

|| 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 8 月 5 日 (木)

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. ビジネスモデル	01
2. 業績動向	01
3. 成長戦略・トピック	02
4. 株主還元策	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要・ビジョン	03
2. 沿革	04
3. 事業構成	04
■ 市場・競合動向	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オンデマンドエコノミー事業	06
2. オンデマンドエコノミー事業の KPI	07
3. 成長続けるシェアリングエコノミー事業	09
■ 業績動向	10
1. 2021年10月期第2四半期の業績概要	10
2. 財務状況と経営指標	12
■ 今後の見通し	13
■ 成長戦略・トピック	14
1. サテライトオフィス需要を満たす「スマートオフィス」の提携先が急拡大	14
2. オンライン配信によるプロ向けアカデミー「nex ACADEMY」を開校	15
■ ESG への取り組み	15
■ 株主還元策	16
1. 配当予想	16
2. 高評価の株主優待制度	17

## ■ 要約

### 2021年10月期は6年連続の増収増益を予想。 営業利益の第2四半期進捗率は70%に到達

ギグワークス <2375> は、10万人を超える登録ギグワーカー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、次代に向けてギアチェンジをした。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（プライム市場）への昇格を目指している。

#### 1. ビジネスモデル

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、パソコンやタブレットのキitting、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。直近では、2020年にギグワーカー（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「GiG Works Basic」の提供を開始している。

#### 2. 業績動向

2021年10月期第2四半期の連結業績は、売上高が前期比28.0%増の11,758百万円、営業利益が同88.9%増の840百万円、経常利益が同92.2%増の859百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同53.3%増の413百万円となった。売上高、各利益ともに上期の過去最高を更新した。全社の好調な業績をけん引したのはオンデマンドエコノミー事業である。2020年10月期第4四半期に受注した大型案件が予定通り今春にて完了し、2021年10月期上期の業績に寄与した。また、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などを背景に、ヘルプデスクやサービスデスク関連のニーズは、引き続き高い水準を維持した。

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期初に予想しており、上期を終えてこの予想を据え置いた。売上高の通期予想に対する第2四半期進捗率は49.0%（前期は46.4%）であり、足元は順調に推移している。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。営業利益の通期予想に対する第2四半期進捗率は70.0%（前期は44.4%）であり、大きく前期を上回る。

### 3. 成長戦略・トピック

同社の連結子会社でシェアオフィスを展開する(株)アセットデザインは、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2020年12月に開始した。直営で運営するシェアオフィス計65拠点(都内主要エリアが中心)に加え、全国のホテルやカラオケ店約660拠点による日本最大級のスマートオフィス網が、サブスクリプション(定額制)で利用できるという価格競争力のあるプランである。テレワークが加速度的に浸透し、働き方が多様化したことを受けて、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とに対応した。このほか、美容師などの専門家を支援する目的で、オンライン配信によるプロ向けアカデミー「nex ACADEMY」を2021年6月に開講した。スキルを高めたい美容学生や美容師の受講生を対象に専門家がオンラインセミナーを開くというスキームで、講師役の専門家は収入源を多様化できるメリットがある。将来的には、美容分野のみならず、他の分野にも横展開し、専門スキルを磨き続ける働き手を支援する機能を充実させたい考えだ。

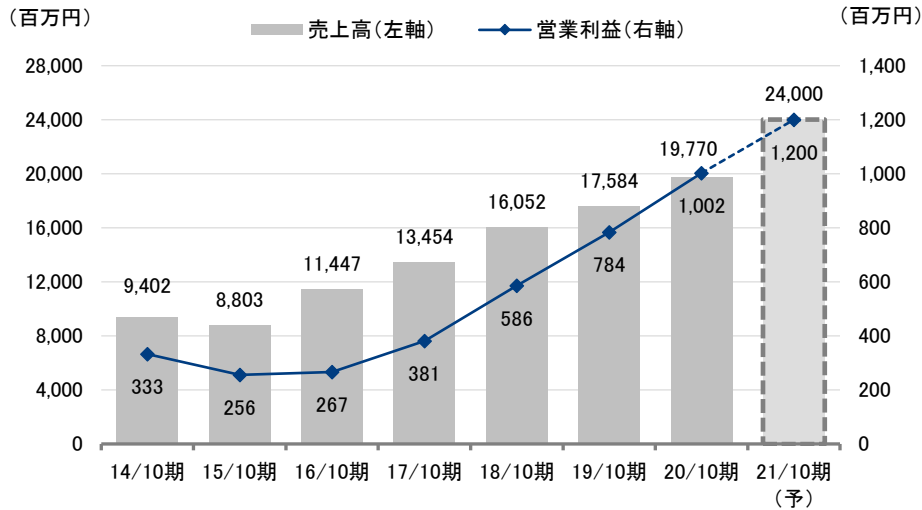
### 4. 株主還元策

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。2021年10月期も連続増配の予想であり、配当金8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、配当性向が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。なお、同社は株式の流動性の向上を目的に、普通株式1株につき3株の割合で株式分割を行っている(効力発生日は2021年4月1日)。

#### Key Points

- ・スキルシェアリング市場は働き方改革の追い風もあり急成長中
- ・「スマートオフィス」はシェアオフィス65拠点、ホテル・カラオケ店約660店に拡大
- ・美容師などの専門家を支援する、オンライン配信によるプロ向けアカデミー「nex ACADEMY」を2021年6月に開講
- ・2021年10月期第2四半期は過去最高の売上高・各利益を更新
- ・2021年10月期は、6年連続の増収増益を予想。営業利益の第2四半期進捗率は70%に到達
- ・2021年10月期は配当金8円(前期比0.67円増配)、配当性向23.1%予想。株式分割(2021年4月)により流動性が向上

## 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

**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ギグワーカー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（プライム市場）への昇格を目指している。

## 会社概要

## 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。一般的には“スキルシェア”と呼ばれる分野である。全社売上高の88.5%(2021年10月期第2四半期)、全社調整前営業利益の106.3%(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。コワーキングスペース、レンタルオフィスなどと呼ばれることもあるサービスである。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11.5%(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(2021年10月期第2四半期)

(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
<b>オンデマンドエコノミー事業</b> 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	10,407	88.5%	1,497	106.3%
<b>シェアリングエコノミー事業</b> 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	1,350	11.5%	-88	-6.3%
<b>合計</b>	11,758	100.0%	1,408	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

### スキルシェアリング市場は働き方改革の追い風もあり急成長中

「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、“スキルシェアリング”と呼ばれることもある。ギグエコノミーは、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 千万人以上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。日本においては、コロナ禍でリモートワークが一般的に普及し、また働き方改革による副業・複業を解禁する企業が増えたため、スキマ時間を有効活用する人口が増加し、フリーランス人口は 1670 万人（同社決算説明資料：ランサーズ「フリーランス実態調査 2021」）と過去最大を記録した。

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 Uber Technologies や Upwork などのプラットフォームである。国内企業でも多くの企業がギグエコノミー関連事業（スキルシェアリング事業）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>、ビザスク <4490> などがある。



## ■ 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。  
 個人向け新プラットフォーム「GiG Works Basic」が本格稼働。  
 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、パソコンやタブレットのキitting、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、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 PC や家電の販売、多言語コールセンター、ミステリーショッパー、製品リコール、補助金・助成金の事務処理などがある。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、今後は中小企業や個人向けでも伸ばしていく方針だ。

創業以来、同社は、累計で 695 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 万人を超える登録ギグワーカー（登録スタッフ）である。ギグワーカーには、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。ギグワーカーにとっては、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、「登録ギグワーカーのスキル・実績・評価の管理」と「マッチング」である。「登録ギグワーカーのスキル・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、依頼主の要望で派遣契約にも対応するなど、多様な形態を提案できる。



ビジネスモデル

2020年には、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「GiG Works 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「GiG Works 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「GiG Works 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。これまでは、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が、新プラットフォーム「GiG Works Basic」では、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。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。



出所：決算説明資料より掲載

2. オンデマンドエコノミー事業の KPI

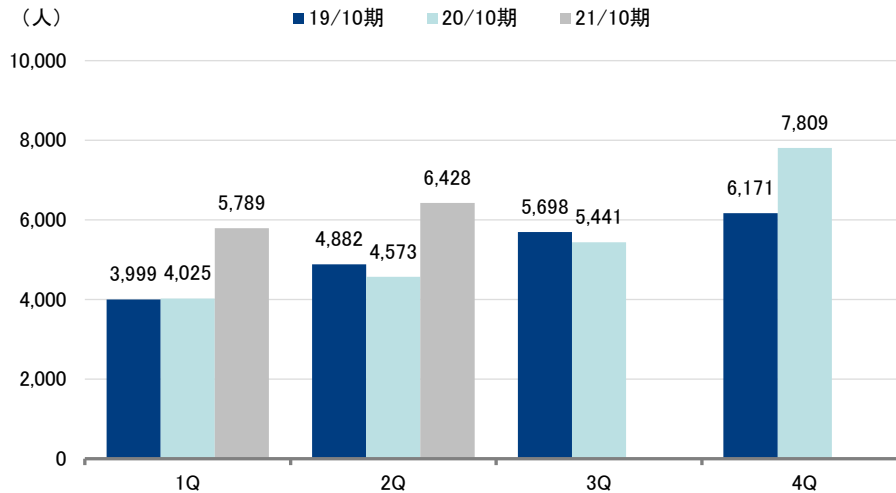
同社は、KPI(重要業績評価指標)として「ユニークワーカー数※」と「お仕事斡旋数」を四半期ごとに公表している。「ユニークワーカー数」は、その四半期に稼働した人数であり、何種類の仕事を何回しても1人とカウントする。2021年10月期は第2四半期までの累計で6,428名(前年同期比40.6%増)が稼働した。「お仕事斡旋数」は創業以来の累積件数であり、2021年10月期第2四半期末に695万件に達した。四半期ごとの件数推移をみても、着実にマッチングが行われていることがわかる。

※ 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

**ギグワークス** | 2021年8月5日(木)  
 2375 東証2部 | <https://www.gig.co.jp/ir>

ビジネスモデル

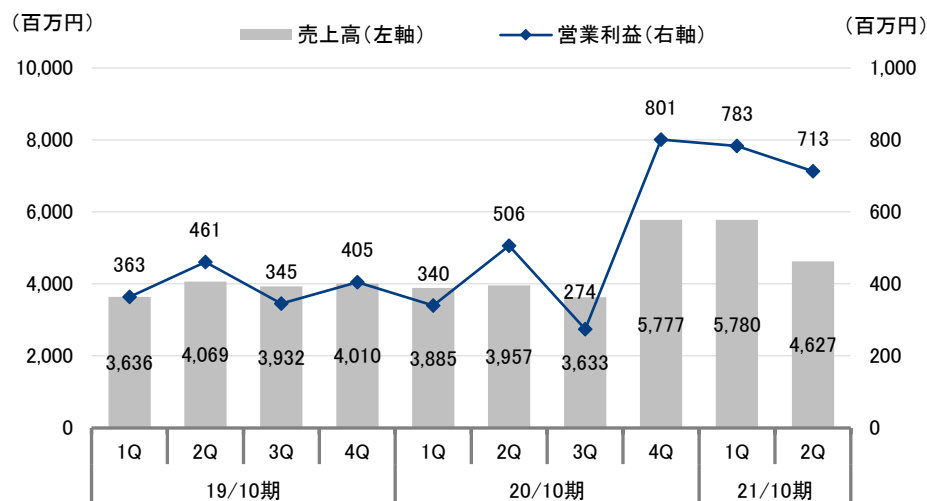
四半期ごとのユニークワーカー数推移(積み上げ)



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

2021年10月期第2四半期のオンデマンドエコノミー事業の売上高は、前年同期比32.9%増の10,407百万円、セグメント利益は同76.8%増の1,497百万円と好調に推移した。四半期ごとの推移では、2020年10月期第4四半期(8月-10月)以降、大型スポット案件の受注やコロナ禍からのV字回復が数字に表れている。

オンデマンドエコノミー事業 業績の推移



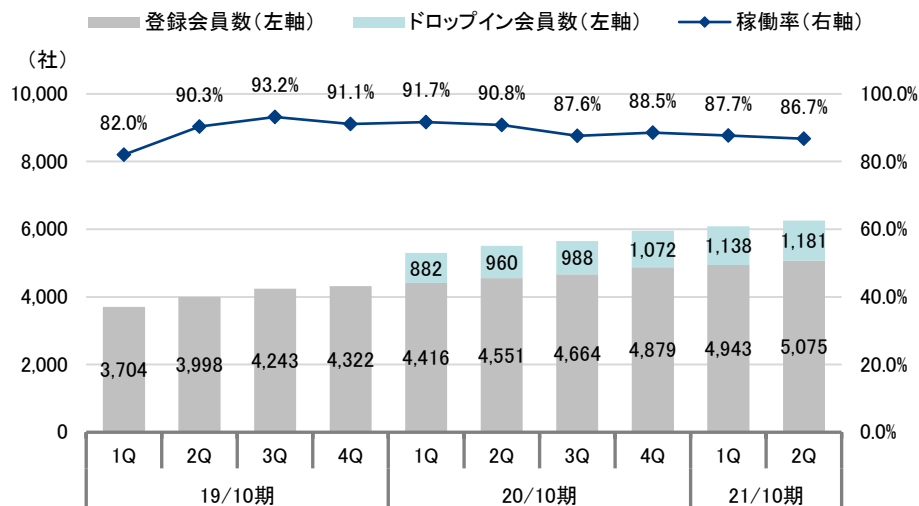
出所：決算短信よりフィスコ作成

### 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65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。2020年10月期には、藤田観光<9722>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。2021年10月期はサテライトオフィスの需要を獲得すべく、新サービス「スマートオフィス」を開始し、小規模店舗を前期末から6店増やし、提携店舗を約660店に伸ばし日本最大級のスマートオフィス網を展開。2021年10月期第2四半期時点のKPIの推移は順調である。登録会員数は5,075社（2021年4月末）とコロナ禍という逆風にも関わらず増え続けている。ドロップイン会員（一時利用のための会員登録者）も1,181社（同）と順調に増えており、今後の定期利用拡大の先行指標となる。シェアオフィスの稼働率も期中を通して86.7%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

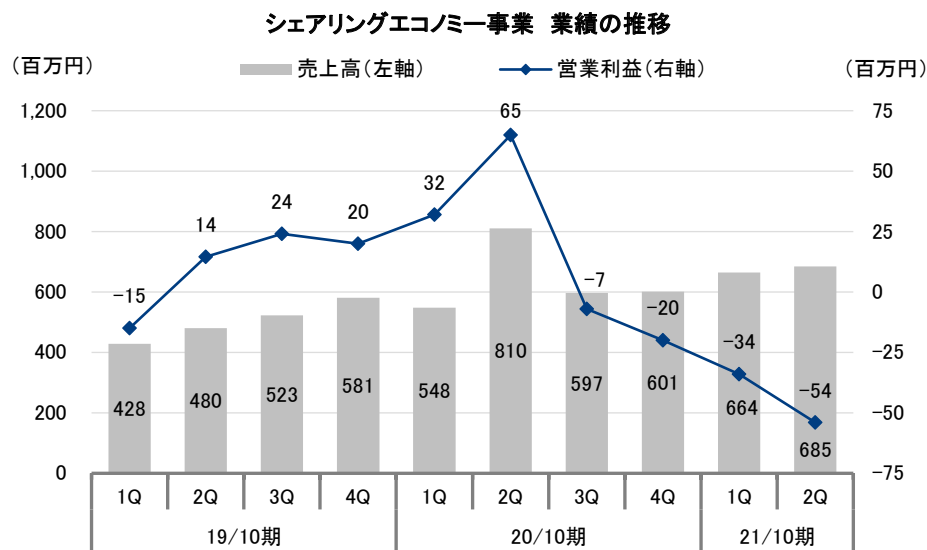


注：稼働率はOPENしてから1年経過した拠点を対象に算出  
 出所：決算説明資料よりフィスコ作成

**ギグワークス** | 2021年8月5日(木)  
 2375 東証2部 | <https://www.gig.co.jp/ir>

ビジネスモデル

2021年10月期第2四半期のシェアリングエコノミー事業の売上高は前年同期比0.1%減の1,350百万円、セグメント損失88百万円となった。前年同期(2020年10月期第2四半期)に北大阪の大型店の出店における内装工事売上を計上したため売上高が微減となったが、過去のトレンドから右肩上がりの成長が見て取れる。小規模店舗を6店舗増やしたため、第2四半期段階で営業損失となったが、先行投資を除く既存店は黒字であり計画通りと言えよう。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(直営)を達成したい考えだ。



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績動向

**2021年10月期第2四半期は過去最高の売上高・各利益を更新。**  
**2020年10月期からの大型案件が貢献。**  
**コンタクトセンター関連業務、**  
**GIGAスクール関連キitting業務などが好調**

### 1. 2021年10月期第2四半期の業績概要

2021年10月期第2四半期の連結業績は、売上高が前期比28.0%増の11,758百万円、営業利益が同88.9%増の840百万円、経常利益が同92.2%増の859百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同53.3%増の413百万円となった。売上高、各利益ともに上期の過去最高を更新した。

## 業績動向

全社の好調な業績をけん引したのはオンデマンドエコノミー事業である。当該セグメントの売上高は前期比32.9%増の10,407百万円、セグメント利益は同76.7%増の1,497百万円と、大幅に増加した。2020年10月期第4四半期に受注した大型案件が予定通り今春にて完了し、上期の業績に寄与。また、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などを背景に、ヘルプデスクやサービスデスク関連のニーズは、引き続き高い水準を維持した。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い、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拡大した。フィールドサポート分野では、各学校に1人1台の学習者用パソコンなどを整備する「GIGAスクール構想」関連案件で、作業効率化の効果もありパソコンのキッティング業務や設定設置業務は堅調に推移した。マーケティング分野では、フードデリバリー業界（シェアリング）支援業務やPC等を販売する量販店支援業務で堅調に推移した。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、コロナ禍の影響で受託開発案件において受注が減少していたが、影響は底入れしており、非稼働のエンジニアも減少に転じた。2021年10月期第2四半期末には累計6,428名（前年同期比40.6%増）のギグワーカーが仕事に従事し、累積の仕事斡旋数は695万件（前年同期末比21万人増）となった。

シェアリングエコノミー事業の売上高は1,350百万円（前年同期は1,352百万円、前年同期は大型店の内装工事売上を含む）、セグメント損失88百万円（前年同期は97百万円の利益）となった。前年同期の内装工事売上の影響を除けば、売上高は順調に増加している。損失が発生したのは、新規事業であるスマートオフィスの店舗を一気に25店舗開設したためであり、ユーザー獲得に向けた広告宣伝も響いている。シェアオフィスの数は、前期末から6拠点増えて全国65拠点となった。利用企業数は5,075社（前年同期末は4,551社）に増え、ドロップイン会員についても前年同期比221社増の1,181社、シェアオフィスの稼働率は86.7%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ている。同社では2020年12月より多拠点サテライト「スマートオフィス」のサービスを開始した。提携先はワシントンホテル（藤田観光が運営）をはじめとするホテルやビッグエコー（第一興商<7458>が運営）などのカラオケ施設であり、全国で提携拠点数は約660拠点（2021年6月末現在）まで一気に拡大しており、日本最大級のスマートオフィス網となっている。今後、スマートオフィスの会員企業が増加するに伴って業績に反映することになる。

営業利益は前年同期比88.9%増と好調に推移し、営業利益率で同2.3ポイント増の7.1%と上昇した。増収効果により売上総利益が増加した一方で、販管費の伸びを抑制できたことが主な要因である。

## 2021年10月期第2四半期業績

（単位：百万円）

	20/10期2Q		21/10期2Q		前期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
売上高	9,183	100.0%	11,758	100.0%	28.0%
売上原価	6,910	75.2%	8,858	75.3%	28.2%
売上総利益	2,273	24.8%	2,899	24.7%	27.6%
販管費	1,828	19.9%	2,059	17.5%	12.6%
営業利益	444	4.8%	840	7.1%	88.9%
経常利益	447	4.9%	859	7.3%	92.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	269	2.9%	413	3.5%	53.3%

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。 自己資本比率 40% 超、現金及び預金 40 億円超

### 2. 財務状況と経営指標

2021年第2四半期末の総資産は前期末比197百万円減の10,173百万円となった。このうち流動資産は802百万円減の6,892百万円であり、現金及び預金は298百万円増となったものの、受取手形及び売掛金が1,026百万円減となったことが主な要因である。固定資産は605百万円増の3,280百万円であり、建物などを含む有形固定資産の353百万円増などが主な要因である。現金及び預金の残高は4,360百万円と潤沢である。

負債合計は前期末比514百万円減の5,930百万円となった。そのうち流動負債は346百万円減の4,328百万円であり、買掛金の388百万円減が主な要因である。固定負債は168百万円減の1,602百万円であり、主な要因は長期借入金の192百万円減少である。有利子負債は合計で2,597百万円であり、現金及び預金の残高(4,360百万円)と比較しても余裕があることがわかる。

純資産合計は前期末比317百万円増加の4,243百万円となった。主な要因は親会社株主に帰属する四半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(2021年第2四半期末)では、流動比率が159.3%(前期末は164.6%)、自己資本比率が40.8%(前期末37.0%)であり、財務の安全性を維持している。

#### 連結貸借対照表、経営指標

(単位:百万円)

	20/10 期末	21/10 期 2Q 末	増減額
流動資産	7,695	6,892	-802
(現金及び預金)	4,062	4,360	298
(受取手形及び売掛金)	3,247	2,221	-1,026
固定資産	2,675	3,280	605
総資産	10,370	10,173	-197
流動負債	4,674	4,328	-346
(買掛金)	876	487	-388
固定負債	1,770	1,602	-168
(長期借入金)	1,275	1,083	-192
負債合計	6,444	5,930	-514
純資産合計	3,926	4,243	317
負債純資産合計	10,370	10,173	-197
<安全性>			
流動比率	164.6%	159.3%	-
自己資本比率	37.0%	40.8%	-

出所:決算短信よりフィスコ作成



## ■ 今後の見通し

### 2021年10月期は新プラットフォーム「GiG Works Basic」、 新サービス「スマートオフィス」立ち上げのための投資も計画

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期初に予想しており、上期を終えてこの予想を据え置いた。

オンデマンドエコノミー事業は、ベースとなるコールセンターやフィールドサポート、マーケティングなどの業務が堅調に推移する中、新規案件をどこまで受注できるかが鍵となる。現状は、コロナの影響もあり、補助金・助成金関連業務、ワクチン関連業務など様々な突発的な業務が発生しており、複数の新規案件の引き合いがあり、受注獲得を目指している。GIGAスクール関連業務や5G関連業務、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「GiG Works Basic」なども下期の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。すでに直営に提携先を加えた拠点ネットワークは国内最大となっており、下期には業績貢献も期待できる。売上高の通期予想に対する第2四半期進捗率は49.0%（前期は46.4%）であり、ここまでのところ順調である。

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。営業利益の通期予想に対する第2四半期進捗率は70.0%（前期は44.4%）であり、大きく前期を上回る。今期は、「GiG Works 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新サービス「スマートオフィス」などへの投資も計画されている。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。コロナ禍において、補助金・助成金関連業務をはじめとする突発的な業務が発生していることや、サテライト勤務に代表される働き方の変化していることなど、同社のビジネスに追い風が吹いている。弊社では、2021年10月期も業績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		21/10期			
	実績	対売上比	予想	対売上比	前期比	2Q進捗率
売上高	19,770	100.0%	24,000	100.0%	21.4%	49.0%
営業利益	1,002	5.1%	1,200	5.0%	19.7%	70.0%
経常利益	1,004	5.1%	1,200	5.0%	19.4%	71.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	657	3.3%	700	2.9%	6.5%	59.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成



## ■ 成長戦略・トピック

### サテライトオフィス需要を満たす 「スマートオフィス」提携先が全国 700 拠点超に急拡大。 オンライン 配信によるプロ向けアカデミー「nex ACADEMY」を開校

#### 1. サテライトオフィス需要を満たす「スマートオフィス」の提携先が急拡大

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。直営で運営するシェアオフィス計65拠点（都内主要エリアが中心）に加え、全国のホテルやカラオケ店が利用でき、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。当初は藤田観光のワシントンホテル・ホテルグレイスリーの国内15店舗のみだった提携先は半年足らずで約660拠点となり国内最大の拠点ネットワークとなった。ホテルでは、ダイワロイネットホテル67拠点（ダイワロイヤル（株）が運営）およびDormy inn3拠点（共立メンテナンス<9616>が運営）が加わった。カラオケ業態では、ビッグエコー492拠点（第一興商が運営）、JOYSOUND直営店82拠点（（株）スタンダードが運営）が加わった。

2020年以降、テレワークが加速的に浸透し、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。同社では、今後も直営および提携先を開拓し、拠点ネットワークの充実を図る戦略である。

「スマートオフィス」提携先

業種	提携企業名	店舗ブランド	店舗数
ホテル	藤田観光	ワシントンホテル・ホテルグレイスリー	15
カラオケ	第一興商	ビッグエコー	492
ホテル	共立メンテナンス	Dormy inn	3
ホテル	ダイワロイヤル	ダイワロイネットホテル	67
カラオケ	スタンダード	JOYSOUND 直営店	82
合計			659

出所：決算説明資料、プレスリリースよりフィスコ作成

## 2. オンライン配信によるプロ向けアカデミー「nex ACADEMY」を開校

同社は、2021年6月より、美容師などの専門家を支援する目的で、オンライン配信によるプロ向けアカデミー「nex ACADEMY」を開講した。子会社アセットデザインは、以前から美容師の店舗開業リスクを低減させるシェア型のサロン「nex」を運営してきた。この活動の中で、店舗スペースの支援のみならず専門家がオンラインセミナーを開き、受講生（スキルを高めたい美容学生や美容師）を集客することができ、講師役の専門家は収入源を多様化できるという成功事例が生まれ、事業化につながった。コンセプトは「明日からできる！誰でもできる」。受講生は、4つのチャンネル（即戦力チャンネル、特化型チャンネル、セルフブランディングチャンネル、コミュニティチャンネル）を通じて、nexのレギュラー講師のほか、各分野のスペシャリストから“最先端の技術と知識”を多角的に学べる。技術に限らず、スタイリングや撮影・SNSを活用した集客方法など、人気カリスマ美容師になるための実践的な内容が特徴だ。その道の専門家であっても、必ずしもセルフブランディングやSNS活用に熟達しているわけではない。同社は、受講生が気軽に参加でき、コロナ禍においても継続可能なオンライン・動画プラットフォームを運営し、専門家の成功や自立を支援する。将来的には、美容分野のみならず、他の分野にも横展開し、専門スキルを磨き続ける働き手を支援する機能を充実させたい考えだ。

## ■ 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。

#### ・ E (Environment : 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。

#### ・ S (Social : 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5年連続選定（2021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する方針のもと、過去4年間に公益財団法人SBS鎌田財団をはじめ、日本赤十字社、各自治体等に対して1,117万円を寄付し、日本赤十字社より感謝状を受け取っている。

### ・G (Governance : ガバナンス)

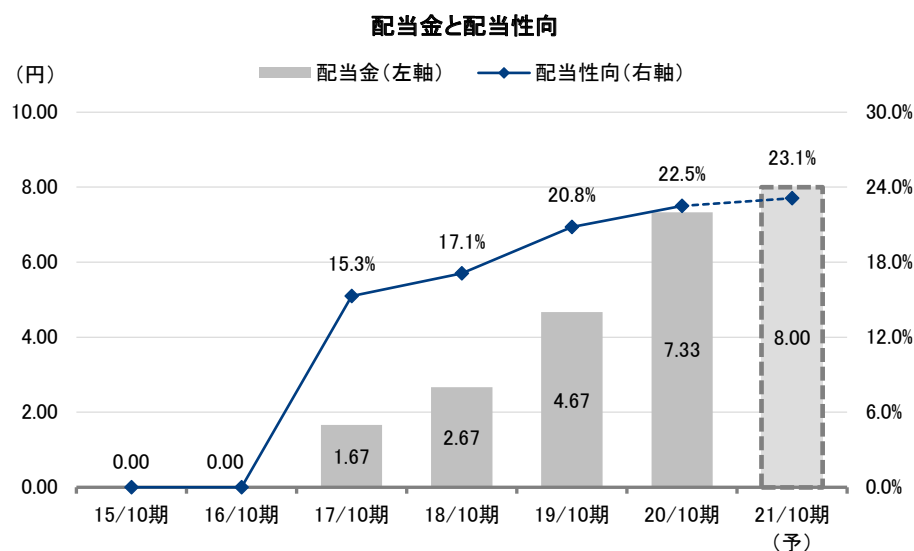
企業統治においても、様々な取り組みを行っている。その一例として、1) 社外取締役の高い構成比 (10名のうち5名)、2) コーポレートガバナンス報告書や統合報告書を通じた情報開示、3) セキュリティ水準の向上のため、ISO/IEC27001 規格認証を取得及びプライバシーマーク認定などを行っている。

## 株主還元策

### 2021年10月期は配当金年8円(前期比0.67円増配)、 配当性向23.1%予想。株式分割により流動性が向上

#### 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。2021年10月期も連続増配の予想であり、配当金年8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、配当性向が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。なお、同社は株式の流動性の向上を目的に、普通株式1株につき3株の割合で株式分割を行っている(効力発生日は2021年4月1日)。



注：2021年4月1日付けで普通株式1株につき3株の割合で株式分割実施。遡及して修正済み  
 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。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う意味も込めてビットコインを贈呈する。

3つ目は同社グループが実施している公益財団法人等への寄付となっている。

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同社株式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