



2017年12月19日上場



代表取締役社長 岡本祥治

株式会社みらいワークス（東証マザーズ：6563）

- フリーランス、フィンテック、転職希望などのプロフェッショナル人材と企業をつなぐプラットフォーム事業を運営
- コンサルタント、独立プロフェッショナルに特化した人材調達支援事業

社長の素顔

1976年8月28日生まれ。神奈川県出身。

“Dream as if you'll live forever, live as if you'll die tomorrow.”（永遠に生きるかのごとく夢を見て、明日死ぬかのごとく今を生きる）という言葉が座右の銘で、「長期的な目線で何かを成し遂げる。そして今を一生懸命生きなければ明日は無いという相反する2つの側面がある」という。

もう1つの好きな言葉は、FacebookのザッカーバーグCEOの言葉と言われている“Done is better than perfect.”（完璧を目指すよりもまず終わらせる）だという。

やらない理由を10個見つける時間があるなら、やる理由を1つ見つけて実行する。岡本社長自身がこうしたベンチャー精神で試行錯誤をくりかえした。だからこそ、同じ思いをもった人材を支援しようと同社を立ち上げた。

ココに注目！！

- 働き方改革の浸透に伴い、高度な経営知識や技能を備えたフリーランスへのニーズ拡大
- 多様化する産業構造に顧客企業が柔軟に対応できる体制づくりを6千人体制でサポート
- プロフェッショナル人材に委託する案件は100万円以上の高度なプロジェクトに特化

みらいワークスの活動に点字名刺プロジェクトがある。取材で訪問した際に、同社のビジョンである「日本のみらいのために挑戦する人を増やす」を点字で打刻した名刺を受け取り、点字の存在こそ知っていても、目にする機会の少なさに気付かされた。こうした啓蒙活動を実践する同社の岡本社長に話を伺った。

—— 事業と強みを教えてください。

メインの事業はプロフェッショナル人材サービスで、基本的には委託業務を紹介するビジネスモデルです。個人事業主から小規模で会社経営をしている方を中心にご登録いただいております。その規模は約6,000人に及びます。その方々に委託する業務は月額で百万円以上の案件ばかりです。裏返せば、その報酬に見合う人材だけが登録しているプラットフォームとも言えます。

具体的には、フリーランスのコンサルタント向け案件紹介ポータルサイト「FreeConsultant.jp」、フィンテックコンサルタント向けプラットフォーム「FintechConsultant.jp」、転職希望のコンサルタント向けキャリアプランニングサポートサイト「ConsulNext.jp」がございます。

ご登録される人材は、普段は別の仕事をもっており、必要に応じて、あるいは専門的技量を活かせる際に受注するスタイルです。

具体的にどういった仕事かといいますと、企画やマーケティング、システム導入が主流です。他の人材紹介や業務委託のプラットフォームとの大きな違いは、月額の報酬だけではなく、経営陣の意思決定に直結するレベルの内容がほとんどです。

例えば、“企画”といいますが、事業企画、経営企画、営業企画など多岐に渡ります。新規事業を立ち上げる企画においては、市場や競合の調査に始まり、ビジネスモデルを検討し、提携先企業の発掘から交渉や条件などを織り込んだ事業計画をたてます。それに基づき社内で承認を取り、予算をつけて展開する。そうした一連の動きを引き受けられる人材が集まっており、業務内容としてはかなり高度です。

産業構造の多様化が進んでいることから、顧客企業様の中でも“これまでになかった新規事業”を打ち出す傾向があり、経営陣の意思決定に必要なブレーンも多様化しています。こうした背景に弊社のビジネスモデルがうまく機能しているように感じています。

社内で人材を整備しようとするすると採用や異動で少なくとも半年程度はかかります。弊社の場合は約2週間、早いときは依頼をいただいたその日中に人材を手配できたこともありますので、スピード面においても貢献することができます。おそらく、こうしたニーズは潜在的にあったのだと思いますが、表面化したのはここ数年だと思います。全社をあげてしっかりと対応していきたいと思います。

—— どうしてプロのコンサルタントへの委託事業に特化して起業することになったのでしょうか。

みらいワークスを立ち上げる前にも起業しており、それが10年前のことです。とは言いましても社員は私1人で、中小企業や大手のコンサルタント企業の下請けとして、プロジェクトメンバーに入るといった働き方をしていました。まさに、今ご登録くださっている6,000人のプロフェッショナルと同じようなコトを私自身が経験していました。当時、能力は高いのに仕事が取れない人が周りに多く、たまたま人よりも営業に長けていた私が仕事を取ってきて、周りに依頼するといった、今のビジネスモデルの原型がその時に生まれました。

自分の経験上、個人で動けるプロフェッショナル人材の需要があることは実感していました。市場を見ると、近頃は、大手企業がリストラに踏み切ることが増え、終身雇用で守られる時代ではなくなりました。また、仕事環境さえ整っていれば1円で株式会社を設立することができるとか、パソコンさえあれば起業できると言われる時代になり、キャリアの選択肢が増えました。しかしながら、能力が高い人材が必ずしも、活躍できているとは言えないのが現状だと認識しています。一方で、新規事業立ち上げなど、プロジェクトを動かせる人材を新たに必要とする大手企業は増えてきています。こうした場面で、外部のプロフェッショナル人材が力を発揮できるわけです。

このような背景があり、人材の流動性が日本経済にプラスに働くエコシステム構築に、みらいワークスを立ち上げることで貢献できればと思った次第です。

これからは、企業側も必要な人材をフレキシブルに活用するのが当たり前になる時代だと思います。また、起業や独立した人材を社員として招き入れて、新陳代謝を促す企業もこれからは増えてくるのではないかと思います。

—— 個人投資家様へのメッセージをお願いします。

これからの日本において、労働人口不足の問題はますます加速することが見込まれます。資源がない日本だからこそ、今ある人材をどう活用していくかが求められます。まさに国を挙げて働き方改革が推進されています。私たちは、“フリーランス”という新しい働き方に対する価値観を持つ人材を日本の国益に結びつけていきたいと考えております。そういう発想を持たないといけない時代になってきたと思います。

世界的な尺度でみると、発展途上国の経済成長は目まぐるしく、私たちの未来を担う小学生や中学生が第一線で活躍する社会人に育つ頃には日本は競争の波に埋もれている可能性があります。会社に属するよりも、新事業やプロジェクトをいかに効率良く推進し、会社に利益をもたらせるかに価値を見出す人材は増えています。その恩恵を企業が受けるだけでなく、積極的に活用していくことが、人材の流動性を高め、ひいては日本経済の競争力を高めていく根幹になるものと考えております。これを実現するための社会インフラを我々のプラットフォームで構築してまいります。

こうした考えのもとで事業展開する私どものプラットフォームにご期待ください。

(掲載日 2017年12月18日)