

|| 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1月27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. 収益性の高いシステムソリューション事業	08
3. 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月期の業績概要	11
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	15
1. 新生「日本直販」として再スタート。コスト面・売上面で相乗効果を狙う	15
2. テクノロジー転換をヒトで実現する：Web3・メタバース領域で新展開	16
3. シェアサロン：“髪質改善”に特化した4店舗目のサロンを出店	17
■ ESGへの取り組み	17
■ 株主還元策	18
1. 配当予想	18
2. 株主優待制度をリニューアル	19

## ■ 要約

### 2022年10月期は8期連続で最高売上高を更新。 子会社2社の統合により、コスト面・売上面での相乗効果を狙う

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「GiG Works 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5,243社、723万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

2022年10月期の連結業績は、売上高が前期比8.3%増の22,932百万円、営業利益が同51.1%減の442百万円となった。日本直販の子会社化及び他事業も堅調に推移した結果、売上高は8期連続で過去最高を更新した。利益面では、シェアリングエコノミー事業の損失幅は縮小したものの、オンデマンドエコノミー事業の大型案件終了やIT系フィールドサービスの不調、日本直販を含む通販事業の取り込みなどにより、収益性が低下し、減益となった。

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。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。なお、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。弊社では、2023年10月期の売上高予想及び営業利益予想はやや保守的な面があり、業績予想は「これ以上は下振れしない最低ライン」と捉えている。

### 3. 成長戦略・トピック

会社は2022年10月1日付けで日本直販と悠遊生活を合併し、新生「日本直販」として再スタートを切った。2社合併の狙いはコスト面と売上面の2つにある。コスト面では、両社で重複している機能を一本化することでコスト削減を実現する。コスト削減効果は年間で約1.4億円を見込んでおり、半年以上かけて改善を図る。売上面では、両社の売れ筋が異なることから、クロスセルが可能となる。また、会社の既存事業と通販事業とのシナジーも様々な面で考えられる。2022年9月に開始した日本直販の「訪問お手伝いサービス」は、会社が得意とする対面業務を生かしたシナジーの好例と言える。会社の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もので、開始2ヶ月で100件以上の利用があった。“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。

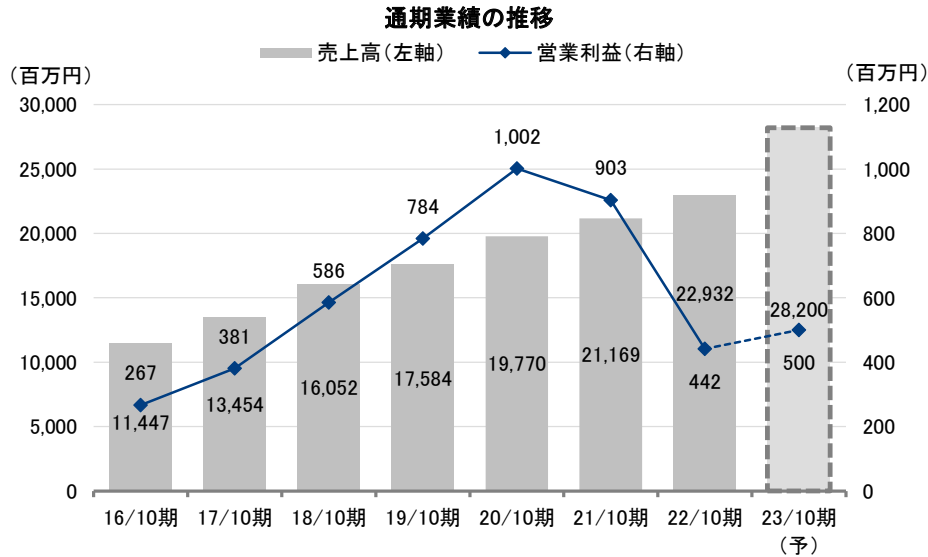
### 4. 株主還元策

会社は、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%を予想している。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%割引クーポンを贈呈する。

#### Key Points

- ・ 2022年10月期は日本直販の子会社化等が貢献し、8期連続で最高売上高を更新
- ・ 2023年10月期は過去最高売上高の更新及び堅実な増益を予想
- ・ 新生「日本直販」が再スタート。コスト面・売上面で相乗効果を狙う
- ・ 2023年10月期は配当金年9円（前期比1円増配）、配当性向67.7%を予想。新株主優待制度では日本直販の30%割引クーポンを贈呈

要約



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、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。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。

会社概要

## 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)<sup>※1</sup>(コンタクトセンター)、同年11月には(株)アセットデザイン<sup>※2</sup>(コワーキングスペース)、2016年2月には(株)JBMクリエイイト<sup>※1</sup>(コンタクトセンター)、同年9月にはヒューマンウェア(株)<sup>※1</sup>(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)<sup>※1</sup>(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<sup>※1</sup>を子会社化した。

※1 2022年2月にWELLCOM ISとJBMクリエイイト、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。日本直販と悠遊生活が合併して日本直販が発足。

※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月期より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65.4%(2022年10月期)、全社調整前営業利益の73.0%(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18.3%(同)、全社調整前営業利益の34.6%(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 salon」も好調に推移している。全社売上高の16.3%(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(2022年10月期)

(単位:百万円)

事業内容	売上高		セグメント利益	
	22/10期	構成比	22/10期	構成比
オンデマンドエコノミー事業	14,987	65.4%	1,174	73.0%
システムソリューション事業	4,205	18.3%	556	34.6%
シェアリングエコノミー事業	3,740	16.3%	-122	-7.6%
合計	22,932	100.0%	1,607	100.0%

注:セグメント利益は全社調整前

出所:会社資料、決算短信よりフィスコ作成

## ■ 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。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。この変化には、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マーである。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 723 万件以上マッチング。  
IT 機器設置・販売支援、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 5,243 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 723 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。2022 年 10 月期に稼働したワーカー（ユニークワーカー）は 7,170 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1月27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

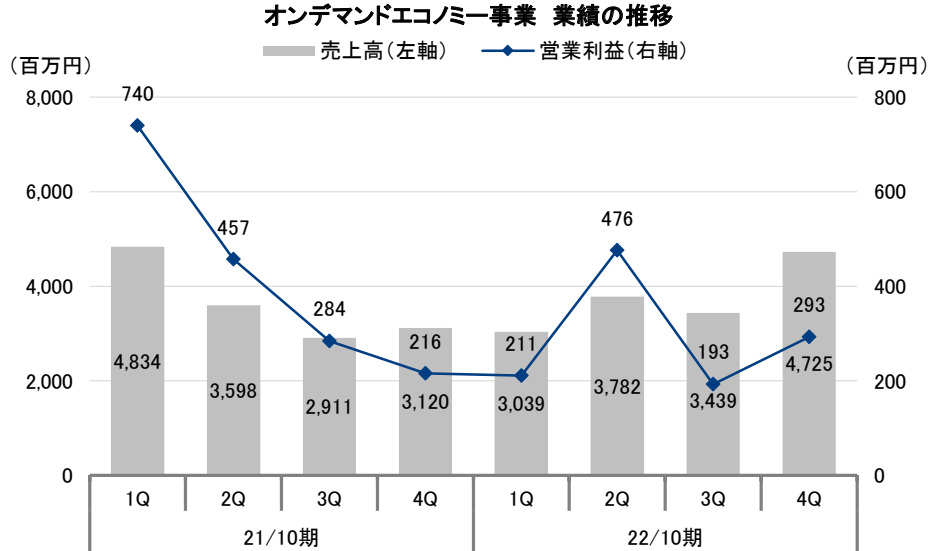
2021年10月期には、ギグワーカー（働き手）とクライアント企業（発注者）の間で、仕事の受発注が直接できるプラットフォーム「GiG Works Basic」が本格稼働した。クライアント企業は、仕事の募集から契約の締結、委託報酬料の支払いまでを一括して同サイト内で行うことができ、利用料金は「仕事成立の際に支払報酬額の10%」となっており、業界標準よりも廉価である。ギグワーカーは、「GiG Works Basic」サイトを通じて経歴、保持するスキルの一覧、これまでの受託実績内容の履歴、企業からの評価を表示することで自己アピールができ、利用料金は無料である。2022年10月期には、シフトカレンダープラットフォーム機能(特許出願中、詳細は後述)や決済手段、eKYC(本人確認)機能の追加などのアップデートを行い、利便性がさらに向上している。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。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。



出所：決算説明資料より掲載

2022年10月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、前期比3.8%増の15,044百万円、セグメント利益は同30.9%減の1,174百万円であった。前期に手掛け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一方で、コンタクトセンター業務の需要が回復した。なお、日本直販の業績は2022年10月期の第4四半期から計上されている。

ビジネスモデル



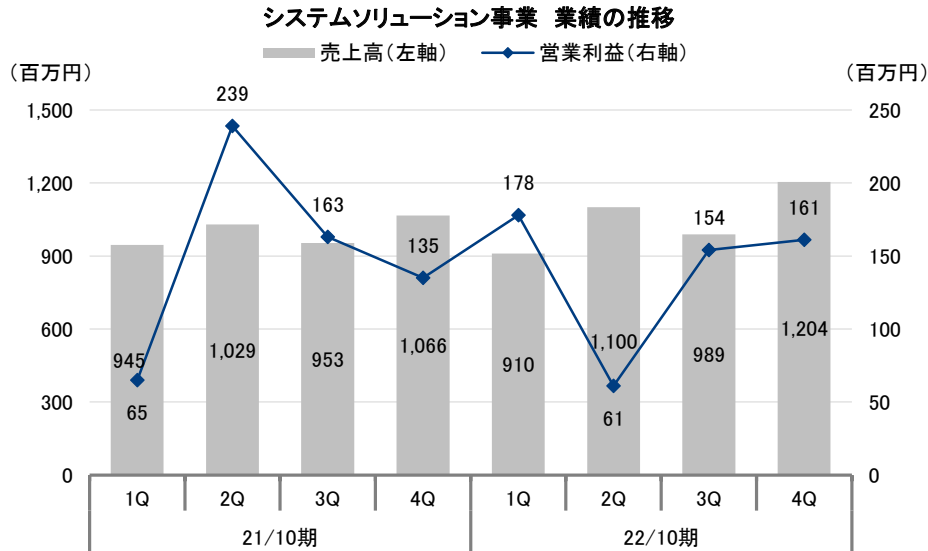
注：オンデマンドエコノミー事業にはシステムソリューション事業の数値は含まれていない  
 出所：決算短信よりフィスコ作成

## 2. 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10月期のシステムソリューション事業の売上高は、前期比6.4%増の4,437百万円、セグメント利益は同7.9%減の556百万円と増収減益となった。収益性は相対的に高く、全社的には利益貢献が大きい。なお、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。2022年10月期はパートナー企業との協業・連携を積極的に行い、成長の基盤を整えた。

ビジネスモデル



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。

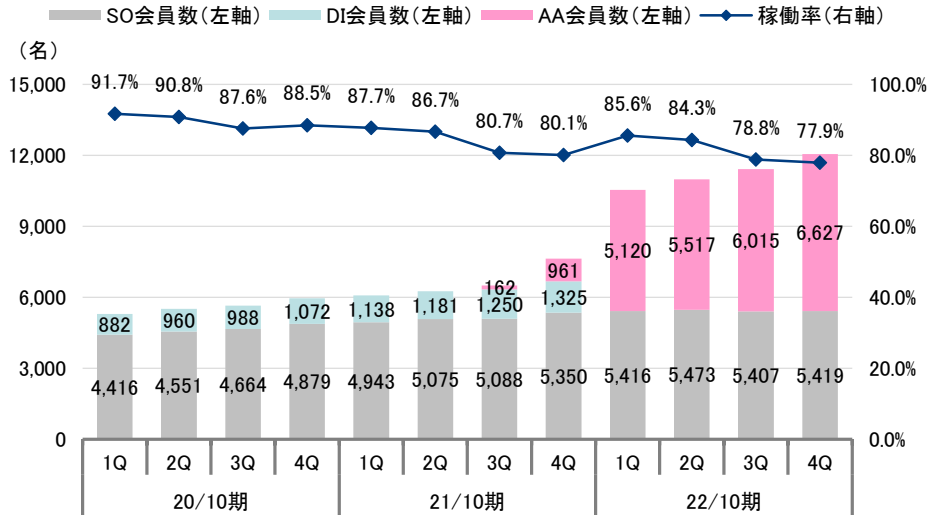
同社のシェアリングエコノミー事業は子会社の nex が展開しているシェアオフィスサービスが主体であり、「THE HUB」のブランドを中心に東京・神奈川・千葉・埼玉・愛知・大阪・京都で84拠点（2022年10月末現在）を展開する。半数以上の店舗は直営店で、残りは運営受託店である。様々な利用提携先の施設を含めると国内最大級となる770拠点以上のオフィスネットワークを持つ。最近では、サテライトオフィスの需要を獲得すべく、マルチロケーションで利用できるサテライトオフィス「THE HUB all access」を開始し、好評を得ている。従来は起業家や個人事業主・フリーランサー、ギグワーカーなどが主な会員であったが、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。

2022年10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5,419名と安定的に推移している。注力している all access (AA) 会員（自社店舗及び提携店舗770以上が利用可能）は6,627名と、2022年10月期の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12,046名となり、右肩上がりでも推移している。シェアオフィスの稼働率は77.9%と前期末から2.2ポイント減少した。

**ギグワークス** | 2023年1月27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

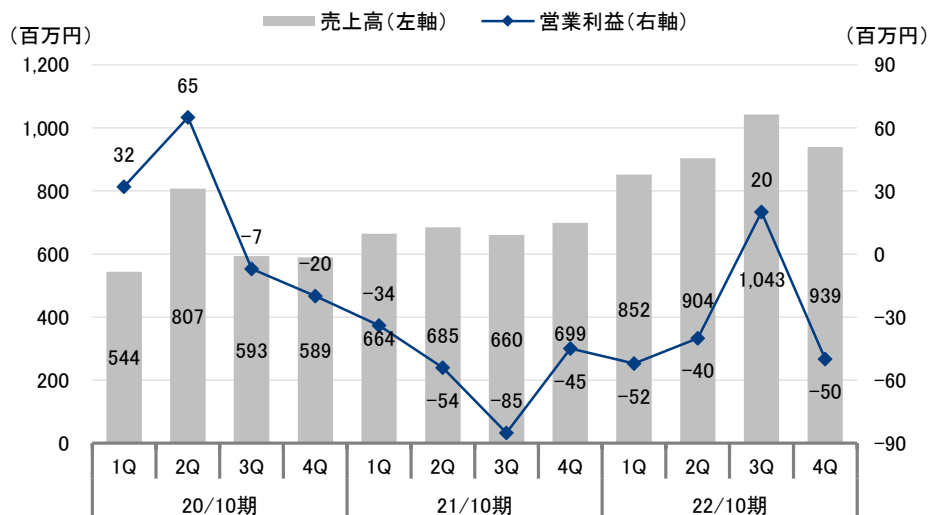
### シェアリングエコノミー事業のKPI推移



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月期のシェアリングエコノミー事業の売上高は前期比34.3%増の3,869百万円、セグメント損失は122百万円(前期は220百万円の損失)となった。損失計上したものの、賃料の見直しやコスト削減、広告投下やサービスのアプリ化による会員の利便性向上等の取り組みにより事業規模が拡大し、損失幅は大幅に縮小している。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。四半期別の損益は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。

### 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月期は日本直販の子会社化等が貢献し、 8期連続で最高売上高を更新

#### 1. 2022年10月期の業績概要

2022年10月期の連結業績は、売上高が前期比 8.3% 増の 22,932 百万円、営業利益が同 51.1% 減の 442 百万円、経常利益が同 49.2% 減の 476 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 46.4% 減の 232 百万円となった。売上高は 8 期連続で過去最高を更新したものの、オンデマンドエコノミー事業の大型案件終了や IT 系フィールドサービスの不調等が影響し、減益となった。

主力のオンデマンドエコノミー事業では、2021年10月期に実施した大型案件が完了したことに加え、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、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（日本直販のセンターを含む）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。なお、第 4 四半期から日本直販の業績を計上している。

システムソリューション事業は堅調に推移した。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。人材の確保が課題となるが、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、需要増加に対応できる体制を整えた。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、コロナ禍の影響で一部投資抑制が発生していることもあり、軟調に推移した。

シェアリングエコノミー事業は会員数が順調に伸び、前期比で 30% を超える増収となった。広告やアプリなどへの投資が先行するフェーズではあるが、新規店舗の収益改善や大型工事の受注、シェアサロンの好業績などが寄与し損失幅が縮小した。運営するシェアオフィス（84 拠点）に加え、利用提携先の施設を含めると 770 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（12,046 名）は、日本最大級である。2022年10月期は特に all access (AA) 会員（770 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、6,627 名と大きく伸長した。

営業利益は前期比 51.1% 減、営業利益率は同 2.4 ポイント減の 1.9% となった。シェアリングエコノミー事業の損失幅は縮小したものの、オンデマンドエコノミー事業の大型案件終了や IT 系フィールドサービスの不調、日本直販を含む通販事業の取り込みなどにより、収益性が低下した。

業績動向

2022年10月期業績

(単位：百万円)

	21/10期		22/10期		前期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
売上高	21,169	100.0%	22,932	100.0%	8.3%
売上原価	16,284	76.9%	17,792	77.6%	9.3%
売上総利益	4,884	23.1%	5,140	22.4%	5.2%
販管費	3,980	18.8%	4,698	20.5%	18.0%
営業利益	903	4.3%	442	1.9%	-51.1%
経常利益	937	4.4%	476	2.1%	-49.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	434	2.1%	232	1.0%	-46.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 期中に大型の M&A を行いながらも、財務基盤の健全性は維持

### 2. 財務状況と経営指標

2022年10月期末の総資産は前期末比38百万円増の10,682百万円となった。このうち流動資産は同583百万円減の6,735百万円となった。受取手形及び売掛金が723百万円増加した一方で、現金及び預金が1,822百万円減少したことが主な要因である。固定資産は、のれんなどを含む無形固定資産が497百万円増加したことなどにより、同621百万円増の3,946百万円となった。現金及び預金の期末残高は2,589百万円となった。

負債合計は前期末比356百万円増の6,760百万円となった。このうち流動負債は、買掛金が368百万円増加したことなどにより、同356百万円増の4,763百万円となった。固定負債はほぼ変化がなかった。有利子負債は同60百万円減少して3,288百万円となった。

純資産合計は前期末比318百万円減の3,922百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益232百万円を計上した一方で、自己株式が387百万円増加（自己株式の取得により同額の資産減）したことが主な要因である。

2022年10月期末の経営指標は、流動比率が141.4%（前期末は166.1%）、自己資本比率が35.8%（同38.9%）であり、財務の安全性を維持している。

業績動向

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	21/10 期末	22/10 期末	増減額
流動資産	7,319	6,735	-583
(現金及び預金)	4,411	2,589	-1,822
(受取手形及び売掛金)	2,377	3,101	723
固定資産	3,324	3,946	621
(無形固定資産)	623	1,121	497
総資産	10,643	10,682	38
流動負債	4,406	4,763	356
(買掛金)	552	920	368
固定負債	1,996	1,996	-0
(長期借入金)	1,242	1,093	-149
負債合計	6,403	6,760	356
純資産合計	4,240	3,922	-318
(自己株式)	-138	-525	-387
負債純資産合計	10,643	10,682	38
<安全性>			
流動比率	166.1%	141.4%	-24.7pt
自己資本比率	38.9%	35.8%	-3.1pt

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。  
 半導体不足の解消によるIT関連業務の回復、  
 通販事業のシナジーなどに期待**

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。

**ギグワークス** | 2023年1月27日(金)  
 2375 東証スタンダード市場 | <https://www.gig.co.jp/ir>

今後の見通し

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 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。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。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。なお、日本直販の売上高は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)が上乗せされる。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。

弊社試算では、日本直販の上乗せ分を除く2023年10月期売上高予想は前期比3.3%増の23,700百万円となる。足元では半導体不足やコロナ禍の影響が緩やかに低減していることに加え、IT分野やサービス業の人材不足が顕在化してきており、同社にとっての外部環境は好転の兆しがある。収益性については、最低でも通販2社の合併による共通コスト削減効果が見込まれる。これらの点から、2023年10月期の売上高予想及び営業利益予想はやや保守的な面があり、業績予想は「これ以上は下振れしない最低ライン」であると弊社では捉えている。

**2023年10月期業績予想**

(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
売上高	22,932	100.0%	28,200	100.0%	23.0%
営業利益	442	1.9%	500	1.8%	13.1%
経常利益	476	2.1%	490	1.7%	2.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	232	1.0%	260	0.9%	11.6%

出所:決算短信よりフィスコ作成



## ■ 成長戦略・トピック

### 新生「日本直販」として再スタート。コスト面・売上面で相乗効果を狙う。Web3・メタバース領域では新展開

#### 1. 新生「日本直販」として再スタート。コスト面・売上面で相乗効果を狙う

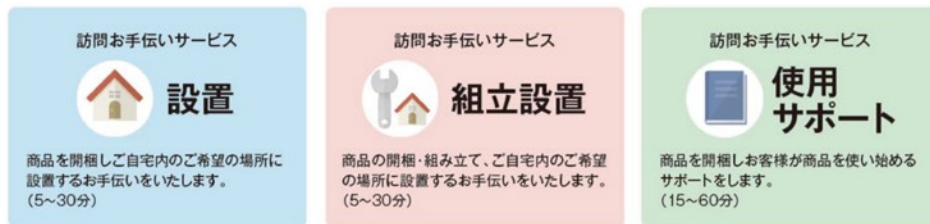
同社は2022年7月、日本直販及び悠遊生活の全株式を取得し、子会社及び孫会社とした。その後、同年10月1日付けで両社を合併し、新生「日本直販」として再スタートを切った。

2 社合併の狙いはコスト面と売上面の2つにある。コスト面では、両社で重複している機能を一本化することでコスト削減を実現する。コンタクトセンターやカタログ、倉庫やシステムなど様々な機能が統合のメリットが生まれる。また仕入面でも、一括仕入れによるボリュームディスカウントが可能となる。コスト削減効果は年間で約1.4億円を見込んでおり、半年以上かけて改善を図る。一方、売上面では、両社の売れ筋が異なることから、クロスセルが可能となる。いずれも主要顧客はシニア層だが、旧日本直販の売れ筋はマッサージチェア、旧悠遊生活の売れ筋は補聴器であり、クロスセルによる成果が見込まれる。

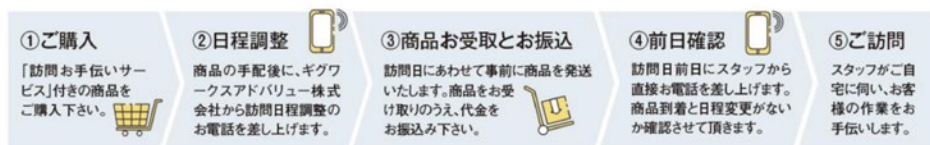
また、同社の既存事業と通販事業とのシナジーも様々な面で考えられる。2022年9月に開始した日本直販の「訪問お手伝いサービス」は、同社が得意とする対面業務を生かしたシナジーの好例と言える。同社のフィールドサポート部隊が購入者の自宅を訪問し、商品の設置、組立、使用サポートを行うもので、開始2ヶ月で100件以上の利用があった。“ラストワンマイルのサポート”を高品質で実践できる企業は通販・EC業界でも少なく、新生「日本直販」の差別化になると弊社では見ている。

#### 日本直販の「訪問お手伝いサービス」

※2022年11月末時点での利用実績100件超



#### ご利用の流れ



出所：決算説明資料より掲載

## 2. テクノロジー転換をヒトで実現する：Web3・メタバース領域で新展開

同社のオンデマンドエコノミー事業は、新しいテクノロジーの出現による移行期に、人的サービスで現場に浸透させる役割を果たしてきた。PC・タブレット・スマホの普及、OSの更新、基地局の更新（3Gから4G・5Gへ）、キャッシュレス決済やデリバリーサービスの普及、人型ロボットの普及といった様々なテクノロジーの転換期には、単発短期業務の支援ニーズ（インストール、組立・設置、販売など）が発生する。これらラストワンマイルにおけるニーズに専門性を持つマンパワーを供給するのが同社の勝ちパターンと言える。

新しいテクノロジー分野の1つがWeb3・メタバース領域である。Web3とはブロックチェーン技術を応用したサービス群のことであり、NFT（非代替性トークン）や「Play to Earn」（ゲームをすることで報酬を得られる“遊んで稼ぐ”型のサービス）などの例がある。

### (1) NFT 分野

子会社の日本直販は2022年11月、Web3・メタバース領域で事業展開するGCT JAPAN(株)とWeb3分野における戦略的パートナーシップを締結した。45年以上続く日本直販の通信販売の実績を基にした強固な顧客基盤に対して、NFT販売（シニア層の資産形成に役立つ資産など）をはじめ、革新的なサービスを予定している。GCT JAPANはブロックチェーン・メタバースを活用したサービスの開発運営及びWeb3事業開発におけるコンサルティングの提供を事業内容としており、位置情報を活用したNFTにより来訪証明を行うトラベルテックサービス「TripBox」などを提供している。

### (2) 「Play to Earn」 分野

子会社のギグワークスアドバリューは2022年12月、SAKURA UNITED PLATFORM PTE.LTD.が運営する「SAKURA GUILD GAMES」（以下、SGG）との提携を発表した。SAKURA UNITED PLATFORMは、東南アジアの貧困と雇用問題の解決も目指し、Game-Fi（プレイすることで、ゲーム外においても価値がある仮想通貨やNFTを獲得できるゲーム）のコミュニティを支えるBlockchain Gameギルド（ゲームプレイヤーが同じゲームを攻略するために集まる集団）であるSGGの運営を行っている。SGGは、代表的なブロックチェーンゲームである「Job Tribes」をはじめ多数のゲームで公式ギルドに認定されているほか、スカラシップ制度（他人にNFTを貸し出して自分の代わりにゲームをしてもらうシステム）を活用して38,750人（2022年11月時点）のコミュニティを運営している。両社は、ギグワークスアドバリューが提供する「GiGWorks Basic」を通じて、ギグワーカーの新たな収入源としての「Play and Earn」を目指し、SGGが運用するスカラシップへのギグワーカーの応募を相互で協力し合う。

### 3. シェアサロン：“髪質改善”に特化した4店舗目のサロンを出店

シェアリングエコノミー事業では、シェアサロンが好調に推移している。2019年に表参道に開店したキュレーションサロン「nex the salon」は、独立の障壁が高いという美容業界の問題を解決しつつ、海外・国内の有名美容室で活躍するヘアスタイリストがプロフェッショナルな育成を行い、最新テクノロジーを取り入れた美容サービスを提供できる革新的なヘアサロンである。コロナ禍でも業績は順調で、表参道・青山エリアに3店舗を展開するまで成長した。成功の要因としては、店舗の初期投資や店舗運営、販売促進などの業務を同社が行うため、スタイリストは本業に集中できる点が挙げられる。また、美容学生・美容師向けのオンライン学校「nex ACADEMY」の取り組みを通じて、講師として稼ぐことも可能であり、新しい働き方・稼ぎ方にも共感が集まる。実際に、年収で数千万円を稼ぐ人気スタイリストもいるようで、新しいプラットフォームにより労働市場に変革を起こすことに成功している。2022年11月には、4店舗目となる「CURE nex the salon」を開店した。これまでと異なり“髪質改善・縮毛矯正”に特化し、専門のスタイリストが集結している。シェアサロンの事業モデルは様々な店舗型サービス業で展開が可能であることから、今後の横展開が注目される。

#### 「CURE nex the salon」



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、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下、過去5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1,687万円を寄付し、日本赤十字社より感謝状を受け取っている。

### (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

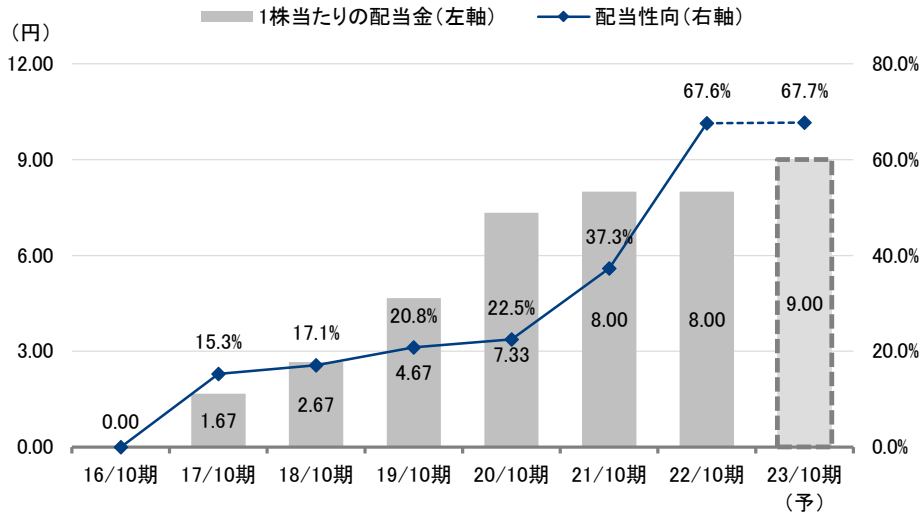
**2023年10月期は配当金年9円（前期比1円増配）、  
配当性向67.7%を予想。  
新株主優待制度では日本直販の30%割引クーポンを贈呈**

### 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%を予想している。同社は株主還元の1つの指標としてDOEを重視している。2022年10月期のDOEは4.0%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、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。

株主還元策

1株当たりの配当金と配当性向



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. 株主優待制度をリニューアル

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、2023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