

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 >>>

2019 年 2 月 19 日 (火)

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

■ 要約	01
1. 事業内容	01
2. 業績動向	01
3. 成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要と沿革	03
2. 事業構成	04
■ 市場動向	04
■ ビジネスモデル	05
1. ヒト・スキルのシェアリングを行う BPO 事業	05
2. 成長続けるコワーキングスペース事業	07
■ 業績動向	08
1. 2018 年 10 月期の業績概要	08
2. 財務状況と経営指標	09
■ 今後の見通し	10
■ トピック	11
1. 新商号「ギグワークス株式会社」へ	11
2. 東証 1 部指定替えに向けた準備	12
■ 株主還元策	13
1. 配当予想	13
2. 株主優待制度の導入	13

スリープログループ
2375 東証 2 部

2019 年 2 月 19 日 (火)
<http://www.threepro.co.jp/ir/>

要約

2019 年 10 月期通期は、良好な事業環境と特需（5G、消費増税）が追い風、4 期連続の増収増益を予想。新商号「ギグワークス株式会社」へ。東証 1 部指定替えへ形式基準整う

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。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「ギグワークス株式会社」に商号変更する。

1. 事業内容

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渡り、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、設置、トラブル対応、システム開発など IT 関連を得意とするが、現在では販売、コールセンター、調査など IT 関連以外も増えた。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。依頼主は法人が主であったが、個人向けのプラットフォームも完成し、個人からの依頼も増える見込み。

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。創業以来、累計で 700 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。同社はプラットフォームとして、登録エージェントのスキルアップを促進し、覆面調査により実態に即した評価を行うなど、様々な工夫を行っている。結果として、顧客や登録エージェントの満足度は高い。

2. 業績動向

2018 年 10 月期の連結業績は、売上高で前期比 19.3% 増の 16,052 百万円、営業利益で同 53.7% 増の 586 百万円、経常利益で同 52.6% 増の 613 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 43.4% 増の 309 百万円となり、3 期連続の増収増益となった。売上面で特に好調だったのはコールセンター業務などを受託する運用支援サービス分野とシステム・エンジニアリング分野である。2017 年 10 月に子会社化したオー・エイ・エス（株）の売上高が上乗せされ、統合後の業績も好調だ。コワーキングスペース事業は、直営店を増やす戦略のため、工事売上が減少するもののレンタル／オフィス売上は順調に伸びた。利益面では、営業利益・経常利益ともに伸び率で前期比 50% を超え、過去最高を記録した。BPO 事業の増収効果や、拠点の合理化や人員の適正配置の効果が出た。

スリープログループ

2375 東証 2 部

2019 年 2 月 19 日 (火)

<http://www.threepro.co.jp/ir/>

要約

2019 年 10 月期通期の連結業績は、売上高で前期比 5.9% 増の 17,000 百万円、営業利益は同 19.4% 増で 700 百万円、経常利益で同 14.1% 増の 700 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同 21.4% 増の 375 百万円と、4 期連続の増収増益を予想する。BPO 事業、コワーキングスペース事業ともに、事業環境は依然として良好である。売上高に関しては、通信販売事業者向けのコールセンター業務「通販 LINKS」や子会社オー・エイ・エスが行うソフトウェア関連事業が有望だ。また、導入・設置・交換支援サービスにおいては、2019 年 10 月に予定されている消費増税へのシステム対応、次世代の移動通信方式「5G」向けのネットワーク案件の関連業務受注が期待できる。2019 年 8 月には都内に点在していたオフィスを集約化する目的で新本社に移転する（移転費用は 2019 年 10 月期業績予想に織り込み済み）。弊社としては、市場環境の追い風を受けている点や、2019 年 10 月期は特需（5G や消費増税）もあるため、確実に計画を達成してくると予想する。

3. 成長戦略

同社は、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から、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」へ変更する。同社は創業時のサービスであるパソコンの家庭教師以来、知識・時間・スキル・経験を活かして「必要な時に必要なだけ働ける」環境を提供してきた。現在では全国に 10 万人を超える個人およびフリーランス（個人事業主）が、時間や場所に縛られることなく快適に働いており、まさにギグ・エコノミーのプラットフォームを運営する。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。新商号への変更は 2019 年 8 月 1 日の予定である。

同社は、2015 年以来東証 2 部に上場しているが、条件が整い次第、早期に東証 1 部へ指定替えをしたい考えを示してきた。2018 年 10 月期を終えて、懸案であった株主数もほぼ基準を満たし、形式基準は整った。今後は、社内体制のさらなる強化を図り、東証 1 部昇格に向けた最終準備に入る。

Key Points

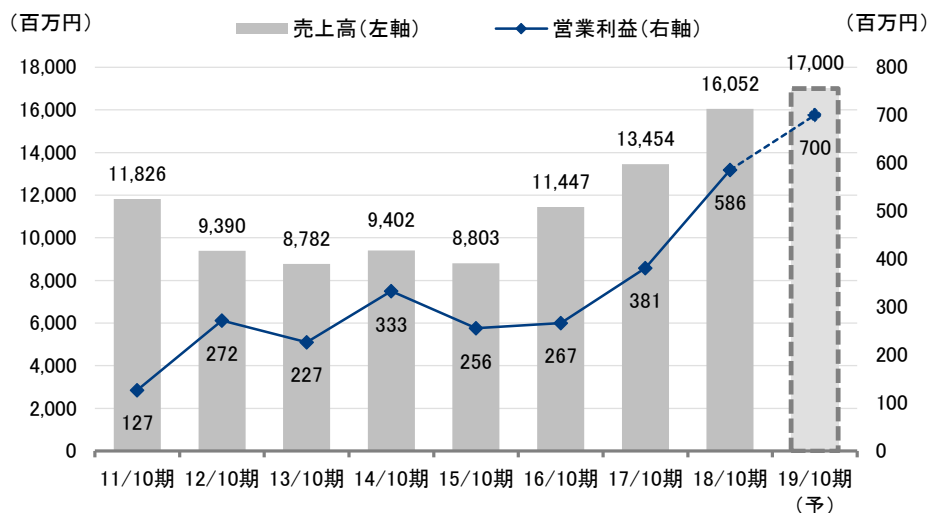
- ・ 10 万人を超える登録エージェントと毎月 1,000 社以上の依頼企業をマッチングするギグ・エコノミープラットフォームを運営
- ・ 2018 年 10 月期は、過去最高売上高・利益を更新。BPO 事業各分野が堅調。コワーキングスペース事業も高成長
- ・ 良好な事業環境と特需（5G、消費増税）が追い風。2019 年 10 月期通期は、4 期連続の増収増益を予想
- ・ 新商号「ギグワークス株式会社」へ。東証一部指定替えへ形式基準整う

スリープログループ
2375 東証 2 部

2019 年 2 月 19 日 (火)
<http://www.threepro.co.jp/ir/>

要約

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

“ギグ・エコノミー”の先駆企業。M&A を積極活用し急成長

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 (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」に商号変更する。

スリープログループ

2375 東証 2 部

2019 年 2 月 19 日 (火)

<http://www.threepro.co.jp/ir/>

会社概要

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する。同社売上高の 90.2% (2018 年 10 月期)、営業利益の 104.5% (同) を占める。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。同社売上高の 9.8% (同)、営業利益の -4.5% (同) とまだ構成比は小さいが、成長性は高い。

セグメント別の事業内容と業績 (2018 年 10 月期通期)

(単位: 百万円)

	事業内容	売上高	構成比	セグメント利益	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	14,475	90.2%	1,326	104.5%
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	1,577	9.8%	-57	-4.5%
合計		16,052	100.0%	1,269	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

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

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。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一つの形態であり、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。

スリープログループ | 2019 年 2 月 19 日 (火)

2375 東証 2 部 | <http://www.threepro.co.jp/ir/>

市場動向

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% に達する。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ムである。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）などが世界展開を開始しており、企業価値（株価総額）も高い。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。中でも同社、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（株価総額）はまだ低い。

ギグ・エコノミーの代表的企業

	サービス概要	規模	企業価値
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・地域の 450 都市以上で展開 売上高：75 億ドル（中国事業を除く）	2019 年に上場が予定されており、金融機関の試算では時価総額 11.2 兆円～13.4 兆円とされる
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：1000 万人以上 年間実績金額：10 億ドル以上 年間ジョブポスト数：300 万件 登録クライアント数：400 万人以上	約 2300 億円※
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 238 万人 仕事依頼数：約 224 万件 売上高：66 億円	約 218 億円※
スリープログループ <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 売上高：160 億円	約 61 億円※

※ 2018 年 12 月 21 日現在の株式時価総額
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。

スリープログループ | 2019 年 2 月 19 日 (火)

2375 東証 2 部 | <http://www.threepro.co.jp/ir/>

ビジネスモデル

依頼を受ける仕事は多岐に渡り、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itting、アンテナ基地局設置、バス停工事（IoT 対応）などがある。IT 関連以外での事例では、店頭での家電販売、多言語コールセンター、クレジットカードシール貼りなどがある。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が本格稼働し、“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も増えている。

依頼業務の事例

TVアンテナ設置 コールセンター 店頭での家電販売 ネットワーク構築
Wi-Fiアンテナ営業 量販店巡回業務 スイッチルーター設置 写真・動画撮影
ロボットキitting インターネット接続設定 クレジットカードシール貼り
出前サービス店舗営業 毎月 店頭POP設置 事務作業
パソコン初期設定 アンテナ基地局設置
システム開発 データ入力
画像カット業務 ネットワーク構築
多言語コールセンター 法人向け営業
スキャン代行 FTTH販売 ウィルス駆除 バス停工事
データ消去 デコールシステム導入 メールサポート アノテーション業務
粗大ごみ受付センター 選挙投票所受付・開票作業 システム移行立ち合い
ファームウェアアップデート HEMS設置・設定 通訳 ATM基板取り換え

1000 社
以上からの依頼

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 700 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。同社では、副業解禁の流れ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。

同社のプラットフォームとしての役割として重要となるのが、「登録エージェントのスキル・実績・評価の管理」と「マッチング」である。「登録エージェントのスキル・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%※、登録エージェントの 70% 以上※が総合的に満足している。

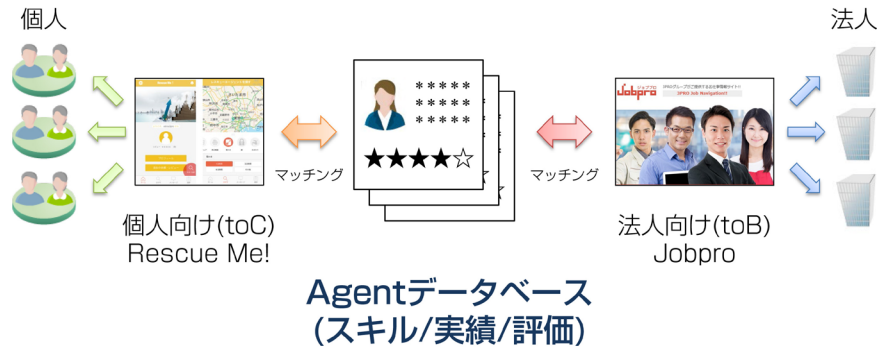
※ 顧客満足度調査より、「非常に満足」と「満足」の比率の合計

スリープログループ | 2019 年 2 月 19 日 (火)
2375 東証 2 部 | <http://www.threepro.co.jp/ir/>

ビジネスモデル

ビジネスモデルの概要

10万人を超える登録エージェントのためのプラットフォーム



創業以来累計700万件を超える働き方をサポート

出所：決算説明資料より掲載

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。

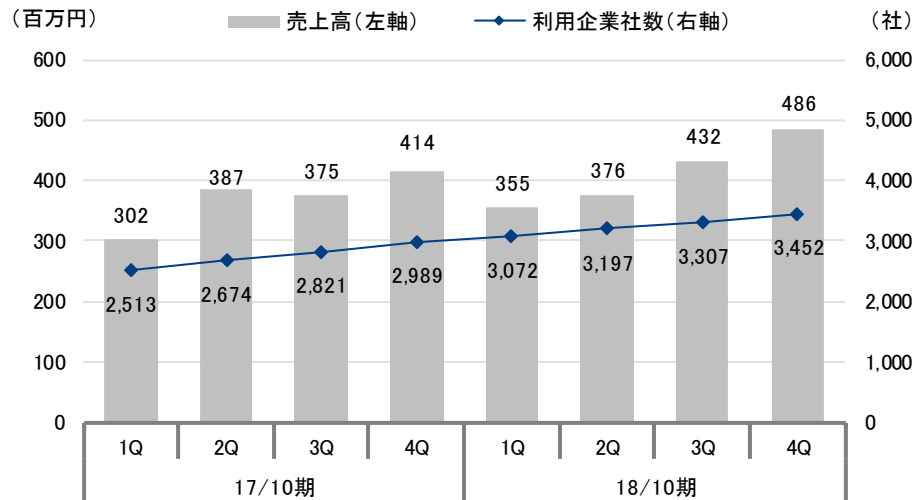
オフィスのシェアリングはシェアリング・エコノミーの中でも注目の成長分野だ。グローバルでのトップ企業は WeWork Companies (本社米国)。世界 24 개국以上の 83 都市、335 カ所に拠点を有し、31 万人以上の会員にコワーキングスペースや WeWork Commons というコミュニティを提供する。未上場だが 2017 年 7 月の資金調達の際には 200 億ドル (約 2.2 兆円) の企業価値と評価された。日本ではソフトバンクグループ <9984> と合併で WeWork Japan (同) を設立し、東京中心に 8 カ所を展開する (2018 年 9 月現在)。

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 56 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 3,500 社 (2018 年 11 月現在) 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。なお、コワーキングスペース事業の売上高は基本的に会員数に比例して増加するが、運営受託店舗の工事費が一時的に計上される場合がある。

スリープログループ | 2019 年 2 月 19 日 (火)
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 業績の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

**2018 年 10 月期は、過去最高売上高・利益を更新。
BPO 事業各分野が堅調。コワーキングスペース事業も高成長**

1. 2018 年 10 月期の業績概要

2018 年 10 月期の連結業績は、売上高で前期比 19.3% 増の 16,052 百万円、営業利益で同 53.7% 増の 586 百万円、経常利益で同 52.6% 増の 613 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 43.4% 増の 309 百万円となり、3 期連続の増収増益となった。

売上面では、主力の BPO 事業が全分野で堅調に推移し増収をけん引した。特に好調だったのはコールセンター業務などを受託する運用支援サービス分野である。IT 周辺機器や多言語にも対応したヘルプデスクのニーズは底堅く推移するとともに、インバウンドとアウトバウンドを融合した通信販売業者向けサービス「通販 LINKS」が好調だった。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、受注環境は堅調に推移している。2017 年 10 月に子会社化したオー・エイ・エスの売上高が上乗せされ、統合後の業績も好調だ。コワーキングスペース事業は、直営店を増やす戦略のため、工事売上が減少するもののレンタル/オフィス売上は順調に伸びている（前期比 25.9% 増）。

業績動向

利益面では、営業利益・経常利益ともに伸び率で前期比 50% を超え、過去最高を記録した。BPO 事業の増収効果により、売上総利益率が前期比 0.5 ポイント上昇。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 0.3 ポイント減少。結果として、営業利益率は 0.9 ポイント上昇した。

2018 年 10 月期通期業績

(単位：百万円)

	2017 年 10 月期		2018 年 10 月期		
	実績	対売上比	実績	対売上比	前期比
売上高	13,454	100.0%	16,052	100.0%	19.3%
売上原価	10,485	77.9%	12,434	77.5%	18.6%
売上総利益	2,968	22.0%	3,618	22.5%	21.9%
販管費	2,587	19.2%	3,031	18.9%	17.1%
営業利益	381	2.8%	586	3.7%	53.7%
経常利益	401	3.0%	613	3.8%	52.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	215	1.6%	309	1.9%	43.4%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

健全な財務基盤を維持

2. 財務状況と経営指標

2018 年 10 月期末の総資産は前期末比 205 百万円増の 7,169 百万円となった。そのうち流動資産は 258 百万円増の 5,156 百万円であり、現金及び預金の増加が主な要因である。また固定資産は 52 百万円減の 2,012 百万円であり、変動は小さかった。

負債合計は前期末比 89 百万円減の 4,306 百万円となった。そのうち流動負債は 43 百万円増の 3,231 百万円であり、大きな変化はなかった。また固定負債は 132 百万円減の 1,075 百万円であり、主な要因は長期借入金および社債の減少である。

純資産合計は前期末比 294 百万円増の 2,862 百万円となった。主な要因は親会社株主に帰属する当期純利益の計上による利益剰余金の増加である。

経営指標（2018 年 10 月期末）では、流動比率が 159.6%（前期末は 153.7%）、自己資本比率が 39.1%（同 36.2%）であり、財務基盤の安全性に懸念はない。

スリープログループ
2375 東証 2 部

2019 年 2 月 19 日 (火)
<http://www.threepro.co.jp/ir/>

業績動向

連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	17/10 期末	18/10 期末	増減額
流動資産	4,898	5,156	258
（現金及び預金）	2,056	2,660	603
固定資産	2,065	2,012	-52
総資産	6,964	7,169	205
流動負債	3,187	3,231	43
固定負債	1,208	1,075	-132
負債合計	4,396	4,306	-89
純資産合計	2,568	2,862	294
負債純資産合計	6,964	7,169	205
<安全性>			
流動比率	153.7%	159.6%	-
自己資本比率	36.2%	39.1%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

良好な事業環境と特需（5G、消費増税）が追い風。 2019 年 10 月期通期は、4 期連続の増収増益を予想

2019 年 10 月期通期の連結業績は、売上高で前期比 5.9% 増の 17,000 百万円、営業利益は同 19.4% 増で 700 百万円、経常利益で同 14.1% 増の 700 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同 21.4% 増の 375 百万円と、4 期連続の増収増益を予想する。

BPO 事業、コワーキングスペース事業ともに、事業環境は依然として良好である。企業の人材不足が顕著であり、働き方改革や副業容認の流れは今後も続くことが予想され、追い風となる。売上高に関しては、堅調な市場の中で特に 3 つの既存サービスの伸びが期待できる。

1. ニーズが高まっている通信販売事業者向けのコールセンター業務「通販 LINKS」
2. オー・エイ・エスが行うソフトウェア開発受託、「デコール CC.CRM」販売、RPA ツール導入
3. IT 技術者派遣業務

また、導入・設置・交換支援サービスにおいては、2019 年 10 月に予定されている消費増税へのシステム対応、次世代の移动通信方式「5G」向けのネットワーク案件（2019 年に一部商用サービス開始予想）等、IT 設備の投資が活性化する見込みであり、関連業務の受注が期待できる。

スリープログループ | 2019 年 2 月 19 日 (火)
2375 東証 2 部 | <http://www.threepro.co.jp/ir/>

今後の見通し

営業利益に関しては、営業利益率で 4.1%（前期は 3.7%）を予想する。また、2019 年 8 月には本社移転を計画しており、事業拡大および近年の M&A に伴い都内に点在していたオフィスを新本社である虎ノ門に集約化し、より一層の業務効率化を図ることを目的としている。本社移転に伴う費用等は、既に 2019 年 10 月期業績予想に織り込まれている。

弊社としては、市場環境の追い風を受けている点や、2019 年 10 月期は特需（5G や消費増税）もあるため、確実に計画を達成してくると予想する。

2019 年 10 月期通期業績予想

(単位：百万円)

	18/10 期		19/10 期		
	実績	対売上比	予想	対売上比	前期比
売上高	16,052	100.0%	17,000	100.0%	5.9%
営業利益	586	3.7%	700	4.1%	19.4%
経常利益	613	3.8%	700	4.1%	14.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	309	1.9%	375	2.2%	21.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

トピック

新商号「ギグワークス株式会社」へ。 東証一部指定替えへ形式基準整う

1. 新商号「ギグワークス株式会社」へ

同社は、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から、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」へ変更する。

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。同社は創業時のサービスであるパソコンの家庭教師以来、知識・時間・スキル・経験を活かして「必要な時に必要なだけ働ける」環境を提供してきた。現在では全国に 10 万人を超える個人およびフリーランス（個人事業主）が、時間や場所に縛られることなく快適に働いており、まさにギグ・エコノミーのプラットフォームを運営する。また、連結子会社アセットデザインは、起業家やフリーランスを対象に「必要な時に、必要な分だけ使う（借りる）」をテーマとしたコワーキングスペース（シェアオフィス）を提供する。

スリープログループ | 2019 年 2 月 19 日 (火)

2375 東証 2 部 | <http://www.threepro.co.jp/ir/>

トピック

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。新商号への変更は 2019 年 8 月 1 日の予定である。

ギグワークス株式会社への商号変更

現商号	スリープログループ株式会社 (英文：ThreePro Group Inc.)
新商号	ギグワークス株式会社 (英文：GiG Works Inc.)
変更予定日	2019 年 8 月 1 日
出所：会社リリースよりフィスコ作成	

2. 東証 1 部指定替えに向けた準備

同社は、2015 年以来東証 2 部に上場しているが、条件が整い次第、早期に東証 1 部へ指定替えをしたい考えを示してきた。2018 年 10 月期を終えて、懸案であった株主数もほぼ基準を満たし、形式基準は整った。今後は、社内体制のさらなる強化を図り、東証 1 部昇格に向けた最終準備に入る。

次のステップに向けて

主要要件 (市場変更時)	東証一部要件抜粋	当社状況	補足 事項
株主数	株主数2,200人以上となる見込み	2,139人 (議決権株主) 2,221人 (総株主)	○ 2018年 10月末現在
時価総額	時価総額40億円以上	7,036百万円 (70億円)	○ 2018年 11月末現在
純資産の額	連結純資産の額が10億円以上 (かつ、単体純資産の額が負でないこと)	2,863百万円 (28億円)	○ 2018年 10月末現在
利用要件(連結経常利益金額 に少数株主損益を加減)	最近2年間の利益の総額が 5億円以上であること	1,015百万円 (10億円)	○ 直近2期合計

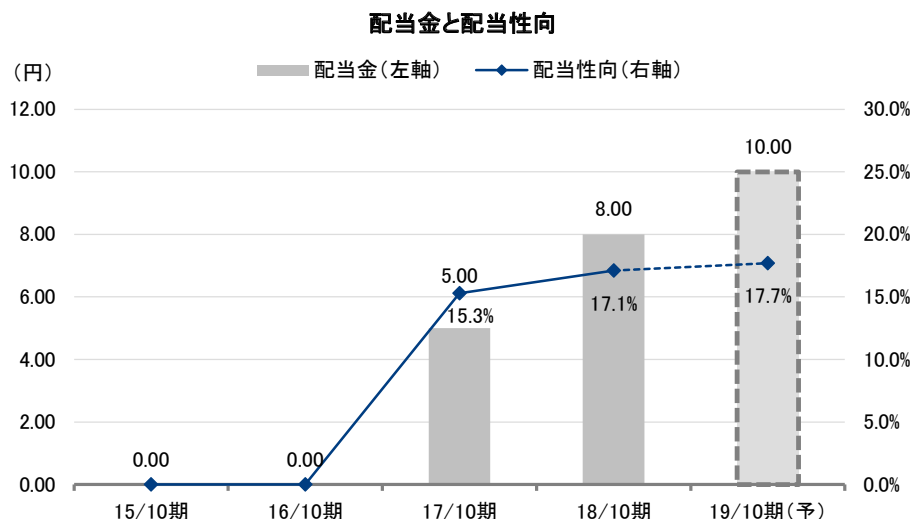
出所：決算説明資料より掲載

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 10 円、配当性向は 17.7% 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 10 月期は選べる株主優待制度が人気を博した。

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 3 種類から選択する (年 2 回の株主優待)。

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とも商品券を贈呈する形だ。

スリープログループ
2375 東証 2 部

2019 年 2 月 19 日 (火)
<http://www.threepro.co.jp/ir/>

株主還元策

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。

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：決算説明資料より掲載

重要事項（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。“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・加工することは強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・譲渡することは強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