

MIRAI WORKS

2023年9月期第1四半期 決算説明資料
2023年2月14日

2023年9月期 第1四半期 決算説明資料

2023年2月14日

MIRAIWORKS

Contents

1. エグゼクティブサマリー
2. 2023年9月期 第1四半期決算概要
3. 主要KPI推移
4. 事業概要
5. 活動実績
6. 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 (1Q連結)

	実績	前年同期比※1	前年比	進捗率
売上高	1,961百万円	+609百万円	145.0%	23.1%
売上総利益	482百万円	+131百万円	137.4%	20.5%
営業利益※2	33百万円	▲8百万円	79.5%	11.1%
EBITDA※3	58百万円	▲0百万円	100.0%	—
親会社株主に帰属する四半期純利益	18百万円	▲16百万円	53.8%	12.3%

トピックス

- 売上高・売上総利益は**四半期・通期共に過去最高**を更新、売上高は**前年同期比140%超成長**達成
- 売上総利益率の向上を目指し営業研修等を推進している段階であり、売上総利益以下で進捗率はやや低めに着地
- プロフェッショナル・エージェント事業においては、DX案件を中心に**契約数が増加傾向を維持、引き続き適正な売上総利益率の確保を目指していく**
- Webプラットフォーム事業においては、**株式会社ハイズ**を子会社化、**転職プラットフォーム「MOREWORKS」等により、Webデザイナー・ディレクター等の転職事業を推進**していく
- ソリューション事業においては、**プロフェッショナル・キャンパス提供開始が決定**、当社独自のリソースやノウハウを活用したソリューション開発・拡大を引き続き推進

※1 前年同期比は、今期（2023年9月期第1四半期）連結と前期（2022年9月期第1四半期）単体の比較値となっている

※2 販売管理費に株式会社ハイズの株式取得関連費用を含む

※3 EBITDA = 税引前当期純利益 + 支払利息 + 減価償却費 + 敷金償却費 + のれん償却費

2

2023年9月期
第1四半期 決算概要

2023年9月期第1四半期決算概要（連結）

- 1Q売上高は前年比145.0%成長・売上総利益は前年比137.4%成長

単位：百万円

	2023年9月期 第1四半期実績	前年同期（2022年9月期 第1四半期）		
		実績	増減額	増減率
売上高	1,961	1,352	609	145.0%
売上総利益	482	351	131	137.4%
販売管理費	449	309	139	145.2%
人件費	306	216	89	141.0%
その他	143	92	50	155.2%
営業利益	33	41	▲8	79.5%
EBITDA	58	58	▲0	100.0%
経常利益	37	53	▲15	70.2%
親会社株主に帰属する四半期純利益	18	35	▲16	53.8%
売上総利益率	24.6%	26.0%	▲1.4%	-
営業利益率	1.7%	3.1%	▲1.4%	-
EBITDAマージン	3.0%	4.4%	▲1.4%	-
経常利益率	1.9%	4.0%	▲2.0%	-
親会社株主に帰属する四半期純利益率	1.0%	2.6%	▲1.6%	-

2023年9月期第1四半期決算概要（連結）

- 売上高・売上総利益共に、四半期単位で成長を継続

単位：百万円

	2022年9月期				2023年9月期
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
売上高	1,352	1,520	1,620	1,858	1,961
売上総利益	351	377	399	457	482
販売管理費	309	349	401	412	449
人件費	216	228	251	293	306
その他	92	120	150	119	143
営業利益	41	28	▲2	44	33
EBITDA	58	23	23	44	58
経常利益	53	28	0	45	37
親会社株主に帰属する四半期純利益	35	▲1	▲5	11	18
売上総利益率	26.0%	24.8%	24.6%	24.6%	24.6%
営業利益率	3.1%	1.9%	▲0.1%	2.4%	1.7%
EBITDAマージン	4.4%	1.5%	1.4%	2.4%	3.0%
経常利益率	4.0%	1.9%	▲0.0%	2.4%	1.9%
親会社株主に帰属する四半期純利益率	2.6%	▲0.1%	▲0.3%	0.6%	1.0%
売上高成長率 （前年同期比）	118.3%	115.9%	129.6%	154.7%	145.0%

2023年9月期第1四半期決算概要（連結、事業別）

- 安定成長を続けるプロフェッショナル・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

	2023年9月期 第1四半期実績	前年同期（2022年9月期第1四半期）		
		実績	増減額	増減率
プロフェッショナル・エージェント事業				
売上高	1,830	1,261	568	145.1%
売上総利益	381	299	81	127.4%
営業利益	70	72	▲1	97.9%
Webプラットフォーム事業				
売上高	83	20	62	411.1%
売上総利益	74	18	56	404.1%
営業利益	▲26	▲37	11	-
ソリューション事業				
売上高	48	70	▲22	68.3%
売上総利益	26	33	▲7	78.8%
営業利益	▲11	6	▲18	-

※ 営業利益は共通費配賦後値

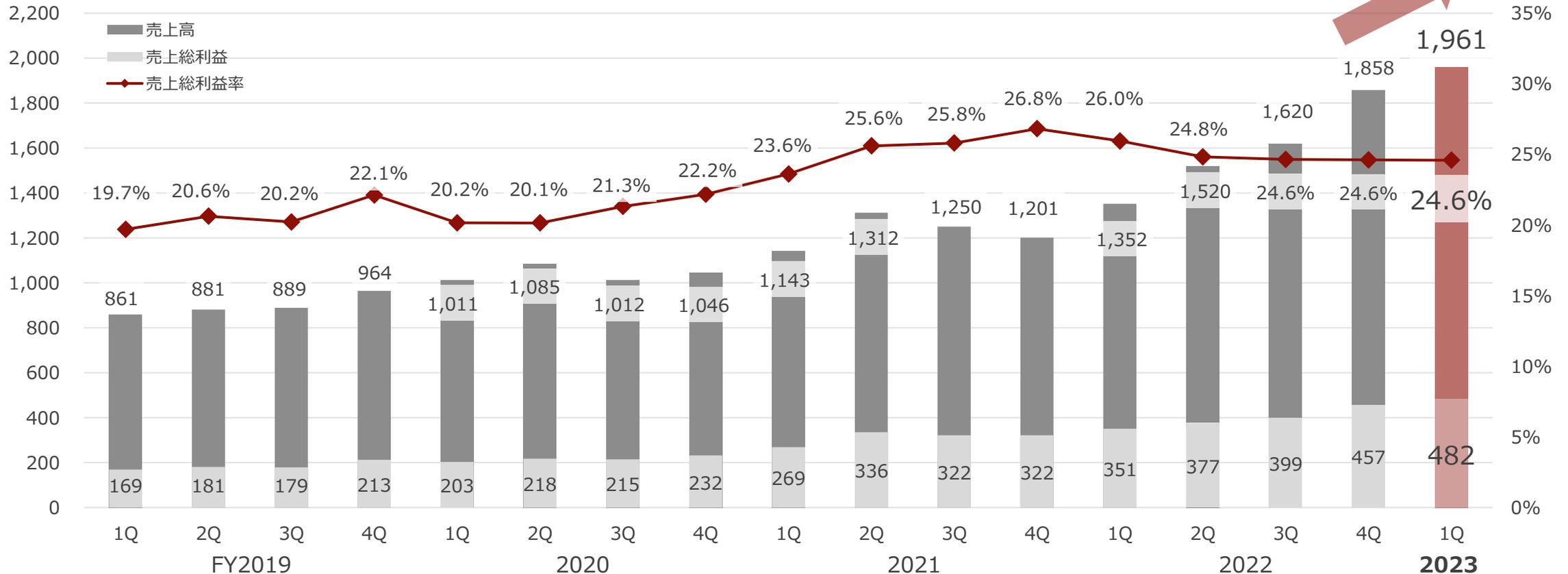
売上高等 実績推移 (連結、全社)

- 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FY22 3Qより維持、引き続き向上を目指す

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



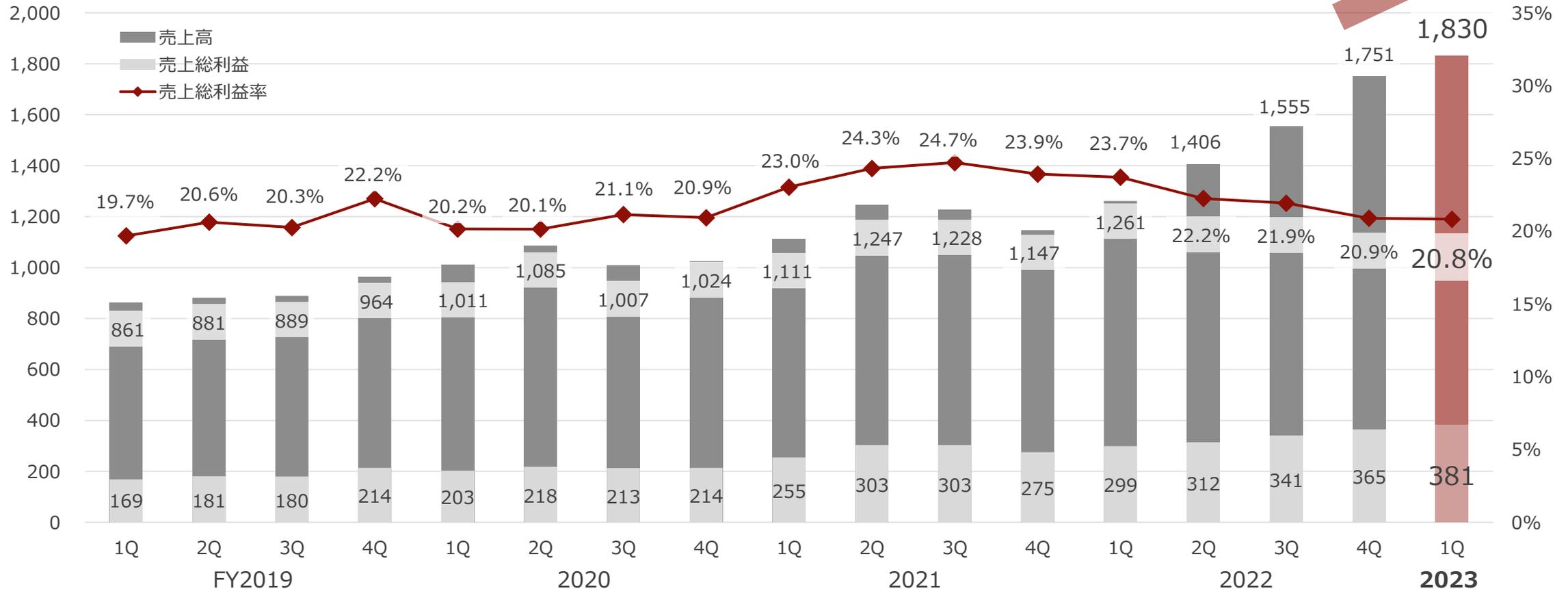
売上高等 実績推移 (プロフェッショナル・エージェント事業)

- 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 (プロフェッショナル・エージェント事業)

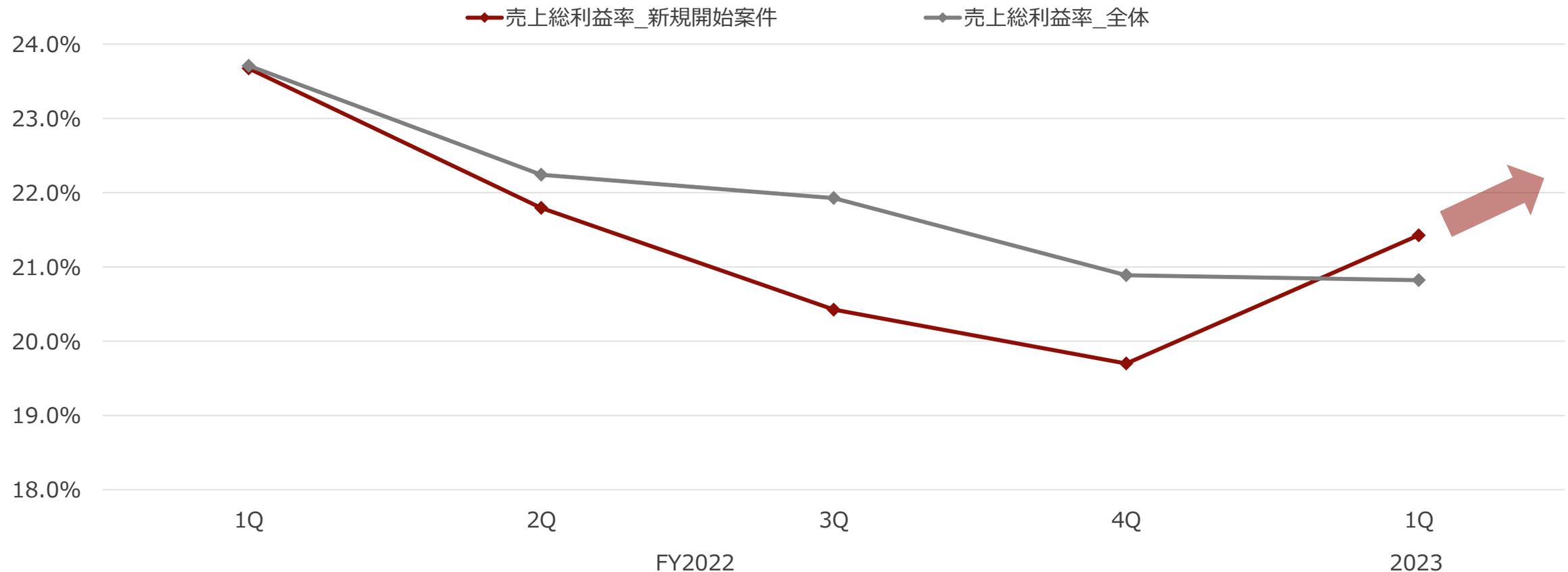
売上総利益率



売上総利益率推移（プロフェッショナル・エージェント事業）

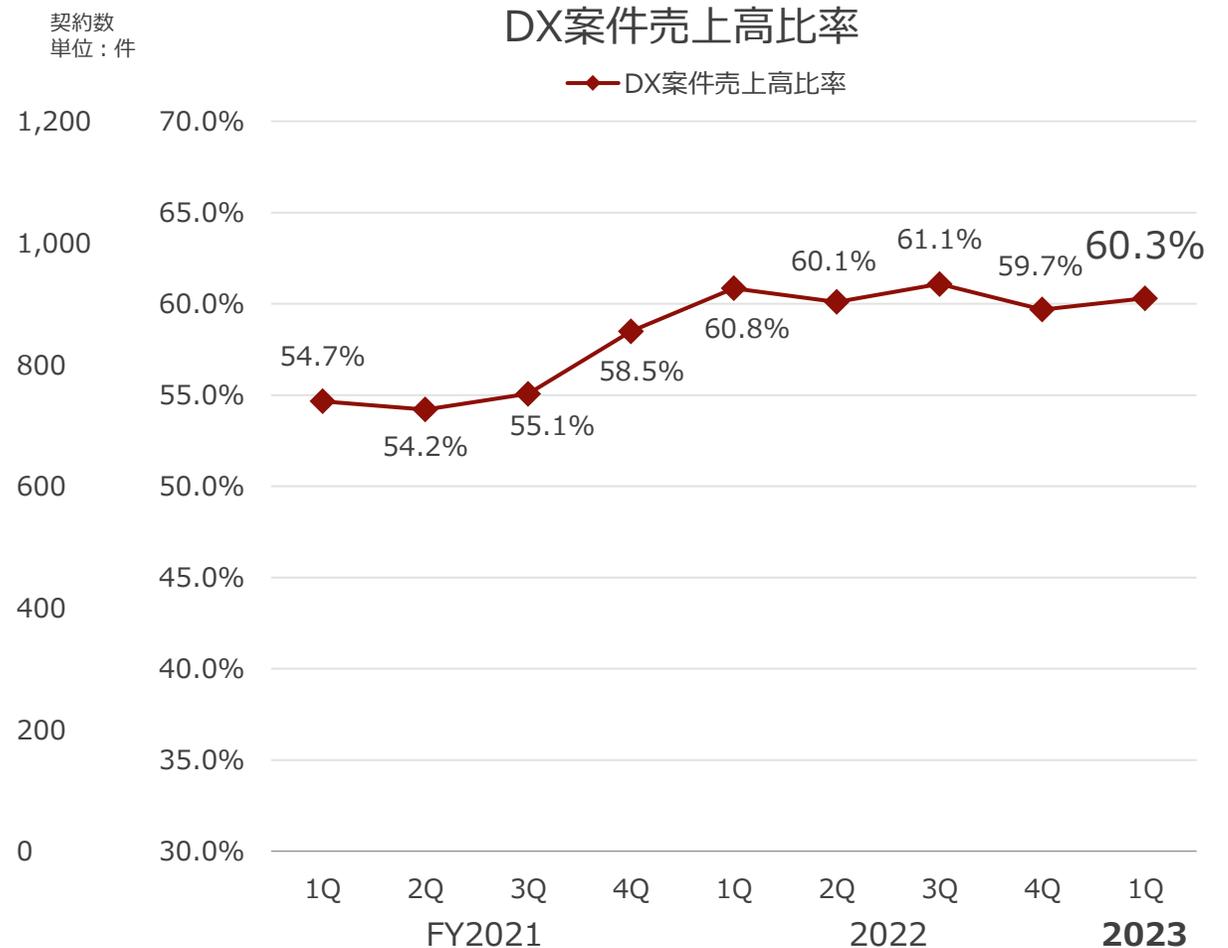
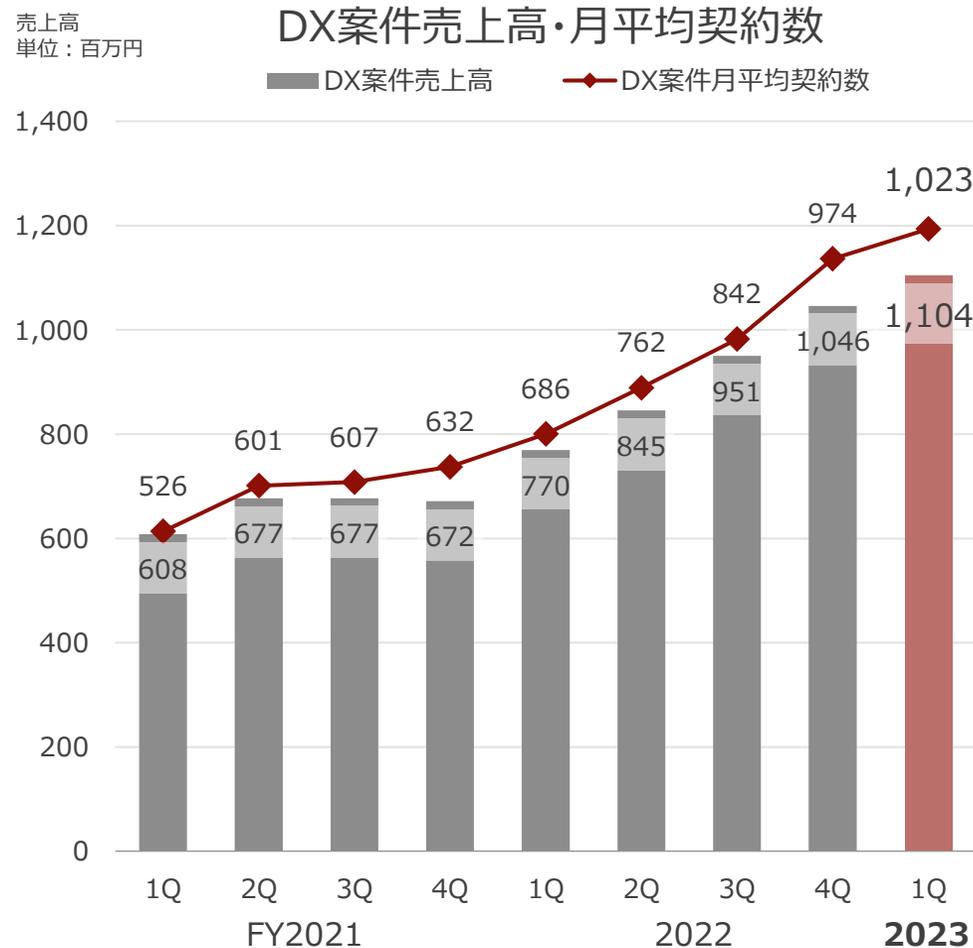
- 売上総利益率改善施策の効果が出、新規開始案件での売上総利益率が上昇傾向にあり、全体の売上総利益率も今後上昇傾向に乗る見込み

新規開始案件・終了案件の売上総利益率



DX案件の状況（プロフェッショナル・エージェント事業）

- 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



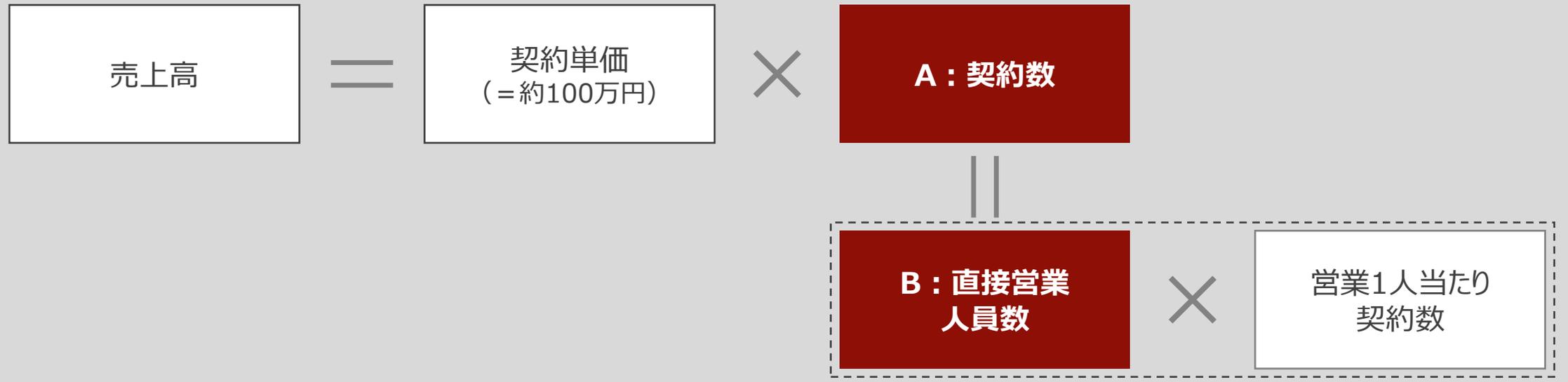
3

主要KPI推移

III 主要KPI（プロフェッショナル・エージェント事業）

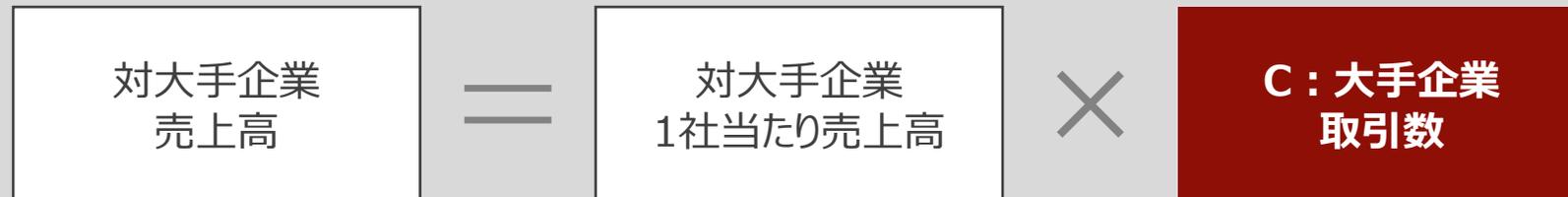
- プロフェッショナル・エージェント事業において、主要3KPIを追っていく

売上高を構成する指標



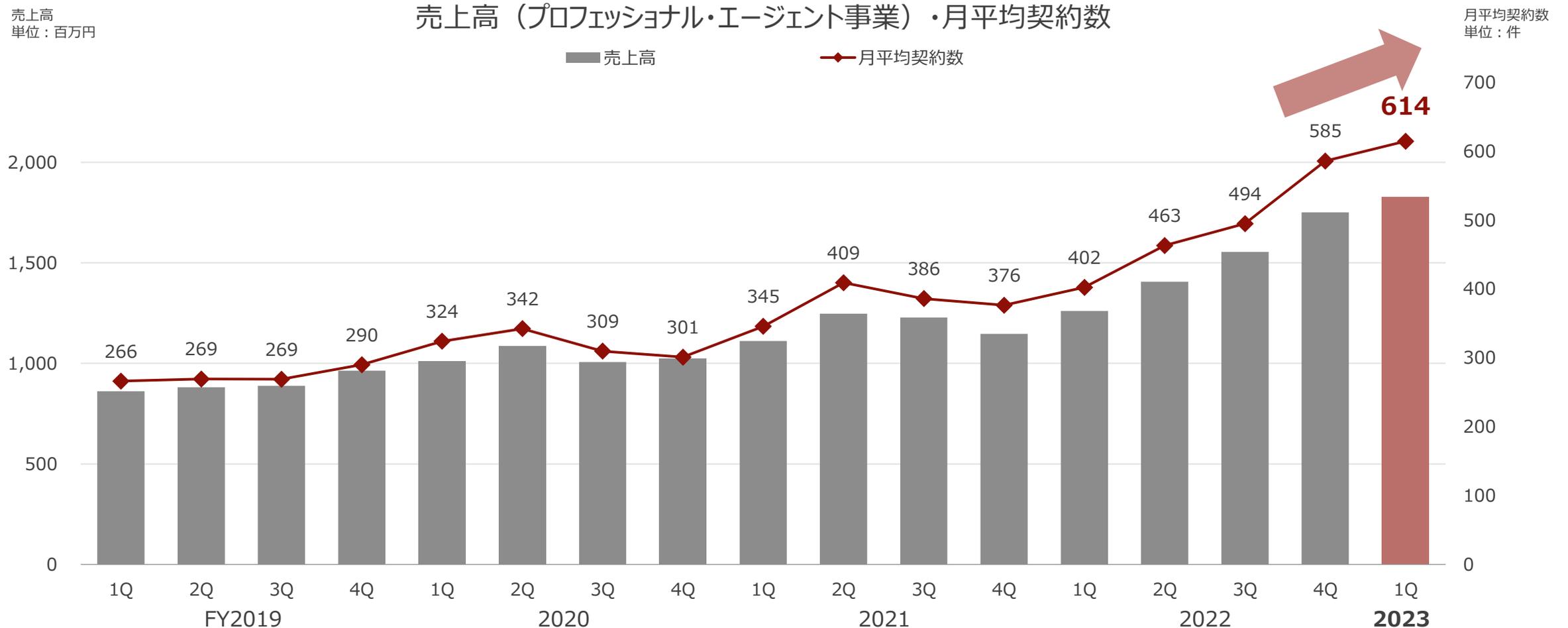
対大手企業売上高を構成する指標

※FY2024にプロフェッショナル・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



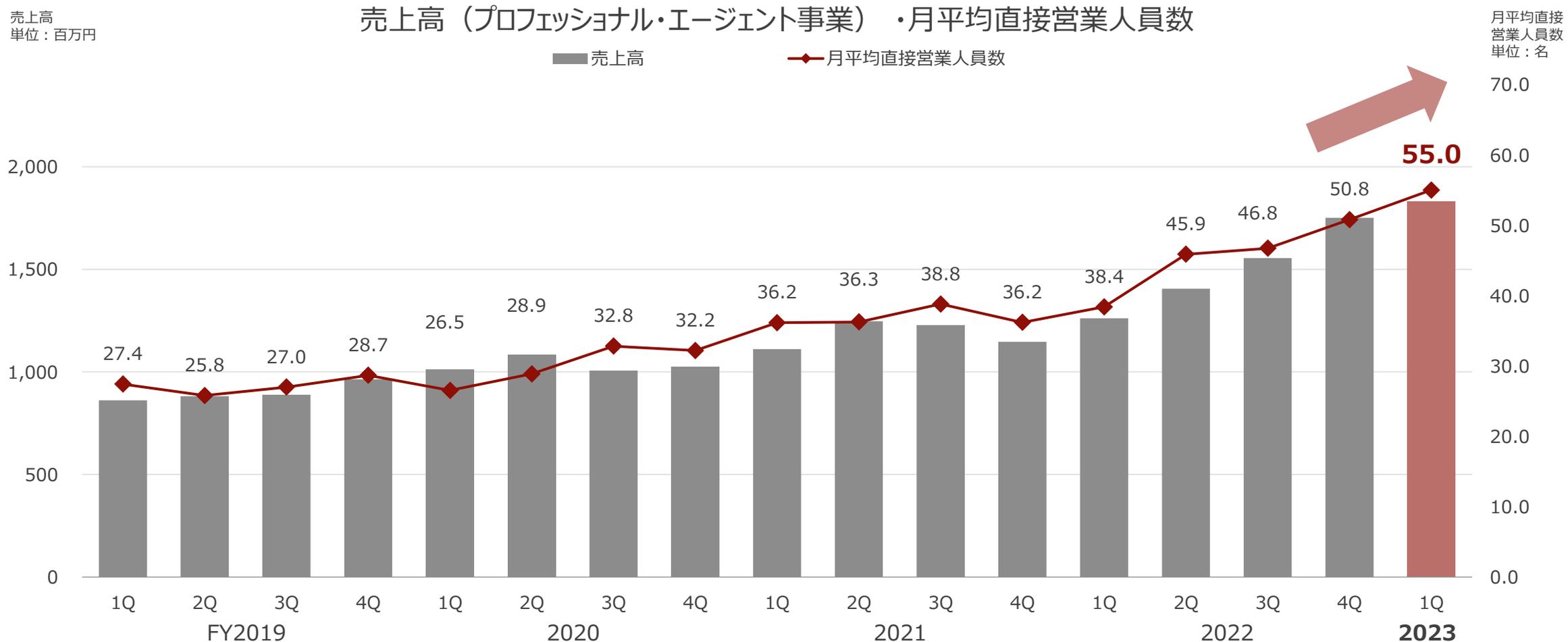
主要KPI (A: 契約数)

- 営業体制強化施策の効果により、契約数は引き続き上昇



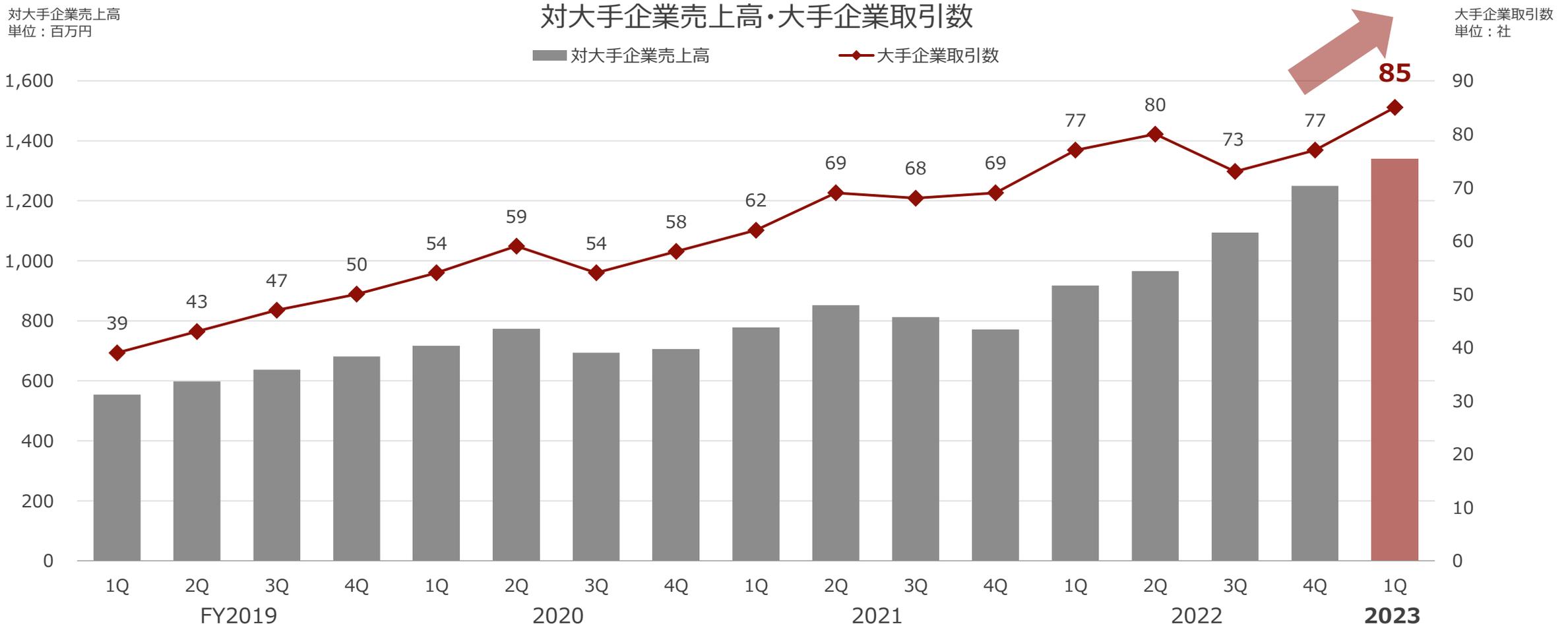
主要KPI (B: 直接営業人員数)

- 営業人員の採用が進み増加、早期戦力化を同時に進めていく



主要KPI (C: 大手企業取引数)

- 対大手企業売上高・取引数は上昇、引き続き大手企業に注力した営業を強化していく



※ 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 2023 © MIRAIWORKS | All Rights Reserved.

4

事業概要

III 会社概要

III 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	63,815千円（2022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
執行役員	勝木健太、久野芳裕、高橋寛、黒田浩志、渡邊良司、熊谷武久
従業員数	従業員132名※ 業務委託・派遣社員等のパートナー68名 （2022年12月31日時点）
グループ会社	株式会社ハイブ

※当社社内業務に従事する者のみ、有期契約社員を含む

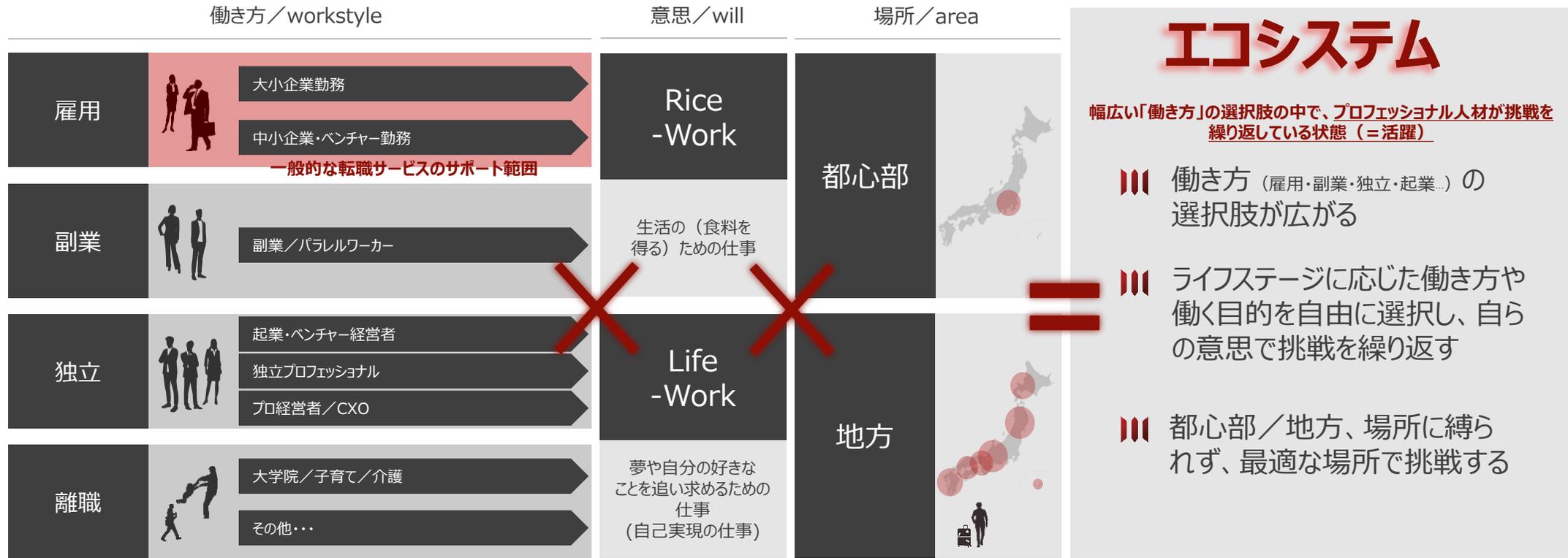
日本のみらいの為に 挑戦する人を増やす

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

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。

III ビジョンの実現を通じて解決する社会課題

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※1、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290万人、転職率4.3%※2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。

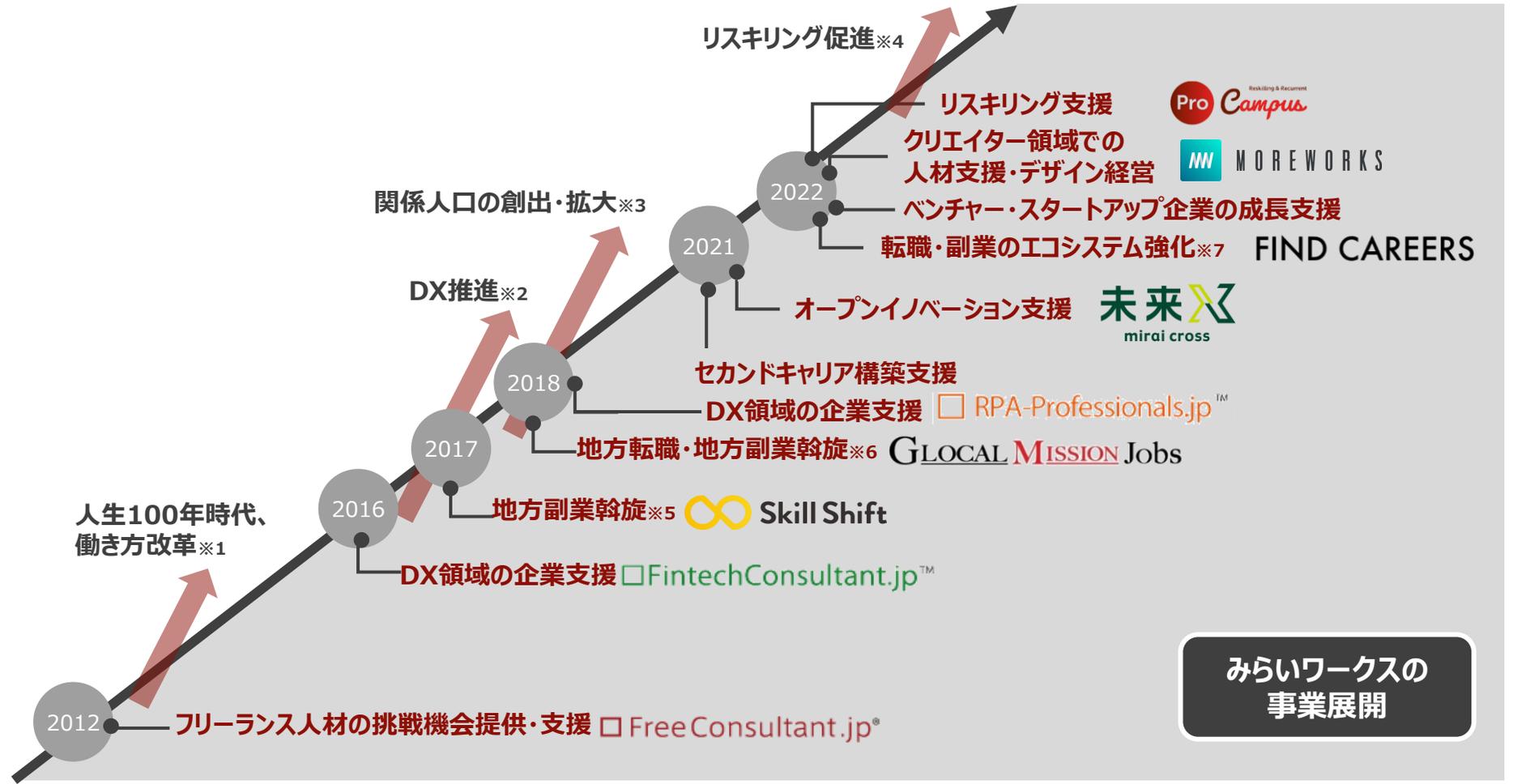
※1：2014年度内閣府県民経済計算

※2：転職数・転職率：総務省統計「局労働力調査（詳細集計）」（2022年8月）

III 社会の動きと当社事業展開の関係

- 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

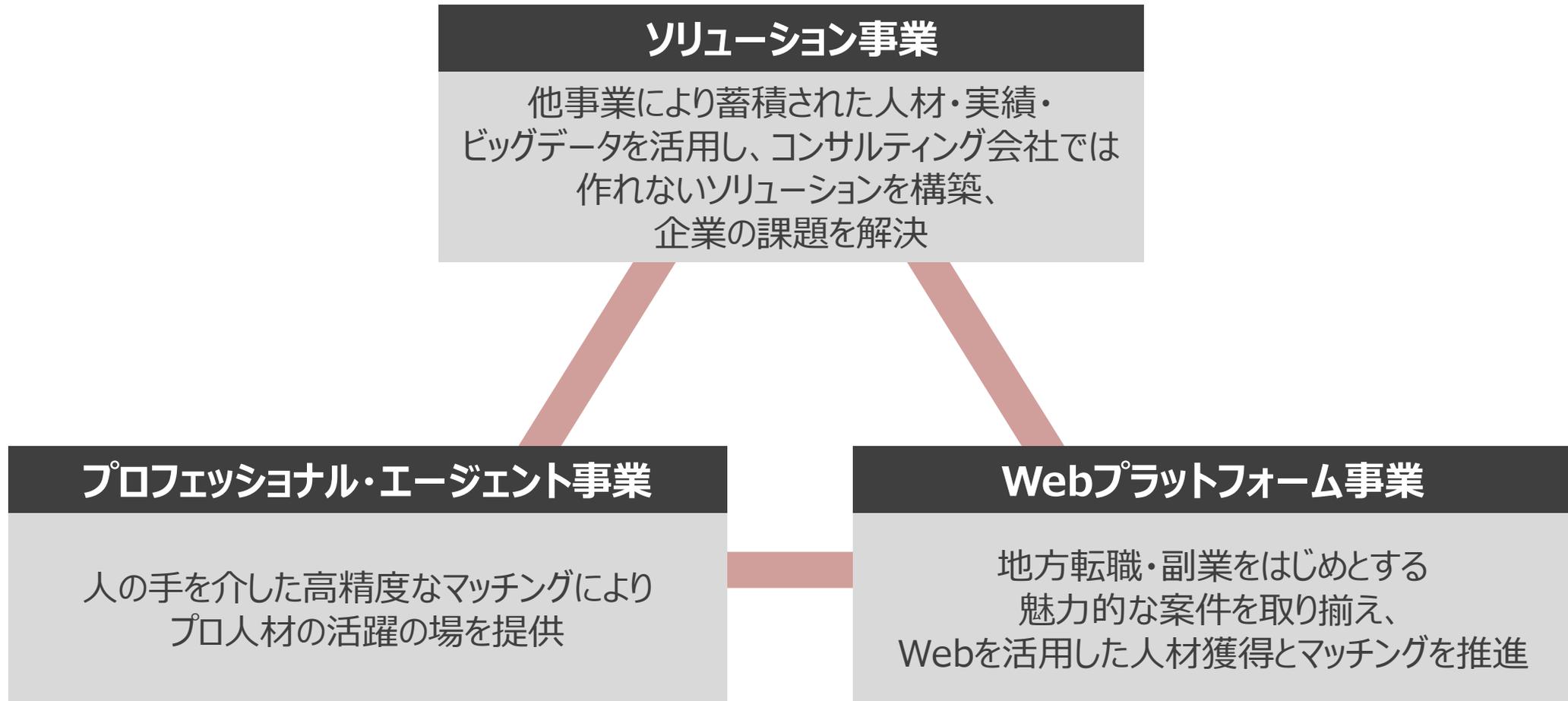


みらいワークスの
事業展開

※ 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: 岸田首相が企業人の「リスキング」支援に今後5年間で1兆円を投じると表明 (2022年10月)
 5: Skill Shift 提供開始 (2017年12月)、合併会社設立 (2019年10月)
 6: 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)
 7: 株式会社And Technologiesの全株式を取得し完全子会社化 (2022年1月)

III 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



第1の柱（プロフェッショナル・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、企業の経営課題解決を支援



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

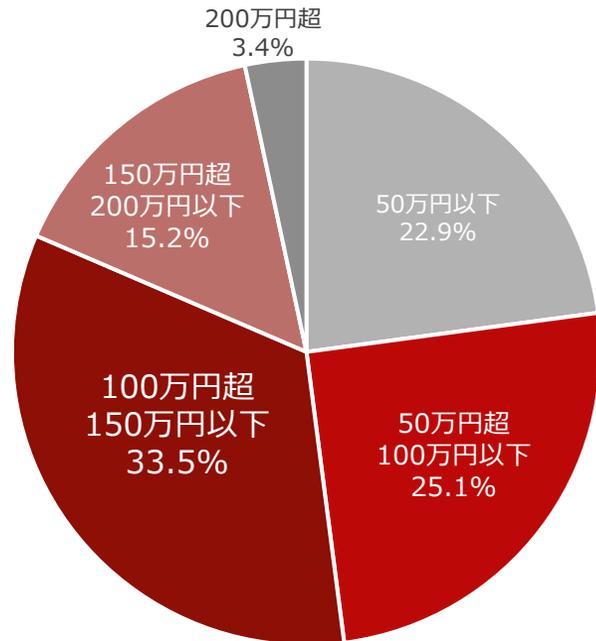
- コンサルティングファーム（戦略・IT）／MGR・MD経験
- 事業会社での企画領域経験（経営企画・事業企画・マーケティングなど）
- 大手企業における新規事業開発・推進経験
- ベンチャー・スタートアップ企業の起業経験（CXOクラス）
- 英語を活用したグローバルプロジェクトの推進経験
- 大手企業でのデジタルサービスの運営経験
- クロスメディアでのPR戦略構築・実行経験

III 特色（プロフェッショナル・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、高度な経営課題の解決に貢献

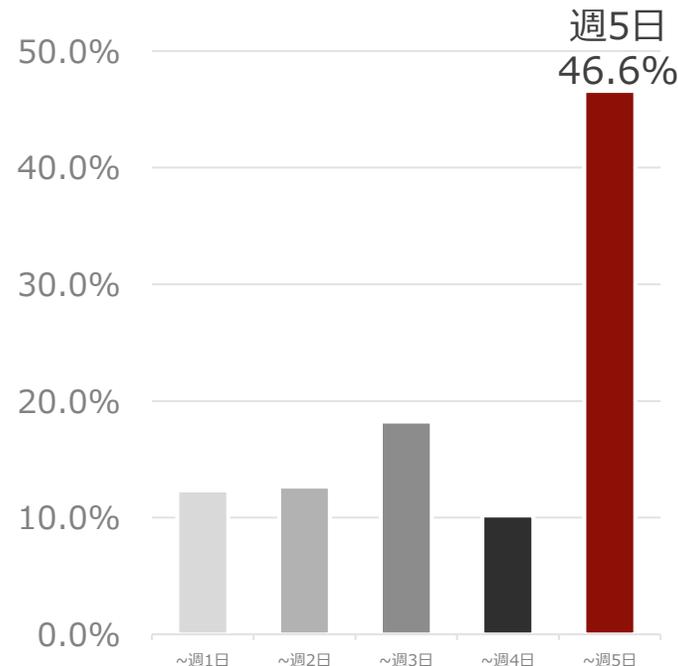
■ 契約単価／月： **平均約100万円**

※幅広い単価の案件を受注



※ FY2022実績

■ 稼働日数： **週5日稼働**が約半数



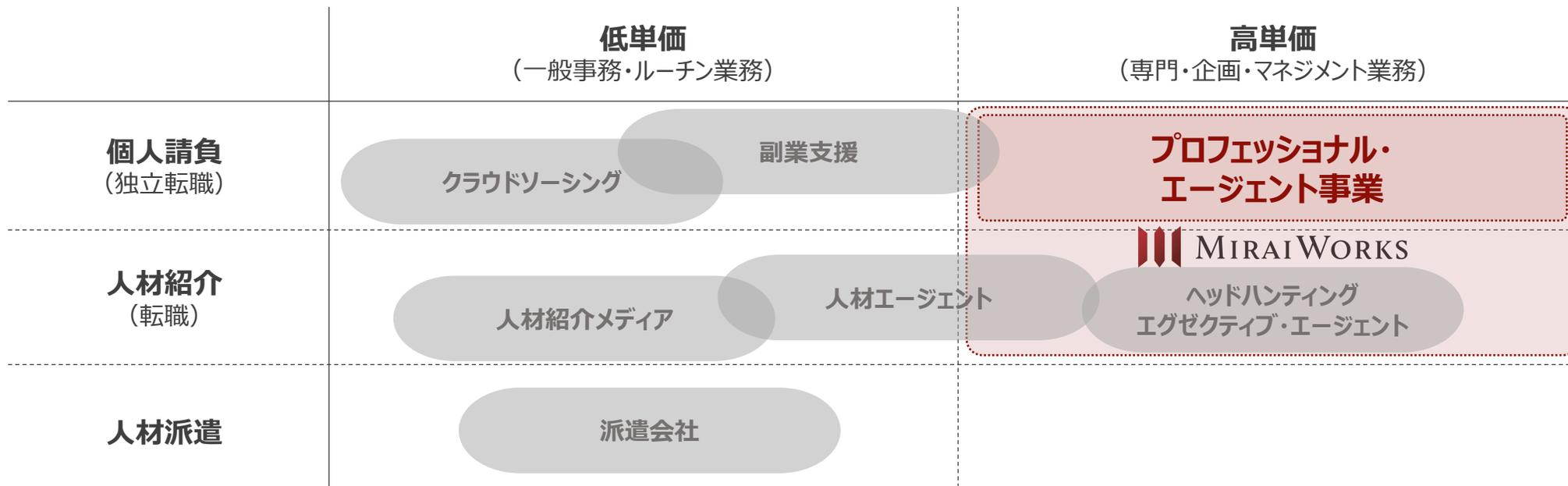
※ FY2022実績

■ 対応可能領域例

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

特色（プロフェッショナル・エージェント事業）

- 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



人材サービス会社
×
コンサルティング会社
=
MIRAIWORKS

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データベース（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

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）

特色（プロフェッショナル・エージェント事業）

- 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位中

6社

上位30位中

12社

※ FY2022取引実績、時価総額上位企業は2022年9月30日時点

利用実績企業
(一部企業のみ掲載)

<大手/製造>

- 株式会社荏原製作所
- 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
- 武田薬品工業株式会社
- 東和薬品株式会社
- 日立グループ各社
- 古河電気工業株式会社
- 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

<大手/商業>

- J.フロントリテイリング株式会社
- 株式会社ビックカメラ

<大手/運輸・情報通信>

- エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社
- ソフトバンクグループ各社
- トランス・コスモス株式会社
- 三菱倉庫株式会社
- クレスコ・イー・ソリューション株式会社
- JALグループ各社
- JRグループ各社

<大手/金融・保険>

- 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

<大手/サービス>

- 楽天グループ各社
- リクルートグループ各社

<大手/コンサルティング>

- アクセンチュア株式会社

<中堅（グロース市場上場等）>

- 株式会社A.L.I.Technologies
- 株式会社ギックス
- ソリッドインテリジェンス株式会社※1
- タメニー株式会社
- 株式会社バリューデザイン
- 株式会社ハウテレビジョン
- 株式会社Liquid※2
- リンカーズ株式会社

<スタートアップ>

- 株式会社インフキュリオン
- 株式会社ウフル
- 株式会社ホワイトプラス

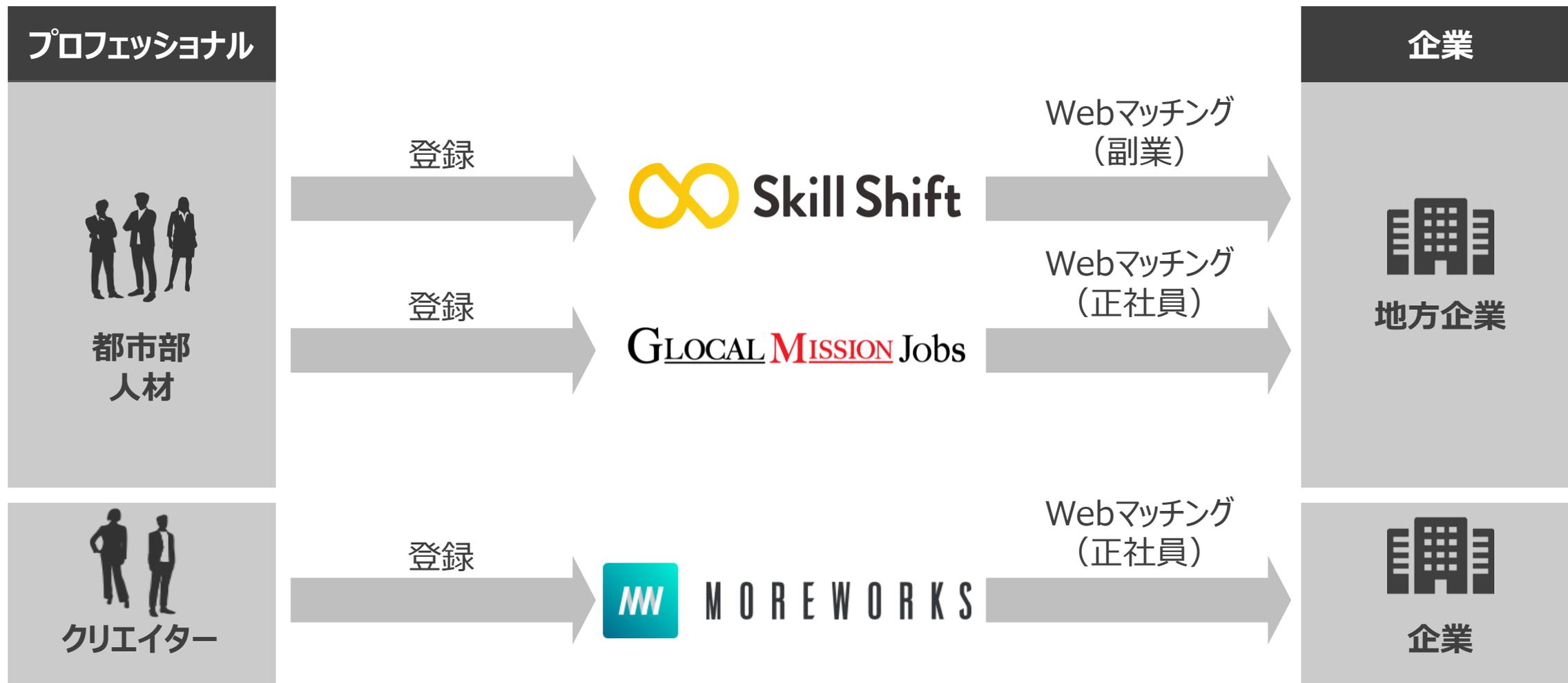
<その他>

- 日本工業大学

※1：データセクション株式会社（東証グロース市場上場）子会社
※2：株式会社ELEMENTS（東証グロース市場上場）子会社

第2の柱 (Webプラットフォーム事業)

- Webを活用しプロ人材に多くの活躍の場を提供



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最新情報を提供



III 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出

1

「HRソリューション」（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。

5

活動実績

III プロフェッショナル人材登録人数

- 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

66,000名超

※ グループ総計、2022年12月31日時点

III 地域金融機関との連携実績

• 地方の展開強化が順調に推移

全国 **88** 金融機関※

59銀行、25信用金庫、2信用組合、2政策金融機関と連携

【北海道・東北】

- 北洋銀行（北海道協創パートナーズ）
- 青森銀行（あおも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）
- 福島銀行
- 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・甲信】

- 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
（SMBCヒューマンキャリア）
- 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
- **西武信用金庫（西武コミュニティセンター）**
- 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
- 豊田信用金庫

【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）
- **富山第一銀行**
- 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）
- **呉信用金庫**

【四国】

- 阿波銀行
- 百十四銀行
- 伊予銀行
- 愛媛銀行
- 四国銀行
- **高知銀行**
- 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（肥銀オフィスビジネス）
- 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

【沖縄】

- 琉球銀行

■ FY23 1Q新規連携

III 地方自治体との連携実績 (地元企業での副業人材活用)

• 地方の展開強化が順調に推移

8 府県 39 市町村※

【北海道・東北】

- 北海道 石狩市
- **青森県 青森市**
- 岩手県 八幡平市
- **宮城県 加美町**
- **福島県 相双地域 (相馬市/双葉町)**
- **福島県 いわき市**

【北関東・甲信】

- **群馬県 富岡市**
- 長野県 佐久市

【南関東】

- 千葉県 千葉市
- **神奈川県 横浜市**

【東海】

- 岐阜県 恵那市
- 岐阜県 養老町
- **岐阜県 白川町**
- **岐阜県 美濃加茂市**
- **岐阜県 川辺町**

【北陸】

- ★富山県
- **富山県 南砺市**
- ★石川県
- **七尾市/羽咋市/中能登町**

【近畿】

- ★大阪府
- 大阪府 大阪市
- **京都府 北部地域連携都市圏形成推進協議会(5市2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)
- ★和歌山県

【中国】

- ★鳥取県
- ★広島県
- 広島県 福山市
- 山口県 下関市

【四国】

- ★高知県

【九州】

- ★佐賀県
- **佐賀県 伊万里市**
- **大分県 佐伯市**
- 大分県 宇佐市
- 熊本県 菊池市
- 熊本県 人吉市
- 熊本県 八代市
- 熊本県 芦北町
- **宮崎県 延岡市**
- **鹿児島県 出水市**
- ★県事業
- **令和4年度新規連携**
(2022年4月～2023年3月)



2020年12月 宮崎県延岡市



2021年6月 佐賀県伊万里市



2021年3月 福島県いわき市



2021年7月 群馬県富岡市



2022年4月 岐阜県白川町

III 地方自治体との連携実績（自治体での副業人材活用）

• 地方の展開強化が順調に推移

6府県 13市町村※

【北海道・東北】

- ★福島県（1）
- 北海道 石狩市（2）

【北関東・甲信】

- 埼玉県 美里町（1）

【北関東・甲信】

- 千葉県 印西市（1）

【東海】

- 岐阜県 白川町（1）
- 岐阜県 瑞浪市（2）

【北陸】

- ★富山県（5）
- 新潟県 新潟市（1）

【近畿】

- ★奈良県（4）
- 京都府 長岡京（1）
- 京都府 宮津市（3）

【中国】

- ★山口県（1）
- 岡山県 岡山市（8）
- 島根県 松江市（1）

【四国】

- ★高知県（4）

【九州】

- ★佐賀県（1）
- 佐賀県 伊万里市（1）
- 大分県 宇佐市（2）
- 熊本県 芦北町（2）

★県事業

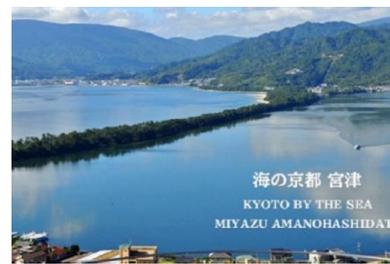
（）内の数字：募集ポジション合計数

- 令和4年度連携
（2022年4月～2023年3月）



2020年6月 / 2022年4月
岡山県岡山市

- 「桃太郎のまち 岡山」プロモーション戦略マネージャー
- 「Society5.0」DX推進戦略マネージャー
- 「安心・安全な環境づくり」地域コミュニティ戦略マネージャー
- 教育DX戦略マネージャー
- 脱炭素戦略マネージャー
- 広報活動戦略マネージャー
- 動画プロデュース戦略マネージャー
- WEBサイト制作ディレクション・運用戦略マネージャー



2021年1月 京都府宮津市

- 観光プロモーション戦略アドバイザー
- 関係人口づくり戦略アドバイザー
- 業務改革アドバイザー



2021年5月 京都府長岡京市

- 市制50周年特別記念事業プロデューサー



2022年4月 新潟県新潟市

- DXアドバイザー



2022年7月 佐賀県

- 企業誘致アドバイザー

III 新執行役員就任（2023年1月）

- 新執行役員就任、仕組化・DXと営業組織の強化を推進

新執行役員	役職	管掌業務領域	経歴
渡邊良司	執行役員 CIO/CDO	クライアント向け及び 社内の デジタル化	新卒で大手システム開発会社である株式会社クレスコに入社。金融からサービス、運輸まで幅広いシステム構築プロジェクトに従事。大手サービス会社のWeb予約サイトプロジェクトでは、数十億規模のシステムのRFP作成、ベンダー選定を担当。その後、新規事業部門の部門長として立ち上げを推進。同社初のSaaSモデルの事業、およびAWSクラウド関連のアライアンスを推進。2016年より当社に参画。2017年上場時は営業の責任者として、事業を推進。2022年4月に社内外DX関連部門の部長、2023年1月に執行役員CIO/CDOに就任。
熊谷武久	執行役員	プロフェッショナル・ エージェント事業における 大企業向け営業	国内自動車メーカー販売、富士通グループを経て、ヤフー株式会社に入社。営業部長として法人向けソリューションの展開に従事し、ビジネス開発やアライアンス等に加え人材開発や組織開発も実施。その後GMOグループにて営業本部長として新規顧客開拓、既存顧客とのリレーション強化などを担当。株式会社クリーク・アンド・リバー社にて営業推進部長として新規ビジネスの立ち上げ等を実施した後、2022年1月に当社へ参画。同年10月より営業本部長として当社の主力事業であるプロフェッショナル・エージェント事業の営業組織を率いる。2023年1月に執行役員に就任。

III 「2023年 プロフェッショナル人材白書」リリース（2023年1月）

- みらいワークス総合研究所の2022年調査の総括として「2023年 プロフェッショナル人材白書」※をリリース、業務委託プロフェッショナル人材のキャリアに関するデータを発信



【2023年】プロフェッショナル人材白書

掲載 している 調査

- ① 「企業の業務委託利用」に関する実態調査
企業にとっての業務委託プロ人材の必要性や失敗経験などについて調査
- ② 「業務委託人材」に関する実態調査
業務委託プロ人材が業務委託として働く課題やメリットなどについて調査
- ③ プロフェッショナル人材のキャリアに関する意識調査
30代の業務委託プロ人材のキャリアに対する不安などについて調査

概要

- 副業やジョブ型雇用の広まり、社内での人材育成よりも外部からの即戦力人材の取り入れを優先したいという起業の考えを背景に、**今後企業による業務委託人材活用は増えていく**ことが予測される
- 企業と業務委託プロ人材のスキルアンマッチが大きな課題となっており、**精度の高いスキルマッチング**は重要な要素の一つと考えられる
- 企業にとって、プロ業務委託人材といった社外の人材を含む**多様な人材を柔軟に活用していくことの重要性**が増している

※ https://mirai-works.co.jp/wp-content/uploads/2023/01/mirai-inst_2023-professional-whitepaper-2.pdf

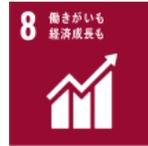
SDGs

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

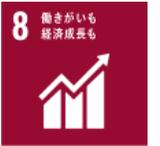
多様で柔軟な働き方の普及・促進

- 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



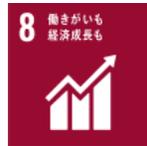
働きやすい職場環境づくり

- 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
- リスクリングの促進を通じ、経済生産性向上に貢献する人材を育成



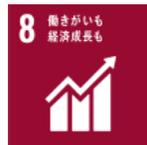
法令順守

- 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



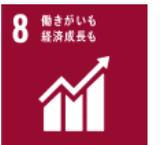
「東京一極集中」の是正

- 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

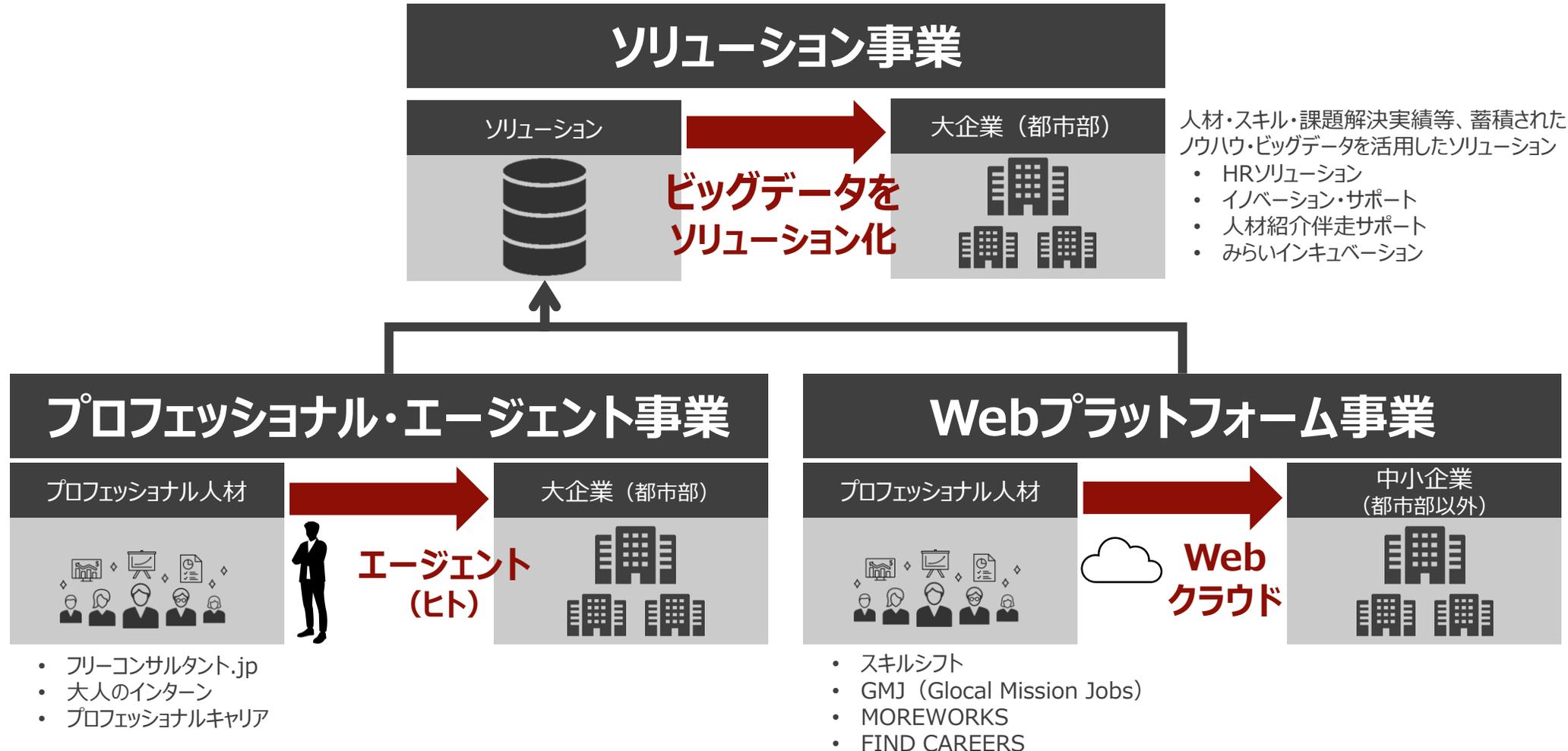


6

2024年9月期までの 事業計画

2024年9月期までの事業計画

- 主力事業であるプロフェッショナル・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



III 2024年9月期までの事業計画

- 2024年9月期において、売上高100億円、売上総利益30億円を目指す

単位：百万円

	2021年9月期実績 (単体)	2022年9月期実績 (単体)	2023年9月期計画 (連結)	2024年9月期計画 (連結)
売上高	4,907	6,352	8,500	10,000
プロフェッショナル・エージェント事業	4,738	5,974	7,760	9,000
Webプラットフォーム事業	59	197	520	700
ソリューション事業	110	181	220	300
売上総利益	1,251	1,585	2,350	3,000
プロフェッショナル・エージェント事業	1,137	1,318	1,740	2,300
Webプラットフォーム事業	52	170	470	500
ソリューション事業	60	96	140	200
営業利益※	232	112	300	570
プロフェッショナル・エージェント事業	406	260	349	480
Webプラットフォーム事業	▲145	▲133	▲42	89
ソリューション事業	▲28	▲14	▲6	1
経常利益	215	126	301	570
当期純利益	142	39	153	370

※ 営業利益は共通費配賦後の数値

III 免責事項

本資料は、株式会社みらいワークスの2023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、2023年5月を予定しております。

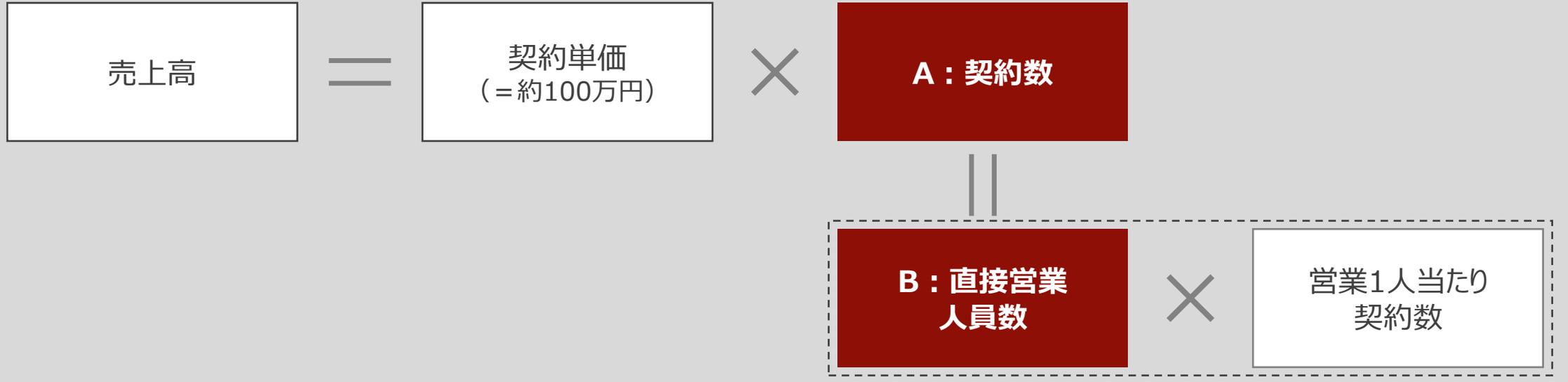
お問い合わせ先
株式会社みらいワークス 経営管理部 IR担当
Tel : 03-5860-1835 E-mail : ir@mirai-works.co.jp

Appendix

III KPI

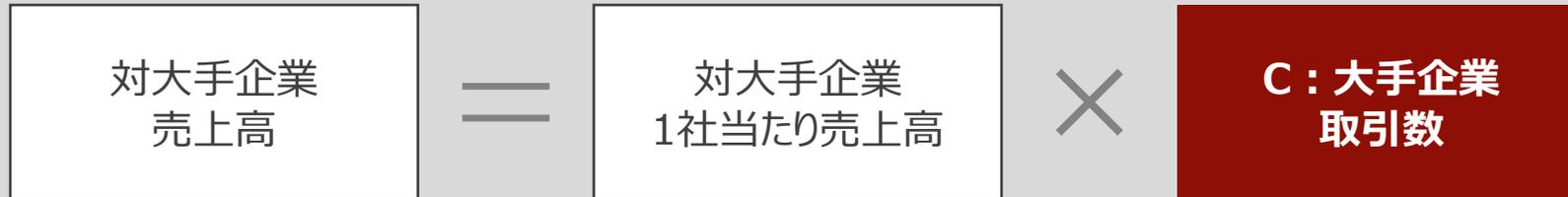
- プロフェッショナル・エージェント事業におけるKPIを追っていく

売上高を構成する指標



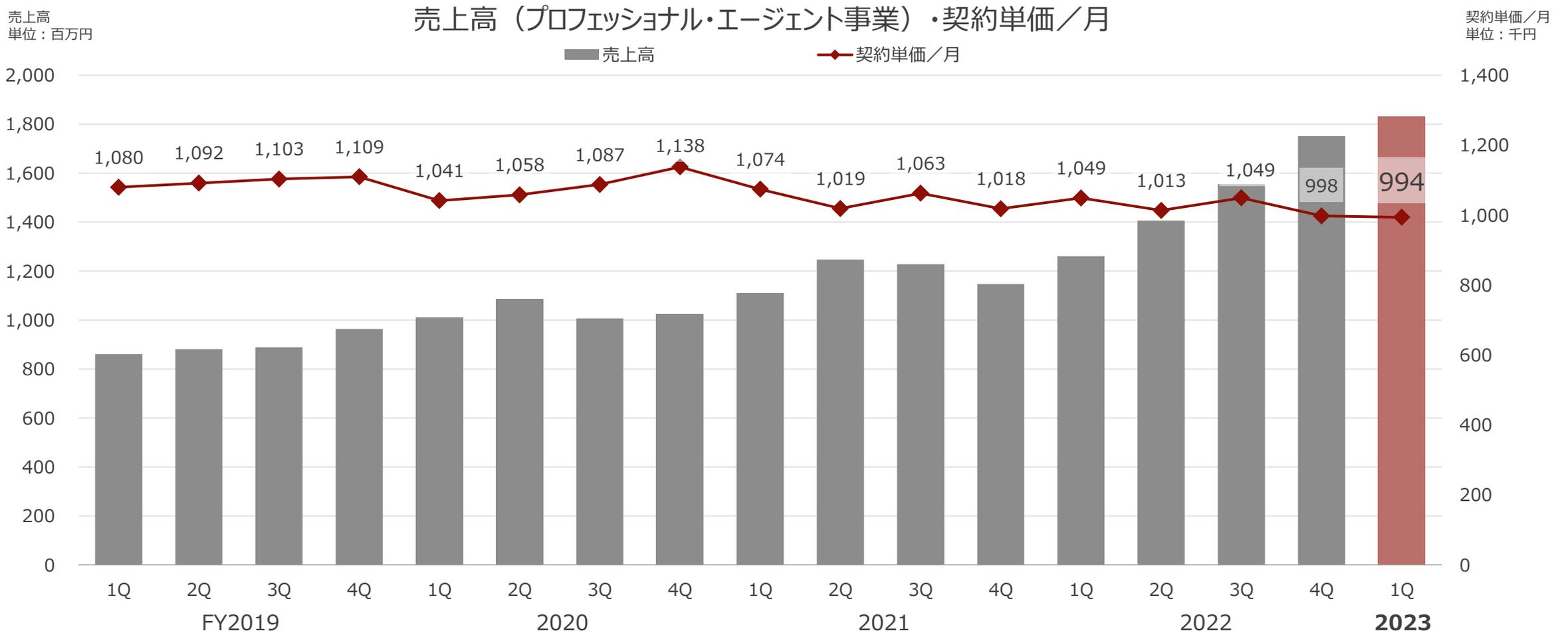
対大手企業売上高を構成する指標

※FY2024にプロフェッショナル・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



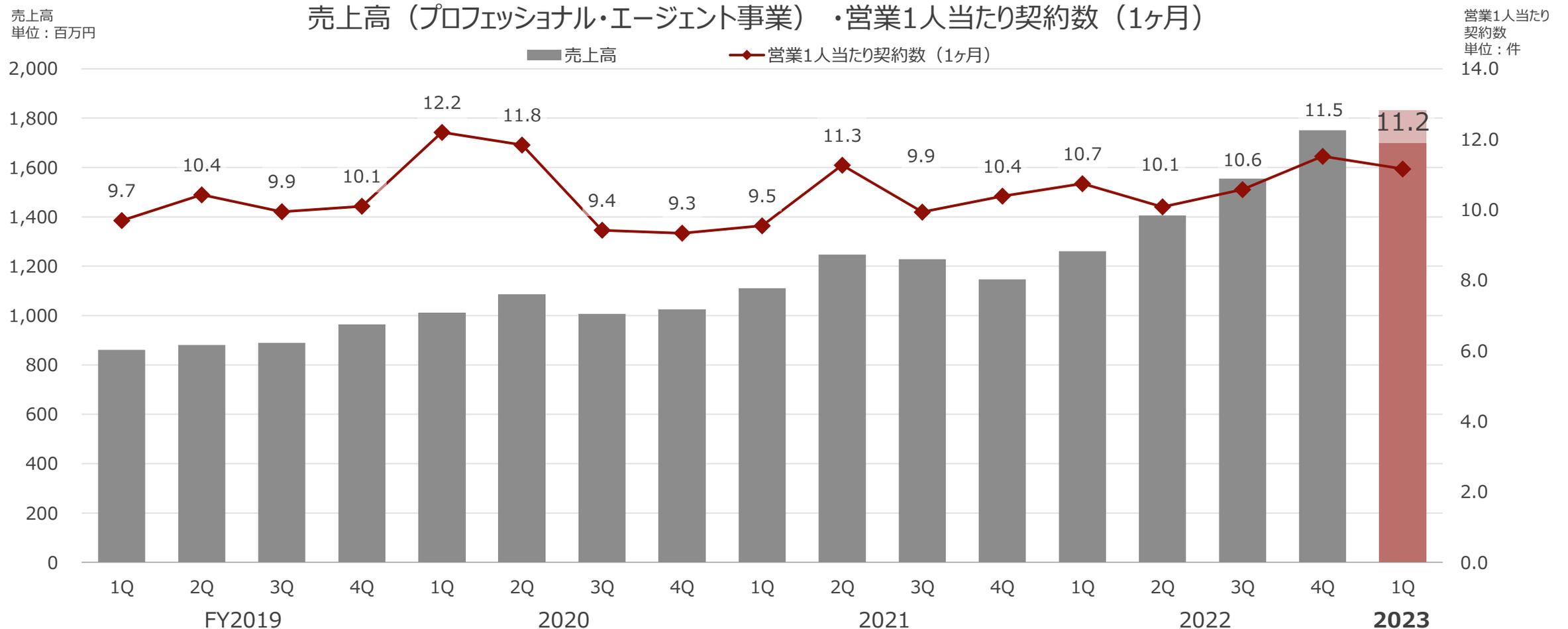
III その他KPI（契約単価／月）

- 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



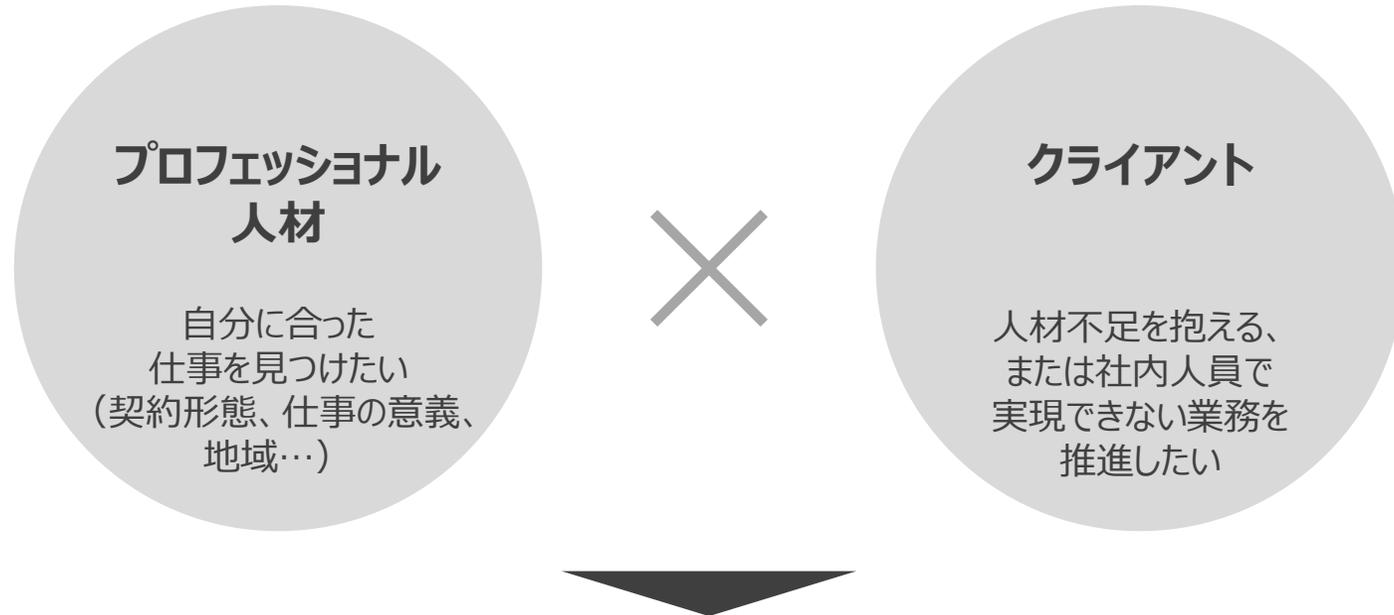
III その他KPI（営業1人当たり契約数／月）

- 10～11件前後で推移、営業効率の向上に向け研修等を強化していく



III 市場環境

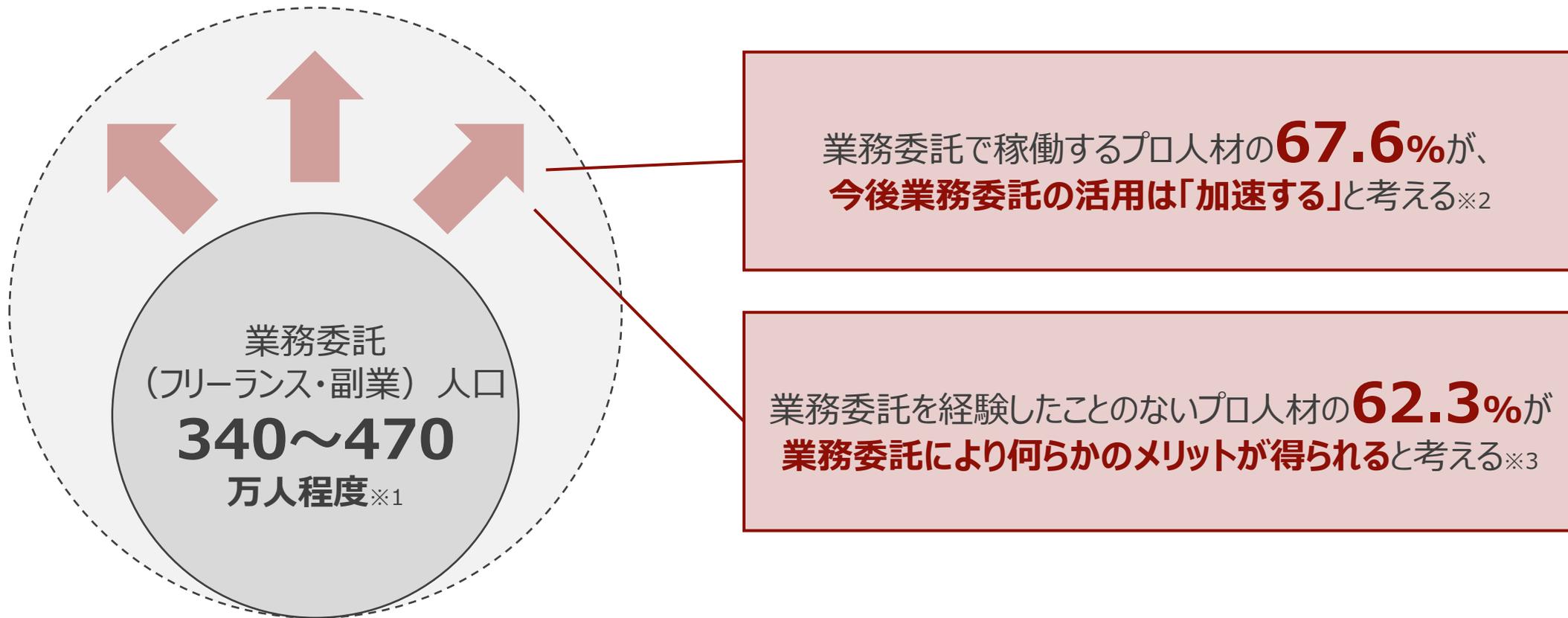
- プロフェッショナル人材とクライアント（企業）を繋ぐことで収益を生むビジネスモデルであり、人材・企業双方の環境が当社収益に関与する



プロフェッショナル人材が契約形態・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 市場環境（人材、フリーランス・副業）

- より多くのプロ人材が業務委託（フリーランス・副業）へ関心を抱くようになっており、今後の業務委託プロ人材の増加が期待される



※1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）

※2みらいワークス総合研究所「業務委託人材に関する実態調査」（2022年5月、<https://mirai-works.co.jp/media-career/report/knock003/>）

※3みらいワークス総合研究所「社外の活躍の場に関する意識調査」（2022年6月、<https://mirai-works.co.jp/media-career/report/knock005/>）

III 市場環境（人材、フリーランス・副業）

- 業務委託（フリーランス・副業）として活躍するに当たり多くのプロ人材が、安定的に案件を紹介できるプラットフォームを求めている

「**安定性に欠ける**」という課題を感じている

プロ業務委託人材は**57.6%**※1

「**独力で営業する必要がある**」という課題を感じているプロ業務委託人材は**40.5%**※1

「**案件の紹介**」サービスがあれば嬉しいと感じている

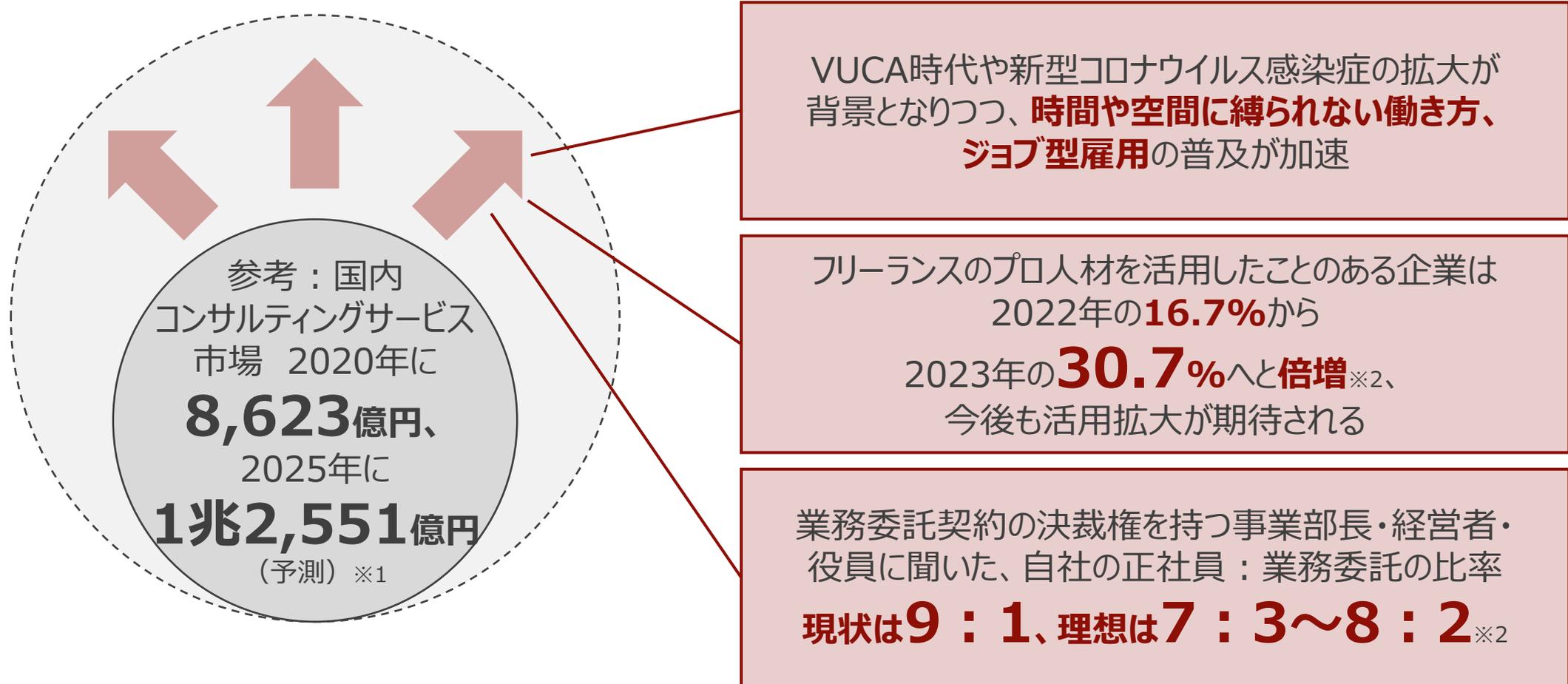
プロ業務委託人材は**52.4%**※1

企業（業務委託元）に対する営業を代行し、
安定的に案件を紹介できる
プラットフォームが今後も求められる

※1みらいワークス総合研究所「業務委託人材に関する実態調査」（2022年5月、<https://mirai-works.co.jp/media-career/report/knock003/>）

III 市場環境（企業、フリーランス・副業）

- ・コンサルティング市場がますます拡大する中、企業を取り巻く社会情勢の変化により、外部プロ人材活用への注目が高まっている



※1 IDC Japan「国内コンサルティングサービス市場予測」（2021年7月）

※2 みらいワークス「フリーランス・プロ人材活用実態調査」（2023年1月、<https://mirai-works.co.jp/news/news7928/>）

III 市場環境（企業、フリーランス・副業）

- 外部プロ人材（業務委託プロ人材）をもっと活用したいと思う企業が発注にあたり抱く課題の解決にプラットフォームを活用するニーズが高まっていく

業務委託でプロ業務を外注し

上手いかなかった経験を持つ企業は**71.7%**

うちスキルアンマッチ経験があるのは**59.9%※1**

精度の高いスキル
（・コミュニケーション面などの人柄）の
マッチングのできるプラットフォームが
今後も求められる

※1みらいワークス総合研究所「企業の業務委託利用に関する実態調査」（2022年5月、<https://mirai-works.co.jp/media-career/report/knock002/>）

III 市場環境（全体）

- デジタル領域等、成長分野における人材不足を埋めるためのリスキリングに注目が集まっており、リスキリング領域におけるコンサルティングの重要性が増している

IT人材、2030年に約79万人不足※1、
人材不足を埋める一手段として
デジタル技術の力を使うための
能力・スキル再開発が求められる

リスキリング（成長分野に移動するための学び直し）
に**5年で1兆円**の投資※2

**リスキリング領域における
コンサルティングの需要拡大が
期待される**

※1 経済産業省「IT人材需給に関する調査」（2019年3月）、需要が高位の場合のシナリオ

※2 第二十回国会における岸田内閣総理大臣所信表明演説（2022年10月）

III 市場環境（人材）

- 171.8万人、16.1兆円規模（将来）のプロフェッショナル人材市場の開拓・深耕に取り組んでいく



現状の正社員：業務委託比率 9：1※3

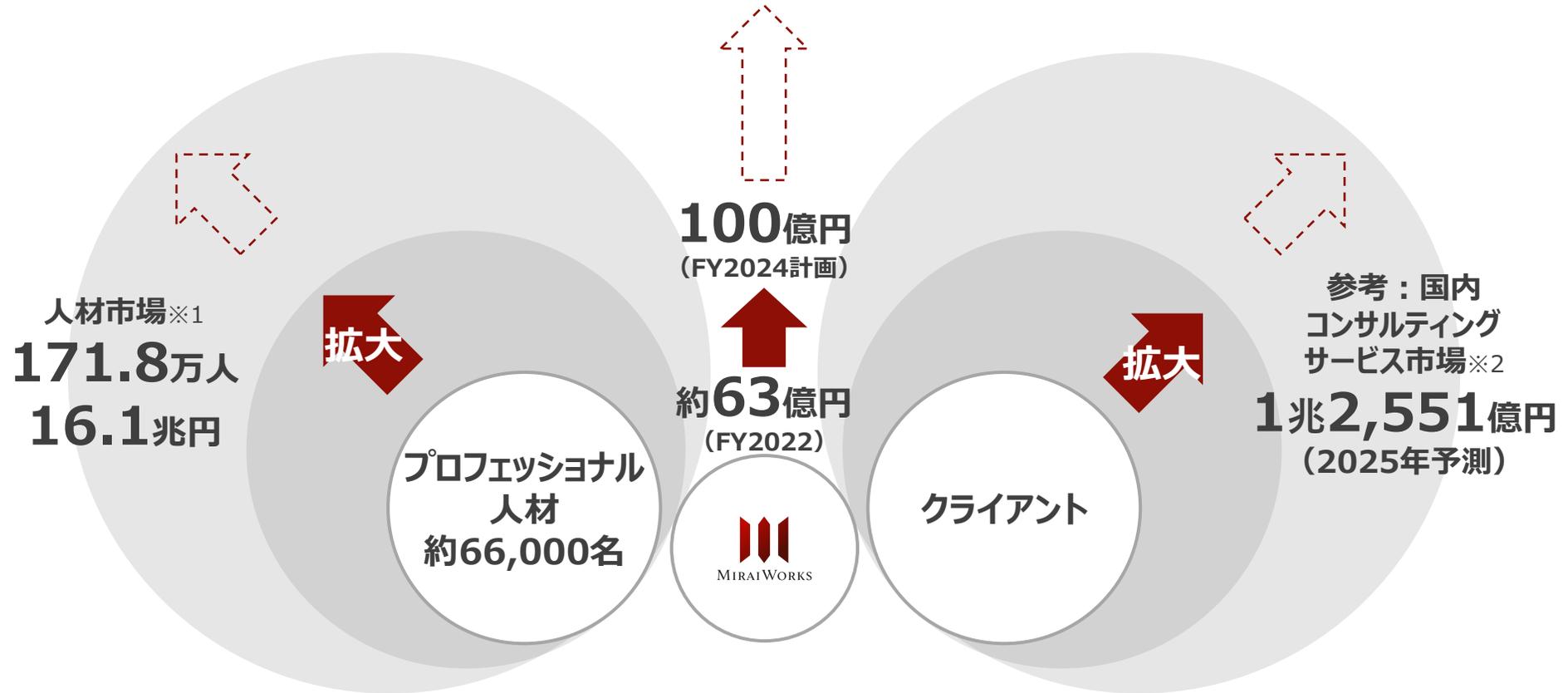
理想の正社員：業務委託比率 7：3※3

	現状	理想
フリーランス (業務委託/本業)	42.8万人※6 × 1,200万円 (想定年間報酬) = 5兆1,317億円	128.3万人※6 × 1,200万円 (想定年間報酬) = 15兆3,952億円
副業 (業務委託/副業)	10.7万人※6 × 120万円 (想定年間報酬) = 1,283億円	32.1万人※6 × 120万円 (想定年間報酬) = 3,849億円
転職	4.9万人※7 × 280万円 (想定紹介手数料) = 1,377億円	11.4万人※8 × 280万円 (想定紹介手数料) = 3,203億円

※1 年収/年間報酬800万円以上の人を想定 ※2 令和2年分 民間給与実態統計調査（2021年9月）より算出 ※3 当社「企業の業務委託利用に関する実態調査」（2022年5月、<https://mirai-works.co.jp/media-career/report/knock002/>）を参考に想定値を決定 ※4 雇用契約あり（正社員等）人口481.1万人、現状の正社員：業務委託（フリーランス・副業）比率 9：1をもとに算出 ※5 労働人口（雇用契約あり人口+業務委託人口）が将来も変わらないと想定し、将来の正社員：業務委託比率 7：3をもとに算出 ※6 独立行政法人労働政策研究・研修機構「雇用類似の働き方の者に関する調査・試算結果等（速報）」（2019年4月）を参考に、業務委託人口のうち8割がフリーランス、2割が副業と想定 ※7 厚生労働省「令和2年度職業紹介事業報告書の集計結果（速報）」（2022年3月）における就職件数のうち、被雇用者における割合（※1）と同程度の8.1%が年収800万円以上であると想定 ※8 転職率が現状の4.3%（総務省統計局「労働力調査（詳細集計）」（2022年8月））から10%程度まで上がると想定し計算

III 市場環境（全体）

- 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：計算方法については前ページ参照

※ 2：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）



MIRAIWORKS