

|| 企業調査レポート ||

ギグワークス

2375 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2022年7月22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. 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. システムソリューション事業が独立	09
4. 成長続けるシェアリングエコノミー事業	09
■ 業績動向	11
1. 2022年10月期第2四半期の業績概要	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	15
1. 通販会社2社をM&Aで取得	15
2. 通販会社M&Aによる既存事業とのシナジーの創出	16
■ ESGへの取り組み	17
■ 株主還元策	18
1. 配当予想	18
2. 高評価の株主優待制度	19

■ 要約

総合通販の悠遊生活及び日本直販を M&A でグループ化。 既存事業との多様なシナジーが想定される

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、世論調査など毎月約 1,000 社の依頼企業からのオンデマンド性が高い業務(単発短期業務)に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内外からの評価も高い。東京証券取引所(以下、東証)2部に昇格した2015年からはM&Aを積極化し、事業規模を急速に拡大している。2022年4月の東京証券取引所新市場区分ではスタンダード市場に移行し、将来的にはさらに上を目指している。

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” に特長がある。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。特に全国規模での短期集中(単発短期、即時対応)の依頼は同社でなければ受け手がいない場合が多く、同社の存在価値を高めている。2021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、仕事の受発注が直接できるプラットフォーム「GiG Works Basic」を本格稼働し利用者が増えている。創業以来、累計で 714 万件のマッチングを行い、2022年10月期第2四半期は累計 5,310 名が稼働した。

2. 業績動向

2022年10月期第2四半期の連結業績は、売上高が前年同期比 9.9% 減の 10,590 百万円、営業利益が同 72.7% 減の 229 百万円と、大型案件受注により過去最高の業績を記録した前年同期から減収減益となった。オンデマンドエコノミー事業では、前期に実施した大型案件が完了したことや世界的な半導体不足の影響でパソコン等の供給不足が続いており、キitting業務やフィールドサポート業務が低調に推移した。その一方で、東京都から医療機関案内のコンタクトセンター案件を受注するなど、非対面業務の受注体制は整いつつある。システムソリューション事業は需要が回復期にあり増収となったものの、2022年10月期第2四半期においてはパートナー企業の活用が増えたため、一時的な減益となった。シェアリングエコノミー事業は前年同期比で 30% を超える増収の一方、投資が先行し減益となった。

要約

2022年10月期の連結業績は、売上高は前期比13.4%増の24,000百万円、営業利益は同10.6%増の1,000百万円と期初計画を据え置き、過去最高売上と堅実な増益を予想している。主力のオンデマンドエコノミー事業では、世界的な半導体不足によるフィールドサポート業務などへの影響は長引く可能性があるものの、同社の得意とするオンデマンド性の高い案件や、成長市場におけるアウトソース需要の獲得により目標達成を目指す。

3. 成長戦略・トピック

同社は、2022年7月に、(株)悠遊生活と日本直販(株)の総合通販会社2社の全株式を取得し、子会社及び孫会社とした。スキームとしては、同社が悠遊生活を100%子会社として、悠遊生活が日本直販(トランス・コスモス(株))が会社分割で新設)を100%子会社(同社の孫会社)とする。通販事業を一体として運営し、効率化や顧客体験の向上を図る目的で組織を運営する。具体的には、カタログや広告宣伝、仕入れの共通化等によるコスト削減施策が想定される。また、両社を合わせると500万人を超える顧客を有しておりクロスセルの機会は大い。さらに、既存事業と通販2社のシナジー効果も想定されており、ギグワーカーを活用した「駆けつけサービス」や「デリバリーサービス」を通じ、購入商品の設置設定・組み立て・利用方法説明等のサービス、コールセンターサービスなどを提供する予定である。直近の業績から試算すると、両社合計で約60億円の売上規模が想定される。

4. 株主還元策

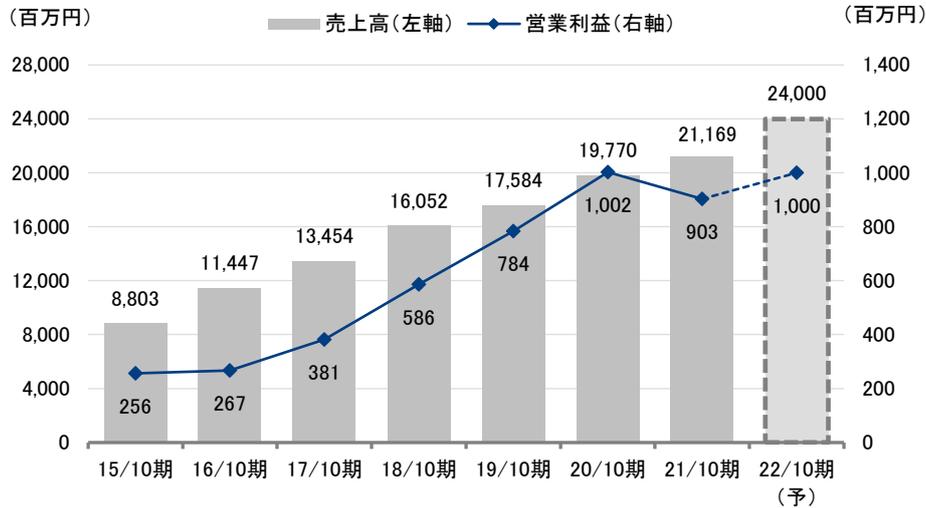
同社は、重点分野への積極的な投資等により確固たる競争力を早期に築くことを重要な課題と認識しつつ、同時に株主に対する利益還元についても重要な経営の課題として認識している。2021年10月期は減益とはなったものの、公約どおりの配当金8円(前期比0.67円増配)を配当した。配当性向37.3%である。2022年10月期の配当予想は年8円(前期と同じ)、配当性向29.2%を予想する。同社は株主還元の1つの指標としてDOE(純資産配当率:配当総額÷純資産)を重視している。2021年10月期のDOEは4.1%である。DOEは配当性向×ROEに分解することができ、DOEを維持・向上する政策は、2021年10月期のようにROEが下がった局面においても配当性向でカバーすることとなり、株主還元の視点では業績下振れの影響が緩和されたと言えるだろう。

Key Points

- ・2022年10月期第2四半期は、前期の大型案件完了や半導体不足の影響によるフィールドサポート業務の減少等により減収減益
- ・2022年10月期は売上高が過去最高の24,000百万円を予想(期初予想通り)。期中のM&Aによりさらなる業績向上が想定される
- ・総合通販の悠遊生活及び日本直販をM&Aでグループ化。既存事業との多様なシナジーが想定される
- ・2022年10月期は配当金8円、配当性向29.2%を予想。DOEも重視した配当政策のため、業績の下振れの影響が緩和される

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

**単発短期業務を行う“ギグワーカー”とIT機器サポートや
 コンタクトセンター業務などの依頼主をつなぐ
 プラットフォームを運営。
 シェアオフィスでも日本最大級の店舗網を持つ**

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、世論調査など毎月約1,000社の依頼企業からのオンデマンド性が高い業務（単発短期業務）に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。人々の能力がフル活用され、公平で納得できる評価を受けられるプラットフォームを目指している。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内外からの評価も高い。2022年4月の東京証券取引所新市場区分ではスタンダード市場に移行し、将来的にはさらに上を目指している。

ギグワークス | 2022年7月22日(金)

2375 東証スタンダード市場 | <https://www.gig.co.jp/ir>

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)^{※1}(コンタクトセンター)、2015年11月には(株)アセットデザイン^{※2}(コワーキングスペース)、2016年2月には(株)JBMクリエイト^{※1}(コンタクトセンター)、2016年9月にはヒューマンウェア(株)^{※1}(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)^{※1}(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。

※1 2022年2月にWELLCOM ISとJBMクリエイト、スリープロ(株)が合併してギグワークスアドバリュー(株)が発足。オー・エイ・エスとヒューマンウェアが合併してギグワークスクロスアイティ(株)が発足

※2 アセットデザインは、2022年3月1日にnex(株)に商号変更

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、システムソリューション事業(2022年10月期からオンデマンドエコノミー事業から独立)、シェアリングエコノミー事業の3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64.4%(2022年10月期第2四半期)、全社調整前営業利益の82.3%(同)を稼ぐ。システムソリューション事業は、ITエンジニアによるシステム開発を主体としたプロフェッショナルサービス及び自社開発商品のコールセンター向けCRMシステム「デコールCC.CRM3」などの販売を行う。全社売上高の19.0%(同)、全社調整前営業利益の28.8%(同)と収益性が高い。シェアリングエコノミー事業は、連結子会社のnex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、サテライトオフィスなどと呼ばれるサービスである。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16.6%(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(2022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		
	22/10期 2Q	構成比	22/10期 2Q	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	6,821	64.4%	687	82.3%
システム ソリューション事業	ITエンジニアによるシステム開発を主体としたプロフェッショナルサービス及び自社開発商品のCRMシステム「デコールCC.CRM3」などの販売	2,011	19.0%	240	28.8%
シェアリング エコノミー事業	連結子会社のnexが展開しているシェアオフィスサービス	1,757	16.6%	-92	-11.1%
合計		10,590	100.0%	834	100.0%

出所:会社資料よりフィスコ作成 ※全社調整前

■ 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」(ギグエコノミーにおける働き手)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、近年で米国で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、新型コロナウイルス感染症の拡大(以下、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り副業・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1,670万人(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となる。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<UBER>やUpwork<UPWK>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>、ココナラ<4176>、みんなのマーケット(株)(くらしのマーケットを運営)、などがある。

■ ビジネスモデル

オンデマンド性の高い業務を創業来約 700 万件以上斡旋。 個人と企業が直接つながるプラットフォーム「GiG Works Basic」が 成長中

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” に特長がある。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開拓営業、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、世論調査や選挙開票機器のセットアップなどがある。特に全国規模での短期集中（単発短期、即時対応）の依頼は同社でなければ受け手がいない場合が多く、同社の存在価値を高めている。これまで依頼主は比較的大きな法人・団体が主だったが、今後は中小企業や個人向けも伸びる方針だ。

創業以来、同社は、累計で 714 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るため、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

2021年10月期には、ギグワーカー（働き手）とクライアント企業（発注者）の間で、仕事の受発注が直接できるプラットフォーム「GiG Works Basic」を本格稼働させた。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。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。今後は、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。



2. オンデマンドエコノミー事業の KPI

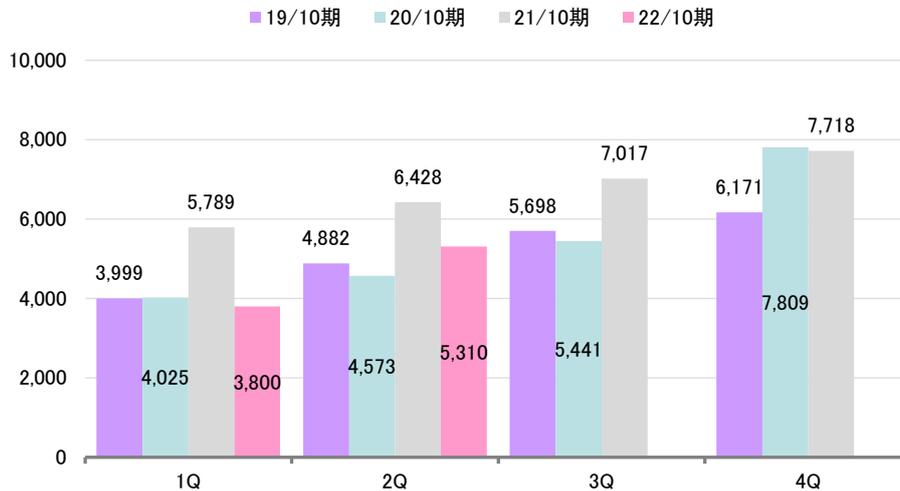
同社は、KPI（重要業績評価指標）として「ユニークワーカー数※」と「お仕事幹旋数」を四半期ごとに公表している。「ユニークワーカー数」は、その四半期に稼働した人数であり、何種類の仕事を何回しても1人とカウントする。2022年10月期は第2四半期累計で5,310名が稼働しており、大型案件があった前期よりは低位ではあるが、一昨年を超える水準に達しており、着実にマッチングが行われていることがわかる。

※ 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となる。

ギグワークス | 2022年7月22日(金)
 2375 東証スタンダード市場 | <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

2022年10月期第2四半期のオンデマンドエコノミー事業（システムソリューション事業を含まない新基準）の売上高は、前年同期比18.9%減の6852百万円、セグメント利益は同42.6%減の687百万円、また前期までのセグメント分けのオンデマンドエコノミー事業（システムソリューション事業を含む）の売上高は、前期比14.5%減の8967百万円、セグメント利益は同38.3%減の927百万円となった。大型案件を手掛けた前年同期には及ばないものの堅調に推移した。四半期ごとの推移では、2022年10月期の第1四半期から第2四半期にかけて右肩上がり伸びており、コロナ禍からの需要の回復も反映された形だ。

オンデマンドエコノミー事業 業績の推移



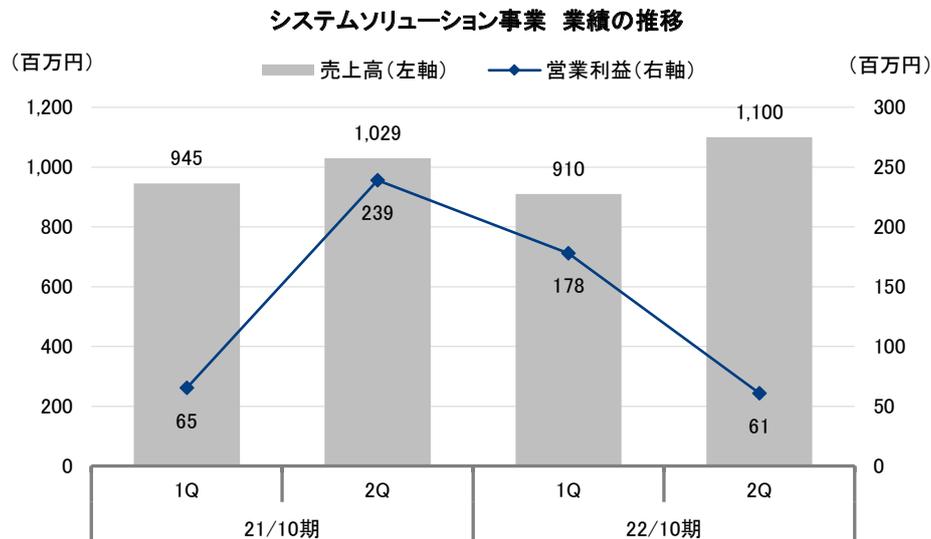
注：2022年10月期1Q及び2Qの業績数値は過去データとの比較のためオンデマンドエコノミー事業とシステムソリューション事業の合算とした。
出所：決算短信よりフィスコ作成

ビジネスモデル

3. システムソリューション事業が独立

2022年10月期はオンデマンドエコノミー事業からシステムソリューション事業がセグメントとして独立した。ITエンジニアによるシステム開発を主体としたプロフェッショナルサービス及び自社開発商品のコールセンター向けCRMシステム「デコールCC.CRM3」などの販売を行っている。専門性の高い人材の確保が鍵となる事業であり、過去には複数のM&Aを通じて補強を行ってきた。

2022年10月期第2四半期のシステムソリューション事業の売上高は、前年同期比3.3%増の2115百万円、セグメント利益は同21.2%減の240百万円と増収減益。収益性が相対的に高く、堅調な業績推移をしてきた事業ではあるが、業務量と人材確保のミスマッチがある場合には、パートナー企業を活用するため、一時的に収益性が低下する場合がある。



出所：決算短信よりフィスコ作成

4. 成長続けるシェアリングエコノミー事業

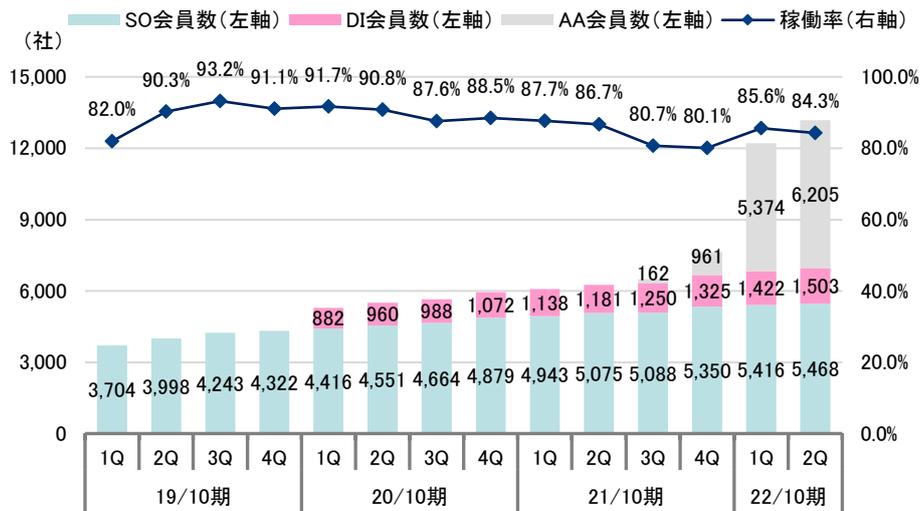
同社は、スペースのシェアリングも行っている点に特長がある。2015年から参入したシェアリングエコノミー事業ではオフィススペースの共有を行っており、利用するワーカー（個人事業主）にノウハウ共有やスキルアップ支援といった付加価値も提供している。

同社のシェアリングエコノミー事業は連結子会社のnex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・千葉・埼玉・愛知・大阪・京都で83拠点（2022年4月末現在）を展開する。半数以上の店舗は直営店、残りは運営受託店である。様々な利用提携先の施設を含めると国内最大級となる770拠点以上のオフィスネットワークを持つ。最近では、サテライトオフィスの需要を獲得すべく、マルチロケーションで利用できるサテライトオフィス「THE HUB all access」を開始した。従来は、起業家や個人事業主・フリーランサー、ギグワーカーなどが主な会員であったが、働き方の多様化が定着する中、大企業の従業員も増える傾向にある。

ビジネスモデル

2022年4月期末時点のKPIの推移は順調である。シェアオフィス(SO)会員数は5,468社とコロナ禍においても増え続けている。ドロップイン(DI)会員(一時利用のための会員登録者)も1,503社と順調に増えており、今後の定期利用拡大の先行指標ともなる。all access会員(AA、自社店舗及び提携店舗770以上が利用可能)も6,205社と一気に伸ばしている。シェアオフィスの稼働率は84.3%(同)と前期末から4.2ポイント上昇した。

シェアリングエコノミー事業のKPI推移

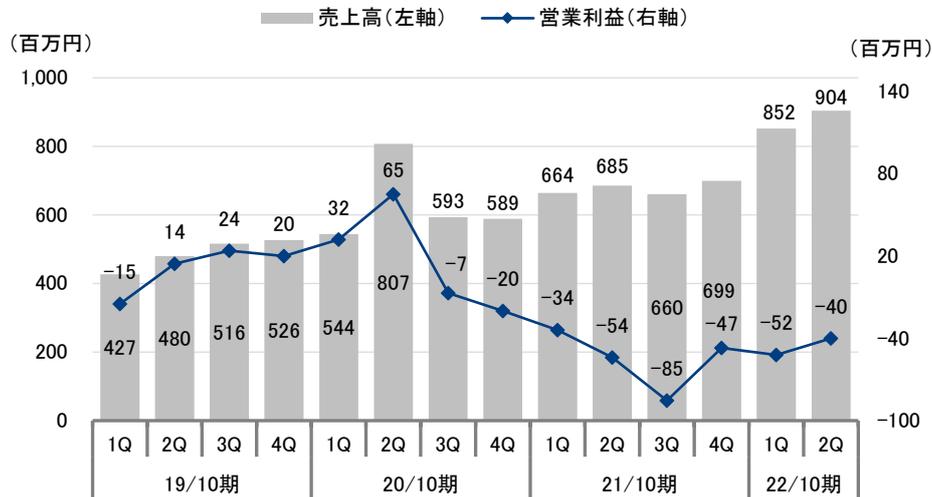


注：稼働率は開業してから1年経過した拠点を対象に算出
 出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2022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32.0%増の1,818百万円、セグメント損失は92百万円(前年同期は88百万円の損失)となった。損失の理由としては、「THE HUB all access」の利用会員獲得に向けた広告宣伝の影響、新規会員の利用単価が想定を下回ったこと等が挙げられる。事業特性として、投資が先行し稼働率が一定以上になると損益分岐に達し、利益が上がる。四半期毎の損益は2021年10月期第3四半期を底に切り上げており、黒字化に向かって着実に進捗していることがわかる。

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

2022年10月期第2四半期は、前期の大型案件完了や半導体不足の影響によるフィールドサポート業務減少等により減収減益

1. 2022年10月期第2四半期の業績概要

2022年10月期第2四半期の連結業績は、売上高が前年同期比9.9%減の10,590百万円、営業利益が同72.7%減の229百万円、経常利益が同70.4%減の253百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同68.0%減の132百万円と大型案件受注により過去最高の業績を記録した前年同期から減収減益となった。

オンデマンドエコノミー事業では、前期に実施した大型案件が完了したことや世界的な半導体不足の影響でパソコン等の供給不足は続いており、キitting業務やフィールドサポート業務が低調に推移したことから減収減益となった。一方で、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。自社運営するコンタクトセンターは、東京都・大阪府・福岡県を中心に6拠点体制が整い、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。2022年10月期第2四半期には累計5,310名のギグワーカーが仕事に従事し、創業来累積の仕事斡旋数は714万件（前期末比10万件増）となった。

ギグワークス | 2022年7月22日(金)
 2375 東証スタンダード市場 | <https://www.gig.co.jp/ir>

業績動向

システムソリューション事業は増収減益となった。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、コロナ禍の影響は底入れし、案件延期により発生していた非稼働エンジニアは解消されコロナ禍以前の稼働水準に戻った。自社開発商品のコールセンター向けCRMシステム「デコールCC.CRM3」の販売は、依然として残るコロナ禍の影響で一部開発の延期が発生していることもあり軟調に推移した。人材の確保が課題となっており、第2四半期においてはパートナー企業の活用が増えたため、一時的な減益となった。

シェアリングエコノミー事業は前年同期比で30%を超える増収の一方、投資が先行し減益となった。損失が発生したのは、新規事業であるサテライトオフィスの店舗を一気に増やしたことや、ユーザー獲得に向けた広告宣伝も響いている。運営するシェアオフィスは、首都圏を中心に83拠点(2022年4月末)を展開し、様々な利用提携先の施設を含めると国内最大級となる770拠点以上のオフィスネットワークとなった。シェアオフィスの利用会員数は11,600会員、日本最大級の拠点網と会員数になっている。シェアオフィスの稼働率は84.3%(2022年10月期第2四半期時点)となり、前期末から4.2ポイント上昇した。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。同社ではマルチロケーションで利用できるサテライトオフィス「THE HUB all access」を開始し、利便性の提供に努めている。2022年10月期第2四半期においては、昨年出店した拠点が感染症の拡大により当初の想定を若干下回る結果となり、利用単価も計画を下回って推移した。

営業利益は前年同期比72.7%減、営業利益率で同4.9ポイント減の2.2%となった。減収により売上総利益が減少した影響が大きい。

2022年10月期第2四半期業績

(単位:百万円)

	21/10期2Q		22/10期2Q		前年同期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
売上高	11,758	100.0%	10,590	100.0%	-9.9%
売上原価	8,858	75.3%	8,412	79.4%	-5.0%
売上総利益	2,899	24.7%	2,178	20.6%	-24.9%
販管費	2,059	17.5%	1,948	18.4%	-5.4%
営業利益	840	7.1%	229	2.2%	-72.7%
経常利益	859	7.3%	253	2.4%	-70.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	413	3.5%	132	1.2%	-68.0%

出所:決算短信よりフィスコ作成

成長戦略投資に備え健全な財務基盤を維持

2. 財務状況と経営指標

2022年10月期第2四半期末の総資産は前期末比568百万円減の10,075百万円となった。このうち流動資産は502百万円減の6,816百万円であり、現金及び預金が873百万円減少したことが主な要因である。固定資産は65百万円減の3,259百万円であり、建物などを含む有形固定資産が98百万円減少したことなどが主な要因である。現金及び預金の四半期末残高は3,538百万円と潤沢である。

負債合計は前期末比147百万円減の6,256百万円となった。このうち流動負債は71百万円減の4,334百万円であり、未払法人税等が48百万円減少したことなどが要因である。固定負債は75百万円減の1,921百万円であり、長期借入金が87百万円減少したことなどが要因である。有利子負債は179百万円減少して3,170百万円となり、現金及び預金の残高(3,538百万円)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421百万円減少の3,819百万円となった。主な要因は自己株式が387百万円増加したためである。

経営指標(2022年10月期第2四半期末)では、流動比率が157.2%(前期末は166.1%)、自己資本比率が36.9%(同38.9%)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)

	21/10 期末	22/10 期 2Q 末	増減額
流動資産	7,319	6,816	-502
(現金及び預金)	4,411	3,538	-873
(受取手形及び売掛金)	2,377	2,897	519
固定資産	3,324	3,259	-65
(有形固定資産)	1,592	1,494	-98
総資産	10,643	10,075	-568
流動負債	4,406	4,334	-71
(未払法人税等)	168	119	-48
固定負債	1,996	1,921	-75
(長期借入金)	1,242	1,155	-87
負債合計	6,403	6,256	-147
純資産合計	4,240	3,819	-421
負債純資産合計	10,643	10,075	-568
<安全性>			
流動比率	166.1%	157.2%	-
自己資本比率	38.9%	36.9%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2022年10月期は売上高が 過去最高の24,000百万円を予想（期初予想通り）。 期中のM&Aによりさらなる業績向上が想定される

2022年10月期の連結業績は、売上高は前期比13.4%増の24,000百万円、営業利益は同10.6%増の1,000百万円、経常利益は同6.6%増の1,000百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同38.1%増の600百万円と、期初計画を据え置き、過去最高売上と堅実な増益を予想している。

オンデマンドエコノミー事業では、世界的な半導体不足によるフィールドサポート業務などへの影響は長引く可能性があるものの、同社の得意とするオンデマンド性の高い案件や、成長市場におけるアウトソース需要の獲得により目標達成を目指す。オンデマンド性の高い案件としては、自治体や行政における助成金関連業務や経済復興関連業務、医療機関や薬局を対象としたオンライン資格認証機器関連業務、製品リコール関連業務などの伸びが想定される。また、物販系EC・通信販売需要の拡大によるコールセンター業務や、5G基地局に関連する工事や保守業務の受注拡大も期待できる。前期に立ち上げた「GiG Works Basic」も利便性が高まっており、成長の加速が期待できる。同社では、悠遊生活及び日本直販のM&Aを発表したが、通販事業とのシナジーが最も期待できるのが、IT機器の設定や家電・家具の設置、コールセンターの受託等であり、オンデマンドエコノミー事業への貢献が期待できる。

システムソリューション事業では、国内のソフトウェア設備投資が回復基調であり、堅調な需要が期待できる。

シェアリングエコノミー事業では、各企業において在宅勤務やテレワーク勤務が普及したことや、足元（2022年7月上旬）では規制が緩和されたことで、下期は会員数のさらなる増加が期待できる。日本最大規模の拠点網となったため、下期はさらなる稼働率及び利用単価の向上に取り組む。2022年7月にリリース予定のシェアオフィスアプリ及びその広告宣伝の効果が期待される。

営業利益に関しては、前期比10.6%増、営業利益率で4.2%（前期は4.3%）を予測する。「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「THE HUB all access」などへの投資も継続しつつ、増益を計画する。第2四半期を終えて、売上高の進捗率は44.1%、営業利益で23.0%と出遅れてはいるが、コロナ禍の影響が急速に低減する中、足元の業績回復が続いており、上期の遅れをどこまでリカバーできるかが鍵となる。なお、今後M&Aの2022年10月期の業績への影響が精査されていくが、弊社試算では連結の期間が短い（3ヶ月前後）ため、売上高（約15億円前後の増加）への影響、各利益への影響は軽微になると想定している。

今後の見通し

2022年10月期通期業績予想

(単位：百万円)

	21/10期		22/10期		
	実績	対売上比	予想	対売上比	前期比
売上高	21,169	100.0%	24,000	100.0%	13.4%
営業利益	903	4.3%	1,000	4.2%	10.6%
経常利益	937	4.4%	1,000	4.2%	6.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	434	2.1%	600	2.5%	38.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 成長戦略・トピック

総合通販の悠遊生活及び日本直販を M&A でグループ化。 既存事業との多様なシナジーが想定される

1. 通販会社 2 社を M&A で取得

同社は、2022年7月に、悠遊生活と日本直販の全株式を取得し、子会社及び孫会社とした。悠遊生活は、(株)イメンス傘下で、主にシニア世代向け各種商品の通信販売や卸売事業を行っていた。自社ブランドのショッピングカタログ「悠遊生活」を中心とした通販事業を展開する一方で、近年は EC サイト利用客も増加している。取扱品目は、健康・美容用品、くらし・生活雑貨、レジャー・趣味用品をはじめ、浄水器、カメラ・望遠鏡等の光学機器、時計、電子製品、ファッション、食品等、取り扱いアイテム数は約 2,000 に及び、高いリピート率が強みとなっている。

日本直販は日本屈指の通販ブランドで、トランス・コスモスが「日本直販事業部」として、運営していた。日本では誰も通信販売を認知していなかった 1976 年に「日本直販」をスタートし、店舗では販売していない斬新かつユニークな商品を、テレビ CM を活用し販売したことで一大ブームを起こした老舗ブランドである。創業開始から 40 年以上経った今も、通信販売業界の先駆者としての存在感を示し続けている。

スキームとしては、同社が悠遊生活を 100% 子会社として、悠遊生活が日本直販(トランス・コスモスが会社分割で新設)を 100% 子会社(同社の孫会社)とする。通販事業を一体として運営し、効率化や顧客体験の向上を図る目的で組織を運営する。具体的には、カタログや広告宣伝、仕入れの共通化等によるコスト削減施策が想定される。また、両社を合わせると 500 万人を超える顧客を有しておりクロスセルの機会は大い。

直近の業績は、悠遊生活が売上高で 225 百万円(3ヶ月分、2022年3月期)、日本直販が 4,990 百万円(2022年3月期)であり、両社を合計すると年間約 60 億円の売上の計上が想定される。

ギグワークス | 2022年7月22日(金)
 2375 東証スタンダード市場 | <https://www.gig.co.jp/ir>

成長戦略・トピック

株式取得の対象

名称	(株)悠遊生活	日本直販(株)
事業内容	ショッピングカタログ「悠遊生活」を中心とした通販事業及びECサイト、TVショッピング事業	日本直販ブランドでの通信販売事業
資本金	10百万円	0百万円
設立年月日	2022年1月4日	日本直販事業部として(株)トランス・コスモスが運営していた事業を株式分割して2022年7月1日に設立
大株主及び持株比率	(株)イメンス 87.5% (株)SCP 12.5%	トランス・コスモス
直近の業績	売上高 225,828千円、営業利益 6,407千円(2022年3月期、3ヶ月分)	売上高 4,990百万円、部門営業損失 136百万円(2022年3月期)
異動後の所有株式数	200株(所有割合:100%)	100株(所有割合:100%)
位置づけ	子会社(ギグワークスが取得)	孫会社(悠遊生活が取得)
株式取得日	2022年7月1日	2022年7月1日

出所：プレスリリースよりフィスコ作成

2. 通販会社 M&A による既存事業とのシナジーの創出

通販会社のグループ化は、単純な規模拡大策ではなく、既存事業と通販事業のシナジーが大きな目的となる。

第1のシナジーとしては、500万人を超える通販両社の顧客に向け、同社グループが得意とするギグワーカーを活用した「駆けつけサービス」や「デリバリーサービス」を通じ、購入商品の設置設定・組み立て・利用方法説明等のサービス、コールセンターサービスなどを提供する予定である。従来の“モノ売り”に“コト売り”を追加することで通販顧客の体験を向上させる狙いがある。

第2のシナジーとしては、「1億総活躍社会」の実現に向け、「GiGWorks Basic」を通じ、両社の顧客であるシニア世代に働く場を提供する等、新たな価値創造を目指す。現状、同社の抱えるギグワーカーは10万人規模であり、500万人の通販顧客は潜在的に大きな働き手の候補となる。

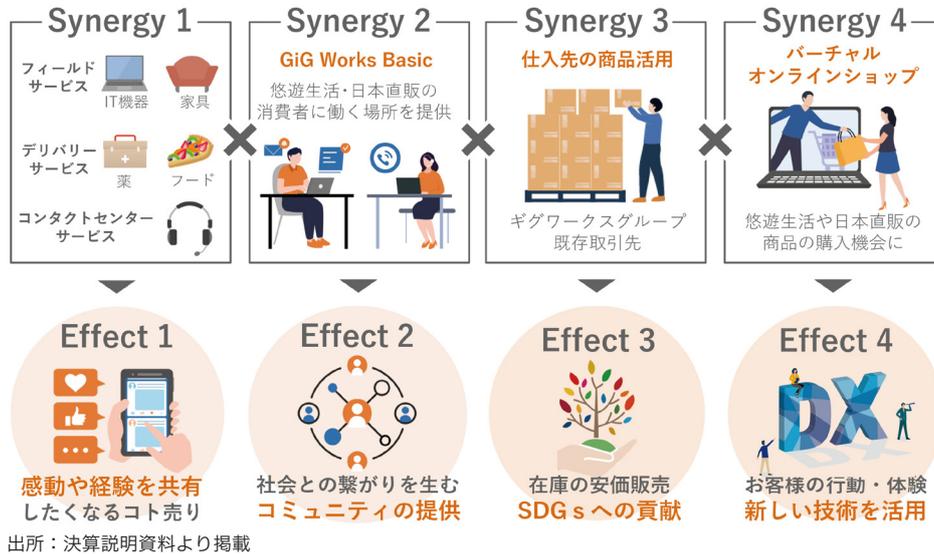
第3のシナジーとしては、仕入れ先の商品を同社グループの既存取引先に紹介・販売する可能性がある。同社はコールセンター事業などを通じて、販売力のある企業とのつながりが深く、M&Aをした2社の商品や調達先の販路や活用方法が広がる可能性がある。

第4のシナジーとしては、最近同社が力を入れている体験型オンライン店舗（自宅に居ながら実店舗にいる感覚で商品の購入が可能なプラットフォーム）で悠遊生活や日本直販の購入機会を広げる狙いがある。2022年2月より、同社は子会社のギグワークスアドバリューを通じて、顧客とコミュニケーションをとることができる体験型オンライン店舗の運営を始めた。従来のECサイトでは、商品画像しか見られないことや、販売員との会話やアドバイスなどを楽しむことができずに購買意欲が削がれることがあるが、この手法ではリアルに近い購入体験ができる。トライアルとして実施したオンライン物産展では、来店客の30%が購入するなど成果を出し始めている。

このように、通販事業と既存事業の間には、多様なシナジーが想定されており、同社の今後の成長における起爆剤になりうると考えられる。

成長戦略・トピック

2社統合によるシナジー



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・促進を宣言し実践している。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している。

・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5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1,387万円を寄付し、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)

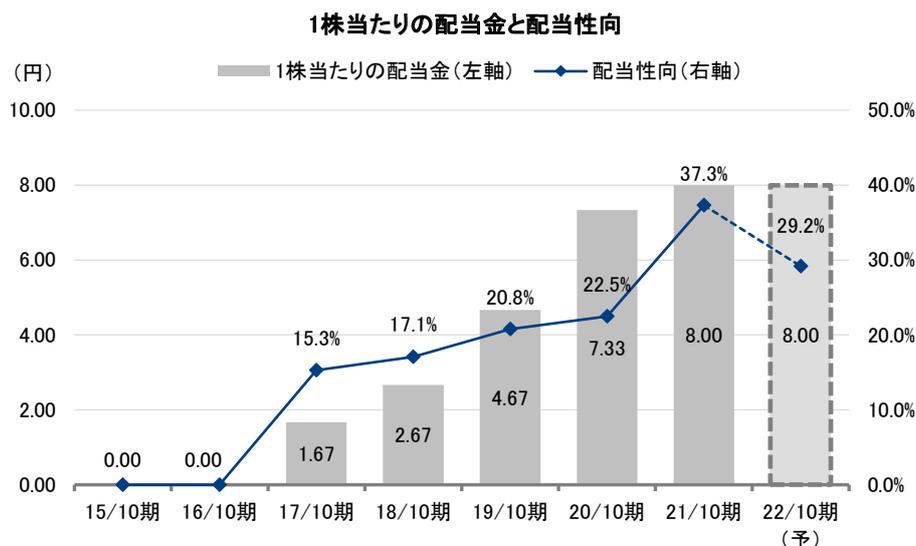
企業統治においても、様々な取り組みを行っている。その一例として、1) 社外取締役の高い構成比 (10名のうち4名)、2) コーポレートガバナンス報告書や統合報告書を通じた情報開示、3) セキュリティ水準の向上のため、ISO/IEC27001 規格認証を取得及びプライバシーマーク認定などを行っている。

■ 株主還元策

2022年10月期は配当金年8円、配当性向29.2%を予想。
DOEを重視した配当政策のため、業績の下振れの影響が緩和される

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。2021年10月期は減益とはなったものの、公約どおりの配当金年8円(前期比0.67円増配)を配当した。配当性向37.3%である。2022年10月期の配当予想は年8円(前期と同じ)、配当性向29.2%を予想する。同社は株主還元の1つの指標としてDOEを重視している。2021年10月期のDOEは4.1%である。DOEは配当性向×ROEに分解することができ、DOEを維持・向上する政策は、2021年10月期のようにROEが下がった局面においても配当性向でカバーすることとなり、株主還元の視点では業績下振れの影響が緩和されたと言えるだろう。



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）を受けている。子育てをしながら働き続けることができるよう、グループ全体として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お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