



2026年8月期 第3四半期決算説明資料

株式会社ココナラ（グロース市場:4176）

2026年7月10日

A woman with short brown hair, wearing a white button-down shirt and a gold watch, is sitting at a desk. She is holding a pink pencil and looking down at a laptop. In front of her is a color calibration chart with various colored squares. The background is a soft-focus office environment.

Vision

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

Mission

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

全社サマリ

**売上高・売上総利益・EBITDA^{*}がいずれも過去最高を更新
AI機能により経済圏を強化。みずほ銀行との提携深化を通じ、今後更にチャネルを拡大**

- 売上高26.5億円、売上総利益16.5億円、EBITDA2.5億円
- エージェント売上高が前年同期比+28.1%と大きく伸長し、"第二の成長の柱"として全社成長を牽引
- 営業利益は前年同期比+97.6%と大幅増益

マーケット
プレイス

売上高は前年同期比+4.1%と着実に成長

- 売上高は15.3億円、売上総利益は14.0億円
- 会員登録数600万人超、スキル登録者数140万人超とココナラ経済圏の拡大が継続
- 法律相談は有料登録弁護士数・ARPUがともに過去最高を更新

エージェント

売上高・売上総利益がともに過去最高を更新し、セグメント利益は黒字転換を実現

- 売上高は11.1億円、売上総利益は2.5億円
- ココナラテックはフレームキャリアのグループインにより、正社員×フリーランスのハイブリッドモデルを展開
- ココナラアシストは分業型営業体制への移行により成長を加速

*: EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費+顧客関連資産償却費+株式報酬費用。以降EBITDAと記載

Contents

- 01. Topics
- 02. 業績報告
- 03. 成長方針
- 04. Appendix

みずほ銀行が新たに提供する法人向け総合金融サービスにおいて、当社子会社みずほココナラ*が「人材不足解決パートナー」に選定。みずほ銀行が抱える多数の法人顧客に対して接点を広げ、取引機会の最大化が可能

みずほ銀行の新サービスとの連携

挑む企業の法人口座
**UPSIDER BANK
by MIZUHO**



人材不足解決パートナー
MIZUHO みずほココナラ

法人口座、決済、経理等
の金融サービスを提供

専門人材の伴走により、
事業成長を支援



金融サービスの枠を超え、人材面からも企業の経営課題を解決

当社にとっての意義

1. 金融サービスを接地面とした、みずほ銀行の顧客基盤へのリーチ
2. みずほ銀行の信用をもとにした大企業・法人層の開拓拡大
3. 金融に組み込まれた人材ソリューションという模倣困難なポジション

みずほ銀行の窓口・担当営業が、顧客の経営課題に応じて、みずほココナラの各種サービス内容や活用事例等を説明し、顧客の興味関心を惹き出す提案が可能に

これまで（＝紹介）

人材不足の課題を持つ顧客を
みずほココナラに繋ぐのみ



サービス内容の詳細説明はできなかった

これから（＝媒介）

口座開設時や定期的な接点の中で、
課題に応じサービス内容まで説明・提案



課題に応じてサービス内容を説明し
契約成立まで橋渡しできる

今後*、みずほ銀行口座開設時にシームレスにみずほココナラアカウントが作成される等の
連携強化を行い、「みずほ経済圏 × ココナラ経済圏」を強固に連携予定

急拡大するAI領域の需要と供給を両面で押さえ、ココナラ経済圏の成長に取り込んでいく

AIスキル人材専用の登録を開始



AIエンジニア・コンサルタント・事業開発人材を対象とした専用登録ページを開設。登録者は、エージェント事業での継続役務も可能

AIカテゴリを新設



AI 活用レッスン



AI 導入・活用支援



AI アプリ開発

⋮

AI関連サービスを集約・再編成し、10の専門カテゴリを新設。AIの活用～導入、制作～納品まで一気通貫で対応可能に

発注AIアシスタント機能をリリース



AIの質問に答えていくだけで、ココナラの多様な発注手段や依頼先から最適な選択肢を提案

ココナラ for ChatGPTをリリース



ChatGPTから直接ココナラの100万件超・760カテゴリのサービスを検索・発注。AIが予算・目的から条件を自動抽出し、推薦理由も提示

登録者は、実績や専門性を適切に評価する独自の高精度マッチングシステムにより最適な領域で稼働可能。スキルマーケットとエージェントの両輪で供給を拡大

なぜやるのか

AIスキル人材の現状

2040年、AIの利活用を担う専門人材は
約339万人不足*

ココナラが選ばれる理由



独自の高精度マッチングシステム



高単価の非公開案件を多数保有



経験・希望にあわせた案件提案力

ねらい・実現する状態

人材不足に対し、供給側の基盤を整備し、
獲得したAIスキル人材を、両チャネルの稼働に繋げる



AIスキルが活かせる領域の例

AI戦略・DXコンサル

AIエンジニア

AIプロダクト開発

データ分析・BI

AI動画・音声制作

専門領域×AI

供給（＝人材）を厚くすることが、今後のココナラ経済圏の成長ドライバーとなる

基礎利用から経営・事業の根幹へと高度化するAI需要に対応し、10の専門カテゴリを新設。活用～導入、制作～納品まで一気通貫でカバー

なぜやるのか

AI関連サービスの現状

スキルマーケットのAI関連サービス出品数
前年比284%

需要の「質」と「幅」の変化



需要の高度化

相談が「基礎的な使い方」から「業務で成果を出したい」へ



需要の幅の拡張

個人利用に加え、法人の業務実装・成果物委託ニーズが顕在化

ねらい・実現する状態

新設10カテゴリで、活用～納品まで一気通貫で対応可能に

活用～導入

一気通貫

制作～納品



AI活用レッスン



AI動画生成



AI導入・活用支援



AI音楽・ナレーション生成



AIアプリ・エージェント開発



AI学習用データ・素材



AI画像の加工・レタッチ



AI動画の編集・仕上げ



AI文章の校正・修正



AI音楽・音声の仕上げ

「AIのことならココナラ経済圏で揃う・任せられる」状態を構築し、拡大するAI需要を取り込める体制を整備

発注AIアシスタントを提供開始*。サービス購入・見積り相談・ココナラ募集・エージェントを横断し、最適な発注形式をAIが提案。購入のハードルを下げることで購入転換率の向上に寄与

1. 会話形式で依頼を入力

ココナラで依頼したいことを教えてください
ご希望に合わせたサービスや依頼方法をご提案します

会社のホームページを作成したい

> 送信

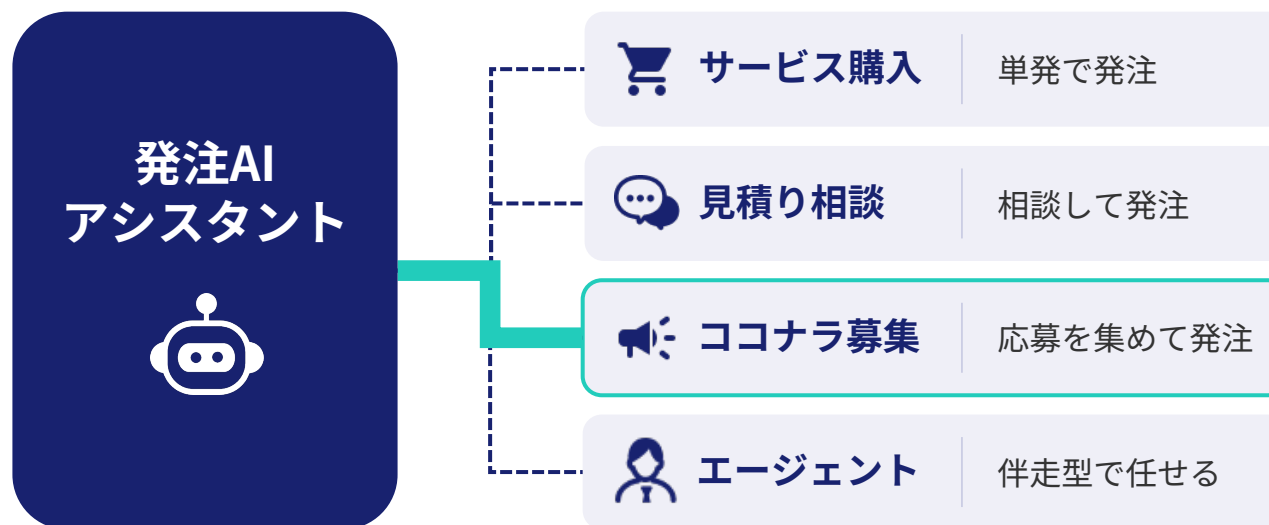
💡 目的・予算・納期を含めると、条件に合った依頼先が見つかりやすくなります

設立するIT企業のロゴを5万円でお願したい

フリーランスの確定申告を10万円で税理士にお願したい

ECサイト開発ができるエンジニアを時給5000円で探している

2. 経済圏全体を横断し、最適な発注形式を提案



効果 1

検討コストの削減

何を買えば良いか？の迷いをAIで解決し、「スキル」購入へのハードル低下

効果 2

多様なニーズへの対応

単発～継続、伴走まで、あらゆるニーズを満たす当社独自の体験を提供

効果 3

AIを活用した経済圏強化

AI活用でデータを蓄積し、経済圏のシナジーを向上

ChatGPTから直接ココナラの100万件超・760カテゴリのサービスを検索・発注。AIが予算・目的から条件を自動抽出し、推薦理由も提示することで、シームレスな購買体験を実現

ChatGPT上でのサービス提案イメージ



特徴1 予算・目的に合わせたAIの絞り込み

「LPを予算20万円前後で制作してほしい」といった自然な言葉だけで、AIが条件に合ったサービスを自動抽出。細かい検索設定は不要

特徴2 1件ごとに「AIによるオススメ理由」を提示

出品者の実績・評価・専門性をふまえ、「この依頼にこの出品者が適している理由」をAIが言語化。比較の手間なく納得して選べる

特徴3 実績・評価データに裏付けられた信頼

出品者の評価・レビュー・販売実績などココナラ独自のデータがAI推薦の確かさを基盤として支える

累積サービス
100万件超

スキル登録者
140万人超

法人顧客
62万社超

2. 業績報告

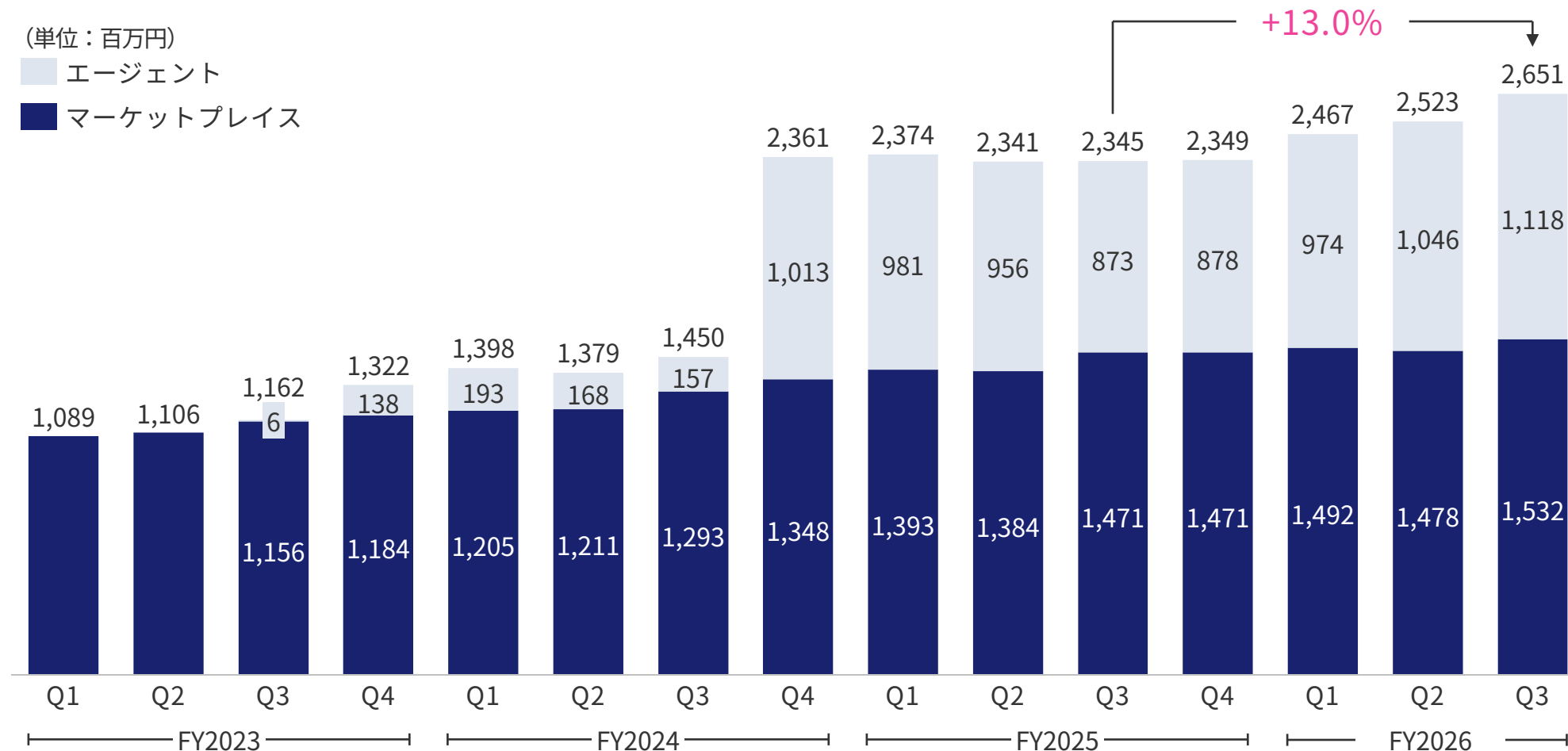
- 実績
 - 連結業績
 - セグメント業績 マーケットプレイス
 - セグメント業績 エージェント
- 2026年8月期 通期連結業績予想

売上高・利益共に過去最高を更新。なお、当期純利益の減益は前年同期の繰延税金資産の新規計上（80百万円）に伴う一過性の反動によるものであり、税引前段階の収益力は大幅増益を継続

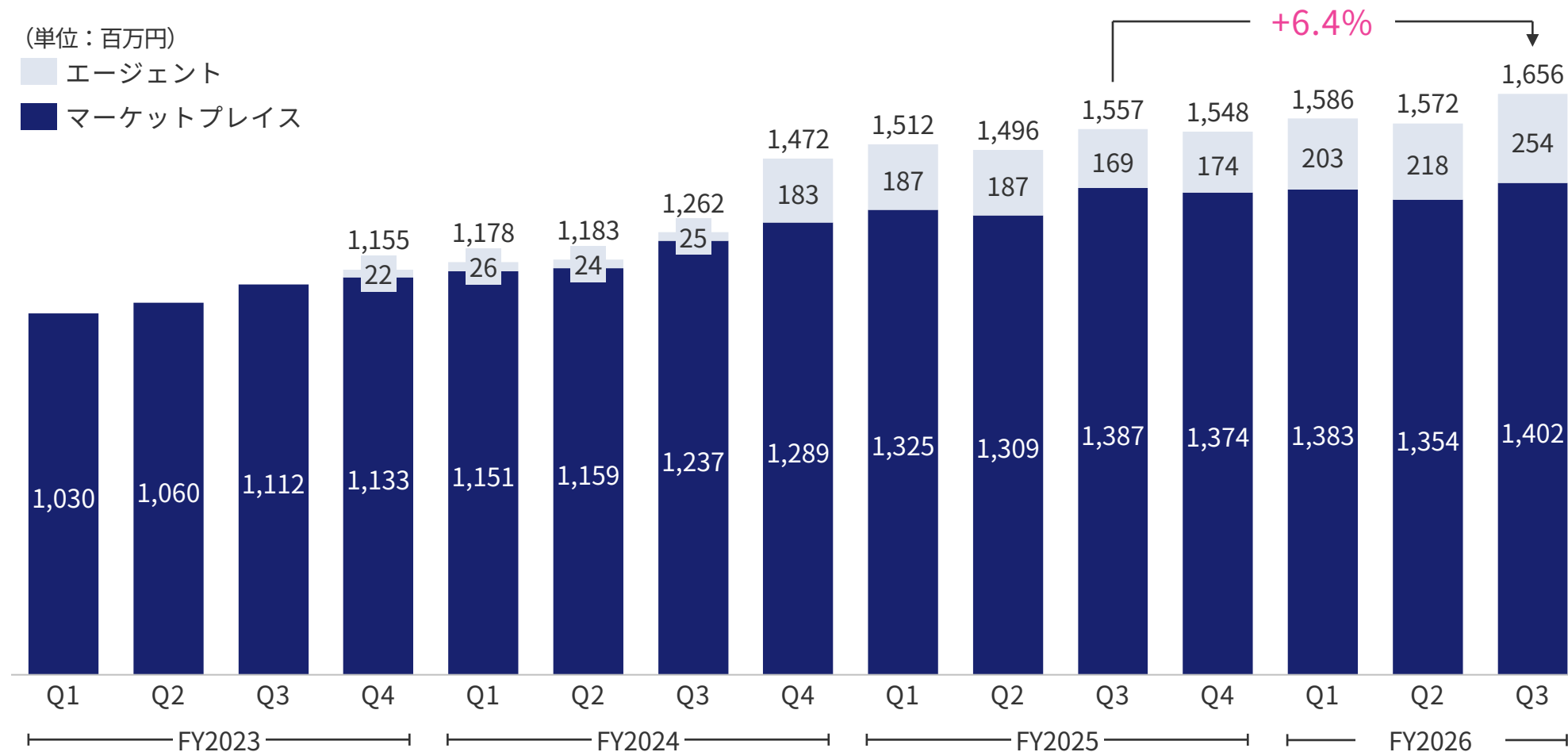
項目 (単位：百万円)	第3四半期		
	2025年8月期 (3-5月)	2026年8月期 (3-5月)	前年同期比
売上高 ^{*1}	2,345	2,651	+13.0%
マーケットプレイス	1,471	1,532	+4.1%
エージェント	873	1,118	+28.1%
売上総利益	1,557	1,656	+6.4%
マーケットプレイス	1,387	1,402	+1.0%
エージェント	169	254	+50.3%
EBITDA	184	257	+39.7%
営業利益	90	178	+97.6%
経常利益	88	184	+107.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	140	126	▲10.0%

*1: ココナラ募集の一部実績（継続型の取引）をエージェントセグメントとして計上していたが、2025年8月期第3四半期よりマーケットプレイスセグメントに変更。2025年8月期第3四半期以前の実績は本セグメント変更を遡及適用して開示

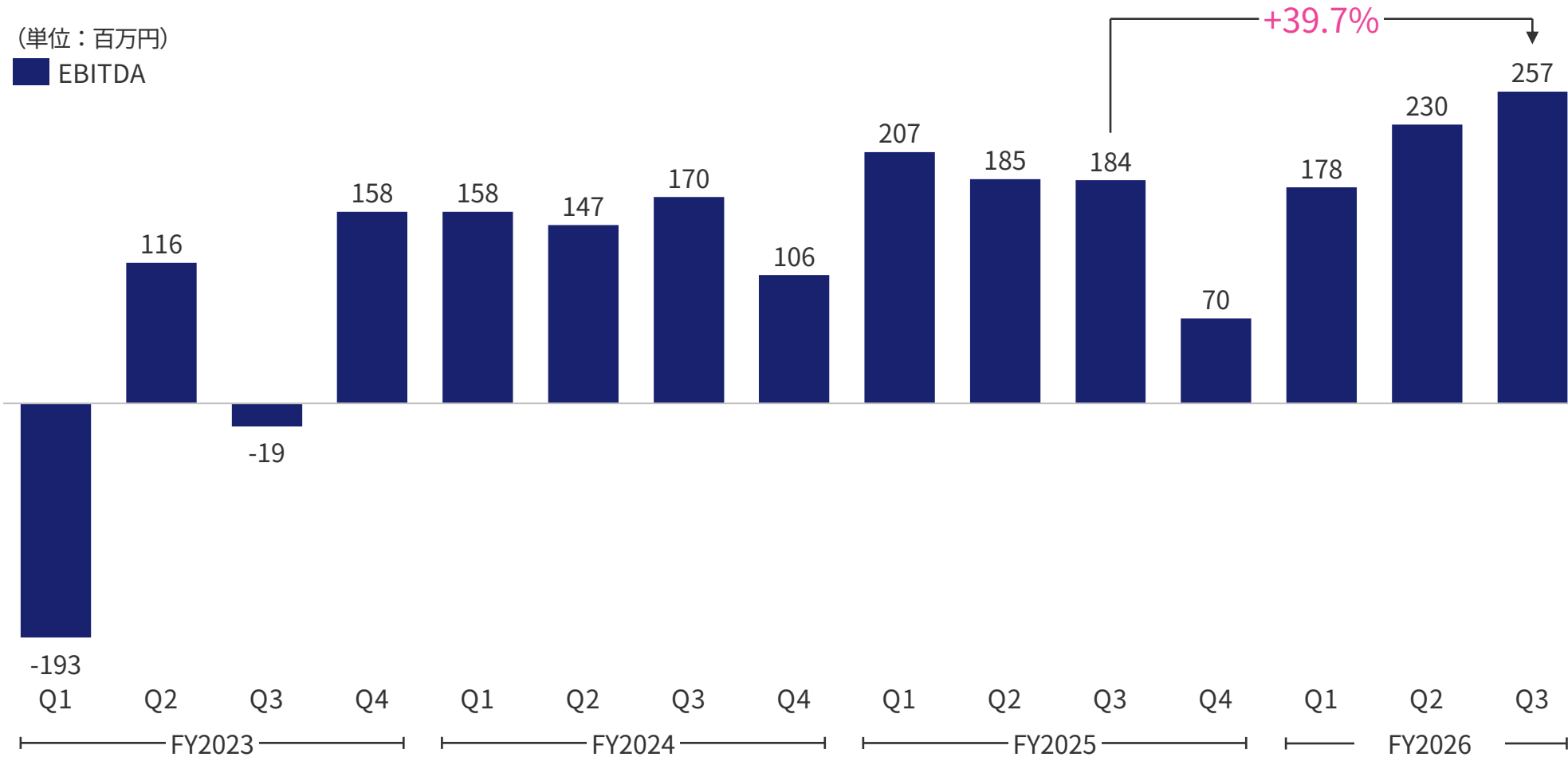
売上高は前年同期比+13.0%と増加し過去最高を更新。マーケットプレイスの着実な成長に加え、エージェントが前年同期比大きく伸長し、全社成長を牽引



売上総利益は前年同期比+6.4%と増加し過去最高を更新

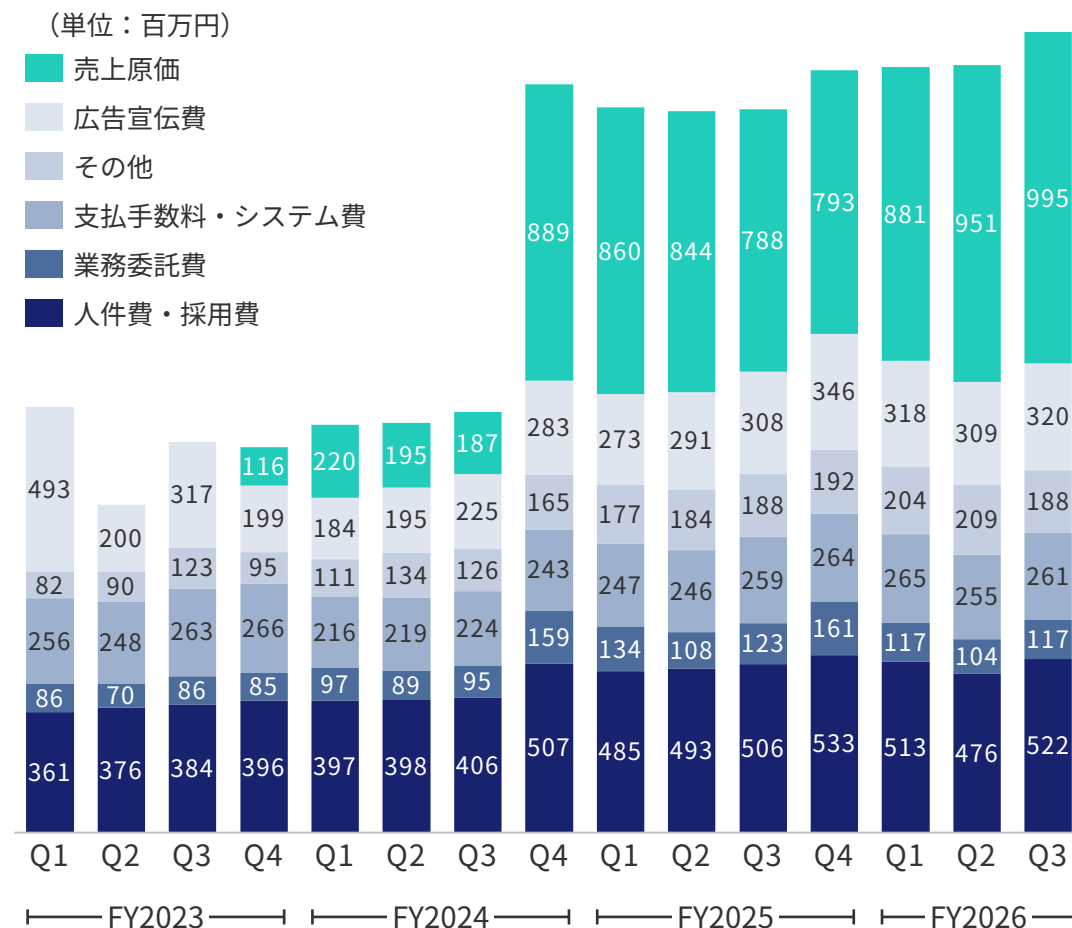


EBITDAは前年同期比+39.7%と大きく増加し過去最高を更新

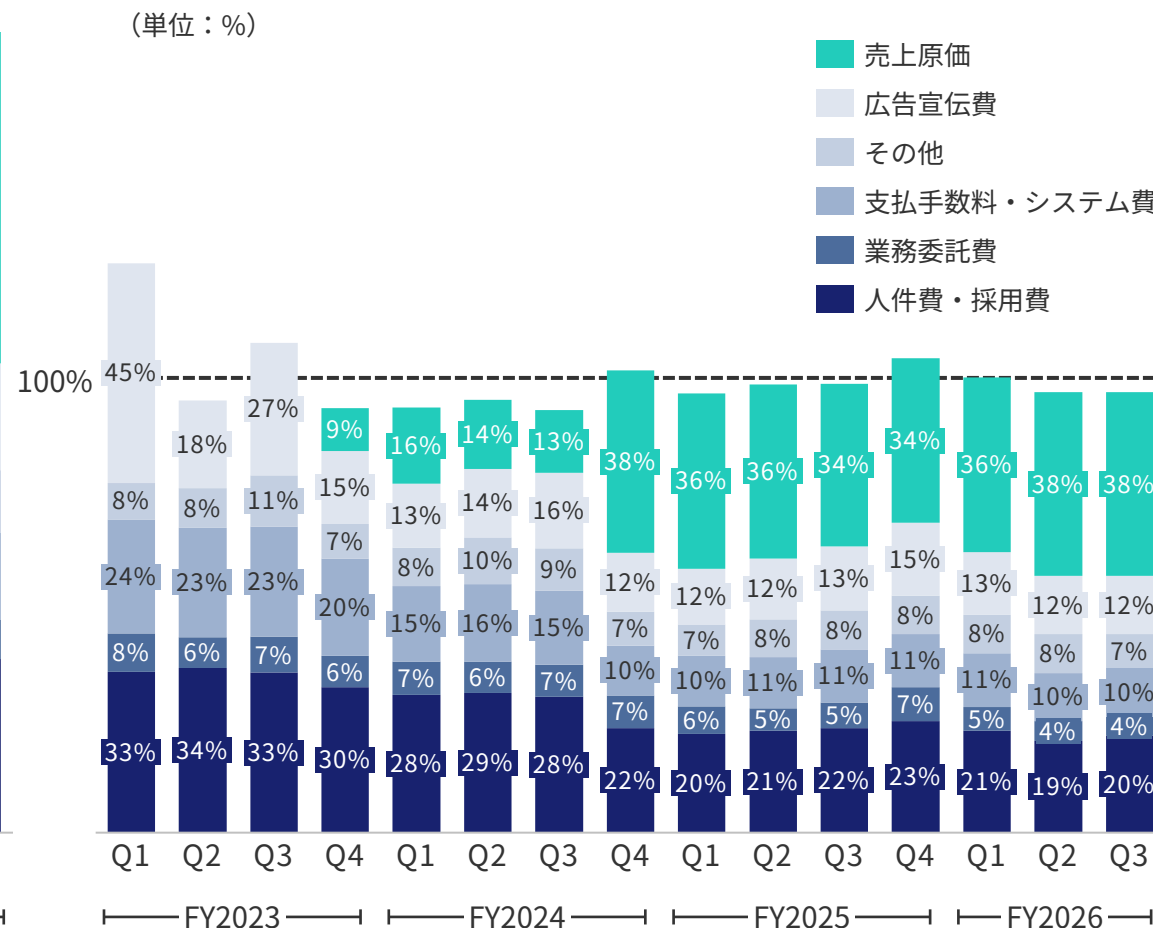


エージェントの成長に伴い稼働者数が増加し、原価が増加傾向であるものの、事業への成長投資と適正なコストコントロールを維持

売上原価+営業費用*1



売上高対比

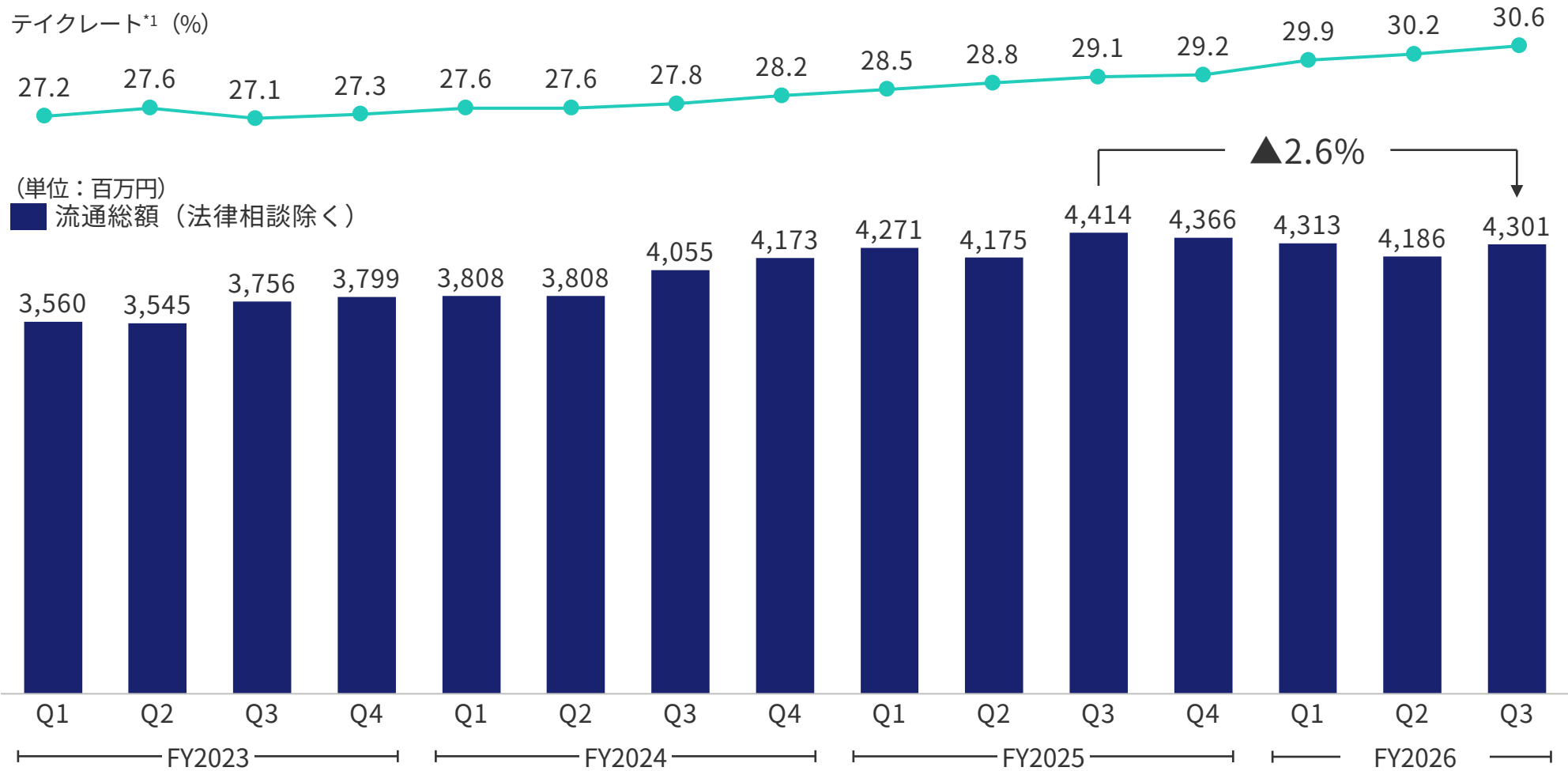


*1: 株式報酬費用、子会社であった Crest Skill Partners (旧コナラスキルパートナーズ) 費用、減価償却費、のれん償却費を除く

2. 業績報告

- 実績
 - 連結業績
 - セグメント業績 マーケットプレイス
 - セグメント業績 エージェント
- 2026年8月期 通期連結業績予想

流通総額は前年同期比微減。低単価・単純な制作系（ロゴ・記事作成等）の需要が構造的に縮小する一方、高単価帯は増加。
AI関連カテゴリ拡張や法人連携等で、高単価・高収益な取引構造への転換を進める

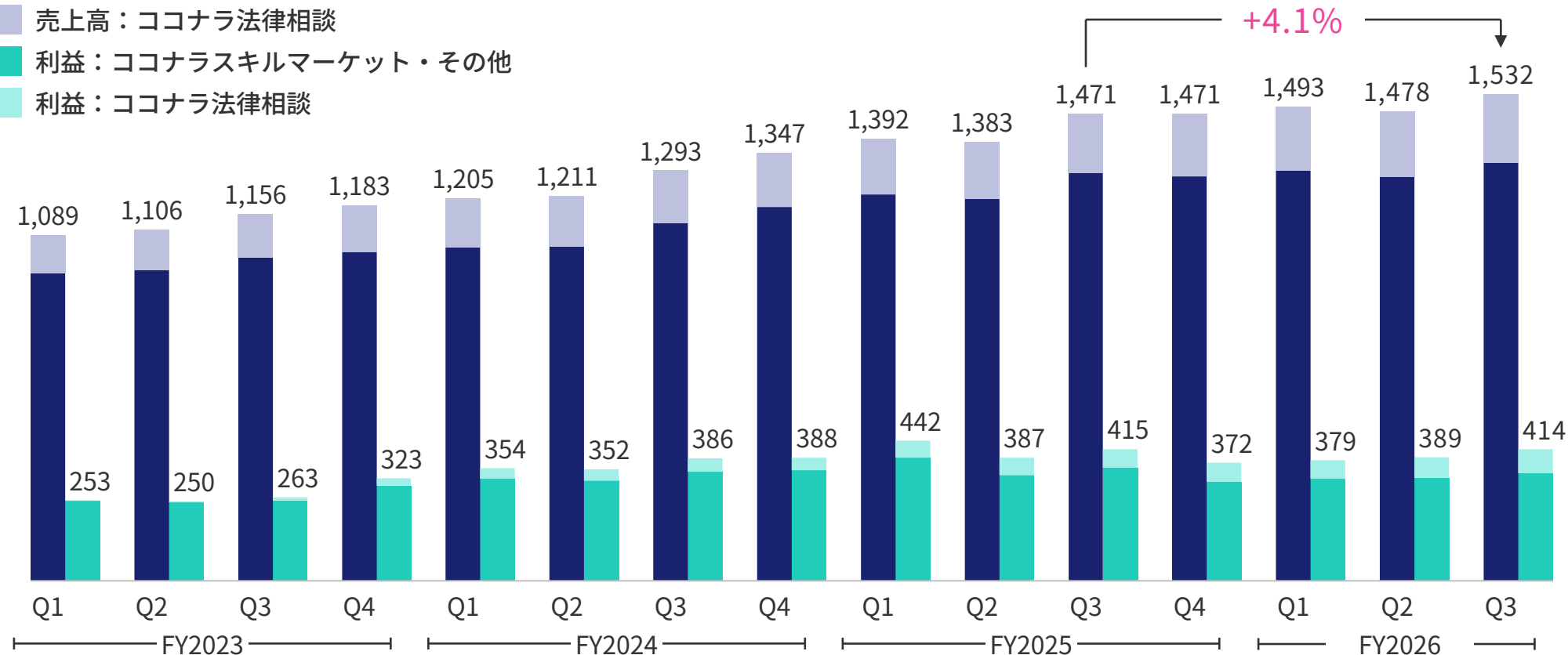


*1: テイクレート = 売上高 ÷ 流通総額

売上高は前年同期比+4.1%と成長を継続。セールス組織を通じた募集案件の増加に加え、高単価領域へのシフトにより収益性を維持

(単位：百万円)

- 売上高：ココナラスキルマーケット・その他
- 売上高：ココナラ法律相談
- 利益：ココナラスキルマーケット・その他
- 利益：ココナラ法律相談

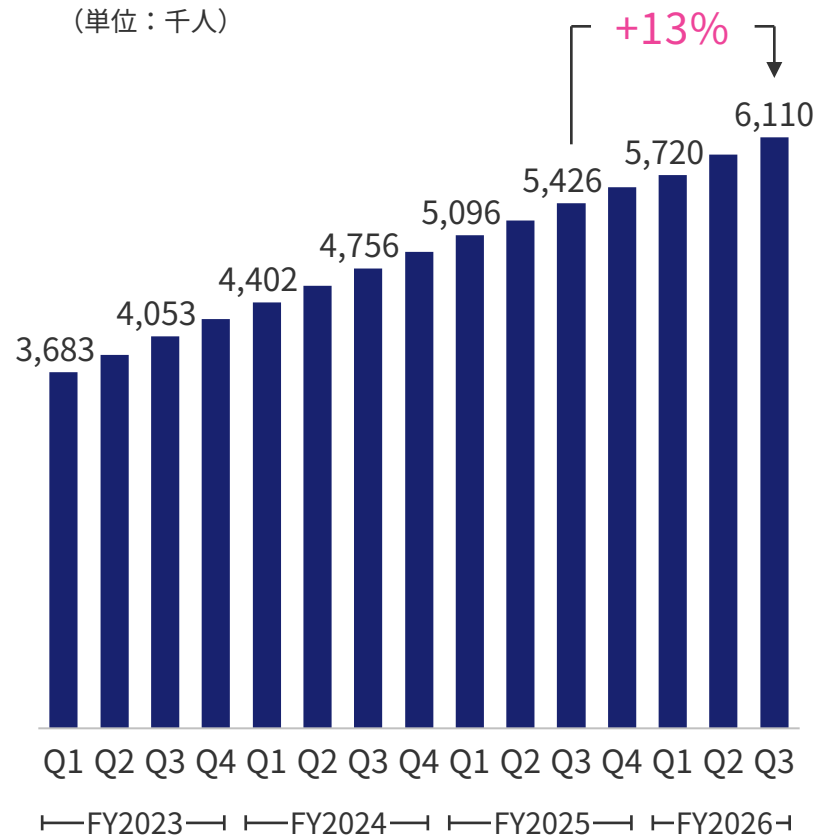


^{*1}: セグメント利益=セグメント営業利益 + 減価償却費 + 減価償却費（原価）+ のれん償却費 + 顧客関連資産償却費 + 本社費。2026年8月期より本社費の配賦基準を変更。2025年8月期以前の数字は新しい基準を遡及適用しており、過去の開示数字と異なる

会員登録数600万人超、サービス出品数100万件超、スキル登録者数140万人超とココナラ経済圏の拡大が継続。要件定義や責任を伴う判断などAIによる代替が困難な専門性をもつ人材が多く登録されている点が特徴

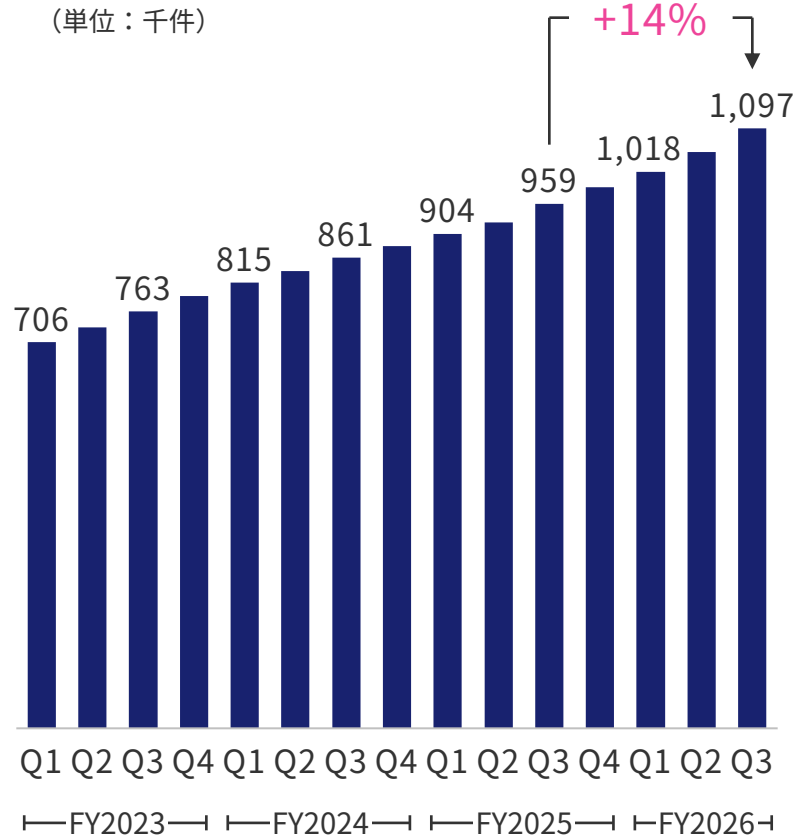
会員登録数

(単位：千人)



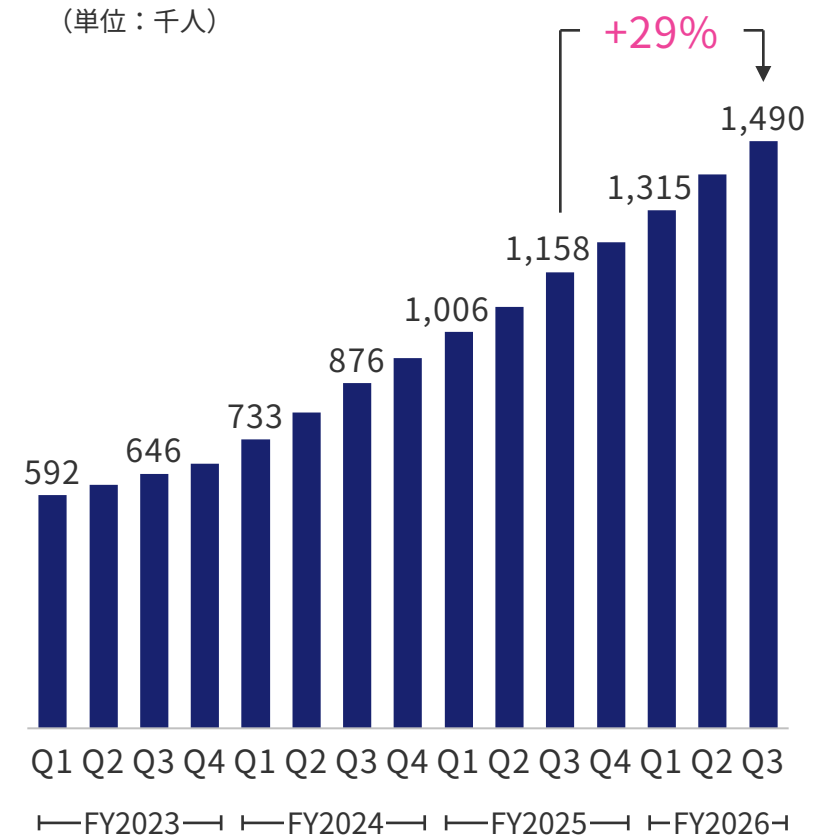
サービス出品数

(単位：千件)



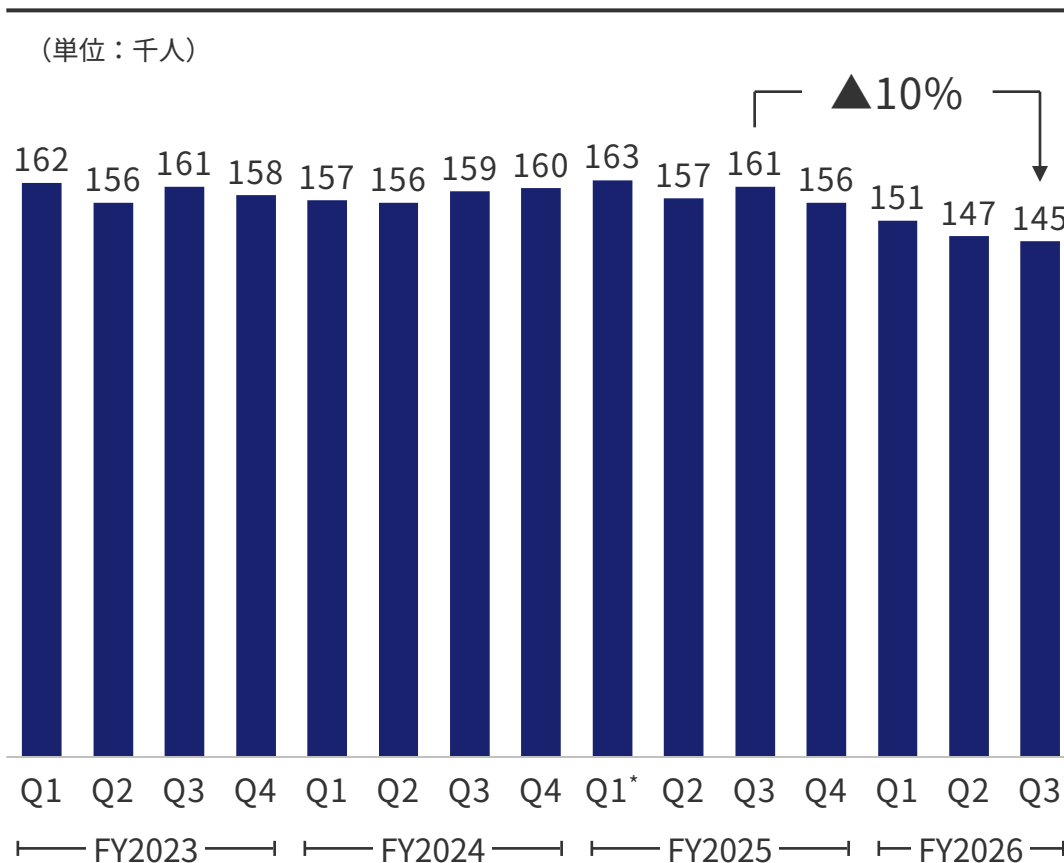
スキル登録者数

(単位：千人)

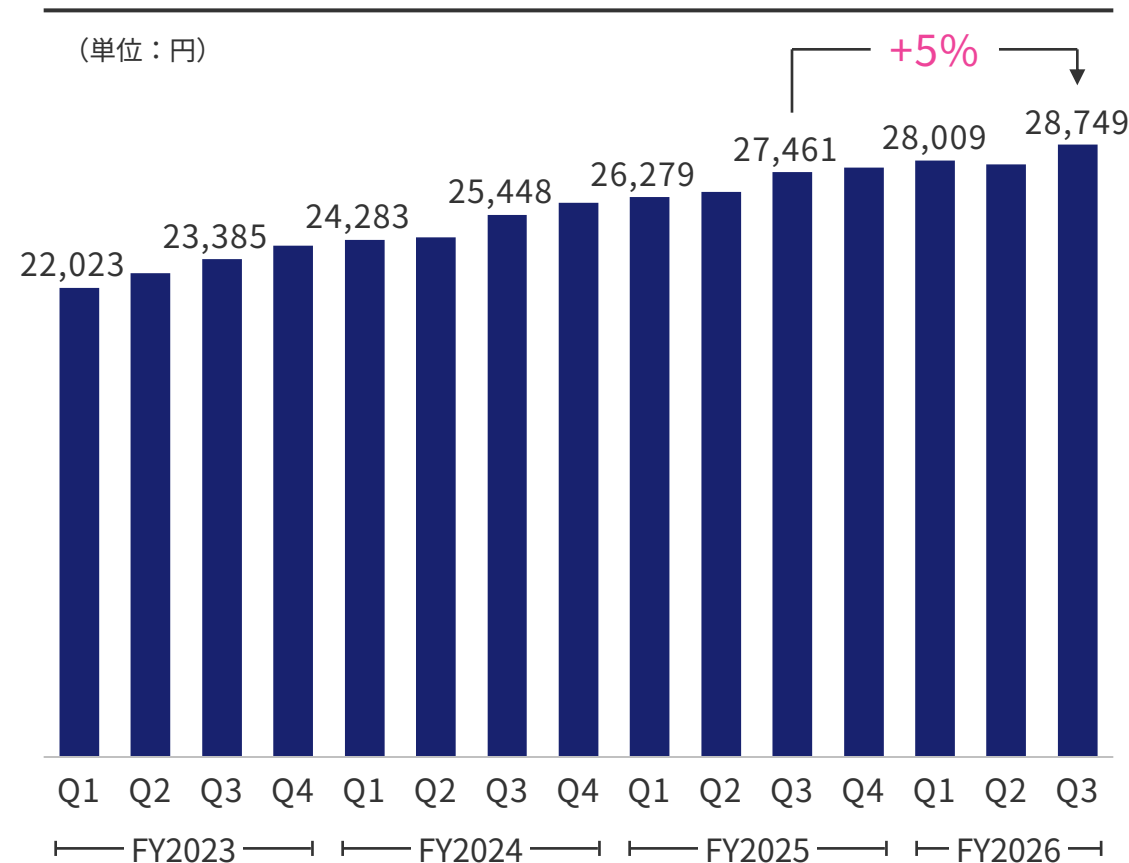


購入UU数の減少は、流通総額への影響が限定的な低単価・単純な制作系に集中。一方、高単価・専門領域の取引は底堅く、1人当たり購入額は前年同期比+5%と上昇。低採算取引の減少と高単価シフトが同時に進行し、取引の質が向上

購入UU数



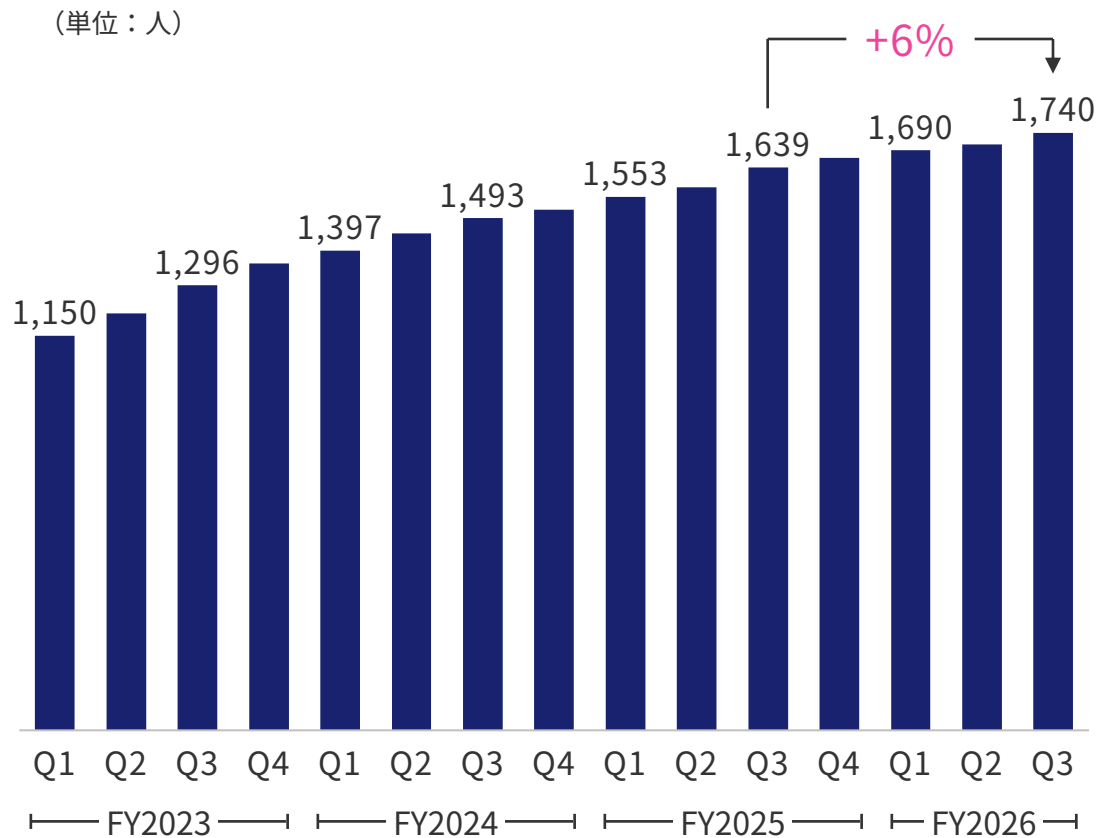
1人当たり購入額



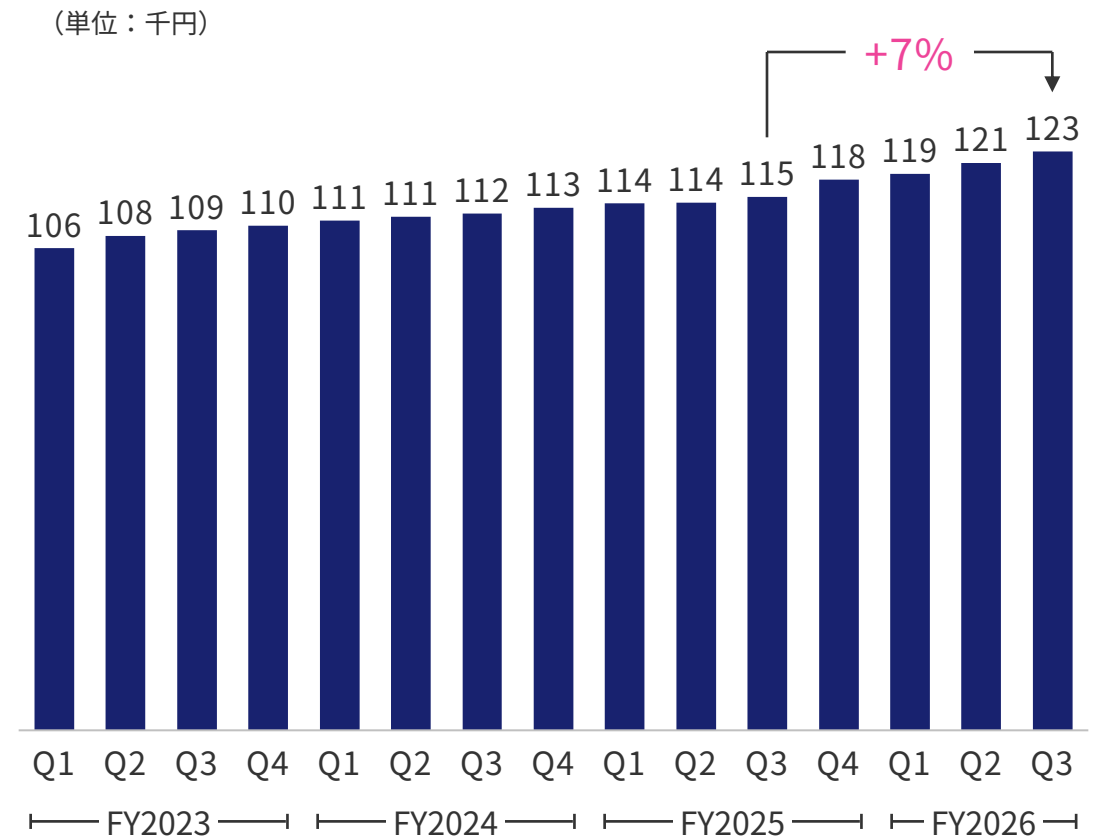
*: 2025年8月期第1四半期においては一部出品者による短期的な大量取引により、集計に歪みが発生したため、影響を除外

有料登録弁護士数・ARPUともに過去最高を更新。有料登録弁護士数は前年同期比+6%、ARPUは同+7%と安定成長を継続

有料登録弁護士数



ARPU

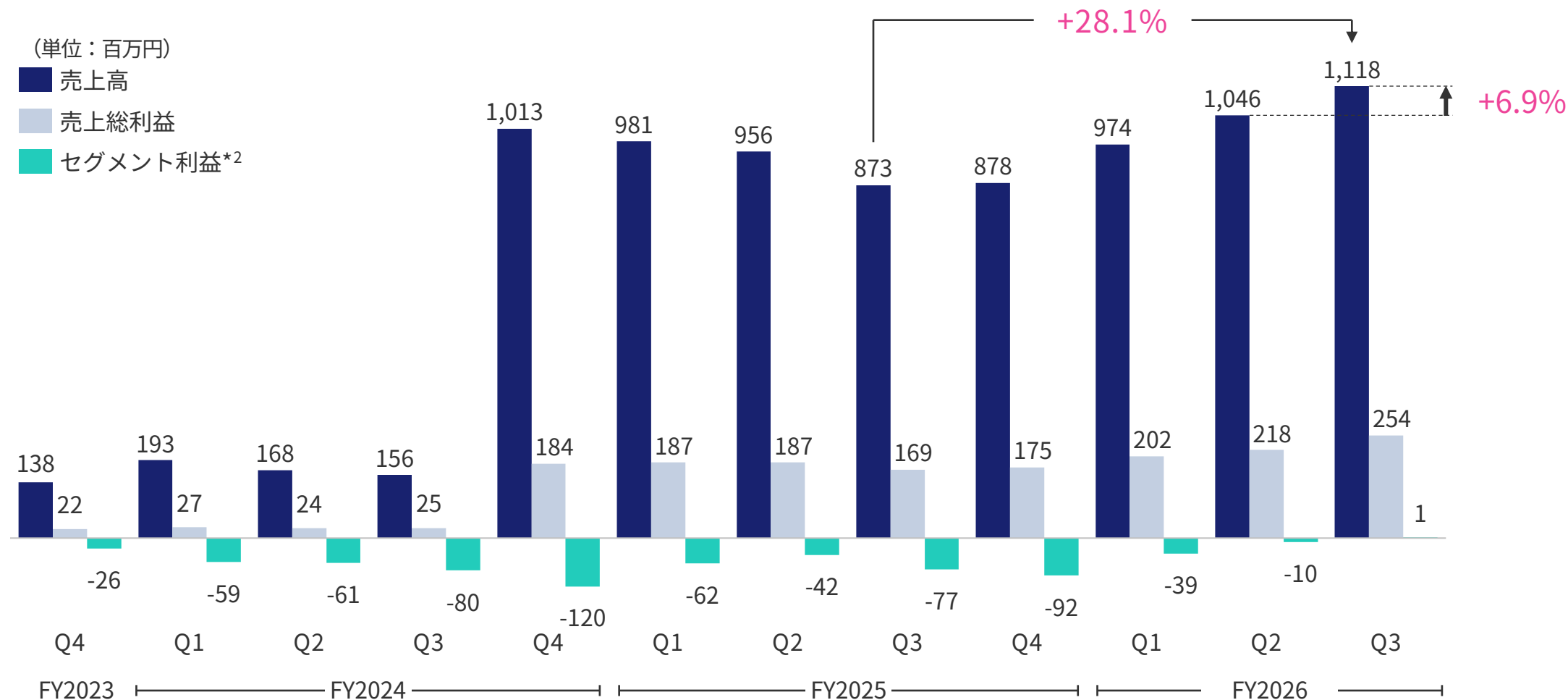


*1: ARPU：Average Revenue Per User（有料登録弁護士1人あたりの売上額）

2. 業績報告

- 実績
 - 連結業績
 - セグメント業績 マーケットプレイス
 - セグメント業績 エージェント
- 2026年8月期 通期連結業績予想

構造改革の進展により売上高・売上総利益が過去最高を更新、セグメント利益は四半期ベースで黒字化



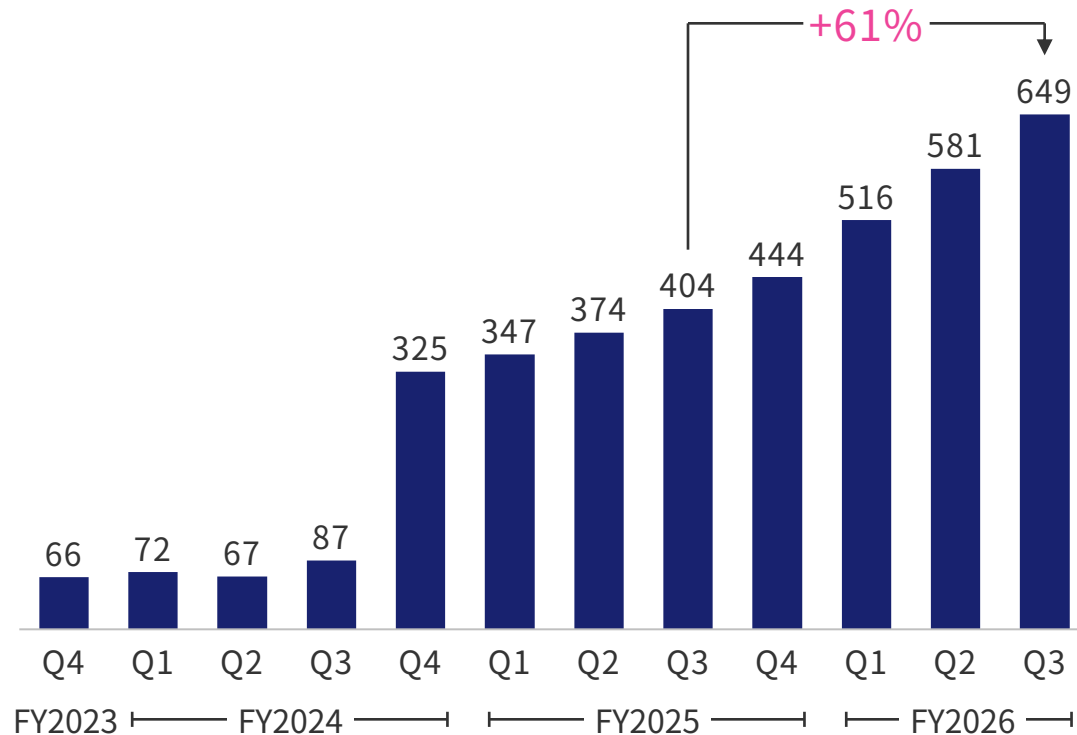
^{*1}: 2023年8月期第4四半期よりセグメント開示を開始。エージェントセグメントの業績にはココナラテック、ココナラアシスト、ココナラプロ、ココナラコンサル、フレームキャリアの業績を含む

^{*2}: セグメント利益=セグメント営業利益 + 減価償却費 + 減価償却費（原価）+ のれん償却費 + 顧客関連資産償却費 + 本社費。2026年8月期より本社費の配賦基準を変更。2025年8月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

セールス組織による案件獲得が引き続き好調。クライアント数、稼働者数共に大きく増加し、エージェント事業の成長を支える供給基盤が一段と拡大

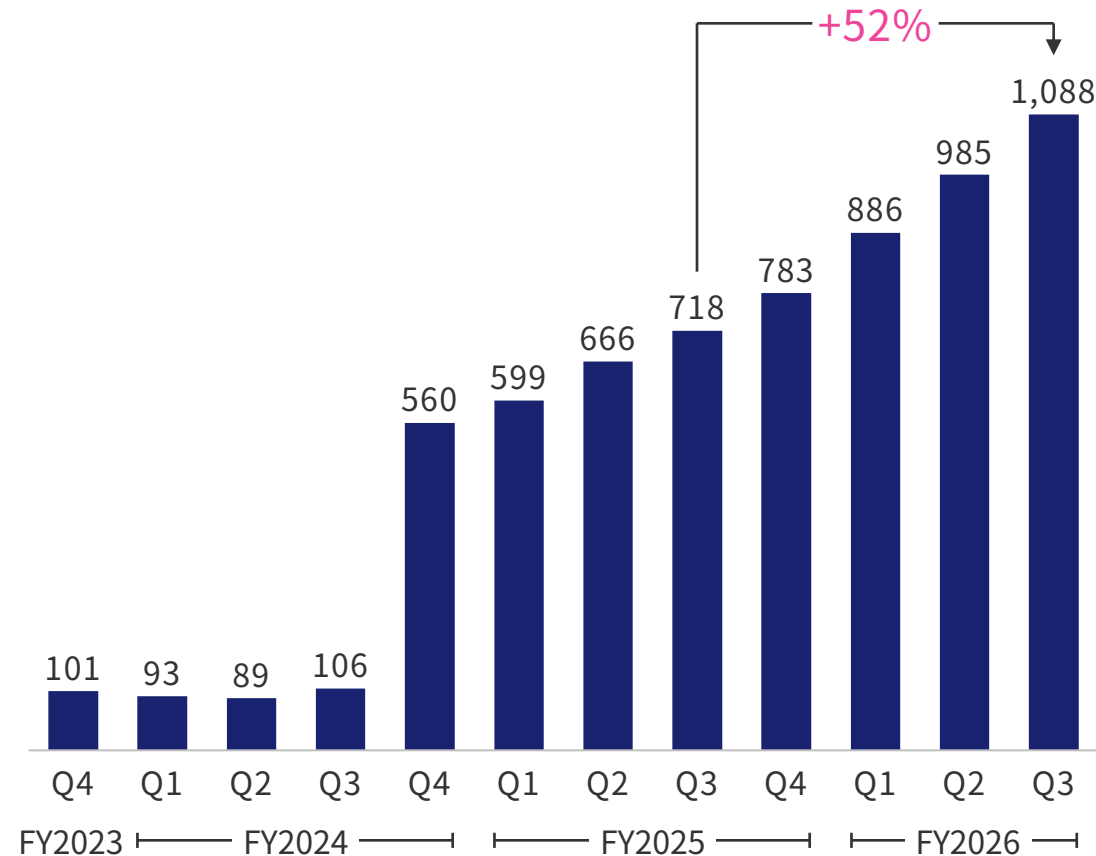
エージェント クライアント数^{*1}

(単位：社)



エージェント 稼働者数^{*2}

(単位：人)



*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（フレームキャリアは2026年8月期第3四半期より含む）

*2: 各四半期末時点における、各エージェント事業の契約中稼働者の人数の合計（フレームキャリアは2026年8月期第3四半期より含む）。2026年8月期の稼働者数は、集計定義を2025年8月期以前と統一（稼働の有無にかかわらず契約中の稼働者を含む）しており、過去の決算説明資料の記載値と異なります

2026年3月にフレームキャリアがグループイン。フリーランス×正社員のハイブリッドで新たな顧客層を開拓し、早くも正社員エンジニアの約2割で単価上昇のシナジーが顕在化

ココナラテックとフレームキャリアのシナジー



正社員のエンジニア人材強化
ココナラの顧客基盤を活用し、営業先拡大



フリーランス・正社員のハイブリッドモデルで、
提供価値・対象顧客を拡大し、成長スピードを高める

ココナラテック×フレームキャリア 連携シナジーの実績

1. 新たな顧客層へのタッチポイント増加

正社員エンジニアが在籍することで、今まで商談を行えていなかった新たな顧客層の開拓実績が顕在化

2. 正社員エンジニアの単価上昇

ココナラテックの商流を活用することで、フレームキャリアの**エンジニアの約20%が既に単価上昇**

テック・アシスト両事業で属人的な営業体制からの改善が進捗。データ起点のマッチングと分業型組織により、再現性と拡張性の高い成長基盤構築を推進

ココナラテックの体制変更

必要な情報の集約・一元化の実現により、属人性を排除したデータ起点のマッチング体制を構築

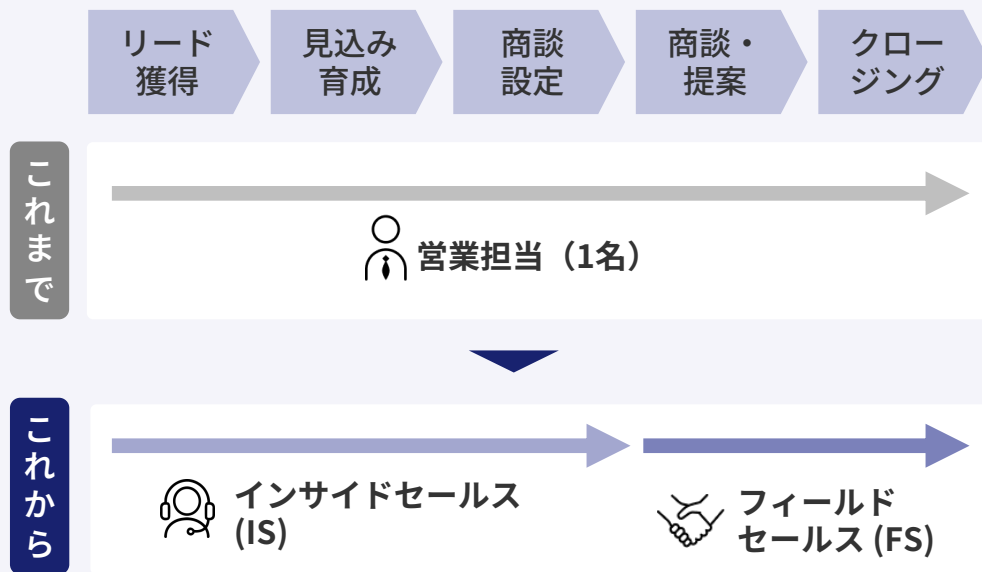
情報を集約・一元管理する体制を構築



- 全ての情報から総合判断し、AIが最適な人材を提案
- 継続的に実績を蓄積でき、精度が上がり続ける状態に

ココナラアシストの体制変更

営業ステップを1名の担当者がすべてカバーする体制から、IS・FSが前後半を専門分担する分業型へ移行。属人化を解消し、拡張性のある組織を構築



2. 業績報告

- 実績
 - 連結業績
 - セグメント業績 マーケットプレイス
 - セグメント業績 エージェント
- 2026年8月期 通期連結業績予想

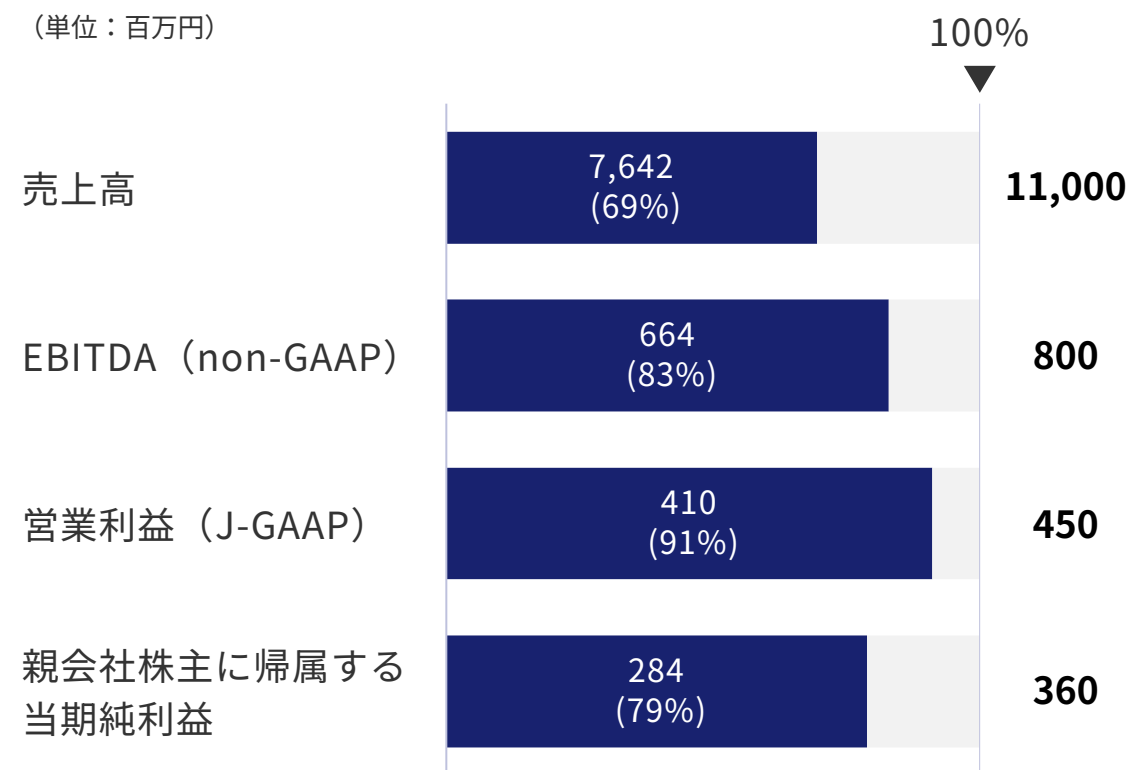
第3四半期累計で利益が先行して進捗。通期連結業績予想の達成を見込む

通期連結業績予想

(単位：百万円)	2025年8月期	2026年8月期	前年比
	実績	予想	
売上高	9,410	11,000	+16.9%
EBITDA (non-GAAP)	649	800	+23.2%
営業利益 (J-GAAP)	256	450	+75.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	306	360	+17.3%

2026年8月期の進捗状況

(単位：百万円)



3. 成長方針

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フェーズへ。創出キャッシュやM&Aを活用しさらなる成長を目指す



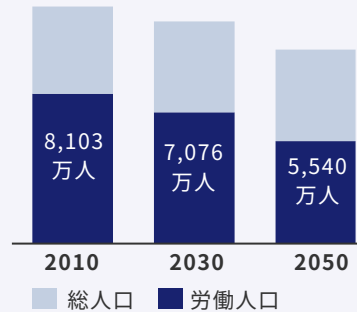
急速な環境変化が進む中、独自のデータベースを活用し、最適な人材・スキルをマッチングすることで持続的に価値提供。
AIでプロダクト体験を強化しつつ、高付加価値領域への専門人材提供を一層強化していく

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



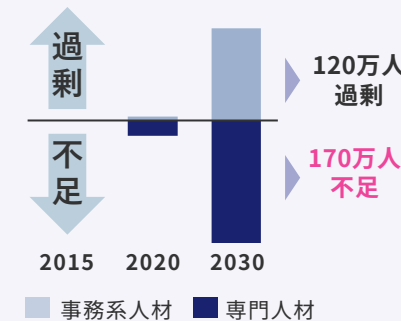
人材データベースを活用し、
労働力不足に直面するあらゆる顧客に、単発から継続案件まで、幅広いサービスを提供していく

脅威

生成AIの進化により、定常業務にとどまらず専門領域まで、AIが担える範囲が急速に広がっている

一方で、AIを活用し、専門性・対人性を掛け合わせて成果を出せる人材の価値が一段と高まっている

日本の労働需給バランス※2



AIでプロダクト体験を高度化しつつ、AIを使いこなして高付加価値を生み出せ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

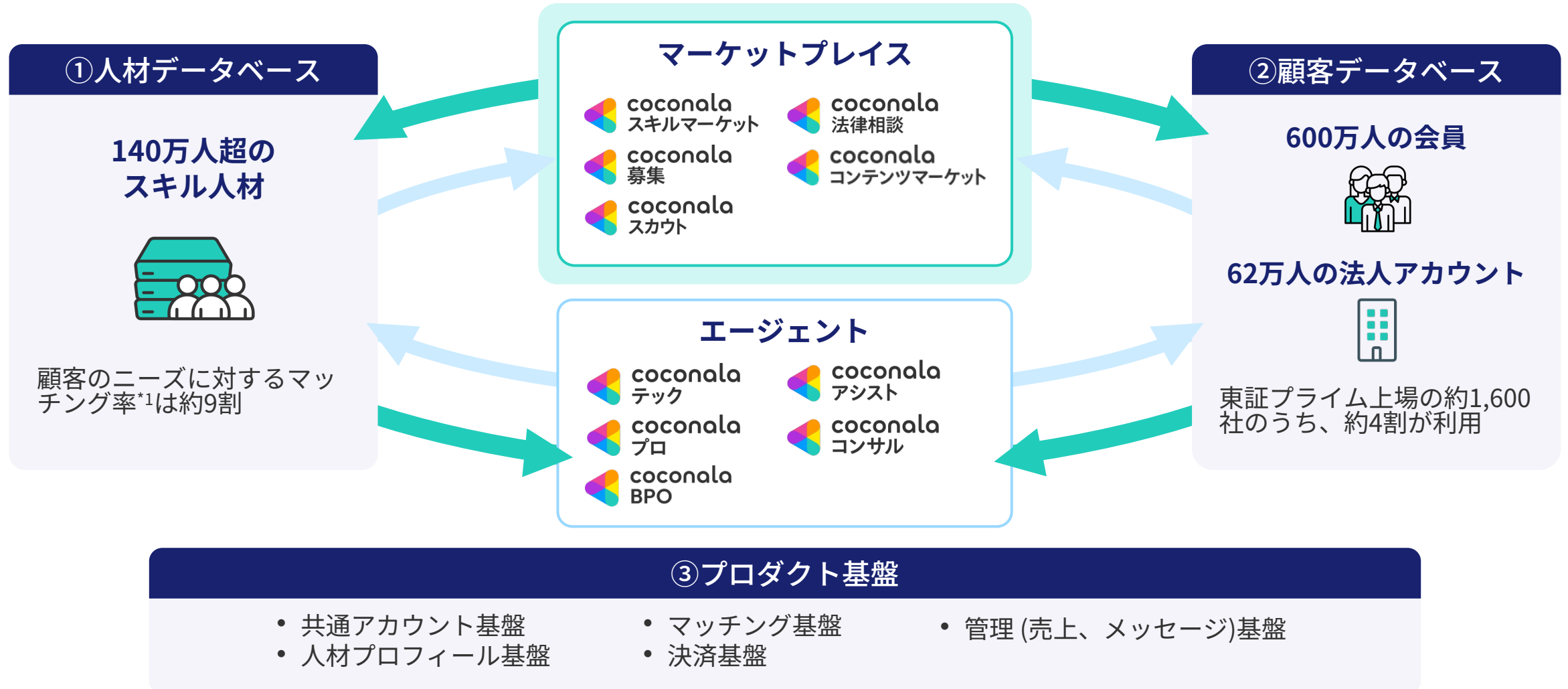
■対象となる外注サービスの市場規模（サービス売買市場）*1



*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

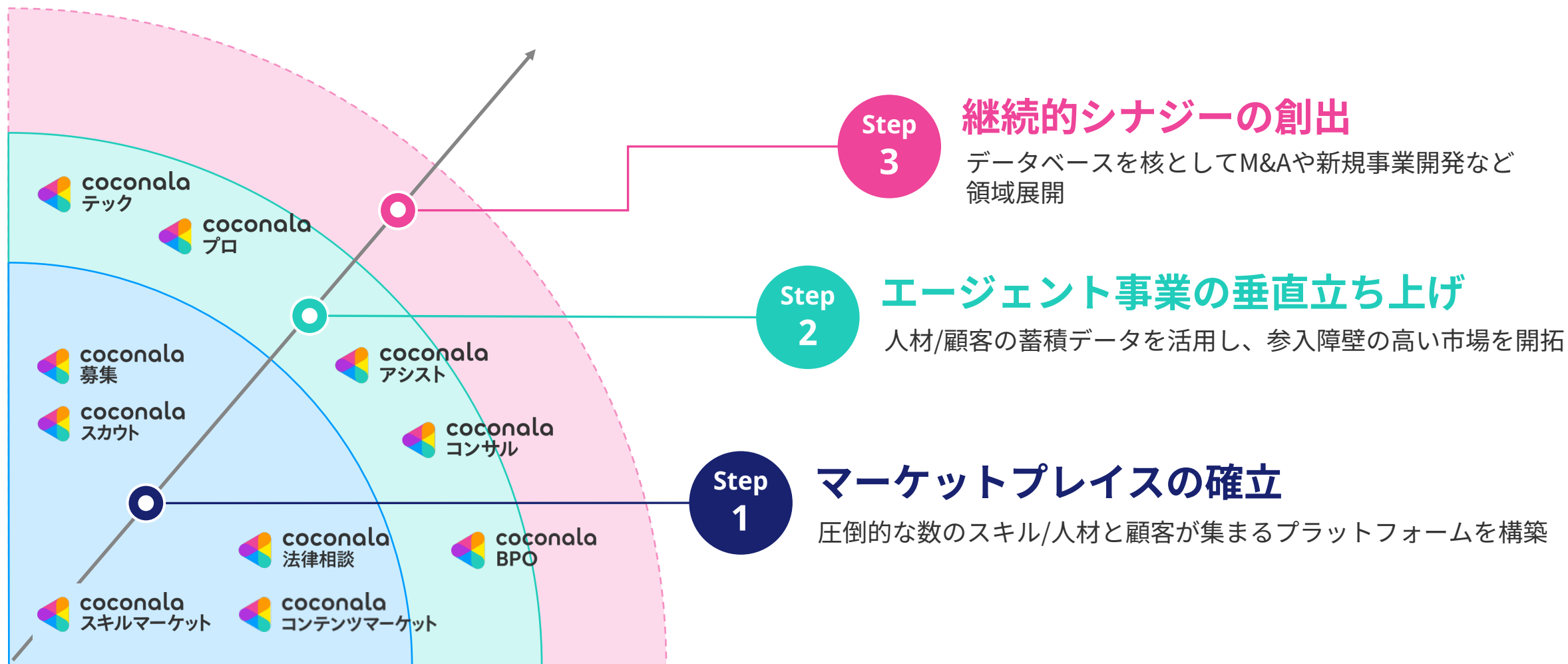


マーケットプレイスで蓄積した人材・顧客データを起点にエージェント事業を立ち上げ、そこで新たに得た人材・顧客がDBをさらに厚くする。両事業でデータを共有・循環させることで、使うほど精度と規模が増していく成長構造



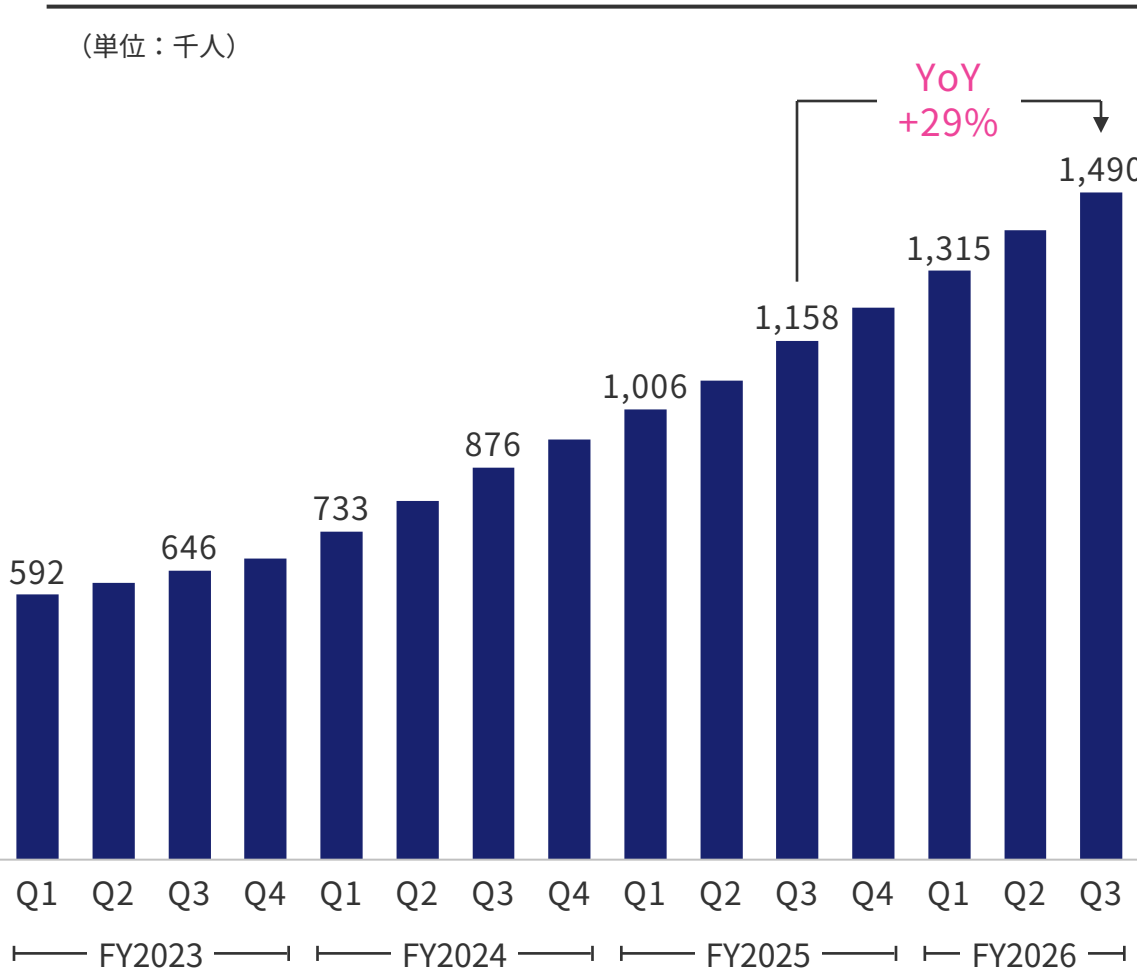
^{*1}: マッチング率：エージェント事業において、顧客のニーズに合った人材を当社が紹介出来た割合

マーケットプレイスの立ち上げにより、スキル人材や顧客が継続的に集まる基盤を確立。蓄積された人材/顧客データをアセットとすることで獲得コストを削減。事業を拡大するほど、データベースがさらに強化される構造的優位を実現



スキル登録者数は順調に増加し、140万人を突破。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

 **140** 万人突破

サービスカテゴリ数

 **760** 種類以上

出品サービス数

 **100** 万件

登録資格数

 **762** 種類

*2026年5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600万人
- 法人会員数62万超
- 東証プライム上場の約1,600社のうち約4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

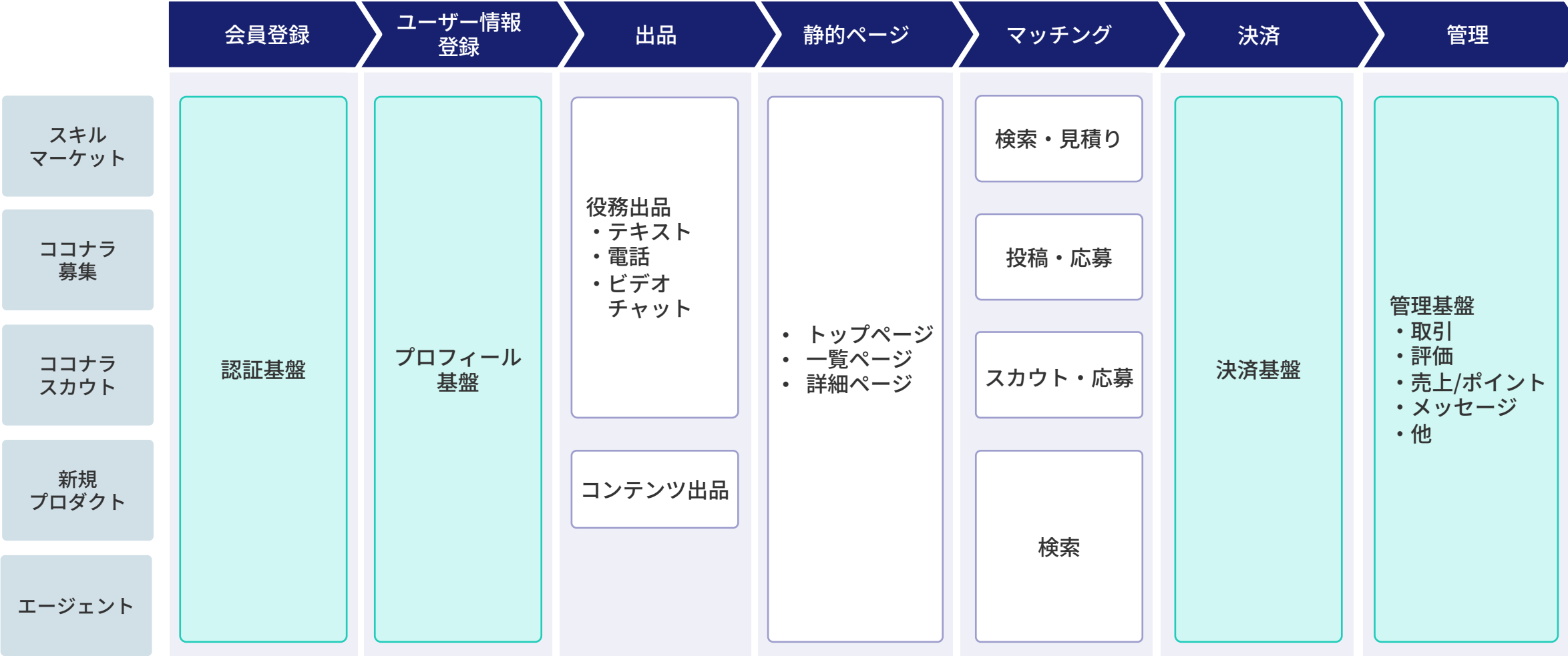
マーケティング・セールス基盤



- 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迅速にプロダクトリリースが可能

☐ 個別開発 ☒ 共通開発



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：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



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
- ココナラテック：正社員エンジニア活用により、対応クオリティ向上と案件大型化
- ココナラコンサル：経営課題を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



③AI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

- AIによってマッチングをアシストすることで強大なマジョリティ層（潜在市場）を開拓
- 社内の職種別ワークフローをAIで最適化・高度化



④M&A戦略

M&Aの活用により、ココナラ経済圏の拡大を加速

- オーガニック成長に加え、ココナラ経済圏共通のアセットを基盤としつつインオーガニック成長を組み込むことで成長速度を加速させる
- 投資規律を踏まえたM&Aの実行とPMIの型化によりリスクを低減

成長方針の要旨

2026年8月期第3四半期の進捗



①マーケットプレイス

- スキルマーケット：
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

- スキルマーケット：
プロダクトへのAI組み込みを継続的に開発・推進
- 募集・スカウト：
営業を通じた案件数の増加を引き続き実現



②エージェント

- ココナラアシスト：
成功モデル拡大に向け営業人員の大幅拡充、BPO事業本格化
- 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
- ココナラコンサル：
コンサルティング組織をインハウスで垂直立上げ

- ココナラアシスト：
効率的な営業体制基盤構築を推進中
- ココナラテック：
フレームキャリアと自社採用や案件稼働での連携を推進
- ココナラコンサル：
インハウスでの組織化が着実に進捗



③AI活用

- AIによってマッチングを最適化することで強大なマジョリティ層（潜在市場）を開拓
- 社内の職種別ワークフローをAIで最適化・高度化

- AIマッチング機能の開発を推進
- Claudeを全社的に導入し、全社横断のAX（業務効率化）を推進



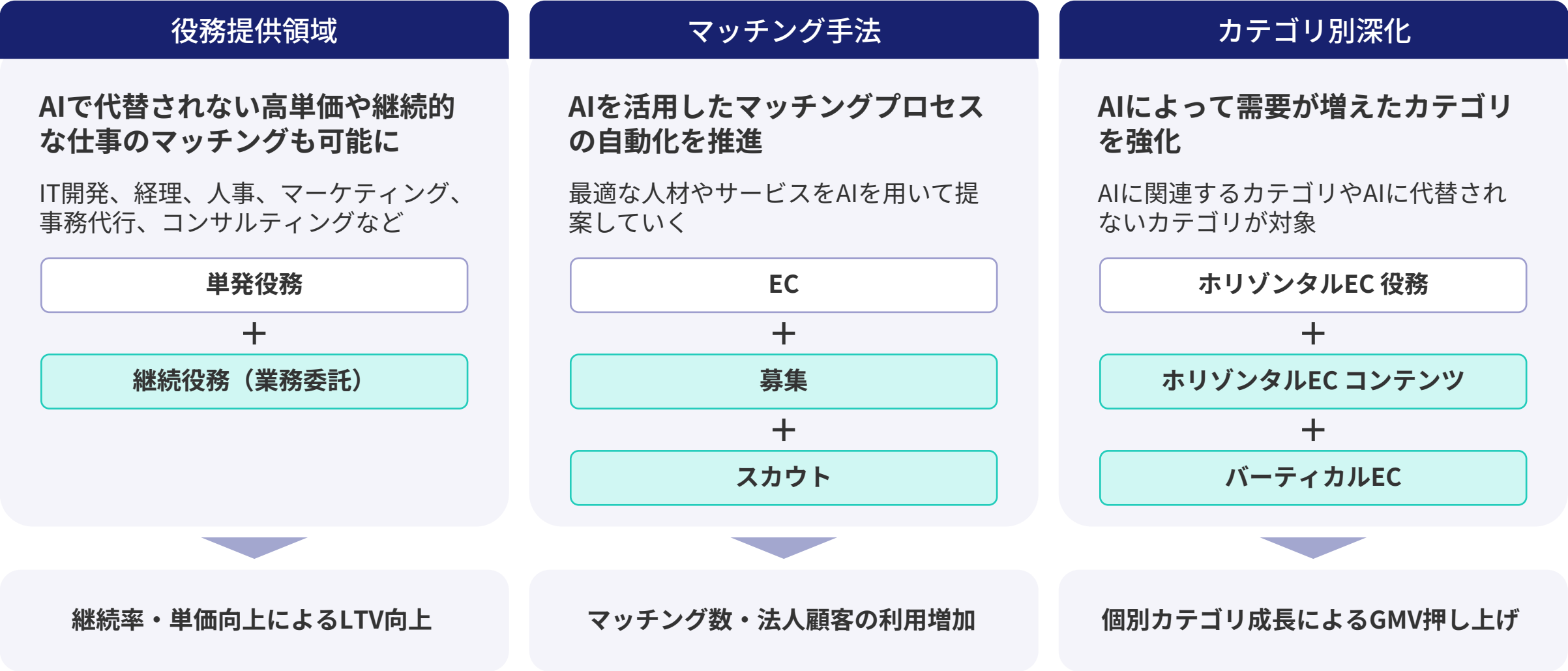
④M&A戦略

- ココナラ経済圏共通のアセットを用いたM&Aを実行
- 投資規律を踏まえたM&Aの実行とPMIの型化

- 3月にフレームキャリアの買収（グループイン）を実行
- フレームキャリアのPMIを推進

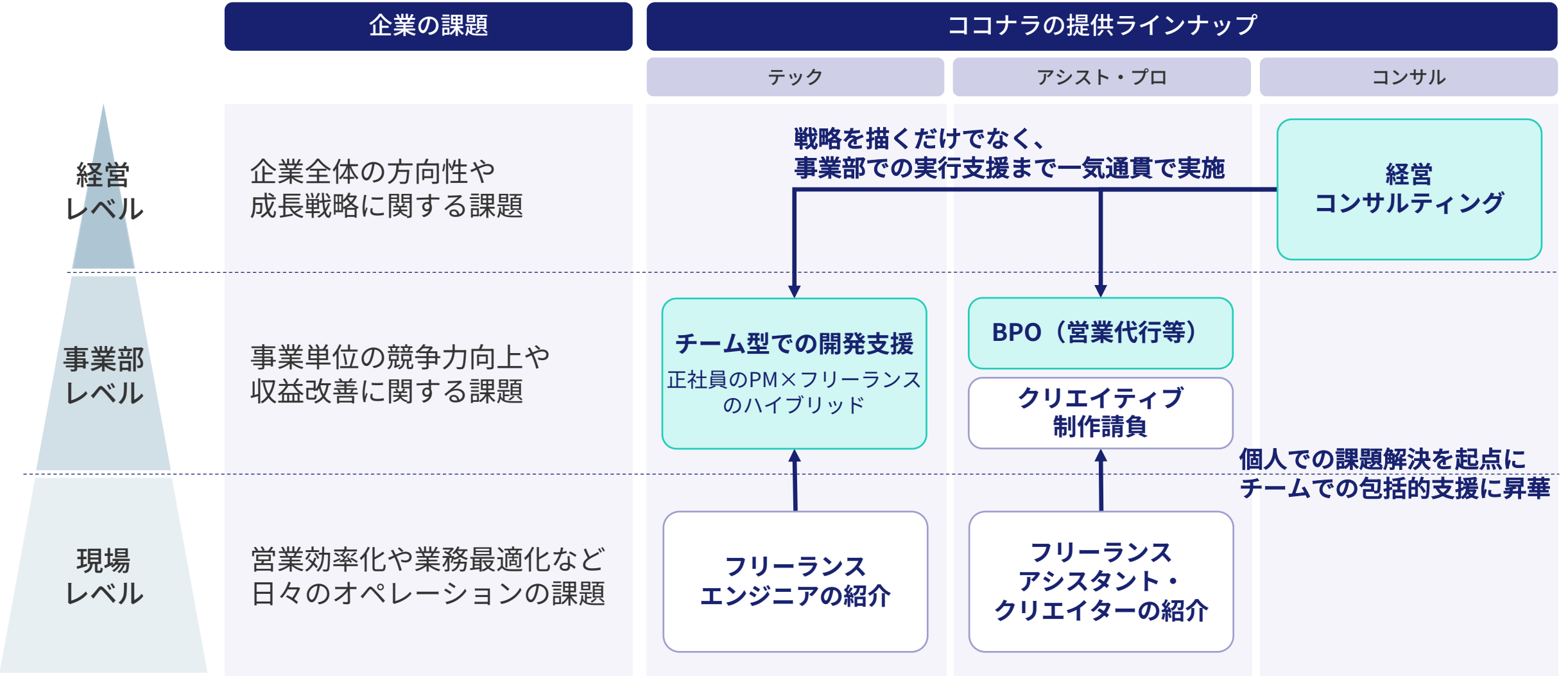
成長方針①：マーケットプレイスマッチング拡張

AIを起点に役務提供領域・マッチング手法・カテゴリ別深化を多角的に強化し、多様な個人/法人顧客のニーズに対応してマーケットプレイスの流通総額を押し上げる



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



成長方針②：ココナラのアセットを活用したマッチング加速（ココナラアシスト）

coconala

マーケットプレイス由来のデータベースにより、案件創出をすればするほどマッチング数は増加。今後、営業人員増加により一気にスケールし、収益拡大のアクセルを強化



アクセシビリティ

人材獲得の幅や
可能性を広げられる



場所の制約がなく、オンライン・
地方などでも人材を確保できる

スピード

“今すぐ欲しい”に
対応できる



突発的な欠員や急なプロジェクト
始動にも、最短3日に対応できる

コスト

人材コストを
変動費化できる



紹介手数料や社会保険料負担など
の隠れた採用コストを削減、必要
な分だけ発注できる

クオリティ

必要な専門性を
常に確保できる



環境変化に合わせて、必要な専門
家の知見をすぐに取り入れられる

採用難易度の高い専門領域から急な繁忙対応まで、ニーズに合わせて柔軟にサービスを提供

	アクセシビリティ	スピード	コスト	クオリティ
	人材獲得の幅や可能性を広げられる	“今すぐ欲しい”に対応できる	人材コストを変動費化できる	必要な専門性を常に確保できる
導入企業	地方の老舗食品メーカー A社	大手エンタメ企業 B社	大手通信・IT企業 C社	大手精密機器メーカー D社
課題	自社ECの全国展開を目指す、県内で実績のあるECコンサルやWebマーケターが採用できない	YouTubeの反響が想定より大きく、企画・撮影・編集のサイクルが追いつかなくなった	決算期や新システム導入で一時的に経理リソースが不足、派遣や紹介ではコストが見合わない	化学薬品等の専門知識を有し、安全データシートの作成可能な人材が見つからない
提供内容	都心在住のEC立ち上げ経験者をフルリモートでアサイン。居住地を問わず最適なプロを確保	数日で実務経験のある人材を選定。わずか1週間足らずで制作チームを稼働	採用費ゼロで必要な期間のみ経理チームを組成。業務量の波に合わせた変動費化を実現	大学で化学に関する研究を行っている方を提案。求めるスキル・経験が合致し即採用に

導入企業例

Panasonic

SHISEIDO

dentsu

ADK

CITIZEN

Takeda

住友生命

Rakuten

MOS BURGER

金沢大学
KANAZAWA

価格.com

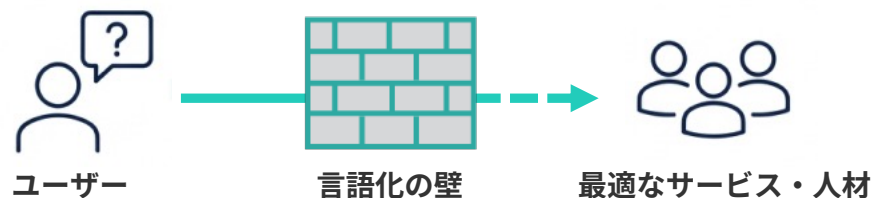
ぐるなび

LUUP

AIアシスタントがユーザーの要望・課題から最適なサービス・人材を提案。誰でも使いこなせるプロダクトへと進化し、市場規模・成長を大幅に拡大

解決したい課題

無形商材特有の言語化のハードルの高さ



高リテラシー層

マジョリティ層
(潜在市場)

自ら要件定義できる高リテラシー層のみに活用がとどまり、
強大なマジョリティ層 = 潜在市場が未開拓なまま

具体的な取り組み

AIが多様なニーズに寄り添い、最適なマッチングを実現



高リテラシー層

マジョリティ層
(潜在市場)

高リテラシー層に加えて
マジョリティ層まで取り込み、TAMを大きく拡大

AXにより業務を効率化、経営基盤の強化と新たな価値創出を実現。またプロダクトや社内業務についてAI活用を促進していくために組織体制を整備

AI活用事例

全社AXによる生産性向上を各職種・ワークフローで実現

対象	内容	進捗/効果
営業	架電業務や面談準備などの営業活動をAI化	新規営業について、約16%の工数削減
	過去マッチングデータ及び稼働者データを活用したマッチングの自動実行	顧客あたりの平均提案回数が約16%アップ
開発	実装（コーディング）にAIツールを導入	トークン使用量が最も多い部署において、約30%の工数削減
企画・デザイン	社内業務運用からデザイン・プロトタイピング・実装までAIツールを導入	業務フロー全体を通して、約50%の工数削減
経理	月次の締め作業など経理業務にAIツールを導入	一部業務について、約65%の工数削減

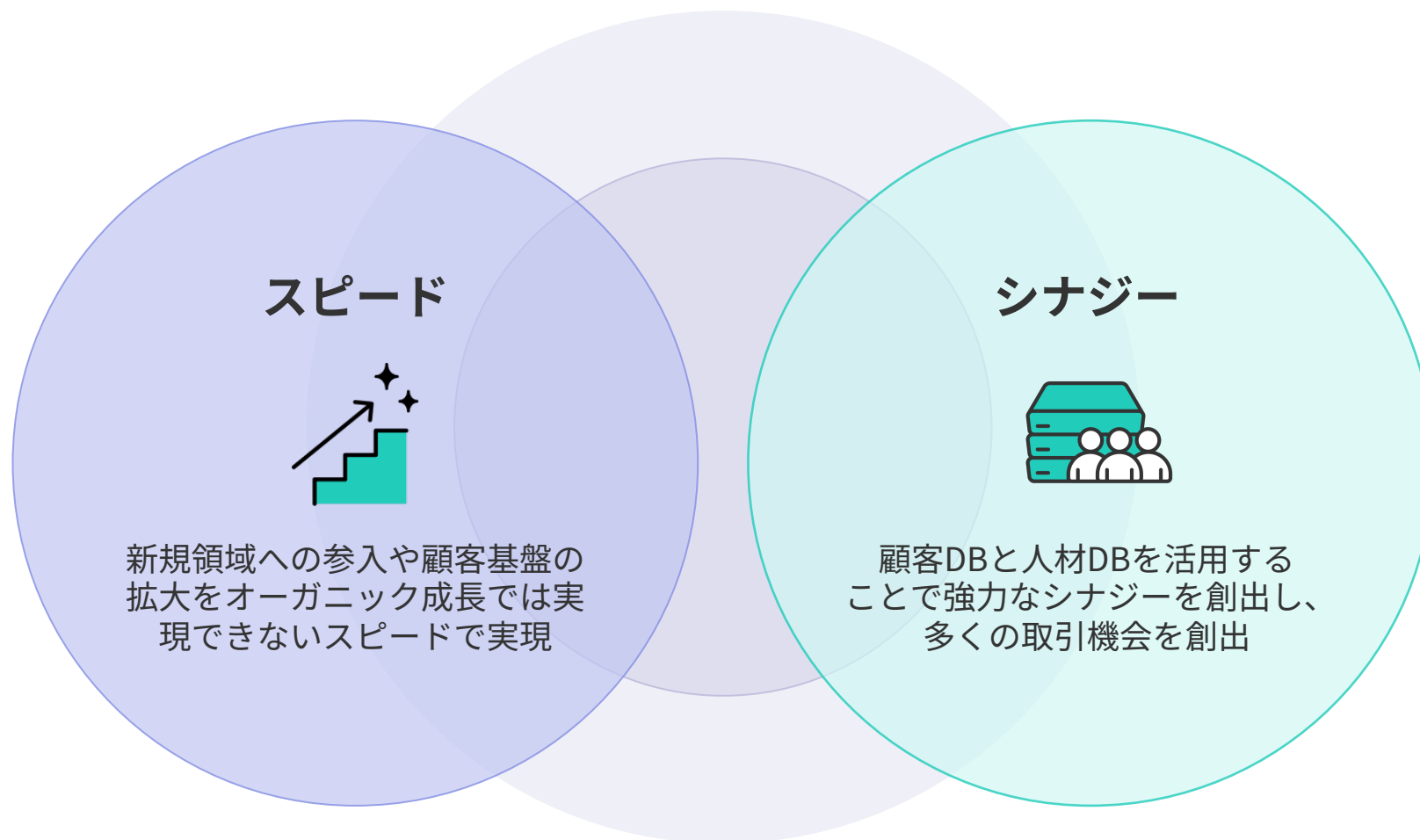
組織体制の整備

「アセット&AI本部」を
CEO直下の
全社横断組織として設立

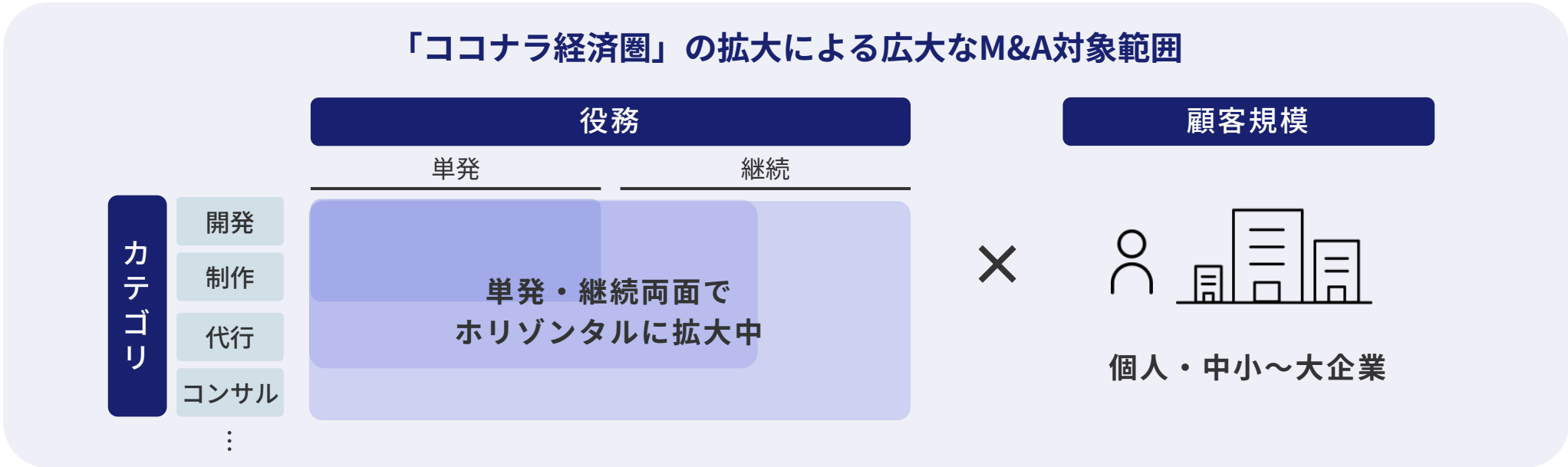


生成AIの進化や事業機会の拡大に即して、専任でAI戦略～実行をリード

顧客・人材DBと組み合わせることで強力なシナジーを生み出し、オーガニック成長を超える速度で市場拡大を実現



ココナラのビジネスモデル上、M&A対象領域は広範に及び、成長に従いさらに広がる。一方で、M&Aの対象は、自社アセットを活かせる領域に絞り、確実な成長を実現

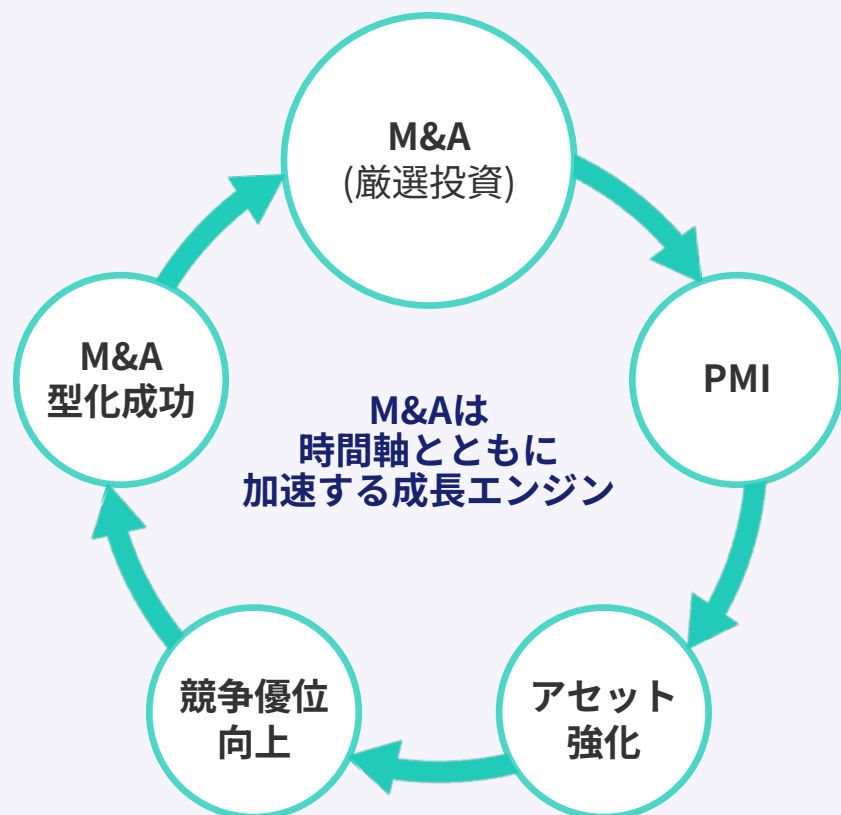


自社アセットを活かせる領域に絞り、確実な成長を実現



中小型案件のロールアップで連続的にM&Aを積み上げ、競争優位を複利的に拡大。規律ある投資基準で1件1件の成功を担保

M&Aによる成長構造



投資基準・今後の展開方針

1. 中・小型案件を積み上げ

成功モデルを型化し複数案件で再現。M&Aを重ねるほど実行精度が上がり、成長が加速する複利構造を構築

2. PMIシナジーを前提としないバリュエーション

買収先単独の収益性を基準に投資判断を行い、シナジーへの過大な期待による失敗リスクを排除。シナジーは上積みとして享受

3. のれん償却後営業利益の黒字化を前提

のれん償却後の営業利益黒字が見込める案件のみを対象とし、財務規律を徹底。1件ごとの確実な黒字化でM&Aを持続可能にする基盤を作る

4. Appendix

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 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 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 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
コンサルが企業の課題を解決



coconala BPO

プロ集団が事業の課題に応える
成果直結型のビジネス支援



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

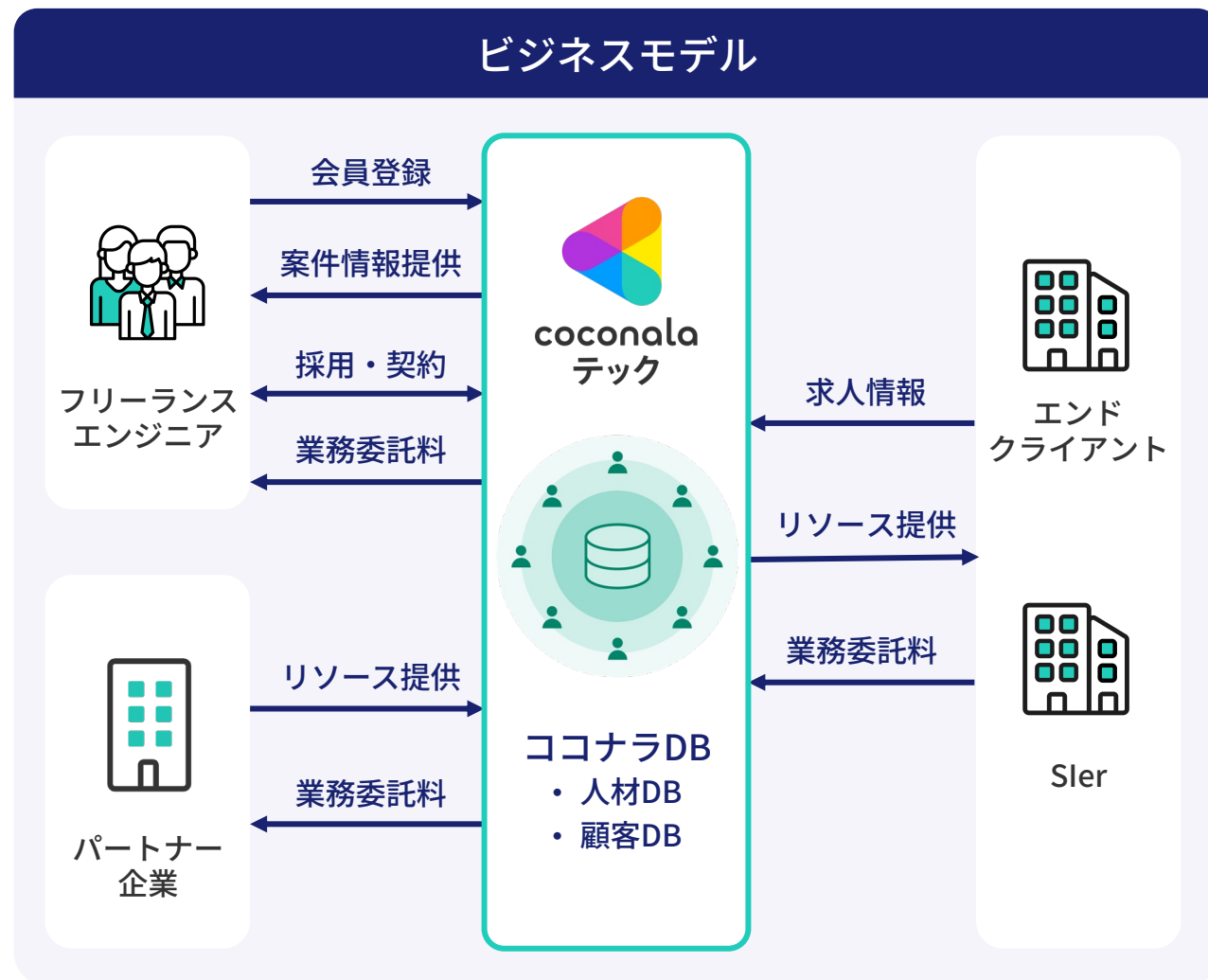
Point 3

幅広いカテゴリ



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

ビジネスモデル



企業のIT人材採用の課題を解決

即戦力のIT人材が見つからない…

急ぎで開発人材を増やしたい…

初期費用をかけたくない…

これらを解決する3つの特徴



50万人以上のDBから人材紹介



最短3日から稼働可能



最適な人材を無料でご提案

「営業モデルの転換」と、「KPIマネジメント強化」を同時に実施。再現性が高く拡大可能な体制に進化したことで属人依存からの脱却へ

これまで

両面型営業

一人の営業が「企業」と「人材」の両方を担当

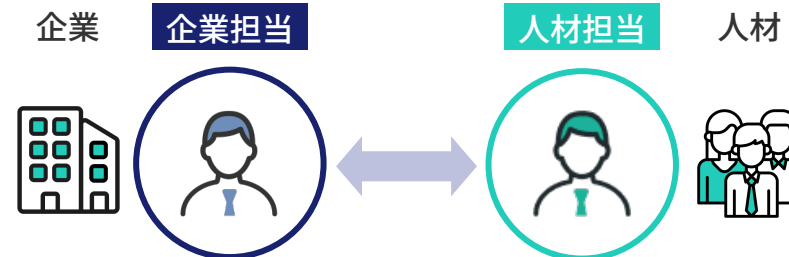


営業 モデル の転換

これから

専任担当型営業

「企業担当」と「人材担当」をそれぞれ専任で担当



KPI マネジ メント 強化

個人の知見に基づくマネジメント

個人の経験への依存度が高く、横展開や再現性の担保が難しい状態

KPIに基づくマネジメント

ココナラの強みを活かし、KPIを可視化すると共に達成に向けた知見を標準化

効率的な営業体制への進化により、商談数が過去最高水準に到達

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

稼働者数

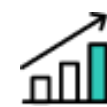


528 昨対比*

*2025年8月期初比

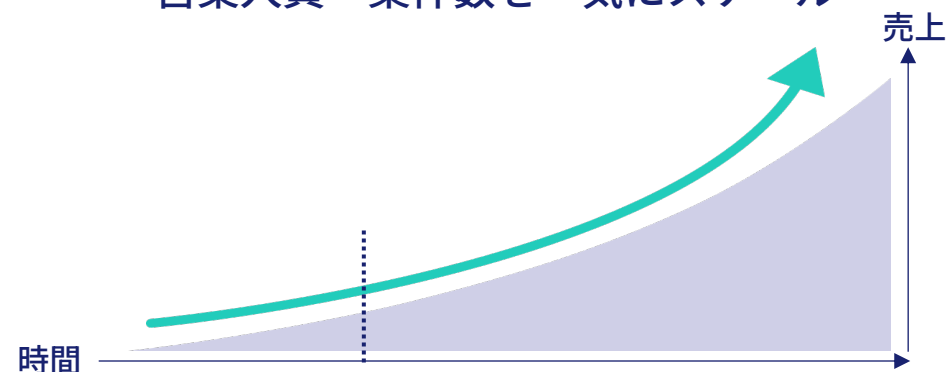
営業体制

立ち上げ2年で



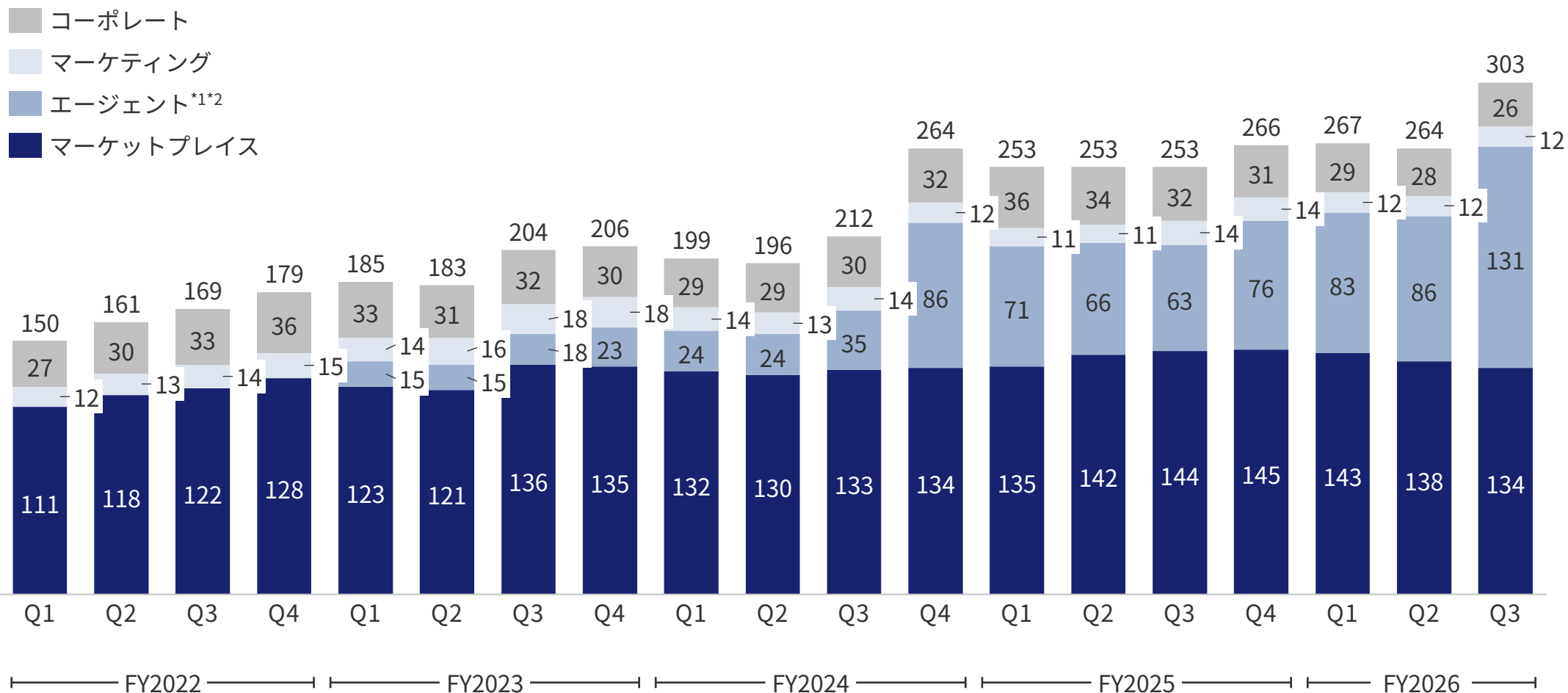
2→40 名規模まで拡大

営業人員・案件数を一気にスケール



フレームキャリア社がグループインし、連結従業員数は300名を突破

(単位：人)



*1: 2022年11月にコナラエージェントを発表、2023年1月よりエージェント事業を開始

*2: 2026年3月より株式会社フレームキャリアをグループイン。エージェントに含む

株主資本比率は31.8%から33.8%となっており、健全性の高い財務基盤を維持

2025年8月末（連結）

(単位：百万円)	
現預金 2,936	前受金 722
	預り金 882
	その他負債 2,304
その他資産 3,389	その他純資産 406
	株主資本 2,011

2026年5月末（連結）

(単位：百万円)	
現預金 3,097	前受金 686
	預り金 793
	その他負債 2,423
その他資産 3,513	その他純資産 471
	株主資本 2,237

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれております。

こうした記述は、当社としてその実現を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。

実際の業績は環境の変化などにより、将来の見通しと異なる可能性があることにご留意ください。

また、本資料に記載されている当社以外の企業に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性・適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。



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