



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
2024年5月21日

株式会社みらいワークス 個人投資家向けIRセミナー

2024年5月21日

MIRAIWORKS

Contents

1. 会社・事業概要
2. 2024年9月期 第2四半期 決算概要
3. 主要KPI推移
4. 活動実績
5. 2024年9月期の事業計画

1

会社・事業概要

III 会社概要

III MIRAI WORKS

会社名	株式会社みらいワークス（証券コード：6563）
所在地	東京本社：東京都港区虎ノ門四丁目1番13号 Prime Terrace KAMIYACHO 2階 支社：関西支社／九州支社／東北支社
資本金	77,315千円（2024年3月31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	久野芳裕、高橋寛、黒田浩志、渡邊良司
従業員数	従業員159名※ 他、業務委託・派遣社員等のパートナー82名 （2024年3月31日時点）

※当社社内業務に従事する者のみ、有期契約社員を含む

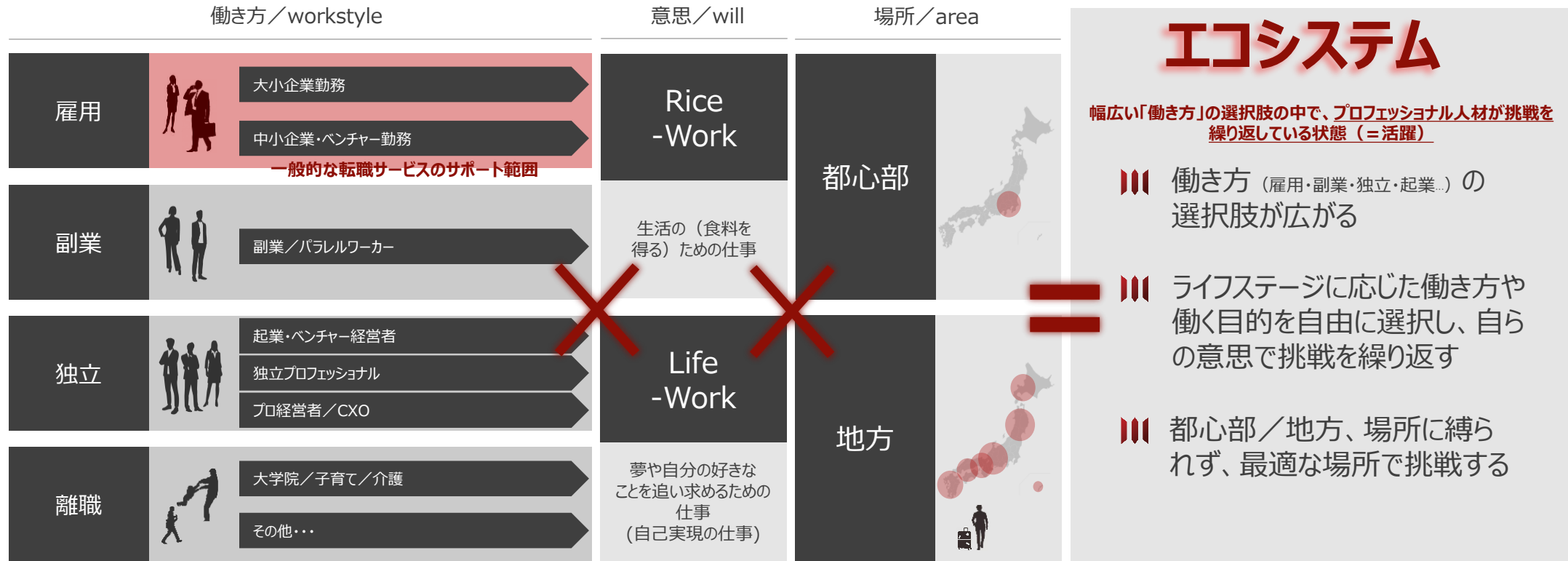
日本のみらいの為に 挑戦する人を増やす

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

プロ人材を、解放する。

プロ人材が動き始めれば、企業が変わる。

プロ人材が動き始めれば、地域が変わる。

プロ人材が動き始めれば、彼らの人生が変わる。

そして、プロ人材が動き始めれば、日本の未来が変わる。

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328万人、転職率4.9%※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） 2023年（令和5年）平均結果」（2024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

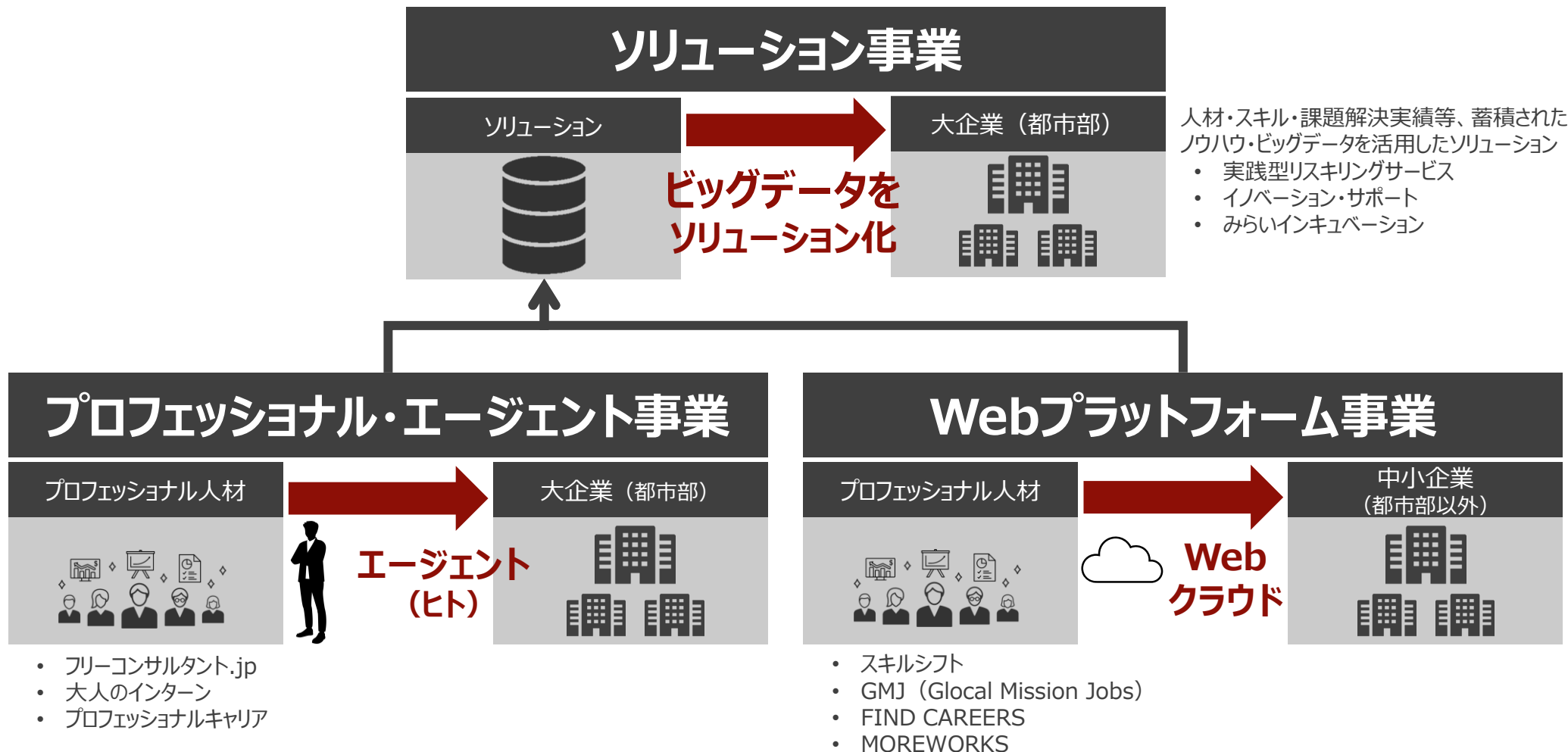


みらいワークスの
事業展開

※ 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: 内閣官房「成長戦略実行計画」にて「国民がWell-beingを実感できる社会の実現」提示 (2021年6月)
 6: 経済産業省「持続的な企業価値の向上と人的資本に関する研究会報告書」(『人材版伊藤レポート』) 公表 (2020年9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

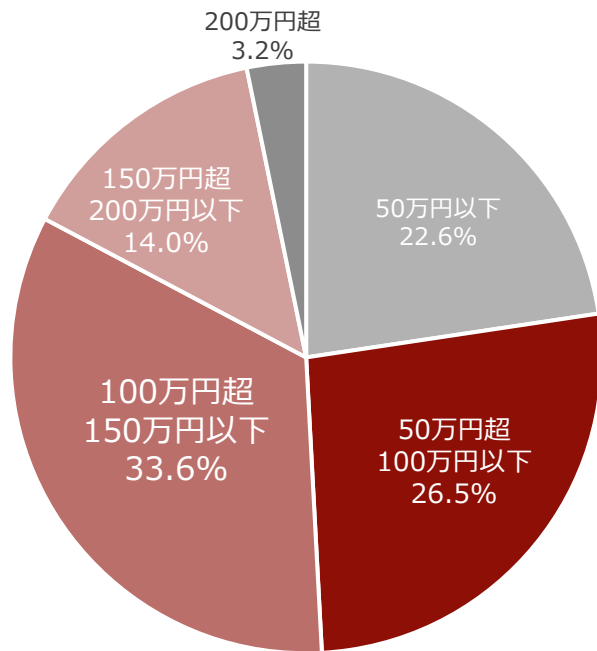
- コンサルティングファーム（戦略・IT）／MGR・MD経験
- 事業会社での企画領域経験（経営企画・事業企画・マーケティングなど）
- 大手企業における新規事業開発・推進経験
- ベンチャー・スタートアップ企業の起業経験（CXOクラス）
- 英語を活用したグローバルプロジェクトの推進経験
- 大手企業でのデジタルサービスの運営経験
- クロスメディアでのPR戦略構築・実行経験

特色（プロフェッショナル・エージェント事業）

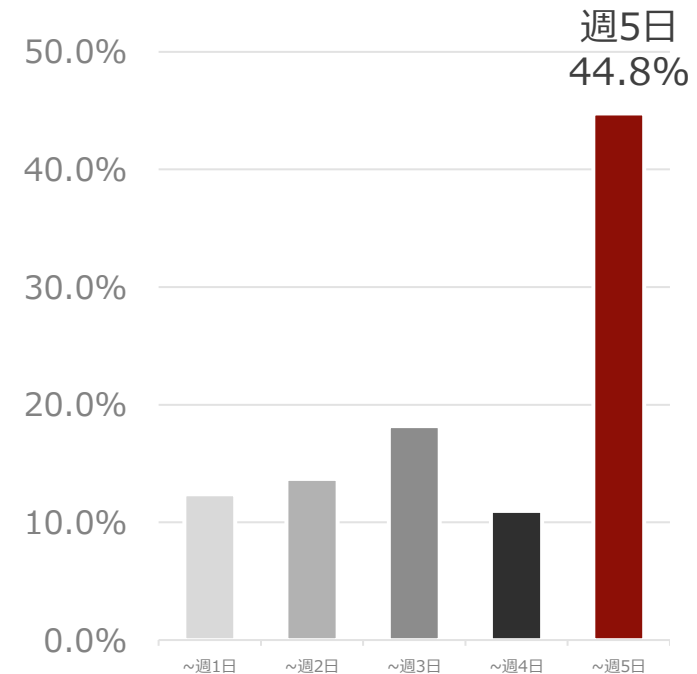
- 顧問契約のようなアドバイザーに留まらず、クライアントの課題解決にコミットし、高度な経営課題の解決に貢献

契約単価／月：**平均約100万円** ※幅広い単価の案件を受注

稼働日数：**週5日稼働**が約半数



※ FY2023実績



※ FY2023実績

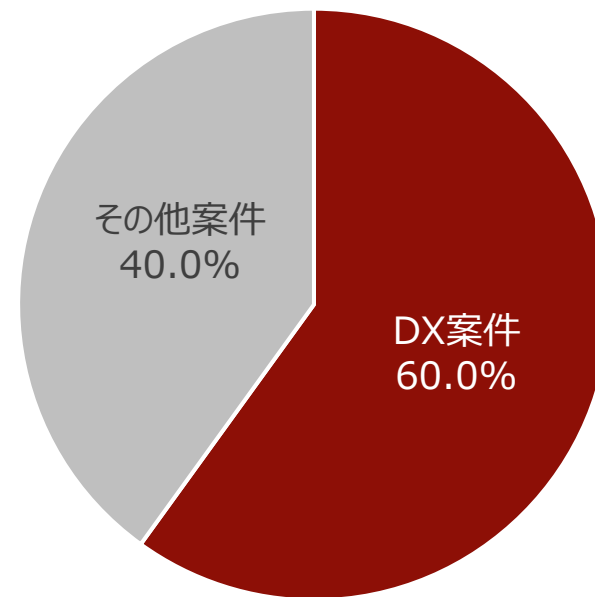
特色（プロフェッショナル・エージェント事業）

- 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

対応可能領域例

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

DX案件売上高割合：約6割



※ FY2023実績

特色 (プロフェッショナル・エージェント事業)

- 大手企業※1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
- コニカミノルタ株式会社
- 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
- 日立製作所・日立グループ各社
- 富士フイルムグループ各社
- 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/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/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
- JRグループ各社
- JALグループ各社
- ソフトバンクグループ各社
- トランス・コスモス株式会社
- 株式会社日経リサーチ
- 三菱倉庫株式会社

<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/不動産>

- アイパークインスティチュート株式会社※2
- 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~準大手(グロース市場上場等)>

- 株式会社ギックス
- ソリッドインテリジェンス株式会社※3
- 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
- フリー株式会社
- 株式会社ユーグレナ
- 株式会社Liquid※4
- リンカーズ株式会社

<スタートアップ等>

- 株式会社インキュリオン
- 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：大手企業：売上高1,000億円以上の企業（当社調べ）
またはそれに準ずる企業

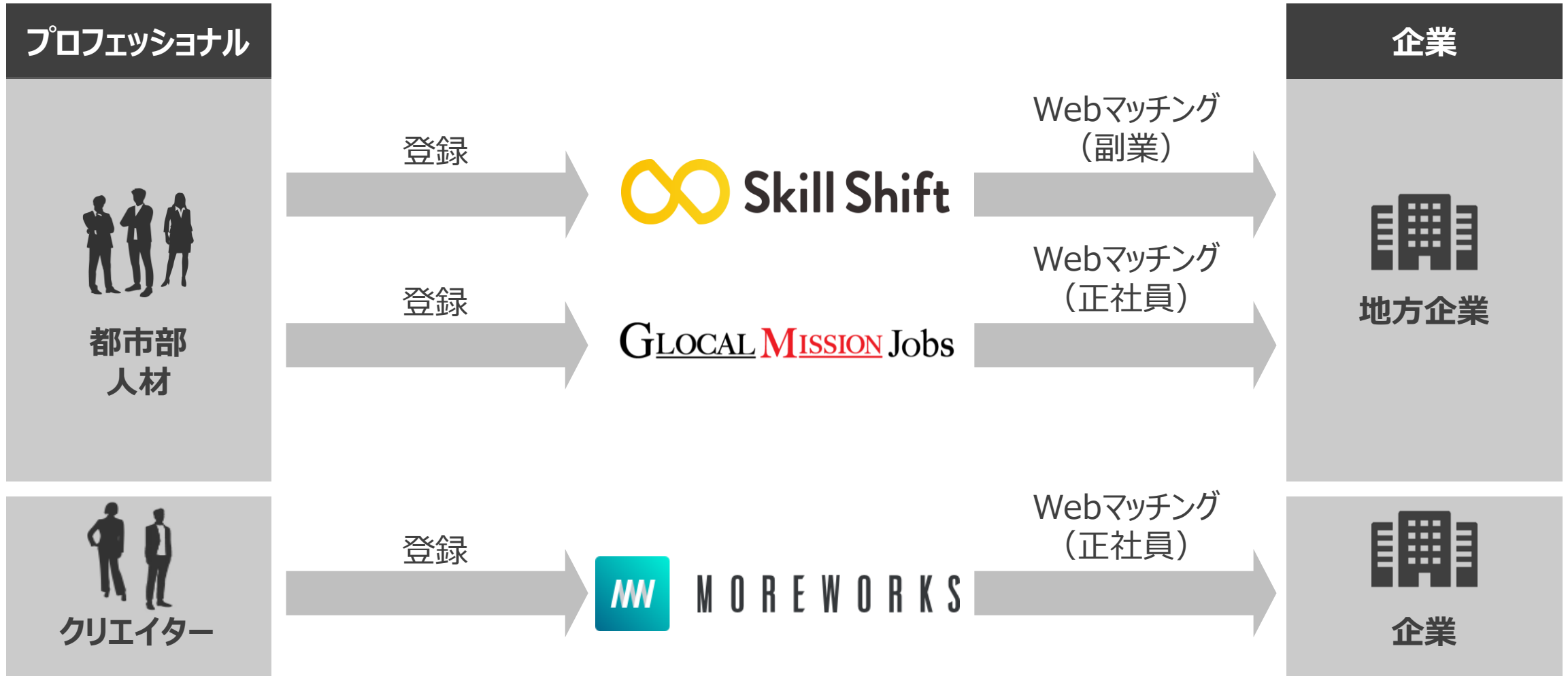
※2：武田薬品工業株式会社より吸収分割

※3：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

※4：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グデータを活用し、独自のソリューションを創出

1

「実践型リスキリングサービス」（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を活用し、企業人事向けにリスキリング推進ソリューションを提供することで、**社員のウェルビーイング向上・人的資本経営推進**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

「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。

2

2024年9月期
第2四半期 決算概要

2024年9月期第2四半期決算概要（連結）

- 売上高・売上総利益は**120%**強、営業利益は**200%**程と順調に推移

単位：百万円

	2024年9月期 第2四半期累積実績	前年同期（2023年9月期 第2四半期累積）		
		実績	増減額	増減率
売上高	5,097	4,132	964	123.3%
売上総利益	1,325	1,058	266	125.2%
販売管理費	1,086	935	150	116.1%
人件費	690	639	51	108.1%
その他	395	296	98	133.4%
営業利益	238	122	116	194.7%
EBITDA	305	190	114	160.1%
経常利益	242	135	106	178.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	129	71	57	180.2%
売上総利益率	26.0%	25.6%	0.4%	-
営業利益率	4.7%	3.0%	1.7%	-
EBITDAマージン	6.0%	4.6%	1.4%	-
経常利益率	4.8%	3.3%	1.5%	-
親会社株主に帰属する当期純利益率	2.5%	1.7%	0.8%	-

2024年9月期第2四半期決算概要（連結）

- 売上高については引き続き上昇、売上総利益はQ単位で見ると変動はあるものの2Qは前年同期比で増加

単位：百万円

	2023年9月期				2024年9月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	1,961	2,170	2,005	2,231	2,363	2,734
売上総利益	482	576	504	614	587	737
販売管理費	449	486	516	490	534	551
人件費	306	333	353	338	346	344
その他	143	153	162	151	187	207
営業利益	33	89	▲11	124	53	185
EBITDA	58	132	23	141	87	217
経常利益	37	98	▲10	125	55	187
親会社株主に帰属する四半期純利益	18	52	▲20	77	19	109
売上総利益率	24.6%	26.5%	25.2%	27.6%	24.9%	27.0%
営業利益率	1.7%	4.1%	▲0.6%	5.6%	2.2%	6.8%
EBITDAマージン	3.0%	6.1%	1.2%	6.3%	3.7%	8.0%
経常利益率	1.9%	4.5%	▲0.5%	5.6%	2.3%	6.8%
親会社株主に帰属する四半期純利益率	1.0%	2.4%	▲1.0%	3.5%	0.8%	4.0%
売上高成長率（前年同期比）	145.0%	142.7%	123.8%	120.1%	120.4%	126.0%

2024年9月期第2四半期決算概要（連結、事業別）

- 成長基調を維持しているソリューション事業を含め全事業において前年同期比で大きく成長

単位：百万円

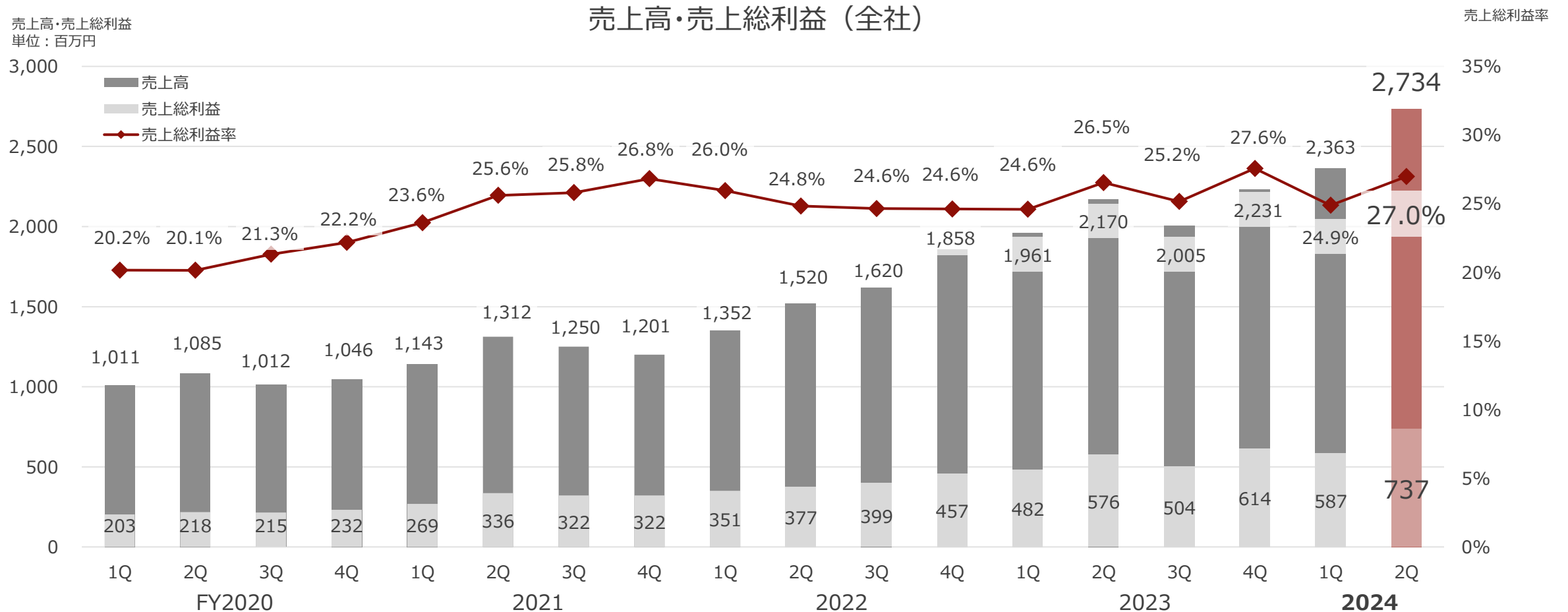
	2023年9月期				2024年9月期		前年同期比
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	
プロフェッショナル・エージェント事業							
売上高	1,830	1,957	1,883	2,032	2,199	2,426	124.0%
売上総利益	381	421	398	442	458	521	123.7%
営業利益（共通費配賦前）	156	187	156	207	238	300	160.5%
営業利益（共通費配賦後）	70	99	62	127	125	177	178.4%
Webプラットフォーム事業							
売上高	83	175	105	148	100	247	140.6%
売上総利益	74	153	95	131	88	192	125.5%
営業利益（共通費配賦前）	▲7	56	▲15	25	▲39	67	119.5%
営業利益（共通費配賦後）	▲26	35	▲46	▲2	▲60	23	68.2%
ソリューション事業							
売上高	48	37	17	50	62	60	160.0%
売上総利益	26	0	10	40	40	23	2559.5%
営業利益（共通費配賦前）	▲1	▲25	▲13	14	7	0	-
営業利益（共通費配賦後）	▲11	▲38	▲24	3	▲2	▲6	-

※ 事業別営業利益（共通費配賦後）には連結調整を含まない

Copyright © MIRAI WORKS | All Rights Reserved.

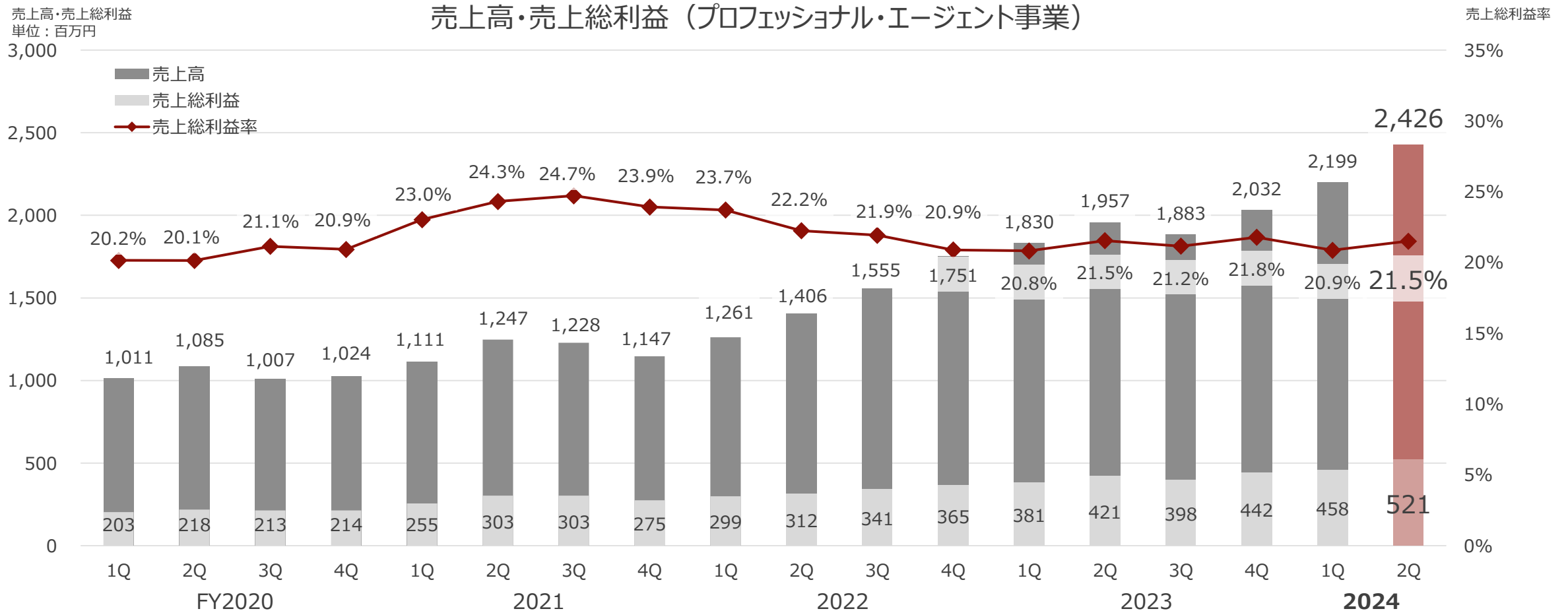
売上高等 実績推移 (連結、全社)

- 売上高は引き続き成長、売上総利益・売上総利益率についてはプロジェクトの計上時期の影響等によりQ単位での変動もあるが前年同期比で成長



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)

- 売上高は順調に成長、売上総利益率はインボイス制度開始の影響を受けつつも0.6%上昇



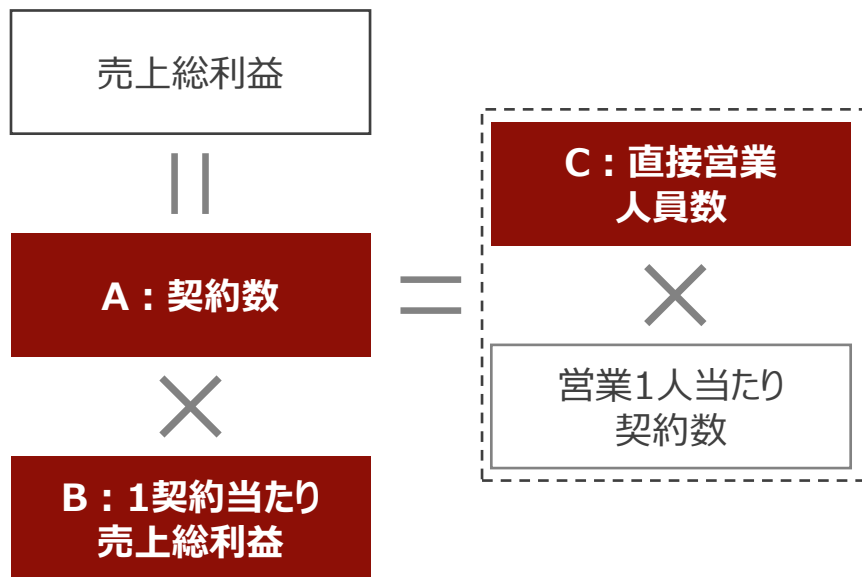
3

主要KPI推移

主要KPI（プロフェッショナル・エージェント事業）

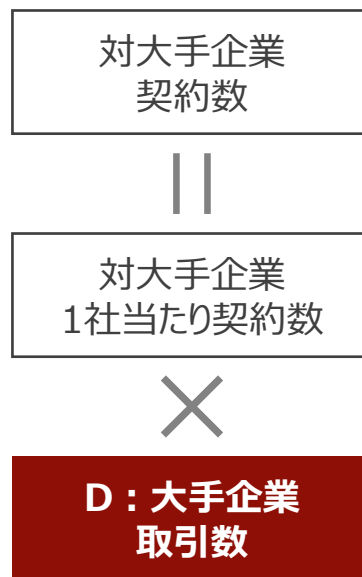
- プロフェッショナル・エージェント事業において、売上総利益を最大化すべく、主要4KPIを追っていく

① 売上総利益最大化



② 大手企業の開拓・深耕

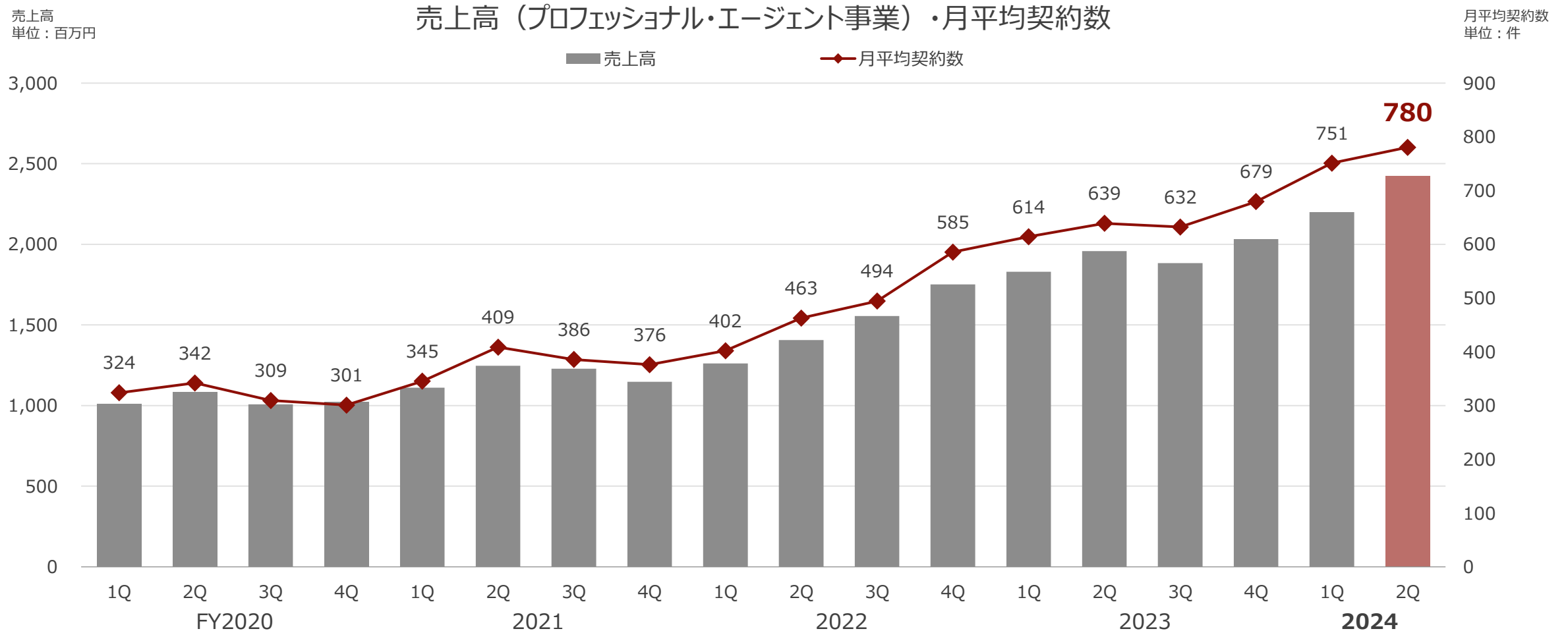
※大口顧客となりえ、また1契約当たり売上総利益の高い大手企業に対する契約数を増やすことが、売上総利益最大化に関わるKPI（契約数、1契約当たり売上総利益）の向上に繋がる



※ 大手企業：売上高1,000億円以上の企業（当社調べ）
Copyright © MIRAI WORKS | All Rights Reserved.

主要KPI (A: 契約数)

- 契約数は引き続き成長を続けており過去最高を更新

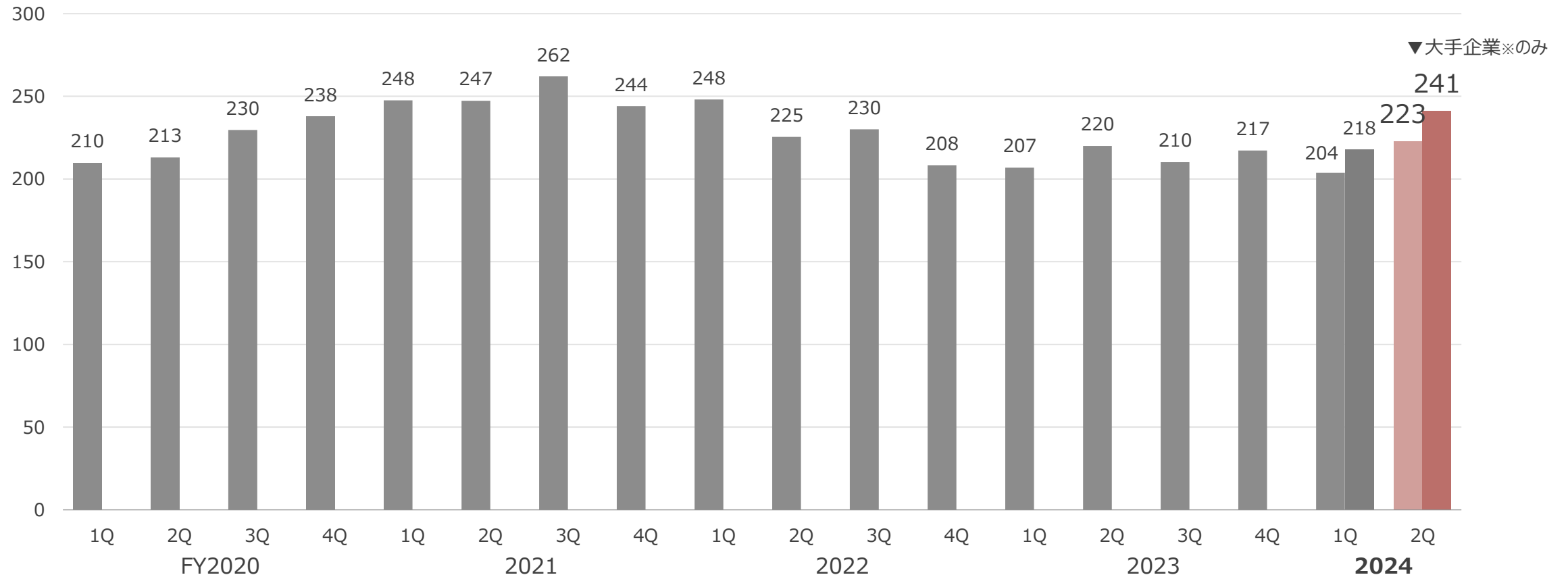


主要KPI (B: 1契約当たり売上総利益)

- 営業活動強化、及び当社介在価値の高い案件の強化により、1契約当たり売上総利益の向上を図っていく

1契約当たり売上総利益
単位：千円

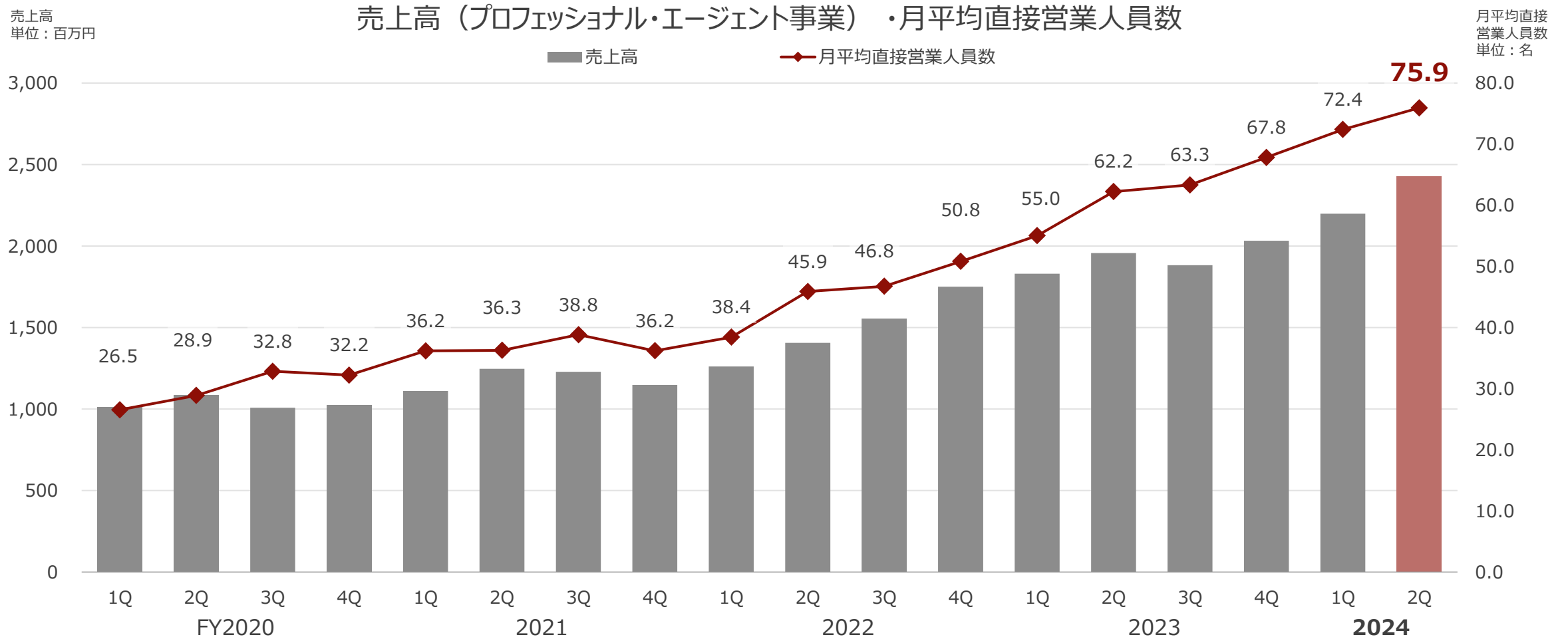
1契約当たり売上総利益 (プロフェッショナル・エージェント事業)



※ 大手企業：売上高1,000億円以上の企業（当社調べ）

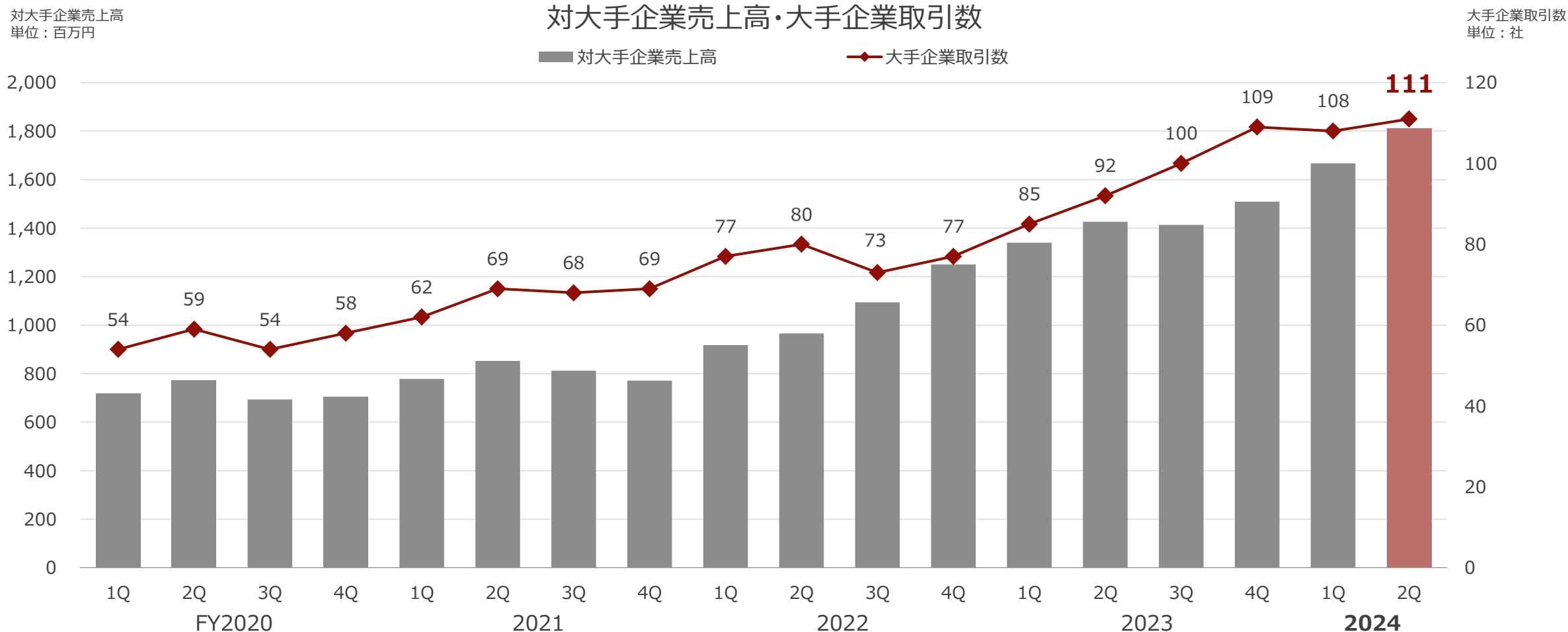
主要KPI (C: 直接営業人員数)

- 営業人員の採用推進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 (D: 大手企業取引数)

- 大手企業取引数は微増で推移、大手企業1社当たりの売上高は上昇しており深耕が進捗



※ 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

77,000名超

※ グループ総計、2024年3月31日時点

地域金融機関との連携実績

65銀行、39信用金庫、5信用組合、2政策金融機関と連携し、
副業プロ人材活用・経営幹部・管理職採用を推進しています。

全国 **111** 金融機関
※2024年3月31日時点

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（北海道共創パートナーズ）
- 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
- 北見信用金庫
- 青森県信用組合
- いわき信用組合

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

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（SMBCヒューマンキャリア）
- 千葉銀行（ちばぎんキャリアサービス）
- 千葉興業銀行
- 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
- 愛知信用金庫
- 豊田信用金庫
- 豊橋信用金庫
- 西尾信用金庫
- 碧海信用金庫
- 桑名三重信用金庫
- 瀬戸信用金庫

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

沖縄

- 琉球銀行

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

III みらいワークスの官公庁との取り組み実績

地元企業での副業人材活用、自治体での副業人材活用、
課題解決型ワーケーション、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

3省庁 24府県 76市区町村

※2024年3月31日時点

中央官庁

- 金融庁 *2
- 厚生労働省 *9
- 経済産業省 *8
- 北海道経済産業局 / 中国経済産業局 *2
- 関東経済産業局 *4

北海道・東北

- ★青森県 *2
- ★宮城県 *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
- 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

北陸

- ★新潟県 *2
- ★富山県 *1,2
- ★石川県 *1,2,4,5

- 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
- 福井県 越前市 *5

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 *1
- 千葉県 印西市 *7
- 千葉市 *2
- 東京都 港区 *6
- 神奈川県 横浜市 / 小田原市 *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 / 御前崎市 *3

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 *1,2
- 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 / 人吉市 / 八代市 / 玉名市 *2
- 大分県 宇佐市 *1,2
- 佐伯市 *2
- 宮崎県 延岡市 *2
- 鹿児島県 出水市 / 指宿市 / 大崎町 *2

■令和5年度事業

- ★ 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 課題解決型ワーケーション
- *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
- *8 調査
- *9 リスキング

III 事業会社との連携実績

- 多様な強みを持つ事業会社との連携を通じ、企業や自治体の経営課題解決に貢献



※株式会社山善：東証プライム上場（8051）



ゲンバト



Skill Shift

地方副業プラットフォームを通じ、**中小製造業のIT（デジタル）・DX化や生産性向上等**に貢献
（2月）



※クラブツーリズム株式会社：KNT-CTホールディングス株式会社（東証スタンダード上場（9726））グループ会社

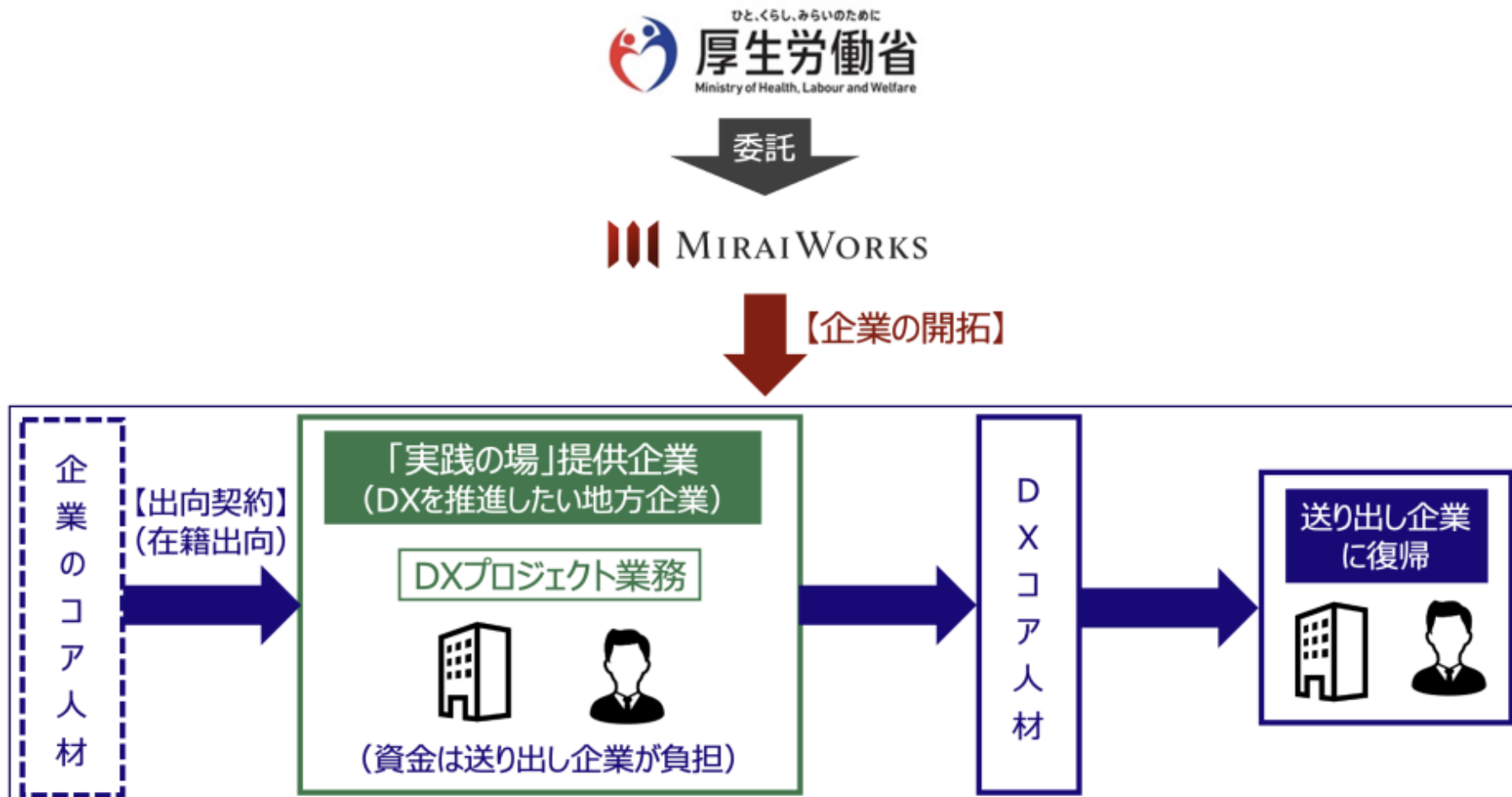


Skill Shift

外部プロ人材活用・地域課題解決モデルのプロジェクトを通じ、**スポーツ×地方創生**領域での外部プロ人材活用を推進
（4月）

DX人材の育成を支援（厚生労働省）

- 厚生労働省『デジタル人材育成のための「実践の場」開拓モデル事業』を受託、企業のDX人材育成を支援（3月）



III みらいワークス主催のアクセラレーションプログラムを新設

- 当社独自のアクセラレーションプログラム『Booster ACCELERATOR PROGRAM』を新設、新しい事業の創造や起業を志す方を支援（4月）

各種自治体等との
アクセラレーション
プログラム
運営ノウハウ

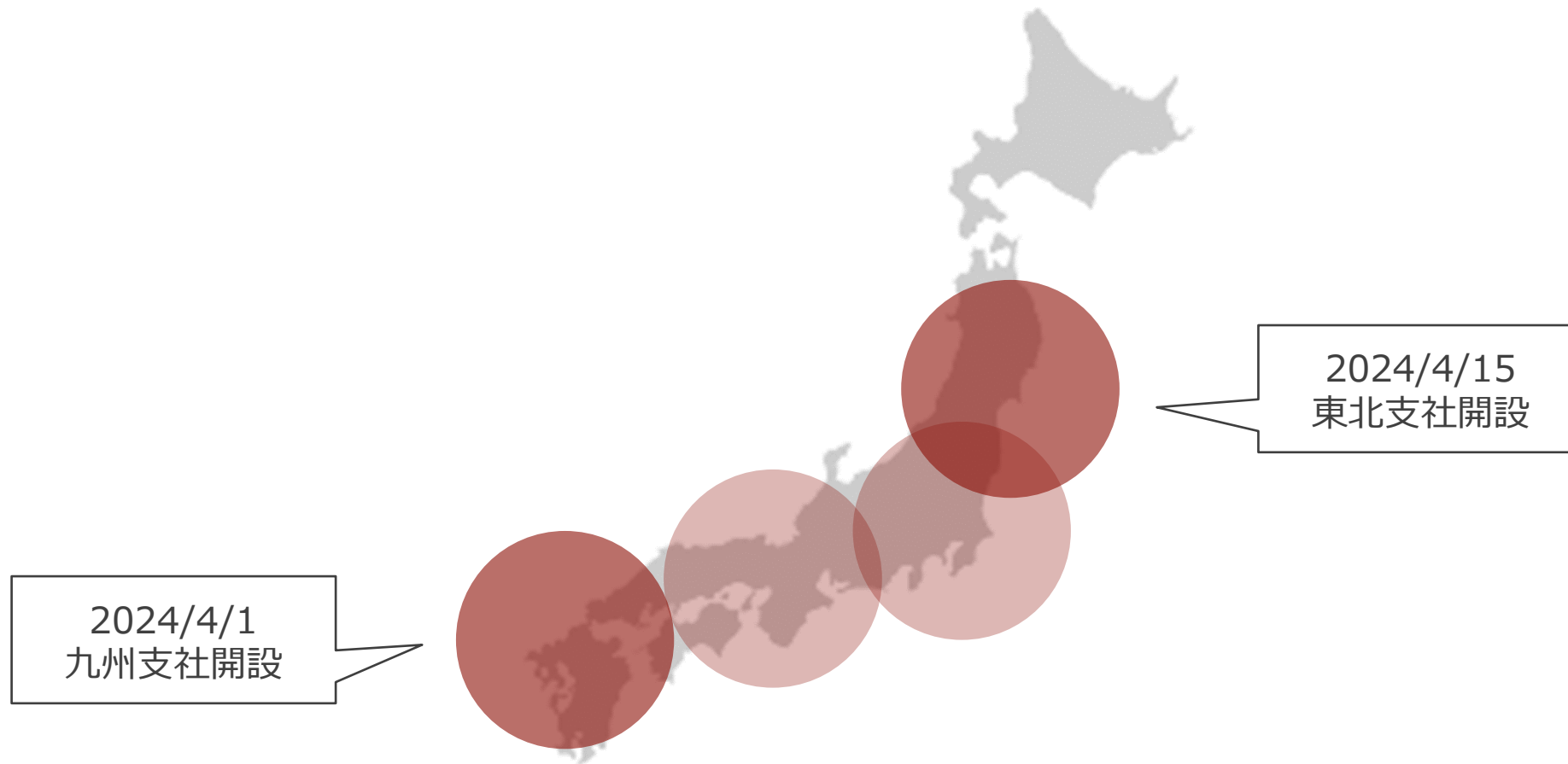
BOOSTER
ACCELERATOR PROGRAM 2024

provided by III MIRAIWORKS

スタートアップの
立ち上げや成長を
支援する
プロフェッショナル人材
データベース

■ ■ ■ 新たな営業拠点として九州支社・東北支社を開設

- プロ人材の働き方と働く場所の選択肢を増やすと共に、九州・東北エリアの労働力不足を解決（4月）



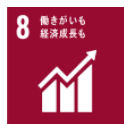
プロ人材サービスやオープンイノベーションといった事業等を通じ、SDGsに取り組みます

事業

事業以外

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



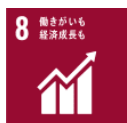
法令順守

- 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

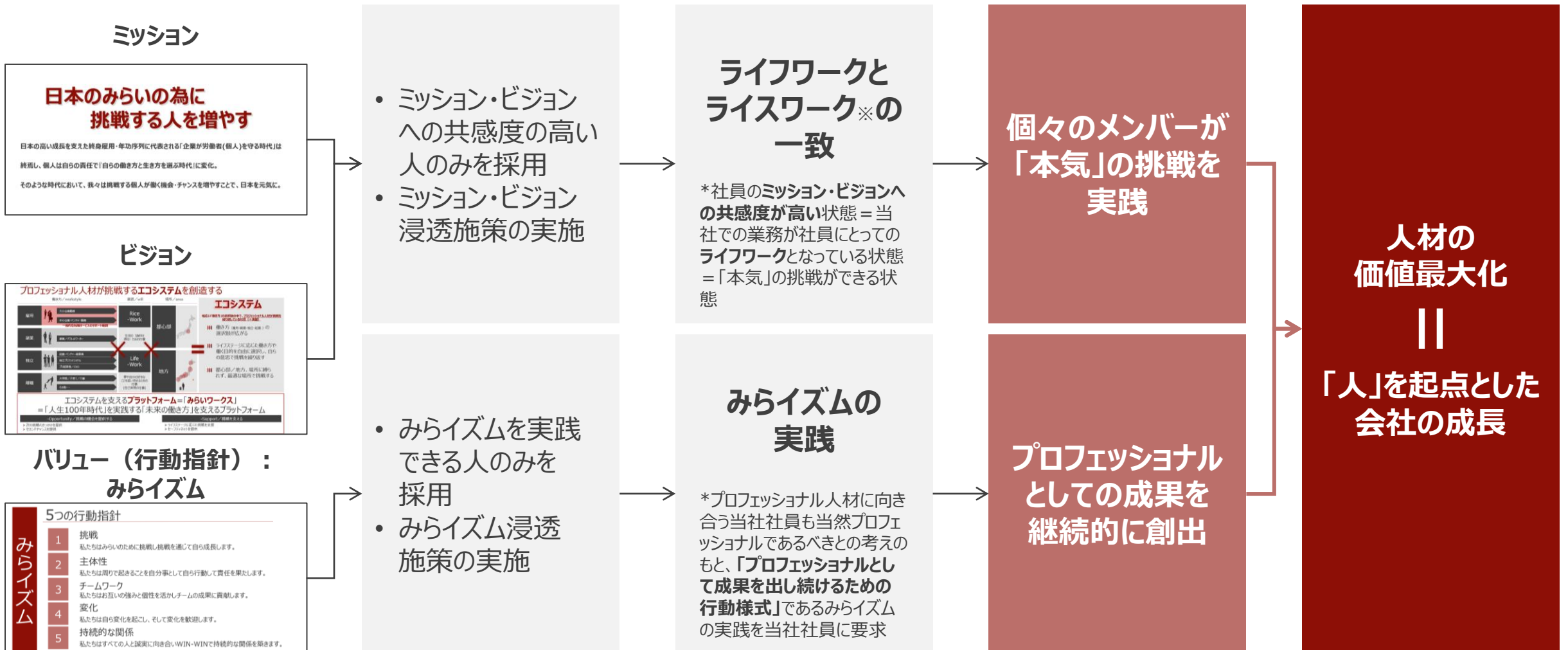


- 点字名刺にかける想い：障がいのある方の中でも特に仕事を得づらい目の不自由な方にも、「働く喜び」を感じていただきたい
- 記載内容：ミッション「日本のみらいの為に挑戦する人を増やす」



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



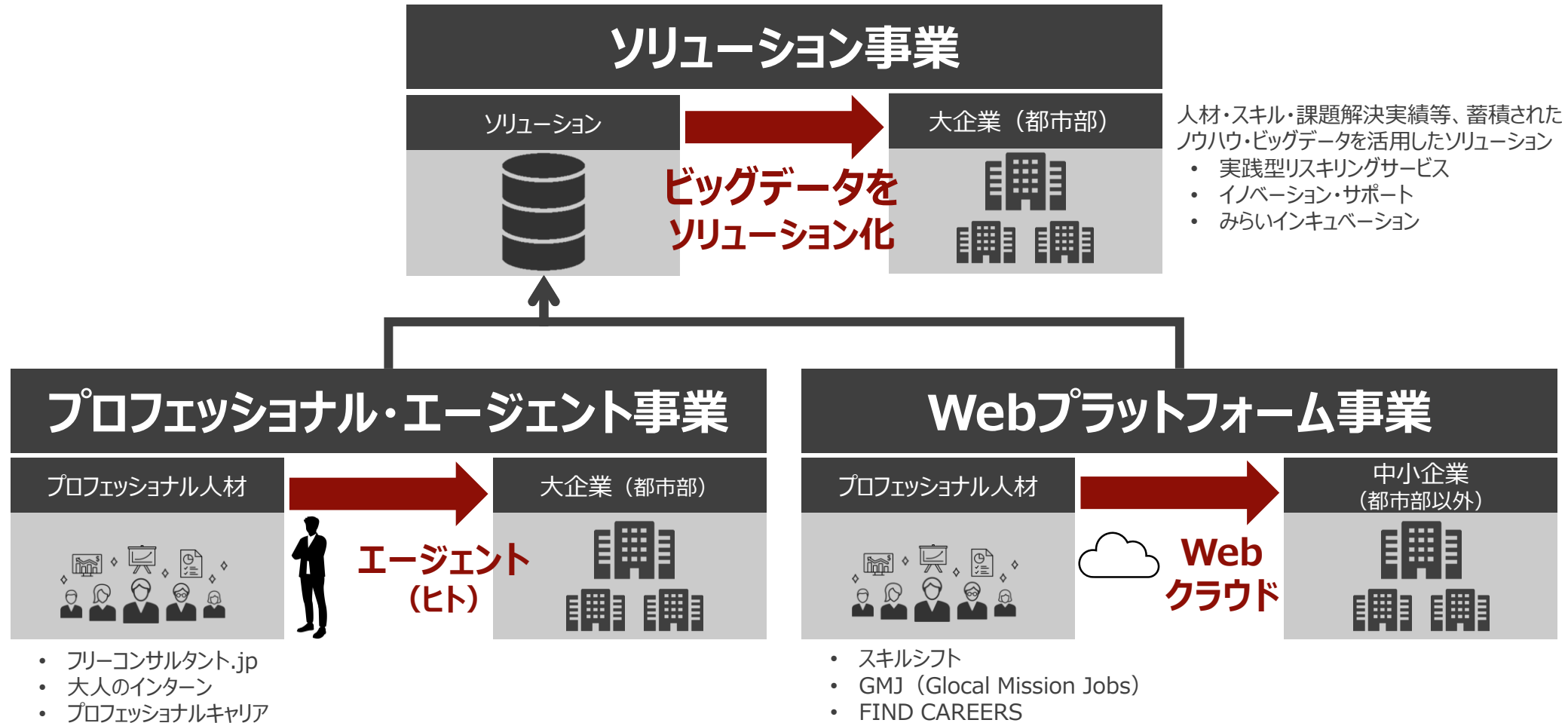
※ライスワーク：生活の（食料を得る）ための仕事／ライフワーク：夢や自分の好きなことを追い求めるための仕事（自己実現の仕事）

5

2024年9月期の 事業計画

2024年9月期までの事業計画

- 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月期までの事業計画

- 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

単位：百万円

	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
売上高	4,907	6,352	8,369	10,000
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
売上総利益	1,251	1,585	2,178	2,665
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
営業利益※	232	112	235	350
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
経常利益	215	126	250	350
親会社株主に帰属する当期純利益	142	39	129	190

※ 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

III M&Aを通じた成長

- ビジョンの実現に向け、プロ人材に多様な挑戦の場を提供するプラットフォームとなるべく、M&Aにより事業を拡充

グループ参画時期

ビジョンの実現にとっての役割



2019年10月

※グループ会社 株式会社スキルシフト
設立・事業開始、のち2020年9月に
吸収合併

プロ人材への「**地方創生への貢献**」という
ライフワークの機会の提供



2020年7月

※株式会社日本人材機構より事業譲受

プロ人材への「**地方創生への貢献**」という
ライフワークの機会の提供



2022年1月

※株式会社And Technologies子会社化、
のち2022年3月に吸収合併

挑戦の機会（ライフワーク・ライスワーク）に
関する情報提供を通じた**プロ人材との接点拡大**



2022年10月

※株式会社ハイブ子会社化、
のち2024年4月に吸収合併

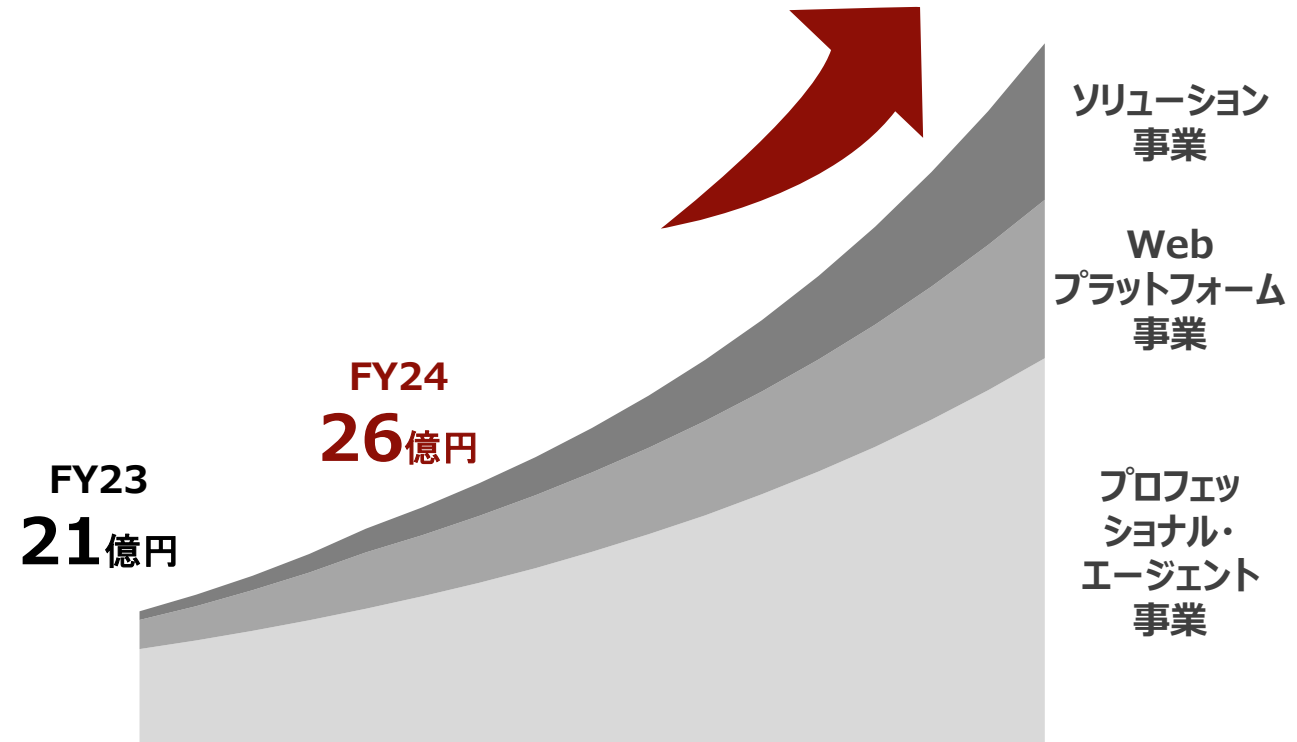
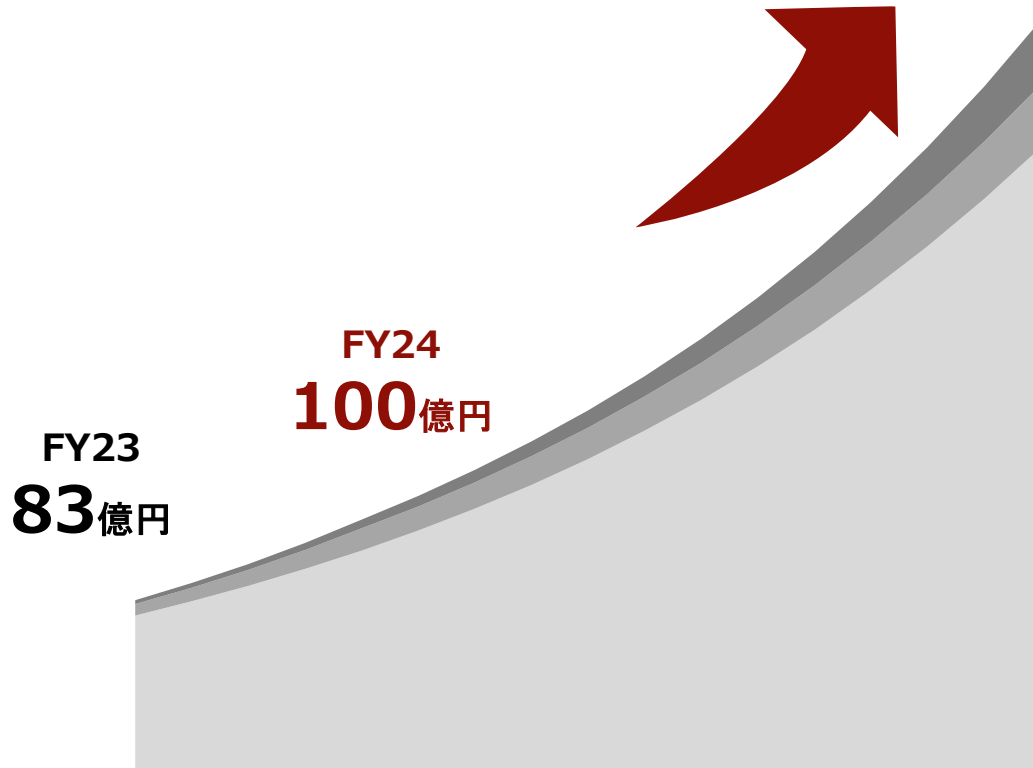
「**クリエイター**」という新たなプロ人材への
挑戦の機会の提供

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

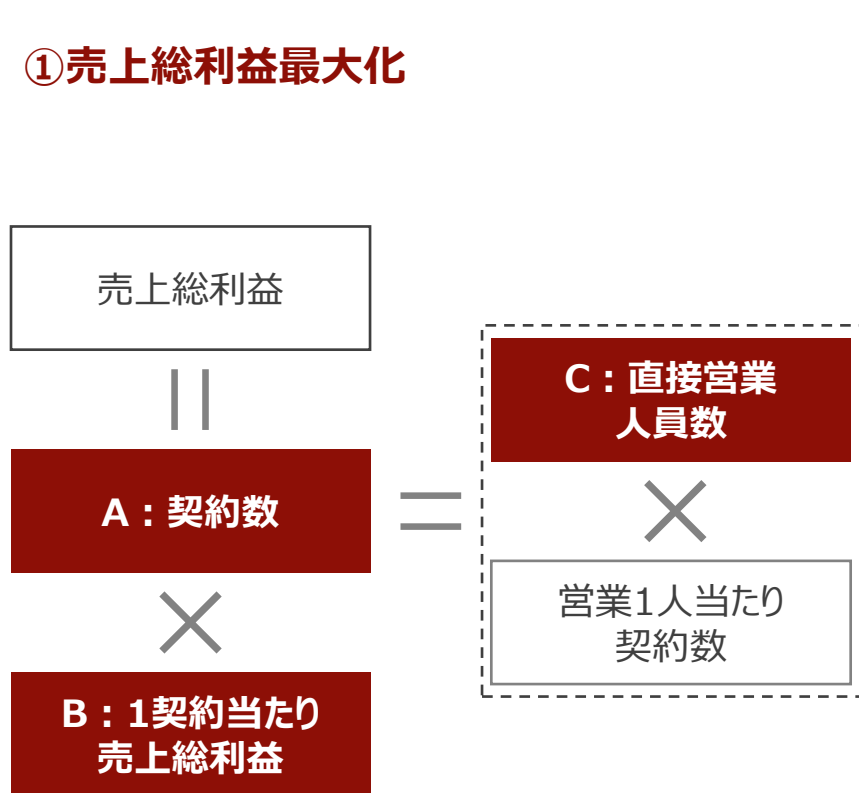


Appendix

KPI

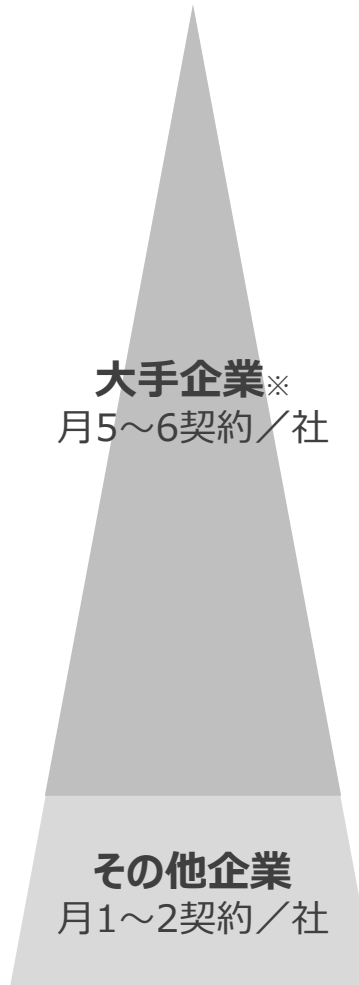
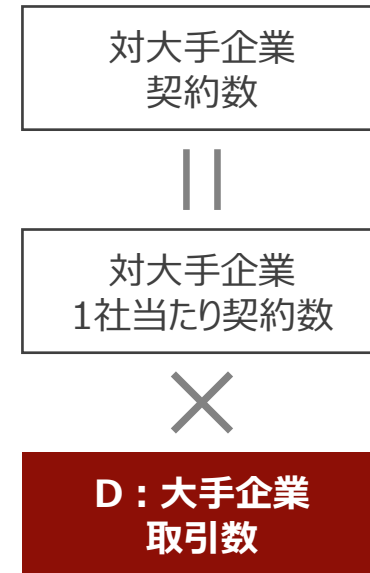
- プロフェッショナル・エージェント事業におけるKPIを追っていく

① 売上総利益最大化



② 大手企業の開拓・深耕

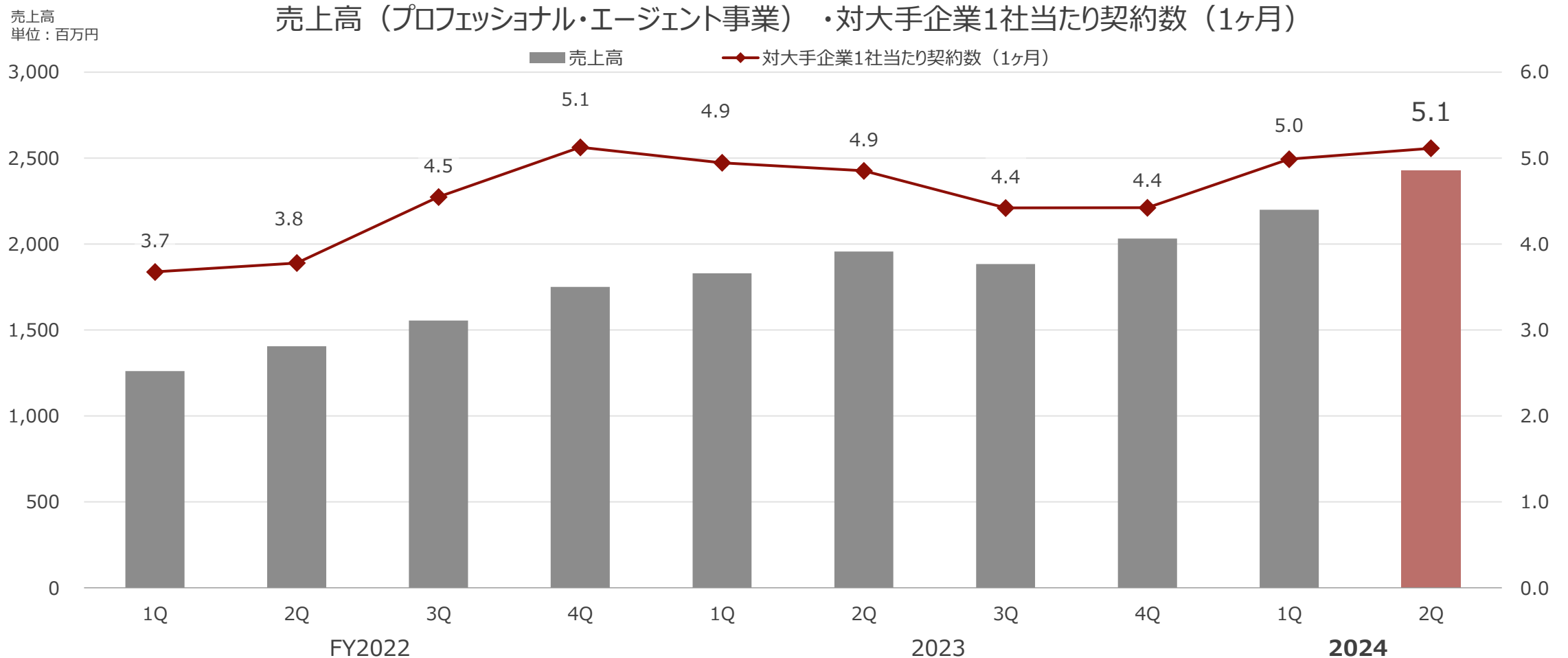
※大口顧客となりえ、また1契約当たり売上総利益の高い大手企業に対する契約数を増やすことが、売上総利益最大化に関わるKPI（契約数、1契約当たり売上総利益）の向上に繋がる



※ 大手企業：売上高1,000億円以上の企業（当社調べ）
Copyright © MIRAI WORKS | All Rights Reserved.

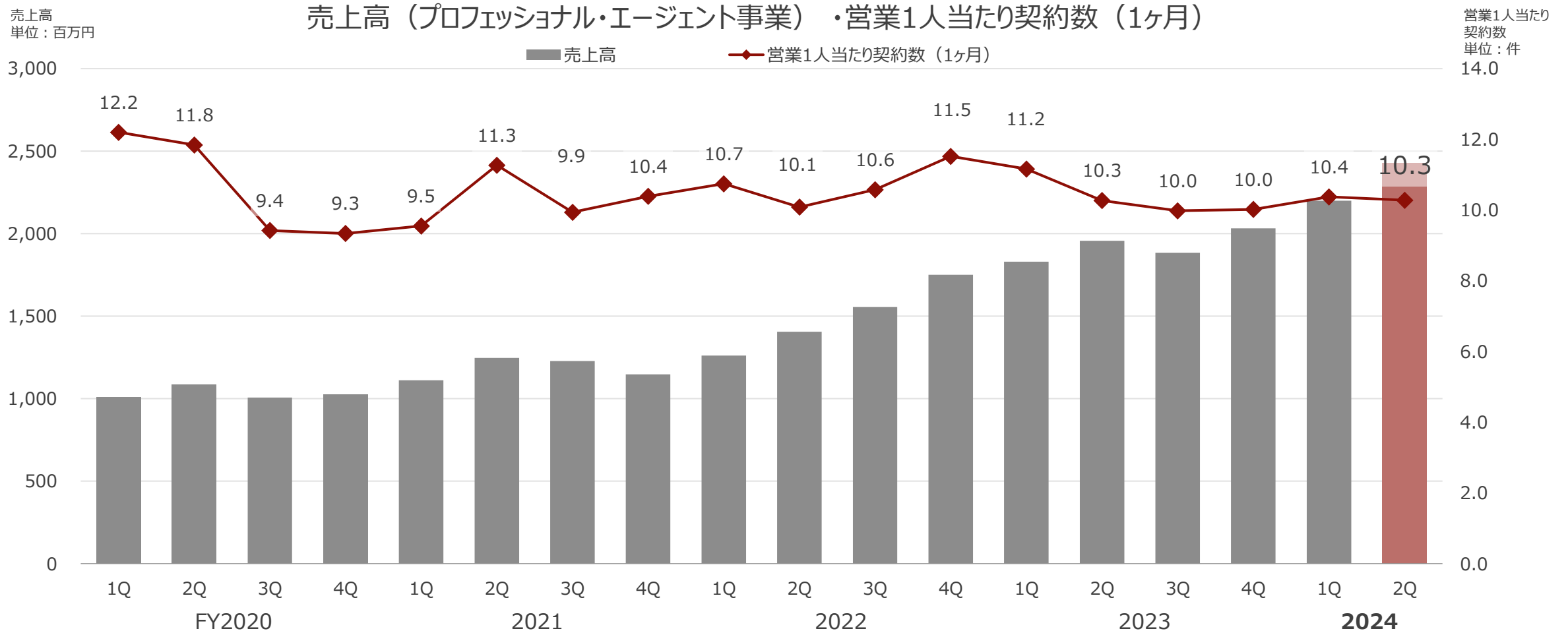
III その他KPI（対大手企業1社当たり契約数／月）

- 大手企業に対する深耕営業を推進していく



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 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**

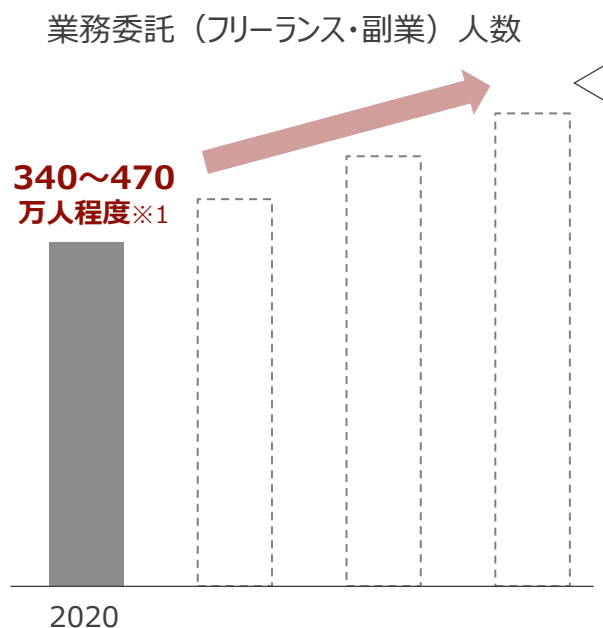


III 市場環境（人材／フリーランス・副業、転職）

- 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

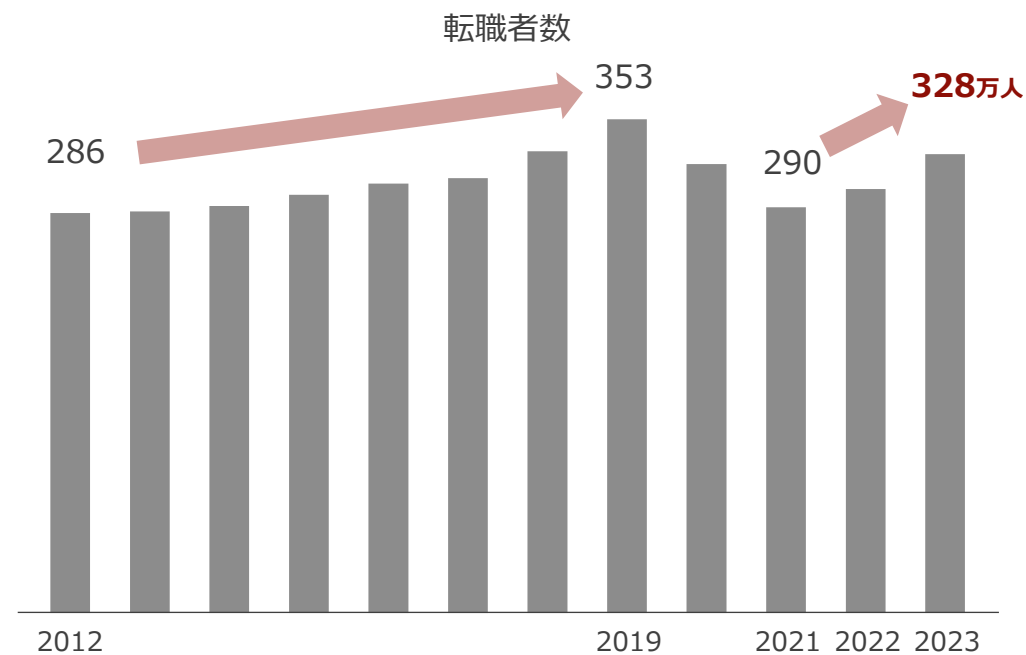
より多くのプロ人材が業務委託（フリーランス・副業）へ関心を抱くようになっており、今後の業務委託プロ人材の増加が期待される



- 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） 2023年（令和5年）平均結果」（2024年2月）

III 市場環境（人材／フリーランス・副業、転職）

- 183.6万人、16.6兆円規模（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	理想
フリーランス (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	130.6万人※6 × 1,200万円 (想定年間報酬) = 15兆6,672億円
副業 (業務委託／副業)	10.9万人※6 × 120万円 (想定年間報酬) = 1,306億円	32.6万人※6 × 120万円 (想定年間報酬) = 3,917億円
転職	11.8万人※7 × 280万円 (想定紹介手数料) = 3,311億円	20.4万人※8 × 280万円 (想定紹介手数料) = 5,723億円

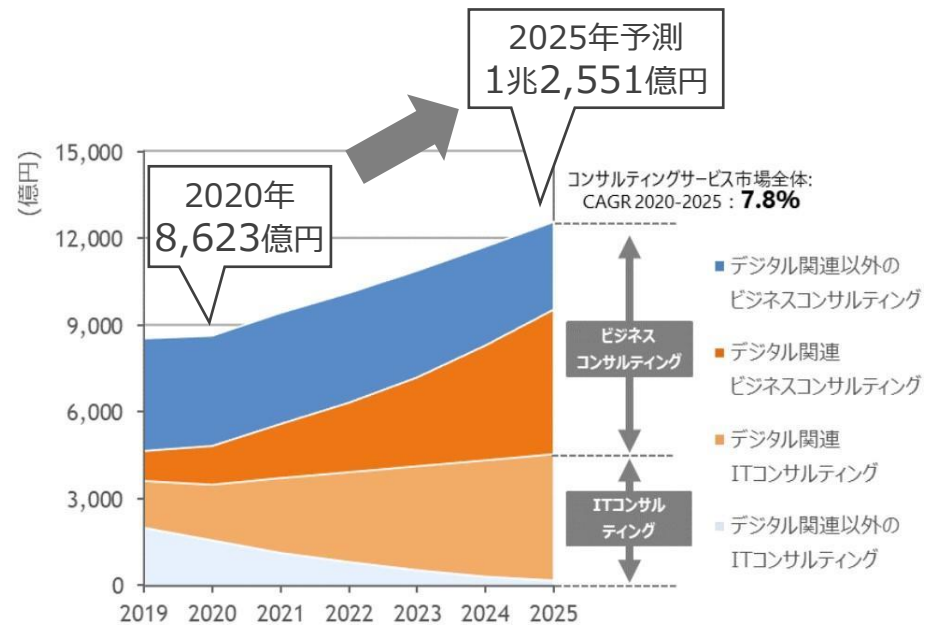
※1 年収／年間報酬800万円以上の人を想定 ※2 令和4年分 民間給与実態統計調査（2023年9月）より算出 ※3 当社「企業の業務委託利用に関する実態調査」（2022年5月、<https://mirai-works.co.jp/media-career/report/knock002/>）を参考に想定値を決定 ※4 雇用契約あり（正社員等）人口489.6万人、現状の正社員：業務委託（フリーランス・副業）比率 9：1をもとに算出 ※5 労働人口（雇用契約あり人口＋業務委託人口）が将来も変わらないと想定し、将来の正社員：業務委託比率 7：3をもとに算出 ※6 独立行政法人労働政策研究・研修機構「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

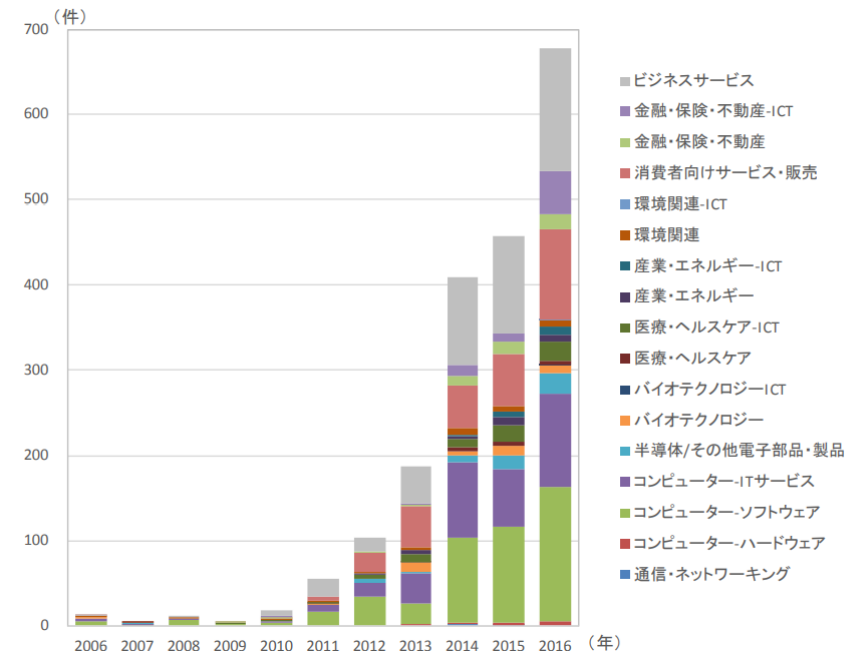
コンサルティング市場

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

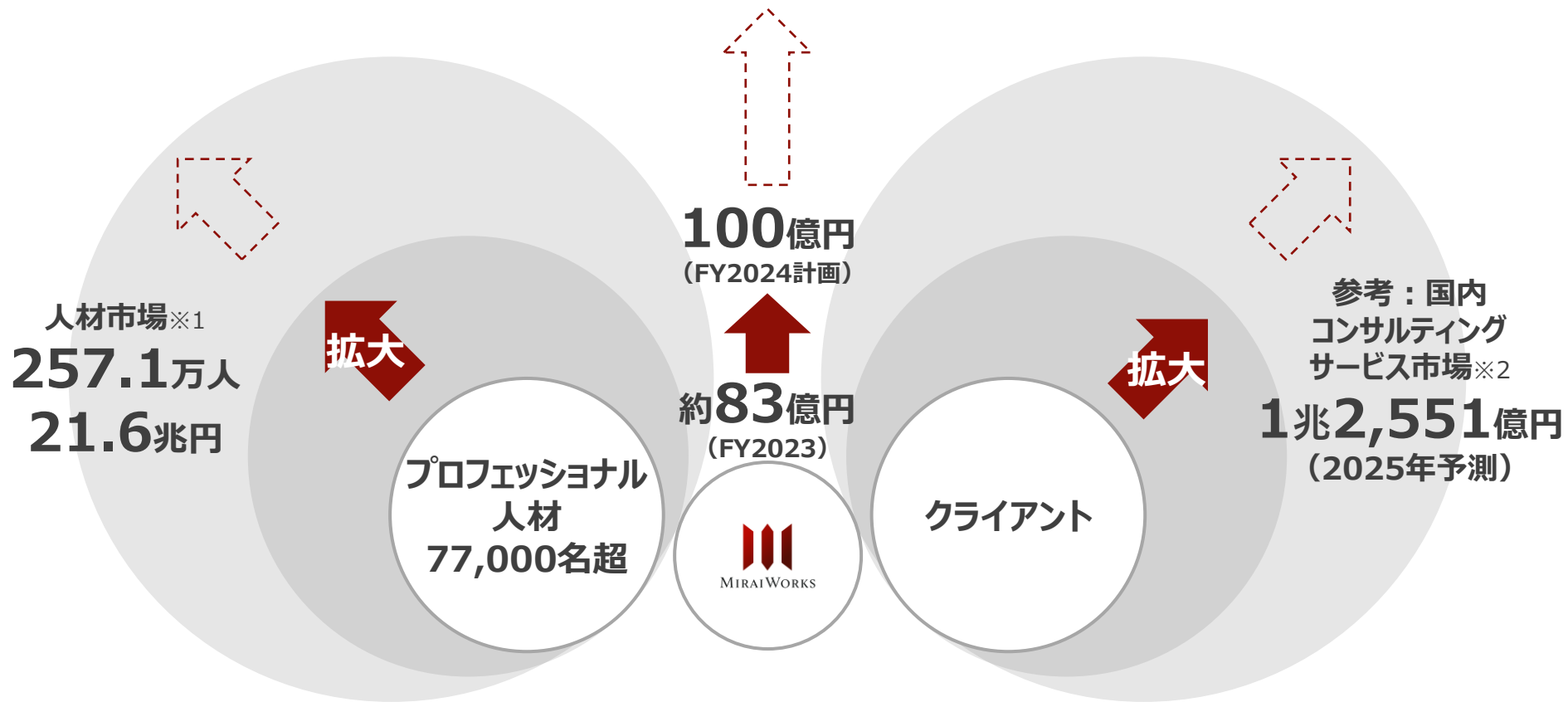


※1 IDC Japan株式会社「国内コンサルティングサービス市場予測」（2021年7月）

※2 オープンイノベーション・ベンチャー創造協議会 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）

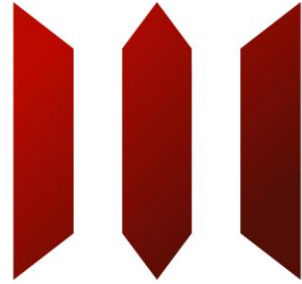
市場環境

- 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53ページ参照

※2IDC 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)



MIRAIWORKS