

TRAde WORKS



GPT-Trade

2025年12月期 第3四半期

決算説明資料

2025年11月7日

株式会社トレードワークス
証券コード：3997

1. 業績サマリ

2. 2025年12月期 第3四半期 業績

- 2025年12月期 第3四半期 業績ハイライト
- 四半期推移
- 収益モデル別売上計画[パイプライン]
- 収益モデル別損益
- 貸借対照表

3. トピックス

4. 今後の取り組み

- 事業進捗状況
- 資本政策(株式分割の効果)
- ガバナンスの強化施策

5. 2025年12月期 業績予想

6. 株主還元と株価対策

(参考値)

売上高

1,493百万円

前年3Q比 +261百万円
比率 (+21.2%)

粗利(粗利率)

515百万(34.5%)

前年3Q比 +173百万円
比率(粗利: +50.6%)
(粗利率: +6.7%)

売上総利益(利益率)

403百万(27.0%)

前年3Q比 +147百万円
比率(売上総利益: +57.4%)
(売上総利益率: +6.2%)

営業利益

160百万(10.7%)

前年3Q比 +118百万円
比率 (+281.0%)

3Q

3Q
累計

3,543百万円

前年3Q累計比 +372百万円
比率 (+11.7%)

1,060百万(29.9%)

前年3Q累計比 +314百万円
比率(粗利: +42.1%)
(粗利率: +6.4%)

829百万(23.4%)

前年3Q累計比 +345百万円
比率(売上総利益: +71.3%)
(売上総利益率: +8.1%)

117百万円(3.3%)

前年3Q累計比 +263百万円
比率 (-%)※(参考値)粗利: 個別プロジェクト案件に係る直接原価を差引いた粗利
※前期実績値がマイナスのものは「-」と記載

売上高

- 四半期として過去最高の売上高を達成。主に第二四半期に遅延した大型案件の納品完了、米国株・時間外取引・口座開設機能等の提供開始により前年同期比 +261百万円

▶ 既存顧客へのシステム機能拡張に加え、大手ネット証券を中心とした新規案件の獲得も進み、収益のストック化と顧客基盤が拡大

営業利益(利益率)

- 営業利益の大幅な改善(+118百万円)

▶ ERPシステム導入等、DX推進の効果により、プロジェクト別の原価・進捗の可視化が進み、開発効率の改善と損益管理の精度向上が実現

2. 2025年12月期 第3四半期 業績

- 第3四半期は、売上高が前年同期比+21.2%、営業利益が+281.0%と大幅な増収増益。「TradeAgent」米株、時間外取引機能及びシェア型FX/CFD取引プラットフォーム(TradePower)投入により、主力である証券システム関連事業が堅調に推移。
- DX推進効果により、第3四半期の赤字案件ゼロ化に成功し、粗利率は34.5%（+6.7pt）と前年同期から改善

単位:百万円

(参考値)の用語解説

	2024年12期 3Q	2025年12月期 3Q	前年3Q比	前年3Q比率
売上高	1,232	1,493	+261	+21.2%
(直接費)プロジェクト原価	889	978	+89	+10.0%
粗利	342	515	+173	+50.6%
(参考値) 粗利率	27.8%	34.5%	+6.7%	
(共通費)共通原価	76	110	+34	+44.7%
(特殊要因費)受注損失引当金繰入	8	1	-7	-87.5%
売上原価	975	1,090	+115	+11.8%
売上総利益	256	403	+147	+57.4%
売上総利益率	20.8%	27.0%	+6.2%	
販管費	213	243	+30	+14.1%
営業利益	42	160	+118	+281.0%
営業利益率	3.5%	10.7%	+7.3%	
経常利益	42	151	+109	+259.5%
当期純利益	25	122	+97	+388.0%

- (直接費)プロジェクト原価
 - 個別受注案件に直接紐付く原価、及び関連性が高い費用を配賦
 - 子会社は、売上原価を直課
- 粗利
 - 売上-(直接費)プロジェクト原価
- (共通費)共通原価
 - (直接費)プロジェクト原価、及び(特殊要因費)受注損失引当金繰入以外の原価
- (特殊要因費)受注損失引当金繰入
 - 会計上の受注損失引当金繰入額

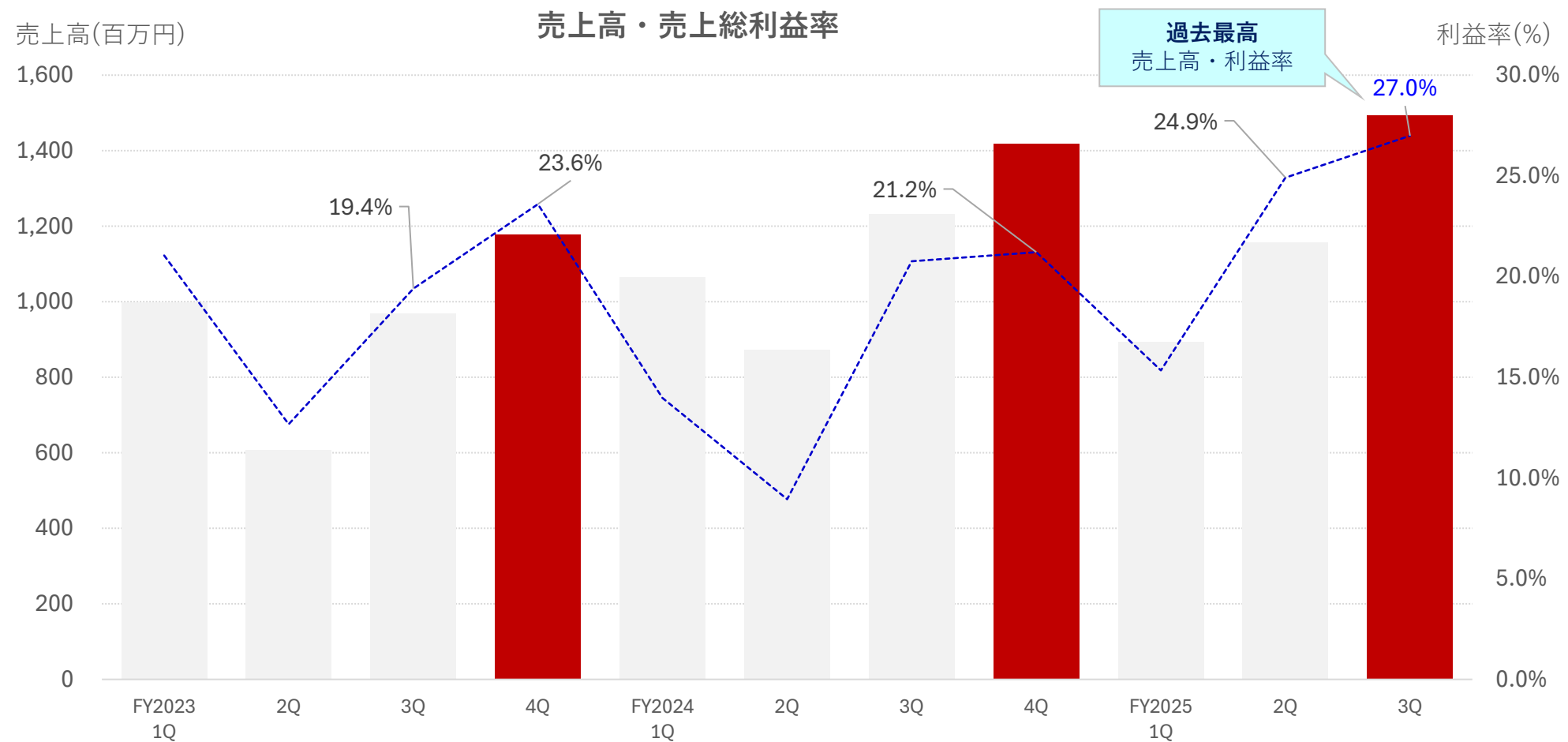
※前期実績値がマイナスのものは「-」と記載

- 収益構造の改善により、プロジェクト管理から収益管理へと進化したDX経営基盤が成果を上げ、2024年1Q以降で最高の粗利率を達成。
- 第四半期に向けて、堅調な案件パイプラインと新領域の収益化により、年間計画の達成に向け堅調に推移。

単位:百万円

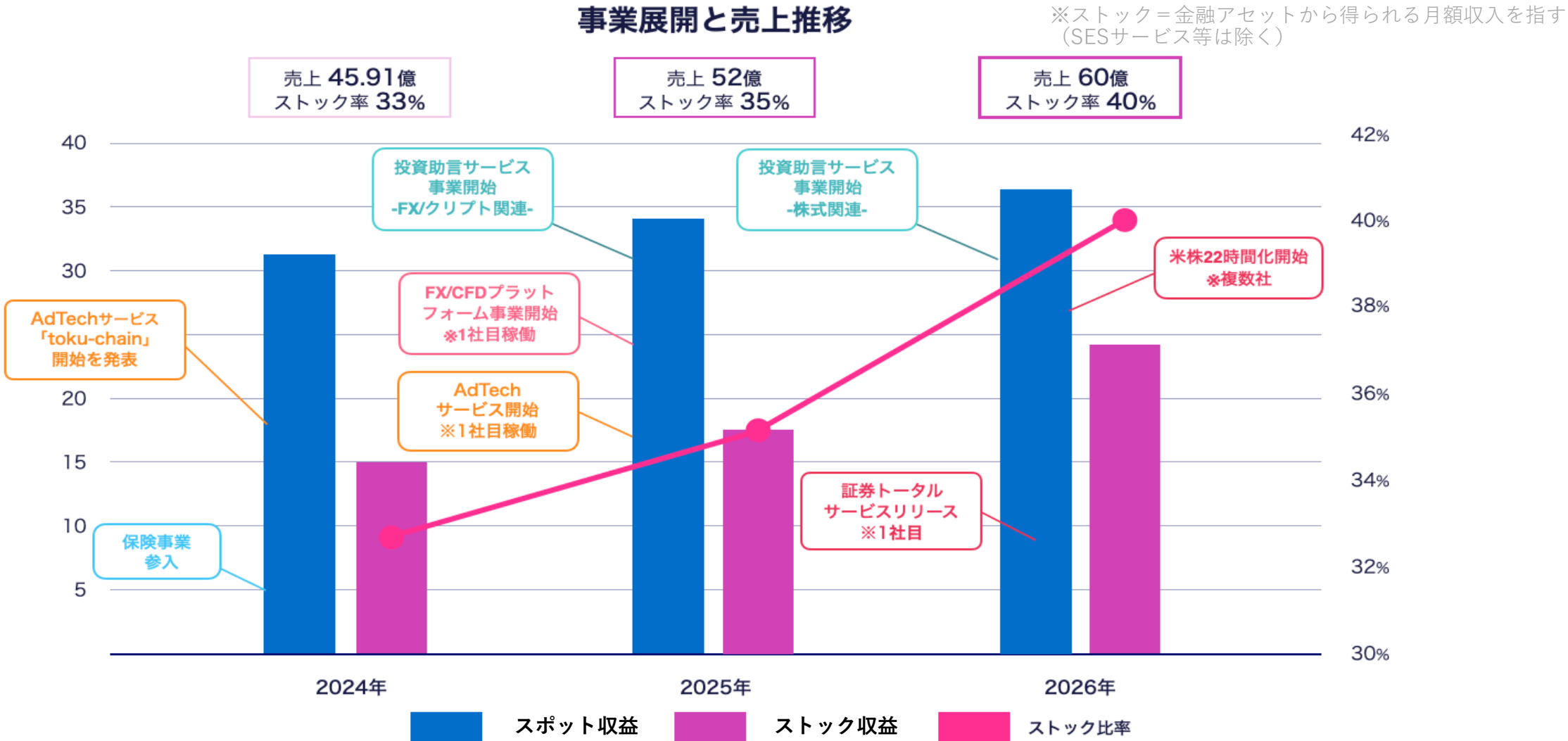
		2024年12期				2025年12期				前年3Q 累計比	前年 累計3Q 比率
		1Q	2Q	3Q	3Q累計	1Q	2Q	3Q	3Q累計		
売上高		1,066	872	1,232	3,171	893	1,156	1,493	3,543	+372	+11.7%
(直接費)プロジェクト原価		839	695	889	2,425	655	848	978	2,482	+57	+2.4%
粗利		226	177	342	746	237	307	515	1,060	+314	+42.1%
(参考値)	粗利率	21.3%	20.3%	27.8%	23.5%	26.6%	26.6%	34.5%	29.9%	+6.4%	
(共通費)共通原価		64	78	76	219	63	102	110	276	+57	+26.0%
(特殊要因費)受注損失引当金繰入		13	20	8	42	36	-83	1	-44	-86	-204.8%
売上原価		917	794	975	2,687	755	868	1,090	2,713	+26	+1.0%
売上総利益		149	78	256	484	137	288	403	829	+345	+71.3%
売上総利益率		14.0%	9.0%	20.8%	15.3%	15.4%	24.9%	27.0%	23.4%	+8.1%	
販管費		214	201	213	630	228	240	243	712	+82	+13.0%
営業利益		-65	-123	42	-146	-90	47	160	117	+263	-
営業利益率		-6.1%	-14.1%	3.5%	-4.6%	-10.2%	4.1%	10.7%	3.3%	+7.9%	
経常利益		-65	-123	42	-147	-91	56	151	117	+264	-
当期純利益		-105	-88	25	-169	-97	28	122	53	+222	-

- 2023年1Q以降、最高の売上高、売上総利益率を達成。売上高・売上総利益率ともに安定的な改善トレンドを示しており、スポット型収益モデルからスケールメリットを享受するストック型収益モデルへの転換が進行。
- この結果、「収益性の高いストック型ビジネスの拡大」に向けた基盤が、着実に整いつつある。



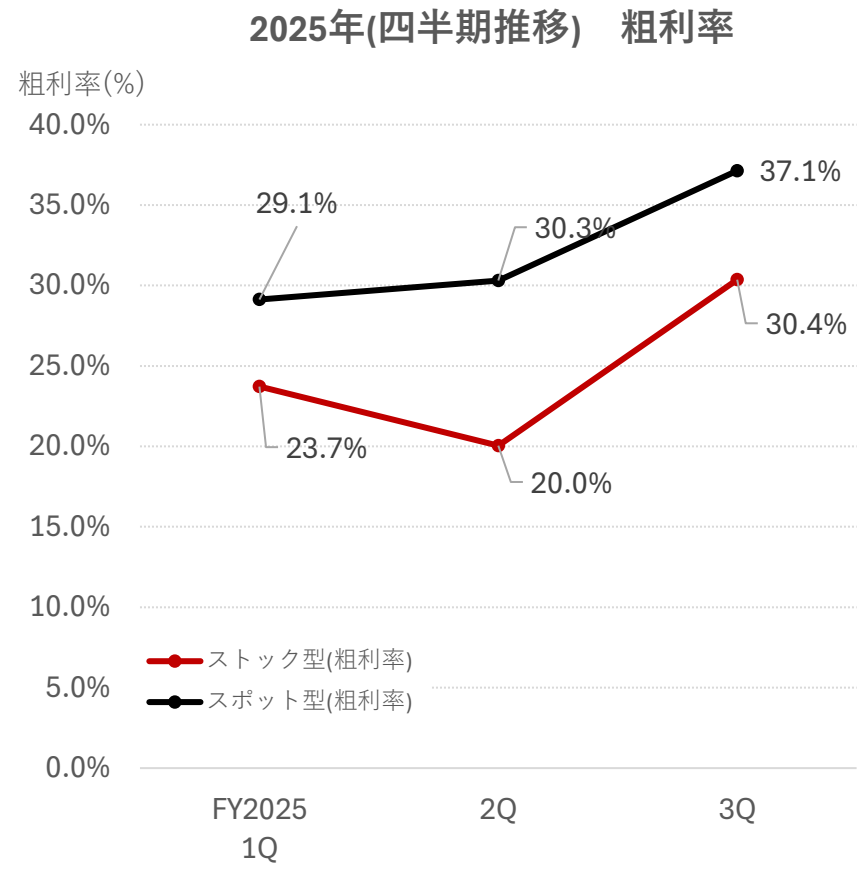
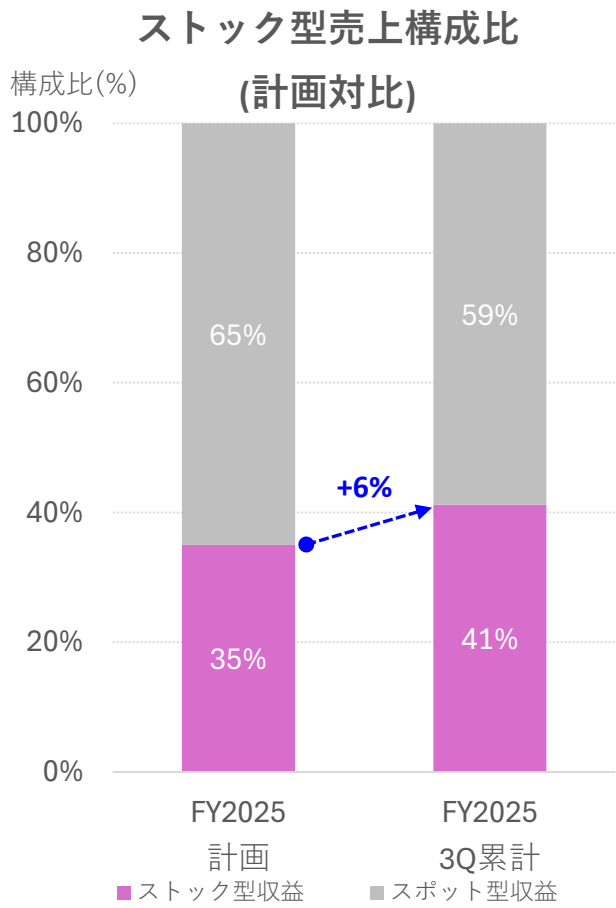
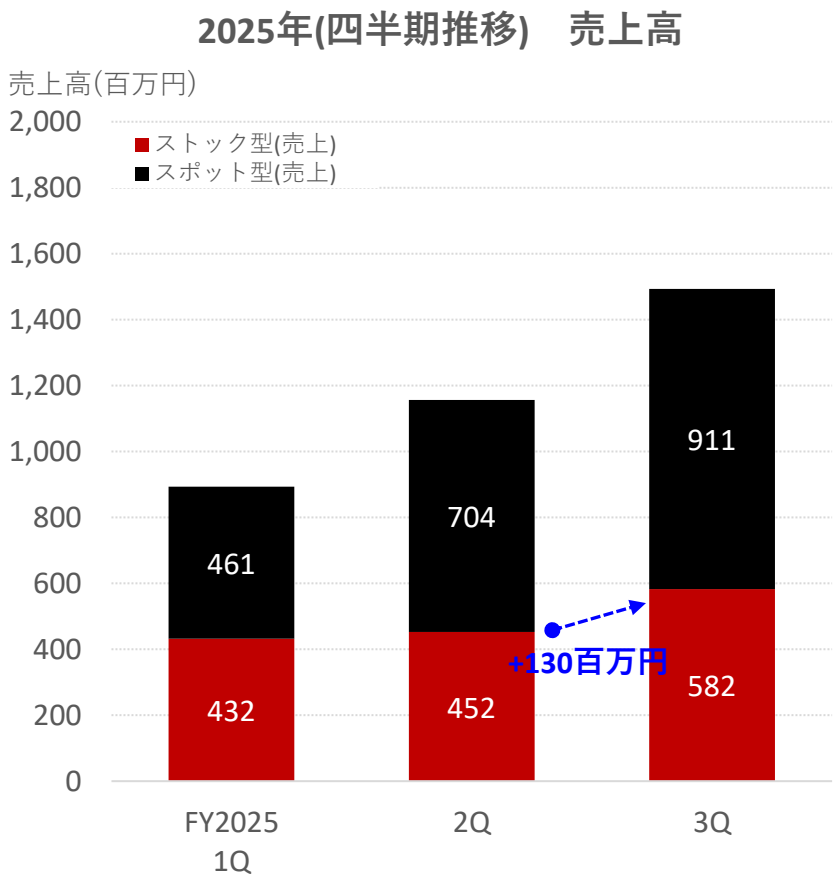
収益モデル別売上計画[パイプライン]

- 「株式システムのシェア拡大」「金融アセットの強化」を基礎にストック型のビジネスを増進させ、拡販性/収益性の向上を図る。
- 中期経営計画（22年～26年）のKPI達成と共に、次期経営計画に向けて強固な顧客基盤、アセット基盤を構築する。



収益モデル別損益

- 市場ニーズを先取りした「TradeAgent」米株、時間外取引機能及びシェア型FX/CFD取引プラットフォーム(TradePower)投入により、ストック型収益が確実に増加。
- 安定的な収益基盤が一層強化され、スケールメリットを享受するストック型収益モデルへの転換が進行。



・スポット型収益：請負開発、SES契約
※子会社事業は上記の定義別に区分

・ストック型収益：システム利用料/保守料

貸借対照表

単位:百万円

	2025年12月期 2Q	2025年12月期 3Q	前期比
流動資産	1,848	1,775	-73
現金及び預金	635	896	+261
売掛金	543	490	-53
棚卸資産	565	319	-246
固定資産	1,869	2,026	+157
有形固定資産	426	414	-12
無形固定資産	641	811	+170
投資その他資産	801	801	+0
資産合計	3,718	3,802	+84
流動負債	1,197	1,148	-49
買掛金	208	168	-40
固定負債	842	844	+2
純資産	1,677	1,809	+132
自己資本比率	45.1%	47.6%	+2.5%

流動資産

- 現金及び預金
 - 売上高・営業利益の増加による影響
- 棚卸資産
 - 検収遅延による期ずれ案件等の納品増加による影響

固定資産

- 無形固定資産は主に以下の2点により増加
 - GMOのFXASPアプリケーション開発費76百万円増加
 - AWSクラウド共通基盤システム開発費63百万円増加

3. トピックス

- ・従来の個別開発不要で、複数の金融機関がシステム基盤をシェアしながら利用できるASP型
- ・業務システム、フロント機能、マーケット情報提供を標準装備し、カスタマイズ対応も可能。
- ・サブスクリプション型の料金モデルで導入コストを抑えながらスピーディな市場参入が可能。

「シェア型ASP」

- ・従来の個別開発が不要で、システムの導入負担を大幅に削減
- ・金融機関間で基盤を共有し、スケールメリットを活かしたコスト削減を実現

低コスト・短期間での導入可能

- ・初期費用を抑えたサブスクリプションモデル
- ・導入期間は最短2、3か月で、スピーディな市場参入が可能

オールインワンパッケージ

- ・マーケット情報、カバー機能、業務システムを標準装備
- ・金融機関ごとのカスタマイズ対応で、独自のサービス展開を支援

参入障壁の低減

- ・当社が保守・運用を一括対応し、金融機関のIT負担を軽減
- ・シェアモデルを活用した低コストの料金体系で、新規参入を後押し

継続的な機能拡張能

- ・市場ニーズに応じたアップデートを継続提供
- ・AI技術の活用を視野に、さらなる機能向上を計画

証券会社向け多要素認証基盤サービス「SpotPath」を開発
～導入の容易さ・コストパフォーマンス・規制対応力を兼ね備えた認証プラットフォーム～



SpotPathは、FIDO2・電話認証・Authenticatorなど各種認証を搭載した、独立認証基盤です。インターネット取引における不正アクセス、フィッシング、マルウェアなどのサイバー脅威が増加するなか、金融庁および証券業界では多要素認証の導入が重要なセキュリティ対策として位置付けられており、当サービスを導入することで証券会社をはじめとする金融機関はガイドライン対応をスピーディに行えるだけでなく、今後想定される認証方式の変更にも柔軟に対応できるようになります。

9月28日より岩井コスモ証券様で稼働開始。並行し複数プロジェクト進行中

日本国内における米国株の24時間取引の円滑な移行を目的とする
「米国株式24時間取引推進協議会（ETIC24）」の運営委員に選任

当社は米国株取引について、本分野において国内トップシェアを有する実績を基礎に、協議会への加盟および運営委員を通して、システムの知見を中心に国内における米国株24時間取引の普及と発展に貢献。



ETIC24 は、世界的な取引所グループや国内外の証券会社、主要ベンダーが参画する協議会で、2026 年末より施行が予定されている米国株式の 24 時間取引制度に対応し、国内証券会社が日中における米国株取引へ円滑に移行できるよう必要な情報を共有することを目的に設立。

米株取引の24時間化に際しては、ノンストップシステムの構築、アジア時間帯のリアルタイム株価をはじめとする投資判断に資する情報配信、コーポレートアクション情報の確実な取得、適用など様々な対処すべき課題があります。

オンライン・システム型 投資助言サービス「GPT-Trade」の展開



対応金融機関



暗号資産



FX

暗号資産



FX

契約者数の推移

【営業基盤は順調に拡大】

- ・ 契約者数は、10月に1千件超。
～リピート系注文のニーズ高く今後も順調な増加を見込む
- ・ 来年に向け大手含む複数の金商業者への接続を準備中。
- ・ 対象商品の拡充も準備中

	7月	8月	9月	10月
契約者数	717	778	883	1,147
契約商品数※	1,135	1,285	1,586	2,269

※契約者毎に任意の金融機関及び金融商品に対し契約可能

今後の予定

【2026年1月より課金実施】

～10月より課金に向けた新投資顧問契約の締結を開始
現時点で、**契約者の約7割が同意済**

2025年12月～（初月無料トライアル、翌月より課金開始）

※2026年1月から課金がスタートします。

■新プラン料金一覧

- トライアル : 無料（※）
- ブルー : 月額480円（税込）
- シルバー : 月額2,980円（税込）／年額18,000円（税込）
- ゴールド : 月額4,980円（税込）／年額36,000円（税込）
- ダイヤモンド : 月額9,980円（税込）／年額72,000円（税込）

※利用状況に応じて無料期間を設定させて頂く場合がございます

【暗号資産コンサル業務】

～上場企業2社より打診を受け、契約締結に向け準備中
今後、暗号資産の法整備によるビジネスチャンス期待



株式会社トレードアドバイザーテクノロジーズ
： 当社の完全子会社
投資助言業者 登録番号 : 関東財務局長（金商）第3402号
： 関東財務局長（金仲）第969号

本取組は、以下の業務領域においてAIエージェントの導入効果を検証いたします。

①AIエージェントによる
顧客対応支援

顧客からの要請に対して、AIエージェントが段階的・的確性を持って対応し、必要に応じて人間の専門家にエスカレーションする仕組みを構築

②市場分析・レポート作成の
自動化

市場データの収集・分析からレポート作成まで、AIエージェントが一連のプロセスを自律的に実行し、アナリストの業務負荷を大幅に軽減

③コンプライアンスチェック
の効率化

取引内容や顧客情報の適切性をAIエージェントがリアルタイムで監視し、規制違反リスクを事前に検知・防止

④バックオフィス
業務の省力化

取引決済、口座管理、各種書類作成等の定型業務をAIエージェントが処理し、人的リソースをより付加価値の高い業務に集中



期待される効果

業務効率の大幅な向上

従来人手に依存していた業務の自動化により、処理時間の短縮と品質の標準化を実現

人材不足への対応力強化

AIエージェントによる業務補完により、限られた人的リソースでも高い業務遂行能力を維持

顧客サービスの質の向上

24時間365日の対応体制と一貫した高品質なサービス提供を実現

持続可能な業務体制の構築

人材市場の変動に左右されない安定した業務運営体制を確立

本取組を通じて得られた知見をもとに、AIエージェント機能のさらなる拡張を図り、証券業界全体のデジタル化と持続可能性の向上に貢献

4. 今期の取り組み

株式システムのシェア拡大

●証券トータルシステムの展開

総合証券及び大手ネット証券に販路拡大

SCSK社との資本業務提携を基礎に証券業務システムプラットフォームの構築及び営業活動中。現在、第一弾として大手ネット証券向けに米国株のトータルシステムの導入プロジェクトを推進中
(26年初リリース予定)

●米国株システムの22時間取引対応

当社米国株システム「TradeAgent」の拡販

ニューヨーク取引所が取引時間を1日22時間に延長する計画を発表。導入済みシステムの複数社に対する大規模リニューアル案件受注とあわせ、新規ユーザ獲得に向け推進中
(26年末リリース予定)

金融アセットの強化（収益構造の強化）

●FX/CFDシステムのプラットフォーム展開

株式システム以外の新たな取引システムのアセット化

FX/CFDの取引プラットフォームを構築。現在主力の株式システムに加え、販路拡大と収益構造の強化を図る。**GMOあおぞらネット銀行へ導入（25年8月リリース予定、2社目以降、複数銀行向けに導入進行中）**

●非証券領域（銀行、保険）への事業展開

証券関連の実績を基礎に他金融への事業展開

ネット証券システムと親和性の高いネット銀行をはじめとする銀行業界、当社出資先のソリューション「保険簿」を活用した保険業界への事業展開を開始（複数プロジェクト推進中）

●オンライン型アドバイザーサービス展開

投資助言・代理業/仲介業認可を有する企業を買収

生成AIをはじめとする高度技術を活用したオンライン・システム型の金融アドバイザーサービスを展開。B2Cに加え、B2B2C/B2B等、多面的なマネタイズ展開を計画
(25年4月より事業開始)

●AdTech等（広告技術）の付帯サービスの展開

特典配信プラットフォーム「toku-chain」の本格展開

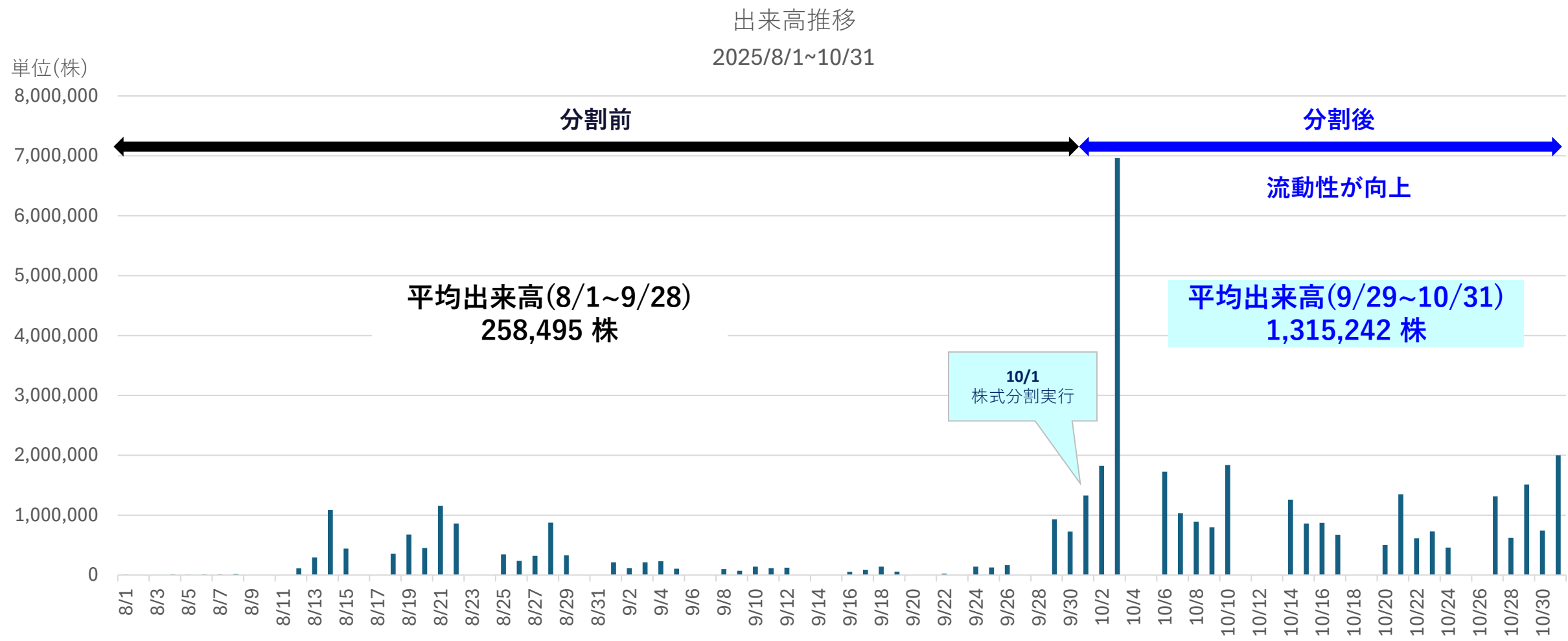
コンサルティング事業の開始と共に各種付帯サービスのアセットを開発。金融事業者様に対して多面的な提案を推進中
(25年2Q大和証券ご採用、複数プロジェクト推進中)

真の顧客のパートナーとなるべく、テクノロジーをベースとした顧客中心の課題解決/ビジネスの組成を行い、現状のネット証券へのルートセールスから大手総合証券・大手ネット証券顧客を獲得し規模の拡大、及び金融全般（銀行・保険）、経済圏を持つ他業種へ商圏の拡大を図る



資本政策(株式分割の効果)

- 株式を10分割した結果、出来高数が向上し、流動性向上を図るという目的は達成。



進行中

01 コンプライアンス体制の強化

- ・ コンプライアンス委員会の体制強化
 - コンプライアンス委員会を刷新した内容で実施中

02 リスク管理の強化

- ・ 社内規程整備・改定
 - リスク管理体制の一環として、現行の規程を見直し
- ・ 契約関連の運用方法の見直し
 - DX化と手続き見直しによる内部統制強化
- ・ 全社的なリスク管理体制の構築
 - DX推進による案件管理の強化、不採算案件のリスク管理体制の見直しを実行。見直し後の運用定着やさらなる強化に向け実行中。

今後の計画

01 リスク管理の強化

- ・ 全社的なリスク管理体制の構築
 - リスク管理委員会の事務局立ち上げ
 - 経営リスク等に対する部門横断的なリスク管理の見直し
 - 全社員向けの教育

02 監査体制の強化

- ・ 監査体制の総見直し
 - 内部監査室・監査役会・監査法人を含めて検討
 - 監査法人の変更
- ・ システム監査の強化
 - IT統制の体制強化
 - サイバーセキュリティ強化
- ・ 内部監査室の強化
 - リスクアプローチの手法を導入し、経営戦略や業務課題とリスク評価がリンクされることで、内部監査が経営課題の早期発見・解決を目標とする

5. 2025年12月期 業績予想

- 発表した会社業績予想から変更なし
- 売上高・営業利益ともに業績予想に対し、概ね計画通りの進捗であり、引続き業績は堅調に推移する見込み

単位:百万円

	2024.12期 連結 年間	2025.12期 連結（予）			3Q累計進捗率	
		上期	下期	年間	実績 3Q累計	対(予)比 年間
売上高	4,591	2,200	3,000	5,200	3,543	-1,657
営業利益	-55	-50	230	180	117	-63
経常利益	-53	-50	230	180	117	-63
親会社に帰属する 当期純利益	-151			100	53	-47

※2025年 2月14日に公表

6. 株主還元と株価対策

・株主還元方針

当社は、今後も株主の皆様に還元しつつ、事業の成長を図り、企業価値の向上に努めてまいります。

・株式分割に伴う配当予想の修正について

当社は、2025年9月30日を基準日(2025年10月1日を効力発生日)として普通株式1株につき、10株の株式分割を行いました。つきましては、1株あたりの予想配当金額を、分割後の株式数に基づく金額に修正いたしました。

なお、株式分割を考慮した実質的な配当予想に前回予想からの変更はありません。

1株あたり2円(株式分割前20円(昨年同様))の配当を予定

	2023.12期	2024.12期	2025.12期	
			前回予想	今回予想 (株式分割前換算)
配当金 (1株)	20円	20円	20円	2円 (20円)

※2025年 2月14日に公表

お問い合わせ先



TRADE WORKS

<http://www.tworks.co.jp/>

〒107-6110 東京都港区赤坂 5 丁目 2 番20号 赤坂パークビル10階
TEL :03-6230-8900 FAX:03-6230-8901

● 本資料に関する注意事項

- 当該資料は当社の会社内容を説明するために作成されたものであり、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。
- また、本資料に記載されている将来の予測等に関する記述は、資料作成時点で入手している情報に基づき当社が判断したものであり、その情報の正確性を保証するものではありません。
- 投資を行う際には、投資家ご自身の判断で行っていただきますようお願いいたします。