

|| 企業調査レポート ||

## スリープログループ

2375 東証 2 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2018 年 10 月 4 日 (木)

執筆：客員アナリスト

**角田秀夫**

FISCO Ltd. Analyst **Hideo Kakuta**



FISCO Ltd.

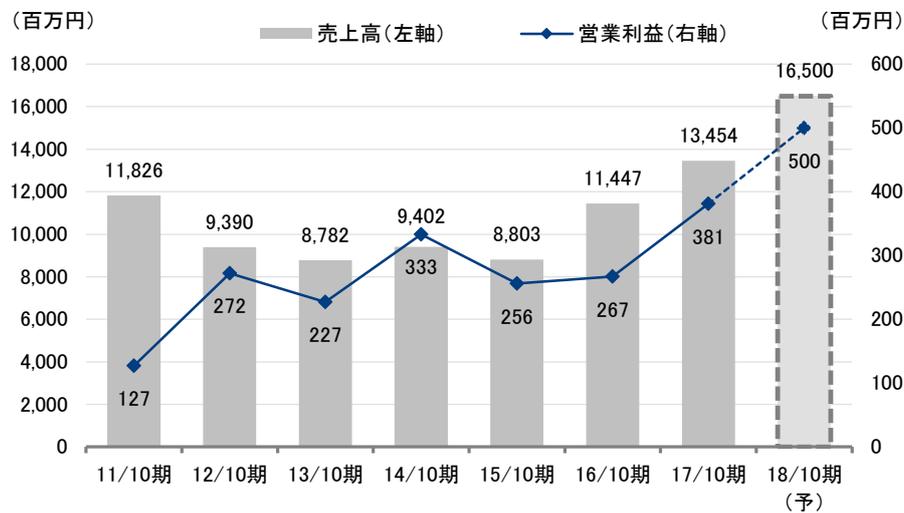
<http://www.fisco.co.jp>

## 目次

■ 会社概要	02
■ 市場動向	02
■ ビジネスモデル	04
■ 将来ビジョン	06
■ 業績動向	07
● 2018年10月期第3四半期の業績概要	07
■ 今後の見通し	08
● 2018年10月期の業績見通し	08
■ トピック	09
1. 女性活用、健康経営で先進的な取り組みが評価	09
2. AI・IoT ロボットフルフィルメントサービス開始	10
■ 株主還元策	11
1. 配当予想の修正(増配)	11
2. 株主優待制度の導入	11

**Key Points**

- ・成長著しいシェアリングエコノミー市場。ヒト・スキルのシェア分野で頭角を現す
- ・日本最大級の人材プールを活用し、“ヒト・スキルとスペースの両方のシェアリング”基盤を持つ稀有な存在
- ・2018 年 10 月期通期は、3 期連続の増収増益に向け視界良好
- ・なでしこ銘柄、健康経営優良法人（ホワイト 500）に連続選出
- ・2018 年 10 月期は増配予想。東証 1 部昇格への準備を進める

**通期業績の推移**


出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### シェアリングエコノミーの波に乗る。M&A を積極活用し急成長

スリープログループ<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あわせて、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 1994 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(株) (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。

## ■ 市場動向

### 成長著しいシェアリングエコノミー市場。 ヒト・スキルのシェア分野で頭角を現す

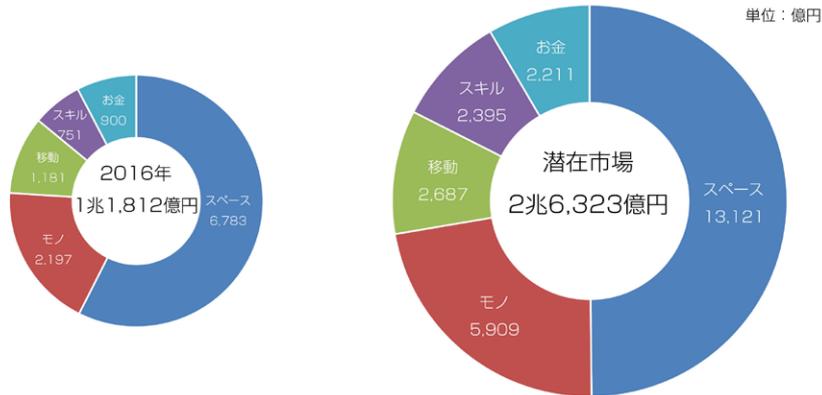
シェアリングエコノミーとは、スペース・不動産、移動・乗り物、ヒト・スキル、モノ、カネなどの遊休資産をインターネット上のプラットフォームを通じて、貸し借りや売り買いし、シェア（共有）する活動のことである。自動車であれば Uber（ウーバー、自動車のライドシェアプラットフォーム）、不動産では Airbnb（エアビーアンドビー、民泊のプラットフォーム）が有名だが、様々な業界でサービスが開始されている。シェアリングエコノミーの国内市場規模は 1 兆 1,812 億円だが、潜在的には 2 兆 6,323 億円と推定されている。

## 市場動向

## シェアリングエコノミー潜在市場

## シェアリングエコノミー国内市場規模

ICTプラットフォームを活かした利便性向上と課題解決として推進  
 シェアリングエコノミーの潜在市場規模は**2.6兆円**を超えるとされる



出所：決算説明資料より掲載

国内企業でも多くの企業がシェアリング関連事業に取り組んでおり、成長企業が多い。スペース・不動産のシェアでは貸し会議室のティーケーピー <3479>、移動・乗り物分野のシェアではカーシェアリングのパーク 24 <4666>、ヒト・スキルのシェアではスリープログループ <2375>、モノのシェアではメルカリ <4385> などが有力である。同社はヒト・スキルのシェアとスペース・不動産の両分野で頭角を現しており、他社にない独自のポジションを確立しつつある。

## 国内シェアリングエコノミー関連の企業事例

企業名	シェアする対象	特徴
ティーケーピー <3479>	スペース・不動産	会議室や宴会場のシェアリングで市場を創出
TATERU <1435>	スペース・不動産、カネ	民泊需要に適應するため、同社が提供する「スマリノ」で中古物件を対象に、民泊向けのリノベーションサービスを開始。ソーシャルレンディング事業も行う
パーク 24 <4666>	移動・乗り物	カーシェアリングが第 2 の柱に成長
日本駐車場開発 <2353>	移動・乗り物	法人向けのカーシェアリングで差別化
クラウドワークス <3900>	ヒト・スキル	ネット上での人材マッチングを行うクラウドソーシングサイトを運営。大企業向け事業も行う
ランサーズ (未上場)	ヒト・スキル	ネット上での人材マッチングを行うクラウドソーシングサイトを運営。エンジニア、デザイナー、ライターの登録者が多い
スリープログループ <2375>	ヒト・スキル、スペース・不動産	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
AsMama (未上場)	ヒト・スキル	子育てシェア支援。同じ園に通う子どもを持つパパ・ママ同士や顔見知りの友だち同士で、子どもの送り迎えや託児を頼り合うネット上の仕組みを運営
ココナラ (未上場)	ヒト・スキル	「知識・スキル・経験」など、みんなの得意を気軽に売り買いできるスキルのフリーマーケット
メルカリ <4385>	モノ	スマートフォンから簡単に売り買いができるフリマアプリを運営
ラクスル <4384>	モノ	インターネットで注文を集め、既存の印刷会社の印刷機の利用して印刷

出所：各社ホームページよりフィスコ作成

## ■ ビジネスモデル

### 日本最大級の人材プールを活用し、“ヒト・スキルとスペースの両方のシェアリング” 基盤を持つ稀有な存在

同社のビジネスモデルは、“仕事とスペースのシェアリング” 基盤を構築している点に特徴がある。

得意とするフィールドサポート（IT 機器の設置やトラブル対応など）はもちろん、コンタクトセンター人員もシステム開発人員も販売支援人員もすべて、登録スタッフが有効活用される。BtoB のマッチングに強い同社だが、PC トラブルや家事、雪かきなどの CtoC のお仕事依頼プラットフォーム「レスキューミー」も運営する。登録者には、IT 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、スリープロ（株）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。副業解禁に伴いさらに人材リソースを増やすことを計画している。

雇い手（求人企業）にとってはデータベースにアクセスすることで“必要なときに必要なだけ必要なエリアで業務を委託できる”ことを意味する。PC やブロードバンドの初期設定から、全国規模の短期集中販売支援やリコール対応等、様々な機器・業務に対応できる数少ないプレーヤーである。仕事の依頼の仕方も多様である。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、個人との雇用契約もあり多様な形態から選べるのも魅力の 1 つだ。

同社は、ヒトのシェアリングを行うだけでなく、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。

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 56 店舗を構える。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 3,300 社を超えて増え続けている。最大の強みは、同社の 125,000 人の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。

スリープログループ | 2018年10月4日(木)  
2375 東証2部 | <http://www.threepro.co.jp/ir/>

ビジネスモデル

コワーキングスペース事業の拡大

- ・多様化するワークスタイルに柔軟に対応  
業態・ニーズに合わせた内装デザインとプラン  
変化やニーズにマッチした**社会的に必要とされるオフィス**を提供



入居者目線でのサービス提供により着実に店舗数を拡大

2022年度までに **150店舗/10,000会員** への拡大を目指す

出所：決算説明資料より掲載

## ■ 将来ビジョン

### ブロックチェーン及びAIを活用し“スリープロエコノミー”をつくる

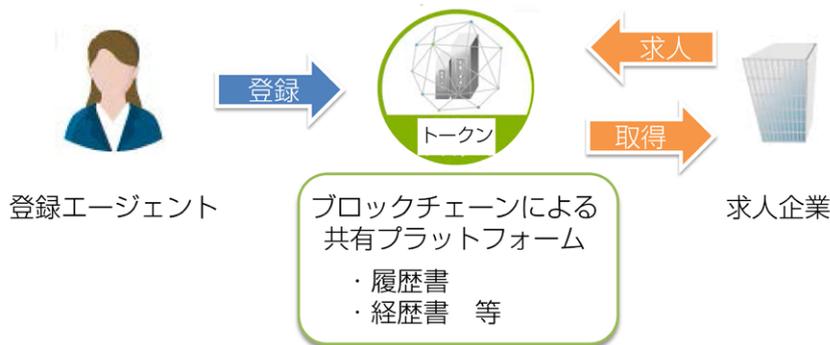
同社では、将来的に働き手（登録スタッフ）と雇い手（求人企業）をより円滑につなぐために、先端技術の活用を検討している。現状、スポットでの取引が多くなれば、相互のミスマッチも発生する。仮に、事前に登録エージェントの実績やスキルの履歴が蓄積されていればミスマッチの確率は低減する。また、実力に応じた単価の設定やトークンによる報酬のやりとりも想定できる。同社としては、ブロックチェーン及びAIをコア技術と捉え、実証実験などの具体的な検討を開始している。将来的には、働き手と雇い手の双方にとって快適な“スリープロエコノミー”を実現するのが同社のビジョンである。

ブロックチェーンに関しては、ブロックチェーン推進協会（設立：2016年4月25日、代表理事：インフォテリア <3853> 平野洋一郎（ひらのよういちろう）代表取締役社長、ブロックチェーン技術の普及啓発、関連投資の促進及び海外ブロックチェーン団体との連携などを目的に活動する協会）に加盟し、最新技術を取り入れる体制を整備している。

#### ブロックチェーン技術による実証実験

### スリープロエコノミーをつくる

ブロックチェーン黎明期の今の段階で**ブロックチェーンの技術**と、**マイニング、トークンエコノミー**の研究を進めることで、法定通貨に縛られないトークンエコノミーの時代に備える



出所：決算説明資料より掲載

## 業績動向

### 2018年10月期第3四半期は、BPO事業各セグメントが好調を維持。前期のM&Aも寄与し第3四半期過去最高益を更新

#### ● 2018年10月期第3四半期の業績概要

2018年10月期第3四半期の連結業績は、売上高で前年同期比19.0%増の11,929百万円、営業利益で同49.3%増の425百万円、経常利益で同46.5%増の443百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同84.8%増の313百万円となり、過去数年の増収増益基調が継続した。

売上面では、主力のBPO事業が好調を維持している。営業・販売支援サービス分野では、海外PCメーカーの店頭販売支援サービスなどが堅調に推移した。導入・設置・交換支援サービス分野では、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拡大が2018年上期55,000件(前年同期比66%増)と勢いがある。運用支援サービス分野では、通信販売事業からの契約数が2018年上期156契約(同22.8%増)と成長した。インバウンドとアウトバウンドを融合した「通販LINKS」サービスも好調の要因である。システム・エンジニアリング分野では、IT技術者業界の慢性的な技術者不足が継続しており、受注環境は堅調。M&Aで人材を確保しニーズに対応する。コワーキングスペース事業は、費用先行となる直営店を増やす戦略の影響もあり、セグメント損益では赤字となっているが、利用単価及び稼働率は当初の計画通り推移し、レンタル/オフィス売上は順調に成長している。

利益面では、営業利益・経常利益ともに第3四半期の過去最高を記録。売上総利益率が前年同期比0.6ポイント上昇(改善)。販管費率は、拠点の合理化や人員の適正配置の効果が出て同0.2ポイント減少。結果として、営業利益率は0.8ポイント上昇した。

#### 2018年10月期第3四半期業績

(単位：百万円)

	17/10期3Q		18/10期3Q		前年同期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
売上高	10,021	100.0%	11,929	100.0%	19.0%
売上原価	7,827	78.1%	9,246	77.5%	18.1%
売上総利益	2,194	21.9%	2,683	22.5%	22.3%
販管費	1,909	19.1%	2,257	18.9%	18.2%
営業利益	285	2.8%	425	3.6%	49.3%
経常利益	302	3.0%	443	3.7%	46.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	169	1.7%	313	2.6%	84.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2018年10月期通期は、3期連続の増収増益に向け視界良好

#### ● 2018年10月期の業績見通し

2018年10月期通期の連結業績は、売上高で前期比22.6%増の16,500百万円、営業利益は同31.1%増で500百万円、経常利益で同23.9%増の498百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同33.2%増の287百万円と、3期連続の増収増益を予想する。

売上高に関しては、スマートフォン・タブレット端末向けのキitting業務の拡大やIT周辺機器や多言語対応のヘルプデスク業務の受託などの中核事業が足元堅調に推移。2017年10月に子会社化したソフトウェア開発業務を手がけるオー・エイ・エスが通期で寄与する事から、システム受託開発・IT技術者派遣部門においては大幅な事業拡大が期待される。

営業利益に関しては、営業利益率で3.0%（前期は2.8%）を予測する。M&Aでグループを増やしてきたため、管理機能の集約化や拠点の有効利用・統廃合の余地が残されている。既に営業利益の第3四半期進捗率は85.1%に達しており、余裕を持って期初計画の達成が可能な位置に来ている。

また、同社は2014年10月期においてWindowsXPのサポート終了に伴う移行案件により大幅な増益を達成しているが、Windows7のサポート終了が2020年1月に迫っていることから同様に移行案件の獲得を見込む。

#### 2018年10月期通期業績予想

(単位：百万円)

	17/10期		予想	18/10期		
	実績	対売上比		対売上比	前期比	3Q進捗率
売上高	13,454	100.0%	16,500	100.0%	22.6%	72.3%
営業利益	381	2.8%	500	3.0%	31.1%	85.1%
経常利益	401	3.0%	498	3.0%	23.9%	89.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	215	1.6%	287	1.7%	33.2%	109.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ トピック

### なでしこ銘柄、健康経営優良法人（ホワイト 500）に連続選出

#### 1. 女性活用、健康経営で先進的な取り組みが評価

同社は社会的責任への取り組みを積極的に行う企業として評価が高い。「一人ひとりが夢を実現できる社会を目指して」という理念のもと、女性活用や子育て支援、働き方改革、健康経営などに積極的に取り組んでいる。

2018 年 3 月には、「なでしこ銘柄」へ 2 年連続で選出された。この表彰制度は、経済産業省と東京証券取引所の共同企画であり、女性活躍推進に優れた上場会社を選出するもの。選出企業 48 社中、東証 2 部から同社のみ、同社の属するサービス業から 2 社のみと狭き門を突破しての選出であり価値がある。同社としては「柔軟な勤務環境の整備、多様な人材支援制度から夢を目指す女性の活躍を推進」をポイントに掲げており、女性社員が働きやすくなるための様々な工夫や仕組みが評価された形だ。

このほかにも、健康経営優良法人 2018（ホワイト 500、2018 年 2 月）に 2 年連続で認定され、健康に配慮する取り組みでも高評価を受けている。このような取り組みは、人材力が生命線の業界において、競争力ある人材の採用及び生産性向上、定着率向上などへ好影響が期待される。

#### なでしこ銘柄への認定

2012年度より経済産業省と東京証券取引所が共同で、女性人材の活用に積極的な企業を選定する取組

#### 上場企業 約3,500社より48社選定

※ サービス業では当社のみ2年連続の継続認定  
東証二部では当社のみ認定



出所：決算説明資料より掲載



＜サービス業＞							
証券コード	企業名	市場区分	「なでしこ銘柄」選定経緯				なでしこ銘柄
			H24	H25	H26	H27	
2130	株式会社メンバーズ	東証一部					●
2375	スリープログループ株式会社	東証二部				●	●

トピック

2. AI・IoT ロボットフルフィルメントサービス開始

同社は、AIを搭載しIoTと連携するロボットに対して、商品の注文から手元に届いた後の対応までをワンストップでサポートする「AI・IoT ロボットフルフィルメントサービス」の提供を開始した。AIやIoTなどのシステム・エンジニアリングの進歩により人と様々なコミュニケーションを行う機能を持ったサービスロボットが普及し始めている一方で、商品の出荷、初期設定、操作指導、導入後のユーザーサポートなど、様々な機能の充実が課題となっていることが背景にある。

第一弾として、2018年4月に、同社子会社のスリープロが富士通<6702>が提供する「ロボットAIプラットフォーム 実証パック for unibo」のネット販売を開始した。また、今後はコールセンター、アプリケーション開発、キittingからフィールドサポート、延長保守サービス等の協業を検討する予定だ。

【AI・IoT ロボットフルフィルメントサービスの提供内容】

クライアントのニーズに応じて以下6つのフルフィルメント機能を提供

1. ネットショップ開設・ECカート開発・運用・クレジットカード契約・SEO/SEM
2. コールセンター・アップセル(周辺機器販売、サポートパック販売)
3. 庫内作業、保管、在庫管理・キitting(出荷前設定)・返品受付、不良解析、修理、再出荷・同梱品のリファビッシュ
4. アプリケーション開発・アプリケーション設定・プログラミング開発
5. フィールドサポート 駆けつけサポート
6. スタートアップサポート 法人化、SOHOサポート

AI・IoT ロボットフルフィルメントサービス

- ・ AI搭載やIoTと連携を行うロボットに対して、商品の注文からお手元に届いた後の対応までをワンストップでサポート  
～第一弾として富士通株式会社の商品の取扱開始～  
「ロボットAIプラットフォーム 実証パック for unibo」



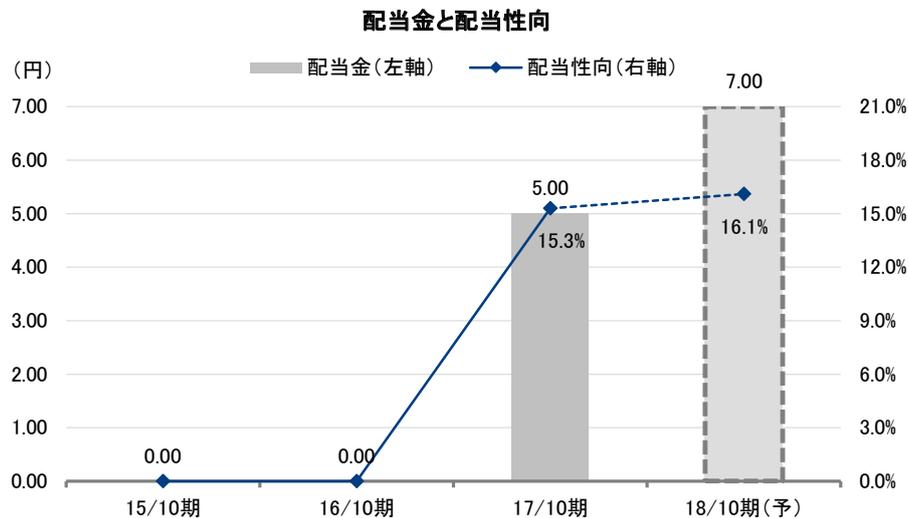
出所：決算説明資料より掲載

## ■ 株主還元策

### 2018年10月期は増配予想。東証1部昇格への準備を進める

#### 1. 配当予想の修正（増配）

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。2017年10月期の期末配当金は9期ぶりの復配となり、1株当たり5円（年間5円）、配当性向は15.3%だった。2018年10月期は2円の増配となる年7円とし配当性向は16.1%の予想である。



出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 2. 株主優待制度の導入

2018年8月28日開催の取締役会において株主優待制度を導入することを決議した。

株主優待制度の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）以上を対象とし、内容は以下の(1)～(3)の中から選択（年2回の株主優待）

1単元（100株）以上	(1) こども商品券 1,000円
	(2) 自社グループでマイニングした仮想通貨「ビットコイン (bitcoin)」 1,000円相当額
	(3) 公益財団法人 SBS 鎌田財団への寄付 1,000円

スリープログループ | 2018年10月4日(木)  
2375 東証2部 | <http://www.threepro.co.jp/ir/>

株主還元策

同社は主要子会社であるスリープロ株式会社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出来る「子育てサポート企業」としての一面を知っていただく意味を込めて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形だ。

また、ブロックチェーン技術が将来の社会的基盤技術になると捉え、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的一端としてビットコインの贈呈をする。

さらに同社の主要業務でもある、物流倉庫内でのキitting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。

現在は東証2部に上場しているが、株主数の基準をクリアし、早期に東証1部へ昇格したい考えだ。

株主の利益に貢献

2018年10月期より株主優待制度の導入を決定

1. こども商品券 (1単元以上1,000円)
2. 自社でマイニングしたビットコイン贈呈 (1単元以上1,000円)



3. 公益財団法人SBS鎌田財団への寄付(1単元以上1,000円)



出所：会社資料より掲載

#### 重要事項（ディスクレマー）

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。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

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。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、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、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、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、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

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、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ