

2025年9月期

決算説明資料・
事業計画および成長可能性
に関する事項

目次

- 00 会社概要
- 01 エグゼクティブサマリー
- 02 2025年9月期決算概要
- 03 主要KPI推移
- 04 活動実績
- 05 日本社会と当社の思い
- 06 事業の内容及び収益構造
- 07 市場環境
- 08 競争優位性及び成長戦略
- 09 2027年9月期までの事業計画
- 10 認識するリスク及び対応策



MIRAI WORKS

00 会社概要

会社概要

会社名 株式会社みらいワークス（Mirai Works Inc.）

設立 2012年3月14日

資本金 94,910千円（2025年9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 212人 ※他、業務委託・派遣社員等のパートナー95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9月30日時点）

拠点 本社 〒105-0001
東京都港区虎ノ門4-1-13
Prime Terrace KAMIYACHO 2F
<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

項目	実績	前年同期比		達成率 ※1
売上高	11,144百万円	+ 528百万円	105.0%	99.1%
売上総利益	2,840百万円	+ 108百万円	104.0%	98.0%
営業利益	284百万円	▲246百万円	53.6%	105.3%
EBITDA ※2	279百万円	▲32百万円	89.7%	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	91百万円	+ 73百万円	506.6%	114.0%

Topics

- 通期売上高・売上総利益は前年同期比で増収増益、人員への先行投資で販管費が増加したため、営業利益は前年同期比で減益。
- 修正後業績予想に対し、売上高・売上総利益は未達も、営業利益・当期純利益は計画を達成。
- 売上高・売上総利益の未達は、プロフェッショナル人材事業においてリリースの増加による契約数の伸び悩みにより売上高は減少したこと、また、地方創生事業において、受注が想定を下回ったため。
- プロフェッショナル人材事業では、3月のリリースの増加により落ち込んだ契約数が第3、第4四半期と順調に積み上がり、売上高等の業績は改善傾向である。引き続き営業力強化、営業効率を向上させる教育・研修及びAI活用を推進し、来期以降の売上収益の回復を図る。
- プロフェッショナル人材の登録者数は4Qにおいて9万名を突破、引き続きプロフェッショナル人材の挑戦のエコシステム創造・拡大に注力していく。

※1 2025年6月6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

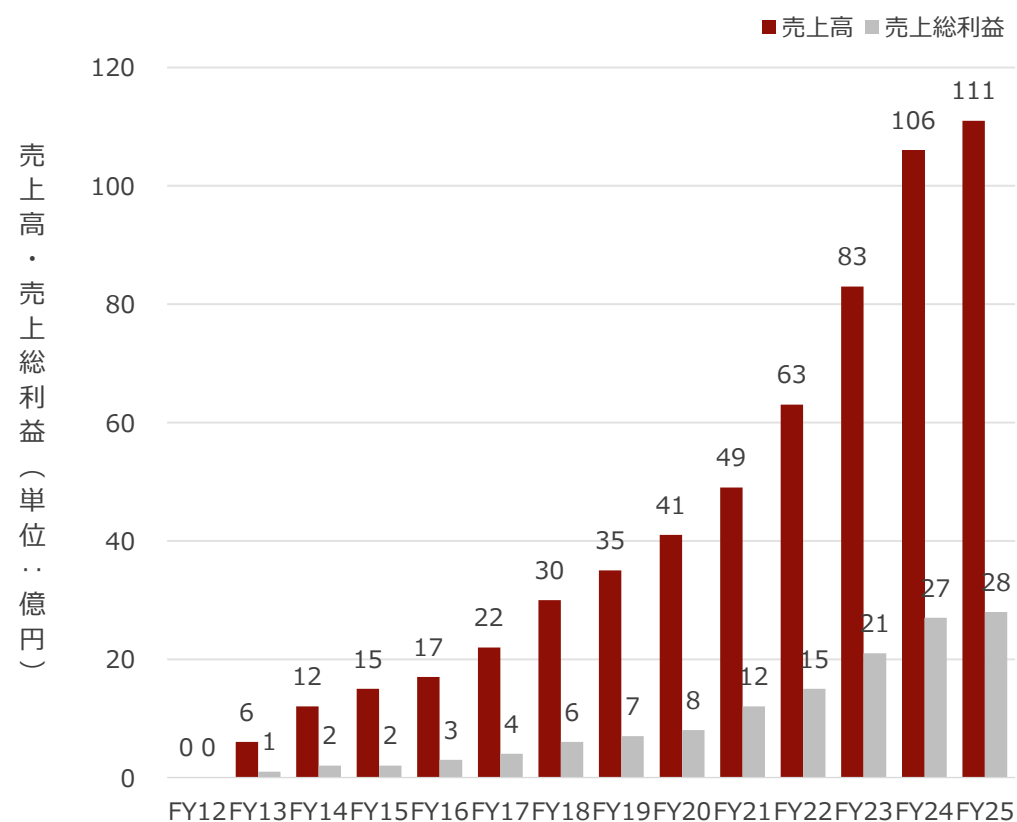
※3 2024年9月期は単体決算ですが、過年度比較の観点から、通期を含む実績は1Q・2Q（連結換算）と3Q・4Q（単体）を合算して算出しております。以降も本基準に基づきます。

業績推移

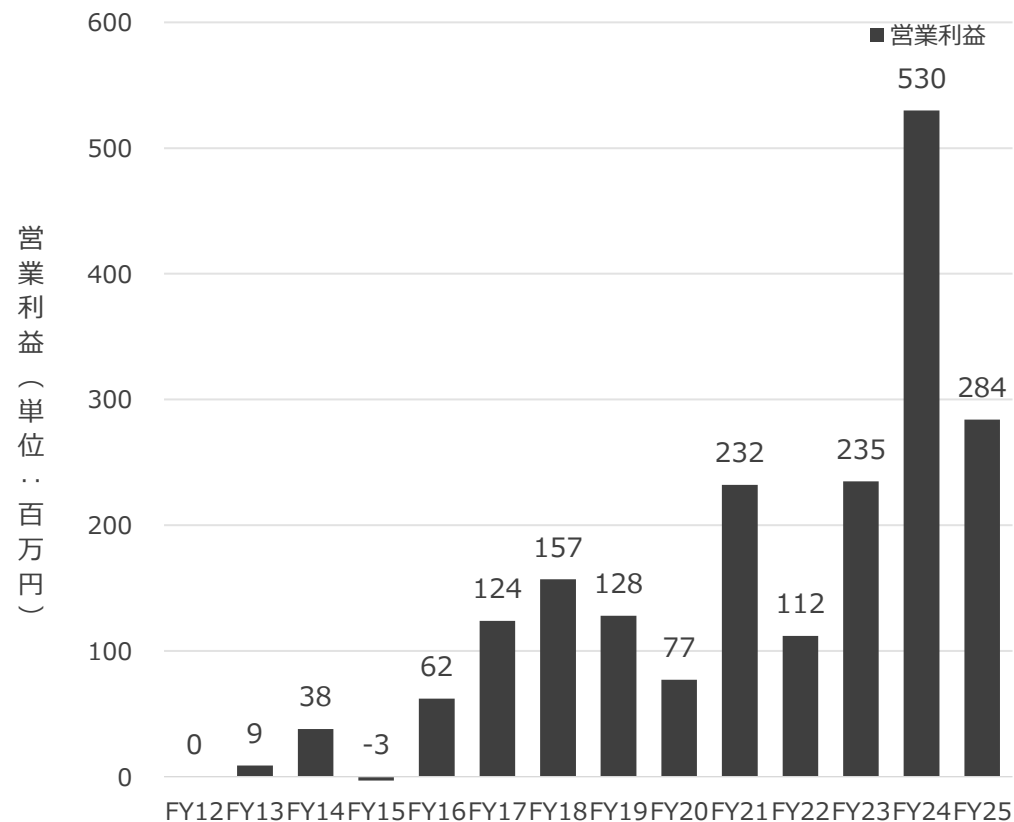
- 創業以来14期連続増収。売上高、売上総利益ともに過去最高を更新。
- 営業利益は来期以降の成長に向けた人員への先行投資で、販管費が増加した結果、前年同期比で減少。

売上高・売上総利益・営業利益

売上高・売上総利益



営業利益



02

2025年9月期決算概要

決算概要（連結）—— 2025年9月期

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、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により、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	前年同期（2024年9月期）		
	累積実績	累積実績	増減額	増減率
売上高	11,144	10,616	528	+105.0%
売上総利益	2,840	2,732	108	+104.0%
販売管理費	2,556	2,202	354	+116.1%
人件費	1,729	1,408	320	+122.1%
その他	827	793	33	+104.3%
営業利益	284	530	▲246	+53.6%
EBITDA	279	311	▲32	+89.7%
経常利益	295	534	▲238	+55.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	91	17	73	+506.6%
売上総利益率	25.5%	25.7%	▲0.2%	—
営業利益率	2.5%	5.0%	▲2.4%	—
EBITDAマージン	2.5%	2.9%	▲0.4%	—
経常利益率	2.7%	5.0%	▲2.3%	—
親会社株主に帰属する当期純利益率	0.8%	0.2%	0.6%	—

決算概要（連結）—— 2025年9月期 全社

主力のプロフェッショナル人材事業の改善に伴い、売上高・営業利益ともに前四半期比で増加しました。一方で、前年同期との比較では、第3四半期の落ち込みの影響が残り、やや下回る水準での着地となりました。

単位：百万円

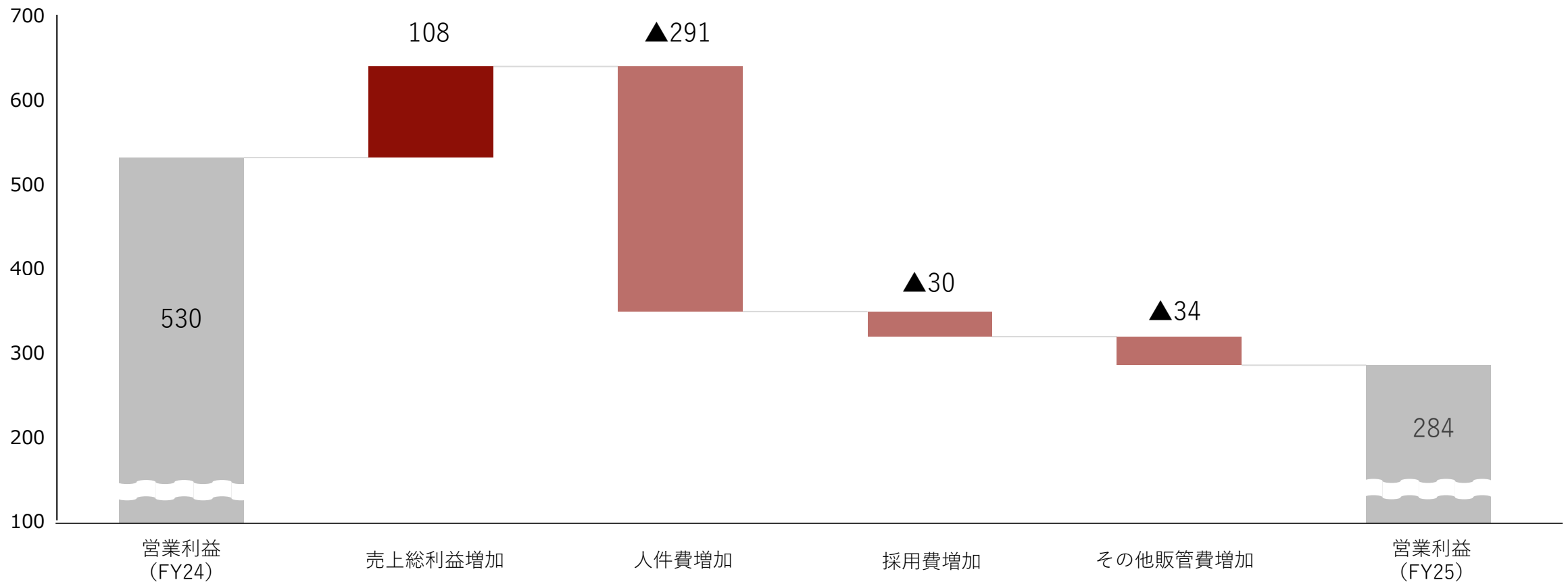
項目	2024年9月期（1Q,2Q：連結 3Q,4Q：単体）				2025年9月期（1Q：単体 2Q,3Q,4Q：連結）			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	2,363	2,734	2,728	2,790	2,842	2,878	2,650	2,772
売上総利益	587	737	691	715	743	709	657	731
販売管理費	534	551	536	579	585	618	676	675
人件費	346	344	344	373	389	403	462	473
その他	187	207	192	205	195	215	213	202
営業利益	53	185	154	136	157	90	▲19	55
EBITDA	87	217	▲102	108	178	110	▲84	74
経常利益	55	187	153	138	159	92	▲17	61
親会社株主に帰属する四半期純利益	19	109	▲183	72	99	55	▲115	51
売上総利益率	24.9%	27.0%	25.3%	25.7%	26.1%	24.6%	24.8%	26.4%
営業利益率	2.2%	6.8%	5.7%	4.9%	5.6%	3.1%	▲0.7%	2.0%
EBITDAマージン	3.7%	8.0%	▲3.7%	3.9%	6.3%	3.9%	▲3.2%	2.7%
経常利益率	2.3%	6.8%	5.6%	4.9%	5.6%	3.2%	▲0.7%	2.2%
親会社株主に帰属する四半期純利益率	0.8%	4.0%	▲6.7%	2.6%	3.5%	1.9%	▲4.3%	1.9%
売上高成長率（前年同期比）	120.4%	126.0%	136.0%	125.1%	120.3%	105.3%	97.2%	99.4%
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%	102.1%
営業利益成長率（前年同期比）	174.0%	207.1%	—	109.9%	297.3%	48.7%	—	40.7%

営業利益の増減 — 2025年9月期 全社

営業利益は284百万円（前期比46.4%減）となりました。これは主に、将来の成長に向けた人員の採用強化と体制拡充に伴う「人件費」の増加によるものです。

販売管理費の増加要因

単位：百万円



決算概要（連結）—— 2025年9月期 事業別

プロフェッショナル人材事業が前年同期比で売上・粗利共に減収減益となりましたが、地方創生事業、ソリューション事業においては前年同期比で売上・粗利共に増収増益となりました。引き続き、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。

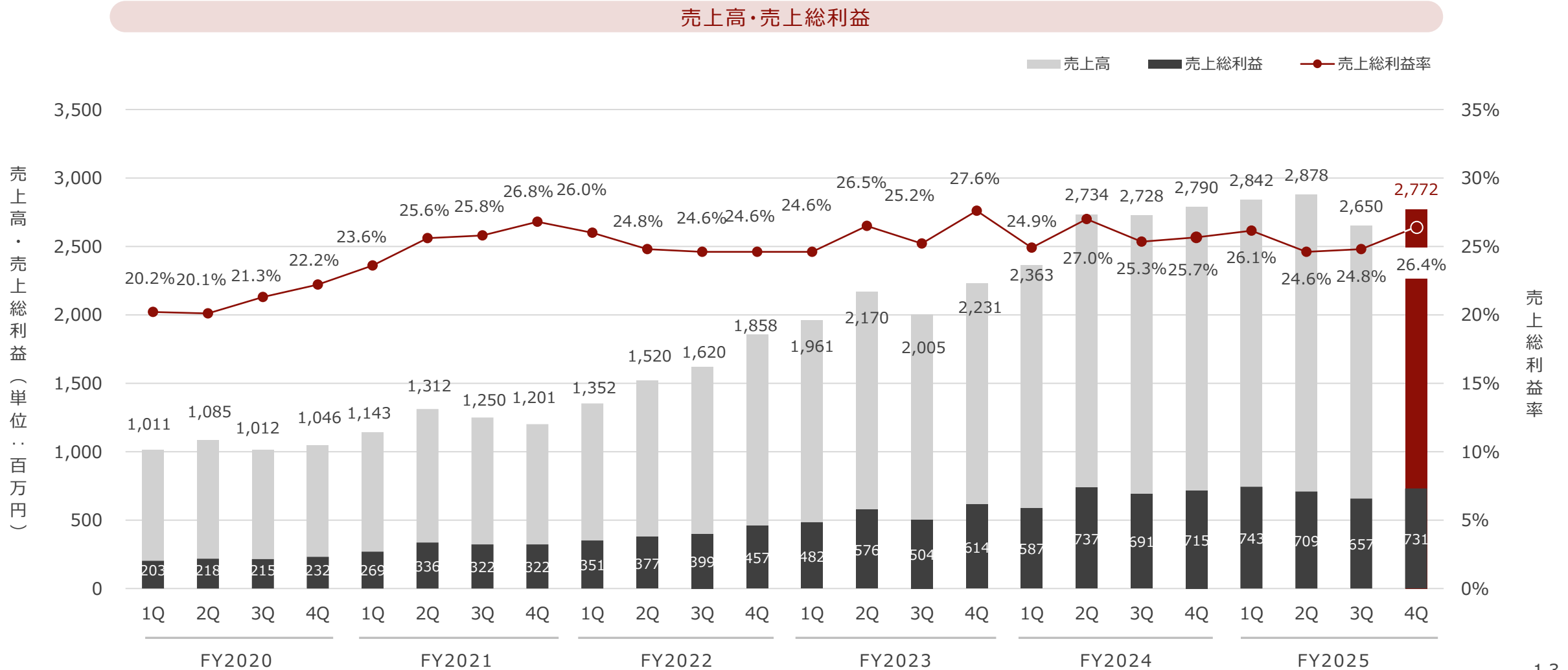
単位：百万円

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	4Q	前年同期(4Q)
プロフェッショナル人材事業													
売上高	1,858	2,004	1,940	2,082	2,241	2,471	2,609	2,636	2,680	2,719	2,530	2,577	97.8%
売上総利益	409	468	454	491	500	565	619	608	623	623	579	600	98.6%
営業利益 共通費配賦前	167	207	176	222	235	287	352	311	374	379	316	361	116.1%
営業利益 共通費配賦後	82	118	76	135	101	150	207	165	176	140	74	115	69.8%
地方創生事業													
売上高	54	128	48	98	58	202	80	89	90	102	74	128	143.1%
売上総利益	46	107	39	82	46	149	53	71	71	70	54	93	131.1%
営業利益 共通費配賦前	▲18	36	▲36	11	▲36	63	▲35	▲27	▲29	▲20	▲56	▲17	—
営業利益 共通費配賦後	▲35	16	▲60	▲9	▲42	50	▲43	▲34	▲36	▲29	▲63	▲30	—
ソリューション事業													
売上高	48	37	17	50	62	60	38	63	71	55	45	66	104.0%
売上総利益	26	0	10	40	40	22	18	36	48	14	22	37	104.0%
営業利益 共通費配賦前	▲1	▲25	▲13	14	7	▲1	▲6	9	23	▲16	▲19	▲16	—
営業利益 共通費配賦後	▲11	▲38	▲24	3	2	▲5	▲9	4	17	▲21	▲23	▲22	—

※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

全社の売上高・売上総利益は前四半期より回復に転じ、地方創生事業、ソリューション事業が堅調に推移し、売上総利益率は前四半期より1.6%改善しております。

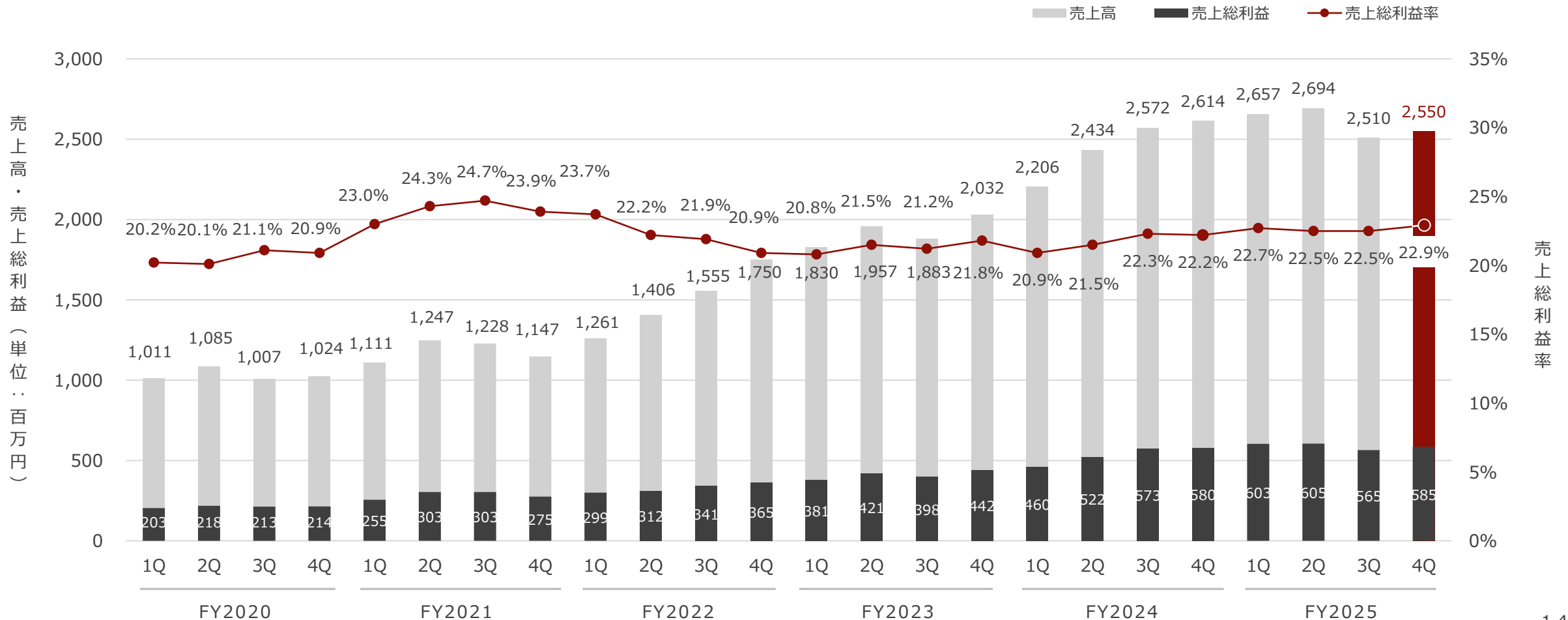


売上高等 実績推移(連結)

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

売上高・売上総利益ともに前四半期から緩やかに進捗しました。売上総利益率は22.9%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

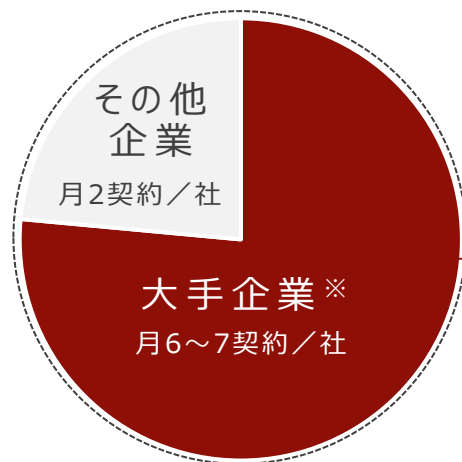
主要KPI

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 × 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

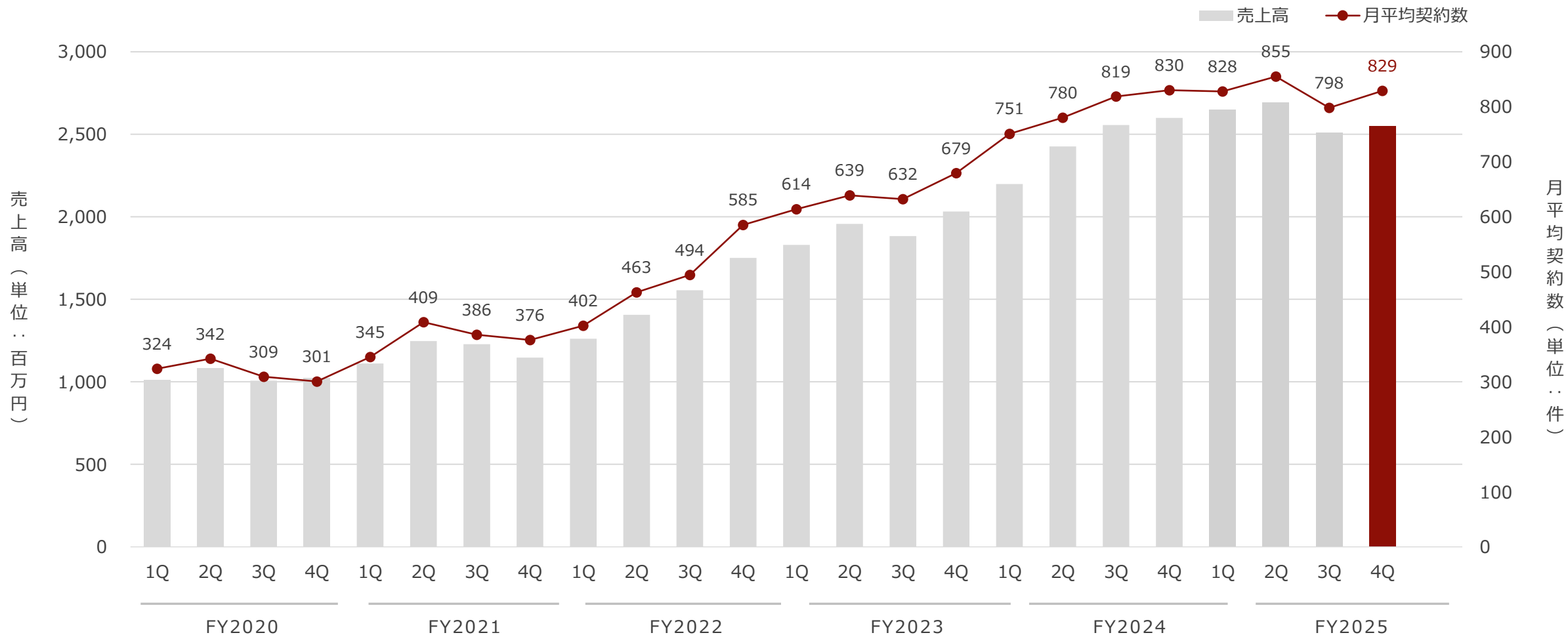
主要KPI

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

契約数は、前四半期に一時的に減少しましたが、当四半期では829件へと増加しました。

売上高・月平均契約数



主要 K P I

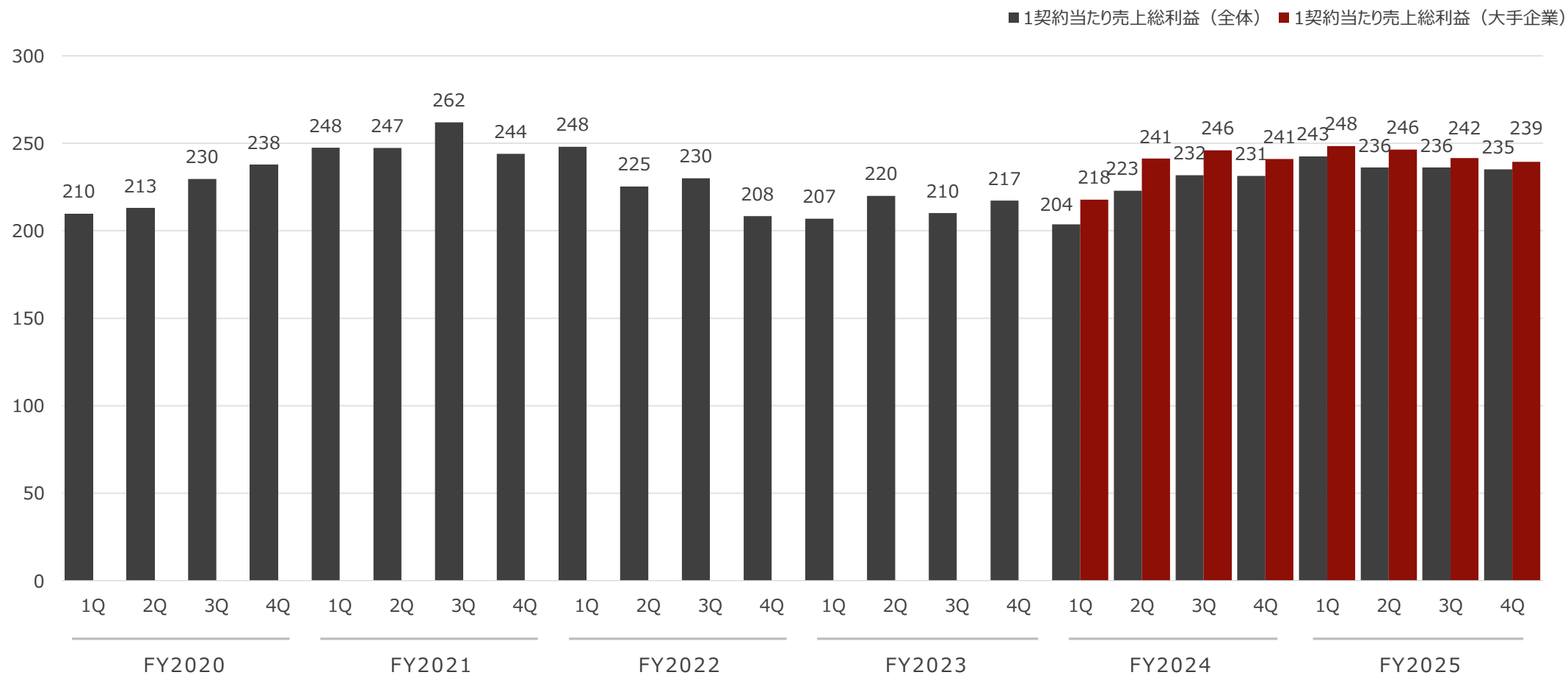
② 1 契約当たり売上総利益

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）

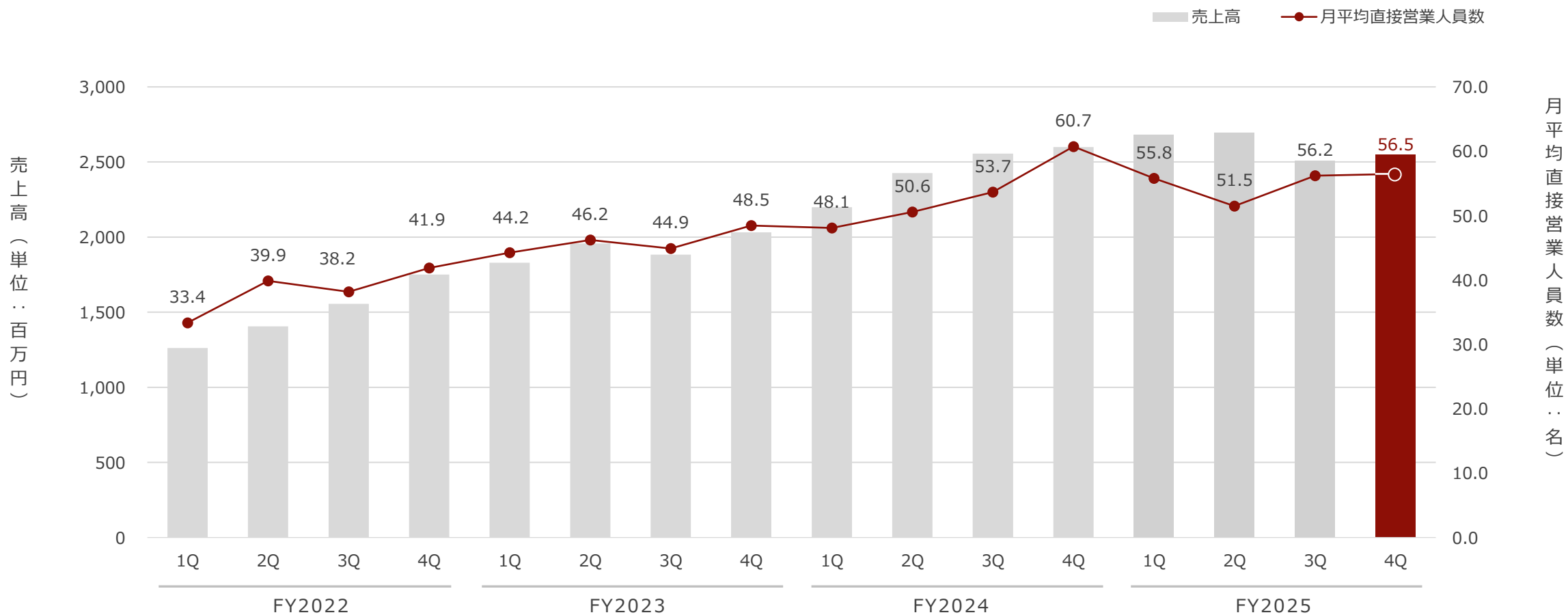
主要KPI

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

新卒採用は順調に進捗しており、今後は中途採用の強化に一層注力し、営業人員数の拡大スピードを加速させていきます。

売上高・月平均直接営業人員数

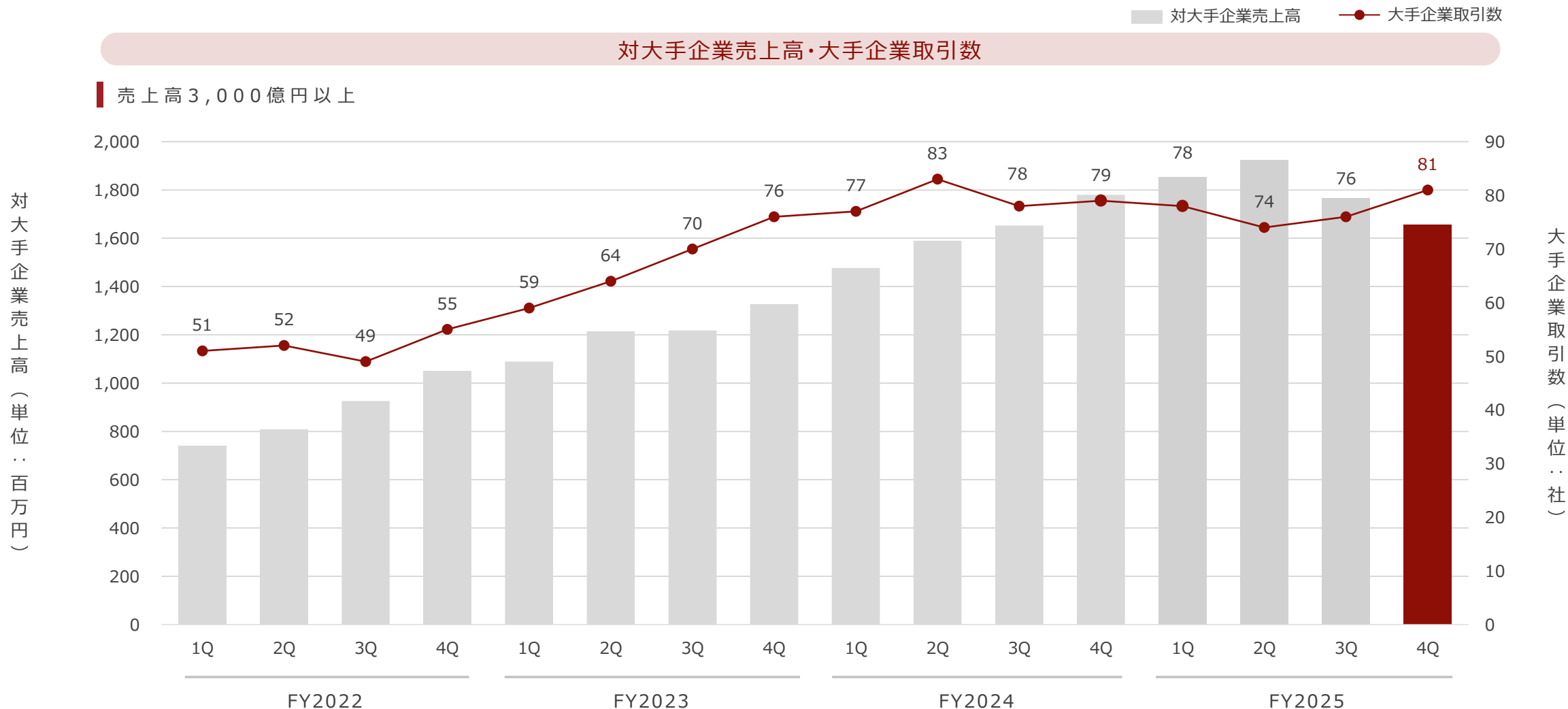


主要KPI

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、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。

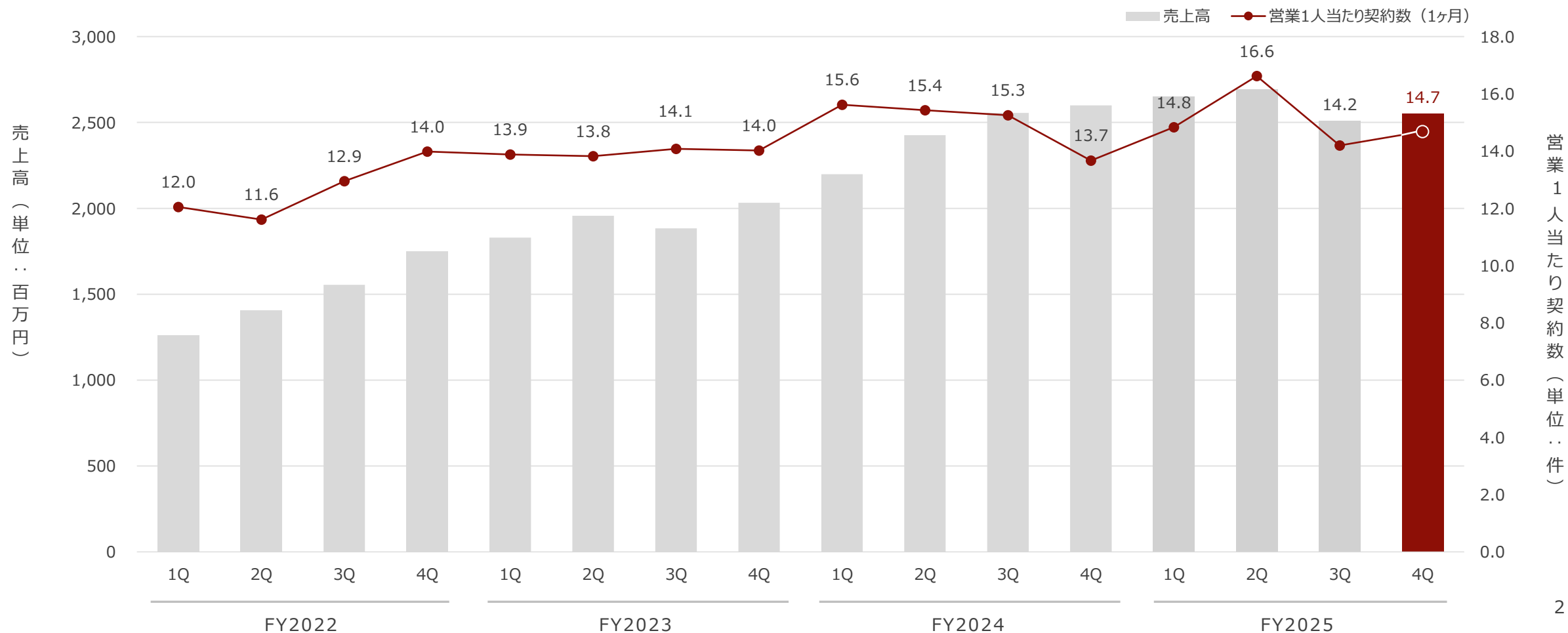


その他 KPI

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）



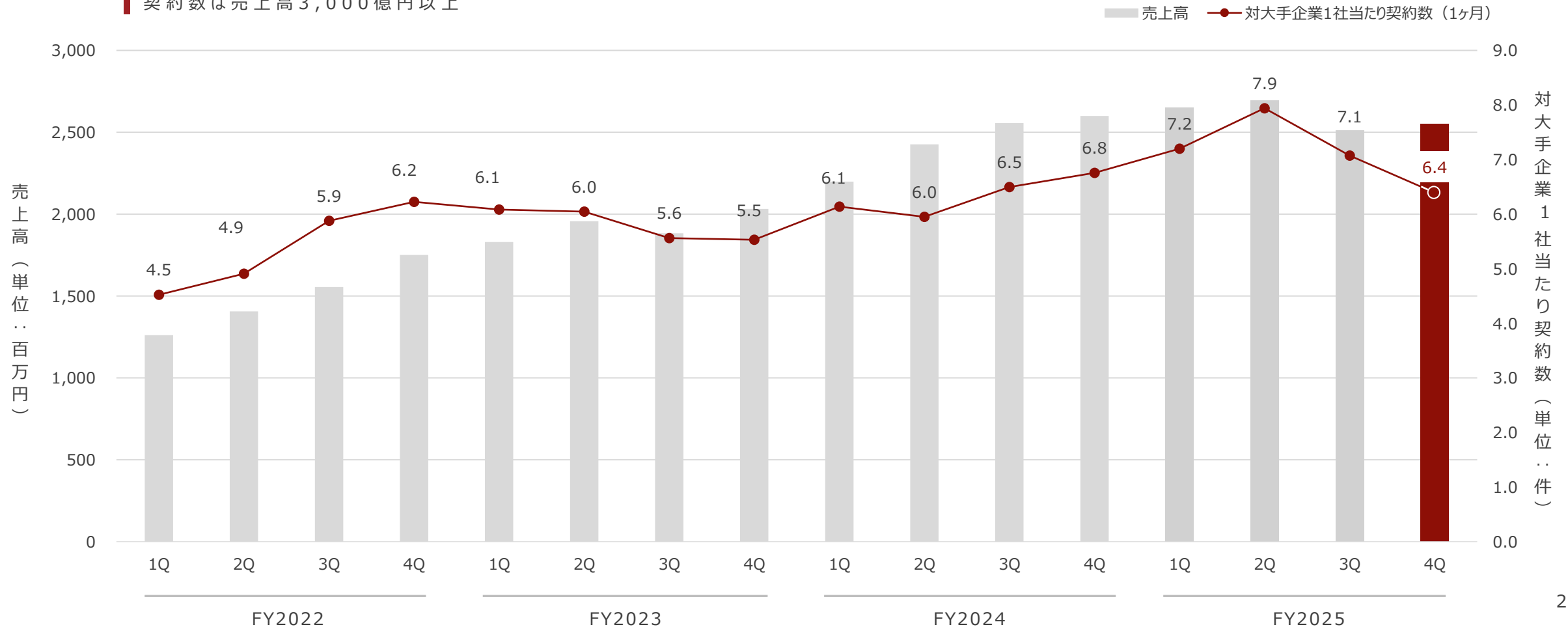
その他 KPI

対大手企業1社当たり契約数／月

新規開拓による一時的な希薄化影響に加え、4Qに一部の大口クライアントにおける契約数が減少した影響により1社あたり平均契約数が減少。来期は、大口クライアントへの深耕営業を再強化し、平均契約数の回復を図ります。

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



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 '04' and '活動実績' are overlaid on the left. The copyright notice 'Copyright © Mirai Works Inc. all rights reserved' is on the right.

04

活動実績

プロフェッショナル人材登録人数

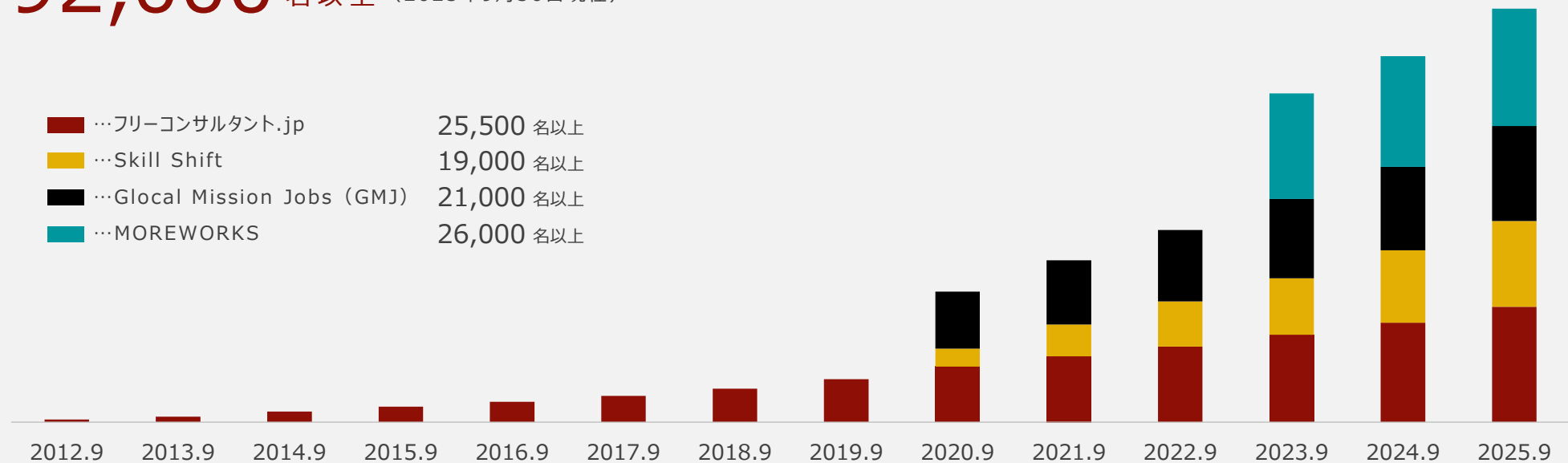
堅調に増加、日本最大級のプロフェッショナル人材サービスとなりました。

■ 累積登録人数

登録プロフェッショナル

92,000 名以上 (2025年9月30日現在)

…フリーコンサルタント.jp	25,500 名以上
…Skill Shift	19,000 名以上
…Glocal Mission Jobs (GMJ)	21,000 名以上
…MOREWORKS	26,000 名以上



地域金融機関との連携実績 | 全国 122 金融機関

66銀行、49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
- 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（西武コミュニティセンター）● 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

九州

- 筑邦銀行
- 西日本シティ銀行（NCBリサーチ&コンサルティング）
- 北九州銀行（YMキャリア）● 佐賀銀行
- 肥後銀行（肥銀オフィスビジネス）● 大分銀行
- 宮崎銀行（宮崎ビジネスサービス）
- 鹿児島銀行／かぎんオフィスビジネス ● 宮崎太陽銀行
- 南日本銀行 ● 伊万里信用金庫 ● 熊本第一信用金庫
- 熊本中央信用金庫 ● 大分信用金庫 ● 大分みらい信用金庫
- 日田信用金庫 ● 延岡信用金庫 ● 奄美大島信用金庫
- 鹿児島相互信用金庫

沖縄 ● 琉球銀行

四国

- 阿波銀行 ● 百十四銀行 ● 伊予銀行
- 愛媛銀行 ● 四国銀行 ● 高知銀行
- 阿南信用金庫 ● 高松信用金庫

官公庁との取り組み実績 | 3省庁 29都府県 100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 ● 鹿児島県*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 / 飯館村*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*1,7
- 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 / 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 / 御殿場市*1

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 / 京丹后市*1 / 綾部市*1 / 舞鶴市*1 / 福知山市*1 / 伊根町*1 / 与謝野町*1
- 大阪府 大阪市*1 / 豊中市*1 / 枚方市*1
- 奈良県 生駒市*3

南関東

- 都・県での募集 ● 千葉県*1 ● 東京都*3 ● 神奈川県*1
- 市町村での募集
- 埼玉県 秩父市*2 / 美里町*1 ● 千葉県 印西市*4 / 千葉市*1
- 東京都 港区*3 ● 神奈川県 横浜市*1 / 小田原市*1

… 2024年度事業 … 2025年度事業

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

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

2025年9月期第3四半期まで主要トピックス

自治体との連携

福岡県北九州市と市内企業内人材のリスキリングに関する包括連携協定を締結



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。(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



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。リスキ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。(2024年11月)

M&A

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



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

事業会社との連携

株式会社ビズリーチと業務提携



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

障がい者が活躍できる社会づくりへの貢献



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

コンソーシアム

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。東南アジアの高度人材と日本の地方中小企業をマッチング。参画企業と連携し、教育から生活・定着まで一貫支援する体制を構築し、人材不足の解消に貢献します。(2025年5月)

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



スタートアップ支援団体『みらいスタートアップコンソーシアム』を設立。各領域のプロが連携し企業の課題解決を推進すると共に、実践型リスキリングサービスも拡充。農業法人やプロスポーツチームなど多様な現場での「地域課題解決型実践体験」プログラムを通じ、日本のイノベーション創出を加速させます。(2025年7月)

2025年9月期第4四半期主要トピックス

■ 鹿児島県の「令和7年度移住・交流促進のためのセミナー開催業務」を受託



鹿児島県

鹿児島県の「令和7年度移住・交流促進のためのセミナー開催業務」を受託。移住に関心のある都市部の人々に対しセミナーを実施し、鹿児島県への移住・交流の促進に貢献していきます。（2025年7月）

■ 経済産業省 中国経済産業局の「副業・兼業活用支援及び活用事例の実態調査事業」を受託



経済産業省
中国経済産業局

経済産業省の中国経済産業局より「副業・兼業活用支援及び活用事例の実態調査事業」を受託。中国地方の企業の経営力強化と生産性向上を目指し、副業・兼業人材の活用を推進します。（2025年8月）

■ 静岡県御殿場市の観光事業所における「副業・兼業人材活用事業」を受託



御殿場市
GOTEMBA CITY

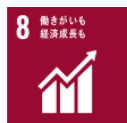
静岡県御殿場市の「副業・兼業人材活用事業」を受託。都市部のプロ人材を活用して市内の観光事業者が抱える課題解決を支援し、観光事業の発展と地域活性化を目指します。（2025年9月）

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。

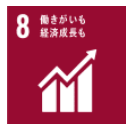
事業

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

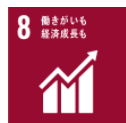
04 サステナビリティ経営支援



- 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



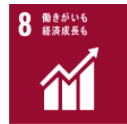
- オフィス空間の改善、出社・在宅を組み合わせた業務環境最適化を実施
- 多様な雇用形態の人材や、シニア人材、副業人材、リモートワーカーを積極採用

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

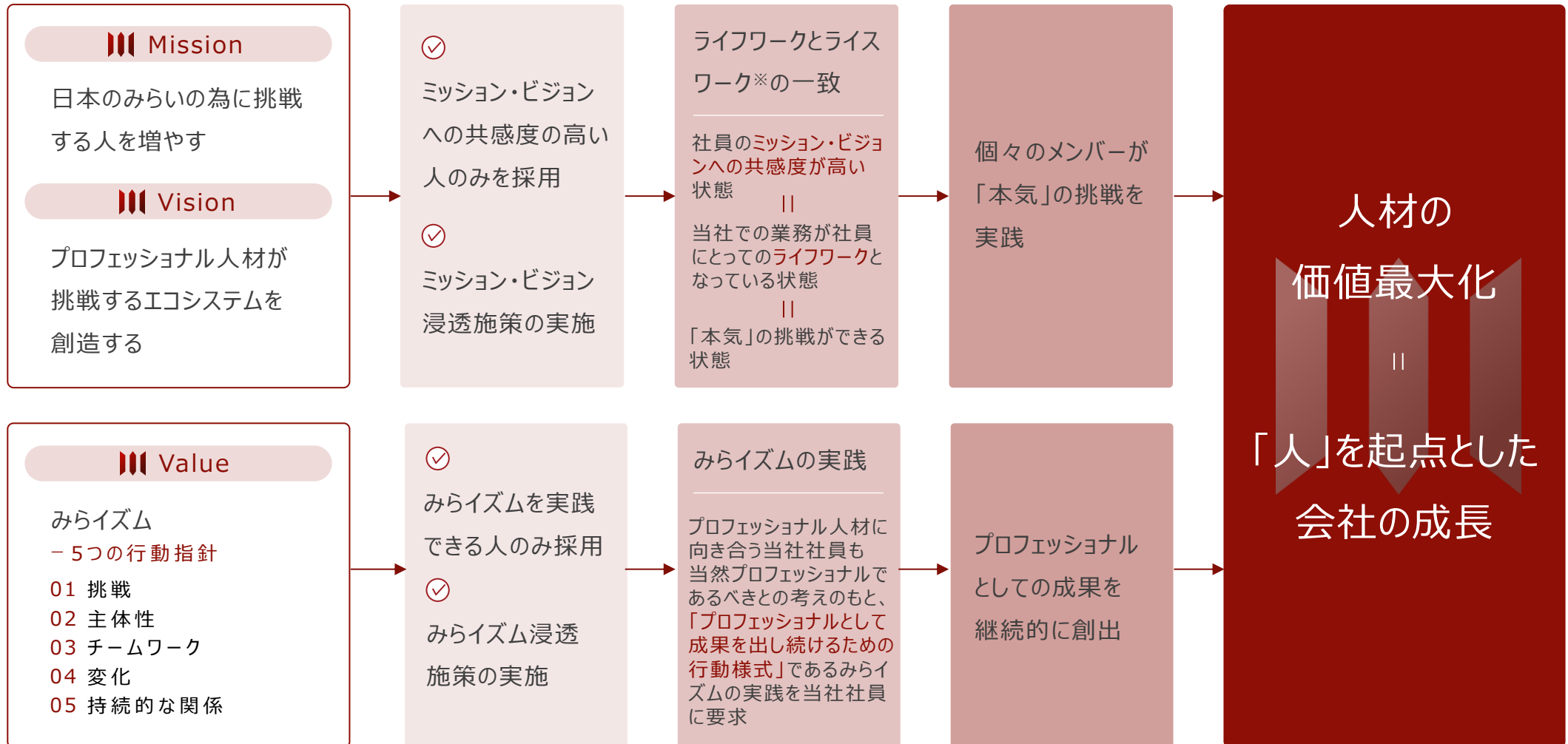


-点字名刺にかける思い
：障がいのある方の中でも特に仕事を得づらい目の不自由な方にも、「働く喜び」を感じていただきたい

-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）

05

日本社会と当社の思い

日本経済の衰退と世界の変化

01 ■ グローバル競争における日本の地位低下

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

02 ■ 企業寿命の短縮化と終身雇用制度の終焉

1980年代にはおよそ30年といわれていた企業の平均寿命は、2024年ではわずか23.1年にまで短期化。また、かつての象徴だった終身雇用制度は、もはや過去のものとなりつつあります。企業はジョブ型制度を採用し、年齢に関係なく実力ある人材が評価される時代へと急速に移行しています。適応できない企業や従業員は、生き残りが厳しくなる時代となりました。

03 ■ 働き方の多様化とプロフェッショナル人材の躍進

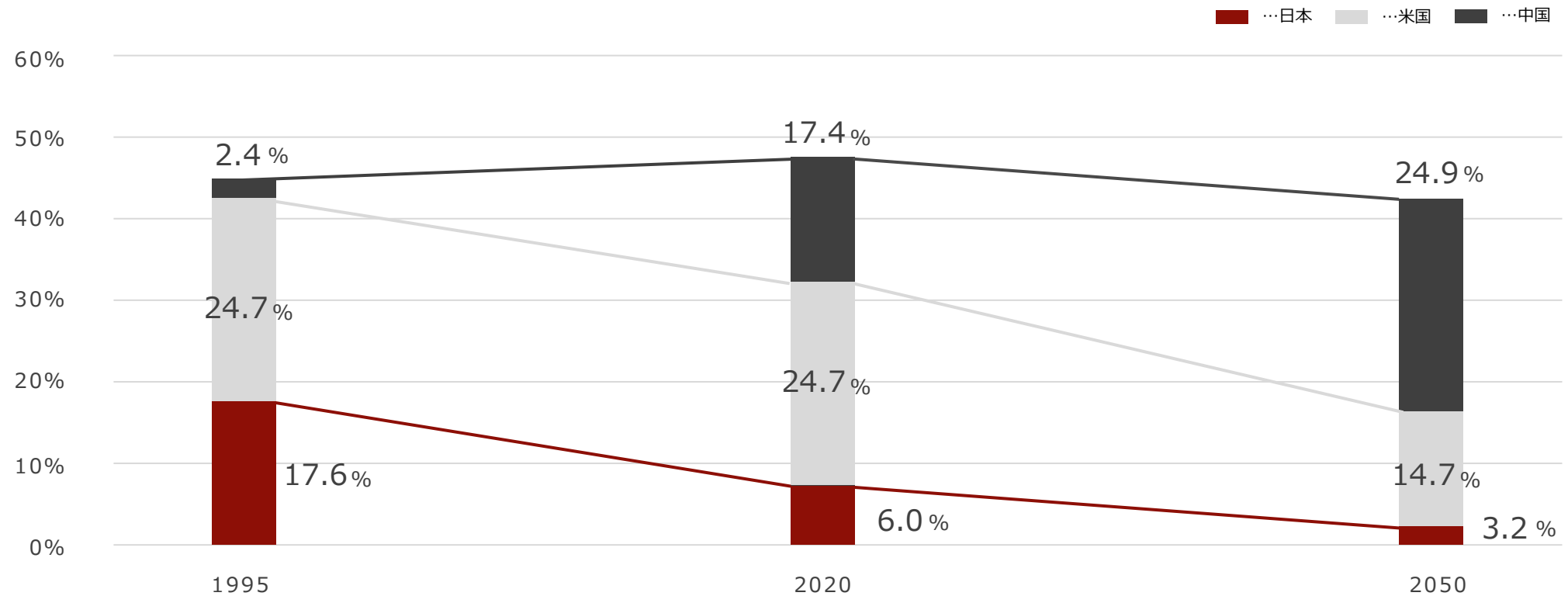
フリーランス人口が労働人口の1/3以上にも達する米国では、フリーランスがプロフェッショナルとして価値を提供し、企業の変革とイノベーションを支えています。日本においても様々なプロフェッショナル人材が自らスキルアップし、プロフェッショナルリティを磨き続けることにより提供価値を高め、企業や社会に貢献する時代となりました。

グローバル競争における日本の地位低下

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

世界のGDPに占める各国の比率（1995-2050）

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

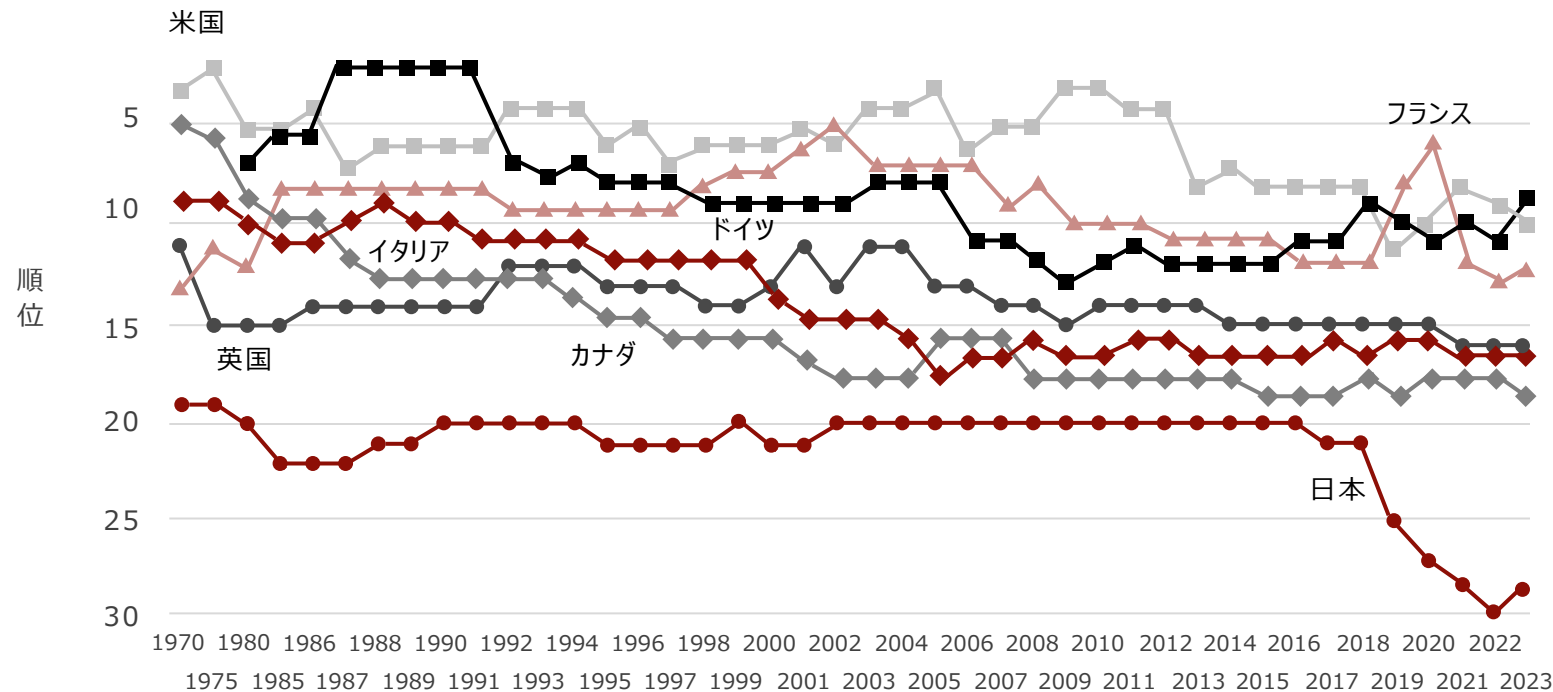


出所：経済産業省資料（World bank, OECDの長期GDP予測に基づく）より作成

グローバル競争における日本の地位低下

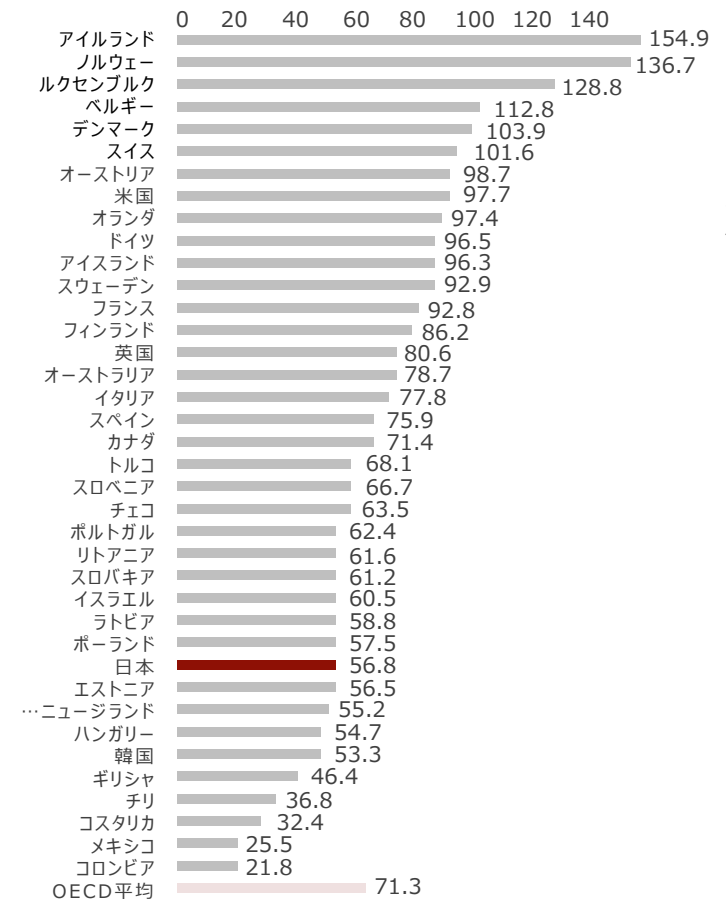
GDPシェアの縮小だけでなく労働生産性（労働付加価値）も低下。欧米先進国はもとより、OECD平均も下回ります。デジタル化といったイノベーションを起こすスキルを持った人材の不足も労働生産性が上がらない一因と考えられます。

主要先進7カ国の時間あたり
労働生産性の順位の変遷



出所：公益財団法人日本生産性本部「労働生産性の国際比較2024」より作成

OECD加盟諸国の時間当たり
労働生産性(2024年/38カ国比較)



単位：購買力平価換算 U S ドル

企業寿命の短縮化と終身雇用の終焉

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



■ ピーター・ドラッカー氏

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

2000年「プロフェッショナルの条件」より

写真＝ピーター・ドラッカー日本公式サイト



■ 富山和彦氏 経営共創基盤会長

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

2024年「ホワイトカラー消滅 私たちは働き方をどう変えるべきか」より

写真＝栗原克己

働き方の多様化とプロフェッショナル人材の躍進

社会の変化に伴い働き方も多様化していく中で、米国ではフリーランス比率は既に労働者全体の1/3以上にも達し、高収入です。そのようなプロフェッショナル人材が企業の変革とイノベーションを支えています。



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

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

写真 = Mat Smith



フリーランスの数

6,400 万人

労働人口に対するフリーランスの割合

38 %

フリーランスの平均収入(99,000ドル、1ドル:150円)

約 1,500 万円



フリーランスの数

462 万人

労働人口に対するフリーランスの割合

8 %

フリーランスの平均世帯年収（副業などを含む）

約 360 万円

上位7.5%のプロフェッショナルフリーランスの平均収入

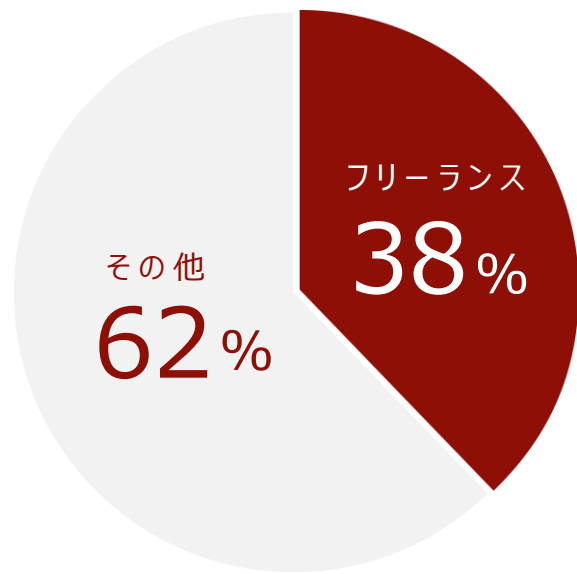
1,000 万円

働き方の多様化とプロフェッショナル人材の躍進

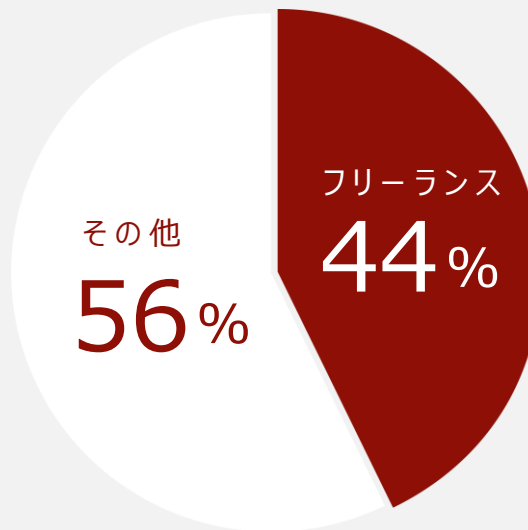
2023年米国では、ミレニアル世代では44%、Z世代に至っては半数を超えるフリーランス率であり、「雇用される」のは少数派になっています。新しい世代は「雇われる生き方」から「価値を提供し、組織からは自由な生き方」を選ぶようになってきています。

米国フリーランス市場のトレンド

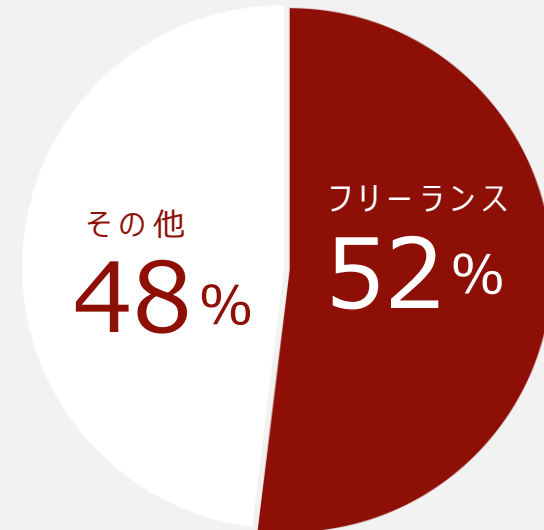
■ 米国全体



■ ミレニアル世代



■ Z世代



ミレニアル世代：一般的に1981年から1996年の間に生まれた世代を指す

Z世代：一般的に1997年から2012年の間に生まれた世代を指す

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

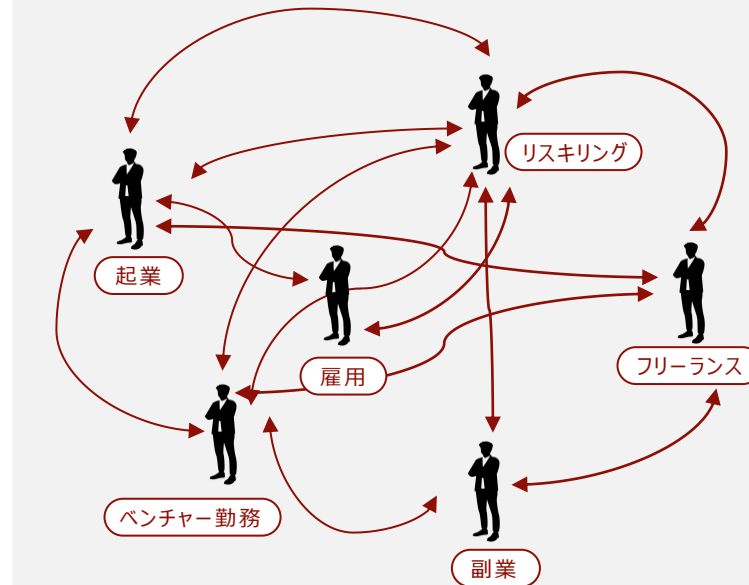
- ✓ “採用”のみから、“副業”・“フリーランス”といった新しい人材リソースを確保する
- ✓ 即戦力人材を柔軟で圧倒的に早く確保し、ビジネスをスピーディーに発展する
- ✓ アジャイルな組織、体制でリスクを軽減

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。



目指すプロフェッショナル人材の姿

エコシステムを体現しているビジネスパーソンの事例です。



Rice-Work

生活・食料を得るための仕事



Life-Work

夢や自分の好きなことを追い求める、自己実現の為の仕事

20代 独立/起業

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

30代 雇用 リスキング 副業

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

40代 雇用

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

40代 独立/起業

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

50代 雇用 地方転職

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

50代 雇用

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

ビジョンの実現を通じた社会へのインパクト

01

人生100年時代を実践する
プロフェッショナル人材による
労働力不足の解消

人生100年時代において、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



- ※1 内閣府 プロフェッショナル人材戦略拠点（2015年～）、経済産業省「雇用関係によらない働き方」に関する研究会（2016年～）、厚生労働省 雇用類似の働き方に関する検討会（2017年～）
※2 内閣官房 デジタル市場競争会議（2019年～）
※3 内閣官房・内閣府 関係人口の創出・拡大（「まち・ひと・しごと創生総合戦略」の施策の方向性としては2020年～）
※4 岸田首相が企業人の「リスキリング」支援に今後5年間で1兆円を投じると表明（2022年10月）
※5 内閣官房「成長戦略実行計画」にて「国民がWell-beingを実感できる社会の実現」提示（2021年6月）
※6 経済産業省「持続的な企業価値の向上と人的資本に関する研究会報告書」（『人材版伊藤レポート』）公表（2020年9月）

06

事業の内容及び収益構造

みらいワークスの「3本の柱」

3つの事業を通じて、日本を元気にしていきます。

01 プロフェッショナル人材事業

プロフェッショナル人材



- 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
- 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。25,500名以上の登録プロフェッショナル人材の中から適切なスキルを持った人材をアサイン、チームによるデリバリーを実現します。

第1の柱（プロフェッショナル人材事業）

01 | フリーランス・マッチング 『フリーコンサルタント.jp』

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



第1の柱（プロフェッショナル人材事業）

02 | クリエイター・マッチング『MOREWORKS』

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



第1の柱（プロフェッショナル人材事業）

03 ■ コンサルティング『みらいデジタル』（大企業向け）

クライアントの持続的で確実な成長を支援するコンサルティングサービスはもちろん、社会課題の解決と新産業創造でクライアントと社会全体を支援します。25,500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® / **25,500** 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、スポーツ団体などと連携した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

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メイト支援
- 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 ● 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

92,000 名以上

FreeConsultant.jp[®] Skill Shift
MOREWORKS GLOCAL MISSION Jobs

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

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

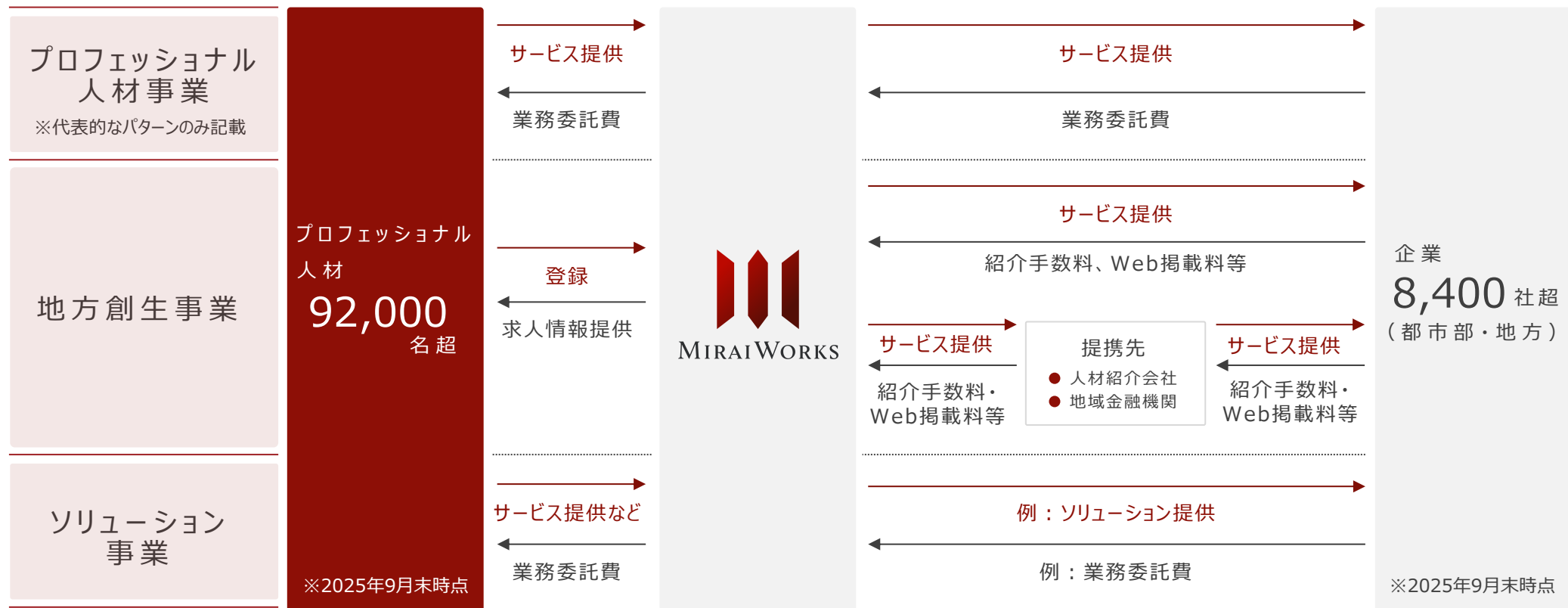


自治体



収益構造

プロフェッショナル人材と企業を結びつけることで、プロフェッショナル人材に様々な挑戦の機会を提供し、同時に企業の経営課題解決を支援。



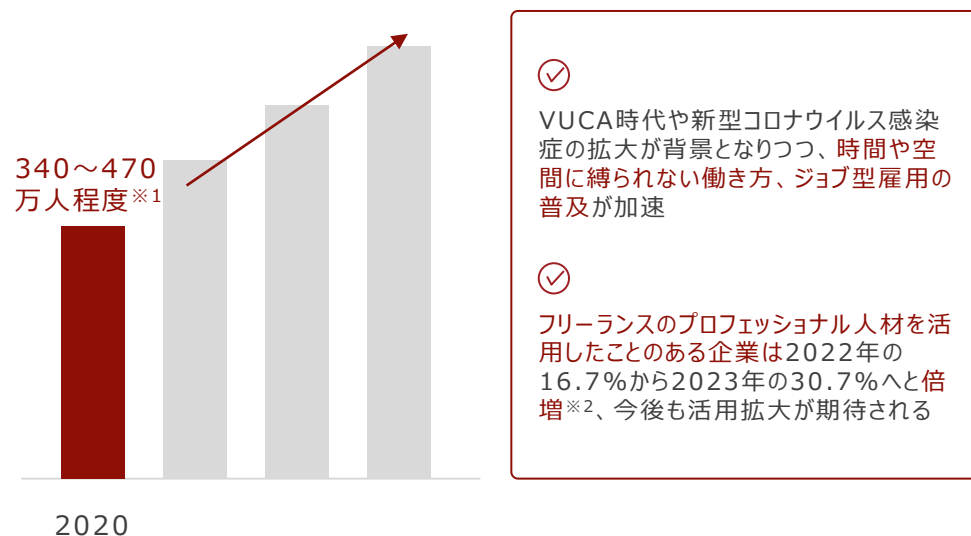
07 市場環境

人材流動化が進んでおり、フリーランス・副業や転職する人の数は増加が見込まれます。

フリーランス・副業市場

より多くのプロフェッショナル人材が業務委託（フリーランス・副業）へ関心を抱くようになっており、今後の業務委託プロフェッショナル人材の増加が期待される

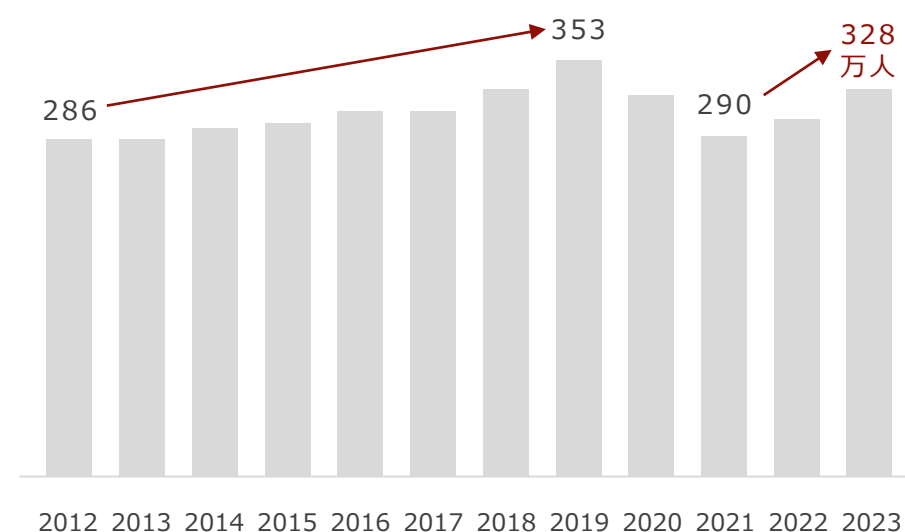
業務委託（フリーランス・副業）人数



転職市場

コロナ禍で転職者数※3が減少していたが、2022年より復調、大きなトレンドとしては増加傾向

転職者数



※1 内閣官房日本経済再生総合事務局「フリーランス実態調査結果」（2020年5月）

※2 みらいワークス「フリーランス・プロフェッショナル人材活用実態調査」（2023年1月）

※3 総務省統計局「労働力調査（詳細集計） 2023年（令和5年）平均結果」（2024年2月）

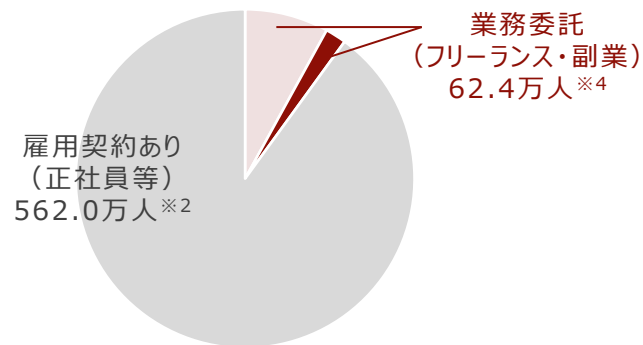
市場環境

人材 / フリーランス・副業、転職

207.9万人、18.0兆円規模（将来）のプロフェッショナル人材市場の開拓・深耕に取り組んでいきます。

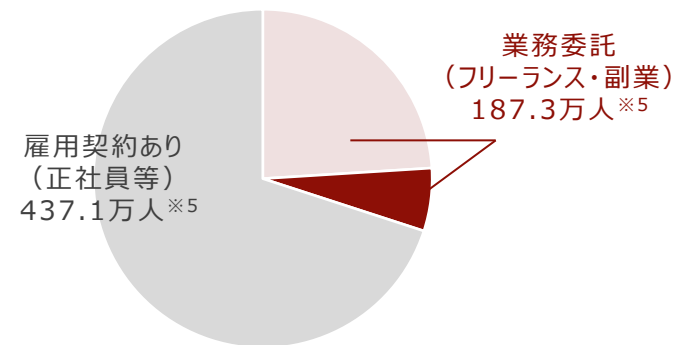
現状（プロフェッショナル人材※1）

正社員：業務委託比率 = 9：1 ※3



将来（プロフェッショナル人材※1）

正社員：業務委託比率 = 7：3 ※3



フリーランス
（業務委託／本業）

$$49.9 \text{ 万人}^{\ast 6} \times 1,200 \text{ 万円}^{\ast 2} = 5 \text{ 兆 } 9,800 \text{ 億円}$$

$$149.7 \text{ 万人}^{\ast 6} \times 1,200 \text{ 万円}^{\ast 2} = 17 \text{ 兆 } 9,640 \text{ 億円}$$

副業
（業務委託／副業）

$$12.5 \text{ 万人}^{\ast 6} \times 120 \text{ 万円}^{\ast 2} = 1,500 \text{ 億円}$$

$$37.5 \text{ 万人}^{\ast 6} \times 120 \text{ 万円}^{\ast 2} = 4,500 \text{ 億円}$$

転職

$$13.0 \text{ 万人}^{\ast 7} \times 280 \text{ 万円}^{\ast 2} = 3,633 \text{ 億円}$$

$$20.6 \text{ 万人}^{\ast 8} \times 280 \text{ 万円}^{\ast 2} = 5,767 \text{ 億円}$$

※1 年収／年間報酬800万円以上の人を想定

※2 令和5年分 民間給与実態統計調査（2024年9月）より算出

※3 当社「企業の業務委託利用に関する実態調査」（2022年5月、<https://mirai-works.co.jp/media-career/report/knock002/>）を参考に想定値を決定

※4 雇用契約あり（正社員等）人口562.0万人、現状の正社員：業務委託（フリーランス・副業）比率 9：1をもとに算出

※5 労働人口（雇用契約あり人口＋業務委託人口）が将来も変わらないと想定し、将来の正社員：業務委託比率 7：3をもとに算出

※6 独立行政法人労働政策研究・研修機構「雇用類似の働き方の者に関する調査・試算結果等（速報）」（2019年4月）を参考に、業務委託人口のうち8割がフリーランス、2割が副業と想定

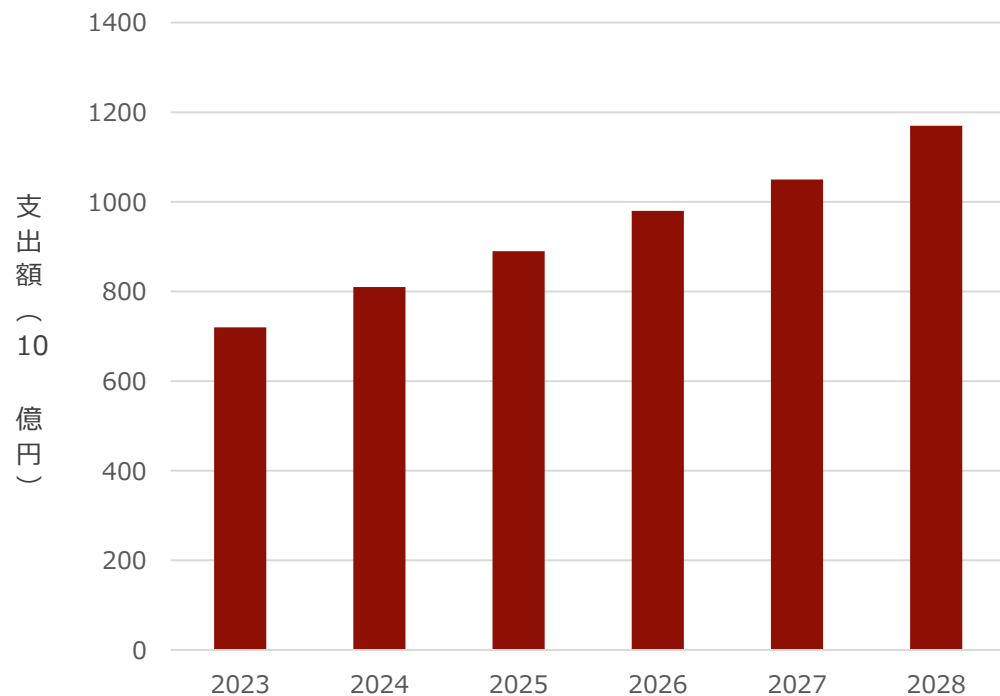
※7 厚生労働省「令和4年度職業紹介事業報告書の集計結果（速報）」（2024年3月）における就職件数のうち、被雇用者における割合（※1）と同程度の16.8％が年収800万円以上であると想定

※8 転職率が現状の4.9％（総務省統計局「労働力調査（詳細集計） 2023年（令和5年）平均結果」（2024年2月））から10％程度まで上がると想定し計算

高度な経営課題の解決を外部への委託や外部との共創により解決しようとする傾向は拡大が見込まれます。

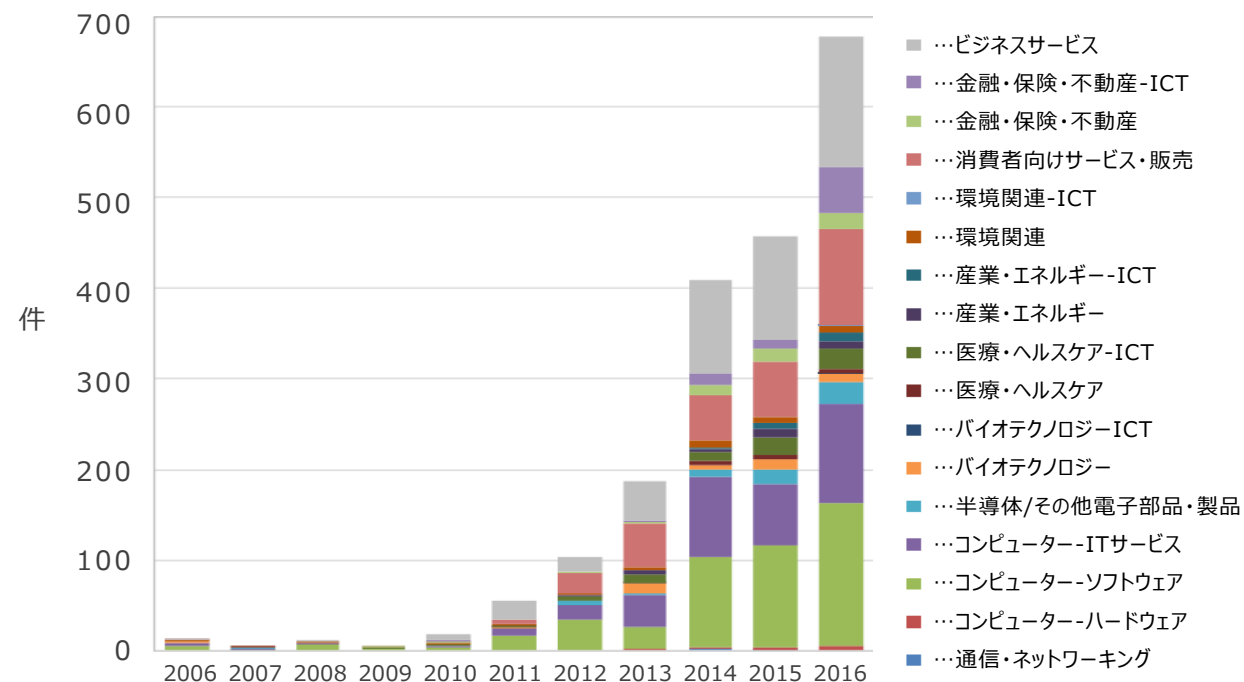
コンサルティング市場

国内コンサルティング市場規模※¹はDX支援需要を追い風に成長傾向



オープンイノベーション市場

「自前主義」からの脱却の潮流の中で、ベンチャー企業と大企業の事業提携数※²は急増



※¹ IDC Japan株式会社「国内ビジネスコンサルティング市場予測、2024年～2028年」（2024年12月）

※² オープンイノベーション・ベンチャー創造協議会 事務局 国立研究開発法人 新エネルギー・産業技術総合開発機構「オープンイノベーション白書 第二版」（2018年6月）

高度な経営課題の解決を外部への委託や外部との共創により解決しようとする傾向は拡大が見込まれます。

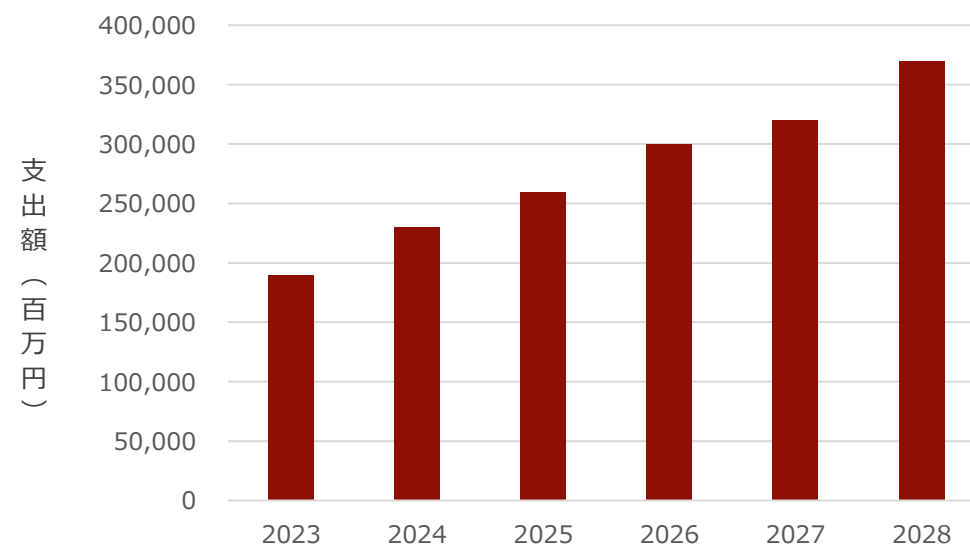
リスキング市場

国内の企業向け研修サービス市場規模※¹は拡大傾向



サステナビリティ市場

サステナビリティに関する支出は増加傾向※²。今後も増加の勢いは加速する見込み。



※¹ 株式会社矢野経済研究所「企業向け研修サービス市場規模推移・予測」（2025年8月）

※² IDC Japan株式会社「国内サステナビリティ/ESGサービス市場予測、2023年～2028年」（2024年6月）

業界展望

業務委託

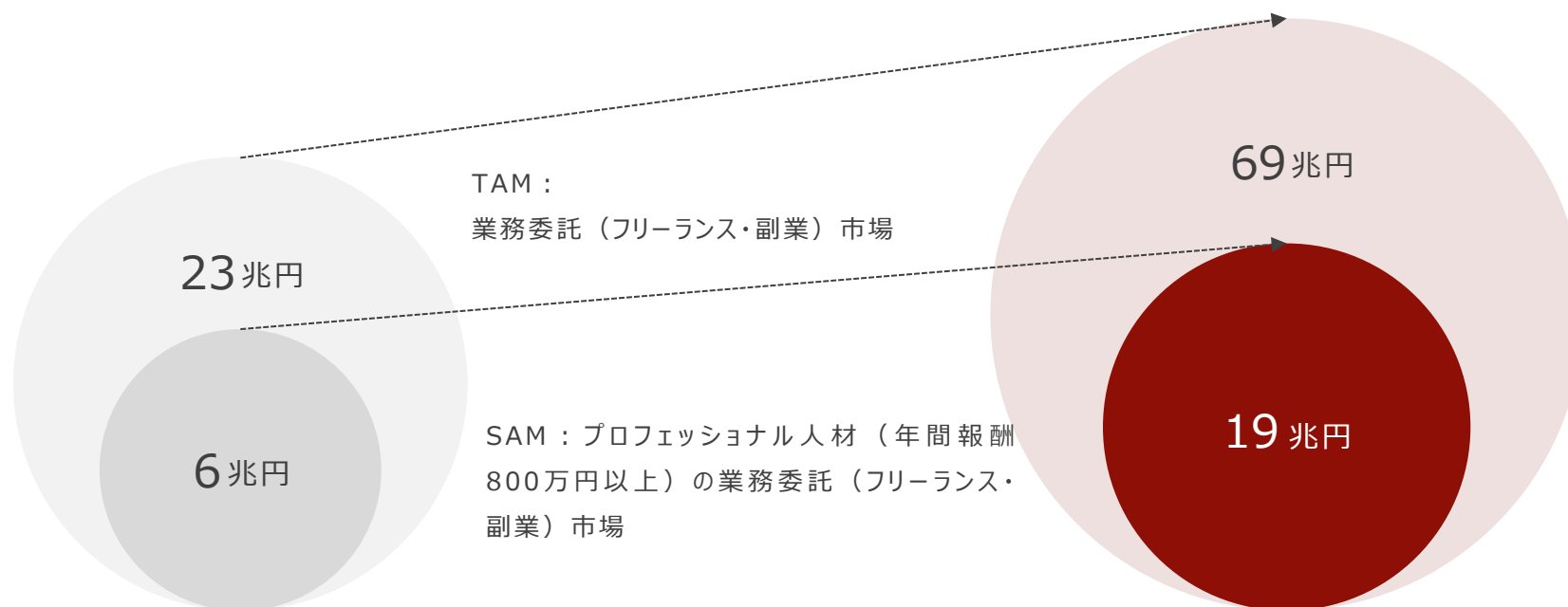
業務委託（フリーランス・副業）市場は、多様な働き方の普及拡大や、労働人口減少による外部人材活用ニーズの増大に伴い、今後一層拡大が見込まれます。

現状の市場規模

正社員：業務委託比率 = 9 : 1
= 会社のメンバーのうち1割が業務委託

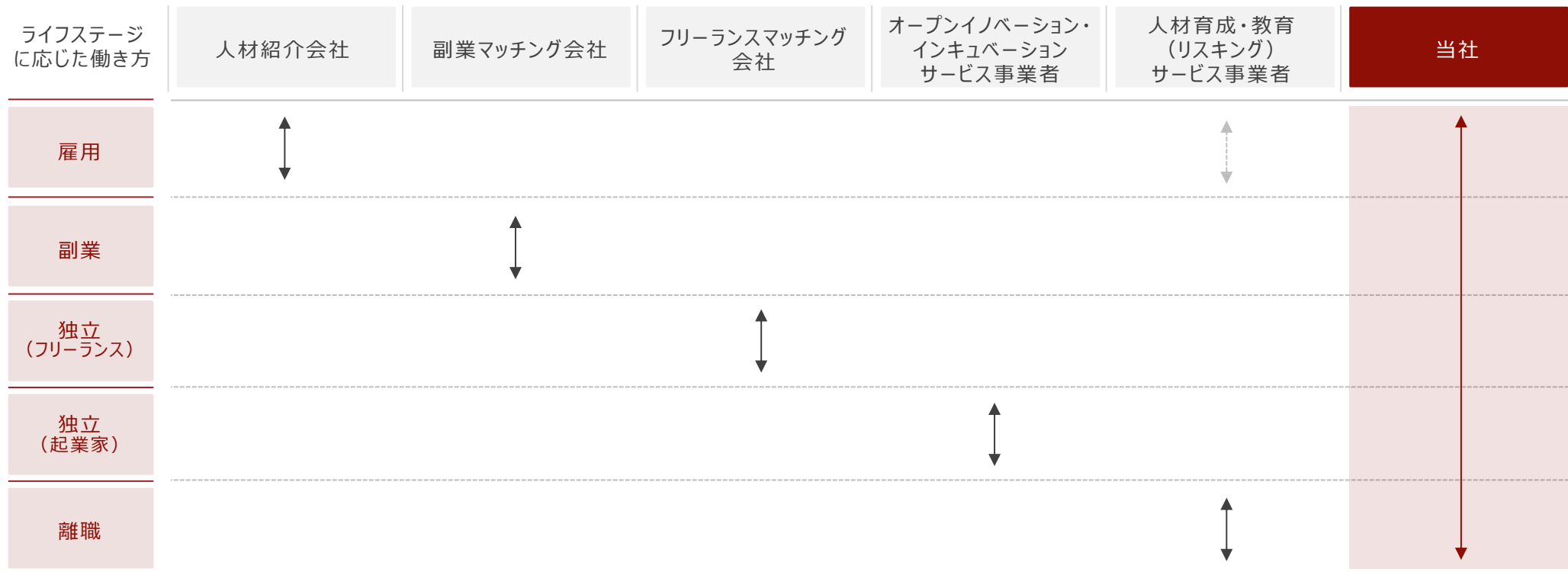
将来の市場規模

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



競合環境と当社のポジショニング

プロフェッショナル人材のライフステージに応じた多様な働き方を支援しています。
ライフステージに応じた働き方を一気通貫で網羅している競合はございません。



08

競争優位性及び成長戦略

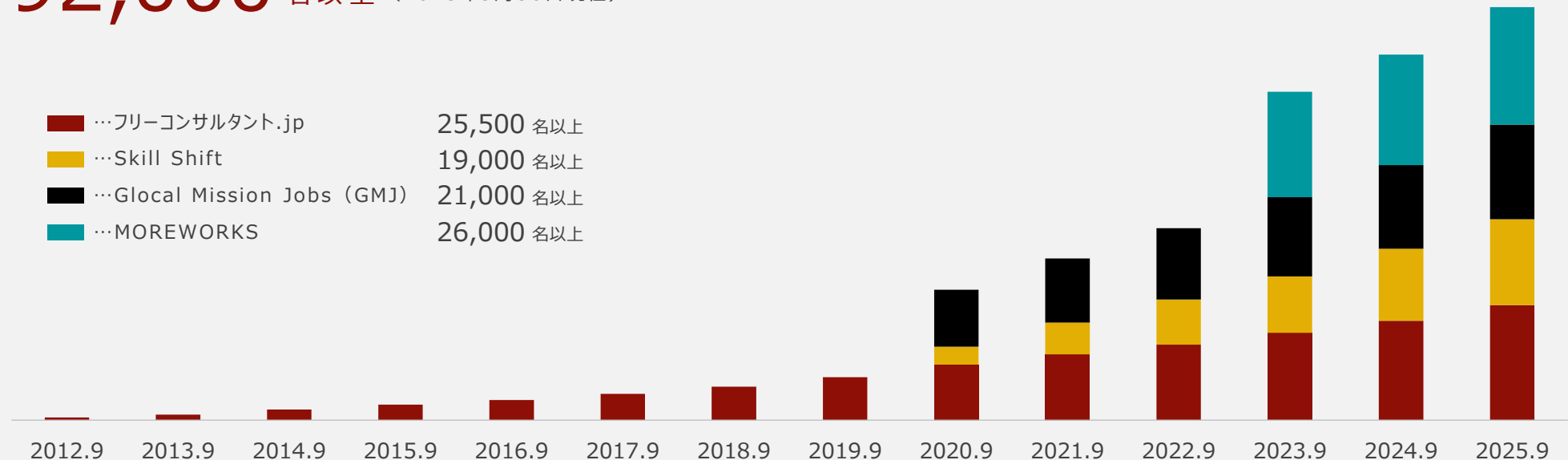
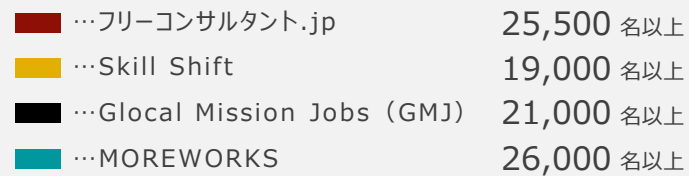
競争優位性

① 9万人超のプロフェッショナル人材データベースと多様なプレーヤーを結びつける人材マッチング力（繋げる力）

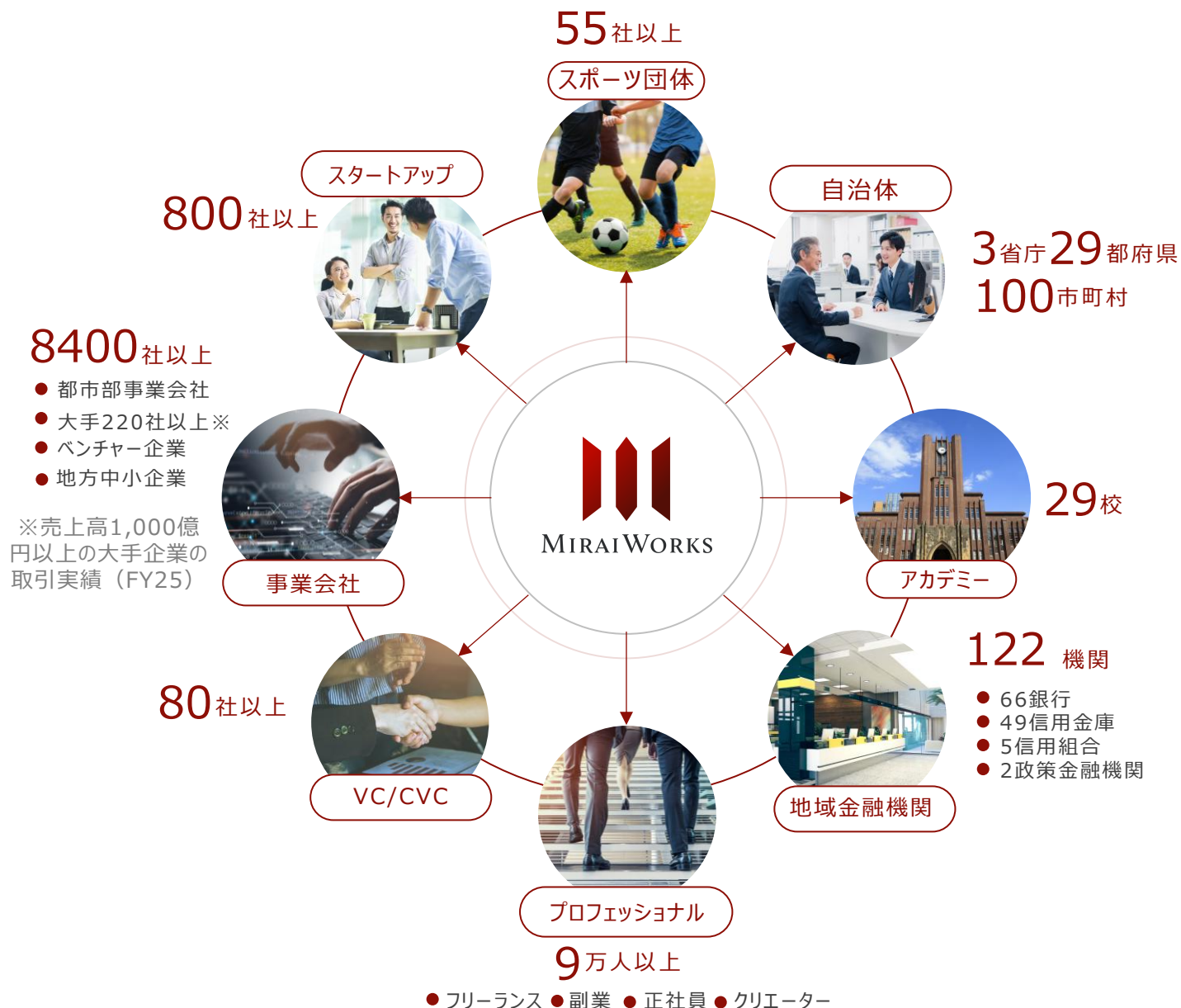
様々なプロフェッショナル人材マッチング事業を行っている当社だからこそできる高度な人材マッチング。専門性が高く、即戦力となる9万人超のプロフェッショナル人材をニーズや状況が異なる多様なプレーヤーと結びつけることで新たな価値を生み出します。

登録プロフェッショナル

92,000 名以上（2025年9月30日現在）



競争優位性



② 大手企業を含む多様なプレイヤーとのネットワーク力（繋がる力）

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

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

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

競争優位性

それぞれの事業がプロ人材のDB・ネットワークを拡大。その繋がりを活かした事業を開発することで、より多くのステークホルダーを巻き込んだみらいワークス独自のソリューションを生み出す。

事業	サービス	①繋げる力※1	②繋がる力※2					③ソリューション開発力※3
		プロ人材 92,000名	事業会社	自治体	金融機関	VC スタートアップ	スポーツ団体 アカデミー	開発力
プロフェッショナル人材	フリーランス・マッチング 「フリーコンサルタント.jp」	○	○			○		
	クリエイター・マッチング 「MOREWORKS」	○	○					
	コンサルティング 「みらいデジタル」	○	○					
地方創生	副業/兼業・マッチング 「Skill Shift」	○	○	○	○		○	
	採用支援 「Glocal Mission Jobs (GMJ) 」	○	○	○	○			
	「パブリック」			○				○
ソリューション	実践型リスキリング 「みらRe-skilling」	○	○	○			○	○
	オープンイノベーション 「Booster」	○	○	○	○	○	○	○
	「サステナビリティ経営支援」	○	○					○

オープンイノベーション運営実績

SMBCグループ（株式会社三井住友銀行・SMBCベンチャーキャピタル株式会社・SMBC日興証券株式会社）・株式会社日本経済新聞社・寺田倉庫株式会社・日本情報クリエイティブ株式会社・青森県青森市・宮城県仙台市・宮城県多賀城市・奈良県生駒市・東京都港区ほか

リスキリングサービス導入実績

NTTコミュニケーションズ株式会社・株式会社吉野家ホールディングス・電通グループ（ニューホライズンコレクティブ合同会社）・セガサミーホールディングス株式会社およびグループ会社・株式会社鴻池組・福岡県北九州市ほか

※1 9万人超のプロフェッショナル人材データベースと多様なプレーヤーを結びつける人材マッチング力（繋げる力）

※2 大手企業を含む多様なプレーヤーとのネットワーク力（繋がる力）

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

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

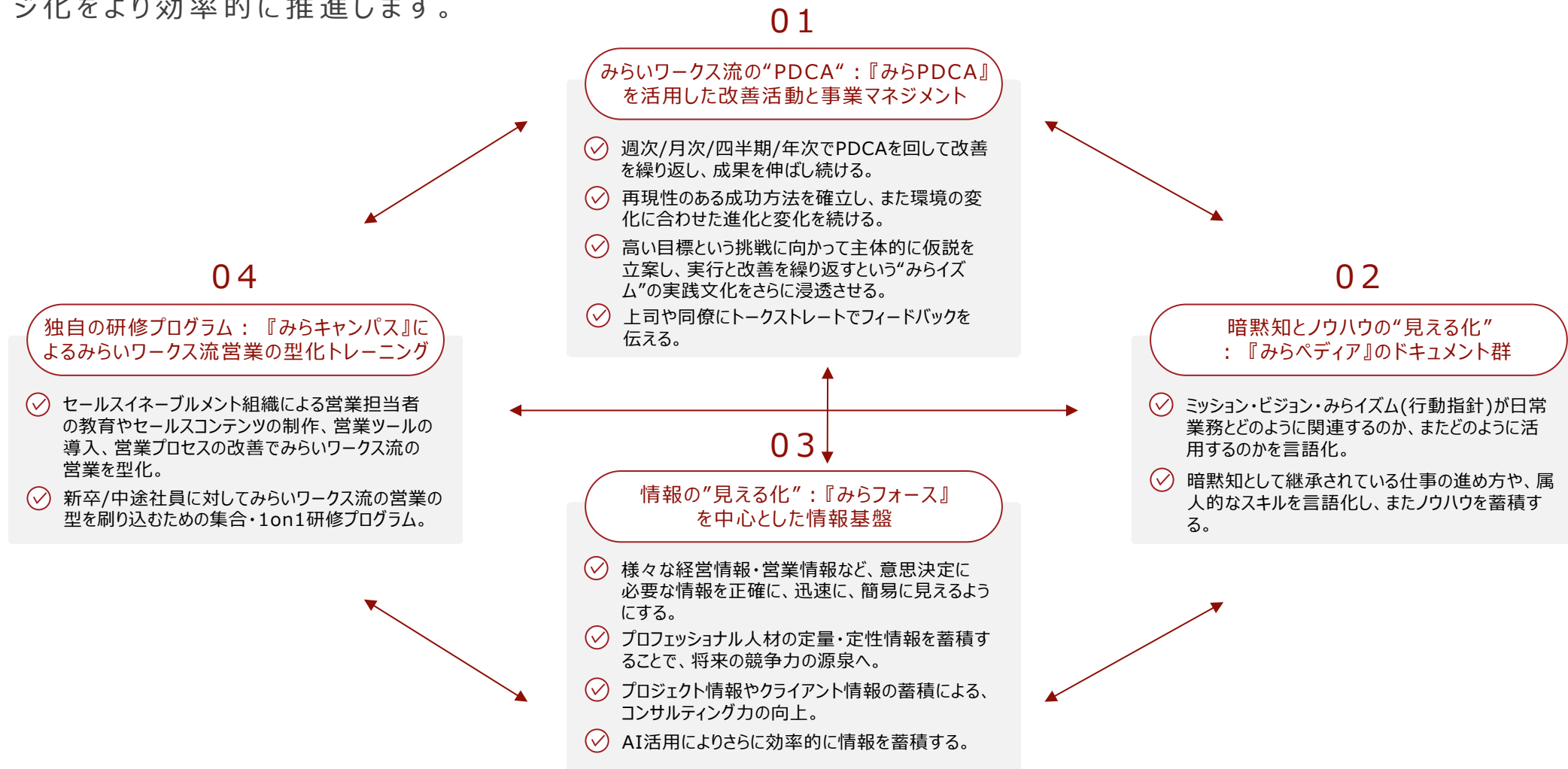
- ✔ “みらPDCA”による継続的な改善活動、“みらペディア”による暗黙知とノウハウの見える化、“みらフォース”を活用した情報の見える化、“みらキャンパス”による営業の型化トレーニングの四つの神器により学習・成長し続け、力が積み上がる組織を構築
- ✔ 人的資本経営の考えに基づき、当社のMVVにフィットした人材を採用し、ビジョン浸透を図る

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

戦略	FY25-27計画	FY25進捗
01 対プロフェッショナル人材戦略	✓ 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 ✓ 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	✓ 複数サービスの登録者増加傾向。ライフワーク軸のサービスについて登録者も増加 ✓ マスメディアへの掲載102件、オウンドメディアへの掲載8件、TV出演回数4回
02 対クライアント戦略	✓ 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	✓ 全社収益における大企業が占める割合は引き続き高水準を維持 ✓ サステナビリティ・リスキリングなどの多様なソリューションを切り口に商談の多様化が進む
03 オペレーション戦略	✓ “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	✓ AIを活用した業務効率化を推進 ✓ MVVにフィットした新卒採用強化(離職率8.6%) ✓ 教育体制を整備 & 4種の神器のアップデート & 教育プロセスのノウハウをナレッジ化し、成長し続ける組織体制を推進

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。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。



- ① 2025年8月14日付で公表の通り、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 (実績)
開拓	大手企業取引社数	105 社	125 社	▶		90 社	110 社	89 社
	対大手企業契約件数	7,500 件	12,000 件			6,700 件	10,000 件	6,624 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	7,200 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	81 百万円
	プラチナ企業取引社数	20 社	30 社			15 社	25 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		70.0 %	75.0 %			70.0 %	75.0 %	69.2 %

※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）

成長戦略

FY25実績／KPI

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

		FY2023（実績）	FY2024（実績）	FY2025（計画）	FY2025（実績）	FY2026（計画）	FY2027（計画）
開拓	大手企業取引社数	83 社	97 社	90 社	89 社	100 社	110 社
	対大手企業契約件数	4,667 件	6,021 件	6,700 件	6,624 件	8,100 件	10,000 件
	対大手企業売上高	4,860 百万円	6,498 百万円	7,200 百万円	7,200 百万円	8,800 百万円	11,000 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	81 百万円	90 百万円	100 百万円
	プラチナ企業取引社数	11 社	17 社	15 社	19 社	20 社	25 社
対大手企業売上高割合 ※分母：プロフェッショナル・エージェンツ事業売上高全体		63.1 %	66.4 %	70.0 %	69.2 %	72.5 %	75.0 %

※上記表上の大手企業＝売上高3,000億円以上の大手企業（当社調べ）

A group of four people (three men and one woman) are gathered around a whiteboard in a meeting. One man is pointing at the whiteboard with a pen. The whiteboard has several yellow sticky notes and a diagram with arrows. The background is slightly blurred, showing an office environment.

09

2027年9月期までの事業計画

2025年9月期の振り返り

2025年9月期の計画につきましては、2025年6月6日付で公表の通り、売上高11,250百万円、営業利益270百万円、経常利益271百万円、親会社に帰属する当期純利益80百万円に計画変更しております。

当初計画（修正前）に対しての修正理由は、下記の通りであります。主要事業のプロフェッショナル人材事業において、FY24新卒社員、入社歴の浅い社員の戦力化の遅れによる生産性の低下、中途採用の遅れにより計画達成に必要な営業人員が不足したため、契約数・直接営業人員数が計画と大幅に乖離したことによります。

プロフェッショナル人材事業

- ① 主要KPIのうち、契約数・直接営業人員数が計画と大幅に乖離
- ① FY24新卒社員、入社歴の浅い社員の戦力化の遅れにより生産性が低下
- ① 中途採用の遅れにより計画達成のために必要な営業人員が不足

地方創生事業

- ① 人材紹介サービスにおいて、3月以降回復基調であるものの、上半期不調分を下半期でリカバリーするに至らず
- ① 見込んでいた大型案件の失注等により自治体受託事業が前年並みと伸び悩み

2025年9月期の振り返り

修正後の計画に対しては、売上高、売上総利益は未達となったものの、販管費を抑制した結果、営業利益、経常利益、当期純利益において、計画を達成。

項目	2025年9月期計画 (修正前)	2025年9月期計画 (修正後)	2025年9月期実績	2025年9月期計画差異	差異要因
売上高	12,800 百万円	11,250 百万円	11,144 百万円	▲105 百万円	ⓧ プロフェッショナル人材事業において、リリース増の影響による契約数の伸び悩みにより、売上高が計画未達。
プロフェッショナル人材事業	11,970 百万円	10,550 百万円	10,508 百万円	▲41 百万円	
地方創生事業	550 百万円	440 百万円	398 百万円	▲41 百万円	
ソリューション事業	280 百万円	260 百万円	237 百万円	▲22 百万円	ⓧ 地方創生事業において、人材紹介サービスの不調及び自治体受託事業の伸び悩みにより、売上高・利益ともに計画未達。
売上総利益	3,340 百万円	2,900 百万円	2,840 百万円	▲59 百万円	
プロフェッショナル人材事業	2,780 百万円	2,430 百万円	2,426 百万円	▲3 百万円	
地方創生事業	420 百万円	340 百万円	289 百万円	▲50 百万円	ⓧ AIの活用等による業務効率化や採用計画の見直しを行うなどし、販管費を抑制した結果、利益ベースでは修正後計画を達成。
ソリューション事業	140 百万円	130 百万円	125 百万円	▲4 百万円	
営業利益	730 百万円	270 百万円	284 百万円	+14 百万円	
プロフェッショナル人材事業	730 百万円	450 百万円	508 百万円	+58 百万円	
地方創生事業	0 百万円	▲125 百万円	▲161 百万円	▲36 百万円	
ソリューション事業	0 百万円	▲40 百万円	▲48 百万円	▲8 百万円	
経常利益	730 百万円	271 百万円	295 百万円	+24 百万円	
当期純利益	438 百万円	80 百万円	91 百万円	+11 百万円	

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、2025年8月14日付にて2026年、2027年9月期事業計画も下記の通り修正しております。

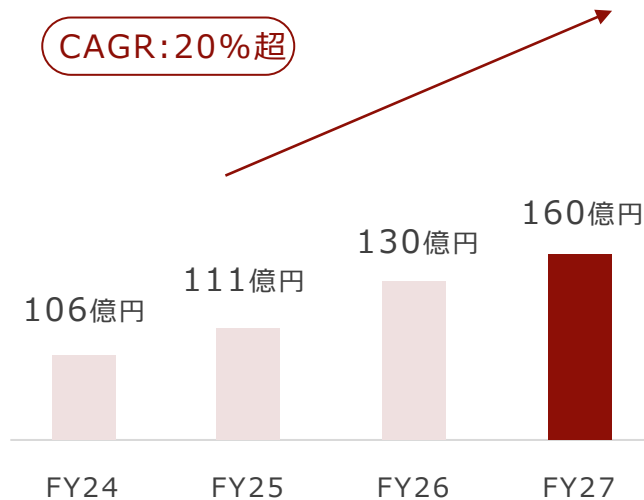
項目	2026年9月期計画(修正前)	2027年9月期計画(修正前)		2026年9月期計画(修正後)	2027年9月期計画(修正後)
売上高	16,000 百万円	20,000 百万円		13,000 百万円	16,000 百万円
プロフェッショナル人材事業	14,910 百万円	18,580 百万円		12,200 百万円	15,000 百万円
地方創生事業	750 百万円	1,000 百万円		500 百万円	600 百万円
ソリューション事業	340 百万円	420 百万円		300 百万円	400 百万円
売上総利益	4,230 百万円	5,340 百万円		3,380 百万円	4,200 百万円
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
営業利益	950 百万円	1,260 百万円		600 百万円	1,000 百万円
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
経常利益	950 百万円	1,260 百万円		600 百万円	1,000 百万円
親会社株主に帰属する当期純利益	570 百万円	756 百万円		360 百万円	600 百万円

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

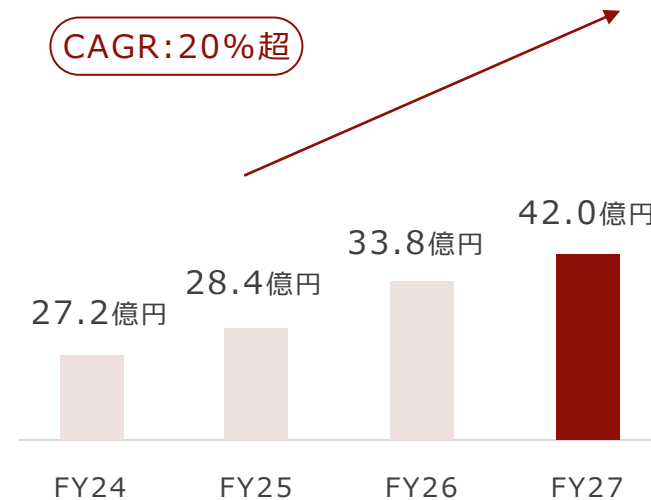
財務KPI目標

- ✓ 2025年9月期実績及び2026、2027年9月期の計画変更により、2027年9月期は売上高160億円を目指します。
- ✓ 2025年9月期は成長が鈍化しましたが、2027年までのCAGRにおいて、売上高、売上総利益、営業利益ともに20%超の高い事業成長を目指します。
- ✓ 引き続き、人財、マーケティング、システム基盤、新規事業への積極投資を行い、経営基盤の強化を図りつつ、2027年9月期での営業利益10億円突破を目指します。

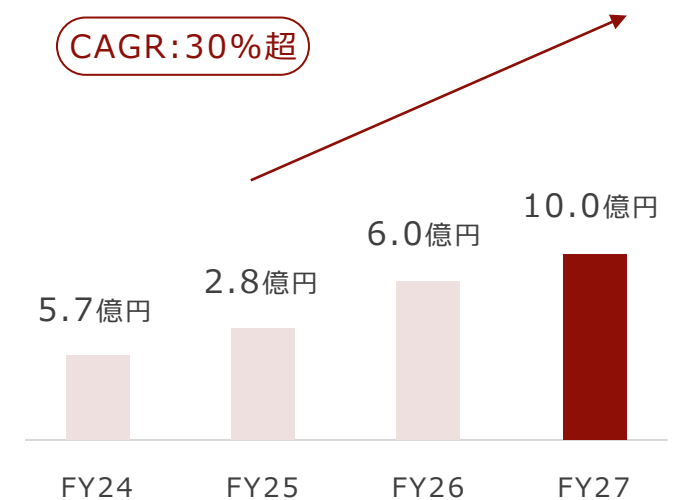
01 | 売上高 CAGR20%超



02 | 売上総利益 CAGR20%超



03 | 営業利益 CAGR30%超



事業戦略

01 | プロフェッショナル人材事業

✓ プラチナ戦略の推進

1社あたり10契約以上のクライアントをプラチナクライアントと定義し、プラチナクライアント数の増大を図る

✓ コンサルティングサービスの拡充

当社社員プロフェッショナル人材と外部プロフェッショナル人材のハイブリッド体制でのプロジェクト支援、課題解決型のコンサルティングを強化

✓ 人材育成を通じたソリューション＆組織強化

継続的な事業の成長を支えるため、営業力とマネジメント力に重点を置いた、人材育成強化策を検討・実施する

02 | 地方創生事業

✓ 独自の地方ネットワークを活用し地方の様々な課題を解決

地方×都市部大企業、地方有力企業×プロフェッショナル人材、自治体×ソリューション等独自ネットワークを活用して地方の課題解決を支援

✓ ナレッジの蓄積とオペレーション強化による生産性向上

主要プロダクト横断でノウハウを蓄積する体制を強化し、より再現性と生産性の高いオペレーションにアップデートする

03 | ソリューション事業

✓ サービス拡販のための営業体制強化

実践型リスキリングサービスとサステナビリティ経営支援サービスをより大企業に拡販すべく、組織体制と営業力を強化

✓ 多様なオープンイノベーションネットワークを活用した独自サービスの拡充

豊富なオープンイノベーション支援実績と大企業×スタートアップネットワークを活用した独自ソリューションを開発

10

認識するリスク及び対応策

認識するリスク及び対応策

主要なリスク	顕在化の可能性の程度/ 時期	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
継続的に高い専門性を有したプロフェッショナル人材を確保できないリスク	低/長期	大	フリーランスとして活動しているコンサルタントとの接点の確保、コミュニケーションの強化による囲い込み等に対応
事業の拡大に必要な専門性を有する人材の採用と育成が計画通りに進まないリスク	中/短期	中	多様なツールを用いた採用活動の強化及び教育研修による育成を図るべく、人事部門の強化を積極的に推進することで対応
新規参入者が多額の営業活動費や広告宣伝費を投下し、競合状況が激化した場合には、価格の下落、又は価格競争以外の要因で案件獲得を失うリスク	中/中長期	中	常に業界動向、技術革新、ユーザーニーズの変化に対し適時に必要な支出を行い、技術革新やニーズの変化に対してはスピード感を持って対応する
採算の合わないサービスが増加した場合、また市場環境の変化や不測の事態により、当初予定していた投資の回収が実現できないリスク	低/長期	中	今まで培ったノウハウを活かし、十分な検討を行った上で投資の意思決定をしていくことで対応
顧客企業の機密情報の流出が生じるリスク	低/長期	大	全従業員及び稼働中のプロフェッショナル人材に対して入社・登録時及び定期的に機密情報の取扱いに関する指導・教育を行うことで対応
個人情報が漏洩するリスク	低/長期	大	事業に関連する法令においても個人情報の適正管理が義務付けられており、個人情報を管理するためのルールの厳守を徹底することで対応

免責事項

本資料は、情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。

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

本資料のアップデートは、2026年2月を予定しております。

■ お問い合わせ先

株式会社みらいワークス IR担当

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



MIRAI WORKS