

|| 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 >>>](#)

2022 年 1 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	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月期通期の業績概要	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. 5G など通信基地局に関する業務が増加予測	14
2. 「スキルシェア×スペースシェア」による新たなビジネスモデル	15
■ ESG への取り組み	16
■ 株主還元策	17
1. 配当予想	17
2. 高評価の株主優待制度	18
3. 新市場区分「スタンダード市場」選択申請	19

## ■ 要約

### 2022年10月期は売上高が過去最高の240億円、 営業利益は10億円を予想

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）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。5社を連結子会社化し、事業規模を急速に拡大している。2022年4月の新市場区分ではスタンダード市場を選択、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。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。創業以来、累計で704万件のマッチングを行い、2021年10月期は年間7,718名が稼働した。

#### 2. 業績動向

2021年10月期通期の連結業績は、売上高が前期比7.1%増の21,169百万円、営業利益が同9.8%減の903百万円、経常利益が同6.7%減の937百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同33.9%減の434百万円と7年連続増収となったものの、各利益は減益となった。オンデマンドエコノミー事業では、大型受注案件及びGIGAスクール関連のキitting業務、コンタクトセンターの需要増などが増収の要因となった。シェアリングエコノミー事業は増収及び損失計上となった。全社の営業利益は前期比9.8%減、営業利益率が同0.8ポイント減の4.3%となった。増収効果により売上総利益は増加したものの、先行投資による販管費の伸びが上回ったことが主な要因である。

## 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、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、過去最高売上とともに堅実な増益を予想する。政府が推進するワークスタイル変革やDX市場の拡大、新型コロナウイルス等の感染症対策に伴うテレワークへの取り組みやデリバリー需要の多様化、物販系EC・通信販売需要の拡大など、これら社会環境の変化を背景としたコールセンターやシステム受託開発へのニーズは高まっており、底堅い需要が引き続き想定される。またシェアオフィスの稼働率向上も期待できる。

### 3. 成長戦略・トピック

携帯キャリア大手4社は、5G基地局建設の大幅増加計画を打ち出し始めた。この計画を基にすると、2020年度の3万局が、2023年度には28万局(約9倍)になる。この流れを受けて、同社では5G基地局工事及び関連工事、基地局保守業務の受注が順調に拡大している。これまで体制強化策として、第二種電気工事士免許、第1級陸上無線技術士免許の保持者の確保及び育成を実施してきた成果とも言える。また、5G以外にも基地局・通信関連の業務(無線機交換工事、3G無線機撤去工事、GNSSアンテナ工事、支持柱保守工事など)は増加が予想されている。

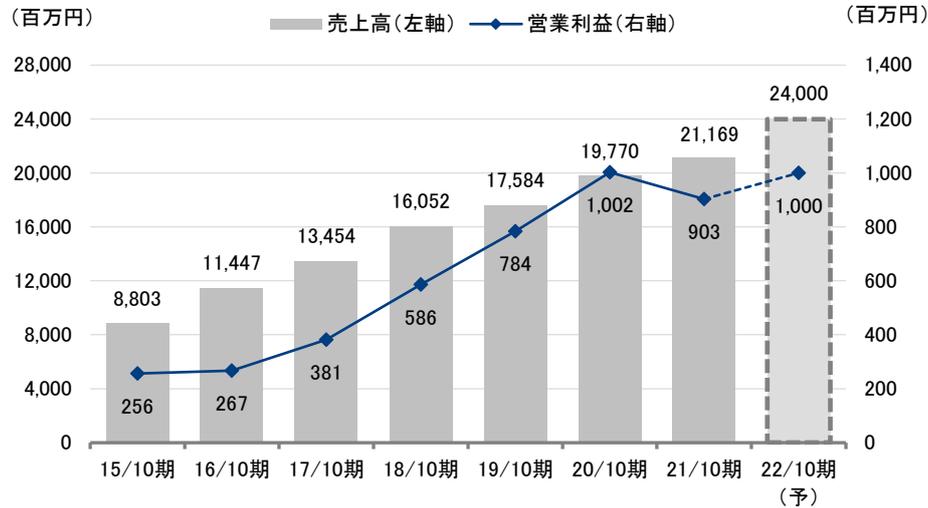
### 4. 株主還元策

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年8円(前期比0.67円増配)を配当した。配当性向37.3%(前期は22.5%)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%(前期は4.2%)と前期に近い数字となった。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。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

- ・ オンデマンド性の高い業務を創業来約700万件幹旋。年間約7千人が稼働
- ・ 個人向け新プラットフォーム「GiG Works Basic」が本格始動
- ・ 2021年10月期通期は上期の大型案件やコンタクトセンターの需要増を受けて7年連続増収を達成。一方で、スマートオフィス出店加速に伴う先行投資により減益
- ・ 2022年10月期は売上高240億円(過去最高)、営業利益10億円を予想。コールセンター、システム受託開発など底堅い需要。シェアオフィスの稼働率向上に期待
- ・ 5Gなど通信基地局に関する業務が増加予測
- ・ 2021年10月期は配当金年8円(前期比0.67円増配)を実施。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”のためのプラットフォーマー企業。シェアオフィスでも日本最大級の店舗網に成長

#### 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）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。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、2022年4月の新市場区分ではスタンダード市場を選択、将来的にはさらに上を目指している。

## 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87.2%(2021年10月期通期)、全社調整前営業利益の110.7%(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。2021年10月期からはサテライトオフィスを利用できる“スマートオフィス”プランも開始した。全社売上高の12.8%(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月期通期)

(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	18,459	87.2%	2,293	110.7%
シェアリングエコノミー事業	2,710	12.8%	-221	-10.7%
合計	21,169	100.0%	2,071	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、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 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<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 万件斡旋。  
 年間約 7 千人が稼働。  
 個人向け新プラットフォーム「GiG Works Basic」が本格始動**

### 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・助成金の事務処理などがある。2021 年 10 月 31 日に投開票が行われた衆議院選挙においても、同社は世論調査や開票機器のセットアップなどの業務を受託している。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・団体が主だったが、今後は中小企業や個人向けも伸ばしていく方針だ。

創業以来、同社は、累計で 704 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。

**ギグワークス** | 2022年1月14日(金)  
 2375 東証2部 | <https://www.gig.co.jp/ir>

### ビジネスモデル

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、仕事の受発注を直接成立可能とす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。2021年3月から順次運用を開始し、現在では1日に1,200件が掲載されるまでになった。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。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。

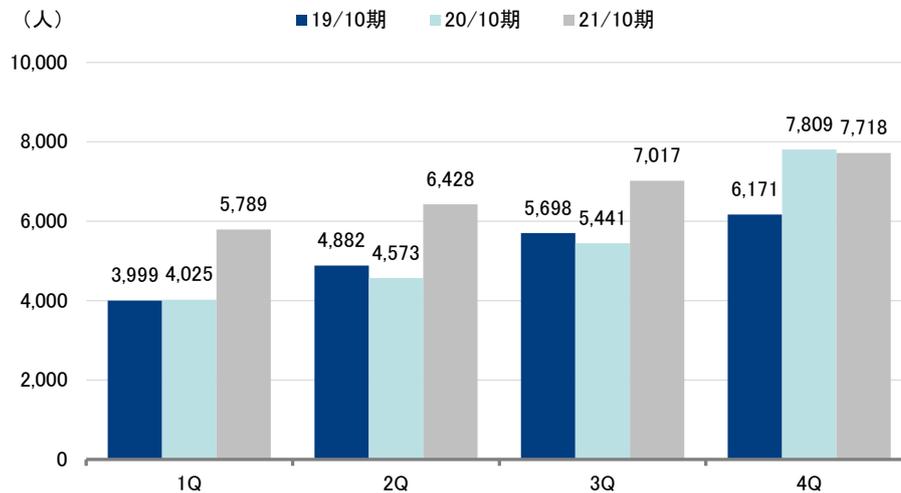


## 2. オンデマンドエコノミー事業の KPI

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月期は累計で7,718名が稼働した。「お仕事斡旋数」は創業以来の累積件数であり、2021年10月期末に704万件に達した。四半期ごとの件数推移を見ても、着実にマッチングが行われていることがわかる。

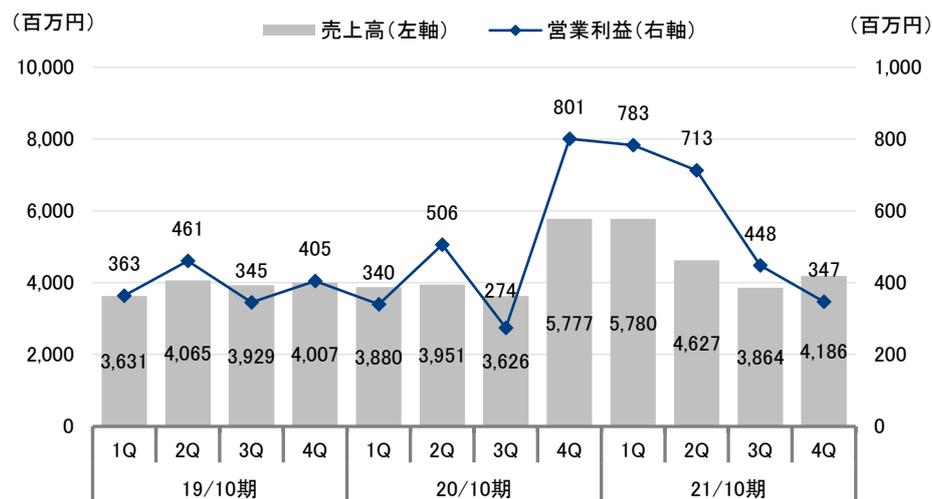
※ その年度の積み上げ（累積）の数値であり、第1四半期の数値は正味の稼働人数だが、第2四半期以降の数値はその年度に稼働した人数の累計となる。

## 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月期のオンデマンドエコノミー事業の売上高は、前期比7.1%増の18,459百万円、セグメント利益は同19.3%増の2,293百万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4四半期から2021年10月期第2四半期まで大型スポット案件の受注があり、この期間の業績に反映された。

**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

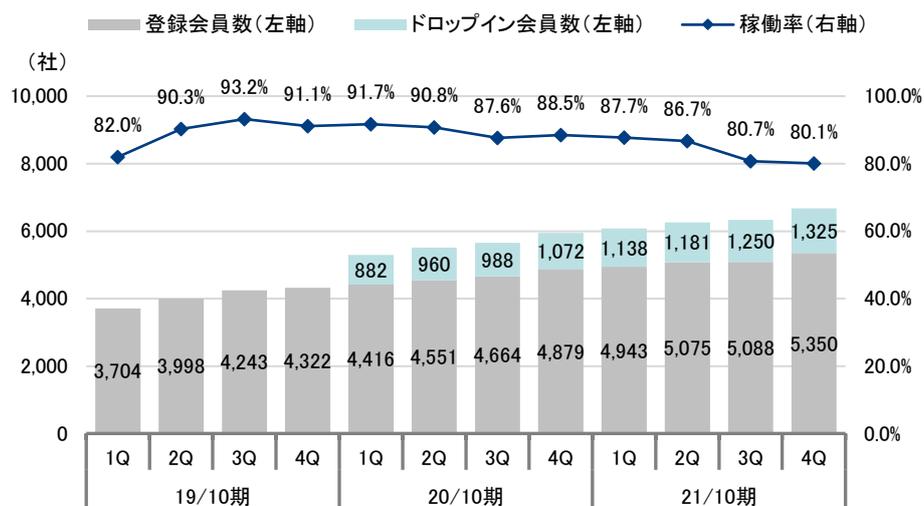
### 3. 成長続けるシェアリングエコノミー事業

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を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・千葉・埼玉・愛知・大阪・京都で84拠点（2021年10月末現在）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。2021年10月期は、新宿・田町・心斎橋・四条烏丸などの利便性の良い立地に合計25店舗を出店した。また、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、小規模店舗及び提携店舗を740店以上に伸ばし日本最大級のスマートオフィス網を展開するに至っている。アフターコロナ時代には、働き方の多様化が定着して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。

2021年10月期末時点のKPIの推移は順調である。登録会員数は5,350社（2021年10月末）とコロナ禍という逆風があったにもかか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1,325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。サテライトオフィス会員（740以上のホテルやカラオケ店などの提携店舗や自社店舗の会員登録者）も961社（同）と増加ペースが上がってきた。シェアオフィスの稼働率は80.1%（同）と前期末と比べると下がったが、これは積極的に新店を開拓している先行投資フェーズであるためである。

シェアリングエコノミー事業のKPI推移

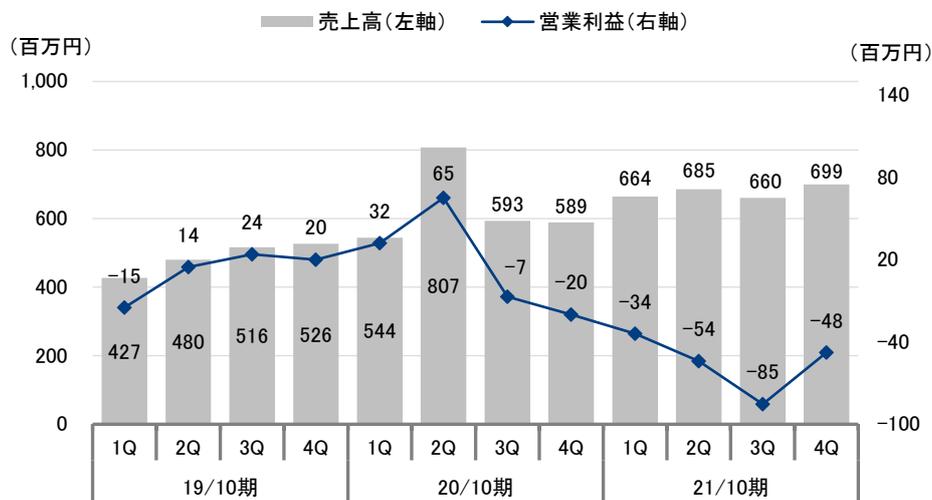


注：稼働率は開業してから1年経過した拠点を対象に算出  
 出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## ビジネスモデル

2021年10月期のシェアリングエコノミー事業の売上高は前期比6.9%増の2,710百万円、セグメント損失は221百万円となった。損失の理由としては、新サービスの直営店開設による費用や、利用会員獲得に向けた広告宣伝の影響、緊急事態宣言等の影響により新規会員数の伸びが当初の想定より鈍化していたこと、解約会員も想定以上に発生したことなどが挙げられる。いずれも一過性の要因であり、先行投資フェーズを終えて、コロナ禍が落ち着いた際には、利益回収が可能である。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。

## 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

### 2021年10月期は上期の大型案件や コンタクトセンターの需要増で7年連続増収を達成も、 スマートオフィス出店加速に伴う先行投資により減益

#### 1. 2021年10月期通期の業績概要

2021年10月期通期の連結業績は、売上高が前期比7.1%増の21,169百万円、営業利益が同9.8%減の903百万円、経常利益が同6.7%減の937百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同33.9%減の434百万円と7年連続増収となったものの、各利益は減益となった。

**ギグワークス** | 2022年1月14日(金)  
 2375 東証2部 | <https://www.gig.co.jp/ir>

業績動向

オンデマンドエコノミー事業では、大型受注案件及びGIGAスクール関連のキッティング業務、コンタクトセンターの需要増などが増収の要因となった。前期に受注した突発的な大型案件は予定通り2021年10月期第2四半期に完了し、上期の業績に寄与した。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」関連案件でパソコンのキッティング業務や設定設置業務が堅調に推移した。コンタクトセンターの需要はコロナ禍が長引くなか、非対面のコミュニケーション需要は旺盛である。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。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、感染症拡大の影響を受けた後底入れし、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。

一方で、断続的な緊急事態宣言の発出などの影響で、家電量販店での販売支援など対面サービスを中心に需要が停滞した業務もあった。オンデマンドエコノミー事業セグメントの売上高は前期比7.3%増の18,459百万円、セグメント利益は同19.3%増の2,293百万円と増収増益となった。2021年10月期末には年度累計7,718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704万件（前年同期末比19万件増）となった。

シェアリングエコノミー事業は増収減益となった。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。シェアオフィスの数は、前期末から25拠点増えて全国84拠点となった。レンタルオフィス利用企業数は5,350社（前期末は4,879社）に増え、ドロップイン会員についても前期比253社増の1,325社、シェアオフィスの稼働率は80.1%（2021年10月期第4四半期時点）となった。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740拠点（2021年6月末現在）以上まで一気に拡大し、日本最大級のスマートオフィス網となっている。スマートオフィス利用企業数は961社に増えた。シェアリングエコノミー事業の売上高は2,710百万円（前期比6.9%増）、セグメント損失221百万円（前期は69百万円の利益）となった。

営業利益は前期比9.8%減、営業利益率で同0.8ポイント減の4.3%となった。増収効果により売上総利益は増加したものの、先行投資による販管費の伸びが上回ったことが主な要因である。

2021年10月期通期業績

(単位：百万円)

	20/10期		21/10期		前期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
売上高	19,770	100.0%	21,169	100.0%	7.1%
売上原価	14,965	75.7%	16,284	76.9%	8.8%
売上総利益	4,805	24.3%	4,884	23.1%	1.6%
販管費	3,803	19.2%	3,980	18.8%	4.7%
営業利益	1,002	5.1%	903	4.3%	-9.8%
経常利益	1,004	5.1%	937	4.4%	-6.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	657	3.3%	434	2.1%	-33.9%

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。 現金及び預金 44 億円と投資余力あり

### 2. 財務状況と経営指標

2021年10月期末の総資産は前期末比273百万円増の10,643百万円となった。このうち流動資産は376百万円減の7,319百万円であり、現金及び預金348百万円増となったものの、受取手形及び売掛金が869百万円減となったことが主な要因である。固定資産は649百万円増の3,324百万円であり、建物などを含む有形固定資産の506百万円増などが主な要因である。現金及び預金の残高は4,411百万円と潤沢である。

負債合計は前期末比41百万円減の6,403百万円となった。そのうち流動負債は267百万円減の4,406百万円であり、短期借入金が増加した一方で、買掛金が324百万円、未払金が184百万円それぞれ減少したことが主な要因である。固定負債は226百万円増の1,996百万円であり、主な要因は社債の240百万円増加である。有利子負債は合計で721百万円増加して3,349百万円となったものの、現金及び預金の残高(4,411百万円)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314百万円増加の4,240百万円となった。主な要因は親会社株主に帰属する当期純利益の計上による利益剰余金の増加である。

経営指標(2021年10月期末)では、流動比率が166.1%(前期末は164.6%)、自己資本比率が38.9%(同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 期末	増減額
流動資産	7,695	7,319	-376
(現金及び預金)	4,062	4,411	348
(受取手形及び売掛金)	3,247	2,377	-869
固定資産	2,675	3,324	649
(有形固定資産)	1,086	1,592	506
総資産	10,370	10,643	273
流動負債	4,674	4,406	-267
(買掛金)	876	552	-324
固定負債	1,770	1,996	226
(社債)	-	240	240
(長期借入金)	1,275	1,242	-32
負債合計	6,444	6,403	-41
純資産合計	3,926	4,240	314
負債純資産合計	10,370	10,643	273
<安全性>			
流動比率	164.6%	166.1%	1.5pt
自己資本比率	37.0%	38.9%	1.9pt

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240億円、 営業利益は10億円を予想。 コールセンター、システム受託開発など底堅い需要。 シェアオフィスの稼働率向上に期待

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、過去最高売上とともに堅実な増益を予想する。

オンデマンドエコノミー事業では、前期の業績に貢献した本社（虎ノ門）スペースを活用したコロナ禍の社会情勢の変化を背景とする大型案件について、取引先から一定の評価を受けた結果、ただちに別の案件がスタートするなど、同社の得意とするオンデマンド性の高い案件は2022年10月期も期待できる。また、政府が推進するワークスタイル変革やDX市場の拡大、感染症対策に伴うテレワークへの取り組みやデリバリー需要の多様化、物販系EC・通信販売需要の拡大など、これら社会環境の変化を背景としたコールセンターやシステム受託開発へのニーズは高まっており、底堅い需要を想定する。特に注目されるのは、携帯大手各社が5G基地局の大幅増設計画を打ち出しており、関連する工事や保守業務の受注拡大が期待できる点である。一方で対面型の業務に関しては、コロナ禍からの回復が遅れる予想である。前期に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」も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、各企業における在宅勤務やテレワーク勤務が普及したこともあり、2021年10月期は会員数の増加ペースが回復する予定である。足元（2021年11月～12月中旬）では、緊急事態宣言の解除の影響もあり会員数が順調に伸びている。2021年10月期は、日本最大規模の拠点網のさらなる拡大とともに、稼働率の向上にも取り組む。

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。2022年10月期は、「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」などへの投資も継続しつつ、売上高を伸ばし、増益を達成する計画である。コロナ禍の影響から回復しつつあるなか、オンデマンド性の高い突発的業務が断続的に発生しており、サテライト勤務に代表される働き方の変化など、同社のビジネスに追い風が吹いている。弊社では、2022年10月期も営業利益予想はやや保守的な面があり、業績予想は上振れる可能性があると考えている。

## 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

### 5Gなど通信基地局に関する業務が増加予測。 新しい働き方を可能にするビジネスモデルを生み出し続ける

#### 1. 5Gなど通信基地局に関する業務が増加予測

5Gとは第5世代移動通信システムのこと、「超高速化」「超多数同時接続」「超低遅延」の3点が大きな特長であり、普及により自動運転や遠隔医療などが実現可能になると、社会の発展の基盤として期待されている。一方で、5G基地局の電波は数百メートルから1キロメートルほどしか飛ばず（現行の4Gと比べても短い）、基地局の設置が課題となる。現在、携帯大手4社は、5G基地局建設の大幅増加計画を打ち出し始めた。この計画を基にすると、2020年度の3万局が、2023年度には28万局（約9倍）になる。

この流れを受けて、同社では5G基地局工事及び関連工事、基地局保守業務の受注が順調に拡大している。これまで体制強化策として、第二種電気工事士免許、第1級陸上無線技術士免許の保持者の確保及び育成を実施してきた成果とも言える。また、5G以外にも基地局・通信関連の業務（無線機交換工事、3G無線機撤去工事、GNSSアンテナ工事、支持柱修繕工事など）は増加が予想されている。今後は、自社社員採用、パートナー企業の拡大、外国人労働者の採用検討など人員確保などによる体制強化に努める計画である。いずれの業務もオンデマンド性が高い業務（単発短期業務）であり、同社の強みが生きる分野である。

成長戦略・トピック

5Gへの対応

【キャリア動向】 携帯大手各社の5G基地局建設は、大幅増加計画を打ち出す



**当社の対応状況** 5G基地局工事および関連工事、基地局保守業務を順調に受注拡大中

- ✓ これまでの弊社の取引状況は通建会社との取引中心であったが、FY21下期から無線機メーカー、キャリア子会社との取引がスタート。
- ✓ 2021年10月より、基地局保守・保全業務が、茨城、栃木エリアでスタート。近隣エリアへの拡大を目指す。
- ✓ 基地局建設工事のノウハウを活かし、業務領域を拡大。様々なプロジェクトへ参画。
- ✓ 多様な案件へ対応する為の体制強化として、第二種電気工事士免許、第1級陸上無線技士免許の保持者の確保および育成の実施。  
→ 自社社員採用、パートナー企業の拡大、外国人労働者の採用検討など人員確保による班体制強化に努める。

出所：決算説明会資料より掲載

2. 「スキルシェア×スペースシェア」による新たなビジネスモデル

同社は、「スキルシェア×スペースシェア」の分野で様々なビジネスモデルを開発し、実践してきた。現在も新しいビジネスモデルを生み出し続けており、注目事例が複数ある。いずれも、デジタルを活用しつつリアルな価値を最大限生かしたビジネスモデルである。

1) スマートオフィス

法人向け多拠点サテライト「スマートオフィス」は、直営で運営するシェアオフィス計84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（合計740拠点）、1人当たり月額19,800円（税込）で何回でも利用できる、価格競争力のあるプランである。提携拠点としては、藤田観光（株）のワシントンホテル及びホテルグレイスリー、大和ハウスリアルティマネジメント（株）のダイワロイネットホテル、（株）共立メンテナンスのDormy inn、（株）第一興商のビッグエコー、（株）スタンダードのJOYSOUND直営店などがある。

2) キュレーションサロン「nex」「nex ACADEMY」

子会社アセットデザインが、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」を都内3ヶ所で運営する。「nex ACADEMY」では美容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。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。

3) 体験型オンライン店舗販売

子会社ギグワークスアドバリュー（株）が、デジタル上の街の店舗を訪問してオンラインショッピングができるイベントを開催する。オンラインを通じて店員と対話できることが特長となっている。初回のイベントは2021年10月29日～31日に開催された。

#### 4) AI アバター接客

サイネージに搭載した AI カメラを通してオペレーションセンターに待機するスタッフが消費者を確認し、遠隔から声をかけることができる。オフラインのメリットとデジタルを融合したアフターコロナ時代にも有効なソリューションとして注目される。

## 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)

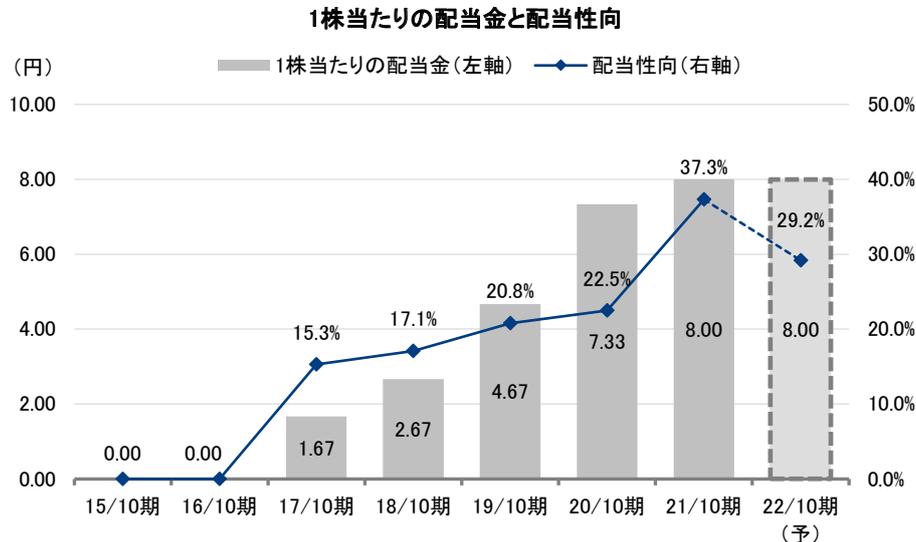
企業統治においても、様々な取り組みを行っている。その一例として、1) 社外取締役の高い構成比（10 名のうち 5 名）、2) コーポレートガバナンス報告書や統合報告書を通じた情報開示、3) セキュリティ水準の向上のため、ISO/IEC27001 規格認証を取得及びプライバシーマーク認定などを行っている。

## ■ 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）を実施。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。東証の市場再編ではスタンダード市場を選択申請**

### 1. 配当予想

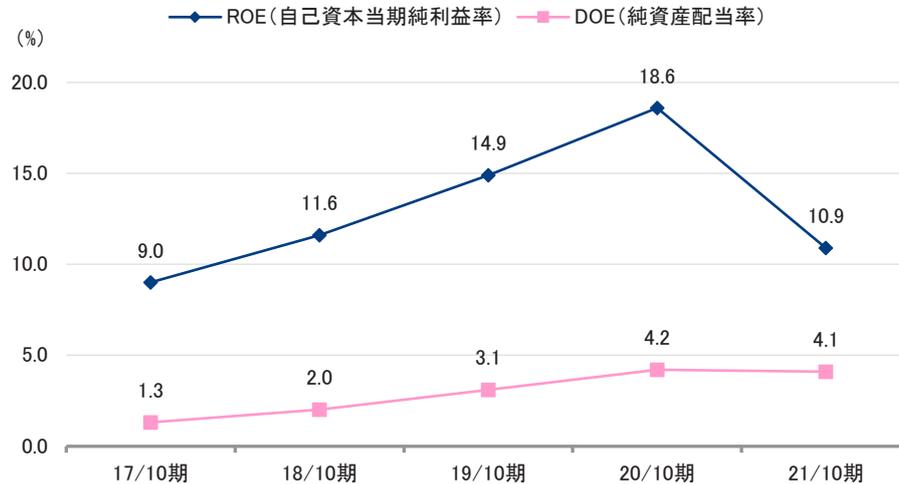
同社は、重点分野への積極的な投資等により確固たる競争力を早期に築くことを重要な課題と認識しつつ、同時に株主に対する利益還元についても重要な経営の課題として認識している。2021年10月期は減益とはなったものの、公約どおりの配当金年8円（前期比0.67円増配）を配当した。配当性向37.3%（前期は22.5%）である。2022年10月期の配当予想は年8円（前期と同じ）、配当性向29.2%を予想する。同社は株主還元の1つの指標としてDOEを重視している。2021年10月期のDOEは4.1%（前期は4.2%）と前期に近い数字となった。DOEは配当性向×ROEに分解することができ、DOEを維持・向上する政策は、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。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

## 株主還元策

## ROE、DOEの推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 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ふ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。

### 3. 新市場区分「スタンダード市場」選択申請

東証では、2022年4月より「プライム」「スタンダード」「グロース」の3市場に再編する計画である。同社は、2021年7月に、東証より「新市場区分における上場維持基準への適合状況に関する一次判定結果について」を受領し、新市場区分における「スタンダード市場」の上場維持基準に適合していることを確認した。この結果に基づき、2021年9月には、同社取締役会において、「スタンダード市場」の選択申請を行うことを決議した。今後は、東証が定めるスケジュールに従い、新市場区分の選択申請に関する所定の手続きを進める予定である。

#### 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