



2026年8月期 第1四半期決算説明資料

株式会社ココナラ（グロース市場:4176）

2026年1月14日

A woman with short brown hair, wearing a white button-down shirt and a gold-toned watch, is sitting at a desk. She is looking down at a pink notepad she is holding with both hands. On the desk in front of her is a laptop and a large color calibration chart with many small color patches. The background is softly blurred, showing what appears to be an office or studio environment.

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

マーケットプレイスの最高益更新に加え、エージェントのV字回復と大きな成長の兆しにより、中長期成長に向けた理想的な収益構造へ

- ・売上高24.6億円、売上総利益15.8億円、EBITDA^{*1}1.7億円
- ・エージェントが前年同期水準までV字回復し、第二の柱としての利益貢献フェーズへ突入

マーケット
プレイス

売上高は過去最高を更新。安定的な成長を継続

- ・売上高は14.9億円、売上総利益は13.8億円
- ・サービス出品数は100万件、スキル登録者数は130万人を突破。スキル市場の需給を捉え、サービスプラットフォームとしてのプレゼンスを一段と強化

エージェント

本格成長へ向けた兆しが鮮明に。売上総利益は過去最高水準へ

- ・売上高は9.7億円、売上総利益は2.0億円
- ・ココナラテックの好転と、ココナラアシストの更なる成長の兆し
- ・企業の課題に沿ったチーム型BPOパッケージを続々リリース

^{*1}: EBITDA (non-GAAP) =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

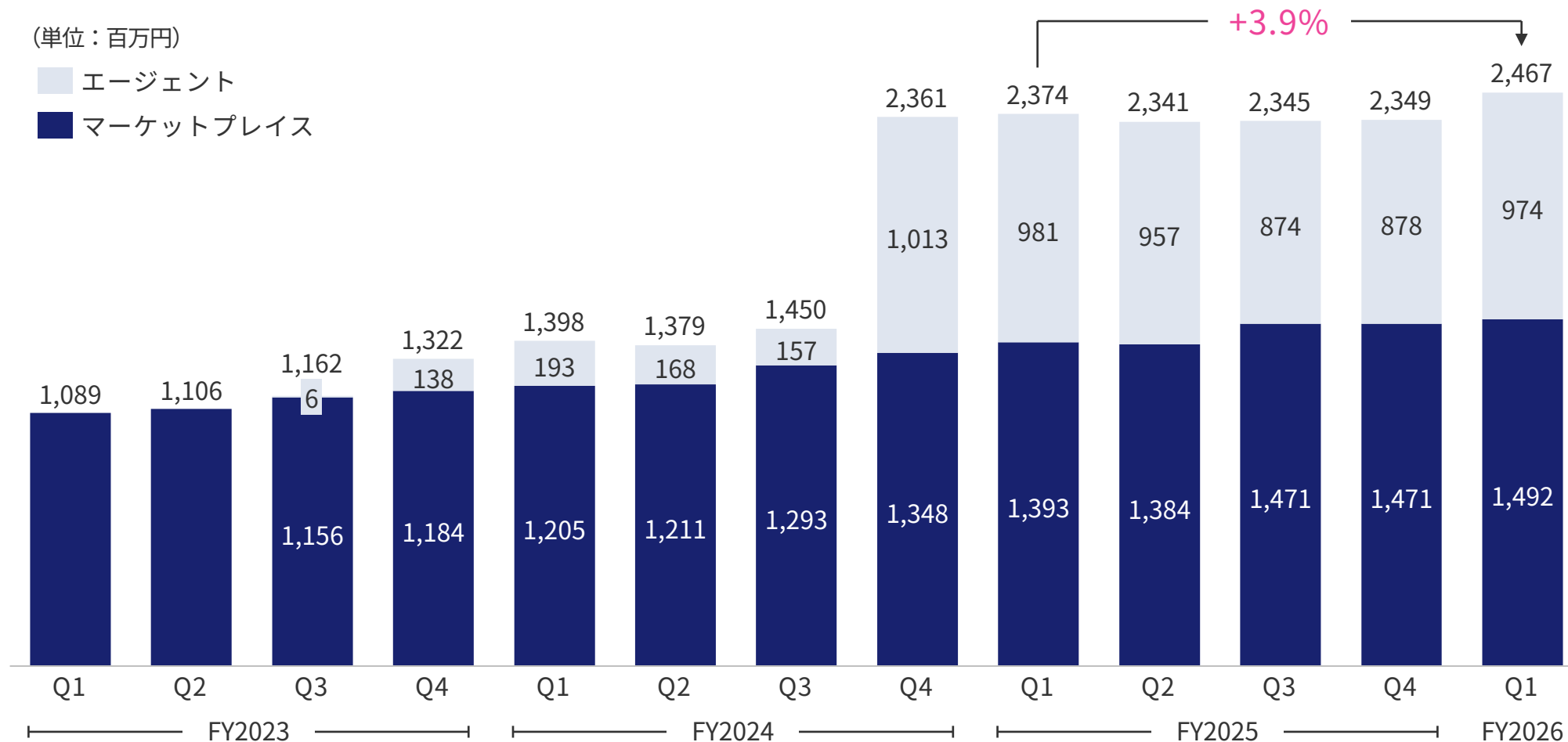
- 実績
 - 連結業績
 - セグメント業績 マーケットプレイス
 - セグメント業績 エージェント
- 2026年8月期 通期連結業績予想

1Qは売上総利益・EBITDA・利益ともに期初予想を上回るペースで進捗。エーエージェントが前クォーターから大きく伸長。下期にさらなる成長を見込んでおり、期初からEBITDA・利益は下期に成長が偏る計画

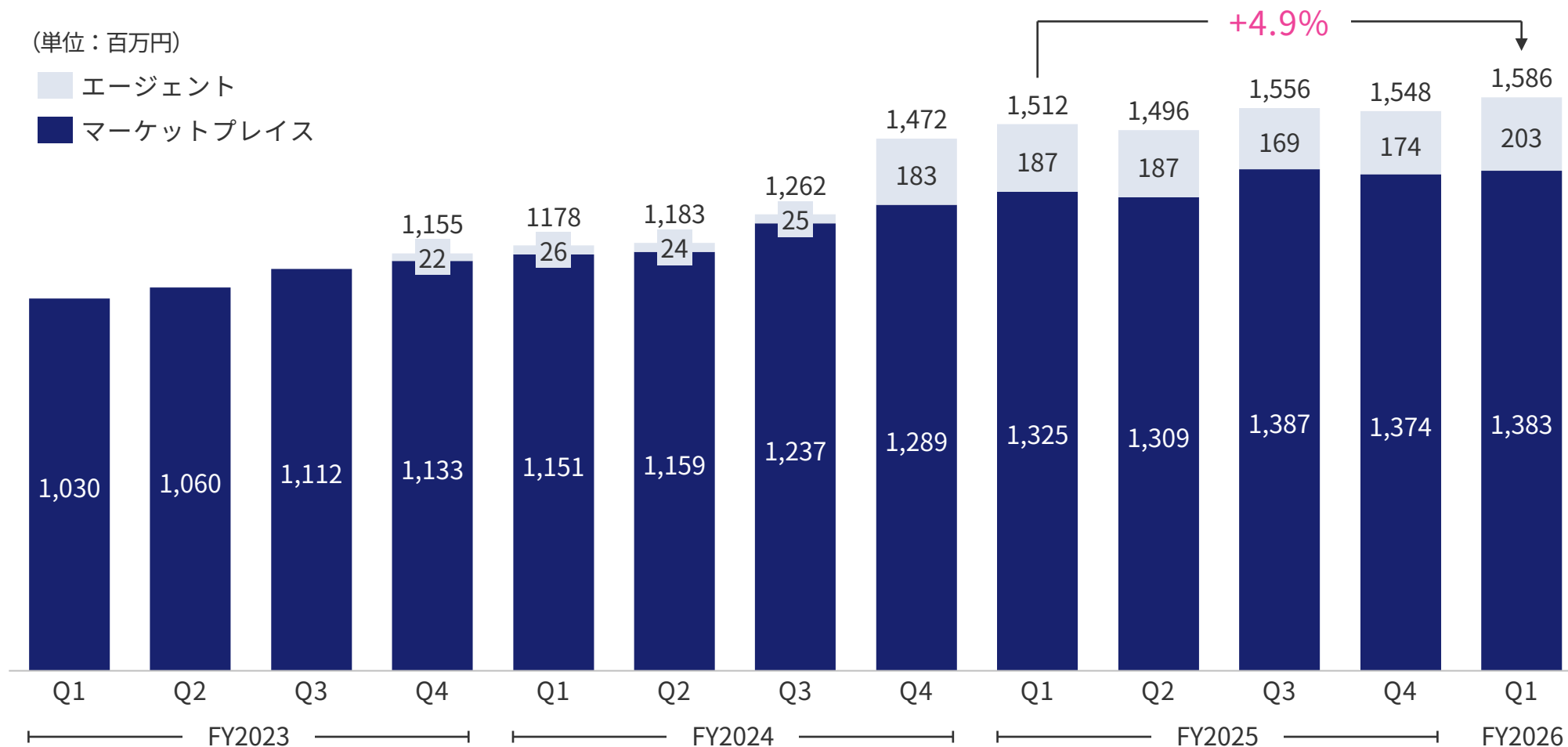
項目 (単位：百万円)	2026年8月期 第1四半期	過去実績との比較			
		2025年8月期 第1四半期	前年同期比	2025年8月期 第4四半期	前クォーター比
売上高	2,467	2,373	+3.9%	2,349	+5.0%
マーケットプレイス ^{*1}	1,492	1,393	+7.1%	1,471	+1.4%
エーエージェント	974	981	▲0.7%	878	+10.9%
売上総利益	1,586	1,513	+4.9%	1,556	+1.9%
マーケットプレイス	1,383	1,317	+5.0%	1,374	+0.7%
エーエージェント	203	196	+3.6%	181	+12.2%
EBITDA	178	207	▲14.0%	70	+154.3%
営業利益	79	108	▲26.9%	▲40	-
経常利益	81	79	+2.5%	▲40	-
親会社株主に帰属する当期純利益	70	105	▲33.3%	▲1	-

^{*1}: ココナラ募集の一部実績（継続型の取引）をエー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+3.9%と増加し過去最高を更新。マーケットプレイスの増収に加えて、エージェントが前年同期水準まで回復



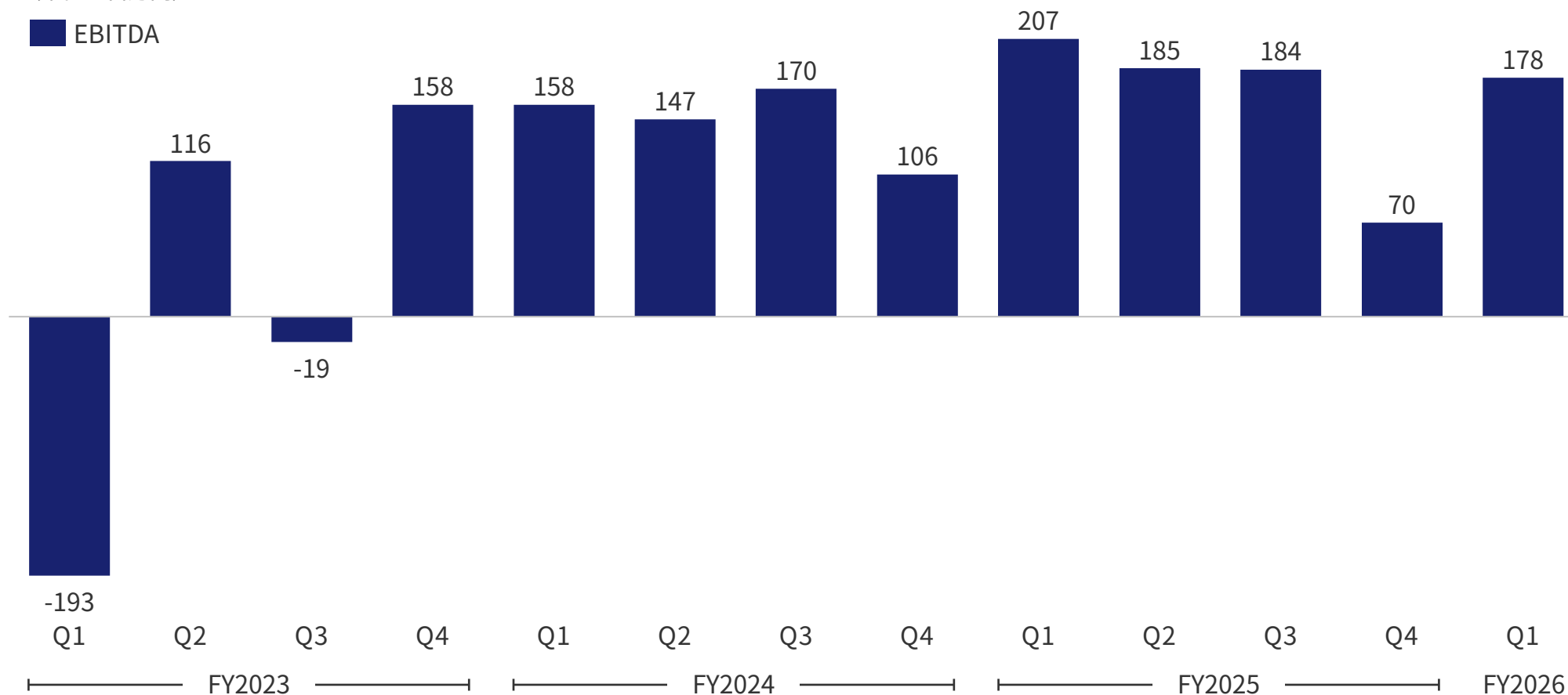
売上総利益は過去最高を更新し、前年同期比+4.9%増加。エージェントについては、ココナラテックの好転とココナラアシストの成長が貢献し過去最高を更新



前年第4四半期末時点の広告宣伝費等の一過性の投資負担増加による影響を脱し、EBITDAは正常水準へ回復。前年同期比で採用が順調に推移していることにより若干コスト増加影響あり

(単位：百万円)

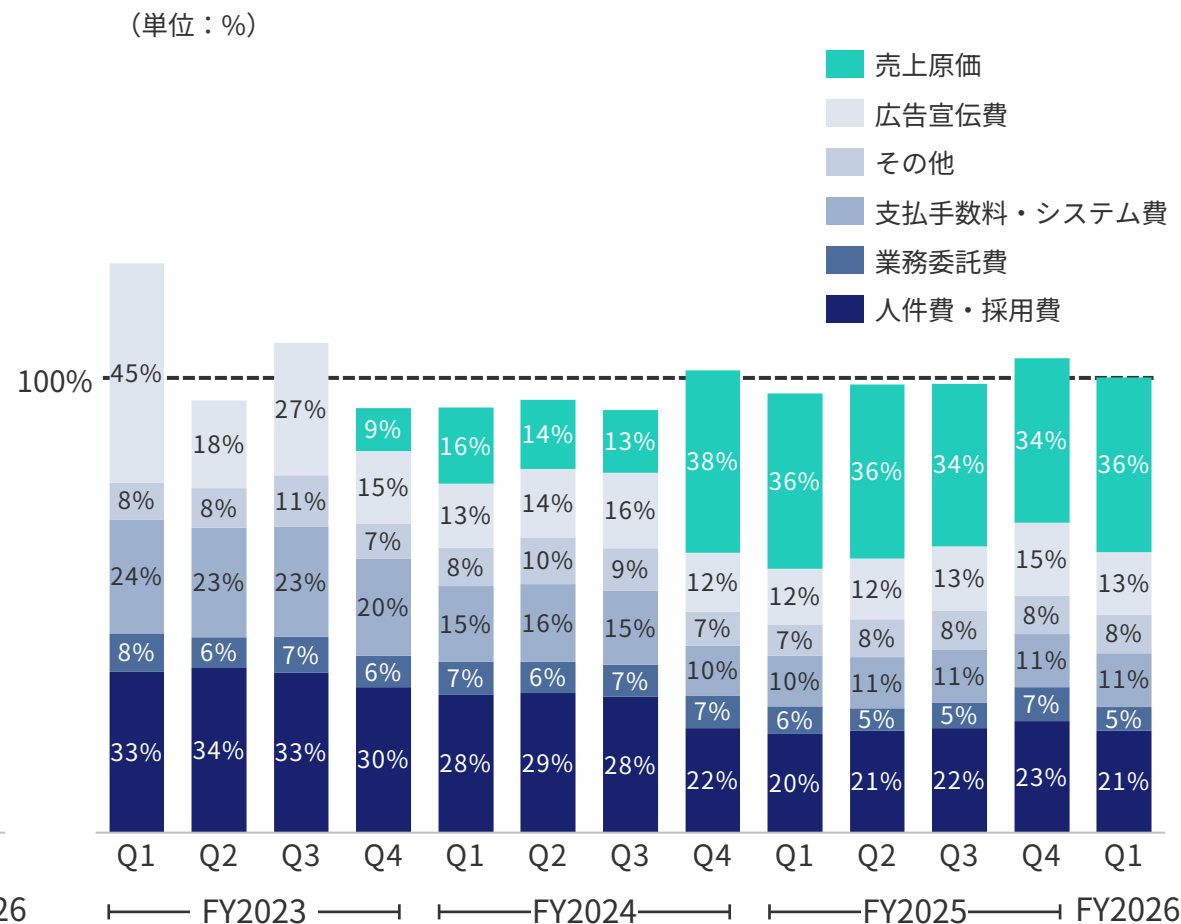
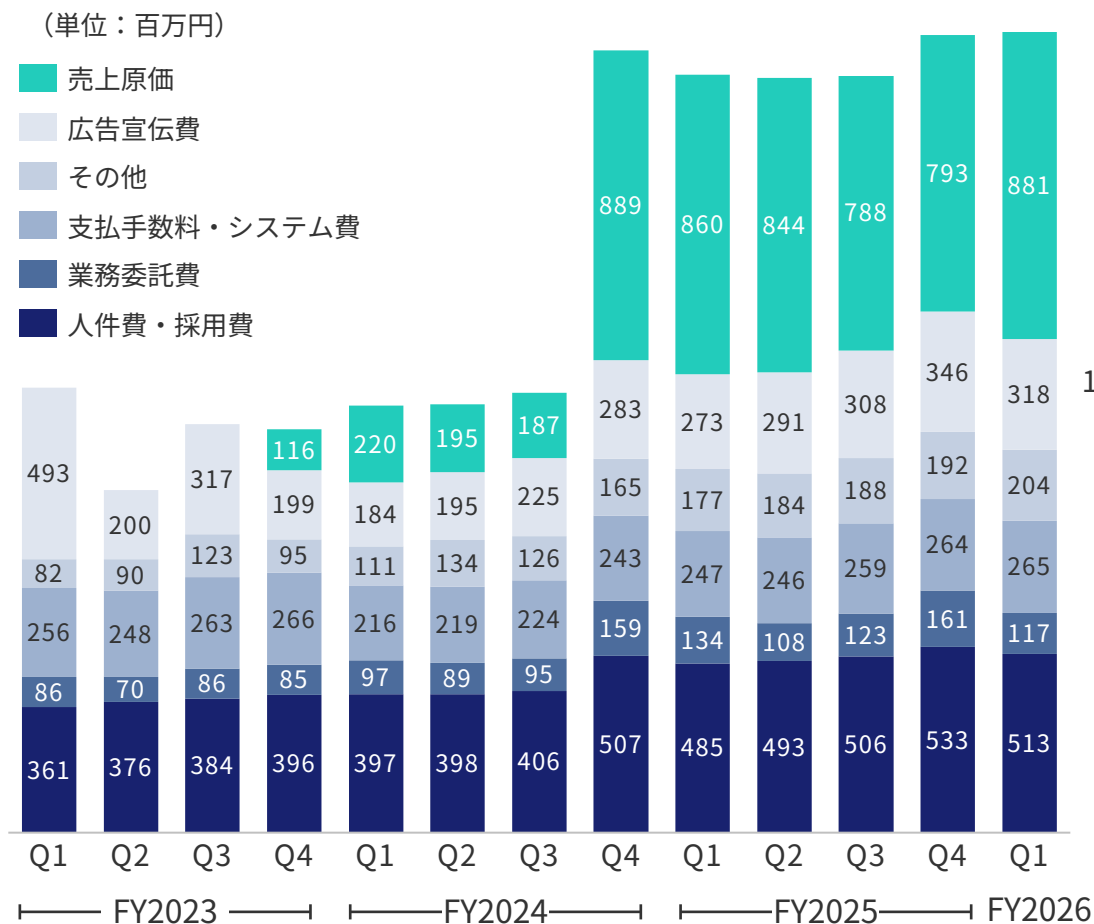
■ EBITDA



事業への成長投資と適正なコストコントロールを維持。エージェント成長に伴い原価が増加傾向

売上原価+営業費用*1

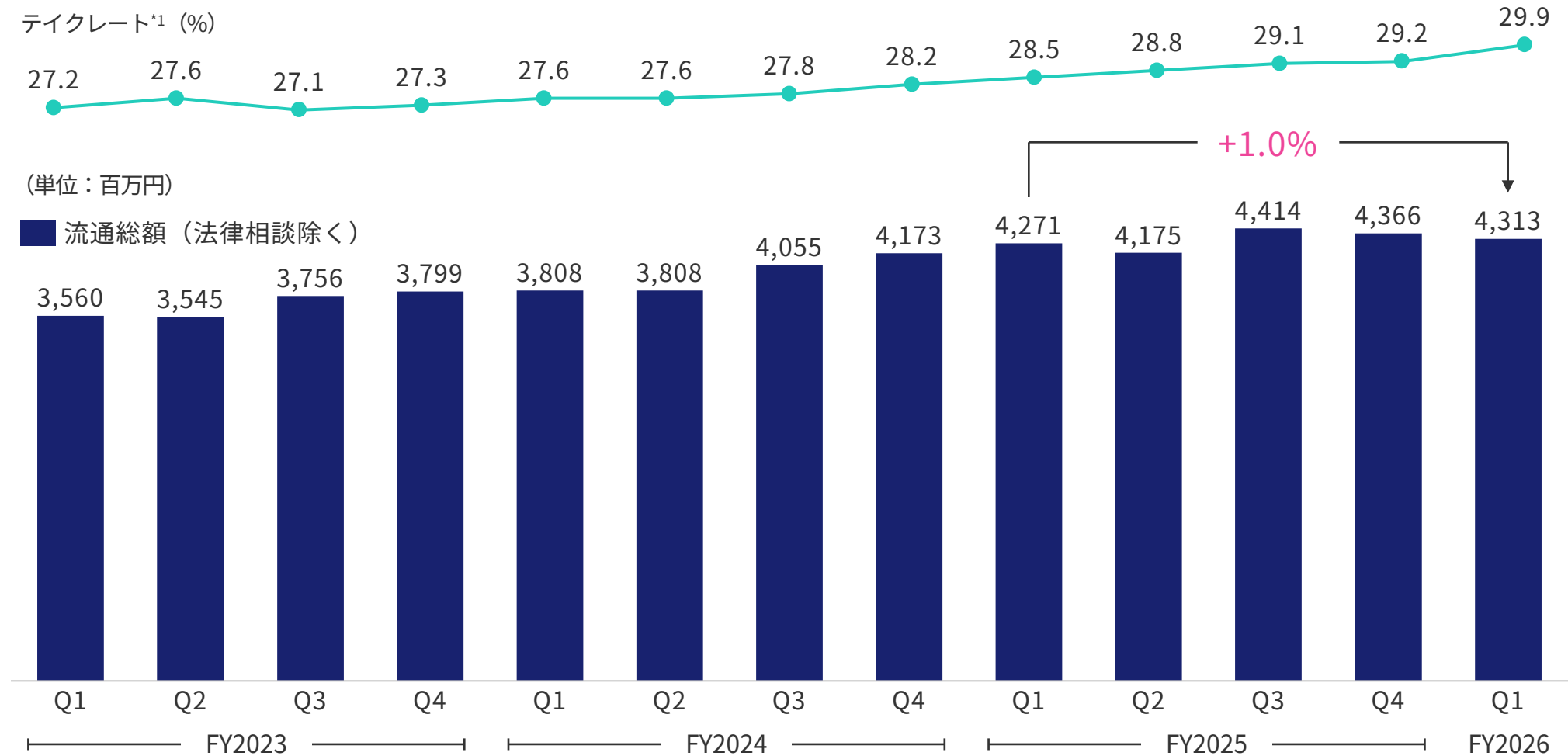
売上高対比



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

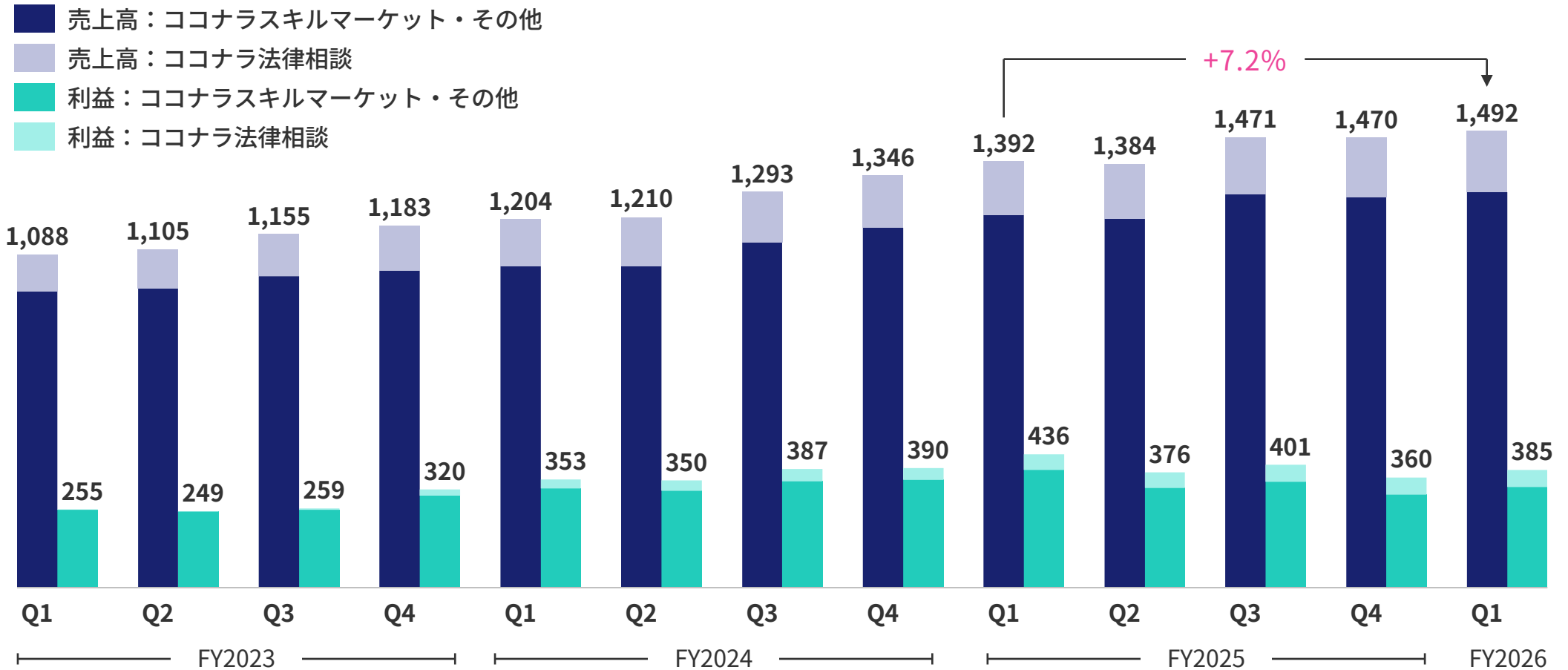
流通総額は前年同期比+1.0%と継続的に成長



*1: テイクレート = 売上高 ÷ 流通総額

売上高は過去最高を更新し、前年同期比+7.2%と成長継続。セールス組織の貢献により、ココナラ募集の案件数が増えたことが売上成長を後押し

(単位：百万円)

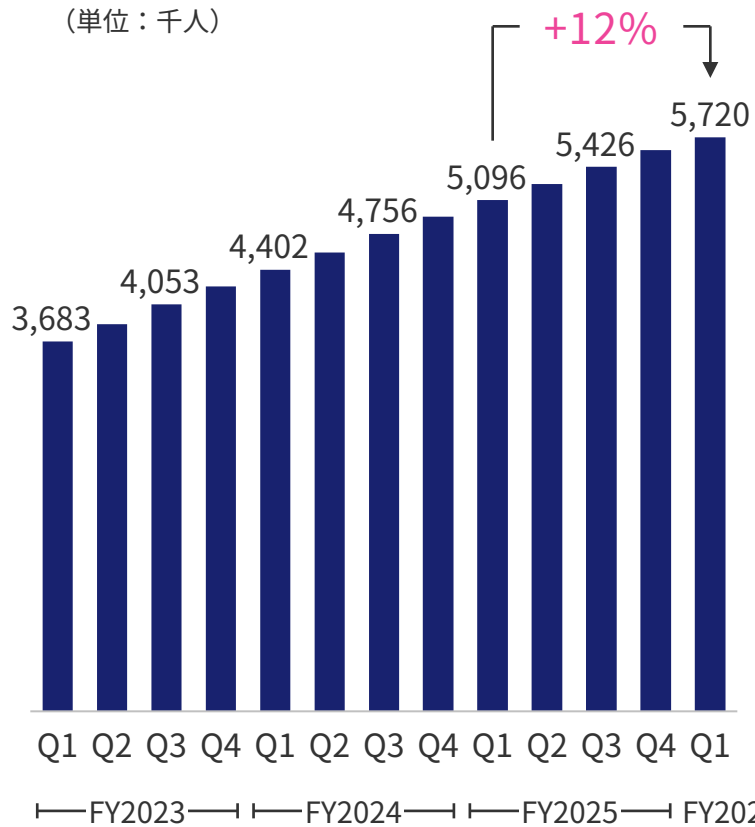


*1: セグメント利益=セグメント営業利益 + 減価償却費 + 減価償却費（原価）+ のれん償却費 + 顧客関連資産償却費 + 本社費。2026年8月期より本社費の配賦基準を変更。2025年8月期以前の数字は新しい基準を遡及適用しており、過去の開示数字と異なる

会員登録数は570万人を突破。出品数が100万件を突破、スキル登録者数も130万人を突破と順調に成長。サービスプラットフォームとしてのプレゼンスを一段と強化

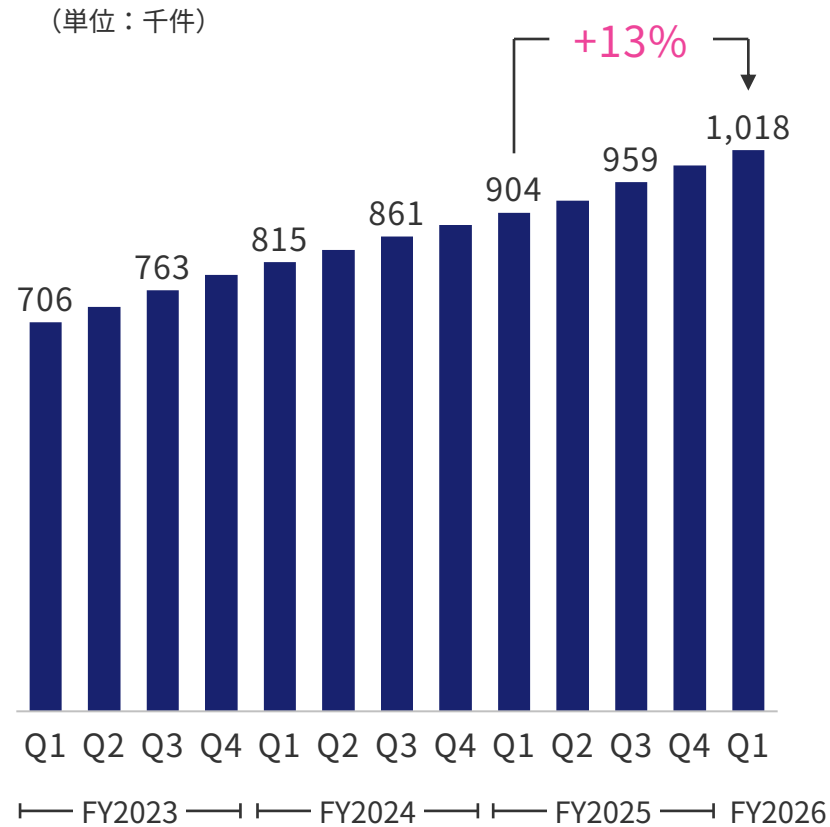
会員登録数

(単位：千人)



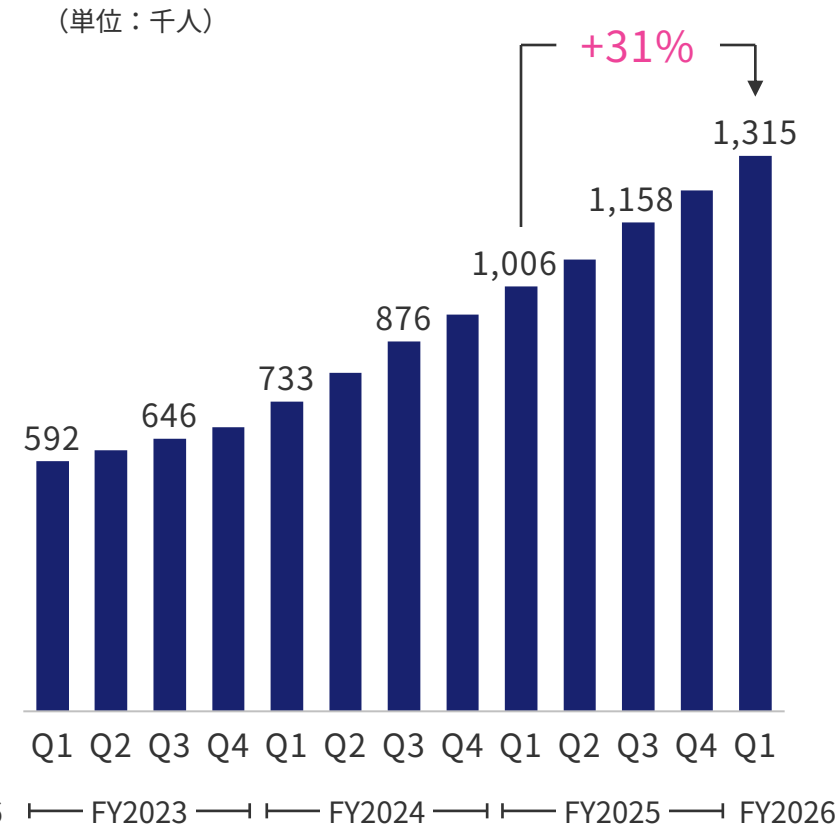
サービス出品数

(単位：千件)



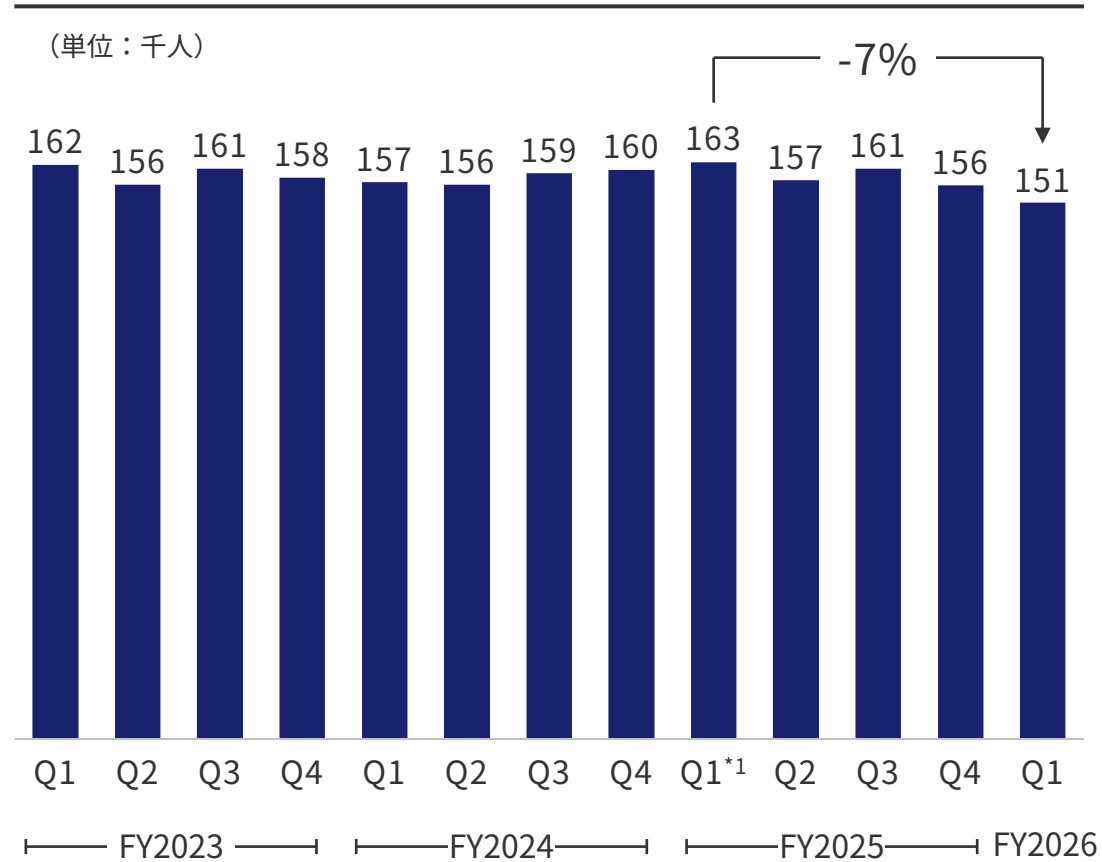
スキル登録者数

(単位：千人)

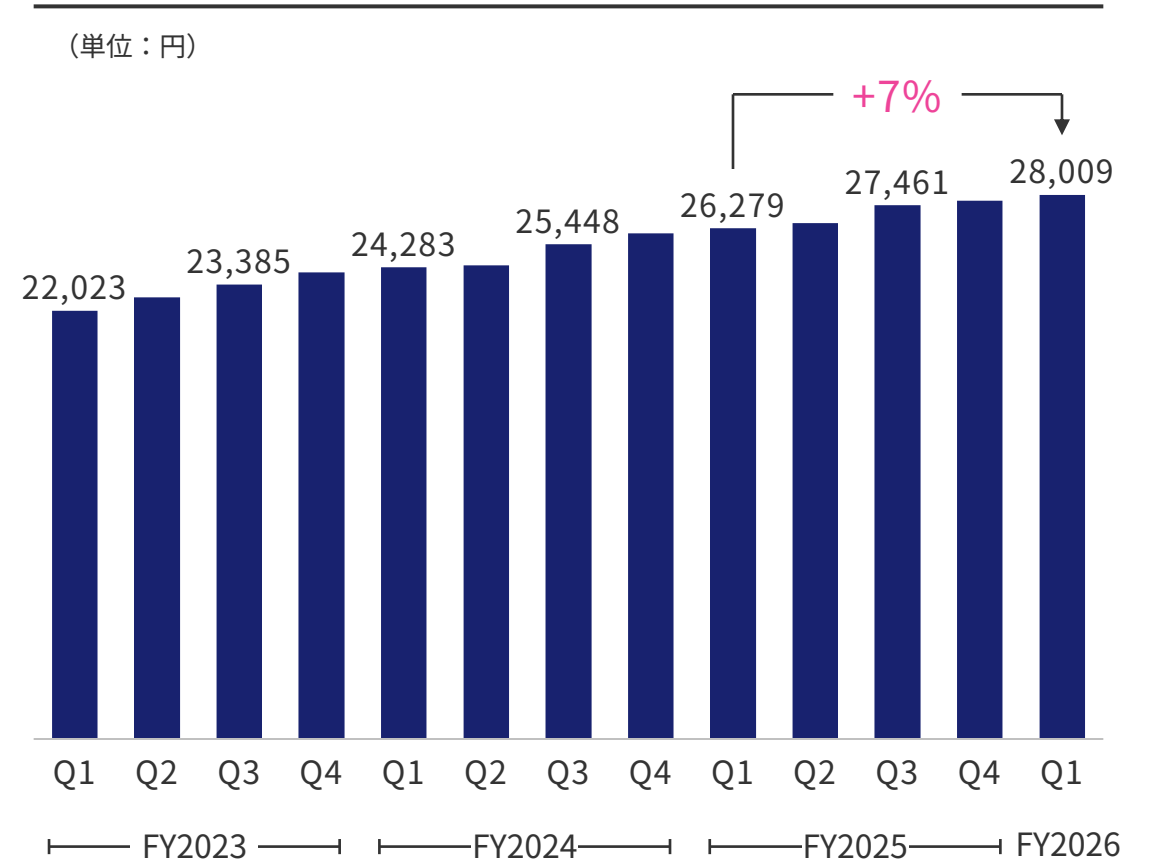


1人当たり購入額は+7%と成長を継続。購入UU数はSEO影響により新規の購入UU数にマイナス影響があったが、対策を取った結果、足元は大きく回復傾向。既存購入UUは順調に推移

購入UU数



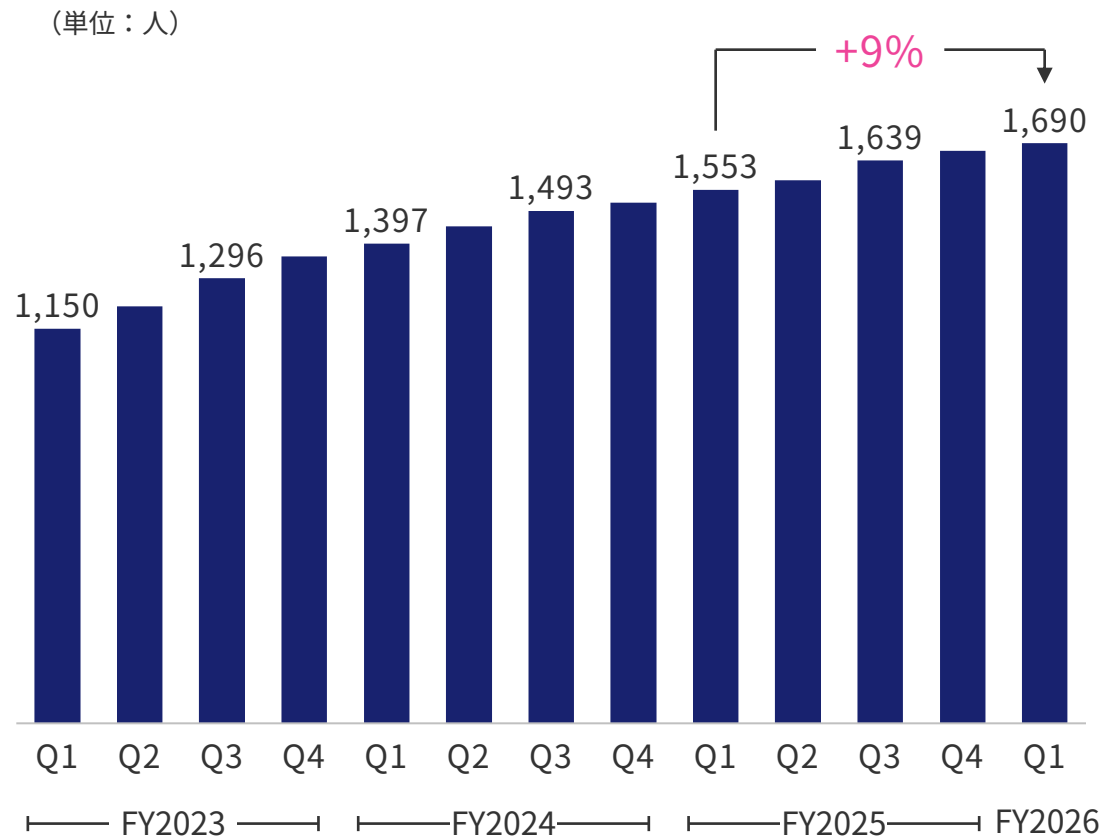
1人当たり購入額



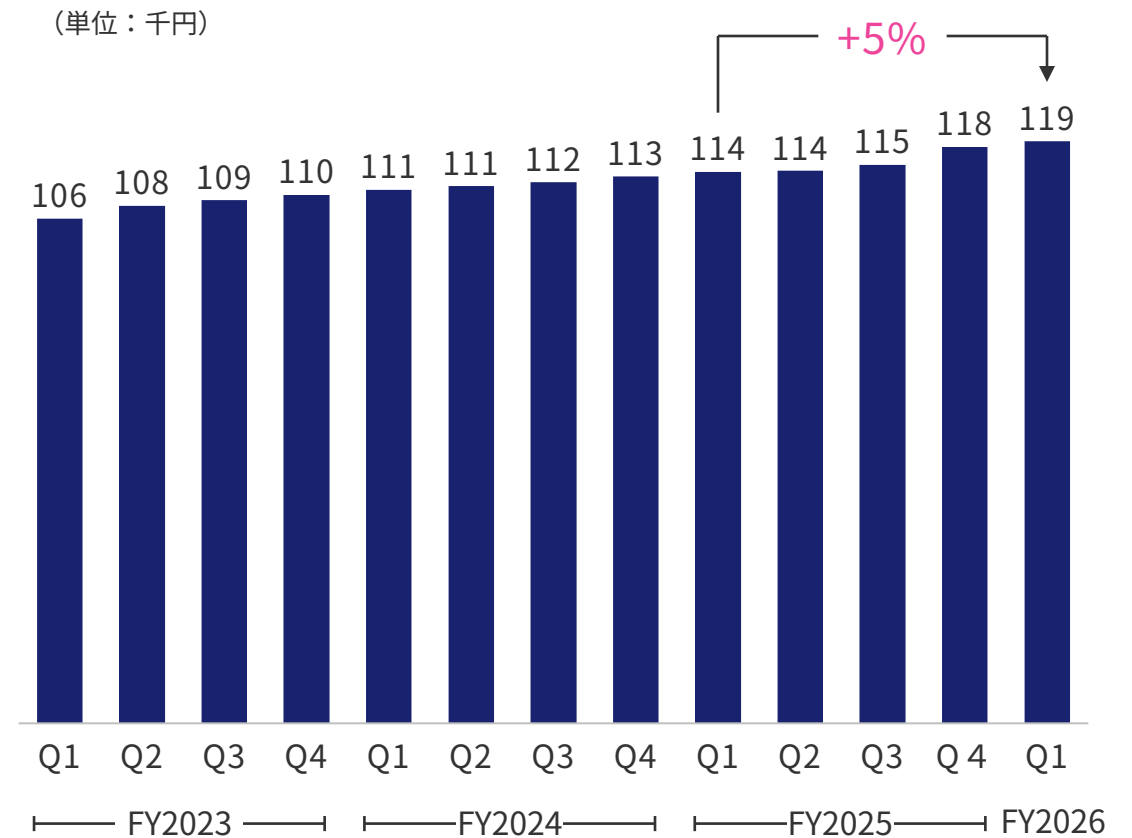
*1: 2025年8月期第1四半期においては一部出品者による短期的な大量取引により、集計に歪みが発生したため、影響を除外

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+9%の成長、ARPU^{*1}も前年同期比+5%に向上

有料登録弁護士数



ARPU



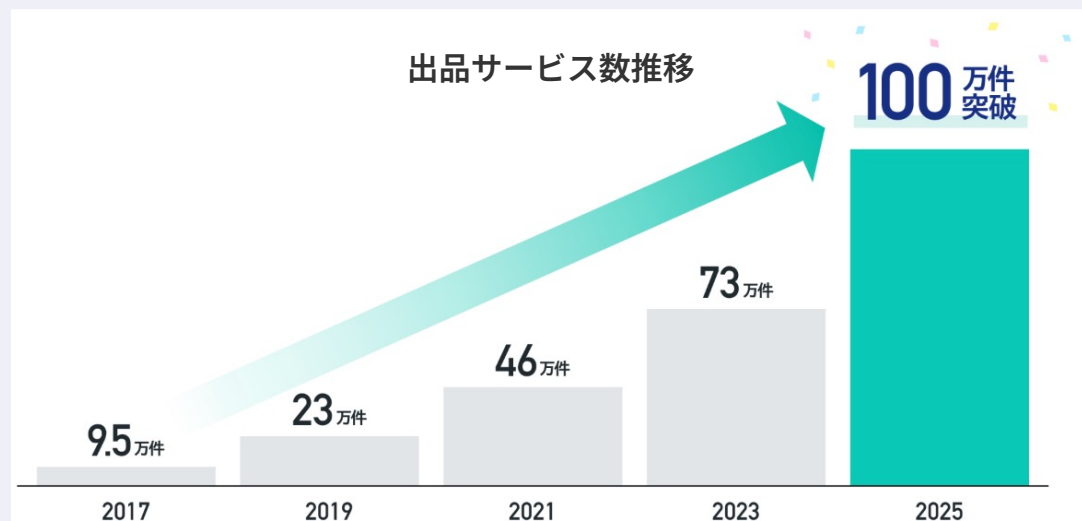
*1: ARPU：Average Revenue Per User（有料登録弁護士1人あたりの売上額）

決済手段の多様化による新規層獲得と、データ活用による出品者支援（セラーサクセス）で、更なる流通総額の増加を目指す

出品サービス数、100万件を突破

約13年間で日本最大級のスキルマーケットへ成長

厚生労働省の副業推進や新型コロナウイルス感染拡大など、時代の変化を追い風として成長。今後もカテゴリやサービス提供手段の拡張等により、「すべてが揃うサービスプラットフォーム」を目指す



購入のハードルを下げる決済手段「PayPay」導入



新たな顧客層を取り込み、プラットフォームの間口を拡大

カード情報入力への抵抗感がある層や若年層・モバイルユーザーを獲得

出品者を支援する「セラーサクセス」をリリース



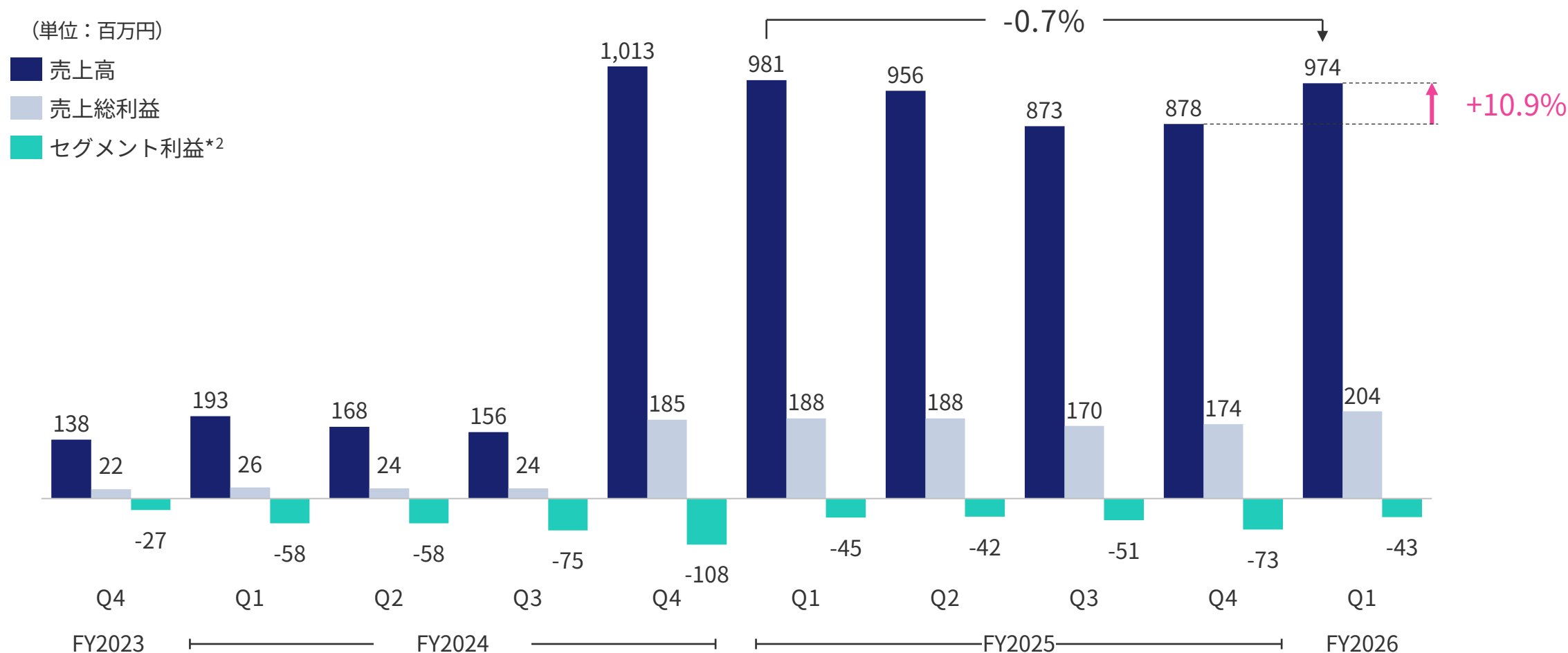
データ分析などの機能により、出品者の売上UPを支援

フリーランスが直面する収入の不安定性や継続的な案件受注の難しさを解決するためのオールインワンサービスをリリース

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

売上高は前年第四半期から+10.9%と大幅に回復。売上総利益は過去最高を更新。ココナラテックの好転に加え、ココナラアシストが成長継続。エージェントが“第二の成長の柱”へ

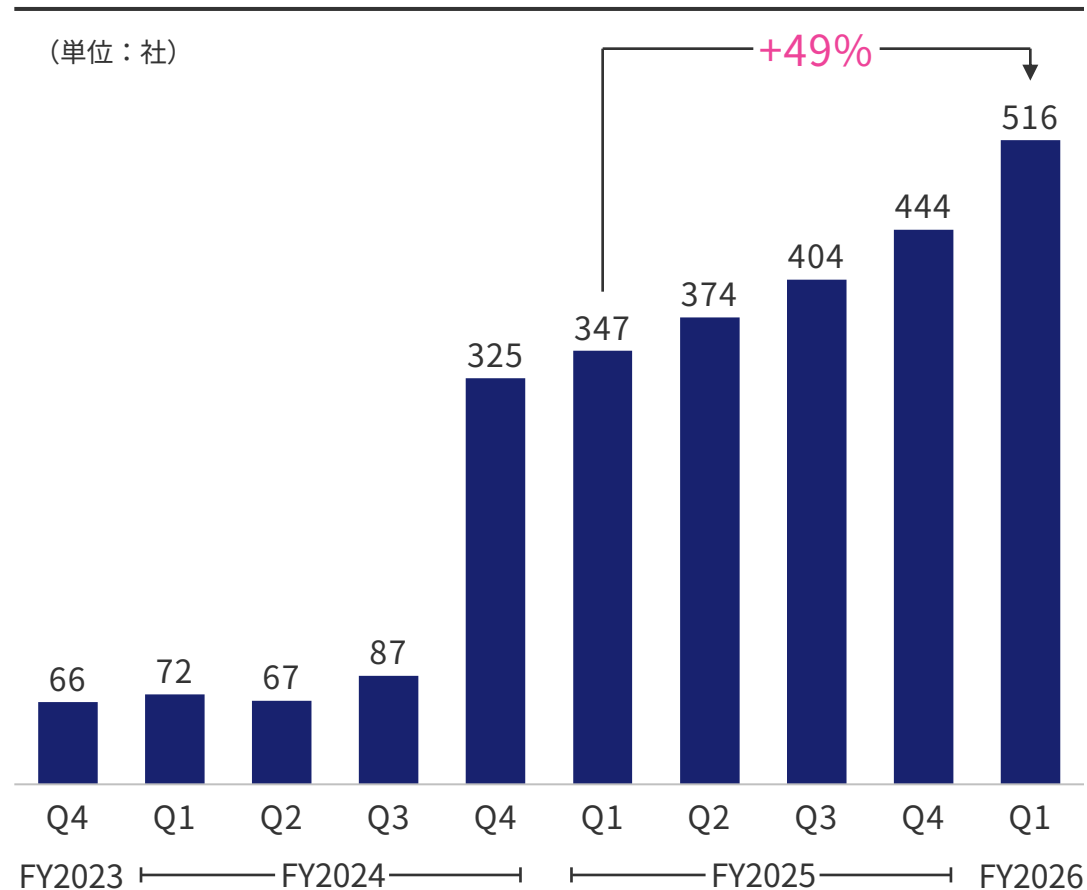


^{*1}: 2023年8月期第四四半期よりセグメント開示を開始。エージェントセグメントの業績にはココナラテック、ココナラアシスト、ココナラプロ、ココナラコンサルの業績を含む

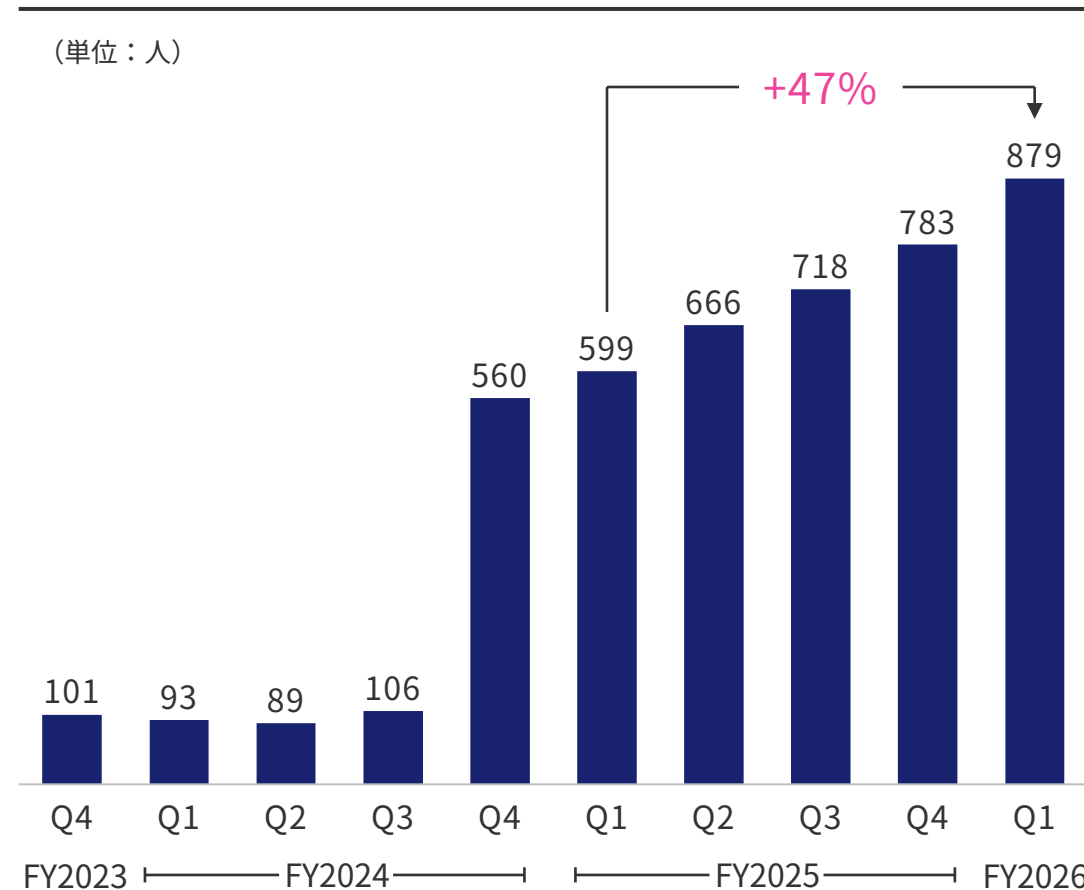
^{*2}: セグメント利益=セグメント売上高-売上原価・販管費(本社費除く)+減価償却費+のれん償却費。2026年8月期より本社費の配賦基準を変更。2025年8月期以前の数字は新しい基準を遡及適用しており、過去の開示数字と異なる

営業組織による案件獲得が好調なため、クライアント数が大きく増加。案件に対する稼働者紹介率も高水準で推移している

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

エージェントは、ココナラテック及びココナラアシストの両輪で圧倒的な成長を見込む

前期→今期以降での変化

ココナラ テック

- ・ PMIに伴う営業モデルの転換影響で昨期は一時的に減収傾向であった
- ・ 上記営業モデルの転換により、効率的な専任担当営業体制への移行が完了し、V字回復を果たす
- ・ 構造改革の成果を土台とし、正社員エンジニアのマッチングも開始することで成長を加速させる
- ・ エージェントにおける業績割合は引き続き最大

ココナラ アシスト

- ・ 前期から引き続き大きく成長中
- ・ 再現性の高い事業モデルの構築が完了し、今期から利益貢献フェーズへ突入
- ・ 高単価なBPOサービスも続々リリースし受注残も積み上がる
- ・ 今期以降、エージェントにおける業績割合が拡大していくことにより、全体の成長率への寄与も加速

「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

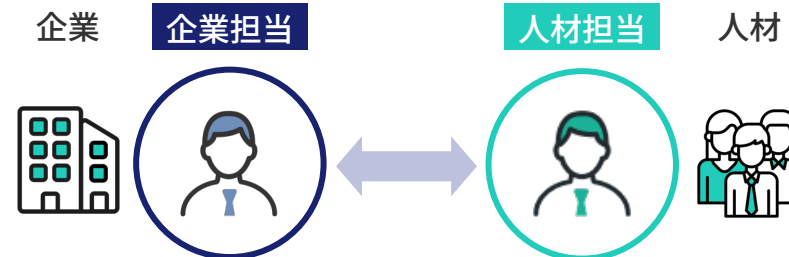
両面型営業

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

立ち上げ2年で累計稼働数450件を突破。昨対379%の成長を実現。チーム型BPOパッケージの展開により、高単価・継続利用モデルへの移行が進む

累計稼働数が450件を突破（昨対379%）

圧倒的な供給(稼働者)サイドの拡大

高品質なプロ人材のネットワーク構築を急ピッチで実現。スタートアップから大企業まで幅広い需要を捉え、事業・組織共に順調に成長中。



立ち上げから2年で

累計取引社数

260 社に
到達

組織体制

40 名まで
拡大

チーム型BPOパッケージを続々リリース

パッケージ展開の狙い



幅広いニーズを捉えて
導入社数UP



業務の包括受注で
単価UP



**収益の
最大化**

9/24

「営業代行サービス」を開始

10/30

「補助金申請サポート」を開始

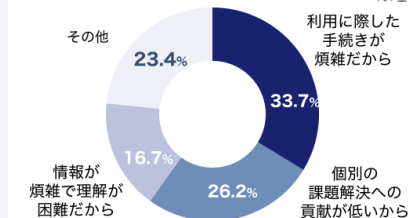
申請の煩雑さ、専門知識の不足に対し、専門家チームが事業計画の策定から補助金の採択までを一括支援

12/19

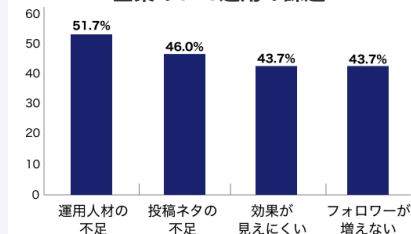
「SNS運用代行サービス」を開始

専門人材やノウハウの不足に対し、専任チームが全国での出張撮影から投稿、分析までを一気通貫で代行

公的支援（補助金等）の活用を阻む理由
※1



企業のSNS運用の課題※2



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

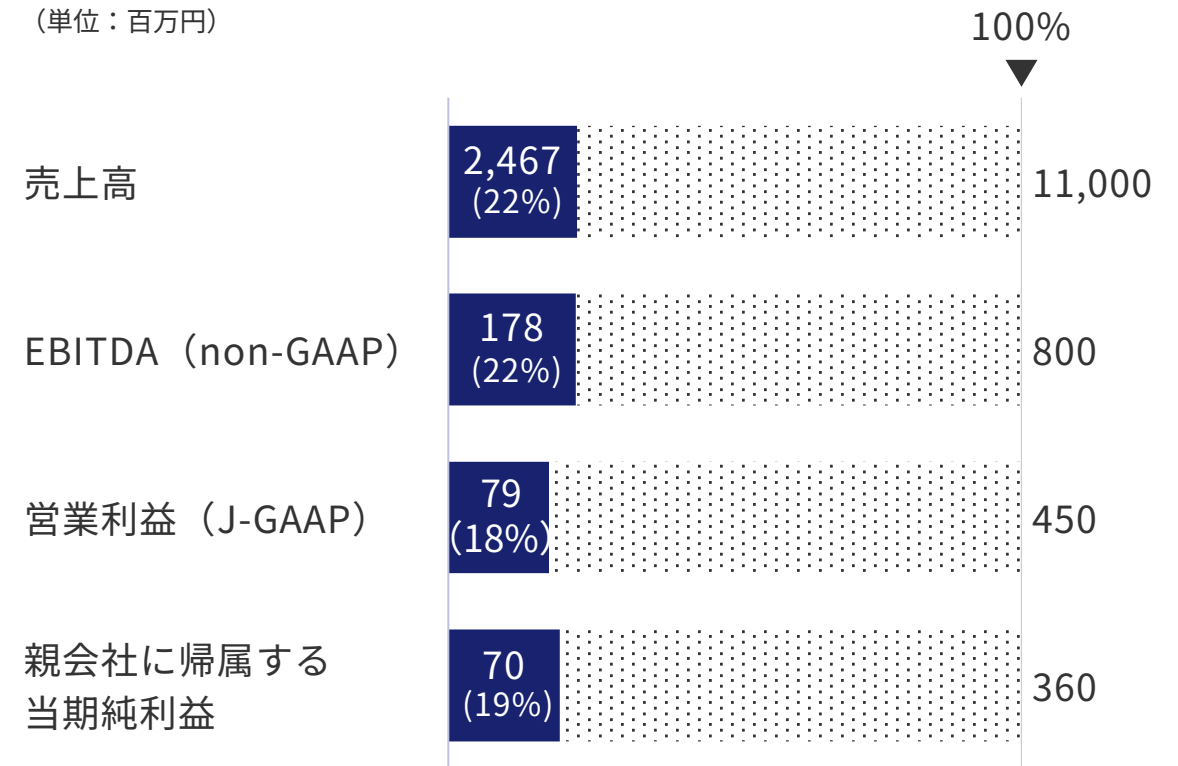
通期連結業績予想は据え置き。第1四半期進捗はEBITDA・利益ともに期初計画を上回るペース。エージェントの成長加速に伴い、下期に向けて収益貢献が拡大。下期偏重の成長計画であり、通期目標の達成を見込む

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)



*1: 営業利益 (non-GAAP) = 営業利益 + のれん償却費 + 株式報酬費用

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



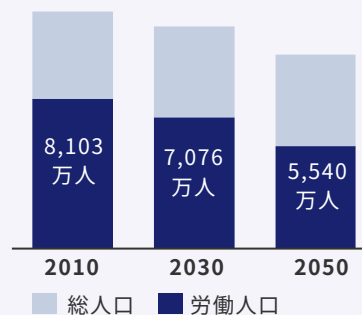
急速な環境変化が進む中、独自のデータベースを活用し、最適な人材・スキルをマッチングすることで持続的に価値提供。
AIでプロダクト体験を強化しつつ、高付加価値領域への専門人材提供を一層強化していく

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



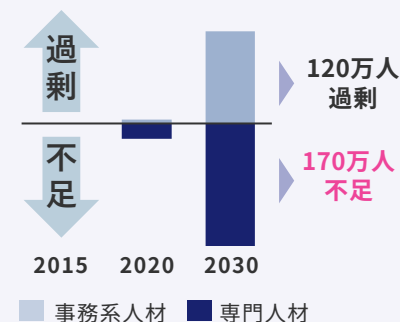
人材データベースを活用し、
労働力不足に直面するあらゆる顧客に、単発から継続案件まで、幅広いサービスを提供していく

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



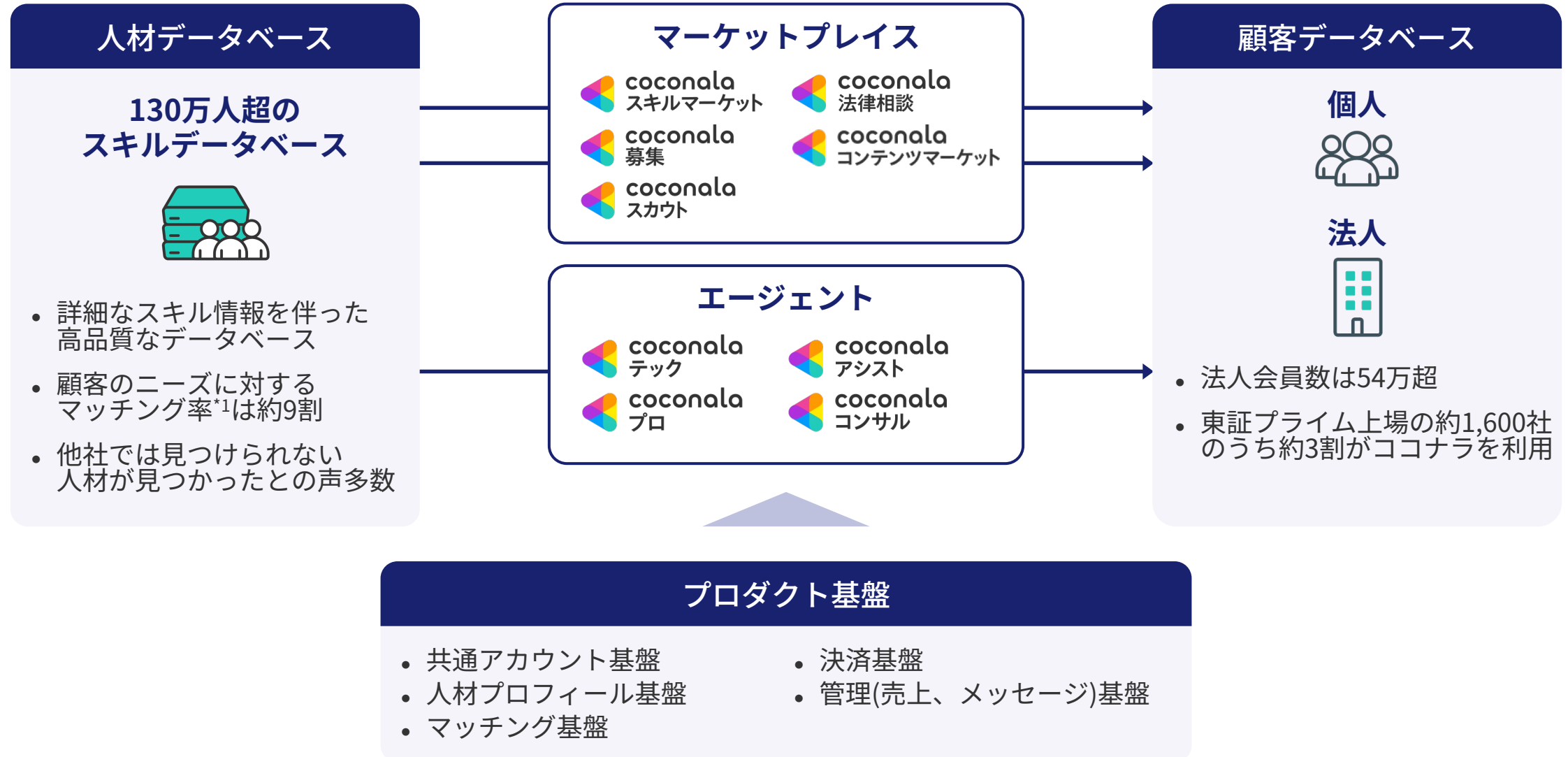
AIを活用してプロダクト体験を強化しつつ、人が担うべき
高付加価値領域に対応できる専門人材の提供を一層強化していく

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



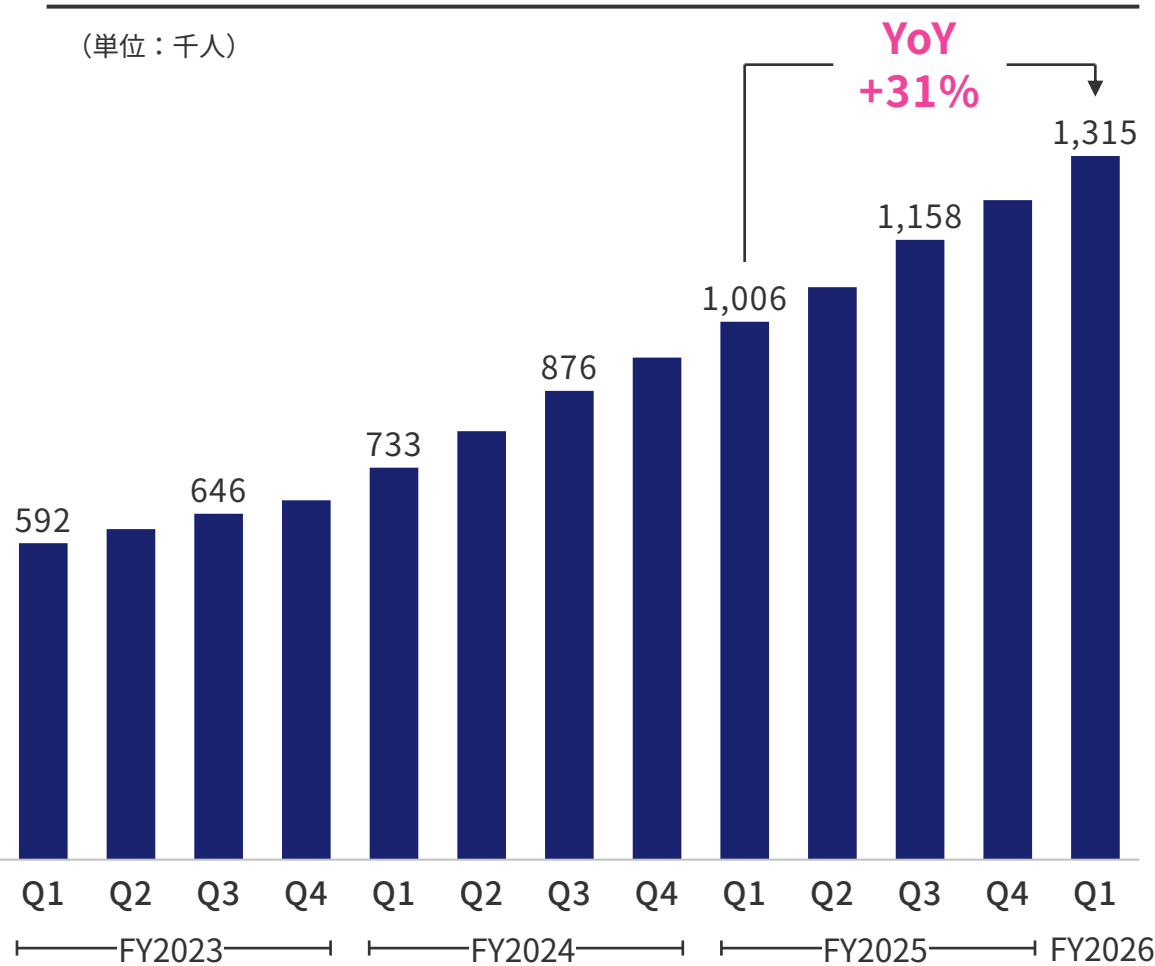
*1: 経済センサスよりオンラインでマッチングしたうえでサービス提供可能な産業分類における売上高の合計を算出。当社が日本総合研究所に調査を委託し、同研究所が2024年8月に作成したオンラインマッチングサービスの市場規模



*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

スキル登録者数は順調に増加し、130万人を突破。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

130 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500万人超
- 法人会員数54万超
- 東証プライム上場の約1,600社のうち約3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

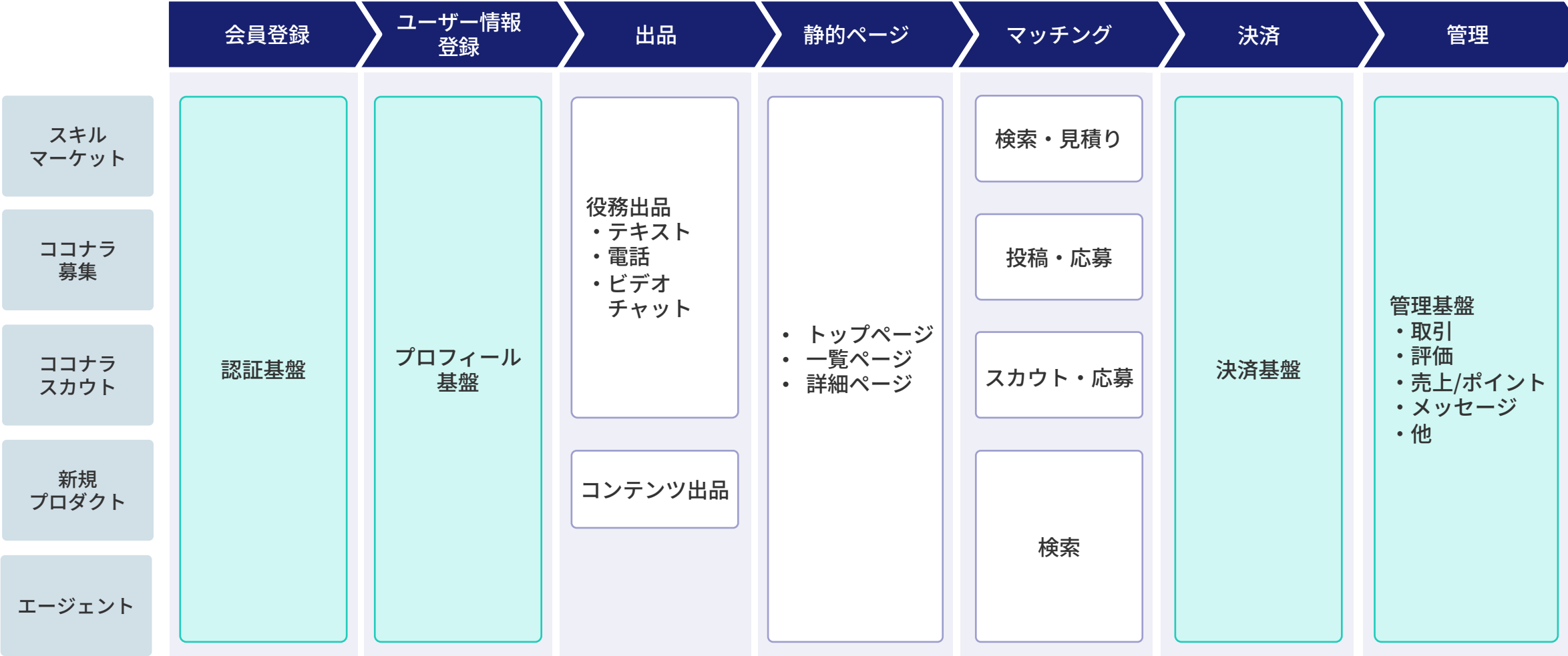
マーケティング・セールス基盤



- 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るクオリティ向上と案件大型化
- ココナラコンサル：経営課題解決を推進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

- 多岐に渡る機能別AIエージェントを自社開発
- 開発したAIエージェントを社内プロダクトや外部プラットフォームに接続
- 社内の職種別ワークフローをAIで最適化・高度化

成長方針

2026年第1四半期の進捗



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**を着実に推進
- 募集・スカウト：
マッチングフローを見直し、営業による**案件数のドライブ**を見込める体制を構築



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：
経営課題解決を推進する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：
採用は順調に推移。新規サービスを拡充し、高需要・高単価な領域でのサービス提供体制を強化
- ココナラテック：
新興高還元モデルでの**正社員SES立ち上げ**を推進中
- ココナラコンサル：
着実に組織化が進捗。**即戦力人材の採用**が進行中



③AI活用

- 多岐に渡る機能別AIエージェントを自社開発
- 開発したAIエージェントを社内プロダクトや外部プラットフォームに接続
- 社内の職種別ワークフローをAIで最適化・高度化



- **スキル提案AIエージェントのβ版**が完成
- 上記AIエージェントの社内プロダクトや外部プラットフォームへの**展開準備段階**
- 全社でAXタスクフォースが進行中。
各職種におけるAI導入とワークフロー構築が順調に進行

☐ 既存事業 ☒ 新規開始

単発役務

継続役務

マーケットプレイス

エージェント

カ
テ
ゴ
リ

開発

コンサル

代行/
アシスタント



制作

相談

学習

エンタメ

EC型（ホリゾンタル）

 coconala
スキルマーケット
 coconala
コンテンツマーケット

EC型（バーティカル）

バーティカルEC

 coconala 法律相談

バーティカルEC

募集・スカウト

 coconala 募集
 coconala スカウト

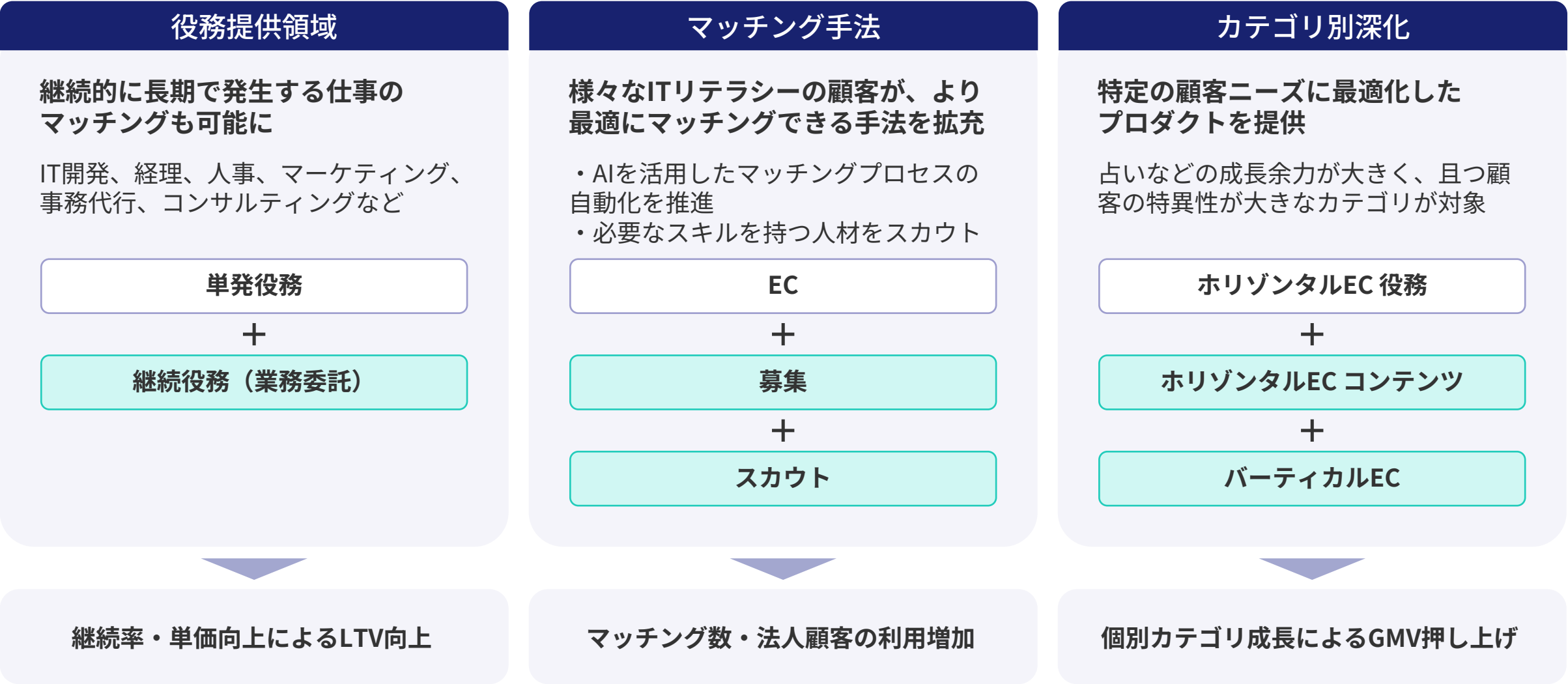
 coconala テック

 coconala コンサル

 coconala アシスト

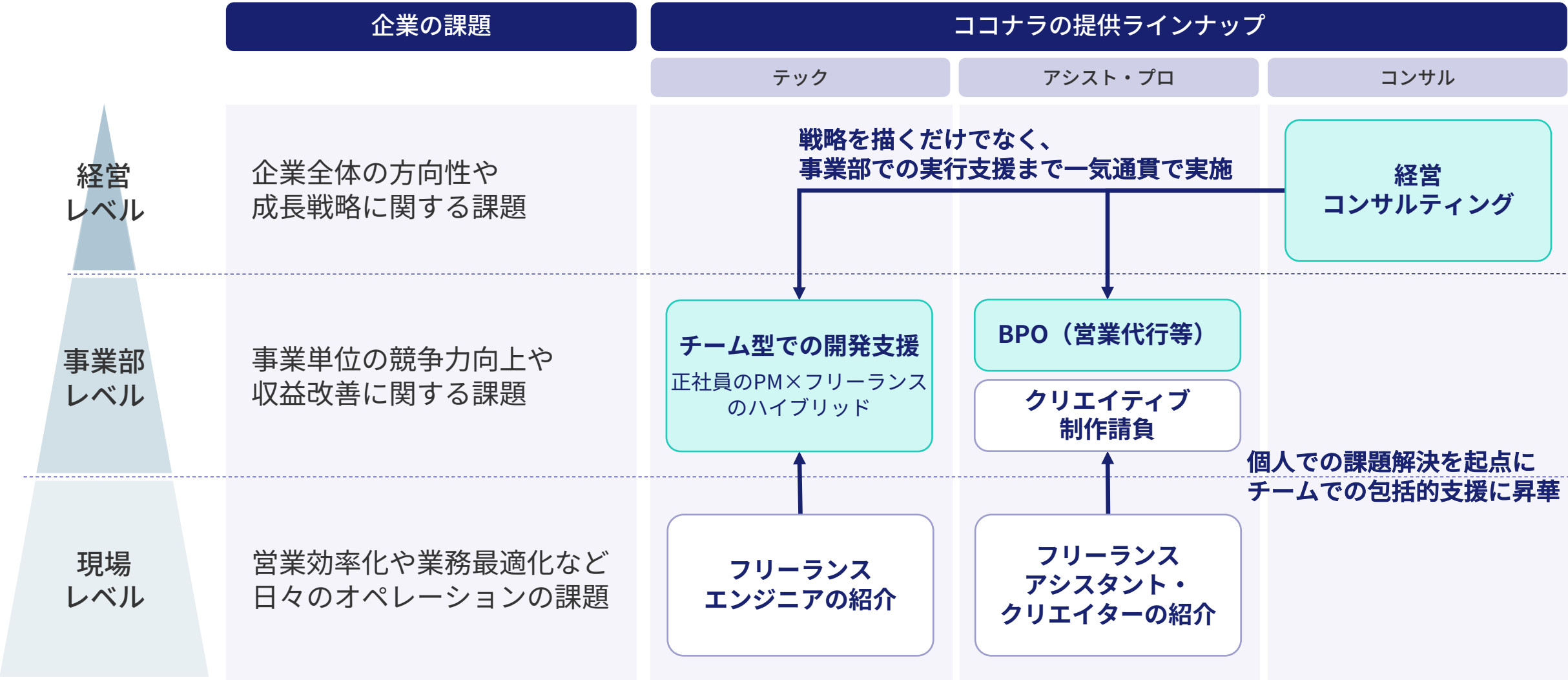
 coconala プロ

プロダクト基盤を活用しながら高速でマーケットプレイス機能を拡充することで、多様な個人/法人顧客のニーズに対応しながらマッチングを実現



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ココナラアシストのマッチング加速

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 UNIVERSITY

価格.com

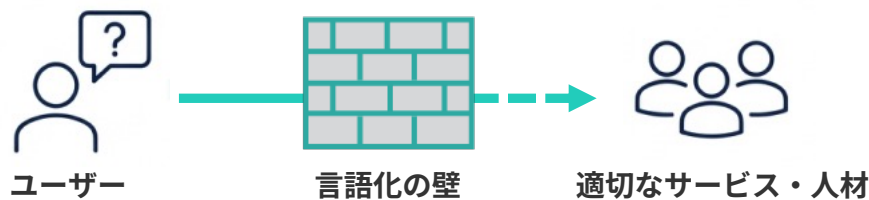
ぐるなび

LUUP

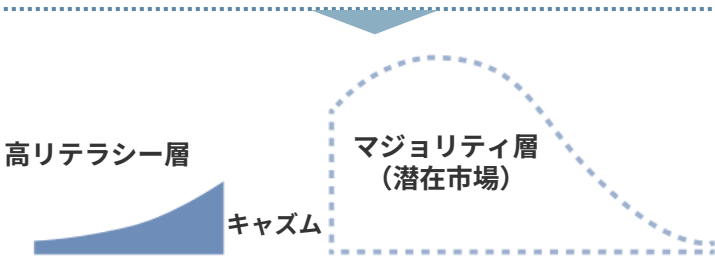
スキル提案AIエージェントが「要件定義の自動化」を実現。キャズムを突破し、マジョリティ層の獲得による圧倒的な成長実現へ

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



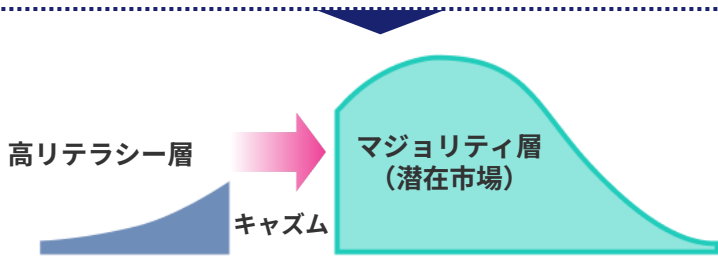
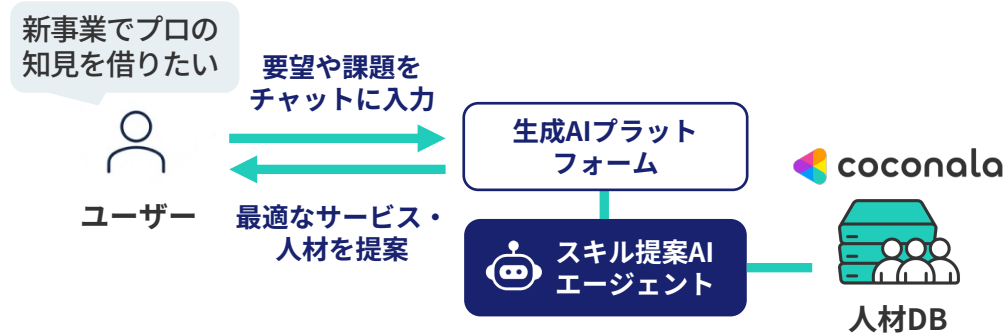
漠然とした課題感を「要件」として言語化する必要があり、ハードルが高い



高リテラシー層のみにとどまり、
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

スキル提案AIエージェントのβ版が完成



高リテラシー層に加えてマジョリティ層まで取り込み、
圧倒的な成長を実現

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

解決したい課題

組織拡大に伴う、労働集約型業務の効率化余地

ノンコア業務の効率化ポテンシャル

問い合わせ対応や議事録作成など定型業務を効率化し、より付加価値が高い業務へリソースシフト



ナレッジ共有による組織力向上

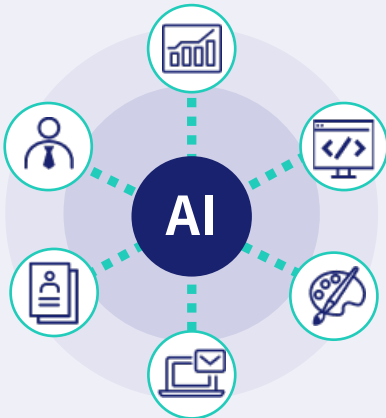
個人の優れたノウハウをAIで形式知化・共有することで、組織全体のスキルレベルを底上げ



構造的な非効率の解消により、一人当たり生産性を向上

具体的な取り組み

全社AX（AI Transformation）による
経営基盤の強化と新たな価値創出

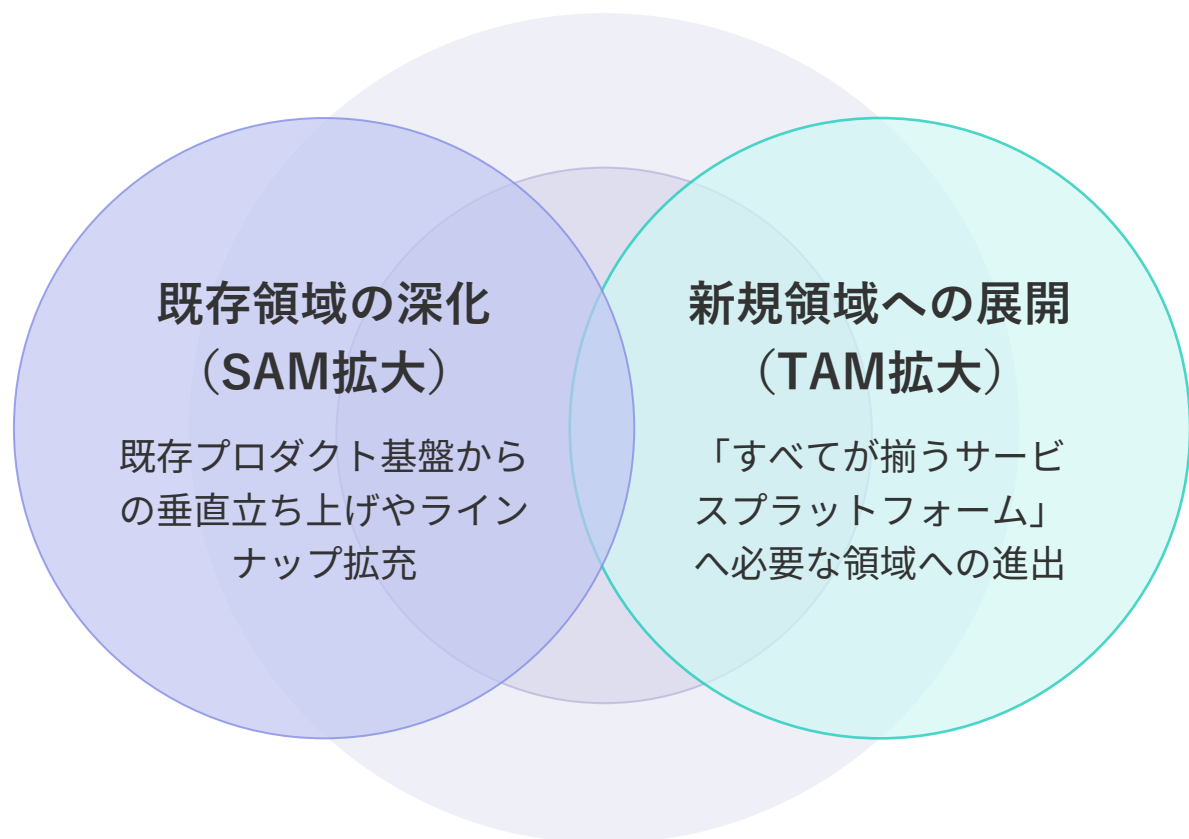


▼各領域の進捗

領域	内容	進捗
CS	問い合わせ一次対応をAI化	完了
営業	架電業務や面談準備などの営業活動をAI化	推進中
開発	実装（コーディング）にAIツールを導入	推進中
企画・デザイン	プロダクトの仕様策定にAIツールを導入	推進中
経理	月次の締め作業などの経理業務にAIツールを導入	推進中

既存領域の深化と新規領域への展開を両輪とし、オーガニックな成長に加えて、成長スピードを加速させる手段として規律あるM&A戦略を実行。経済圏の拡張を非連続に推進

M&A戦略の全体像



バリュエーション規律

- のれん償却後の営業利益黒字を前提
- PMI効果を前提としない、堅実なバリュエーションを徹底

PMI方針

- ココナラの人材データベース・顧客データベースを活用し、連携を早期に実現
- ココナラ経済圏としての一体感を醸成

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 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

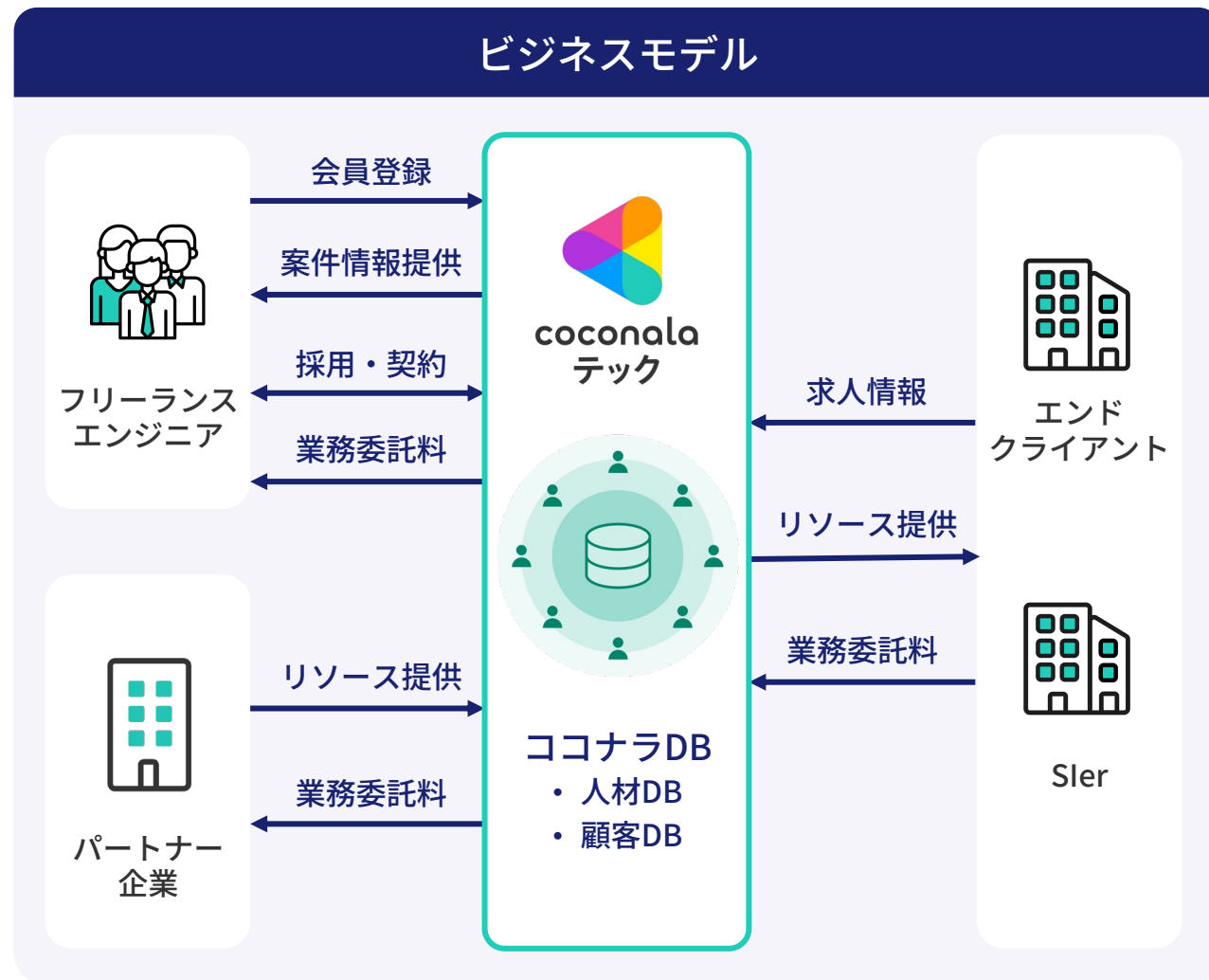
Point 3

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

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

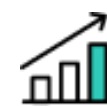
累計稼働数



379 昨対比 %

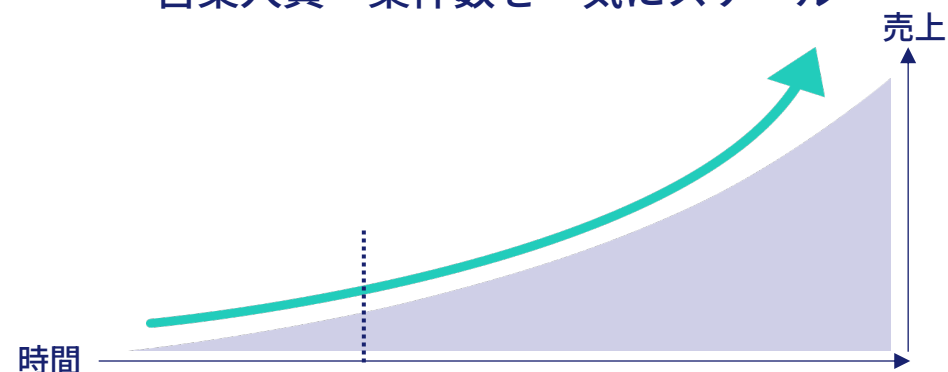
組織体制

立ち上げ2年で

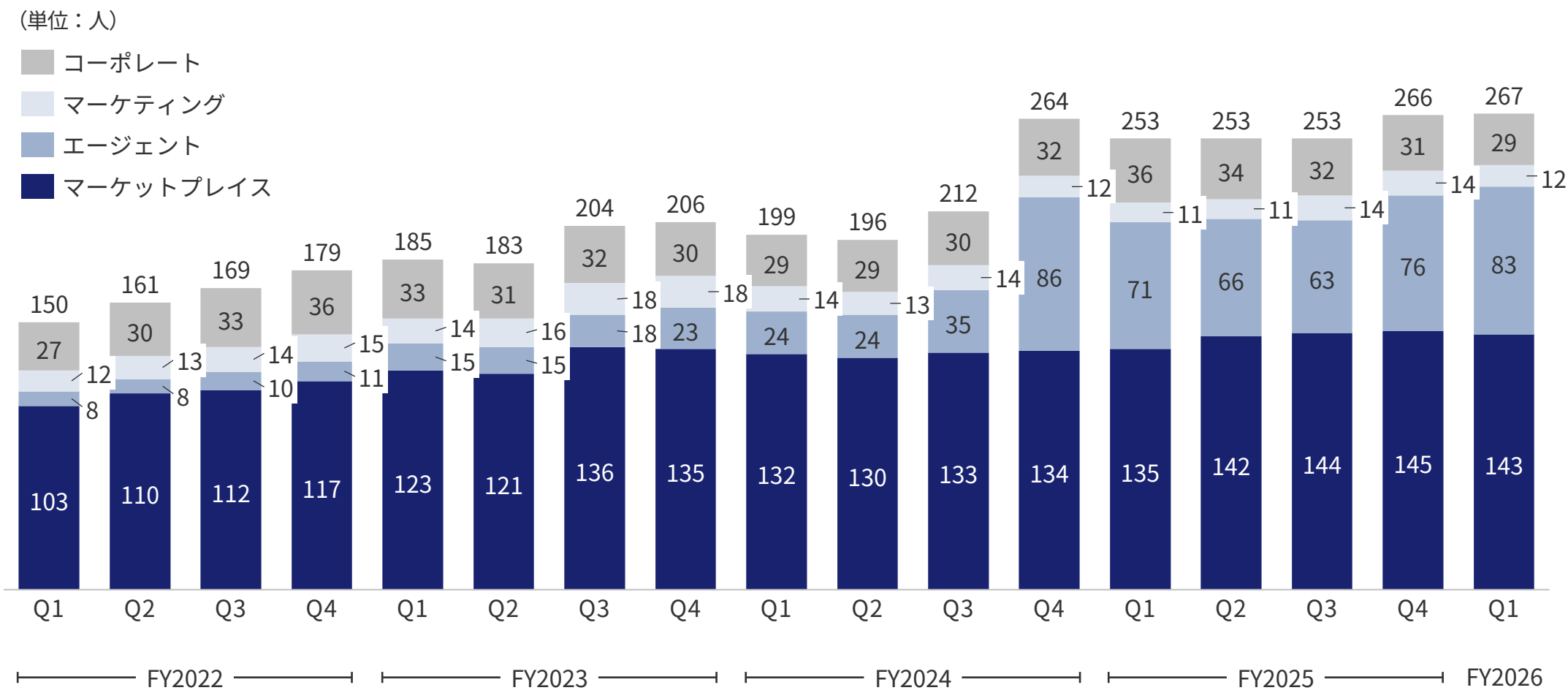


2→40 名まで拡大

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う



株主資本比率は31.7%から32.7%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

2025年11月末（連結）

(単位：百万円)	
現預金 2,941	前受金 712
	預り金 849
	その他負債 2,266
その他資産 3,413	その他純資産 445
	株主資本 2,082

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