ホリスティック企業レポート
みらいワークス
6563 東証グロース

アップデート・レポート
2022年4月15日発行

一般社団法人　証券リサーチセンター

証券リサーチセンター
審査委員会審査済 20220412

Copyright© 2012 Stock Research Center. All Rights Reserved.　本レポートの権利は一般社団法人 証券リサーチセンターに属します。いかなる形でも無断での複写・転載・利用を禁じます

みらいワークス（6563 東証グロース）

発行日：2022/4/15

独立した働き方をするプロフェッショナル向けに特化した人材サービスを展開
24 年 9 月期の売上高 100 億円達成に向け、22 年 9 月期は投資先行の期となる

アナリスト：藤野敬太
+81（0）3-6812-2521
レポートについてのお問い合わせはこちら
info@stock-r.org

＞ 要旨

◆ 会社概要

・みらいワークス（以下、同社）は、主力サイトの「FreeConsultant.jp」の運営を通じて、フリーランス等の独立した働き方を選択するコンサルタント等のプロフェッショナル人材を対象にしたサービスを展開している。

◆ 21 年 9 月期決算

・21/9 期決算は、売上高 4,907 百万円（前期比 18.1%増）、営業利益 232 百万円（同 201.6%増）となった。期初の会社計画に対する達成率は、売上高が 98.1%、営業利益が 194.0%であった。第 3 四半期以降、新型コロナウイルス禍が再度影響するなど売上高で伸び悩む時期があったが、主力サービスの利益率改善と、新規事業の収益化によって、利益は期初計画を大きく上回った。

◆ 22 年 9 月期業績予想

・22/9 期業績について、同社は売上高 6,000 百万円（前期比 22.3%増）、営業利益 250 百万円（同 7.4%増）と予想している。

・証券リサーチセンター（以下、当センター）では、22/9 期の業績を、売上高 5,982 百万円（前期比 21.9%増）、営業利益 268 百万円（同 15.4%増）と予想した。主力の FC エージェント事業の契約件数の増加が全体の増収を牽引するほか、新規事業の収益化が進むものとした。高利益率の有料職業紹介案件の増加による売上総利益率の上昇を見込む一方、24/9 期に向けた成長のための積極投資が続くものとして、売上高営業利益率は同 0.2%ポイント低下の 4.5%と予想した。

◆ 今後の注目点

・当センターは、23/9 期は前期比 29.5%増収、24/9 期は同 26.8%増収となり、24/9 期の売上高営業利益率は 6.0%になると予想した。

・24/9 期に売上高 100 億円を目指す事業計画の詳細が開示された。計画達成に向けては、FC エージェント事業で直接営業人員が期待通りの生産性で稼働することと、新規事業の収益化が進むことが鍵を握るものと思われるため、これらの進捗状況に注目していきたい。

【主要指標】

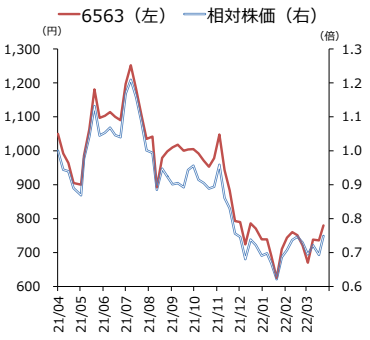
	2022/4/8
株価 （円）	771
発行済株式数 （株）	5,095,000
時価総額 （百万円）	3,928

	前期実績	今期予想	来期予想
PER （倍）	27.3	22.4	13.8
PBR （倍）	4.0	3.4	2.7
配当利回り （%）	0.0	0.0	0.0

【株価パフォーマンス】

	1カ月	3カ月	12カ月
リターン （%）	2.1	18.1	-14.8
対TOPIX （%）	4.8	18.0	-14.7

【株価チャート】



（注）相対株価は対TOPIX、基準は2021/4/9

【 6563 みらいワークス 業種：サービス業 】

決算期	売上高 (百万円)	前期比 (%)	営業利益 (百万円)	前期比 (%)	経常利益 (百万円)	前期比 (%)	純利益 (百万円)	前期比 (%)	EPS (円)	BPS (円)	配当金 (円)
2020/9	4,155	15.5	77	-40.1	79	-40.5	41	-54.3	8.4	162.2	0.0
2021/9	4,907	18.1	232	201.6	215	171.5	142	241.8	28.2	191.0	0.0
2022/9 CE	6,000	22.3	250	7.4	263	22.0	164	15.2	32.5	-	0.0
2022/9 E	5,982	21.9	268	15.4	280	30.2	175	22.6	34.4	225.4	0.0
2023/9 E	7,745	29.5	436	62.4	437	55.9	284	62.4	55.8	281.2	0.0
2024/9 E	9,820	26.8	588	34.9	589	34.8	383	34.8	75.2	356.4	0.0

(注) CE：会社予想、E：証券リサーチセンター予想、単体ベ　2020年12月18日に1：4の株式分割を実施。過去のEPS、BPS、配当金は株式分割を考慮に入れて修
2022/9期より新収益認識基準適用。2022/9期の前期比は新基準適用前の2021/9期実績値との比較

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。
一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。

＞ 事業内容

◆ フリーランスのプロフェッショナル向け人材サービスを展開

みらいワークス（以下、同社）は、フリーランスという働き方を選択するコンサルタント等のプロフェッショナル人材を対象にした「FreeConsultant.jp」を主力サービスとしている。「FreeConsultant.jp」は、同社の 3 つの事業のひとつである FC エージェント事業の中核サービスである。

◆ 顧客企業とプロフェッショナル人材の両者の需要を満たす

事業会社やコンサルティング会社、システム開発会社等の顧客企業には、外部のプロフェッショナル人材を活用したいという需要が存在する。同社は、「FreeConsultant.jp」を通じて、即戦力となる人材を、それを必要とする顧客企業に対して提供している。

一方、「FreeConsultant.jp」に登録するプロフェッショナル人材に対しては、フリーランスといった、会社員として働く以外の働き方でも高い収入を得る機会を提供し、起業や独立等のライフステージに合わせた多様な働き方を支えている。

同社は、こうした顧客企業とプロフェッショナル人材のマッチングを行うことにより、両者の需要を満たすことを提供価値としている。「FreeConsultant.jp」において対象となる業務は、ビジネスコンサルティング、IT コンサルティング、マーケティング企画等が中心となっている。最近では、DX に関連する案件が増加傾向にある。

◆「FreeConsultant.jp」が売上高の大半を占める

同社は、プロフェッショナル人材向けサービスである FC エージェント事業に加え、地方の需要に関連した Web プラットフォーム事業とソリューション事業を行っている。21/9 期の売上高の 96.6%を FC エージェント事業が占め、そのほとんどが「FreeConsultant.jp」を通じたサービス提供によるものである。

＞ ビジネスモデル

◆ 事業ポートフォリオ

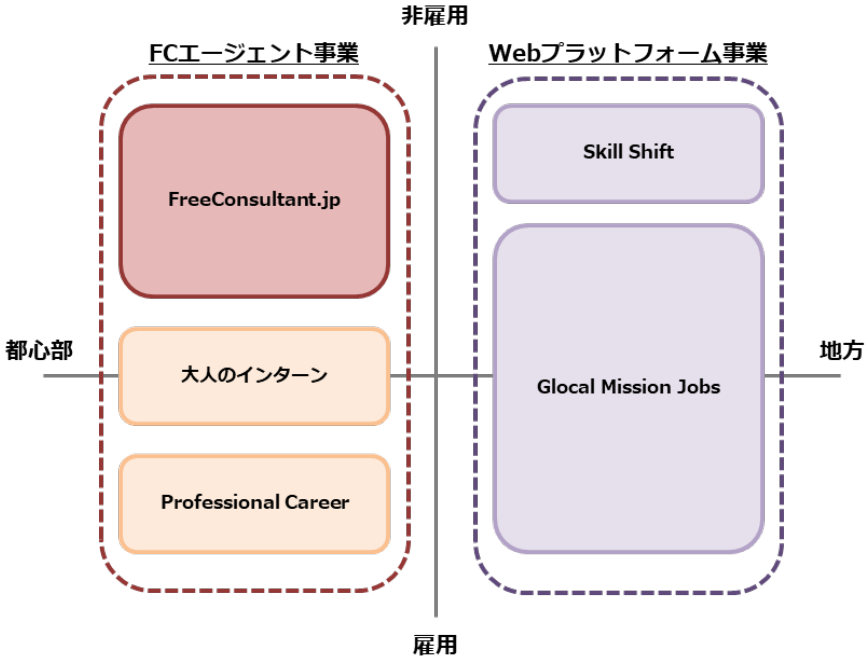
同社は、20/9 期より、プロフェッショナル人材の活用によって自社の課題を解決したい顧客企業と、自分のライフステージに合った働き方をしたいプロフェッショナル人材の双方に、ワンストップでサービスを提供していくという事業コンセプトを明確にしている（図表 1）。従来からの主力サービスである「FreeConsultant.jp」を起点に、「プロフェッショナル人材にあらゆる形態での働き方を提供する」（図表 1 の縦軸）、「プロフェッショナル人材に都心部以外の地域でも働く機会を提供する」（図表 1 の横軸）の 2 つの方向でサービスを増やしてきた。

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。
一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。

都心部で働く機会を提供するサービスをFCエージェント事業として、地方で働く機会を提供するサービスを Web プラットフォーム事業としているが、両者の違いは働く場所の違いに加え、プロフェッショナル人材と企業とのマッチングに同社の人的リソースを大きくかけるかどうかの違いもある。すなわち、FC エージェント事業では人手をかけてマッチングを行うが、Web プラットフォーム事業では、基本的には人手を介さずにマッチングを行える場を提供している。

なお、ソリューション事業は、FC エージェント事業及び Web プラットフォーム事業を通じて得られた知見をビッグデータ化してソリューションとして企業に提供する事業であり、FC エージェント事業及び Web プラットフォーム事業での人材と企業のマッチングとは一線を画した事業となっている。

【 図表１ 】みらいワークスの各サービスの位置づけ



（出所）みらいワークス決算説明会資料に証券リサーチセンター加筆

◆ FC エージェント事業（1）： 「FreeConsultant.jp」「業務委託＋再委託」のビジネスモデル

FC エージェント事業の主力サービス「FreeConsultant.jp」は、一時的に人材が不足している顧客企業と、会社員として働く以外の働き方を志向するプロフェッショナル人材とをマッチングするサービスである。

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。
一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。

ビジネスモデルの形態としては、同社が業務委託という形で顧客企業から請け負った案件を、「FreeConsultant.jp」に登録しているプロフェッショナル人材に再委託する形をとるケースがほとんどである（図表2）。この場合、顧客企業と同社の間、同社とプロフェッショナル人材の間のそれぞれで準委任契約が締結されることになる。同社は、顧客企業からの案件に対して社員を業務責任者として配置し、プロフェッショナル人材へ業務指示を出す形をとる。

【 図表２ 】「FreeConsultant.jp」における「業務委託＋再委託」のビジネスモデル

（出所）みらいワークス有価証券報告書、決算説明会資料より証券リサーチセンター作成

「業務委託＋再委託」の案件では、顧客企業から支払われる業務委託料が同社の売上に、再委託先のプロフェッショナル人材への報酬が同社の原価となる。そして、業務委託料とプロフェッショナル人材への報酬の差額が同社の売上総利益となる。

◆ FC エージェント事業（1）： 「FreeConsultant.jp」
「業務委託＋再委託」以外の形態でのサービス提供もある

顧客企業の希望により、「業務委託＋再委託」という準委任とは別の形態でサービスが提供されることがある。

ひとつは、同社でプロフェッショナル人材を派遣する一般労働者派遣の形態である。この場合、顧客企業と同社の間では派遣契約が、同社とプロフェッショナル人材の間では有期雇用契約が締結され、プロフェッショナル人材は顧客企業の業務指示のもとで働くことになる。

もうひとつは、プロフェッショナル人材を正社員または有期雇用社員として顧客企業へ紹介する有料職業紹介の形態である。この場合、顧客企業と同社の間では有料職業紹介契約が締結され、紹介に基づいて顧客企業とプロフェッショナル人材との間で雇用契約が締結される。

これら２つの形態では、プロフェッショナル人材は何らかの雇用契約を締結することになる。プロフェッショナル人材は雇用契約の締結を望んでいないことが多いため、これらの形態で提供されることは限定的である。そのため、現状では、これら２つの形態による収入が売上高に占める割合は僅少と考えられる。

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。
一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。

◆ FC エージェント事業（1）：「FreeConsultant.jp」専門特化した派生サイト

なお、旗艦サイトである「FreeConsultant.jp」以外に、特定分野に専門特化した派生サイトを通じた案件紹介サービスも行っているが、ビジネスモデルは「FreeConsultant.jp」と変わらない。現在、以下の 3 つのサイトがある。

（1） フィンテック分野に特化した「FintechConsultant.jp」

（2） 医療やヘルスケアに特化した「HealthcareProfessionals.jp」

（3） ホワイトカラーのデスクワークの自動化を行う RPA ビジネスに特化した「RPA-Professionals.jp」

◆ FC エージェント事業（1）： 「FreeConsultant.jp」顧客企業

同社の顧客企業は、直接の取引先はコンサルティング会社が多いが、最終顧客ベースでは通信･ハイテク業、製造業、金融業が多いと推察される。顧客企業において、以下のようなケースで、一時的、短期的に高度な能力を有する外部のプロフェッショナル人材への需要が発生する。

（1） ウェブサービスや AI、ロボティクス、フィンテック等の先端 IT の知識を必要とするプロジェクトを実施する際に、社内に適切な人材が不在のケース

（2） プロジェクトにするほどではない小規模な取り組みを行うケース

（3） 繁忙期に人材が不足するケース

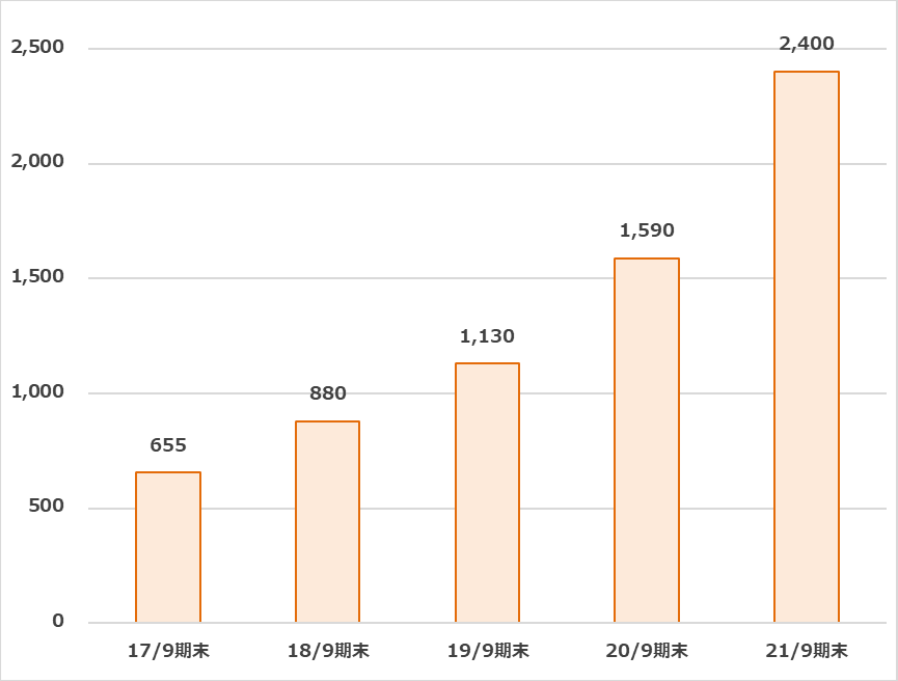
（4） 退職や病気等により専門職種で急な欠員が出るケース（次の正社員の採用や他部署からの異動までに繋ぐケースを含む）

同社が提供するプロフェッショナル人材に対して顧客企業が支払う人月単価（1 人 1 カ月当たり単価）は 100 万円～350 万円となっている。プロフェッショナル人材サービスへの対価が高額であることから、同社の最終顧客企業は大手企業が多い。

21/9 期末時点で、案件を獲得したことがある企業は累計で 2,400 社であり、実績を積み上げてきている（図表 3）。

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。
一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。

【 図表 3 】顧客企業の累計数の推移 （単位：社）



（出所）みらいワークス有価証券報告書より証券リサーチセンター作成

◆ FC エージェント事業（2）： 「大人のインターン」

「大人のインターン」は、主にフリーランスのプロフェッショナル人材やコンサルタント向けのインターン期間付きの就職支援サービスである。求職側のプロフェショナル人材と求人側の顧客企業とのマッチングが成立した後、3 カ月以上のお試し稼働を通じて相互理解を深め、最終的に正社員として就業するかどうかを決める。

お試し稼働の期間は、「FreeConsultant.jp」と同様、顧客企業からの業務委託と同社からプロフェッショナル人材への再業務委託となる。その後、最終的に正社員としての就業が決まった際には、人材紹介料として同社は年俸の 35%を受け取る。

◆ FC エージェント事業（3）： 「Professional-Career」

「Professional-Career」は、プロフェッショナル人材に特化した転職支援サービスである。世の中に多く存在する正社員の転職サービスと同じであり、マッチングして正社員として就業すると、同社は年俸の 35%を受け取る。

◆ Web プラットフォーム事業（1）：「Skill Shift（スキルシフト）」

「Skill Shift（スキルシフト）」は、都市部人材と地方企業とを副業という形態でマッチングするサービスである。同サービスを提供するた

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。
一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。

めに、19 年 10 月にスキルシフトを合弁で設立したが、20 年 9 月に同社が吸収合併した。

「Skill Shift」は、「FreeConsultant.jp」のような業務委託及び再業務委託は行わず、地方企業からの求人情報の掲載のみを行う。求人情報の掲載料は 1 件 98,000 円となるが、商流の違いによって、売上の計上の方法には以下の 3 つのパターンがある。

（1） 同社が直接取り扱う求人情報を掲載する場合は、掲載料が同社の売上高となる。この時の売上先は、求人情報を出した地方企業である。

（2） 代理店が取り扱う求人情報を掲載する場合は、掲載料という名目では求人企業から代理店が受け取る一方で、同社は代理店からシステム利用料を受け取る。

（3） 地域活性化を図りたい自治体との提携に基づく契約によるものもある。この場合、自治体から取り扱い件数に応じて一括でまとまった金額を受け取り、それを同社の売上高として計上する。求人情報はその地域の代理店が取り扱い、その求人情報が掲載されると、同社が代理店に対して掲載料の一定割合（原価）を支払うという形となる。

どのパターンであっても掲載数を増やすことが業績に貢献することになるが、現時点での方針としては、「Skill Shift」のような副業支援サービスが存在することを啓蒙するために、（2）の代理店の取り扱いによる掲載を増やしていく方針である。

◆ Web プラットフォーム事業（2）： 「Glocal Mission Jobs」

「Glocal Mission Jobs」は、20 年 7 月に日本人材機構から譲受したサービスで、地方企業への転職を斡旋するサービスである。

地方企業の求人情報を「Glocal Mission Jobs」のウェブサイトに掲載し、マッチングした際に、年収に応じた報酬が発生する。同社が直接取り扱う場合は、その報酬がすべて同社の売上高となる。一方、地方の人材紹介会社が取り扱う案件は、人材紹介会社に支払われる報酬の一定割合を人材会社から受け取り、それを売上高として計上する。

転職の斡旋とは別に、「Skill Shift」と同様の副業案件のマッチングも行っている。情報を掲載するだけの「Skill Shift」に対し、「Glocal Mission Jobs」では人手を使って人材探しを行うことが違いとなっている。副業案件は、国が行っている「プロフェッショナル人材拠点」

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。
一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。

からもたらされるものが多く、マッチングした時に、一定の固定額と求人者に払われる月収の一定割合が成果報酬として同社に支払われる。

なお、「Glocal Mission Jobs」と同様のビジネスモデルで展開している企業も多く存在するが、同社は年収 800 万円以上の人材に特化することにより、差別化を図っている。

◆ ソリューション事業

FC エージェント事業等を通じて得られたノウハウやビッグデータを活用して、ソリューションとして提供しようというのがソリューション事業である。以下のサービスを提供している。

（1） 地域金融機関向け「人材紹介伴走サポート」

（2） 企業人事向け「HR ソリューションズ」

（3） 企業・自治体向け「イノベーション・サポート」

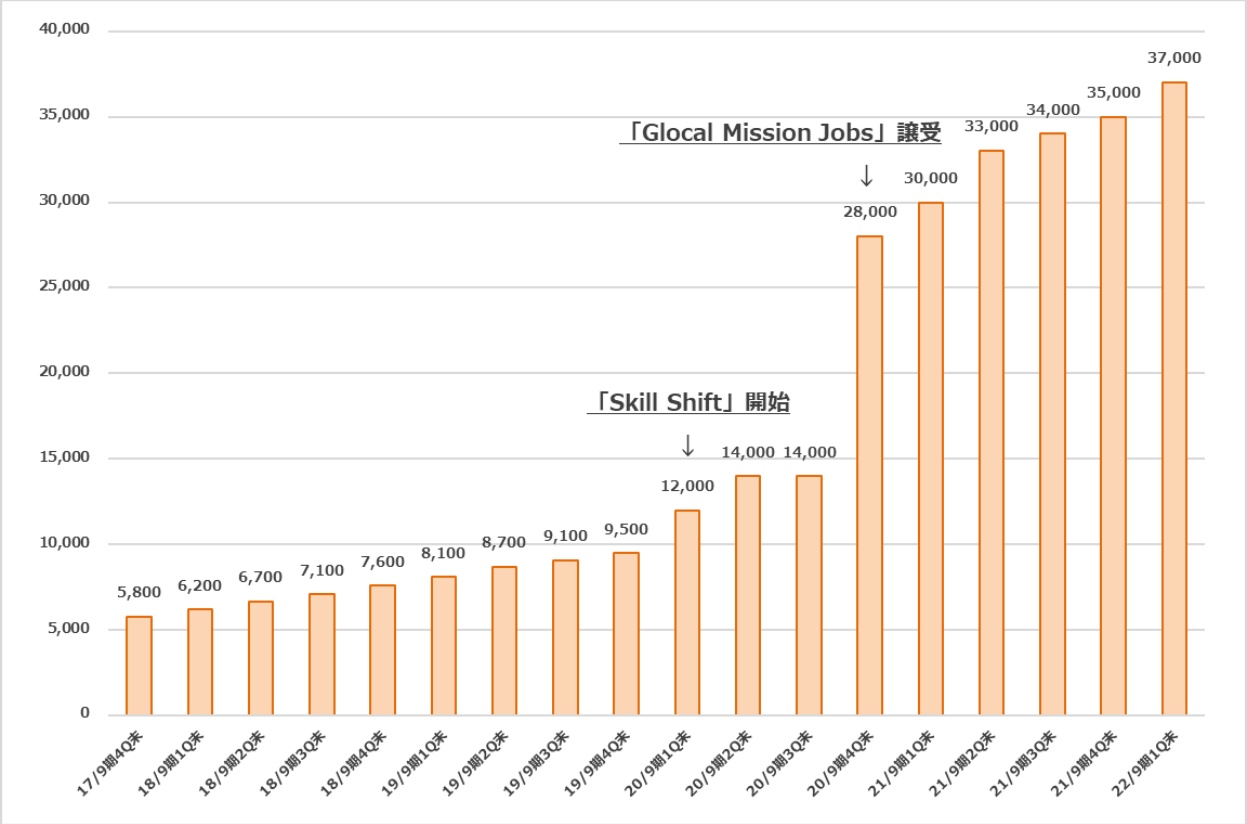
◆ みらいワークスのサービスを利用するプロフェッショナル人材

「人生 100 年時代」、「ダイバーシティ」、「（副業容認を含めた）働き方改革」といった言葉に表されるように、働き方の多様化が進んでいる。同社は、会社勤務の社員という形態以外の働き方をする人材のうち、特定分野で高い専門性を持つ人材をプロフェッショナル人材と定義し、そうした人材に特化してサービス提供をしている。

同社のサービスに登録するプロフェッショナル人材は、「FreeConsultant.jp」を中心に年々増加してきたが、「Skill Shift」や「Glocal Mission Jobs」が加わったことで、22/9 期第 1 四半期末時点で 37,000 人超となっている（図表 4）。「FreeConsultant.jp」の登録者には、大手コンサルティング会社や大手システム開発会社出身の人材が多く、30 代、40 代の人材が過半を占めていると推察される。年収水準としては、800 万円超がひとつの目安となっている模様である。

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。
一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。

【 図表４ 】プロフェッショナル人材の登録者数の推移 （単位：人）



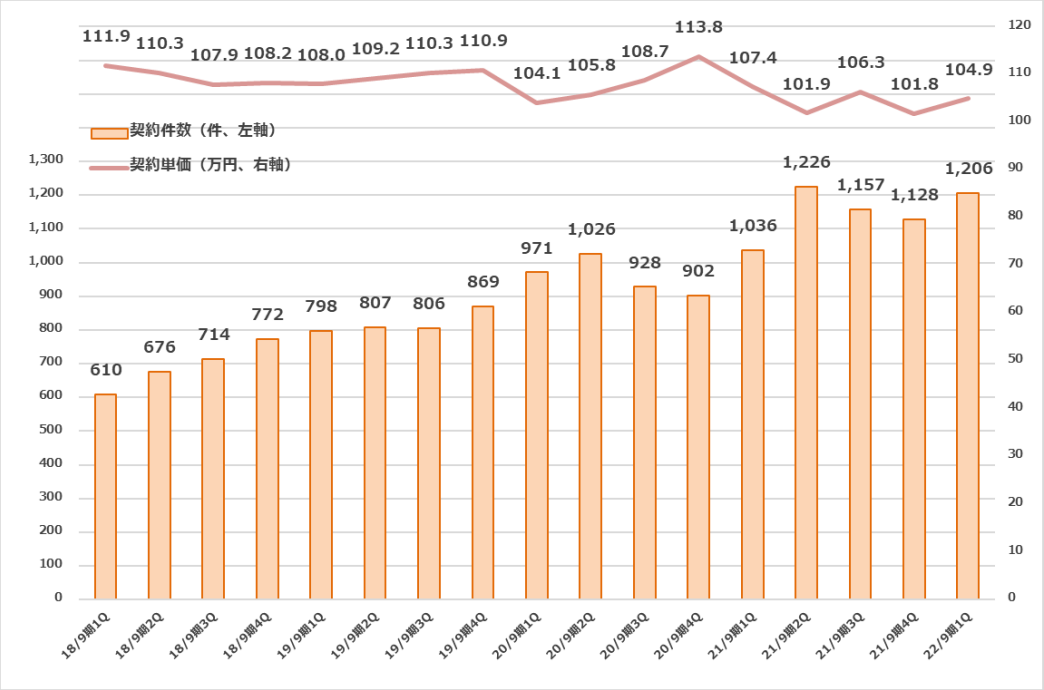
（出所）みらいワークス有価証券報告書、四半期報告書、決算説明会資料より証券リサーチセンター作成

なお、プロフェッショナル人材は、各自の人生設計やライフスタイルを持ち、そのワークスタイルは一律ではない。独立コンサルタントのようなフリーランス、パラレルワーカー、起業中だがキャッシュを稼ぐ必要がある起業家など多岐にわたる。このことは、登録している人材全員がいつでもすぐに働けるアクティブな状態にあるわけではないことを意味している。そのため、同社の売上高の伸びとプロフェッショナル人材の登録者数の伸びがきれいに連動するわけではない。

FC エージェント事業の売上高は、契約件数と契約単価の 2 項目に分解でき、契約件数はさらに、直接営業人員数と直接営業人員 1 人当たり契約数の 2 項目に分解できる。契約単価は緩やかに低下傾向にある中で、契約件数の増加が増収を牽引している（図表 5）。また、直接営業人員 1 人当たり契約数が小幅な変動にとどまっている状況においては、契約件数の増加ペースは、直接営業人員数の増加ペースに依拠している状況にあると言えよう（図表 6）。

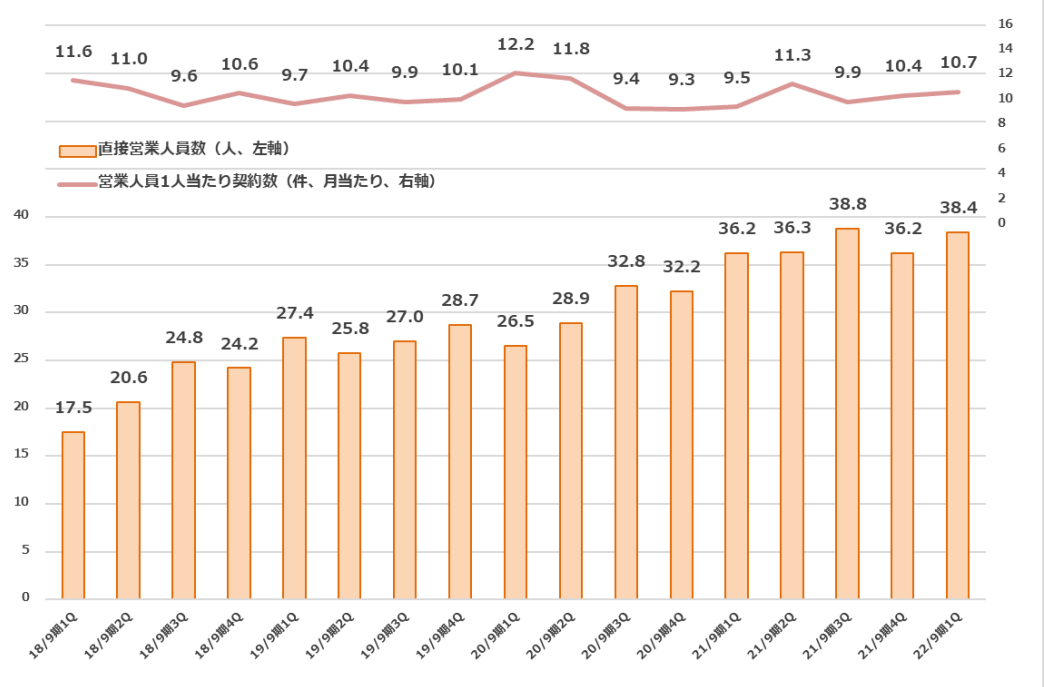
本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。
一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。

【 図表 5 】FC エージェント事業の契約件数と契約単価の推移



（出所）みらいワークス決算説明会資料より証券リサーチセンター作成

【 図表 6 】FC エージェント事業の直接営業人員数と 1 人当たり契約数の推移



（出所）みらいワークス決算説明会資料より証券リサーチセンター作成

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。
一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。

◆ 競争力の源泉（1）： オペレーション能力

プロフェッショナル人材と企業をマッチングすること自体はシンプルなビジネスモデルであり、参入障壁はさほど高くないと推察される。しかし「FreeConsultant.jp」において、このマッチングを「業務委託＋再委託」の形態で行うためには、大手企業対象のコンサルティング案件を遂行するためのプロジェクトマネジメント機能をはじめとしたオペレーション能力を有している必要がある。このオペレーション能力及び体制こそが、同社の競争力の源泉と言えよう。

プロフェッショナル人材に対しては、専属コーディネーターを設けて、多様なニーズの把握に努めている。また、同社のサービスに対するプロフェッショナル人材のエンゲージメント[注]を高めることによりプロフェッショナル人材の満足度を上げることにつなげている。

注）エンゲージメント
元は「約束」とか「契約」の意味。マーケティング分野では、企業と顧客の間の信頼関係を分析して、購買につなげること、またはその手法として用いられてきた。
最近では、人事分野で用いられることが増えており、企業と従業員との間で相互に信頼し合い、貢献し合う概念またはその手法として取り上げられることが増えてきている。

一方、顧客企業に対しては、金融やヘルスケアといった業界ごとにいくつかのチームに分けて提案営業、マッチング、フォローのオペレーションを行っている。特に案件稼働後のフォローについては、顧客企業と参画しているプロフェッショナルの双方の満足度の確認や目指す方向の整合性等の擦り合わせが求められる。この作業が、受託案件の成果物の品質を左右すると言っても過言ではない。

プロフェッショナル人材と顧客企業の双方への対応に加え、それぞれから持ち寄られた需要をマッチングするサービスも改良が続けられており、同社の競争力を支える大きな要因となっている。

◆ 競争力の源泉（2）： ワンストップでのサービス提供を可能とする事業ポートフォリオ

「FreeConsultant.jp」におけるオペレーション能力以外では、人材を求める企業の要望も多様化していることもあり、プロフェッショナル人材のどの働き方にもワンストップで対応できるよう複数のサービスを取り揃えていることもまた、競争力の源泉になりつつある。

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。
一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。

＞ 強み・弱みの評価

◆ SWOT 分析

同社の内部資源（強み、弱み）、および外部環境（機会、脅威）は、図表 7 のようにまとめられる。

【 図表 7 】SWOT 分析

強み (Strength)	•プロフェッショナル人材向けサービスで先行していること - 案件実績のある企業数の多さ •プロフェッショナル人材の囲い込み - プロフェッショナル人材の登録数の多さ - 登録プロフェッショナルのエンゲージメントを高める仕組み •サービス品質を担保するオペレーション - 案件のマッチング率の高さ - 顧客企業に対するフォロー体制 •サービスに対する高い満足度 - 登録プロフェッショナル人材の満足度 - 顧客企業の満足度 •プロフェッショナル人材の働き方ニーズにワンストップでサービス提供できる体制 -「FreeConsultant.jp」以外の複数のサービスの取り揃えの拡充
弱み (Weakness)	•「FreeConsulant.jp」のサービスへの依存度の高さ •ビジネスモデルの関係上「FreeConsulant.jp」の売上総利益率の上昇余地の小ささ •サービスブランドの浸透の余地 •事業規模の小ささ •代表取締役社長への依存度の高い事業運営
機会 (Opportunity)	•世の中の働き方の多様化 •政府等によるフリーランスという働き方に対する後押し •コンサルティング市場の成長と人材の慢性的な不足感 •プロフェッショナル人材サービスにおける大手企業の不在 •「Skill Shift」や「Glocal Mission Job」等の地方企業への浸透 •ソリューション事業の拡充 •新規サービスの可能性 •上場による知名度の向上
脅威 (Threat)	•フリーランスへの案件紹介サービス領域における競争が激化する可能性 - 新規参入の増加 - プロフェッショナル人材の囲い込みにおける競争 - 案件の獲得における競争（価格競争等） •提供する案件の品質が低下する可能性 - 案件で稼働したプロフェッショナル人材の質とモチベーションの低下 •新規サービスがうまく立ち上がらない可能性 •必要な人材（正社員）が集まらない可能性

（出所）証券リサーチセンター

＞ 知的資本分析

◆ 知的資本の源泉は、サービスを開始した現代表取締役社長の存在と、サービス提供で蓄積されたオペレーションノウハウにある

同社の競争力を知的資本の観点で分析した結果を図表 8 に示した。

同社の知的資本の源泉は、「人的資本」の「経営陣」に属する現代表

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。
一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。

取締役社長の存在にあると考えられる。プロフェッショナル人材という未開拓領域に特化する戦略的ポジショニングとそのための事業コンセプトを確立し、12 年 4 月の「FreeConsultant.jp」のサービス開始以降 10 年間、サービスを提供し続けてきた。

「FreeConsultant.jp」のサービスは、顧客企業と独立したプロフェッショナル人材のマッチングである。それ自体の参入障壁は決して高いとは言えない。また、事業の継続性は、高品質のサービスを提供し続けられるかどうかにかかっており、これまで成長を続けられたのは、「組織資本」の「プロセス」に属する各業務を強化してきたことによるものである。中でもプロフェッショナル人材と案件とのマッチング率を高めるオペレーション体制が競争力の源泉であると言えよう。

オペレーション体制が競争力の源泉であることは、「知的財産 ノウハウ」に属するオペレーションノウハウの蓄積が進むことも意味している。蓄積されたオペレーションノウハウを背景に顧客企業とプロフェッショナル人材の両方の満足度を高めていくことで、「関係資本」に属する顧客資産（顧客企業）とネットワーク資産（プロフェッショナル人材）の両方が積み上がっていった。それらの蓄積が、オペレーションノウハウの更なる蓄積につながるという好循環が描けるようになってきている。

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。
一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。

【 図表 8 】知的資本の分析

項目		分析結果	KPI		
			項目	数値（前回）	数値（今回）
関係資本	顧客	・豊富な顧客企業	・案件実績のある企業数	1,590社超	2,400社超
			・期中に契約があった企業数	開示なし	-----
			・期中に契約があった大手企業数	（今回追加）	21/9期4Q69社　22/9期1Q77社
			・期中契約数	（今回追加）	21/9期延べ4,547件（各四半期の単純合算） 22/9期1Q1,206件
	ブランド	・主力サービス	「FreeConsultant.jp」	特になし	-----
	ネットワーク	・プロフェッショナル人材の囲い込みと稼働	・登録数	28,000人超（全サービス合計）	35,000人超（21/9期末、全サービス合計） 37,000人超（22/9期1Q末、同上）
			・稼働人員数	3,630人	（今回削除）21/9期より開示なし
			・期中契約数	（今回追加）	21/9期延べ4,547件（各四半期の単純合算） 22/9期1Q1,206件
			・人材派遣に関係する臨時社員その他	直近の開示なし	-----
		・業務提携先の存在	・特定業界・業態へのアプローチ	Tスクエアソリューションズ（ジェネリック薬品）	-----
			・フリーランスのサポート強化	野村證券	-----
			・「Glocal Mission Jobs」での提携先	地銀・人材会社等100社（20年11月27日時点）	94社（21年12月31日時点）
			・地方金融機関との提携	累計24社（21年1月28日時点）	累計51社（21年12月31日時点）
組織資本	プロセス	・プロフェッショナル人材の獲得	・プロフェッショナル人材の登録人数	28,000人超（全サービス合計）	35,000人超（21/9期末、全サービス合計） 37,000人超（22/9期1Q末、同上）
			・FCエージェント事業における プロフェッショナル人材の稼働人数	3,013人（19/3期）　3,630人（20/9期）	（今回削除） 21/9期より開示なし
		・プロフェッショナル人材のエンゲージメント強化	・専属コーディネーターの配置	人数等の詳細の開示なし	-----
			・プロフェッショナル人材への情報発信	適宜実施	-----
			・プロフェッショナル人材向けの コミュニティ・イベントの開催	適宜実施	-----
		・営業（案件の獲得）	・業界別のチーム編成	チーム数は開示なし	-----
			・企業へのプロジェクト提案	詳細開示は特になし	-----
			・プロジェクト稼働後のフォロー	詳細開示は特になし	-----
			・営業拠点	2カ所（本社、大阪オフィス）	-----
			・直接営業人員数（月平均）	（今回追加）	21/9期4Q36.2人　22/9期1Q38.4人
			・営業1人当たり契約数	（今回追加）	21/9期1Q9.5件　22/9期1Q10.7件
		・オペレーション体制	・実施した案件数	開示なし（顧客企業数の開示のみ）	（今回削除）　契約数で代用のため
			・案件のマッチング率	開示なし	-----
			・登録プロフェッショナル人材の満足度	直近の開示なし	-----
		・継続的な情報発信及び啓蒙	・一般社団法人日本記念日協会からの 記念日認定	プロフェッショナルの日（2月6日）	-----
			・メディア掲載やイベント開催	多数あり	-----
	知的財産 ノウハウ	・オペレーションノウハウの蓄積	・「FreeConsultant.jp」の経験・実績	12年4月のサービス開始より8年経過	12年4月のサービス開始より10年経過
			・貸借対照表上のソフトウェア	31百万円	56百万円
			・貸借対照表上のソフトウェア仮勘定	42百万円	なし
人的資本	経営陣	・現代表取締役社長の存在	・戦略的ポジショニング	未開拓領域への特化	-----
			・事業コンセプトの確立	ビジネスモデル等	-----
			・会社設立以来の年数	12年3月の会社設立より9年経過	12年3月の会社設立より10年経過
		・インセンティブ	・代表取締役社長による保有	2,660,000株（53.01%）	2,660,000株（52.22%）
			・代表取締役社長以外の 取締役による保有	4,000株（0.08%）	-----
			・役員報酬総額（取締役） *社外取締役、監査等委員は除く	17百万円（2名）	18百万円（2名）
	従業員	・企業風土	・従業員数	61名	67名
			・平均年齢	38.3歳	38.0歳
			・平均勤続年数	2.20年	3.03年
		・インセンティブ	・従業員持株会	なし	-----
			・ストックオプション	396,000株（7.89%）*取締役保有分も含む	322,400株（6.33%）*取締役保有分も含む

（注）KPIの数値は、特に記載がない場合、前回は20/9期または20/9期末、今回は21/9期または21/9期末のもの
20年12月18日付けで1:4の株式分割を実施。株数に関係する項目について、前回も株式分割後ベースでの株数に換算して表記した。
（出所）みらいワークス有価証券報告書、決算説明会資料、会社ヒアリングより証券リサーチセンター作成

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。
一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。

＞ 決算概要

◆ 21 年 9 月期は利益が期初計画を大きく上回る

21/9 期業績は、売上高 4,907 百万円（前期比 18.1%増）、営業利益が 232 百万円（同 201.6%増）、経常利益 215 百万円（同 171.5%増）、当期純利益が 142 百万円（同 241.8%増）となった。期初の会社計画に対する達成率は、売上高が 98.1%、営業利益が 194.0%であり、利益が期初計画を大きく上回った。

主力の「FreeConsultant.jp」において契約件数が前期比 18.8%増となったことが増収を牽引した。四半期別に見ると、新型コロナウイルス禍の影響を受けた前期の需要の未消化分が顕在化した第 2 四半期までは大きく伸びたが、第 3 四半期以降は、再度新型コロナウイルス禍による影響が生じたことや、第 4 四半期に営業人員が減少したことから伸び悩み、売上高は期初計画に届かなかった。

売上総利益率は前期比 4.6%ポイント上昇の 25.5%となった。契約単価が上昇しづらい中で、契約粗利益額を確保できたことに加え、新規事業の収益化が進んだことが貢献した。販売費及び一般管理費（以下、販管費）は同 28.4%増の 1,018 百万円となった。増員に伴う人件費及び採用費の増加、広告宣伝費の増加が主な増加要因であるが、第 4 四半期の営業人員の一時的な減少等により、期初計画に対しては 92.6%の水準に抑えられた。

これらより、売上高営業利益率は前期比 2.8%ポイント上昇の 4.7%となった。

なお、21/9 期は、「Skill Shift」のサイトへの不正アクセスが発生し、一部情報流出が発生した。その対応費用として、情報セキュリティ対策費 19 百万円が営業外費用に計上された。また、新型コロナウイルス禍の影響で都市部から地方への人の移動が制限された状況を踏まえ、「Skill Shift」や「Glocal Mission Jobs」等の関連するサービスについて減損処理した結果、18 百万円の減損損失を特別損失として計上した。

◆ And Technologies の子会社化

同社は 22 年 1 月に、キャリア情報サイト「FIND CAREERS」を運営する And Technologies を子会社化した。「FIND CAREERS」は転職力を上げるための各種情報を発信しており、出稿した広告主のサイトへユーザーを送客することにより成果報酬を得るビジネスモデルである。

And Technologies を子会社化することにより、同社の既存サービスへ

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。
一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。

の新規登録者数の増加を図るとしている。また、And Technologies の創業者が同社の執行役員に就任し、同社のメディア戦略の展開を指揮することとなった。

＞ 今後の業績見通し

◆ 22 年 9 月期会社計画

22/9 期単体の会社計画は、売上高 6,000 百万円（前期比 22.3%増）、営業利益 250 百万円（同 7.4%増）、経常利益 263 百万円（同 22.0%増）、当期純利益 164 百万円（同 15.2%増）である（図表 9）。同社は 22/9 期から新収益認識基準を適用しており、22/9 期の前期比は旧基準での 21/9 期との比較によるものである。なお、新収益認識基準の適用に伴う損益に与える影響や利益剰余金の期首残高への影響はないとしている。

FC エージェント事業の KPI を構成する直接営業人員（月平均）は、21/9 期第 4 四半期の 36.2 人に対し、22/9 期第 4 四半期には約 40 人を計画している。また、営業効率の向上を通じて直接営業人員 1 人 1 カ月当たり契約件数を増加させることと、大手企業の取引社数を増やすことにより、契約件数の増加と契約単価の上昇を図っていくとしている。

売上総利益率は前期比 3.0%ポイント改善の 28.5%を計画している。FC エージェント事業において利益率の高い有料職業紹介の案件を増やす方針であることと、利益率の高い Web ソリューション事業の売上構成比上昇を見込んでいるものと推察される。

販管費は前期比 43.4%増の 1,460 百万円を計画し、売上高販管費率は同 3.5%ポイント上昇の 24.3%を想定している。同社は 24/9 期に売上高 100 億円を目標とする中期経営計画を策定しており、計画達成のために積極的に投資を続けていく方針を採っている。そのため、販管費増加の主な要因は、増員に伴う人件費及び採用費の増加と見られる。これらの結果、22/9 期の売上高営業利益率は同 0.5%ポイント低下の 4.2%となる計画である。

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。
一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。

【 図表 9 】みらいワークスの 22 年 9 月期の単体業績計画 （単位：百万円）

	旧収益認識基準			新収益認識基準	
	19/9期	20/9期	21/9期	22/9期 会社計画	
	実績	実績	実績		前期比
売上高	3,596	4,155	4,907	6,000	22.3%
FCエージェント事業	–	4,127	4,738	5,700	20.3%
売上構成比	–	99.3%	96.6%	95.0%	–
Webプラットフォーム事業	–	–	59	120	103.0%
売上構成比	–	–	1.2%	2.0%	–
ソリューション事業	–	–	110	180	63.6%
売上構成比	–	–	2.2%	3.0%	–
売上総利益	744	870	1,251	1,710	36.7%
売上総利益率	20.7%	20.9%	25.5%	28.5%	–
FCエージェント事業	–	–	1,137	1,510	32.7%
売上総利益率	–	–	24.0%	26.5%	–
Webプラットフォーム事業	–	–	52	110	110.6%
売上総利益率	–	–	88.1%	91.7%	–
ソリューション事業	–	–	60	90	47.8%
売上総利益率	–	–	54.5%	50.0%	–
販売費及び一般管理費	615	793	1,018	1,460	43.4%
売上高販管費率	17.1%	19.1%	20.8%	24.3%	–
営業利益	128	77	232	250	7.4%
売上高営業利益率	3.6%	1.9%	4.7%	4.2%	–
FCエージェント事業	–	–	406	409	0.7%
売上構成比	–	–	0.0%	0.0%	–
Webプラットフォーム事業	–	–	-145	-142	–
売上構成比	–	–	0.0%	0.0%	–
ソリューション事業	–	–	-28	-16	–
売上構成比	–	–	0.0%	0.0%	–
経常利益	133	79	215	263	22.0%
売上高経常利益率	3.7%	1.9%	4.4%	4.4%	–
当期純利益	91	41	142	164	15.2%
売上高当期純利益率	2.5%	1.0%	2.9%	2.7%	–

（注）22/9 期より新収益認識基準適用。22/9 期の前期比は新基準適用前の 21/9 期実績値との比較
（出所）みらいワークス有価証券報告書、決算説明会資料より証券リサーチセンター作成

◆ 24 年 9 月期までの事業計画

同社は 24/9 期までの事業計画を公表している（図表 10）。これによると、24/9 期の売上高 100 億円、売上高営業利益率 5.7%を目標としている。また、主力の FC エージェント事業も引き続き拡大するが、新規事業である Web プラットフォーム事業とソリューション事業の拡大を見込み、新規事業の売上構成比は 10.0%まで上昇するものとしている。

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。
一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。

【 図表 10 】みらいワークスの 24 年 9 月期までの事業計画（単体）

（単位：百万円）

	旧収益認識基準	新収益認識基準					
	21/9期 実績	22/9期 会社計画	前期比	23/9期 会社計画	前期比	24/9期 会社計画	前期比
売上高	4,907	6,000	22.3%	7,800	30.0%	10,000	28.2%
FCエージェント事業	4,738	5,700	20.3%	7,300	28.1%	9,000	23.3%
売上構成比	96.6%	95.0%	–	93.6%	–	90.0%	–
Webプラットフォーム事業	59	120	103.0%	200	66.7%	300	50.0%
売上構成比	1.2%	2.0%	–	2.6%	–	3.0%	–
ソリューション事業	110	180	63.6%	300	66.7%	700	133.3%
売上構成比	2.2%	3.0%	–	3.8%	–	7.0%	–
売上総利益	1,251	1,710	36.7%	2,350	37.4%	3,000	27.7%
売上総利益率	25.5%	28.5%	–	30.1%	–	30.0%	–
FCエージェント事業	1,137	1,510	32.8%	2,020	33.8%	2,430	20.3%
売上総利益率	24.0%	26.5%	–	27.7%	–	27.0%	–
Webプラットフォーム事業	52	110	111.5%	180	63.6%	270	50.0%
売上総利益率	88.1%	91.7%	–	90.0%	–	90.0%	–
ソリューション事業	60	90	50.0%	150	66.7%	300	100.0%
売上総利益率	54.5%	50.0%	–	50.0%	–	42.9%	–
販売費及び一般管理費	1,018	1,460	43.4%	1,930	32.2%	2,430	25.9%
売上高販管費率	20.8%	24.3%	–	24.7%	–	24.3%	–
営業利益	232	250	7.4%	420	68.0%	570	35.7%
売上高営業利益率	4.7%	4.2%	–	5.4%	–	5.7%	–
FCエージェント事業	406	409	0.7%	459	12.2%	543	18.3%
セグメント利益率	8.6%	7.2%	–	6.3%	–	6.0%	–
Webプラットフォーム事業	-145	-142	–	-68	–	-8	–
セグメント利益率	-245.8%	-118.3%	–	-34.0%	–	-2.7%	–
セグメント利益率	-28	-16	–	29	–	35	20.7%
売上構成比	-25.5%	-8.9%	–	9.7%	–	5.0%	–
経常利益	215	263	22.0%	420	59.7%	570	35.7%
売上高経常利益率	4.4%	4.4%	–	5.4%	–	5.7%	–
当期純利益	142	164	14.9%	273	66.5%	370	35.5%
売上高当期純利益率	2.9%	2.7%	–	3.5%	–	3.7%	–

（注）22/9 期より新収益認識基準適用。22/9 期の前期比は新基準適用前の 21/9 期実績値との比較
（出所）みらいワークス有価証券報告書、決算説明会資料より証券リサーチセンター作成

◆ 22 年 9 月期第 1 四半期決算

22/9 期第 1 四半期は、売上高 1,352 百万円（前年同期比 18.3%増）、営業利益 41 百万円（同 71.6%増）、経常利益 53 百万円（同 115.5%増）、四半期純利益 35 百万円（同 96.6%増）であった。通期計画に対する進捗率は、売上高が 22.5%、営業利益が 16.4%、経常利益が 20.2%、四半期純利益が 21.3%である。

四半期ベースでは売上高及び売上総利益が過去最高を更新した。FC エージェント事業は前年同期比 13.5%増収、Web プラットフォーム事業は同 7.2 倍、ソリューション事業は同 2.5 倍となった。全売上高の約 97%を占める FC エージェント事業の KPI である契約件数は同 16.4%増となり、増収を牽引した。Web プラットフォーム事業では提

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。
一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。

携金融機関との連携が進み、またソリューション事業では新規案件の受注により、それぞれ金額は小さいながらも収益化が進んでいる。

売上総利益率は前年同期比 2.4%ポイント上昇の 26.0%となった。FC エージェント事業において、利益率の高い有料職業紹介の案件があったと考えられるほか、元々高利益率の Web プラットフォーム事業とソリューション事業の売上構成比の上昇も貢献した。一方、増員と新規事業への投資により販管費は同 25.9%増となり、売上高販管費率は同 1.4%ポイント上昇の 22.9%となった。これらの結果、売上高営業利益率は同 1.0%ポイント改善の 3.1%となった。

◆ 証券リサーチセンターの業績予想： 22 年 9 月期

証券リサーチセンター（以下、当センター）では、21/9 期及び 22/9 期第 1 四半期の実績を踏まえて、22/9 期以降の業績予想を見直すとともに、24/9 期の業績予想を新たに策定した。

当センターでは、22/9 期単体業績について、売上高 5,982 万円（前期比 21.9%増）、営業利益 268 百万円（同 15.4%増）、経常利益 280 百万円（同 30.2%増）、当期純利益 175 百万円（同 22.6%増）と、会社計画に近い水準を予想する（図表 9）。

当センターでは、業績予想を策定する上で、以下の点に留意した。

（1） 売上高の大半を占める FC エージェント事業の売上高は、前回レポートでは、FC エージェント事業でのプロフェッショナル人材の稼働人数をもとに予想していたが、21/9 期から稼働人数の開示がなくなったため、契約件数をもとに予想した。

（2） 契約件数は、前期比 19.0%増の 5,412 件とした。その前提として、直接営業人員数は同 11.1%増の 41.0 人、直接営業人員 1 人 1 月当たり契約数は同 6.8%増の 11.0 件、1 契約当たり売上高は同 0.8%増の 105.0 万円とした。

（3） Web プラットフォーム事業の売上高は 120 百万円、ソリューション事業の売上高は 180 百万円と、ともに会社計画と同額にした。

（4） 22/9 期の売上総利益率は、会社計画と同じく、前期比 3.0%ポイント上昇の 28.5%と予想した。FC エージェント事業で業務効率が改善することに加え、FC エージェント事業の中

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。
一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。

でも利益率の高い有料職業紹介の案件が増える見込みであることと、同じく利益率の高い Web プラットフォーム事業やソリューション事業の売上構成比が上昇することを織り込んだ。

（5） 販管費は、21/9 期の 1,018 百万円に対し、22/9 期は 418 百万円増加の 1,436 百万円（会社計画は 1,460 百万円）とした。売上高販管費率は、前期比 3.2%ポイント上昇の 24.0%と想定した（会社計画は 24.3%）。人的リソース拡充を中心に積極投資が続くものとして、人件費や採用費の増加を織り込んだためである。これらより、22/9 期の売上高営業利益率は同 0.2%ポイント低下の 4.5%になるものとした（会社計画は同 0.5%低下の 4.2%）。

◆ 証券リサーチセンターの業績予想： 23 年 9 月期以降

23/9 期以降の業績について、23/9 期は前期比 29.5%増収、24/9 期は同 26.8%増収と予想した。契約件数の増加をベースとした FC エージェント事業が増収を牽引する展開を想定した。また、規模は小さいながら、Web プラットフォーム事業、ソリューション事業とも売上構成比を高めながら増収を続けるものとした。

売上総利益率は 23/9 期に前期比 0.9%ポイント、24/9 期に同 0.5%ポイント上昇し、24/9 期には 29.9%に達すると想定した。また、販管費は 23/9 期は前期比 28.2%増、24/9 期は同 27.5%増となるものとしたが、売上高販管費率は 22/9 期の 24.0%をやや下回る水準で保たれるものとし、これらの結果、売上高営業利益率は 23/9 期には 5.6%、24/9 期には 6.0%へと上昇していくものと予想した。

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。
一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。

【 図表 11 】証券リサーチセンターの業績予想 （損益計算書） （単位：百万円）

	旧収益認識基準			新収益認識基準							
	19/9期	20/9期	21/9期	22/9期CE	23/9期CE	24/9期CE	22/9期E（今回）	22/9期E（前回）	23/9期E（今回）	23/9期E（前回）	24/9期E
損益計算書											
売上高	3,596	4,155	4,907	6,000	7,800	10,000	5,982	6,070	7,745	7,119	9,820
前期比	18.6%	15.5%	18.1%	22.3%	30.0%	28.2%	21.9%	20.5%	29.5%	17.3%	26.8%
FCエージェント事業	–	4,129	4,738	5,700	7,300	9,000	5,682	5,750	7,245	6,679	8,920
前期比	–	–	–	20.3%	28.1%	23.3%	19.9%	18.9%	27.5%	16.2%	23.1%
売上構成比	–	–	96.6%	95.0%	93.6%	90.0%	95.0%	94.7%	93.5%	93.8%	90.8%
契約数（件）	3,280	3,827	4,547	–	–	–	5,412	–	6,900	–	8,496
直接営業人員数（月平均）（人）	27.2	30.1	36.9	–	–	–	41.0	–	50.0	–	59.0
営業人員1人月当たり契約数（件）	10.0	10.6	10.3	–	–	–	11.0	–	11.5	–	12.0
1契約当たり売上高（万円）	109.6	107.8	104.2	–	–	–	105.0	–	105.0	–	105.0
稼働人数（名） *20/9期まで開示	3,103	3,630	–	–	–	–	–	5,300	–	6,100	–
稼働人数1人当たり売上高（千円）（注）	1,159	1,145	–	–	–	–	–	1,085	–	1,095	–
Webプラットフォーム事業	–	–	59	120	200	300	120	250	200	350	300
前期比	–	–	–	103.4%	66.7%	50.0%	103.4%	66.7%	66.7%	40.0%	50.0%
売上構成比	–	–	1.2%	2.0%	2.6%	3.0%	2.0%	4.1%	2.6%	4.9%	3.1%
ソリューション事業	–	–	110	180	300	700	180	70	300	90	600
前期比	–	–	–	63.6%	66.7%	133.3%	63.6%	40.0%	66.7%	28.6%	100.0%
売上構成比	–	–	2.2%	3.0%	3.8%	7.0%	3.0%	1.2%	3.9%	1.3%	6.1%
その他	1	26	–	–	–	–	–	70	–	90	–
登録プロフェッショナル数（名）	9,500	28,000	–	–	–	–	–	–	–	–	–
前期比	25.0%	194.7%	–	–	–	–	–	–	–	–	–
案件獲得の実績がある累積企業数（社）	1,130	1,590	–	–	–	–	–	–	–	–	–
前期比	28.4%	40.7%	–	–	–	–	–	–	–	–	–
期中に契約がある企業数（社）	460	644	–	–	–	–	–	–	–	–	–
前期比	31.4%	40.0%	–	–	–	–	–	–	–	–	–
売上総利益	744	870	1,251	1,710	2,350	3,000	1,705	1,475	2,277	1,751	2,936
前期比	13.9%	16.9%	43.7%	36.7%	37.4%	27.7%	36.3%	22.0%	33.6%	18.7%	29.0%
売上総利益率	20.7%	20.9%	25.5%	28.5%	30.1%	30.0%	28.5%	24.3%	29.4%	24.6%	29.9%
FCエージェント事業	–	–	1,137	1,510	2,020	2,430	1,505	–	1,956	–	2,408
前期比	–	–	–	32.8%	33.8%	20.3%	32.4%	–	29.9%	–	23.1%
売上総利益率	–	–	24.0%	26.5%	27.7%	27.0%	26.5%	–	27.0%	–	27.0%
Webプラットフォーム事業	–	–	52	110	180	270	109	–	180	–	270
前期比	–	–	–	111.5%	63.6%	50.0%	110.0%	–	64.8%	–	50.0%
売上総利益率	–	–	88.1%	91.7%	90.0%	90.0%	91.0%	–	90.0%	–	90.0%
ソリューション事業	–	–	60	90	150	300	90	–	141	–	258
前期比	–	–	–	50.0%	66.7%	100.0%	50.0%	–	56.7%	–	83.0%
売上総利益率	–	–	54.5%	50.0%	50.0%	42.9%	50.0%	–	47.0%	–	43.0%
販売費及び一般管理費	615	793	1,018	1,460	1,930	2,430	1,436	1,283	1,840	1,484	2,347
前期比	24.0%	28.8%	28.4%	43.4%	32.2%	25.9%	41.1%	19.9%	28.2%	15.7%	27.5%
売上高販管費率	17.1%	19.1%	20.8%	24.3%	24.7%	24.3%	24.0%	21.1%	23.8%	20.8%	23.9%
営業利益	128	77	232	250	420	570	268	192	436	267	588
前期比	-17.9%	-40.1%	201.6%	7.4%	68.0%	35.7%	15.4%	38.5%	62.4%	39.1%	34.9%
売上高営業利益率	3.6%	1.9%	4.7%	4.2%	5.4%	5.7%	4.5%	3.2%	5.6%	3.8%	6.0%
FCエージェント事業	–	–	406	409	459	543	409	–	456	–	562
前期比	–	–	–	0.7%	12.2%	18.3%	0.8%	–	11.6%	–	23.1%
セグメント利益率	–	–	8.6%	7.2%	6.3%	6.0%	7.2%	–	6.3%	–	6.3%
Webプラットフォーム事業	–	–	-145	-142	-68	-8	-124	–	-47	–	-3
前期比	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	-92.9%
セグメント利益率	–	–	-245.8%	-118.3%	-34.0%	-2.7%	-103.6%	–	-23.6%	–	-1.1%
ソリューション事業	–	–	-28	-16	29	35	-16	–	27	–	30
前期比	–	–	–	–	–	20.7%	–	–	–	–	11.1%
セグメント利益率	–	–	-25.5%	-8.9%	9.7%	5.0%	-9.0%	–	9.0%	–	5.0%
経常利益	133	79	215	263	420	570	280	193	437	268	589
前期比	-15.9%	-40.6%	171.5%	22.0%	59.7%	35.7%	30.2%	38.2%	55.9%	38.9%	34.8%
売上高経常利益率	3.7%	1.9%	4.4%	4.4%	5.4%	5.7%	4.7%	3.2%	5.6%	3.8%	6.0%
当期純利益	91	41	142	164	273	370	175	119	284	166	383
前期比	-9.6%	-54.3%	242.8%	14.9%	66.5%	35.5%	22.6%	38.2%	62.4%	38.9%	34.8%
売上高当期純利益率	2.5%	1.0%	2.9%	2.7%	3.5%	3.7%	2.9%	2.0%	3.7%	2.3%	3.9%

（注）CE：会社予想 E：証券リサーチセンター予想
22/9 期より新収益認識基準適用。22/9 期の前期比は新基準適用前の 21/9 期実績値との比較
（出所）みらいワークス有価証券報告書、決算短信、決算説明会資料より証券リサーチセンター作成

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。
一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。

【 図表 12 】証券リサーチセンターの業績予想（貸借対照表／キャッシュ・フロー計算書） （単位：百万円）

	19/9期単	20/9期単	21/9期単	22/9期CE	23/9期CE	24/9期CE	22/9期単E（今回）	22/9期連E（前回）	23/9期単E（今回）	23/9期連E（前回）	24/9期単E
貸借対照表											
現金及び預金	892	912	1,134	-	-	-	1,285	1,138	1,645	1,333	2,118
売掛金	395	473	504	-	-	-	616	692	797	811	1,011
たな卸資産	-	-	-	-	-	-	0	0	0	0	0
前払費用	11	13	42	-	-	-	52	20	68	23	86
その他	0	2	1	-	-	-	24	2	24	2	24
流動資産	1,299	1,401	1,682	-	-	-	1,978	1,853	2,535	2,170	3,240
有形固定資産	18	15	13	-	-	-	41	15	39	15	37
無形固定資産	16	74	56	-	-	-	71	104	86	119	101
投資その他の資産	48	54	70	-	-	-	105	61	112	65	120
固定資産	83	143	141	-	-	-	218	181	238	200	259
資産合計	1,382	1,545	1,824	-	-	-	2,197	2,034	2,774	2,370	3,499
買掛金	490	557	600	-	-	-	732	789	948	925	1,203
短期借入金	-	-	-	-	-	-	0	0	0	0	0
1年内返済予定の長期借入金	-	-	-	-	-	-	0	0	0	0	0
未払金・未払費用	60	83	89	-	-	-	107	109	139	128	176
未払法人税等	17	13	52	-	-	-	100	38	145	53	196
その他	66	77	108	-	-	-	108	77	108	77	108
流動負債	634	731	850	-	-	-	1,048	1,014	1,341	1,184	1,684
長期借入金	-	-	-	-	-	-	0	0	0	0	0
その他	-	-	-	-	-	-	0	0	0	0	0
固定負債	-	-	-	-	-	-	0	0	0	0	0
純資産合計	748	813	973	-	-	-	1,148	1,020	1,432	1,186	1,815
(自己資本)	748	813	973	-	-	-	1,148	1,020	1,432	1,186	1,815
(新株予約権)	-	-	-	-	-	-	0	0	0	0	0
キャッシュ・フロー計算書											
税金等調整前当期純利益	133	67	197	-	-	-	280	193	437	268	589
減価償却費	7	8	14	-	-	-	12	10	12	10	12
売上債権の増減額（－は増加）	-75	-77	-31	-	-	-	-111	-117	-181	-119	-213
たな卸資産の増減額（－は増加）	-	-1	1	-	-	-	0	0	0	0	0
仕入債務の増減額（－は減少）	80	66	43	-	-	-	132	134	215	136	254
法人税等の支払額・還付額	-65	-33	-26	-	-	-	-57	-62	-107	-87	-155
その他	-19	46	19	-	-	-	-18	11	9	11	11
営業活動によるキャッシュ・フロー	60	76	218	-	-	-	236	167	385	219	497
有形固定資産の取得による支出	-5	-2	-1	-	-	-	-35	-5	-5	-5	-5
有形固定資産の売却による収入	-	-	-	-	-	-	0	0	0	0	0
無形固定資産の取得による支出	-4	-42	-12	-	-	-	-20	-20	-20	-20	-20
無形固定資産の売却による収入	-	-	-	-	-	-	0	0	0	0	0
敷金の差入・回収による収支	0	-2	0	-	-	-	-30	0	0	0	0
その他	-	-34	-	-	-	-	0	0	0	0	0
投資活動によるキャッシュ・フロー	-10	-82	-13	-	-	-	-85	-25	-25	-25	-25
短期借入金の増減額（－は減少）	-	0	-	-	-	-	0	0	0	0	0
長期借入金の増減額（－は減少）	-	-	-	-	-	-	0	0	0	0	0
株式の発行による収入	-	-	-	-	-	-	0	0	0	0	0
配当金の支払額	-	-	-	-	-	-	0	0	0	0	0
株式公開費用による支出	-	-	-	-	-	-	0	0	0	0	0
ストックオプションの行使による収支	11	23	17	-	-	-	0	0	0	0	0
その他	0	0	0	-	-	-	0	0	0	0	0
財務活動によるキャッシュ・フロー	10	23	16	-	-	-	0	0	0	0	0
現金及び現金同等物に係る換算価額	-	-	-	-	-	-	0	0	0	0	0
現金及び現金同等物の増減額（－は減少）	61	17	221	-	-	-	150	142	360	194	472
現金及び現金同等物の期首残高	830	892	912	-	-	-	1,134	996	1,285	1,138	1,645
現金及び現金同等物の期末残高	892	912	1,134	-	-	-	1,285	1,138	1,645	1,333	2,118

（注）CE：会社予想　E：証券リサーチセンター予想
（出所）みらいワークス有価証券報告書、決算短信、決算説明会資料より証券リサーチセンター作成

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。
一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。

＞ 投資に際しての留意点

◆ 配当について

同社は、株主に対する利益還元を重要な経営課題のひとつと位置づけている。しかし、現在は将来の成長に向けた資金の確保を優先するため、配当を実施していない。配当の実施及びその時期については現時点では未定としている。

◆ プロフェッショナル人材の不祥事等により、レピュテーションが毀損する可能性

同社のサービスを、顧客企業の案件にプロフェッショナル人材を供給するサービスと捉えれば、案件遂行時にプロフェッショナル人材が不祥事を起こした場合は、同社のレピュテーションが毀損される展開になる可能性がある。

◆ 新型コロナウイルス禍の影響を受ける可能性

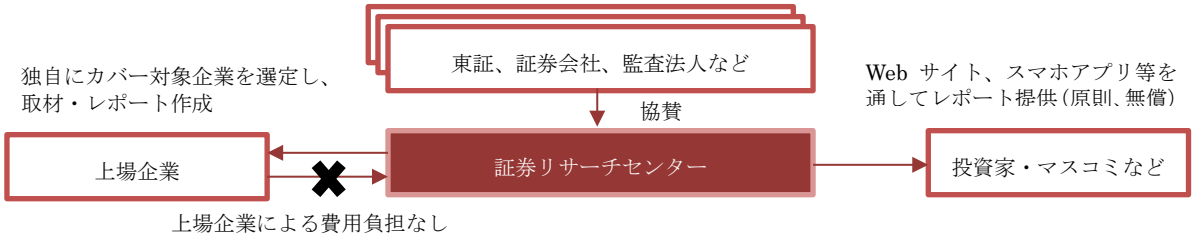
年初に始まった第 6 波の感染拡大はピークアウトしたものの、陽性者数は下げ止まっており、第 7 波の感染拡大の可能性も指摘されるなど、今後の状況には不透明感が残る。動向次第では、同社の事業活動や業績に影響が及ぶ可能性がある。

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。
一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。

証券リサーチセンターについて

証券リサーチセンターは、株式市場の活性化に向けて、中立的な立場から、アナリスト・カバーが不十分な企業を中心にアナリスト・レポートを作成し、広く一般にレポートを公開する活動を展開しております。

※当センターのレポートは経済産業省の「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」を参照しています。



■協賛会員

株式会社東京証券取引所	ＳＭＢＣ日興証券株式会社	大和証券株式会社	野村證券株式会社
みずほ証券株式会社	EY 新日本有限責任監査法人	有限責任あずさ監査法人	株式会社ＩＣMG
太陽有限責任監査法人	有限責任監査法人トーマツ	株式会社ＳＢＩ証券	三優監査法人
PwC 京都監査法人	エイチ・エス証券株式会社	いちよし証券株式会社	
監査法人 A&A パートナーズ	仰星監査法人	監査法人アヴァンティア	宝印刷株式会社
株式会社プロネクサス	日本証券業協会	日本証券アナリスト協会	

アナリストによる証明

本レポートに記載されたアナリストは、本レポートに記載された内容が、ここで議論された全ての証券や発行企業に対するアナリスト個人の見解を正確に反映していることを表明します。また本レポートの執筆にあたり、アナリストの報酬が、直接的あるいは間接的にこのレポートで示した見解によって、現在、過去、未来にわたって一切の影響を受けないことを保証いたします。

免責事項

・本レポートは、一般社団法人 証券リサーチセンターに所属する証券アナリストが、広く投資家に株式投資の参考情報として閲覧されることを目的として作成したものであり、特定の証券又は金融商品の売買の推奨、勧誘を目的としたものではありません。

・本レポートの内容・記述は、一般に入手可能な公開情報に基づき、アナリストの取材により必要な補充を加え作成されたものです。本レポートの作成者は、インサイダー情報の使用はもとより、当該情報を入手することも禁じられています。本レポートに含まれる情報は、正確かつ信頼できると考えられていますが、その正確性が客観的に検証されているものではありません。また、本レポートは投資家が必要とする全ての情報を含むことを意図したものではありません。

・本レポートに含まれる情報は、金融市場や経済環境の変化等のために、最新のものではなくなる可能性があります。本レポート内で直接又は間接的に取り上げられている株式は、株価の変動や発行体の経営・財務状況の変化、金利・為替の変動等の要因により、投資元本を割り込むリスクがあります。過去のパフォーマンスは将来のパフォーマンスを示唆し、または保証するものではありません。

・本レポート内で示す見解は予告なしに変更されることがあり、一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポート内に含まれる情報及び見解を更新する義務を負うものではありません。

・一般社団法人 証券リサーチセンターは、投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても一切責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。

・本レポートの著作権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。