



ギグワークス株式会社

東証スタンダード：2375

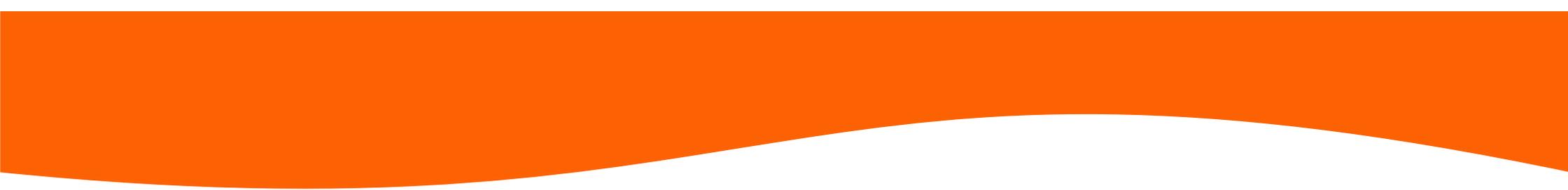
# 2022年10月期 決算説明資料

2022年12月9日

# CONTENTS



- I Purpose ・ Corporate Brand Statement ・ Mission ・ Vision
- II 2022年10月期決算概要
- III 2022年10月期Topics
- IV 今後のTopics
- V 株主 ・ 社会貢献
- VI 事業概要
- VII 会社概要



**I**

**Purpose**

**Corporate Brand Statement**

**Mission • Vision**



働く人ひとりひとりの

真価が発揮できる社会にする

Unleash The Success Within You.

# Potential Utilized. Fairly Valued. Fully Empowered.

- 働くひとりひとりが持てる能力をフルに活用されるためのプラットフォームや働く場所を作る。
- 働くひとりひとりが納得できる、透明かつ公平な評価を受けられる労働市場を作る。
- 働くひとりひとりが十分にエンパワーメントされ、自らの付加価値を高める選択肢を持てる社会を作る。

日々挑戦, よりよ... 未来のために。

Do what you can't,  
and be what you can.

日本の  
Gig Economy の  
プラットフォーム (プラットフォーム) .

労働市場に  
革命を起す!

クライアント数（創業来）

5,243社



お仕事マッチング数（創業来）

7,238,679件



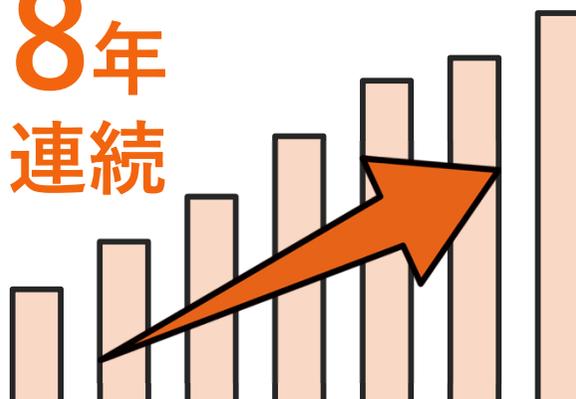
ユニークワーカー数  
(FY2022実績)

7,170名



売上連続更新

8年  
連続



配当金継続

6年  
連続



コンタクトセンター席数

1,112席



オンラインサロン視聴者

1,322名



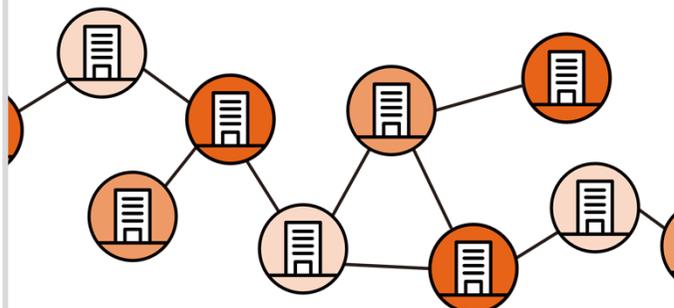
nex会員数

12,046名



nexネットワーク  
拠点数

773施設



日本直販利用者数

1,474万名



プロダクト開発件数  
(FY2022実績)

1,679件



II

# 2022年10月期決算概要

# 2022年10月期 決算概要



## 業績

- YoY：売上高229.3億円（+8.3%） 営業利益4.4億円（△51.1%） 経常利益4.7億円（△49.2%）  
当期純利益2.3億円（△46.4%）
- HoY：下期売上高123.4億円（+31.1%） 下期営業利益2.1億円（+233.1%） 下期経常利益2.2億円（+182.5%）  
下期純利益1.0億円（+385%）

## オンデマンド エコノミー

- 半導体不足は解消基調、IT機器製品の供給制約についても改善されつつあるが依然として需要は低迷
- 東京都から医療機関案内のコンタクトセンター業務や、各自治体から非対面業務を継続受注
- 日本直販のグループインにより、コールセンターの席数は1,100席を超える（前期末比：+189席）
- 日本直販の7～10月実績が今期通期の売上に寄与

## システム ソリューション

- ギグワーカーを含むビジネスパートナーと連携し受注規模を拡大、過去最高の売上高を更新
- デコールの利用社数250社、利用席数7,000席を突破（前期末比：+12社、+600席）

## シェアリング エコノミー

- 新規店舗の収益性改善や、大型改修工事の受注、シェアサロンの好業績が寄与し赤字幅は大幅に縮小
- all access会員数は順調に伸び売上也増加、黒字化に向けて進捗中

## グループ KPI

- お仕事斡旋総件数 7,238,679件（当社創業来のお仕事紹介件数）
- ユニークワーカー数 7,170名（2022年10月期）
- 総案件数（稼働Project数） 1,679件（2022年10月期）
- シェアオフィス稼働率 78%（2022年10月末時点）

# 連結損益計算書



## ☑ 売上高

日本直販の子会社化及び他事業も堅調に推移した結果、前期比で17億円増の229億円となり、8期連続して売上高を更新中

## ☑ 営業利益・率

シェアリングエコノミーの赤字幅が縮小されたものの、オンデマンドエコノミーの大型案件終了、IT系フィールドサービスの不調が影響し、前期比4.6億円減（51.1%減）の4.4億円、営業利益率は前期比2.4%減の1.9%

単位：百万円

	FY2020	FY2021 (a)	FY2022 (b)	増減額 (b-a)	増減率
<b>売上高</b>	<b>19,770</b>	<b>21,169</b>	<b>22,932</b>	<b>+ 1,763</b>	<b>+ 8.3%</b>
売上原価	14,965	16,284	17,792		
売上総利益	4,805	4,884	5,140		
販売管理費	3,803	3,980	4,698		
<b>営業利益</b>	<b>1,002</b>	<b>903</b>	<b>442</b>	<b>△461</b>	<b>△51.1%</b>
<b>営業利益率</b>	<b>5.1%</b>	<b>4.3%</b>	<b>1.9%</b>	<b>△2.4%</b>	
営業外収益	21	58	68		
営業外費用	18	24	34		
<b>経常利益</b>	<b>1,004</b>	<b>937</b>	<b>476</b>	<b>△461</b>	<b>△49.2%</b>
特別利益	128	15	1		
特別損失	154	138	28		
税金費用	321	380	216		
<b>当期純利益</b>	<b>657</b>	<b>434</b>	<b>232</b>	<b>△202</b>	<b>△46.4%</b>

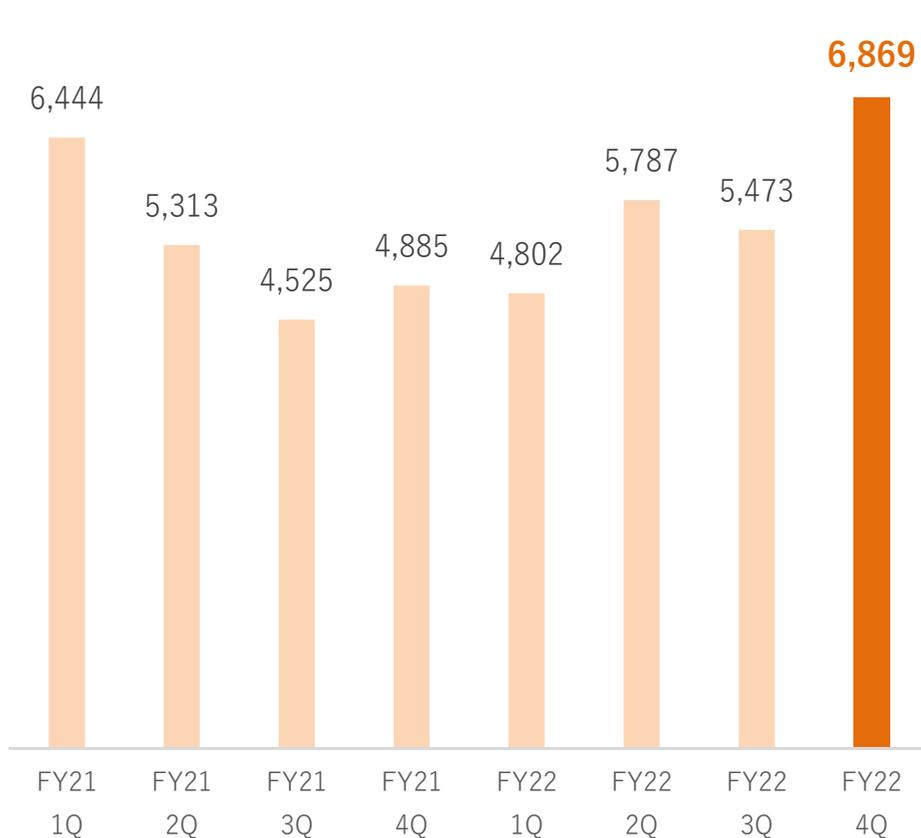
# 四半期別連結業績推移



- ☑️ コンタクトセンター需要の高まりを受けFY21/4Qを底に回復トレンド
- ☑️ 例年、売上利益が伸び悩む3Qで主にヘルプデスク・サービスデスクの非対面業務が伸長、また、4Qでは非ITフィールドサービス業務が寄与して下期2.1円億円の営業利益を獲得

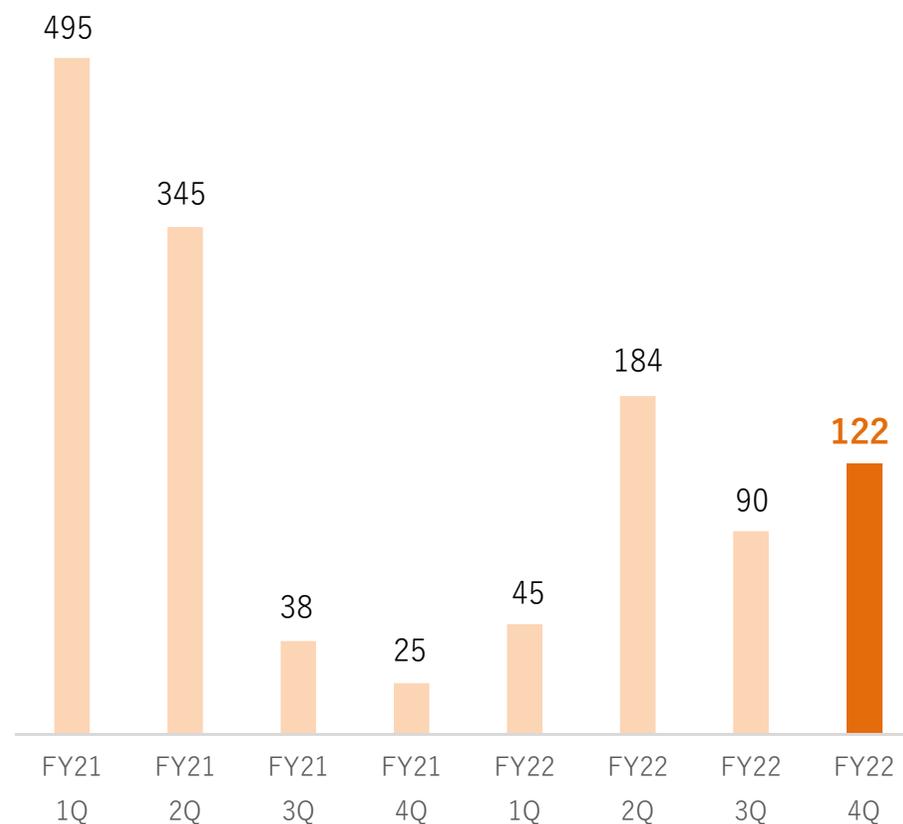
## 売上高

(百万円)



## 営業利益

(百万円)



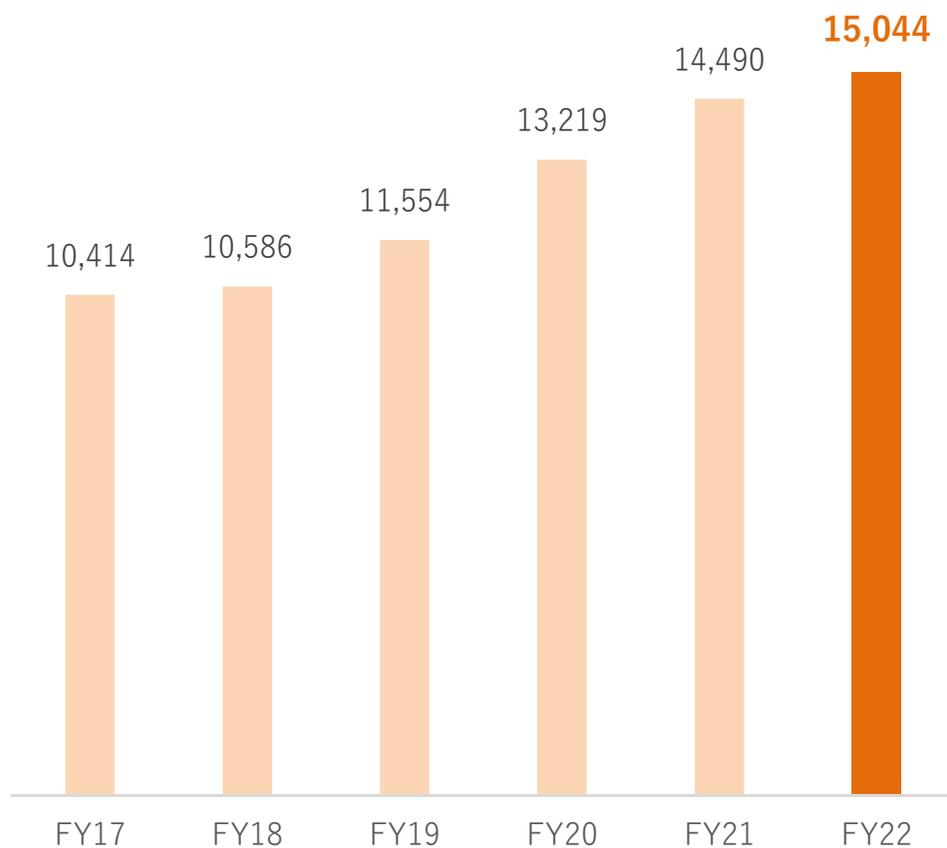
# オンデマンドエコノミーセグメント業績(YoY)



- ✓ FY20・21に実施した大型案件終了による減少を日本直販の加入でカバーし、売上高は前期比5.5億円増の150億円
- ✓ ITフィールドサービス業務は不調、一方コンタクトセンターはFY20から需要を取り込み好調に推移

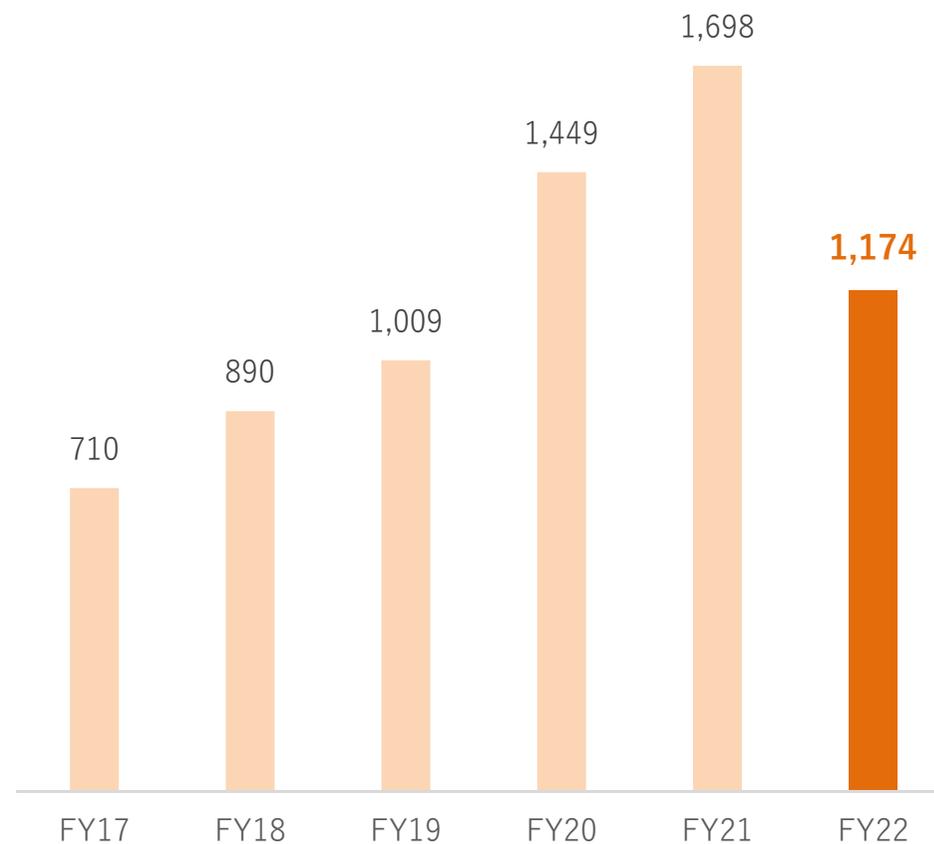
## 売上高

(百万円)



## セグメント損益

(百万円)



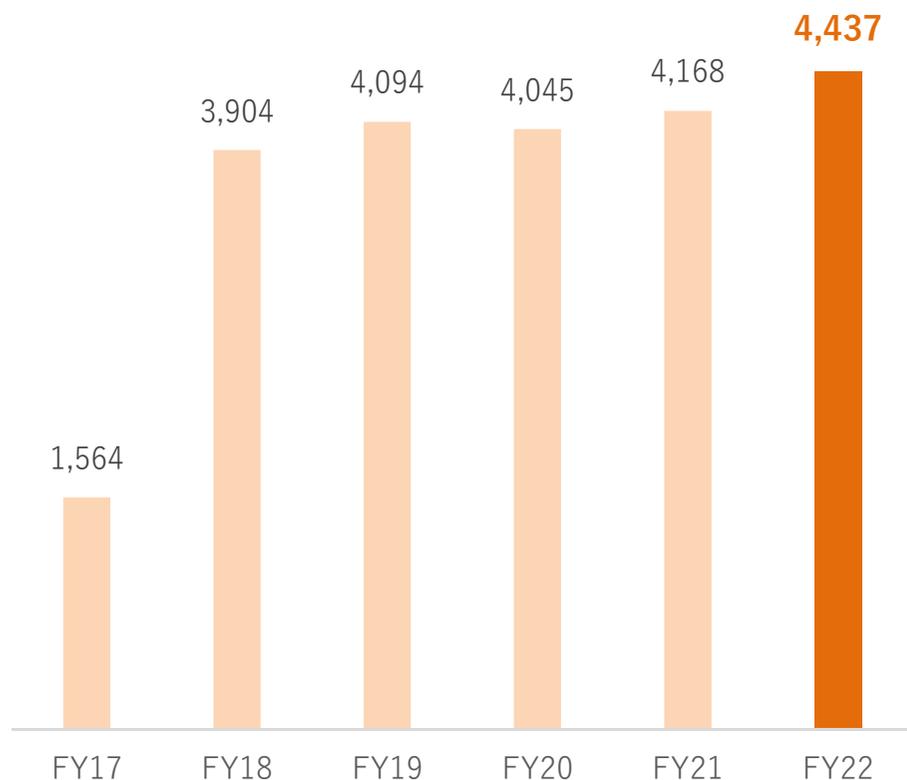
# システムソリューション セグメント業績(YoY)



☑ 将来を見据えパートナー企業を戦略的に拡大し、売上高は前期比1.4億円増の31.7億円となり過去最高を更新

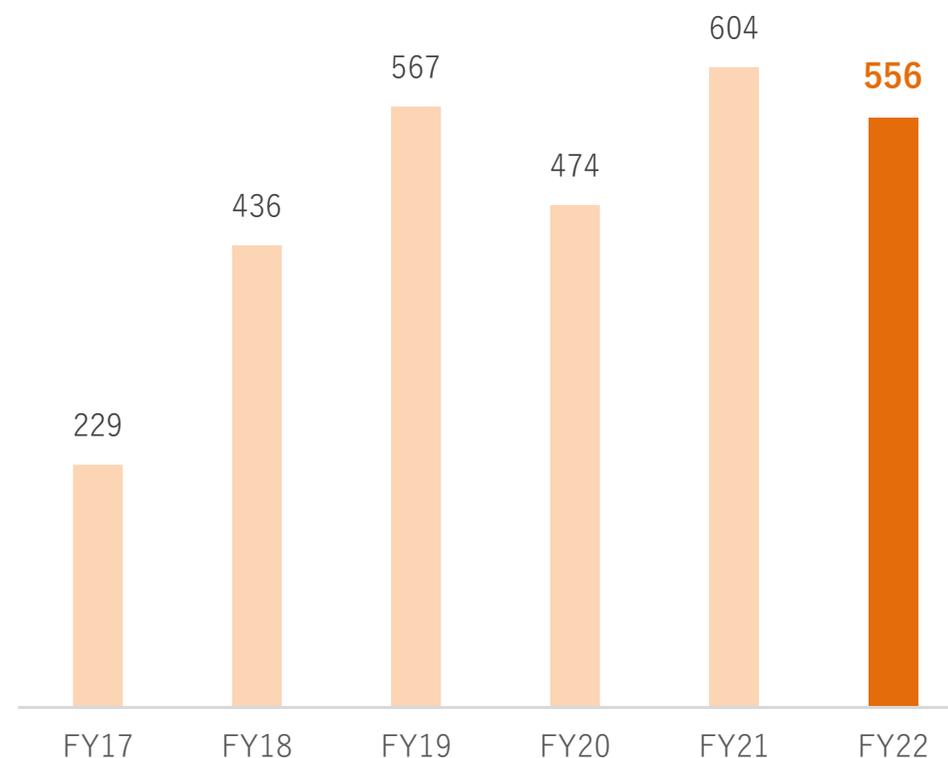
## 売上高

(百万円)



## セグメント損益

(百万円)



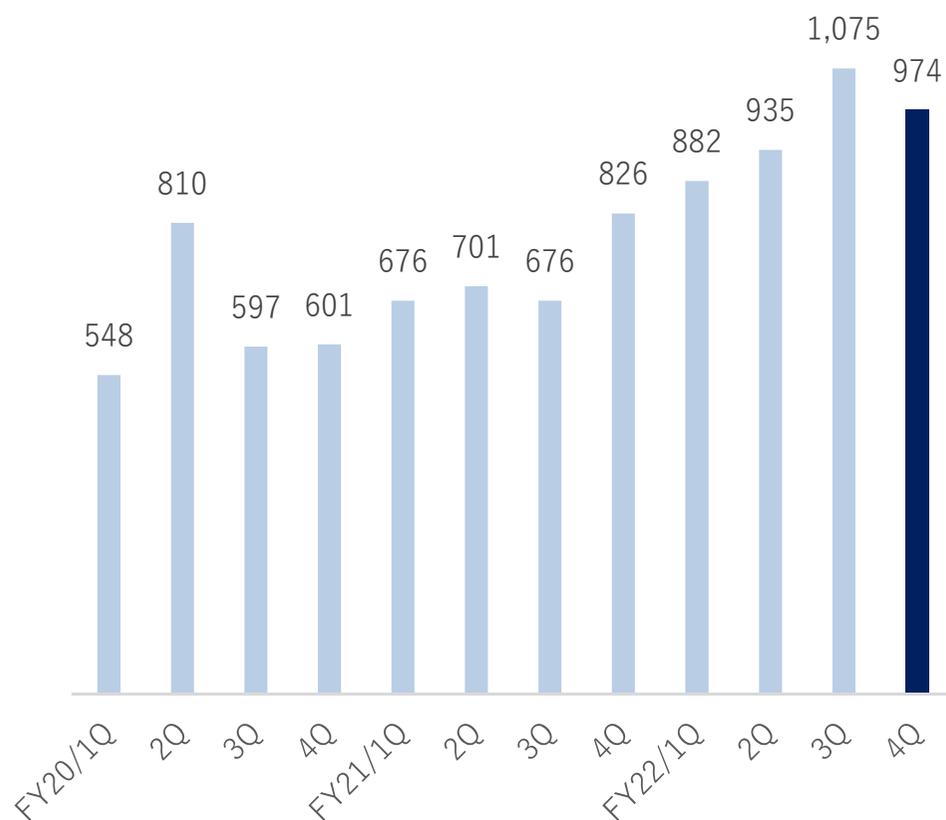
# シェアリングエコノミーセグメント業績推移



- ✓ FY22/3Qに実施した大型改修工事の受注、all accessサービスも回復基調ではあるものの、人の行動制限が大幅に緩和されていることを背景に広告を強化したことや、ユーザーの利便性向上のためのアプリ開発が業績に影響
- ✓ all access会員は増え売上も増加、黒字化に向けて進捗している

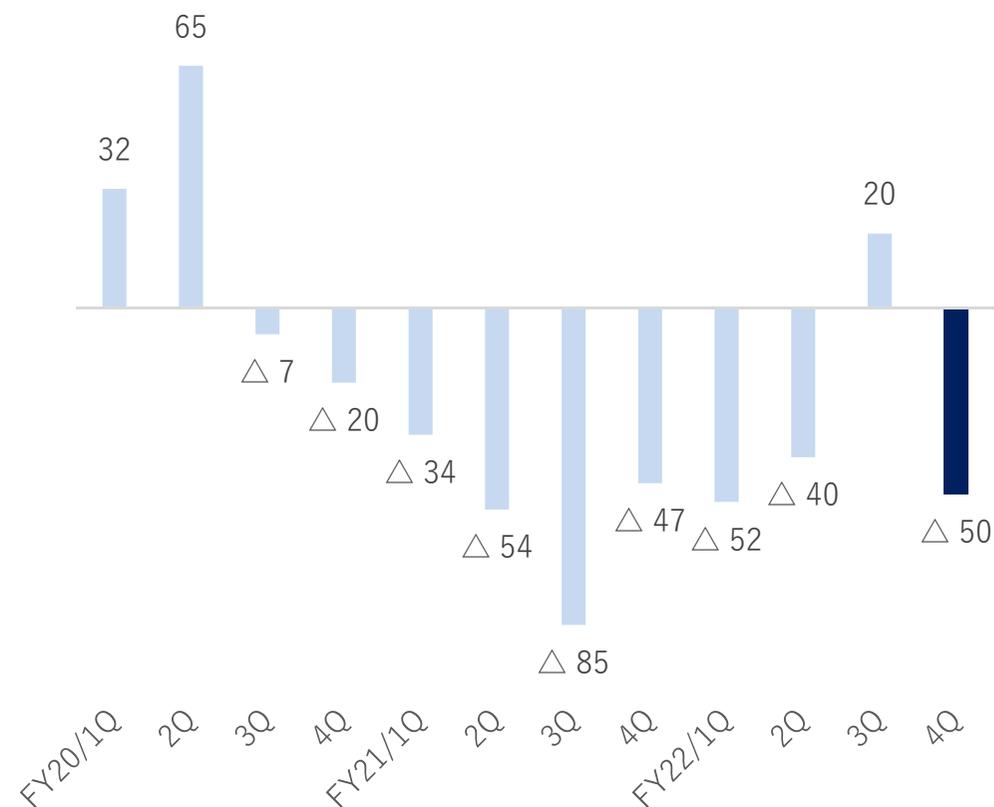
## 売上高

(百万円)



## セグメント損益

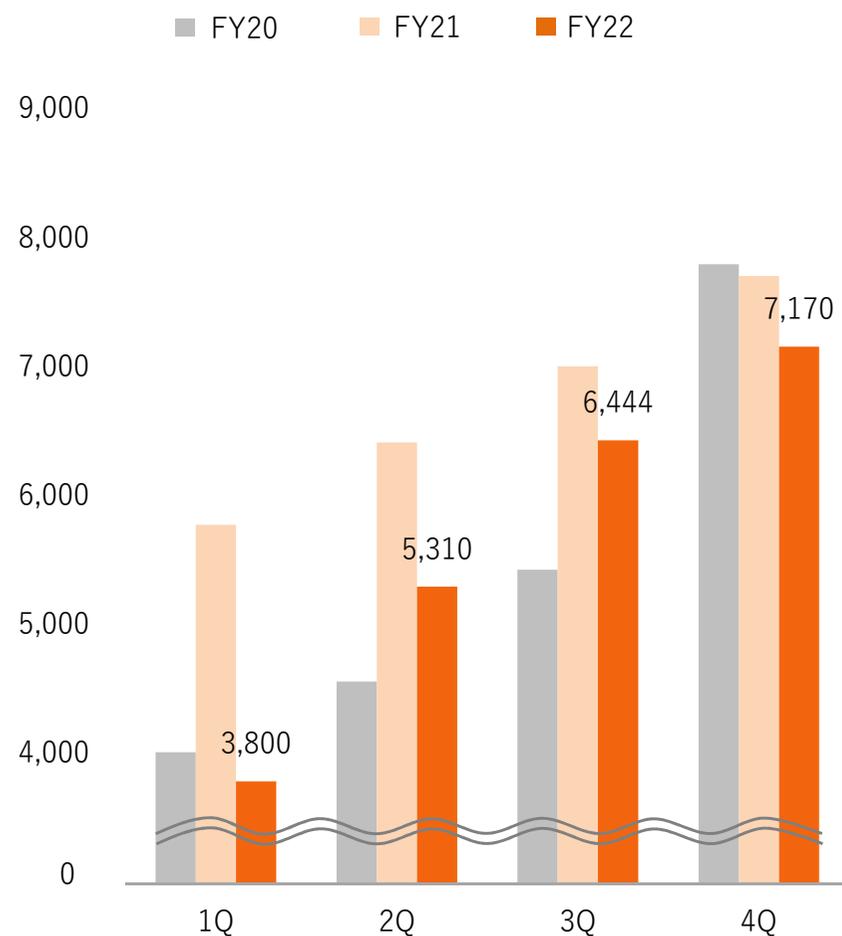
(百万円)



# ユニークワーカー数・斡旋数推移

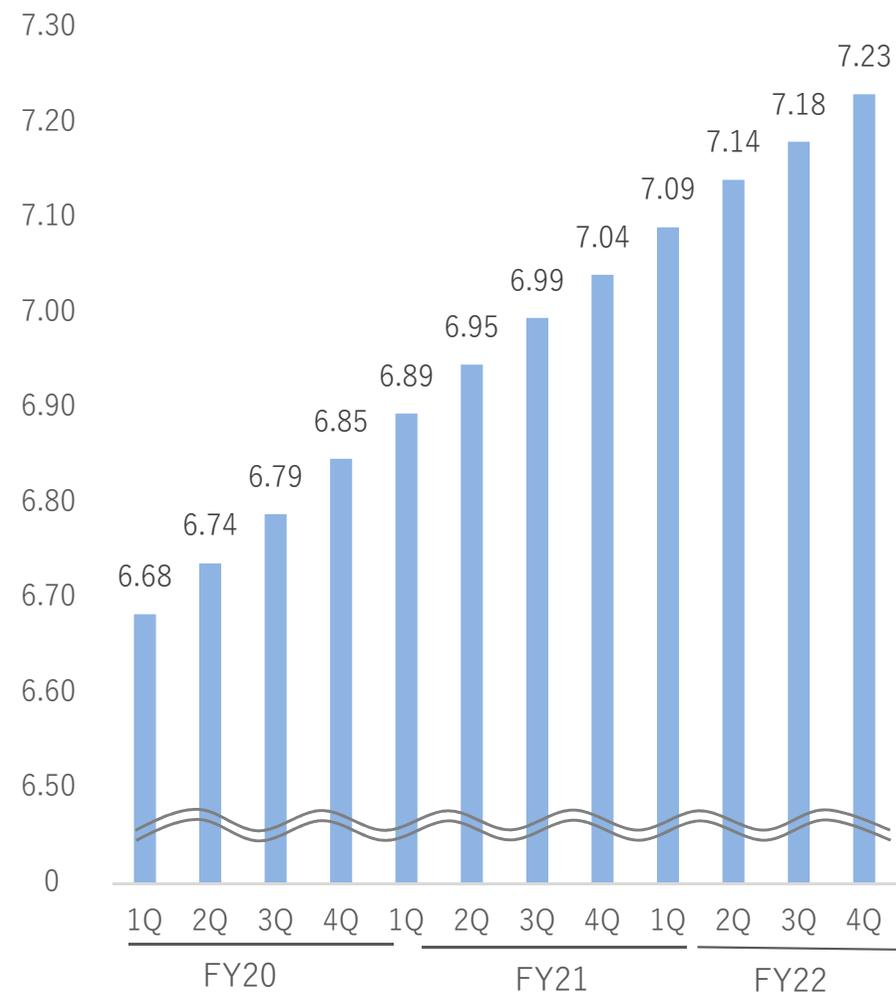


## ユニークワーカー数（積み上げ）



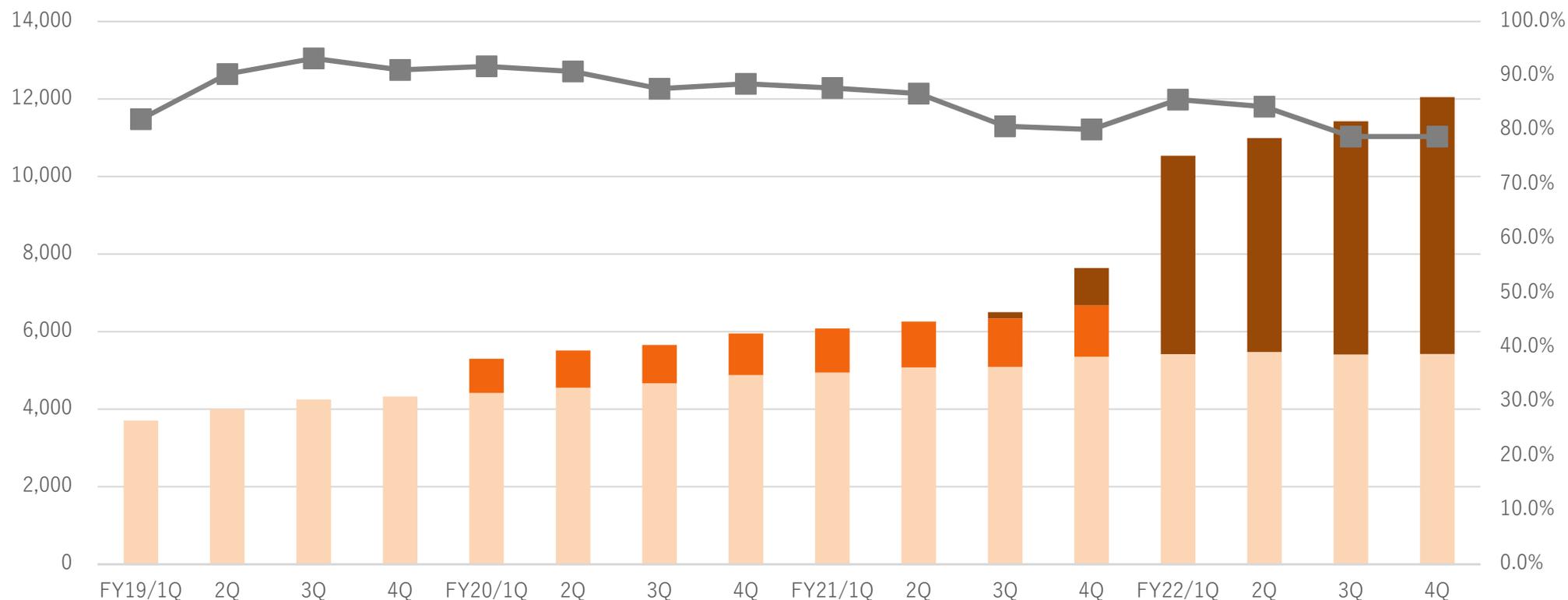
※受入派遣含む

## お仕事斡旋数（創業来積み上げ）



※単位：百万件

# シェアオフィス会員数・稼働率推移



	FY19 1Q	2Q	3Q	4Q	FY20 1Q	2Q	3Q	4Q	FY21 1Q	2Q	3Q	4Q	FY22 1Q	2Q	3Q	4Q
■ 拠点数	52	53	53	57	59	59	59	59	63	65	75	84	84	83	83	84
■ SO会員数	3,704	3,998	4,243	4,322	4,416	4,551	4,664	4,879	4,943	5,075	5,088	5,350	5,416	5,473	5,407	5,419
■ DI会員数					882	960	988	1,072	1,138	1,181	1,250	1,325				
■ AA会員数											162	961	5,120	5,517	6,015	6,627
■ 稼働率	82.0%	90.3%	93.2%	91.1%	91.7%	90.8%	87.6%	88.5%	87.7%	86.7%	80.7%	80.1%	85.6%	84.3%	78.8%	77.9%

※SO：シェアオフィス DI：ドロップイン AA：オールアクセス

※稼働率はOPENしてから1年経過した拠点を対象に算出しております

※FY21/3QからSOLOオフィスを拠点数に含めております

# 連結貸借対照表



- ☑ **資産** : 現預金の減少に対して、日本直販子会社化によるのれんや繰延税金資産等で増加
- ☑ **負債** : 日本直販の買掛金・未払金が増加
- ☑ **純資産** : 自己株式の取得や配当金の支払いにより減少

単位：百万円

	FY21/10月末	FY22/10月末	増減額	増減率
流動資産	7,319	6,735		
固定資産	3,324	3,946		
<b>資産合計</b>	<b>10,643</b>	<b>10,682</b>	<b>+ 38</b>	<b>+ 0.4%</b>
流動負債	4,406	4,763		
固定負債	1,996	1,996		
<b>負債合計</b>	<b>6,403</b>	<b>6,760</b>	<b>+ 356</b>	<b>+ 5.6%</b>
株主資本	4,108	3,810		
その他	132	111		
<b>純資産合計</b>	<b>4,240</b>	<b>3,992</b>	<b>△318</b>	<b>△7.5%</b>
自己資本比率	38.9%	35.8%		

# 連結キャッシュフロー計算書



## ✓ 営業活動によるキャッシュフロー

前期の社会保険料等の支払い167百万円が当期になったこと、各地方自治体からの売上債権610百万円の回収サイトが通常よりも長く設定されていることで△369百万円の支出

## ✓ 投資活動によるキャッシュフロー

子会社の株式取得等により△836百万円の支出

## ✓ 財務活動によるキャッシュフロー

借入、社債の収入があった一方で、借入返済、自己株取得、配当支払いがあり△616百万円の支出

単位：百万円

	FY2021	FY2022	差額
営業活動によるキャッシュフロー	959	△ 369	△ 1,328
投資活動によるキャッシュフロー	△ 1,162	△ 836	326
フリーキャッシュフロー	△ 203	△ 1,205	△ 1,002
財務活動によるキャッシュフロー	552	△ 616	△ 1,168
現金及び現金同等物の増減額	348	△ 1,822	△ 2,170
現金及び現金同等物の期首残高	4,062	4,411	349
現金及び現金同等物の期末残高	4,411	2,589	△ 1,822

# 業績・配当予想



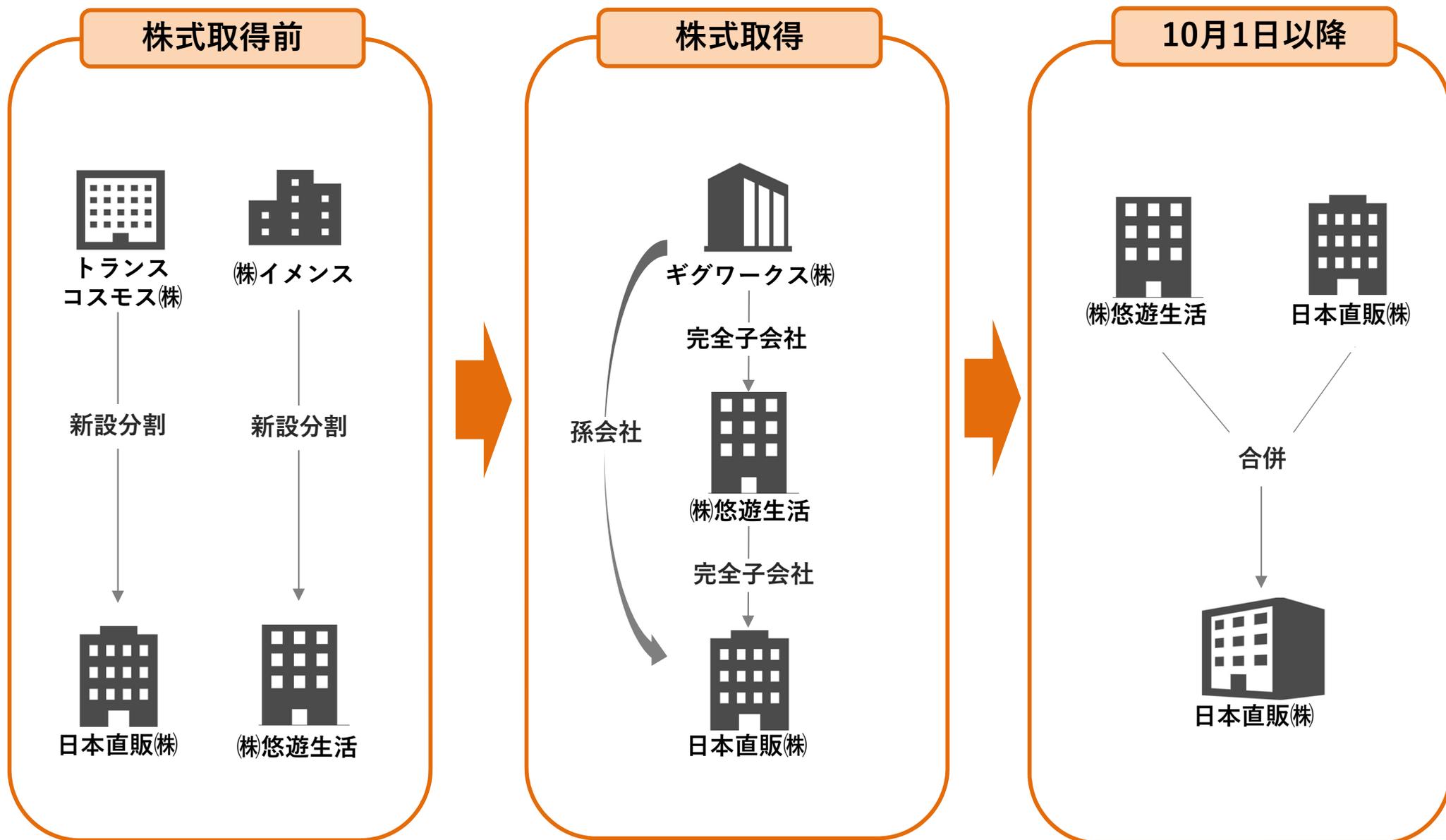
単位：百万円

	FY2022	FY2023	増減額	増減率
売上高	22,932	28,200	+ 5,267	+23.0%
営業利益	442	500	+ 57	+13.1%
経常利益	476	490	+ 13	+2.9%
当期純利益	232	260	+ 27	+11.6%
年間配当金	8円	9円	+ 1円	-
配当性向	67.6%	67.7%	+ 0.1%	-
純資産配当率	4.0%	-	-	-

# III

## 2022年度10月期Topics

# 悠遊生活・日本直販を子会社化





# 2社統合によるシナジー効果

## Synergy 1

フィールドサービス IT機器 家具  
デリバリーサービス 薬 フード  
コンタクトセンターサービス

## Synergy 2

**GiG Works Basic**  
悠遊生活・日本直販の消費者に働く場所を提供

## Synergy 3

**仕入先の商品活用**  
ギグワークスグループ 既存取引先

## Synergy 4

**バーチャル  
オンラインショップ**  
悠遊生活や日本直販の商品の購入機会に

## Effect 1



感動や経験を共有  
したくなるコト売り

## Effect 2



社会との繋がりを生む  
コミュニティの提供

## Effect 3



在庫の安価販売  
SDG s への貢献

## Effect 4



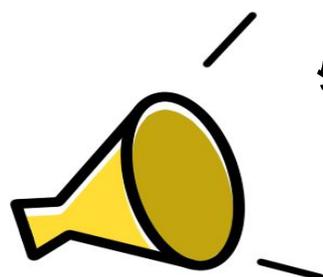
お客様の行動・体験  
新しい技術を活用

## 事例①

某デジタルデバイスにて発生した不具合の解消、短期間でのアップデート対応



総作業台数  
約950,000台！！



総動員数  
約2,100人日！！

### 設計

- 案件依頼を受け3日で運用設計の実施
- 作業方法の確認、運用フローを構築し、実際の環境で検証作業の実施、作業時間、動作確認内容をもとに、チーム構成、作業手順を確立

### アサイン

- 発注決定後4営業日で約160名/日のアサイン
- 合同説明会を実施して作業概要の落とし込みを実施

### 運用

- 作業拠点内に作業管理者として2名～5名が常駐し作業員の管理を実施
- 現場管理を実施し、メーカー、物流会社との日次MTGにて進捗、課題、業務改善などを提案行い予定期日を4日間前倒しで作業完了

## 事例②

全国80,000台 既設の感知器メンテナンス対応



### 住居内既設センサーのメンテナンス

全国80,000台のメンテナンス作業

#### 設計

- 案件依頼から3日間で運用設計の実施
- パイロット作業を実施し、業務フロー、ツールの動作検証と機能改善を実施
- メンテナンス部材の物流には青海キittingセンターを活用、リアルタイムで80,000個の交換部材の状況把握を可能とした

#### アサイン

- 発注決定後7日で15名のアサイン、北海道エリアでの業務開始
- Web合同説明会、現地作業の動画研修を行うことで、生産性と品質を両立

#### 運用

- タブレットを用いたリモート朝礼でTBM(ツールボックスミーティング)を実施
- 30,000台対応中クレーム・事故発生は軽微な事象が4件と極めて低い水準
- 当初、2年の計画であったが効率化を進め、10カ月に短縮できる見込

## 日本直販の訪問お手伝いサービスを9月より提供開始

※2022年11月末時点での利用実績100件超

### 訪問お手伝いサービス



#### 設置

商品を開梱しご自宅内のご希望の場所に設置するお手伝いをいたします。  
(5~30分)

### 訪問お手伝いサービス



#### 組立設置

商品の開梱・組み立て、ご自宅内のご希望の場所に設置するお手伝いをいたします。  
(5~30分)

### 訪問お手伝いサービス



#### 使用サポート

商品を開梱しお客様が商品を使い始めるサポートをします。  
(15~60分)

## ご利用の流れ

### ①ご購入

「訪問お手伝いサービス」付きの商品をご購入下さい。



### ②日程調整

商品の手配後に、ギグワークスアドバリュー株式会社から訪問日程調整のお電話を差し上げます。



### ③商品お受取とお振込

訪問日にあわせて事前に商品を発送いたします。商品をお受け取りのうえ、代金をお振込み下さい。



### ④前日確認

訪問日前日にスタッフから直接お電話を差し上げます。商品到着と日程変更がないか確認させていただきます。



### ⑤ご訪問

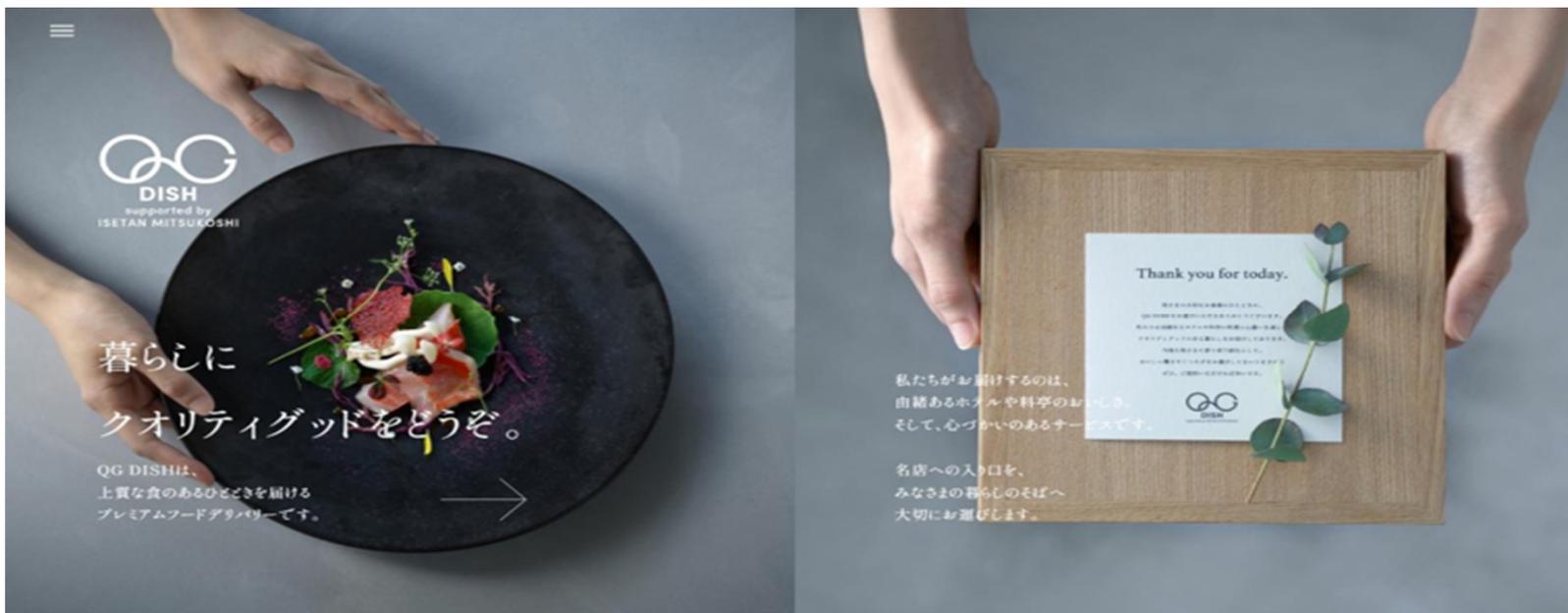
スタッフのご自宅に伺い、お客様の作業をお手伝いします。



## プレミアムデリバリーサービス 「QG DISH(キュージィ ディッシュ)」

都内有数の星付きレストランや老舗料亭  
一流ホテルレストラン等のメニューを扱うオンラインデリバリーサービス

※2022年11月末時点での利用実績30件超



ギグワーカー

GiG Works Basic

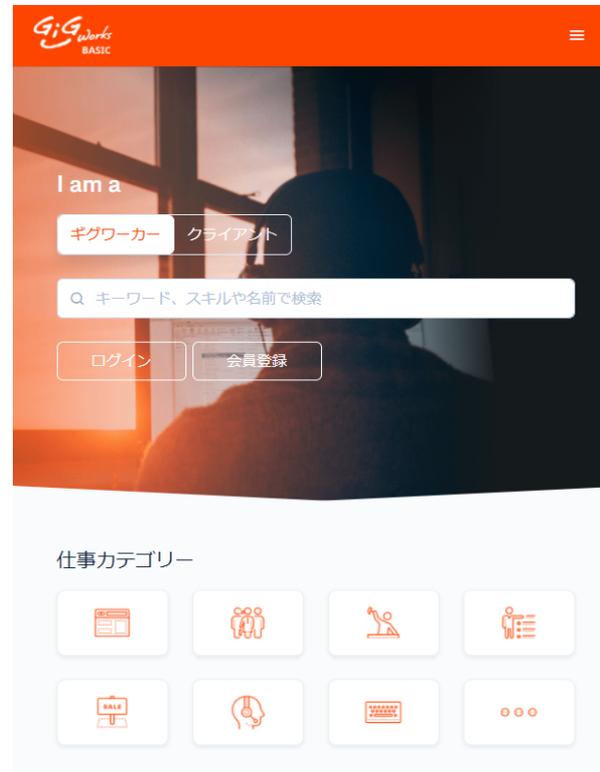
利用企業



職歴・スキル  
登録



業務完了後  
報酬支払



仕事情報  
登録掲載



仕事内容  
確認・契約



- ✔ シフトカレンダープラットフォームの提供を開始
- ✔ ユーザーの利便性を高めるためにUIの変更及びアプリ化を予定
- ✔ 業界最安値のマッチングフィー ※当社調べ

## ① シフトカレンダープラットフォーム第一弾の追加 ※特許出願済

ギグワーカーが利用するスマートフォン内のカレンダーアプリに仕事をレコメンド表示  
スマートフォン内のカレンダーアプリにGiGWorks Basicの仕事が表示される  
また、表示されている仕事を選択すると詳細確認や申込画面へ進むことも可能で  
これまでのWebページで空き時間に合った仕事を探すといった作業が大きく軽減できるシステム



## ② 決済手段に掛け払いの追加

クライアント向けに決済手段の掛け払いを追加

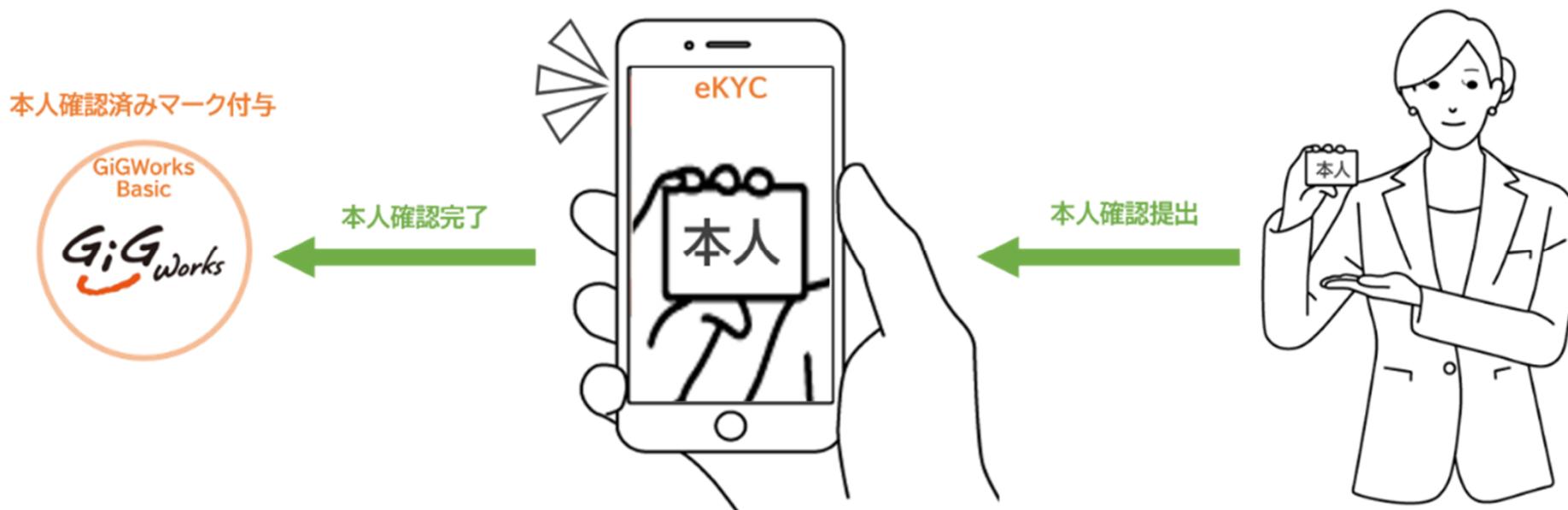
これまでクレジットカード払いのみだった決済手段に掛け払いを追加することで利便性を向上  
契約締結後の決済時に「クレジットカード」または「掛け払い」を選択でき、掛け払いでは、  
アカウントごとに与信額30万円が設定され、自身のダッシュボードで確認ができる



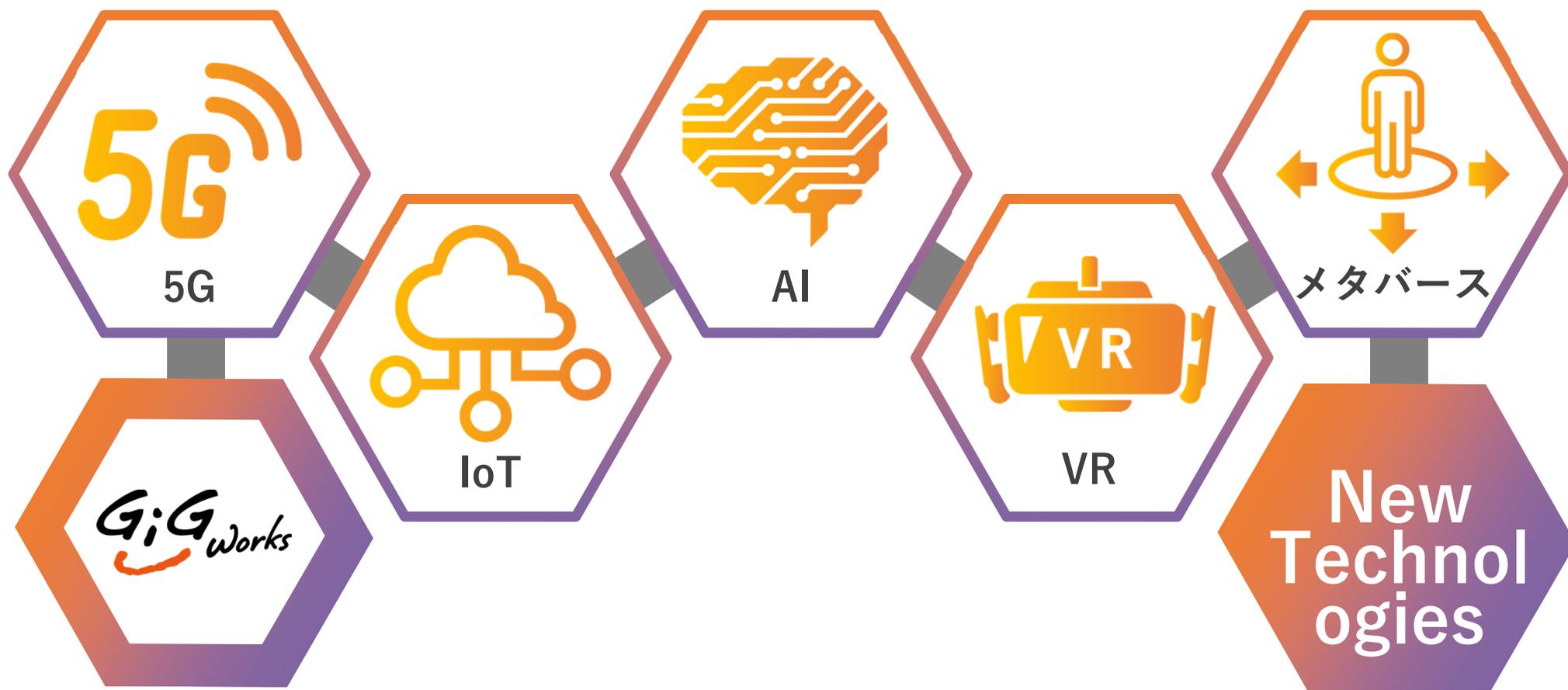
## ③ eKYC(本人確認)機能の追加

eKYCを利用して本人確認を実施

身分証をカメラで撮影し、撮影した身分証をWeb上でアップロードし、本人確認を実施する  
本人確認が完了すると、プロフィールなどに本人確認済みの表記やアカウント名にマークが付く  
この機能の追加によりクライアントがより安心してギグワーカーへ依頼しやすくなる



*~ Combining technology innovation  
and service to improve life ~*



わたしたちギグワークスグループは、  
今後も新しい技術の普及のために邁進してまいります

**IV**

**今後のTopics**

## 当社を取り巻く環境

### 雇用環境

- ・有効求人倍率の減少
- ・コロナ拡大を要因にギグワーカーが急増
- ・非正規雇用者が年々増加

### PC関連市場

- ・半導体不足は回復基調
- ・GIGAスクール特需の終了
- ・2025年のWindows10のサポート終了

### 経済環境

- ・個人投資や設備投資は回復基調
- ・少子高齢化による労働人口の減少
- ・テレワーク実施企業の減少

### 情報技術

- ・分散型エンタプライズ
- ・ローカル5G・AI・IoT
- ・デジタルトランスフォーメーション

## 課題

- ・副業・複業の促進、ギグワーカー支援
- ・デジタル人材の早期育成と確保
- ・シェアリングエコノミーによるリモートワーク実施企業へ対する支援強化

web3分野における戦略的パートナーシップを締結



強固な顧客基盤

- 45年以上の販売実績
- シルバー世代へのアプローチ



最先端技術領域

- ブロックチェーン活用
- メタバースサービス



NFT販売に始まり、革新的なサービスをローンチ予定

# TVメーカー修理オンサイト対応

## 状況



※テックマークジャパン資料より抜粋

## 取組み

- 1 栃木、茨城の一部エリアにてスタート
- 2 部品などの在庫管理を別システムにて管理  
棚遅し差異0の管理を構築
- 3 効率的な対応ができるよう、発注→割振管理を自社で対応  
訪問までの日数 (KPI) を繁忙期含め、2年連続で達成

## 状況

パートナー型電気工事の  
実績を活かし、参入開始

- ✓ 伸長市場への参入開始  
メーカー、量販店の延長保証の加入  
件数の増加に伴い、修理対応の需要  
が増えている
- ✓ 他家電商品もターゲット  
簡易的な修理から分解の必要な修理  
までナレッジの蓄積、教育システム  
により対応領域を拡大

## 今後

- 1 1月より、栃木、茨城、埼玉、千葉、青森へエリア拡大
- 2 東北、甲信越地方への展開 (2023年度中)
- 3 自社LMSでの教育にてギグワーカーとの併用を視野に入れ  
月間9,000件/全体の30%を獲得できる体制構築を目指す

～ WOOCコワーキングスペース「BIZcomfort」とnex「THE HUB」が提携  
BIZcomfort26拠点をnexサテライトオフィス会員向けにリリース ～



## ■ 会社概要

- 会社名 : 株式会社WOOC  
代表 : 代表取締役社長 阪谷泰之  
設立 : 2008年9月  
資本金 : 17.510万円  
所在地 : 東京都品川区西五反田2-30-4  
BR 五反田ビル 7階  
事業概要 : レンタルオフィス、住宅サブリース、  
コワーキングスペース、  
不動産管理・仲介業 等

～ アクセアのスペースシェアリング事業「BizSPOT」とnexのシェアオフィスが提携  
それぞれの会員向けに相互利用をスタート ～



 **THE HUB**  
nex

**Biz SPOT**

## ■ 会社概要

- 会社名 : 株式会社アクセア  
代表 : 代表取締役社長 吉田忠司  
設立 : 2002年11月  
資本金 : 2億4,059万4,200円  
所在地 : 東京都千代田区麹町2-4-11  
麹町スクエアプラザ2階  
事業概要 : システム、SNSアプリ等の開発、  
デジタルプリント、  
コワーキングスペース 等

# SAKURA UNITED PLATFORMとの提携



～ 「GiGWorks Basic」を通じ、新たな収入源としての「Play and Earn」を目指し  
SAKURA GUILD GAMES (SGG) が運用するスカラーシップヘギグワーカーの応募を相互で支援 ～

## ■ Play and Earnとは

ゲームを遊んで稼げる仕組み

ゲーム内で得た収益やポイントを暗号資産へ交換

## ■ スカラーシップとは

ブロックチェーンゲームに参加したいがNFTを購入できないユーザーに対して、SGGが保有しているNFTを貸出し、代わりにゲーム内で獲得した報酬を受けらせる制度

## ■ 会社概要

会社名 : SAKURA UNITED PLATFORM PTE.LTD.

代表 : 指田仁

設立 : 2021年11月

URL : <https://sakura-sup.jp>

所在地 : 18 BOON LAY WAY # 06-107

TRADEHUB 21 SINGAPORE

事業概要 : ギルド事業・X-Fi事業



～ 経営課題の抽出・新規事業開発/業務改善・具体的なITソリューションの導入等  
上流から下流に至るまでの高い解像度で中小・中堅企業の支援を行うことが可能 ～



創出

成長

変革

事業伴走支援

DXコンサルティング

システム開発

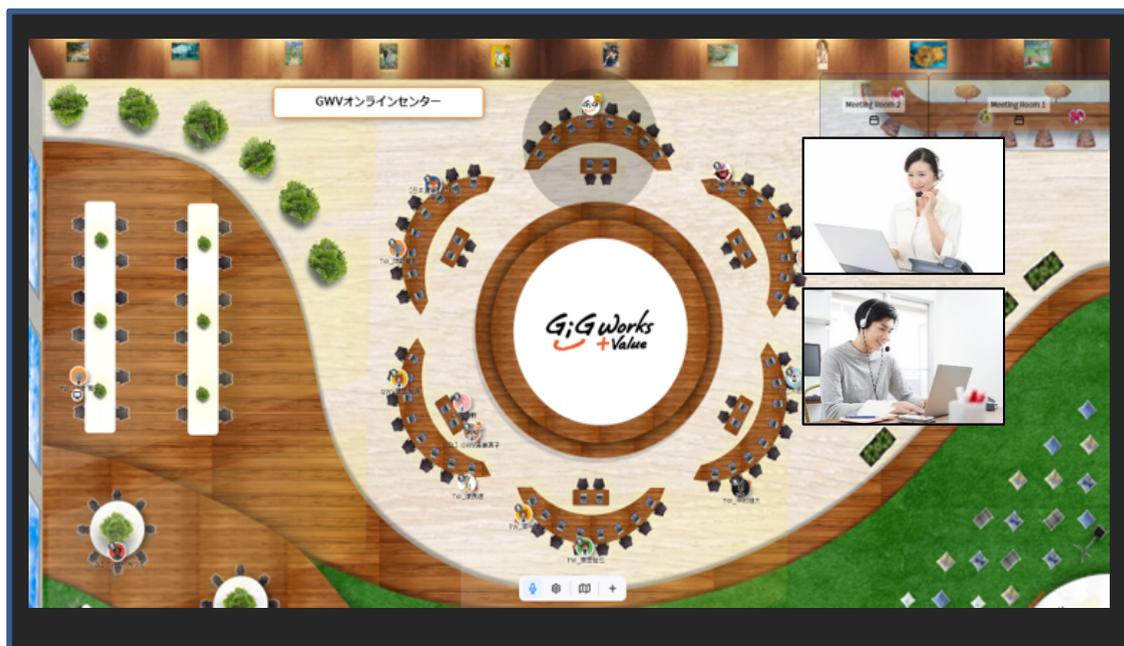
## ■ 会社概要

会社名 : 株式会社Arinos  
代表 : 代表取締役社長 古家由也  
設立 : 2010年10月  
資本金 : 1,000万円  
従業員数 : 62名 (2022年8月1日時点)  
所在地 : 東京都中央区銀座8-17-5  
THE HUB銀座OCT 6階  
事業概要 : 新規事業開発・DXコンサルティング

# コールセンターのテレワーク化



自宅にしながらセンター同様の  
コミュニケーションが可能なテレワークコールセンター



4月よりサービス展開開始 受託クライアント企業数：6社（通販企業） 雇用ワーカー数：60名

今後の  
予定

- ▶ 受託企業数増：通販企業/企業の代表受付などFY23中に12社まで増強
- ▶ ワーカー数増：FY23中に+140名、合計200名のワーカーを確保する

# “非IT”ギグワーク業務の拡大



ギグワーカー



フードデリバリー 

コンシューマ



家具組み立て等 

コンシューマ



検品／什器入替え

メーカー



無人店舗の品出し

コンビニ／量販

## 状況

### 全国網と管理ノウハウ 対応実績を活かせる

- ✓ **ダイレクトコンシューマ**  
日本直販、三越伊勢丹、の顧客  
に対してのギグワーカーを活用  
した事業展開を開始
- ✓ **ITの裏側の非ITを支援**  
タバコメーカー向けのタバコ  
検品、什器の入れ替え、  
IT化された店舗での商品補充、  
品出し、クリンリネス

## 取組み

- 1 日本直販連動でのダイレクト販売サービスの開発、支援
- 2 AI、ロボット化されても尚残る労働力の提供
- 3 今までのナレッジを活かした全国網でのサービス提供

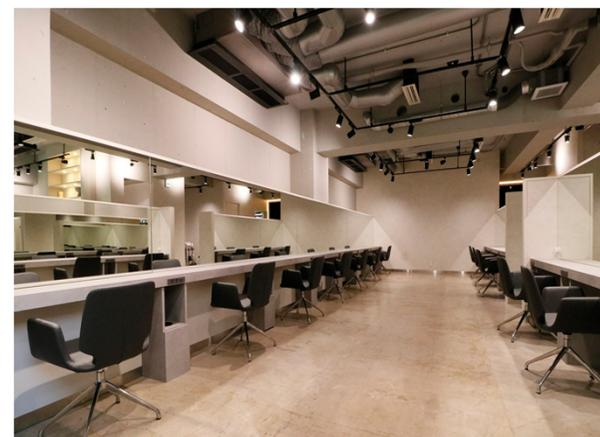
## 今後

- 1 非IT企業への拡大提案
- 2 AI、ロボットメーカーへの拡大提案
- 3 類似企業へ事例、実績提案を持って、業界をエコノミー化

# 「CURE nex the salon」 11月1日にOPEN

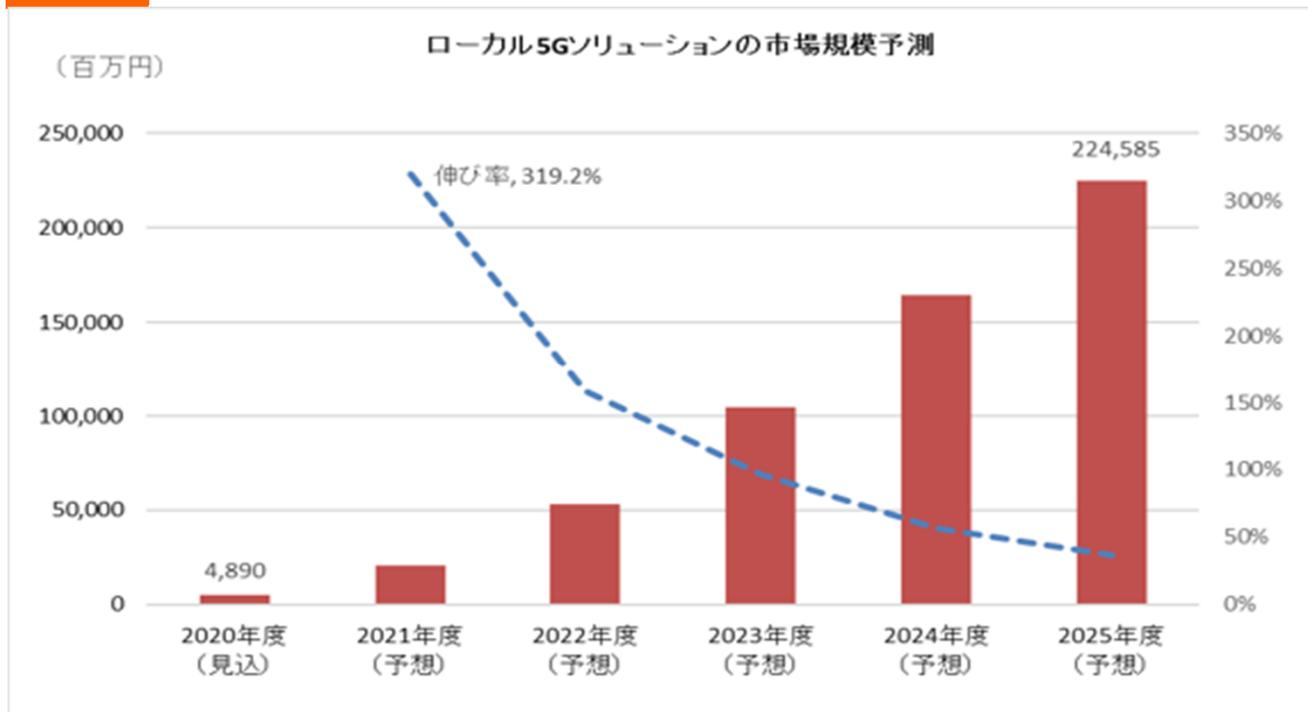
nex the salon4店舗目をOPEN

”髪質改善特化“髪を綺麗にしたい思いをもったstylistが集結



# ローカル5Gの対応開始

## 状況



※デロイト・トーマツ調査より抜粋

## 状況

### 通信建設工事の 実績を活かし、参入開始

- ✓ 伸長市場への参入開始  
すでに5G基地局工事を実施していた顧客群、ナレッジを用いて参入開始。
- ✓ IoTの関連業務もターゲット  
ローカル5G市場とともに並行伸長する業界 (IoT、AI、センシング、遠隔対応) 等も順次、提案を開始。

## 取組み

- 1 キャリア、通信事業者との実績作り、開始
- 2 トライアル施工を開始、ナレッジを当社内に蓄積する
- 3 5Gの繁閑を利用し、施工シェアリングをする

## 今後

- 1 他基地局、通信事業者への拡大提案
- 2 施工シェアリング、体制の増強によるコスト最適化
- 3 IoT、センシング等のメーカーへの協業提案

# スマートロック製品の取付オンサイト

提供

対応予定数 (FY22.10月以降)

3,500台/月



## スマホがあれば導入可能

スマホ/ICカード/パスコードなどで  
ドアを解錠/施錠する製品



## 企業オフィス向け製品も

集中管理機能や遠隔解錠も可能。  
オフィスの入退出管理にも活用可能。



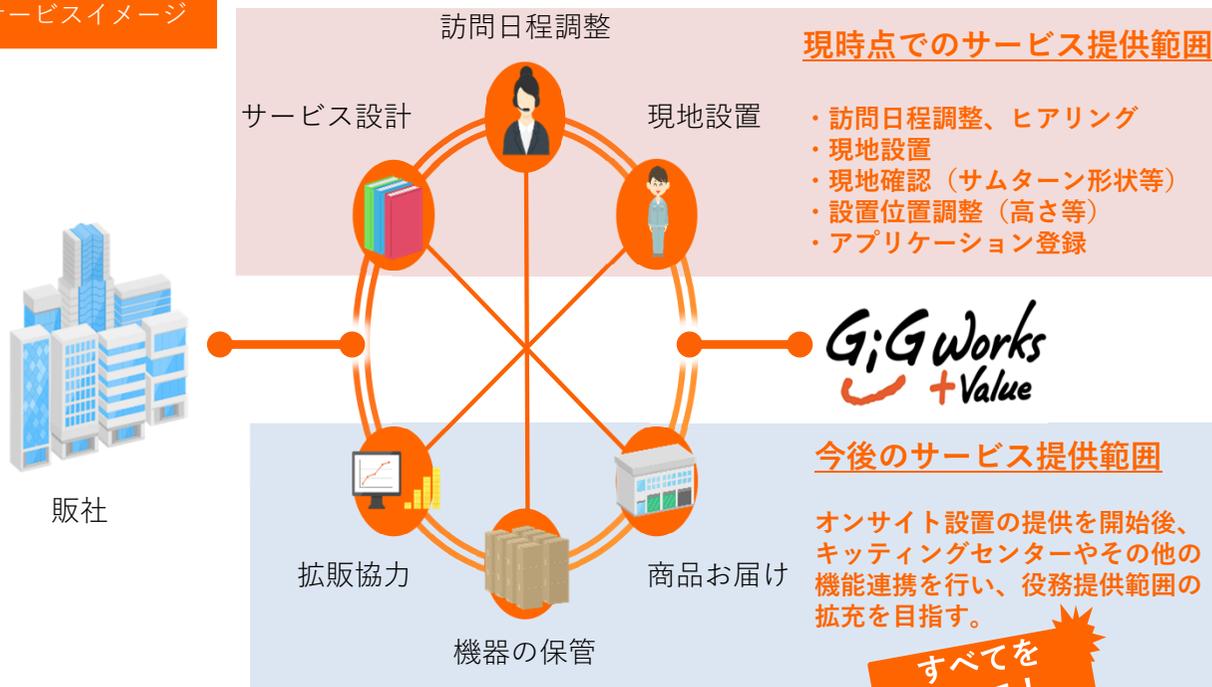
## 工事不要・穴あけ不要

多くの製品は穴あけなどの工事不要。  
既存のドアに取付OK

Target!

スマートロックの販売時にニーズのある設置業務を、  
販社様の販売促進施策として取付オンサイトサービスの提供を狙う

サービスイメージ



今後の取組み

- 1 オンサイトサービスメニューをIoTデバイス向けに拡充を狙う
- 2 スマートロック販売代理店との協業を加速
- 3 販売支援や機器保管など、現地業務以外の機能と連携を行う



## AIテクノロジー

自社で保有するコールセンターの膨大な会話データをAI学習させ、**機械音声による自動対応**



## リモート接客

AIで解決しなかった問題を**オンライン対面**で接客対応していく



## メタバーズコールセンター

オンライン上の仮想空間にて、自身のアバターでほかの人とコミュニケーションが取れる手段

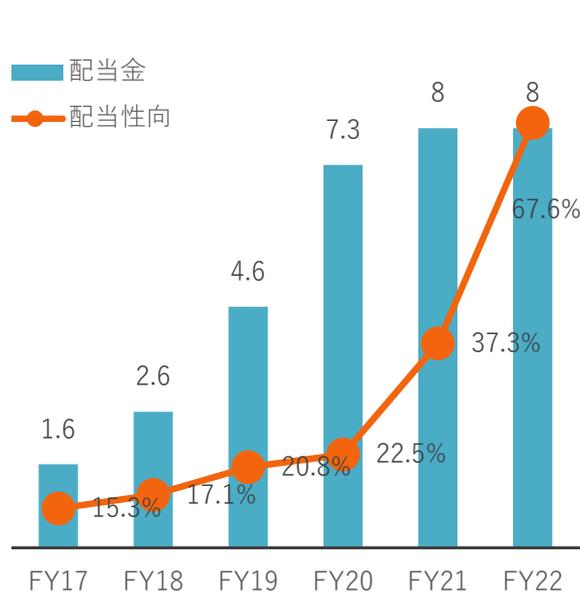
▶▶▶ **仮想空間**で働ける（接客, コールセンターなど）

**V**

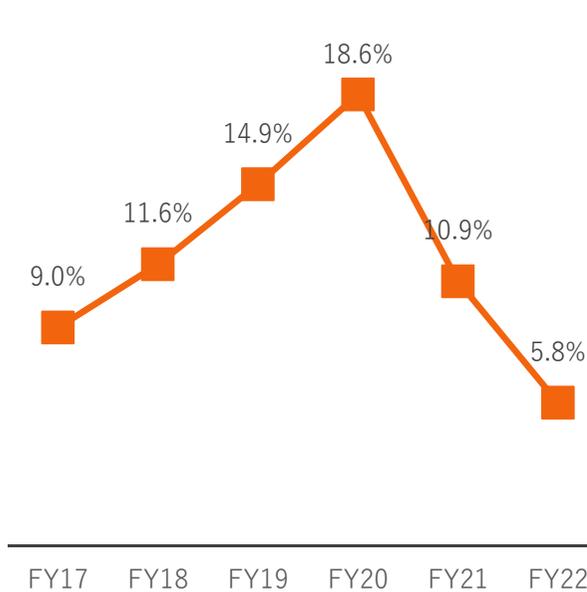
**株主・社会貢献**

## 配当施策

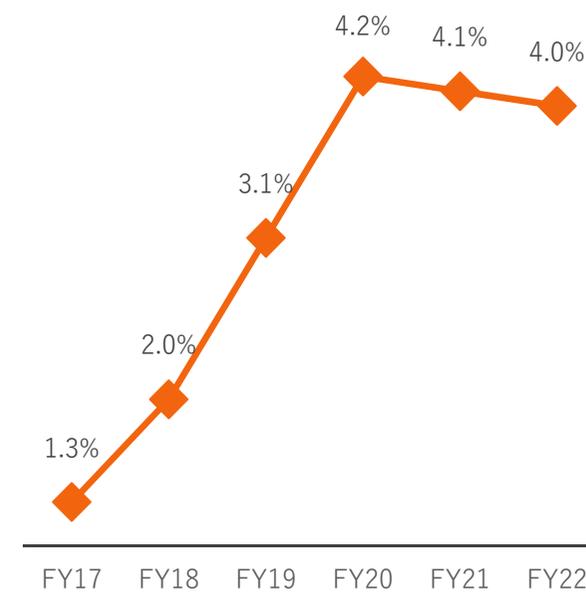
- ☑ 配当性向 × ROE = DOE
- ☑ FY17からステークホルダーである株主へ利益の還元を実施
- ☑ FY17の復配より配当継続中
- ☑ FY22に80万株の自己株式を取得



配当金・配当性向推移



ROE推移



DOE推移

※FY21に普通株式1株につき3株の割合で株式分割を実施しております。  
 FY20以前につきまして当該株式分割が行われたと仮定して一株当たり配当金額を算出しております。

## 日本直販商品の30%割引クーポンへ変更

株主様専用の特設WEBページを準備中

参考イメージ



## 当社グループのCSR基本方針



再生可能エネルギー  
の普及に尽力



地域社会や恵まれない  
地域への教育及び活性化



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

### ～ 過去5年間の寄付実績 ～

公益財団法人SBS鎌田財団をはじめ、日本赤十字社、  
各自治体等へ対し**1,687万円の寄付**を実施しております

**VI**

**事業概要**

# さまざまな業務の実績



TVアンテナ設置      コールセンター      店頭での家電販売      ネットワーク構築  
Wi-Fiアンテナ営業      量販店巡回業務      スイッチルーター設置      写真・動画撮影  
ロボットキitting      インターネット接続設定      クレジットカードシール貼り  
出前サービス店舗営業      毎月      店頭POP設置      事務作業  
パソコン初期設定           アンテナ基地局設置  
システム開発      1000社      データ入力  
画像カット業務           ネットワーク構築  
多言語コールセンター      以上からの依頼      法人向け営業  
スキャン代行      FTTH販売      ウィルス駆除      バス停工事  
データ消去      デコールシステム導入      メールサポート      アノテーション業務  
粗大ごみ受付センター      選挙投票所受付・開票作業      システム移行立ち合い  
ファームウェアアップデート      HEMS設置・設定      通訳      ATM基板取り換え

多彩な人材と多様な働き方が新しい価値を生み出す  
ギグエコノミープラットフォーム



# Life Style・Stageに合わせた働き方



働き方はもっと自由でいい

# 事業リレーション

FreeLancer  
Start UP

システムソリューションサービス

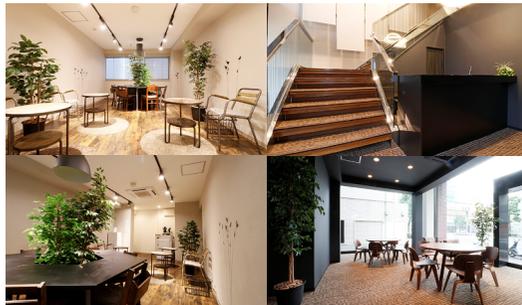


Revenue Up

Skill Up

Grow Up

シェアリングサービス



働き方改革  
+  
Diversity

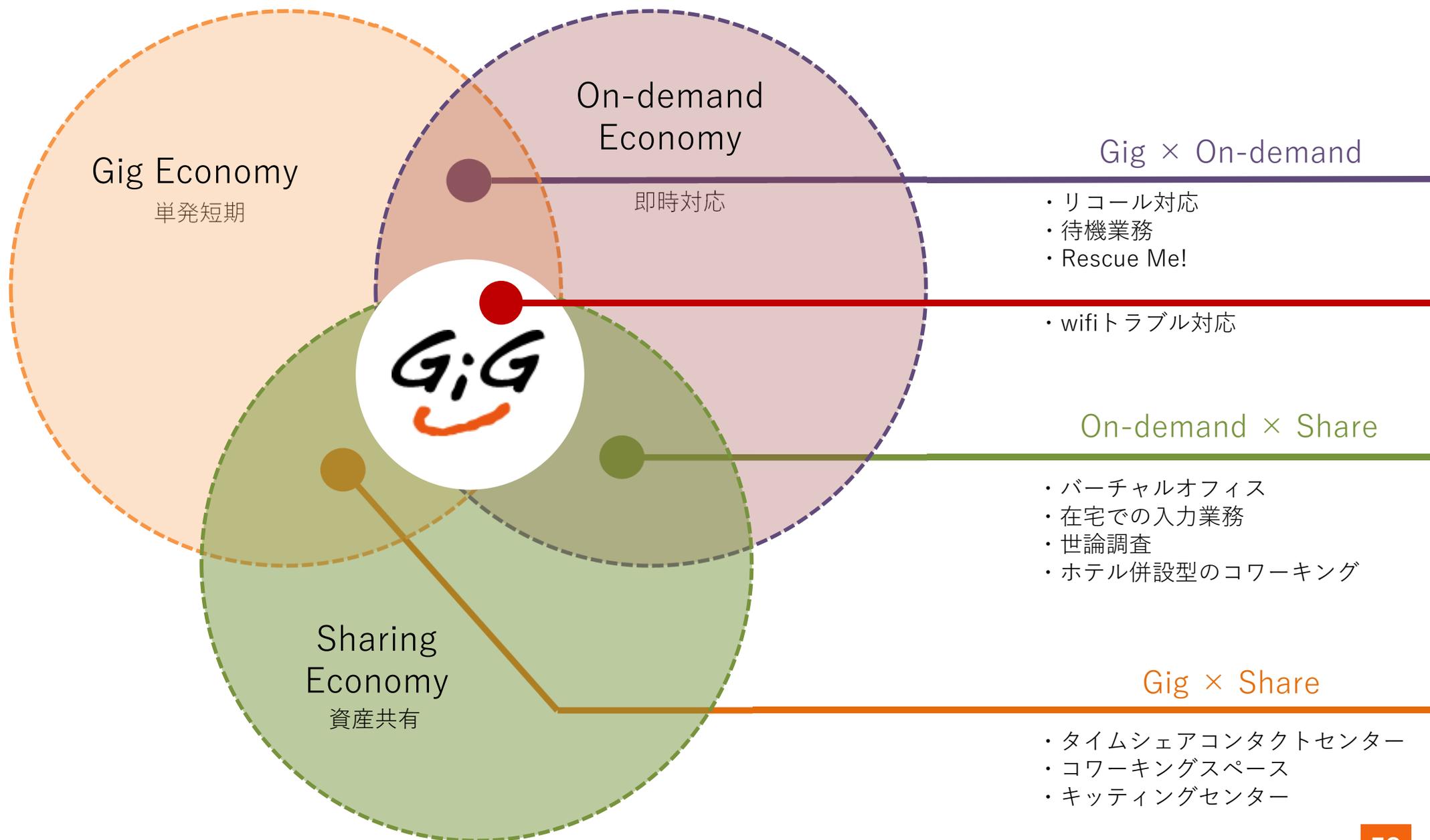
オンデマンドサービス



Office Share



Time Share



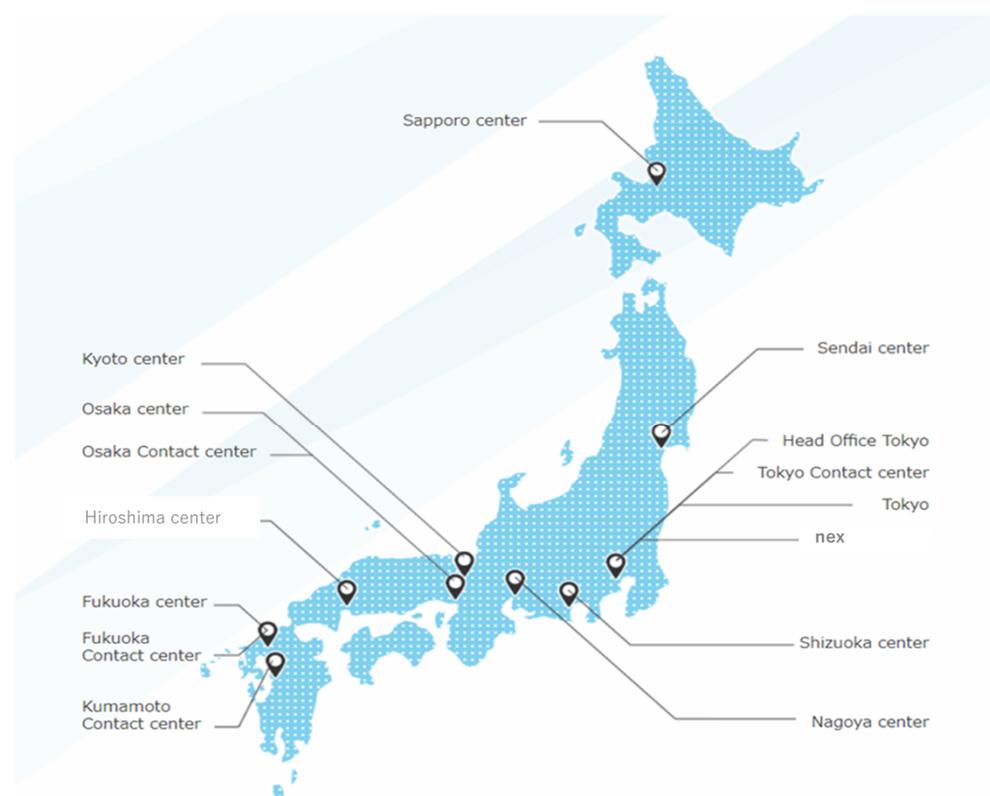
# VII

## 会社概要

# ギグワークス株式会社 会社概要



会社名	: ギグワークス株式会社 ( GiG Works Inc. )
創業	: 1996年4月
資本金	: 10億60百万円
本店所在地	: 東京都港区虎ノ門2-10-1
グループ売上高	: 229億3,000万円(2022年10月期)
代表者	: 代表取締役社長 村田 峰人
従業員数	: 連結1,026名(2022年10月末現在)
株式上場	: 東証スタンダード 証券コード: 2375
取得資格	: 一般電気通信工事業, 特定電気工事業など
URL	: <a href="https://www.gig.co.jp/">https://www.gig.co.jp/</a>



# Corporate Groups



持株会社

ギグワークス株式会社 東京都港区虎ノ門2-10-1



オンデマンドエコノミー事業

ギグワークスアドバリュー株式会社



オンデマンドエコノミー事業

日本直販株式会社



システムソリューション事業

ギグワークスクロスアイティ株式会社



シェアリングエコノミー事業

n e x 株式会社



福利厚生関連事業、その他

ギグワークス・アドバンス株式会社



# ボードメンバー



代表取締役社長 村田 峰人



1997年 (株)ウィルクリエイト入社  
2007年 SPRING(株) 代表取締役就任(現任)  
2014年 当社 代表取締役就任(現任)  
2015年 村田ホールディングス 代表取締役就任(現任)

取締役会長 関戸 明夫



1972年 東京海上火災保険(株) 入社  
1995年 (株)シネックス 取締役社長就任  
2007年 グローバルBPO 代表取締役社長就任  
2014年 当社 取締役会長就任(現任)

取締役常務執行役員 松沢 隆平



2002年 税理士法人あおい経営支援 入社  
2010年 当社 入社  
2012年 当社 財務経理部長就任  
2015年 当社 執行役員CFO就任  
2019年 当社 取締役就任  
2022年 当社 取締役常務執行役員就任(現任)

取締役常務執行役員 浅井 俊光



1999年 当社 入社  
2012年 スリープロ(株) 取締役就任  
スリーブロウズテック(株)(現キグワークスクロスアティ(株)) 取締役就任  
2016年 当社 事業開発部長就任  
2017年 当社 執行役員事業開発部長就任  
2019年 当社 取締役就任  
2022年 当社 取締役常務執行役員就任(現任)

取締役常務執行役員 小島 正也



1988年 野村証券(株) 入社  
2009年 TRNコーポレーション(株)(現店舗流通ネット(株)) 取締役就任  
2011年 高木証券(株) コンプライアンス部長就任  
2017年 当社 執行役員管理本部長就任  
2019年 当社 取締役就任  
2022年 当社 取締役常務執行役員就任(現任)

取締役(監査等委員) 瀬川 大介



1980年 (株)リコー 入社  
2013年 同社 常務執行役員就任  
2016年 リコーリース(株) 副社長執行役員就任  
2016年 同社 代表取締役社長執行役員就任  
2020年 同社 取締役会長執行役員取締役会議長就任  
2022年 当社 取締役監査等委員就任(現任)

# ボードメンバー(社外)

## 社外取締役 平野 伸一



1979年 アサヒグループホールディングス(株) 入社  
2011年 アサヒグループ(株) 常務取締役・営業統括本部長就任  
2013年 同社 専務取締役・営業統括本部長就任  
2015年 同社 取締役副社長就任  
2016年 同社 代表取締役社長就任

[重要な兼職の状況]

新晃工業(株) 社外取締役  
理研ビタミン(株) 社外取締役

## 社外取締役 栗原 博



1978年 富士ゼロックス(株) 入社  
2004年 同社 執行役員 プロダクションサービス事業本部長就任  
2009年 同社 取締役常務執行役員 営業本部長就任  
2014年 同社 取締役専務執行役員 営業事業管掌就任  
2015年 同社 代表取締役社長就任  
2020年 一般社団法人日本テレワーク協会会長(現任)

## 社外取締役(監査等委員) 加地 誠輔



1966年 野村証券(株) 入社  
1996年 (株)日本商工ファイナンス 代表取締役就任  
2001年 (株)オリカキャピタル 取締役副社長就任  
2005年 アクセリア(株) 常勤監査役就任(現任)

## 社外取締役(監査等委員) 江木 晋



1997年 鹿内・上田・犬塚法律事務所 入所  
1998年 日弁連代議員就任  
1999年 第二東京弁護士会常議員就任  
2000年 清水直法律事務所 入所  
2005年 角家・江木法律事務所 開設(現任)

# 本資料における注記事項 他



- ◆本資料もしくは口頭による説明において、歴史的事実でないものは、一定の前提の下に作成した将来の見通しです。これらは、現在入手可能な情報を基にギグワークス株式会社が判断したものであり、リスクや不確実性を含んでおります。
- ◆本資料は、株主・投資家等の皆様にギグワークス株式会社の経営方針、計画、財務状況等の情報をご理解いただくことを目的としており、利用者に対して、当社の株式の購入、売却等、投資を勧誘するものではありません。投資に関する決定は、利用者ご自身の判断において行われるようお願いいたします。
- ◆情報・資料の掲載には注意を払っておりますが、掲載された情報の内容またはその誤りについては保証するものではありませんので、ご了承願います。

## ◆連絡先

ギグワークス株式会社 | R担当 < ir@gig.co.jp >

〒105-0001

東京都港区虎ノ門2-10-1 虎ノ門ツインビルディング東棟10階

TEL : 03-6832-3260