



ギグワークス株式会社

東証スタンダード：2375

2024年10月期 決算説明資料

2024年12月10日

CONTENTS

I	2024年10月期 決算概要	・ ・ ・	3
II	2024年10月期 Topics	・ ・ ・	1 5
III	今後のTopics	・ ・ ・	2 1
IV	Appendix	・ ・ ・	3 0

I

2024年10月期 決算概要

2024年10月期 決算概要



業績

- YoY：売上高253億円（▲4%） 営業利益 ▲404百万円
経常利益▲427百万円 当期純利益▲725百万円
- 下半期に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
共通費は、本店移転による移転費用が発生しコスト増

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、前年より下振れて着地
- フィールドサポートは、下期から稼働が進み、第4四半期ではWindows移行支援が好調で前年比増益
- Snap to earn「SNPIT」は、当下半期において6億円規模の事業投資を実施

デジタル マーケティング

- 一時費用が発生する倉庫移転とweb販売停止を伴う基幹システム刷新で、長期的な固定費圧縮へ
- アイドルや著名医師、プロサッカーチームのスポンサーなどの新たなプロモーションに注力
- 事業方針を変更し、一部の短期的な収益サービスを廃止して、LTV向上を目指す方針へ転換

システム ソリューション

- クラウド製品が過去最高の売上高を達成
- 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
- 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

- 働き方・多様化でオフィスの意義が変わり、社会経済活動の正常化でシェアオフィス需要が増加
- シェアオフィスのプラン刷新とWEBマーケティング強化で稼働率・収益が向上
- シェアサロンは、表参道の4店舗でスペシャリティサロンとして人気を集め、業績が順調に推移

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、またデジタルマーケティング事業は事業再構築による商品・サービスの改廃により減収。シェアリングエコノミー事業はマーケットニーズの向上や新サービスの展開、稼働向上により大幅に増収。連結売上高は前年同期比で10.6億円減少し253億円。

☑ 営業利益・率

当下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、6億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5.1億円減の△4億円。

単位：百万円

	FY22	FY23 (a)	FY24(b)	増減額 (b-a)	増減率
売上高	22,932	26,432	25,369	△ 1,063	△ 4.0%
売上原価	17,792	19,938	19,415		
売上総利益	5,140	6,493	5,953		
販売管理費	4,698	6,382	6,357		
営業利益	442	111	△ 404	△ 515	-
営業利益率	1.9%	0.4%	△ 1.6%	△ 2.0%	-
営業外収益	68	28	33		
営業外費用	34	28	57		
経常利益	476	111	△ 427	△ 538	-
特別利益	1	3	53		
特別損失	28	664	60		
税金費用等	216	168	291		
当期純利益	232	△ 718	△ 725	△ 7	-

※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。

連結業績推移

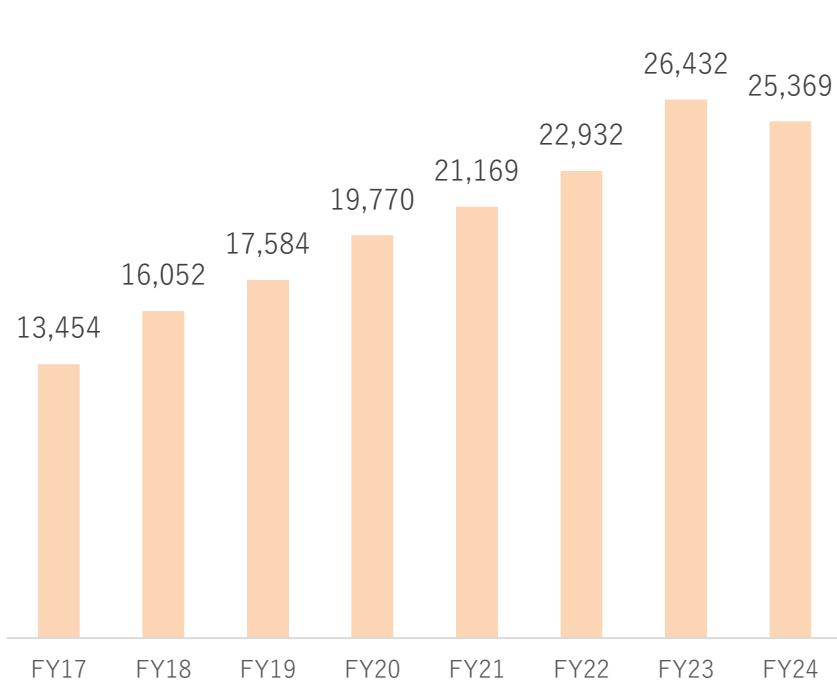
連結売上高は、FY24では昨対比約4%減となっているが、長期トレンドでは増加基調で推移。



当下半期にてSNPITに6億円規模の投資・日本直販の事業改革による投資を実施したため、FY24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2.3億円**前後となり、昨対比で増益となった。

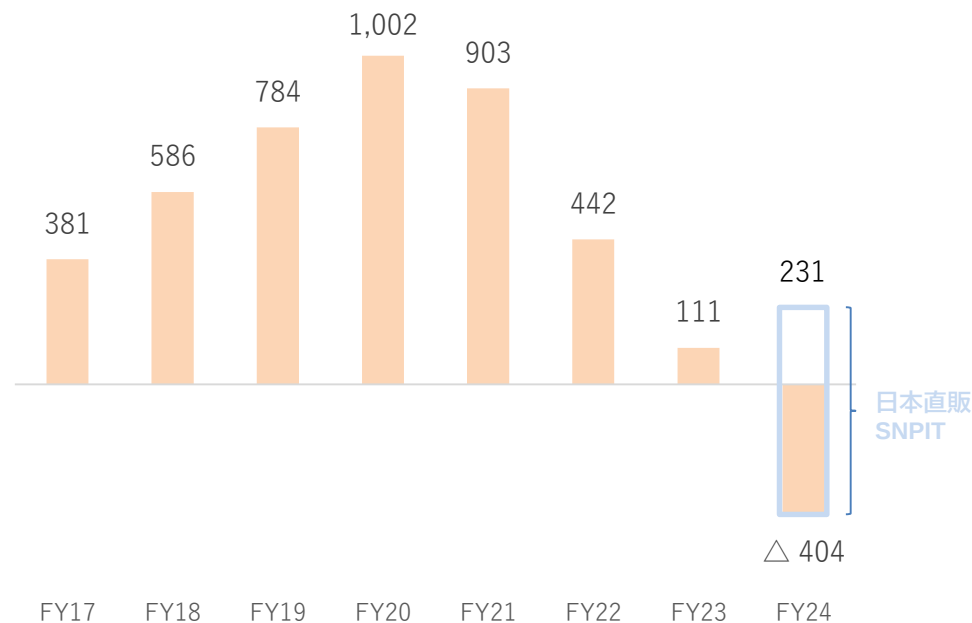
売上高

(百万円)



営業利益

(百万円)



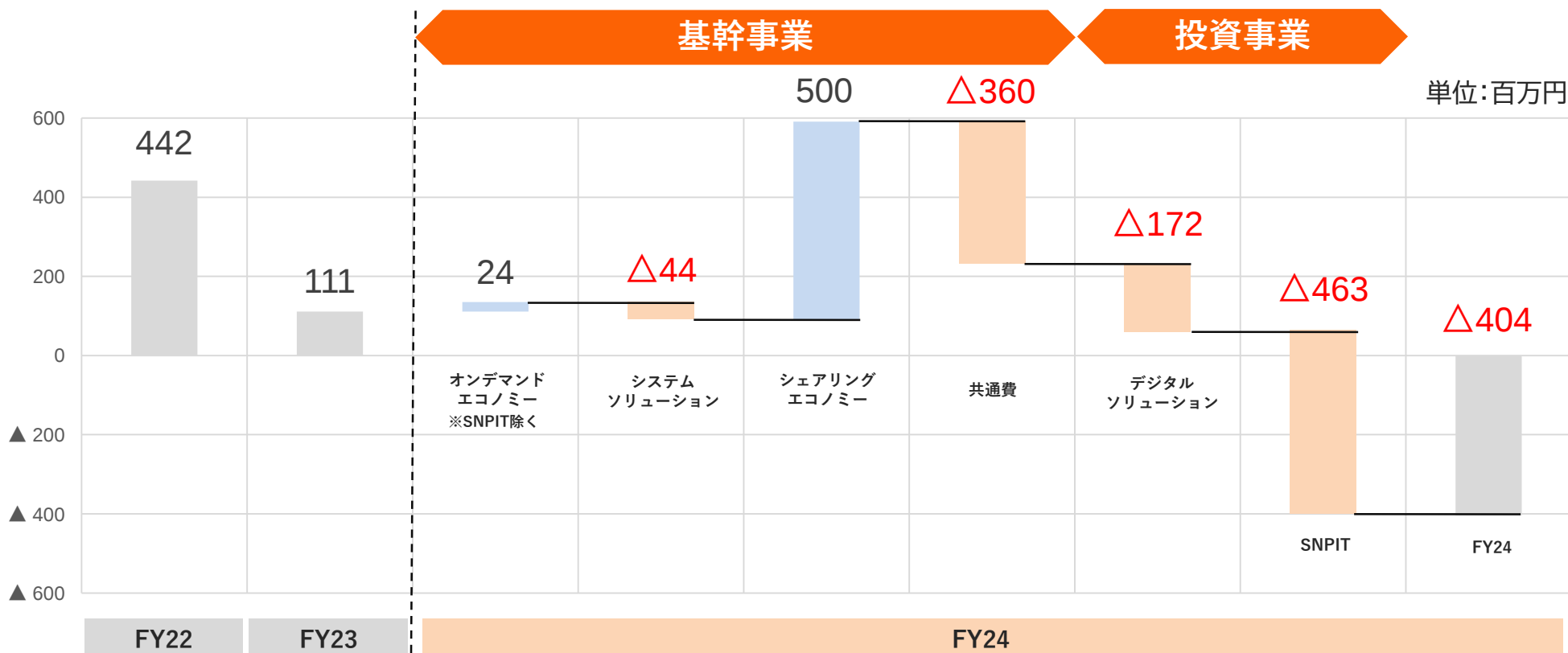
FY24 連結営業損益セグメント増減分析

基幹事業

- ・ 共通費は、本店移転費用によりコスト増（移転費用：2億円）
- ・ シェアリングエコノミー事業は、稼働率向上により前年比500百万円の増益。
- ・ その他の基幹事業は、前年並の推移っており、オンデマンドエコノミーは前年比24百万円の増益
システムソリューションについては前年比で44百万円の減益

投資事業

- ・ デジタルソリューションは事業、事業改革のコストにより前年比で172百万円の減益
- ・ SNPIT事業は、下半期の6億円規模の事業投資があり、前年比で463百万円の減益。



オンデマンドエコノミー事業 業績(YoY)

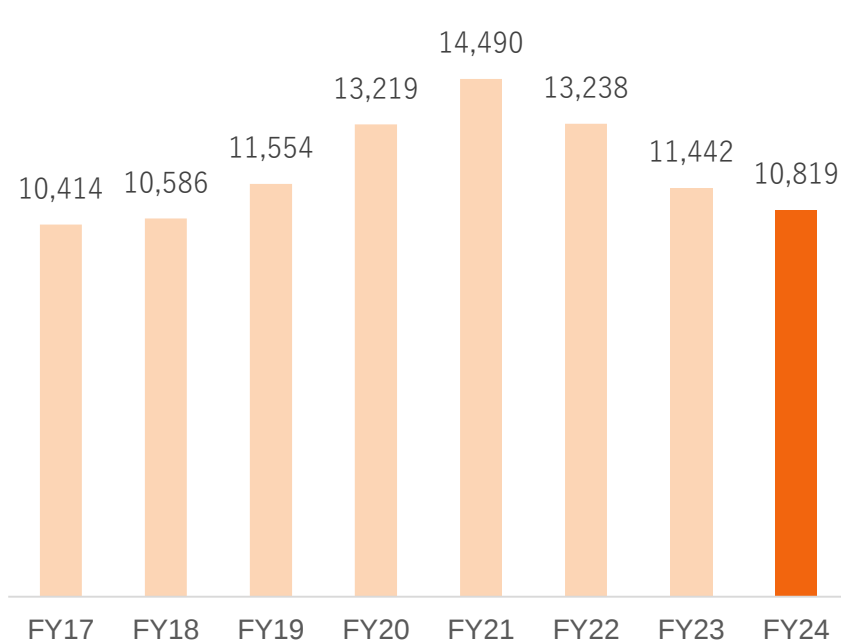


FY23まで実施していた特需案件の終了により、売上高は前期同期比623百万円減の10,819百万円

Snap to earn「SNPIT」は、当下半期において6億円規模の事業投資を実施。セグメント利益は前期同期比441百万円減の271百万円
当事業投資を除いた基幹事業ベースの営業利益は7.3億円前後となり、昨対比で増益となった。

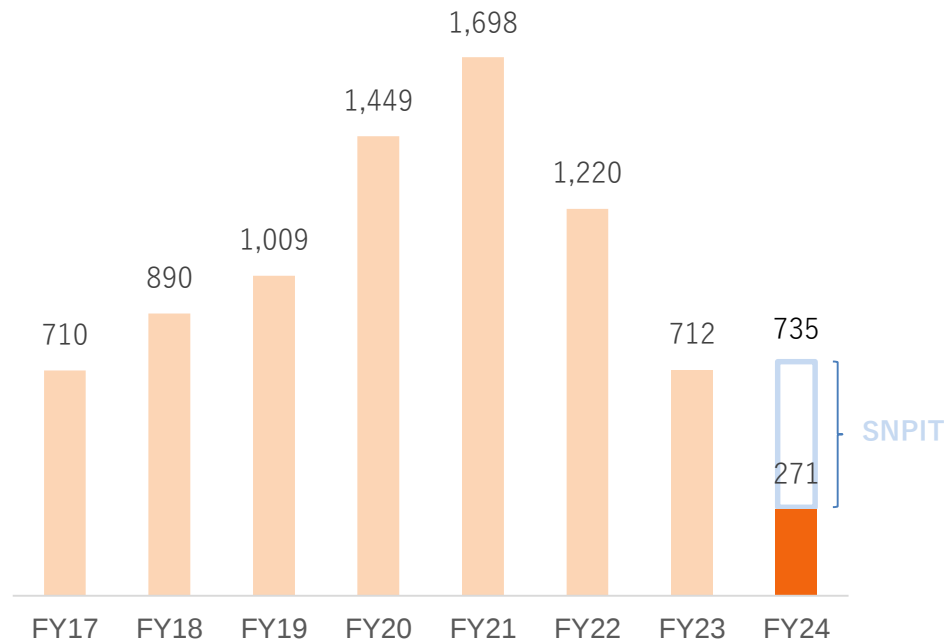
売上高

(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)

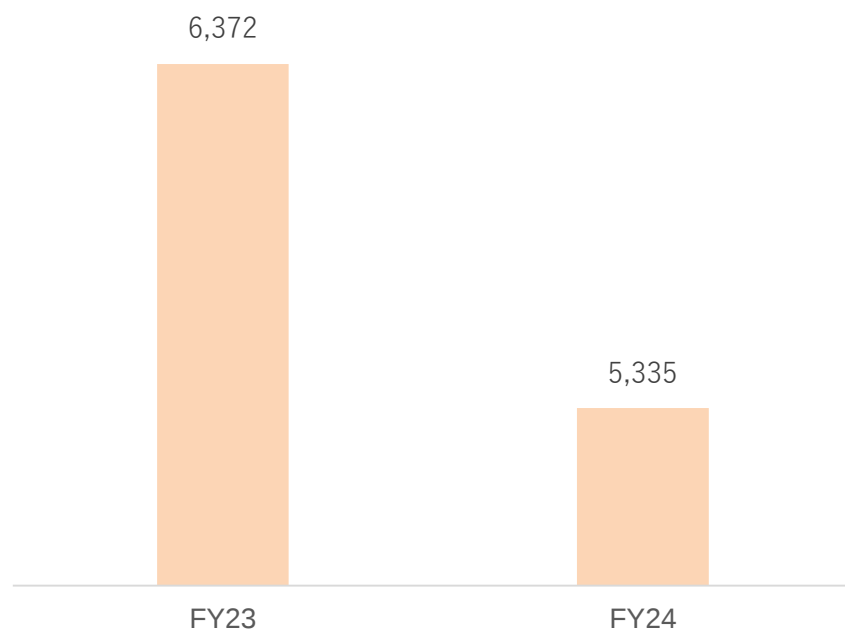


一時費用が発生する倉庫移転とweb販売停止を伴う基幹システム刷新で、長期的な固定費圧縮へ

- ☑️ アイドルや著名医師、プロサッカーチームのスポンサーなどの新たなプロモーションに注力
事業方針を変更し、一部の短期的な収益サービスを廃止して、LTV向上を目指す方針へ転換

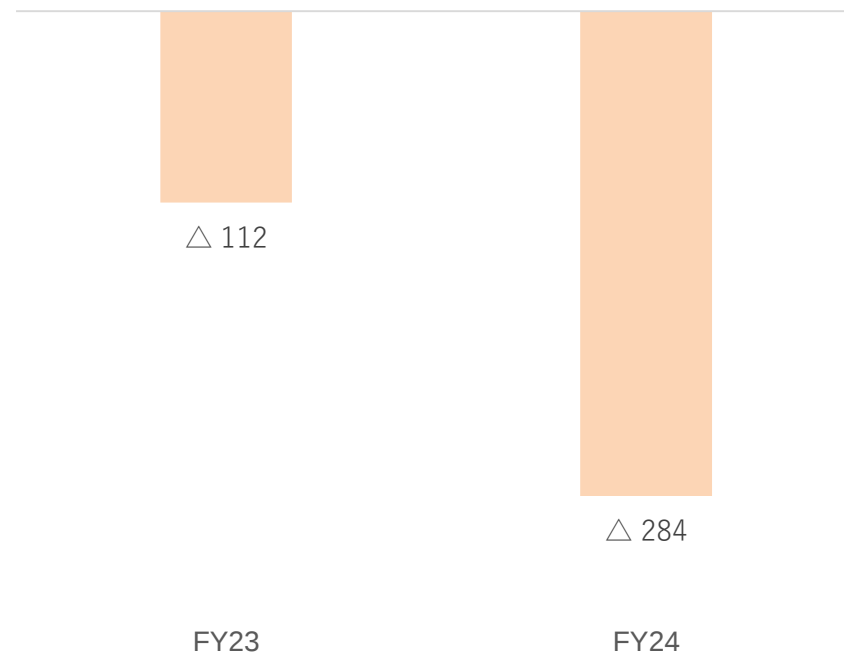
売上高

(百万円)



セグメント損益

(百万円)



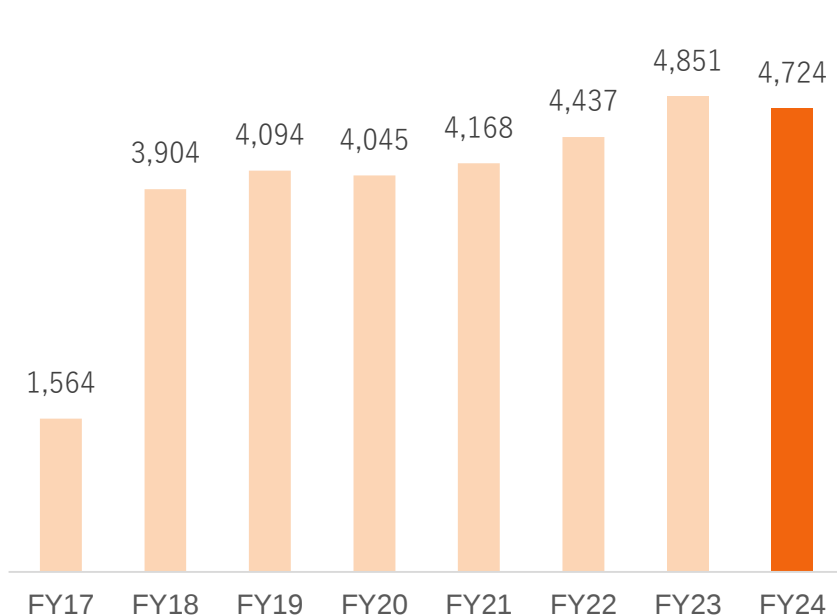
システムソリューション事業 業績(YoY)



- ☑ クラウド製品が過去最高の売上高を達成
- ☑ 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

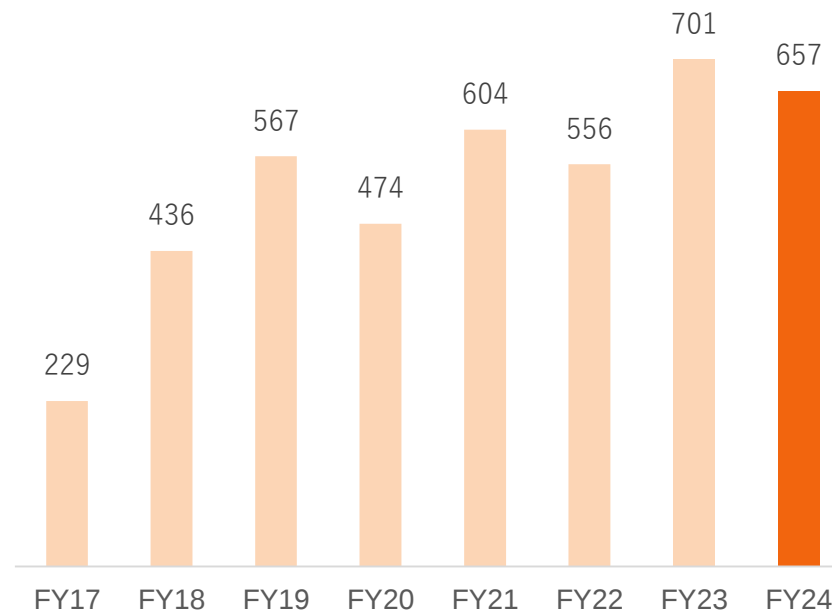
売上高

(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)



働き方・多様化でオフィスの意義が変わり、社会経済活動の正常化でシェアオフィス需要が増加

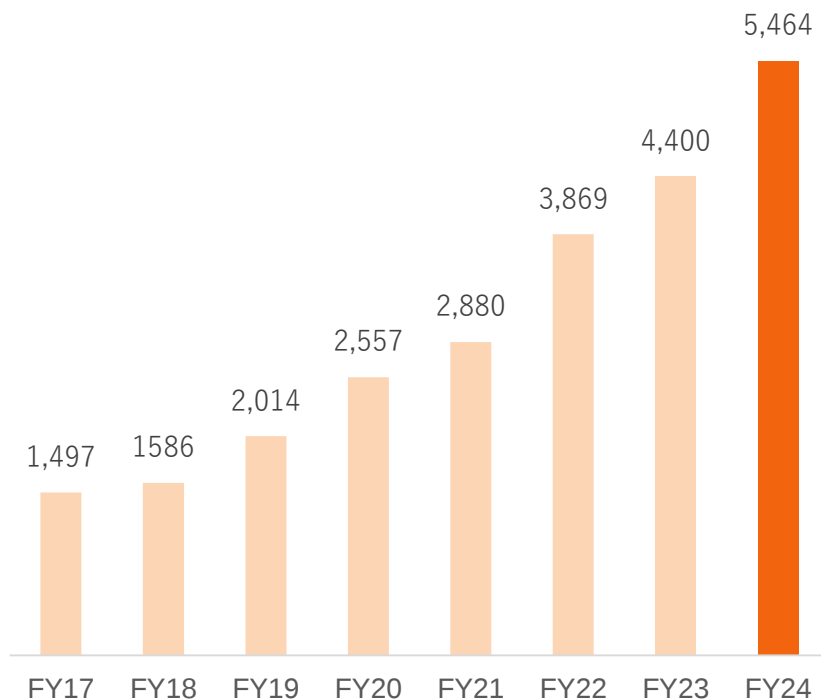


シェアオフィスのプラン刷新とWEBマーケティング強化で稼働率・収益が向上

シェアサロンは、表参道の4店舗でスペシャリティサロンとして人気を集め、業績が順調に推移

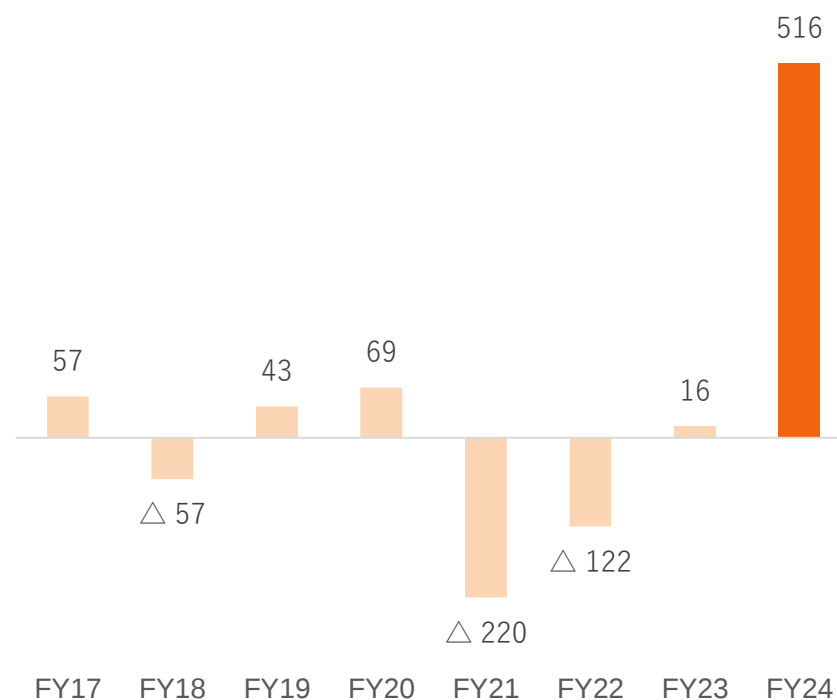
売上高

(百万円)



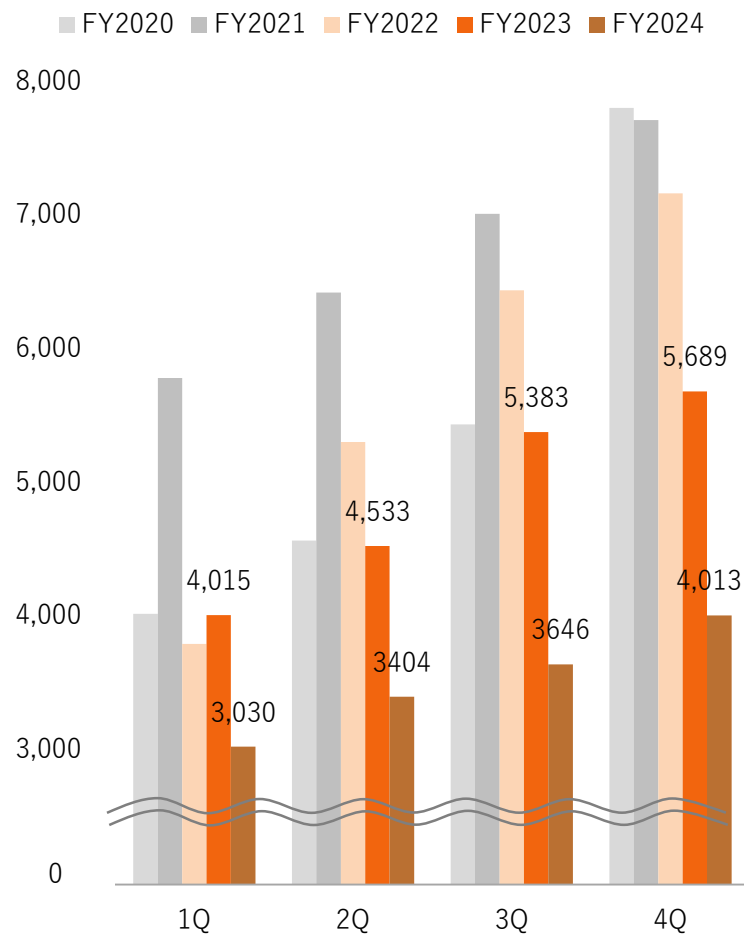
セグメント損益

(百万円)



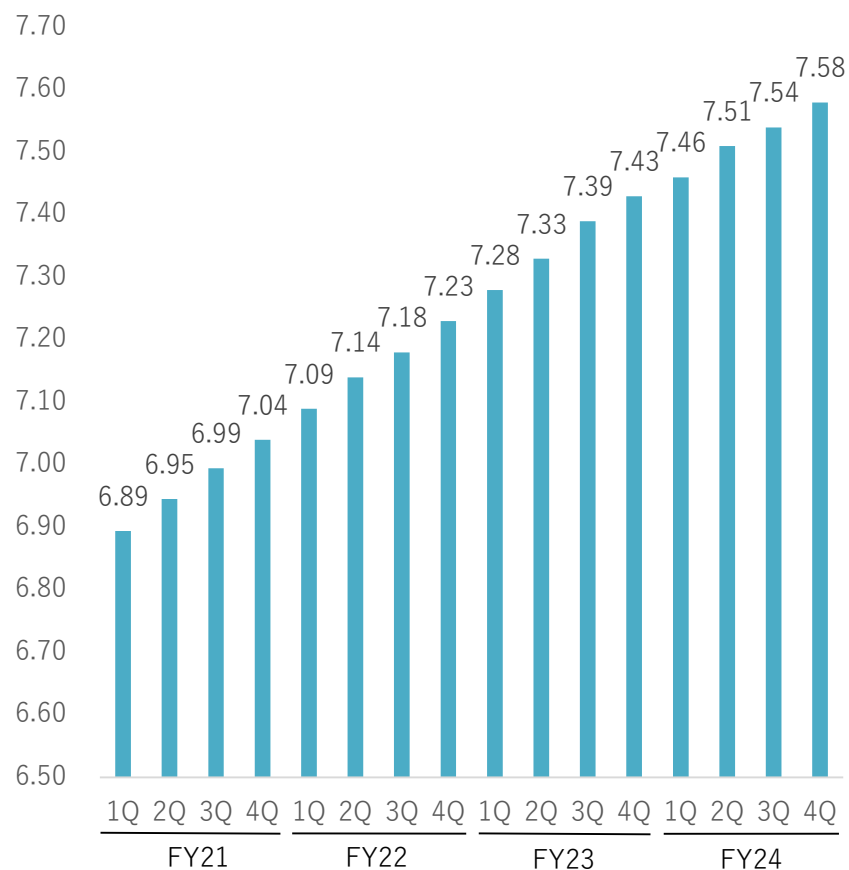
ユニークワーカー数・幹旋数推移

ユニークワーカー数（積み上げ）



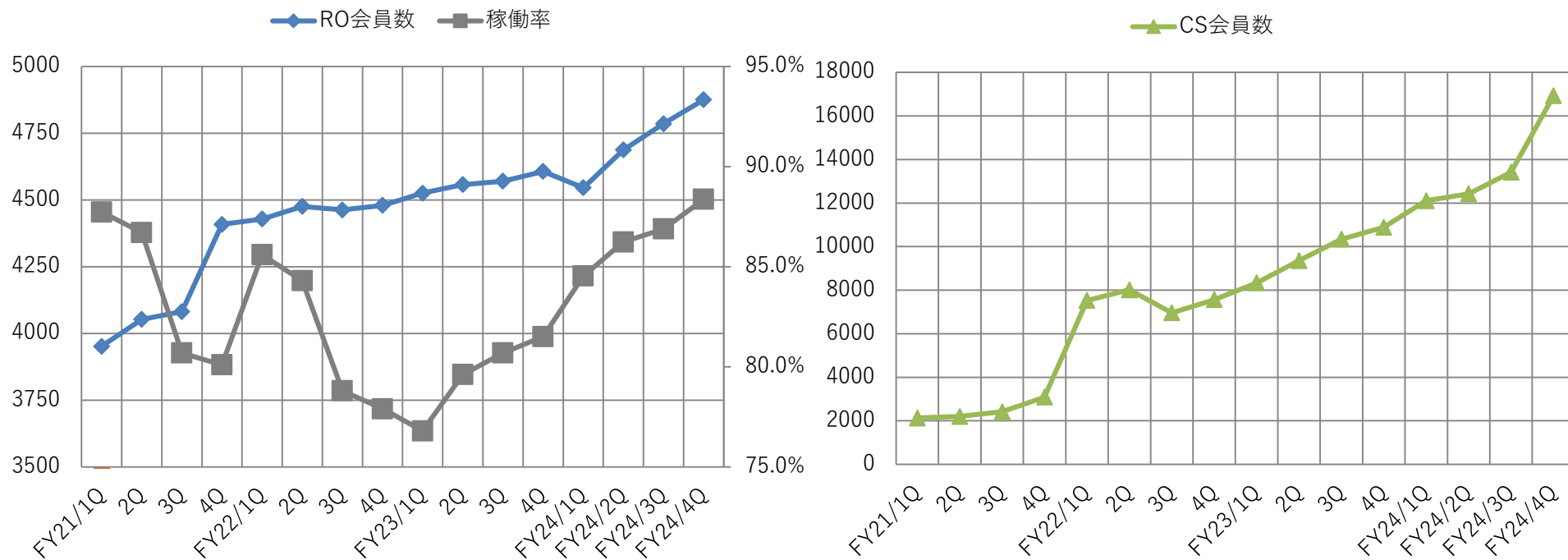
※受入派遣含む

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	2Q	3Q	4Q
拠点数	63	65	75	84	84	83	83	84	84	83	83	84	86	87	87	85
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	4,876
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	16,925
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%	88.4%

※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** : 主に現預金10億円減少、本社移転等により建物1.4億円減少した一方で売掛金商品で4.6億円増加
- ☑ **負債** : 主に借入金4.7億円減少
- ☑ **純資産** : 主に当期純損失7.3億円計上したこと等により利益剰余金が7.6億円減少した一方で、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

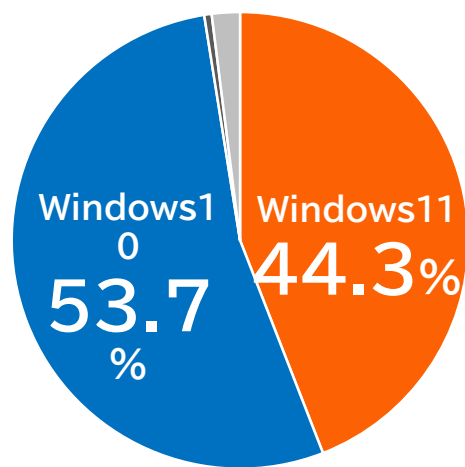
	FY23/10月末	FY24/10月末	増減額	増減率
流動資産	6,224	5,715		
固定資産	2,968	2,532		
繰延資産	-	23		
資産合計	9,193	8,271	△ 922	△ 10.0%
流動負債	4,680	4,189		
固定負債	1,416	1,526		
負債合計	6,097	5,715	△ 382	△ 6.3%
株主資本	2,977	2,440		
その他	118	115		
純資産合計	3,095	2,555	△ 540	△ 17.4%
自己資本比率	32.5%	29.6%		

II

2024年度10月期 Topics

- ① Windows10のサポート終了による**Windows11へ更新**
- ② コロナ禍に**大量導入した情報デバイスが更新時期を迎える**

法人のセキュリティリスク対応の動き



2024年9月データ

個人・法人を含め
半数以上がWin10
を未だに利用

ハードウェアの制限
(TPMチップ等)

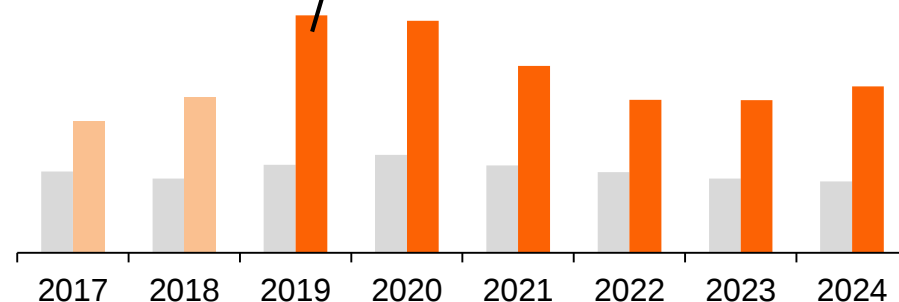
Win11の導入が
進まない傾向

Microsoftの公式サポートは、22H2が**2025年10月に終了**。導入の遅れが**セキュリティリスク**につながる懸念も多く、法人は更新を期限に間に合わせる。

デバイスの入れ替え需要の顕在化

デバイス導入数

■ 個人系
■ 法人系



2019年度にリモートワークを導入した法人をはじめ、PCなどのデバイスの出荷が急増。

24-25年で5年目となるためH/Wの更新が必要に。

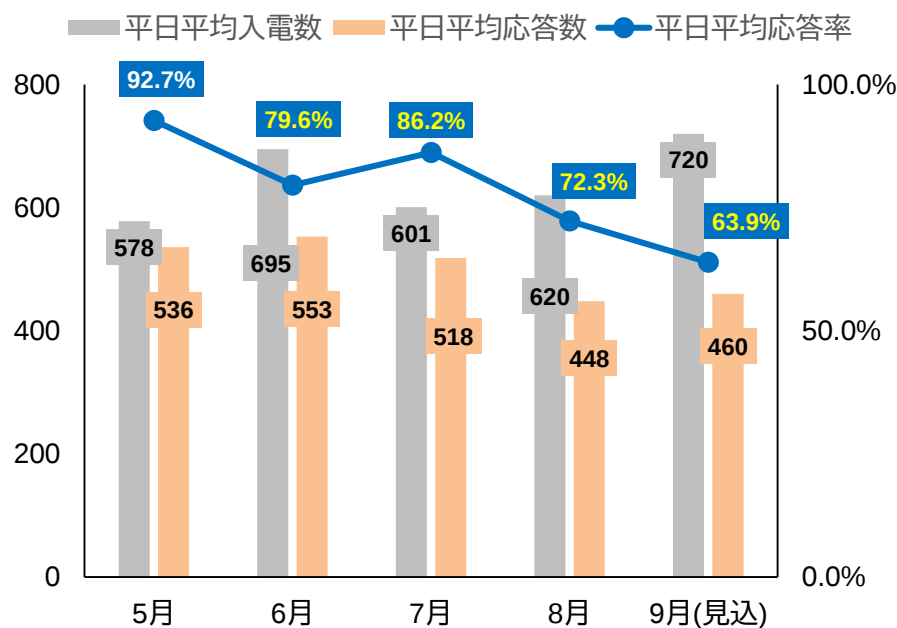
Win11への移行と並行して計画されることが多く、**情シス業務はひっ迫**している。**調達から展開まで、スピーディーな提供が求められている。**

VoiceBotを活用したコールセンターサービスの提供開始

VoiceBot × 人のハイブリッド運用で生産性の高いサービス提供

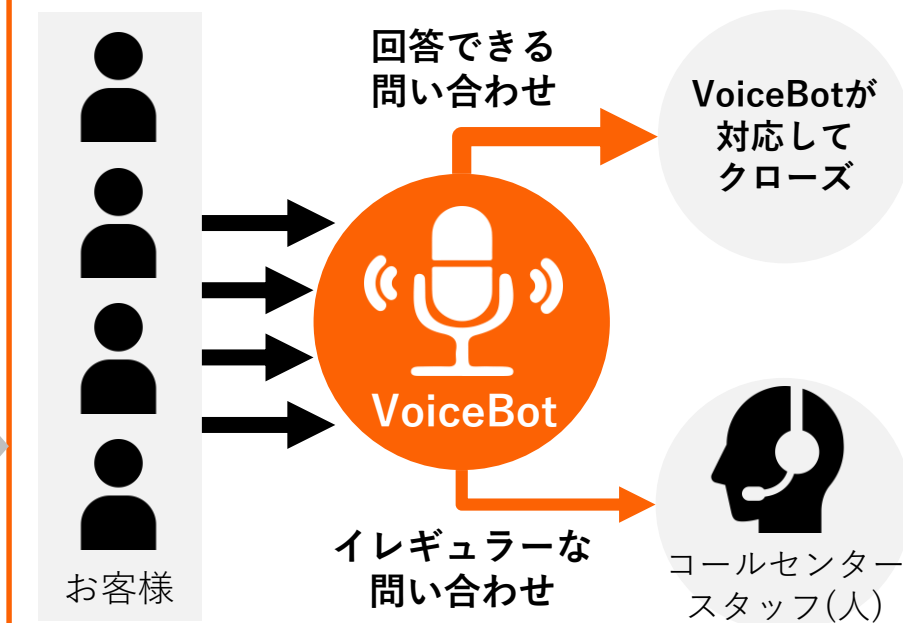
導入企業例：開始前の課題

サービス拡大に伴い問合せが急増



- 6月からサービス拡大→問合せ数が約20%増加
- お客様をお待たせする事が多くなり様々な業務に影響/問題発生

VoiceBot × 人を導入



導入
効果

応答率 100%を実現
お客様をお待たせする事
なくサービス提供

「nihonchokuhan」 ECサイト統合

日本直販オンラインと悠遊ショップを**通販ECサイトに統合**



■ 新ポイントプログラムの導入

日直ポイントクラブ

					
ポイント倍率	1倍	2倍	3倍	4倍	4倍
ポイント有効期限	1年				1年
割引	—				5%OFF
送料	税込16,500円以上購入で送料無料			全国 送料無料	全国 送料無料
返品/交換	—				返品/交換 送料無料
ランク アップ条件	年間合計購入額 3万円未満	年間合計購入額 3万円以上	年間合計購入額 6万円以上	年間合計購入額 10万円以上	月額550円 (税込)で加入

■ お支払い方法の追加

新しい公式ECサイトでは、さまざまな支払い方法に対応し、お客様がより便利にご利用いただけるようになりました。

- ☒ 代引き
- ☒ 後払い
- ☒ クレジットカード払い
- ☒ Amazon Pay
- ☒ 楽天ペイ
- ☒ PayPay

SNPIT Great Game Award 優秀賞を受賞



株式会社GALLUSYSがゲーム開発を行う Snap to Earn「SNPIT」は、Web3 Game Award 2024において2024年多くのゲームファンを魅了した作品に贈られる賞である **Great Game Award 優秀賞を受賞**いたしました。



WEB3 GAME AWARD 2024

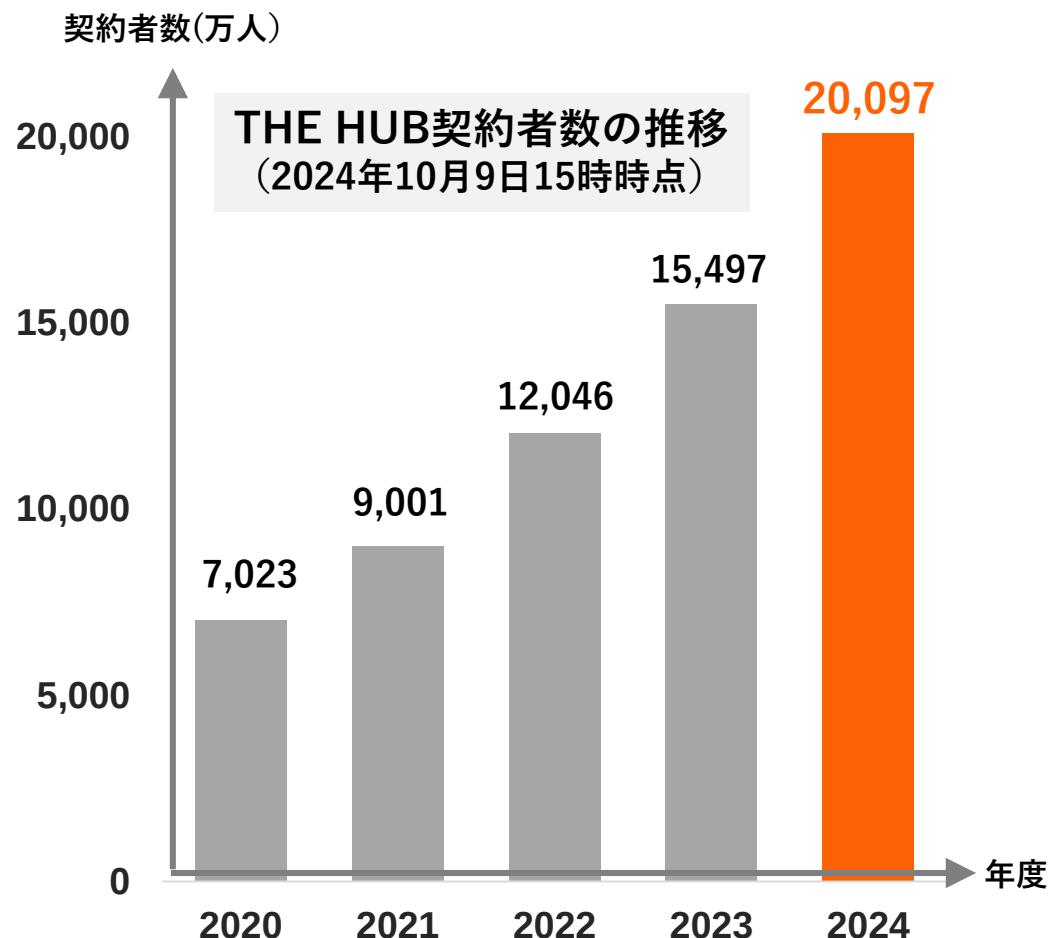
Web3 Game Award 2024とは

ユーザーアンケートによって選出されたWeb3ゲームを対象としたコンテストであり、東京ゲームショウ2024のYGG Japanステージにて授賞式が開催されました。

「SNPIT」は今後もWeb3分野のマスアダプション（大衆化）をより加速して参ります。

シェアオフィス契約者数20,000社を突破

2025年6月に計画していた**契約者数20,000社を約9か月の前倒し**となる
2024年10月9日に達成いたしました。



■ 早期計画達成の背景

雇用確保や生産性向上を目的に、柔軟な働き方を推進する企業が増加した背景から**シェアオフィスの認知度が向上、新常態として定着**。

THE HUBは、多様な働き方に対応するため、2023年12月から従前の3プランから**働き方に応じて選べる6つのプランに変更**。

個室利用のレンタルオフィスでは、“**国内最大級1,000か所以上のワークスペース利用権を付帯**”し、平均契約期間は47か月から59か月へと伸長。

III

今後のTopics

2025年10月第1四半期以降の実施分

「LIZE nex the salon」 11月にOPEN

表参道で人気のヘアサロン「nex the salon」の5店舗目を渋谷に初出店

「大人女子のこうなりたい！」を全て叶えるハイクオリティサロン

ヘアケアの専門家が集結し、様々なニーズに対応する高品質なサービスを提供



SNPIT Tokenの国内暗号資産取引所に上場

2024年12月4日より「SNPIT」の「SNPIT Token」が国内取引開始



SNPIT Token

SNPITではユーザーがカメラNFTを活用して撮影を行うことで**独自トークン「SNPIT Token」**を獲得できます。

そのトークンを用いて、**カメラの性能を向上させ**、より精巧な画質での撮影やトークン獲得量の増加が可能。特定の画質基準を超えた写真はバトルに利用でき、勝利すると「SNPIT Token」を獲得できる仕組みです。

国内暗号資産交換所 Zaif

Zaifのかんたん売買（販売所）では、**販売手数料無料で数百円単位から暗号資産を売買**することができます。

アプリで自身の資産状況が一目で確認でき、最新のマーケット情報も確認することが可能。
また、Zaif Paymentでは暗号資産で決済が可能で、**暗号資産での支払いを日本円で受取る**ことができます。



「転生したらスライムだった件」とは

WEB小説投稿サイト「小説家になろう」で連載していた大人気WEB小説「転生したらスライムだった件」をベースに漫画、アニメ、映画、スピンオフ作品などメディアミックスにより幅広く展開。シリーズ累計の発行部数は4,500万部を超える大ヒット作。

「SNPIT」リリース1周年記念を祝してスペシャルガチャ開催

カメラNFTを使ったSnap to Earnという新たな領域を開拓する「SNPIT」と、大人気アニメ「転生したらスライムだった件」の夢のコラボが「**SNPIT**」リリース1周年を迎える12月に**スペシャルガチャとして実現**。

ユニークなユーティリティを備えた**コラボレーションデザイン**のカメラストラップに加え、**コラボデザインのカメラスキン**が登場します。

スペシャルコラボレーションの詳細は「SNPIT」公式サイトでお知らせいたします。

11月4日開催の「Web3 Culture Night」にて先行販売



■ オフラインイベント会場で先行販売

「αU」「SNPIT」を含むWeb3サービスのファンを集めたイベントにて、カメラNFT（非ジェネシス・コモン）20パックをランダムで提供。

「あたり」としてジェネシス・コモン、非ジェネシス・アンコモンのカメラNFTが1パックずつ提供されました。

KDDIが運営するNFTマーケットプレイス「αU market」

αU marketは、NFTになじみのない方でも簡単に楽しめるNFTマーケットプレイスです。

有名アーティストやクリエイターとコラボしたNFTや、持っているの特典が受けられるNFTなど幅広いラインアップを展開しています。また、決済にはクレジットカードやauかんたん決済が利用できるため、**暗号資産を保有していない方でもご購入いただけます。**

※購入の際にはαU walletのダウンロードが必要です。

αU walletのご案内：<https://web.wallet.kddi.com/intro.html>

αU market：<https://market.alpha-u.io/>

NFTカメラレンタルサービス開始

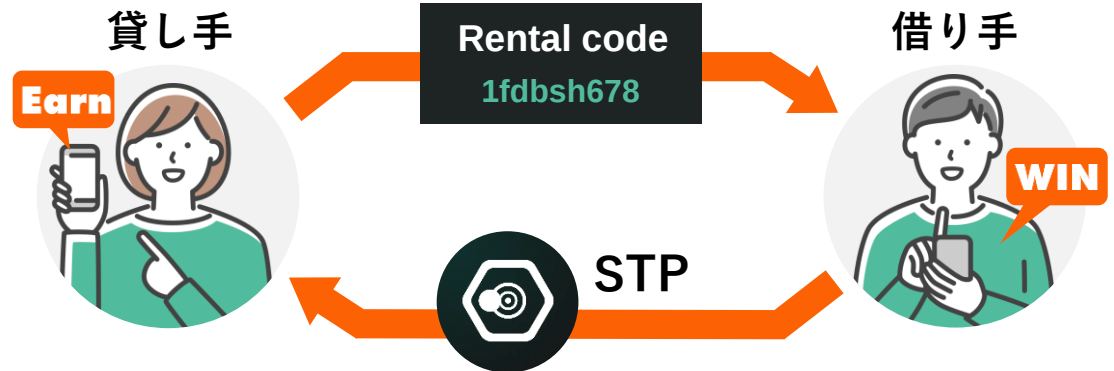


レンタルコード

レンタルできる
カメラスペック

レンタル条件

レンタルの仕組み



- ① 貸し手がレンタル登録パックのコードを発行
- ② 借り手がコードを入力することで利用
- ③ 借り手が撮影、バトルの勝利、投票での勝利
- ④ 借り手が獲得したSTPを貸し手と折半

☑ 初期投資なくスタートできる

→ 借りる側にはSNPITを始めるリスクがない

☑ メタマスクを作らなくてもいい

→ 初期のややこしい準備が必要ない

商品の延長保証、各種サービスの特別割引、福利厚生サービスなどを提供

お買い物 優待特典



ほぼ全ての商品が
5%OFF※1



送料無料&
返品送料無料※2



プレミアムクーポン



会員限定セールや
限定品の先行販売も！
プレミアム商品



日本直販コンシェルジュ
専用ダイヤル

会員限定 サービス

寺社仏閣関連サービス

葬儀社のご紹介

ペットお葬式ご紹介

自転車ヘルメット紹介

チャットAIによる“私の寿命”アドバイス

福利厚生 サービス



日本直販・悠遊生活等で購入した**商品の延長保証**（家電を中心とした限定商品が対象）



自転車や電動車椅子使用时、日常生活での**賠償責任補償**（上限3億円）



会員の事故による死亡・高度後遺障害の**見舞金をお支払い**（死亡は一律10万円）

「顧客の生の声」を集めることで モノ、コト、トキを届ける新たな日本直販へ



■ 開催内容

去年は座談会形式のみで実施しましたが、約50名の顧客にご参加いただきました。第一部では医師の和田秀樹氏をお迎えし、講演をしていただきました。また、座談会では「こんな製品が欲しい」「こんなサービスがあったら助かる」「品質をこうして欲しい」など、当社への多くのご意見をいただきました。

➡ 日本直販に対しての**顧客の期待感**を感じる結果となった



■ 座談会を受けて

去年の規模の約2倍となり、今まで以上に顧客の生の声を聞くことができました。ご意見をいただく中で、本座談会を通して今後は以下の項目を継続して実施します。

- ➡ 必要とされる商品、サービスの企画、開発、販売
- ➡ 顧客満足度のさらなる向上に向けた事業の再構築、取り組み
- ➡ 当社グループ、関係者との連携による新たな購買体験の提供

- ◆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。

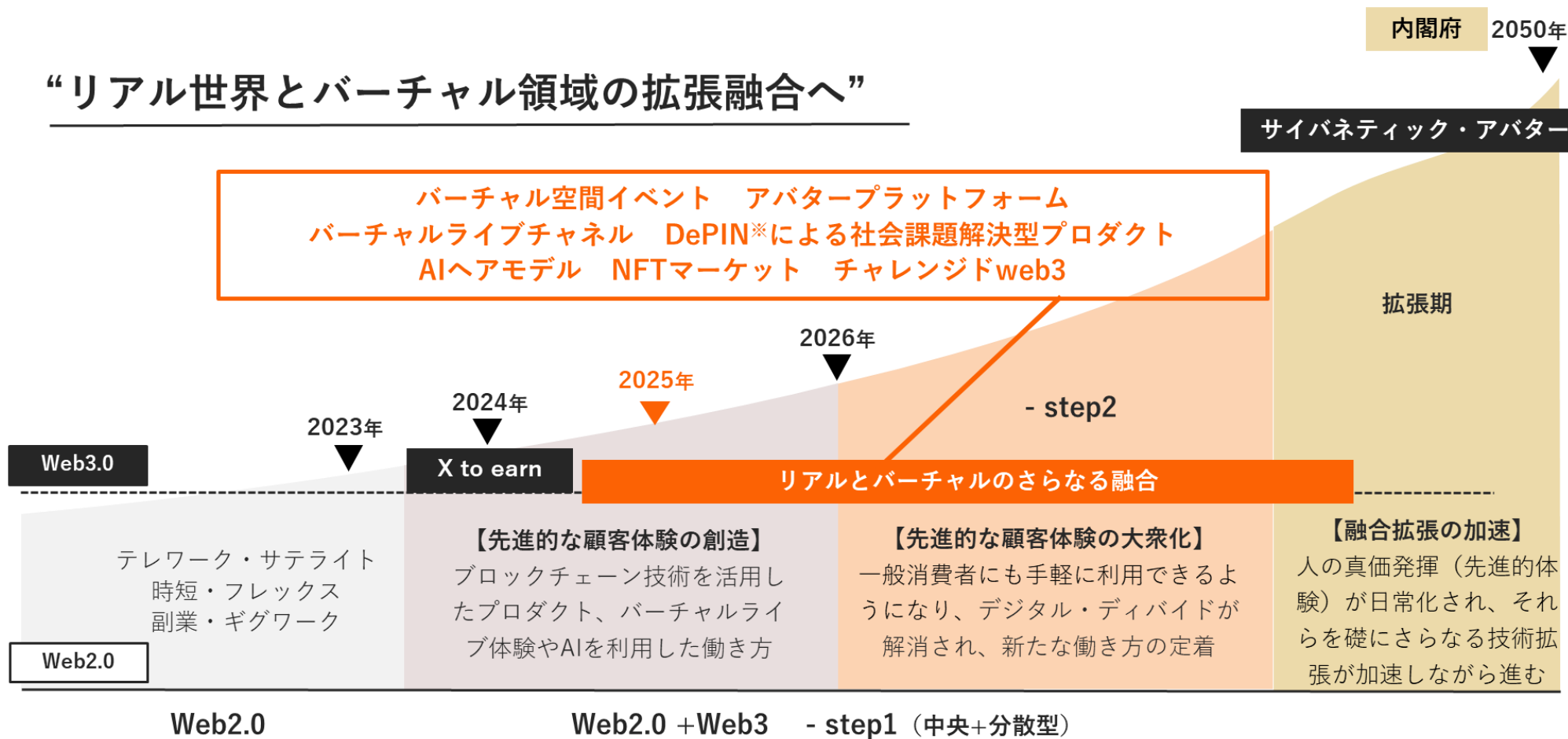
Do what you can't,
and be what you can.

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!

グループ戦略

“リアル世界とバーチャル領域の拡張融合へ”



※DePINとは、ブロックチェーン技術とトークンエコノミーを活用して、データセンターや通信ネットワークなどの物理的インフラを分散管理する仕組みです。

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 —

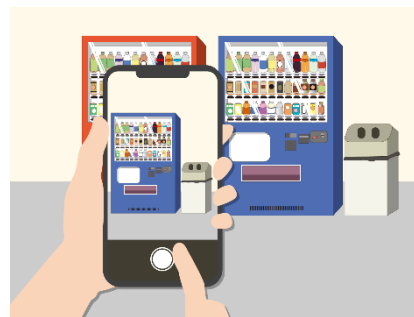
AR宝箱の探索



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

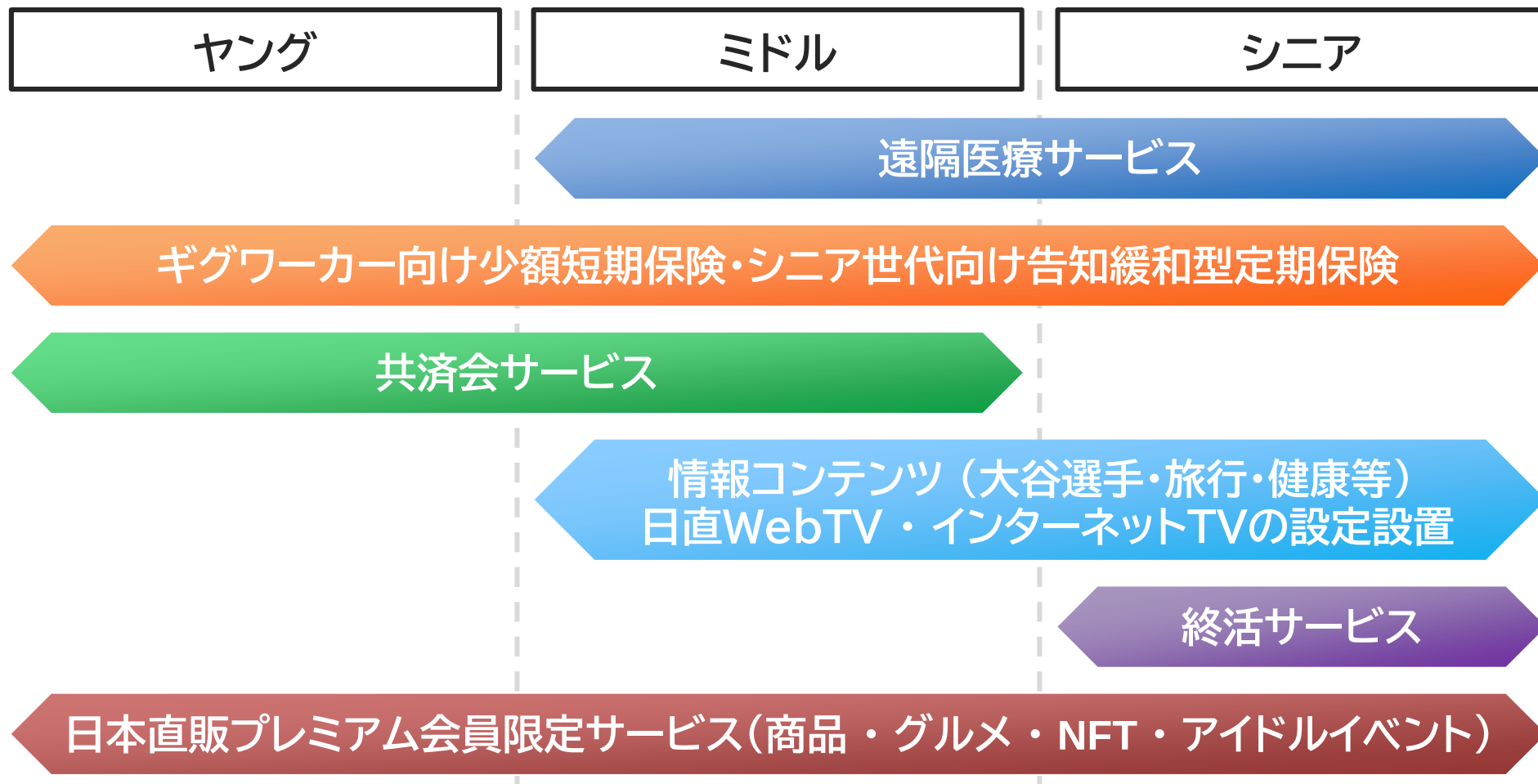
VISION&戦略Ⅲ グループ全体のLTV向上



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

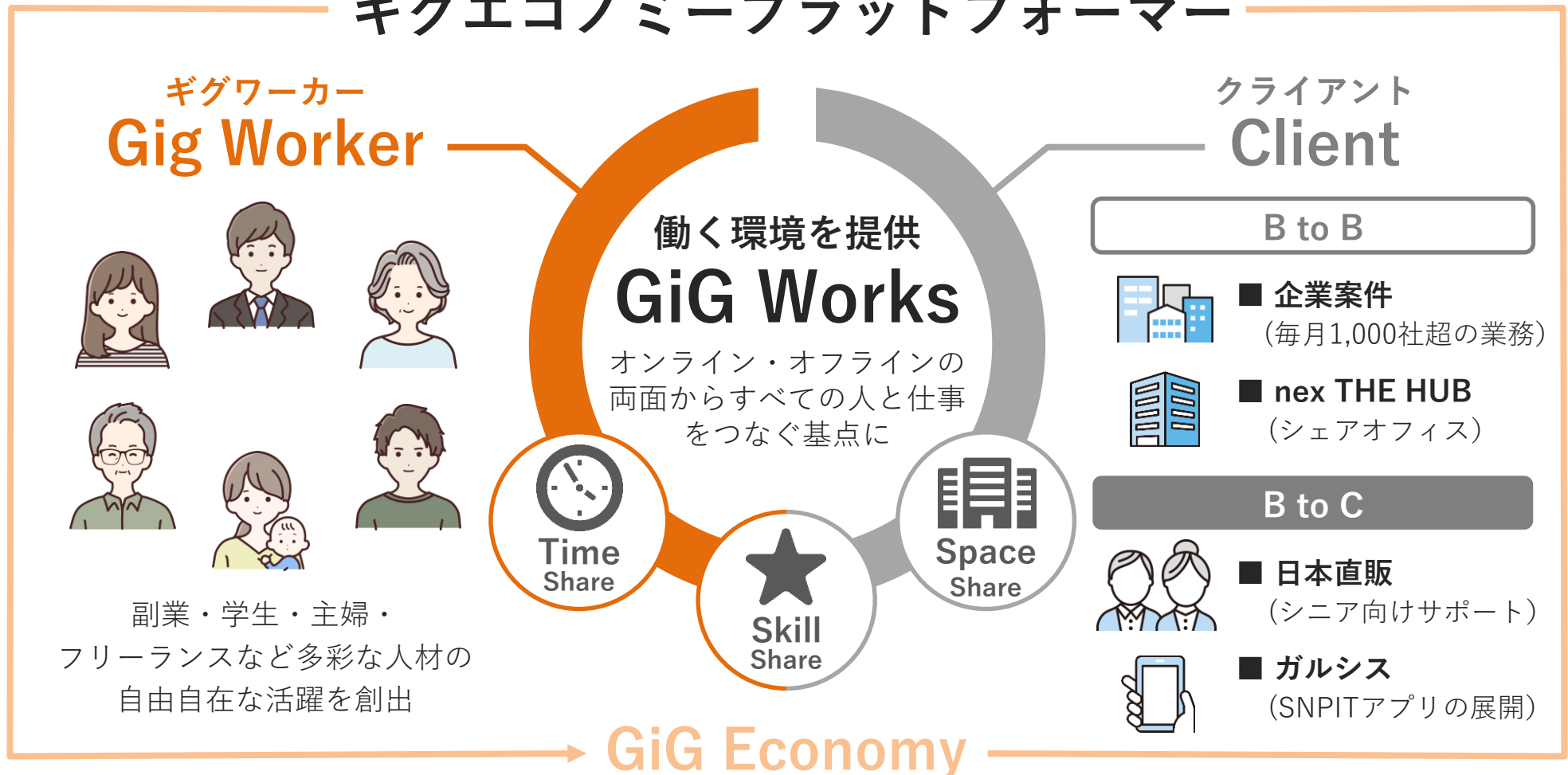
【戦略イメージ案】



事業概要

1000社

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

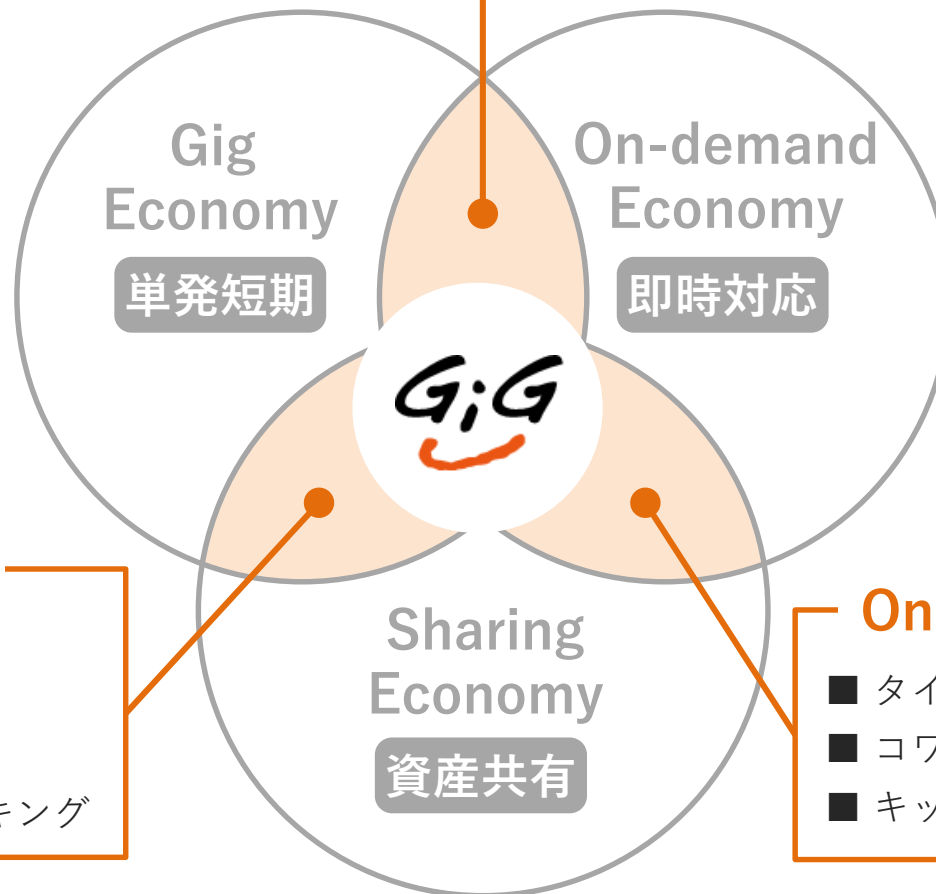


Life Stage

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
- キッティングセンター

クライアント数（創業来）

6,542社



お仕事マッチング数（創業来）

7,580,991件



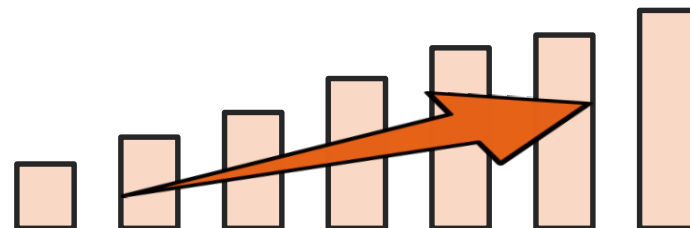
ユニークワーカー数
（FY2024実績）

4,013名



売上連続更新

2023年まで 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

1,469名



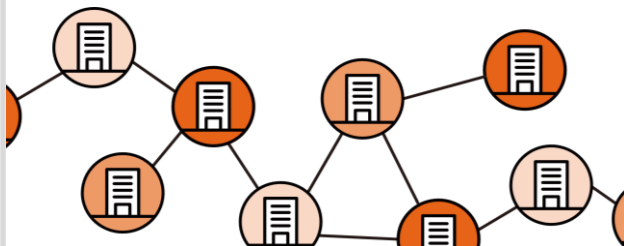
nex会員数

21,801名



nexネットワーク
拠点数

1,016施設



日本直販利用者数
(創業来)

1,494万人



エンジニア稼働数

349名

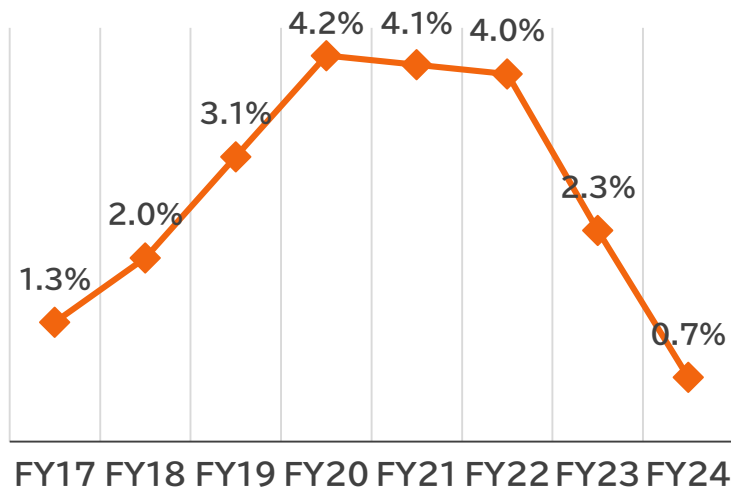


株主・社会貢献

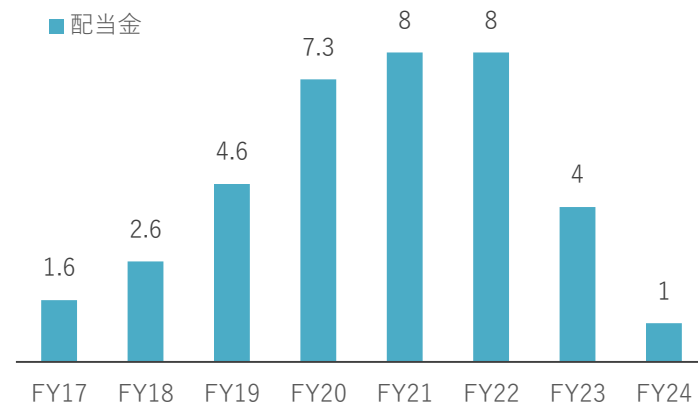
株主への利益還元

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



DOE推移



	FY17	FY18	FY19	FY20	FY21	FY22	FY23	FY24
配当性向	15.3%	17.1%	20.8%	22.5%	37.3%	66.7%	-	-

配当金・配当性向推移

※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 ～

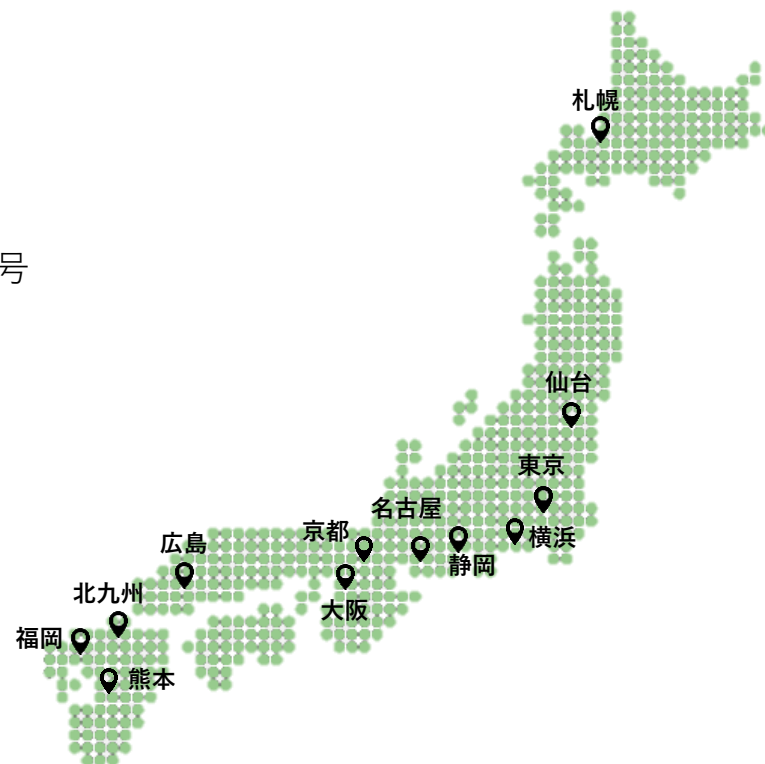
日本赤十字社や各自治体等へ対し
2,013万円の寄付を実施しております

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933名(2024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

ギグワークス・アドバンス株式会社



少額短期保険業（準備中）

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

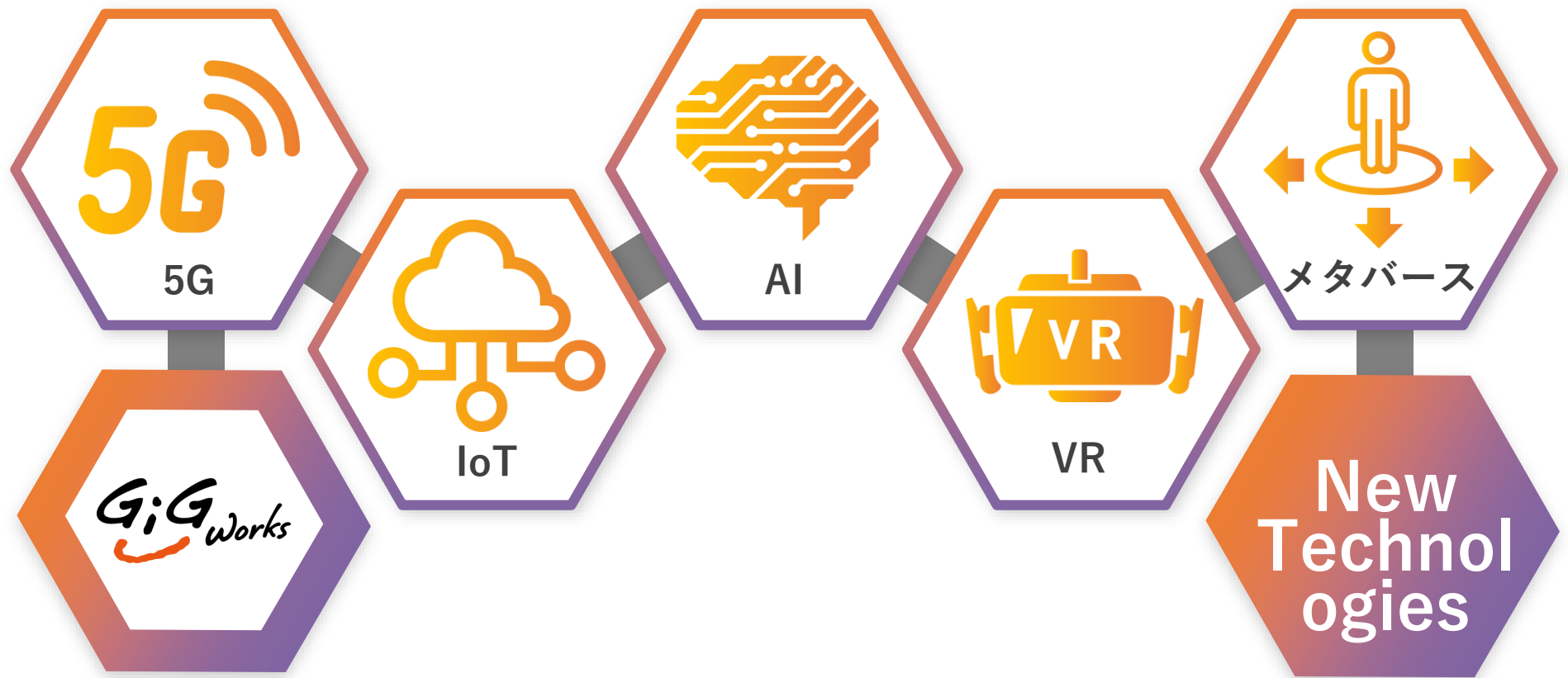


1997年 鹿内・上田・犬塚法律事務所 入所
1998年 日弁連代議員就任
1999年 第二東京弁護士会常議員就任
2000年 清水直法律事務所 入所
2005年 角家・江木法律事務所 開設(現任)

[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