



2026年8月期 第2四半期決算説明資料

株式会社ココナラ（グロース市場:4176）

2026年4月13日

Vision

一人一人が「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・EBITDAともに過去最高を更新

- 売上高25.2億円、売上総利益15.7億円、EBITDA*12.3億円
- 未来に向けたAI適用、オペレーション構造改革を推進中

マーケット
プレイス

売上高は前年同期比+6.8%成長。法律相談は売上高・利益共に過去最高を更新

- 売上高は14.7億円、売上総利益は13.5億円
- 高単価・専門領域の取引比率が拡大し、収益の質が向上
- サービス出品数は100万件、スキル登録者数は140万人を突破し、ココナラ経済圏の拡大継続

エージェント

構造改革の完遂によるV字回復を実現。売上高・売上総利益ともに過去最高を更新

- 売上高は10.4億円、売上総利益は2.1億円
- ココナラテックは属人性を脱した営業・マッチングモデルにより成長軌道へ回帰
- ココナラアシストも営業モデルの転換を実施。役割を明確に分けることで生産性を最大化

*1: EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費+株式報酬費用。以降EBITDAと記載

Contents

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

1. 業績報告

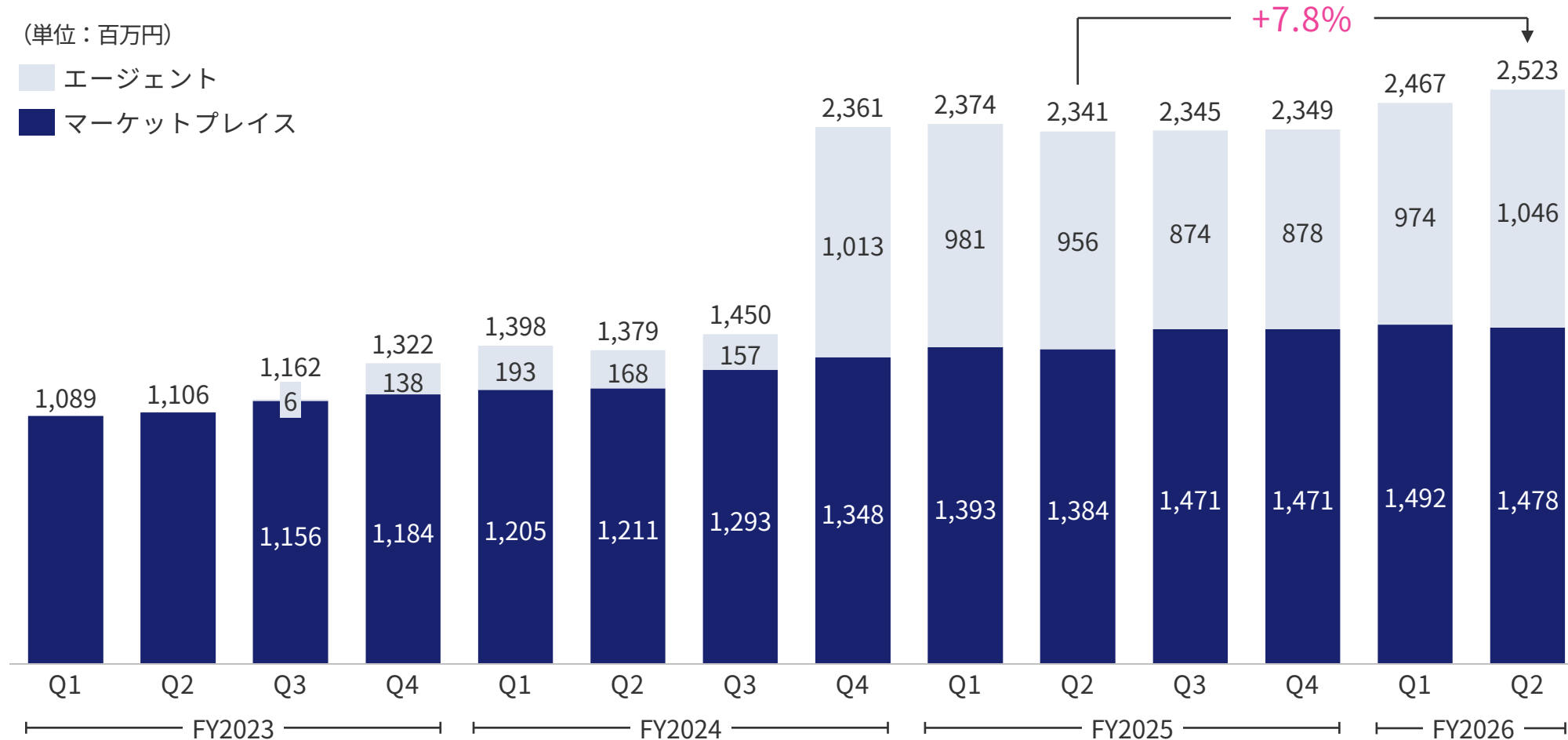
- 実績
 - 連結業績
 - セグメント業績 マーケットプレイス
 - セグメント業績 エージェント
- 2026年8月期 通期連結業績予想

売上高・利益ともに期初計画通り進捗し過去最高を更新

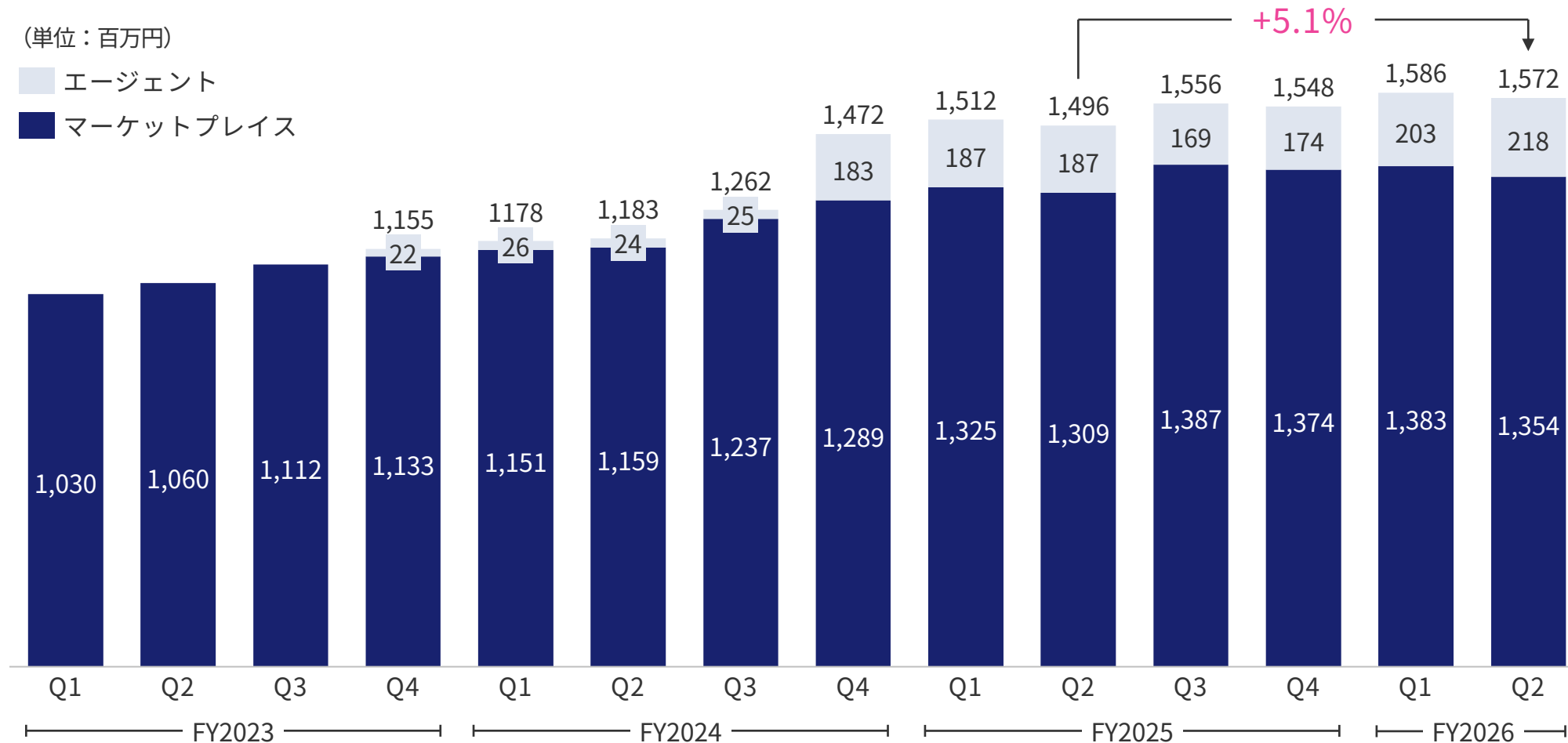
項目 (単位:百万円)	第2四半期		
	2025年8月期 (12-2月)	2026年8月期 (12-2月)	前年同期比
売上高 ^{*1}	2,341	2,523	+7.8%
マーケットプレイス	1,384	1,478	+6.8%
エージェント	956	1,046	+9.4%
売上総利益	1,496	1,572	+5.1%
マーケットプレイス	1,309	1,354	+3.4%
エージェント	187	218	+16.7%
EBITDA	185	230	+24.3%
営業利益	89	152	+70.8%
経常利益	91	150	+64.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	54	87	+61.1%

*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求適用して開示

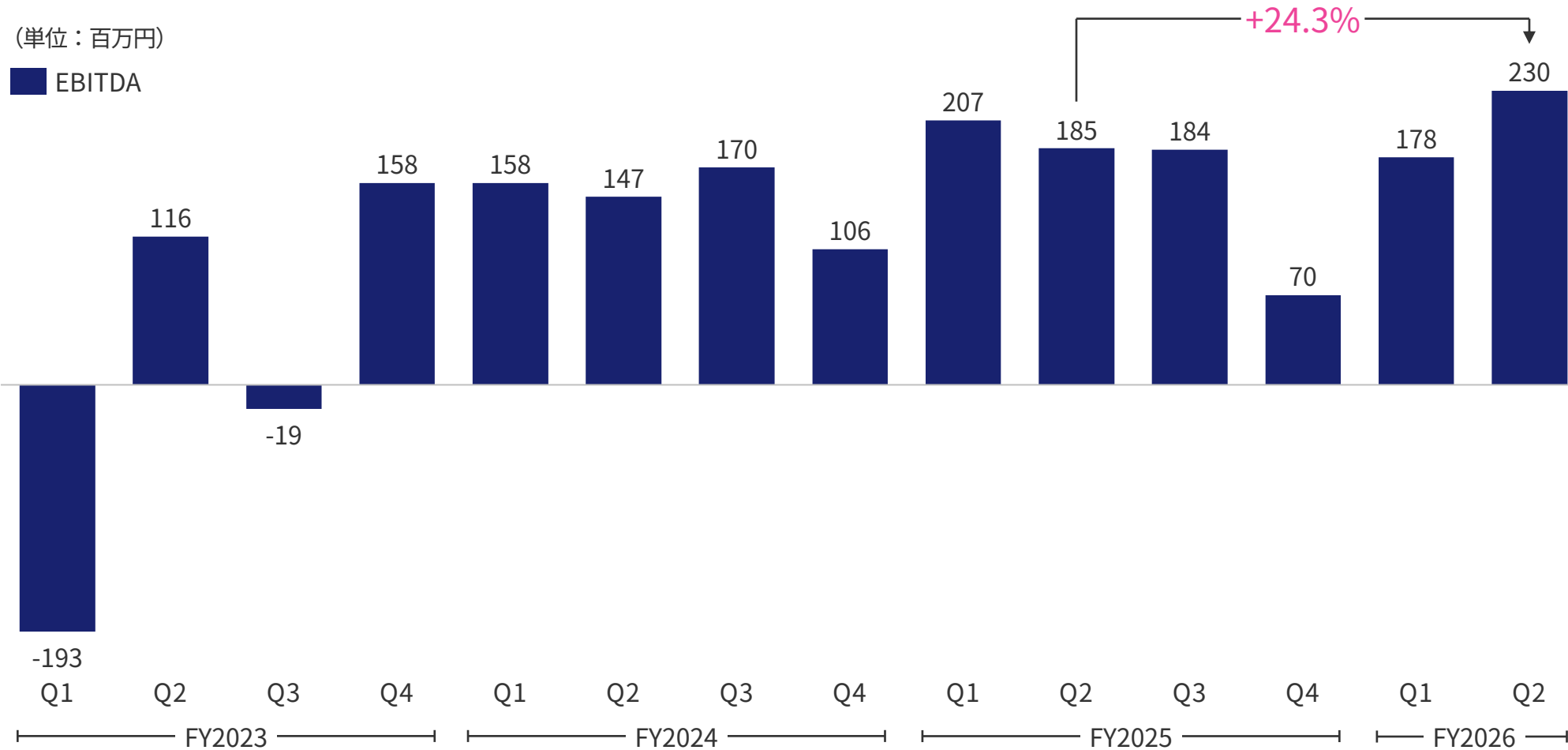
売上高は前年同期比+7.8%と増加し過去最高を更新。マーケットプレイスの前年同期比増収に加えて、エージェントが過去最高を更新



売上総利益は前年同期比+5.1%と増加。エージェントは過去最高を更新



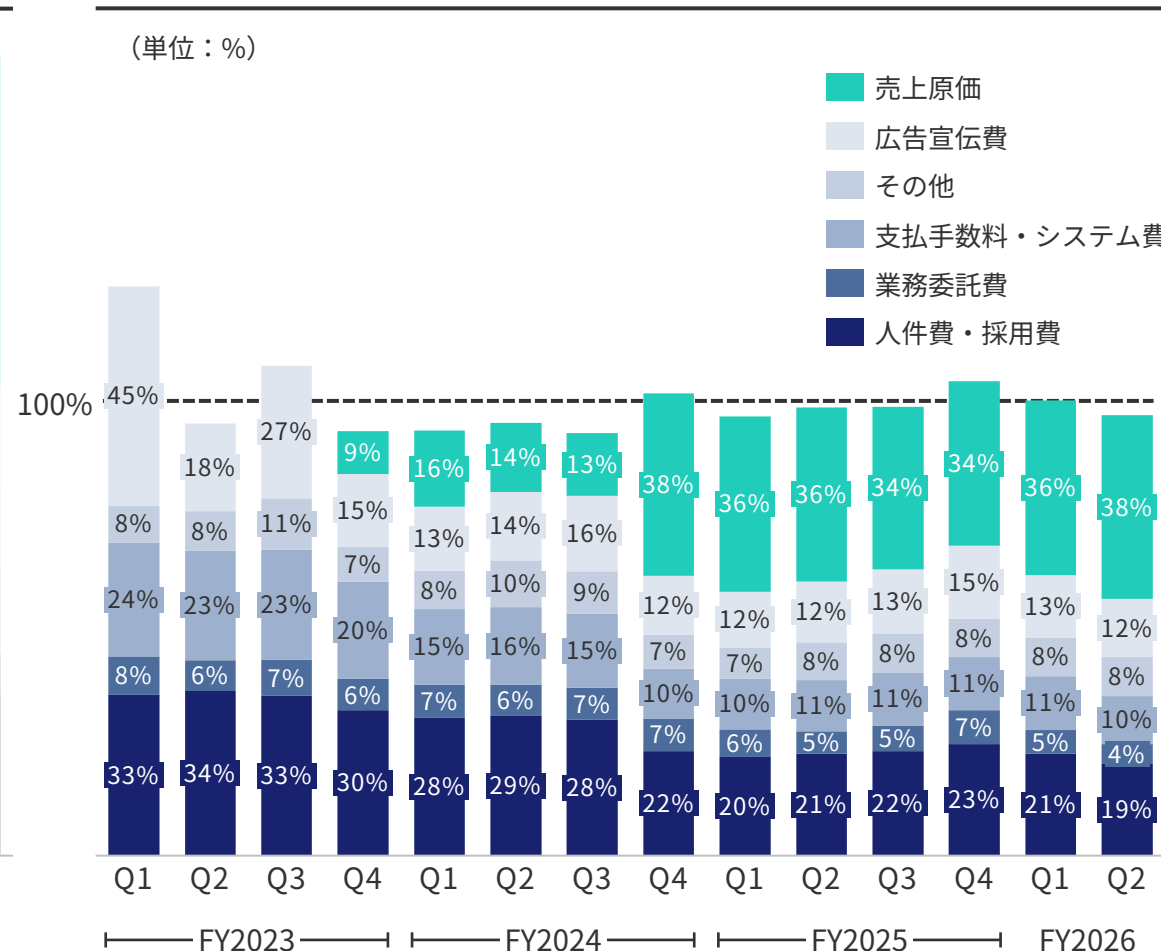
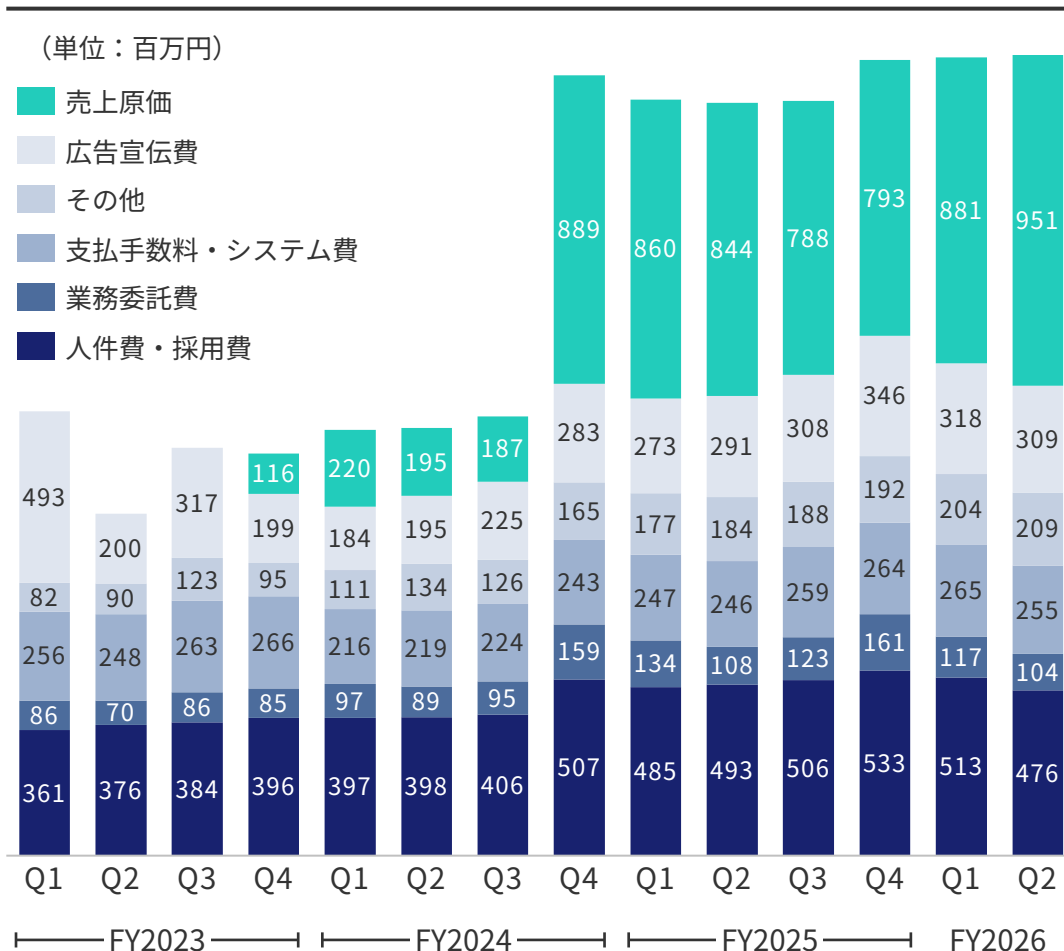
EBITDAは前年同期比+24.3%と大きく増加し過去最高を更新



エージェント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

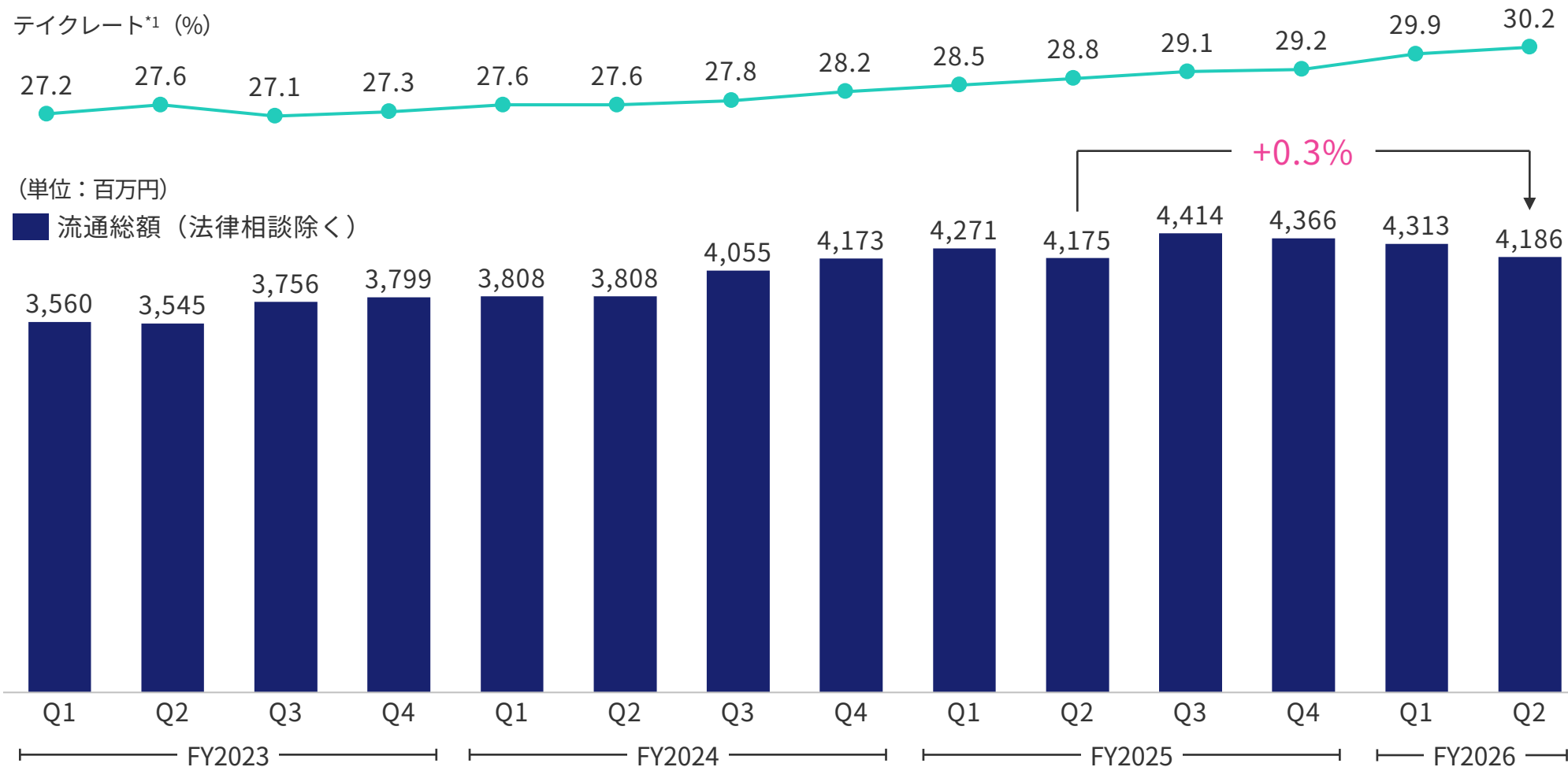


*1: 株式報酬費用、子会社であった Crest Skill Partners (旧コナラスキルパートナーズ) 費用、減価償却費、のれん償却費を除く

1. 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、年末年始休みおよび2月の営業日減少によりビジネス利用が停滞する2Q特有の季節性により、前四半期比では減少となったものの、前年同期比ではほぼ同水準で着地

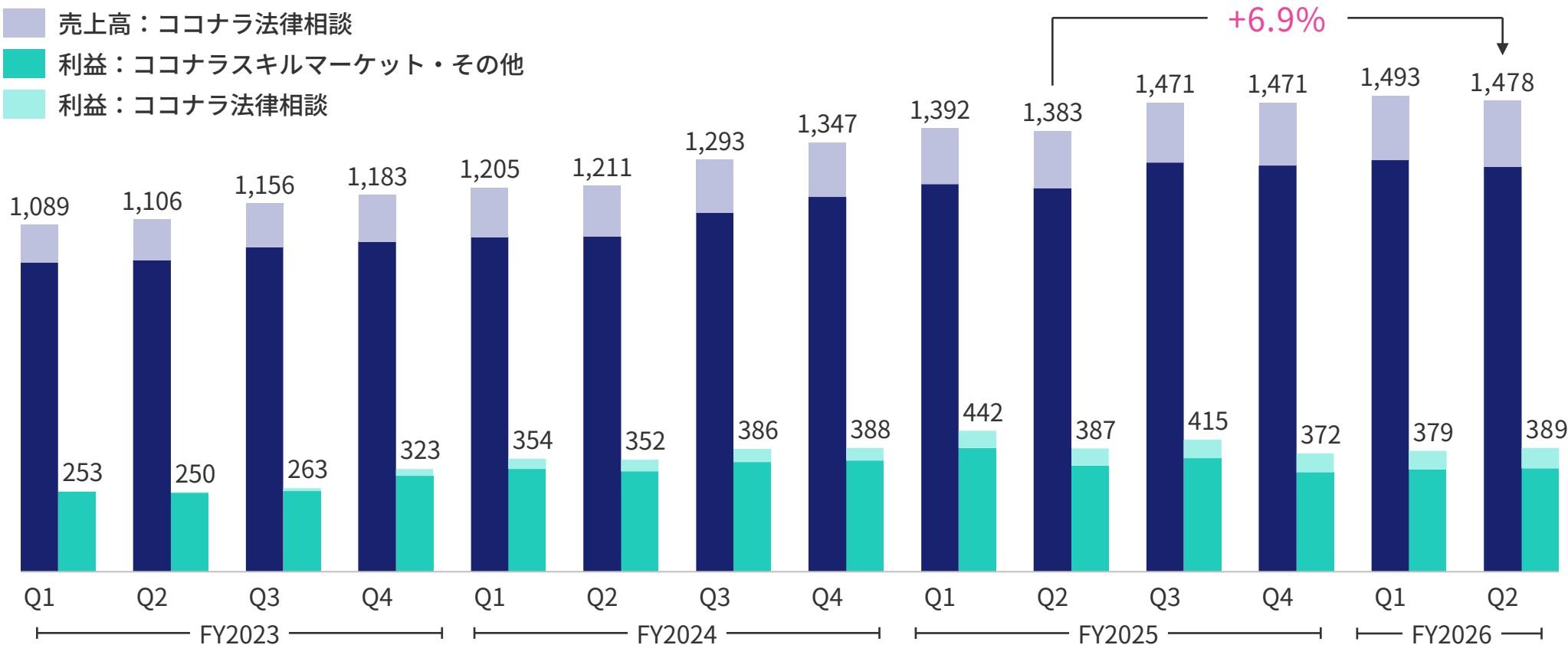


*1: テイクレート = 売上高 ÷ 流通総額

売上高は前年同期比+6.9%と増加。流通総額同様に季節的変動による影響はあるが、Q1から引き続きセールス組織の貢献により、ココナラ募集の案件数が増加したことによる影響

(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

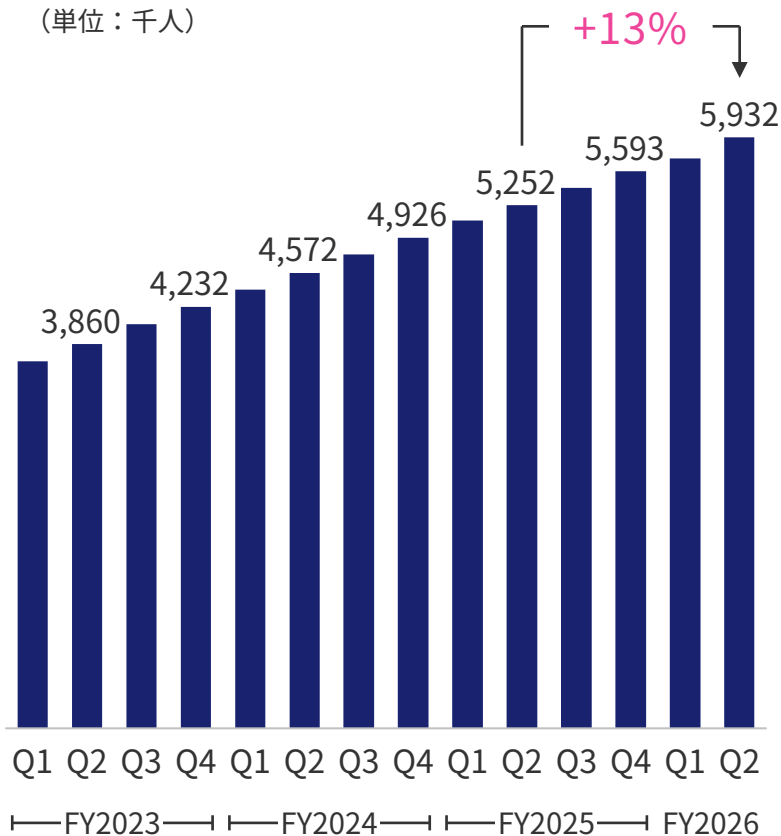


*1: セグメント利益=セグメント営業利益 + 減価償却費 + 減価償却費(原価) + のれん償却費 + 顧客関連資産償却費 + 本社費。2026年8月期より本社費の配賦基準を変更。2025年8月期以前の数字は新しい基準を遡及適用しており、過去の開示数字と異なる

会員登録数590万人超、出品数100万件超、スキル登録者数140万人突破とココナラ経済圏の拡大継続。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

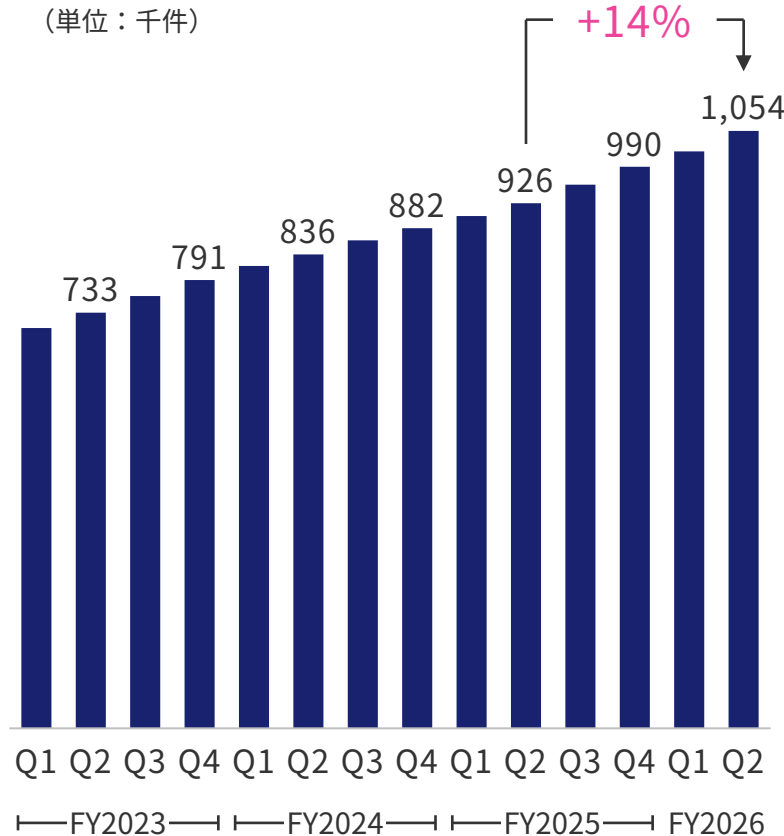
会員登録数

(単位：千人)



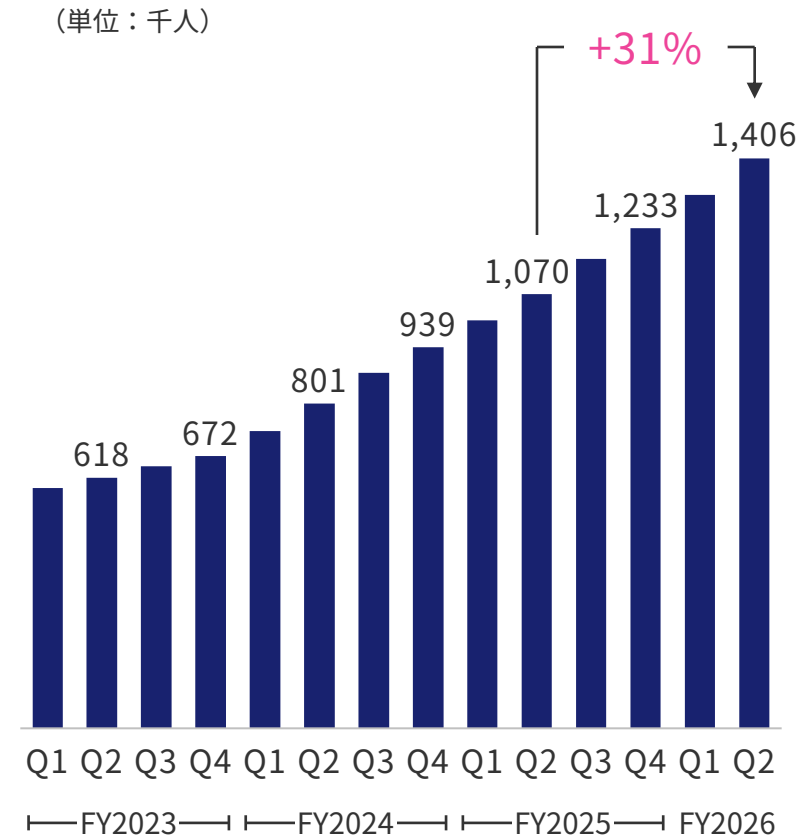
サービス出品数

(単位：千件)



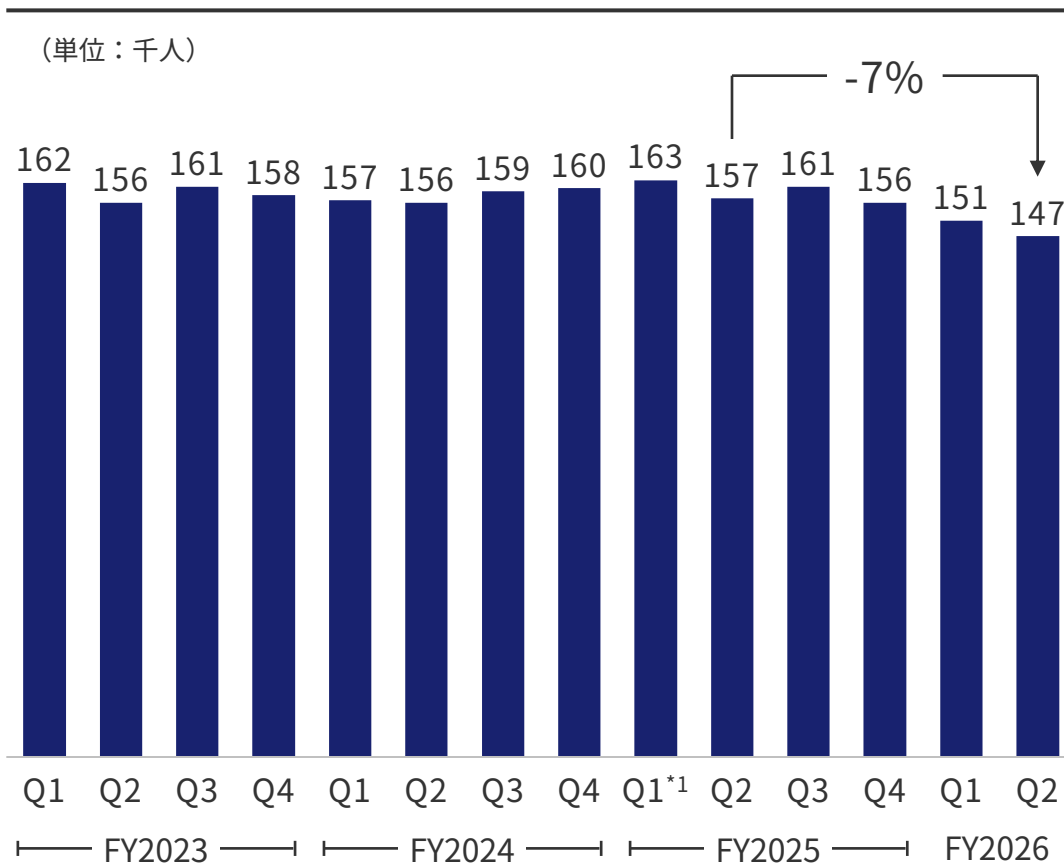
スキル登録者数

(単位：千人)

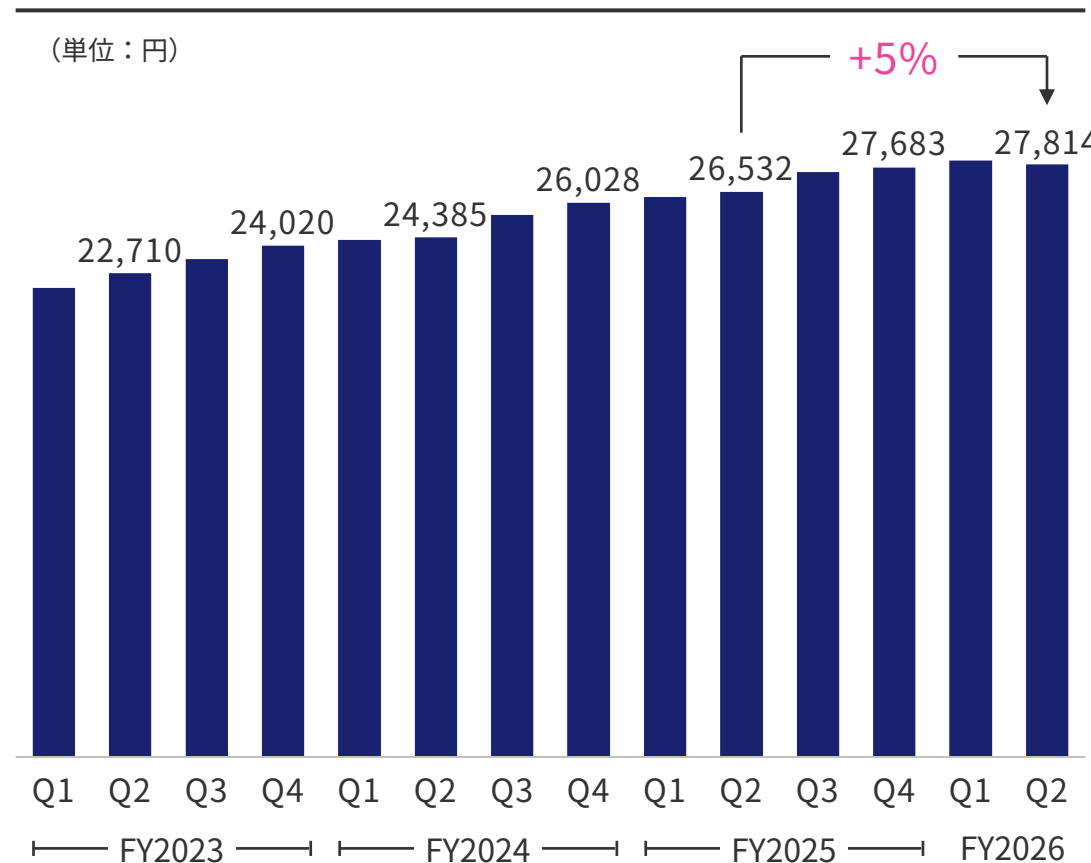


購入UU数の減少は流通総額への影響が限定的な単価4,000円未満の取引に集中（UU数下落シェアの50%超）しており、収益への実質的な影響は軽微。流通総額の過半数を構成単価20,000円以上の取引では購入UUが増加

購入UU数



1人当たり購入額

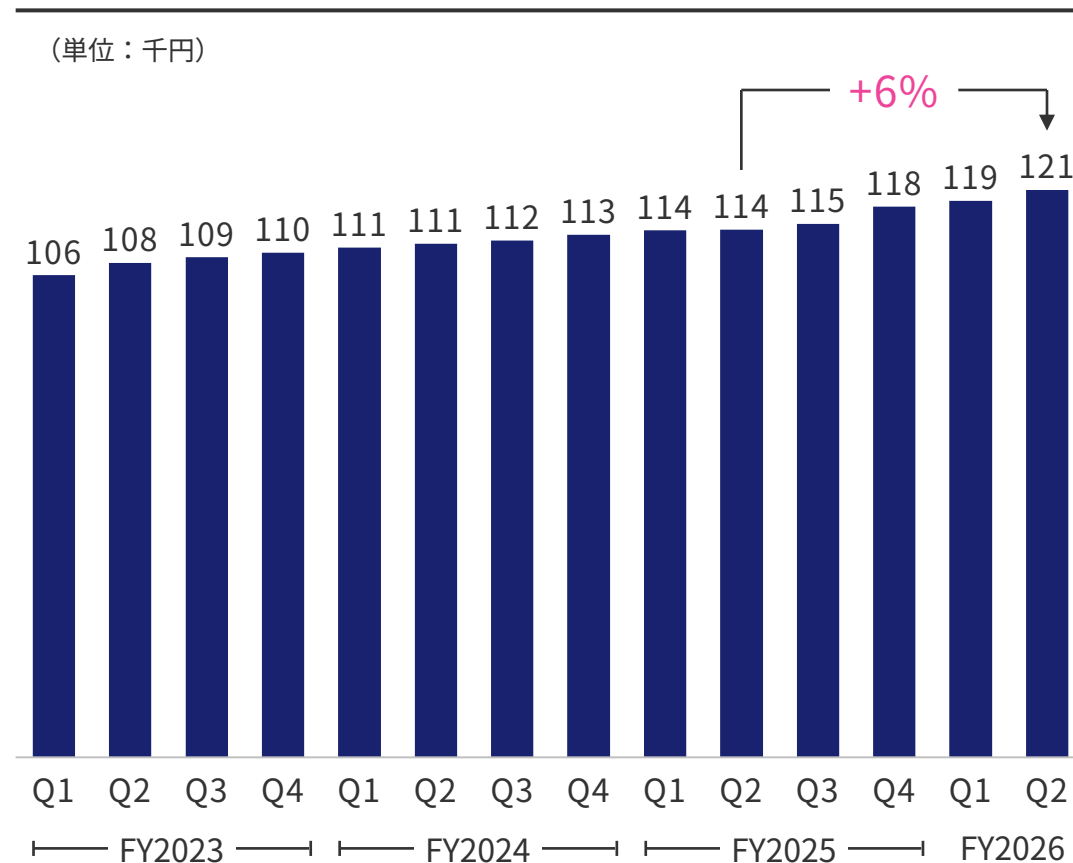
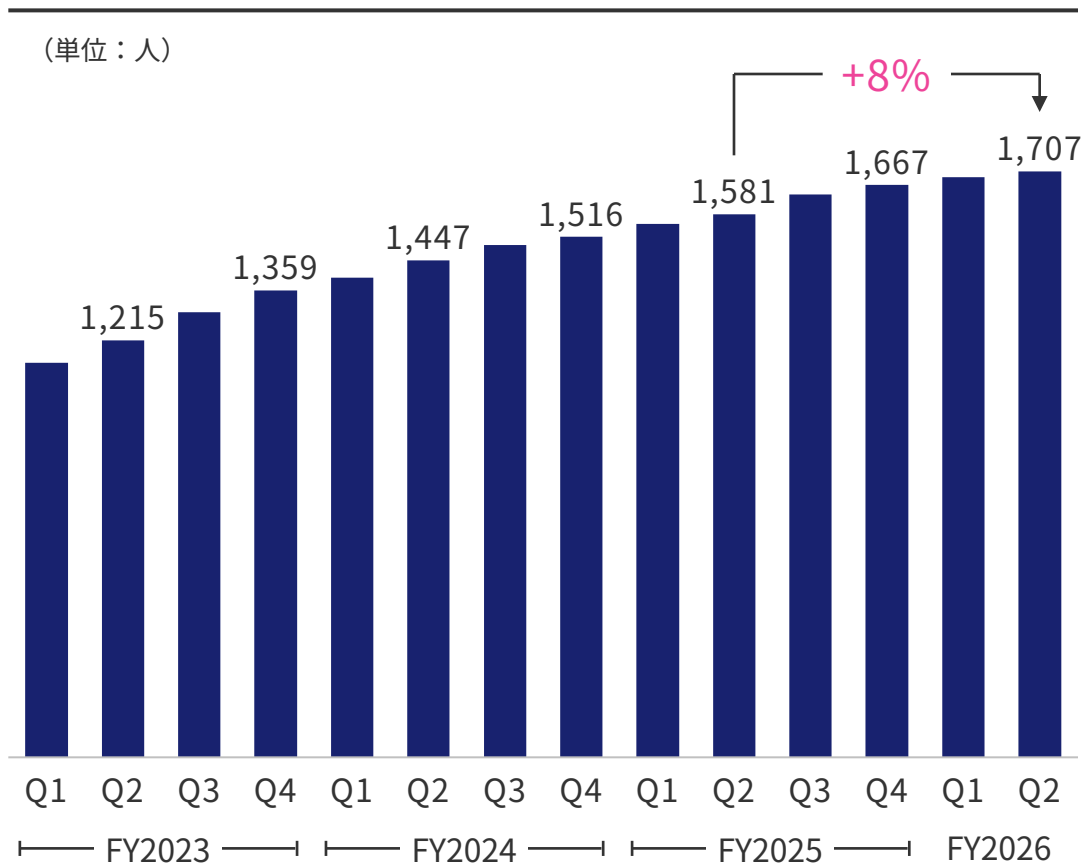


*1: 2025年8月期第1四半期においては一部出品者による短期的な大量取引により、集計に歪みが発生したため、影響を除外

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+8%の成長、ARPU^{*1}も前年同期比+6%に向上。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)

AI時代の構造変化を追い風にAI関連カテゴリが拡大、またAIによって代替されないようなカテゴリの需要も大きく伸長。機能としてより多くの方に便利に使っていただくためにAIを活用した各種機能を順次リリース

AI関連カテゴリの成長



その他生成AI

昨対 **223% UP**

AI利用の相談など、導入コンサルティングに近い領域が人気



QA・コードレビュー

昨対 **80% UP**

AIによるコード生成の普及に伴い、人が担う必要がある検証・改善は需要が拡大

ハンドメイド・対面カテゴリの成長



ハンドメイド制作

昨対 **60% UP**



出張撮影・出張サービス

昨対 **50% UP**

AIで代替されないカテゴリとして、ハンドメイド・対面カテゴリが成長。今後も同様の領域のカテゴリ化・拡大を狙う

AIを活用した機能のリリース進行中

購入者



出品者



見積り相談

AI

求人募集投稿

AI

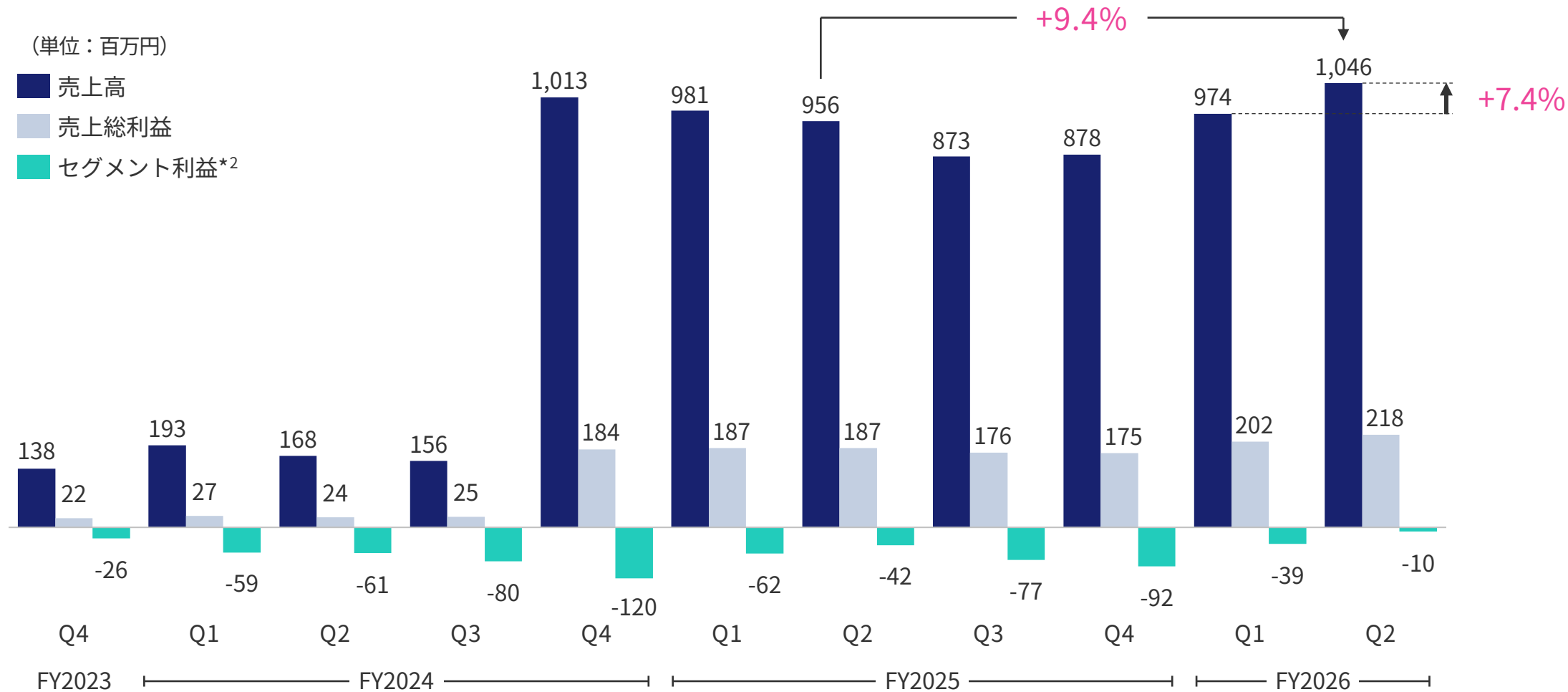
⋮

購入前の見積りや、求人募集の作成をAIが支援し、購入者・出品者双方の体験を改善。今後もAI機能を順次展開予定

1. 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

年末年始および2月の営業日減少という2Q特有の季節性はあるながらも、売上、売上総利益共に過去最高を更新

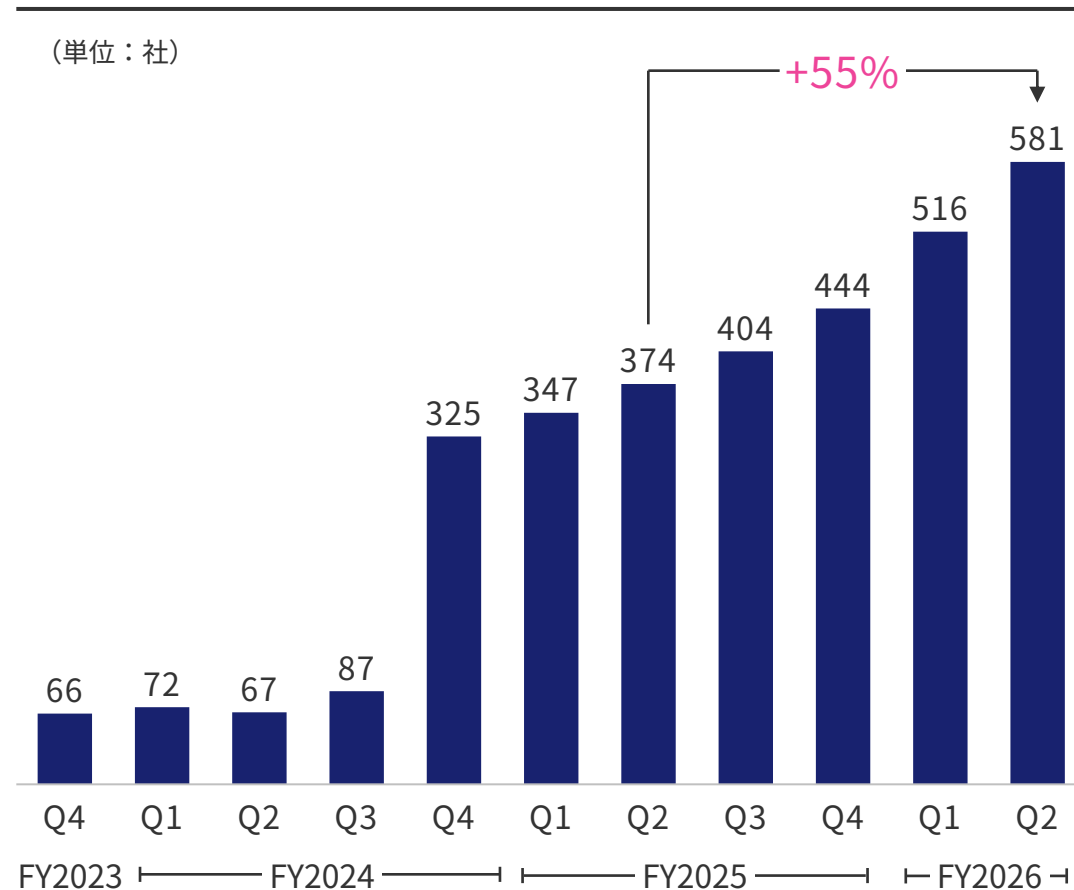


*1: 2023年8月期第4四半期よりセグメント開示を開始。エージェントセグメントの業績にはココナラテック、ココナラアシスト、ココナラプロ、ココナラコンサルの業績を含む

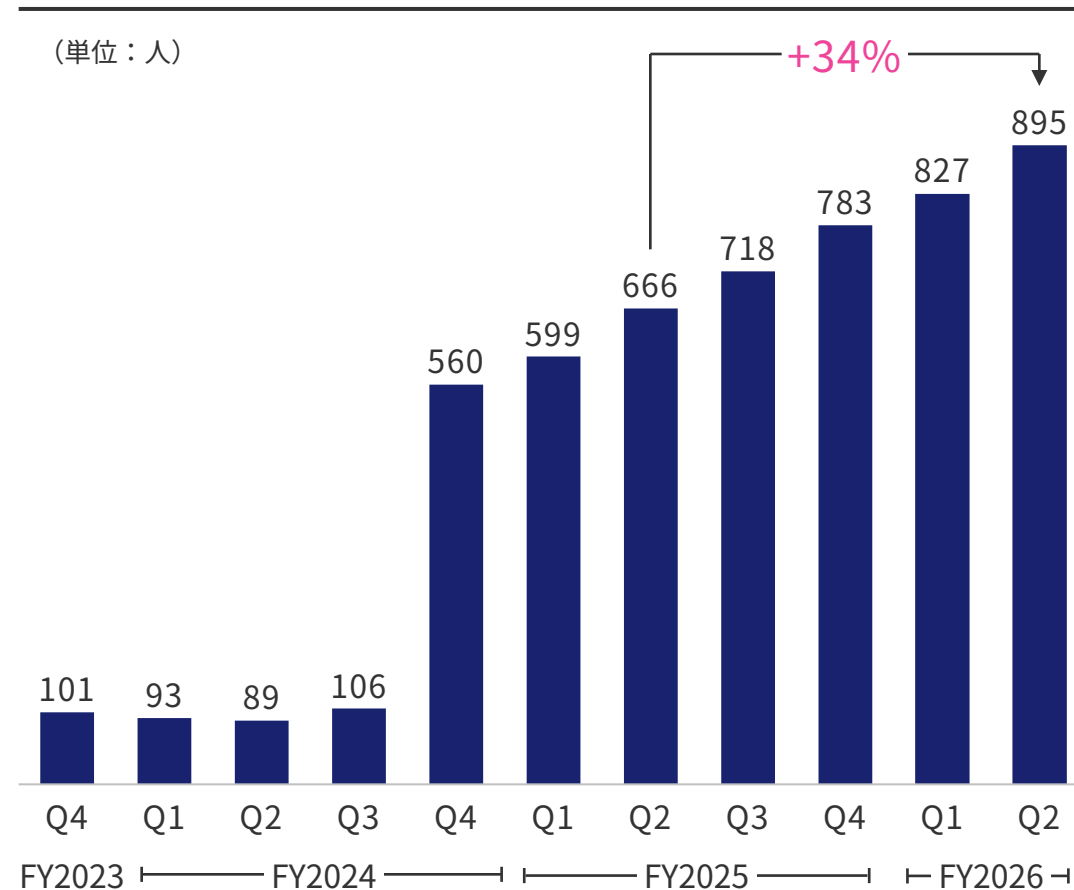
*2: セグメント利益=セグメント売上高-売上原価・販管費(本社費除く)+減価償却費+のれん償却費。2026年8月期より本社費の配賦基準を変更。2025年8月期以前の数字は新しい基準を遡及適用しており、過去の開示数字と異なる

セールス組織による案件獲得が引き続き好調。1社あたり案件数も増えているため稼働者数も継続的に増加傾向

エージェント クライアント数^{*1}



エージェント 稼働者数^{*2}



*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

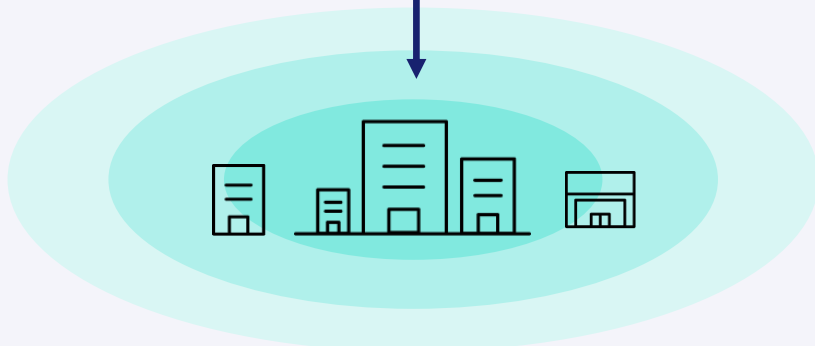
*2:各四半期末時点における、各エージェント事業の稼働中の人数の合計

26年3月2日にフレームキャリア社のグループインを実行。ココナラテックとのシナジーにより、フリーランス・正社員エンジニアのハイブリッドモデルを展開し、正社員エンジニア派遣の立ち上げと同時に圧倒的な成長を目指す

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

AI時代において、フレームキャリアとともに 実現する3つの狙い

1. 正社員PM・エンジニアが顧客課題をグリップ

業務プロセスに入り込み、深い課題把握から次のニーズを獲得していく

2. 常駐で接地面を広げ、次のニーズを継続的に獲得

フルタイムで顧客の業務プロセスに入り込み、AIで代替できない関係構築・課題把握による案件開拓が可能

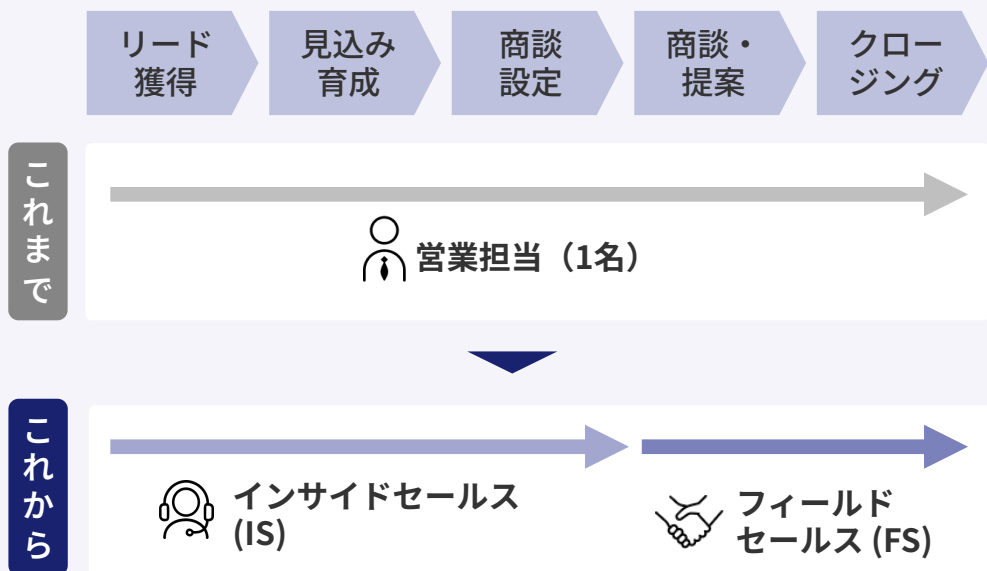
3. AIが発展しても「実行人材」は不可欠

フリーランス+正社員のハイブリッドでの人材提供で、AIで代替できない実装/施策運用/例外処理を行う人材を提供

営業体制を分業型へ移行し組織効率を高めるとともに、HR領域への新サービス展開によりBPO事業の提供範囲を拡大。オペレーション強化と領域拡張の2軸でアシスト事業の成長を加速

組織体制変更を開始

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



ココナラHRアドバイザーを開始

人手不足の深刻化や法改正対応を背景に、プロ人材がチームで企業の人事・労務を支援するサービスを開始

The advertisement features the **coconala BPO** logo at the top left. Below it, a price tag indicates **月16万円から** (From 160,000 yen per month). The main headline reads **コストを抑えて組織を強化する HR支援サービス** (HR support service that reduces costs and strengthens the organization). A sub-headline states **人事採用・労務・DXの戦略、設計、定着をプロチームが伴走** (Professional team supporting HR recruitment, labor management, and DX strategy, design, and implementation). To the right is a photo of a woman in a white business suit. Below the headline are three award icons: **導入企業 500社以上** (500+ companies introduced), **年間発注額 140億円以上** (Annual order volume over 140 billion yen), and **登録出品者数 50万人以上** (Over 500,000 registered sellers). A small note at the bottom reads: ※「スキルシェアプラットフォーム」に関する市場調査《No.1検証調査》(未来トレンド研究機構調べ) 2024年9月26日時点. At the bottom, three icons represent the service benefits: **専門領域ごとのプロチーム体制** (Professional team system by specialized field), **費用を抑えて必要な分だけ** (Reduce costs, pay only for what you need), and **短期～長期まで柔軟な対応** (Flexible response from short-term to long-term).

1. 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

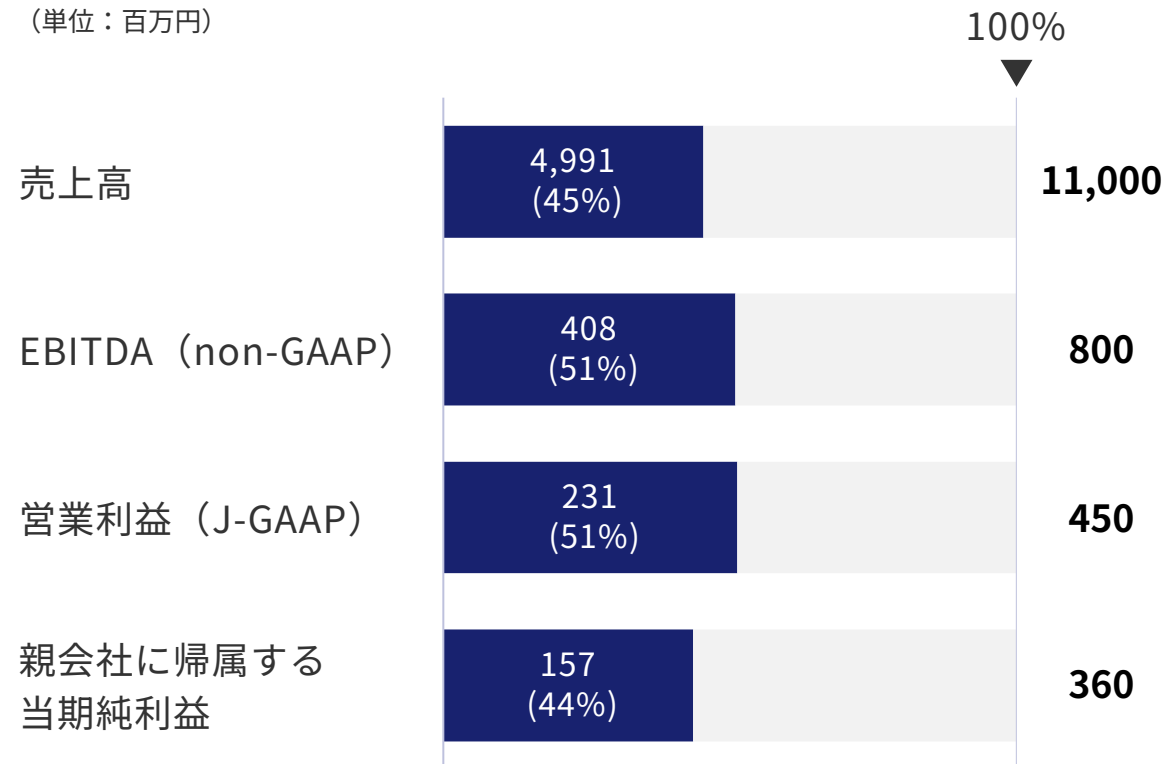
通期連結業績予想は据え置き。第2四半期進捗は期初計画通りの水準で着地。エージェントの成長加速に伴い、下期偏重の成長計画であり、通期目標の達成を見込む

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)



2. 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



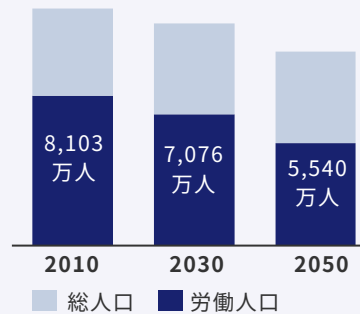
急速な環境変化が進む中、独自のデータベースを活用し、最適な人材・スキルをマッチングすることで持続的に価値提供。AIでプロダクト体験を強化しつつ、高付加価値領域への専門人材提供を一層強化していく

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



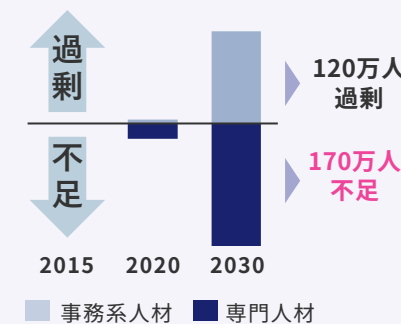
人材データベースを活用し、労働力不足に直面するあらゆる顧客に、単発から継続案件まで、幅広いサービスを提供していく

脅威

生成AIの普及により、シンプルで定型的な業務や単発の役務が急速に代替されつつある

一方で、創造性・専門性・対人性が求められる領域への人材需要が相対的に高まっている

日本の労働受給バランス※2



AIを活用してプロダクト体験を強化しつつ、人が担うべき高付加価値領域に対応でき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

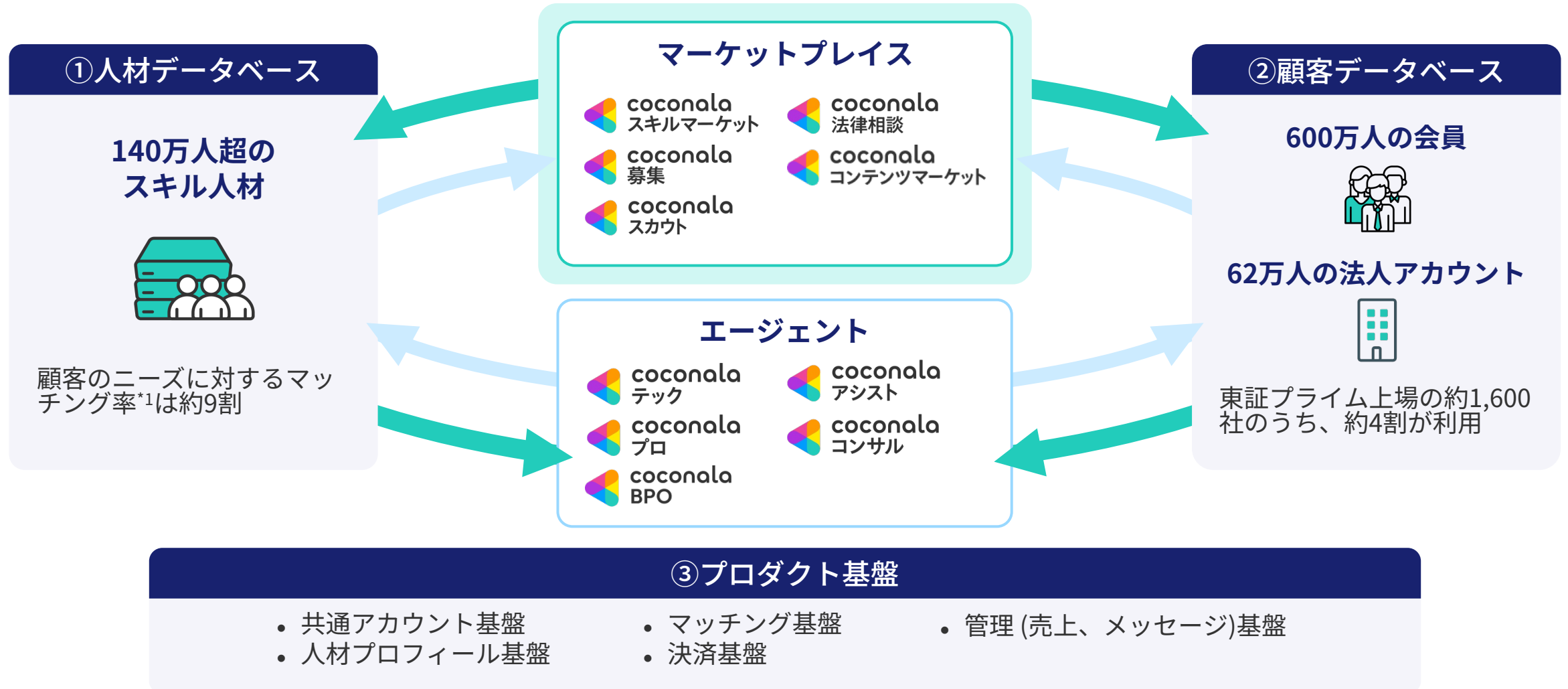


*1: 経済センサスよりオンラインでマッチングしたうえでサービス提供可能な産業分類における売上高の合計を算出。当社が日本総合研究所に調査を委託し、同研究所が2024年8月に作成したオンラインマッチングサービスの市場規模



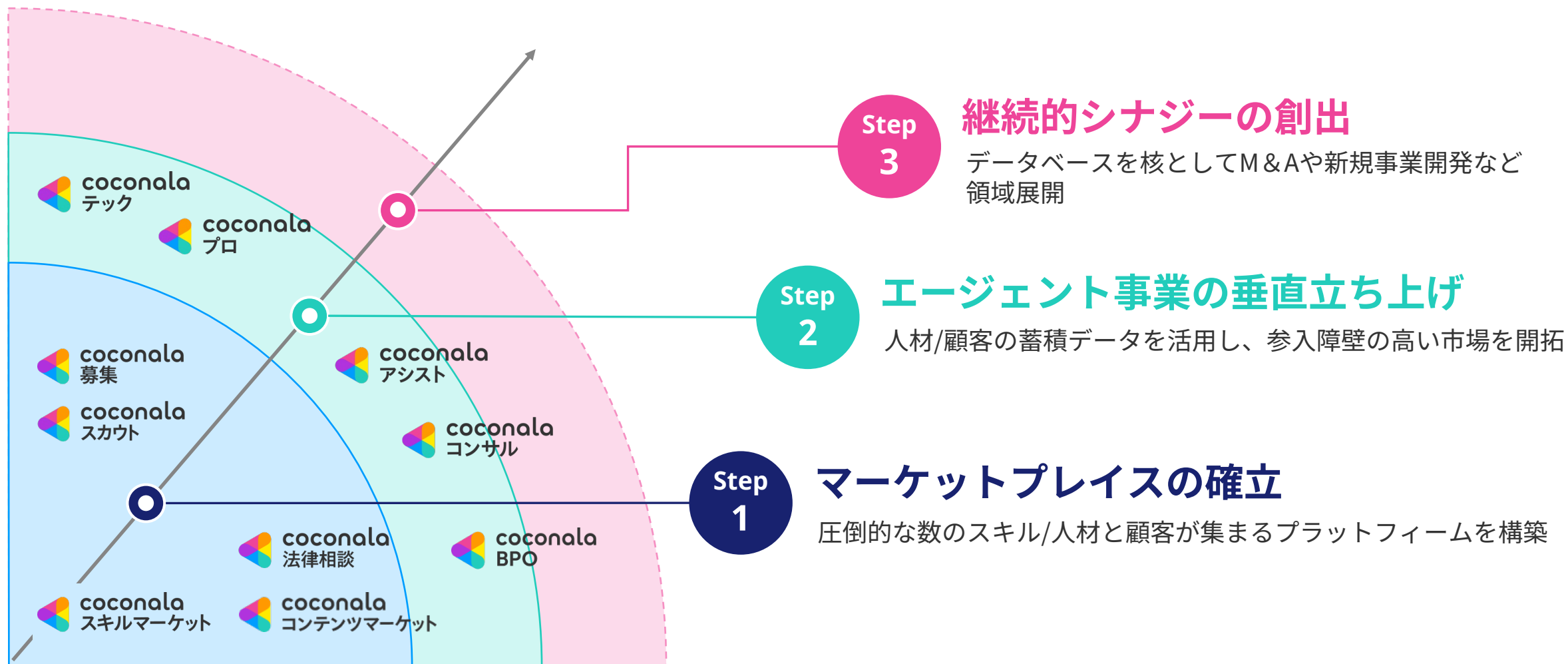
ココナラの持っている強み / アセット

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

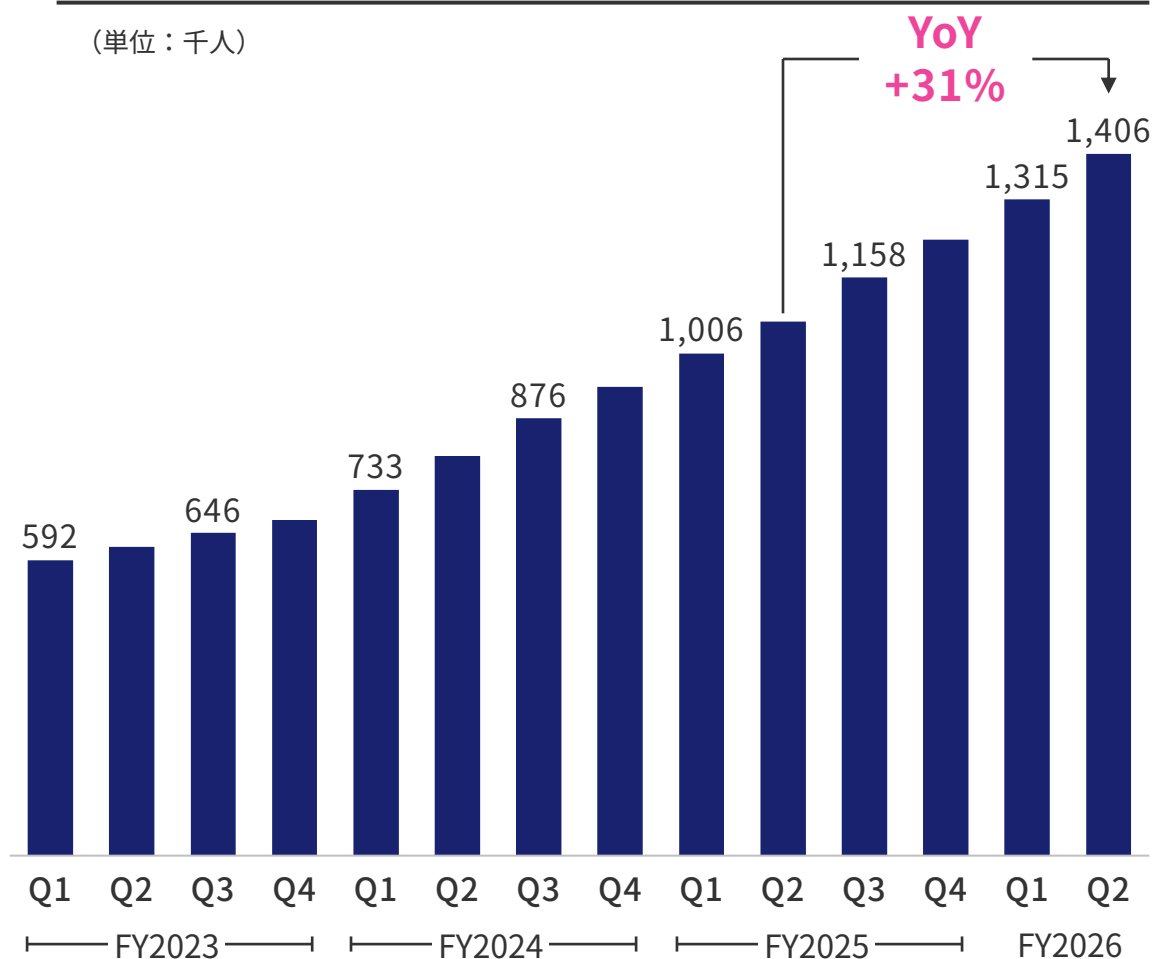
マーケットプレイスの立ち上げにより、スキル人材や顧客が継続的に集まる基盤を確立。蓄積された人材/顧客データをアセットとすることで獲得コストを削減。事業を拡大するほど、データベースがさらに強化される構造的優位を実現



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

(単位：千人)



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

 **740** 種類以上

出品サービス数

 **100** 万件

登録資格数

 **762** 種類

*2025年10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

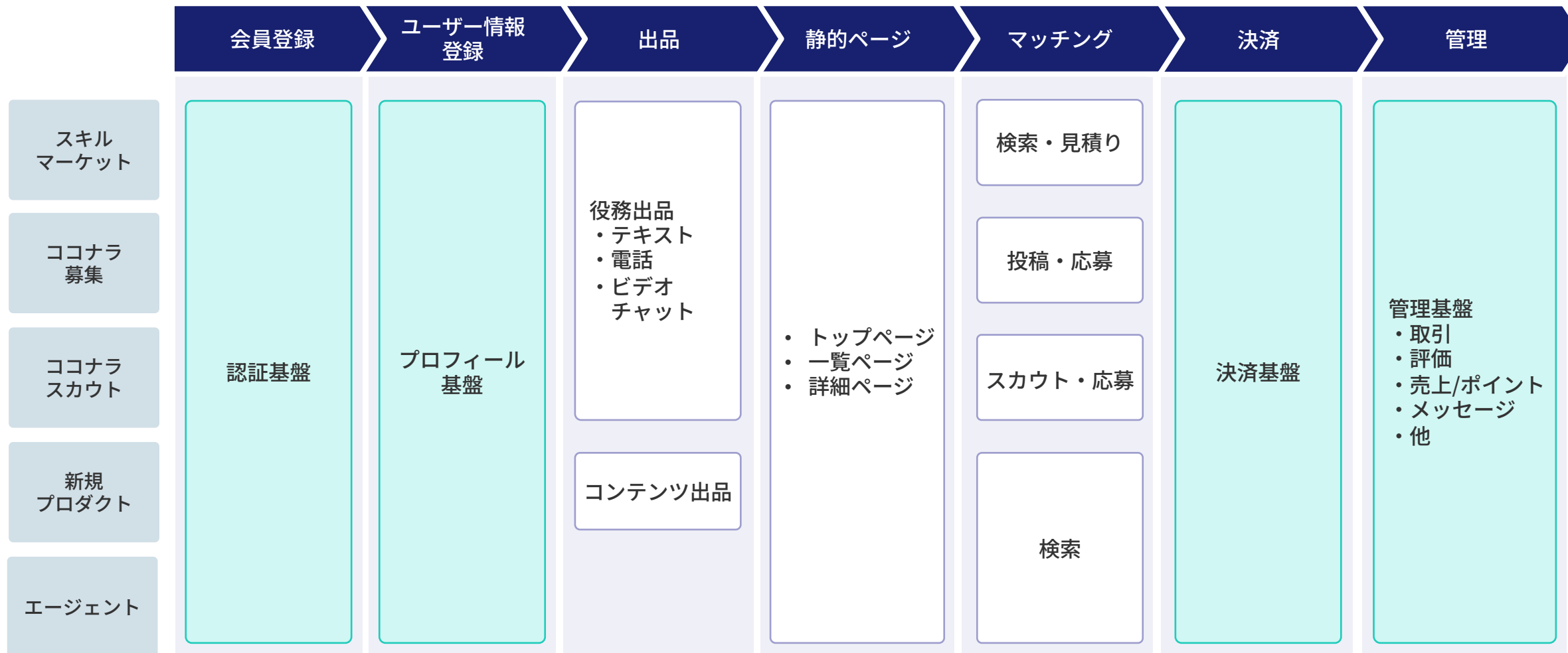


- 高い認知率（一般50%、ビジネス75%）によるブランドワード流入
- エージェントを中心とした新規獲得チーム

アセット③：プロダクト基盤

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年第2四半期の進捗



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：
スキルマーケットへのAI活用施策導入を推進中
- 募集・スカウト：
プロダクトの磨き込みおよび営業による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：
効率的な営業体制の基盤構築
- ココナラテック：
正社員SES立ち上げを推進
- ココナラコンサル：
組織化が着実に進捗。顧客基盤構築を推進



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

- ユーザー向けAIアシスタントを開発中
- アセット&AI本部を設立し、組織横断的なAXタスクフォースを推進



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

- ソーシングの型化を実施し、検討案件数が大きく増加
- 3月に株式会社フレームキャリアを買収

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

役務提供領域

AIで代替されない高単価や継続的な仕事のマッチングも可能に

IT開発、経理、人事、マーケティング、事務代行、コンサルティングなど

単発役務

+

継続役務（業務委託）

継続率・単価向上によるLTV向上

マッチング手法

AIを活用したマッチングプロセスの自動化を推進

最適な人材やサービスをAIを用いて提案していく

EC

+

募集

+

スカウト

マッチング数・法人顧客の利用増加

カテゴリ別深化

AIによって需要が増えたカテゴリを強化

AIに関連するカテゴリやAIに代替されないカテゴリが対象

ホリゾンタルEC 役務

+

ホリゾンタルEC コンテンツ

+

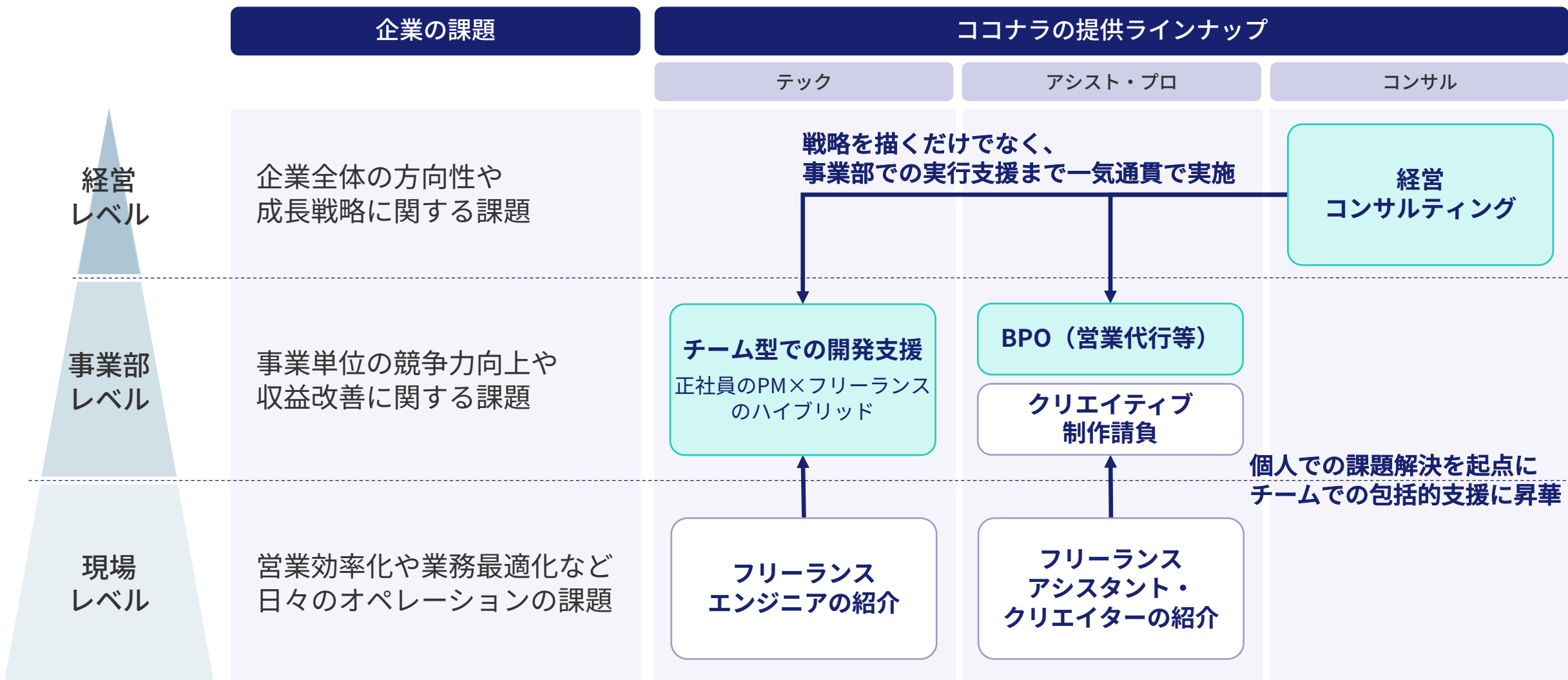
バーティカルEC

個別カテゴリ成長によるGMV押し上げ

成長方針②：エージェント立ち上げ・拡大

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か、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

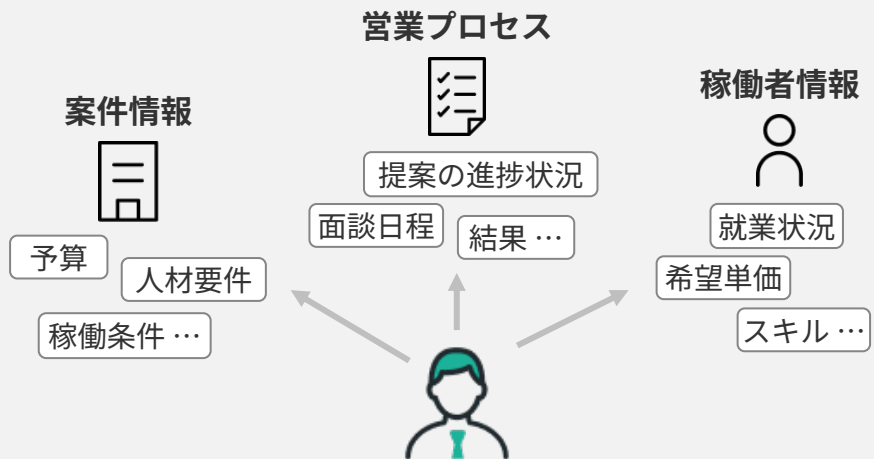


必要な情報の集約・一元化の実現により、属人性を排除したデータ起点のマッチング体制の構築が完了。これにより営業の効率化・マッチング精度の向上を実現、AIの活用によりマッチング精度の更なる改善を実施

マッチング方式の転換

これまで

マッチングに必要な情報が点在



- ・ 案件ごとに担当者の判断で必要な情報を取得
- ・ マッチングが属人的で、知見が人に貯まりやすい

これから

情報を集約・一元管理する体制を構築



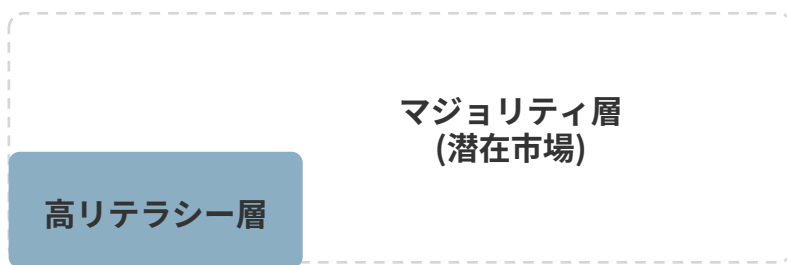
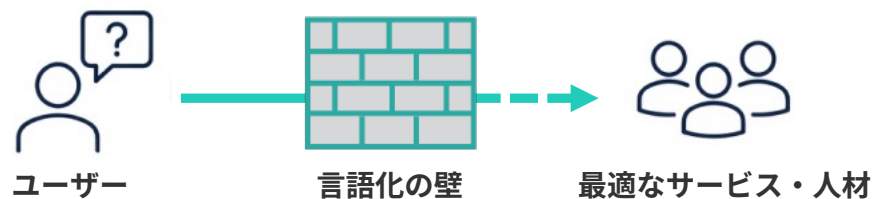
- ・ 全ての情報から総合判断し、AIが最適な人材を提案
- ・ 継続的に実績を蓄積でき、精度が上がり続ける状態に

データの蓄積により、継続的なマッチング精度の向上、営業の効率化を実現

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



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 = 潜在市場が未開拓のまま

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



高リテラシー層に加えて
マジョリティ層まで取り込み、TAMを大きく拡大

既存の購入アシスト機能を大幅にアップデートし、顧客の多様なニーズや課題をAIが詳細にヒアリング、誰でも最適なサービスにたどり着ける体験を実現

1

ニーズや課題をAIが丁寧にヒアリング

会社設立にあたってのロゴデザインですね。
デザインのテイストを教えてください。

シンプル・洗練 余白を活かしたミニマルなデザイン

シンプルで洗練されたデザインですね！
ロゴデザインは、以下の価格帯で依頼される方が多いです。ご予算に近いものを選んでください。

ご予算はどのくらいですか？

- 15,000~20,000円
シンプルなロゴが中心
- 20,000~35,000円 **よく選ばれています**
こだわりデザインが中心
- 35,000円~
複数案・修正対応込みが中心

その他の回答をご記入ください

スキップ 送信



2

最適なサービスを提案、マッチング

ご希望に合うサービスを3件見つめました！
①は内容が最も充実、②は予算と納期のバランスが良く、③は費用を抑えたい場合に向いています。

 可愛い、おしゃれ、印象的なロゴを製作します 25,000円 ★ 4.9 (156)	 現役カフェデザイナーがロゴデザインします 30,000円 ★ 4.8 (98)	 おしゃれな店舗のロゴ作成します 35,000円 ★ 4.7 (72)
<ul style="list-style-type: none">大手制作企業出身で実績豊富編集用データ込みで名刺・看板など幅広い用途に対応可能	<ul style="list-style-type: none">デザイナー歴20年のベテランコミュニケーションやアウトプットの質の高さに定評あり	<ul style="list-style-type: none">飲食店やアパレル企業のロゴ制作実績が多数業界経験豊富で安心して依頼できる
詳細を見る	詳細を見る	詳細を見る

気になるサービスがあれば「詳細を見る」から内容や口コミを確認できます。

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

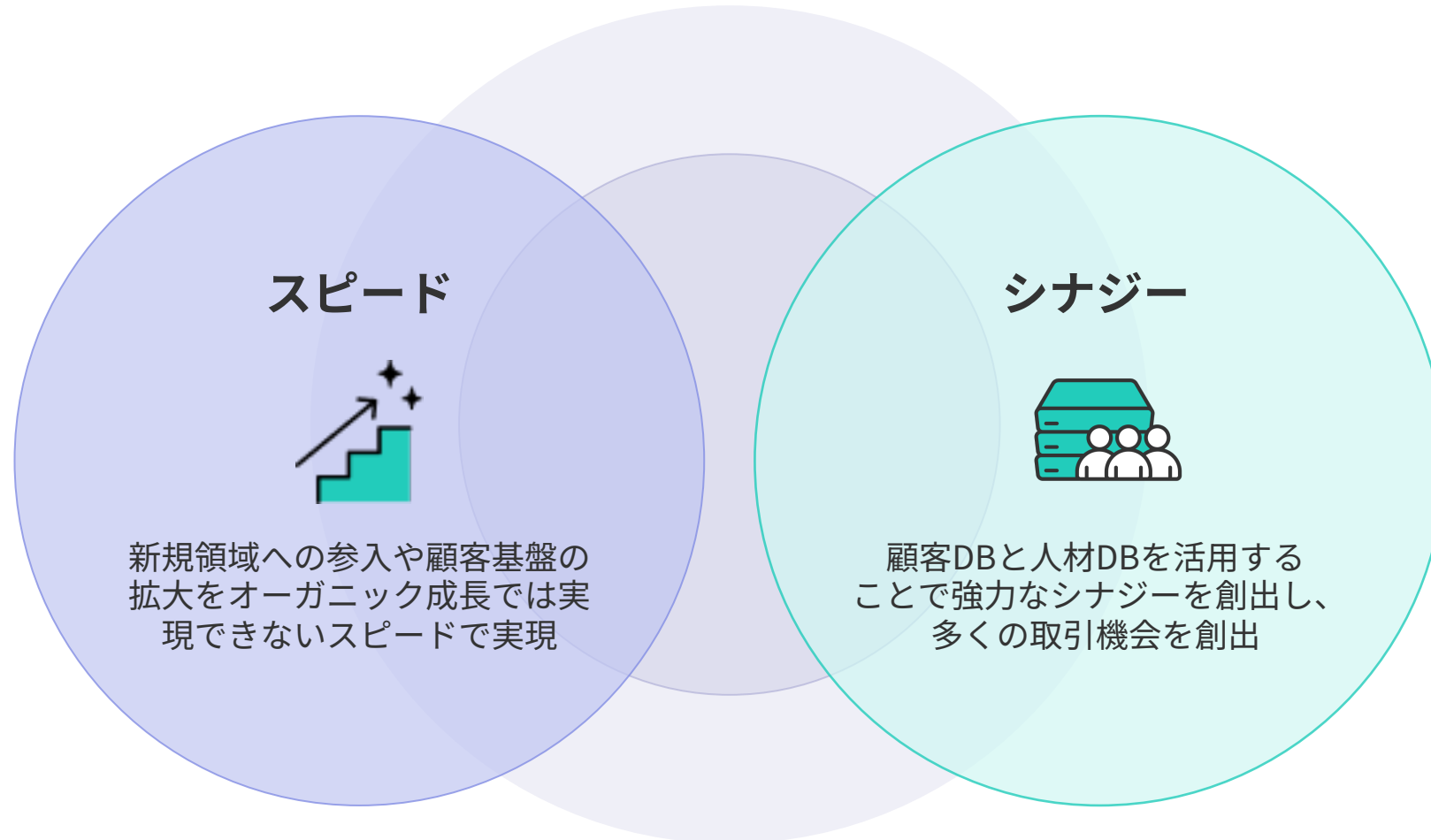
組織体制の整備

「アセット&AI本部」をCEO直下の全社横断組織として設立

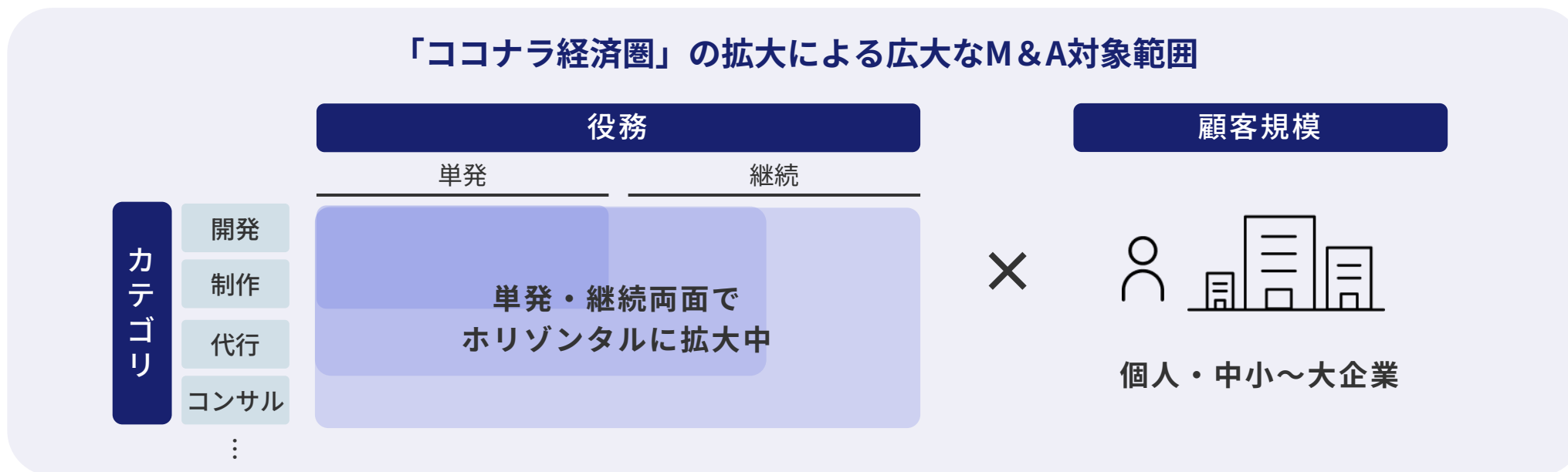


生成AIの進化や事業機会の拡大に即して、専任でAI戦略～実行をリード

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

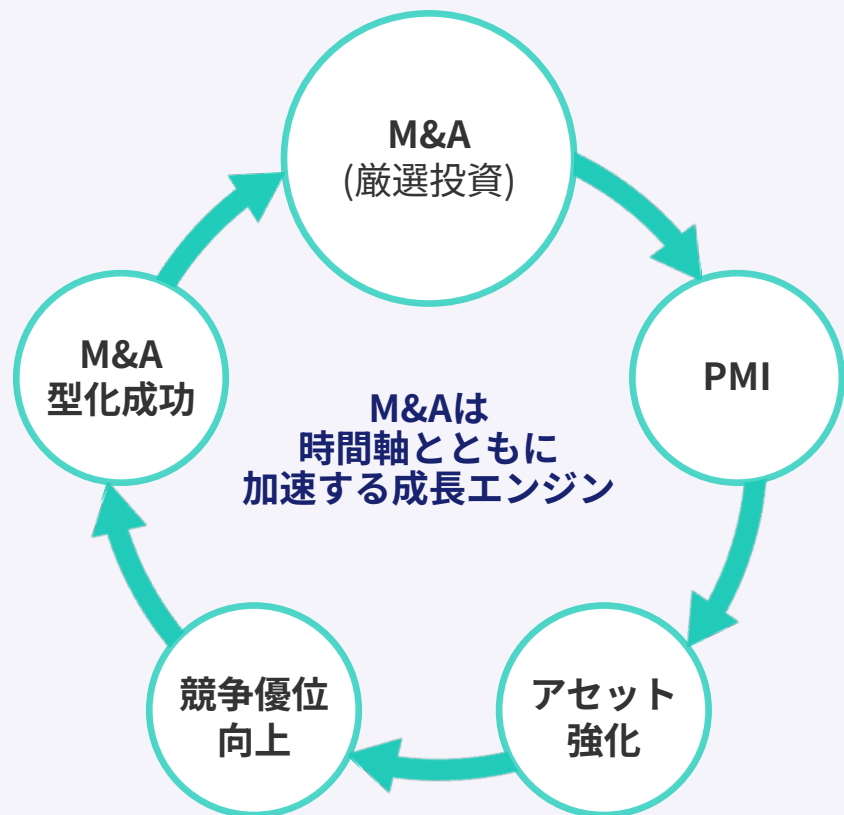


自社アセットを活かせる領域に絞り、確実な成長を実現



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

3. 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 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 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 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

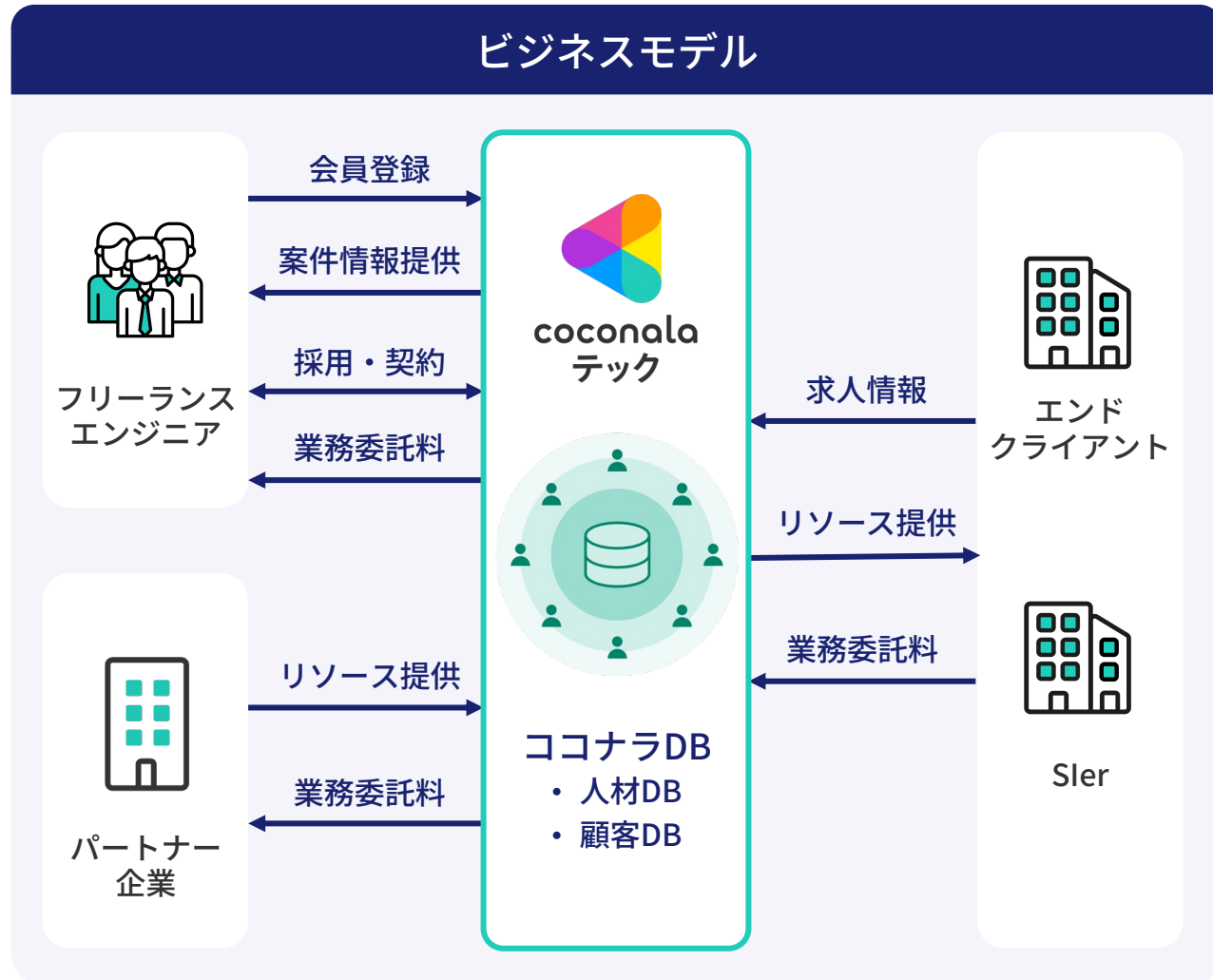
「オンライン」で完結

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



「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を脱却。一時的な人員減を経て商談数は過去最高水準へ

これまで

これから

営業モデルの転換

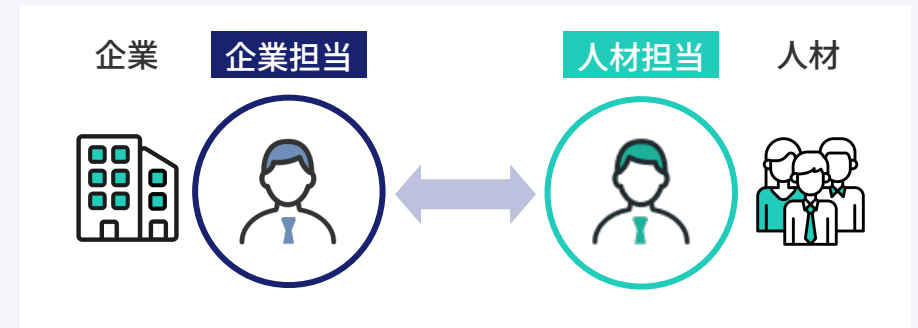
両面型営業

一人の営業が「企業」と「人材」の両方を担当



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



507 昨対比*
%

*2025年8月期初比

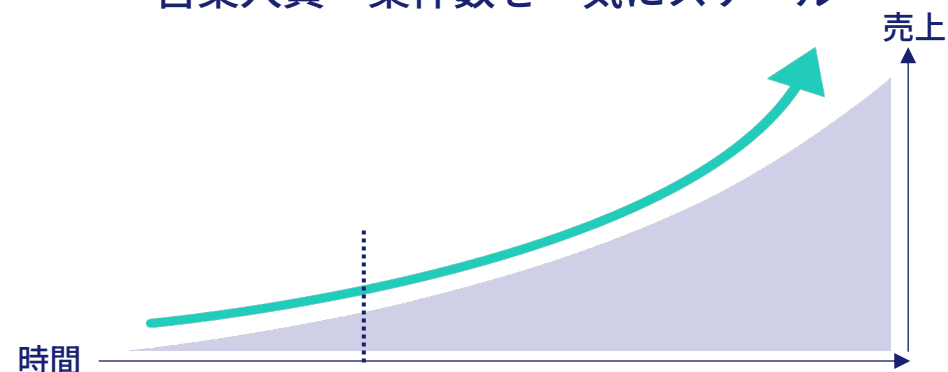
組織体制

立ち上げ2年で

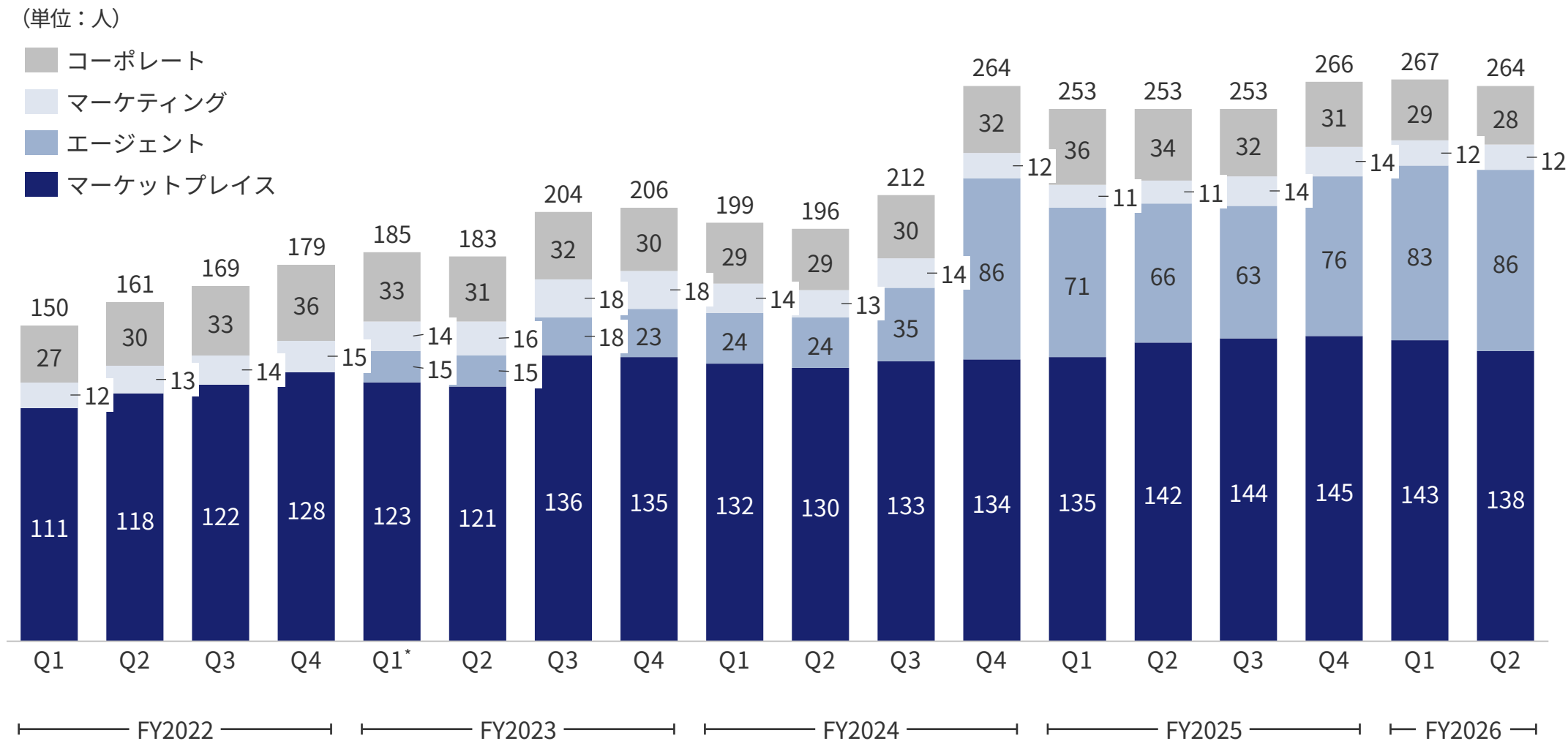


2→40 名まで
拡大

営業人員・案件数を一気にスケール



新規事業への投資は継続しつつ、マーケット環境を踏まえた適切な人材投資を行なっていく



*1:2022年11月にコ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

株主資本比率は31.7%から33.2%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）

2026年2月末（連結）

（単位：百万円）

（単位：百万円）

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

現預金 3,010	前受金 777
	預り金 798
その他資産 3,341	その他負債 2,210
	その他純資産 460
	株主資本 2,106

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