

2024年9月期

決算説明資料・  
事業計画および成長可能性  
に関する事項

# 目次

- 00 会社概要
- 01 エグゼクティブサマリー
- 02 2024年9月期決算概要
- 03 主要KPI推移
- 04 活動実績
- 05 日本社会と当社の思い
- 06 事業の内容及び収益構造
- 07 市場環境
- 08 競争優位性及び成長戦略
- 09 2027年9月期までの事業計画
- 10 認識するリスク及び対応策



# MIRAI WORKS

# 00 会社概要

# 会社概要

会社名	株式会社みらいワークス (Mirai Works Inc.)
設立	2012年3月14日
資本金	86,765千円 (2024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	久野芳裕、高橋寛、黒田浩志、渡邊良司
事業内容	プロフェッショナル人材事業 / 地方創生事業 / ソリューション事業
従業員数	176人※ 他、業務委託・派遣社員等のパートナー85名 ※当社社内業務に従事する者のみ、有期契約社員を含む (2024年9月30日時点)

拠点	本社	〒105-0001 東京都港区虎ノ門4-1-13 Prime Terrace KAMIYACHO 2F TEL : 03-5860-1835 <a href="https://mirai-works.co.jp/">https://mirai-works.co.jp/</a>
	支社	関西支社 〒541-0053 大阪府大阪市中央区本町4-2-12 野村不動産御堂筋本町ビル 8F  九州支社 〒812-0013 福岡県福岡市博多区博多駅東1-12-17 オフィスニューガイア博多駅前 3F  東北支社 〒980-0021 宮城県仙台市青葉区中央4-4-19 アーバンネット仙台中央ビル3F  甲信越支社 〒399-0736 長野県塩尻市大門一番町7-1 ウイングロード2階 core塩尻

01

# エグゼクティブサマリー

# エグゼクティブサマリー

## 業績

項目	実績※1	前年同期比※2	達成率※3
売上高	10,608 百万円	+ 2,238 百万円	126.7 %
売上総利益	2,726 百万円	+ 548 百万円	125.2 %
営業利益	573 百万円	+ 338 百万円	243.8 %
EBITDA※4	335 百万円	▲20 百万円	94.2 %
当期純利益	66 百万円	▲62 百万円	51.6 %

## Topics

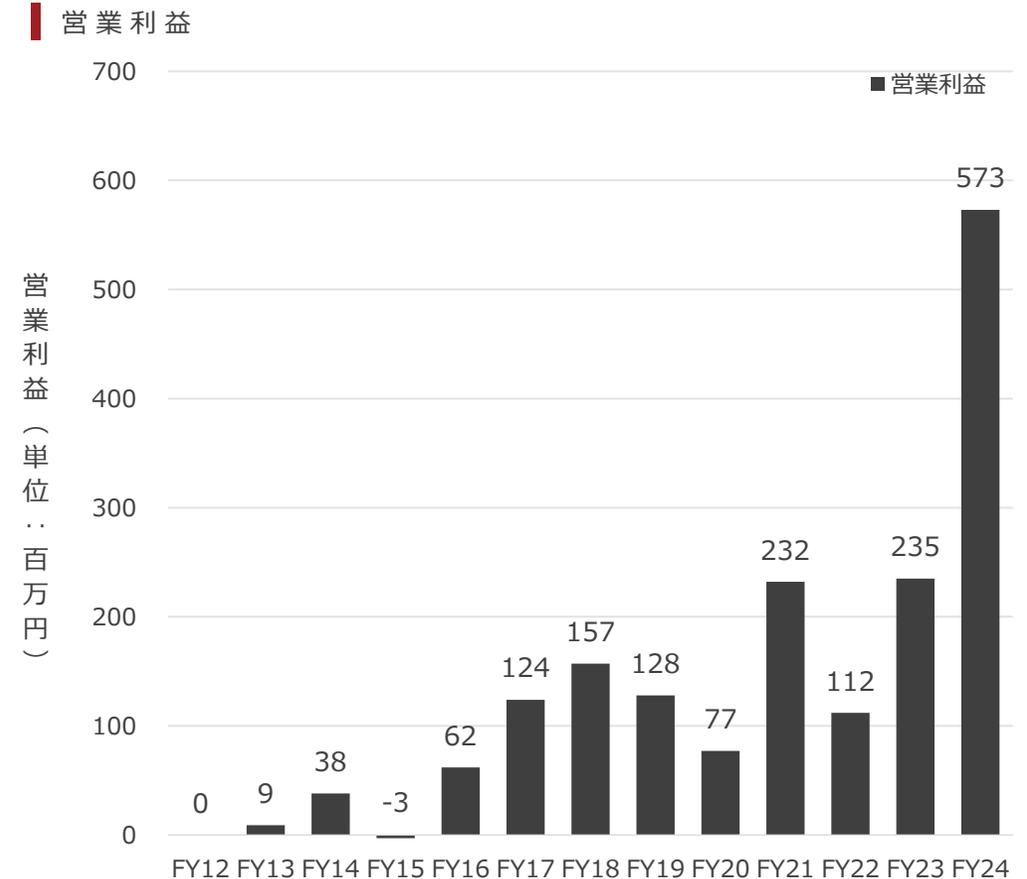
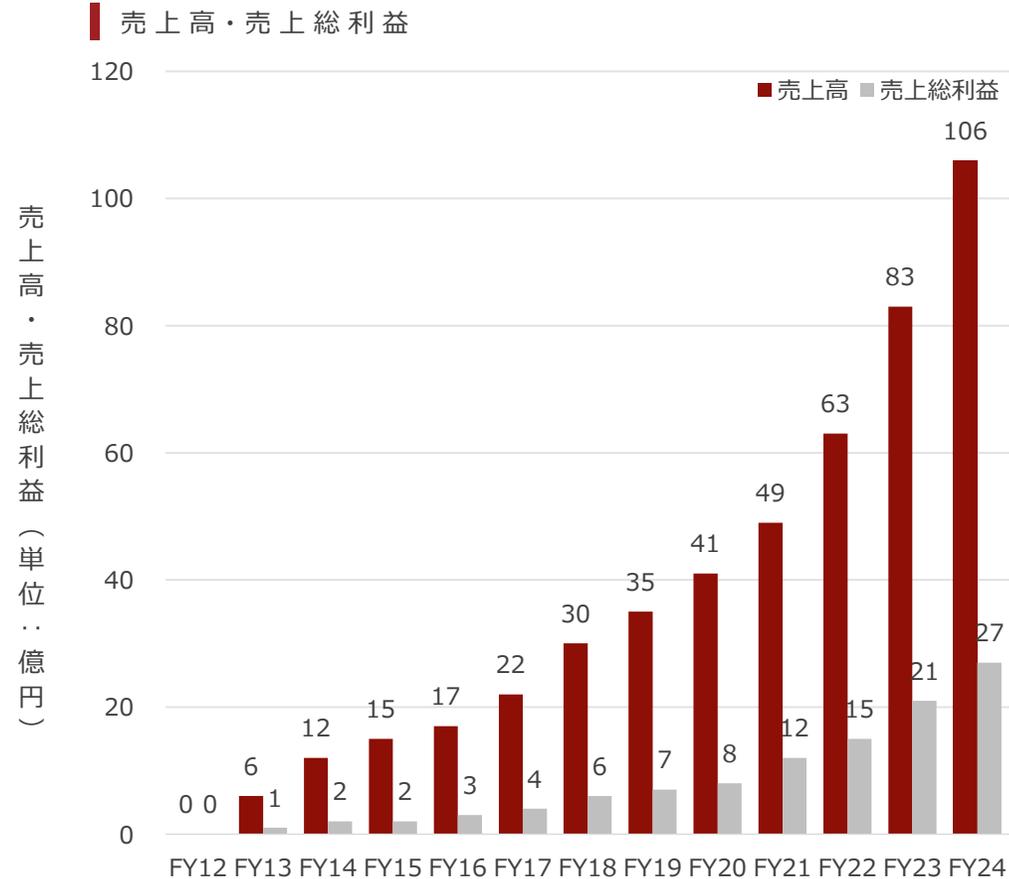
- ✓ 通期売上高は100億円を突破・前年比120%超の成長、営業利益は前年比240%超の成長。
- ✓ プロフェッショナル・エージェント事業を中心に営業活動が順調に進捗した一方で、株式会社ハイブののれん減損損失173百万円等を特別損失として計上したことにより、当期純利益については前年比約50%へと減少。
- ✓ 既存事業で蓄積したノウハウやプロフェッショナル人材のデータベースを活用したスタートアップの成長支援の各種プロジェクトが決定。
- ✓ 事業間連携により商談化・契約成立した案件が増加しており、今後の収益化の見通しが立ちつつある。
- ✓ プロフェッショナル人材の登録者数は4Qにおいて8万名を突破、引き続きプロフェッショナル人材の挑戦のエコシステム創造・拡大に注力していく。

※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 2024年8月14日公表業績予想比 / ※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

# 業績推移

- ① 創業以来13期連続増収。売上高、売上総利益ともに直近3年で2倍以上の成長。
- ② 営業利益も2期連続増益。FY24は過去最高の営業利益を記録し、初の5億円を突破。

## 売上高・売上総利益・営業利益



02

# 2024年9月期決算概要

# 2024年9月期決算概要

営業活動の順調な進捗により、売上高・売上総利益においては前年同期比で大幅成長を維持、当期純利益についてはのれんの減損処理により一時的にマイナスになりました。

項目	2024年9月期		前年同期（2023年9月期）		
	実績		実績	増減額	増減率
売上高	10,608 百万円		8,369 百万円	+2,238 百万円	126.7 %
売上総利益	2,726 百万円		2,178 百万円	+548 百万円	125.2 %
販売管理費	2,152 百万円		1,942 百万円	+209 百万円	110.8 %
人件費	1,389 百万円		1,331 百万円	+58 百万円	104.4 %
その他	762 百万円		611 百万円	+151 百万円	124.8 %
営業利益	573 百万円		235 百万円	+338 百万円	243.8 %
EBITDA	335 百万円		355 百万円	▲20 百万円	94.2 %
経常利益	583 百万円		250 百万円	+332 百万円	233.1 %
当期純利益	66 百万円		129 百万円	▲62 百万円	51.6 %
売上総利益率	25.7 %		26.0 %	▲0.3 %	—
営業利益率	5.4 %		2.8 %	+2.6 %	—
EBITDAマージン	3.2 %		4.2 %	▲1.1 %	—
経常利益率	5.5 %		3.0 %	+2.5 %	—
当期純利益率	0.6 %		1.5 %	▲0.9 %	—

※3Qより単体決算に移行

# 2024年9月期決算概要

売上高・売上総利益は引き続き成長基調、前年比では売上高120%超、利益も着実に積み上がっています。

単位：百万円

項目	2023年9月期				2024年9月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	1,961	2,170	2,005	2,231	2,357	2,731	2,728	2,790
売上総利益	482	576	504	614	583	735	691	715
販売管理費	449	486	516	490	502	534	536	579
人件費	306	333	353	338	331	340	344	373
その他	143	153	162	151	170	193	192	205
営業利益	33	89	▲11	124	80	200	154	136
EBITDA	58	132	23	141	106	223	▲102	108
経常利益	37	98	▲10	125	86	204	153	138
四半期純利益	18	52	▲20	77	50	127	▲183	72
売上総利益率	24.6 %	26.5 %	25.2 %	27.6 %	24.7 %	26.9 %	25.3 %	25.7 %
営業利益率	1.7 %	4.1 %	▲0.6 %	5.6 %	3.4 %	7.4 %	5.7 %	4.9 %
EBITDAマージン	3.0 %	6.1 %	1.2 %	6.3 %	4.5 %	8.2 %	▲3.7 %	3.9 %
経常利益率	1.9 %	4.5 %	▲0.5 %	5.6 %	3.6 %	7.5 %	5.6 %	4.9 %
四半期純利益率	1.0 %	2.4 %	▲1.0 %	3.5 %	2.1 %	4.7 %	▲6.7 %	2.6 %
売上高成長率（前年同期比）	145.0 %	142.7 %	123.8 %	120.1 %	120.2 %	125.8 %	136.0 %	125.1 %

※ 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

# 2024年9月期決算概要 事業別

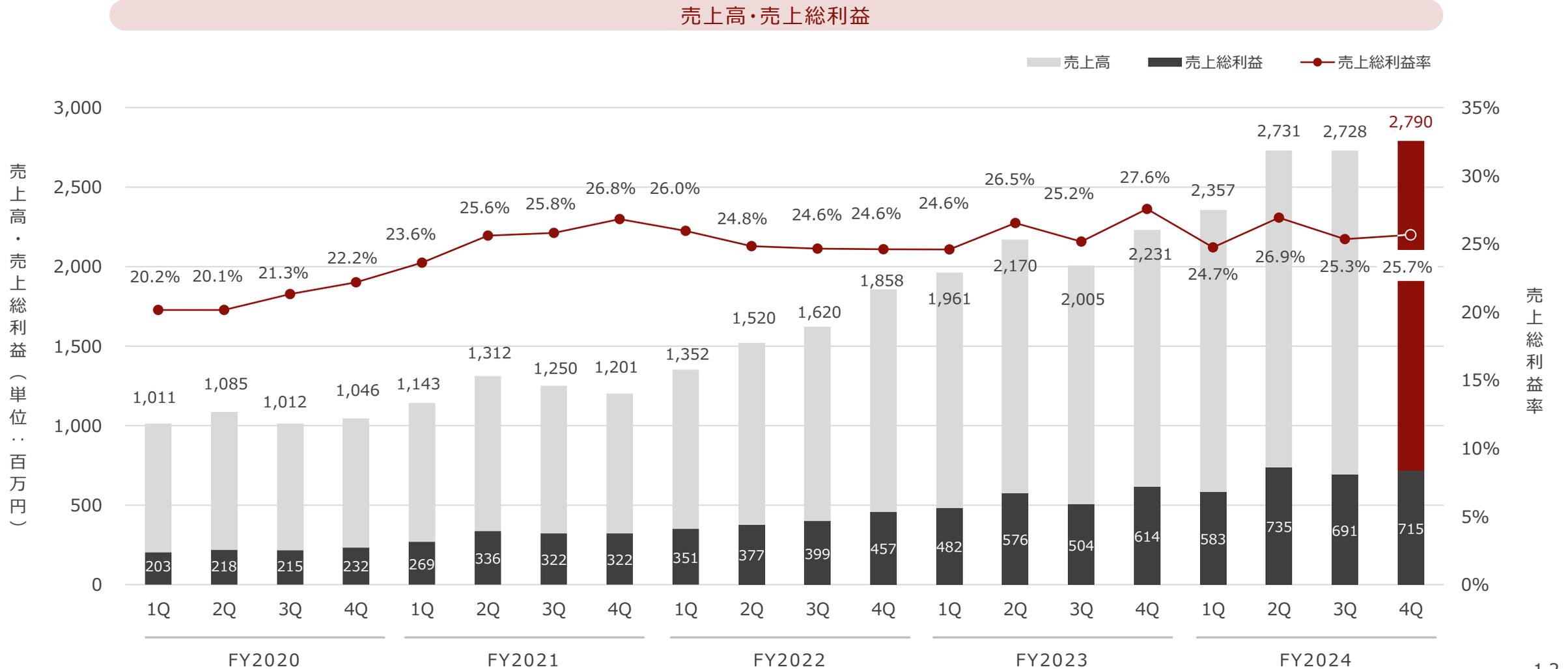
プロフェッショナル・エージェント事業を中心に引き続き積み上がっています。Webプラットフォーム事業は CAREER Knockの収益変動により前年比で減少しました。※ 事業別営業利益（共通費配賦後）には連結調整を含まない

単位：百万円

項目	2023年9月期				2024年9月期				前年同期（4Q）比
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	
<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	2,600	127.9 %
売上総利益	381	421	398	442	458	521	569	576	130.2 %
営業利益 共通費配賦前	156	187	156	207	238	282	352	317	152.8 %
営業利益 共通費配賦後	70	99	62	127	104	145	207	170	133.6 %
<b>Webプラットフォーム事業</b>									
売上高	83	175	105	148	95	244	134	126	85.6 %
売上総利益	74	153	95	131	83	190	103	103	78.5 %
営業利益 共通費配賦前	▲7	56	▲15	25	▲21	72	▲35	▲32	—
営業利益 共通費配賦後	▲26	35	▲46	▲2	▲27	59	▲43	▲40	—
<b>ソリューション事業</b>									
売上高	48	37	17	50	62	60	37	63	125.3 %
売上総利益	26	0	10	40	40	23	18	36	89.4 %
営業利益 共通費配賦前	▲1	▲25	▲13	14	7	0	▲6	9	65.7 %
営業利益 共通費配賦後	▲11	▲38	▲24	3	3	▲4	▲8	5	174.0 %

# 売上高等 実績推移 全社

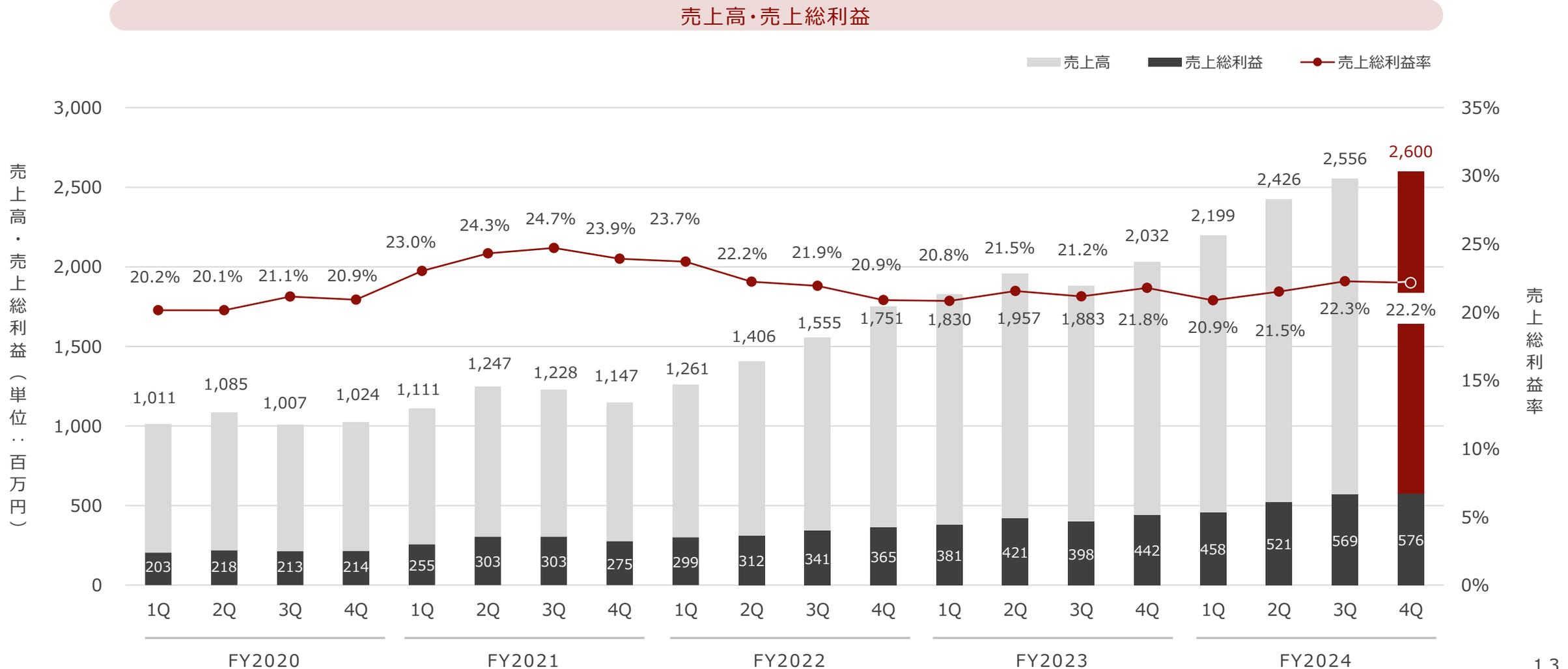
売上高・売上総利益・売上総利益率いずれも前年と比べて高い水準を維持し積み上げています。



# 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

売上高は案件の入れ替わりの影響を受け緩やかに進捗し、売上総利益率については期初よりインボイス制度開始の影響を受けましたが、年度末に向けて改善傾向でした。



03

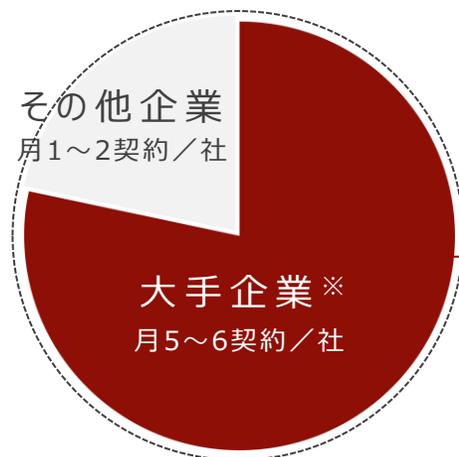
# 主要KPI推移

# 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**を追っていきます。

※ 2024年9月期第1四半期より、利益の創出に着目し方針1を「売上高最大化」から「売上総利益最大化」へと変更した上で、「②1契約当たり売上総利益」を追加

## 顧客層



※ 大手企業：売上高1,000億円以上の企業（当社調べ）

## 方針1：売上総利益最大化

$$\text{売上総利益} = \text{① 契約数} \times \text{② 1契約当たり売上総利益}$$

$$\text{③ 直接営業人員数} \times \text{営業1人当たり契約数}$$

## 方針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。

対大手企業 契約数

$$= \text{対大手企業 1社当たり契約数} \times \text{④ 大手企業取引数}$$

# 主要KPI

## ① 契約数

## プロフェッショナル・エージェント事業

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122%の成長でした。



# 主要 KPI

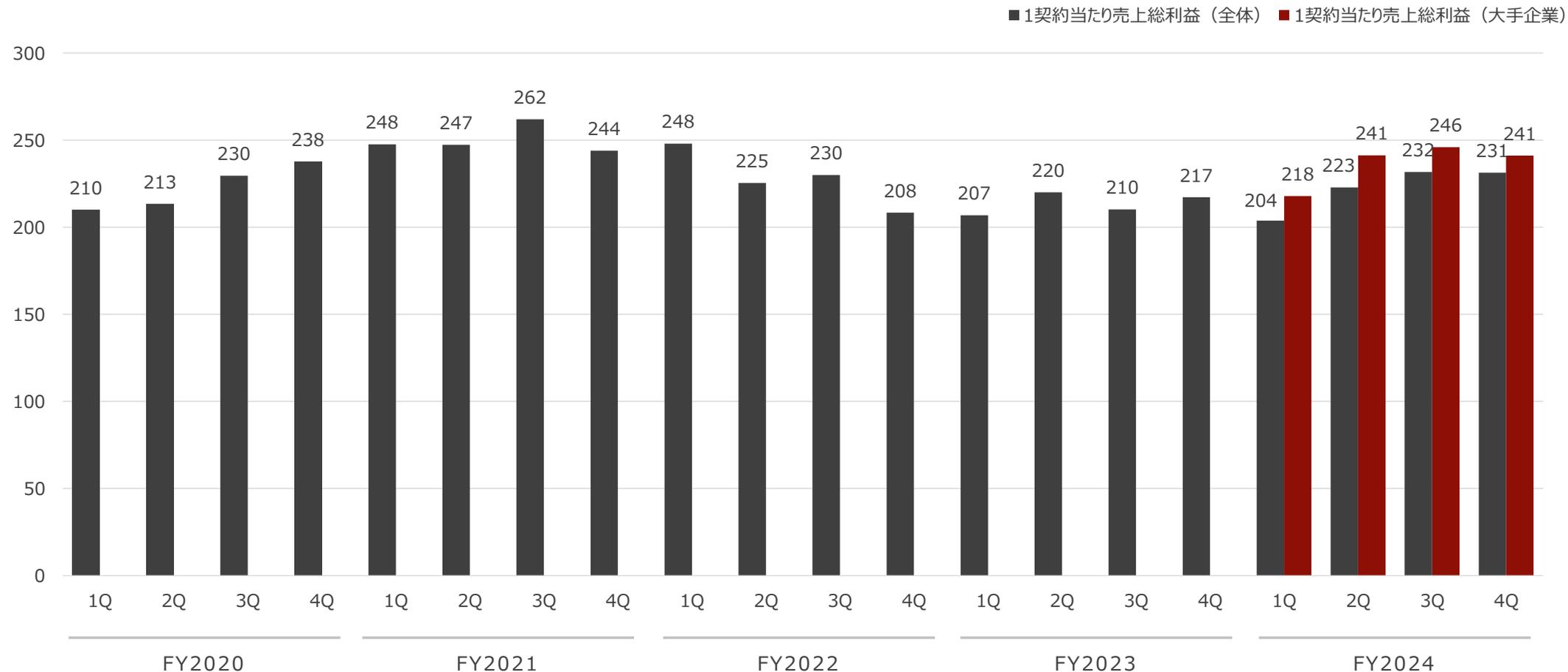
## ② 1 契約当たり売上総利益

## プロフェッショナル・エージェンツ事業

営業活動強化、及び当社介入価値の高い案件の強化により、1 契約当たり売上総利益を獲得していきます。

### 1 契約当たり売上総利益

1 契約当たり売上総利益 (単位: 千円)



※ 大手企業：売上高1,000億円以上の企業（当社調べ）

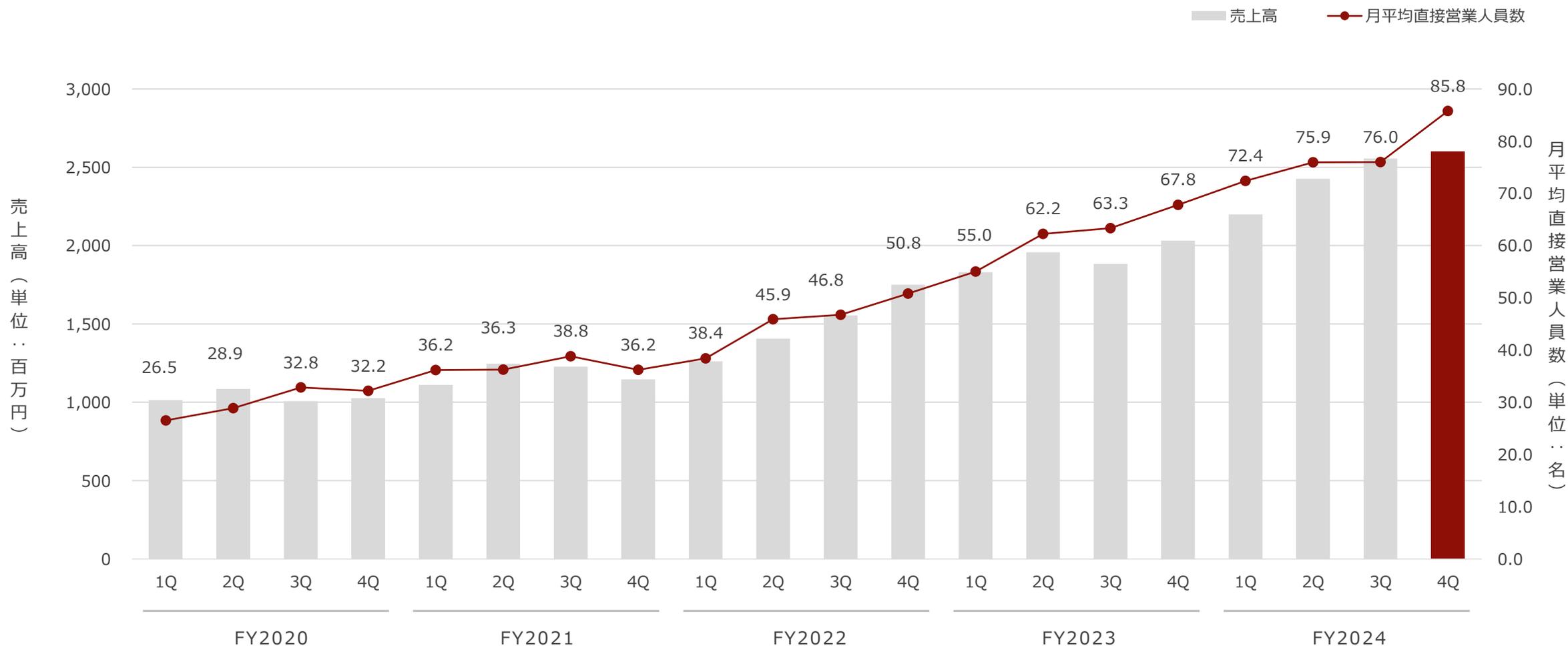
# 主要KPI

## ③ 直接営業人員数

## プロフェッショナル・エージェント事業

新卒入社社員の本格的な部門配属や採用の進捗もあり大幅増加、引き続き積極的に採用し、教育・研修を強化していきます。

売上高・月平均直接営業人員数



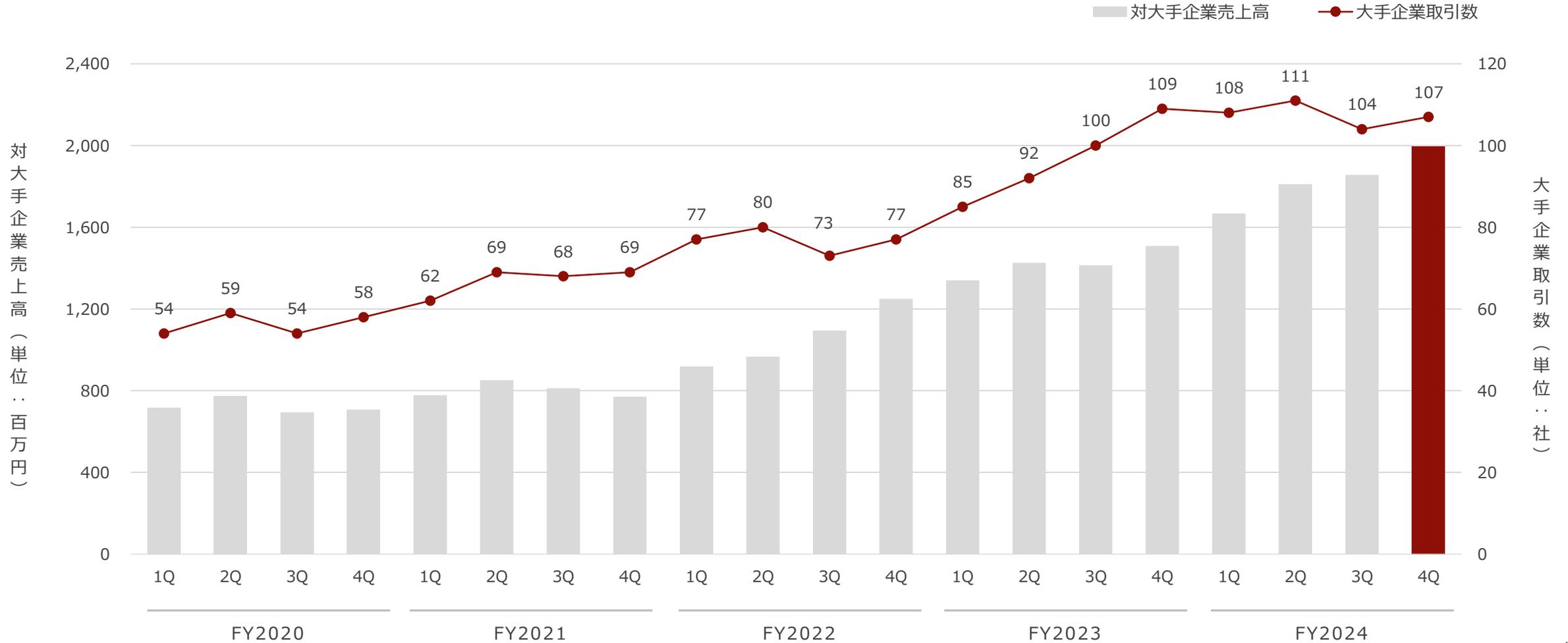
# 主要KPI

## ④ 大手企業取引数

## 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取引数としては同水準で推移、今後は深耕営業に軸を移し1社当たりの売上高の増加を目指していきます。

対大手企業売上高・大手企業取引数



# 主要 KPI

## ④ 大手企業取引数

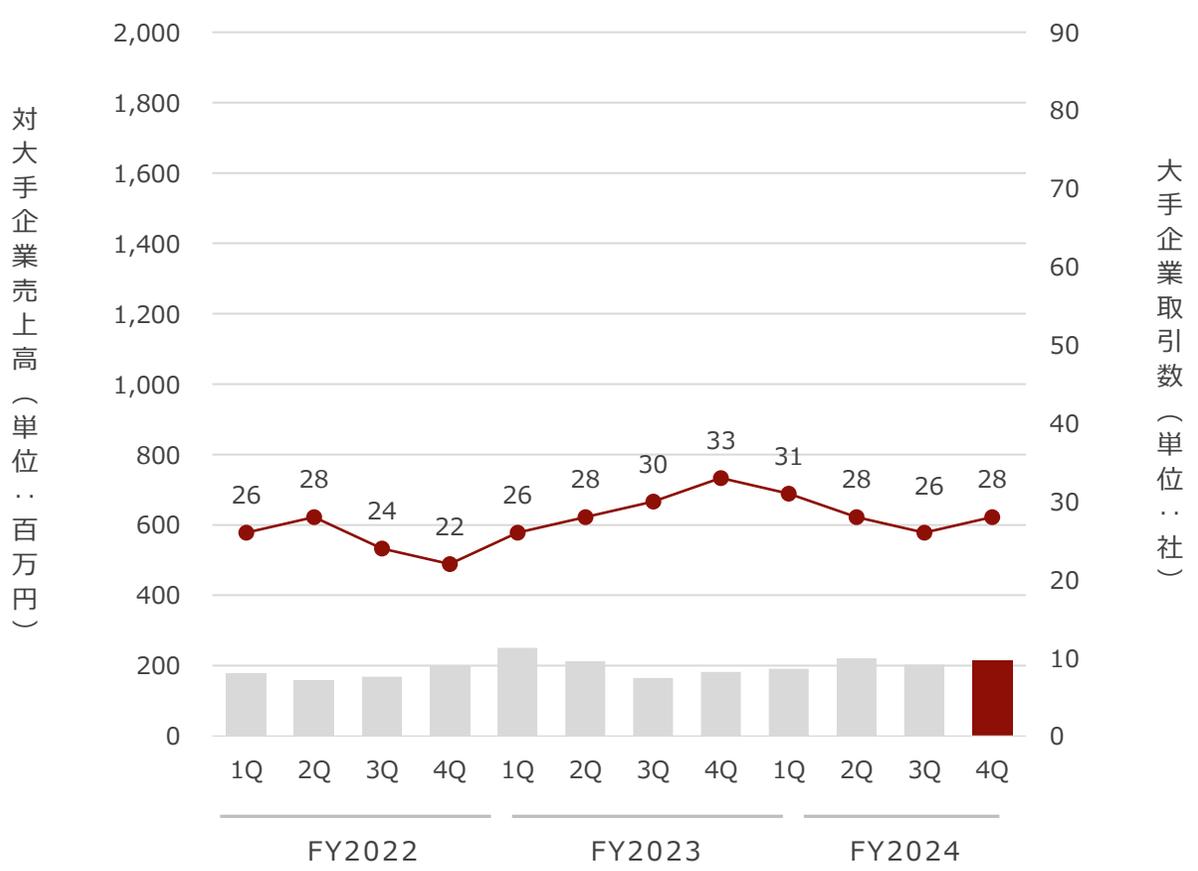
## プロフェッショナル・エージェント事業

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3,000億円以上に設定します。

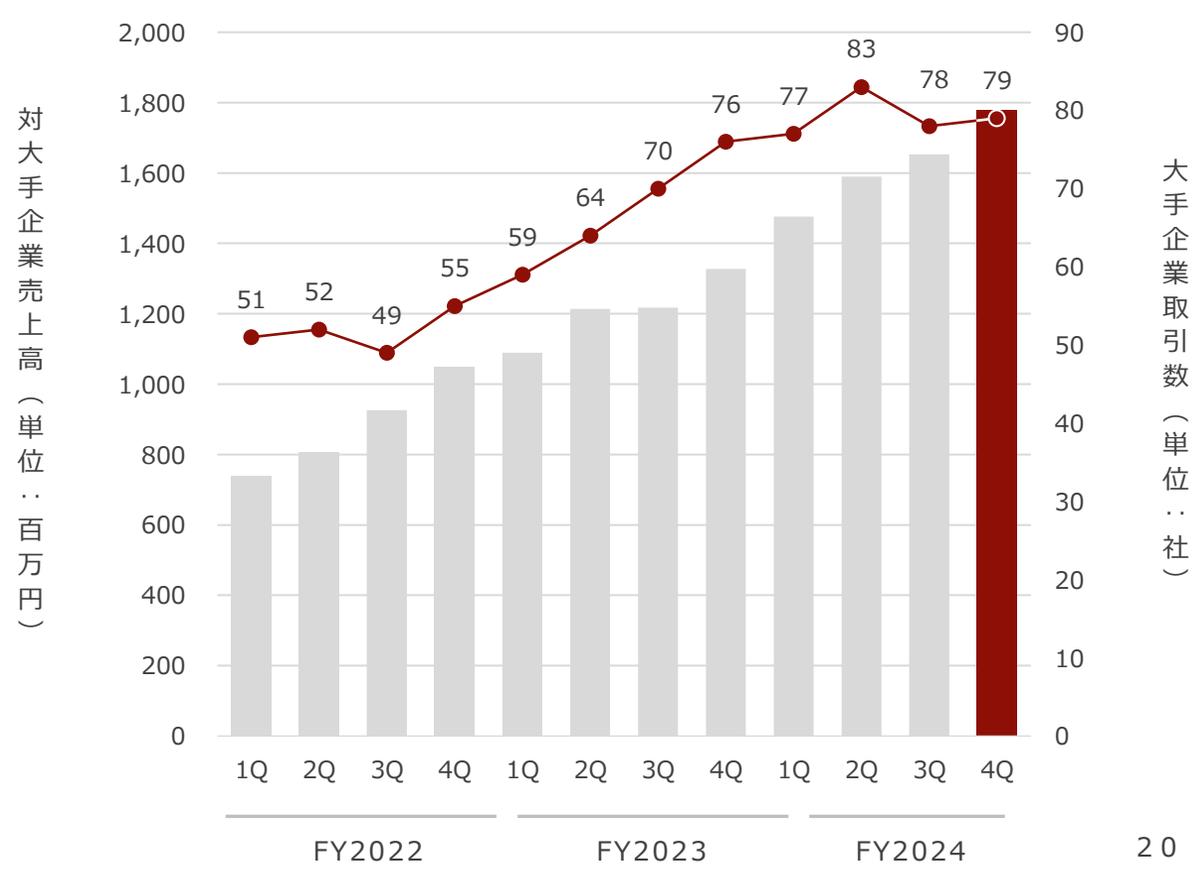
■ 対大手企業売上高    ● 大手企業取引数

### 対大手企業売上高・大手企業取引数

#### 売上高1,000～3,000億円



#### 売上高3,000億円以上

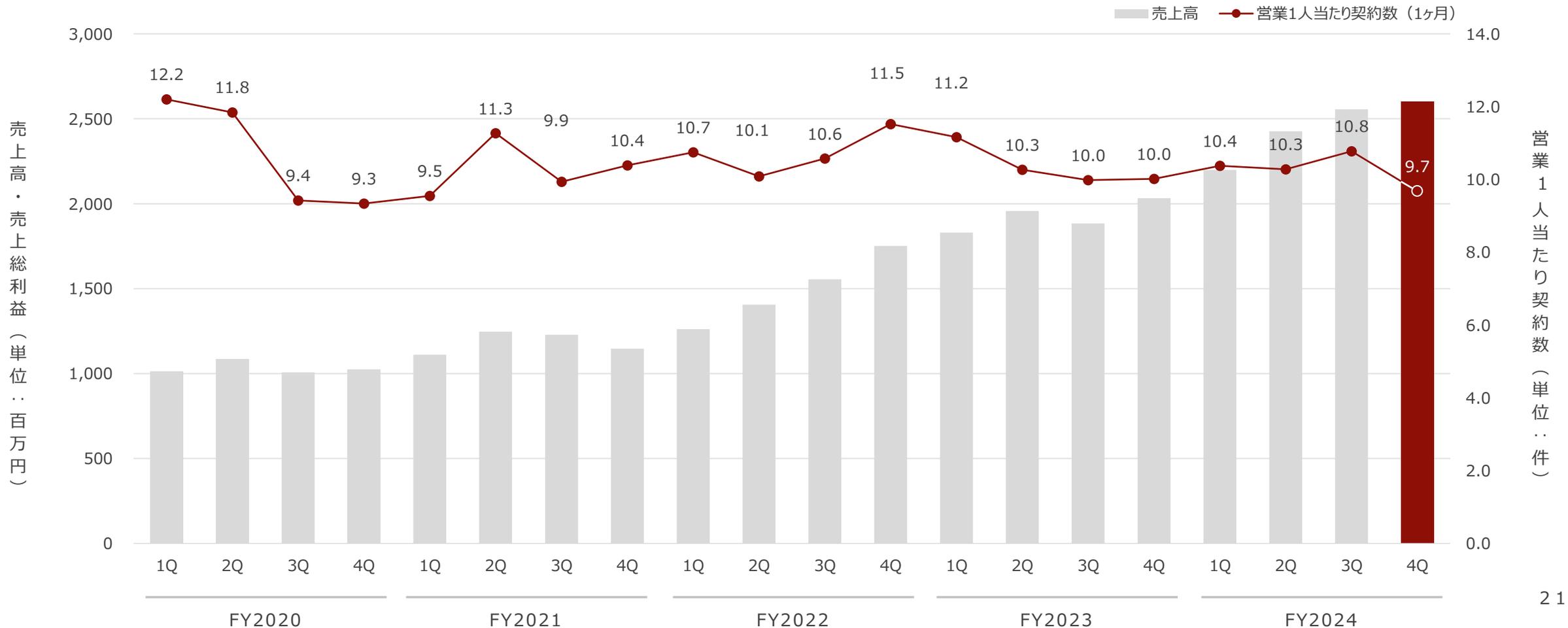


# その他 KPI

## 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きます。

売上高（プロフェッショナル・エージェント事業）・営業1人当たり契約数（1ヶ月）

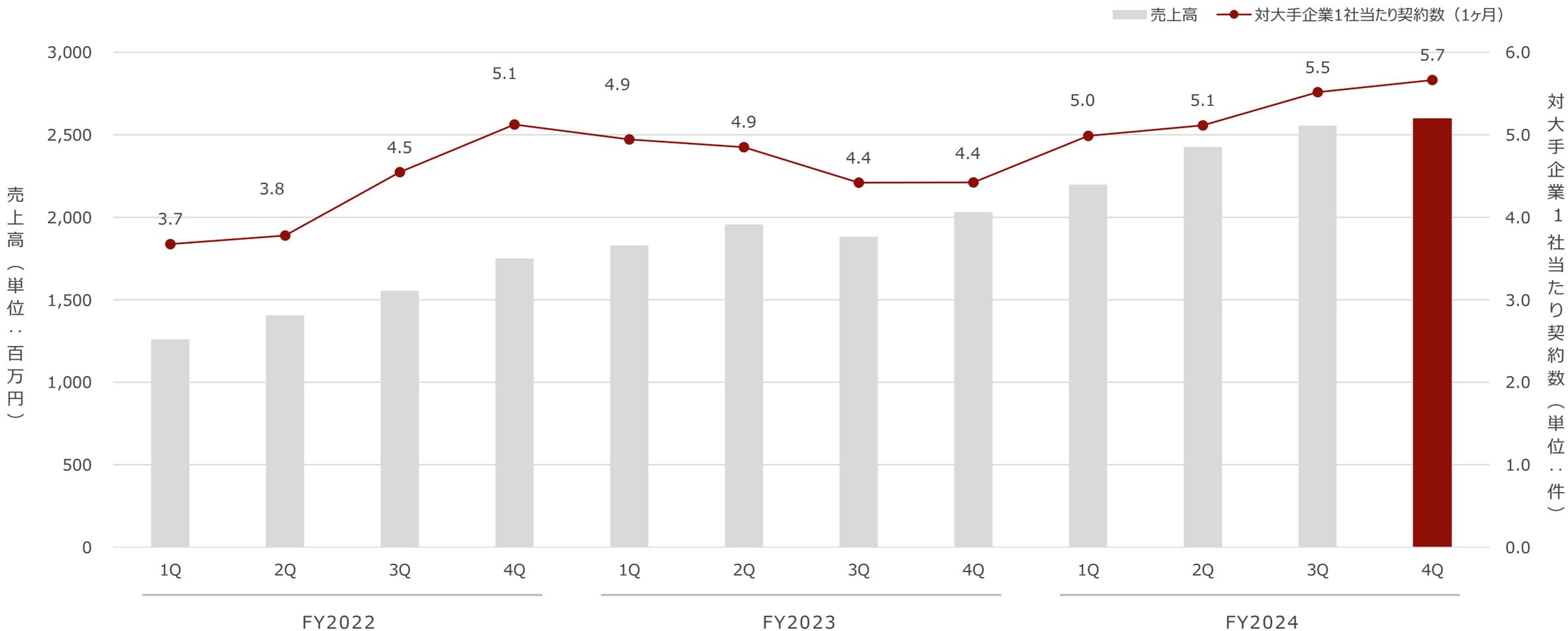


# その他 KPI

## 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しました。

売上高（プロフェッショナル・エージェント事業）・対大手企業1社当たり契約数（1ヶ月）



A blurred photograph of people walking on a sidewalk in front of a building with a glass railing. The image is dark and has a motion blur effect, suggesting a busy urban environment. A red vertical bar is visible on the left side of the image.

04

# 活動実績

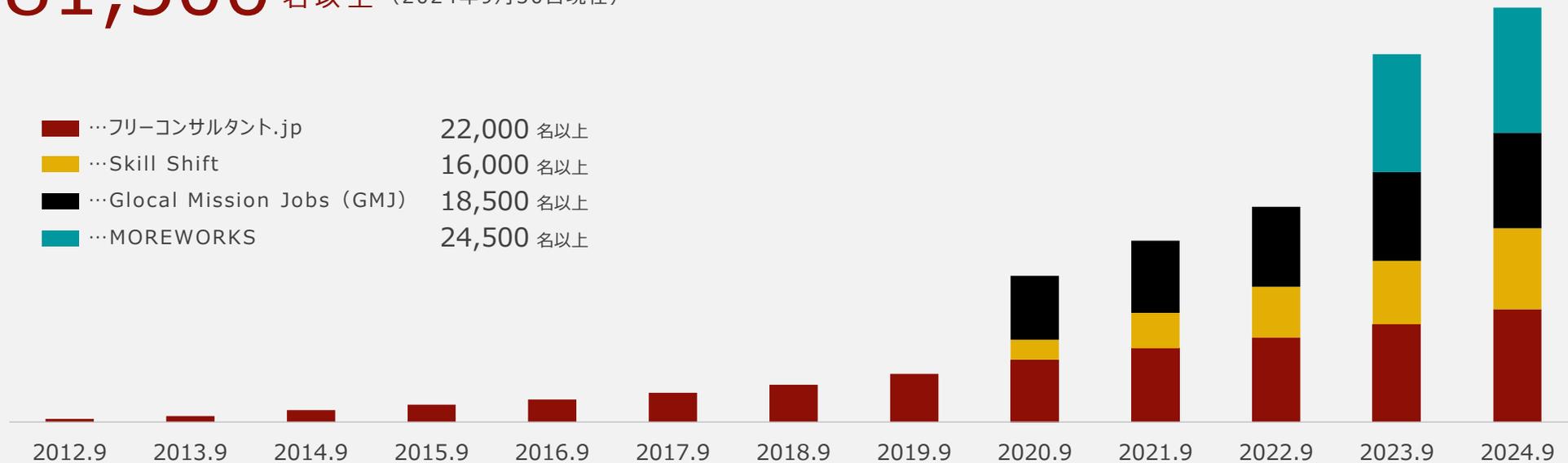
# プロフェッショナル人材登録人数

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。

登録プロフェッショナル

**81,500** 名以上 (2024年9月30日現在)

- …フリーコンサルタント.jp 22,000 名以上
- …Skill Shift 16,000 名以上
- …Glocal Mission Jobs (GMJ) 18,500 名以上
- …MOREWORKS 24,500 名以上



# 地域金融機関との連携実績

全国 114 金融機関

65銀行、42信用金庫、5信用組合、2政策金融機関と連携し、副業プロフェッショナル人材活用・経営幹部・管理職採用を推進しています。

## 中国

- 山陰合同銀行（ごうぎんキャリアデザイン）
- 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

## 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 ● のと共栄信用金庫

## 九州

- 筑邦銀行
- 西日本シティ銀行（CNBC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（宮崎ビジネスサービス）
- 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

## 沖縄

- 琉球銀行

## 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

## 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

## 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 ● 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 ● 青い森信用金庫
- ひまわり信用金庫 ● 北見信用金庫 ● 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（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（SMBCHUMAN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 ● 京葉銀行 ● 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

# 官公庁との取り組み実績 | 3省 25 府県 83 市町村

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しています。

## 中央官庁

- 金融庁\*1
- 厚生労働省\*5
- 経済産業省\*7
- 北海道経済産業局\*1/  
中国経済産業局\*1/  
関東経済産業局\*6

## 北陸

県での募集

- 新潟県\*1 ● 富山県\*1 ● 石川県\*1,6,7

市町村での募集

- 新潟県 新潟市\*1 ● 富山県 南砺市\*1
- 石川県 羽咋市\*1/中能登町\*1/七尾市\*1,7
- 福井県 越前市\*7

## 北海道・東北

県での募集

- 青森県\*1 ● 宮城県\*1 ● 福島県\*1,7

市町村での募集

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

## 中国

県での募集

- 鳥取県\*1 ● 島根県\*6,7 ● 広島県\*1,6,7 ● 山口県\*1,6

市町村での募集 ● 鳥取県 湯梨浜町\*1

- 島根県 松江市\*1 / 江津市\*1 ● 岡山県 岡山市\*1 / 井原市\*4
- 広島県 福山市\*1 ● 山口県 下関市\*1

## 九州

県での募集 ● 佐賀県\*1 ● 大分県\*1

市町村での募集 ● 福岡県 田川市\*2 / 北九州市\*1,5

- 佐賀県 伊万里市\*1 / 武雄市\*7
- 熊本県 芦北町\*1 / 菊池市\*1 / 人吉市\*1 / 八代市\*1 / 玉名市\*1
- 大分県 宇佐市\*1 / 佐伯市\*1 ● 宮崎県 延岡市\*1,2 / 宮崎市\*1
- 鹿児島県 出水市\*1 / 指宿市\*1 / 大崎町\*1

## 四国

県での募集 ● 徳島県\*1 ● 愛媛県\*1 ● 高知県\*1

市町村での募集 ● 徳島県 徳島市\*7

## 近畿

県での募集

- 大阪府\*1 ● 奈良県\*1 ● 和歌山県\*1

市町村での募集

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

## 北関東・甲信

県での募集

- 栃木県\*1 ● 山梨県\*1 ● 長野県\*4

市町村での募集 ● 茨城県 かすみがうら市\*2 ● 栃木県 塩谷町\*7

- 群馬県 富岡市\*1,2 ● 長野県 佐久市\*1

## 東海

県での募集

- 静岡県\*1 ● 愛知県\*1

市町村での募集

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

## 南関東

県での募集 ● 千葉県\*1 ● 神奈川県\*1

市町村での募集 ● 埼玉県 秩父市\*2 / 美里町\*1

- 千葉県 印西市\*4 / 千葉市\*1
- 東京都 港区\*3 ● 神奈川県 横浜市\*1 / 小田原市\*1

■ …2023年度事業 ■ …2024年度事業

- \*1 副業・兼業人材活用支援
- \*2 ワデューション
- \*3 オープンイノベーション
- \*4 DX推進
- \*5 リスキリング
- \*6 地方転職
- \*7 移住促進

\*3 Work<仕事>+ Education<地域のことを学ぶ教育>+ Vacation<休暇>を組み合わせた事業のこと。

# 2024年9月期主要トピックス

## DX・Web3領域の業務提携を開始



DX及びWeb3に関連した新事業開発・立上げや事業推進に関する各種コンサルティングサービスをさらに拡大するためにSBIデジタルハブが始動した「オープンアライアンス」にて連携、DX及びWeb3領域のコンサルティング事業を人材面から支援（2023年10月）

## 実践型リスキリングサービスを提供



派遣・越境学習をされる社員1名を受け入れることにより、人材育成・人的資本経営推進をサポート、従業員向けのキャリアデザインセミナーや半年間の当社での実践研修、実践研修を受ける方への個別キャリアカウンセリングを提供（2023年12月）

# 2024年9月期主要トピックス

## 「社外副業プラットフォーム」を共同構築



グループ社員のキャリア形成とリスクリングのために「社外副業プラットフォーム」を共同構築、NTT東日本グループ向けにカスタマイズした地方副業プラットフォーム「Skill Shift」を通じてグループの人的資本経営推進をサポート（2023年12月）

## 「地域金融機関等による人材仲介を通じた事業者支援の高度化に向けた広報業務」を受託



多数の地域金融機関とのアライアンスや兼業・副業人材マッチングノウハウ、地域金融機関に対する支援実績を活かし、地域金融機関による兼業・副業人材マッチングの推進を図ることで、地域への新たな人の流れの創出と地域経済の活性化を目指す（2024年1月）

# 2024年9月期主要トピックス

## 厚生労働省『デジタル人材育成のための「実践の場」開拓モデル事業』を受託



IT以外の産業分野の企業のDX推進のため、座学講座だけでは足りない経験を積む「実践の場」を創出するモデル事業を推進する厚生労働省事業を受託、デジタル人材を育成したい企業と、自社のDXを推進したい地方企業のマッチングを推進（2024年3月）

## 外部プロフェッショナル人材活用・地域課題解決モデル「B-Zebras」プロジェクトを開始



外部プロフェッショナル人材活用・地域課題解決モデルのプロジェクトを通じ、スポーツ×地方創生領域での外部プロフェッショナル人材活用を推進（2024年4月）

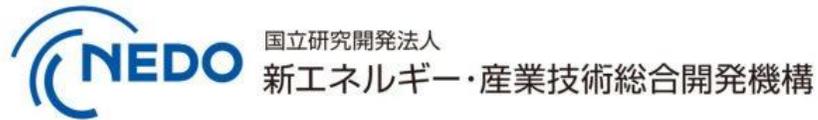
# 2024年9月期主要トピックス

## 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) 開始



長野県内の支援地域の課題解決に向けた取り組み（DX推進体制構築・デジタル人材育成等）を開始、官公庁案件において、自社のリソースのみではなく、初のプロフェッショナル人材を活用したDX推進の支援に着手（2024年5月）

## 「大学発スタートアップにおける経営人材確保支援事業」採択



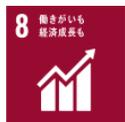
NEDO「大学発スタートアップにおける経営人材確保支援事業」に採択、経験豊富なプロフェッショナル人材をマッチングし事業推進をサポートしてきた知見を活かし、大学発スタートアップ等における経営人材の確保を支援（2024年8月）

# SDGs

プロフェッショナル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に取り組んでいきます。

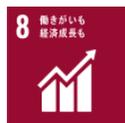
## 事業

### 01 多様で柔軟な働き方の普及・促進



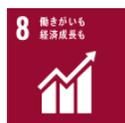
- プロフェッショナル人材の多様な働き方の支援や、シニア人材のセカンドキャリア構築支援等を通じ、働きがいのある人間らしい仕事を実現

### 02 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

### 03 「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

### 01 働きやすい職場環境づくり



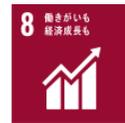
- オフィス空間の改善、出社・在宅を組み合わせた業務環境最適化を実施
- 多様な雇用形態の人材や、シニア人材、副業人材、リモートワーカーを積極採用

### 02 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

### 03 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

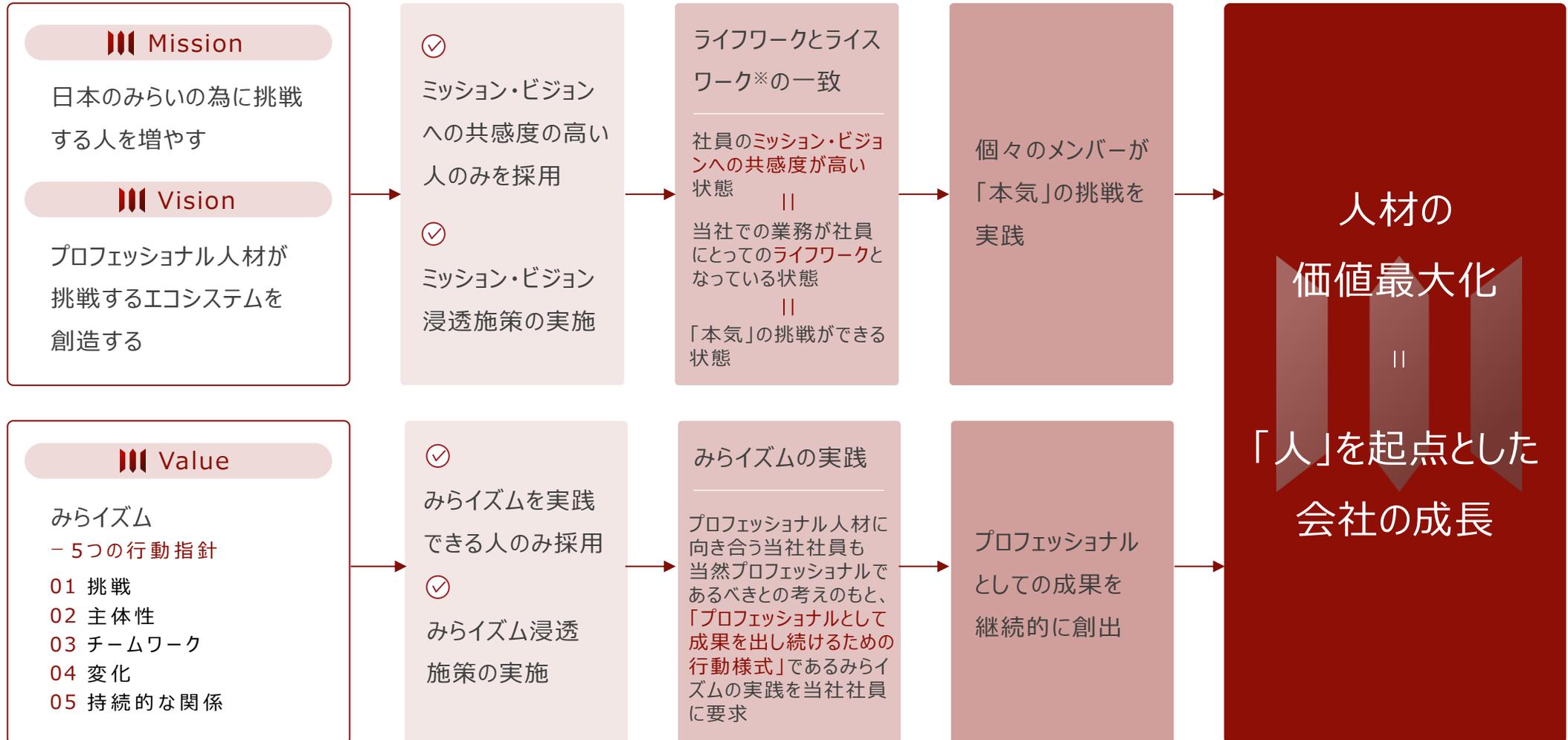


-点字名刺にかける想い  
：障がいのある方の中でも特に仕事を得づらい目の不自由な方にも、「働く喜び」を感じていただきたい

-記載内容：  
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」

# 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していきます。



※ 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）

05

# 日本社会と当社の思い

# 日本経済の衰退と世界の変化

## 01 | グローバル競争における日本の地位低下

かつて世界第2位の経済大国だった日本は、2024年までに中国、ドイツに追い抜かれ、世界第4位に転落。長期にわたる経済停滞と円安が拍車をかけ、このままではさらなる国際的地位の低下が避けられません。

## 02 | 企業寿命の短縮化

1980年代にはおよそ30年といわれていた企業の平均寿命は、2024年ではわずか23.1年にまで短期化。技術革新のスピードに適應できない企業は淘汰のリスクが高まり、長期存続が厳しい状況にあります。

## 03 | 終身雇用制度の終焉

かつての象徴だった終身雇用制度は、もはや過去のものとなりつつあります。企業はジョブ型制度を採用し、年齢に関係なく実力ある人材が評価される時代へと急速に移行しています。適應できない企業や従業員は、生き残りが厳しくなるリスクに直面しています。

## 04 | リスキングの重要性

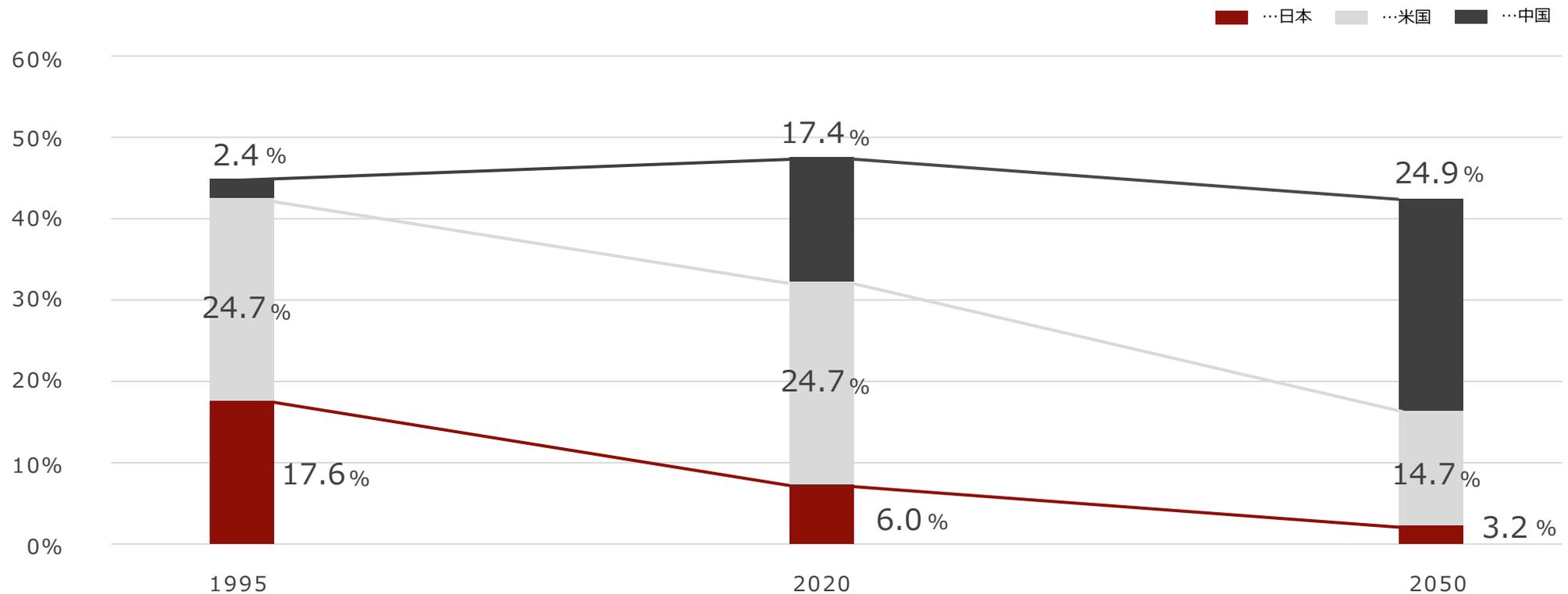
フリーランス人口が労働人口の1/3以上にも達する米国では、フリーランスがプロフェッショナルとして価値を提供し、企業の変革とイノベーションを支えています。そのようなプロフェッショナル人材は、個々人がリスキングをし続け、プロフェッショナルリティを磨き続けることにより提供価値を高めています。

# グローバル競争における日本の地位低下

日本のGDPは1990年から一貫して低成長であり、欧米アジアの各国と比較しても劣位にあるため、世界シェアもピークの1995年の17.6%から2050年予想の3.2%へと、大幅に縮小が予想されています。

## 世界のGDPに占める各国の比率（1995-2050）

1995年のGDP世界シェア17.6%から一貫して下落し、2050年には3.2%にまで下落と予想されている

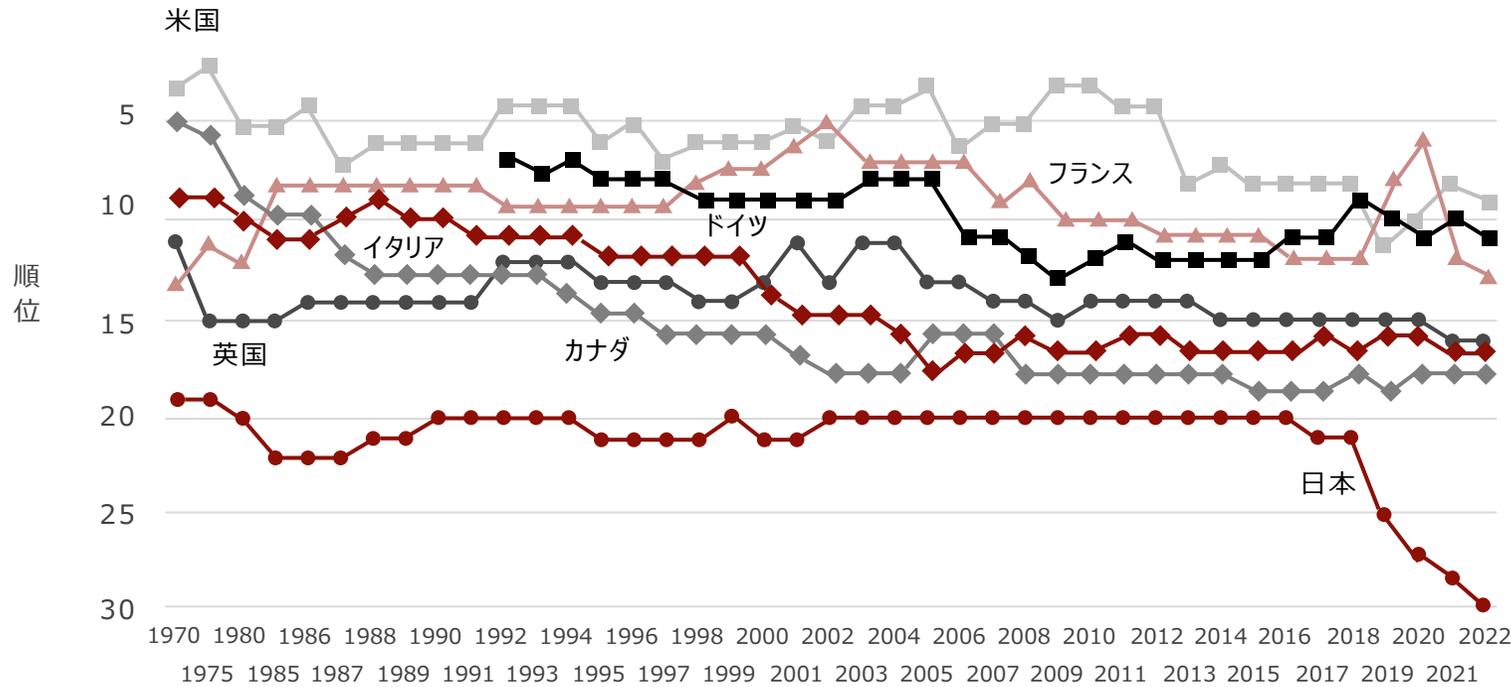


出所：経済産業省資料（World bank, OECDの長期GDP予測に基づく）より作成

# グローバル競争における日本の地位低下

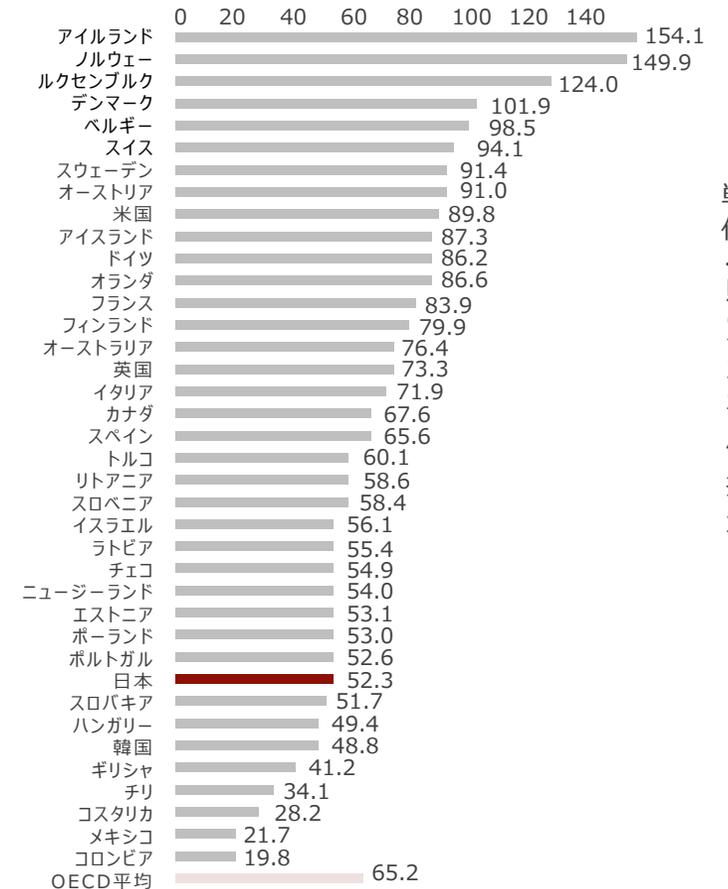
GDPシェアの縮小だけでなく労働生産性（労働付加価値）も低下。欧米先進国はもとより、OECD平均も下回ります。デジタル化といったイノベーションを起こすスキルを持った人材の不足も労働生産性が上がらない一因と考えられます。

主要先進7カ国の時間あたり  
労働生産性の順位の変遷



出所：公益財団法人日本生産性本部「労働生産性の国際比較2023」より作成

OECD加盟諸国の時間当たり  
労働生産性(2022年/38カ国比較)



単位：購買力平価換算USドル

# 当社の使命（ミッション）

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、人生100年時代が到来。

個人は自らの責任で『自らの働き方と生き方を選ぶ時代』に変化している。

このような時代において、みらいワークスは、個人と企業の挑戦を支え、みらいの働き方を創造し、日本社会を元気に。

# 企業寿命の短縮化と終身雇用の終焉

企業の寿命が短期化し人の寿命が長くなる中で、個々人が自分のスキルの更新をし続けていくためには、従来の終身雇用・年功序列賃金制から、個々人がリスクリングをし続け、プロフェッショナルリティを磨き続けるキャリアプランが求められます。



## ■ ピーター・ドラッカー氏

「働く者、特に知識労働者の平均寿命と労働寿命が急速に伸びる一方において、雇用主たる組織の平均寿命が短くなった。・・・特に知識労働者が、雇用主たる組織よりも長生きすることを覚悟しなければならない。」

2000年「プロフェッショナルの条件」より

写真 = ピーター・ドラッカー日本公式サイト



## ■ 富山和彦氏 経営共創基盤会長

「これまでの終身雇用・年功賃金制の正社員モデルが日本の企業競争力を下げた原因であるのは明白。流動性の高い労働市場でプロフェッショナルが、プロフェッショナルリティを更新しつづけなければならない」

2024年「ホワイトカラー消滅 私たちは働き方をどう変えるべきか」より

写真 = 栗原克己



## ■ リンダ・グラットン氏 英ロンドン・ビジネス・スクール教授 「LIFE SHIFT」著者

「多くの方がいまより長い年数働くようになることは間違いないが、呪われたように仕事に追いまわれ、疲弊させられる未来は避けられる。・・・もっと柔軟に、もっと自分らしい生き方を選ぶ道もある。仕事を長期間中断したり、転身を重ねたりしながら、生涯を通じてさまざまなキャリアを経験する、そんなマルチステージの人生を実践すればよい。」

写真 = Mat Smith

# 日米のフリーランス市場

米国のフリーランス比率は既に労働者全体の1/3以上にも達し、しかも高収入です。そのようなプロフェッショナル人材が企業の変革とイノベーションを支えています。



フリーランスの数

6,400 万人

労働人口に対するフリーランスの割合

38%

フリーランスの平均収入(99,000ドル、1ドル:150円)

約 1,500 万円



フリーランスの数

462 万人

労働人口に対するフリーランスの割合

8%

フリーランスの平均世帯年収(副業などを含む)

約 360 万円

上位7.5%のプロフェッショナルフリーランスの平均収入

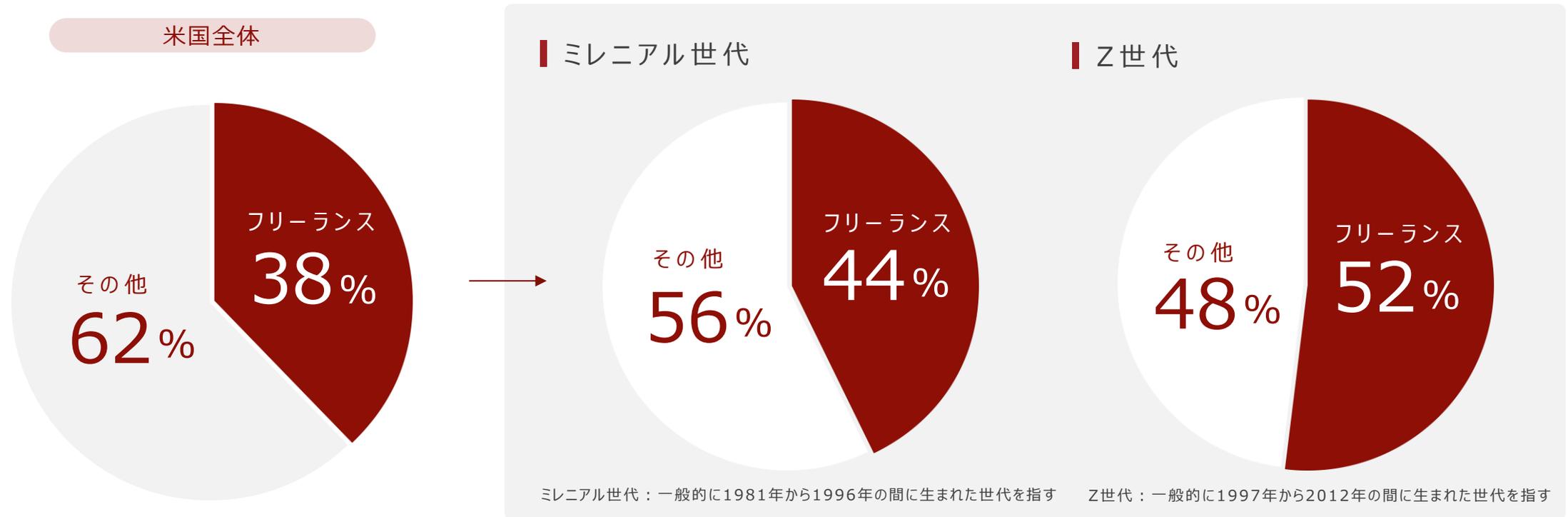
1,000 万円

出所：Upwork「Freelance Forward 2023」(2023年12月) / Upwork「How Much Can Freelancers Make in 2024?」

出所：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) / フリーランス協会「フリーランス白書」(2024年3月)

# 米国のフリーランス市場トレンド

2023年米国では、ミレニアル世代では44%、Z世代に至っては半数を超えるフリーランス率であり、「雇用される」のは少数派になっています。新しい世代は「雇われる生き方」から「価値を提供し、組織からは自由な生き方」を選ぶようになってきています。



# 当社の目指す姿（ビジョン）

ビジョンである“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”ことで、プロフェッショナル人材と企業・組織に新しい価値を提供し、日本社会と市場の変革を支えます。

## プロフェッショナル人材が挑戦するエコシステム



### プロフェッショナル人材

#### みらいの働き方

- ✓ 雇用という形にとらわれず、その時々状況・意志に応じた働き方を選択する
- ✓ “雇用・転職”、副業”、“独立”、“リスクリング”を自由に行き来しプロフェッショナルのキャリアを構築する

#### 多様な働き方の例

##### 雇用

- 大小企業勤務
- 中小企業・ベンチャー勤務

##### 独立 / 起業

- 起業・ベンチャー経営者
- 独立プロフェッショナル
- 経営者 / CXO

##### 副業

- 副業
- パラレルワーカー

##### 離職 / リスクリング

- 大学院 / 子育て / 介護
- その他…

#### 高収入とやりがいのある仕事

- ✓ 働く目的を自由に選択し、自らの意思で挑戦を繰り返す



**Rice-Work**  
生活・食料を得るための仕事



**Life-Work**  
夢や自分の好きなことを追い求める、自己実現の為の仕事



### 企業・組織

#### 柔軟で専門性の高い人材確保の新しい手段

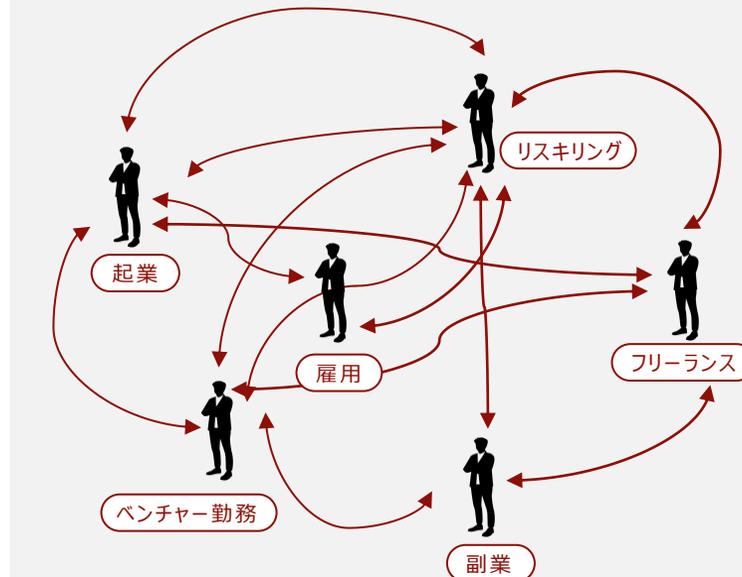
- ✓ “採用”のみから、“副業”・“フリーランス”といった新しい人材リソースを確保する
- ✓ 即戦力人材を柔軟で圧倒的に早く確保し、ビジネスをスピーディーに発展する
- ✓ アジャイルな組織、体制でリスクを軽減

#### オープンでイノベティブな組織

- ✓ さまざまな会社、業種、業務を経験した人材を採用し、多様性のある組織から新規事業を創発する
- ✓ 外部のノウハウを自社に組み込み、社員育成や組織ノウハウを蓄積する

#### 魅力ある“地方”・“ベンチャー”・“スポーツ”の創造

- ✓ 人材不足である分野に対して専門人材が支援。本来持っている魅力を最大限に引き出し発展。



# 目指すプロフェッショナル人材の姿

エコシステムを体現しているビジネスパーソンの事例です。



Rice-Work  
生活・食料を得るための仕事



Life-Work  
夢や自分の好きなことを追い求める、自己実現の為の仕事

## 20代 独立/起業

起業家として自社のプロダクト開発・事業開発を推進しているが（Life-Work）、売上が上がるまでにはもう少し時間とお金が必要なため、自分はフリーランスの戦略コンサルタントとして都市部大企業プロジェクトに参画して開発と生活のためのお金を稼ぎ（Rice-Work）、自社の従業員にプロダクト開発を行ってもらっている。

## 30代 雇用 リスキング 副業

平日は会社員として勤務し（Rice-Work）、週1日、就業後に経営大学院に通ってMBAを取得。学んだ知識を実践で身に着けるために、現在は土日にリモートワークを活用して地方副業を実践（Life-Work）

## 40代 雇用

大企業の新規事業担当として進めてきた事業が、いよいよサービス化することになった。正社員人材を潤沢にアサインできないため、外部のフリーランスと副業のプロフェッショナル人材にプロジェクトに参画してもらいながら、事業を推進。新規事業を成功させるために、日々、葛藤しながらも、新しいものを生み出す事にやりがいを感じている。（Rice-Work、Life-Work）

## 40代 独立/起業

平日3日はフリーランスのITコンサルタントとして都市部大企業プロジェクトに参画し（Rice-Work）、残りの2日間は地域の酒蔵でお酒造りに携わる。将来、酒蔵のDXを推進し、世界に日本酒を広めたいという想いで活動。（Life-Work）

## 50代 雇用 地方転職

親の介護がきっかけとなり、生まれ故郷の優良企業に経営管理部長として転職、移住。（Rice-Work）親の介護をしつつも、土日は地域活性化のためのプロボノ活動を行う。（Life-Work）

## 50代 雇用

会社のDX推進責任者として、全社のDXプロジェクトを推進することになったが、社内に人材が不足しているため、外部のフリーランスのプロフェッショナル人材にプロジェクトに参画してもらいながら、プロジェクトを推進。大きなプロジェクトを推進することにやりがいを感じている。（Rice-Work、Life-Work）

# ビジョンの実現を通じた社会へのインパクト

01

人生100年時代を実践する  
プロフェッショナル人材による  
労働力不足の解消

人生100年時代において、リスキリングで新たなスキルを身につけ、ライスワークとライフワークにおいて生涯挑戦を続けるプロフェッショナル人材を増やし、労働力不足解消に貢献します。

02

人材の流動化による  
日本経済の発展

大企業、ベンチャー、地方や公的機関などこれからの日本を支える産業にプロフェッショナル人材を提供し、人材の流動化と変革を促し、企業競争力の向上を通して、日本経済の発展につなげます。

03

東京一極集中の是正による  
地域経済の活性化

日本のGDPの約6割が地方であり※、地方創生無くして日本経済の発展はあり得ないと言っても過言ではありません。東京から地方への人材の流れを創造し、地域経済の活性化に貢献します。



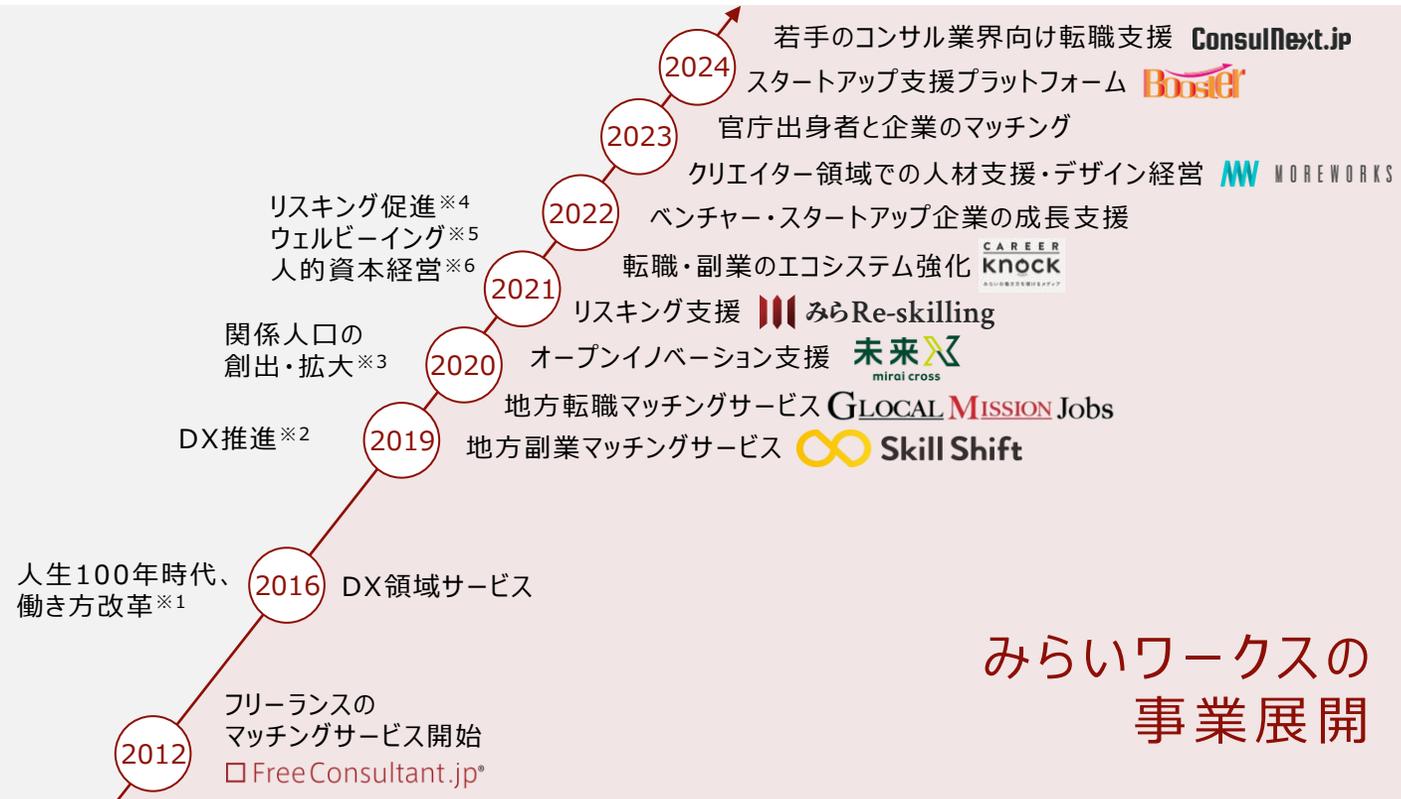
## 日本を元気に

※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%

# 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ました。

## 社会の動き



- ※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「リスキリング」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）

06

# 事業の内容及び 収益構造

# みらいワークスの「3本の柱」

3つの事業を通じて、日本を元気にしていきます。

## 01 プロフェッショナル人材事業

プロフェッショナル人材

大企業・中小企業（都市部）



Web + ヒト



- フリーコンサルタント.jp\*
- MOREWORKS\*
- みらいデジタル\*
- CAREER Knock

※主要KPI対象サービス

## 02 地方創生事業

プロフェッショナル人材

地方企業・金融機関・自治体  
（都市部以外）



Web + ヒト



- Skill Shift
- Glocal Mission Jobs (GMJ)
- 地方創生サービス

## 03 ソリューション事業

ソリューション

資金源や  
ノウハウ・ビッグデータ

ビッグデータをソリューション化

人材・スキル・課題解決実績等、蓄積されたノウハウ・ビッグデータを活用したソリューション

大企業（都市部）



- みらRe-skilling
- Booster

# 事業区分の変更

FY24まではソリューション事業を除く事業について、ヒトを介したマッチングとWebプラットフォームを介してのマッチングで事業区分を分類していたが、地方ビジネス及び人材マッチング以外のビジネスの拡大により、都市部（プロフェッショナル人材事業）と地方ビジネス（地方創生事業）に事業区分を変更することとしました。

## 新旧事業区分の対照表

### 旧事業区分

プロフェッショナル・エージェント事業
フリーコンサルタント.jp※
みらいデジタル※
Webプラットフォーム事業
Skill Shift
Glocal Mission Jobs (GMJ)
パブリック
MOREWORKS
CAREER Knock
ソリューション事業
みらRe-skilling
Booster

### 新事業区分

※ 主要KPI対象サービス

プロフェッショナル人材事業
フリーコンサルタント.jp※
みらいデジタル※
MOREWORKS※
CAREER Knock
地方創生事業
Skill Shift
Glocal Mission Jobs (GMJ)
パブリック
ソリューション事業
みらRe-skilling
Booster

# 第1の柱（プロフェッショナル人材事業）

## 01 | フリーランス・マッチング「フリーコンサルタント.jp」

当社の人材コンサルタントが、企業の経営課題解決やプロジェクト推進に必要な高度な専門性を持つフリーランスのプロフェッショナル人材をマッチングし、ご紹介します。業務開始後も、日々のフォローアップを行います。

## 02 | クリエイター・マッチング「MOREWORKS」

当社の人材コンサルタントが、プロジェクト推進に必要なデジタル・クリエイティブ人材をマッチングし、フリーランス、副業、正社員のいずれかでご紹介します。

## 03 | コンサルティング「みらいデジタル」

クライアントの持続的で確実な成長を支援するコンサルティングサービスはもちろん、社会課題の解決と新産業創造でクライアントと社会全体を支援します。22,000名以上の登録プロフェッショナル人材の中から適切なスキルを持った人材をアサイン、チームによるデリバリーを実現します。

# 第1の柱（プロフェッショナル人材事業）

## 01 | フリーランス・マッチング 『フリーコンサルタント.jp』

当社の人材コンサルタントが、企業の経営課題解決やプロジェクト推進に必要な高度な専門性を持つフリーランスのプロフェッショナル人材をマッチングし、ご紹介します。業務開始後も、日々のフォローアップを行います。



# 第1の柱（プロフェッショナル人材事業）

## 02 | クリエイター・マッチング 『MOREWORKS』

当社の人材コンサルタントが、プロジェクト推進に必要なクリエイティブ人材を、「フリーランス・業務委託」、「副業・業務委託」、「正社員」のいずれかでアサイン・採用を支援します。

プロフェッショナル professional



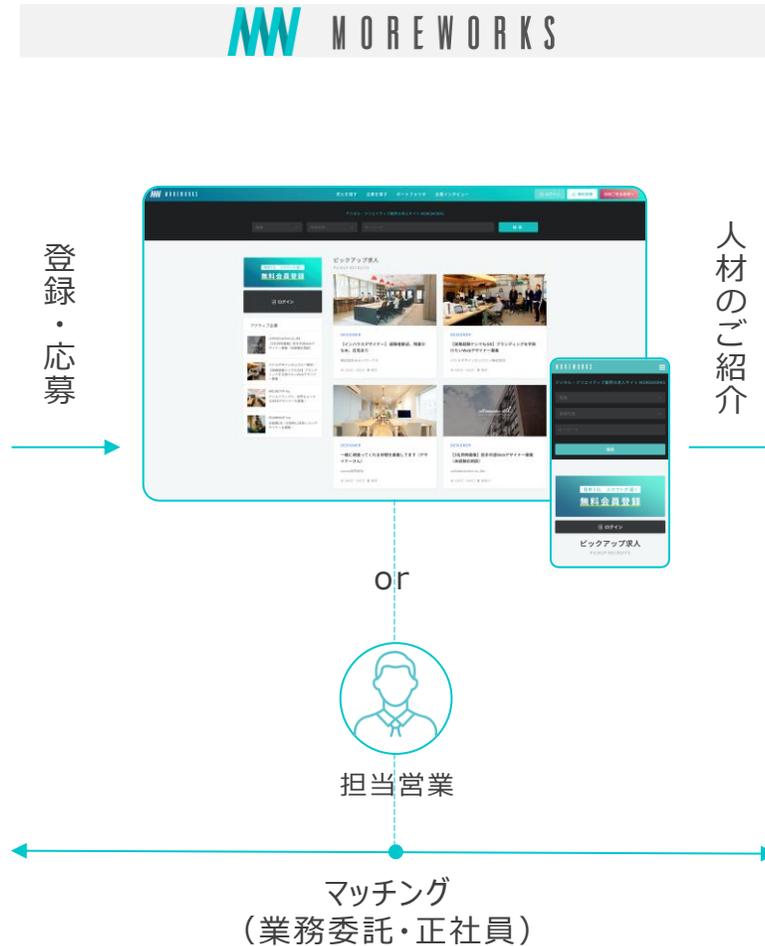
登録者数  
**24,500**  
名以上

出身企業例

- 制作プロダクション ● 広告代理店
- 事業会社（インハウスデザイナー）

経験領域例

- デザイナー：Webデザイン、UIデザイン、3DCGなど、主にビジュアルやUXを担当する人材
- エンジニア：フロントエンドの実装から、サーバーサイド、デバイスの開発まで、クリエイティブを技術力で支える人材
- ディレクター：様々な知識と経験から制作の現場を支え、プロジェクトを成功へとリードする人材
- プロデューサー：コミュニケーション戦略やプロモーション企画など、プロジェクトの立案を担う人材



企業 company



大企業



広告代理店



制作プロダクション

# 第1の柱（プロフェッショナル人材事業）

## 03 | コンサルティング『みらいデジタル』（大企業向け）

クライアントの持続的で確実な成長を支援するコンサルティングサービスはもちろん、社会課題の解決と新産業創造でクライアントと社会全体を支援します。22,000名以上の登録プロフェッショナル人材の中から適切なスキルを持った人材をアサイン、チームによるデリバリーを実現します。

### みらいワークス



多種多様なバックグラウンドを有した人材によるチーム組成

□ FreeConsultant.jp® / **22,000** 名のプロフェッショナル人材

－ 支援可能領域

戦略／新規事業／業務改革／IT導入／人材開発／デジタル／セキュリティ／  
サプライチェーン／マーケティング／財務管理会計／プロジェクトマネジメント等

人材  
構成

### 他社



各企業に所属するコンサルタントのみでチームを組成

戦略コンサル

総合コンサル

専門コンサル

システム  
インテグレーター

専門業  
事務所

主な  
特徴

✔ **メンバー全員が専門知見を有するオールスター人材でチーム組成**

メンバークラスの人材ではなく、それぞれの領域において経験を有した専門人材によるチーム組成により、かつ専門人材自らが手足を動かすことでジュニアクラス人材は不要＝無駄なコストの削減

✔ **複数名の提供が可能なフレキシブルな体制**

プロフェッショナル人材であり、一人でのプロジェクト参画においてもバリューを発揮でき、プロジェクトに応じた規模での体制構築が可能

✔ **圧倒的コストパフォーマンス**

現コンサルティングファームと比較して二分の一以下の単価（マネージャークラス200万から、コンサルタントクラス130万円から）となっており、コンサルティングファームと同等金額であれば倍の人数でのチーム組成が可能になるレベル感

● 求められるスキルへのミスマッチが起こりやすい

通常、マネージャーとメンバーの複数名で体制が構築されるが、メンバークラスの経験者はコンサルタント経験数年程度であり、クライアントの求める専門知見や経験は有していない為、バリューがない

● 費用対効果が得られづらい

－ コンサルティングファームでは複数名でデリバリーを原則としており、マネージャーや、メンバークラスの一人アサインは行っておらず、そのためコンサルティングフィーが高くなりがち

－ 一人月単価において、マネージャークラス600万円、コンサルタントクラス400万円（みらいワークス調べ）と時間単価で30,000円～45,000円となっている

－ コンサルタントクラスでも400万円前後と知見もない人材に対するバリューが見合っていない  
※いわゆる各ファームの有するメソドロジー等に対する対価が大半

# 第2の柱（地方創生事業）

## 01 | 副業/兼業・マッチング「Skill Shift」

地域やベンチャーへの貢献意欲の高い副業・兼業のプロフェッショナル人材をご紹介します。求人掲載型のスタンダードプランと、当社の人材コンサルタントが、企業の経営課題解決やプロジェクト推進に必要な人材のマッチングから業務開始後の日々のフォローアップまで行うプレミアムプランがあります。

## 02 | 幹部人材に特化した採用支援「Glocal Mission Jobs（GMJ）」

主に地方企業を対象とし、マネジメントクラスから代表取締役といった、企業の変革を担うポジションのご支援を得意とするサービスです。都市部で活躍するプロフェッショナル人材が転居を伴って転職するケースも多いのも特徴です。

## 03 | パブリック

地方の抱える人口減少という課題を解決するべく、自治体とプロフェッショナル人材事業の各サービスに登録している都市部フリーランス・副業・正社員・起業家と連携しながら、解決へ導きます。

# 第2の柱（地方創生事業）

## 01 | 副業 / 兼業・マッチング 『Skill Shift』

地域やベンチャーへの貢献意欲の高い副業・兼業のプロフェッショナル人材をご紹介します。  
求人掲載型のスタンダードプランと、当社の人材コンサルタントが、企業の経営課題解決やプロジェクト推進に必要な人材のマッチングから業務開始後の日々のフォローアップまで行うプレミアムプランがあります。



# 第2の柱（地方創生事業）

## 02 | 幹部人材に特化した採用支援『Glocal Mission Jobs (GMJ)』

主に地方企業を対象とし、マネジメントクラスから代表取締役といった、企業の変革を担うポジションのご支援を得意とするサービスです。都市部で活躍するプロフェッショナル人材が転居を伴って転職するケースも多いのも特徴です。



# 第2の柱（地方創生事業）

## 03 | パブリック（自治体向け）

地方の抱える人口減少という課題を解決するべく、自治体とプロフェッショナル人材事業の各サービスに登録している都市部フリーランス・副業・正社員・起業家と連携しながら、解決へ導きます。



支援内容

支援内容詳細

サービス名	内容	目的
1 副業・兼業人材活用支援	地域企業・自治体の皆様向けに副業・兼業人材をご紹介します	産業振興・関係人口創出
2 ワデュケーション*	各地域との関係深化を図る課題解決型ワデュケーションを提案	産業振興・関係人口創出
3 オープンイノベーション	企業等とスタートアップをマッチング、伴走支援を行い事業を推進	産業振興
4 DX推進	CIO補佐官やDXプロフェッショナル人材の紹介を通して、地域のDX化を促進	産業振興・生産性向上
5 リスキリング	市民や雇用者のリスキリングを行い、競争力確保や企業の魅力化を支援	産業振興・所得向上
6 地方転職支援	都市部高度人材の地域企業への正社員転職を支援	移住・人手不足解消
7 移住戦略・プロモーション	移住を促進する効果的なプロモーション戦略・戦術を企画実施	移住促進

\* Work<仕事> + Education<地域のことを学ぶ教育> + Vacation<休暇>を組み合わせた事業のこと。

# 第3の柱（ソリューション事業）

## 01 | 実践型リスキリング「みらRe-skilling」

座学などのインプットの間はあっても、アウトプットを同時に行っていく「実践の間」を社内に用意するのは簡単ではありません。こうした人事課題を解決したい企業に対し、地域企業やスタートアップでの副業や越境学習、地域課題解決型副業体験等を活用した「実践する間」を社員が経験できるソリューションを提供しています。他社や他業界、地域での仕事（実践プロジェクト）による越境体験を通じた成長支援、学び直しを支援します。

## 02 | オープンイノベーション「Booster」

スタートアップの事業成長のサポートと、事業会社や自治体のアクセラレーションプログラムや新規事業創出のための社内コンペ等の企画、運用・推進をサポートします。

# 第3の柱（ソリューション事業）

## 01 | 実践型リスキリング『みらRe-skilling』（企業人事・自治体向け）

座学などのインプットの間はあっても、アウトプットを同時に行っていく「実践の場」を社内に用意するのは簡単ではありません。こうした人事課題を解決したい企業に対し、地域企業やスタートアップでの副業や越境学習、地域課題解決型実践体験等を活用した「実践の場」を社員が経験できるソリューションを提供しています。他社や他業界、地域での仕事（実践プロジェクト）による越境体験を通じた成長支援、学び直しを支援します。

### みらRe-skilling

支援ステップ

メニュー内容

#### 知る・興味



**STEP 1**  
インプット・意識醸成

座学での研修を通じて、課題解決に必要なスキル、意識を体系的に理解

#### オンラインセミナー・コンテンツ配信

- テーマ例
- 時代と環境における変化
- これからの働き方に必要なマインドとスキル
- 人生100年時代の働き方
- 自律的なキャリアの築き方
- 副業の市場感と副業を通じたキャリア自律

#### 自分への落とし込み



**STEP 2**  
現状分析・  
個人の棚卸し

アセスメントやキャリアカウンセリングを通じてのスキルの棚卸、課題の把握

#### キャリアカウンセリング・アセスメント

- キャリア自律や実践（越境・プロボノ・副業など）など、外に目を向けるための個々のステップづくり、落とし込みの支援
- これまでの経験整理・言語化、スキル棚卸（現状把握）
- 個人に合わせたプランニング、また副業に向けたマイルストーン設定、目標立て等
- 越境・副業開始までご本人の状態に合わせた交流会の提案、またはキャリアカウンセリング継続を実施

#### 実践・行動 実践の場



**STEP 3**  
アウトプット（実践）・  
意識変容

他社・他業界での仕事 = 実践プロジェクトを通じてスキル、行動を変容

#### 個別伴走支援・オンボーディング支援

- 実践体験**
  - 社外コミュニティ
  - 副業実践者との座談会
  - 異業種との交流会の提供
  - 地域課題解決型実践体験
  - 自治体・地域での課題解決体験
  - 地域企業の課題解決体験支援
- 実践**
  - 副業推進支援
  - 副業推進コンサルティング、推進のための施策設計
  - 越境学習
  - 自社以外の業務を通じた成長・意識変容

#### 新たな活躍



**STEP 4**  
ステップアップ・  
行動変容

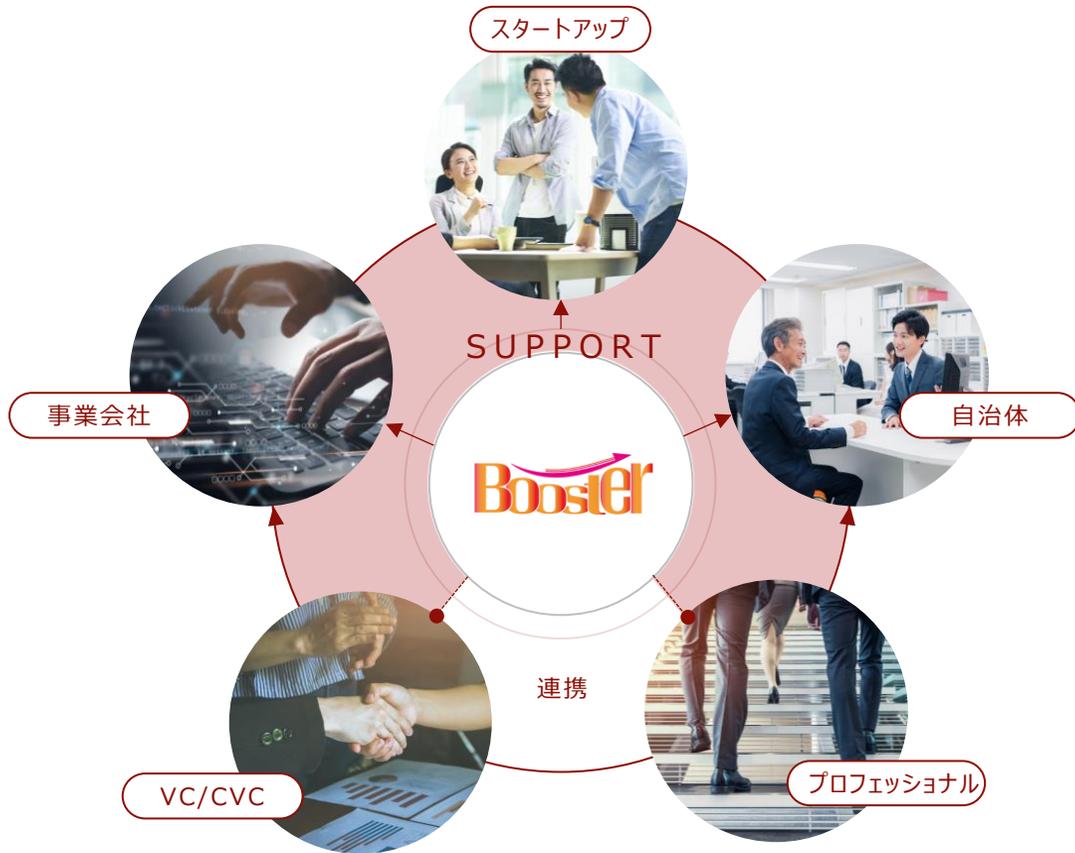
行動変容を通じて、自らキャリアを築く人材へ

新たな職務、  
新たなステージでの活躍

# 第3の柱（ソリューション事業）

## 02 | オープンイノベーション『Booster』（スタートアップ・大企業・自治体向け）

スタートアップの事業成長のサポートと、事業会社や自治体のアクセラレーションプログラムや新規事業創出のための社内コンペ等の企画、運用・推進をサポートします。



### スタートアップ向けメニュー

- 当社独自のアクセラレーションプログラムの開催
- 当社以外が主催するアクセラレーション・ピッチコンテスト等のイベント情報の提供
- 専門知識を持つプロフェッショナル人材の紹介・アサイン
- ビジネスマッチング（事業会社、VC/CVC、スタートアップ）
- ネットワーク提供
- 資金提供（当社との資本業務提携）

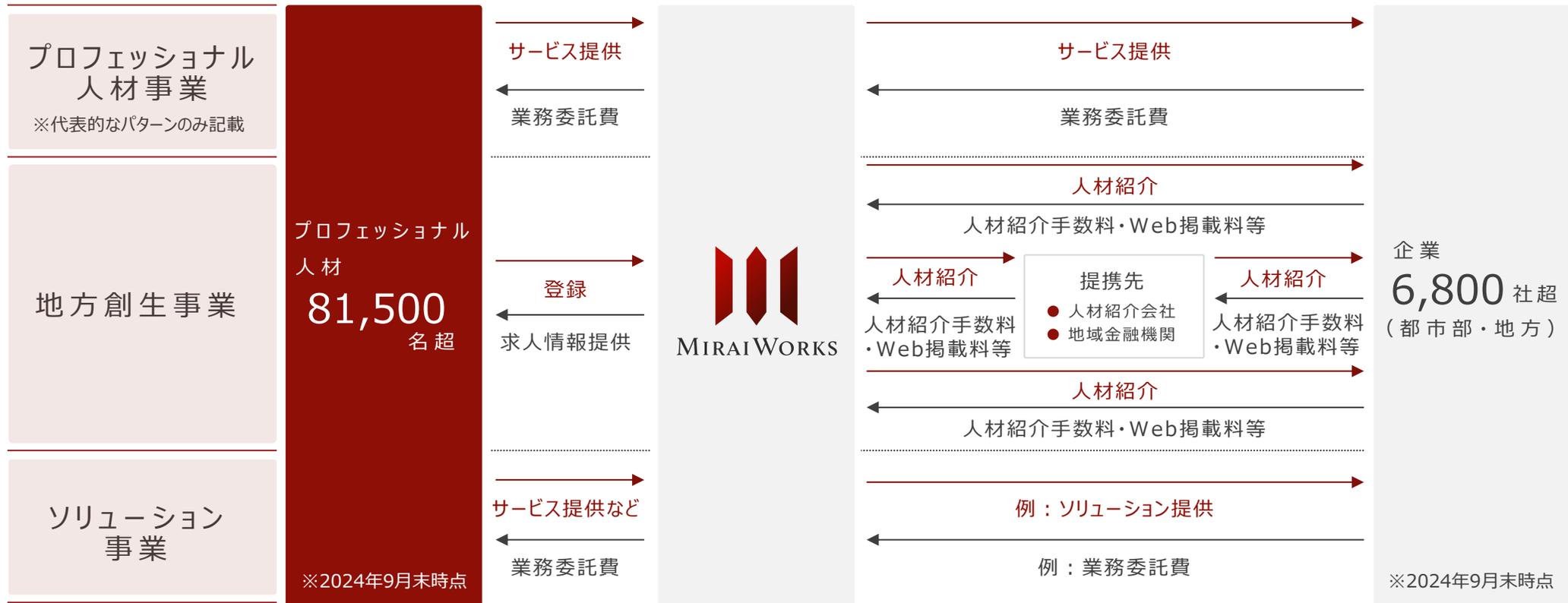
### 事業会社・自治体向けメニュー

- アクセラレーションの企画・運用・推進
- 新規事業創出のための社内コンペ企画
- オープンイノベーションのテラーメイド支援
- 専門知識を持つプロフェッショナル人材の紹介・アサイン
- 
- ネットワーク提供
- スタートアップソーシング

取引先：事業会社 ● SMBCグループ（株式会社三井住友銀行・SMBCベンチャーキャピタル株式会社・SMBC日興証券株式会社） ● 株式会社日本経済新聞社  
● 寺田倉庫株式会社 ● 日本情報クリエイト株式会社 ほか  
自治体 ● 青森県青森市 ● 宮城県仙台市 ● 東京都港区 ほか

# 収益構造

プロフェッショナル人材と企業を結びつけることで、プロフェッショナル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。



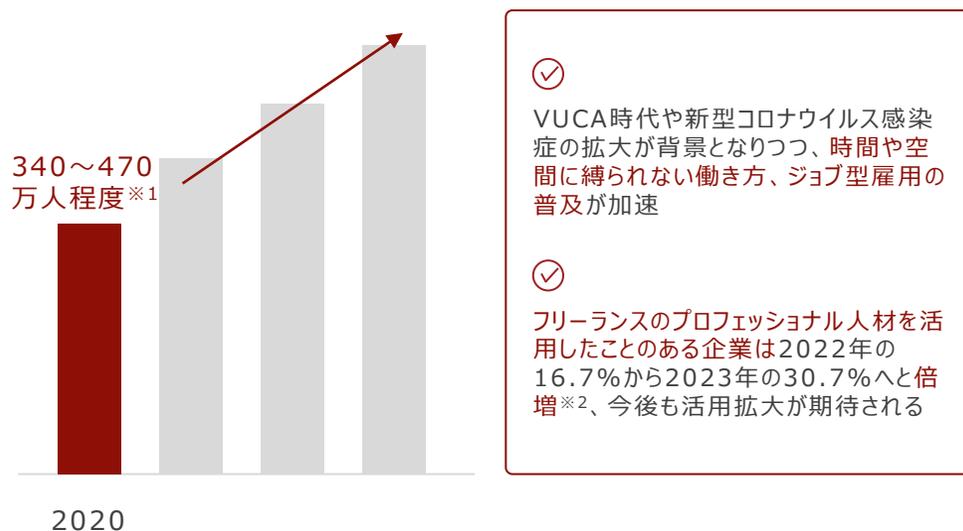
07  
市場環境

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ます。

### フリーランス・副業市場

より多くのプロフェッショナル人材が業務委託（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フェッショナル人材の増加が期待される

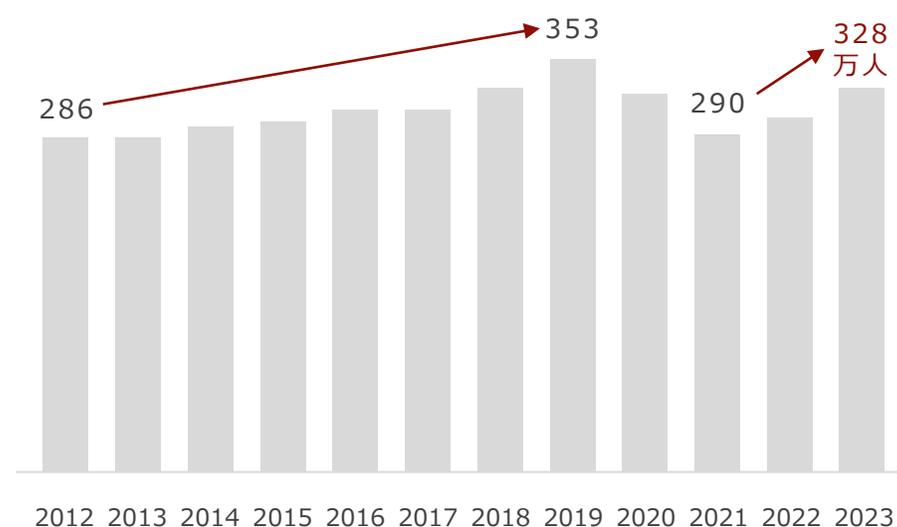
#### 業務委託（フリーランス・副業）人数



### 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

#### 転職者数



※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・プロフェッショナル人材活用実態調査」（2023年1月）

※3 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）

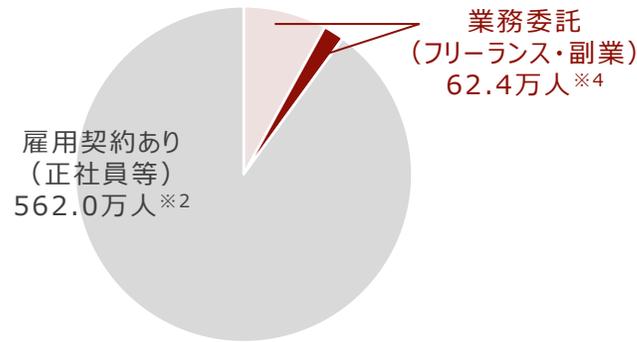
# 市場環境

## 人材 / フリーランス・副業、転職

207.9万人、18.0兆円規模（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きます。

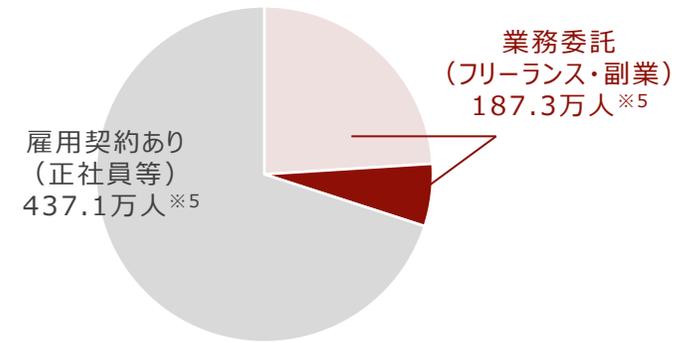
現状（プロフェッショナル人材※1）

正社員：業務委託比率 = 9：1 ※3



将来（プロフェッショナル人材※1）

正社員：業務委託比率 = 7：3 ※3



フリーランス  
（業務委託／本業）

$$46.8 \text{ 万人}^{\ast 6} \times 1,200 \text{ 万円}^{\ast 6} \text{ (想定年間報酬)} = 5 \text{ 兆 } 6,200 \text{ 億円}$$

$$140.5 \text{ 万人}^{\ast 6} \times 1,200 \text{ 万円}^{\ast 6} \text{ (想定年間報酬)} = 16 \text{ 兆 } 8,600 \text{ 億円}$$

副業  
（業務委託／副業）

$$15.6 \text{ 万人}^{\ast 6} \times 120 \text{ 万円}^{\ast 6} \text{ (想定年間報酬)} = 1,873 \text{ 億円}$$

$$46.8 \text{ 万人}^{\ast 6} \times 120 \text{ 万円}^{\ast 6} \text{ (想定年間報酬)} = 5,620 \text{ 億円}$$

転職

$$13.0 \text{ 万人}^{\ast 7} \times 280 \text{ 万円}^{\ast 7} \text{ (想定年間報酬)} = 3,633 \text{ 億円}$$

$$20.6 \text{ 万人}^{\ast 8} \times 280 \text{ 万円}^{\ast 8} \text{ (想定年間報酬)} = 5,767 \text{ 億円}$$

※1 年収／年間報酬800万円以上の人を想定

※2 令和5年分 民間給与実態統計調査（2024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562.0万人、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4年度職業紹介事業報告書の集計結果（速報）」（2024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16.8%が年収800万円以上であると想定

※8 転職率が現状の4.9%（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））から10%程度まで上がると想定し計算

# 市場環境

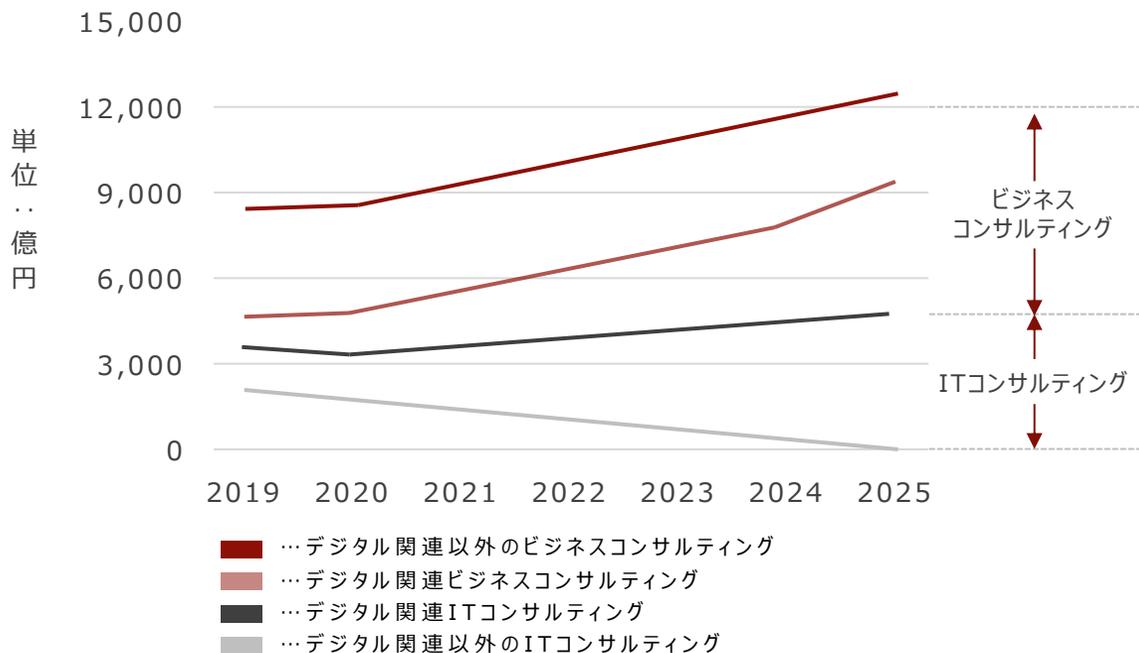
## クライアント / コンサルティング・オープンイノベーション

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ます。

### コンサルティング市場

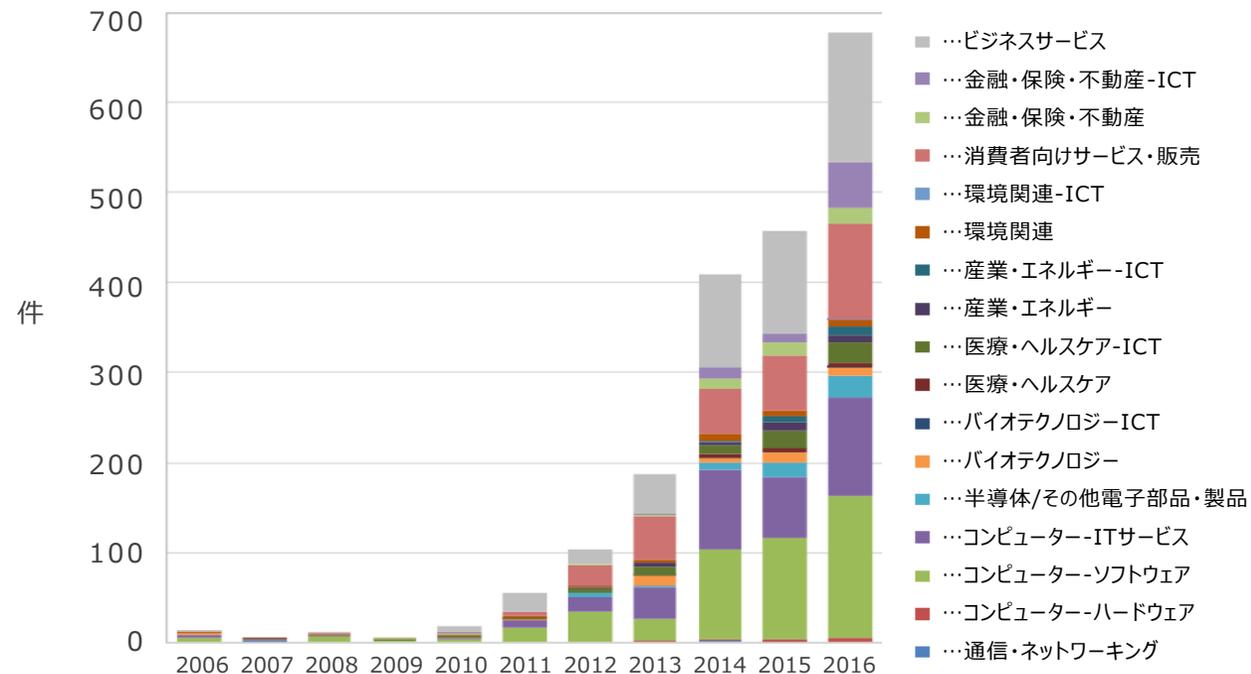
国内コンサルティング市場規模※1はDX支援需要を追い風に成長傾向

コンサルティングサービス市場全体：7.8%  
CAGR 2020-2025：



### 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

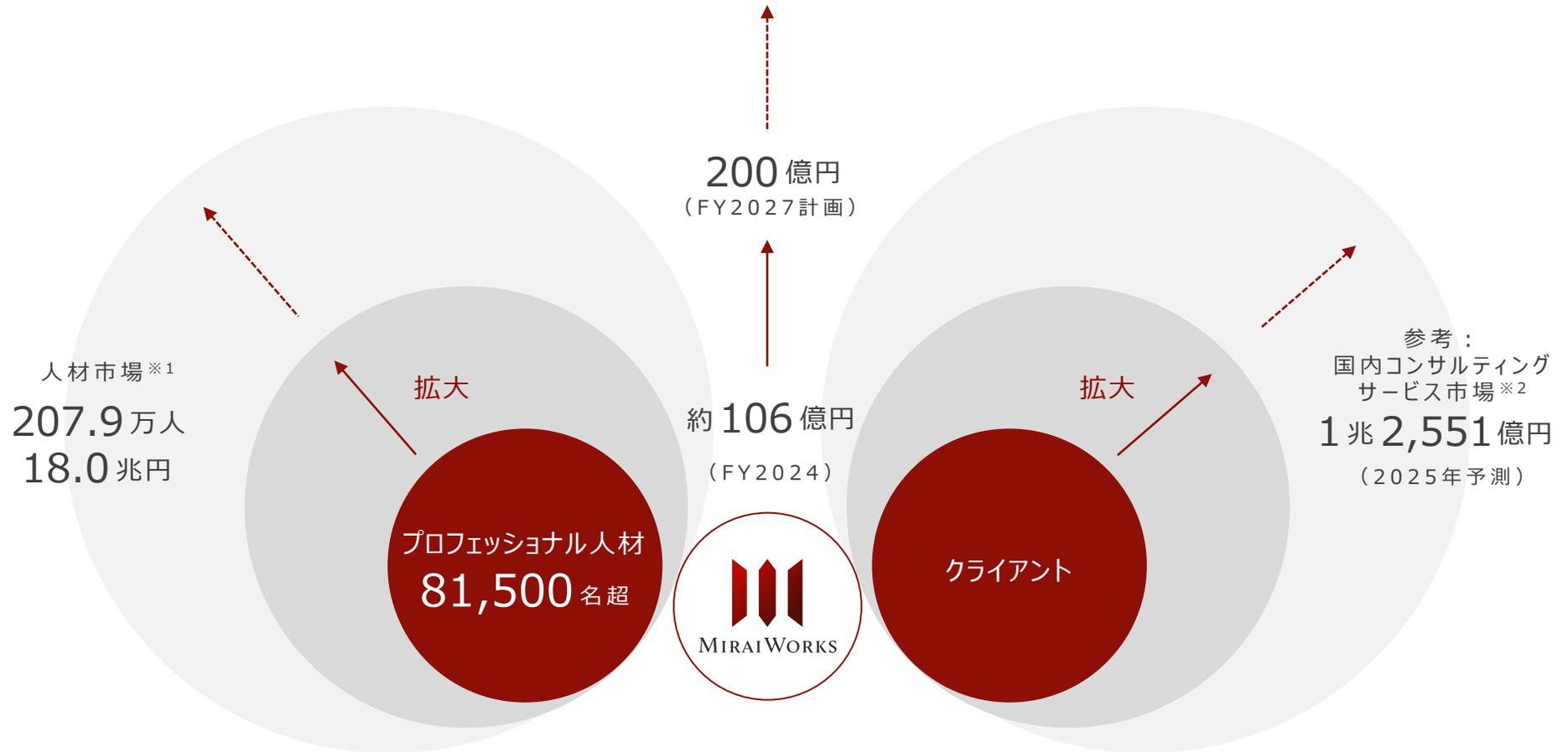


※1 IDC Japan株式会社「国内コンサルティングサービス市場予測」(2021年7月)

※2 オープンイノベーション・ベンチャー創造協議会 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)

# 市場環境

FY2027売上高200億円達成に向け、人材・クライアント双方の輪を広げていきます。



※1 計算方法については62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)

# 業界展望

## 業務委託

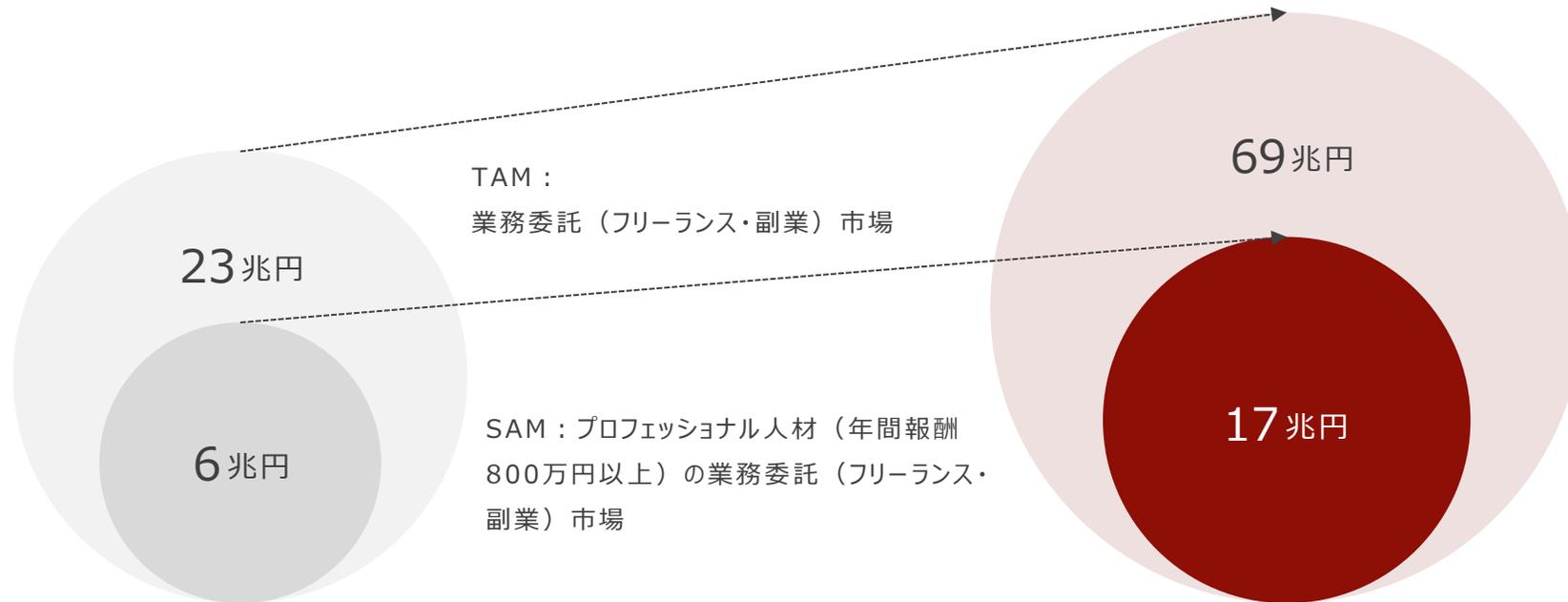
業務委託（フリーランス・副業）市場は、多様な働き方の普及拡大や、労働人口減少による外部人材活用ニーズの増大に伴い、今後一層拡大が見込まれます。

### 現状の市場規模

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

### 将来の市場規模

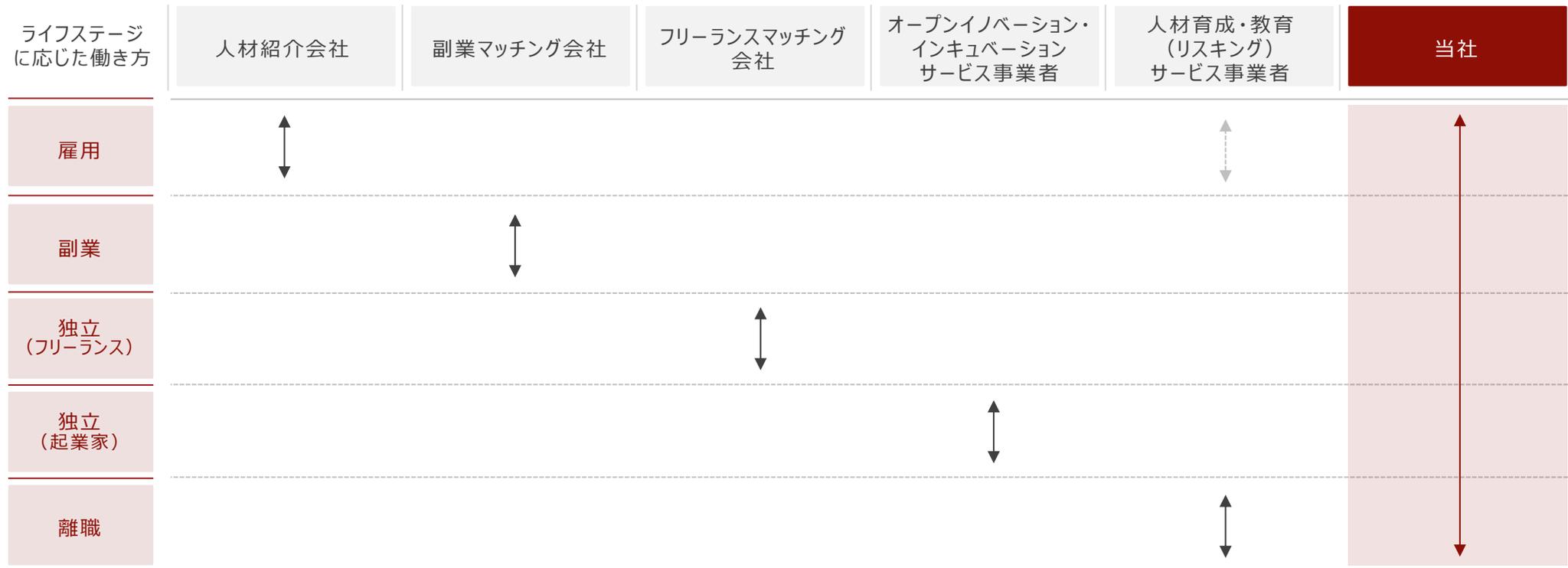
正社員：業務委託比率 = 7 : 3  
= 会社のメンバーのうち3割が業務委託



※ 市場規模は、令和5年分 民間給与実態統計調査（2024年9月）、当社「企業の業務委託利用に関する実態調査」（2022年5月）を元に算出

# 競合環境と当社のポジショニング

プロフェッショナル人材のライフステージに応じた多様な働き方を支援しています。



08

# 競争優位性及び成長戦略

# 競争優位性

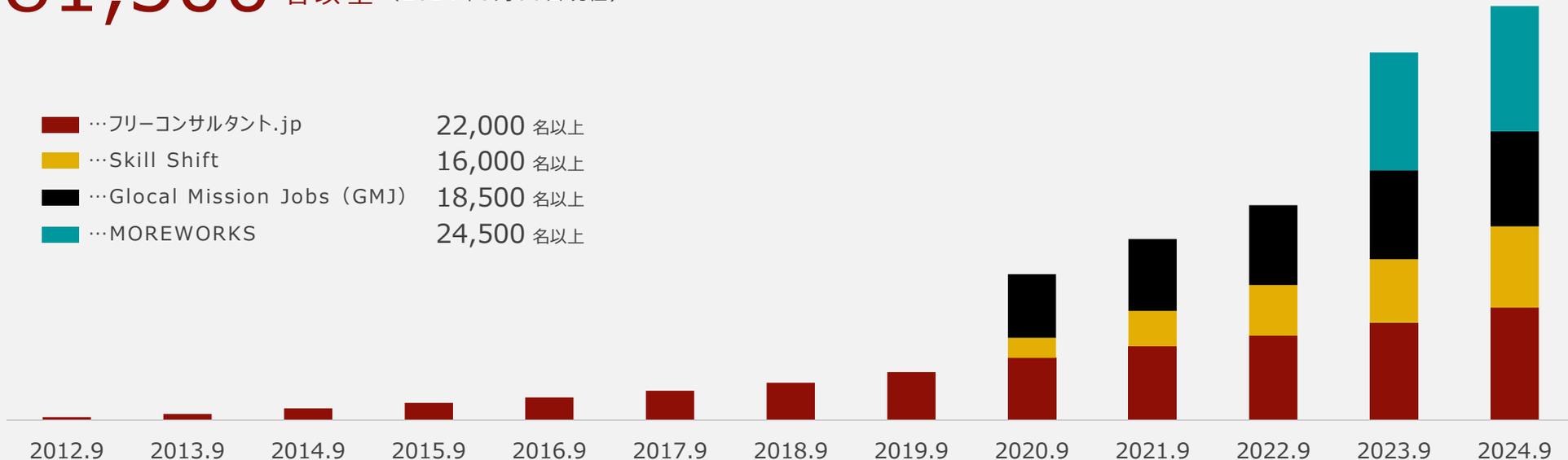
## ① 8万人超のプロフェッショナル人材データベースと多様なプレーヤーを結びつける人材マッチング力 (繋げる力)

様々なプロフェッショナル人材マッチング事業を行っている当社だからこそできる高度な人材マッチング。専門性が高く、即戦力となる8万人超のプロフェッショナル人材をニーズや状況が異なる多様なプレーヤーと結びつけることで新たな価値を生み出します。

登録プロフェッショナル

**81,500** 名以上 (2024年9月30日現在)

…フリーコンサルタント.jp	22,000 名以上
…Skill Shift	16,000 名以上
…Glocal Mission Jobs (GMJ)	18,500 名以上
…MOREWORKS	24,500 名以上



# 競争優位性

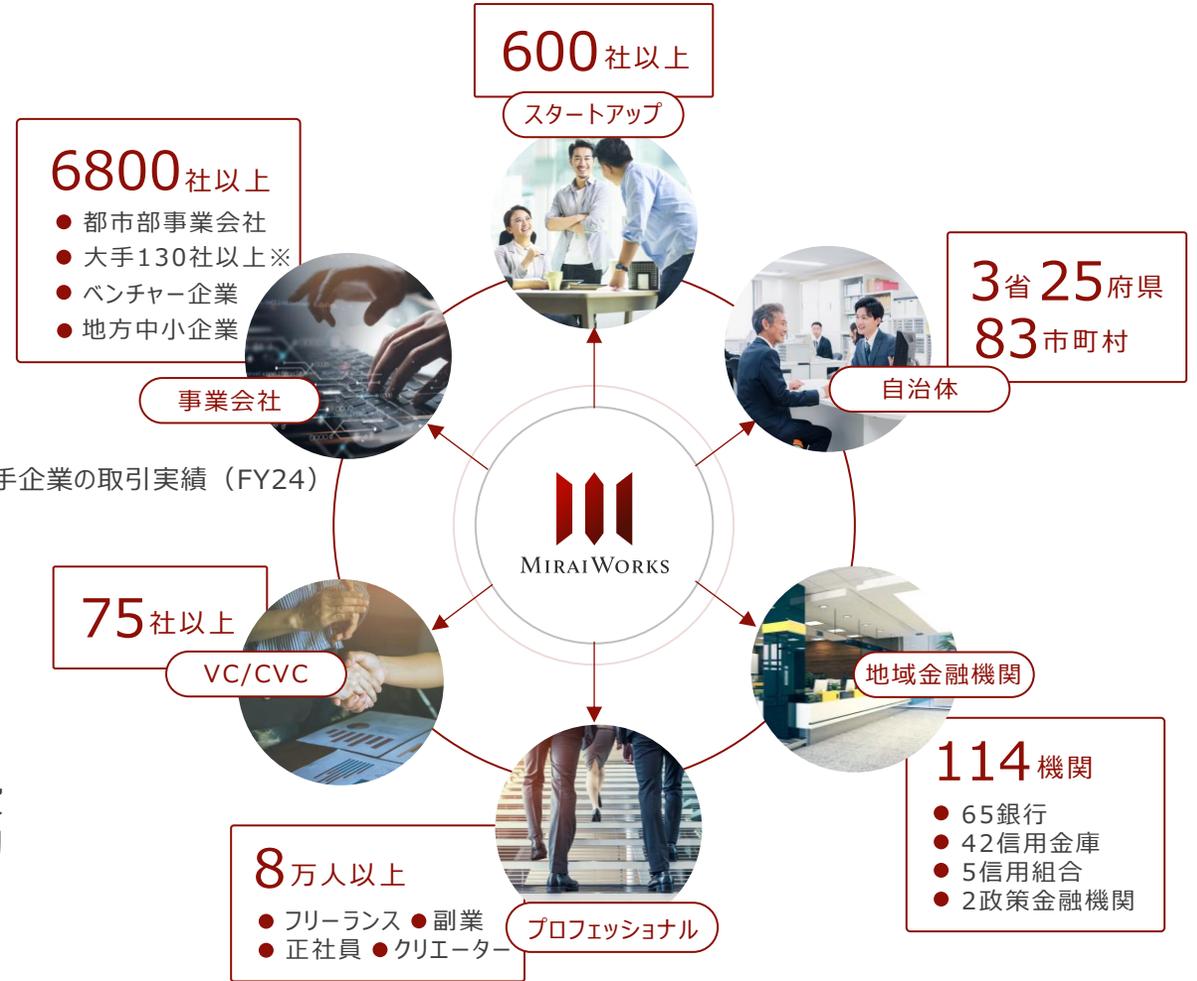
## ② 大手企業を含む多様なプレイヤーとのネットワーク力（繋がる力）

都市部大手企業、地方有力企業、中小企業、ベンチャー・スタートアップ、官公庁、自治体、地方金融機関といった多様なプレイヤーとの繋がりが成長の源泉の一つ。

※売上高1,000億円以上の大手企業の取引実績（FY24）

## ③ プロフェッショナル人材データベースと企業ネットワークを活用したソリューション開発力

プロフェッショナル人材、都市部事業会社、ベンチャー企業、スタートアップ企業、地域金融機関、地方自治体、投資家・ベンチャーキャピタル（VC）のネットワークを有機的につなぎ合わせることで、自治体や企業の課題を解決するソリューションを開発。



### オープンイノベーション運営実績

SMBCグループ（株式会社三井住友銀行・SMBCベンチャーキャピタル株式会社・SMBC日興証券株式会社）・株式会社日本経済新聞社・寺田倉庫株式会社・日本情報クリエイト株式会社、青森県青森市・宮城県仙台市・東京都港区ほか

### リスティングサービス導入実績

東日本電信電話株式会社・株式会社吉野家ホールディングス・電通グループ（ニューホライズンコレクティブ合同会社）・セガサミーホールディングス株式会社およびグループ会社・株式会社鴻池組・厚生労働省ほか

# 成長戦略

## FY24進捗

- ⊙ 各戦略において施策が進行し、事業間連携による商談やクロスセルが増加。
- ⊙ 全社におけるオペレーションの高度化も進捗。

戦略	FY24計画	FY24進捗
01 対プロフェッショナル人材戦略	<ul style="list-style-type: none"><li>・Webの力を活用した人材の相互送客・データベース拡充</li><li>・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</li><li>・新領域におけるみらいの働き方創造への着手</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>⊙ しっかりとお金が稼げるライスワークでは、都心大企業の商談が増加</li><li>⊙ 地方創生、スタートアップ支援、スポーツビジネスといったライフワーク案件も増加</li></ul>
02 対クライアント戦略	<ul style="list-style-type: none"><li>・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・深堀り</li><li>・新たなソリューションの開発</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>⊙ 全社収益における大企業が占める割合は引き続き高水準を維持</li><li>⊙ 事業間連携が進み、連携からの受注実績も徐々に増加</li></ul>
03 オペレーション戦略	<ul style="list-style-type: none"><li>・採用・定着・教育強化</li><li>・仕組化・DXの推進</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>⊙ プロフェッショナル人材事業において立ち上げたセールスイネーブルメント組織によるトレーニングが進行</li><li>⊙ プロフェッショナル人材事業以外の事業においてもみらペディアやみらPDCAに着手</li></ul>

# 成長戦略

FY25-27方針

対プロフェッショナル人材戦略、対クライアント戦略、オペレーション戦略を軸としたFY24までの成長戦略を継続し、各戦略の更なる高度化を目指します。

## 対プロフェッショナル人材戦略

### 01 「サービス間連携・クロスセルの推進」「多様な商談の創造」を進めると共に、「ライフワーク・デザインの伴走者」として認知度を高める

- ① プロフェッショナル人材の新規登録機能を統合し、1サービス登録から複数サービス利用へと繋げ、新規登録者のサービス間連携を強化
- ② ライフワーク/ライフワーク両面でのプロフェッショナル人材の挑戦の機会最大化を目指し、多様な商談を拡充
- ③ みらいワークスの活動の発信を強化し、認知を高めることにより、ライフワーク・デザインの啓蒙を推進

## 対クライアント戦略

### 02 「事業間連携・クロスセルの推進」「多様な商談の創造」を進める

- ① 複数事業のソリューションにより売上高3,000億円以上を中心とした大企業との接点を強化
- ② 大企業だけでなく、地方の老舗企業や自治体、官公庁、ベンチャー・スタートアップや海外といった多様な領域の商談化に取り組む

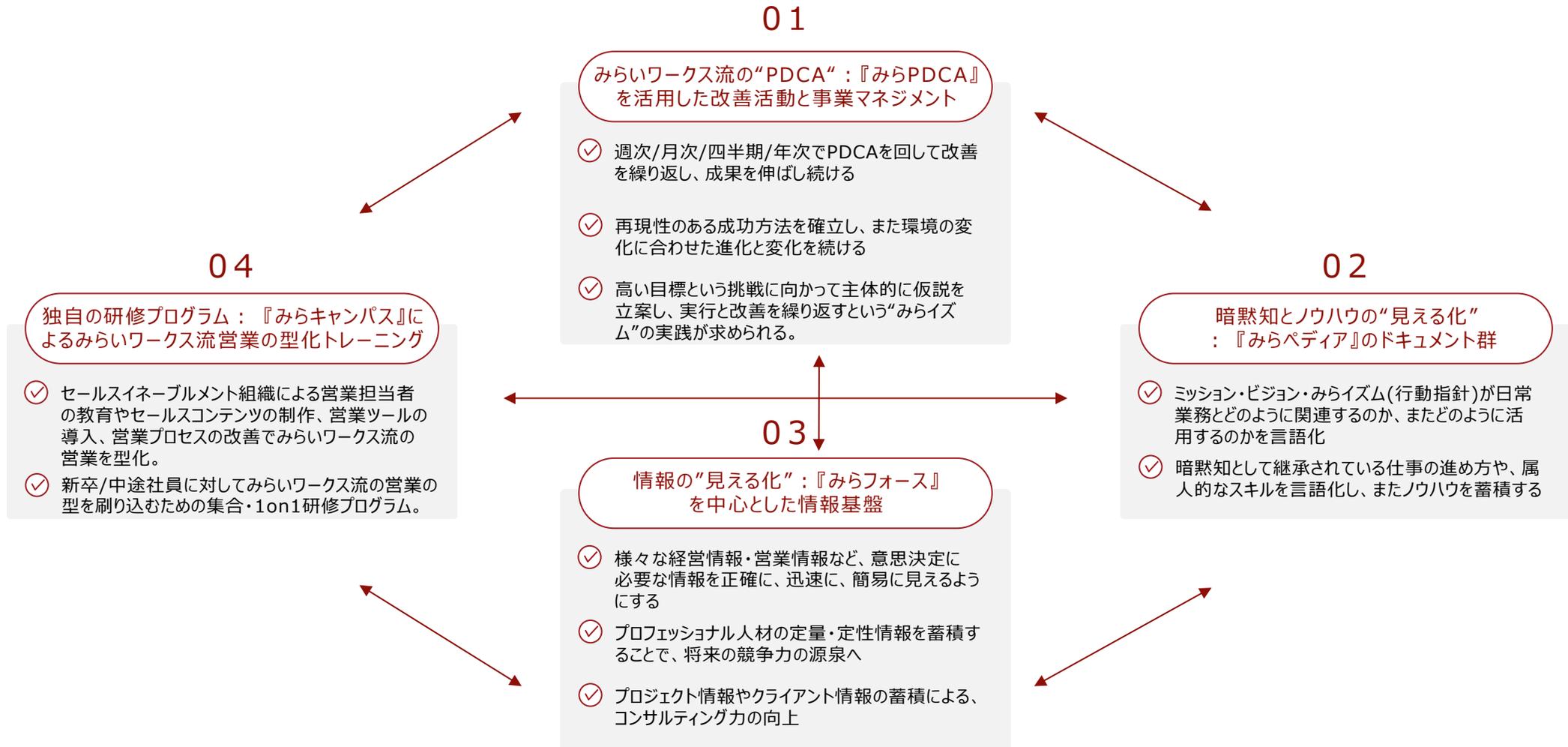
## オペレーション戦略

### 03 四種の神器を駆使し、ラーニング・オーガニゼーション（学習・成長し続ける組織）を作りあげ、オペレーショナルエクセレンスを進める

- ① “みらPDCA”による継続的な改善活動、“みらペディア”による暗黙知とノウハウの見える化、“みらフォース”を活用した情報の見える化、“みらキャンパス”による営業の型化トレーニングの四つの神器により学習・成長し続け、力が積み上がる組織を構築
- ② 人的資本経営の考えに基づき、当社のMVVにフィットした人材を採用し、ビジョン浸透を図る

# 四種の神器

“みらPDCA”による継続的な改善活動、“みらペディア”による暗黙知とノウハウの見える化、“みらフォース”を活用した情報の見える化、“みらキャンパス”による営業の型化トレーニングの四つの神器により学習・成長し続け、力が積み上がる組織を構築します。



# 成長戦略

## FY24実績/KPI

- ④ 効率性高く全体の成長に繋がる深耕営業に注力したため、大手企業取引数よりも大手企業1社当たり売上高の方がより大きく成長する結果となりました。

		FY2022 (実績)	FY2023 (実績)	FY2024 (計画)	FY2024 (実績)	FY2024 (計画差異)
開拓	大手企業取引社数	100 社	123 社	145 社	134 社	▲11 社
	対大手企業契約件数	3,936 件	5,372 件	6,700 件	6,858 件	+158 件
	対大手企業売上高	4,229 百万円	5,659 百万円	7,200 百万円	7,330 百万円	+130 百万円
深耕	大手企業1社当たり売上高	42 百万円	46 百万円	50 百万円	55 百万円	+5 百万円
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		70.8 %	73.5 %	80.0 %	74.9 %	▲5.1 %

※上記表上の大手企業 = 売上高1,000億円以上の大手企業 (当社調べ)

# 成長戦略

## FY25-27計画/KPI

- ① メインターゲットを売上高3,000億円以上の大手企業として、新たに目標を設定。
- ② 1社当たり契約数が10件以上の取引先をプラチナ企業と定義し、新たに目標を設定。

		FY2022 (実績)	FY2023 (実績)	FY2024 (実績)	FY2025 (計画)	FY2027 (計画)
開拓	大手企業取引社数	64 社	83 社	97 社	105 社	125 社
	対大手企業契約件数	3,349 件	4,667 件	6,021 件	7,500 件	12,000 件
	対大手企業売上高	3,524 百万円	4,860 百万円	6,498 百万円	8,400 百万円	13,500 百万円
深耕	大手企業1社当たり売上高	55 百万円	59 百万円	67 百万円	80 百万円	108 百万円
	プラチナ企業取引社数	11 社	11 社	17 社	20 社	30 社
対大手企業売上高割合 ※分母：プロフェッショナル人材事業主要KPI対象サービス売上高全体		59.0 %	63.1 %	66.4 %	70.0 %	75.0 %

※上記表上の大手企業 = 売上高3,000億円以上の大手企業 (当社調べ)

09

# 2027年9月期までの事業計画

# 2024年9月期の振り返り

当初計画と比較し売上高・売上総利益・営業利益・経常利益において上振れで着地、当期純利益においては株式会社ハイブののれんの減損実施により未達となりました。

項目	2024年9月期計画	2024年9月期実績	2024年9月期計画差異	差異要因
<b>売上高</b>	<b>10,000</b> 百万円	<b>10,608</b> 百万円	<b>+608</b> 百万円	① プロフェッショナル・エージェント事業において主要KPIが計画を超えて推移し、売上・利益が上振れ
プロフェッショナル・エージェント事業	9,220 百万円	9,781 百万円	+561 百万円	
Webプラットフォーム事業	600 百万円	601 百万円	+1 百万円	
ソリューション事業	180 百万円	224 百万円	+44 百万円	
<b>売上総利益</b>	<b>2,665</b> 百万円	<b>2,726</b> 百万円	<b>+61</b> 百万円	② 株式会社ハイブ（MOREWORKSサービス）において既存事業強化・新規事業立ち上げが想定通りに進捗せず、3Qにおいてのれんの減損を実施、当期純利益が未達となった
プロフェッショナル・エージェント事業	2,060 百万円	2,125 百万円	+65 百万円	
Webプラットフォーム事業	500 百万円	481 百万円	▲18 百万円	
ソリューション事業	105 百万円	118 百万円	+13 百万円	
<b>営業利益</b>	<b>350</b> 百万円	<b>573</b> 百万円	<b>+223</b> 百万円	
プロフェッショナル・エージェント事業	392 百万円	628 百万円	+236 百万円	
Webプラットフォーム事業	15 百万円	▲51 百万円	▲66 百万円	
ソリューション事業	▲7 百万円	▲3 百万円	+3 百万円	
<b>経常利益</b>	<b>350</b> 百万円	<b>583</b> 百万円	<b>+233</b> 百万円	
<b>当期純利益</b>	<b>190</b> 百万円	<b>66</b> 百万円	<b>▲123</b> 百万円	

※ 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 ※計画は2023年11月14日公表業績予想値

# 2025年9月期 - 2027年9月期の事業計画

プロフェッショナル人材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により、売上高と売上総利益の継続的な成長と売上総利益率、営業利益率の改善を進めていきます。

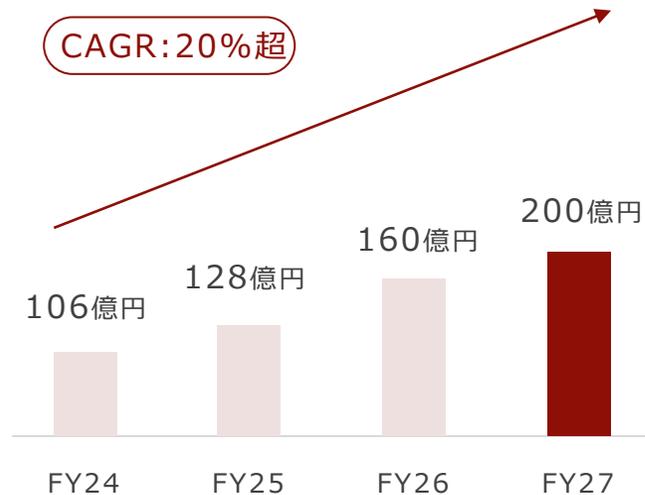
項目	2024年9月期実績	2025年9月期計画	2026年9月期計画	2027年9月期計画
<b>売上高</b>	<b>10,608</b> 百万円	<b>12,800</b> 百万円	<b>16,000</b> 百万円	<b>20,000</b> 百万円
プロフェッショナル人材事業	9,951 百万円	11,970 百万円	14,910 百万円	18,580 百万円
地方創生事業	432 百万円	550 百万円	750 百万円	1,000 百万円
ソリューション事業	224 百万円	280 百万円	340 百万円	420 百万円
<b>売上総利益</b>	<b>2,726</b> 百万円	<b>3,340</b> 百万円	<b>4,230</b> 百万円	<b>5,340</b> 百万円
プロフェッショナル人材事業	2,287 百万円	2,780 百万円	3,500 百万円	4,400 百万円
地方創生事業	320 百万円	420 百万円	560 百万円	730 百万円
ソリューション事業	119 百万円	140 百万円	170 百万円	210 百万円
<b>営業利益</b>	<b>573</b> 百万円	<b>730</b> 百万円	<b>950</b> 百万円	<b>1,260</b> 百万円
プロフェッショナル人材事業	651 百万円	730 百万円	890 百万円	1,130 百万円
地方創生事業	▲71 百万円	0 百万円	50 百万円	110 百万円
ソリューション事業	▲7 百万円	0 百万円	10 百万円	20 百万円
<b>経常利益</b>	<b>583</b> 百万円	<b>730</b> 百万円	<b>950</b> 百万円	<b>1,260</b> 百万円
<b>当期純利益</b>	<b>66</b> 百万円	<b>438</b> 百万円	<b>570</b> 百万円	<b>756</b> 百万円

※ 事業別営業利益は共通費配賦後の数値 ※上記計画にはM&Aによる成長を前提として含まない

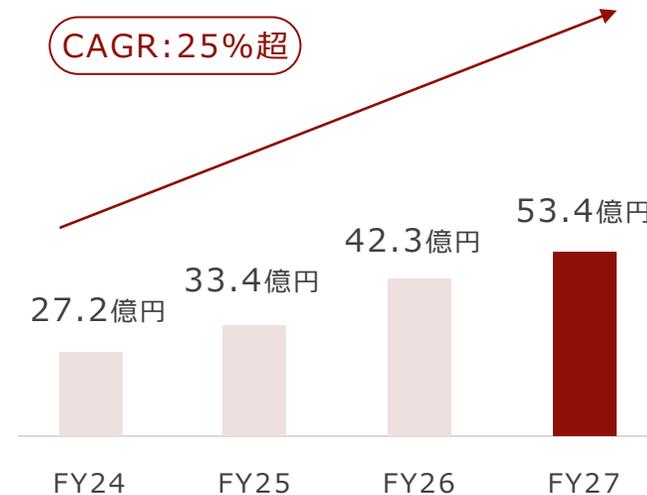
# 財務KPI目標

- ① 継続的な成長を続け、2027年9月期には売上高200億円を目指します。
- ② 売上総利益率の高い事業の成長を加速し、売上総利益において売上高以上の成長率を目指します。
- ③ 将来の更なる成長に向けた投資の3年と位置づけ、人財、マーケティング、システム基盤、新規事業への積極投資を行い、経営基盤の強化を図りつつ、早期の営業利益10億円突破を目指します。

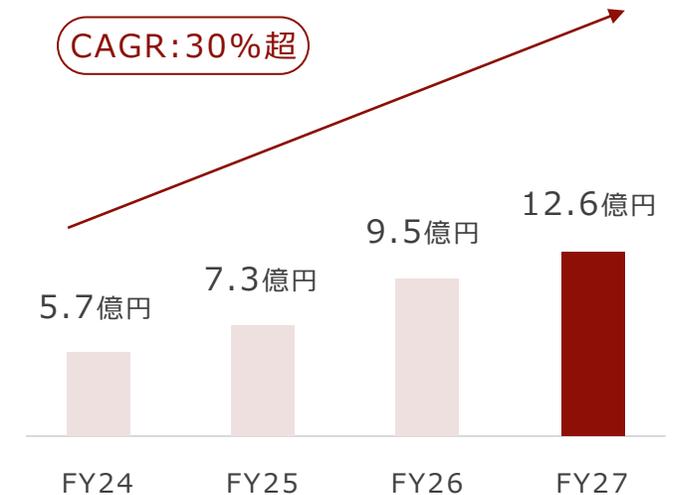
## 01 | 売上高 CAGR20%超



## 02 | 売上総利益 CAGR25%超



## 03 | 営業利益 CAGR30%超



# 事業戦略

## 01 | プロフェッショナル人材事業

- ① プラチナ戦略の推進  
1社あたり10契約以上のクライアントをプラチナクライアントと定義し、プラチナクライアント数の増大を図る。
- ② ソリューション領域の拡大  
マーケティングやクリエイティブ分野などプロフェッショナル人材を通じて課題解決できる領域を拡大する。
- ③ コンサルティングサービスの拡充  
当社社員プロフェッショナル人材と外部プロフェッショナル人材のハイブリッド体制でのプロジェクト支援、課題解決型のコンサルティングを強化

## 02 | 地方創生事業

- ① 地方に関心がある都市部人材の独自データベースを拡充  
地方で副業したい都市部高スキル人材16,000名+地方で働きたい都市部ハイクラス人材18,500名の拡張と活性化
- ② 独自の地方ネットワークを活用し地方の様々な課題を解決  
地方×都市部大企業、地方有力企業×プロフェッショナル人材、自治体×ソリューション等独自ネットワークを活用して地方の課題解決を支援

## 03 | ソリューション事業

- ① 大企業向けに実践型リスティングサービスを拡販  
ウェルビーイング向上と個の行動変容を促す当社独自の実践型リスティングサービスをシニア人材を抱える大企業に拡販
- ② 多様なオープンイノベーションネットワークを活用した独自サービスの拡充  
豊富なオープンイノベーション支援実績と大企業×スタートアップネットワークを活用した独自ソリューションを開発

10

# 認識するリスク及び対応策

# 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で対応
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で対応
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で対応
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・教育を行うことで対応
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で対応

# 免責事項

本資料は、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。

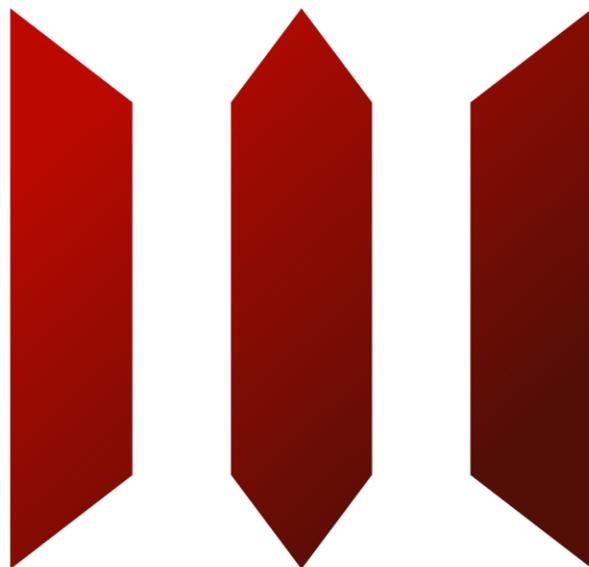
本資料に記載した意見や予測等は、資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証又は約束するものではなく、また、今後、予告なしに変更されることがあります。

本資料のアップデートは、2025年2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



MIRAI WORKS