

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 >>>](#)

2024年7月17日(水)

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. 収益構造の変革が進展する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. 稼働率が上昇し黒字基調を回復したシェアリングエコノミー事業	11
■ 業績動向	13
1. 2024年10月期第2四半期の業績概要	13
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	17
1. Snap to Earn「SNPIT」のマネタイズが始動。独自トークンが暗号資産取引所に上場	17
2. Threesと業務提携し、国内最大1,000拠点超のサテライトオフィス・ネットワークへ	18
■ ESGへの取り組み	19
■ 株主還元策	20
1. 配当予想	20
2. 株主優待制度	20

■ 要約

2024年10月期第2四半期は減収も利益回復傾向。 シェアリングエコノミー事業が利益貢献。 Snap to Earn「SNPIT」のマネタイズが始動。 独自トークンが暗号資産取引所に上場

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する企業である。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）に即時対応できること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）」から「ギグワークス（株）」に商号変更し、次代に向けてギアチェンジをした。傘下に日本最大の拠点を持つシェアオフィス事業や日本直販などの通販事業を持つのは、ギグワーカーの働き方や仕事の獲得に関連している。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部に市場変更した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）。同年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（システムインテグレーション）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（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「GiGWorks Basic」を本格稼働し、利用者が拡大している。創業以来、累計で6,426社、751万件を超えるのマッチングを行い、2024年10月期第2四半期は3,404名が稼働した。

2. 業績動向

2024年10月期第2四半期の連結業績は、売上高が前年同期比3.8%減の13,041百万円、営業利益が同564.7%増の184百万円となった。期初の計画通り、減収増益となった。売上面では、オンデマンドエコノミー事業とデジタルマーケティング事業が低調に推移し減収となった。利益面では、シェアリングエコノミー事業での稼働率向上やWeb3領域のSnap to Earnアプリ写真を撮って稼ぐ「SNPIT」の利益貢献などにより増益となった。

要約

2024年10月期の連結業績は、売上高が前期比7.7%減の24,400百万円、営業利益が同84.6%増の205百万円と、収益を着実に改善する予想である（期初予想通り）。売上高の通期予想に対する第2四半期進捗率は53.5%であり、全体として順調に推移している。オンデマンドエコノミー事業では、販売支援業務やIT機器の設置設定業務などのフィールドサービスは、引き続き厳しい状況が継続する見通しである。この需要落ち込みをコンタクトセンター、システムソリューション、シェアオフィス、Web3アプリなどの成長分野で補えるかが鍵となる。利益面では着実な回復を見込んでいる。通期予想に対する営業利益の第2四半期進捗率は90.2%であり、進捗は順調である。弊社では、シェアリングエコノミー事業の黒字転換により4事業中3事業が利益体質となり、事業ポートフォリオはより安定感を増したと見ている。デジタルマーケティング事業での秋元康氏との新規取り組み、Web3領域の新事業など成長と業績への寄与に注目したい。

3. 成長戦略・トピック

「SNPIT」は、スマートフォンカメラを活用した画期的なGame-Fi※1体験を提供する、全く新しいSnap to Earnサービスである。2024年10月期第2四半期に、この初期段階のプロジェクトは、既に売上高で約200百万円を計上し、オンデマンドエコノミー事業の利益を押し上げるのに寄与した。Snap to Earn「SNPIT」の独自トークン※2である「SNPIT Token」が、2024年6月20日より、海外暗号資産取引所「Gate.io」及び「MEXC」に上場し、取引が開始された。両取引所は銘柄数や利用者が多く、トップクラスの暗号資産取引所である。この上場によりユーザーは、ゲームの報酬として得たSNPIT POINTS (STP) をアプリ内で活用するだけでなく、暗号資産に交換して活用することが可能となり、まさにアプリを通じて稼ぐことができるようになる。まさに、同社が目指す“働き方の選択肢が広がる”ことになる。

※1 ゲーム (Game) と金融 (Finance) を組み合わせた造語。ゲームに DeFi (分散型金融) の要素を掛け合わせたブロックチェーンゲーム全般を指す

※2 従来の硬貨や紙幣の代わりに使うデジタルマネー

4. 株主還元策

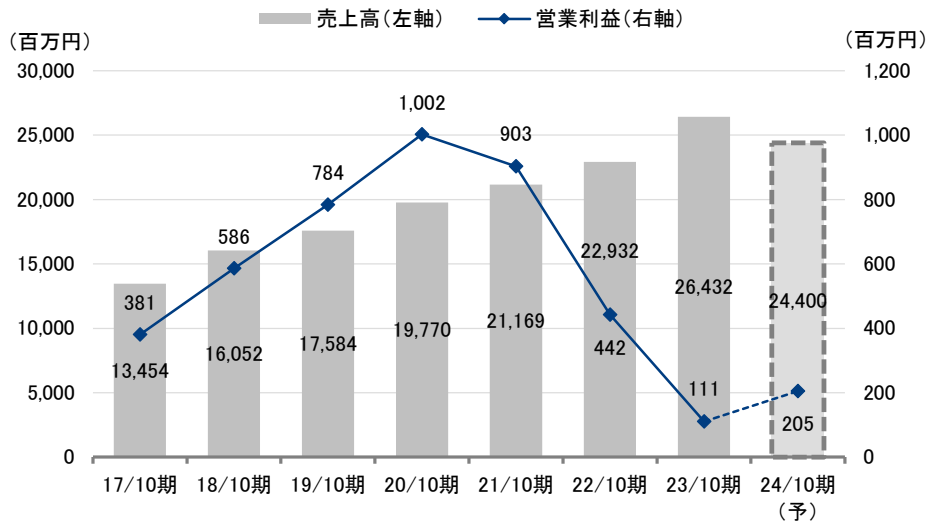
同社は、重点分野への積極的な投資などにより確固たる競争力を早期に築くことを重要な課題と認識しつつ、同時に株主に対する利益還元についても重要な経営の課題として認識している。2024年10月期の配当は年5.00円（前期比1.00円増配）、配当性向116.0%を予想する（期初予想通り）。同社は株主還元の1つの指標としてDOEを重視している。過去のDOE実績は、4.1%（2021年10月期）、4.0%（2022年10月期）、2.3%（2023年10月期）と一定水準を維持している。DOEは配当性向×ROEに分解することができ、DOEを維持・向上する政策は、2023年10月期のようにROEが下がった局面においても配当が維持され、株主還元の視点では業績下振れの影響が緩和されたとと言えるだろう。同社は、株主優待制度を導入しており、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。

要約

Key Points

- ・2024年10月期第2四半期は減収も利益回復傾向。シェアリングエコノミー事業、Web3 サービスが利益貢献
- ・2024年10月期の売上高は24,400百万円、営業利益は205百万円を予想(期初予想通り)。上期の営業利益の進捗率は90%。対面型フィールドサービスの需要落ち込みを成長分野で補う方針
- ・Snap to Earn「SNPIT」のマネタイズが始動。独自トークンが暗号資産取引所に上場
- ・2024年10月期の配当金は年5.00円(前期比1.00円増)を予想。DOEを重視する政策により、業績下振れ時も配当を継続

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

「日本一のギグ・エコノミーのプラットフォームになり、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、シェアオフィスなどを展開

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）に即時対応できること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。「日本一のギグ・エコノミーのプラットフォームになり、労働市場に革命を起こす」をビジョンに掲げ、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。傘下に日本最大の拠点を持つシェアオフィス事業や日本直販などの通販事業を持つのも、ギグワーカーの働き方や仕事の獲得に関連している。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ているが、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、2000年代初頭のYahoo!BBのADSLモデム設置事業で急成長、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、同年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。2022年7月には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月にnex(株)に商号変更。

※3 2022年10月に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、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41.6%（2024年10月期第2四半期）、全社調整前営業利益の47.5%（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ており、45年以上続く通信販売の実績を基盤に創業来1,485万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力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21.2%（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18.0%（同）、全社調整前営業利益の33.9%（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19.2%（同）と、全社調整前営業利益の23.1%（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（2024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
オンデマンドエコノミー事業	5,636	41.6%	475	47.5%
デジタルマーケティング事業	2,870	21.2%	-45	-4.5%
システムソリューション事業	2,432	18.0%	340	33.9%
シェアリングエコノミー事業	2,602	19.2%	231	23.1%
合計	13,542	100.0%	1,002	100.0%

出所：決算説明資料、同社提供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、インターネットなどを通じて単発・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、ライブハウスなど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6,000万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ている。日本においては新型コロナウイルス感染症拡大(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1,577万人(出所: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。Job総研調べ「2023年副業・兼業の実態調査」によると「現在副業・兼業をしている」と答えた人は22.6%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「今後、副業・兼業をしたい」と回答した“潜在副業人口”は85.5%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、各業界での人材不足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 751 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 6,246 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、多言語コンタクトセンター（1,112 席）、ミステリーショッパー（覆面調査）、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 751 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。2024 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 3,404 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、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、多様な形態を提案している。

ビジネスモデル

オンデマンドエコノミー関連の KPI 推移

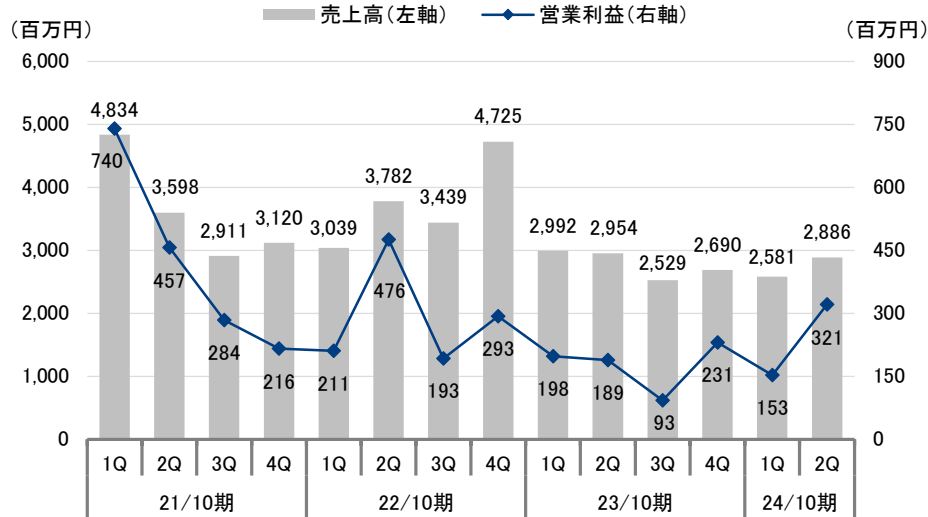
KPI		2021年	2022年	2022年	2023年	2023年	2024年
		10月期末	10月期2Q末	10月期末	10月期2Q末	10月期末	10月期2Q末
クライアント数	創業来、社	-	-	5,243	6,062	6,255	6,426
お仕事マッチング数	創業来、千件	7,040	7,140	7,238	7,337	7,430	7,510
ユニークワーカー数	期初から積み上げ、人	7,718	5,310	7,170	4,533	5,689	-
コンタクトセンター席数	席	-	-	1,112	1,112	1,112	1,112

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%」と業界標準よりも廉価である。一方ギグワーカーは、「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（オンライン本人確認）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」がイオレ<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 Ads Platform」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。

2024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）の売上高は前期比8.0%減の5,468百万円、セグメント利益は同22.4%増の475百万円となった。コンタクトセンターは高い稼働が続いており、減収も前年同期並みの利益を維持した。IT機器に関する加工・設置・販売などのフィールドサポート業務は低調に推移した。Web3領域のSnap to Earn アプリ写真を撮って稼ぐ「SNPIT」の売上も貢献したことから、オンデマンドエコノミー事業のセグメント利益を押し上げた。

オンデマンドエコノミー事業 業績の推移



注：システムソリューション事業の数値を含まない
 売上高は内部売上を除いた数値
 出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 収益構造の変革が進展する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。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。取り扱い品目は、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・望遠鏡などの光学機器、時計、電子製品、ファッション、食品など、取り扱いアイテム数は約2,000に及んでいる。同年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。

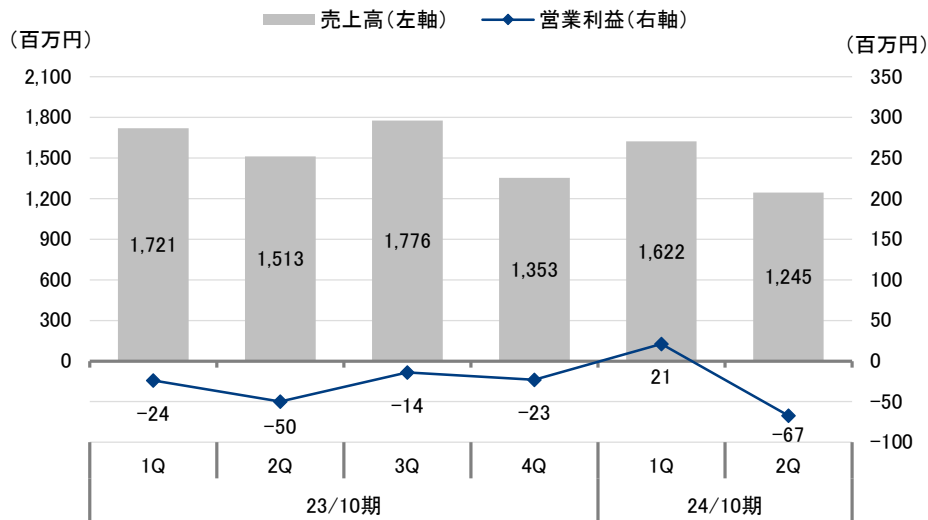
新生「日本直販」では、物販の強みはそのままに、主な対象顧客であるシニア層に向けたサービスを強化することを基本戦略としている。その一環として開始されたサービスとして、ギグワーカーのフィールドサービス力とコンタクトセンターのコミュニケーション力を活用した「駆けつけサービス」や「デリバリーサービス」など「訪問お手伝いサービス」がある。このサービスは、日本直販で販売した商品に関して、フィールドサポート部隊が購入者の自宅を訪問し、商品の設置、組み立て、使用サポートなどを行う。

ビジネスモデル

2023年11月からはプレミアム会員制度を開始した。顧客のLTV（ライフタイムバリュー：顧客生涯価値）を向上させ、サービス販売を追加していく方針にそった戦略施策である。プレミアム会員に入会すると、商品の割引（常時最大5%OFF）、送料・返品送料無料、訪問お手伝いサービス3,000円OFF、プレミアム・限定商品・サービスの購入、専用ダイヤルでの受付など様々な特典が受けられる。月額550円（税込）であり、現在入会特典として1,500円分のクーポンが獲得できる。プレミアム会員数は開始から半年で2,000人を突破し、大きな成果を挙げている。

2024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前期比11.3%減の2,868百万円、セグメント損失は45百万円（前年同期は74百万円の損失）となり、収益構造の改善が進み、損失幅が縮小している。

デジタルマーケティング事業 業績の推移



注：売上高は内部売上を除いた数値
出所：決算短信よりフィスコ作成

3. 収益性の高いシステムソリューション事業

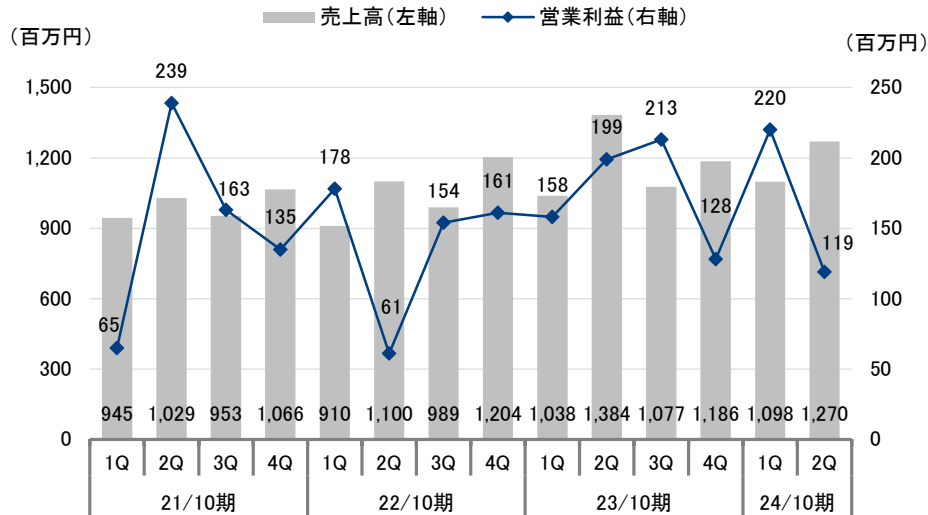
システムソリューション事業は、2022年10月期にオンデマンドエコノミー事業から独立した。ITエンジニアによるシステム開発を主体としたプロフェッショナルサービス及び自社開発商品のコールセンター向けCRMシステム「デコール CC.CRM3」などの販売を行っている。専門性の高い人材の確保が鍵となる事業であり、過去には複数のM&Aを通じて補強を行ってきた。

自社開発商品のCRMシステム「デコール CC.CRM3」は、AIを活用したツール開発や機能追加による製品ラインナップの強化などにより、受注は増加している。プロフェッショナルサービスでは、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。また、エンジニア不足の問題に対応するため、地方金融機関と連携して中小企業向けコンサルティングサービスの充実と自社コンサルタントの育成、既存顧客へのサービスラインナップを拡充し、受注規模の拡大を目指している。

ビジネスモデル

2024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2.2%減の2,369百万円、セグメント利益は同5.1%減の340百万円と売上高・セグメント利益ともに高水準を維持した。収益性は高く、全社的にも利益貢献が大きい。

システムソリューション事業 業績の推移



注：売上高は内部売上を除いた数値
出所：決算短信よりフィスコ作成

4. 稼働率が上昇し黒字基調を回復した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。

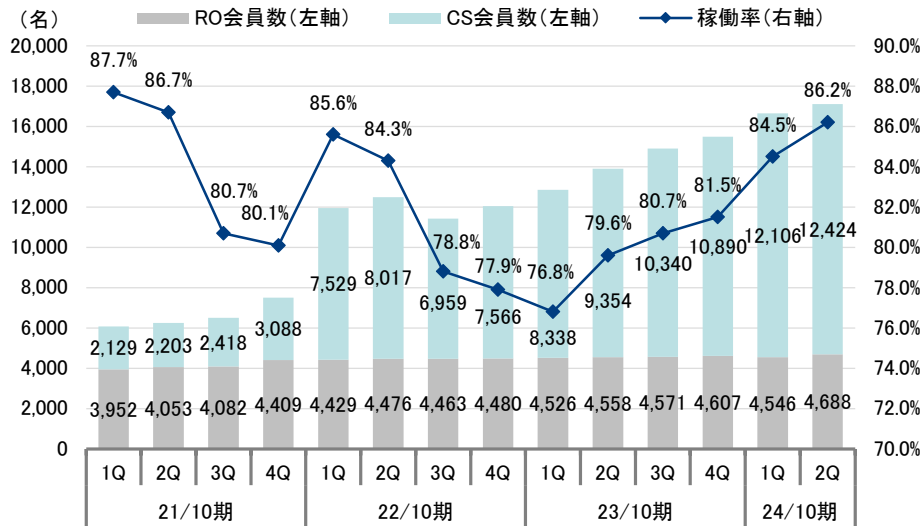
同社のシェアリングエコノミー事業は子会社の nex が展開しているシェアオフィスサービスが主体であり、「THE HUB」のブランドを中心に東京・神奈川・千葉・埼玉・愛知・大阪・京都で87拠点（2024年4月末現在）を展開する。半数以上の店舗は直営店で、残りは運営受託店である。様々な利用提携先の施設を含めると国内最大級となる700拠点以上のオフィスネットワークを持つ。最近では、サテライトオフィスの需要を獲得すべく、マルチロケーションで利用できるサテライトオフィスのサービスを開始し、好評を得ている。従来は起業家や個人事業主・フリーランサー、ギグワーカーなどが主な会員であったが、働き方の多様化が定着するなか、大企業の従業員も増える傾向にある。

2024年10月期第2四半期末時点のKPIの推移は順調で、レンタルオフィス（RO）会員数は4,688名（前年同期比130名増）と増加した。注力しているコワーキングスペース会員（CS）会員は12,424名（前年同期比3,070名増）と、大きく伸長した。nex 合計の会員数は過去最高の17,112名となり、右肩上がり で推移している。シェアオフィスの稼働率は86.2%と前年同期末から6.6ポイント上昇した。

ギグワークス | 2024年7月17日(水)
 2375 東証スタンダード市場 | <https://www.gig.co.jp/ir>

ビジネスモデル

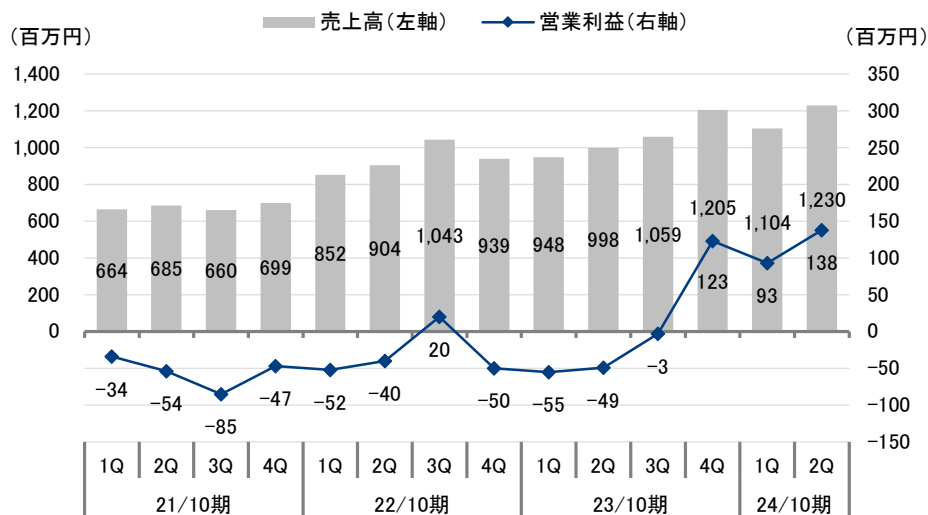
シェアリングエコノミー事業のKPI推移



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

2024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期比19.9%増の2,335百万円、セグメント利益は231百万円（前期は104百万円の損失）となった。コロナ禍以前の日常に戻ったこと、前期からのサービスの刷新、新規出店を抑制したことにより既存店の稼働率は向上し、黒字化が定着している。

シェアリングエコノミー事業 業績の推移



注：売上高は内部売上を除いた数値
 出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2023年10月期は減収も利益回復傾向。 シェアリングエコノミー事業、Web3 サービスが利益貢献

1. 2024年10月期第2四半期の業績概要

2024年10月期第2四半期の連結業績は、売上高が前年同期比3.8%減の13,041百万円、営業利益が同564.7%増の184百万円、経常利益が同449.7%増の180百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同67.6%増の65百万円となった。期初の計画通り、減収増益となった。

主力のオンデマンドエコノミー事業では、ユニークワーカー3,404名（前期は4,533名）が日本全国で稼働した。IT機器のキitting業務や設定設置業務などが低調に推移したものの、調査業務やEV充電器工事、IT機器保守業務などが稼働した。また、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拠点体制で運営しており、政府が推進するテレワークを併用した働き方の定着、企業のDXによる業務効率向上への動き、インボイス制度への対応などを背景に、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、テクニカルサポート・通販関連の受注は拡大した。またWeb3領域のSnap to Earn アプリ写真を撮って稼ぐ「SNPIT」の売上が立ちはじめ、利益貢献も大きかった。

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、45年以上続く実績を基盤に創業来1,485万人を超える顧客に利用されている。LTV（ライフタイムバリュー）向上など顧客から継続的にご愛顧頂けるサービスづくりを経営課題としており、強みのフィールドサービスカ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」などを商品化し販売を伸ばしている。総合プロデューサーの秋元康氏の知見を生かし、会員限定のプレミアム商品の開発や新ラジオ番組の放送など多方面のプロモーションも強化している。また、収益強化のため、カタログ停止・テレビCMの内容を徹底的に見直し、仕入れの共通化、人員体制の見直しなどの収益構造の抜本的な改善策を進めた。結果として減収とはなったものの損失幅は縮小している。

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前期並みの好業績となった。ITエンジニアによるプロフェッショナルサービスは、IT需要やIT人材の不足を背景に需要が堅調に推移するなか、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、需要に対応した。エンジニア人件費高騰による取引単価値上げ交渉が引き続き好業績を支えた。また、エンジニア不足の問題に対応するため、中小企業向けコンサルティングサービスの充実と自社コンサルタントの育成、既存顧客へのサービスラインナップを拡充し、受注規模の拡大を目指している。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、AIを活用したツール開発や機能追加による製品ラインナップの強化などにより、受注が増加した。

業績動向

シェアリングエコノミー事業はシェアオフィス利用会員数が17,112名と堅調に伸びた。運営するシェアオフィス(87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は、日本最大級である。不採算サービスの廃止や当期にシェアオフィス直営店の出店を控え、既存店の稼働率向上を優先したことなどにより、大幅な収益改善となり黒字転換した。また、ギグワーカーのスタイリストが活躍するシェアサロンブランド「nex」は、南青山で4店舗を展開しており、業績は好調に推移する。

営業利益は前年同期比157百万円増の184百万円となり、利益の底打ちを確認した。シェアリングエコノミー事業を筆頭に、Web3サービスが利益貢献し始めたオンデマンドエコノミー事業、収益構造改革が進むデジタルマーケティング事業の収益改善が見られた。

2024年10月期第2四半期業績

(単位：百万円)

	23/10月期2Q		24/10月期2Q		前年同期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
売上高	13,552	100.0%	13,041	100.0%	-3.8%
売上原価	10,326	76.2%	9,776	75.0%	-5.3%
売上総利益	3,226	23.8%	3,264	25.0%	1.2%
販管費	3,198	23.6%	3,079	23.6%	-3.7%
営業利益	27	0.2%	184	1.4%	564.7%
経常利益	32	0.2%	180	1.4%	449.7%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	38	0.3%	65	0.5%	67.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

自己資本比率 34.8% (2.3ポイント増)。健全な財務基盤は維持

2. 財務状況と経営指標

2024年10月期第2四半期末の総資産は前期末比92百万円増の9,286百万円となった。このうち流動資産は同166百万円増の6,391百万円となった。受取手形、売掛金及び契約資産が228百万円増加したことが主な要因である。固定資産は、有形固定資産が97百万円減少したことなどにより、同80百万円減の2,887百万円となった。現金及び預金の期末残高は2,730百万円となった。

負債合計は前期末比160百万円減の5,936百万円となった。このうち流動負債は、未払金が103百万円増加したことなどにより、同75百万円増の4,756百万円となった。固定負債は、長期借入金が201百万円減少したことなどにより、同236百万円減の1,179百万円となった。有利子負債は同384百万円減少して2,484百万円となった。

純資産合計は前期末比253百万円増の3,349百万円となった。主として連結の範囲の変更を伴わない子会社株式の一部売却を行ったことなどにより資本剰余金が250百万円増加したことなどによる。

業績動向

2024年10月期第2四半期末の経営指標は、流動比率が134.4%、自己資本比率が前期末比で2.3ポイント増の34.8%となり、財務の安全性を維持・向上している。

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	23/10月期末	24/10月期2Q末	増減額
流動資産	6,224	6,391	166
(現金及び預金)	2,753	2,730	-23
(受取手形、売掛金及び契約資産)	2,767	2,996	228
(商品、仕掛品)	166	165	-1
固定資産	2,968	2,887	-80
(有形固定資産)	1,122	1,024	-97
総資産	9,193	9,286	92
流動負債	4,680	4,756	75
(買掛金)	868	805	-63
(短期借入金および1年内返済予定の長期借入金)	1,930	1,803	-127
(未払金)	1,037	1,140	103
(賞与引当金)	151	200	48
固定負債	1,416	1,179	-236
(長期借入金)	610	408	-201
負債合計	6,097	5,936	-160
純資産合計	3,095	3,349	253
(自己株式)	-497	-494	3
負債純資産合計	9,193	9,286	92
<安全性>			
流動比率	133.0%	134.4%	-
自己資本比率	32.5%	34.8%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2024年10月期の売上高は24,400百万円、
営業利益は205百万円を予想(期初予想通り)。
上期の営業利益の進捗率は90%。
対面型フィールドサービスの需要落ち込みを成長分野で補う方針

2024年10月期の連結業績は、売上高が前期比7.7%減の24,400百万円、営業利益が同84.6%増の205百万円、経常利益が同79.8%増の200百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が85百万円(前期は718百万円の損失)と、収益を着実に改善する予想である(期初予想通り)。

ギグワークス | 2024年7月17日(水)
 2375 東証スタンダード市場 | <https://www.gig.co.jp/ir>

今後の見通し

売上高の通期予想に対する第2四半期進捗率は53.5%であり、全体として順調に推移している。オンデマンドエコノミー事業では、販売支援業務やIT機器の設置設定業務などのフィールドサービスは、引き続き厳しい状況が継続する見通しである。非IT関連のフィールドサポートサービスを強化しつつ、IT関連の需要回復を待つ戦略である。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、企業のDXなどを背景に、引き続き底堅い需要を想定する。また、Web3領域のSnap to Earn アプリ写真を撮って稼ぐ「SNPIT」は下期にさらに事業拡大が期待ができる。デジタルマーケティング事業では、一層の運営コストの効率化を行うとともに、総合プロデューサーの秋元康氏とともに新たな利益創出と成長への取り組みを開始した。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あり、受託開発業務やシステムエンジニアリングサービスは引き続き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、コロナ禍で定着し働き方のニーズの取り込みを推進し、下期も利益確保を優先し、シェアオフィス稼働率向上、利用会員獲得を見込む。対面型フィールドサポートサービスの需要落ち込みをコンタクトセンター、システムソリューション、シェアオフィス、Web3アプリなどの成長分野で補えるかが鍵となる。

営業利益は前期比84.7%増、営業利益率は0.8%（前期は0.4%）と着実な回復を見込んでいる。通期予想に対する営業利益の第2四半期進捗率は90.2%であり、進捗は順調である。

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機器フィールドサービスの回復やデジタルマーケティング事業のさらなるコスト効率化に一定の期間がかかると想定している。弊社では、IT分野やサービス業の人材不足は顕在化しており、同社にとっての外部環境は好転の兆しがあると見ている。シェアリングエコノミー事業の黒字転換により4事業中3事業が利益体質となり、事業ポートフォリオはより安定感を増した。デジタルマーケティング事業での秋元康氏との新規取り組み、Web3領域の新事業など成長と業績への寄与に注目したい。

2024年10月期通期業績予想

（単位：百万円）

	23/10月期		24/10月期			
	実績	対売上比	予想	対売上比	前期比	2Q進捗率
売上高	26,432	100.0%	24,400	100.0%	-7.7%	53.5%
営業利益	111	0.4%	205	0.8%	84.7%	90.2%
経常利益	111	0.4%	200	0.8%	79.8%	90.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	-718	-2.7%	85	0.4%	-111.8%	76.7%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 成長戦略・トピック

Snap to Earn「SNPIT」のマネタイズが始動。 独自トークンが暗号資産取引所に上場

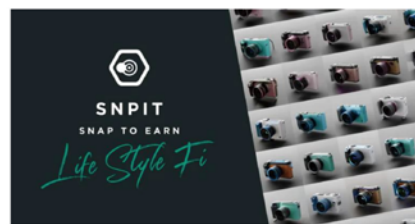
1. Snap to Earn「SNPIT」のマネタイズが始動。独自トークンが暗号資産取引所に上場

同社は、「働く一人ひとりの労働が公平な評価を受けられる社会」を目指している。“公平な評価”のためには、透明かつ公平な評価を受けられる労働市場やプラットフォーム・働く場所が必要であり、同社は4事業を通じてこれらの実現を推進している。中期的（2023～2025年）なビジョンでは、ブロックチェーン技術などの分散型・Web3技術を活用し、信頼性・透明性の向上を利用して働き方の選択肢を拡張し、価値を生み出しているユーザーに還元される社会の実現を目指している。

同社の連結子会社（株）GALLUSYSは、チューリンガム（株）と共同開発するブロックチェーンゲーム「SNPIT」をリリースしている。「SNPIT」は、スマートフォンカメラを活用した画期的なGame-Fi体験を提供する、全く新しいSnap to Earnサービスである。ユーザーは、カメラNFTを活用して撮影を行い、それにより独自のトークンを獲得できる。さらに、トークンを用いてカメラの性能を向上させることで、より精巧な画質での撮影や、トークン獲得量の増加が可能となる。特定の画質基準を超えた写真はバトルへのエントリー資格を得て、バトルでの勝利によるトークン獲得も可能である。2024年10月期第二四半期に、この初期段階のプロジェクトは、既に売上高で約200百万円を計上し、オンデマンドエコノミー事業の利益を押し上げるのに寄与した。

SNPIT マネタイズ始動

BOBGが\$SNPTを6月に世界の仮想通貨取引所に上場する予定を発表



始動初期においてSNPITは2億円超の売上を計上

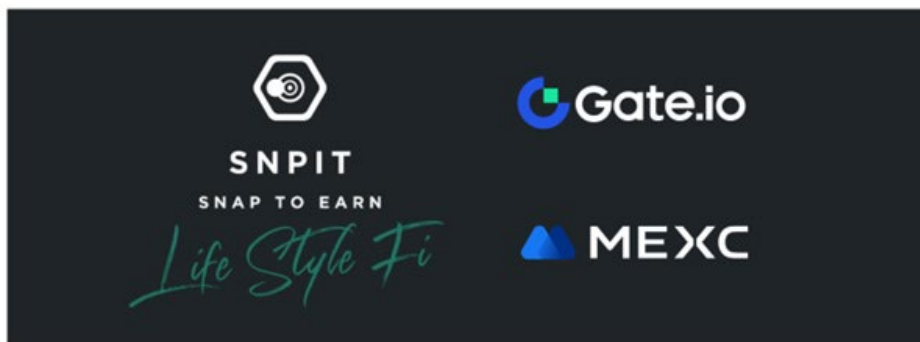
ユーザーはカメラNFTで写真を撮影し、報酬としてSNPIT POINTS(STP)を受け取ることが出来ます。STPはカメラ性能のアップグレードや特定アイテムの購入に使い、\$SNPTに交換申請して暗号資産としても活用可能です。

出所：決算説明資料より掲載

成長戦略・トピック

Snap to Earn「SNPIT」の独自トークンである「SNPIT Token」が、2024年6月20日より、海外暗号資産取引所「Gate.io」及び「MEXC」に上場し、取引が開始された。Gate.io（本社：中国・杭州）は2013年に設立され、ビットコイン（BTC）、イーサリアム（ETH）などをはじめとする数百種類の暗号資産が取引可能であり、高いセキュリティでの運用を行っている。MEXC（本社：シンガポール）は2018年に設立され、ビットコイン（BTC）、イーサリアム（ETH）などをはじめ多種多様な銘柄の取引が可能である。世界170以上の国や地域で高いセキュリティのもとサービスを提供している。両取引所は銘柄数や利用者が多く、トップクラスの暗号資産取引所である。

SNPIT Token の上場



出所：同社プレスリリースより掲載

この上場によりユーザーは、ゲームの報酬として得た SNPIT POINTS（STP）をアプリ内で活用するだけでなく、暗号資産に交換して活用することが可能となり、まさにアプリを通じて稼ぐことができるようになる。まさに、同社がめざす“働き方の選択肢が広がる”ことになる。

Snap to Earn「SNPIT」は他社との積極的な連携によって新たな魅力を生み出す大きなポテンシャルを持つ。一例として、2024年5月には、同社の子会社 GALLUSYS はエイチ・アイ・エス<9603>と主力事業である旅行事業において、Web3で新しい体験価値の創造に挑戦し地域の活性化やソリューションの展開を目指すため、Snap to Earn「SNPIT」を中心とした業務提携が決定した。この業務提携によって、「思い出を情報に。情報が世界の観光資源に。情報を思い出に。思い出は人々の財産に。」をコンセプトに、SNPITを活用して、新たな旅のあり方を提供するとしている。今後、具体的なキャンペーン、イベント、サービスが企画され、発表される予定である。

2. Threes と業務提携し、国内最大 1,000 拠点超のサテライトオフィス・ネットワークへ

2024年5月に同社の子会社 nex は、ホテル向け遊休空間一元管理サービス「Threes」を運営するトーキョーサンマルナナ株式会社(以下「Threes」)と業務提携を行った。この提携により、同社が運営するレンタルオフィス・コワーキングスペースの THE HUB で利用可能な拠点数は 280 拠点増加し、国内最大 1,032 拠点のサテライトオフィス・ネットワークとなった。Threes は、有人・無人を問わず、滞在課金が可能なホテルやコワーキングスペース向けの FC サービスであり、全国 31 都市に展開している。両社は、この業務提携により、相互送客によって、スペース活性化とユーザーの満足度向上に取り組み、「柔軟で多様な働き方の実現」をサポートしていくという。

Nex THE HUB



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、環境にやさしい技術、再生可能エネルギーなどの普及・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料や医療費へ寄付する方針の下、過去 8 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などに対して 2,013 万円を寄付している。2024 年 5 月には、子会社のギグワークス・アドバンス（株）が障がい者アートレンタル事業「ハートフルブリッジ」を新たにスタートした。

(3) G (Governance：ガバナンス)

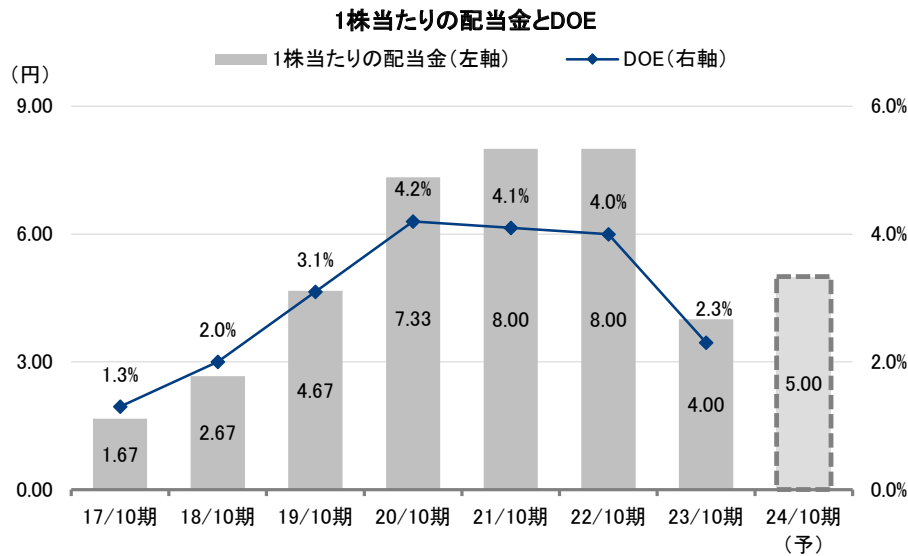
企業統治においても様々な取り組みを行っている。その一例として、1) 社外取締役の高い構成比（10 名のうち 4 名）、2) コーポレート・ガバナンス報告書や統合報告書を通じた情報開示、3) セキュリティ水準の向上のため、ISO/IEC27001 規格認証及びプライバシーマークなどを取得している。

■ 株主還元策

2024年10月期の配当金は年5.00円（前期比1.00円増）を予想。DOEを重視する政策により、業績下振れ時も配当を継続

1. 配当予想

同社は、重点分野への積極的な投資など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。2024年10月期の配当は年5.00円（前期比1.00円増配）、配当性向116.0%を予想する（期初予想通り）。同社は株主還元の1つの指標としてDOEを重視している。過去のDOE実績は、4.1%（2021年10月期）、4.0%（2022年10月期）、2.3%（2023年10月期）と一定水準を維持している。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、2023年10月期のようにROEが下がった局面においても配当が維持され、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、決算説明資料よりフィスコ作成

2. 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