

|| 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 2 月 26 日 (月)

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
4. 株主還元策	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要と沿革	03
2. 事業構成	04
■ 事業概要	05
1. BPO 事業のビジネスモデル	05
2. コワーキングスペース事業	06
3. M&A、資本業務提携の積極化	06
4. 女性活用、働き方改革、健康経営で先進的な取り組み	07
■ 業績動向	08
1. 2017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
● 2018年10月期の業績見通し	10
■ 中長期の成長戦略	11
1. ギグエコノミープラットフォームの提供：携帯アプリ「レスキューミー！」	11
2. ABEJAとBPO契約締結、アノテーション業務請負	12
■ 株主還元策	13
■ 情報セキュリティ対策	13

## ■ 要約

### 2017年10月期は全セグメントが業績好調。M&Aとオーガニックな成長で過去最高益更新。収益基盤が整い9年ぶりの復配

スリープログループ<2375>は、IT関連の機器サポートとコンタクトセンターが主力のBPO（Business Process Outsourcing）事業が主力の会社である。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制の強化に取り組む。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。

#### 1. 事業内容

同社のビジネスモデルは、日本最大級の個人事業主データベースを活用して、様々なサービスをオンデマンド/シェアリングで提供する点に特徴がある。具体的には全国125,000名のエージェント（登録スタッフ）が、フィールドサポートやコンタクトセンター、システム開発や販売支援などの業務を、必要な時に・必要な人数を・必要なエリアで受託する。また、シェアリングサービスの象徴は、2015年に連結したコワーキングスペース事業であり、同社の中で最も成長率の高い事業だ（M&Aによる成長を除く）。

同社は、女性の能力活用や子育て支援、働き方改革、健康経営などに積極的に取り組んでおり内外からの評価が高い。2017年3月は「なでしこ銘柄2017」に選出されたほか、2017年、2018年と2年連続での健康経営優良法人（ホワイト500）認定、大阪市女性活躍リーディングカンパニー認証、優良派遣事業者、えるぼしマーク取得企業（3段階目、女性活躍推進法に基づき厚生労働省が認定）、男女いきいき・元気宣言事業者登録（大阪府）などを取得しており、人材力が生命線の業界において、大きな強みとなっている。

#### 2. 業績動向

2017年10月期通期の連結業績は、売上高で前期比17.5%増の13,454百万円、営業利益で同42.6%増の381百万円、経常利益で同51.2%増の401百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同23.7%増の215百万円となり、2期連続の増収増益となった。売上面では、BPO事業5セグメント、コワーキングスペース事業それぞれが増収となったが、特にBPO事業ではテクノロジーとコンタクトセンター、コワーキングスペース事業の増分が大きかった。売上高の増分約2,000百万円のうち約800百万円はM&Aの直接効果、残りの約1,200百万円はオーガニックな成長分である。利益面では、拠点の合理化や徹底した費用の見直しを実施したことがBPO事業の収益性を向上させたのに加え、コワーキングスペース事業においても規模拡大に伴い収益性を高めた結果、営業利益・経常利益ともに過去最高を記録した。

スリープログループ | 2018年2月26日(月)  
2375 東証2部 | <http://www.threepro.co.jp/ir/>

要約

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。引き続きコールセンターやテクノロジー、コワーキングスペース分野で成長が期待できるとともにその他のセグメントも堅調に推移しており、売上高予想はリアリティの高いものと考えられる。売上高の増加は約3,000百万円であり、そのうち約2,000百万円は2017年10月に連結子会社化したオー・エイ・エス(株)の売上高の計上によるものであり、残りの約1,000百万円は既存事業のオーガニックな成長によるものである。営業利益に関しては、営業利益率で3.0%(2017年10月期は2.8%)を予測する。M&Aでグループを増やしてきた本社だが、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おり、2018年10月期の各利益予想の達成は十分可能であると考えられる。

### 3. 成長戦略

同社の成長戦略としてギグエコノミー※プラットフォームの提供があり、その1つの具体策として携帯アプリ「レスキューミー！」が開発された。エンドユーザーはこのアプリを使って“パソコンの設定をしてほしい”といったニーズのほかにも“犬の散歩をしてほしい”、“雪かきをしてほしい”といった業務をサポート者として登録された人に依頼できる。同社がこれまでに培ってきた主に大企業と125,000名のギグワーカーのマッチングの仕組みをオープンに開放する取り組みとも捉えられる。既にアプリケーションの開発は完了し、業務提携先の開拓も順調に進んでいる。

※ギグエコノミー(Gig Economy)とは、インターネットを通じて単発の仕事を請け負う就業形態や経済形態である。ギグ(Gig)とは、ミュージシャン同士がその場限りで演奏をする単発ライブを表す言葉を転用したもの。この言葉は2015年からアメリカでよく使われるようになり、フリーランスなどの非正規雇用の増加とともに広まった。インターネットとデジタル技術の発達によって、どこにいても仕事を受注することができるようになったことが、ギグエコノミーの拡大を後押ししている。配車サービスのUBER(ウーバー)はギグエコノミーの代表的サービスと言われる。

同社はAI関連ベンチャー企業(株)ABEJAとBPO契約をし、ディープラーニング活用のために機械による自動化が難しい運用工程(アノテーション作業:取得した大量データの識別及び分類)を同社のエージェントを活用して実施する。例えば1つの画像内の2つの物体を識別して教師データを整備する役割を人が担う。

このほかにもブロックチェーン技術の実証実験、FinTech事業の推進、コワーキングスペース事業での起業支援など新たな事業機会を開拓している。

### 4. 株主還元策

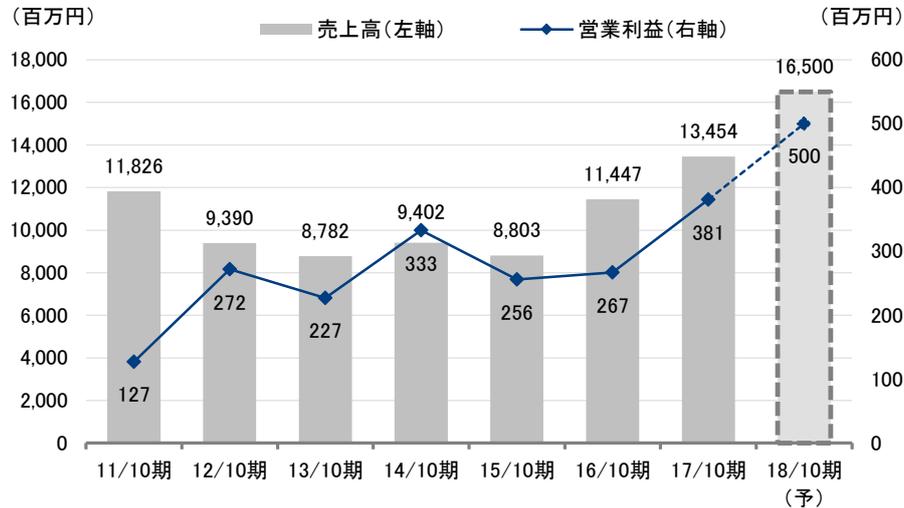
2009年10月期に無配となって以降、M&A資金の確保や内部留保の一層の充実の観点から、配当を見送ってきたが、既存ビジネスの合理化による収益性の向上やM&Aの成功により着実な利益体質の構築を実現し、純資産も大幅に増加した。今後についても継続的に配当を実施できる収益基盤が整ったと判断したことから、復配が実現した。2017年10月期の期末配当金は1株当たり5円(年間5円)であり、配当性向は15.3%である。2018年10月期も年5円を維持し、配当性向は11.5%の予想である。現在は東証2部に上場しているが、株主数の基準をクリアすれば東証1部へ昇格が可能になるため、早期に条件を整えたい考えだ。

#### Key Points

- ・2017年10月期は全セグメントが業績好調。M&Aとオーガニックな成長で過去最高益更新
- ・携帯アプリ「レスキューミー！」開発、ABEJAとBPO契約しAI関連業務請負など成長機会豊富
- ・収益基盤が整い9期ぶりの復配。東証1部昇格への準備を進める

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

### IT 関連サポートやコールセンターの BPO 事業が主力。 M&A を積極活用して急成長

#### 1. 会社概要と沿革

同社は、IT 関連の機器サポートとコンタクトセンターが主力の BPO (Business Process Outsourcing) 事業会社である。設立は 1977 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) (テクノロジー)、2017 年 10 月にはオー・エイ・エス (テクノロジー) 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、働き方改革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。登録スタッフ 125,000 名は日本最大級であり、個人が働きたい (働ける) 時に見合った分の仕事をマッチングするビジネスモデルは同社の特長となっている。

## 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、コンタクトセンター、フィールドサポート、テクノロジー、マーケティングコミュニケーション、スタッフサービスなど職種別のサブセグメントに分かれている。

### (1) BPO 事業：フィールドサポート

フィールドサポートは創業当時の事業である。全国に広がる125,000名の登録スタッフによりITに特化したフィールドサポートや運用保守が行われる。PC向けのサポートはWindows10への入替需要が一巡したが、IoT案件などは増加傾向である。全社売上の約25%（2017年10月期）を占める。

### (2) BPO 事業：コンタクトセンター

コールセンターコンサルティングサービス、コールセンター委託サービス、テレホンオペレーター派遣などを行う。スリープロ(株)、WELLCOM IS、JBM クリエイトの3社で行われており、特にIT周辺のヘルプデスクに定評がある。全社売上の約31%（同）を占める同社最大のセグメントである。

### (3) BPO 事業：テクノロジー

子会社のスリープロウィズテック(株)及び2016年9月に子会社化したヒューマンウェアにて展開するシステム開発、エンジニアリング開発の受託、人材支援サービスである。全社売上の約13%（同）とM&A効果で構成比を高めた。

### (4) BPO 事業：マーケティングコミュニケーション

通信キャリアサービスの新規顧客開拓、消費者への製品説明、実演・イベントなどの販売応援などを手掛けてきた。近年、販促用の人型ロボットやロボット掃除機等の新商材の導入やメンテナンスなどが伸びている。全社売上の約11%（同）である。

### (5) BPO 事業：スタッフサービス

主にコールセンターのオペレーターやユニット（リーダーを含む複数人のグループ）を派遣する。全社売上の約8%（同）である。

以上の5セグメントの顧客は主に大手の法人であり、メーカーや通信会社、小売業などが主である。

### (6) コワーキングスペース事業

アセットデザインにおいて、個人や小規模事業者向けに、レンタルオフィスやコワーキングスペースを手掛ける。全社売上の約11%（同）と前期から1ポイント構成比を高めており、成長軌道に乗っている。

## 会社概要

## 2017年10月期通期 セグメント別売上構成

事業内容	売上高構成比		
	16/10期	17/10期	増減増減
フィールドサポート	27%	25%	-2pt
コンタクトセンター	33%	31%	-2pt
テクノロジー	9%	13%	4pt
マーケティング コミュニケーション	12%	11%	-1pt
スタッフサービス	9%	8%	-1pt
コワーキングスペース	10%	11%	1pt
合計	100%	100%	

出所：会社資料

## 事業概要

### 日本最大級のギグワーカーデータベースを活用し “オンデマンド&シェアリング”サービスを提供。 女性の能力活用や働き方改革、健康経営で先進的取り組み

#### 1. BPO 事業のビジネスモデル

同社のビジネスモデルは、日本最大級のギグワーカーデータベースを活用して、様々なサービスをオンデマンド/シェアリングで提供する点に特徴がある。

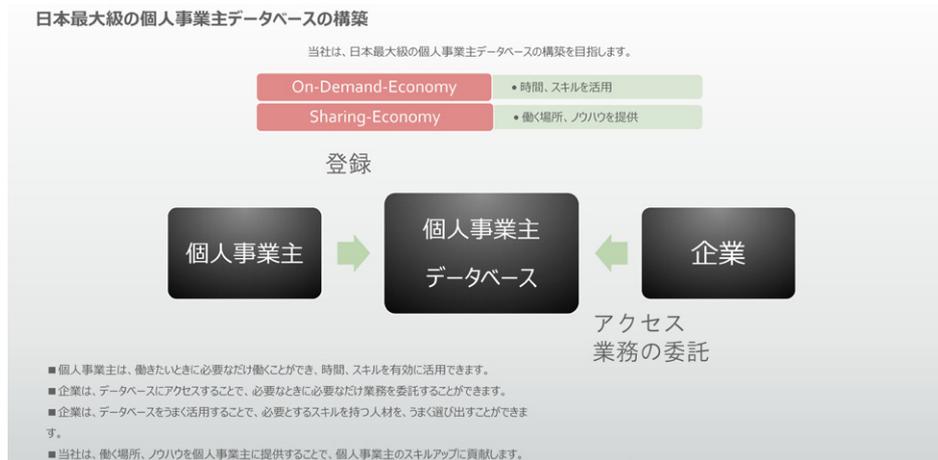
「日本最大級のギグワーカーデータベース」とは、具体的には全国125,000名のエージェント（登録スタッフ）である。フィールドサポートはもちろん、コンタクトセンター人員もシステム開発人員も販売支援人員もすべて、この人材のプールが有効活用される。ITスキルの高い個人事業主（フリーランス）が多く、常時雇用ではないため、同社の固定費負担は極力抑えられる。登録スタッフにとっては、スリープロが営業して大手企業から仕事を取ってきてくれ、スキルのアップデートも図れるというメリットがある。同社では、2020年までにエージェント数を50万人に増やしたい考えだ。

「オンデマンドサービス」とは、個人にとっては“働きたいときに必要なだけ働ける”ことを意味し、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イヤーである。

次に「シェアリングサービス」とは、個人事業主の時間の共有を意味するとともに、2015年から参入したコワーキングスペース事業が行う場所（オフィス）の共有や、個人事業主にノウハウを提供しスキルアップを支援するという意味もある。

事業概要

同社の戦略



出所：統合報告書より掲載

2. コワーキングスペース事業

コワーキングスペース事業は、2017年10月期に初めて通期業績が開示され、売上高1,496百万円（前期比35.4%増）、セグメント利益57百万円（同162.1%増）だった。M&Aでの成長を除くと同社で一番成長率が高く、売上高営業利益率はBPO事業よりも高い。成長のドライバーは店舗数及び入居者数の増加であり、2017年11月20日現在で東京・神奈川・愛知・大阪で51店舗（前期末は43店舗）、2017年10月期末時点で2,989社（前期比25.1%増）と伸長した。

コワーキングスペース事業 指標

	2016年10月期	2017年10月期	前期比
店舗数（期末）	43	51	18.6%
入居者数（期末）	2,390	2,989	25.1%
セグメント売上高（百万円）	1,105	1,496	35.4%
セグメント利益（百万円）	22	57	162.1%

注：2017年11月20日現在

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

3. M&A、資本業務提携の積極化

同社は、2015年から5社をM&Aによりグループ化し、成長を加速させている。WELLCOM ISとJBMクリエイトはコンタクトセンター事業の規模拡大・エリア拡大が狙いだった。アセットデザインに関しては、“シェアリングエコノミー”事業への進出という狙いがあった。ヒューマンウェア及びオー・エイ・エスの獲得は、慢性的なエンジニア不足の課題解決が主な狙いだ。

また、2016年9月のインターポレーションとの資本業務提携、2017年5月の（株）ダナルジャパンとの資本業務提携は、いずれも新分野進出の際に優秀な技術を持った企業と提携したものである。

スリープログループ | 2018年2月26日(月)  
2375 東証2部 | <http://www.threepro.co.jp/ir/>

事業概要

同社は多数の M&A・資本業務提携の経験を通して、契約後の組織統合・連携を含めてノウハウを蓄積している。今後も BPO 事業関連などの既存事業の底上げ、及び新たなマーケットへの参入に際して M&A 及び資本業務提携を積極的に行う方針である。

2015年10月期以降の M&A 及び資本業務提携

会社名	形態	時期	事業内容
WELLCOM IS (福岡市)	M&A	2015年 8月	コンタクトセンター事業
アセットデザイン (東京都港区)	M&A	2015年11月	コワーキングスペース事業、スモールビジネスを行う個人や事業者サービスオフィスをレンタルする
日本 PC サービス (大阪府吹田市)	資本業務提携	2015年11月	フィールドサポート事業
JBM クリエイト (大阪市)	M&A	2016年 2月	コンタクトセンター事業
ヒューマンウェア (京都市)	M&A	2016年 9月	テクノロジー事業、近畿圏を中心に技術者派遣事業を行う
インターポレーション (東京都千代田区)	資本業務提携	2016年 9月	インフラ分野に特化した IoT ソリューションサービス
ダナルジャパン (東京都千代田区)	資本業務提携	2017年 5月	フィンテック関連サービス
オー・エイ・エス (東京都千代田区)	M&A	2017年10月	テクノロジー事業、ソフトウェア開発、パッケージの企画・開発・販売

出所：会社情報よりフィスコ作成

4. 女性の能力活用、働き方改革、健康経営で先進的な取り組み

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、女性の能力活用や子育て支援、働き方改革、健康経営などに積極的に取り組んでいる。数ある具体例の中でも特筆すべきは、2017年3月の「なでしこ銘柄」への選出である。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である。選出企業47社中、東証1部から45社、同社の属する東証2部から2社のみ、同社の属するサービス業から3社のみと狭き門を突破しての選出となった。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、1)2017年、2018年と2年連続での健康経営優良法人(ホワイト500)認定、2)大阪市女性活躍リーディングカンパニー認証(2017年5月)、3)優良派遣事業者、4)えるぼしマーク取得企業(3段階目、女性活躍推進法に基づき厚生労働省が認定)、5)男女いきいき・元気宣言事業者登録(大阪府)など、特に女性を含めたダイバーシティを重視し働き方や健康に配慮する取り組みで先進的な成果を上げている。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、定着率向上などに好影響を与えることが期待され、同社の大きな強みである。

## 業績動向

### 2017年10月期は全セグメントが業績好調。 M&A とオーガニックな成長で過去最高益更新

#### 1. 2017年10月期の業績概要

2017年10月期通期の連結業績は、売上高で前期比17.5%増の13,454百万円、営業利益で同42.6%増の381百万円、経常利益で同51.2%増の401百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同23.7%増の215百万円となり、2期連続の増収増益となった。

売上面では、BPO事業5セグメント、コワーキングスペース事業それぞれが増収となったが、特にBPO事業ではテクノロジーとコンタクトセンター、コワーキングスペース事業の増加分が大きかった。テクノロジー(BPO事業)では慢性的なエンジニア不足のなか、2016年9月にM&Aにより子会社化したヒューマンウェアが堅調に推移し通期で売上げを計上したことが貢献した。コンタクトセンター事業では、過去のM&Aにより「東京・大阪・福岡・熊本」の4拠点体制となり、全国での運営能力・キャパシティが向上したことが寄与し増収となった。また、コワーキングスペース事業では、入居者数が3,000社を突破し(2017年11月20日現在)、稼働も高い。売上高の増分約2,000百万円のうち約800百万円はM&Aの直接効果、残りの約1,200百万円はオーガニックな成長分である。

利益面では、営業利益・経常利益ともに過去最高を記録。原価率が前期比0.7ポイント低下(改善)し、販管費が0.1ポイント上がった(悪化)ものの、営業利益率を0.5ポイント押し上げた。拠点の合理化や徹底した費用の見直しを実施したことがBPO事業の収益性を向上させたのに加え、コワーキングスペース事業においても規模拡大に伴い収益性を高めた要因だ。

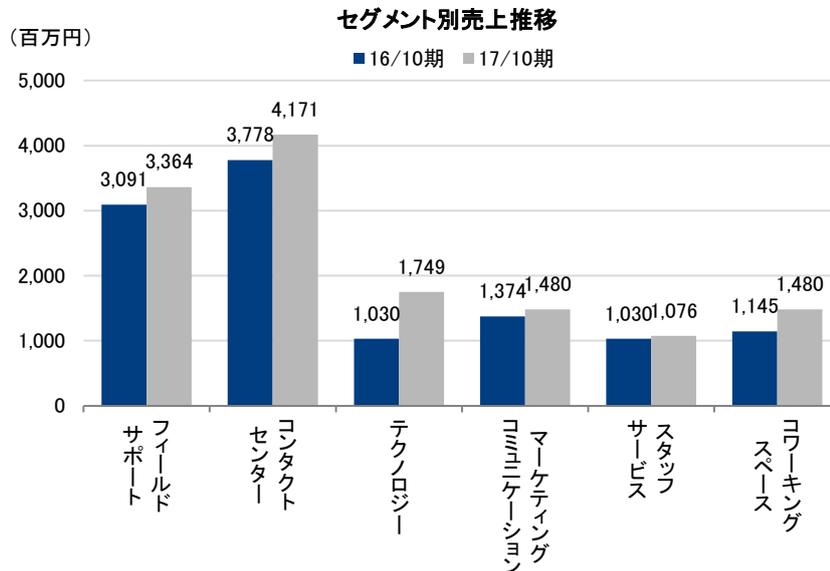
#### 2017年10月期通期業績

(単位:百万円)

	2016年10月期		2017年10月期				
	実績	対売上比	期初予想	実績	対売上比	対予想比	前期比
売上高	11,447	100.0%	13,000	13,454	100.0%	3.5%	17.5%
売上原価	8,998	78.6%		10,485	77.9%		16.5%
売上総利益	2,448	21.4%		2,968	22.1%		21.2%
販管費	2,181	19.1%		2,587	19.2%		18.6%
営業利益	267	2.3%	320	381	2.8%	19.1%	42.6%
経常利益	265	2.3%	314	401	3.0%	28.0%	51.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	174	1.5%	172	215	1.6%	25.3%	23.7%

出所:決算短信よりフィスコ作成

## 業績動向



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## レバレッジを効かせて成長を加速も、財務基盤の安全性に懸念なし

### 2. 財務状況と経営指標

2017年10月期末の総資産残高は2,356百万円増（前期末比）の6,964百万円となった。そのうち流動資産は1,552百万円増の4,898百万円であり、主な要因は現預金、短期貸付金及び受取手形及び売掛金の増加である。固定資産は804百万円増の2,065百万円であり、主な要因は投資その他の資産及び有形固定資産の増加である。

負債合計は2,080百万円増（前期末比）の4,396百万円となった。そのうち流動負債は1,233百万円増の3,187百万円であり、主な要因は、短期借入金の増加650百万円である。固定負債は847百万円増の1,208百万円であり、主な要因は、長期借入金の増加544百万円である。

純資産は276百万円増加の2,568百万円となった。主な要因は親会社株主に帰属する当期純利益の計上である。

経営指標（2017年10月期末）では、流動比率が153.7%（前期末171.2%）、自己資本比率が36.2%（前期末49.1%）であり、レバレッジを効かせて成長を加速しているが、財務基盤の安全性に懸念はない。

## 業績動向

## 連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	2016年10月期末	2017年10月期末	増減額
流動資産	3,346	4,898	1,552
(現金及び預金)	1,531	2,056	525
固定資産	1,261	2,065	804
総資産	4,607	6,964	2,356
流動負債	1,954	3,187	1,233
固定負債	361	1,208	847
負債合計	2,315	4,396	2,080
純資産合計	2,292	2,568	276
負債純資産合計	4,607	6,964	2,356
<安全性>			
流動比率(流動資産÷流動負債)	171.2%	153.7%	-
自己資本比率(自己資本÷総資産)	49.1%	36.2%	-

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、新連結子会社(オー・エイ・エス)の業績計上及び既存事業の成長により大幅な増収増益を予想

#### ● 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。

売上高の増加は約3,000百万円であり、そのうち約2,000百万円は2017年10月に連結子会社化したオー・エイ・エスの売上高の計上によるものであり、残りの約1,000百万円は既存事業のオーガニックな成長によるものである。

BPO事業のコールセンター分野では北九州市にコンタクトセンターを開設しキャパシティが増えるとともに、BCP(事業継続計画)対応や通信販売の受注、IoT関連サポート等で受注拡大を狙う。フィールドサポート分野では、IoT(センサーなど)関連やWi-Fi機器の設置案件が増加しており、キャリア向けの電波調査も期待される。テクノロジー分野では、M&AによりIT技術者を確保したことにより業容拡大の足場ができた。コワーキングスペース事業では、入居者数及び拠点数が順調に伸びており成長軌道に変化はない。各事業が市場の追い風もあり堅調に推移していることから売上高予想はリアリティの高いものと考えられる。

今後の見通し

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当社だが、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おり、2018年10月期の各利益予想の達成は十分可能であると考えられる。

### 2018年10月期通期業績予想

（単位：百万円）

	2017年10月期		2018年10月期		
	実績	対売上比	予想	対売上比	前期比
売上高	13,454	100.0%	16,500	100.0%	22.6%
営業利益	381	2.8%	500	3.0%	31.1%
経常利益	401	3.0%	498	3.0%	23.9%
当期純利益	215	1.6%	287	1.7%	33.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 中長期の成長戦略

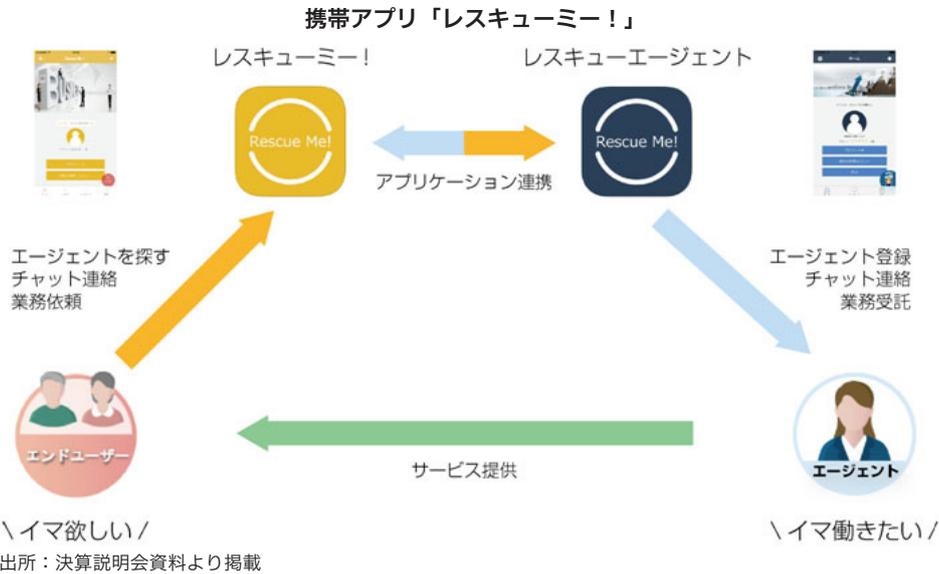
### 携帯アプリ「レスキューミー！」開発、 ABEJAとBPO契約しAI関連業務請負など成長機会豊富

#### 1. ギグエコノミープラットフォームの提供：携帯アプリ「レスキューミー！」

政府は「働き方改革」の一環として正社員の副業や兼業を後押しする方針だ。厚生労働省は2017年11月20日、企業が就業規則を制定する際の公的なひな型として影響力を持つ「モデル就業規則」を、副業を認める内容に改正する案を有識者検討会に提示した。2017年度内にも副業・兼業が公的に事実上、解禁される見通しになってきている。この環境変化は同社のビジネスにも追い風となる。

同社の成長戦略としてギグエコノミープラットフォームの提供があり、その一つの実策として携帯アプリ「レスキューミー！」が開発された。エンドユーザーはこのアプリを使って“パソコンの設定をしてほしい”といったニーズのほかにも“犬の散歩をしてほしい”、“雪かきをしてほしい”といった業務をサポートとして登録された人に依頼できる。同社がこれまでに培ってきた主に大企業と125,000名のギグワーカーのマッチングの仕組みをオープンに開放する取り組みとも捉えられる。既にアプリケーションの開発は完了し、業務提携先の開拓も順調に進んでいる。

中長期の成長戦略



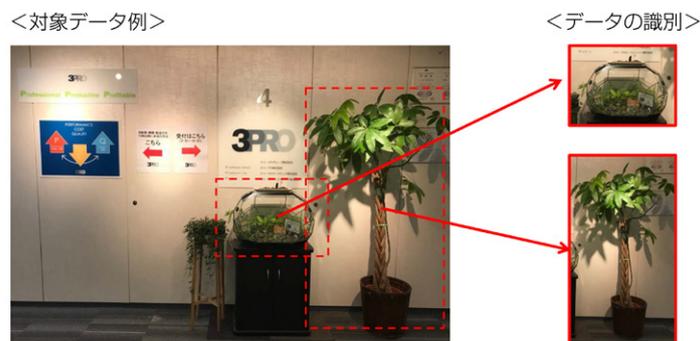
## 2. ABEJA と BPO 契約締結、アノテーション業務請負

同社はこれまで、新たな技術が世の中に普及するまでの人的サポート業務を行うことを得意としてきた。具体例としては、PC やブロードバンドの導入から人型ロボットのメンテナンスまで手掛けてきた。AI においても、導入期である現在は人的なサポートが必要となっている。

同社は AI 関連ベンチャー企業 ABEJA と BPO 契約をし、ディープラーニング活用のために機械による自動化が難しい運用工程（アノテーション作業：取得した大量データの識別及び分類）を同社のエージェントを活用して実施する。例えば1つの画像内の2つの物体を識別して教師データを整備する役割を人が担う。

ABEJA は蓄積されたビッグデータから、人間の手を介さずしてそのデータを適切に表現する特徴を自動的に見つけ出す「特徴量抽出」の自動化を行う「ディープラーニング」を活用し、多様な業界、シーンにおけるビジネスの効率化・自動化を促進するベンチャー企業である。

### アノテーション業務の請負



ディープラーニング活用のために機械による自動化が難しい運用工程を  
当社のエージェントを活用してアノテーション作業※を実施  
※取得した大量データの識別及び分類

出所：決算説明会資料より掲載

このほかにもブロックチェーン技術の実証実験、FinTech 事業の推進、コワーキングスペース事業での起業支援など新たな事業機会を開拓している。

## ■ 株主還元策

### 収益基盤が整い9期ぶりの復配。東証1部昇格への準備を進める

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。これまで、2009年10月期に無配となって以降、M&A 資金の確保や内部留保の一層の充実の観点から、配当を見送ってきたが、既存ビジネスの合理化による収益性の向上や M&A の成功により着実な利益体質の構築を実現し、連結純資産も 372 百万円（2010年10月期）から 2,568 百万円（2017年10月期）に回復した。今後についても継続的に配当を実施できる収益基盤が整ったと判断したことから復配が実現した。2017年10月期の期末配当金は1株当たり5円（年間5円）であり、配当性向は15.3%である。2018年10月期も年5円を維持し、配当性向は11.5%の予想である。

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すれば東証1部へ昇格が可能になるため、早期に条件を整えたい考えだ。

## ■ 情報セキュリティ対策

同社は、情報セキュリティ対策を重要な経営課題の1つと捉え、社長のもと、情報セキュリティ運営委員会を設置し、重要なインシデント発生時に備える体制を構築している。本業が BPO 事業であるため、顧客企業の情報の取り扱いには厳しいルールを設け、関わる従業員等へ教育も強化している。一例として、PCには監視ツールを導入、個人情報の持ち出し禁止、USB 使用禁止、個人情報の分割入力の徹底などを行う。情報セキュリティ教育は全従業員に対して年1回行う。

また、ISO/IEC 27001 認証、プライバシーマークを取得している。

#### 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