



ギグワークス株式会社

東証スタンダード：2375

2023年10月期 決算説明資料

2023年12月11日

CONTENTS



- I Purpose ・ Corporate Brand Statement ・ Mission ・ Vision
- II 2023年10月期 決算概要
- III 2023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-2-1.1.1.1.

労働市場に
革命を起す!

クライアント数（創業来）

6,255社



お仕事マッチング数（創業来）

7,430,388件

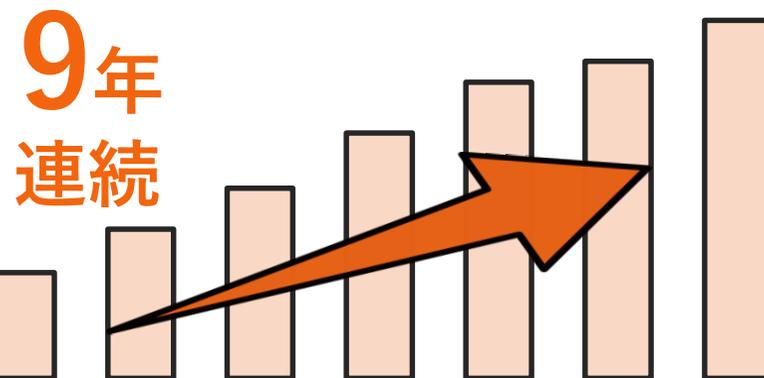


ユニークワーカー数
（FY2023実績）

5,689名

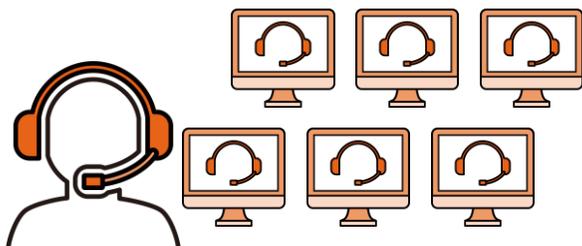


売上連続更新



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

1,577名



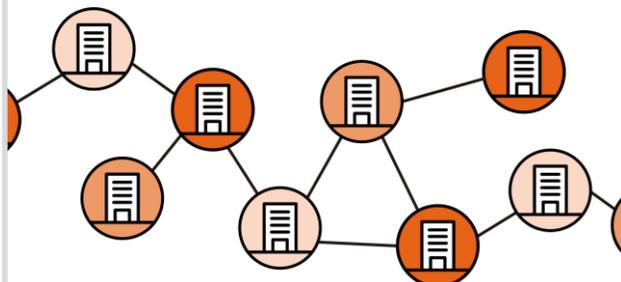
nex会員数

15,497名



nexネットワーク
拠点数

746施設



日本直販利用者数
(創業来)

1,485万人



プロダクト開発件数
(FY2023実績)

1,615件



II

2023年10月期
決算概要

2023年10月期 決算概要



業績

- YoY：売上高264億円（+15.3%） 営業利益111百万円（△74.9%）
経常利益111百万円（△76.6%） 当期純損失718百万円（-%）
- 固定資産減損損失2.6億円、のれん減損損失3.7億円及び法人税等調整額△0.9億円

オンデマンド エコノミー

- フィールドサポートについては、IT系を中心に不調が続いている
- 通販・テクニカルサポートのコンタクトセンターは受注拡大が進んでおり順調に稼働
- コロナ対策関連のフィールドサービス・コンタクトセンターの稼働は完全に終了

デジタル マーケティング

- シニア層の消費ニーズに対するカタログ広告・テレビCMの効率を改善
- 日本直販・悠遊生活のオペレーション統合によるコスト削減は進捗
- 通販は利益効率重視の施策により売上減赤字幅縮小、他施策効果足りず未だ赤字

システム ソリューション

- ビジネスパートナーとの連携により受注規模を拡大、通期で過去最高の売上・利益
- エンジニア人件費高騰による取引単価値上げ
- 生成AIを活用したツール開発・既存製品への機能追加による製品ラインナップ強化

シェアリング エコノミー

- レンタルオフィスはキャンペーンを実施により会員数は伸長（3Q:14,911⇒4Q:15,497会員）
- 新規出店したシェアサロン4号店は好評により、当初計画を上回り好調に着地
- 工事案件は外注、部材の調達の延期が発生し、検収の遅れがあったものの受注は好調

連結損益計算書



☑ 売上高

特需案件の終了、IT機器の設定設置案件の不調の一方で、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伸長および日本直販の子会社化により、売上高は前年同期比で35億円増、過去最高を更新し264億円。特需案件の売上高が2021年10月期35.2億円、2022年10月期21.4億円、2023年10月期5.4億円含まれています。

☑ 営業利益・率

特需案件の終了、IT機器の設定設置案件の不調、デジタルマーケティングの事業投資があり、営業利益は前期比3.3億円減（74.9%減）の1.1億円、営業利益率は1.5%減の0.4%となった。デジタルマーケティングの販売管理費が2022年10月期8.7億円、2023年10月期28.4億円含まれています。

単位：百万円

	2021年10月期	2022年10月期	2023年10月期	増減額 (b-a)	増減率
売上高	21,169	22,932	26,432	3,500	+15.3%
売上原価	16,284	17,792	19,938		
売上総利益	4,884	5,140	6,493		
販売管理費	3,980	4,698	6,382		
営業利益	903	442	111	△331	△74.9%
営業利益率	4.3%	1.9%	0.4%	△1.5%	-
営業外収益	58	68	28		
営業外費用	24	35	28		
経常利益	937	476	111	△365	△76.6%
特別利益	15	1	3		
特別損失	138	28	664		
税金費用	380	216	168		
当期純利益	434	232	△718	△950	-

特別損失・税金費用の計上について



当期において計上した主な特別損失・税金費用の概要は以下の通りです。
2023年10月期第三四半期に報告している内容になります。

単位：百万円

項目		概要	内訳	PL計上額
固定資産減損損失	オンデマンドエコノミー	新規事業に伴うソフトウェア開発費や関連する商標権などの資産がありましたが、当該新規事業についての収益化の見通しが立たないことから当該資産の帳簿価格を回収可能額まで減額いたしました。	ソフトウェア・商標権等減損損失	76
	デジタルマーケティング	事業全体の収益性が見込めないことから共用資産である固定資産について、帳簿価格を回収可能額まで減額いたしました。	建物、器具及び備品、ソフトウェア他減損損失	64
	シェアリングエコノミー	対象資産における収益性を見直した結果、収益性が見込めないことから、帳簿価格を回収可能額まで減額しております。	建物、器具及び備品他減損損失	128
のれん償却額	デジタルマーケティング	連結子会社株式（日本直販株式会社）の事業全体の収益性が見込めないことから共用資産である固定資産について、帳簿価格を回収可能額まで減額いたしました。	のれん減損損失	379
			減損損失 小計	648
税効果	連結税効果	日本直販の税効果分類変更により繰延税金資産を取り崩しをいたしました。シェアリングエコノミー事業におけるnex株式会社の業績が改善された為、見積りを見直し、取崩額が大幅に減少。	繰延税金資産取崩	97
			合計	745
			内、キャッシュの流出を伴わない損失	745

業績予想との乖離



2023年10月期の通期連結業績について、業績予想との主な差異要因は以下の通りです。

- ・ Snap to Earnアプリ「SNPIT」カメラNFTセール（+81百万円） SNPIT：<https://lp.snpit.xyz/>
プレミアム1,728個、先行販売891個、パブリックセール7,381個 合計1万個完売による上振れ
- ・ コンタクトセンターのインボイス制度対応のテクニカルサポートが想定以上の稼働で好調に推移（+36百万円）
- ・ 日本直販のシニア層の消費ニーズに対するカタログ広告・テレビCMの効率向上が早期に実現（+42百万円）
- ・ 全社規模のコスト削減（+70百万円）
- ・ nexの業績向上が計画通り進捗したことにより、税効果会計の区分改善による繰延税金資産の計上

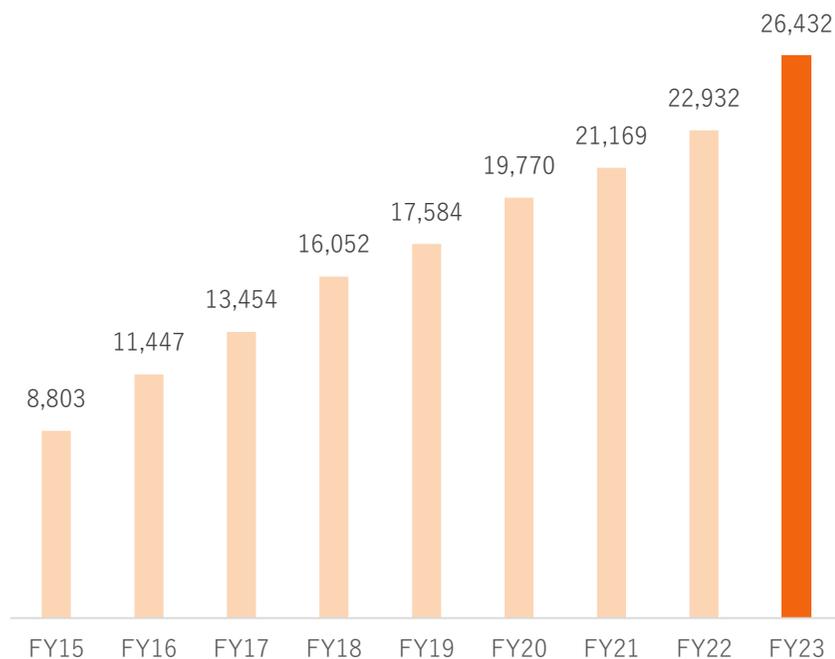
単位：百万円

	業績予想	実績	増減額	増減率
売上高	26,000	26,432	+ 432	+1.7%
営業利益	△144	111	+ 254	-
経常利益	△145	111	+ 256	-
当期純利益	△1,156	△718	+ 438	-

- ☑ 売上高は、特需案件が終了したものの日本直販の売上により過去最高を更新
- ☑ 特需案件が終わり、足元ではIT機器の設定設置案件の不調、デジタルマーケティングの事業投資が利益に影響している。

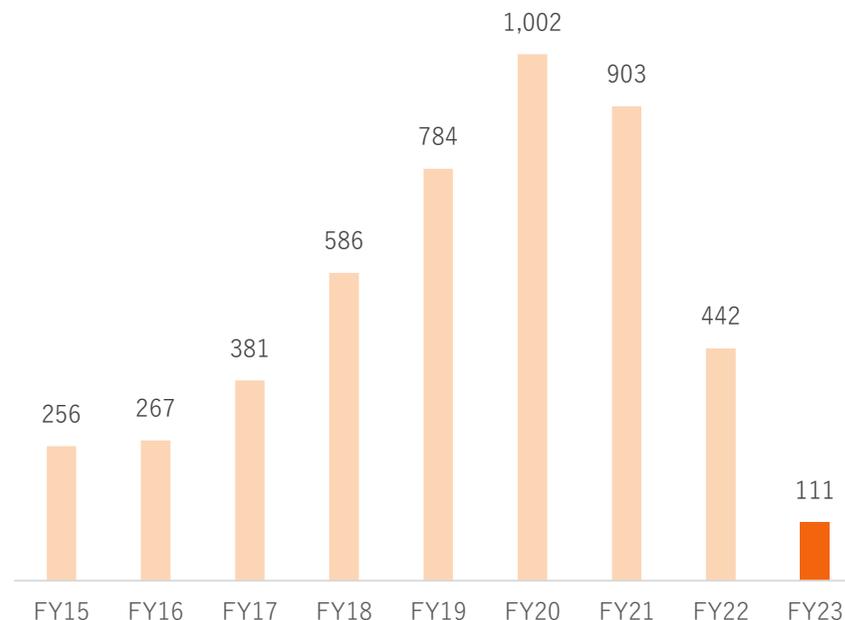
売上高

(百万円)



営業利益

(百万円)



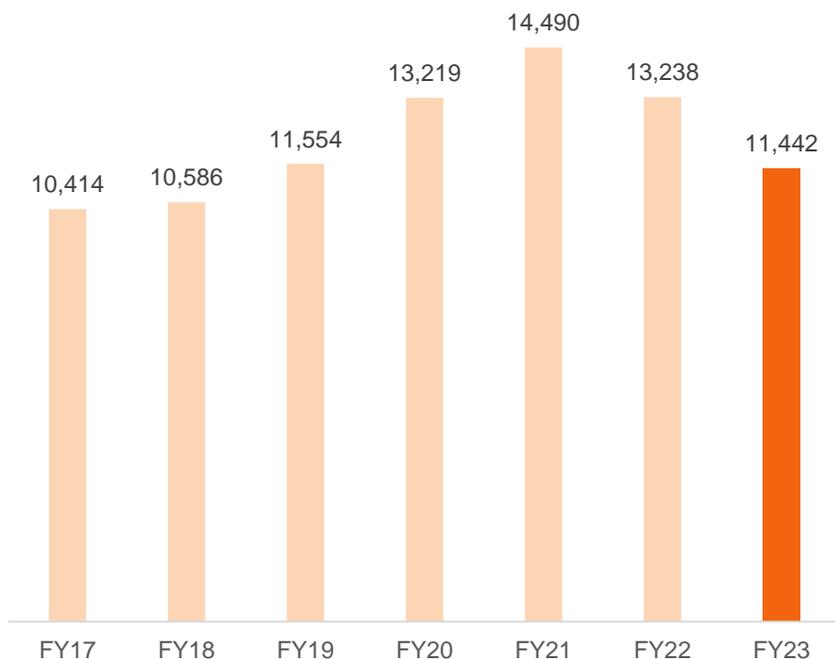
オンデマンドエコノミー事業 業績(YoY)



- ✓ FY22で実施していた大型案件の終了により、売上高は前期比1,796百万円減の11,442百万円
- ✓ フィールドサポートについては、IT系を中心に不調が続いており、コロナ関連対策のフィールドサービス・コンタクトセンターの稼働は完全に終了

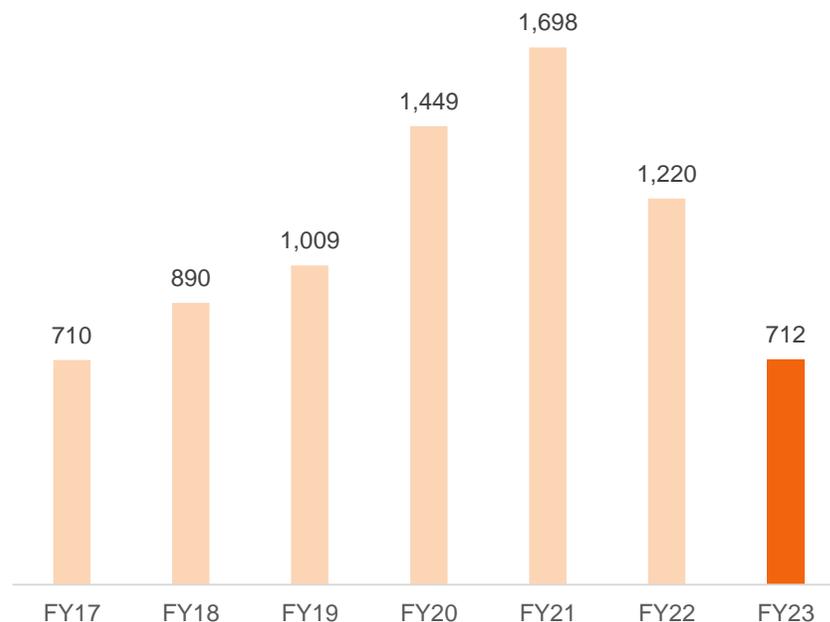
売上高

(百万円)



セグメント損益

(百万円)



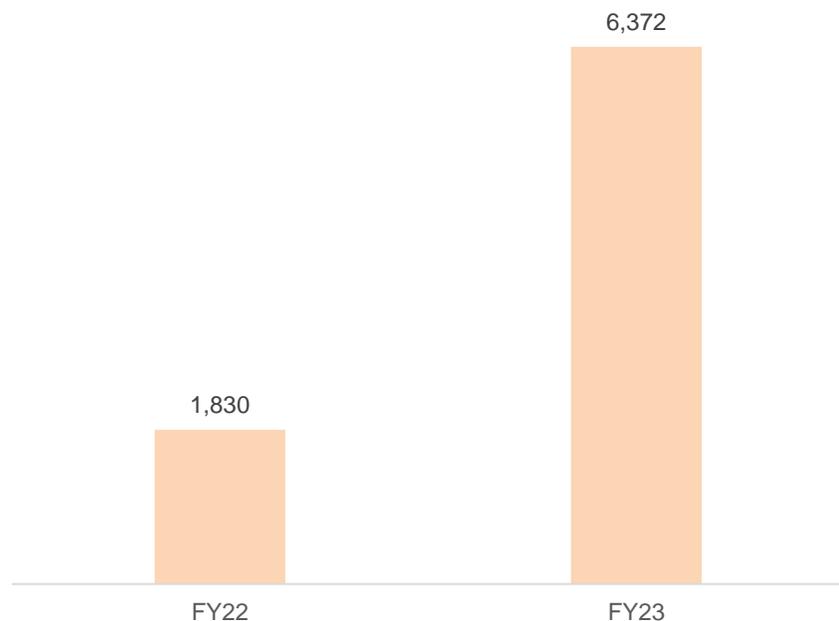
デジタルマーケティング事業 業績(YoY)



- ☑ 通販は利益効率重視の施策により売上減赤字幅縮小、他施策効果足りず未だ赤字
- ☑ 日本直販・悠遊生活のオペレーション統合によるコスト削減は進捗

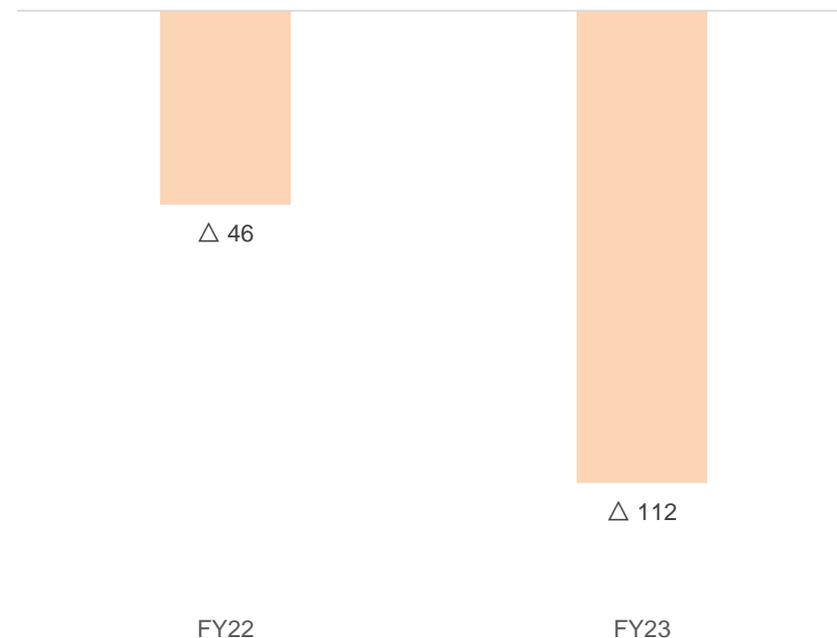
売上高

(百万円)



セグメント損益

(百万円)



※FY22は2022年7~2022年10月まで4カ月分の数字

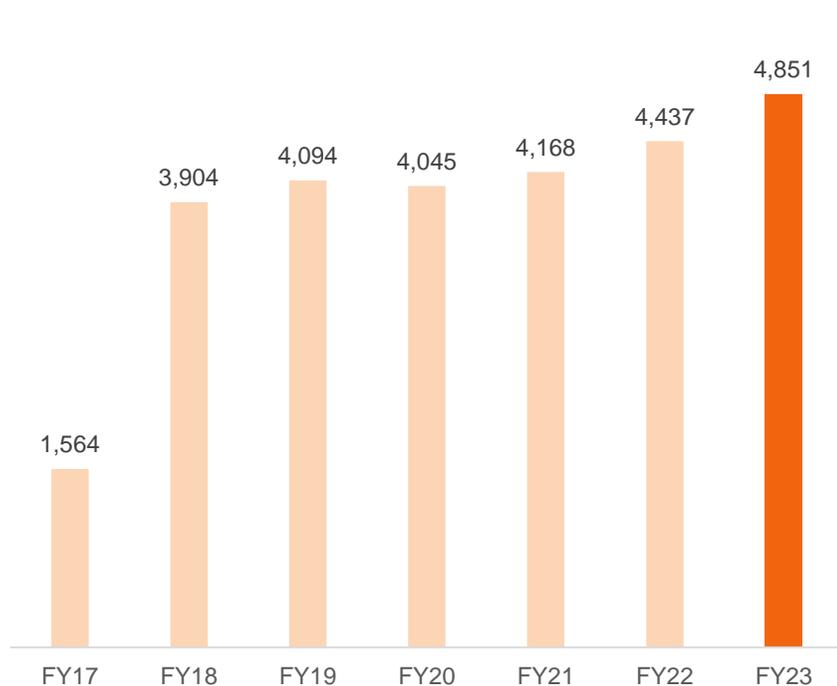
システムソリューション事業 業績(YoY)



☑ エンジニア人件費高騰する中、ビジネスパートナーとの連携により売上高と利益はそれぞれ過去最高を更新

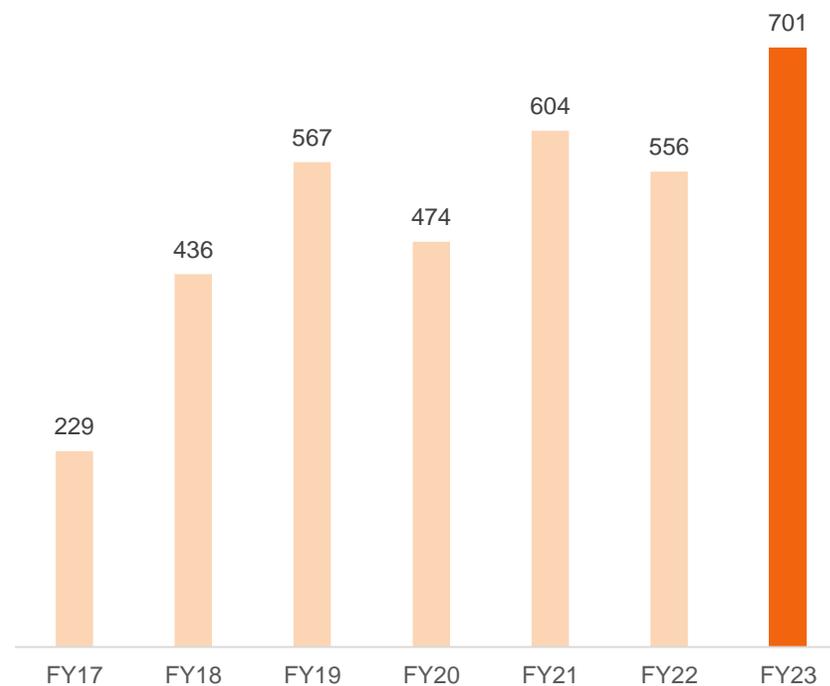
売上高

(百万円)



セグメント損益

(百万円)



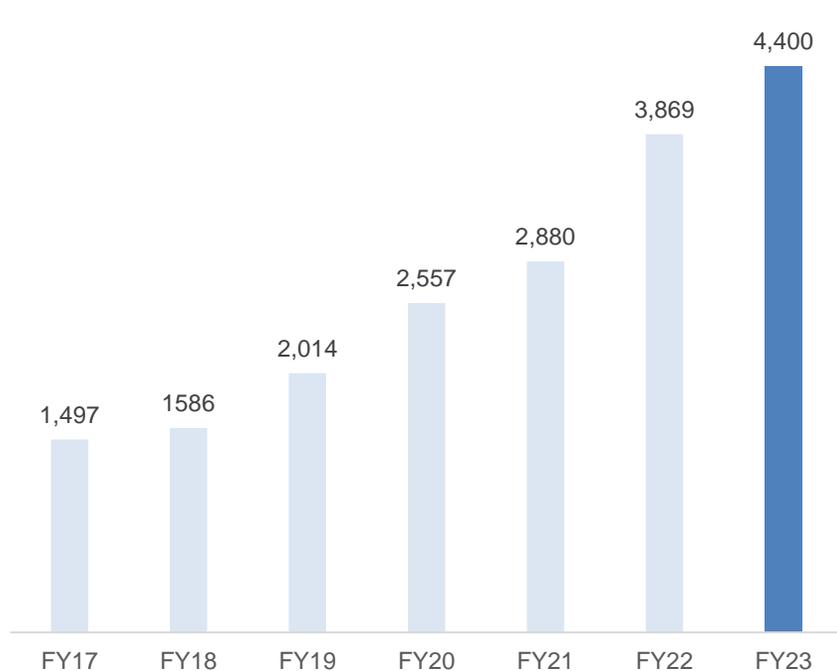
シェアリングエコノミー事業 業績(YoY)



- ✓ レンタルオフィスはキャンペーンを実施により会員数は伸長
- ✓ 新規出店したシェアサロン4号店は好評により、当初計画を上回り好調に着地

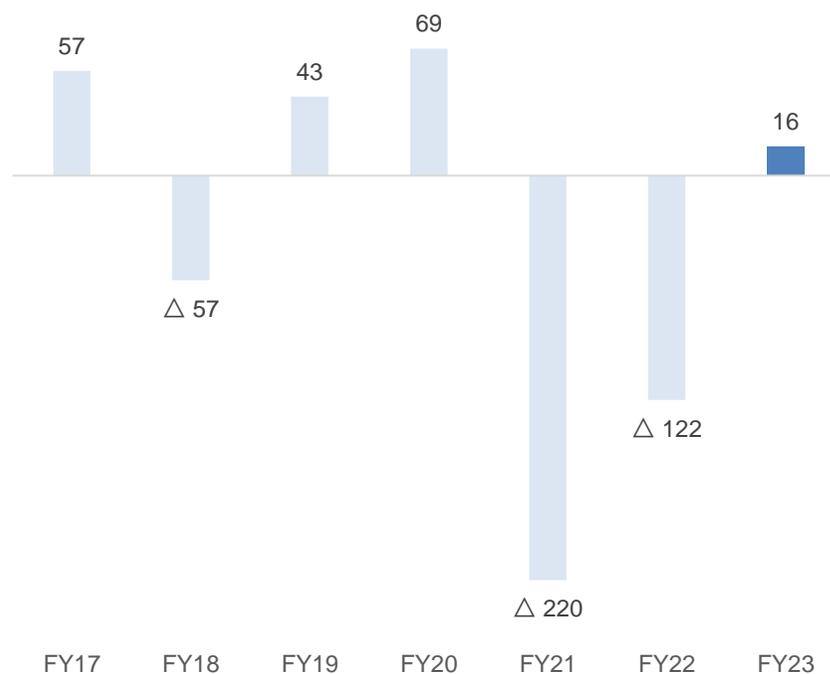
売上高

(百万円)



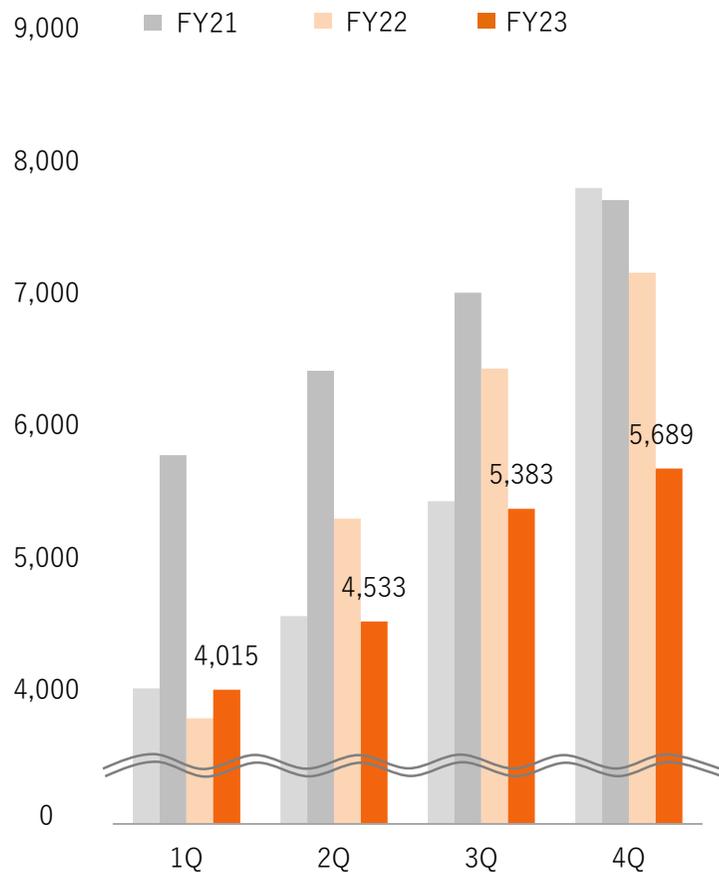
セグメント損益

(百万円)



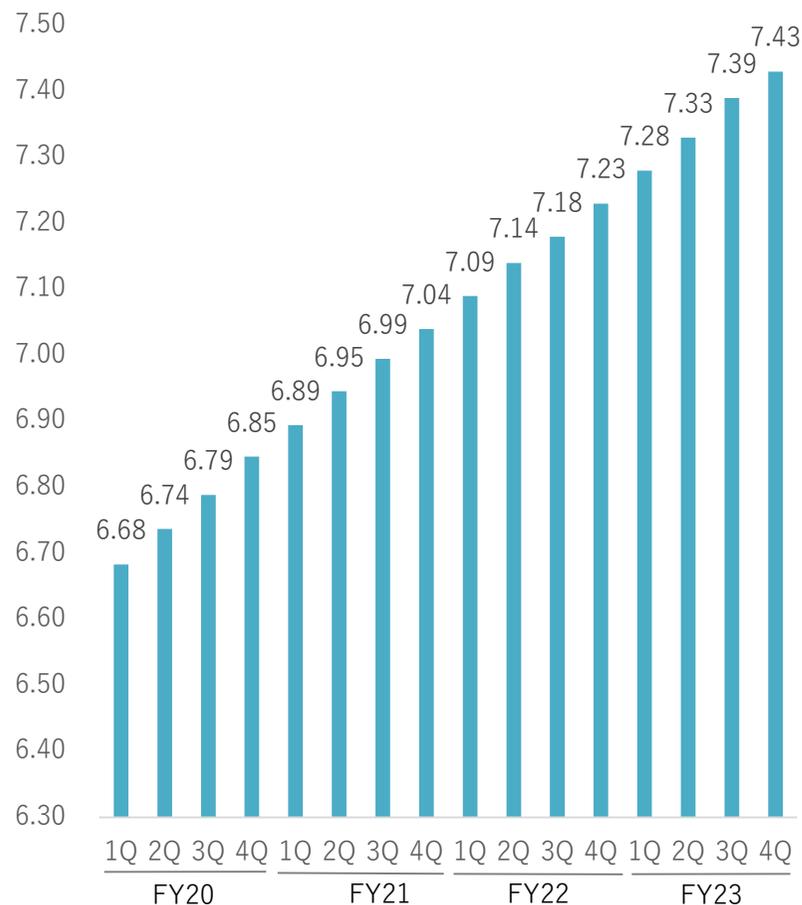
ユニークワーカー数・斡旋数推移

ユニークワーカー数（積み上げ）



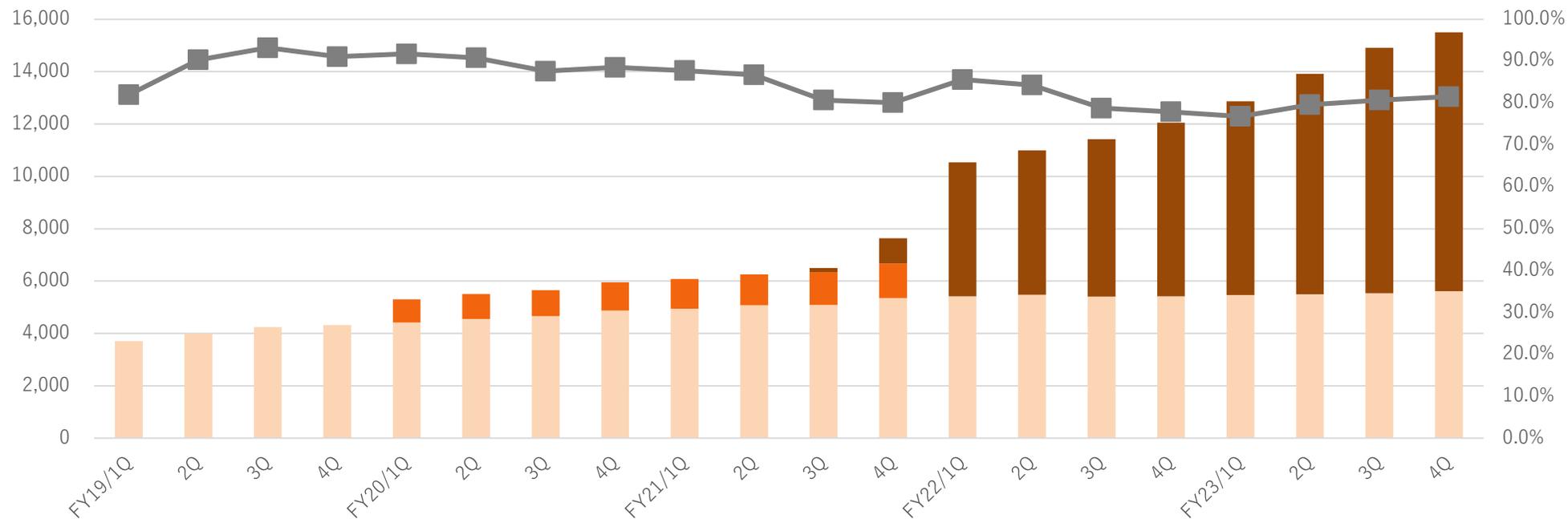
※受入派遣含む

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	FY23 1Q	2Q	3Q	4Q
拠点数	52	53	53	57	59	59	59	59	63	65	75	84	84	83	83	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	5,468	5,499	5,533	5,611
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	7,396	8,413	9,378	9,886
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%	76.8%	79.6%	80.7%	81.5%

※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** : のれん4.1億円、売掛金3.3億円、建物2.8億円、仕掛品1.2億円、繰延税金資産0.9億円 減少
- ☑ **負債** : 借入金3.5億円、未払金1.2億、社債1.1億、賞与引当金0.8億円が減少
- ☑ **純資産** : 当期純損失を7.1億円計上し、配当金の支払いにより1.5億円減少

単位：百万円

	FY22/10月末	FY23/10月末	増減額	増減率
流動資産	6,735	6,224		
固定資産	3,946	2,968		
資産合計	10,682	9,193	△1,489	△13.9%
流動負債	4,763	4,680		
固定負債	1,996	1,416		
負債合計	6,760	6,097	△663	△9.8%
株主資本	3,810	2,977		
その他	111	118		
純資産合計	3,922	3,095	△827	△21.1%
自己資本比率	35.8%	32.5%		

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

売上債権の減少額599百万円、減価償却費467百万円、のれん償却額454百万円、減損損失268百万円を計上した一方で、税金等調整前当期純損失549百万円計上したことで1,130百万円の収入

☑ 投資活動によるキャッシュフロー

固定資産の取得により△345百万円の支出

☑ 財務活動によるキャッシュフロー

借入による収入があった一方で、借入返済、配当金の支払いがあり△576百万円の支出

単位：百万円

	FY2022	FY2023	差額
営業活動によるキャッシュフロー	△ 369	1,130	1,499
投資活動によるキャッシュフロー	△ 836	△ 389	447
フリーキャッシュフロー	△ 1,205	741	1,946
財務活動によるキャッシュフロー	△ 616	△ 576	40
現金及び現金同等物の増減額	△ 1,822	164	1,986
現金及び現金同等物の期首残高	4,411	2,589	△ 1,822
現金及び現金同等物の期末残高	2,589	2,753	164

業績・配当予想



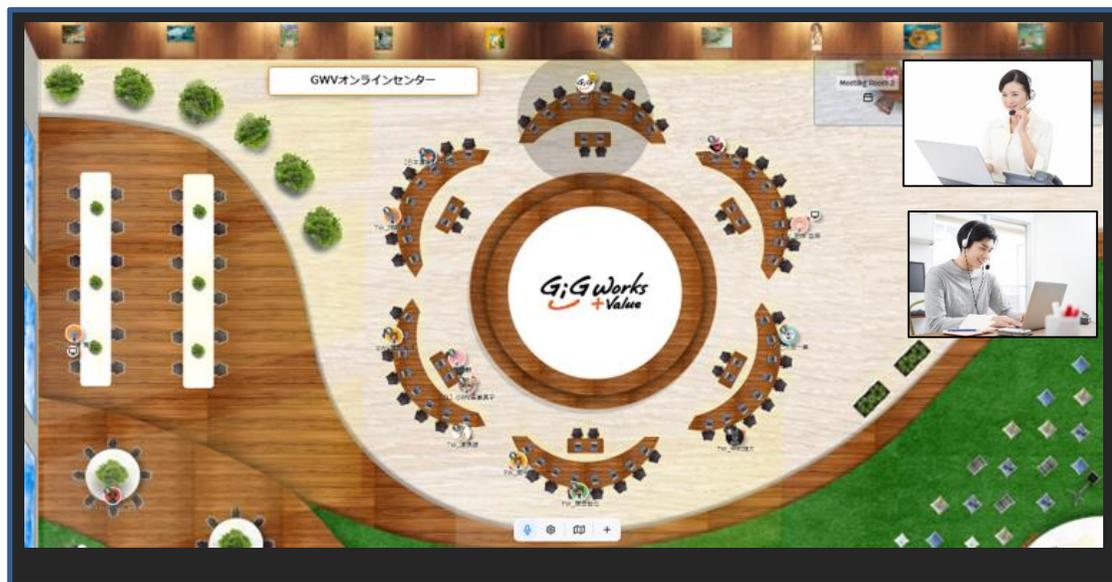
単位：百万円

	FY2023	FY2024	増減額	増減率
売上高	26,432	24,400	△2,032	△7.7%
営業利益	110	205	+95	+86.4%
経常利益	111	200	+89	+80.2%
当期純利益	△718	85	+764	-
年間配当金	4円	5円	+1円	+25.0%
配当性向	-	116.0%	-	-
純資産配当率	2.3%	2.8%	+0.5%	+21.7%

III

2023年度10月期
Topics

日本直販のコンタクトセンターを統合し一部在宅化を実現
働きやすい環境を整備し、多様な人材の活躍を支援

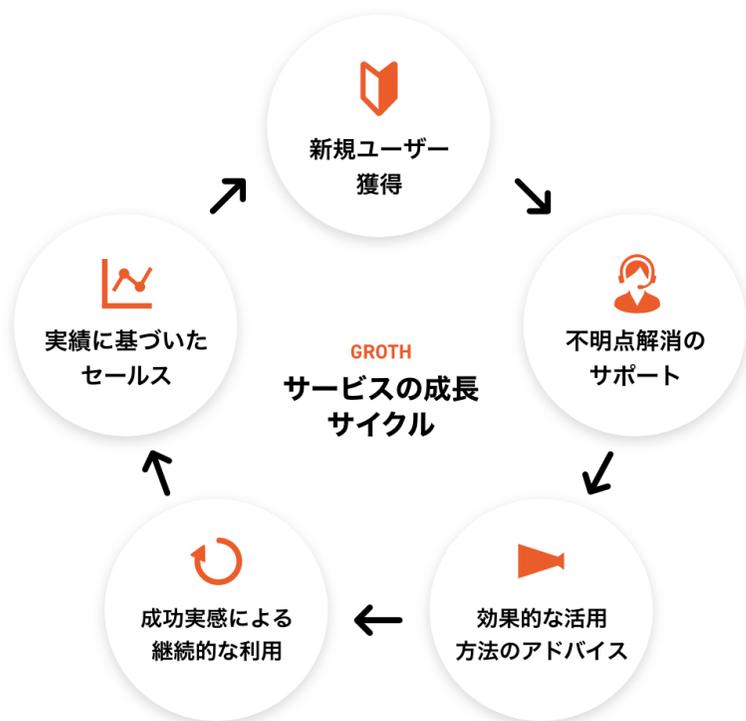


10月着地 受託クライアント企業数：**6社**

FY23雇用ワーカー数：**96名**

今後の
予定

- ▷ 受託企業数増：商談企業数も増加傾向 FY24中に12社まで増強
- ▷ ワーカー数増：FY24中 合計200名のワーカーを確保する



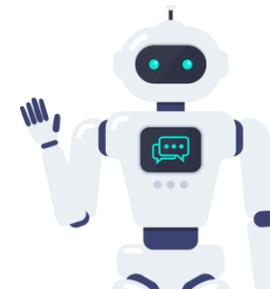
■ コールセンター事業の新サービス展開と取引拡大

新サービス「カスタマーサクセスデザインサービス」を開始
会計系SaaSの市場拡大に伴い、クライアントとの取引量を増加
インボイス制度の施行による問い合わせ増加に対応して受託規模を拡大
アウトソースとインハウスの連携によるサービス品質向上とコスト削減



コンタクトセンターソリューション

デコールCC.CRM



コンタクトセンター業務の自動化を推進するAI技術の応用への取り組み

- お客様との会話をリアルタイムで音声認識AIエンジンがテキスト化
- 会話の中から回答に必要なキーワードを自動的に抽出、ワンクリックで素早くFAQを検索可能に
- AI技術とChatGPTを連携させて、会話から要約文を生成

リアルタイム
音声認識
AIエンジン

キーワードの
自動抽出

FAQとの
自動連携

要約文の
自動生成

FAQの
自動作成

継続して、有効なAI技術を導入・活用し、お客様の業務の自動化、生産性の向上をご支援する製品・サービスの強化を推進

ChatGPTを“簡単” “安全” “効率的” に利用できる 企業向けAIチャットツール

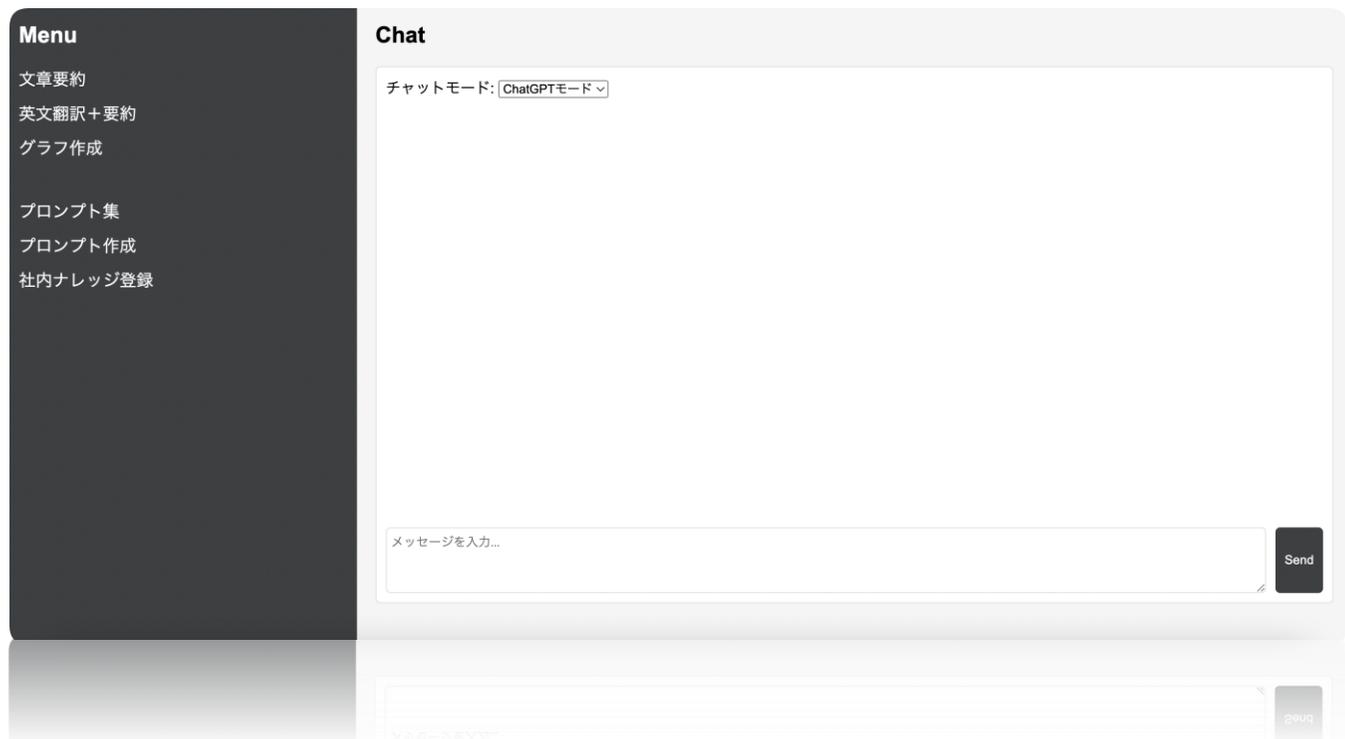
GiGMON
Powered by **GPT-4**

GPT-4

回答の生成
文章要約
英文翻訳+要約
グラフ作成

GiG

プロンプト集
プロンプト作成
社内ナレッジ登録



高性能なGPT-4の生成機能に加えて、企業固有のナレッジを活用できる機能や簡単な操作で誰でも利用できるワンクリックプロンプトなど複数機能を搭載

効率

企業のナレッジに対応



社内情報やナレッジで
ファインチューニングし
て独自の問題に対応

安全

セキュアな環境での利用



クローズド環境での利用
により、**機密情報・個人**
情報を保護

効率

利用状況の一元管理



利用状況やアカウントの
管理を一元化してコスト
削減・効率化

簡単

ワンクリックプロンプト



サンプルプロンプトの活
用により誰でも簡単に
ChatGPTに指示

2023年11月30日時点 契約社数 **7**社

導入いただいた企業様の活用事例

生成AI
活用

“お客様からのクチコミ返信をGiGMONを活用して実施したケース”

課題

- クチコミ対応者の返信内容の品質・生産性のばらつきがあった

解決に向けた
取り組み

- 必要情報をGiGMONへインプット(学習) ※クチコミ返信に関わる情報や対応に必要な情報を事前に学習
 - プロンプト準備 ※お客様のクチコミのパターンに分けてプロンプトを準備
- ⇒ワンクリックでクチコミに対して返信文を自動生成

成果

- 品質の一定化が図れ、生産性向上できた

社内
ナレッジ
活用

“社内の問い合わせをGiGMONを活用して実施したケース”

課題

- 社内問い合わせに対して効率よく対応したい(情報システム担当者)

解決に向けた
取り組み

- 必要情報をGiGMONへインプット(学習) ※よく問い合わせがある内容を事前に学習
- 問い合わせ窓口(GiGMON)設置→社員へ周知(説明)

成果

- 情報システム担当者の社内の問い合わせ対応が減りコア業務に集中でき、業務の効率化が図れた

SNPIT - 写真撮影でトークンを稼ぐ「Snap to Earn」

写真撮影によるトークン獲得とカメラ機能をアップグレード

高画質写真でバトル参加資格を獲得し、勝利で更にトークンを獲得可能

美しい景観の撮影を通じて環境保護への関心を促進

「SNPIT」のストラテジックアドバイザーに秋元康氏が就任



公式サイト : <https://lp.snpit.xyz>

公式X (旧Twitter) : https://twitter.com/SNPIT_BCG

公式Discord : <https://discord.com/invite/Wh8j7eE66b>

公式Whitepaper : <https://wp.snpit.xyz/>

合計 **10,000** 個 完売



プレミアムセール

9月27日～9月29日

販売個数：**1,745**個

対象人数： 628人

購入制限：10個/人

先行セール

10月12日～10月25日

販売個数：**884**個

対象人数： 100人

購入制限：10個/人

パブリックセール

10月28日～10月30日

販売個数：**7,371**個

購入制限：なし

合計**20時間40分**で完売



さらに一歩進んだ商品開発、PRを実現する

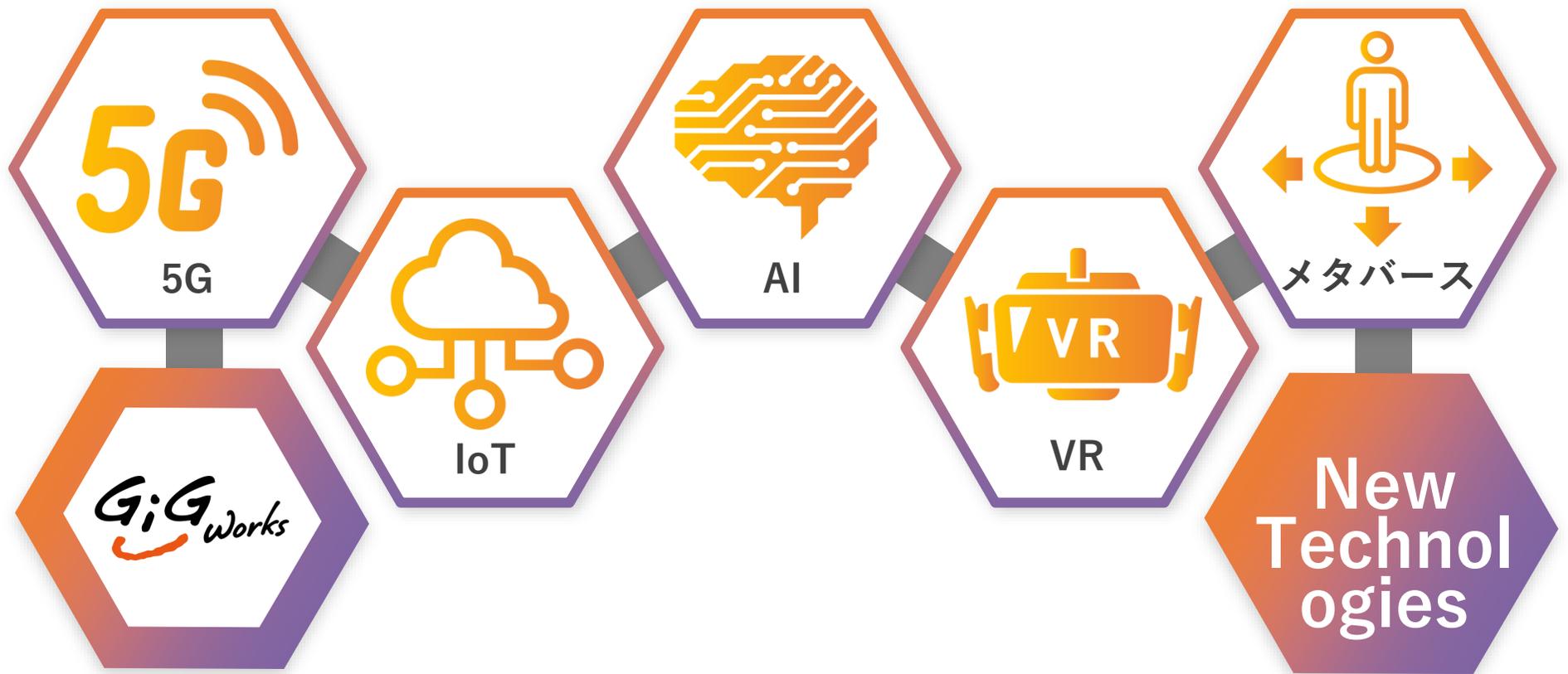
プレミアム会員特典の共同開発

プレミアム商品の共同開発

新たなブランディング戦略の展開

タレント コンテンツ 連動型のプロモーションを始動

*~ 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

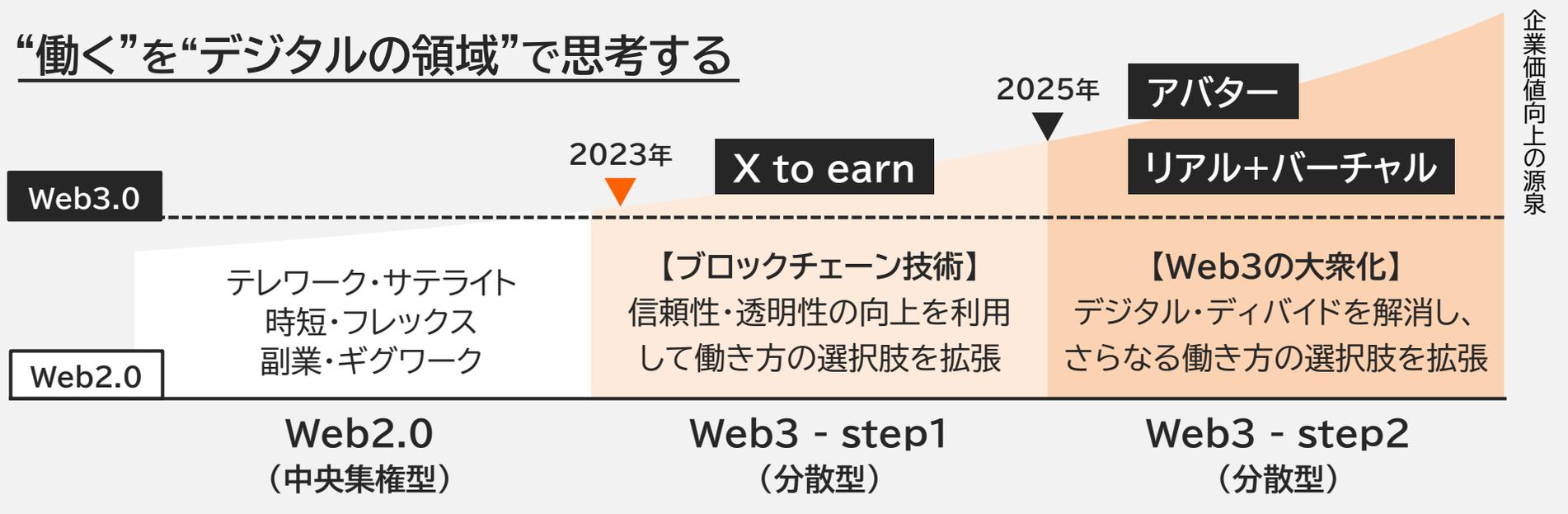
IV

今後のTopics

GiG Economy で働くに革命を起こす。

インターネットやスマホアプリ等を通じて、企業に雇用されることなく、プロジェクト単位で単発の仕事を請け負う働き方、およびこれらによって成り立つ経済の仕組みです。

“働く”を“デジタルの領域”で思考する



Web3の出現により、中央集権型から分散型の仕組みが生まれ、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が可能と考えます。中央集権されることなく、様々な格差を解消し、**働くひとりひとりの労働が公平な評価を受けられる社会**を目指しています。



SNPIT

Snap to Earn

Game - fi

カメラNFTを使用した世界初のSnap to Earnであり、ただのカメラバトルアプリではありません。ブロックチェーン技術による信頼性・透明性の向上を利用し、カメラで写真を撮る・写真を評価する等の体験をしながら、報酬として通貨を獲得できるアプリです。

ミッションモード

— Mission Mode —

AR宝箱の探索



SNPITトークンを使用し、ARモードのカメラで宝箱の撮影や収集を行います。

- 未回収の宝箱は一定時間後に別の場所に移動
- SNPITトークンを消費することで、宝箱の出現場所を特定の範囲に絞ることが可能

撮影依頼の達成



自動販売機・公園の遊具等の写真撮影の仕事を受け、報酬を獲得できます。

遠隔地の資産状況 / ライブ通販:市場や農園での商品
終活の写真撮影 / 土地の境界 / 危険な場所
研究 - 生物画像 / 歴史保存 / 生体保存(絶滅危惧種)

経営課題解決支援サービス

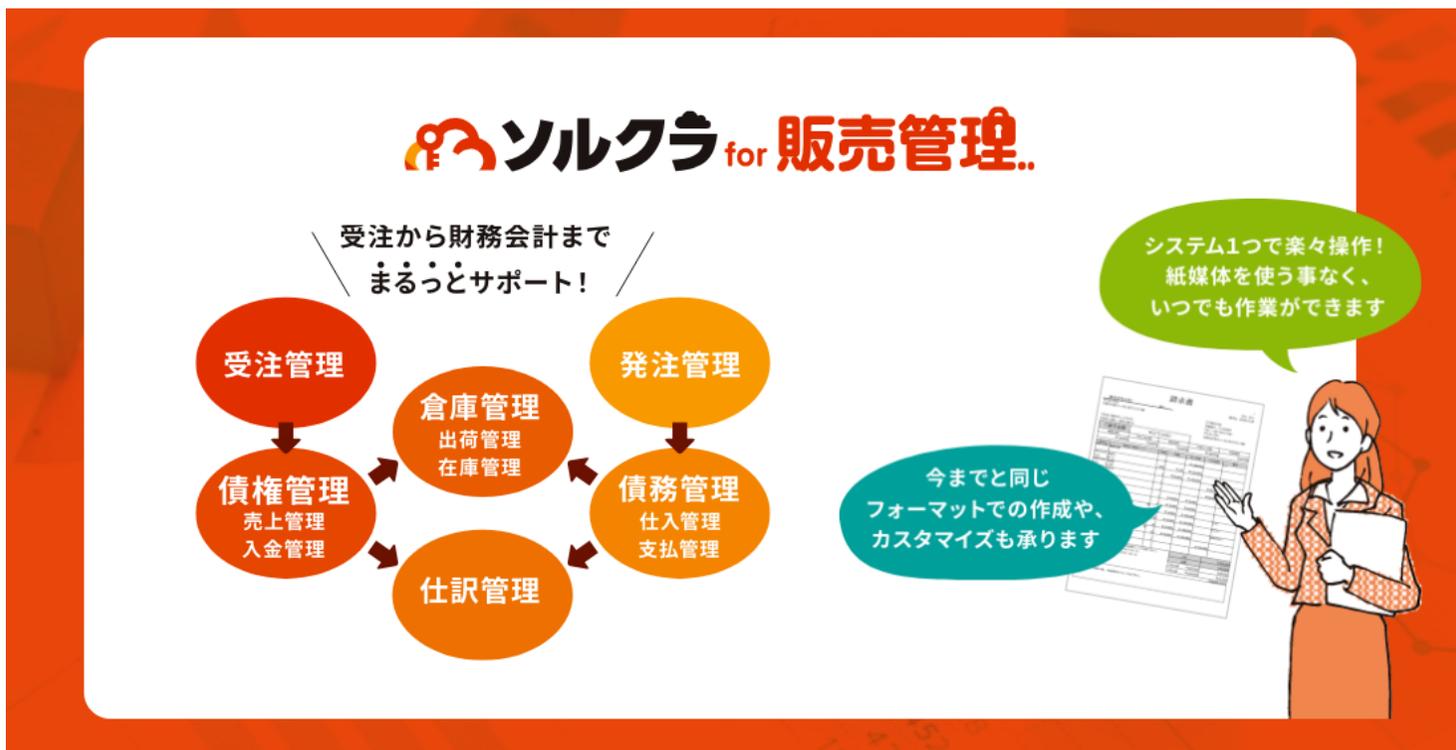
- 中小・中堅企業様の事業パートナーとして「経営課題解決支援サービス」を提供し、新規事業創出・ビジネスモデル変革・デジタルトランスフォーメーションを推進いたします。



業務改善成功プロセスでは、診断から定着化まで
一気通貫してご支援いたします

中小企業向け ERP販売システム（機能強化版）

- 現行システムの使用方法を分析しより良い運用をご提案します。
- クラウドサービスにより、ハード管理を不要にします。
- 個別カスタマイズ、アドオンの対応も可能です。



老朽化したシステムからの脱却を実現します

取り組み

EV充電器拡充に向けた施工管理体制の構築

マーケット

2035年のガソリン車新車販売禁止に向け、日本政府は2030年に15万基のEV充電器の整備を目標にしており、設置に補助金を出している。

(普通充電器は12万基必要で、2022年までで1.4万基)

→補助金を活用し、エンドユーザーが無料で導入ができる為、導入件数が増加傾向にある。

→設置台数の増加により、保守需要も広がる

EV充電器設置工事 対応領域



実績

EV充電インフラ事業への提案を実施し、EV充電スタンド事業者より受注。現地調査、補助金申請図面作成実施中。現在20現場が仕掛かっており、採択結果待ちのステータス。

→2024年1月末までの完工予定。

上流工程の事由により翌年度の補助金ヘスライドの可能性もあり

上記別商流から商業施設へのEV設置工事を元請けとして受注
北海道：6店舗、神奈川10店舗。
着工は2023年12月~2024年3月末までを予定

今後

- 1 2024年度は今年度以上に補助金の増額が期待されており、工事件数も1.5倍~2倍の増加が期待できる。全国を視野にいたしたスタートに向け、各エリアでの電気工事会社（図面作成、土木工事も含む）との協業体制を構築しており、東北、北海道、関東エリアで対応が可能。再生エネルギー関連として、ソーラーカーポートや蓄電池など工事の幅を広げていく

記念カメラNFTと限定BOXNFTをファンに提供

秋元康氏がプロデュースする「WHITE SCORPION」が「SNPIT」スペシャルアンバサダーに就任
有料ファンクラブ会員向けに記念カメラNFT配布、限定版ジェネシスカメラBOXNFT300個販売
SNPITとアイドルの融合プロジェクトによる新しいファン体験の提供
Web3普及とエンターテインメント業界革新を目指す取り組みを推進



© 株式会社オーバース

WHITE SCORPION

公式サイト <https://whitescorpion.jp/>

OFFICIAL FANCLUB : <https://fc.whitescorpion.jp/>

OFFICIAL GOODS STORE : <https://store.whitescorpion.jp/>

Xアカウント : https://twitter.com/whsp_official

YouTubeアカウント : https://www.youtube.com/@whsp_official

早期入会特典① 入会時の登録手数料 無料  2023年12/31 23:59までにご入会の方限定!		早期入会特典② 今だけ 1,500円分 のクーポンプレゼント! 5%OFF クーポンも使える! 送料無料 ¥1,500 約3ヶ月分のプレミアム感覚が 無料	
 ほぼ全ての商品が 5%OFF	 会員限定セールや限定品の先行販売も! プレミアム商品		
 ¥0 送料無料で返品送料 無料	 日本直販コンシェルジュ専用ダイヤル		

囲込み、サービス販売への第一歩として導入

2023年11月28日よりプレミアム会員制度開始

会員特典は割引、送料・返品送料無料で、専用窓口等

秋元康氏の参画による新サービスと限定商品を提供予定

早期入会で手数料免除と1,500円クーポンを提供



メタバースでの新しい販売形態を展開

メタバースとリアル融合を追求

デジタル境界を越えた全国的な商品提供

人気の本ズワイガニセットをバーチャルスペースで販売

簡単に参加できる気軽なバーチャルイベントを提供



- VR/仮想
- デジタル商品
- 新たな体験

- 運営
- オンサイト
- 新たな機会

名称	株式会社Green Light
資本金	3,000万円
設立日	2023年12月中(予定)
出資比率	当社 51% 秋元康氏 35% 秋元伸介氏 14%

秋元康氏と秋元伸介氏との共同出資で新たな事業展開

イベントの企画・運営やライブエンタメ等の事業を展開予定
拡大するライブエンタメ市場に対応する事業へ
得意のIT領域とギグワーカー向けの業務で市場と業績を拡大
アイドルのセカンドキャリア支援、店舗運営、イベント企画を検討

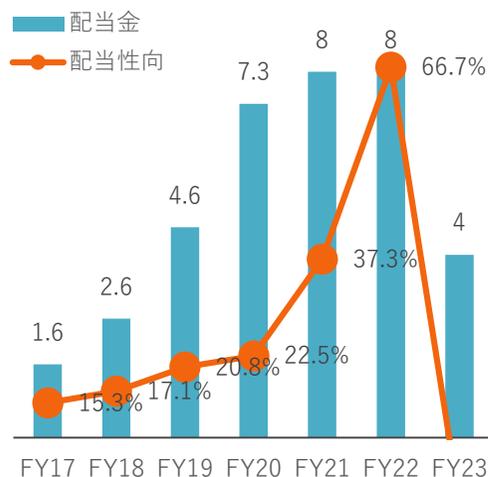


V

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



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。

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7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**1,887万円の寄付**を実施しております

VI

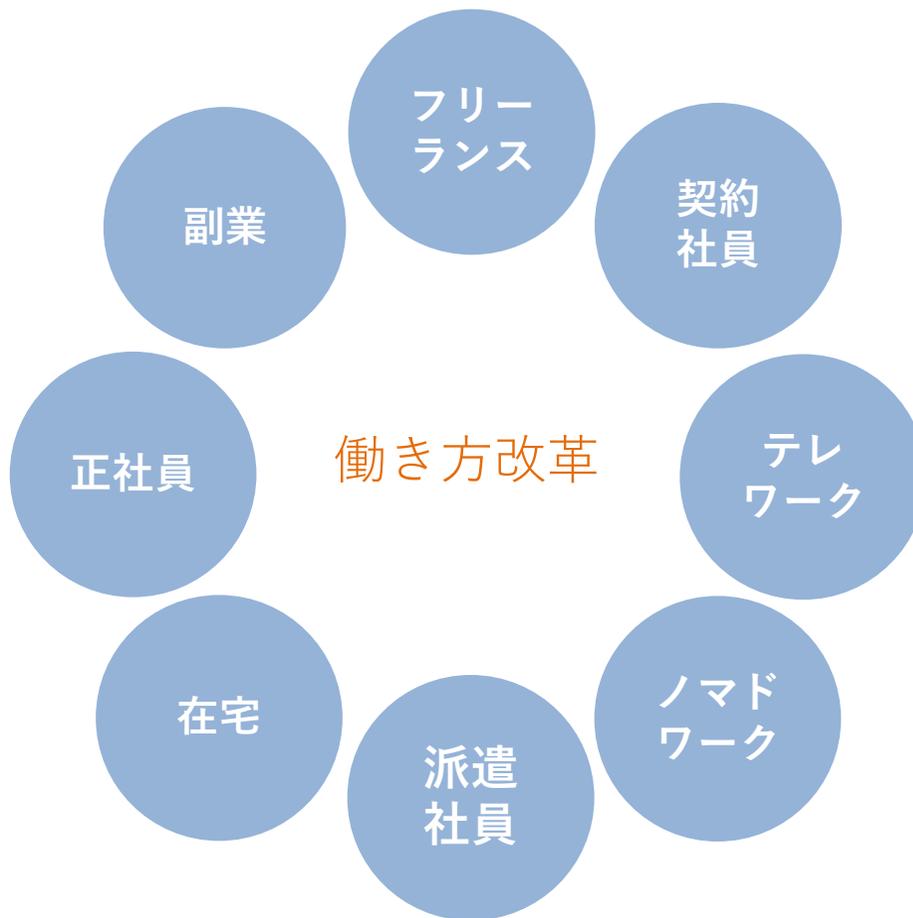
事業概要

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





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

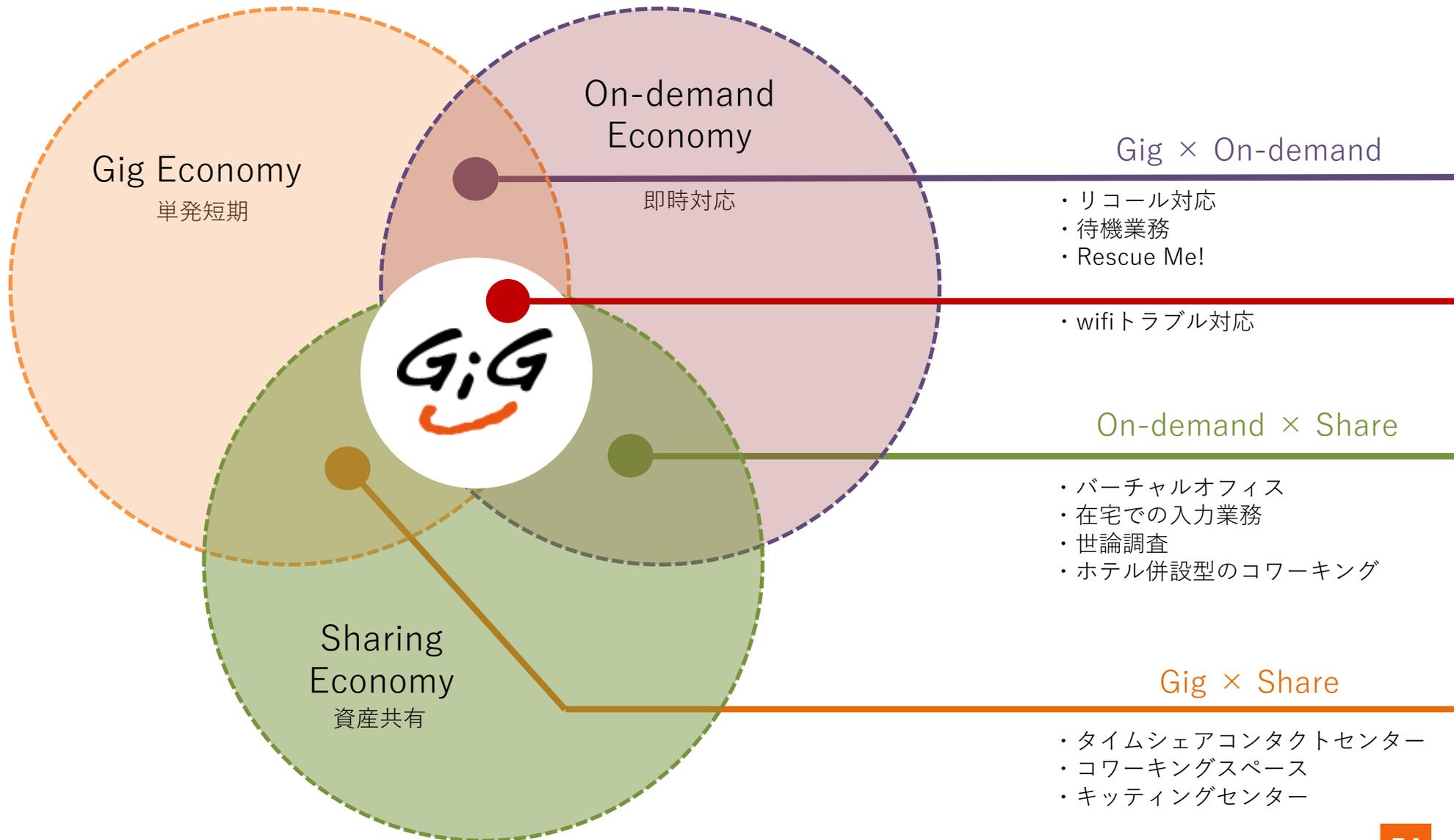
オンデマンドサービス



Office Share



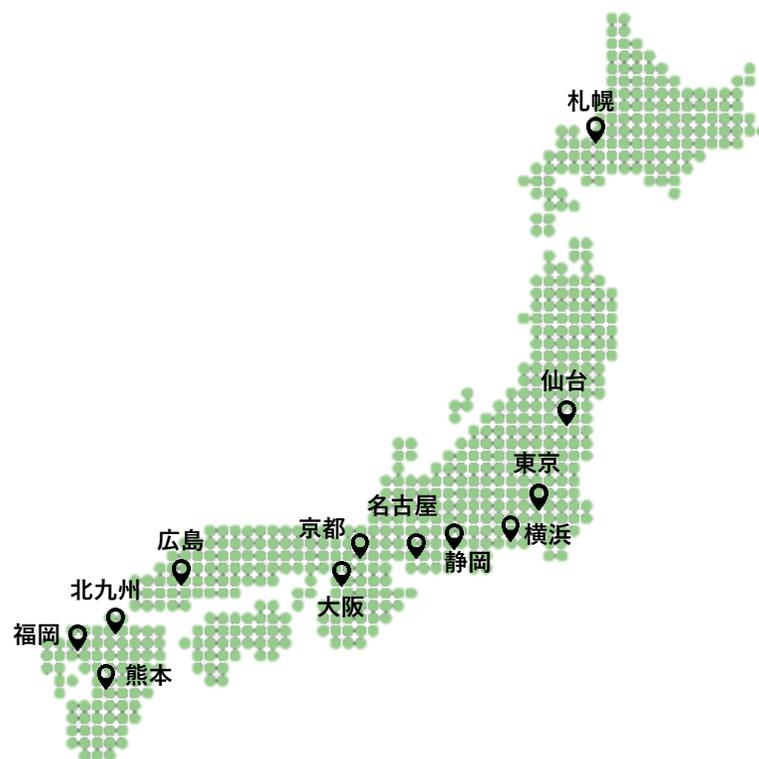
Time Share



VII

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	: 264億3,000万円(2023年10月期)
代表者	: 代表取締役社長 村田 峰人
従業員数	: 連結930名(2023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	: https://www.gig.co.jp/



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



デジタルマーケティング事業

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
スリープロウイズ テック(株)(現キグワークスロアティ(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事業開発部長就任(現任)

取締役常務執行役員 小島 正也



1988年 野村証券(株) 入社
2000年 SBIホールディングス(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管理本部長就任(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CFO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