次世代の旗手たち

個人が持つスキルのマッチング サイト〝スキルシェア〟の草分け

株式会社ココナラ

個人が得意なことを売り買いする、スキルシェアの草分け。ユーザーの使い勝手を徹底的に追求し、業界で独走する。目指すのは「サービス版のアマゾン」だ。

「スキルシェアで得意なことを人に提供し、世の中を変えることに貢献する感覚をすべての人に経験してほしい」と語る南章行代表取締役社長Co-Founder,CEO

Corporate Profile

代表取締役社長Co-Founder,CEO　南 章行
所在地　東京都品川区西五反田8-1-5
設立　2012年1月
従業員　56人（2019年1月現在）
https://coconala.co.jp/

株式会社ココナラは、オンライン上でスキルシェアのサービスを提供している。スキルシェアとは、個人が得意な知識・スキル・経験、例えば家事やデザイン、占いなどを他の人に提供し、対価を得ることをいう。

同社の共同創業者で代表取締役社長の南章行氏は、都市銀行から企業買収ファンド、英国留学を経て帰国後、いくつかのNPO法人を立ち上げた。その一つ、高校生・大学生向けの社会教育プログラム「ブラストビート」の活動で、支援するボランティアの大人たちが生き生きと活動していることにヒントを得た。「自分が得意なことを人に提供し、世の中を変えることに貢献する。こうした感覚をすべての人に経験してもらいたいと考えた」と、スキルシェア事業で起業した理由を語る。

サービス版のアマゾンを目指す

現在、同社は「ココナラ」「ココナラ法律相談」の3つのサービスを提供している。その中核となるココナラは、デザイン、イラスト、占い、ウェブ制作、プログラミング、翻訳、ビジネスアドバイスなど、多岐にわたるスキルを提供している。売買成立ごとにかかる手数料（10～25％）が同社の収入となる。累計取引成立件数は200万件を超え、登録会員数も95万人を突破した。

スキルシェアサービスを手掛ける他の企業と比べると、ココナラのサービスは、すべてオンライン限定で提供されるのが特徴だ。「スキルの種類、提供する時間、出会う場所という3つの変数を同時にマッチさせて実績を増やすのは簡単ではない。そこで、スキルの提供方法をオンライン上に限定して時間と場所という変数をなくした。ユーザーの多様なニーズに対応できるように、ジャンルを限定せず、幅広いスキルを網羅しようと考えた」と南社長は説明する。その分、検索のしやすさ、スキル提供者の実績や過去の評価の分かりやすさなど、ユーザーの使いやすさを徹底的に追求し、サイトの改良への投資は惜しまない。

「何らかのサービスを受けたいと思ったときにまず検索する決定的なサイト、いわばサービス版のアマゾンを目指している」と南社長は言う。

もちろん、マッチングの規模が拡大した将来には、スキルの提供手段を対面などのオフラインに広げるとともに、サービスの範囲もさらに拡大することを視野に入れている。

例えば、16年8月に開始した「ココナラ法律相談」は、弁護士検索サイトや無料法律相談などで構成している。スキルの提供ではあるが、サイト上での有料法律相談は弁護士法上できないため、弁護士からの広告出稿料を収入にする、異なるビジネスモデルの確立に挑んでいる。

また、17年4月にスタートした「ココナラハンドメイド」は、アクセサリーやファッションなど手づくり商品のマーケットプレイス。ものづくりのスキルの提供ではあるが、物販ともいえる。

スキルシェアの草分けとして、きめ細やかなノウハウと経験を蓄積してきたことが強みとなって、顧客が順調に増え、業績は急成長している。後発で参入してきたITサービス大手が早々に撤退する例もあるなか、その強さは際立つ。今後も成長が期待されるだろう。 MP

自由な発想を生み出すべく、フリースペースを社内各所に設けている

取材・文／小林茂樹　写真／柚木裕司

「ココナラ法律相談」は、弁護士検索、無料法律相談、法律Q&Aの3つで構成されている

「ココナラ」の出品画面。スキルの内容や過去の実績・評価などが分かりやすく表示されている。スマホ版も用意（上）

昨年10月からは自分専用のホームページが持てる「新プロフィールページ」を導入。自身の経歴や実績等、豊富な情報を公開することが可能になった

キャピタリストの眼

スキルシェアの草分けとして優位性を保ち続ける

CtoCのサービスは、出品者にとっても購入者にとっても使い勝手がよくないと存続できないものです。ココナラの強みは、まさにこの使い勝手のよさにあります。どんなスキルがあり、どんなことができるかということが伝わりやすく、検索もしやすい点が、同社が成長してきた最大の理由といえるでしょう。また、南社長の経験に裏打ちされた経営手腕やマネジメント力の存在は、大きなポイントです。さらに、エンジニアチームとマーケティングチームが合同でミーティングを行うなど、風通しの良さがサービスの進化につながっていると思います。

SMBCベンチャーキャピタル株式会社
投資営業第二部 部長代理
原田果意

下の写真／柚木裕司