



ギグワークス株式会社

東証スタンダード：2375

2024年10月期 第1四半期決算説明資料

2024年3月12日

CONTENTS



- I Purpose ・ Corporate Brand Statement ・ Mission ・ Vision
- II 2024年10月期 第1四半期決算概要
- III 2024年10月期 第1四半期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
ポイント (2-1, 2-2, 2-3)

労働市場に
革命を起す!

クライアント数（創業来）

6,384社



お仕事マッチング数（創業来）

7,466,663件

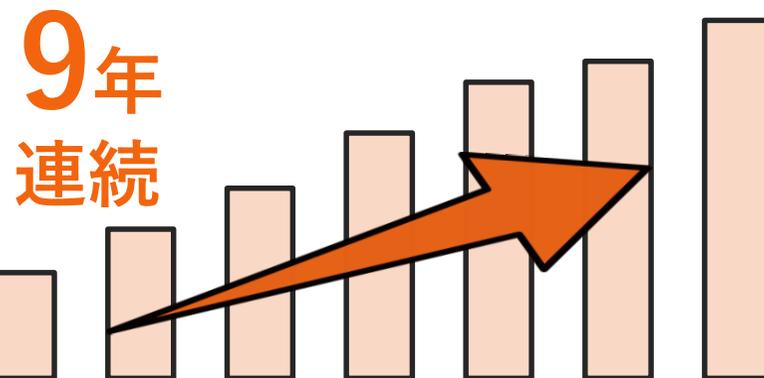


ユニークワーカー数
(FY2023実績)

5,689名

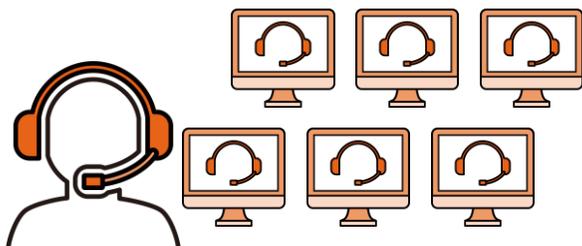


売上連続更新



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

1,497名



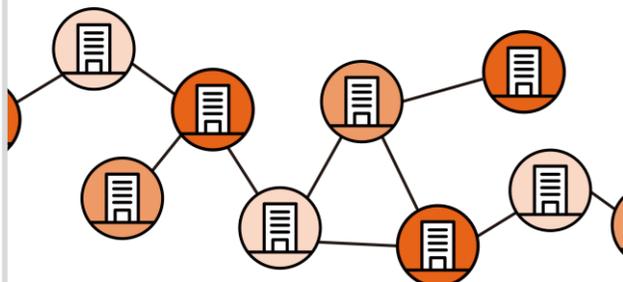
nex会員数

16,652名



nexネットワーク
拠点数

722施設



日本直販利用者数
(創業来)

1,489万人



システムプロダクト件数
(FY2023実績)

1,615件



II

**2024年10月期
第1四半期 決算概要**

2024年10月期第1四半期 決算概要



業績

- YoY：売上高64億円（▲4.4%） 営業利益101百万円（+1319.7%）
経常利益99百万円(+1265.5%) 四半期純利益30百万円（+29%）
- 共通費の増加：事業成長に向けた管理体制強化と本社の移転による退去準備

オンデマンド エコノミー

- 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
- フィールドサポートは、調査業務などの非IT領域の需要を取り込み、利益は前年水準で推移
- Snap to Earnアプリ「SNPIT」は、次のステップに向けて事業投資を実施

デジタル マーケティング

- カタログ停止やテレビCM等の媒体効率の徹底的な見直しとシニア層の消費ニーズの再考
- 昨年度に行った人員最適化等によるコスト削減が今期に寄与
- 物販は利益効率重視の施策及び大口取引により、グループIN後、初の黒字化

システム ソリューション

- 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寄与
- コンサルティングのオンラインセミナーの実施及びコンサルティングのパートナー企業の開拓
- 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

- レンタルオフィスの会員数は引き続き伸長（FY23/4Q:15,497会員⇒FY24/1Q:16,652会員）
- シェアサロン4店舗及び工事案件については、引き続き堅調に推移
- 今期積極的な新規出店を控え、利益成長重視の事業運営

連結損益計算書



☑ 売上高

前期あった特需案件の影響を受け、コンタクトセンターやフィールドサポートで減収となったもの、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、全社で利益重視の施策により売上は減少させつつも利益確保を行い、売上高は前年同期比で2.9億円減少し64億円。特需案件の売上高がFY22/1Qで3.2億円、FY23/1Qで3.7億円含まれています。

☑ 営業利益・率

コンタクトセンターの好業績とコスト削減により、特需案件の影響を受けつつも既存サービスの実績は前年と同等。SNPITに事業投資を実施、取引単価の値上げとnexの稼働率上昇を達成し、営業利益は前年同期比0.9億円増（1319.7%減）の1億円、営業利益率は1.5%増となり1.6%となった。デジタルマーケティングの販売管理費がFY23/1Qで7.7億円、FY24/1Qで6.2億円含まれています。

単位：百万円

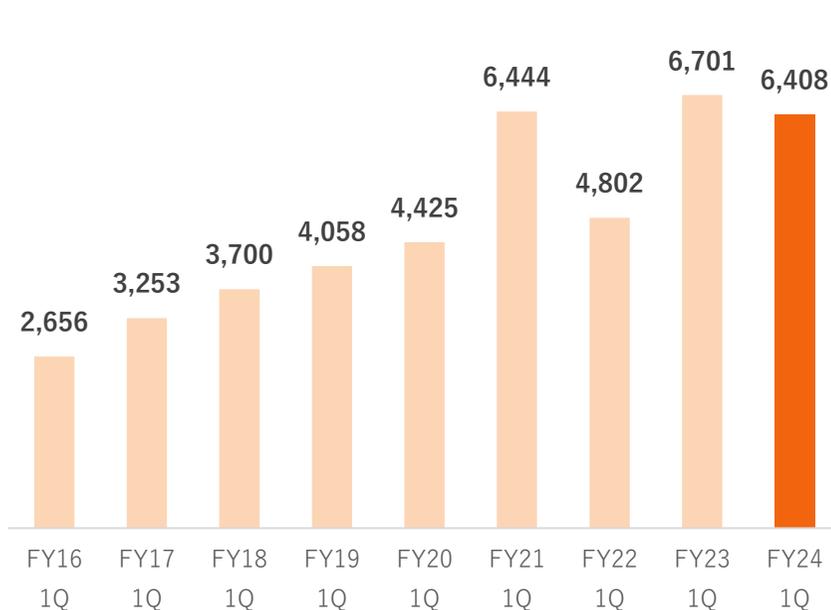
	FY22/1Q	FY23/1Q (a)	FY24/1Q (b)	増減額 (b-a)	増減率
売上高	4,802	6,701	6,408	△293	△4.4%
売上原価	3,829	5,111	4,822		
売上総利益	973	1,589	1,586		
販売管理費	927	1,582	1,484		
営業利益	45	7	101	94	1319.7%
営業利益率	0.9%	0.1%	1.6%	1.5%	-
営業外収益	30	5	7		
営業外費用	11	5	9		
経常利益	64	7	99	92	1265.5%
特別利益	0	0	0		
特別損失	24	1	0		
税金費用	9	△17	69		
四半期純利益	29	23	30	7	30.5%

全社で利益重視の施策により売上を減少させつつも利益確保を行い、売上高は前年同期比で2.9億円減少し64億円。

- ☑️ コンタクトセンターの好業績とコスト削減により、特需案件の影響を受けつつも既存サービスの実績は前年と同等。SNPITに事業投資を実施、取引単価の値上げとnexの稼働率上昇を達成し、営業利益は前年同期比0.9億円増加し1億円。

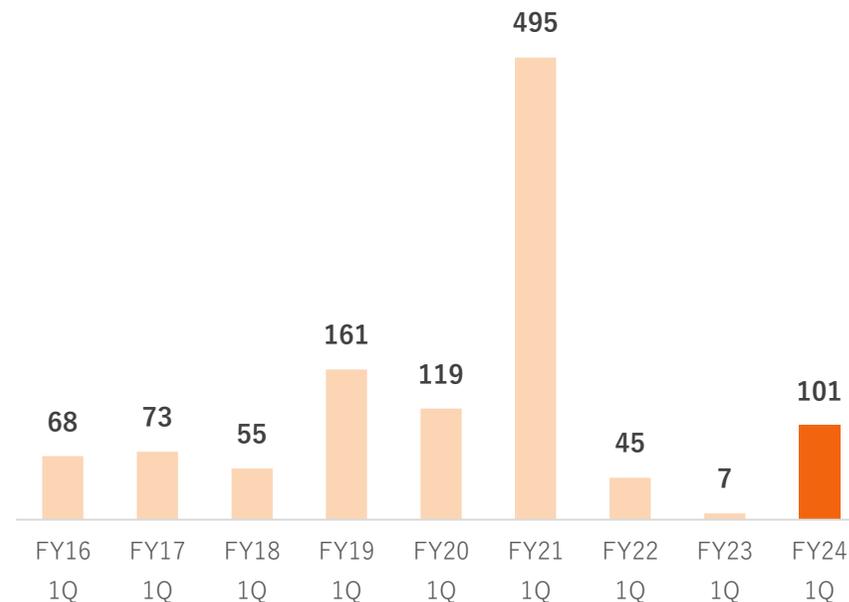
売上高

(百万円)



営業利益

(百万円)



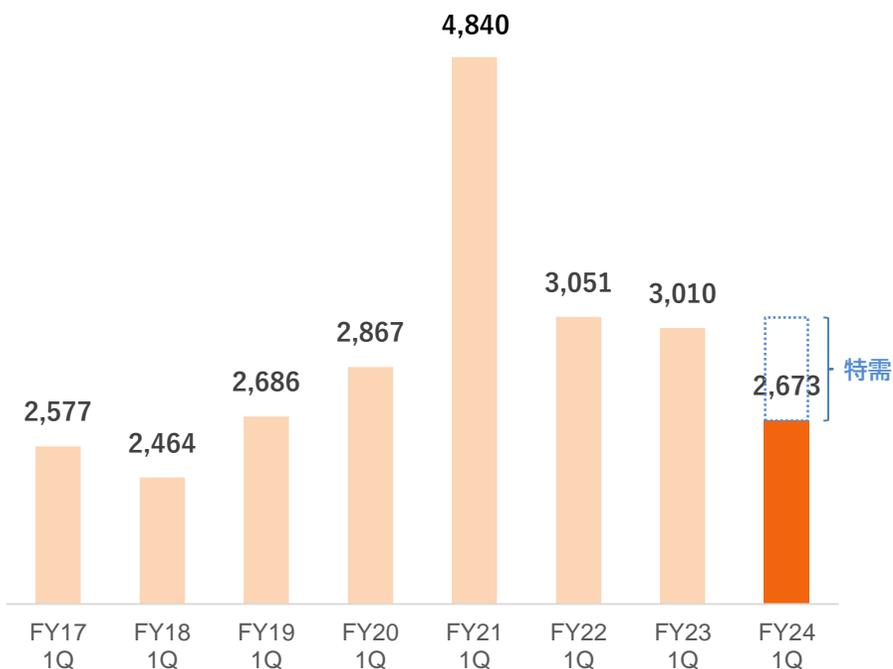
オンデマンドエコノミー事業 業績 (YoY)



- ✓ FY23まで実施していた[特需案件の終了](#)により、売上高は前期同期比337百万円減の2,673百万円
特需案件の終了と[SNPITの約40百万円の事業投資](#)により、営業利益は前期同期比45百万円減の153百万円

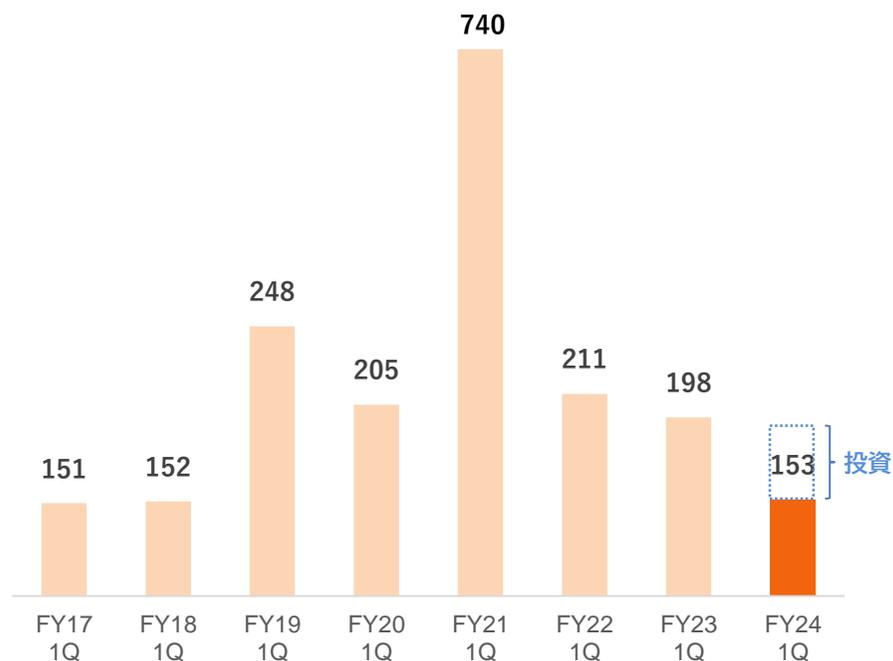
売上高

(百万円)



セグメント損益

(百万円)



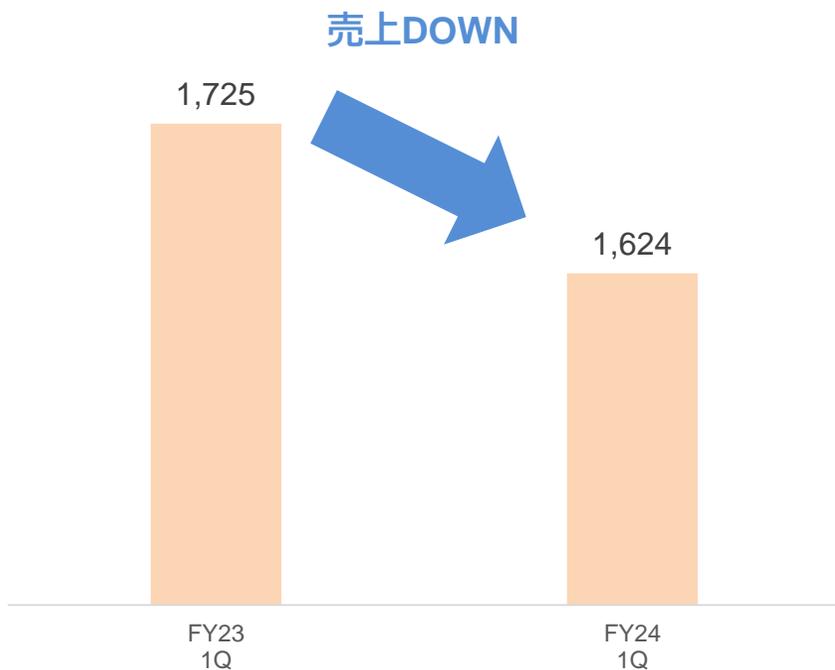
デジタルマーケティング事業 業績(YoY)



- 物販は利益効率重視の施策及び大口取引により、売上は減少させつつも利益を確保し、グループIN後、初の黒字化
シニア層の消費ニーズに対するカタログ広告停止・テレビCMの効率を改善、昨年度に行った人員最適化等によるコスト削減が寄与

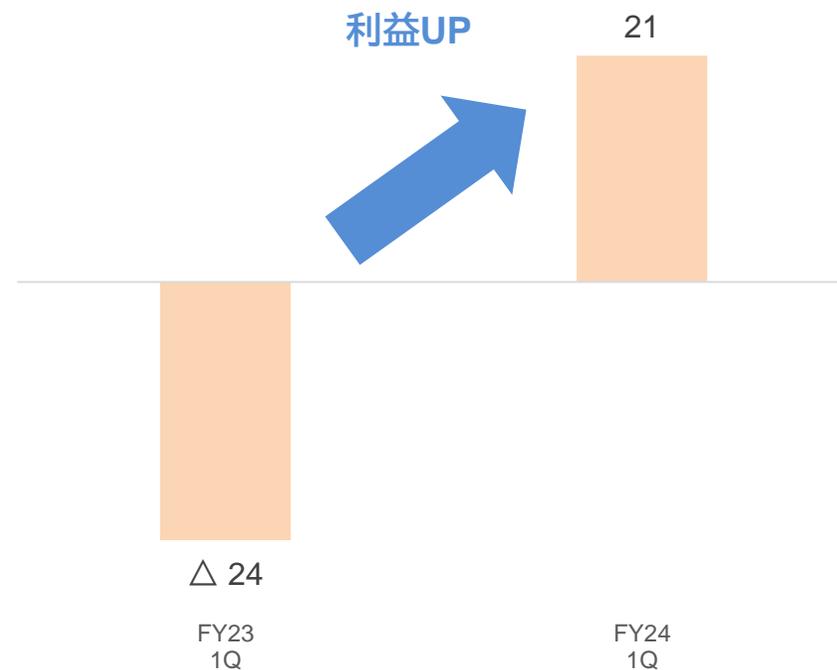
売上高

(百万円)



セグメント損益

(百万円)



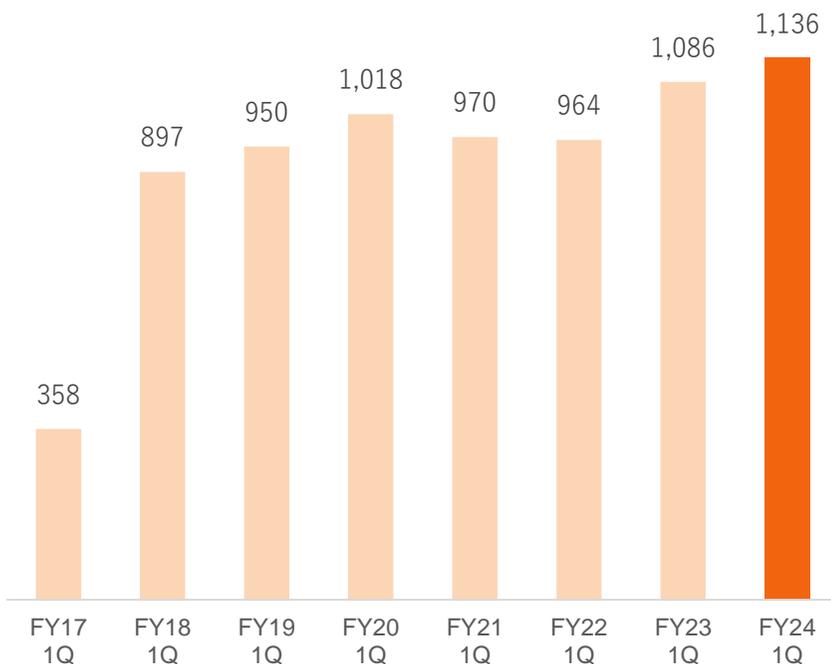
システムソリューション事業 業績(YoY)



☑ 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

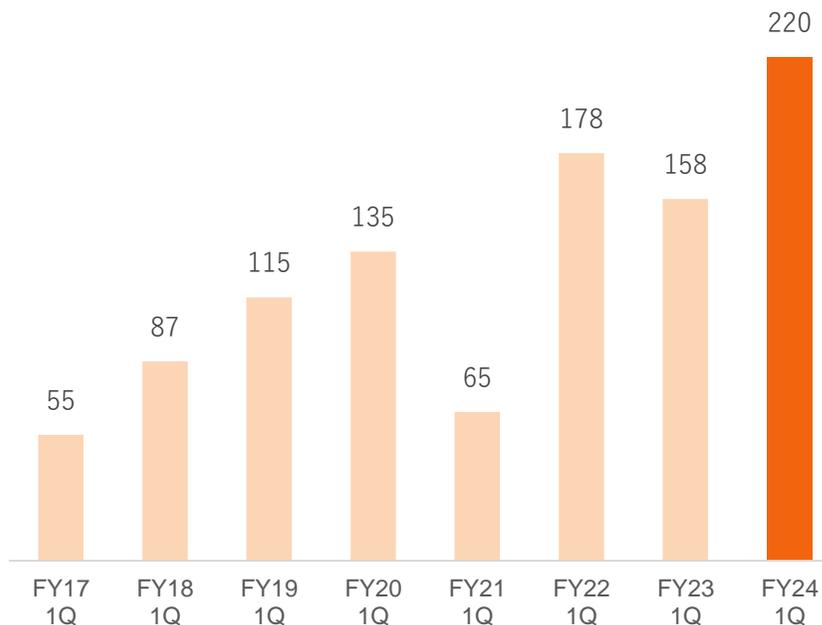
売上高

(百万円)



セグメント損益

(百万円)



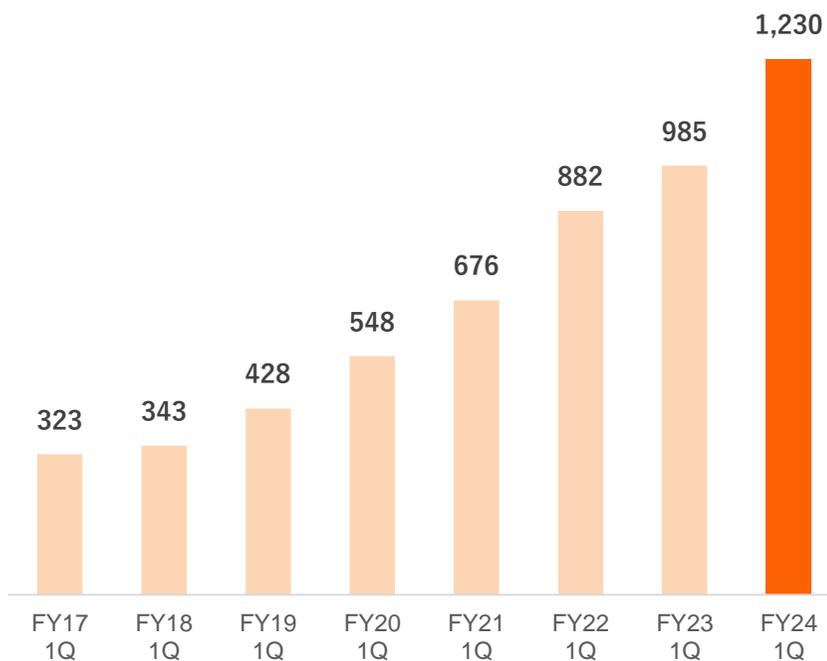
シェアリングエコノミー事業 業績(YoY)



- ✓ 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し、新規出店を抑え利益重視の事業運営
シェアサロン4店舗及び工事案件については、引き続き堅調に推移

売上高

(百万円)



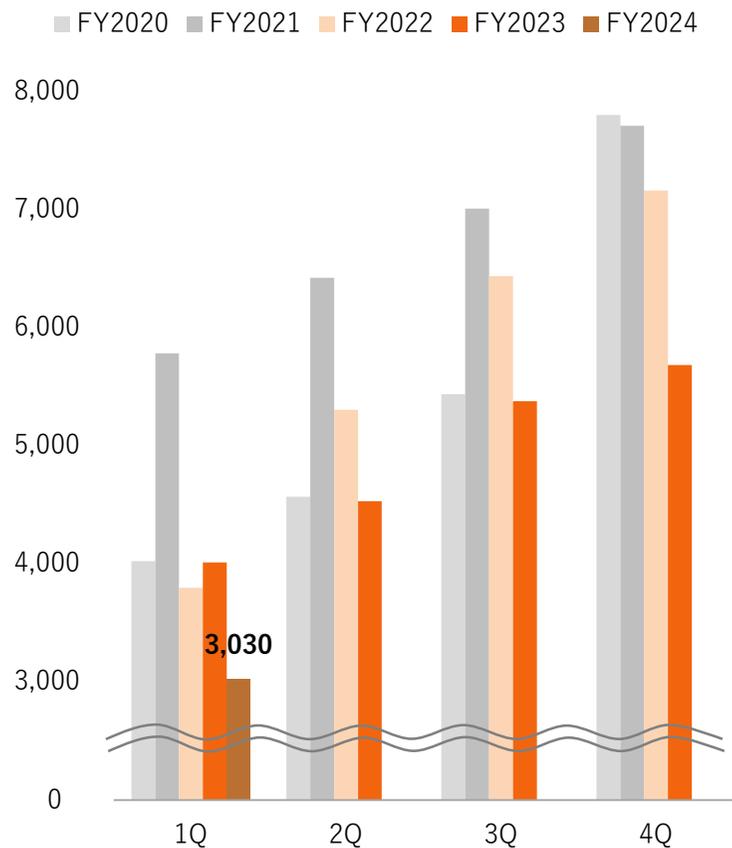
セグメント損益

(百万円)



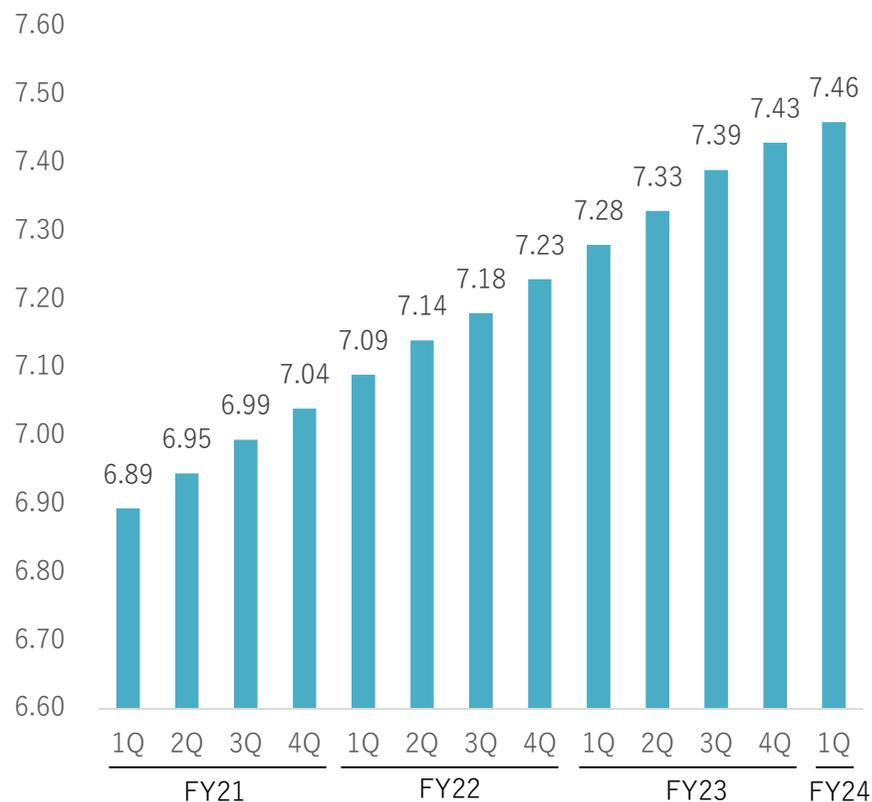
ユニークワーカー数・幹旋数推移

ユニークワーカー数（積み上げ）



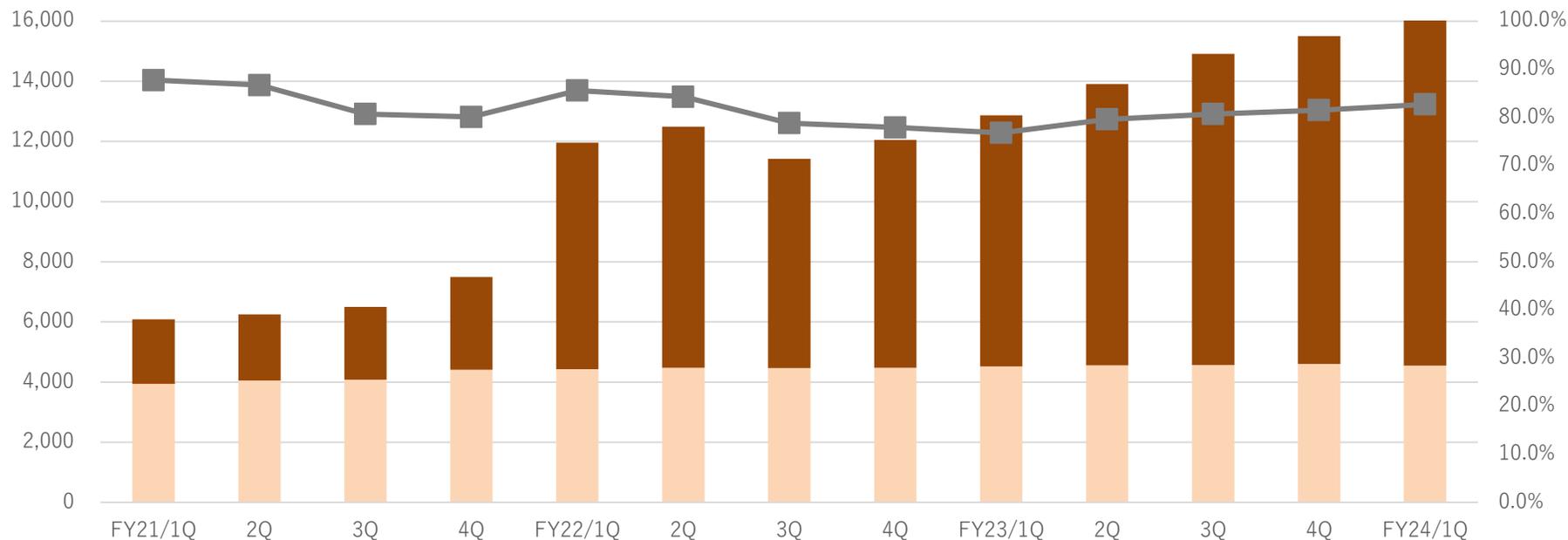
※受入派遣含む

お仕事幹旋数（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



	FY21 1Q	2Q	3Q	4Q	FY22 1Q	2Q	3Q	4Q	FY23 1Q	2Q	3Q	4Q	FY24 1Q
■ 拠点数	63	65	75	84	84	83	83	84	84	83	83	84	86
■ RO会員数	3,952	4,053	4,082	4,409	4,429	4,476	4,463	4,480	4,526	4,558	4,571	4,607	4,546
■ CS会員数	2,129	2,203	2,418	3,088	7,529	8,017	6,959	7,566	8,338	9,354	10,340	10,890	12,106
■ 稼働率	87.7%	86.7%	80.7%	80.1%	85.6%	84.3%	78.8%	77.9%	76.8%	79.6%	80.7%	81.5%	82.7%

※RO：レンタルオフィス CS：コワーキングスペース

※FY24/1Qの会員の区分変更により遡及して会員数の集計方法を修正しております。

※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** : 現金及び預金3.2億円減少
- ☑ **負債** : 借入金1.6億円、賞与引当金1.5億円減少
- ☑ **純資産** : 子会社株式一部売却により資本剰余金1億円増加し、配当金の支払い0.7億円及び四半期純利益0.3億円計上により利益剰余金0.4億円減少

単位：百万円

	FY23/10月末	FY24/1月末	増減額	増減率
流動資産	6,224	6,029		
固定資産	2,968	2,880		
資産合計	9,193	8,911	△282	△3.1%
流動負債	4,680	4,416		
固定負債	1,416	1,319		
負債合計	6,097	5,736	△361	△5.9%
株主資本	2,977	3,041		
その他	118	133		
純資産合計	3,095	3,175	+80	+2.6%
自己資本比率	32.5%	34.3%		

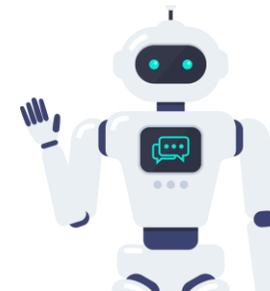
III

2024年度10月期
第1四半期Topics



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

GALLUSYSの株式15%を秋元康氏と秋元伸介氏に譲渡へ

Snap to Earn「SNPIT」提供のGALLUSYSの将来の成長を計画

協力体制構築のための戦略的譲渡で関係強化

株式譲渡契約締結日	2024年1月30日
株式譲渡実行日	2024年2月29日
譲渡前の所有株式数	900株（議決権の個数：900個） 議決権割合 90%
譲渡株数	秋元 康 125株（議決権の個数：125個） 議決権割合 12.5% 秋元 伸介 25株（議決権の個数：25個） 議決権割合 2.5%
譲渡後の所有株式株	750株（議決権の株：750個） 議決権割合 75%

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スペシャルアンバサダー「WHITE SCORPION」

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の成長と共にファンクラブの会員数急増

記念カメラNFT



ジェネシスカメラBOXNFT
WHITE SCORPIONモデル



コモン



アンコモン

友達同士でフォトバトルができるフレンドバトルを実装

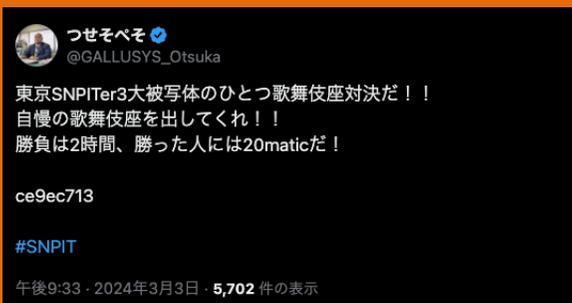
コードをシェアすることで最大8人まで、誰とでもバトルが可能

オフラインのイベントや飲み会など、人が集まった時に皆で盛り上がる

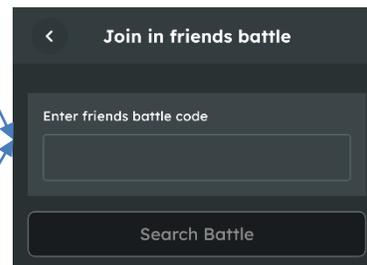


この場の皆で
フォトバトル！

SNSの皆で
フォトバトル！



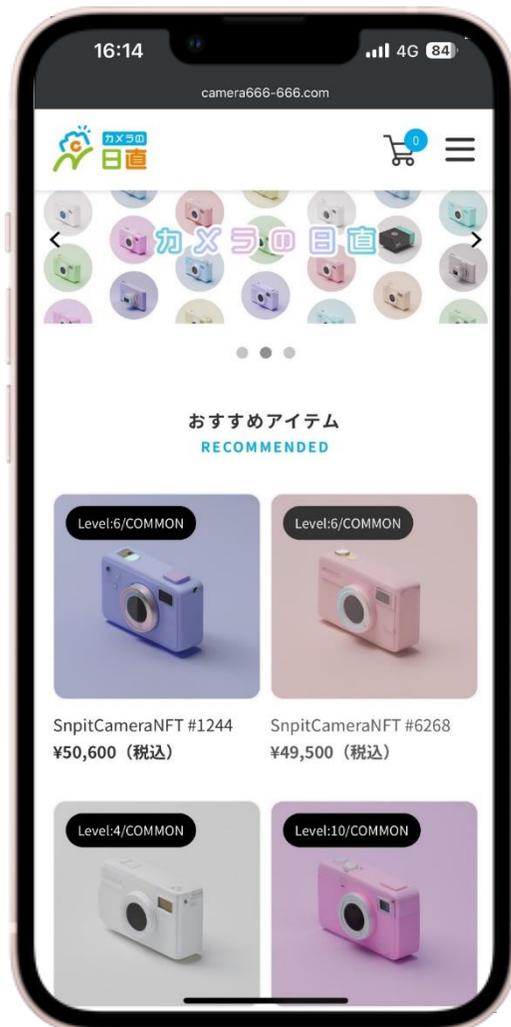
バトルにエントリー



途中経過も確認可能



「カメラの日直」 初回仕入れ分は好評により完売



通販事業者初となるNFT販売「カメラの日直」を開始

日本直販が「SNPIT」のカメラNFT購入サービスを提供
パブリックセール完売品を円で購入可能にし、Web3の普及を支援
再販サイト利用の困難さを解消し、国内ユーザーの参入障壁を低減
初心者向けに購入後のサポートも充実させる体制を整備

現地訪問 東京都23区
※順次エリア拡大中

レクチャーサービス

SNPITの始め方

- ・アプリインストール補助
- ・ウォレットの作成補助
- ・Discordインストール補助など

SNPITプレイ方法
レクチャー





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、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

プレミアム会員数 約700人超（計画比**130%**進捗）



合併会社「株式会社Green Light」設立



- 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	2024年1月
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

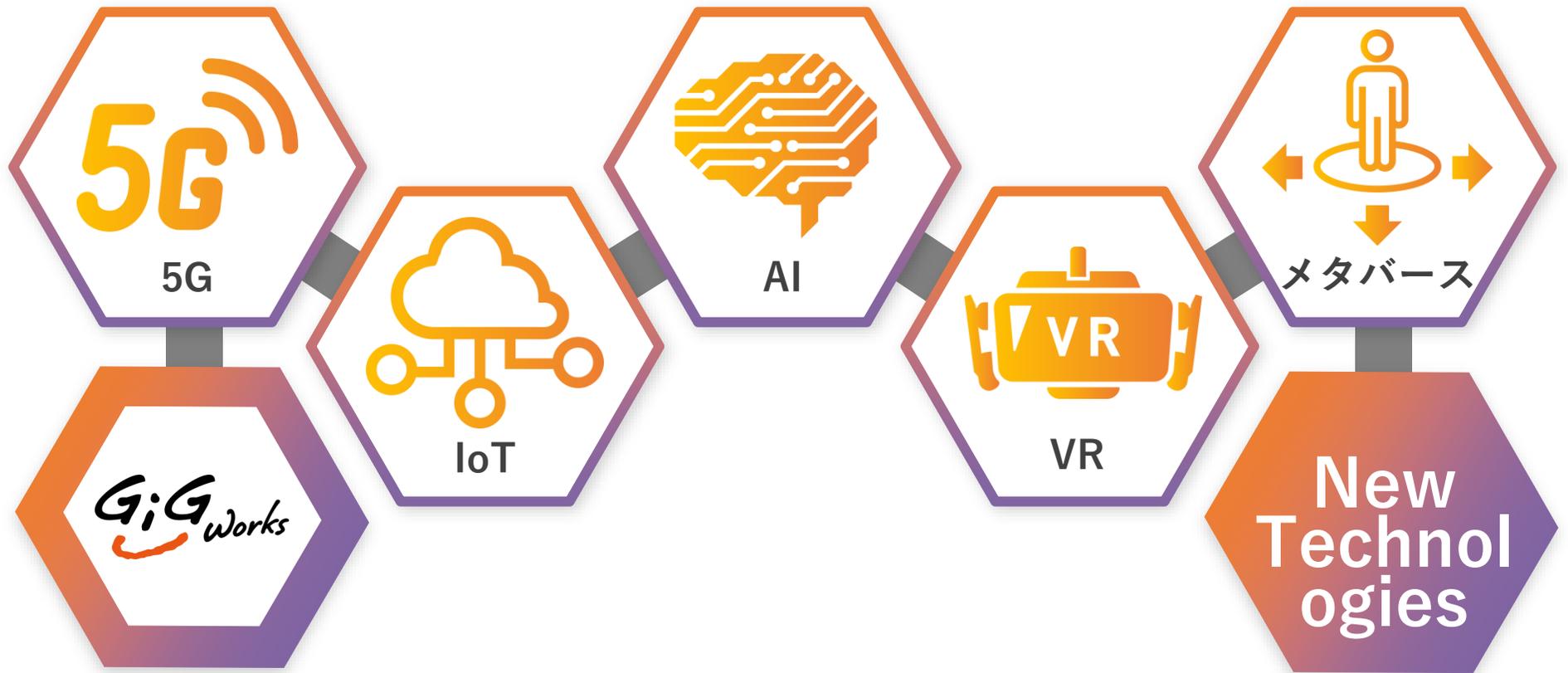
拡大するライブエンタメ市場に対応する事業へ

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



~ 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

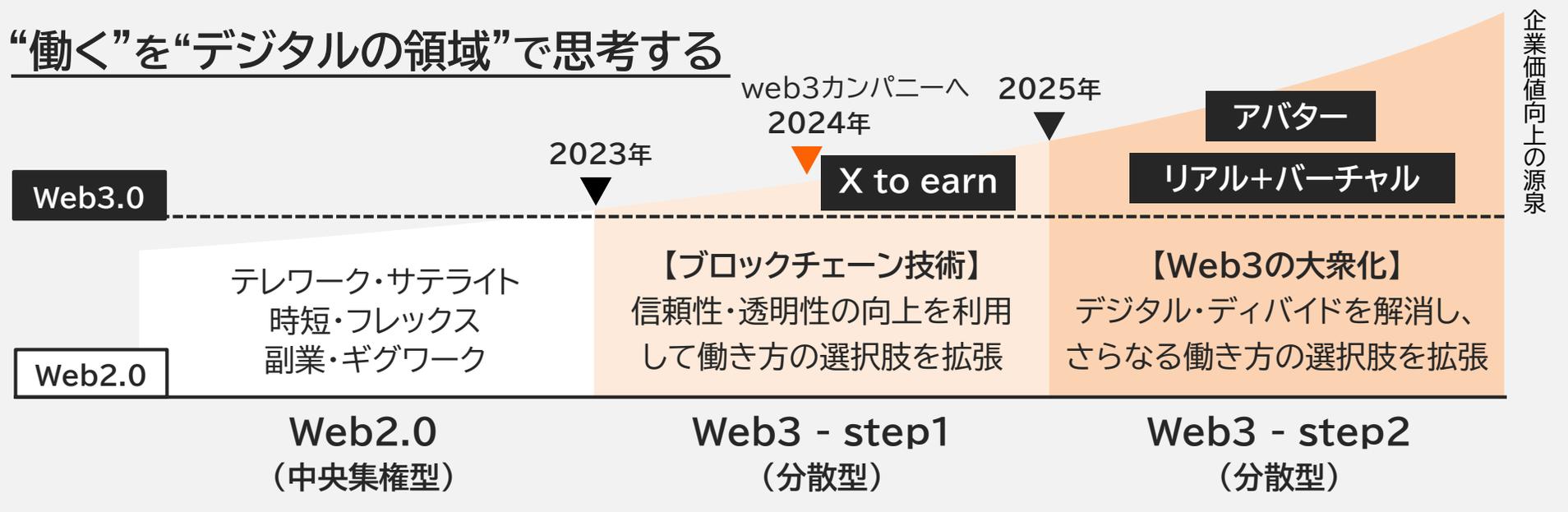
IV

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



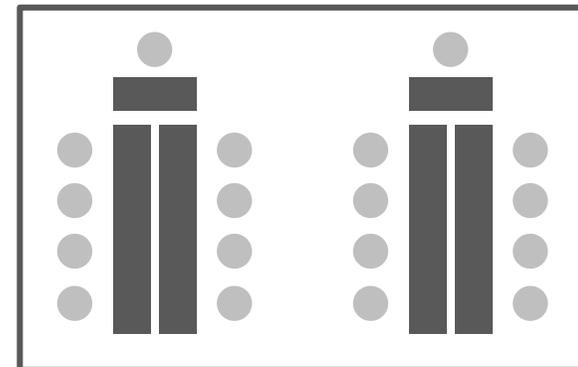
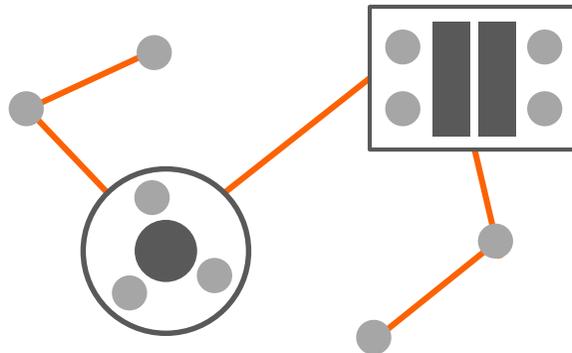
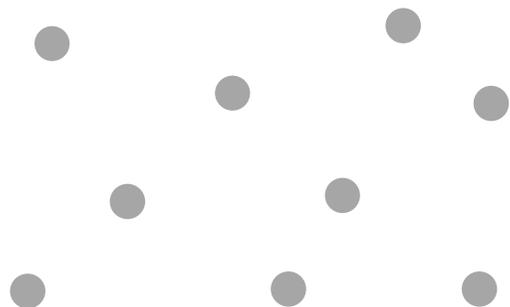
自動販売機・公園の遊具等の写真撮影の仕事を受け、報酬を獲得できます。

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)

分散的

当社

集合的



テレワーク型

ハイブリッド(ハブ型)

全員出社型

- 移動時間・コスト ○
- ファシリティコスト ○
- セキュリティコスト ▲
- 働きやすさ ○
- コミュニケーション ▲

小規模本社とサテライト
オフィス・自宅・テレワーク
の融合

働きやすさ

コスト削減

の両立

- 移動時間・コスト ▲
- ファシリティコスト ×
- セキュリティコスト ○
- 働きやすさ ▲
- コミュニケーション ○

オンラインメディアの成長による購買活動が活発化

ライブコマースを通じて顧客接点を今まで以上に強化し新たな体験価値を提供
顧客の新規創出からファン化を実現する次世代コンタクトチャネルを構築着手



[サービスの狙い]

1. 通販企業の新規顧客獲得支援
2. ライブを使ったプロフィット型顧客対応（顔の見えるコールセンター）

今後の
予定

- ▶ 2024年3月よりライバーの育成を開始
- ▶ 日本直販商材でのテストライブ配信の開始
- ▶ ライブコマースサービスの外販
- ▶ コールセンターでのプロフィット型顧客対応開始

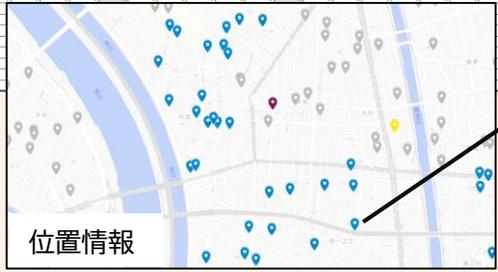
ギグワーカーによる調査業務のDX化の推進

市場

AI学習用データの収集・調査の市場が拡大

品名	100円	150円	200円	250円	300円	350円	400円	450円	500円	550円	600円	650円	700円	750円	800円	850円	900円	950円	1000円
ジョージア165g (ブラック)	42	0	0	0	1	86	37	34	3	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ジョージア165g (エスマン)	8	0	0	0	0	23	23	96	11	4	7	0	0	0	0	0	0	0	0
ジョージア165g (特選)	10	0	0	0	0	21	21	86	11	4	7	0	0	0	0	0	0	0	0
ジョージア165g (エスマン)	126	0	0	0	0	1	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
ジョージア165g (特選)	126	0	0	0	0	1	1	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ジョージア165g (ブラック)	133	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ココアコート	4	0	0	0	0	0	0	4	20	12	24	39	20	23	34	0	0	0	0
ココアコート	19	0	0	0	0	0	0	11	8	11	30	26	41	36	5	0	0	0	0
いしほす	7	0	0	0	0	29	29	21	48	44	0	0	0	0	0	0	0	0	0
物産の楽園	26	0	0	0	0	4	19	25	50	10	4	0	0	0	0	0	0	0	0
アケビアイス	71	0	0	0	0	0	0	0	0	0	11	20	48	7	17	24	0	0	0
アイス(オールドレモン)	133	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ジョージア165g (ブラック)	74	0	0	0	0	0	0	2	13	15	18	18	10	0	0	0	0	0	0
ジョージア165g (ブラック)	16	0	0	0	0	2	2	26	22	37	45	1	0	0	0	0	0	0	0
ワンダフル (モーニング)	4	2	0	0	1	28	29	117	25	18	9	0	0	0	0	0	0	0	0
ワンダフル (特選)	7	2	0	0	1	19	25	76	64	16	17	0	0	0	0	0	0	0	0
ワンダフル (ブラック)	8	6	0	0	1	17	18	60	67	16	16	0	0	0	0	0	0	0	0
NEW! ワンダフル (マン)	26	1	0	0	4	14	18	2	0	27	0	28	39	36	3	0	0	0	0
十六夜	29	1	0	0	1	29	30	60	28	17	12	1	0	0	0	0	0	0	0
電200P	47	2	0	1	1	0	2	11	0	0	30	10	0	0	0	0	0	0	0
電200P	43	2	0	0	0	1	1	32	82	12	19	0	0	0	0	0	0	0	0
おしん	4	1	0	0	0	0	0	0	0	3	8	0	0	0	0	0	0	0	0
おしん (マン)	138	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
おしん	154	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ワンダフル (400g)	185	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ワンダフル (250g)	59	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
おしん (500g)	32	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
おしん (500g)	142	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
おしん (200g)	40	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
おしん (200g)	140	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

価格リスト



位置情報



写真

広範囲エリアの大量データ収集 + タグ付け作業

- ギグワーカー** → 全国で広範囲・短納期なデータ収集
- フィールドオペレーション** → アノテーション(AIのためのタグ付け)まで短納期で対応

実績

- ギグワーカー** AI学習用に人物の表情データを収集
 - ➡ 10,000件のアノテーション済みデータ
- フィールド調査** 自動販売機の競合価格の調査
 - ➡ 委託元会社以外が管理する自動販売機 2,000件の価格調査及び設置場所

今後の展開

- Pictire・SNPITとのコラボ**
ギグワーカーの活用にとどまらず、グループ内のコラボレーションによる効率的な画像収集を実現
- 画像収集、フィールドマーケティングのAI化**
AI学習素材の収集とアノテーションを組み合わせるAI化を推進する

経営課題解決支援サービス

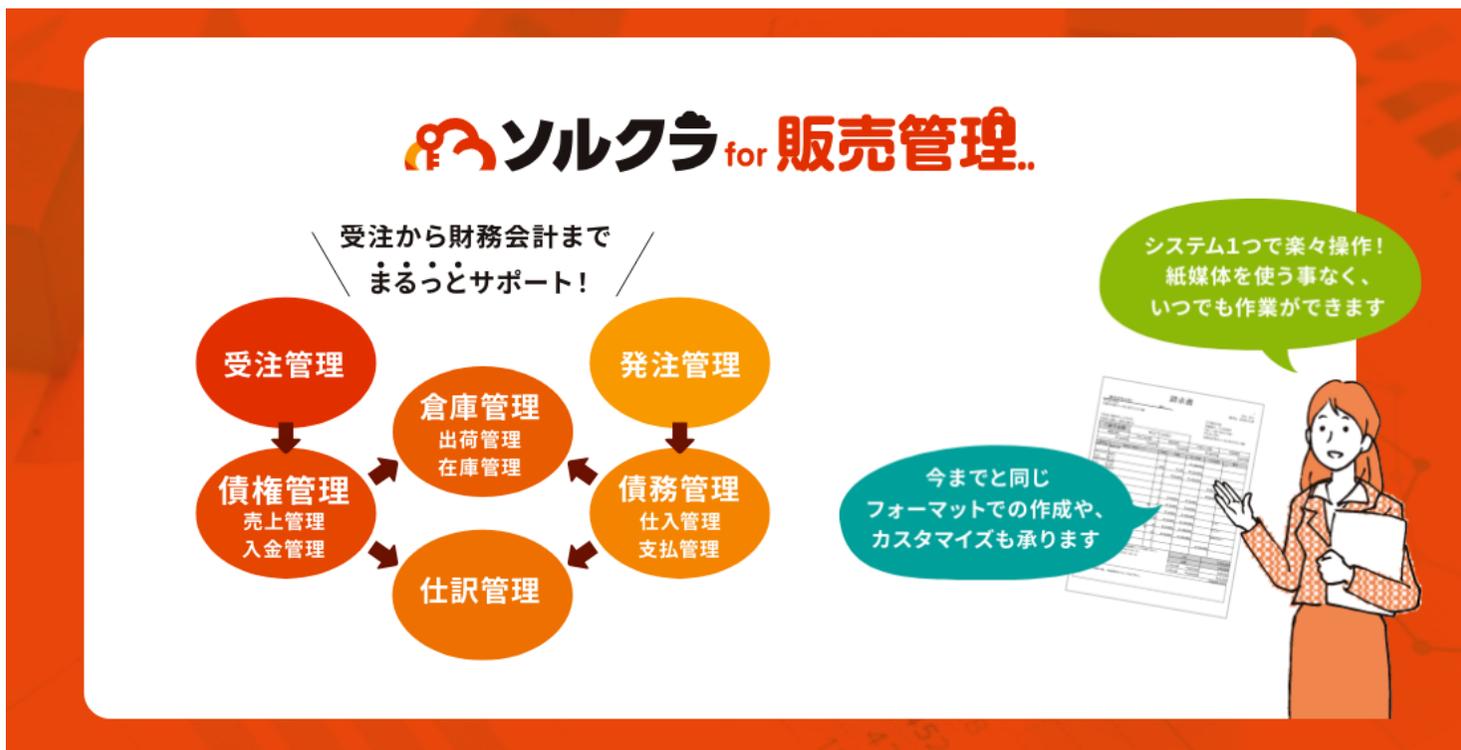
- 中小・中堅企業様の事業パートナーとして「経営課題解決支援サービス」を提供し、新規事業創出・ビジネスモデル変革・デジタルトランスフォーメーションを推進いたします。



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。



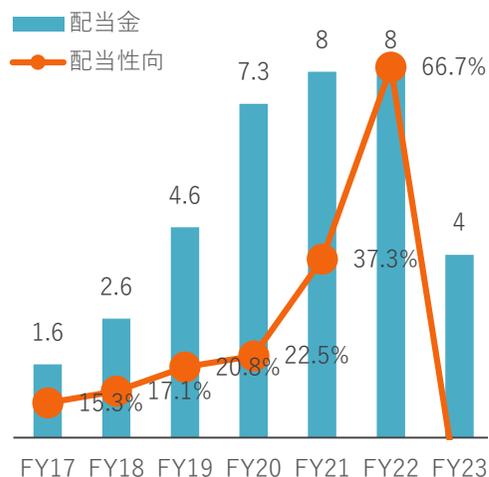
老朽化したシステムからの脱却を実現します

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 ～

日本赤十字社や各自治体等へ対し
1,887万円の寄付を実施しております

VI

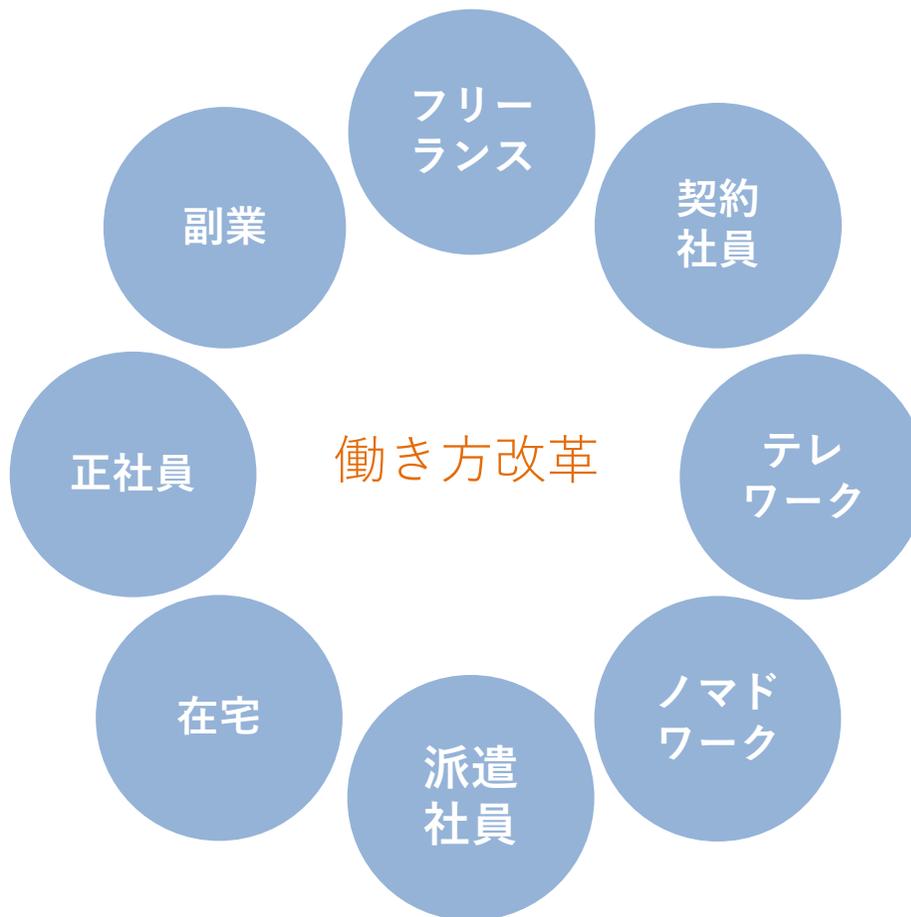
事業概要

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

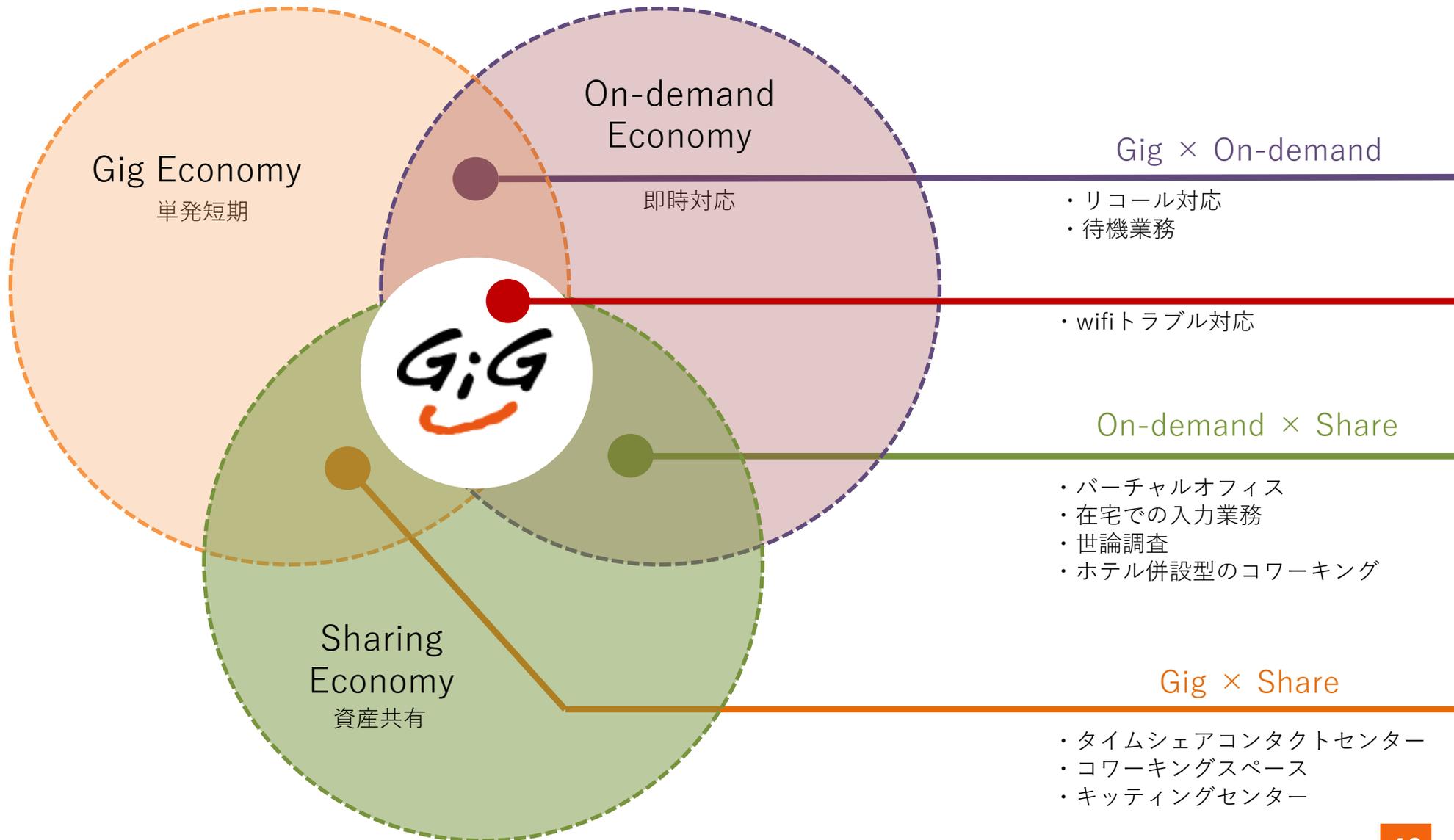
オンデマンドサービス



Office Share



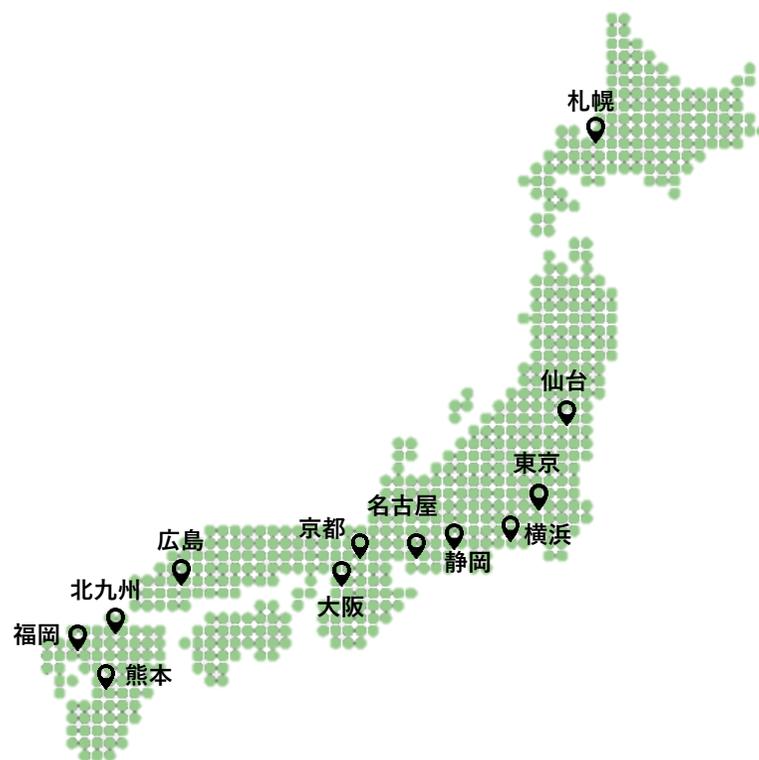
Time Share



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



オンデマンドエコノミー事業

株式会社GALLUSYS



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)(現ギグワークスロアティイ(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 趙欣 (シンディ・ザオ)



1995年 伊藤忠商事(株)北京事務所入所
2001年 同社事業開発本部課長就任
2008年 (株)マウスコンピューター社長室長就任
2009年 Genpact Japan(株) BusinessDevelopmentVP就任
2019年 アクセンチュア(株)オペレーションズ・コンサルティング本部
マネジング・ディレクター就任

[重要な兼職の状況]

(株)キンライサー 社外取締役

社外取締役 (監査等委員) 加地 誠輔



1966年 野村證券(株) 入社
1998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 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)

[重要な兼職の状況]

(株)栗原アソシエイツ 代表取締役社長
(株)サイバーセキュリティクラウド 社外取締役
ASTI(株) 社外取締役 監査等委員

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)

[重要な兼職の状況]

(株)セイファート 社外監査役

- ◆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

東京都港区西新橋二丁目 11 番 6 号 ニュー西新橋ビル 3 階

TEL：03-6832-3260