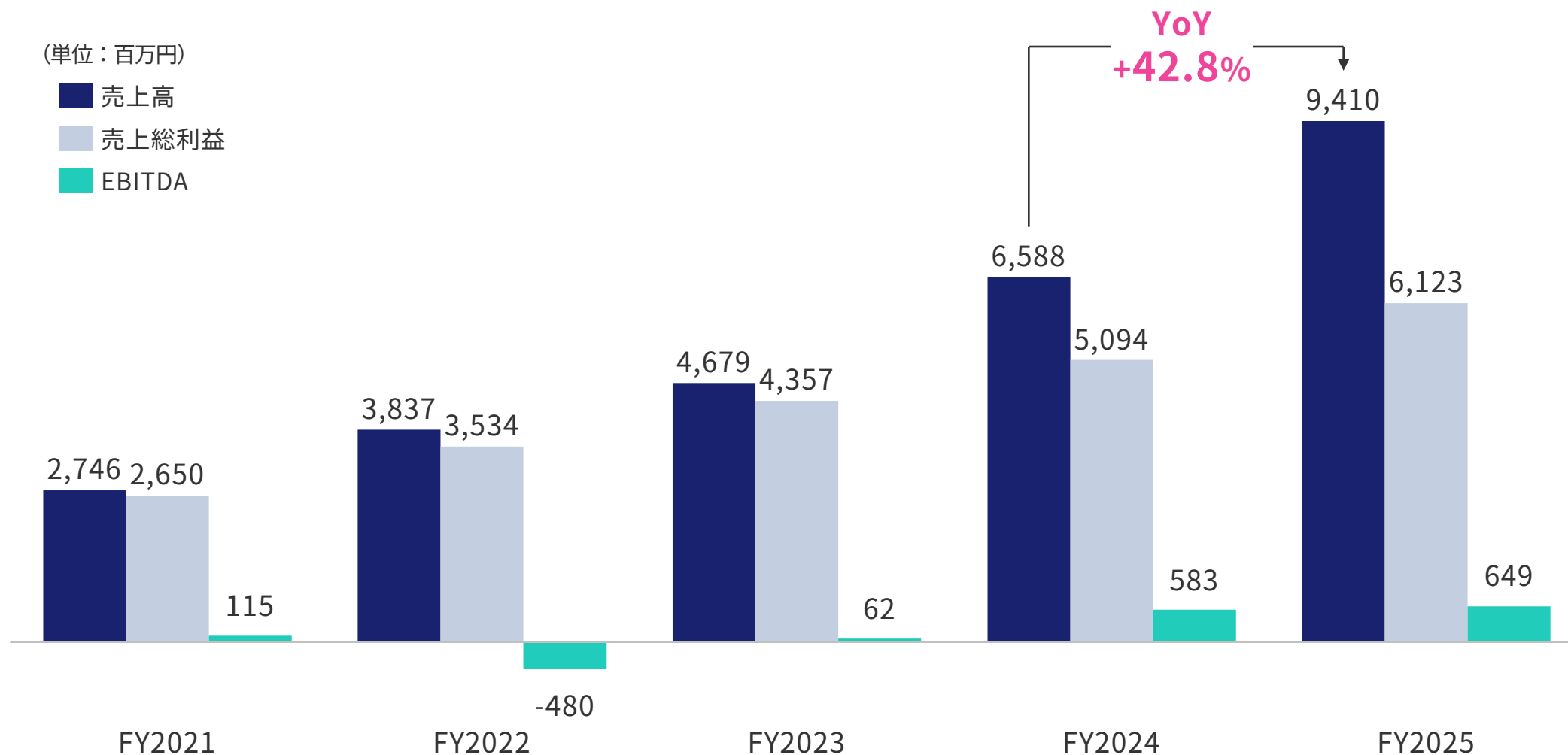
ココナラテックは底打ち反転。ココナラアシストは売上規模を一段拡大

- 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

(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

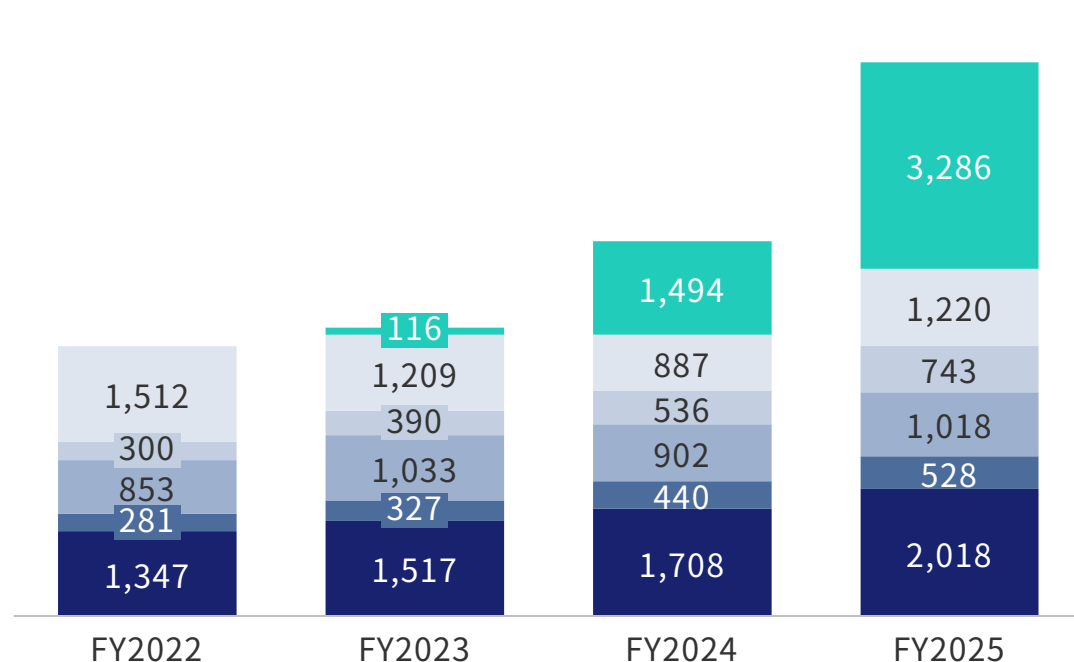


売上原価・営業費用は事業拡大に伴い増加しているものの、売上成長に見合った健全なコスト構造を維持しながら利益を創出できている

売上原価+営業費用^{*1}

(単位：百万円)

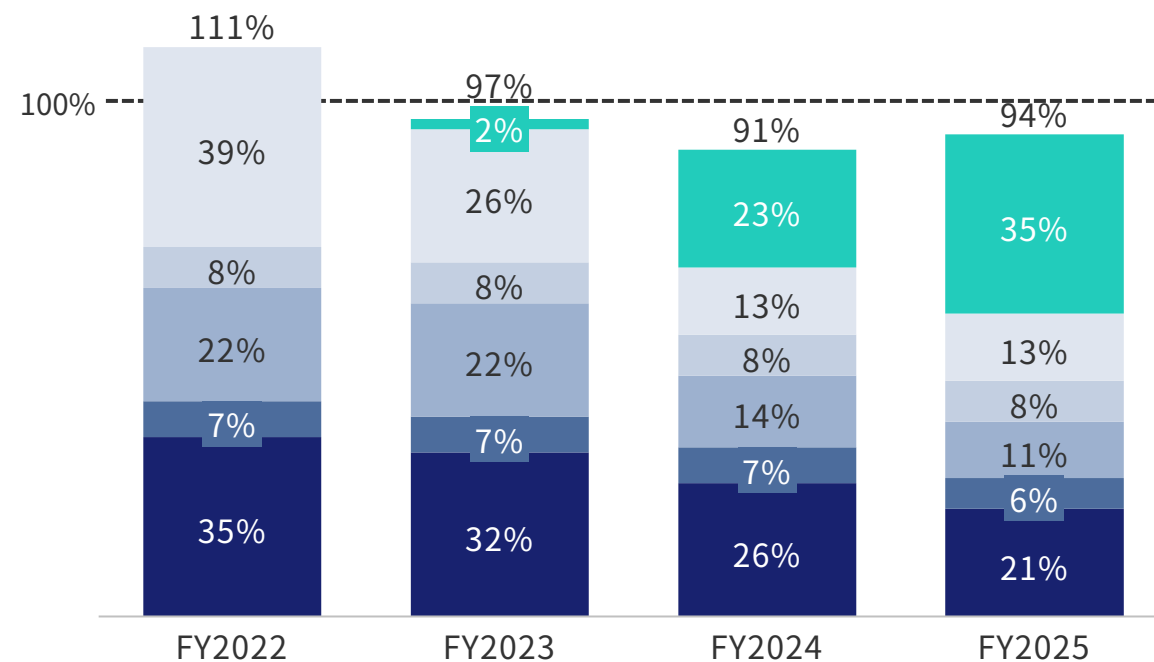
■ 売上原価
 ■ 広告宣伝費
 ■ その他
 ■ 支払手数料・システム費
 ■ 業務委託費
 ■ 人件費・採用費



売上高対比

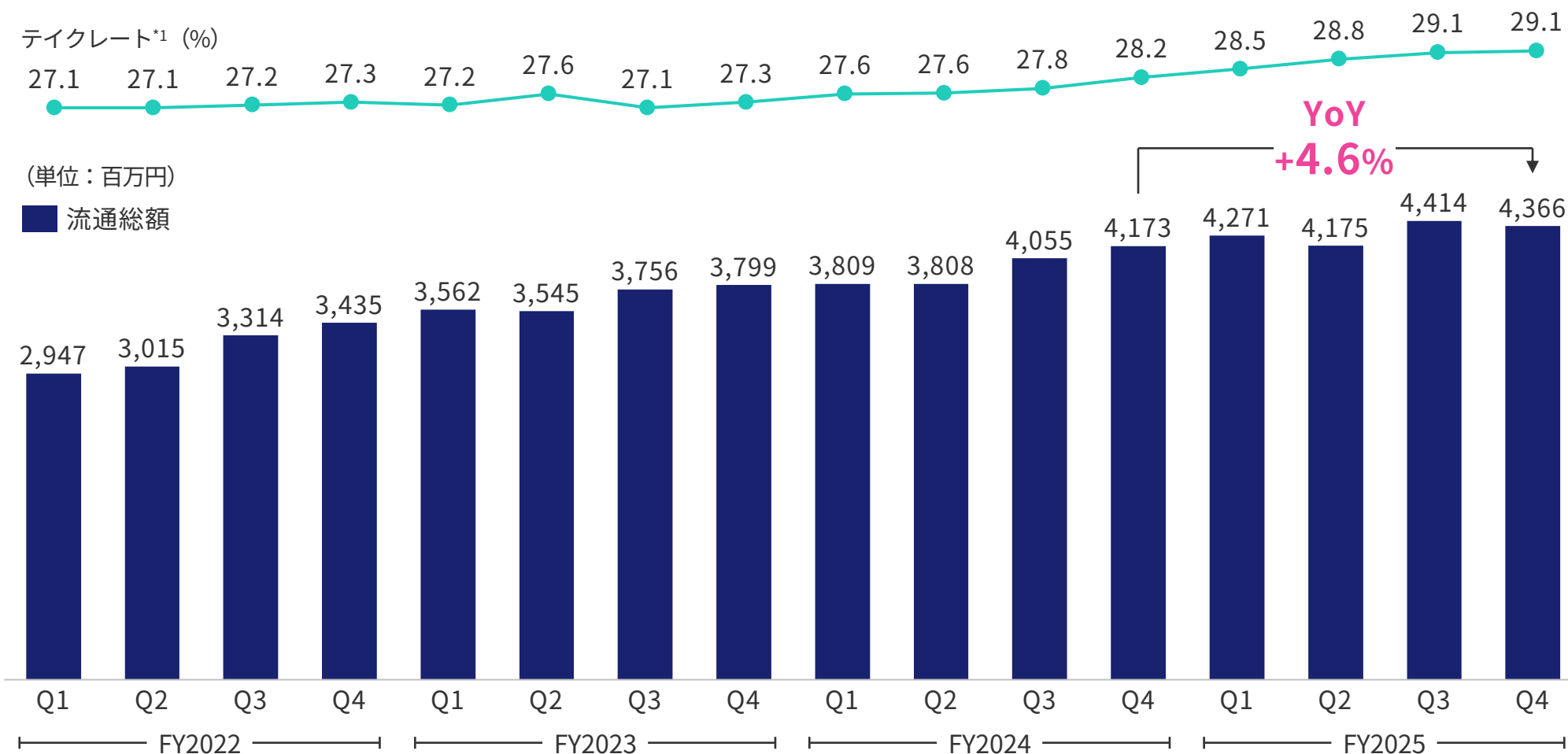
(単位：%)

■ 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



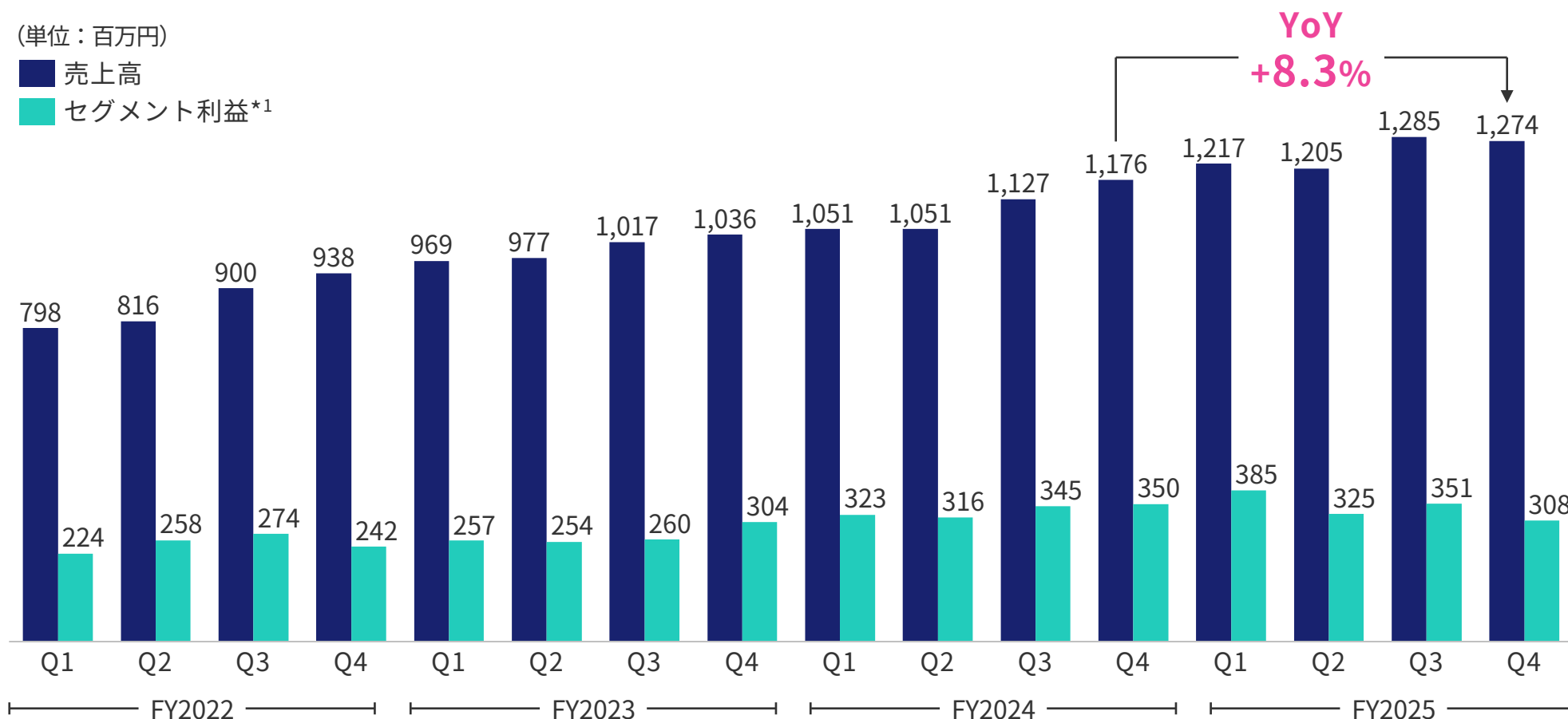
^{*1}: 株式報酬費用、子会社であったクレストスキルパートナーズ（旧ココナラススキルパートナーズ）費用、減価償却費、のれん償却費を除く

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

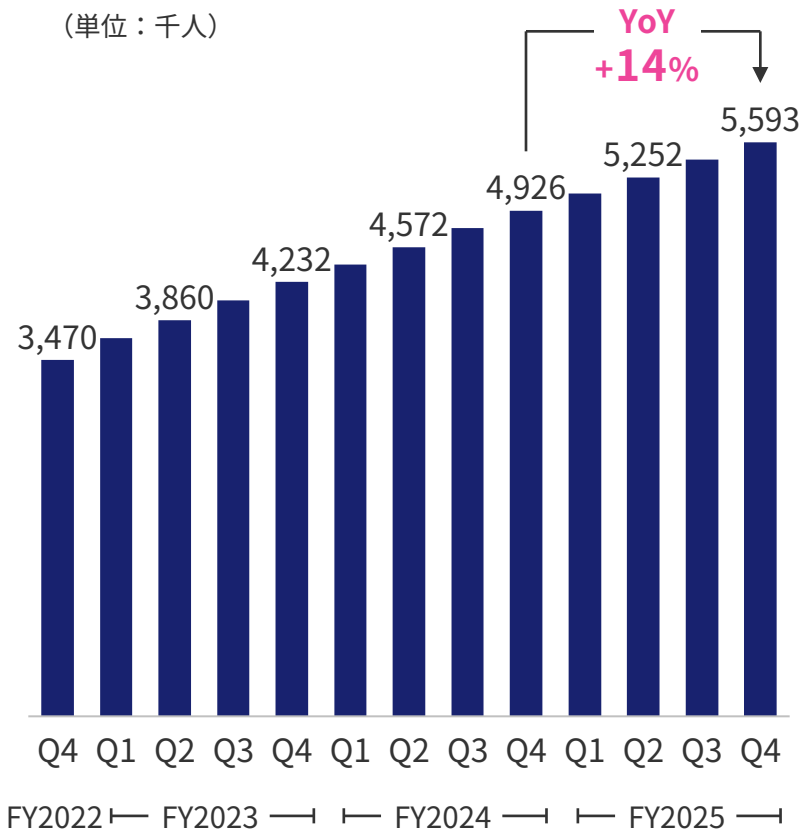


*1: セグメント利益=セグメント売上高- 売上原価・販管費（本社費除く）+減価償却費+のれん償却費。2025年8月期より本社費の配賦基準を変更。2025年8月期第1四半期以前の数字は新しい基準を遡及適用しており、過去の開示数字と異なる

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

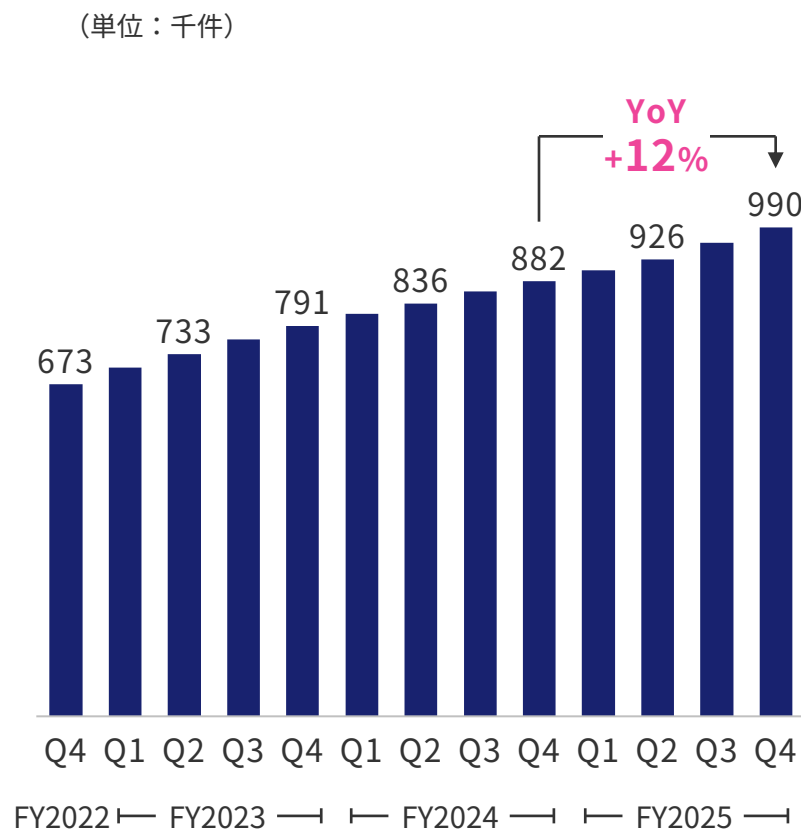
会員登録数

(単位：千人)



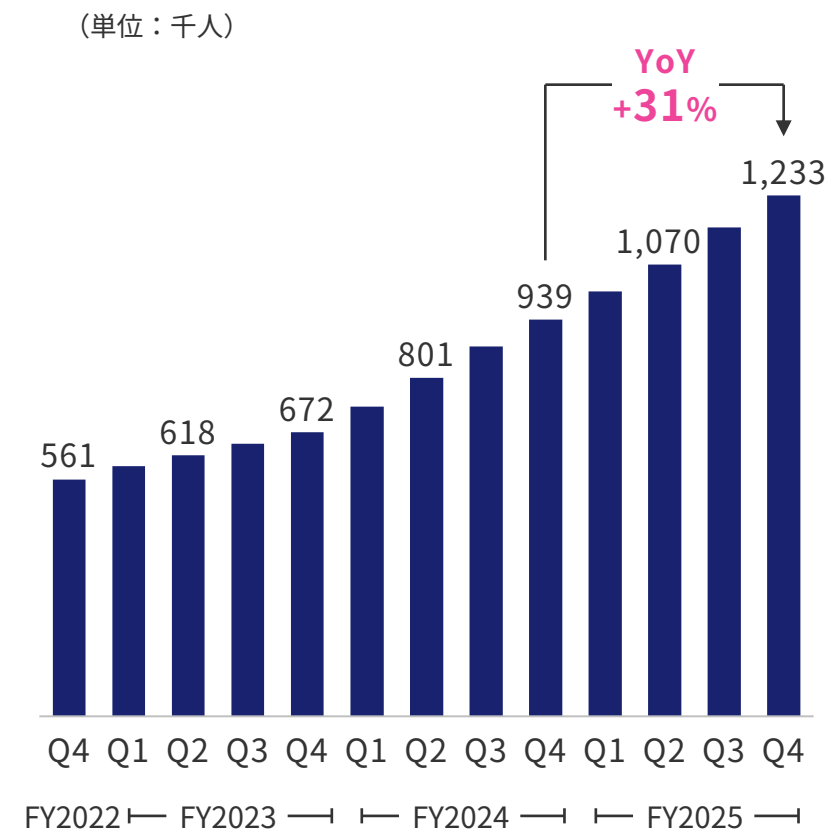
サービス出品数

(単位：千件)



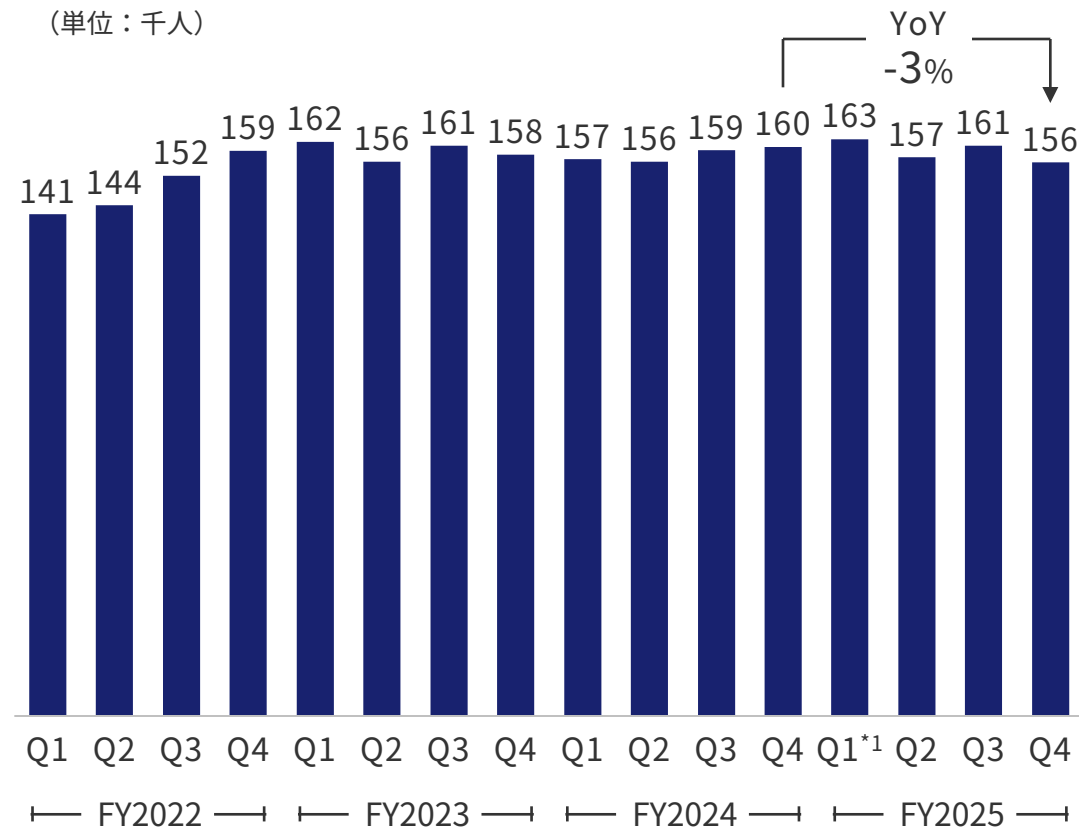
スキル登録者数

(単位：千人)

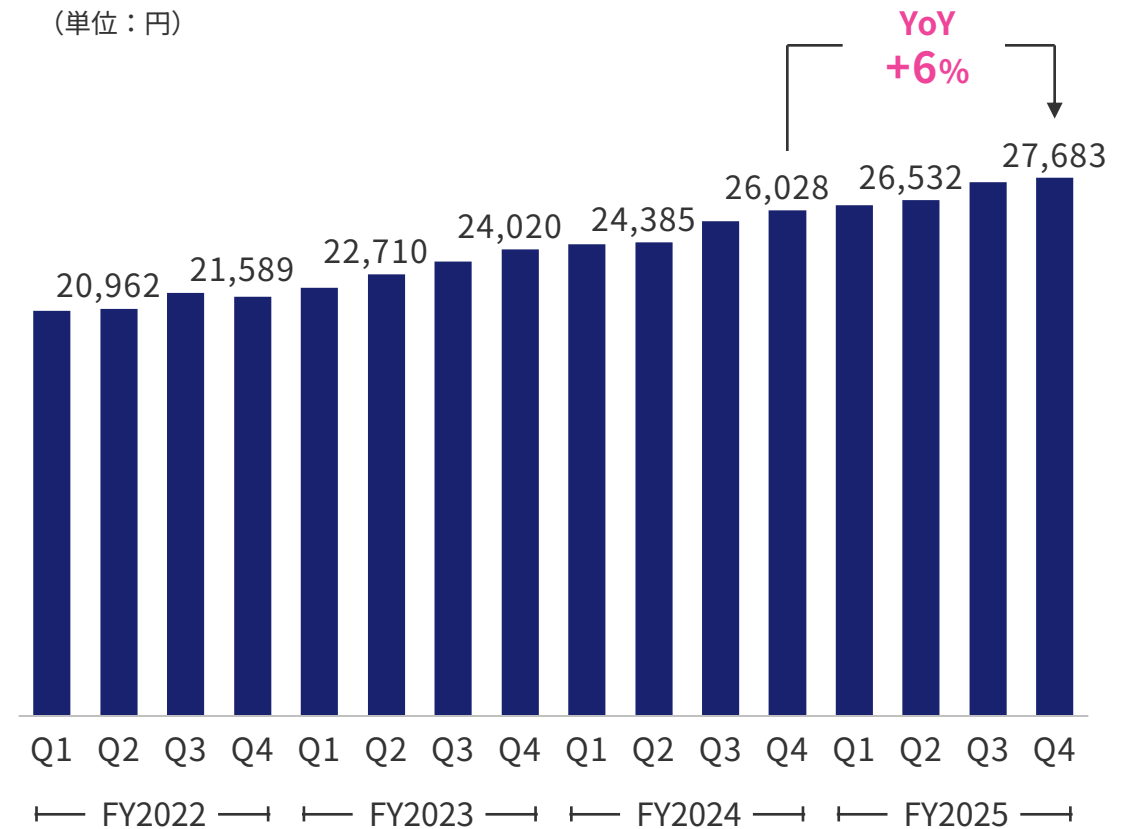


購入UU数は微減となった一方、1人当たり購入額は+6%と成長を継続

購入UU数

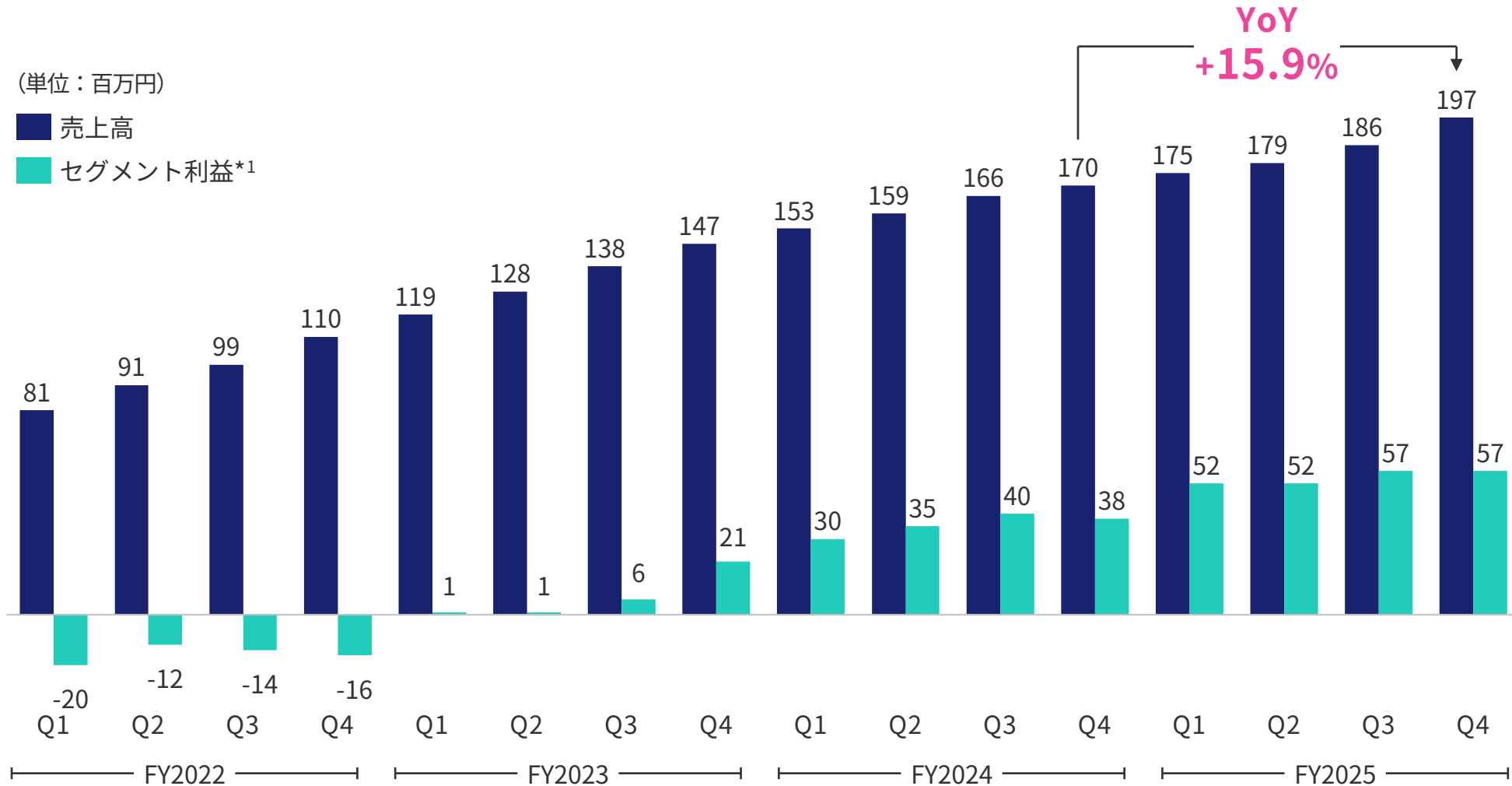


1人当たり購入額



*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

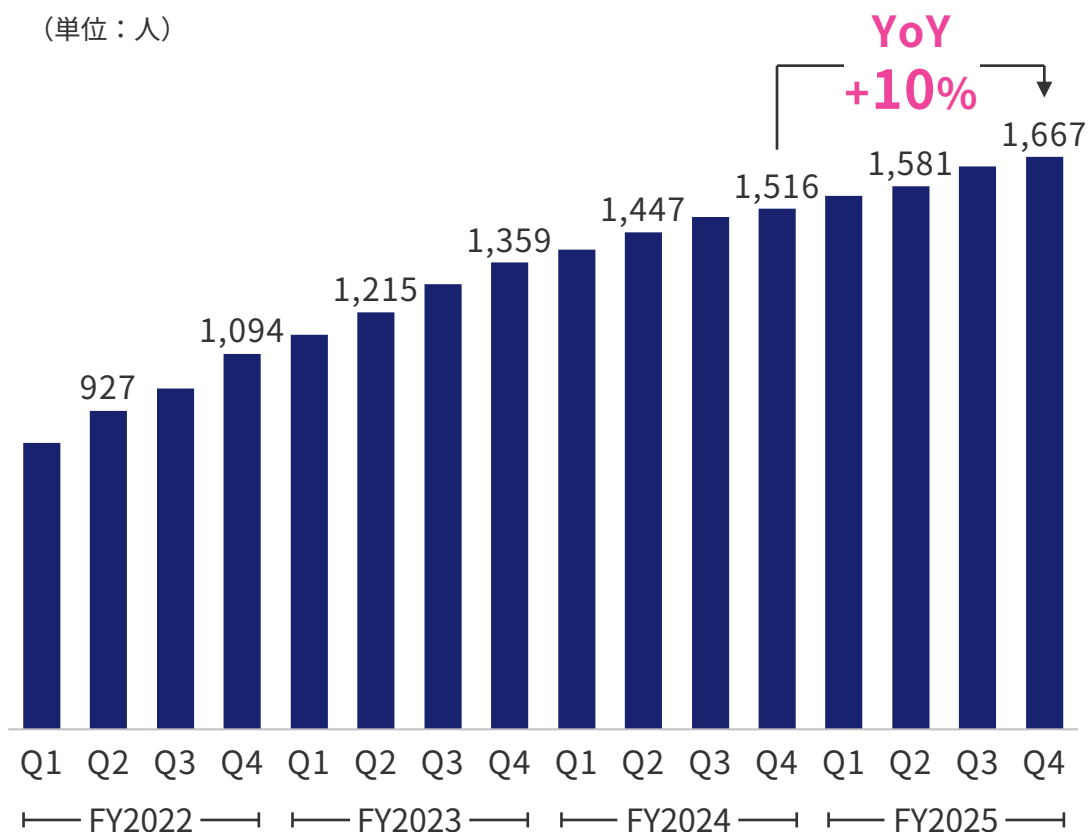


*1: セグメント利益=セグメント売上高- 売上原価・販管費（本社費除く）+減価償却費+のれん償却費。2025年8月期より本社費の配賦基準を変更。2025年8月期第1四半期以前の数字は新しい基準を遡及適用しており、過去の開示数字と異なる

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

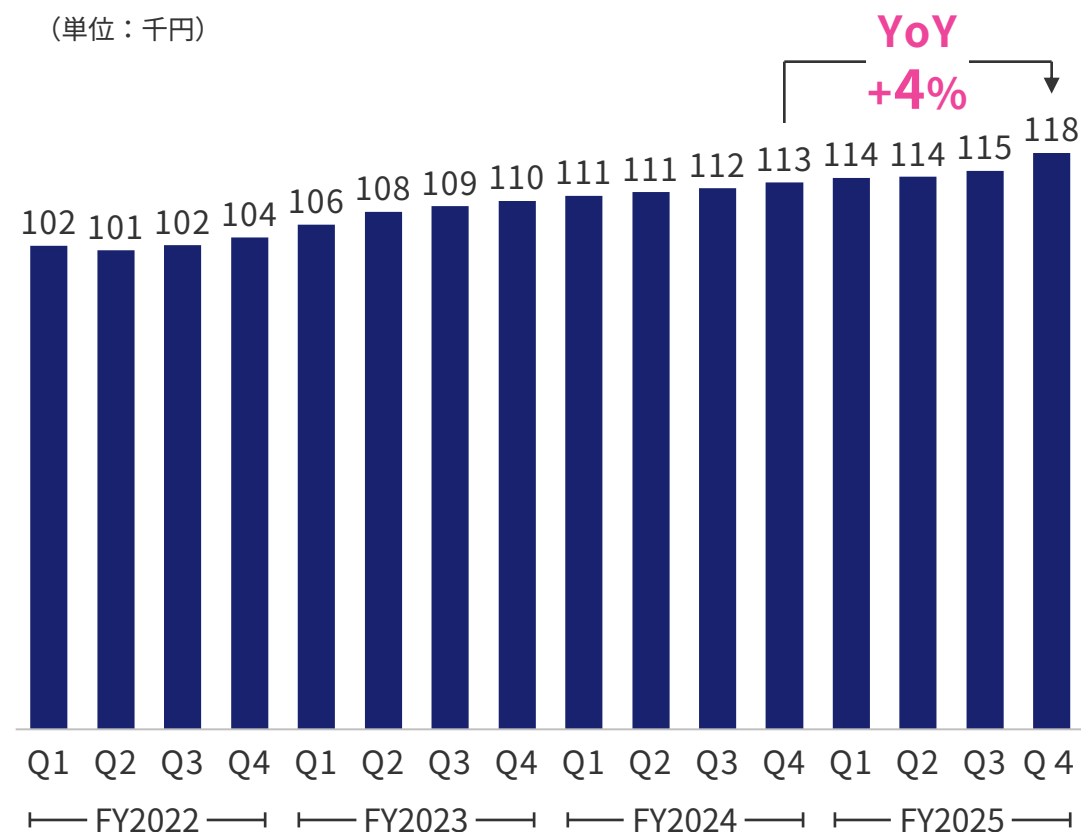
有料登録弁護士数

(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

120万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6月末*1）



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）

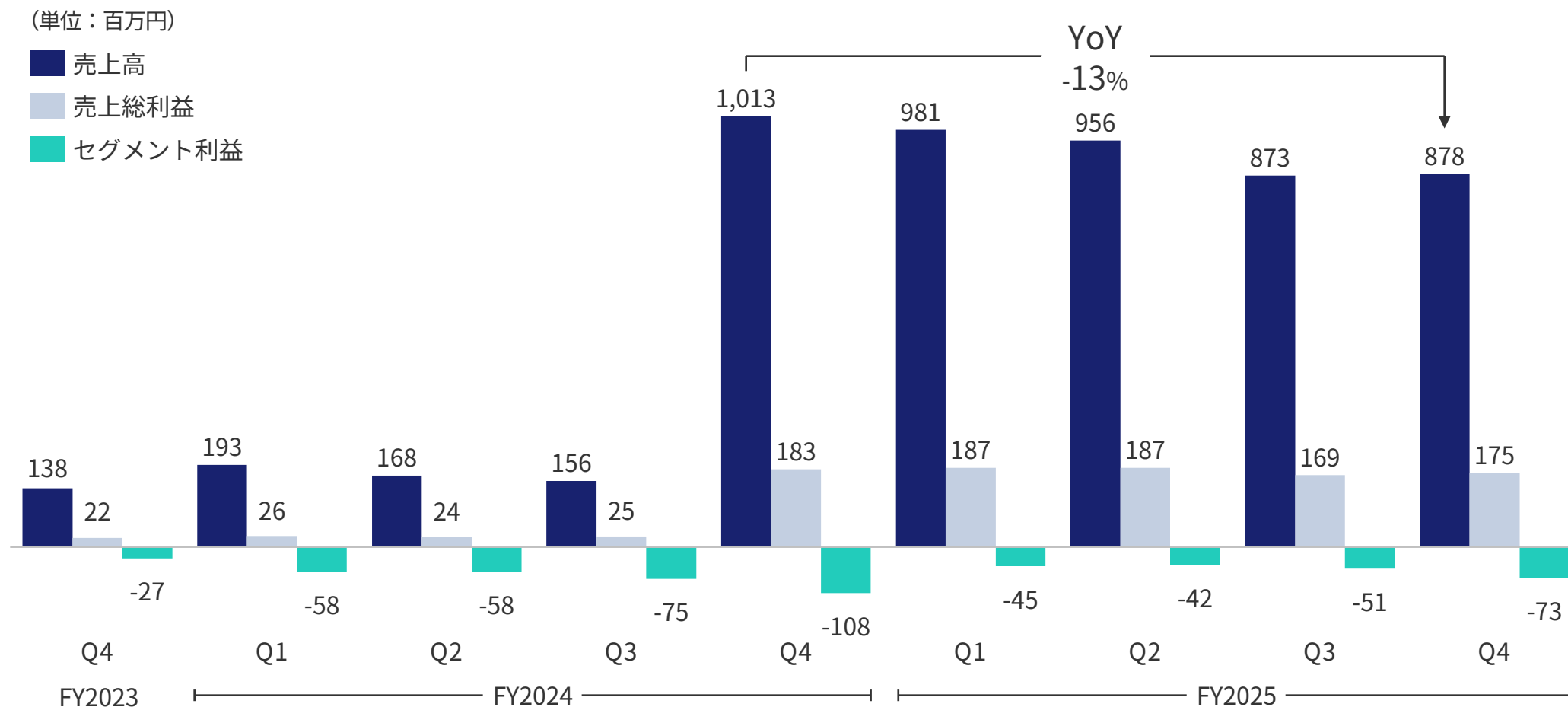


より「売れる」ためのサポートを行うことを目的とした、月額制オールインワン出品者支援サービス

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: 2025年4月に先行リリース、6月末にサービス提供を開始

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4四半期の積極的な採用が影響し赤字幅が一時的に増加。ココナラテックの底落ち反転とココナラアシストの成長により今後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

ココナラテックは、スケールアップに向けたビジネスモデル転換を実施。両面型営業からセパレート型営業へ進化し、属人依存を脱却。構造転換による一時的な営業人員減を経て、新体制下で商談数は過去最高水準に到達

両面型営業の成長限界

戦略的な
構造転換

短期的な効率低下を覚悟し、
持続成長に向け営業モデルを再構築
セパレート型営業で商談数は過去最高水準

顧客企業



IT人材



スキル情報が属人依存
高マッチング率を実現

一人の営業が企業と人材の両方を担当する両面型営業
属人的な要素が強く、スケールアップが困難

顧客企業



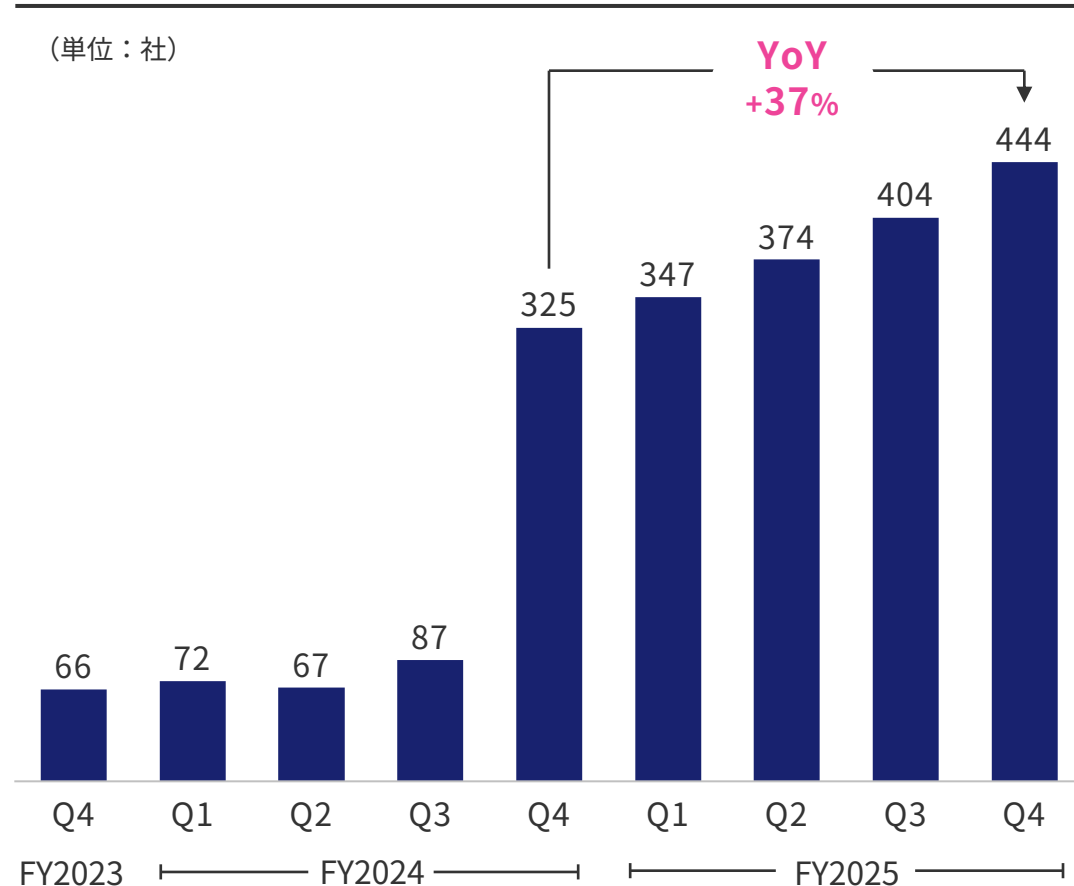
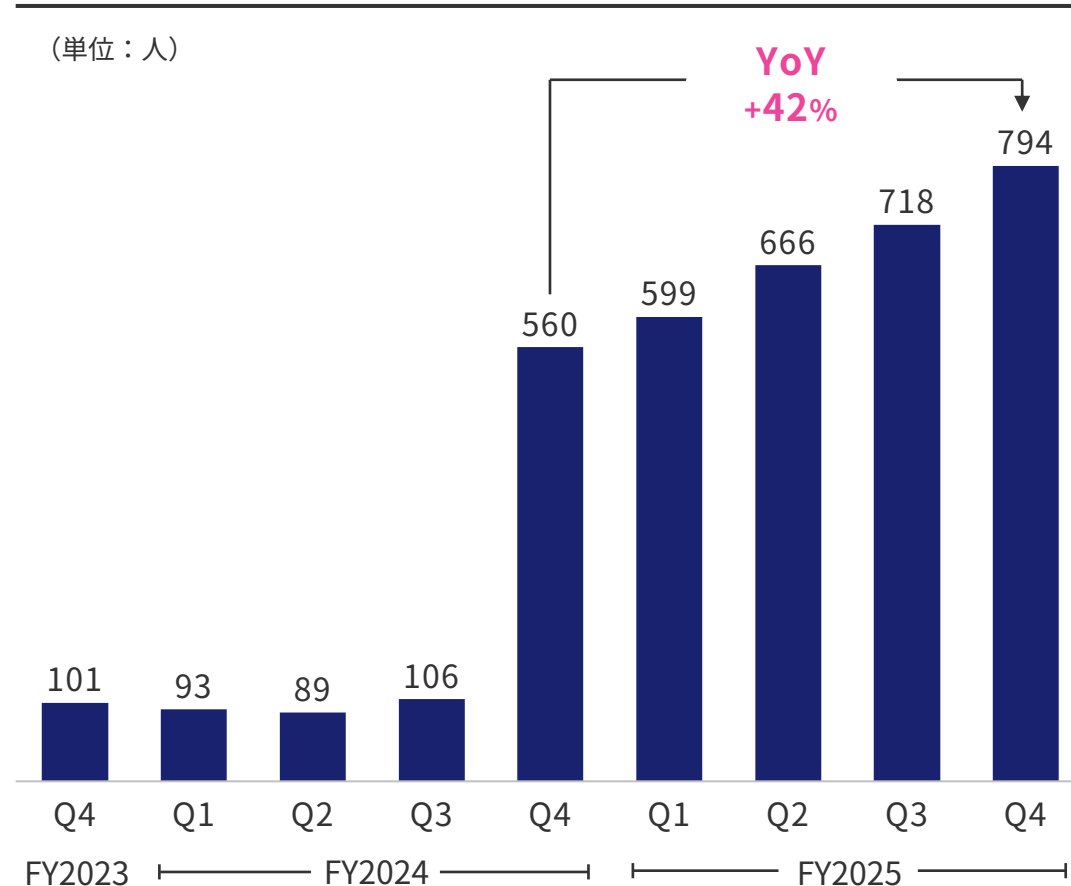
IT人材



セパレート型による効率化・再現性を重視
データベース活用で高マッチング率を維持

「企業担当」と「人材担当」を分けるセパレート型へ
再現性が高くスケール可能な営業モデルへ進化

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



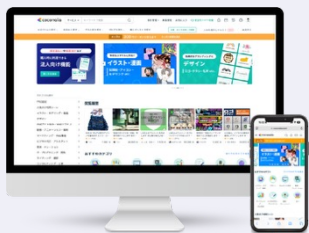
2026年8月期は、エージェント事業におけるココナラテックの回復基調に加え、ココナラアシストが新たな成長ドライバーとして本格的に売上・利益貢献する見込み。AI活用を通じたマーケットプレイスのテコ入れにも注力

(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%

3. 強みと事業の特徴

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

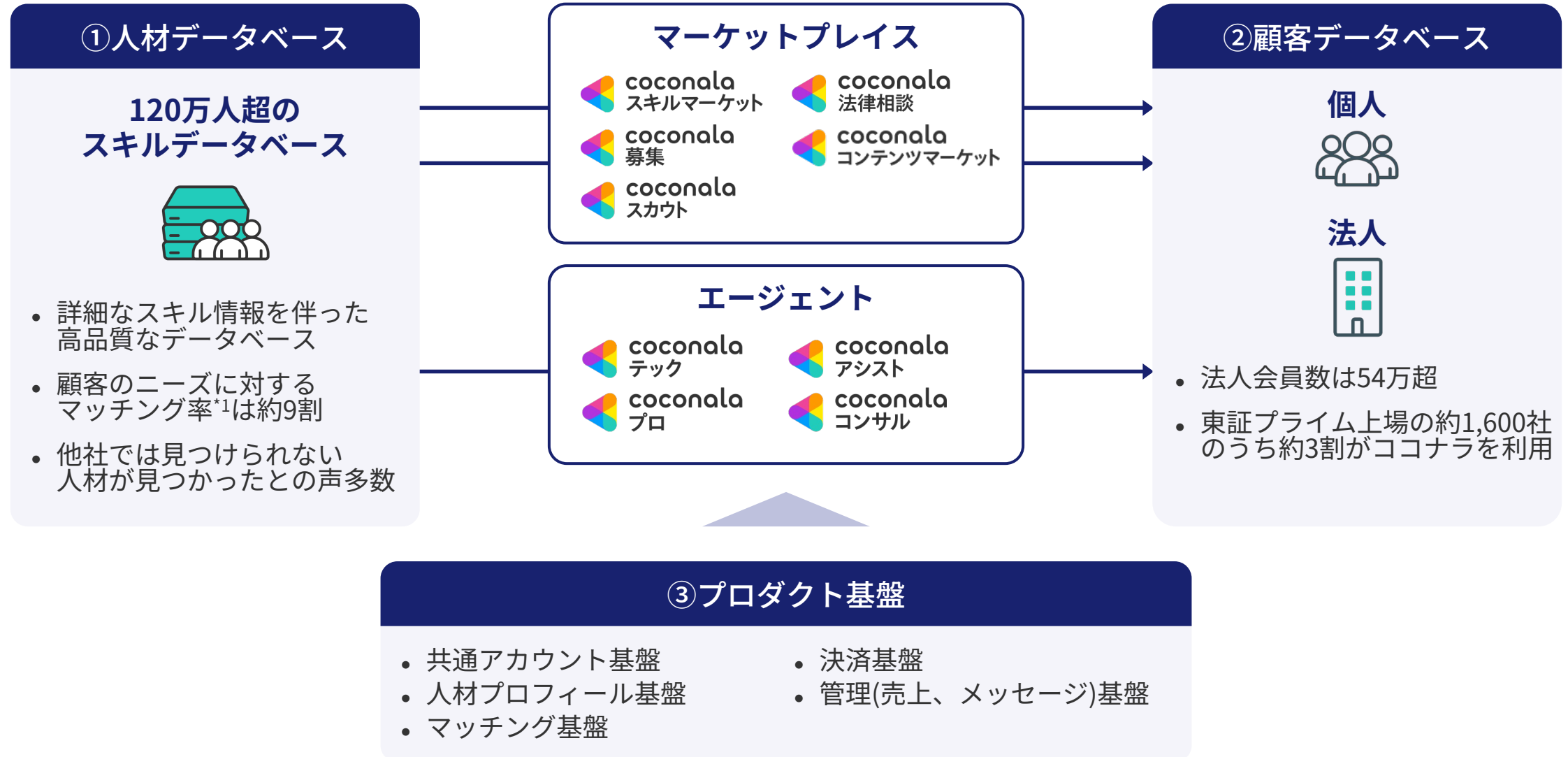
業界トップクラスの実名クリエイターを紹介



coconala コンサル

大手ファーム出身の一流コンサルタントが企業の課題を解決

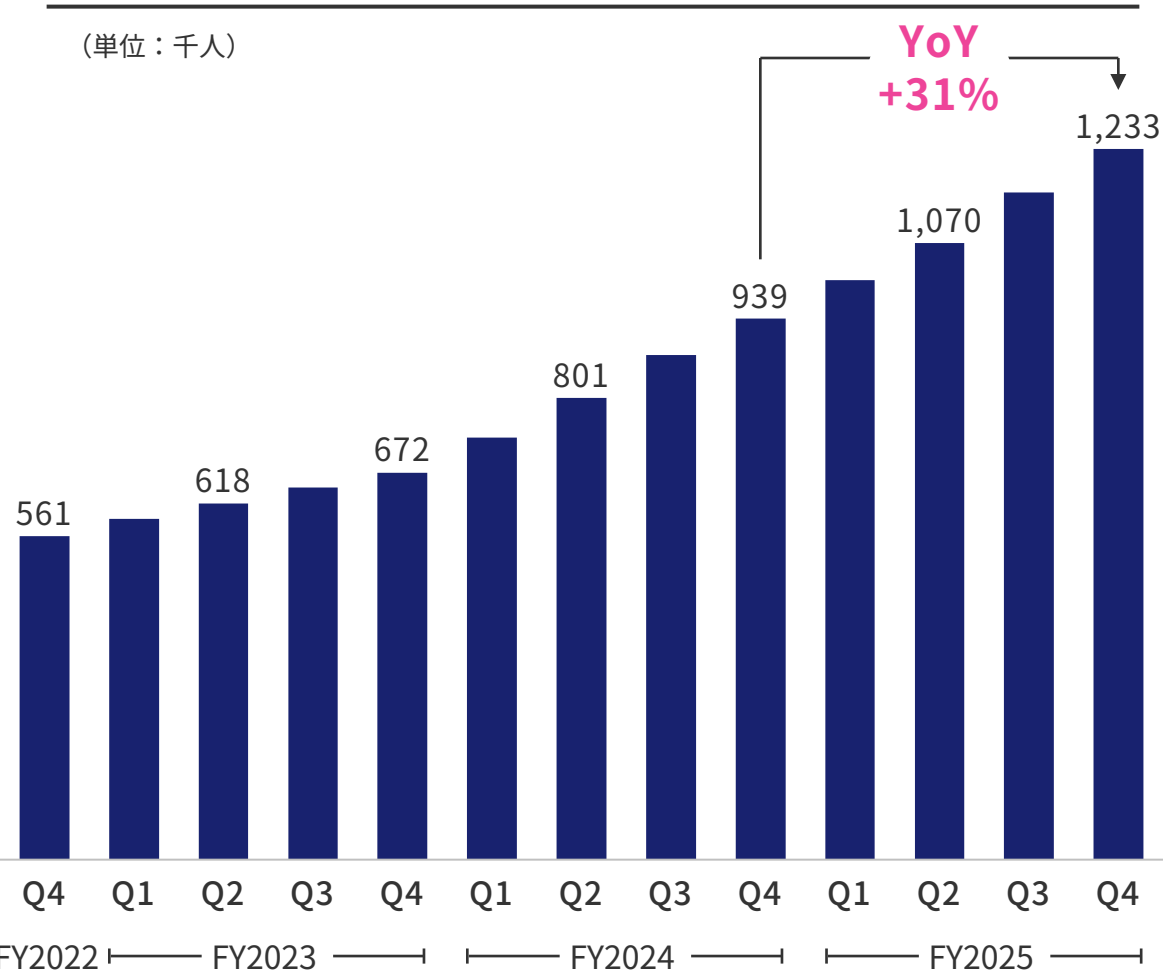




*1: マッチング率：エージェント事業において、顧客のニーズに合った人材を当社が紹介出来た割合

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マッチングを実現。高い認知により人材が自然流入するため、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

スキルマーケット経由の流入や、みずほ銀行の法人ネットワークの活用を通じて、既に当社を認知し人材ニーズを有する企業との関係を多数保有。これらの高品質な企業接点を活用した営業アプローチを開始し、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

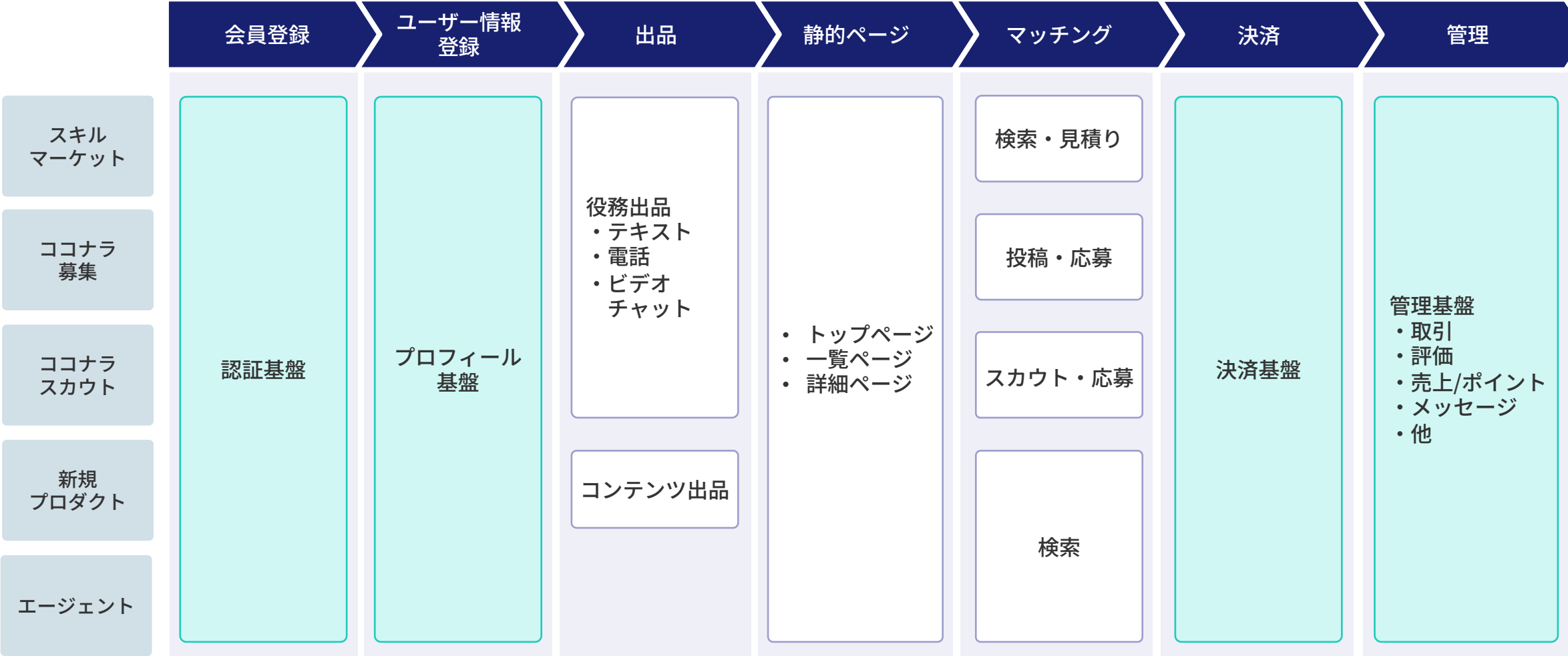
マーケティング・セールス基盤



- 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



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

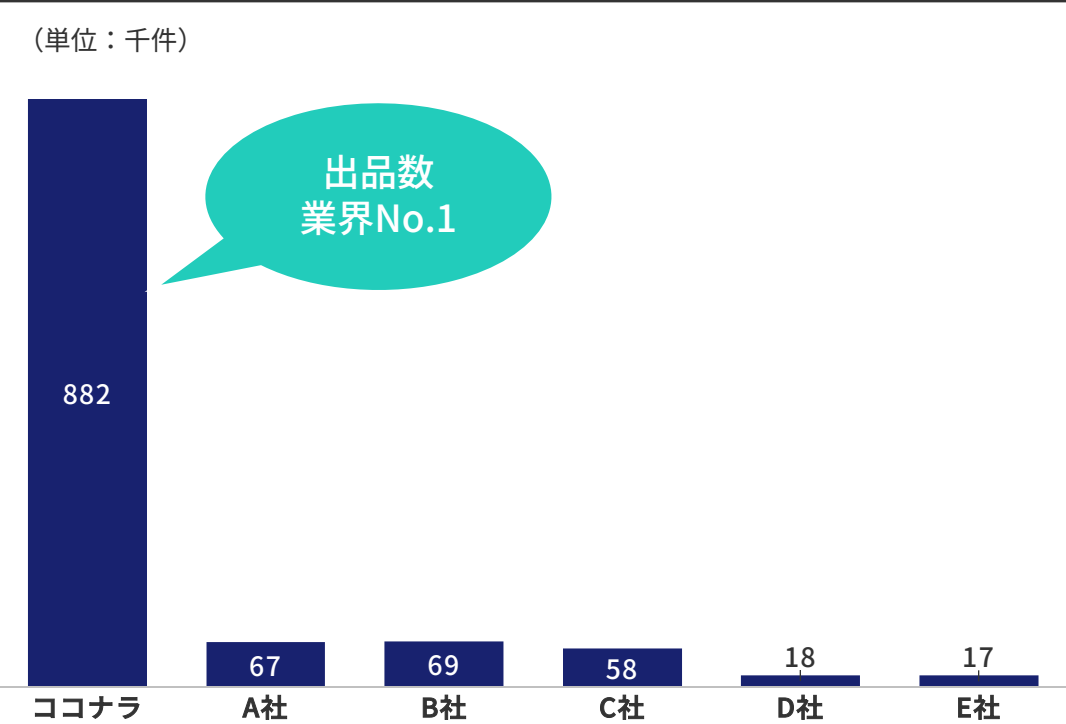
Point 2
「オンライン」で完結

Point 3
幅広いカテゴリ



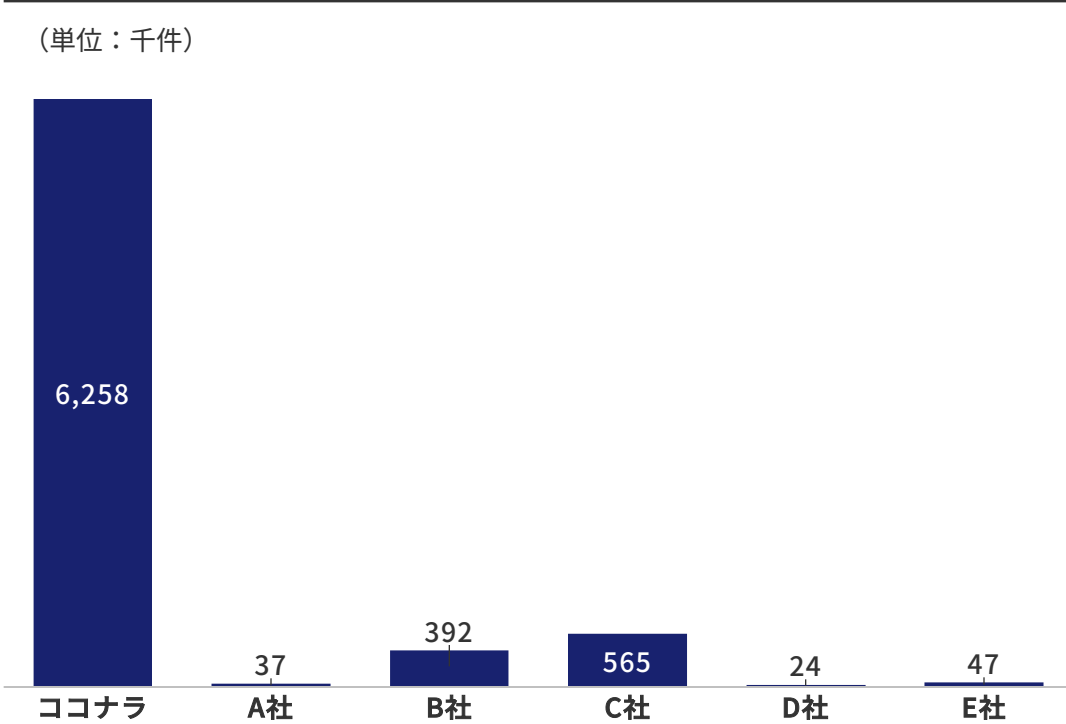
豊富なスキル・レビュー数を揃えた業界随一のプラットフォーム

サービス出品数^{*1}の他社比較



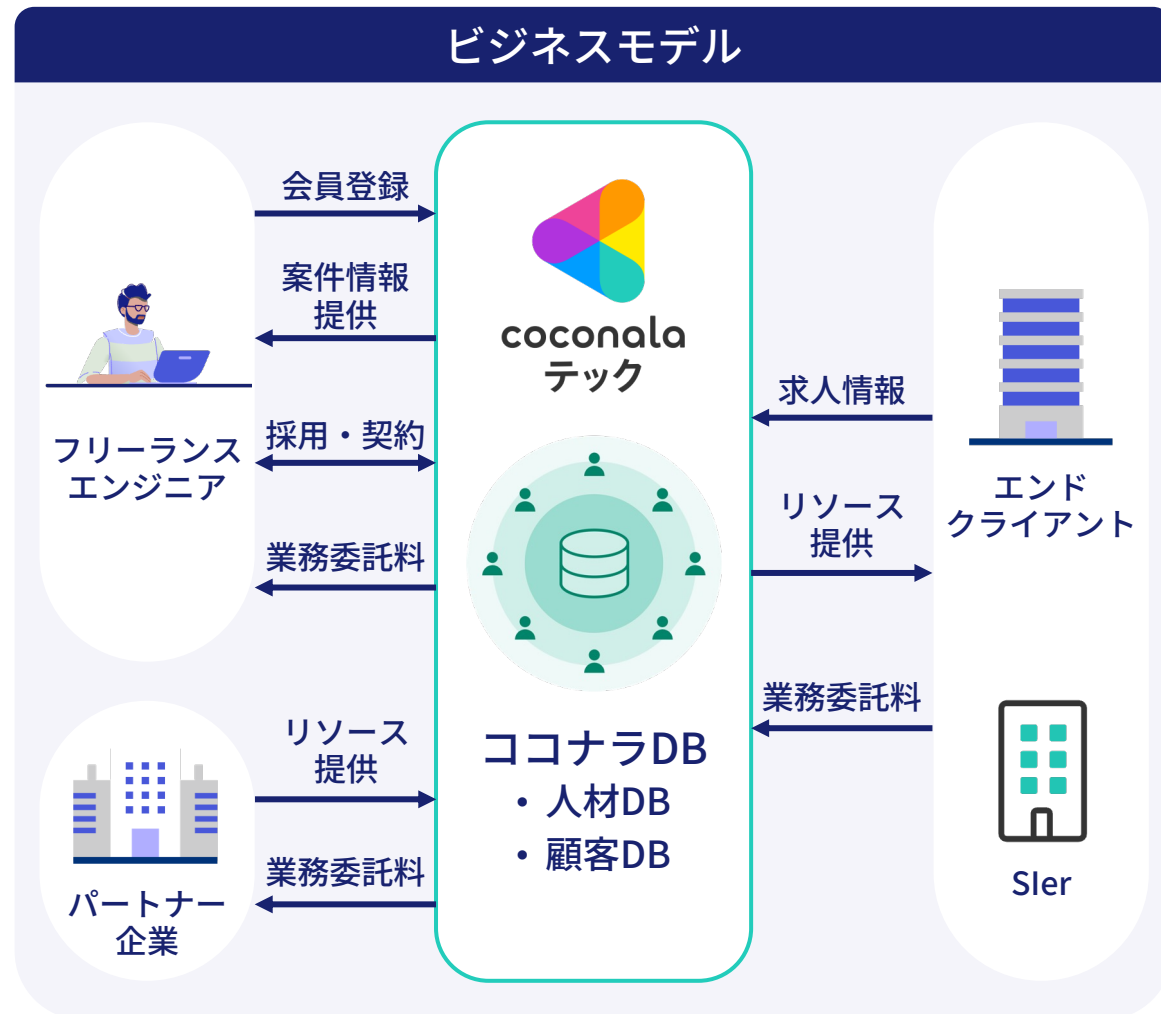
^{*1} 対象：当社は2024年8月末時点のデータ。当社以外は2024年10月時点のデータ。
当社以外のデータは、各社サービスサイトより集計した当社社内資料。
集計方法（当社）：サービスサイト上に公開されている出品サービス数を集計。当社の出品サービス数は購入者から出品者への公開依頼・非公開依頼への出品者からの提案を含まない。（各社サービスサイトの出品サービスと異なり、予め出品されたEC型のサービスではないため）
集計方法（他社）：サービスサイト内サービス検索画面で表示されるサービス数を集計。

レビュー数^{*2}の他社比較



^{*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。

業界最大規模のフリーランスエンジニアの業務委託型エージェントサービス。ココナラのスキルDB（データベース）を活かし、人材と案件が増えるほどマッチング精度と成約が高まる成長循環を形成



法人向けに月40時間・月額8万円から利用可能なオンラインアシスタント/業務委託サービス。採用コストをかけずに専門性の高い人材を必要な時間だけ活用できる点が特徴。ココナラの人材・顧客データベースを生かした圧倒的マッチング率で急成長中

採用を置き換える効率的人材活用を目指す

採用形態

各採用の適性と特徴



- ✓ 定型業務
- ✓ 専門性が高い業務

- ・ 短期間・柔軟な稼働設計
- ・ 繁忙に応じたピンポイント活用

自社採用

- ✓ コア・戦略業務

- ・ ノウハウの蓄積
- ・ 推進スピードが早い

人材派遣

- ✓ 定型業務

- ・ 反復性の高い業務との相性◎

今後の成長イメージ

累計稼働者数



379 昨対比 %

組織体制



2 → 40 立ち上げ約2年
名へ拡充

営業人員・案件数を
一気にスケール

売上

時間

4. 成長戦略

2025年8月期の事業方針

進捗

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の成長

- 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、ココナラスカウト、ココナラコンテンツマーケット、セラーサポート等

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

- ココナラテックはスケールアップに向けた、ビジネスモデル転換を実施
 - 両面型営業からセパレート型営業へ進化し、ココナラデータベースを活用することで高マッチング率を維持
- ココナラアシスト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踏み込む

AI活用と新規事業による提供価値拡張

- 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
- 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

- マーケットプレイス上の問い合わせシステムにAIチャットボットによる自動回答を導入
- エージェント事業のリード獲得後の人材マッチングに生成AIを活用
- 開発に完全自律型AIソフトウェアエンジニアを導入し、軽微な開発を完全自動化
- ココナラ募集において、当社が蓄積してきた案件・人材情報を搭載したAIを活用し、「求人の自動作成機能」の提供を開始
- ココナラの人材・顧客データベースを活用可能な新規事業の検討

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



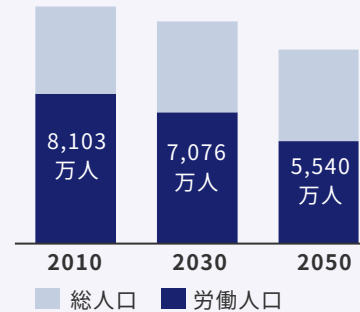
急速な環境変化が進む中、独自のデータベースを活用し、最適な人材・スキルをマッチングすることで持続的に価値提供。
AIでプロダクト体験を強化しつつ、高付加価値領域への専門人材提供を一層強化していく

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



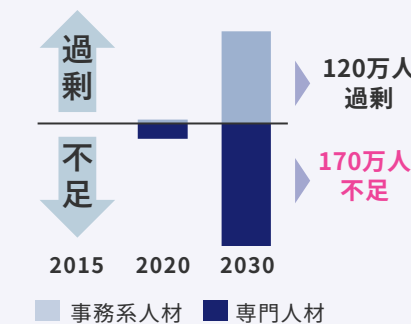
人材データベースを活用し、
労働力不足に直面するあらゆる顧客に、単発から継続案件まで、幅広いサービスを提供していく

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

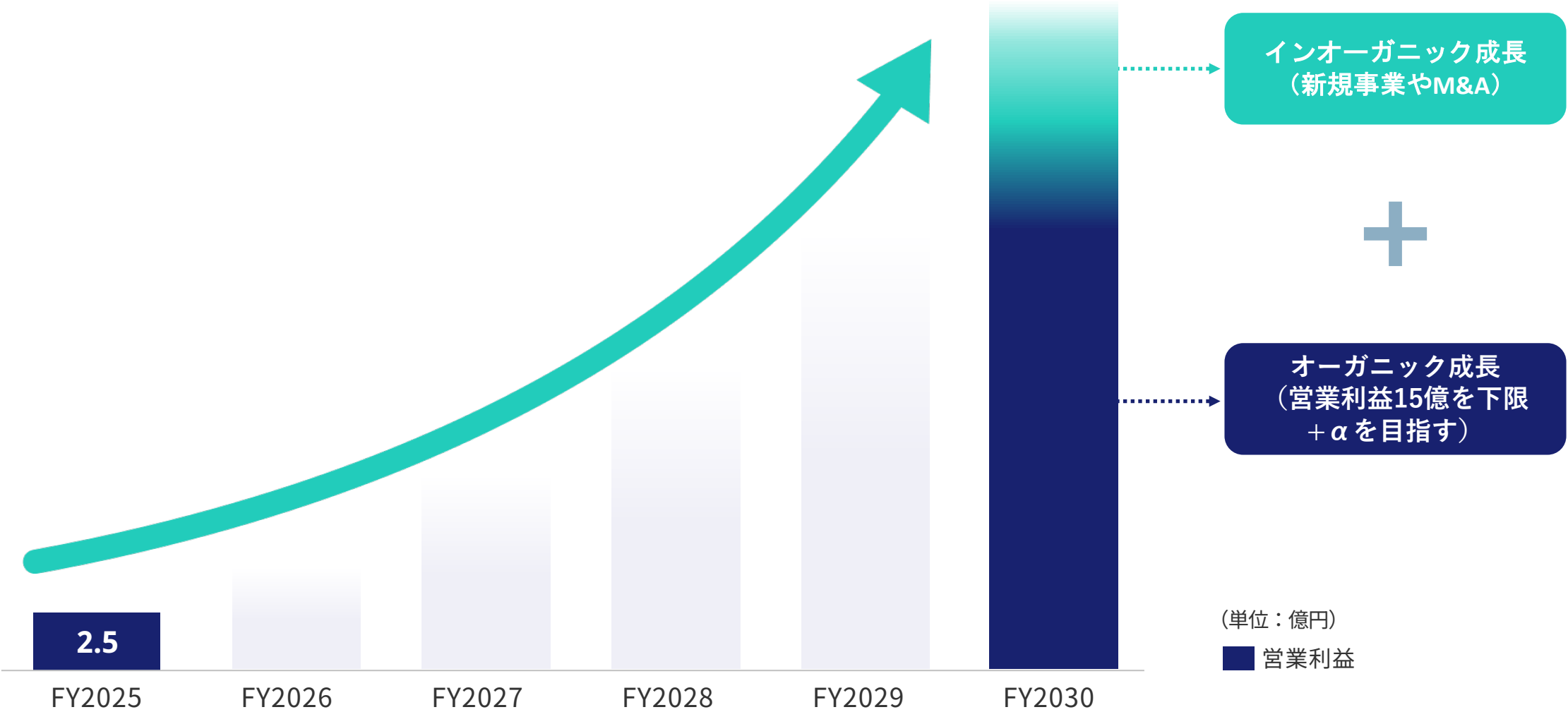
これまで対象としてきた単発役務の領域に加え、保有しているデータベース・プロダクトアセットを活用して、継続役務の領域をターゲットに加え成長加速を狙う

■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

現状の延長でもFY2030の営業利益15億円達成を下限と設定し、数十億円を目指す。ココナラアシストなど既存事業の成長加速実現によりオーガニック成長のさらなるアドオンを目指す。加えて新規事業とM&Aも今後目標に上振れ要素となる



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



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^{*1}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

^{*1}:ココナラ上で販売される各出品サービスの単位（1SKU=1出品）

☐ 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

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

役務提供領域

継続的に長期で発生する仕事の
マッチングも可能に

IT開発、経理、人事、マーケティング、
事務代行、コンサルティングなど

単発役務

+

継続役務（業務委託）

継続率・単価向上によるLTV向上

マッチング手法

様々なITリテラシーの顧客が、より
最適にマッチングできる手法を拡充

- ・AIを活用したマッチングプロセスの自動化を推進
- ・必要なスキルを持つ人材をスカウト

EC

+

募集

+

スカウト

マッチング数・法人顧客の利用増加

カテゴリ別深化

特定の顧客ニーズに最適化した
プロダクトを提供

占いなどの成長余力が大きく、且つ顧
客の特異性が大きなカテゴリが対象

ホリゾンタルEC 役務

+

ホリゾンタルEC コンテンツ

+

バーティカルEC

個別カテゴリ成長によるGMV押し上げ

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

coconala

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踏み込む

ココナラアシストの成長基盤

リード獲得

成約

人材マッチング



54万超の突出した
顧客データベースと
顧客理解に基づく営業力

120万人超の圧倒的
人材データベースによる
高マッチング率

営業力とデータベース資産を融合した新たな成長基盤

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



ボリューム

大量採用ニーズにも即応



スピード

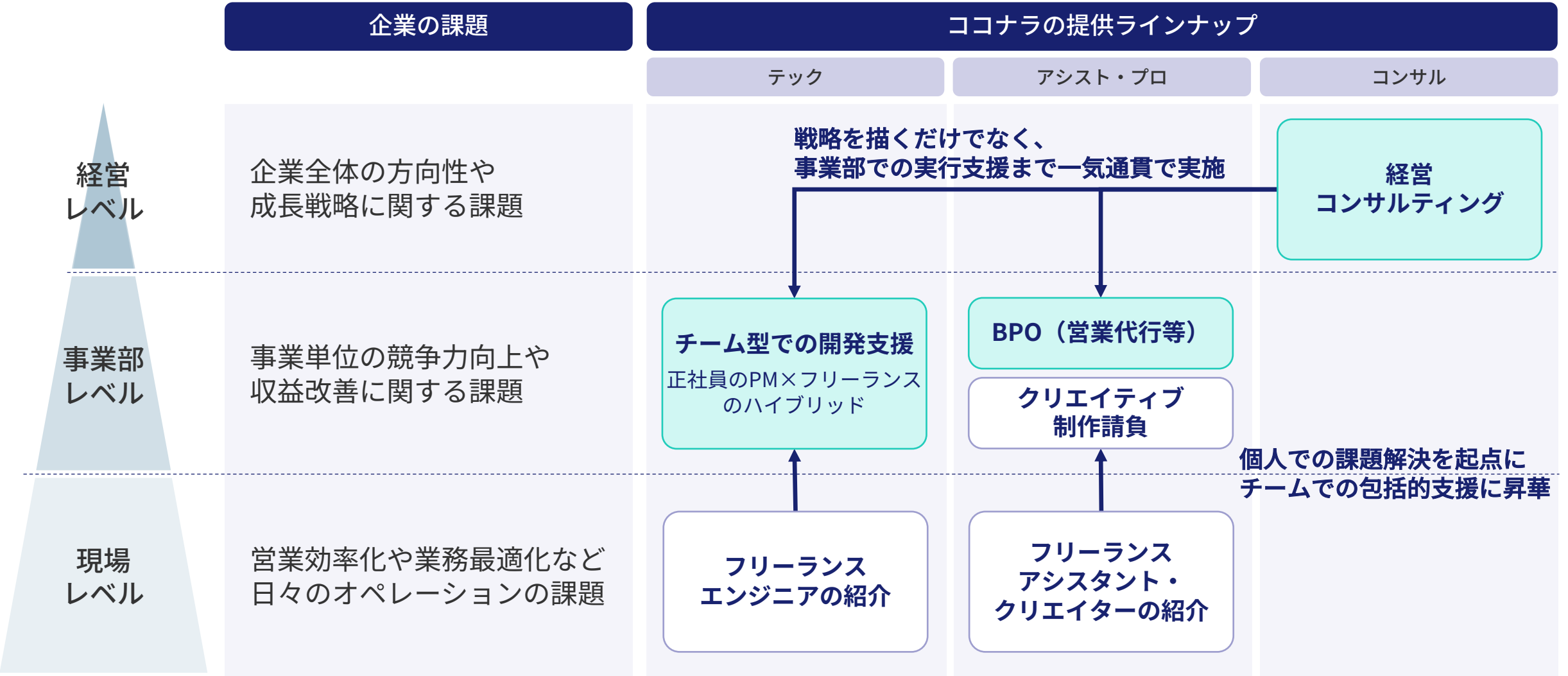
“今すぐ欲しい”にも応える即時マッチング



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

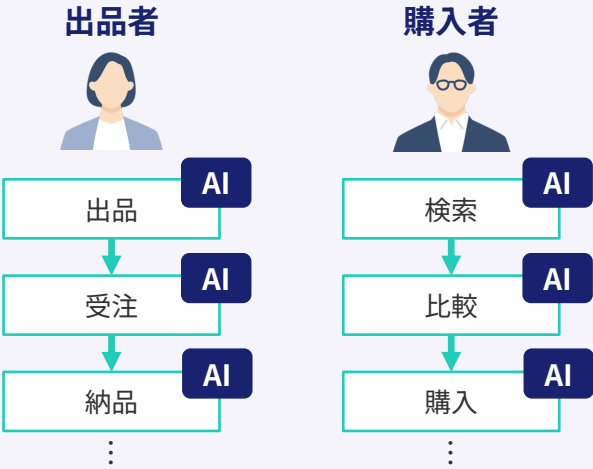


顧客向け/社内向けでAIを徹底活用し、より効率的・効果的にサービスを提供していく

顧客向け活用

社内向け活用

出品・購入フローの自動化



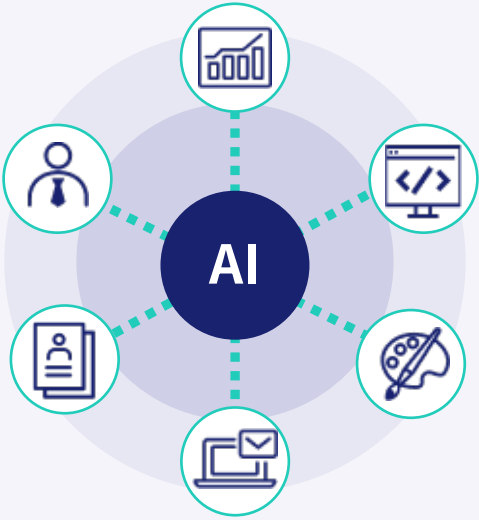
生成AIにより、出品者・購入者両サイドのあらゆるワークフローを自動化

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

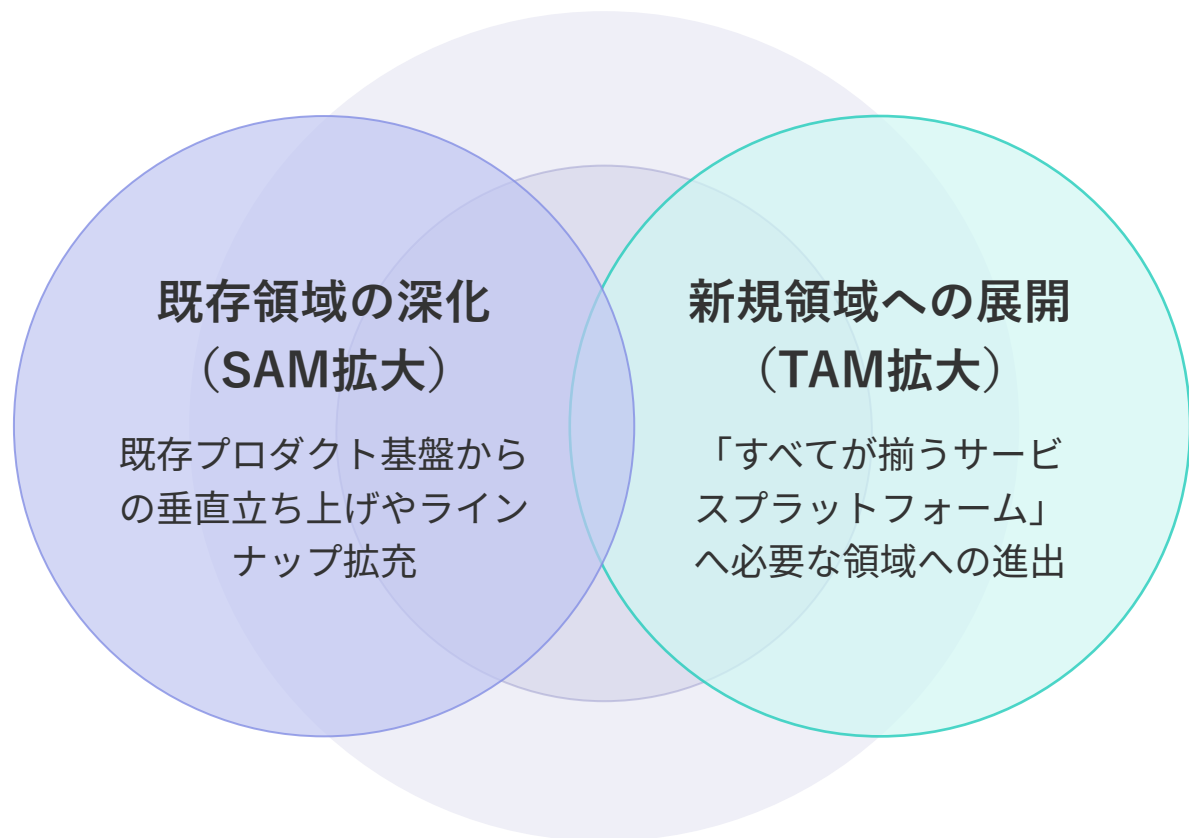
職種別ワークフローへのAI導入



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



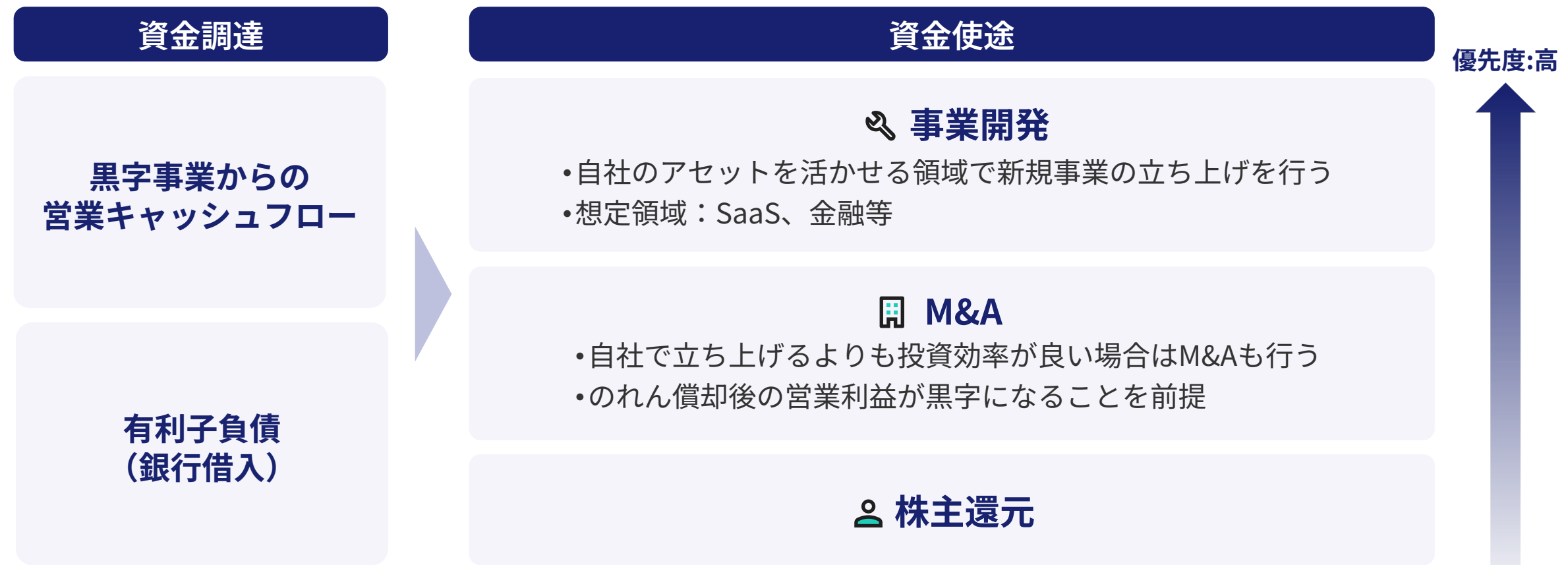
バリュエーション規律

- 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



当社事業に関する主要なリスクについて、本書提出日時点で特に重要な事項として以下のとおり認識しており、今後も対応を行ってまいります。

ユーザーの獲得及び継続性の維持について

当社グループの継続的な成長には、ユーザーの継続的な獲得及びユーザーによる継続的な利用が重要であると考えております。これらを実現するため、新規ユーザーの獲得、既存ユーザーのリテンション強化のためのマーケティング活動を継続的に推進してまいります。なお、TVCMについては広告宣伝活動の一環として、ユーザーの新規獲得及び当社グループサービスの知名度向上について一定の効果が出ているものと認識しております。今後は費用対効果等を考慮し、慎重に検討した上で、実施する方針ではありますが、想定通りの広告効果が得られる保証はなく、収益増加に繋がらなかった場合や想定以上の広告宣伝費を投下することが必要になった場合には、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

特定のプラットフォーム事業者の動向について

当社グループの事業は、スマートフォン向けアプリケーションを提供しており、Apple Inc.及びGoogle Inc.の両社にアプリケーションを提供することが現段階の当社グループの事業の重要な前提条件であります。これらプラットフォーム事業者の事業戦略の転換並びに動向によっては、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

当社事業に関する主要なリスクについて、本書提出日時点で特に重要な事項として以下のとおり認識しており、今後も対応を行ってまいります。

当社グループサービス及びサイト運営について

ユーザー同士が無形商材である「知識・スキル・経験」を売買することから、ユーザーの悪意の有無に関わらず、トラブル等が生じる可能性があります。取引の安全性のため、利用規約及びガイドライン等において禁止行為や出品禁止サービスを詳細に定め、定期的に見直しを実施しております。ユーザーによる通報体制の構築、健全化専任の担当人員配置及び社内マニュアル・基準等の策定により、出品サービス及び取引内容にかかる監視体制の構築及び継続的な運用も実施しております。また、エスクロー機能を提供することにより、不適切取引に対する牽制を図り、安全性向上に努めております。

しかしながら、これらの取組みにもかかわらず、当社サービス内において重大なトラブル等が発生した場合には、当社が責任を問われる可能性があるほか、当社出品サービスに関連する業界等において社会的批判や風評等が生じるような事件・事象等が発生するなど、当社サービスの信頼性を損なう状況が発生した場合、当社サービスに対して監視対応の強化や出品基準の厳格化に関する要請が強まる可能性があるほか、ユーザーの離脱が生じる可能性があります。これらの要因により当社の業績及び事業計画の達成に影響を及ぼす可能性があります。

事業領域拡大への投資について

今後もサービス、案件、ユーザー、コンテンツなどの各種マッチング経路の拡充やプロダクト機能の開発などの新事業領域の拡大への取り組みを進めていく予定であり、事業規模の拡大および収益力の向上に努めてまいります。これらの実現には、人材の採用、サービス・システム開発費用等の追加的な支出が発生し、さらに、事業領域の拡大が目論見通りに推移しないことで、追加的な支出についての回収が行えず、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

本資料は、情報提供のみを目的として作成しています。本資料は、日本、米国、その他の地域における有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、必ずしも既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証していません。

今後、「事業計画及び成長可能性に関する事項」については、毎年11月頃を目処に開示する予定です。



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