

MIRAI WORKS

2022年9月期 第2四半期  
決算説明資料

2022年5月13日

# 2022年9月期 第2四半期 決算説明資料

MIRAIWORKS

## Contents

1. エグゼクティブサマリー
2. 2022年9月期 第2四半期決算概要
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

# III エグゼクティブサマリー

## 業績

|       |          |       |         |       |       |
|-------|----------|-------|---------|-------|-------|
| 売上高   | 2,873百万円 | 前年同期比 | +417百万円 | 業績進捗率 | 47.9% |
| 売上総利益 | 728百万円   | 前年同期比 | +122百万円 | 業績進捗率 | 42.6% |
| 営業利益  | 70百万円    | 前年同期比 | ▲41百万円  | 業績進捗率 | 28.1% |
| 当期純利益 | 33百万円    | 前年同期比 | ▲42百万円  | 業績進捗率 | 20.2% |

## トピックス

- 売上高・売上純利益について、四半期過去最高を更新、通期業績予想については、概ね計画通りに進捗
- 営業利益・当期純利益については、主に第2四半期に、オフィス移転や積極採用を行ったこと、またAnd Technologies社の株式取得・合併を実施したことにより、前年比を下回る結果となるが、来期への投資として収益拡大を見込む
- And Technologies社と統合し、各種サービスにおける新規登録者獲得のさらなる強化を狙う
- 会社設立10周年を迎え、オフィス移転・コーポレートロゴリニューアルを実施
- 新事業の立ち上がりに伴い執行役員を新たに2名選任

## 2. 2022年9月期 第2四半期決算概要

# 2022年9月期 第2四半期決算概要（全社／上半期）

- 売上高・売上純利益は、四半期過去最高を更新、堅調に推移
- オフィス移転、またM&A付随費用といった一時的なコストが発生、これらは計画内での実施であり、通期業績予想達成への影響はない見通し

単位：百万円

|        | 2022年9月期<br>通期業績予想 | 2022年9月期<br>上半期 | 進捗率   | 2021年9月期<br>上半期 | 前年同期比 |        |
|--------|--------------------|-----------------|-------|-----------------|-------|--------|
| 売上高    | 6,000              | 2,873           | 47.9% | 2,455           | +417  | 117.0% |
| 売上総利益  | 1,710              | 728             | 42.6% | 606             | +122  | 120.2% |
| 販売管理費  | 1,460              | 658             | 45.1% | 494             | +163  | 133.1% |
| 人件費※   | -                  | 406             | -     | 338             | +67   | 119.9% |
| その他※   | -                  | 189             | -     | 156             | +33   | 121.2% |
| 一時投資   | -                  | 63              | -     | -               | -     | -      |
| 営業利益   | 250                | 70              | 28.1% | 111             | ▲41   | 63.0%  |
| 経常利益   | 263                | 82              | 31.2% | 112             | ▲30   | 72.9%  |
| 当期純利益  | 164                | 33              | 20.2% | 75              | ▲42   | 44.1%  |
| 売上総利益率 | 28.5%              | 25.4%           | -     | 24.7%           | 0.7%  | -      |
| 営業利益率  | 4.2%               | 2.4%            | -     | 4.5%            | ▲2.1% | -      |
| 経常利益率  | 4.4%               | 2.9%            | -     | 4.6%            | ▲1.7% | -      |

※ 人件費、その他販売管理費は、一時投資（採用費、地代家賃のうち移転前期間（2022年1月～2月、3月前半）の新オフィス分、移転後期間（2022年3月後半）の旧オフィス分、減価償却費・敷金償却費の一時増加分）を除く金額

# 2022年9月期 第2四半期決算概要（全社／四半期推移）

- 第2四半期単体においても、売上高・売上総利益において成長を続ける
- オフィス移転等（一時投資）により販売管理費が増加し、営業利益以下は前年同期を下回る

単位：百万円

|        | 2021年9月期 |       |       |       | 2022年9月期 |       |
|--------|----------|-------|-------|-------|----------|-------|
|        | 第1四半期    | 第2四半期 | 第3四半期 | 第4四半期 | 第1四半期    | 第2四半期 |
| 売上高    | 1,143    | 1,312 | 1,250 | 1,201 | 1,352    | 1,520 |
| 売上総利益  | 269      | 336   | 322   | 322   | 351      | 377   |
| 販売管理費  | 245      | 249   | 253   | 270   | 309      | 349   |
| 人件費※   | 167      | 171   | 183   | 191   | 193      | 212   |
| その他※   | 78       | 77    | 70    | 78    | 91       | 98    |
| 一時投資   | -        | -     | -     | -     | 24       | 38    |
| 営業利益   | 24       | 87    | 69    | 52    | 41       | 28    |
| 経常利益   | 24       | 87    | 50    | 52    | 53       | 28    |
| 当期純利益  | 17       | 57    | 33    | 34    | 35       | ▲1    |
| 売上総利益率 | 23.6%    | 25.6% | 25.8% | 26.8% | 26.0%    | 24.8% |
| 営業利益率  | 2.1%     | 6.6%  | 5.5%  | 4.3%  | 3.1%     | 1.9%  |
| 経常利益率  | 2.2%     | 6.7%  | 4.0%  | 4.4%  | 4.0%     | 1.9%  |
| 当期純利益率 | 1.6%     | 4.4%  | 2.6%  | 2.9%  | 2.6%     | ▲0.1% |

※ 人件費、その他販売管理費は、一時投資（採用費、地代家賃のうち移転前期間（2022年1月～2月、3月前半）の新オフィス分、移転後期間（2022年3月後半）の旧オフィス分、減価償却費・敷金償却費の一時増加分）を除く金額

# 2022年9月期 第2四半期決算概要（事業別）

- FCエージェント事業は、堅調に売上高・売上総利益を積み上げている
- Webプラットフォーム事業、ソリューション事業は、継続して収益が上がってきた

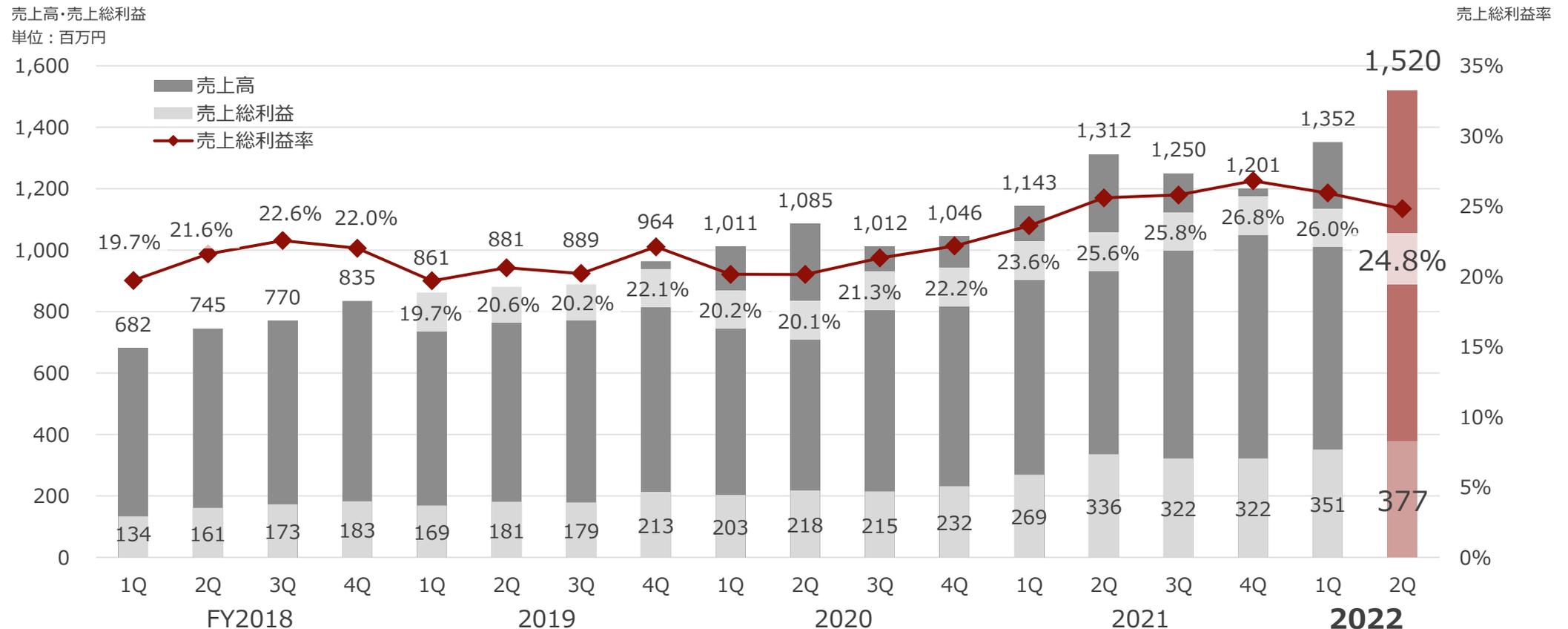
単位：百万円

|                      | 2022年9月期<br>業績予想 | 2022年9月期<br>上半期 | 進捗率   | 2021年9月期<br>上半期 | 前年同期比 |        |
|----------------------|------------------|-----------------|-------|-----------------|-------|--------|
| <b>FCエージェント事業</b>    |                  |                 |       |                 |       |        |
| 売上高                  | 5,700            | 2,667           | 46.8% | 2,359           | +308  | 113.1% |
| 売上総利益                | 1,510            | 611             | 40.5% | 559             | +52   | 109.3% |
| 営業利益                 | 409              | 126             | 31.0% | 218             | ▲91   | 58.1%  |
| <b>Webプラットフォーム事業</b> |                  |                 |       |                 |       |        |
| 売上高                  | 120              | 83              | 69.4% | 38              | +45   | 218.6% |
| 売上総利益                | 110              | 71              | 64.8% | 29              | +42   | 244.2% |
| 営業利益                 | ▲142             | ▲50             | -     | ▲84             | +34   | -      |
| <b>ソリューション事業</b>     |                  |                 |       |                 |       |        |
| 売上高                  | 180              | 122             | 68.0% | 58              | +64   | 209.7% |
| 売上総利益                | 90               | 45              | 50.5% | 17              | +27   | 259.3% |
| 営業利益                 | ▲16              | ▲5              | -     | ▲21             | +15   | -      |

※ 営業利益は共通費配賦後の数値

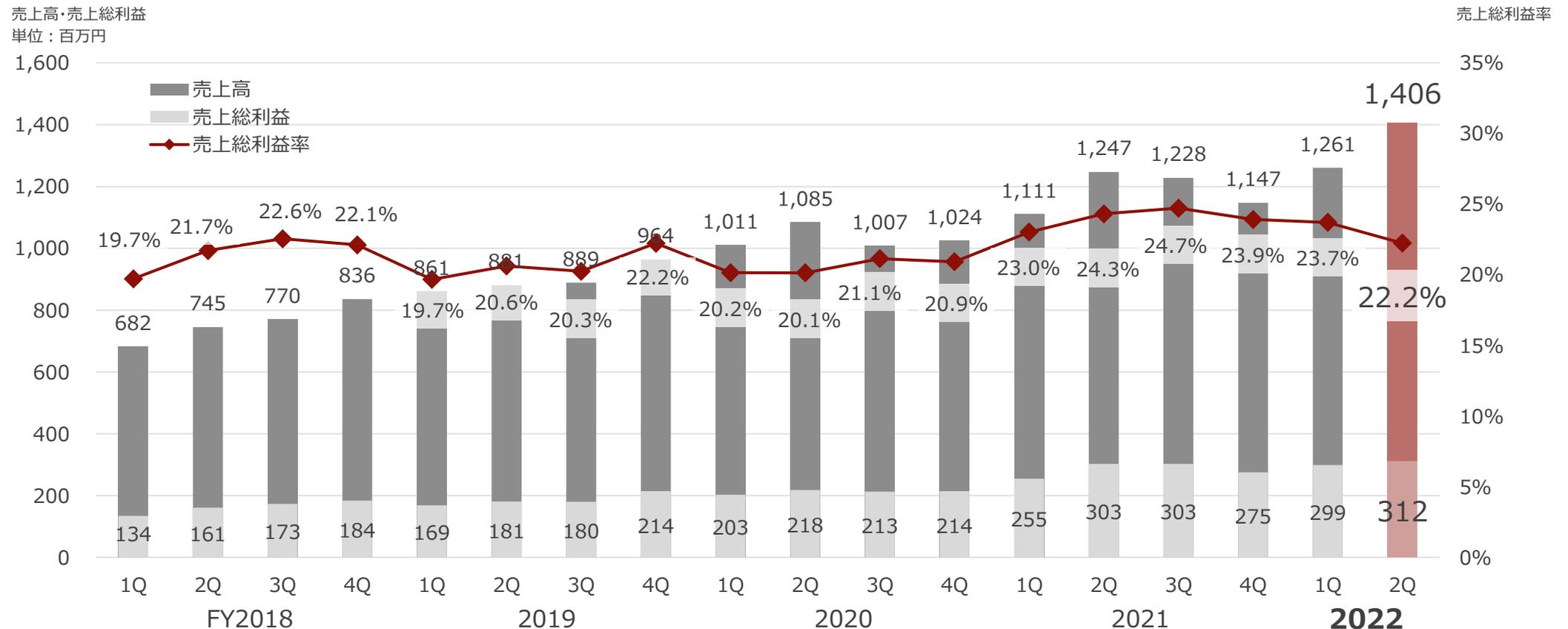
# 売上高等 実績推移 (全社)

- 売上高・売上総利益共に、四半期過去最高を更新
- 売上総利益率は、利益率の高いWebプラットフォーム事業の拡大による全体の利益向上を図っていく



# 売上高等 実績推移 (FCIエージェント事業)

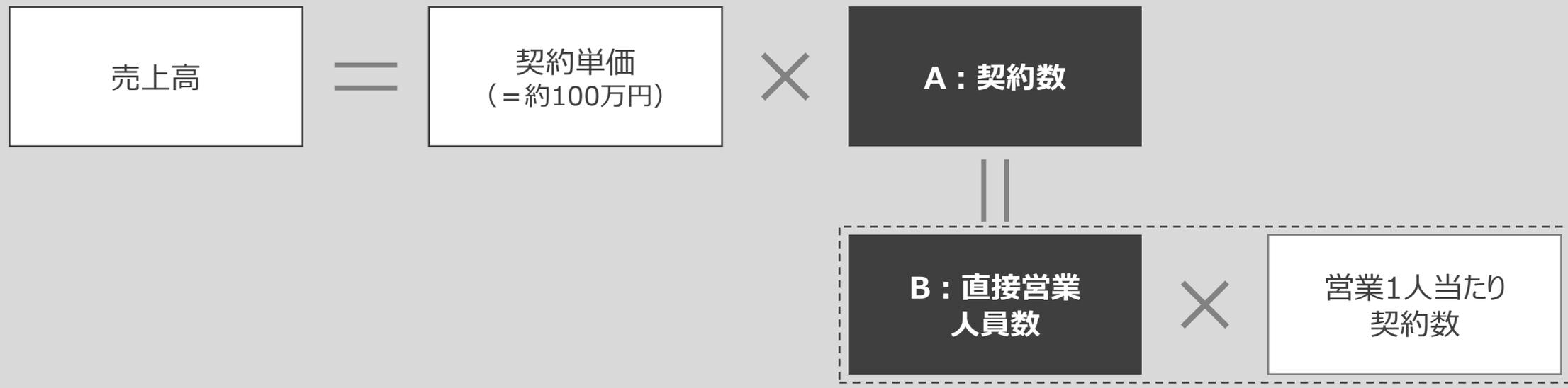
- 売上高・売上総利益共に四半期過去最高を更新
- 売上総利益率はやや減少、案件の多様化によるところがあるが、今後も同程度水準を保ちながら、契約数の向上と売上総利益の向上を目指していく



# 主要KPI (FCエージェント事業)

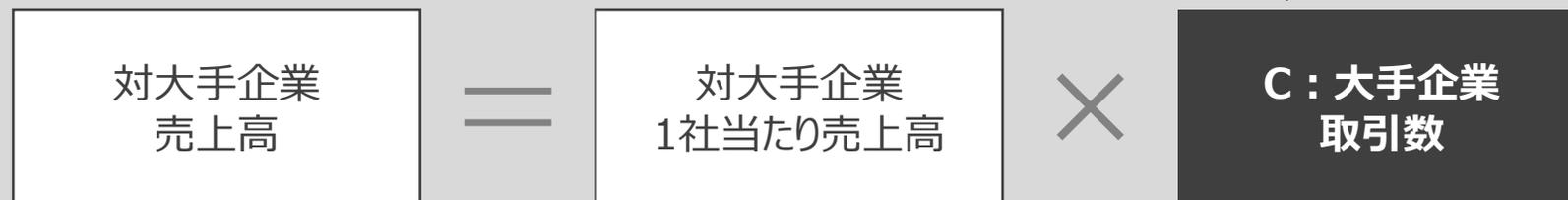
- FCエージェント事業において、主要3KPIを追っていく

## 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

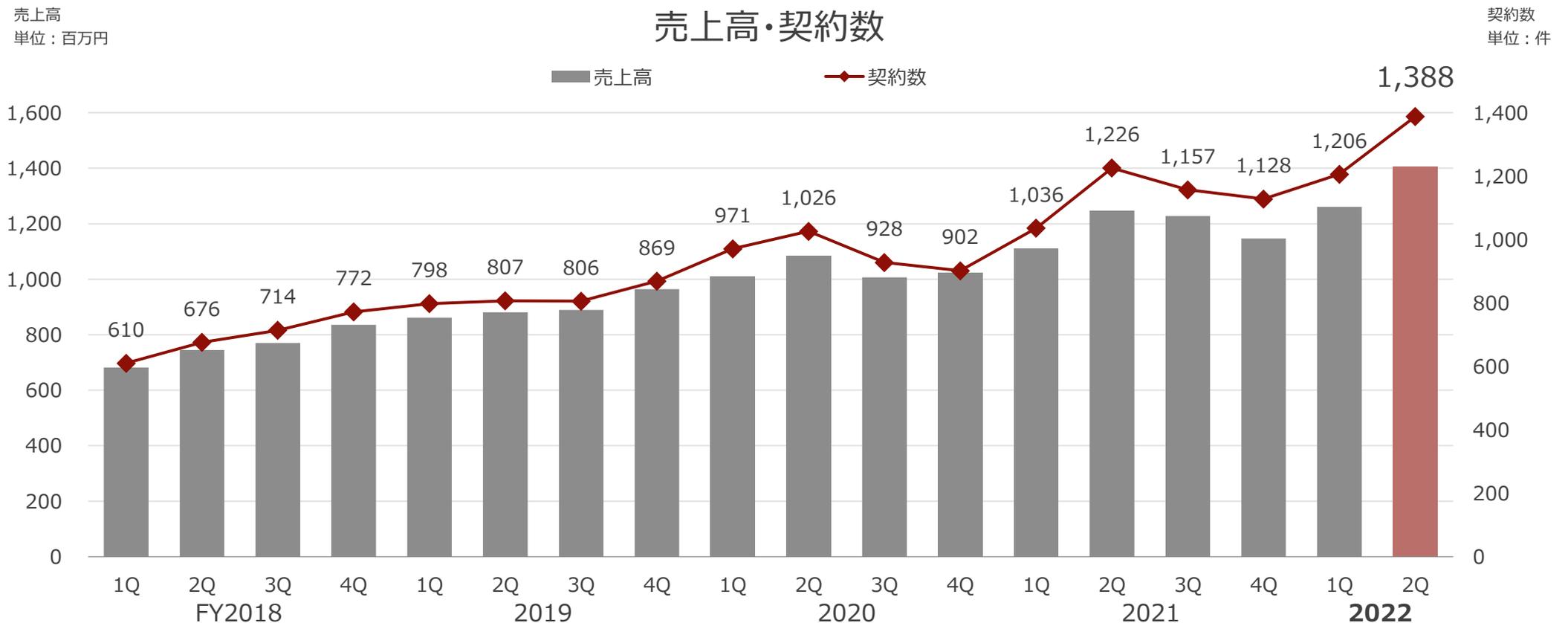


# 主要KPI (FCIエージェント事業)

## A: 契約数

- 営業体制強化施策の効果により、契約数は大きく躍進

※APPENDIX-4 人員強化のための施策 参照

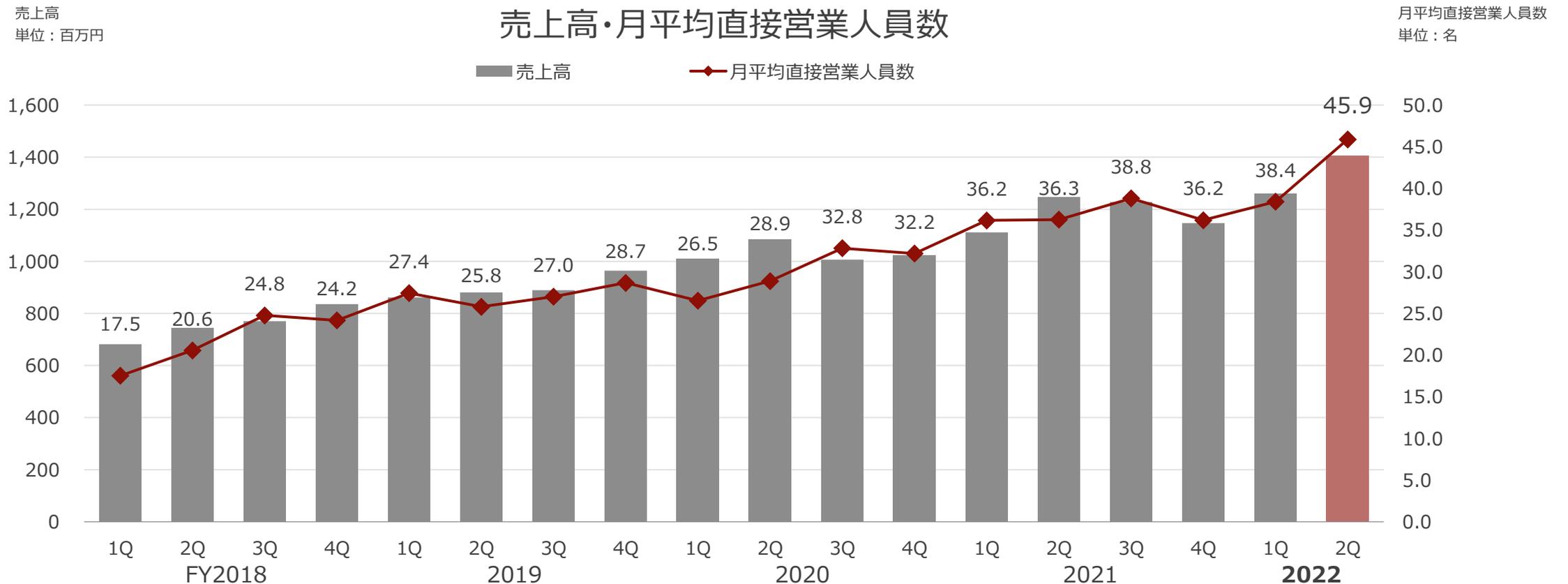


# 主要KPI (FCIエージェント事業)

## B : 直接営業人員数

- 営業人員の採用が進み大幅増加、早期戦力化を同時に進めていく

※APPENDIX-4 人員強化のための施策 参照



# 主要KPI (FCIエージェント事業)

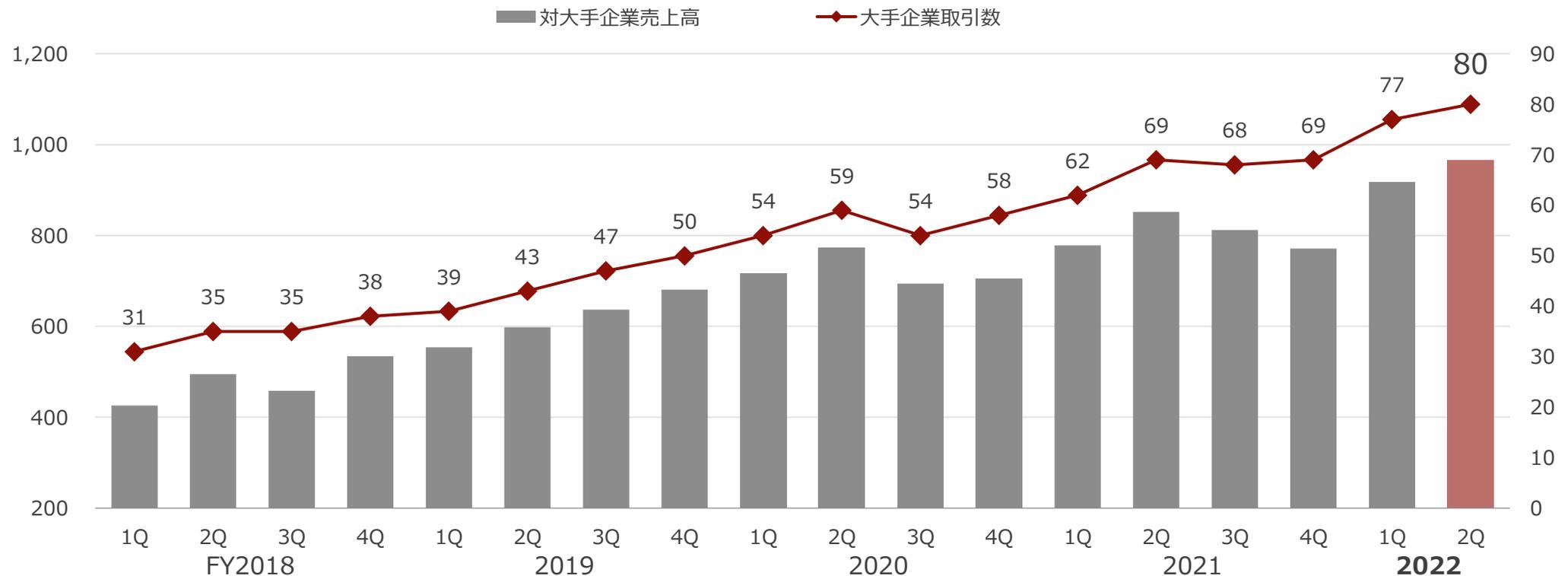
## C : 大手企業取引数

- 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

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

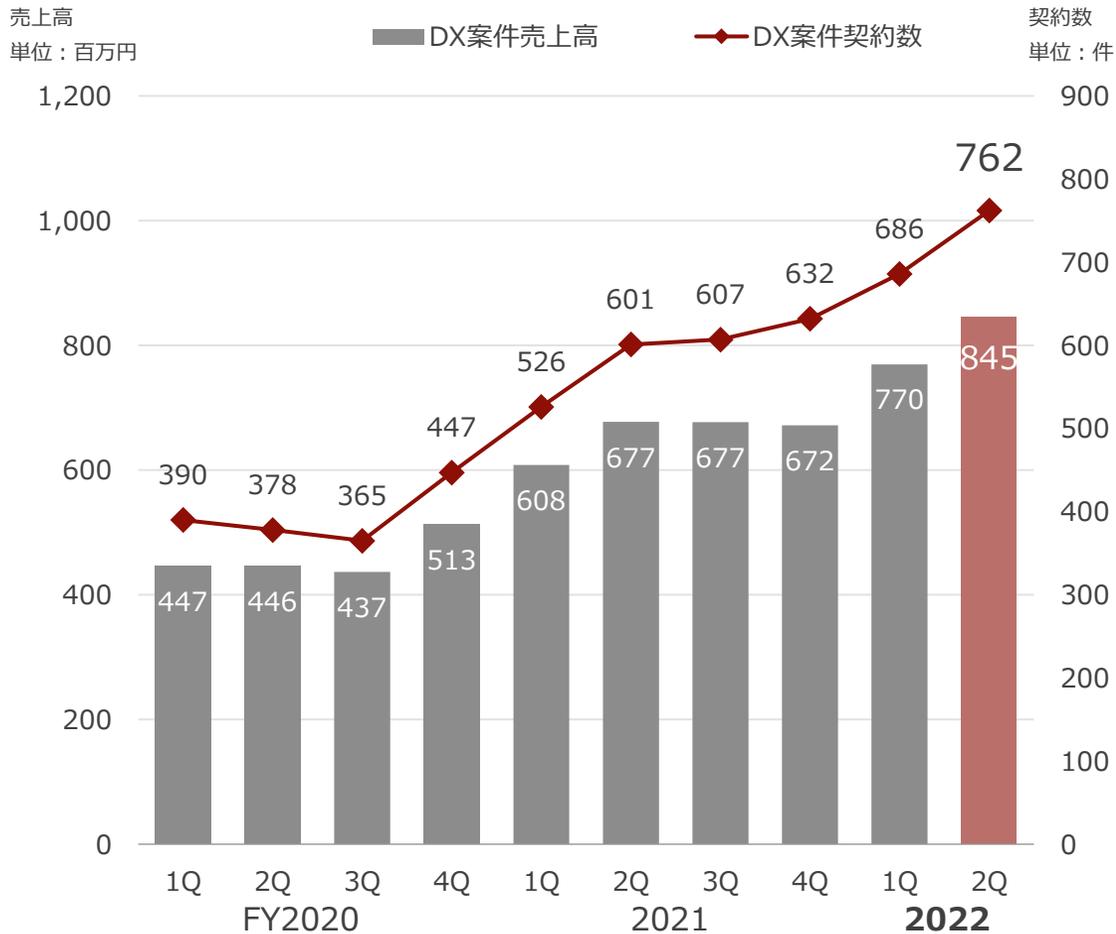


※ 大手企業取引数について、「2021年9月期決算説明・事業計画及び成長可能性に関する事項」にて、2022年度100社という計画を提示しているが、当該期間に一度でも取引のあった企業の数を計上するため、年度の取引数は各四半期の取引数の合計とはならない  
大手企業：売上高1,000億円以上の企業（当社調べ）  
Copyright 2022 © MIRAIWORKS | All Rights Reserved.

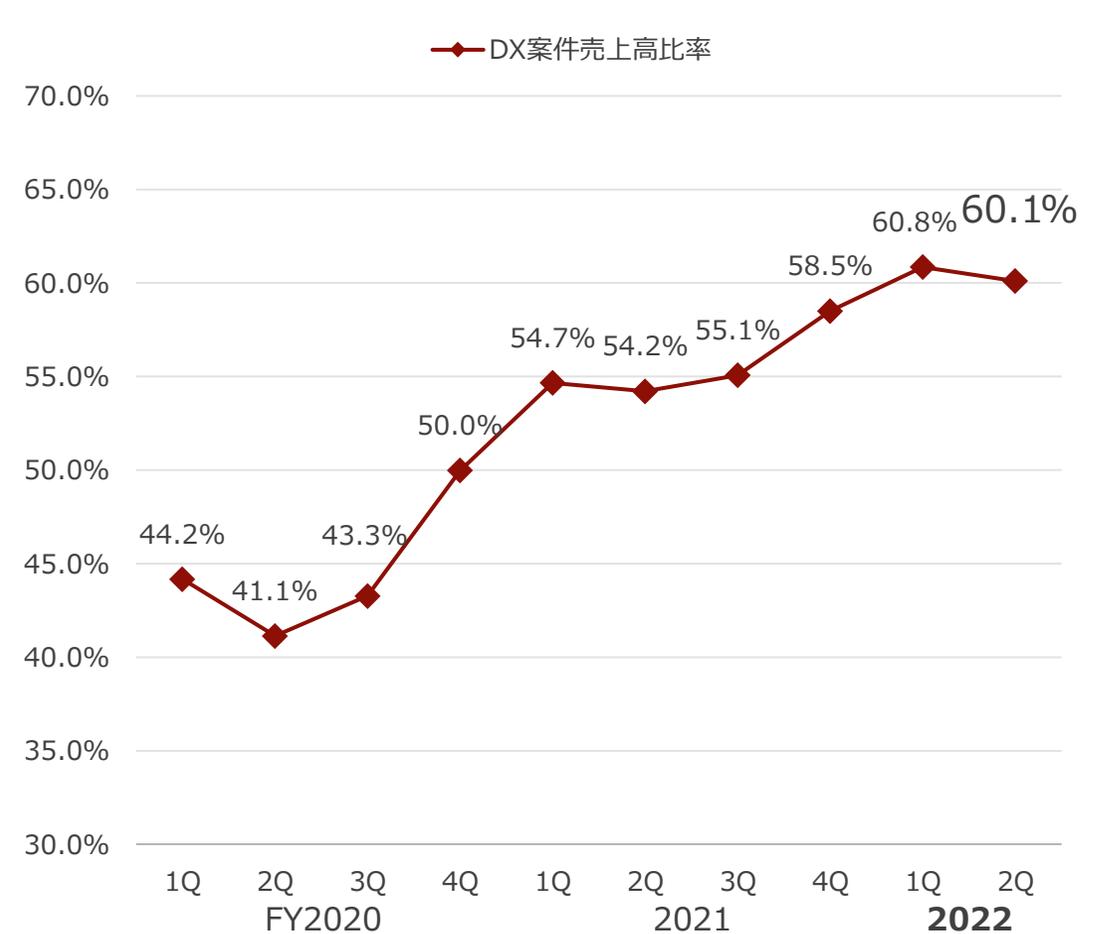
# III その他KPI (FCエージェント事業)

- FCエージェント事業全体の売上高・契約数の上昇に伴いDX案件売上高・契約数も上昇、DX案件売上比率も高水準を維持

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：58,640千円（2022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：勝木健太、久野芳裕、高橋寛
- 従業員数：従業員83名、臨時雇用者35名（2022年3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 合併会社である（株）スキルシフトを吸収合併  
2022年 1月 （株）And Technologiesを子会社化  
2022年 3月 （株）And Technologiesを吸収合併

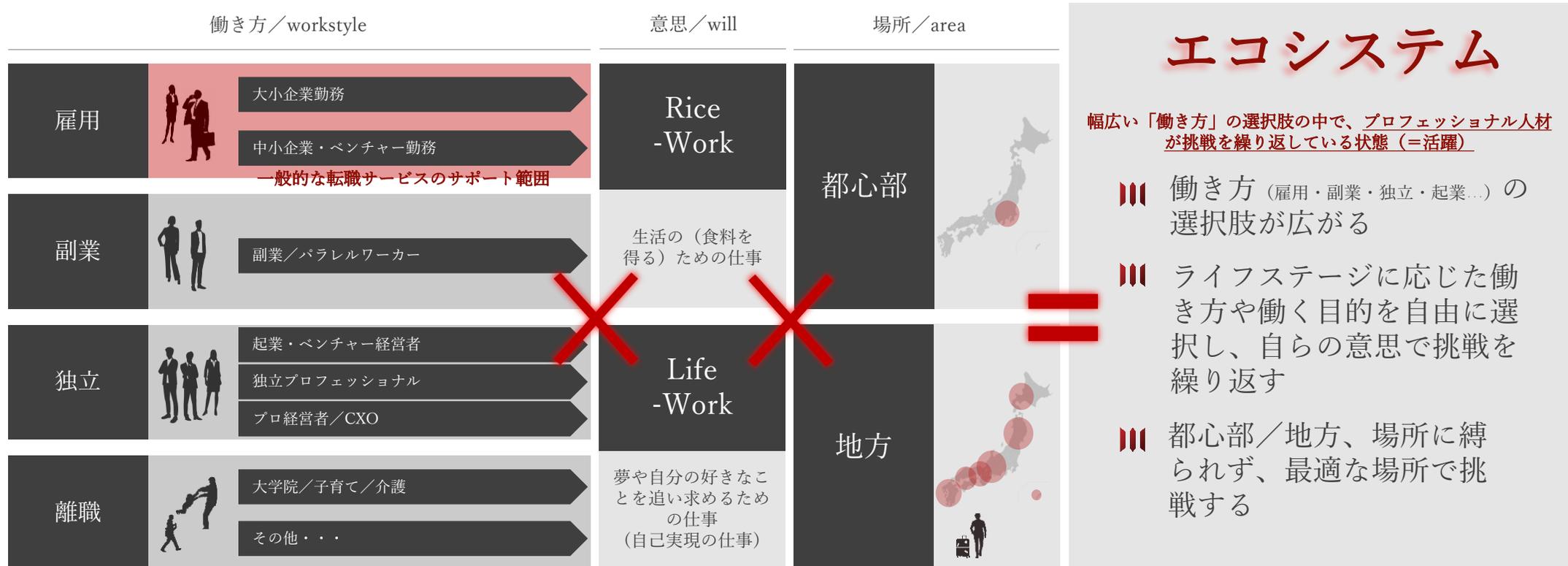
# 日本のみらいの為に 挑戦する人を増やす

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、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

「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）

東京一極集中の  
是正

日本のGDPの6割以上が地方であり、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。

人材流動性の  
向上

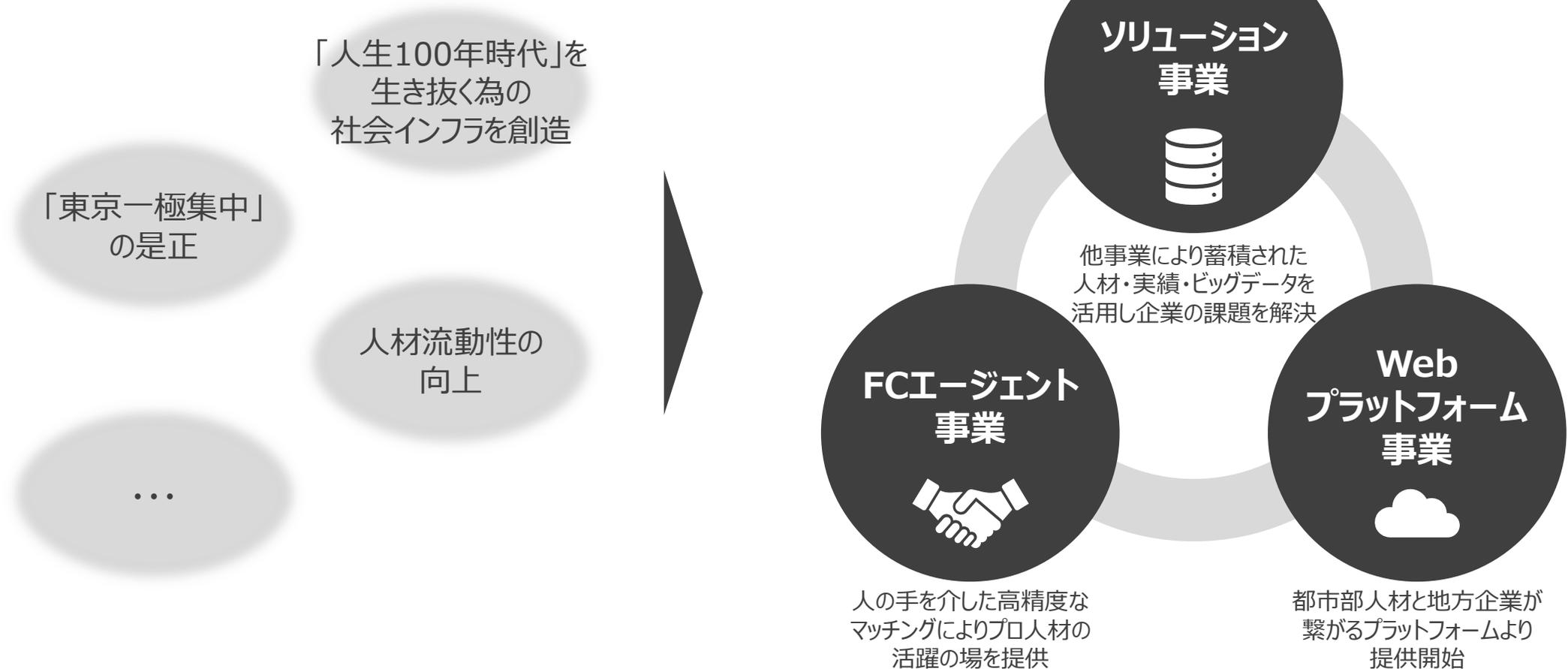
年間の転職数300万人、転職率5%は先進国で最も低く、成熟企業/業界から成長企業/業界へ人が動かず、経済発展を妨げている要因となっている。転職率を上げ、日本経済を支える業界を盛り上げる。

# III 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

III MIRAIWORKS



# III 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



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

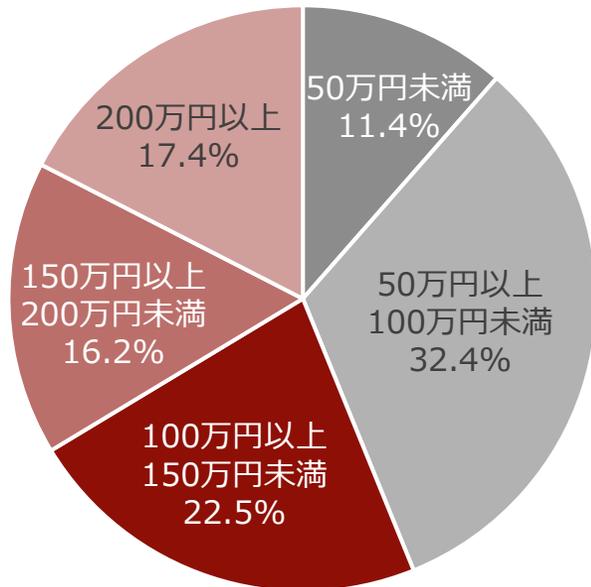
- ✓ マッチングや人選だけではなく、業務開始後のパフォーマンス管理/プロジェクト管理まで行う  
(転職支援では入社まで)

# III 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

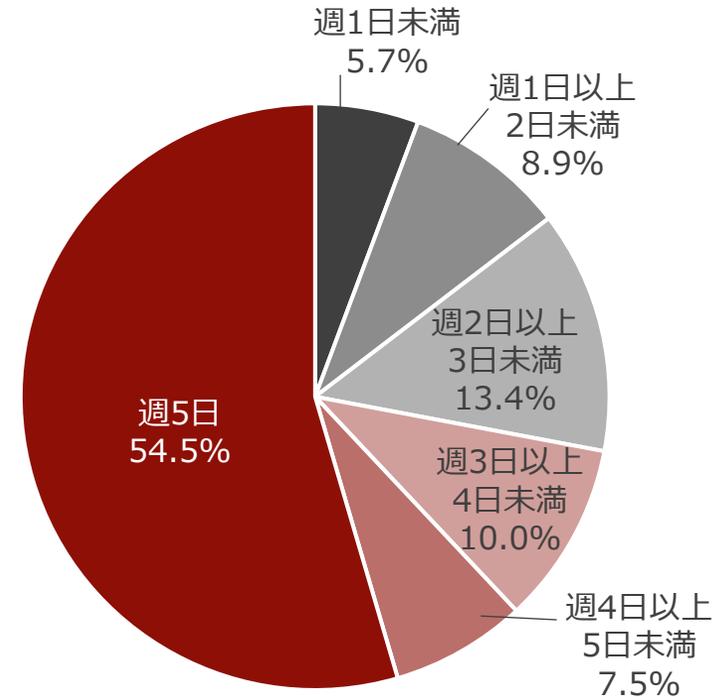
契約単価／月

**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**



# III ポジショニングと特色（FCエージェント事業）

## 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

# III ポジショニングと特色 (FCエージェント事業)

## 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

システム開発会社

- 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

スタートアップ

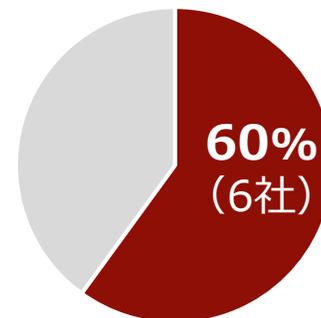
- リンカーズ株式会社
- 株式会社ホワイトプラス

※ 一部企業のみ掲載

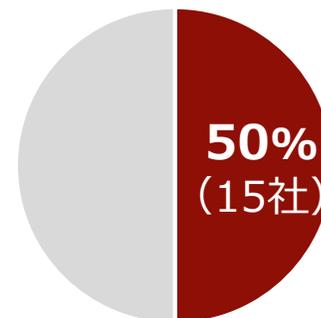
### 時価総額上位企業の取引状況

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

# ポジショニングと特色（FCエージェント事業）

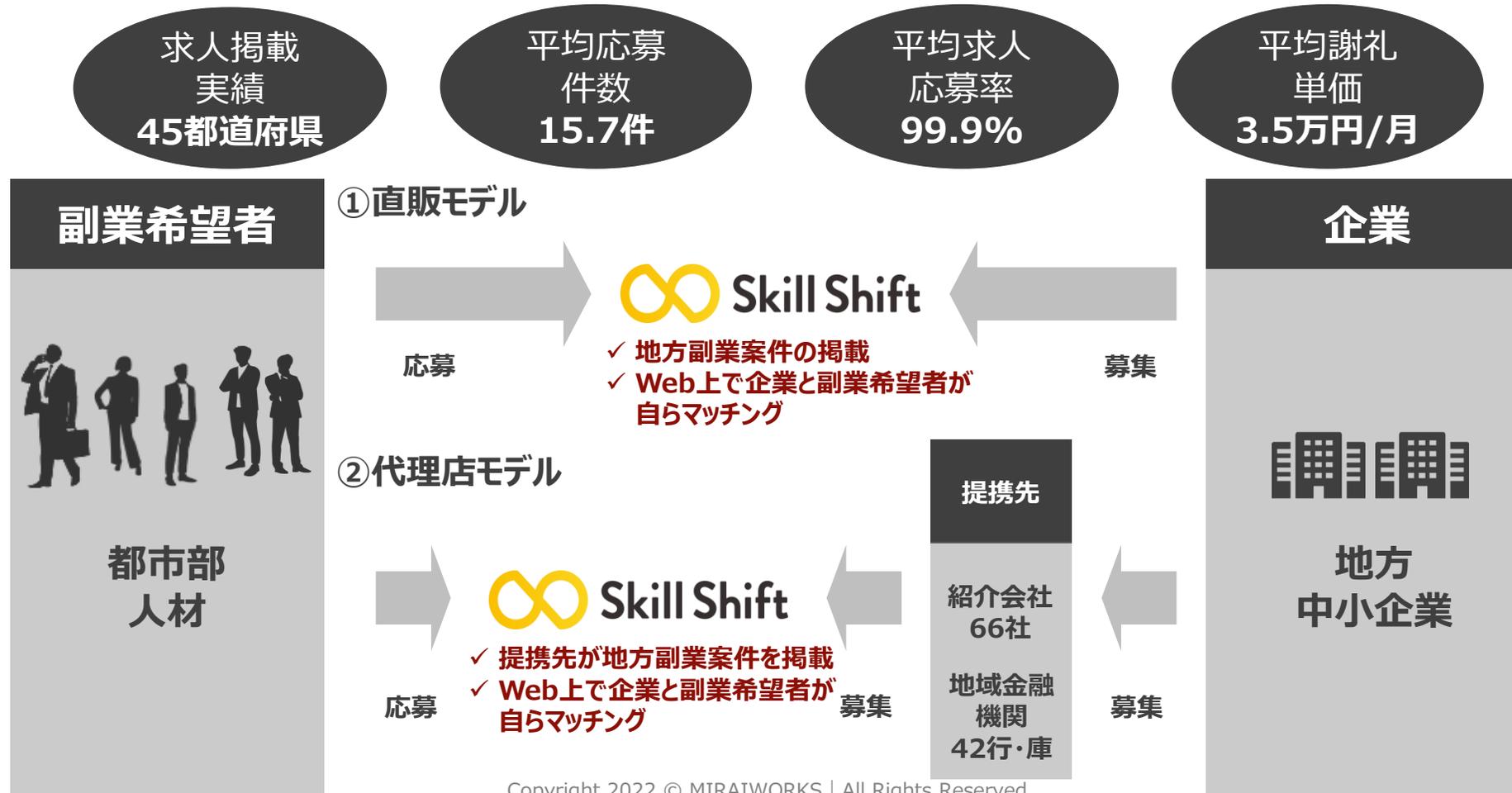
- 高度な経験・スキルを持った人材が、プロジェクトに深く関与し、クライアントの課題解決に伴走して成果にコミットしている

| クライアント    | プロジェクト概要  |
|-----------|---|
| 大手ネット証券会社 | <ul style="list-style-type: none"><li>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</li></ul>          |
| 大手財閥系メーカー | <ul style="list-style-type: none"><li>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</li></ul> |
| 大手製薬会社    | <ul style="list-style-type: none"><li>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</li></ul>        |
| 大手化粧品メーカー | <ul style="list-style-type: none"><li>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</li></ul>                         |

# III 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



# III 事業概要 第2の柱 (Webプラットフォーム事業)

## 「Glocal Mission Jobs」

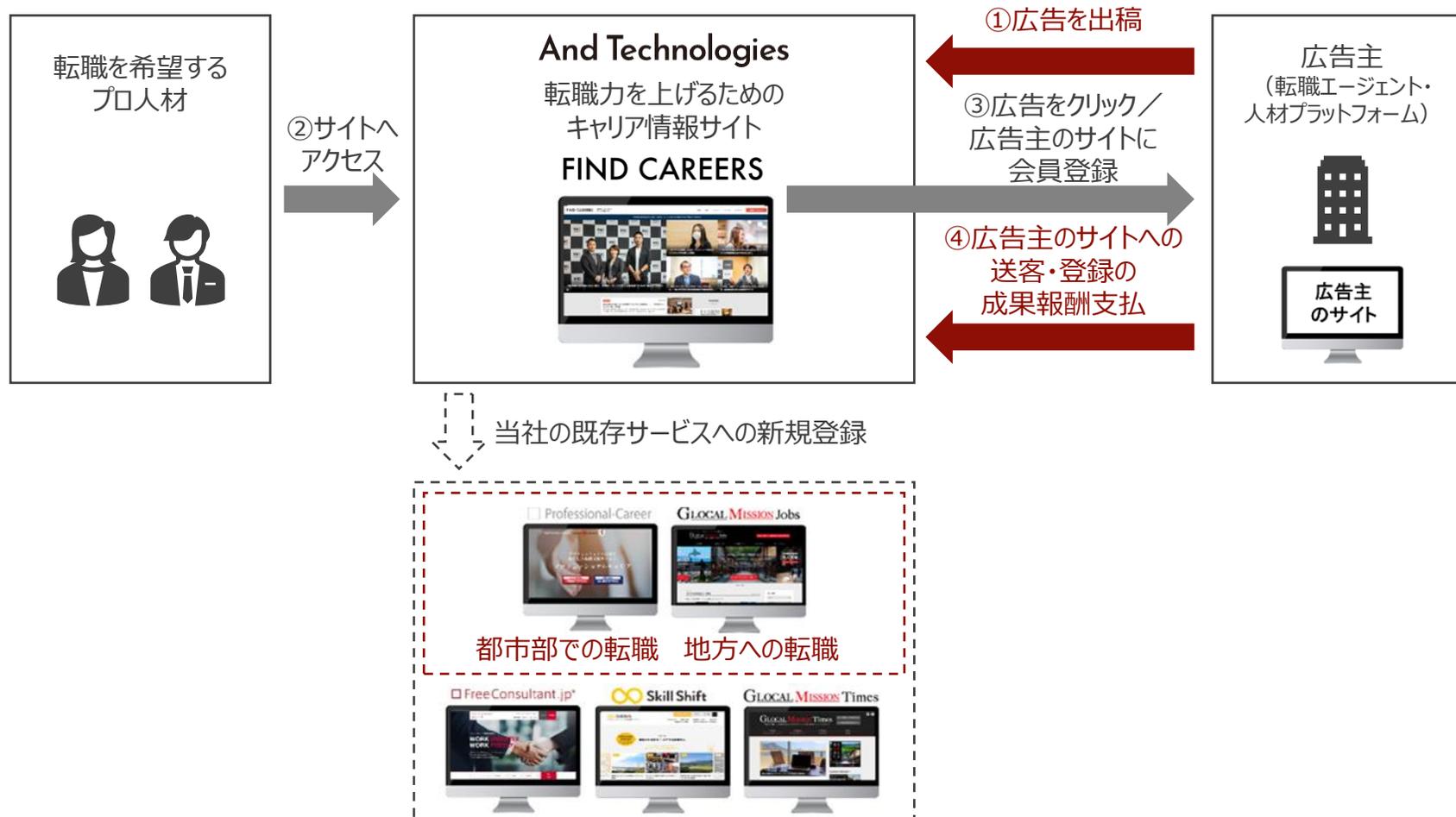
- 都市部幹部人材の地方への流動を促す地方転職プラットフォーム  
求人掲載実績は47都道府県と全国を網羅している



# III 事業概要 第2の柱 (Webプラットフォーム事業)

## 「FIND CAREERS」

- ・ 転職力を上げるためのキャリア情報サイトを運営



# III 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」

□ Free Consultant.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」

□ Free Consultant.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

# 活動実績

- 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

単位：名

45,000

40,000

35,000

30,000

25,000

20,000

15,000

10,000

5,000

■ Webプラットフォーム事業

■ FCIエージェント事業

登録者数  
38,000名  
超

Glocal  
Mission  
Jobs/Times  
譲受

Skill Shift  
開始

38,000名

FY12 FY13 FY14 FY15 FY16 FY17 FY18 FY19 FY20 11月 12月 1月 2月 3月 4月 5月 6月 7月 8月 9月 FY21 11月 12月 1月 2月 3月 4月 5月 6月 7月 8月 9月 FY22 11月 12月 1月 2月 3月  
10月 10月 10月

# 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

第2四半期実績

累積実績（2022年3月31日現在）

地域金融機関や  
自治体との提携  
5件

## 地域金融機関（5件）

- 大垣共立銀行（OKB総研）
- 清水銀行
- 富士信用金庫
- 碧海信用金庫
- 三島信用金庫

## 自治体（1件）

- 高知県

累積連携  
金融機関数  
79社

累積連携  
自治体数  
8府県、  
30市町村

# III 活動実績

- 「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」というビジョンの実現を加速すべく、会社設立10周年を機にリブランディングを実施

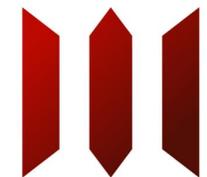
## コンセプト

### 東京本社移転

- **プライド／Pride**
  - 当社の従業員自身がプロフェッショナルであるという誇りを抱ける物理的存在
- **アップデート／Update**
  - 「成長」「次世代」や、会社が設立10周年を迎え新たなステージに立っていることを実感できる空間
- **コラボレーション／Collaboration**
  - 対面での情報・意見交換や偶発的な対話を通じた新たなコラボレーションの創出が促進される仕組み
- **ライブ／Live**
  - インターネット配信の重要性の高まる時代に対応した空間・設備

### コーポレートロゴ リニューアル

- **「ゲート（出入口／扉）」をイメージしたシンボル**
  - 日本のみらいのために挑戦する人のための扉、プロフェッショナル人材を解放するための扉、プロフェッショナル達が集まる場の出入口、未知なる世界への入り口を表現
- **プロフェッショナルらしさを表したロゴタイプ**
  - シンプルで洗練された印象を持ちつつも、自信や力強さも備え、成果へのひたむきさと知性をもって挑戦するプロフェッショナルのあり方を表現



MIRAIWORKS

# III 活動実績

## ・ビジョンの実現に向け活動する上でのスローガンとなるブランドメッセージと、その背景を表すブランドストーリーを策定

※APPENDIX-6 プロミスシート 参照

### Brand Message

## プロ人材を、解放する。

いま、世の中はかつてない変化の時代に突入し、企業や自治体などあらゆる組織が既存の能力だけでは立ち行かない事態に陥っている。求められる能力を備えたプロ人材が組織にいれば新たな壁を突破できるが、求められる力が常に変化し続け、さらに多様化が進む時代においてはプロ人材をいかにチームに組み込むかが勝負の分かれ目となる。企業・自治体・社会が発展していくためには、プロ人材の流動化を加速することが必須なのだ。

しかし、残念ながらプロ人材は簡単にはつかまらない。そもそも壁を突破できる力を持ち合わせたプロ人材が少ない上に、プロと認められる能力を持っていても、それを別の場で活かそうと考える人が少ないからだ。彼らは自分の能力がどれだけ別の場で求められているのかわからない。知ったとしても、それをリスクと捉え、挑もうとはしない。その場で培ってきた能力や実績を無にすることはこれまでの努力を無駄にすることであり、キャリアを台無しにする無謀な選択と考えているからだ。

ただ残念ながら、その考え方はもはや当てはまらない時代になっている。変わり続ける時代の中で、プロのスキルも常にアップデートが求められ、一つの場に留まり続けることは時代の流れに取り残されるリスクを生むからだ。新たな挑戦こそが、プロの力を無用の長物にすることを避け、さらに輝かせる唯一の選択なのだ。

私たちは彼らを過去の常識という呪縛から解放し、自分を輝かせる生き方には選択肢があるという気づきと、行動する勇気を与え、彼らにとっての「無謀な選択」を「意味のある挑戦」に変えていく。

**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、  
日本のみらいが変わる。**

私たちがプロ人材の挑戦を勇気づけるプラットフォームになることで、そこにエコシステムが生まれ、全てが変わり始める。私たちは、眠らせているプロ人材の能力を解放し、一人一人が自分らしい人生を歩み、日本のみらいを輝くものにするために、この新しいエコシステムの確立に挑戦していく。

### Brand Story

# III 活動実績 (SDGs)

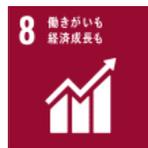
- プロ人材サービスやオープンイノベーションなどの事業を通じ、SDGsに取り組んでまいります

## 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



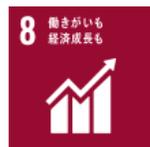
働きやすい  
職場環境  
づくり

- 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



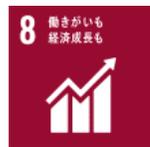
法令順守

- 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

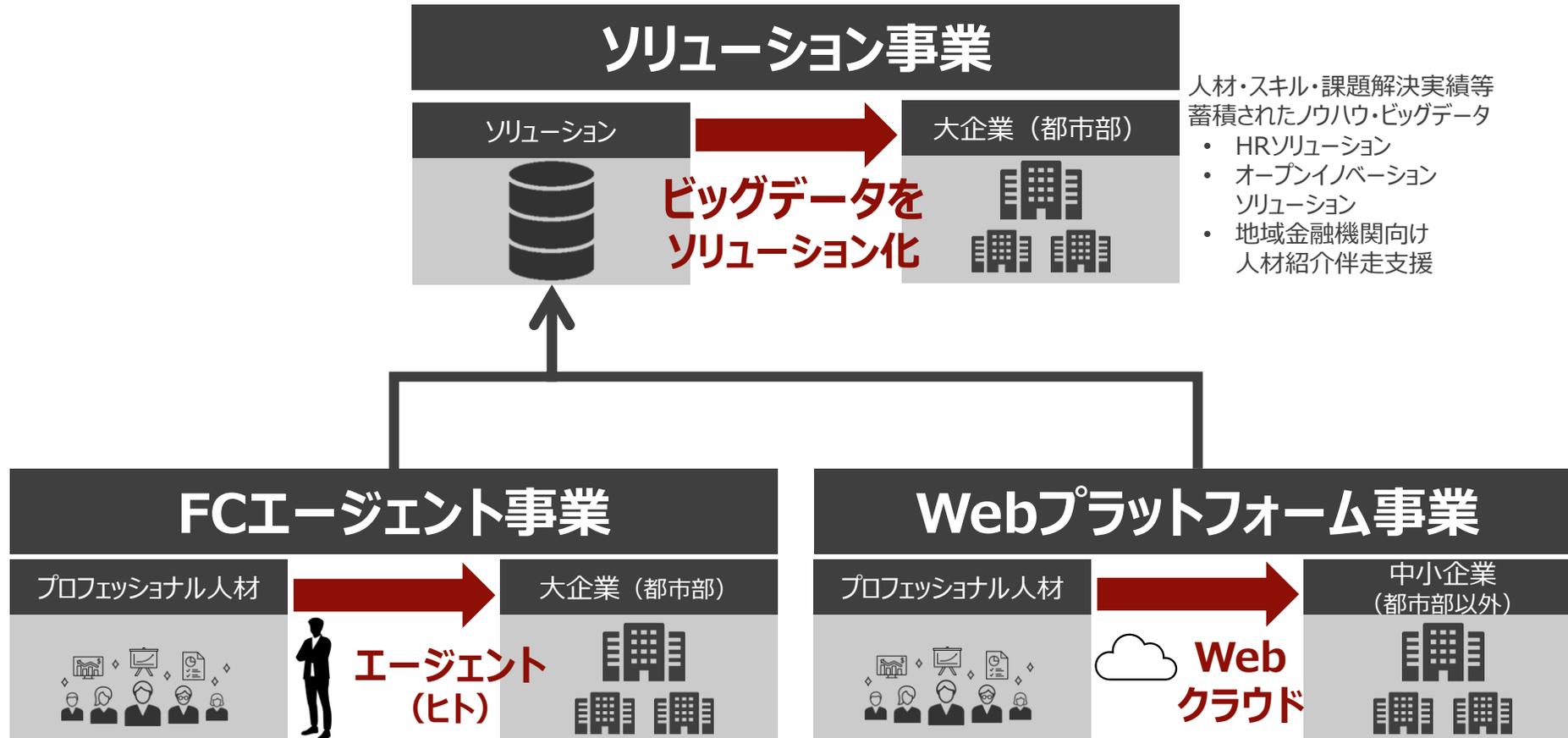
- 創業以来、視覚障がい等を持つ方に名刺への点字の刻印を発注する「点字名刺プロジェクト」に継続的に参画、障がい者の働く機会の創出に貢献



## 5. 2024年9月期までの事業計画

# 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



# 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      |
|---------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| <b>売上高</b>    | <b>4,907</b> | <b>6,000</b> | <b>7,800</b> | <b>10,000</b> |
| FCI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           |
| <b>売上総利益</b>  | <b>1,251</b> | <b>1,710</b> | <b>2,350</b> | <b>3,000</b>  |
| FCI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           |
| <b>営業利益※</b>  | <b>232</b>   | <b>250</b>   | <b>420</b>   | <b>570</b>    |
| FCI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            |
| <b>経常利益</b>   | <b>215</b>   | <b>263</b>   | <b>420</b>   | <b>570</b>    |
| <b>当期純利益</b>  | <b>142</b>   | <b>164</b>   | <b>273</b>   | <b>370</b>    |

※ 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

# III 新執行役員選任

- 新事業の立ち上がりに伴い新執行役員を選任、2022年4月より新事業の推進・拡大を強化していく

新執行役員

略歴

事業開発  
担当

久野芳裕

米国の大学卒業後、医師としてキャリアをスタート。  
帰国後、自身での様々な活動を経て、当社スタッフからの誘いを機に、当社のFCエージェント事業の推進を自身の他活動と並行しながら業務委託にて従事。圧倒的な成果を挙げ続け、のち2018年に当社に入社。入社後はFCエージェント事業のマネージャーとして従事しながら、「HealthcareProfessionals.jp」「スポットプロ人材シェア」「イノベーション・サポート」等の新規事業・新規取組の立ち上げと推進を主体的に挑戦し、2021年10月、新規事業開発・推進部が設立され、同部部長に就任。  
2022年4月より、執行役員として事業開発の推進を担う。

GMJ  
(Glocal Mission  
Jobs)  
担当

高橋寛

新卒でNTTデータに入社し、IT戦略コンサルティングに従事。  
その後リクルートに入社し、HRサービスのシステム企画・商品企画・事業企画などを担当、斡旋企画部長を歴任。  
2018年より日本人材機構へ。首都圏のハイクラス人材向け地方転職・地方副業サービス「Glocal Mission Jobs」を立ち上げ、内閣府や各県庁などの行政と連携しながら地方HRマーケットを創出。  
2020年7月より日本人材機構から事業を引き継いだみらいワークスへ。地方転職・副業に関するセミナー講演多数。  
2022年4月より、執行役員としてGlocal Mission Jobs事業の拡大・推進を担う。

# III 免責事項

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8月を予定しております。

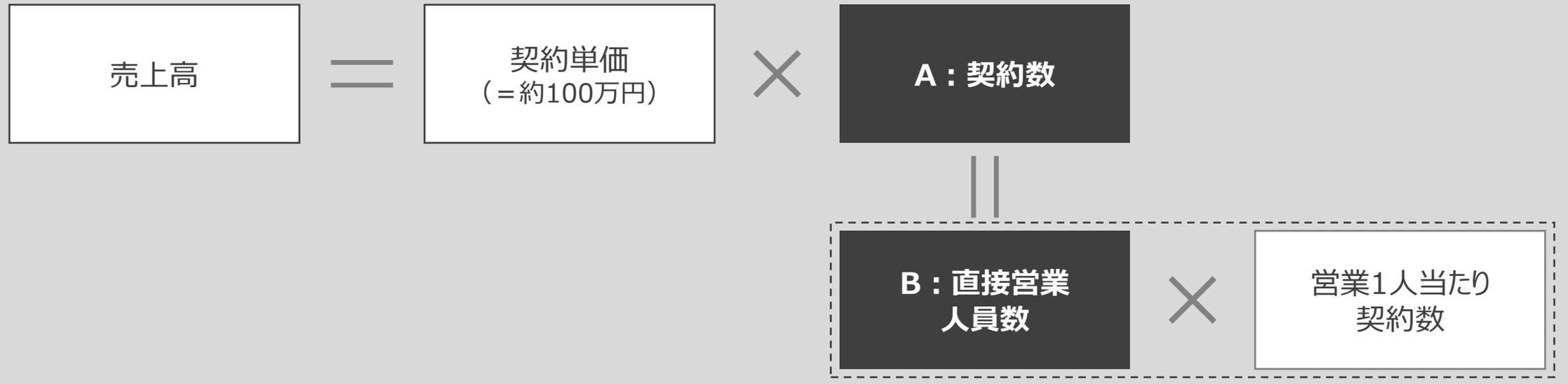
お問い合わせ先  
株式会社みらいワークス 経営管理部 IR担当  
Tel : 03-5860-1835 E-mail : ir@mirai-works.co.jp

# APPENDIX

# III APPENDIX-1 KPI (FCエージェント事業)

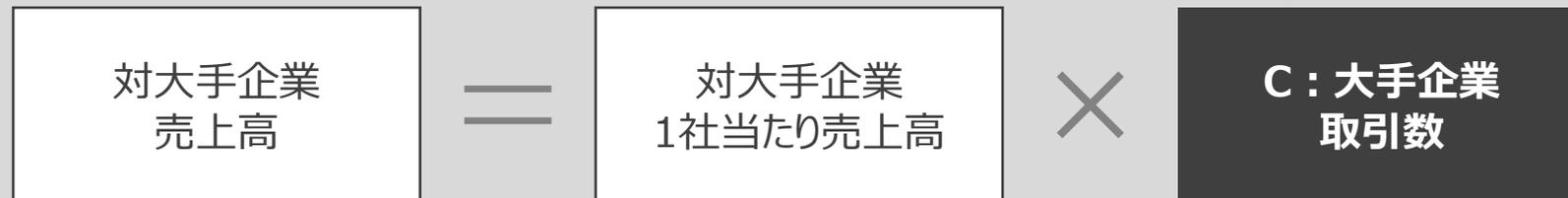
- FCエージェント事業において、主要3KPIを追っていく

## 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

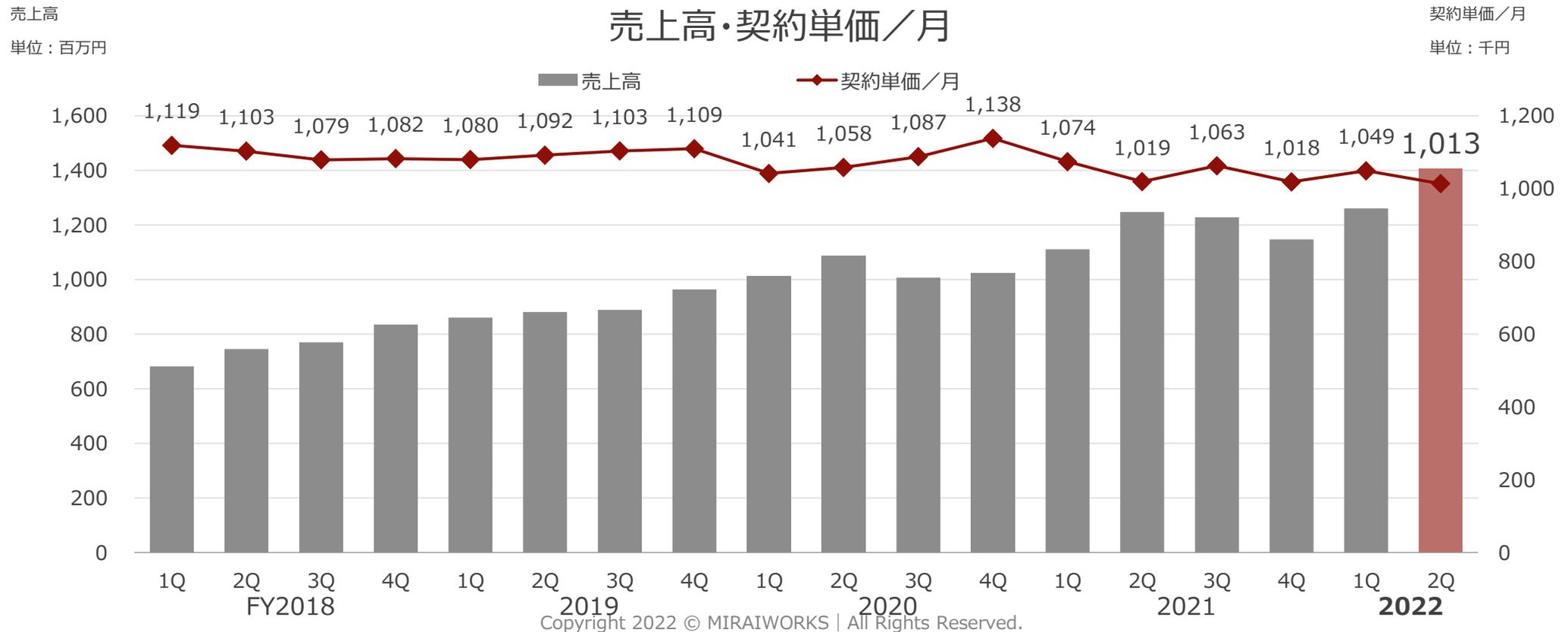
※FY2024にFCエージェント事業売上高90億円を目指し、売上高の70%以上 (FY2021) を支える売上高1,000億円以上の大手企業の開拓・深掘りを推進していく



# APPENDIX-2 KPI (FCエージェント事業)

## 契約単価／月

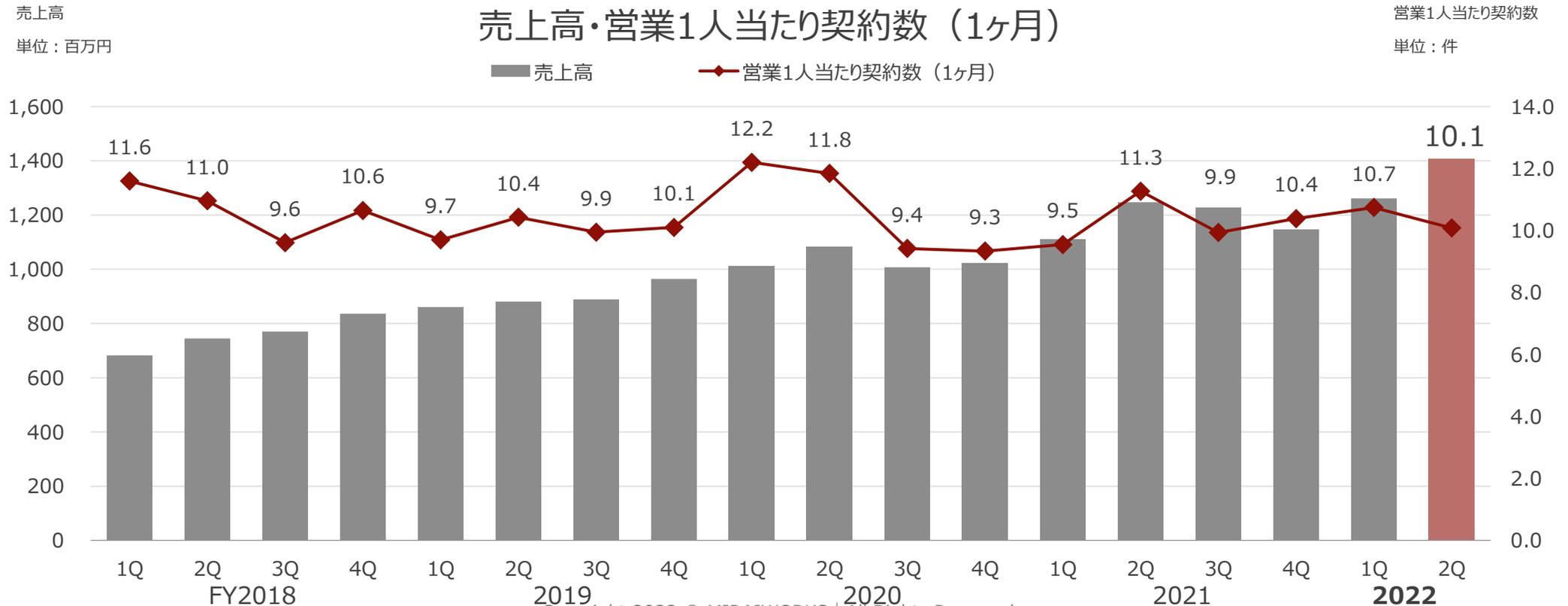
- 平均100万円程度で推移、多様な案件獲得がより多くのプロ人材への案件提供に繋がるため、契約単価は優先KPIではないが、1指標として見ていく



# APPENDIX-3 KPI (FCエージェント事業)

## 営業1人当たり契約数 (1ヶ月)

- 10件程度で推移
- 直近は新規採用人員の立ち上がりの期間であるため、今後も営業効率の向上に向け研修等を強化していく

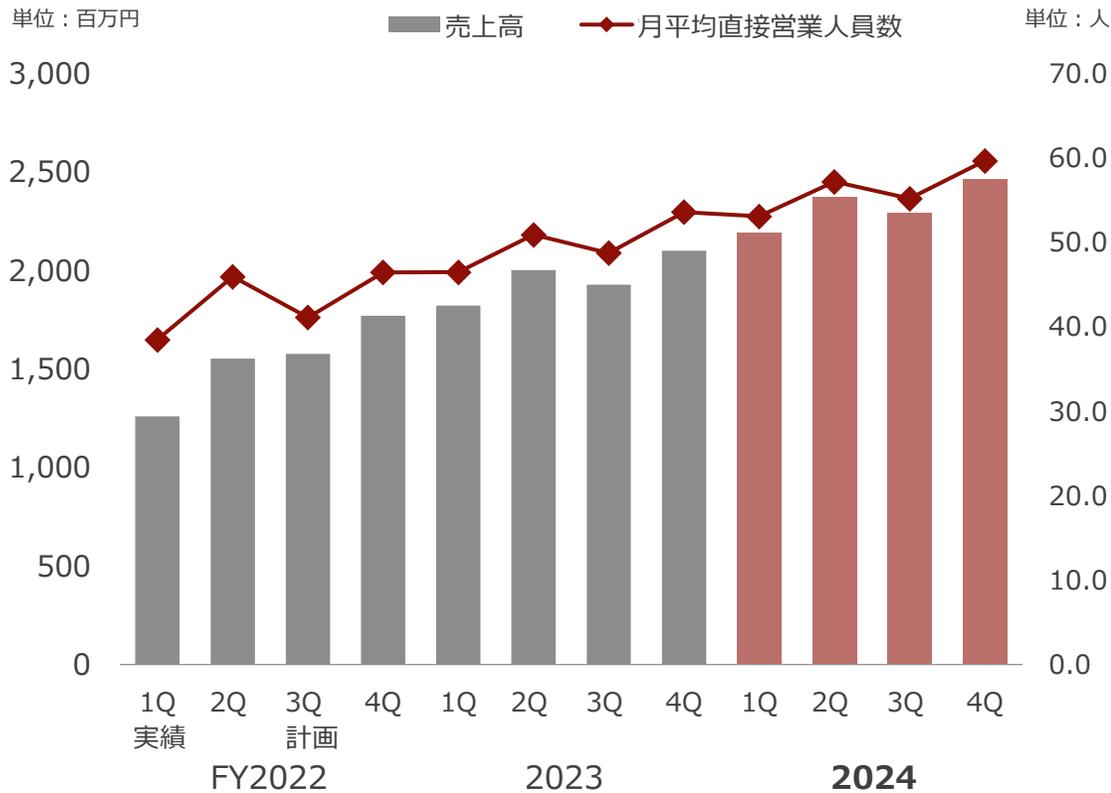


# APPENDIX-4 人員強化のための施策

- 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



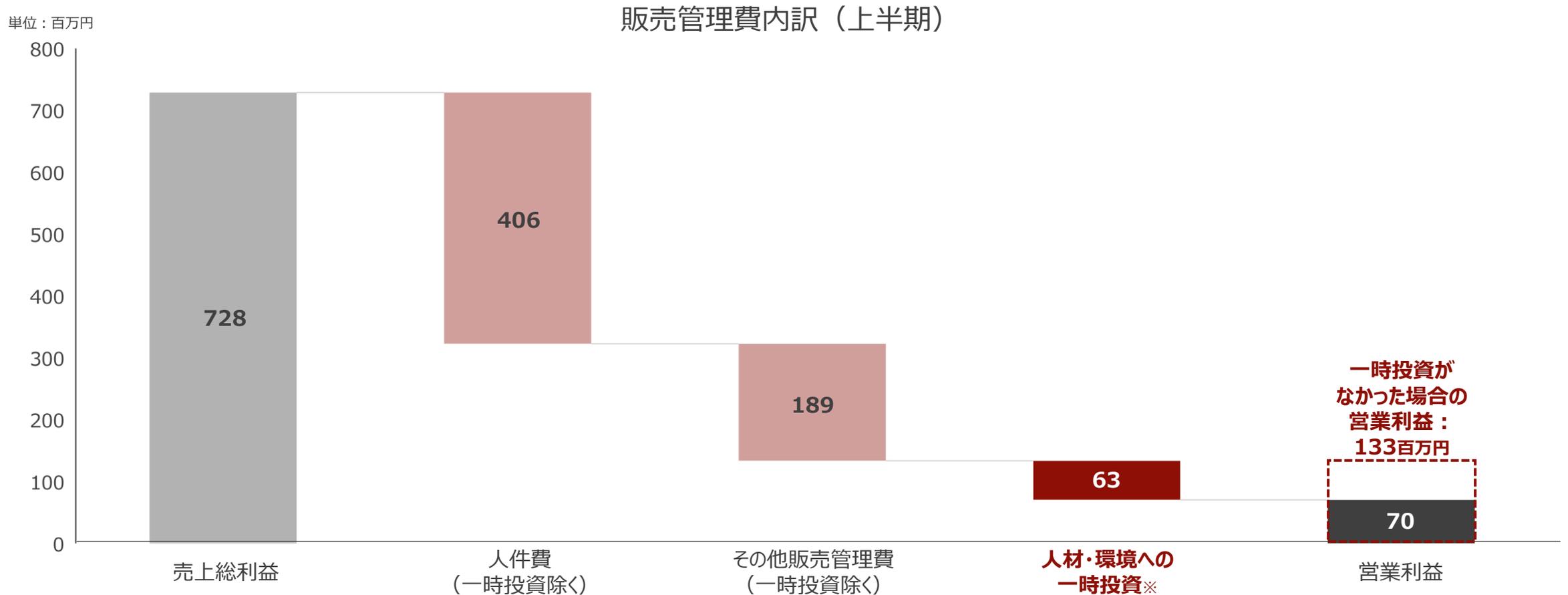
### 社内交流・コミュニケーション活性化

- 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 販売管理費内訳

- 第3・4四半期及び翌年度以降に向け、人材・環境への一時投資を実施



※ 人材・環境への一時投資：採用費、地代家賃のうち移転前期間（2022年1月～2月、3月前半）の新オフィス分、移転後期間（2022年3月後半）の旧オフィス分、減価償却費・敷金償却費の一時増加分

# APPENDIX-6 プロミスシート

## Mission

(存在意義／経営理念)

日本のみらいの為に挑戦する人を増やす

## Vision

(私たちが実現するもの)

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

## Value

(価値観／行動指針)

みらいズム

1 挑戦 2 主体性 3 チームワーク 4 変化 5 持続的な関係

## Direction

(第一想起)

プロフェッショナル人材の新しい働き方＝みらいワークス  
企業名：「みらいワークス」には「新しい働き方を創る」という想いが  
込められている。

## Brand Message

プロ人材を、解放する。

## Brand Personality

 MIRAIWORKS

(モチーフ：Gate)

### ・情緒的属性

(内) 活動を通して人に充実感を与える、熱意を伝播する存在  
(外) 新しいものを生み出し、競合が真似してしまう存在

### ・機能的属性

新しい何かが見つかり、プロフェッショナルが集まる場  
Dharma & Luida's Bar

## Brand Story

いま、世の中はかつてない変化の時代に突入り、企業や自治体などあらゆる組織が既存の能力だけでは立ち行かない事態に陥っている。求められる能力を備えたプロ人材が組織にいれば新たな壁を突破できるが、求められる力が常に変化し続け、さらに多様化が進む時代においてはプロ人材をいかにチームに組み込むかが勝負の分かれ目となる。企業・自治体・社会が発展していくためには、プロ人材の流動化を加速することが必須なのだ。

しかし、残念ながらプロ人材は簡単にはつかまらない。そもそも壁を突破できる力を持ち合わせたプロ人材が少ない上に、プロと認められる能力を持っていても、それを別の場で活かそうと考える人が少ないからだ。彼らは自分の能力がどれだけ別の場で求められているのかわからない。知ったとしても、それをリスクと捉え、挑もうとはしない。その場で培ってきた能力や実績を無にすることはこれまでの努力を無駄にすることであり、キャリアを台無しにする無謀な選択と考えているからだ。

ただ残念ながら、その考え方はもはや当てはまらない時代になっている。変わり続ける時代の中で、プロのスキルも常にアップデートが求められ、一つの場に留まり続けることは時代の流れに取り残されるリスクを生むからだ。新たな挑戦こそが、プロの力を無用の長物にすることを避け、さらに輝かせる唯一の選択なのだ。

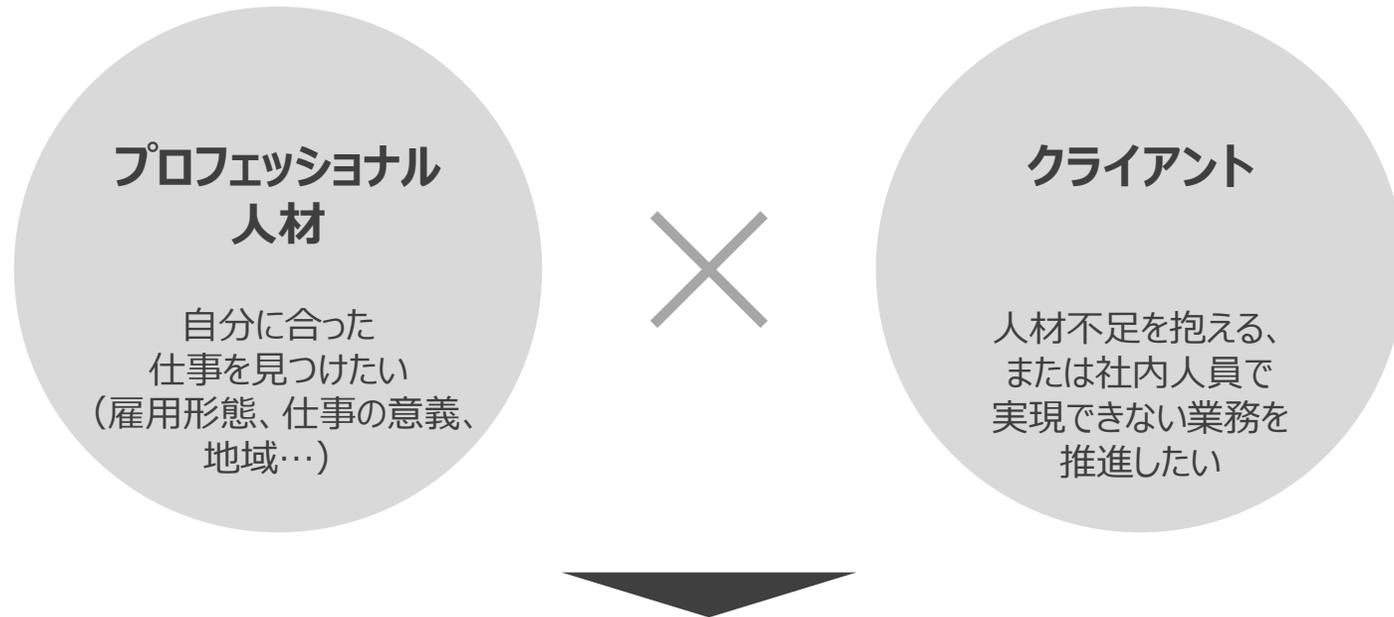
私たちは彼らを過去の常識という呪縛から解放し、自分を輝かせる生き方には選択肢があるという気づきと、行動する勇気を与え、彼らにとっての「無謀な選択」を「意味のある挑戦」に変えていく。

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、  
日本のみらいが変わる。

私たちがプロ人材の挑戦を勇気づけるプラットフォームになることで、そこにエコシステムが生まれ、全てが変わり始める。私たちは、眠らせているプロ人材の能力を解放し、一人一人が自分らしい人生を歩み、日本のみらいを輝くものにするために、この新しいエコシステムの確立に挑戦していく。

# III APPENDIX-7 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

# III APPENDIX-8 市場環境／プロフェッショナル人材

- 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

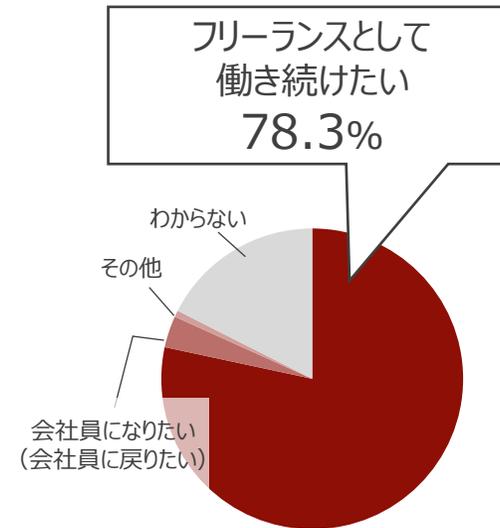
340～470万人程度と試算される

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

## 新しい働き方に対する意向

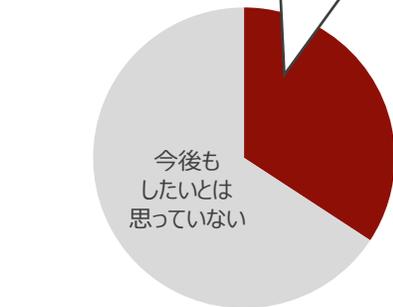
フリーランスや副業に対し、前向きな見方が一定数存在

### フリーランス継続意思



### 副業実施意向

今後は(副業を)したい  
**35.6%**



※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)

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

# III APPENDIX-9 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<br>フリーランス | 511.5万人<br>年収800万円以上の<br>被雇用人口※1 | × | 6%<br>フリーランス割合※2  | = 30万人  | × | 1,200万円<br>想定年収<br>(当社想定)   | = 3兆6,828億円 |
| 新規<br>フリーランス | 511.5万人<br>年収800万円以上の<br>被雇用人口※1 | × | 3%<br>フリーランス変換率※3 | = 15万人  | × | 1,200万円<br>想定年収<br>(当社想定)   | = 1兆8,414億円 |
| 新規<br>副業人材   | 511.5万人<br>年収800万円以上の<br>被雇用人口※1 | × | 18%<br>副業実施割合※4   | = 92万人  | × | 120万円<br>想定副業報酬年額<br>(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）

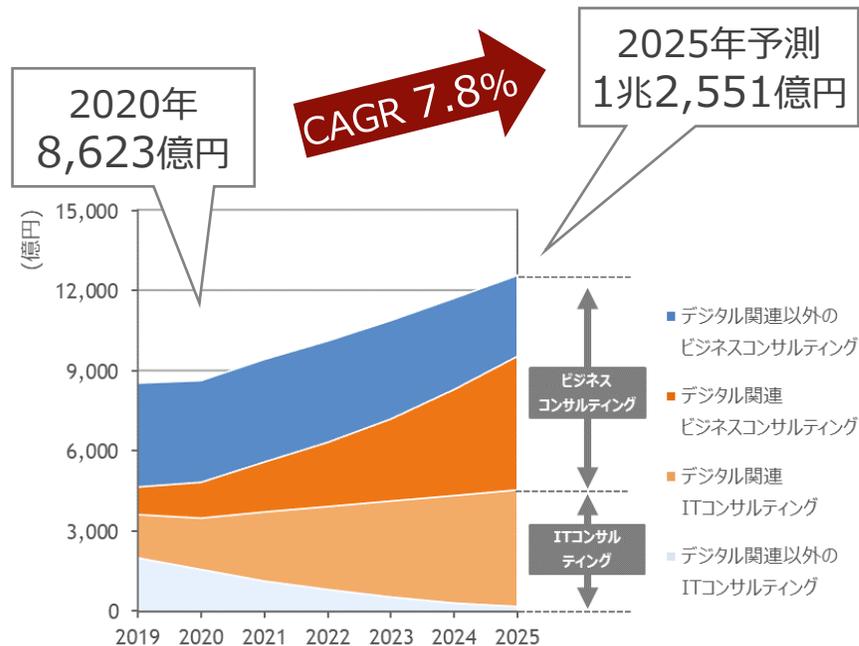
4：副業意向割合35.6%（正規の職員・従業員＋非正規の職員・従業員の回答結果を集計、リクルートワークス研究所「全国就業実態パネル調査2021」（2021年6月））の半分程度は副業を実施すると想定

# III APPENDIX-10 市場環境／企業（クライアント）

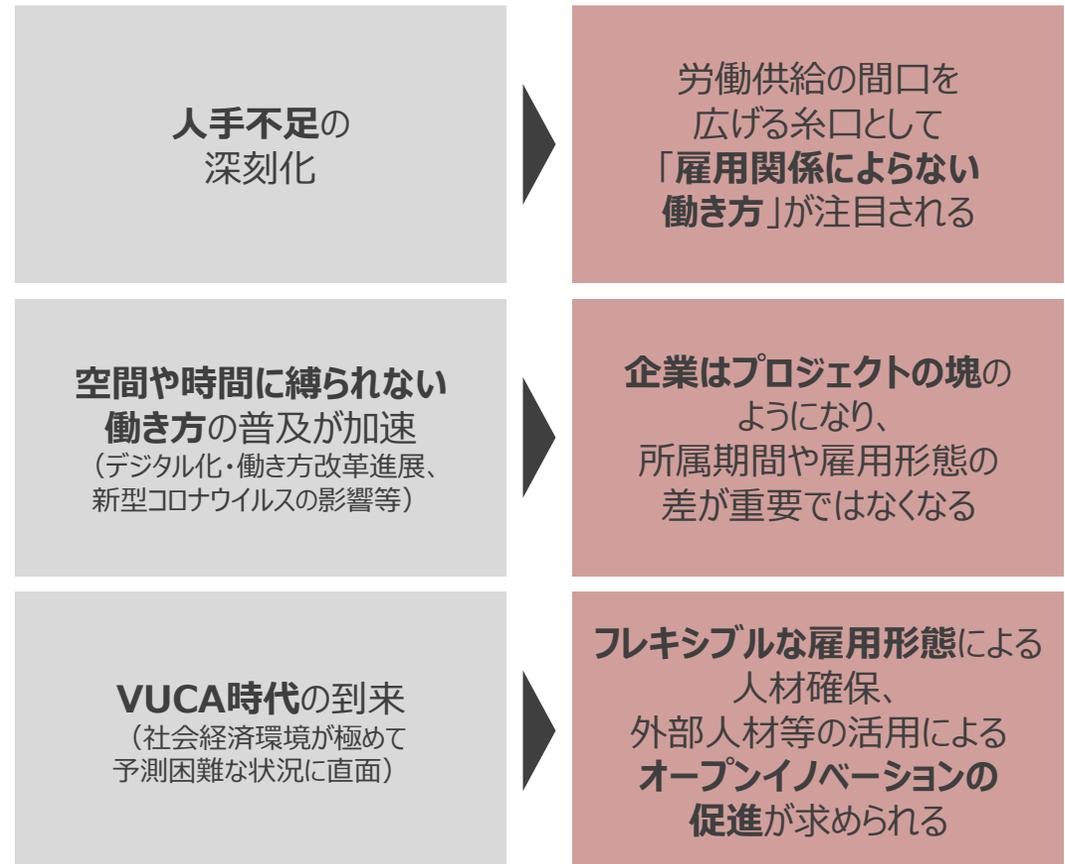
- 経営課題を抱えた企業による外部への業務委託は増加傾向

## 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



## 外部人材への注目

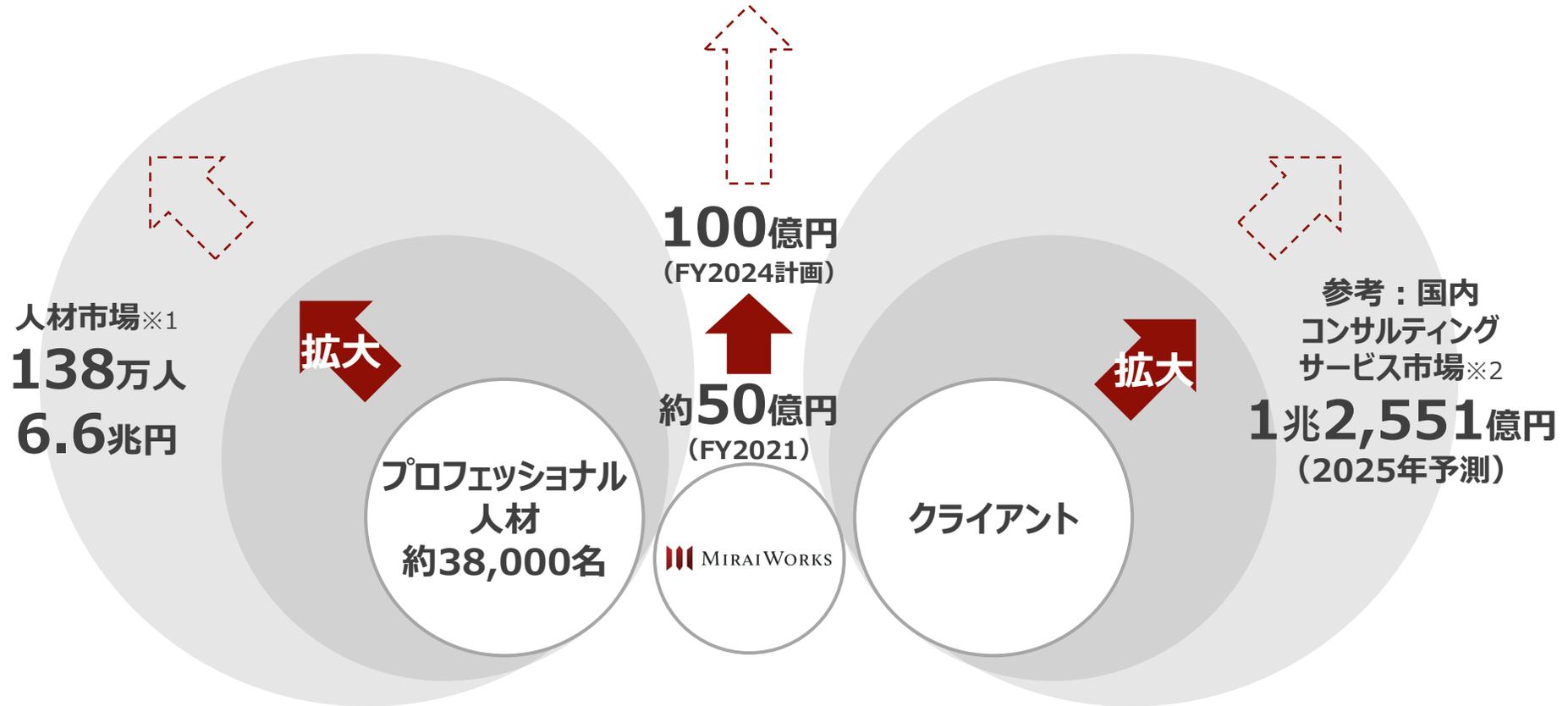


参考：IDC Japan 株式会社「国内コンサルティングサービス市場」予測（2021年7月）

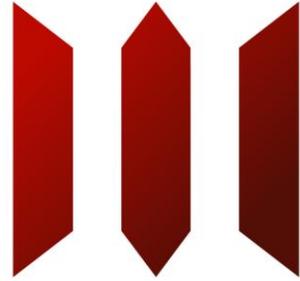
参考：経済産業省「「雇用関係によらない働き方」に関する研究会報告書」（2017年3月）、厚生労働省「働き方の未来2035～一人ひとりが輝くために～報告書」（2016年8月）

# APPENDIX-11 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）



MIRAIWORKS