

# 2023年3月期 第3四半期 決算説明資料

2023年2月14日

株式会社グローバルウェイ（東証グロース：3936）

代表取締役社長兼CEO 小山 義一



# 全社の業績報告

前年同四半期比、売上高、利益ともに減少。一部案件の採算悪化や営業体制の立ち上がりの遅れ、子会社でのコスト先行などが要因。

### 第3四半期累計期間 業績サマリ

前年同四半期比  
で減少

前年同四半期比

△17 百万円

予算進捗率

63.1 %

売上高

1,261  
百万円

主にグループ会社の  
先行投資で減少

前年同四半期比

△459 百万円

予算進捗率

△80.6 %

営業利益

△362  
百万円

前年同四半期比、売上高、利益ともに減少。一部案件の採算悪化や営業体制の立ち上がりの遅れ、子会社でのコスト先行などが要因。

### 第3四半期累計期間 損益計算書

#### ■連結 損益計算書

(単位:千円)

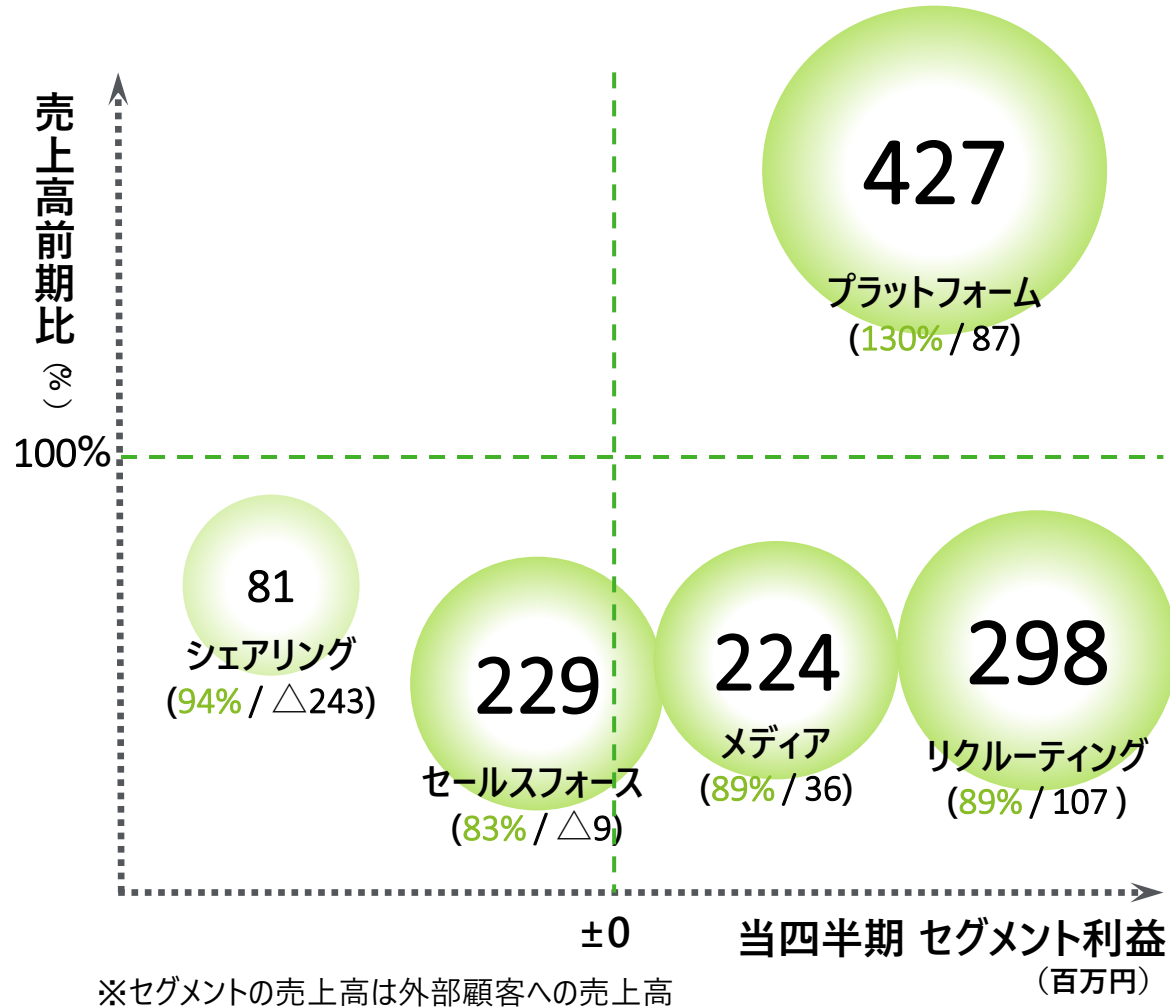
業績	2023年3月期3Q 累計実績	2022年3月期3Q 累計実績	増減額	増減率	2023年3月期 通期業績予想	進捗率
売上高	1,261,644	1,279,487	△17,842	△1.4%	2,000,000	63.1%
営業利益	△362,921	96,726	△459,648	—	△450,000	80.6%
経常利益	△354,545	404,202	△758,748	—	△450,000	78.8%
親会社株主に帰属 する純利益	△189,206	340,946	△530,152	—	△200,000	94.6%

#### ■単体 損益計算書

売上高	1,210,836	1,222,233	△11,395	△0.9%		
営業利益	△88,495	198,855	△287,351	—		
経常利益	△82,993	195,475	△278,469	—		
当期純利益	△82,508	244,843	△327,352	—		

# プラットフォームは堅調。セールスフォースは案件積上げ中。メディアは売上拡大施策を展開。リクルーティングは契約件数は堅調。シェアリングはコスト先行で今後の拡大に期待

## 第3四半期累計期間 業績サマリ (セグメント別)



## 業績概要

- プラットフォーム事業以外の事業において、第4四半期に向けての整備は進むも、第3四半期の売上高は足踏み。
  - プラットフォーム事業は、堅調に推移。
  - セールスフォース事業は、一部案件の瑕疵対応は収束したものの、その影響で新規案件の積み上げが遅れ、売上が停滞。
  - メディア事業は、営業管理体制の整備が進み、収益回復の基盤を整備。
  - リクルーティング事業は、人材採用の遅れにより、予定よりも契約件数が軟調に推移した一方、第4四半期入社コンサルタントの採用が進展。
  
- グループ会社において、調達資金をもとに投資が先行している。
  - シェアリング事業において、2022年7月に調達した5億円で採用や開発を推進し、同時にマーケティングを試行。売上高への転換には一定期間が必要で、コストが先行。

プラットフォームは堅調。セールスフォースは案件積上げ中。メディアは売上拡大施策を展開。リクルーティングは契約件数が軟調。シェアリングはコスト先行で今後の拡大に期待

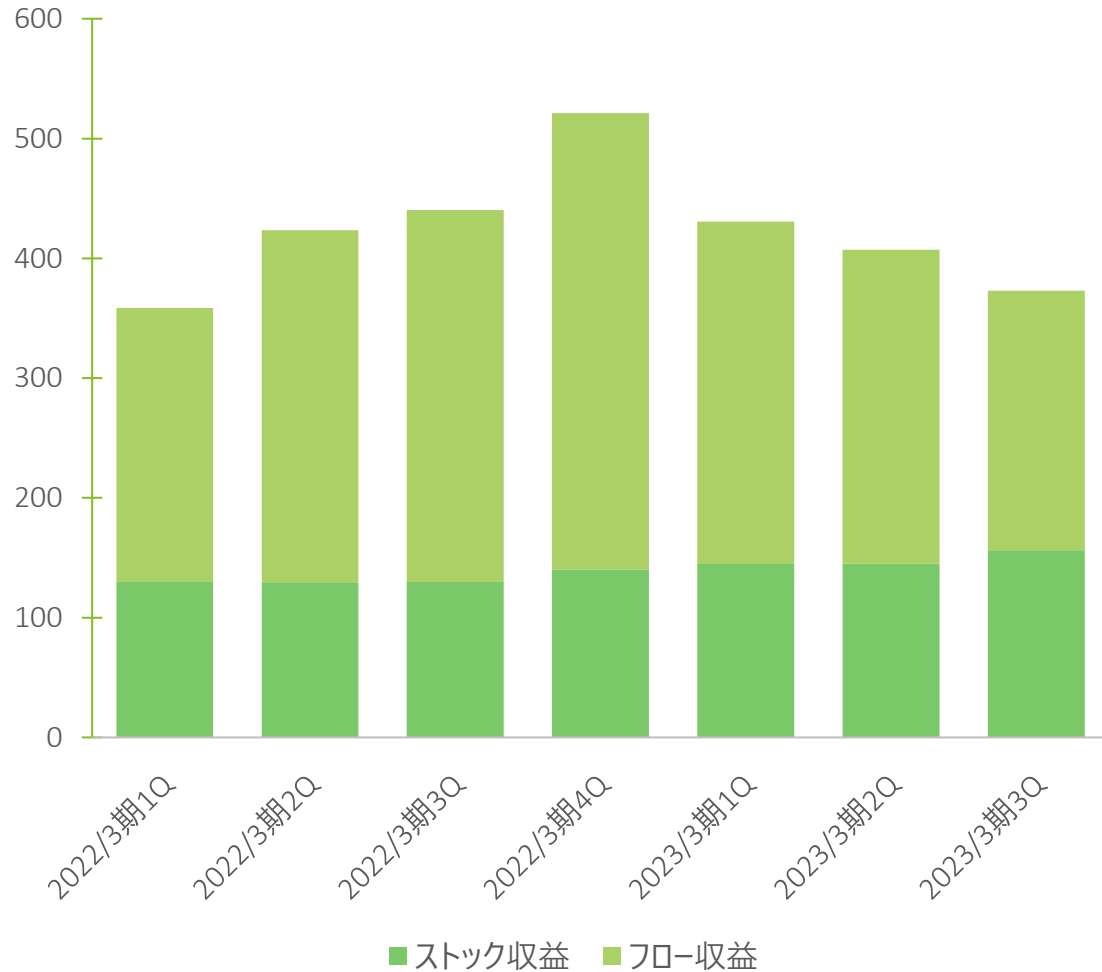
### 第3四半期累計期間 セグメント別実績

(単位：千円)

	事業セグメント	2023年3月期3Q 累計実績	2022年3月期3Q 累計実績	増減額	増減率
売上高	プラットフォーム事業	427,581	329,482	+ 98,099	+ 29.8%
	セールスフォース事業	229,857	275,594	△45,737	△16.6%
	メディア事業	224,235	251,124	△26,889	△10.7%
	リクルーティング事業	298,152	335,919	△37,767	△11.2%
	シェアリング事業	81,817	87,365	△5,548	△6.4%
	合計	1261,644	1,279,487	△17,843	△1.4%
セグメント利益	プラットフォーム事業	87,645	89,443	△1798	△0.9%
	セールスフォース事業	△9,705	100,956	△110,661	—
	メディア事業	36,186	59,495	△23,309	△39.2%
	リクルーティング事業	107,987	171,145	△63,158	△36.9%
	シェアリング事業	△243,416	△72,017	△171,399	—
	全社費用	△341,618	△252,295	△89,323	—
合計	△362,921	96,726	△459,647	—	

(単体) 第2四半期比、売上高は、リクルーティングが軟調だったことにより減少したが、メディアの営業活動が進展したことによりストックの収入が増加している。総費用は変わらず

売上高推移 (単体)

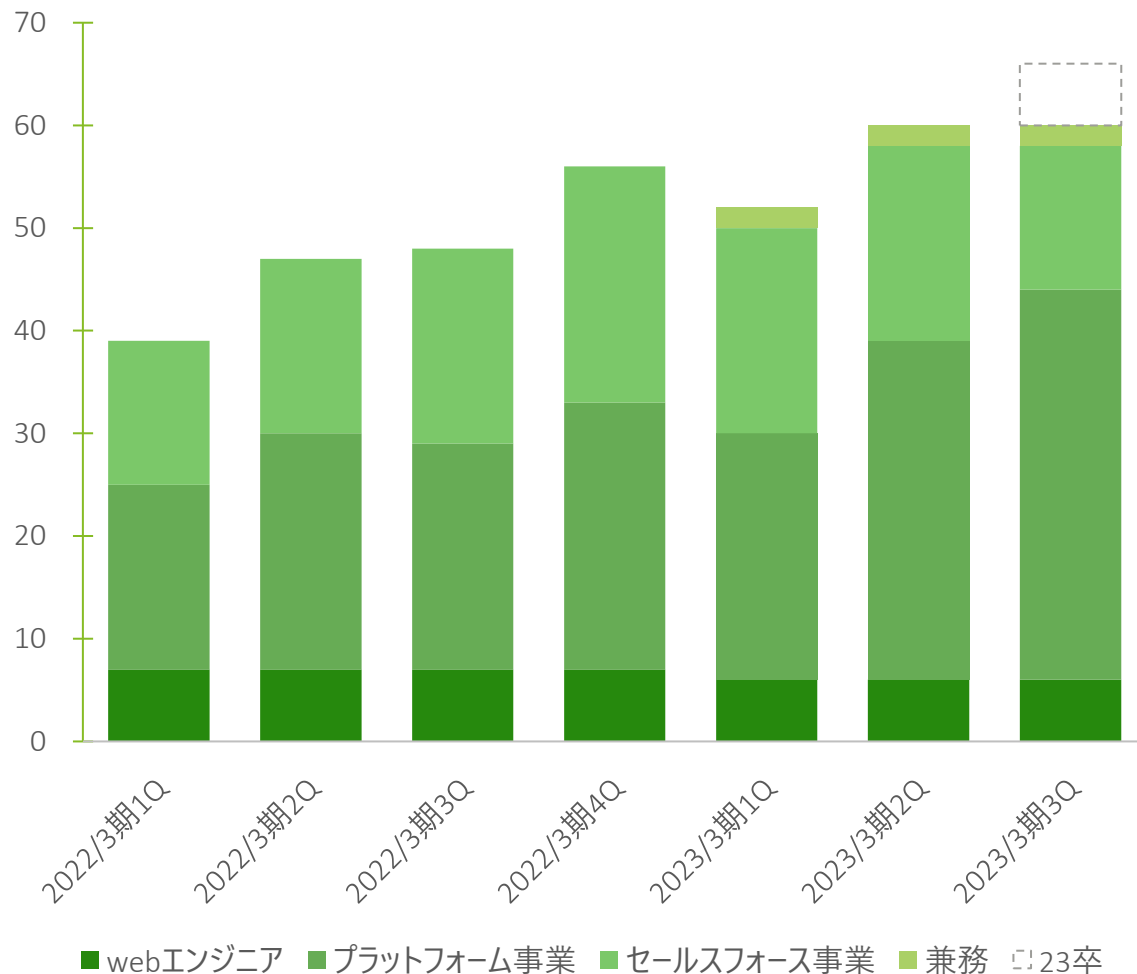


総費用推移 (単体)



# （単体）エンジニアの人数は堅調に増加傾向。リモート勤務を活かした地方採用や学校連携を通じた新卒採用が進展。採用面で「キャリコネ」との連携も進める

## エンジニア数推移（単体）



## ケイパビリティ拡大に向けて

- リモート勤務のメリットを活かした採用
  - ・ リモート勤務が浸透している当社では、住む地域にとらわれない採用が可能。
- 新卒エンジニアの採用推進
  - ・ 22年4月に続き23年4月も新卒エンジニアが入社予定。24年4月卒の採用も推進中。
  - ・ 既存社員の出身校や福岡オフィスや沖縄オフィスの周辺の学校連携を推進。
- メディア事業の「キャリコネ」との連携を深耕
  - ・ メディア事業で展開している「キャリコネ」に登録している潜在的転職者に対するアプローチを構築中。
- 新卒エンジニアのスキル研修
  - ・ 23年4月入社予定の学生のスキルアップを行い、入社後早期の立ち上がりを図っている。

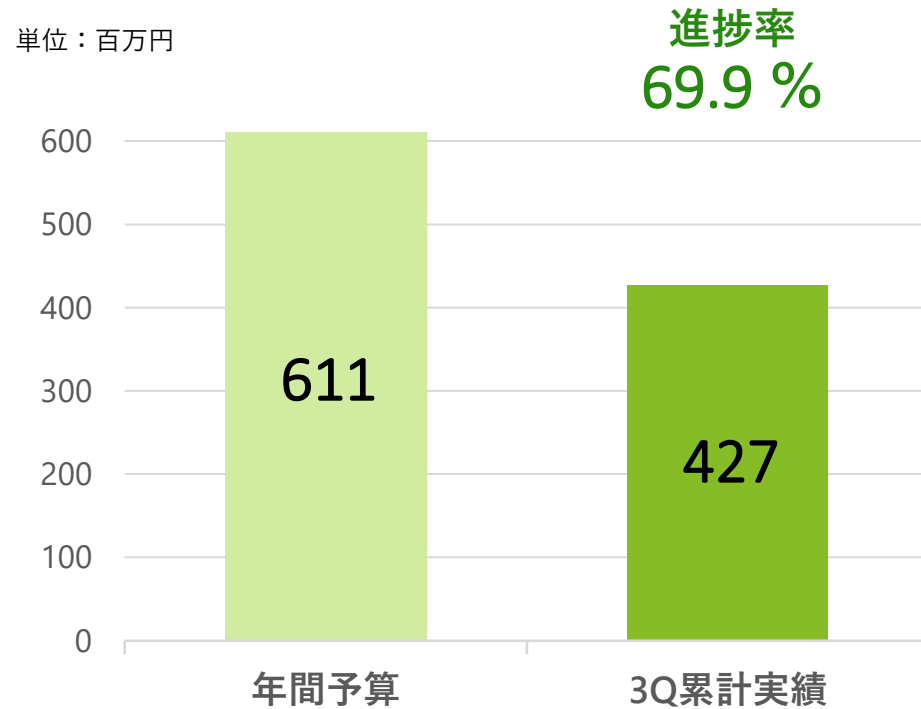


# 各セグメントの業績報告

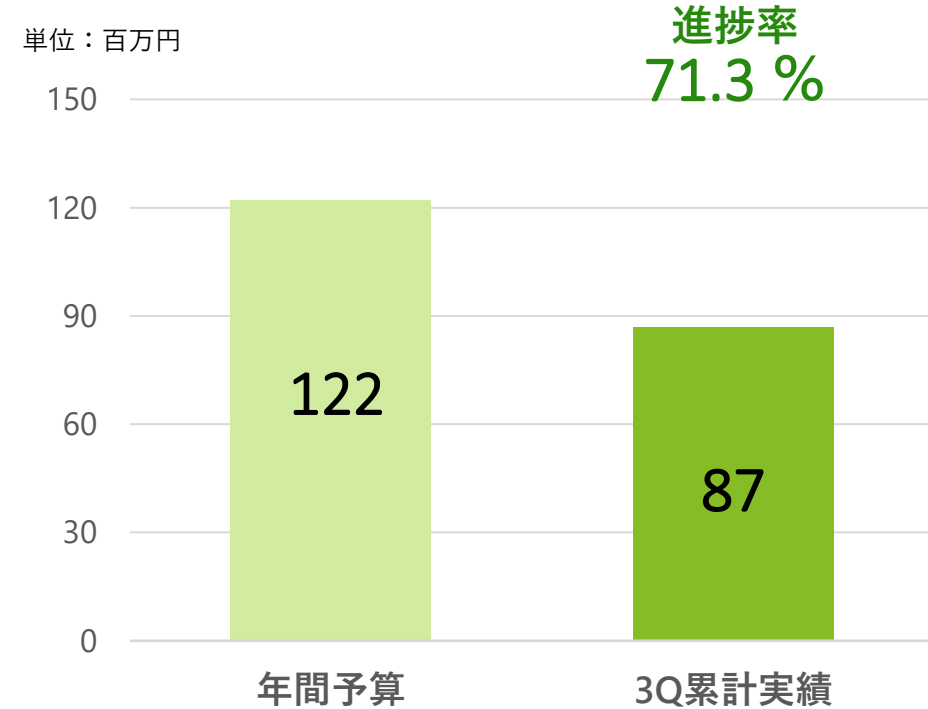
# デジタルトランスフォーメーション(DX)に関するプラットフォームやアプリケーション開発支援を中心に売上高・セグメント利益ともに堅調に推移。年間予算を558百万円から611百万円へ変更

## プラットフォーム事業

### 売上高



### セグメント利益



※セグメントの売上高は外部顧客への売上高

# エンジニアの採用育成、アジアへの進出を視野に入れ、沖縄科学技術大学院大学（OIST）に沖縄オフィスを開設し、中期経営計画の推進に向けさらなる強化を実施している

## プラットフォーム事業

### 実績ハイライト

- AWS上のサーバレスアーキテクチャを活用したIoTプラットフォーム構築・サービス提供プロジェクトを複数受注
  - 通信業、金融業、製造業のお客様に対してTalend及びtroccoのライセンス販売を推進
  - 弊社独自ソリューション「GCP x trocco®【データ分析基盤】」が「Resortech EXPO 2022 in Okinawa」グランプリ受賞
  - 【ソリューション拡大とアライアンス】  
法人向けUdemyをベースにPythonに関するグローバルウェイ独自研修資料を作成し、基礎プログラム力の定着化を継続推進
- データ活用プラットフォームに対するニーズが高く、データ分析に対応可能なPython認定エンジニアが増加

### 事業KPIについて

従業員数  39 / 31 名

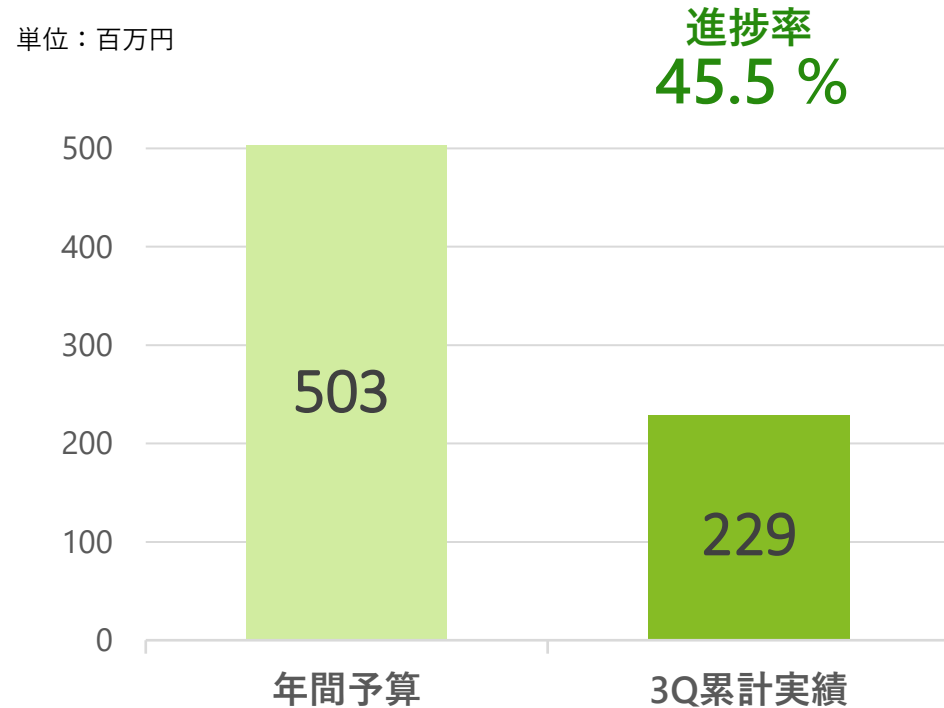
### 達成状況

- 従業員数に関しては、2023年3月末までに計画していた**目標体制を達成**
- フルリモート開発の特性を活かし積極的に地方人員を拡大中。同時にエンジニアの採用育成、アジアへの進出を視野に入れ、地方オフィスを開設  
2022年12月1日に**沖縄科学技術大学院大学（OIST）**に沖縄オフィスを開設
- リクルーティング事業と連携し、さらなる人員拡大を実施中

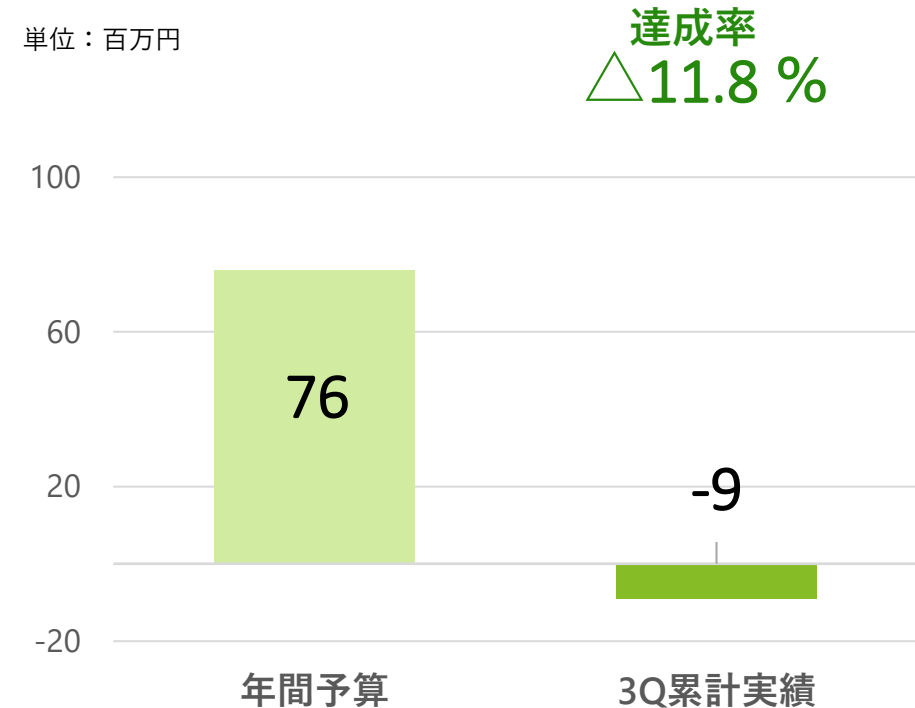
# セグメント利益を確保するための売上構造維持体制は整いつつあるが、案件受注の遅れなどにより当四半期に収束した収益悪化案件を挽回するまでには至らなかった

## セールスフォース事業

### 売上高



### セグメント利益



※セグメントの売上高は外部顧客への売上高

# 新規領域での案件獲得に苦戦。

## 一方でMuleSoft領域におけるビジネス拡大を見据えた事業化は順調に推進中

### セールスフォース事業

#### 実績ハイライト



- 新規ソリューション領域における新規案件獲得に苦戦。
- 複数の大型案件受注を見込んでいたが、開始が第4四半期にずれ込む等して、売上高は遅れている。
- 新たなソリューションとして「Net Zero Cloud」の導入支援を開始。自社でも運用を開始しており、「Resortech EXPO 2022 in Okinawa」に展示するなど積極的に発信し、企業のGXソリューションを支援するサービスとして販路拡大を目指す。



- 堅調に推移しており、さらなる体制拡大、資格保有者数増加によって国内でも有数のケイパビリティを持つベンダーとして位置を確立。
- 市場におけるMuleSoftへの期待値は引き続き高く、ソリューション提供機能の拡大やデリバリ体制の拡充を見据え、推進体制を強化。

#### 事業KPIについて

従業員数



24 / 31 名

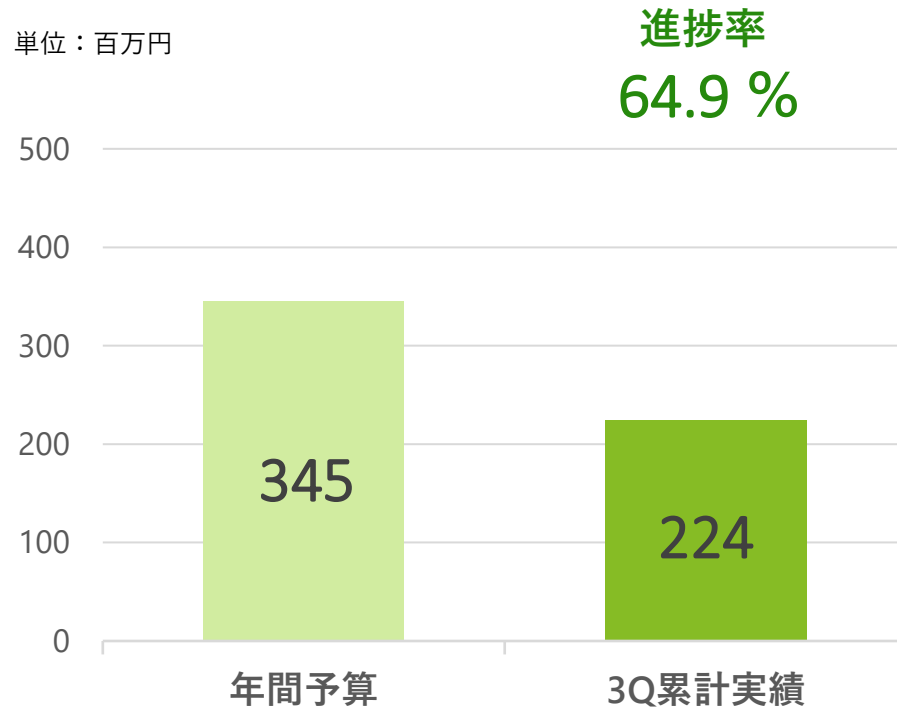
#### 達成状況

- 従業員数は、年度計画(31名)達成に向け、引き続きリファラルやセールスフォース未経験者の育成を中心に採用活動強化
- セールスフォース未経験者でも有能な人材に関して早期に戦力化するスキーム、プロセスを構築しており、第4四半期より運用開始の見込み

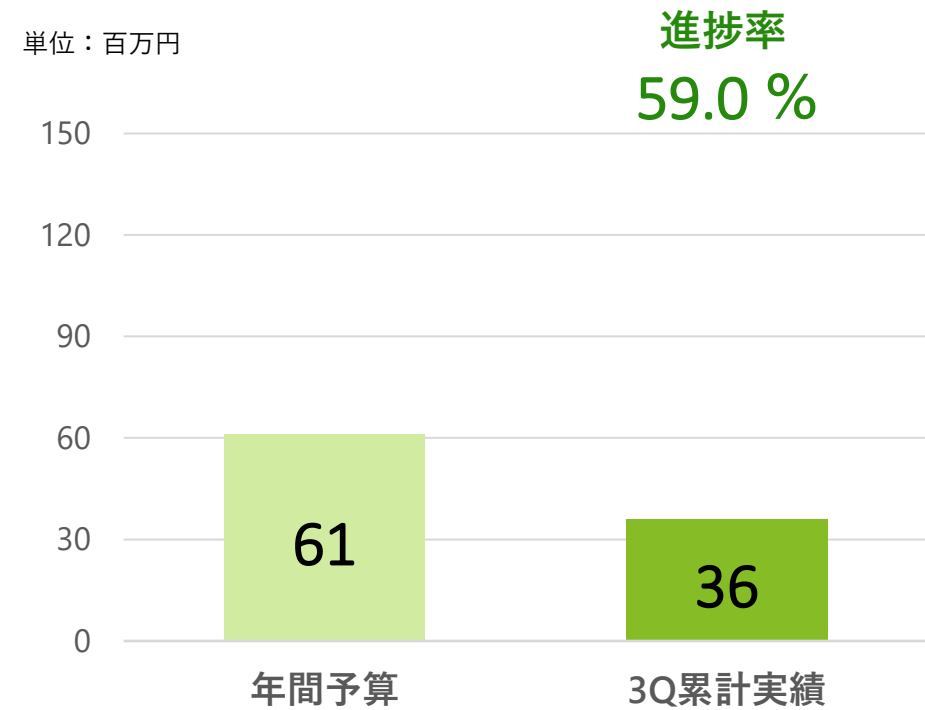
# SEO依存の高い口コミサイト送客中心モデルから営業活動中心モデルへの移行を継続。 採用支援サービスの自社販売及び代理店販売に注力するため広告費・人件費に先行投資中

## メディア事業

### 売上高



### セグメント利益



※セグメントの売上高は外部顧客への売上高

# 検索エンジンの影響でUU数が減少。足元の営業収益の拡大成長に向けての組織強化に加え、非連続な成長に必要な複数の仕込みも並行で実施中

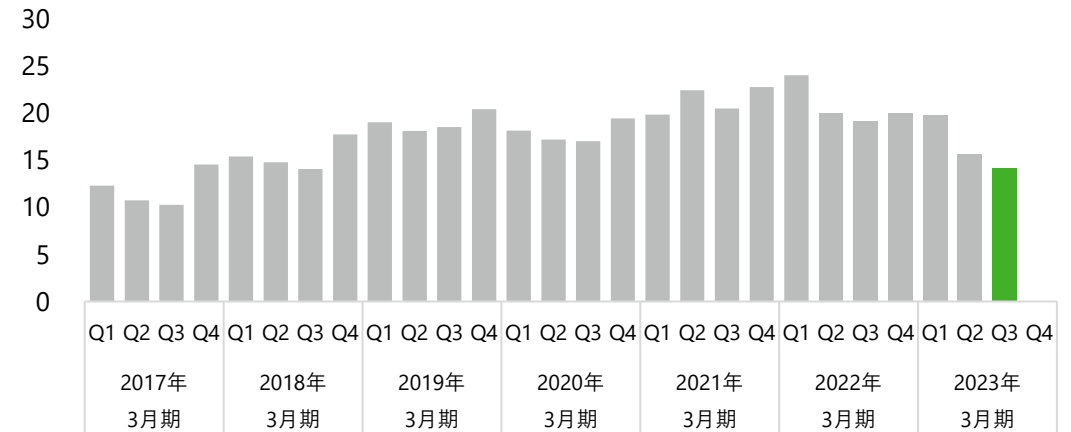
## メディア事業

### 実績ハイライト

- 既存メディア（キャリアコネ、キャリアコネ転職）
  - 検索エンジンのロジックアップデートの影響でロコミサイトキャリアコネのUUが減少
  - 採用企業及び人材紹介系企業への営業活動の促進を強化すべく、商談数確保のためにアポ獲得や広告に投資し効率の良い手法を見極め中
- その他メディア
  - 「Resaco」にて、投資コンテンツのカテゴリへ継続投資中  
将来の有料化に向けて無料会員数は順調に伸長
  - DXの現場のノウハウを伝える動画プラットフォーム「NEXT DX LEADER」にてDXを推進する事業会社とのコラボレーション企画を開始

### 事業KPIについて

UU数  50 / 85 百万



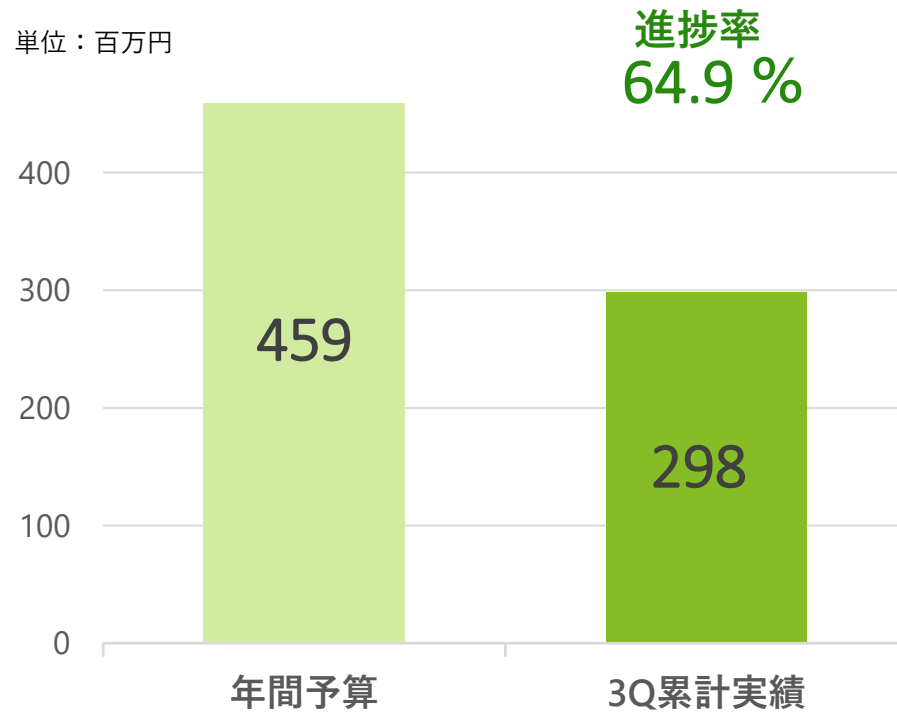
### 達成状況

- 検索エンジンのロジックアップデートの影響によりメディアUUは目標に対してビハインド

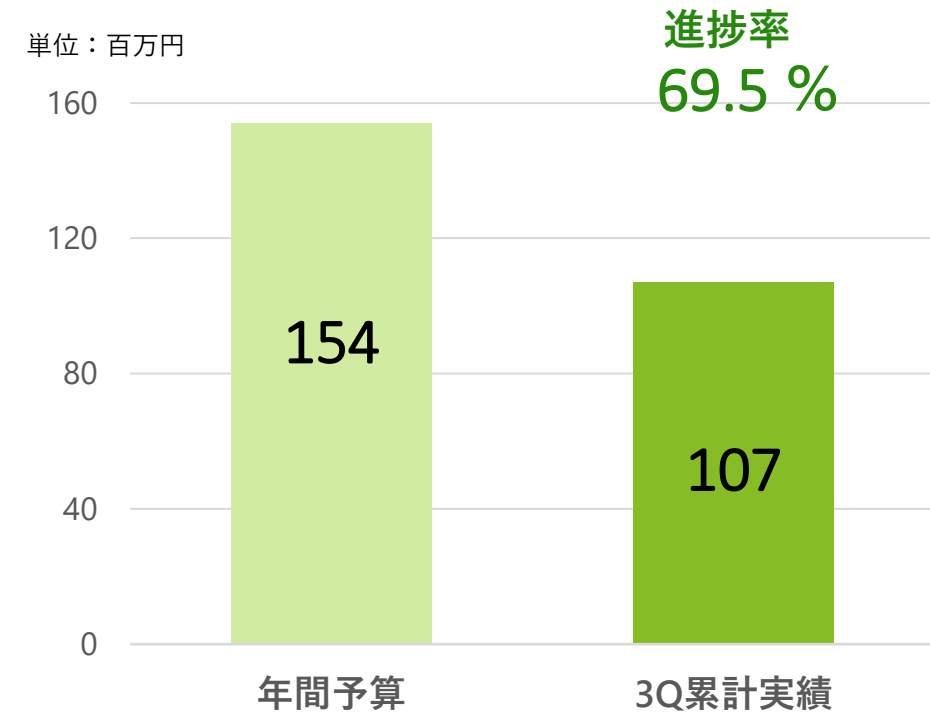
# 人材獲得の遅れにより、人材紹介の売上高は第2四半期比減少。 新商品の立ち上げには苦戦しており、事業全体の予算に対する進捗がやや遅れている

## リクルーティング事業

### 売上高



### セグメント利益



※セグメントの売上高は外部顧客への売上高



# 中長期的にはDX関連人材の採用ニーズは拡大傾向。厳選採用の方針のもと、来期に向けてコンサルタントの採用が進む

## リクルーティング事業

### 実績ハイライト

- 当社が注力しているDX領域を中心とした採用ニーズは引き続き堅調。またハイクラス人材においては採用難易度が高く、グローバルウェイのような専門人材紹介会社の実績が改めて評価されている。
- これまでの採用決定実績が評価されたことにより、各社から取引条件が優遇され、売上が増加しやすい状況。

### 案件ハイライト

- 大手IT系コンサルティングファームから継続的な案件依頼を受けつつ、ソフトウェアの領域別に世界最大手クラスのソフトウェア企業の案件開拓に注力

### 事業KPIについて

売上/人  27.8 / 30 百万

案件数  101 / 110 件

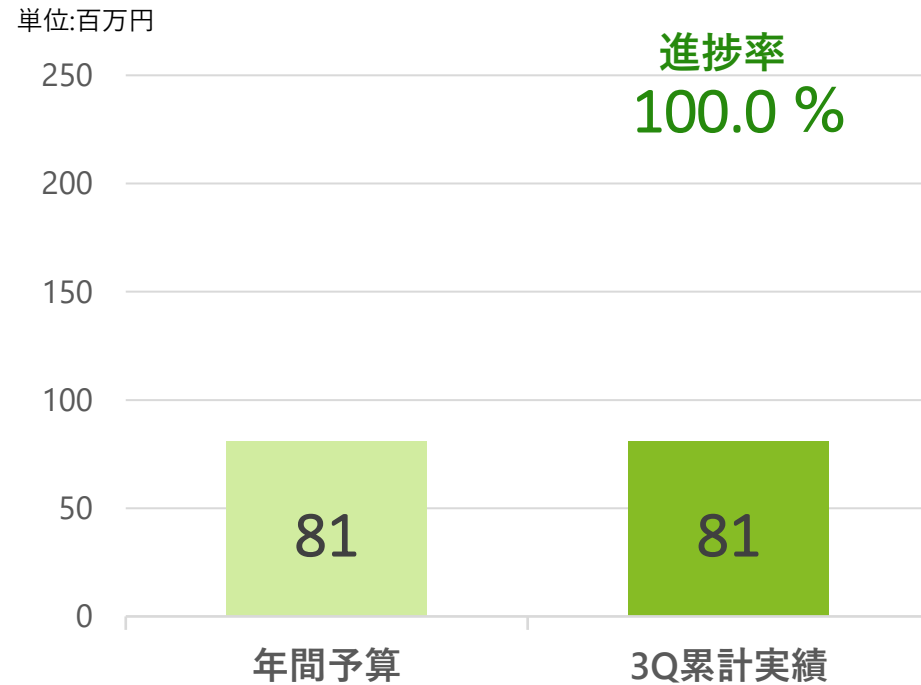
### 達成状況

- 予定していたコンサルタントの採用計画に遅れが有り、一部RPO案件に影響
- 上期よりは採用ニーズはやや落ち着いたものの、引き続きニーズが顕在化している

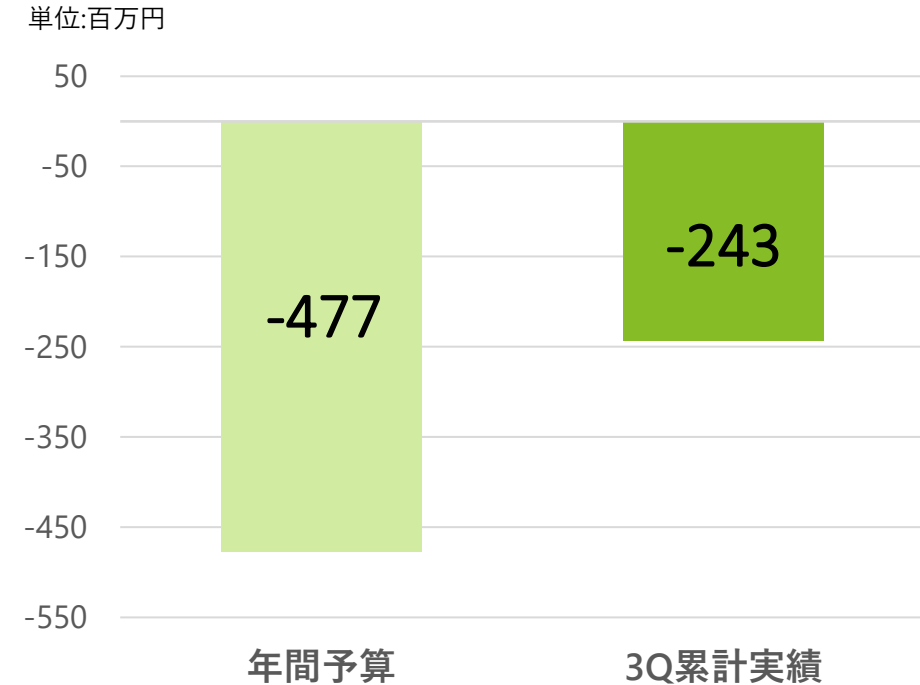
# 今後の事業成長に向けて、2022年7月に調達した資金をもとに、採用を中心に投資継続中。 大規模なマーケティングは来期以降を見据えプロダクト改善と営業採用に集中する

## シェアリングビジネス事業

### 売上高



### セグメント利益



※セグメントの売上高は外部顧客への売上高

# Time Ticket(C2C)はシステムリニューアルを継続中。Time Ticket Pro(B2C) は大手顧客数が増加しており、派遣登録者の確保とコンサルティングチームの立ち上げに注力している

## シェアリングビジネス事業

### 実績ハイライト

- C2C取引 (Time Ticket)
  - ブランドビジュアル変更
  - フルリニューアル開発中
    - ↳ チケット一覧・詳細の変更 (11月)
    - ↳ アプリのリニューアル (来期上期)
- B2C取引 (Time Ticket Pro)
  - **営業体制強化による新規開拓数増加**
  - プロ人材やDX人材の業務委託/派遣サービスの受注が増加し、取引高継続増加
  - 派遣登録者獲得増加のために集客サイト「プロコンサル」をリリース
  - **コンサルチーム立ち上げに伴う採用を強化中**

### 事業KPIについて

登録者数  81 万人

案件数  24/ 60 件

### 達成状況

- C2C取引累計登録者数が81万人となった (2022年12月に80万人を突破)
- 案件数は、企業側の新規開拓は問題が無いが、候補者 (登録者) の確保に苦戦している状況は依然変わらず

# トピックス

# エンジニアの採用や育成、将来的なアジア展開を視野に福岡オフィスと沖縄オフィスを開設した。Resortech EXPO 2022 in Okinawaへ出展し、展示部門グランプリを受賞した

## 全社トピックス

### 福岡オフィスと沖縄オフィスの設置

中期経営計画の推進に向けたさらなる強化としてエンジニアの採用育成、アジアへの進出を視野に福岡県と沖縄県に拠点を設置

#### ■ 福岡オフィス

開設：2022年11月1日

目的：テクノロジー領域の中堅エンジニアなどの中途採用の場

住所：福岡県福岡市博多区博多駅前2-1-1福岡朝日ビル  
1階fabbit 内

#### ■ 沖縄オフィス

開設：2022年12月1日

目的：4年間ITを専門として学ぶ学生が多く新人育成の場

住所：沖縄県沖縄県国頭郡恩納村字谷茶1919番地1  
イノベーションスクエア・インキュベーター

### Resortech EXPO 2022 in Okinawaへの出展と受賞

沖縄県最大級IT展示会「Resortech EXPO 2022 in Okinawa」に出展し、「ResorTech 展示部門 グランプリ」受賞

#### ■ 受賞されたGCP x trocco®【データ分析基盤】

- データ分析プラットフォームと分析基盤構築・運用のSaaSを組み合わせたサービス
- データ分析や活用における課題を、「GCP（Google Cloud Platform）」と「trocco®」を用いて「データ分析基盤」を構築することで解決

#### ■ 受賞された理由

- 沖縄の企業経営のDX化において大いに期待された
- また、当社の沖縄科学技術大学院大学（OIST）への沖縄オフィス開設、社会課題解決や県内エンジニア育成への取り組みも評価された

# “人”と“技術”を新しい時代のために

人々の幸せや企業の成長をあらゆる技術の追求により最大限実現し、  
新しい時代において、最も信頼される存在を目指します。



# Appendixes

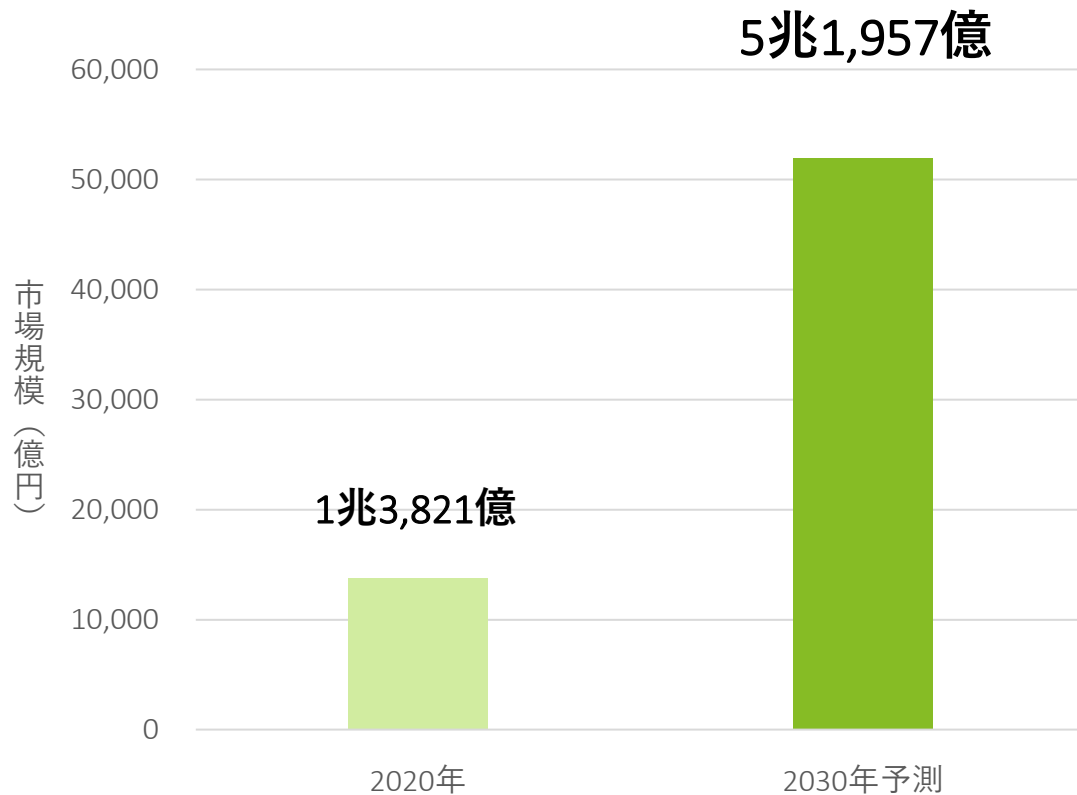
# 外部環境と当社の事業



# デジタルトランスフォーメーション(DX)の国内市場は2030年には約5兆円に拡大が見込まれる。 同時に、DXを進める企業ではそれを担う人材不足が課題とされている

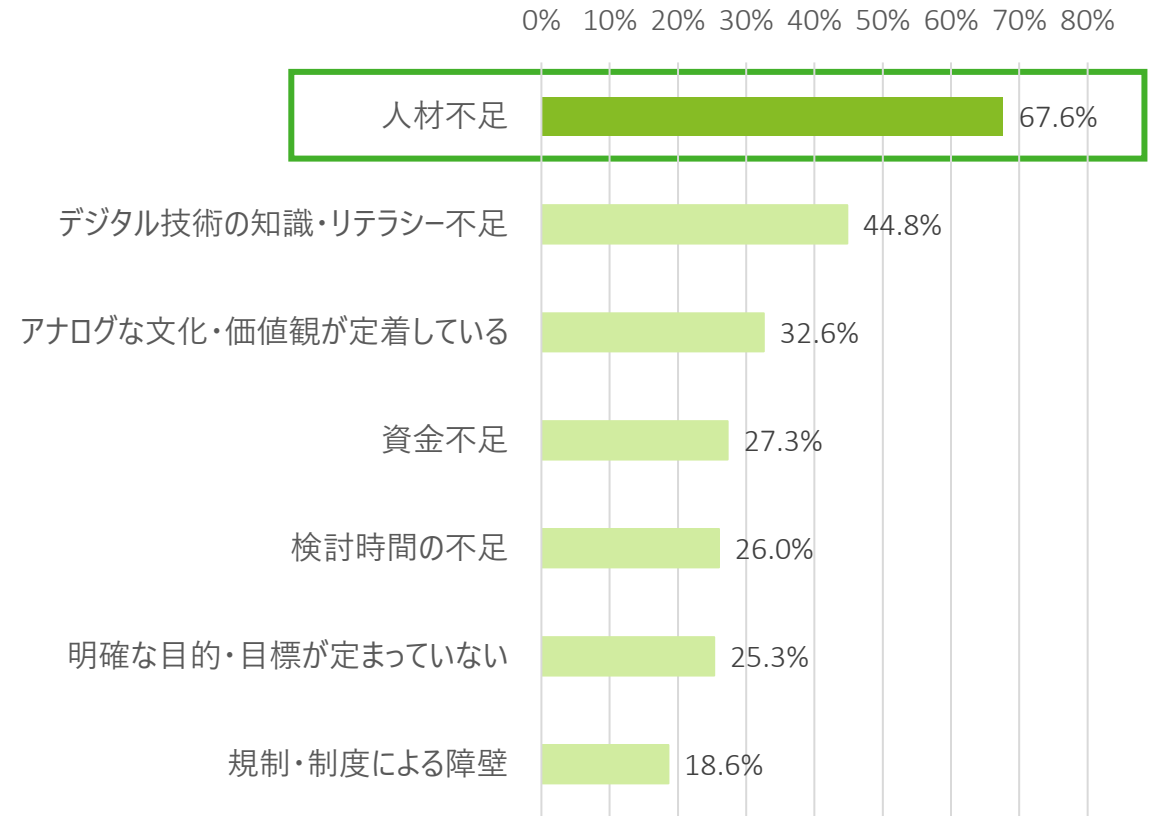
## 当社グループを取り巻く環境

### DX市場の成長



株式会社富士キメラ総研「2022 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編、ベンチャー戦略編」

### DXを進める企業の課題 (国内)

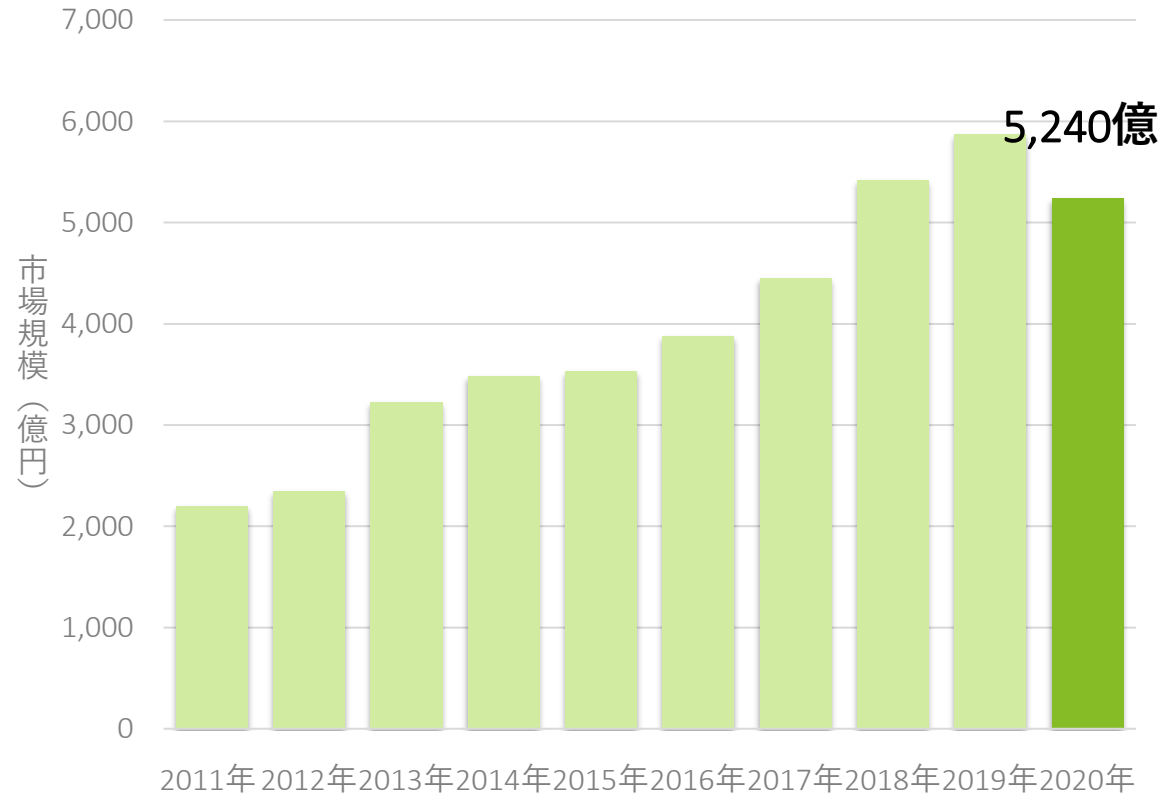


総務省「令和4年版情報通信白書」

# 人材紹介業の市場規模はコロナ禍の影響により直近は落ち込むも拡大基調にある。シェアリングエコノミー市場はテクノロジーの普及や政府の副業後押しなどで拡大が見込まれる

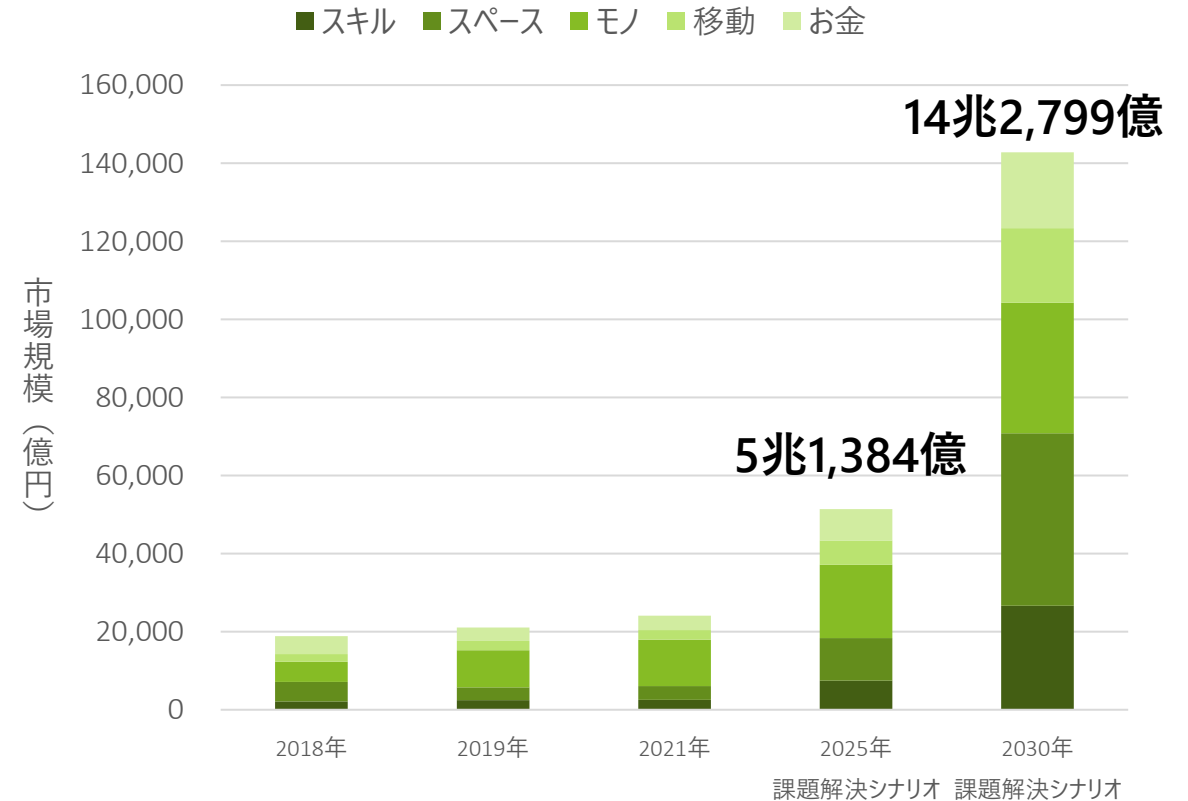
## 当社グループを取り巻く環境

### 人材紹介の市場規模（手数料収入）



厚生労働省「職業紹介事業報告書の集計結果」

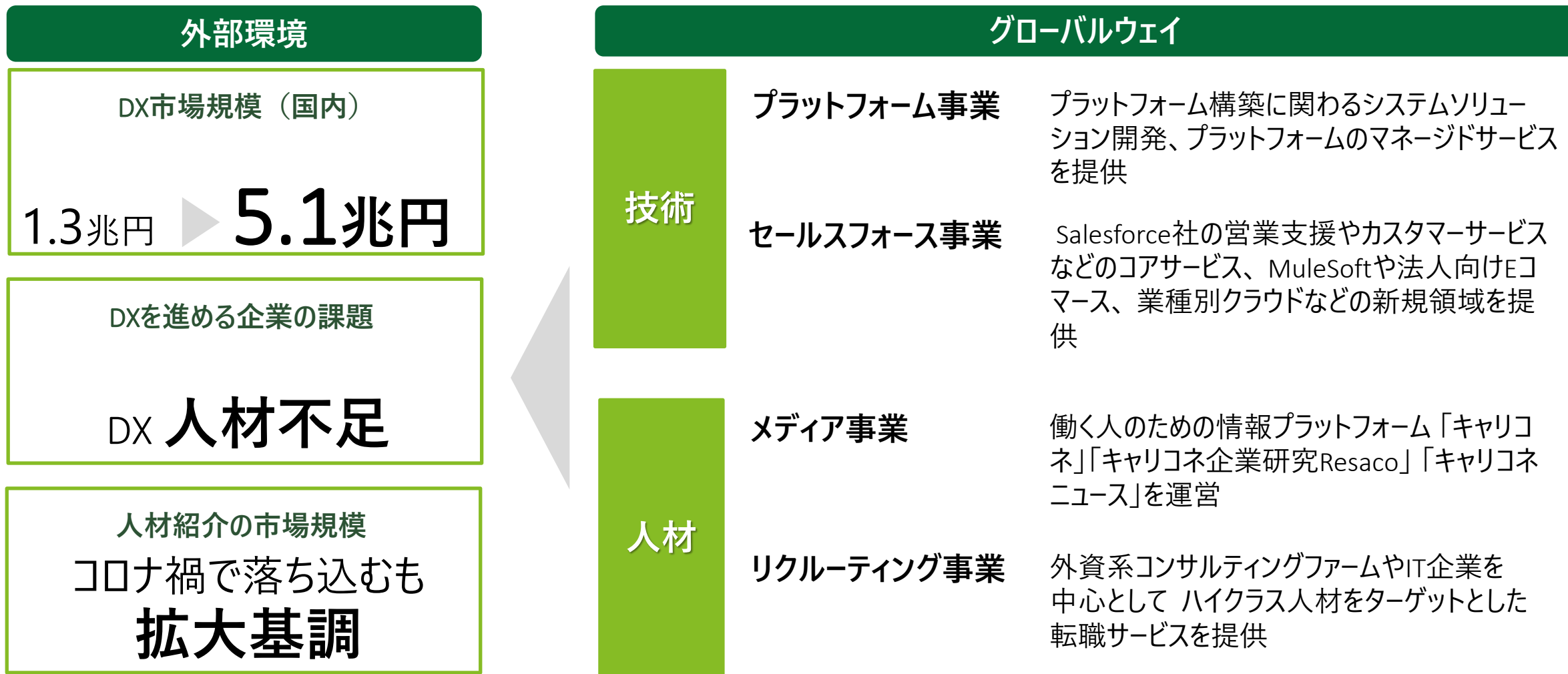
### シェアリングエコノミー市場規模（国内）



「株式会社 情報通信総合研究所「シェアリングエコノミー関連調査2021年度調査結果」

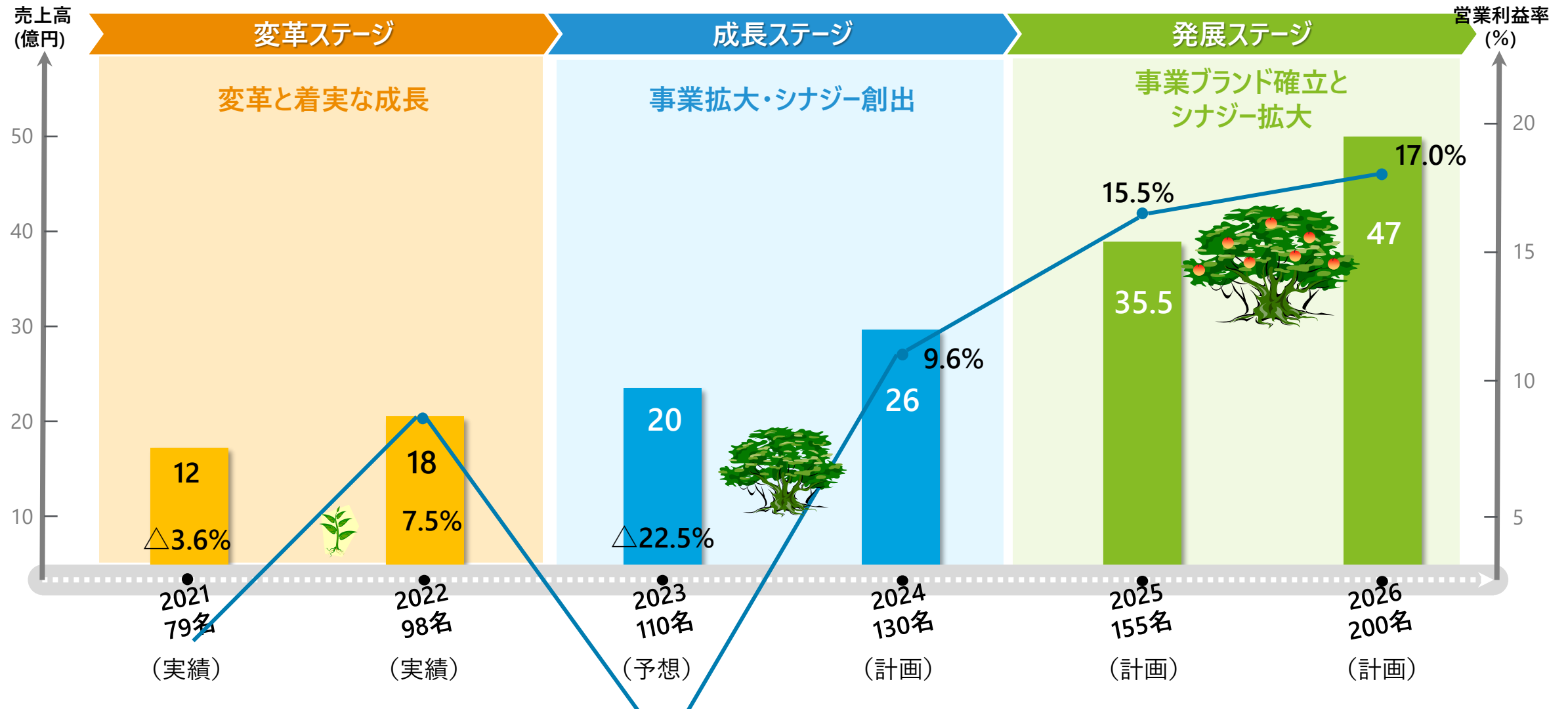
# 当社は、「人」と「技術」を新しい時代のために」という経営理念のもと、主にDX市場に対して技術と人材の両面から支援を行っている

## 外部環境とグローバルウェイの事業



これまで培ってきた事業の強みと事業間シナジーの拡大により、それぞれの事業を発展させ、力強い成長を目指している。なお、2023年3月期の予想は2022年11月に修正した

### 中長期計画 GW-VISON 2026 について

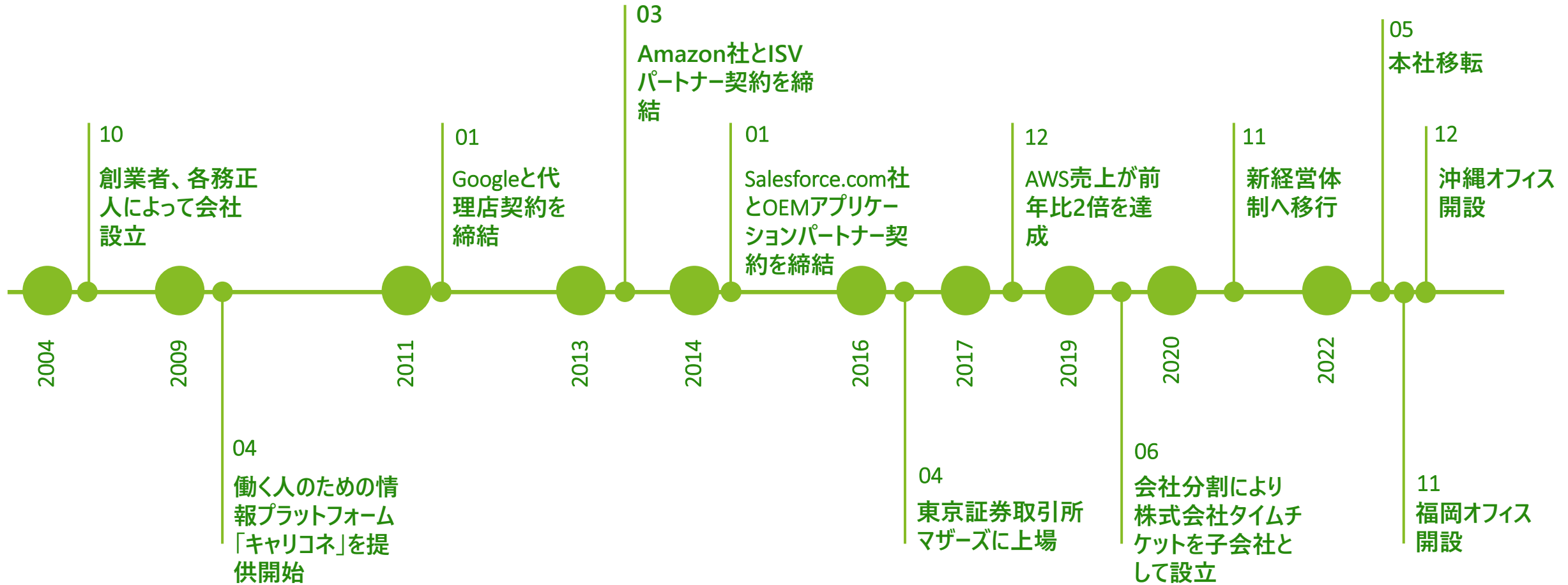


# 会社概要

# 会社概要

社名	株式会社グローバルウェイ (Globalway, Inc.)			
子会社	株式会社タイムチケット、TimeTicket GmbH			
所在地	本社オフィス 〒150-0001 東京都渋谷区神宮前二丁目34番17号 住友不動産原宿ビル19階 福岡オフィス 〒812-0011 福岡県福岡市博多区博多駅前2丁目1番1号 福岡朝日ビル1階 fabbit 内 沖縄オフィス 〒904-0495 沖縄県国頭郡恩納村字谷茶1919番地1 イノベーションスクエア・インキュベーター			
設立	2004年10月	社員数	93名 (連結・2022年3月時点)	
役員	取締役会長 各務 正人 取締役 新井 普之 取締役 (監査等委員) 赤堀 政彦 代表取締役社長 小山 義一 取締役 中村 紘彦 取締役 (監査等委員) 黒田 真行 取締役 梁 行秀 取締役 根本 勇矢 取締役 (監査等委員) 佐藤 岳 取締役 吉村 英明			
証券コード	3936 (東京証券取引所 グロース市場)	外部認証	ISO27001 (ISMS)	
事業許可番号	厚生労働大臣許可番号 有料職業紹介事業 (13-コ-300923) / 労働者派遣事業 (派13-301400)			
事業内容	<b>プラットフォーム事業</b> クラウドアプリケーションの開発とライセンス販売及び導入支援・カスタマイズ開発や運用サポートサービスを提供	<b>セールスフォース事業</b> Salesforce.com 社プラットフォームでの開発と導入支援・カスタマイズ開発や運用サポートサービスを提供	<b>メディア事業</b> 働く人のための情報プラットフォーム「キャリコネ」の運営  <b>リクルーティング事業</b> ハイクラス人材紹介サービス「GLOBALWAY AGENT」の提供	<b>シェアリングビジネス事業</b> 個人のスキルや経験を売買できるシェアリングエコノミーサービス「タイムチケット」の運営

# 沿革



## 将来見通しに関する注意事項

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの基準と異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。