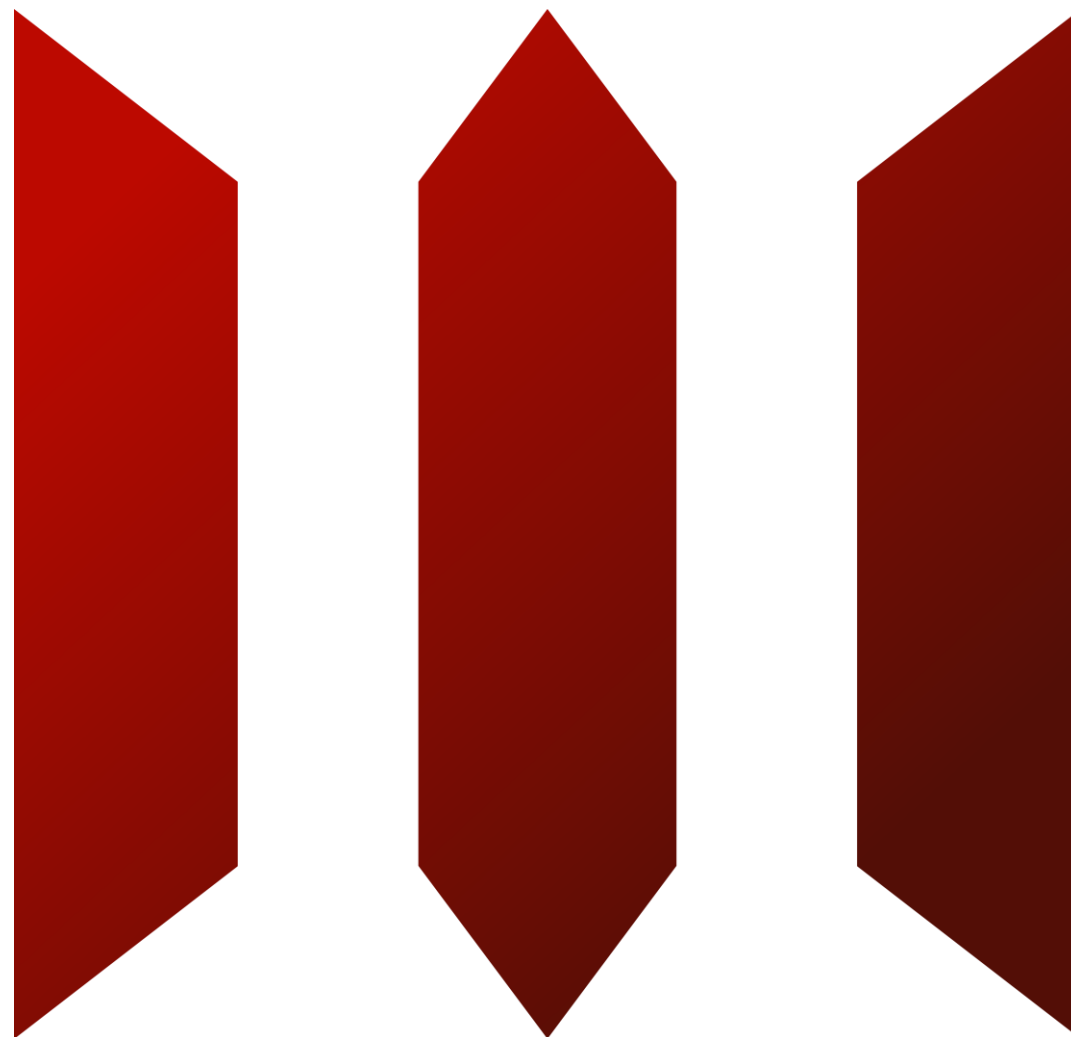


MIRAIWORKS

2025年9月期 第3四半期

# 決算説明資料



Last Update 2025.8.14

# 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3四半期 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6月30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

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 211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6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

<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（第3四半期累計）

| 項目                  | 実績       | 前年同期比    |        | 進捗率※1 |
|---------------------|----------|----------|--------|-------|
| 売上高                 | 8,371百万円 | + 545百万円 | 107.0% | 74.4% |
| 売上総利益               | 2,109百万円 | + 92百万円  | 104.6% | 72.7% |
| 営業利益                | 228百万円   | ▲165百万円  | 58.0%  | 84.7% |
| EBITDA※2            | 204百万円   | + 1百万円   | 100.6% | —     |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 39百万円    | + 94百万円  | —      | 49.8% |

## Topics

- 第3四半期累計の売上高・売上総利益は前年同期比で増収増益
- 将来成長に向けた営業人員への先行投資で販管費が増加した一方、主力事業の売上未達が重なり、営業利益は前年同期比で減益
- 第3四半期は伸び悩んだ理由として、新卒社員を含めた若手社員の割合が増加していることがあげられ、第4四半期で教育部門を強化し、営業効率を向上させる教育・研修及びAI活用の強化をし、来期以降の売上収益の回復を図る
- And Technologies株式会社に係るのれんの減損損失を特別損失として93百万円計上
- 親会社株主に帰属する当期純利益は、特別損失93百万円を計上したものの、前年同期の赤字から黒字転換を達成

※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3四半期 決算概要

# 決算概要（連結）—— 2025年9月期第3四半期

売上高・売上総利益は前年同期比104%を超える成長となりましたが、人材採用及び執務室用の東京オフィスの増設により販管費がそれを上回るペースで増加したため、営業利益は前年同期から減益となりました。収益構造の改善を引き続き推進します。

単位：百万円

| 項目               | 2025年9月期第3四半期 | 前年同期（2024年9月期第3四半期累積） |       |         |
|------------------|---------------|-----------------------|-------|---------|
|                  | 累積実績          | 累積実績                  | 増減額   | 増減率     |
| 売上高              | 8,371         | 7,825                 | 545   | +107.0% |
| 売上総利益            | 2,109         | 2,016                 | 92    | +104.6% |
| 販売管理費            | 1,880         | 1,622                 | 258   | +115.9% |
| 人件費              | 1,255         | 1,034                 | 220   | +121.3% |
| その他              | 625           | 587                   | 37    | +106.4% |
| 営業利益             | 228           | 393                   | ▲165  | +58.0%  |
| EBITDA           | 204           | 203                   | 1     | +100.6% |
| 経常利益             | 233           | 396                   | ▲162  | +58.9%  |
| 親会社株主に帰属する当期純利益  | 39            | ▲54                   | 94    | —       |
| 売上総利益率           | 25.2%         | 25.8%                 | ▲0.6% | —       |
| 営業利益率            | 2.7%          | 5.0%                  | ▲2.3% | —       |
| EBITDAマージン       | 2.4%          | 2.6%                  | ▲0.2% | —       |
| 経常利益率            | 2.8%          | 5.1%                  | ▲2.3% | —       |
| 親会社株主に帰属する当期純利益率 | 0.5%          | —                     | —     | —       |

# 決算概要（連結）—— 2025年9月期第3四半期 全社

主力のプロフェッショナル人材事業の売上減に加え、将来の成長に向けた人材採用の先行投資で人件費が増加したことが重なり、第3四半期は営業損失となりました。

単位：百万円

| 項目                | 2024年9月期（1Q,2Q：連結 3Q,4Q：単体） |        |        |        | 2025年9月期（1Q：単体 2Q,3Q：連結） |        |       |
|-------------------|-----------------------------|--------|--------|--------|--------------------------|--------|-------|
|                   | 1Q                          | 2Q     | 3Q     | 4Q     | 1Q                       | 2Q     | 3Q    |
| 売上高               | 2,363                       | 2,734  | 2,728  | 2,790  | 2,842                    | 2,878  | 2,650 |
| 売上総利益             | 587                         | 737    | 691    | 715    | 743                      | 709    | 657   |
| 販売管理費             | 534                         | 551    | 536    | 579    | 585                      | 618    | 676   |
| 人件費               | 346                         | 344    | 344    | 373    | 389                      | 403    | 462   |
| その他               | 187                         | 207    | 192    | 205    | 195                      | 215    | 213   |
| 営業利益              | 53                          | 185    | 154    | 136    | 157                      | 90     | ▲19   |
| EBITDA            | 87                          | 217    | ▲102   | 108    | 178                      | 110    | ▲84   |
| 経常利益              | 55                          | 187    | 153    | 138    | 159                      | 92     | ▲18   |
| 親会社株主に帰属する四半期純利益  | 19                          | 109    | ▲183   | 72     | 99                       | 55     | ▲115  |
| 売上総利益率            | 24.9%                       | 27.0%  | 25.3%  | 25.7%  | 26.1%                    | 24.6%  | 24.8% |
| 営業利益率             | 2.2%                        | 6.8%   | 5.7%   | 4.9%   | 5.6%                     | 3.1%   | ▲0.7% |
| EBITDAマージン        | 3.7%                        | 8.0%   | ▲3.7%  | 3.9%   | 6.3%                     | 3.9%   | ▲3.2% |
| 経常利益率             | 2.3%                        | 6.8%   | 5.6%   | 4.9%   | 5.6%                     | 3.2%   | ▲0.7% |
| 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%   | ▲4.3% |
| 売上高成長率（前年同期比）     | 120.4%                      | 126.0% | 136.0% | 125.1% | 120.3%                   | 105.3% | 97.2% |
| 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%  | 95.0% |
| 営業利益成長率（前年同期比）    | 174.0%                      | 207.1% | —      | 109.9% | 297.3%                   | 48.7%  | —     |

※2024年9月期は単体決算ですが、過年度比較の観点から2024年9月期1Q、2Qの実績は単体移行前の連結換算実績を記載しております。

# 決算概要（連結）—— 2025年9月期第3四半期 事業別

プロフェッショナル人材事業が前年同期比で減収減益となり、地方創生事業は受注は好調であるが、契約時期の遅れにより前年同期比は減収となりました。一方、ソリューション事業では前年同期比で粗利が120%超となりました。全社的に来期以降の収益性改善を最優先課題として、立て直しを図ります。

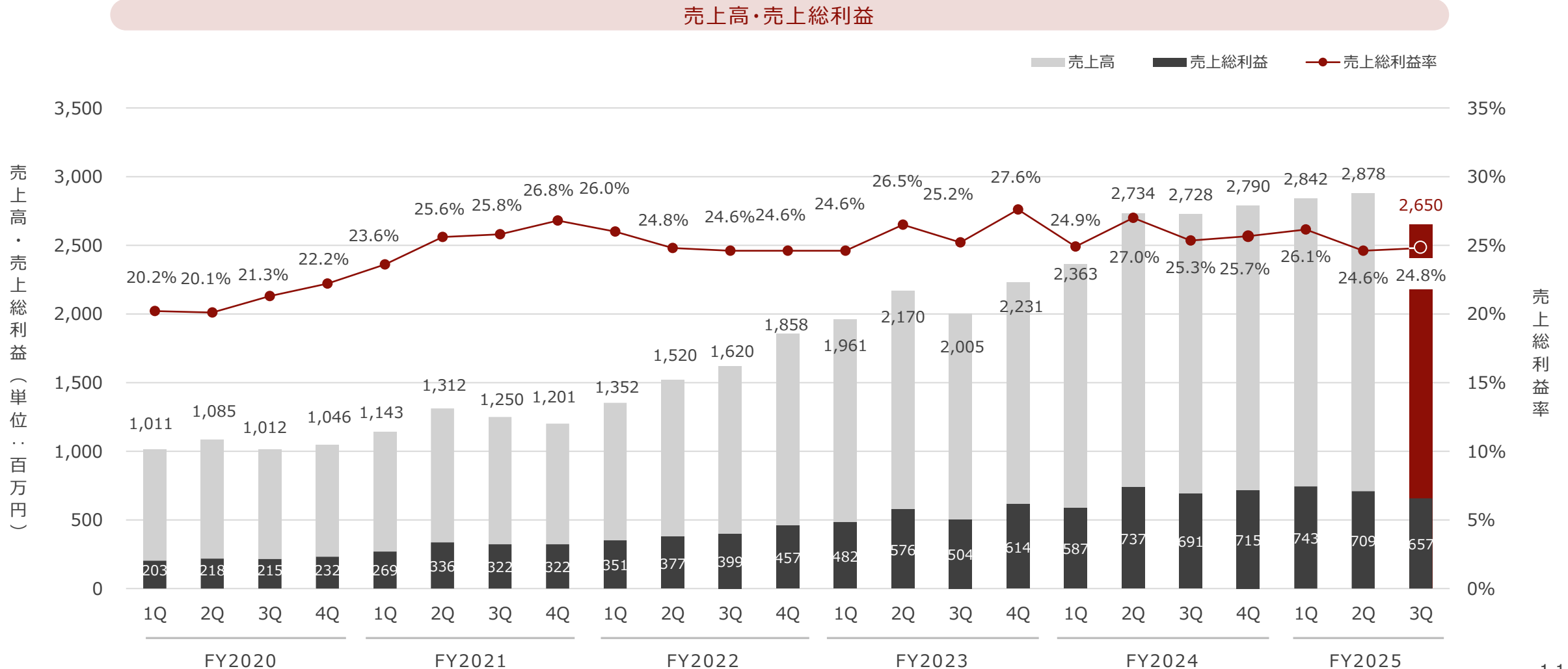
単位：百万円

| 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    | 3Q    | 前年同期比(3Q) |
| <b>プロフェッショナル人材事業</b> |          |       |       |       |          |       |       |       |          |       |       |           |
| 売上高                  | 1,858    | 2,004 | 1,940 | 2,082 | 2,241    | 2,471 | 2,609 | 2,636 | 2,680    | 2,719 | 2,530 | 97.0%     |
| 売上総利益                | 409      | 468   | 454   | 491   | 500      | 565   | 619   | 608   | 623      | 623   | 579   | 93.6%     |
| 営業利益 共通費配賦前          | 167      | 207   | 176   | 222   | 235      | 287   | 352   | 311   | 374      | 379   | 316   | 89.8%     |
| 営業利益 共通費配賦後          | 82       | 118   | 76    | 135   | 101      | 150   | 207   | 165   | 176      | 140   | 74    | 36.1%     |
| <b>地方創生事業</b>        |          |       |       |       |          |       |       |       |          |       |       |           |
| 売上高                  | 54       | 128   | 48    | 98    | 58       | 202   | 80    | 89    | 90       | 102   | 74    | 92.4%     |
| 売上総利益                | 46       | 107   | 39    | 82    | 46       | 149   | 53    | 71    | 71       | 70    | 54    | 102.5%    |
| 営業利益 共通費配賦前          | ▲18      | 36    | ▲36   | 11    | ▲36      | 63    | ▲35   | ▲27   | ▲29      | ▲20   | ▲56   | —         |
| 営業利益 共通費配賦後          | ▲35      | 16    | ▲60   | ▲9    | ▲42      | 50    | ▲43   | ▲34   | ▲36      | ▲29   | ▲63   | —         |
| <b>ソリューション事業</b>     |          |       |       |       |          |       |       |       |          |       |       |           |
| 売上高                  | 48       | 37    | 17    | 50    | 62       | 60    | 38    | 63    | 71       | 55    | 45    | 118.0%    |
| 売上総利益                | 26       | 0     | 10    | 40    | 40       | 22    | 18    | 36    | 48       | 14    | 22    | 121.2%    |
| 営業利益 共通費配賦前          | ▲1       | ▲25   | ▲13   | 14    | 7        | ▲1    | ▲6    | 9     | 23       | ▲16   | ▲19   | —         |
| 営業利益 共通費配賦後          | ▲11      | ▲38   | ▲24   | 3     | 2        | ▲5    | ▲9    | 4     | 17       | ▲21   | ▲23   | —         |

※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

主力のプロフェッショナル人材事業等の影響で売上高・売上総利益は減少しましたが、ソリューション事業が堅調に推移し、全社の売上総利益率は前四半期より0.2%改善しております。

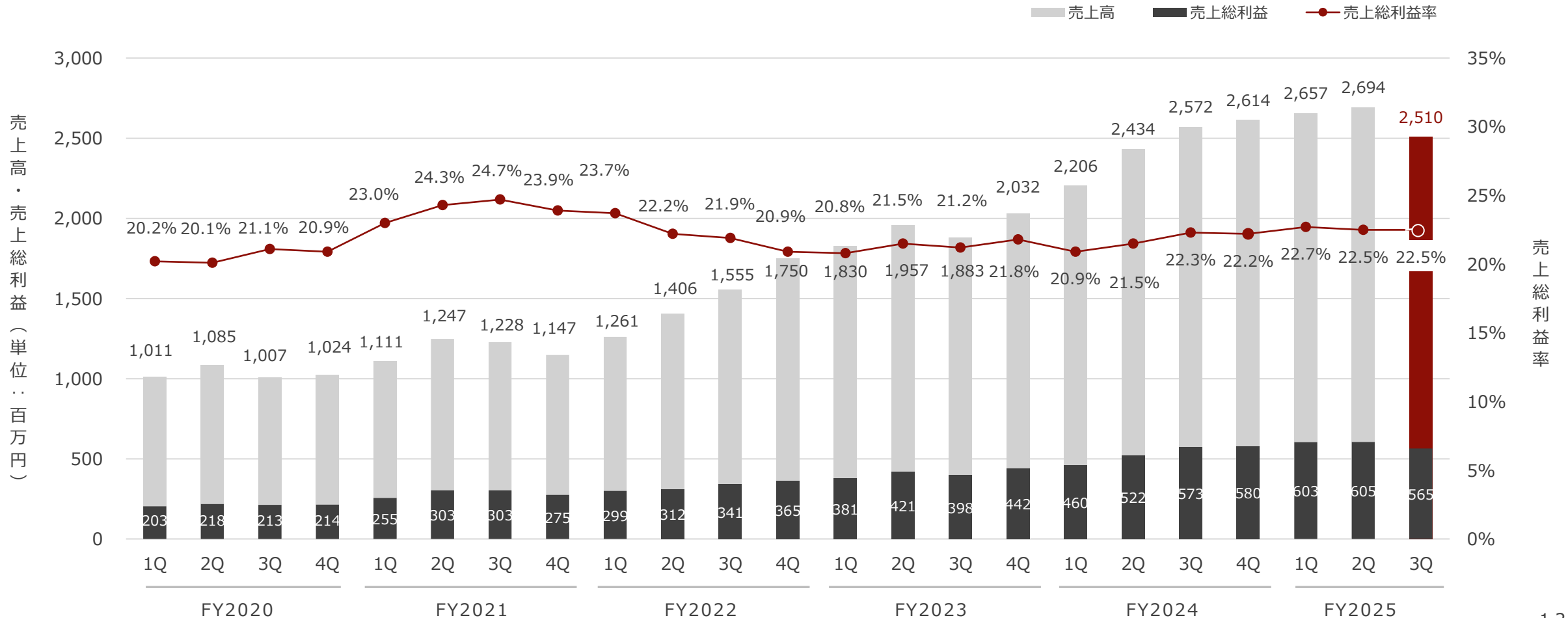


# 売上高等 実績推移(連結)

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

営業体制の課題により第3四半期は、売上高・売上総利益ともに前四半期から減少しました。一方、売上総利益率は22.5%と、引き続き高い水準で安定的に推移しております。

## 売上高・売上総利益



03

## 主要 KPI 推移

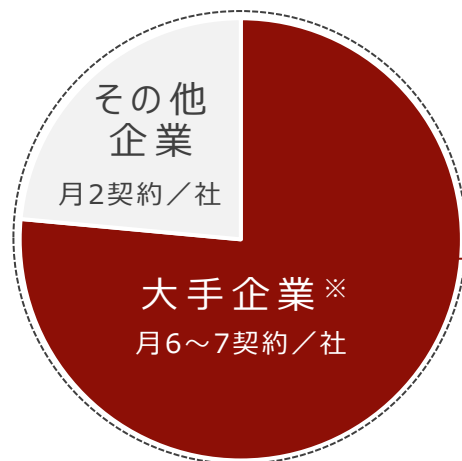
# 主要KPI

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

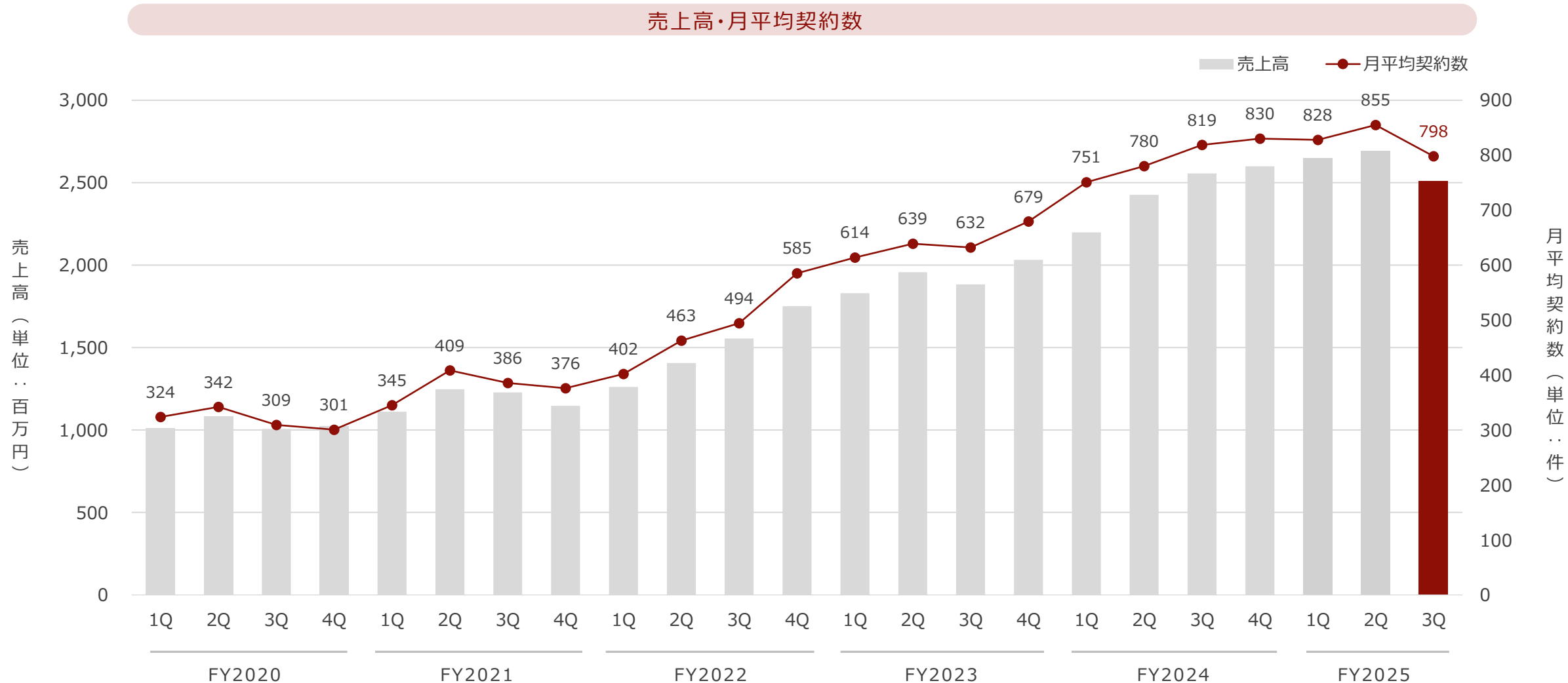
= 対大手企業 1社当たり契約数 × ④ 大手企業取引数

# 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

先行き不透明な海外情勢の影響による一部大口クライアントの3月末での契約終了を受け、契約数が減少しました。



# 主要 KPI

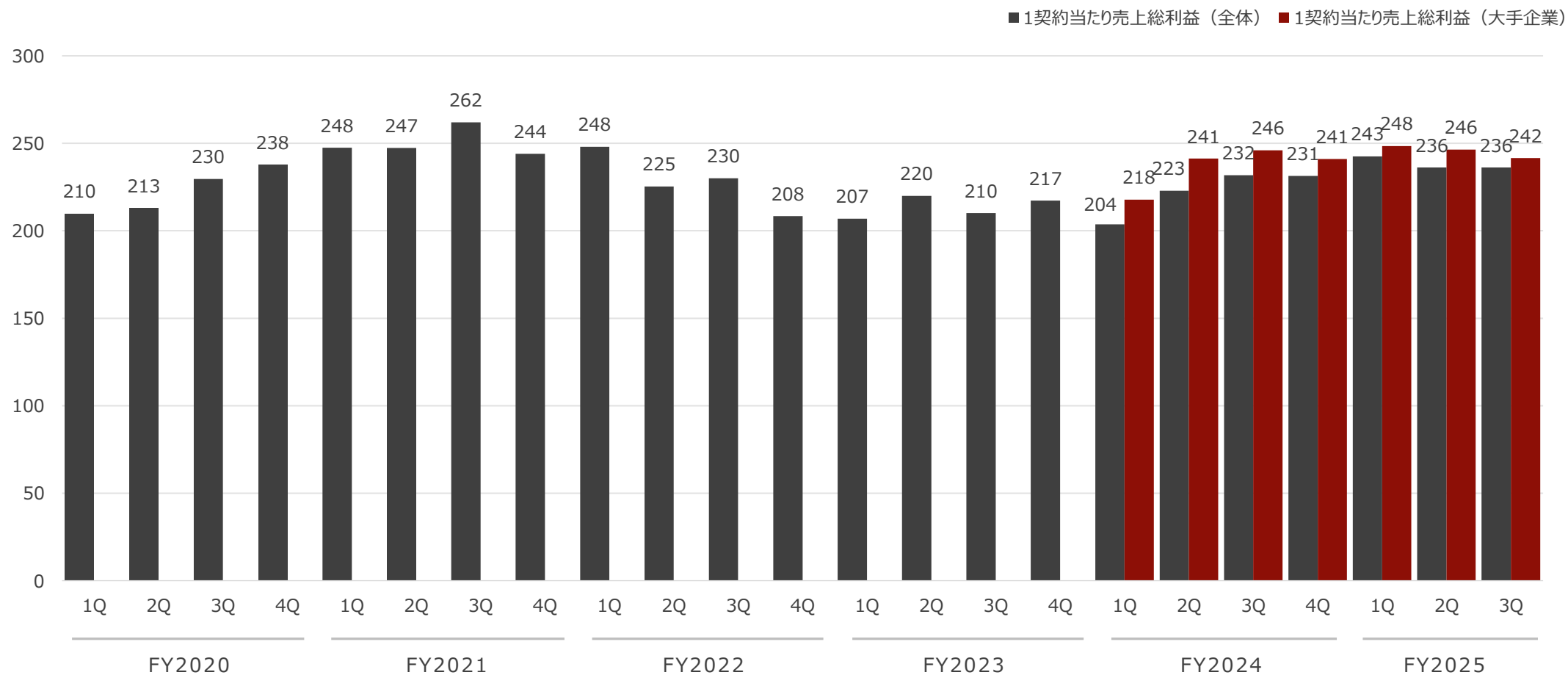
## ② 1 契約当たり売上総利益

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）

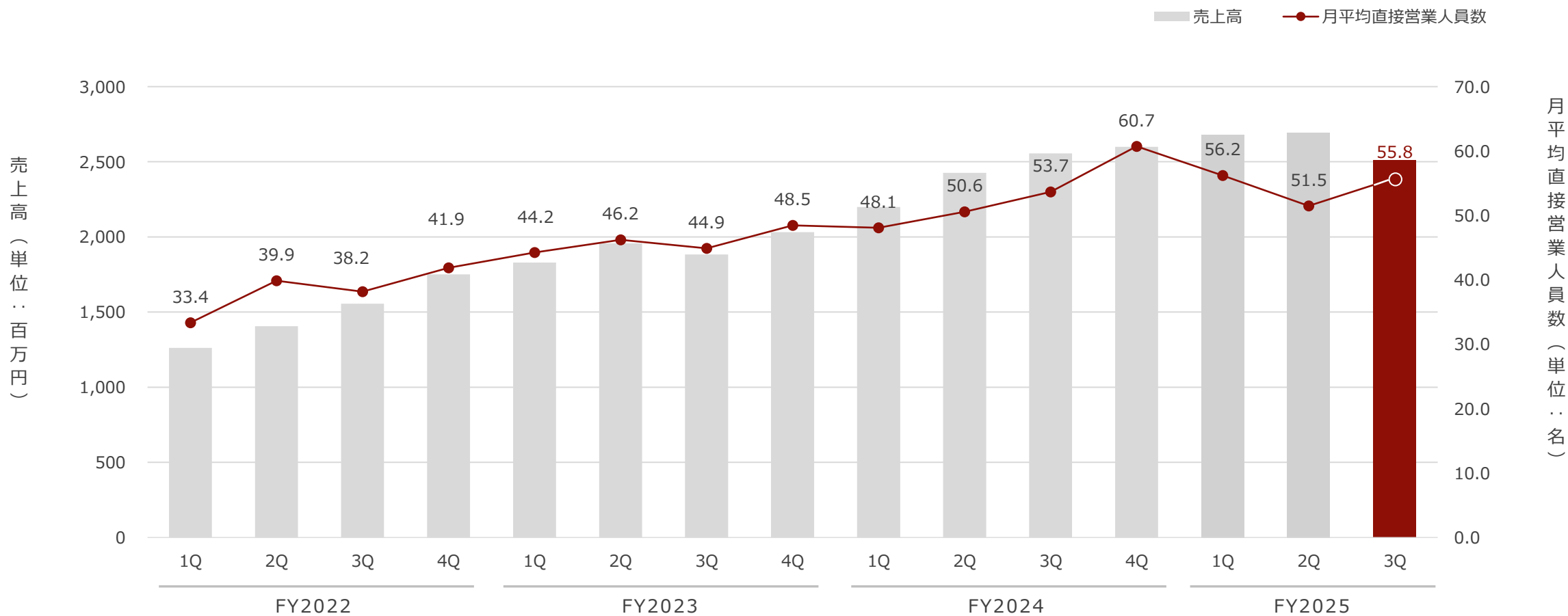
# 主要KPI

## 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

営業人員数の実態をより正確に反映させるため、第3四半期より営業人員の定義を見直しました。現場で稼働するコンサル人員や営業部長などの個人の営業目標を持たない一部人員を除外したことに伴い、グラフの表示期間も2022年度以降に変更しております。定義変更により数値は変動していますが、引き続き、積極的な採用を推進してまいります。

売上高・月平均直接営業人員数

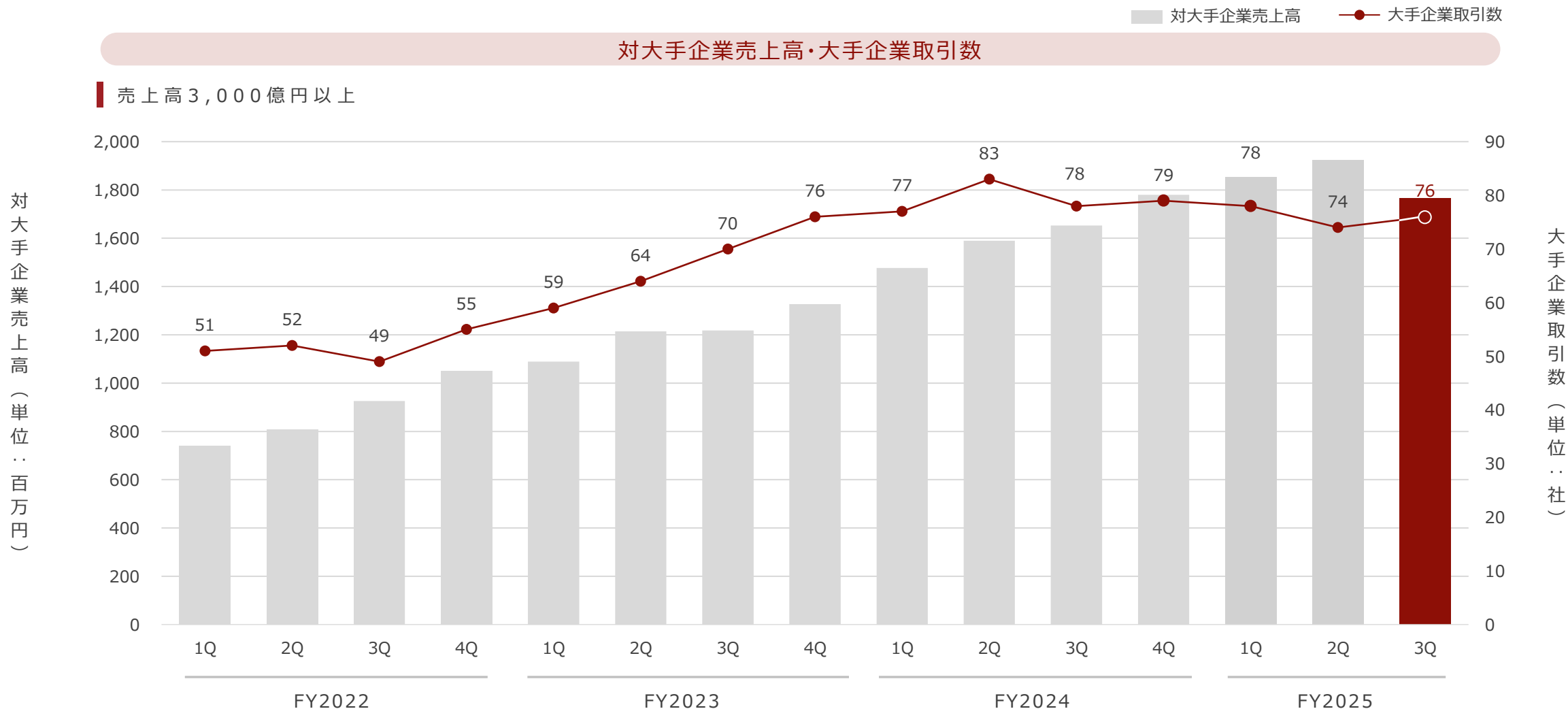


# 主要KPI

## 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、取引数が増加するものの、全体の売上高は減少。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。

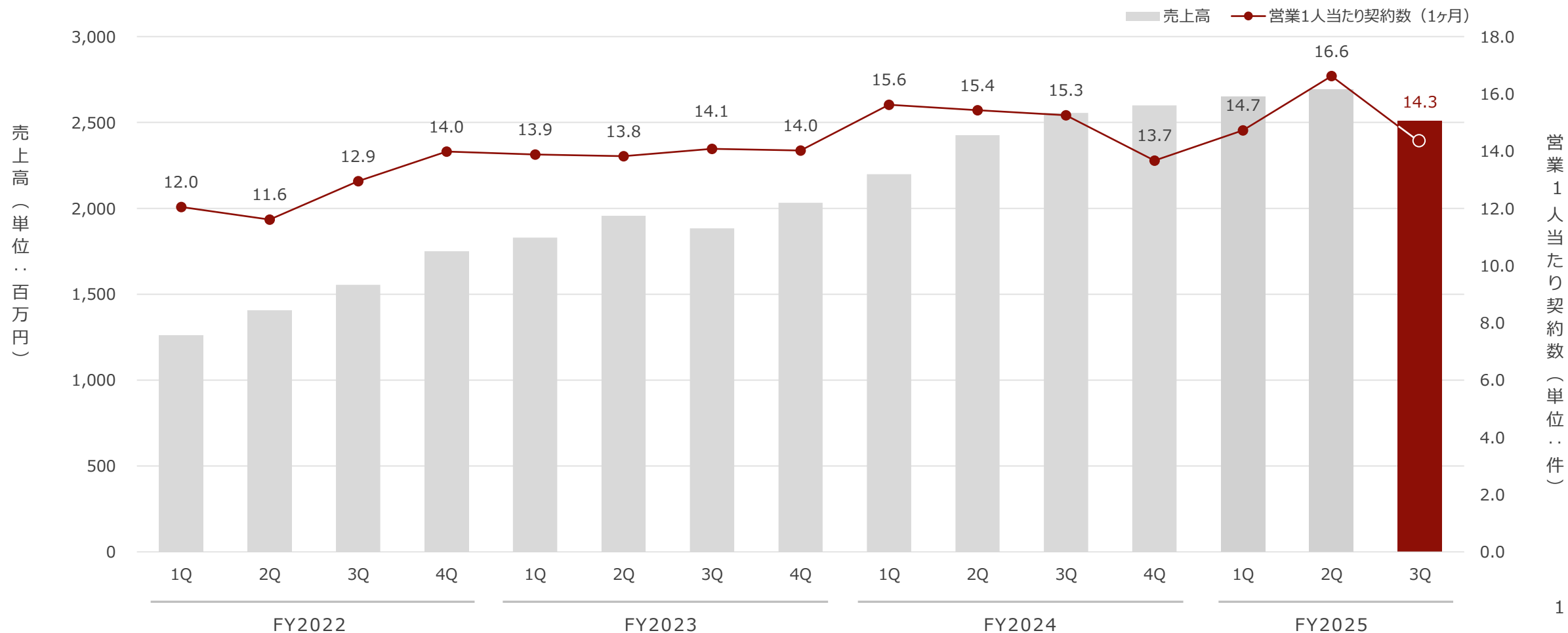


# その他 K P I

## 営業1人当たり契約数／月

前述の営業人員数の定義変更に伴い、本KPIも新たな定義に基づき再計算しております。グラフ表示期間も2022年度以降に揃えており、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）



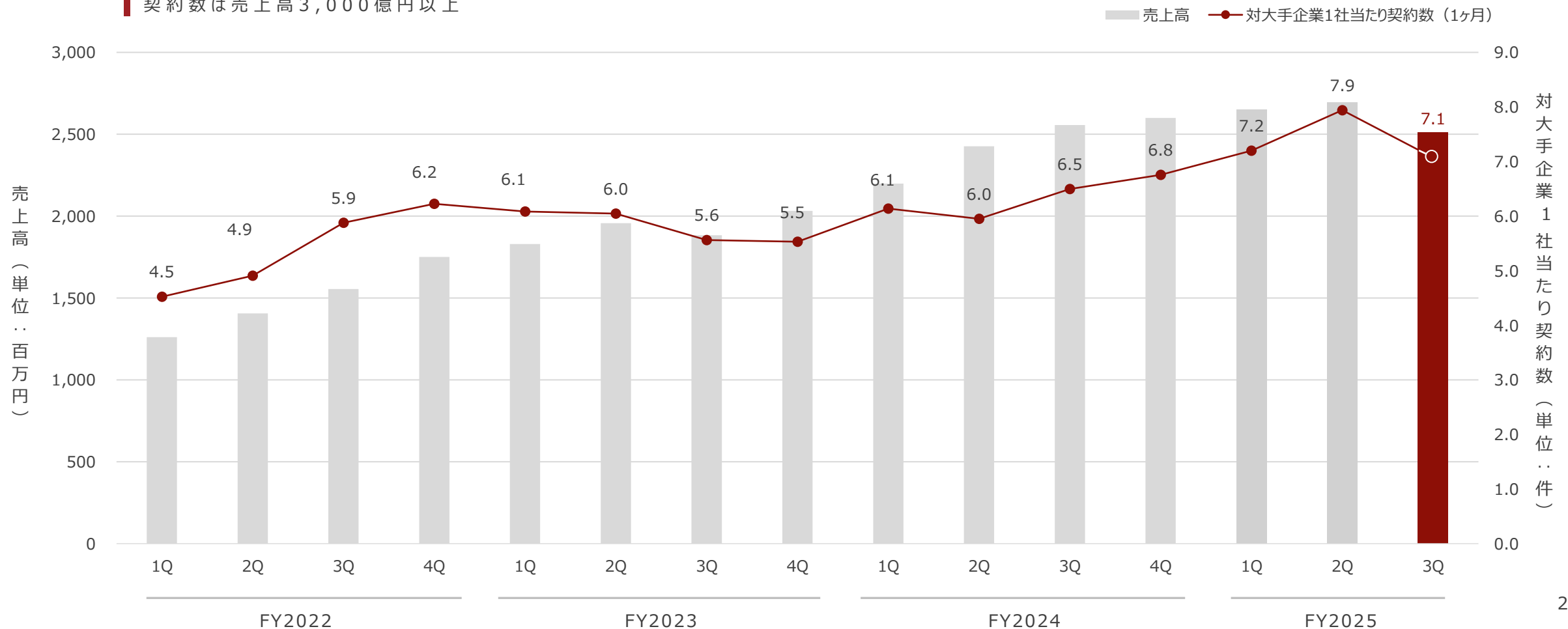
# その他 K P I

## 対大手企業1社当たり契約数／月

大手企業への深耕は継続しておりますが、契約数と同様に一部大口クライアントの契約終了の影響を受け、指標は計画を下回りました。

### 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



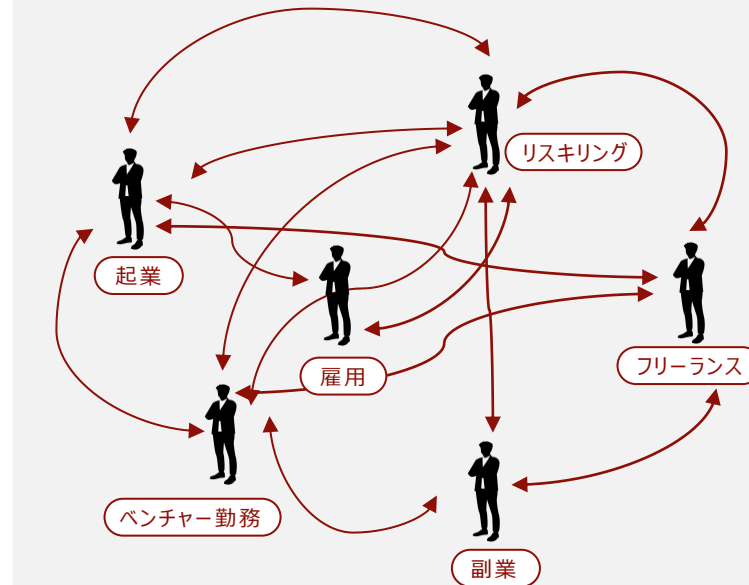
#### Rice-Work

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。



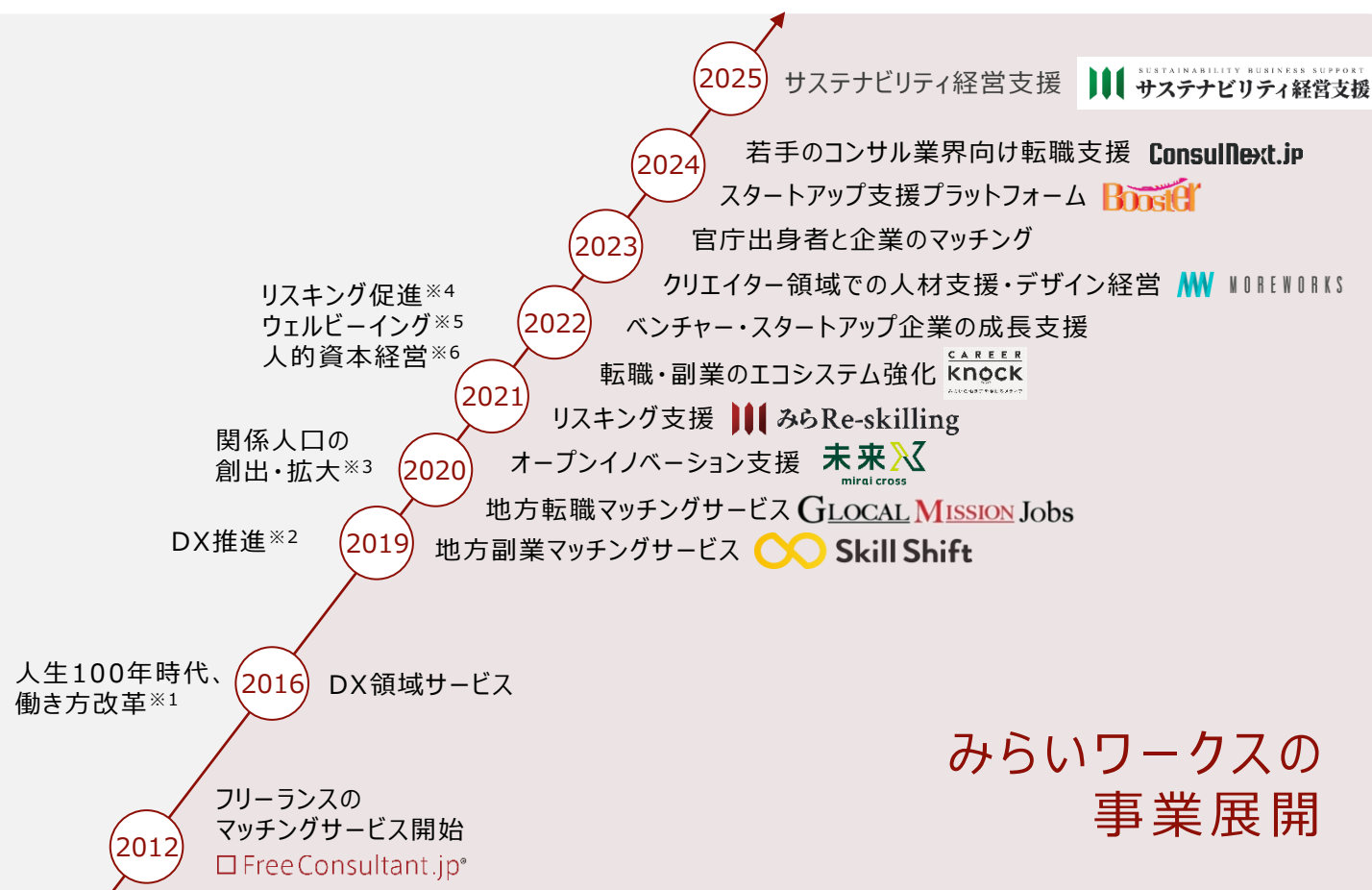
## 日本を元気に

※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。

### プロフェッショナル professional



登録者数

24,500  
名以上

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

### FreeConsultant.jp®



登録・応募

フォローアップ

人材のご紹介

フォローアップ



担当営業

マッチング（業務委託）

### 企業 company



大企業



ベンチャー

# 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。24,500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® / **24,500** 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。

### III 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 ● 日本情報クリエイト株式会社 ほか

自治体 ● 青森県青森市 ● 岩手県盛岡市 ● 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

**89,500** 名以上

FreeConsultant.jp<sup>®</sup> 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

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

### 企業



### 自治体



A blurred photograph of people walking on a city sidewalk, capturing motion. The image is dark and moody, with a red vertical bar on the left side. The text '05' and '活動実績' are overlaid on the left. The copyright notice 'Copyright ©Mirai Works Inc. all rights reserved' is on the right.

05

## 活動実績

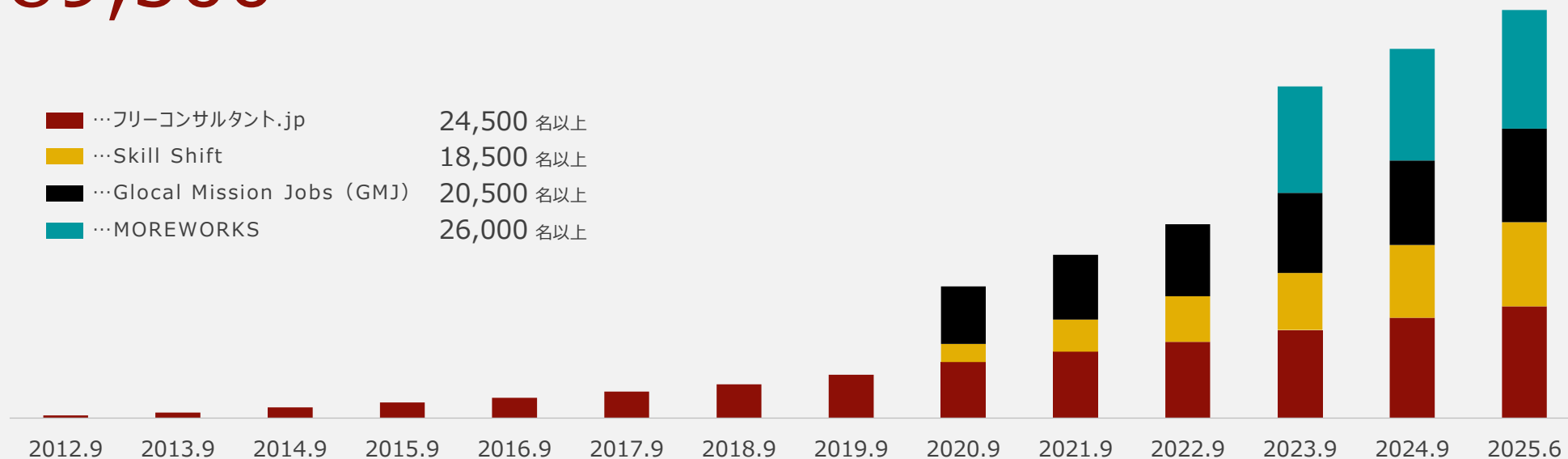
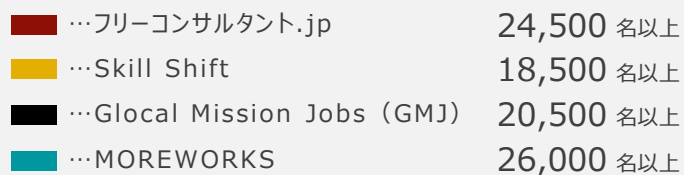
# プロフェッショナル人材登録人数

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

**89,500** 名以上（2025年6月30日現在）



# 地域金融機関との連携実績 | 全国 121 金融機関

66銀行、48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）
- 玉島信用金庫
- 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）
- 大光銀行
- 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

## 北海道・東北

- みちのく青森銀行（あおもり創生パートナーズ）
- 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 ● 東邦銀行
- 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（SMBCHヒューマンキャリア）● 千葉銀行（ちばぎんキャリアサービス）
- 千葉興業銀行 ● きらぼし銀行 ● 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
- あいち銀行 ● 名古屋銀行 ● 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 ● 富士宮信用金庫
- 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

## 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 ● 高松信用金庫

# 官公庁との取り組み実績 | 3省庁 28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／東北経済産業局／中国経済産業局／四国経済産業局 \*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 / 宗像市\*1
- 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
- 三重県\*7
- 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
- \*2 ワーケーション
- \*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

\*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3四半期主要トピックス

## ■ 経済産業省 四国経済産業局の「副業・兼業人材とのマッチング事業」を受託



経済産業省の四国経済産業局が主催する「副業・兼業人材とのマッチング事業」を受託。四国地域の企業の多様な課題を、副業・兼業のプロ人材との協業を通じて解決し、産業振興に貢献する。（2025年6月）

## ■ 経済産業省 東北経済産業局の「副業・兼業人材とのマッチング事業」を受託



経済産業省の東北経済産業局が実施する「副業・兼業人材マッチング事業」を受託。東北地域企業の多様な経営課題を、都市部のプロ人材との協業を通じて解決し、産業振興に貢献する。（2025年6月）

## ■ 岐阜県可児市の「副業人材マッチング支援事業」を受託



岐阜県可児市の「副業人材マッチング支援事業」を受託。都市部のプロフェッショナルな副業人材の活用を通じて、地域企業の抱える多様な経営課題の解決と競争力強化を支援する。（2025年7月）

# 2025年9月期第3四半期主要トピックス

## 01

新サービス『サステナビリティ事業診断』を開始、先着30社無料キャンペーン実施



企業のサステナビリティ経営を支援する新サービス『サステナビリティ事業診断』を開始。専門家が企業のサステナビリティに関する課題を抽出し、事業機会の特定、想定リスク、具体的な推奨アクションをレポートで提案します。これにより、企業価値向上に繋がるSDGsやサステナビリティ経営の実践を後押しし、社会全体の持続可能性向上に貢献。先着30社限定の無料キャンペーンも実施します。（2025年4月）

## 02

海外人材マッチング推進を目的とした団体『みらいグローバルコンソーシアム』を設立



海外人材のマッチングを推進するプラットフォーム『みらいグローバルコンソーシアム』を設立。当社がハブとなり、経済成長著しい東南アジアの高度な専門性を持つ人材と、労働力不足に悩む地方中小企業をマッチング。参画企業と連携し、紹介からビザ取得、言語・文化の壁を乗り越える生活面のサポートまでを一気通貫で支援します。企業のグローバル化やイノベーション創出を加速させ、深刻な人材不足という社会課題の解決に貢献していきます。（2025年5月）

## 03

スタートアップへの多面的なサポートを提供する団体『みらいスタートアップコンソーシアム』を設立



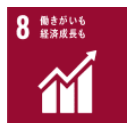
スタートアップへの多面的なサポートをワンストップで提供する団体『みらいスタートアップコンソーシアム』を設立。インキュベーター、アクセラレーター、ベンチャーキャピタル、事業会社など、スタートアップ支援の各領域のプロフェッショナルが連携。資金調達、事業開発、人材採用、海外展開など、企業の成長フェーズに応じたあらゆる課題に対し、最適なソリューションを提供できる体制を構築し、日本のイノベーション創出を加速させます。（2025年7月）

# 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。

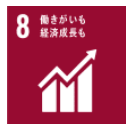
## 事業

### 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

### 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



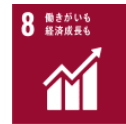
- オフィス空間の改善、出社・在宅を組み合わせた業務環境最適化を実施
- 多様な雇用形態の人材や、シニア人材、副業人材、リモートワーカーを積極採用

### 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

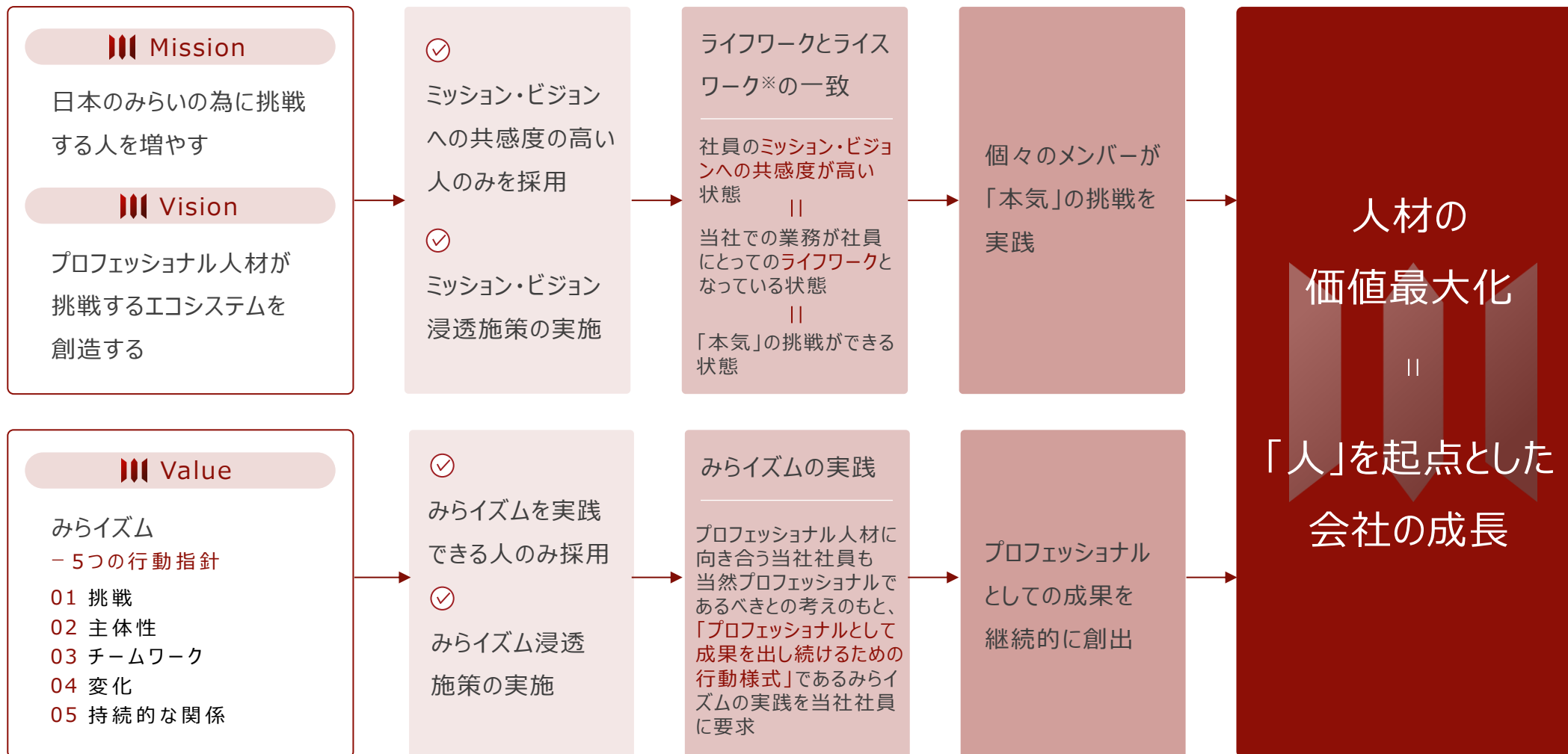


-点字名刺にかける思い  
：障がいのある方の中でも特に仕事を得づらい目の不自由な方にも、「働く喜び」を感じていただきたい

-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

# 事業計画修正 — 2026年9月期-2027年9月期

2025年6月6日付にて公表いたしました2025年9月期の通期業績予想の修正に伴い、2024年11月14日付で公表いたしました2026年、2027年9月期事業計画につきましても下記の通り修正します。

| 項目                     | 2026年9月期計画(修正前)   | 2027年9月期計画(修正前)   |  | 2026年9月期計画(修正後)   | 2027年9月期計画(修正後)   |
|------------------------|-------------------|-------------------|--|-------------------|-------------------|
| <b>売上高</b>             | <b>16,000 百万円</b> | <b>20,000 百万円</b> |  | <b>13,000 百万円</b> | <b>16,000 百万円</b> |
| プロフェッショナル人材事業          | 14,910 百万円        | 18,580 百万円        |  | 12,200 百万円        | 15,000 百万円        |
| 地方創生事業                 | 750 百万円           | 1,000 百万円         |  | 500 百万円           | 600 百万円           |
| ソリューション事業              | 340 百万円           | 420 百万円           |  | 300 百万円           | 400 百万円           |
| <b>売上総利益</b>           | <b>4,230 百万円</b>  | <b>5,340 百万円</b>  |  | <b>3,380 百万円</b>  | <b>4,200 百万円</b>  |
| プロフェッショナル人材事業          | 3,500 百万円         | 4,400 百万円         |  | 2,850 百万円         | 3,530 百万円         |
| 地方創生事業                 | 560 百万円           | 730 百万円           |  | 380 百万円           | 450 百万円           |
| ソリューション事業              | 170 百万円           | 210 百万円           |  | 150 百万円           | 220 百万円           |
| <b>営業利益</b>            | <b>950 百万円</b>    | <b>1,260 百万円</b>  |  | <b>600 百万円</b>    | <b>1,000 百万円</b>  |
| プロフェッショナル人材事業          | 890 百万円           | 1,130 百万円         |  | 800 百万円           | 1,130 百万円         |
| 地方創生事業                 | 50 百万円            | 110 百万円           |  | ▲130 百万円          | ▲100 百万円          |
| ソリューション事業              | 10 百万円            | 20 百万円            |  | ▲70 百万円           | ▲30 百万円           |
| <b>経常利益</b>            | <b>950 百万円</b>    | <b>1,260 百万円</b>  |  | <b>600 百万円</b>    | <b>1,000 百万円</b>  |
| <b>親会社株主に帰属する当期純利益</b> | <b>570 百万円</b>    | <b>756 百万円</b>    |  | <b>360 百万円</b>    | <b>600 百万円</b>    |

※ 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

# 修正に至った要因及び新計画の達成に向けて

2025年9月期見込みが当初計画の売上高12,800百万円、営業利益730百万円から売上高11,250百万円、営業利益270百万円に下方修正になったことにより、主要事業であるプロフェッショナル人材事業（プロフェッショナル・エージェントサービス）において当初計画していた契約数を達成することが難しいと判断し、2026年、2027年事業計画の修正に至りました。

- ① プロフェッショナル・エージェントサービスの主要KPIである「直接営業人員数」が、新卒採用による増員は順調であったものの中途採用に苦戦し、2024年対比で106%に留まる見込みとなりました。
- ② 生産性の指標となる「一人当たり契約数」は、営業人員の増加に対し、リーダー候補となりうる中途社員が不足しており、新卒など若手社員への教育、マネジメントに課題はあるものの2024年対比で微減の見込みとなりました。

| 項目         | 2022/9期実績 | 2023/9期実績 | 2022<br>対比 | 2024/9期実績 | 2023<br>対比 | 2025/9期見込 | 2024<br>対比 | 2026/9期見込 | 2025<br>対比 | 2027/9期計画 | 2026<br>対比 |
|------------|-----------|-----------|------------|-----------|------------|-----------|------------|-----------|------------|-----------|------------|
| 契約数（年間累計）  | 5,832     | 7,692     | 132%       | 9,540     | 124%       | 9,924     | 104%       | 11,400    | 115%       | 13,900    | 122%       |
| 直接営業人員数（月） | 38        | 46        | 120%       | 53        | 116%       | 56        | 106%       | 65        | 115%       | 78        | 121%       |
| 一人当たり契約数   | 12.7      | 13.9      | 110%       | 14.9      | 107%       | 14.7      | 98%        | 14.7      | 100%       | 14.8      | 101%       |

## 新計画の達成に向けて

- ① 2026年、2027年9月期の新計画に関しては、引き続き積極的な新卒採用を継続するとともに、中途採用のための体制強化、採用手法の多様化に取り組んでまいります。
- ② また、新卒社員を中心とした若手社員への教育を強化し早期戦力化を進めるとともに、中途社員に対するマネジメント研修などリーダー育成に努め、営業力の強化とAI活用による業務効率化を通して、生産性指標である「一人当たり契約数」の向上を目指します。

- ① 2026年、2027年9月期事業計画の修正に伴い、各種KPIも下記の通り修正します。
- ② 引き続き売上高3,000億円以上の大手企業との取引拡大、1社当たり契約数が10件以上のプラチナ企業数の増大を目指します。

|                                                        |              | FY2025(修正前) | FY2027(修正前) |   |  | FY2025(修正後) | FY2027(修正後) | FY2025 3Q累計<br>(実績) |
|--------------------------------------------------------|--------------|-------------|-------------|---|--|-------------|-------------|---------------------|
| 開拓                                                     | 大手企業取引社数     | 105 社       | 125 社       | ▶ |  | 90 社        | 110 社       | 85 社                |
|                                                        | 対大手企業契約件数    | 7,500 件     | 12,000 件    |   |  | 6,700 件     | 10,000 件    | 5,070 件             |
|                                                        | 対大手企業売上高     | 8,400 百万円   | 13,500 百万円  |   |  | 7,200 百万円   | 11,000 百万円  | 5,543 百万円           |
| 深耕                                                     | 大手企業1社当たり売上高 | 80 百万円      | 108 百万円     |   |  | 80 百万円      | 100 百万円     | 65 百万円              |
|                                                        | プラチナ企業取引社数   | 20 社        | 30 社        |   |  | 15 社        | 25 社        | 12 社                |
| 対大手企業売上高割合<br>※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 |              | 70.0 %      | 75.0 %      |   |  | 70.0 %      | 75.0 %      | 70.6 %              |

※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）

# 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

E-mail : [ir@mirai-works.co.jp](mailto:ir@mirai-works.co.jp)



MIRAI WORKS