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 >>>

2025 年 1 月 22 日（水）

執筆：客員アナリスト
角田秀夫
FISCO Ltd. Analyst **Hideo Kakuta**

FISCO
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. 安定して収益を稼ぐシステムソリューション事業 …… 10
4. 国内最大級の拠点ネットワークを持ち成長性の高いシェアリングエコノミー事業 …… 11

業績動向 — 13
1. 2024 年 10 月期の業績概要 …… 13
2. 財務状況と経営指標 …… 15

今後の見通し — 16

成長戦略・トピック — 17
1. Snap to Earn「SNPIT」…… 17
2. 公式 EC サイトの統合 …… 19

ESG への取り組み — 20

株主還元策 — 21
1. 配当予想 …… 21
2. 株主優待制度 …… 21

要約

2024 年 10 月期は減収減益。
Web3 新事業への先行投資と通販分野の事業改革投資が利益押し下げ。
Snap to Earn「SNPIT」が Great Game Award2024 優秀賞を受賞。
独自トークンが国内暗号資産取引所に上場し“ 撮って稼ぐ ”が容易に

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。「日本一のギグ・エコノミー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、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 (株) 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。Web3 時代の新しい働き方を開拓すべく、ブロックチェーン技術や NFT ※を活用した事業にもいち早く挑戦するなど、起業家精神にあふれた企業である。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。

※ Non-Fungible Token：非代替性トークン、唯一無二のデジタルデータ

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。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」も運営する。創業以来、累計で 6,542 社、758 万件を超えるマッチングを行い、2024 年 10 月期は 4,013 名が稼働した。

2. 業績動向

2024 年 10 月期の連結業績は、売上高が前期比 4.0% 減の 25,369 百万円、営業損失が 404 百万円（前期は 111 百万円の利益）となった。売上高では、シェアリングエコノミー事業が成長したものの、デジタルマーケティング事業及びオンデマンドエコノミー事業の減収が影響して減収となった。営業損失の計上となったが、投資事業である Web3 新事業への投資とデジタルマーケティング事業の事業構造改革への投資が主な要因であり、基幹事業の稼ぐ力は改善している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2025 年 10 月期の連結業績は、売上高が前期比 469 百万円減の 24,900 百万円、営業利益が同 584 百万円増の 180 百万円と、収益性が改善し黒字化する予想である。シェアリングエコノミー事業が増収増益傾向、オンデマンドエコノミー（既存事業）及びシステムソリューション事業が前期並みにしっかり稼ぎ、デジタルマーケティング事業の再生及び Web3 新事業の成長がキーポイントとなる。弊社では、期中にデジタルマーケティング事業の構造改革の効果が顕在化して黒字化に向かう可能性が高く、Web3 分野の認知度が急速に高まる年になる可能性があることから、その先駆者である同社の新事業がさらに注目されると考えている。

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 ※体験を提供する、Web3 時代の先駆けとなる Snap to Earn（写真を撮って稼ぐ）サービスである。リリースから 1 年が経過し、ユーザー・ファンは日本を始め、イタリアなどの欧州、米国、アジアなど国境を越えて広がりを見せる。2024 年 9 月には、「SNPIT」が「Web3 Game Award 2024」において、2024 年に多くのゲームファンを魅了した作品に贈られる賞である「Great Game Award 優秀賞」を受賞した。

※ 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

Snap to Earn「SNPIT」の独自トークン※である「SNPIT Token」は、2024 年 12 月に、国内暗号資産取引所 Zaif に上場した。Zaif のかんたん売買（販売所）では、販売手数料無料で数百円単位から暗号資産を売買することができ、Zaif Payment により暗号資産で決済が可能であり、暗号資産での支払いを日本円で受取ることができる。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、アプリを通じて稼ぐことができるようになり、働き方の選択肢を広げることができる。

※ 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

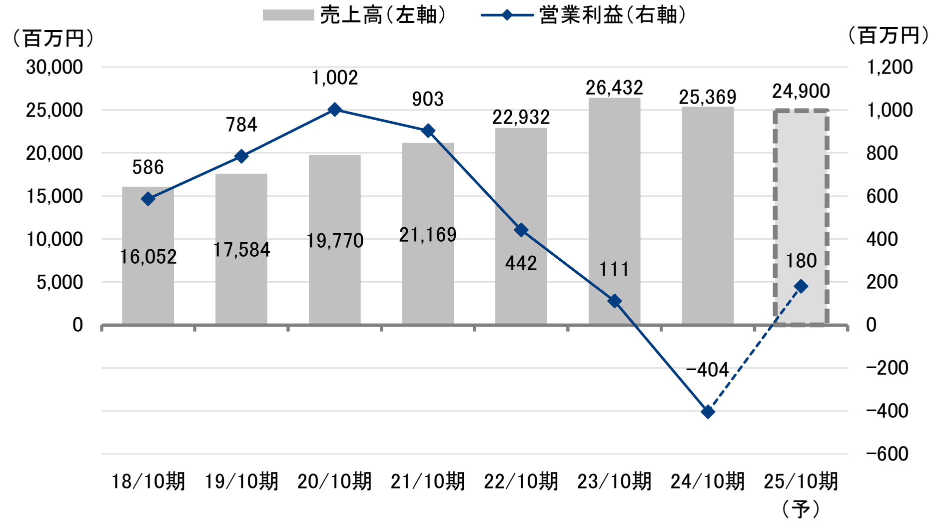
同社は、重点分野への積極的な投資などにより確固たる競争力を早期に築くことを重要な課題と認識しつつ、同時に株主に対する利益還元についても重要な経営の課題として認識している。2024 年 10 月期は損失を計上したものの配当を継続し、配当金は年 1.00 円（前期比 3.00 円減）となった。同社は株主還元の 1 つの指標として DOE（純資産配当率）を重視しており、株主還元の視点では業績下振れ時も配当が維持されている。2025 年 10 月期は収益性の改善を背景に配当金年 2.00 円（前期比 1.00 円増）を予想する。同社は株主優待制度を導入しており、日本直販の Web サイトで 1 年間利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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

Key Points

- 2024 年 10 月期は減収減益。Web3 関連新事業への先行投資と通販分野の事業改革投資が利益押し下げ
- 2025 年 10 月期の売上高は 24,900 百万円、営業利益は 180 百万円を予想。既存事業は堅調、通販と Web3 新事業の動向が鍵
- Snap to Earn「SNPIT」が Great Game Award2024 優秀賞を受賞。独自トークンが国内暗号資産取引所に上場し“撮って稼ぐ”が容易に

通期業績の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

会社概要

「日本一のギグ・エコノミー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マーになり、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。Web3.0 時代の新しい働き方を開拓すべく、ブロックチェーン技術や NFT を活用した事業にもいち早く挑戦するなど、起業家精神にあふれた企業である。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。

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（株）悠遊生活※3 を子会社化した。2024 年 1 月には、秋元康氏などとの共同出資による合弁子会社（株）GreenLight を設立した。

※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。

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 41.1%（2024 年 10 月期）、全社調整前営業利益の 23.3%（同）を構成する。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、創業来 48 年続く通信販売の実績を基盤に創業来 1,494 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」として生まれ変わった。全社売上高の 20.3%（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 56.7%（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も呼ばれるサービスであり、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。表参道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 20.7%（同）、全社調整前営業利益の 44.5%（同）と成長性が高く、利益貢献も大きい。

セグメント別の事業内容と業績（2024 年 10 月期）

（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	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	10,819	41.1%	271	23.3%
デジタルマーケティング事業	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	5,335	20.3%	-284	-24.5%
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および自社開発商品の CRM システム「デコール CC.CRM3」などの販売	4,724	17.9%	657	56.7%
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、シェアサロンサービス	5,464	20.7%	516	44.5%
合計		26,344	100.0%	1,161	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

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

市場・競合動向

スキルシェアリング、シェアオフィス、Web3 などで高い市場成長が期待できる

「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 <3900>、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。

また、同社のオンデマンドエコノミー事業では Web3 関連の新規事業にも取り組んでいる。2023 年現在で約 2,800 億円の市場ではあるが、今後、年平均 60% 増以上の急成長が予想され、2027 年には約 2.4 兆円に達するとの予測がある（情報通信白書）期待の市場である。

また、同社が業界をリードするシェアオフィス市場も、直近 3 年間に年率 20% 以上の成長を遂げてきた成長市場であり、今後も一定の成長ペースが期待できる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）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

オンデマンド性の高い業務を創業来 758 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 6,542 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 758 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 月期に稼働したワーカー（ユニークワーカー）は 4,013 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きながら、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マー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、教育の支援による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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

オンデマンドエコノミー関連の KPI 推移

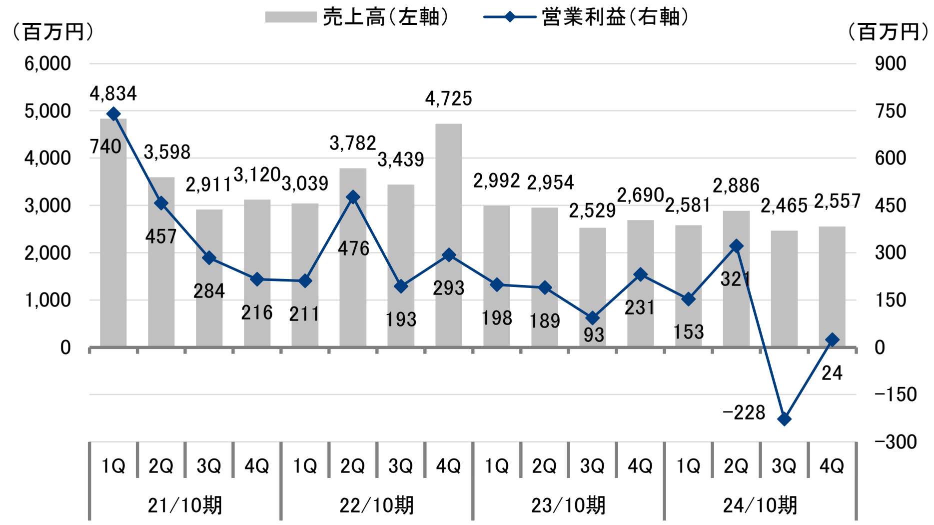
KPI		2021 年 10 月期末	2022 年 10 月期 2Q 末	2022 年 10 月期末	2023 年 10 月期 2Q 末	2023 年 10 月期末	2024 年 10 月期 2Q 末	2024 年 10 月期末
クライアント数	創業来（社）	-	-	5,243	6,062	6,255	6,426	6,542
お仕事マッチング数	創業来（千件）	7,040	7,140	7,238	7,337	7,430	7,510	7,580
ユニークワーカー数	期初から積み上げ（人）	7,718	5,310	7,170	4,533	5,689	3,404	4,013
コンタクトセンター席数	席	-	-	1,112	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、委託報酬料の支払いまでを一括して同サイト内で行い、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し、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、各社とも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。「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従来の掲載数から 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。

2024 年 10 月期通期のオンデマンドエコノミー事業の売上高は前期比 5.4% 減の 10,819 百万円、セグメント利益は同 62.0% 減の 271 百万円となった。旺盛だったコンタクトセンター需要は落ち着きをみせたものの、IT 機器のキッティングや設定設置業務などのフィールドサポート業務が前期比で持ち直した。Web3 領域の Snap to Earn アプリ写真を撮って稼ぐ「SNPIT」への戦略的投資を下期に行ったことにより、オンデマンドエコノミー事業のセグメント利益を押し下げた。

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

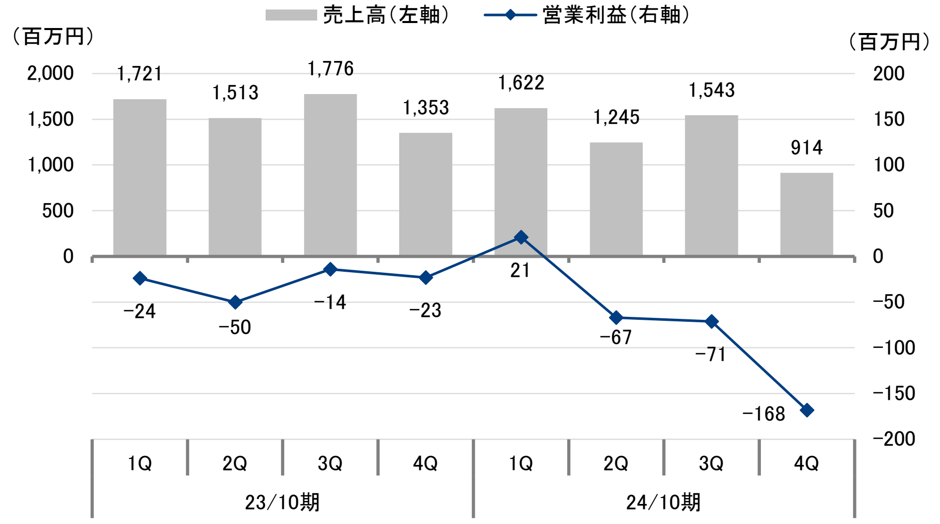
同社は 2022 年 7 月に、中堅の通販専業会社 2 社の全株式を取得し、通販事業に参入した。そのうちの 1 社である日本直販は日本屈指の通販ブランドである。日本では誰も通信販売を認知していなかった 1976 年に「日本直販」をスタートし、店舗では販売していない斬新かつユニークな商品をテレビ CM によって販売することで一大ブームを起こした老舗ブランドであり、創業開始から 48 年経った今も、通信販売業界の先駆者としての存在感を示し続けている。悠遊生活は、自社ブランドのショッピングカタログ「悠遊生活」を中心とした通販事業を展開する一方で、近年は EC サイト利用客も増加している。取り扱い品目は、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強化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。ヤング･ミドル層に向けては、総合プロデュースを担う秋元康氏と連携した新たな施策がスタートしている。

2024 年 10 月からはプレミアムプラス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する方針にそった戦略施策である。商品の割引（常時最大 5%OFF）、送料・返品送料無料、などのほかに、購入した商品の延長保証、自転車や電動車椅子使用時など日常生活での賠償責任補償（上限 3 億円）や寺社仏閣関連サービス、葬儀社のご紹介、チャット AI による“私の寿命”アドバイスなど様々な会員限定サービスが受けられる。

2024 年 10 月期のデジタルマーケティング事業の売上高は前期比 16.3% 減の 5,335 百万円、セグメント損失は 284 百万円（前期は 112 百万円の損失）となった。一時費用が発生する倉庫移転や Web 販売停止を伴う基幹システム刷新など、長期的な固定費圧縮につながる先行投資を期中に行った。

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. 安定して収益を稼ぐシステムソリューション事業

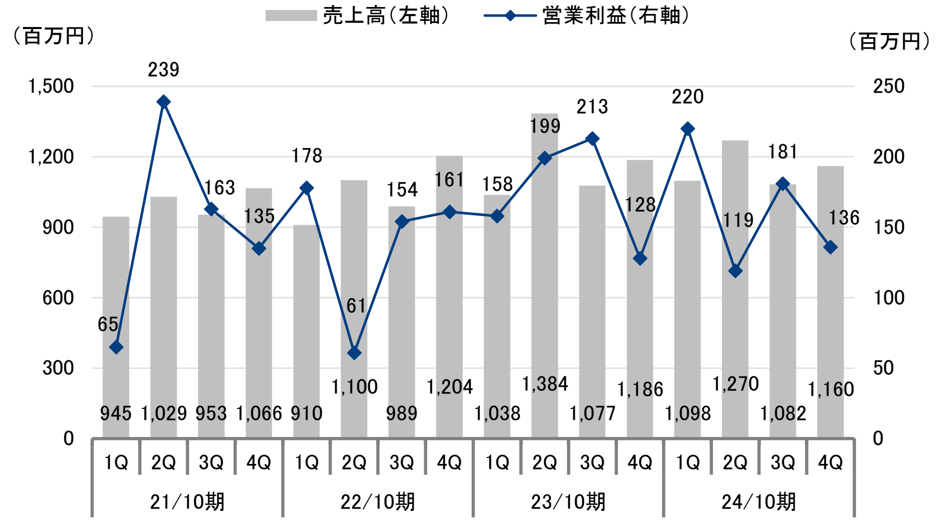
システムソリューション事業は、2022 年 10 月期にオンデマンドエコノミー事業から独立した。IT エンジニアによるシステム開発を主体としたプロフェッショナルサービス及び自社開発商品のコールセンター向け CRM システム「デコール CC.CRM3」などの販売を行っている。専門性の高い人材の確保が鍵となる事業であり、過去には複数の M&A を通じて補強を行ってきた。

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、受注が増加している。特にクラウド製品においては 2024 年 10 月期に過去最高の売上高を達成した。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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2024 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 2.6% 減の 4,724 百万円、セグメント利益は同 6.2% 減の 657 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. 国内最大級の拠点ネットワークを持ち成長性の高いシェアリングエコノミー事業

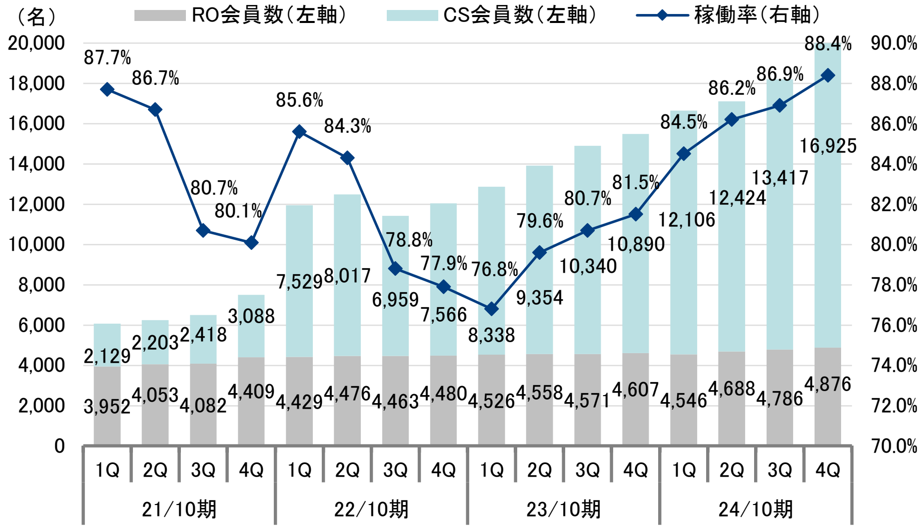
同社は、スペースのシェアリングも行っている点に特長がある。2015 年に参入したシェアリングエコノミー事業ではオフィススペース及び店舗スペースの共有を行っており、利用するワーカー（個人事業主）にノウハウ共有やスキルアップ支援といった付加価値も提供している。

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 85 拠点（2024 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 1,000 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つつある。

2024 年 10 月期末時点の KPI の推移は順調で、レンタルオフィス（RO）会員数は 4,876 名（前期末比 269 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 16,925 名（同 6,035 名増）と、大きく伸長した。nex 合計の会員数は過去最高の 21,801 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 88.4% と同 6.9 ポイント上昇した。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

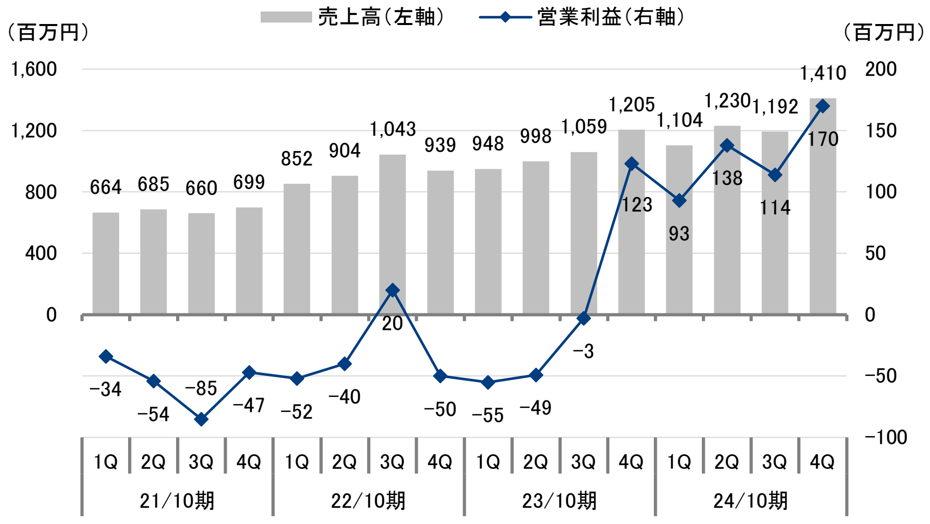
シェアリングエコノミー事業のKPI推移



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 月期のシェアリングエコノミー事業の売上高は前期比 24.2% 増の 5,464 百万円、セグメント利益は 516 百万円（前期は 16 百万円の利益）となった。働き方の多様化や社会活動の正常化の影響でシェアオフィス需要が増加するなか、前期からのサービスの刷新、Web マーケティングの強化などが奏功し、右肩上がりの好業績となった。またシェアサロン（表参道の 4 店舗）も人気を集め、業績が順調に推移した。

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

2024 年 10 月期は減収減益。Web3 関連新事業への先行投資と通販分野の事業改革投資が利益押し下げ

1. 2024 年 10 月期の業績概要

2024 年 10 月期の連結業績は、売上高が前期比 4.0% 減の 25,369 百万円、営業損失が 404 百万円（前期は 111 百万円の利益）、経常損失が 427 百万円（前期は 111 百万円の利益）、親会社株主に帰属する当期純損失が 725 百万円（前期は 718 百万円の損失）となった。

主力のオンデマンドエコノミー事業では、前期まで実施していた特需案件の終了の影響が大きく減収となった。フィールドサービスでは、IT 機器のキッティングや設定設置業務の需要が前期と比較して増加した。コンストラクションは、スマートソーラーや蓄電池設置工事、IT 機器保守業務を中心に稼働した。コンタクトセンターでは、旺盛だったテクニカルサポートや通販関連の需要も足元では一旦落ち着いた。フィールドサービス、コンタクトセンターの基幹事業は、人員最適化によるコストダウンを徹底しており、利益は前期の水準を上回った。Web3 領域での事業成長を目指す Snap to earn「SNPIT」は、主に下期において積極的な戦略的投資を実施した影響によりセグメント損益を前期比で大幅に押し下げた。この事業投資を除いた基幹事業ベースの営業利益は 735 百万円前後となり、前期比で増益となった。

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、48 年続く実績を基盤に創業来 1,494 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「お手伝いサービス」、長期利用者を獲得するための特典を提供する「プレミアム会員サービス」を商品化し、12 ヶ月間で会員数は 3,000 人を突破した。また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。2024 年 10 月期は一時費用が発生する大型倉庫移転や数日間の Web 販売停止を伴う基幹システム刷新など、長期的な視点での固定費圧縮を先行した。また、アイドルや著名医師によるラジオ番組やプロサッカーチームのスポンサードなど新たなプロモーションへの注力、新商品「NFT カメラ」を中心に展開する「カメラの日直」、新ロゴを基にしたリブランディングを実施するなど攻めの施策にも着手した。

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。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。特にクラウド製品は過去最高の売上高を達成した。

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21,801名（前期末比6,304名増）と伸びが加速した。運営するシェアオフィス（85 拠点、期中に 7 拠点を受託）に加え、利用提携先の施設を含めると 1,000 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。働き方のニーズに合わせて選べる 6 つのプランに刷新し、加えて Web マーケティングの強化により既存オフィスの稼働率と利用率が向上し、大幅な収益改善となった。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、表参道で 4 店舗を展開しており、業績は好調に推移している。

営業利益ベースでは、前期比 515 百万円減の 404 百万円の損失となった。投資事業である Web3 新事業への投資とデジタルマーケティング事業の事業構造改革への投資が主な要因であり、基幹事業の稼ぐ力は改善している。

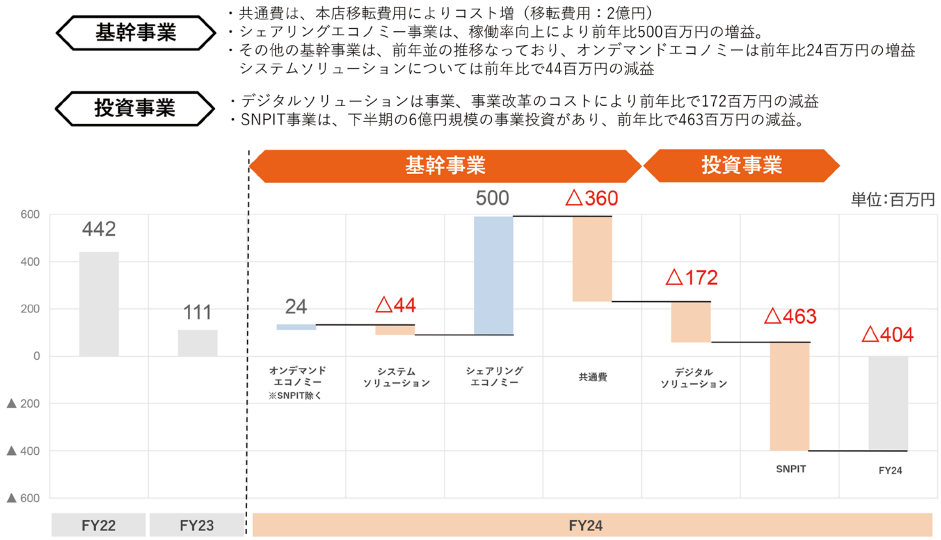
2024 年 10 月期業績

（単位：百万円）

	23/10 期		24/10 期		
	実績	対売上比	実績	対売上比	前期比
売上高	26,432	100.0%	25,369	100.0%	-4.0%
売上原価	19,938	75.4%	19,415	76.5%	-2.6%
売上総利益	6,493	24.6%	5,953	23.5%	-8.3%
販管費	6,382	24.1%	6,357	25.1%	-0.4%
営業利益	111	0.4%	-404	-1.6%	-
経常利益	111	0.4%	-427	-1.7%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	-718	-2.7%	-725	-2.9%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

営業利益の増減分析



出所：決算説明資料より掲載

自己資本比率 29.6%。厳しい決算のなかでも財務の安全性を堅持

2. 財務状況と経営指標

2024 年 10 月期末の資産合計は前期末比 922 百万円減の 8,271 百万円となった。このうち流動資産は同 509 百万円減の 5,715 百万円となった。商品・仕掛品の 243 百万円増や売掛金及び契約資産の 215 百万円増があったものの、現金及び預金が 1,009 百万円減少したことが主な要因である。固定資産は、投資その他の資産が 270 百万円減少したことなどにより、同 436 百万円減の 2,532 百万円となった。現金及び預金の期末残高は 1,743 百万円となった。

負債合計は前期末比 381 百万円減の 5,715 百万円となった。このうち流動負債は、短期借入金及び 1 年内返済予定の長期借入金が 529 百万円減少したことなどにより、同 490 百万円減の 4,189 百万円となった。固定負債は、長期借入金が 168 百万円増加したことなどにより、同 109 百万円増の 1,179 百万円となった。有利子負債は同 473 百万円減少して 2,395 百万円となった。純資産合計は前期末比 540 百万円減の 2,555 百万円となった。

2024 年 10 月期末の経営指標は、流動比率が 136.4%、自己資本比率が 29.6% となり、厳しい決算のなかにおいても、財務の安全性を堅持している。

連結決算対照表及び経営指標

（単位：百万円）

	23/10 期末	24/10 期末	増減額
流動資産	6,224	5,715	-509
（現金及び預金）	2,753	1,743	-1,009
（受取手形、売掛金及び契約資産）	2,767	2,983	215
（商品、仕掛品）	166	410	243
固定資産	2,968	2,532	-436
（投資その他の資産）	1,172	901	-270
資産合計	9,193	8,271	-922
流動負債	4,680	4,189	-490
（買掛金）	868	705	-162
（短期借入金および 1 年内返済予定の長期借入金）	1,930	1,401	-529
固定負債	1,416	1,526	109
（長期借入金）	610	778	168
負債合計	6,097	5,715	-381
純資産合計	3,095	2,555	-540
負債純資産合計	9,193	8,271	-922
＜安全性＞			
流動比率	133.0%	136.4%	-
自己資本比率	32.5%	29.6%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2025 年 10 月期の売上高は 24,900 百万円、営業利益は 180 百万円を予想。既存事業は堅調、通販と Web3 新事業の動向が鍵

2025 年 10 月期の連結業績は、売上高が前期比 469 百万円減の 24,900 百万円、営業利益が前期比 584 百万円増の 180 百万円、経常利益が同 587 百万円増の 160 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 765 百万円増の 40 百万円と、収益性が改善し黒字化する予想である。

オンデマンドエコノミー事業では、フィールドサービスにおいて、Windows10 のサポート終了に伴うマイグレーションやギガスクール案件での売上伸長を見込む。一方でコンタクトセンターサービスは、足元落ち着いており既存事業全体としては前期並みを予想する。また、Snap to earn「SNPIT」の Web3 領域については、当初の見通し時期から遅延して 2024 年 12 月に国内暗号資産取引所に上場したことから、実際の業績に与える影響額は不確定要素が大きいため現時点での予想には含んでおらず、今後の見通しは変動する可能性がある。デジタルマーケティング事業では、販売チャネルを整理・効率化し、LTV 向上を図るとともに販売チャネルに合わせた商品開発を進め、早期黒字化を目指す。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行う。システムソリューション事業は、AI クラウド製品サービスに注力し売上高の伸長を目指すものの、受託開発業務やシステムエンジニアリングサービスを含めた事業セグメント全体では前期並みに推移する予想である。シェアリングエコノミー事業は、足元好調に推移しておりシェアオフィス稼働率のさらなる向上、利用会員獲得を見込む。

全体としては、シェアリングエコノミー事業が増収増益傾向、オンデマンドエコノミー（既存事業）及びシステムソリューション事業が前期並みにしっかり稼ぎ、デジタルマーケティング事業の再生及び Web3 新事業の成長がキーポイントとなる。弊社では、期中にデジタルマーケティング事業の構造改革の効果が顕在化して黒字化に向かう可能性が高く、Web3 分野の認知度が急速に高まる年になる可能性があることから、その先駆者である同社の新事業がさらに注目されると考えている。

2025 年 10 月期業績予想

（単位：百万円）

	24/10 期		25/10 期		前期比	
	実績	対売上比	予想	対売上比	増減額	増減率
売上高	25,369	100.0%	24,900	100.0%	-469	-1.8%
営業利益	-404	-1.6%	180	0.7%	584	-
経常利益	-427	-1.7%	160	0.6%	587	-
親会社株主に帰属する当期純利益	-725	-2.9%	40	0.2%	765	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

成長戦略・トピック

Snap to Earn「SNPIT」が Great Game Award2024 優秀賞を受賞。独自トークンが国内暗号資産取引所に上場し“撮って稼ぐ”が容易に

1. Snap to Earn「SNPIT」

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。

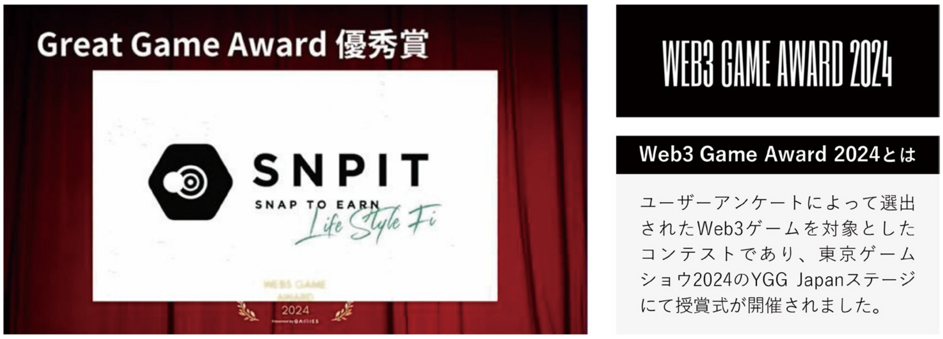
「SNPIT」の体験例

出所：決算説明資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

リリースから 1 年が経過し、ユーザー・ファンは日本を始め、イタリアなどの欧州、米国、アジアなど国境を越えて広がりを見せる。2024 年 9 月には、「SNPIT」が「Web3 Game Award 2024」において、2024 年に多くのゲームファンを魅了した作品に贈られる賞である「Great Game Award 優秀賞」を受賞した。

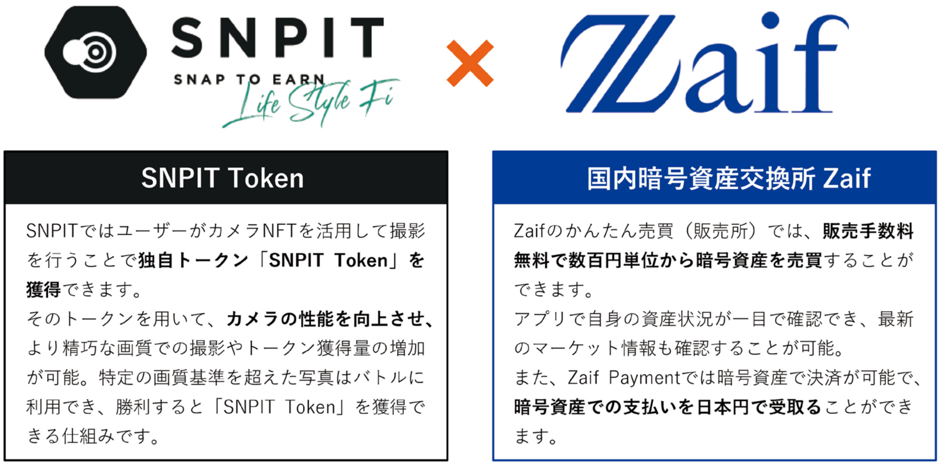
「SNPIT」が Great Game Award 優秀賞を受賞



出所：決算説明資料より掲載

Snap to Earn「SNPIT」の独自トークンである「SNPIT Token」は、2024 年 6 月より、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。2024 年 12 月には、国内暗号資産取引所 Zaif に上場した。Zaif のかんたん売買（販売所）では、販売手数料無料で数百円単位から暗号資産を売買できるうえ、Zaif Payment により暗号資産で決済が可能であり、暗号資産での支払いを日本円で受け取れる。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、アプリを通じて稼ぐなど、働き方の選択肢も広げられるようになる。

「SNPIT Token」の国内上場



出所：決算説明資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

同社は Snap to Earn「SNPIT」の認知度を高め、Web3 分野をマスに普及させるために、様々な施策を展開している。一例として、2024 年 12 月には、「SNPIT」リリース一周年を記念して、大人気アニメ「転生したらスライムだった件」とコラボ企画を行い、スペシャルガチャとして、コラボレーションデザインのカメラストラップ、コラボデザインのカメラスキンが登場した。2024 年 11 月には、KDDI<9433> が運営する NFT になじみのない人でも簡単に楽しめる NFT マーケットプレイス「α U market」で「SNPIT」の取り扱いが決定し、先行販売が行われた。「α U market」では、決済にクレジットカードや au かんたん決済が利用できるため、暗号資産を保有していなくても購入できる。また、同社は、NFT カメラレンタルサービスを開始しており、初期投資なくスタートできるため、ユーザーが SNPIT を開始するリスクが低減できる。様々な施策を通じて Web3 分野、Snap to Earn「SNPIT」のすそ野を広げたい考えだ。

2. 公式 EC サイトの統合

2024 年 10 月に、運営する 2 つの公式 EC サイト「日本直販オンライン」「悠遊ショップ」が「nihonchokuhan」へ統合され、EC サイトのロゴも「nihonchokuhan」に一本化した。これを機に、新ポイントプログラム「日直ポイントクラブ」が導入され、新たに「ブロンズ」「シルバー」「ゴールド」の 3 つの会員ランクが追加された。それぞれのランクに応じてポイント還元率や送料無料条件などの特典が付与される。新しい公式 EC サイトでは、支払い方法も追加され、代引き、後払い、クレジットカード払い、Amazon Pay、楽天ペイ、PayPay が利用可能である。

「nihonchokuhan」EC サイト統合

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の設置などを行っている。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 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 規格認証及びプライバシーマークなどを取得している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

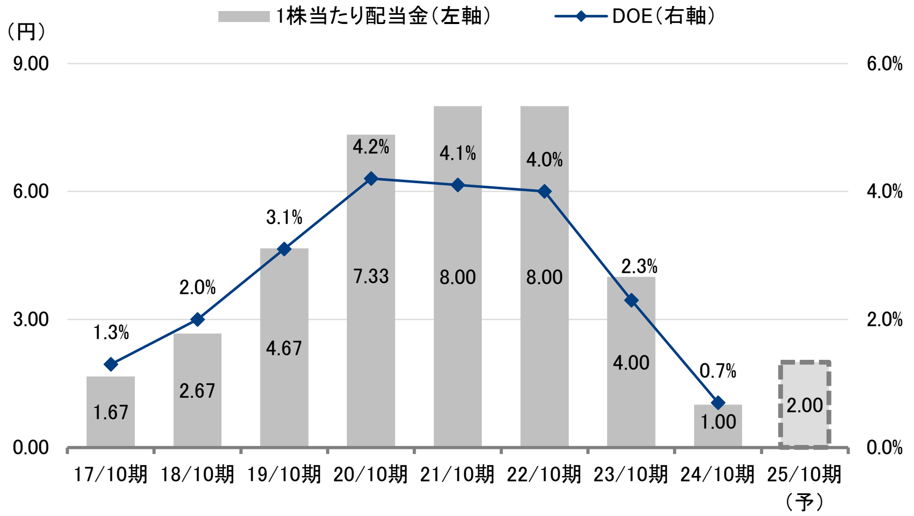
株主還元策

2024 年 10 月期の配当金は年 1.00 円。2025 年 10 月期は年 2.00 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 月期は損失を計上したものの配当を継続し、配当金は年 1.00 円（前期比 3.00 円減）となった。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、株主還元の視点では業績下振れ時も配当が維持されている。2025 年 10 月期は収益性の改善を背景に配当金年 2.00 円（前期比 1.00 円増）を予想する。

1株当たり配当金とDOE



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（ディスクレーマー）

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・表示したものですが、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