



2022年9月期 第3四半期
決算説明資料

2022年8月12日

目次

01

エグゼクティブサマリー

02

2022年9月期 第3四半期決算概要

03

主要KPI推移

04

事業概要

05

活動実績

06

2024年9月期までの事業計画

目次

01

エグゼクティブサマリー

02

2022年9月期 第3四半期決算概要

03

主要KPI推移

04

事業概要

05

活動実績

06

2024年9月期までの事業計画



エグゼクティブサマリー

第3四半期までの累積売上高は前年比**121.3%成長**・売上総利益は**121.4%成長**
 第3四半期単体売上高は前年比**129.6%成長**・売上総利益は前年比**123.8%成長**

業績 (3Q累積)

売上高	4,494百万円	前年同期比	+788百万円	前年比 121.3%
売上総利益	1,128百万円	前年同期比	+199百万円	前年比 121.4%
営業利益	68百万円	前年同期比	▲112百万円	前年比 37.7%
当期純利益	27百万円	前年同期比	▲80百万円	前年比 25.7%

トピックス

- 売上高・売上総利益は成長を続けており、**四半期過去最高**を更新
- 新執行役員が就任、**事業執行体制の強化**を実施
- ベンチャー・スタートアップ企業に対し、資金、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といった総合的な成長支援を行う新サービス「**みらいインキュベーション**」を開始
- 金融庁「地域企業経営人材マッチング促進事業」強化協力企業への採択、岡山市役所や新潟市役所の人材募集等、**これまで構築してきた中央省庁や自治体との関係性により案件獲得が進展**
- FCエージェント事業において、中長期的な成長を最大化するために、当期においては主要KPIである契約数を伸ばし、売上高の成長に注力した
- その結果、全社の売上高は計画を300百万円上回る見込みとなったが、売上総利益は計画を160百万円下回り、その影響により、営業利益、経常利益と当期純利益についても計画に届かず、業績予想を下方修正

目次

01

エグゼクティブサマリー

02

2022年9月期 第3四半期決算概要

03

主要KPI推移

04

事業概要

05

活動実績

06

2024年9月期までの事業計画



2022年9月期 第3四半期決算概要

四半期売上高は前年比**129.6%成長**・売上総利益は前年比**123.8%成長**

単位：百万円

	2022年9月期 3Q	前年同期（2021年9月期 3Q）		
	実績	実績	増減額	増減率
売上高	1,620	1,250	370	129.6%
売上総利益	399	322	76	123.8%
販売管理費	401	253	148	158.5%
人件費※	240	183	57	131.5%
その他※	132	70	62	189.3%
人材・環境投資	27	0	27	-
営業利益	▲2	69	▲71	-
経常利益	0	50	▲51	-
当期純利益	▲5	33	▲38	-
売上総利益率	24.6%	25.8%	▲1.2%	-
営業利益率	▲0.1%	5.5%	▲5.7%	-
経常利益率	▲0.0%	4.0%	▲4.1%	-
当期純利益率	▲0.3%	2.6%	▲3.0%	-

※ 販管費のうち人件費とその他は人材投資及び環境投資（P.8参照）を除く／人件費には採用費を含む



2022年9月期 第3四半期決算概要

売上高は高成長を継続

単位：百万円

	2021年9月期				2022年9月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q (着地予測)
売上高	1,143	1,312	1,250	1,201	1,352	1,520	1,620	1,805
売上総利益	269	336	322	322	351	377	399	421
販売管理費	245	249	253	270	309	349	401	390
人件費※	167	171	183	191	193	212	240	-
その他※	78	77	70	78	91	98	132	-
人材・環境投資	-	-	-	-	24	38	27	-
営業利益	24	87	69	52	41	28	▲2	31
経常利益	24	87	50	52	53	28	0	31
当期純利益	17	57	33	34	35	▲1	▲5	▲3
売上総利益率	23.6%	25.6%	25.8%	26.8%	26.0%	24.8%	24.6%	23.4%
営業利益率	2.1%	6.6%	5.5%	4.3%	3.1%	1.9%	▲0.1%	1.8%
経常利益率	2.2%	6.7%	4.0%	4.4%	4.0%	1.9%	▲0.0%	1.8%
当期純利益率	1.6%	4.4%	2.6%	2.9%	2.6%	▲0.1%	▲0.3%	▲0.2%
売上高成長率 (前Q比)	-	114.8%	95.3%	96.0%	112.6%	112.4%	106.6%	111.4%

※ 販管費のうち人件費とその他は人材投資及び環境投資 (P.8参照) を除く／人件費には採用費を含む

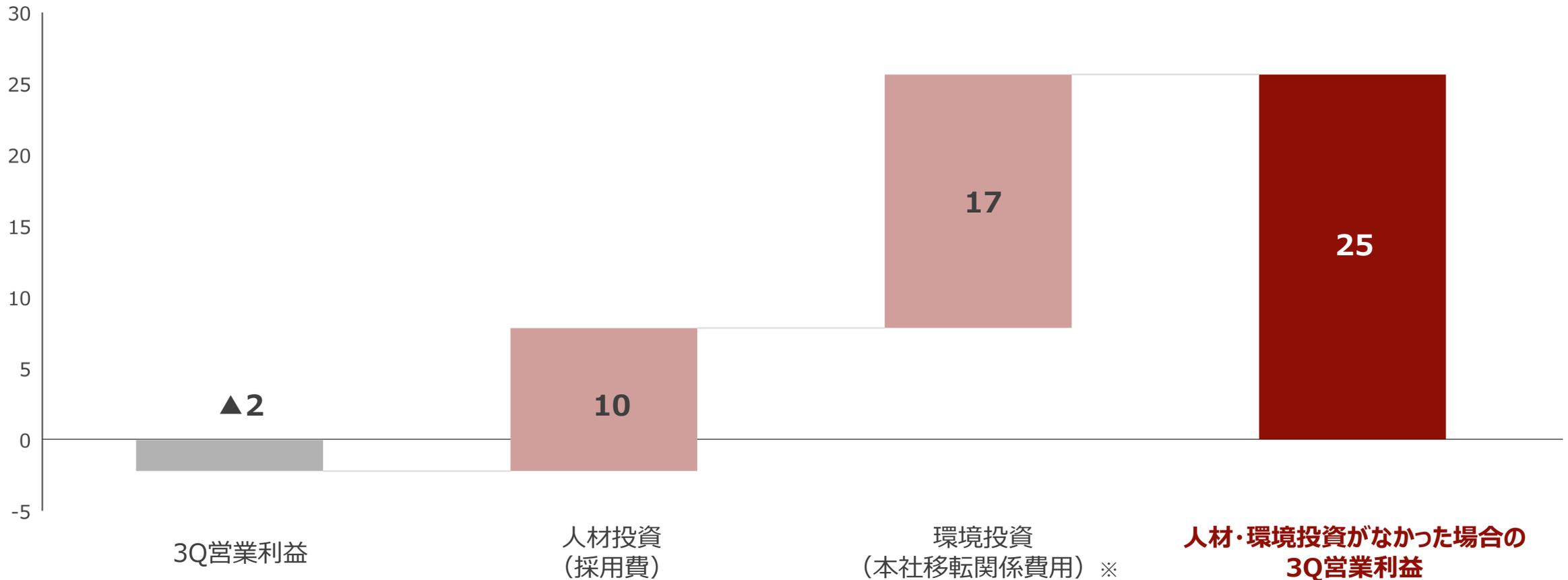


投資の状況

人材・環境投資を実施
投資がなかった場合の3Qの営業利益は**25百万円**

単位：百万円

投資がなかった場合の営業利益（第3四半期）

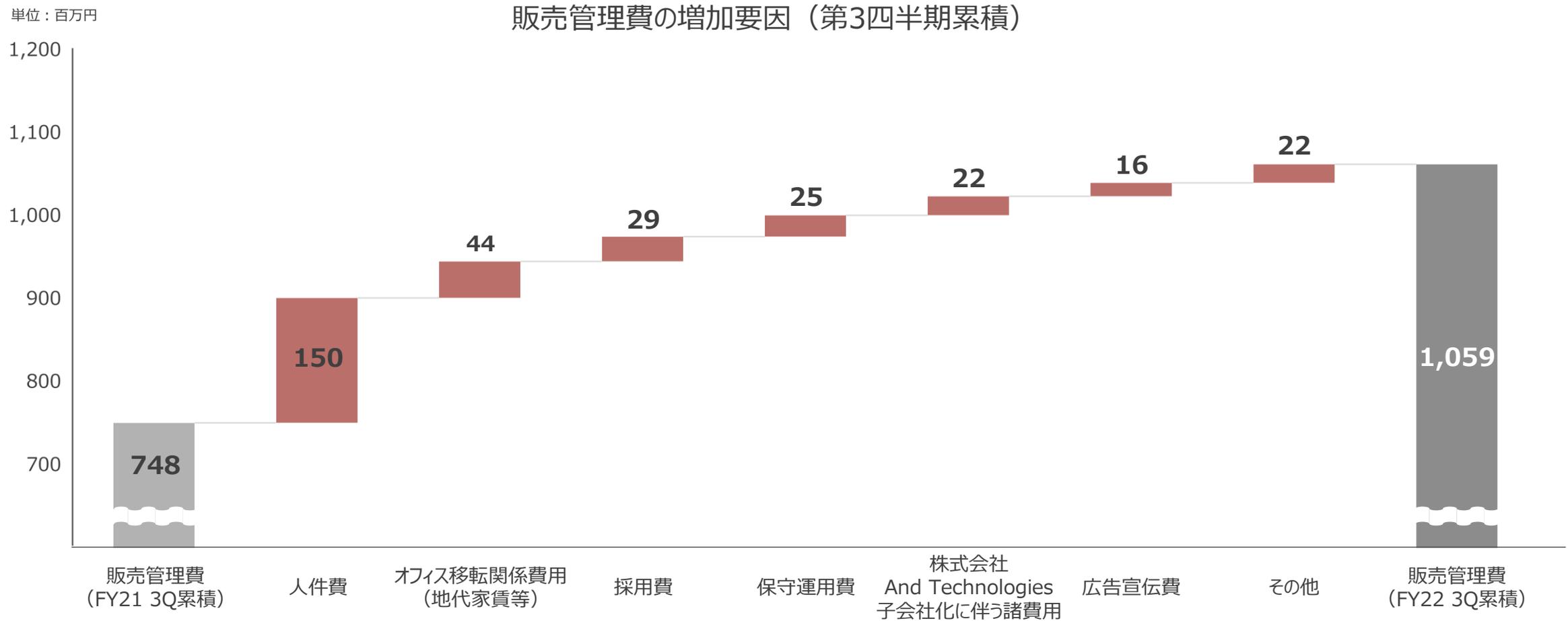


※ 環境投資（本社移転関係費用）：地代家賃のうち移転後期間（2022年4～6月）の旧オフィス分、移転による地代家賃の上昇額、減価償却費・敷金償却費の一時増加分



販売管理費の状況

人件費やオフィス移転といった投資等の拡大に伴い、販売管理費が増加





業績予想下方修正

当期は主要KPIである契約数を伸ばすことに注力した売上は計画以上に成長
コストは計画通り消化し、結果として利益は計画を下回る見通し

単位：百万円

	2022年9月期	2022年9月期	2021年9月期		
	業績予想 (2021年11月発表)	修正業績予想 (A)	実績 (B)	増減率 (A - B)	増減率 (A ÷ B)
売上高	6,000	6,300	4,907	1,392	128.4%
売上総利益	1,710	1,550	1,251	298	123.9%
販売管理費	1,460	1,450	1,018	431	142.4%
営業利益	250	100	232	▲132	42.9%
経常利益	263	113	215	▲102	52.4%
当期純利益	164	24	142	▲118	16.8%
売上総利益率	28.5%	24.6%	25.5%	▲0.9%	-
営業利益率	4.2%	1.6%	4.7%	▲3.2%	-
経常利益率	4.4%	1.8%	4.4%	▲2.6%	-
当期純利益率	2.7%	0.4%	2.9%	▲2.5%	-

※ 税務上、損金不算入の特別損失（のれん償却費、合併による抱合せ株式消滅差損等）を見込んでいるため、法人税等の増加により当期純利益は24百万円となる見通し



2022年9月期 第3四半期決算概要（事業別）

安定成長を続けるFCIエージェント事業で売上を牽引しつつ、
売上総利益率の高い他事業を成長させていく

単位：百万円

	2022年9月期 3Q 実績	前年同期（2021年9月期 3Q）		
		実績	増減額	増減率
FCIエージェント事業				
売上高	1,555	1,228	326	126.6%
売上総利益	341	303	37	112.5%
営業利益	54	135	▲81	40.0%
Webプラットフォーム事業				
売上高	48	7	41	643.0%
売上総利益	43	7	36	601.2%
営業利益	▲44	▲53	9	-
ソリューション事業				
売上高	16	14	2	116.2%
売上総利益	15	12	2	122.3%
営業利益	▲11	▲12	0	-

※ 営業利益は共通費配賦後値



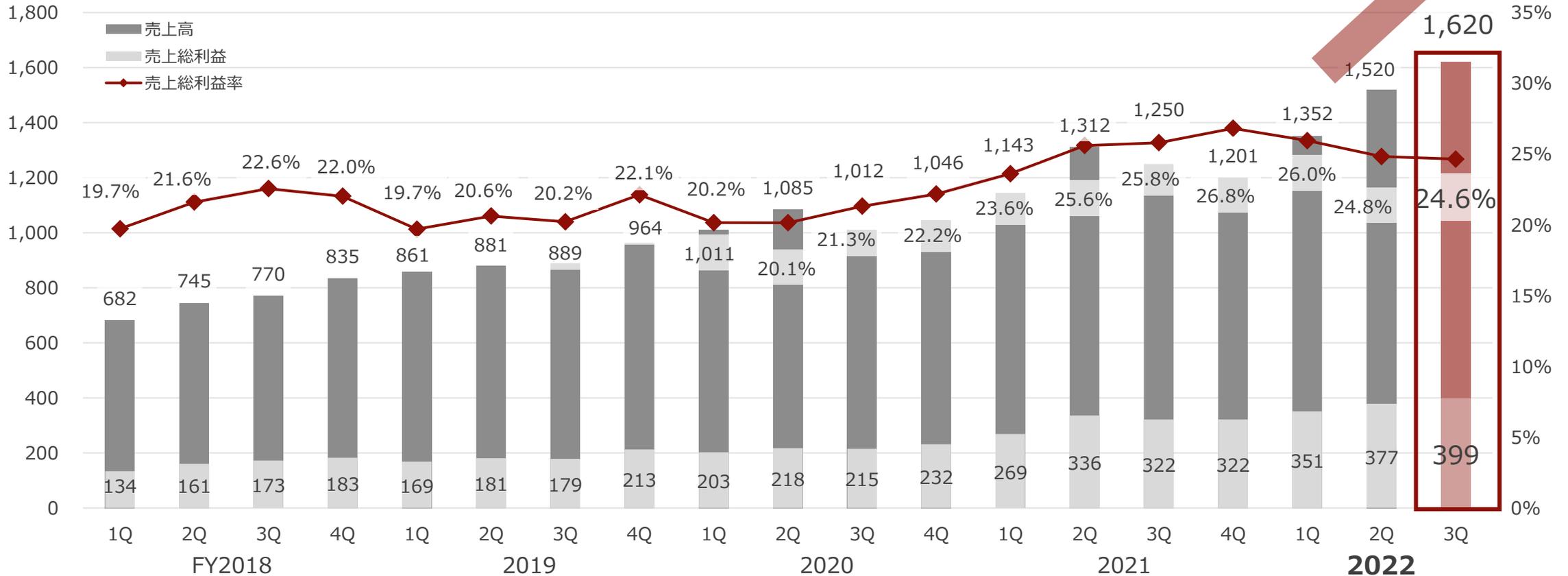
売上高等 実績推移 (全社)

売上高・売上総利益共に、四半期**過去最高**を更新

売上高・売上総利益
単位：百万円

売上高・売上総利益 (全社)

売上総利益率





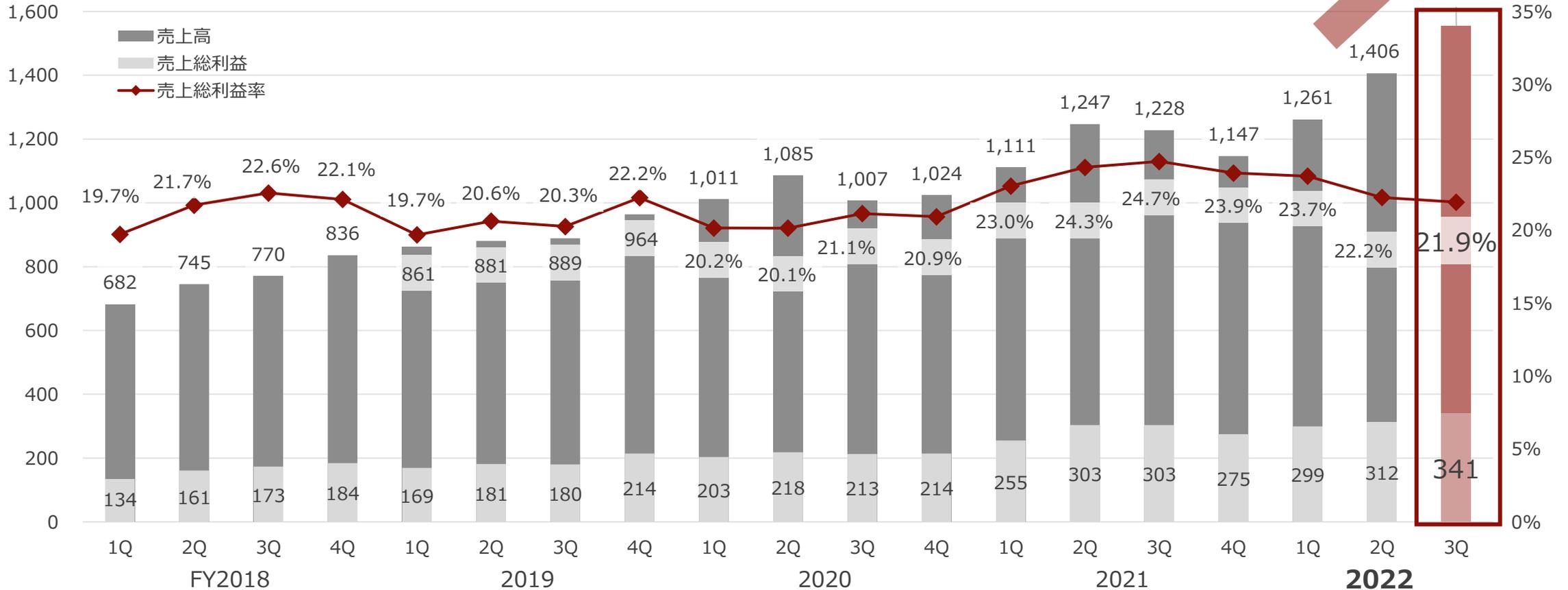
売上高等 実績推移 (FCIエージェント事業)

売上高・売上総利益共に四半期**過去最高**を更新
同水準の売上総利益率を維持しつつ契約数と売上総利益向上を目指していく

売上高・売上総利益
単位：百万円

売上高・売上総利益 (FCIエージェント事業)

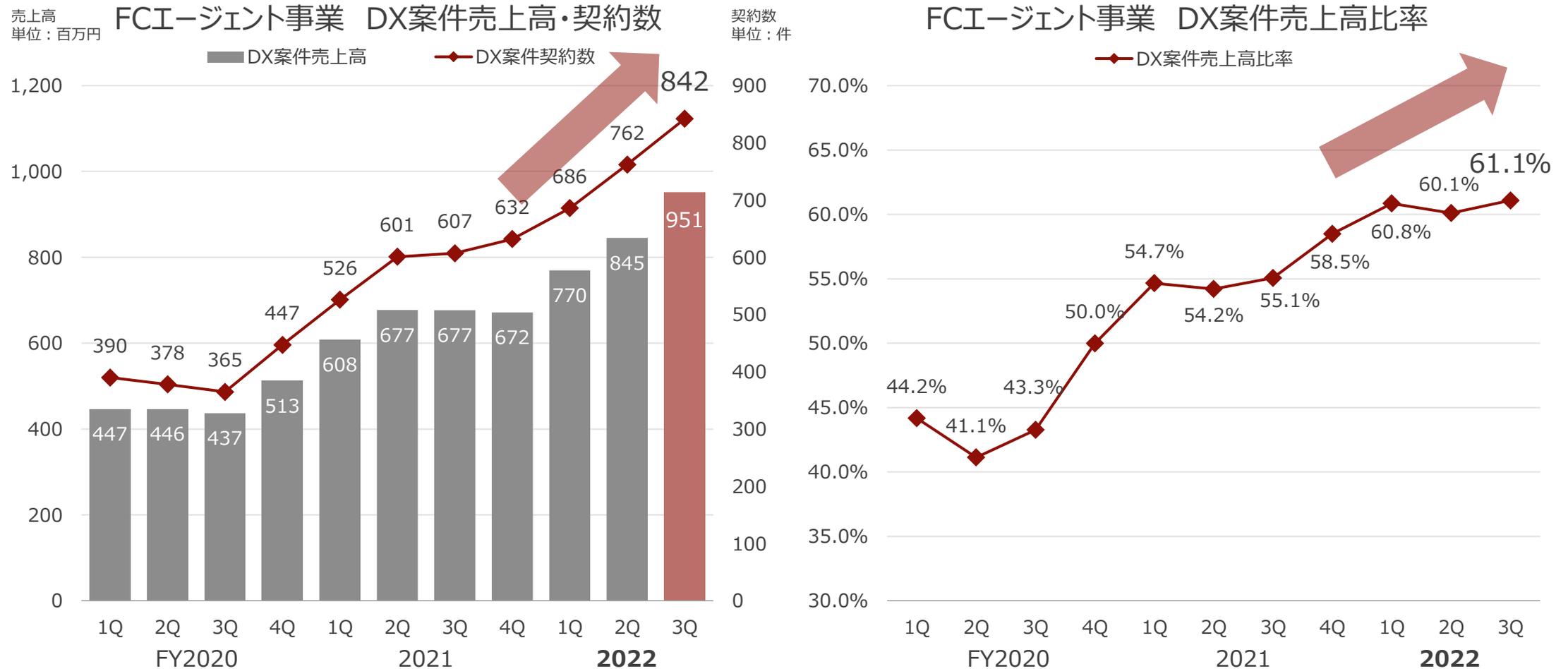
売上総利益率





DX案件の状況

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



目次

01

エグゼクティブサマリー

02

2022年9月期 第3四半期決算概要

03

主要KPI推移

04

事業概要

05

活動実績

06

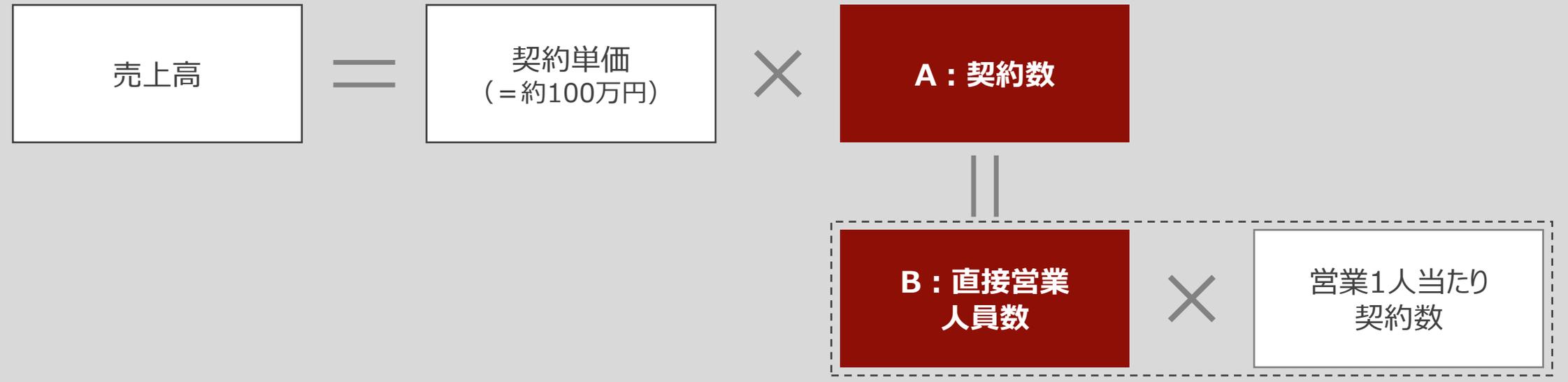
2024年9月期までの事業計画



主要KPI（FCIエージェント事業）

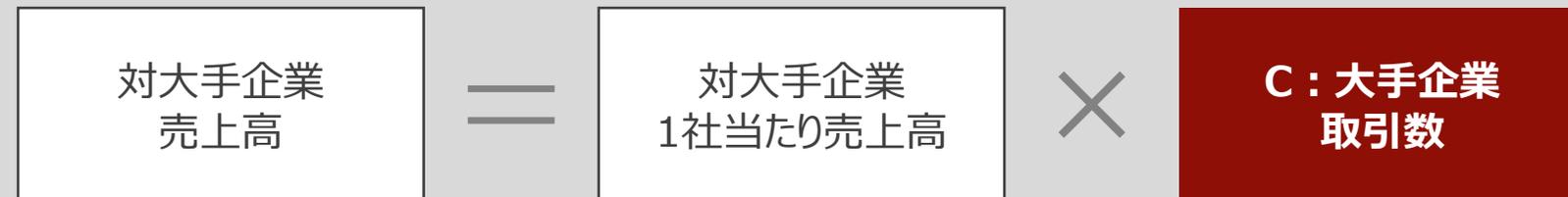
FCIエージェント事業において、**主要3KPI**を追っていく

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

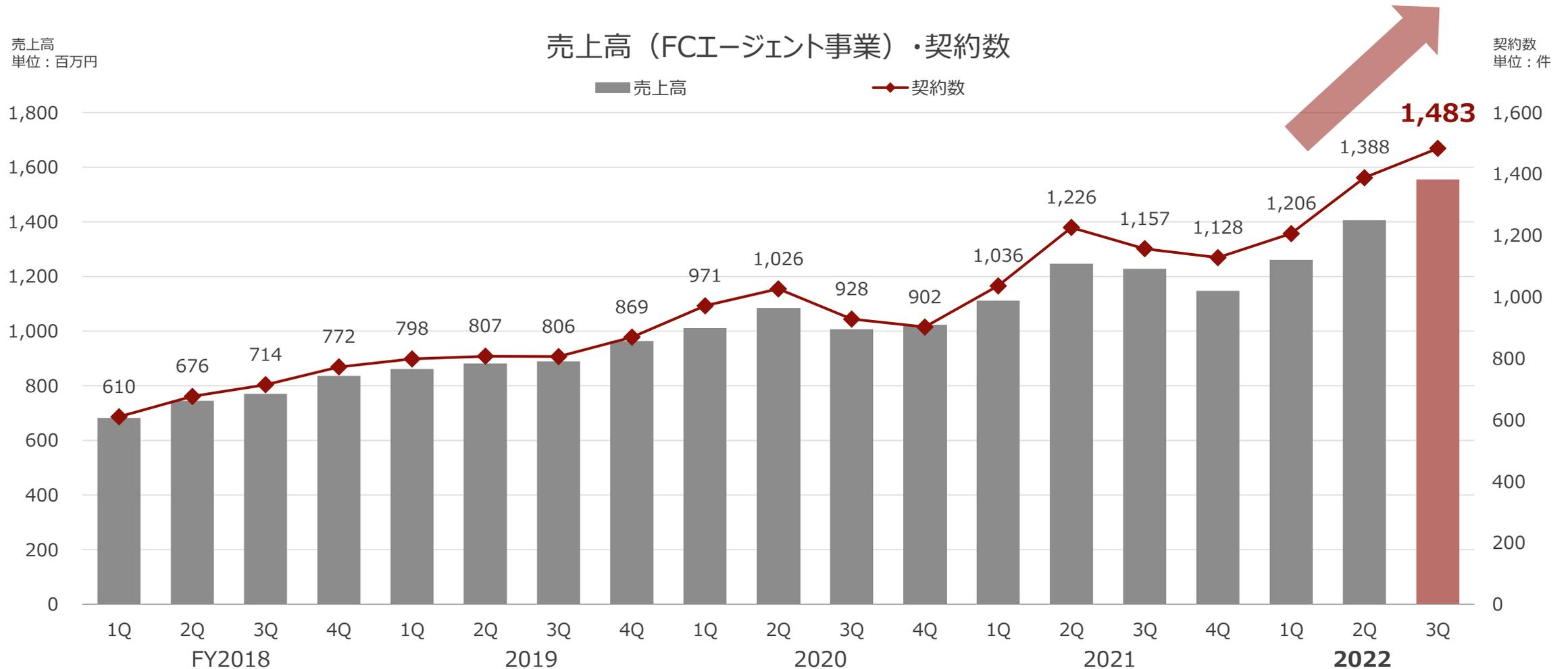
※FY2024にFCIエージェント事業売上高90億円を目指し、売上高の70%以上（FY2021）を支える売上高1,000億円以上の大手企業の開拓・深掘りを推進していく





主要KPI（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**

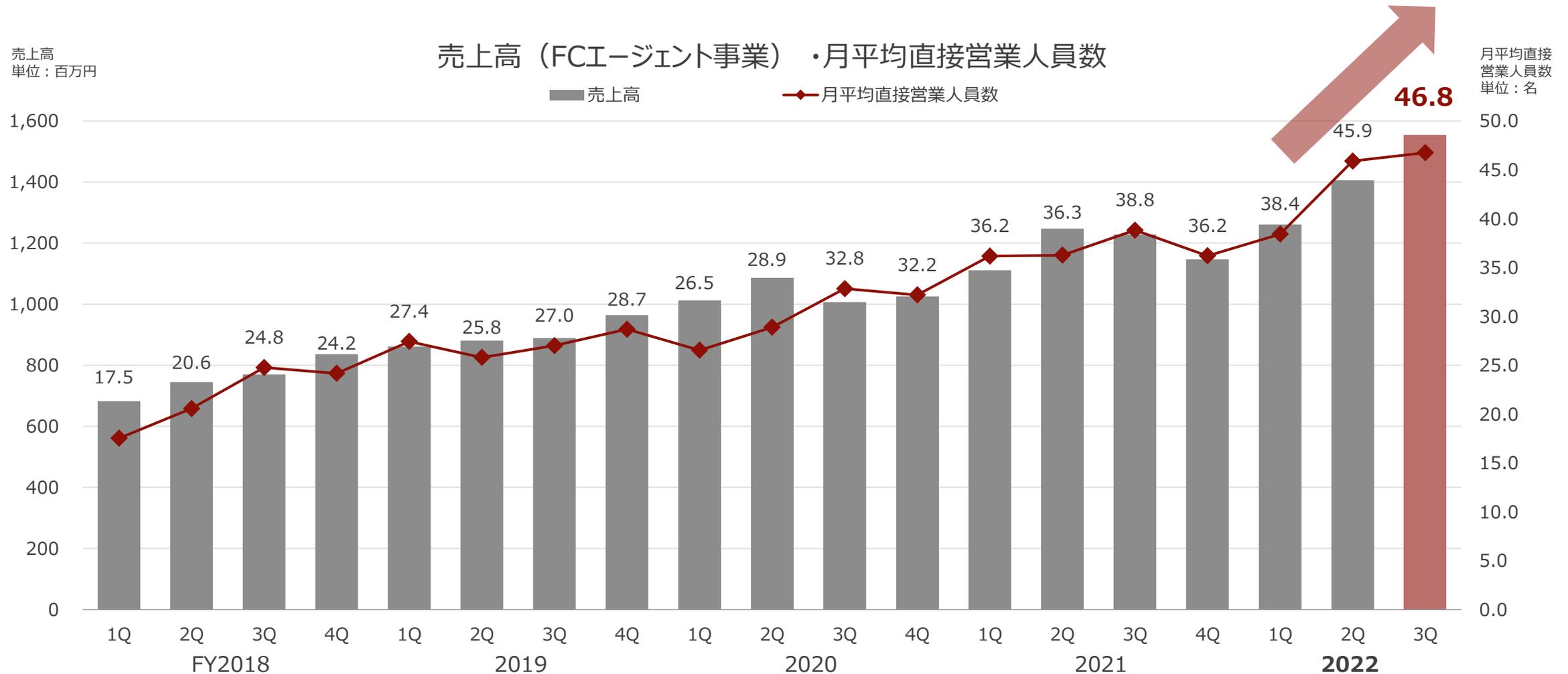


※ APPENDIX-3 人員強化のための施策 参照



主要KPI（直接営業人員数）

営業人員の採用が進み**増加基調**、早期戦力化を同時に進めていく





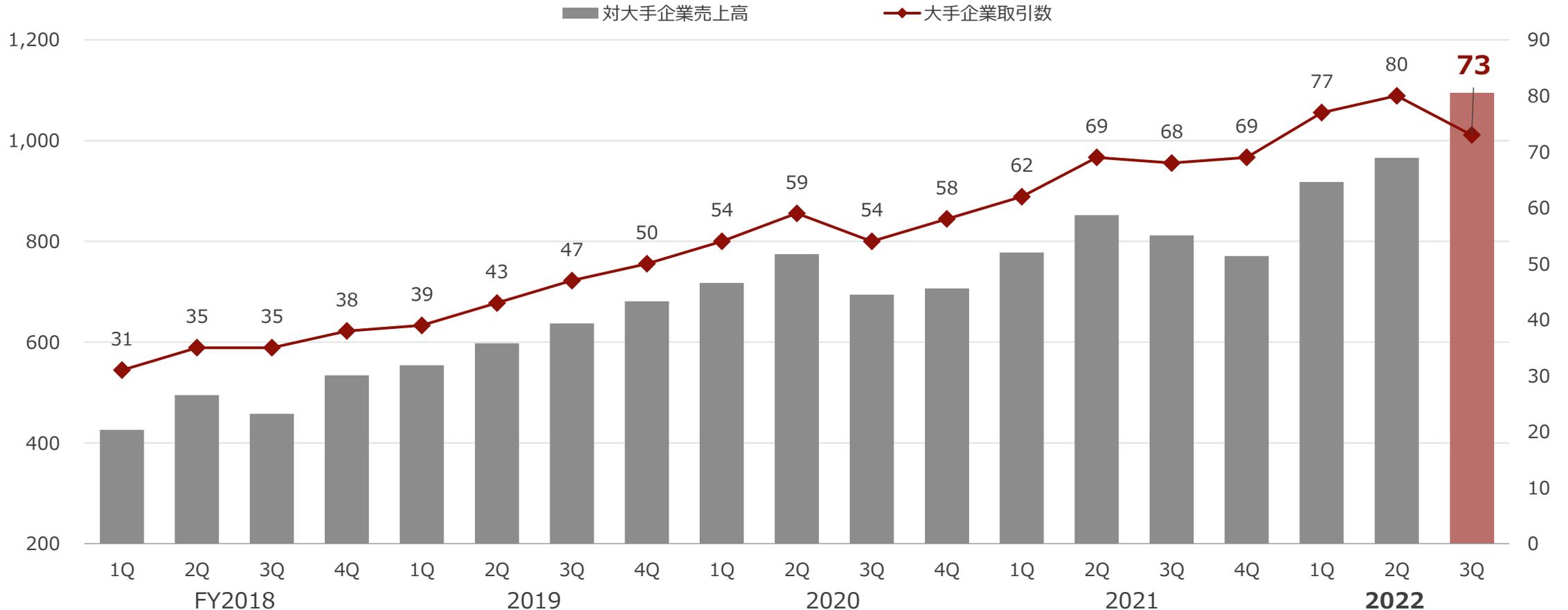
主要KPI（大手企業取引数）

対大手企業売上高は成長維持、取引数は四半期単位でやや減少
3月末（期の移り変わり）をもって、少数稼働の大手企業での取引が終了

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.

目次

01

エグゼクティブサマリー

02

2022年9月期 第3四半期決算概要

03

主要KPI推移

04

事業概要

05

活動実績

06

2024年9月期までの事業計画



MIRAIWORKS

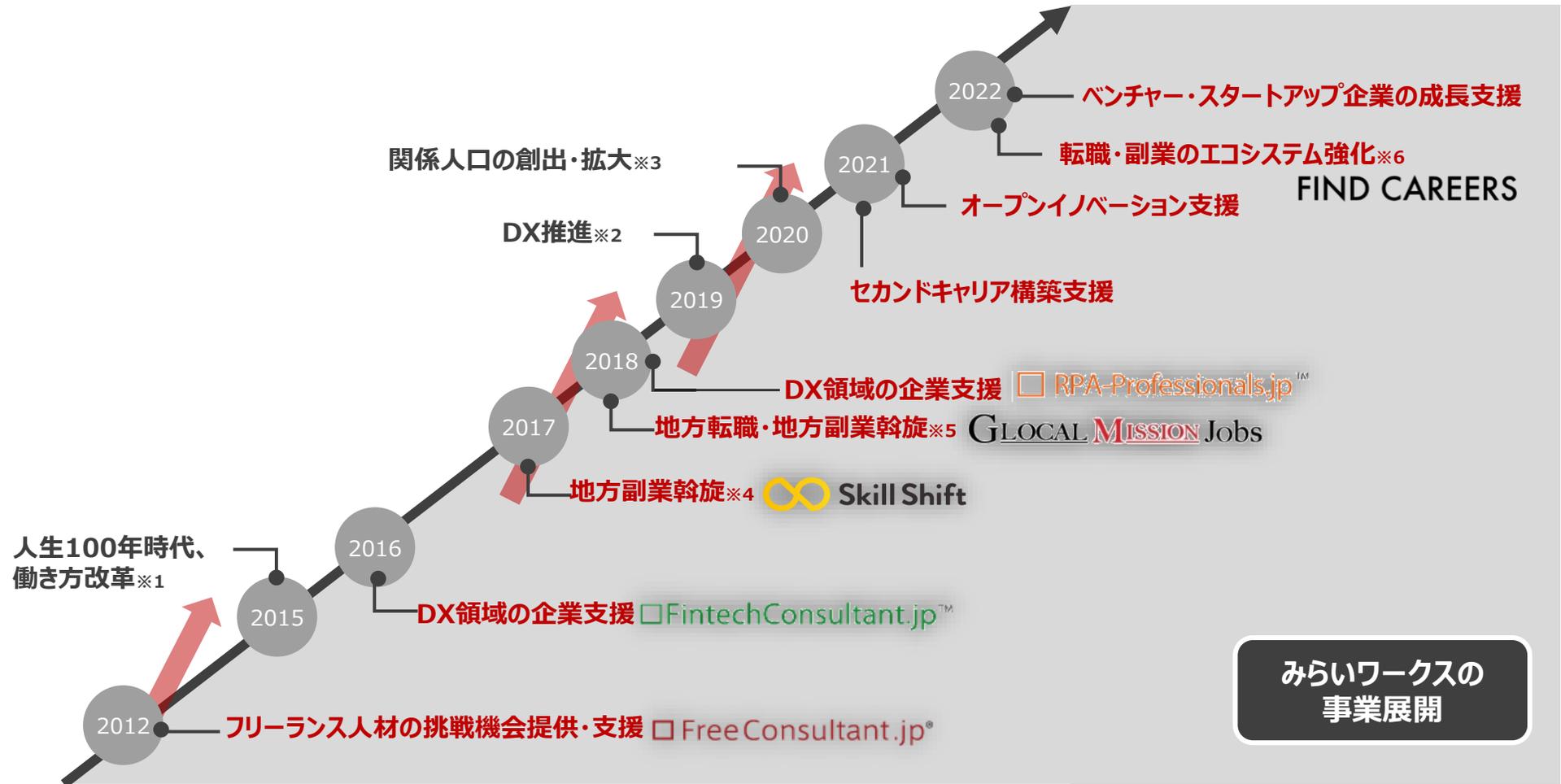
会社名	株式会社みらいワークス（証券コード：6563）
所在地	東京都港区虎ノ門四丁目1番13号 Prime Terrace KAMIYACHO 2階 ※大阪事業所：大阪府大阪市中央区本町四丁目2番12号 野村不動産御堂筋本町ビル8階
資本金	58,640千円（2022年6月30日時点）
取締役	岡本祥治、池田真樹子、中田康雄
監査役	亀村明、品川広志、本行隆之
執行役員	勝木健太、久野芳裕、高橋寛、黒田浩志
従業員数	従業員91名、臨時雇用者33名（2022年6月30日時点）



会社概要

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：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：株式会社And Technologiesの全株式を取得し完全子会社化（2022年1月）



Mission

日本のみらいのために 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。



Vision

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

みらいワークスは「プロフェッショナル人材がライフステージに応じて、独立・起業・副業・転職を自由に選択して働ける社会創り」に取り組んでいます。





エコシステムについて



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



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。



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。

3

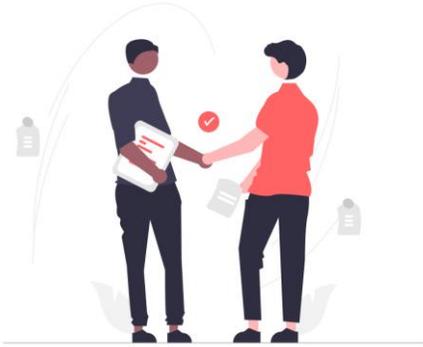
人材流動性の向上

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。



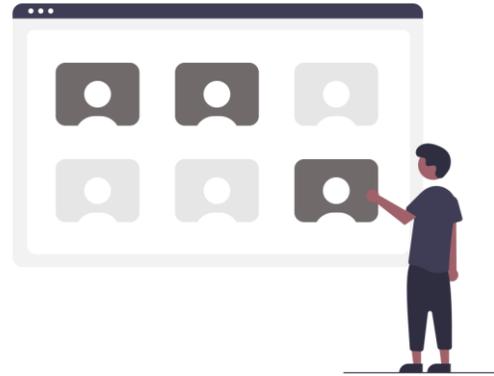
みらいワークスの「3本の柱」

3つの事業を通じて、社会課題を解決していきます



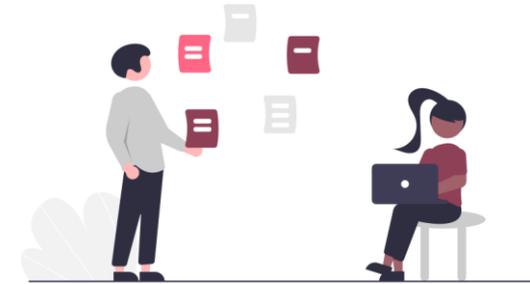
FCエージェント事業

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



Webプラットフォーム事業

都市部人材と地方企業が繋がる
プラットフォームより提供開始



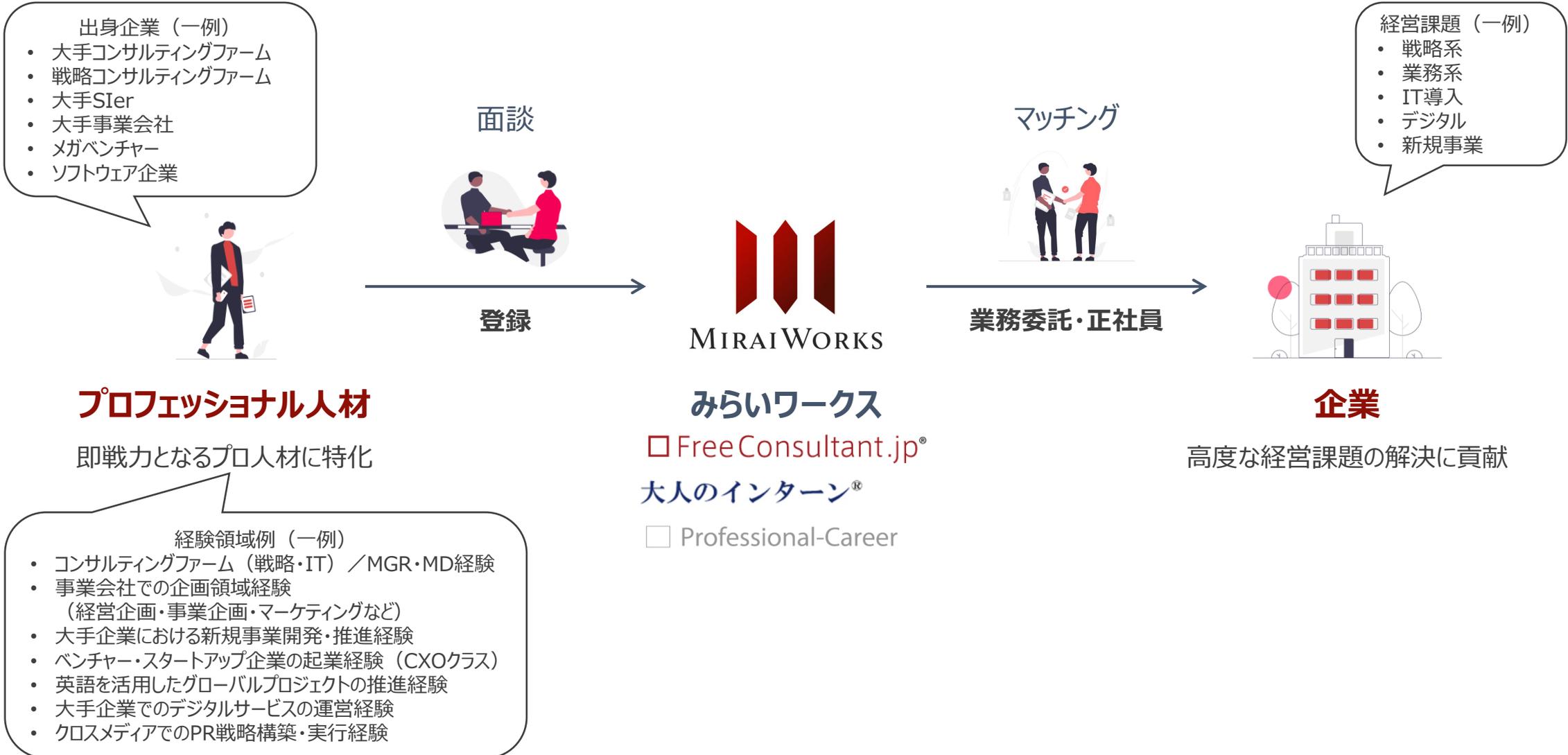
ソリューション事業

他事業により蓄積された人材・実績・
ビッグデータを活用し企業の課題を解決



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

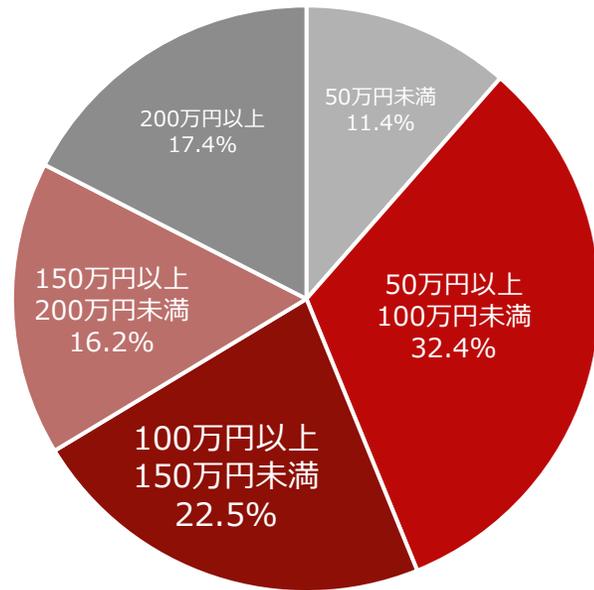




顧問契約のようなアドバイザーに留まらず、クライアントの課題解決にコミットし、高度な経営課題の解決に貢献

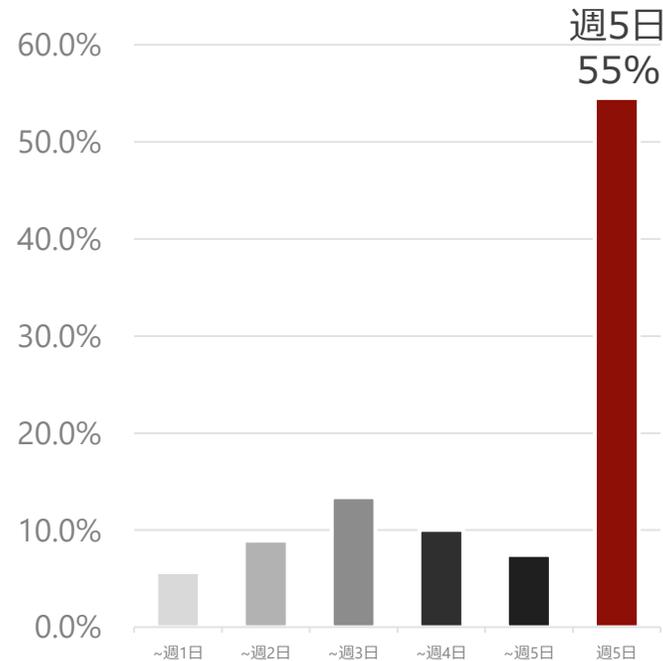
■ 契約単価／月：平均約100万円

※幅広い単価の案件を受注



※ FY2021実績

■ 稼働日数：週5日稼働が過半数



※ FY2021実績

■ 対応可能領域 (一例)

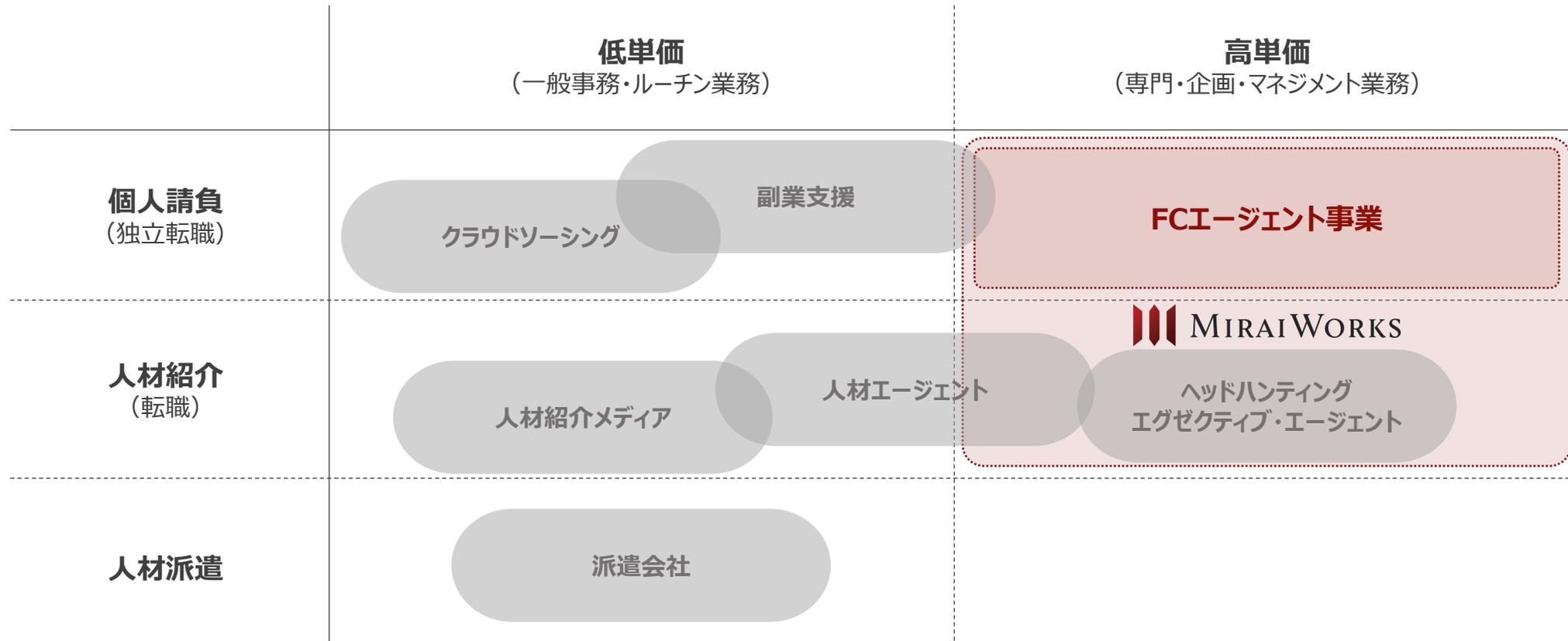
戦略系	<ul style="list-style-type: none"> 事業戦略策定 コンソーシアム／事務局の運営支援 中期経営計画策定 M&A、買収後の統合・再生支援
業務系	<ul style="list-style-type: none"> 業務改革 BPO企画・導入支援
IT導入	<ul style="list-style-type: none"> 大規模システム構築PMO グローバル展開 SAP導入 システム導入のユーザー部門支援
デジタル	<ul style="list-style-type: none"> Web・デジタル戦略策定 DX推進 EC・DMP・CRM支援 AI、IoT、Fintech、RPA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



第1の柱 (FCIエージェント事業)

特色

高単価 (即戦力となるプロ人材) に特化し、稼働開始後も企業の経営課題を伴走型で解決支援します



人材紹介企業 × コンサルティング企業 = MIRAIWORKS



大手企業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位当社利用率

60%

上位30位当社利用率

50%

※ 2021年取引実績

■ 利用実績企業

- ・ アクセンチュア株式会社
- ・ 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
- ・ 株式会社SBI証券
- ・ 株式会社SBIネオモバイル証券
- ・ クレスコ・イー・ソリューション株式会社
- ・ 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
- ・ 株式会社JALインフォテック
- ・ J.フロントリテイリング株式会社
- ・ ソフトバンク株式会社
- ・ 武田薬品工業株式会社
- ・ 鉄道情報システム株式会社
- ・ 株式会社ドクターシーラボ
- ・ 東和薬品株式会社
- ・ トランス・コスモス株式会社
- ・ 日本工業大学
- ・ 古河電気工業株式会社
- ・ 古河ファイナンス・アンド・ビジネス・サポート株式会社
- ・ 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
- ・ 株式会社リクルート
- ・ 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
- ・ 株式会社インフキュリオン・グループ
- ・ 株式会社ウフル
- ・ 株式会社Aerial Lab Industries
- ・ 株式会社ギックス
- ・ ソリッドインテリジェンス株式会社
- ・ 株式会社パートナーエージェント
- ・ 株式会社バリューデザイン
- ・ 株式会社ホワイトプラス
- ・ 株式会社Liquid
- ・ 株式会社ハウテレビジョン
- ・ リンカーズ株式会社

※ 一部企業のみ掲載



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挑戦の機会や最新情報を提供





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クデータを活用し、独自のソリューションを創り出す

1

「HRソリューションズ」（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の情報提供をするだけでなく、座学/参画を通じて、企業の**45歳以降のセカンドキャリア構築**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

「人材紹介伴走サポート」（地域金融機関向け）

地方転職ノウハウ・地方移住に前向きな候補者データベースを活用し、人材紹介体制構築勉強会・OJT研修を通じて地域金融機関の**人材紹介事業の立ち上げ**を支援します。

4

「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。

目次

01

エグゼクティブサマリー

02

2022年9月期 第3四半期決算概要

03

主要KPI推移

04

事業概要

05

活動実績

06

2024年9月期までの事業計画



FC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

40,000名超

※ 2022年6月30日時点





地方自治体との連携実績（2022年6月30日時点）

地方の展開強化が順調に推移

全国 81 金融機関

8 府県 33 市町村

【北海道・東北】

- ・北洋銀行（北海道協創パートナーズ）
- ・青森銀行（あお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&コンサルティング）
- ・北日本銀行
- ・北都銀行
- ・荘内銀行
- ・山形銀行（TRYパートナーズ）
- ・青い森信用金庫
- ・ひまわり信用金庫
- ・青森県信用組合
- ・いわき信用組合

【北関東】

- ・常陽銀行
- ・筑波銀行
- ・足利銀行
- ・群馬銀行
- ・東和銀行
- ・八十二銀行（八十二スタッフサービス）
- ・長野銀行
- ・しのめ信用金庫

【南関東】

- ・三井住友銀行（SMBCH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
- ・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
- ・名古屋銀行
- ・中京銀行
- ・百五銀行（百五スタッフサービス）
- ・三十三銀行
- ・東濃信用金庫
- ・関信用金庫
- ・三島信用金庫
- ・富士信用金庫
- ・遠州信用金庫
- ・碧海信用金庫
- ・西尾信用金庫

【北陸】

- ・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）
- ・第四北越銀行
- ・（第四北越キャリアブリッジ）
- ・興能信用金庫

【近畿】

- ・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

【中国】

- ・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
- ・もみじ銀行（YMキャリア）
- ・山口銀行（YMキャリア）

【四国】

- ・阿波銀行
- ・百十四銀行
- ・伊予銀行
- ・愛媛銀行
- ・四国銀行
- ・阿南信用金庫

【九州】

- ・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（肥後オフィスビジネス）
- ・大分銀行
- ・宮崎銀行
- ・宮崎太陽銀行
- ・鹿児島銀行／かぎんオフィスビジネス
- ・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
- ・鹿児島相互信用金庫
- ・奄美大島信用金庫

2022年6月 広島県福山市



2022年6月 岐阜県美濃加茂市



2022年4月 岐阜県白川町

2022年1月 高知県

2022年1月 高知県



55銀行、22信用金庫、2信用組合、2政策金融機関と連携



中央省庁との関係値強化・案件受注

金融庁や官民ファンド関連企業の場合を受託

金融庁

金融庁「地域企業経営人材マッチング促進事業」強化協力企業に採択（2022年5月）

- 既存サービス・ソリューションで培ったノウハウや地域金融機関との関係値を活かし、大企業人事部等に対して、施策の紹介やREVIC（株式会社地域経済活性化支援機構）が整備する人材プラットフォーム「REVICareer（レビキャリア）」への登録働きかけ等を行う当事業に対する助言等を実施
- 都市部大企業から地方中小企業への人材流動化を促進

REVIC

官民ファンドREVICの子会社※1との戦略パートナー契約を締結、観光地域づくりのかじ取りを担う企業の経営幹部人材の採用を推進（2022年5月）

- REVICとTiPC※1が推進する観光施策※2における地域一体となった組織作りの中で重要視されている、観光地域づくりのかじ取りを担う企業（DMC）の経営や事業推進を担う人材の調達を支援

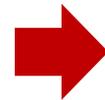
※1 官民ファンドREVIC（株式会社地域経済活性化支援機構）のファンド運営子会社 TiPC（株式会社観光産業化投資基盤）

※2 観光庁と連携の下、地方へのインバウンド誘客や国内旅行者の増加、地域の観光消費額の増加を図るために、地域観光活性化ファンドの運営と観光産業の構造変革を推進している。その施策の一つとして、関係省庁や自治体、地域の金融機関、観光関係事業者等と、情報発信や観光事業、資金提供の面で連携し、地域一体となった組織体制作りを進めている。



みらいインキュベーション開始※

資金、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といったベンチャー・スタートアップ企業に対する総合的な支援を開始



ベンチャー・スタートアップ企業
(起業予定/起業した方)



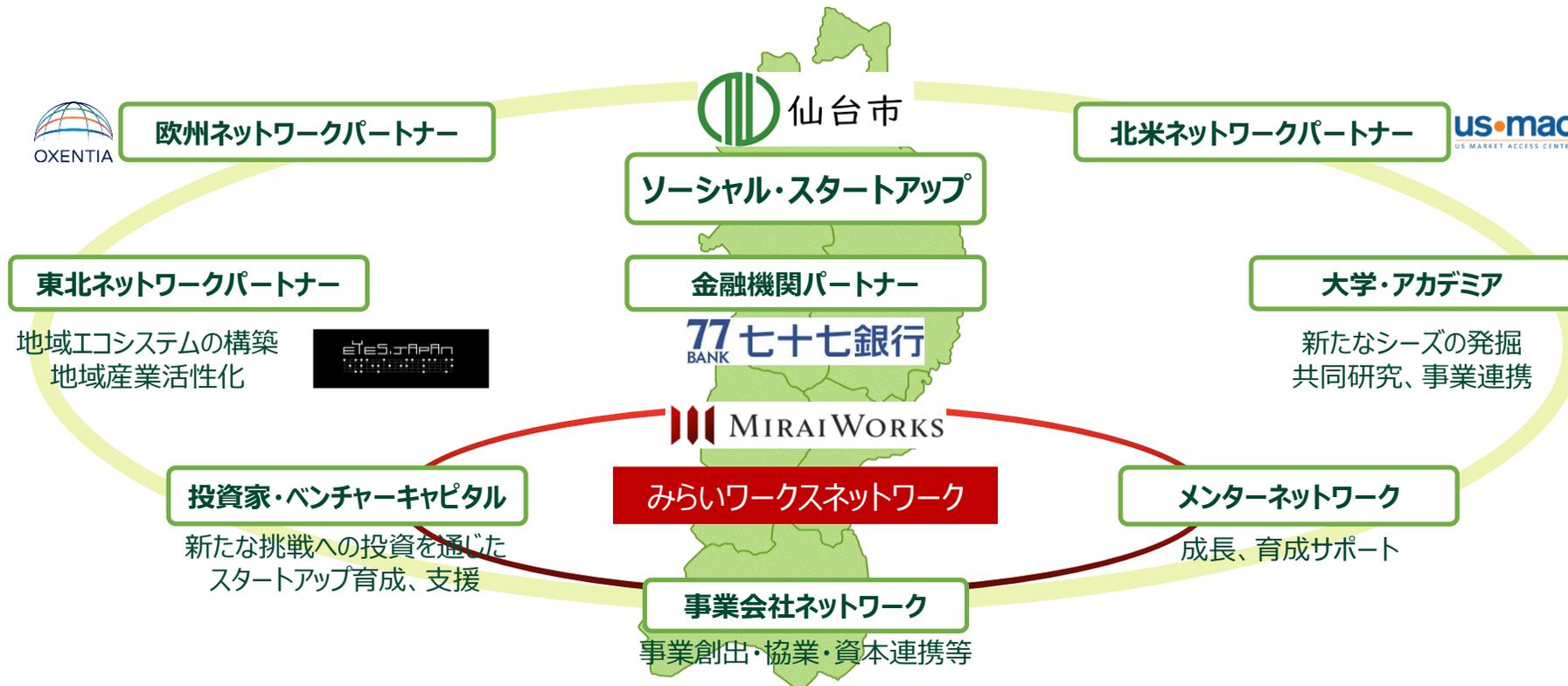
Topics

- 第一弾として**Creww株式会社と資本業務提携**を実施※
同社のイノベーション創出支援の実績・強みと当社のプロフェッショナル人材データベースを掛け合わせることでベンチャー・スタートアップ企業の成長支援を加速

※ みらいインキュベーション開始：2022年4月 Creww株式会社との資本業務提携：2022年5月

オープンイノベーションの横展開

仙台市の「グローバルスタートアップ創出・ネットワーク構築業務」を受託※
当社のプロフェッショナル人材データベースとプログラムパートナー企業との連携により、
ソーシャル・スタートアップの創出及びエコシステムの強化を推進





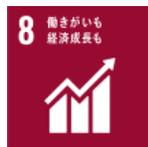
SDGs

プロ人材サービスやオープン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

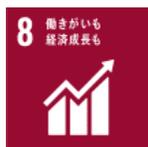
多様で柔軟な
働き方の
普及・促進

- 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



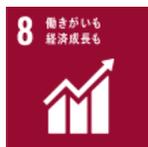
起業・
イノベーション
促進、経済
生産性向上

- オープン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



「東京一極
集中」の
是正

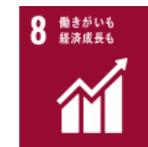
- 都心部の優秀な人材を確保しにくい地方企業へ、地方創生に意欲的な人材を供給することで、日本全体の経済を底上げ



事業以外

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



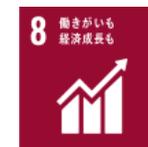
法令順守

- 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



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





事業執行体制の強化

黒田浩志氏、執行役員CRO（最高収益責任者）就任

担当	執行役員名	略歴
CRO 最高収益 責任者	黒田浩志	新卒で住友商事に入社し5年間勤務。ベンチャー・リンク勤務を経て、2002年にゴルフダイジェスト・オンラインに入社。事業責任者、子会社役員等を歴任し、2008年には最高執行責任者（COO）に就任。事業部門に加えマーケティング、システム、人事、管理部門も管掌。2012年には新規事業のゴルフレッスン店舗事業を立ち上げる。2014年7月に独立・起業し、代表取締役として、中小・ベンチャー企業への経営コンサルティング、事業開発支援等を行うと共に、経営幹部として複数企業に参画し、企業の成長に貢献。シニア向けのWebサービス開発・運営等、多様な領域での活動も行う。2022年6月にCLマーケティング部長・執行役員CROに就任。
DX事業 責任者	勝木健太	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や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（AT社）を創業。当社の「フリーコンサルタント.jp」での稼働実績もあり、独立コンサルタントの市場拡大にも貢献。2022年1月、当社によるAT社子会社に伴い、当社にてリード獲得DX事業部長・執行役員に就任。
CBDO 新規事業 責任者	久野芳裕	米国の大学卒業後、現地で医師としてキャリアをスタート。帰国後、医療コンサルタントとして独立。当社の「フリーコンサルタント.jp」での稼働と並行して当社のFCエージェント事業の推進に貢献、圧倒的な成果を挙げ続け、2018年に当社入社。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」等の新規事業開発と新規サービスの立ち上げを実現。2021年10月に新規事業開発・推進部長、2022年4月に執行役員CBDO（Chief Business Development Officer）に就任。
GMJ 事業 責任者	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、事業企画部長を歴任。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（GMJ）」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、日本人材機構から当社への事業譲渡に伴い当社に転籍。地方創生の第一人者として、地方転職・副業に関するセミナー講演実績多数。2021年10月にGMJ部長、2022年4月に執行役員に就任。



みらいワークス総合研究所設立※

プロフェッショナル人材の働き方やキャリアに関する調査・研究・情報発信等を実施

- 名称
- 運営メディア
- 設立
- 所長
- 所在地
- 所在地

株式会社みらいワークス
みらいワークス総合研究所

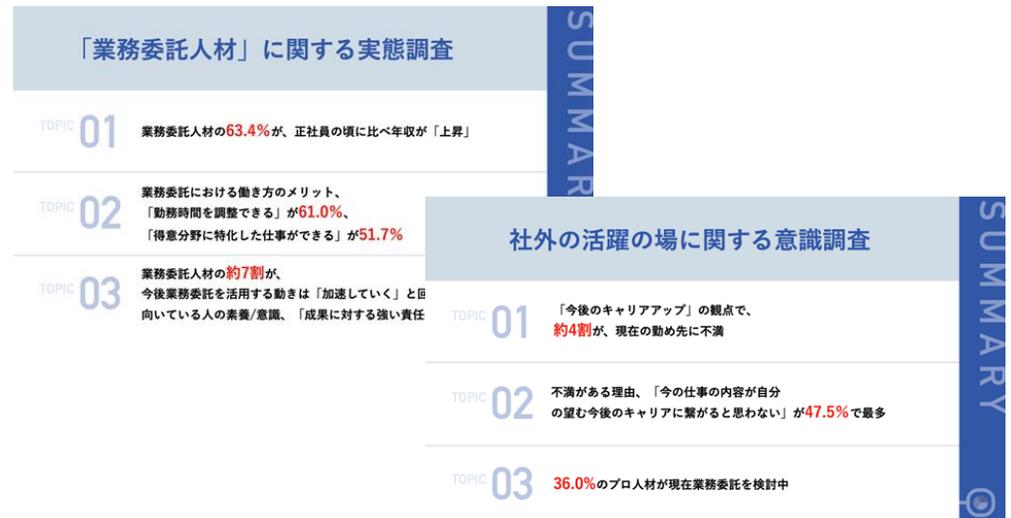
CAREER Knock
URL : <https://mirai-works.co.jp/media-career>

2022年7月20日

岡本祥治

東京都港区虎ノ門四丁目1番13号
Prime Terrace KAMIYACHO 2階

- 働き方・キャリア形成に関する研究
- 各種調査分析・情報収集
- 出版・広報



※ 2022年7月

目次

01

エグゼクティブサマリー

02

2022年9月期 第3四半期決算概要

03

主要KPI推移

04

事業概要

05

活動実績

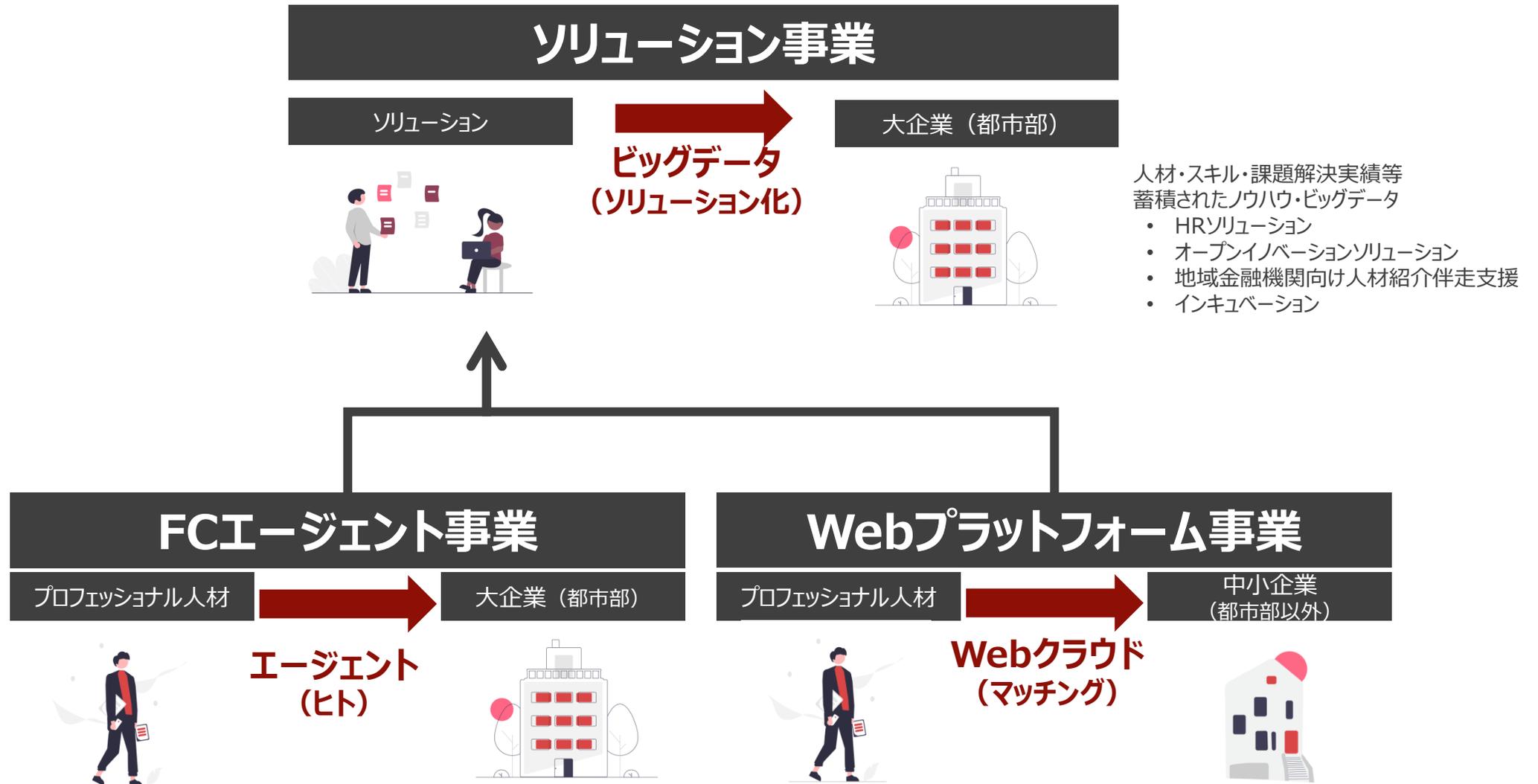
06

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 実績	2022年9月期 修正業績予想	2023年9月期 計画	2024年9月期 計画
売上高	4,907	6,300	7,800	10,000
FCIエージェント事業	4,738	5,910	7,300	9,000
Webプラットフォーム事業	59	210	200	300
ソリューション事業	110	180	300	700
売上総利益	1,251	1,550	2,350	3,000
FCIエージェント事業	1,137	1,300	2,020	2,430
Webプラットフォーム事業	52	160	180	270
ソリューション事業	60	90	150	300
営業利益※	232	100	420	570
FCIエージェント事業	406	245	459	543
Webプラットフォーム事業	▲145	▲120	▲68	▲8
ソリューション事業	▲28	▲25	29	35
経常利益	215	113	420	570
当期純利益	142	24	273	370

※ 営業利益は共通費配賦後の数値



免責事項

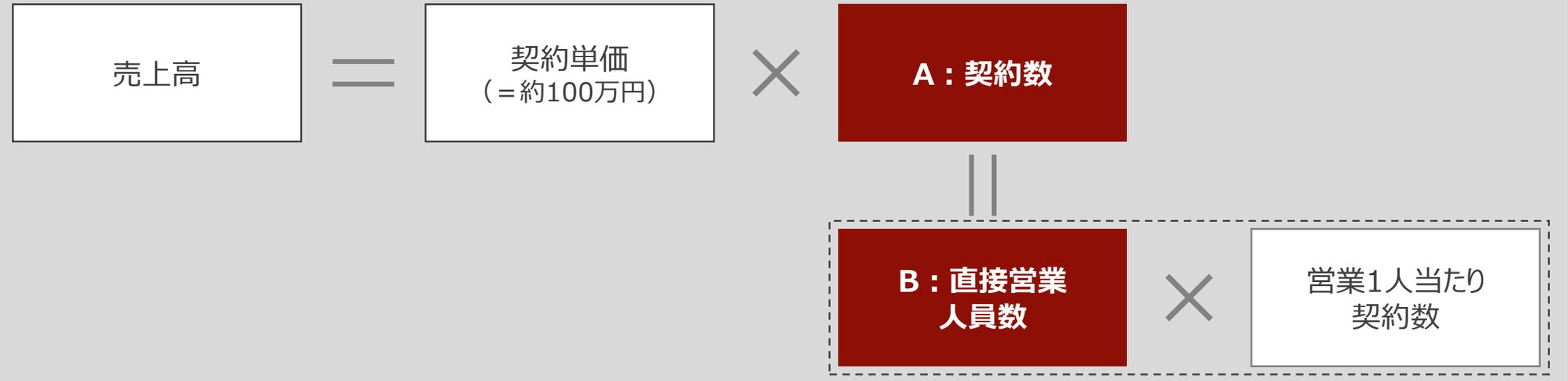
本資料は、株式会社みらいワークスの2022年9月期の業績および経営に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。本資料に記載した意見や予測等は、資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証又は約束するものではなく、また、今後、予告なしに変更されることがあります。本資料のアップデートは、2022年11月を予定しております。

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

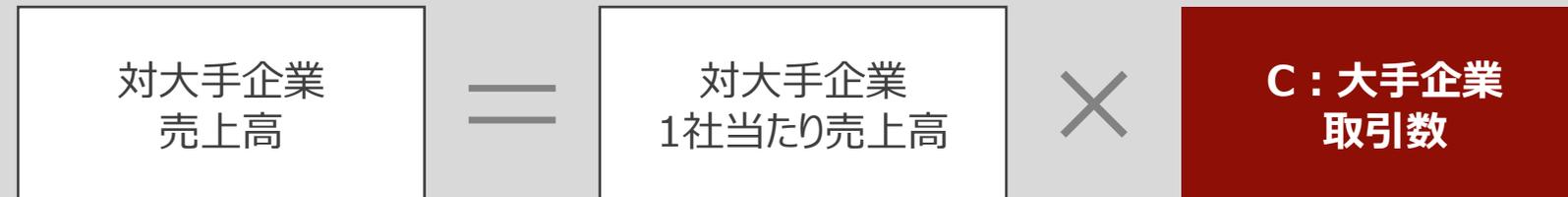
FCIエージェント事業における**KPI**を追っていく

売上高を構成する指標



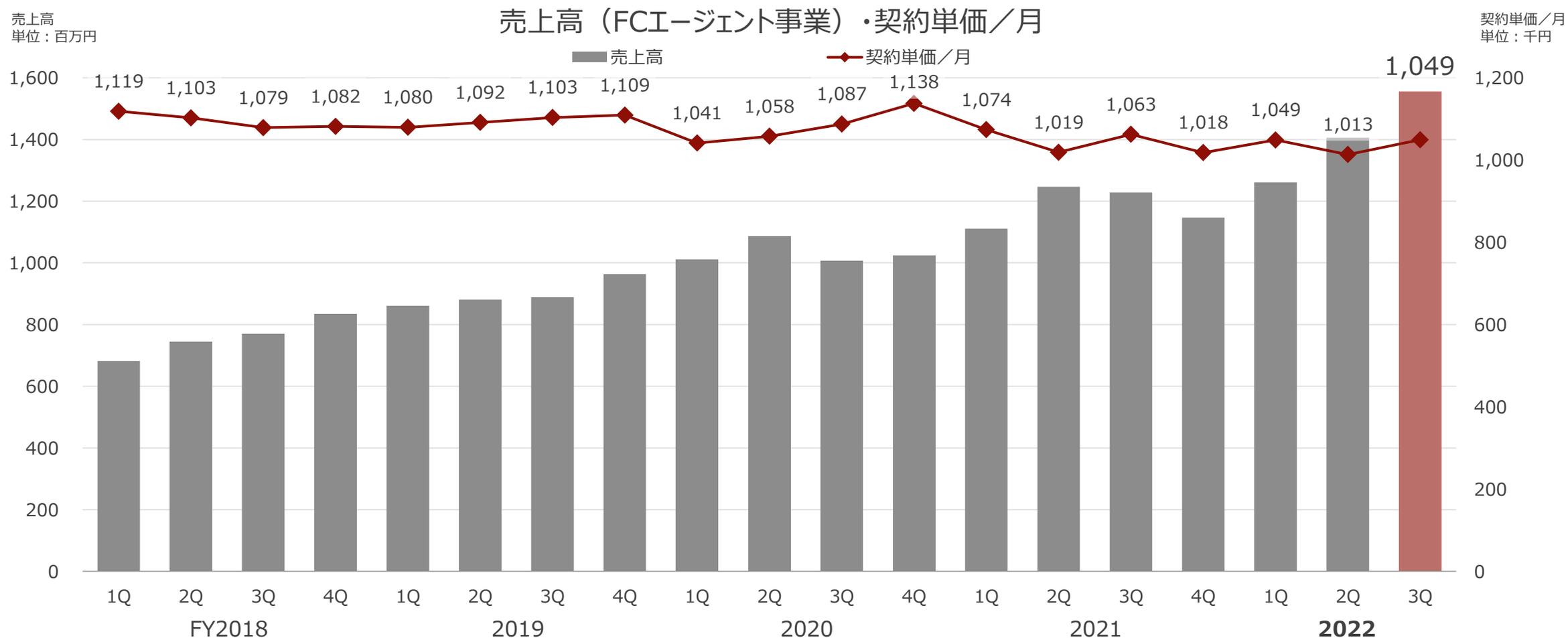
対大手企業売上高を構成する指標

※FY2024にFCI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



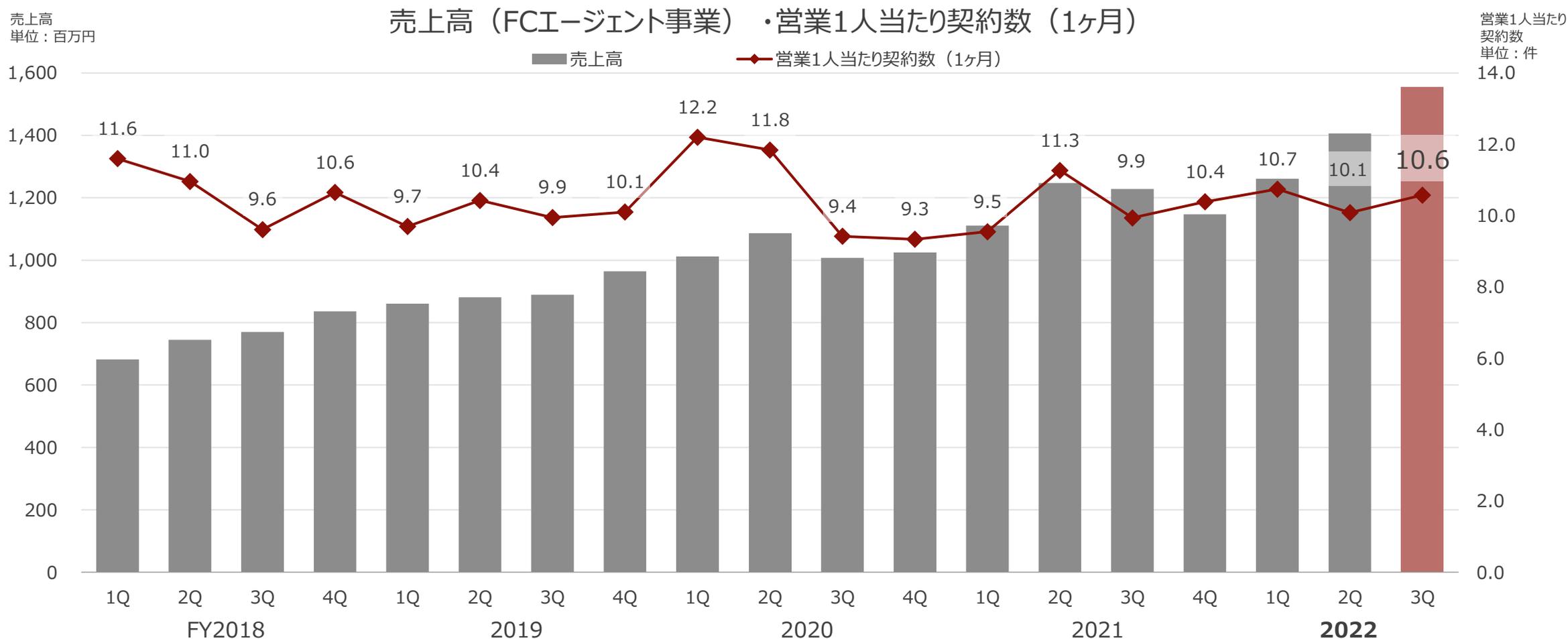


平均**100万円**程度で推移、多様な案件獲得がより多くのプロ人材への案件提供に繋がるため、契約単価は優先KPIではないが、1指標として見ていく





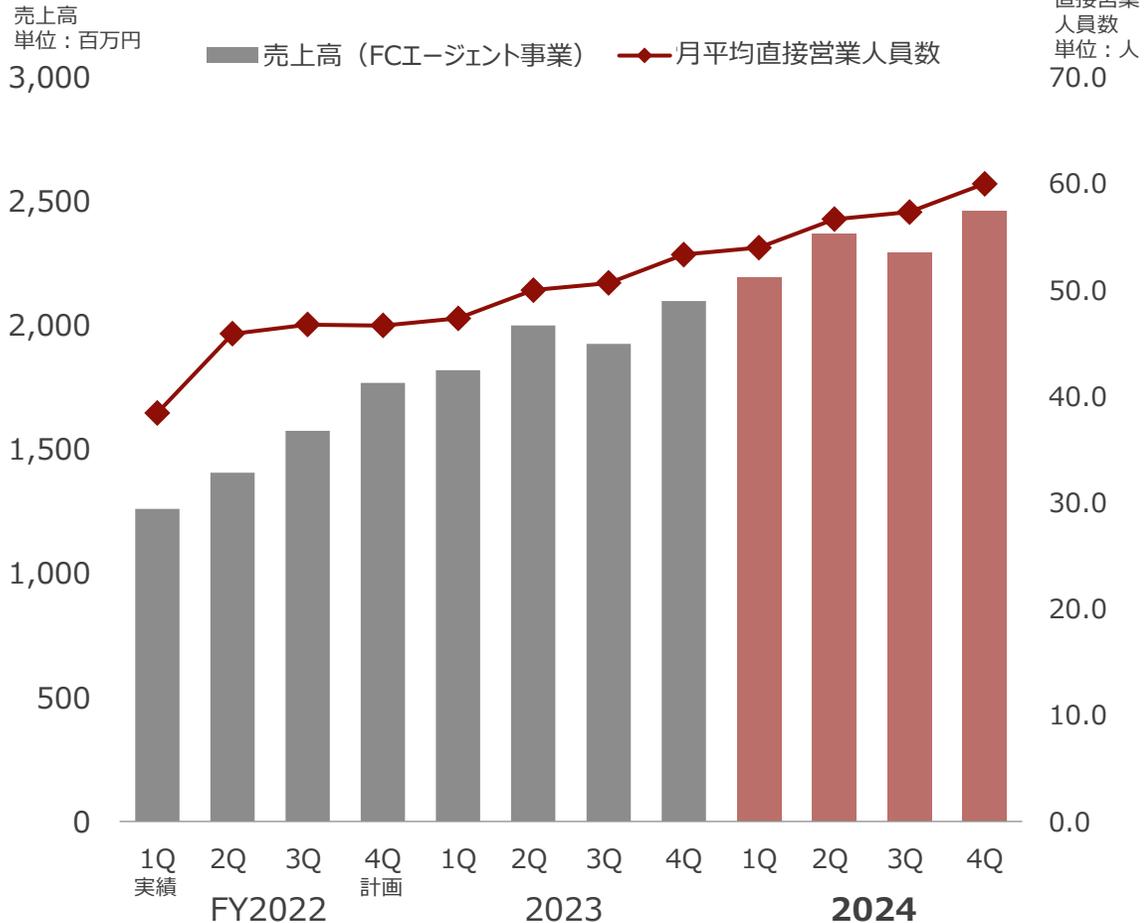
平均**10件**程度で推移、直近は新規採用人員の立ち上がりの期間であるため、
今後も営業効率の向上に向け研修等を強化していく





2024年9月期末に直接営業人員**60人体制**にむけて現在進捗は、**好調**に推移

■ 定量面（直接営業人員増員）



■ 定性面（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

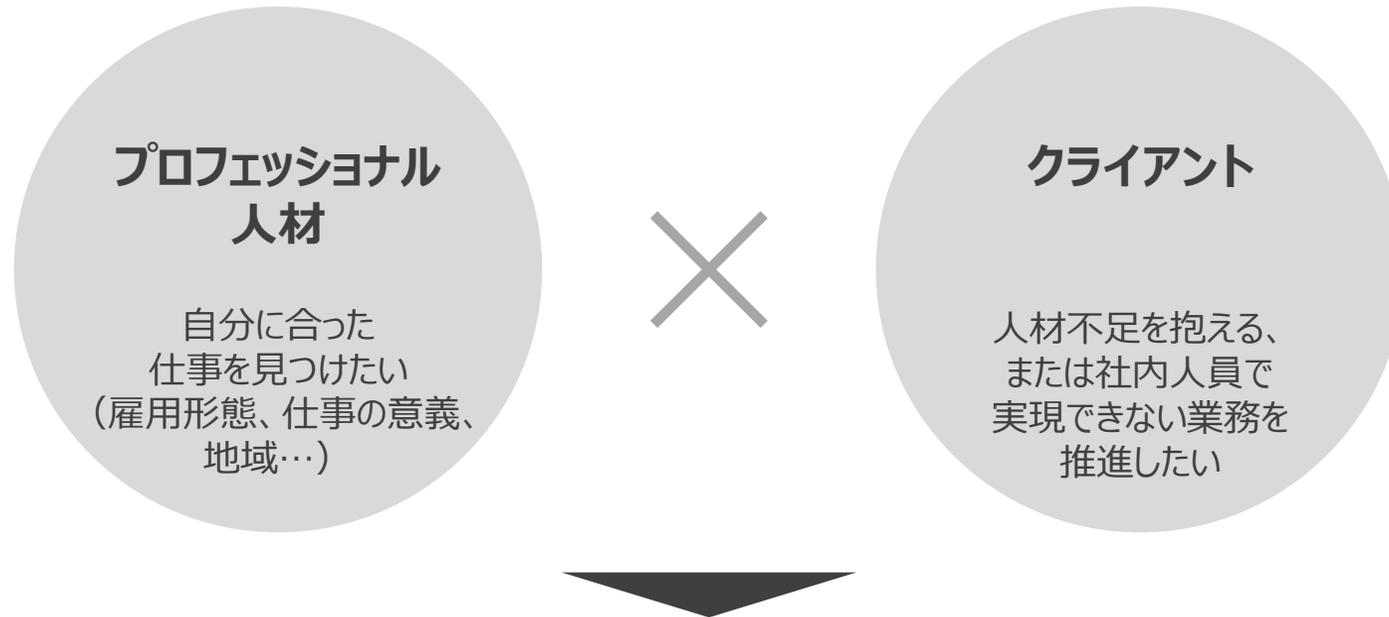
- 部活動や社内イベントを積極推進
- 新入社員と既存社員のランチ会を実施
- 最低限の会社機会を設けることにより対面コミュニケーションの場を創出

社員のエンゲージメント強化

- 社員の「働きがい」や、経営・人事の「信頼と安心」、会社の「基本環境」・「SDGs」等に関する社員意識調査を実施、エンゲージメント強化のための施策検討に活用



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



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

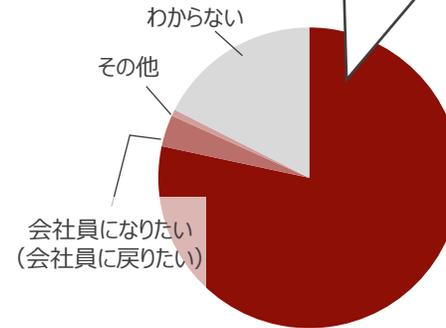
内閣官房による統一調査 (関係省庁連携)	フリーランス 462万人
内閣府	フリーランス相当 341万人
中小企業庁	フリーランス 472万人
厚生労働省	雇用類似の働き方の者 367万人

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

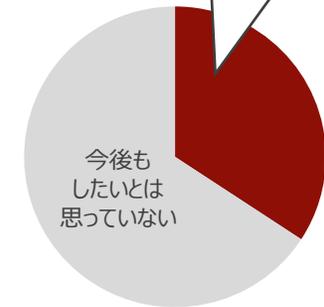
フリーランス継続意思

フリーランスとして
働き続けたい
78.3%



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



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

				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)

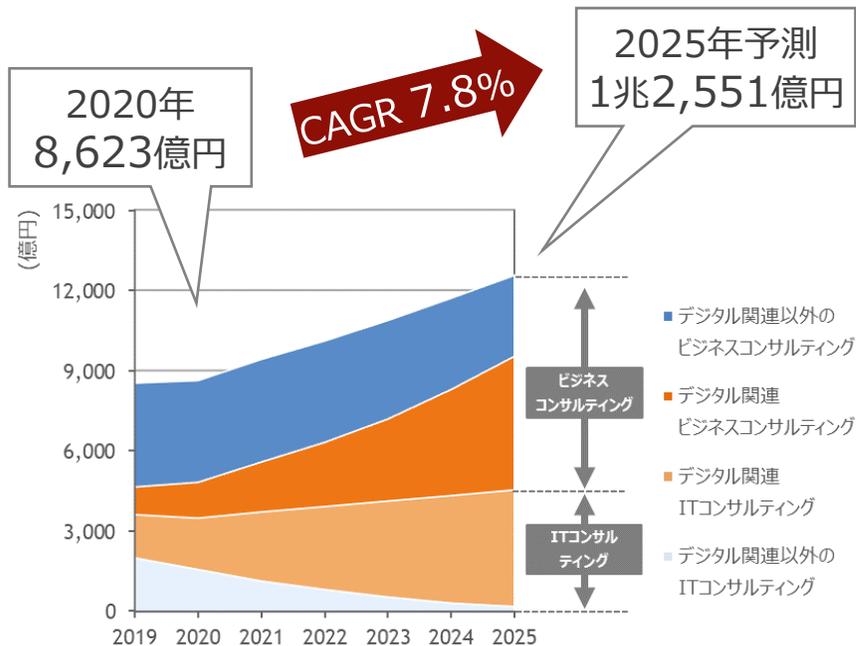
4 : 副業意向割合35.6% (正規の職員・従業員 + 非正規の職員・従業員の回答結果を集計、リクルートワークス研究所「全国就業実態パネル調査2021」(2021年6月))の半分程度は副業を実施すると想定



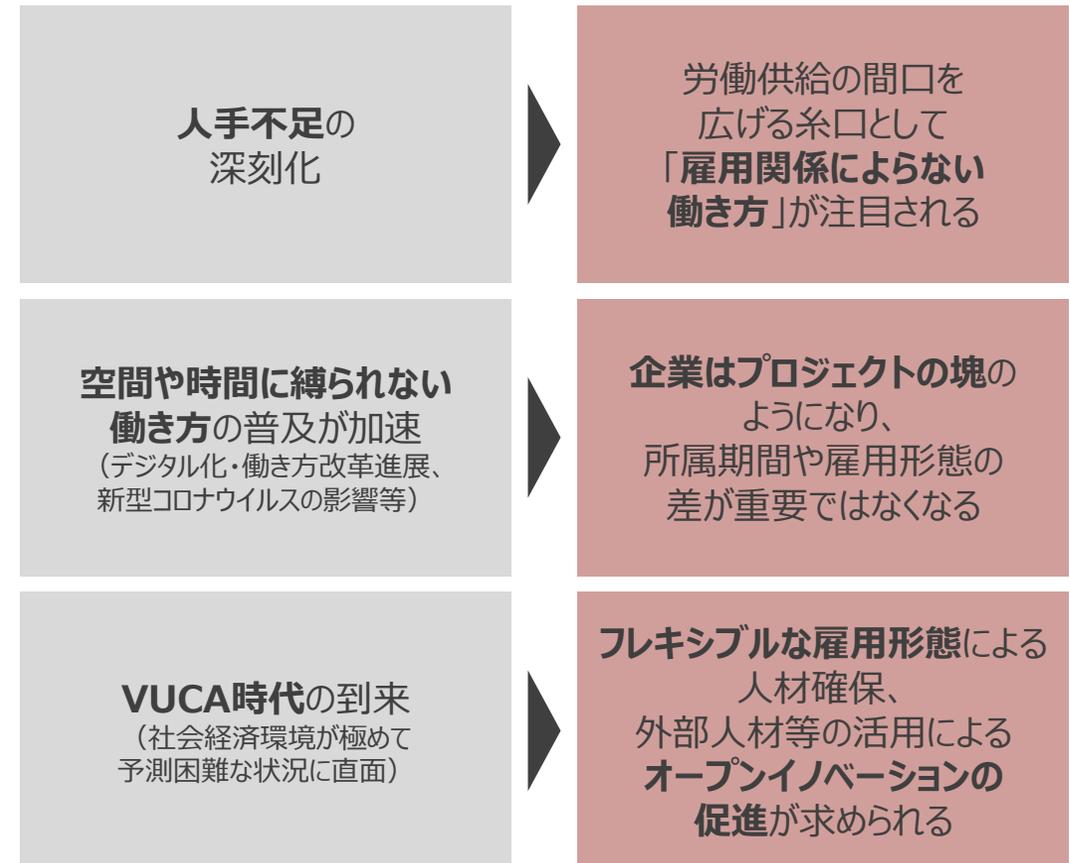
経営課題を抱えた企業による**外部への業務委託**は**増加傾向**

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



外部人材への注目

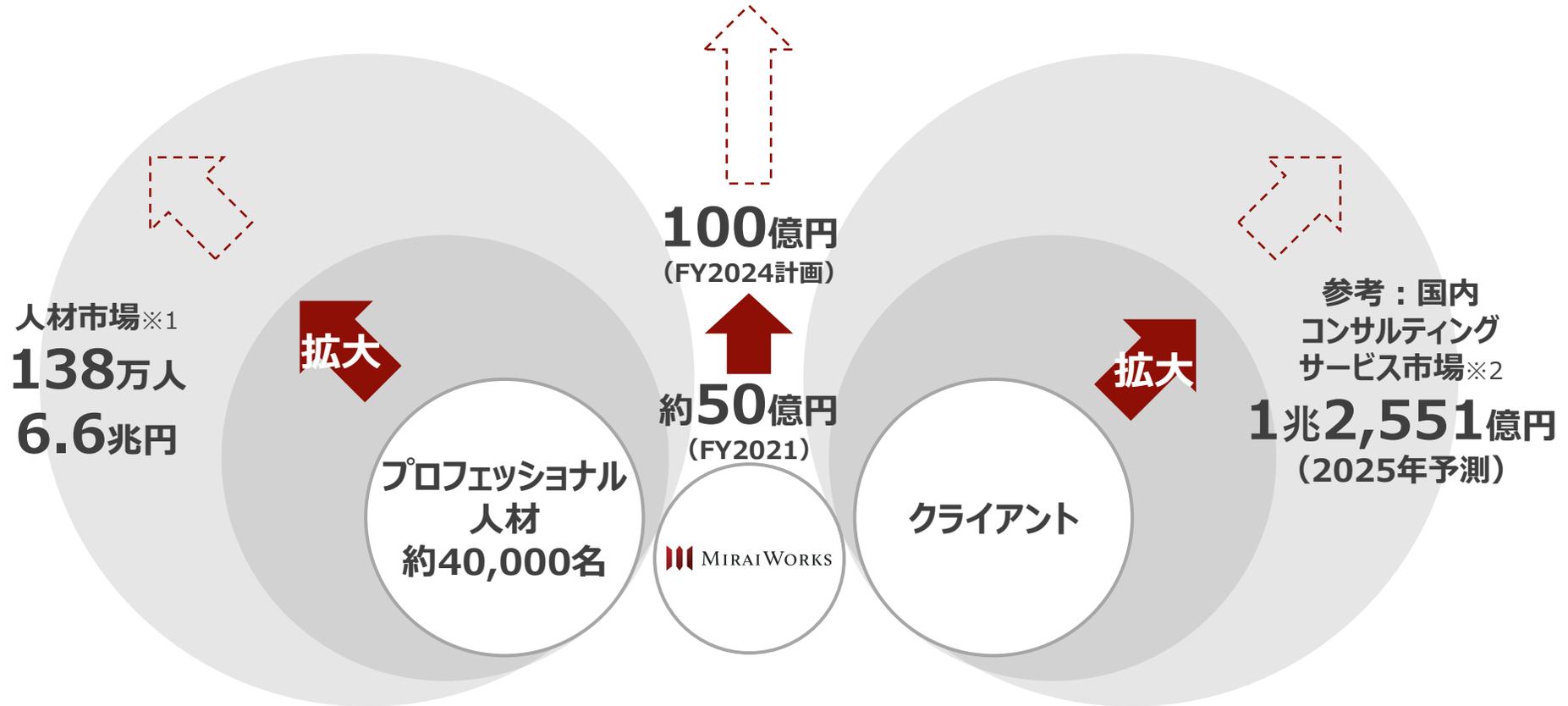


参考：IDC Japan 株式会社「国内コンサルティングサービス市場」予測（2021年7月）

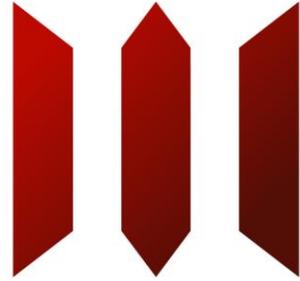
参考：経済産業省「「雇用関係によらない働き方」に関する研究会報告書」（2017年3月）、厚生労働省「働き方の未来2035」～一人ひとりが輝くために～報告書」（2016年8月）



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