



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2四半期決算説明資料

2024年6月11日

CONTENTS



| | | | |
|------------|-----------------------|-------|----|
| I | 2024年10月期 第2四半期決算概要 | ・ ・ ・ | 3 |
| II | 2024年10月期 第2四半期Topics | ・ ・ ・ | 14 |
| III | 今後のTopics | ・ ・ ・ | 20 |
| IV | Appendix | ・ ・ ・ | 30 |

|

2024年10月期 第2四半期 決算概要

2024年10月期第2四半期 決算概要



業績

- YoY：売上高130億円（▲3.8%） 営業利益184百万円（+564.7%）
経常利益180百万円（+449.7%） 四半期純利益65百万円（+67.6%）
- 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

- 巣ごもり需要やコロナ案件の終了による落ち着きから、やや減少傾向で着地
- フィールドサポートは、IT機器保守やキitting業務で一部稼働が回復も昨対比減収
- Snap to earnアプリ「SNPIT」は、売上2億円超を計上

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
- アイドルや著名医師によるラジオの新番組開始と新たなプロモーションに注力
- 新ロゴでリブランディングを背景に半年間でプレミアム会員2,000人超の獲得

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し、前年並に堅調に推移
- 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
- 地方金融機関とのコンサル事業における連携協議開始

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（FY24/1Q:16,652会員⇒FY24/2Q:17,112会員）
- 提供サービスの刷新により、昨年度まで継続していた不採算サービスを廃止し大幅な収益改善
- 今期直営店の出店を控え、利益成長重視の事業運営

連結損益計算書



☑ 売上高

前期まで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の、シェアリングエコノミー事業の収益改善、web3サービスの売上等の全社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5.1億円減少し130億円。特需案件の売上高がFY22/2Qで4.9億円、FY23/2Qで5.4億円含まれていません。

☑ 営業利益・率

前期まであった特需案件の影響を受けつつも、シェアリングエコノミー事業の収益改善やweb3サービスの売上等が増益に貢献し、営業利益は前年同期比1.5億円増（564.7%増）の1.8億円、営業利益率は1.2%増となり1.4%となった。デジタルマーケティングの販売管理費がFY23/2Qで14.4億円、FY24/2Qで9.8億円含まれています。

単位：百万円

| | FY22/2Q | FY23/2Q (a) | FY24/2Q(b) | 増減額 (b-a) | 増減率 |
|---------------|---------------|---------------|---------------|-------------|---------------|
| 売上高 | 10,590 | 13,552 | 13,041 | △511 | △3.8% |
| 売上原価 | 8,412 | 10,326 | 9,776 | | |
| 売上総利益 | 2,178 | 3,226 | 3,264 | | |
| 販売管理費 | 1,948 | 3,198 | 3,079 | | |
| 営業利益 | 229 | 27 | 184 | 157 | 564.7% |
| 営業利益率 | 2.2% | 0.2% | 1.4% | 1.2% | - |
| 営業外収益 | 40 | 15 | 13 | | |
| 営業外費用 | 16 | 10 | 17 | | |
| 経常利益 | 253 | 32 | 180 | 148 | 449.7% |
| 特別利益 | 0 | 0 | 0 | | |
| 特別損失 | 28 | 2 | 4 | | |
| 税金費用 | 94 | △8 | 113 | | |
| 四半期純利益 | 132 | 38 | 65 | 27 | 67.6% |

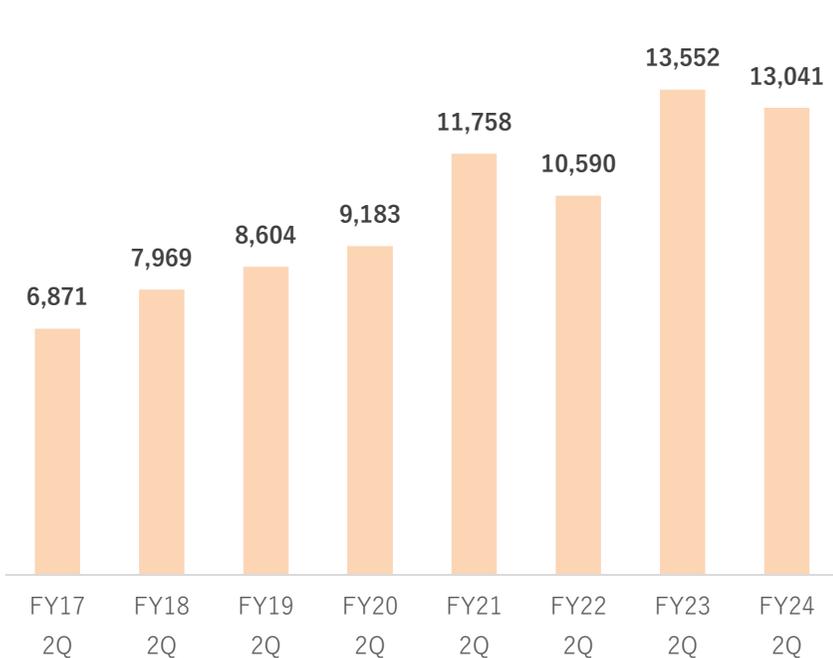
連結業績推移

全社で利益重視の施策により売上は減少ながらも利益確保を行い、売上高は前年同期比で5.1億円減少し130億円。

- ☑ 前期あった特需案件終了の影響を受けつつも、シェアリングエコノミー事業の収益改善やプロジェクトが成長し始めたweb3サービスの売上等が増益に貢献し、営業利益は前年同期比1.5億円増加し1.8億円。

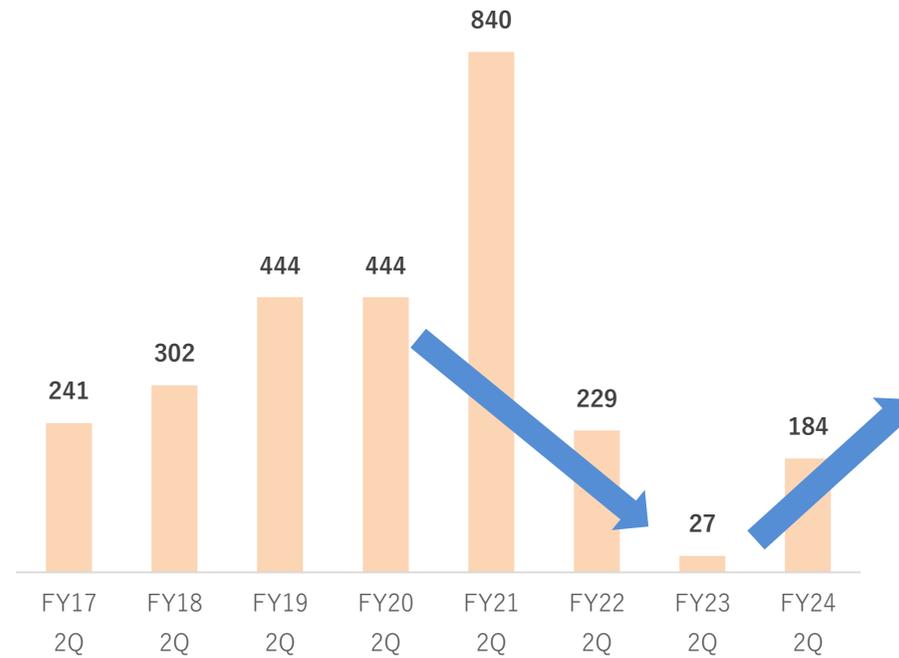
売上高

(百万円)



営業利益

(百万円)



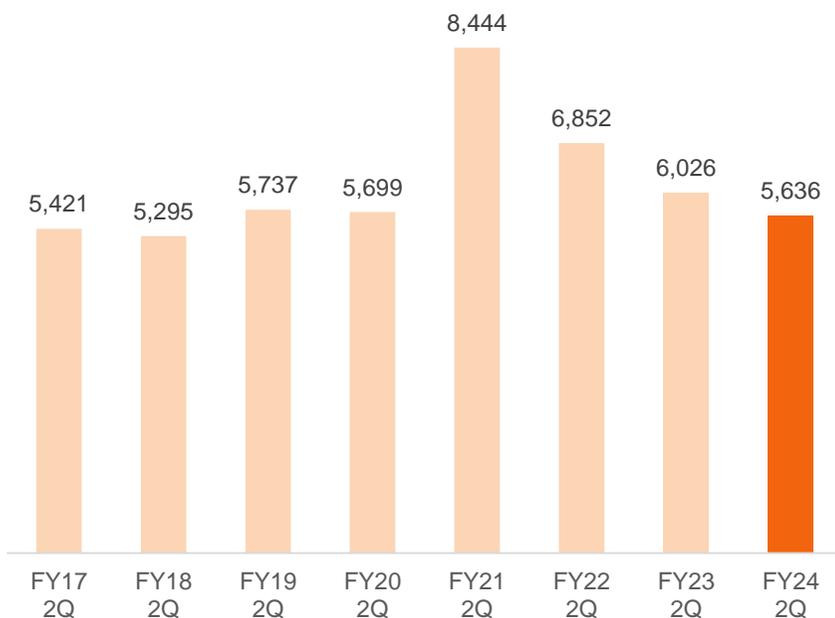
オンデマンドエコノミー事業 業績(YoY)



- ✓ 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390百万円減の5,636百万円
Web3サービスの売上等が増益に貢献、セグメント利益は前期同期比87百万円増の475百万円

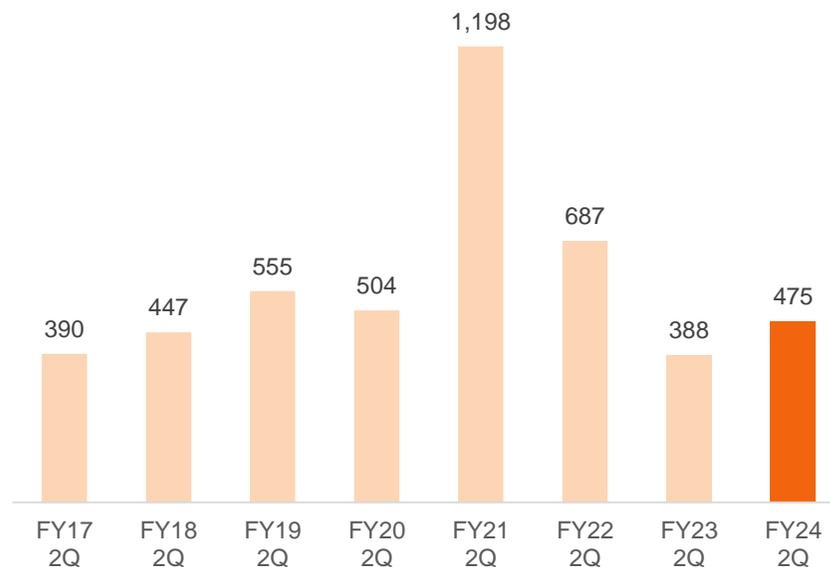
売上高

(百万円)



セグメント損益

(百万円)

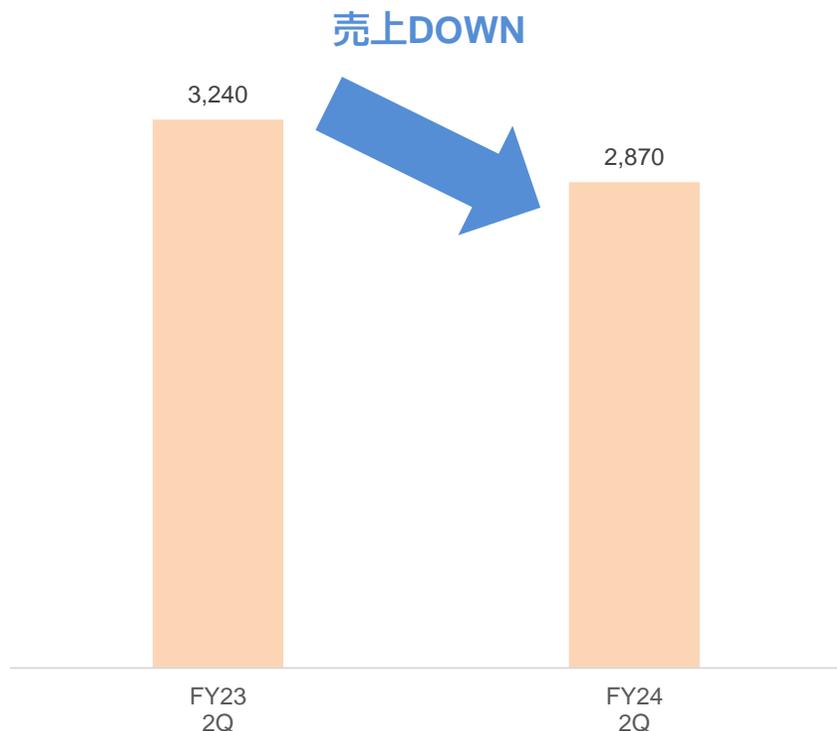


デジタルマーケティング事業 業績(YoY)

- ✓ シニア層顧客向けカタログ広告の一時停止・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しこれらにより赤字幅を圧縮
- 一方でアイドルや著名医師によるラジオの新番組開始と新たなプロモーション活動を多方面に開始

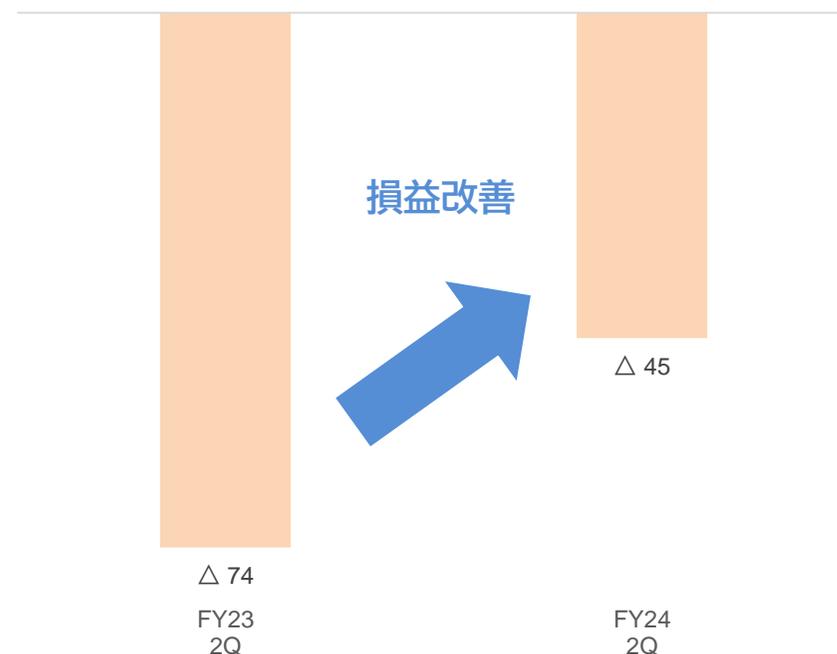
売上高

(百万円)



セグメント損益

(百万円)



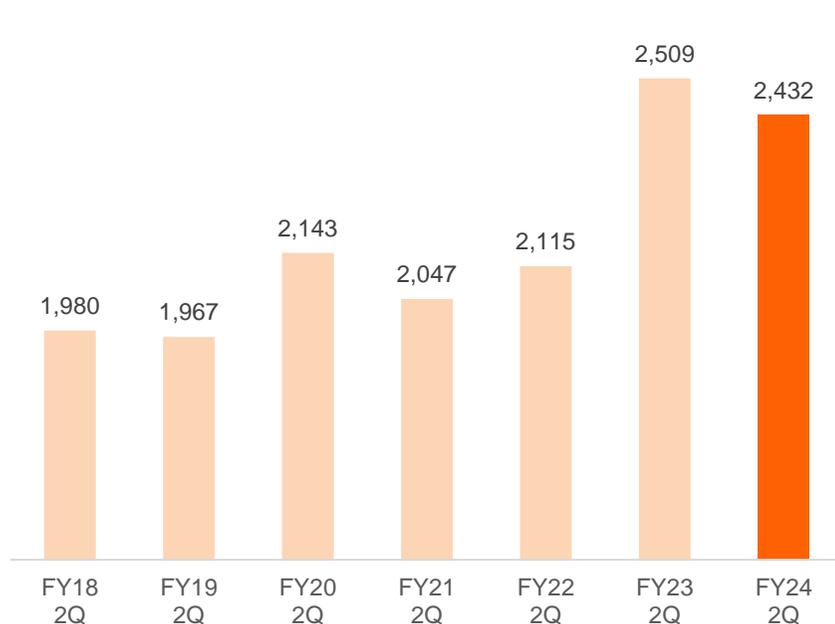
システムソリューション事業 業績(YoY)



☑ エンジニア人件費高騰による取引単価値上げ交渉が引き続き寄与し、前年並に堅調に推移

売上高

(百万円)



セグメント損益

(百万円)



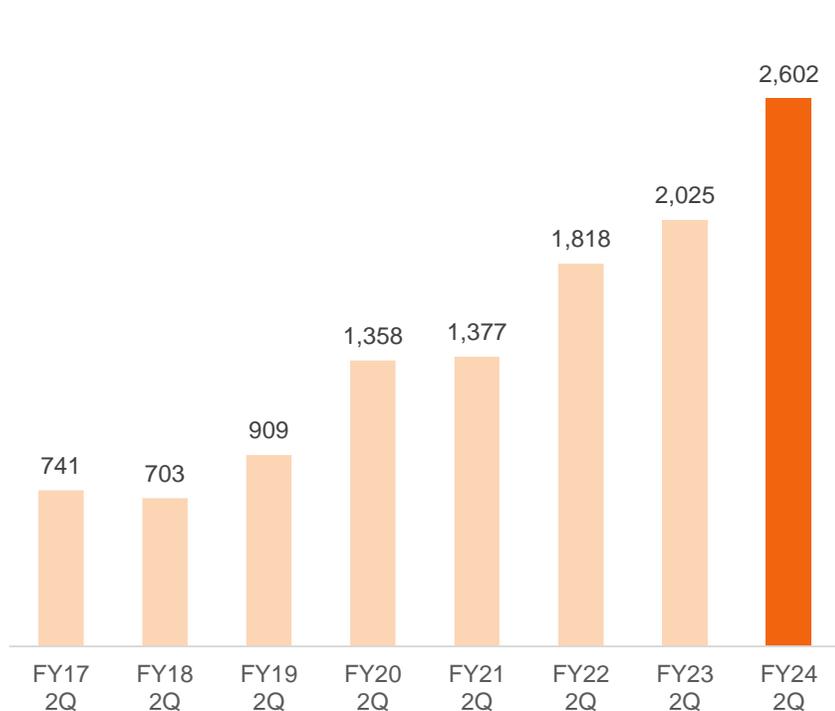
シェアリングエコノミー事業 業績(YoY)



- ✓ レンタルオフィスはキャンペーンの実施により会員数は伸長し、直営店の出店を控え利益重視の事業運営提供サービスの刷新により、昨年度まで継続していた不採算サービスを廃止し大幅な収益改善

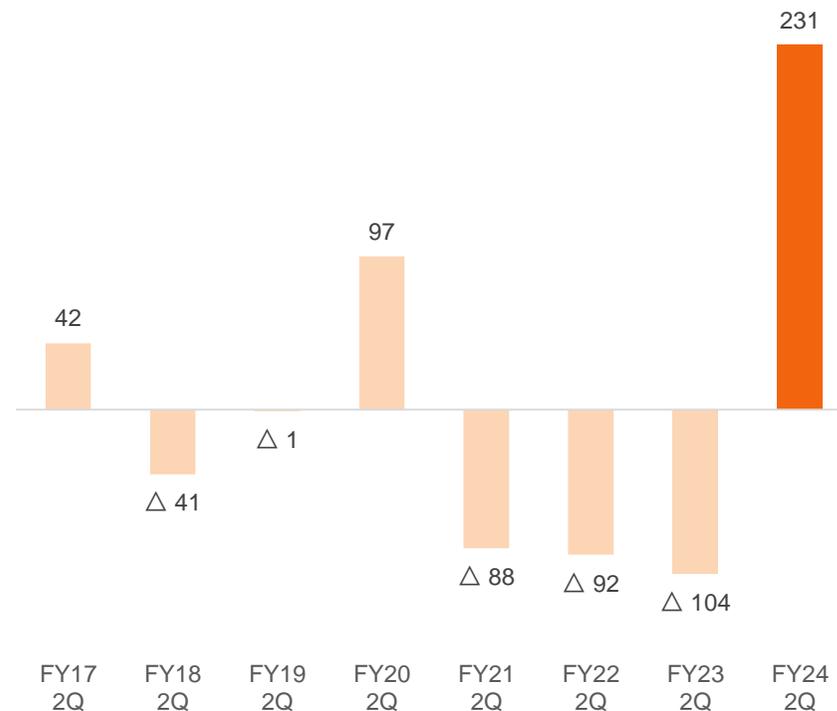
売上高

(百万円)



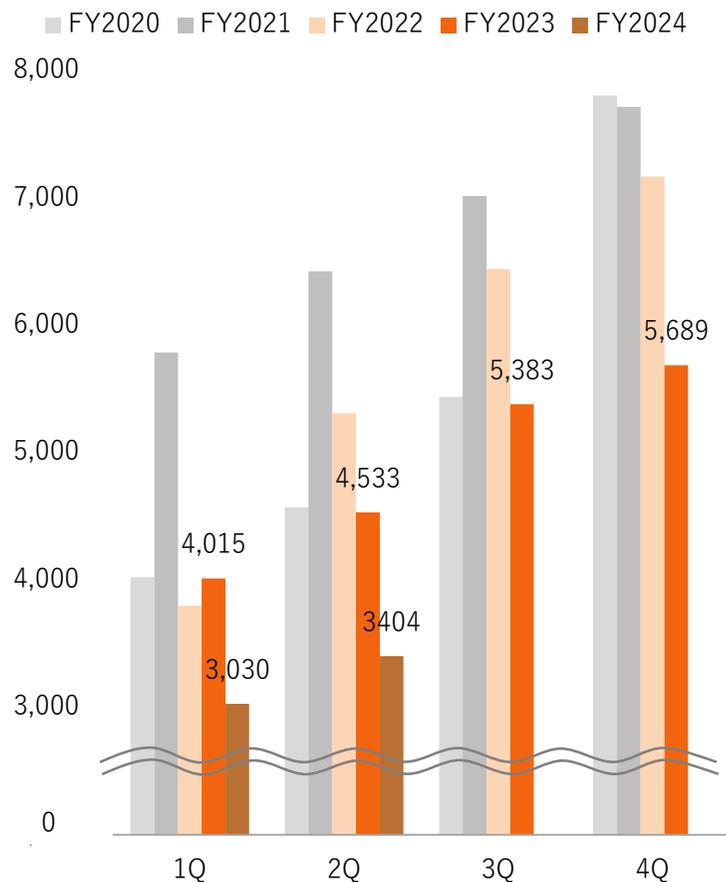
セグメント損益

(百万円)



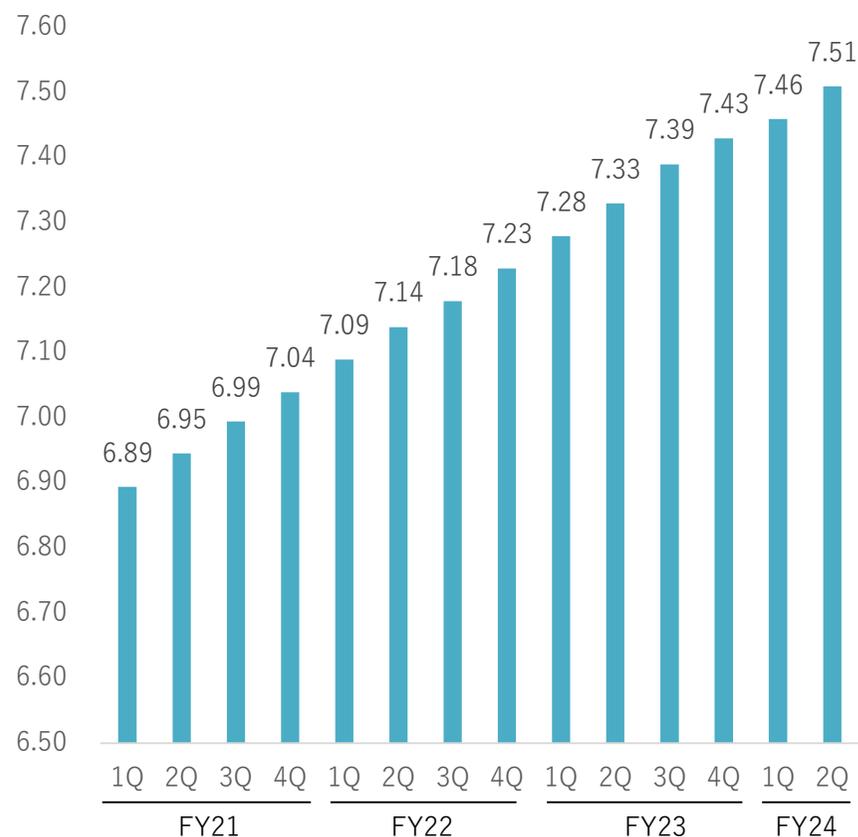
ユニークワーカー数・斡旋数推移

ユニークワーカー数（積み上げ）



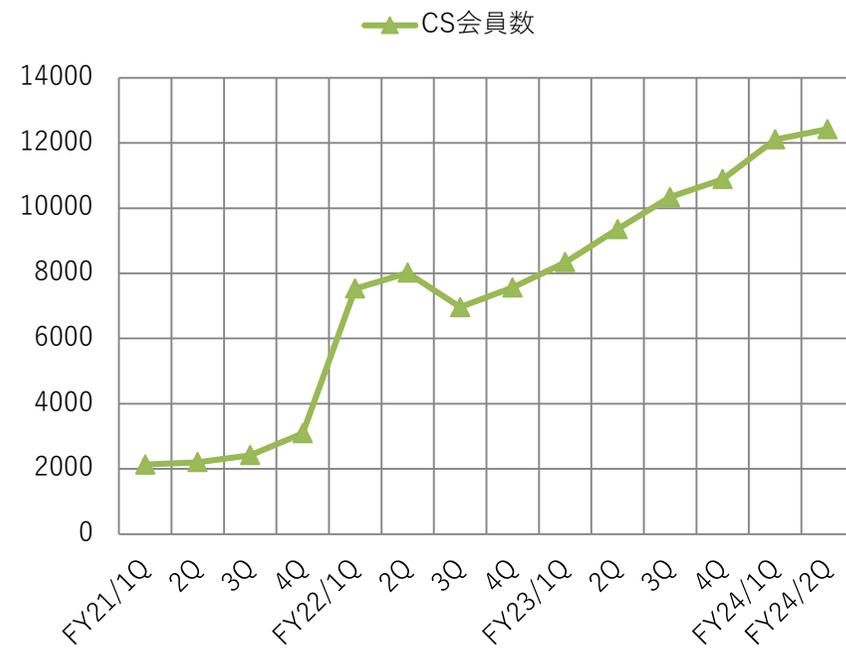
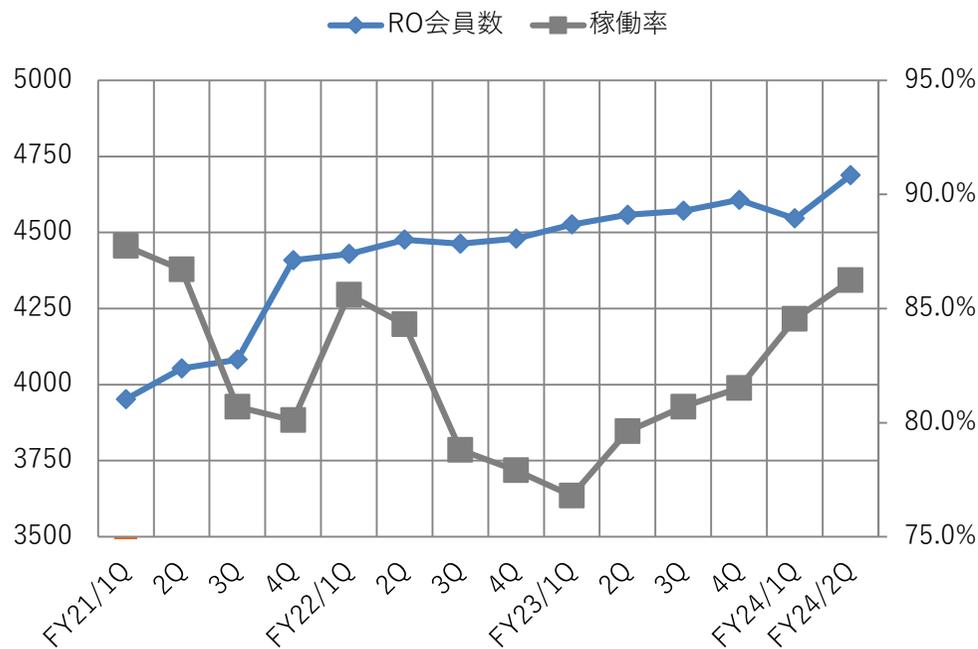
※受入派遣含む

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



| | FY21 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | FY22 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | FY23 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | FY24 1Q | 2Q |
|-------|------------|-------|-------|-------|------------|-------|-------|-------|------------|-------|--------|--------|------------|--------|
| 拠点数 | 63 | 65 | 75 | 84 | 84 | 83 | 83 | 84 | 84 | 83 | 83 | 84 | 86 | 87 |
| 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 | 4,688 |
| 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 | 12,424 |
| 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% | 84.5% | 86.2% |

※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** : 主に売掛金及び契約資産2.3億円増加し、本社移転により建物0.8億円減少
- ☑ **負債** : 主に未払金1億円、借入金2億円減少
- ☑ **純資産** : 主に子会社株式一部売却により資本剰余金2.5億円増加

単位：百万円

| | FY23/10月末 | FY24/4月末 | 増減額 | 増減率 |
|--------------|--------------|--------------|-------------|--------------|
| 流動資産 | 6,224 | 6,391 | | |
| 固定資産 | 2,968 | 2,887 | | |
| 繰延資産 | - | 7 | | |
| 資産合計 | 9,193 | 9,286 | 93 | 1.0% |
| 流動負債 | 4,680 | 4,756 | | |
| 固定負債 | 1,416 | 1,179 | | |
| 負債合計 | 6,097 | 5,936 | △161 | △2.6% |
| 株主資本 | 2,977 | 3,222 | | |
| その他 | 118 | 127 | | |
| 純資産合計 | 3,095 | 3,349 | 254 | 8.2% |
| 自己資本比率 | 32.5% | 34.8% | | |

II

**2024年度10月期
第2四半期Topics**

BOBGが\$SNPTを6月に世界の仮想通貨取引所に上場する予定を発表

BOBG社、ZEAL NOVA社が配信するSnap to Earn『SNPIT』における協業を発表

BOBG PTE. LTD. 2024年5月13日 15時30分



BOBG PTE. LTD. (本社：シンガポール、代表取締役：嶋山健良、以下BOBG社) は、ZEAL NOVA DMCC (本社：UAEドバイ、以下ZEAL NOVA社) がパブリッシングを行うSnap to Earnブロックチェーンゲーム『SNPIT』にて協業し、『SNPIT Token (以下、\$SNPT)』を発行する予定であることをお知らせします。



■ 本協業について

BOBG社は本件において、『\$SNPTトークン』の発行を行います。本作のゲーム制作を株式会社GALLUSYS (ギグワークス株式会社 (東証スタンダード 2375) 連結子会社 本社：東京都新宿区、代表取締役：大塚敏之、以下「GALLUSYS」) とチューリンガム株式会社 (株式会社クラム (東証スタンダード 2345) 連結子会社 本社：東京都港区、代表取締役：田原弘典・田中遼、以下「チューリンガム」) が、ゲームの配信をZEAL NOVA社が担当します。



始動初期においてSNPITは2億円超の売上を計上

ユーザーはカメラNFTで写真を撮影し、報酬としてSNPIT POINTS(STP)を受け取ることが出来ます。STPはカメラ性能のアップグレードや特定アイテムの購入に使用、\$SNPTに交換申請して暗号資産としても活用可能です。

ギグワークスクロスアイティ株式会社は、2024年5月に創業50周年を迎えました。
関係者の皆様の支えにより、事業を続けることができたことに感謝の意を表します。
創業50周年という節目の年を迎えるにあたり、記念ロゴを作成し発表いたしました。

■ 創業50周年記念ロゴマーク

感謝を込めて。この先も。



<ロゴコンセプト>

ロゴには、創業50周年を迎えられた感謝を表現しました。
お客様とともに次の5年、10年、50年先も共に歩み続けたい
という思いからのデザインとなっています。

■ 創業50周年記念パーティー



日本直販は、2024年4月1日から新ブランドロゴで運営を開始します。



■新「日本直販」ブランドロゴ

お客様にとって「明るい未来・希望・上昇」をコンセプトとし、山に見立てた「N」、朝日に見立てた「C」の文字を取り入れました。

また、明るい配色と丸みのある・文字により、お客様にとって「日本直販」が「爽やかさ・温かみ・安心感」の場所になりたいと考え、本デザインとしております。

FM TOKYO 『日本直販 presents
WHITE SCORPIONのトリセツ』



ラジオ大阪 『昭和探求バラエティ
日本直販 presents ラフ×ラフ族』



RNCラジオ 『日本直販 presents
和田秀樹・尾崎明日香 ラジオの壁』

4月2日放送スタート

日本直販 present's 和田秀樹・尾崎明日香

ラジオの壁!!

毎週火曜日 ひる12:35~13:00

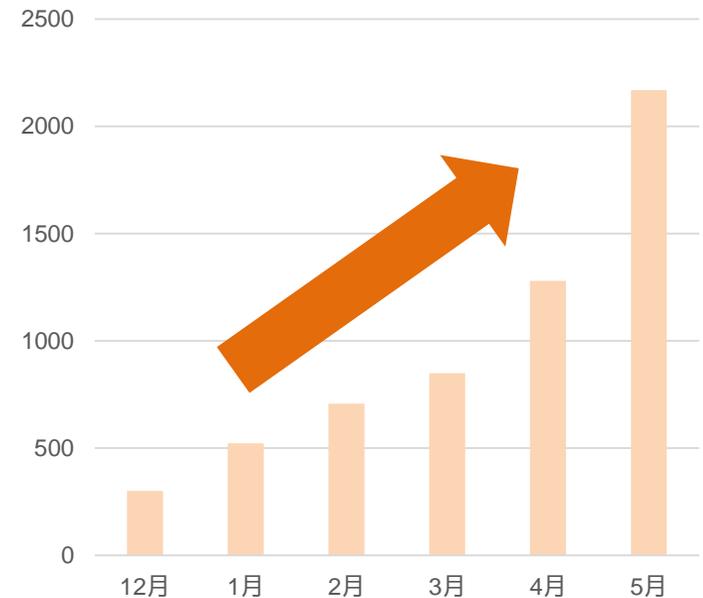
超高齢化時代を楽しく生きるためのヒントを映画監督、評論家、そして精神科医の和田秀樹先生にわかりやすく語っていただきます。

ご案内役
和田秀樹先生 尾崎明日香

日本直販「プレミアム会員」2000人突破へ

半年間でプレミアム会員数 約 **2,000** 人超に増加
第1四半期の会員数700人から約3倍の会員数に



III

今後のTopics

THE HUBは、提携により新たに280拠点も加わり、「国内最大の**1,032** 拠点のサテライトオフィス・ネットワーク」※となります。 ※2024年5月23日／当社調査による

ホテル向け遊休空間一元管理サービス「Threes」を運営するトーキョーサンマルナナ株式会社と業務提携いたしました。

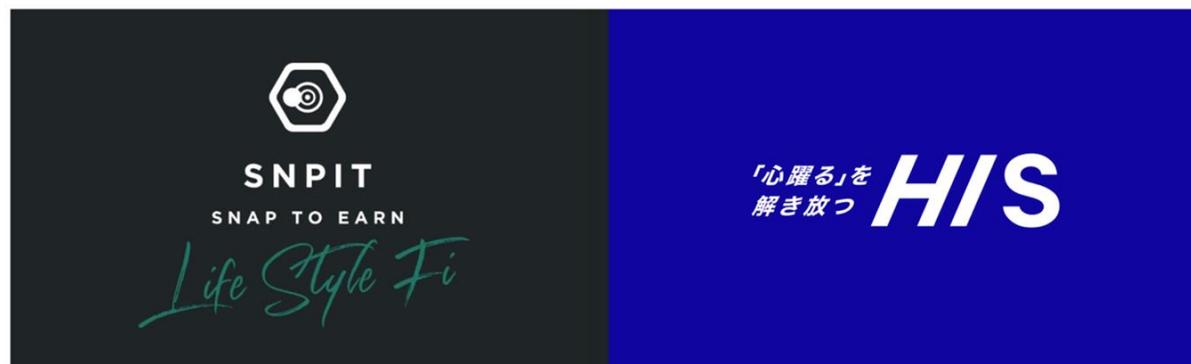


■トーキョーサンマルナナ 会社概要

- ・商号：トーキョーサンマルナナ株式会社
- ・代表者：八坂 太洋
- ・所在地：105-0013 東京都港区浜松町2-2-15
- ・設立：2014年7月
- ・公式ホームページ <https://tokyo307inc.com/>

— Snap to earn「SNPIT」、旅行会社HISと業務提携 — カメラNFTを活用した新たな旅のあり方「Travel & Snap to earn」創出へ

「思い出を情報に。情報が世界の観光資源に。情報を思い出に。思い出は人々の財産に。」を「SNPIT(スナップイット)」とHISが創造し、旅の楽しさを再発見いただくとともに、新たな旅のあり方を提供してまいります。



商号：株式会社エイチ・アイ・エス

所在地：東京都港区

事業内容：旅行事業、ホテル事業、損害保険事業、その他

コーポレートサイト：<https://www.his.co.jp/>

“「心躍る」を解き放つ”をパーパスに掲げ、これからもあらゆる出会いと繋がりを創出し、豊かでかけがえのない時間の創出、相互理解を促進することで、世界を近づけ、新たな価値を提供していく。

「SNPIT」「コインムスメ」とコラボレーション 新キャラクター「SD研修生ムスメ」第5弾へ参画

NFTゲーム・ブロックチェーンゲーム事業を行うEureka Entertainment Ltd.が開発する「コインムスメ」の「SD(スーパーデフォルメ)研修生ムスメ」第5弾において、「SNPIT」とのコラボレーションによる新キャラクターを作成することが決定しました。



【Eureka Entertainment Ltd】

商号:Eureka Entertainment Ltd.

代表者:辻 拓也

NFTゲーム、ブロックチェーンゲームに関する会社。

ブロックチェーンゲーム「コインムスメ」をプロデュース。

今後もブロックチェーン技術を使った新しいユーザー体験を提供するべく、ブロックチェーンゲーム、NFTゲームをリリース予定。

「SNPIT」「ピクティア」がWeb3による地域貢献ゲーム「ピクトレ」とコラボ

ピクトレは前橋市での実証試験中にピクティアとSNPITの併用で特典を提供する共同キャンペーンと、ユーザーコミュニティ間の交流促進のためのオフラインイベントを実施



■「PicTrée(ピクトレ)～ぼくとわたしの電柱合戦～」の概要

「ピクトレ」はチームに分かれて、電柱やマンホールなど皆さまの身近にある電力アセットの撮影を行い、撮影した電力アセットの量や距離を競う「チームバトルゲーム」です。

フューネラルビジネスフェア2024に出展し注目度No.1

NOA Neo
One and Only
Altar

GALLUSYSが開発を支援し、abs株式会社が提供する
生成AIによる祭壇デザインツール「NOA(仮称)」

会場ブースでは多くのお客様にお立ち寄りいただき、
報道機関からの取材を受けるなど非常に大きな反響がありました。

※ NOA(仮称) : Neo(次世代)、One and Only(唯一無二)、Altar(祭壇)
生成AIが故人の趣味や葬儀会社の特色に合った生花祭壇をデザインします。
入力項目のカスタマイズや学習データの増加で、多様な祭壇の提案が可能です。

【abs株式会社】
商号: abs 株式会社
所在地: 埼玉県さいたま市大宮区上小町 535 番地
コーポレートサイト: <https://www.abs-inc.jp/index.html>
冠婚葬祭互助会事業におけるITサポート事業



受託型コールセンターからプロフィット型ライブコマースへ 日本直販商材を活用しライブコマースをスタート



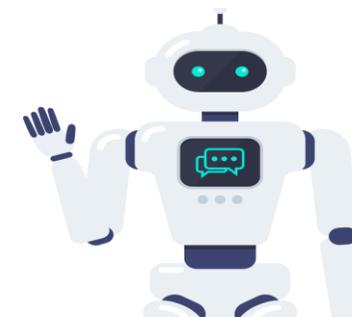
通販企業の新規顧客獲得支援/ライブを使ったプロフィット型顧客対応

- ▶ ライブコマース外販準備開始（8月より販売開始予定）
- ▶ 外販準備と並行しプロフィット型顧客対応も準備開始



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
(近日リリース)

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

OpenAI社の新しいモデル「**GPT-4o**」に対応いたしました。
従来より「**自然な会話**」ができるように

応答速度が以前のモデルから約2～3倍に向上
感情表現やパターンを分析してより人間らしい返答が可能に

GiGMON
Powered by **GPT-4**

AIで業務効率化！
企業力UP！知識共有
ワンクリックで簡単操作



- ◆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 >

〒105-0003

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

IV

Appendix



Purpose
Corporate Brand Statement
Mission • Vision



真価を発揮できる社会にしよう

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.

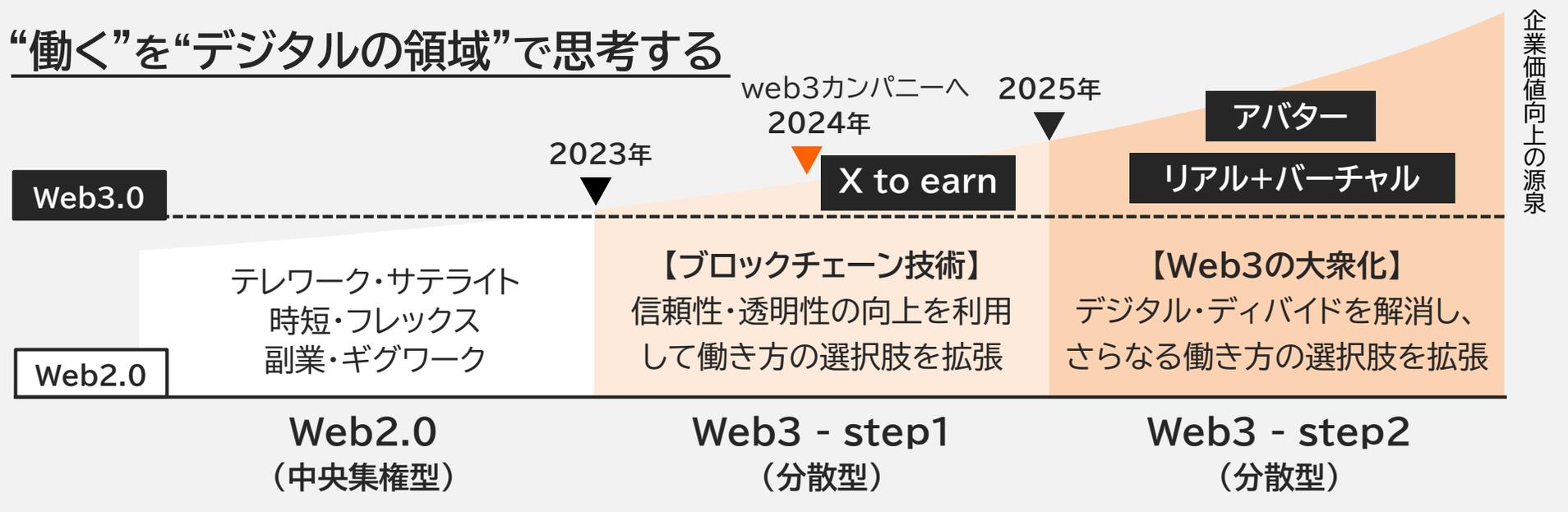
労働市場に
革命を起す!

戰略

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)

B to C領域の拡充

顧客層の拡大

ヤング

ミドル

日本直販メイン層

シニア

ヤング・ミドル層を取り込む戦略



秋元康氏の日本直販
プロデュース



SNPIT



日本直販の
グローバル進出



総合通販

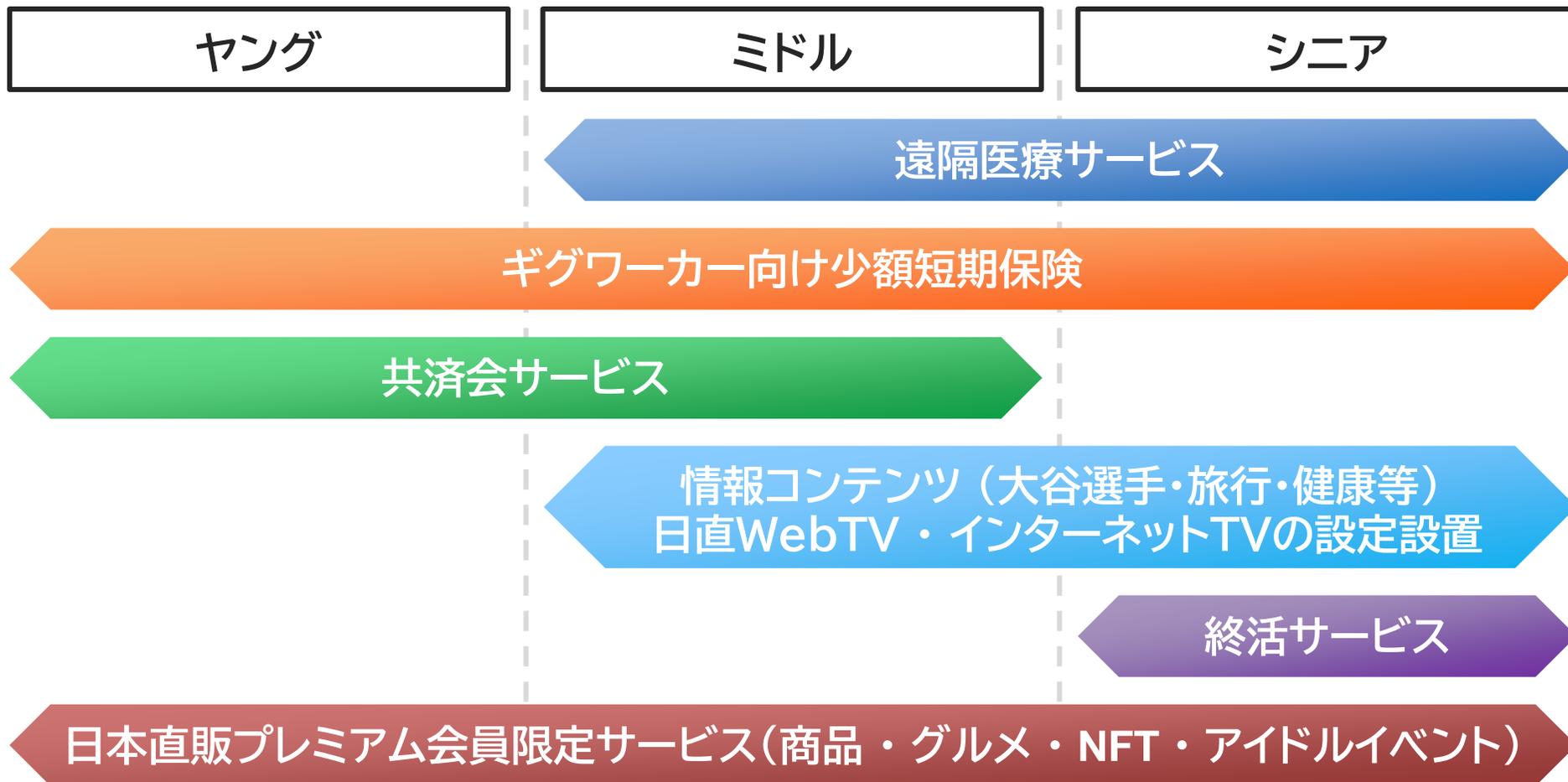


訪問お手伝い
サービス

秋元康氏と連携した新たな施策例

モノ売りにコト・トキ売りをプラス

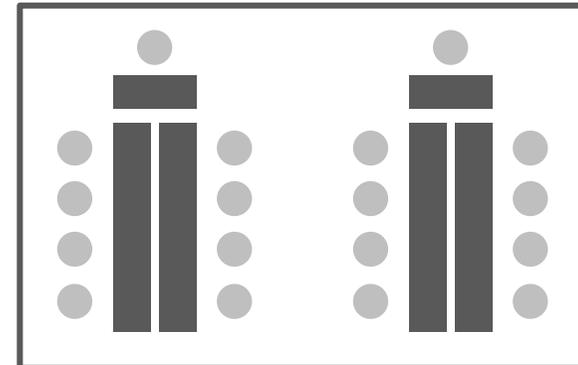
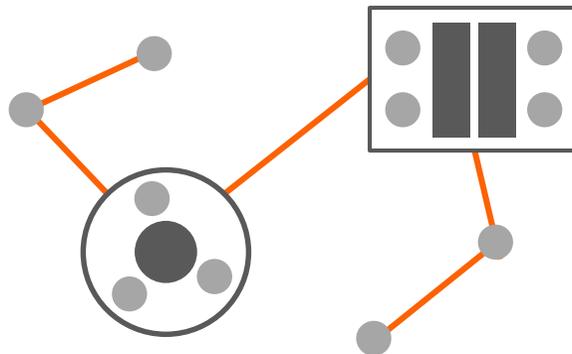
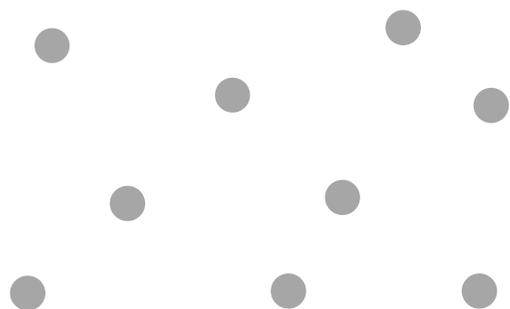
【戦略イメージ案】



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 ○

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



一人ひとりが平等に働く機会を得られ、公平に評価される環境を実現する

【働き方をもっと自由に】

フリー
ランス

正社員

副業

テレ
ワーク

ノマド
ワーク

派遣
社員

在宅

契約
社員



Life Style

自分らしく自由に働く



Life Style

スキルを活かして働く



Life Stage

子育てしながら働く

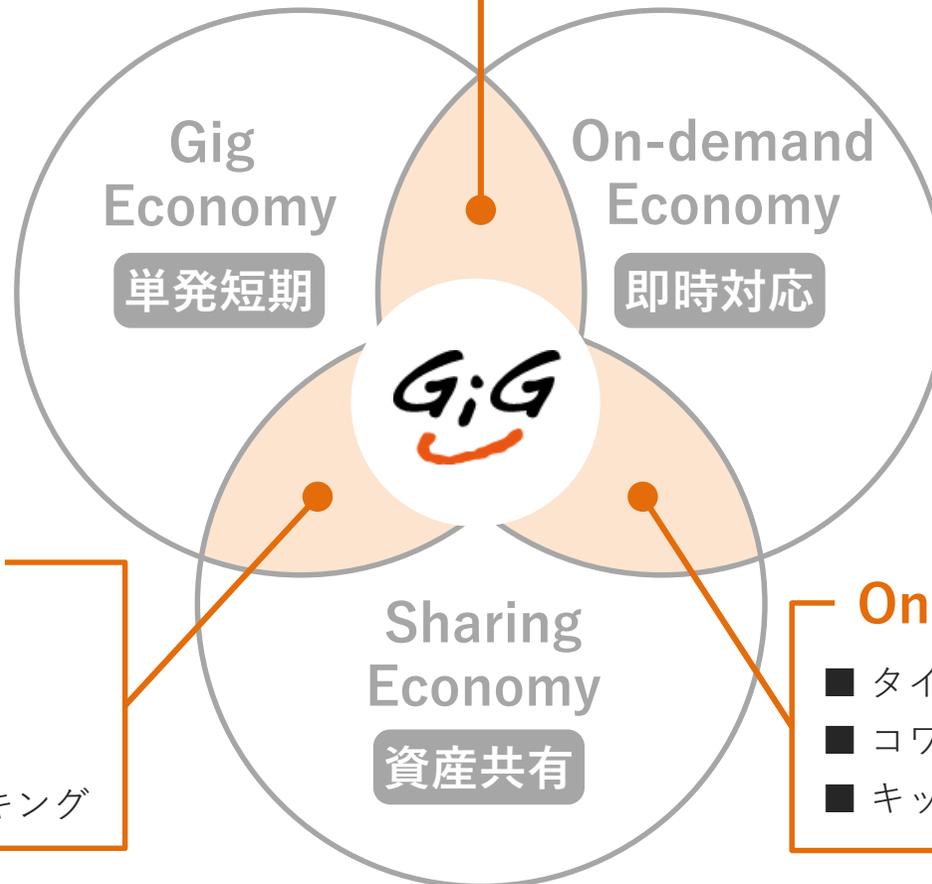


Life Stage

老後も元気に働く

Gig × On-demand

- リコール対応
- 待機業務
- Snap to earn (ガルシス)
- お手伝いサービス (日本直販)



Gig × Share

- バーチャルオフィス
- 在宅での入力業務
- 世論調査
- ホテル併設型のコワーキング

On-demand × Share

- タイムシェアコンタクトセンター
- コワーキングスペース
- キットティングセンター

クライアント数（創業来）

6,426社



お仕事マッチング数（創業来）

7,510,002件



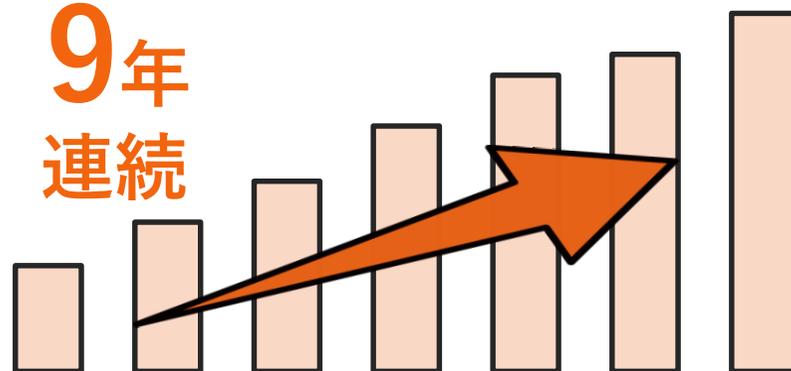
ユニークワーカー数
（FY2023実績）

5,689名



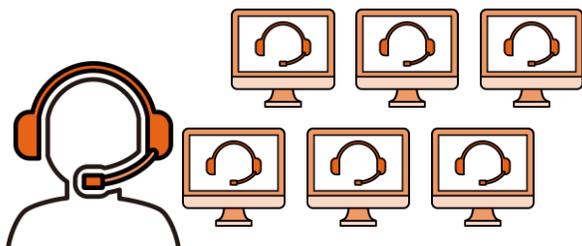
売上連続更新

9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

1,541名



nex会員数

17,112名



nexネットワーク
拠点数

1,032施設
(2024年6月時点)



日本直販利用者数
(創業来)

1,491万人



システムプロダクト件数
(FY2023実績)

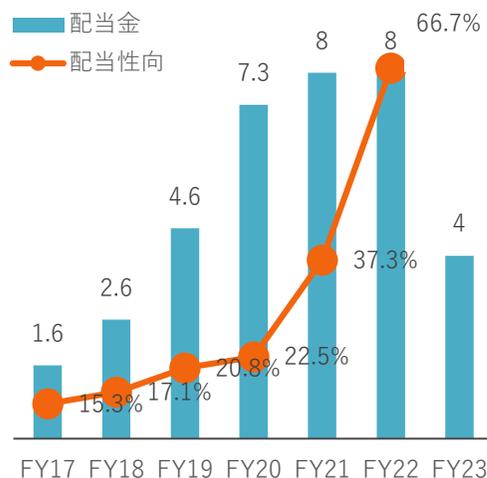
1,615件



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8年間の寄付実績 ～

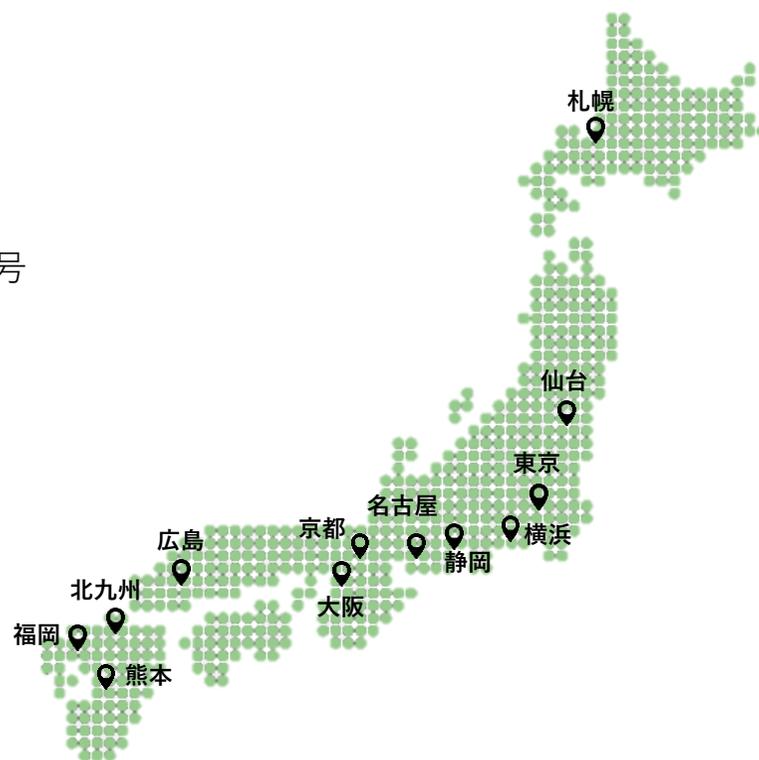
日本赤十字社や各自治体等へ対し
2,013万円の寄付を実施しております

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 | : 東京都港区西新橋二丁目 11 番 6 号 |
| 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 東京都港区西新橋二丁目 11 番 6 号



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



オンデマンドエコノミー事業

株式会社GreenLight



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



福利厚生関連事業、その他

ギグワーカー少額短期設立準備株式会社



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

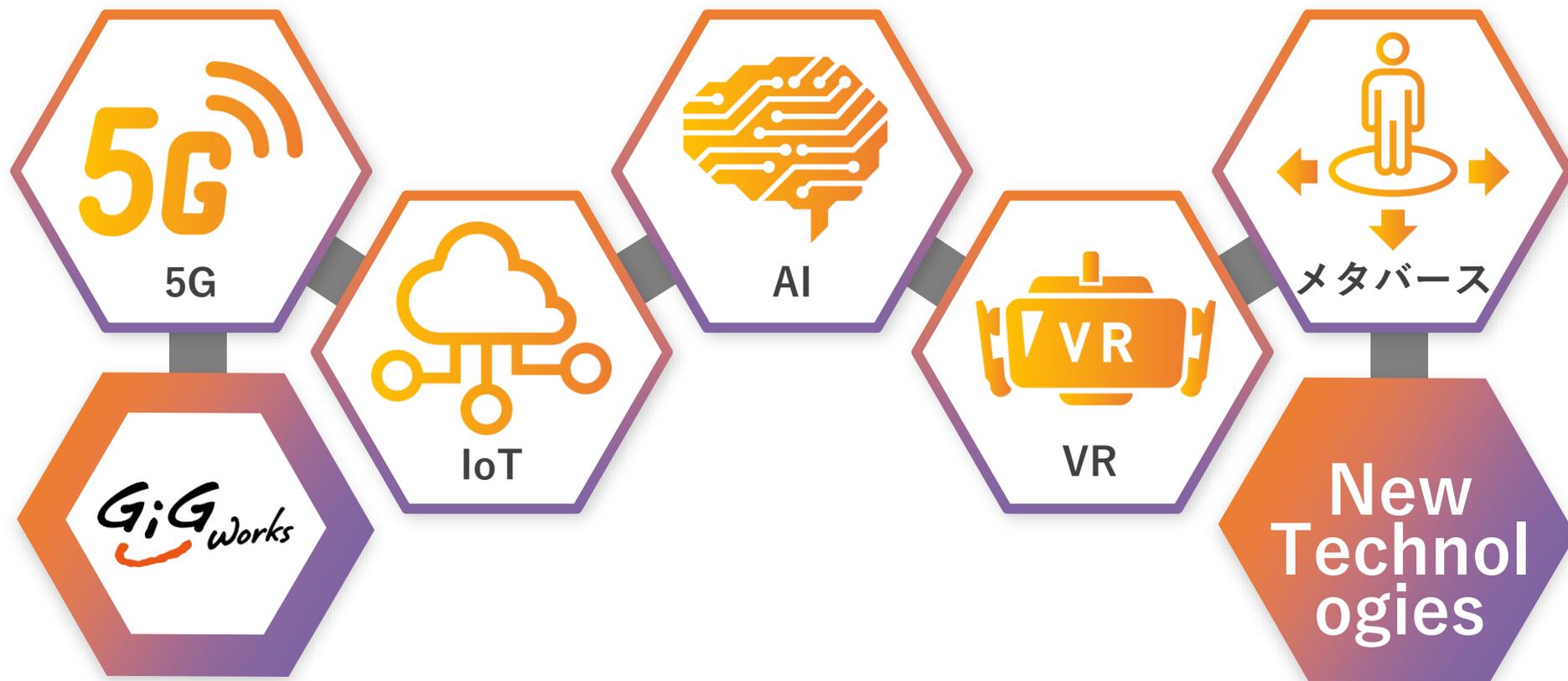


1997年 鹿内・上田・犬塚法律事務所 入所
1998年 日弁連代議員就任
1999年 第二東京弁護士会常議員就任
2000年 清水直法律事務所 入所
2005年 角家・江木法律事務所 開設(現任)

[重要な兼職の状況]

(株)セイファート 社外監査役

*~ 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