



MIRAIWORKS

2024年9月期 第3四半期 決算説明資料

2024年8月14日

# 2024年9月期 第3四半期 決算説明資料

2024年8月14日

MIRAIWORKS

## Contents

1. エグゼクティブサマリー
2. 業績予想修正に関する説明
3. 2024年9月期 第3四半期 決算概要
4. 主要KPI推移
5. 事業概要
6. 活動実績
7. 2024年9月期の事業計画

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 (3Q累積)

	実績 <sup>※1</sup>	前年同期比 <sup>※2</sup>	進捗率 <sup>※3</sup>
売上高	7,817百万円	+1,679百万円	127.4%
売上総利益	2,010百万円	+447百万円	128.6%
営業利益	436百万円	+325百万円	393.7%
EBITDA <sup>※4</sup>	226百万円	+12百万円	106.0%
四半期純利益	▲6百万円	▲57百万円	▲11.8%

## トピックス

- プロフェッショナル・エージェント事業を中心に営業活動が順調に進捗し、前年同期比として、**売上高・売上総利益は130%近く、営業利益は400%近く**の結果となった、また、株式会社ハイブののれん減損損失173百万円等を特別損失として計上したことにより、当期純利益については計画を下回る結果となった
- プロフェッショナル・エージェント事業においては、大手企業への営業活動をはじめ、契約数や1契約当たり売上総利益を中心に**各種KPIが好調に進捗し、計画を上回る成果を実現**
- 官公庁案件において、自社のリソースのみではなく、**初のプロ人材を活用したDX推進の支援**が開始
- 九州支社・東北支社開設（4月）に続き、甲信越支社を開設（8月）、**地方拠点の拡大**を通じて全国のプロ人材の挑戦の場の創出に取り組んでいく

※1 3Qより単体決算に移行

※2 2023年9月期実績（連結）との比較

※3 当初業績予想比

※4 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

## 業績予想修正に 関する説明

---

# 2024年9月期通期業績予想修正の概要

- 期初計画に対し上回るペースで進捗したこと、また子会社事業の成長を加速させていくことを検討した結果、次の通り業績予想を修正いたします

単位：百万円

	2024年9月期 業績予想 (A)	2024年9月期 修正業績予想 (B)	増減額 (B-A)	増減率 (B÷A)
<b>売上高</b>	<b>10,000</b>	<b>10,500</b>	<b>+500</b>	<b>105.0%</b>
プロフェッショナル・エージェント事業	9,220	9,700	+480	105.2%
Webプラットフォーム事業	600	600	+0	100.0%
ソリューション事業	180	200	+20	111.1%
<b>売上総利益</b>	<b>2,665</b>	<b>2,730</b>	<b>+65</b>	<b>102.4%</b>
プロフェッショナル・エージェント事業	2,060	2,120	+60	102.9%
Webプラットフォーム事業	500	500	+0	100.0%
ソリューション事業	105	110	+5	104.8%
<b>営業利益</b>	<b>350</b>	<b>570</b>	<b>+220</b>	<b>162.9%</b>
プロフェッショナル・エージェント事業	392	700	+308	178.6%
Webプラットフォーム事業	15	▲115	▲130	-
ソリューション事業	▲7	▲15	▲8	-
<b>経常利益</b>	<b>350</b>	<b>570</b>	<b>+220</b>	<b>162.9%</b>
<b>当期純利益</b>	<b>190</b>	<b>20</b>	<b>▲170</b>	<b>10.5%</b>

※ 事業別営業利益は共通費配賦後の数値／全社営業利益には連結調整を含む

# 業績予想修正の要因

修正内容	売上高 +500百万円 105.0%	売上総利益 +65百万円 102.4%	営業利益 +220百万円 162.9%	経常利益 +220百万円 162.9%	当期純利益 ▲170百万円 10.5%
修正要因	<p>&lt;上方修正&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"><li>プロフェッショナル・エージェント事業において、<b>契約数・1契約当たり売上総利益</b>といった<b>主要KPIが計画を超えて推移</b>したことにより、売上総利益が上昇し、営業利益・経常利益の大幅成長に貢献</li></ul> <p>&lt;下方修正&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"><li>株式会社ハイブをM&amp;Aし、既存事業を強化のうえ、新規事業を立ち上げるという計画が想定通りに進捗しなかった</li><li>最適・十分な人員配置を実現できていないという課題に対応すべく、2024年4月に吸収合併を行ったが、短期的な成果を上げていく見通しが立てられず、のれんの減損を行った</li></ul> <p>※ 既存事業：転職の成果報酬プラットフォーム・転職メディア掲載収入 新規事業：クリエイター領域における転職エージェント事業・業務委託（SES）モデル事業・キャリア構築支援事業、「地方創生×クリエイター」事業</p>				

ハイブ事業については、中期的な成長に取り組み、短期的には、プロフェッショナル・エージェント事業において売上、売上総利益を積み上げる

# 3

## 2024年9月期 第3四半期 決算概要

---



# 2024年9月期第3四半期決算概要

- 営業活動においては前年同期比で大幅成長を維持、四半期純利益についてはのれんの減損損失の影響によりマイナスへ推移

単位：百万円

	2024年9月期 第3四半期累積実績	前年同期（2023年9月期 第3四半期累積）		
		実績	増減額	増減率
売上高	7,817	6,138	1,679	127.4%
売上総利益	2,010	1,563	447	128.6%
販売管理費	1,573	1,452	121	108.3%
人件費	1,016	992	23	102.4%
その他	557	459	97	121.2%
営業利益	436	110	325	393.7%
EBITDA	226	214	12	106.0%
経常利益	444	125	319	355.8%
四半期純利益	▲6	51	▲57	▲11.8%
売上総利益率	25.7%	25.5%	0.3%	-
営業利益率	5.6%	1.8%	3.8%	-
EBITDAマージン	2.9%	3.5%	▲0.6%	-
経常利益率	5.7%	2.0%	3.7%	-
四半期純利益率	▲0.1%	0.8%	▲0.9%	-

※ 3Qより単体決算に移行

# 2024年9月期第3四半期決算概要

- プロジェクトの売上計上が集中する2Qと比較すると各種指標は下がっているものの、EBITDA・四半期純利益を除き前年同期比では成長

単位：百万円

	2023年9月期				2024年9月期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
売上高	1,961	2,170	2,005	2,231	2,357	2,731	2,728
売上総利益	482	576	504	614	583	735	691
販売管理費	449	486	516	490	502	534	536
人件費	306	333	353	338	331	340	344
その他	143	153	162	151	170	193	192
営業利益	33	89	▲11	124	80	200	154
EBITDA	58	132	23	141	106	223	▲102
経常利益	37	98	▲10	125	86	204	153
四半期純利益	18	52	▲20	77	50	127	▲183
売上総利益率	24.6%	26.5%	25.2%	27.6%	24.7%	26.9%	25.3%
営業利益率	1.7%	4.1%	▲0.6%	5.6%	3.4%	7.4%	5.7%
EBITDAマージン	3.0%	6.1%	1.2%	6.3%	4.5%	8.2%	▲3.7%
経常利益率	1.9%	4.5%	▲0.5%	5.6%	3.6%	7.5%	5.6%
四半期純利益率	1.0%	2.4%	▲1.0%	3.5%	2.1%	4.7%	▲6.7%
<b>売上高成長率</b> (前年同期比)	<b>145.0%</b>	<b>142.7%</b>	<b>123.8%</b>	<b>120.1%</b>	<b>120.2%</b>	<b>125.8%</b>	<b>136.0%</b>

※ 2024年9月期3Qより単体決算に移行したため、前回決算説明資料（2024年5月14日公表）より、2024年9月期1Q及び2Qの金額が一部変更となっています

Copyright © MIRAI WORKS | All Rights Reserved.

# 2024年9月期第3四半期決算概要（事業別）

- 売上高は全事業において前年同期比で大きく成長、プロフェッショナル・エージェント事業においては前Q比較においても好調に推移

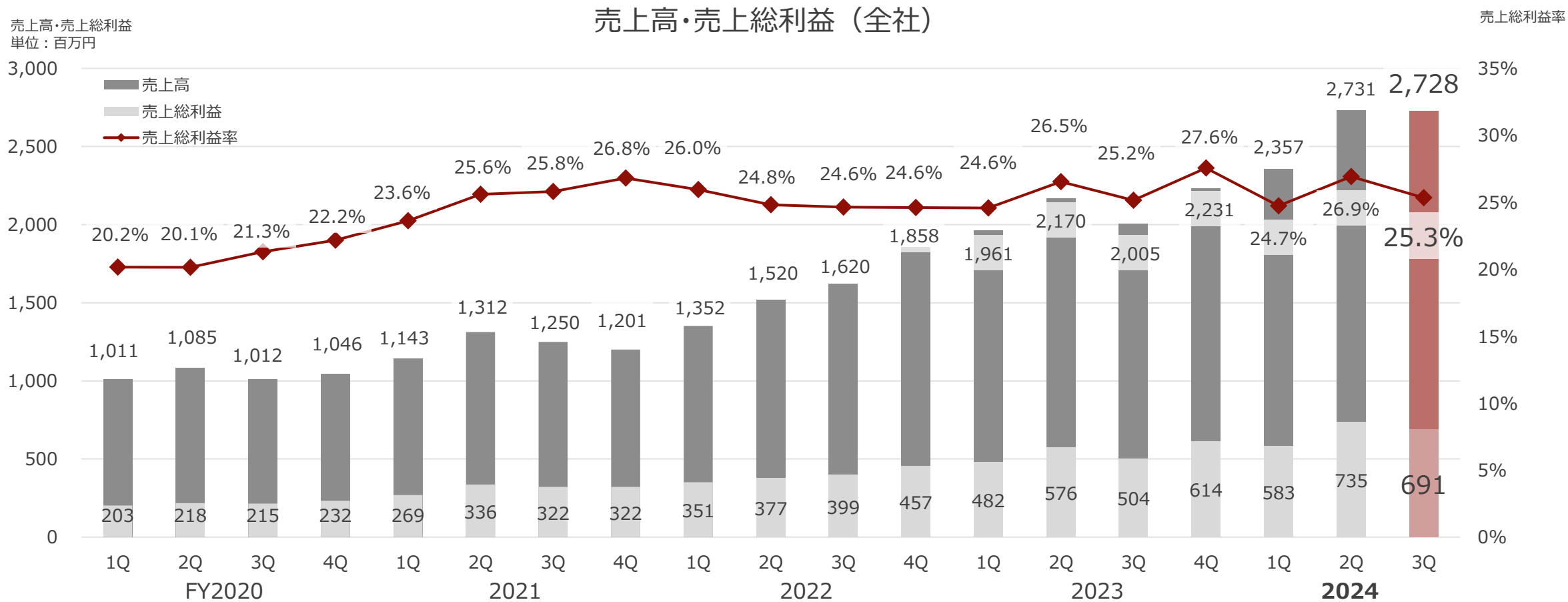
単位：百万円

	2023年9月期				2024年9月期			前年同期比
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	
<b>プロフェッショナル・エージェント事業</b>								
売上高	1,830	1,957	1,883	2,032	2,199	2,426	2,556	135.7%
売上総利益	381	421	398	442	458	521	569	142.8%
営業利益（共通費配賦前）	156	187	156	207	238	282	352	225.7%
営業利益（共通費配賦後）	70	99	62	127	125	172	224	359.7%
<b>Webプラットフォーム事業</b>								
売上高	83	175	105	148	95	244	134	127.6%
売上総利益	74	153	95	131	83	190	103	108.8%
営業利益（共通費配賦前）	▲7	56	▲15	25	▲21	72	▲35	-
営業利益（共通費配賦後）	▲26	35	▲46	▲2	▲42	33	▲58	-
<b>ソリューション事業</b>								
売上高	48	37	17	50	62	60	37	216.4%
売上総利益	26	0	10	40	40	23	18	172.6%
営業利益（共通費配賦前）	▲1	▲25	▲13	14	7	0	▲6	-
営業利益（共通費配賦後）	▲11	▲38	▲24	3	▲2	▲5	▲10	-

※ 事業別営業利益（共通費配賦後）には連結調整を含まない

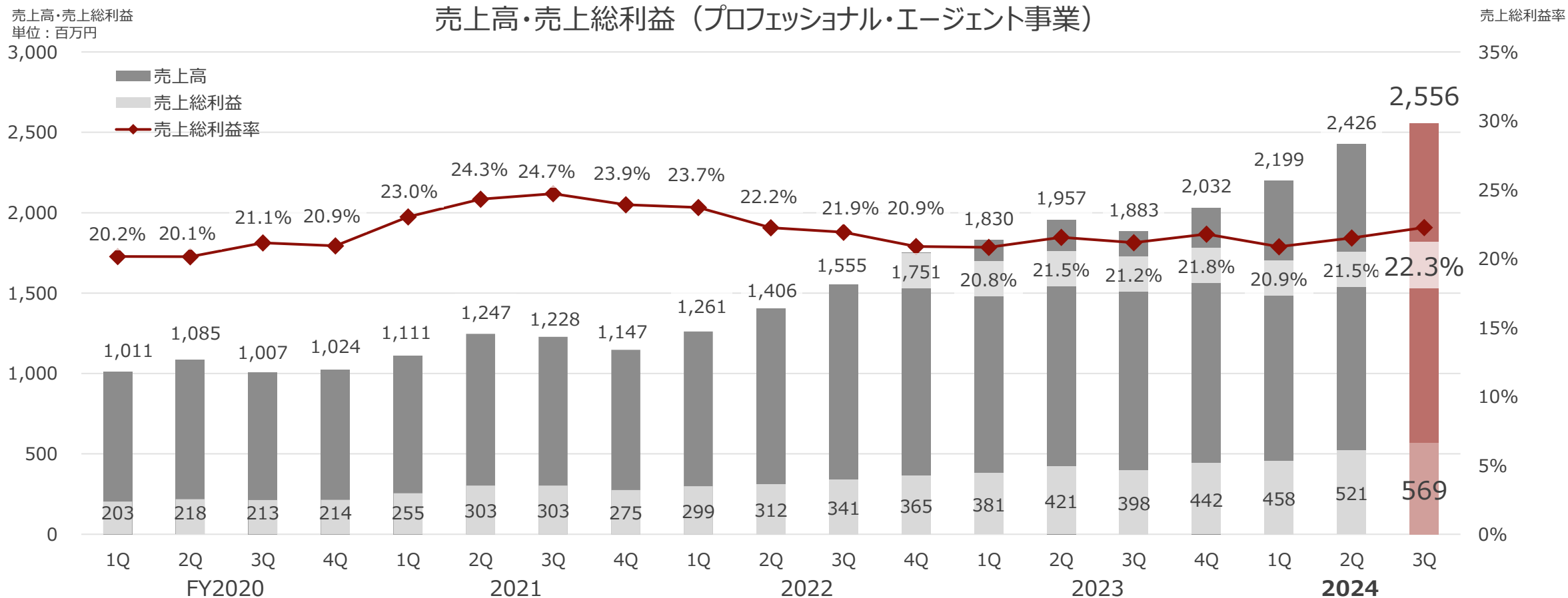
# 売上高等 実績推移 (全社)

- プロジェクトの売上計上時期の影響等もあるが、概ね計画通りの進捗



# 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)

- 契約数・1契約当たり売上総利益をはじめとするKPIが順調に推移したことにより売上総利益が上昇



4

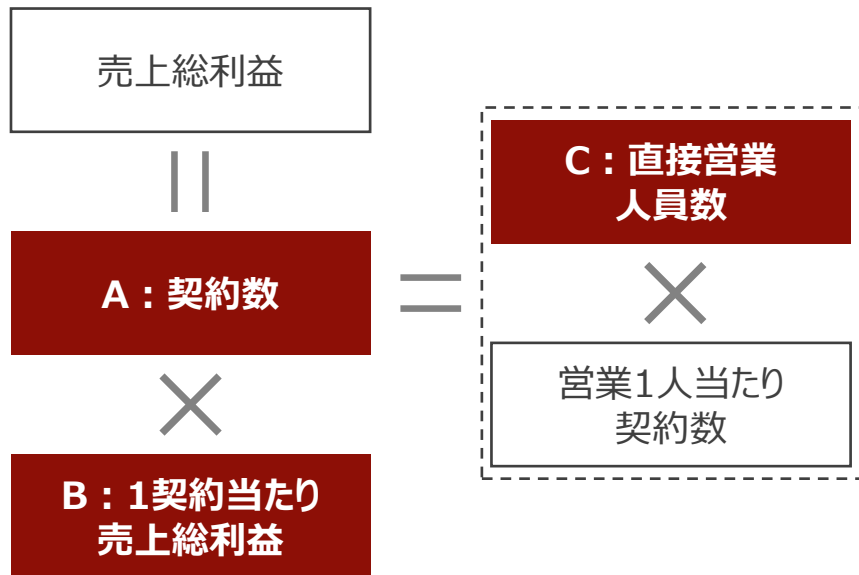
# 主要KPI推移

---

# III 主要KPI（プロフェッショナル・エージェント事業）

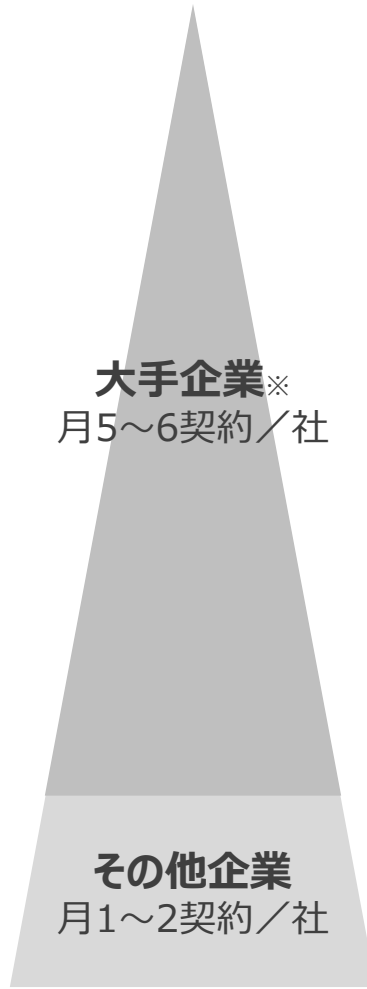
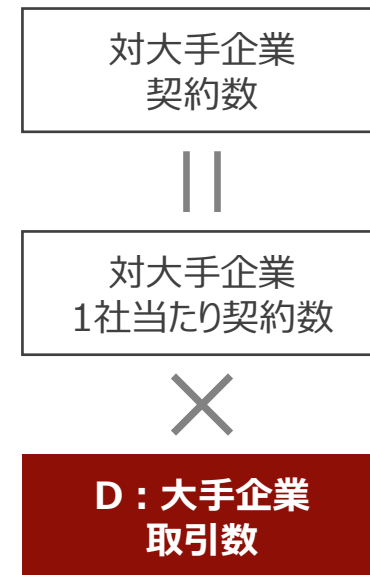
- プロフェッショナル・エージェント事業において、売上総利益を最大化すべく、主要4KPIを追っていく

## ① 売上総利益最大化



## ② 大手企業の開拓・深耕

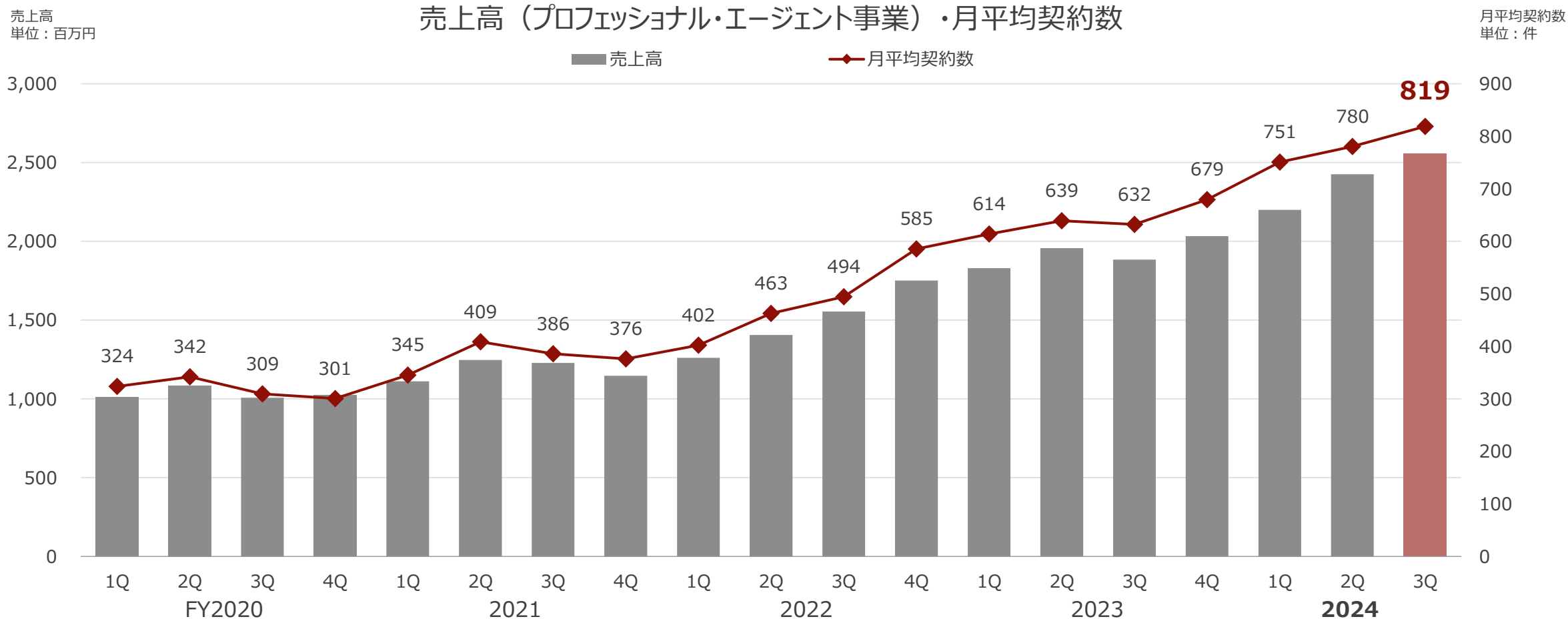
※大口顧客となりえ、また1契約当たり売上総利益の高い大手企業に対する契約数を増やすことが、売上総利益最大化に関わるKPI（契約数、1契約当たり売上総利益）の向上に繋がる



※ 大手企業：売上高1,000億円以上の企業（当社調べ）  
Copyright © MIRAI WORKS | All Rights Reserved.

# 主要KPI (A: 契約数)

- 契約数は引き続き成長を続けており過去最高を更新、前年比では130%近い成長



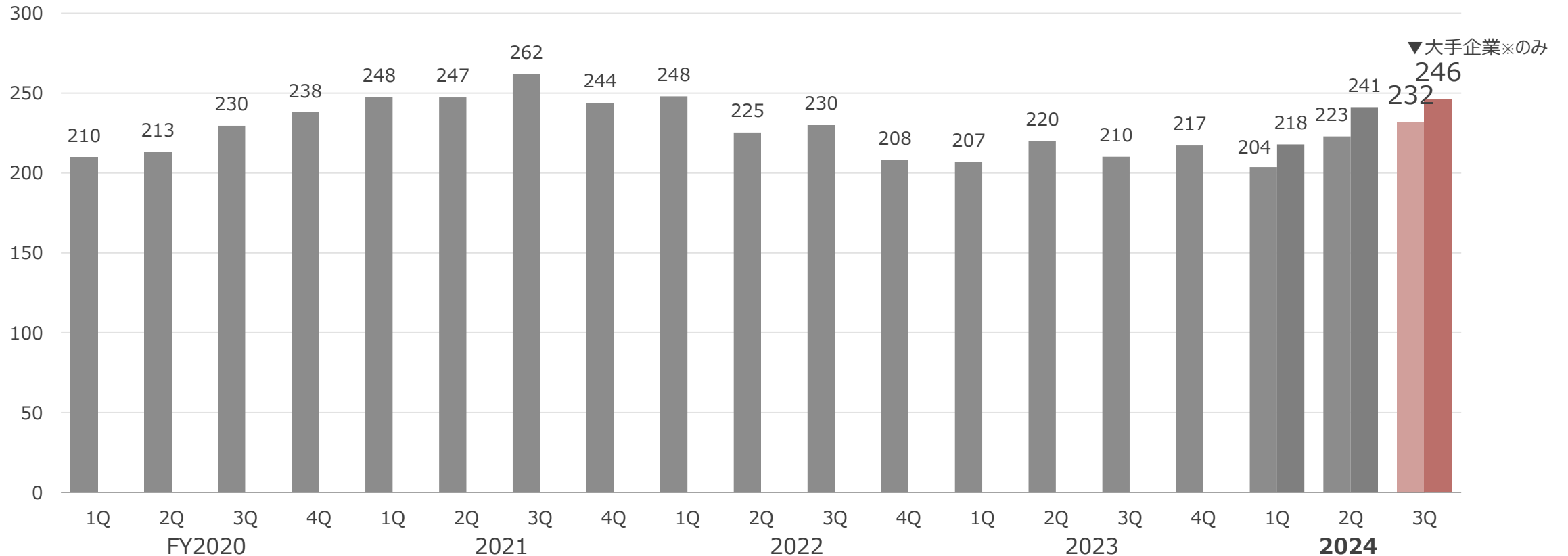


# 主要KPI (B: 1契約当たり売上総利益)

- 営業活動強化、及び当社介在価値の高い案件の強化により、1契約当たり売上総利益の向上を図っていく

1契約当たり売上総利益  
単位：千円

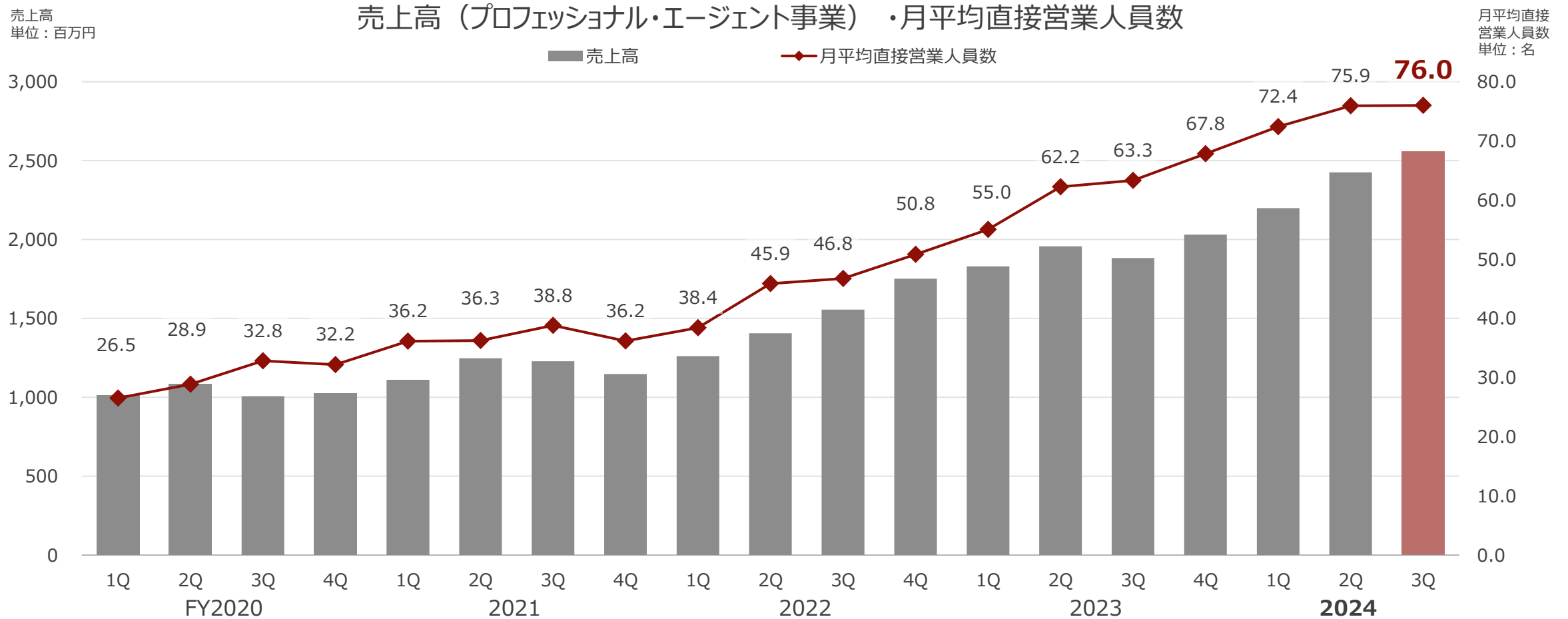
1契約当たり売上総利益 (プロフェッショナル・エージェント事業)



※ 大手企業：売上高1,000億円以上の企業 (当社調べ)

# 主要KPI (C: 直接営業人員数)

- 部署異動、退職等の影響により横ばいにて推移、引き続き積極採用と教育・研修を強化していく



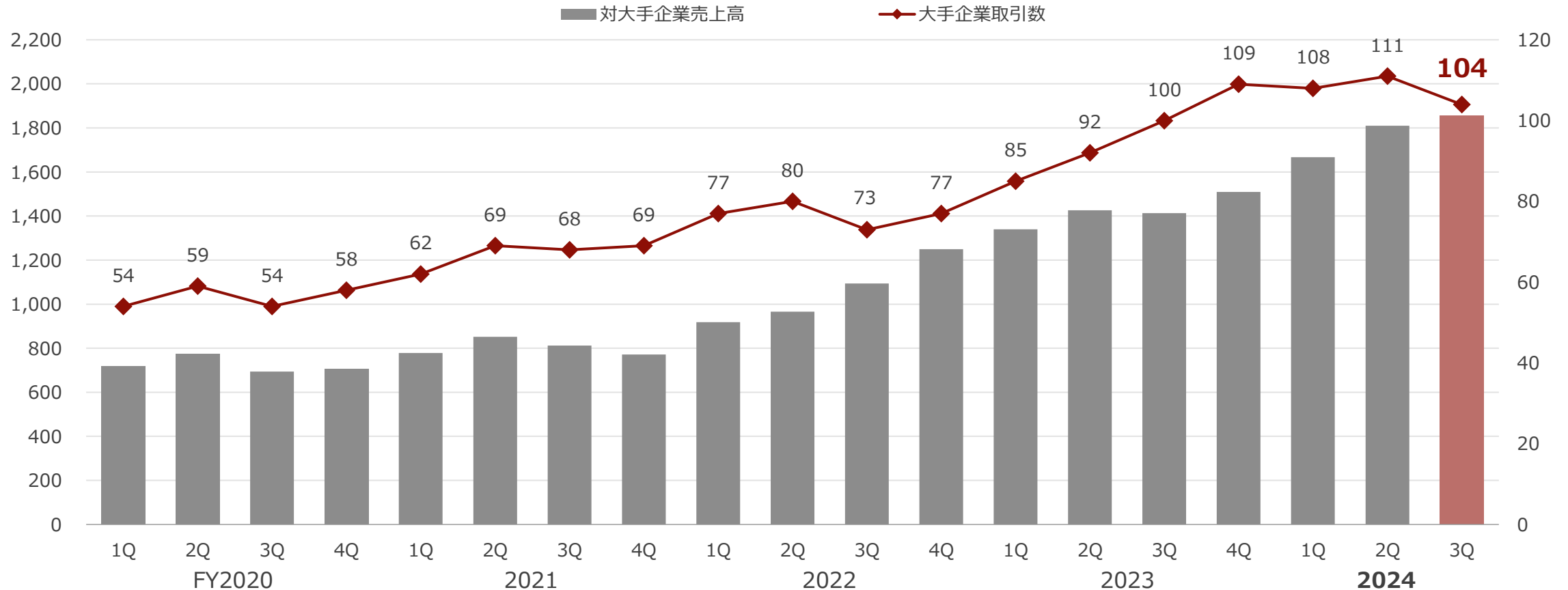
# 主要KPI (D: 大手企業取引数)

- 大手企業取引数は減少、一方で深耕営業が進み、1社当たりの契約数及び売上高が上昇

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

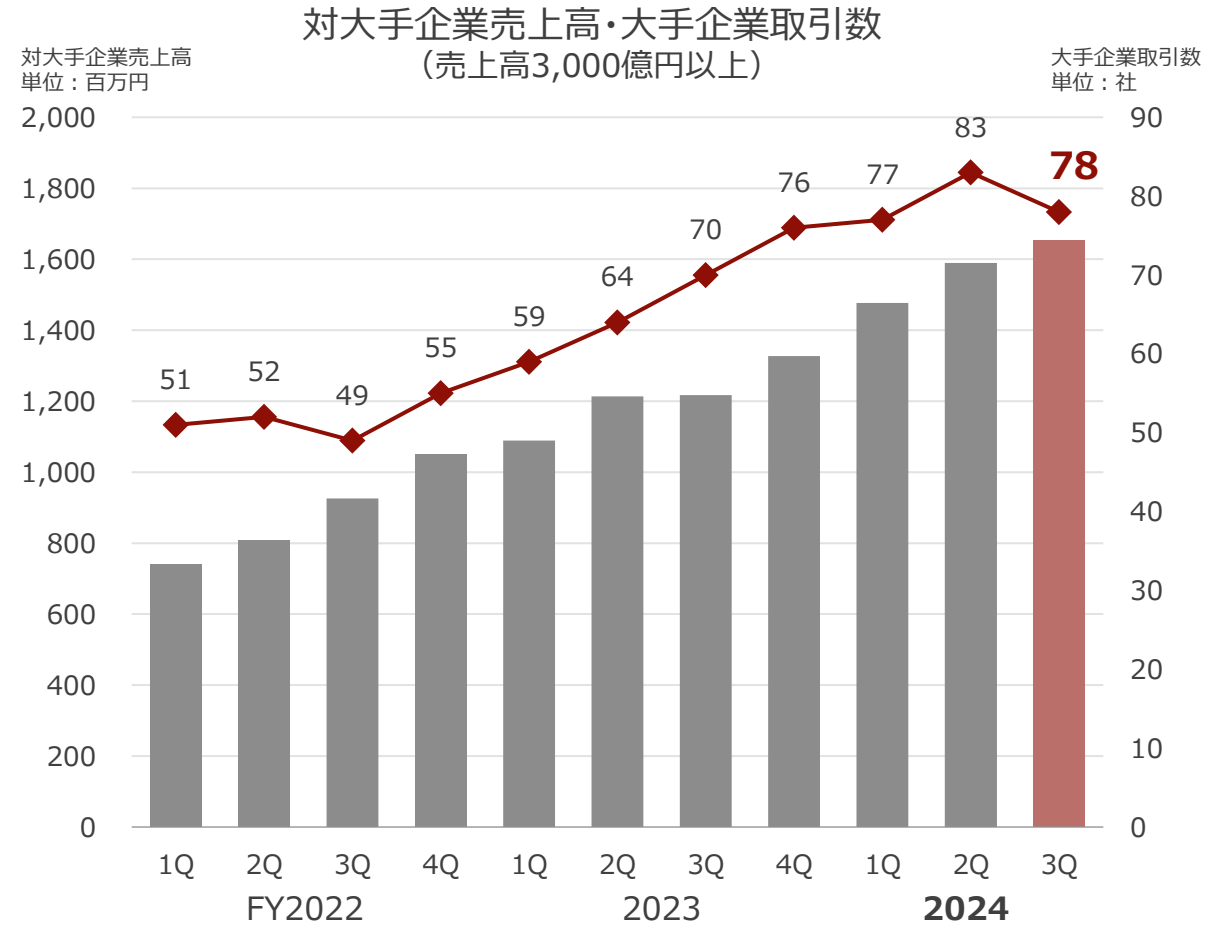
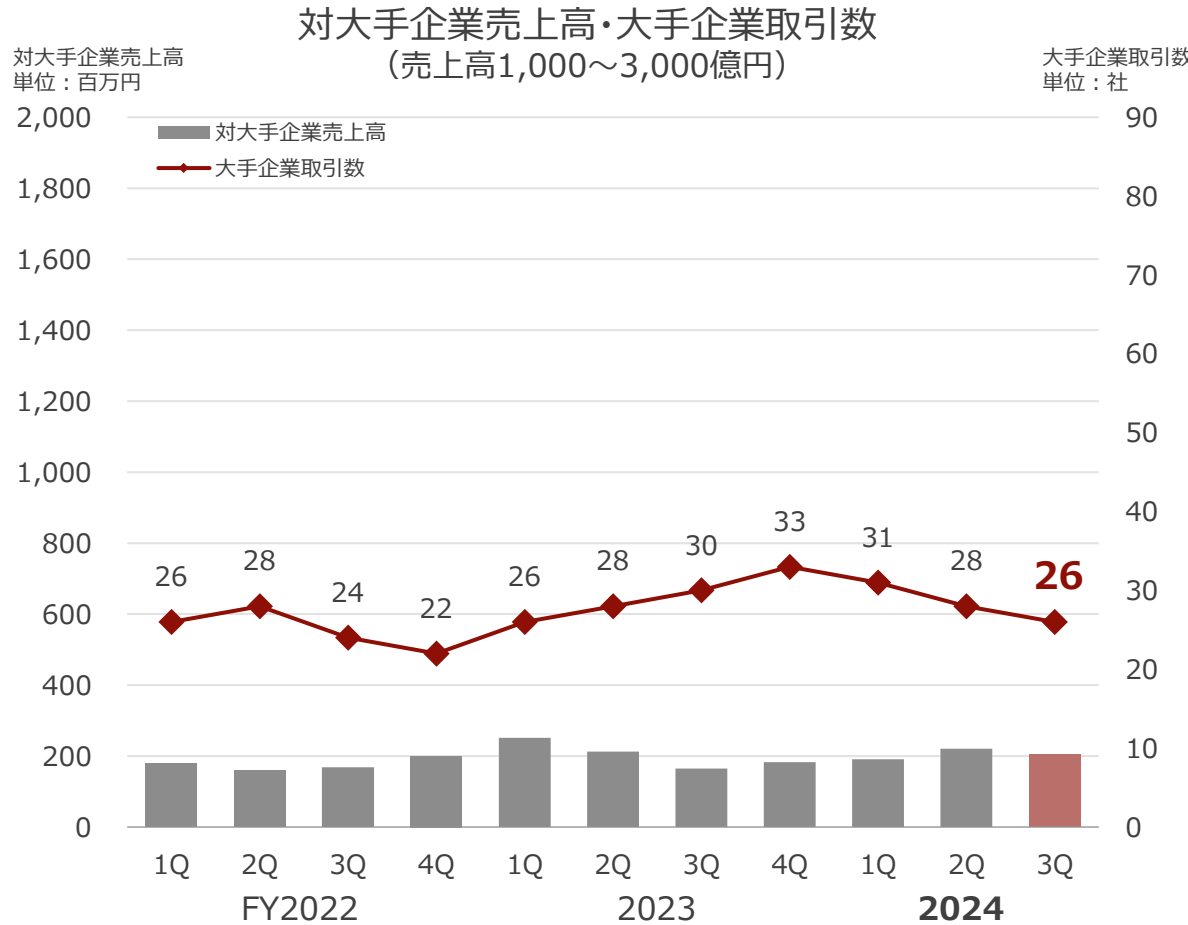
大手企業取引数  
単位：社



※ 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）

# 主要KPI (D: 大手企業取引数)

- 特に売上高3,000億円以上の大手企業において好調に推移し売上を牽引、来期からは主ターゲットを3,000億円以上へ



# 5

## 事業概要

---



# MIRAI WORKS

会社名	株式会社みらいワークス（証券コード：6563）
所在地	東京本社：東京都港区虎ノ門四丁目1番13号 Prime Terrace KAMIYACHO 2階 支社：関西支社／九州支社／東北支社／甲信越支社
資本金	86,315千円（2024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	久野芳裕、高橋寛、黒田浩志、渡邊良司
従業員数	従業員169名※ 他、業務委託・派遣社員等のパートナー81名 （2024年6月30日時点）

※当社社内業務に従事する者のみ、有期契約社員を含む

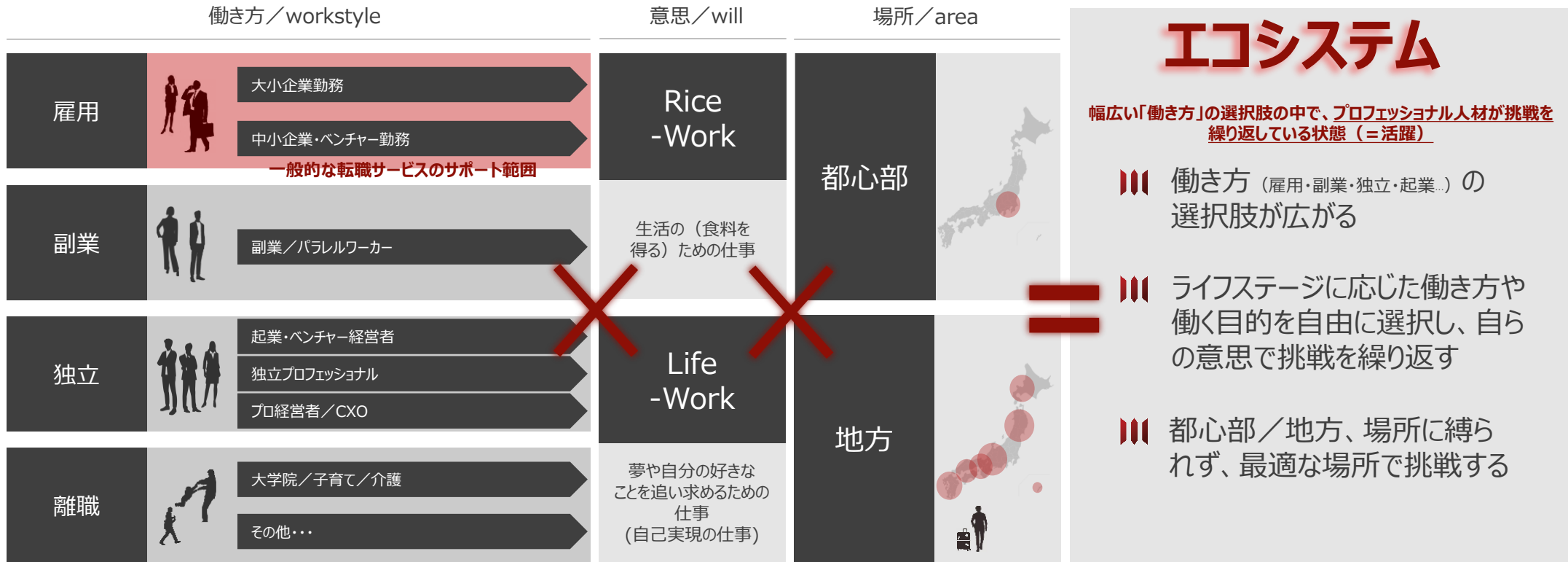
# 日本のみらいの為に 挑戦する人を増やす

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328万人、転職率4.9%※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。

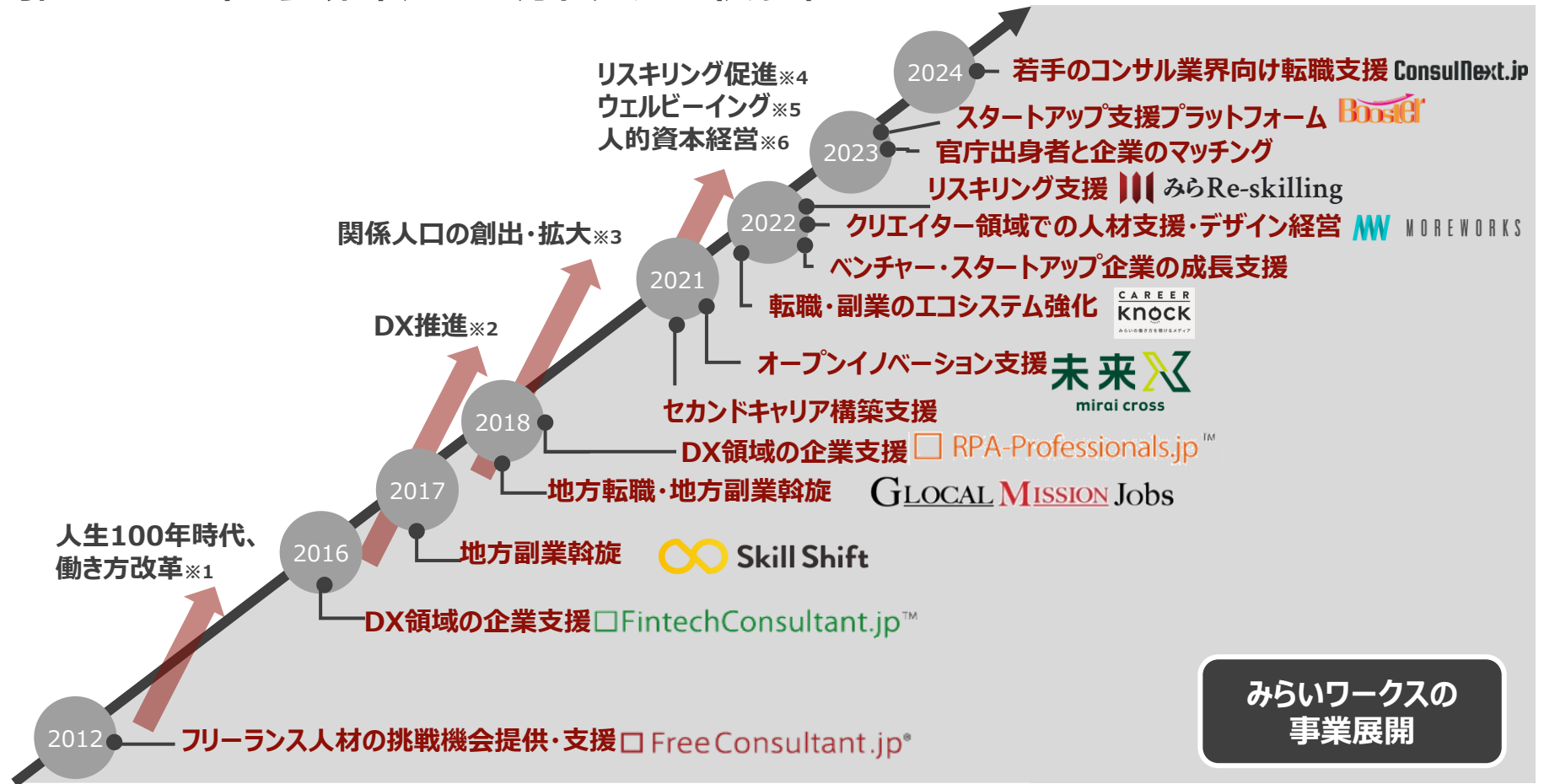
※1 令和元年度内閣府県民経済計算より、国内総生産（名目）のうち一都三県・大阪市・名古屋市を除く地方の割合が60.2%

※2 転職数・転職率：総務省統計局「労働力調査（詳細集計） 2023年（令和5年）平均結果」（2024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

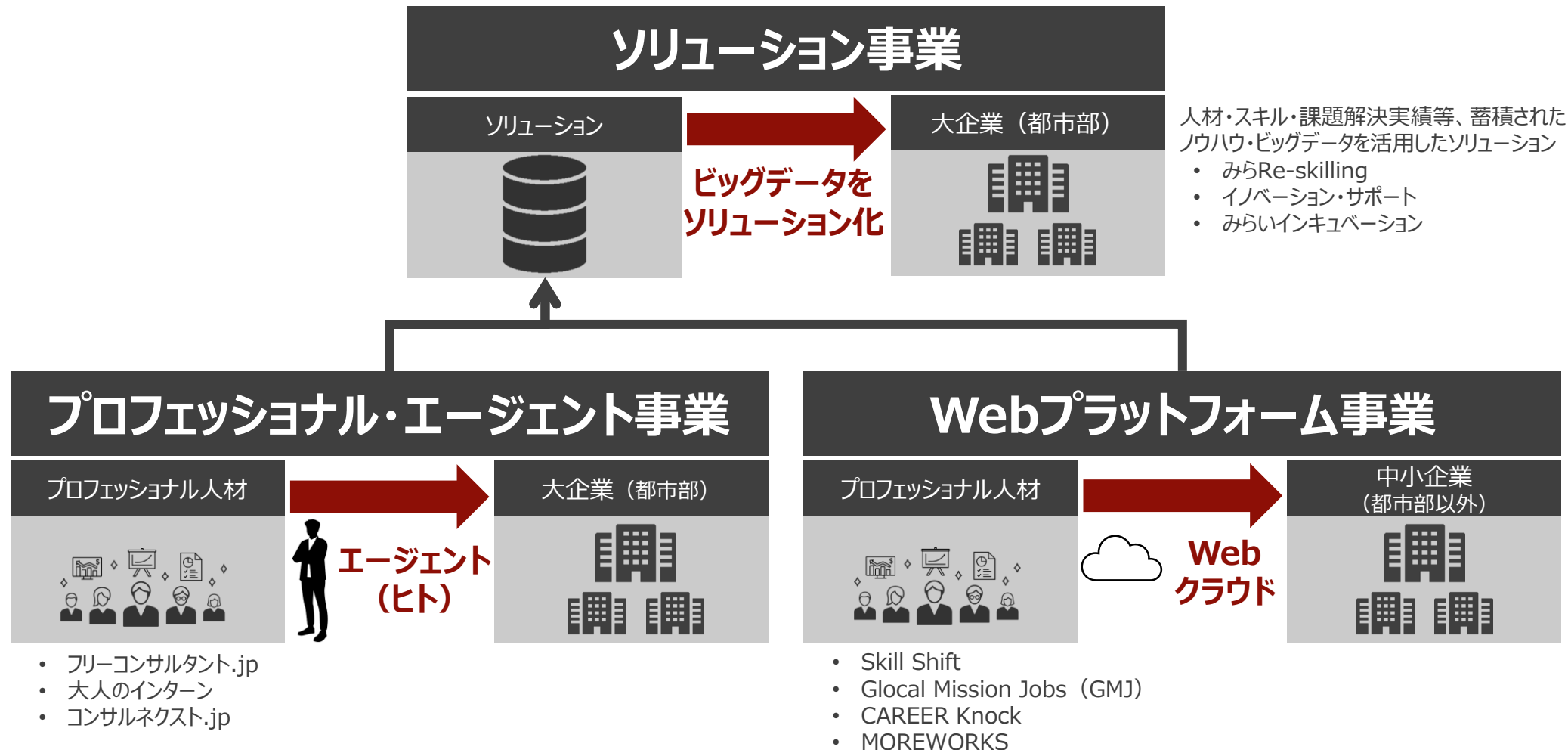


みらいワークスの  
事業展開

※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 内閣官房「成長戦略実行計画」にて「国民がWell-beingを実感できる社会の実現」提示（2021年6月）  
 ※6 経済産業省「持続的な企業価値の向上と人的資本に関する研究会報告書」（『人材版伊藤レポート』）公表（2020年9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

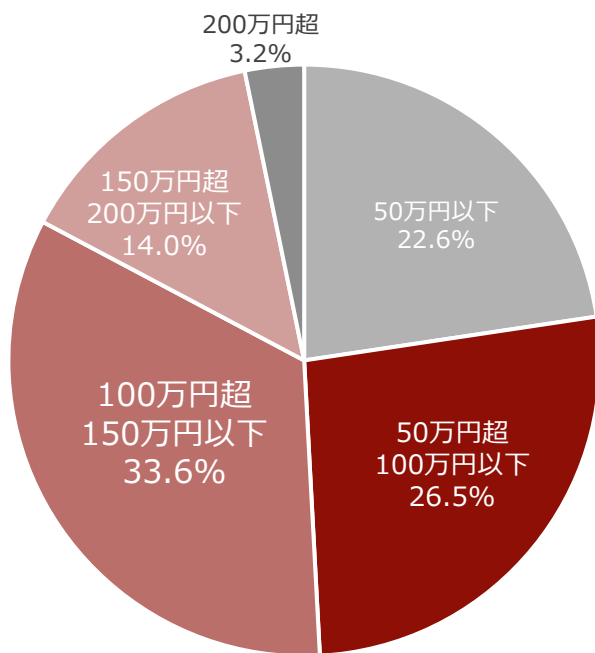
- コンサルティングファーム（戦略・IT）／MGR・MD経験
- 事業会社での企画領域経験（経営企画・事業企画・マーケティングなど）
- 大手企業における新規事業開発・推進経験
- ベンチャー・スタートアップ企業の起業経験（CXOクラス）
- 英語を活用したグローバルプロジェクトの推進経験
- 大手企業でのデジタルサービスの運営経験
- クロスメディアでのPR戦略構築・実行経験

# 特色（プロフェッショナル・エージェント事業）

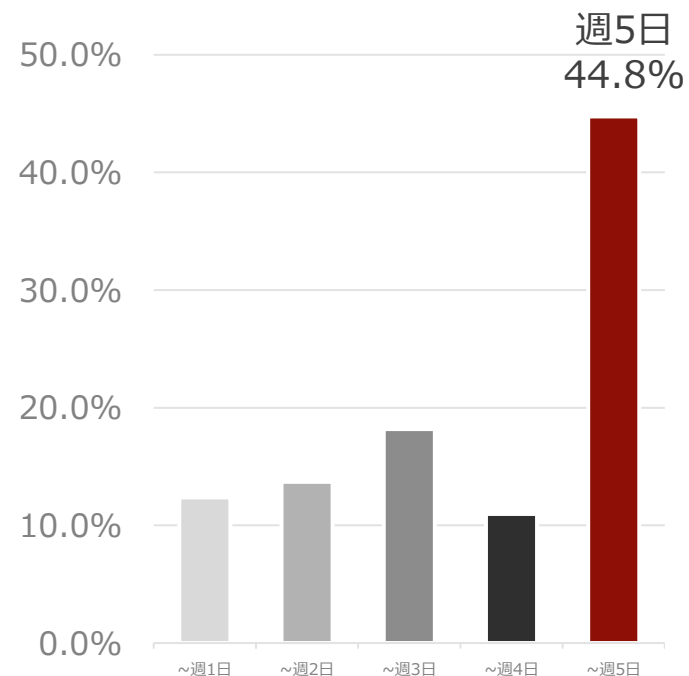
- 顧問契約のようなアドバイザーに留まらず、クライアントの課題解決にコミットし、高度な経営課題の解決に貢献

契約単価／月：平均約100万円 ※幅広い単価の案件を受注

稼働日数：週5日稼働が約半数



※ FY2023実績



※ FY2023実績

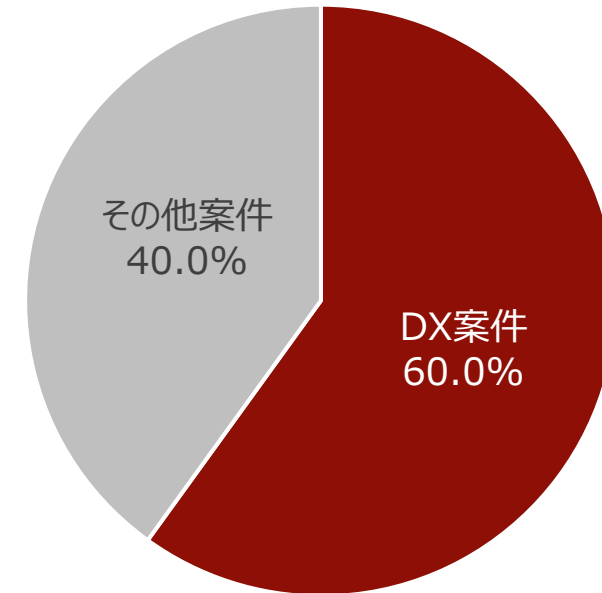
# 特色（プロフェッショナル・エージェント事業）

- 全体の約6割を占めるDX案件がプロフェッショナル・エージェント事業の成長を牽引

## 対応可能領域例

戦略系	<ul style="list-style-type: none"><li>事業戦略策定</li><li>コンソーシアム／事務局の運営支援</li><li>中期経営計画策定</li><li>M&amp;A、買収後の統合・再生支援</li></ul>
業務系	<ul style="list-style-type: none"><li>業務改革</li><li>BPO企画・導入支援</li></ul>
IT導入	<ul style="list-style-type: none"><li>大規模システム構築PMO</li><li>グローバル展開</li><li>SAP導入</li><li>システム導入のユーザー部門支援</li></ul>
デジタル	<ul style="list-style-type: none"><li>Web・デジタル戦略策定</li><li>DX推進</li><li>EC・DMP・CRM支援</li><li>AI、IoT、Fintech、RPA等を活用したデジタルによる企業変革支援</li></ul>
新規事業	<ul style="list-style-type: none"><li>新規事業の企画・立上げ推進</li><li>海外市場など 新市場進出支援</li></ul>

DX案件売上高割合：約6割



※ FY2023実績

# 特色（プロフェッショナル・エージェント事業）

- 大手企業※1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
- 日立製作所・日立グループ各社
- 富士フイルムグループ各社
- 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/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/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
- JRグループ各社
- JALグループ各社
- ソフトバンクグループ各社
- トランス・コスモス株式会社
- 株式会社日経リサーチ
- 三菱倉庫株式会社

## <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/不動産>

- アイパークインスティテュート株式会社※2
- 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~準大手（グロース市場上場等）>

- 株式会社ギックス
- ソリッドインテリジェンス株式会社※3
- 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
- フリー株式会社
- 株式会社ユーグレナ
- 株式会社Liquid※4
- リンカーズ株式会社

## <スタートアップ等>

- 株式会社インキュリオン
- 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：大手企業：売上高1,000億円以上の企業（当社調べ）  
またはそれに準ずる企業

※2：武田薬品工業株式会社より吸収分割

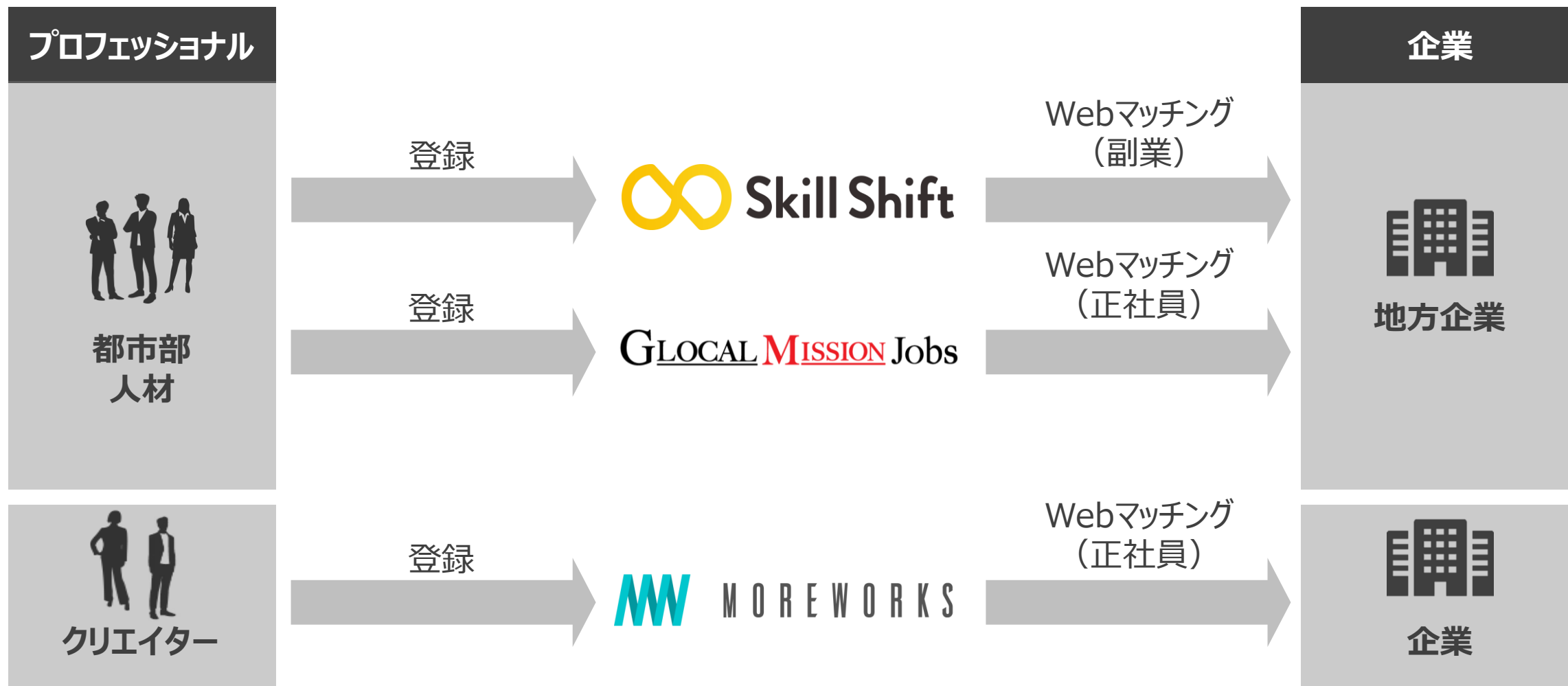
※3：データセクション株式会社（東証グロース市場上場）子会社

※4：株式会社ELEMENTS（東証グロース市場上場）子会社



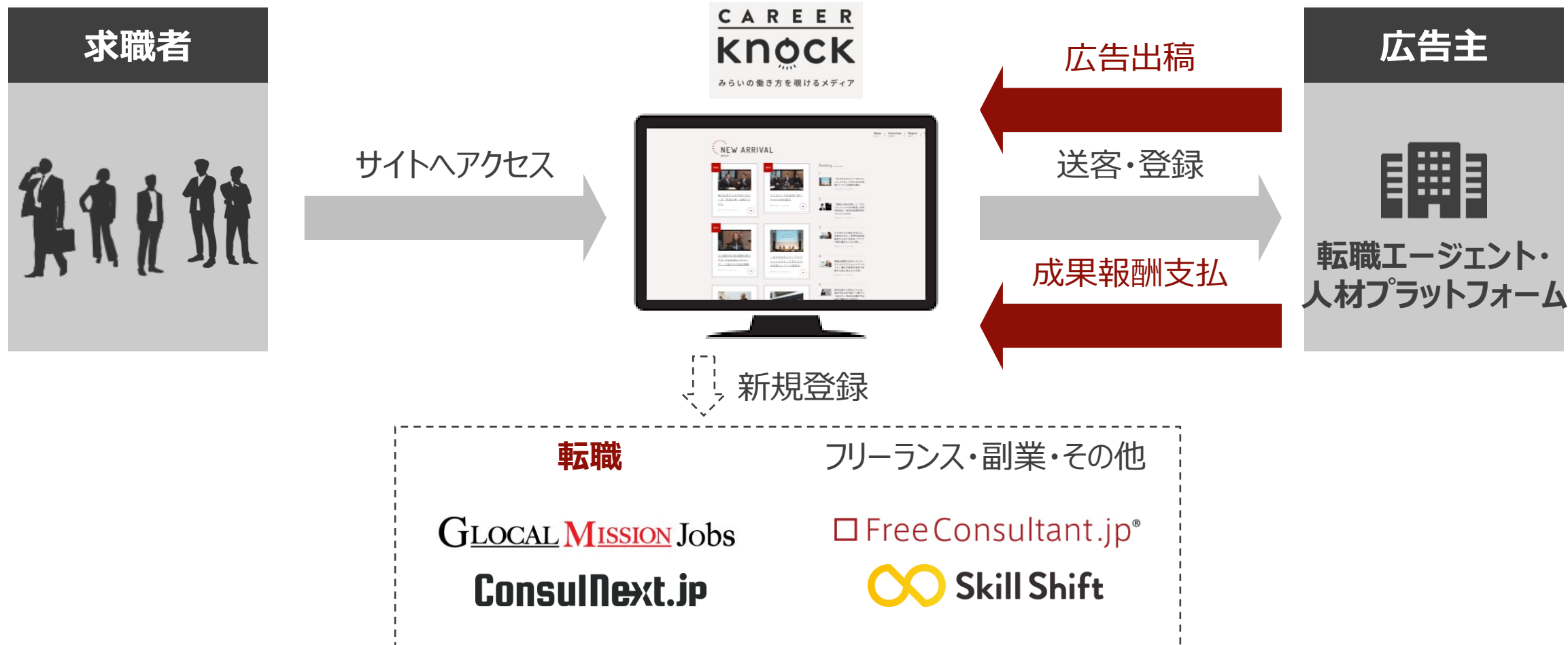
## 第2の柱 (Webプラットフォーム事業)

- 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グデータを活用し、独自のソリューションを創出

## 1 「みらRe-skilling」（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を活用し、企業人事向けにリスキリング推進ソリューションを提供することで、**社員のウェルビーイング向上・人的資本経営推進**を支援します。

※「実践型リスキリングサービス」よりサービス名変更

## 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 「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。

6

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

**80,000**名超

※ 2024年7月31日時点

# III 地域金融機関との連携実績

65銀行、41信用金庫、5信用組合、2政策金融機関と連携し、

副業プロ人材活用・経営幹部・管理職採用を推進しています。

全国 **113** 金融機関

※ 2024年6月30日時点

## 北海道・東北

- 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）
- 七十七銀行（七十七ヒューマンデザイン）
- 北都銀行
- 山形銀行（TRYパートナーズ）
- 荘内銀行
- 北洋銀行（北海道共創パートナーズ）
- 北日本銀行
- 福島銀行
- 帯広信用金庫
- 北見信用金庫
- 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

## 北陸

- 第四北越銀行（第四北越キャリアブリッジ）
- 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）
- 富山第一銀行
- 新潟信用金庫
- 興能信用金庫

## 北関東・甲信

- 常陽銀行
- 筑波銀行
- 足利銀行
- 群馬銀行（ぐんぎんコンサルティング）
- 八十二銀行（八十二スタッフサービス）
- 東和銀行
- 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
- 西武信用金庫（西武コミュニティセンター）
- 千葉信用金庫
- 館山信用金庫
- 佐原信用金庫
- 房総信用組合
- 君津信用組合
- 銚子商工信用組合
- 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
- 百五銀行（百五スタッフサービス）
- 三十三銀行
- 愛知銀行
- 名古屋銀行
- 中京銀行
- 関信用金庫
- 東濃信用金庫
- 遠州信用金庫
- しずおか焼津信用金庫（静岡焼津マネジメント）
- 浜松磐田信用金庫
- 富士信用金庫
- 三島信用金庫
- 沼津信用金庫
- 愛知信用金庫
- 豊田信用金庫
- 豊橋信用金庫
- 西尾信用金庫
- 碧海信用金庫
- 桑名三重信用金庫
- 瀬戸信用金庫

## 近畿

- りそな銀行
- 滋賀銀行
- 京都銀行（京都総研コンサルティング）
- 紀陽銀行
- みなと銀行
- 京都北都信用金庫
- 北おおさか信用金庫（きたしん総合研究所）
- 枚方信用金庫

## 中国

- 山陰合同銀行
- 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
- 山口銀行（YMキャリア）
- もみじ銀行（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

## 沖縄

- 琉球銀行

## 九州

- 筑邦銀行
- 西日本シティ銀行（NCBリサーチ&コンサルティング）
- 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（宮銀ビジネスサービス）
- 鹿児島銀行／かぎんオフィスビジネス
- 宮崎太陽銀行
- 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
- 奄美大島信用金庫
- 鹿児島相互信用金庫

# III みらいワークスの官公庁との取り組み実績

地元企業での副業人材活用、自治体での副業人材活用、課題解決型ワーケーション、地方転職、移住促進、地域でのオープンイノベーション推進に関する事業を推進

## 3省庁 24府県 81市区町村

※ 2024年6月30日時点

### 中央官庁

- 金融庁 \*2
- 厚生労働省 \*9
- 経済産業省 \*8
- 北海道経済産業局 / 中国経済産業局 \*2
- 関東経済産業局 \*4

### 北海道・東北

- ★青森県 \*2
- ★宮城県 \*2
- ★福島県 \*1,2,5

- 北海道 石狩市 \*1,2
- 青森県 青森市 \*2,6
- 岩手県 八幡平市 \*2
- 宮城県 加美町 \*2
- 仙台市 \*6
- 福島県 いわき市 \*2,3
- 南相馬市 / 田村市 / 双葉町 / 川俣町 / 広野町 / 楡葉町 / 富岡町 / 川内村 / 大熊町 / 浪江町 / 葛尾村 / 飯館村 \*2

### 北陸

- ★新潟県 \*2
- ★富山県 \*1,2
- ★石川県 \*1,2,4,5

- 新潟県 新潟市 \*1
- 富山県 南砺市 \*2
- 石川県 羽咋市 / 中能登町 \*2
- 七尾市 \*2,5
- 福井県 越前市 \*5

### 北関東・甲信

- ★栃木県 \*2
- ★山梨県 \*2
- 茨城県 かすみがうら市 \*3
- 栃木県 塩谷町 \*5
- 群馬県 富岡市 \*2,3
- 長野県 佐久市 \*2

### 南関東

- ★千葉県 \*2
- ★神奈川県 \*2
- 埼玉県 秩父市 \*3
- 美里町 \*1
- 千葉県 印西市 \*7
- 千葉市 \*2
- 東京都 港区 \*6
- 神奈川県 横浜市 / 小田原市 \*2

### 東海

- ★静岡県 \*2
- ★愛知県 \*2
- 岐阜県 瑞浪市 \*1
- 白川町 \*1,2
- 富加町 \*1,2
- 恵那市 / 美濃加茂市 / 土岐市
- 川辺町 / 養老町 / 御嵩町 / 八百津町 \*2
- 静岡県 河津町 / 御前崎市 \*3

### 近畿

- ★大阪府 \*2
- ★奈良県 \*1,2
- ★和歌山県 \*2
- 滋賀県 高島市 \*3
- 京都府 長岡京市 \*1
- 宮津市 \*1,2
- 京丹後市 \*1,2
- 綾部市 / 舞鶴市 / 福知山市 / 伊根町 / 与謝野町 \*2
- 大阪府 豊中市 \*1
- 大阪市 / 枚方市 \*2

### 中国

- ★鳥取県 \*2
- ★島根県 \*4,5
- ★広島県 \*2,4,5
- ★山口県 \*1,4
- 鳥取県 湯梨浜町 \*1,2
- 島根県 松江市 / 江津市 \*1
- 岡山県 岡山市 \*1
- 広島県 福山市 \*2
- 山口県 下関市 \*2

### 四国

- ★徳島県 \*2
- ★愛媛県 \*2
- ★高知県 \*1,2
- 徳島県 徳島市 \*5

### 九州

- ★佐賀県 \*1,2
- ★大分県 \*2
- 福岡県 田川市 \*6
- 佐賀県 伊万里市 \*1,2
- 武雄市 \*5
- 熊本県 芦北町 \*1,2
- 菊池市 / 人吉市 / 八代市 / 玉名市 \*2
- 大分県 宇佐市 \*1,2
- 佐伯市 \*2
- 宮崎県 延岡市 / 宮崎市 \*2
- 鹿児島県 出水市 / 指宿市 / 大崎町 \*2

■ 令和5年度事業

■ 令和6年度事業

★ 県での募集

- \*1 自治体での副業人材活用
- \*2 地元企業での副業人材活用
- \*3 課題解決型ワーケーション
- \*4 地方転職
- \*5 移住促進
- \*6 オープンイノベーション
- \*7 CIO補佐官
- \*8 調査
- \*9 リスキング

# III 事業会社との連携実績

- 多様な強みを持つ事業会社との連携を通じ、ベンチャー・スタートアップ・地域企業等の事業成長等の経営課題解決に貢献



寺田倉庫株式会社が運営するインキュベーション施設「Creation Camp TENNOZ」におけるインキュベーションの告知・選考、ピッチイベント運営支援といった**ベンチャー・スタートアップ支援**に参画（4月）



サツドラホールディングス株式会社が運営する**地域特化型リージョナルインキュベーションオフィス「EZOHUB」の事業推進を人材の面から支援**（6月）



日本発の**スタートアップ**の東南アジア進出を支援、また東南アジア発の**スタートアップ**の事業成長を**人材の面から支援**（7月）



# III 長野県内地域のDX推進を支援（総務省案件）

- 官公庁案件において、自社のリソースのみではなく、初のプロ人材を活用したDX推進の支援が開始

NTTグループとのコンソーシアム体制

## 総務省地域デジタル基盤活用推進事業（推進体制構築支援）

### NTT東日本（構成員）

DXを活用した地域課題解決の実績・ノウハウを本事業でも活用し、長野県内のDX推進に寄与

#### People

常駐支援者の派遣（飯田市）

#### Technology

DX推進にむけたデジタル技術の検討・ソリューションの紹介

#### Consulting

課題抽出後の資料作成および事例調査、計画策定の補助

### NTTDXパートナー（代表機関）

地域のDX推進計画策定支援や、自治体職員向けの人材育成の実績・ノウハウを用いて、本事業終了後にも継続的に課題解決を行っていく姿をめざす



### MIRAIWORKS（構成員）

DX推進に関する豊富な知識や経験を有するプロフェッショナル人材を派遣し、DX推進を加速しながら、そのノウハウを現地の職員様へ移管

#### People

常駐支援者の派遣（長野県・木曾地域）

#### Consulting

課題抽出後の資料作成および事例調査、計画策定の補助

#### Supervise

本事業の統括、マネジメント業務、報告書作成

#### Consulting

課題抽出後の資料作成および事例調査、計画策定の補助

#### Training

セミナー・ワークショップの設計および運営

## Free Consultant.jp®

- DX推進に関する豊富な知識や経験を有するプロ人材データベース
- DXをはじめとする高度な経営課題解決に貢献する人材マッチングノウハウ
- 様々な規模・業界における企業の経営課題解決支援実績（6割がDX案件）

# III 新コンサル転職支援サービスを開始

- 「コンサル転職への挑戦をサポート」をキーワードに、20-30代向けの転職支援サービス「ConsulNext.jp」（コンサルネクスト.jp）を開始（4月）



<https://mirai-works.co.jp/consulnext/>

## 転職支援サービス

20-30代の方向けに、コンサルティングファームやコンサルタントのスキルを身に付けられる事業会社への転職支援サービスを提供

## メディア

以下の情報を順次展開

- コンサルタントとして活動していく上で役立つ情報（コラム、業界ニュース、リサーチ情報等）
- キャリアを考える上で役立つ情報（現役コンサルタント、コンサルティングファーム卒業生（事業会社に転職されてCXOとして活躍されている方、独立された方、起業してIPOを実現された方）等のインタビュー記事）
- 採用案件情報（コンサルティングファームやコンサルタントのスキルを身に付けられる事業会社の正社員の採用情報）

## セミナー

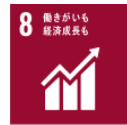
コンサルティングファームやコンサルタントのスキルを身に付けられる事業会社の情報、コンサル業界に関する情報等、コンサルティングファームに転職するために役立つセミナーをウェブとリアルの両方で実施

## プロ人材サービスやオープンイノベーションといった事業等を通じ、SDGsに取り組んでまいります

### 事業

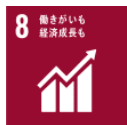
多様で柔軟な働き方の普及・促進

- 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



「東京一極集中」の是正

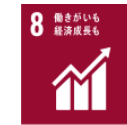
- 都心部の優秀な人材を確保しにくい地方企業へ、地方創生に意欲的な人材を供給することで、日本全体の経済を底上げ



### 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

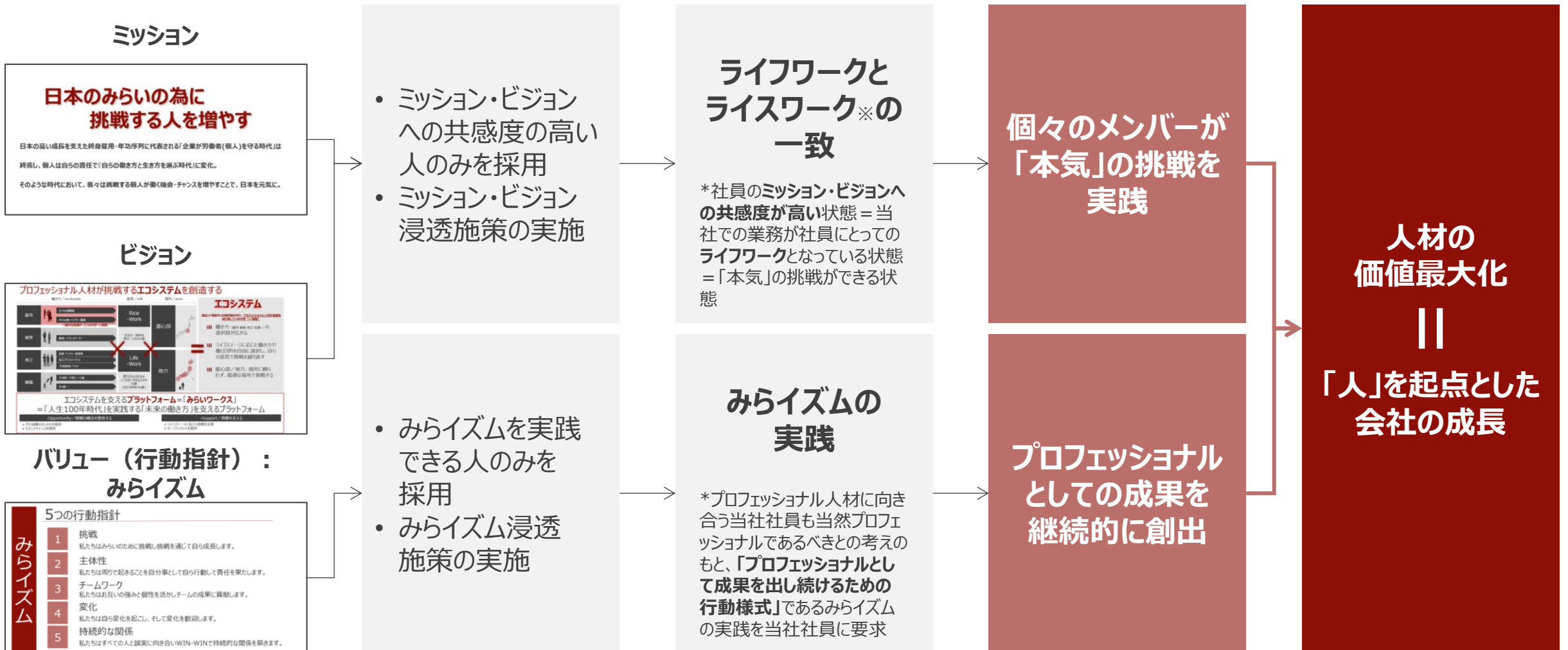


- 点字名刺にかける想い：障がいのある方の中でも特に仕事を得づらい目の不自由な方にも、「働く喜び」を感じていただきたい
- 記載内容：ミッション「日本のみらいの為に挑戦する人を増やす」



# 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）

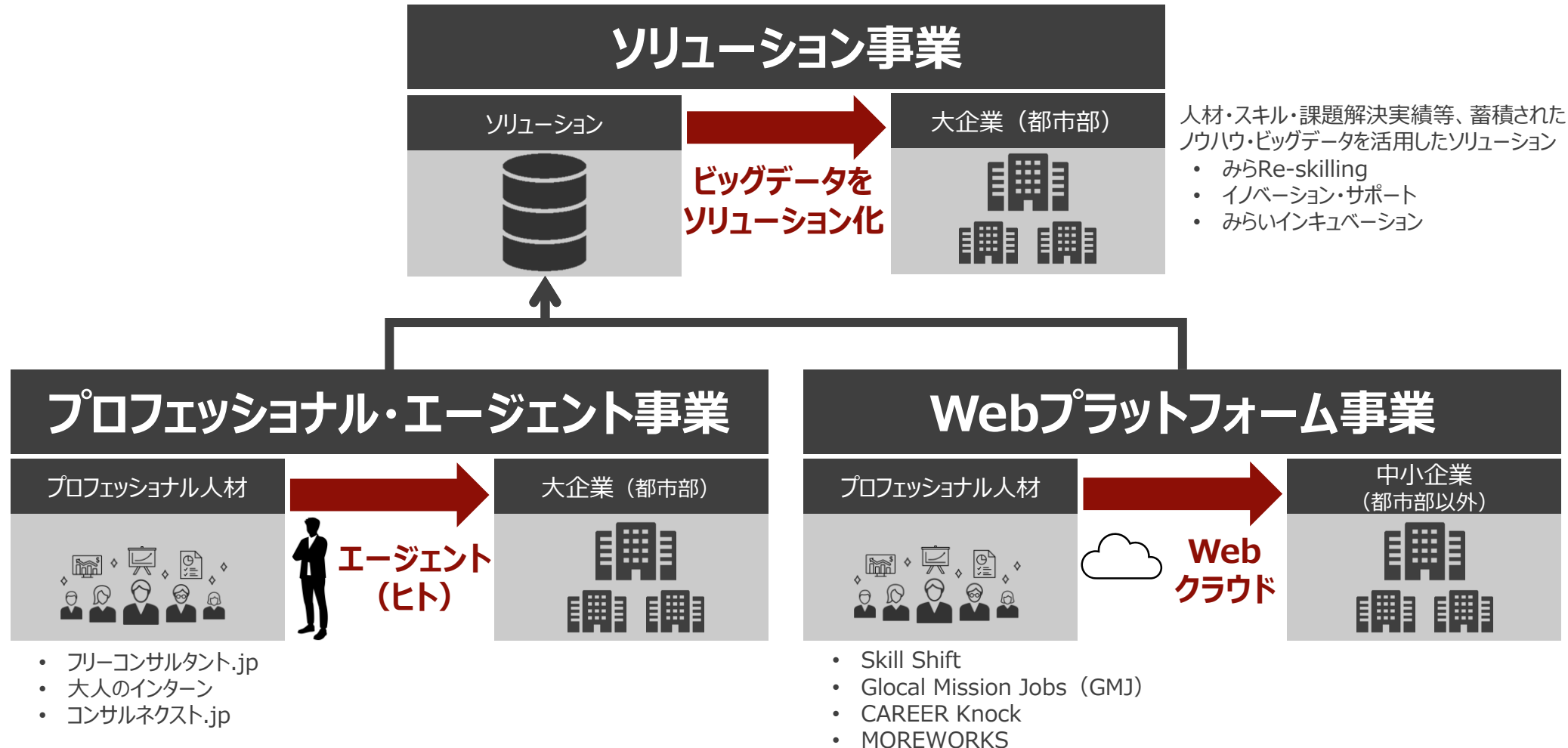
7

# 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

- 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、売上総利益率の高いその他事業の比率向上を進めていく

単位：百万円

	2021年9月期実績	2022年9月期実績	2023年9月期実績	2024年9月期修正計画
<b>売上高</b>	<b>4,907</b>	<b>6,352</b>	<b>8,369</b>	<b>10,500</b>
プロフェッショナル・エージェント事業	4,738	5,974	7,702	9,700
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	200
<b>売上総利益</b>	<b>1,251</b>	<b>1,585</b>	<b>2,178</b>	<b>2,730</b>
プロフェッショナル・エージェント事業	1,137	1,318	1,643	2,120
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	110
<b>営業利益</b>	<b>232</b>	<b>112</b>	<b>235</b>	<b>570</b>
プロフェッショナル・エージェント事業	406	260	362	700
Webプラットフォーム事業	▲145	▲133	▲39	▲115
ソリューション事業	▲28	▲14	▲70	▲15
<b>経常利益</b>	<b>215</b>	<b>126</b>	<b>250</b>	<b>570</b>
<b>当期純利益</b>	<b>142</b>	<b>39</b>	<b>129</b>	<b>20</b>

※ 事業別営業利益は共通費配賦後の数値／全社営業利益には連結調整を含む

# III M&Aを通じた成長

- ビジョンの実現に向け、プロ人材に多様な挑戦の場を提供するプラットフォームとなるべく、M&Aにより事業を拡充

当社参画時期

ビジョンの実現にとっての役割



2019年10月

プロ人材への「**地方創生への貢献**」という  
**ライフワーク**の機会の提供



2020年7月

プロ人材への「**地方創生への貢献**」という  
**ライフワーク**の機会の提供



2022年1月

挑戦の機会（ライフワーク・ライスワーク）に  
関する情報提供を通じた**プロ人材との接点拡大**



2022年10月  
※株式会社ハイブ子会社化、  
のち2024年4月に吸収合併

「**クリエイター**」という新たなプロ人材への  
挑戦の機会の提供

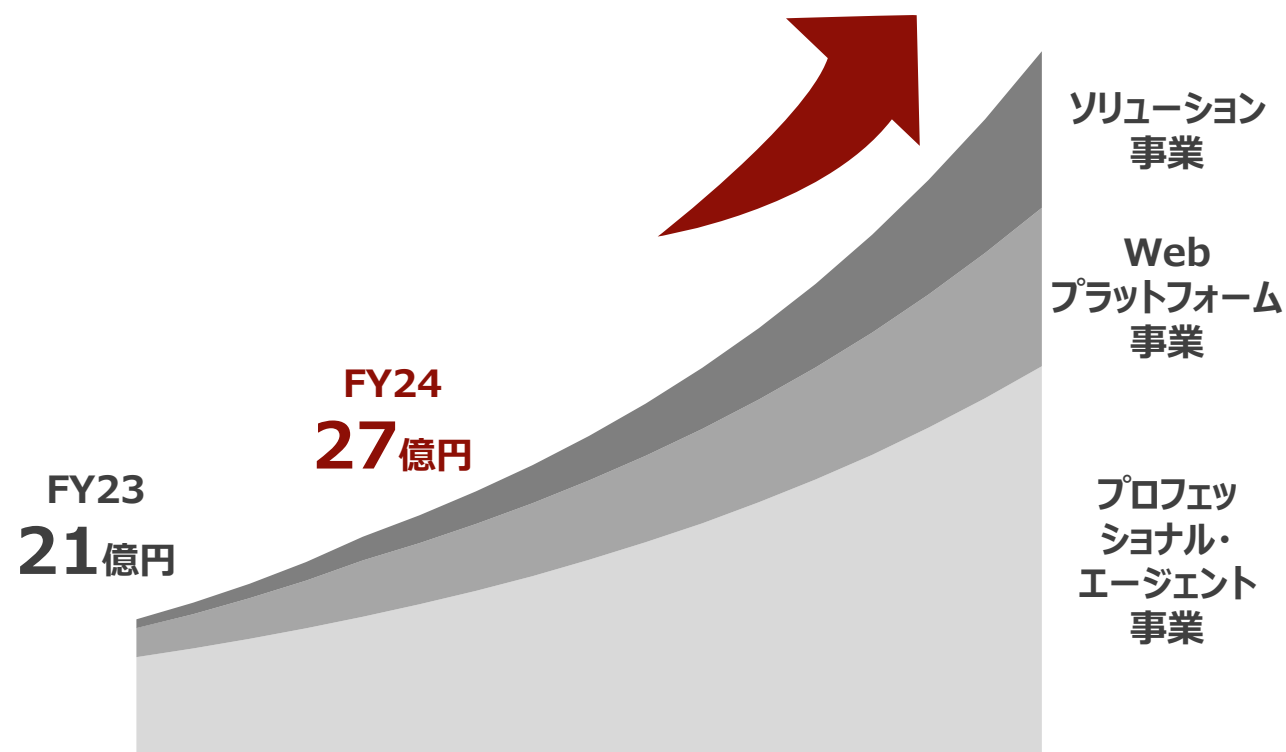
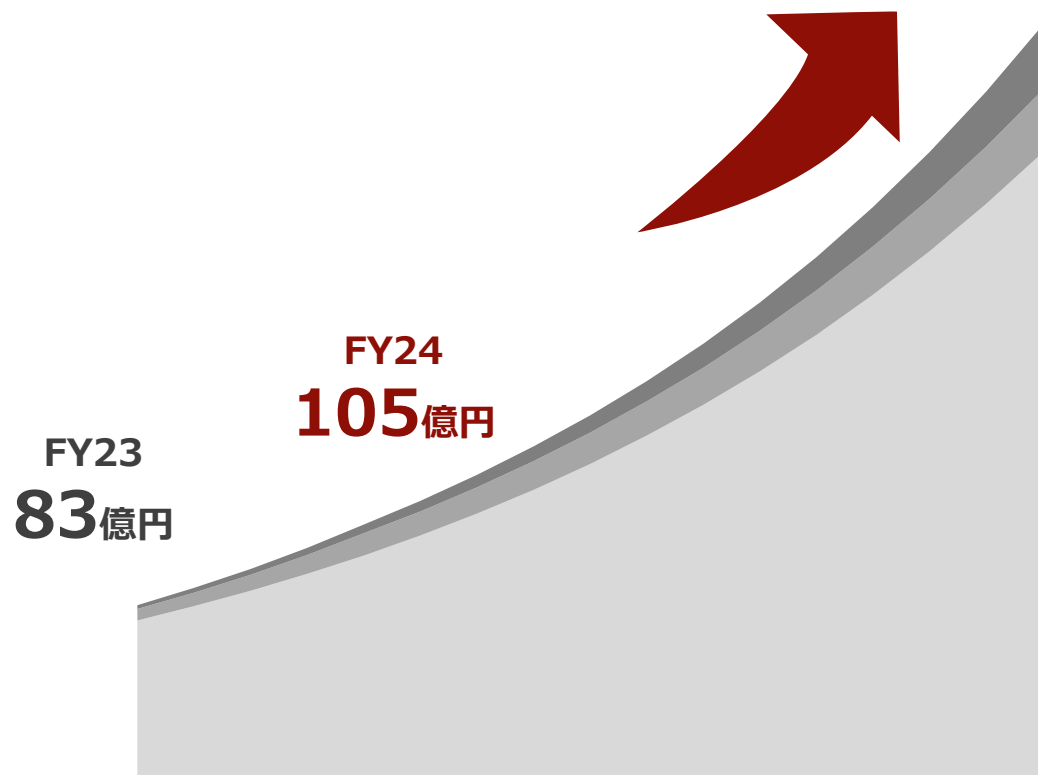


# 2024年9月期以降の成長イメージ

- 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



# III 免責事項

本資料は、株式会社みらいワークスの2024年9月期の業績及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

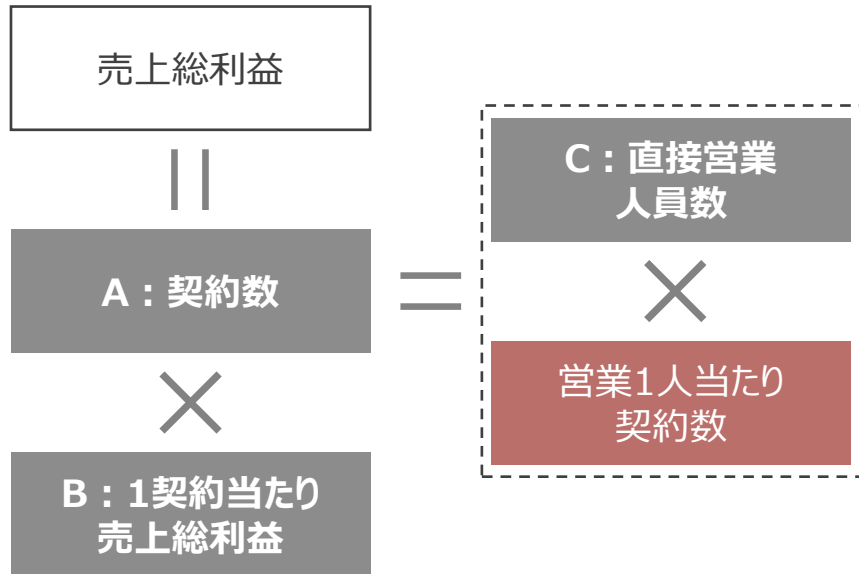
# Appendix

---

# KPI

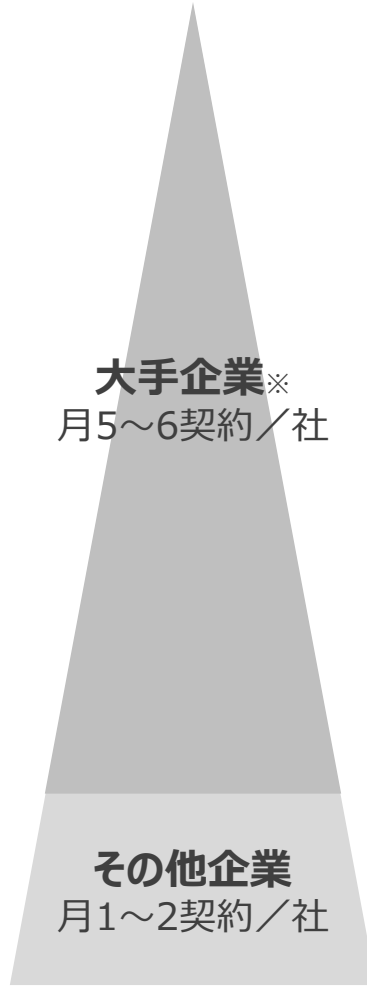
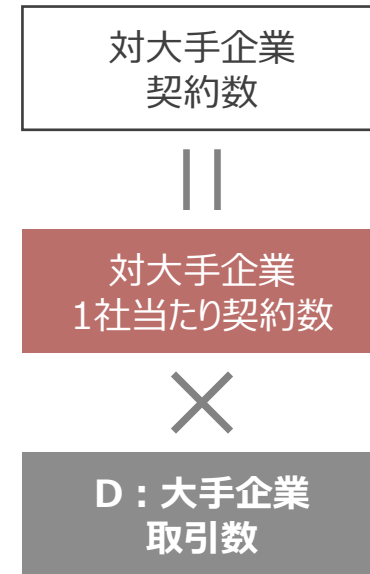
- プロフェッショナル・エージェント事業におけるKPIを追っていく

## ① 売上総利益最大化



## ② 大手企業の開拓・深耕

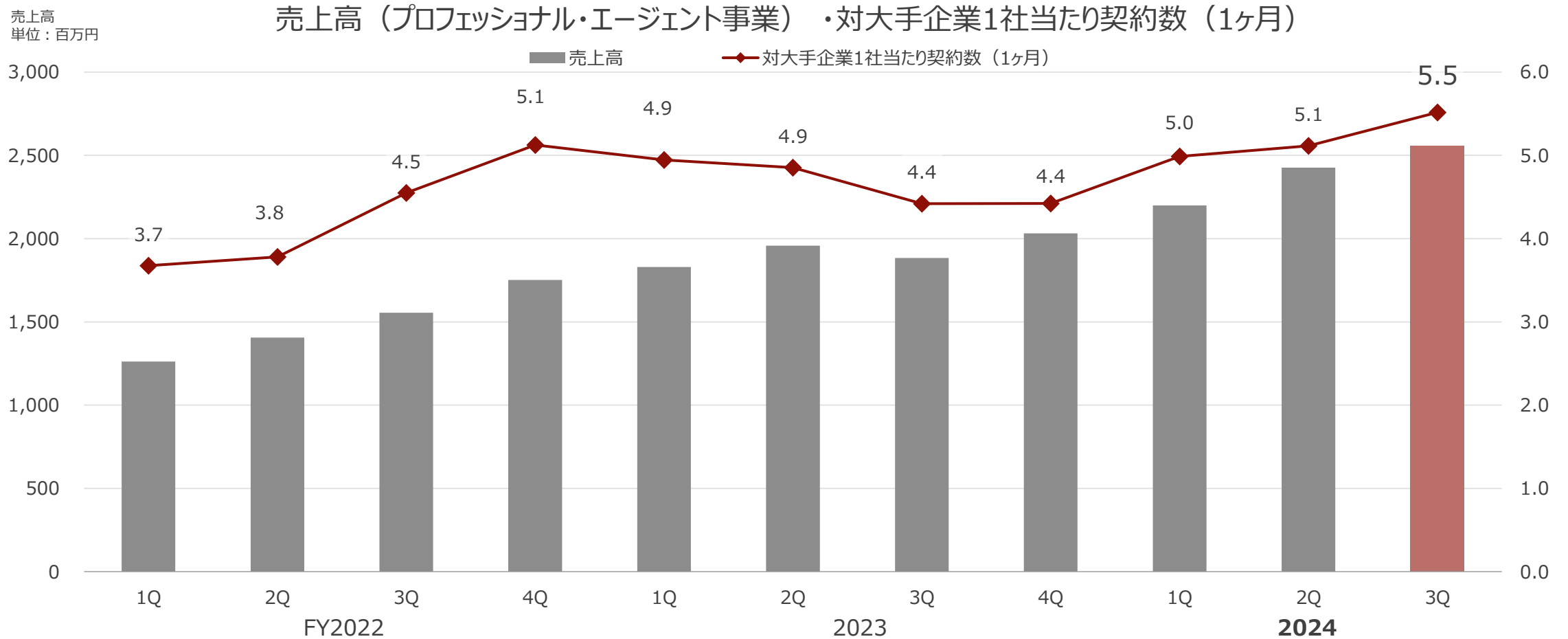
※大口顧客となりえ、また1契約当たり売上総利益の高い大手企業に対する契約数を増やすことが、売上総利益最大化に関わるKPI（契約数、1契約当たり売上総利益）の向上に繋がる



※ 大手企業：売上高1,000億円以上の企業（当社調べ）  
Copyright © MIRAI WORKS | All Rights Reserved.

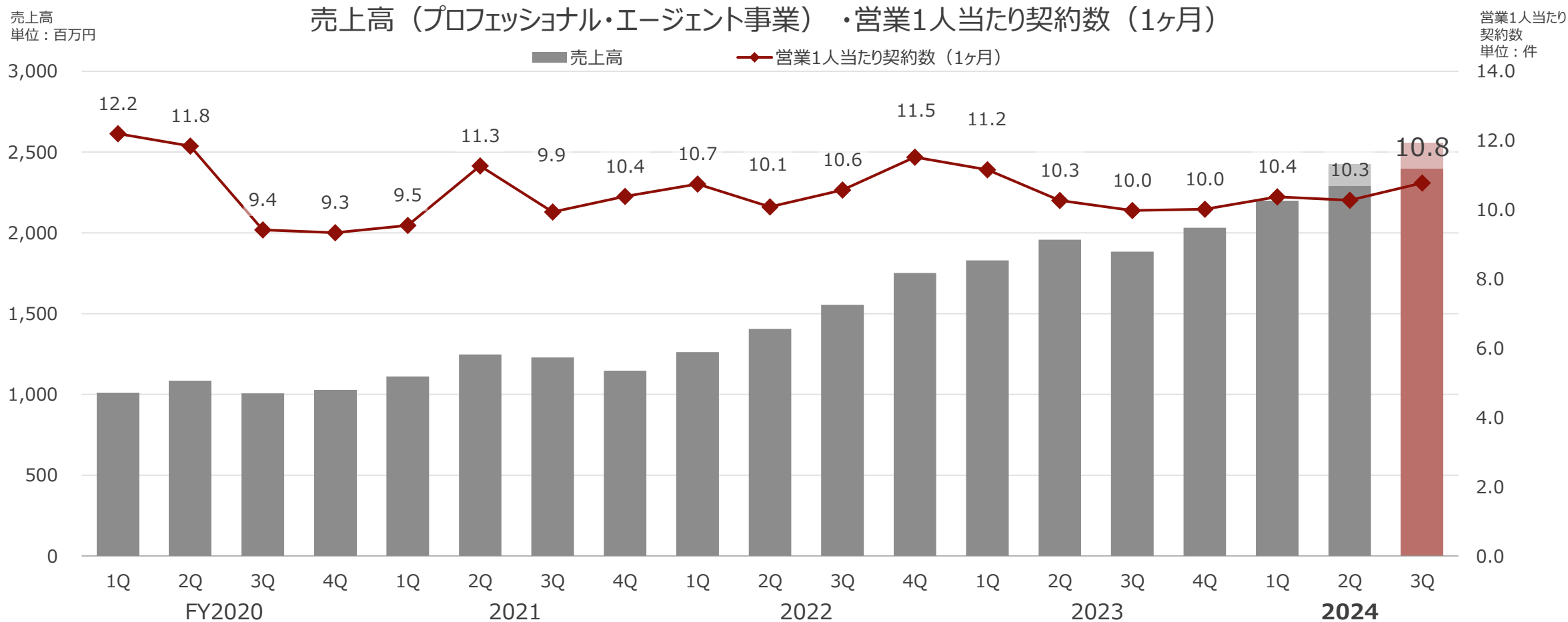
# III その他KPI（対大手企業1社当たり契約数/月）

- 大手企業に対する深耕営業が進展



# 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

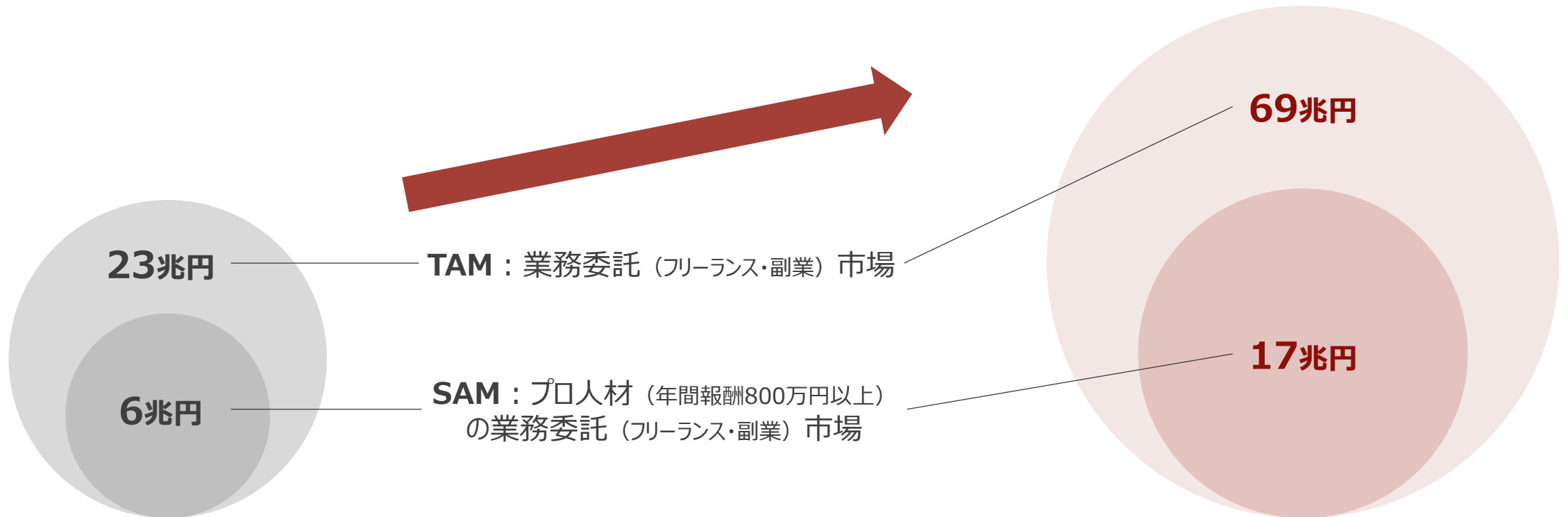


# III 業界展望（業務委託）

- 業務委託（フリーランス・副業）市場は、多様な働き方の普及拡大や、労働人口減少による外部人材活用ニーズの増大に伴い、今後一層拡大見込み

現状の市場規模

将来の市場規模



現状の正社員：業務委託比率 9：1  
= 会社のメンバーのうち1割が業務委託

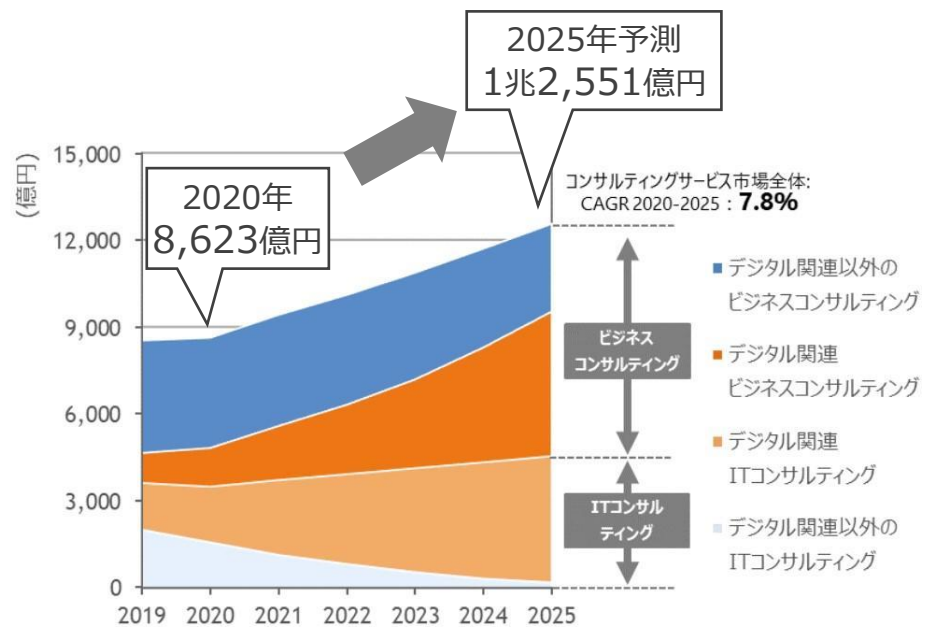
理想の正社員：業務委託比率 7：3  
= 会社のメンバーのうち3割が業務委託

# 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

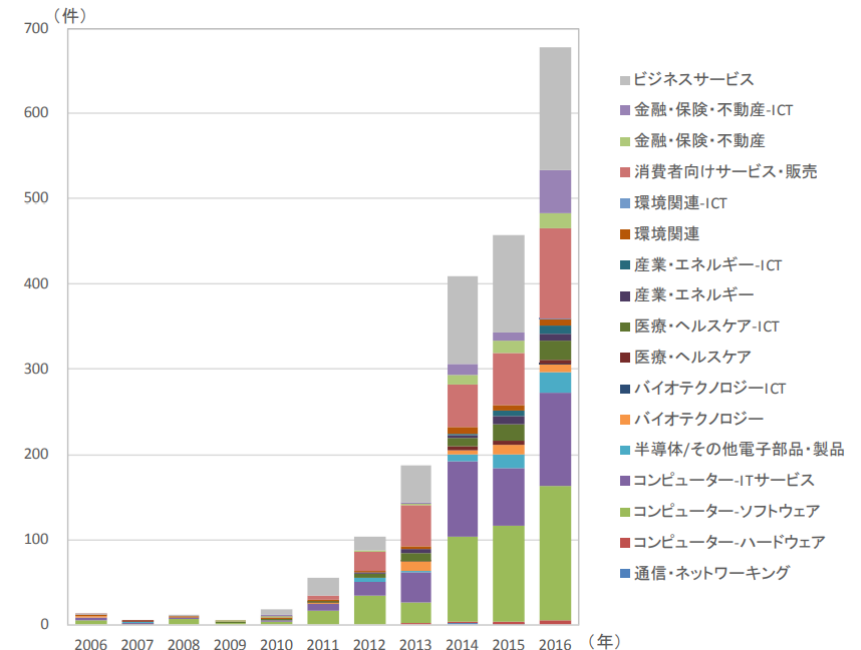
## コンサルティング市場

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



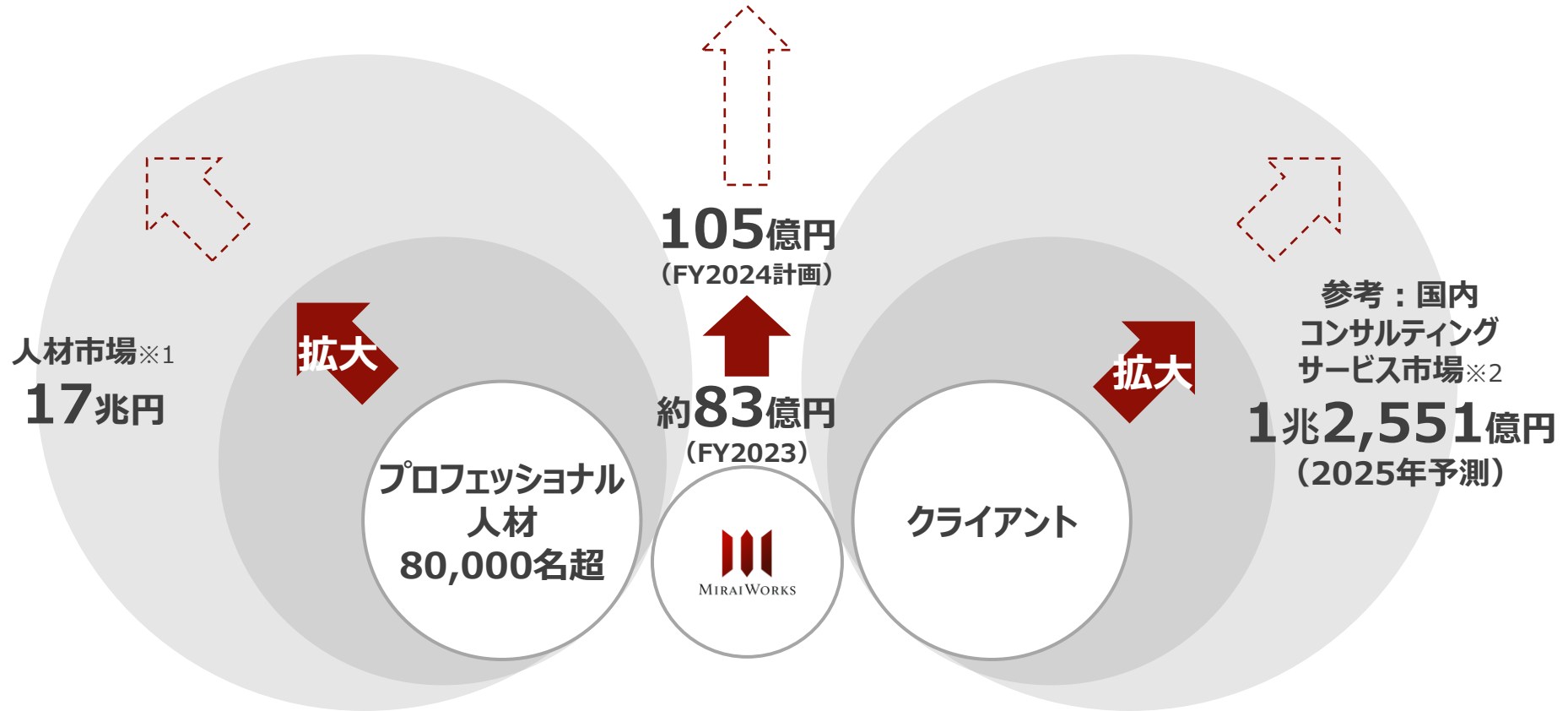
※1 IDC Japan株式会社「国内コンサルティングサービス市場予測」（2021年7月）

※2 オープンイノベーション・ベンチャー創出協議会 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）



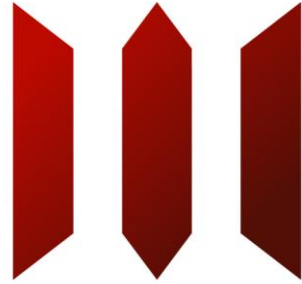
# III 市場環境

- 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 p.55参照

※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