

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 >>>](#)

2021 年 1 月 29 日 (金)

執筆：客員アナリスト

角田秀夫

FISCO Ltd. Analyst **Hideo Kakuta**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 市場動向	01
2. 業績動向	02
3. 成長戦略・トピック	03
4. 株主還元策	03
■ 会社概要	05
1. 会社概要・ビジョン	05
2. 沿革	05
3. 事業構成	05
■ 市場・競合動向	06
■ ビジネスモデル	07
1. ヒト・スキルのシェアリングを行うオンデマンドエコノミー事業	07
2. オンデマンドエコノミー事業の KPI	08
3. 成長続けるシェアリングエコノミー事業	10
■ 業績動向	11
1. 2020年10月期の業績概要	11
2. 財務状況と経営指標	13
■ 今後の見通し	14
■ 成長戦略・トピック	16
1. ギグワーカーとクライアントを直接マッチングする「GiGWorks Basic」サービス開始	16
2. 法人従業員向けの多拠点サテライト「スマートオフィス」始動	17
3. 凸版印刷と「AI リモート接客」システムを共同開発	17
■ ESG への取り組み	18
■ 株主還元策	19
1. 配当予想	19
2. 高評価の株主優待制度	20

■ 要約

**2020年10月期通期は5年連続の増収増益を達成。
 複数の大型継続案件を受注し、ギグワーカー稼働数も過去最高で推移。
 進行期はGIGAスクール、5G基地局、
 サテライトオフィス需要など事業機会の拡大を予想。
 ギグワーカーとクライアントの直接マッチングする
 「GiGWorks Basic」サービス開始**

ギグワークス<2375>は、10万人を超える登録エージェント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をマッチングする注目のビジネスモデルで成長する企業である。パソコン初期設定やアンテナ基地局設置、リコール対応、世論調査など約1,000社の依頼企業からの単発短期業務を即時対応できるのが同社の強みとなっている。2019年8月に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に商号変更し、同年9月には港区虎ノ門に本社を移転、次代に向けてギアチェンジをした。企業ビジョンは「日本一のGigEconomyのプラットフォーマーになり、労働市場に革命を起こす！」である。これまでもギグエコノミーとシェアリングエコノミーをけん引してきたが、さらに大きな社会的インパクトをもたらす企業に進化することを宣言した。同社の最大の経営資源はヒトであり、女性の活躍や健康経営において先進的であり内外からの評価も高い。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。現在は、東証1部への昇格を目指している。

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。元々「ギグ(Gig)」とは、ライブハウス等で演奏者がゲストとして一度限りのセッションを行うことを意味する言葉である。「ギグエコノミー」は2015年頃から、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言える。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なかで、これからの本格的な普及が期待される。経済誌が巻頭特集で「ギグワーカー」を紹介するなど、国内でも注目度が上がってきた。ギグワーカー(ギグエコノミーにおける働き手)は、独立したフリーランスや個人事業主、学生や主婦、本業を持つビジネスマンなど多彩である。年々その数は増えており、近年では米国では5千万人、日本でも1千万人を超す人たちが副業を含めたギグワークに従事していると報告される。

市場成長の背景には、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・アプリの存在があり、プラットフォーム提供企業の役割が重要である。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。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。国内では同社以外に、クラウドワークス<3900>、ランサーズ<4484>などがある。日米同業企業は、いずれも投資が先行しており損失を計上しているが、同社は黒字化を達成した数少ない企業である。

2. 業績動向

2020年10月期の連結業績は、売上高が前期比12.4%増の19,770百万円、営業利益が同27.8%増の1,002百万円、経常利益が同25.4%増の1,004百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同46.5%増の657百万円となった。5期連続の増収増益であり、売上高、各利益ともに過去最高を更新した。オンデマンドエコノミー事業では、政府が推進する働き方改革や感染症の拡大に伴うテレワークへの取り組みを背景に、ヘルプデスクやサービスデスク関連のニーズが急速に高まり、複数の新規大型案件を受注した。またテレワークや消費者の巣ごもり需要の増大を背景に、通販・テクニカルサポート・IoT関連のサポートセンター等の受注が順調に拡大した。自社開発商品のCRMシステム「デコールCC.CRM3」の販売も堅調だった。一方で、新型コロナウイルスの感染拡大（以下、コロナ禍）により縮小や延期、中止される業務もあった。オリンピック・パラリンピック関連の受託業務は延期されたほか、コロナ禍での顧客企業のシステム投資抑制を背景に一部の受託開発案件において受注が減少し、非稼働のエンジニアが発生した。シェアリングエコノミー事業では、利用企業数は4,879社（前期末は4,322社）に増え、既存オフィスの稼働率は89%と高い水準を維持した。働き方改革やコロナ禍での急速なリモートワークの導入を背景に、オフィスの分散化や削減、通勤時間の短縮などに取り組む企業が増え、サテライトオフィスの需要が拡大したことがドライバーとなった。

2021年10月期通期の連結業績は、売上高は前期比21.4%増の24,000百万円、営業利益は同19.7%増の1,200百万円、経常利益は同19.4%増の1,200百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同6.5%増の700百万円と、6期連続の増収増益を予想する。オンデマンドエコノミー事業は、前期に引き続き成長トレンドにある。コロナ禍により対面型の業務が減少しているものの、文教市場におけるICT投資、5G関連投資、大型案件の継続、新たに立ち上げた働き手と発注者を直接つなぐプラットフォーム「GiGWorks Basic」などが成長の原動力となりそうだ。シェアリングエコノミー事業では、コロナ禍を背景とした顧客からの解約等の影響はほぼなく、各企業における在宅勤務やテレワーク勤務が増加していることもあり、売上・会員数共に引き続き順調に推移する見込みだ。同社では、サテライト需要の高まりに対応するため、月2万円定額制で利用できる法人向けの多拠点サテライト「スマートオフィス」のサービスを開始しており、成長に貢献しそうだ。営業利益に関しては、営業利益率が5.0%（前期は5.1%）と前期並みの収益性を予測する。進行期は、「GiGWorks Basic」の本格立ち上げに伴う広告投資及びシステム投資、シェアリングエコノミー事業でのサテライトオフィス開設などに投資をする。将来への戦略投資をしっかりと行いつつ、過去最高の売上高及び各利益を達成する計画である。弊社では、働き方の多様化や第4次産業革命が進む中で成長してきた同社のビジネスモデルが、コロナ禍においてさらに追い風を受けていると見ており、2021年10月期も期初予想を超えてくると考えている。

3. 成長戦略・トピック

2020 年 10 月、同社は、ギグワーカー（働き手）とクライアント企業（発注者）の間で、仕事の受発注を直接成立可能とするプラットフォーム「GiGWorks Basic」の提供を開始した。クライアント企業は、仕事の募集から、契約の締結、委託報酬料の支払いまでを一括して「GiGWorks Basic」サイト内で行うことができる。また、利用料金に関しては、「仕事成立の際に支払報酬額の 10%」となっており業界標準よりも廉価に利用できる。ギグワーカーは「GiGWorks Basic」サイトを通じて、経歴、保持するスキルの一覧、これまでの受託実績内容の履歴、企業からの評価を表示することで、自己アピールができ、利用料金は無料である。同様のサイトサービスは、クラウドワークス、ランサーズなども展開しており、利用者数を増やしている。同社にはこれまでの業務を通じて 10 万人以上の登録会員（ギグワーカー）がおり、毎月 1,000 社におよぶクライアント企業から業務を受託しており、「GiGWorks Basic」の初期のユーザーの基盤になると想定される。2021 年 10 月期は、本格的に広告宣伝やシステム改善に積極投資をする予定である。

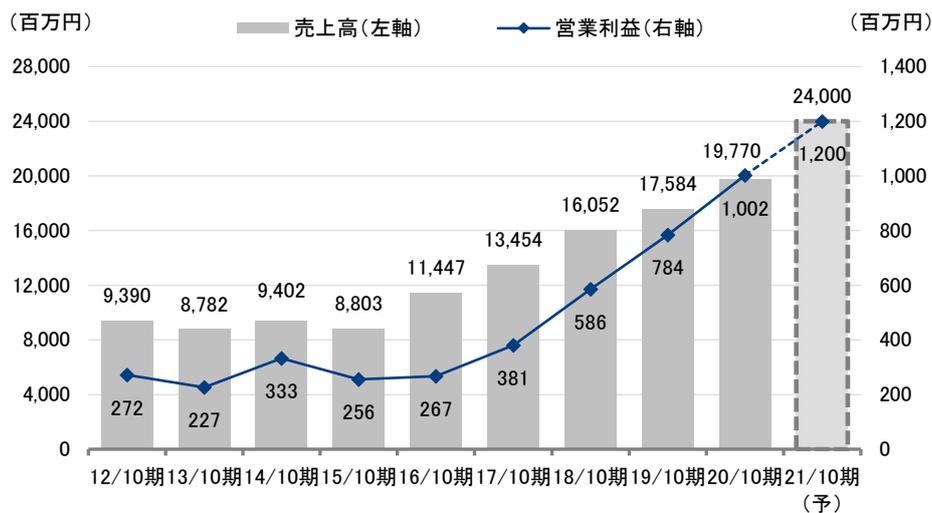
同社のアセットデザインは、2020 年 12 月に、法人向け多拠点サテライト「スマートオフィス」プランのサービスを開始した。運営するシェアオフィス計 62 拠点（都内主要エリア 40 拠点と郊外主要ターミナル 22 拠点、2020 年 11 月 15 日現在）と藤田観光<9722>との業務提携によるワシントンホテル等 15 店舗合計 70 拠点以上を、1 人当たり月額 2 万円（税別）で何回でも利用できるという、価格競争力のあるプランである。2020 年はテレワークが加速度的に浸透し、働き方が多様化した。オフィスの役割も全員が同じ時間・同じ場所に集まる「集約型」から、より柔軟で多様な働き方に適した「分散型」にシフトしている。このような背景から、在宅ワークのみならず、サテライトオフィスの需要が拡大している。これまで、法人を対象にした「50 拠点以上の多拠点を利用できるサテライトオフィスのサブスクリプション（定額制）」は国内市場にはなかった。「スマートオフィス」に登録した法人は、サテライトオフィスを準備する初期投資がかからず、ローコストで複数拠点体制を構築できる。なお、利用機会の少ない企業向けに従量制プランも提供する。現在は 77 拠点だが、2021 年 10 月期中には、中小規模サテライトを中心に新設し、100 拠点体制を目指す計画だ。

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。2020 年 10 月期は期初に配当金年 18 円を予想したが、好調な業績を背景に、実績としては配当金年 22 円（前期比 8 円増配）、配当性向 22.5%（同 1.7 ポイント上昇）となった。2021 年 10 月期も連続増配の予想であり、配当金年 24 円、配当性向 23.1%の予想である。過去 4 年間の実績では、継続的な増益とともに、配当性向を 7.2 ポイント（15.3% → 22.5%）向上しており、これらの両面から高い増配ペースが期待できる。

Key Points

- ・ギグエコノミー市場（ヒト・スキルのシェアリング）が急拡大。同社は主要プレーヤーの中で黒字化を達成した数少ない企業
- ・2020年10月期は5期連続の増収増益を達成。複数の大型継続案件を受注し、ギグワーカー稼働数も過去最高で推移
- ・成長戦略投資に備え財務基盤を強化。資産規模100億円超、現金及び預金40億円超。経営効率が向上し、ROEが過去4年間で10.5ポイント上昇
- ・2021年10月期は、売上高・営業利益が2ケタ成長予想。GIGAスクール、5G基地局、サテライトオフィス需要など事業機会が拡大
- ・ギグワーカーとクライアントの直接マッチングする「GiGWorks Basic」サービス開始。法人従業員向けの多拠点サテライト「スマートオフィス」始動
- ・2020年10月期は配当金22円（前期比8円増配）、配当性向22.5%（同1.7ポイント上昇）。増益と配当性向上の両面から高い増配ペースが期待できる

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

ビジョンは「日本一の GigEconomy のプラットフォーマーになり、労働市場に革命を起こす！」。
IT 関連の単発短期業務の即時対応を得意とする
オンデマンドエコノミー事業が主体

1. 会社概要・ビジョン

同社は、10万人を超える登録エージェント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をマッチングする注目のビジネスモデルで成長する企業である。パソコン初期設定やアンテナ基地局設置、リコール対応、世論調査など約 1,000 社の依頼企業からの単発短期業務を即時対応できるのが同社の強みとなっている。2019年8月に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に商号変更し、同年9月には港区虎ノ門に本社を移転、次代に向けてギアチェンジをした。企業ビジョンは「日本一の GigEconomy のプラットフォーマーになり、労働市場に革命を起こす！」である。これまでもギグエコノミーとシェアリングエコノミーをけん引してきたが、さらに大きな社会的インパクトをもたらす企業に進化することを宣言した。同社の最大の経営資源はヒトであり、女性の活躍や健康経営において先進的であり内外からの評価も高い。現在、東証2部に上場しており、東証1部への昇格を目指している。

2. 沿革

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(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。

3. 事業構成

同社の事業セグメントはオンデマンドエコノミー事業(旧 BPO 事業)とシェアリングエコノミー事業(旧コワーキングスペース事業)の2つである。主力のオンデマンドエコノミー事業は、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。全社売上高の 87.1% (2020年10月期)、全社調整前営業利益の 96.5% (同) を稼ぐ。シェアリングエコノミー事業は、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。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グループの特長である。全社売上高の 12.9% (同)、全社調整前営業利益の 3.5% (同) と、まだ構成比は小さいが、成長性は高い。

会社概要

セグメント別の事業内容と業績 (2020年10月期通期)

(単位：百万円)

事業内容	売上高		セグメント利益		
	金額	構成比	金額	構成比	
オンデマンド エコノミー事業	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	17,264	87.1%	1,923	96.5%
シェアリング エコノミー事業	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	2,557	12.9%	69	3.5%
合計		19,821	100.0%	1,992	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・競合動向

ギグエコノミー市場（ヒト・スキルのシェアリング）が急拡大。同社は主要プレーヤーの中で黒字化を達成した数少ない企業

「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。元々「ギグ (Gig)」とは、ライブハウス等で演奏者がゲストとして一度限りのセッションを行うことを意味する言葉である。「ギグエコノミー」は2015年頃から、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言える。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なかで、これからの本格的な普及が期待される。経済誌が巻頭特集で「ギグワーカー」を紹介するなど、国内でも注目度が上がってきた。ギグワーカー（ギグエコノミーにおける働き手）は、独立したフリーランスや個人事業主、学生や主婦、本業を持つビジネスマンなど多彩である。年々その数は増えており、近年では米国では5千万人、日本でも1千万人を超す人たちが副業を含めたギグワークに従事していると報告される。

市場成長の背景には、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・アプリの存在があり、プラットフォーム提供企業の役割が重要である。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。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。国内では同社以外に、クラウドワークス、ランサーズ、ピザスク<4490>などがある。同業は、投資が先行しており営業損失の段階の企業が多いが、同社は黒字化を達成した数少ない企業である。

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)	Uber Technologies が運営する、自動車配車ウェブサイト及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。フードデリバリーも行う	世界 1 万都市以上で展開 売上高：1 兆 4,571 億円	約 9 兆 2,905 億円
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 中核クライアント数：13.9 万社 売上高：310 億円	約 4,225 億円
クラウドワークス (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 410 万人 クライアント数：約 67 万件 売上高：87 億円	約 186 億円
ランサーズ (本社日本)	270 種類以上の仕事の依頼・受注が可能なフリーランス向けマッチングサービスを運営	クライアント数：3.4 万件 売上高：34 億円	約 115 億円
ビザスク (本社日本)	ビジネス領域に特化した日本有数のナレッジシェア・プラットフォーム。「スポットコンサル=1 時間インタビュー」をマッチング	アドバイザー：10 万人超 マッチング実績：累計 49 万件超	約 405 億円
同社 (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 累積仕事依頼件数：684 万件 売上高：197 億円	約 238 億円

出所：各社資料によりフィスコ作成。グローバル企業の金額は 1 ドル = 103 円で換算、売上高は直近の年決算、企業価値は 2021 年 1 月 5 日時点での株価時価総額

■ ビジネスモデル

毎月 1,000 社以上の依頼企業と多彩な人材をマッチング。 IT 関連業務など単発・短期業務に即時対応できる体制が強み

1. ヒト・スキルのシェアリングを行うオンデマンドエコノミー事業

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、ロボットキッキング、アンテナ基地局設置、バス停工事（IoT 対応）などがある。大手通信会社や大手 SI 会社、外資系 PC 会社など大企業からの依頼が多く、継続的なパイプを持つのが同社の強みである。IT 関連以外の事例では、複数のフードデリバリーサービス企業に対しての店舗営業、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。これまで依頼主は比較的大きな法人が主だったが、今後は個人向けのプラットフォームを本格稼働させる（後述する「GiGWorks Basic」）。

ビジネスモデル

同社のビジネスモデル



出所：決算説明資料より掲載

法人からの比較的大きな仕事の依頼を組織的に受けるためのシステムが「Jobpro」であり、個人からの仕事の依頼を含めて直接マッチングするシステムが2020年10月に稼働を開始した「GiGWorks Basic」である。創業以来、累計で684万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ム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。

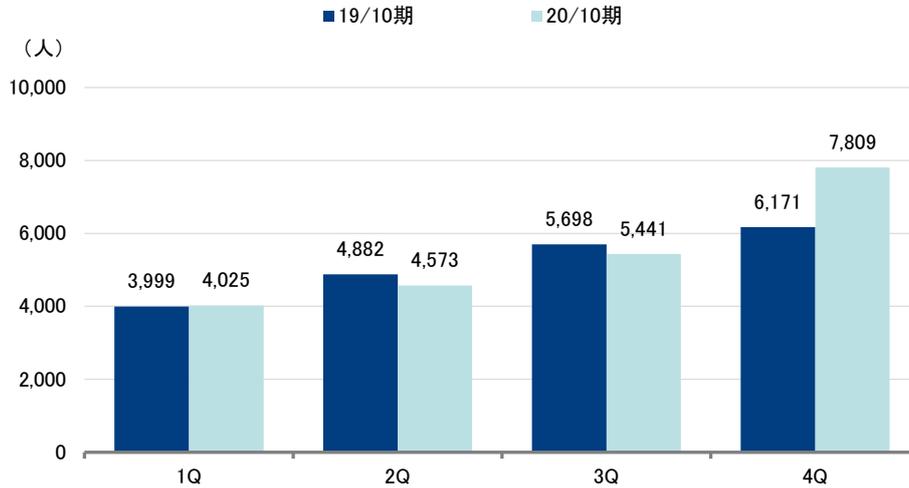
2. オンデマンドエコノミー事業の KPI

同社は、KPI(重要業績評価指標)として「ユニークワーカー数※」と「お仕事斡旋数」を四半期ごとに公表している。「ユニークワーカー数」は、その四半期に稼働した人数であり、何種類の仕事を何回しても1人とカウントする。2020年10月期は年度累計では7,809人(前期比26.5%増)が稼働した。「お仕事斡旋数」は創業以来の累積件数であり、2020年10月期末に6,846千件に達した。四半期ごとの件数では、第1四半期が74千件、第2四半期が53千件、第3四半期が51千件、第4四半期が58千件で、平均59千件となっており、着実にマッチングが行われているといえよう。

※ その年度の積み上げ(累積)の数値であり、第1四半期の数値は正味の稼働人数だが、第2四半期以降の数値はその年度に稼働した人数の累計である

ビジネスモデル

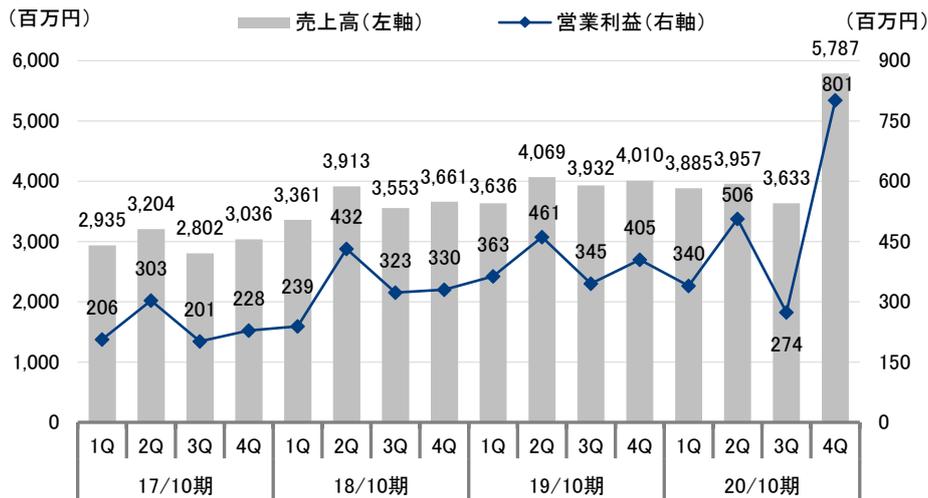
四半期ごとのユニークワーカー数推移(2020年10月期積み上げ)



注：スポットの受入派遣含む
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2020年10月期通期のオンデマンドエコノミー事業の売上高は、前期比10.3%増の17,264百万円、セグメント利益は同22.0%増の1,923百万円と好調に推移した。四半期ごとの推移では、第3四半期(5月-7月)に緊急事態宣言に伴う対面を伴う業務の減少などの影響から業績が減速したが、第4四半期(8月-10月)にはV字回復した。

オンデマンドエコノミー事業 業績の推移



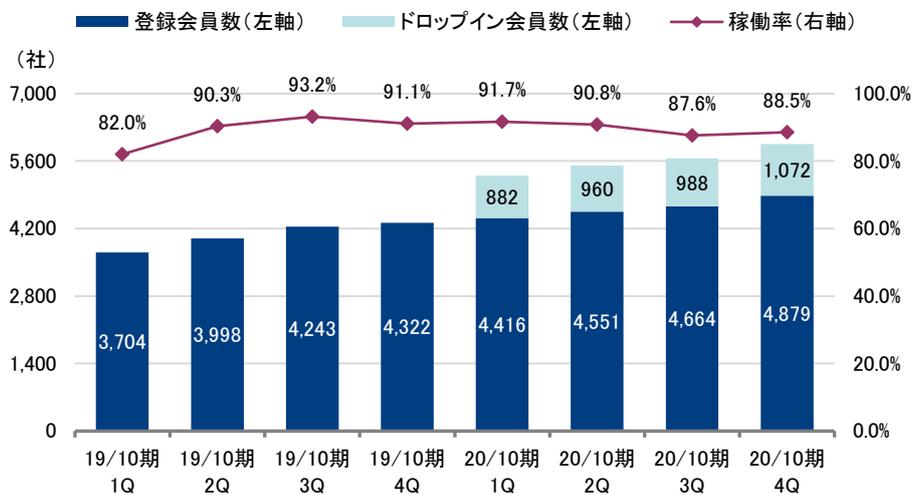
出所：決算短信よりフィスコ作成

3. 成長続けるシェアリングエコノミー事業

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年から参入したシェアリングエコノミー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。

同社のシェアリングエコノミー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59拠点を構える。2020年10月期には、藤田観光と業務提携し、新宿ワシントンホテル、東京ベイ有明ワシントンホテル内にシェアワークプレイス「THE HUB」を出店したのに加え、北大阪エリアで最大規模となるシェアオフィス&コワーキングスペース「THE BASE 北大阪」を出店した。半数以上の店舗は直営店、残りは運営受託店である。2020年10月期のKPIの推移は順調である。登録会員数は4,879社（2020年10月期末）とコロナ禍という逆風にも関わらず増え続けている点である。ドロップイン会員（一時利用のための会員登録者）も1,072社（同）と順調に増えており、今後の定期利用拡大が見込まれる重要指標となる。専用個室オフィスの稼働率も期中を通して89%と高い稼働率を維持した。アフターコロナ時代には、働き方の多様化が定着し、サテライトオフィス需要が拡大することが想定されており、大企業の従業員の利用なども追加されることが期待されている。

シェアリングエコノミー事業のKPI推移

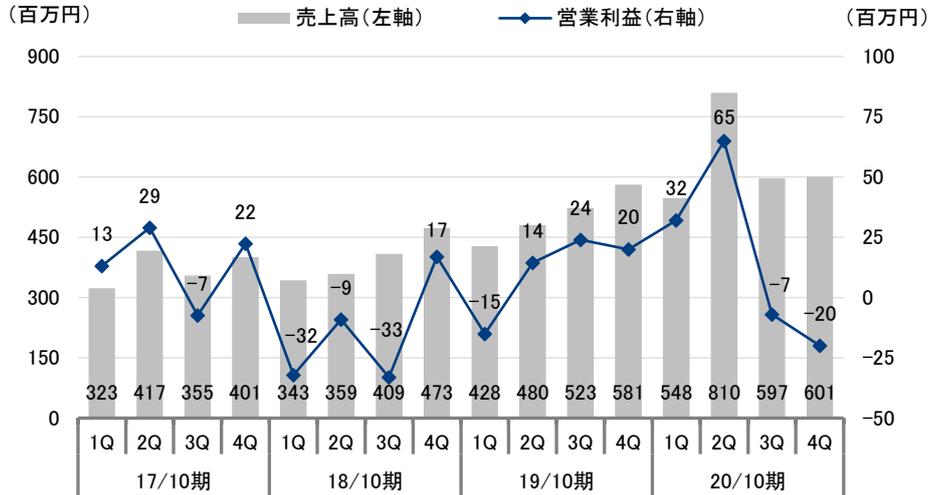


注：稼働率はOPENしてから1年経過した拠点を対象に算出
 出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2020年10月期のシェアリングエコノミー事業の売上高は前期比27.0%増の2,557百万円、セグメント利益については同58.8%増の69百万円となり、通期での大幅な増収及び黒字を維持した。2020年10月期第2四半期に業績が急拡大したのは、北大阪の大型店の出店における内装工事分である。今後も成長を志向し、近い将来にテレワーク主体の中小規模店舗を拡大し合計100店舗を達成したい考えだ。

ビジネスモデル

シェアリングエコノミー事業 業績の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

**2020年10月期は5期連続の増収増益を達成。
複数の大型継続案件を受注し、ギグワーカー稼働数も過去最高で推移**

1. 2020年10月期の業績概要

2020年10月期の連結業績は、売上高が前期比12.4%増の19,770百万円、営業利益が同27.8%増の1,002百万円、経常利益が同25.4%増の1,004百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同46.5%増の657百万円となった。5期連続の増収増益であり、売上高、各利益ともに過去最高を更新した。

ギグワークス | 2021年1月29日(金)
 2375 東証 2部 | <https://www.gig.co.jp/ir>

業績動向

オンデマンドエコノミー事業の売上高は前期比 10.3% 増の 17,264 百万円、セグメント利益は同 22.0% 増の 1,923 百万円と、いずれも 2 ケタ成長し、全社の業績をけん引した。2020 年 10 月期は累計 7,809 名（前期比 26.5% 増）のギグワーカーが仕事に従事し、累積の仕事斡旋数は 6,846 千件（前期末比 238 千件増）となった。全体として好調だったが、コロナ禍を背景にサービス種類によっては明暗が分かれた。政府が推進する働き方改革や感染症の拡大に伴うテレワークへの取り組みを背景に、ヘルプデスクやサービスデスク関連のニーズが急速に高まり、複数の新規大型案件を受注した。またテレワークや消費者の巣ごもり需要の増大を受けて、通販・テクニカルサポート・IoT 関連のサポートセンター等の受注も順調に拡大した。東京都・大阪府・福岡県を中心に 6 拠点のコンタクトセンターを自営する体制が整えられたことも、この分野の成長に貢献した。フードデリバリー業界（シェアリング）支援業務や通信基地局関連業務（3.5G、5G）も堅調に推移した。自社開発商品の CRM システム「デコール CC.CRM3」の販売も堅調だった。一方で、コロナ禍により縮小や延期、中止される業務もあり、東京オリンピック・パラリンピック関連の受託業務は延期されたほか、フィールドサポート系やマーケティング系で訪問が制約される業務もあった。また、IT エンジニアによるプロフェッショナルサービスにおいては、コロナ禍での顧客企業の投資抑制を背景に一部の受託開発案件において受注が減少し、非稼働のエンジニアが発生した。

シェアリングエコノミー事業の売上高は前期比 27.0% 増の 2,557 百万円、セグメント利益については同 58.8% 増の 69 百万円となり、大幅な増収増益となった。シェアオフィスの数は、前期末から 1 拠点増えて全国 59 拠点となった。利用企業数は 4,879 社（前期末は 4,322 社）に増え、ドロップイン会員についても 1,000 社を超え、既存オフィスの稼働率は 89% と高い水準を維持した。働き方改革やコロナ禍での急速なリモートワークの導入を背景にオフィスの分散化や削減、通勤時間の短縮などに取り組む企業が増え、サテライトオフィスの需要が拡大したことがドライバーとなった。

営業利益が前期比 27.8% 増と好調に推移し、営業利益率が同 0.6 ポイント増（4.5% → 5.1%）と上昇したのは、コロナの影響下で投資を抑制したことや収益性を確保しやすい大型案件の受注が主な要因である。

2020 年 10 月期通期業績

（単位：百万円）

	19/10 月期		20/10 月期		前期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
売上高	17,584	100.0%	19,770	100.0%	12.4%
売上原価	13,446	76.5%	14,965	75.7%	11.3%
売上総利益	4,138	23.5%	4,805	24.3%	16.1%
販管費	3,354	19.1%	3,803	19.2%	13.4%
営業利益	784	4.5%	1,002	5.1%	27.8%
経常利益	801	4.6%	1,004	5.1%	25.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	448	2.5%	657	3.3%	46.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

成長戦略投資に備え財務基盤を強化。 資産規模 100 億円超、現金及び預金 40 億円超。 経営効率が向上し、ROE が過去 4 年間で 10.5 ポイント上昇

2. 財務状況と経営指標

2020年10月期末の総資産は2,573百万円増(前期末比)の10,370百万円となり、大幅に資産規模が拡大した。このうち流動資産は2,159百万円増の7,695百万円であり、現金及び預金の1,278百万円増と受取手形及び売掛金の946百万円増が主な要因である。固定資産は413百万円増の2,675百万円であり、建物の215百万円増などが主な要因である。現金及び預金の残高は4,062百万円と潤沢である。

負債合計は1,945百万円増(前期末比)の6,444百万円となった。そのうち流動負債は1,365百万円増の4,674百万円であり、買掛金の577百万円増が主な要因である。固定負債は579百万円増の1,770百万円であり、主な要因は長期借入金が増加したためである。有利子負債は合計で1,867百万円であり、現金及び預金の残高(4,062百万円)と比較しても余裕があることがわかる。

純資産合計は627百万円増加の3,926百万円となった。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(2020年10月期末)では、流動比率が161.9%(前期末は167.3%)、自己資本比率が37.0%(前期末41.3%)であり、財務の安全性を維持しつつ、手元資金を充実させた。

連結貸借対照表、経営指標

(単位:百万円)

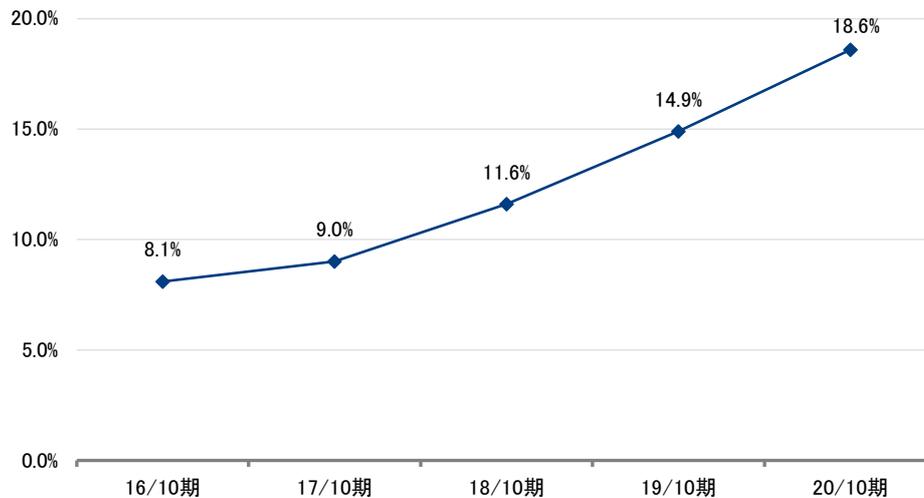
	19/10 期末	20/10 期末	増減額
流動資産	5,535	7,695	2,159
(現金及び預金)	2,784	4,062	1,278
(受取手形及び売掛金)	2,300	3,247	946
固定資産	2,261	2,675	413
総資産	7,797	10,370	2,573
流動負債	3,308	4,674	1,365
(買掛金)	299	876	577
固定負債	1,190	1,770	579
(長期借入金)	719	1,275	555
負債合計	4,499	6,444	1,945
純資産合計	3,298	3,926	627
負債純資産合計	7,797	10,370	2,573
<安全性>			
流動比率	167.3%	161.9%	-
自己資本比率	41.3%	37.0%	-

出所:決算短信よりフィスコ作成

業績動向

同社の経営効率は、過去4年間に顕著に向上してきた。2016年10月期に8.1%だったROE（自己資本当期純利益率）は、年々上昇し、2020年10月期には18.6%に達し、過去4年間で10.5ポイント上昇した。M&Aも駆使しながら、付加価値の高い事業領域にシフトしてきたことや低粗利案件の適正化に地道に取り組んできた成果が現れた形だ。今後も、スケール効果による販管費抑制やプラットフォームの価値向上などが見込まれ、今後もROEは向上することが期待される。

ROEの推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

**2021年10月期は、売上高・営業利益が2ケタ成長予想。
 GIGAスクール、5G基地局、
 サテライトオフィス需要など事業機会が拡大**

2021年10月期の連結業績は、売上高は前期比21.4%増の24,000百万円、営業利益は同19.7%増の1,200百万円、経常利益は同19.4%増の1,200百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同6.5%増の700百万円と、6期連続の増収増益を予想する。

ギグワークス | 2021年1月29日(金)

2375 東証 2 部

<https://www.gig.co.jp/ir>

今後の見通し

オンデマンドエコノミー事業は、前期に引き続き成長トレンドにある。コロナ禍により対面型の業務が減少しているものの、文教市場における ICT 投資や 5G 関連投資、大型案件の継続、新たに立ち上げた働き手と発注者を直接つなぐプラットフォーム「GiGWorks Basic」などが成長の原動力となりそうだ。文教市場では GIGA スクール構想が進行中であり、今後生徒 1 人 1 台端末と高速大容量の通信ネットワークがほぼ全国の自治体で整備される。同社においてもネットワーク・電気工事やキitting (インストール、設定など)、設置・納品、教育、メンテナンスなど様々な事業機会となり、受注も進んでいる。通信基地局の 5G 対応は、各キャリアがこれまで控え気味だったが、2021 年度から本格化する計画だ。

シェアリングエコノミー事業では、コロナ禍を背景とした顧客からの解約等の影響はほぼなく、各企業における在宅勤務やテレワーク勤務が増加していることもあり、売上・会員数ともに引き続き順調に推移する見込みだ。同社では、サテライト需要の高まりに対応するため、月 2 万円の定額制でリーズナブルに利用できる法人向けの多拠点サテライト「スマートオフィス」のサービスを開始した。これまで個人事業主やフリーランサーの会員が多かったが、今後は大企業内の従業員の開拓を進める狙いがある。同サービスでは、現時点で 60 拠点以上の同社シェアオフィスと藤田観光との業務提携によるワシントンホテル等 15 店舗が活用できるが、中小規模のサテライト拠点を増やしており、近い将来 100 店舗体制を確立したい考えだ。

営業利益に関しては、営業利益率で 5.0% (前期は 5.1%) と前期並みの収益性を予測する。進行期は、「GiGWorks Basic」の本格立ち上げに伴う広告投資及びシステム投資、シェアリングエコノミー事業でのサテライトオフィス開設などに投資をする。将来への戦略投資をしっかりと行いつつ、過去最高の売上高及び各利益を達成する計画である。弊社では、働き方の多様化や第 4 次産業革命が進む中で成長してきた同社のビジネスモデルが、コロナ禍においてさらに追い風を受けていると見ており、2021 年 10 月期も期初予想を超えてくると考えている。

2021 年 10 月期通期業績予想

(単位：百万円)

	20/10 期		予想	21/10 期	
	実績	対売上比		対売上比	前期比
売上高	19,770	100.0%	24,000	100.0%	21.4%
営業利益	1,002	5.1%	1,200	5.0%	19.7%
経常利益	1,004	5.1%	1,200	5.0%	19.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	657	3.3%	700	2.9%	6.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 成長戦略・トピック

ギグワーカーとクライアントの直接マッチングする「GiGWorks Basic」サービス開始。 法人従業員向けの多拠点サテライト「スマートオフィス」始動

1. ギグワーカーとクライアントを直接マッチングする「GiGWorks Basic」サービス開始

2020年10月、同社は、ギグワーカー（働き手）とクライアント企業（発注者）の間で、仕事の受発注を直接成立可能とするプラットフォーム「GiGWorks Basic」の提供を開始した。クライアント企業は、仕事の募集から、契約の締結、委託報酬料の支払いまでを一括して「GiGWorks Basic」サイト内で行うことができる。また、利用料金に関しては、「仕事成立の際に支払報酬額の10%」となっており業界標準よりも廉価に利用できる。ギグワーカーは「GiGWorks Basic」サイトを通じて、経歴、保持するスキルの一覧、これまでの受託実績内容の履歴、企業からの評価を表示することで、自己アピールができ、利用料金は無料である。

コロナ禍を契機に、よりテレワークが普及し、ジョブ型雇用（会社が定義した仕事内容に合致する人材を雇用することにシフトしているなか、今後はより多彩な業務が単発短期でアウトソースされることが想定されている。これまでも同社は仕事情報サイト「Jobpro（ジョブプロ）」を通じて同様のマッチングを行ってきたが、大企業から多人数が必要なプロジェクト業務を受託することが多かったため、同社が働き手と発注者の間に入り、企画・調整業務などを行ってきた。新プラットフォーム「GiGWorks Basic」は既存の「Jobpro」の機能のベースとしつつ、サイト内で働き手と発注者が直接コンタクトし、受発注を行えるようリニューアルした。同様のサイトサービスは、クラウドワークス、ランサーズなども展開しており、利用者数を増やしている。

同社にはこれまでの業務を通じて10万人以上の登録会員（ギグワーカー）があり、毎月1,000社におよぶクライアント企業から業務を受託しており、「GiGWorks Basic」の初期のユーザーの基盤になると想定される。2021年10月期は、本格的に広告宣伝やシステム改善に積極投資を行う予定である。

「GiGWorks Basic」の概要



2. 法人従業員向けの多拠点サテライト「スマートオフィス」始動

同社の連結子会社でシェアオフィスを展開するアセットデザインは、2020 年 12 月に、法人向け多拠点サテライト「スマートオフィス」プランのサービスを開始した。運営するシェアオフィス計 62 拠点（都内主要エリア 40 拠点と郊外主要ターミナル 22 拠点、2020 年 11 月 15 日現在）と藤田観光との業務提携によるワシントンホテル等 15 店舗合計 70 拠点以上を、1 人当たり月額 2 万円（税別）で何回でも利用できるという、価格競争力のあるプランである。

2020 年はテレワークが加速度的に浸透し、働き方が多様化した。オフィスの役割も全員が同じ時間・同じ場所に集まる「集約型」から、より柔軟で多様な働き方に適した「分散型」にシフトしている。このような背景から、在宅ワークのみならず、サテライトオフィスの需要が拡大している。これまで、法人を対象にした「50 拠点以上の多拠点を利用できるサテライトオフィスのサブスクリプション(定額制)」は国内市場にはなかった。「スマートオフィス」に登録した法人は、サテライトオフィスを準備する初期投資がかからず、ローコストで複数拠点体制を構築できる。なお、利用機会の少ない企業向けに従量制プランも提供する。現在は 77 拠点だが、2021 年 10 月期中には、中小規模サテライトを中心に新設し、100 拠点体制を目指す計画だ。

スマートオフィスの特長は、1) 設備投資がゼロであり、都心 5 区にも関わらず、リーズナブルな価格で利用できるため、オフィスのコスト削減が可能、2) 60 拠点以上のオフィスに 1 枚のカードでアクセス可能、3) 企業の「生産性向上・BCP 対策・テレワーク対策」がすぐに実現、4) 情報漏洩防止を配慮した多重セキュリティ・防犯カメラ・防音対策（個室・個室ブース）を完備、5) ワシントンホテル・ホテルグレイスリーの国内 15 店舗の客室もテレワークスペースとして利用可能、という点が挙げられる。

3. 凸版印刷と「AI リモート接客」システムを共同開発

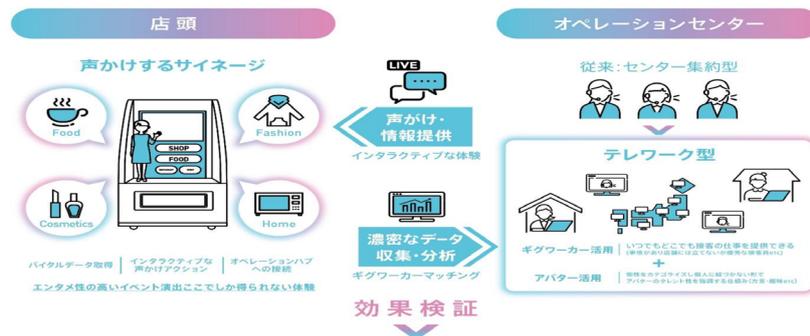
凸版印刷<7911>と同社は、2020 年 9 月より、AI を活用した「リモート接客」システムの共同開発に着手した。このサービスは、遠隔で待機しているスタッフが AI カメラを搭載した店頭サイネージから店舗を歩く消費者を目視することができ、サイネージを通して消費者に声をかけることが可能というもの。これまで店頭で行っていた販促活動をデジタル化し、コロナ禍においても店頭接客を継続することで消費者のエンゲージメント向上に貢献する。また AI カメラを活用することでスタッフの接客に対して顧客の反応を可視化し、店頭消費者の属性情報を認識させることで、データをもとに AI で接客スクリプトを自動生成・随時更新する。データを蓄積し、活用することで、経験の浅い販売員の接客スキルを向上させるメリットがあるという。同社の主な役割は、リモート接客の体制構築になり、新たなコンセプトとして、従来型の集約型オペレーションセンターではなく、ギグワーカーがいつでもどこでも働けるテレワーク型・分散型を目指す。1 人のオペレーターが複数の店頭サイネージを担当することにより、効率的な運用体制が可能となる。早ければ 2021 年 1 月の提供開始予定となっている。

コロナ禍においては、従来、店舗の従業員やメーカーが主体で行ってきた「試飲・試食」や「サンプリング」「抽選キャンペーン参加」などのリアルでの声かけによる販促活動を行うことが難しくなっている。このため、流通・小売業の売上は減少しており、ニューノーマルに対応した新たな販促活動が求められている。

AI リモート接客システムの概要

凸版印刷株式会社とギグワークス株式会社
「AI リモート接客」で顧客の反応を可視化

遠隔にいるスタッフがAIカメラ搭載の店頭サイネージから店頭の消費者に声かけ・接客が可能な「AI リモート接客」システムの共同開発を開始



出所：決算説明資料より掲載

ESG への取り組み

働き方改革の推進を通して ESG に貢献

同社では創業当初から、ESG（Environment:環境、Social:社会、Governance:ガバナンス）の理念を宣言し、本業や CSR 活動を通じて実践してきた。以下に事例を示す。

・S（社会）

同社は、「労働市場に革命を起こす」ことをビジョンに掲げており、主力のオンデマンドエコノミー事業において、副業・学生・主婦・フリーランスなど多彩な人材の自由自在な活躍を創出し、働き方改革を推進している。ダイバーシティ・女性活躍を積極的に推進しており、女性活躍推進企業として「なでしこ銘柄」に4年連続選定（2020年3月）されている。健康経営分野では、健康経営優良法人2020（大規模法人部門）4年連続認定（2020年3月）されている。また、毎年、最終利益の1%を、貧困の撲滅や人々が生きるための食物、飲料水、医療費の確保のために寄付している（公益財団法人SBS鎌田財団へ寄付）。

・E（環境）

同社は、企業行動指針、CSR基本方針、環境ポリシーにおいて、社内外でLED・ペーパーレス化、及び環境に優しい技術、再生可能エネルギー等の普及・促進を宣言し実践する。本業においては、オンデマンドエコノミー事業において産業用太陽光発電システム設置などを行う。また、シェアリングエコノミー事業を展開するなど、シェアリングエコノミーの普及を通じてリソースの効率利用に貢献する。

・G (ガバナンス)

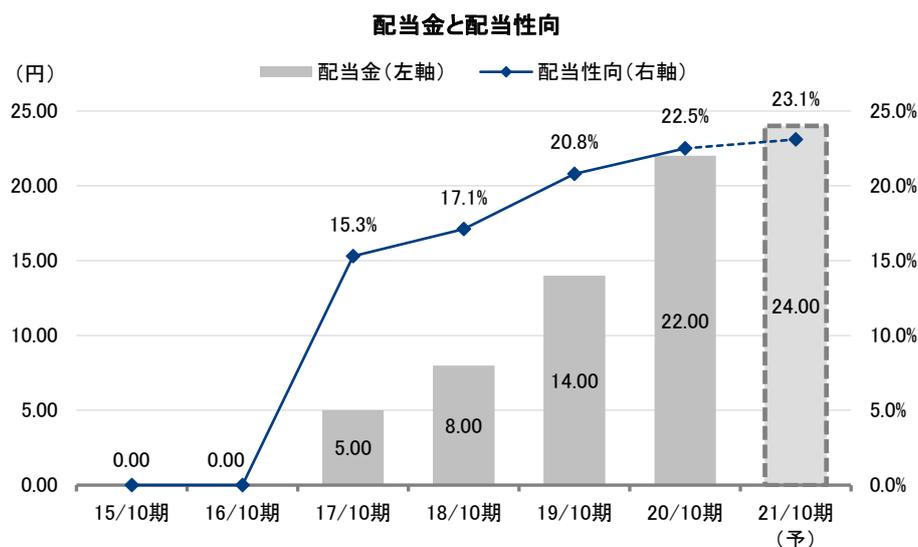
企業統治においても、様々な取り組みを行っている。その一例として、1) 社外取締役の高い構成比(8名のうち3名)、2) コーポレートガバナンス報告書や統合報告書を通じた情報開示、3) セキュリティ水準の向上のため、ISO/IEC27001規格認証を取得及びプライバシーマーク認定などを行っている。

■ 株主還元策

**2020年10月期は配当金22円(前期比8円増配)、
 配当性向22.5%(同1.7ポイント上昇)。
 増益と配当性向上の両面から高い増配ペースが期待できる**

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。2020年10月期は期初に配当金年18円を予想したが、好調な業績を背景に、実績としては配当金年22円(前期比8円増配)、配当性向22.5%(同1.7ポイント上昇)となった。2021年10月期も連続増配の予想であり、配当金年24円、配当性向23.1%の予想である。過去4年間の実績では、継続的な増益とともに、配当性向を7.2ポイント(15.3%→22.5%)向上しており、これらの両面から高い増配ペースが期待できる。



出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 高評価の株主優待制度

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ギグワークスアドバリュー（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取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的一端を知ってもらい意味も込めてビットコインを贈呈する。

3つ目は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。

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。

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 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp