

株式会社みらいワークス

(証券コード：6563)

2021年9月期 第1四半期 決算説明資料

Contents

- ① エグゼグティブサマリー
- ② 2021年9月期 第1四半期決算概要
- ③ 事業概要
- ④ 活動実績
- ⑤ 2021年9月期 業績予想

本資料は、株式会社みらいワークスの**2021年9月期**の業績および経営に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。本資料に記載した意見や予測等は、資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証又は約束するものではなく、また、今後、予告なしに変更されることがあります。

 株式会社みらいワークス 経営管理部 IR担当 Tel : 03-5860-1835 E-mail : ir@mirai-works.co.jp

① エグゼグティブサマリー

① エグゼクティブサマリー

業績

売上高・売上総利益共に、四半期過去最高を更新

売上高は前年同期比 **+132百万円** (+13.1%増)

売上総利益は前年同期比 **+66百万円** (+32.5%増)

営業利益は前年同期比 **▲5百万円** (▲17.4%減)

売上高 : 1,143百万円 業績進捗率 22.9%

売上総利益 : 269百万円 業績進捗率 22.1%

営業利益 : 24百万円 業績進捗率 20.2%

当期純利益 : 17百万円 業績進捗率 23.7%

トピックス

- 新型コロナウイルス感染症拡大の影響は解消、売上高等、堅調に推移
- 営業利益は前期比に対し減益しているが、既存ビジネスへの人員と新規事業への投資を実施

② 2021年9月期 第1四半期決算概要

②-1 2021年9月期 第1四半期決算概要

前年同期比、売上 + 13.1%・売上総利益 + 32.5%と堅調に推移、販売管理費は主に人員へ投資を継続と、新規事業への投資

単位：百万円	2021年9月期 第1四半期	2020年9月期 第1四半期	前年同期比較	前年同期比率
	売上高	1,143	1,011	+132
売上総利益	269	203	+66	+ 32.5%
販売管理費	245	174	+71	+ 40.9%
人件費	167	111	+56	+ 50.1%
その他	77	62	+15	+ 24.4%
営業利益	24	29	▲5	▲17.4%
経常利益	24	30	▲5	▲17.1%
当期純利益	17	20	▲2	▲11.2%
売上総利益率 (%)	23.6%	20.2%	+3.5pt	-
営業利益率 (%)	2.1%	2.9%	▲0.8pt	-
経常利益率 (%)	2.2%	3.0%	▲0.8pt	-
当期純利益率 (%)	1.6%	2.0%	▲0.4pt	-

②-2 2021年9月期 通期に対する進捗

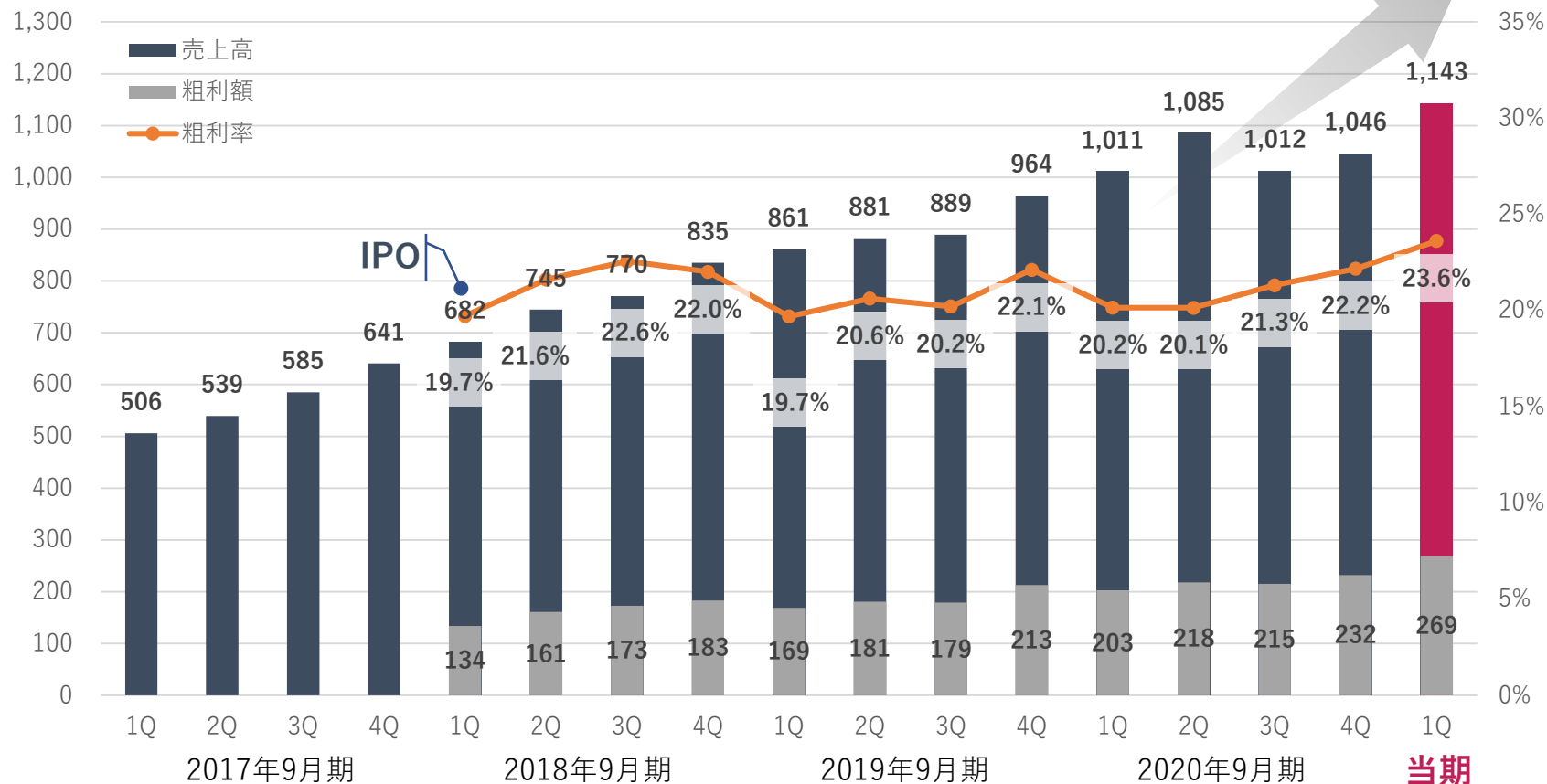
全体として業績予想に対して計画通りに進捗、既存ビジネスであるFCエージェント事業の売上は、積み上げモデルのため、23.2%の進捗は想定通り

単位：百万円	2021年9月期 第1四半期	2021年9月期 通期業績予想	進捗率
	売上高	1,143	5,000
FCI-エージェント事業	1,111	4,800	23.2%
その他事業	31	200	15.6%
売上総利益	269	1,220	22.1%
販売管理費	245	1,099	22.3%
人件費	167	737	22.8%
その他	77	362	21.4%
営業利益	24	120	20.2%
経常利益	24	121	20.5%
当期純利益	17	75	23.7%

②-3 売上高実績推移（四半期）

前期3Q（4月-6月）に新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けるも、前期4Qより回復基調、当四半期は**過去最高売上を更新**

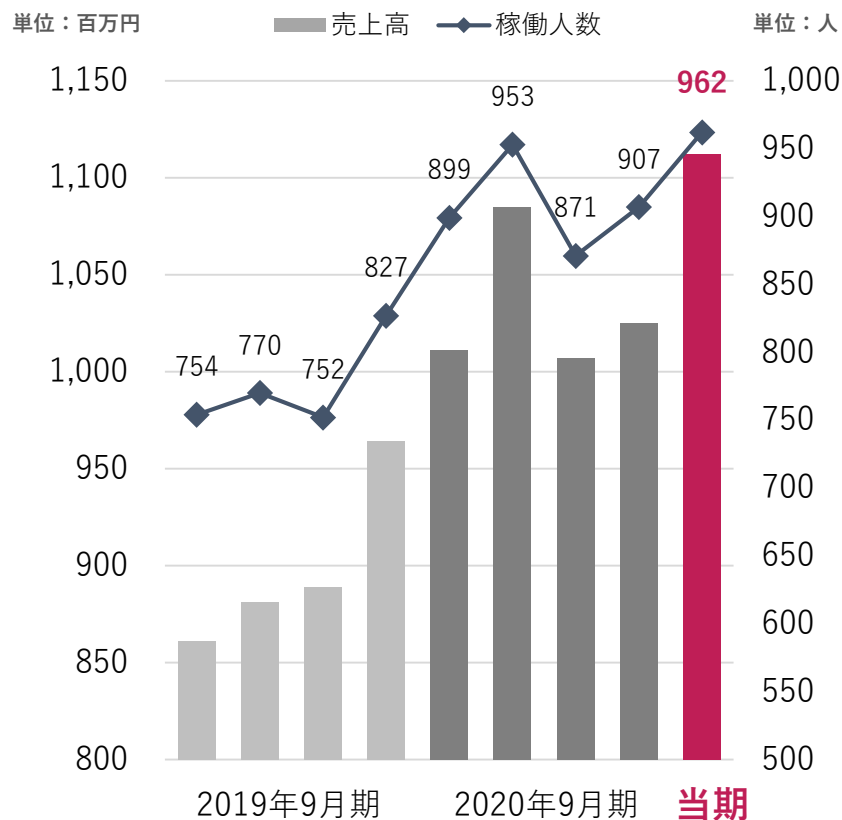
単位：百万円



②-4 その他指標（FCエージェント事業）

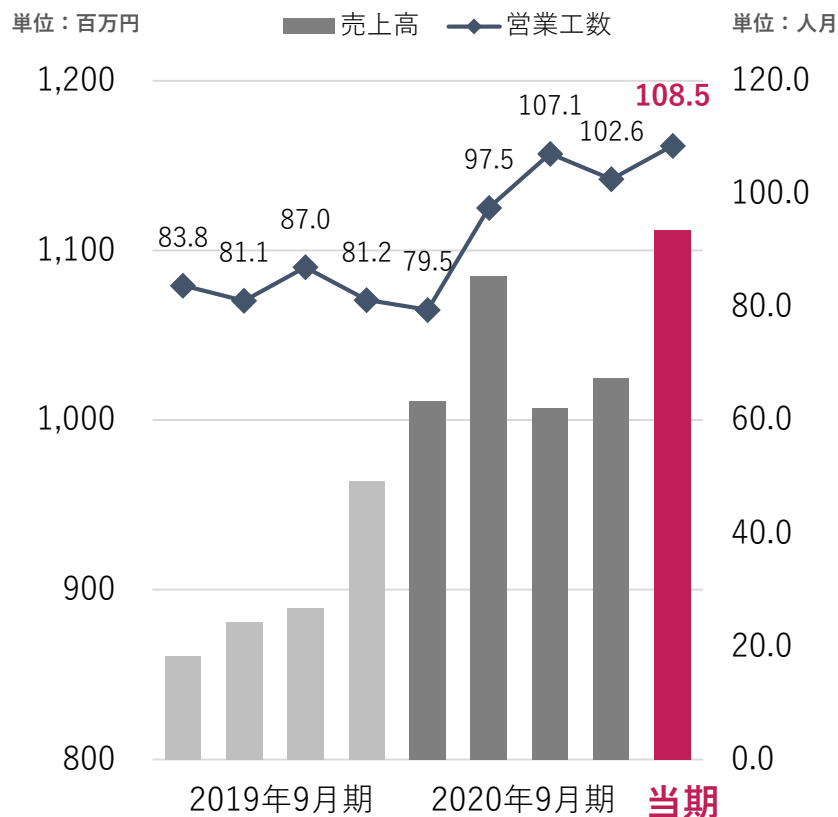
売上高・稼働人数推移

・前期1Qのコロナ感染拡大前の売上、稼働人数を上回る水準へと回復



売上高・直接営業工数推移

・前期の人員採用投資が、売上貢献へと繋がっている



②-5 その他指標（DX案件）

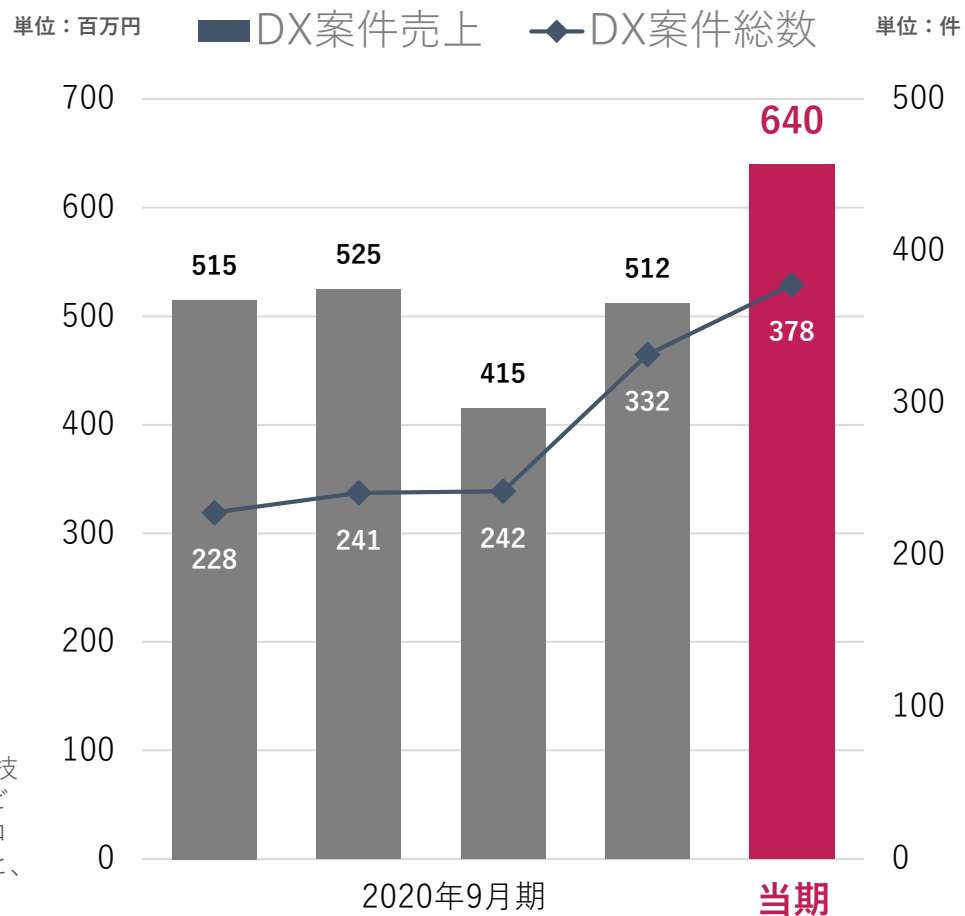
DX案件売上・DX案件数推移（四半期推移）

引き続き
DX案件が増加、
堅調な伸び

※DX：デジタルトランスフォーメーション／Digital Transformation

企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや、組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立すること、デジタル変革。

（経済産業省「DXガイドライン」より当社作成）



③ 事業概要

株式会社みらいワークス

証券コード：6563

有料職業紹介事業許可証 13-ユ-305507

労働者派遣事業許可証 派13-305405

本社

東京都港区東新橋二丁目8番1号 パラッツォアステック 7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

52,610千円（2021年2月5日時点）

取締役

岡本祥治、池田真樹子、中田康雄

監査役

武藤一郎、品川広志、本行隆之

従業員数

従業員63人、臨時雇用者35人（2020年12月31日時点）

沿革

2012年 3月	当社設立
2012年 4月	プロフェッショナル人材サイト「FreeConsultant.jp」開始
2017年12月	東京証券取引所マザーズに株式を上場
2019年11月	大阪事業所開設
2020年 7月	（株）日本人材機構より「Glocal Mission Jobs」等を譲受
2020年 9月	2020年10月に設立した合併会社（株）スキルシフトを吸収合併

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、人生100年時代が本格的に到来。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、みらいワークスは、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。

③-3 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

	働き方/workstyle	意思/will	場所/area
雇用	<ul style="list-style-type: none"> 大小企業勤務 中小企業・ベンチャー勤務 	Rice-Work	都心部
副業	副業/パラレルワーカー	生活の(食料を得る)ための仕事	地方
独立	<ul style="list-style-type: none"> 起業・ベンチャー経営者 独立プロフェッショナル プロ経営者/CXO 	Life-Work	
離職	<ul style="list-style-type: none"> 大学院/子育て/介護 その他... 	夢や自分の好きなことを追求めるための仕事	

エコシステム

幅広い「働き方」の選択肢の中で、プロフェッショナル人材が挑戦を繰り返している状態 (=活躍)

- 働き方(雇用・副業・独立・起業...)の選択肢が広がる
- ライフステージに応じた働き方や働く目的を自由に選択し、自らの意思で挑戦を繰り返す
- 都心部/地方、場所に縛られず、最適な場所で挑戦する

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

③-4 ビジネスモデル

みらいワークス = コンサルティング企業 × 人材紹介企業

- プロフェッショナルが雇用形態・場所に関わらず、挑戦するためのプラットフォームを展開
- 即戦力となる外部人材を業務委託、派遣、紹介という形態で供給、企業の経営課題解決を支援

プロフェッショナル



登録数：
30,000人超

企業変革、DXといった
高度なコンサルティングを
サポート



企業

大企業



ベン
チャー



地域有力
企業



中小企業

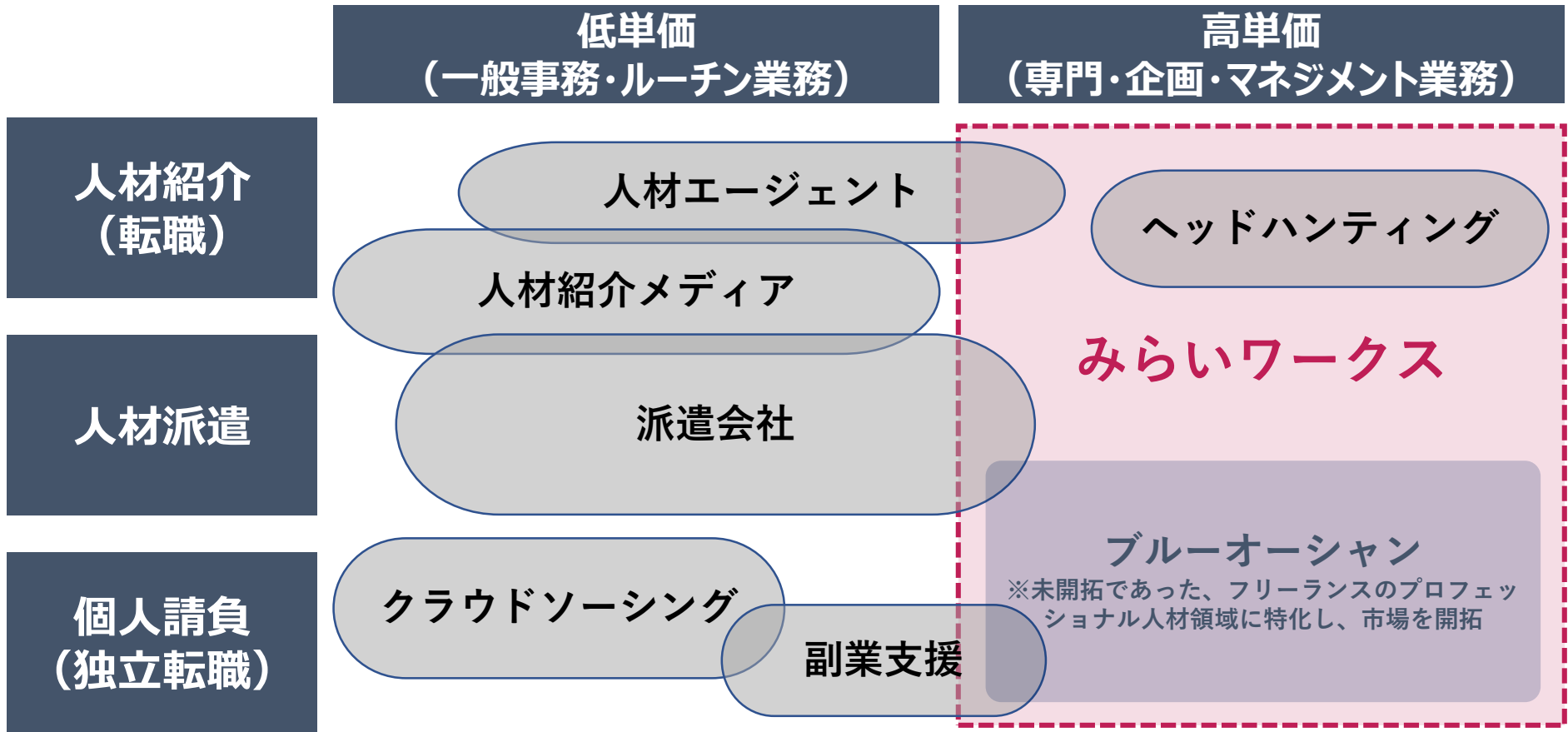


③-5 ポジショニング (人材業界における戦略的なポジション)

プロフェッショナル人材領域 (個人請負) = ブルーオーシャン

- プロフェッショナル人材領域に特化することで高い成長を実現
- 「多様な働き方 (転職～独立)」をワンストップで提供、独自のポジションを確立

【人材業界全体像イメージ】



③-6 事業コンセプト

今まで



サービスの提供元



経営課題を抱えるクライアント企業

会社勤めフリーランス 起業家

(雇用)



プロ人材の働き方



相談先の例



転職
エージェント

先輩
フリーランス

ベンチャー
キャピタル

これから

業務委託 正社員採用 派遣



mirai works



経営課題を抱えるクライアント企業

会社勤めフリーランス 起業家

(雇用)



相談先



mirai works

③-7 事業マッピング

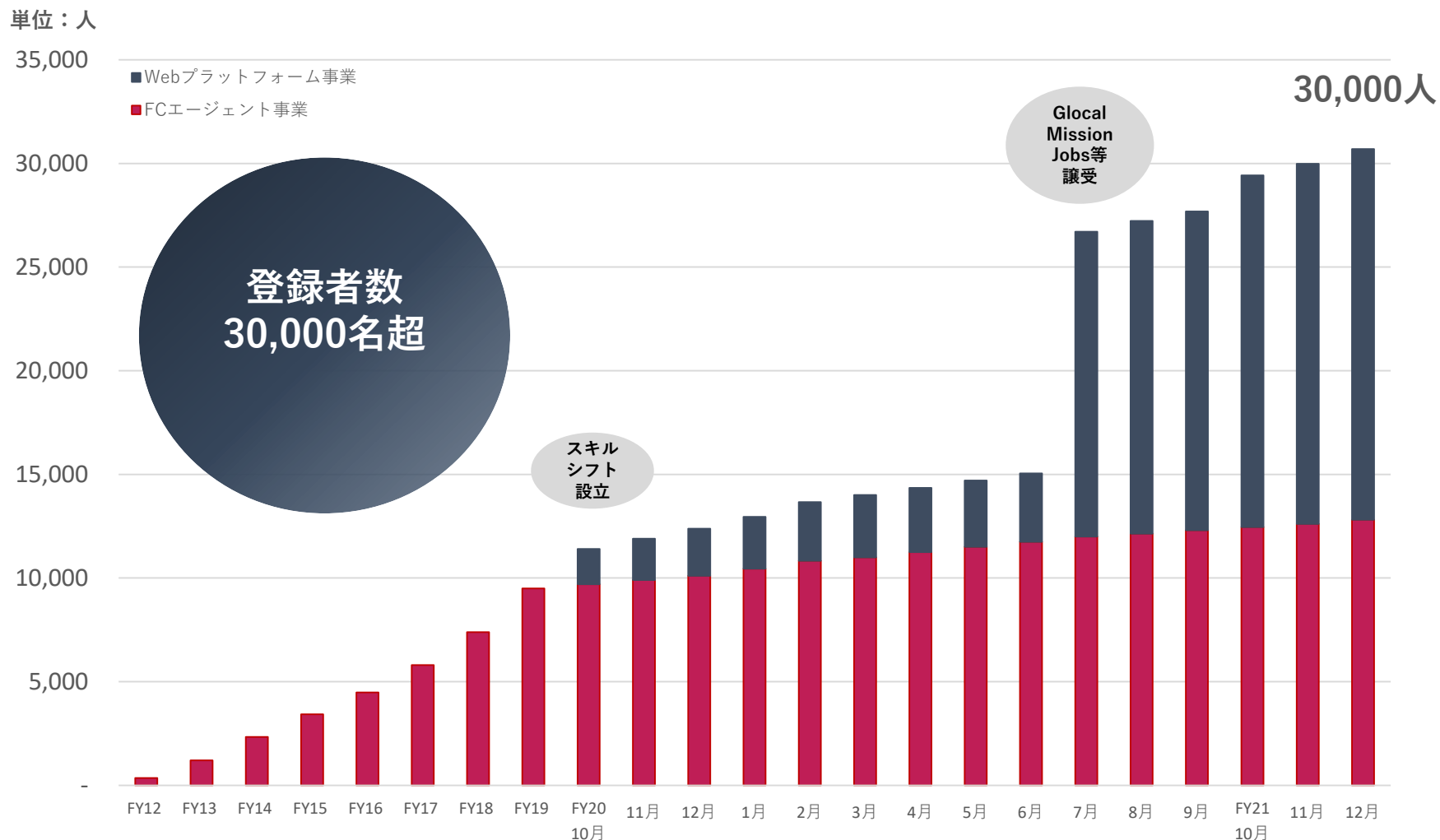
プロフェッショナル人材が雇用形態・エリアに関わらず、活躍・挑戦するための事業を複数展開



④ 活動実績

④-1 活動実績（登録プロフェッショナル数）

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



④-2 活動実績

地方への展開強化／地域金融機関や行政棟との提携9件

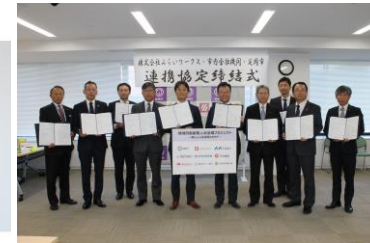
副業人材、経営幹部・事業承継人材紹介による地域企業の事業強化を目的とした業務提携、包括連携協定を締結

- 業務提携

愛媛銀行、北國銀行、広島銀行、中国銀行、鹿児島相互信用金庫、日田信用金庫、あおもり創生パートナーズ（青森銀行100%子会社）、ライトアップ

- 包括連携協定

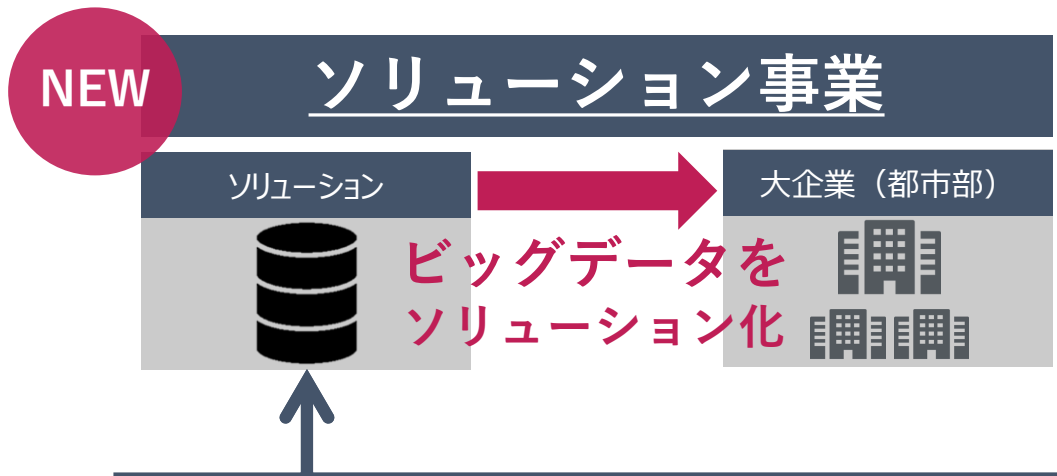
宮崎県延岡市



⑤ 2021年9月期 業績予想

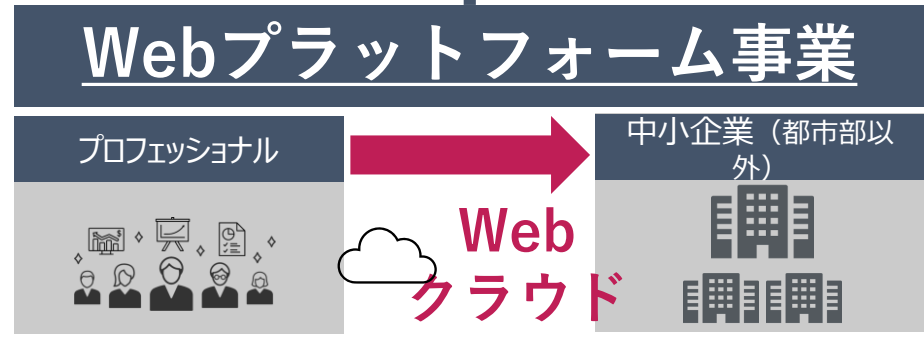
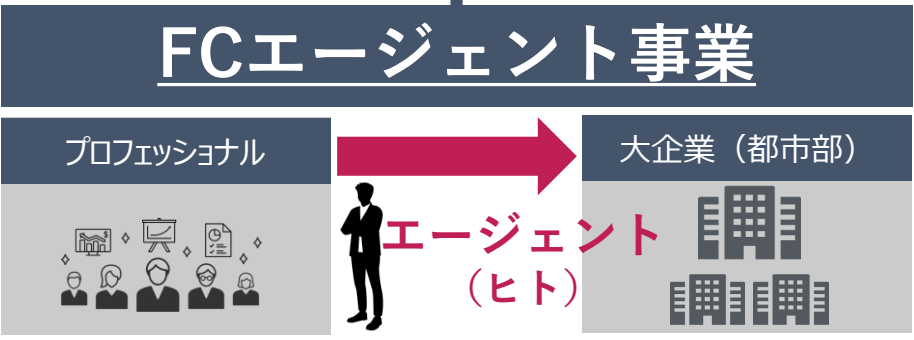
⑤-1 中期経営計画「3本の柱」

既存のFCエージェント事業を拡大しつつ、当社の登録プロフェッショナル人材とそこで蓄積した企業変革支援の実績を活用し、新たにソリューション事業を育てる



人材・スキル・課題解決実績等蓄積されたノウハウ・ビッグデータ

- HRソリューション
- オープンイノベーションソリューション



⑤-2 2021年9月期 業績予想

FY2021は、中期経営計画1年目として投資先行するも、売上高50億円、2ケタ成長・増収増益を計画

単位：百万円	FY2021	FY2020	前年比	
	業績予想 (A)	実績 (B)	=A-B	=A÷B×100
売上高	5,000	4,155	+845	120.3%
稼働人数 (人)	4,630人	3,630人	+1,000人	127.5%
売上総利益	1,220	870	+350	140.2%
販売管理費	1,100	793	+307	138.7%
営業利益	120	77	+43	155.8%
営業利益率 (%)	2.4%	1.9%	+0.5pt	-
当期純利益	75	41	+34	182.9%

日本のみらいの為に
挑戦する人を増やす

