



2026年8月期 通期決算説明資料

株式会社ココナラ（グロース市場:4176）

2026年10月13日

全社サマリ

売上高は初めて100億円を突破し、売上高・売上総利益・EBITDA^{*1}がいずれも過去最高を更新
エージェントの急成長により営業利益は前年比+92.4%の大幅増益

- ・ 売上高103.1億円、売上総利益64.6億円、EBITDA8.2億円
- ・ 第4四半期は売上高が前年同期比+13.8%と加速

マーケット
プレイス

売上高は前年比+1.0%と過去最高を更新し、ココナラ経済圏の拡大が継続
法律相談は売上高・セグメント利益がともに過去最高を更新

- ・ 売上高56.7億円、売上総利益53.4億円
- ・ 会員登録数620万人超、出品サービス数114万件超^{*2}、スキル登録者数150万人超といずれも拡大
- ・ 法律相談は有料登録弁護士数（前年同期比+4%）・ARPU（同+7%）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、セグメント損失は▲3.6億円から▲1.4億円へ
大幅に縮小し、収益性が大きく改善

- ・ 売上高46.4億円、売上総利益11.1億円
- ・ クライアント数696社・稼働者数1,167人^{*3}と増加し、成長を支える供給基盤が一段と拡大
- ・ ココナラテックはフレームキャリアとのハイブリッド型、ココナラアシストは分業型営業で成長加速

*1: 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

*2: 2026年8月末時点 *3: 2026年8月末時点の各エージェント事業の契約中企業数・契約中稼働者数の合計（フレームキャリアを含む）

Contents

- 01. Topics
- 02. 業績報告
- 03. ココナラの強み
- 04. 成長方針
- 05. Appendix

3つの事業本部をカンパニーに移行し、戦略の立案と実行をカンパニーに寄せて意思決定スピードを上げる

新規開始



マーケットプレイス カンパニー

EC 型のオンラインマッチング
必要なプロ人材が即座に見つかる

 **coconala スキルマーケット**

 **coconala 募集**

 **coconala スカウト**

 **coconala 法律相談**

 **coconala コンテンツマーケット**

単発役務



エージェントカンパニー

営業が仲介、ココナラが契約主体
高単価でも安心して任せられる

 **coconala アシスト**

 **coconala テック**
 **Frame Career**

 **coconala プロ**

 **coconala コンサル**

継続役務



AIカンパニー

新設

AIの導入から業務の請負まで
新設の第3のカンパニー

 **Acrosstudio**
グループイン

 **Elith**
合併会社設立



AIコンサルティング
クライアントの課題を整理し、
AIを用いた解決法を提案

AI開発・導入支援
課題に合わせたAI開発・
AI導入支援を実施

AI SaaS
特定の職種や業務に合わせた
AIエージェントを提供

AI BPO
AIが自動化し、
社内オペレーターと
プロ人材が仕上げる

AI導入と業務請負

顧客の課題解決から業務の請け負いまでを、AI専門組織がAIの力を駆使して実現する



5つの工程に共通のAI基盤



垂直立ち上げに向けた、Acrosstudio社のグループインと、Elith社との合併会社設立

AIコンサルティングとAI開発はAcrosstudio社が、AIセキュリティと評価・運用基盤は Elith社との合併会社で担う。
AIの構想から開発、業務の完遂、安全な運用までをココナラグループで一手に提供可能な体制を構築

 **Acrosstudio** | **グループイン**

AIコンサルティングとAI開発・導入支援を担う人材と顧客基盤



案件獲得

AIコンサルティング

AI開発・導入支援

AI SaaS

AI BPO

法人 62万超に架電・面談で接点を作る

課題を整理し、AIの使い方を提案

課題に合わせたAIを開発・導入

職種や業務に合わせた製品を提供

AIが先に処理し、社内オペレーターと選んだプロ人材が仕上げる

5つの工程に共通のAI基盤

エージェント開発基盤

データ基盤

セキュリティ基盤

評価・運用基盤



 **Elith** | **合併会社設立**

AIセキュリティに特に強みを持つAI開発会社
AIの評価・運用の基盤にも強み

先端技術に精通したAIエンジニアが在籍し、「AI活用の上流設計～現場への定着」までを一体で担う「AI実装型コンサルティングファーム」

会社概要



Acrosstudio株式会社
AIコンサルティング・
AI開発

代表者
代表取締役 保知 一也

設立
2021年7月

資本金
10百万円

従業員数 (正社員)
63名

拠点
東京都渋谷区

サービスラインナップ

- ・ AI活用の上流設計から伴走（FDE）
- ・ 技術検証から本番導入・定着までの受託開発
- ・ AI活用の内製化支援

強み・競争優位性



1. 売上高11.3億円、2年で約7倍に成長

- ・ 2026年6月期の売上高は11.3億円。2024年6月期からの年平均成長率は164%



2. 外資系コンサル・グローバルテック出身の経営陣

- ・ KPMGコンサルティング、アクセンチュア出身者、上場企業のグローバルCTO、Appleで音声アシスタントの言語処理開発に従事した人材
- ・ 在籍63名のうち、コンサルタントとAIエンジニアが7割超



3. 他社AIで届かなかった精度を、大手企業の本番で実現

- ・ 総合商社、大手不動産グループ、大手飲料メーカーなど、エンタープライズ企業を支援
- ・ 他社のAIでは精度が出なかった図面を含む資料の検索、10社コンペを経て受注したAI学習支援機能を本番リリース

AIセーフティ・セキュリティ領域において、世界トップ水準の技術力を誇る、東京大学の松尾研発スタートアップ

会社概要



株式会社Elith
AIの安全性に関する
研究開発と製品開発

代表者
代表取締役 井上 顧基

資本金
10百万円

拠点
東京都文京区

設立
2022年12月

従業員数 (業務委託等含む)
73名

- 主なサービスラインナップ
- GENFLUX Security（シャドーAI対策）
 - GENFLUX Evaluation（AIの品質評価）
 - GENFLUX Local（閉域環境でのAI活用）
 - GENFLUX Governance（AIセキュリティの認証取得支援）

強み・競争優位性



1. AIエージェントのセキュリティ国際大会で世界4位

- OpenAI、Google、IEEEなどが開催した国際大会（Kaggle）で、4,186チーム中4位・金メダル獲得
- Kaggle Master 4名をはじめ、AI分野の主要な国際会議で発表実績を持つ研究者・エンジニアが在籍



2. 東京大学・松尾豊教授らが顧問

- AIモデルが更新されるたびに生まれる新たな攻撃手口を研究し、製品に反映



3. AIセキュリティ製品で国際規格ISO/IEC 42001を取得

- 「GENFLUX Governance」でAIセキュリティの認証取得段階から支援、「GENFLUX Security」と連携しその後の運用まで一気通貫した支援が可能
- 製造、金融、医療・製薬、建設、情報通信など、機密性の高い大手企業を中心に160社へ導入（2026年9月時点）

AIが浸透することで生まれる、あらゆる外部環境の変化や新たな需要を、「AI」と「人」による役務提供で受け止める



AI関連の出品拡大

前年比 **284%**

AI関連サービスの出品数
(FY2026 3Q 時点)



生産年齢人口の減少

8,103万 → 5,540万

15～64歳人口 (2010年から 2050年)^{*1}



企業の生成AI利用率

86.4%

デジタル化に取り組む企業の利用率^{*2}
期待を大きく上回る効果は日本 9%・
米国 38%^{*3}

AI関連の頼める仕事が増え
新しい依頼が生まれる

社内の人手だけでは業務が回らず、
AIを使える外部人材がいる

AIを自社に導入したいが、
自社だけでは実現が難しい企業が増える



マーケットプレイスカンパニー

AI関連の出品で依頼を受け止める



エージェントカンパニー

AIの専門性を持つプロ人材を企業に届ける



AIカンパニー

AIを導入し、業務を完了まで請け負う

^{*1}: 内閣府「令和7年版高齢社会白書」(2025年6月) / ^{*2}: 総務省「令和8年版 情報通信白書」(2026年7月24日) / ^{*3}: PwC「生成AIに関する実態調査2026春」

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
- 2027年8月期 通期連結業績予想

項目 (単位：百万円)	第4四半期			通期				
	2025年8月期 (6-8月)	2026年8月期 (6-8月)	前年同期比	2025年8月期	2026年8月期	前年同期比	2026年8月期 期初予想	期初予想 達成率
売上高	2,349	2,673	+13.8%	9,410	10,316	+9.6%	11,000	▲6.2%
マーケットプレイス	1,431	1,404	▲1.9%	5,613	5,670	+1.0%	—	—
エージェント	918	1,269	+38.2%	3,797	4,646	+22.4%	—	—
売上総利益	1,556	1,651	+6.1%	6,123	6,467	+5.6%	—	—
マーケットプレイス	1,354	1,325	▲2.1%	5,421	5,347	▲1.4%	—	—
エージェント	202	326	+61.4%	702	1,119	+59.4%	—	—
EBITDA	70	161	+130.0%	649	825	+27.1%	800	+3.1%
営業利益	-40	82	—	256	492	+92.4%	450	+9.3%
経常利益	-40	85	—	227	502	+121.0%	—	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	-1	96	—	306	380	+24.0%	360	+5.6%

*: 2026年8月期第4四半期より、セグメント別業績はココナラ募集のうちアシスト案件（継続型の取引）をエージェントに含めた管理会計上の区分で記載（過去の期も同じ区分に組み替えて表示）。決算短信等の報告セグメントとは異なる。以降のセグメント別業績の頁も同様

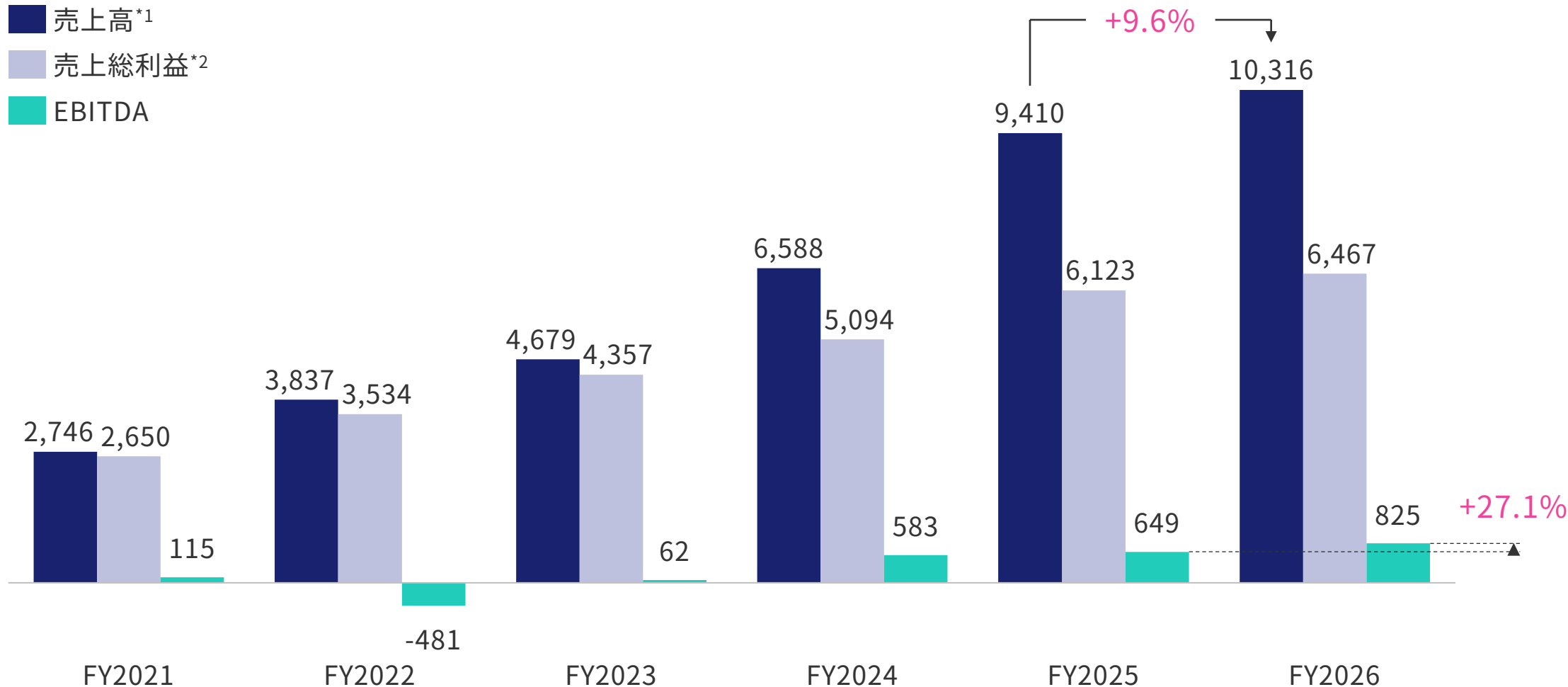
売上高は前年比+9.6%成長となり100億円を突破、EBITDAは前年比+27.1%成長の8.2億円と大幅増加

(単位：百万円)

■ 売上高*¹

■ 売上総利益*²

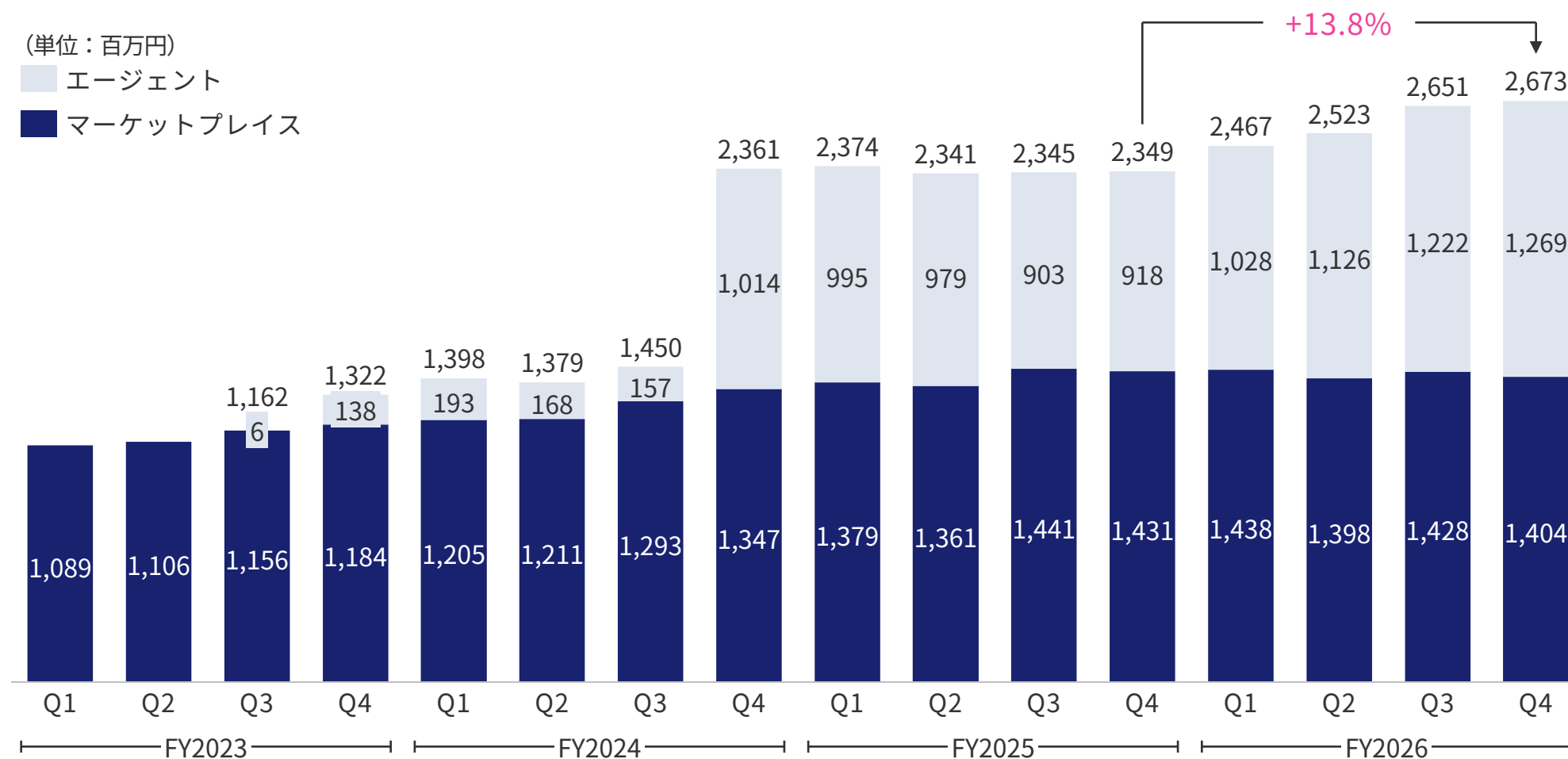
■ EBITDA



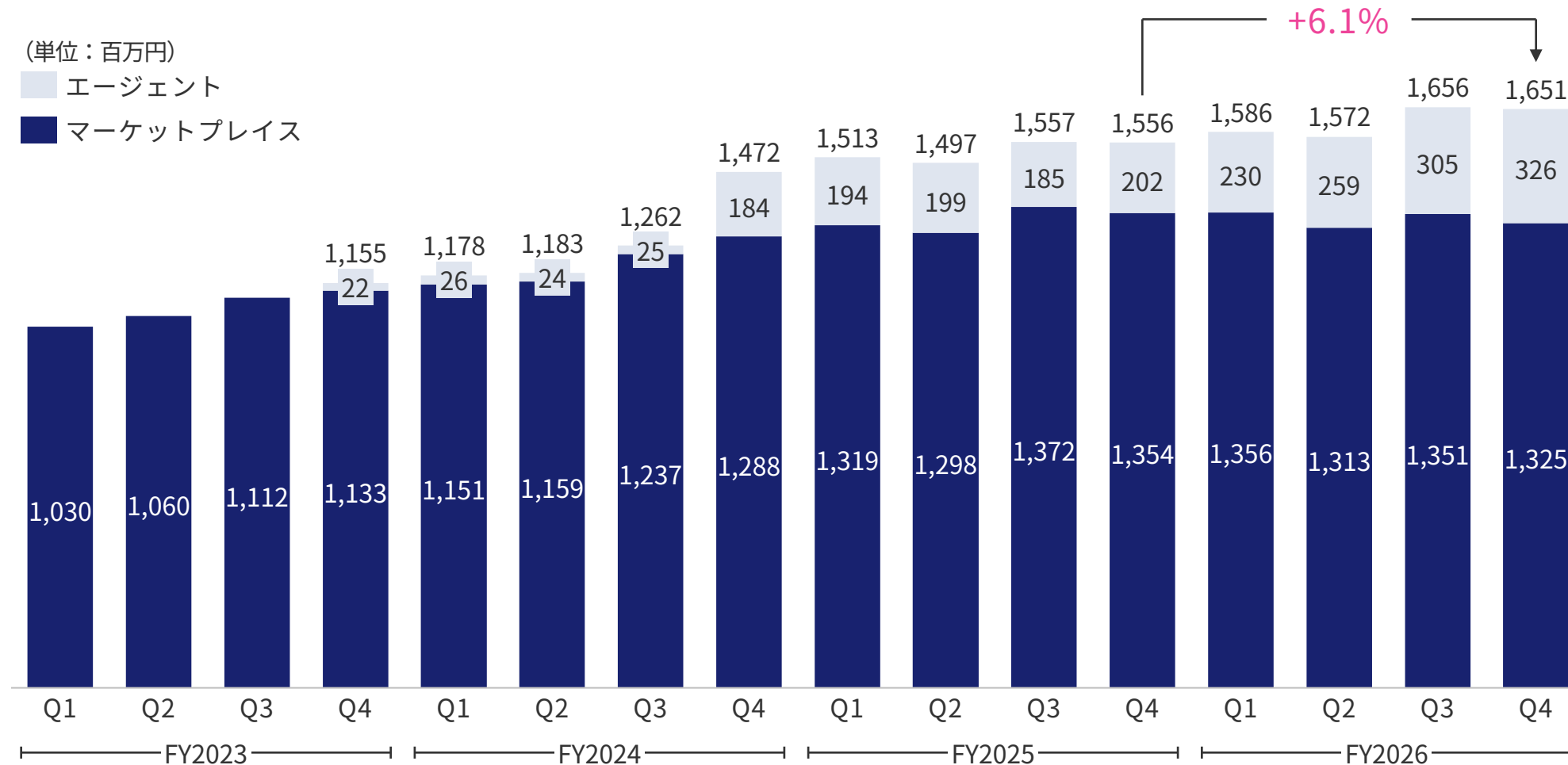
*1: 2023年8月期第3四半期以前は営業収益の数値を示す

*2: 2023年8月期第3四半期以前の売上総利益は売上原価を遡及適用しており、財務諸表の開示数字とは異なる

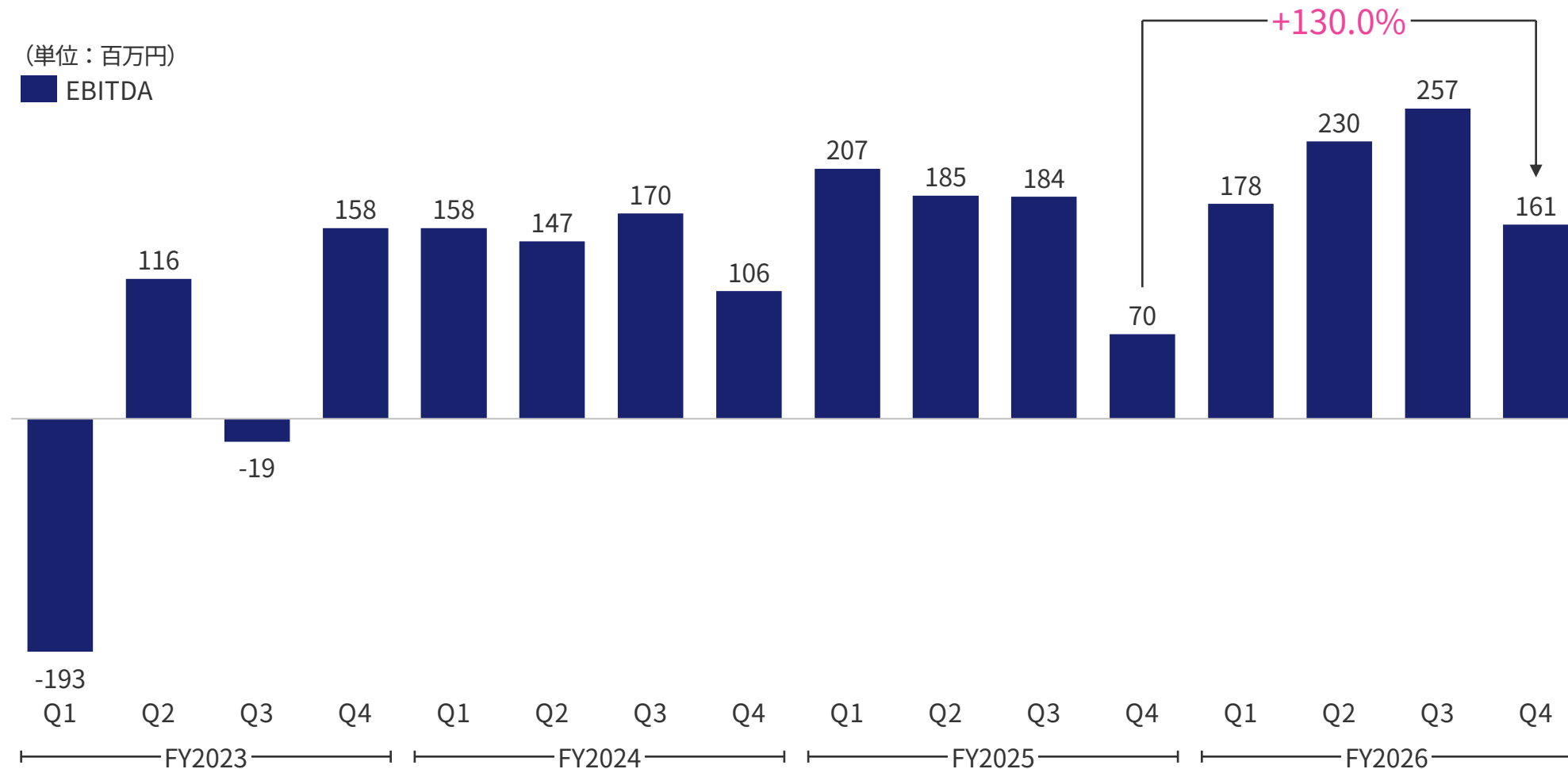
売上高は前年同期比+13.8%の26.7億円と過去最高を更新



売上総利益は前年同期比+6.1%の16.5億円。エージェントの売上総利益は同+61.4%と高成長を継続



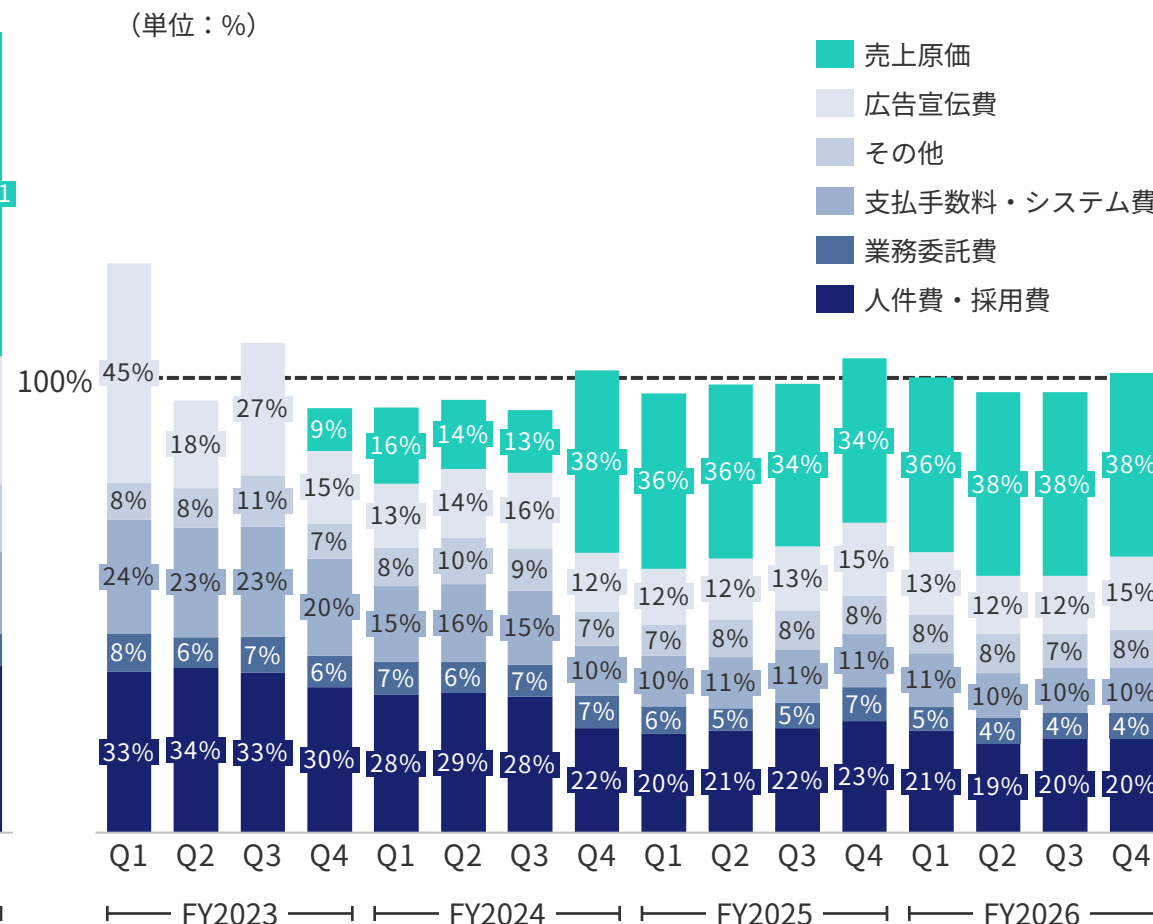
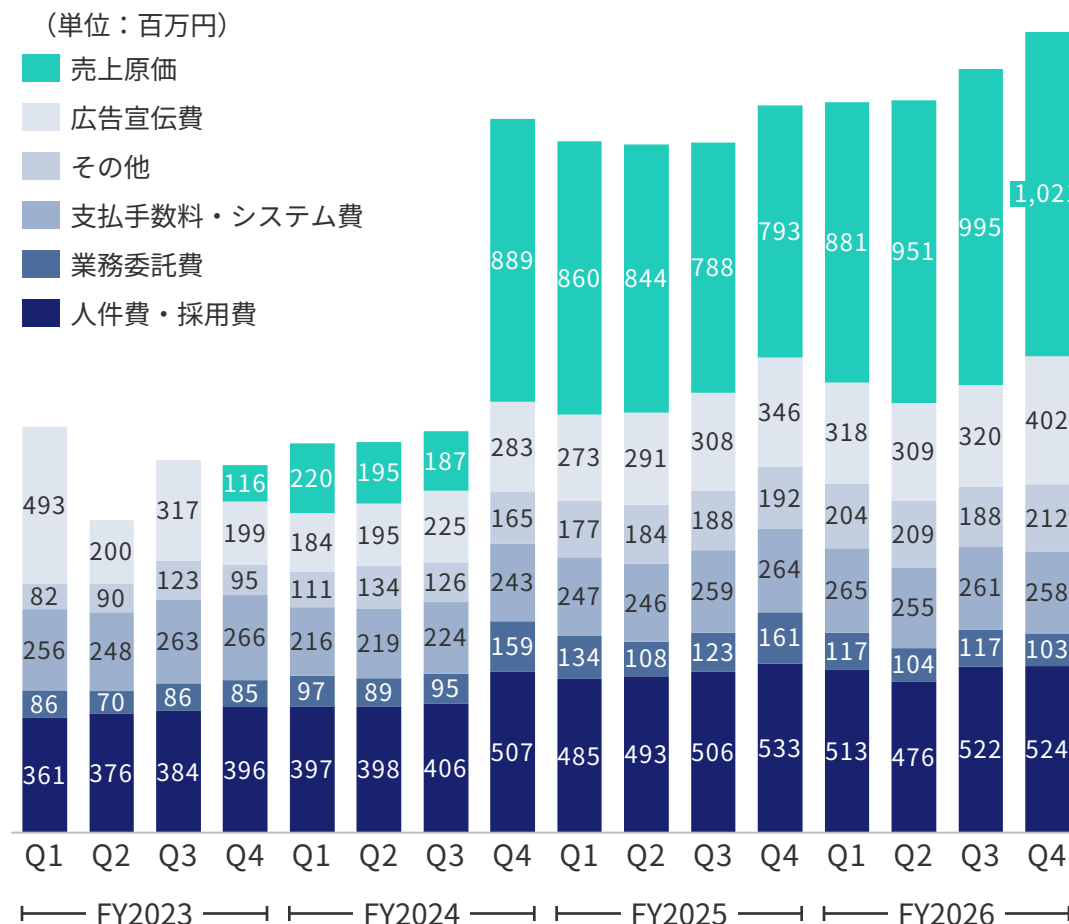
EBITDAは前年同期比+130.0%の1.6億円と大幅増益。ガイダンスに対して利益超過傾向だったため、通期目標を守る形でQ4は翌期に向けた一時的なマーケティング・セールス投資を実行



エージェントの成長に伴い売上原価は増加傾向にあるものの、人件費・業務委託費の抑制により費用全体の売上高対比は前年同期から約3pt改善。第4四半期は成長に向けた広告宣伝費等の追加投資を実施

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 Skills Partners (旧 Coconala Skills Partners) 費用、減価償却費、のれん償却費を除く

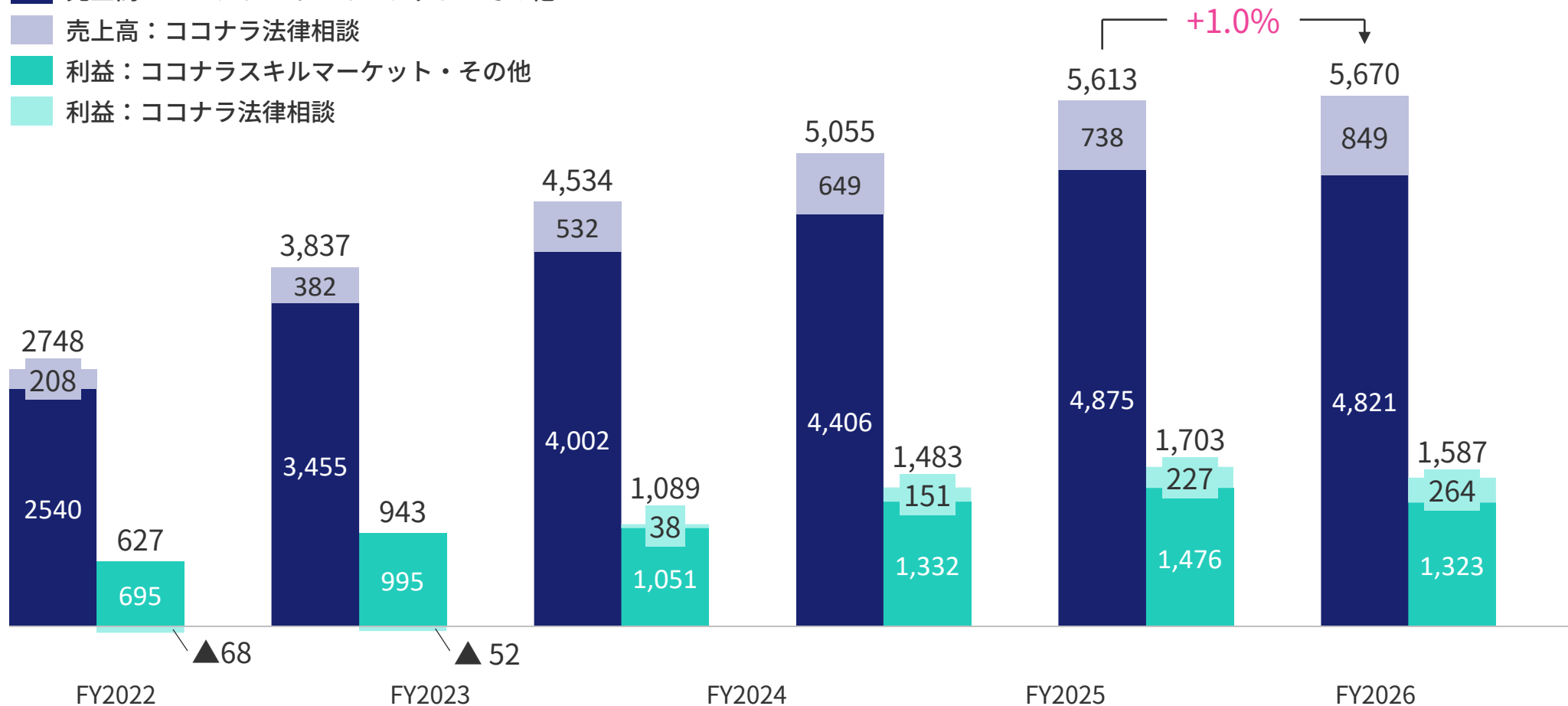
2. 業績報告

- 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
- 2027年8月期 通期連結業績予想

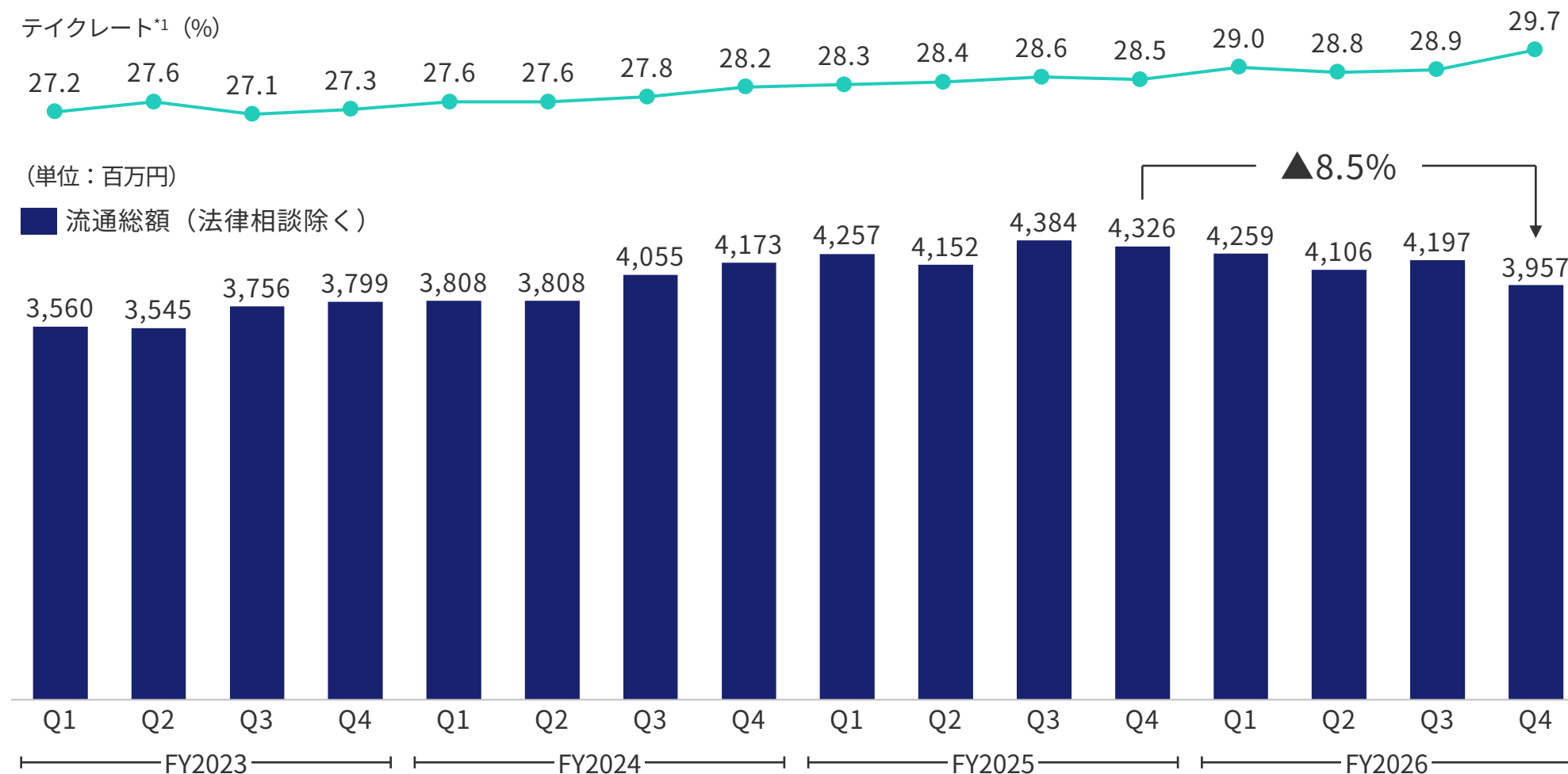
売上高は前年比+1.0%の56.7億円と過去最高を更新

(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



流通総額は前年同期比▲8.5%。低単価・制作系の需要縮小が続く一方、高単価帯は堅調。高単価・高収益な取引構造への転換を継続

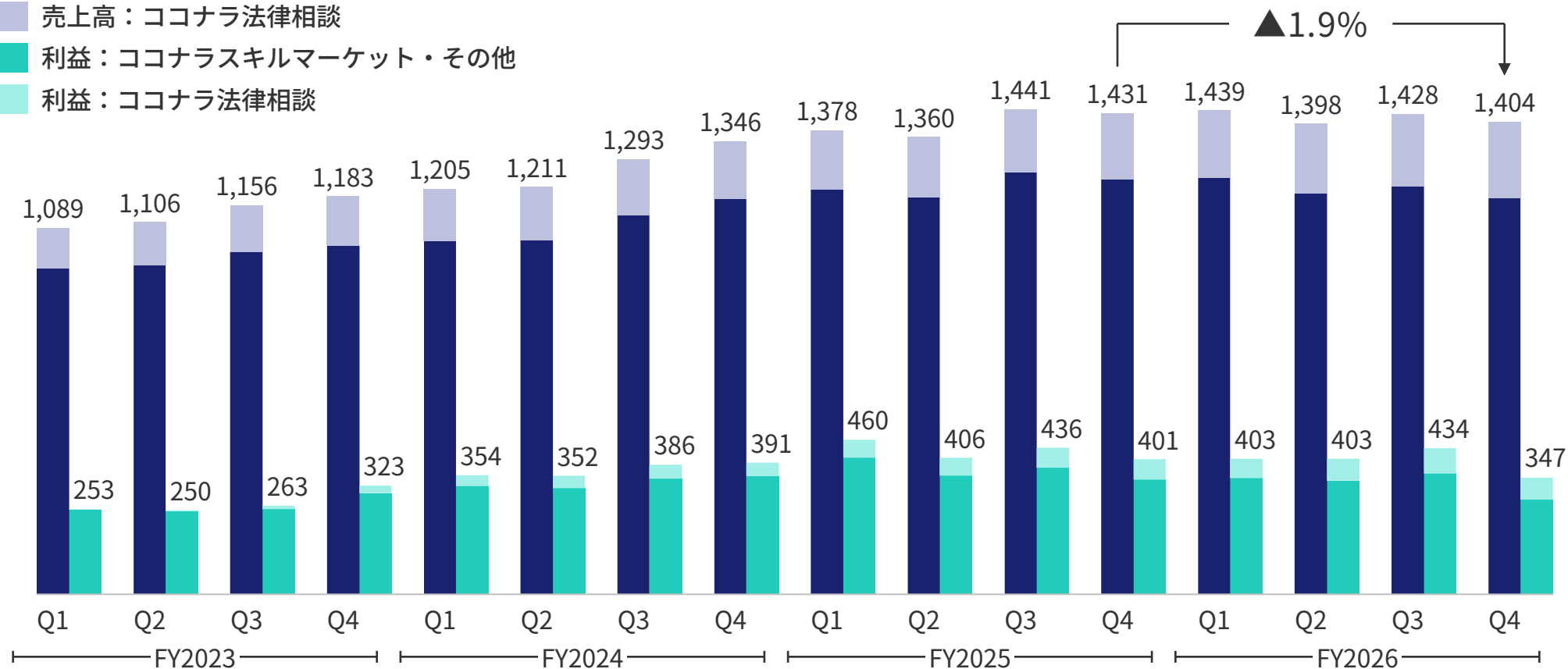


*1: テイクレート = 売上高 ÷ 流通総額

売上高は前年同期比▲1.9%の14.0億円。Q4はガイダンスに対して利益超過傾向だったため、通期目標を守る形で翌期に向けた一時的なマーケティング・セールス投資を実行しセグメント利益は3.4億円となった

(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

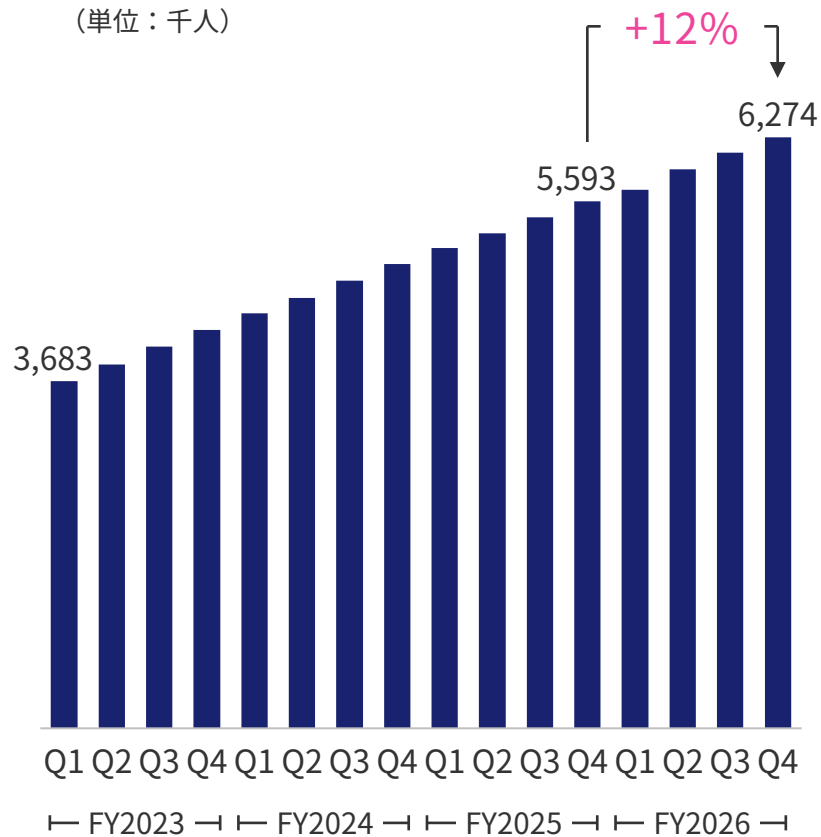


^{*1}:セグメント利益=セグメント営業利益 + 減価償却費 + 減価償却費（原価） + のれん償却費 + 顧客関連資産償却費 + 本社費。2026年8月期より本社費の配賦基準を変更。2025年8月期以前の数字は新しい基準を遡及適用しており、過去の開示数字と異なる

会員登録数620万人超、出品サービス数114万件超、スキル登録者数150万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

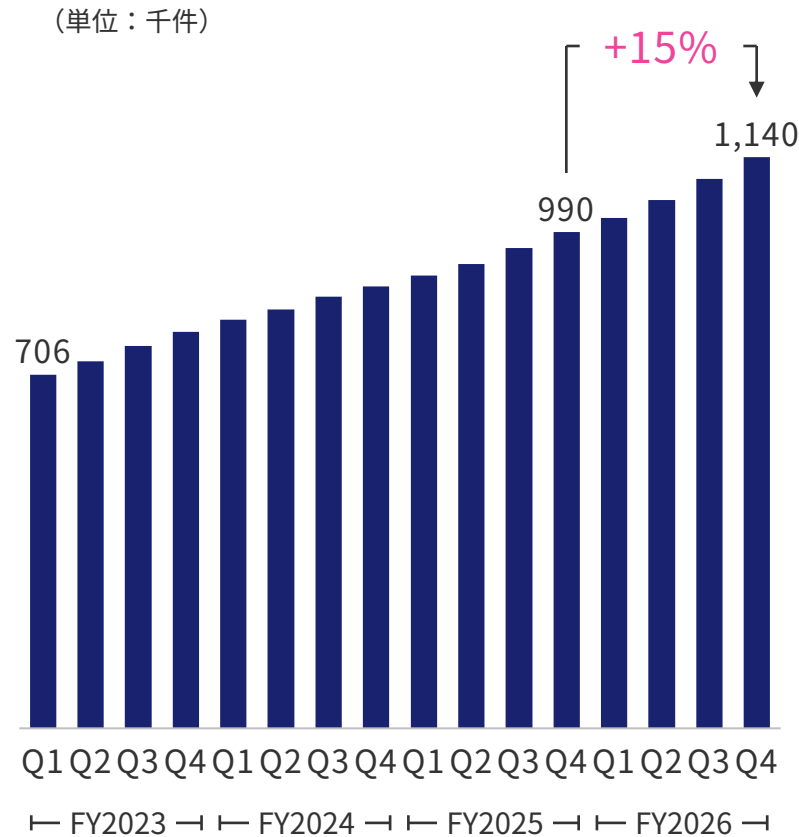
会員登録数

(単位：千人)



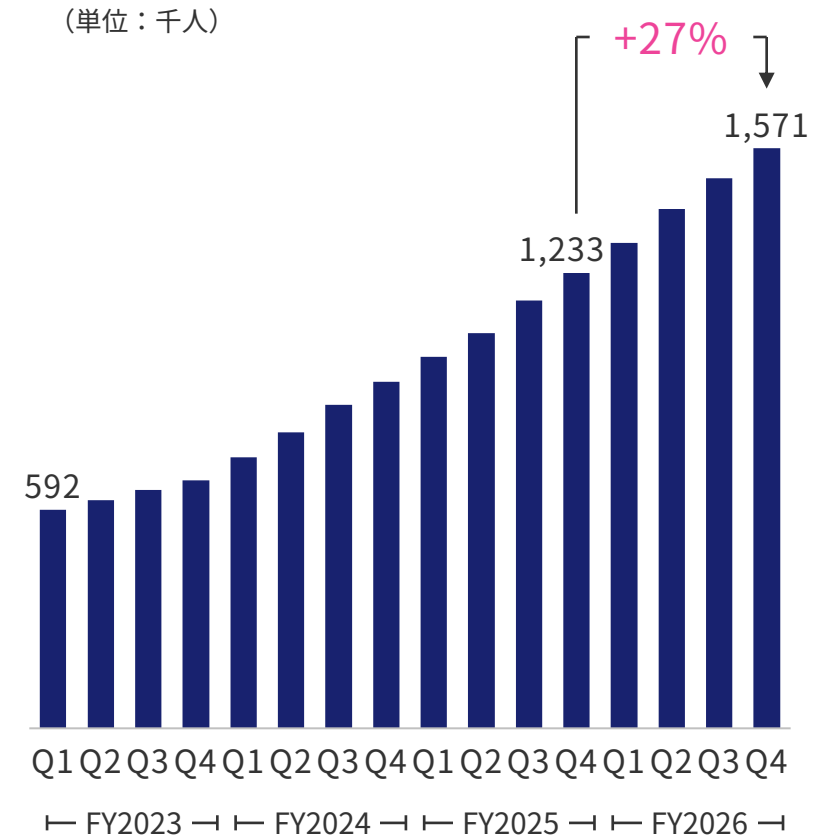
出品サービス数

(単位：千件)



スキル登録者数

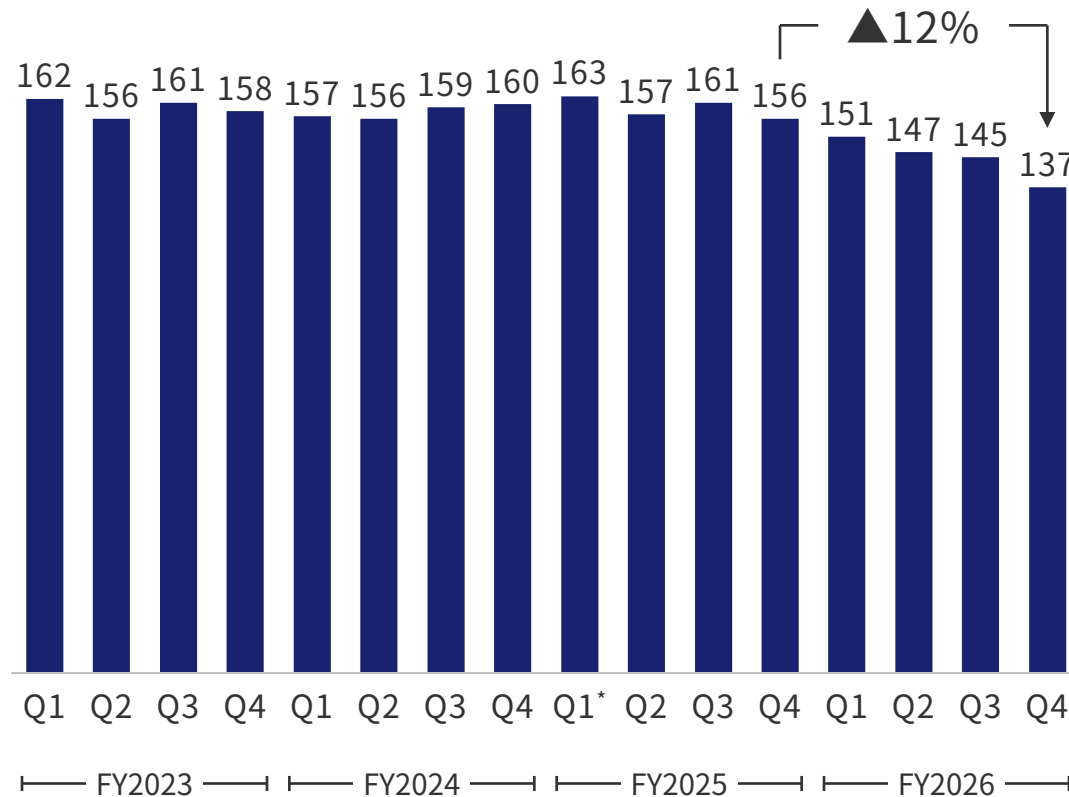
(単位：千人)



購入UU数は前年同期比▲12%と、低単価・制作系の取引の減少が継続。一方、1人当たり購入額は同+4%と増加し、高単価帯へのシフトが進行

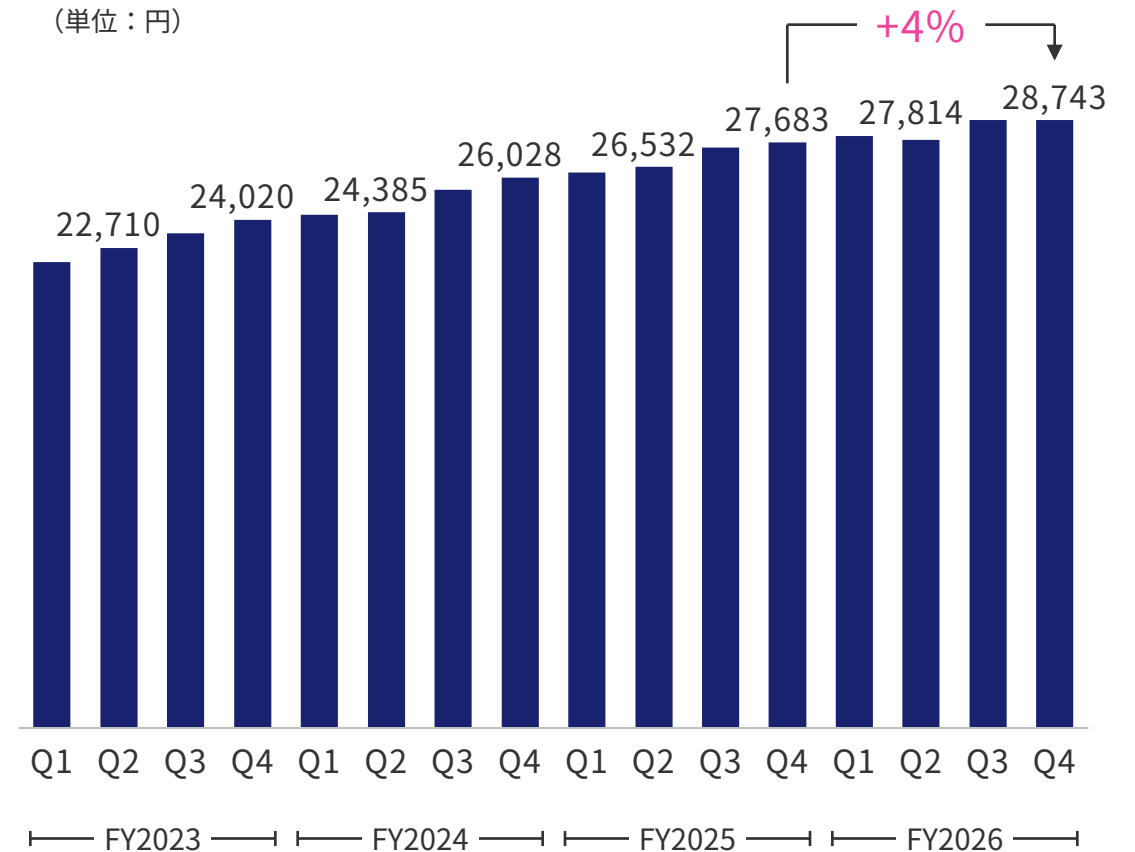
購入UU数

(単位：千人)



1人当たり購入額

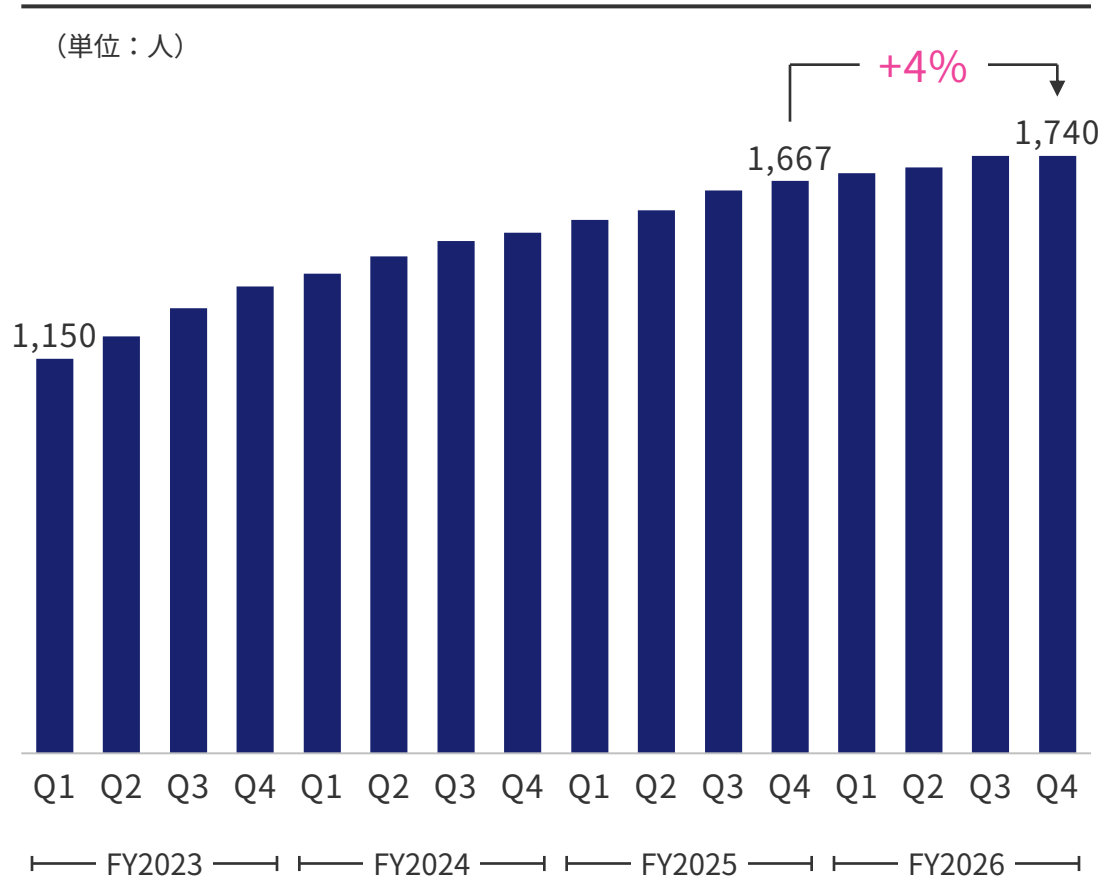
(単位：円)



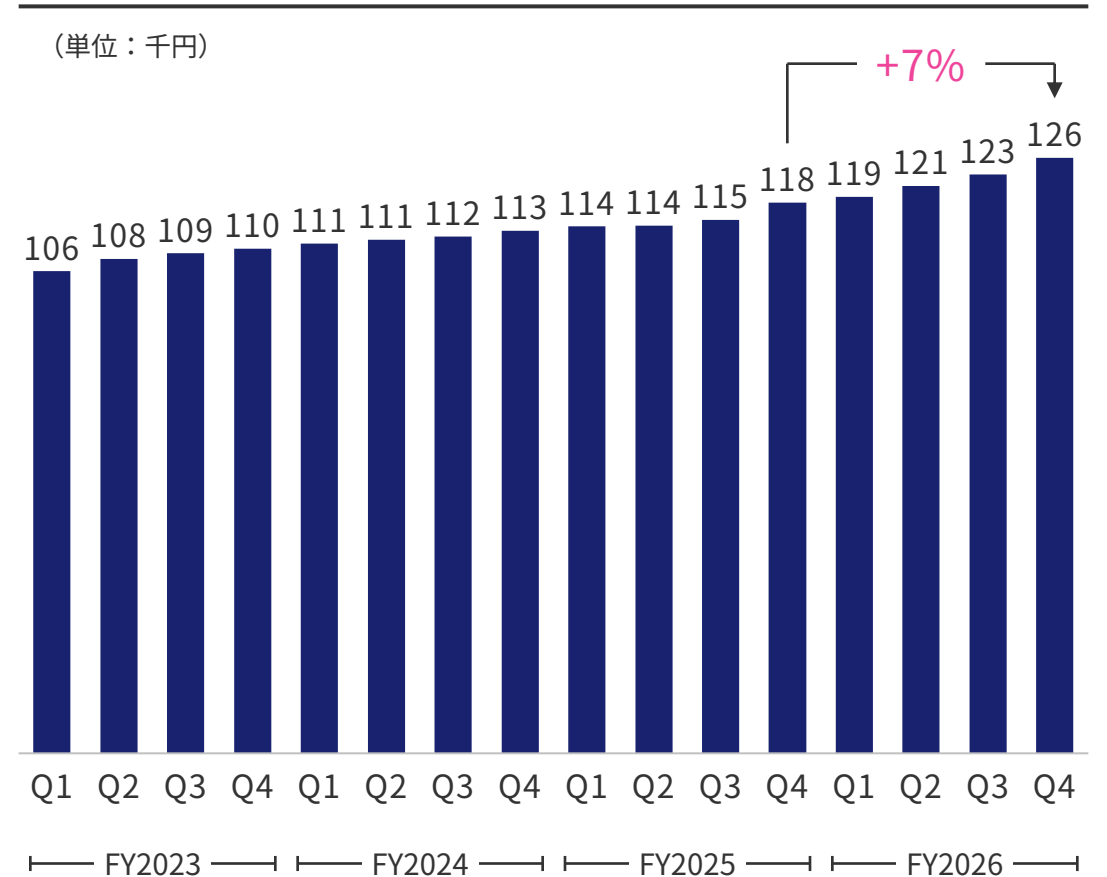
*: 2025年8月期第1四半期においては一部出品者による短期的な大量取引により、集計に歪みが発生したため、影響を除外

有料登録弁護士数・ARPU^{*1}ともに過去最高を更新。有料登録弁護士数は前年同期比+4%、ARPU^{*1}は同+7%と安定成長を継続

有料登録弁護士数



ARPU

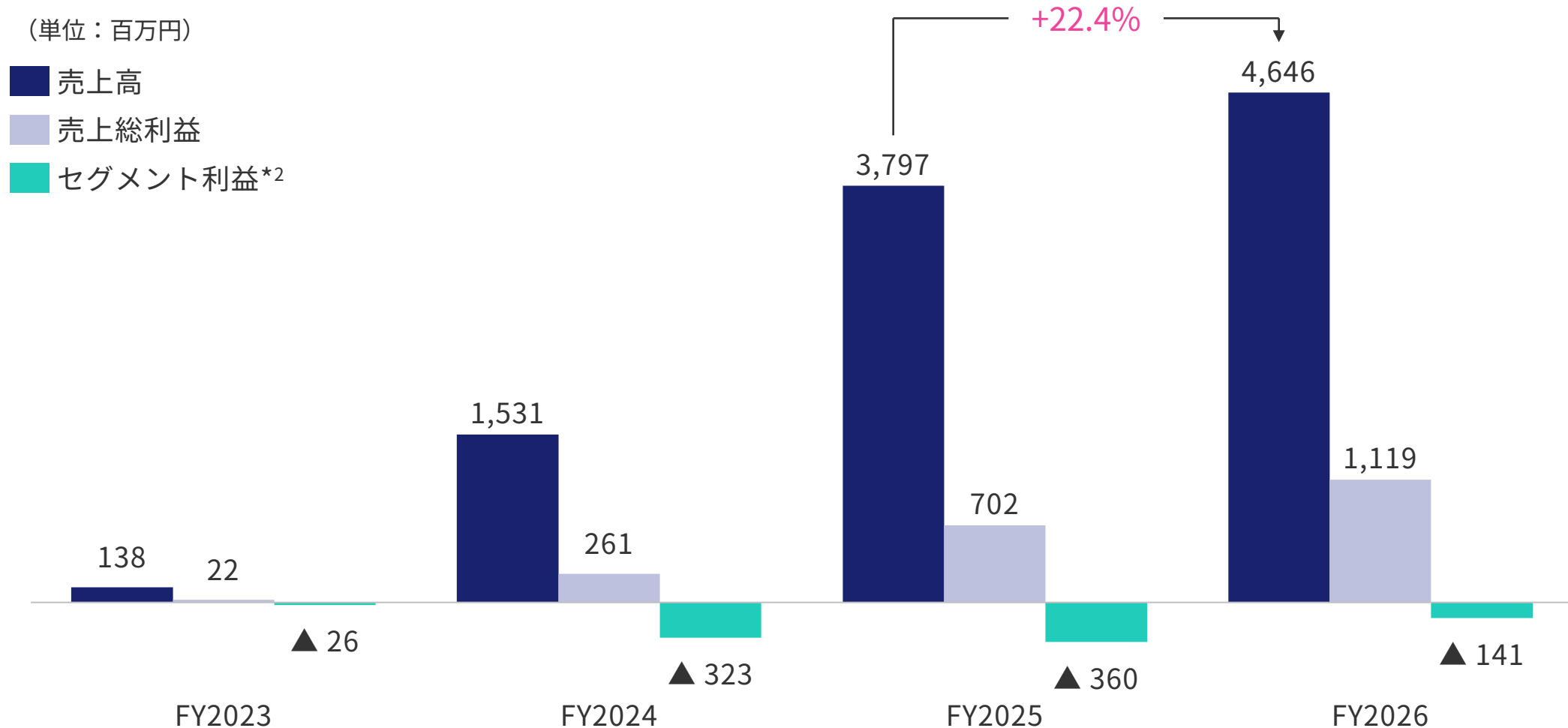


*1: ARPU : Average Revenue Per User (有料登録弁護士1人あたりの売上額)

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
- 2027年8月期 通期連結業績予想

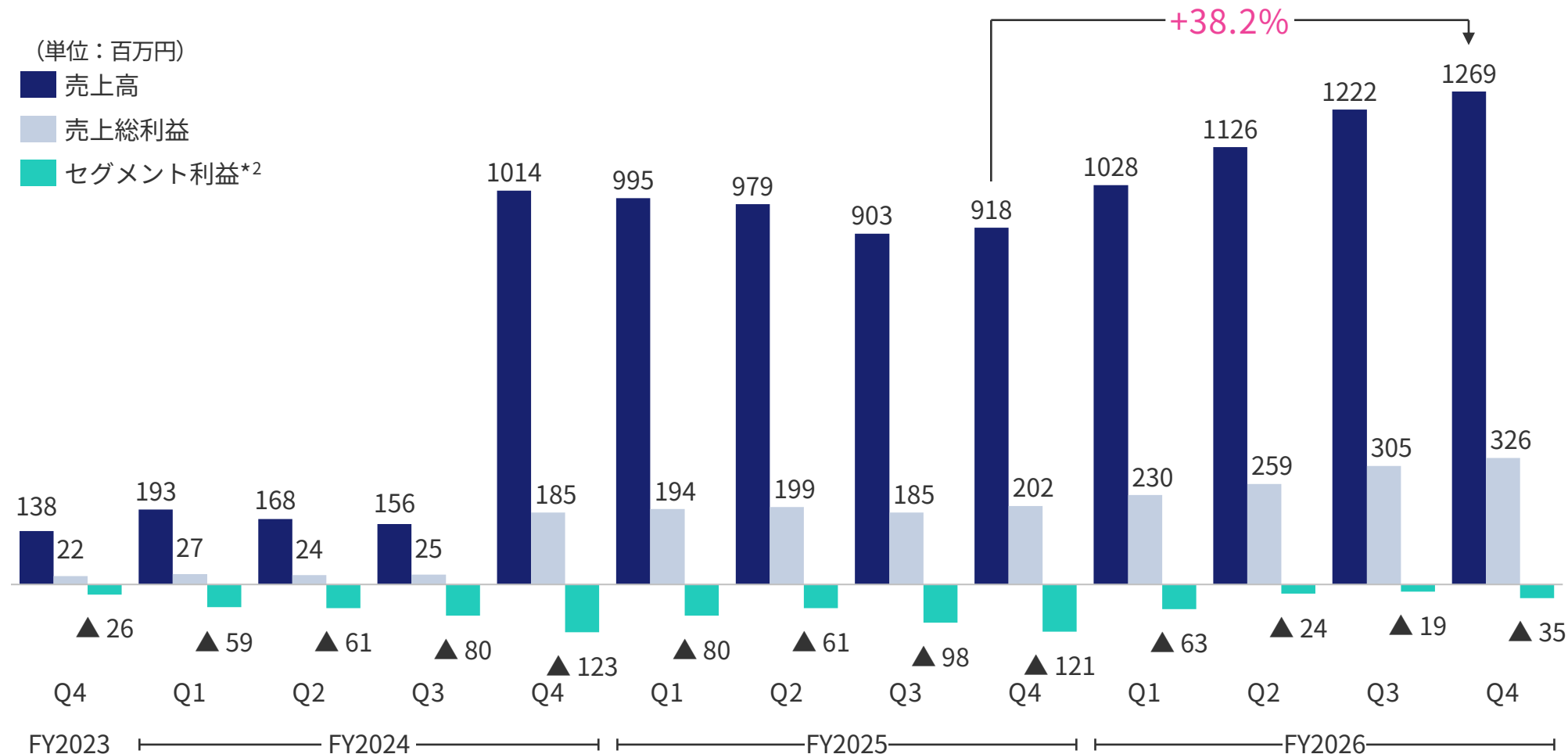
売上高は前年比+22.4%の46.4億円、売上総利益は同+59.4%の11.1億円と過去最高を更新。セグメント損失は前年の▲3.6億円から▲1.4億円へ縮小し、収益性が大きく改善



*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

売上高は前年同期比+38.2%の12.6億円、売上総利益は同+61.4%の3.2億円と、ともに過去最高を更新。4Qは季節トレンドにより成長鈍化。セグメント利益は営業体制の拡充や広告投資により▲35百万円となった



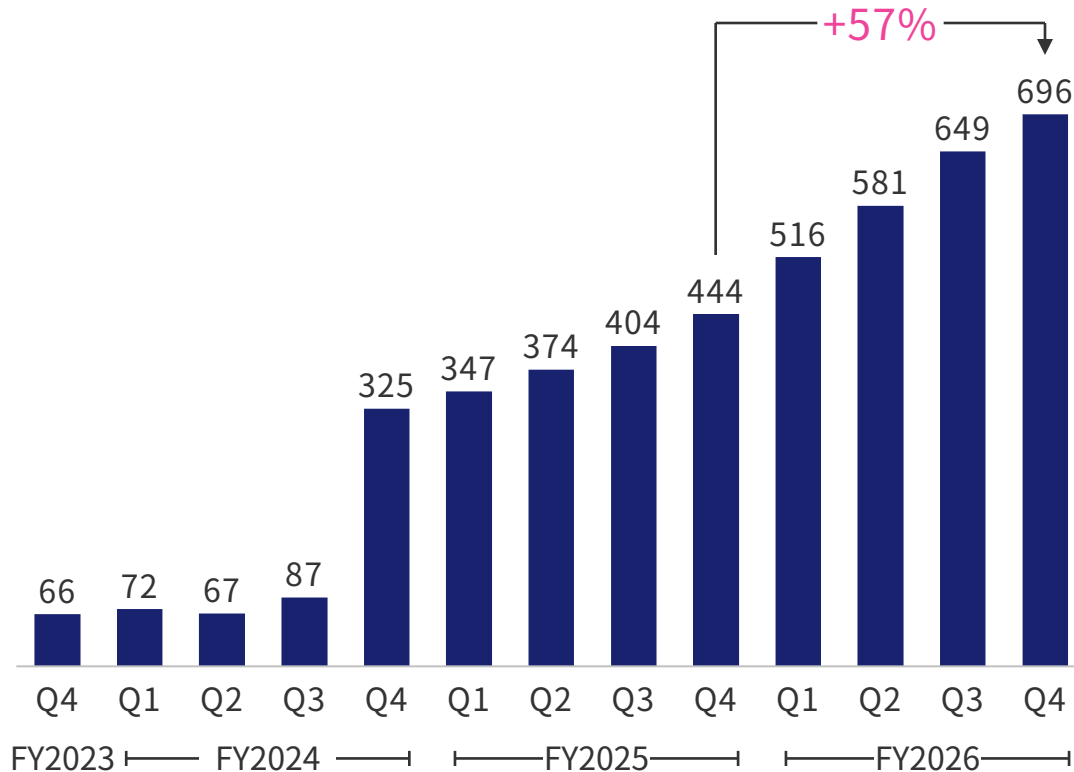
^{*1}: 2023年8月期第4四半期よりセグメント開示を開始。エージェントセグメントの業績にはコナラテック、コナラアシスト、コナラプロ、コナラコンサル、フレームキャリアの業績を含む

^{*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

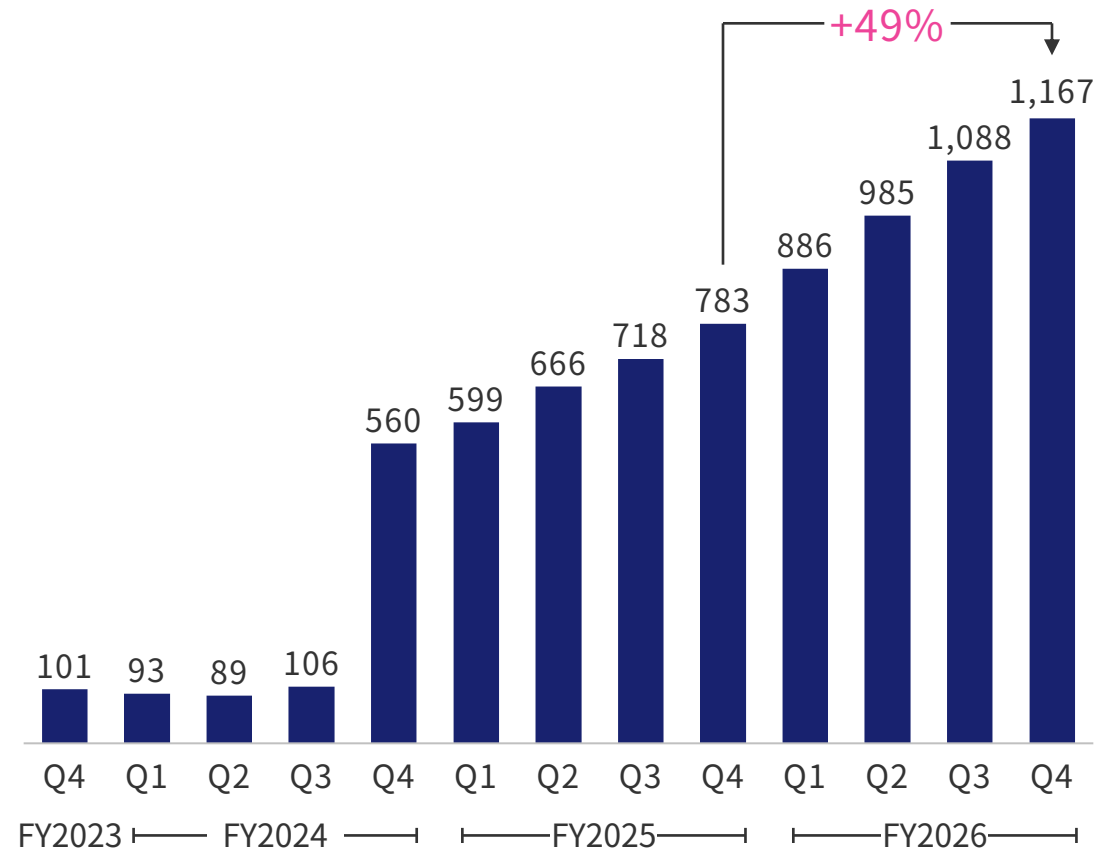
エージェント クライアント数^{*1}

(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

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
- 2027年8月期 通期連結業績予想

2027年8月期は、AIカンパニーの立ち上げとエージェントカンパニーの拡大を成長ドライバーに、売上高・EBITDA・各段階利益の全指標で前年比+19～26%の成長を見込む

(単位：百万円)	2026年8月期	2027年8月期	
	実績	通期	前年実績比
売上高	10,316	13,000	+26.0%
EBITDA	825	1,000	+21.2%
営業利益	492	600	+22.0%
経常利益	502	600	+19.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	380	480	+26.3%

3. ココナラの強み

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る

Growth Strategy

すべてが揃うサービスプラットフォームを確立する

単発と継続の役務に、AI の導入・請負を加えたラインナップと、みずほココナラで、顧客の課題を解決

新規開始



数十万の法人口座の顧客を紹介し、3つのカンパニーすべての見込み顧客を創出する

プライベートもビジネスも、個人も法人も、仕事の依頼が生まれる場所すべてにココナラがいる

価値提供 領域

プライベート利用

相談・学習・エンタメ・占い・
ハンドメイド・出張サービス

+

ビジネス利用

開発・クリエイティブ制作・
ビジネス代行・コンサルティング

マッチング モデル

マーケットプレイス

EC型：出品サービスを購入する
募集・スカウト：案件から募集する

+

エージェント

営業担当が要件から人材を選び、稼働まで支える
ココナラが契約の主体となり、安心して任せられる

発注属性

個人

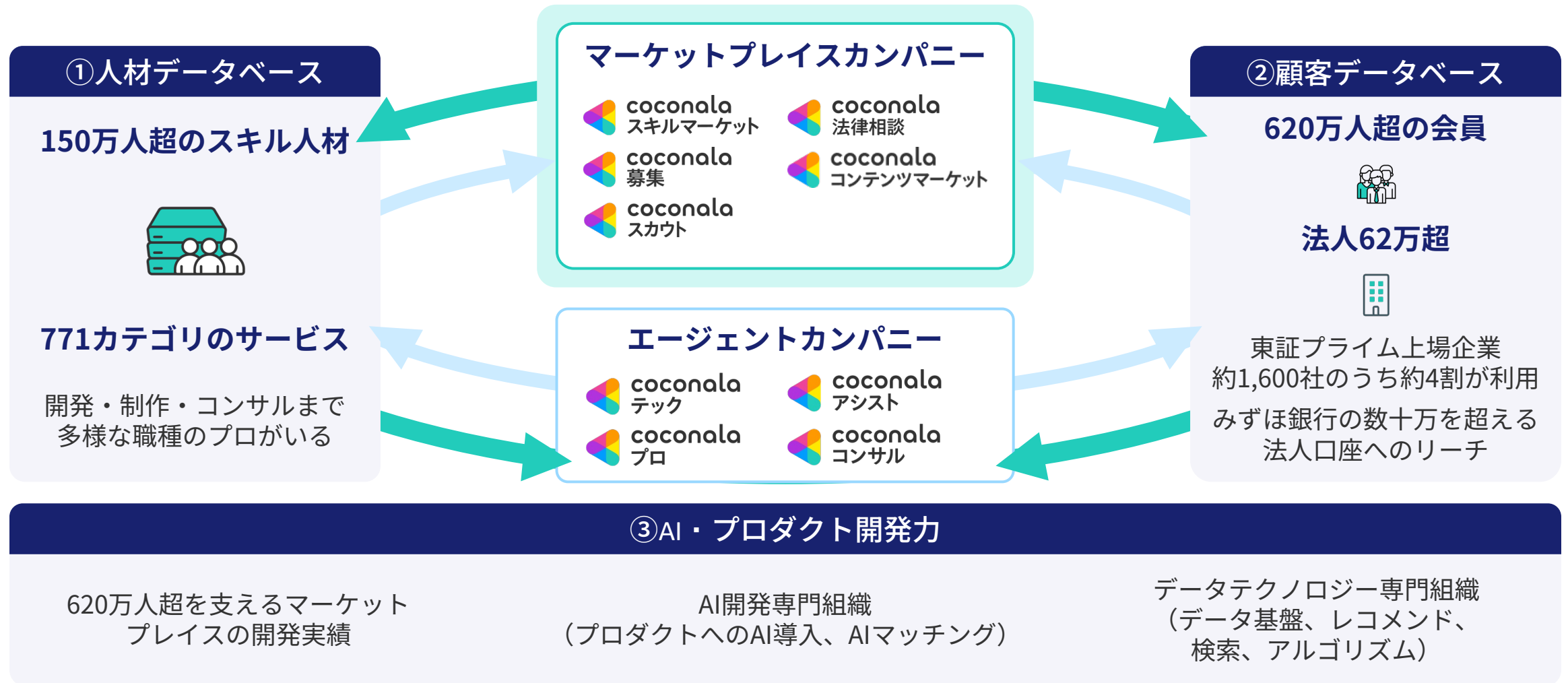
累計会員登録数620万人超

+

法人

62万社超の法人会員
請求書払い・源泉徴収対応・チーム管理機能・
各種書類の発行

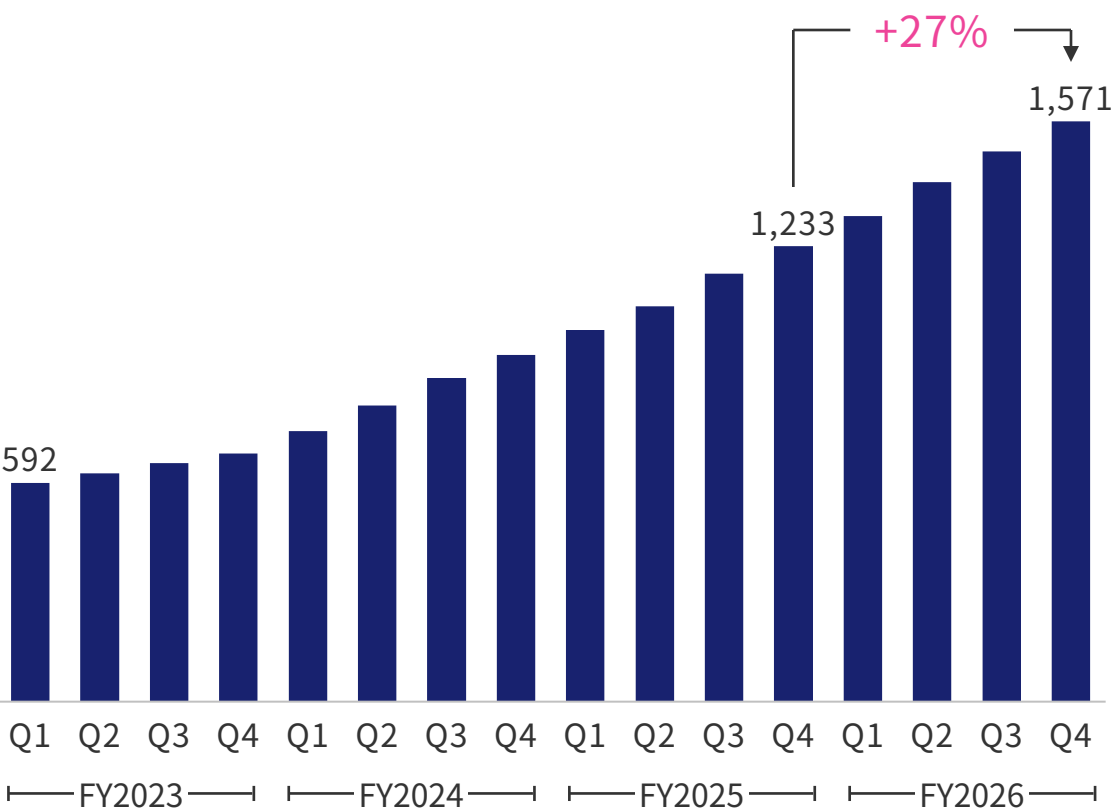
マーケットプレイスで築いた人材・顧客・AI・プロダクト開発力の基盤を3カンパニーで活用する



高い認知で人材が自然流入し、多様な職種において専門性の高いプロ人材がいる

スキル登録者数

(単位：千人)



出品関連データ

*2026年5月時点

スキル登録者数



150 万人超

サービスカテゴリ数



760 種類以上

出品サービス数



114 万件超

登録資格数



762 種類

累計の取引



1,820 万件

個人から大企業まで発注する人が集まり、人材のニーズを持つ企業との接点を多数持つ

マーケットプレイス既存登録プール



- 会員登録数620万人超
- 法人 62万超
- 東証プライム上場企業
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
- 法人口座の開設と同時に、ココナラのアカウントを作る仕組みを導入予定

マーケティング・セールス基盤



- 高い認知率によるブランドワードからの流入
(一般50%、ビジネス75%)
- エージェントを中心とした新規獲得チーム

14年のマーケットプレイス運営で培った開発力とデータ・AI技術を、AI開発・導入支援とAI SaaSに生かす



運営年数

14年

特徴と強み

プロダクト開発力

620万人超が使うプロダクトを
自社のエンジニアで14年開発

データ・AIの実装力

プロダクトへのAI適用を、データ
とAI知見で磨く専門家多数

エンジニアの質と数

一般的なコンサル会社より
作って動かす技術者が多い

活用方法

AI開発・導入支援

顧客の現場で動くAIを、
自社のエンジニアが開発する

AI SaaS

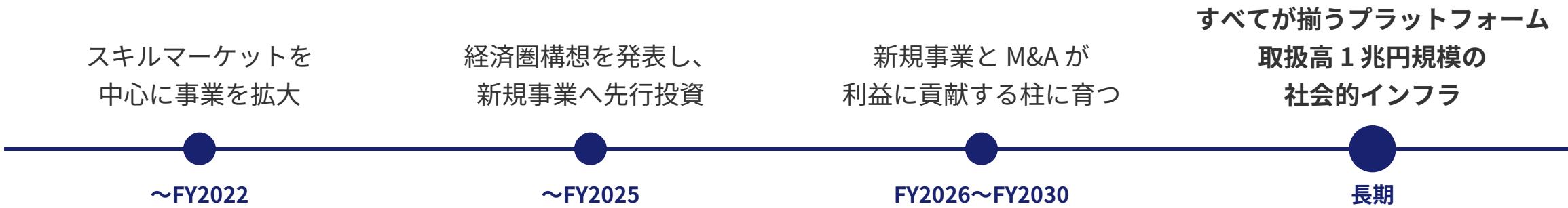
現場で効果のあったAIを、
職種・業務ごとの製品へ

AI基盤の整備

合併会社と共に、開発・評価の
基盤を整えて全事業で使う

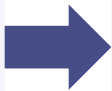
4. 成長方針

個人の知識・スキル・経験を、必要とする全ての人に結びつける場を、AI で大きく広げる



これまで

中長期の企業価値の最大化に向けて、新規事業へ積極的に投資し、マーケットプレイスからエージェントへ広げた



これから

目指す世界

一人ひとりが「自分のストーリー」を生きていく世の中
誰もが、必要なときに必要なスキルと AI を使える

進め方

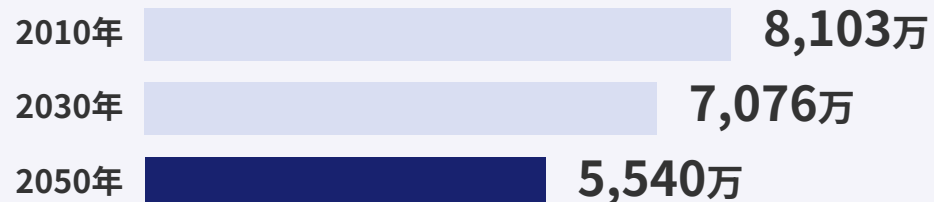
① **すべてが揃う場にする**
単発・継続・AI の導入まで、あらゆる依頼に応える

② **AI カンパニーを立ち上げる**
AI の導入から業務の請負までを担い、収益の柱に

③ **社会的インフラへ**
取扱高 1 兆円規模

人手不足に対する外部の人材の活用、AI普及に合わせたプロダクトへのAI適用、AI需要に対するコンサル・開発で価値提供領域を広げる

生産年齢人口の減少



2030年に専門人材は170万人不足

ココナラの機会

150万人超の人材データベースが人手不足を補う

2030年に170万人不足する専門人材を、業務適性などに応じて適切にマッチングしていく

AI普及

デジタル化に取り組む企業の
生成AI利用率

86.4%

効果が「期待を大きく上回る」
と回答された割合

9%

米国：38%

組織的な取り組みができていない企業が 27.0% (米国 1.4%)

AIでマッチングの質と効率を上げる

依頼文の作成・候補の提示・見積りをAIがサポート。
マッチングの自動化にもAIを適用していく

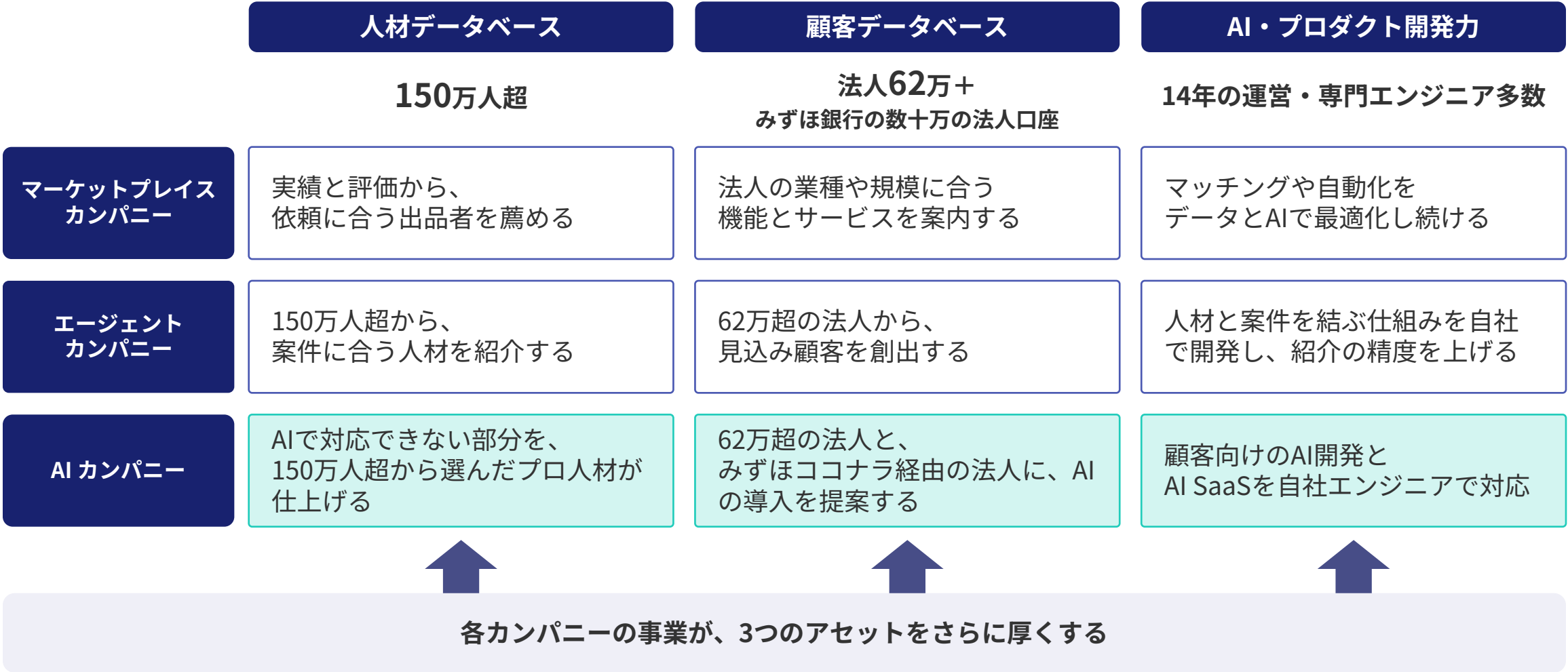
AI需要そのものを事業機会にする

AIカンパニーを新設。マーケットプレイスカンパニーは
AIカテゴリ、エージェントカンパニーはAI職種を広げる

継続取引の領域への拡張と、大手企業への注力を加速する。加えて、新たにAIによる課題解決領域に進出する



3つのアセットを活用して、3つのカンパニー成長を加速させる



既存事業を AIで進化させ、AIそのものを事業にし、M&Aで非連続な成長を加える

☐ 既存事業 ☒ 新設



人にしかできない分野を広げつつ、AIと人を組み合わせることで、流入を拡大していく

対面・物品カテゴリの 大幅拡充

オフラインの役務提供範囲拡大

AIに代替されにくい、会って頼む仕事を大きく広げる。出張撮影に続き、買い物やハウスクリーニング等の対面サービスの強化を検討

人にしかできない分野を伸ばす

占い・オンラインレッスン・ハンドメイド（物品販売）・住まいの相談など、人に頼みたい分野をさらに広げる

AIでマッチング・ 役務提供を強化

AIで利用開始までが簡単に

対話で目的や予算を聞き取って依頼文を下書きし、合う出品者を理由つきで薦める

AIで誰でも簡単にスキルを出品

出品ページ作成・見積もりへの提案文・取引での初期回答をAIで出す

法人利用と集客の強化

法人の発注先として選ばれる

請求書払いや権限設定などの法人向け機能と、みずほココナラの紹介で、法人の利用を広げる

AI経由や紹介での流入を拡大

ChatGPT や Claude との会話、検索で見つかるページ、出品者の紹介からも依頼が入る

次に広げる領域



継続して頼む仕事の募集

継続役務をAIと掛け合わせて強化



海外からの依頼

海外の依頼者も、日本の出品者に頼める

AIに代替されにくい対面・物品カテゴリが伸びており、需要の集まる都市部から対面サービスへ広げ、買い手と出品者の利用機会を広げる

AIに代替されにくい
領域が成長

ハンドメイドの
オーダー制作の取扱高
+69.2%^{*1}

家電・愛用品の修理・
メンテナンスの取扱高
+68.7%^{*1}

出張撮影の取扱高
+56.0%^{*1}

狙い

日本の人口の**70.0%**が都市部（人口集中地区）に住む^{*2}

対面・物品領域を
中心に広げる

対面でしか頼めない仕事

出張撮影に続き、ハウスクリーニングや買い物・各種の代行などの強化を検討

形に残る品や修理

ハンドメイドに加えて、おもちゃや家電、愛用品の修理を配送でも出張でも頼めるようにする

続けて受けるレッスン

会って教わるレッスンを、続けて予約できる仕組みで通いやすく

買い手も出品者も
利用機会が広がる

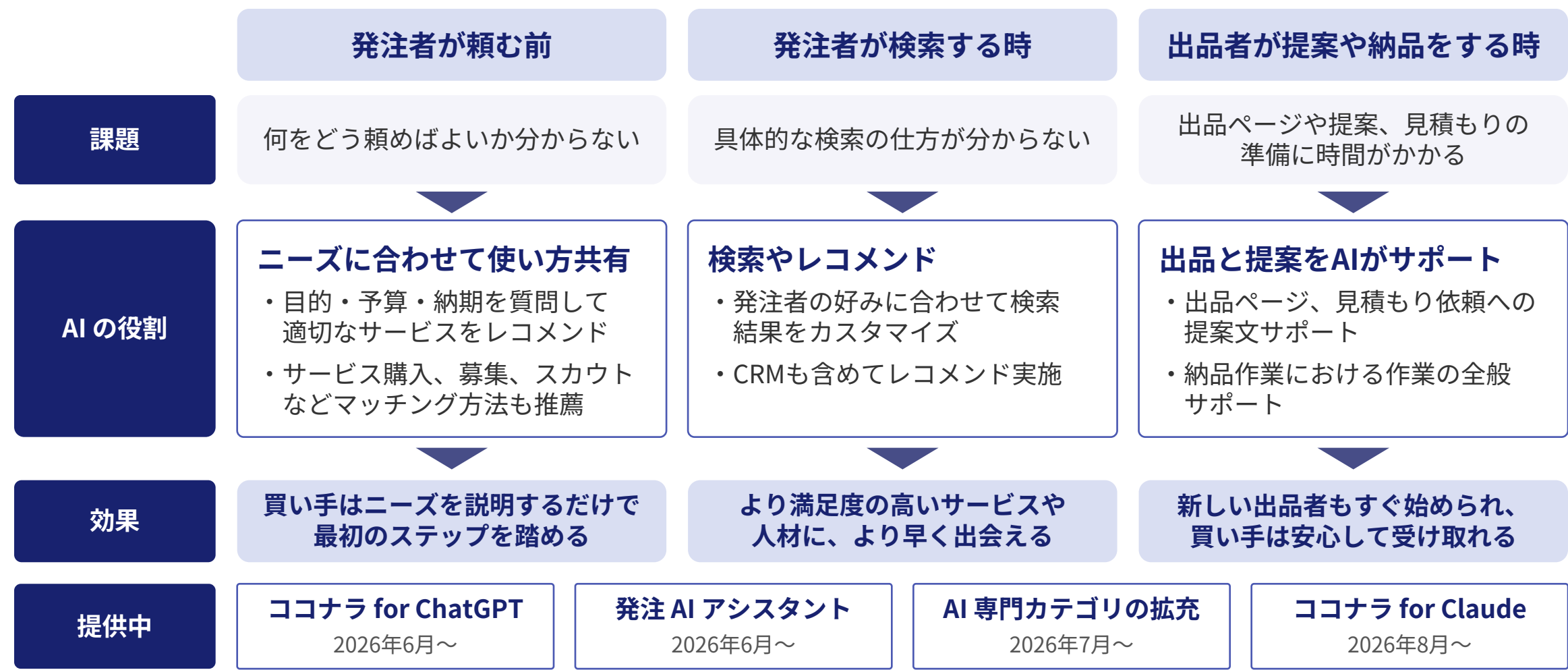
買い手は

- ・出張か来店かを選び、市区町村で探せる
- ・基本料金・出張費・追加作業の上限が先に分かる
- ・空いている日時を見て、その場で予約できる
- ・本人確認と補償の仕組みで、安心して頼める

出品者は

- ・住んでいる地域の依頼が届く
- ・料金と空いている日時を出しておけば予約が入る
- ・接客と見込みりの講座で、すぐに始められる
- ・時間とおりの丁寧な対応が評価され、上位に出る

依頼の整理から相手探し、出品者の提案と納品までを AI が支え、迷わず頼めるようにする



法人向けの機能とみずほココナラで法人の利用を広げ、AIとの会話と検索から依頼を呼び込む

法人利用の強化

ココナラビジネスの機能 (登録・利用は無料)

書類の発行

見積書から領収書まで発行

請求書払い

請求書払いに対応

源泉徴収の自動計算

税額を自動で計算

チーム管理

取引と購入履歴を一元管理

権限設定

メンバーごとに権限を設定

案件管理

プロジェクトごとに案件を管理

みずほココナラによる法人の見込み顧客の創出

みずほ銀行の法人顧客

銀行の担当者が案内

ココナラの法人利用へ

集客の強化

AIとの会話

ChatGPTやClaudeから頼める

会話の内容に合う出品を探して頼める
(2026年6月から順次提供中)

検索

テクニカルSEO・コンテンツSEOの強化

検索エンジンに伝わるサイト構造に整え、
探す内容に答えるページを増やす

出品者経由

出品者が自分の買い手を呼び込める

専用のリンクを自分の顧客に渡し、
ココナラの取引に案内する

紹介

紹介で新しい買い手に届ける

紹介した人・された人の特典の額と
条件を見直す

4つのサービスを軸に、法人の獲得を強め、AIで紹介の精度と効率を上げる

**4つのサービスで
現場から経営まで支える**

経営・事業部の課題に応える

経営の課題には経営コンサルティング、
事業部の課題にはチームでの開発支援・
営業代行・制作の請負で応える

現場の課題に人材を紹介する

現場の課題には、フリーランスの
エンジニア・アシスタント・クリエイターを紹介する

法人の獲得を強める

見込み顧客を増やす

マーケットプレイスの法人62万超と、
みずほココナラの紹介から、見込み顧客
を増やす

課題に合うサービスを提案する

顧客理解に基づく営業力で、
課題に合うサービスを提案する

**AIでマッチングの
精度を上げる**

AIが候補を出す

案件の要件と、150万人超の人材の
経歴・稼働・評価の実績をAIが照合し、
候補を出す

最後は人が見極める

最後は人が見極めて、案件に合う人材を
紹介する

**AIでオペレーションを
効率化する**

決まった作業はAIが進める

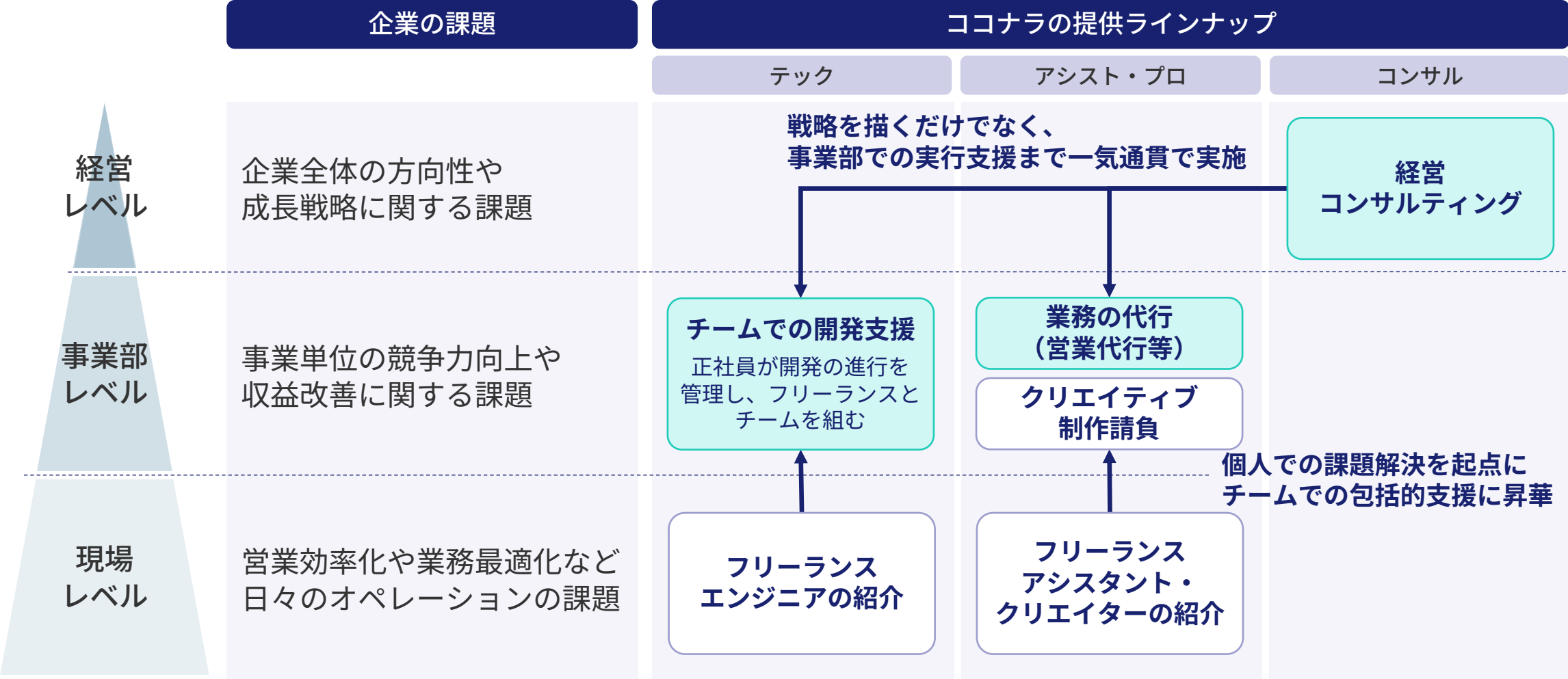
架電・面談と商談・導入後のフォロー・
管理のうち、手順が決まった作業は
AIが進める

人は聞き取りと見極めに集中

人は、要件の聞き取りと
人材の見極めに時間を使う

コンサル・チームでの開発支援・業務の代行まで広げ、現場から経営まで課題に応える

既存事業 新設



法人 62万超とみずほココナラ経由の法人から案件を作り、150万人超の人材から最短3日で紹介する



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  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	“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	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	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	大手エンタメ企業	大手通信・IT企業	大手精密機器メーカー
課題	自社ECの全国展開を目指す が、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



























3つの接点から法人の案件獲得を加速させ、AIマッチングで精度とスピードを担保する

法人獲得の強化

マーケットプレイスに登録する法人 62万超

利用中の法人に、続けて頼みたい業務や人手の足りない業務を担当者が聞き、エージェントのサービスを案内する

みずほ銀行の紹介 (みずほココナラ)

銀行の担当営業が、口座を持つ数十万超の法人に、課題に合うサービスを提案する。口座の開設と同時にココナラへ登録する仕組みも検討中

クロスセル・アップセル

人材の紹介を使っている顧客に、開発の支援や営業の代行など、ほかのサービスも課題に合わせて案内する

担当者が架電と商談で課題を聞き、
4つのサービスから合うものを選んで案件にする

AIにマッチング精度の向上

要件の整理

面談の記録から、業務の内容・スキル・期間・予算をAIが項目に分ける

人材と照合

登録された経歴・稼働できる時間・評価と照らし合わせる

候補の提示

合う人材を、選んだ理由を添えてAIが担当者に示す

見極めと紹介

担当者が人材と話して力量、人柄、稼働条件を確かめ、顧客に紹介する

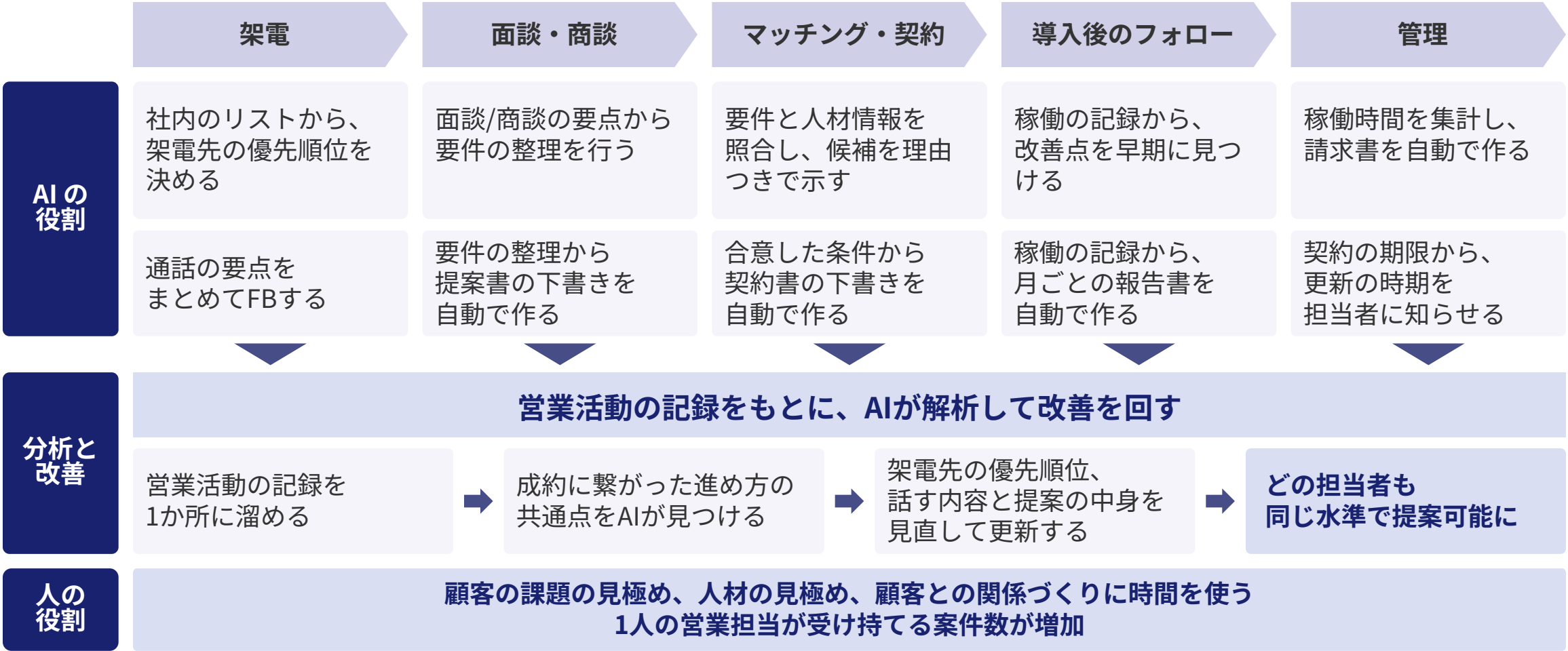
結果の記録

採否と稼働後の評価を記録し、今後のマッチング精度向上に役立てる

AIの案件に応える人材を増やす

2026年7月、AIエンジニアとAIコンサルタントの登録受付を開始

AIが記録と事務を担い、営業担当は顧客への提案と人材の見極めに時間を使う



AIの使い道を決める段階から業務を任せる段階まで、グループの専門家と共通の基盤で一気通貫に引き受ける

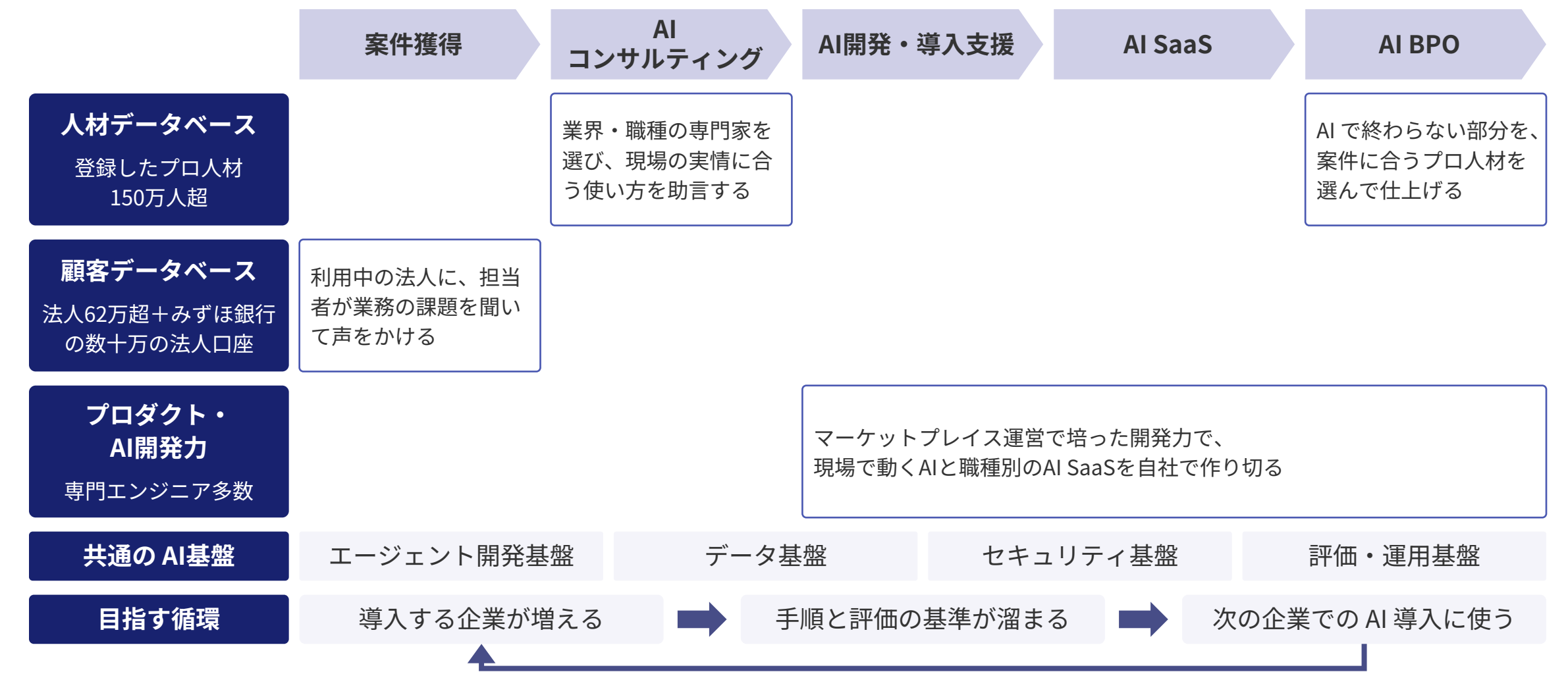
	課題に応じて、片方または両方を選ぶ				
	案件獲得	AIコンサルティング	AI開発・導入支援	AI SaaS	AI BPO
提供内容	法人62万超とみずほ口座の法人に架電し、面談で課題を聞く	クライアントの課題を整理し、AIを織り交ぜた解決法を提案	クライアントの課題に合わせたAI開発・AI導入支援を実施	特定の職種や業務に合わせたAIエージェントを提供	AIが自動化し、社内オペレーターとプロ人材が仕上げる
担当	ココナラの営業とみずほココナラ	Acrosstudioのコンサルタントと業界・職種の専門家	Acrosstudioの現場に入るエンジニア(FDE)	Acrosstudioのココナラのエンジニア	AIエージェントと社内オペレーター、選んだプロ人材
顧客が得る成果	-	AIに任せる業務の一覧と見込める効果	自社内で動くAIと、成果を意識した導入	担当者の業務効率化や利便性向上	成果創出の仕組みを丸ごと自動化
共通基盤	エージェント開発基盤 開発効率の向上		データ基盤 AIが機能しやすい構造化	セキュリティ基盤 情報漏えいと攻撃への防御	評価・運用基盤 AIの出来を算定と運用
体制	Acrosstudio社 (コンサルタントとAIエンジニアが7割超) が上流設計から定着までを担い、Elith社との合併会社 (Kaggle 世界4位・160社導入) がセキュリティと評価・運用の基盤を担う				

AIの使い道を決める段階から業務を任せる段階まで、4つの事業で企業のAI活用を成果まで引き受ける

	AIコンサルティング	AI開発・導入支援	AI SaaS	AI BPO
ターゲット	AI活用の優先順位を決めたい中堅・大企業	自社専用のAIを専門チームと作りたい企業	開発せずに効果の出たAIをすぐ使いたい部門	業務を成果ごと任せたい企業
提供価値	AIと人が担う範囲を決め、投資の順番と合う製品まで示す	現場に入る技術者が自社専用のAIを作り、定着まで手直しする	効果を確認したAIを開発不要の月額製品ですぐ使える	AIと人で、業務を完了まで請け負う
活用例	図面を含む資料の検索など精度が要る業務の見極め	10社コンペで受注したAI学習支援機能の開発	営業の架電準備と議事録社内実証で営業工数削減	見込み客への連絡から商談の設定までの営業
課金形式	固定の料金	固定の料金 + 成果に連動する料金	業務ごとの月額	成果報酬 完了した1件ごとの料金
導入効果	AIにする業務が決まり、投資を判断できる	自社に合ったAIが、毎日の業務で使われる	開発の手間をかけずに、効果の出たAIを使える	人を増やさずに、業務が完了まで回る

製品は顧客がAIを使って業務を進め、請け負いはココナラがAIと人で完了まで担う

人材・顧客の基盤とプロダクト・AI開発力が、工程ごとにほかの会社にはない強みになる



情報漏洩とAIの誤りへの対策をAIセキュリティのElith社との合併会社が、すべての事業に標準で組み込む

企業が挙げる不安

情報が外に漏れる不安

「情報漏えい」を挙げた企業
31.0%

合併会社が標準で付ける守り

顧客ごとにデータを分離

入力以外の顧客の学習に使わず、
消す条件も契約で決める

AIに渡す権限は制御

業務に必要な権限だけを渡し、
操作できる範囲を限る

AIの操作をすべて記録

AIへの指示と実行の内容を残し、
後から確かめられる

AIが誤る不安

「誤った回答を信じてしまう」
を挙げた企業 28.9%

重要な操作は人が承認

支払い・送信・削除は、担当者が
承認してから実行する

AIを使った箇所を明示

AIを使った工程と、人が確かめた
かを納品物に示す

精度を測り改善を続ける

本番前と更新後に出来を測り、直
しを次の評価に生かす

合併会社の設立によりAIカンパニーが提供できる価値の広がり

Acrosstudio社

上流設計から定着までの実行力

+

Elith社との合併会社

セキュリティ基盤と評価・運用基盤
(Kaggle 世界4位・160社導入)

=

セキュリティに強い AIコンサル・開発

安心して任せられるAIカンパニーへ

加わった会社の専門性を、ココナラの顧客への提案と人材の紹介に組み合わせ、受注の機会を広げる

スピード

新しい領域への参入と顧客基盤の拡大を、自前の成長では出せない速さで実現する



顧客と人材の活用

加わった会社のサービスを法人62万超に提案し、案件に合う人材を150万人超から送る



注力する領域

AI領域

AIコンサル、開発・導入支援、セキュリティ評価・運用の基盤を対象とし、企業のAI活用を構想から運用まで一貫して支える

既存サービスの深化・強化

単発・継続の両面で、開発・制作・代行・コンサルを個人・中小から大企業まで広げる

投資基準

1 アセットとの相性を重視

人材・顧客の基盤と開発力を組み合わせて価値が上がる相手を選ぶ



2 買収先単独の収益性を確認

単独で収益が見込めることを前提に、シナジーによるアップサイド最大化



3 のれん償却後の営業黒字

財務規律を重視する

上場企業の信頼と資本力を持ちながら、経営の自主性を保ち、顧客・人材・AI基盤を共有できる

上場企業の信頼と資本力を使える

利用企業からの信頼

東証プライム上場企業の約4割がココナラを利用している

金融機関との連携

みずほ銀行の担当者が、口座を持つ数十万超の法人へ案内する

規律ある投資

単独の収益性と、のれん償却後の営業黒字が見込めることを確かめてから投資する

経営の自主性を保ちながら、顧客とAI基盤を活用可能

経営の自主性

契約と損益は各社の責任者が持ち、実績・セキュリティ・財務はグループで共有する

顧客と人材の送客

法人 62万超から見込み顧客を、150万人超から案件に合う人材を送る

AI基盤の共有

エージェント開発・セキュリティ・評価と運用の4つのAI基盤を使える

5. 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

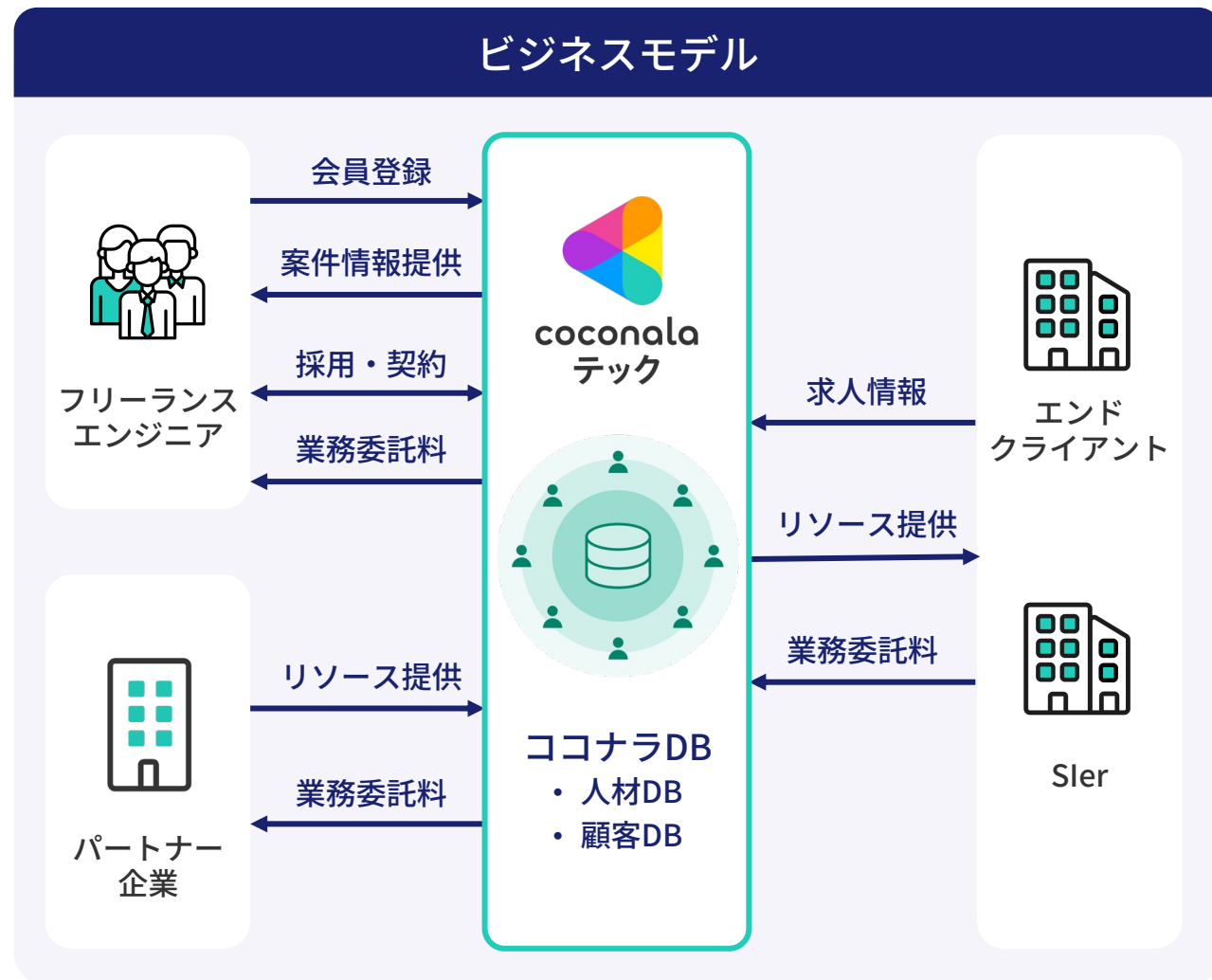
Point 2
「オンライン」で完結

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



「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

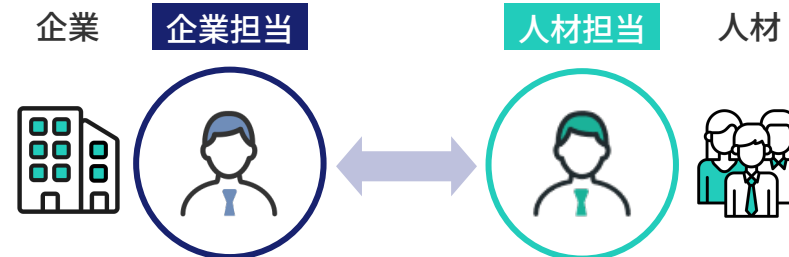


営業 モデル の転換

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

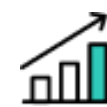


659 昨対比*
%

*2025年8月期初比

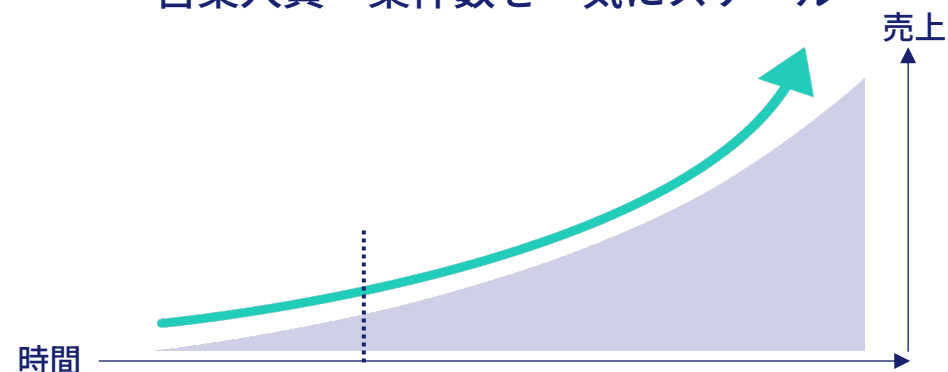
営業体制

立ち上げ2年で



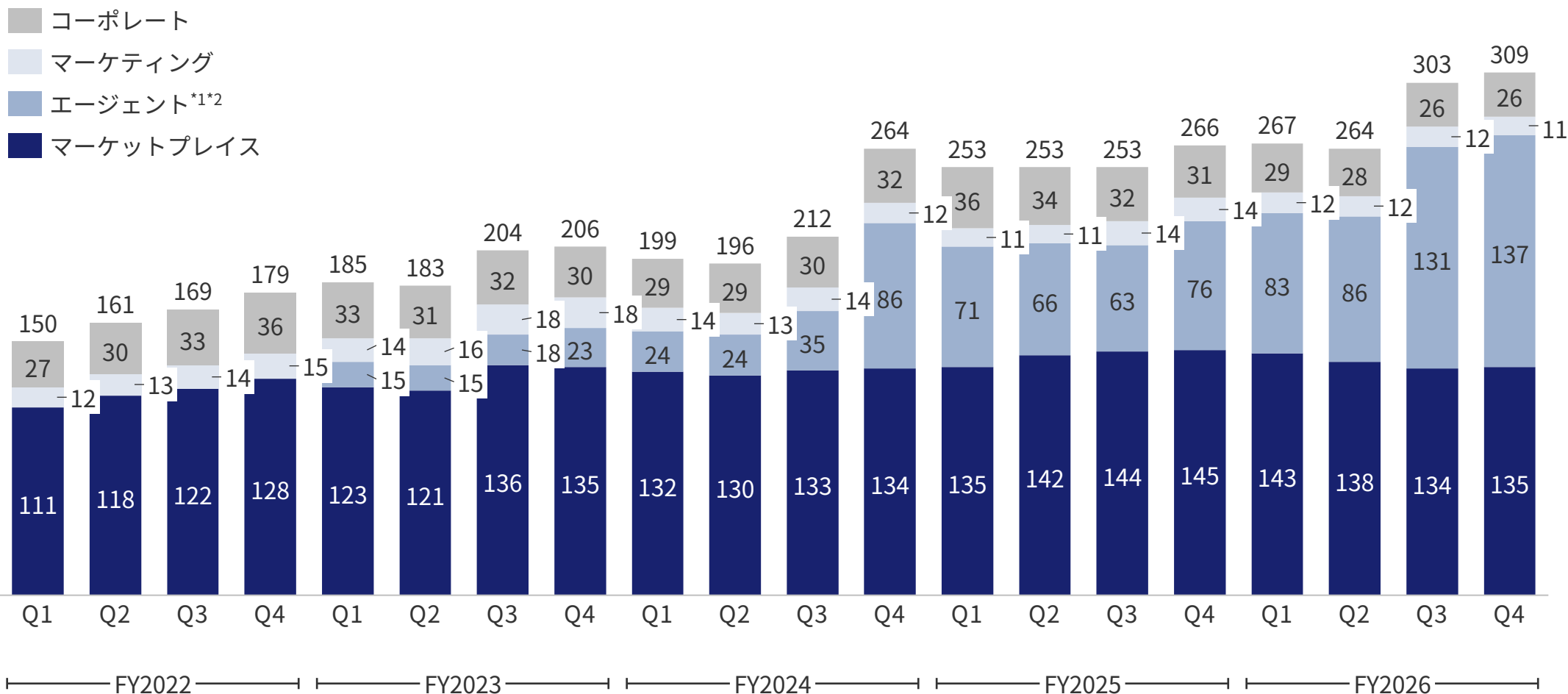
2→40 名規模
まで拡大

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34.2%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8月末（連結）

(単位：百万円)	
現預金 3,399	前受金 675
	預り金 791
	その他負債 2,544
その他資産 3,423	その他純資産 478
	株主資本 2,334

キャッシュ及び資本の水準は十分であり健全な財務基盤を維持

(単位 : 百万円)	2025年8月末 (連結)	2026年8月末 (連結)
営業活動によるキャッシュ・フロー	255	832
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲481	▲275
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲742	▲93
現金及び現金同等物の増減額	▲969	463
現金及び現金同等物の期末残高	2,936	3,399

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。



coconala

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