



MIRAI WORKS

事業計画及び成長可能性に関する事項
2023年12月18日

事業計画及び成長可能性に 関する事項

2023年12月18日

MIRAIWORKS

Contents

1. 会社概要
2. 事業の内容及び収益構造
3. 市場環境
4. 競争優位性及び成長戦略
5. 2024年9月期の事業計画
– 当初計画からの変更について
6. 認識するリスク及び対応策

1

会社概要

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	77,315千円（2023年9月30日時点）
取締役	岡本祥治、池田真樹子、中田康雄
監査役	亀村明、品川広志、本行隆之
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153名※ 他、業務委託・派遣社員等のパートナー67名 （2023年9月30日時点）
グループ会社	株式会社ハイク

※当社社内業務に従事する者のみ、有期契約社員を含む

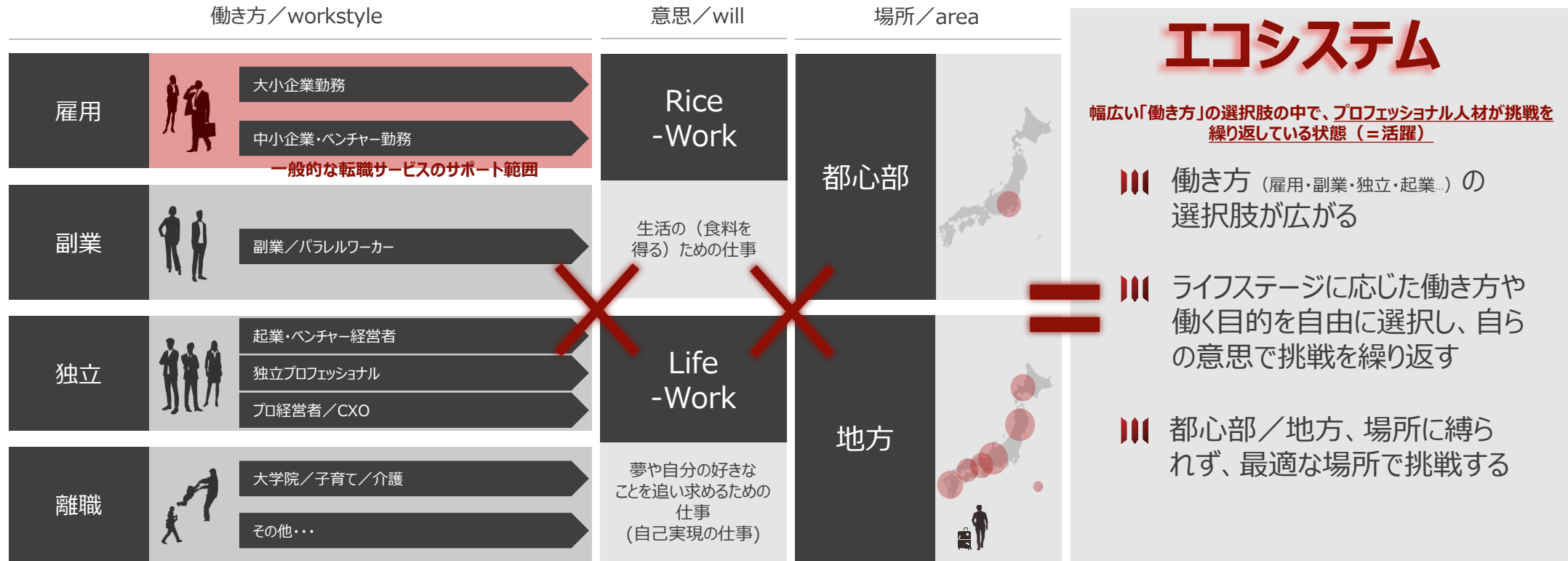
日本のみらいの為に 挑戦する人を増やす

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の約6割が地方であり※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303万人、転職率4.5%※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。

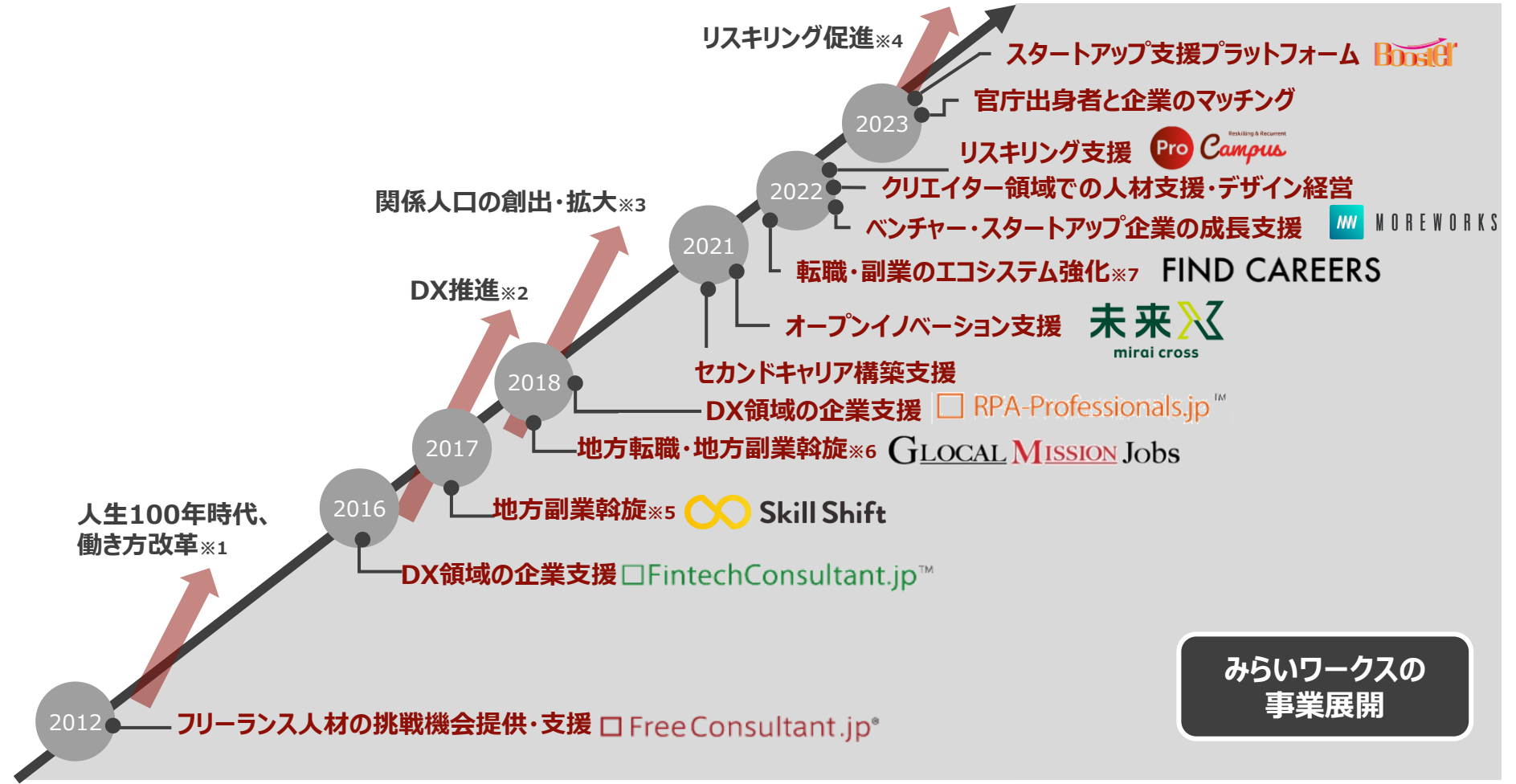
※1：令和元年度内閣府県民経済計算より、国内総生産（名目）のうち一都三県・大阪市・名古屋市を除く地方の割合が60.2%

※2：転職数・転職率：総務省統計局「労働力調査（詳細集計） 2022年（令和4年）平均結果」（2023年2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

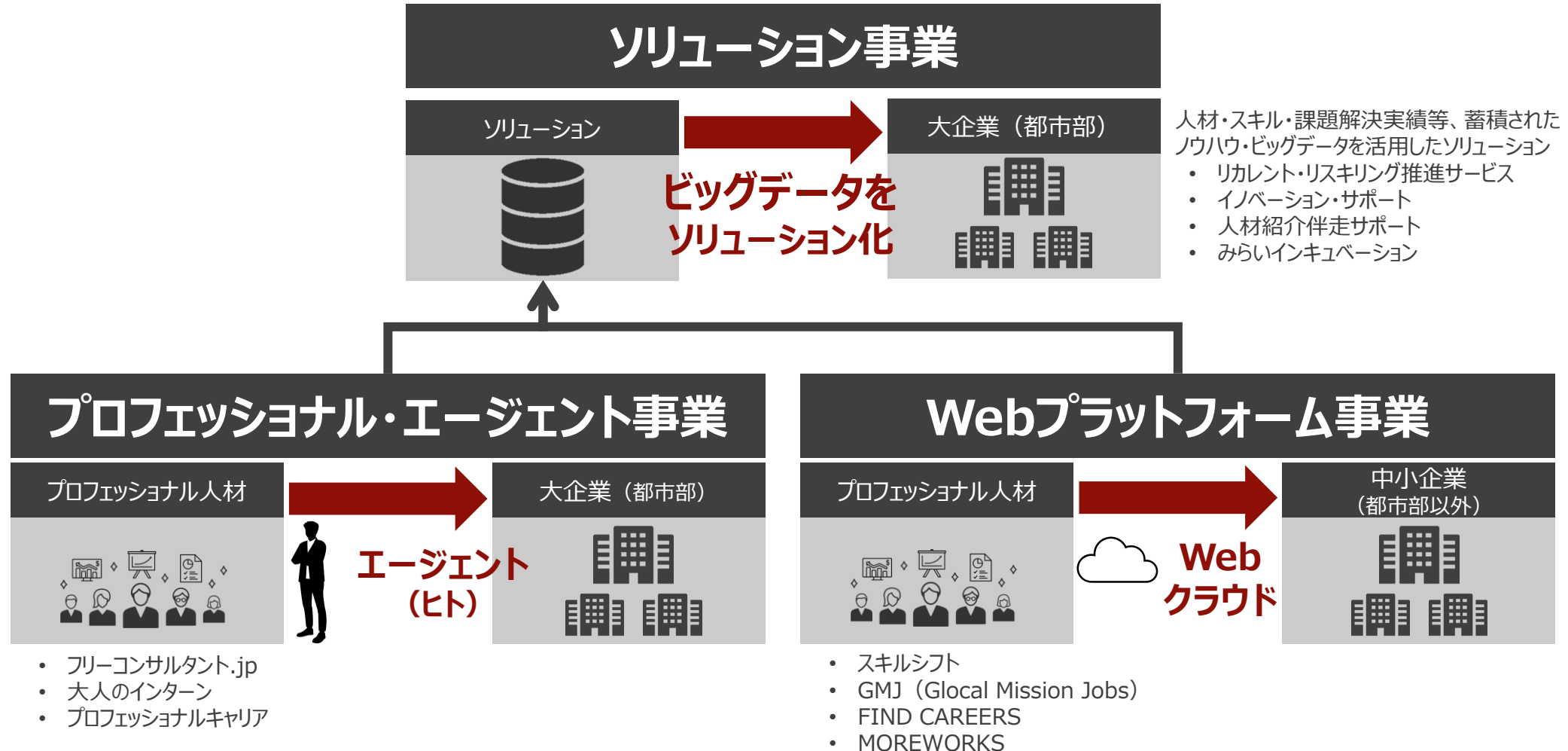
※ 1: 内閣府 プロフェッショナル人材戦略拠点 (2015年~)、経済産業省「雇用関係によらない働き方」に関する研究会 (2016年~)、厚生労働省 雇用類似の働き方に関する検討会 (2017年~)
 2: 内閣官房 デジタル市場競争会議 (2019年~)
 3: 内閣官房・内閣府 関係人口の創出・拡大 (「まち・ひと・しごと創生総合戦略」の施策の方向性としては2020年~)
 4: 岸田首相が企業人の「リスキング」支援に今後5年間で1兆円を投じると表明 (2022年10月)
 5: Skill Shift 提供開始 (2017年12月)、合併会社設立 (2019年10月)
 6: Glocal 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)

2

事業の内容及び 収益構造

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

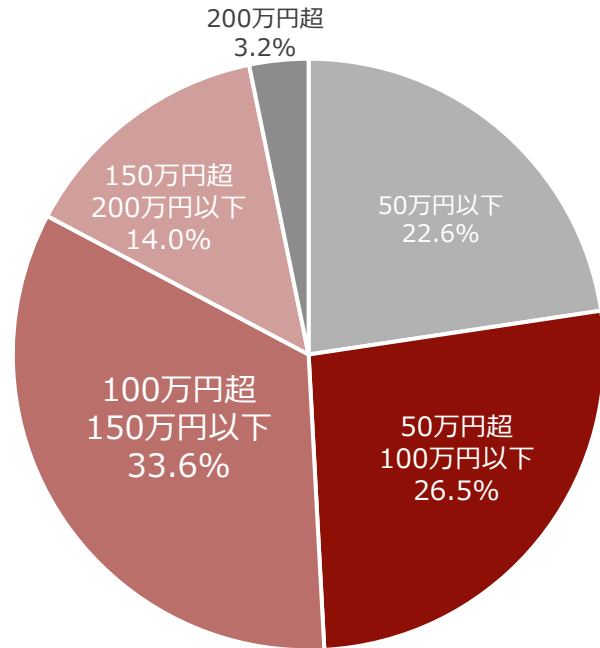
- コンサルティングファーム（戦略・IT）／MGR・MD経験
- 事業会社での企画領域経験（経営企画・事業企画・マーケティングなど）
- 大手企業における新規事業開発・推進経験
- ベンチャー・スタートアップ企業の起業経験（CXOクラス）
- 英語を活用したグローバルプロジェクトの推進経験
- 大手企業でのデジタルサービスの運営経験
- クロスメディアでのPR戦略構築・実行経験

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

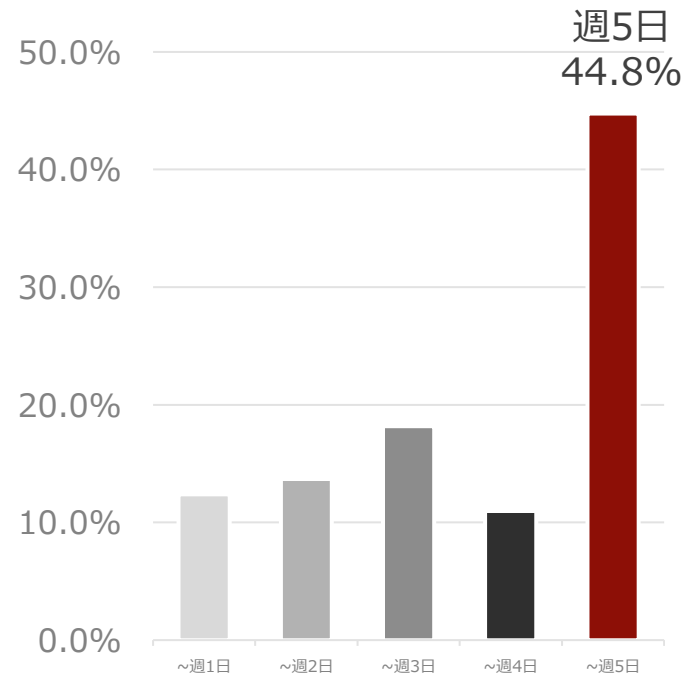
■ 契約単価／月：平均約100万円

※幅広い単価の案件を受注



※ FY2023実績

■ 稼働日数：週5日稼働が約半数



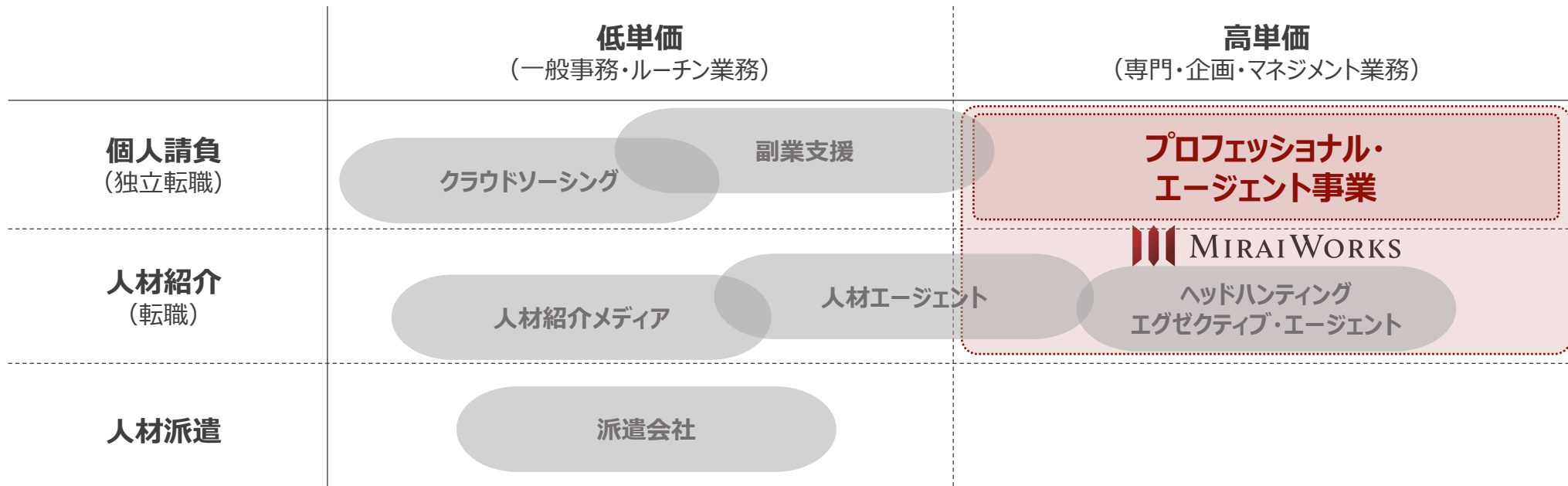
※ FY2023実績

■ 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

8社

上位30位中

20社

※ FY2023までの取引実績、時価総額上位企業は2023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/小売>

- 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
- 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
- SBIグループ各社

<大手/不動産>

- MIRARTHホールディングス株式会社

<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

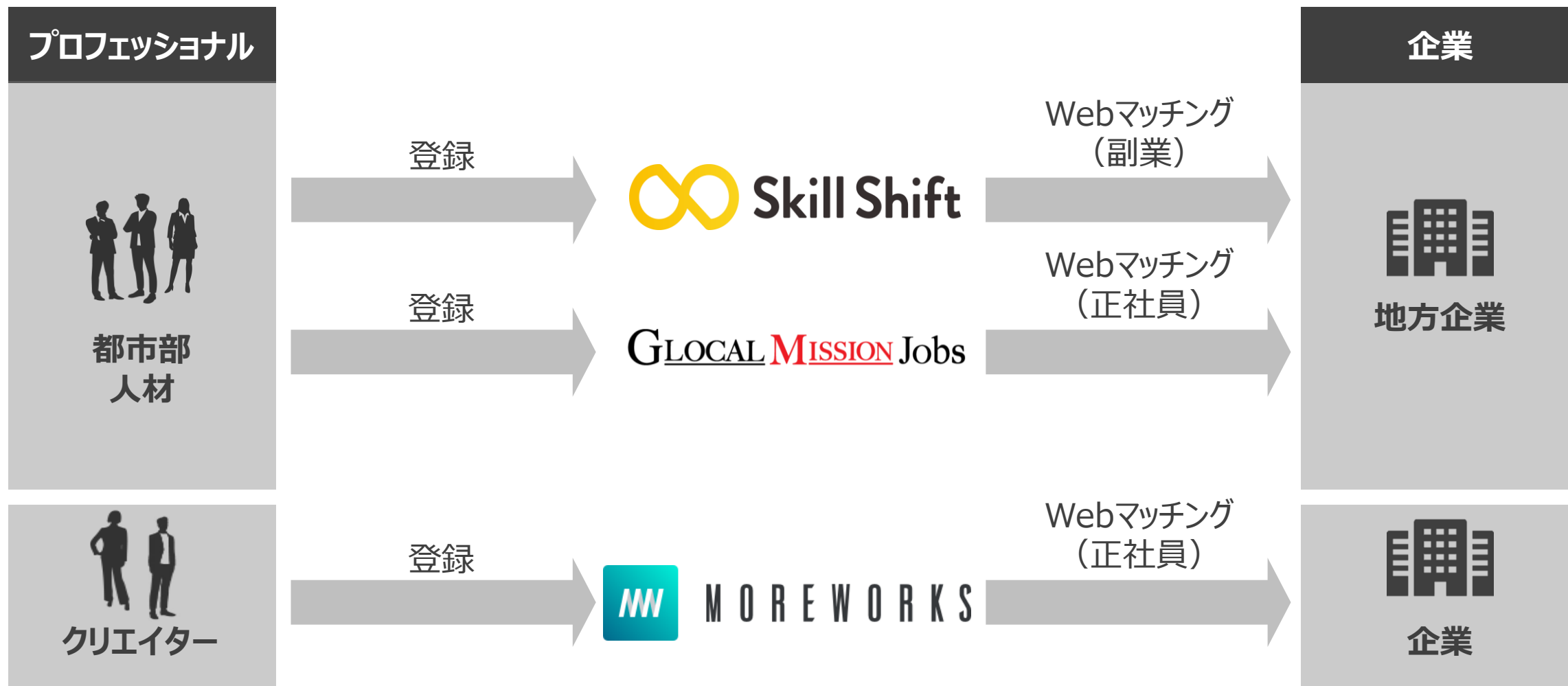
<その他>

- 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

「リカレント・リスキリング推進サービス」（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。

III 事業別業績

- プロフェッショナル・エージェント事業、Webプラットフォーム事業において高成長を続ける、ソリューション事業においてはFY24計上の新規受注が進展




単位：百万円

	2023年9月期 実績	前年同期（2022年9月期）		
		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	7,702	5,974	1,728	128.9%
売上総利益	1,643	1,318	325	124.7%
営業利益（共通費配賦前）	707	583	124	121.3%
営業利益（共通費配賦後）	362	260	102	139.2%
Webプラットフォーム事業				
売上高	512	197	315	260.0%
売上総利益	455	170	285	267.3%
営業利益（共通費配賦前）	59	▲67	126	-
営業利益（共通費配賦後）	▲39	▲133	93	-
ソリューション事業				
売上高	154	181	▲27	85.1%
売上総利益	78	96	▲17	81.9%
営業利益（共通費配賦前）	▲25	18	▲44	▲136.1%
営業利益（共通費配賦後）	▲70	▲14	▲55	-

※ 事業別営業利益（共通費配賦後）には連結調整を含まない

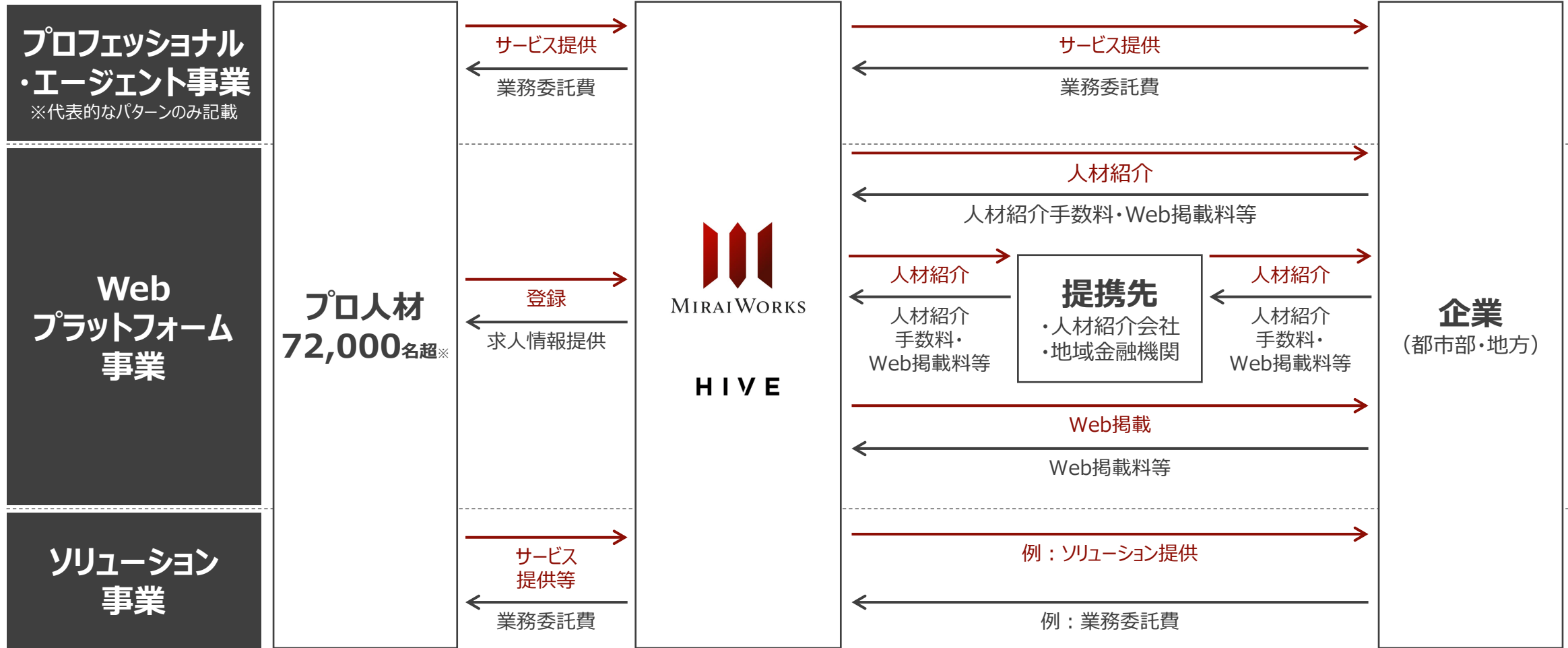
III 収益構造

- 安定的に売上を積み上げるストック型ビジネスと、利益率の高いフロー型・プロジェクト型ビジネスで事業ポートフォリオを構築

事業区分	サービス名	収益モデル	主な売上高	主な売上原価
プロフェッショナル ・エージェント 事業	<input type="checkbox"/> FreeConsultant.jp® 大人のインターン® <input type="checkbox"/> Professional-Career	ストック型	<ul style="list-style-type: none"> • 稼働時間に応じた業務委託費（準委任契約） 単価：100万円～ 	<ul style="list-style-type: none"> • 人材の稼働に対する業務委託費
Web プラットフォーム 事業	GLOCAL MISSION Jobs  Skill Shift FIND CAREERS  MOREWORKS	フロー型	<ul style="list-style-type: none"> • Web掲載料 9.8万円／1求人 • 人材紹介手数料 1成約 平均50～80万円 ※Web型の成約 	<ul style="list-style-type: none"> ※ 基本的に発生しない
ソリューション 事業	 Pro Campus Reskilling & Recurrent	プロジェクト型	<ul style="list-style-type: none"> • 業務委託費等 個別案件による 	<ul style="list-style-type: none"> • 人材の稼働に対する業務委託費 ※ 発生しない場合もある

III 収益構造

- プロ人材と企業を結びつけることで、プロ人材に様々な挑戦の機会を提供し、同時に企業の経営課題解決を支援



※2023年9月末時点

3

市場環境

III 市場環境

- プロ人材とクライアント（企業・自治体等）を、多様な形で繋いでいるのが当社であり、人材とクライアント双方の環境が当社収益に関与する

ライフステージに合った形での（業務委託・正社員等の）稼ぐ機会（ライスワーク）と活躍の機会（ライフワーク）を求めている**プロ人材**

経営課題（経営戦略・事業戦略立案、業務改革、IT導入、DX、新規事業開発等）を解決したい**企業・自治体等**

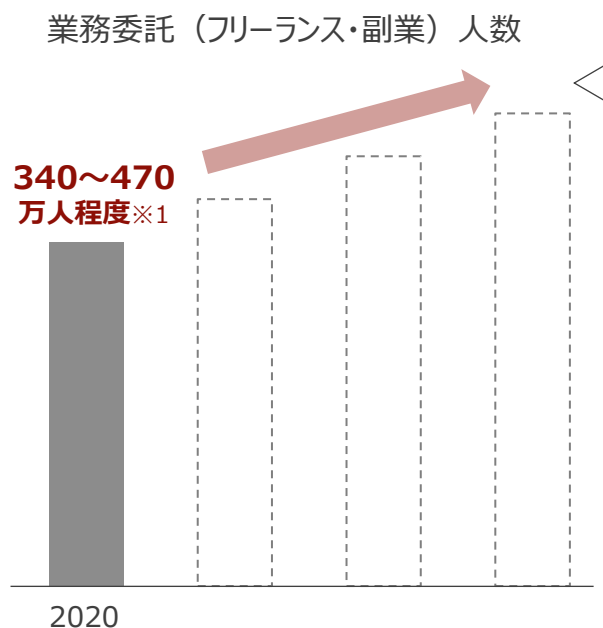


III 市場環境（人材／フリーランス・副業、転職）

- 人材流動化が進んでおり、フリーランス・副業や転職する人の数は増加が見込まれる

フリーランス・副業市場

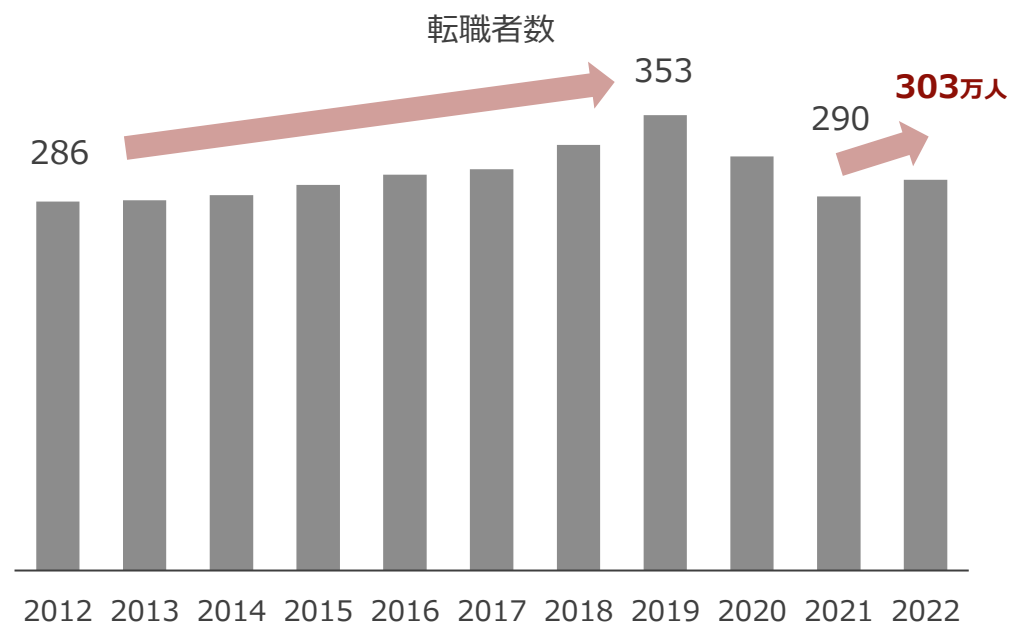
より多くのプロ人材が業務委託（フリーランス・副業）へ関心を抱くようになっており、今後の業務委託プロ人材の増加が期待される



- VUCA時代や新型コロナウイルス感染症の拡大が背景となりつつ、**時間や空間に縛られない働き方、ジョブ型雇用の普及**が加速
- フリーランスのプロ人材を活用したことのある企業は**2022年の16.7%から2023年の30.7%へと**倍増**※2、今後も活用拡大が期待される

転職市場

コロナ禍で転職者数※3が減少していたが、2022年より復調、大きなトレンドとしては増加傾向



※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「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/>）

※3 総務省統計局「労働力調査（詳細集計）2022年（令和4年）平均結果」（2023年2月）

III 市場環境（人材／フリーランス・副業、転職）

- 257.1万人、21.6兆円規模（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	将来
フリーランス (業務委託／本業)	43.5万人※6 × 1,200万円 (想定年間報酬) = 5兆2,224億円	167.9万人※6 × 1,200万円 (想定年間報酬) = 20兆1,435億円
副業 (業務委託／副業)	10.9万人※6 × 120万円 (想定年間報酬) = 1,306億円	62.9万人※6 × 120万円 (想定年間報酬) = 7,554億円
転職	11.8万人※7 × 280万円 (想定紹介手数料) = 3,311億円	26.3万人※8 × 280万円 (想定紹介手数料) = 7,358億円

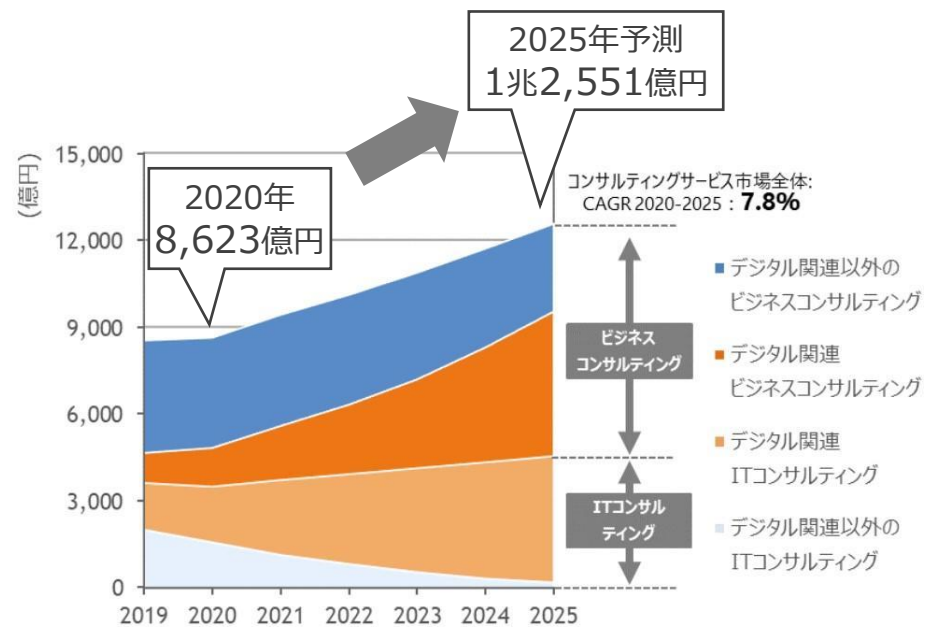
※1 年収／年間報酬800万円以上の人を想定 ※2 令和4年分 民間給与実態統計調査（2023年9月）より算出 ※3 当社「企業の業務委託利用に関する実態調査」（2022年5月、<https://mirai-works.co.jp/media-career/report/knock002/>）を参考に想定値を決定 ※4 雇用契約あり（正社員等）人口489.6万人、現状の正社員：業務委託（フリーランス・副業）比率 9：1をもとに算出 ※5 労働人口（雇用契約あり人口＋業務委託人口）が将来も変わらないと想定し、将来の正社員：業務委託比率 7：3をもとに算出 ※6 独立行政法人労働政策研究・研修機構「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3年度職業紹介事業報告書の集計結果（速報）」（2023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16.7%が年収800万円以上であると想定 ※8 転職率が現状の4.5%（総務省統計局「労働力調査（詳細集計） 2022年（令和4年）平均結果」（2023年2月））から10%程度まで上がると想定し計算

III 市場環境（クライアント／コンサルティング・オープンイノベーション）

- 高度な経営課題の解決を外部への委託や外部との共創により解決しようとする傾向は拡大が見込まれる

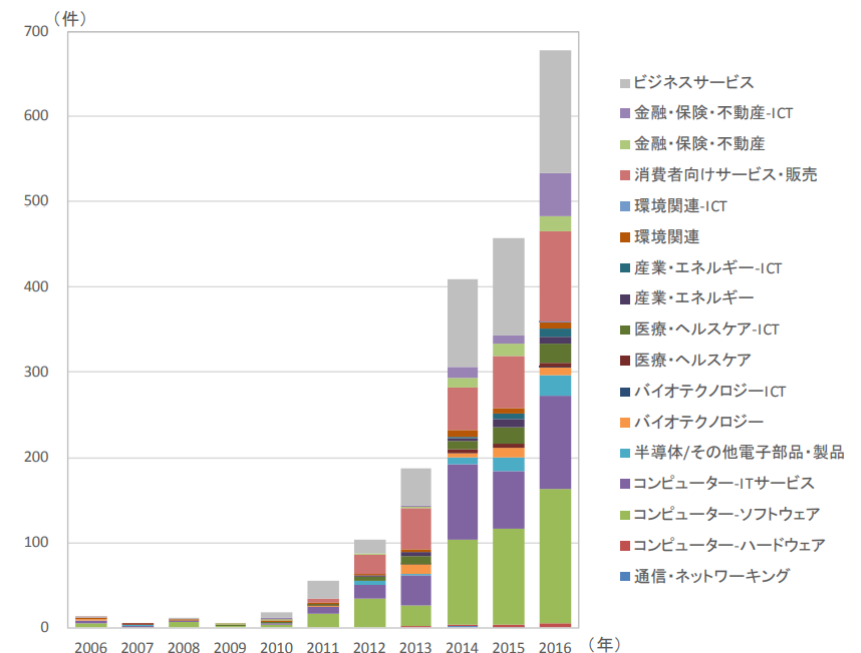
コンサルティング市場

国内コンサルティング市場規模※1はDX支援需要を追い風に成長傾向



オープンイノベーション市場

「自前主義」からの脱却の潮流の中で、ベンチャー企業と大企業の事業提携数※2は急増

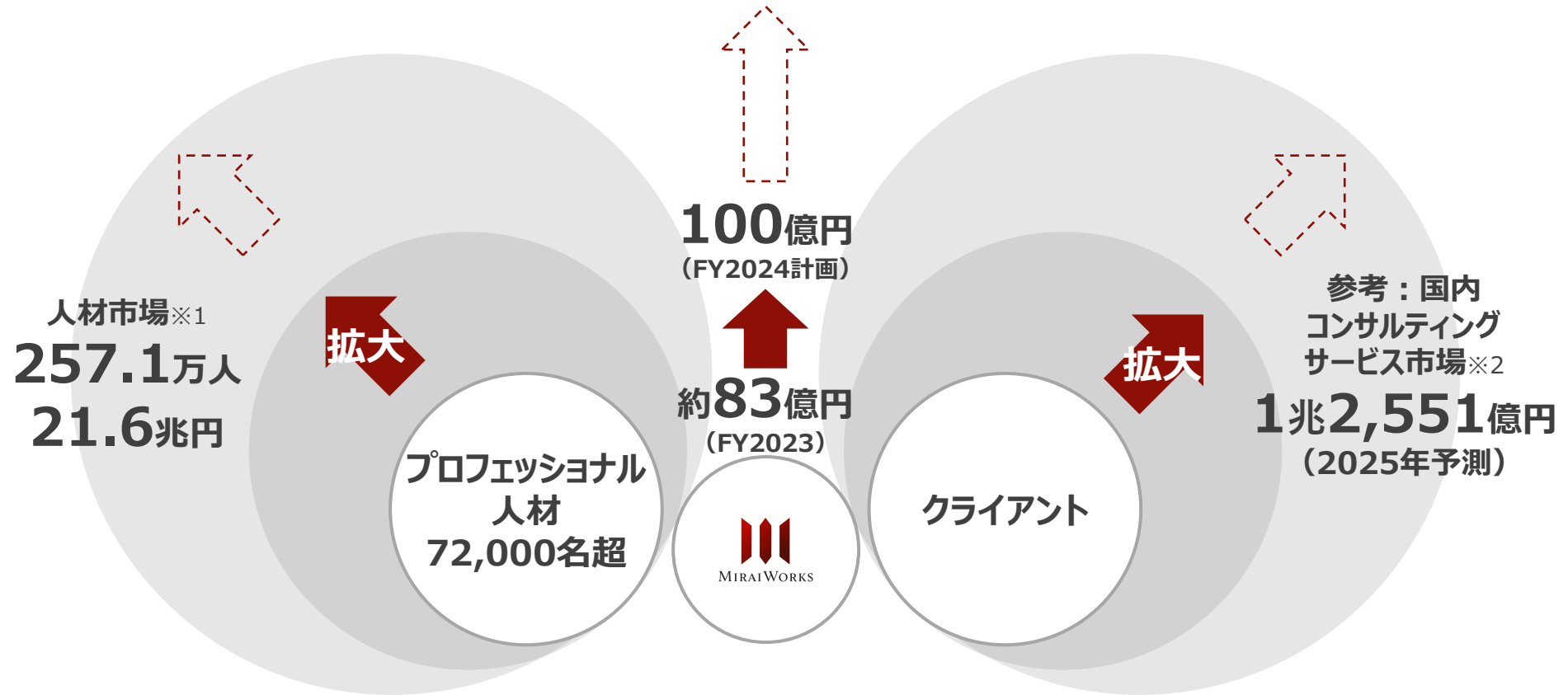


※1 IDC Japan株式会社「国内コンサルティングサービス市場予測」（2021年7月）

※2 オープンイノベーション・ベンチャー創設協議会 事務局 国立研究開発法人 新エネルギー・産業技術総合開発機構「オープンイノベーション白書 第二版」（2018年6月）

III 市場環境

- FY2024売上高100億円達成に向け、人材・クライアント双方の輪を広げていく

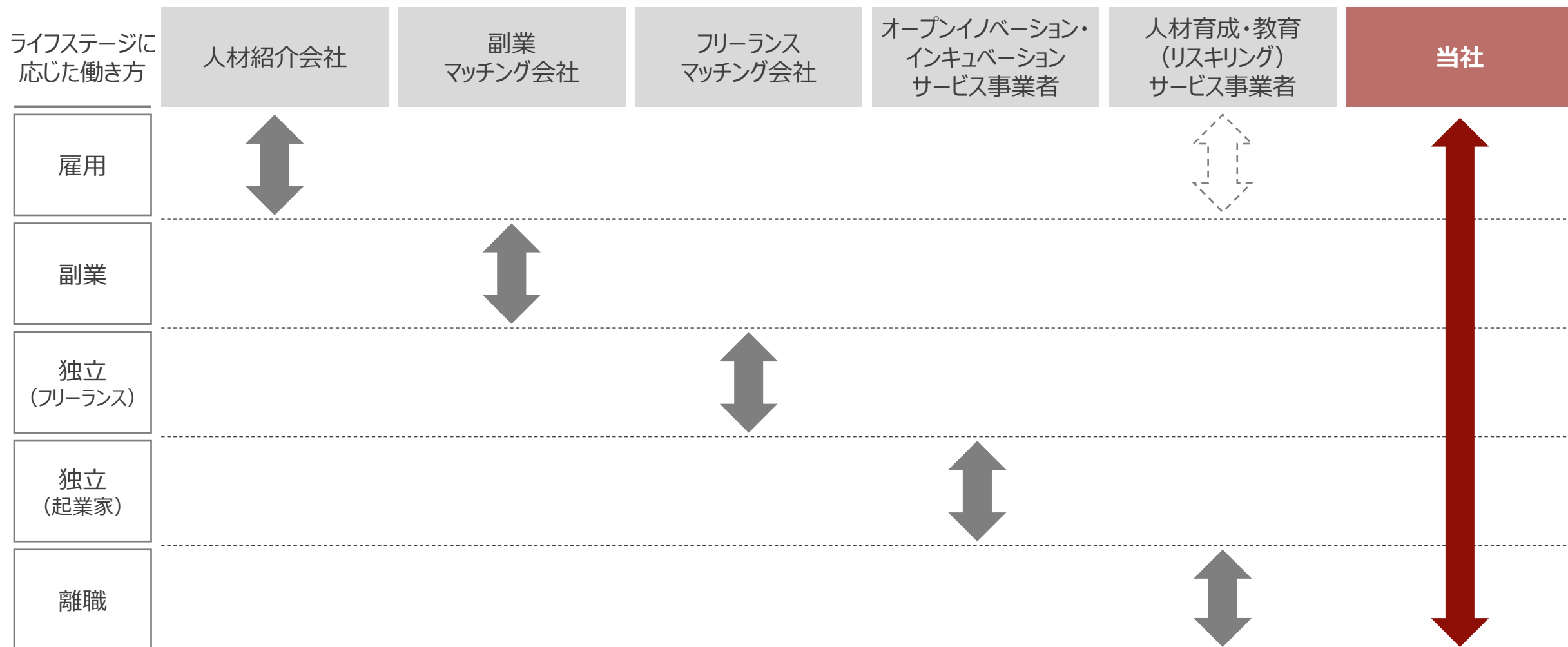


※1 計算方法については45ページ参照

※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)

III 競合環境と当社のポジショニング

- プロ人材のライフステージに応じた多様な働き方を支援



4

競争優位性及び 成長戦略

III 競争優位性

- 多様なプレイヤーとの繋がりと、それを活かした事業拡大・開発を強みとする



III 競争優位性①

- 大手企業その他多様なプレイヤーとのネットワークが、成長の源泉の一つ

1 大手企業を含む多様なプレイヤーと繋がる力

大手企業との繋がり

プロフェッショナル・エージェント事業
売上高1,000億円以上の大手企業の取引実績 (FY23)

123社

ソリューション事業
大手企業の取引実績 (FY23)

30社

多様なプレイヤーとの繋がり

既存

都市部大企業

コンサル・SIer

都市部ベンチャー

地方中核企業

地方中小企業

地方ベンチャー

地方金融機関 ※107金融機関

自治体 ※1省23府県73市町村

FY23新規

官公庁



スポーツ関連団体



都市部大企業 (パートナーとして)



III 競争優位性③

- 人材マッチング事業を運営しているからこそ実現できるソリューションを展開

3

人材マッチング事業で得られるデータベースやノウハウを活用し、**独自のソリューションを開発する力**

- 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

□ Free Consultant.jp®

▶ 企業・自治体向け「イノベーション・サポート」

▶ ベンチャー・スタートアップ企業向け「みらいインキュベーション」

- 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

□ Free Consultant.jp®

GLOCAL MISSION Jobs



Skill Shift

▶ 企業人事向け「リカレント・リスキリング推進サービス」

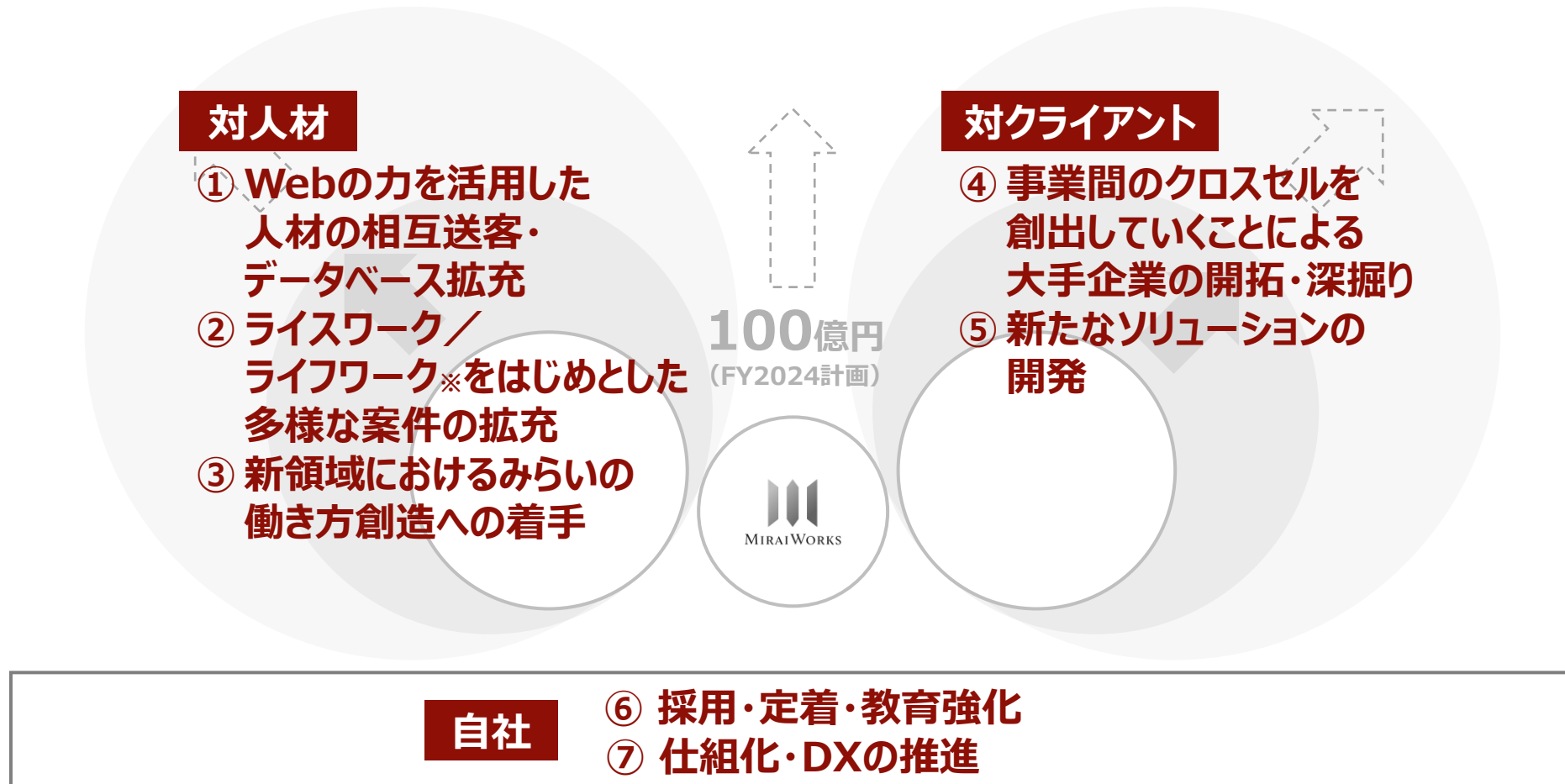
- 地方転職ノウハウ
- 地方移住に前向きな候補者データベース

GLOCAL MISSION Jobs

▶ 地域金融機関向け「人材紹介伴走サポート」

成長戦略

- 各事業単体での成長も継続しつつ、事業間のシナジーを創出していくことで、みらいワークス総体で「100億円」そしてさらにその先を目指していく



※ライワーク：生活の（食料を得る）ための仕事／ライフワーク：夢や自分の好きなことを追い求めるための仕事（自己実現の仕事）

III 成長戦略（FY23進捗・FY24方針／対人材）

- プロ人材にとってさらに魅力的なプラットフォームになるべく、事業間連携・事業開発を引き続き進めていく

	テーマ	FY23進捗	FY24方針
1	Webの力を活用した人材の相互送客・データベース拡充	<ul style="list-style-type: none">各サービスにおける登録人材に対する情報発信を定期的に行うことで、複数サービスに登録する人材も増えてきている	<ul style="list-style-type: none">人材面での事業間連携をさらに進めるべく、情報発信と共に、収集データ活用や事業間の情報連携（相互送客）を引き続き進めていく当社人材データベースを総体として活性化させていくコミュニティを推進していく
2	ライスワーク／ライフワークをはじめとした多様な案件の拡充	<ul style="list-style-type: none">イノベーション・サポート（ソリューション事業）の横展開の進展、Skill ShiftやGlocal Mission Jobs（Webプラットフォーム事業）における各種イベント開催（ワーケーション企画等）、新領域（スポーツ等）での求人開拓等、プロ人材に多様な切り口での案件提供が出来始めている	<ul style="list-style-type: none">開拓の進んでいる新領域について、安定的な案件提供ができるよう、運用体制を強化するさらなる新領域を開拓する
3	新領域におけるみらいの働き方創造への着手	<ul style="list-style-type: none">新領域（クリエイター）における転職エージェント事業の安定収益確立を進めているさらなる新領域として官公庁出身者のマッチングに着手	<ul style="list-style-type: none">前期において着手した新領域について安定的な運用ができるよう、体制を整備・強化するさらなる新領域を見つけていく

III 成長戦略（FY23進捗・FY24方針／対クライアント）

- ・クライアントの課題をより多面的に解決しつつ、同時に人材の挑戦の機会を増やせるようになるべく、大手企業を中心とした顧客開拓と事業開発を進めていく

	テーマ	FY23進捗	FY24方針
4	事業間のクロスセルを創出していくことによる大手企業の開拓・深掘り	<ul style="list-style-type: none">・ プロフェッショナル・エージェント事業においては大手企業に対する営業強化の施策が進んでおり、順調に進捗 ※次ページ参照 その他事業との事業間連携も、クライアントの多様なニーズを汲み取り別事業で応えていくクロスセルの提案の機会が増えた	<ul style="list-style-type: none">・ プロフェッショナル・エージェント事業において、FY24の目標達成に向け引き続き開拓と深掘りを進めていく・ 増えたクロスセル提案の機会を受託へと繋げていく
5	新たなソリューションの開発	<ul style="list-style-type: none">・ プロフェッショナル・キャンパス（リカレント・リスキング推進サービス）をはじめとする新サービス・ソリューションの開発が進展・ ソリューション領域において、自治体向けの展開が進んだ	<ul style="list-style-type: none">・ プロフェッショナル・キャンパス（リカレント・リスキング推進サービス）については提案から受託へと繋げていく・ 展開の進んでいるソリューション領域において、さらに事業会社をはじめとした各プレイヤーへと広げていく

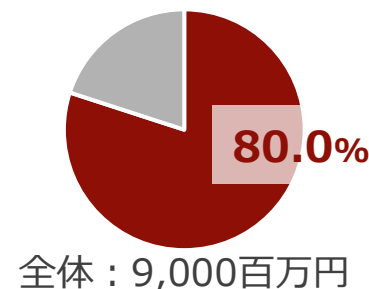
成長戦略（FY23進捗・FY24方針／対クライアント）

- FY23はセールスイネーブルメントの組織立ち上がり等の効果で大手企業の開拓・深耕が概ね計画通り進捗、FY24は当初計画を維持し達成を目指す

		FY2021（実績）	2022（実績）	2023（実績）	2024（計画）	CAGR（2021→24）
開拓	大手企業取引社数	83社	100社	123社	145社	20.5%
	対大手企業契約件数	3,214件	3,936件	5,372件	6,700件	27.8%
	対大手企業売上高	3,451百万円	4,229百万円	5,659百万円	7,200百万円	27.8%
深耕	1社当たり売上高	42百万円	43百万円	46百万円	50百万円	6.0%

対大手企業売上高割合

※分母：プロフェッショナル・エージェント事業売上高全体



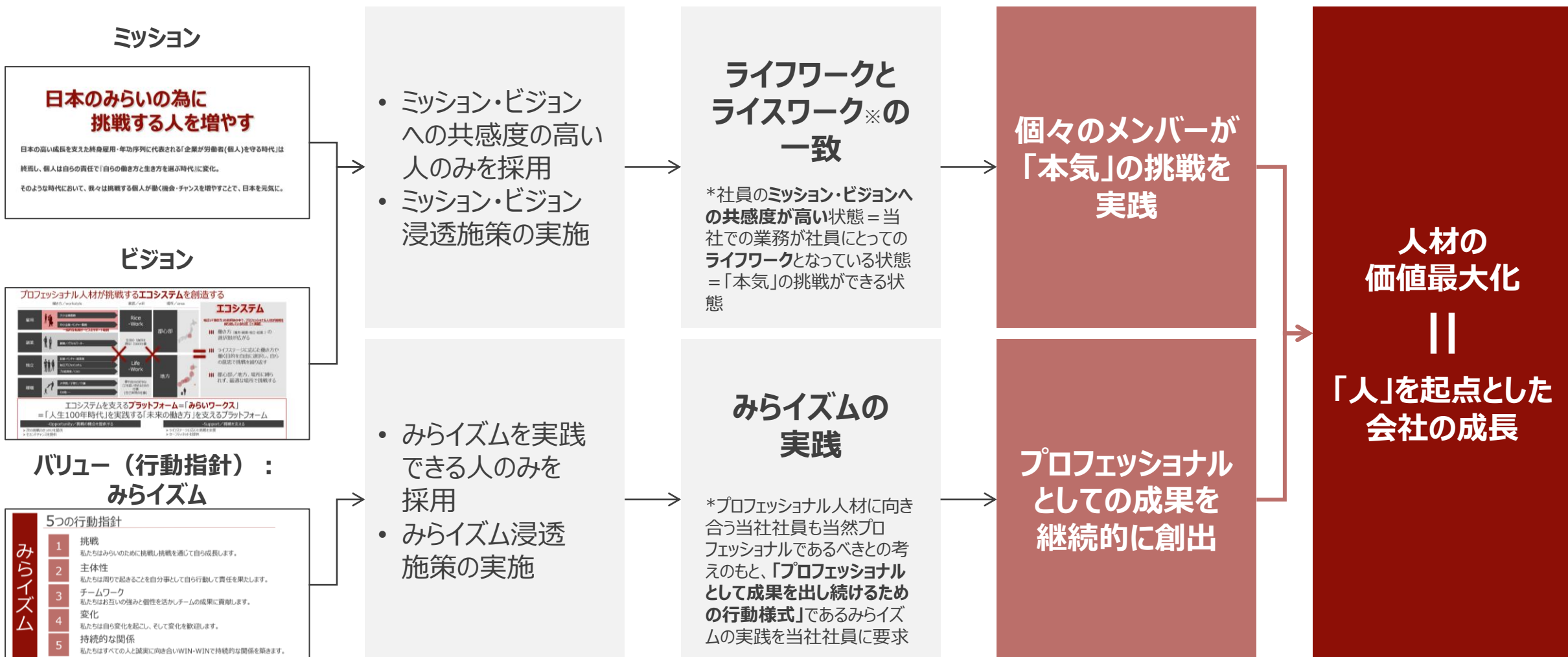
III 成長戦略（FY23進捗・FY24方針／自社）

- 事業推進を支える自社の体制（人員・仕組み）強化を引き続き推進していく

	テーマ	FY23進捗	FY24方針
6	採用・定着・教育強化	<ul style="list-style-type: none">中途採用46名（パートタイム社員を除く）、新卒採用10名と、採用活動が順調に進捗プロフェッショナル・エージェント事業において、セールスイネーブルメント組織が正式に立ち上がる社員エンゲージメントの測定開始2年目となり、改善活動が進んでいる	<ul style="list-style-type: none">中途採用人数は50名を計画、新卒採用にて2024年春に12名が入社予定（FY25以降はさらに増やしていく計画）セールスイネーブルメント組織の人数を補強する新卒育成の仕組みを構築していくタレントマネジメントの導入を進めていく
7	仕組化・DXの推進	<ul style="list-style-type: none">社内DXを推進する専門部署が立ち上がる社内外DXを主導するCIO/CDOを任命した基幹システムのクラウド導入を実施した社内コミュニケーションツールの刷新を実施した社内ポータルが本格的に立ち上がる	<ul style="list-style-type: none">事業管理システム（契約・請求管理、プロジェクト管理）の刷新を進めていくオフショアによる開発体制強化を進めていく社内セキュリティのクラウド化により、オンプレシステムの完全撤廃を目指していく

III 人的資本経営

- ミッション・ビジョン・バリュー（行動指針）を起点とした人的資本経営を実践

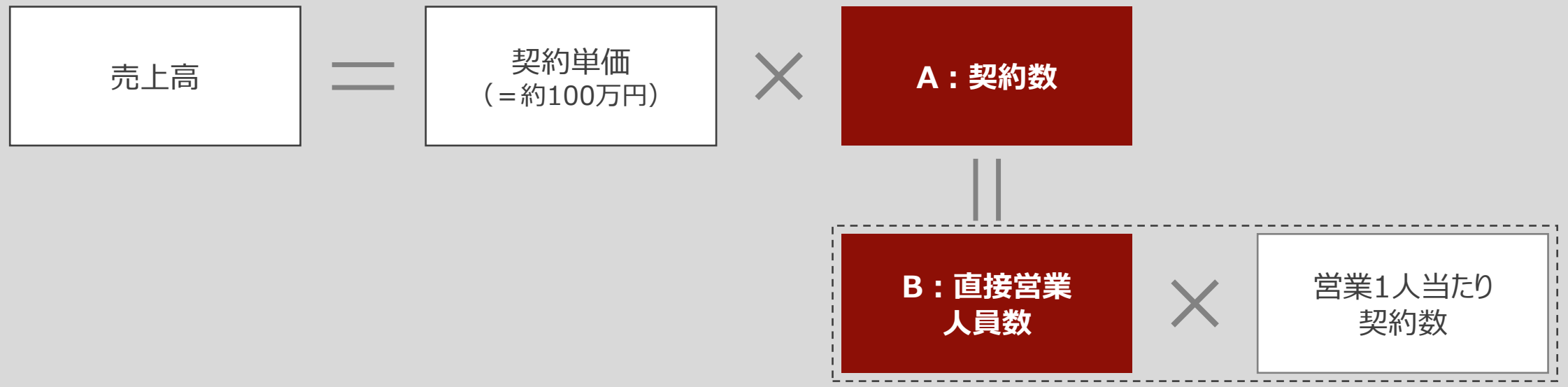


※ライスワーク：生活の（食料を得る）ための仕事／ライフワーク：夢や自分の好きなことを追い求めるための仕事（自己実現の仕事）

III 主要KPI（プロフェッショナル・エージェント事業）

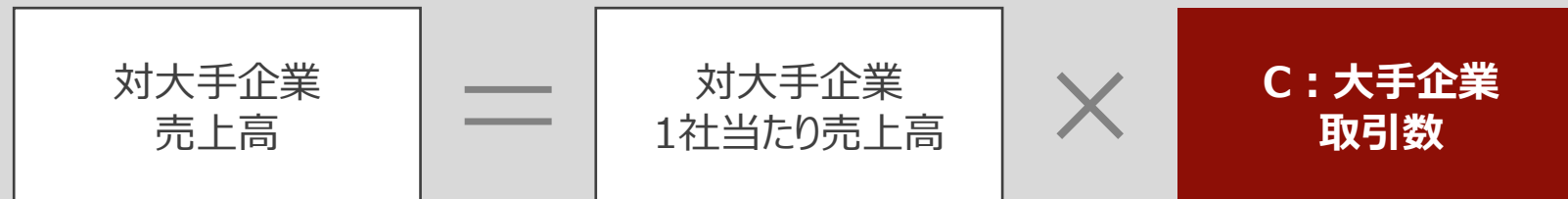
- プロフェッショナル・エージェント事業において、主要3KPIを追っていく

売上高を構成する指標



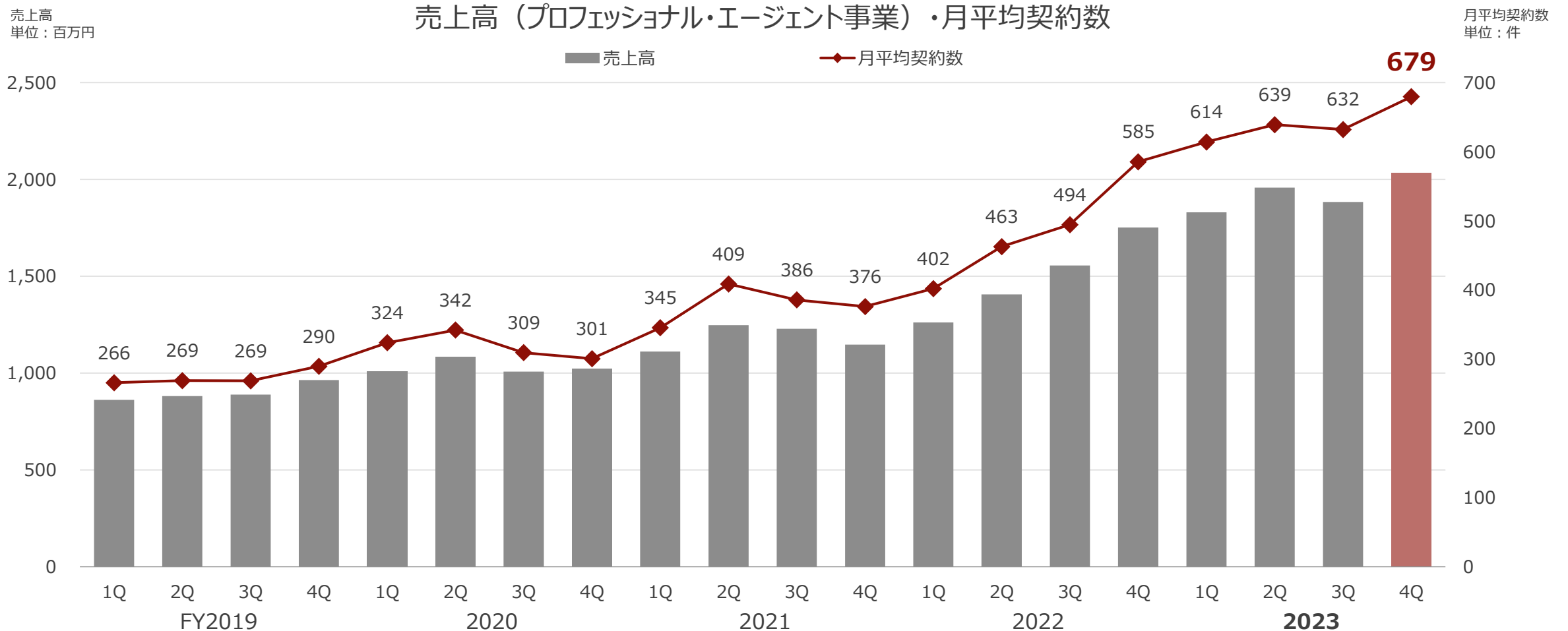
対大手企業売上高を構成する指標

※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（FY2023）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



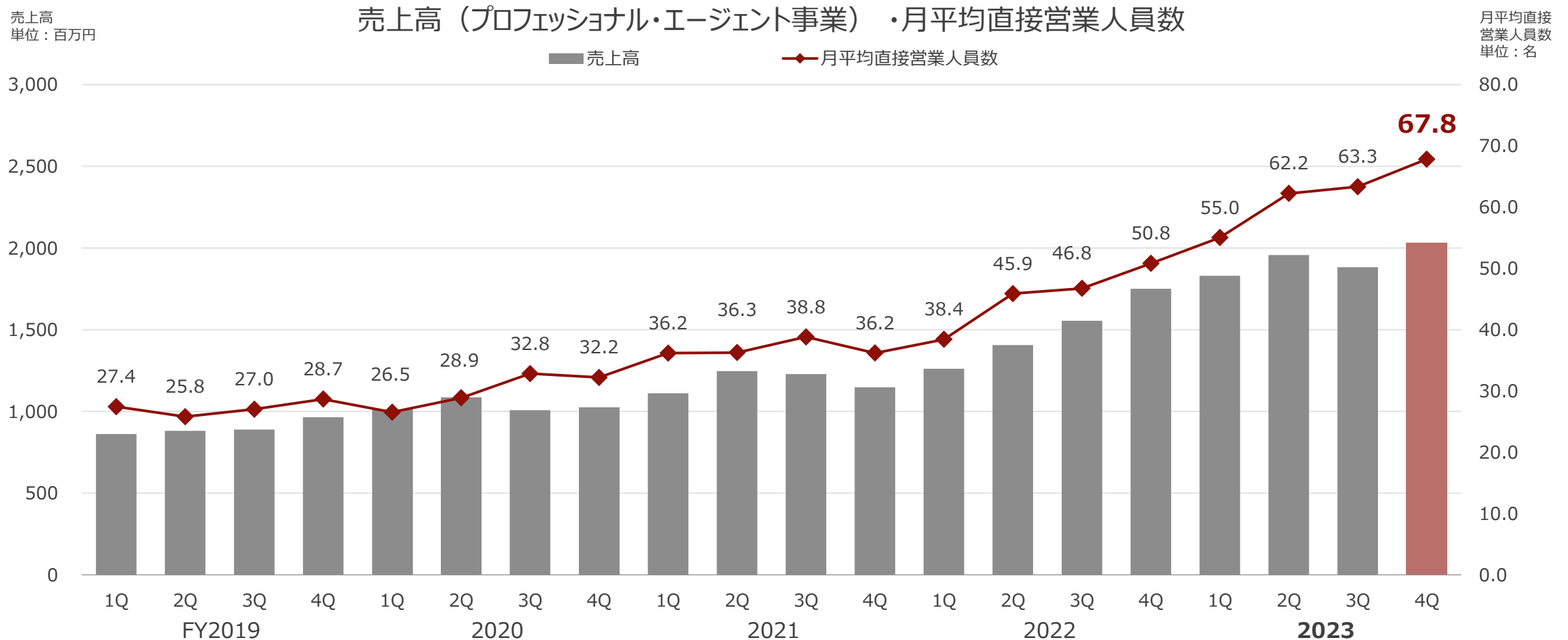
主要KPI (A: 契約数)

- 契約数は再び増加基調となり過去最高を更新



主要KPI (B: 直接営業人員数)

- 営業人員採用の進展に伴い売上高も成長、引き続き積極採用と教育・研修を強化していく



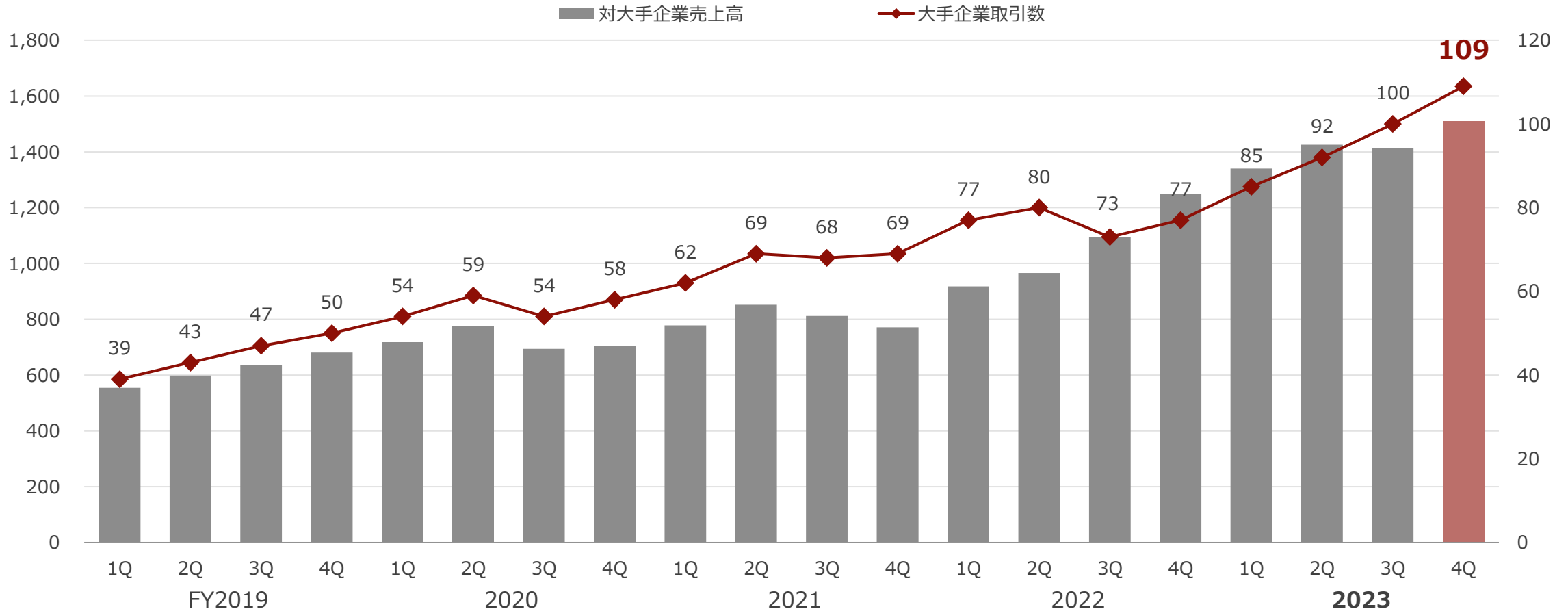
主要KPI (C: 大手企業取引数)

- 大手企業取引数・対大手企業売上高共に成長、引き続き大手企業の開拓と深掘りを進めていく

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

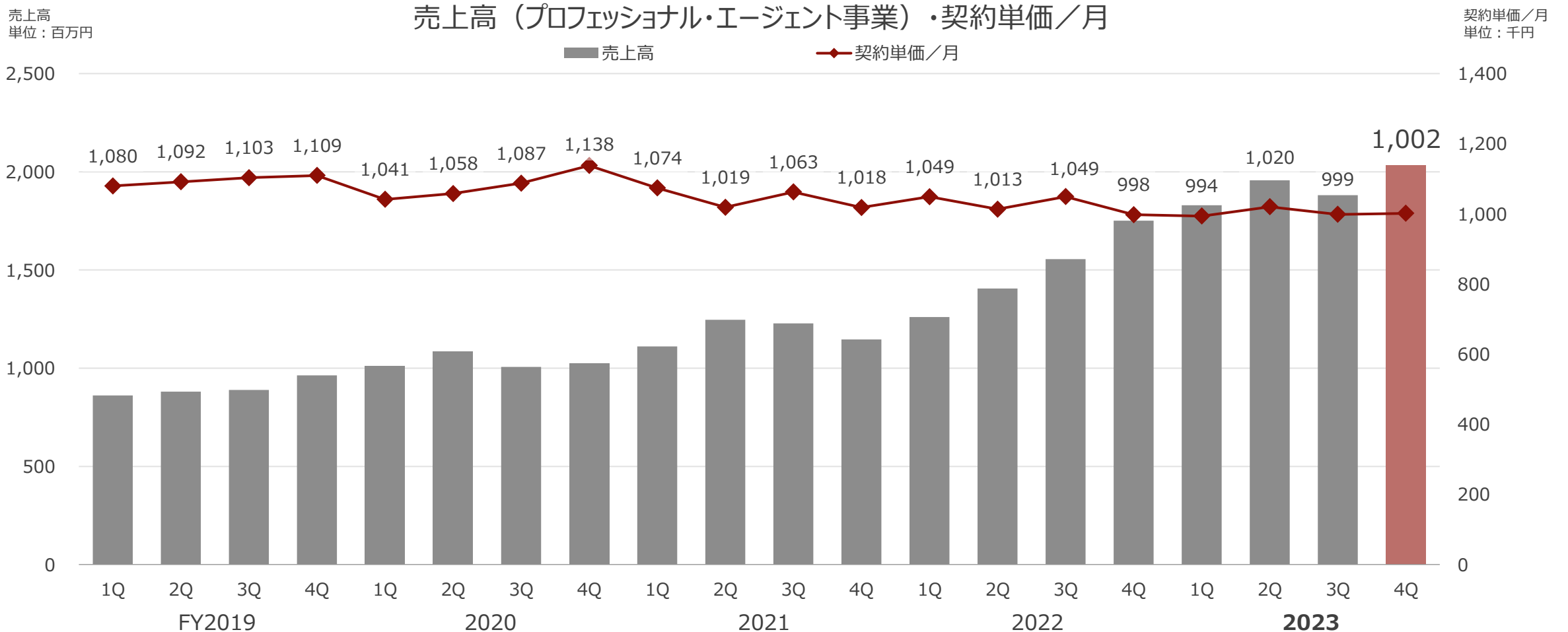
大手企業取引数
単位：社



※ 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、2024年9月期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に計上するため、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）

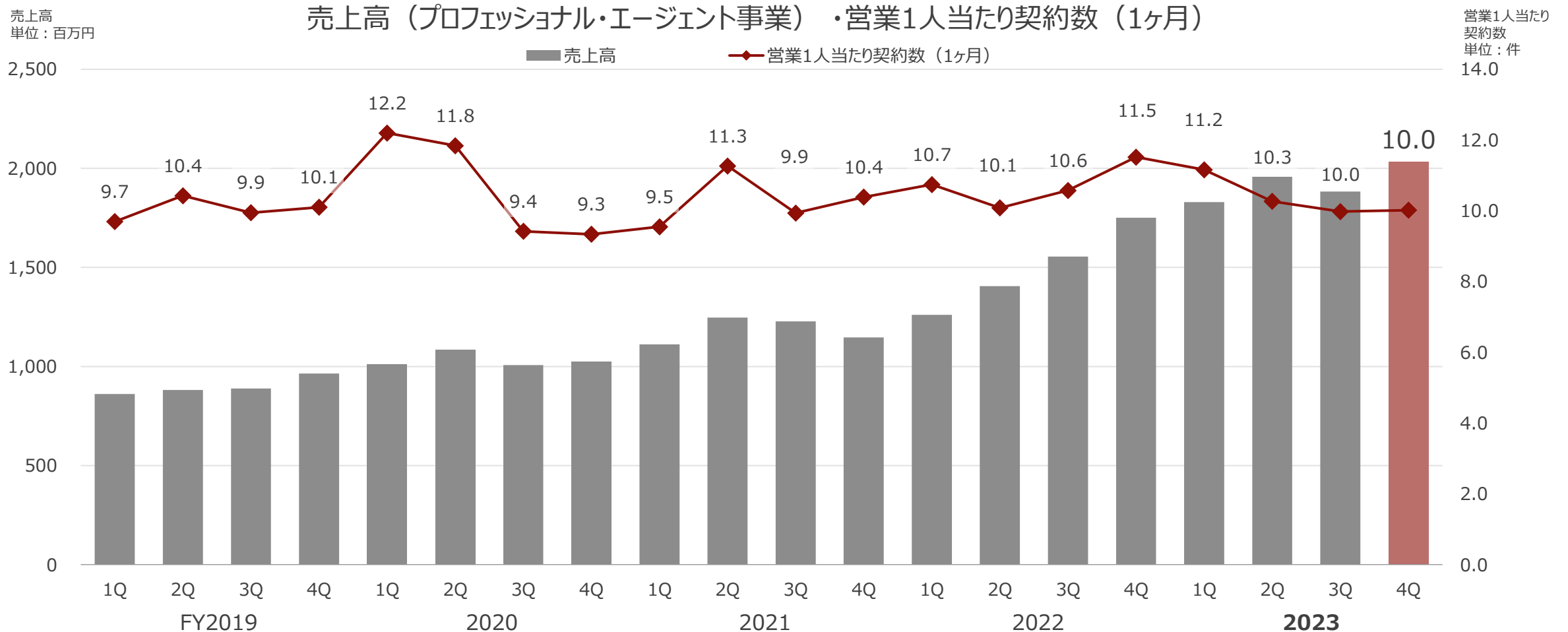
III その他KPI（契約単価／月）

- 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）

- 1人当たり10件程度で推移、引き続き営業効率の向上に向けセールスイネーブルメントを強化していく

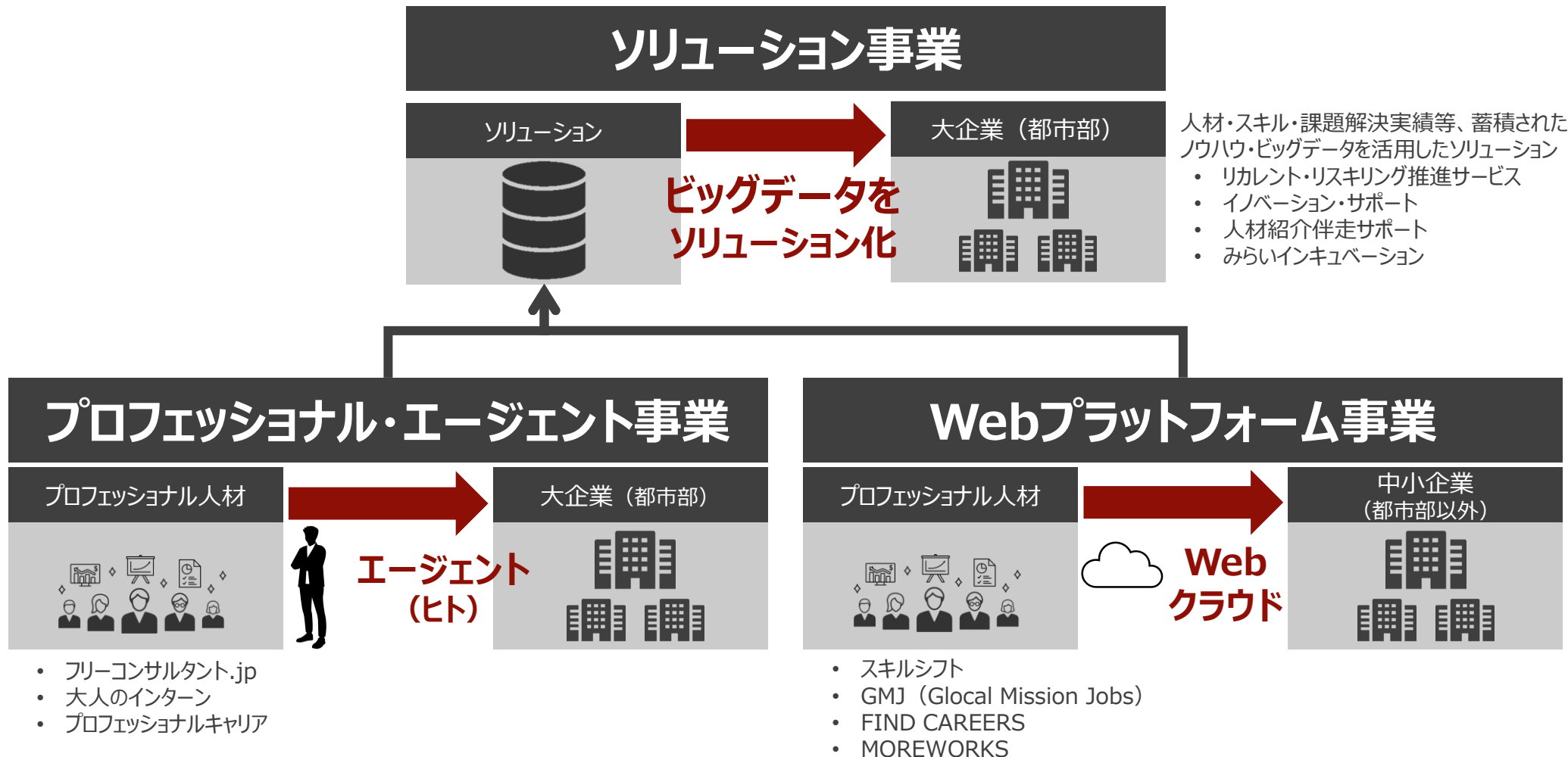


5

2024年9月期の 事業計画

2024年9月期の事業計画

- 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



2024年9月期の事業計画

- 2024年9月期の計画達成に向け、プロフェッショナル・エージェント事業での売上高の積み上げと、利益率の高いその他事業の比率向上を進めていく

	2021年9月期実績	2022年9月期実績	2023年9月期実績	2024年9月期計画
売上高	4,907	6,352	8,369	10,000
プロフェッショナル・エージェント事業	4,738	5,974	7,702	9,220
Webプラットフォーム事業	59	197	512	600
ソリューション事業	110	181	154	180
売上総利益	1,251	1,585	2,178	2,665
プロフェッショナル・エージェント事業	1,137	1,318	1,643	2,060
Webプラットフォーム事業	52	170	455	500
ソリューション事業	60	96	78	105
営業利益※	232	112	235	350
プロフェッショナル・エージェント事業	406	260	362	392
Webプラットフォーム事業	▲145	▲133	▲39	15
ソリューション事業	▲28	▲14	▲70	▲7
経常利益	215	126	250	350
親会社株主に帰属する当期純利益	142	39	129	190

※ 事業別営業利益は共通費配賦後の数値 / 全体営業利益には連結調整を含む
2022年9月期以前は単体、2023年9月期以降は連結

2024年9月期の事業計画 当初計画からの変更について

- 前期業績の状況を踏まえ事業計画を変更するものの、営業活動や事業開発、自社の仕組化等を推進し、売上面・利益面双方の成長を目指していく

	2023年9月期業績の状況	2024年9月期事業計画の変更方針	FY23実績	変更内容 (単位: 百万円)
売上高	<ul style="list-style-type: none"> 全社売上高は概ね計画通り進捗 ただし、ソリューション事業において、売上高として計上できる時期がずれたことや大型案件受注が想定通りに進まなかったこと等が要因となり、売上高が前年比マイナスとなった 	<ul style="list-style-type: none"> 全社売上高は計画据え置き ソリューション事業の配分を引き下げ 	売上高	8,369 → 10,000 10,000
			プロフェッショナル・エージェント事業	7,702 → 9,000 9,220
			Webプラットフォーム事業	512 → 700 600
			ソリューション事業	154 → 300 180
売上総利益	<ul style="list-style-type: none"> プロフェッショナル・エージェント事業において売上総利益率改善が想定よりも進捗しなかったことが影響し、全社売上総利益はやや計画未達となった 	<ul style="list-style-type: none"> プロフェッショナル・エージェント事業における売上総利益率計画を引き下げ ソリューション事業において、売上高に連動し売上総利益も計画値を引き下げ 	売上総利益	2,178 → 3,000 2,665
			プロフェッショナル・エージェント事業	1,643 → 2,300 2,060
			Webプラットフォーム事業	455 → 500 500
			ソリューション事業	78 → 200 105
営業利益	<ul style="list-style-type: none"> 販売管理費よりも売上総利益の計画未達幅が大きくなったことで、営業利益は計画未達 販売管理費については、大規模な投資がなかったことに加え、間接部門の圧縮等を行ったことで、対計画でマイナスとなった (売上高に直結する直接営業人員については積極採用を継続) 	<ul style="list-style-type: none"> 全社売上総利益に連動し全社営業利益も計画値を引き下げ 前期と同程度の投資を見込んでいることから、販売管理費率も前期と同程度とし、営業利益計画を決定 	営業利益※	235 → 570 350
			プロフェッショナル・エージェント事業	362 → 480 392
			Webプラットフォーム事業	▲39 → 89 15
			ソリューション事業	▲70 → 1 ▲7

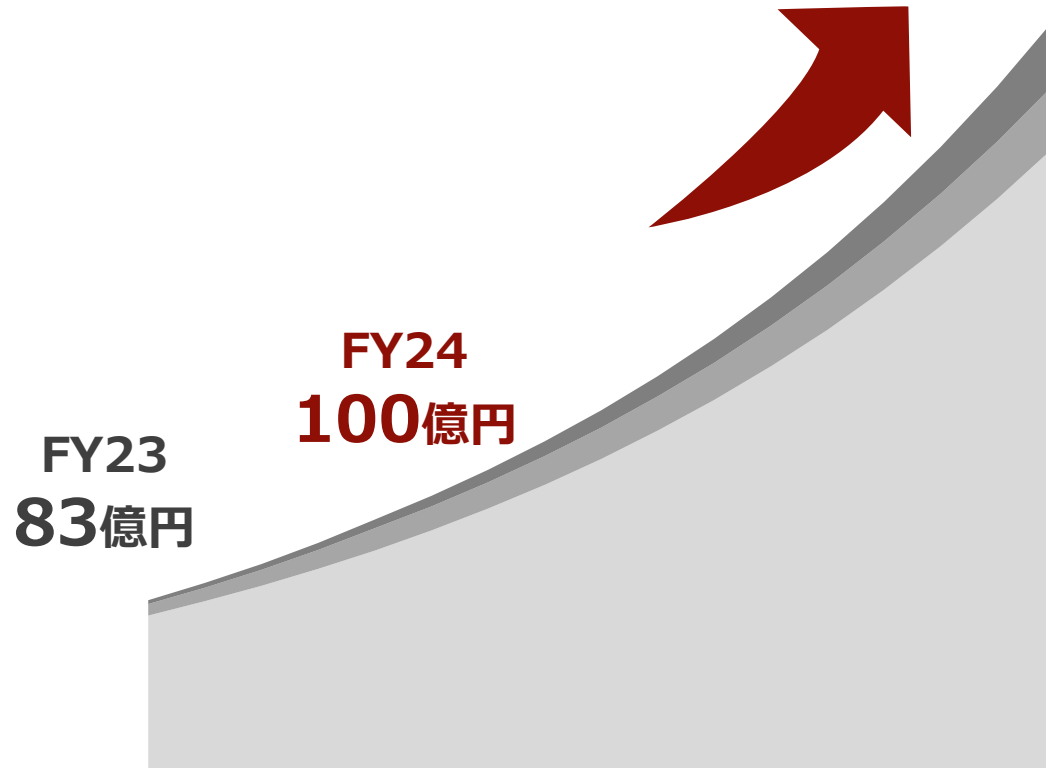
※ 事業別営業利益は共通費配賦後の数値 / 全体営業利益には連結調整を含む

2024年9月期以降の成長イメージ

- プロフェッショナル・エージェント事業にて売上高の成長を、そしてWebプラットフォーム事業とソリューション事業にて売上総利益の成長を牽引

売上高

売上総利益



6

認識するリスク及び 対応策

III 認識するリスク及び対応策

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

※ その他のリスクについては、有価証券報告書に記載の「事業等のリスク」をご参照ください。

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、2024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 IR担当
Tel : 03-5860-1835 E-mail : ir@mirai-works.co.jp

Appendix

III バリュー（行動指針）

みらい イズム

5つの行動指針

1

挑戦

私たちはみらいのために挑戦し挑戦を通じて自ら成長します。

2

主体性

私たちは周りで起きることを自分事として自ら行動して責任を果たします。

3

チームワーク

私たちはお互いの強みと個性を活かしチームの成果に貢献します。

4

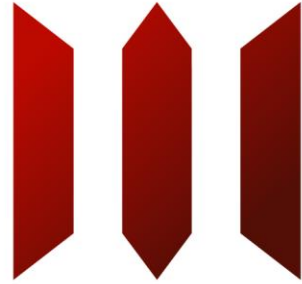
変化

私たちは自ら変化を起こし、そして変化を歓迎します。

5

持続的な関係

私たちはすべての人と誠実に向き合いWIN-WINで持続的な関係を築きます。



MIRAIWORKS