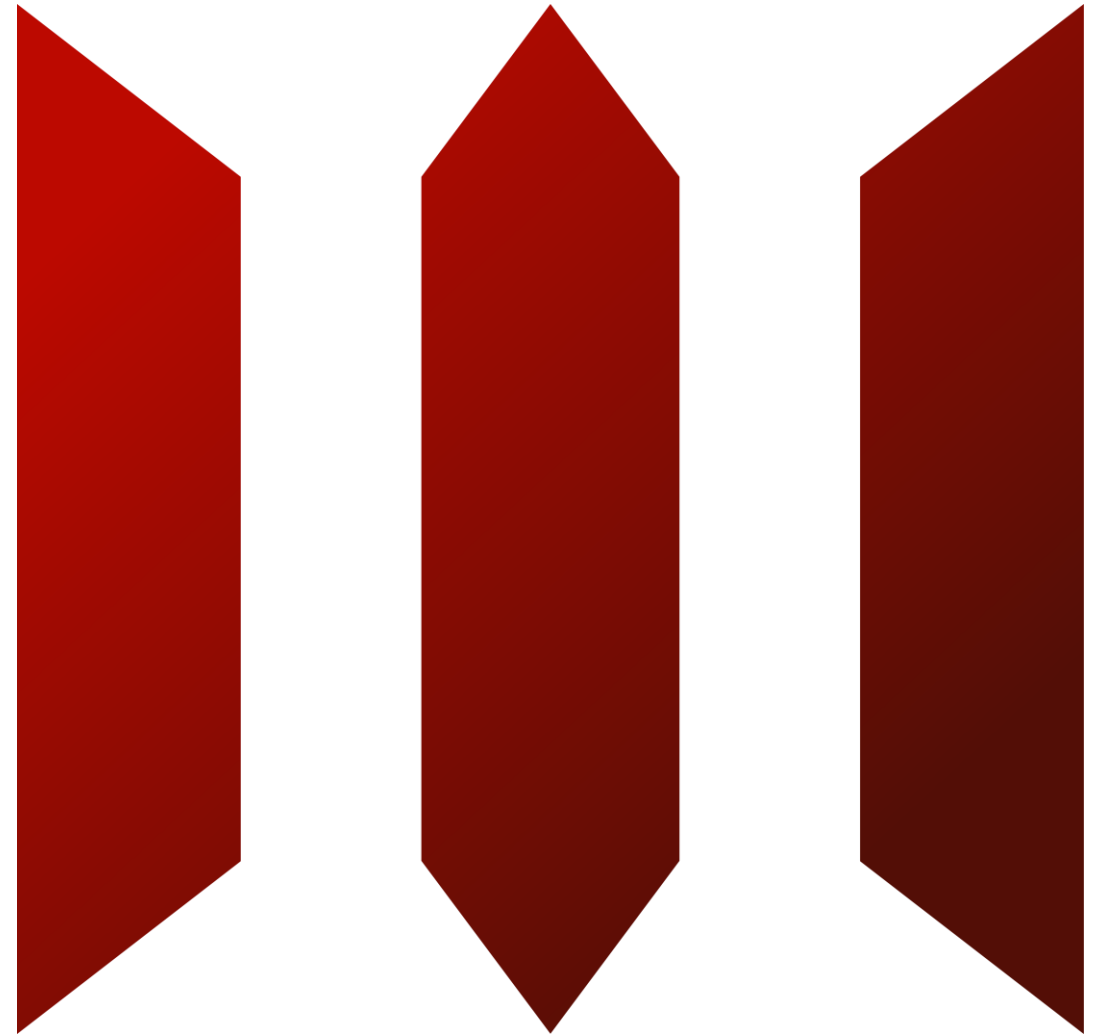


2025年9月期 通期
業績予想の修正に関
する説明資料





サマリー

- 01 | 2025年9月期の通期業績予想（連結・個別）を、売上高11,250百万円、営業利益270百万円、経常利益271百万円、親会社株主に帰属する当期純利益80百万円に下方修正
- 02 | プロフェッショナル人材事業における契約数が、営業人員の不足・生産性の低下等により計画を下回る見込みであること及び地方創生事業の伸び悩み
- 03 | 株式会社And Technologiesの買収時に計上したのれんに関する減損損失93百万円を特別損失として計上見込み
- 04 | 最優先課題として、営業部門における生産性の向上及び人員増による体制強化に着手し、計画達成に向けた事業推進を加速していく



業績予想（連結・個別）の修正について

売上高・売上総利益・営業利益について、プロフェッショナル人材事業及び地方創生事業において計画を大幅に下回る見込み

項目	前回発表予想 (A)	今回発表予想 (B)	増減額 (B-A)	増減率 (%)
売上高	12,800 百万円	11,250 百万円	▲1,550 百万円	▲12.1%
プロフェッショナル人材事業	11,970 百万円	10,550 百万円	▲1,420 百万円	▲11.9%
地方創生事業	550 百万円	440 百万円	▲110 百万円	▲20.0%
ソリューション事業	280 百万円	260 百万円	▲20 百万円	▲7.1%
売上総利益	3,340 百万円	2,900 百万円	▲440 百万円	▲13.2%
プロフェッショナル人材事業	2,780 百万円	2,430 百万円	▲350 百万円	▲12.6%
地方創生事業	420 百万円	340 百万円	▲80 百万円	▲19.0%
ソリューション事業	140 百万円	130 百万円	▲10 百万円	▲7.1%
営業利益	730 百万円	270 百万円	▲460 百万円	▲63.0%
プロフェッショナル人材事業	730 百万円	450 百万円	▲280 百万円	▲38.4%
地方創生事業	0 百万円	▲125 百万円	▲125 百万円	—
ソリューション事業	0 百万円	▲40 百万円	▲40 百万円	—
連結調整	0 百万円	▲15 百万円	▲15 百万円	—
経常利益	730 百万円	271 百万円	▲459 百万円	▲62.9%



業績予想（連結・個別）の修正について

2025年9月期の通期業績予想（連結・個別）を、売上高11,250百万円、営業利益270百万円、経常利益271百万円、親会社株主に帰属する当期純利益80百万円に下方修正

プロフェッショナル人材事業

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

地方創生事業

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



特別損失の計上見込みについて

2025年9月期において、And Technologies社に係るのれんの減損損失
93百万円を計上見込み

判断に至った経緯

- ① And Technologies社買収時（2022年1月）に超過収益力を前提としてのれんを計上
- ② 従来、堅調に売上を伸ばしていたものの、Googleアルゴリズムの変更等が影響し「CAREERKnock」サービスにおける案件獲得ペースが鈍化、アフィリエイト収入が減少したことによる収益性の低迷が継続。アルゴリズムへの対応、他サービスサイトでの展開など対策を講じているものの、残存期間での回復が難しい状況。



- ③ 上記状況により、2025年9月期に93百万円の減損損失を見込む



今後の施策について

プロフェッショナル人材事業

01 営業人員の生産性向上

- ① 営業プロセスにおける積極的なAI導入による業務効率化
- ② 新卒及び入社歴の浅い社員への研修強化による営業スキルの向上、戦力化までの期間短縮

02 営業部門の人員増

- ① 採用強化により高い成長率を維持するために必要な営業人員を早期に増員
- ② 社内異動による営業部門の人員増及び体制強化

03 大企業接点の強化

- ① 事業間連携により多面的に大企業接点の機会創出を行い、大企業との取引を強化

地方創生事業

01 組織拡大に伴う体制の整備、マネジメントの強化

- ① 組織拡大に応じたマネジメント層の配置、リーダー育成

02 地方接点に加え、地方と関わりのある大企業接点の強化

- ① 事業間連携により自治体や地方ニーズを抱える大企業との接点を強化し、地方創生ソリューションを拡大



免責事項

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

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

■ お問い合わせ先

株式会社みらいワークス IR担当

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



MIRAI WORKS