



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3四半期決算説明資料

2024年9月12日

CONTENTS



I	2024年10月期 第3四半期決算概要	・ ・ ・	3
II	2024年10月期 第3四半期Topics	・ ・ ・	1 6
III	今後のTopics	・ ・ ・	2 6
IV	Appendix	・ ・ ・	3 5

I

2024年10月期 第3四半期 決算概要

2024年10月期第3四半期 決算概要



業績

- YoY：売上高193億円（▲3.4%） 営業利益 ▲198百万円
経常利益▲175百万円 四半期純利益▲329百万円
- 当第3四半期において積極的な新規事業投資を実施、一方既存事業においては堅調に推移

オンデマンド エコノミー

- コールセンターは、巣ごもり需要やテクニカルサポートが落ち着き、前年水準で着地
- フィールドサポートは、保守・キittingを中心に稼働し前年並。人員最適化で固定費を圧縮
- Snap to earn「SNPIT」は、当第3四半期において3億円規模の事業投資を実施

デジタル マーケティング

- 11年ぶりの大型倉庫移転、マーチャンダイジングの再考やNFTカメラの販売などの事業改革を継続
- 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9カ月間でプレミアム会員3000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、前年並に推移
- 生成AIを活用した外販向けプラットフォームの企画・開発を実施
- コンサル事業拡大および北九州市ロボット・DX推進センター提携などのセミナーを開催

シェアリング エコノミー

- レンタルオフィスの会員数は、マーケティング効果の向上に注力し堅調に増加
- 提供サービスの刷新により、昨年度まで提供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

前期終了の特需の影響を受け、オンデマンドエコノミー事業は減収、また事業改革中のデジタルマーケティング事業は損益重視の経営にシフトする方針で減収。シェアリングエコノミー事業は新サービスの展開や稼働向上により大幅に増収。連結売上高は前年同期比で6.7億円減少し193億円。

☑ 営業利益・率

当第3四半期において積極的な新規事業投資を実施。SNPITにおいては、3億円規模の大型事業投資。日本直販においては、事業改革による投資継続中。一方基幹事業であるオンデマンドエコノミー事業、システムソリューション事業においては、前年並に堅調な推移。シェアリングエコノミー事業においては、大幅な収益改善。連結営業利益は事業投資の影響が大きく、前年同期比2.1億円減（1.1%減）の△1.9億円。

単位：百万円

	FY22/3Q	FY23/3Q (a)	FY24/3Q(b)	増減額 (b-a)	増減率
売上高	16,063	19,996	19,325	△671	△3.4%
売上原価	12,663	15,194	14,691		
売上総利益	3,400	4,802	4,633		
販売管理費	3,080	4,784	4,832		
営業利益	319	17	△198	△215	-
営業利益率	2.0%	0.1%	△1.0%	△1.1%	-
営業外収益	54	19	40		
営業外費用	22	17	17		
経常利益	352	19	△175	△194	-
特別利益	1	-	52		
特別損失	28	637	27		
税金費用等	135	338	179		
四半期純利益	189	△956	△329	627	-

※2022年7月から日本直販がグループインした数値となっております。

通期業績の見通しについて



	FY2024/3Q	業績予想	増減額	進捗率
売上高	19,325	24,400	△5,075	79.2%
営業利益	△198	205	△403	-
経常利益	△175	200	△375	-
当期純利益	△329	85	△414	-

2023年12月11日に公表いたしました連結業績予想から変更はございません。

Web 3 領域における下期の積極的な事業投資により、当第 3 四半期連結累計期間は営業赤字を計上しておりますが、これらの先行投資が今後の収益に貢献する見込みです。

加えて、シェアリングエコノミー事業での大型案件の受注を見込んでおります。

このため、通期連結業績予想を据え置いております。なお、これらの前提が変化し、当社の業績に大きな影響が見込まれる場合は、速やかに開示いたします。

連結業績推移



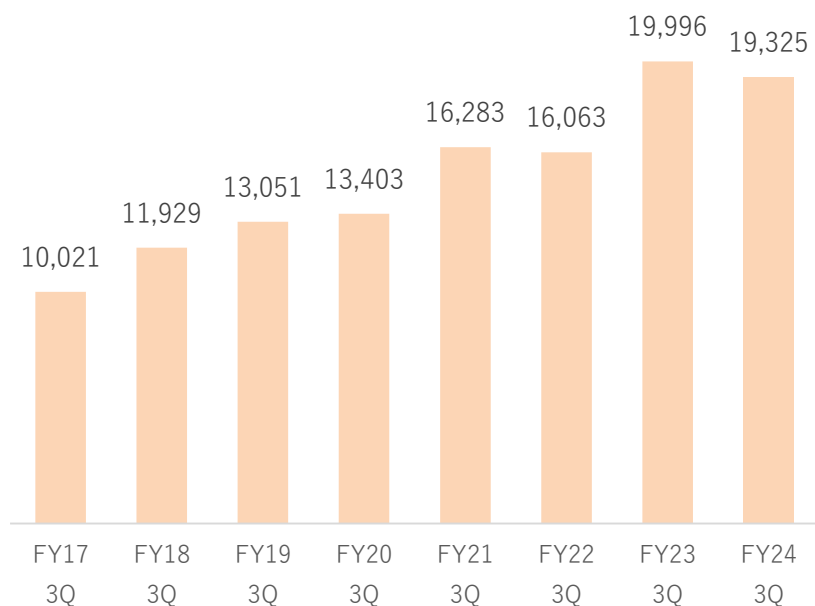
連結売上高は、FY24/3Qでは昨対比約3%減となっているが、長期トレンドでは増加基調で推移。



当第3四半期にて[SNPITに3億円規模の投資を実施](#)したことを主要因としてFY24/3Q連結営業損益は赤字となった。当事業投資を除いた基幹事業ベースの営業利益は1.7億円前後となり、昨対比で増益となった。

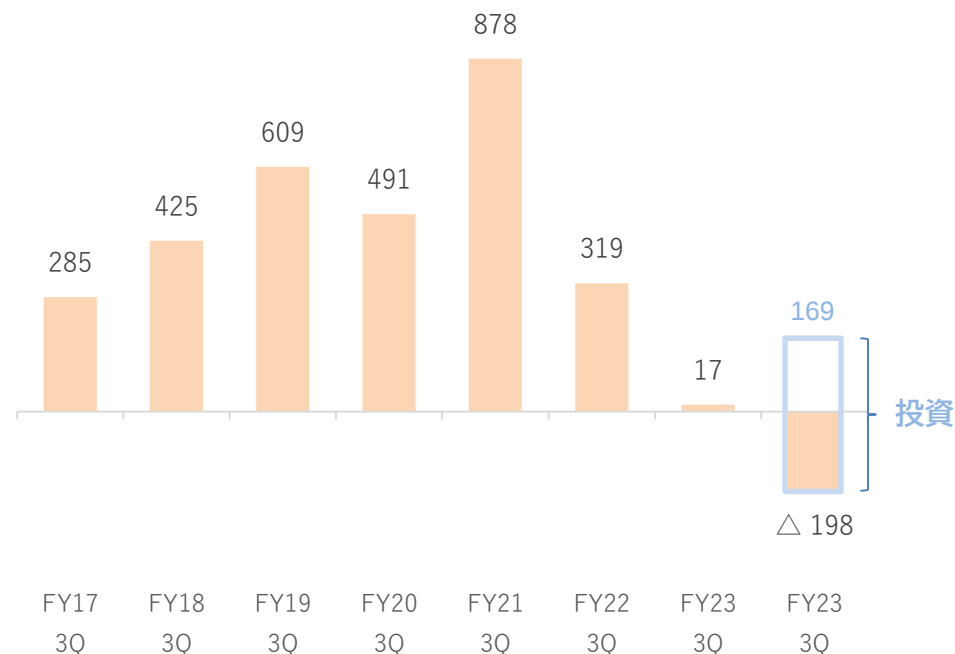
売上高

(百万円)

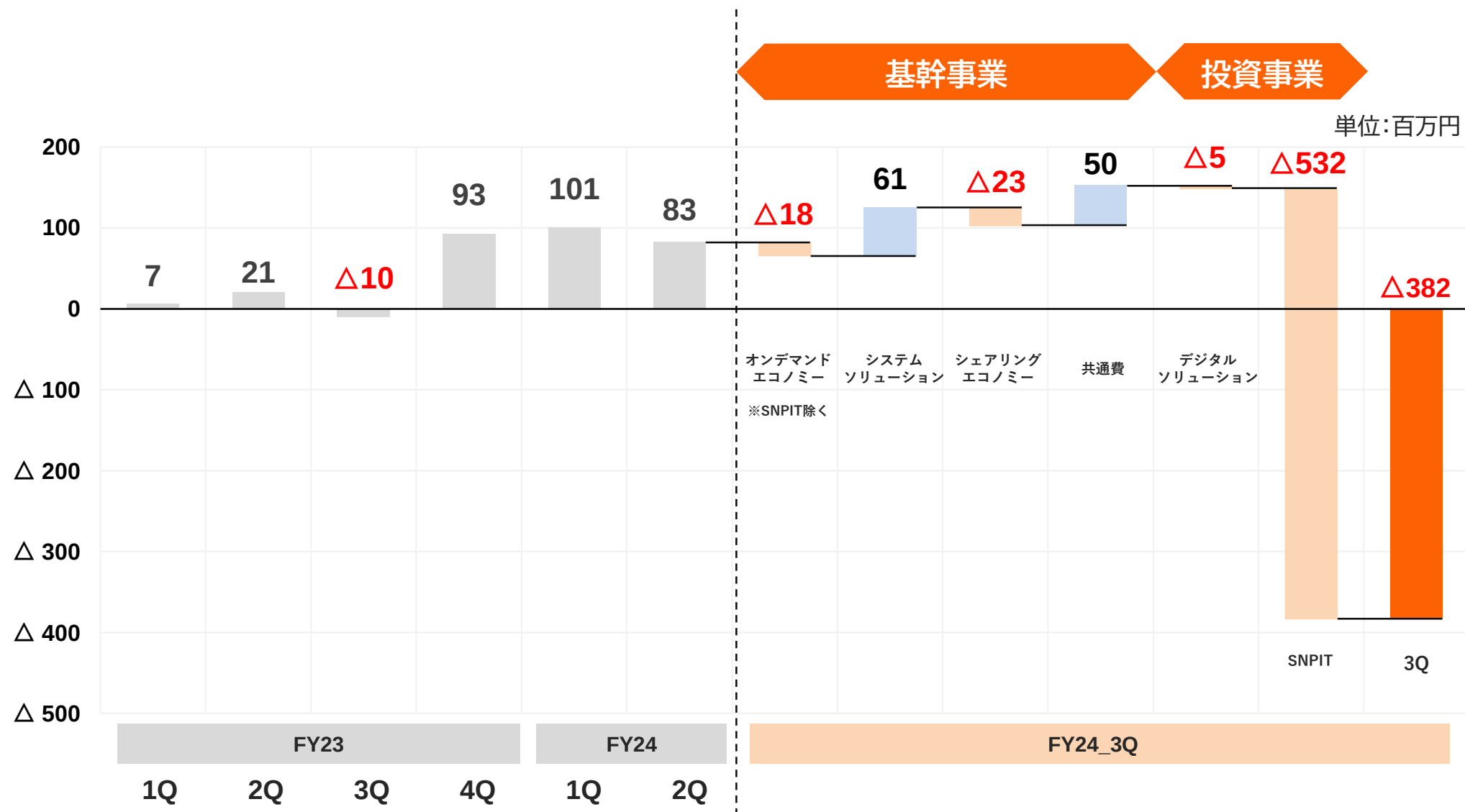


営業利益

(百万円)



FY24 2Q-3Q連結営業損益セグメント増減分析



オンデマンドエコノミー事業 業績(YoY)

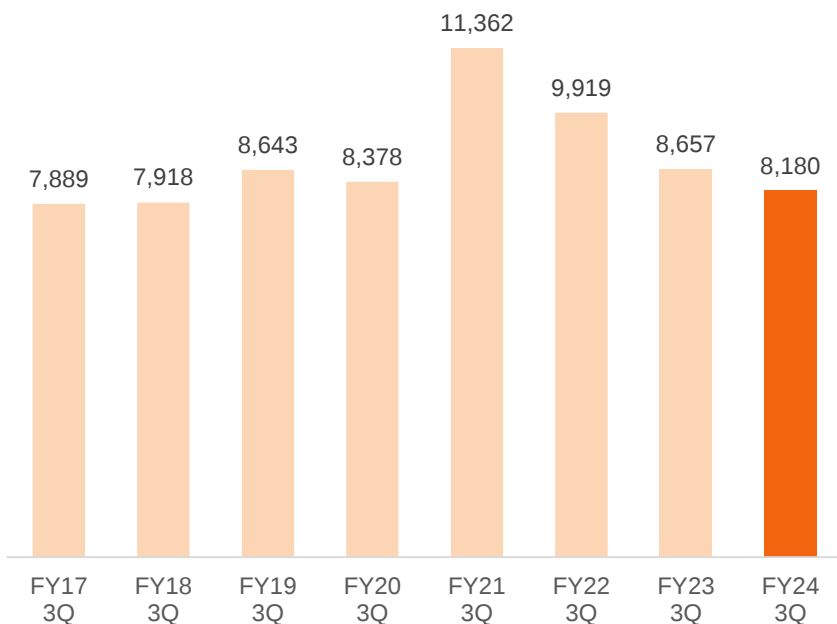


FY23まで実施していた特需案件の終了により、売上高は前期同期比477百万円減の8,180百万円

Snap to earn「SNPIT」は、当第3四半期において**3億円規模の事業投資**を実施。セグメント利益は前期同期比165百万円減の316百万円
当事業投資を除いた基幹事業ベースの営業利益は6.8億円前後となり、昨対比で増益となった。

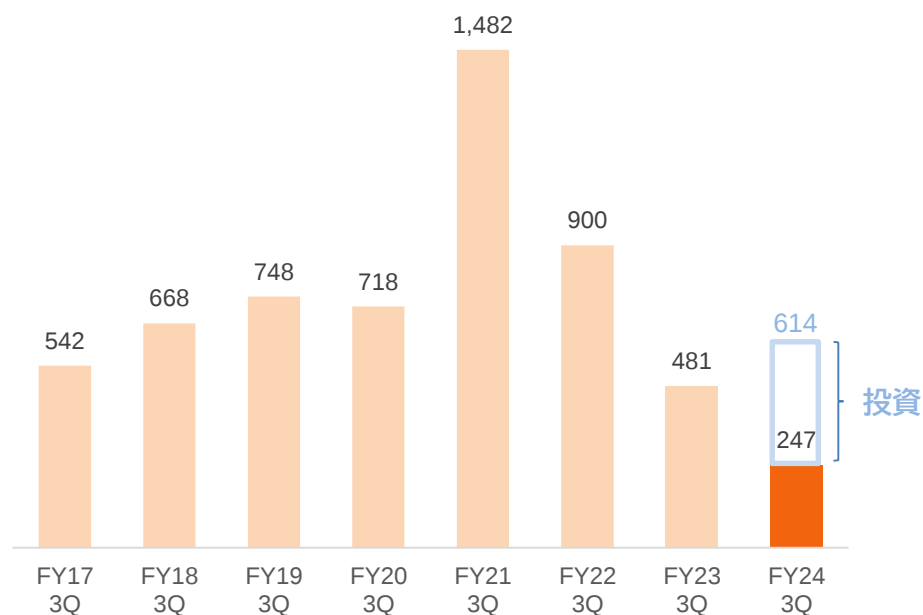
売上高

(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)



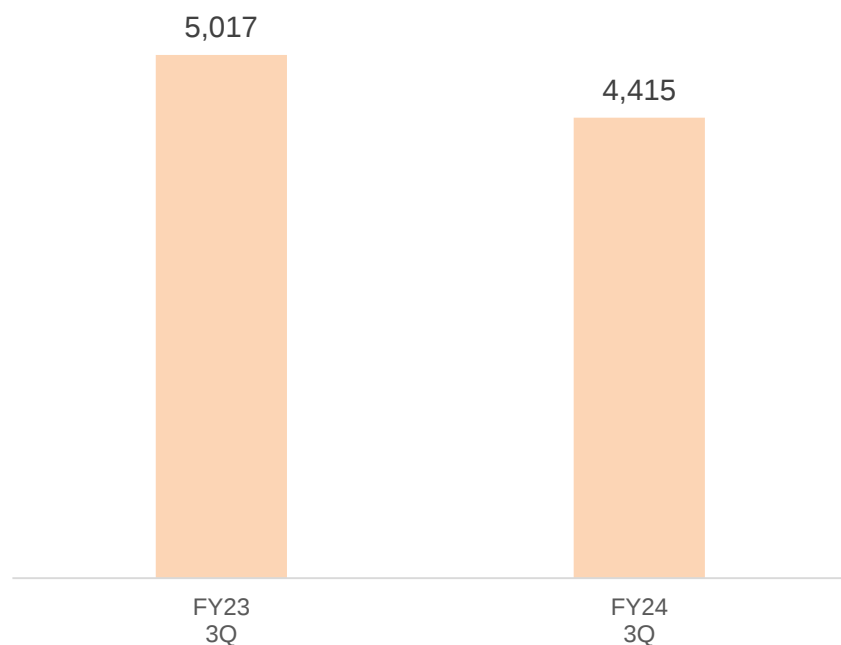
11年ぶりの大規模倉庫移転、マーチャンダイジングの再考やNFTカメラの販売などの事業改革を継続中

☑️ 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

獲得コストが先行するも、新ロゴでリブランディングを背景に9カ月間でプレミアム会員3000人超の獲得

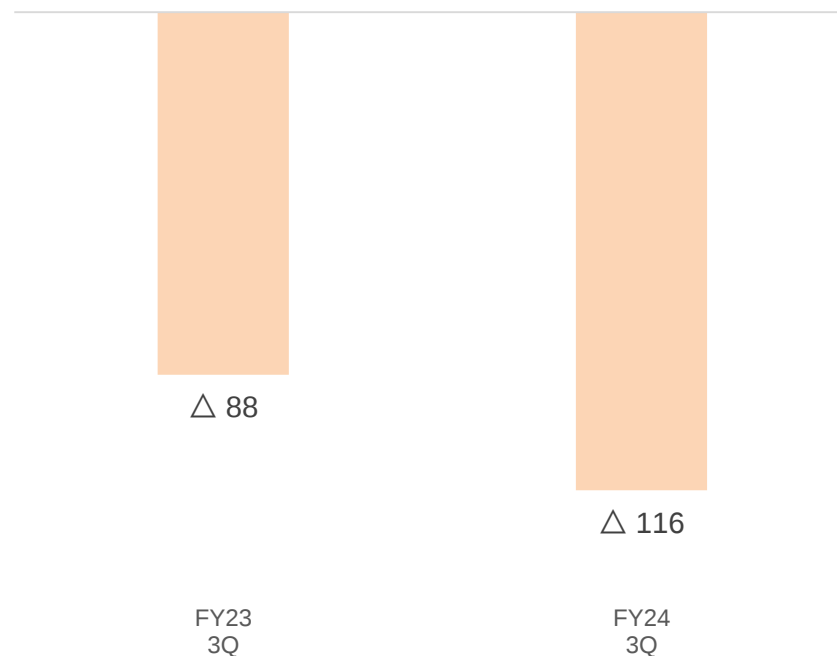
売上高

(百万円)



セグメント損益

(百万円)



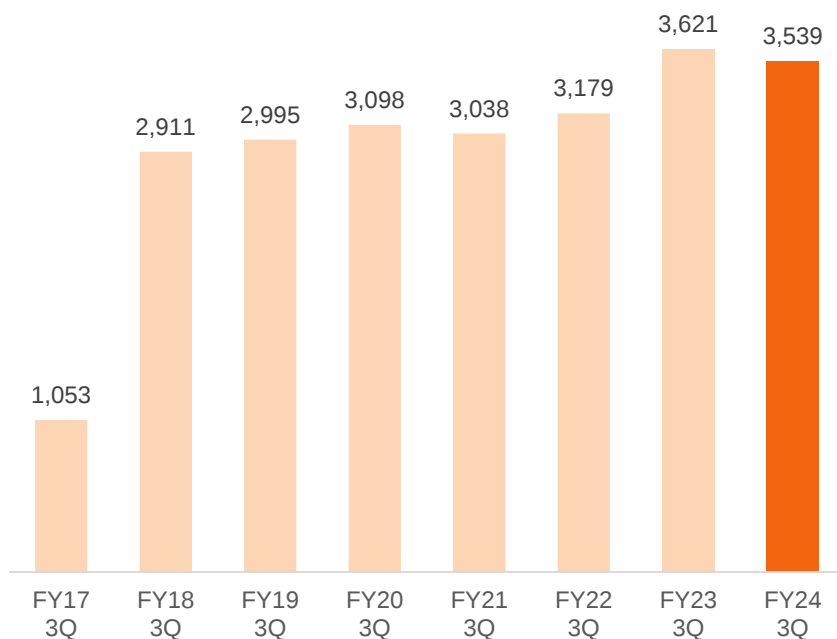
システムソリューション事業 業績(YoY)



☑ 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

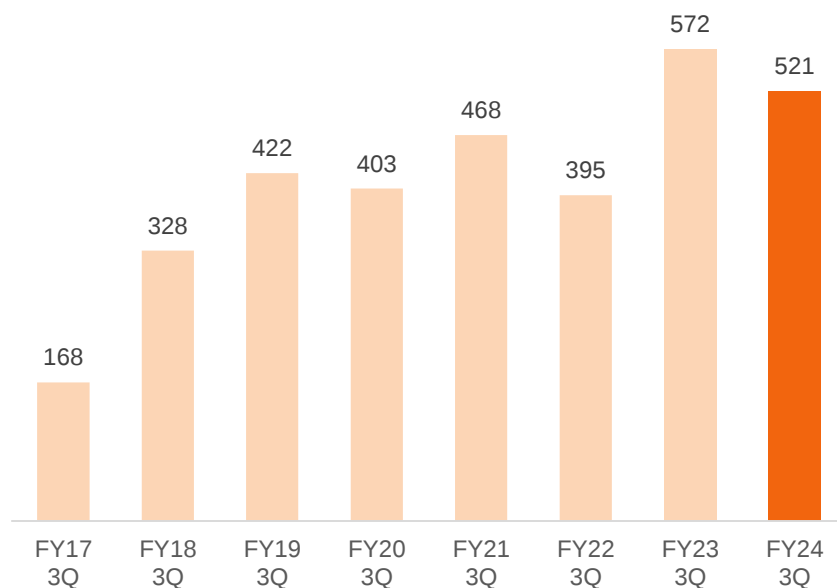
売上高

(百万円)



セグメント損益

(百万円)



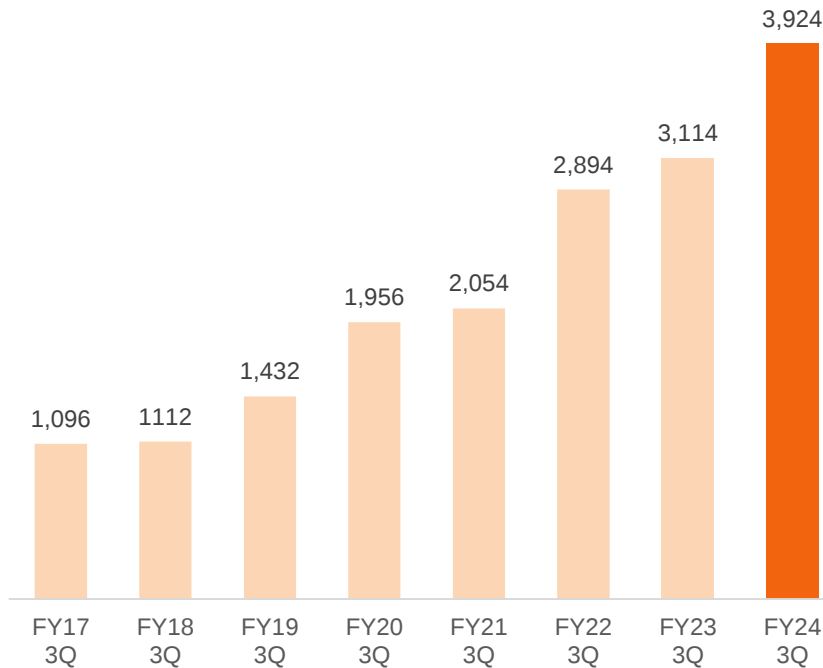
シェアリングエコノミー事業 業績(YoY)



- ☑ レンタルオフィスはマーケティング効果の向上に注力し、会員数は堅調に増加。直営店の出店を控え利益重視の事業運営に転換
提供サービスの刷新により、昨年度まで提供していた不採算サービスの廃止もあり大幅な増収増益

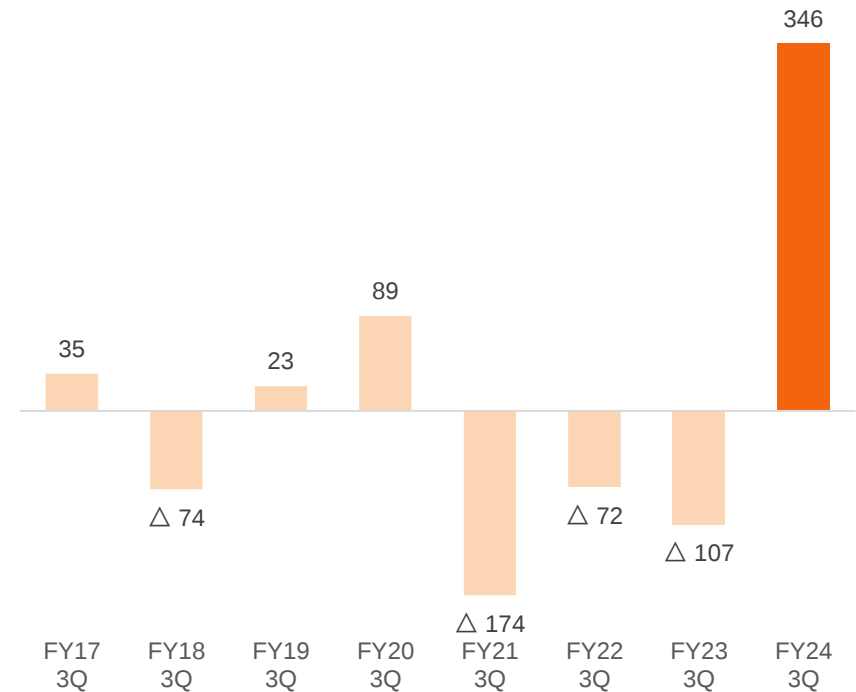
売上高

(百万円)



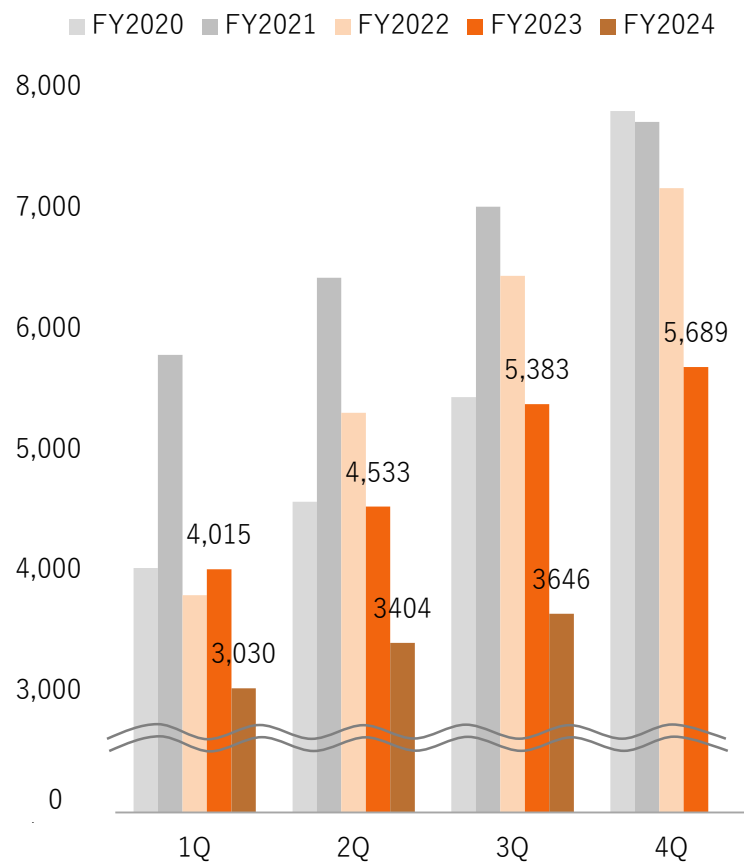
セグメント損益

(百万円)



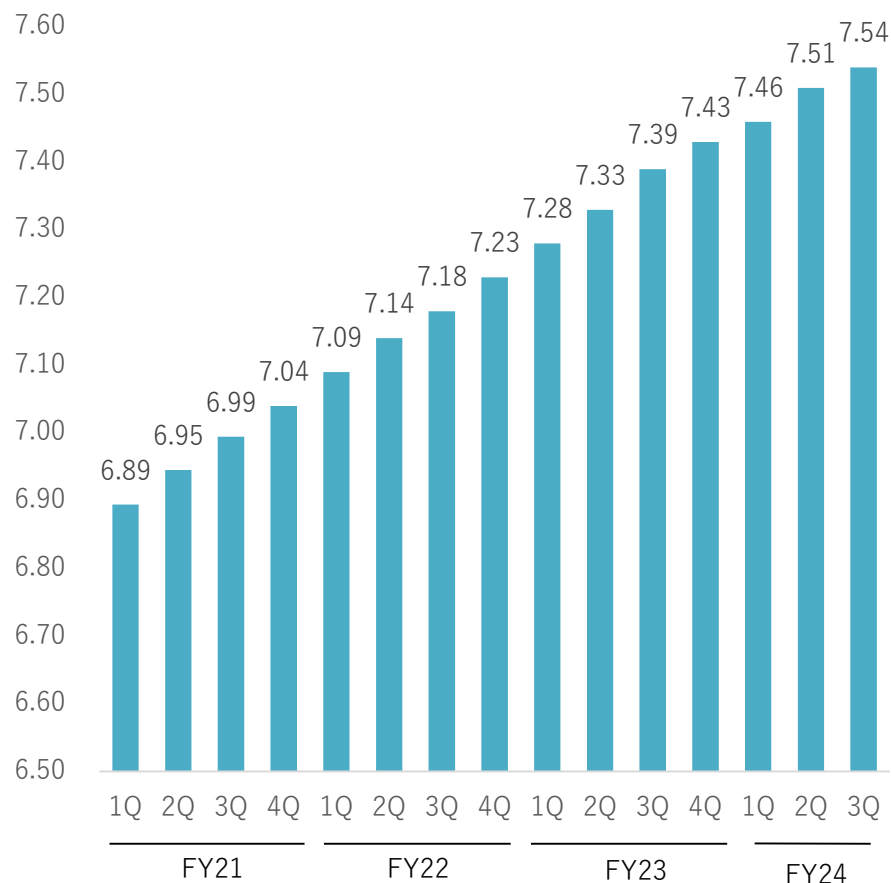
ユニークワーカー数・幹旋数推移

ユニークワーカー数（積み上げ）



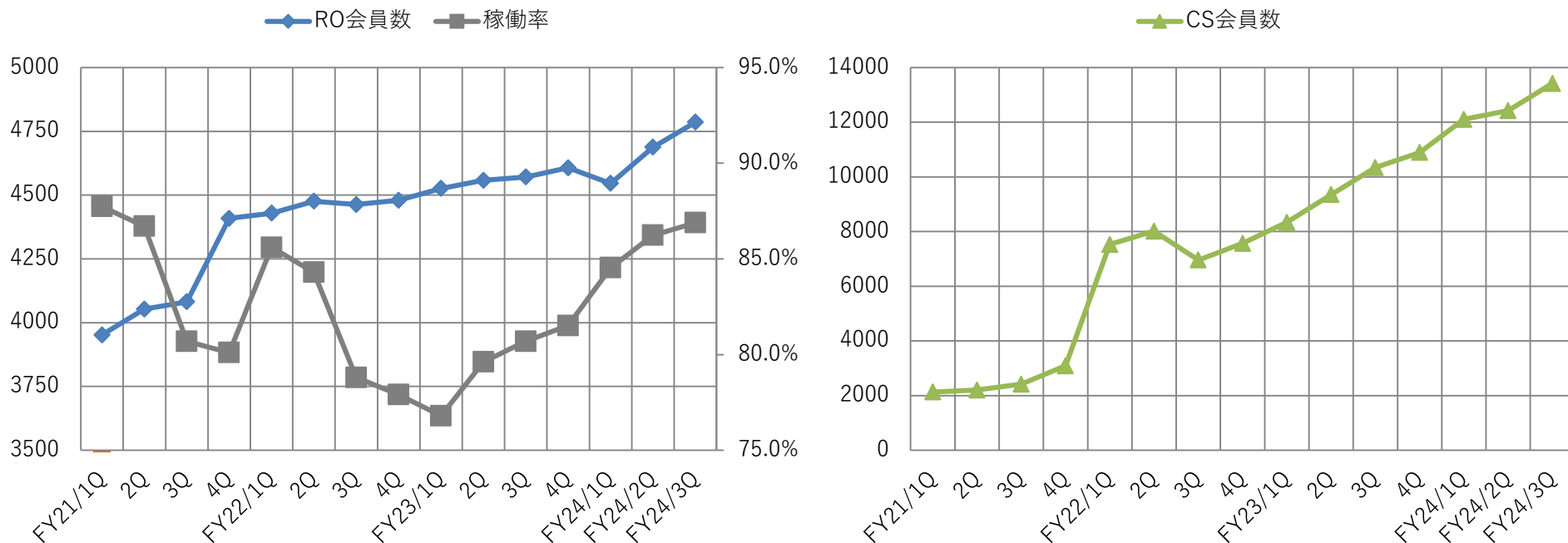
※受入派遣含む

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	2Q	3Q
拠点数	63	65	75	84	84	83	83	84	84	83	83	84	86	87	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	4,786
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	13,417
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%	86.9%

※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** : 主に本社移転により建物1.2億円減少

☑ **負債** : 主に借入金1.1億円減少

☑ **純資産** : 主に四半期純損失3.2億円計上したこと等により利益剰余金が4億円減少した一方で、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	FY24/7月末	増減額	増減率
流動資産	6,224	6,185		
固定資産	2,968	2,717		
繰延資産	-	11		
資産合計	9,193	8,914	△279	△3.0%
流動負債	4,680	4,368		
固定負債	1,416	1,586		
負債合計	6,097	5,954	△143	△2.3%
株主資本	2,977	2,836		
その他	118	123		
純資産合計	3,095	2,959	△136	△4.4%
自己資本比率	32.5%	31.9%		

II

**2024年度10月期
第3四半期Topics**

カスタマーサクセスを実現する“Customer Bridge”提供開始



Customer Bridgeはユーザーとのつながりを強化し、LTVの向上を目指します。特に「**事業成長期**」に発生する課題を洗い出し、各ステージに応じた適切な施策を実行し、ユーザーの成長をサポート。結果的にLTVの向上と収益の拡大を実現します。

カスタマーサクセス

01 オンボーディング



初期ステージ

立ち上げ～3ヶ月

- ・ゴール設定
- ・契約処理
- ・内容説明
- ・トレーニング支援
- ・導入への引継ぎ

02 アダプション



定着ステージ

3～8か月

- ・ユーザーの利用状況の監視
- ・利用状況に合わせたアプローチ (VOCの集約/分析)

03 エクспанション



成長ステージ

9か月～

- ・アップセル
- ・クロスセル

01～03の情報集約

カスタマーサポート



04 ユーザーサポート（テクニカル）

各種問い合わせ対応（電話 / メール / チャット / 駆け付け）

当社の
強み

- 「04_ユーザーサポート」が01～03に連携することで各ステージの品質向上を実現
- 「04_ユーザーサポート」としての知見が30年以上
- 対面・非対面のどちらでもご要望に合わせた対応が可能

SNPIT Tokenの海外暗号資産取引所に上場

Snap to Earn「SNPIT」の「SNPIT Token」が海外暗号資産交換所にて取引開始
さらなるマスアダプションに向け、**世界170以上の国・地域**で取引が可能に



海外暗号資産交換所 Gate.io

- 数百種類の暗号資産が取引可能
- 高いセキュリティでの運用
(マルチシグウォレット、KYC (本人確認) など)
- 多様な取引形式
(現物取引、マージン取引、先物取引)

海外暗号資産交換所 MEXC

- 先進的なセキュリティプロトコル
- 世界170以上の国や地域でサービスを提供
(主要銘柄：BTC / ETH / BNB / MX など)
- 多くのトレーダーや投資家が利用
(高い流動性、取引手数料の競争力)

SNPIT Token の価格推移

SNPIT TOKEN SNPT 価格

¥ 9.33 ▲ 1.6% ⓘ

0.051147 BTC ▲ 2.4%

¥ 8.80 24時間のレンジ ¥ 9.31

☆ ポートフォリオに追加・262 が追加されました

時価総額 ⓘ -

完全希薄化後時価総額 ⓘ ¥ 930,347,471

24H取引高 ⓘ ¥ 2,878,502

循環供給量 ⓘ -

総供給量 ⓘ 100,000,000

最大供給量 ⓘ 100,000,000

売却 / 購入 ▼

ウォレット ▼

仮想通貨を獲得 ▼

⚠ According to GoPlus, this is a proxy contract. The contract owner can make code changes to the token contract including but not limited to disabling sells, changing fees, minting, transferring tokens etc. Exercise caution.

価格

時価総額



24時間

7日

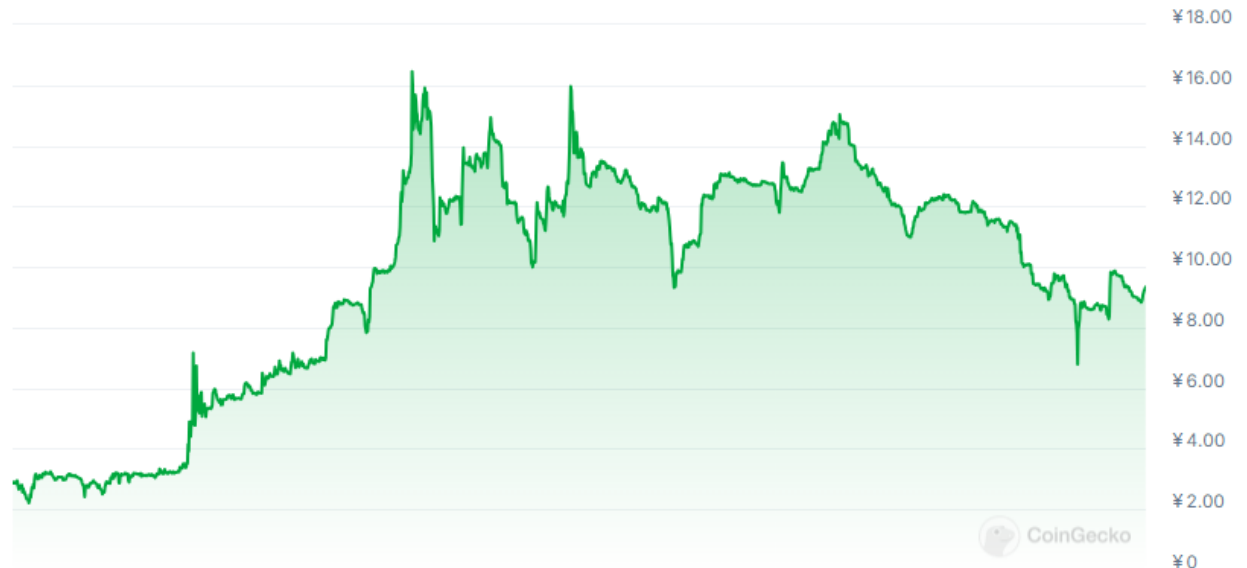
1ヵ月

3ヵ月

1年

最大

LOG



* 出典: SNPIT TOKEN Price: SNPT Live Price Chart, Market Cap & News Today | CoinGecko

* 6/20の上場から約3ヵ月間の推移。

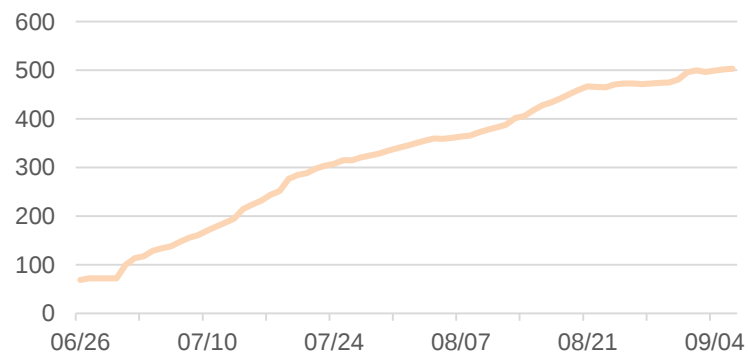
* 仕組み上、直接円での購入はできませんが、便宜的に、SNPITトークン価格を「円換算」で表記しております。

SNPIT ユーザー動向について

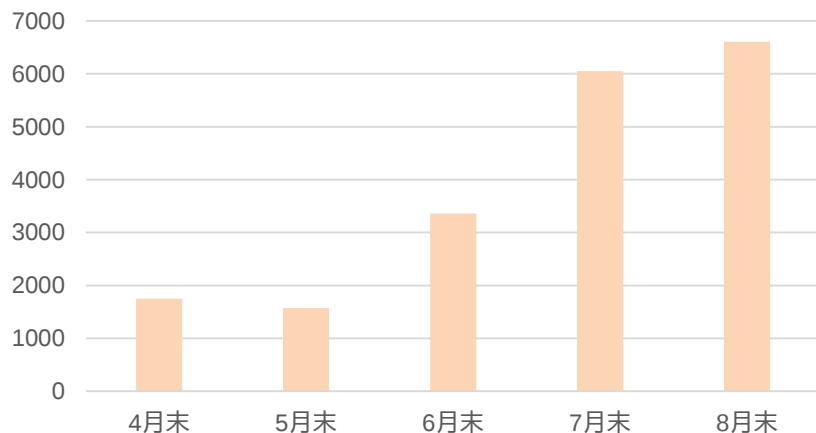
国内NFT販売ランキング：圧倒的第1位

■ 総ダウンロード数	: 150万+
■ ディスコード参加数	: 1万人+
■ Line参加数	: 1000人+
■ X参加数（日本）	: 2.6万人+
■ X参加数（Global）	: 6.8万人+

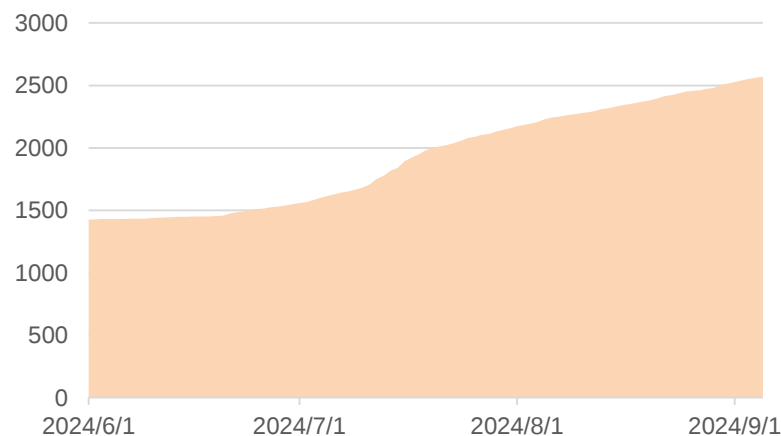
SNPIT PRO 契約数：502名(9/5)



アクティブユーザー数推移（日）

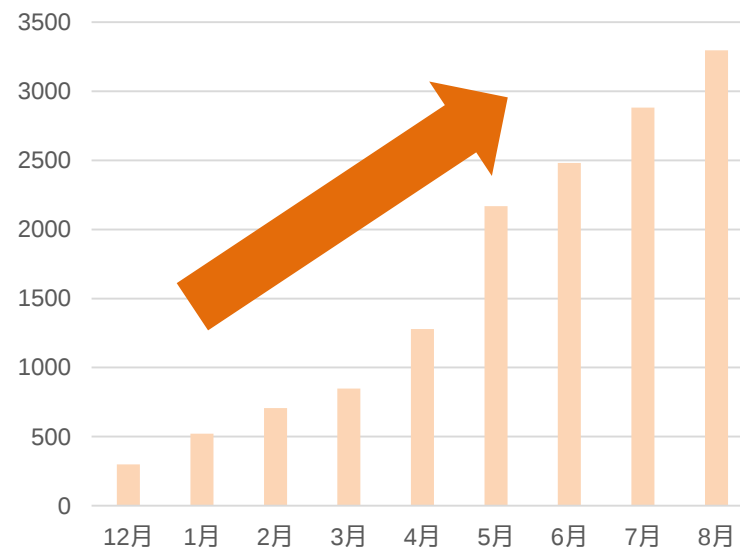


NFT保持ユーザー数：2,567名（9/5）



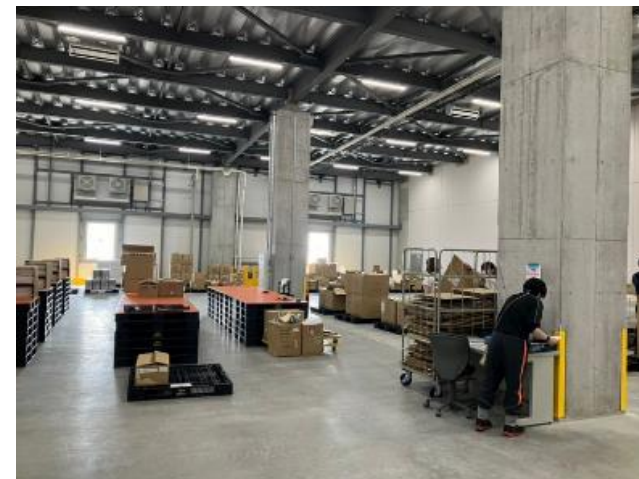
日本直販「プレミアム会員」3000人突破へ

9カ月間でプレミアム会員数 約 **3,000** 人超に増加
第1四半期の会員数700人から約4倍以上の会員数に



11年ぶりに倉庫を移転 – 「日本直販（株）配送センター」として稼働

- メーカー直送品、大型商品を除く商品を佐川急便、もしくはネコポスにて配送
- **配送効率の向上、顧客ニーズ対応、長期的なコスト削減**を目指す



新倉庫
野田瀬戸物流センター

移転日：2024年6月1日（土）

住 所：千葉県野田市瀬戸1452番4 A棟

SBSホールディングス（株） EC野田瀬戸物流センター
日本直販（株） 配送センター

物流面からも**お客様満足度の向上**に努めてまいります

THE HUBは、提携により新たに280拠点も加わり、「国内最大級の**1,000** 拠点超のサテライトオフィス・ネットワーク」となります。

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。



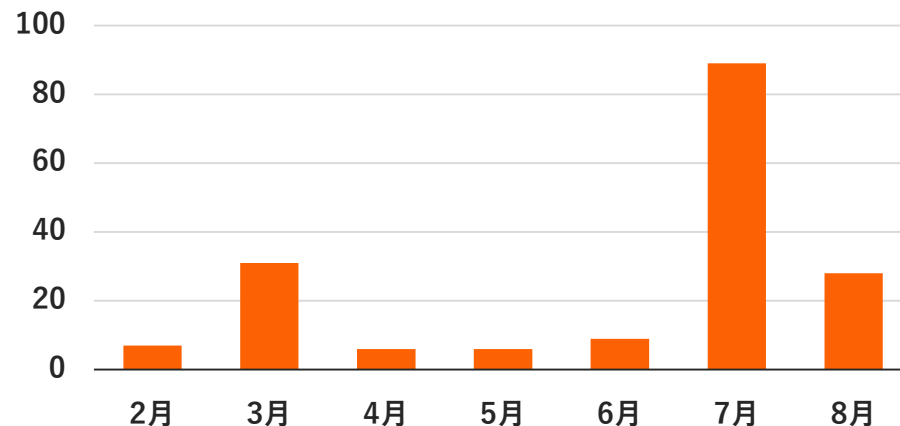
■ トーキョーサンマルナナ 会社概要

- ・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/>



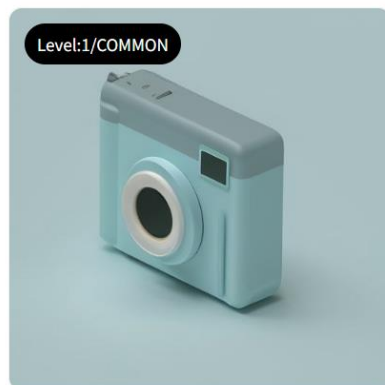
■ カメラNFTは大好評により**即完売**

月別カメラNFT販売数



皆様に提供できるように販売数を増加予定です

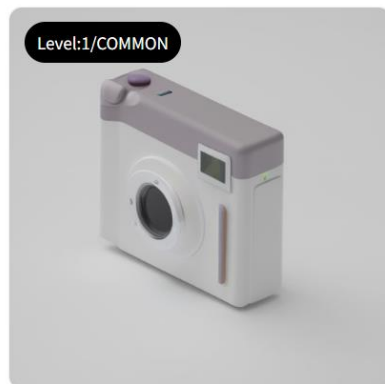
■ SNPITの帽子やTシャツの販売も開始



SOLD OUT
SnpitCameraNFT #10854
¥44,000 (税込)



SOLD OUT
SnpitCameraNFT #11071
¥44,000 (税込)



SOLD OUT
SnpitCameraNFT #11645
¥44,000 (税込)



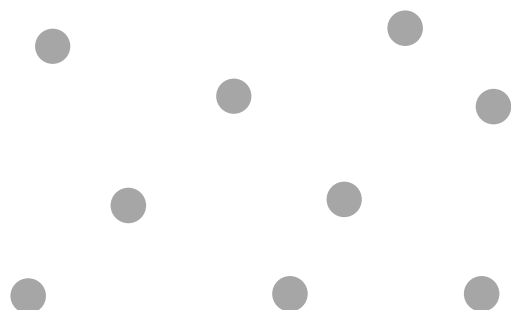
SOLD OUT
SnpitCameraNFT #11048
¥44,000 (税込)

カメラの日直 公式サイト：<https://camera666-666.com>

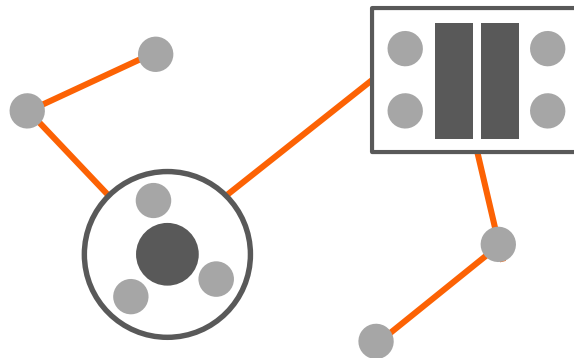
分散的

当社

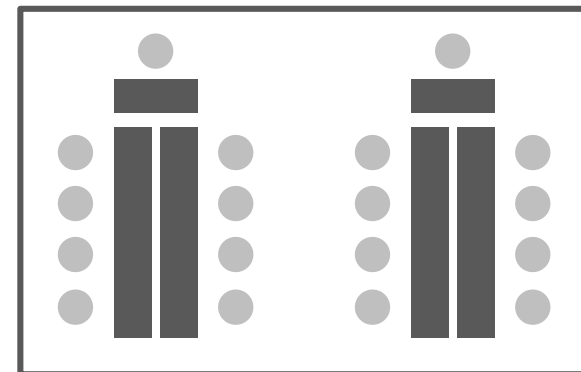
集合的



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 約2億円/年

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 ○

III

今後のTopics

2024年10月第4四半期以降の実施分

ギグワークスアドバリューは、トレンドマイクロが取り組んでいる**デジタル田園都市国家構想**の実現に向けた自治体の**デジタル実装**を支援します。



自治体の
課題解決

高齢者サポート

地域活性化

住民サービス支援

行政業務支援

高齢者の方に向けた
デジタルデバйд解消

安心安全な
インターネット利用

デジタル
田園都市
国家構想

ますます進む行政サービスのデジタル化に対応できる住民環境の改善



「WebX (ウェブエックス)」とは アジア最大級のグローバルWeb3カンファレンス

世界各国からWeb2・Web3の有望プロジェクトや企業、起業家、投資家、開発者等が集まり、公演や展示会に参加・交流できる

－ 「SNPIT」の出展と同時に「WebX」前夜サイドイベントを開催 －



- 前夜サイドイベントには、**100名以上**が参加
- WebX当日は、**WHITE SCORPION** (Web3アイドルプロジェクト)が参加するイベントを実施
- 出典ブースは、**人であふれかえるほど**たくさんの方に訪れていただきました！

SNPIT 東京メトロ「ジャムム」とコラボ



新宿駅内イメージ



東京メトロ車内イメージ

■ 新宿駅、電車内にPR広告を掲載

東京メトロの広告会社の公式キャラクター「ジャムム」とコラボレーションを実施。より多くの人々に「SNPIT」の認知を広め、新体験の提供を目指します。

コラボ PR

2024年8月26日（月）～9月1日（日）
東京メトロ全車両での中ぶり広告
& 車内動画広告スペース

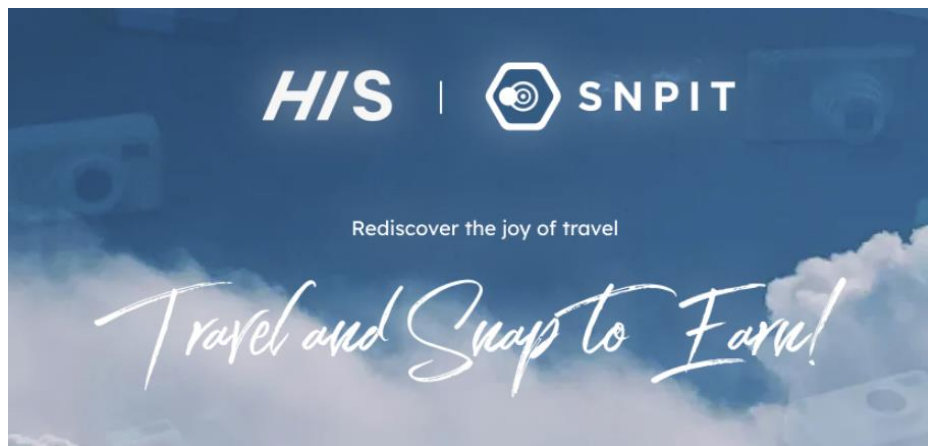
全面PR 電車

2024年8月16日（金）～8月31日（土）
東京メトロ銀座線で
「SNPIT」全面PR電車を運行

新宿駅 PR

2024年8月26日（月）～9月1日（日）
東京メトロ新宿駅メトロ
プロムナードでの「SNPIT」PR

SNPIT 旅行会社HISとコラボNFTカメラを発売



カメラNFTを活用した新たな旅のあり方
「Travel to Earn」創出へ

Concept

SNPITの体験を通じて
旅の楽しさを再発見

旅行会社HISとコラボモデルのNFTカメラBOXを発売



ジェネシスカメラBOXNFT HISモデル 限定401個

販売個数	401個（ALNFT保有者分121個、抽選販売分280個）
対象者	ALNFT保有者、抽選による当選者
販売方法	SNPT払いもしくはクレジットカード決済
価格	時価350matic相当のSNPT
販売日	2024年9月末（予定）

RICOH kintone plusをベースに顧客DXを促進、顧客への価値提供を加速

クラウド型業務改善プラットフォーム

RICOH kintone plus



「サクッと」思いついた業務改善
をすぐに実行できる

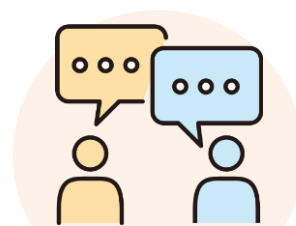


自社でシステムを開発するより
スピーディー&低コスト

－さまざまな業務の課題を解決－

社内指示 / 社内マニュアル管理 /
申請管理 / ナレッジ共有 / ファイル管理
/ 顧客情報管理 / 入退社管理 /
タスク管理 / 受注・発注管理 / …

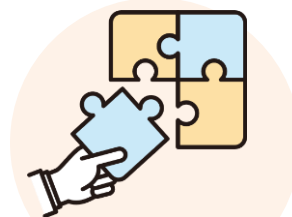
－ kintone導入支援サービス －



導入のご相談



ライセンス提供



開発支援サービス

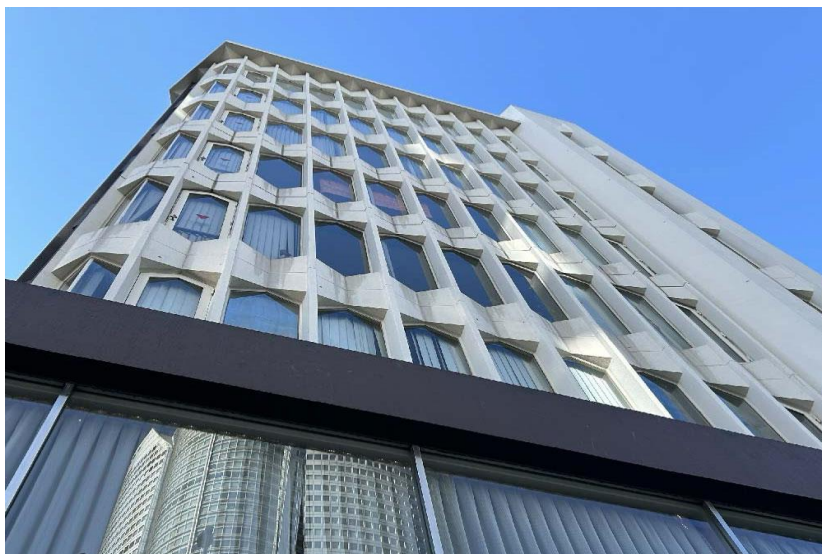


業務アプリ開発



業務アプリ導入後サポート

nexの展開するセットアップオフィス「THE HUB (BASEシリーズ)」 「敷金・原状回復費不要」の内装付きオフィス



内装イメージ

nexのセットアップオフィス

- 受付/会議室/フロンブース等の内装付き
- 礼金・敷金なし + 原状回復不要
- オフィスの契約・内装・設備の費用削減
- サテライトオフィス(1,000拠点以上)の利用権付帯

【2024年10月より順次オープン】

+ THE HUB 六本木BASE (2フロア)

東京都港区 西麻布1-1-5オリエンタルビル6F～7F

+ THE HUB 赤坂BASE (7フロア)

東京都港区 赤坂7-11-7 三共赤坂ビル2F～8F

障がい者アーティスト支援の取り組み

ギグワークスグループでは、特例子会社で障がい者雇用を促進するだけでなく、同じく障がいを持ちながらも素晴らしい作品を生み出している**アーティストを支援する取組**を行っています。

日本直販で障がい者アーティスト作品を販売



2024年10月
から販売開始

- (左) 障がい者の方が製造した
コーヒーとステンレスボトル
のセット
- (右) 障がい者アーティスト4名
それぞれの作品がデザイン
されたステンレスボトル

障がい者アーティストの作品をデザインに取り入れたステンレスボトルを日本直販で販売。
また、障がい者支援事業所製のコーヒーとセットで販売し、障がい者支援の輪を広げます。

▶ 売上の一部を社会福祉協議会に寄付し、持続可能な支援を実現

- ◆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、ご了承ください。

◆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.**

- 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場所を作る。
- 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市場を作る。
- 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。

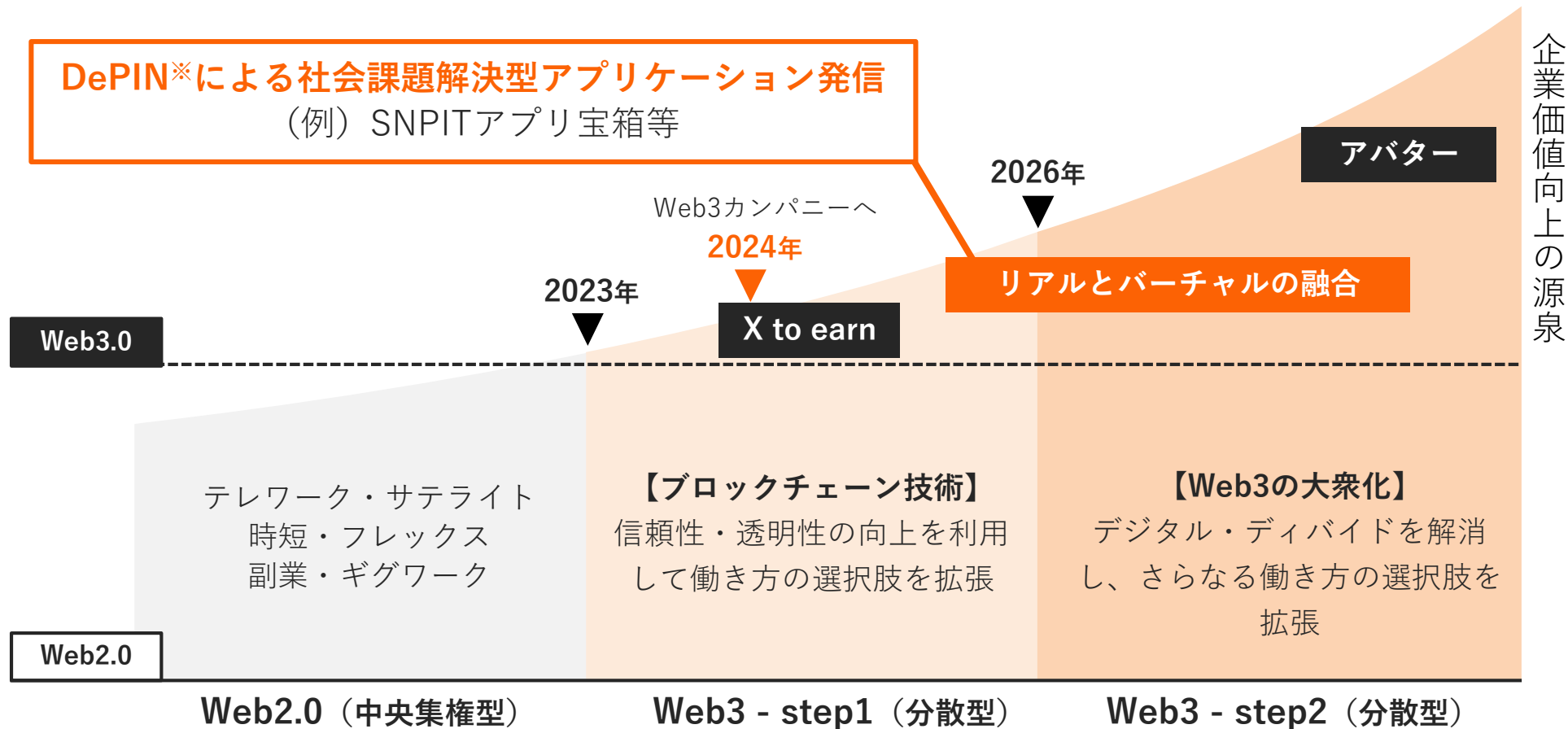
Do what you can't,
and be what you can.

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

“リアル世界とバーチャル領域の拡張融合へ”



※DePINとは、何らかの現実世界のインフラをブロックチェーンを利用して向上させようというプロジェクトのことを意味する。

Web3ギグワーカーの働く選択肢の拡張例



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 —

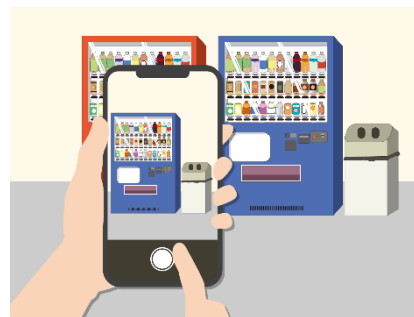
AR宝箱の探索



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

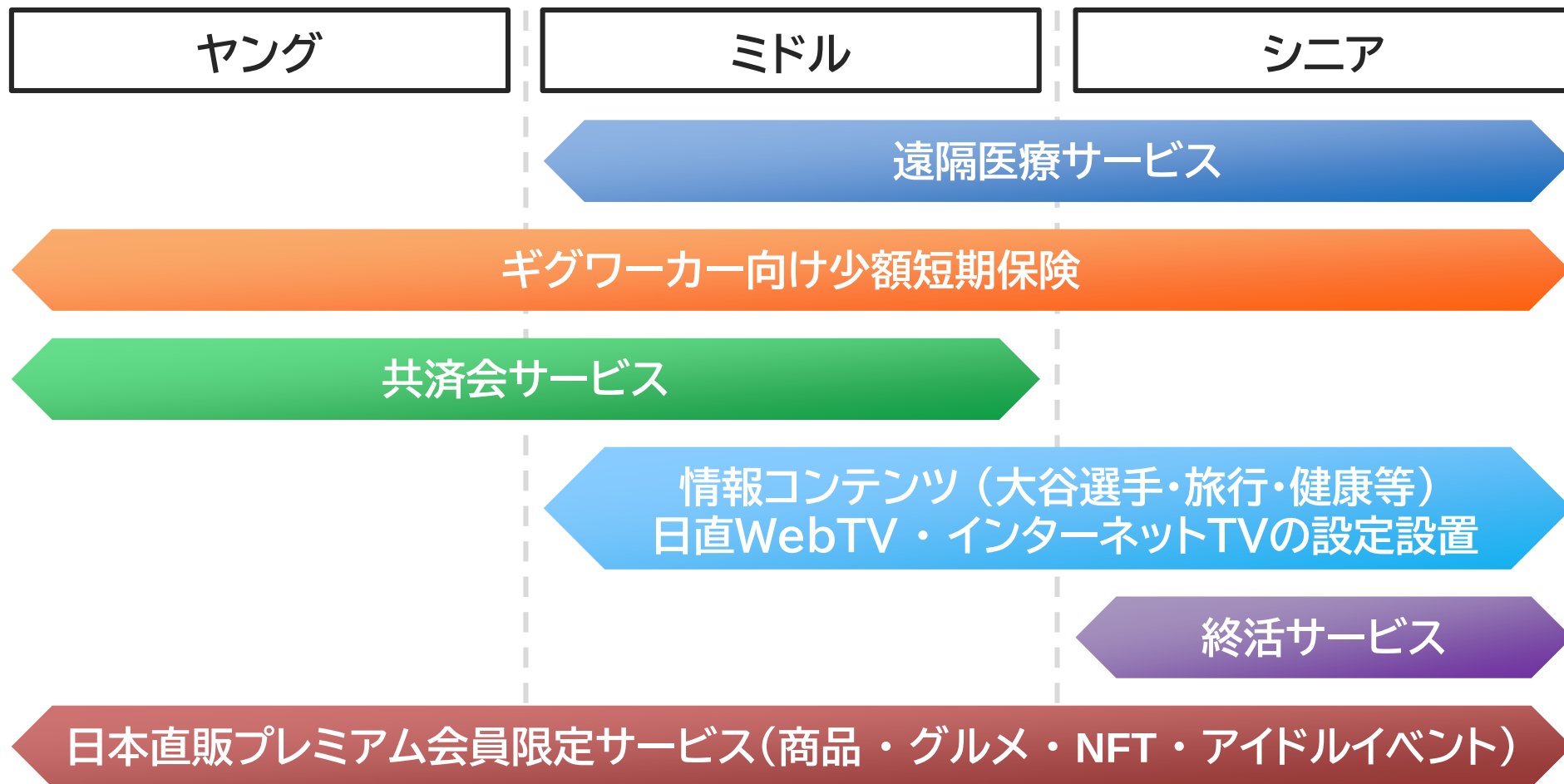
VISION&戦略Ⅲ グループ全体のLTV向上



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】



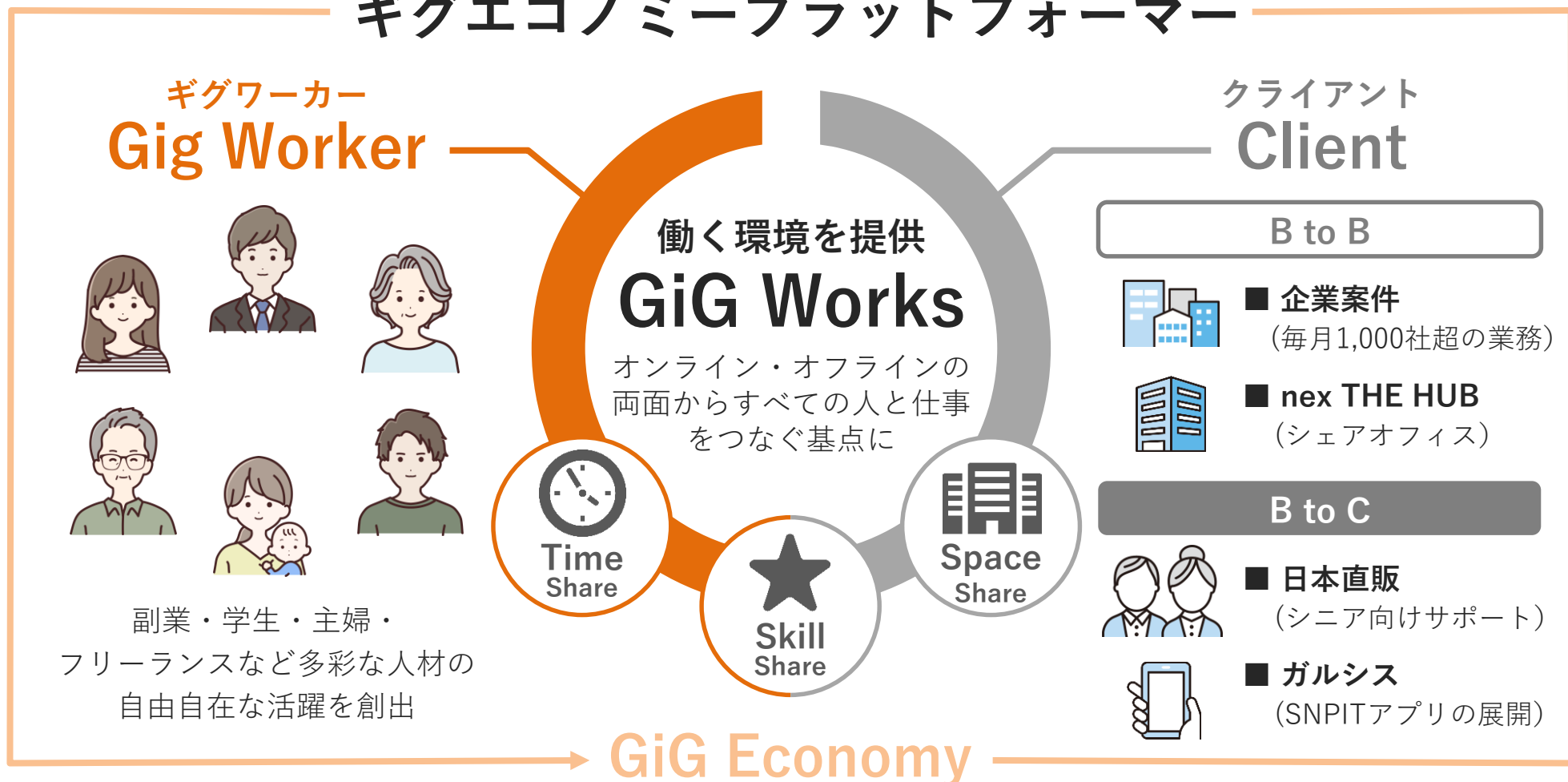
事業概要

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 1 0 0 0 データ入力
画像カット業務 社 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

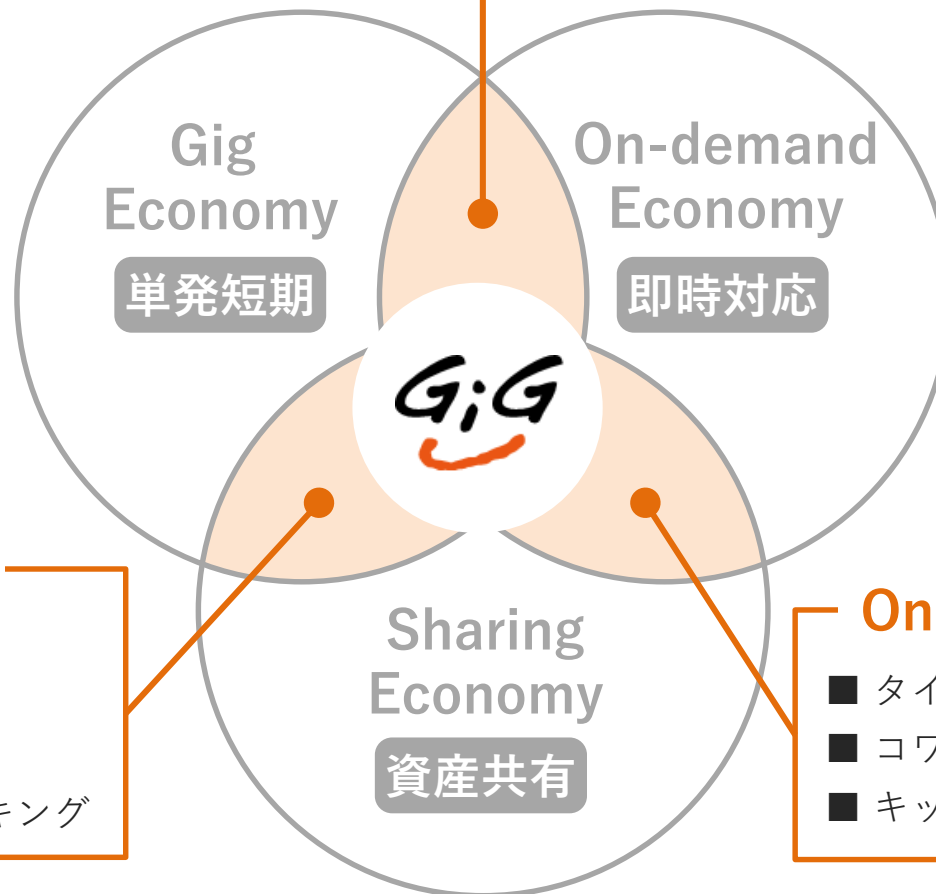


Life Stage

老後も元気に働く

Gig × On-demand

- リコール対応
- Snap to earn (ガルシス)
- 待機業務
- 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）

6,486社



お仕事マッチング数（創業来）

7,540,489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



数字でわかるギグワークス 事業別編

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

1,504名



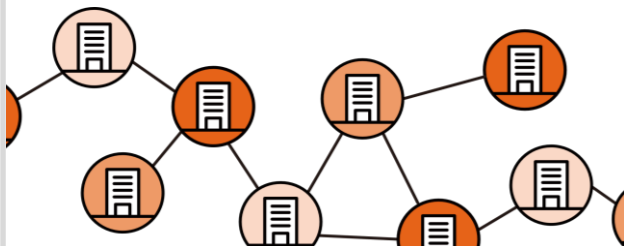
nex会員数

18,203名



nexネットワーク
拠点数

1,017施設



日本直販利用者数
(創業来)

1,493万人



システムプロダクト件数
(FY2023実績)

1,615件

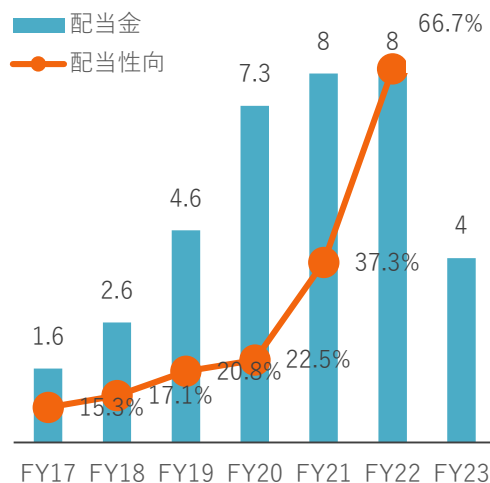


株主・社会貢献

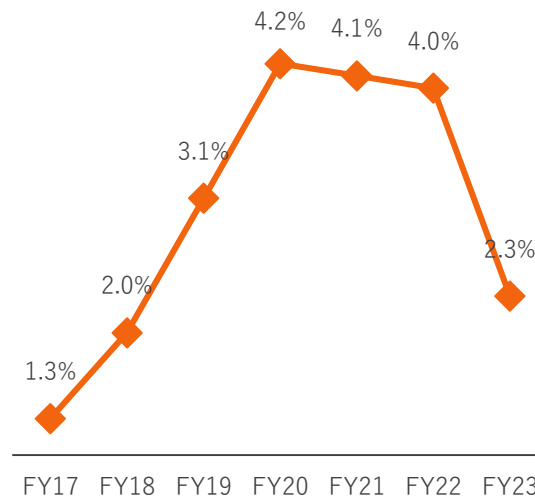
株主への利益還元

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 ～

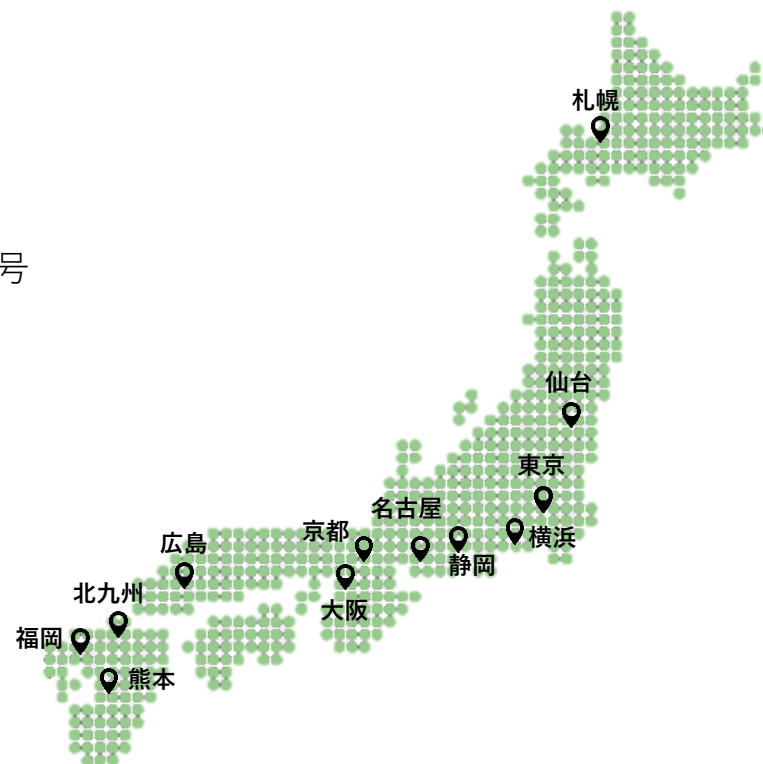
日本赤十字社や各自治体等へ対し
2,013万円の寄付を実施しております

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



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(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

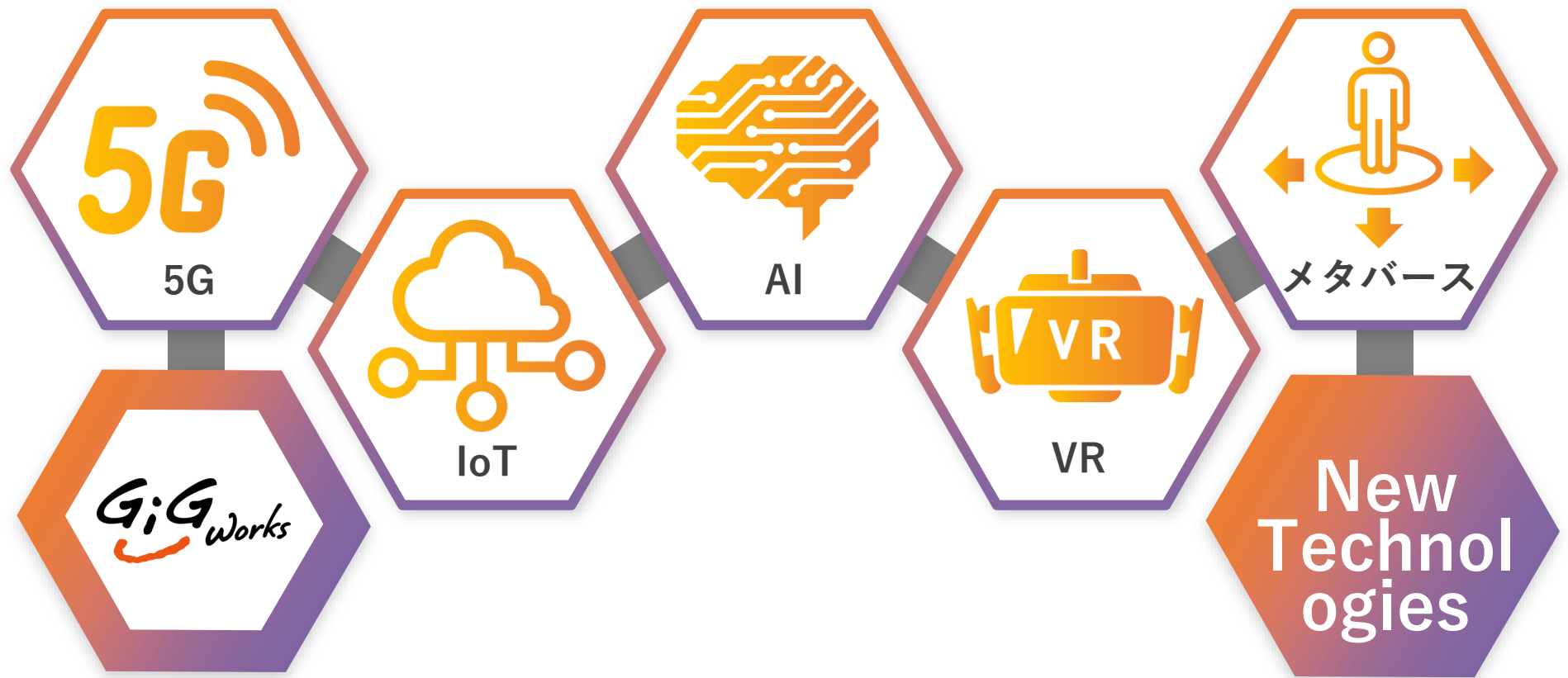


1997年 鹿内・上田・犬塚法律事務所 入所
1998年 日弁連代議員就任
1999年 第二東京弁護士会常議員就任
2000年 清水直法律事務所 入所
2005年 角家・江木法律事務所 開設(現任)

[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