



MIRAI WORKS

株式会社みらいワークス  
個人投資家向けIRセミナー  
2023年12月12日

# 株式会社みらいワークス 個人投資家向けIRセミナー

2023年11月14日

MIRAIWORKS

## Contents

1. 会社・事業概要
2. 2023年9月期決算概要
3. 主要KPI推移
4. 活動実績
5. 市場環境
6. 競争優位性及び成長戦略
7. 2024年9月期の事業計画

# 1

## 会社・事業概要

---

# III 会社概要



会社名	株式会社みらいワークス（証券コード：6563）
所在地	東京都港区虎ノ門四丁目1番13号 Prime Terrace KAMIYACHO 2階 大阪事業所：大阪府大阪市中央区本町四丁目2番12号 野村不動産御堂筋本町ビル8階
資本金	77,315千円（2023年9月30日時点）
取締役	岡本祥治、池田真樹子、中田康雄
監査役	亀村明、品川広志、本行隆之
執行役員	勝木健太、久野芳裕、高橋寛、黒田浩志、渡邊良司、熊谷武久
従業員数	従業員153名※ 他、業務委託・派遣社員等のパートナー67名 （2023年9月30日時点）
グループ会社	株式会社ハイク

※当社社内業務に従事する者のみ、有期契約社員を含む

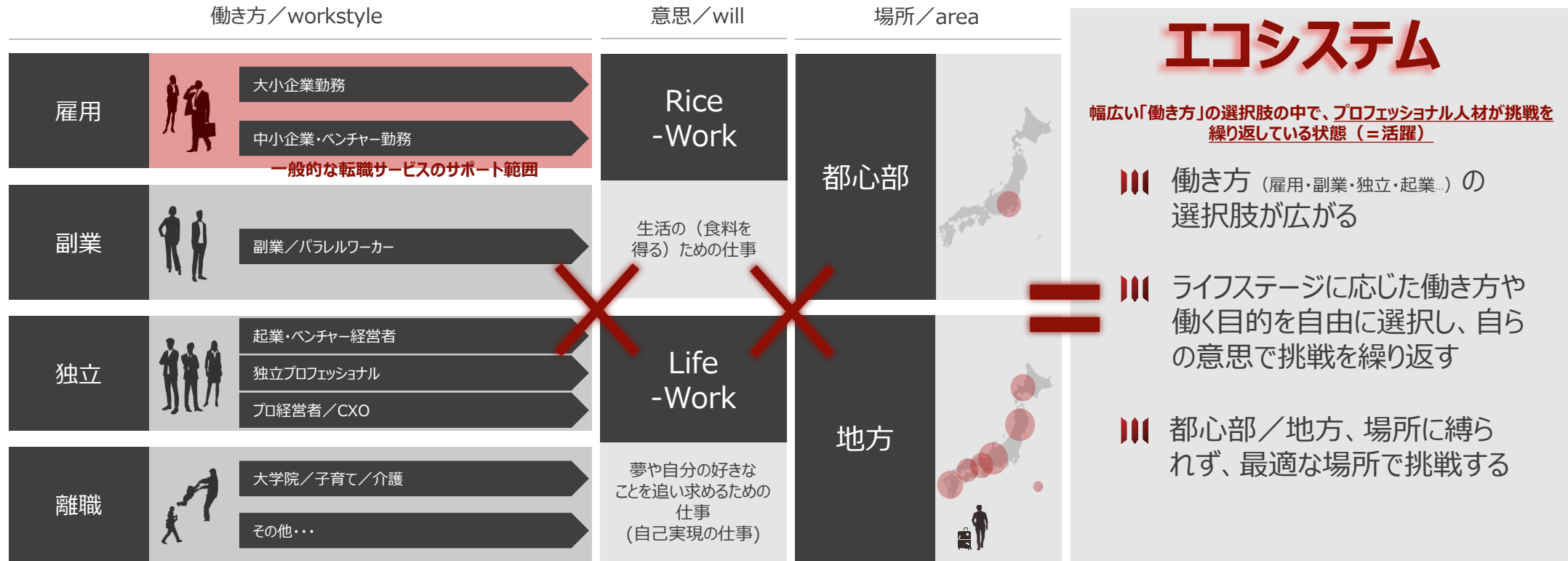
# 日本のみらいの為に 挑戦する人を増やす

日本の高い成長を支えた終身雇用・年功序列に代表される「企業が労働者(個人)を守る時代」は終焉し、個人は自らの責任で『自らの働き方と生き方を選ぶ時代』に変化。

そのような時代において、我々は挑戦する個人が働く機会・チャンスを増やすことで、日本を元気に。

# III ビジョン

## プロフェッショナル人材が挑戦するエコシステムを創造する



エコシステムを支えるプラットフォーム=「**みらいワークス**」  
 =「人生100年時代」を実践する「**未来の働き方**」を支えるプラットフォーム

-Opportunity/挑戦の機会を提供する

- ▶ 次の挑戦のきっかけを提供
- ▶ セカンドチャンスを提供

-Support/挑戦を支える

- ▶ ライフステージに応じた挑戦を支援
- ▶ セーフティネットを提供

# III ビジョンの実現を通じて解決する社会課題

1

## 「人生100年時代」を生き抜く為の社会インフラを創造

世界で最も高齢化が進む日本において、100年時代を生き抜く為には、「LIFE SHIFT」で描かれているような新しい働き方を実現するプラットフォームが必要であり、それを創造する。（ビジョンそのもの）

2

## 東京一極集中の是正

日本のGDPの約6割が地方であり※1、地方創生無くして日本経済の発展はありえない。東京から地方への人材の流れを創造し、地域経済を活性化させる。

3

## 人材流動性の向上

年間の転職数303万人、転職率4.5%※2は先進国で最も低く、成熟企業/業界から成長企業/業界へ人が動かず、経済発展を妨げている要因となっている。転職率を上げ、日本経済を支える業界を盛り上げる。

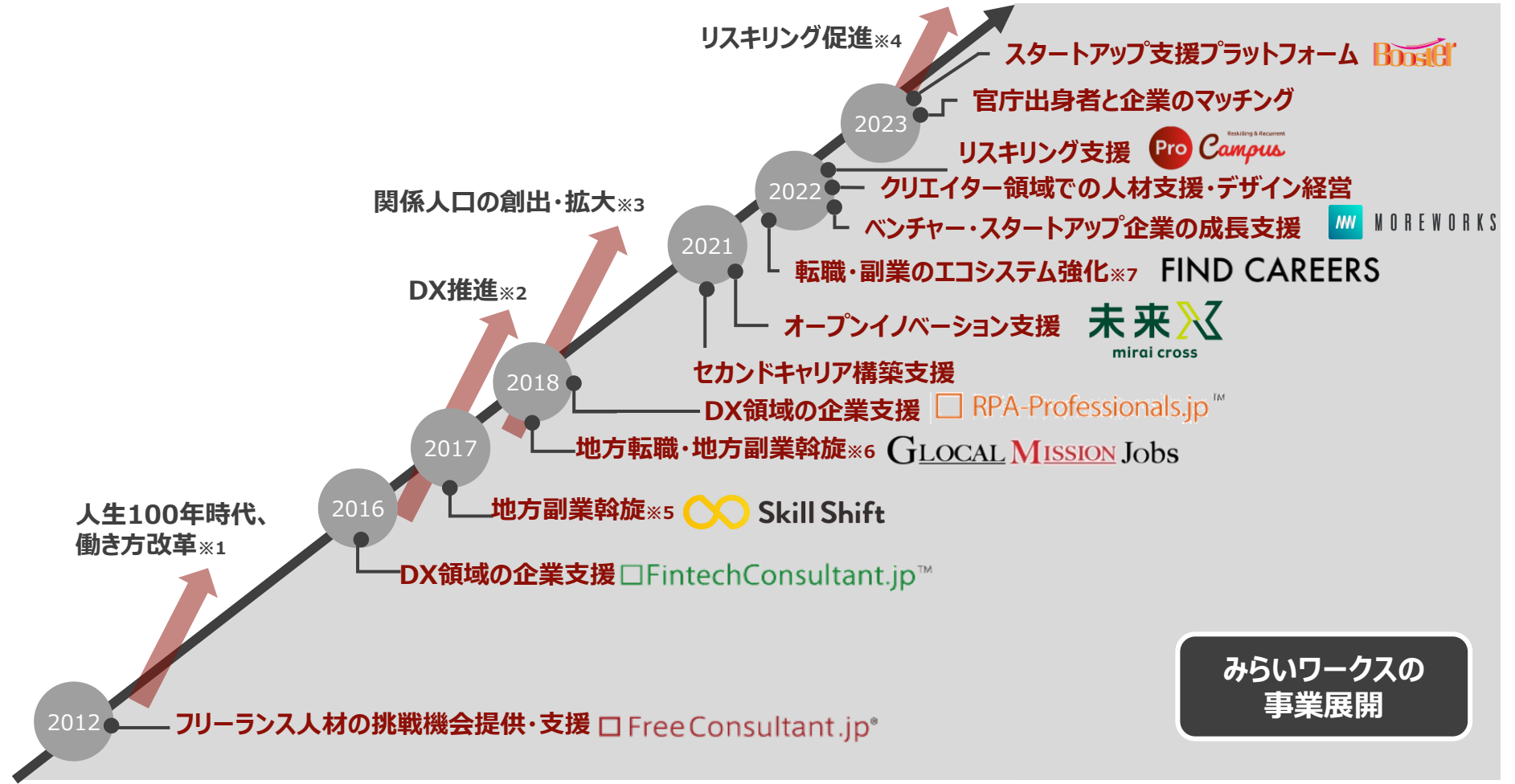
※1：令和元年度内閣府県民経済計算より、国内総生産（名目）のうち一都三県・大阪市・名古屋市を除く地方の割合が60.2%

※2：転職数・転職率：総務省統計局「労働力調査（詳細集計） 2022年（令和4年）平均結果」（2023年2月）

# III 社会の動きと当社事業展開の関係

- 社会の動きに先駆けて、社会課題の解決に取り組んできた

社会の動き



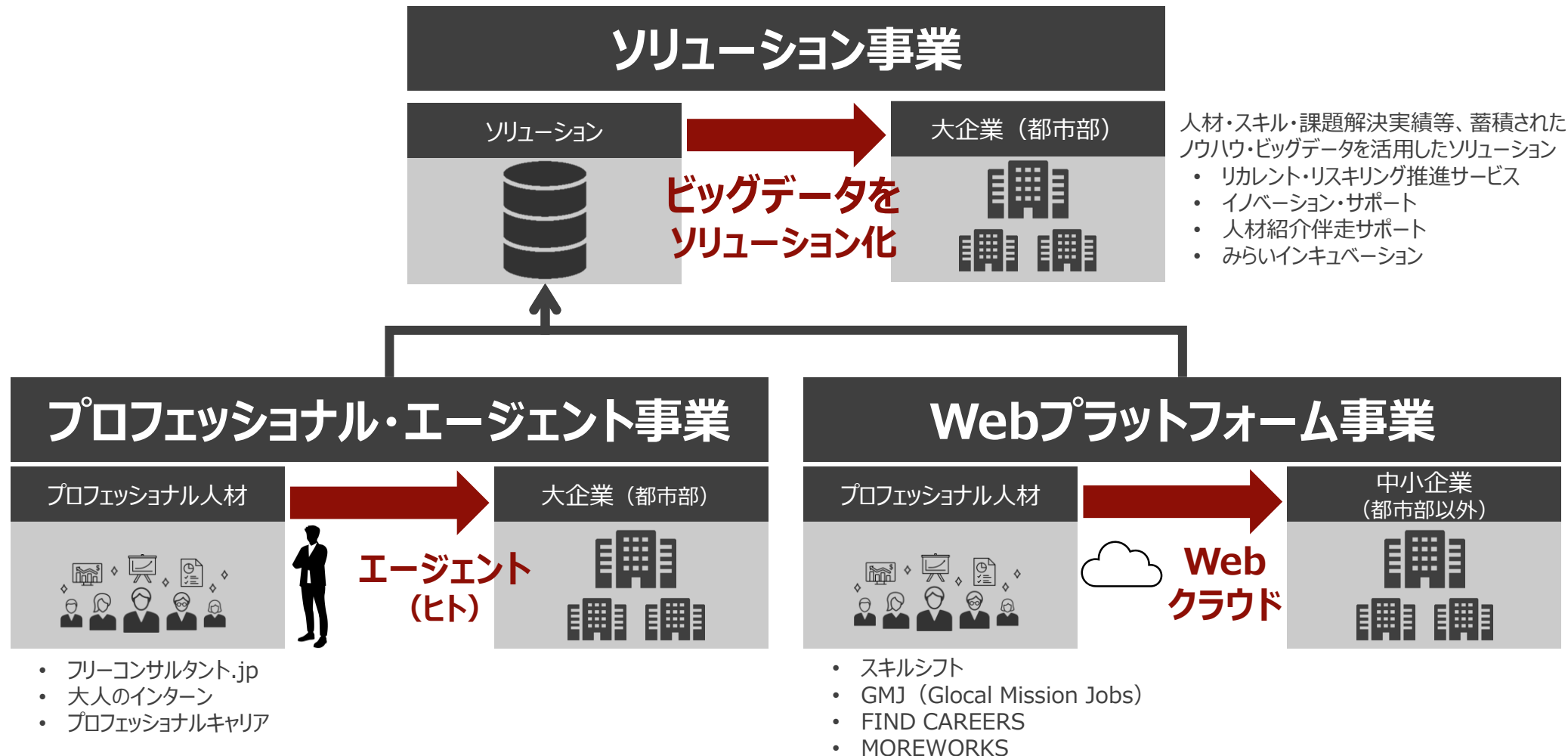
みらいワークスの  
事業展開

※ 1: 内閣府 プロフェッショナル人材戦略拠点 (2015年~)、経済産業省「雇用関係によらない働き方」に関する研究会 (2016年~)、厚生労働省 雇用類似の働き方に関する検討会 (2017年~)  
 2: 内閣官房 デジタル市場競争会議 (2019年~)  
 3: 内閣官房・内閣府 関係人口の創出・拡大 (「まち・ひと・しごと創生総合戦略」の施策の方向性としては2020年~)  
 4: 岸田首相が企業人の「リスキング」支援に今後5年間で1兆円を投じると表明 (2022年10月)  
 5: Skill Shift 提供開始 (2017年12月)、合併会社設立 (2019年10月)  
 6: Glocal Mission Jobs/Glocal Mission Times開設 (2018年12月)、みらいワークスが譲受 (2020年7月)  
 7: 株式会社And Technologiesの全株式を取得し完全子会社化 (2022年1月)



# III みらいワークスの「3本の柱」

- 3つの事業を通じて、社会課題を解決していきます



# 第1の柱（プロフェッショナル・エージェント事業）

- 人の手を介した高精度なマッチングによりプロ人材の活躍の場を提供、企業の経営課題解決を支援



## 出身企業例

- 大手コンサルティングファーム
- 戦略コンサルティングファーム
- 大手SIer
- 大手事業会社
- メガベンチャー
- ソフトウェア企業

## 経験領域例

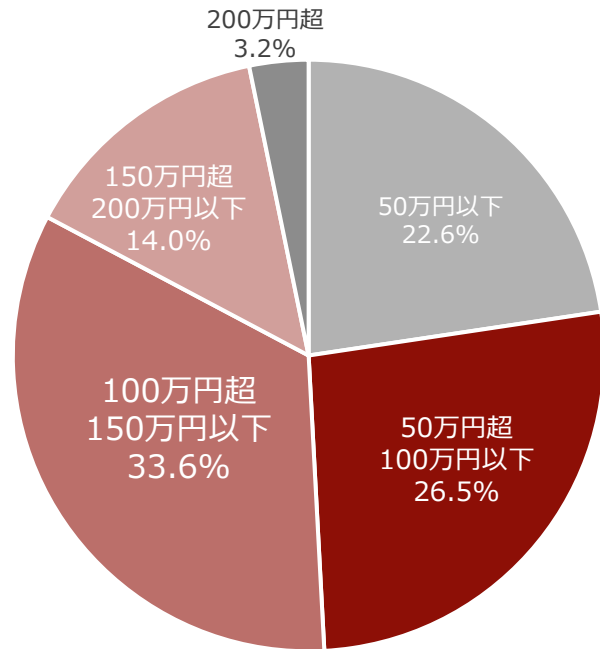
- コンサルティングファーム（戦略・IT）／MGR・MD経験
- 事業会社での企画領域経験（経営企画・事業企画・マーケティングなど）
- 大手企業における新規事業開発・推進経験
- ベンチャー・スタートアップ企業の起業経験（CXOクラス）
- 英語を活用したグローバルプロジェクトの推進経験
- 大手企業でのデジタルサービスの運営経験
- クロスメディアでのPR戦略構築・実行経験

# 特色（プロフェッショナル・エージェント事業）

- 顧問契約のようなアドバイザーに留まらず、クライアントの課題解決にコミットし、高度な経営課題の解決に貢献

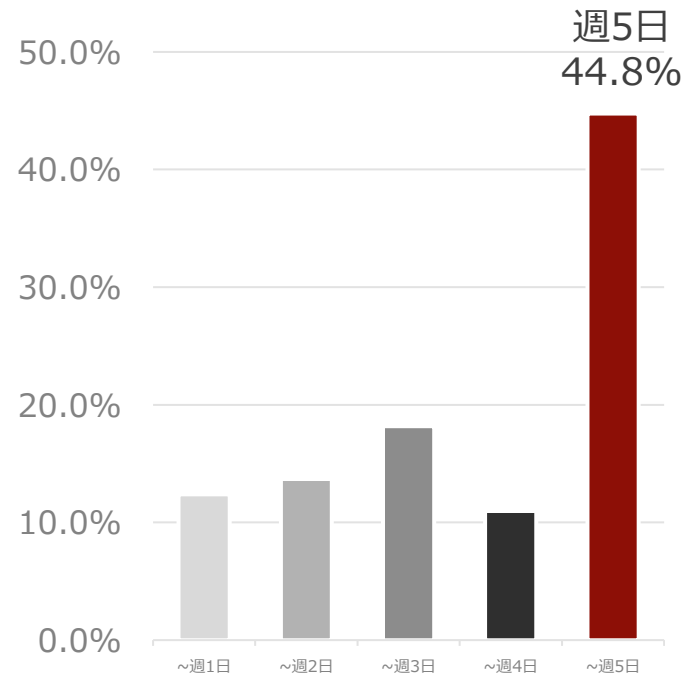
## ■ 契約単価／月：平均約100万円

※幅広い単価の案件を受注



※ FY2023実績

## ■ 稼働日数：週5日稼働が約半数



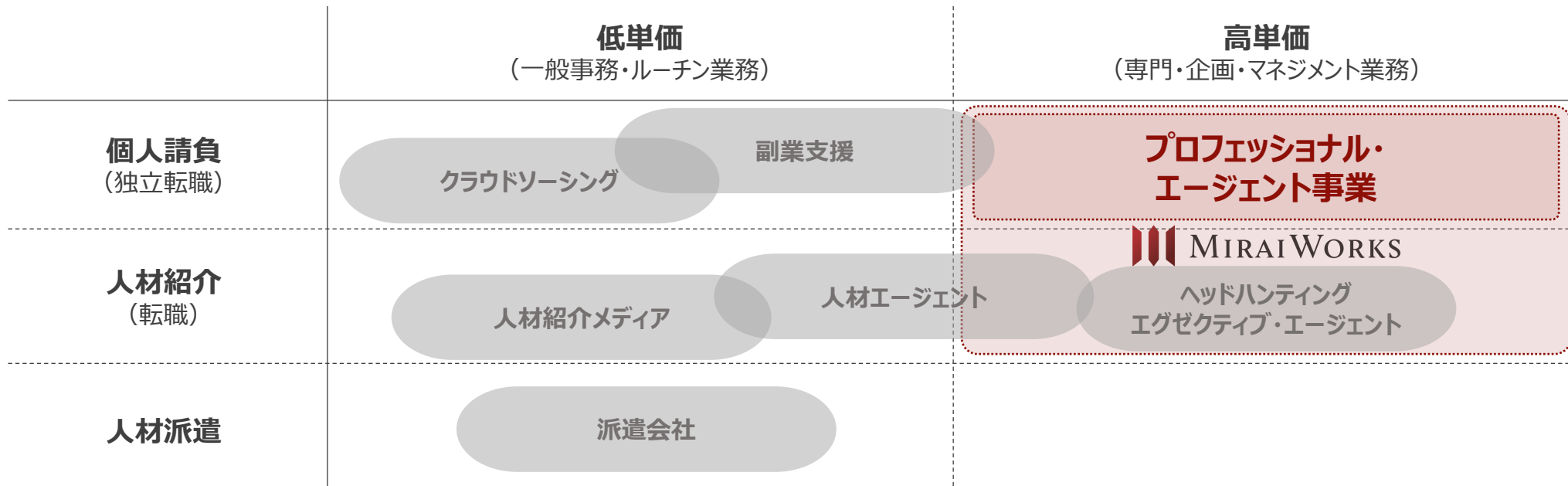
※ FY2023実績

## ■ 対応可能領域例

戦略系	<ul style="list-style-type: none"> <li>事業戦略策定</li> <li>コンソーシアム／事務局の運営支援</li> <li>中期経営計画策定</li> <li>M&amp;A、買収後の統合・再生支援</li> </ul>
業務系	<ul style="list-style-type: none"> <li>業務改革</li> <li>BPO企画・導入支援</li> </ul>
IT導入	<ul style="list-style-type: none"> <li>大規模システム構築PMO</li> <li>グローバル展開</li> <li>SAP導入</li> <li>システム導入のユーザー部門支援</li> </ul>
デジタル	<ul style="list-style-type: none"> <li>Web・デジタル戦略策定</li> <li>DX推進</li> <li>EC・DMP・CRM支援</li> <li>AI、IoT、Fintech、RPA等を活用したデジタルによる企業変革支援</li> </ul>
新規事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>新規事業の企画・立上げ推進</li> <li>海外市場など 新市場進出支援</li> </ul>

# 特色（プロフェッショナル・エージェント事業）

- 高単価（即戦力となるプロ人材）に特化し、稼働開始後も企業の経営課題を伴走型で解決支援します



**人材サービス会社**



**コンサルティング会社**

**MIRAIWORKS**

## 人の目利き

- ✓ 業務委託契約での実パフォーマンスに基づいた人材データベース（転職支援では実際に働いている場には居合わせられない）
- ✓ 実パフォーマンスに基づいた、人の見立てとマッチングのPDCA

## 業務開始後の伴走

- ✓ マッチングや人選だけではなく、業務開始後のパフォーマンス管理/プロジェクト管理まで行う（転職支援では入社まで）

# 特色（プロフェッショナル・エージェント事業）

- 大手企業を中心とした多様な企業の利用実績あり

時価総額  
上位企業の  
取引状況

上位10位中

8社

上位30位中

20社

※ FY2023までの取引実績、時価総額上位企業は2023年9月30日時点

利用実績企業  
(一部企業のみ掲載)

## <大手/製造>

- 株式会社荏原製作所
- コニカミルタ株式会社
- GEヘルスケア・ジャパン株式会社
- 武田薬品工業株式会社
- 東和薬品株式会社
- 日立グループ各社
- 古河電気工業株式会社
- 三菱マテリアル株式会社
- メルセデス・ベンツ日本株式会社

## <大手/小売>

- J.フロントリテイリング株式会社
- 株式会社ビックカメラ

## <大手/運輸・情報通信>

- エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社
- ソフトバンクグループ各社
- トランス・コスモス株式会社
- 三菱倉庫株式会社
- JALグループ各社
- JRグループ各社

## <大手/金融・保険>

- イーデザイン損害保険株式会社
- AIGジャパン・ホールディングス株式会社
- SBIグループ各社

## <大手/不動産>

- MIRARTHホールディングス株式会社

## <大手/サービス>

- 楽天グループ各社
- リクルートグループ各社

## <大手/コンサルティング>

- アクセンチュア株式会社

## <中堅（グロース市場上場等）>

- 株式会社A.L.I.Technologies
- 株式会社ギックス
- ソリッドインテリジェンス株式会社※1
- タメニー株式会社
- 株式会社バリューデザイン
- 株式会社ハウテレビジョン
- 株式会社Liquid※2
- リンカーズ株式会社

## <スタートアップ>

- 株式会社インフキュリオン
- 株式会社ウフル
- 株式会社ホワイトプラス

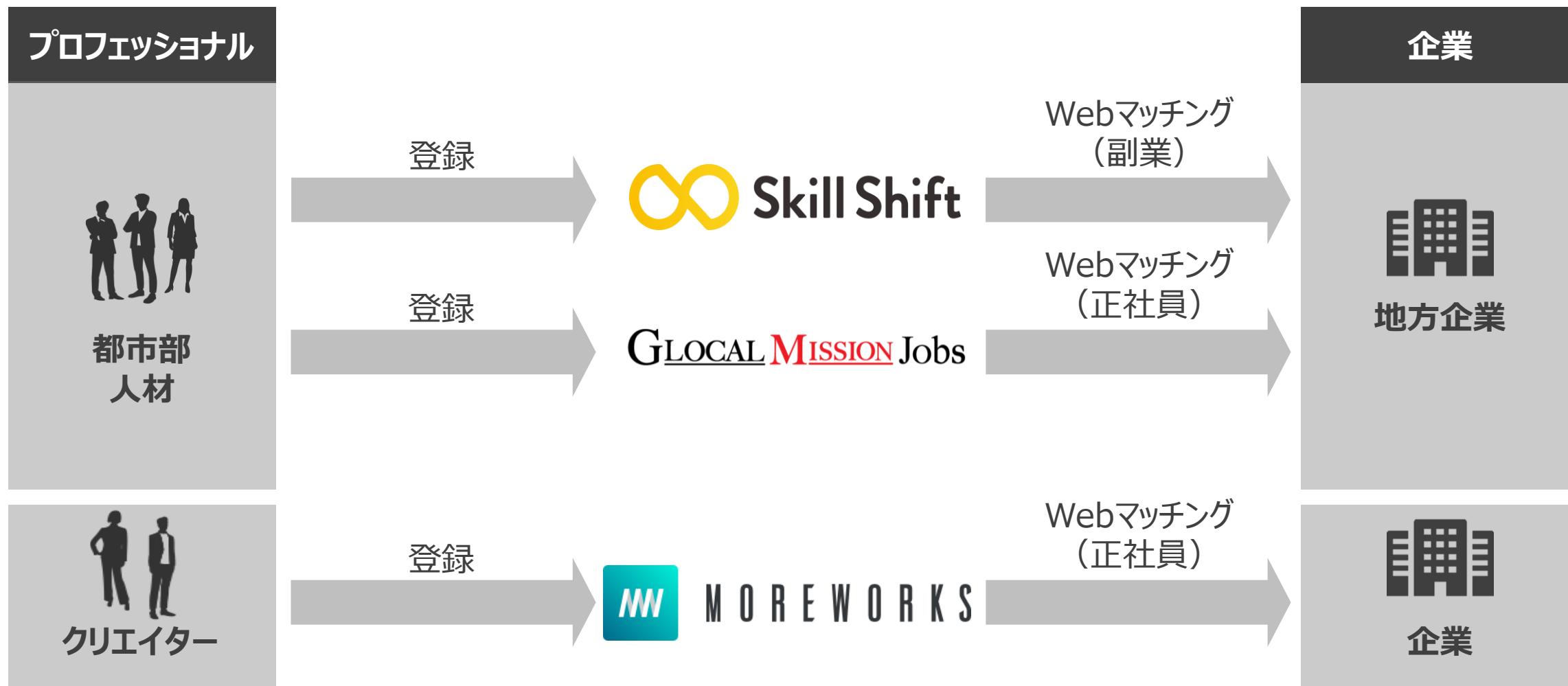
## <その他>

- 日本工業大学

※1：データセクション株式会社（東証グロース市場上場）子会社  
※2：株式会社ELEMENTS（東証グロース市場上場）子会社

## 第2の柱 (Webプラットフォーム事業)

- Webを活用しプロ人材に多くの活躍の場を提供



# 第2の柱 (Webプラットフォーム事業)

- プラットフォームを活用しプロ人材に最新情報を提供



# III 第3の柱（ソリューション事業）

- 既存事業で蓄積したノウハウやビックデータを活用し、独自のソリューションを創出

1

## 「リカレント・リスキリング推進サービス」（企業人事向け）

多様な働き方の支援ノウハウ・豊富なセカンドキャリア事例の情報提供をするだけでなく、座学/参画を通じて、企業の**45歳以降のセカンドキャリア構築**を支援します。

2

## 「イノベーション・サポート」（企業・自治体向け）

大企業の新規事業PJTの支援実績、スタートアップ企業へのハンズオンでの成長支援、IPO支援の実績を活用し、企画・実行・運用・ネットワーク・人材提供を通じて企業・自治体の**オープン・イノベーション施策**を支援します。

3

## 「人材紹介伴走サポート」（地域金融機関向け）

地方転職ノウハウ・地方移住に前向きな候補者データベースを活用し、人材紹介体制構築勉強会・OJT研修を通じて地域金融機関の**人材紹介事業の立ち上げ**を支援します。

4




## 「みらいインキュベーション」（ベンチャー・スタートアップ企業向け）

ベンチャー・スタートアップ企業に資金だけでなく、プロフェッショナル人材やオープンイノベーションネットワークの提供を通じ、**ベンチャー・スタートアップ企業の成長**を支援します。



# III 収益構造

- 安定的に売上を積み上げるストック型ビジネスと、利益率の高いフロー型・プロジェクト型ビジネスで事業ポートフォリオを構築

事業区分	サービス名	収益モデル	主な売上高	主な売上原価
プロフェッショナル ・エージェント 事業	<input type="checkbox"/> FreeConsultant.jp® 大人のインターン® <input type="checkbox"/> Professional-Career	<b>ストック型</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 稼働時間に応じた業務委託費（準委任契約） 単価：100万円～</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 人材の稼働に対する業務委託費</li> </ul>
Web プラットフォーム 事業	GLOCAL MISSION Jobs  Skill Shift FIND CAREERS  MOREWORKS	<b>フロー型</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Web掲載料 9.8万円／1求人</li> <li>• 人材紹介手数料 1成約 平均50～80万円 ※Web型の成約</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>※ 基本的に発生しない</li> </ul>
ソリューション 事業	 Pro Campus Reskilling & Recurrent	<b>プロジェクト型</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 業務委託費等 個別案件による</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 人材の稼働に対する業務委託費 ※ 発生しない場合もある</li> </ul>

# 2

## 2023年9月期 決算概要

---

# 2023年9月期決算概要 (連結)

- 売上高・売上総利益共に130%超、営業利益は200%超の高成長

単位：百万円

	2023年9月期	前年同期 (2022年9月期)		
	実績	実績	増減額	増減率
売上高	8,369	6,352	2,017	131.8%
売上総利益	2,178	1,585	592	137.4%
販売管理費	1,942	1,472	470	131.9%
人件費	1,331	990	341	134.4%
その他	611	482	129	126.8%
営業利益	235	112	122	209.0%
EBITDA	355	150	205	236.8%
経常利益	250	126	123	197.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	129	39	89	328.7%
売上総利益率	26.0%	25.0%	1.1%	-
営業利益率	2.8%	1.8%	1.0%	-
EBITDAマージン	4.2%	2.4%	1.9%	-
経常利益率	3.0%	2.0%	1.0%	-
親会社株主に帰属する当期純利益率	1.5%	0.6%	0.9%	-

# 2023年9月期決算概要（連結）

- 4Qにおいて売上総利益の成長により営業利益率が向上

単位：百万円

	2022年9月期				2023年9月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	1,352	1,520	1,620	1,858	1,961	2,170	2,005	2,231
売上総利益	351	377	399	457	482	576	504	614
販売管理費	309	349	401	412	449	486	516	490
人件費	216	228	251	293	306	333	353	338
その他	92	120	150	119	143	153	162	151
営業利益	41	28	▲2	44	33	89	▲11	124
EBITDA	58	23	23	44	58	131	23	141
経常利益	53	28	0	45	37	98	▲10	125
親会社株主に帰属する四半期純利益	35	▲1	▲5	11	18	52	▲20	77
売上総利益率	26.0%	24.8%	24.6%	24.6%	24.6%	26.5%	25.2%	27.6%
営業利益率	3.1%	1.9%	▲0.1%	2.4%	1.7%	4.1%	▲0.6%	5.6%
EBITDAマージン	4.4%	1.5%	1.4%	2.4%	3.0%	6.1%	1.2%	6.3%
経常利益率	4.0%	1.9%	▲0.0%	2.4%	1.9%	4.5%	▲0.5%	5.6%
親会社株主に帰属する四半期純利益率	2.6%	▲0.1%	▲0.3%	0.6%	1.0%	2.4%	▲1.0%	3.5%
売上高成長率（前年同期比）	118.3%	115.9%	129.6%	154.7%	145.0%	142.7%	131.9%	137.7%

# 2023年9月期決算概要（連結、事業別）

- プロフェッショナル・エージェント事業、Webプラットフォーム事業において高成長を続ける、ソリューション事業においてはFY24計上の新規受注が進展

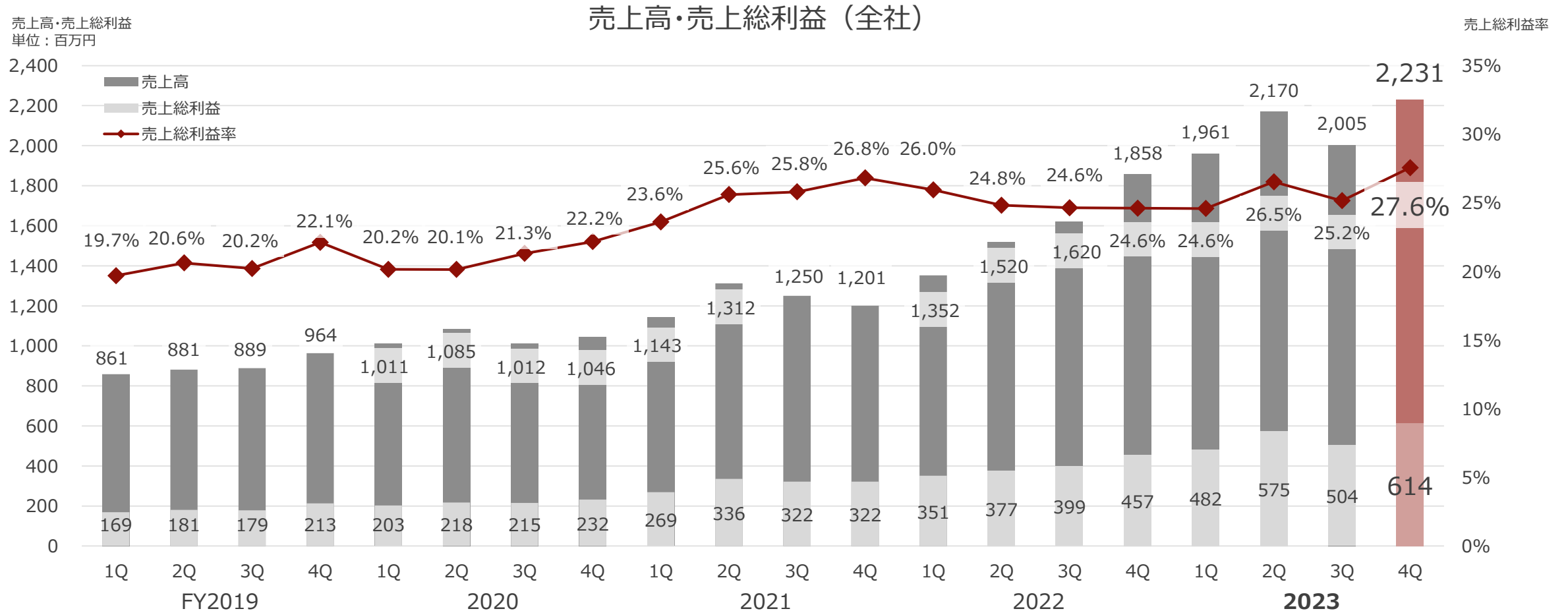
単位：百万円

	2023年9月期 実績	前年同期（2022年9月期）		
		実績	増減額	増減率
<b>プロフェッショナル・エージェント事業</b>				
売上高	7,702	5,974	1,728	128.9%
売上総利益	1,643	1,318	325	124.7%
営業利益（共通費配賦前）	707	583	124	121.3%
営業利益（共通費配賦後）	362	260	102	139.2%
<b>Webプラットフォーム事業</b>				
売上高	512	197	315	260.0%
売上総利益	455	170	285	267.3%
営業利益（共通費配賦前）	59	▲67	126	-
営業利益（共通費配賦後）	▲39	▲133	93	-
<b>ソリューション事業</b>				
売上高	154	181	▲27	85.1%
売上総利益	78	96	▲17	81.9%
営業利益（共通費配賦前）	▲25	18	▲44	▲136.1%
営業利益（共通費配賦後）	▲70	▲14	▲55	-

※ 事業別営業利益（共通費配賦後）には連結調整を含まない

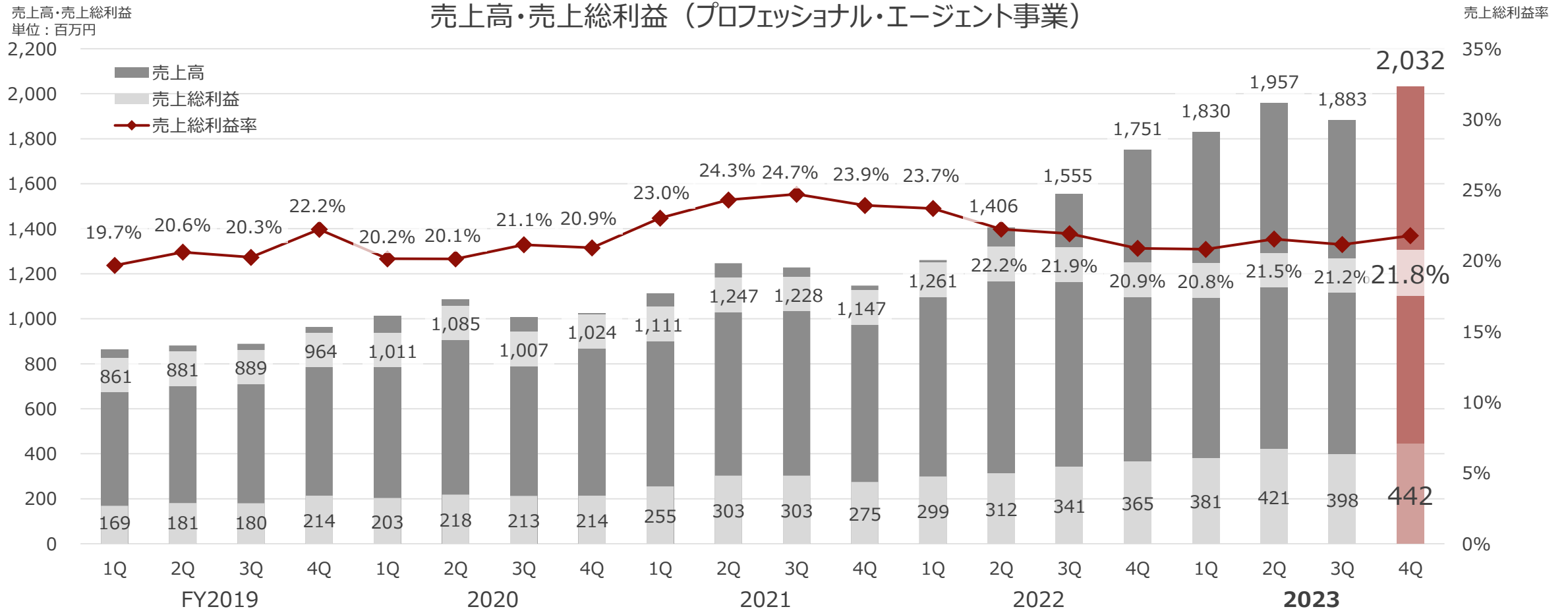
# 売上高等 実績推移 (連結、全社)

- 売上高・売上総利益・売上総利益率各指標において過去最高を更新



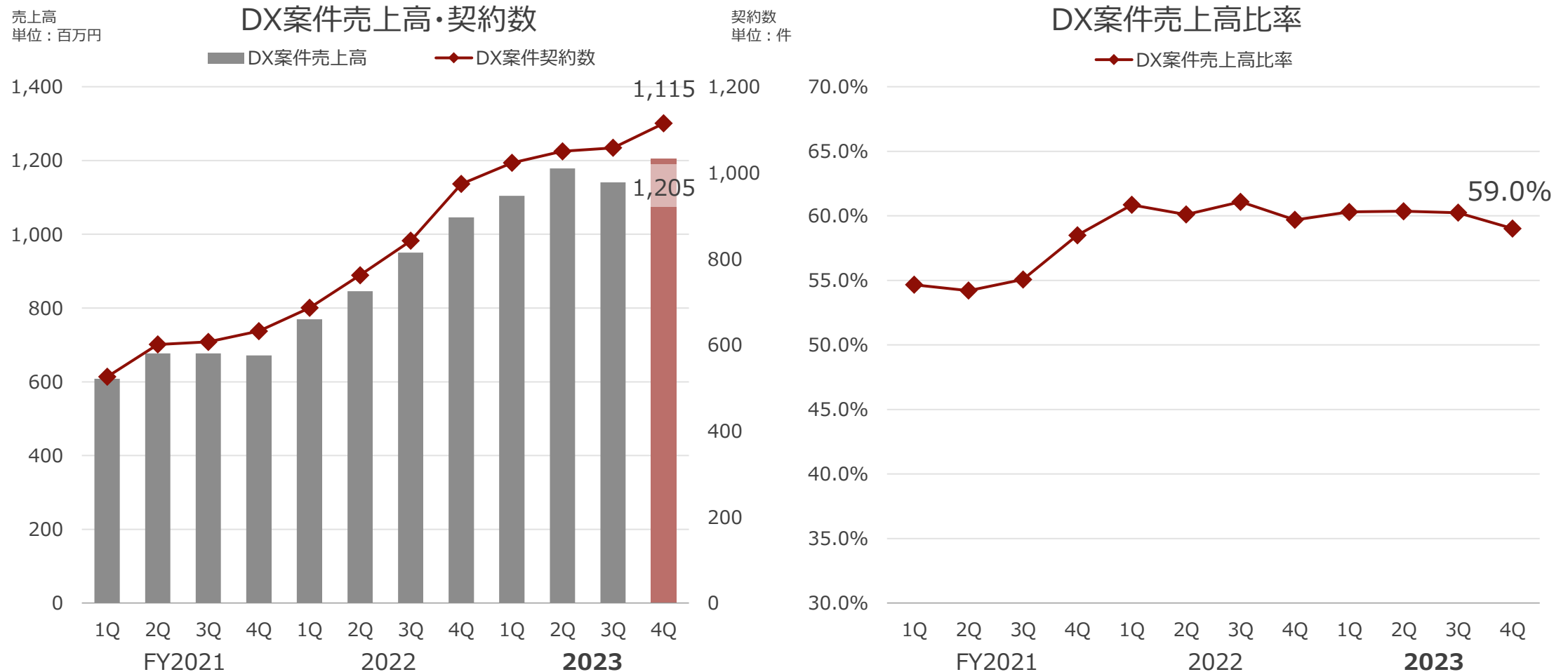
# 売上高等 実績推移 (プロフェッショナル・エージェント事業)

- 売上高・売上総利益は過去最高を更新、売上総利益率についても、営業活動における売上総利益率の改善施策が結果に表れ始めている



# DX案件の状況（プロフェッショナル・エージェント事業）

- DX案件売上高・契約数共に成長、引き続き全体の約6割を占めるDX案件がプロフェッショナル・エージェント事業の成長を牽引





# 3

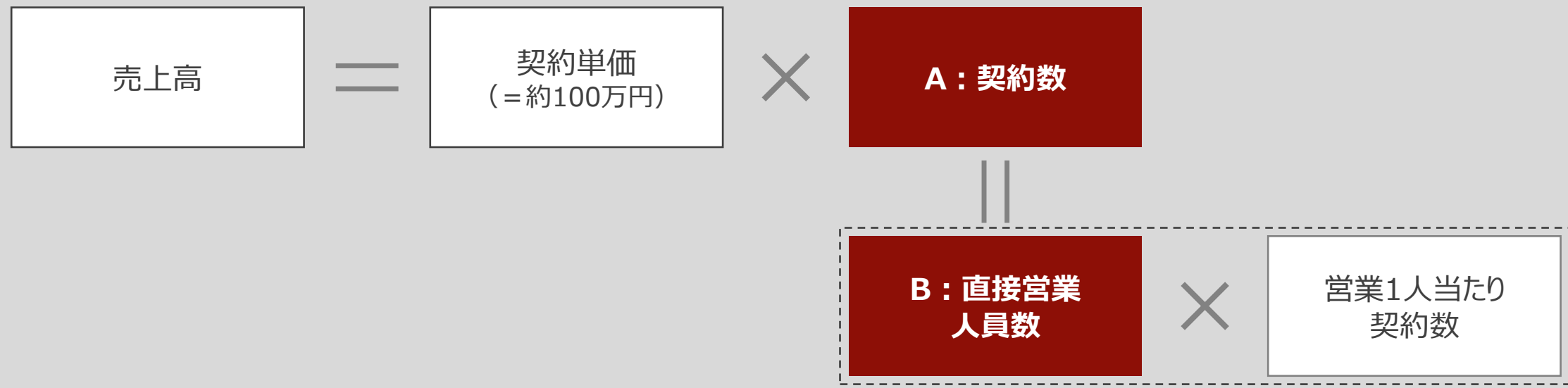
## 主要KPI推移

---

# III 主要KPI（プロフェッショナル・エージェント事業）

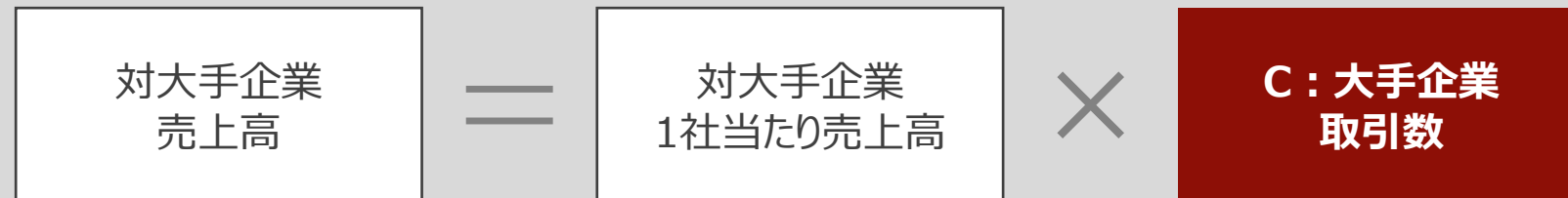
- プロフェッショナル・エージェント事業において、主要3KPIを追っていく

## 売上高を構成する指標



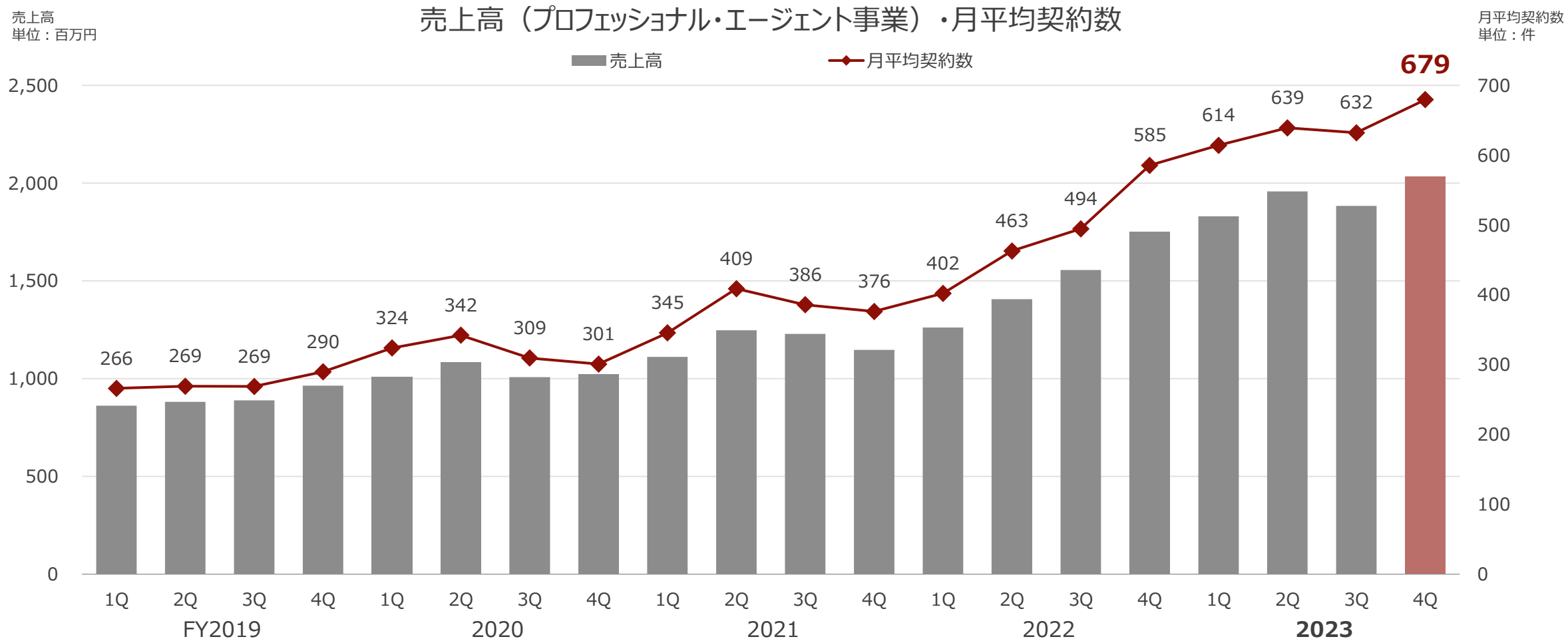
## 対大手企業売上高を構成する指標

※FY2024にプロフェッショナル・エージェント事業売上高90億円を目指し、売上高の70%以上（FY2023）を支える売上高1,000億円以上の大手企業の開拓・深掘りを推進していく



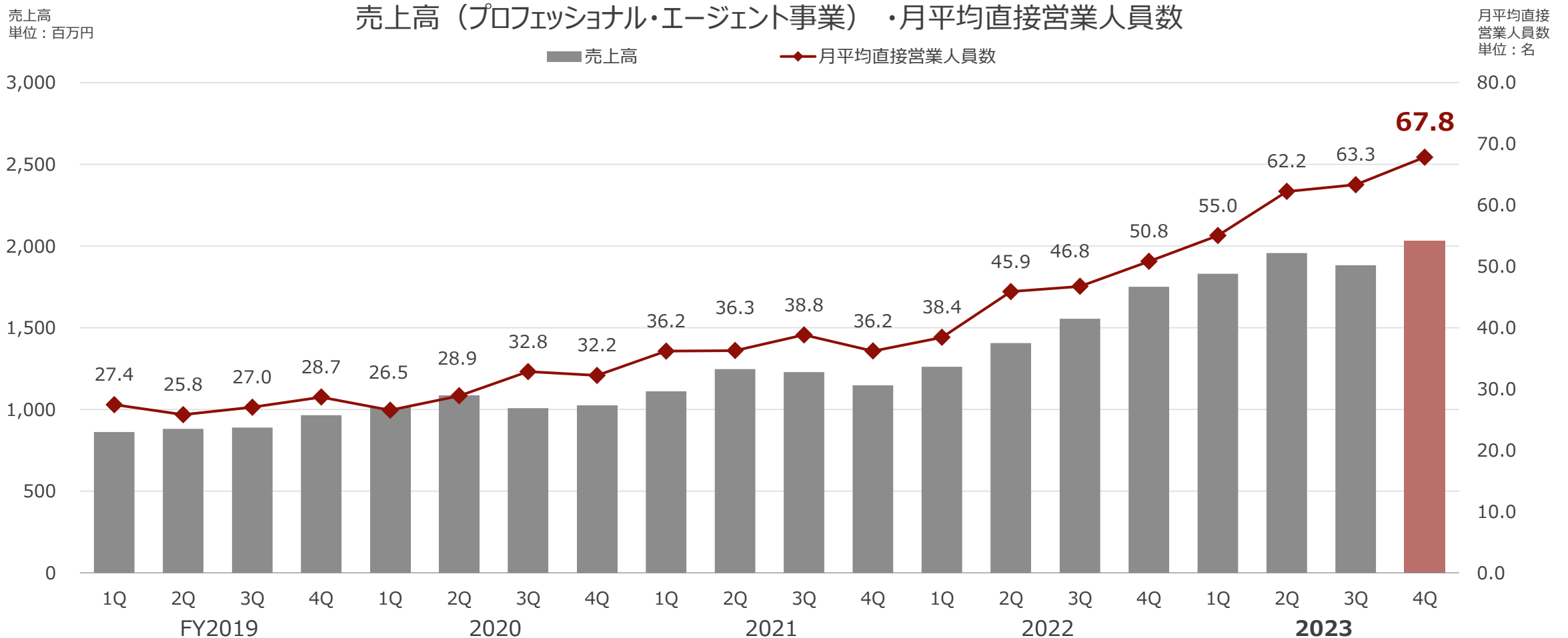
# 主要KPI (A: 契約数)

- 契約数は再び増加基調となり過去最高を更新



# 主要KPI (B: 直接営業人員数)

- 営業人員採用の進展に伴い売上高も成長、引き続き積極採用と教育・研修を強化していく



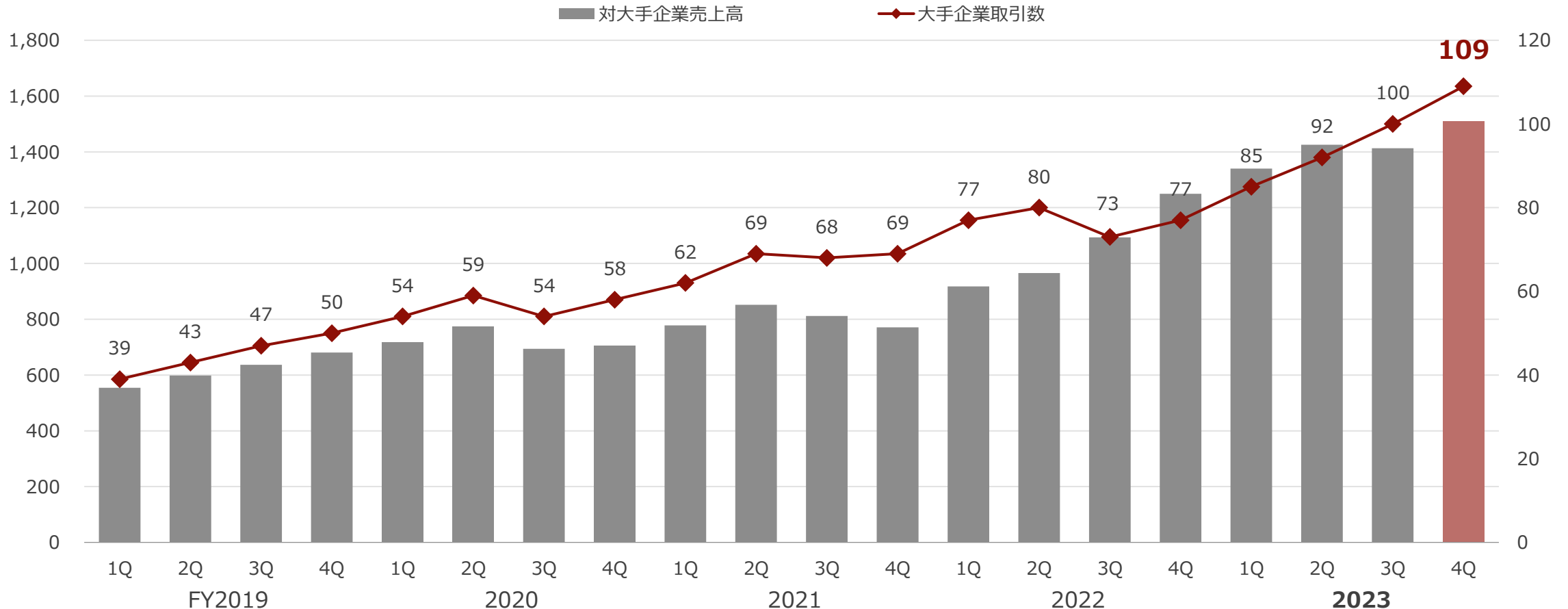
# 主要KPI (C: 大手企業取引数)

- 大手企業取引数・対大手企業売上高共に成長、引き続き大手企業の開拓と深掘りを進めていく

対大手企業売上高  
単位：百万円

対大手企業売上高・大手企業取引数

大手企業取引数  
単位：社



※ 大手企業取引数について、「2021年9月期決算説明・事業計画及び成長可能性に関する事項」にて、2024年9月期100社という計画を提示しているが、当該期間に一度でも取引のあった企業の数に計上するため、年度の取引数は各四半期の取引数の合計とはならない  
大手企業：売上高1,000億円以上の企業（当社調べ）

4

# 活動実績

---

# III プロフェッショナル人材登録人数

- 堅調に増加、日本最大級のプロフェッショナル人材サービスとなりました

累積登録人数

**72,000**名超

※ グループ総計、2023年9月30日時点

# 地域金融機関との連携実績

## 地方の展開強化が順調に推移

全国 **107** 金融機関 ※2023年9月、100金融機関突破

### 65銀行、37信用金庫、3信用組合、2政策金融機関と連携

#### 【北海道・東北】

- 青森銀行（あおもり創生パートナーズ）
- みちのく銀行
- 岩手銀行（いわぎんリサーチ&コンサルティン）
- 七十七銀行（七十七ヒューマンデザイン）
- 北都銀行
- 山形銀行（TRYパートナーズ）
- 荘内銀行
- 北洋銀行（北海道協創パートナーズ）
- 北日本銀行
- 福島銀行
- 帯広信用金庫
- 青い森信用金庫
- ひまわり信用金庫
- 青森県信用組合
- いわき信用組合

#### 【北関東・甲信】

- 常陽銀行
- 筑波銀行
- 足利銀行
- 群馬銀行
- 八十二銀行（八十二スタッフサービス）
- 東和銀行
- 長野銀行
- しのめ信用金庫

#### 【南関東】

- 三井住友銀行（SMBCHUMANキャリア）
- 千葉銀行（ちばぎんキャリアサービス）
- 千葉興業銀行
- 京葉銀行
- 銚子信用金庫
- 西武信用金庫（西武コミュニティセンター）
- 千葉信用金庫
- 館山信用金庫
- 佐原信用金庫
- 房総信用組合
- 君津信用組合
- 銚子商工信用組合
- 日本政策金融公庫
- 商工組合中央金庫

#### 【東海】

- 大垣共立銀行（OKB総研）
- 十六銀行（十六総合研究所）
- 静岡銀行
- 清水銀行
- 百五銀行（百五スタッフサービス）
- 三十三銀行
- 愛知銀行
- 名古屋銀行
- 中京銀行
- 関信用金庫
- 東濃信用金庫
- 遠州信用金庫
- しずおか焼津信用金庫（静岡焼津マネジメント）
- 浜松磐田信用金庫
- 富士信用金庫
- 三島信用金庫
- 碧海信用金庫
- 豊田信用金庫
- 豊橋信用金庫
- 西尾信用金庫

#### 【北陸】

- 第四北越銀行（第四北越キャリアブリッジ）
- 北陸銀行
- 富山銀行
- 北國銀行（CCイノベーション）
- 福井銀行／福邦銀行（福井キャリアマネジメント）
- 富山第一銀行
- 新潟信用金庫
- 興能信用金庫

#### 【近畿】

- りそな銀行
- 滋賀銀行（しがぎん経済文化センター）
- 京都銀行
- 紀陽銀行
- みなと銀行
- 京都北都信用金庫
- 北おおさか信用金庫（きたしん総合研究所）

#### 【中国】

- 山陰合同銀行
- 中国銀行
- トマト銀行
- 広島銀行／ひろぎんヒューマンリソース
- 山口銀行（YMキャリア）
- もみじ銀行（YMキャリア）
- 呉信用金庫

#### 【四国】

- 阿波銀行
- 百十四銀行
- 伊予銀行
- 愛媛銀行
- 四国銀行
- 高知銀行
- 阿南信用金庫

#### 【九州】

- 筑邦銀行
- 西日本シティ銀行
- 北九州銀行（YMキャリア）
- 佐賀銀行
- 肥後銀行（肥銀オフィスビジネス）
- 大分銀行
- 宮崎銀行
- 鹿児島銀行／かぎんオフィスビジネス
- 宮崎太陽銀行
- 南日本銀行
- 伊万里信用金庫
- 熊本第一信用金庫
- 熊本中央信用金庫
- 大分信用金庫
- 大分みらい信用金庫
- 日田信用金庫
- 延岡信用金庫
- 奄美大島信用金庫
- 鹿児島相互信用金庫

#### 【沖縄】

- 琉球銀行

■ FY23 4Q新規連携



# III 地方自治体との連携実績※1

## • 地方の展開強化が順調に推移

# 1省 23府県 73市町村※2

### 【中央官庁】

- ★経済産業省 北海道経済産業局 / 中国経済産業局 \*2

### 【北海道・東北】

- ★青森県 \*2
- ★福島県 \*1,2,5

- 北海道 石狩市 \*1,2
- 青森県 青森市 \*2,6
- 岩手県 八幡平市 \*2
- 宮城県 加美町 \*2
- 宮城県 仙台市 \*6
- 福島県 いわき市 \*2,3  
南相馬市 / 田村市 / 双葉町 / 川俣町 / 広野町 / 楡葉町 / 富岡町 / 川内村 / 大熊町 / 浪江町 / 葛尾村 / 飯館村 \*2

### 【北関東・甲信】

- ★栃木県 \*2
- ★山梨県 \*2
- 茨城県 かすみがうら市 \*3
- 栃木県 塩谷町 \*5
- 群馬県 富岡市 \*2,3
- 長野県 佐久市 \*2

### 【南関東】

- ★千葉県 \*2
- ★神奈川県 \*2

- 埼玉県 美里町 \*2
- 千葉県 印西市 \*7  
千葉市 \*2
- 東京都 港区 \*6
- 神奈川県 横浜市 \*2

### 【東海】

- ★静岡県 \*2
- ★愛知県 \*2
- 岐阜県 瑞浪市 \*1  
白川町 / 富加町 \*1,2  
恵那市 / 美濃加茂市 / 土岐市 / 川辺町 / 養老町 / 御嵩町 / 八百津町 \*2
- 静岡県 河津町 \*3

### 【北陸】

- ★新潟県 \*2
- ★富山県 \*1,2
- ★石川県 \*2,4,5
- 新潟県 新潟市 \*1
- 富山県 南砺市 \*2
- 石川県 羽咋市 / 中能登町 \*2  
七尾市 \*2,5

### 【近畿】

- ★大阪府 \*2
- ★奈良県 \*1,2
- ★和歌山県 \*2
- 滋賀県 高島市 \*3
- 京都府 長岡京市 \*1  
宮津市 / 京丹後市 \*1,2  
綾部市 / 舞鶴市 / 福知山市 / 伊根町 / 与謝野町 \*2
- 大阪府 大阪市 \*2

### 【中国】

- ★鳥取県 \*2
- ★島根県 \*4,5
- ★広島県 \*2,4,5
- ★山口県 \*1,4
- 鳥取県 湯梨浜町 \*2
- 島根県 松江市 / 江津市 \*1
- 岡山県 岡山市 \*1
- 広島県 福山市 \*2
- 山口県 下関市 \*2

### 【四国】

- ★徳島県 \*2
- ★愛媛県 \*2
- ★高知県 \*1,2
- 徳島県 徳島市 \*5

### 【九州】

- ★佐賀県 \*1,2
- ★大分県 \*2
- 佐賀県 伊万里市 \*1,2  
武雄市 \*5
- 熊本県 芦北町 \*1,2  
菊池市 / 玉名市 / 人吉市 / 八代市 \*2
- 大分県 宇佐市 \*1,2  
佐伯市 \*2
- 宮崎県 延岡市 \*2
- 鹿児島県 指宿市 / 出水市 \*2

### ★ 県での募集

- \*1 自治体での副業人材活用
- \*2 地元企業での副業人材活用
- \*3 課題解決型ワークショップ
- \*4 地方転職
- \*5 移住促進
- \*6 オープンイノベーション
- \*7 CIO補佐官

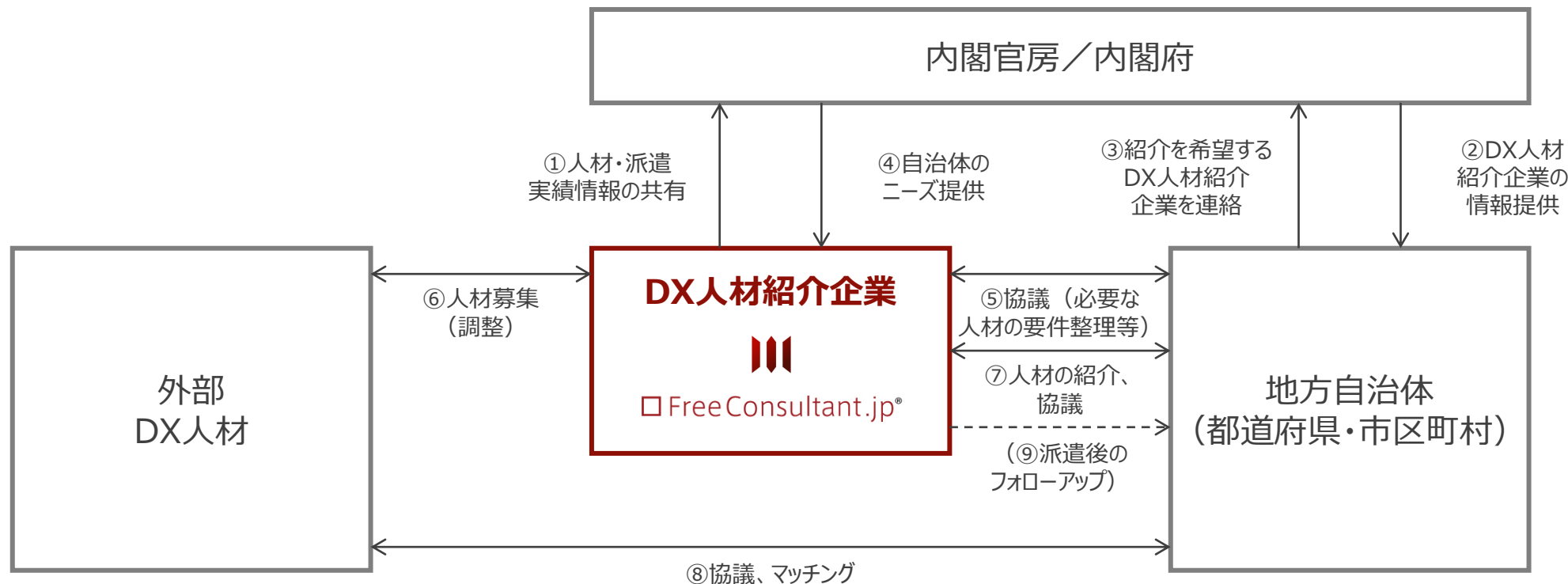
■ FY23 4Q新規連携

※1：自治体での副業人材活用、地元企業での副業人材活用、課題解決型ワークショップ、地方転職、移住促進、地域でのオープンイノベーション推進に関する事業を推進

※2：2023年10月16日時点

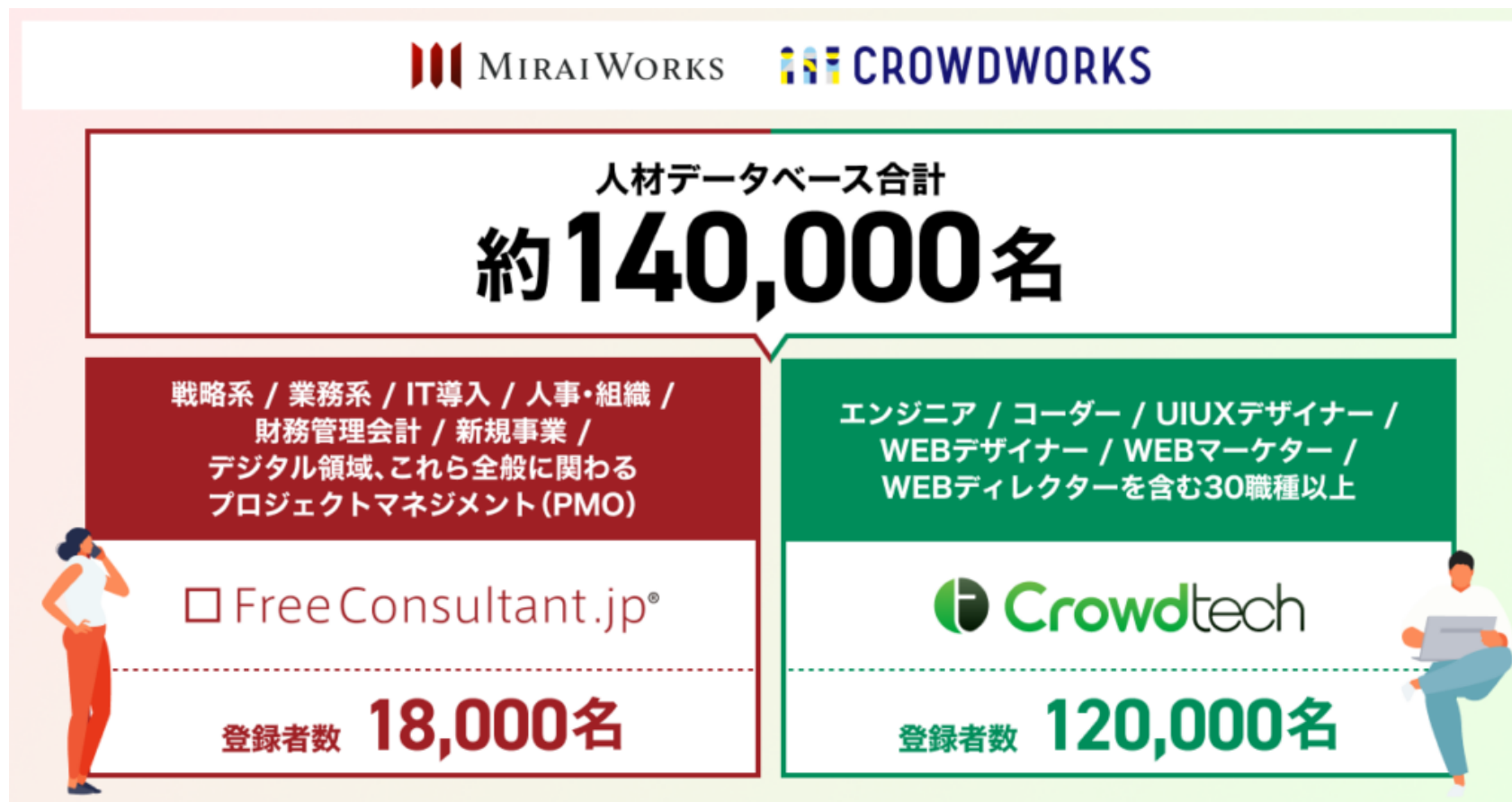
# III 内閣官房デジタル田園都市国家構想の協力企業に登録

- 内閣官房デジタル田園都市国家構想実現会議事務局が新設したデジタル専門人材派遣制度「人材紹介型」の協力企業に登録、プロ人材のマッチングにより自治体DXプロジェクトを推進



# 株式会社クラウドワークスとフリーランスIT人材領域で提携

- 両社の人材データベースを相互活用し、DXからAI活用まで幅広くクライアント課題に対応



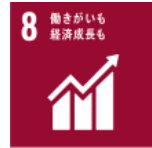
# SDGs

- プロ人材サービスやオープンイノベーションなどの事業を通じ、SDGsに取り組んでまいります

## 事業

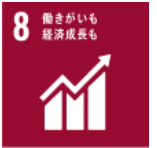
多様で柔軟な働き方の普及・促進

- プロフェッショナル人材の多様な働き方の支援や、シニア人材のセカンドキャリア構築支援等を通じ、働きがいのある人間らしい仕事を実現



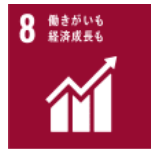
働きやすい職場環境づくり

- オフィス空間の改善、出社・在宅を組み合わせた業務環境最適化を実施
- 多様な雇用形態の人材や、シニア人材、副業人材、リモートワーカーを積極採用



起業・イノベーション促進、経済生産性向上

- オープンイノベーションの推進を通じ、起業やイノベーションに挑戦する人材を支える多様な働き方を提供
- リスクリングの促進を通じ、経済生産性向上に貢献する人材を育成



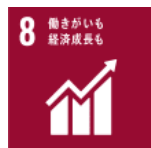
法令順守

- 人材への再委託や雇用に関わる法令の順守により、人材が安心して働ける環境を提供



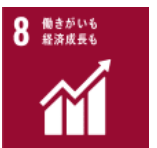
「東京一極集中」の是正

- 都心部の優秀な人材を確保しにくい地方企業へ、地方創生に意欲的な人材を供給することで、日本全体の経済を底上げ



障がい者が活躍できる社会づくりへの貢献

- 創業以来、視覚障がい等を持つ方に名刺への点字の刻印を発注する「点字名刺プロジェクト」に継続的に参画、障がい者の働く機会の創出に貢献



# 5

## 市場環境

---

# III 市場環境

- プロ人材とクライアント（企業・自治体等）を、多様な形で繋いでいるのが当社であり、人材とクライアント双方の環境が当社収益に関与する

ライフステージに合った形での（業務委託・正社員等の）稼ぐ機会（ライフワーク）と活躍の機会（ライフワーク）を求めている**プロ人材**

経営課題（経営戦略・事業戦略立案、業務改革、IT導入、DX、新規事業開発等）を解決したい**企業・自治体等**

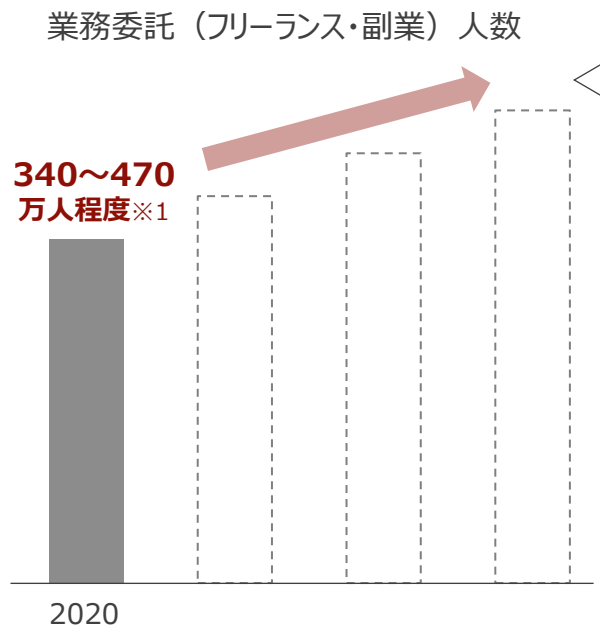


# III 市場環境（人材／フリーランス・副業、転職）

- 人材流動化が進んでおり、フリーランス・副業や転職する人の数は増加が見込まれる

## フリーランス・副業市場

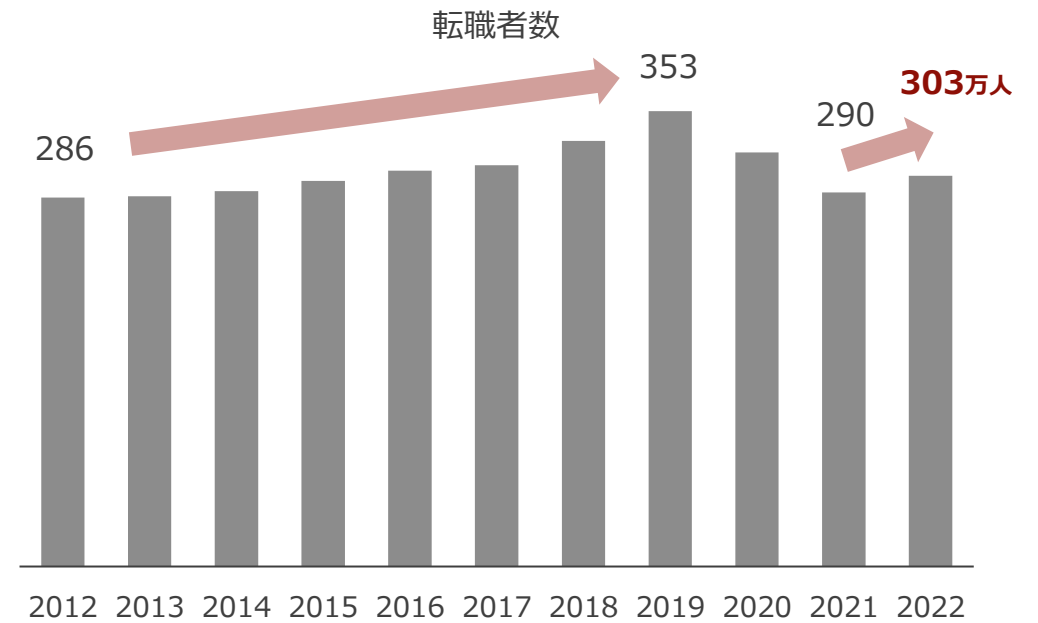
より多くのプロ人材が業務委託（フリーランス・副業）へ関心を抱くようになっており、今後の業務委託プロ人材の増加が期待される



- VUCA時代や新型コロナウイルス感染症の拡大が背景となりつつ、**時間や空間に縛られない働き方、ジョブ型雇用の普及**が加速
- フリーランスのプロ人材を**活用したことのある企業は**2022年の16.7%から2023年の30.7%へと**倍増**※2、今後も活用拡大が期待される

## 転職市場

コロナ禍で転職者数※3が減少していたが、2022年より復調、大きなトレンドとしては増加傾向



※1 内閣官房日本経済再生総合事務局「フリーランス実態調査結果」（2020年5月）

※2 みらいワークス「フリーランス・プロ人材活用実態調査」（2023年1月、<https://mirai-works.co.jp/news/news7928/>）

※3 総務省統計局「労働力調査（詳細集計）2022年（令和4年）平均結果」（2023年2月）

# III 市場環境（人材／フリーランス・副業、転職）

- 257.1万人、21.6兆円規模（将来）のプロフェッショナル人材市場の開拓・深耕に取り組んでいく



現状の正社員：業務委託比率 9：1※3

理想の正社員：業務委託比率 7：3※3

	現状	将来
<b>フリーランス</b> (業務委託／本業)	43.5万人※6 × 1,200万円 (想定年間報酬) = 5兆2,224億円	167.9万人※6 × 1,200万円 (想定年間報酬) = 20兆1,435億円
<b>副業</b> (業務委託／副業)	10.9万人※6 × 120万円 (想定年間報酬) = 1,306億円	62.9万人※6 × 120万円 (想定年間報酬) = 7,554億円
<b>転職</b>	11.8万人※7 × 280万円 (想定紹介手数料) = 3,311億円	26.3万人※8 × 280万円 (想定紹介手数料) = 7,358億円

※1 年収／年間報酬800万円以上の人を想定 ※2 令和4年分 民間給与実態統計調査（2023年9月）より算出 ※3 当社「企業の業務委託利用に関する実態調査」（2022年5月、<https://mirai-works.co.jp/media-career/report/knock002/>）を参考に想定値を決定 ※4 雇用契約あり（正社員等）人口489.6万人、現状の正社員：業務委託（フリーランス・副業）比率 9：1をもとに算出 ※5 労働人口（雇用契約あり人口＋業務委託人口）が将来も変わらないと想定し、将来の正社員：業務委託比率 7：3をもとに算出 ※6 独立行政法人労働政策研究・研修機構「雇用類似の働き方の者に関する調査・試算結果等（速報）」（2019年4月）を参考に、業務委託人口のうち8割がフリーランス、2割が副業と想定 ※7 厚生労働省「令和3年度職業紹介事業報告書の集計結果（速報）」（2023年3月）における就職件数のうち、被雇用者における割合（※1）と同程度の16.7%が年収800万円以上であると想定 ※8 転職率が現状の4.5%（総務省統計局「労働力調査（詳細集計） 2022年（令和4年）平均結果」（2023年2月））から10%程度まで上がると想定し計算

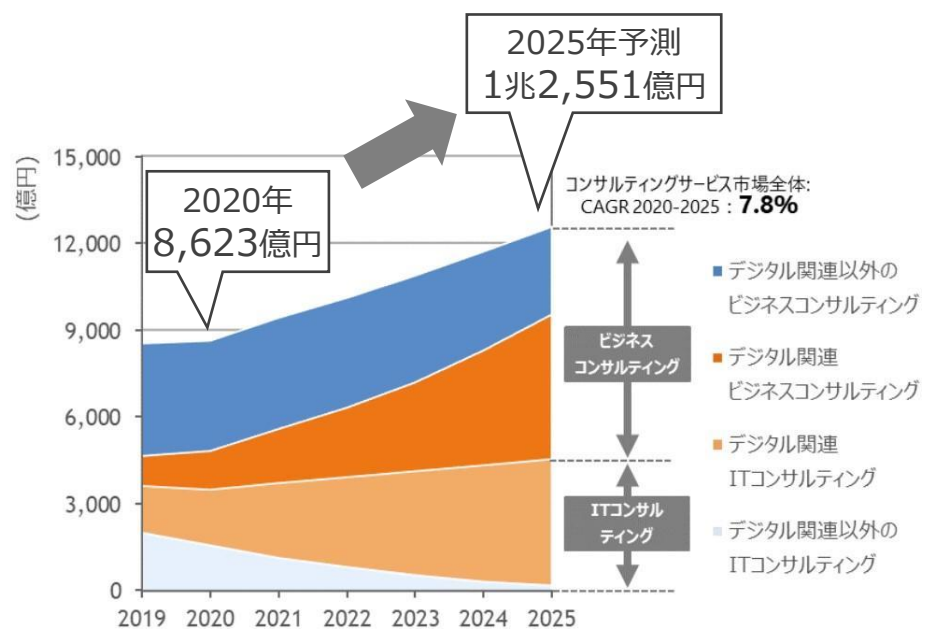


# III 市場環境（クライアント／コンサルティング・オープンイノベーション）

- 高度な経営課題の解決を外部への委託や外部との共創により解決しようとする傾向は拡大が見込まれる

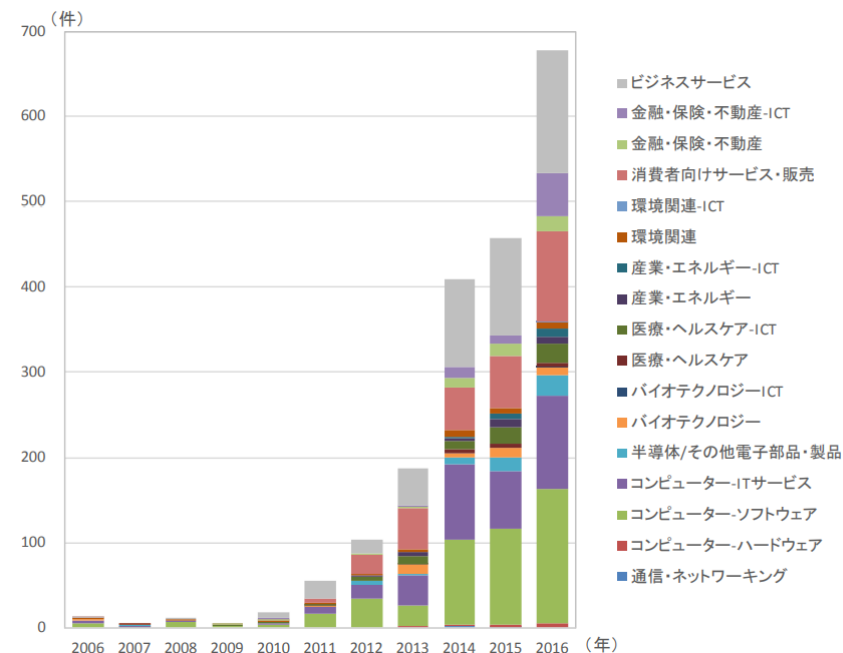
## コンサルティング市場

国内コンサルティング市場規模※1はDX支援需要を追い風に成長傾向



## オープンイノベーション市場

「自前主義」からの脱却の潮流の中で、ベンチャー企業と大企業の事業提携数※2は急増

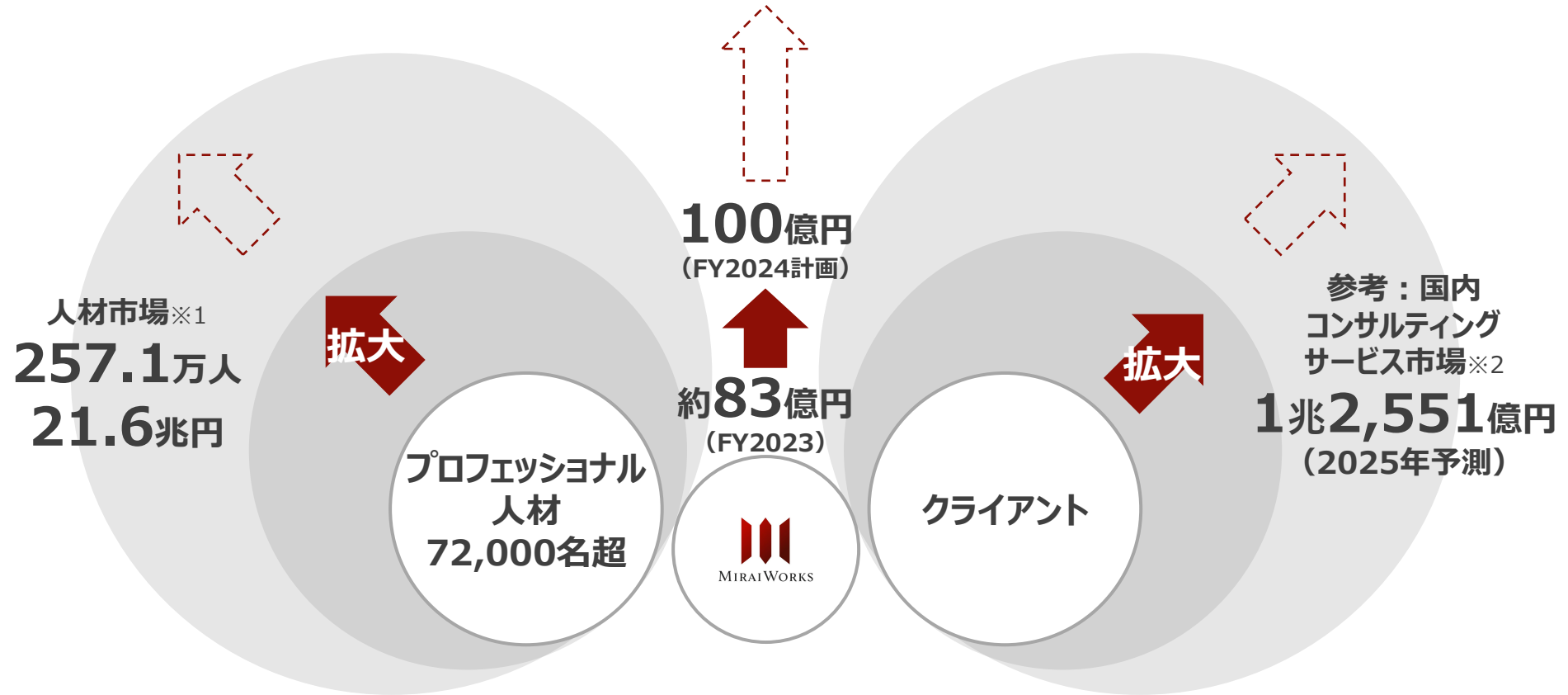


※1 IDC Japan株式会社「国内コンサルティングサービス市場予測」（2021年7月）

※2 オープンイノベーション・ベンチャー創出協議会 事務局 国立研究開発法人 新エネルギー・産業技術総合開発機構「オープンイノベーション白書 第二版」（2018年6月）

# III 市場環境

- FY2024売上高100億円達成に向け、人材・クライアント双方の輪を広げていく

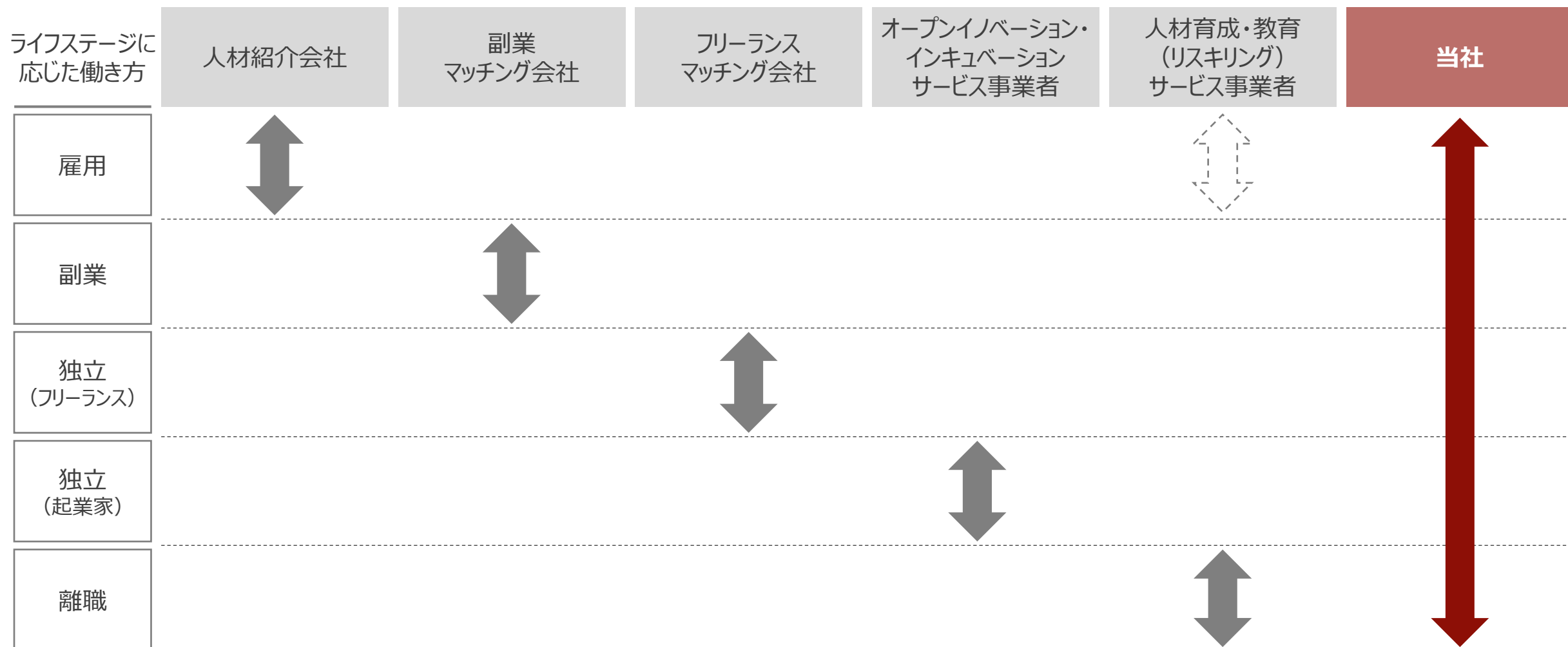


※1 計算方法については45ページ参照

※2 IDC Japan 株式会社「国内コンサルティングサービス市場予測」(2021年7月)

# III 競合環境と当社のポジショニング

- プロ人材のライフステージに応じた多様な働き方を支援



# 6

## 競争優位性及び 成長戦略

---

# III 競争優位性

- 多様なプレイヤーとの繋がりと、それを活かした事業拡大・開発を強みとする



# III 競争優位性①

- 大手企業その他多様なプレイヤーとのネットワークが、成長の源泉の一つ

1 大手企業を含む多様なプレイヤーと繋がる力

## 大手企業との繋がり

プロフェッショナル・エージェント事業  
売上高1,000億円以上の大手企業の取引実績 (FY23)

123社

ソリューション事業  
大手企業の取引実績 (FY23)

30社

## 多様なプレイヤーとの繋がり

### 既存

都市部大企業

コンサル・SIer

都市部ベンチャー

地方中核企業

地方中小企業

地方ベンチャー

地方金融機関 ※107金融機関

自治体 ※1省23府県73市町村

### FY23新規

#### 官公庁



#### スポーツ関連団体



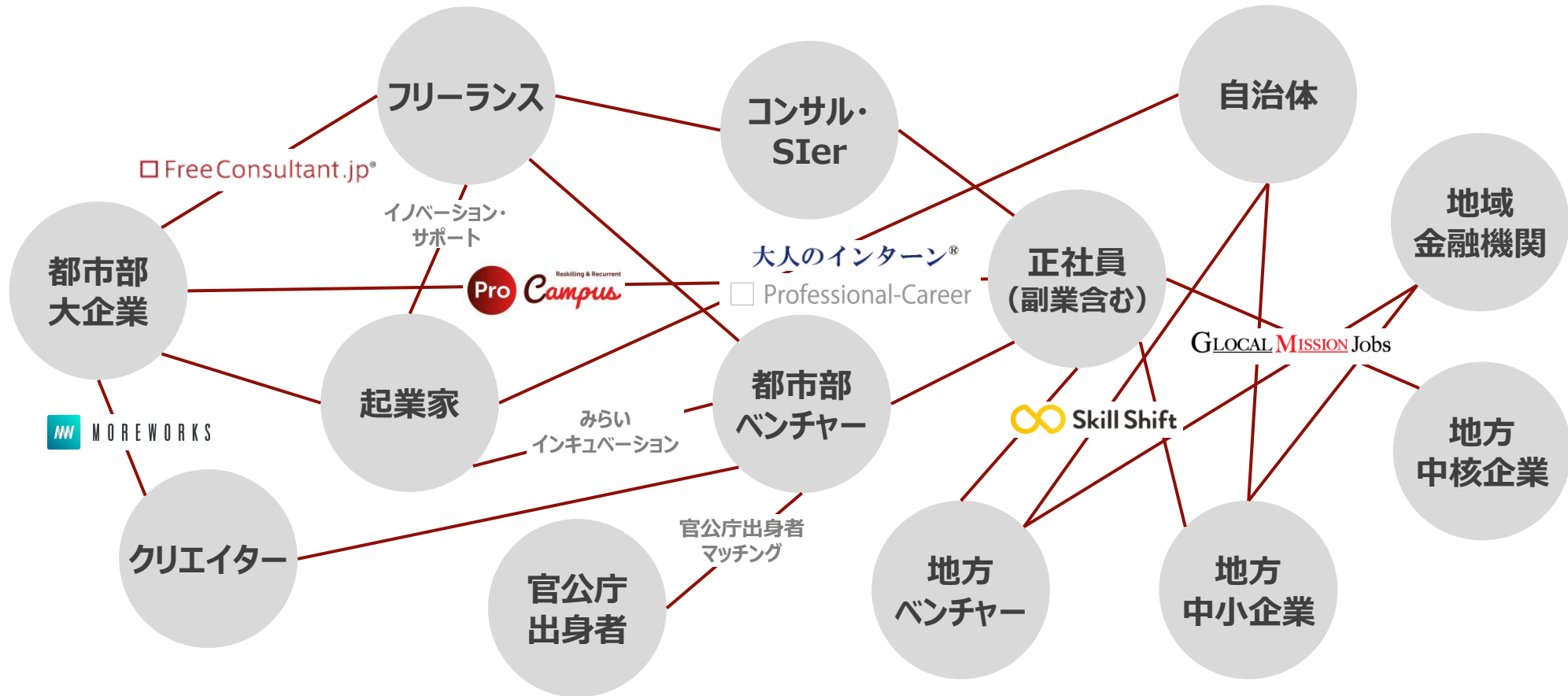
#### 都市部大企業 (パートナーとして)



# III 競争優位性②

- 通常は結び付かないようなプレーヤーを繋ぎ合わせることで、新たな価値を付加

2 多様なプロ人材のマッチング事業を展開し、**異質なプレーヤーを繋ぎ合わせる力**



# III 競争優位性③

- 人材マッチング事業を運営しているからこそ実現できるソリューションを展開

3

人材マッチング事業で得られるデータベースやノウハウを活用し、**独自のソリューションを開発する力**

- 大企業の新規事業PJTの支援実績
- スタートアップ企業へのハンズオンでの成長支援、IPO支援の実績

□ Free Consultant.jp®

▶ 企業・自治体向け「イノベーション・サポート」

- 多様な働き方の支援ノウハウ
- 豊富なセカンドキャリア事例

□ Free Consultant.jp®

GLOCAL MISSION Jobs



Skill Shift

▶ ベンチャー・スタートアップ企業向け「みらいインキュベーション」

▶ 企業人事向け「リカレント・リスキリング推進サービス」

- 地方転職ノウハウ
- 地方移住に前向きな候補者データベース

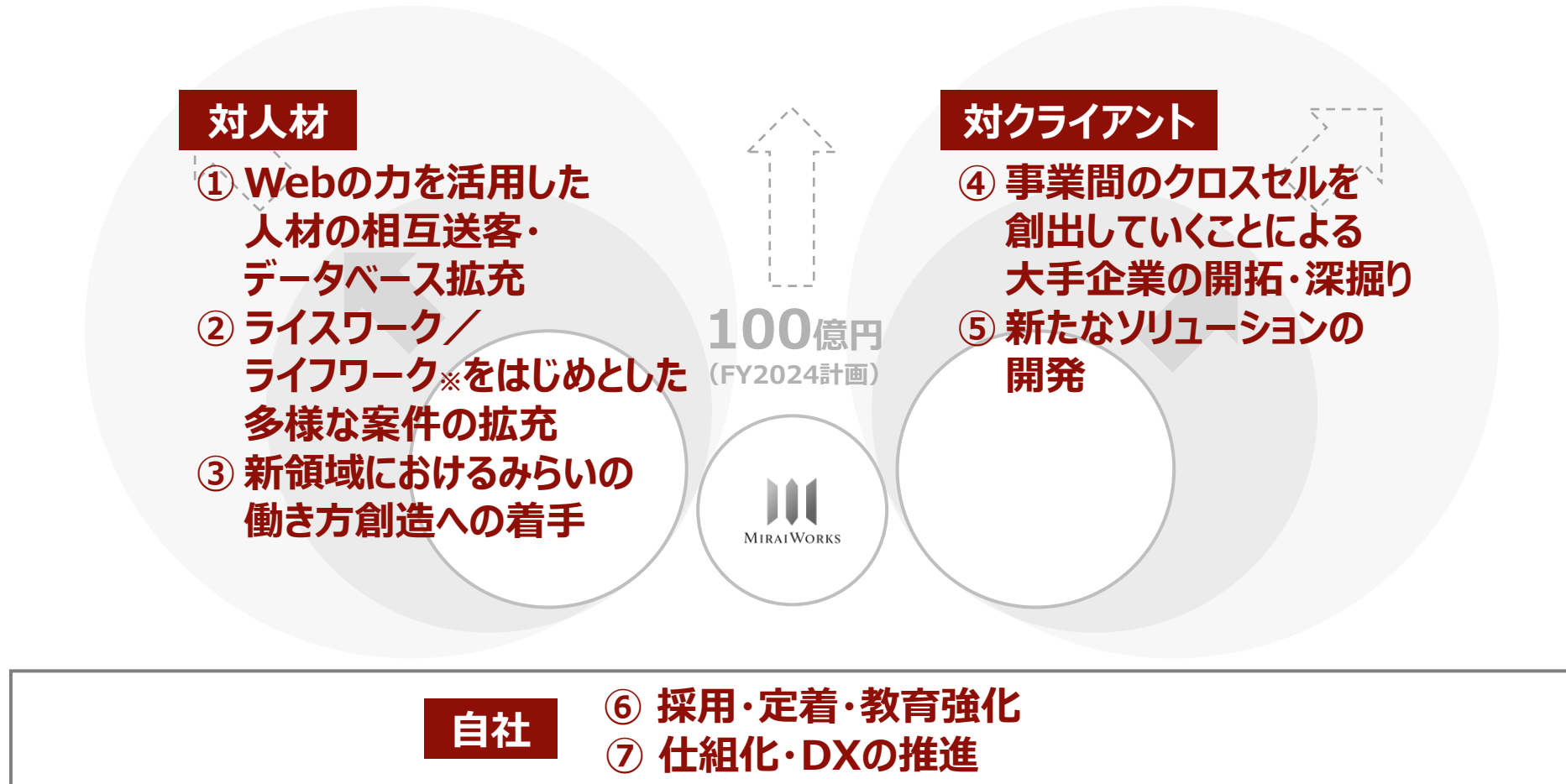
GLOCAL MISSION Jobs

▶ 地域金融機関向け「人材紹介伴走サポート」



# 成長戦略

- 各事業単体での成長も継続しつつ、事業間のシナジーを創出していくことで、みらいワークス総体で「100億円」そしてさらにその先を目指していく



※ライスワーク：生活の（食料を得る）ための仕事／ライフワーク：夢や自分の好きなことを追い求めるための仕事（自己実現の仕事）

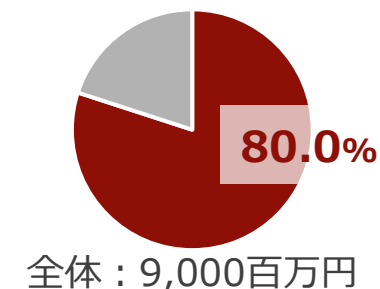
# III 成長戦略（FY23進捗・FY24方針／対クライアント）

- プロフェッショナル・エージェント事業において、大手企業の開拓・深耕が進展

		FY2021（実績）	2022（実績）	2023（実績）	2024（計画）	CAGR（2021→24）
開拓	大手企業取引社数	83社	100社	123社	<b>145社</b>	20.5%
	対大手企業契約件数	3,214件	3,936件	5,372件	<b>6,700件</b>	27.8%
	対大手企業売上高	3,451百万円	4,229百万円	5,659百万円	<b>7,200百万円</b>	27.8%
深耕	1社当たり売上高	42百万円	43百万円	46百万円	<b>50百万円</b>	6.0%

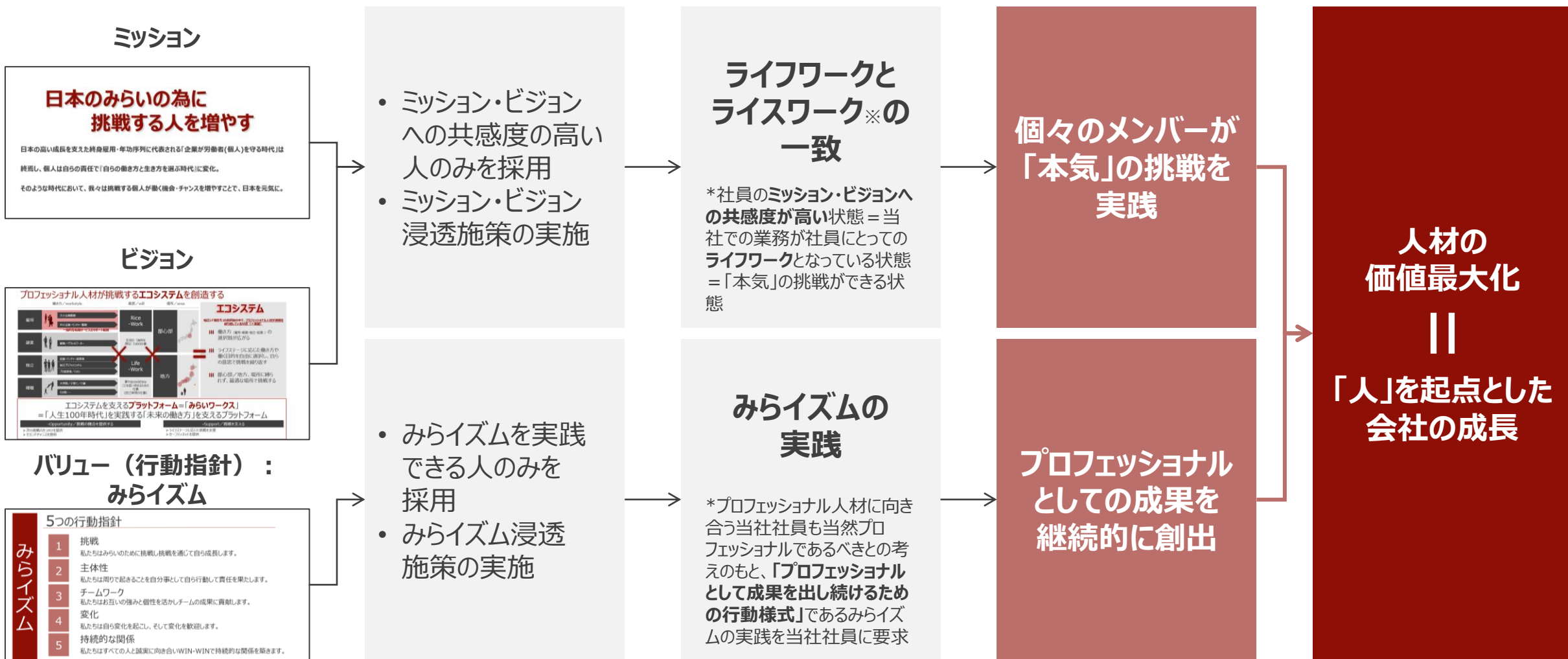
対大手企業売上高割合

※分母：プロフェッショナル・エージェント事業売上高全体



# III 人的資本経営

- ミッション・ビジョン・バリュー（行動指針）を起点とした人的資本経営を実践



※ライスワーク：生活の（食料を得る）ための仕事／ライフワーク：夢や自分の好きなことを追い求めるための仕事（自己実現の仕事）

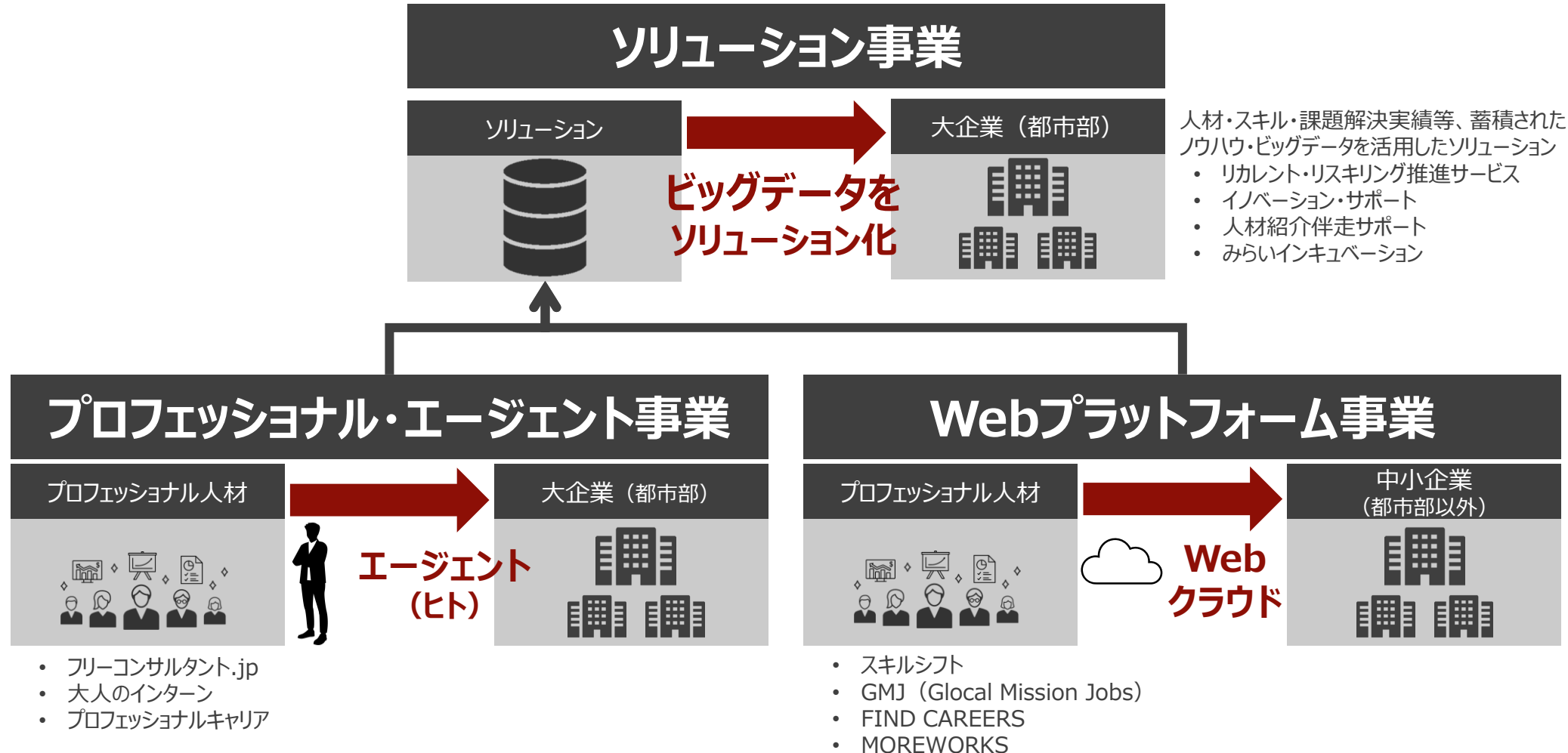
7

# 2024年9月期の 事業計画

---

# 2024年9月期の事業計画

- 主力事業であるプロフェッショナル・エージェント事業で得られた資金源やノウハウ・ビッグデータを活用し、3本の柱を育てていく



# 2024年9月期の事業計画

- 2024年9月期の計画達成に向け、プロフェッショナル・エージェント事業での売上高の積み上げと、利益率の高いその他事業の比率向上を進めていく

	2021年9月期実績	2022年9月期実績	2023年9月期実績	2024年9月期計画
<b>売上高</b>	<b>4,907</b>	<b>6,352</b>	<b>8,369</b>	<b>10,000</b>
プロフェッショナル・エージェント事業	4,738	5,974	7,702	9,220
Webプラットフォーム事業	59	197	512	600
ソリューション事業	110	181	154	180
<b>売上総利益</b>	<b>1,251</b>	<b>1,585</b>	<b>2,178</b>	<b>2,665</b>
プロフェッショナル・エージェント事業	1,137	1,318	1,643	2,060
Webプラットフォーム事業	52	170	455	500
ソリューション事業	60	96	78	105
<b>営業利益※</b>	<b>232</b>	<b>112</b>	<b>235</b>	<b>350</b>
プロフェッショナル・エージェント事業	406	260	362	392
Webプラットフォーム事業	▲145	▲133	▲39	15
ソリューション事業	▲28	▲14	▲70	▲7
<b>経常利益</b>	<b>215</b>	<b>126</b>	<b>250</b>	<b>350</b>
<b>親会社株主に帰属する当期純利益</b>	<b>142</b>	<b>39</b>	<b>129</b>	<b>190</b>

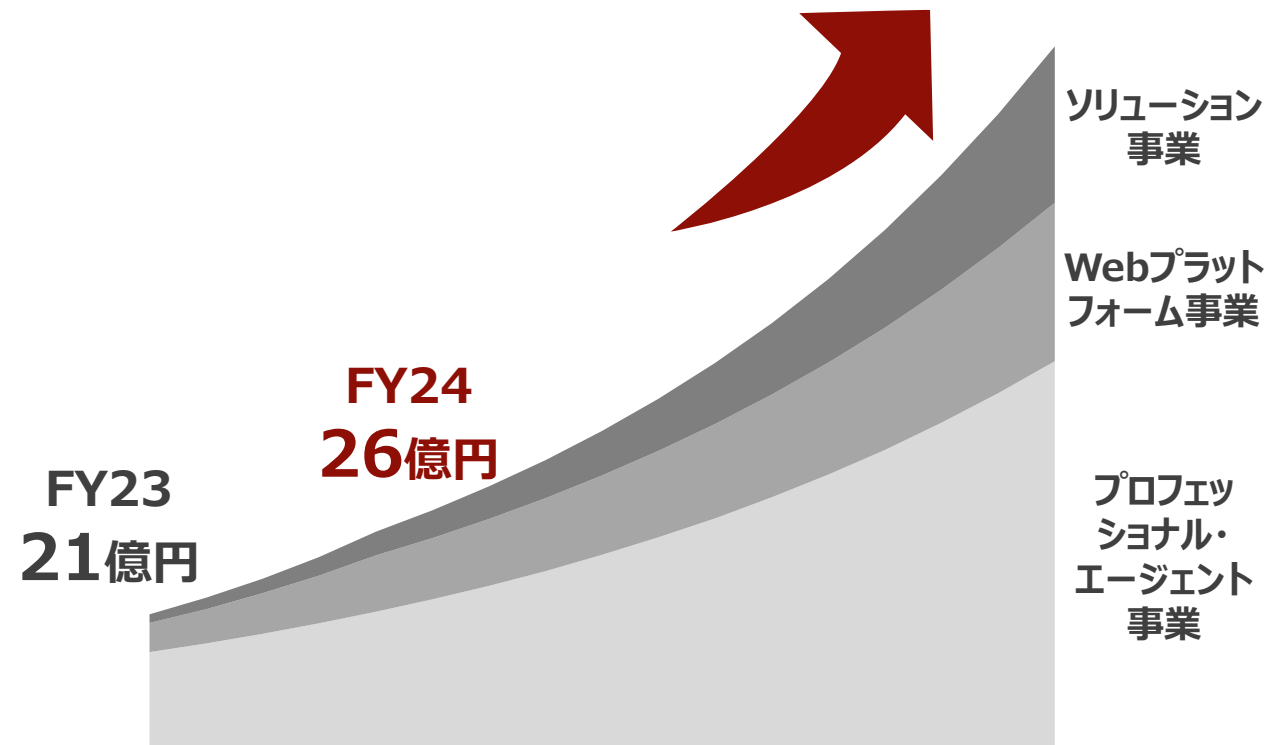
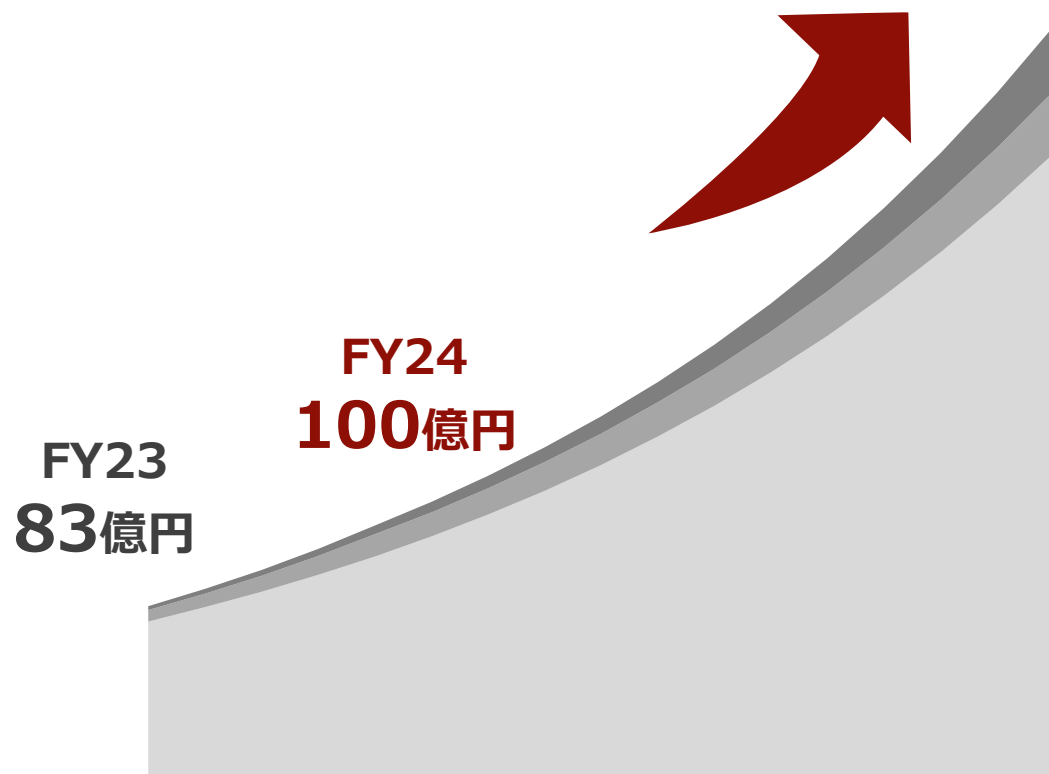
※ 事業別営業利益は共通費配賦後の数値 / 全体営業利益には連結調整を含む  
2022年9月期以前は単体、2023年9月期以降は連結

# 2024年9月期以降の成長イメージ

- プロフェッショナル・エージェント事業にて売上高の成長を、そしてWebプラットフォーム事業とソリューション事業にて売上総利益の成長を牽引

売上高

売上総利益



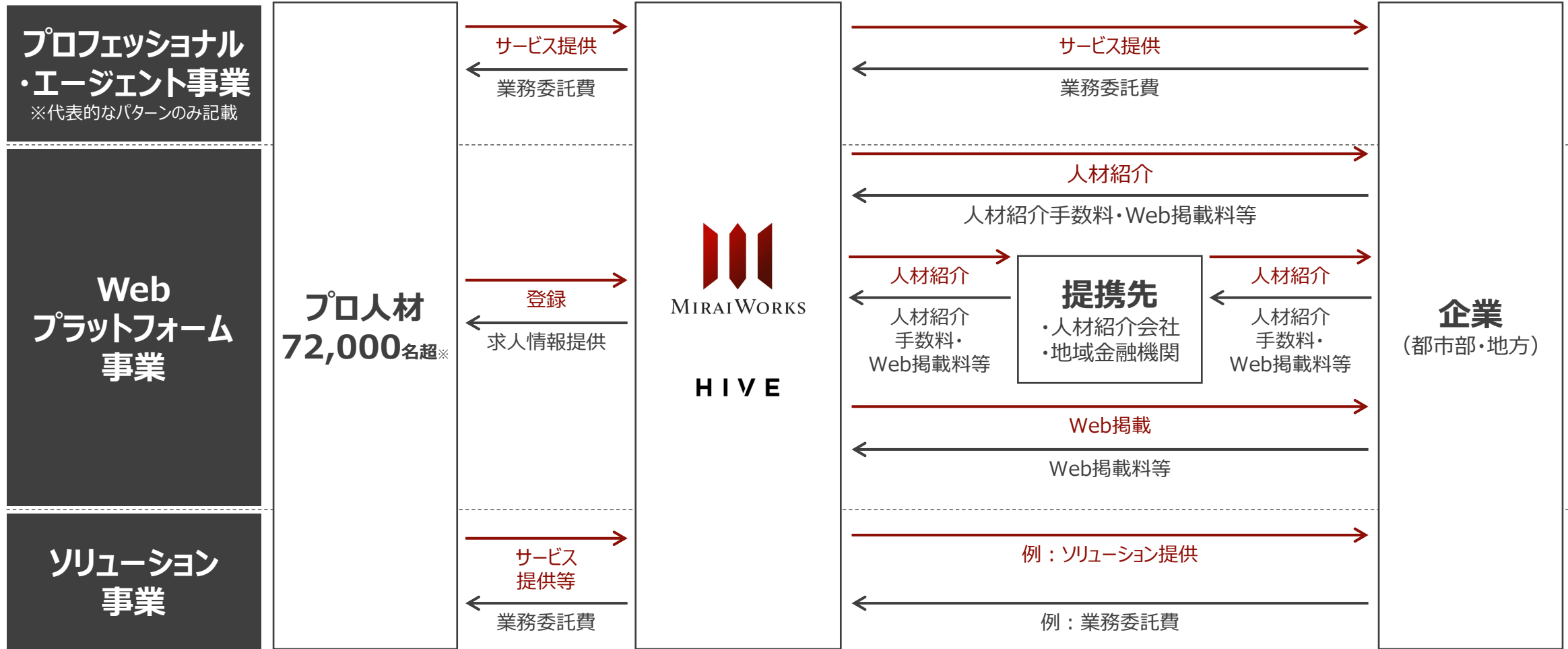
# Appendix

---



# III 収益構造

- プロ人材と企業を結びつけることで、プロ人材に様々な挑戦の機会を提供し、同時に企業の経営課題解決を支援

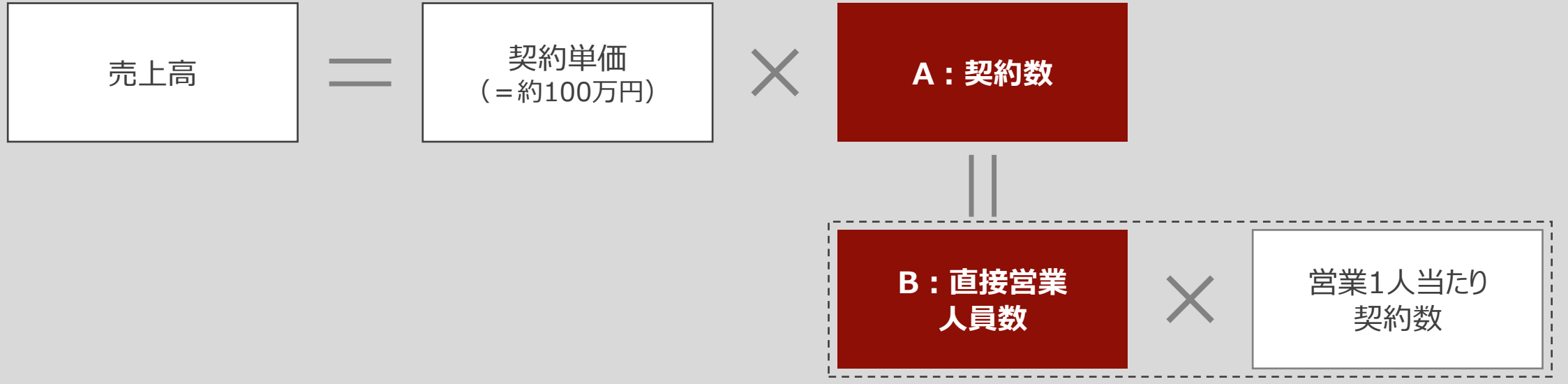


※2023年9月末時点

# III KPI

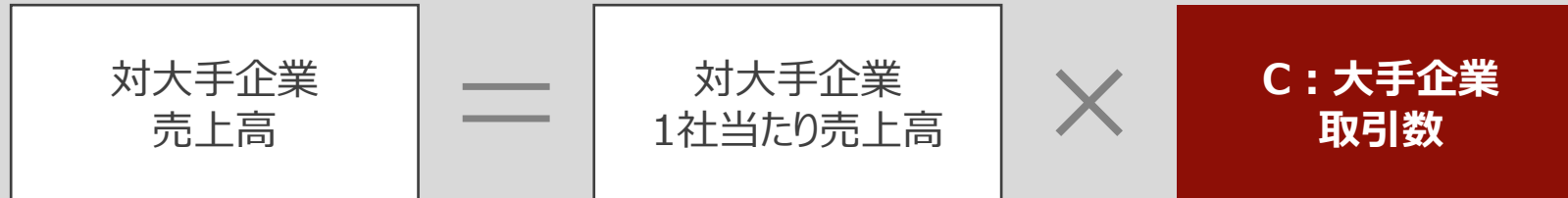
- プロフェッショナル・エージェント事業におけるKPIを追っていく

## 売上高を構成する指標



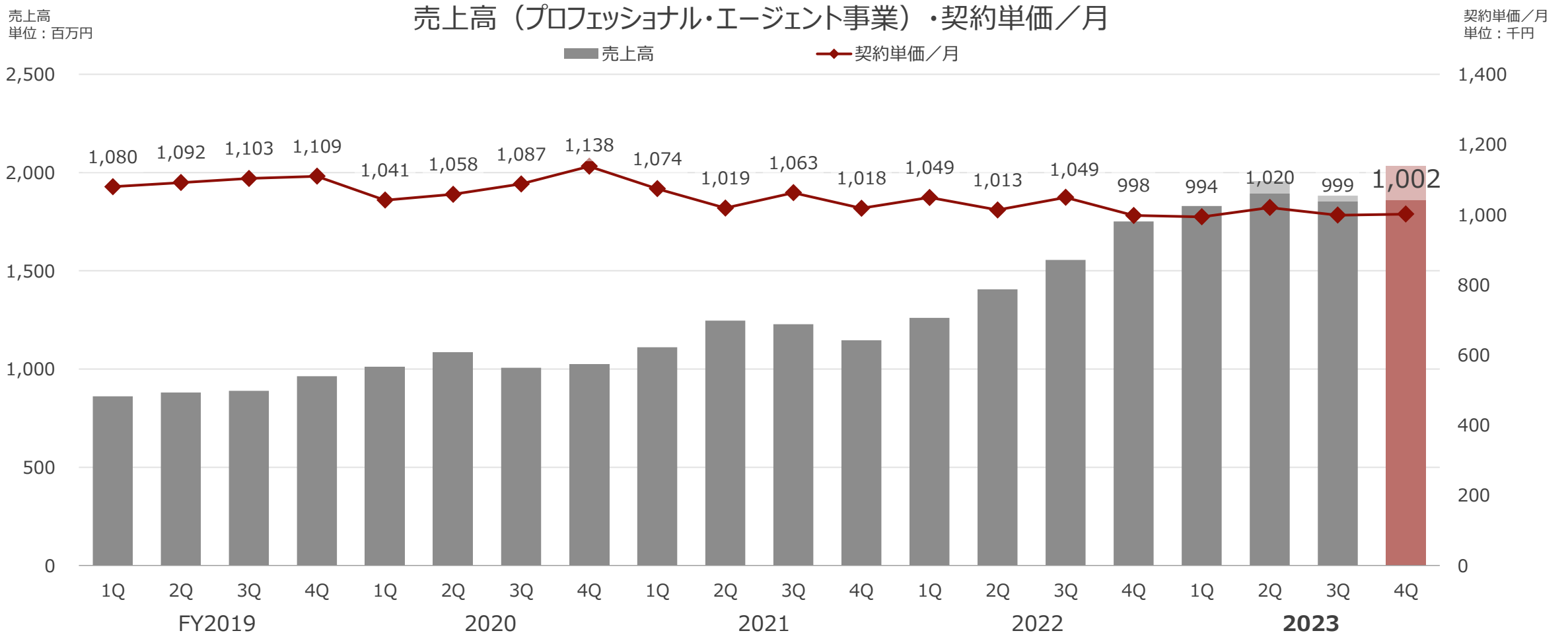
## 対大手企業売上高を構成する指標

※FY2024にプロフェッショナル・エージェント事業売上高90億円を目指し、売上高の70%以上（FY2023）を支える売上高1,000億円以上の大手企業の開拓・深掘りを推進していく



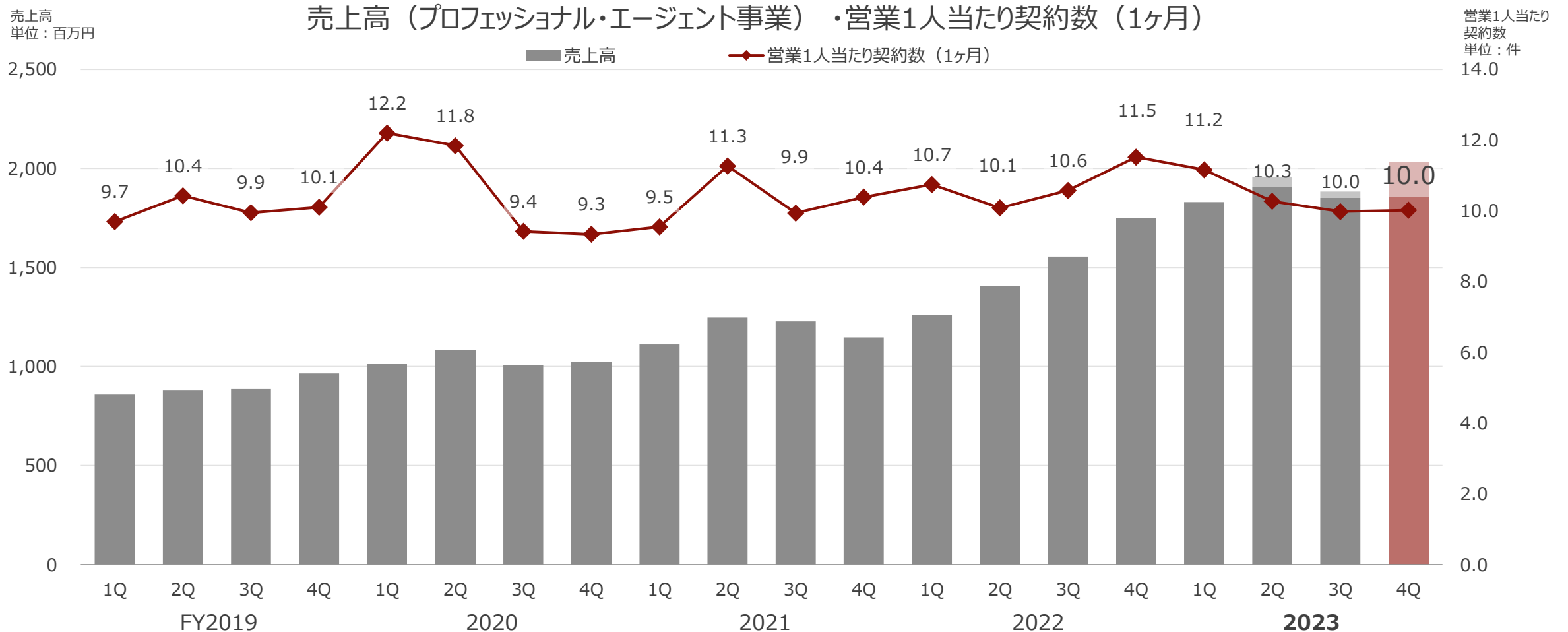
# III その他KPI（契約単価／月）

- 平均100万円程度で推移、多様な案件獲得がより多くのプロ人材への案件提供に繋がるため、契約単価は優先KPIではないが、1指標として見ていく



# III その他KPI（営業1人当たり契約数／月）

- 1人当たり10件程度で推移、引き続き営業効率の向上に向けセールスイネーブルメントを強化していく



# III 成長戦略（FY23進捗・FY24方針／対人材）

- プロ人材にとってさらに魅力的なプラットフォームになるべく、事業間連携・事業開発を引き続き進めていく

	テーマ	FY23進捗	FY24方針
1	Webの力を活用した人材の相互送客・データベース拡充	<ul style="list-style-type: none"><li>各サービスにおける登録人材に対する情報発信を定期的に行うことで、<b>複数サービスに登録する人材も増えてきている</b></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>人材面での事業間連携をさらに進めるべく、情報発信と共に、<b>収集データ活用や事業間の情報連携（相互送客）</b>を引き続き進めていく</li><li>当社人材データベースを総体として活性化させていく<b>コミュニティ</b>を推進していく</li></ul>
2	ライスワーク／ライフワークをはじめとした多様な案件の拡充	<ul style="list-style-type: none"><li>イノベーション・サポート（ソリューション事業）の横展開の進展、Skill ShiftやGlocal Mission Jobs（Webプラットフォーム事業）における各種イベント開催（ワーケーション企画等）、新領域（スポーツ等）での求人開拓等、<b>プロ人材に多様な切り口での案件提供が出来始めている</b></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>開拓の進んでいる新領域について、<b>安定的な案件提供</b>ができるよう、運用体制を強化する</li><li><b>さらなる新領域を開拓</b>する</li></ul>
3	新領域におけるみらいの働き方創造への着手	<ul style="list-style-type: none"><li>新領域（クリエイター）における転職エージェント事業の<b>安定収益確立を進めている</b></li><li>さらなる新領域として<b>官公庁出身者のマッチング</b>に着手</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>前期において着手した新領域について<b>安定的な運用</b>ができるよう、体制を整備・強化する</li><li><b>さらなる新領域</b>を見つけていく</li></ul>

# III 成長戦略（FY23進捗・FY24方針／対クライアント）

- ・クライアントの課題をより多面的に解決しつつ、同時に人材の挑戦の機会を増やせるようになるべく、大手企業を中心とした顧客開拓と事業開発を進めていく

	テーマ	FY23進捗	FY24方針
4	事業間のクロスセルを創出していくことによる大手企業の開拓・深掘り	<ul style="list-style-type: none"><li>・ プロフェッショナル・エージェント事業においては大手企業に対する営業強化の施策が進んでおり、<b>順調に進捗</b> ※次ページ参照 その他事業との<b>事業間連携</b>も、クライアントの多様なニーズを汲み取り別事業で応えていく<b>クロスセル</b>の提案の機会が増えた</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・ プロフェッショナル・エージェント事業において、FY24の目標達成に向け<b>引き続き開拓と深掘りを進めていく</b></li><li>・ 増えたクロスセル提案の機会を<b>受託</b>へと繋げていく</li></ul>
5	新たなソリューションの開発	<ul style="list-style-type: none"><li>・ プロフェッショナル・キャンパス（リカレント・リスキング推進サービス）をはじめとする<b>新サービス・ソリューションの開発が進展</b></li><li>・ ソリューション領域において、<b>自治体向けの展開が進んだ</b></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・ プロフェッショナル・キャンパス（リカレント・リスキング推進サービス）については提案から<b>受託</b>へと繋げていく</li><li>・ 展開の進んでいるソリューション領域において、さらに<b>事業会社をはじめとした各プレイヤーへと広げていく</b></li></ul>

# III 成長戦略（FY23進捗・FY24方針／自社）

- 事業推進を支える自社の体制（人員・仕組み）強化を引き続き推進していく

	テーマ	FY23進捗	FY24方針
6	採用・定着・教育強化	<ul style="list-style-type: none"><li>中途採用46名（パートタイム社員を除く）、新卒採用10名と、<b>採用活動が順調に進捗</b></li><li>プロフェッショナル・エージェント事業において、<b>セールスイネーブルメント組織</b>が正式に立ち上がる</li><li><b>社員エンゲージメント</b>の測定開始2年目となり、<b>改善活動</b>が進んでいる</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li><b>中途採用</b>人数は50名を計画、<b>新卒採用</b>にて2024年春に12名が入社予定（FY25以降はさらに増やしていく計画）</li><li><b>セールスイネーブルメント組織</b>の人数を補強する</li><li><b>新卒育成の仕組み</b>を構築していく</li><li><b>タレントマネジメント</b>の導入を進めていく</li></ul>
7	仕組化・DXの推進	<ul style="list-style-type: none"><li><b>社内DXを推進する専門部署</b>が立ち上がる</li><li>社内外DXを主導する<b>CIO/CDO</b>を任命した</li><li><b>基幹システムのクラウド</b>導入を実施した</li><li><b>社内コミュニケーションツール</b>の刷新を実施した</li><li><b>社内ポータル</b>が本格的に立ち上がる</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li><b>事業管理システム</b>（契約・請求管理、プロジェクト管理）の刷新を進めていく</li><li>オフショアによる<b>開発体制強化</b>を進めていく</li><li><b>社内セキュリティのクラウド化</b>により、オンプレシステムの完全撤廃を目指していく</li></ul>

# III バリュー（行動指針）

## みらい イズム

### 5つの行動指針

1

#### 挑戦

私たちはみらいのために挑戦し挑戦を通じて自ら成長します。

2

#### 主体性

私たちは周りで起きることを自分事として自ら行動して責任を果たします。

3

#### チームワーク

私たちはお互いの強みと個性を活かしチームの成果に貢献します。

4

#### 変化

私たちは自ら変化を起こし、そして変化を歓迎します。

5

#### 持続的な関係

私たちはすべての人と誠実に向き合いWIN-WINで持続的な関係を築きます。





MIRAIWORKS