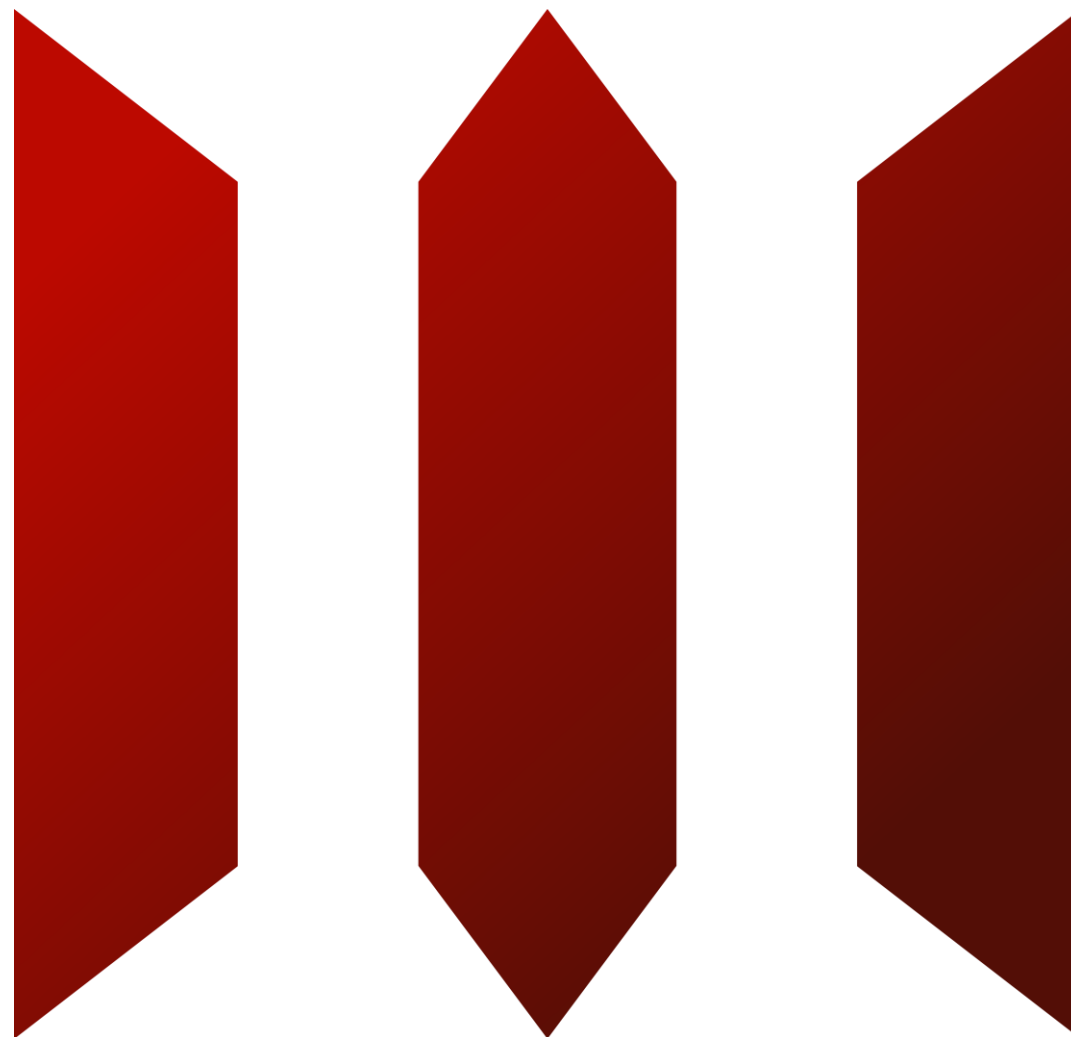


MIRAIWORKS

2025年9月期 第2四半期

決算説明資料



Last Update 2025.5.14

目次

- 00 会社概要
- 01 エグゼクティブサマリー
- 02 2025年9月期 第2四半期 決算概要
- 03 主要KPI推移
- 04 事業概要
- 05 活動実績
- 06 成長戦略及び2027年9月期までの
事業計画



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 92,435千円（2025年3月31日時点）

取締役 岡本祥治、池田真樹子、中田康雄、相澤利彦

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 186人 ※他、業務委託・派遣社員等のパートナー96名

※当社社内業務に従事する者のみ、有期契約社員を含む
（2025年3月31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

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

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

北九州サテライトオフィス

〒802-0002

福岡県北九州市小倉北区京町3丁目1-1
セントシティ7F ATOMica北九州

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

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（2Q累積）

項目	実績	前年同期比	進捗率※1
売上高	5,720 百万円	+623 百万円	112.2 %
売上総利益	1,452 百万円	+127 百万円	109.6 %
営業利益	248 百万円	+9 百万円	103.8 %
EBITDA※2	289 百万円	▲16 百万円	94.6 %
親会社株主に帰属する 当期純利益	154 百万円	+25 百万円	119.7 %

Topics

- ✓ プロフェッショナル人材事業において、大企業に対する営業深耕が順調に進捗し、全体の売上・売上総利益は前年同期比110%程へと増加
- ✓ 地方創生事業において、売上の重要性が増したことに伴い期間売上の按分を精緻に計上した影響、また地方転職が低調なことにより、全体の営業利益では前年同期比104%の増加に留まる
- ✓ Greenroom株式会社を子会社化し、メディア運営や調査ノウハウと活用し、事業会社や自治体からのニーズが多いサステナビリティ経営の支援を開始
- ✓ 営業利益は、前年同期比で増加、一方EBITDAは、積極的な人員投資による販管費の増加により微減
- ✓ Greenroom株式会社の、みなし取得日を2025年3月31日としたため、本四半期連結決算は、子会社の収益はPLに含まず

※1 2024年11月14日公表業績予想比 / ※2 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

02

2025年9月期 第2四半期 決算概要

決算概要（連結）—— 2025年9月期第2四半期

売上高・売上総利益においては前年同期比110％程の推移となりましたが、利益率の高い地方創生事業が前年同期比50％程の推移となった影響により、営業利益は前年同期とほぼ同水準となりました。引き続き、収益性向上に向けた案件獲得、取り組みを進めてまいります。

単位：百万円

項目	2025年9月期第2四半期	前年同期（2024年9月期第2四半期累積）		
	累積実績	累積実績	増減額	増減率
売上高	5,720	5,097	623	+112.2%
売上総利益	1,452	1,325	127	+109.6%
販売管理費	1,204	1,086	118	+110.9%
人件費	792	690	102	+114.8%
その他	411	395	15	+104.0%
営業利益	248	238	9	+103.8%
EBITDA	289	305	▲16	+94.6%
経常利益	251	242	8	+103.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	154	129	25	+119.7%
売上総利益率	25.4%	26.0%	▲0.6%	-
営業利益率	4.3%	4.7%	▲0.4%	-
EBITDAマージン	5.1%	6.0%	▲0.9%	-
経常利益率	4.4%	4.8%	▲0.4%	-
親会社株主に帰属する 当期純利益率	2.7%	2.5%	+0.2%	-

決算概要（連結）—— 2025年9月期第2四半期 全社

売上高は引き続き成長を維持したものの、前年第2四半期に多く計上されていたプロジェクト収益の売上総利益が、期間売上の按分を精緻に計上したことにより、当四半期に減少し、その結果、営業利益の成長率が減少しました。

単位：百万円

項目	2024年9月期				2025年9月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	2,363	2,734	2,728	2,790	2,842	2,878
売上総利益	587	737	691	715	743	709
販売管理費	534	551	536	579	585	618
人件費	346	344	344	373	389	403
その他	187	207	192	205	195	215
営業利益	53	185	154	136	157	90
EBITDA	87	217	▲102	108	178	111
経常利益	55	187	153	138	159	92
親会社株主に帰属する四半期純利益	19	109	▲183	72	99	55
売上総利益率	24.9%	27.0%	25.3%	25.7%	26.1%	24.6%
営業利益率	2.2%	6.8%	5.7%	4.9%	5.6%	3.1%
EBITDAマージン	3.7%	8.0%	▲3.7%	3.9%	6.3%	3.9%
経常利益率	2.3%	6.8%	5.6%	4.9%	5.6%	3.2%
親会社株主に帰属する四半期純利益率	0.8%	4.0%	▲6.7%	2.6%	3.5%	1.9%
売上高成長率（前年同期比）	120.4%	126.0%	136.0%	125.1%	120.3%	105.3%
売上総利益成長率（前年同期比）	121.8%	128.0%	137.0%	116.4%	126.5%	96.2%
営業利益成長率（前年同期比）	174.0%	207.1%	—	109.9%	297.3%	48.7%

決算概要（連結）—— 2025年9月期第2四半期 事業別

プロフェッショナル人材事業が前年同期比で売上高110%超と堅調に成長した一方、地方創生事業は売上を精緻に按分計上したことによる影響と地方転職が前年同期と比較して成約数が下がったことにより、前年同期比50%程と減少となりました。今後地方創生事業は体制強化を行い、収益向上を図っていきます。

単位：百万円

項目	2023年9月期				2024年9月期				2025年9月期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	前年同期比(2Q)

プロフェッショナル人材事業

売上高	1,858	2,004	1,940	2,082	2,241	2,471	2,609	2,636	2,680	2,719	110.1%
売上総利益	409	468	454	491	500	565	619	608	623	623	110.3%
営業利益 共通費配賦前	167	207	176	222	235	287	352	311	374	379	131.7%
営業利益 共通費配賦後	82	118	76	135	101	150	207	165	176	140	93.4%

地方創生事業

売上高	54	128	48	98	58	202	80	89	90	102	50.8%
売上総利益	46	107	39	82	46	149	53	71	71	70	47.4%
営業利益 共通費配賦前	▲18	36	▲36	11	▲36	63	▲35	▲27	▲29	▲20	—
営業利益 共通費配賦後	▲35	16	▲60	▲9	▲42	50	▲43	▲34	▲36	▲29	—

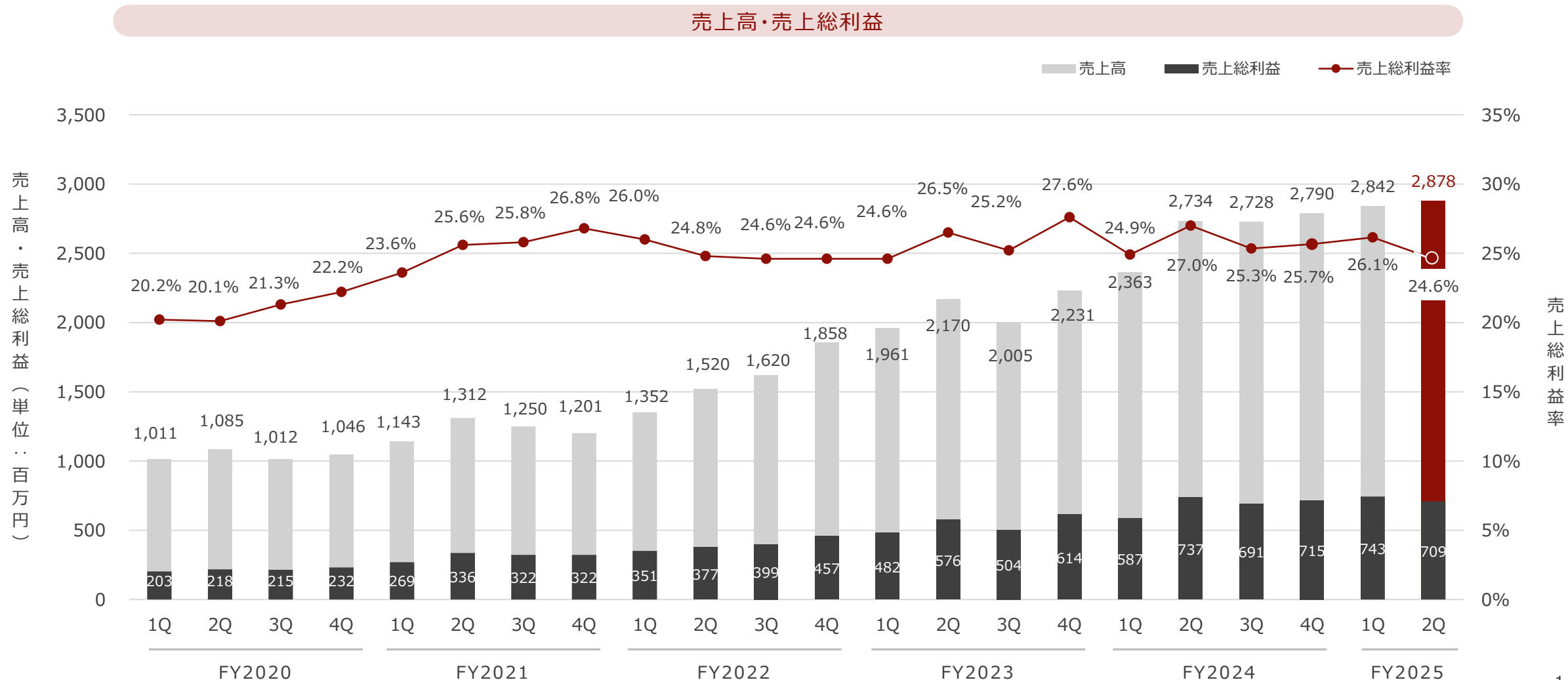
ソリューション事業

売上高	48	37	17	50	62	60	38	63	71	55	92.0%
売上総利益	26	0	10	40	40	22	18	36	48	14	65.2%
営業利益 共通費配賦前	▲1	▲25	▲13	14	7	▲1	▲6	9	23	▲16	—
営業利益 共通費配賦後	▲11	▲38	▲24	3	2	▲5	▲9	4	17	▲21	—

※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(連結) 全社

売上高は過去最高を更新しているものの、売上総利益率は、ソリューション事業でのプロジェクト収益が減少したため、前Qより1.5%減となりました。

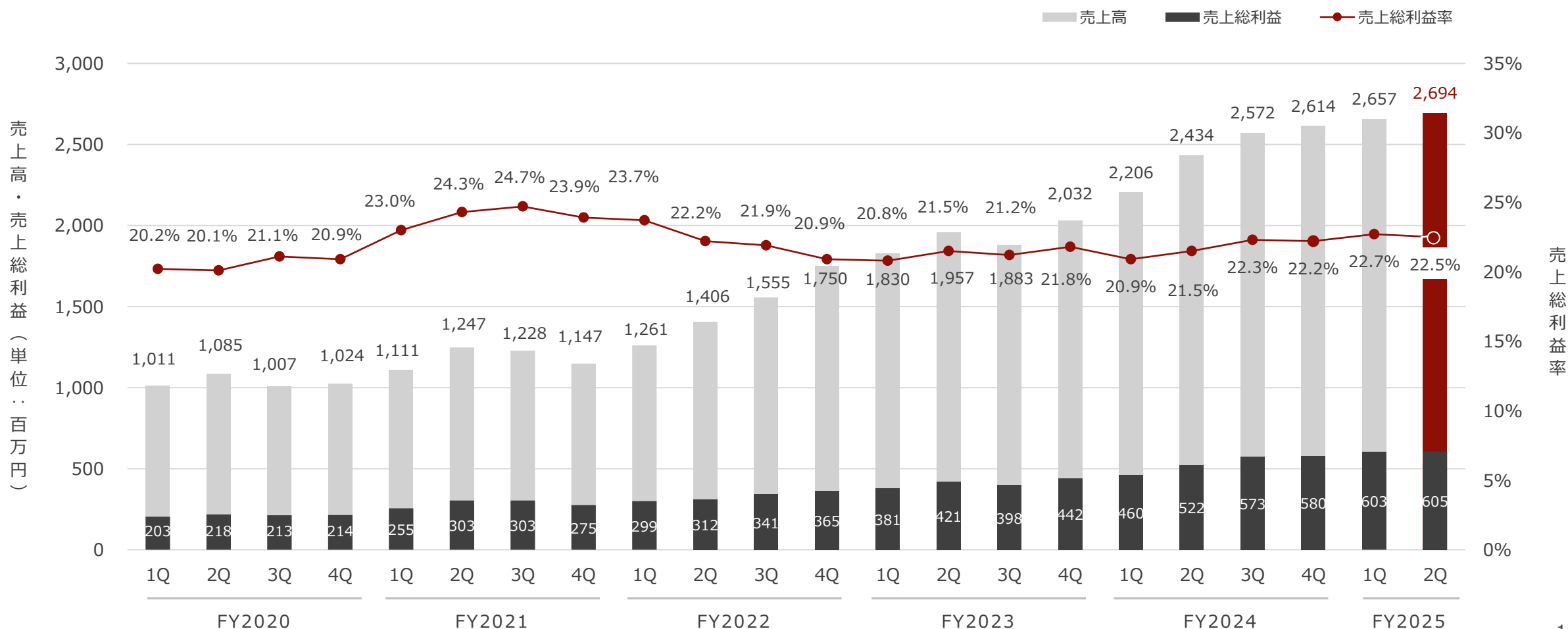


売上高等 実績推移(連結)

プロフェッショナル・エージェントサービス
：フリーコンサルタント.jp、みらいデジタル

売上高、売上総利益は、過去最高を更新しました。売上総利益率は前Qでスポット収益の影響により0.2%減少したが、それ以前の水準より増加しております。

売上高・売上総利益



03

主要 KPI 推移

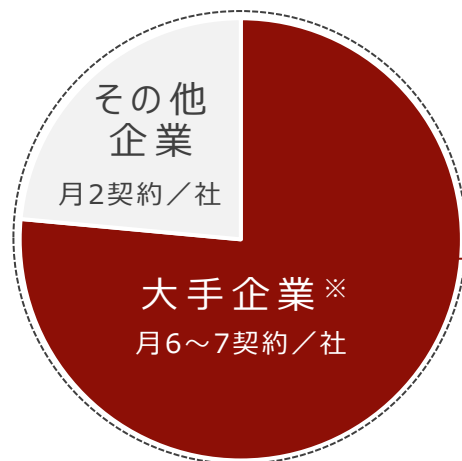
主要KPI

プロフェッショナル・エージェントサービス：フリーコンサルタント.jp、みらいデジタル

プロフェッショナル・エージェントサービスにおいて、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3,000億円以上の企業（当社調べ）

方針1：売上総利益最大化

売上総利益 = ① 契約数 × ② 1契約当たり売上総利益

③ 直接営業人員数 × 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

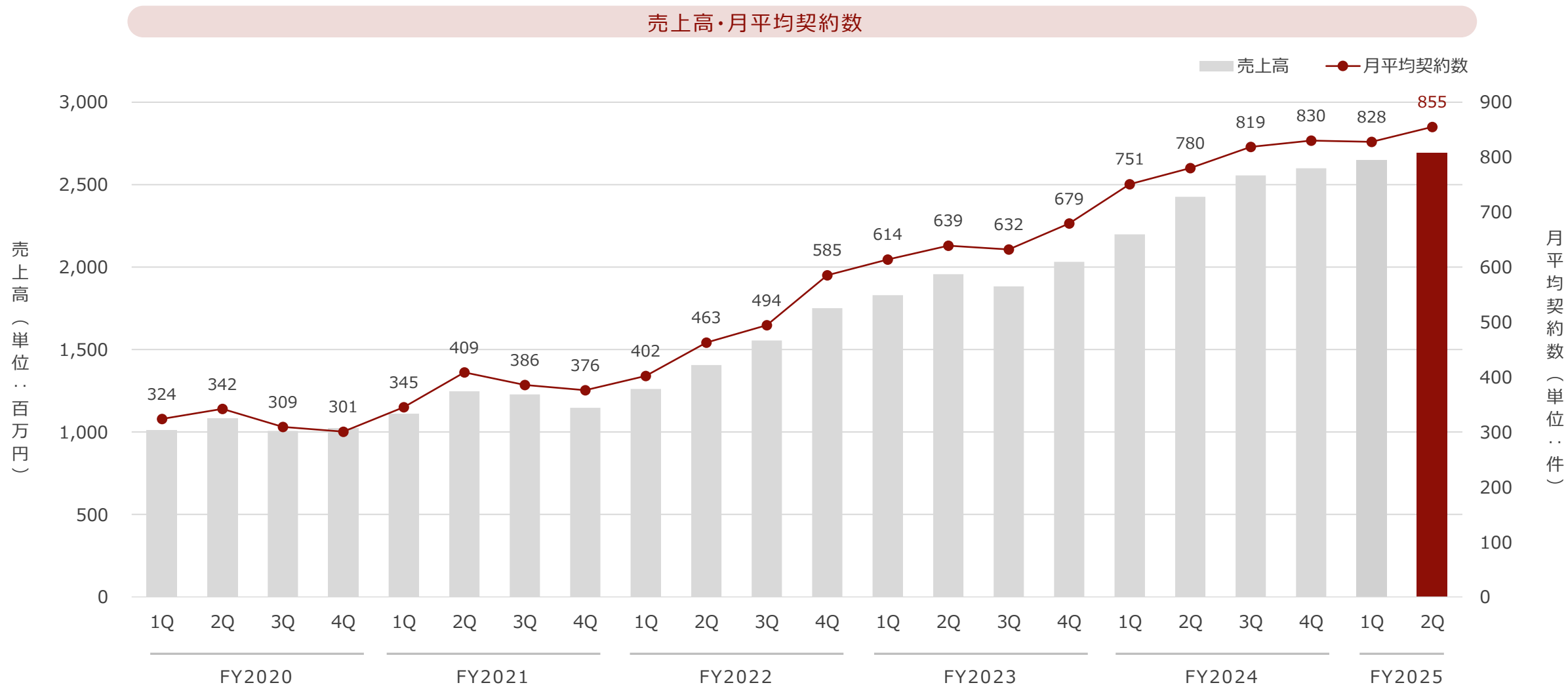
= 対大手企業 1社当たり契約数 × ④ 大手企業取引数

主要 K P I

① 契約数

プロフェッショナル・エージェントサービス：フリーコンサルタント.jp、みらいデジタル

契約数は引き続き成長し、過去最高を更新しました。



主要KPI

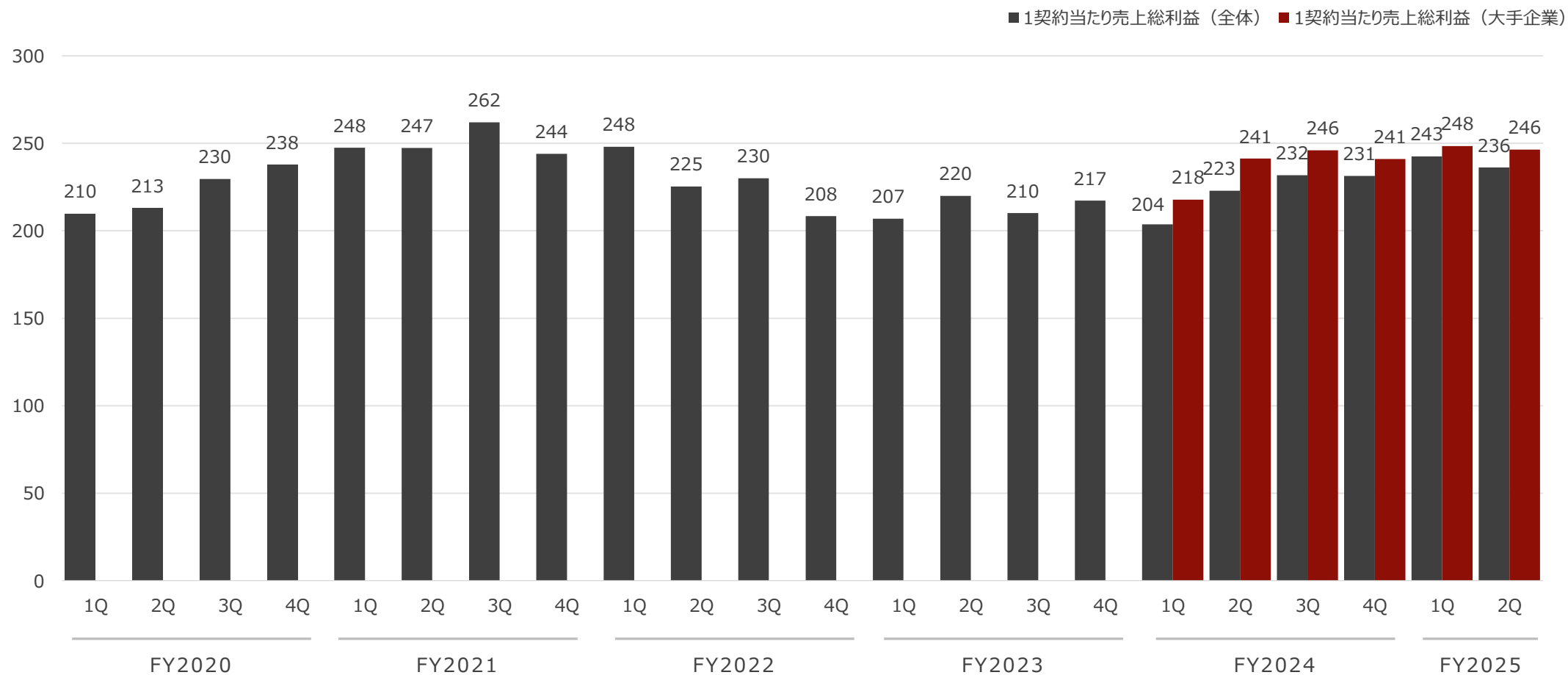
② 1 契約当たり売上総利益

プロフェッショナル・エージェントサービス：フリーコンサルタント.jp、みらいデジタル

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）



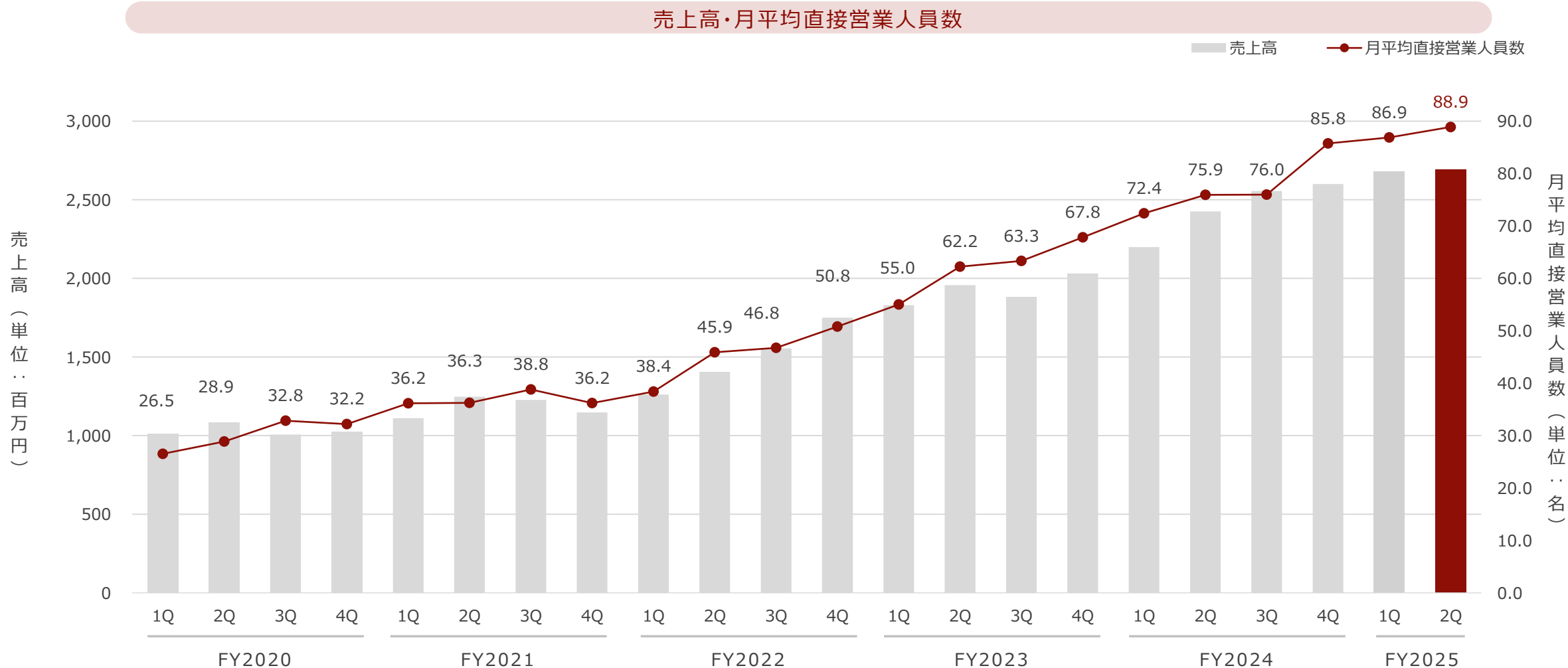
※ 大手企業：売上高1,000億円以上の企業（当社調べ）

主要KPI

③ 直接営業人員数

プロフェッショナル・エージェントサービス：フリーコンサルタント.jp、みらいデジタル

新卒採用を含めた営業人員の採用推進により人員数は増加しているものの、立上げに時間をかけているため、当四半期の売上に直結していない状況ですが、中期的な成長を見据えて、引き続き、積極採用をしていきます。



主要 KPI

④ 大手企業取引数

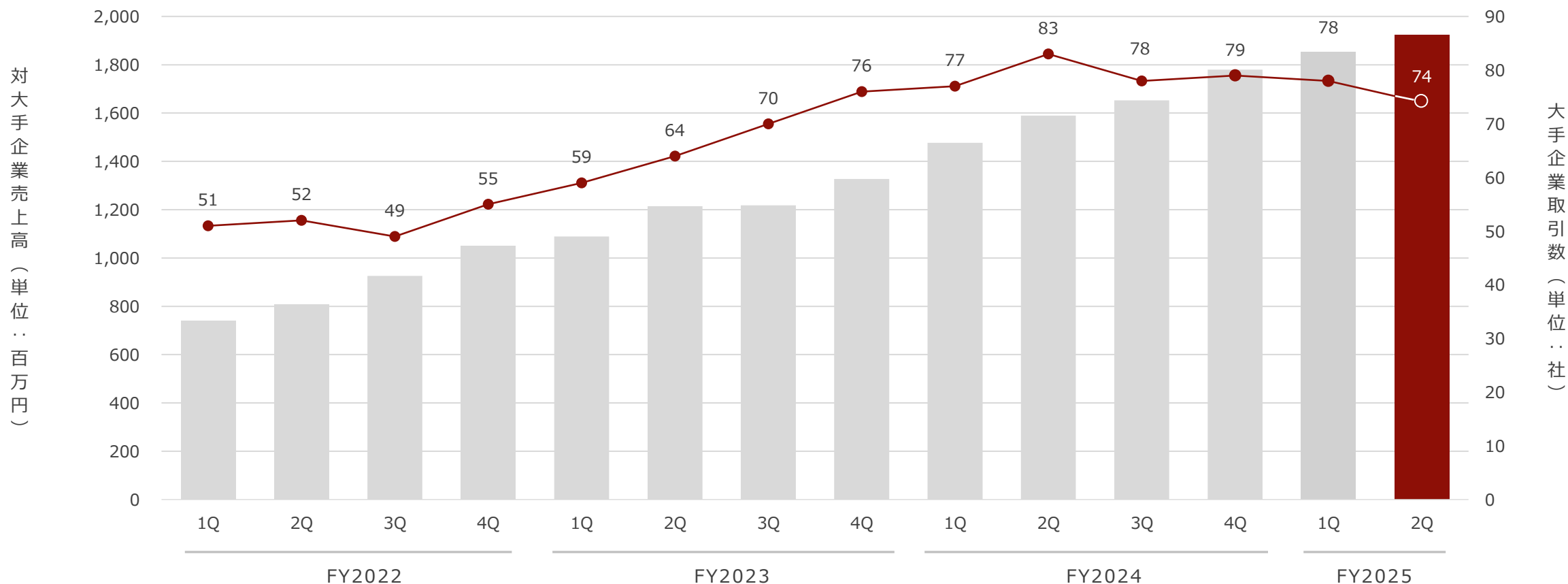
プロフェッショナル・エージェントサービス：フリーコンサルタント.jp、みらいデジタル

売上高3,000億円以上の大手企業において、取引数が減少するものの、深耕営業により1社当りの売上高が増加したことにより、全体の売上高も増加。引き続き深耕営業を強化し、取引数も増やし、売上の最大化を図っていきます。

■ 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3,000億円以上

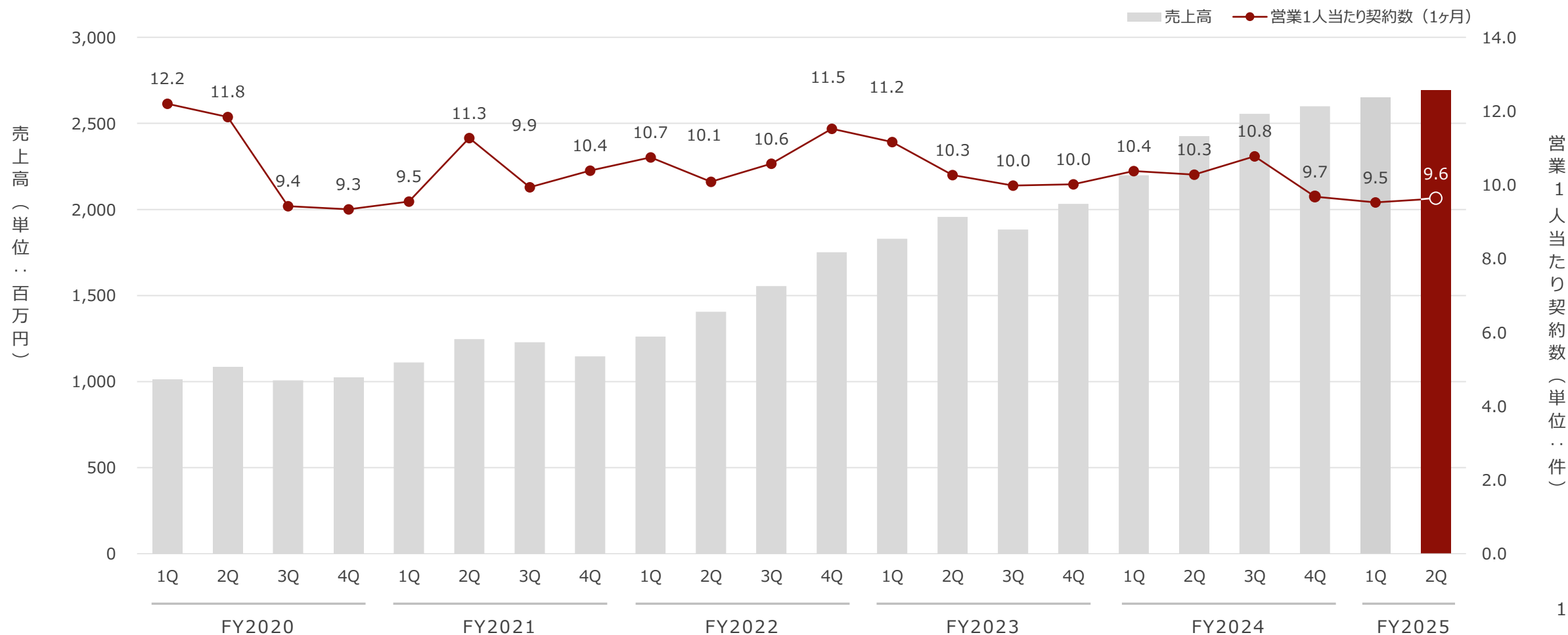


その他 K P I

営業1人当たり契約数／月

新卒採用が進んだ影響で平均値としては横ばい傾向、引き続き、営業効率を向上させる教育・研修及びAI活用を強化していきます。

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



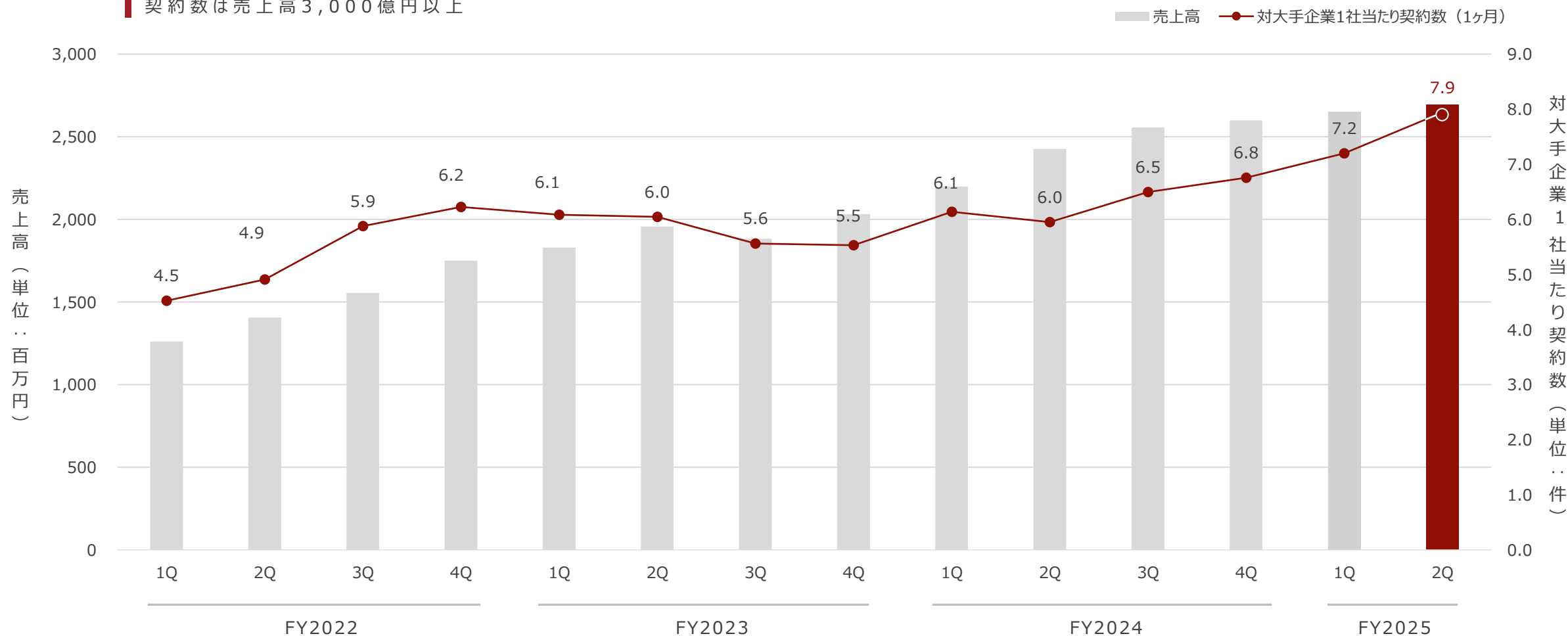
その他 K P I

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捗してます。

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

契約数は売上高3,000億円以上



04

事業概要

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。

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”、“リスキリング”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

副業

- 副業
- パラレルワーカー

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

離職 / リスキリング

- 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



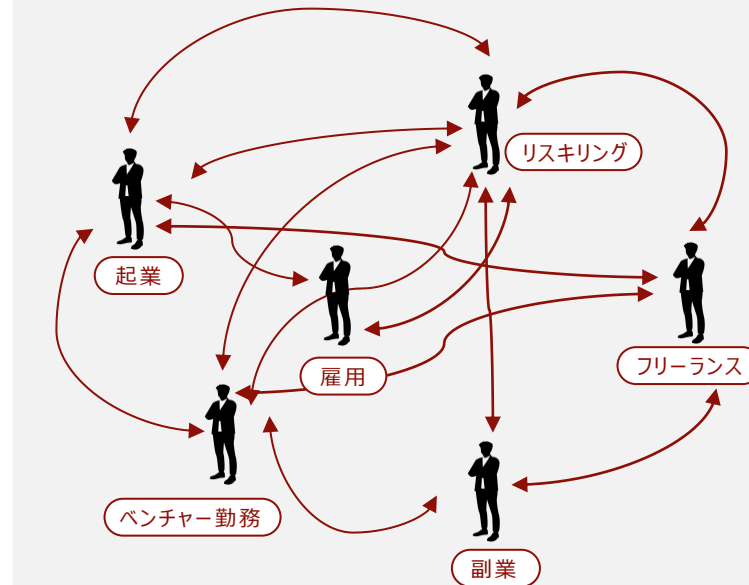
Rice-Work

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、自己実現のための仕事



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。

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。



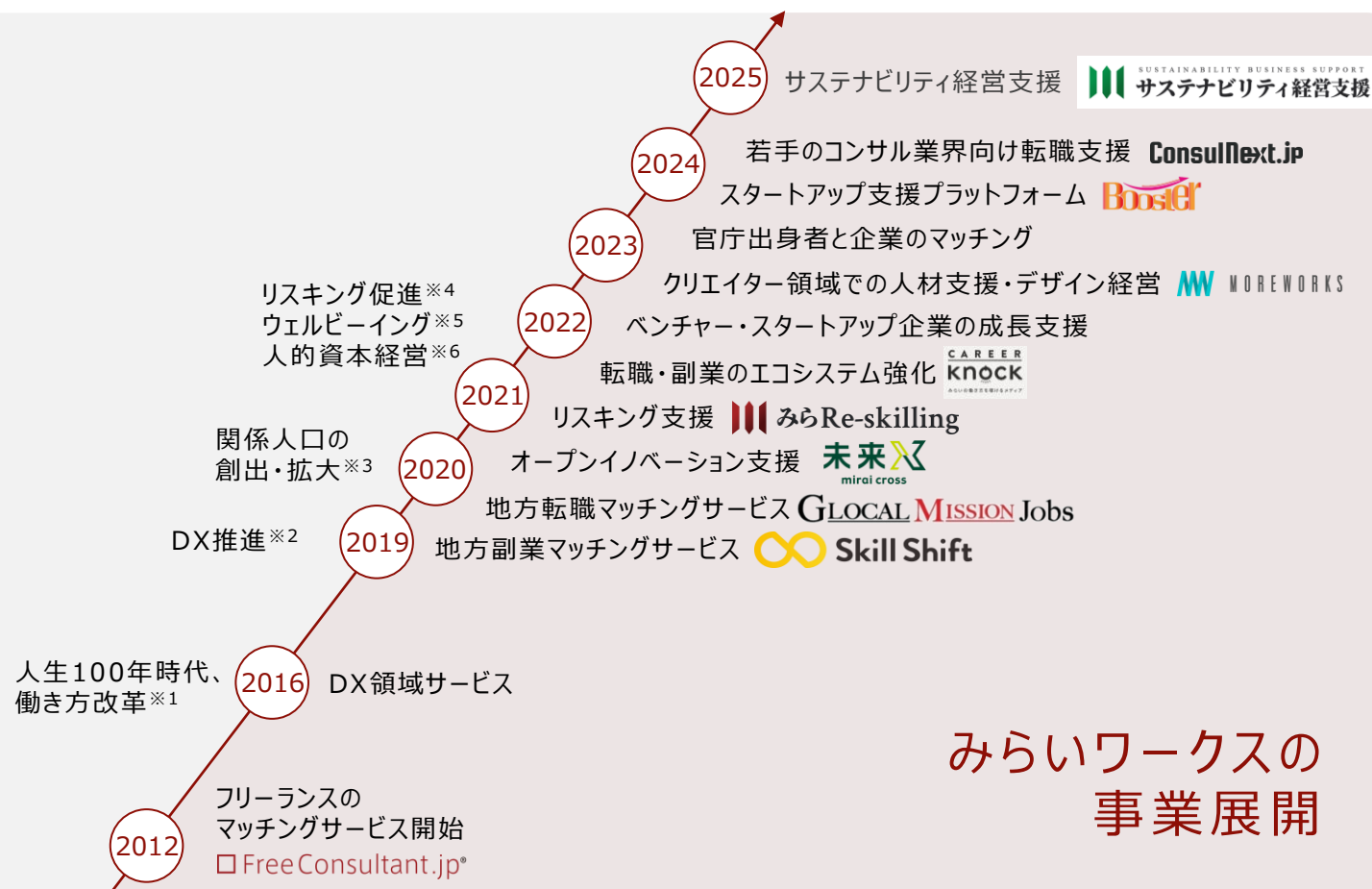
日本を元気に

※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



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）

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



Web + ヒト

大企業・中小企業（都市部）



- フリーコンサルタント.jp※
- みらいデジタル※
- MOREWORKS
- 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



Web + ヒト

地方企業・金融機関・自治体
（都市部以外）



- Skill Shift
- Glocal Mission Jobs (GMJ)
- パブリック

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

- みらRe-skilling
- Booster
- サステナビリティ経営支援

大企業（都市部）



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。22,500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。



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。23,500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® / **23,500** 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

全国の自治体と連携し、中央省庁の事業を推進します。都市部フリーランス・副業・正社員・起業家と連携しながら、地方創生と産業振興を支援します。

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。

地域と人の関係

弱 交流人口 観光・出張 関係人口 地方副業・地域課題解決 定住人口 転職・移住 強

支援内容

1 副業・兼業人材活用支援

2 ワデュケーション*

3 オープンイノベーション

6 地方転職支援

4 DX推進

5 リスキリング

7 移住戦略・プロモーション

各プラットフォームで集めた都市部フリーランス・副業・正社員・起業家に、地方に関わるさまざまな機会を提供

FreeConsultant.jp® Booster ∞ Skill Shift GLOCAL MISSION Jobs

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場合はあっても、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、地域課題解決型副業体験等を活用した「実践する場」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。

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。

03 | サステナビリティ経営支援

サステナビリティに関する経営課題を明確化し、各種プロフェッショナル人材や、消費者ニーズ・市場トレンド調査、メディア『GREEN NOTE』、ツール等を活用しながら、課題解決のためのコンサルティングから実行まで伴走支援します。

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場合はあっても、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

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

ー 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

- ー 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
- ー 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

- ー 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
- ー 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

支援ステップ

メニュー内容

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
- ビジネスマッチング(スタートアップ)
- 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 ● 日本情報クリエイティブ株式会社 ほか

自治体 ● 青森県青森市 ● 宮城県仙台市 ● 宮城県多賀城市 ● 東京都港区
● 奈良県生駒市 ほか

第3の柱（ソリューション事業）

03 | サステナビリティ経営支援（企業・自治体向け）

サステナビリティに関する経営課題を明確化し、各種プロフェッショナル人材や、消費者ニーズ・市場トレンド調査、メディア『GREEN NOTE』、ツール等を活用しながら、課題解決のためのコンサルティングから実行まで伴走支援します。

プロフェッショナル人材事業



登録者数

87,000 名以上

FreeConsultant.jp* Skill Shift
MOREWORKS GLOCAL MISSION Jobs

- サステナビリティに関する経営課題を明確化
- 課題解決のためのコンサルティングから実行までの伴走支援

企業



自治体



環境・社会課題に興味関心の高い読者が数多く集まる、国内最大級のオンラインメディア



GREEN NOTE

● 月間PV数 **100** 万
● 1位獲得キーワード数 **100**
● 1ページ目獲得キーワード数 **250**

- メディアを活用した商品・サービス・企業のPR支援
- 消費者ニーズ・市場トレンド調査

A blurred photograph of people walking on a city sidewalk, with a focus on their legs and feet. The background shows a modern building with glass windows and a metal railing. The image has a dark, moody tone with a red vertical bar on the left side.

05

活動実績

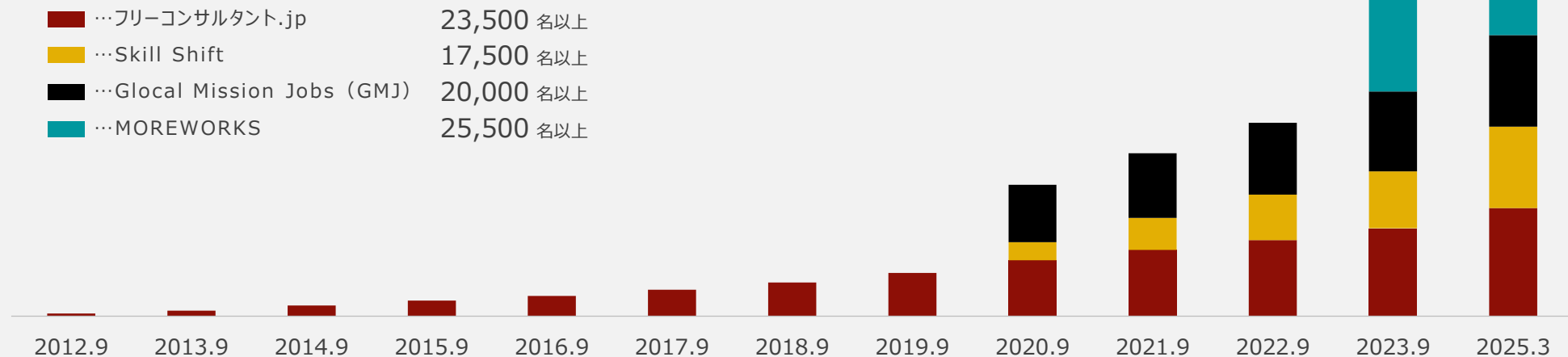
プロフェッショナル人材登録人数

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。

■ 累積登録人数

登録プロフェッショナル

87,000 名以上（2025年3月31日現在）



地域金融機関との連携実績 | 全国 117 金融機関

65銀行、45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 ● 広島信用金庫

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（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（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 ● 川崎信用金庫 ● 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
- 島田掛川信用金庫 ● 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省庁 27府県 98市区町村

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

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 菊池市*1/人吉市*1/八代市*1/玉名市*1/芦北町*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/奄美市*1/大崎町*1/瀬戸内町*1/龍郷町*1/喜界町*1/徳之島町*1/天城町*1/伊仙町*1/和泊町*1/知名町*1/与論町*1/大和村*1/宇検村*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

- 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 / 多賀城市*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

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

近畿

- 県での募集 ● 滋賀県*1 ● 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
- 奈良県 生駒市*3

南関東

- 都・県での募集 ● 千葉県*1 ● 東京都*3 ● 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

…2024年度事業 …2025年度事業

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

*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。

2025年9月期第1四半期主要トピックス

株式会社ビズリーチと業務提携



ビズリーチと提携し、地域金融機関の人材紹介事業を支援。ビズリーチ活用による幹部候補紹介を推進し、金融機関向け特別プランを提供。地方中小企業の人材課題解決と日本経済活性化を目指す。
(2025年3月)

大同生命保険株式会社と業務提携



大同生命と提携し、地域企業の人材支援で事業強化。大同生命の経営支援サービスに、みらいワークスの副業マッチング「Skill Shift」を提供。中小企業の人手不足など経営課題解決を目指す。
(2025年3月)

2025年9月期第1四半期主要トピックス

サステナビリティ経営支援事業を提供するGreenroom株式会社の株式取得（完全子会社化）

サステナビリティ経営支援のGreenroomを完全子会社化。プロフェッショナル人材事業に加え、SDGs推進と持続可能な社会実現に向けた取り組みを強化する。Greenroomのメディア運営や調査ノウハウと連携し、企業や自治体のサステナビリティ経営を支援。代表の仲間氏は事業責任者として参画し、シナジー創出と事業拡大を図る。（2025年3月）

株式会社みらいワークス

プロフェッショナル人材事業



登録者数

87,000 名以上

FreeConsultant.jp* Skill Shift

MOREWORKS GLOCAL MISSION Jobs

オープンイノベーション事業



各事業との連携

Greenroom株式会社

サステナビリティ経営支援事業



- メディアを活用したPR支援
- トレンド調査・消費者調査

- サステナビリティ経営や取り組みの支援（戦略立案／IR・PR戦略／新規事業立案 等）
- サステナビリティに関するWEB制作や資料作成、クリエイティブ等の制作の支援
- サステナビリティ領域のオープンイノベーション支援

企業



自治体

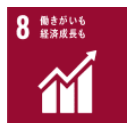


SDGs

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。

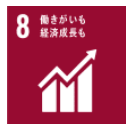
事業

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

04 サステナビリティ経営支援



- エシカル消費を促進する情報発信と、企業の責任ある生産体制構築を支援
- サステナビリティ推進で連携し、社会課題解決に貢献する体制を強化

事業以外

01 働きやすい職場環境づくり



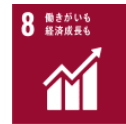
- オフィス空間の改善、出社・在宅を組み合わせた業務環境最適化を実施
- 多様な雇用形態の人材や、シニア人材、副業人材、リモートワーカーを積極採用

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

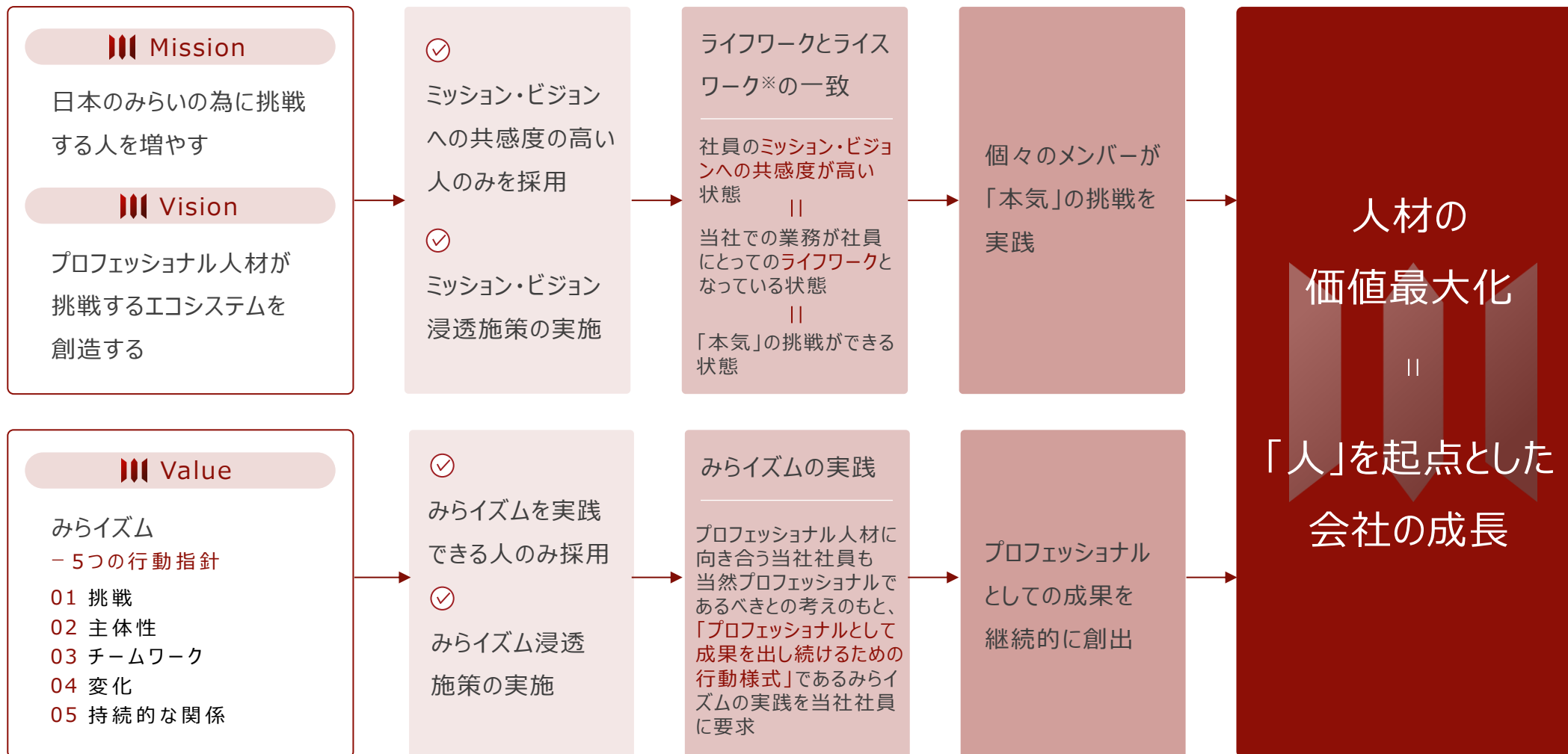


-点字名刺にかける想い
：障がいのある方の中でも特に仕事を得づらい目の不自由な方にも、「働く喜び」を感じていただきたい

-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求めるための仕事（自己実現の仕事）



06

成長戦略及び 2027年9月期までの事業計画

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

- ✔ 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
- ✔ 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
- ✔ 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

- ✔ 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
- ✔ 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

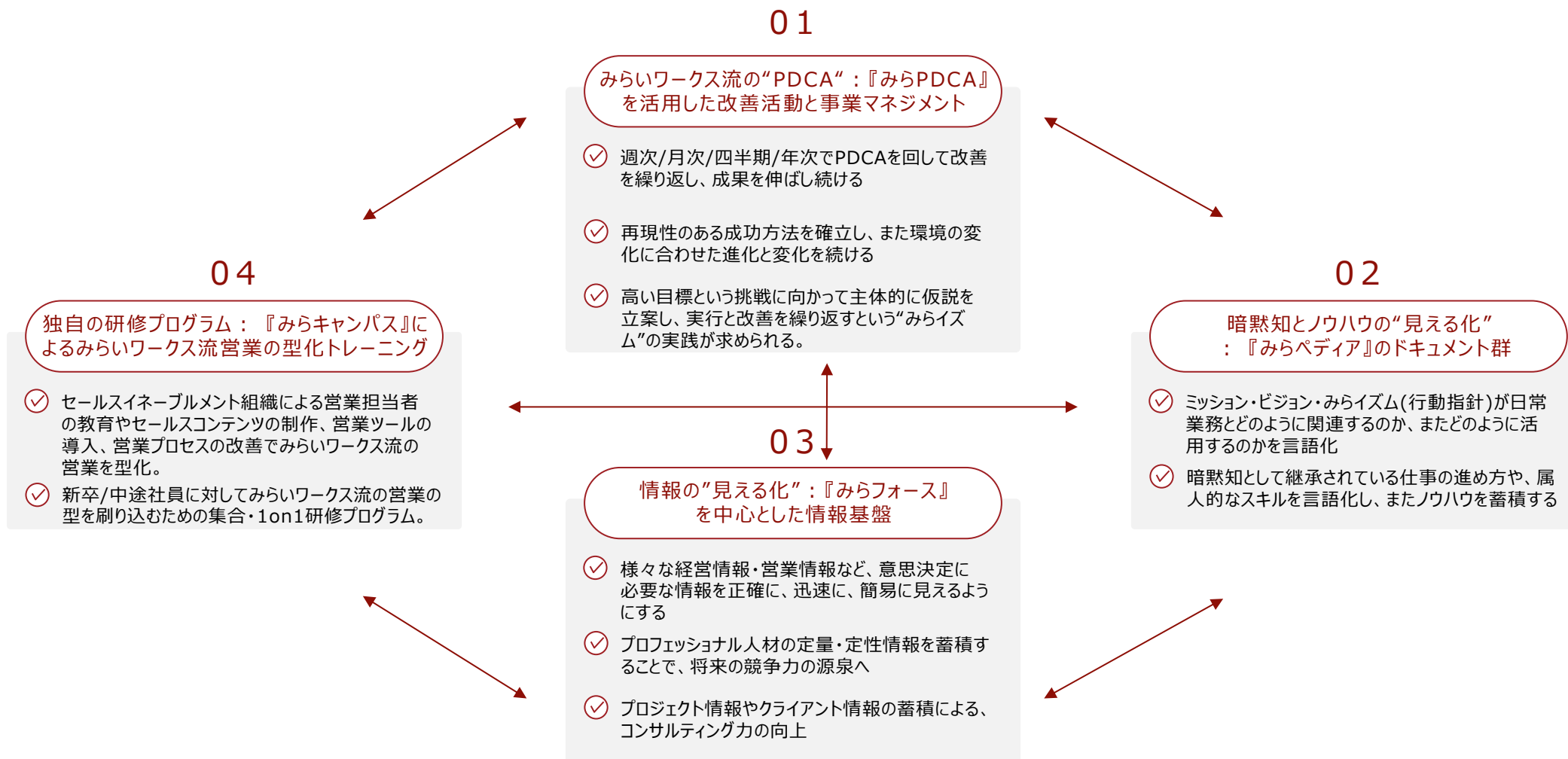
オペレーション戦略

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

- ✔ “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
- ✔ 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

FY25-27計画／KPI

プロフェッショナル・エージェントサービス

- ☑ 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。
- ☑ 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。
- ☑ FY2025は、概ね計画通りに進捗しております。

		FY2023（実績）	FY2024（実績）	FY2025（計画）	FY2027（計画）	FY2024上期（実績）	FY2025上期（実績）
開拓	大手企業取引社数	83 社	97 社	105 社	125 社	86 社	80 社
	対大手企業契約件数	4,667 件	6,021 件	7,500 件	12,000 件	2,900 件	3,457 件
	対大手企業売上高	4,860 百万円	6,498 百万円	8,400 百万円	13,500 百万円	3,066 百万円	3,777 百万円
深耕	大手企業1社当たり売上高	59 百万円	67 百万円	80 百万円	108 百万円	35 百万円	47 百万円
	プラチナ企業取引社数	11 社	17 社	20 社	30 社	11 社	15 社
対大手企業売上高割合 ※分母：プロフェッショナル・エージェントサービス主要KPI 対象サービス売上高全体		63.1 %	66.4 %	70.0 %	75.0 %	66.3 %	70.8 %

※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）

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
売上高	10,608 百万円	12,800 百万円	16,000 百万円	20,000 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
売上総利益	2,726 百万円	3,340 百万円	4,230 百万円	5,340 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
営業利益	573 百万円	730 百万円	950 百万円	1,260 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
経常利益	583 百万円	730 百万円	950 百万円	1,260 百万円
当期純利益	66 百万円	438 百万円	570 百万円	756 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

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8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

E-mail : ir@mirai-works.co.jp



MIRAI WORKS