

報道関係者各位  
プレスリリース

2018年10月26日  
株式会社ココナラ

## スキルのフリマ「ココナラ」が誰でも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」機能をリリース 人のスキルや経歴一覧から仕事を依頼することが可能に

スキルのフリマ「ココナラ」(<https://coconala.com/>)を運営する株式会社ココナラ(本社:東京都品川区、代表取締役:南 章行、以下 ココナラ)は、「新プロフィールページ機能」(β版)のサービス提供を10月26日より開始します。「新プロフィールページ」では、誰でも各種項目を入力していただくだけで、まるで自分専用のホームページを持つような充実したプロフィールページを作ることが出来ます。

本機能により、サービスを出品していなくても、入力したスキルや経験を見た人から仕事を受けることが可能になります。また、プロフィール情報は購入者にとって重要な判断材料の1つであるため、マッチング精度の向上とマッチング範囲の拡充が期待されます。

ココナラは、本機能のリリースにより、多くの方の「スキル・知識・経験」を可視化し、さらなる個人の活躍の幅を増やすことを目指します。↓(※)出品者Mattyさん新プロフィールページ



The screenshot displays the user profile for 'Matty' on the coconala platform. The profile includes a profile picture, name, and a bio: '芸大卒業後、海外へ。現在は国内で、Web中心のクリエイティブディレクターを務めています。' (After graduating from art university and working overseas, I am currently a web-centered creative director in Japan). The profile also shows a list of services offered, such as 'ロゴデザイン' (Logo Design) for 30,000 yen, 'チラシ・フライヤーデザイン' (Flyer Design) for 30,000 yen, and 'LP (ランディングページ) デザイン' (LP Design) for 150,000 yen. A 'スキル/知識' (Skills/Knowledge) section is also visible, listing 'ロゴデザイン' (6 years), 'Illustrator' (13 years), and 'Photoshop' (13 years) with progress bars.

### 【背景】

ココナラは「〇〇できます」「〇〇相談のります」といったように、出品者が自分の出来ることをサービスとして販売し、そのサービスを求める購入者とのマッチングを実現。登録会員数が85万人を突破し、210万件以上のサービスが出品される日本最大級のスキルを売り買いできる市場に発展しました。従来は、プロフィール情報の入力の制限がありましたが、新機能の「新プロフィールページ」を作成するだけで、「出品者本人情報(スキル・経験・受賞歴等)が総合的に可視化できるようになり、その人なの経歴や実績を見た購入者から依頼が増えることが見込まれます。また、一層信頼が担保され購入者とのマッチングの向上が期待できます。

**【今後】**

ココナラを使い簡単に自分専用のホームページのような充実したプロフィールページが出来ることにより、仕事の依頼を受ける可能性が広がるため、副業の第一歩としてココナラを気軽に活用する人が増加することが期待されます。

ココナラはミッションである「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」を目指し今後も尽力して参ります。

**■新プロフィールページのリリース後にユーザーが実現できること**

before ⇒	after	実現できること	実現例
簡単なプロフィール作成	自分を表現する総合的なプロフィールページ作成 <ul style="list-style-type: none"> <li>・得意分野</li> <li>・経歴</li> <li>・スキル/使用ツール</li> <li>・ポートフォリオ</li> <li>・資格</li> <li>・受賞・講演・執筆歴</li> <li>・料金プラン</li> </ul>	既存出品者にとって: 出品者の信頼性向上による、マッチング精度の向上	海外で飲食店展開を始める人で、「ロゴ制作」サービスの購入を検討している人が、いくつかの「出品サービス」で迷っていたが海外の飲食店のロゴ制作の実績と、過去に受賞歴がある事をプロフィールで確認。信頼が担保されサービスが購入された
出品されたサービスを売る	自分の経歴やスキルを見た人から仕事を依頼される (出品サービスを出していなくても受注が可能)	新規ユーザーにとって: 気軽に自分専用のホームページのように自分をアピールする場を持てる	プロフィールに「飲料メーカーの経営企画部に在籍」と記載をすることで、飲料業界のリサーチ目的でヒアリングの依頼をされた

**■具体的な出品者と購入者のニーズ**

出品者のニーズ	<ul style="list-style-type: none"> <li>・自分のスキル・実績をアピールし多くの購入者にアプローチしたい</li> <li>・自分のサイトを持ちたいがやり方が分からない、初期費用・メンテナンスコストを捻出できない</li> </ul>
購入者のニーズ	<ul style="list-style-type: none"> <li>・サービス情報と簡易プロフィールだけでは信用して購入できない</li> <li>・もっと細かい条件で出品者やサービスを絞り込んで検索可能にしたい</li> <li>・外部リンクに遷移し出品者の実績を確認するのは手間がかかる</li> </ul>

**【本件に関するお問合せ先】**

株式会社ココナラ 広報・PR担当 古川

Mobile:080-7935-9120 Email:fumi.furukawa@coconala.com

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