



2026 年 8 月 7 日

各 位

会 社 名 株式会社トレードワークス
代 表 者 名 代表取締役社長 齋藤 正勝
(コード：3997 東証スタンダード)
問 合 せ 先 執行役員 経営企画部担当 荻須 郁代
(TEL. 03-6230-8900)

新中期経営計画（2027-2029）骨子策定に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において 2027 年 12 月期を初年度とする 3 カ年の中期経営計画の骨子を策定いたしましたので、お知らせいたします。

なお、詳細につきましては、添付資料「新中期経営計画（2027-2029）骨子」をご参照ください。

記

1. 計画期間

2027 年 12 月期から 2029 年 12 月期までの 3 カ年

2. 新中期経営計画の基本方針

「証券業界向けシステムプロバイダーから、リテール投資のインフラ提供者へ」を掲げ、既存の証券 IT 事業の深化と新領域への拡張を両輪とする成長戦略を推進してまいります。

3. 新中期経営計画の詳細公表時期

2026 年 12 月から 2027 年 2 月を予定しております。

以上

新中期経営計画（2027–2029） 骨 子

証券業界向けシステムプロバイダーから、リテール投資のインフラ提供者へ
— 事業領域を1段拡張する

2026年8月7日

本資料は、確定した経営計画・業績予想ではありません。
記載の将来に関する事項は現時点で入手可能な情報に基づく当社の判断であり、その達成を約束するものではありません。

本資料の構成

01

現中計の総括

数値目標の未達と、次期に向けた基盤整備の状況

02

事業環境の認識

証券業界のDX・取引時間拡大・AI・規制対応

03

新中計の基本方針

『拡張型』の成長戦略と2階建てモデル

04

3年後のゴールイメージ

2029年に目指す姿（方向性と到達像）

05

プライム市場移行と資本政策

ROE・株主還元方針・ガバナンス高度化

06

実行を支える基盤と工程

人材・ガバナンス・財務とロードマップ

現中期経営計画の達成状況と、次期に向けた基盤

課題 数値目標は未達で着地する見込み

現中計（2022-2026）の最終年度目標

売上60億／営業益7.95億／売上総利益率32.3%に対し、

FY2026会社予想は 売上57億／営業益4.8億。

量的KPI（人員90→214名）は達成も、原価率上昇で売上総利益率が悪化した局面があり、目標数値には未達の見込み。

成果 成長基盤の整備が進展

- 業績の底打ち・黒字基調へ転換（Q1赤字パターンを打破）
- 財務体質の改善（第三者割当等で成長投資の原資を確保）
- ガバナンス強化（元金融庁幹部の社外取締役選任ほか）
- 資本業務提携網（SBI・東海東京FH・松井・岩井コスモ）とトレードアドバイザーテクノロジーズ子会社化

新中計への引き継ぎ事項 「計画はあるが、戦略がない」—— 数値計画と実行戦略を一体で策定する。

特定領域の成長が他領域の停滞を招くトレードオフ型の成長構造から脱し、収益領域と育成領域を分離する。仕組み化・人材・収益構造転換を新中計の前提に据える。

業績の回復基調と、次の成長段階への移行

50.5 億円

FY2025 連結売上高

前期比 +10.0%

2.59 億円

FY2025 営業利益

黒字転換（前期 △0.55億）

5.1 %

FY2025 営業利益率

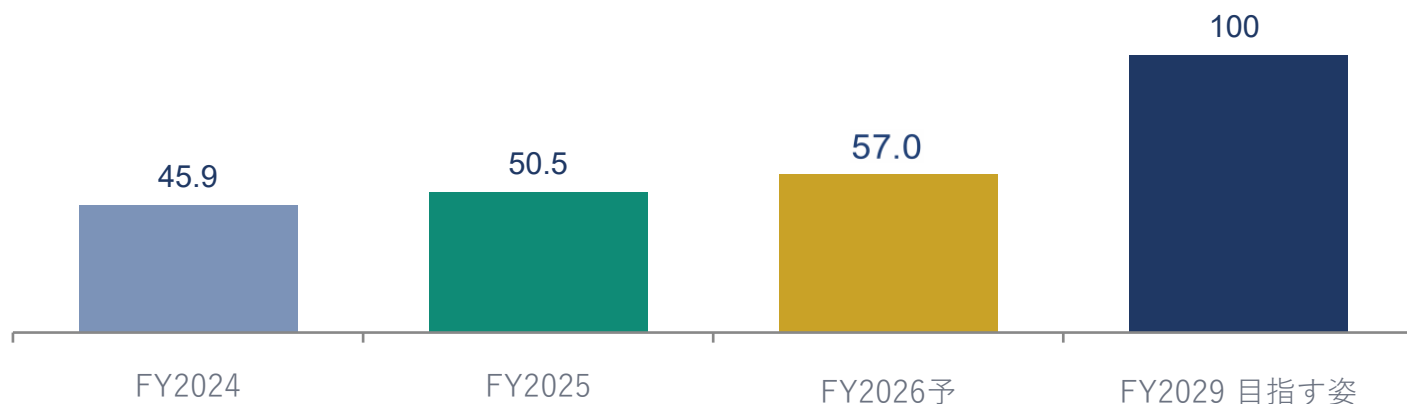
前期 △1.2%

57.0 億円

FY2026 売上予想

前期比 +12.8%（営業益4.8億）

連結売上高の推移と到達イメージ（億円）



補足

回復基調は数値上確認できる。
次の3年間は、本業の深化と新たな柱により
100億円規模＝次への『土台』を築く。
※FY2029は確定値ではなくゴールイメージ。

証券業界の構造変化と、当社事業への影響

DX

業務の高度化・複雑化

システムインフラの高度化と
安定運用ニーズが継続的に拡大

24h

市場の 24時間365日化

米株23時間や次世代決済で
基幹システムの刷新需要が顕在化

AI

生成AIの本格活用

開発・運用の自動化に加え、
AIエージェントが
取引体験を再定義。
AIは攻撃側にも回り、
防御需要が同時に拡大

新

規制対応とリテール変容

手数料ゼロ後の差別化軸転換、
NISA定着でリテール層が拡大

構造変化と政策日程の重なり

市場環境（公開情報ベース）

- 東証プライム 年間売買代金 1,419兆円（歴代最高）
- ネット証券は史上最高益局面、一方で二極化（SBI 868億円・楽天 516億円）
- NISA 2,696万口座・累計買付63兆円
ネット取引口座 5,123万口座
- 米国株は23時間取引が2026年12月6日開始予定（米当局が承認済み）
- サイバー被害3,000億円超。政府は脅威ハンティング促進を決定、2026年10月にサイバー対処能力強化法が施行予定
- 手数料無料化が米国株にも波及、差別化軸はAI活用の取引体験へ

政策カレンダー（中計2027-2029と重なる時限）

- | | |
|-----------|--------------------------|
| 2026/7 | 改正金商法 成立（暗号資産を金商法へ） |
| 2026/8 | 金融庁 8年ぶりの大規模組織再編 始動 |
| 2026/10 | サイバー対処能力強化法 施行予定 |
| 2026/12/6 | 米国株 23時間取引 開始予定（米当局承認済み） |
| 2027/1 | こどもNISA 開始予定（未成年NISA） |
| 2027/4 | 犯収法改正 施行予定（本人確認の厳格化） |
| 2027/4 | 改正金商法 主要規定 施行予定（暗号資産取引業） |
| 2027春 | JPX総研 共通データ基盤 開始予定 |
| 2027上期 | ロンドン証取 夜間市場「LSE24」開始予定 |
| 2027年度2Q | 東京金融取引所 次期取引プラットフォーム稼働予定 |
| 2028年 | 大阪取引所 暗号資産先物 投入方針（報道） |

※ 各社数値は各社決算短信ベースで自社再集計。サイバー被害額は2025年1-4月の集計。大阪取引所の暗号資産先物およびLSE24は報道・当事者公表ベース。

証券業界向けシステムプロバイダーから、 リテール投資のインフラ提供者へ。

既存の証券IT事業の深化と、新領域への拡張を両輪で進める『拡張型』の成長戦略を採る。

既存顧客との一貫性

共創関係を維持し、
競合と受け取られる施策を避ける

収益の質的転換

ストック化・品質改善、生産性向上で
利益率を引き上げる

規律ある新規投資

段階投資と撤退規律で、
本業（証券IT）を補う柱を育てる

本業（証券IT）の深化と新規領域の育成による『2階建て』の成長構造

2階 本業（証券IT）の成長を補う新柱

AI（Trade AI Agent／GPT-Trade）・取引データを活用した新情報サービス・
リテール投資領域への拡張・オンチェーン・海外展開。段階投資と撤退規律のもとで育成。

1階 本業（証券IT）の深化

証券フロント／基幹システムの収益性を伴う深化。ストック化・品質と生産性の改善・大型案件・価格決定力。
資本提携先との案件創出、米株23時間対応。

※ 新規領域は本計画の中心施策ではなく、本業（証券IT）の成長を補完する柱として位置付ける。

5つの重点領域

01 本業（証券IT）の深化

証券基幹／フロントの高度化、ストック化、品質・生産性改善、
資本業務提携の実装（公表済み協業の収益化）

02 AI活用

Trade Agent → Trade AI Agent への進化。
開発／運用の自動化とAIエージェント型サービス。
対話型AI経由での情報取得～発注は海外で商用化が始まっており、構想ではなく進行中の競争。

03 取引データを活用した新情報サービス （TradeAgent Insight）

OMSを流れるリテール取引・行動データを、顧客各社の同意とデータガバナンス・法令順守の
枠組みの下で、生成AIを核とした情報サービスへ展開。
既存顧客のデータ利活用支援から段階展開し、ストック収益の柱として育成

04 リテール投資領域への拡張

個人投資家・マスリテール領域への段階的な事業拡張を検討
（構想段階・段階投資と撤退規律つき）

05 海外・オンチェーン

米Alpaca協業の第1号案件（SBIタイオンライン証券向け）を起点にアジア・中東へ横展開。
オンチェーン／次世代決済（CXR・toku-chain・THXLAB・DiscoverFeed）。
国内ST市場は4,000億円弱、ステーブルコインによる即時決済の実証も開始（公開情報）

資本業務提携の実装と、提携シナジーの収益化

東海東京フィナンシャル・ホールディングス

資本業務提携（2026年2月・第三者割当）。
先方の経営戦略説明会（2026年5月）でシナジー3本柱＝
次世代証券基盤・米株23時間対応／DX・AI／人材交流を明記。
デジタル戦略を「自前主義から専門家とのタイアップへ」と方針転換

SBIグループ

株主かつ提携先。
証券・FX・仲介・暗号資産などグループ横断で協業。
SBIタイオンライン証券向け米国株取引サービス＝海外第1号案件（リリース日は最終調整中）。

米国株システム採用3社 × SCSK

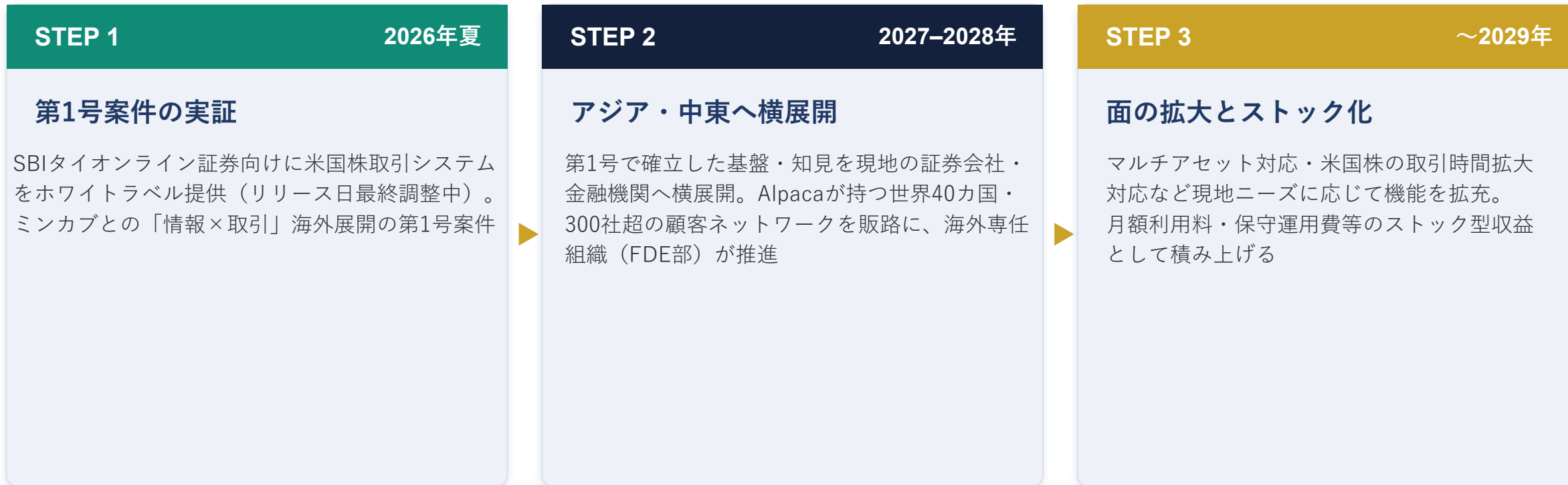
三菱UFJ eスマート・マネックス・松井の3社が
当社米国株システムを採用（公表済み）。
SCSKとの協業により、マネックス証券向けが2026年2月に稼働。
米株23時間化（2026/12/6）対応の中核資産

ミンカブ・ジ・インフォノイド

「取引×情報」の協業。
海外展開の第1号案件を公表済み（2026年6月）。
情報サービス領域の共創パートナー

発注元の金融機関が株主に並ぶ資本構成は、当社の実行に対する外部規律として機能する。新中計1階の『深化』は、公表済み協業の実装・収益化を中核に進める。

海外展開の道筋 — Alpaca社との協業による3段階の展開



国内で培った品質、Alpaca社のグローバル接続、ミンカブの情報を組み合わせ、再現性のある横展開モデルにより、海外事業をストック収益の新たな柱として育成する。

2029年の目標水準 — 100億円規模は『土台』であり通過点

2029年の100億円規模は到達点（集大成）ではなく、リテール投資のインフラ提供者としての『土台』であり通過点。

東海東京協業の業界展開・海外の面の拡大は2030年代に本格化。新中計での3年間は、その基盤（顧客・システム資産・人材・プライム市場）を完成させる期間と位置付ける。

切り口	現在地（FY2025／FY2026予想）	2029年に目指す姿
規模（連結売上）	50.5億 / 57億（予想）	100億円規模 を目指す
収益性（営業利益率）	5.1% / 8.4%（予想）	20%台 への質的転換
資本効率（ROE）	3.6%（FY2025）	20% へ（資本コストを上回る水準）
収益の質（ストック比率）	概ね40%台	60%超 （継続性のある収益構造へ）
株主還元	安定配当（年2円）	総還元性向（配当＋自己株買い）でROEと連動
市場区分	東証スタンダード	プライム市場 への移行を計画期間内に （サステナ情報開示の義務化対応を含む）

※ 上記は確定計画値ではなく方向性を示す「ゴールイメージ」。年度別計画・KPI・投資計画は冬の正式公表で開示予定。将来情報は一定の前提に基づく見通しであり、達成を約束するものではありません。

移行に必要な基準と当社の現状

基準項目	新規上場基準（移行に適用）	当社の現状（公開ベース）	評価
時価総額	250億円以上	約160億円	充足へ積み上げ
純資産額	50億円以上	約25.2億円（26年2Q末・非支配株主持分控除後）	内部留保で対応
利益（最近2期合計）	25億円以上	直近2期 約2億円規模	利益成長で対応
流通株式時価総額／比率	100億円以上／35%以上	検討中（大株主比率が高い）	資本政策で対応
株主数／流通株式数	800人／20,000単位以上	充足見込み	概ね充足
ガバナンス	コード全原則・英文開示等	社外取締役33%・移行検討中	整備中

プライム市場へお移行の考え方 事業規模・流通株式等の「形式条件」に加え、ガバナンス・内部管理体制等の「実質基準」への適合が必要。新中計の利益成長・資本政策・ガバナンス高度化を一体で進め、計画期間内の実現を目指す（基準充足が前提）。

※純資産は2026年6月末実績（非支配株主持分控除後）。

ROE・株主還元方針の見直しと資本政策

ROE 目標

3.6%

→ **20%**

資本コスト（目安8%）超えを最低ラインとし、利益率改善と資本効率の両面で引き上げ

株主還元

年2円

→ **ROEを意識した株主還元**

プライム市場移行前は安定配当を基本に流通株式の確保にも配慮し、移行後はROEを意識しながら、配当性向の引上げなど株主還元の充実を検討する。

財務基盤

自己資本 約25.2億

→ **50億円超へ**

プライムの純資産基準（純資産－非支配株主持分）に向け内部留保で自己資本を充実。
成長投資と還元の最適バランス

資本政策・株主構成 プライム市場は流通株式比率35%以上（＝安定株主等65%以下）の公開性を求めている。
流通株式比率35%・流通株式時価総額100億円の充足に向け、株主・提携先との対話を前提に流通性向上策を検討する。

※ 自己株式取得は純資産・流通株式を減らすため、プライム移行前は抑制的に運用し移行後に機動的活用。
総還元性向等の数値ガイドラインは冬の正式版で開示予定。

実行を支える4つの基盤

人材

PM/PL層の育成、トップガン
選抜、採用基準の見直し。
属人化から仕組み化へ

ガバナンス

社外取締役比率33%。
プライム市場・指名委員会等
設置会社への移行検討、
英文開示の整備

財務

改善した自己資本を
成長投資の原資とする。
規律ある投資・撤退判断、
資本効率（ROE）重視

資本・提携

SBI・東海東京FH・松井・
岩井コスモ等との提携。
トレードアドバイザリーテク
ノロジーズ等グループ機能を
活用

地域社会とともに ― 東京羽田ヴィッキーズへの協賛

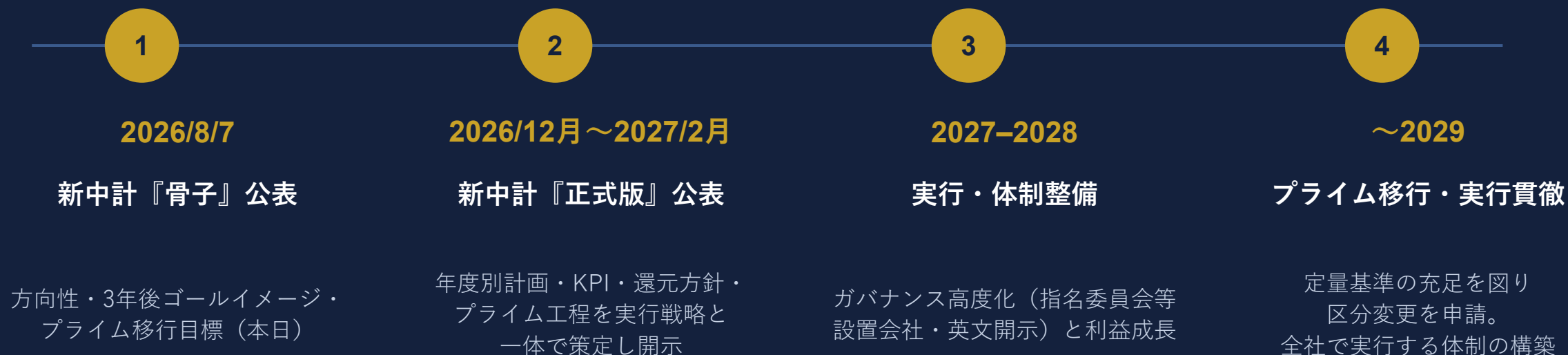


東京羽田ヴィッキーズ

当社は、東京都大田区を拠点として活動する女子バスケットボールクラブ「東京羽田ヴィッキーズ」（Wリーグ）のパートナーとして、同クラブを支援しています。

事業を通じた価値提供に加え、
地域社会およびスポーツを通じた貢献も、
当社の企業価値を構成する要素と位置付けています。

骨子の公表から正式計画、プライム市場移行までの工程



現中期経営計画の総括に立脚し、数値計画と実行戦略を一体で策定する。本業の深化と新たな柱により、次の3年間で『質の伴う成長』とプライム市場移行の3年間とする。