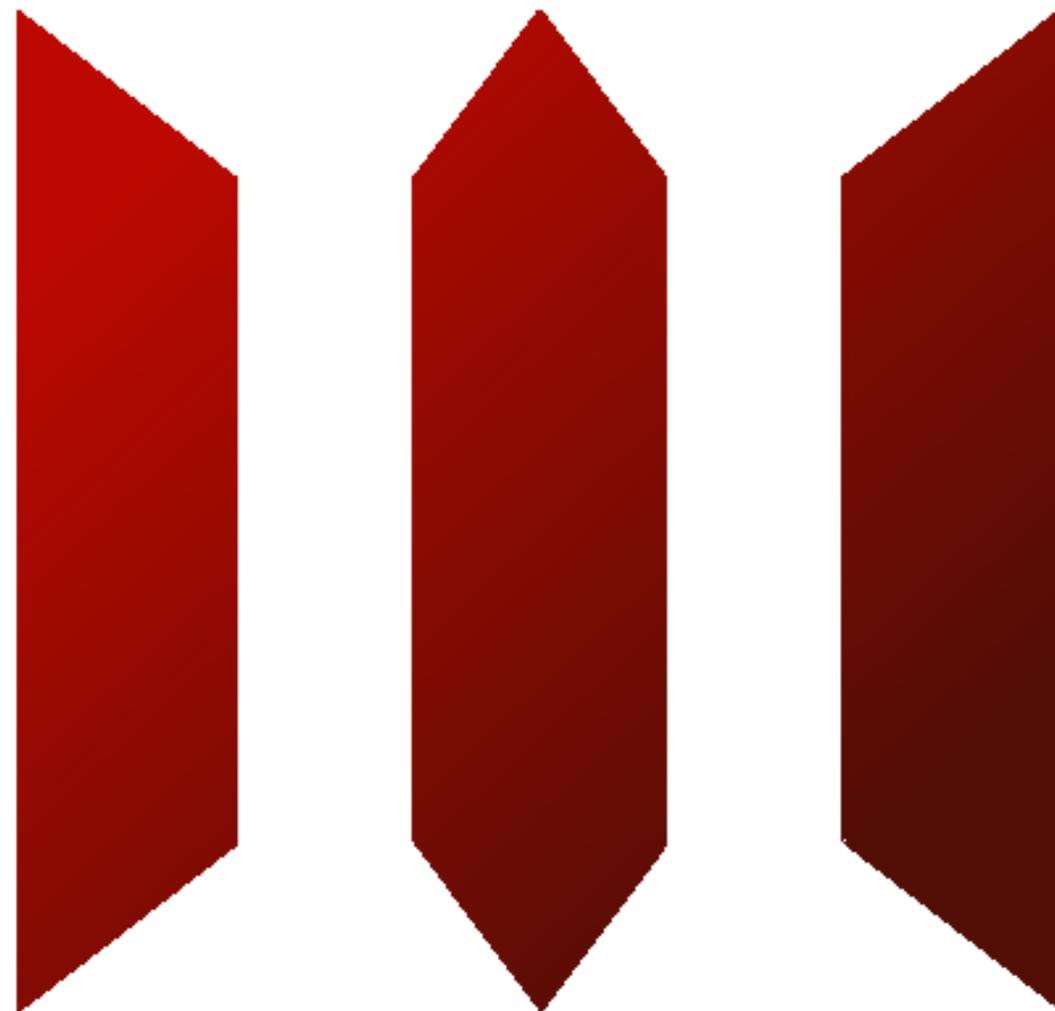


MIRAIWORKS

2025年9月期 第1四半期

# 決算説明資料



# 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1四半期 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 86,765千円 (2024年12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 178人 ※他、業務委託・派遣社員等のパートナー93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12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

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2F 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（1Q）

項目	実績	前年同期比※1	進捗率※2	
売上高	2,842 百万円	+484 百万円	120.6 %	22.2 %
売上総利益	743 百万円	+159 百万円	127.4 %	22.3 %
営業利益	157 百万円	+76 百万円	195.1 %	21.6 %
EBITDA※3	178 百万円	+72 百万円	168.0 %	—
当期純利益	99 百万円	+48 百万円	196.1 %	22.7 %

## Topics

- ① 売上高・売上総利益は前年同期比120%超の成長、営業利益は前年同期比200%程の成長
- ① プロフェッショナル人材事業を中心に営業活動が順調に進捗し、当期純利益については前年同期比200%程へと増加
- ① 地方創生事業においては、地方金融機関や自治体との連携が進み、売上高は前年同期比の150%超の成長、売上総利益は前年同期比の170%程の成長
- ① 全社としては、業績予想に対して概ね計画通りに進捗

※1 2024年9月期1Q実績（単体）との比較 / ※2 2024年11月14日公表業績予想比 / ※3 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1四半期 決算概要

# 2025年9月期第1四半期決算概要

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、営業利益は200%程と順調に推移しています。売上総利益率・営業利益率ともに前年同期比で大幅に改善しています。

単位：百万円

項目	2025年9月期第1四半期		前年同期（2024年9月期第1四半期）		
	実績		実績	増減額	増減率
売上高	2,842		2,357	484	+120.6%
売上総利益	743		583	159	+127.4%
販売管理費	585		502	82	+116.5%
人件費	389		331	57	+117.5%
その他	195		170	24	+114.6%
営業利益	157		80	76	+195.1%
EBITDA	178		106	72	+168.0%
経常利益	159		86	73	+185.2%
当期純利益	99		50	48	+196.1%
売上総利益率	26.1%		24.7%	+1.4%	-
営業利益率	5.6%		3.4%	+2.1%	-
EBITDAマージン	6.3%		4.5%	+1.8%	-
経常利益率	5.6%		3.6%	+2.0%	-
当期純利益率	3.5%		2.1%	+1.3%	-

※ 2024年9月期1Q実績（単体）との比較

# 2025年9月期第1四半期決算概要

全社

売上高・売上総利益は引き続き成長基調で、前年同期比では120%超で着実に推移しています。営業利益は、前年同期比で200%程の成長で推移しています。

単位：百万円

項目	2024年9月期				2025年9月期
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
項目	現在	前年	増減	前年比(%)	前年比(%)
売上高	2,357	2,731	2,728	2,790	2,842
売上総利益	583	735	691	715	743
販売管理費	502	534	536	579	585
人件費	331	340	344	373	389
その他	170	193	192	205	195
営業利益	80	200	154	136	157
EBITDA	106	223	▲102	108	178
経常利益	86	204	153	138	159
四半期純利益	50	127	▲183	72	99
売上総利益率	24.7%	26.9%	25.3%	25.7%	26.1%
営業利益率	3.4%	7.4%	5.7%	4.9%	5.6%
EBITDAマージン	4.5%	8.2%	▲3.7%	3.9%	6.3%
経常利益率	3.6%	7.5%	5.6%	4.9%	5.6%
四半期純利益率	2.1%	4.7%	▲6.7%	2.6%	3.5%
売上高成長率（前年同期比）	120.2%	125.8%	136.0%	125.1%	120.6%
売上総利益成長率（前年同期比）	121.0%	127.7%	137.0%	116.4%	127.4%

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

# 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）に事業区分を変更しております。それに伴い以降の数字は変更しております。また、主要KPI対象サービスをプロフェッショナル・エージェントサービスと総称します。

## 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



# 2025年9月期第1四半期決算概要

事業別

プロフェッショナル人材事業を中心に全事業において前年同期比で成長しています。

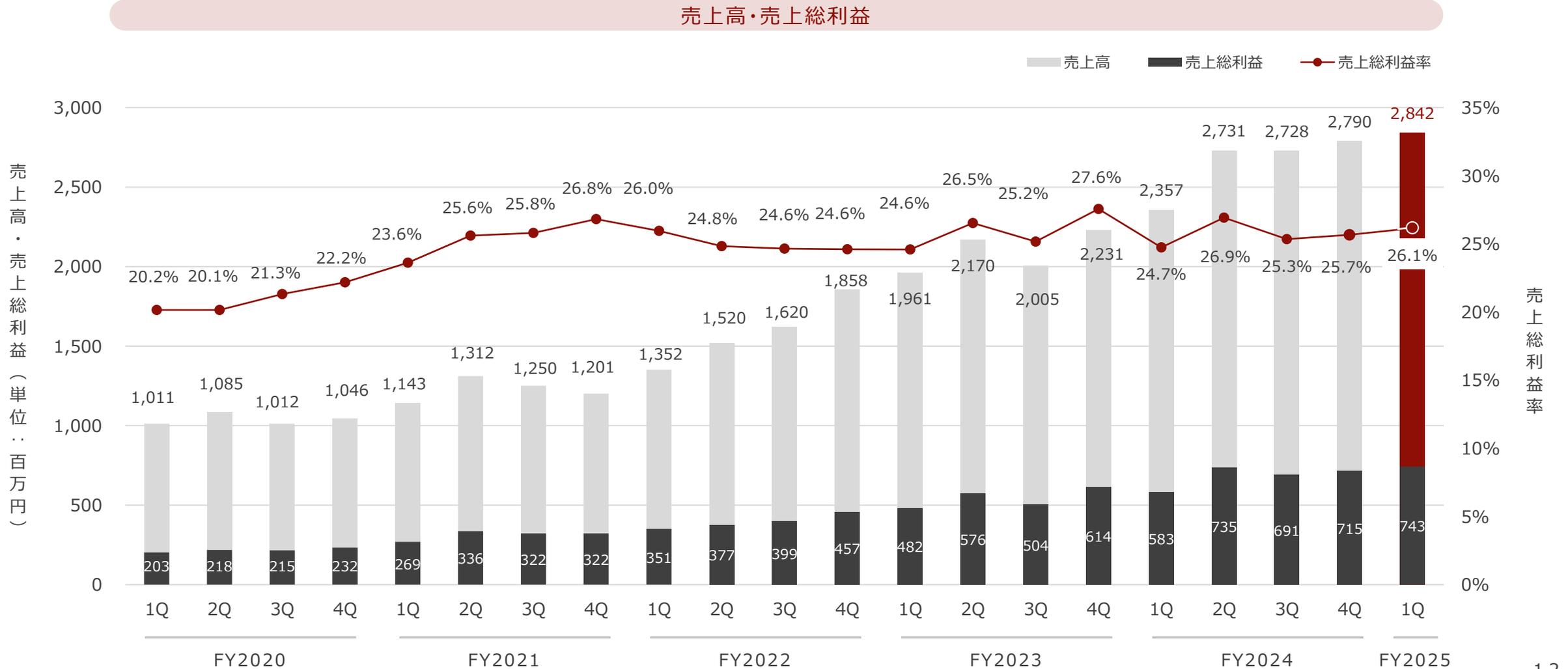
※事業別営業利益（共通費配賦後）には連結調整を含まない

単位：百万円

項目	2023年9月期				2024年9月期				2025年9月期		前年同期比(1Q)
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q		
<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	2,244	2,475	2,625	2,651	2,686	119.7%	
売上総利益	409	468	454	491	497	564	623	612	624	125.5%	
営業利益 共通費配賦前	167	207	176	222	255	294	357	316	375	147.2%	
営業利益 共通費配賦後	82	118	76	135	132	175	216	181	199	150.0%	
<b>地方創生事業</b>											
売上高	54	128	48	98	81	227	88	107	122	151.1%	
売上総利益	46	107	39	82	55	163	59	81	93	169.8%	
営業利益 共通費配賦前	▲18	36	▲36	11	▲28	76	▲29	▲17	▲7	—	
営業利益 共通費配賦後	▲35	16	▲60	▲9	▲42	43	▲42	▲35	▲34	—	
<b>ソリューション事業</b>											
売上高	48	37	17	50	32	27	14	31	33	102.6%	
売上総利益	26	0	10	40	30	7	8	21	25	83.3%	
営業利益 共通費配賦前	▲1	▲25	▲13	14	▲2	▲16	▲17	▲5	0	—	
営業利益 共通費配賦後	▲11	▲38	▲24	3	▲9	▲17	▲18	▲10	▲7	—	

# 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。

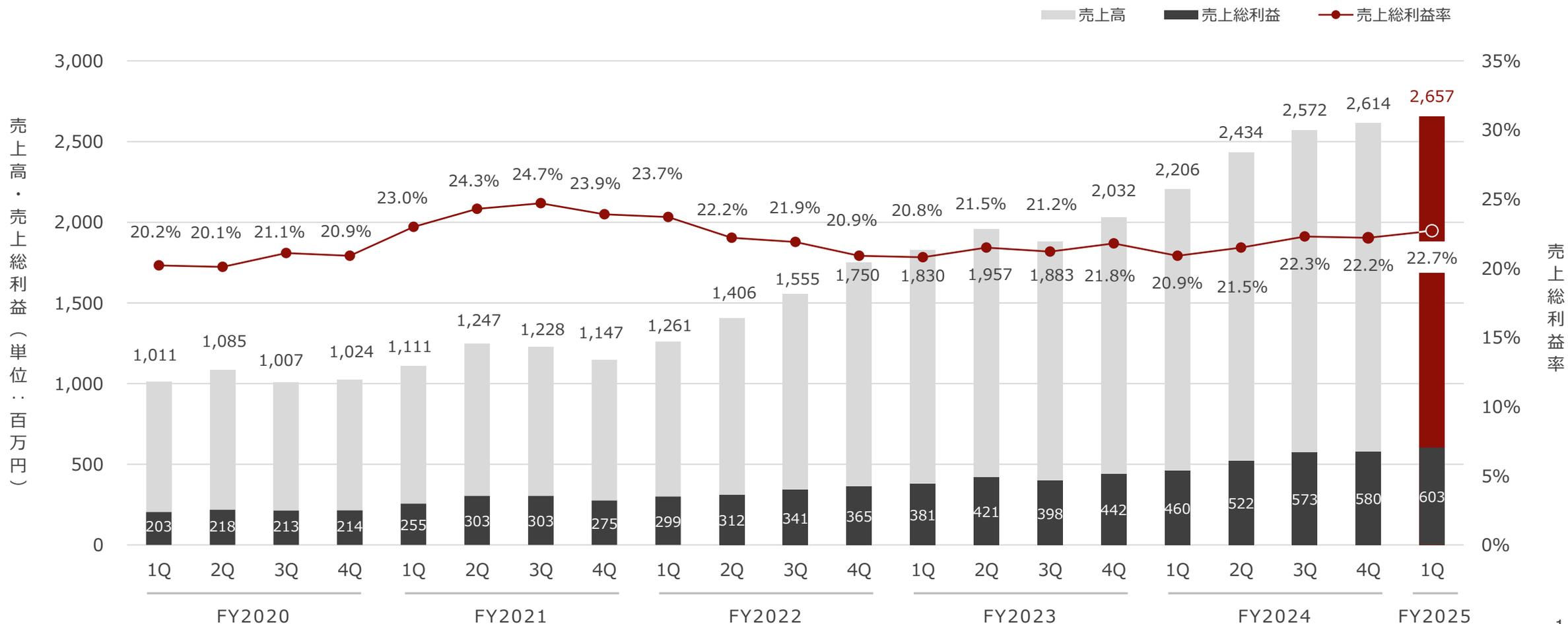


# 売上高等 実績推移

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。売上総利益率については0.5%の上昇し、引き続き上昇トレンドであります。

## 売上高・売上総利益



03

# 主要KPI推移

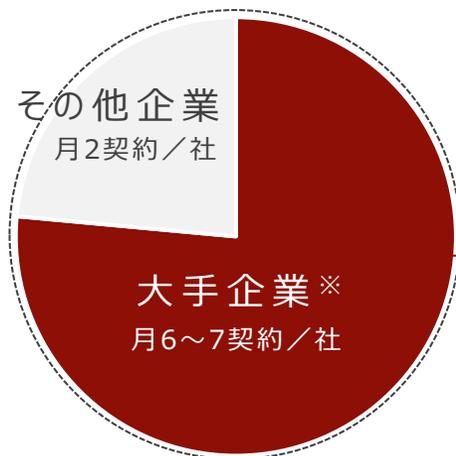
# 主要KPI

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

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

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

## 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

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

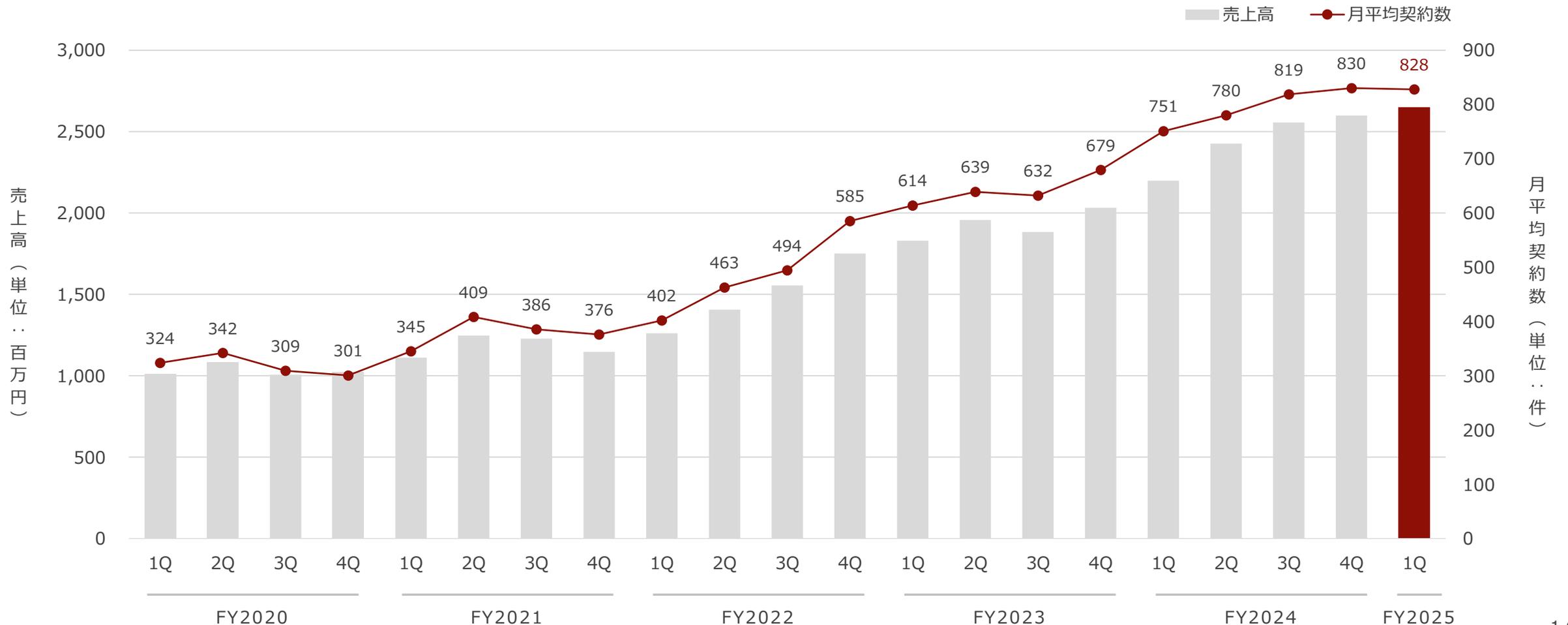
# 主要KPI

## 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

契約数は横ばいではあるが、売上高は前年同期比では110%の成長でした。新卒採用を含めた営業人員の立ち上げに時間を要しており、教育・研修により営業力を強化し、契約数を増やしていきます。

売上高・月平均契約数



# 主要KPI

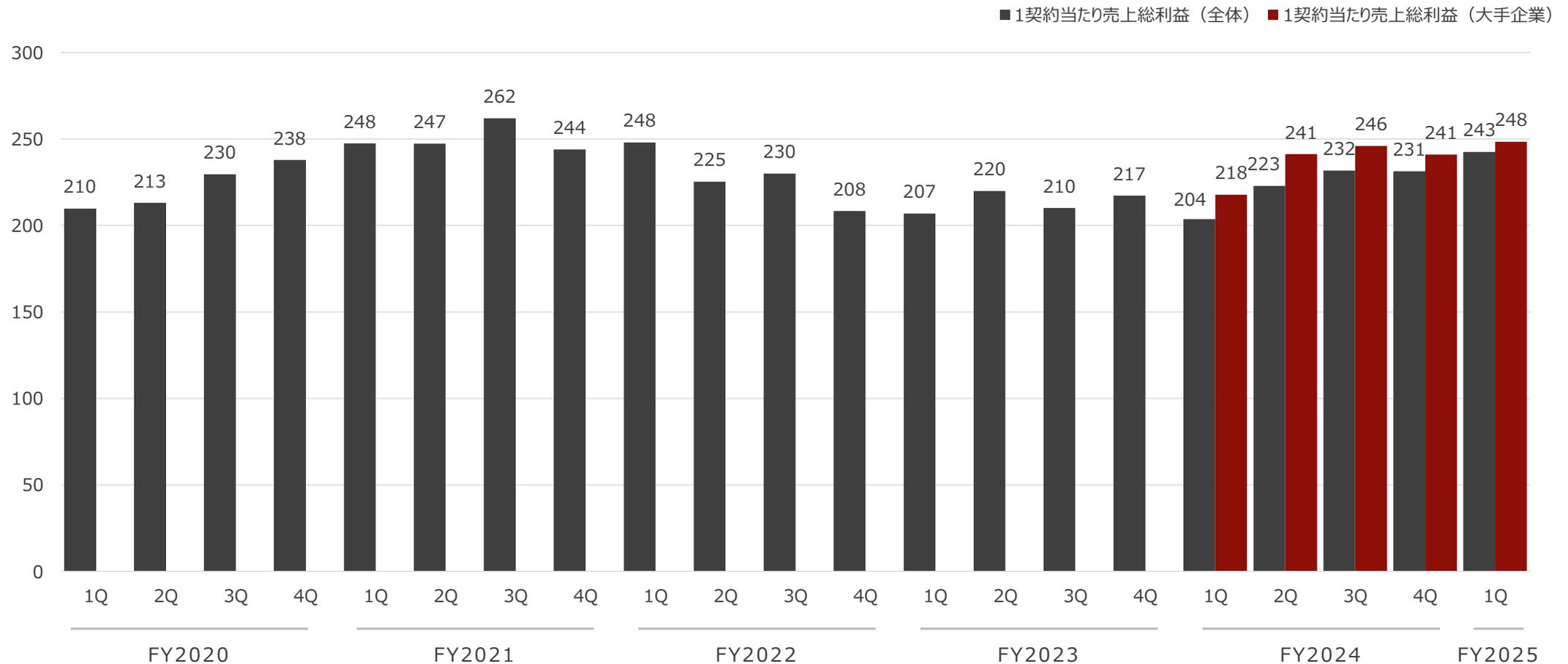
## ② 1契約当たり売上総利益

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）

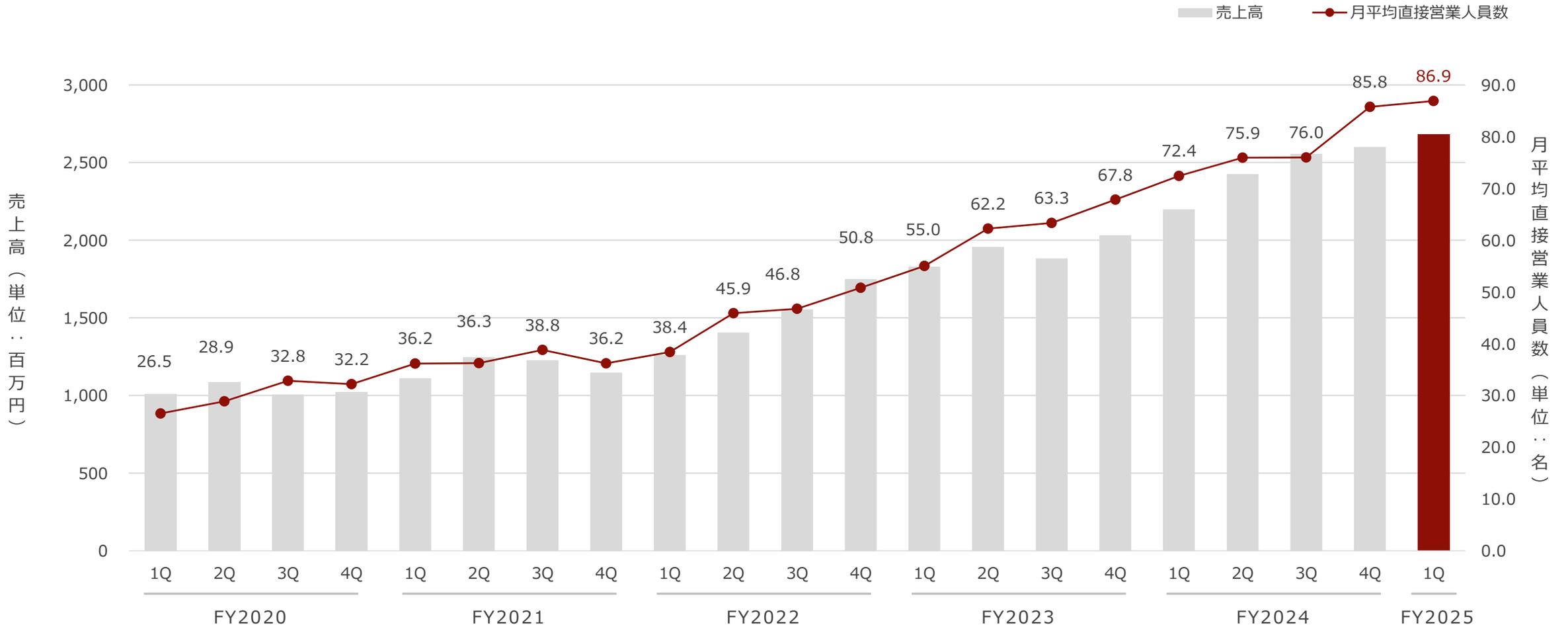
# 主要KPI

## 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伴い売上高も成長、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

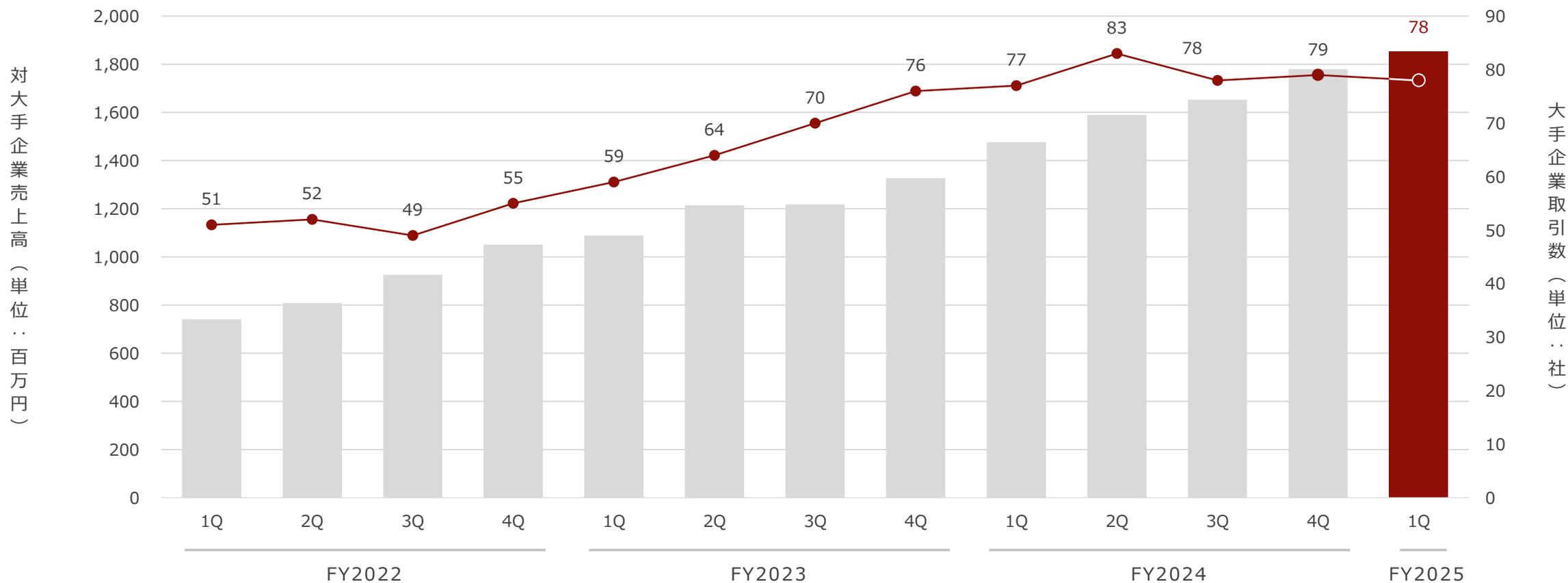
プロフェッショナル・エージェントサービス：フリーコンサルタント.jp、みらいデジタル

売上高3,000億円以上の大手企業において売上高が好調に推移。営業力を強化し、取引数を増やしていきます。

■ 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

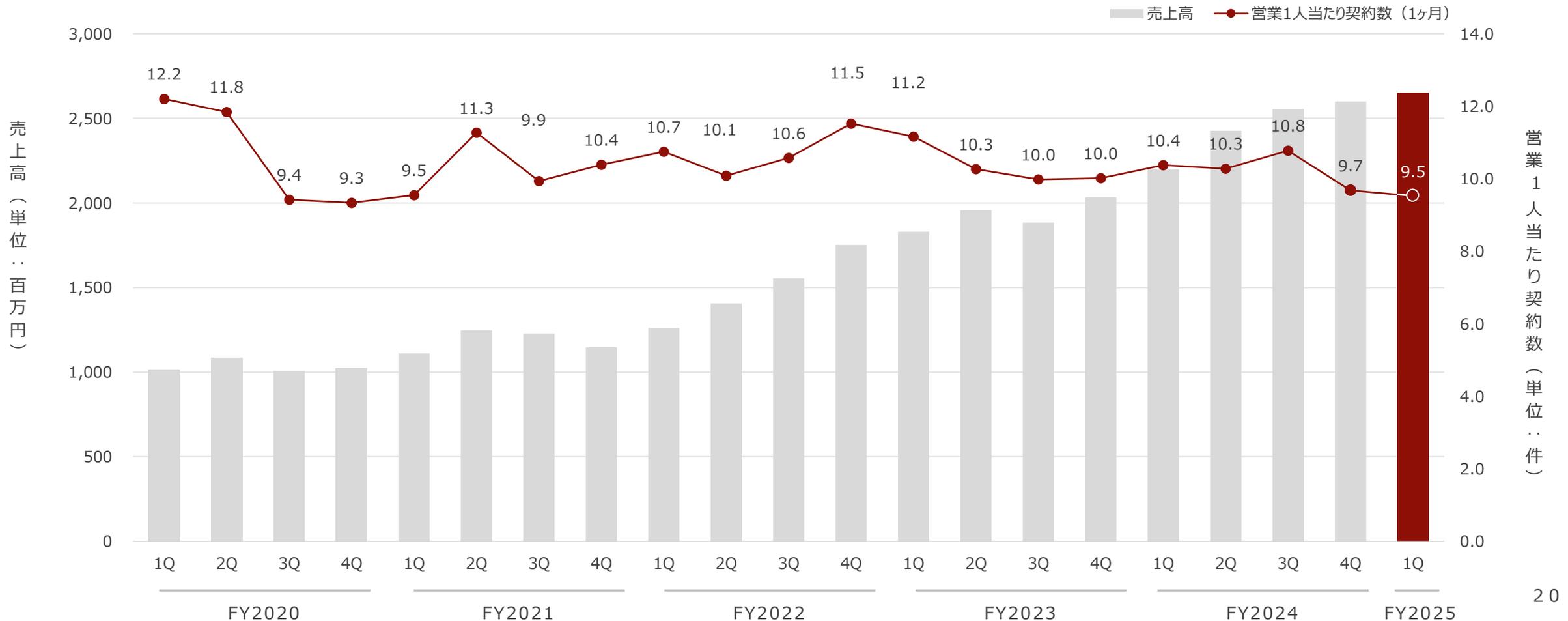


# その他 KPI

## 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下降傾向、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・エージェントサービス）・営業1人当たり契約数（1ヶ月）



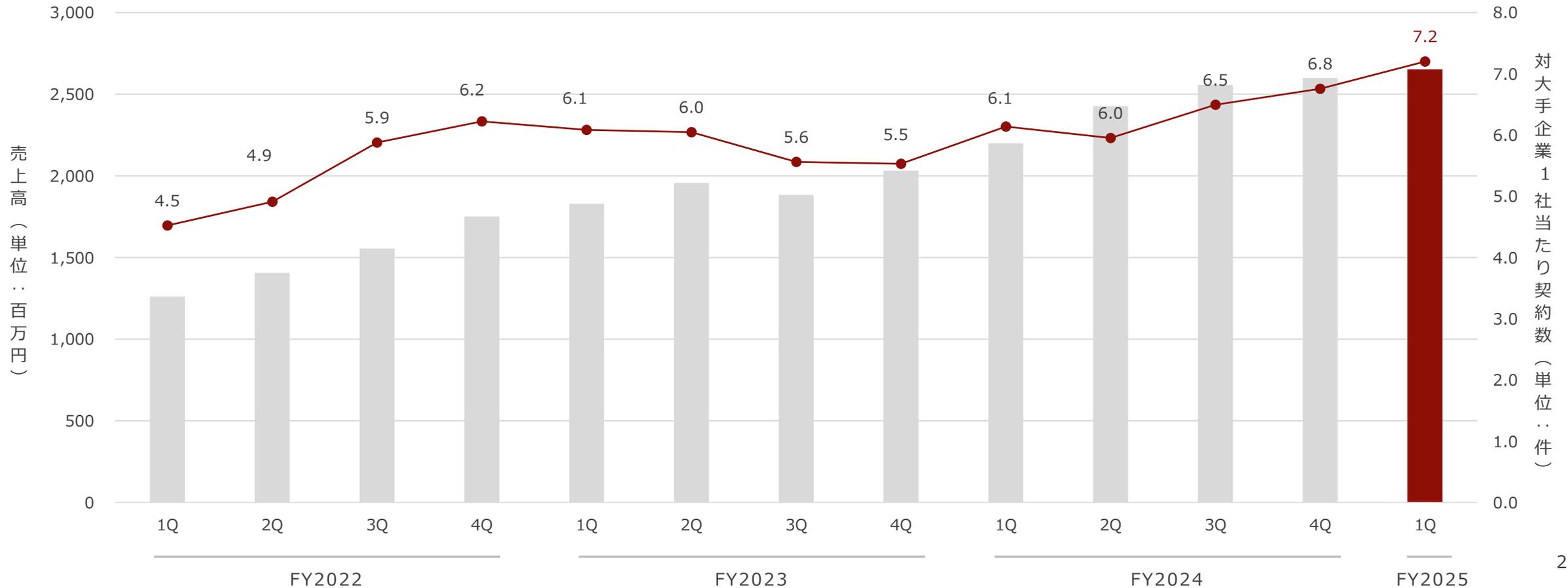
# その他 KPI

## 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

##### 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

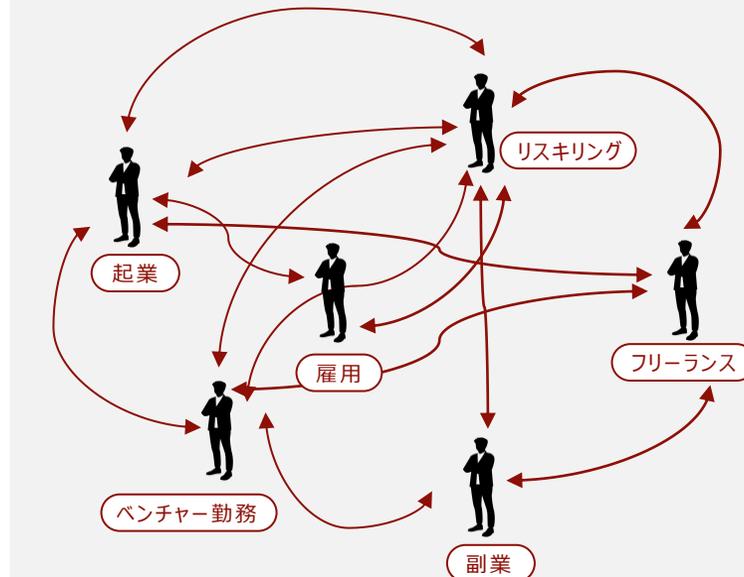
- ✓ “採用”のみから、“副業”・“フリーランス”といった新しい人材リソースを確保する
- ✓ 即戦力人材を柔軟で圧倒的に早く確保し、ビジネスをスピーディーに発展する
- ✓ アジャイルな組織、体制でリスクを軽減

#### 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。



# 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、リスク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。



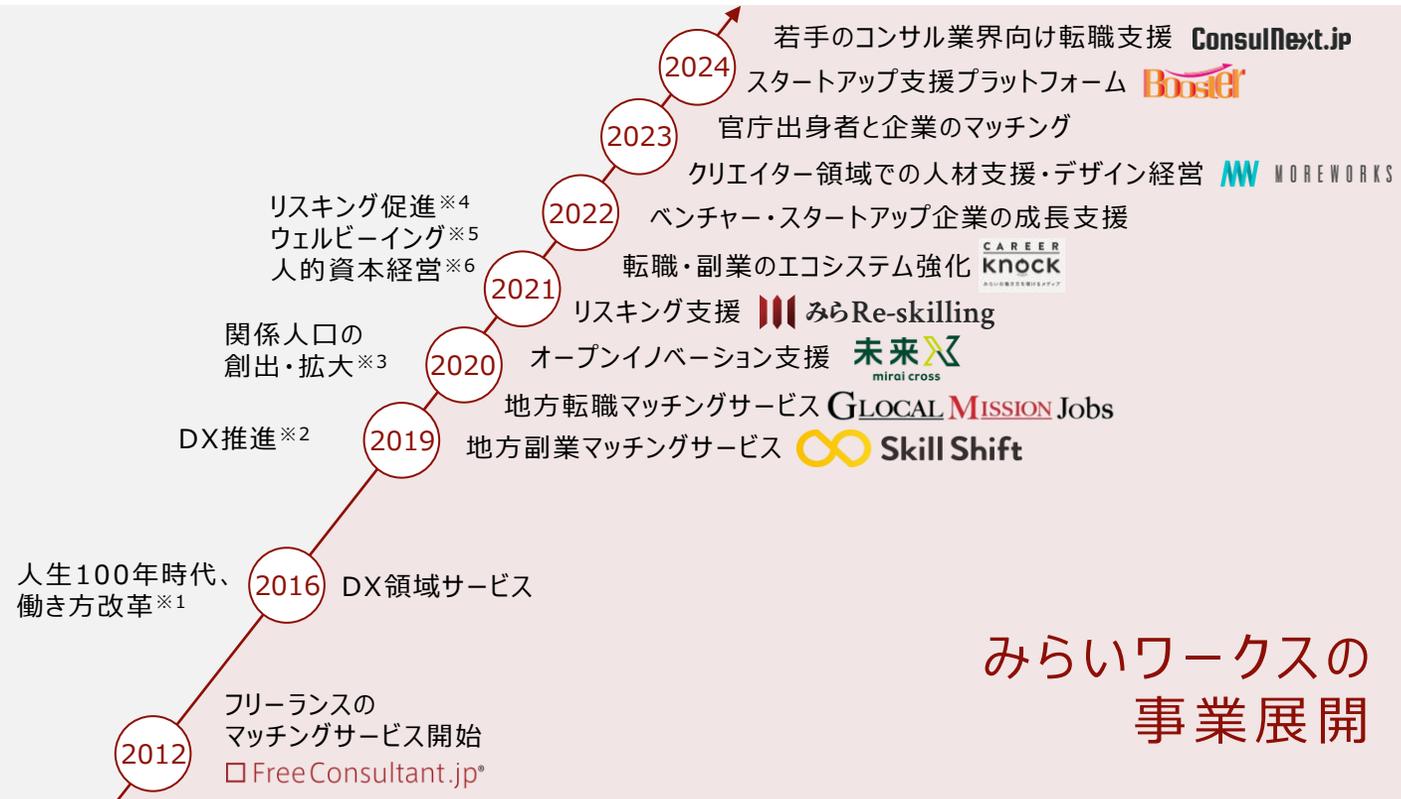
## 日本を元気に

※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

大企業（都市部）



- 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、ご紹介いたします。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。

プロフェッショナル *professional*



登録者数  
**25,000**  
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® / 22,500 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。



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

支援内容詳細

\* 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

- 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

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ーラーメイド支援
- 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 ● 東京都港区 ほか

A blurred, low-angle photograph of people walking on a city sidewalk. The focus is on the lower legs and feet of the pedestrians, creating a sense of movement and activity. The background shows a modern building with glass windows and a metal railing. The overall tone is dark and professional.

05

# 活動実績

# プロフェッショナル人材登録人数

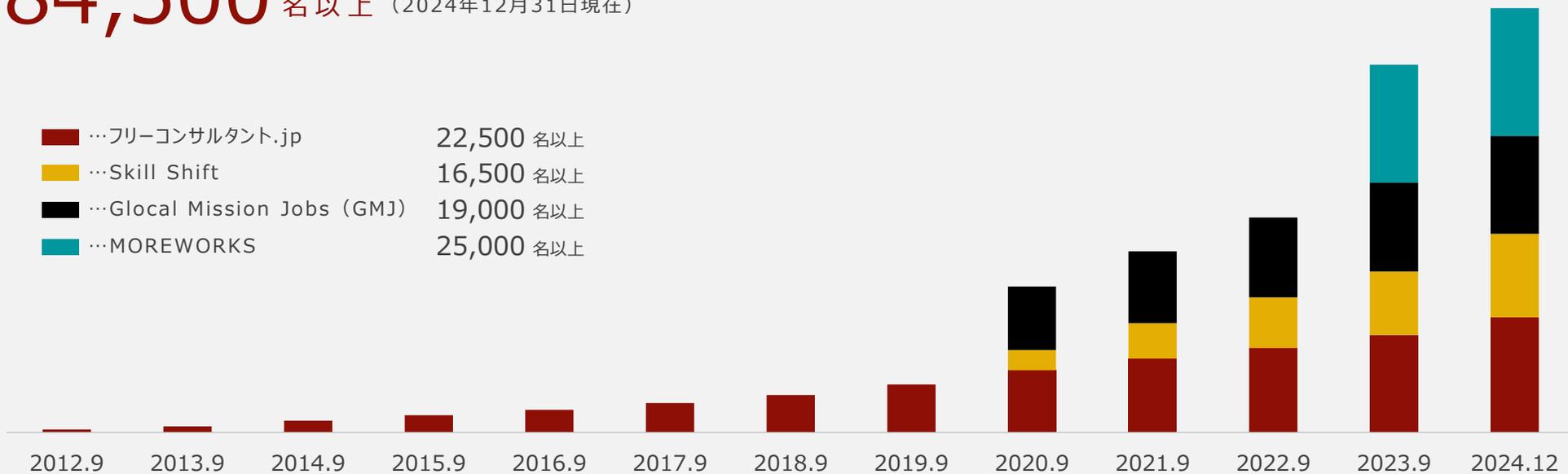
堅調に増加、日本最大級のプロフェッショナル人材サービスとなりました。

## ■ 累積登録人数

登録プロフェッショナル

**84,500** 名以上 (2024年12月31日現在)

■ ...フリーコンサルタント.jp	22,500 名以上
■ ...Skill Shift	16,500 名以上
■ ...Glocal Mission Jobs (GMJ)	19,000 名以上
■ ...MOREWORKS	25,000 名以上



# 地域金融機関との連携実績

全国 116 金融機関

65銀行、44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

## 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

## 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

## 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
- 川崎信用金庫

## 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

## 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省庁 26府県 97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

## 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 / 多賀城市\*3 ● 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 / 飯館村\*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

## 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

## 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 / 奄美市\*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

## 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

- 県や都での募集 ● 千葉県\*1 ● 神奈川県\*1
- 市町村での募集 ● 東京都\*3 ● 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

## 近畿

- 県での募集 ● 大阪府\*1 ● 奈良県\*1
- 市町村での募集 ● 和歌山県\*1 ● 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\*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

■ …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

\*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〉

# 2025年9月期第1四半期主要トピックス

## 福岡県北九州市と市内企業内人材のリスクリングに関する包括連携協定を締結



今後、北九州市に拠点を設け、『リスクリングキャンパス』を開設し、北九州市内企業に対して、社内人材のリスクリングの重要性の啓発や、ビジネススキルなどの座学研修、座学で学んだ事をアウトプットする実践の場などを提供（2024年10月）

## 「いこま産学官アクセラレーションプログラム」実施業務を受託



生駒市内の地域課題解決を図る施策として、スタートアップエコシステムを構築する事業の一環のため、市内に立地する研究者や研究シーズを対象にアクセラレーションプログラムを実施し、新規事業の創出や事業強化を支援（2024年11月）

# 2025年9月期第1四半期主要トピックス

みらいワークス総合研究所が新規事業・リスキリング・外部人材活用に特化した企業向けメディアを開設



新規事業とリスキリング、外部人材活用に特化した、企業向けメディアを開設。

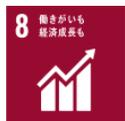
新規事業開発担当者やM&A責任者、大企業とのマッチングを希望するスタートアップ、VCやCVC事業責任者、人事担当、ビジネスや経済に関心を持つプロフェッショナル人材に向けて、事業領域に関するトレンドや成功の秘訣について情報を発信。（2024年11月）

# 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。

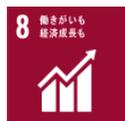
## 事業

### 01 多様で柔軟な働き方の普及・促進



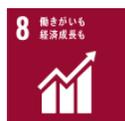
- プロフェッショナル人材の多様な働き方の支援や、シニア人材のセカンドキャリア構築支援等を通じ、働きがいのある人間らしい仕事を実現

### 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

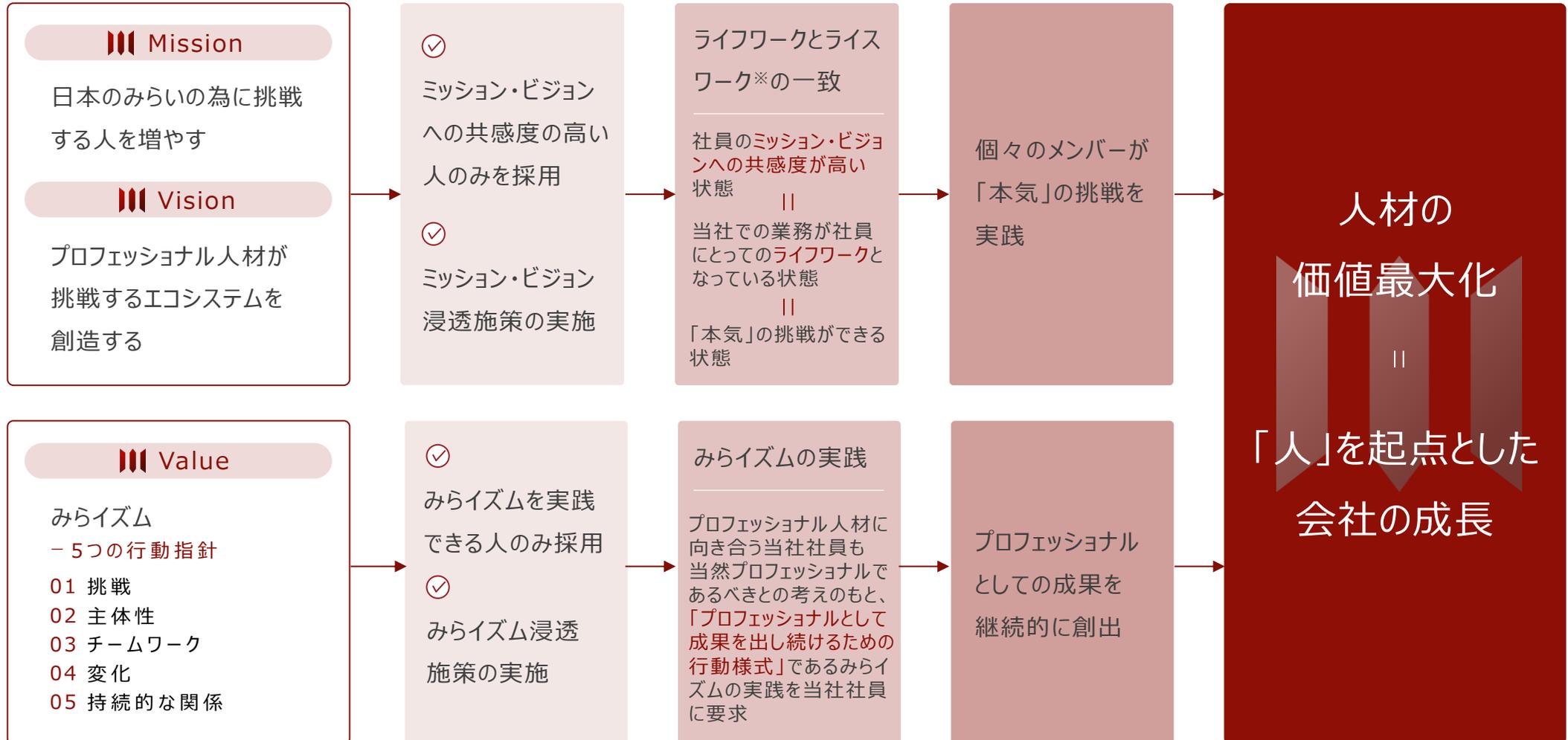


-点字名刺にかける想い  
：障がいのある方の中でも特に仕事を得づらい目の不自由な方にも、「働く喜び」を感じていただきたい

-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。



※ ライフワーク：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）

# 2025年9月期第1四半期主要トピックス

Great Place to Work® Institute Japanより「働きがいのある企業」に初認定



世界150カ国で企業調査を行う株式会社働きがいのある会社研究所が定める、「働きがいのある会社」に初認定（2024年12月）。今回の調査において、みらいワークスの「働きがいのポイント」として挙げられたTOP3は以下の通りでした。

01

会社が地域・社会に  
貢献している

02

経営・管理者層は  
気軽に話せる

03

経営・管理者層は  
失敗を許容している

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

- 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

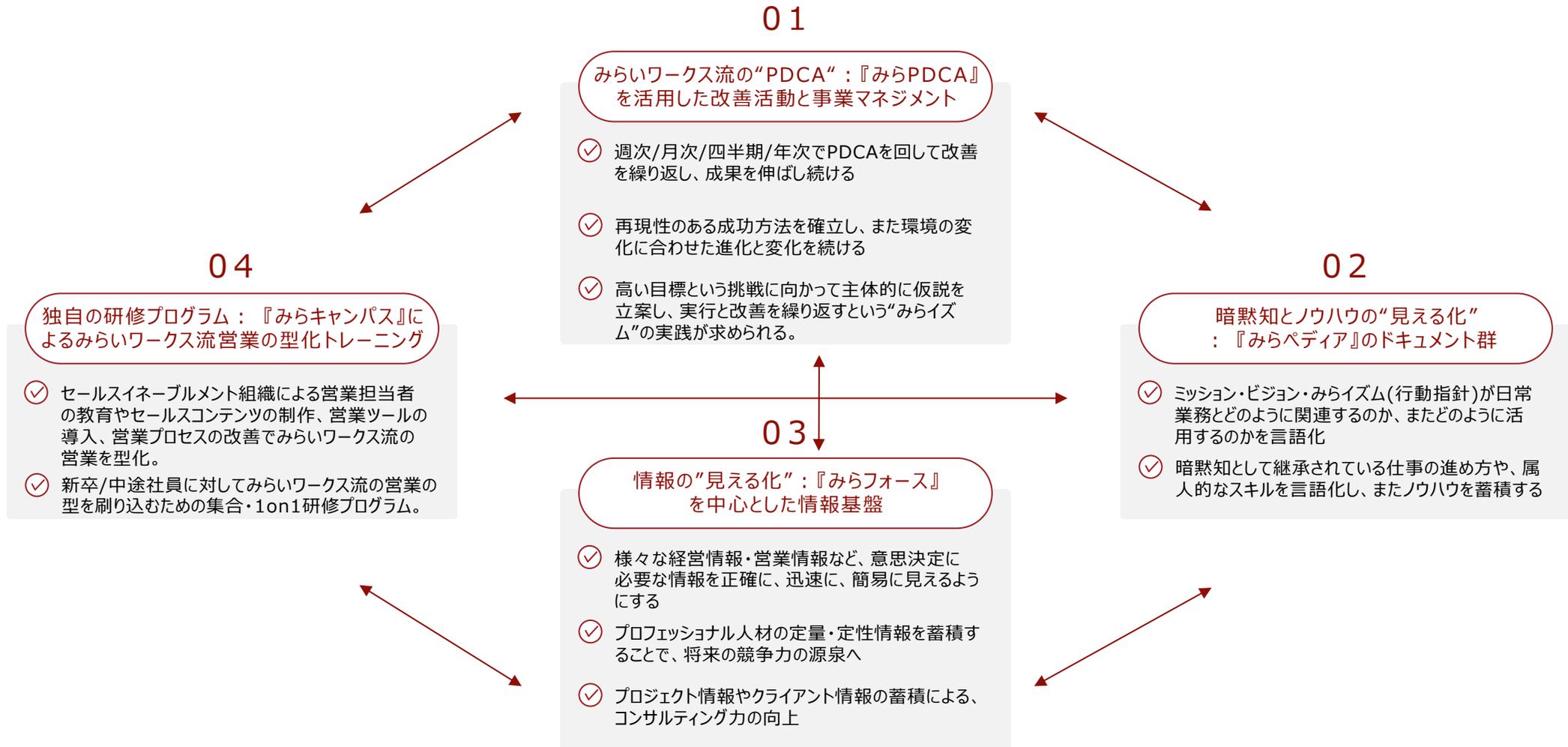
## オペレーション戦略

### 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

FY25-27計画/KPI

プロフェッショナル・エージェントサービス

- 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。
- ③ 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)	FY2025 (進捗)
開拓	大手企業取引社数	83 社	97 社	105 社	125 社	78 社
	対大手企業契約件数	4,667 件	6,021 件	7,500 件	12,000 件	1,694 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	1,847 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	23 百万円
	プラチナ企業取引社数	11 社	17 社	20 社	30 社	17 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 %	69.7 %

※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
<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

# 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。

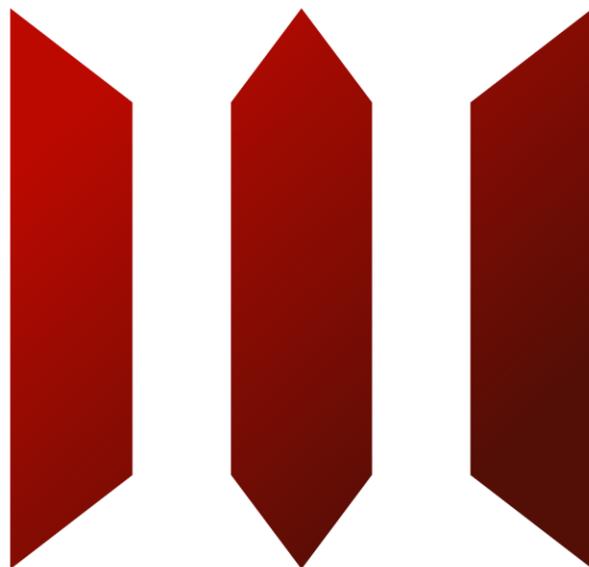
本資料に記載した意見や予測等は、資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証又は約束するものではなく、また、今後、予告なしに変更されることがあります。

本資料のアップデートは、2025年5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