

# 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  
2023年3月31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 20230328

# みらいワークス(6563 東証グロース)

発行日: 2023/3/31

高度な能力を持つ個人に特化したプロフェッショナル人材サービスを展開  
 売上総利益率改善と営業増員が 24 年 9 月期の売上高 100 億円達成の鍵を握る

## > 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。

### ◆ 22 年 9 月期決算

・22/9 期単体決算は、売上高 6,352 百万円(前期比 29.5%増)、営業利益 112 百万円(同 51.7%減)となった。期初の会社計画に対する達成率は、売上高が 105.8%、営業利益が 45.0%であった。営業人員を増やし増収となったが、改善を見込んだ売上総利益率が悪化し、人件費やオフィス移転等の費用を計画通りに計上したため、利益は計画を下回った。

### ◆ 23 年 9 月期業績予想

・同社は 23/9 期より連結業績の開示を開始し、23/9 期業績について、売上高 8,500 百万円(前期比 33.8%増)、営業利益 300 百万円(同 166.6%増)と予想している(前期比は 22/9 期単体業績との比較)。  
 ・証券リサーチセンター(以下、当センター)では、23/9 期の業績を、売上高 8,516 百万円(前期比 34.1%増)、営業利益 321 百万円(同 185.6%増)と予想した。主力のプロフェッショナル・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、Web プラットフォーム事業の新規連結子会社の乗せを織り込んだ。売上総利益率の改善を想定し、売上高営業利益率は同 2.0%ポイント上昇の 3.8%と予想した。

### ◆ 今後の注目点

・当センターは、24/9 期は前期比 17.7%増収、25/9 期は同 15.5%増収となり、25/9 期の売上高営業利益率は 4.7%と予想した。  
 24/9 期に売上高 100 億円を目指す事業計画は据え置かれた。計画達成に向けて、プロフェッショナル・エージェント事業での 23/9 期の売上総利益率改善、直接営業人員の増員、新規事業の収益化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たい。

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

### 【主要指標】

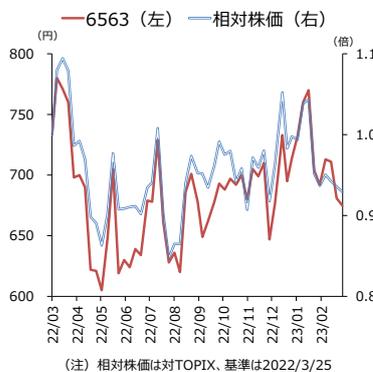
	2023/3/24
株価 (円)	675
発行済株式数 (株)	5,181,000
時価総額 (百万円)	3,497

	前期実績	今期予想	来期予想
PER (倍)	86.5	21.2	12.5
PBR (倍)	3.6	3.1	2.5
配当利回り (%)	0.0	0.0	0.0

### 【株価パフォーマンス】

	1か月	3か月	12か月
リターン (%)	-7.8	-0.3	-10.6
対TOPIX (%)	-6.0	-3.5	-11.0

### 【株価チャート】



### 【 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)
2021/9	4,907	18.1	232	201.6	215	171.5	142	241.8	28.2	191.0	0.0
2022/9	6,352	29.5	112	-51.7	126	-41.2	39	-72.5	7.8	187.4	0.0
2023/9 CE	8,500	33.8	300	166.6	301	137.6	153	289.8	30.4	-	0.0
2023/9 E	8,516	34.1	321	185.6	322	154.5	161	310.7	31.8	216.6	0.0
2024/9 E	10,025	17.7	420	30.9	421	30.8	274	70.0	54.1	270.7	0.0
2025/9 E	11,576	15.5	548	30.4	549	30.3	357	30.3	70.4	341.2	0.0

(注) CE: 会社予想、E: 証券リサーチセンター予想、2023/9期より連結業績開示、2023/9期の前期比は2022/9期単体実績との比較

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期実績との比較

### アップデート・レポート

2/25

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をはじめとする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プロフェッショナル・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、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に関連する案件が目立っている。

### ◆ プロフェッショナル・エージェント事業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事業の単一セグメントだが、事業内容に応じて、3つの事業に区分している(図表1)。

「FreeConsultant.jp」を中核とするプロフェッショナル・エージェント事業に加え、主に地方の需要に関連したWebプラットフォーム事業や、上記2事業のノウハウとビッグデータを活用するソリューション事業へ領域を広げている。それでも、22/9期の売上高の94.0%を占めるプロフェッショナル・エージェント事業が同社の中心である状況が続いている。

【 図表 1 】 事業別売上高・営業利益

(単位：百万円)

	売上高								
	21/9期	22/9期	23/9期 1Q	前期比 / 前年同期比			売上構成比		
				21/9期	22/9期	23/9期 1Q	21/9期	22/9期	23/9期 1Q
プロフェッショナル・エージェント事業	4,735	5,974	1,830	14.7%	26.2%	45.1%	96.5%	94.0%	93.3%
Webプラットフォーム事業	61	197	83	—	219.3%	311.1%	1.2%	3.1%	4.2%
ソリューション事業	110	181	48	—	64.9%	-31.7%	2.3%	2.9%	2.5%
合計	4,907	6,352	1,961	18.1%	29.5%	45.0%	100.0%	100.0%	100.0%

	営業利益								
	21/9期	22/9期	23/9期 1Q	前期比 / 前年同期比			売上高営業利益率 / セグメント利益率		
				21/9期	22/9期	23/9期 1Q	21/9期	22/9期	23/9期 1Q
プロフェッショナル・エージェント事業	452	260	70	—	-42.4%	-2.1%	9.5%	4.4%	3.8%
Webプラットフォーム事業	-184	-133	-26	—	—	—	-301.6%	-67.5%	-31.3%
ソリューション事業	-35	-14	-11	—	—	—	-31.8%	-7.7%	-22.9%
合計	232	112	33	201.6%	-51.7%	-20.5%	4.7%	1.8%	1.7%

(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

➤ ビジネスモデル

◆ 事業ポートフォリオ

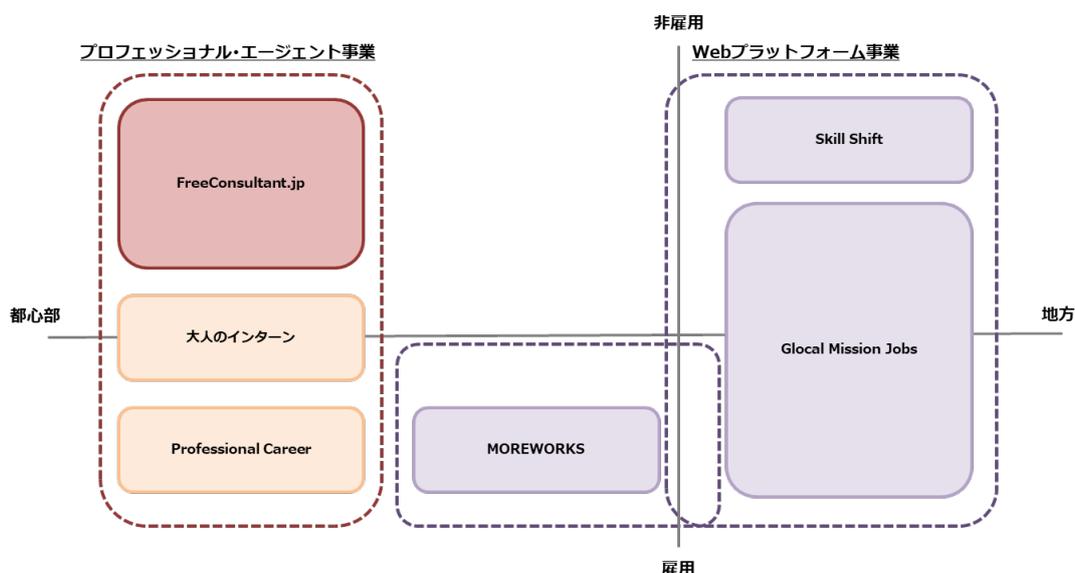
同社は、プロフェッショナル人材の活用によって自社の課題を解決したい顧客企業と、自分のライフステージに合った働き方をしたいプロフェッショナル人材の双方に、ワンストップでサービスを提供していくことを事業コンセプトとしている（図表 2）。従来からの主力サービスである「FreeConsultant.jp」を起点に、「プロフェッショナル人材にあらゆる形態での働き方を提供する」（図表 2 の縦軸）、「プロフェッショナル人材に都心部以外の地域でも働く機会を提供する」（図表 2 の横軸）の 2 つの方向でサービスを増やしてきた。

都心部で働く機会を提供するサービスをプロフェッショナル・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位置づけてきた。両者には、働く場所の違いのほか、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がある。すなわち、プロフェッショナル・エージェント事業ではマッチングを行う際に人手をかけるのに対し、Web プラットフォーム事業ではマッチングを行える場を提供することに主眼を置き、基本的には人手を介さないようにしている。

なお、22 年 10 月に子会社化したハイブが運営する「MOREWORKS」は、主に都心部にいるクリエイター向けではあるが、同社が人手をかけてマッチングするわけではないため、Web プラットフォーム事業のサービスとされている。

また、ソリューション事業は、プロフェッショナル・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るため、プロフェッショナル・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 2 】 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

◆ プロフェッショナル・エージェント事業(1):「FreeConsultant.jp」中心となるのは「業務委託+再委託」のサービス形態

プロフェッショナル・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。

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3)。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 3 】「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。

#### ◆ プロフェッショナル・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

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。

#### ◆ プロフェッショナル・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、次の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」

◆ プロフェッショナル・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。

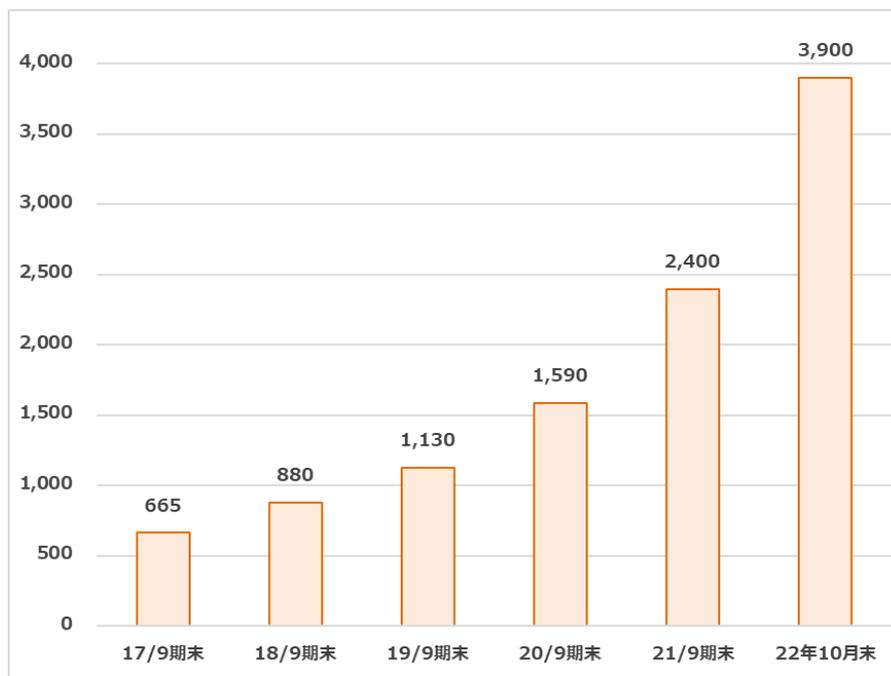
- (1) ウェブサービスや AI、ロボティクス、フィンテック等の先端 IT の知識を必要とするプロジェクトを実施する際に、社内に適切な人材が不在のケース
- (2) プロジェクトにするほどではない小規模な取り組みを行うケース
- (3) 繁忙期に人材が不足するケース
- (4) 退職や病気等により専門職種で急な欠員が出るケース（次の正社員の採用や他部署からの異動までに繋ぐケースを含む）

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。

案件を獲得したことがある企業は年々増加し、22年10月末時点で累計3,900社超に達している（図表3）。

【 図表 4 】顧客企業の累計数の推移

(単位:社)



(注) 社数はすべて概数

(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

◆ プロフェッショナル・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。求職側のプロフェッ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。

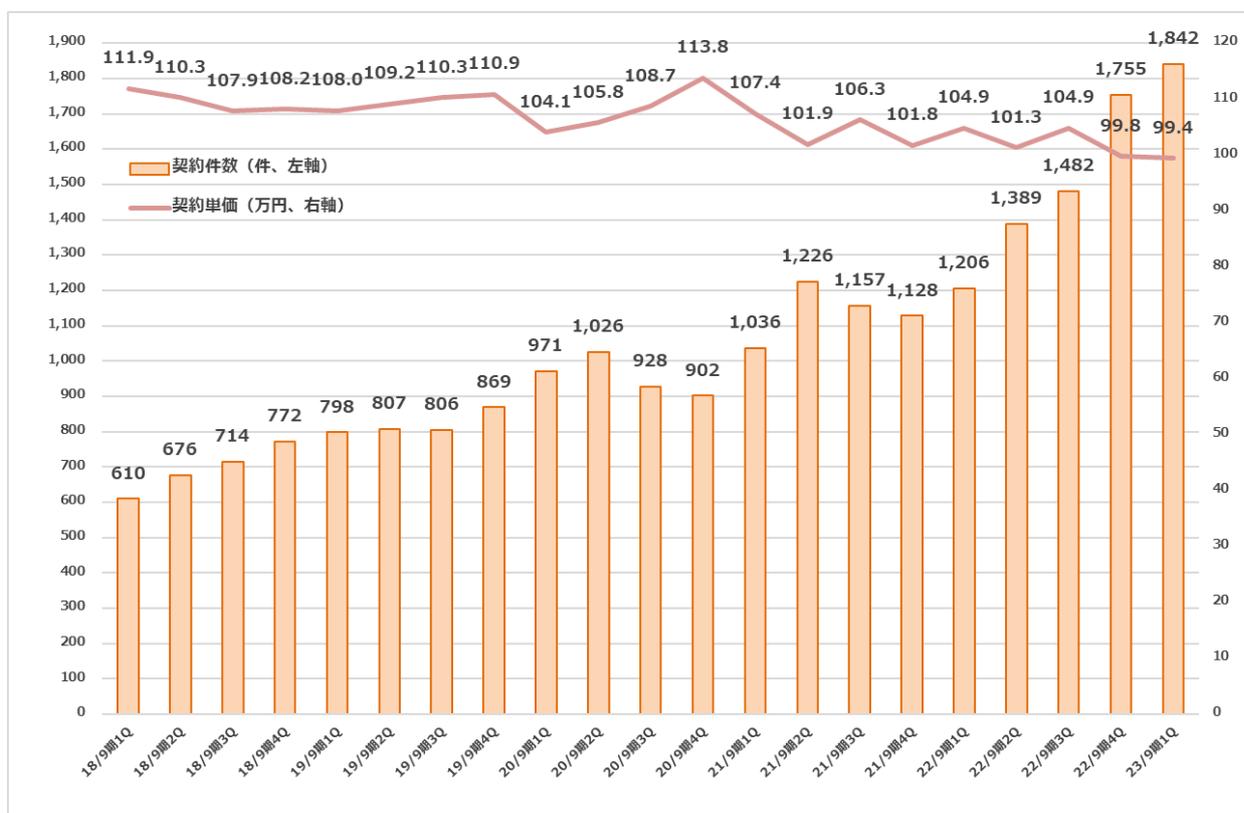
◆ プロフェッショナル・エージェント事業 (3) : 「Professional-Career」

「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。

◆ プロフェッショナル・エージェント事業 (4) : 収益構造

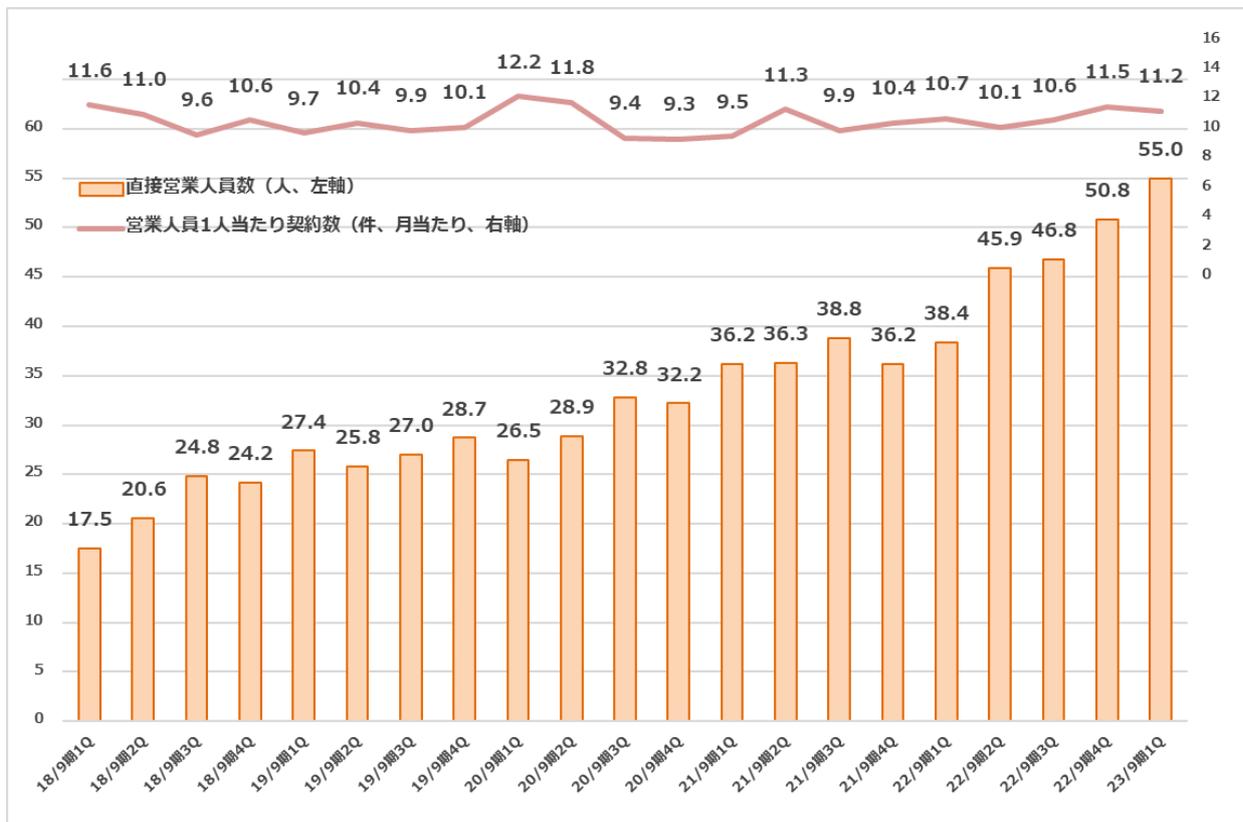
プロフェッショナル・エージェント事業の売上高は、契約件数と契約単価に分解でき、契約件数はさらに、直接営業人員数と直接営業人員1人当たり契約数に分解できる。契約単価は緩やかに低下傾向にある中で、契約件数の増加が増収を牽引している(図表5)。また、直接営業人員1人当たり契約数が小幅な変動にとどまっていることから、契約件数の増加ペースは、直接営業人員数の増加ペースに依拠している状況にあると言えよう(図表5)。

【図表5】プロフェッショナル・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 】プロフェッショナル・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

◆ Web プラットフォーム事業 (1) : 「Skill Shift」

「Skill Shift (スキルシフト)」は、地方企業と都市部人材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を取り扱う案件は、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、各道府県の「プロフェッショナル人材戦略拠点」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支払われる月収の一定割合を成果報酬として同社が受け取る。

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は多く存在するが、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。

#### ◆ Web プラットフォーム事業(3): 「MOREWORKS」

「MOREWORKS」は、22年10月に完全子会社としたハイブが運営するサービスで、クリエイターのキャリアに特化したメディアである。22年10月末時点で、約34,000人のクリエイターが登録している。

「デザイン経営」が経営の重要テーマとして注目が集まっている中、デザインに関係する人材を取り扱うサービスとして位置づけられて

いる。なお、ハイブが運営する Web デザイン・参考サイト集「URAGAWA」、ポートフォリオ投稿サービス「JAYPEG」も付随している。

#### ◆ Web プラットフォーム事業 (4) : 「FIND CAREERS」

「FIND CAREERS」は、同社が 22 年 1 月に子会社化した And Technologies が運営していたキャリア情報サイトである。「FIND CAREERS」は転職力を上げるための各種情報を発信しており、同社の既存サービスへの新規登録者数の増加につなげるサイトと位置づけられている。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。

#### ◆ ソリューション事業

プロフェッショナル・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」
- (4) ベンチャー・スタートアップ企業向け「みらいインキュベーション」

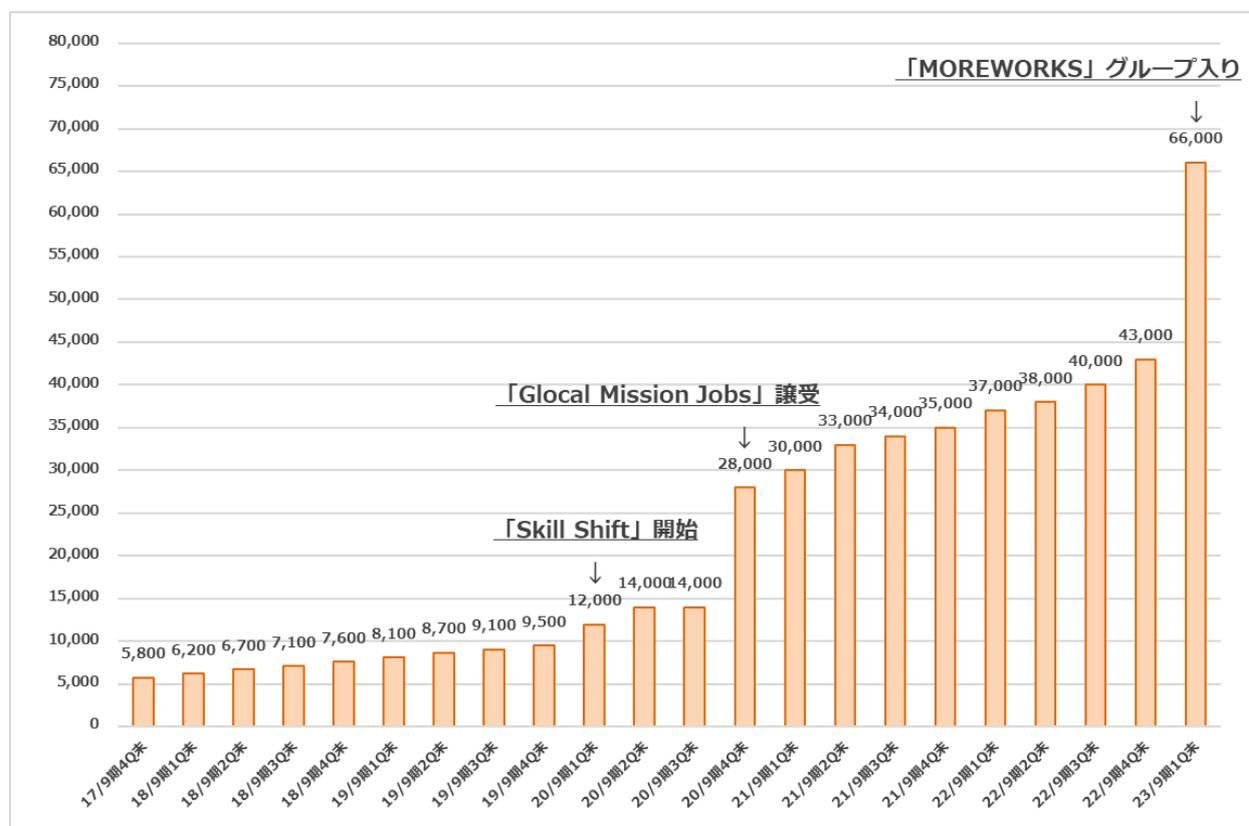
#### ◆ みらいワークスのサービスを利用するプロフェッショナル人材

「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 年 12 月末時点で 66,000 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。

【 図表 7 】 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。

◆ 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<sup>注</sup>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。人事分野では、企業と従業員との間で相互に信頼、貢献し合う概念またはその手法として用いられるようになった。

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くつ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。

> 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8のようにまとめられる。

【 図表 8 】 SWOT 分析

<b>強み (Strength)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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                         <ul style="list-style-type: none"> <li>- 案件実績のある企業数の多さ</li> </ul> </li> <li>・プロフェッショナル人材の囲い込み                         <ul style="list-style-type: none"> <li>- プロフェッショナル人材の登録数の多さ</li> <li>- 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</li> </ul> </li> <li>・サービス品質を担保するオペレーション                         <ul style="list-style-type: none"> <li>- 案件のマッチング率の高さ</li> <li>- 顧客企業に対するフォロー体制</li> </ul> </li> <li>・サービスに対する高い満足度                         <ul style="list-style-type: none"> <li>- 登録プロフェッショナル人材の満足度</li> <li>- 顧客企業の満足度</li> </ul> </li> <li>・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                         <ul style="list-style-type: none"> <li>- 「FreeConsultant.jp」以外の複数のサービスの取り揃えの拡充</li> </ul> </li> </ul>
<b>弱み (Weakness)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・「FreeConsultant.jp」のサービスへの依存度の高さ</li> <li>・ビジネスモデルの関係上「FreeConsultant.jp」の売上総利益率の上昇余地の小ささ</li> <li>・サービスブランドの浸透の余地</li> <li>・事業規模の小ささ</li> <li>・代表取締役社長への依存度の高い事業運営</li> </ul>
<b>機会 (Opportunity)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・世の中の働き方の多様化</li> <li>・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</li> <li>・コンサルティング市場の成長と人材の慢性的な不足感</li> <li>・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</li> <li>・「Skill Shift」や「Glocal Mission Jobs」等の地方企業への浸透</li> <li>・ソリューション事業の拡充</li> <li>・新規サービスの可能性</li> <li>・上場による知名度の向上</li> </ul>
<b>脅威 (Threat)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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                         <ul style="list-style-type: none"> <li>- 新規参入の増加</li> <li>- プロフェッショナル人材の囲い込みにおける競争</li> <li>- 案件の獲得における競争(価格競争等)</li> </ul> </li> <li>・提供する案件の品質が低下する可能性                         <ul style="list-style-type: none"> <li>- 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</li> </ul> </li> <li>・新規サービスがうまく立ち上がらない可能性</li> <li>・必要な人材(正社員)が集まらない可能性</li> </ul>

(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9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

取締役社長である岡本祥治氏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。

【 図表 9 】 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	・案件実績のある企業数	2,400社超	3,900社超 (22年10月末時点)	
		・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	21/9期4Q69社 22/9期1Q77社	22/9期4Q77社 23/9期1Q85社	
		・期中契約数	21/9期延べ4,547件 (各四半期の単純合算) 22/9期1Q1,206件	22/9期延べ5,832件 (各四半期の単純合算) 23/9期1Q1,842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	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)	43,000人超 (22年10月末、MOREWORKS除く) 66,000人超 (23/9期1Q末、MOREWORKS含む)
			・期中契約数	21/9期延べ4,547件 (各四半期の単純合算) 22/9期1Q1,206件	22/9期延べ5,832件 (各四半期の単純合算) 23/9期1Q1,842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	-----
・リスケリング・リカレントサービス			(今回追加)	東京電力ホールディングス	
・「Glocal Mission Jobs」での提携先			94社 (21年12月31日時点)	直近の開示なし	
・地方自治体との提携			(今回追加)	地元企業8府県39市町村 自治体6府県13市町村	
・地方金融機関との提携			累計51社 (21年12月31日時点)	累計88社 (22年12月31日時点)	
・その他					
組織資本	・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	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)	43,000人超 (22年10月末、MOREWORKS除く) 66,000人超 (23/9期1Q末、MOREWORKS含む)	
		・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のエンゲージメント強化	・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	-----	
		・業界別のチーム編成	チーム数は開示なし	-----	
	・営業 (案件の獲得)	・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)	21/9期4Q36.2人 22/9期1Q38.4人	22/9期4Q50.8人 23/9期1Q55.0人	
		・営業1人当たり契約数	21/9期1Q9.5件 22/9期1Q10.7件	22/9期4Q11.5件 23/9期1Q11.2件	
	・オペレーション体制	・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10年経過	12年4月のサービス開始より11年経過
・貸借対照表上のソフトウェア			56百万円	54百万円	
・貸借対照表上のソフトウェア仮勘定			なし	-----	
人的資本	・現代取締役社長の存在	・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10年経過	12年3月の会社設立より11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 (52.22%)	2,660,000株 (53.20%)	
		・代表取締役社長以外の 取締役による保有	4,000株 (0.08%)	2,500株 (0.05%)	
		・役員報酬総額 (取締役) *社外取締役、監査等委員は除く	18百万円 (2名)	19百万円 (2名)	
	従業員	・企業風土	・従業員数	67名	99名
			・平均年齢	38.0歳	37.6歳
			・平均勤続年数	3.03年	2.64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	322,400株 (6.33%) *取締役保有分も含む	276,400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21/9期または21/9期末、今回は22/9期または22/9期末のもの  
(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

## > 決算概要

### ◆ 22年9月期は利益が期初計画を大きく下回って大幅減益

22/9 期単体業績は、売上高 6,352 百万円（前期比 29.5%増）、営業利益が 112 百万円（同 51.7%減）、経常利益 126 百万円（同 41.2%減）、当期純利益が 39 百万円（同 72.5%減）となった。期初の会社計画に対する達成率は、売上高が 105.8%、営業利益が 45.0%であり、売上高は期初計画を上回ったものの、利益が期初計画を大きく下回った。

事業別売上高は、プロフェッショナル・エージェント事業が前期比 26.2%増、Web プラットフォーム事業が同 219.3%増、ソリューション事業が同 64.9%増となった。

プロフェッショナル・エージェント事業の増収は、契約件数が前期比 28.2%増となったことによるものである。21/9 期第 3 四半期、第 4 四半期に前四半期比で減収が続いたことを受けて、同社は営業人員を増やした効果が発現した。なお、22/9 期第 4 四半期の月平均営業人員数は 50.8 人で、前年同期の 36.2 人から 40.3%増となった。

また、Web プラットフォーム事業も、地方金融機関や自治体との連携が進んだことで、増収となった。

売上総利益率は前期比 0.5%ポイント低下の 25.0%となった。プロフェッショナル・エージェント事業において契約数の増加を最優先にした営業を行ったことが最大の要因である。販売費及び一般管理費（以下、販管費）は同 44.6%増の 1,472 百万円となった。増員に伴う人件費及び採用費の増加、本社移転を中心とする環境投資費用の発生が主な増加要因となった。

これらより、売上高営業利益率は前期比 2.9%ポイント低下の 1.8%となった。

なお、22/9 期は、投資有価証券評価損 19 百万円、抱合せ株式消滅差損 19 百万円等により特別損失 40 百万円が計上された。そのため、当期純利益の減益率が、営業利益や経常利益の減益率よりも大きくなった。

## > 今後の業績見通し

### ◆ 23年9月期会社計画

23/9 期に入り連結業績の開示を開始した。23/9 期会社計画は、売上高 8,500 百万円（前期比 33.8%増）、営業利益 300 百万円（同 166.6%増）、経常利益 301 百万円（同 137.6%増）、親会社株主に帰属する当期純利益 153 百万円（同 289.8%増）である（図表 10）。前期比は 22/9 期単体との比較である。

事業別には、プロフェッショナル・エージェント事業が前期比 29.9%増収、Web プラットフォーム事業が同 164.0%増収、ソリューション事業が同 21.5%増収を見込んでいる。

プロフェッショナル・エージェント事業の KPI に関する詳細の開示はないが、直接営業人員の増加による契約数の増加が増収を牽引しているとしている。また、大手企業の取引社数の増加に注力し、契約単価の上昇も図っていく方針である。

また、Web プラットフォーム事業も、地方金融機関や自治体との連携が更に進行することと、子会社化したハイブの業績が上乘せされることで大幅増収になる見通しとしている。

売上総利益率は前期比 2.6%ポイント改善の 27.6%を計画している。(1) プロフェッショナル・エージェント事業において個別の契約がもたらす利益額も各営業担当者の目標に据えて改善を図ること、(2) 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ことの 2 点を上昇要因と見ている。

販管費は、(1) 新規連結子会社の費用が上乘せされること、(2) のれん償却額が加わること、(3) 前期に引き続き人件費及び採用費が増加することから同 39.2%増の 2,050 百万円を計画している。売上高販管費率は同 0.9%ポイント上昇の 24.1%と見込んでいる。

これらより、23/9 期の売上高営業利益率は同 1.7%ポイント上昇の 3.5%となる計画である。

【 図表 10 】みらいワークスの23年9月期以降の業績計画

(単位:百万円)

	旧収益認識基準			新収益認識基準			
	20/9期単	21/9期単	22/9期単	23/9期連 会社計画		24/9期連 中期計画	
	実績	実績	実績	前期比	前期比	前期比	前期比
売上高	4,155	4,907	6,352	8,500	33.8%	10,000	17.6%
プロフェッショナル・エージェント事業	4,127	4,735	5,974	7,760	29.9%	9,000	16.0%
売上構成比	99.3%	96.6%	94.0%	91.3%	-	90.0%	-
Webプラットフォーム事業	-	61	197	520	164.0%	700	34.6%
売上構成比	-	1.2%	3.1%	6.1%	-	7.0%	-
ソリューション事業	-	110	181	220	21.5%	300	36.4%
売上構成比	-	2.2%	2.8%	2.6%	-	3.0%	-
売上総利益	870	1,251	1,585	2,350	48.2%	3,000	27.7%
売上総利益率	20.9%	25.5%	25.0%	27.6%	-	30.0%	-
プロフェッショナル・エージェント事業	-	1,137	1,318	1,740	32.0%	2,300	32.2%
売上総利益率	-	24.0%	22.1%	22.4%	-	25.6%	-
Webプラットフォーム事業	-	52	170	470	176.5%	500	6.4%
売上総利益率	-	85.2%	86.3%	90.4%	-	71.4%	-
ソリューション事業	-	60	96	140	45.8%	200	42.9%
売上総利益率	-	54.5%	53.0%	63.6%	-	66.7%	-
販売費及び一般管理費	793	1,018	1,472	2,050	39.2%	2,430	18.5%
売上高販管費率	19.1%	20.8%	23.2%	24.1%	-	24.3%	-
営業利益	77	232	112	300	166.6%	570	90.0%
売上高営業利益率	1.9%	4.7%	1.8%	3.5%	-	5.7%	-
プロフェッショナル・エージェント事業	-	452	260	349	34.2%	480	37.5%
セグメント利益率	-	9.5%	4.4%	4.5%	-	5.3%	-
Webプラットフォーム事業	-	-184	-133	-42	-	89	-
セグメント利益率	-	-301.6%	-67.5%	-8.1%	-	12.7%	-
ソリューション事業	-	-35	-14	-6	-	1	-
セグメント利益率	-	-31.8%	-7.7%	-2.7%	-	0.3%	-
経常利益	79	215	126	301	137.6%	570	89.4%
売上高経常利益率	1.9%	4.4%	2.0%	3.5%	-	5.7%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	41	142	39	153	289.8%	370	141.8%
売上高当期純利益率	1.0%	2.9%	0.6%	1.8%	-	3.7%	-

(注) 22/9期より新収益認識基準を適用。23/9期より連結業績を開示。23/9期の前期比は22/9期の単体実績値との比較  
(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が、24/9期の売上高100億円、売上高営業利益率5.7%の目標は据え置かれている(図表10)。主力のプロフェッショナル・エージェント事業も引き続き拡大する一方で、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更なる拡大を見込み、両事業の売上構成比は10.0%まで上昇するものとしている。

#### ◆ 23年9月期第1四半期決算

23/9期第1四半期連結業績は、売上高1,961百万円(前年同期比45.0%

増)、営業利益 33 百万円(同 20.5%減)、経常利益 37 百万円(同 29.8%減)、親会社株主に帰属する四半期純利益 18 百万円(同 46.2%減)であった(前年同期比は 22/9 期第 1 四半期の単体業績との比較)。通期計画に対する進捗率は、売上高が 23.1%、営業利益が 11.1%、経常利益が 12.5%、親会社株主に帰属する四半期純利益が 12.3%である。

四半期ベースでは売上高及び売上総利益は過去最高を更新した。プロフェッショナル・エージェント事業は前年同期比 45.1%増収、Web プラットフォーム事業は同 4.1 倍、ソリューション事業は同 31.7%減収となった。全売上高の約 93%を占めるプロフェッショナル・エージェント事業の KPI である契約件数は同 52.7%増となり、増収を牽引した。Web プラットフォーム事業はハイブが連結子会社に加わったことで大幅増収となった。

売上総利益率は前年同期比 1.4%ポイント低下の 24.6%となった。プロフェッショナル・エージェント事業において、新規開始案件の売上総利益率は反転上昇し始めたものの、まだ全体には波及していない。一方、増員と新規事業への投資により販管費は同 45.2%増となり、売上高販管費率は前年同期と同じ 22.9%となった。これらの結果、売上高営業利益率は同 1.4%ポイント低下の 1.7%となった。

#### ◆ 証券リサーチセンターの業績予想：23 年 9 月期

証券リサーチセンター(以下、当センター)では、22/9 期及び 23/9 期第 1 四半期の実績を踏まえて、23/9 期以降の業績予想を見直すとともに、25/9 期の業績予想を新たに策定した。

当センターでは、23/9 期連結業績について、売上高 8,516 百万円(前期比 34.1%増)、営業利益 321 百万円(同 185.6%増)、経常利益 322 百万円(同 154.5%増)、親会社株主に帰属する当期純利益 161 百万円(同 310.7%増)と、会社計画に近い水準を予想する(図表 11)。

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プロフェッショナル・エージェント事業の売上高は契約件数をもとに予想した。23/9 期の契約件数は、前期比 33.3%増の 7,776 件とした。その前提として、直接営業人員数(月平均)は同 31.9%増の 60.0 人、直接営業人員 1 人 1 月当たり契約数は同 0.9%増の 10.8 件、1 契約当たり売上高は同 2.3%減の 100.0 万円とした。
- (2) Web プラットフォーム事業の売上高は 520 百万円、ソリュ

ーション事業の売上高は 220 百万円と、ともに会社計画と同額にした。

- (3) 23/9 期の売上総利益率は、前期比 2.7%ポイント上昇の 27.7%と予想した(会社計画は 27.6%)。プロフェッショナル・エージェント事業で業務効率が改善することと、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。
- (4) 販管費は、22/9 期の 1,472 百万円に対し、23/9 期は 567 百万円増加の 2,039 百万円(会社計画は 2,050 百万円)とした。売上高販管費率は、前期比 0.7%ポイント上昇の 23.9%と想定した(会社計画は 24.1%)。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が増加することや、のれん償却額を含むハイブに関する費用を織り込んだためである。これらより、23/9 期の売上高営業利益率は同 2.0%ポイント上昇の 3.8%になるものとした(会社計画は同 1.7%ポイント上昇の 3.5%)。

#### ◆ 証券リサーチセンターの業績予想：24年9月期以降

24/9 期以降の業績について、24/9 期は前期比 17.7%増収、25/9 期は同 15.5%増収と予想した。プロフェッショナル・エージェント事業は契約件数の増加をベースとした増収を想定した。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 24/9 期に前期比 1.2%ポイント、25/9 期に同 1.1%ポイント上昇し、25/9 期には 30.0%に達すると想定した。また、販管費は 24/9 期は前期比 21.6%増、25/9 期は同 18.1%増となるものとし、売上高販管費率は 22/9 期実績の 23.2%、23/9 期予想 23.9%に対し、24/9 期 24.7%、25/9 期 25.3%と少しずつ上昇していくものとした。これらの結果、売上高営業利益率は 24/9 期 4.2%、25/9 期 4.7%へと上昇していくものとした。

【 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					
	旧収益認識基準			新収益認識基準			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	22/9期E	23/9期E	23/9期E	24/9期E	24/9期E
	20/9期単	21/9期単	22/9期単	23/9期単CE (前期中計)	23/9期単CE (前期中計)	24/9期単CE (前期中計)	23/9期単E (今回)	23/9期単E (前回)	24/9期単E (今回)	24/9期単E (前回)	25/9期単E	
損益計算書												
売上高	4,155	4,907	6,352	8,500	7,800	10,000	10,000	8,516	7,745	10,025	9,820	11,576
前期比	15.5%	18.1%	29.5%	33.8%	30.0%	17.6%	28.2%	34.1%	29.5%	17.7%	26.8%	15.5%
プロフェッショナル・エージェント事業	4,129	4,735	5,974	7,760	7,300	9,000	9,000	7,776	7,245	9,025	8,920	10,296
前期比	-	-	26.2%	29.9%	28.1%	16.0%	23.3%	30.2%	27.5%	16.1%	23.1%	14.1%
売上構成比	-	96.5%	94.0%	91.3%	93.6%	90.0%	90.0%	91.3%	93.5%	90.0%	90.8%	88.9%
契約数(件)	3,827	4,547	5,832	-	-	-	-	7,776	6,900	9,025	8,496	10,296
直接営業人員数(月平均)(人)	30.1	36.9	45.5	-	-	-	-	60.0	50	69.0	59	78.0
営業人員1人月当たり契約数(件)	10.6	10.3	10.7	-	-	-	-	10.8	12	10.9	12	11.0
1契約当たり売上高(万円)	107.8	104.1	102.4	-	-	-	-	100.0	105.0	100.0	105.0	100.0
稼働人数(名) *20/9期まで開示	3,630	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
稼働人数1人当たり売上高(千円)(注)	1,145	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Webプラットフォーム事業	-	61	197	520	200	700	300	520	200	700	300	900
前期比	-	-	219.3%	164.0%	66.7%	34.6%	50.0%	164.0%	66.7%	34.6%	50.0%	28.6%
売上構成比	-	1.2%	3.1%	6.1%	2.6%	7.0%	3.0%	6.1%	2.6%	7.0%	3.1%	7.8%
ソリューション事業	-	110	181	220	300	300	700	220	300	300	600	380
前期比	-	-	64.9%	21.5%	66.7%	36.4%	133.3%	21.5%	66.7%	36.4%	100.0%	26.7%
売上構成比	-	2.2%	2.8%	2.6%	3.8%	3.0%	7.0%	2.6%	3.9%	3.0%	6.1%	3.3%
その他	26	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
登録プロフェッショナル数(名)	28,000	35,000	43,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-
前期比	194.7%	25.0%	22.9%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
案件獲得の実績がある累積企業数(社)	1,590	2,400	3,900	-	-	-	-	-	-	-	-	-
前期比	40.7%	50.9%	62.5%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
期中に契約がある企業数(社)	644	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
前期比	40.0%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
売上総利益	870	1,251	1,585	2,350	2,350	3,000	3,000	2,360	2,277	2,900	2,936	3,476
前期比	16.9%	43.7%	26.7%	48.2%	37.4%	27.7%	27.7%	48.9%	33.6%	22.9%	29.0%	19.8%
売上総利益率	20.9%	25.5%	25.0%	27.6%	30.1%	30.0%	30.0%	27.7%	29.4%	28.9%	29.9%	30.0%
プロフェッショナル・エージェント事業	-	1,137	1,318	1,740	2,020	2,300	2,430	1,749	1,956	2,075	2,408	2,419
前期比	-	-	15.9%	32.0%	33.8%	32.2%	20.3%	32.7%	29.9%	18.6%	23.1%	16.6%
売上総利益率	-	24.0%	22.1%	22.4%	27.7%	25.6%	27.0%	22.5%	27.0%	23.0%	27.0%	23.5%
Webプラットフォーム事業	-	52	170	470	180	500	270	468	180	630	270	810
前期比	-	-	225.1%	176.5%	63.6%	6.4%	50.0%	175.3%	64.8%	34.6%	50.0%	28.6%
売上総利益率	-	85.2%	86.3%	90.4%	90.0%	71.4%	90.0%	90.0%	90.0%	90.0%	90.0%	90.0%
ソリューション事業	-	60	96	140	150	200	300	143	141	195	258	247
前期比	-	-	58.0%	45.8%	66.7%	42.9%	100.0%	49.0%	56.7%	36.4%	83.0%	26.7%
売上総利益率	-	54.5%	53.0%	63.6%	50.0%	66.7%	42.9%	65.0%	47.0%	65.0%	43.0%	65.0%
販売費及び一般管理費	793	1,018	1,472	2,050	1,930	2,430	2,430	2,039	1,840	2,480	2,347	2,928
前期比	28.8%	28.4%	44.6%	39.2%	32.2%	18.5%	25.9%	38.5%	28.2%	21.6%	27.5%	18.1%
売上高販管費率	19.1%	20.8%	23.2%	24.1%	24.7%	24.3%	24.3%	23.9%	23.8%	24.7%	23.9%	25.3%
営業利益	77	232	112	300	420	570	570	321	436	420	588	548
前期比	-40.1%	201.6%	-51.7%	166.6%	68.0%	90.0%	35.7%	185.6%	62.4%	30.9%	34.9%	30.4%
売上高営業利益率	1.9%	4.7%	1.8%	3.5%	5.4%	5.7%	5.7%	3.8%	5.6%	4.2%	6.0%	4.7%
プロフェッショナル・エージェント事業	-	452	260	349	459	480	543	349	456	433	562	525
前期比	-	-	-42.4%	34.2%	12.2%	37.5%	18.3%	34.6%	11.6%	23.8%	23.1%	21.2%
セグメント利益率	-	9.5%	4.4%	4.5%	6.3%	5.3%	6.0%	4.5%	6.3%	4.8%	6.3%	5.1%
Webプラットフォーム事業	-	-184	-133	-42	-68	89	-8	-21	-47	-12	-3	11
前期比	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-92.9%	-
セグメント利益率	-	-301.6%	-67.5%	-8.1%	-34.0%	12.7%	-2.7%	-4.2%	-23.6%	-1.8%	-1.1%	1.3%
ソリューション事業	-	-35	-14	-6	29	1	35	-6	27	0	30	11
前期比	-	-	-	-	-	-	20.7%	-	-	-	11.1%	-
セグメント利益率	-	-31.8%	-7.7%	-2.7%	9.7%	0.3%	5.0%	-3.0%	9.0%	0.0%	5.0%	3.0%
経常利益	79	215	126	301	420	570	570	322	437	421	589	549
前期比	-40.6%	171.5%	-41.2%	137.6%	59.7%	89.4%	35.7%	154.5%	55.9%	30.8%	34.8%	30.3%
売上高経常利益率	1.9%	4.4%	2.0%	3.5%	5.4%	5.7%	5.7%	3.8%	5.6%	4.2%	6.0%	4.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	41	142	39	153	273	370	370	161	284	274	383	357
前期比	-54.3%	242.8%	-72.5%	289.8%	66.5%	141.8%	35.5%	310.7%	62.4%	70.0%	34.8%	30.3%
売上高当期純利益率	1.0%	2.9%	0.6%	1.8%	3.5%	3.7%	3.7%	1.9%	3.7%	2.7%	3.9%	3.1%

(注) 1. CE : 会社予想 E : 証券リサーチセンター予想

2. 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

【 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)

	旧収益認識基準			新収益認識基準								
	20/9期単	21/9期単	22/9期単	23/9期連CE (前期中計)	23/9期単CE (前期中計)	24/9期連CE (今期中計)	24/9期単CE (前期中計)	23/9期連E (今回)	23/9期単E (前回)	24/9期連E (今回)	24/9期単E (前回)	25/9期連E
<b>貸借対照表</b>												
現金及び預金	912	1,134	824	-	-	-	-	895	1,645	1,270	2,118	1,744
売掛金	473	504	837	-	-	-	-	1,124	797	1,323	1,011	1,528
棚卸資産	-	-	-	-	-	-	-	0	0	0	0	0
前払費用	13	42	26	-	-	-	-	35	68	42	86	48
その他	2	1	9	-	-	-	-	9	24	9	24	9
流動資産	1,401	1,682	1,698	-	-	-	-	2,065	2,535	2,645	3,240	3,330
有形固定資産	15	13	83	-	-	-	-	81	39	79	37	77
無形固定資産	74	56	302	-	-	-	-	509	86	468	101	428
投資その他の資産	54	70	103	-	-	-	-	110	112	115	120	120
固定資産	143	141	489	-	-	-	-	701	238	663	259	625
資産合計	1,545	1,824	2,187	-	-	-	-	2,766	2,774	3,309	3,499	3,956
買掛金	557	600	1,021	-	-	-	-	1,371	948	1,614	1,203	1,863
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	83	89	123	-	-	-	-	161	139	190	176	219
未払法人税等	13	52	10	-	-	-	-	40	145	36	196	48
その他	77	108	95	-	-	-	-	95	108	95	108	95
流動負債	731	850	1,250	-	-	-	-	1,668	1,341	1,936	1,684	2,227
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	813	973	936	-	-	-	-	1,098	1,432	1,372	1,815	1,729
(自己資本)	813	973	936	-	-	-	-	1,098	1,432	1,372	1,815	1,729
(新株予約権)	-	-	-	-	-	-	-	0	0	0	0	0
<b>キャッシュ・フロー計算書</b>												
税金等調整前当期純利益	67	197	85	-	-	-	-	322	437	421	589	549
減価償却費	8	14	27	-	-	-	-	12	12	12	12	12
のれん償却額	-	-	27	-	-	-	-	55	-	55	-	55
売上債権の増減額 (-は増加)	-77	-31	-315	-	-	-	-	-286	-181	-199	-213	-204
棚卸資産の増減額 (-は増加)	-1	1	0	-	-	-	-	0	0	0	0	0
仕入債務の増減額 (-は減少)	66	43	420	-	-	-	-	349	215	242	254	249
法人税等の支払額・還付額	-33	-26	-112	-	-	-	-	-131	-107	-150	-155	-181
その他	46	19	76	-	-	-	-	22	9	17	11	17
営業活動によるキャッシュ・フロー	76	218	210	-	-	-	-	344	385	399	497	499
有形固定資産の取得による支出	-2	-1	-94	-	-	-	-	-5	-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	-42	-12	-2	-	-	-	-	-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	-2	0	-38	-	-	-	-	0	0	0	0	0
子会社株式の取得による支出	-	-	-370	-	-	-	-	0	-	0	-	0
その他	-34	-	-19	-	-	-	-	0	0	0	0	0
投資活動によるキャッシュ・フロー	-82	-13	-525	-	-	-	-	-25	-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
自己株式の取得による支出	0	0	-77	-	-	-	-	0	0	0	0	0
ストックオプションの行使による収支	23	17	1	-	-	-	-	0	0	0	0	0
その他	0	-	-	-	-	-	-	0	0	0	0	0
財務活動によるキャッシュ・フロー	23	16	-76	-	-	-	-	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)	17	221	-390	-	-	-	-	319	360	374	472	474
現金及び現金同等物の期首残高	892	912	1,134	-	-	-	-	824	1,285	1,144	1,645	1,519
連結子会社の合併による 現金及び現金同等物の増減額 (-は減少)	-	-	81	-	-	-	-	0	-	0	-	0
現金及び現金同等物の期末残高	912	1,134	824	-	-	-	-	1,144	1,645	1,519	2,118	1,993

(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

## > 投資に際しての留意点

### ◆ 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。

### ◆ 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。

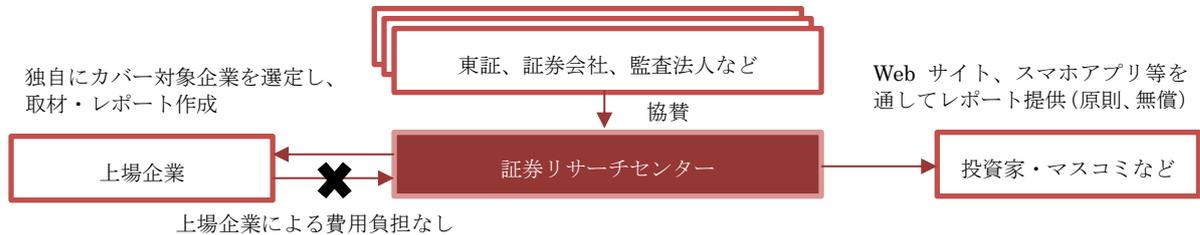
証券リサーチセンターでは、同社を対象とするレポート発信を20年1月17日より開始いたしました。

新興市場に新規上場した企業を中心に紹介していくという当センターの設立趣旨に則り、同社についてのレポート発信は、今回をもって終了とさせていただきます。

## 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  
みずほ証券株式会社  
太陽有限責任監査法人  
PwC 京都監査法人  
監査法人 A&A パートナーズ  
株式会社プロネクサス

SMB C日興証券株式会社  
EY 新日本有限責任監査法人  
有限責任監査法人トーマツ  
いちよし証券株式会社  
仰星監査法人  
日本証券業協会

大和証券株式会社  
有限責任あずさ監査法人  
株式会社SBI証券  
Jトラストグローバル証券株式会社  
監査法人アヴァンティア  
日本証券アナリスト協会

野村證券株式会社  
株式会社ICMG  
三優監査法人  
宝印刷株式会社

### 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ないため、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。