COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

企業調査レポート

# ギグワークス

## 2375 東証 2 部

企業情報はこちら >>>

2019 年 10 月 31 日 (木)

執筆：客員アナリスト
**角田秀夫**
FISCO Ltd. Analyst **Hideo Kakuta**

FISCO
FISCO Ltd.
http://www.fisco.co.jp

# 目次

■要約 01
1. 市場動向 01
2. 業績動向 01
3. 成長戦略 02
4. 株主還元策 02
■会社概要 04
1. 会社概要と沿革 04
2. 事業構成 04
■市場動向 05
■ビジネスモデル 06
1. ヒト・スキルのシェアリングを行う BPO 事業 06
2. 成長続けるコワーキングスペース事業 09
■業績動向 10
● 2019 年 10 月期第 3 四半期の業績概要 10
■今後の見通し 11
■トピック 12
1. 外部環境に起因する 4 つのドライバー 12
2. 2019 年 8 月から新商号「ギグワークス株式会社」へ 13
■株主還元策 13
1. 配当予想 13
2. 人気の株主優待制度 14

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

# 要約

## 2019 年 10 月第 3 四半期は堅調な増収増益。BPO 事業で低粗利案件削減が奏功し営業利益率 4.7%。ギグ・エコノミー市場（ヒト・スキルのシェアリング）が Uber 上場で世界の注目を集めるなか、「ギグワークス株式会社」へ社名変更

ギグワークス <2375> は、フリーランスを中心とした登録スタッフの空いた時間やスキルに合わせて、IT 関連の機器サポートやコンタクトセンターなどの多様な業務とマッチングするビジネスモデルで成長する企業である。1990 年代後半の Yahoo!BB 設置事業で急成長し、2003 年に東証マザーズ市場に株式公開、その後は IT 関連商品･サービスの販売支援事業やコールセンター事業、システム開発事業、教育支援事業などに多角化した。2011 年に経営体制を一新し、BPO 事業に特化して経営体質の強化に取り組む。東証 2 部に昇格した 2015 年からは M&A を積極化。5 社を連結子会社化し、事業規模を急速に拡大している。2019 年 8 月からはスリープログループから「ギグワークス株式会社」に商号変更した。

### 1. 市場動向

ギグ・エコノミーとは、インターネット等を通じて単発・短期の仕事を受注する働き方やそれによって成立する経済活動のことを言う。近年、米国を中心に使われるようになった用語で、ネット仲介の配車サービスや宅配サービスなどに注目が集まったがソフトウェア開発やクリエイティブ系の仕事など様々な業務がある。シェアリング･エコノミーの一分野であり、ヒト・スキルのシェアリングともいえる。ギグ・エコノミーでの働き方は、個人の働き方が多様化した 1 つの形態であり、日本国内においても、働き方改革、副業・兼業の容認拡大やフリーランスの増加の中で、これからの普及が期待される。フリーランス大国である米国では、2018 年に労働人口の 35%、日本でも労働人口の 17% にまで増えている。世界的にギグ･エコノミーをリードするのは米国に本社を置くプラットフォーマーである Uber Technologies（ウーバー、自動車のライドシェアプラットフォーム）、Upwork（アップワーク、企業や個人が仕事を依頼したり受注したりできるクラウドソーシングプラットフォーム）などであり、企業価値（時価総額）も高い。国内企業では、同社、クラウドワークス <3900> などが有力であるが、米国企業と比較すると企業価値はまだ低い。

### 2. 業績動向

2019 年 10 月期第 3 四半期の連結業績は、売上高が前年同期比 9.4% 増の 13,051 百万円、営業利益が同 43.2% 増の 609 百万円、経常利益が同 43.1% 増の 634 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 6.2% 増の 333 百万円となった。売上高営業利益率は 4.7%だった。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

BPO 事業の売上高は同 7.5% 増の 11,638 百万円、セグメント利益は同 17.6% 増の 1,170 百万円となった。スマートフォン・タブレット端末向けのキッティング業務や携帯電話・スマートデバイス無線通信の基地局案件において、拠点の合理化や人員の適正配置の効果が出ており、収益性の向上に寄与した。また、市場が急速に拡大しているフードデリバリー（宅配）においても、同社による加盟店獲得のための営業代行業務や運営支援業務が奏功し、受注が拡大している。IT 周辺機器や多言語に対応したヘルプデスクのニーズも底堅く、通信販売事業者向けの案件も拡大して、堅調に推移した。コワーキングスペース事業の売上高は同 28.8% 増の 1,432 百万円となった。セグメント利益については 23 百万円となり、74 百万円のセグメント損失を計上した前年同期から、黒字転換を果たした。首都圏における不動産市況の高騰などの影響もあり、直営拠点の新規出店が計画どおり進まず、当初計画していた費用先行の状態が発生しなかったことに加えて、2018 年度に新規出店した直営拠点の稼働が順調に上がったことが寄与した。

2019 年 10 月期通期の連結業績は、売上高は前期比 5.9% 増の 17,000 百万円、営業利益は同 36.5% 増の 800 百万円、経常利益は同 32.0% 増の 810 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同 45.6% 増の 450 百万円と、4 期連続の増収増益を予想する。売上高に関しては、期初の予想どおり順調に進捗している。Windows7 サポート終了に伴う PC の入れ替え、消費税増税へのシステム対応が伸びているのに加え、次世代の移動通信方式「5G」向けのネットワーク案件が具体化しており、下期及び来期以降にはプラス要素が多い。

**3. 成長戦略**

外部環境に起因する 4 つのドライバーが同社の成長を加速することが期待できる。1) 配達系及び交通系ギグ・エコノミー関連案件、2) AI・IoT ロボットのフルフィルメント、3) 5G 基地局向けネットワーク関連案件、4) 消費税増税・軽減税率・ポイント還元関連案件、である。いずれの成長ドライバーも、デジタル化する社会における急激な需要増であり、同社の勝ちパターンである。

同社は、2019 年 8 月 1 日より、商号を「スリープログループ株式会社」から「ギグワークス株式会社」へ変更した。多彩な人材と多様な働き方が新しい価値を生み出す「ギグ・エコノミーのプラットフォーマー」としての戦略を明確にしていくことが狙いである。新たなロゴも決まった。ギグワークスの文字で様々な表情を持つ人の顔を描いた楽しいロゴである。ライフスタイルやライフステージに合わせた働き方を提供する役割を果たすことを表現している。シェアリング・エコノミーは、市民権を得た感があるが、ギグ・エコノミーはまだ知名度が低い。社名変更を契機に、ギグ・エコノミーをけん引する中核企業として更なる飛躍を目指す。

**4. 株主還元策**

同社は、重点分野への積極的な投資等により確固たる競争力を早期に築くことを重要な課題と認識しつつ、同時に株主に対する利益還元についても重要な経営の課題として認識している。2019 年 10 月期は連続増配の予想であり、配当金年 14 円の予想である。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

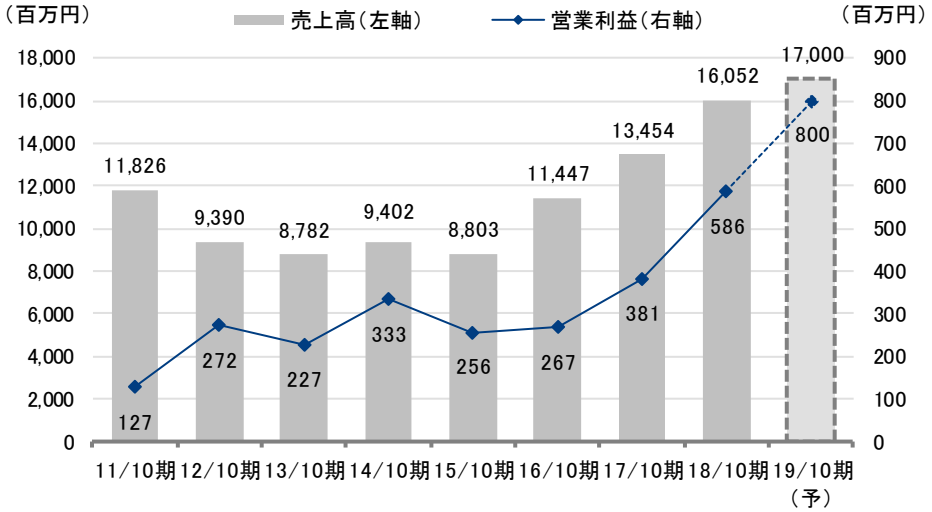
要約

2018 年 10 月期から始まった 3 種類から選べる株主優待制度が人気である。1 つ目は、「こども商品券」。同社は子育てをしながら働き続けることができるよう、仕事と家庭を両立しやすい職場環境づくりを推進する「子育てサポート企業」としての一面を持ち、株主優待においても子育てに貢献する。2 つ目はビットコイン。同社ではブロックチェーン技術が将来の社会的基盤を支える技術になると捉え、試験的に 2017 年 7 月より仮想通貨のマイニングを開始していることなどをアピールする側面もある。さらに社会的養護を受ける児童を支援する公益財団法人 SBS 鎌田財団への寄付を行うことも選べる。対象となる株主は毎年、4 月 30 日、10 月 31 日現在の株主名簿に記載または記録された 1 単元（100 株）以上を保有する株主であり、年 2 回実施される。

**Key Points**

- ギグ・エコノミー市場（ヒト・スキルのシェアリング）はウーバー上場で世界の注目を集める。働き方改革を契機に日本でも成長加速が期待される
- 2019 年 10 月第 3 四半期は堅調な増収増益
- 4 つの成長ドライバーに期待。「ギグワークス株式会社」へ商号変更
- 2019 年 10 月期も連続増配予想。選べる株主優待制度が人気

**通期業績の推移**




出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

# 会社概要

## フリーランスと企業を結ぶ“ギグ・エコノミー”の先駆企業。シェアオフィスサービスも成長

### 1. 会社概要と沿革

同社は、フリーランスを中心とした登録スタッフの空いた時間やスキルに合わせて、IT 関連の機器サポートやコンタクトセンターなどの多様な業務とマッチングするビジネスモデルで成長する企業である。創業は 1996 年。1990 年代後半の Yahoo!BB 設置事業で急成長し、2003 年に東証マザーズ市場に株式公開した。その後は、IT 関連商品・サービスの販売支援事業の開始、コールセンター事業、システム開発事業などを M&A により取得し、IT 関連サービスを総合的に行う企業グループとなった。2011 年に経営体制を一新し、BPO 事業に特化して経営体質の強化に取り組む。2015 年 3 月には東証 2 部へ市場変更、その後攻めに転じ、2015 年 8 月に WELLCOM IS（株）（コンタクトセンター）、2015 年 11 月には（株）アセットデザイン（コワーキングスペース）、2016 年 2 月には（株）JBM クリエイト（コンタクトセンター）、2016 年 9 月にはヒューマンウェア（株）（システム・エンジニアリング）、2017 年 10 月にはオー・エイ・エス（システム・エンジニアリング）の株式取得・完全子会社化を行い、事業規模を拡大している。BPO 事業の重要な経営資源はヒトであり、女性の活躍や健康経営においては先進的であり内外からの評価が高い。ギグ・エコノミーとシェアリング・エコノミーをけん引する 1 社である。2019 年 8 月から「ギグワークス株式会社」に商号変更した。

### 2. 事業構成

同社の事業セグメントは BPO 事業とコワーキングスペース事業の 2 つである。BPO 事業は、フリーランスを中心とした登録ギグワーカーの空いた時間やスキルに合わせて、フィールドサポート、コンタクトセンター、営業・販売サポート、システム・エンジニアリングなどの多様な業務をマッチングする。コワーキングスペース事業は、連結子会社のアセットデザインが展開しているシェアオフィスサービスである。売上高・営業利益ともにまだ構成比は小さいが、成長性は高い。バーチャルなマッチングだけでなく、リアルな場でもマッチングや情報交換を行う環境が整っている点は同社のユニークな点である。2019 年 10 月期第 3 四半期においては、首都圏における不動産市況の高騰などの影響もあり、直営拠点の新規出店が計画どおり進まず、当初計画していた費用先行の状態が発生しなかったこと、2018 年度に新規出店した直営拠点の稼働が順調に上がったことで、コワーキングスペース事業の売上高は前年同期比 28.8% 増の 1,432 百万円となり、セグメント利益は 23 百万円と、黒字転換を果たした。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

**セグメント別の事業内容と業績（2019 年 10 月期第 3 四半期累計）**

（単位：百万円）

| | 事業内容 | 売上高 | | セグメント利益 | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | 19/10 期 3Q | 構成比 | 19/10 期 3Q | 構成比 |
| BPO 事業 | フリーランスを中心とした登録スタッフの空いた時間やスキルにあわせて、フィールドサポート、コンタクトセンター、営業･販売サポート、システム・エンジニアリングなどの多様な業務をマッチング | 11,638 | 89.0% | 1,170 | 98.1% |
| コワーキングスペース事業 | 連結子会社のアセットデザインが展開しているシェアオフィスサービス | 1,432 | 11.0% | 23 | 1.9% |
| 合計 | | 13,071 | 100.0% | 1,194 | 100.0% |

出所：会社資料よりフィスコ作成　※全社利益調整前

# 市場動向

## ギグ・エコノミー市場（ヒト・スキルのシェアリング）は ウーバー上場で世界の注目を集める。 働き方改革を契機に日本でも成長加速が期待される

ギグ・エコノミーとは、インターネット等を通じて単発・短期の仕事を受注する働き方やそれによって成立する経済活動のことを言う。近年、米国を中心に使われるようになった用語で、ネット仲介の配車サービスや宅配サービスなどに注目が集まったがソフトウェア開発やクリエイティブ系の仕事など様々な業務がある。シェアリング・エコノミーの一分野であり、ヒト・スキルのシェアリングともいえる。ギグ・エコノミーでの働き方は、個人の働き方が多様化した 1 つの形態であり、日本国内においても、働き方改革、副業・兼業の容認拡大やフリーランスの増加の中で、これからの普及が期待される。成長の背景には、必要な時に必要なだけ仕事ができるという利便性の高いマッチングサイト・アプリもあり、プラットフォーム提供企業の役割がより重要になる。

ギグ・エコノミーにおける働き手は、学生や主婦、本業を持つビジネスマン、独立したフリーランサーや個人事業主など多彩である。フリーランス大国である米国では、2018 年に 5,670 万人のフリーランサーがおり労働人口の 35%、2020 年には 45% に達すると言われる。日本でもその人口は増えており、2018 年に 1,119 万人に達し、労働人口の 17% になった。2015 年と比較すると 22.6% 増であり、日本のフリーランス人口の増加ペースは米国をしのぐ。世界的にギグ・エコノミーをリードするのは米国に本社を置くプラットフォーマーである。国内企業でも多くの企業がギグ・エコノミー関連事業に取り組んでおり、成長企業が多い。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

**ギグ・エコノミーの代表的企業**

| | サービス概要 | 規模 |
|---|---|---|
| Uber Technologies（本社米国） | ウーバー・テクノロジーズが運営する、自動車配車ウェブサイトおよび配車アプリ。一般人が自分の空き時間と自家用車を使って他人を運ぶ | 世界 70 カ国以上・地域の 600 都市以上で展開 |
| Upwork（本社米国） | クラウドソーシングサービス。世界中で活躍するプロフェッショナルな企業や個人が、仕事を依頼したり仕事を受注したりできる | 登録フリーランサーの数：2,000 万人以上<br>登録クライアント数：500 万人以上 |
| ギグワークス <2375>（本社日本） | フリーランスを中心とした登録者と多様な仕事をマッチング。フィールドサービス、コールセンター、販促、SE などの業務に強み | フリーランス・個人事業主登録者数：10 万人以上<br>仕事依頼件数：647 万件 |
| クラウドワークス <3900>（本社日本） | オンライン上で、在宅ワーカーと仕事発注者のマッチング、業務の遂行、報酬の支払いまでを一括で行うサービスを提供 | ユーザー数：約 281 万人<br>仕事依頼数：約 258 万件 |

出所：各社ホームページ等よりフィスコ作成

# ビジネスモデル

## 10 万人を超える登録エージェントと毎月 1,000 社以上の依頼企業をマッチングするギグ・エコノミープラットフォームを運営

### 1. ヒト・スキルのシェアリングを行う BPO 事業

同社のビジネスモデルは、“IT 関連の仕事を中心としたマッチングプラットフォーム ” に特徴がある。

依頼を受ける仕事は多岐にわたり、毎月 1,000 社以上から仕事を受ける。同社は “ パソコン家庭教師 ” から出発した経緯もあり IT 関連（設置、トラブル対応、システム開発など）を得意とするが、現在では IT 関連以外（販売、コールセンター、調査など）も増えた。IT 関連での事例としては、ロボットキッティング、アンテナ基地局設置、バス停工事（IoT 対応）などがある。IT 関連以外の事例では、店頭での家電販売、多言語コールセンター、ミステリーショッパーなどがある。特に全国規模での短期集中の依頼は同社でなければ受け手がいない場合が多い。依頼主は法人が主だったが、個人向けのプラットフォームを本格稼働させる計画で、“ 家の PC を修理してほしい ”、“ 雪かきをしてほしい ” などの個人からの依頼にも対応していく予定。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

**依頼業務の事例**

出所：決算説明資料より掲載

法人からの仕事の依頼を受けるシステムが「Jobpro」であり、個人からの仕事の依頼を受けるシステムが「Rescue Me!」である。創業以来、累計で 650 万件を超えるマッチングを行い、多様な働き方を支援してきた。仕事を行うのは、同社の従業員とともに 10 万人を超える登録スタッフである。登録者には、スキルの高いフリーランスが多く、常時雇用ではないため、同社の固定費負担は極力抑えられる。登録者にとっては、同社が営業して企業から様々な仕事を取ってきてくれ、自分に合ったライフスタイルで働くことができ、スキルのアップデートも図れるというメリットがある。

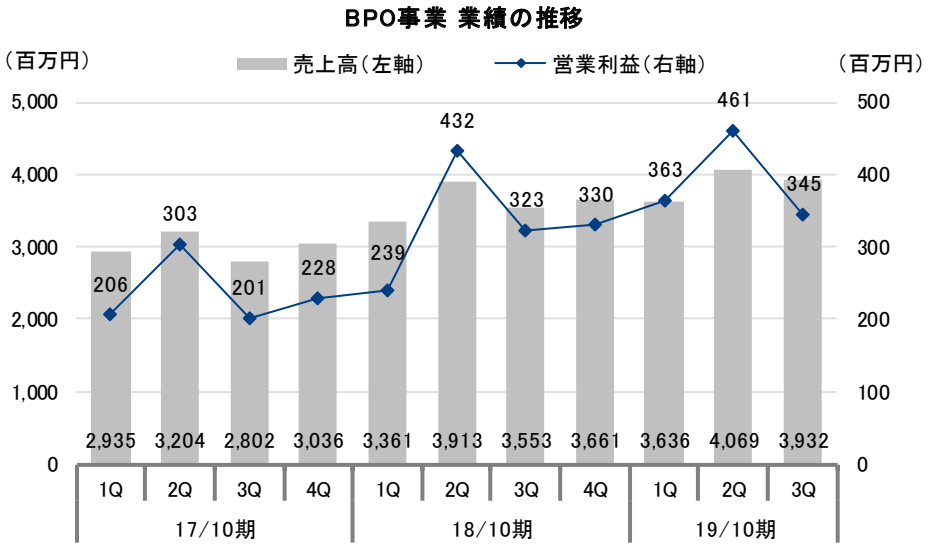
同社のプラットフォーマーとしての役割として重要となるのが、「登録ワーカーのスキル・実績・評価の管理」と「マッチング」である。「登録ワーカーのスキル・実績・評価の管理」に関しては、教育の支援をすることによりスキルアップを促進する、覆面調査により実態に即した評価を行うなど、様々な工夫をしている。「マッチング」に関しては、システムによる自動的なマッチングも行うが、同社スタッフによるきめ細かな調整作業も強みである。同社の社員がプロジェクト管理をしっかり行う業務委託もあれば、個人と依頼主の雇用契約もあるなど、多様な形態を提案できる。結果として、顧客の約 98%※、登録ワーカーの 70% 以上※が総合的に満足している。

※ 顧客満足度調査より、「非常に満足」と「満足」の比率の合計

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

出所：決算説明資料より掲載

2019 年 10 月期第 3 四半期累計の BPO 事業の売上高は前年同期比 7.5% 増の 11,638 百万円、営業利益は同 17.6% 増の 1,170 百万円となった。




出所：決算短信よりフィスコ作成

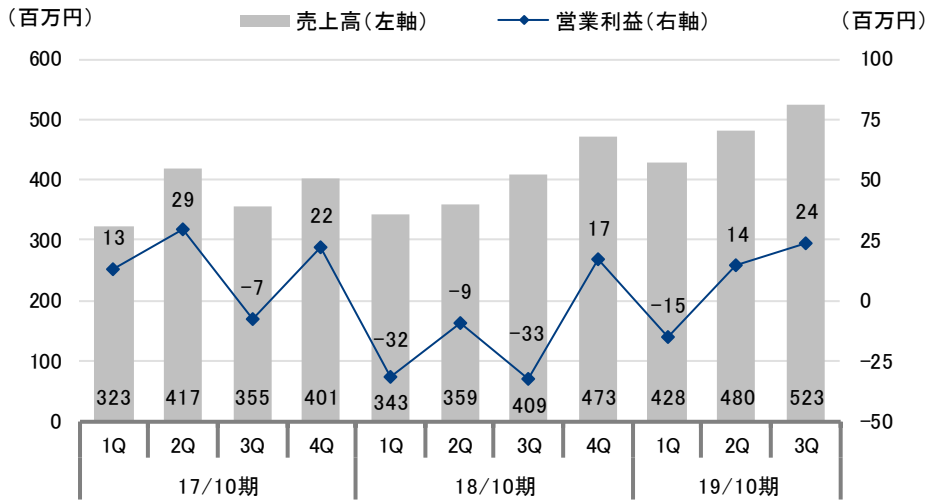
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

**2. 成長続けるコワーキングスペース事業**

同社は、スペースのシェアリングも行っている点に特長がある。2015 年から参入したコワーキングスペース事業ではオフィススペースの共有を行っており、利用するワーカー（個人事業主）にノウハウ共有やスキルアップ支援するという価値も提供している。

同社のコワーキングスペース事業は連結子会社のアセットデザインが展開しているシェアオフィスサービスが主体であり、「THE HUB」のブランドを中心に東京・神奈川・愛知・大阪で 57 拠点を構える。半数以上の店舗は直営店、残りは運営受託店である。多様化するワークスタイルに合わせた内装やサービスメニューを提供し、利用企業社数は 4,243 社（2019 年 7 月末日現在）と 4,000 社を突破して増え続けている。最大の強みは、同社の 10 万人を超える登録エージェントが潜在的な会員であり、相乗効果がある点である。今後も成長を志向し、2022 年 10 月期 150 店舗、10,000 会員を目指す。2019 年 10 月期第 3 四半期累計のコワーキングスペース事業の売上高は、前年同期比 28.8% 増の 1,432 百万円、セグメント利益は 23 百万円（前年同期は 74 百万円の損失）となった。

**コワーキングスペース事業 業績の推移**




出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

# 業績動向

## 2019 年 10 月期第 3 四半期は堅調な増収増益。BPO 事業で低粗利案件削減が奏功し営業利益率 4.7%

### ● 2019 年 10 月期第 3 四半期の業績概要

2019 年 10 月期第 3 四半期の連結業績は、売上高が前年同期比 9.4% 増の 13,051 百万円、営業利益が同 43.2% 増の 609 百万円、経常利益が同 43.1% 増の 634 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 6.2% 増の 333 百万円となった。BPO 事業の売上高は同 7.5% 増の 11,638 百万円、セグメント利益は同 17.6% 増の 1,170 百万円となった。スマートフォン・タブレット端末向けのキッティング業務や携帯電話・スマートデバイス無線通信の基地局案件において、拠点の合理化や人員の適正配置の効果が出ており、収益性の向上に寄与した。また、市場が急速に拡大しているフードデリバリー（宅配）においても、同社による加盟店獲得のための営業代行業務や運営支援業務が奏功し、受注が拡大している。IT 周辺機器や多言語に対応したヘルプデスクのニーズも底堅く、通信販売事業者向けの案件も拡大して、堅調に推移した。コワーキングスペース事業の売上高は同 28.8% 増の 1,432 百万円となった。セグメント利益については 23 百万円となり、74 百万円のセグメント損失を計上した前年同期から、黒字転換を果たした。首都圏における不動産市況の高騰などの影響もあり、直営拠点の新規出店が計画どおり進まず、当初計画していた費用先行の状態が発生しなかったことに加えて、2018 年度に新規出店した直営拠点の稼働が順調に上がったことが寄与した。

**2019 年 10 月期第 3 四半期業績**

（単位：百万円）

| | 2018 年 10 月期 3Q 累計 | | 2019 年 10 月期 3Q 累計 | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 実績 | 対売上比 | 実績 | 対売上比 | 前期比 |
| 売上高 | 11,929 | 100.0% | 13,051 | 100.0% | 9.4% |
| 売上原価 | 9,246 | 77.5% | 10,002 | 76.6% | 8.2% |
| 売上総利益 | 2,683 | 22.5% | 3,048 | 23.4% | 13.6% |
| 販管費 | 2,257 | 18.9% | 2,439 | 18.7% | 8.1% |
| 営業利益 | 425 | 3.6% | 609 | 4.7% | 43.2% |
| 経常利益 | 443 | 3.7% | 634 | 4.9% | 43.1% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 313 | 2.6% | 333 | 2.6% | 6.2% |

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

# 今後の見通し

## 2019 年 10 月期通期は期初の各利益予想を上方修正。足元の良好な事業環境及び特需（5G、消費増税等）が追い風となりそう

2019 年 10 月期通期の連結業績は、売上高は前期比 5.9% 増の 17,000 百万円、営業利益は同 36.5% 増の 800 百万円、経常利益は同 32.0% 増の 810 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同 45.6% 増の 450 百万円と、4 期連続の増収増益を予想する。

売上高に関しては、期初の予想どおり順調に進捗している。ＩＴに特化した導入・設置・交換支援サービスにおいて、2019 年 10 月の消費税増税へのシステム対応が伸びているのに加え、2020 年前後の商用サービス開始が予定される次世代の移動通信方式「5G」向けのネットワーク案件が具体化しており、下期にはプラス要素が多い。売上高の第 2 四半期進捗率は 50.6% まできており、前年同期（49.6%）よりも余裕がある。

各利益に関しては、2019 年 4 月 25 日に営業利益で期初 700 百万円から 800 百万円へ、経常利益で期初 700 百万円から 810 百万円へ、親会社株主に帰属する当期純利益で期初 375 百万円から 450 百万円へとそれぞれへと修正。上期の業績が想定以上だったのに加え、下期も収益性の高い案件が伸びる見込みだ。営業利益率では 4.7%（前期は 3.7%）を予測している。下期は、本社移転及び社名変更に伴う広告宣伝費の増加など販管費は増加することが予想されるがそれを織り込んでの大幅増益予想である。既に営業利益の第 2 四半期進捗率は 55.6%（前年同期は 51.6%）に達しており、余裕を持って達成可能な位置に来ている。

**2019 年 10 月期通期業績予想**

（単位：百万円）

| | 2018 年 10 月期 | | 2019 年 10 月期 | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 実績 | 対売上比 | 予想 | 対売上比 | 前期比 | 2Q 進捗率 |
| 売上高 | 16,052 | 100.0% | 17,000 | 100.0% | 5.9% | 50.6% |
| 営業利益 | 586 | 3.7% | 800 | 4.7% | 36.5% | 55.6% |
| 経常利益 | 613 | 3.8% | 810 | 4.8% | 32.0% | 58.3% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 309 | 1.9% | 450 | 2.6% | 45.6% | 57.7% |

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

# トピック

## 4 つの成長ドライバーに期待。「ギグワークス株式会社」へ商号変更

### 1. 外部環境に起因する 4 つのドライバー

外部環境に起因する 4 つのドライバーが同社の成長を加速することが期待できる。1) 配達系及び交通系ギグ・エコノミー関連案件、2)AI・IoT ロボットのフルフィルメント、3)5G 基地局向けネットワーク関連案件、4) 消費税増税・軽減税率・ポイント還元関連案件、である。1) 配達系及び交通系ギグ・エコノミー関連案件は、2019 年 10 月期の上期に飲食店のデリバリー市場が急速に伸び、加盟店開拓において同社は大きな役割を果たしている。このように新しい市場が形成されるタイミングでの普及活動は、同社が得意としている。2)AI・IoT ロボットのフルフィルメントに関しては、ロボットが様々なシーンに浸透するなかで期待が大きい分野である。同社はパートナー企業とともに庫内作業、保管、在庫、設定、出荷、アプリケーション開発、フィールドサポート、コールセンター、などの一気通貫サービス体制を整備している。3)5G 基地局向けネットワーク関連案件は、第 2 世代（2G）から第 4 世代（4G）までの経験・ノウハウが蓄積しており、定常的に受注している得意分野である。2020 年商用サービス開始が一部で早まることも想定され、2019 年中には業務量が増える可能性が高い。4) 消費税増税・軽減税率・ポイント還元関連案件は、店舗の POS レジから鉄道系券売機、企業内のソフトウェアまで様々な改修業務が発生することが想定される。いずれの成長ドライバーも、デジタル化する社会における急激な需要増であり、同社の勝ちパターンである。

**4 つの成長ドライバー**

| | 具体案件例 |
|---|---|
| ①配達系及び交通系ギグ・エコノミー関連案件 | ・デリバリー対応店舗（加盟店）の開拓営業の支援<br>・交通系ギグエコノミーのドライバー開拓の支援 |
| ② AI・IoT ロボットのフルフィルメント | ・AI･IoT ロボット製品のネットショップ開設、コールセンター、庫内作業、保管、在庫、設定、出荷、アプリケーション開発、フィールドサポートなどの一気通貫サービス |
| ③ 5G 基地局向けネットワーク関連案件 | ・次世代移動通信方式「5G」向けネットワーク設定・設置<br>・電波調査業務 |
| ④消費税増税・軽減税率・ポイント還元関連案件 | ・ソフトウェア開発受託、IT 技術者派遣業務<br>・鉄道系券売機システム改修<br>・店舗レジスターや POS システムなど金銭管理システム<br>・請求書発行など販売管理システム<br>・ネット通販の価格変更と受発注システム　等 |

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

**2. 2019 年 8 月から新商号「ギグワークス株式会社」へ**

同社は、2019 年 8 月 1 日より、商号を「スリープログループ株式会社」から「ギグワークス株式会社」へ変更した。多彩な人材と多様な働き方が新しい価値を生み出す「ギグ・エコノミーのプラットフォーマー」としての戦略を明確にしていくことが狙いである。ギグ・エコノミーが成長するなかで、ギグワーカー（全国に 10 万人を超える個人及びフリーランサー）とクライアント企業をつなぐプラットフォームを運営する同社ならではの新社名である。新たなロゴも決まった。ギグワークスの文字で様々な表情を持つ人の顔を描いた楽しいロゴである。ライフスタイルやライフステージに合わせた働き方を提供する役割を果たすことを表現している。シェアリング・エコノミーは、市民権を得た感があるが、ギグ・エコノミーはまだ知名度が低い。社名変更を契機に、ギグ・エコノミーをけん引する中核企業として更なる飛躍を目指す。

**ギグワークス株式会社への商号変更**

ギグワークス株式会社　（英語表記：GiG Works Inc.）

社会の労働問題を解決し、世の中に新しい価値が生まれるワクワク感を提供するギグワークスの姿勢をロゴにしました。

Life StyleやLife Stageに合わせた働き方を提供（Logoの表情を変えることで表現）

出所：決算説明資料より掲載

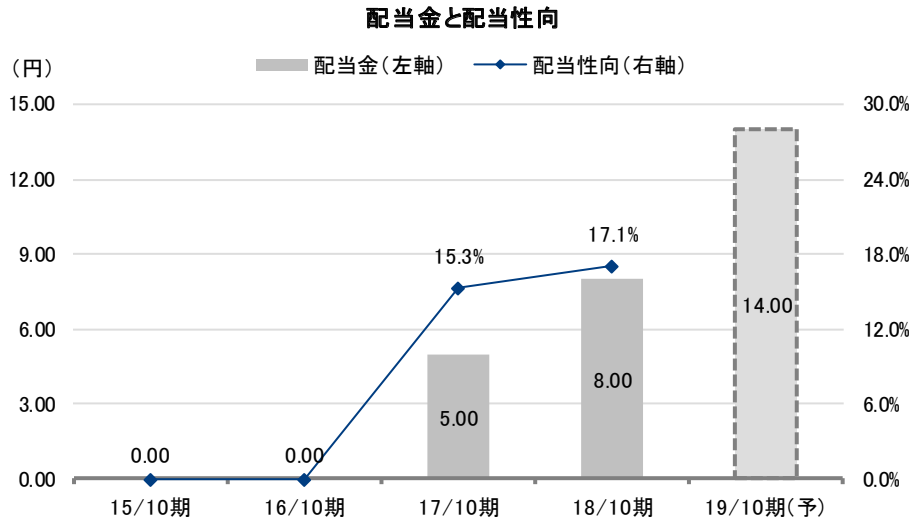
# 株主還元策

## 2019 年 10 月期も連続増配予想。選べる株主優待制度が人気

**1. 配当予想**

同社は、重点分野への積極的な投資等により確固たる競争力を早期に築くことを重要な課題と認識しつつ、同時に株主に対する利益還元についても重要な経営の課題として認識している。2018 年 10 月期は期初に配当金年 5 円を予想したが、好調な業績を背景に期中に上方修正され、配当金年 8 円、配当性向 17.1% となった。2019 年 10 月期は連続増配の予想であり、配当金年 14 円の予想である。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.




出所：決算短信よりフィスコ作成

**2. 人気の株主優待制度**

2018 年 10 月期から始まった 3 種類から選べる株主優待制度が人気である。

1 つ目は、こども商品券である。同社は主要子会社であるスリープロ（株）で次世代育成支援対策推進法第 13 条に基づく基準適合一般事業主として厚生労働大臣より認定（くるみん認定）を受けており、グループ全体として子育てをしながら働き続けることができるよう、仕事と家庭を両立しやすい職場環境づくりを推進し、誰もが仕事と生活の調和がとれた働き方ができる「子育てサポート企業」としての一面を持つ。株主優待においても子育てをサポートするべく、全国加盟店や加盟のおもちゃ売場内等で利用できるこども商品券を贈呈する。

2 つ目はビットコインである。ブロックチェーン技術が将来の社会的基盤を支える技術になると捉え、試験的に 2017 年 7 月より仮想通貨のマイニングを開始したことより、人材企業ならではのブロックチェーン技術への関わりの一端を知ってもらう意味も込めてビットコインを贈呈する。

さらに同社の主要業務でもある、物流倉庫内でのキッティング業務の技術・効率支援や学生・生徒に対する奨学金給付等の理念に賛同したことから、物流の学術研究と社会的養護を受ける児童を支援する公益財団法人 SBS 鎌田財団への寄付を選定した。

対象となる株主は毎年、4 月 30 日、10 月 31 日現在の株主名簿に記載または記録された 1 単元（100 株）以上を保有する株主であり、年 2 回実施される。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

FISCO

免責事項（ディスクレーマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■
〒107-0062 東京都港区南青山 5-11-9
株式会社フィスコ
電話：03-5774-2443（情報配信部）
メールアドレス：support@fisco.co.jp