

株式会社みらいワークス

(証券コード：6563)

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

2021年11月12日

Contents

- ◆ 2021年9月期決算説明
 - ① エグゼクティブサマリー
 - ② 2021年9月期決算概要
 - ③ 活動実績

- ◆ 事業計画及び成長可能性に関する事項
 - ④ 事業の内容及び収益構造
 - ⑤ 市場環境
 - ⑥ 競争優位性及び成長戦略
 - ⑦ 事業計画
 - ⑧ 認識するリスク及び対応策

◆ 2021年9月期決算説明

① エグゼクティブサマリー

業績

売上高は前期比	+ 751百万円	(+ 18.1%増)
売上総利益は前期比	+ 380百万円	(+ 43.7%増)
営業利益は前期比	+ 155百万円	(+ 201.6%増)
売上高	: 4,907百万円	達成率 98.1%
売上総利益	: 1,251百万円	達成率 101.7%
営業利益	: 232百万円	達成率 116.4%
当期純利益	: 142百万円	達成率 119.0%

※修正業績予想比

トピックス

- 前期比増収増益、過去最高を更新
- 既存事業であるFCエージェント事業が売上拡大を牽引、新規事業のソリューション事業についても収益が立ち始めた
- 営業外費用に、Skill Shiftにおける情報セキュリティ対応費、特別損失に、Skill Shift/Glocal Mission Jobsにおける減損損失を計上

② 2021年9月期決算概要

②-1 2021年9月期決算概要

- 売上高等各指標において、過去最高を更新

単位：百万円	2021年 9月期	修正 業績予想	予実差	予実比	2020年 9月期	前期差	前期比
売上高	4,907	5,000	▲92	98.1%	4,155	+751	118.1%
FCI-ジェント事業	4,738	4,800	▲61	98.7%	4,129	+608	114.7%
その他	169	200	▲30	84.7%	26	+143	644.2%
売上総利益	1,251	1,230	+21	101.7%	870	+380	143.7%
販売管理費	1,018	1,030	▲11	98.9%	793	+225	128.4%
人件費	713	715	▲1	99.8%	554	+159	128.8%
その他	305	315	▲10	96.8%	239	+65	127.5%
営業利益	232	200	+32	116.4%	77	+155	301.6%
経常利益	215	180	+35	119.7%	79	+136	271.5%
当期純利益	142	120	+22	119.0%	41	+101	342.8%
売上総利益率 (%)	25.5%	24.6%	+0.9pt	-	20.9%	+4.6pt	-
営業利益率 (%)	4.7%	4.0%	+0.7pt	-	1.9%	+2.9pt	-
経常利益率 (%)	4.4%	3.6%	+0.8pt	-	1.9%	+2.5pt	-
当期純利益率 (%)	2.9%	2.4%	+0.5pt	-	1.0%	+1.9pt	-

②-2 営業外損益・特別損益

- Skill Shiftにおいて情報セキュリティ対応費（営業外費用）を計上
- 新型コロナウイルス感染拡大の影響により都市部から地方への人の移動が制限されたことを受けて、Webプラットフォーム事業において減損損失（特別損失）を計上

表示区分	項目	金額 (百万円)	内訳
営業外費用	情報セキュリティ 対応費	19	<ul style="list-style-type: none"> • Skill Shiftサイトへの不正アクセスによる情報流出への対応、対策費用：19百万円
特別損失	減損損失	18	<ul style="list-style-type: none"> • Skill Shift事業譲受資産減損：6百万円 • Skill Shiftシステム改修減損：3百万円 • Glocal Mission Jobs／Glocal Mission Times事業継承資産減損：7百万円

※情報セキュリティ対応費について、一部保険補填金として、2022年9月期に11百万円を雑収入にて計上予定

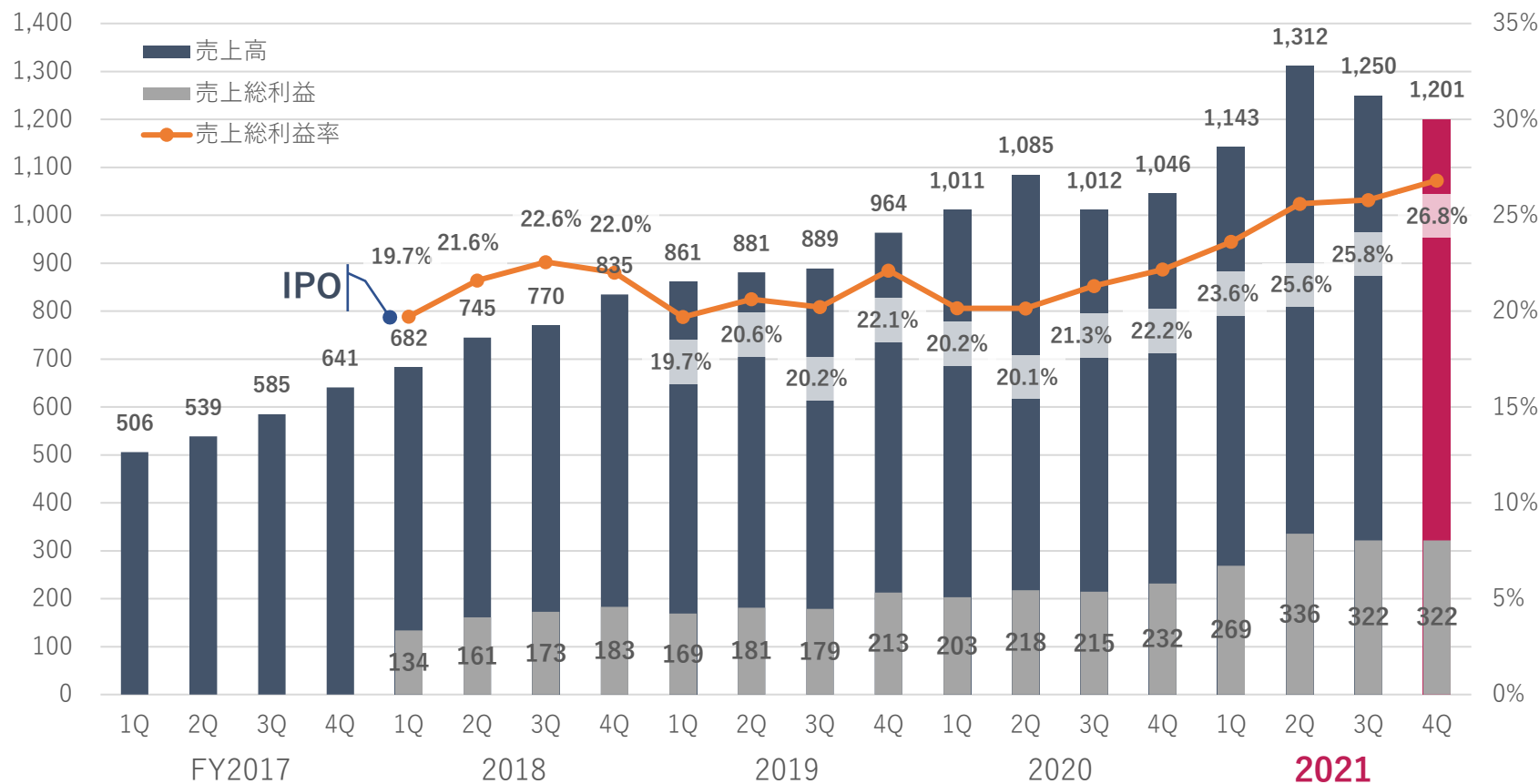
②-3 売上高等 実績推移 (全社)

- 売上高は、既存事業の営業人員減少により直近半年は下方傾向となったが、新規事業の収益化により全社売上総利益率は上昇

売上高・売上総利益

単位：百万円

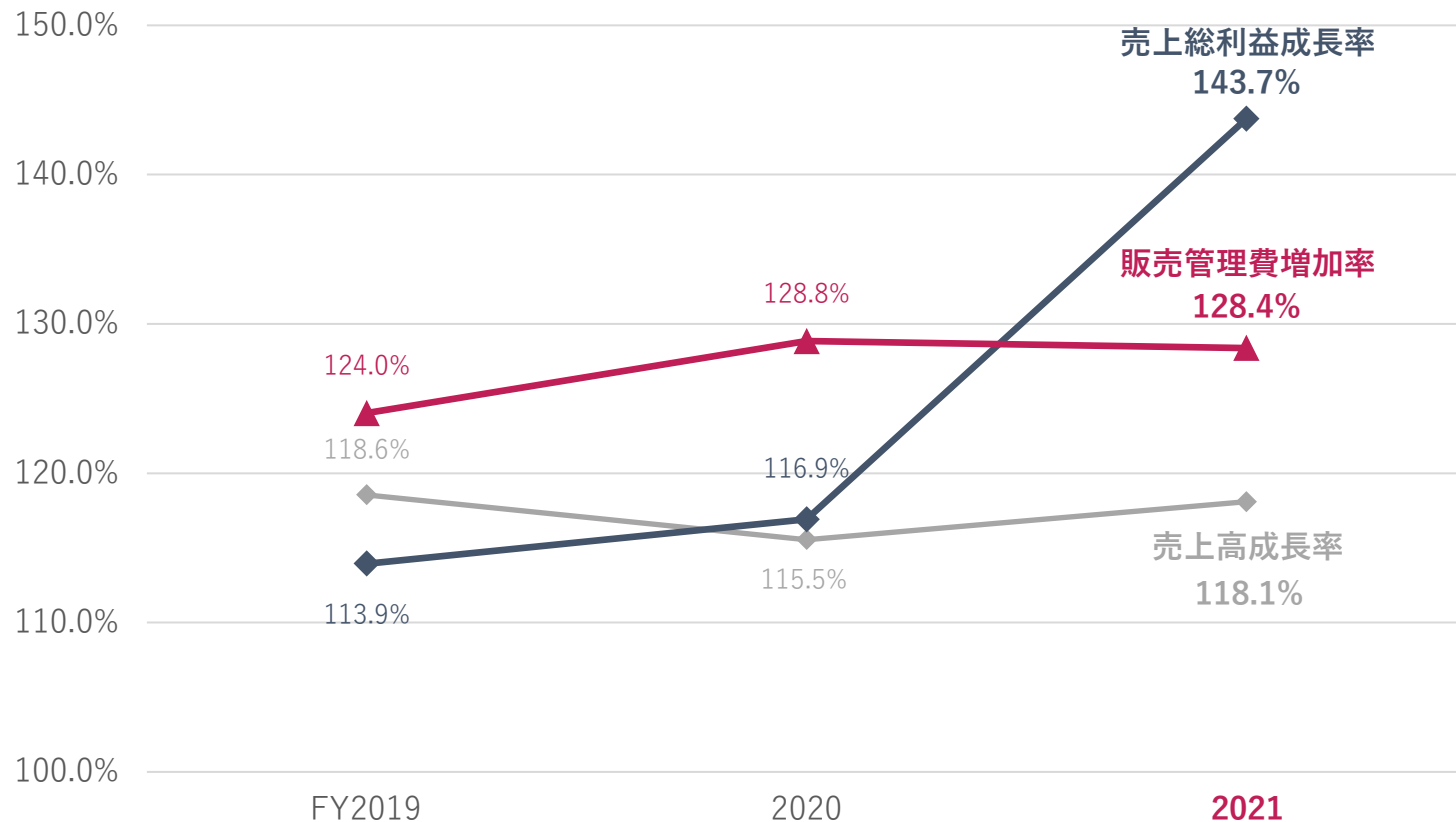
売上総利益率



②-4 その他指標（全社）

- 人件費等の販売管理費の先行投資が、売上総利益の成長に寄与するので、中長期的な成長を視野に今後も投資を継続する

各指標の対前期成長／増加率



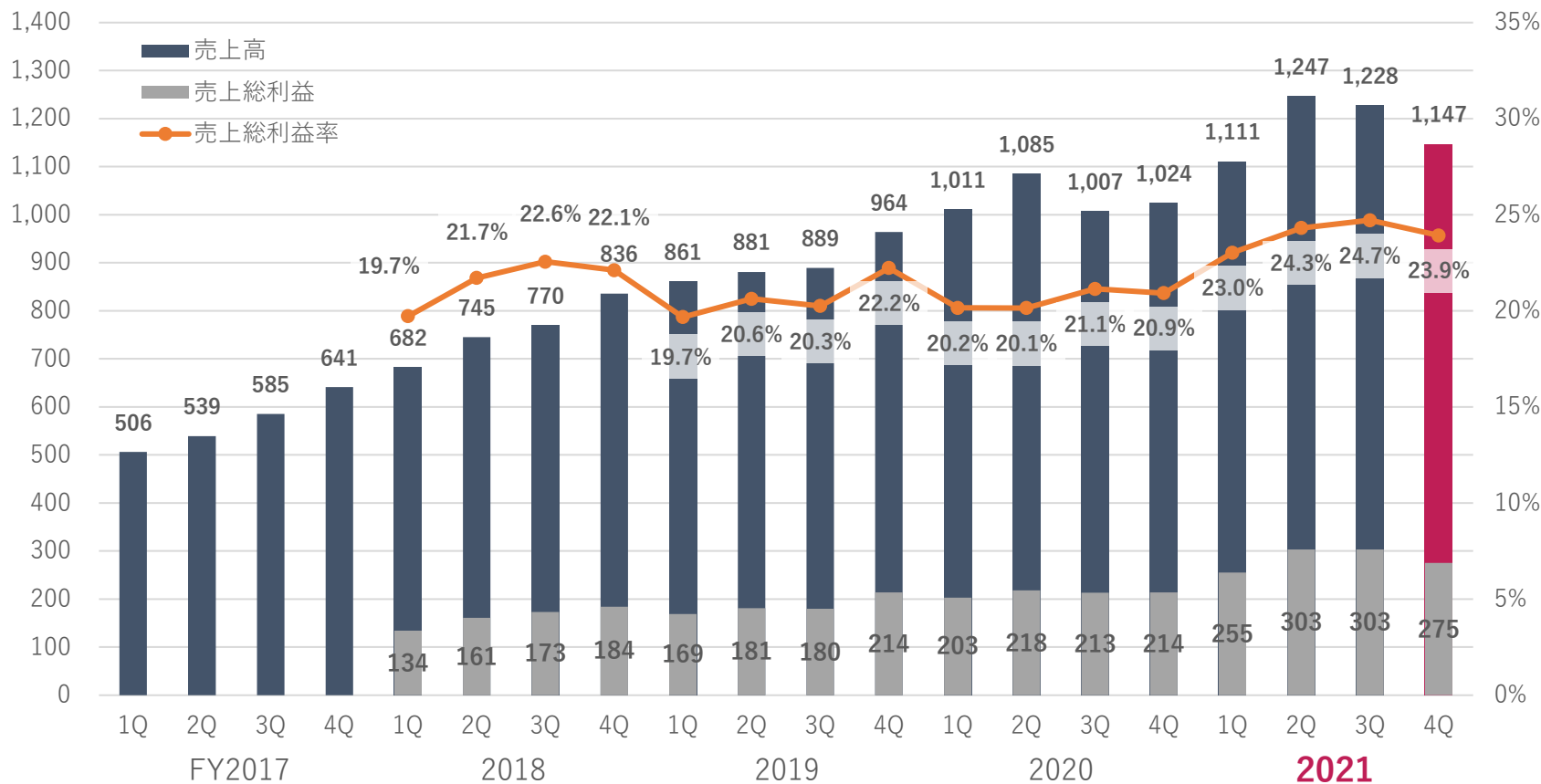
②-5 売上高等 実績推移 (FCエージェント事業)

- 今期は売上高前期比 + 608百万円、売上総利益率 + 4.6%と堅調に推移
- 当四半期は売上高・売上総利益共に減少

売上高・売上総利益

売上総利益率

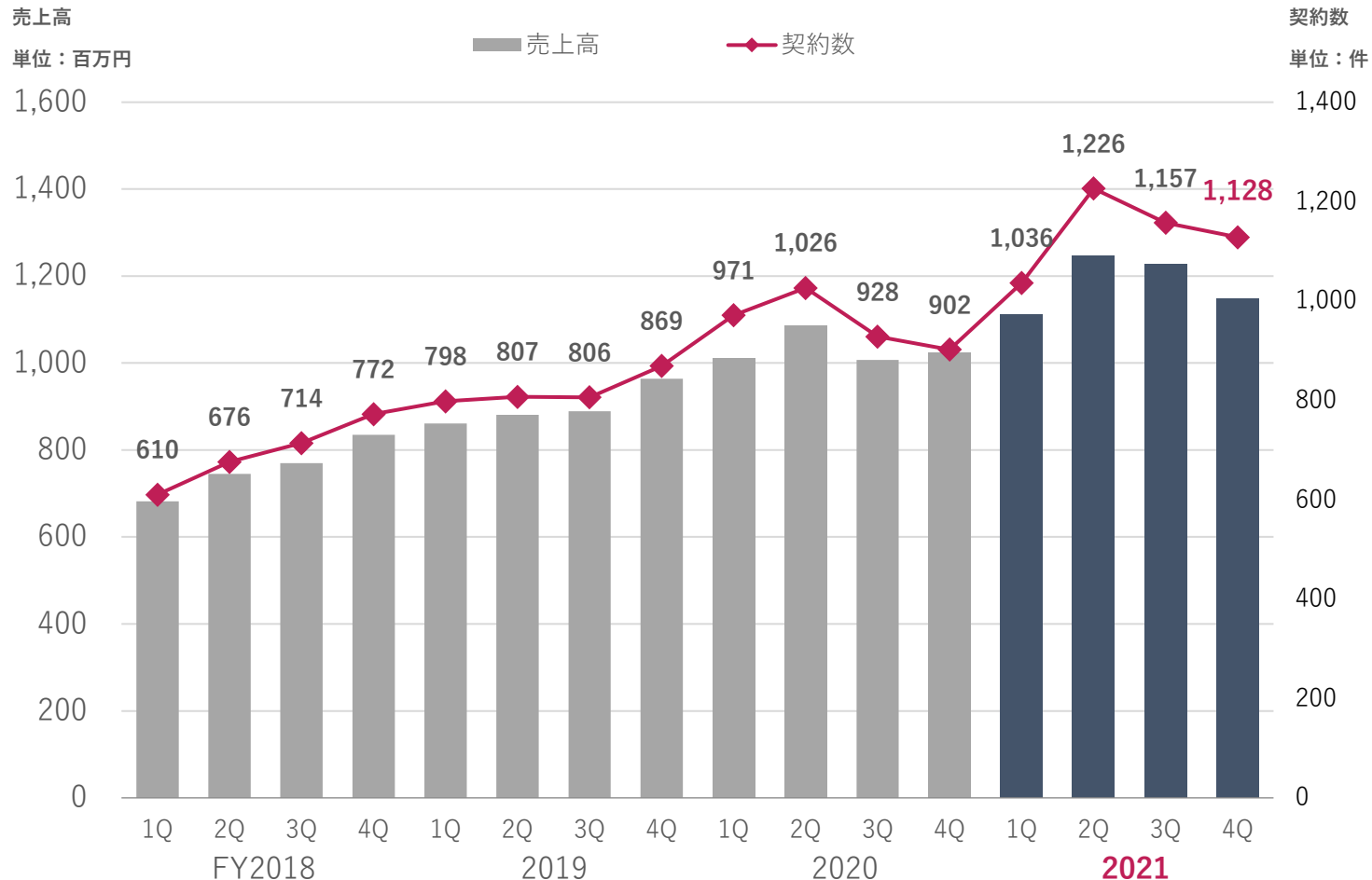
単位：百万円



②-6 その他指標（FCエージェント事業）

- 今期は契約件数前期比+720件（18.8%増）と堅調に推移
- 当四半期は契約数がやや減少傾向

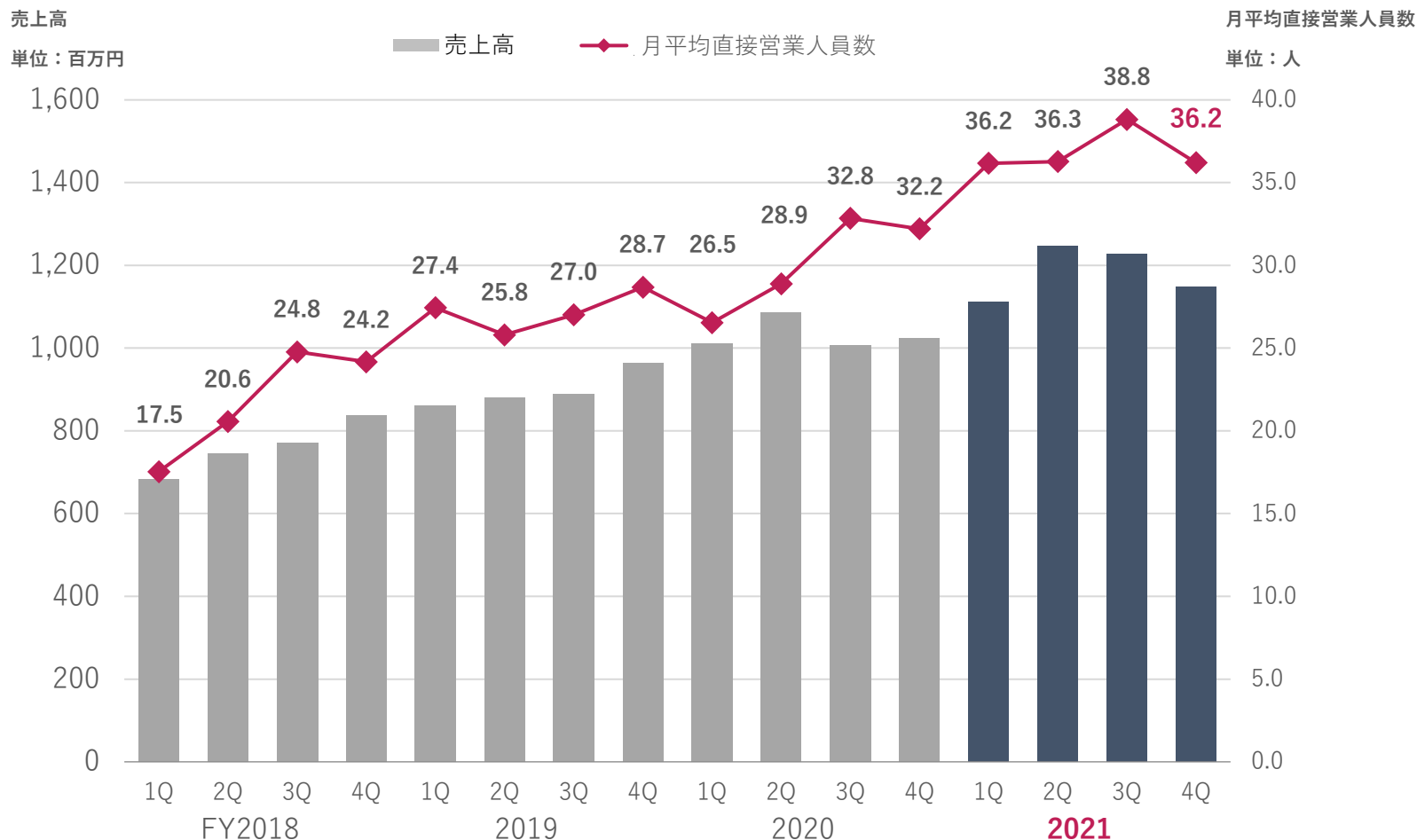
売上高・契約数推移



②-7 その他指標（FCエージェント事業）

- 新型コロナウイルス禍において営業人員の退職率が増加、体制整備と積極的な採用を実施（直近営業人数は39.4人と増加傾向）

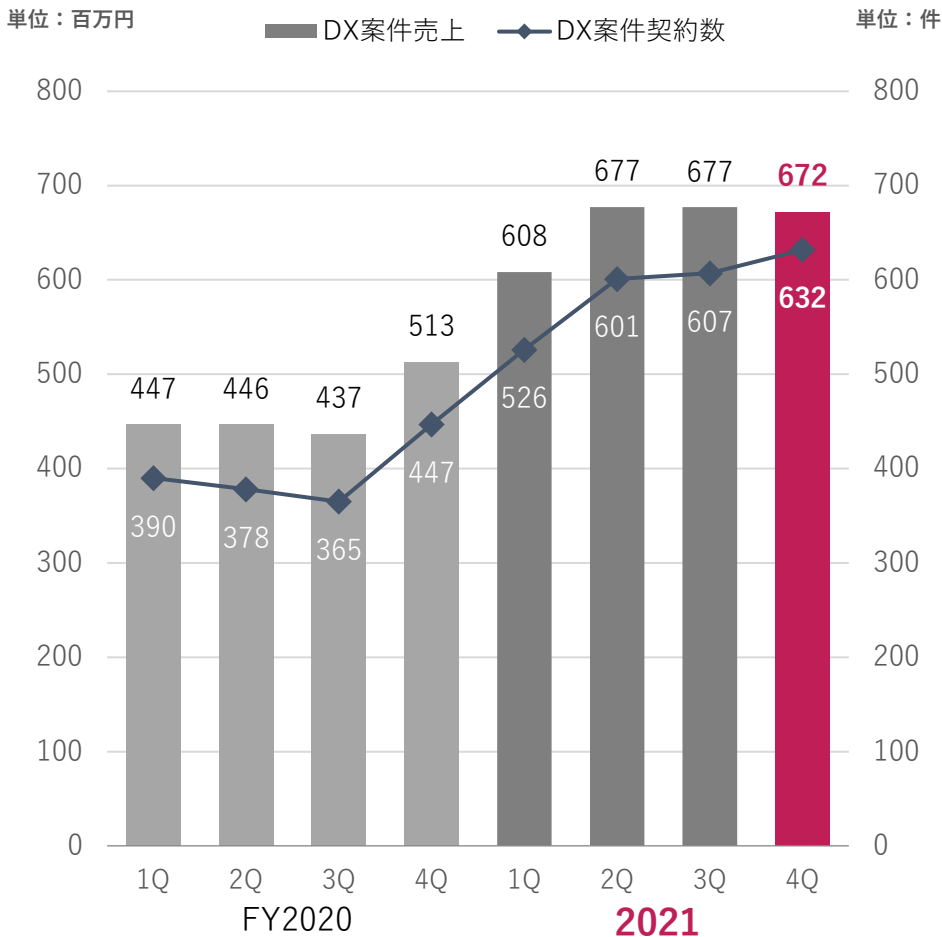
売上高・月平均直接営業人員数推移



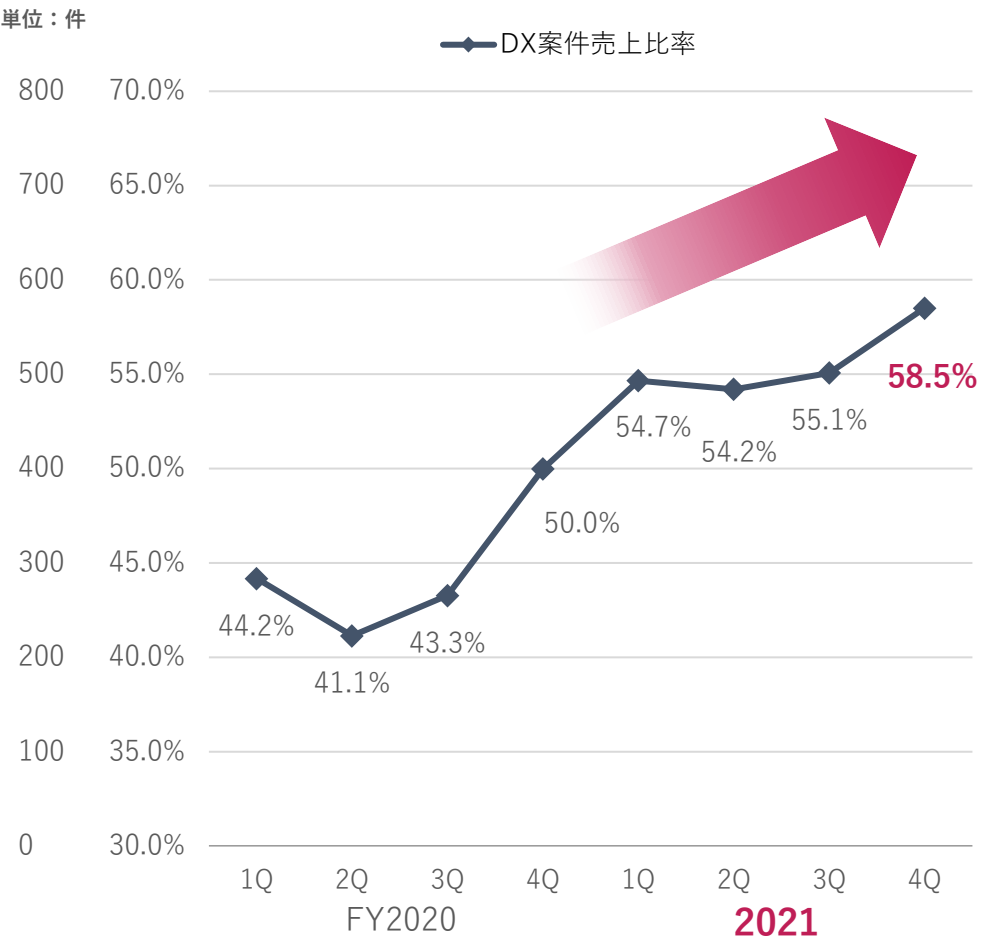
②-8 その他指標 (DX案件)

- 売上の半数以上がDX案件であり、FCエージェント事業の売上をDX案件が牽引している

FCエージェント事業 DX案件売上・契約数



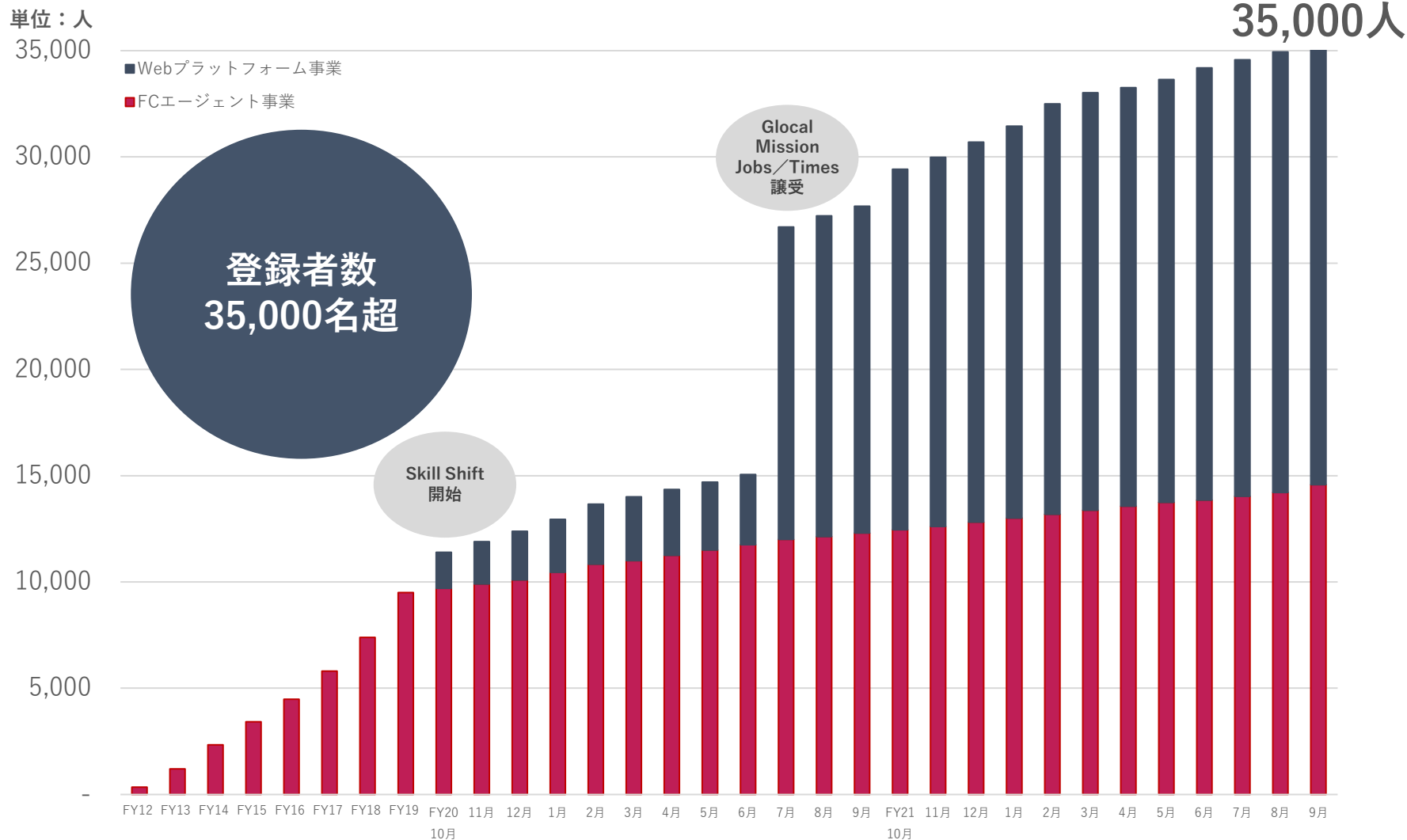
FCエージェント事業 DX案件売上比率



③ 活動実績

③-1 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



③-2 活動実績

既存事業の強化 ～FCエージェント事業

プロ人材が自ら案件情報を確認し直接応募することができる仕組みを導入
企業のマッチング率アップを目的とし、サイトのリニューアルを実施

既存のマッチングの仕組みとの違い

- プロ人材が自ら案件情報を探してサイト経由で「直接応募」することが可能に
- プロ人材が自分のプロフィールを更新することが可能に
- 当社の案件情報のアップと応募状況の確認がタイムリーに



③-3 活動実績

地方への展開強化

副業・兼業（フリーランス）人材活用の推進、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を締結**

当四半期実績

累積実績

地域金融機関や
自治体との提携
13件

地域金融機関（9件）

- ・ 商工組合中央金庫
- ・ 福邦銀行
- ・ 東濃信用金庫
- ・ 滋賀銀行グループ
（しがぎん経済文化センター）
- ・ みなと銀行
- ・ 佐賀銀行
- ・ 大分銀行
- ・ 大分みらい信用金庫
- ・ 鹿児島銀行

自治体（4件）

- ・ 群馬県富岡市
- ・ 富山県南砺市
- ・ 青森県青森市
- ・ 長野県佐久市
（JR東日本企画）

累積連携
金融機関数
65社

累積連携
自治体数
5県13市町村

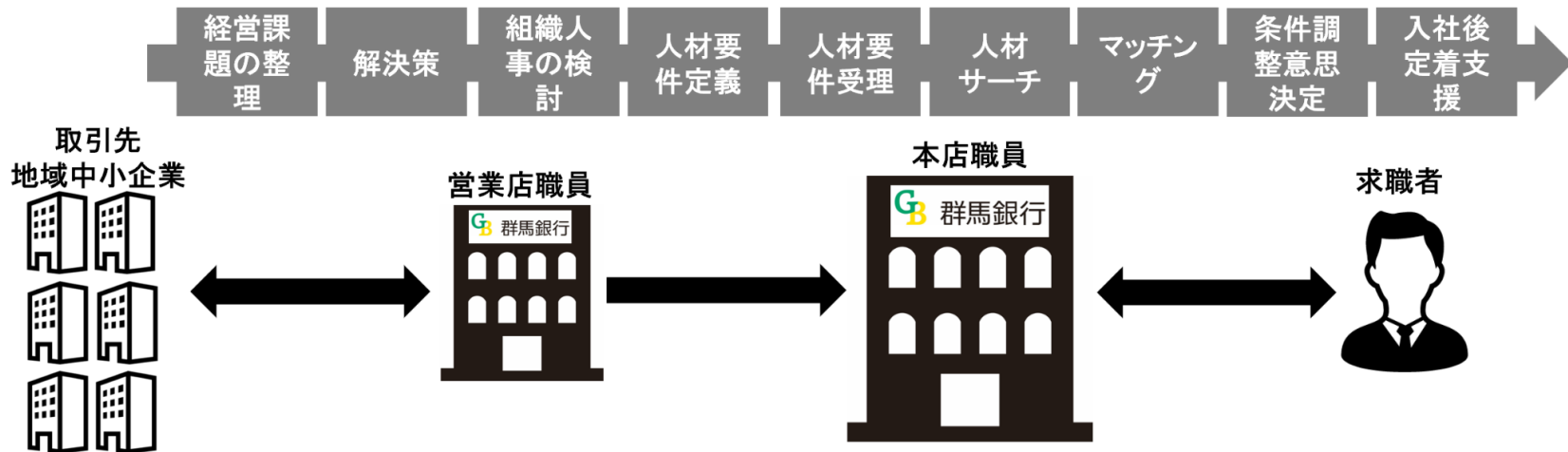
直近1年間は、提携先を面で広げることに注力

**FY2022は、2つのWebプラットフォーム事業において、
提携先との協業を具現化し、収益化を進める**

③-4 活動実績

ソリューション事業の推進 ～地域金融機関向け

人材紹介業務の強化を目的として群馬銀行と業務提携を締結
人材紹介伴走支援サービスを提供



みらいワークス社員が週1日群馬銀行に常駐し、以下のノウハウを提供

- ・ 体制構築支援
- ・ 資料提供
- ・ 勉強会実施
- ・ 地域中小企業への営業同行でのOJT
- ・ 会議実施
- ・ 応募者対応のOJT

③-5 活動実績

ソリューション事業の推進 ～企業の新規事業向け

- スタートアップ企業のサポートの強化を目的とし、SMBCグループ3社と、産官学金による成長企業エコシステムプラットフォーム「未来X (mirai cross)」を新設
- シード期の有望な成長企業の発掘・サポートに加え、ステージが進んだ成長企業の更なるサポートを推進



◆ 事業計画及び 成長可能性に関する事項

④ 事業の内容及び収益構造

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

58,640千円（2021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

従業員数

従業員67人、臨時雇用者28人（2021年9月30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10月	(株)スキルシフトを合併で設立
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	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。

④-3 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

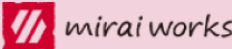
-Support/挑戦を支える

- 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

④-4 ポジショニングと特色

プロ人材の個人請負の領域より参入し事業展開

みらいワークス=人材紹介企業×コンサルティング企業

	低単価 (一般事務・ルーチン業務)	高単価 (専門・企画・マネジメント業務)
人材紹介 (転職)	人材エージェント 人材紹介メディア	ヘッドハンティング エグゼクティブ・エージェント
人材派遣	派遣会社	
個人請負 (独立転職)	クラウドソーシング 副業支援	FCエージェント事業

人材紹介会社

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DB
(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



コンサルティング企業

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)

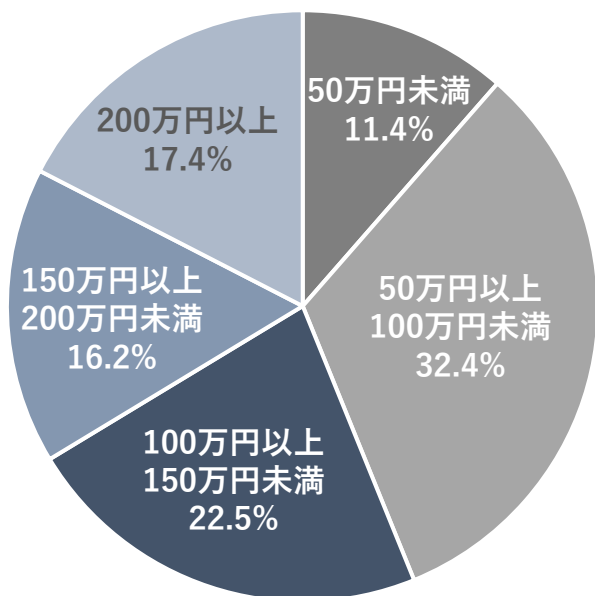
④-5 ポジショニングと特色

クライアントの課題解決に向け、100%に近い稼働率でプロジェクトにコミットする案件が大半を占めていることが特徴

月単価

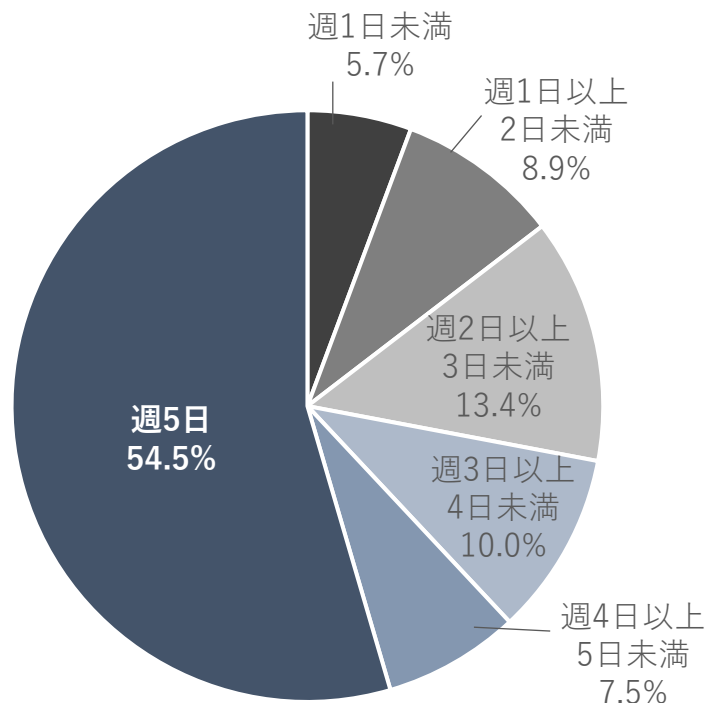
平均約100万円

幅広い単価の案件を受注



稼働日数

週5日稼働の案件が過半数



※ FY2021実績

④-6 ポジショニングと特色

即戦力となるプロ人材に特化し、高度な経営課題の解決に貢献

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での起業経験（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

対応可能領域（一例）

戦略系

- 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

- 業務改革
- BPO企画・導入支援

IT導入

- 大規模システム構築PMO
- システム導入のユーザー部門支援
- グローバル展開

デジタル

- Web・デジタル戦略策定
- AI、IoT、Fintech、RPA等を活用したデジタルによる企業変革支援
- DX推進
- EC・DMP・CRM支援

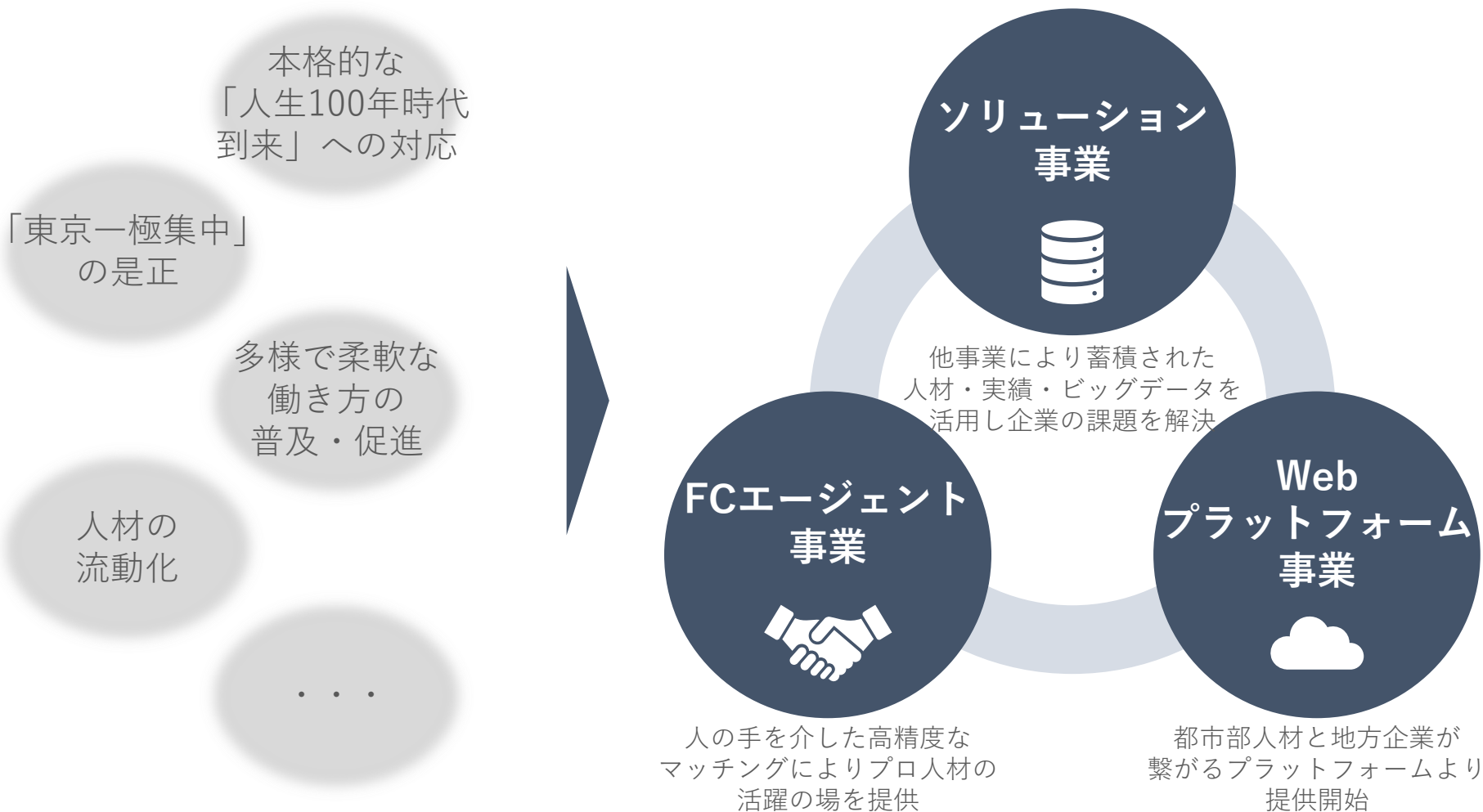
新規事業

- 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

④-7 事業概要 「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

社会課題



④-8 事業概要 第1の柱

FCエージェント事業

登録プロフェッショナル・フリーランス人材にて、企業の経営課題解決を支援

プロフェッショナル



登録数：
約35,000人

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



4-9 事業概要 第2の柱 1/2

Webプラットフォーム事業「Skill Shift」

都市部人材の持つ業務スキルで地方中小企業の経営課題を解決

求人掲載実績数
44都道府県

平均応募件数
18.8件

平均求人応募率
99.9%

平均謝礼単価
3.4万円/月

副業希望者



都市部
人材

①直販モデル



企業



地方
中小企業

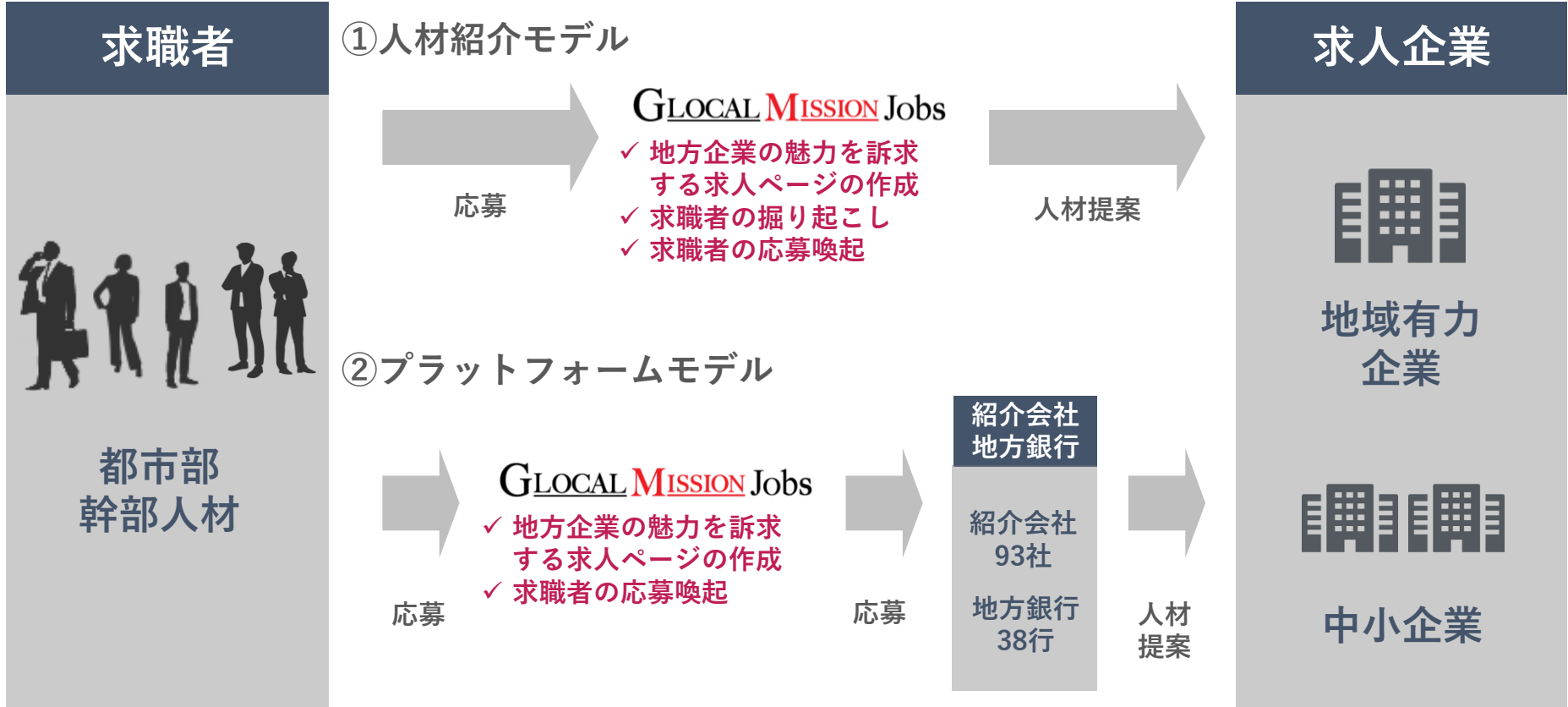
②代理店モデル



④-10 事業概要 第2の柱 2/2

Webプラットフォーム事業「Glocal Mission Jobs」

都市部幹部人材の地方への流動を促す地方転職プラットフォーム
求人掲載実績数は47都道府県と全国を網羅している



④-11 事業概要 第3の柱

ソリューション事業

当社既存事業で蓄積したノウハウやビッグデータを活用

- 地域金融機関向け「人材紹介伴走サポート」

GLOCAL MISSION Jobs

- ✓ 地方転職ノウハウ
- ✓ 地方移住に前向きな候補者DB

人材紹介体制構築
勉強会・OJT研修

地域金融機関
(人材紹介事業の立ち上げ)

- 企業人事向け「HRソリューションズ」

□ FreeConsultant.jp*
GLOCAL MISSION Jobs

∞ Skill Shift

- ✓ 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

情報提供
座学・参画

企業
(45歳以降のセカンドキャリア構築)

- 企業・自治体向け「イノベーション・サポート」

□ FreeConsultant.jp*

- ✓ 大企業の新規事業PJ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

企画・実行・運用
ネットワーク・
人材提供

企業・自治体
(オープン・イノベーション施策)

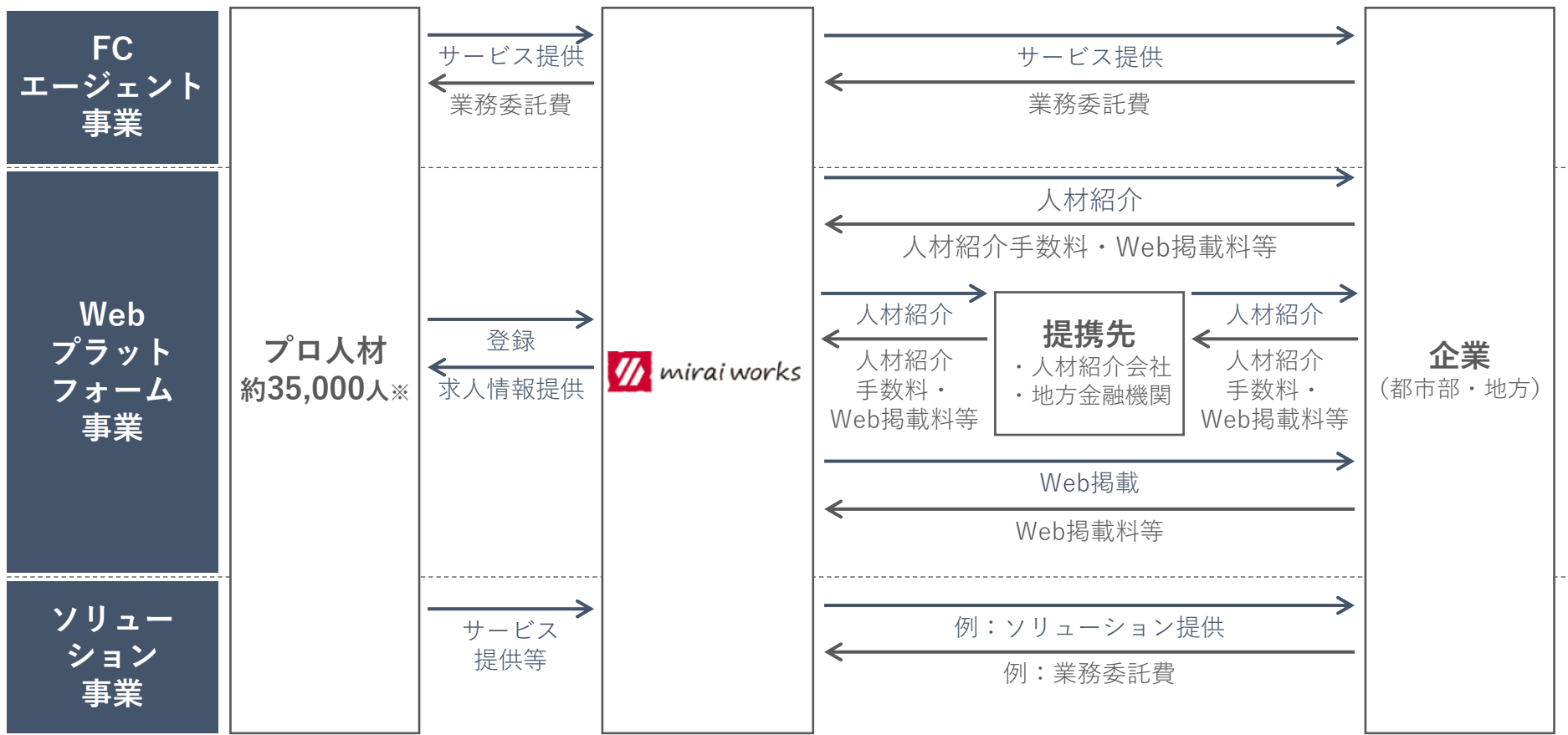
④-12 収益構造 1/2

安定的に売上を積み上げるストック型ビジネスと、収益性の高いフロー型・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	売上高	売上原価
FC エージェント 事業	<ul style="list-style-type: none">□ Free Consultant.jp®□ FintechConsultant.jp™□ HealthcareProfessionals.jp□ RPA-Professionals.jp™ 大人のインターン® □ Professional-Career	ストック型	<ul style="list-style-type: none">稼働時間に応じた業務委託費 (準委任契約) 単価：100万円～350万円程度人材紹介手数料 35%等	<ul style="list-style-type: none">人材の稼働に対する業務委託費 ※ 人材紹介の場合は基本的に発生しない
Web プラットフォーム 事業	 Skill Shift GLOCAL MISSION Jobs	フロー型	<ul style="list-style-type: none">Web掲載料 98,000円/1求人人材紹介手数料 35%等	※ 基本的に発生しない
ソリューション 事業	<ul style="list-style-type: none">人材紹介伴走サポートHRソリューションズイノベーション・サポート	プロジェクト型	<ul style="list-style-type: none">業務委託費等 個別案件による	<ul style="list-style-type: none">人材の稼働に対する業務委託費 ※ 発生しない場合もある

④-13 収益構造 2/2

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



※2021年9月現在

5 市場環境

⑤-1 当社を取り巻く環境

プロフェッショナル人材とクライアント（企業）を繋ぐことで収益を生むビジネスモデルであり、人材・企業双方の環境が当社収益に関与する

プロフェッショナル
人材

自分に合った
仕事を見つけない
(雇用形態、仕事の意義、
地域…)



クライアント

人材不足を抱える、
または社内人員で
実現できない業務を
推進したい



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

⑤-2 プロフェッショナル人材の市場環境 1/2

新しい働き方への関心が集まってきており、今後の増加が期待される

フリーランス人口

340～470万人程度と試算される

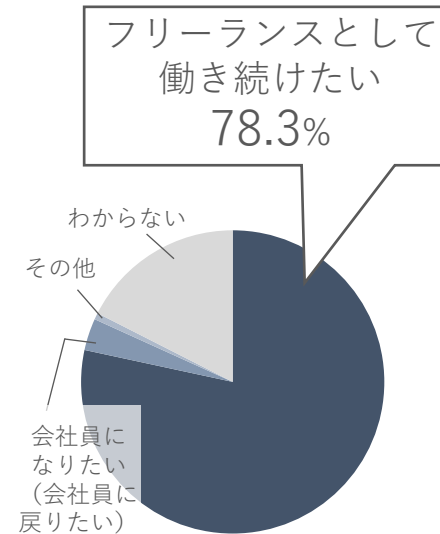
内閣官房による 統一調査 (関係省庁連携)	フリーランス 462万人
内閣府	フリーランス相当 341万人
中小企業庁	フリーランス 472万人
厚生労働省	雇用類似の 働き方の者 367万人

参考：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)

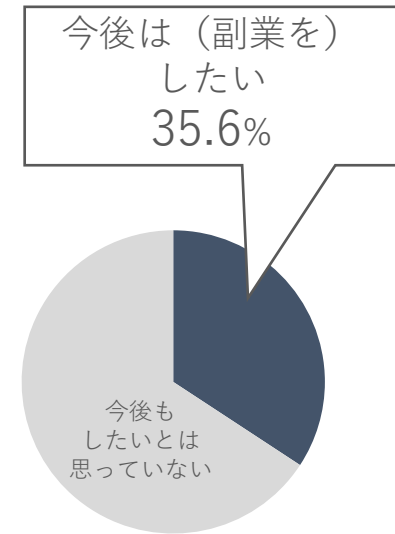
新しい働き方に対する意向

フリーランスや副業に対し
前向きな見方が一定数存在

フリーランス継続意思



副業実施意向



※正規の職員・従業員＋
非正規の職員・従業員の結果

参考：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)、リクルートワークス研究所「全国就業実態パネル調査2021」(2021年6月) ※副業実施意向は、正規の職員・従業員＋非正規の職員・従業員の結果を集計

⑤-3 プロフェッショナル人材の市場環境 2/2 39

138万人・6.6兆円規模のプロフェッショナル人材（フリーランス／副業）市場の開拓・深耕に取り組んでいく

				人数（試算）				市場規模（試算）
既存 フリーランス	511.5万人 年収800万円 以上の 被雇用人口※1	×	6% フリーランス 割合※2	= 30万人	×	1,200万円 想定年収 (当社想定)	=	3兆6,828億円
新規 フリーランス	511.5万人 年収800万円 以上の 被雇用人口※1	×	3% フリーランス 変換率※3	= 15万人	×	1,200万円 想定年収 (当社想定)	=	1兆8,414億円
新規 副業人材	511.5万人 年収800万円 以上の 被雇用人口※1	×	18% 副業実施 割合※4	= 92万人	×	120万円 想定副業 報酬年額 (当社想定)	=	1兆1,048億円

※1：国税庁 民間給与実態統計調査（令和元年）

※2：フリーランスの人口341～462万人（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））、労働力人口6,711万人（総務省「労働力調査（基本統計）2021年（令和3年）7月分結果」）をもとに計算

※3：当社想定（フリーランス割合が現状の1.5倍程度に増加すると想定）

※4：副業意向割合35.6%（正規の職員・従業員＋非正規の職員・従業員の回答結果を集計、リクルートワークス研究所「全国就業実態パネル調査2021」（2021年6月））の半分程度は副業を実施すると想定

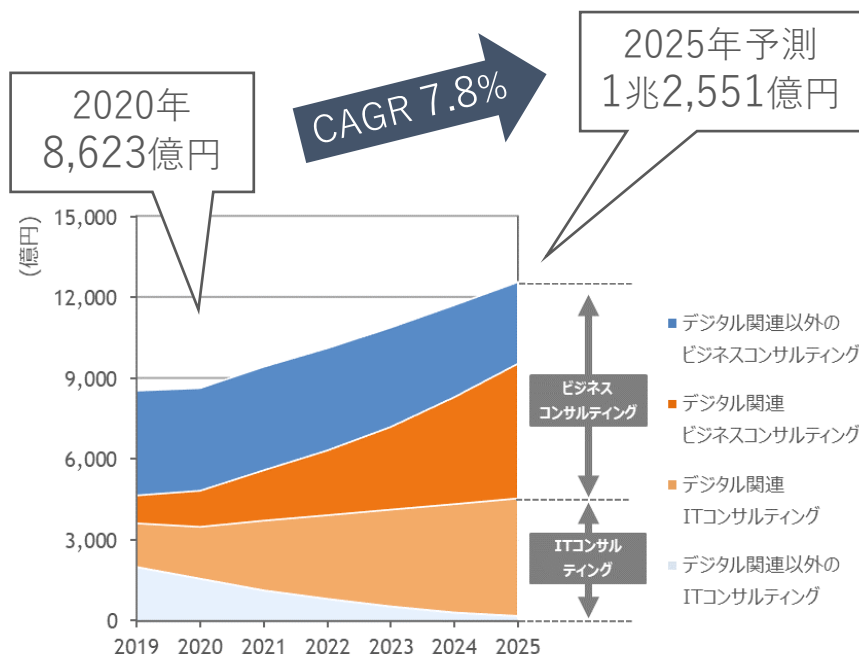
⑤-4 人材を必要とする企業の市場環境

経営課題を抱えた企業による外部への業務委託は増加傾向

コンサルティングサービス市場

外部人材活用への注目

DX支援型案件の増加等を背景に
増加の見込み



人手不足の
深刻化

労働供給の間口を
広げる糸口として
「雇用関係によらない
働き方」が注目される

空間や時間に
縛られない働き方の
普及が加速

(デジタル化・働き方改革進展、
新型コロナウイルスの影響等)

企業はプロジェクトの
塊のようになり、
所属期間や雇用形態の
差が重要ではなくなる

VUCA時代の到来
(社会経済環境が極めて
予測困難な状況に直面)

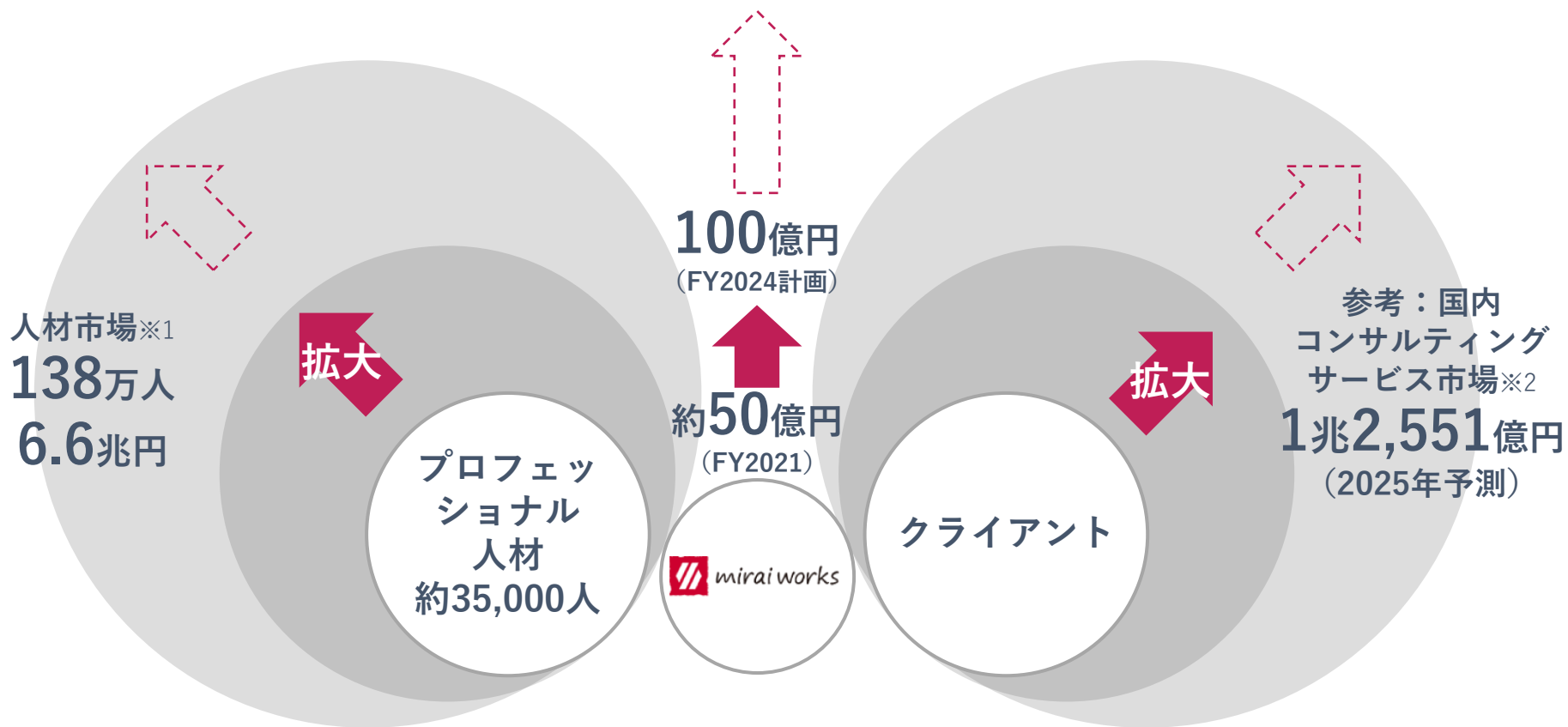
フレキシブルな雇用
形態による人材確保、
外部人材等の活用による
オープン
イノベーションの
促進が求められる

参考：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）

参考：経済産業省「「雇用関係によらない働き方」に関する研究会
報告書」（2017年3月）、厚生労働省「「働き方の未来2035」
～一人ひとりが輝くために～報告書」（2016年8月）

⑤-5 市場規模

FY2024売上高100億円達成に向け、プロフェッショナル人材、クライアント双方の輪を広げていく

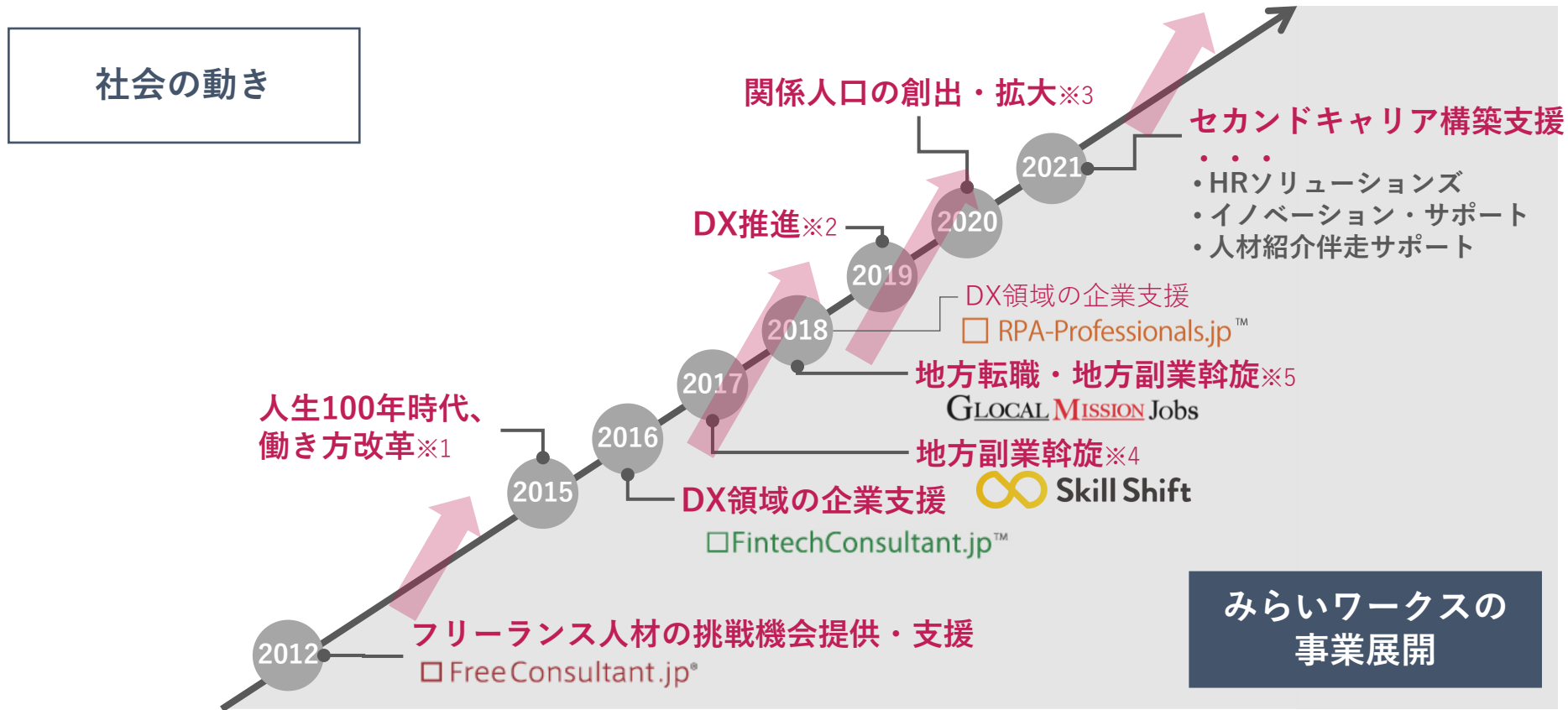


※ 1：人数は、既存フリーランス 30万人、新規フリーランス 15万人、新規副業人材 92万人
金額は、既存フリーランス 3.7兆円、新規フリーランス 1.8兆円、新規副業人材 1.1兆円（試算方法については前ページ参照）
2：IDC Japan 株式会社「国内ビジネスコンサルティング市場予測、2021年～2025年」（2021年）

⑥ 競争優位性及び成長戦略

⑥-1 これまでの事業展開

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



※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～）

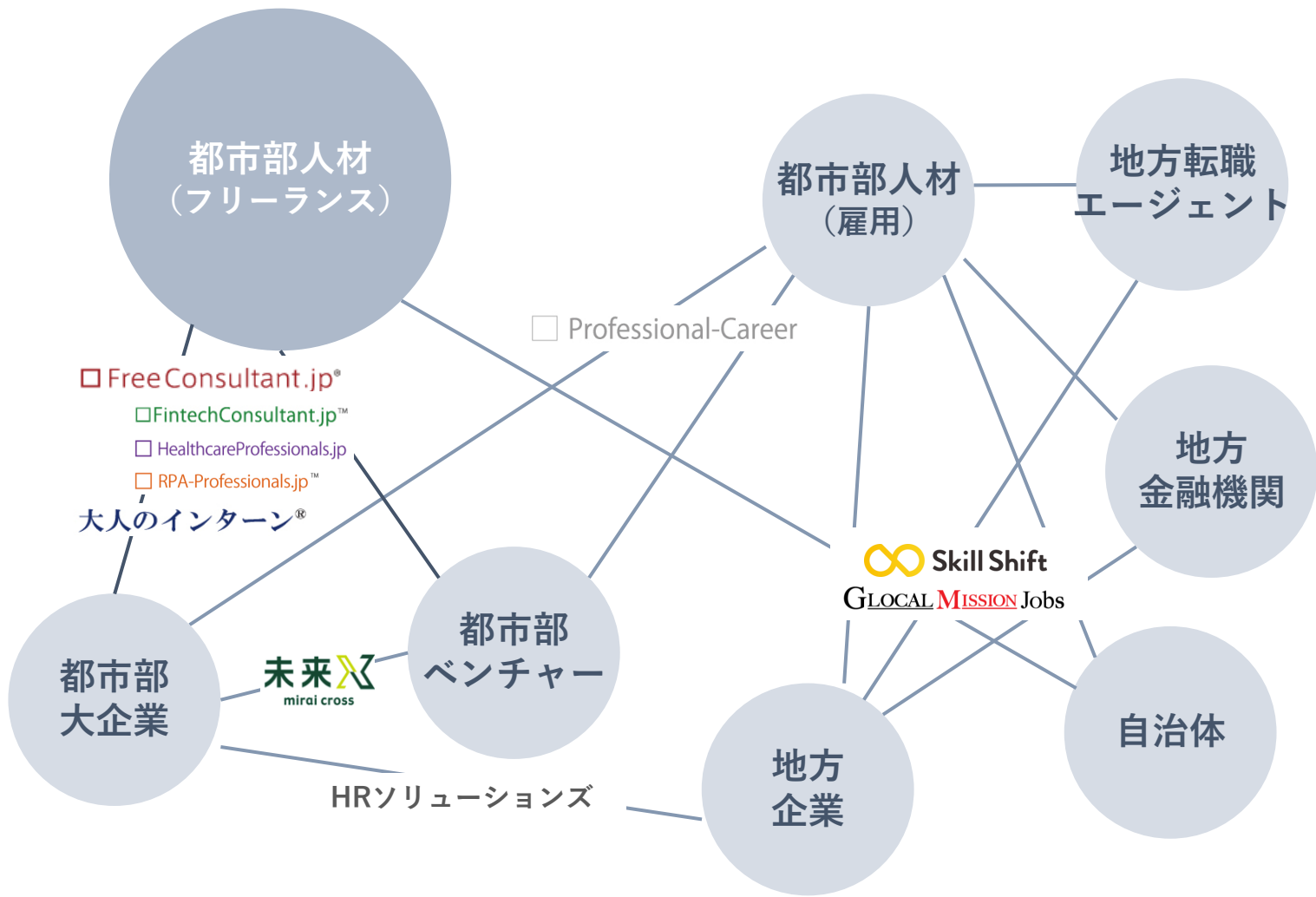
3：内閣官房・内閣府 関係人口の創出・拡大（「まち・ひと・しごと創生総合戦略」の施策の方向性としては2020年～）

4：Skill Shift提供開始（2017年12月）、合併会社設立（2019年10月）

5：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）

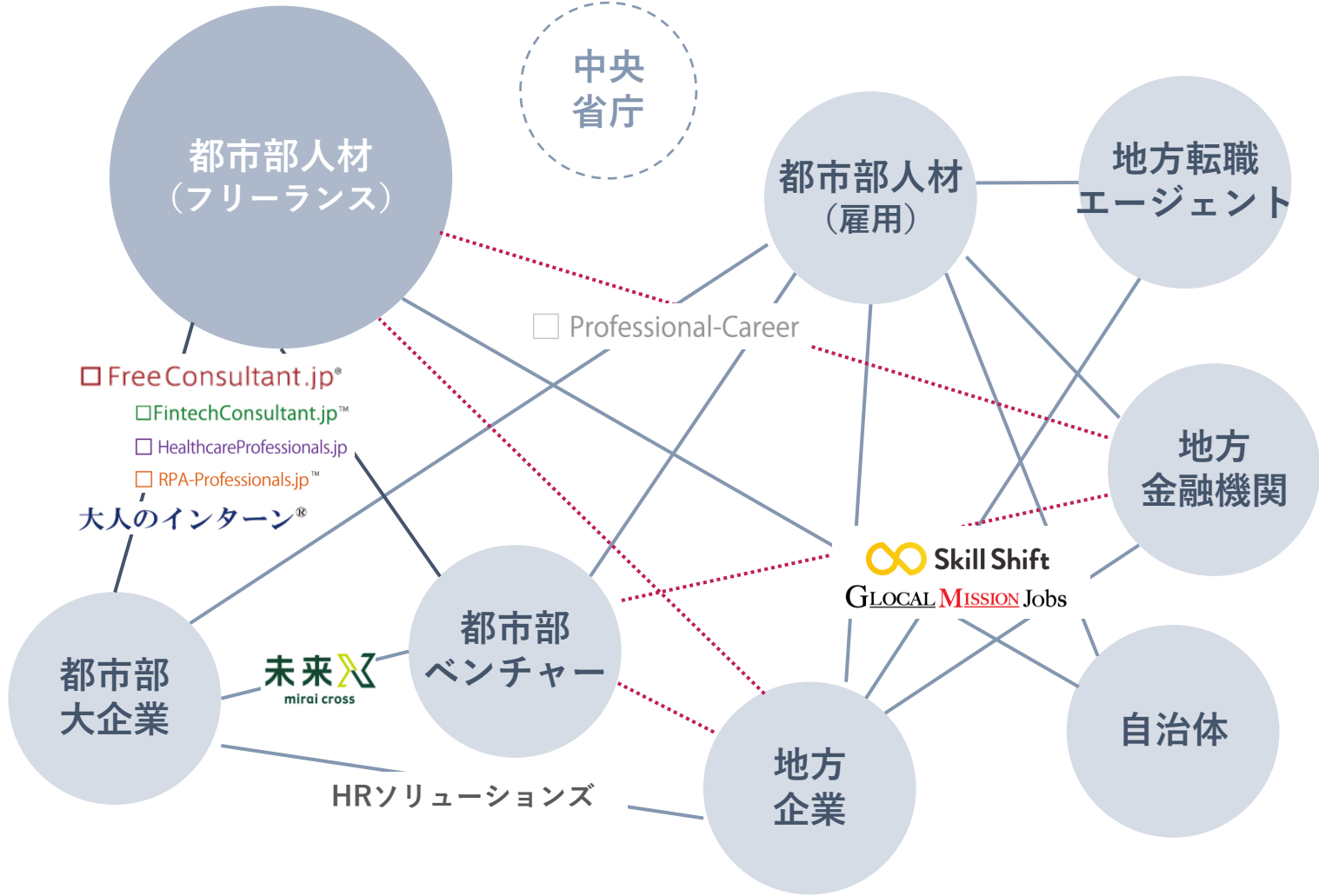
⑥-2 競争力の源泉

多様な存在との関係を築き、通常は融合が難しいとされる異質なプレイヤーを繋ぎ合わせることを得意として事業を展開してきた



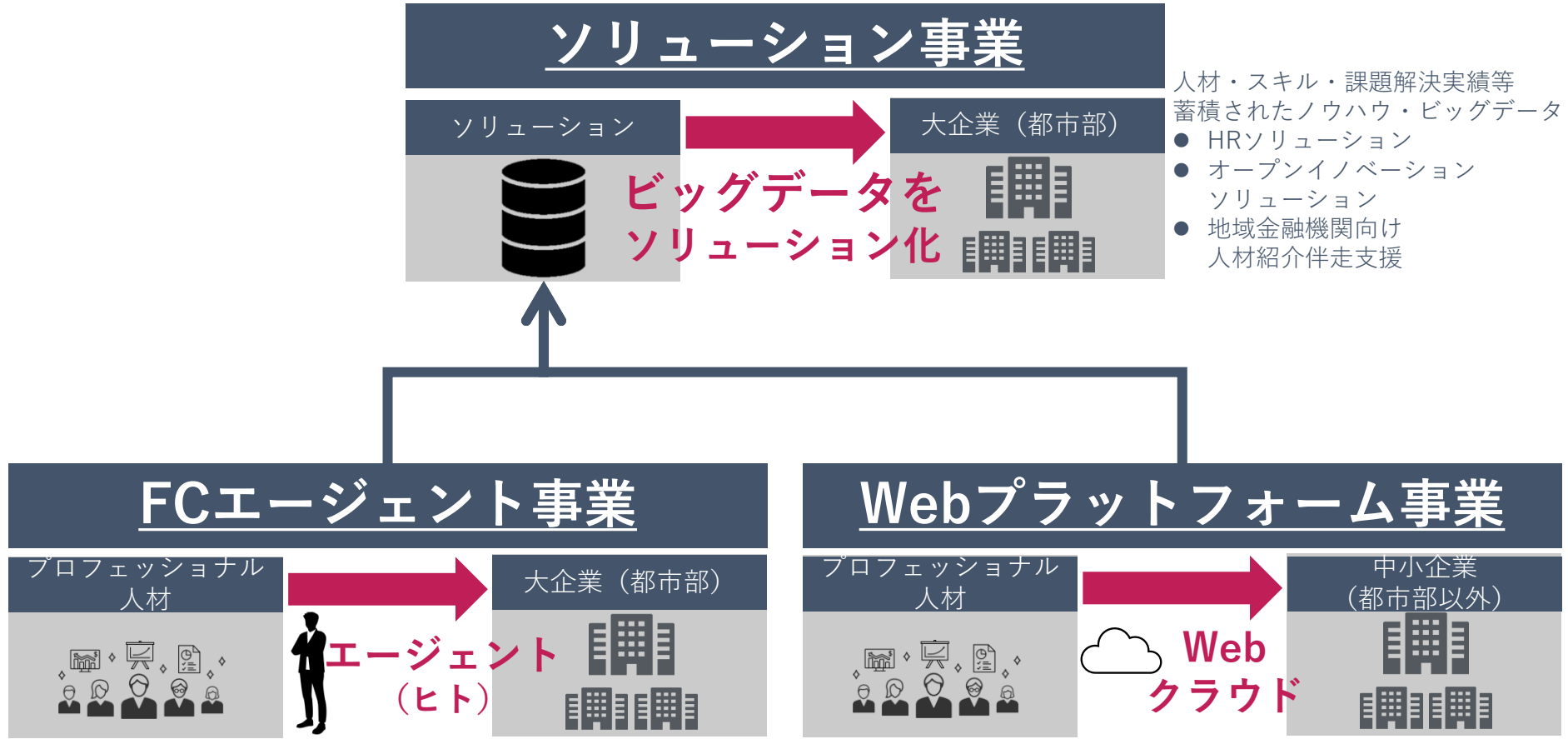
⑥-3 今後の展開

既存事業を伸ばしつつ、異質なプレイヤーを繋ぎ合わせて事業を創り、新しい価値を生み出しながらエコシステムを拡大していく



⑥-4 事業戦略

主力事業であるFC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



7 事業計画

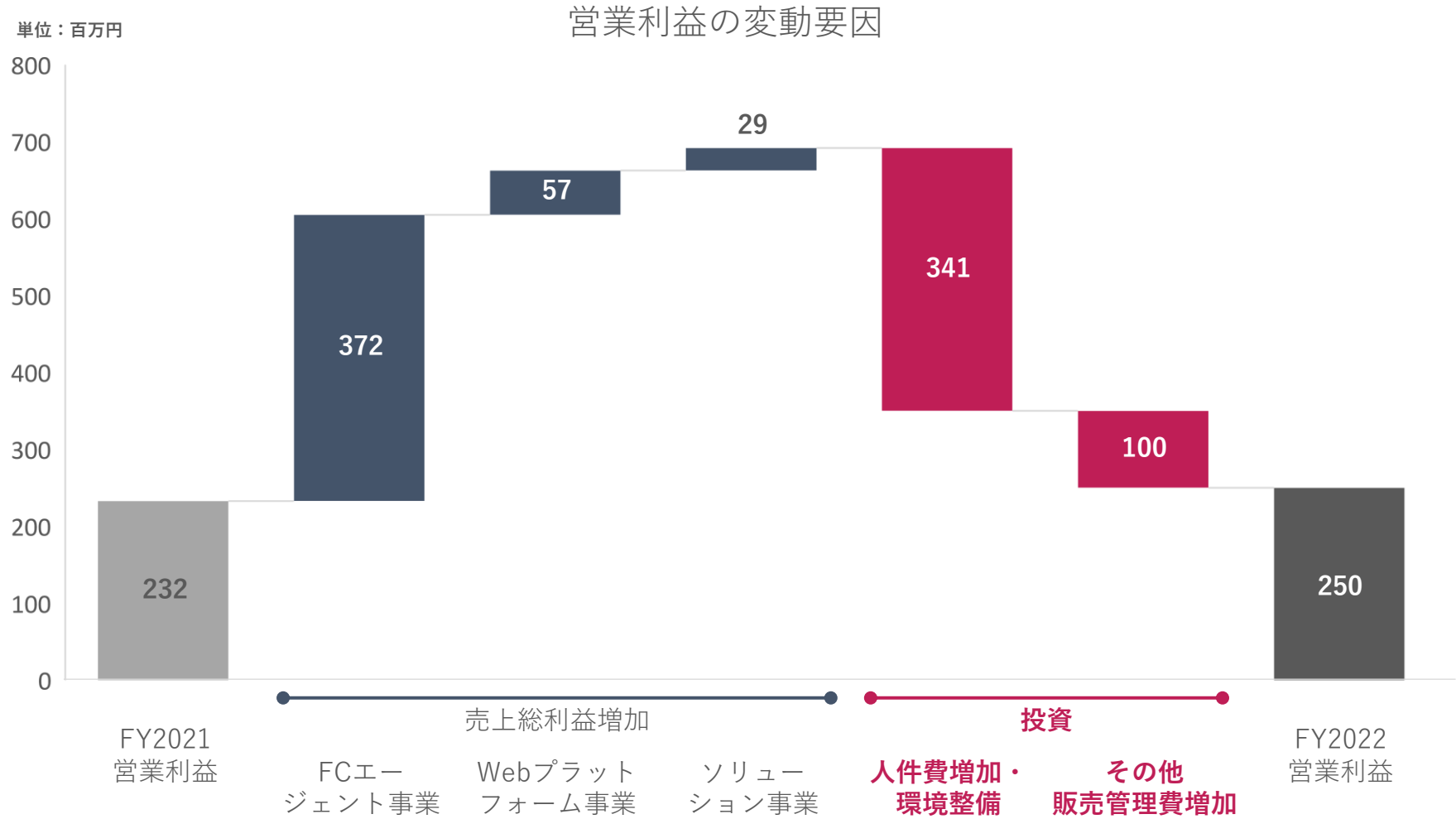
7-1 事業計画 FY2022業績予想

単位：百万円	2021年9月期	2022年9月期	前年比	
	実績 (A)	業績予想 (B)	=B-A	=B÷A×100
売上高	4,907	6,000	+1,092	122.3%
FCエージェント事業	4,738	5,700	+961	120.3%
Webプラットフォーム事業	59	120	+60	203.0%
ソリューション事業	110	180	+69	163.6%
売上総利益	1,251	1,710	+458	136.7%
FCエージェント事業	1,137	1,510	+372	132.7%
Webプラットフォーム事業	52	110	+57	210.6%
ソリューション事業	60	90	+29	147.8%
営業利益※	232	250	+17	107.4%
FCエージェント事業	406	409	+2	100.7%
Webプラットフォーム事業	▲145	▲142	+3	-
ソリューション事業	▲28	▲16	+11	-
経常利益	215	263	+47	122.0%
当期純利益	142	164	+21	115.2%

※ 全体及び各事業の営業利益は、共通費配賦後の数字を記載

⑦-2 FY2022投資計画

収益の増加分により人的投資を中心とした投資を行うことで、FY2024に向けた成長の基盤を構築



⑦-3 事業計画 FY2024までの事業計画

FY2024に売上高100億円を目指す

単位：百万円	2021年9月期	2022年9月期	2023年9月期	2024年9月期
売上高	4,907	6,000	7,800	10,000
FCエージェント事業	4,738	5,700	7,300	9,000
Webプラットフォーム事業	59	120	200	300
ソリューション事業	110	180	300	700
売上総利益	1,251	1,710	2,350	3,000
FCエージェント事業	1,137	1,510	2,020	2,430
Webプラットフォーム事業	52	110	180	270
ソリューション事業	60	90	150	300
営業利益※	232	250	420	570
FCエージェント事業	406	409	459	543
Webプラットフォーム事業	▲145	▲142	▲68	▲8
ソリューション事業	▲28	▲16	29	35
経常利益	215	263	420	570
当期純利益	142	164	273	370

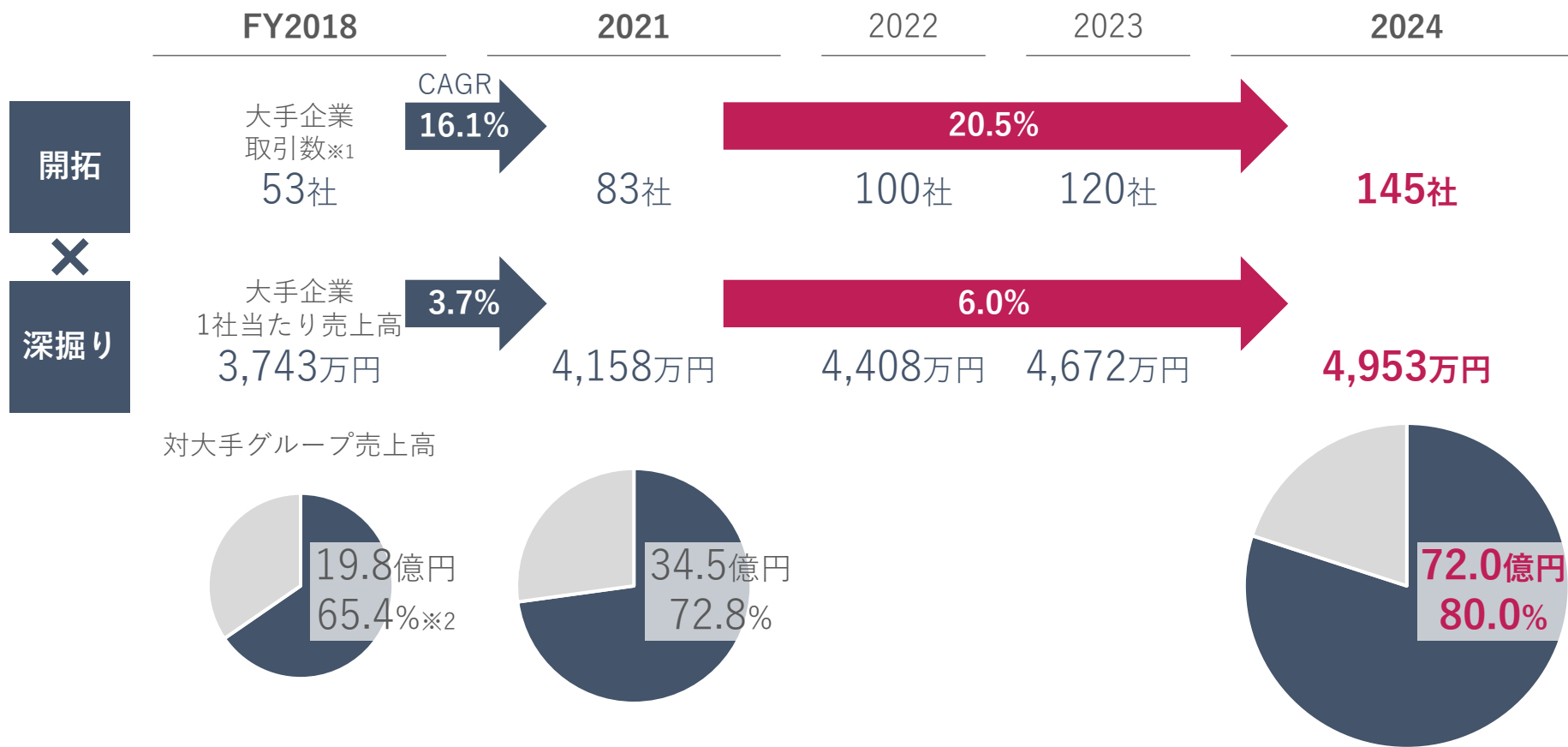
※ 全体及び各事業の営業利益は、共通費配賦後の数字を記載

FY2024の数値目標達成に向け各年度の取組方針を検討

	FY2022	2023	2024
FC エージェント 事業	<ul style="list-style-type: none">FCエージェント事業売上の70%以上を売上1,000億円以上の大手企業が支えており、今後も大手企業の開拓・深掘りを推進していく ※詳細は次のページに記載ベンチャー企業を中心とした新規クライアントの開拓を推進フリーランス紹介事業と人材紹介事業のクロスセル強化を継続		
Web プラットフォーム 事業	<ul style="list-style-type: none">訪問回数の増加や地銀向けソリューションの横展開により、金融機関との関係値を強化、金融機関ネットワークをアクティベート	<ul style="list-style-type: none">金融機関との連携の継続強化により各事業単体黒字化	<ul style="list-style-type: none">金融機関との連携の継続強化により売上3億円を目指す
ソリューション 事業	<ul style="list-style-type: none">単体受注案件をリカーリング化	<ul style="list-style-type: none">受注数拡大とリカーリング時における単価アップによる収益拡大新ソリューション開発	<ul style="list-style-type: none">受注数拡大・リカーリング化の継続推進により売上7億円を目指す

⑦-5 事業計画 -FCエージェント事業-

大手企業の開拓・深掘りを進めることで、FY2024におけるFCエージェント事業全体売上高90億円を目指す

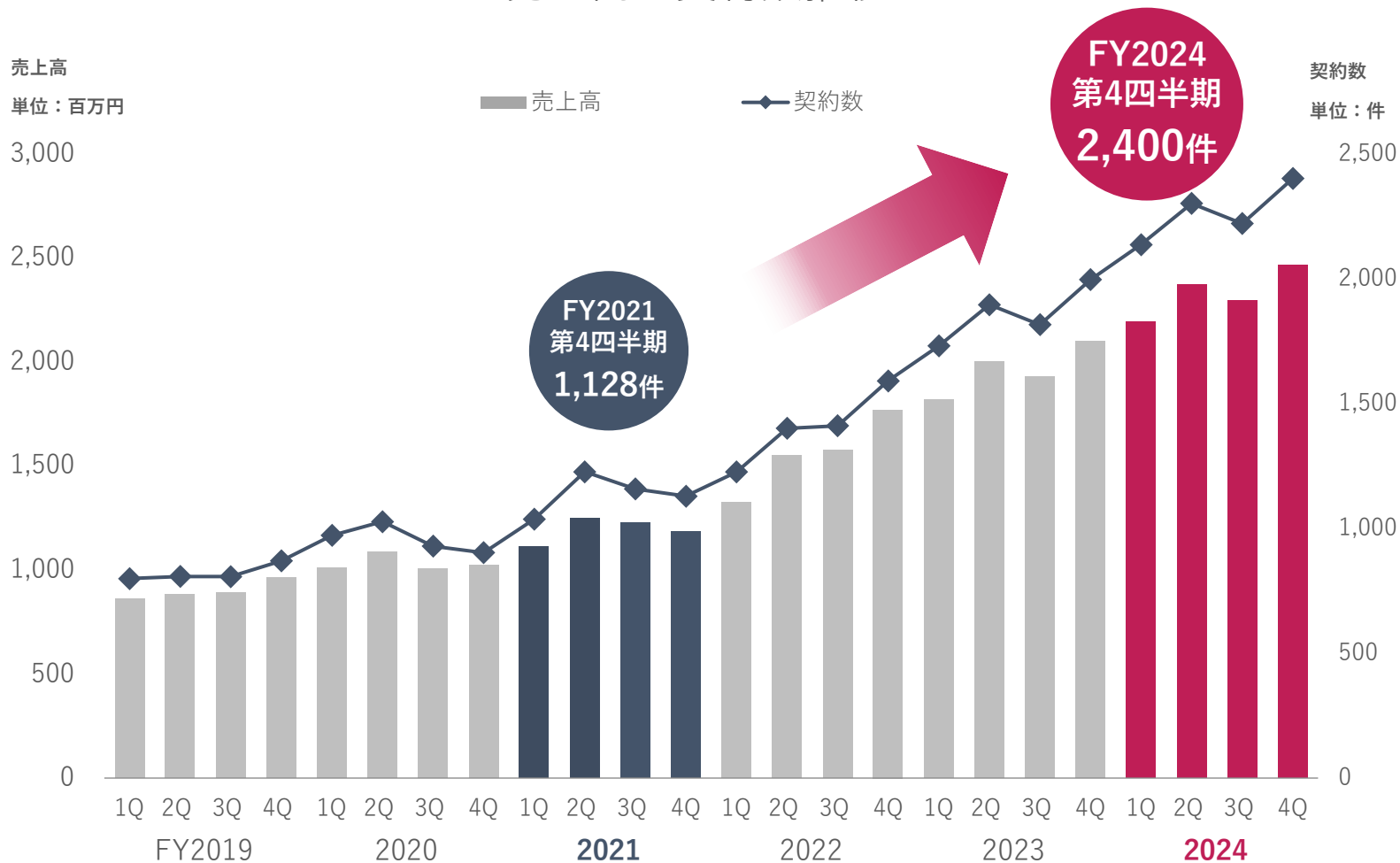


※ 1：大手企業とは売上高1,000億円以上の企業グループ（当社調べ）、取引数とは当該年度に取引実績のあった企業数を示す
 ※ 2：割合はFCエージェント事業全体の売上に対する割合を表す

⑦-6 経営指標 -契約数-

営業人員強化と営業効率の改善により、契約数の継続的な伸長を目指す

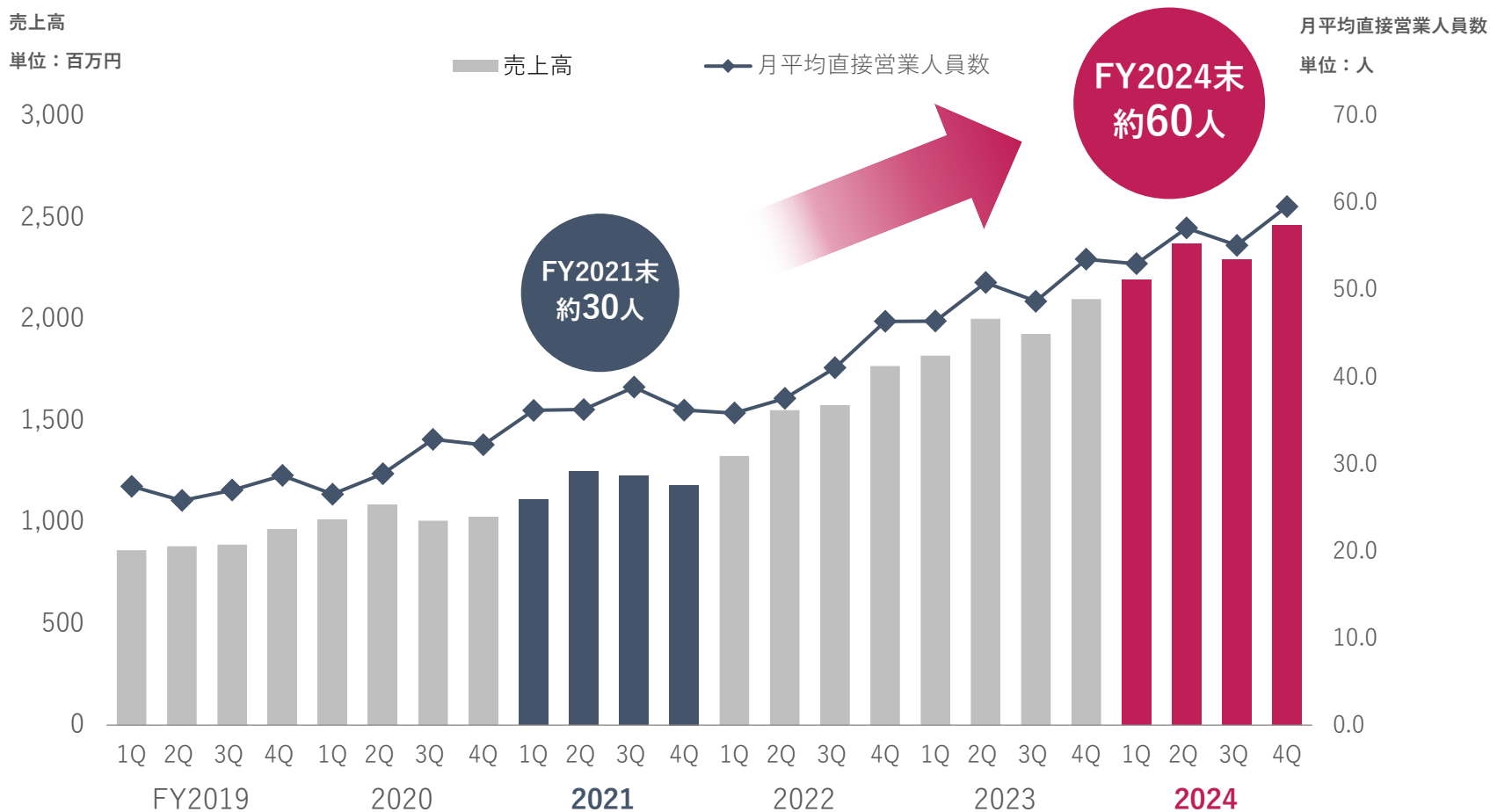
売上高・契約数推移



⑦-7 経営指標 -月平均直接営業人員数-

営業効率の改善を図りつつ、FY2021比でFY2024に約2倍の営業人数体制を構築する

売上高・月平均直接営業人員数推移



⑧ 認識するリスク及び対応策

⑧ 認識するリスク及び対応策

主要なリスク	顕在化の可能性の程度/時期	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
継続的に高い専門性を有したプロフェッショナル人材を確保できないリスク	低/長期	大	フリーランスとして活動しているコンサルタントとの接点の確保、コミュニケーションの強化による囲い込み等に対応
事業の拡大に必要な専門性を有する人材の採用と育成が計画通りに進まないリスク	中/短期	中	多様なツールを用いた採用活動の強化及び教育研修による育成を図るべく、人事部門の強化を積極的に推進することで対応
新規参入者が多額の営業活動費や広告宣伝費を投下し、競合状況が激化した場合には、価格の下落、又は価格競争以外の要因で案件獲得を失うリスク	中/中長期	中	常に業界動向、技術革新、ユーザーニーズの変化に対し適時に必要な支出を行い、技術革新やニーズの変化に対してはスピード感を持って対応する
採算の合わないサービスが増加した場合、また市場環境の変化や不測の事態により、当初予定していた投資の回収が実現できないリスク	低/長期	中	今まで培ったノウハウを活かし、十分な検討を行った上で投資の意思決定をしていくことで対応
顧客企業の機密情報の流出が生じるリスク	低/長期	大	全従業員及び稼働中のプロフェッショナル人材に対して入社・登録時及び定期的に機密情報の取扱いに関する指導・教育を行うことで対応
個人情報漏洩するリスク	低/長期	大	事業に関連する法令においても個人情報の適正管理が義務付けられており、個人情報を管理するためのルールの厳守を徹底することで対応

日本のみらいの為に
挑戦する人を増やす



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。本資料のアップデートは、2022年11月頃を予定しております。

お問い合わせ先
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