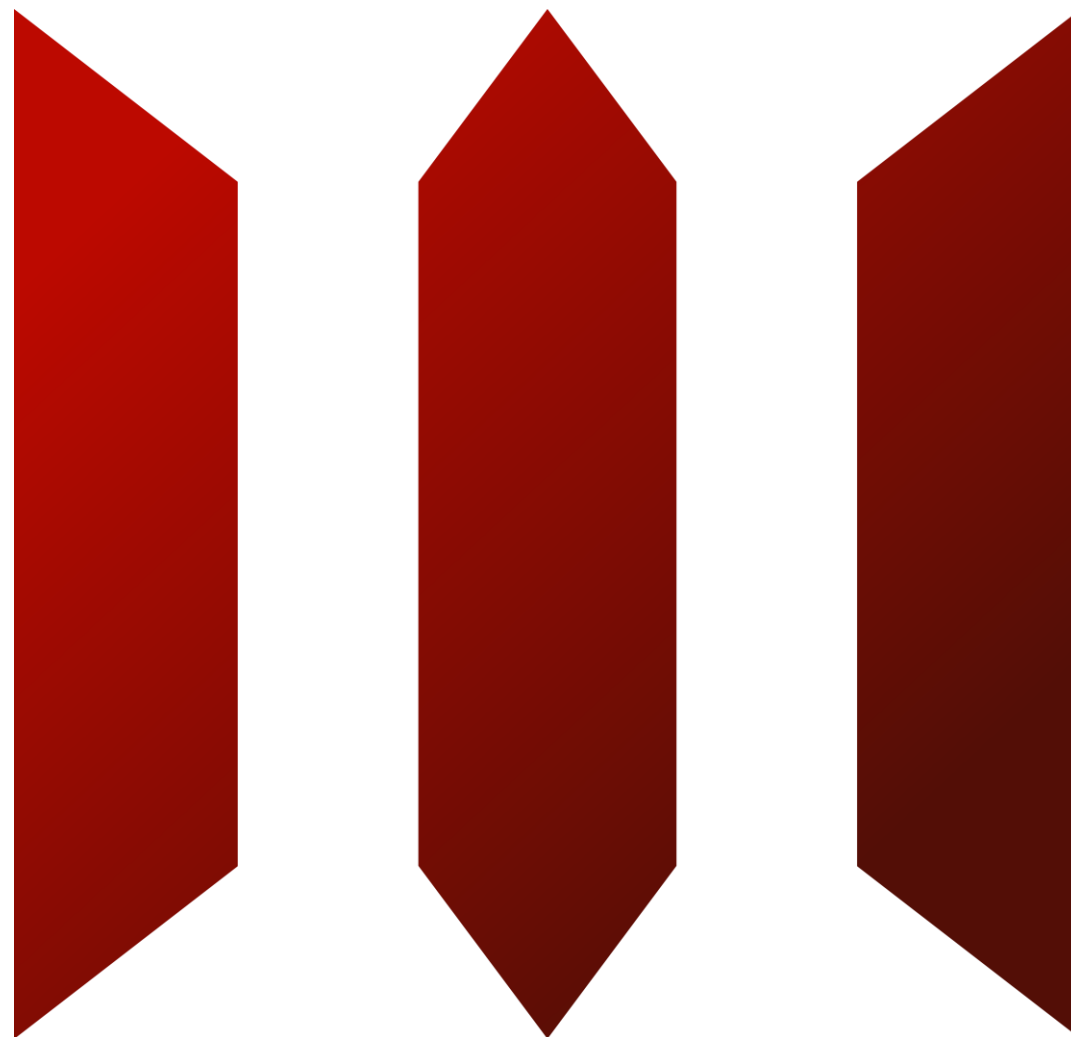


2026年9月期 第3四半期

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 業績予想の修正に関する説明
- 03 2026年9月期 第3四半期 決算概要
- 04 主要KPI推移
- 05 事業概要
- 06 活動実績
- 07 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 94,910千円（2026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、天野雄介

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 242人 ※他、業務委託・派遣社員等のパートナー98名

※当社社内業務に従事する者のみ、有期契約社員を含む
（2026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

<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

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3四半期累積）

項目	実績	前年同期比		進捗率※1
売上高	8,649百万円	+278百万円	103.3%	66.5%
売上総利益	2,245百万円	+136百万円	106.5%	66.4%
営業利益	241百万円	+13百万円	105.8%	40.3%
EBITDA※2	168百万円	▲35百万円	82.6%	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	48百万円	+8百万円	121.1%	13.4%

※1 2025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

Topics

- 売上高・売上総利益は前年同期比で増加し、営業利益・当期純利益も増益を達成。
- 主力のプロフェッショナル人材事業は、前年同期比で増収増益するも業績予想に対しては大幅な未達。
- 地方創生事業は前年同期比で増収となり、営業損失も縮小。一方、ソリューション事業は増収となったものの、営業損失が拡大。
- Greenroom株式会社に係るのれんの減損損失を特別損失として113百万円計上
- 親会社株主に帰属する当期純利益は、特別損失113百万円を計上したものの、前年同期から増益を達成。

02

業績予想の修正に関する説明

サマリー

- 01 | 2026年9月期の通期業績予想（連結）を、売上高11,650百万円、営業利益370百万円、経常利益370百万円、親会社株主に帰属する当期純利益144百万円に下方修正
- 02 | プロフェッショナル人材事業における契約数が、営業人員の不足・生産性の低下等により計画を下回る見込みであること及びソリューション事業の収益性低下
- 03 | Greenroom株式会社の買収時に計上したのれんに関する減損損失113百万円を特別損失として計上
- 04 | 引き続き、最優先課題として、営業部門における若手社員の生産性向上及び中途社員増による体制強化に注力し、事業推進を加速していく

業績予想（連結）の修正について

プロフェッショナル人材事業の売上高・売上総利益が計画を下回る見込みのため、営業利益も大幅に計画を下回る見込み。

Greenroom社に係るのれんの減損損失113百万円を特別損失として計上したため当期純利益が計画を大幅に下回る見込み。

コウモク	前回発表予想（A）	今回発表予想（B）	増減額（B－A）	増減率（％）
売上高	13,000 百万円	11,650 百万円	▲1,350 百万円	▲10.4%
プロフェッショナル人材事業	12,200 百万円	10,830 百万円	▲1,370 百万円	▲11.2%
地方創生事業	500 百万円	520 百万円	20 百万円	4.0%
ソリューション事業	300 百万円	300 百万円	0 百万円	—
売上総利益	3,380 百万円	3,040 百万円	▲340 百万円	▲10.1%
プロフェッショナル人材事業	2,850 百万円	2,530 百万円	▲320 百万円	▲11.2%
地方創生事業	380 百万円	360 百万円	▲20 百万円	▲5.3%
ソリューション事業	150 百万円	150 百万円	0 百万円	—
営業利益	600 百万円	370 百万円	▲230 百万円	▲38.3%
プロフェッショナル人材事業	800 百万円	645 百万円	▲155 百万円	▲19.4%
地方創生事業	▲130 百万円	▲110 百万円	20 百万円	—
ソリューション事業	▲70 百万円	▲145 百万円	▲75 百万円	—
連結調整	0 百万円	▲20 百万円	▲20 百万円	—
経常利益	600 百万円	370 百万円	▲230 百万円	▲38.3%
当期純利益	360 百万円	144 百万円	▲216 百万円	▲60.0%

業績予想（連結）の修正について

2026年9月期の通期業績予想（連結）を、売上高11,650百万円、営業利益370百万円、経常利益370百万円、親会社株主に帰属する当期純利益144百万円に下方修正

プロフェッショナル人材事業

- ① 主要KPIのうち、契約数※（計画11,400、見込10,000）及び直接営業人員数※（計画65人、見込61.5人）が計画と乖離
- ① 研修強化により新卒社員など入社歴の浅い社員の早期戦力化を目指したが、想定通りには生産性が上がらず
- ① 中途採用の強化に取り組み、前年比で200%超の採用ができたが、退職もあり、計画達成のために必要な営業人員数には不足

※ 契約数は年間累計、直接営業人員数は月間平均

ソリューション事業

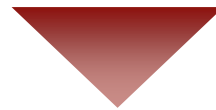
- ① 売上高、売上総利益については概ね計画通りであったが、受注プロジェクトの品質保持のための人件費及びその他販売管理費が計画以上にかかってしまい、営業利益ベースでは計画未達成
- ① Greenroom事業が外部環境の大きな変化に対応できず低迷

特別損失の計上について

2026年9月期において、Greenroom社に係るのれんの減損損失113百万円を計上

判断に至った経緯

- ① Greenroom社買収時（2025年3月）に超過収益力を前提としてのれんを計上
- ② 買収当初は、世界的な環境問題への積極的な取組みを背景に、日本においてもサステナビリティに対する大企業のPR・広告活動が高まり、Greenroom社の運営するメディアへの広告出稿やリサーチへのニーズが増加。
しかしながら、第2期トランプ政権発足後、米国の政策変化等を受け米国市場に足場を持つ日本の大企業を中心に、ESG訴求に対する慎重な姿勢が強まった。この結果、大企業の環境アピール自粛によるPR・広告需要が減少し、また、企業のESG投資が開示・制度対応などの「実務対応」へシフトしたこともあり、Greenroom社がこれまで強みとしてきたPR・広告事業への影響が大きく、残存期間での回復が難しい状況。



- ③ 上記状況により、2026年9月期に113百万円の減損損失を計上

今後の施策について

プロフェッショナル人材事業

01 営業体制の「純増」に向けた採用・定着施策の進化

- ⓧ 今期、中途採用の強化により中途採用数は前年比200%を達成したものの、離職も発生したため、中途社員のみの実質的な増員が微増にとどまった。今後は、採用チャネルの最適化と選考精度の向上を図り、入社後のミスマッチを抑制。早期離職を防ぎ確実な「純増」を実現するために、オンボーディング強化による定着化を図る。

02 階層別育成による営業生産性の向上と組織力強化

- ⓧ 研修強化や営業プロセスにおけるAI活用を推進したが、新卒・若手の戦力化までにタイムラグが生じた。また、育成を担うリーダー層の指導体制も強化したが、営業工数を圧迫した。今後は、成果の出る営業プロセスの「型化」とAIを活用した効率的なトレーニングにより新卒・若手の立ち上がり期間の短縮を目指すとともに、次世代リーダーの育成においても、「型化」とAIを活用したリーダー研修を実施し、組織全体の指導力を底上げする。

03 大企業ターゲットアカウントの組織的開拓

- ⓧ エンタープライズ営業における外部プロフェッショナル人材やその他事業での大企業接点の活用を更に進める。ターゲット企業ごとの組織課題に合わせたアカウントプランニングを強化し、「チーム営業」による大企業との取引拡大を目指す。

その他事業（地方創生事業及びソリューション事業）

04 事業の選択と集中による収益性の向上

- ⓧ その他事業における一部サービスの縮小・撤退など選択と集中を進め、収益性の改善を図る。

03

2026年9月期 第3四半期 決算概要

決算概要（連結）—— 2026年9月期第3四半期

売上高・売上総利益・営業利益は前年同期比で増加したものの、Greenroom株式会社に係るのれんの減損損失113百万円を計上し、親会社株主に帰属する当期純利益は48百万円となりました。引き続き成長投資と収益性向上の両立を推進します。

単位：百万円

項目	2026年9月期第3四半期	前年同期（2025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	8,649	8,371	278	103.3%
売上総利益	2,245	2,109	136	106.5%
販売管理費	2,003	1,880	123	106.5%
人件費	1,499	1,255	244	119.5%
その他	504	625	▲121	80.6%
営業利益	241	228	13	105.8%
EBITDA	168	204	▲35	82.6%
経常利益	246	233	12	105.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	48	39	8	121.1%
売上総利益率	26.0%	25.2%	0.8%	—
営業利益率	2.8%	2.7%	0.1%	—
EBITDAマージン	2.0%	2.4%	▲0.5%	—
経常利益率	2.9%	2.8%	0.1%	—
親会社株主に帰属する当期純利益率	0.6%	0.5%	0.1%	—

決算概要（連結）—— 2026年9月期第3四半期 全社

売上高・売上総利益は前年同期比で増加したものの、主力のプロフェッショナル人材事業が前四半期比で減収減益に転じたことにより、営業利益は前四半期比で減少となりました。

単位：百万円

項目	2025年9月期				2026年9月期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
売上高	2,842	2,878	2,650	2,772	2,863	2,982	2,803
売上総利益	743	709	657	731	753	791	700
販売管理費	585	618	676	675	636	655	712
人件費	389	403	462	473	461	485	552
その他	195	215	213	202	174	169	159
営業利益	157	90	▲19	55	117	135	▲11
EBITDA	178	110	▲84	74	130	150	▲111
経常利益	159	92	▲17	61	118	138	▲10
親会社株主に帰属する四半期純利益	99	55	▲115	51	91	84	▲127
売上総利益率	26.1%	24.6%	24.8%	26.4%	26.3%	26.5%	25.0%
営業利益率	5.6%	3.1%	▲0.7%	2.0%	4.1%	4.6%	▲0.4%
EBITDAマージン	6.3%	3.9%	▲3.2%	2.7%	4.6%	5.0%	▲4.0%
経常利益率	5.6%	3.2%	▲0.7%	2.2%	4.1%	4.6%	▲0.4%
親会社株主に帰属する四半期純利益率	3.5%	1.9%	▲4.3%	1.9%	3.2%	2.8%	▲4.6%
売上高成長率（前年同期比）	120.3%	105.3%	97.2%	99.4%	100.7%	103.6%	105.8%
売上総利益成長率（前年同期比）	126.5%	96.2%	95.0%	102.1%	101.4%	111.6%	106.7%
営業利益成長率（前年同期比）	297.3%	48.7%	—	40.7%	74.2%	150.8%	—

決算概要（連結）—— 2026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は前年同期比で増収増益となったものの、前四半期比では減益に転じ、これが全社利益の下振れ要因になりました。また、地方創生事業は増収で損失縮小、ソリューション事業は微増収も損失が拡大しました。

単位：百万円

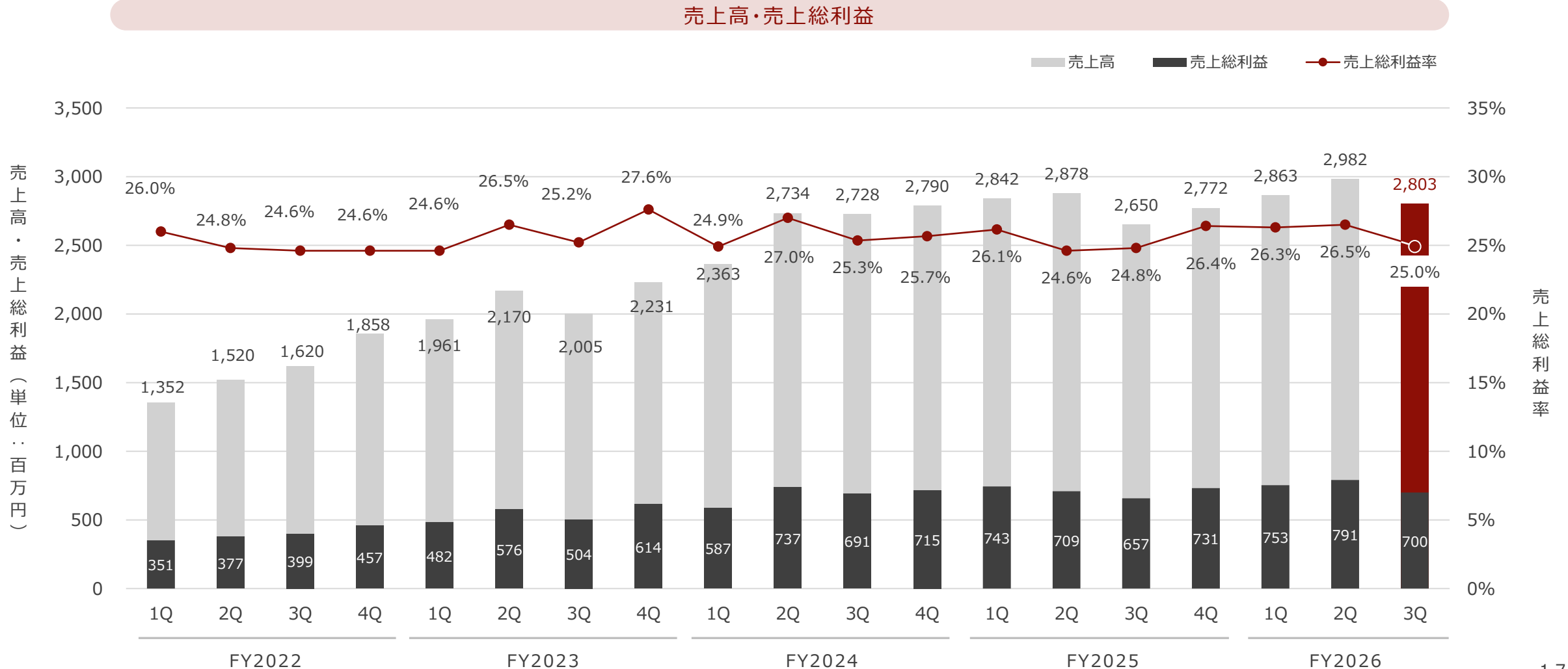
項目	2024年9月期				2025年9月期				2026年9月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	前年同期比(3Q)
プロフェッショナル人材事業												
売上高	2,241	2,471	2,609	2,636	2,680	2,719	2,530	2,577	2,643	2,738	2,652	104.8%
売上総利益	500	565	619	608	623	623	579	600	610	647	610	105.3%
営業利益 共通費配賦前	235	287	352	311	374	379	316	361	380	399	381	120.5%
営業利益 共通費配賦後	101	150	207	165	176	140	74	115	160	178	117	157.3%
地方創生事業												
売上高	58	202	80	89	90	102	74	128	137	149	104	141.0%
売上総利益	46	149	53	71	71	70	54	93	92	104	70	128.8%
営業利益 共通費配賦前	▲36	63	▲35	▲27	▲29	▲20	▲56	▲17	▲13	▲2	▲41	—
営業利益 共通費配賦後	▲42	50	▲43	▲34	▲36	▲29	▲63	▲30	▲24	▲14	▲51	—
ソリューション事業												
売上高	62	60	38	63	71	55	45	66	83	95	47	102.8%
売上総利益	40	22	18	36	48	14	22	37	50	40	20	90.3%
営業利益 共通費配賦前	7	▲1	▲6	9	23	▲16	▲19	▲16	▲5	▲13	▲65	—
営業利益 共通費配賦後	2	▲5	▲9	4	17	▲21	▲23	▲22	▲11	▲21	▲69	—

※事業別営業利益（共通費配賦後）には連結調整を含まない

※2024年9月期は単体決算ですが、過年度比較の観点から、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。

売上高等 実績推移(連結) 全社

全社として、前四半期比で減収となりましたが、前年同期比で増収。但し、相対的に粗利率の高い地方創生・ソリューション事業の売上減少により、売上総利益率は26.5%から25.0%へ低下しました。

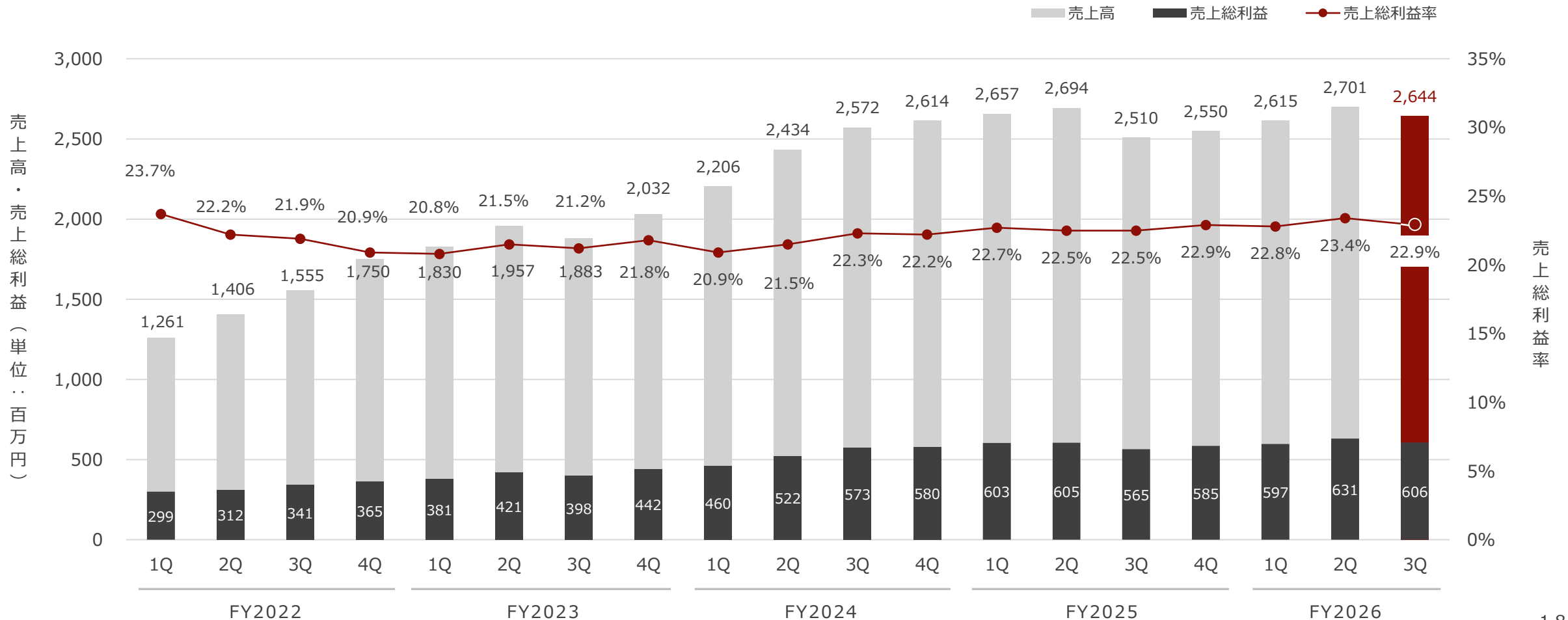


売上高等 実績推移(連結)

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

プロフェッショナル・エージェントサービスにおいても前四半期比で減収となるものの、前年同期比では、売上高・売上総利益ともに増加しました。

売上高・売上総利益



04

主要 KPI 推移

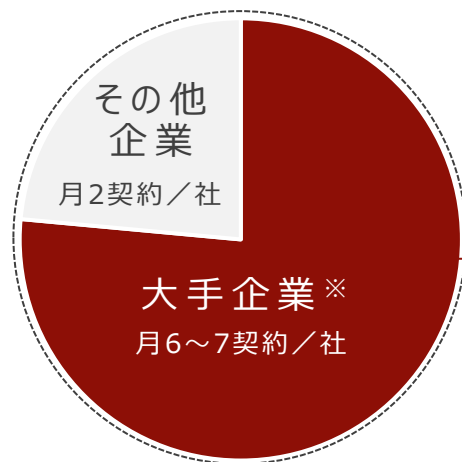
主要KPI

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 × ②1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

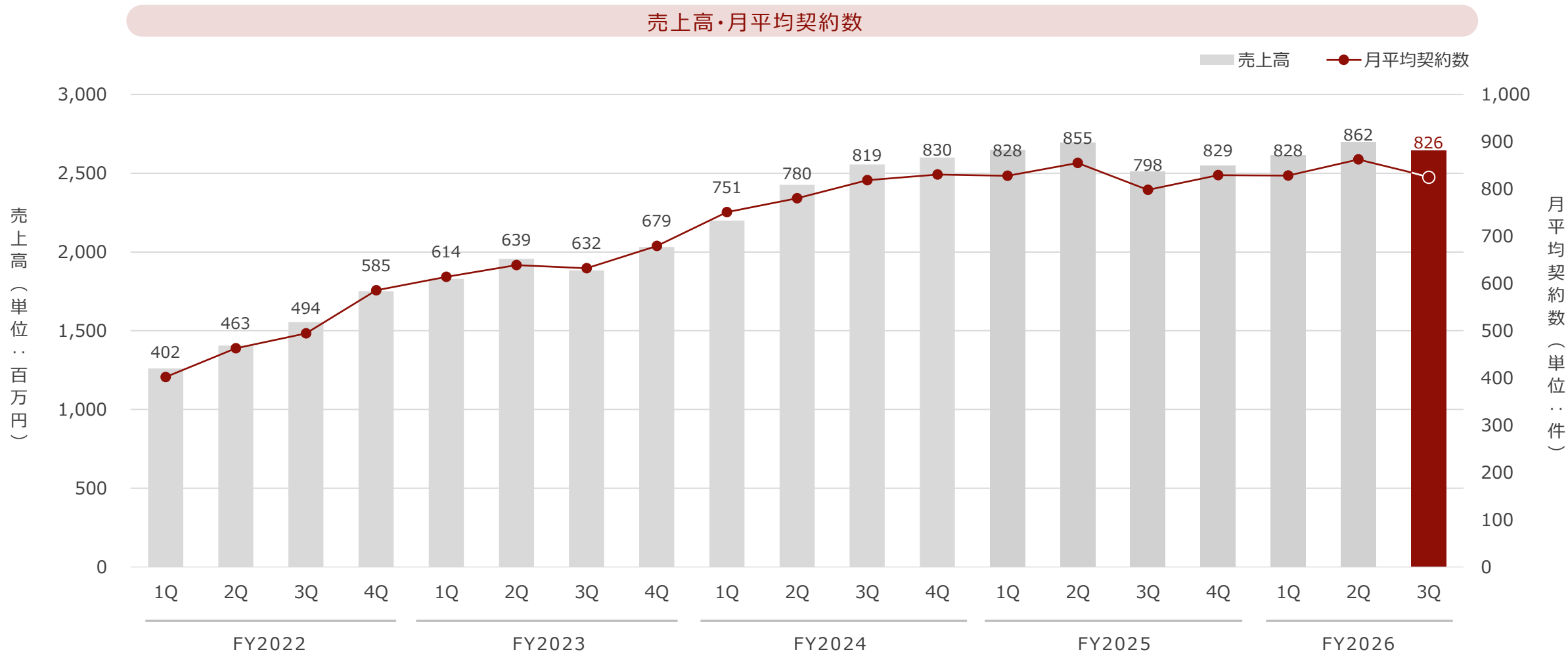
= 対大手企業 1社当たり契約数 × ④大手企業取引数

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

例年3月末での契約終了案件が多く、前四半期比で減少するものの、前年同期比では増加基調を維持。



主要KPI

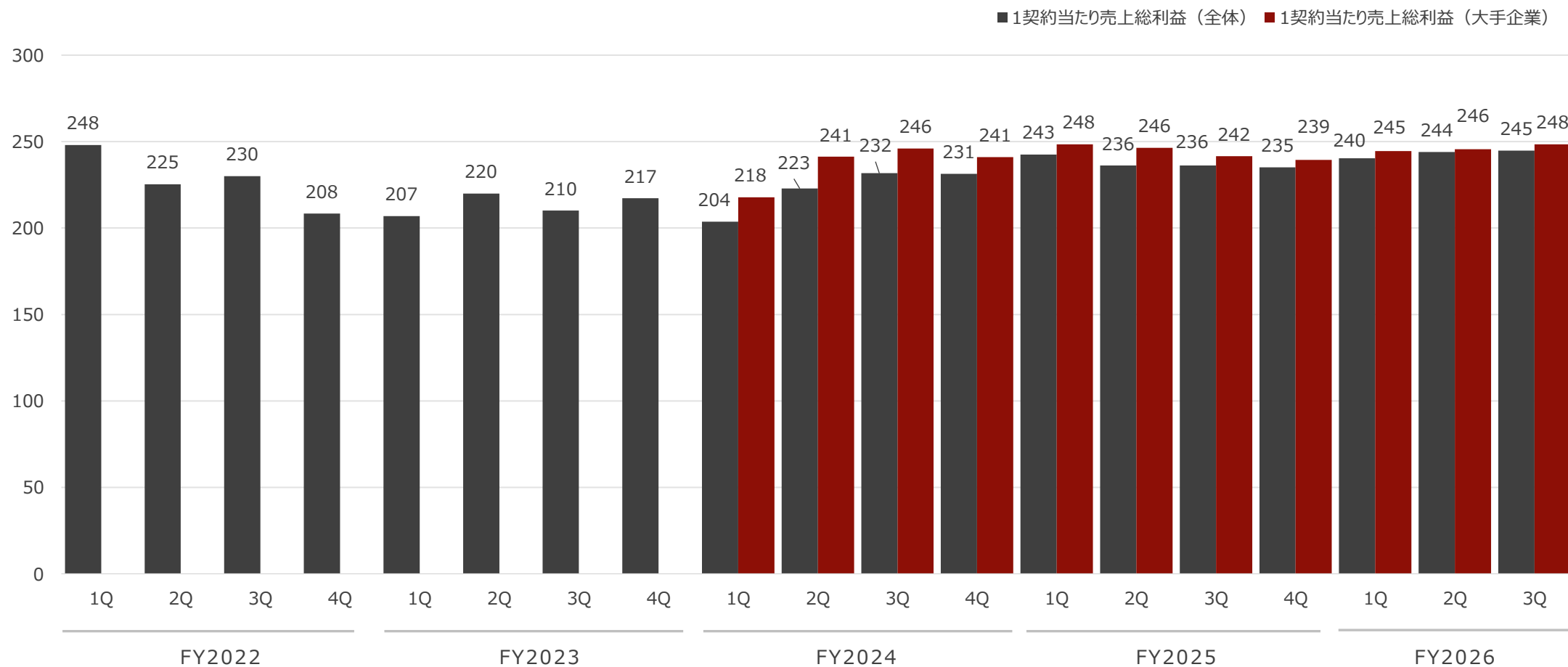
② 1 契約当たり売上総利益

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）

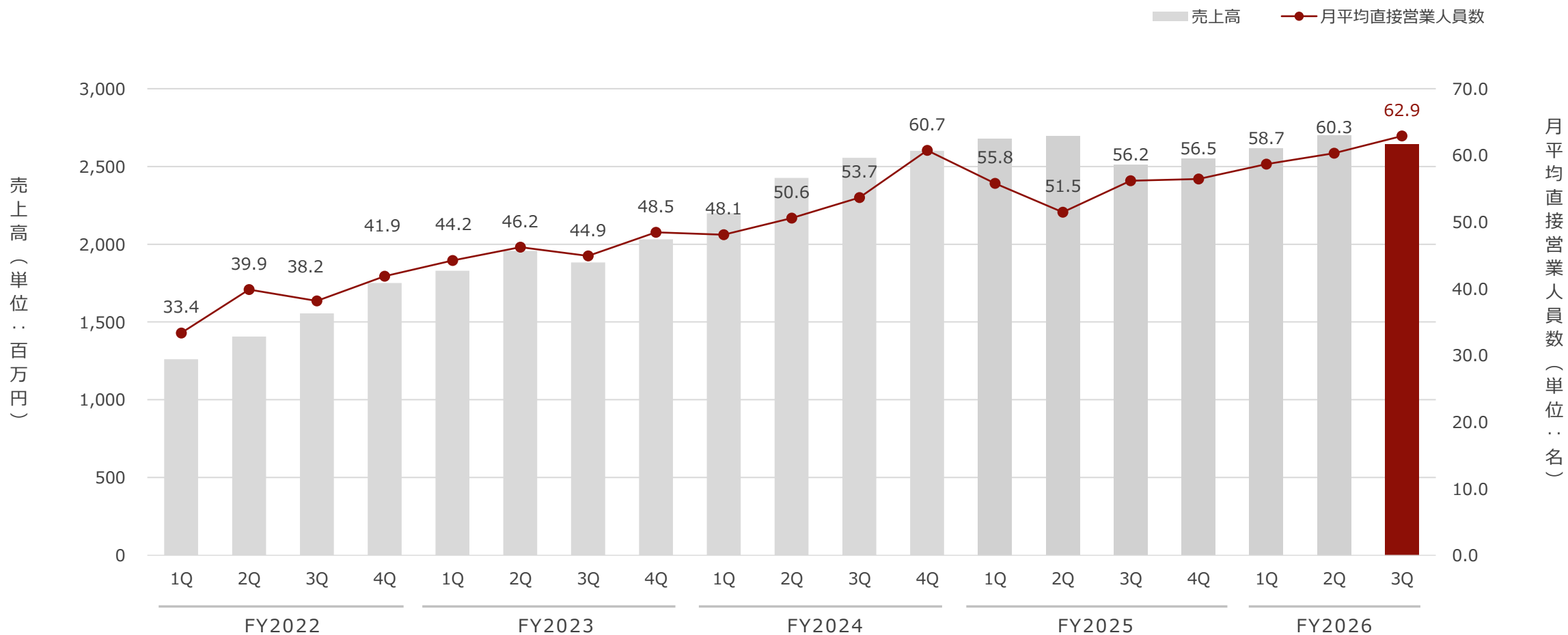
主要KPI

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

営業人員数は前四半期比で増加基調を維持しました。引き続き採用を強化し、営業体制の拡大を図ります。

売上高・月平均直接営業人員数



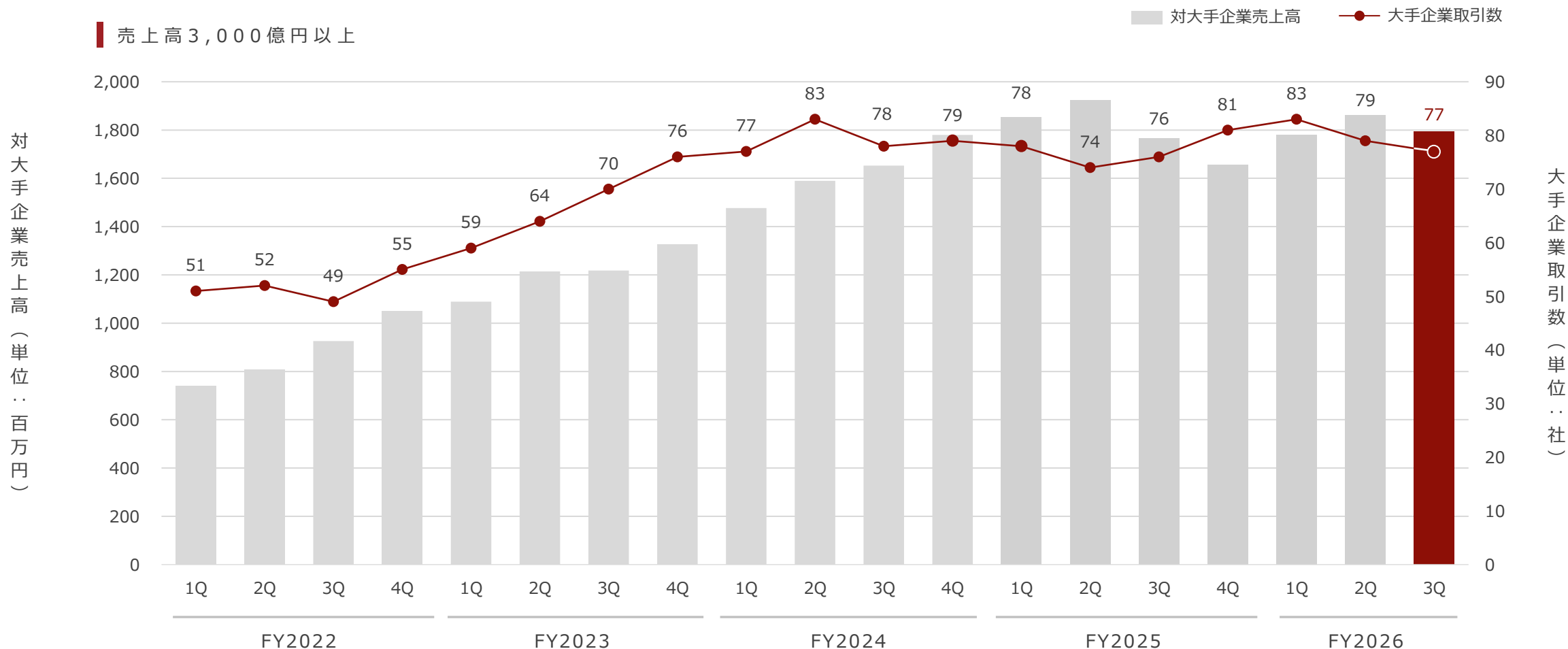
主要KPI

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、取引数及び対大手企業売上高はともに前四半期から減少。前年同期比では増加基調を維持しており、引き続き深耕営業を強化します。

対大手企業売上高・大手企業取引数

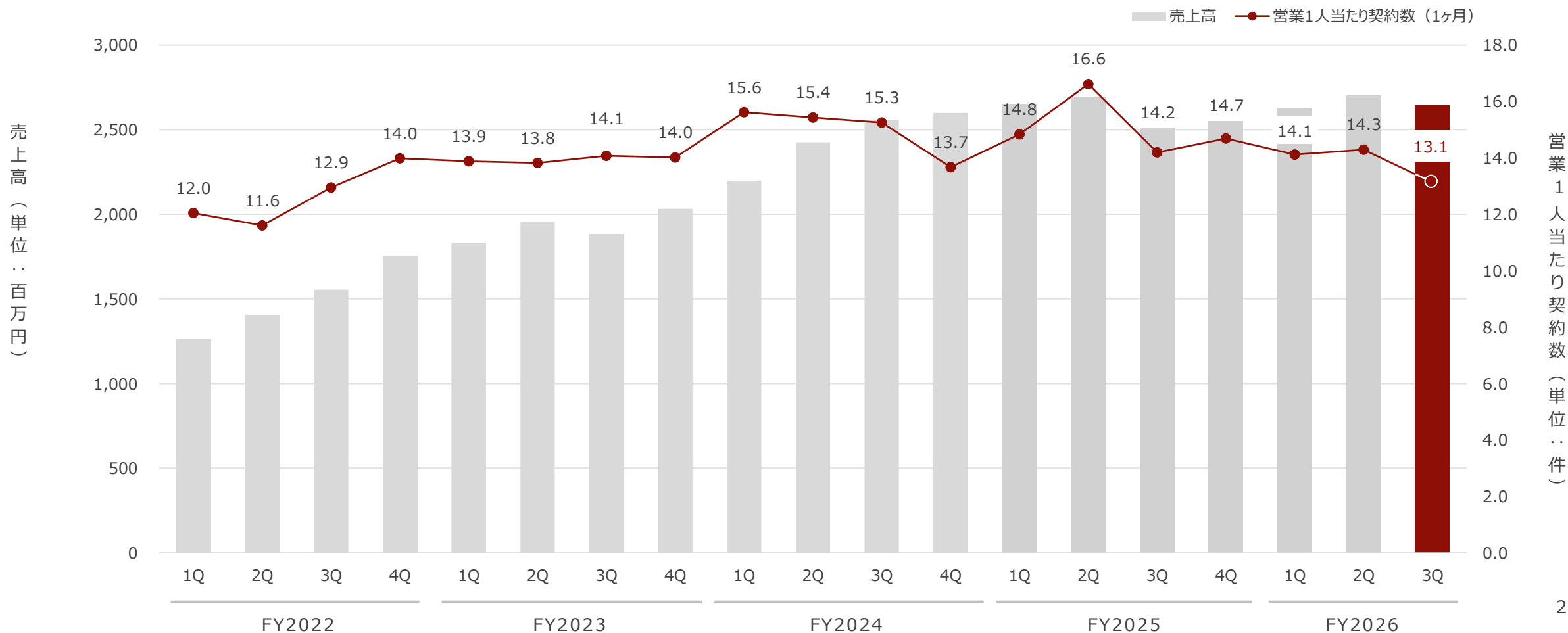


その他 KPI

営業1人当たり契約数／月

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 KPI

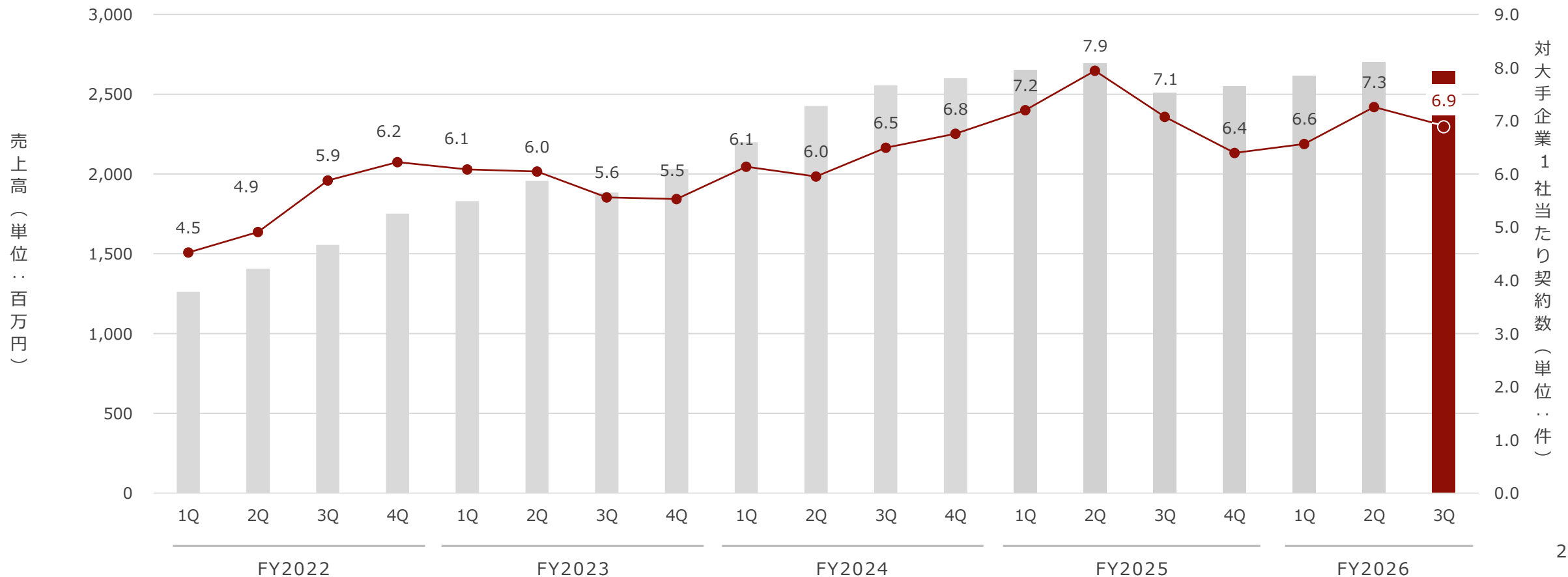
対大手企業1社当たり契約数／月

大手企業1社当たり契約数は前年同期比で増加しました。引き続き既存顧客との関係深化に注力し、さらなる契約数の拡大を図ります。

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

売上高 対大手企業1社当たり契約数（1ヶ月）



05

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



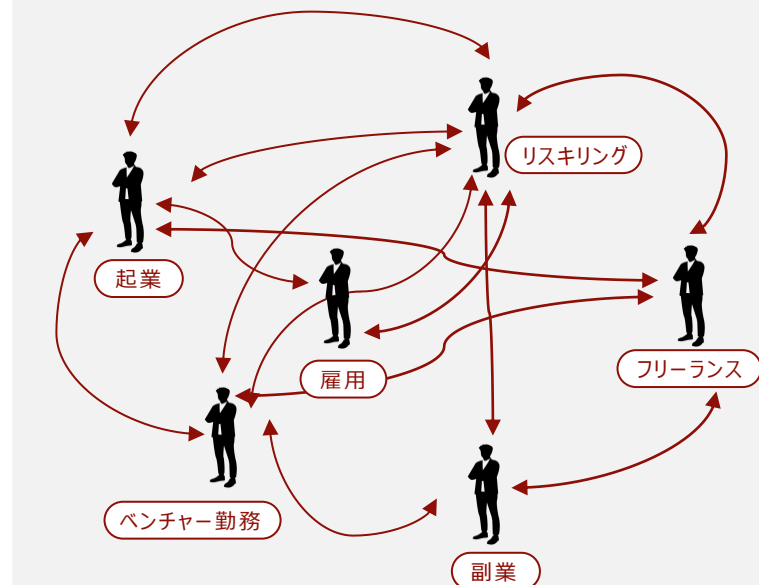
Rice-Work

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、副業やフリーランスといった働き方を社会実装し、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

日本は先進国で転職率が最下位であり、これからの日本経済を支える産業や企業に人材が流動しにくいです。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、プロ人材のスキルを日本中でシェアリングすることで、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



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



Web + ヒト

大企業・中小企業（都市部）



※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



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



Web + ヒト

地方企業・金融機関・自治体
（都市部以外）



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
- ソーシャルデザイン事業

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。26,000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。

プロフェッショナル professional



登録者数

27,500
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сал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

Free Consultant.jp®

登録・応募



人材のご紹介

フォローアップ

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。27,500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® / 27,500 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

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

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

● 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



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 | ソーシャルデザイン事業

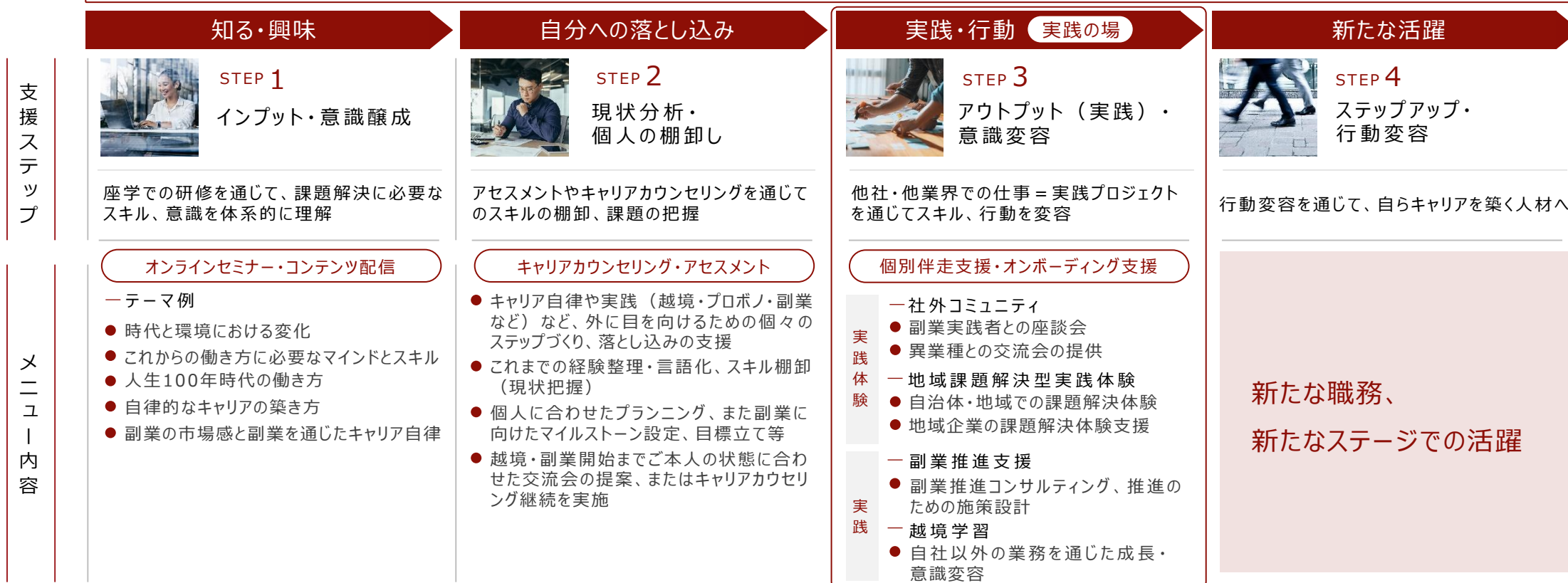
企業の地域参入を成功へと導くため、みらいワークスの広範なネットワークと知見を最大限に活用し、最適なマッチングや機会を提供しています。さまざまな課題と目的に即したチームを設計することで、企業と地域の共創環境を構築し、企画から実行まで一貫して伴走いたします。

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



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・官公庁向け）

スタートアップの事業成長のサポートと、事業会社や官公庁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・官公庁向けメニュー

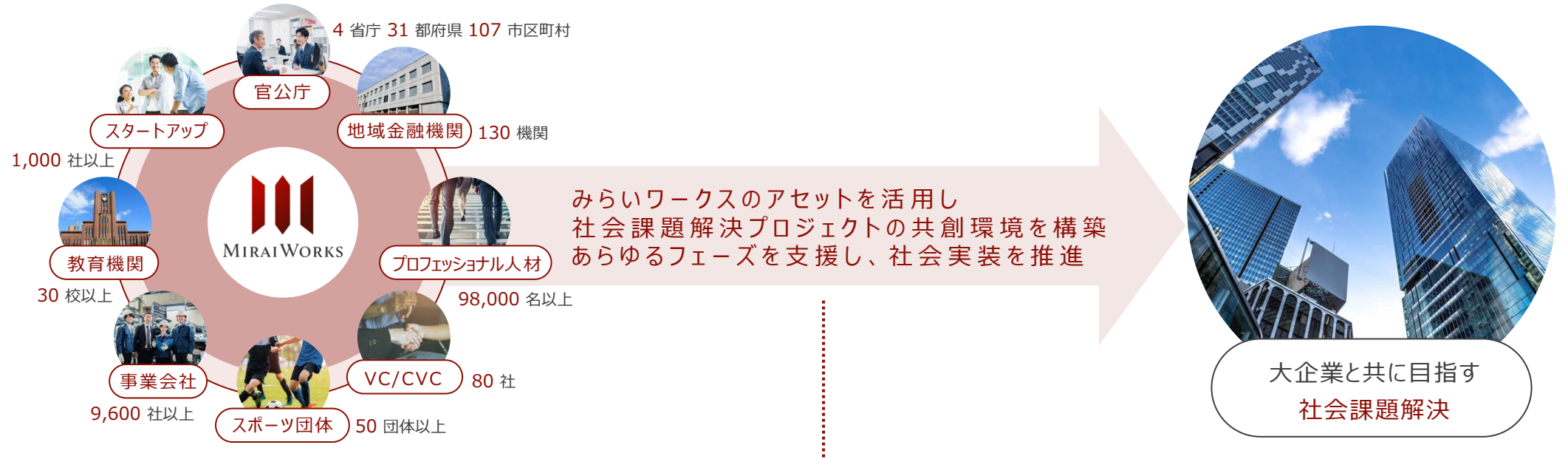
- アクセラレーションの企画・運用・推進
- 新規事業創出のための社内コンペ企画
- オープンイノベーションのテラーメイド支援
- 専門知識を持つプロフェッショナル人材の紹介・アサイン
- ビジネスマッチング(スタートアップ)
- ネットワーク提供
- スタートアップソーシング

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） ● 株式会社サッポロドラッグストア ● 寺田倉庫株式会社 ● 株式会社日本経済新聞社 ● 日本情報クリエイト株式会社 ほか
官公庁 ● 総務省 ● 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 | ソーシャルデザイン事業

社会課題解決を目指す大企業のプロジェクトや新規事業において、みらいワークスの広範なネットワークとプロフェッショナル人材を掛け合わせ、企画から社会実装まで、ニーズに応じて伴走支援いたします。



社会実装のステップ

構造・戦略策定

- 20年後の未来像から逆算したバックキャスト戦略を立案
- 新市場創出に向けた制度設計

仮説検証・プロトタイプング

- 自治体・金融機関・地域企業などのパートナー探索
- アライアンス構築、コンソーシアム形成
- 最適な実証フィールド(PoC環境)の確保と実行支援
- 変革人材の育成

本実装

- 事業組織の構築
- 現場オペレーション、運営管理

支援内容（例）

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 '06' and '活動実績' is overlaid on the left side.

06

活動実績

プロフェッショナル人材登録人数

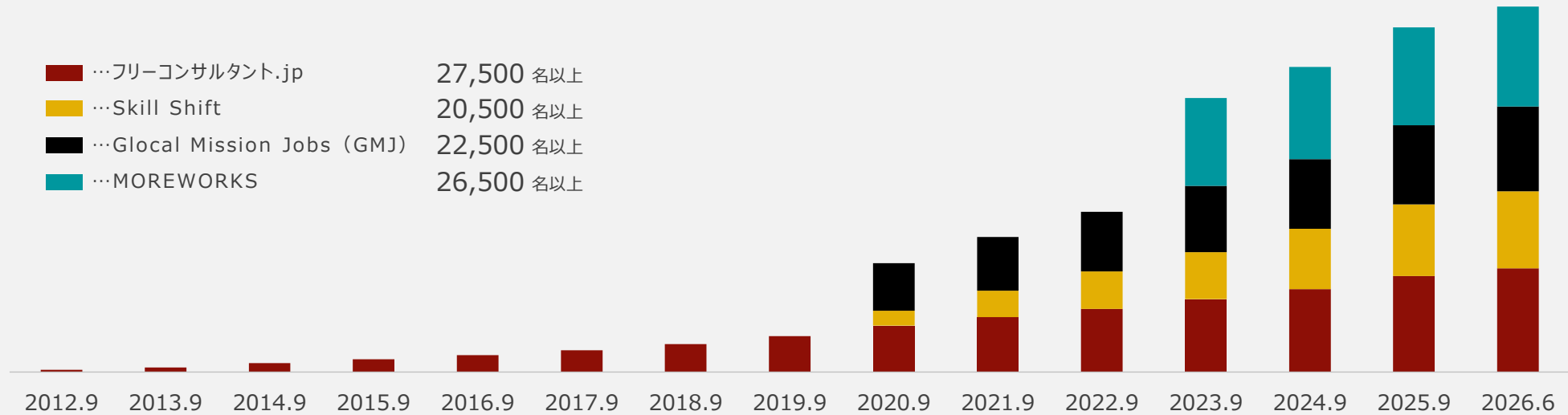
堅調に増加、日本最大級のプロフェッショナル人材サービスとなりました。

■ 累積登録人数

登録プロフェッショナル

98,000 名以上（2026年6月30日現在）

■ …フリーコンサルタント.jp	27,500 名以上
■ …Skill Shift	20,500 名以上
■ …Glocal Mission Jobs (GMJ)	22,500 名以上
■ …MOREWORKS	26,500 名以上



大手企業との取引実績 | 230 社

大手企業^{*1}のお取引先は230社以上で、そのうち時価総額^{*2}上位10社中7社、上位30位中20社の企業とお取引させていただいています。

地域企業などもあわせ、全国9,600以上の企業とお取引させていただいています。

製造

- 株式会社荏原製作所
- コニカミノルタ株式会社
- セイコーエプソン株式会社
- GEヘルスケア・ジャパン株式会社
- 第一三共株式会社
- 武田薬品工業株式会社
- 株式会社東芝
- 東和薬品株式会社
- パナソニック コネクト株式会社
- 株式会社日立製作所
- 古河電気工業株式会社
- 三菱マテリアル株式会社
- メルセデス・ベンツ日本合同会社

建設・不動産

- 株式会社鴻池組
- MIRARTHホールディングス株式会社

金融・保険

- 東京海上ダイレクト損害保険株式会社
- AIGジャパン・ホールディングス株式会社
- 株式会社SBI証券
- 株式会社三井住友銀行
- 楽天証券株式会社
- SMBCベンチャーキャピタル株式会社
- SMBC日興証券株式会社

小売

- J.フロンティアリング株式会社
- 株式会社ビックカメラ
- 株式会社ユナイテッドアローズ
- 株式会社サッポロドラッグストアー
- 株式会社吉野家ホールディングス

情報通信・運輸

- NTT東日本株式会社
- NTTドコモビジネス株式会社
- ソフトバンク株式会社
- 楽天モバイル株式会社
- JCOM株式会社
- 株式会社日本経済新聞社
- 三菱倉庫株式会社

コンサルティング・Sier

- アクセンチュア株式会社
- 株式会社電通デジタル
- JALデジタル株式会社
- ANAシステムズ株式会社
- トランスコスモス株式会社
- 株式会社日立医薬情報ソリューションズ
- 鉄道情報システム株式会社
- 株式会社NTTデータ

サービス

- セガサミーホールディングス株式会社
- 株式会社リクルートホールディングス
- 株式会社リクルート
- 株式会社ダスキン
- ニューホライズンコレクティブ合同会社
- 株式会社日経リサーチ
- 富士フイルムビジネスエクスパート株式会社
- NECビジネスインテリジェンス株式会社
- 合同会社DMM.com

その他

- 大手PEファンド投資先

地域金融機関との連携実績 | 全国 130 金融機関

68銀行、54信用金庫、6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

- 鳥取銀行
- 山陰合同銀行（ごうぎんキャリアデザイン）
- 中国銀行（ちゅうぎんヒューマンイノベーションズ）
- 広島銀行（ひろぎんヒューマンリソース）
- 山口銀行（YMFGグロースパートナーズ）
- トマト銀行
- もみじ銀行（YMFGグロースパートナーズ）
- 日本海信用金庫 ● 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 ● 青森みちのく銀行（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（東邦ITヒューマンソリューションズ）● 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
- 鶴岡信用金庫 ● 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）

- 山梨中央銀行 ● 八十二長野銀行（八十二スタッフサービス）● 東和銀行
- 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
- 飯能信用金庫 ● 銚子信用金庫 ● 千葉信用金庫 ● 館山信用金庫 ● 佐原信用金庫
- 西武信用金庫（西武しんきんキャリアサポート）● 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（静岡総合サービス）● 清水銀行 ● スルガ銀行（スルガビジネスソリューション）
- 百五銀行（百五スタッフサービス）● 三十三銀行
- あいち銀行（株式会社栄町リサーチ&コンサルティング）● 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 ● 静清信用金庫
- 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 ● 益田信用組合

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 ● きのくに信用金庫

九州 ● 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（YMFGグロースパートナーズ）● 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）
- 筑邦銀行 ● 宮崎太陽銀行 ● 南日本銀行
- 福岡ひびき信用金庫 ● 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
- 鹿児島相互信用金庫 ● 奄美大島信用金庫

沖縄 ● 琉球銀行

四国

- 阿波銀行 ● 百十四銀行 ● 伊予銀行 ● 四国銀行
- 徳島大正銀行 ● 愛媛銀行 ● 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 | 4省庁 31都府県 107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*5,7
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／九州経済産業局*1／関東経済産業局*6
- 総務省*3

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 ● 鹿児島県*7
- 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 / 十島村*7

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 石狩市*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 ● 群馬県*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*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 / 可児市*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 / 御殿場市*1 / 沼津市*3 / 浜松市*3

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 / 海老名市*3 / 寒川町*3 / 大井町 / 葉山町*3

- *1 副業・兼業人材活用支援
*2 ワデューケーション
*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

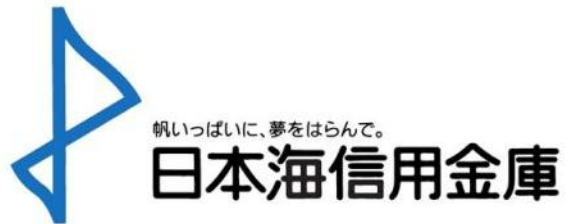
2026年9月期第3四半期主要トピックス

令和8年度「宮城県産品アンテナコーナー設置業務」受託



「宮城県産品アンテナコーナー設置業務」を受託。プロ人材の知見を活かし、販売だけでなく購買データの収集・分析を実施。県産品の販路拡大や戦略的な商品開発を推進します。（2026年4月）

島根県浜田市の日本海信用金庫と業務提携



島根県浜田市の日本海信用金庫と業務提携。地域企業の正社員・副業プロ人材採用支援で連携し、都市部プロ人材とのマッチングを通じて、深刻な人手・人材不足の解消と地域経済の活性化に貢献します。（2026年4月）

あいちフィナンシャルグループ連結子会社の栄町リサーチ&コンサルティングと業務提携



あいちフィナンシャルグループの栄町リサーチ&コンサルティングと業務提携。副業プロ人材を活用する独自スキームを展開し、東海地区企業の経営課題解決と経済活性化を支援します。（2026年5月）

2026年9月期第3四半期主要トピックス

■ 神奈川県「外部デジタル人材シェアリング業務」を受託



神奈川県の「外部デジタル人材シェアリング業務」を受託。県内市町村に外部プロ人材をアサイン・共有（シェアリング）し、行政サービスの向上と県全体のDX推進を支援します。（2026年5月）

■ 経済産業省「リスキリングを通じたキャリアアップ支援事業」に採択



経済産業省の「リスキリングを通じたキャリアアップ支援事業」補助事業者に採択。地域企業への転職希望者に向けた「実践型リスキリング講座」等のキャリアアップ支援を一貫して提供し、地方への人材還流を推進します。（2026年6月）

■ 厚生労働省の「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



厚生労働省より令和8、9年度の「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。プロ人材をDXアドバイザーとして地域企業へアサインし、企業のDX推進と自走できるデジタル人材の育成を支援します。（2026年6月）

2026年9月期第3四半期主要トピックス

大分県および民間2社と副業・兼業人材の活用拡大に向けた連携協定を締結

日本一のおんせん県おおいた



Oita Prefectural Government

大分県



PASONA
JOBHUB

大分県および民間2社と連携協定を締結。官民連携で副業・兼業人材の活用を促進します。地域企業と都市部プロ人材のマッチングを通じて、地域企業の成長と経済活性化を支援します。（2026年6月）

物語運輸株式会社と業務提携



物語運輸と業務提携し、伝統的工芸品の海外展開を担う「プロデューサー育成プログラム」の募集を開始。プロ人材の育成と地域企業の海外販路開拓を支援します。（2026年6月）

福島ファイヤーボンズ・SEKISUIチャレンジャーズと個別に業務提携契約を締結



プロスポーツ2団体と、外部企業向け研修に関する業務提携。実践型リスキリング事業においてスポーツ現場を舞台とした越境学習プログラムを拡充し、自律型人材の育成と地域課題解決を支援します。（2026年6月）

山形県鶴岡市の鶴岡信用金庫と業務提携



<https://www.tsuruoka-sk.jp/>

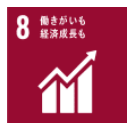
山形県鶴岡市の鶴岡信用金庫と業務提携。地域企業の正社員・副業人材採用支援で連携し、都市部プロ人材とのマッチングを通じて、人手・人材不足解消と地域経済の活性化に貢献します。（2026年6月）

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。

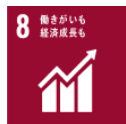
事業

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



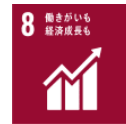
- オフィス空間の改善、出社・在宅を組み合わせた業務環境最適化を実施
- 多様な雇用形態の人材や、シニア人材、副業人材、リモートワーカーを積極採用

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

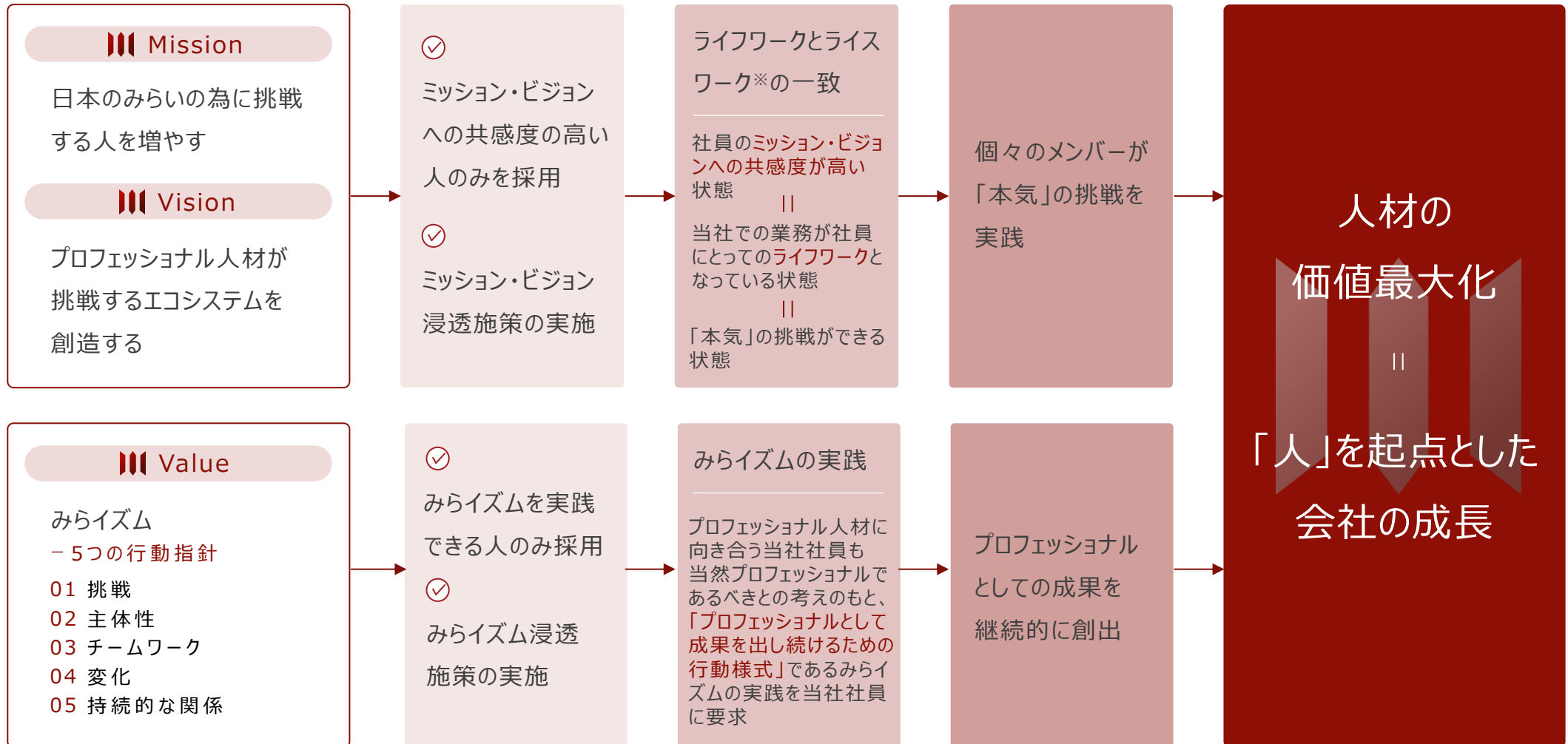


-点字名刺にかける思い
：障がいのある方の中でも特に仕事を得づらい目の不自由な方にも、「働く喜び」を感じていただきたい

-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い求めるための仕事（自己実現の仕事）

07

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FY25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

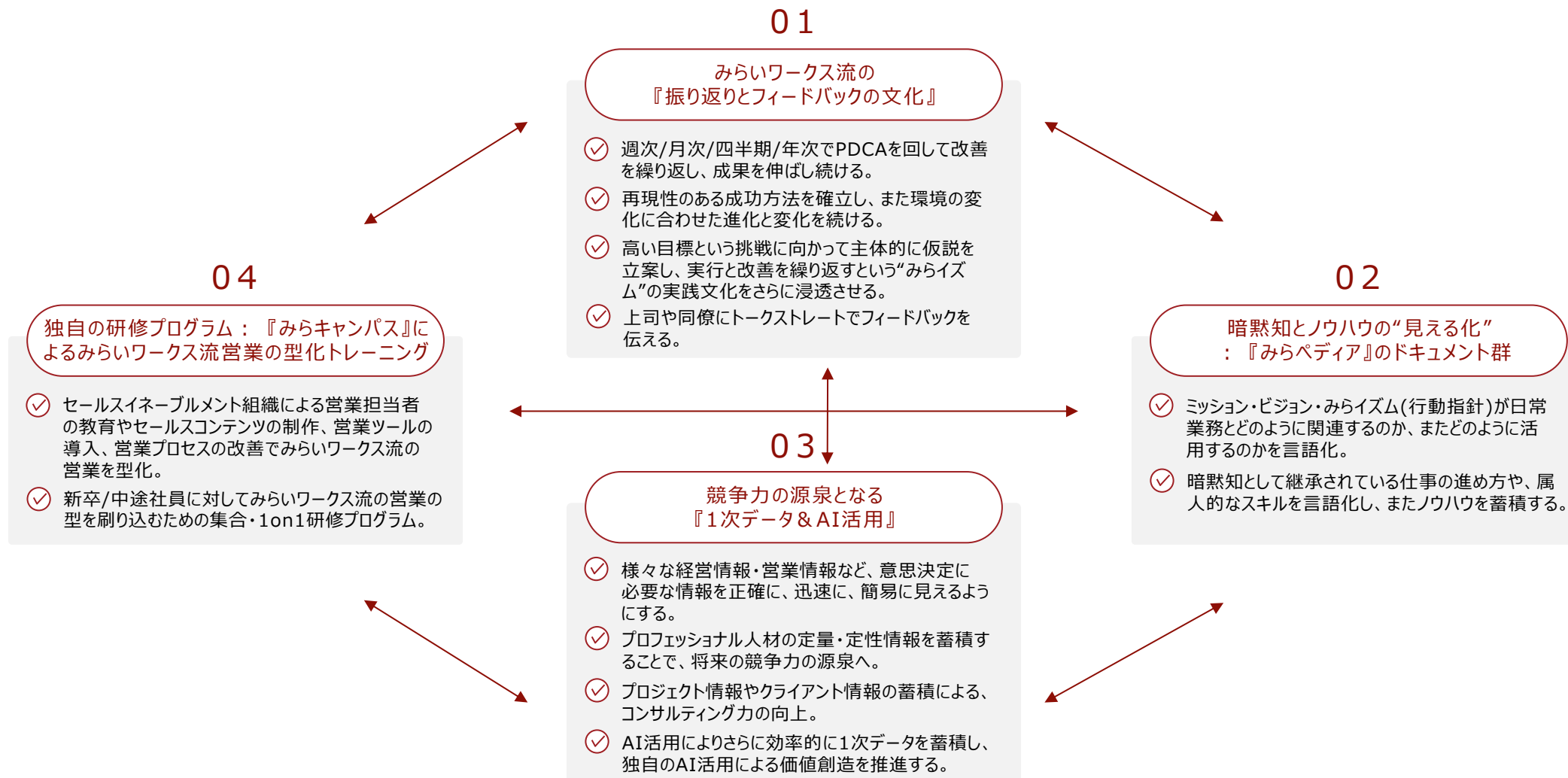
オペレーション戦略

03 四種の神器を駆使し、学習・成長環境を整えることでオペレーション強化を図る

- ✔ “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

“振り返りとフィードバックの文化”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、1次データ&AI活用”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。また、AIを活用することで、営業プロセスだけでなく、四種の神器のアップデートとナレッジ化をより効率的に推進します。



事業計画修正 ― 2027年9月期

2026年9月期の通期業績予想の修正に伴い、2025年8月14日付で公表いたしました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	2027年9月期計画(修正前)	2027年9月期計画(修正後)
売上高	16,000 百万円	12,500 百万円
プロフェッショナル人材事業	15,000 百万円	11,600 百万円
地方創生事業	600 百万円	570 百万円
ソリューション事業	400 百万円	330 百万円
売上総利益	4,200 百万円	3,370 百万円
プロフェッショナル人材事業	3,530 百万円	2,800 百万円
地方創生事業	450 百万円	400 百万円
ソリューション事業	220 百万円	170 百万円
営業利益	1,000 百万円	600 百万円
プロフェッショナル人材事業	1,130 百万円	780 百万円
地方創生事業	▲100 百万円	▲70 百万円
ソリューション事業	▲30 百万円	▲110 百万円
経常利益	1,000 百万円	600 百万円
親会社株主に帰属する当期純利益	600 百万円	360 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

修正に至った経緯及び新計画の達成に向けて

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、2026年9月期の契約数は計画11,400件に対し約10,000件となる見込み。ここから2027年9月期に計画している契約数13,900件を達成するためには約140%の成長が必要となるが、現時点での2027年9月期の営業工数及び一人当たり契約数見込みからすると達成が極めて難しいと判断いたしました。

従いまして、改めて2027年9月期の契約数の計画を11,000件に修正し、2027年9月期の事業計画の見直しを行うことといたしました。

- ① 2027年9月期の直接営業工数（月間平均）は、FY26新卒の23名を除くと67.6人まで増加する計画。
- ② 2026年9月期の一人当たり契約数（月間平均）は13.5件の見込みであるが、2027年9月期の一人当たり契約数はFY25新卒の成長に伴い、13.6件まで改善し、年間契約数が11,000に達すると計画。2024年9月期の一人当たり契約数が14.9件、2025年9月期が14.7件であった実績を考えると、十分達成可能な計画と判断いたします。
- ③ 新卒だけでなく、中途社員も年10人以上の採用を目指し、営業工数の継続的な増加を図るとともに、育成強化により、若手社員の生産性改善を図ります。FY26新卒（23名）が戦力化する2028年9月期の営業工数は90.0人まで拡大し、成長が一気に加速すると思われます。

項目	2026/9期 計画	2026/9期 見込	2027/9期 新計画	2028/9期 計画
契約数（年間累計）	11,400	10,000	11,000	14,800
営業工数（月間平均）	65.0人	61.5人	67.6人（26新卒除く）	90.0人（26新卒含む）
一人当たり契約数（月間平均）	14.7件	13.5件	13.6件	13.7件

- ① 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。

		FY2027(修正前)		FY2027(修正後)		FY2026 3Q累計 (実績)
開拓	大手企業 取引社数	110 社	▶	100 社		92 社
	対大手企業 契約件数	10,000 件		7,650 件		4,951 件
	対大手企業 売上高	11,000 百万円		8,410 百万円		5,437 百万円
深耕	大手企業1社当たり 売上高	100 百万円		84 百万円		59 百万円
	プラチナ企業 取引社数	25 社		20 社		19 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		75.0 %		72.5 %		68.3 %

※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、2026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



MIRAI WORKS