

MIRAI WORKS

2022年9月期 決算説明資料・  
事業計画及び成長可能性に関する事項  
2022年11月14日

# 2022年9月期 決算説明資料・ 事業計画及び成長可能性に 関する事項

2022年11月14日

MIRAIWORKS

## Contents

- 2022年9月期決算説明
  1. エグゼクティブサマリー
  2. 2022年9月期 決算概要
  3. 主要KPI推移
  4. 活動実績
  
- 事業計画及び成長可能性に関する事項
  5. 事業の内容及び収益構造
  6. 市場環境
  7. 競争優位性及び成長戦略
  8. 2024年9月期までの事業計画
  9. 認識するリスク及び対応策

1

# エグゼクティブサマリー

---

# III エグゼクティブサマリー

## 業績 (通期)

売上高	6,352百万円	前年同期比	+1,445百万円	前年比	129.5%
売上総利益	1,585百万円	前年同期比	+334百万円	前年比	126.7%
営業利益	112百万円	前年同期比	▲120百万円	前年比	48.3%
EBITDA※	150百万円	前年同期比	▲62百万円	前年比	70.5%
当期純利益	39百万円	前年同期比	▲103百万円	前年比	27.5%

## トピックス

- 売上高・売上総利益は**四半期・通期共に過去最高**を更新、売上高は第4四半期において**前年同期比150%超成長**達成
- 人員や環境に対する投資を計画通り行った結果、営業利益は前年同期比で減少
- プロフェッショナル・エージェント事業における契約数をはじめ**主要KPIの数字が高い成長**を継続
- Webプラットフォーム事業においては**地方金融機関や自治体との連携が進み、赤字幅も縮小**
- 2022年1月、株式会社And Technologiesの株式取得（子会社化）を実施、2022年3月に同社を吸収合併、「FIND CAREERS」「CAREER Knock」といった**メディアの刷新**が進み、自社人材データベースのさらなる拡大に期待
- イノベーション・サポート（オープンイノベーション）をはじめとする**ソリューション事業の横展開**が進展
- 「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」というビジョン実現を加速化することを目的に、**みらいワークス総合研究所を設立**、プロフェッショナル人材の働き方・キャリアに関する調査と情報発信を開始

2

# 2022年9月期 決算概要

---

# 2022年9月期決算概要

- 通期売上高は前年比129.5%成長・売上総利益は前年比126.7%成長

単位：百万円

	2022年9月期		前年同期（2021年9月期）		
	実績		実績	増減額	増減率
売上高	6,352		4,907	1,445	129.5%
売上総利益	1,585		1,251	334	126.7%
販売管理費	1,472		1,018	454	144.6%
人件費	923		713	210	129.5%
その他	439		305	134	144.1%
人材・環境投資	108		-	108	-
営業利益	112		232	▲120	48.3%
EBITDA	150		212	▲62	70.5%
経常利益	126		215	▲88	58.8%
当期純利益	39		142	▲103	27.5%
売上総利益率	25.0%		25.5%	▲0.5%	-
営業利益率	1.8%		4.7%	▲3.0%	-
EBITDA率	2.4%		4.3%	▲2.0%	-
経常利益率	2.0%		4.4%	▲2.4%	-
当期純利益率	0.6%		2.9%	▲2.3%	-

# 2022年9月期決算概要

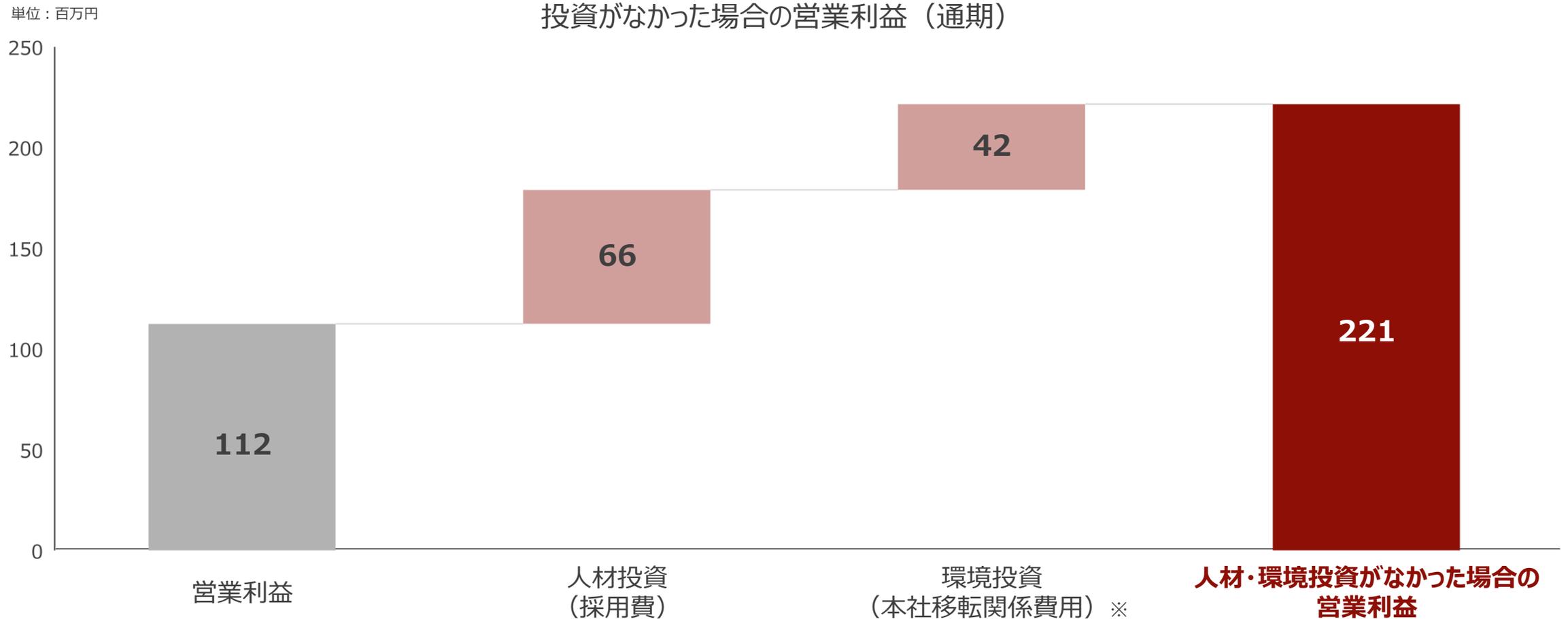
- 売上高は高成長を継続、4Qは前年同期比で154.7%成長

単位：百万円

	2021年9月期				2022年9月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	1,143	1,312	1,250	1,201	1,352	1,520	1,620	1,858
売上総利益	269	336	322	322	351	377	399	457
販売管理費	245	249	253	270	309	349	401	412
人件費	167	171	183	191	193	212	240	277
その他	78	77	70	78	91	98	132	117
人材・環境投資	-	-	-	-	24	38	27	17
営業利益	24	87	69	52	41	28	▲2	44
EBITDA	28	91	54	39	58	23	23	44
経常利益	24	87	50	52	53	28	0	45
当期純利益	17	57	33	34	35	▲1	▲5	11
売上総利益率	23.6%	25.6%	25.8%	26.8%	26.0%	24.8%	24.6%	24.6%
営業利益率	2.1%	6.6%	5.5%	4.3%	3.1%	1.9%	▲0.1%	2.4%
EBITDA率	2.5%	7.0%	4.3%	3.3%	4.4%	1.5%	1.4%	2.4%
経常利益率	2.2%	6.7%	4.0%	4.4%	4.0%	1.9%	▲0.0%	2.4%
当期純利益率	1.6%	4.4%	2.6%	2.9%	2.6%	▲0.1%	▲0.3%	0.6%
売上高成長率 (前年同期比)					118.3%	115.9%	129.6%	154.7%

# 投資の状況

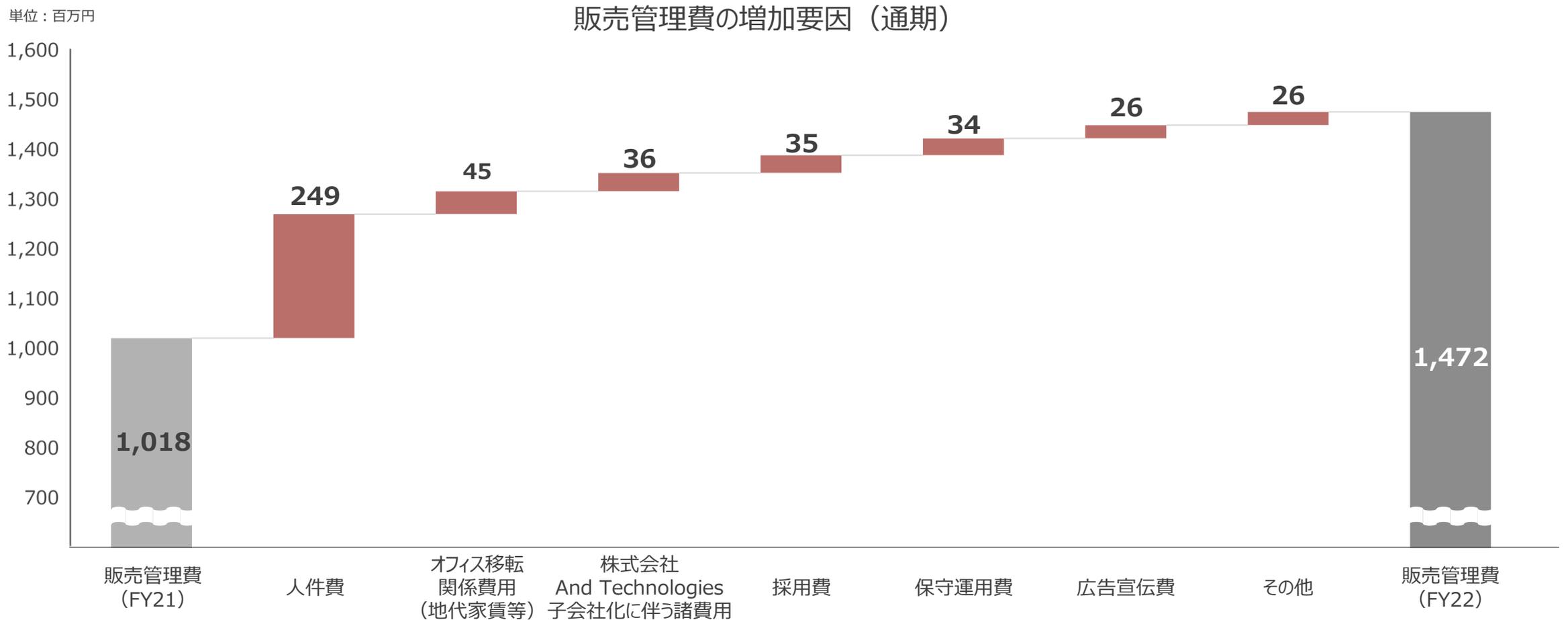
- 人材・環境投資を実施、投資がなかった場合の通期の営業利益は221百万円



※ 環境投資（本社移転関係費用）：地代家賃のうち移転後期間（2022年4～6月）の旧オフィス分、移転による地代家賃の上昇額、減価償却費・敷金償却費の一時増加分

# III 販売管理費の状況

- 人件費やオフィス移転といった投資等の拡大に伴い、販売管理費が増加



# 2022年9月期決算概要（事業別）

- 安定成長を続けるプロフェッショナル・エージェント事業で売上が牽引しつつ、売上総利益率の高い他事業を成長させていく

単位：百万円

	2022年9月期	前年同期（2021年9月期）		
	実績	実績	増減額	増減率
<b>プロフェッショナル・エージェント事業</b>				
売上高	5,974	4,735	1,238	126.2%
売上総利益	1,318	1,137	180	115.9%
営業利益	260	452	▲192	57.6%
<b>Webプラットフォーム事業</b>				
売上高	197	61	135	319.3%
売上総利益	170	52	117	325.1%
営業利益	▲133	▲184	50	-
<b>ソリューション事業</b>				
売上高	181	110	71	164.9%
売上総利益	96	60	35	158.0%
営業利益	▲14	▲35	20	-

※ 営業利益は共通費配賦後値

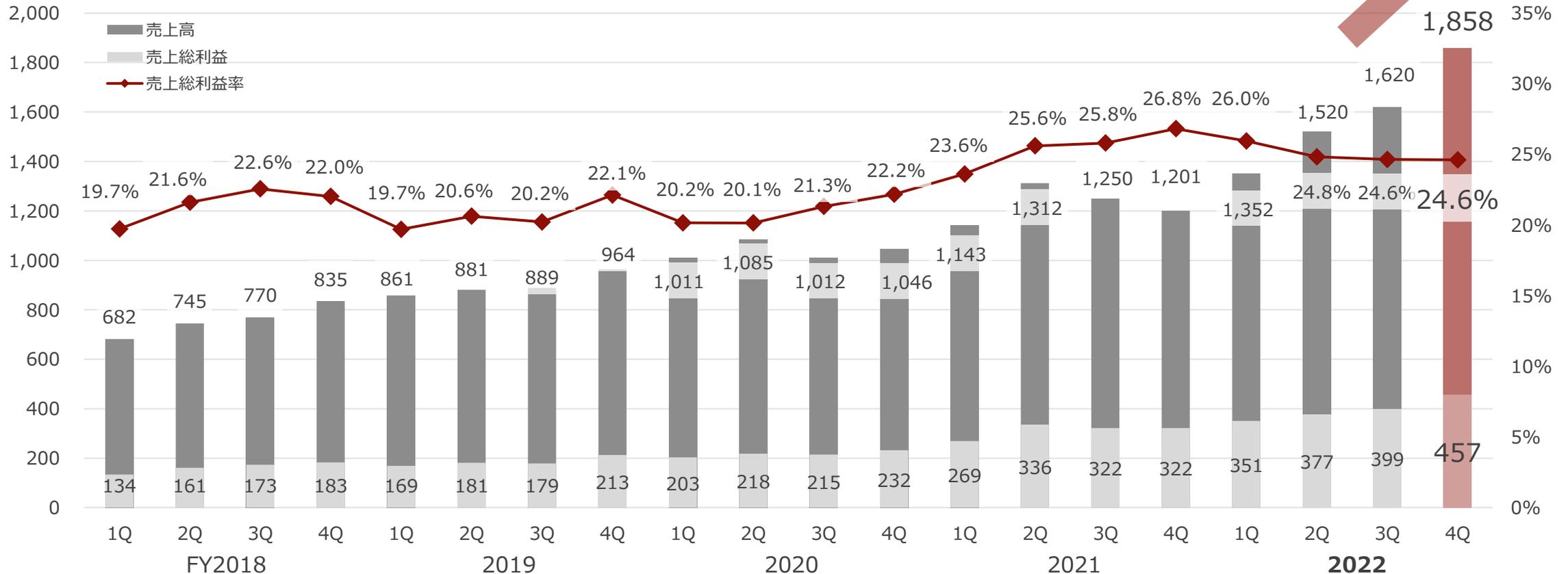
# 売上高等 実績推移 (全社)

- 売上高・売上総利益共に、四半期過去最高を更新

売上高・売上総利益  
単位：百万円

売上高・売上総利益 (全社)

売上総利益率



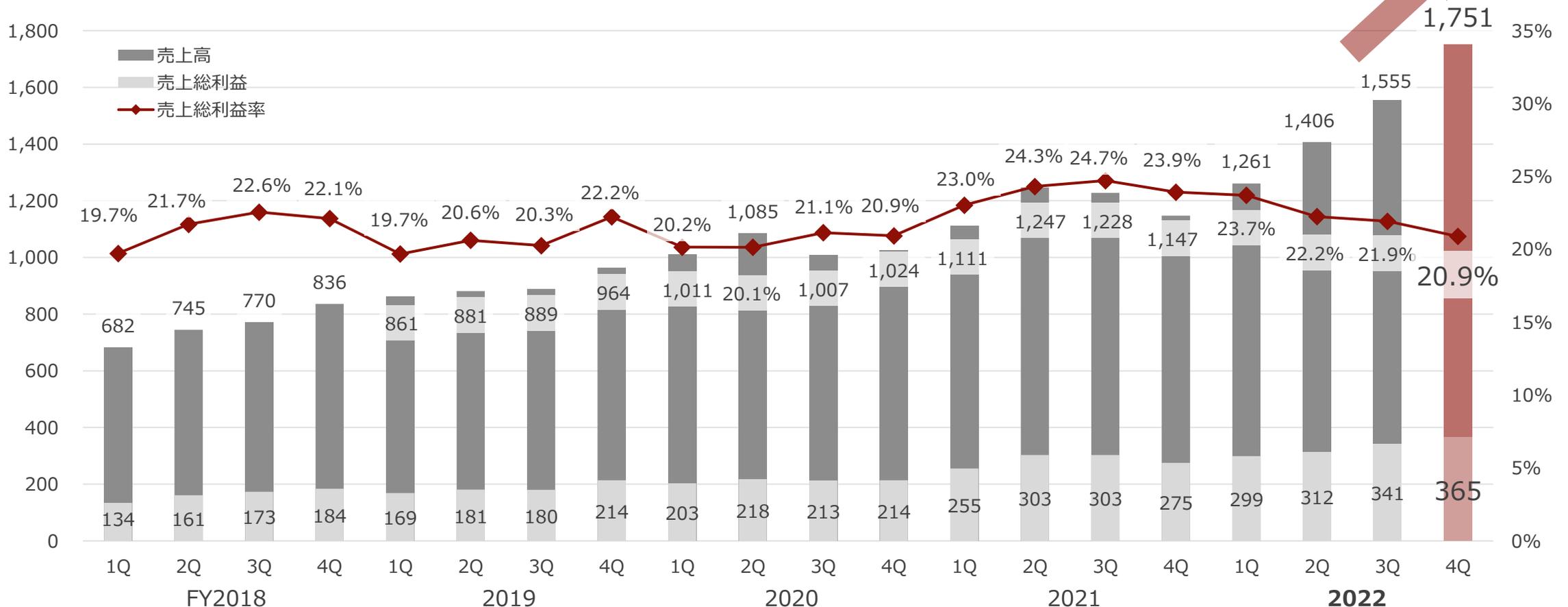
# 売上高等 実績推移 (プロフェッショナル・エージェント事業)

- 売上高・売上総利益共に四半期過去最高を更新  
同水準の売上総利益率を維持しつつ契約数と売上総利益向上を目指していく

売上高・売上総利益  
単位：百万円

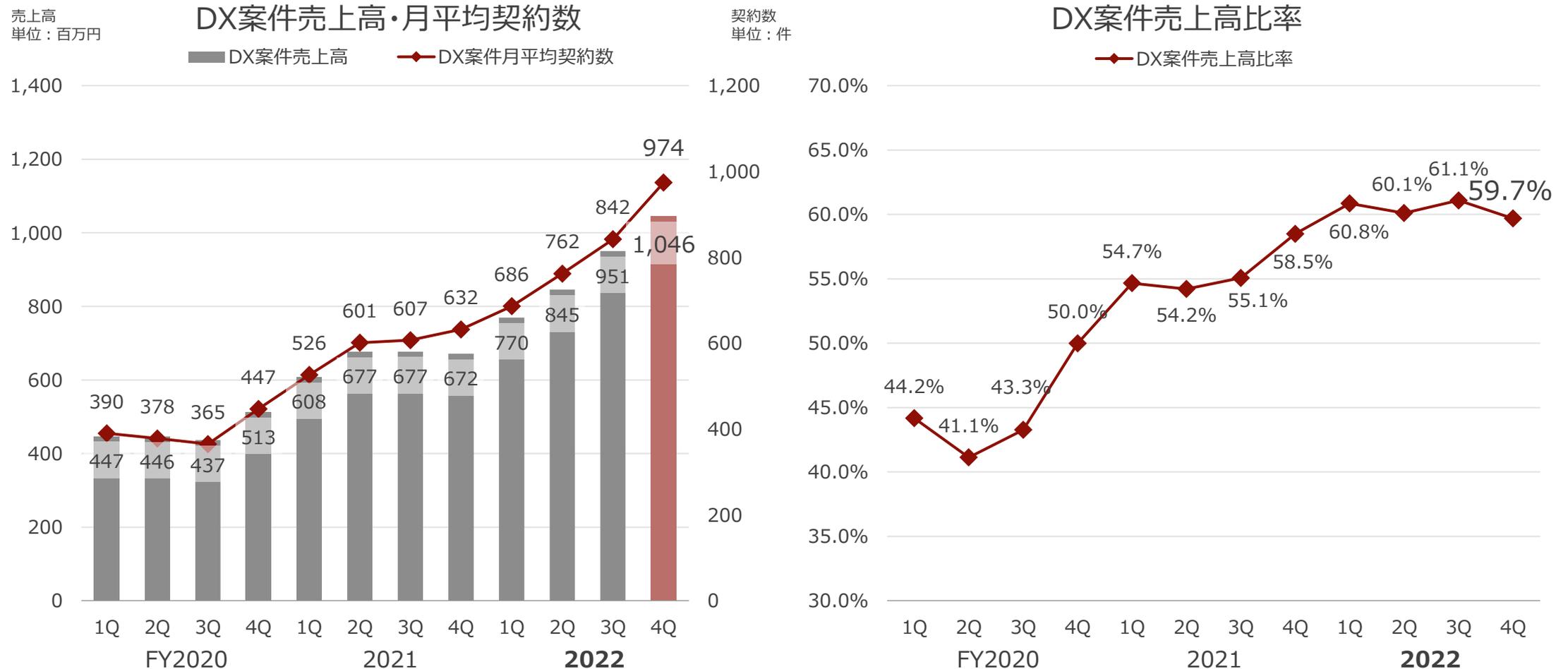
売上高・売上総利益 (プロフェッショナル・エージェント事業)

売上総利益率



# DX案件の状況（プロフェッショナル・エージェント事業）

- DX案件売上高・契約数も上昇、DX案件売上比率も高水準を維持



# 3

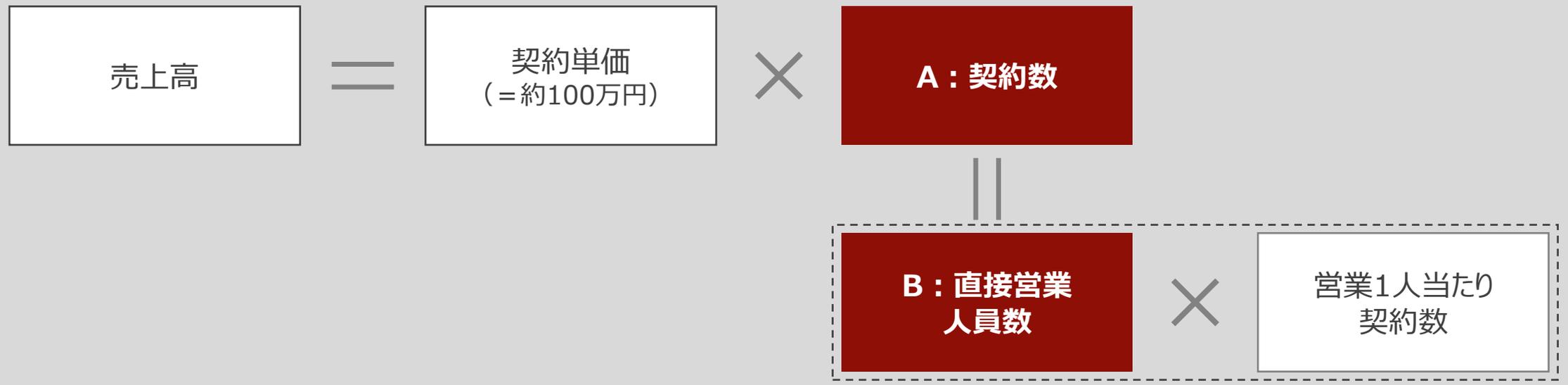
## 主要KPI推移

---

# III 主要KPI（プロフェッショナル・エージェント事業）

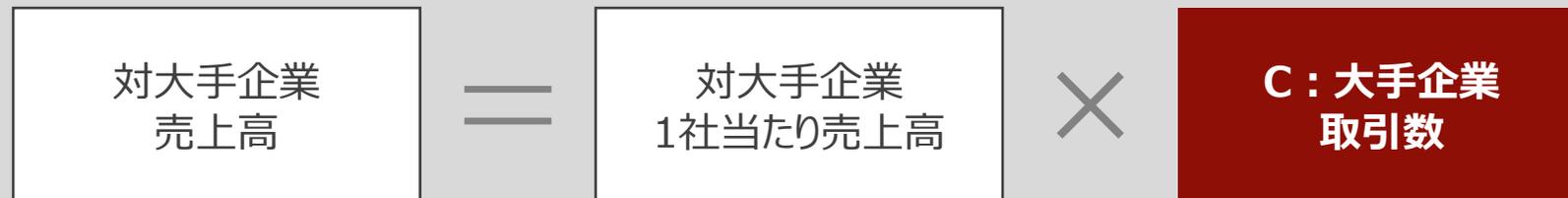
- プロフェッショナル・エージェント事業において、主要3KPIを追っていく

## 売上高を構成する指標



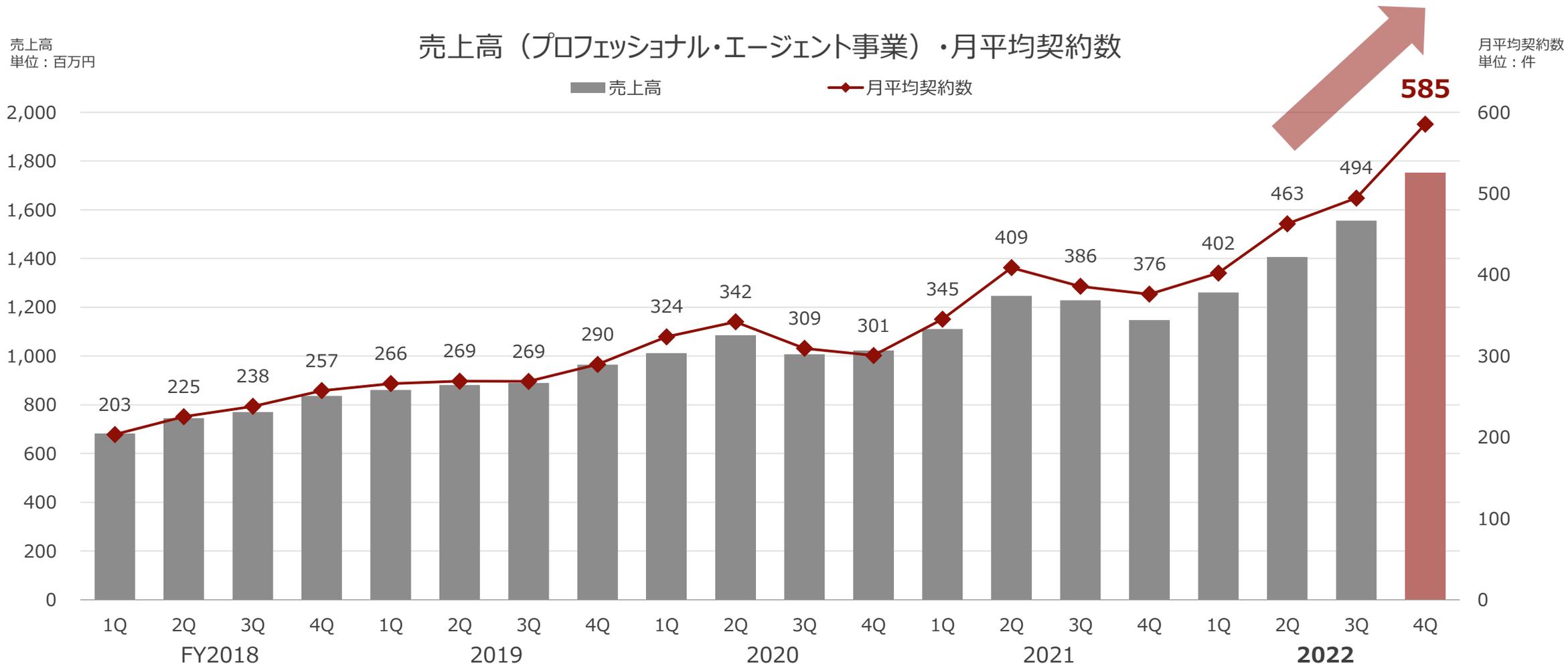
## 対大手企業売上高を構成する指標

※FY2024にプロフェッショナル・エージェント事業売上高90億円を目指し、売上高の70%以上（FY2021）を支える売上高1,000億円以上の大手企業の開拓・深掘りを推進していく



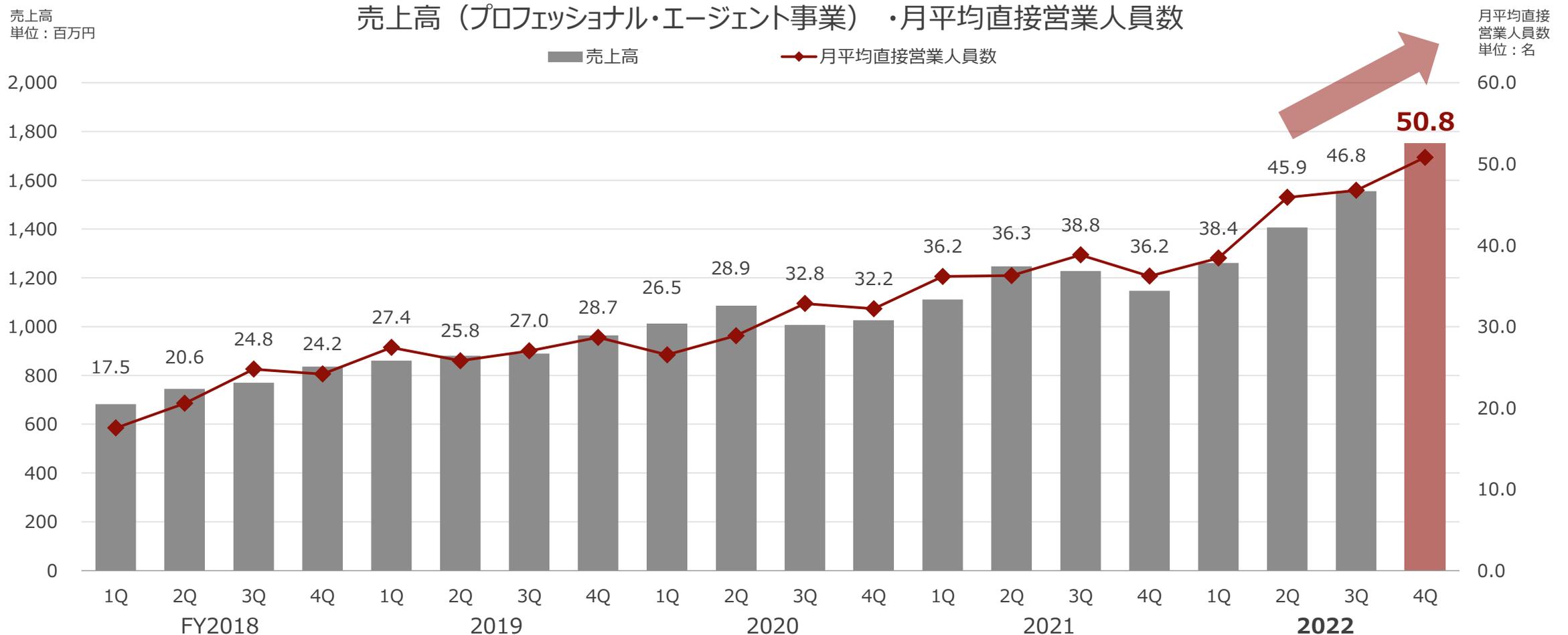
# 主要KPI (A: 月平均契約数)

- 営業体制強化施策の効果により、契約数は大きく躍進



# 主要KPI (B: 直接営業人員数)

- 営業人員の採用が進み増加基調、早期戦力化を同時に進めていく



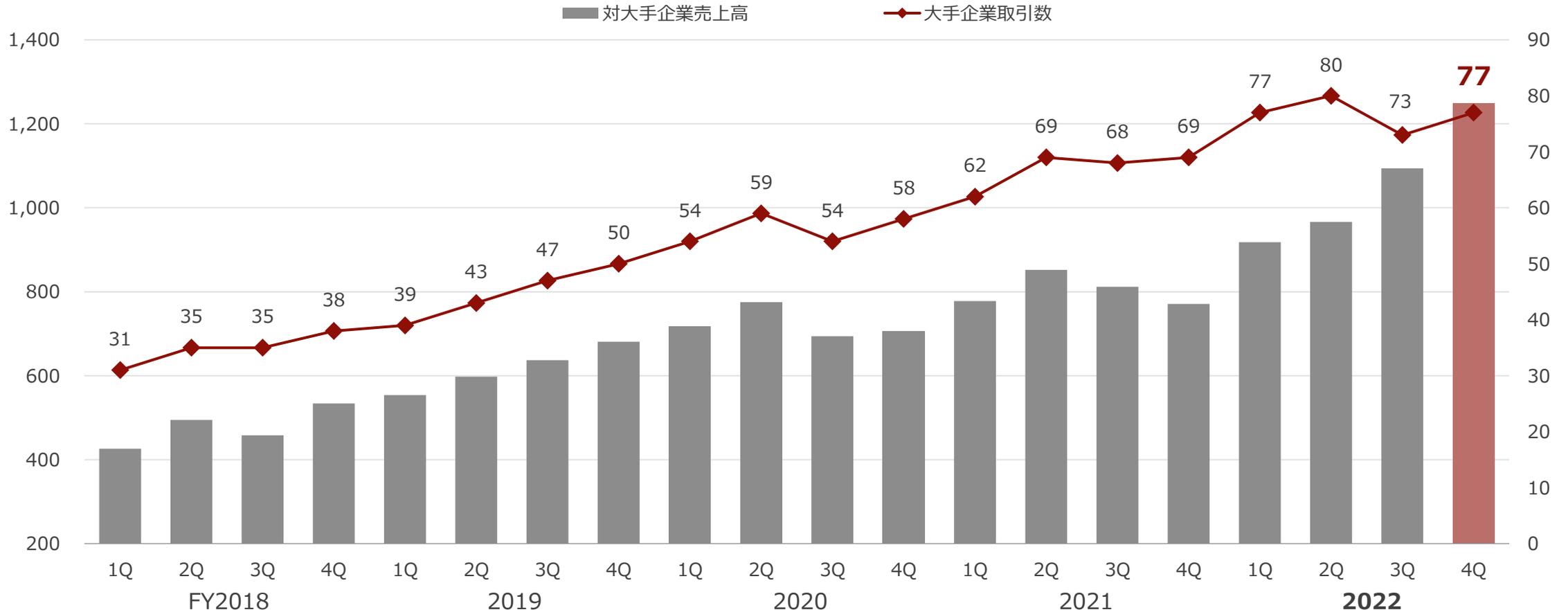
# 主要KPI (C: 大手企業取引数)

- 対大手企業売上高は成長維持、取引数は3月末（期の移り変わり）の影響があり一時的な減少もあったが、FY22累積取引数は100社に到達

対大手企業売上高  
単位：百万円

対大手企業売上高・大手企業取引数

大手企業取引数  
単位：社



※ 大手企業取引数について、「2021年9月期決算説明・事業計画及び成長可能性に関する事項」にて、2022年度100社という計画を提示しているが、当該期間に一度でも取引のあった企業の数を計上するため、年度の取引数は各四半期の取引数の合計とはならない  
大手企業：売上高1,000億円以上の企業（当社調べ）  
Copyright 2022 © MIRAIWORKS | All Rights Reserved.

4

活動実績

---

# III 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

43,000名超

※ 株式会社みらいワークス、2022年10月31日時点

+

約34,000名

※ 株式会社ハイブ、2022年10月31日時点

# III 地域金融機関との連携実績 (2022年10月31日時点)

## • 地方の展開強化が順調に推移

全国 **84** 金融機関

57銀行、23信用金庫、2信用組合、2政策金融機関と連携

### 【北海道・東北】

- ・北洋銀行（北海道協創パートナーズ）
- ・青森銀行（あおもり創生パートナーズ）
- ・みちのく銀行
- ・岩手銀行  
（いわぎんリサーチ&コンサルティング）
- ・北日本銀行
- ・北都銀行
- ・荘内銀行
- ・山形銀行（TRYパートナーズ）

### ■ 福島銀行

- ・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
- ・東和銀行
- ・八十二銀行（八十二スタッフサービス）
- ・長野銀行
- ・しのめ信用金庫

### 【南関東】

- ・三井住友銀行  
（SMBC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
- ・銚子信用金庫
- ・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
- ・名古屋銀行
- ・中京銀行
- ・百五銀行（百五スタッフサービス）
- ・三十三銀行
- ・東濃信用金庫
- ・関信用金庫
- ・三島信用金庫
- ・富士信用金庫
- ・遠州信用金庫
- ・碧海信用金庫
- ・西尾信用金庫

### ■ 豊田信用金庫

### 【北陸】

- ・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）
- ・第四北越銀行  
（第四北越キャリアブリッジ）
- ・興能信用金庫

### 【近畿】

- ・滋賀銀行  
（しがぎん経済文化センター）
- ・京都銀行
- ・紀陽銀行
- ・みなと銀行

### 【中国】

- ・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
- ・もみじ銀行（YMキャリア）
- ・山口銀行（YMキャリア）

### 【四国】

- ・阿波銀行
- ・百十四銀行
- ・伊予銀行
- ・愛媛銀行
- ・四国銀行
- ・阿南信用金庫

### 【九州】

- ・西日本シティ銀行
- ・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
- ・宮崎太陽銀行
- ・鹿児島銀行／かぎんオフィスビジネス
- ・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
- ・鹿児島相互信用金庫
- ・奄美大島信用金庫

### 【沖縄】

### ■ 琉球銀行

### ■ FY22 4Q新規連携



# 地方自治体との連携実績 (2022年10月31日時点)

## 地方の展開強化が順調に推移

8 府県 39 市町村

### 地元企業での副業人材活用推進

#### 【北海道・東北】

- 北海道 石狩市
- 青森県 青森市
- 岩手県 八幡平市
- 宮城県 加美町
- 福島県 相双地域 (相馬市/双葉町)
- 福島県 いわき市

#### 【北関東・甲信】

- 群馬県 富岡市
- 長野県 佐久市

#### 【南関東】

- 千葉県 千葉市
- 神奈川県 横浜市

#### 【東海】

- 岐阜県 恵那市
- 岐阜県 養老町
- 岐阜県 白川町
- 岐阜県 美濃加茂市
- 岐阜県 川辺町

#### 【北陸】

- ★富山県
- 富山県 南砺市
- ★石川県
- 七尾市/羽咋市/中能登町

#### 【近畿】

- ★大阪府
- 大阪府 大阪市
- 京都府 北部地域連携都市圏形成推進協議会(5市2町)  
(福知山市/舞鶴市/綾部市/宮津市/京丹後市/伊根町/与謝野町)
- ★和歌山県

#### 【中国】

- ★鳥取県
- ★広島県
- 広島県 福山市
- 山口県 下関市

#### 【四国】

- ★高知県

#### 【九州】

- ★佐賀県
- 佐賀県 伊万里市
- 大分県 佐伯市
- 大分県 宇佐市
- 熊本県 菊池市
- 熊本県 人吉市
- 熊本県 八代市
- 熊本県 芦北町
- 宮崎県 延岡市
- 鹿児島県 出水市
- ★県事業
- 令和4年度新規連携  
(2022年4月～2023年3月)



2020年12月 宮崎県延岡市



2021年6月 佐賀県伊万里市



2021年3月 福島県いわき市



2021年7月 群馬県富岡市



2022年4月 岐阜県白川町

# III 地方自治体との連携実績 (2022年10月31日時点)

## • 地方の展開強化が順調に推移

# 6 県 12 市町村

## 自治体での副業人材活用推進

- 【北海道・東北】  
★福島県 (1)  
• 北海道 石狩市 (2)

- 【北関東・甲信】  
• 埼玉県美里町 (1)

- 【東海】  
• **岐阜県 白川町 (1)**  
• 岐阜県 瑞浪市 (2)

- 【北陸】  
★富山県 (5)  
• **新潟県 新潟市 (1)**

- 【近畿】  
★奈良県 (1)  
• 京都府 長岡京 (1)  
• 京都府 宮津市 (3)

- 【中国】  
★山口県 (1)  
• **岡山県 岡山市 (8)**  
• 島根県 松江市 (1)

- 【四国】  
★高知県 (4)

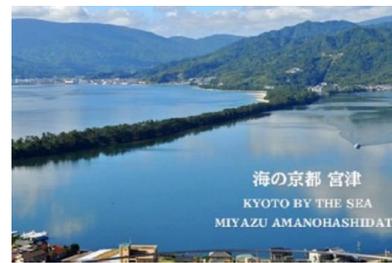
- 【九州】  
★**佐賀県 (1)**  
• 佐賀県 伊万里市 (1)  
• 大分県 宇佐市 (2)  
• 熊本県 芦北町 (2)

- ★県事業  
( ) 内の数字：募集ポジション合計数  
• **令和4年度連携**  
(2022年4月～2023年3月)



2020年6月 / 2022年4月  
岡山県岡山市

- 「桃太郎のまち 岡山」プロモーション戦略マネージャー
- 「Society5.0」DX推進戦略マネージャー
- 「安心・安全な環境づくり」地域コミュニティ戦略マネージャー
- 教育DX戦略マネージャー
- 脱炭素戦略マネージャー
- 広報活動戦略マネージャー
- 動画プロデュース戦略マネージャー
- WEBサイト制作ディレクション・運用戦略マネージャー



2021年1月 京都府宮津市

- 観光プロモーション戦略アドバイザー
- 関係人口づくり戦略アドバイザー
- 業務改革アドバイザー



2021年5月 京都府長岡京市

- 市制50周年特別記念事業プロデューサー



2022年4月 新潟県新潟市

- DXアドバイザー



2022年7月 佐賀県

- 企業誘致アドバイザー

# III 株式会社ハイブの株式取得（完全子会社化、2022年10月）

- 株式会社ハイブのクリエイター人材データベースと、当社の事業創出力を掛け合わせると共に、デザイン経営※の重要性の高まりを背景に、クリエイター人材による企業へのより多様な価値提供を見込む

H I V E



クリエイターのキャリアに特化したメディアを運営  
（クリエイター登録者数 約34,000名※）

- 転職メディア「MOREWORKS」
- 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」

※ 2022年10月末時点

プロ人材の挑戦の機会を創出する事業を展開

- 都市部・フリーランスのマッチング
- 都市部転職支援
- 地方副業・地方転職支援
- オープンイノベーション・インキュベーション
- セカンドキャリア構築支援

等

※ デザイン経営：デザインのパワーをブランドの構築やイノベーションの創出に活用する経営手法

# III 「プロフェッショナル・キャンパス」開始予定（2022年11月発表）

- 東京電力ホールディングス株式会社と提携契約を締結、実践型リスキング・リカレントサービス「プロフェッショナル・キャンパス」開始予定



## 働く場所

法人企業のワーク・ライフ・バランスの推進、  
通勤時間の削減、首都圏における  
通勤電車の混雑緩和に寄与する、  
**郊外型サテライトオフィス「SoloTime」**



## リスキングプログラム

- 個別アセスメントに基づく  
スキルアッププログラムの作成
- 各種研修、希望に沿った副業の  
機会やワーケーションの機会の紹介
- 応募のアドバイス
- 副業実践中のアドバイス
- 利用者の交流の場としての  
副業コミュニティ

等

# SDGs

- プロ人材サービスやオープンイノベーションなどの事業を通じ、SDGsに取り組んでまいります

## 事業

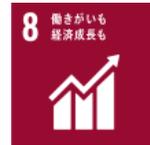
多様で柔軟な働き方の普及・促進

- 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



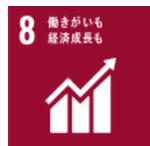
働きやすい職場環境づくり

- 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



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



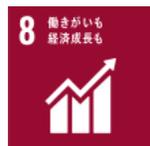
法令順守

- 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



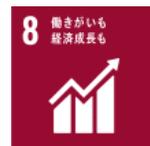
「東京一極集中」の是正

- 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



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



# 5

## 事業の内容及び 収益構造

---

# III 会社概要

## III MIRAIWORKS

会社名	株式会社みらいワークス（証券コード：6563）
所在地	東京都港区虎ノ門四丁目1番13号 Prime Terrace KAMIYACHO 2階 ※大阪事業所：大阪府大阪市中央区本町四丁目2番12号 野村不動産御堂筋本町ビル8階
資本金	59,315千円（2022年9月30日時点）
取締役	岡本祥治、池田真樹子、中田康雄
監査役	亀村明、品川広志、本行隆之
執行役員	勝木健太、久野芳裕、高橋寛、黒田浩志
従業員数	従業員99名、臨時雇用者27名（2022年9月30日時点）

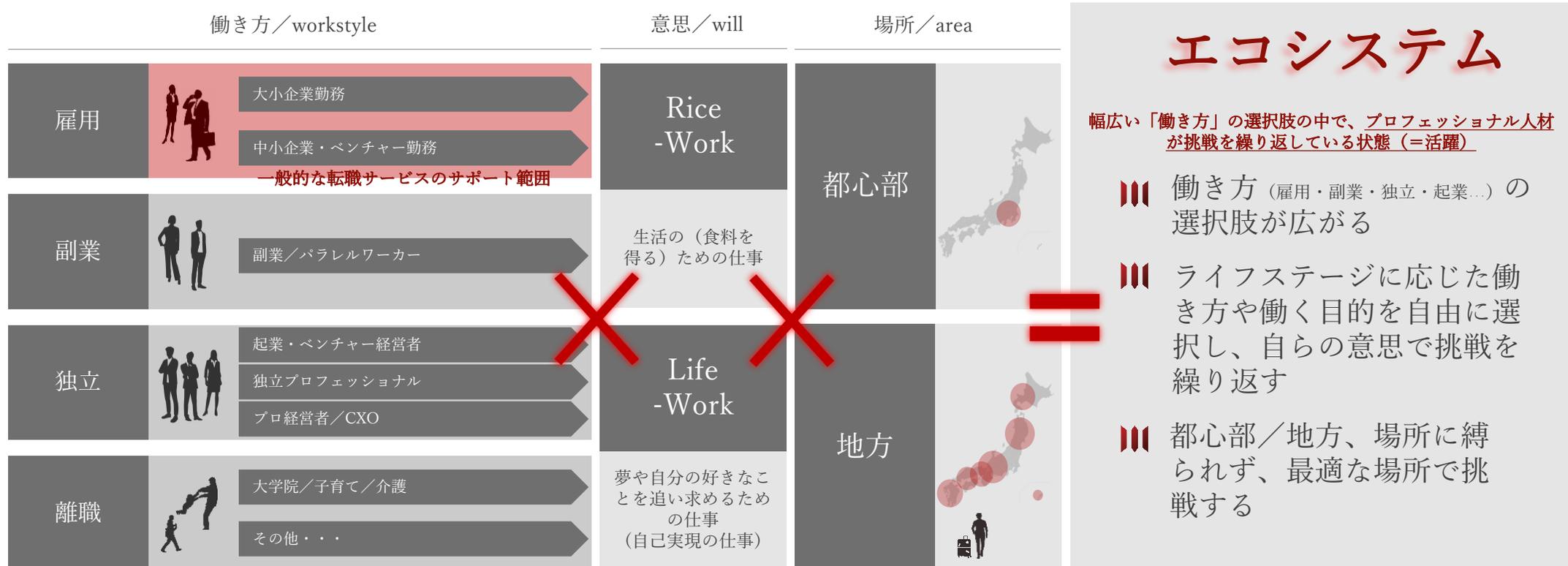
# 日本のみらいの為に 挑戦する人を増やす

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、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。

そのような時代において、我々は挑戦する個人が働く機会・チャンスを増やすことで、日本を元気に。

# III 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



### エコシステム

幅広い「働き方」の選択肢の中で、プロフェッショナル人材が挑戦を繰り返している状態(=活躍)

- III 働き方(雇用・副業・独立・起業...)の選択肢が広がる
- III ライフステージに応じた働き方や働く目的を自由に選択し、自らの意思で挑戦を繰り返す
- III 都心部/地方、場所に縛られず、最適な場所で挑戦する

### エコシステムを支えるプラットフォーム=「みらいワークス」

-Opportunity/挑戦の機会を提供する

- ▶ 次の挑戦のきっかけを提供
- ▶ セカンドチャンスを提供

-Support/挑戦を支える

- ▶ ライフステージに応じた挑戦を支援
- ▶ セーフティネットを提供

# プロ人材を、解放する。

プロ人材が動き始めれば、企業が変わる。

プロ人材が動き始めれば、地域が変わる。

プロ人材が動き始めれば、彼らの人生が変わる。

そして、プロ人材が動き始めれば、日本の未来が変わる。

# III ビジョンの実現を通じて解決する社会課題

1

## 「人生100年時代」を生き抜く為の社会インフラを創造

世界で最も高齢化が進む日本において、100年時代を生き抜く為には、「LIFE SHIFT」で描かれているような新しい働き方を実現するプラットフォームが必要であり、それを創造する。（ビジョンそのもの）

2

## 東京一極集中の是正

日本のGDPの6割以上が地方であり※1、地方創生無くして日本経済の発展はありえない。東京から地方への人材の流れを創造し、地域経済を活性化させる。

3

## 人材流動性の向上

年間の転職数290万人、転職率4.3%※2は先進国で最も低く、成熟企業/業界から成長企業/業界へ人が動かず、経済発展を妨げている要因となっている。転職率を上げ、日本経済を支える業界を盛り上げる。

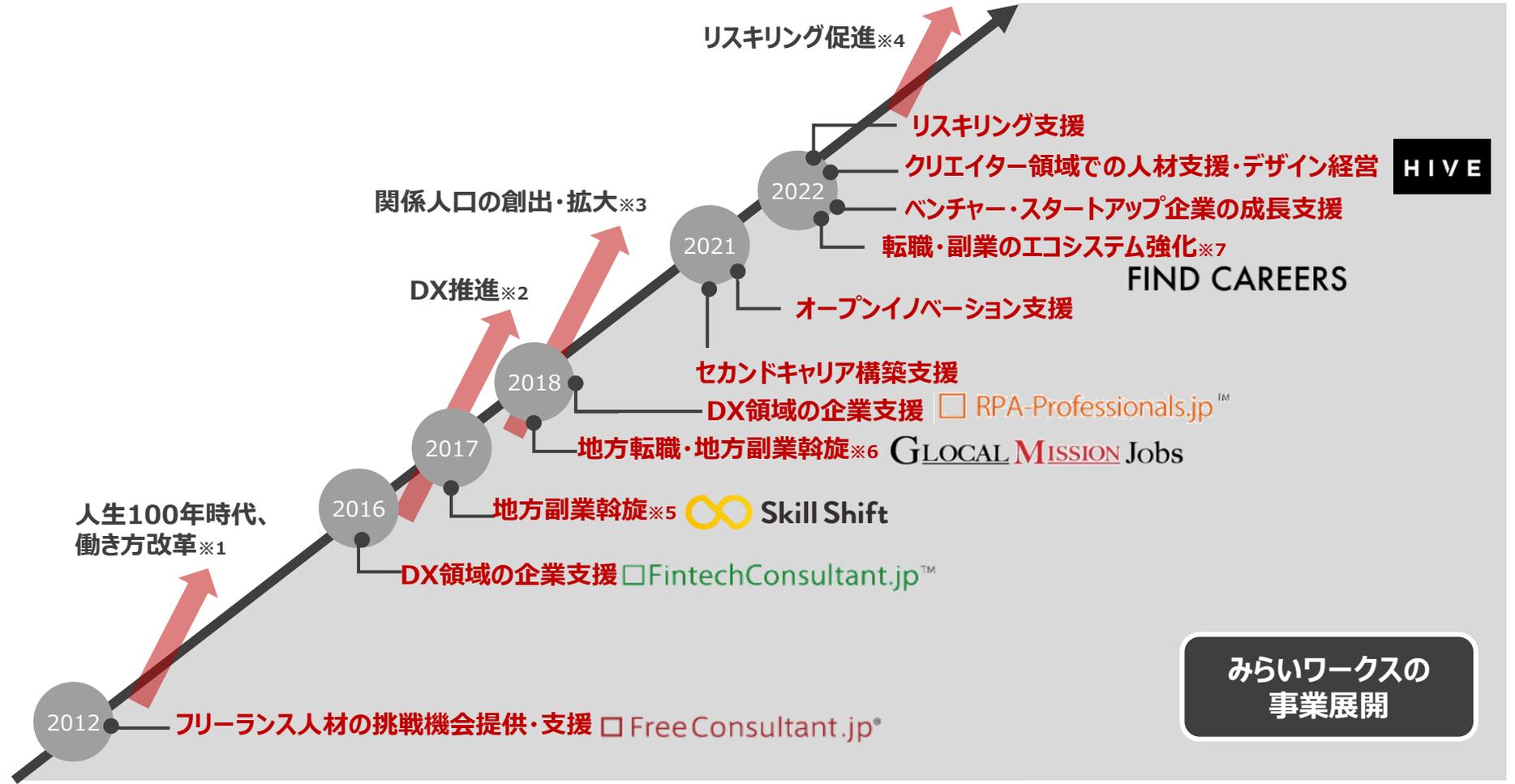
※1：2014年度内閣府県民経済計算

※2：転職数・転職率：総務省統計「局労働力調査（詳細集計）」（2022年8月）

# III 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た

社会の動き

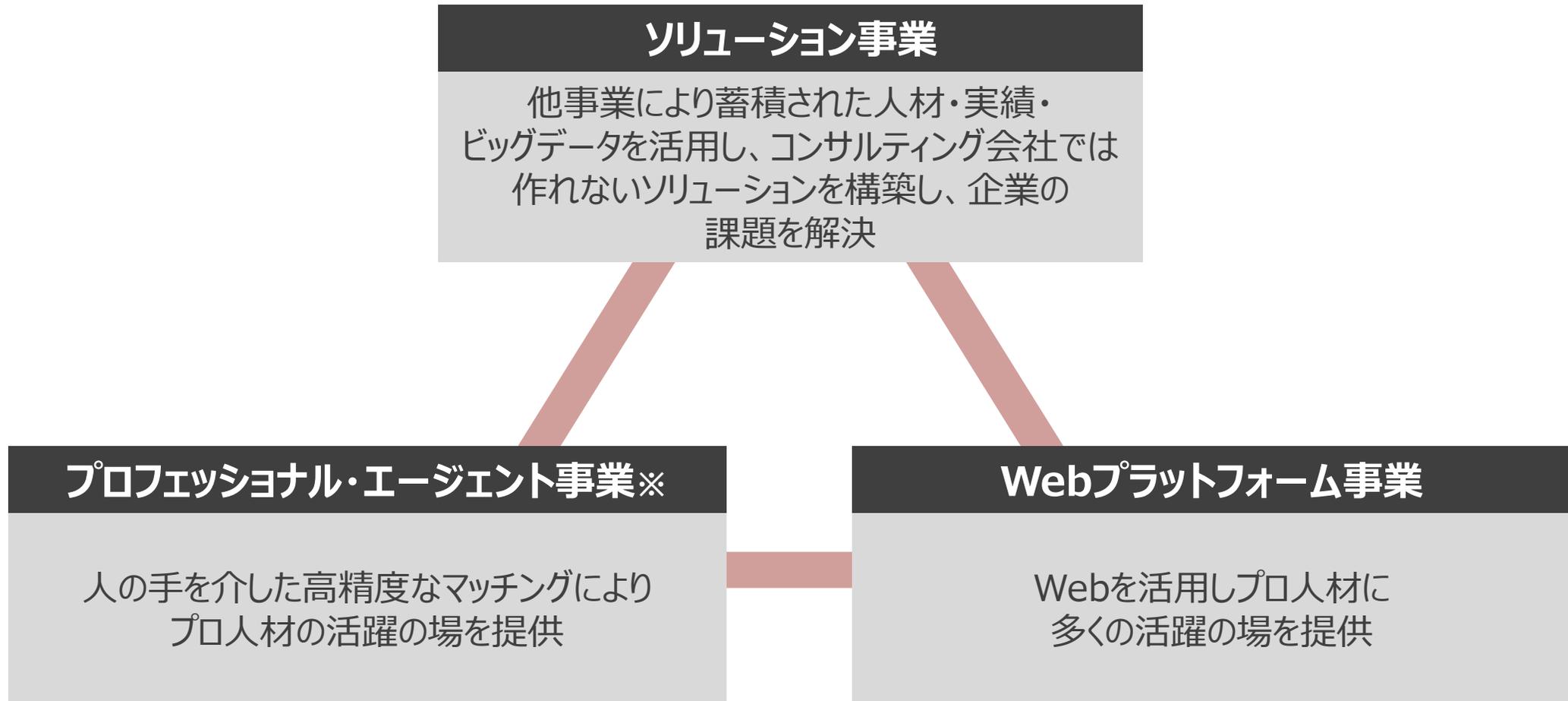


みらいワークスの  
事業展開

※ 1: 内閣府 プロフェッショナル人材戦略拠点 (2015年~)、経済産業省「雇用関係によらない働き方」に関する研究会 (2016年~)、厚生労働省 雇用類似の働き方に関する検討会 (2017年~)  
 2: 内閣官房 デジタル市場競争会議 (2019年~)  
 3: 内閣官房・内閣府 関係人口の創出・拡大 (「まち・ひと・しごと創生総合戦略」の施策の方向性としては2020年~)  
 4: 岸田首相が企業人の「リスキリング」支援に今後5年間で1兆円を投じると表明 (2022年10月)  
 5: Skill Shift 提供開始 (2017年12月)、合併会社設立 (2019年10月)  
 6: Glocal Mission Jobs/Glocal Mission Times開設 (2018年12月)、みらいワークスが譲受 (2020年7月)  
 7: 株式会社And Technologiesの全株式を取得し完全子会社化 (2022年1月)

# III みらいワークスの「3本の柱」

- 3つの事業を通じて、社会課題を解決していきます



※ FCIエージェント事業より名称変更

# 第1の柱（プロフェッショナル・エージェント事業）

- 人の手を介した高精度なマッチングによりプロ人材の活躍の場を提供、企業の経営課題解決を支援



## 出身企業例

- 大手コンサルティングファーム
- 戦略コンサルティングファーム
- 大手SIer
- 大手事業会社
- メガベンチャー
- ソフトウェア企業

## 経験領域例

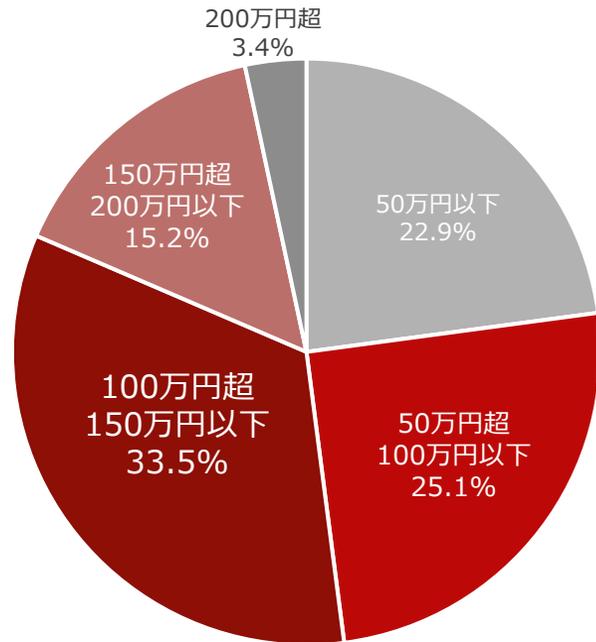
- コンサルティングファーム（戦略・IT）／MGR・MD経験
- 事業会社での企画領域経験（経営企画・事業企画・マーケティングなど）
- 大手企業における新規事業開発・推進経験
- ベンチャー・スタートアップ企業の起業経験（CXOクラス）
- 英語を活用したグローバルプロジェクトの推進経験
- 大手企業でのデジタルサービスの運営経験
- クロスメディアでのPR戦略構築・実行経験

# III 特色（プロフェッショナル・エージェント事業）

- 顧問契約のようなアドバイザーに留まらず、クライアントの課題解決にコミットし、高度な経営課題の解決に貢献

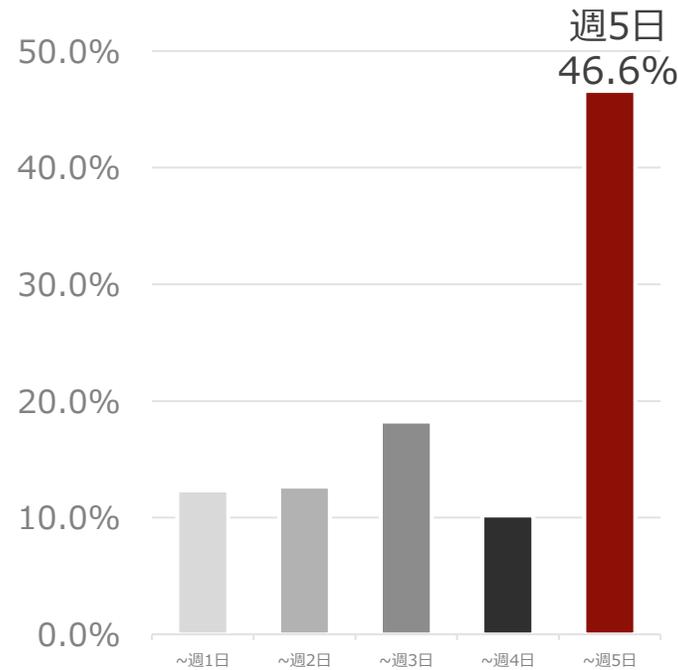
## ■ 契約単価／月：平均約100万円

※幅広い単価の案件を受注



※ FY2022実績

## ■ 稼働日数：週5日稼働が約半数



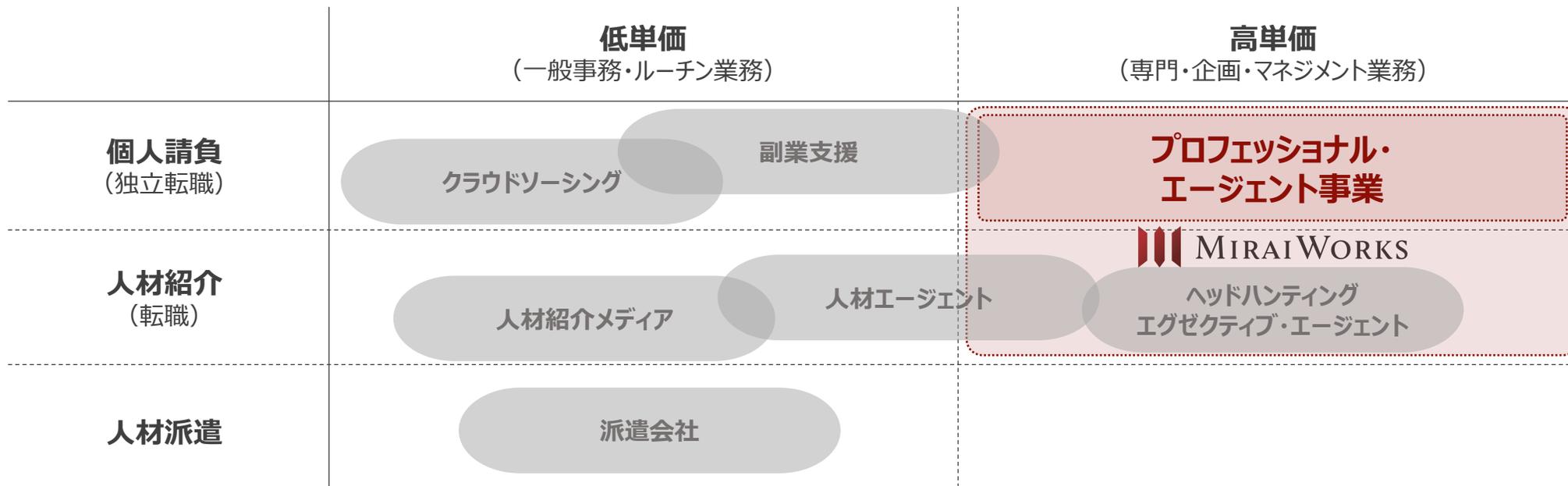
※ FY2022実績

## ■ 対応可能領域例

戦略系	<ul style="list-style-type: none"> <li>事業戦略策定</li> <li>コンソーシアム／事務局の運営支援</li> <li>中期経営計画策定</li> <li>M&amp;A、買収後の統合・再生支援</li> </ul>
業務系	<ul style="list-style-type: none"> <li>業務改革</li> <li>BPO企画・導入支援</li> </ul>
IT導入	<ul style="list-style-type: none"> <li>大規模システム構築PMO</li> <li>グローバル展開</li> <li>SAP導入</li> <li>システム導入のユーザー部門支援</li> </ul>
デジタル	<ul style="list-style-type: none"> <li>Web・デジタル戦略策定</li> <li>DX推進</li> <li>EC・DMP・CRM支援</li> <li>AI、IoT、Fintech、RPA等を活用したデジタルによる企業変革支援</li> </ul>
新規事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>新規事業の企画・立上げ推進</li> <li>海外市場など 新市場進出支援</li> </ul>

# 特色（プロフェッショナル・エージェント事業）

- 高単価（即戦力となるプロ人材）に特化し、稼働開始後も企業の経営課題を伴走型で解決支援します



**人材サービス会社**



**コンサルティング会社**

**MIRAIWORKS**

## 人の目利き

- ✓ 業務委託契約での実パフォーマンスに基づいた人材データベース（転職支援では実際に働いている場には居合わせられない）
- ✓ 実パフォーマンスに基づいた、人の見立てとマッチングのPDCA

## 業務開始後の伴走

- ✓ マッチングや人選だけではなく、業務開始後のパフォーマンス管理/プロジェクト管理まで行う（転職支援では入社まで）

# 特色（プロフェッショナル・エージェント事業）

## ・大手企業を中心とした多様な企業の利用実績あり

### ■ 時価総額上位企業の取引状況

上位10位中

6社

上位30位中

12社

※ FY2022取引実績  
時価総額上位企業は2022年9月30日時点

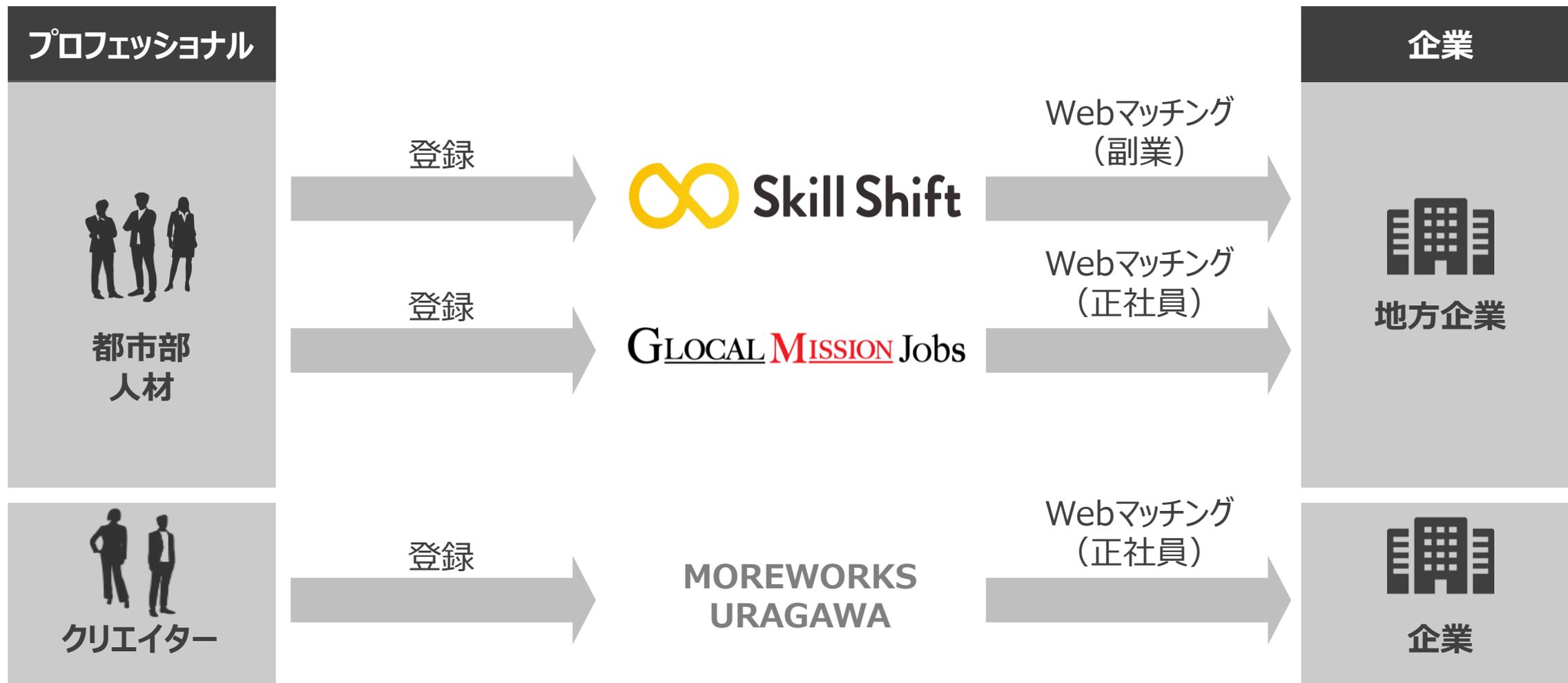
### ■ 利用実績企業

- ・ アクセンチュア株式会社
- ・ イーデザイン損害保険株式会社
- ・ AIGジャパン・ホールディングス株式会社
- ・ 株式会社SBI証券
- ・ 株式会社SBIネオモバイル証券
- ・ クレスコ・イー・ソリューション株式会社
- ・ コニカミノルタ株式会社
- ・ GEヘルスケア・ジャパン株式会社
- ・ 株式会社JALインフォテック
- ・ J.フロントリテイリング株式会社
- ・ ソフトバンク株式会社
- ・ 武田薬品工業株式会社
- ・ 鉄道情報システム株式会社
- ・ 株式会社ドクターシーラボ
- ・ 東和薬品株式会社
- ・ トランス・コスモス株式会社
- ・ 日本工業大学
- ・ 古河電気工業株式会社
- ・ 古河ファイナンス・アンド・ビジネス・サポート株式会社
- ・ 三菱マテリアル株式会社
- ・ メルセデス・ベンツ日本株式会社
- ・ 株式会社リクルート
- ・ 株式会社リクルートホールディングス
- ・ 楽天グループ株式会社
- ・ 株式会社インフキュリオン・グループ
- ・ 株式会社ウフル
- ・ 株式会社Aerial Lab Industries
- ・ 株式会社ギックス
- ・ ソリッドインテリジェンス株式会社
- ・ タメニー株式会社
- ・ 株式会社バリューデザイン
- ・ 株式会社ホワイトプラス
- ・ 株式会社Liquid
- ・ 株式会社ハウテレビジョン
- ・ リンカーズ株式会社

※ 一部企業のみ掲載

## 第2の柱 (Webプラットフォーム事業)

- Webを活用しプロ人材に多くの活躍の場を提供



# 第2の柱 (Webプラットフォーム事業)

- プラットフォームを活用しプロ人材に最新情報を提供



# III 第3の柱（ソリューション事業）

- 既存事業で蓄積したノウハウやビックデータを活用し、独自のソリューションを創出

1

## 「HRソリューション」（企業人事向け）

多様な働き方の支援ノウハウ・豊富なセカンドキャリア事例の情報提供をするだけでなく、座学/参画を通じて、企業の**45歳以降のセカンドキャリア構築**を支援します。

2

## 「イノベーション・サポート」（企業・自治体向け）

大企業の新規事業PJTの支援実績、スタートアップ企業へのハンズオンでの成長支援、IPO支援の実績を活用し、企画・実行・運用・ネットワーク・人材提供を通じて企業・自治体の**オープン・イノベーション施策**を支援します。

3

## 「人材紹介伴走サポート」（地域金融機関向け）

地方転職ノウハウ・地方移住に前向きな候補者データベースを活用し、人材紹介体制構築勉強会・OJT研修を通じて地域金融機関の**人材紹介事業の立ち上げ**を支援します。

4

## 「みらいインキュベーション」（ベンチャー・スタートアップ企業向け）

ベンチャー・スタートアップ企業に資金だけでなく、プロフェッショナル人材やオープンイノベーションネットワークの提供を通じ、**ベンチャー・スタートアップ企業の成長**を支援します。

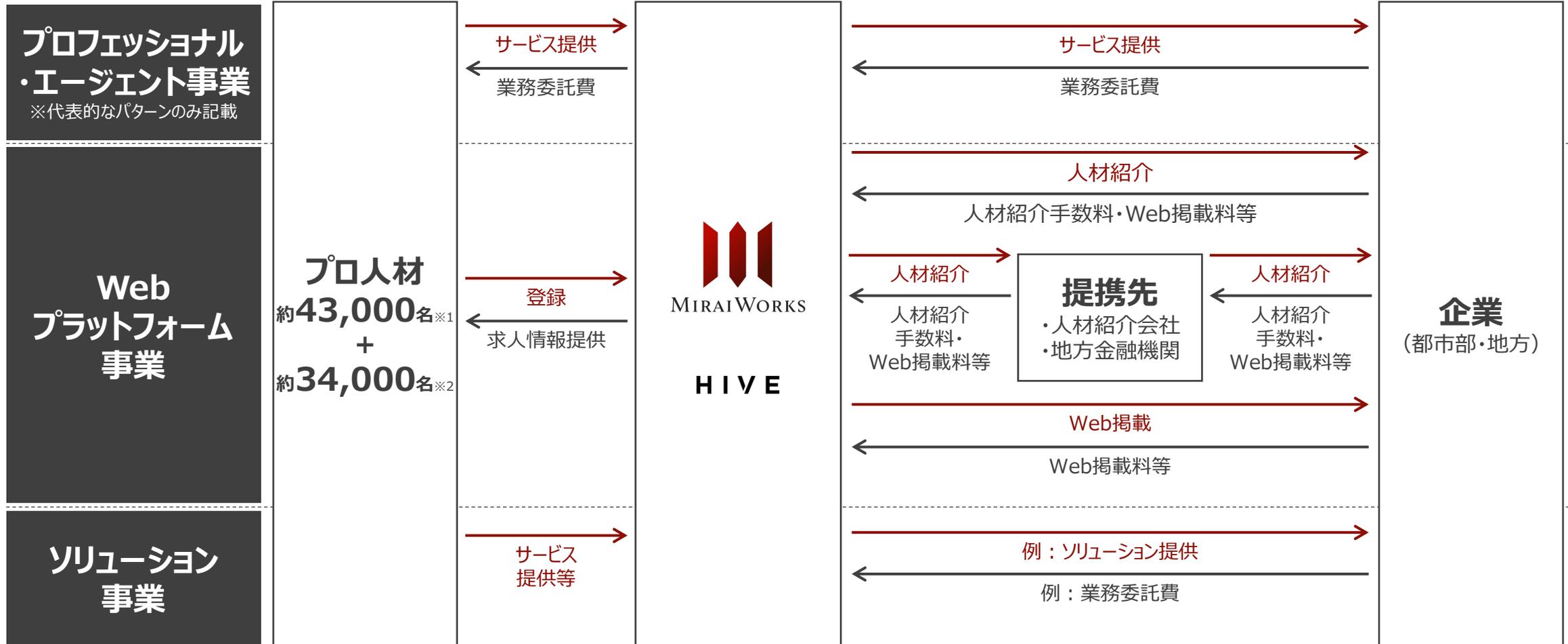
# III 収益構造

- 安定的に売上を積み上げるストック型ビジネスと、利益率の高いフロー型・プロジェクト型ビジネスで事業ポートフォリオを構築

事業区分	サービス名	収益モデル	主な売上高	主な売上原価
プロフェッショナル ・エージェント 事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ Free Consultant.jp®</li> <li>□ Fintech Consultant.jp™</li> <li>□ Healthcare Professionals.jp</li> <li>□ RPA-Professionals.jp™</li> <li>大人のインターン®</li> <li>□ Professional-Career</li> </ul>	<b>ストック型</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 稼働時間に応じた業務委託費（準委任契約） 単価：100万円～</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 人材の稼働に対する業務委託費</li> </ul>
Web プラットフォーム 事業	<p>GLOCAL MISSION Jobs Skill Shift FIND CAREERS</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• MOREWORKS</li> <li>• URAGAWA</li> </ul>	<b>フロー型</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Web掲載料 9.8万円／1求人</li> <li>• 人材紹介手数料 1成約 平均50～80万円 ※Web型の成約</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>※ 基本的に発生しない</li> </ul>
ソリューション 事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>• HRソリューション</li> <li>• イノベーション・サポート</li> <li>• 人材紹介伴走サポート</li> <li>• みらいインキュベーション</li> </ul>	<b>プロジェクト型</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 業務委託費等 個別案件による</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 人材の稼働に対する業務委託費 ※ 発生しない場合もある</li> </ul>

# III 収益構造

- プロ人材と企業を結びつけることで、プロ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



※1：当社、2022年10月末時点

※2：株式会社ハイブ（完全子会社）、2022年10月末時点

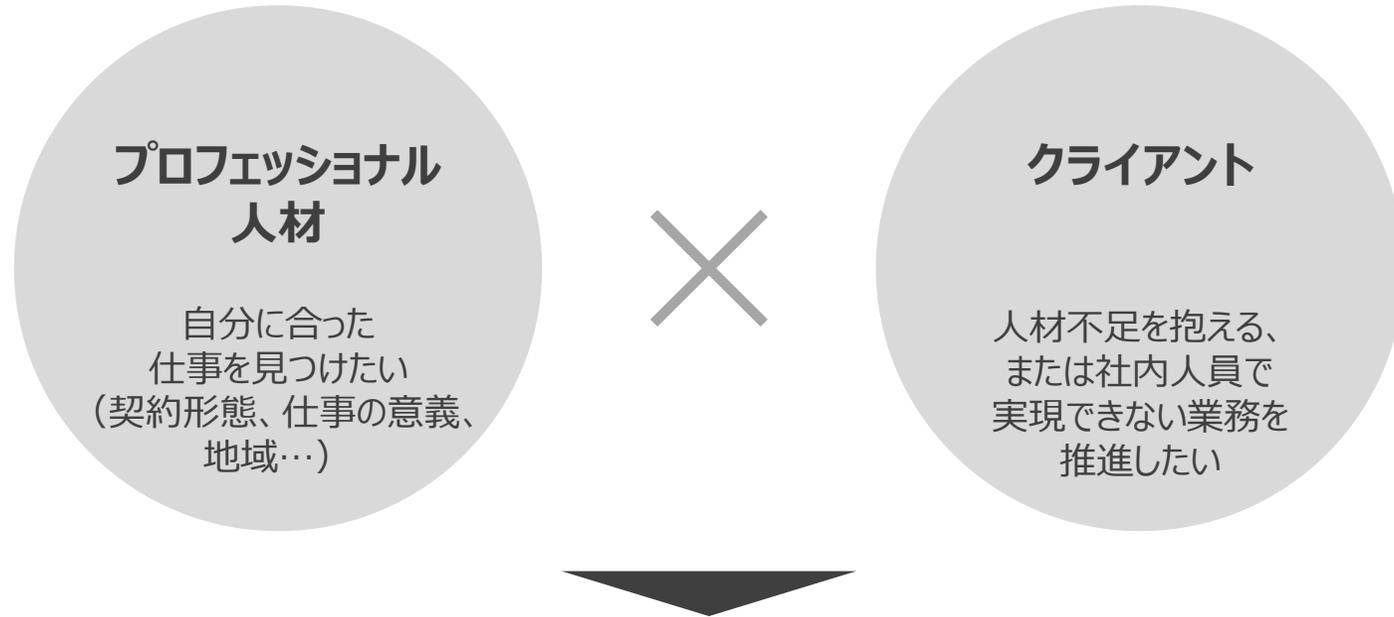
6

市場環境

---

# III 市場環境

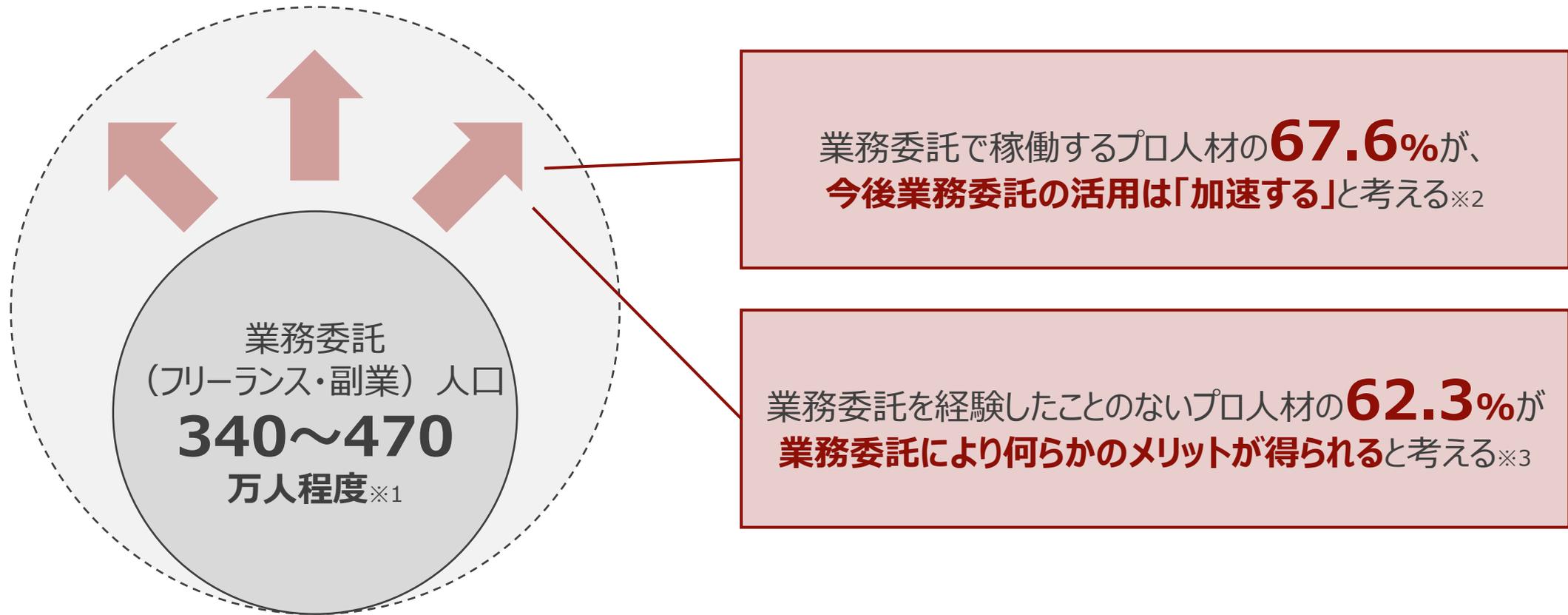
- プロフェッショナル人材とクライアント（企業）を繋ぐことで収益を生むビジネスモデルであり、人材・企業双方の環境が当社収益に関与する



プロフェッショナル人材が契約形態・場所に関わらず、挑戦するためのプラットフォームを展開

## III 市場環境（人材、フリーランス・副業）

- より多くのプロ人材が業務委託（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人材の増加が期待される



※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みらいワークス総合研究所「業務委託人材に関する実態調査」（2022年5月、<https://mirai-works.co.jp/media-career/report/knock003/>）

※3みらいワークス総合研究所「社外の活躍の場に関する意識調査」（2022年6月、<https://mirai-works.co.jp/media-career/report/knock005/>）

## III 市場環境（人材、フリーランス・副業）

- 業務委託（フリーランス・副業）として活躍するに当たり多くのプロ人材が、安定的に案件を紹介できるプラットフォームを求めている

「**安定性に欠ける**」という課題を感じている  
プロ業務委託人材は**57.6%**※1

「**独力で営業する必要がある**」という課題を  
感じているプロ業務委託人材は**40.5%**※1

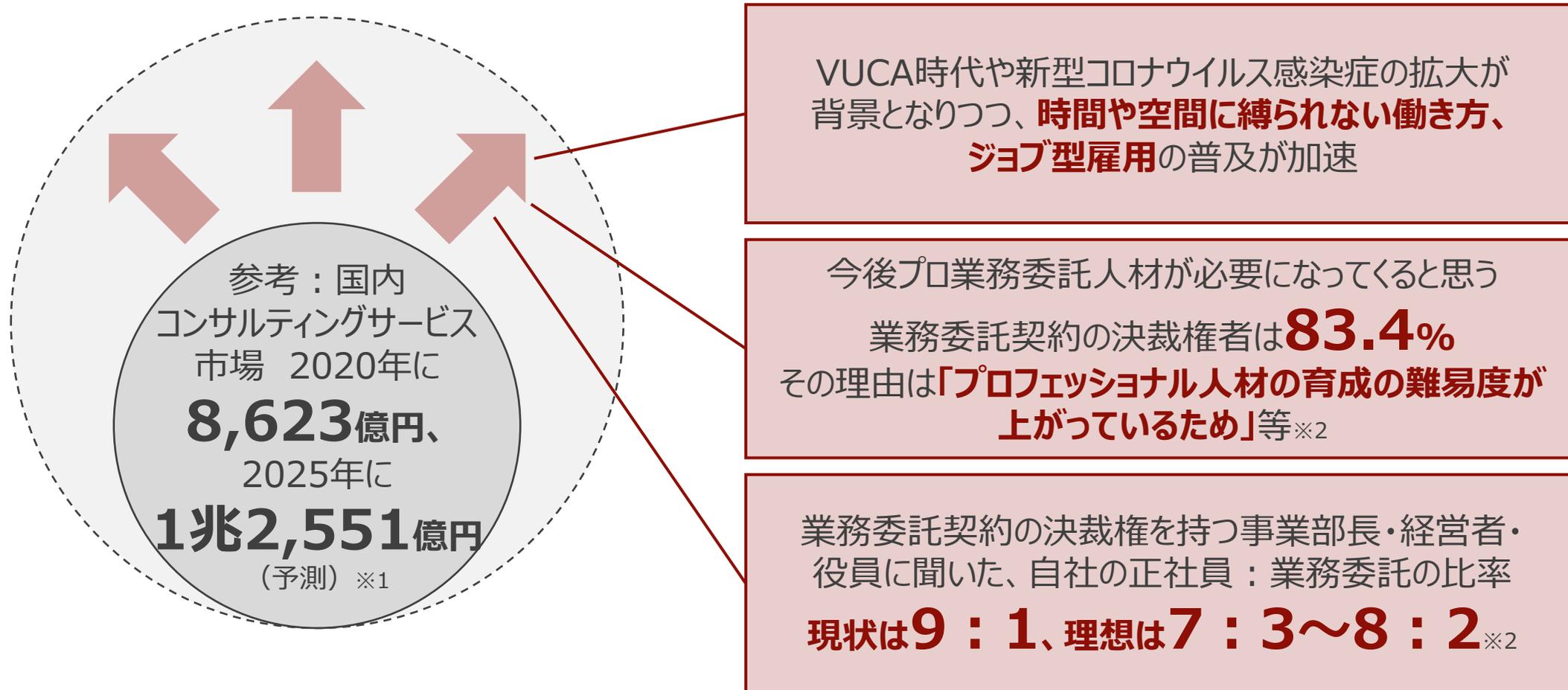
「**案件の紹介**」サービスがあれば嬉しいと感じている  
プロ業務委託人材は**52.4%**※1

企業（業務委託元）に対する営業を代行し、  
安定的に案件を紹介できる  
プラットフォームが今後も求められる

※1みらいワークス総合研究所「業務委託人材に関する実態調査」（2022年5月、<https://mirai-works.co.jp/media-career/report/knock003/>）

# III 市場環境（企業、フリーランス・副業）

- ・コンサルティング市場がますます拡大する中、企業を取り巻く社会情勢の変化により、外部プロ人材活用への注目が高まっている



※1 IDC Japan「国内コンサルティングサービス市場予測」（2021年7月）

※2 みらいワークス総合研究所「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/>）

## III 市場環境（企業、フリーランス・副業）

- 外部プロ人材（業務委託プロ人材）をもっと活用したいと思う企業が発注にあたり抱く課題の解決にプラットフォームを活用するニーズが高まっていく

### 業務委託でプロ業務を外注し

上手いかなかった経験を持つ企業は**71.7%**

うちスキルアンマッチ経験があるのは**59.9%**※1

精度の高いスキル  
（・コミュニケーション面などの人柄）の  
マッチングのできるプラットフォームが  
今後も求められる

※1みらいワークス総合研究所「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/>）

## III 市場環境（全体）

- デジタル領域等、成長分野における人材不足を埋めるためのリスキリングに注目が集まっており、リスキリング領域におけるコンサルティングの重要性が増している

**IT人材、2030年に約79万人不足**※1、  
人材不足を埋める一手段として  
デジタル技術の力を使うための  
**能力・スキル再開発**が求められる

**リスキリング**（成長分野に移動するための学び直し）  
に**5年で1兆円**の投資※2

**リスキリング領域における  
コンサルティングの需要拡大**が  
期待される

※1 経済産業省「IT人材需給に関する調査」（2019年3月）、需要が高位の場合のシナリオ

※2 第二十回国会における岸田内閣総理大臣所信表明演説（2022年10月）

# III 市場環境（人材）

- 171.8万人、16.1兆円規模（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く



現状の正社員：業務委託比率 9：1※3

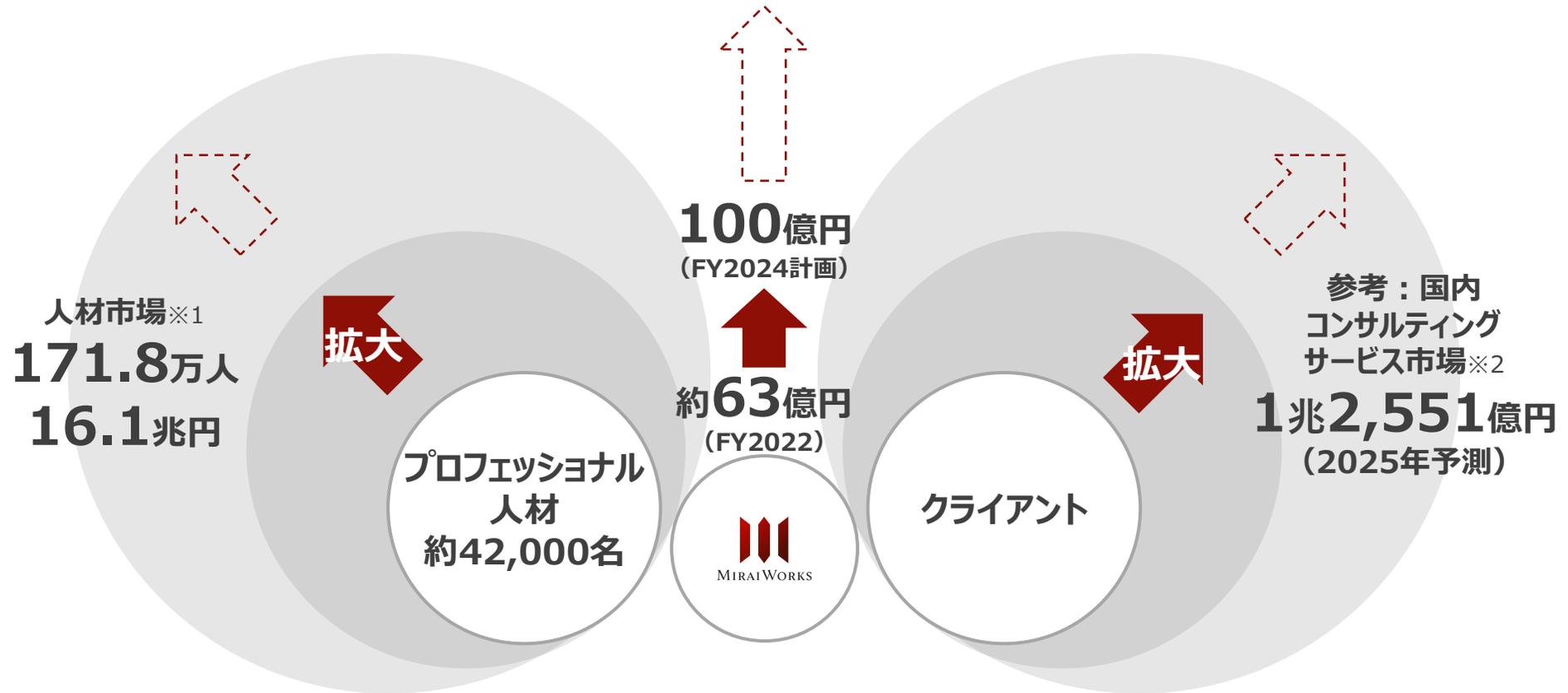
理想の正社員：業務委託比率 7：3※3

	現状	理想
フリーランス (業務委託／本業)	42.8万人※6 × 1,200万円 (想定年間報酬) = 5兆1,317億円	128.3万人※6 × 1,200万円 (想定年間報酬) = 15兆3,952億円
副業 (業務委託／副業)	10.7万人※6 × 120万円 (想定年間報酬) = 1,283億円	32.1万人※6 × 120万円 (想定年間報酬) = 3,849億円
転職	4.9万人※7 × 280万円 (想定紹介手数料) = 1,377億円	11.4万人※8 × 280万円 (想定紹介手数料) = 3,203億円

※1 年収／年間報酬800万円以上の人を想定 ※2 令和2年分 民間給与実態統計調査（2021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481.1万人、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2年度職業紹介事業報告書の集計結果（速報）」（2022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8.1%が年収800万円以上であると想定 ※8 転職率が現状の4.3%（総務省統計局「労働力調査（詳細集計）」（2022年8月））から10%程度まで上がると想定し計算

# III 市場環境（全体）

- FY2024売上高100億円達成に向け、プロフェッショナル人材、クライアント双方の輪を広げていく



※ 1：計算方法については前ページ参照

※ 2：IDC Japan 株式会社「国内コンサルティングサービス市場予測」（2021年7月）

# 7

## 競争優位性及び 成長戦略

---

# III 競争優位性

- 3つの強みで、当社にしかできない独自の価値提供を実現

1

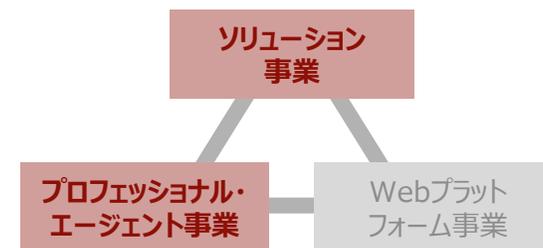
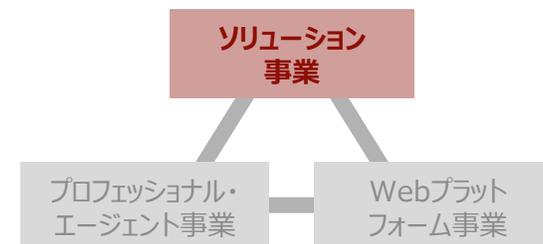
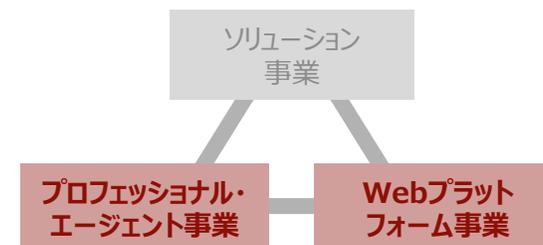
多様なプロ人材のマッチング事業を展開するノウハウ・リレーション蓄積

2

人材マッチング事業で得られるデータベースやノウハウを活用した**独自のソリューション**

3

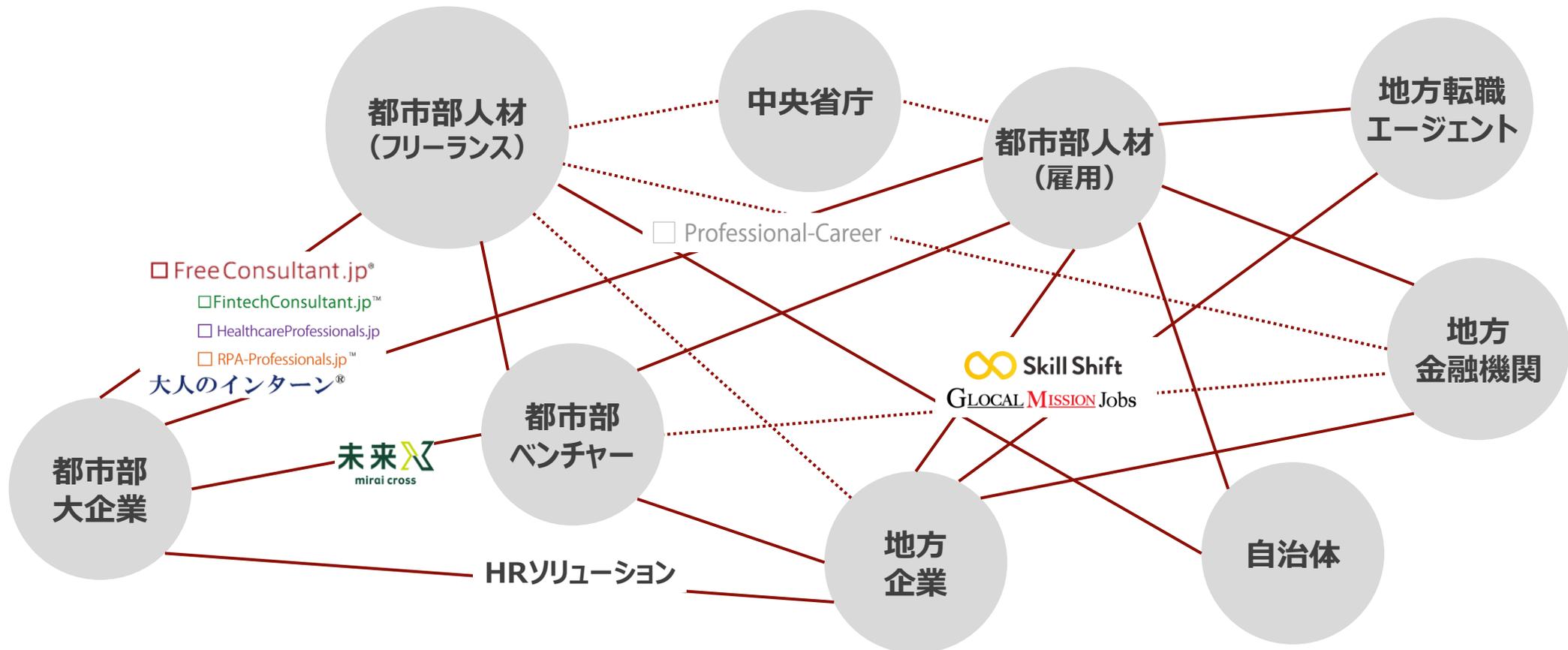
優良な大手企業顧客基盤



# 競争優位性

- プロ人材のマッチング領域において、雇用／業務委託、都市部／地方など多様なパターンに関するノウハウを蓄積、多様なステークホルダーとの関係も保持

## 1 多様なプロ人材のマッチング事業を展開するノウハウ・リレーション蓄積



# III 競争優位性

- プロフェッショナル・エージェント事業、Webプラットフォーム事業を運営しているからこそ実現できるソリューションを展開

2 人材マッチング事業で得られるデータベースやノウハウを活用した**独自のソリューション**

- 大企業の新規事業PJTの支援実績
- スタートアップ企業へのハンズオンでの成長支援、IPO支援の実績

□ Free Consultant.jp®

▶ 企業・自治体向け「イノベーション・サポート」

- 多様な働き方の支援ノウハウ
- 豊富なセカンドキャリア事例

□ Free Consultant.jp®

GLOCAL MISSION Jobs

∞ Skill Shift

▶ 企業人事向け「HRソリューション」

- 地方転職ノウハウ
- 地方移住に前向きな候補者データベース

GLOCAL MISSION Jobs

▶ 地域金融機関向け「人材紹介伴走サポート」

# III 競争優位性

- プロフェッショナル・エージェント事業、ソリューション事業を中心に、大手企業の顧客基盤を保持

3

優良な大手企業顧客基盤

プロフェッショナル・エージェント事業

売上高1,000億円以上の大手企業の取引実績 (FY22)

100社

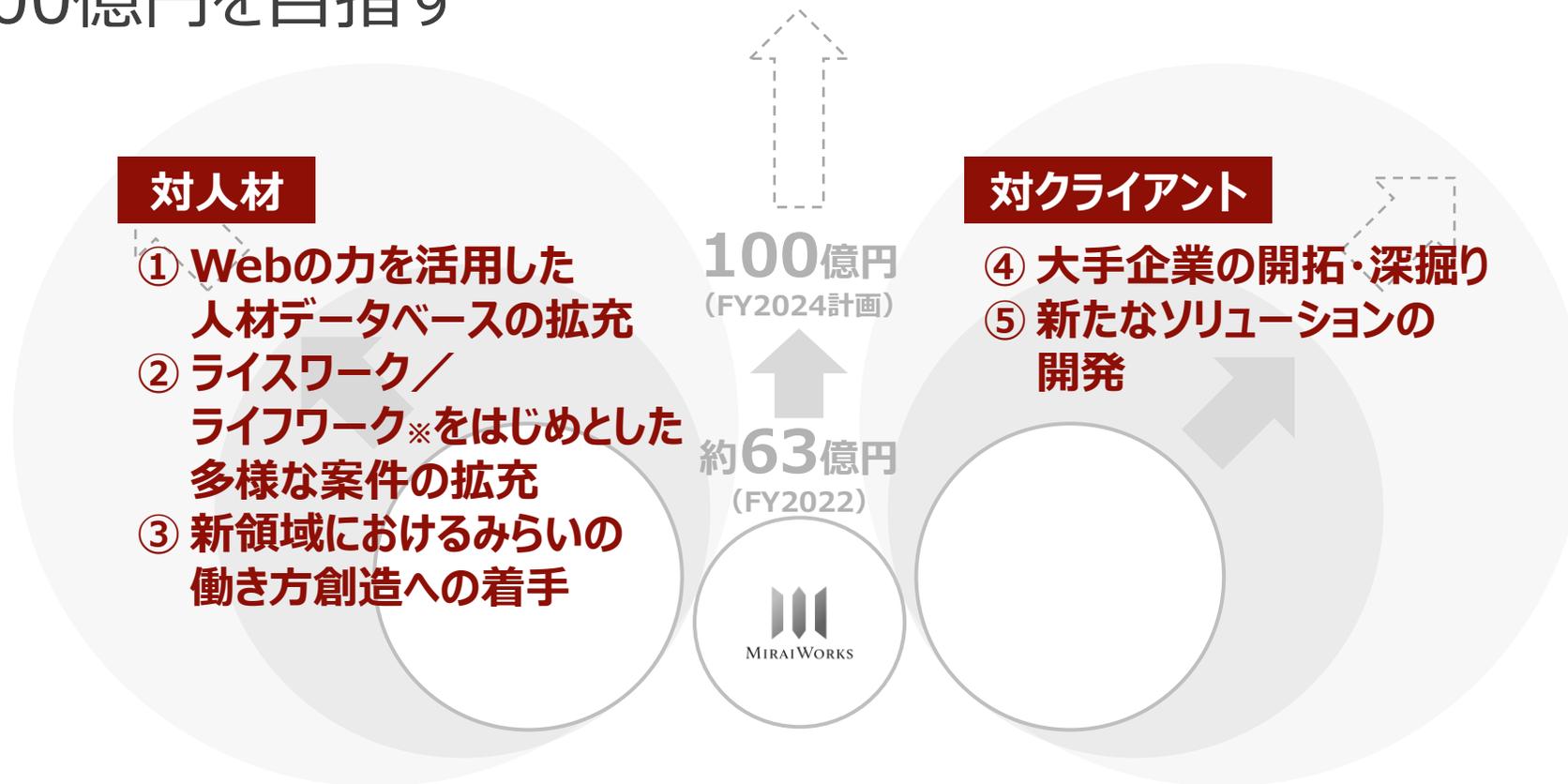
ソリューション事業

大手取引企業 (FY22)

27社

# III 成長戦略（全体）

- 対人材、対クライアント（企業）、自社の施策を強化することで、FY2024に売上高100億円を目指す



## 自社

- ⑥ 採用・定着・教育強化（特に、自社のプラットフォームを活用した採用）
- ⑦ 仕組化・DXの推進

※ライワーク：生活の（食料を得る）ための仕事  
ライフワーク：夢や自分の好きなことを追い求めるための仕事（自己実現の仕事）

# III 成長戦略（対人材）

- Webの力の活用や、案件種類の充実化により、人材データベースをさらに強化していく

1

## Webの力を活用した人材データベースの拡充

- 42,000名の登録するプラットフォームに成長した

- キャリア情報サイト「FIND CAREERS」やサブディレクトリメディア「CAREER Knock」を活用し、**自社人材データベースを拡充**していく

2

## ライスワーク／ライフワークをはじめとした多様な案件の拡充

- 都市部から地方、業務委託や正社員など、多様な案件を取り扱えるようサービス展開をしてきたことにより、ライスワーク支援は充実した

- **集客力の強い副業案件（ライフワーク）を充実させる**ことにより、当社全体の人材データベース拡充に繋げていく
- **大企業だけでなくベンチャー・中小企業支援に関与できる案件を取り揃える**ことにより、プロ人材が取り組みたいライフワークの一つである「ベンチャー・中小企業の支援」を実現できるプラットフォームを目指す

**人材データベースをさらに強化し、より多くの人材へ挑戦の機会を提供**

## III 成長戦略（対人材）

- 株式会社ハイブの子会社化により、クリエイター人材DBと当社の事業創出実績を掛け合わせ、クリエイターのみらいの働き方の創造に取り組む

3

新領域におけるみらいの働き方創造への着手

H I V E



  
MIRAIWORKS

**新領域（クリエイター領域）における「みらいの働き方」を創造すると共に、事業拡大を目指していく**

- 既存事業の強化
  - 成果報酬プラットフォームモデルとメディア掲載収入の強化
- 新規事業の立ち上げ
  - 当社の事業立ち上げ実績を活用し、クリエイター領域における転職エージェント事業・業務委託（SES）モデル事業・キャリア構築支援事業を立ち上げ
  - 当社の地方企業・金融機関との繋がりを活用し、地方創生×クリエイター領域での新規事業を立ち上げ

# III 成長戦略（対クライアント）

- Webの力の活用や、案件種類の充実化により、人材データベースをさらに強化していく

4

## 大手企業の開拓・深掘り

- プロフェッショナル・エージェント事業において、売上1,000億円以上の大手企業の開拓が進んだ  
※数字詳細は次ページ参照

- プロフェッショナル・エージェント事業において、**大手企業の開拓・深掘り**を継続していく  
※数字詳細は次ページ参照
- 大手企業の深掘り推進のため、**チーム体制のプロジェクトでクライアントの経営課題解決に貢献する取組**を開始

5

## 新たなソリューションの開発

- 未来インキュベーションを開始した
- オープンイノベーションの横展開が進んだ
- HRソリューションにおいて、官公庁案件を受託した

- **既存ソリューションのさらなる横展開**を推進していく
- ビジョンの実現に資するような**新たなソリューションの開発**を継続していく

より多く、より多様な企業の経営課題解決に貢献

# 成長戦略（対クライアント）

- 大手企業の開拓は進んだが、深耕は十分に進んでいない  
営業体制の見直し等の施策により、1社当たりの売上高向上を図っていく

		FY2021（実績）	2022（実績）	2023（計画）	2024（計画）	CAGR（2021→24）
開拓	大手企業取引社数	83社	100社	120社	<b>145社</b>	20.5%
	対大手企業契約件数	3,214件	3,936件	5,250件	<b>6,700件</b>	27.8%
	対大手企業売上高	3,451百万円	4,229百万円	5,634百万円	<b>7,200百万円</b>	27.8%
深耕	1社当たり売上高	42百万円	43百万円	47百万円	<b>50百万円</b>	6.0%

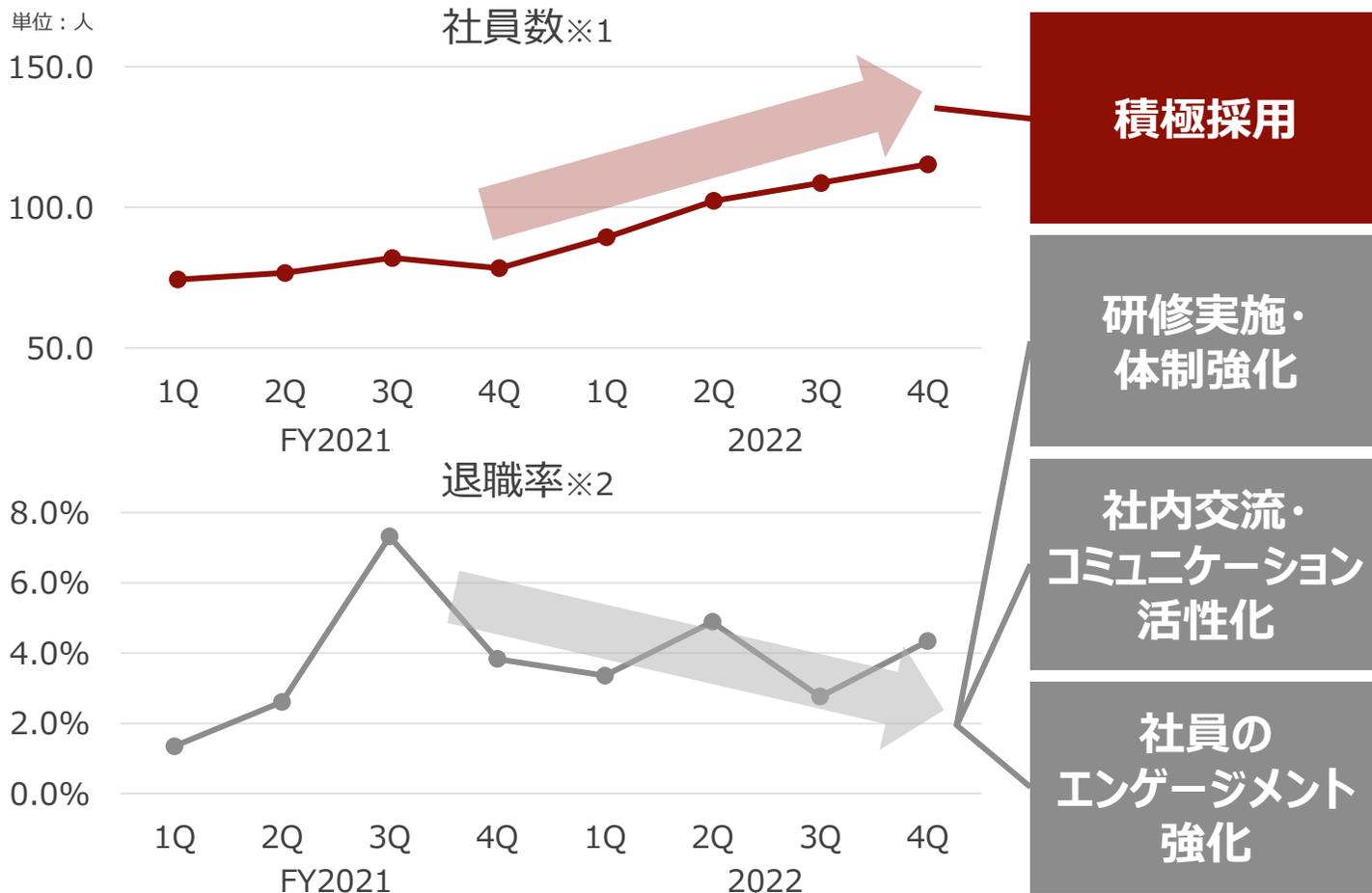
対大手企業売上高割合

※分母：プロフェッショナル・エージェント事業売上高全体



# 成長戦略（自社）

- 売上高100億円を支える基盤となる人員体制を作るべく、採用・定着・教育強化を行っていく



- 自社のプラットフォーム※も活用しつつ、ミッション・ビジョンに共感する人材の積極採用を継続

※ フリーコンサルタント.jp、大人のインターン、プロフェッショナルキャリア、FINDCAREERS、Skill Shift、Glocal Mission Jobs (GMJ)、MOREWORKS

- 新入営業社員向け研修を計画的に実施
- マッチング実施数や成約数等を測定し研修の効果を検証
- 研修を受けた社員について、営業行動量の大幅増加と契約獲得の早期化といった効果が見られ始めている

- 部活動や社内イベントを積極推進
- 新入社員と既存社員のランチ会を実施
- 最低限の会社機会を設けることにより対面コミュニケーションの場を創出

- 社員の「働きがい」や、経営・人事の「信頼と安心」、会社の「基本環境」・「SDGs」等に関する社員意識調査を実施、エンゲージメント強化のための施策検討に活用

※ 1：四半期中平均社員数（プロフェッショナル・エージェント事業において当社顧客企業業務に従事する者を除く）

※ 2：当該四半期中に退職した社員数÷四半期中平均社員数（プロフェッショナル・エージェント事業において当社顧客企業業務に従事する者を除く）

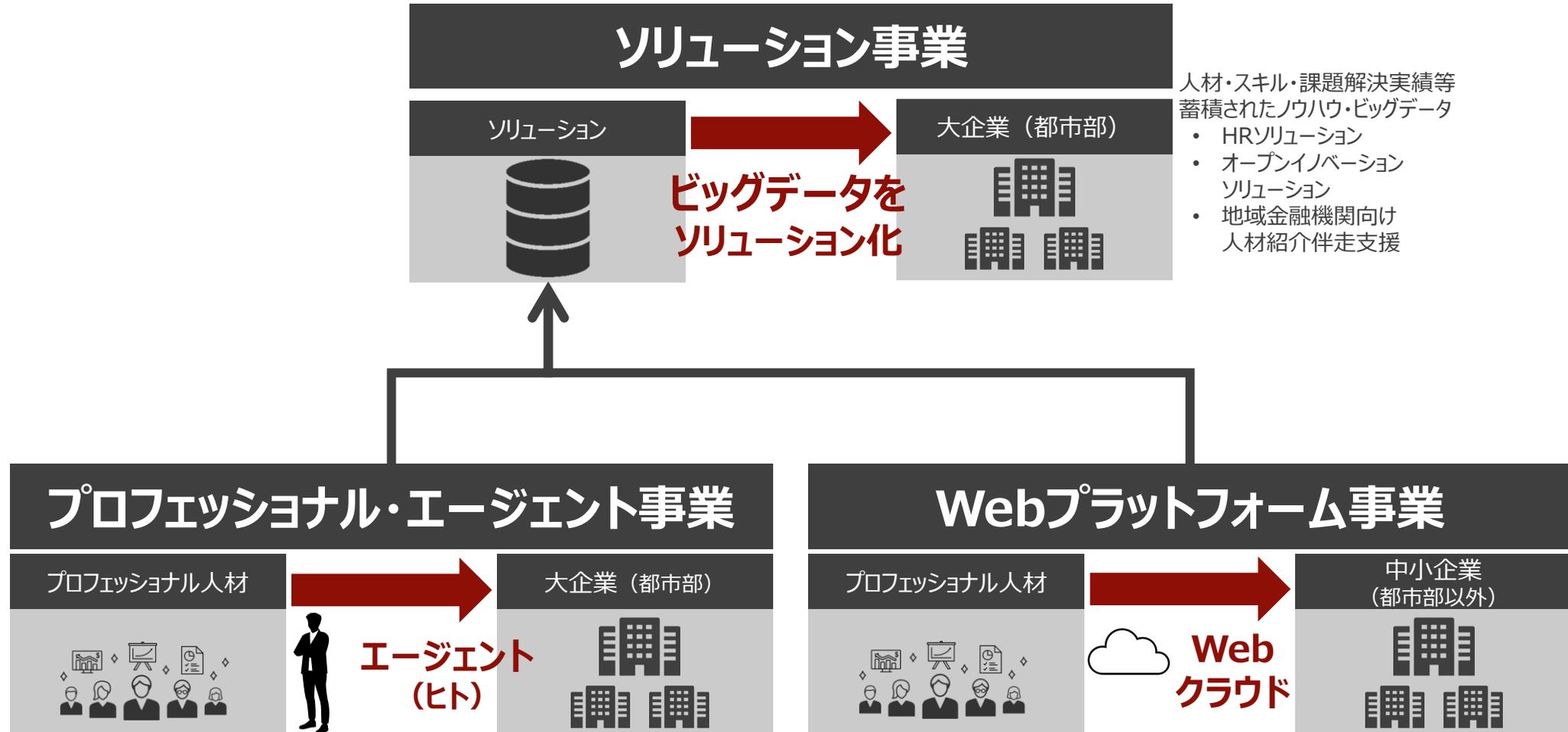
8

# 2024年9月期までの 事業計画

---

# 2024年9月期までの事業計画

- 主力事業であるプロフェッショナル・エージェント事業で得られた資金源やノウハウ・ビッグデータを活用し、3本の柱を育てていく



# III 2024年9月期までの事業計画

- 既存事業における売上高の高い成長率と、のれん償却費等によるコスト増を踏まえ、2023年9月期の計画を修正、2024年9月期は変更なし

単位：百万円

	2021年9月期実績 (単体)	2022年9月期実績 (単体)	2023年9月期計画 (連結)	2024年9月期計画 (連結)
<b>売上高</b>	<b>4,907</b>	<b>6,352</b>	<b>8,500</b>	<b>10,000</b>
プロフェッショナル・エージェント事業	4,738	5,974	7,760	9,000
Webプラットフォーム事業	59	197	520	700
ソリューション事業	110	181	220	300
<b>売上総利益</b>	<b>1,251</b>	<b>1,585</b>	<b>2,350</b>	<b>3,000</b>
プロフェッショナル・エージェント事業	1,137	1,318	1,740	2,300
Webプラットフォーム事業	52	170	470	500
ソリューション事業	60	96	140	200
<b>営業利益※</b>	<b>232</b>	<b>112</b>	<b>300</b>	<b>570</b>
プロフェッショナル・エージェント事業	406	260	349	480
Webプラットフォーム事業	▲145	▲133	▲42	89
ソリューション事業	▲28	▲14	▲6	1
<b>経常利益</b>	<b>215</b>	<b>126</b>	<b>301</b>	<b>570</b>
<b>当期純利益</b>	<b>142</b>	<b>39</b>	<b>153</b>	<b>370</b>

※ 営業利益は共通費配賦後の数値

# 9

## 認識するリスク及び 対応策

---

# III 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に対応
新規参入者が多額の営業活動費や広告宣伝費を投下し、競争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に対応
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・教育を行うことに対応
個人情報漏洩するリスク	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に対応

# III 免責事項

本資料は、株式会社みらいワークスの2022年9月期の業績および経営に関する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、2023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 経営管理部 IR担当  
Tel : 03-5860-1835 E-mail : ir@mirai-works.co.jp

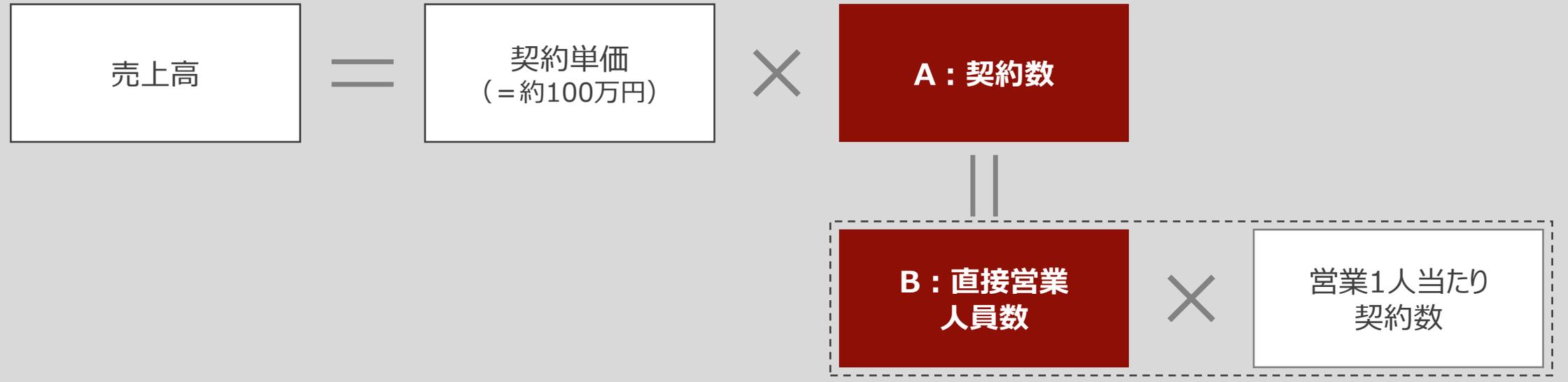
# Appendix

---

# III KPI

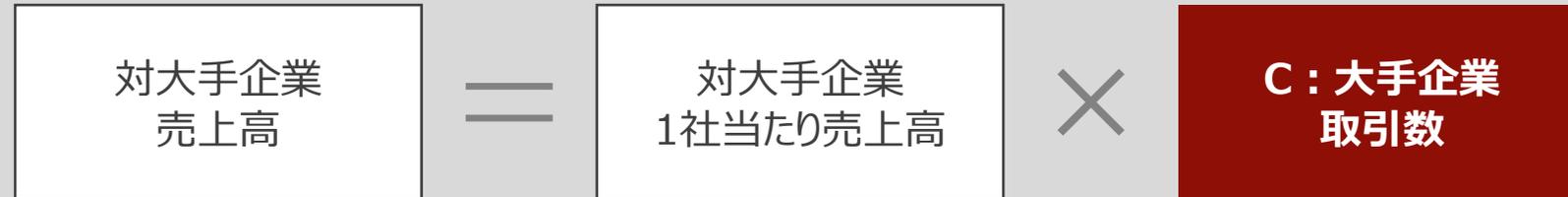
- プロフェッショナル・エージェント事業におけるKPIを追っていく

## 売上高を構成する指標



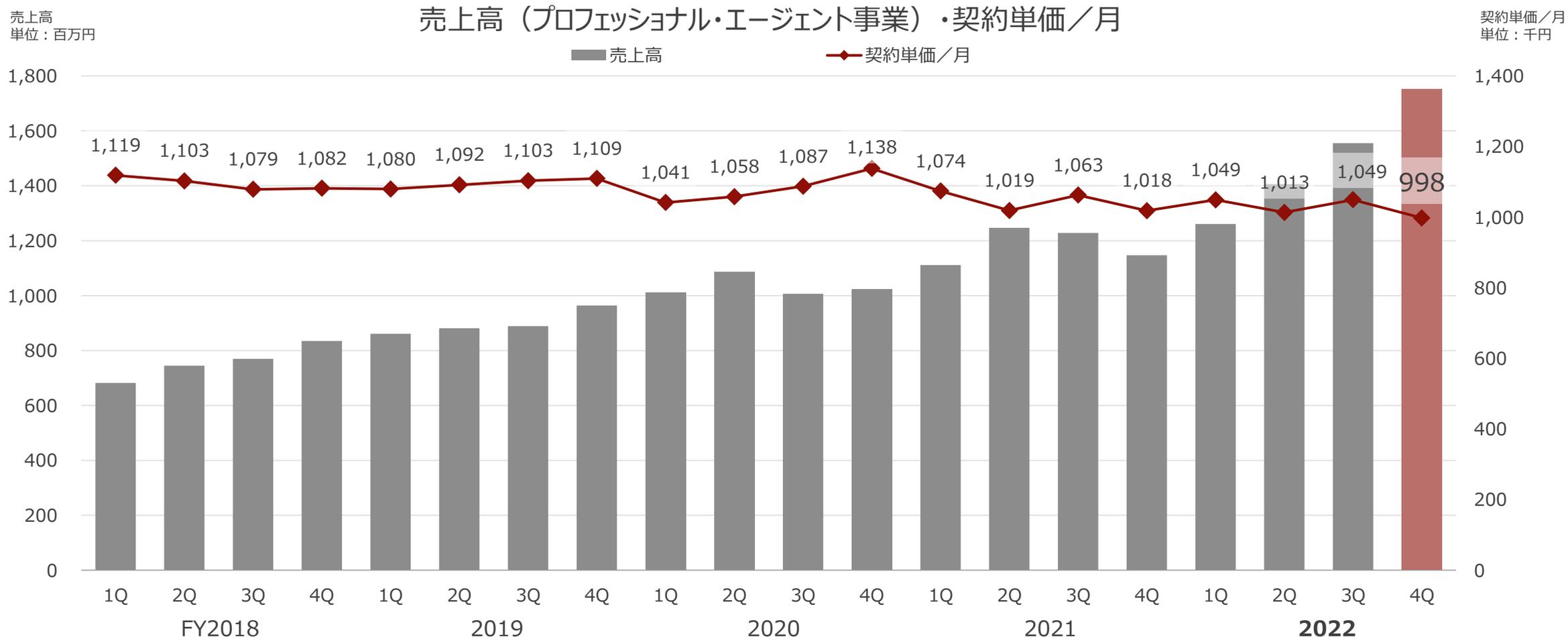
## 対大手企業売上高を構成する指標

※FY2024にプロフェッショナル・エージェント事業売上高90億円を目指し、売上高の70%以上（FY2021）を支える売上高1,000億円以上の大手企業の開拓・深掘りを推進していく



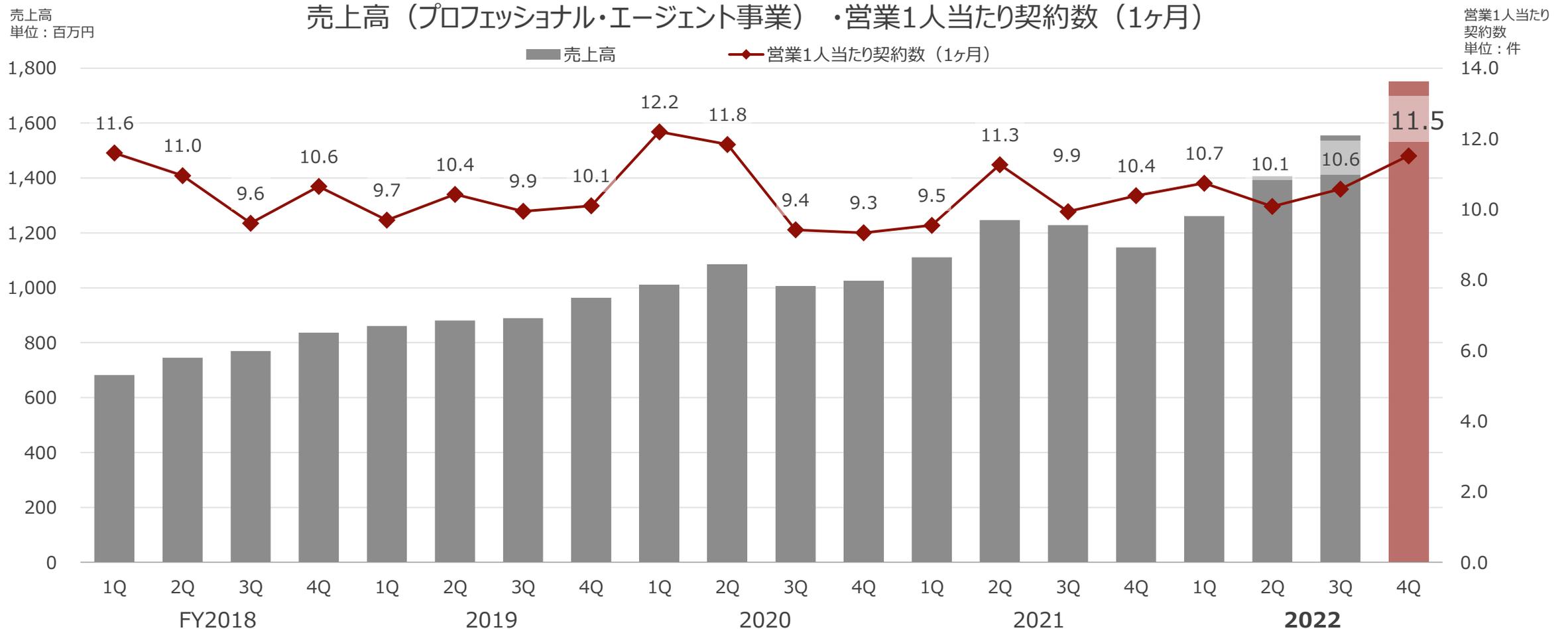
## III その他KPI（契約単価／月）

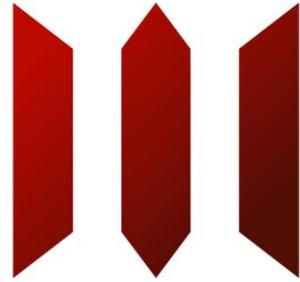
- 平均100万円程度で推移、多様な案件獲得がより多くのプロ人材への案件提供に繋がるため、契約単価は優先KPIではないが、1指標として見ていく



# III その他KPI（営業1人当たり契約数／月）

- 平均10件程度で推移、直近は新規採用人員の立ち上がりの期間であるため、今後も営業効率の向上に向け研修等を強化していく





MIRAIWORKS