

|| 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 >>>](#)

2023年7月14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	04
1. 会社概要・ビジョン	04
2. 沿革	04
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. M&Aにより新たに加わったデジタルマーケティング事業	09
3. 収益性の高いシステムソリューション事業	10
4. 成長を続けるシェアリングエコノミー事業	10
■ 業績動向	12
1. 2023年10月期第2四半期の業績概要	12
2. 財務状況と経営指標	14
■ 今後の見通し	15
■ 成長戦略・トピック	16
1. オンデマンドエコノミー事業：非IT関連フィールドサービスを強化	16
2. システムソリューション事業： ChatGPTを簡単安全効率的に利用できる企業向けAIチャットツールをリリース	17
3. デジタルマーケティング事業： サービス化戦略の一環として日本直販「訪問お手伝いサービス」が拡大中	18
■ ESGへの取り組み	19
■ 株主還元策	20
1. 配当予想	20
2. 新株主優待制度	20

■ 要約

**2023年10月期第2四半期は
日本直販の子会社化等により過去最高売上高を達成。
主力のオンデマンドエコノミー事業では
非IT関連フィールドサービスを強化中。
システムソリューション事業で
企業向けAIチャットツールをリリース**

ギグワークス<2375>は、10万人を超える登録ギグワーカー（登録スタッフ）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ビジネスモデルで成長している企業である。毎月1,000社以上の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おり、2022年7月には日本直販（株）及び（株）悠遊生活を子会社化した（同年10月に合併。以下、日本直販）。2022年4月の東証市場区分見直しに伴いスタンダード市場へ移行し、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。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、現在はIT関連以外（販売、コールセンター、調査など）も増え、依頼を受ける仕事は多岐にわたる。IT関連での事例としては、パソコン（以下、PC）やタブレットのキッティング、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。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「GiGWorks Basic」を本格稼働させ、利用者が拡大している。創業以来、累計で6,062社、733万件のマッチングを行い、2022年10月期は年間7,170名が稼働した。

2. 業績動向

2023年10月期第2四半期の連結業績は、売上高が前年同期比28.0%増の13,552百万円、営業利益が同87.9%減の27百万円となった。売上高では、日本直販等の子会社化及びシステムソリューション事業やシェアリングエコノミー事業の成長などにより、売上高は第2四半期で過去最高を更新した。利益面では、オンデマンドエコノミー事業の大型案件縮小やIT関連フィールドサービス業務の不調、収益構造改革中のデジタルマーケティング事業の取り込み、シェアリングエコノミー事業の収益改善途上などにより、収益性は一時的に低下している。

要約

2023年10月期の連結業績は、売上高が前期比23.0%増の28,200百万円、営業利益が同13.1%増の500百万円と、過去最高売上高の更新及び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が解消に向かい、フィールドサポートや販売支援などの対面型業務などでやや回復傾向にあると会社では見通している。デジタルマーケティング事業では、日本直販の業績が通期で寄与することに加え、収益改善の成果が期待される。システムソリューション事業では、経済活動が活発化し、サービス業での人手不足が発生していることから、人材はもちろんテクノロジーとの融合により需要の取り込みを狙う。シェアリングエコノミー事業では、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）で根付いた新しい働き方のニーズの取り込みに引き続き取り組み、「all access」などの新サービスの成長及びセグメント損益の黒字化を目指す。第2四半期を終えて、売上高の進捗率は48.1%と順調に推移する。営業利益では進捗率5.6%と出遅れてはいるが、主力のオンデマンドエコノミー事業における非IT関連フィールドサービスの需要回復、デジタルマーケティング事業の収益構造改革の進捗、シェアリングエコノミー事業の成長と収支改善などが鍵であり、いずれの事業も収益性が向上し可能性はある。弊社では、上期の各利益の進捗の出遅れは、下期に十分リカバーできると捉えている。

3. 成長戦略・トピック

同社のシステムソリューション事業では、サブスクリプションサービス分野に参入した。子会社であるギグワークスクロスアイティは、企業向けに開発されたAIチャットツール「GiGMON powered by GPT-4」を発表し受付を開始した。このサービスは、AI技術を活用して瞬時に適切な回答を提供し、業務効率化を実現するとともに、企業固有のナレッジを活用できる機能や簡単な操作で誰でも利用できるワンクリックプロンプトなどの機能を備えており、企業のナレッジ共有・コミュニケーションを革新するサービスとなっている。主な機能・特徴は、(1) 企業固有のナレッジに対応、(2) 管理画面で利用状況を一元管理、(3) セキュアな環境での利用、(4) ワンクリックでのプロンプト（命令文）利用、の4点である。サブスクリプション価格は、月額800円/人から（プランによる）と低めに設定した。これは、同社として様々なサービスを提供する上でのフックとして同サービスを位置付けている側面があるためである。今後は、同社グループ内での展開が計画されており、マッチングプラットフォーム「GiGWorks Basic」内での活用、自社開発商品のコールセンター向けCRMシステム「デコーラルCC.CRM3」での機能追加、nexのシェアオフィス会員（13,000社以上）向けの付帯サービス提供、などで利用される。先端技術を取り入れ、事業化するスピードは同社の強みの1つと言えるだろう。

4. 株主還元策

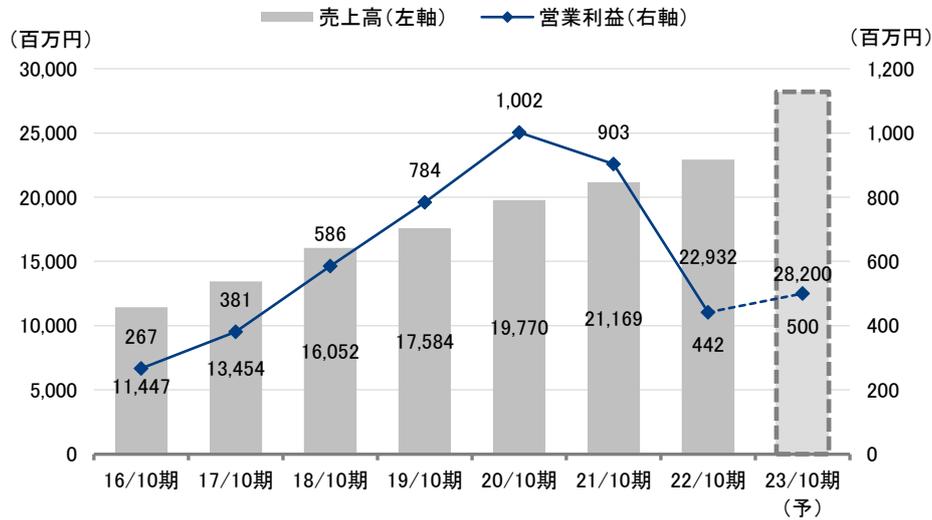
同社は、重点分野への積極的な投資等により確固たる競争力を早期に築くことを重要な課題と認識しつつ、同時に株主に対する利益還元についても重要な経営の課題として認識している。2023年10月期の配当は年9円（前期比1円増配）、配当性向67.7%を期初に予想しており、上期を終えて変更はない。同社は株主還元の1つの指標としてDOE（純資産配当率）を重視しており、2022年10月期のようにROEが下がった局面においても配当性向でカバーすることとなり、株主還元の視点では業績不振の影響が緩和されたと言える。また、日本直販を子会社化したことを機に、2023年10月期より株主優待制度をリニューアルしており、日本直販のWebサイトで1年間利用可能な30%割引クーポン（割引金額の上限は累計（合算）で30万円（税抜））を贈呈する。

要約

Key Points

- ・2023年10月期第2四半期は日本直販の子会社化等により過去最高売上高を達成。主力のオンデマンドエコノミー事業での大型案件縮小やIT機器関連フィールド業務の低調が減益に影響
- ・2023年10月期の売上高は過去最高の28,200百万円、営業利益は500百万円を予想。主力の対面型フィールドサポート業務の需要回復と通販及びシェアオフィスの収益改善が鍵
- ・オンデマンドエコノミー事業では、非IT関連フィールドサービスを強化。システムソリューション事業でChatGPTを簡単安全効率的に利用できる企業向けAIチャットツールをリリース
- ・2023年10月期は、前期比1円増配の配当金9円、配当性向67.7%（期初予想から変更なし）。新株主優待制度では日本直販の30%割引クーポンを贈呈

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

**「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！」をビジョンに掲げ、
 単発短期業務のマッチングや IT サービス、通販、
 シェアオフィス等を展開**

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ビジネスモデルで成長する企業である。PC 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 1,000 社以上の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からギグワークスに商号変更し、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。「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！」を企業ビジョンに掲げ、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。2022年7月には日本直販等の通販事業を M&A で取得し、事業領域を広げた。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月の東証市場区分見直しに伴いスタンダード市場へ移行し、将来的にはさらに上を目指している。

2. 沿革

創業は 1996 年で、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制の強化に取り組んだ。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）、同年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）、同年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。直近では、2022年7月に日本直販及び悠遊生活^{※3}を子会社化した。

^{※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} 2022年10月 日本直販と悠遊生活が合併して日本直販が発足。

会社概要

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、デジタルマーケティング事業（M&A で子会社化した日本直販等の通販事業）、システムソリューション事業、シェアリングエコノミー事業の4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43.9%（2023年10月期第2四半期）、全社調整前営業利益の68.4%（同）を稼ぐ。デジタルマーケティング事業は、日本直販・悠遊生活ブランドでの総合通販を主体としおり、45年以上続く通信販売の実績を基盤に500万人を超える顧客基盤を持つ。ギグワーカーのフィールドサービスとコンタクトセンターのコミュニケーション力を活用した「駆けつけサービス」や「デリバリーサービス」などサービスを強化し、新生「日本直販」として再スタートを切った。全社売上高の23.9%（同）の規模である。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17.9%（同）、全社調整前営業利益の63.1%（同）と収益性が高い。シェアリングエコノミー事業は、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。南青山に展開しているヘアサロン「nex the salon」も好調に推移している。全社売上高の14.4%（同）と構成比はまだ小さいが、成長性は高い。

セグメント別の事業内容と業績（2023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	
	23/10期 2Q	構成比	23/10期 2Q	構成比
オンデマンド エコノミー事業	5,946	43.9%	388	68.4%
デジタル マーケティング事業	3,235	23.9%	-74	-13.1%
システム ソリューション事業	2,423	17.9%	358	63.1%
シェアリング エコノミー事業	1,946	14.4%	-104	-18.3%
合計	13,552	100.0%	567	100.0%

注：セグメント利益は全社調整前
出所：会社資料よりフィスコ作成

■ 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。もともと「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、近年は米国で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1,577万人(ランサーズ<4484>「新・フリーランス実態調査2021-2022年版」)と高水準で推移している。これは生産年齢人口6,917万人(2021年)の22.8%に相当し、5人に1人がフリーランスと言える。また、副業・兼業という観点からも働き方は変化している。「副業に関するアンケート調査」(クラウドワークス<3900>、2022年11月公表)によると「現在副業をしている」と答えた人は19.8%であり、一定数が複数の仕事を持つワークスタイルを開始している。また「過去に副業経験あり」と「副業未経験だが副業意向あり」を合計した”潜在副業人口”は、推計4,089万人、日本の働力人口の約6割に達する。これらの変化は、2019年頃から本格化した働き方改革やコロナ禍でのテレワークの普及なども影響している。

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)を展開しており、同社のほか、クラウドワークス、ランサーズ、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)などが該当する。

■ ビジネスモデル

**オンデマンド性の高い業務を創業来約 733 万件以上マッチング。
 各種フィールドサービス支援、IT ソリューション、
 コンタクトセンター、シェアオフィスなど多様な得意分野を持つ**

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、創業来 6,062 社、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、現在は IT 関連以外（販売、コールセンター、調査など）も増えている。IT 関連での事例としては、PC やタブレットのキッティング、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、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（1,112 席）、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、中小企業や個人向けも増加している。

創業以来、同社は、累計で 733 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である。2023 年 10 月期第 2 四半期に稼働したワーカー（ユニークワーカー）は 4,533 名となる。ギグワーカーにはスキルの高いフリーランスが多いことに加え、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受けるため、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」については、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」については、システムによる自動的なマッチングに加え、同社社員によるきめ細かな調整作業も行っており、これが強みとなっている。同社社員がプロジェクト管理を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。

ギグワークス | 2023年7月14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

オンデマンドエコノミー関連の KPI 推移

KPI		21/10 期末	22/10 期 2Q 末	22/10 期末	22/10 期 2Q 末
クライアント数	創業来、社	-	-	5,243	6,062
お仕事マッチング数	創業来、千件	7,040	7,140	7,238	7,337
ユニークワーカー数	期初から積み上げ、人	7,718	5,310	7,170	4,533
コンタクトセンター席数	席	-	-	1,112	1,112

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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「GiGWorks Basic」が本格稼働した。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同サイト内で行うことができ、利用料金は「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である。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。シフトカレンダープラットフォーム機能（特許出願中）や決済手段、eKYC（本人確認）機能が整っており、利便性が高い。同様のサイトサービスはクラウドワークスや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。2023年3月には、同社のマッチングプラットフォーム「GiGWorks Basic」は、(株)イオレ<2334>の運用型求人広告プラットフォーム「HR Ads Platform」と連携開始した。「HR アドプラットフォーム」は、運用型求人広告プラットフォームであり、求人企業が求人広告を入札すると、HR アドプラットフォームと提携している複数の求人メディアに求人広告が自動掲載され、簡単かつ即時性の高い求人広告運用を可能にする。今回の連携により、「GiGWorks Basic」は「HR Ads Platform」に自動出稿された求人広告を掲載することで、サイト内の求人情報を現掲載数から100倍以上と大幅に充実させ、ギグワーカーの多様な働き方や新たな仕事の出会いを支援できることになる。今後も継続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」の仕組み

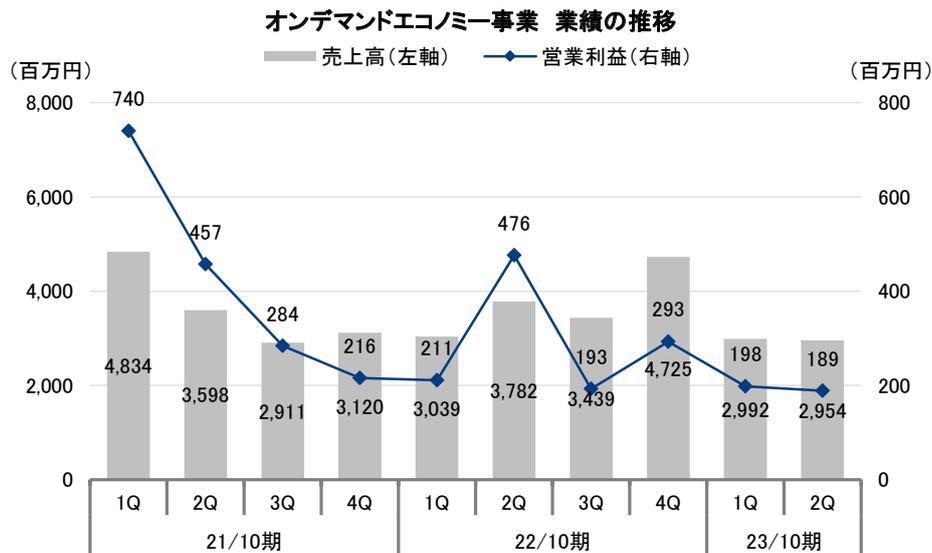


本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

ビジネスモデル

2023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12.0%減の6,026百万円、セグメント利益は同43.5%減の388百万円であった。コロナ禍から手掛けてきた大型案件が剥落したことに加え、世界的な半導体不足の影響でIT機器に関する加工・設置・販売などの業務が減少した。IT機器の設定設置案件は限定的な一方で、非IT関連のフィールドサービスは復調の兆しがある。



注：オンデマンドエコノミー事業にはシステムソリューション事業の数値は含まれていない
 出所：決算短信よりフィスコ作成

2. M&A により新たに加わったデジタルマーケティング事業

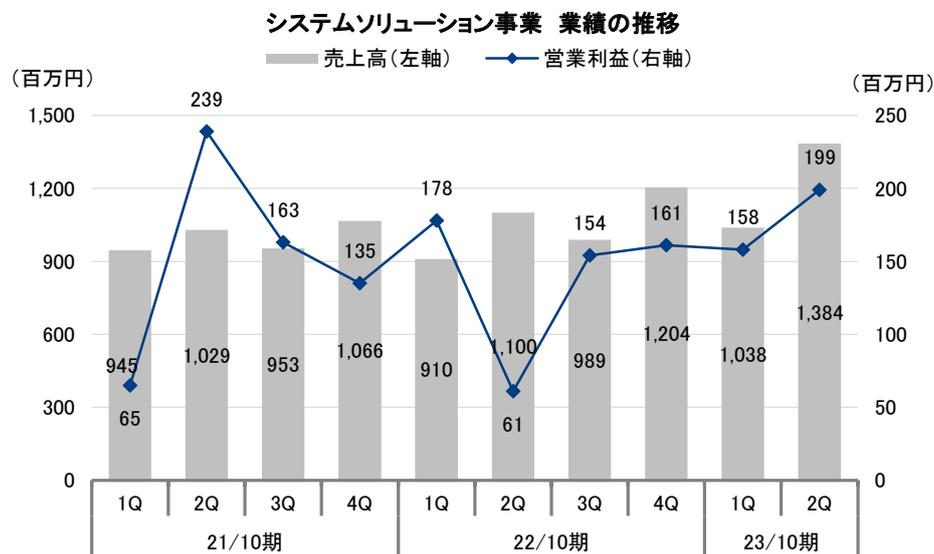
同社は、2022年7月に、中堅の通販専業会社2社の全株式を取得し、通販事業に参入した。そのうちの1社である日本直販は日本屈指の通販ブランドである。日本では誰も通信販売を認知していなかった1976年に「日本直販」をスタートし、店舗では販売していない斬新かつユニークな商品を、テレビCMを活用することで一大ブームを起こした老舗ブランドであり、創業開始から45年を経た今も、通信販売業界の先駆者としての存在感を示し続けている。悠遊生活は、自社ブランドのショッピングカタログ「悠遊生活」を中心とした通販事業を展開する一方で、近年はECサイト利用客も増加している。取扱品目は、健康・美容用品、くらし・生活雑貨、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、その高いリピート率が強みとなっている。2022年10月には、両社が合併し、新生「日本直販」として再スタートを切った。2023年10月期第2四半期のデジタルマーケティング事業の売上高は3,240百万円、セグメント損失は74百万円となっており、収益構造の大幅な改善やお客様ファーストのサービス強化を推進中である。

3. 収益性の高いシステムソリューション事業

システムソリューション事業は、2022年10月期にオンデマンドエコノミー事業から独立した。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カギとなる事業であり、過去には複数のM&Aを通じて補強を行ってきた。

2022年12月に、子会社ギグワークスクロスアイティは、中小・中堅企業の経営課題の抽出からソリューション提供まで一気通貫した支援を実現することを目的とし、新規事業創出や業務改善を行う(株)Arinos(本社：東京都中央区)と業務提携した。Arinosは新規事業開発や業務改善、ギグワークスクロスアイティはITソリューションが、それぞれ得意分野であり、両社がノウハウを提供し合い課題解決を行う。本業務提携により、経営課題の抽出、新規事業開発/業務改善、具体的なITソリューションの導入等、上流から下流に至るまで高い解像度で中小・中堅企業の支援を行うことが可能となる。

2023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、前期比18.6%増の2,509百万円、セグメント利益は同49.1%増の358百万円と増収増益となった。収益性は相対的に高く、全社的には利益貢献が大きい。アフターコロナにおいて顧客の投資意欲が高まり業務量が増えるなか、ギグワーカーを含むビジネスパートナーとの協業・連携を積極的に行い、成長機会に対応している。



出所：決算短信よりフィスコ作成

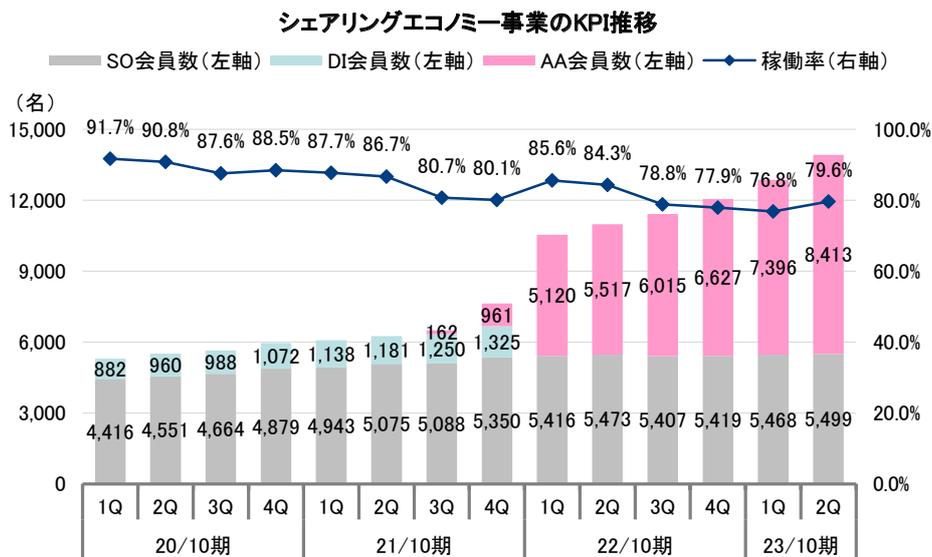
4. 成長を続けるシェアリングエコノミー事業

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年に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及び店舗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。

ビジネスモデル

同社のシェアリングエコノミー事業は子会社の 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（2023 年 4 月末現在）を展開する。半数以上の店舗は直営店で、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 700 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、好評を得ている。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なか、大企業の従業員も増える傾向にある。

2023 年 4 月期末時点の KPI の推移は順調で、シェアオフィス(SO)会員数は 5,499 名と微増傾向で推移している。注力している all access (AA) 会員（自社店舗及び提携店舗 700 以上が利用可能）は 8,413 名と、積極的な広告投資が奏功し大きく伸長した。nex 合計の会員数は過去最高の 13,912 名となり、右肩上がり推移している。シェアオフィスの稼働率は 79.6% と前期末から 1.7 ポイント上昇した。

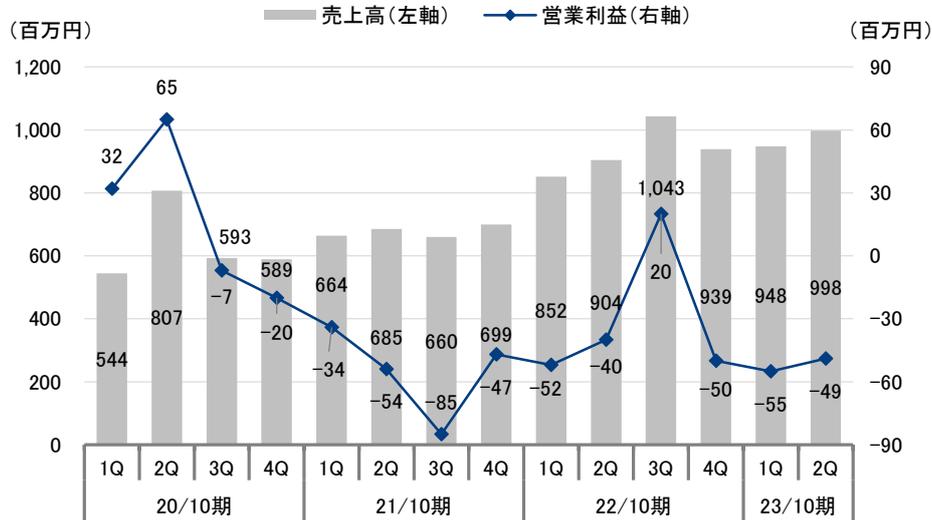


注：稼働率は開業してから1年経過した拠点を対象に算出
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2023 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 11.3% 増の 2,025 百万円、セグメント損失は 104 百万円（前年同期は 92 百万円の損失）となった。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。会員数の増加とともに売上成長は進んでいるものの、外部環境の移り変わりのなかで当初の想定よりも事業成長に時間のかかる状況が続いており、コスト削減などの収益構造の改善も急ぐ。

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

2023年10月期第2四半期は日本直販の子会社化等により過去最高売上高を達成。主力のオンデマンドエコノミー事業での大型案件縮小やIT機器関連フィールド業務の低調が減益に影響

1. 2023年10月期第2四半期の業績概要

2023年10月期第2四半期の連結業績は、売上高が前年同期比28.0%増の13,552百万円、営業利益が同87.9%減の27百万円、経常利益が同87.0%減の32百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同70.6%減の38百万円となった。売上高はデジタルマーケティング事業(通販等)のM&Aにより大幅に増加したものの、オンデマンドエコノミー事業の減益等が影響し減益となった。

主力のオンデマンドエコノミー事業では、コロナ禍から実施してきた大型案件縮小に加え、世界的な半導体不足の影響でIT機器関連の設定設置業務やキitting業務などが低調に推移した。一方で、社会活動の正常化により非IT関連のフィールドサービスの需要については上昇の兆しが見られた。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。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7拠点体制が整い、テクニカルサポート・通販関連の受注が拡大した。このほか、通信インフラの基地局工事を行うコンストラクション部門では、EV充電器関連への新たな取り組みも開始した。

ギグワークス | 2023年7月14日(金)
 2375 東証スタンダード市場 | <https://www.gig.co.jp/ir>

業績動向

デジタルマーケティング事業は、日本直販・悠遊生活ブランドでの総合通販を主体としたサービスの提供を行っており、堅調に推移した。同社では物販に加え、サービスを強化する戦略である。強みのフィールドサービスとコンタクトセンターのコミュニケーション力を活用した「駆けつけサービス」や「デリバリーサービス」、ITテクノロジーを活用したオンライン店舗の出店など、M&Aの狙いである相乗効果を発揮する取り組みがさっそく開始されている。また、カタログや広告宣伝、仕入れの共通化によるコスト削減努力などの収益構造の大幅な改善策を進める計画を推進しており、その成果は下期以降に顕在化する想定である。

システムソリューション事業は売上高及びセグメント利益で第2四半期過去最高と達成した。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、IT需要の増加やIT人材の不足を背景に需要が増加傾向にあるなか、ギグワーカーを含むビジネスパートナーとの連携を強化し、需要増加に対応した。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」の販売も、コロナ禍の投資抑制の影響が弱まり、販売は改善した。

シェアリングエコノミー事業は会員数が堅調に伸びた。運営するシェアオフィス（83拠点）に加え、利用提携先の施設を含めると700拠点以上となるオフィスネットワーク及びシェアオフィス利用会員数（13,912名）は、日本最大級である。2022年10月期は特にall access(AA)会員（700拠点以上のマルチロケーションを利用可能）の増加に注力した結果、8,413名と大きく伸長した。外部環境の移り変わりのなかで当初の想定よりも事業成長に時間のかかる状況が続いており、コスト削減などの収益構造の改善に努めており、上期の新規オフィス出店は行わなかった。

営業利益は前期比87.9%減、営業利益率は同2.0ポイント減の0.2%となった。オンデマンドエコノミー事業の大型案件縮小やIT関連フィールドサービス業務の不調、収益構造改革中のデジタルマーケティング事業の取り込み、シェアリングエコノミー事業の収益改善途上などにより、収益性は一時的に低下している。

2023年10月期第2四半期業績

(単位：百万円)

	22/10期2Q		23/10期2Q		前年同期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
売上高	10,590	100.0%	13,552	100.0%	28.0%
売上原価	8,412	79.4%	10,326	76.2%	22.7%
売上総利益	2,178	20.6%	3,226	23.8%	48.1%
販管費	1,948	18.4%	3,198	23.6%	64.2%
営業利益	229	2.2%	27	0.2%	-87.9%
経常利益	253	2.4%	32	0.2%	-87.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	132	1.2%	38	0.3%	-70.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

健全な財務基盤を維持

2. 財務状況と経営指標

2023年4月期末の総資産は前期末比356百万円減の10,325百万円となった。このうち流動資産は同288百万円減の6,447百万円となった。現金及び預金が375百万円増加した一方で、受取手形、売掛金及び契約資産が166百万円、仕掛品が154百万円それぞれ減少したことが主な要因である。固定資産は、有形固定資産が110百万円減少したことなどにより、同68百万円減の3,878百万円となった。現金及び預金の期末残高は2,965百万円となった。

負債合計は前期末比243百万円減の6,516百万円となった。このうち流動負債は、賞与引当金が96百万円減少したことなどにより、同50百万円減の4,712百万円となった。固定負債は、長期借入金が120百万円減少したことなどにより、同192百万円減の1,804百万円となった。有利子負債は同173百万円減少して3,114百万円となった。

純資産合計は前期末比113百万円減の3,808百万円となった。親会社株主に帰属する四半期純利益38百万円を計上した一方で、配当金の支払により利益剰余金が156百万円減少したことが主な要因である。

2023年4月期末の経営指標は、流動比率が136.8%（前期末は141.4%）、自己資本比率が35.9%（同35.8%）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)

	22/10 期末	23/10 期 2Q 末	増減額
流動資産	6,735	6,447	-288
(現金及び預金)	2,589	2,965	375
(受取手形、売掛金及び契約資産)	3,103	2,937	-166
(仕掛品)	201	46	-154
固定資産	3,946	3,878	-68
(有形固定資産)	1,513	1,403	-110
総資産	10,682	10,325	-356
流動負債	4,763	4,712	-50
(買掛金)	920	878	-41
(短期借入金)	1,146	1,132	-13
(賞与引当金)	222	126	-96
固定負債	1,996	1,804	-192
(長期借入金)	1,093	972	-120
負債合計	6,760	6,516	-243
純資産合計	3,922	3,808	-113
(自己株式)	-525	-525	0
負債純資産合計	10,682	10,325	-356
<安全性>			
流動比率	141.4%	136.8%	-
自己資本比率	35.8%	35.9%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2023年10月期の売上高は過去最高の28,200百万円、 営業利益は500百万円を予想。 主力の対面型フィールドサポート業務の需要回復と 通販及びシェアオフィスの収益改善が鍵

2023年10月期の連結業績は、売上高が前期比23.0%増の28,200百万円、営業利益が同13.1%増の500百万円、経常利益が同2.9%増の490百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同11.6%増の260百万円と、過去最高売上高の更新及び堅実な増益を予想している（期初予想通り）。

オンデマンドエコノミー事業では、解消に向かってはいるが世界的な半導体不足によるIT機器流通の鈍化がフィールドサポートや販売支援などの対面型業務などに影響を及ぼしてきたが、今後はやや回復傾向にあると同社では見通している。非IT関連のフィールドサポート業務を強化しつつ、IT関連のフィールドサポートの需要回復を待つ戦略である。また、ヘルプデスク、サービスデスクの運営を手掛ける非対面型業務のコンタクトセンターサービスは、通販市場の成長、テレワークの拡大・定着化に伴い、底堅い需要を想定している。デジタルマーケティング事業では、日本直販の売上高が通期で計上されるため、前期よりも3四半期分（約45億円相当）が上乘せされる。通販2社合併による運営コスト削減（年間約1.4億円の削減余地）を行うとともに、同社の既存事業領域と親和性が高いことから、グループ内での連携強化を図り、収益構造の改善に取り組む。システムソリューション事業は、国内のソフトウェア設備投資が回復基調にあるなか人材不足は顕著で、堅調な需要が期待できる。経済活動が活発化し、サービス業での人手不足が発生していることから、人材はもちろんテクノロジーとの融合により需要の取り込みを狙う戦略である。シェアリングエコノミー事業では、コロナ禍で根付いた新しい働き方のニーズの取り込みに引き続き取り組み、「all access」などの新サービスの成長及びセグメント損益の黒字化を目指す。

営業利益は前期比13.1%増、営業利益率は1.8%（前期は1.9%）と着実な回復を見込んでいる。同社は従来、営業利益率は5%前後というパフォーマンスであるものの、IT機器関連業務の回復や日本直販の業務効率化などに一定の期間がかかると想定し、保守的な増益計画とした。

第2四半期を終えて、売上高の進捗率は48.1%と順調に推移する。営業利益では進捗率5.6%と出遅れてはいるが、主力のオンデマンドエコノミー事業におけるIT関連・非IT関連フィールドサービスの需要回復、デジタルマーケティング事業の収益構造改革の進捗、シェアリングエコノミー事業の成長と収支改善などが鍵であり、いずれの事業も収益性が上向く可能性がある。弊社では、上期の各利益の進捗の出遅れは、下期に十分リカバーできると捉えている。

今後の見通し

2023年10月期通期業績予想

(単位：百万円)

	22/10期		23/10期			
	実績	対売上比	予想	対売上比	前期比	2Q進捗率
売上高	22,932	100.0%	28,200	100.0%	23.0%	48.1%
営業利益	442	1.9%	500	1.8%	13.1%	5.6%
経常利益	476	2.1%	490	1.7%	2.9%	6.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	232	1.0%	260	0.9%	11.6%	15.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 成長戦略・トピック

**オンデマンドエコノミー事業では、
 非 IT 関連フィールドサービスを強化。
 システムソリューション事業で ChatGPT を簡単安全効率的に
 利用できる企業向け AI チャットツールをリリース**

1. オンデマンドエコノミー事業：非 IT 関連フィールドサービスを強化

オンデマンドエコノミー事業では、世界的な半導体不足の影響などが根強く残り、同社においては、IT 関連フィールド業務の需要回復が遅れている。このような事業環境のなかで、非 IT 関連フィールド業務の強化を戦略的に実践してきた。この取り組みは同社の財産であるギグワーカーに仕事の提供し続ける目的もある。案件の事例としては、フードデリバリー、家具の組立、検品・什器入れ替え、無人店舗の品出しなどがあり、これまでも実績はあるものの、IT 関連の設置業務などよりもボリュームが少なかった。営業強化の成果は出始めており、“全国的小売りチェーン向けの什器入替業務”など大型の事例も出現している。この案件は、全国約1万6千店のチェーンストアのレジカウンター内の陳列棚を数ヶ月以内に一気に入れ替えるもので、全国的に、一定の専門性が必要となる業務を遂行する体制が必要となる案件であり、まさに同社のオンデマンド力が発揮されている。2023年4月時点では約半数の店舗を完了しており、進行期の業績にもプラスとなっている案件である。この事例のような非 IT 関連のフィールド業務の拡大により IT 関連の落ち込みをカバーできれば、IT 関連が回復した際には、IT と非 IT が両輪となり、より大きな業績が期待できることになろう。

フィールド業務の受注状況

取り組み

某小売店チェーン向け 什器入替業務の進捗

受託内容 全国の小売チェーン店舗、レジカウンター内陳列棚の入替

全国小売チェーン店舗レジカウンター内に設置されている什器の入替業務を大手物流会社から受託3月から本格的に業務を開始しており、順調にプロジェクトが進捗している状況。
7月以降、離島対応や特殊施設内店舗、深夜作業などのイレギュラー作業、追加業務の受注を見込んでいる。

実績

- 1 全国16,000店舗入替計画の内、8,000店の完了
- 2 5月29日より沖縄県で業務を開始し、全国47都道府県において体制構築完了

今後

- 1 柔軟な対応を必要とする特別な店舗への対応
深夜作業、VIP店舗、特殊什器の設置等
- 2 新什器に追加するメンテナンス作業受託に向けた協議
- 3 物流企業に向けた物流+現地作業サービスの拡大に向けた営業強化

出所：決算説明資料より掲載

2. システムソリューション事業：ChatGPTを簡単安全効率的に利用できる企業向けAIチャットツールをリリース

同社のシステムソリューション事業では、サブスクリプションサービス分野に参入した。子会社であるギグワークスクロスアイティは、企業向けに開発されたAIチャットツール「GiGMON powered by GPT-4」を発表し受付を開始した。このサービスは、AI技術を活用して瞬時に適切な回答を提供し、業務効率化を実現するとともに、企業固有のナレッジを活用できる機能や簡単な操作で誰でも利用できるワンクリックプロンプトなどの機能を備えており、企業のナレッジ共有・コミュニケーションを革新するサービスとなっている。

主な機能・特徴は以下の4点である。

- (1) 企業固有のナレッジに対応：社内の情報やナレッジを活用してファインチューニングするため、企業固有の問題に対応できる
- (2) 管理画面で利用状況を一元管理：管理画面により、利用状況やアカウントの管理が一元化され、コスト削減や効果的な運用が可能になる
- (3) セキュアな環境での利用：クローズド環境での利用により、機密情報・個人情報が保護される。利用した際の会話データは学習されない
- (4) ワンクリックでのプロンプト（命令文）利用：プロンプト（命令文）の作成に悩むことなく、ワンクリックでサンプルプロンプトを利用できるため、誰でも簡単にChatGPTに指示を出せる

サブスクリプション価格は、月額800円/人から（プランによる）と低めに設定した。これは、同社として様々なサービスを提供する上でのフックとして同サービスを位置付けている側面があるためである。今後は、同社グループ内での展開が計画されており、マッチングプラットフォーム「GiGWorks Basic」内での活用、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」での機能追加、nexのシェアオフィス会員（13,000名以上）向けの付帯サービス提供、などで利用される。先端技術を取り入れ、事業化するスピードは同社の強みの1つと言えるだろう。

成長戦略・トピック

企業向け AI チャットツール「GiGMON powered by GPT-4」

GiGMON powered by GPT-4

ChatGPTを“簡単”“安全”“効率的”に利用できる
企業向けAIチャットツール

高性能なGPT-4の生成機能に加えて、企業固有のナレッジを活用できる機能や簡単な操作で誰でも利用できるワンクリックプロンプトなど複数機能を搭載

出所：決算説明資料より掲載

GiGMONの主な機能・特徴

効率

企業のナレッジに対応

社内情報やナレッジで
ファインチューニングし
て独自の課題に対応

安全

セキュアな環境での利用

クラウド環境での利用
により、機密情報・個人
情報を保護

効率

利用状況の一元管理

利用状況やアカウントの
管理を一元化してコスト
削減・効率化

簡単

ワンクリックプロンプト

サンプルプロンプトの活用
により誰でも簡単に
ChatGPTに指示

3. デジタルマーケティング事業：サービス化戦略の一環として日本直販「訪問お手伝いサービス」が拡大中

新生「日本直販」では、物販の強みはそのままに、主な対象顧客であるシニア層に向けたサービスを強化する基本戦略である。その一環として開始されたサービスとして「訪問お手伝いサービス」がある。このサービスは、日本直販で販売した商品に関して、フィールドサポート部隊が購入者の自宅を訪問し、商品の設置、組立、使用サポートを行う。対象商品は現在 16 点まで増え、ソファベッドや高座椅子などの大型商品から補聴器や健康管理スマートウォッチなどの使用サポートが必要な商品などである。サービス価格は一律 4,980 円。これまでのサービス利用率（サービス利用者数 / 購入者数）は 5.7% と一定数以上となっており、月次推移が上昇傾向であることから、顧客ニーズを捉えていることがわかる。強みであるフィールドサポート力やコールセンター力のバックアップにより、さっそく相乗効果が発揮された形である。“ラストワンマイルのサポート”を高品質で実践できる企業は通販・EC 業界でも少なく、新生「日本直販」の差別化になると弊社では見ている。

訪問お手伝いサービス



■ ESG への取り組み

働き方改革の推進を通じて ESG に貢献

同社は創業当初から 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。

(1) 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。

(2) 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6年間に（公財）SBS 鎌田財団をはじめ、日本赤十字社や各自治体等に対して1,713万円を寄付し、日本赤十字社より感謝状を受け取っている。2023年4月に、子会社ギグワークス・アドバンスでは、ハンディキャップクリエイターとして活躍する版画家 石原陸郎氏の代表作品を商品化し日本直販を通じて販売する取り組みを開始した。障がい者雇用の創出だけでなくインクルージョン推進を推進し障がい者の従業員が働きがいを感じる環境を整備する。

(3) G（Governance：ガバナンス）

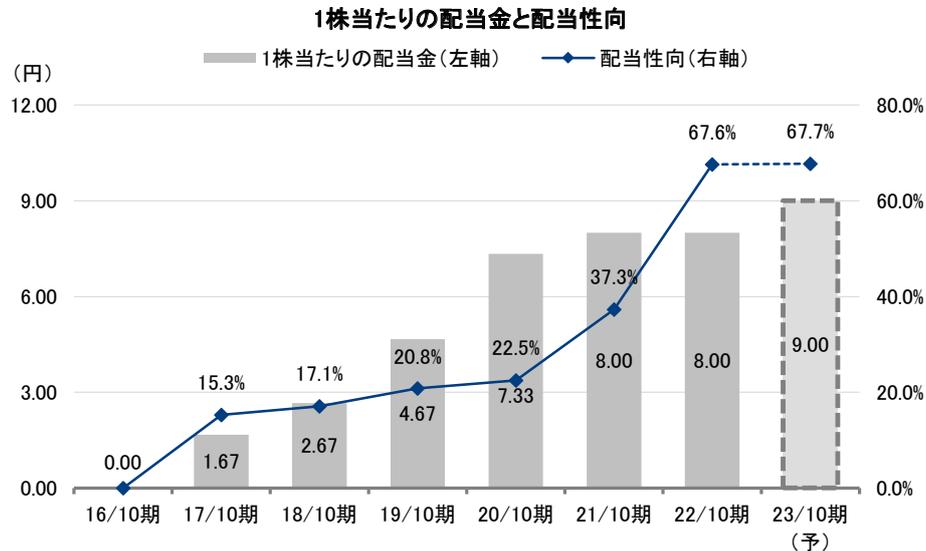
企業統治においても様々な取り組みを行っている。その一例として、1) 社外取締役の高い構成比（10名のうち4名）、2) コーポレートガバナンス報告書や統合報告書を通じた情報開示、3) セキュリティ水準の向上のため、ISO/IEC27001 規格認証及びプライバシーマークなどを取得している。

■ 株主還元策

**2023年10月期は、前期比1円増配の配当金年9円、
配当性向67.7%（期初予想から変更なし）。
新株主優待制度では日本直販の30%割引クーポンを贈呈**

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。2022年10月期は減益となったものの、公約どおり年8円（前期と同額）の配当を実施し、配当性向は67.6%となった。2023年10月期の配当は年9円（前期比1円増配）、配当性向67.7%を期初に予想しており、上期を終えて変更はない。同社は株主還元の1つの指標としてDOE（純資産配当率）を重視している。過去3年間のDOE実績は、4.2%（2020年10月期）4.1%（2021年10月期）4.0%（2022年10月期）と4%台を維持している。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、2022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. 新株主優待制度

同社は、株式への投資の魅力を高めるとともに、株式の中長期的な保有を促進することを目的として、2018年10月期から株主優待制度を導入している。日本直販を子会社化したことを機に、2022年10月期より株主優待制度をリニューアルしており、毎年10月31日現在の株主を対象に、日本直販のWebサイトで1年間利用可能な割引クーポン（30%割引、割引金額の上限は累計（合算）で30万円（税抜））を贈呈する。

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