

株式会社みらいワークス

(証券コード：6563)

2022年9月期 第1四半期 決算説明資料

2022年2月14日

Contents

- ① エグゼクティブサマリー
- ② 2022年9月期 第1四半期決算概要
- ③ 事業概要
- ④ 活動実績
- ⑤ 2024年9月期までの事業計画

① エグゼクティブサマリー

業績

売上高は前年同期比	+ 209百万円	(+ 18.3%増)
売上総利益は前年同期比	+ 81百万円	(+ 30.0%増)
営業利益は前年同期比	+ 17百万円	(+ 71.6%増)
売上高	: 1,352百万円	業績進捗率 22.5%
売上総利益	: 351百万円	業績進捗率 20.5%
営業利益	: 41百万円	業績進捗率 16.7%
当期純利益	: 35百万円	業績進捗率 21.4%

トピックス

- 売上高・売上総利益において四半期過去最高を更新
- 業務提携先地方金融機関との連携が進み、案件受託の増加、また地方への転職紹介の成約等、収益化し始めた
- リード獲得DXサポートプラットフォーム『FIND CAREERS』を運営するAnd Technologies社の子会社化を決定、新規登録者の獲得強化を狙う

② 2022年9月期 第1四半期 決算概要

②-1 2022年9月期 第1四半期決算 (全社)

- 業績予想に対し、概ね計画通り進捗
- 主軸事業であるFCエージェント事業はストックモデルのため、下半期に向けて売上高等を積み上げていく

2022年9月期 第1四半期		2022年9月期 業績予想		進捗率	2021年9月期 第1四半期		前年同期比	
売上高	1,352	6,000	22.5%		1,143	+209	118.3%	
売上総利益	351	1,710	20.5%		269	+81	130.0%	
販売管理費	309	1,460	21.2%		245	+63	125.9%	
人件費	216	-	-		167	+49	129.5%	
その他	92	-	-		78	+14	118.1%	
営業利益	41	250	16.7%		24	+17	171.6%	
経常利益	53	263	20.4%		24	+28	215.5%	
当期純利益	35	164	21.4%		17	+17	196.6%	
売上総利益率	26.0%	28.5%	-		23.6%	2.3%	-	
営業利益率	3.1%	4.2%	-		2.1%	1.0%	-	
経常利益率	4.0%	4.4%	-		2.2%	1.8%	-	
当期純利益率	2.6%	2.7%	-		1.6%	1.0%	-	

②-2 2022年9月期 第1四半期決算 (事業別)

- Webプラットフォーム事業とソリューション事業について、事業提携先金融機関との連携、また新規プロジェクトの受注により、徐々に収益が上がり始めた

2022年9月期 第1四半期		2022年9月期 業績予想		2021年9月期 第1四半期		
単位：百万円		進捗率		前年同期比		
FCエージェント事業						
売上高	1,261	5,700	22.1%	1,111	+149	113.5%
売上総利益	299	1,510	19.8%	256	+42	116.6%
営業利益	72	409	17.7%	86	▲14	83.3%
Webプラットフォーム事業						
売上高	20	120	16.9%	2	+17	724.1%
売上総利益	18	110	16.9%	2	+16	732.5%
営業利益	▲37	▲142	-	▲54	+17	-
ソリューション事業						
売上高	70	180	39.4%	28	+42	249.1%
売上総利益	33	90	37.1%	10	+22	303.5%
営業利益	6	▲16	-	▲7	+14	-

※ 営業利益は共通費配賦後の数値

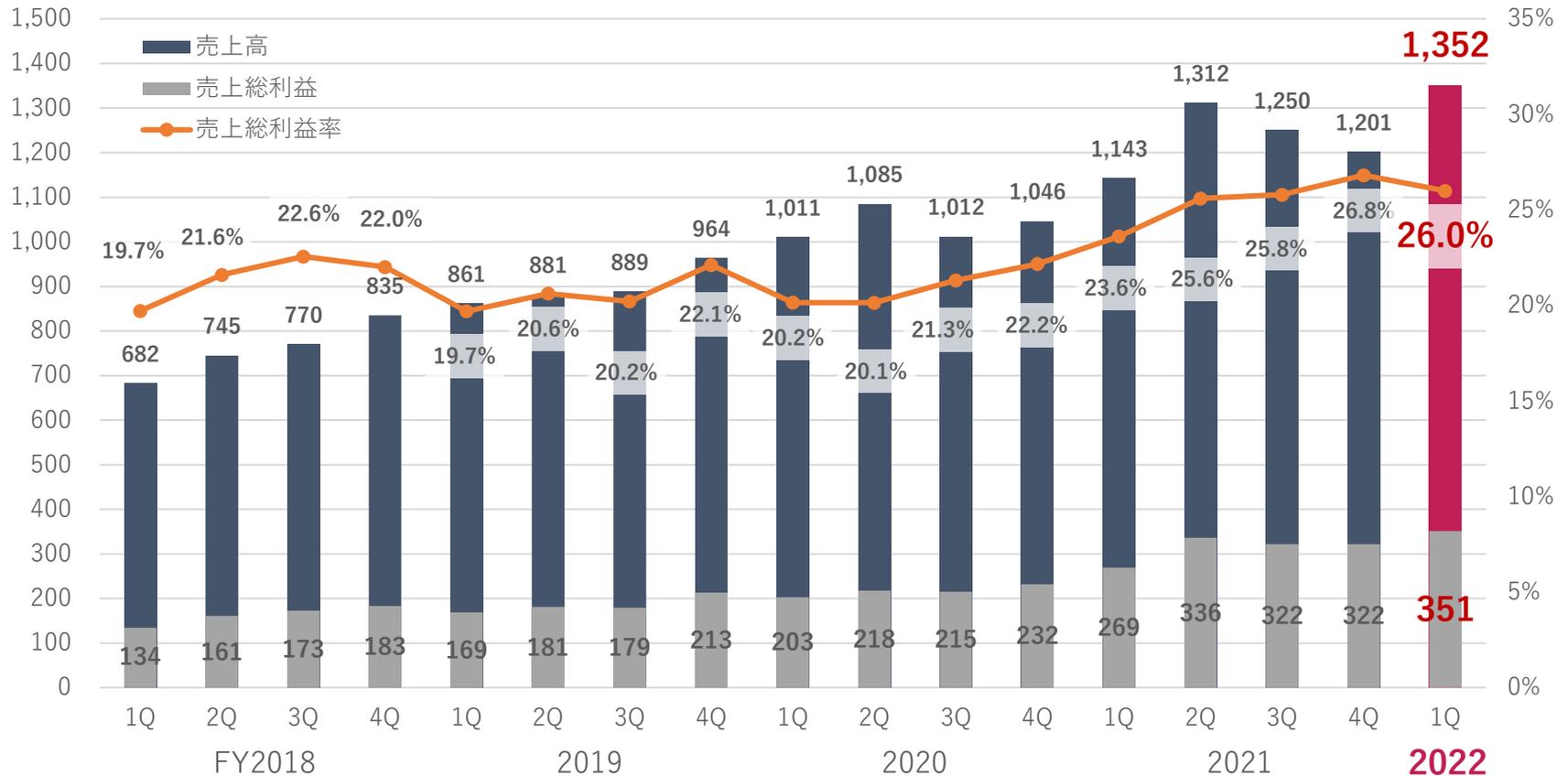
②-3 売上高等 実績推移 (全社)

- 売上高、売上総利益は上昇基調に戻り、四半期過去最高を更新
- 新規事業の成長もあり売上総利益率は高水準を維持

売上高・売上総利益

売上総利益率

単位：百万円



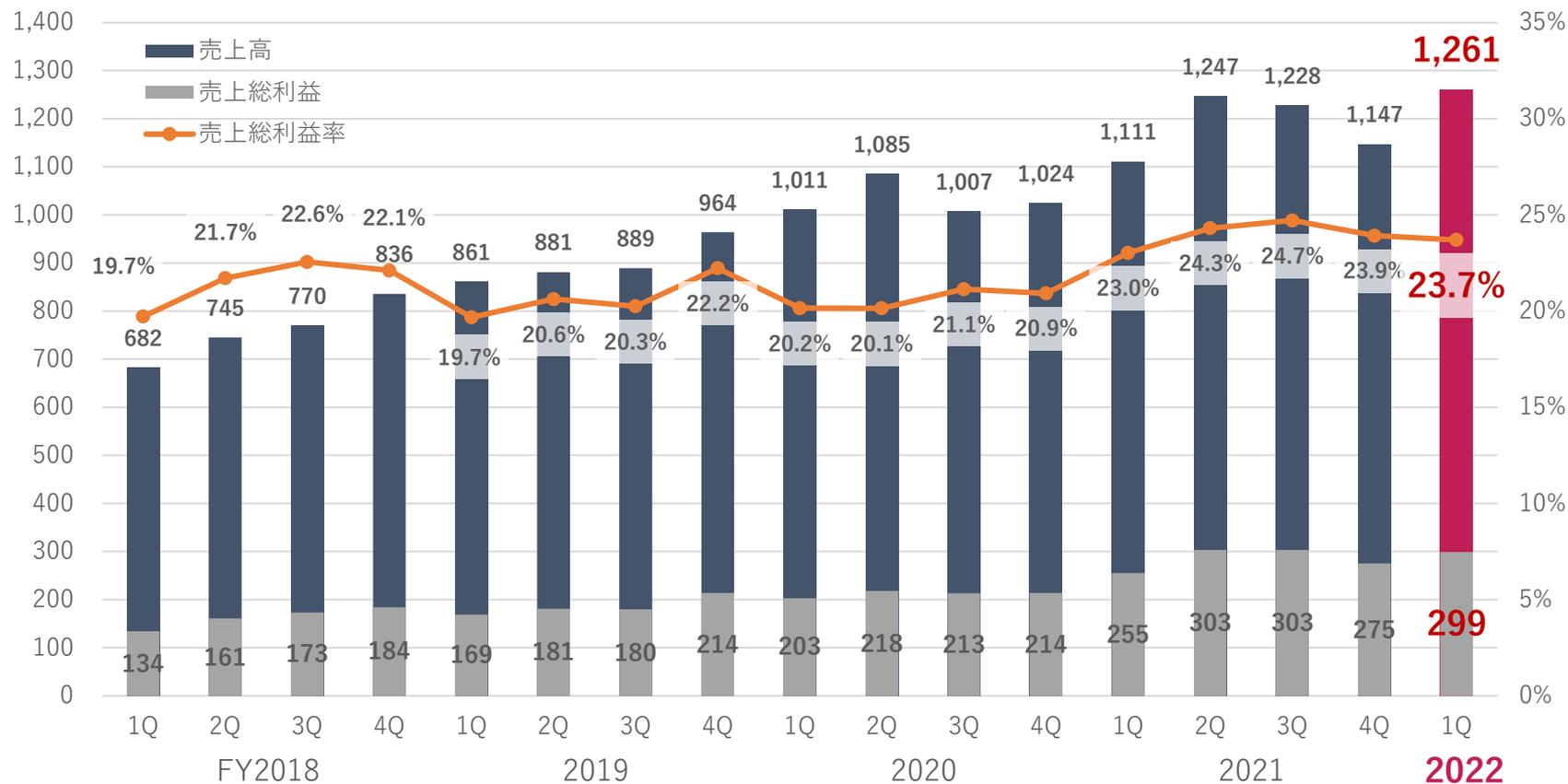
②-4 売上高等 実績推移 (FCエージェント事業)

- 売上高、売上総利益は復調し、売上高は四半期過去最高を更新
- 転職系サービスの成長による利益率上昇を狙う

売上高・売上総利益

単位：百万円

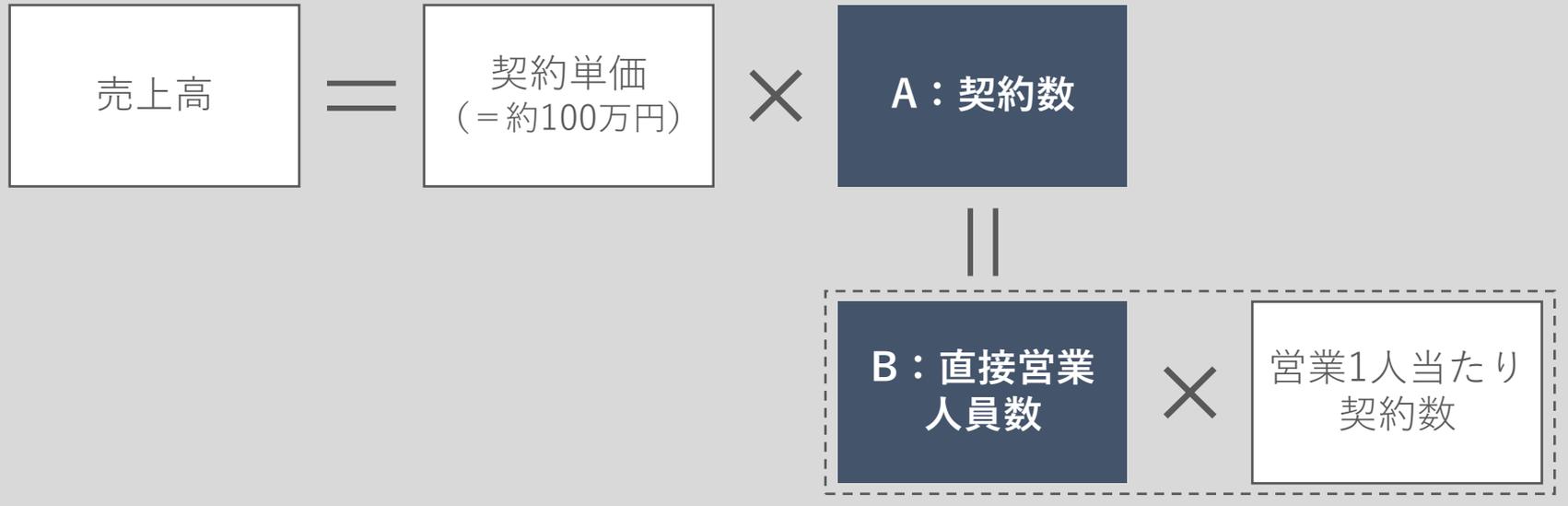
売上総利益率



②-5 主要KPI (FCエージェント事業)

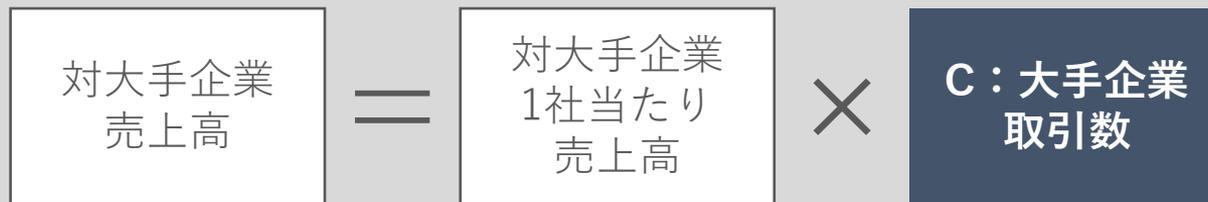
FCエージェント事業において、主要3KPIを追っていく

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

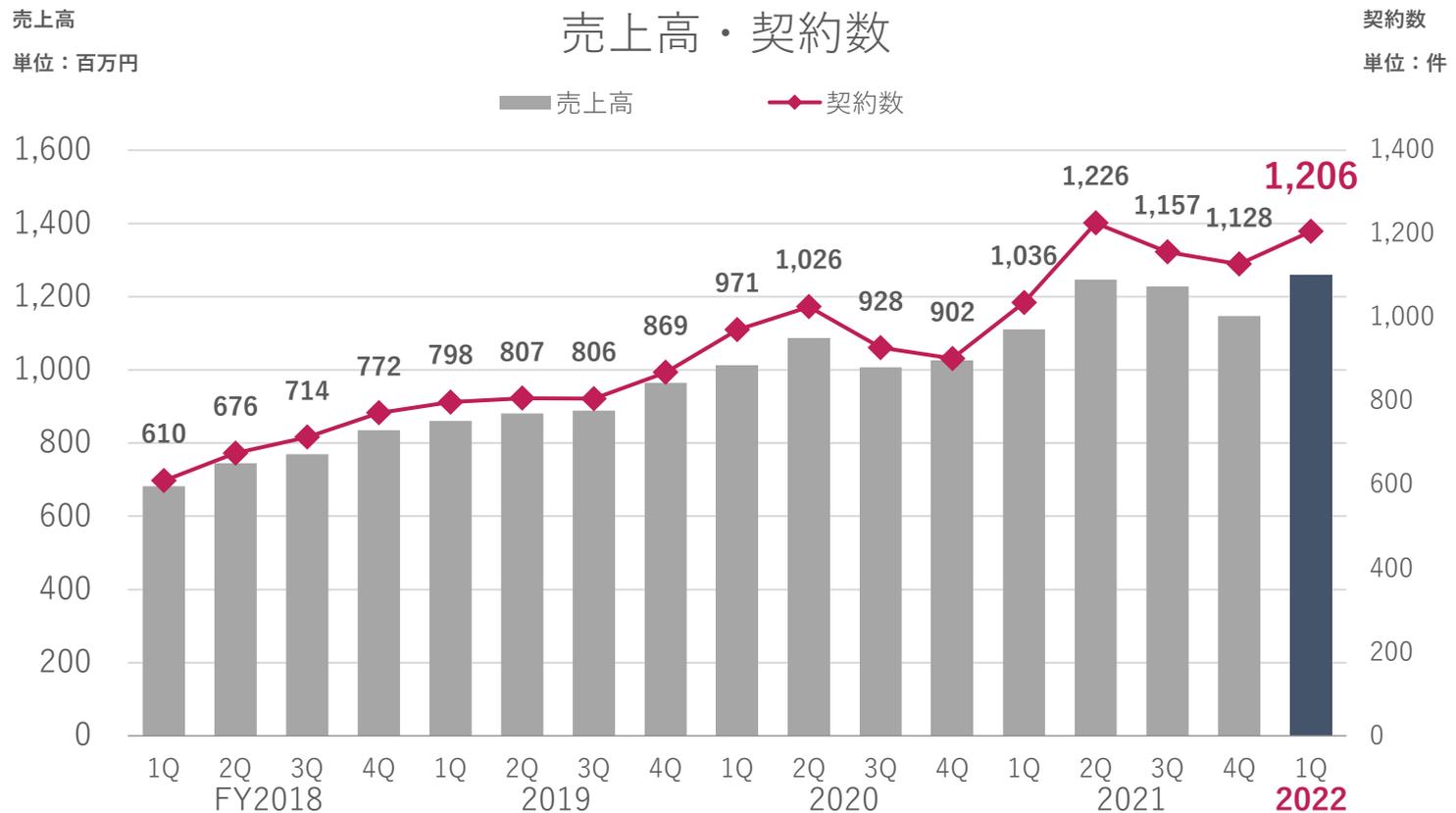
※FY2024にFCエージェント事業売上高90億円を目指し、売上高の70%以上 (FY2021) を支える売上高1,000億円以上の大手企業の開拓・深掘りを推進していく



②-6 主要KPI (FCエージェント事業)

A：契約数

- 契約数は復調傾向
- 営業体制強化を進め、さらなる契約数伸長に繋げる

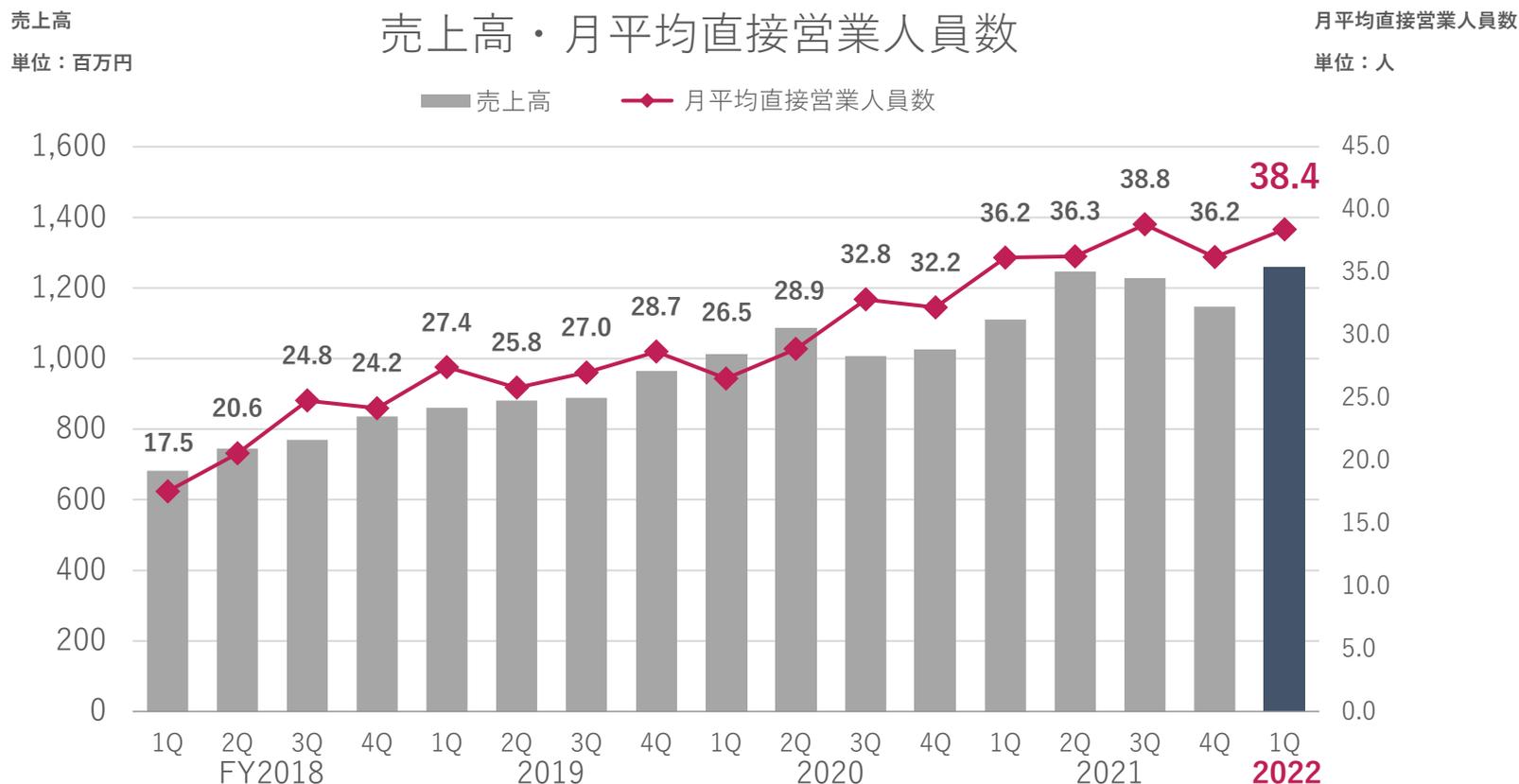


②-7 主要KPI (FCエージェント事業)

B：直接営業人員数

- 積極採用により、直接営業人員数は増加基調へ
- 新人の早期戦力化に向けた仕組構築、人員定着率向上のための社員交流の場創出等の施策を実施

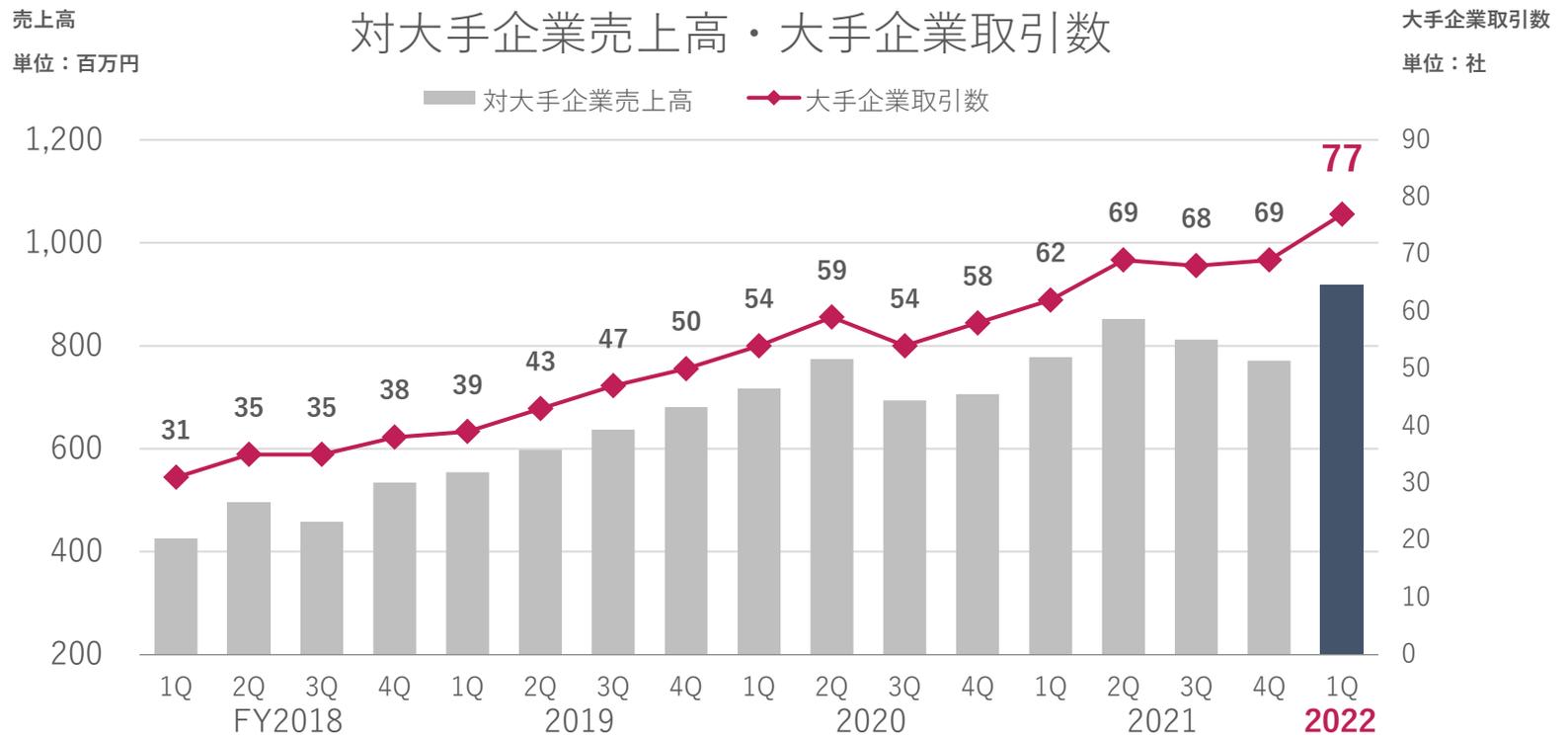
※APPENDIX-4参照



②-8 主要KPI (FCエージェント事業)

C：大手企業取引数

- 売上高の7割以上を支える大手企業との取引数の継続成長を目指す



※ 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、2022年度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を計上するため、年度の取引数は各四半期の取引数の合計とはならない

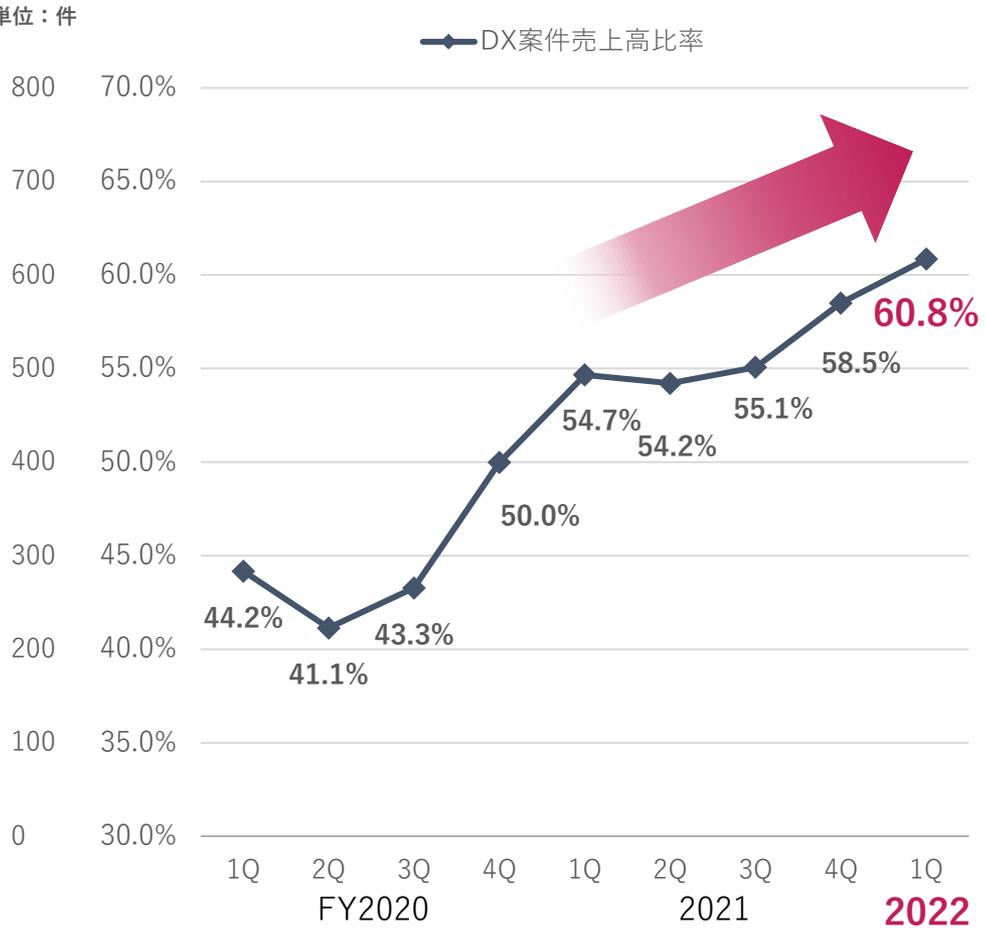
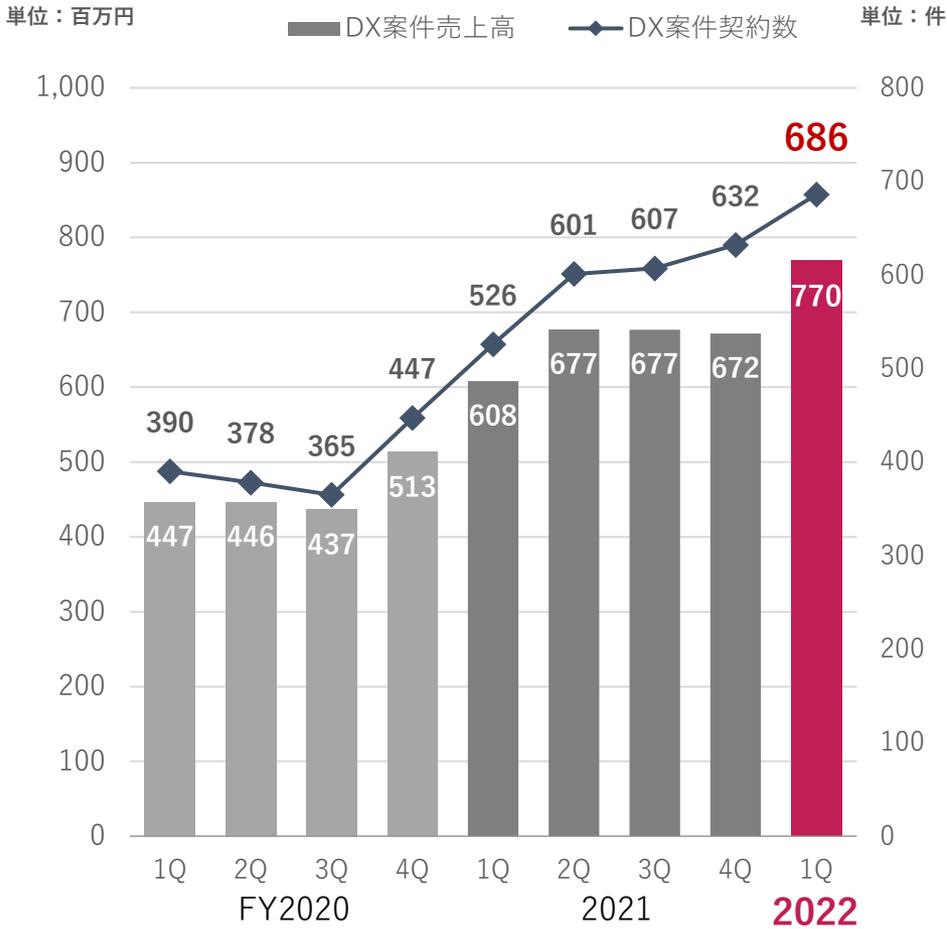
大手企業：売上高1,000億円以上の企業（当社調べ）

②-9 その他KPI (FCエージェント事業)

- DX案件売上高・契約数、DX案件売上比率いずれも上昇、FCエージェント事業の売上高をDX案件が牽引している

FCエージェント事業 DX案件売上高・契約数

FCエージェント事業 DX案件売上高比率



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

58,640千円（2021年12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

従業員数

従業員75人、臨時雇用者32人（2021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
2022年 1月	（株）And Technologiesを子会社化

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。

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	<ul style="list-style-type: none"> 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

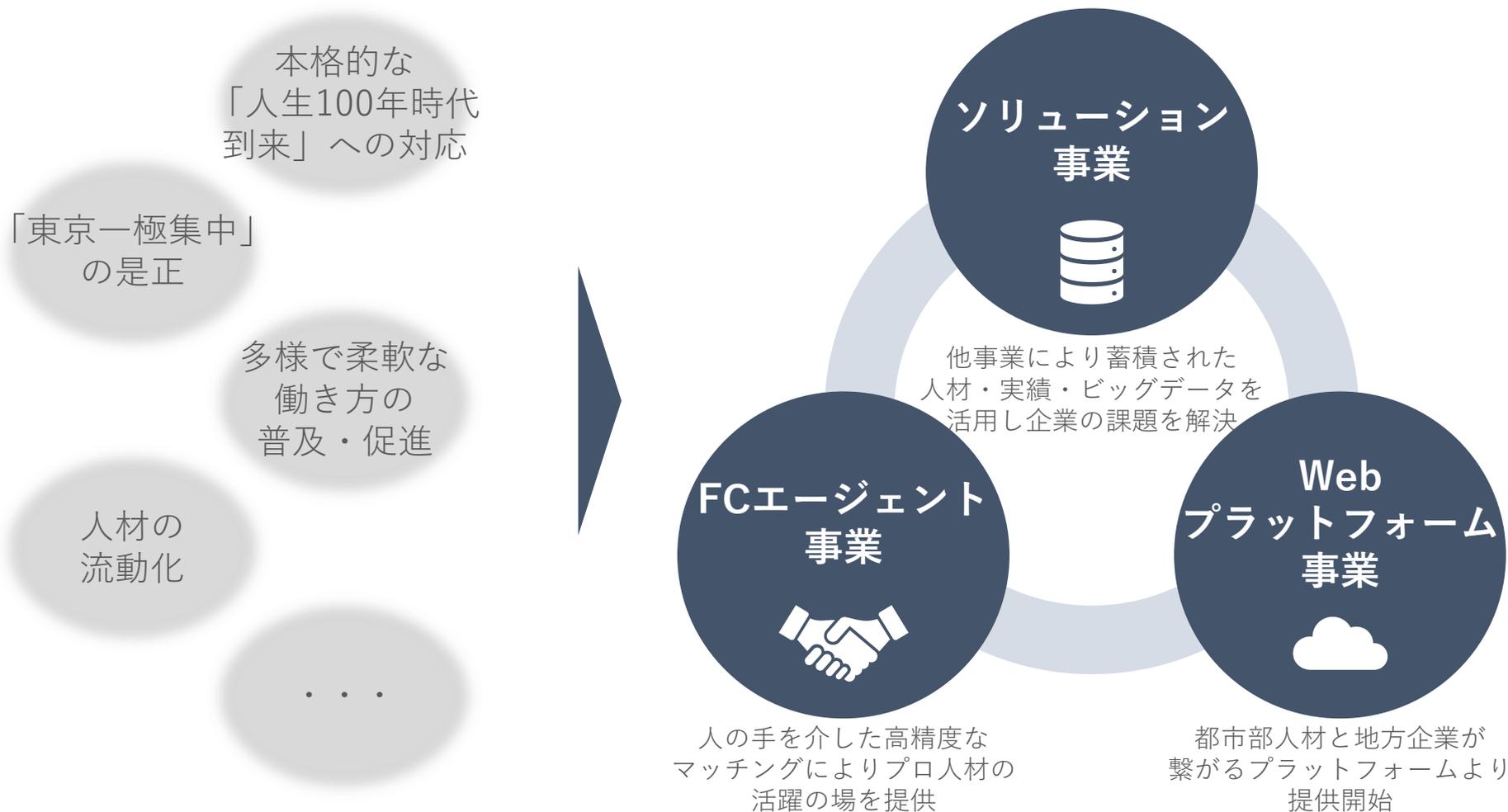
-Support / 挑戦を支える

- 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 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



③-5 事業概要 第1の柱 (FCエージェント事業)

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



③-6 ポジショニングと特色 (FCエージェント事業)

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)

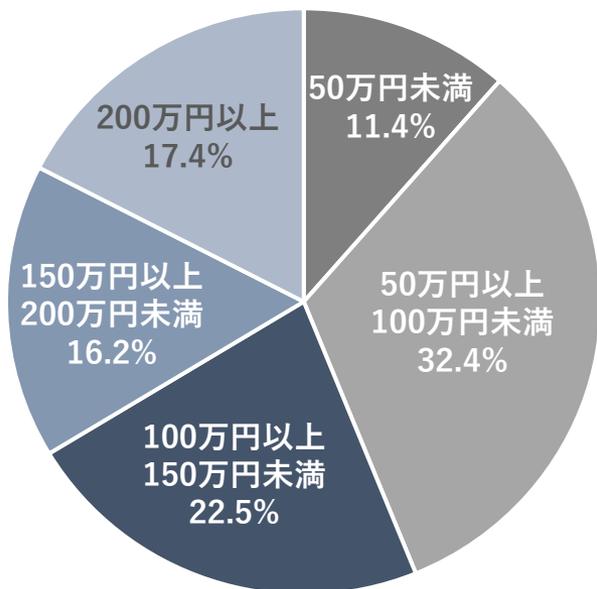
③-7 ポジショニングと特色 (FCエージェント事業)

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、契約単価平均100万円で稼働する案件が多い

契約単価／月

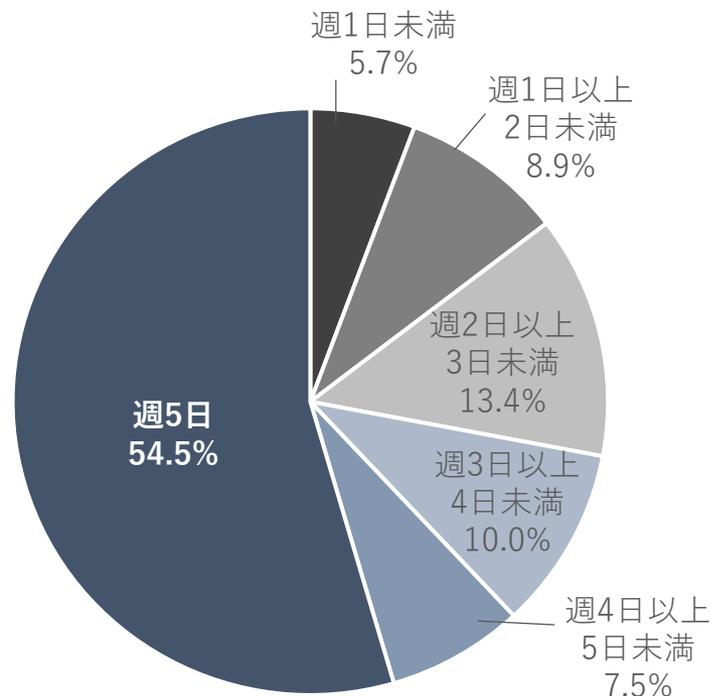
平均約100万円

幅広い単価の案件を受注



稼働日数

週5日稼働の案件が過半数



※ FY2021実績

人材の特色

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
- 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

- 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

- 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

クライアントの特色

大手企業を中心とした多様な企業の利用実績あり

クライアント属性・例

一部上場企業からスタートアップまで

大手事業会社

- 株式会社リクルートホールディングス
- 楽天グループ株式会社
- 武田薬品工業株式会社
- 株式会社JALインフォテック
- AIGジャパン・ホールディングス株式会社
- 株式会社SBI証券
- 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
- J.フロントリテイリング株式会社

コンサルティング会社

- アクセンチュア株式会社
- クレスコ・イー・ソリューション株式会社
- 鉄道情報システム株式会社

システム開発会社

スタートアップ

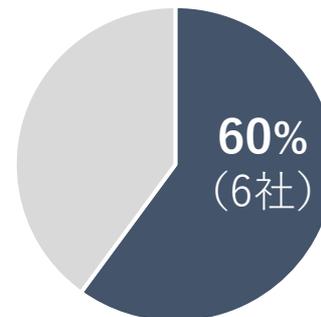
- リンカーズ株式会社
- 株式会社ホワイトプラス

※ 一部企業のみ掲載

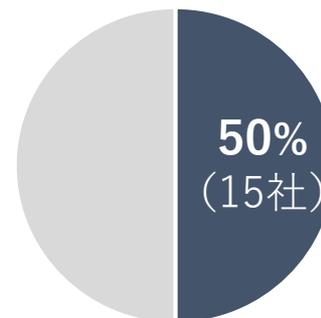
時価総額上位企業の取引状況

時価総額上位企業の多数が当社を利用

上位10位企業中



上位30位企業中



※ 2021年取引実績

③-10 事例 (FCエージェント事業)

高度な経験・スキルを持った人材が、プロジェクトに深く関与し、クライアントの課題解決に伴走して成果にコミットしている

クライアント

プロジェクト概要

大手ネット証券会社

- 基幹システムとその周辺に構築されたサブシステムにより複雑化・属人化した証券事務業務について、月間4,000時間の工数削減を目指し、RPAの導入を支援

大手財閥系メーカー

- 外資系コンサルティングファームの人材数十名の関与する全社DX推進プロジェクトにおいて、8名のプロフェッショナル人材が当社より参画、社員の立場に立ってプロジェクトを推進

大手製薬会社

- 海外法人と日本法人の統合に伴い、海外法人で使用している基幹システムに合わせた日本法人における人事管理オペレーションの構築とプロジェクトマネジメントを推進

大手化粧品メーカー

- 基幹システムのグローバル導入にあたり、全地域の法律やコンプライアンスを踏まえた要件定義やインシデント解決等、導入を支援

③-11 事業概要 第2の柱 (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
45都道府県

平均応募
件数
17.7件

平均求人
応募率
99.9%

平均謝礼
単価
3.5万円/月

副業希望者



都市部
人材

①直販モデル



②代理店モデル



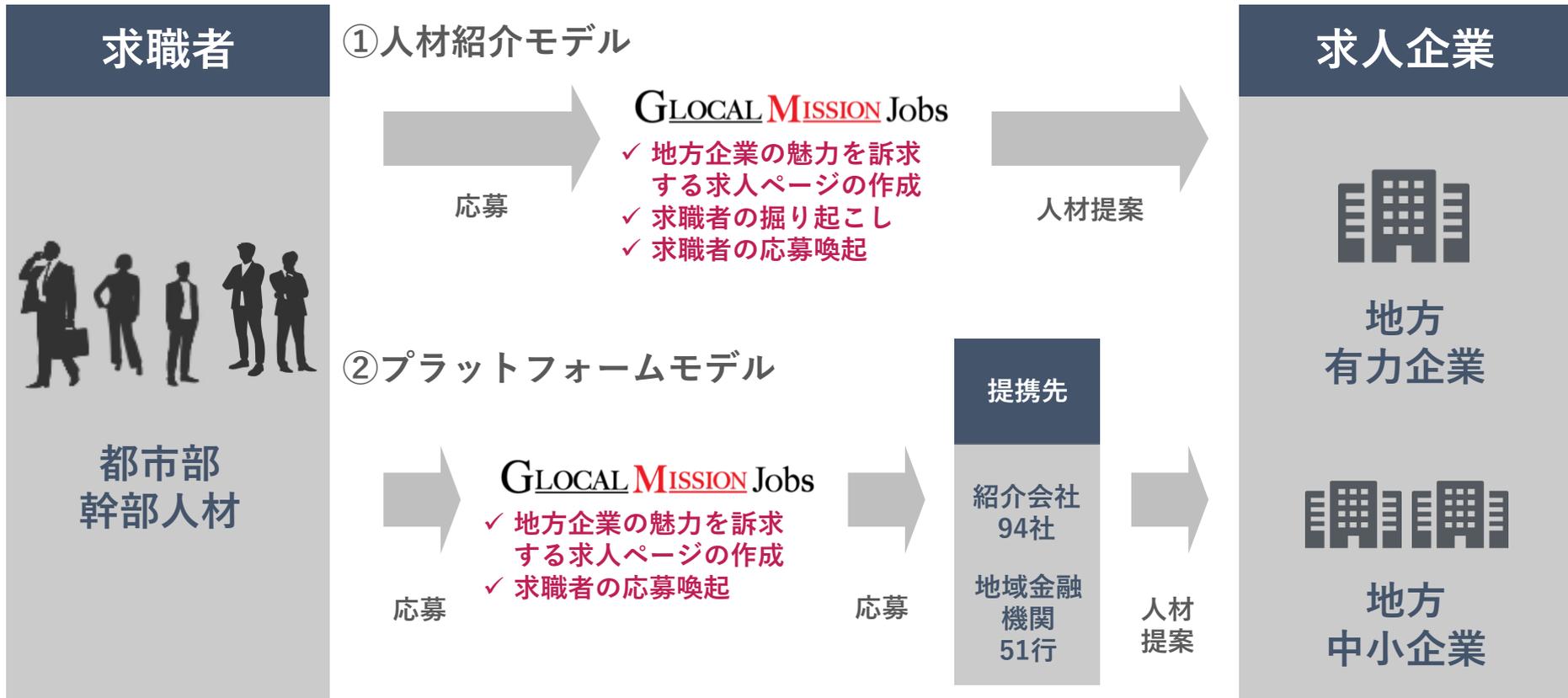
企業



地方
中小企業

「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
求人掲載実績は47都道府県と全国を網羅している



③-13 事業概要 第3の柱 (ソリューション事業)

FCエージェント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り出す

- 企業人事向け「HRソリューションズ」

□ FreeConsultant.jp*  Skill Shift
GLOCAL MISSION Jobs

- ✓ 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

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)

- 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)

④ 活動実績

概要

会社概要

企業名 株式会社 And Technologies
代表者 代表取締役 勝木健太
所在地 東京都港区赤坂四丁目2番3

勝木健太氏 略歴

1986年生まれ。幼少期7年間をシンガポールで過ごす。京都大学工学部卒業後、新卒で三菱UFJ銀行に入行。4年間の勤務後、PwCコンサルティング／有限責任監査法人トーマツへの転職を経て、経営コンサルタントとして独立。約1年間にわたり、大手消費財メーカー向けの新規事業／デジタルマーケティング関連のプロジェクトに参画した後、株式会社And Technologiesを創業。独立コンサルタントとして当社の『フリーコンサルタント.jp (<https://freeconsultant.jp>)』に登録しており、某大手企業のプロジェクト推進の実績もある。

運用 メディア

FIND CAREERS (<https://www.findcareers.jp/>)

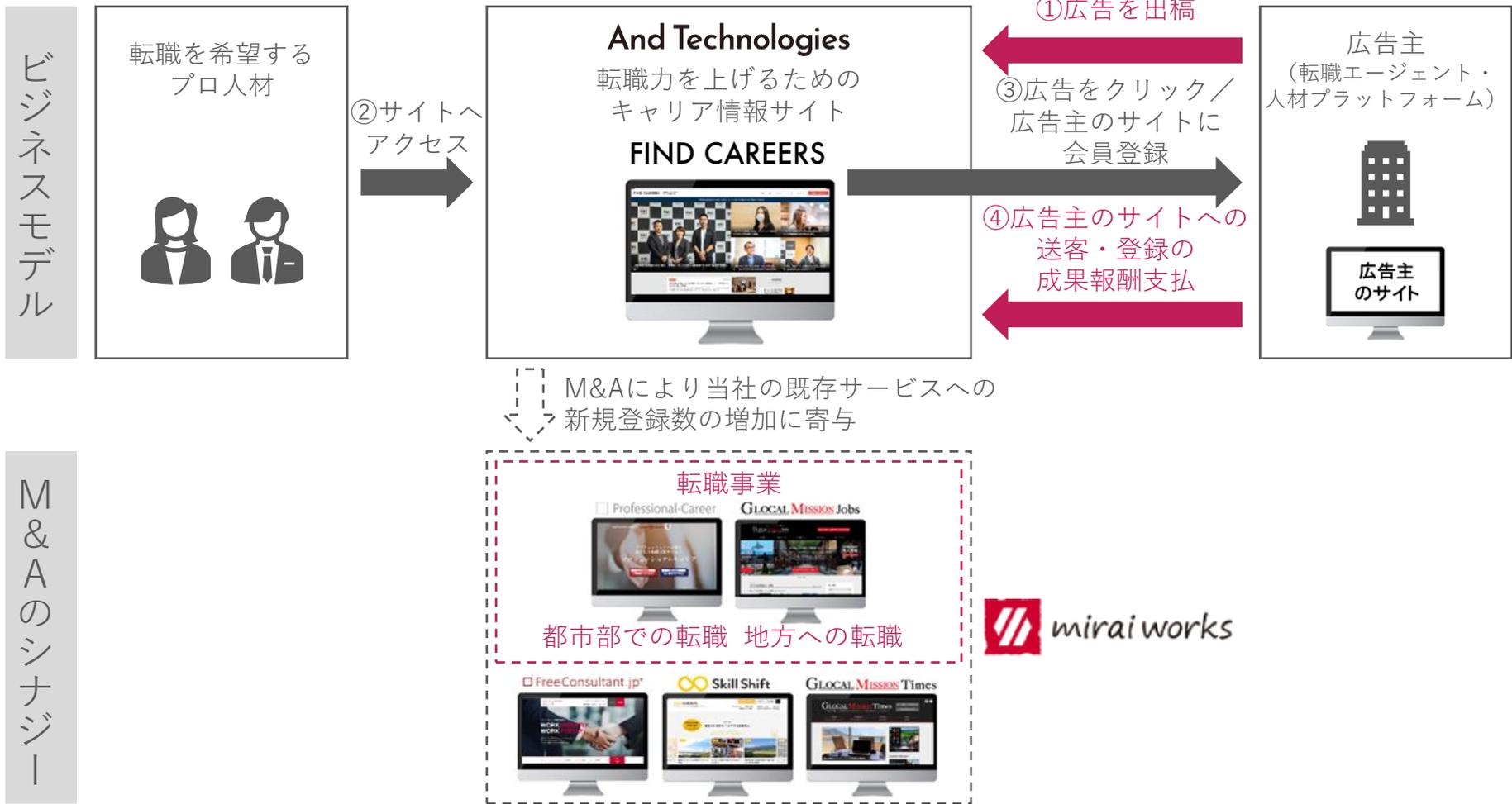
転職力を上げるためのキャリア情報サイト
人生100年時代の転職戦略を考えるメディア

- キャリアに関する様々なニュース、イベント情報、インタビュー等の記事を提供
- イベント、インタビューはハイクラス系を対象としたものが中心
- サブディレクトリに配置されたサイトにて、転職サイト／エージェントの比較情報を掲載



4-2 活動実績 (And Technologies社子会社化)

ビジネスモデルとシナジー



④-3 活動実績 (And Technologies社子会社化)

DX・メディア領域に強みを持つAnd Technologies社の子会社化を決定、新規登録者獲得強化等を狙う



And Technologies

1

FIND CAREERS の成長

- みらいワークスのビジネスネットワークを活用し、信頼性の高いコンテンツを提供することで、さらなる収益基盤の強化を図っていく

2

DXを活用した プロ人材の確保

- 転職系サービス（プロフェッショナルキャリア、Glocal Mission Jobs）をはじめとする既存サービスへのユーザー送客等の連携を強化する

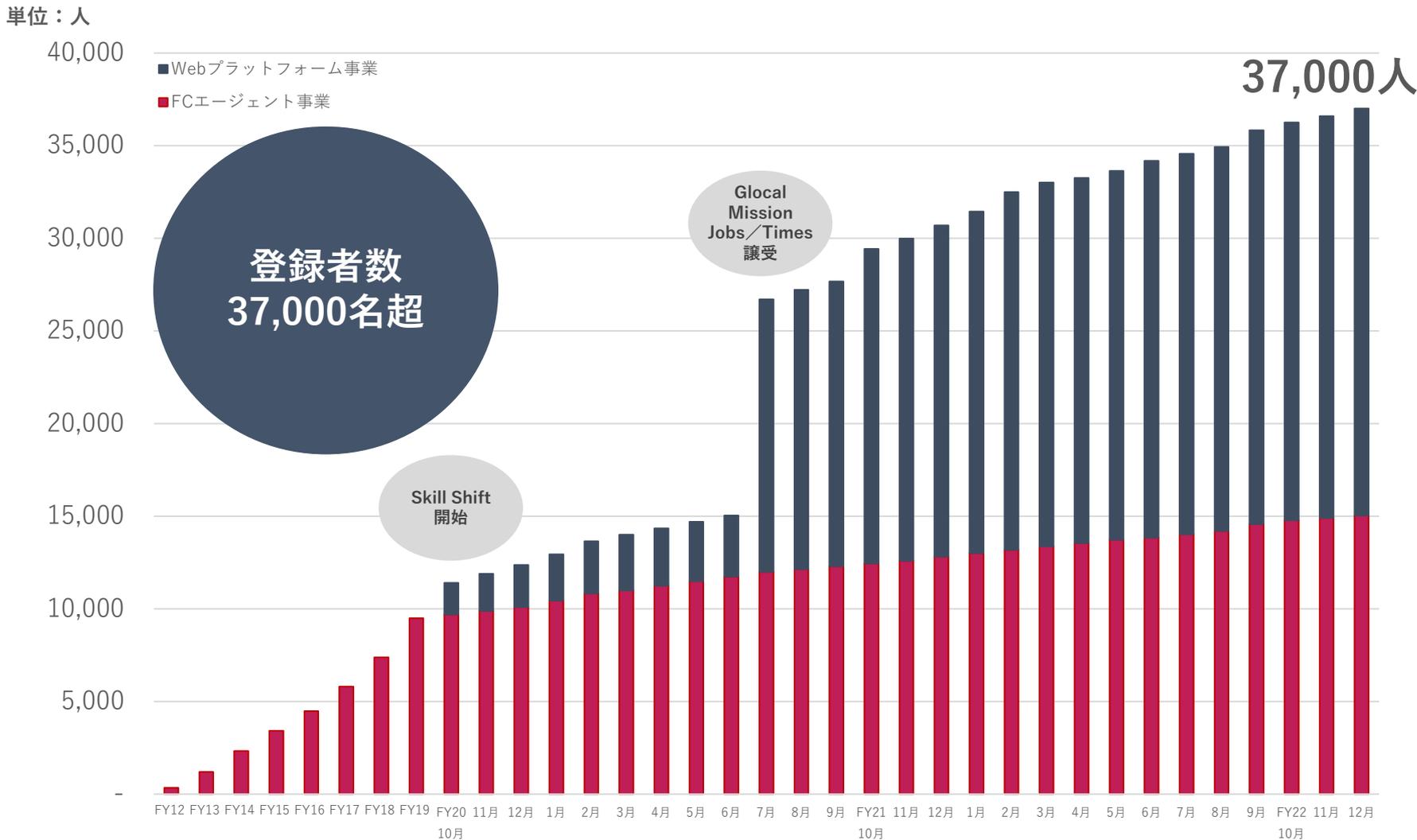
3

創業者参画 によるDX・ メディア領域強化

- コンテンツマーケティングで実績を出しているAnd Technologies社創業者が、みらいワークスの執行役員としてメディア統括を担い、基幹事業であるFCエージェント事業でのメディア集客を強化する
- DX・メディア領域の新しい取り組みを始める

④-4 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



④-5 活動実績（業務提携）

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**

第1四半期実績

累積実績

地域金融機関や
自治体、商工会議所との提携
11件

地域金融機関（5件）

- ・ 阿南信用金庫
- ・ 興能信用金庫
- ・ 十六フィナンシャルグループ
(十六総合研究所)
- ・ 大分銀行
- ・ 大分信用金庫

自治体（5件）

- ・ 福島県2市町
(相馬市／双葉町)
- ・ 千葉県千葉市
- ・ 岐阜県養老町
- ・ 京都府7市町
(福知山市／舞鶴市／綾部市／
宮津市／京丹後市／伊根町／
与謝野町)
- ・ 大分県佐伯市

商工会議所（1件）

- ・ 埼玉県川口市

累積連携
金融機関数
68社

累積連携
自治体数
5県15市町村

④-6 活動実績 (SDGs)

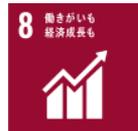
プロ人材サービスやオープンイノベーションなどの事業を通じ、SDGsに取り組んでまいります

事業

事業以外

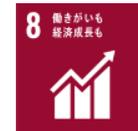
多様で柔軟な
働き方の
普及・促進

- 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



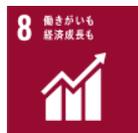
法令順守

- 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



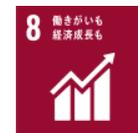
「東京一極
集中」の
是正

- 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

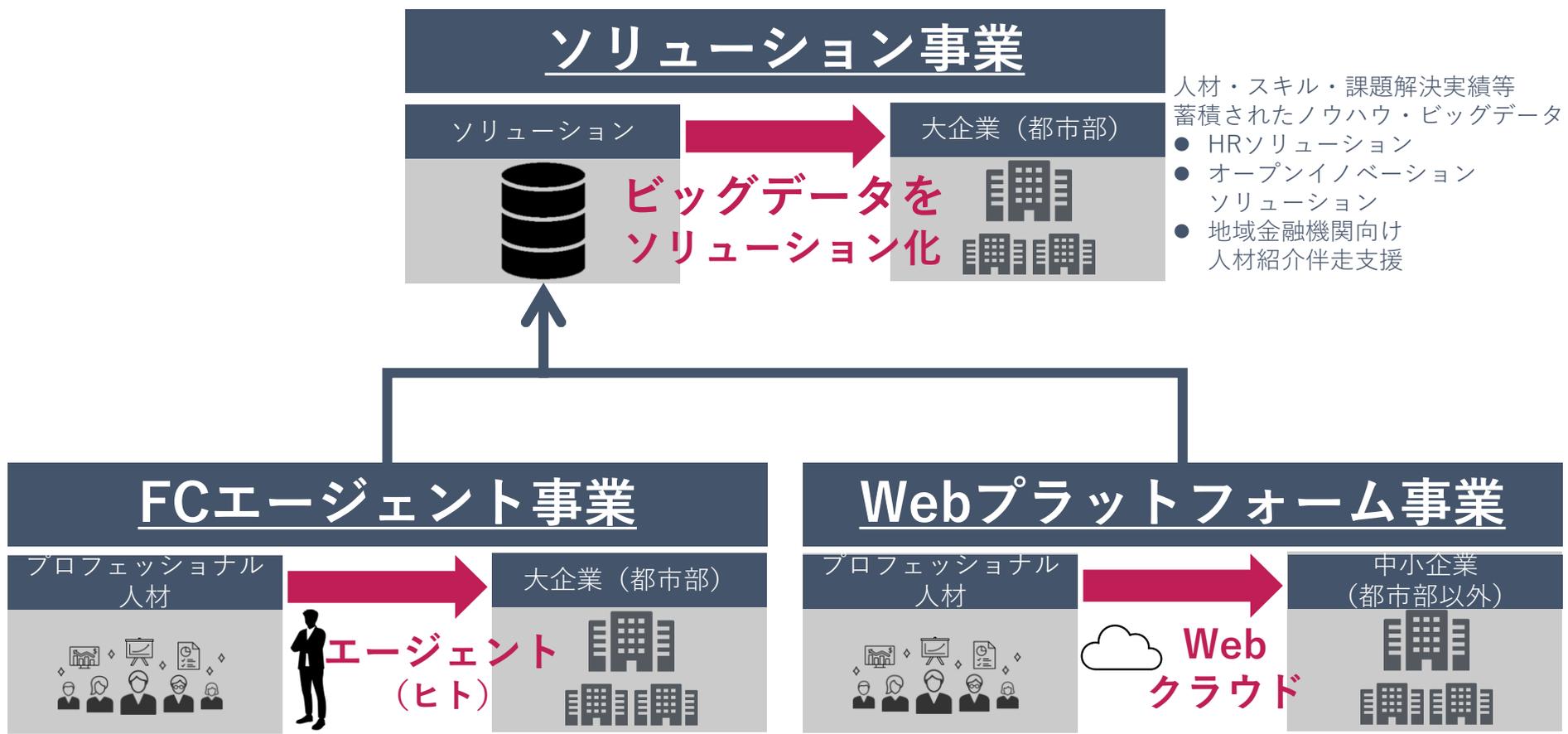
- 創業以来、視覚障がい等を持つ方に名刺への点字の刻印を発注する「点字名刺プロジェクト」に継続的に参画、障がい者の働く機会の創出に貢献



⑤ 2024年9月期までの 事業計画

⑤-1 2024年9月期までの事業計画

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



⑤-2 2024年9月期までの事業計画

2024年9月期に売上高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

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2022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5月頃を予定しております。

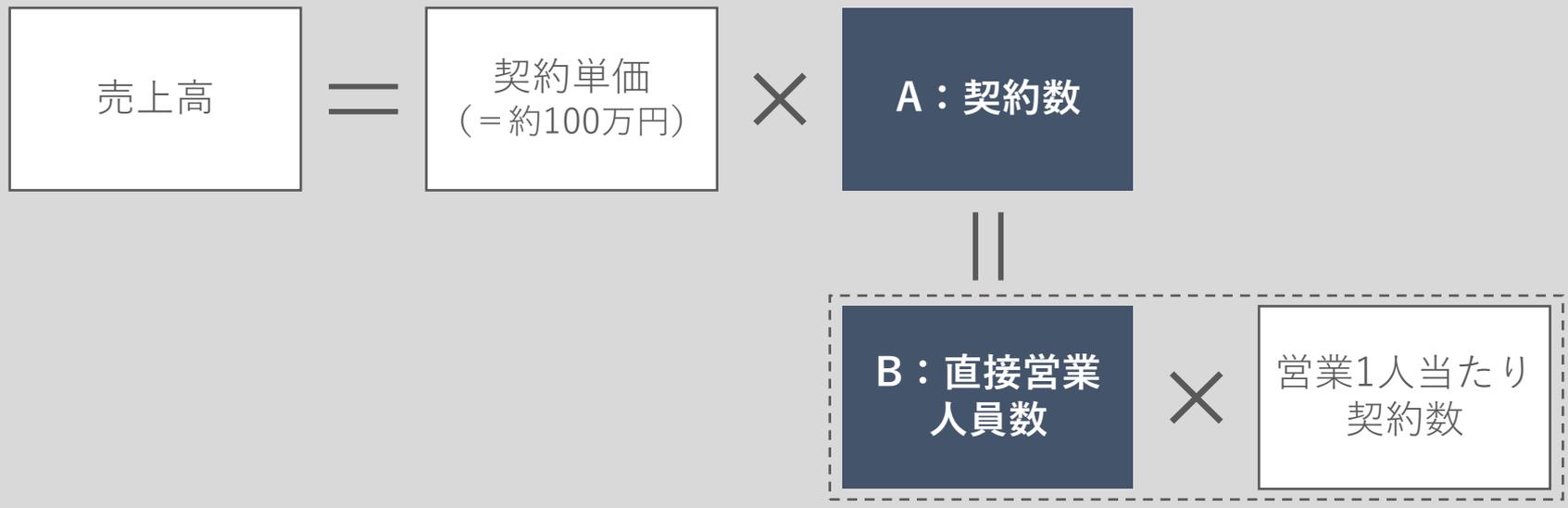
お問い合わせ先
株式会社みらいワークス 経営管理部 IR担当
Tel : 03-5860-1835 E-mail : ir@mirai-works.co.jp

APPENDIX

APPENDIX-1 KPI (FCエージェント事業)

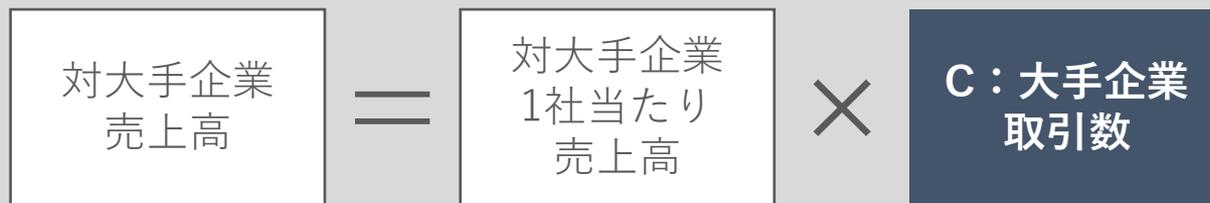
FCエージェント事業におけるKPIを追っていく

売上高を構成する指標



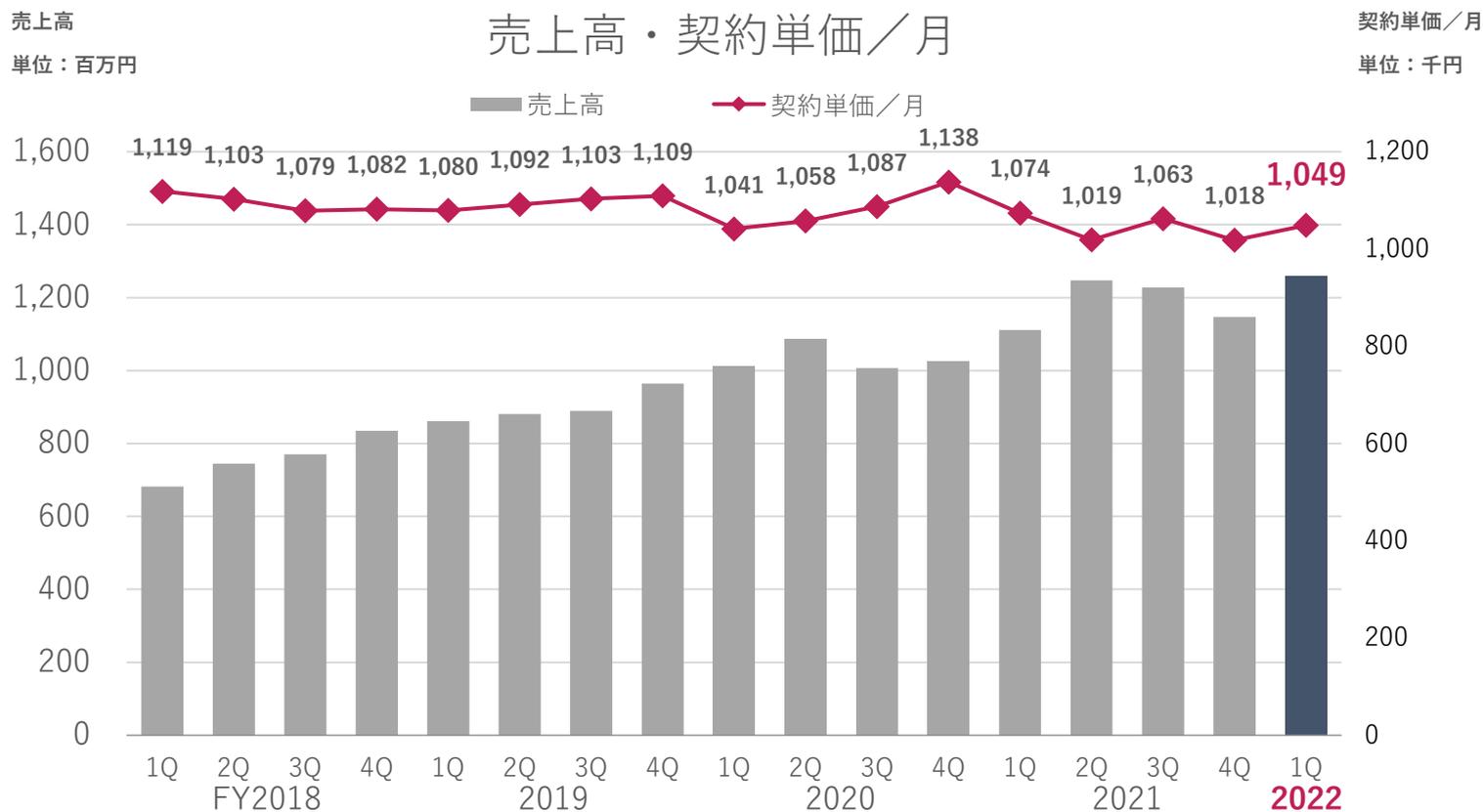
対大手企業売上高を構成する指標

※FY2024にFC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 (FY2021) 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



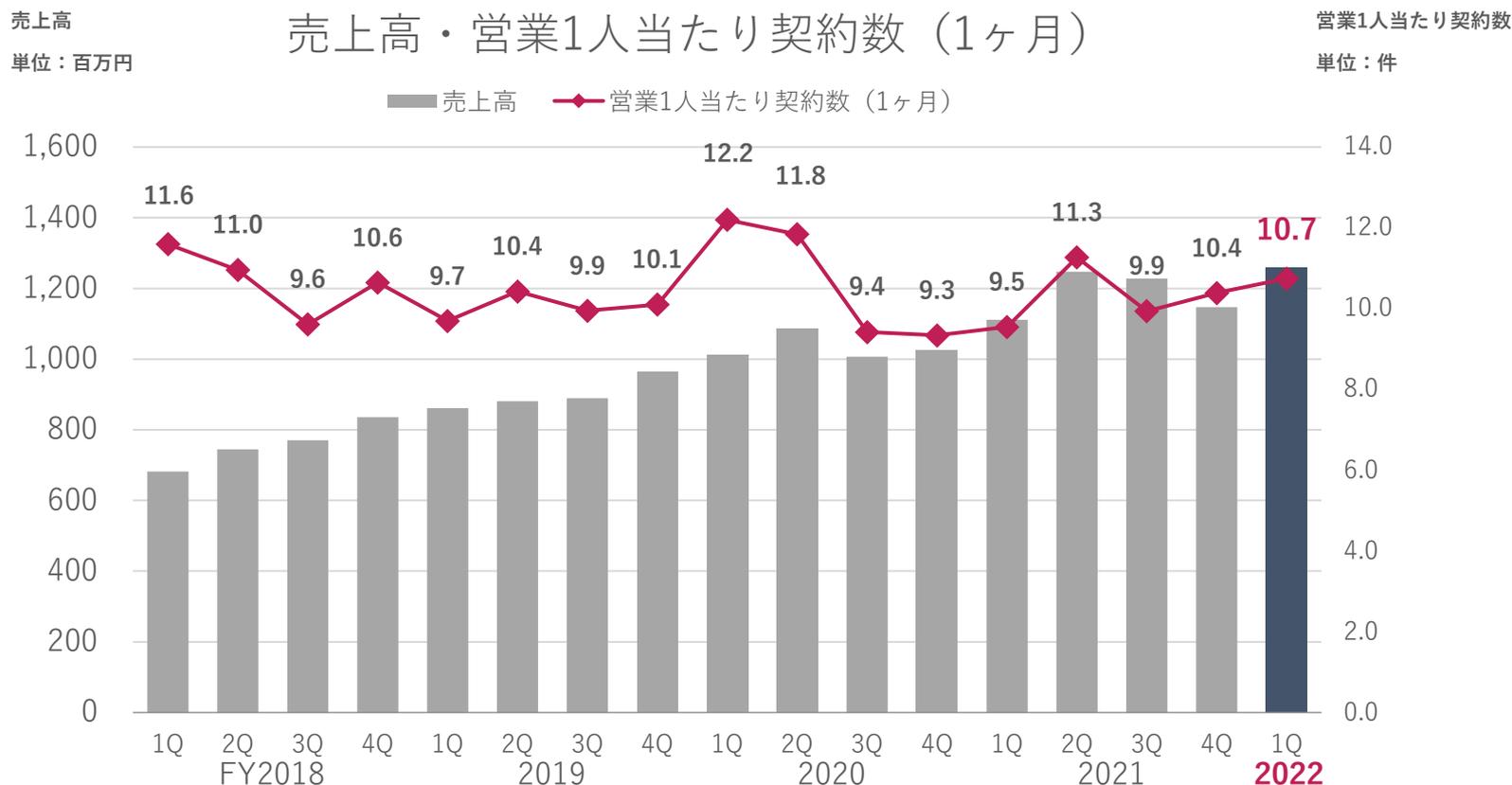
契約単価／月

- 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



営業1人当たり契約数 (1ヶ月)

- 10件程度で推移、直接営業向け研修を強化し、効果のモニタリングと改善を今後も継続していく



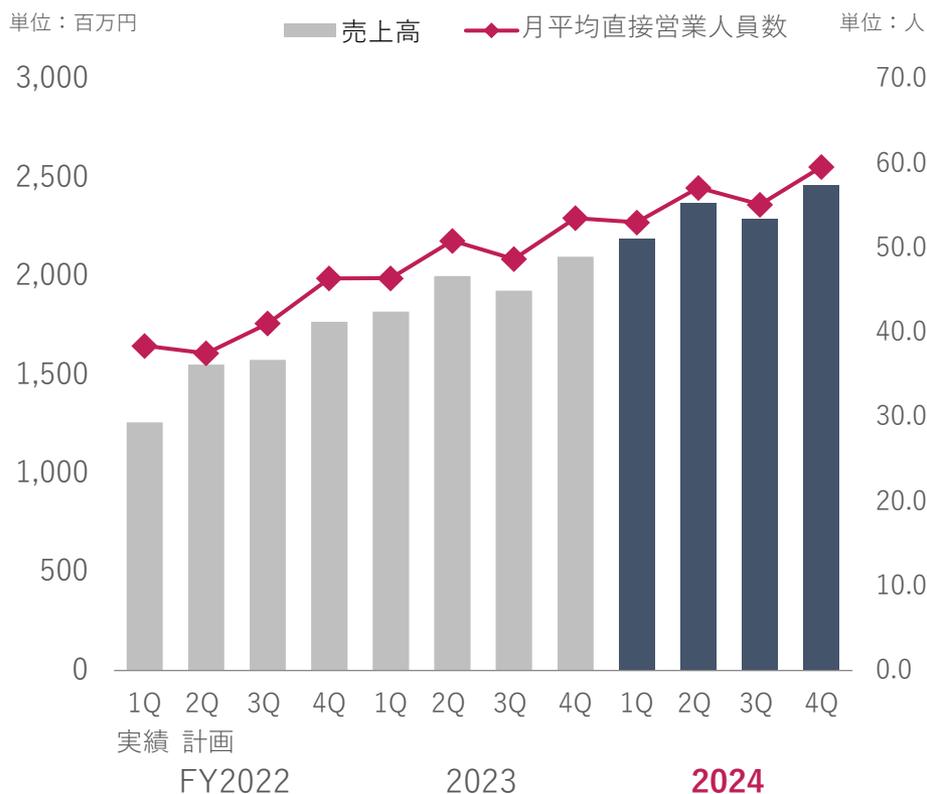
※ 営業1人当たり契約数は、営業向け研修強化の他、営業社員の新規入社数によっても変動する

APPENDIX-4 人員強化のための施策

採用強化、新人の早期戦力化・定着率向上のための施策を実施

採用強化

2024年9月期末に直接営業人員60人体制を目指す



新人の早期戦力化・定着率向上



新入社員の戦力化を早めるための研修実施・体制強化

- 新入営業社員向け研修を計画的に実施
- マッチング実施数や成約数等を測定し研修の効果を検証
研修を受けた社員について、営業行動量の大幅増加と契約獲得の早期化といった効果が見られ始めている



社内交流・コミュニケーション活性化

- 部活動や社内イベントを積極推進
- 新入社員と既存社員のランチ会を実施
- 最低限の当社機会を設けることにより対面コミュニケーションの場を創出



APPENDIX-5 市場環境

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

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

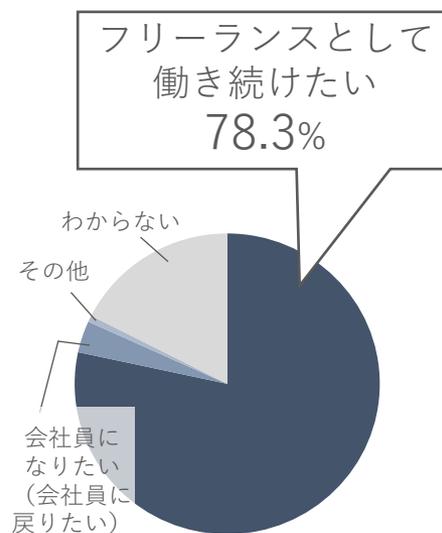
内閣官房による 統一調査 (関係省庁連携)	フリーランス 462万人
内閣府	フリーランス相当 341万人
中小企業庁	フリーランス 472万人
厚生労働省	雇用類似の 働き方の者 367万人

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)

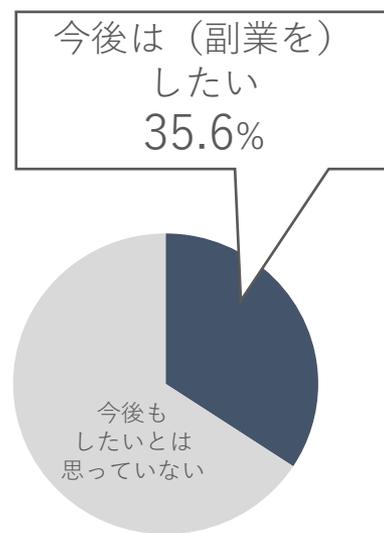
新しい働き方に対する意向

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

APPENDIX-7 市場環境／プロフェッショナル人材

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

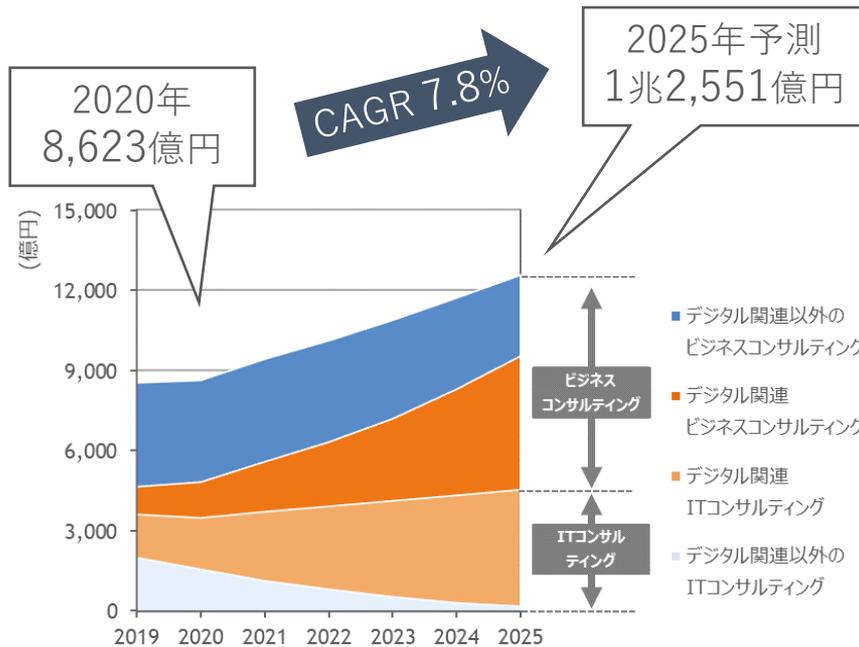
※3：当社想定（フリーランス割合が現状の1.5倍程度に増加すると想定）

※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

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

DX支援型案件の増加等を背景に
増加の見込み



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）

外部人材活用への注目

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

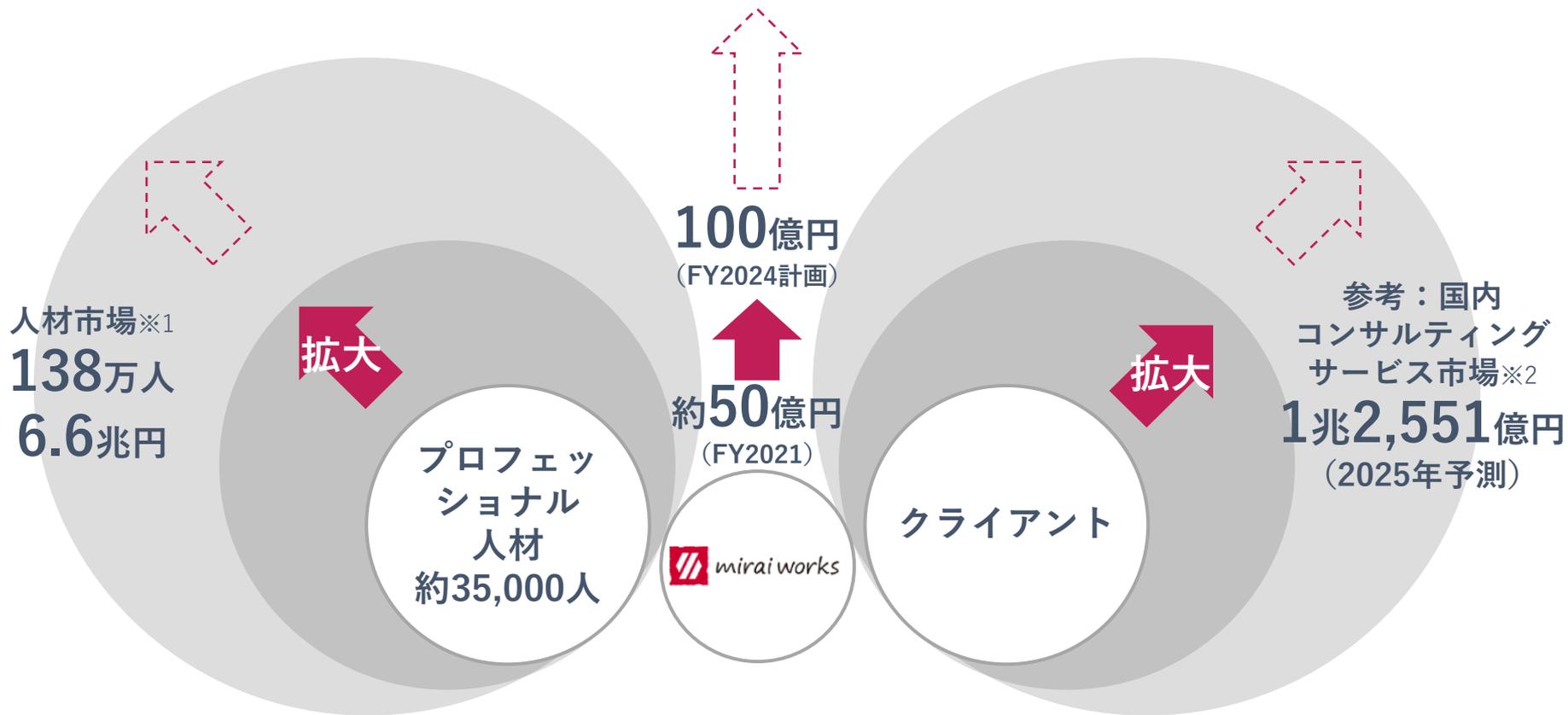
VUCA時代の到来
(社会経済環境が極めて予測困難な状況に直面)

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：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）

APPENDIX-9 市場環境／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）