



インターネット広告に活用。素早いチャージで
チャンスを逃さず、集客に貢献してくれました。

株式会社ココナラ
管理本部 経営管理グループ
経理/財務リーダー
佐川 孝雄様

ココナラは2012年に創業。知識・スキル・経験といった「得意」を売り買いできるスキルマーケットを展開しています。登録ユーザー数は約150万人で、出品サービス数約30万件、累積成立取引数約350万件を達成。「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」をビジョンに、その実現を目指しています。

スキルマーケットというビジネスモデルを展開するココナラ。2019年6月～8月に掛けてテレビCMを放映し、目標を上回る集客を達成しました。このプロモーションの成功のカギとなったのがインターネットのクリック課金型広告（ネット広告）です。その広告費の支払いにVisaビジネスデビットをご利用いただきました。経営管理グループの佐川様に、ネット広告におけるVisaビジネスデビットの活用方法をお聞きしました。

——御社の事業について教えてください。

ココナラは、知識・スキル・経験といった「得意」を売り買いできる、「スキルマーケット」です。たとえばキャッチコピーやロゴ、イラスト作成、IT・プログラミングなどの「得意」を持つ方たちに仕事を依頼したり、逆に、自分の得意なものを簡単に出品できる仕組みを作っています。他にも、無料法律相談と弁護士検索ができる「ココナラ法律相談」といったサービスも展開しています。

C2Cでスタートしたココナラですが、現在はビジネス利用としてロゴ制作やデータ検証、動画編集、ナレーションなど幅広く購入される法人様が増加しています。背景として、業務効率化や、新規事業への取り組み強化などが挙げられます。昨年4月には請求書による決済機能や、専任のコンサルタント機能を提供する「法人アカウント」をローンチしました。登録数は毎月伸びており需要の強さを実感しています。



——Visaビジネスデビットを導入する背景や理由を教えてください。

従来、経費の支払いに法人用クレジットカードを利用していましたが、今年の3月頃にりそな銀行さんからVisaビジネスデビットのご紹介があり、利便性を感じて新たに導入しました。まずは経営管理グループで1枚所有し、利用を始めました。





—どのようにVisaビジネスデビットを利用されていますか？

ネット広告の料金の支払いに利用しました。いわゆるリスティング（検索連動型）広告と呼ばれているもので、検索エンジンやSNSなどで、キーワードを検索するたびにその結果の画面に当社の広告が表示されます。クリック1回につき広告料が課金されるシステムなので、より多くのクリックを狙うほど、費用がかかります。

こうしたネット広告料について、当社はこれまで法人用クレジットカードを登録し支払っていました。銀行振込では、都度料金を振込むことになり、振込手数料も経理作業の工数も負担になるからです。今回、ご紹介を受け、広告料の支払いカードをVisaビジネスデビットに切り替えました。

—導入後、業務にどのような効果が現れましたか？

Visaビジネスデビットはクレジットカードのように利用限度の枠がなく、銀行口座の残高の分だけ利用できることが、大変役に立ちました。

また、経理の作業工数も抑えられたと思っています。

というのも、経理・財務担当としては支払って終わりではなく、どこにいくら支払ったか、仕訳をしなくてはなりませんから、Webで利用明細を見てデータを取り込める機能は便利でした。

—今後の利用について、どのようにお考えですか？

ネット広告の利用は、小額・多頻度・自動継続が基本なので、限度額を気にしないで利用できるVisaビジネスデビットの利用はますます増えていくでしょう。今回、高い利便性を実感できたので、CM期間を終わっても、Visaビジネスデビットを継続利用しています。



ご利用されているVisaビジネスデビットはこちら



りそな銀行 埼玉りそな銀行



関西みらい銀行

「Visaビジネスデビット」で検索

Visaビジネスデビットの詳しい情報は、こちらからご確認ください。

<https://www.visa.co.jp/partner-with-us/info-for-partners/smallbusiness.html>

