



事業計画及び成長可能性について

2023年6月30日

株式会社グローバルウェイ

“人”と“技術”を新しい時代のために

当社は、創業以来、「ライフスタイルの変革とビジネスの革新に貢献して、人々がより幸せになるための価値を創出し続ける」という使命のもと、働く人のためのプラットフォーム「キャリコネ」の創出や、法人向けクラウドサービスのコンサルティング・導入支援サービスの提供を通じて、多くのお客様の成功を共にしてまいりました。

今、時代は急激に変革を遂げていっております。経営環境は大きく変化し、人々の働き方や企業の在り方も大きく変わりつつあります。多くの企業にとって、そのありたい姿を再定義し、デジタル技術を活用したビジネス変革（デジタルトランスフォーメーション）を加速させていくことが急務になっています。

このデジタルトランスフォーメーションの実現のためには、「デジタル技術」の導入はもちろん、その技術を用いて、ビジネス変革を実現する「人材」の強化が重要となります。

当社は、この「人材」と「デジタル技術」の両方に対してご支援できる数少ない企業として、これまでの実績や経験をもとに、新しい時代に適応した働く人のためのサービス開発を積極的に推進すると同時に、企業のデジタルトランスフォーメーションの成功のために必要となる人材の採用や育成に関するご支援や、デジタル技術活用に関するご支援を強化してまいります。

これまで以上に、当社の事業シナジーを最大化し、働く人の幸せや企業の変革に貢献できる企業であるよう、精進してまいります。

会社概要

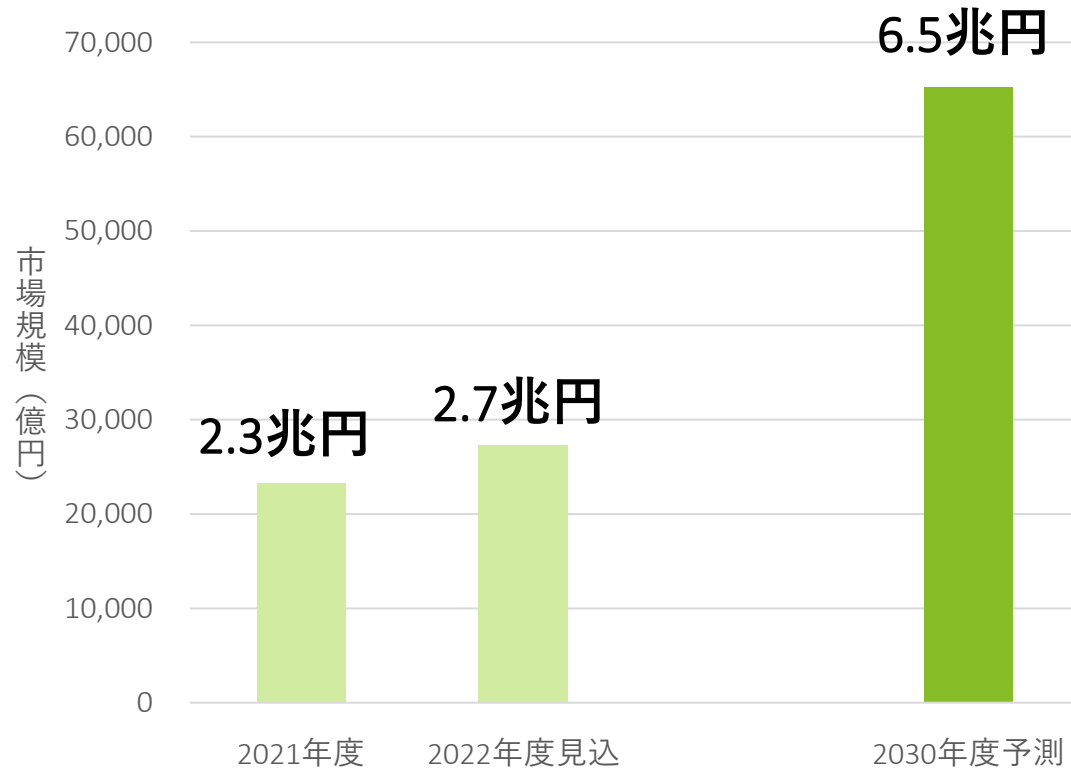
社名	株式会社グローバルウェイ (Globalway, Inc.)			
子会社	株式会社タイムチケット、TimeTicket GmbH			
所在地	本社オフィス 〒150-0001 東京都渋谷区神宮前二丁目34番17号 住友不動産原宿ビル19階 福岡オフィス 〒812-0011 福岡県福岡市博多区博多駅前2丁目1番1号 福岡朝日ビル1階 fabbit 内 沖縄オフィス 〒904-0495 沖縄県国頭郡恩納村字谷茶1919番地1 イノベーションスクエア・インキュベーター 那覇オフィス 〒900-0004 沖縄県那覇市銘苅2-3-1 メカル ヨン_ゴ 407			
設立	2004年10月	社員数	121名 (連結・2023年3月時点)	
役員	取締役会長 各務 正人 代表取締役社長 小山 義一 取締役 梁 行秀 取締役 吉村 英明	取締役 新井 普之 取締役 中村 紘彦 取締役 根本 勇矢	取締役 (監査等委員) 赤堀 政彦 取締役 (監査等委員) 黒田 真行 取締役 (監査等委員) 佐藤 岳	
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-ユ-300923) / 労働者派遣事業 (派13-301400)			
事業内容	・プラットフォーム事業 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	・セールスフォース事業 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	・メディア事業 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 ・リクルーティング事業 ハイクラス人材紹介サービス 「GLOBALWAY AGENT」の提供	・シェアリング事業 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

1. 当社グループを取り巻く環境と事業の概要

当社の属する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6.5兆円に拡大が見込まれると同時に、約7割の企業ではDXを担う人材不足が課題とされています

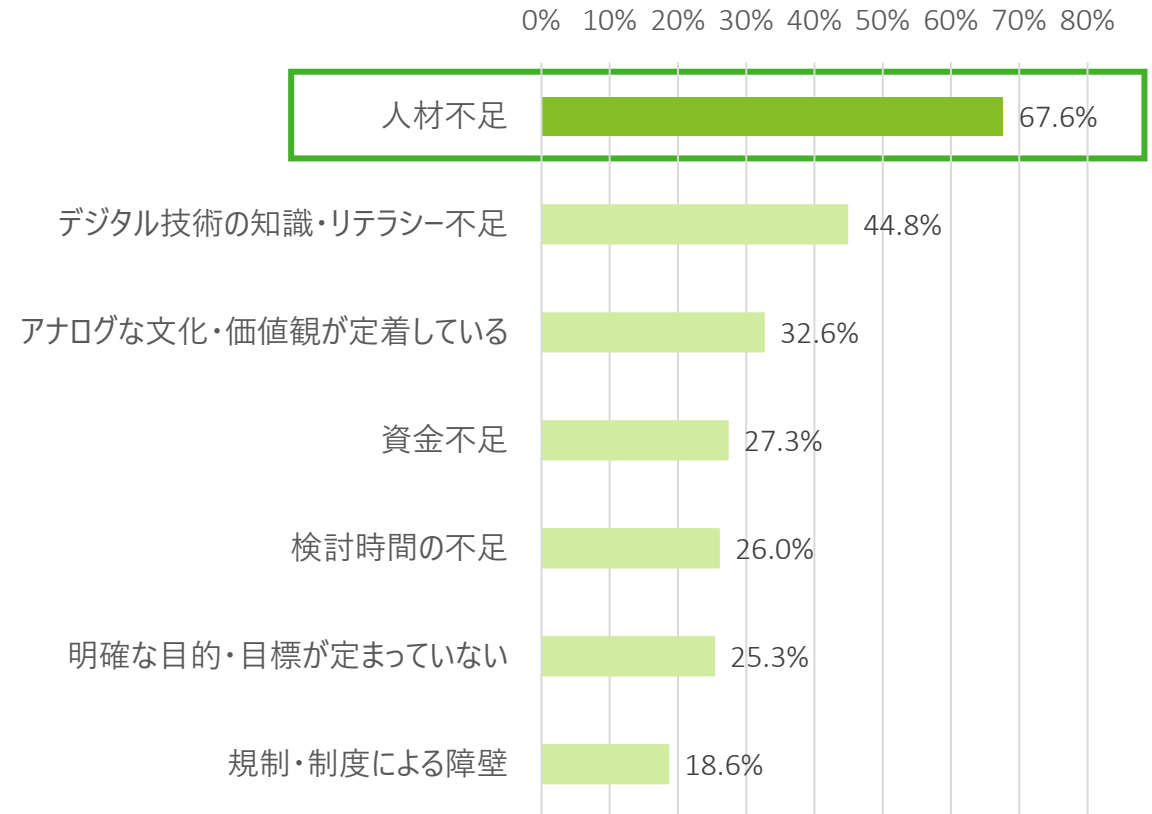
当社グループを取り巻く環境

DX市場の成長



株式会社富士キメラ総研「2023 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）

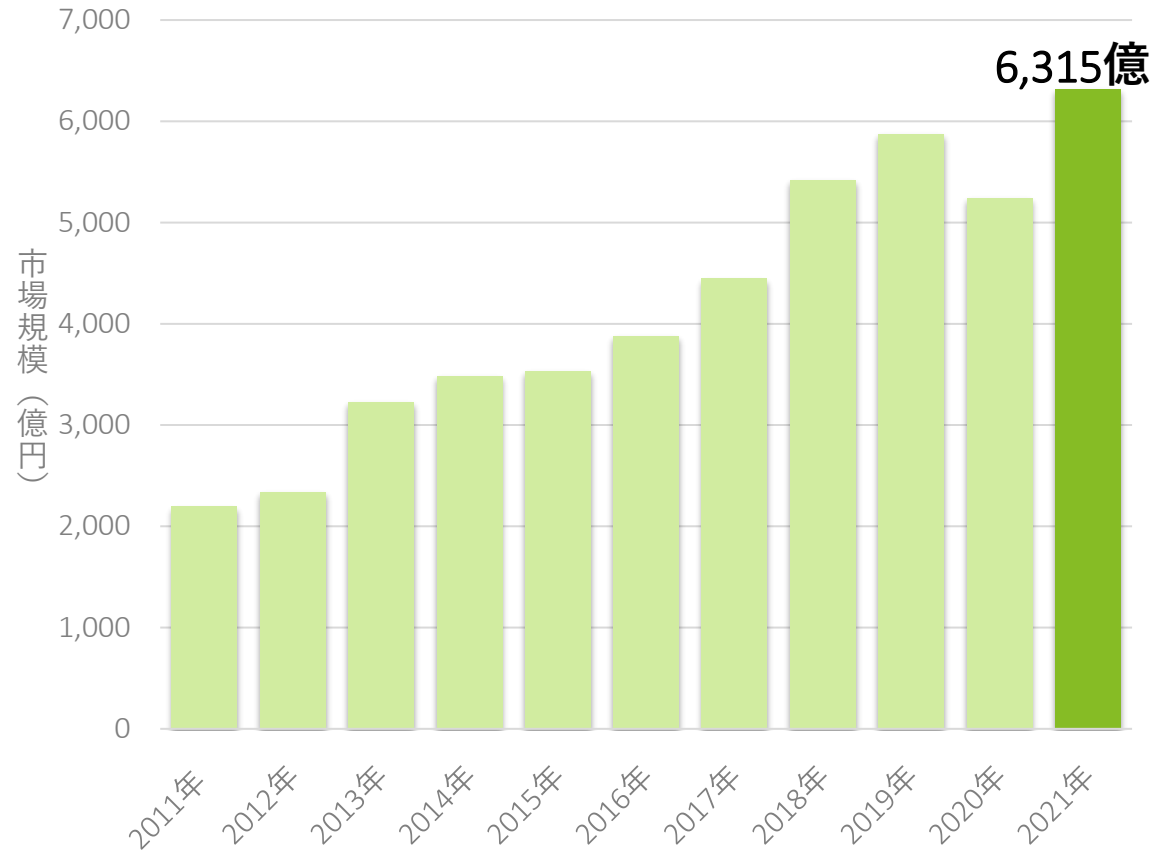


総務省「令和4年版情報通信白書」

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。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ます

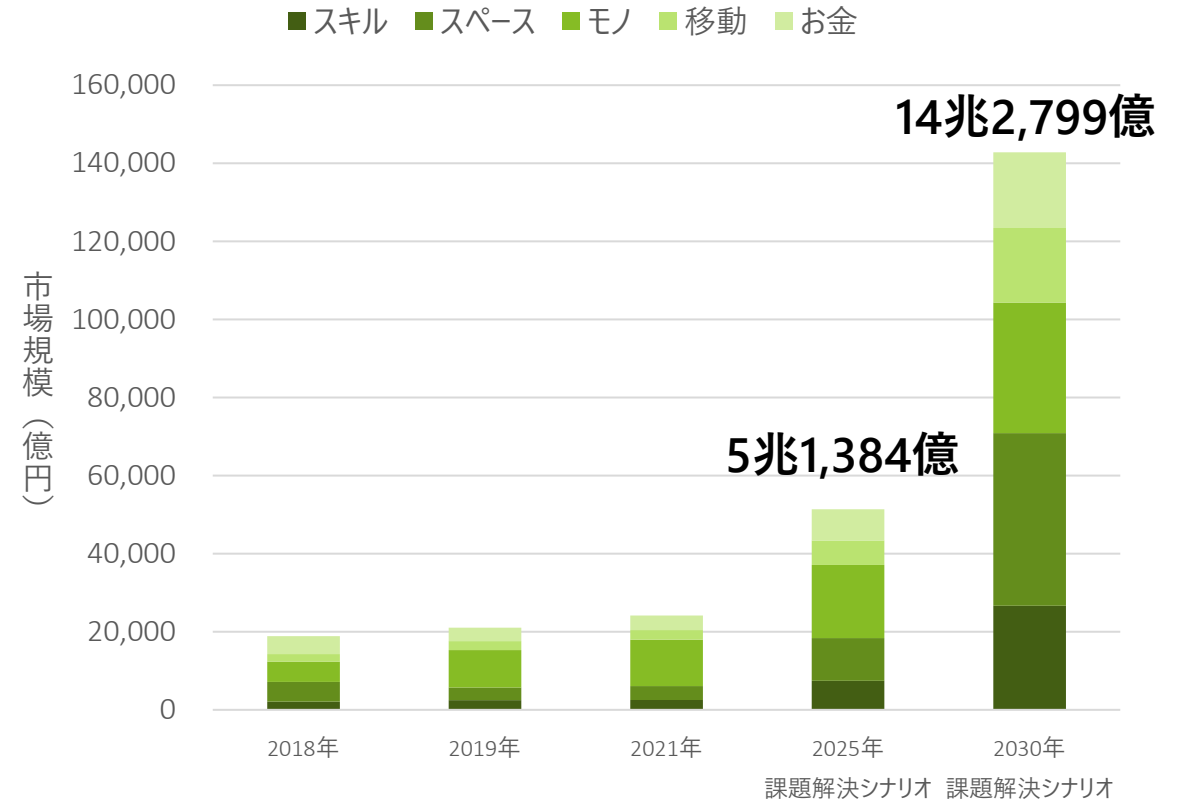
当社グループを取り巻く環境

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」

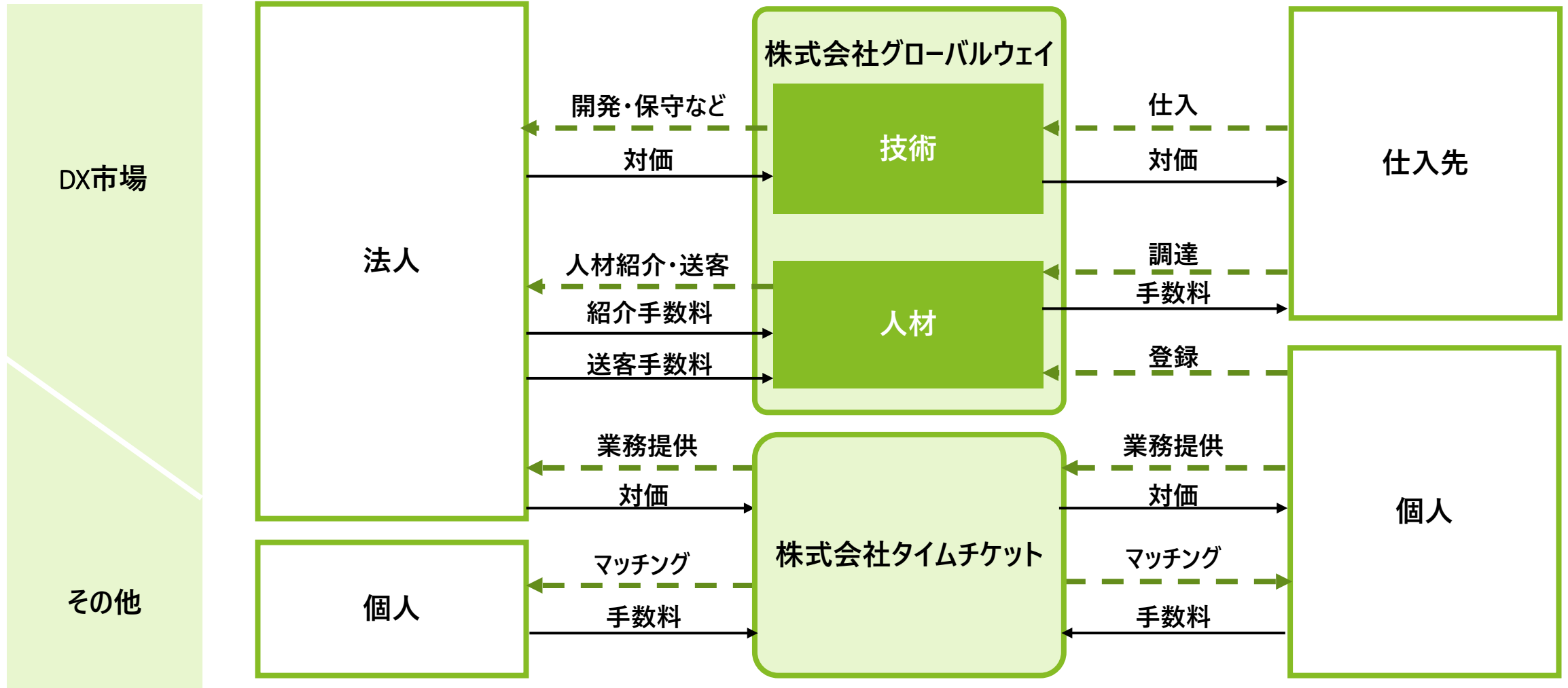
シェアリングエコノミー市場規模（国内）



「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」

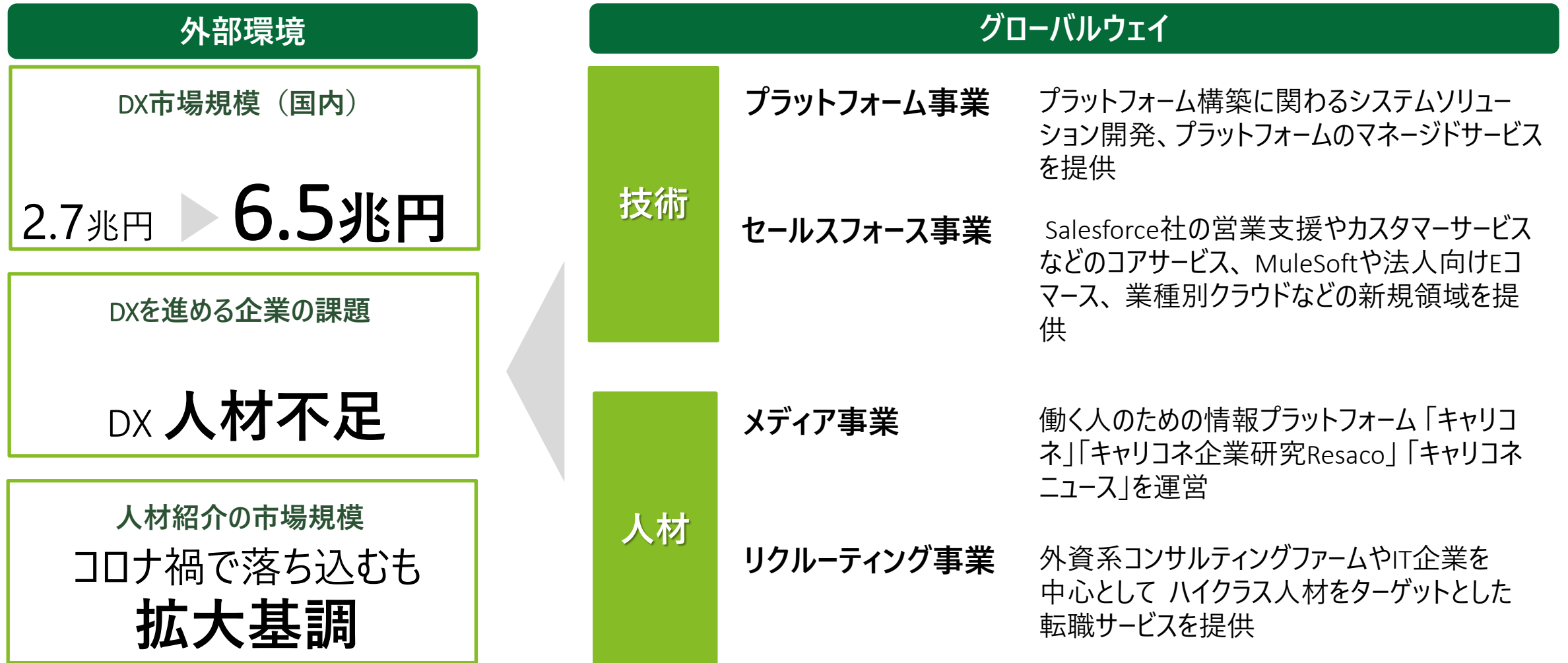
当社グループは、当社、連結子会社である株式会社タイムチケット、TimeTicket GmbH、持分法適用関連会社であるCODE 2 LAB. PTE.LTD.で構成されています

事業系統図



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ます

外部環境とグローバルウェイの事業



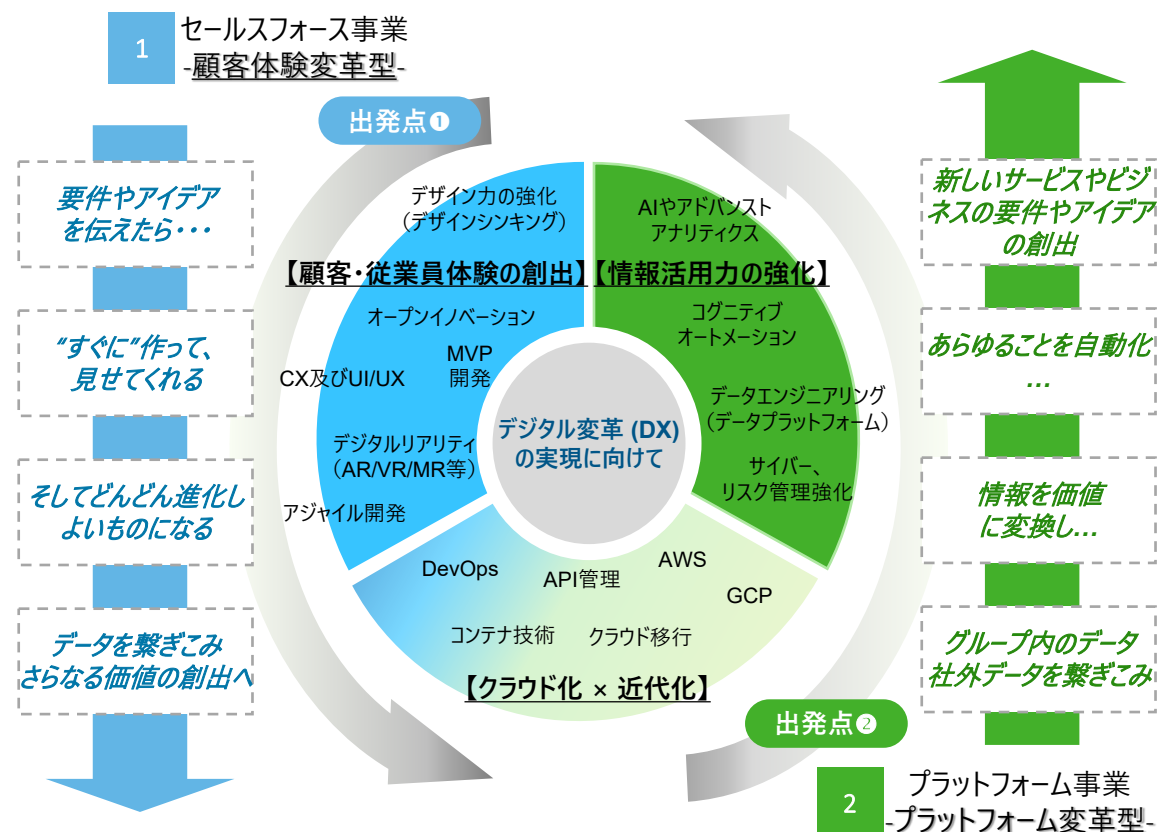
プラットフォーム事業とセールスフォース事業は【つなぐ（Connect）】をキーワードにDXの実現にむけて、法人向けクラウドソリューション開発を支援します

Why DX

- 昨今のグローバルにおけるビジネス変化の加速度は益々増加しています。それはクラウドやビッグデータなどのテクノロジー進化と活用が進み、ビジネスモデルを一変させる新しいデジタルプラットフォームが次々と創出されていることが一つの要因と考えられます
- 一方、我が日本のIT環境は、2018年経済産業省の「2025年の崖」として警告されているように、2025年から年間で現在の約3倍、約12兆円もの経済損失が発生すると予測されています。なかでも、老朽化やブラックボックス化している基幹（レガシーシステム）の刷新や古い技術を扱えるIT人材の不足や高い運用・保守コストからの脱却は喫緊の課題となっております
- このような状況の中、すべての日本企業はデジタル企業になるべく、テクノロジーを活用して新しいビジネスモデルを創出したり、デジタル化されていない業務プロセスの効率を上げることが重要と考えます。具体的には、新しい時代に、企業がありたい姿を再定義し、保有している資産（データ）を有効活用することができる、IT基盤を整えておくことが重要になります

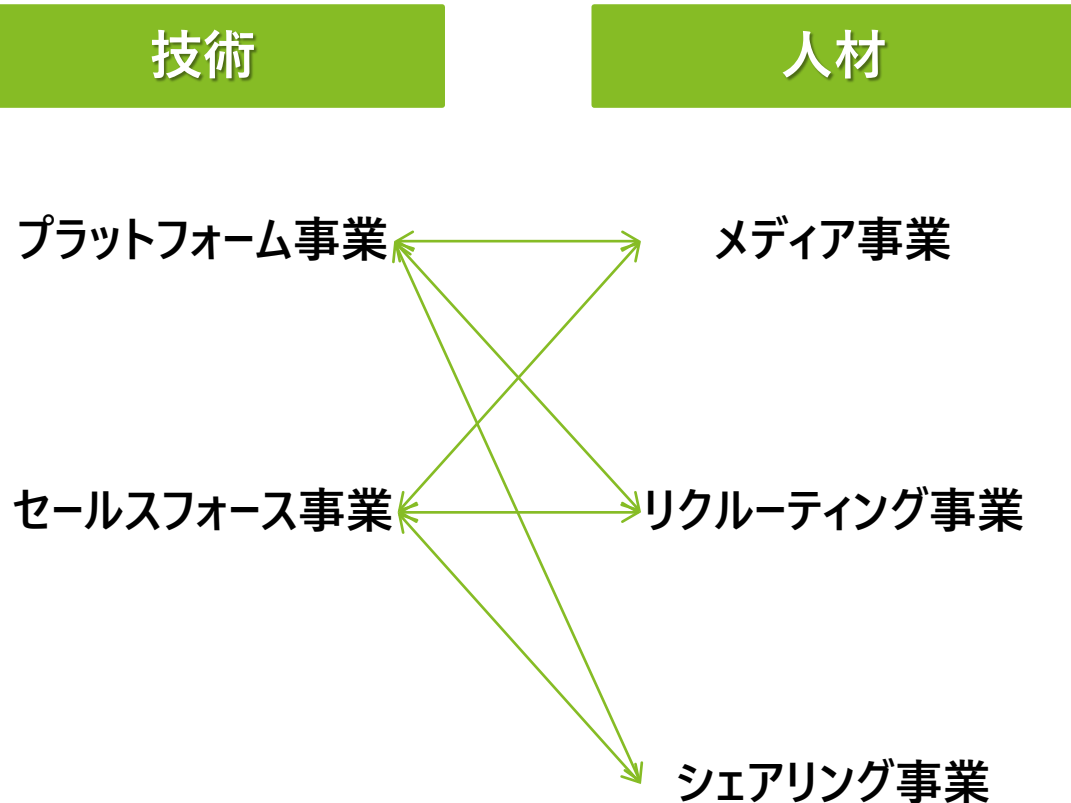
DX実現に向けて（アプローチ）

左記載状況を顧みて、弊社では企業のデジタルトランスフォーメーションの実現に向けて、顧客の変革アプローチにあわせてご支援を実施しております



技術領域と人材領域に事業を持っている特徴を活かし、事業間のシナジー創出により成長をドライブしていきます

事業シナジー



1 社員候補者の連携

- 様々なクラウドソリューションを目利きしソリューションとして提供していくためには、また、セールスフォースソリューションを提供していくためには、難易度が高いスキルが必要となります。
- メディア事業で運営している「キャリコネ」のDBを使って、プラットフォーム事業、セールスフォース事業の採用につなげています。
- 高スキル人材獲得課題に対してリクルーティング事業と連携することで、最新のDXエンジニアを獲得しております。

2 スポットエンジニアリソースの連携

- 難しく、ニッチな技術領域における人材獲得課題に対してはタイムチケット社のシェアリング事業から人材リソースを調達することで幅広いテクノロジー領域の要件に対応しております。

3 連携した案件創出

- プラットフォーム事業、セールスフォース事業と連携し、協働でのプロジェクト提案を実施することにより、案件数を拡大しています。
- プラットフォーム事業、セールスフォース事業の取引先の人材ニーズに対して、リクルーティング事業やシェアリング事業で人材を紹介しています。

2. 中期経営計画「GW-VISION2026」と進捗状況

2-1. 中期経営計画「GW-VISION2026」の概要

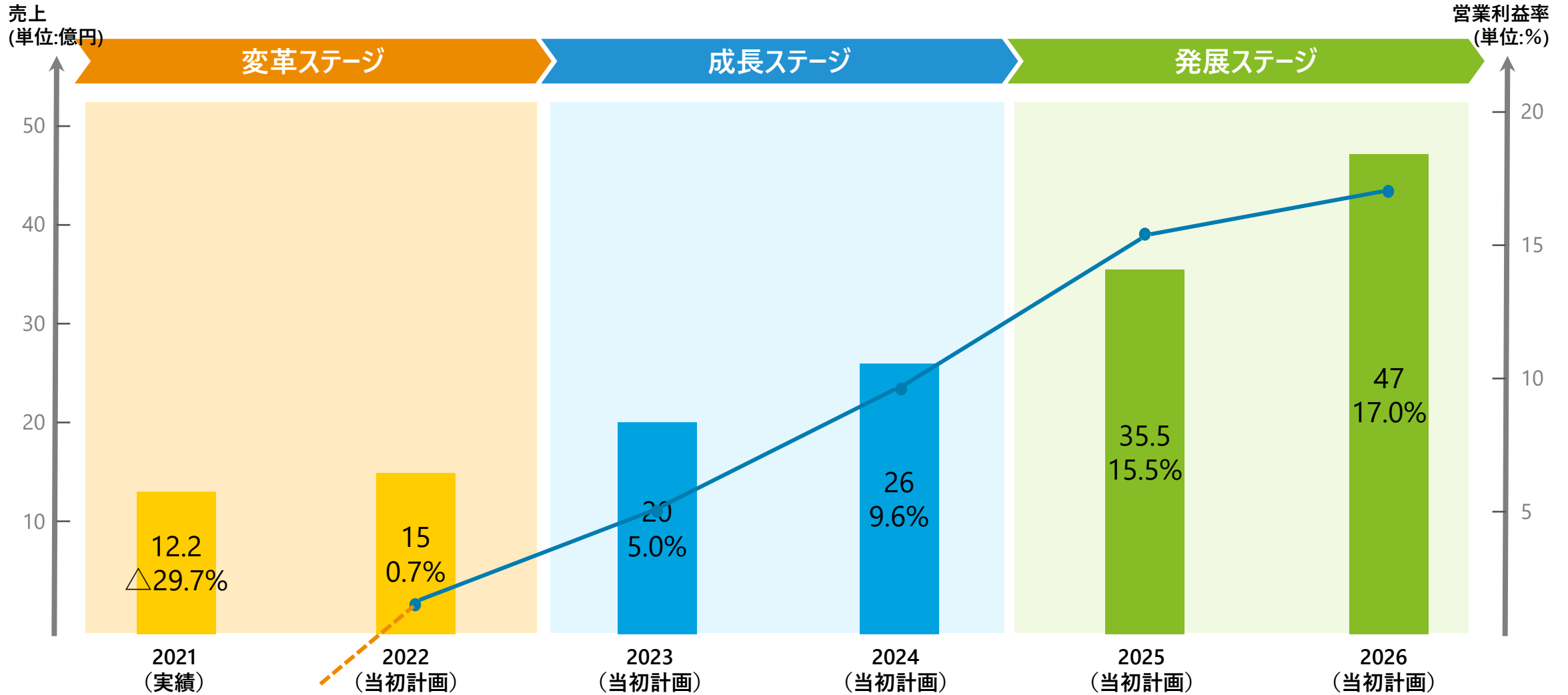
2026年3月期までの5年間を第2創業期の重要ステージとした中期経営計画（GW-VISION2026）に取り組んでいます

GW-VISION2026 基本方針

各事業を安定して成長できる仕組みを構築しつつ、
直近大きく成長が見込める事業領域を注力領域として
急拡大を目指すとともに
グループ全体の収益を最大化する

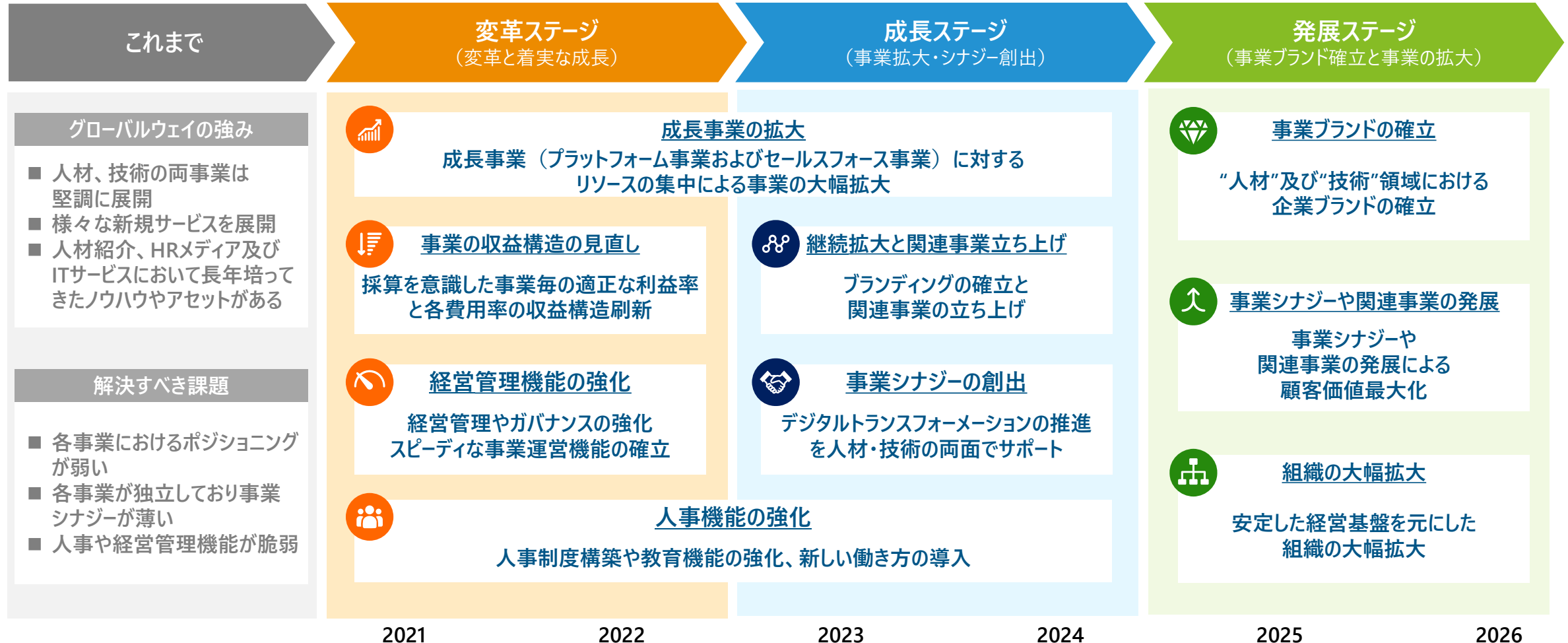
グローバルウェイ連結売上 47億円、営業利益率17%を2026年3月期における 経営目標に掲げ、事業拡大を推進します

GW-VISION2026 業績目標 (FY2022~FY2026)



グローバルウェイがこれまで培ってきた事業の強みと事業シナジーの拡大により、事業を発展させるとともに、経営管理や人事機能の強化により力強い成長を目指します

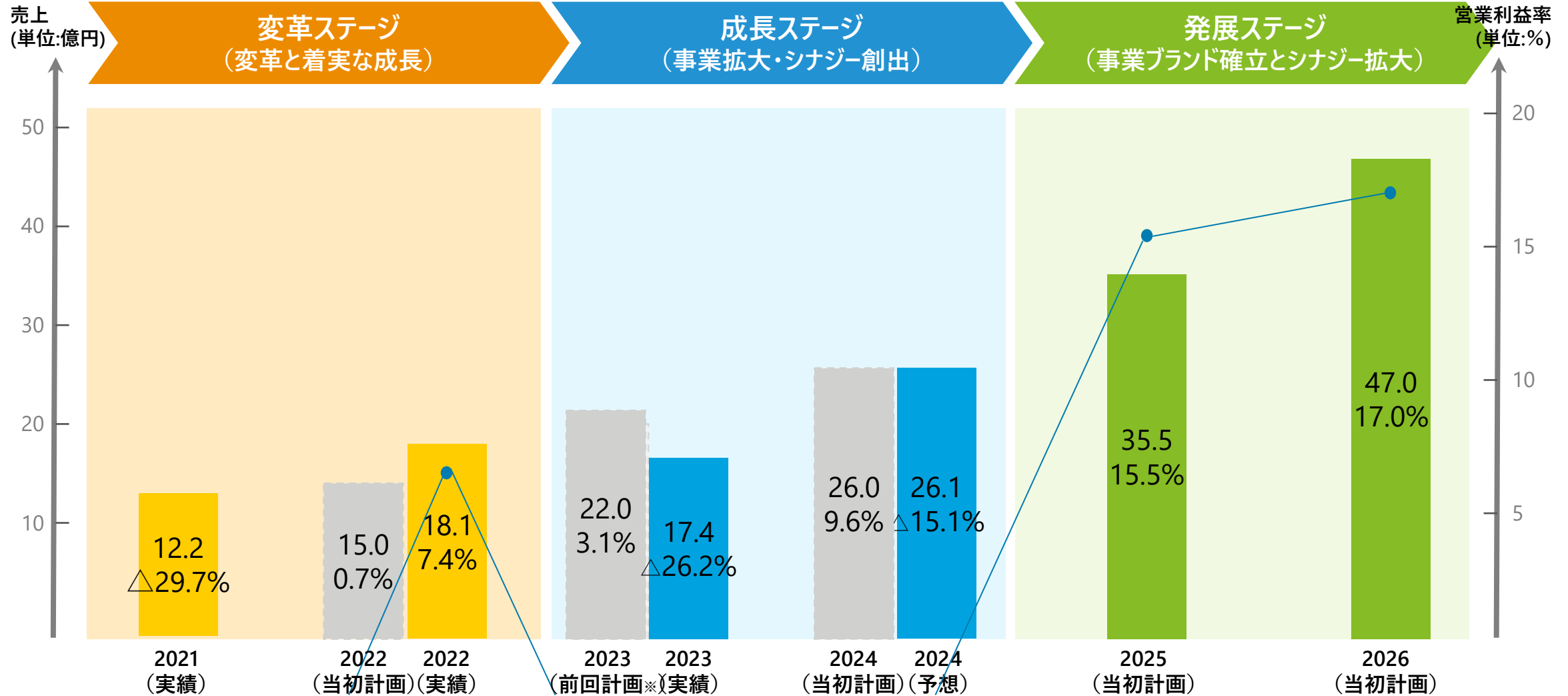
GW-VISION2026 当社が目指す方向性



2-2. 2023年3月期実績と2024年3月期予想

2023年3月期は、前回計画に対して未達となりました。その要因 (P.18参照) は解消され、2024年3月期は売上高は当初計画どおりですが、子会社の費用先行などにより利益は減少します

業績目標 (FY2022～FY2026)



※2022年6月20日

前期比、売上高、営業利益とも減少。第4四半期では復調傾向であったが、一部の案件に起因する収益悪化や体制整備の遅れ及び、グループ会社のコスト先行が大きな要因

2023年3月期通期 業績サマリ

第4四半期で復調するも
前期比減少

前期比

△68 百万円

予算達成率

87.4 %

売上高

1,748
百万円

主にグループ会社の
コスト先行で減少

前期比

△595 百万円

予算

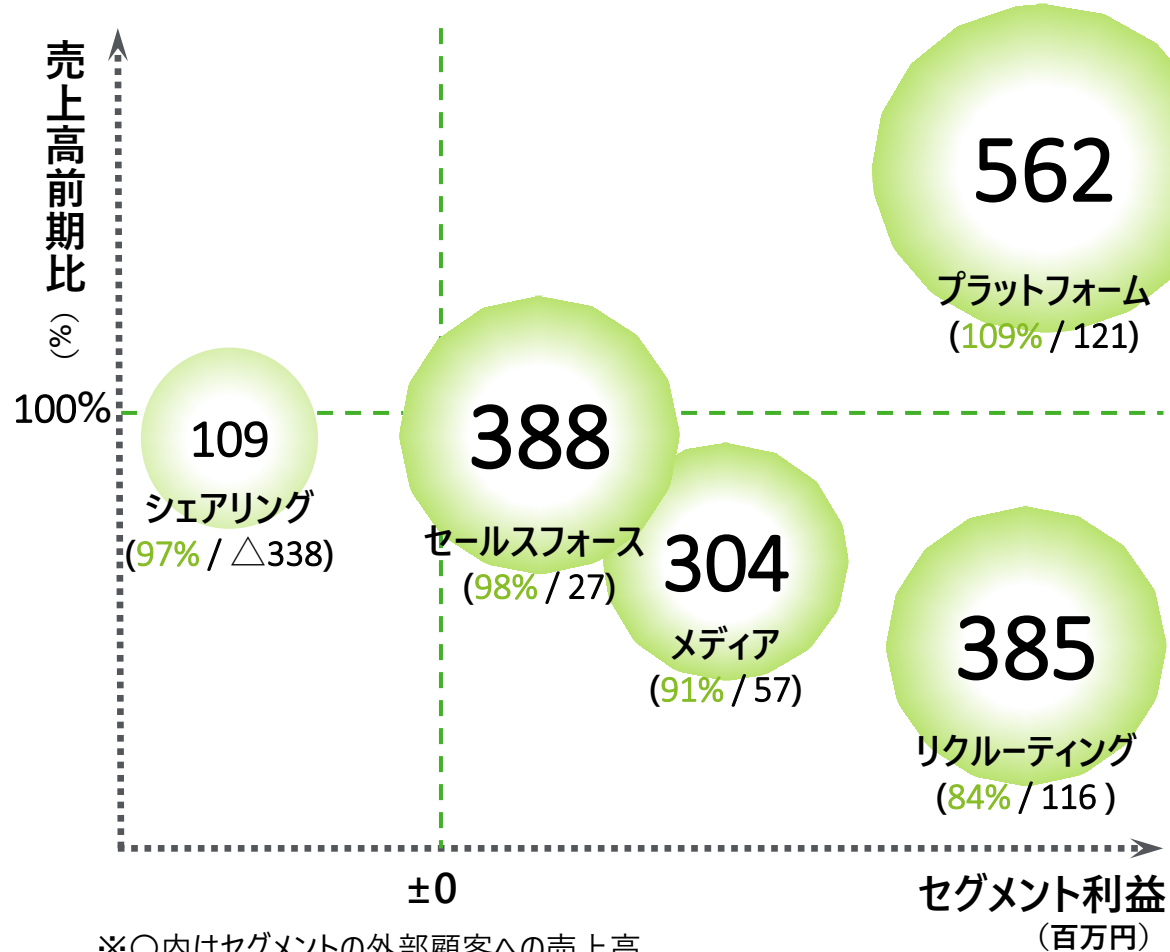
△450 百万円

営業利益

△458
百万円

プラットフォームは堅調。セールスフォースは復調傾向。メディアは売上拡大施策が軌道に。リクルーティングは人員増でコスト先行。シェアリングビジネスもコスト先行で今後の拡大に期待

2023年3月期通期 業績サマリ (セグメント別)



※○内はセグメントの外部顧客への売上高
()内は、左が売上高前前期比／右がセグメント利益

業績概要

- **プラットフォーム事業は堅調。他の事業は前期を下回る**
 - プラットフォーム事業は、体制整備も進み堅調に推移。
 - セールスフォース事業は、納品した一部のシステムの不具合対応で採算が悪化し、新規案件の積み上げが遅れたが第4四半期では復調。
 - メディア事業は、前期に収益モデルを成功報酬型から履行型に変更したものの販売推進体制の整備の遅れから収益の立上りが遅れ、前期を下回るも、営業管理体制の整備が進み、収益回復の基盤が整う。
 - リクルーティング事業は、外的要因から成約件数が減少し、前期を下回るも、第4四半期にコンサルタントの採用が進み収益化まで一定期間がかかるも、2024年3月期の基盤固めが進む。
- **グループ会社にて展開しているシェアリング事業は、調達資金をもとに投資が先行している**
 - シェアリング事業は、2022年7月に調達した5億円で集客や利活用の蓋然性を図るためのマーケティングの実施やシステム改修などに取り組むも、売上高への転換には一定期間が必要で、コストが先行。余資運用を開始。

2024年3月期は、2023年3月期のブレーキ要因が解消されたため、当初計画どおりの売上高を見込み、連続した業績向上のため、費用が先行する見込みです

2024年3月期の業績予想

売上高 2,611百万円

営業利益 △394百万円

経常利益 △394百万円

親会社株主に帰属する当期純利益
△154百万円

主な取り組み

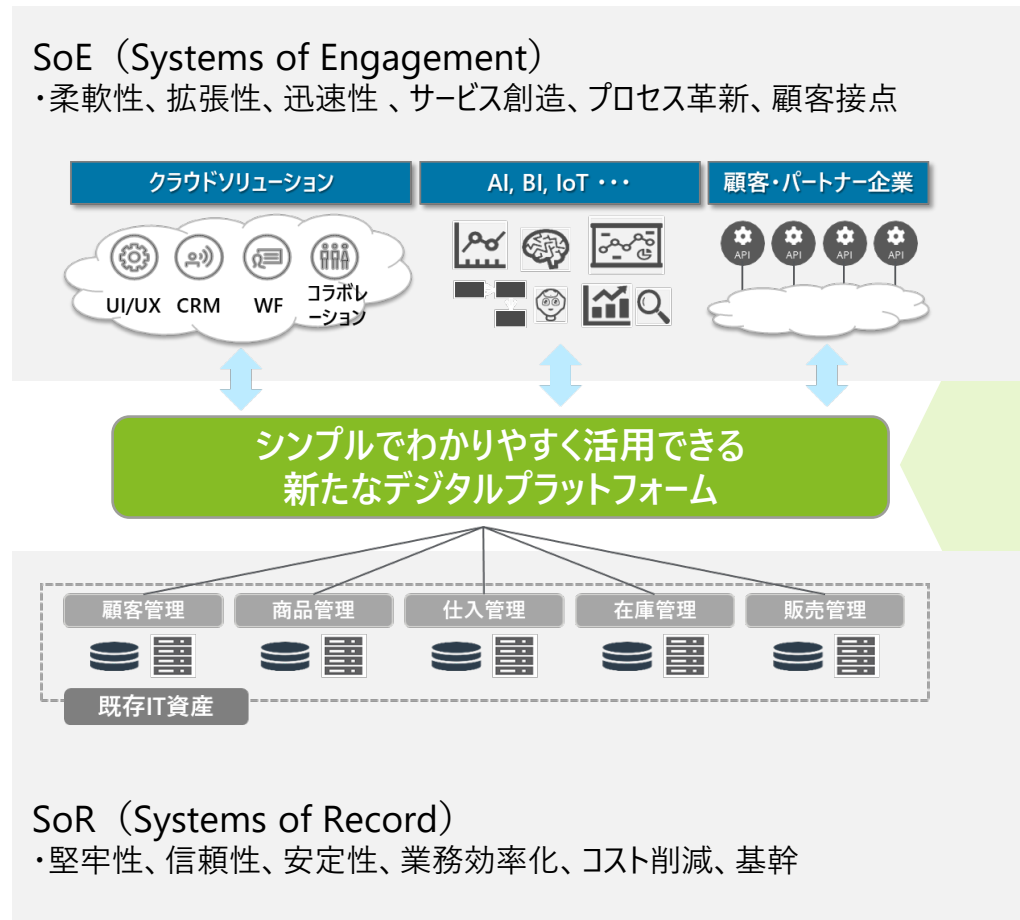
- グローバルウェイは、2023年度に発生したブレーキ要因は解消し、堅調に推移見込み。将来の収益に向けたコストが発生
- プラットフォーム事業は、体制整備も進み、引き続き堅調に推移。海外のクライアントの開拓を行い、販売先を増やしていく。
- セールスフォース事業は、システムの不具合対応は解消し、新規案件の積み上げと受託体制を構築していく。
- メディア事業は、販売推進体制の整備が進み、履行型の販売が堅調に推移見込み。加えて、成功報酬型の商品も力を入れ、収益の積み上げを狙う。
- リクルーティング事業は、コンサルタントの採用を進めていくため、収益化までの一定期間、費用が先行。取引先を分散させる。
- タイムチケットは、スキルシェアのサイト改修に取り組むと同時に、新サービスの早期立ち上げを進める
- シェアリング事業は、システム改修などに取り組むも、売上高への転換には一定期間が必要で、コストが先行してセグメント損失を見込む。コンサルティングなどの新サービスを早期に立ち上げていく。

3. 各事業の概要と成長戦略

3-1. プラットフォーム事業

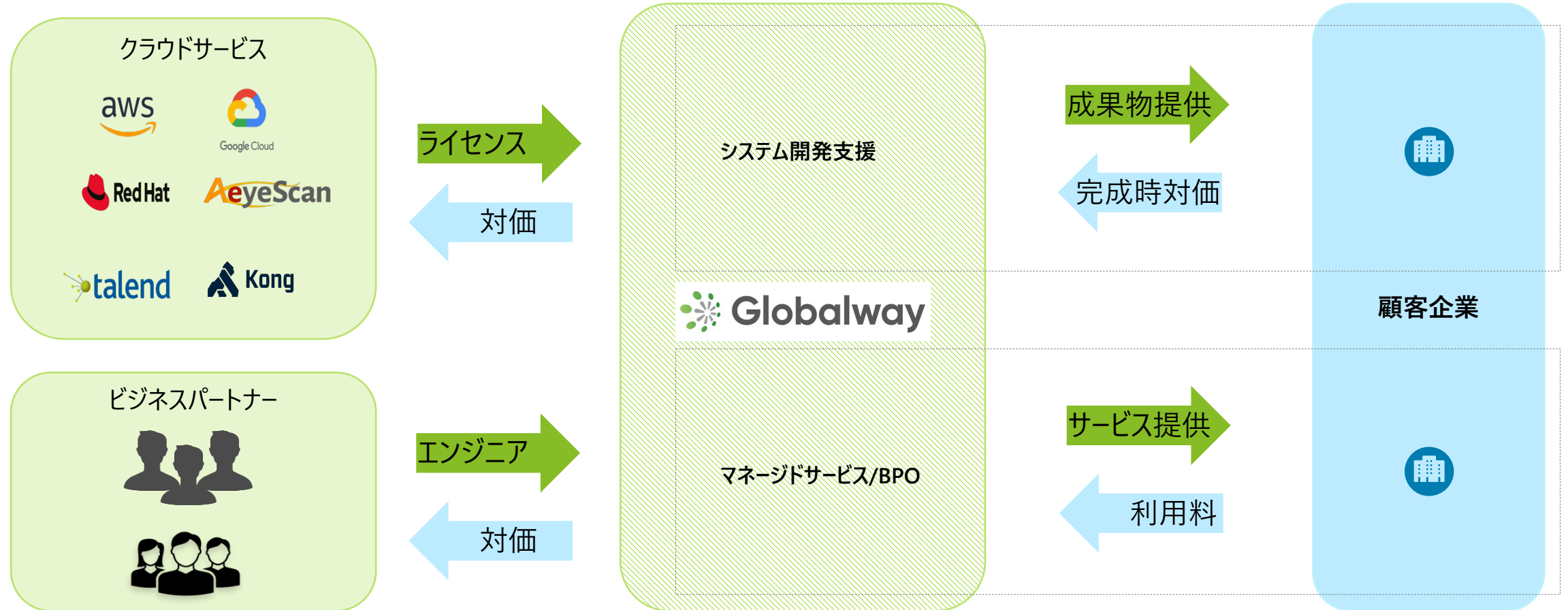
SoRとSoEをシームレスに連携することができる新たなプラットフォームを 「①プラットフォーム構築支援」と「②マネージドサービス」としてご提供しております

サービス概要(DXに必要な不可欠な新たなプラットフォームをご提供)



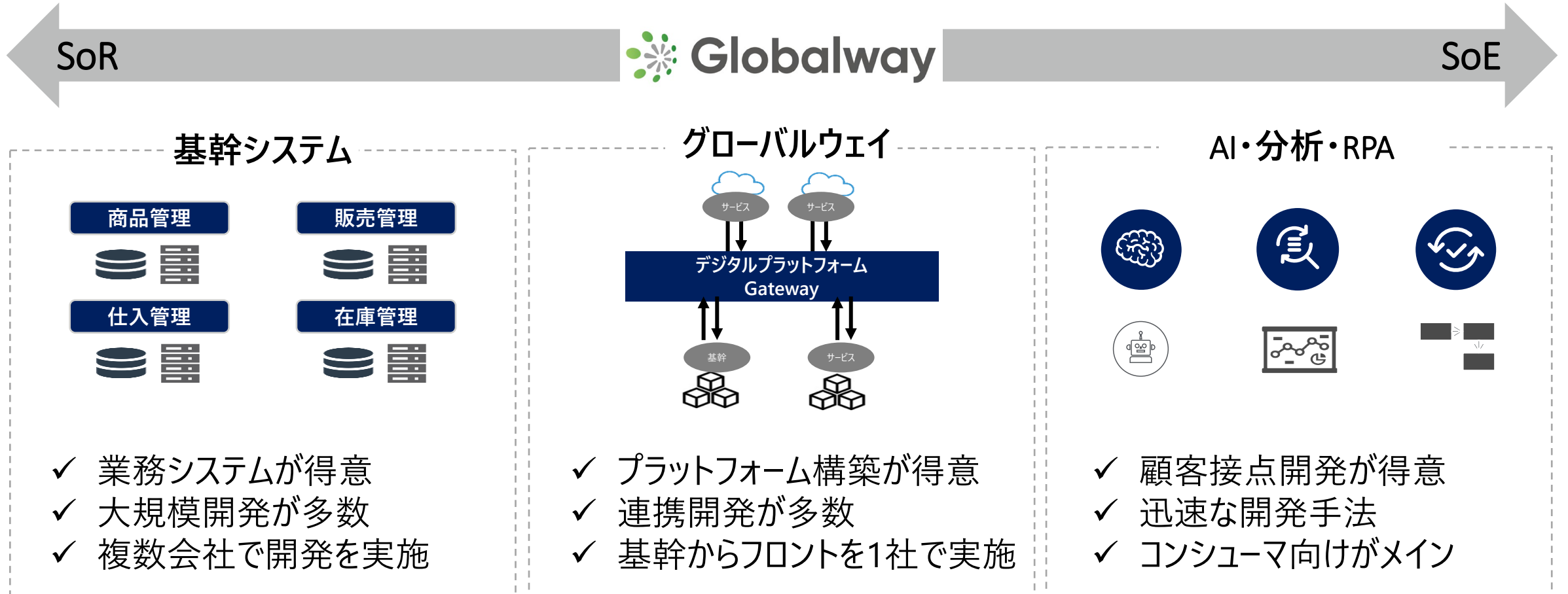
ビジネスパートナーや最適な各種クラウドサービスと連携し、当社の付加価値を組み合わせたシステム開発支援やマネージドサービスの提供をしております

事業モデル



お客様が保有するシステム分類の特性を考慮し、SoRとSoEをシームレスに連携するためのテクノロジースキルを兼ね備えているユニークな会社です

競合環境について



クラウドを活用した、豊富な大規模連携基盤構築実績を有しております。 また、バックエンドからフロントエンドまでの大規模開発ご支援を幅広く有しております

競争優位性① 主な実績

分類	タイトル	ご支援内容	利用技術
通信事業会社様	カスタマーポータルとAPI基盤の構築	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 回線契約ユーザー向けのカスタマーポータルの構築 ✓ 契約情報やチケット情報などの表示更新に関するバックエンドシステムと連携のためのAPI基盤の構築 	Python Talend (ETL+ESB)
健康機器メーカー様	健康データサービスAPI基盤の構築	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ユーザーの測定データ（バイタルデータ）をデータレイクに蓄積し蓄積したデータを配信・提供できるAPI連携基盤を構築 ✓ 配信・提供先サードパーティ向けに、ポータルを構築しユーザー管理を実施 	Talend(API) AWS Python
個別指導塾様	請求入金管理連携システムの構築	<ul style="list-style-type: none"> ✓ AS400やSybaseで構築されていた請求・入金管理システムのリプレース案件 ✓ 見積、契約、月締め、仕分け、請求、入金までの一連の業務を構築 ✓ マネタイズ（クレジット、振込、コンビニ等）関連の連携システムも構築 	Salesforce(API) Talend(ETL)
通信事業会社様	トラフィック収集基盤の構築	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 顧客契約中の回線のトラフィック情報をカスタマーポータルで確認できるレポートシステムの構築 ✓ トラフィック情報を取得する基盤の構築 ✓ 収集したデータをポータル画面にグラフ描画して表示 	Java Talend(ETL) SpringBoot
製造会社様	MuleSoft API連携基盤構築	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 社内やグループ企業で共通的に利用するMuleSoft連携基盤を構築 ✓ SAP連携やAS400連携、Salesforce連携などレガシーからモダンなシステムをつなぐためのAPI連携基盤を構築 	MuleSoft
通信事業会社様	営業データ分析基盤の構築	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 顧客情報及び、営業支援システムの活動履歴情報を活用した法人営業担当の行動分析基盤の構築 ✓ 各種システムからデータを収集してビッグデータへ蓄積し、蓄積データを加工して各ユーザーにデータを提供 	salesforce Talend(ETL) Hadoop

様々なお客様のニーズに合わせて、幅広いテクノロジーの中から適切なアーキテクチャを選択する確かな目利き力があり、プラットフォーム開発を推進することができます

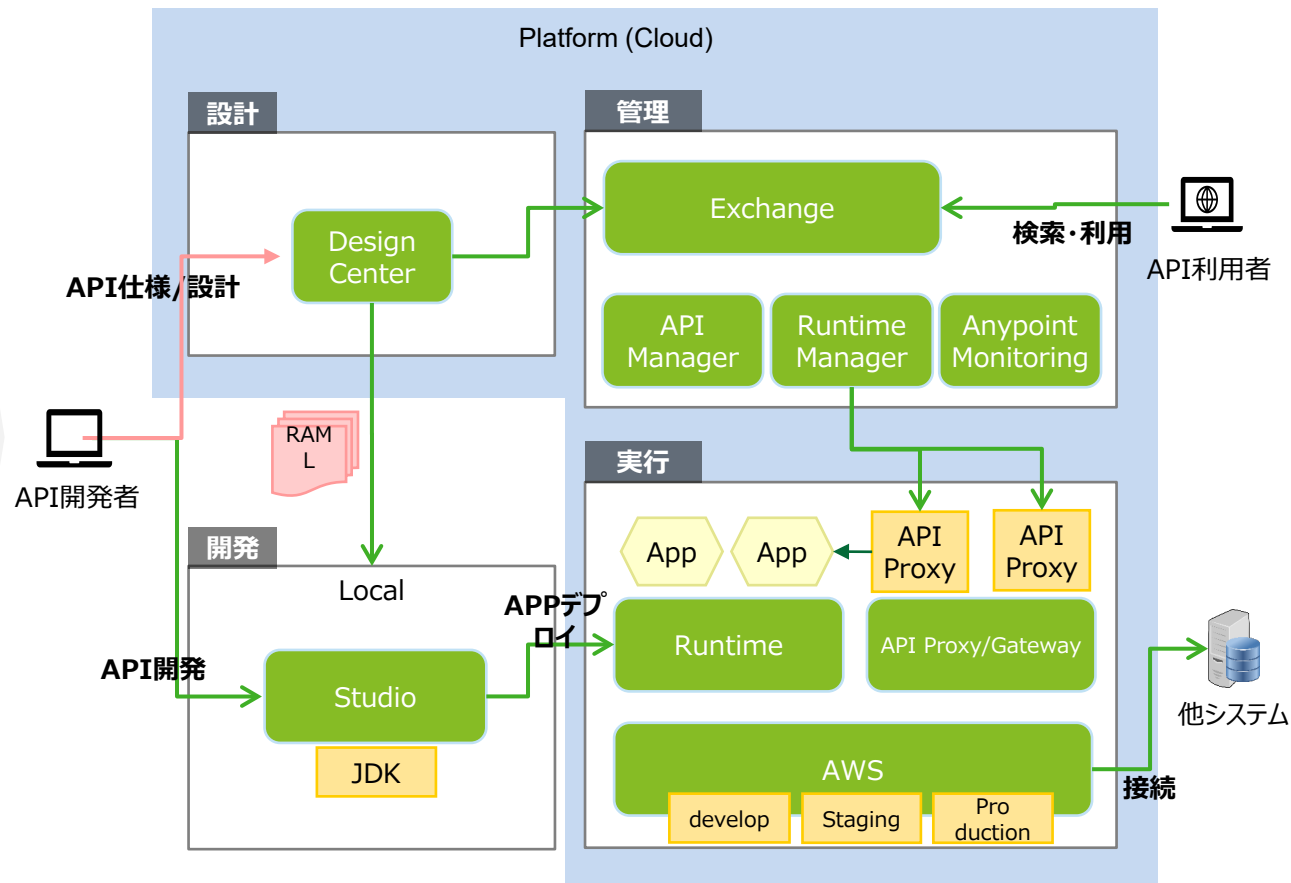
競争優位性② 確かな目利き力

テクノロジー

既存IT資産の把握 × 新しいテクノロジーの選択

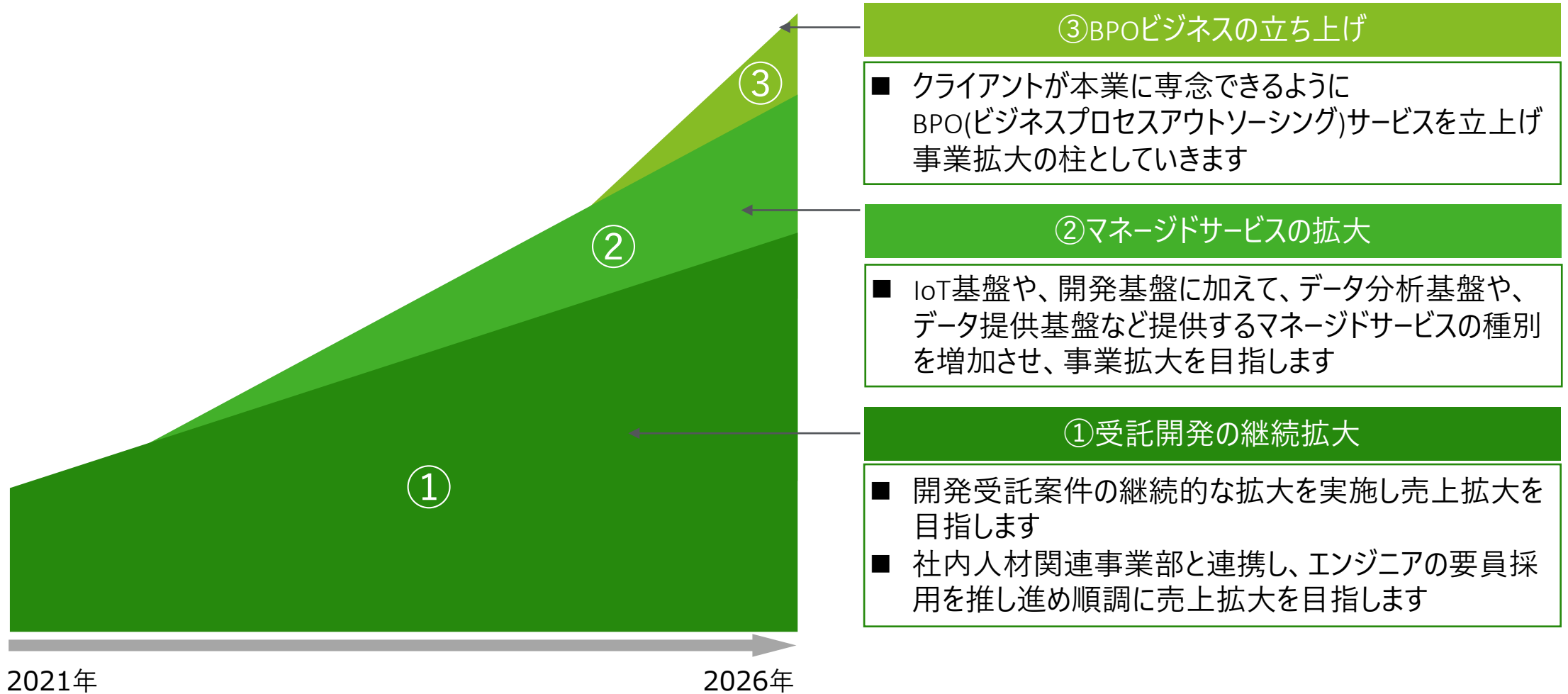


目利き力



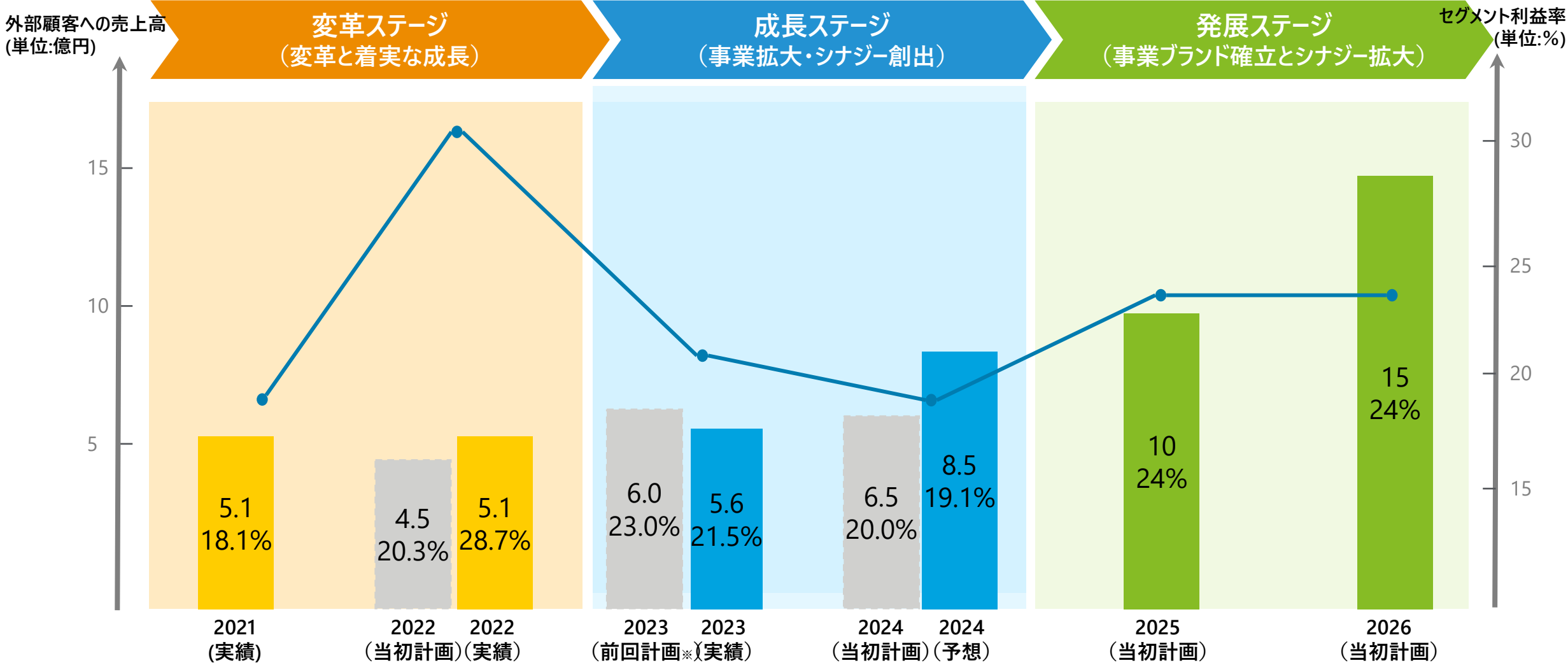
リクルーティング事業との連携によりエンジニアを確保し、堅調な売上拡大を目指します。
また、マネージドサービスやBPOビジネスの立ち上げ、今後事業の柱としていきます

中期成長戦略



プラットフォーム事業売上 15億円、営業利益率 24% を2026年3月期における目標に掲げ 開発受託案件の継続拡大、マネージドサービスの実現で事業拡大を推進します

【プラットフォーム事業】業績目標 (FY2022～FY2026)



プラットフォーム事業における成長ステージでは、売上を拡大しつつ 人材採用を拡大することで、FY2025からの発展ステージの成長を加速させます

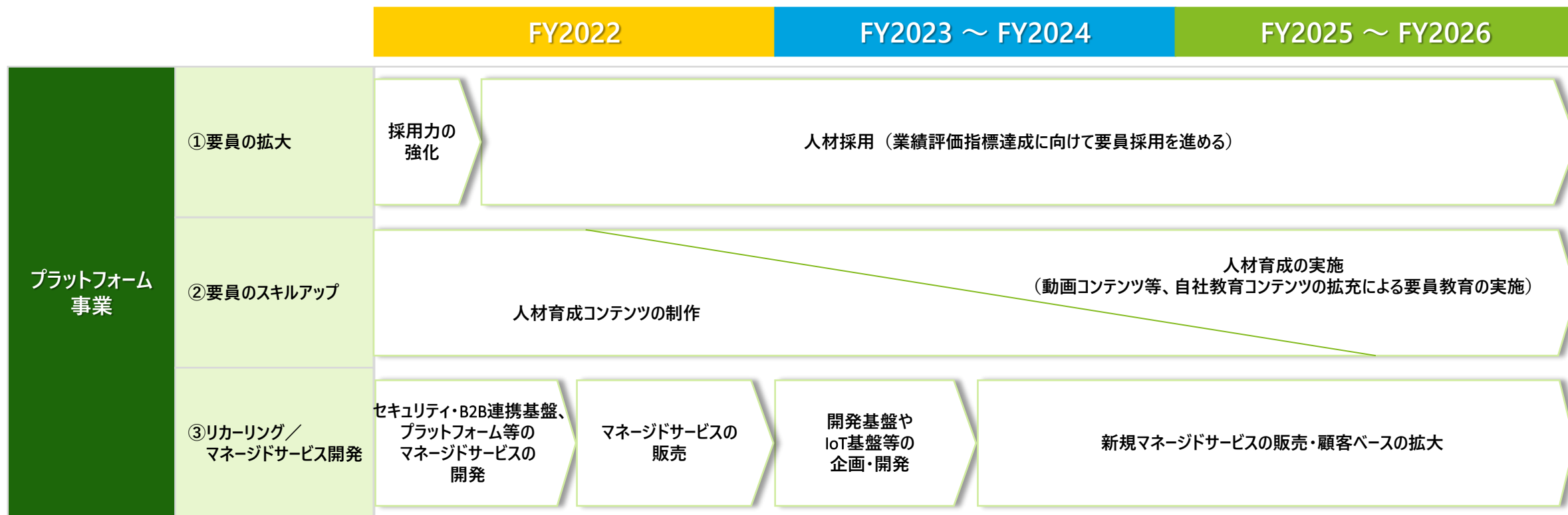
【プラットフォーム事業】業績評価指標と進捗状況

業績評価指標		FY2021	FY2022		FY2023		FY2024		FY2025	FY2026
		実績	当初計画	実績	前回計画※	実績	当初計画	業績予想	当初計画	当初計画
✓ 売上 = 案件単価 x 案件数	外部顧客への売上高 (百万円)	511	454	516	600	562	650	850	1,000	1,500
✓ 単価、数を増加させるためには従業員数の増加が重要	セグメント利益 (百万円)	92 (18.1%)	92 (20.3%)	148 (28.7%)	138 (23.0%)	121 (21.5%)	130 (20.0%)	162 (19.1%)	240 (24.0%)	360 (24.0%)
✓ 利益を確保するためにはプロジェクト管理が重要	従業員 (人)	25	22	21	30	36	31	50	45	67
進捗状況		<ul style="list-style-type: none"> 案件受注が進み、その影響で売上・セグメント利益が伸長。 従業員数の計画超過を達成。 FY2022期初にプラットフォーム事業からセールスフォース事業を分離。 			<ul style="list-style-type: none"> 新卒・中途採用などケイパビリティが拡大。 DXのプラットフォームやアプリケーション開発を中心に堅調に推移するも、新規案件の積み上げが遅れ。 これらにより前回計画を下回った。 		<ul style="list-style-type: none"> 採用強化によりケイパビリティ拡大を図る。 Muleソフト取扱いをセールスフォース事業から移管。教育やマーケティング強化をとおして収益拡大を図る。 これらにより当初計画を上回る見込み。 		※現時点でFY2025及びFY2026の当初計画は見直しが必要と判断しており、見直しを行った場合、速やかに開示いたします。	

※2022年6月20日

事業毎に各種施策を展開することにより、事業拡大を目指します

【プラットフォーム事業】マイルストーン



- FY2025以降、人材採用に関連した投資や採用費用を拡大することで、FY2024以前よりも採用人数を増加することを見込んでおり、採用人数増加が受注件数増加につながり、FY2025以降の成長加速を考えております。また、海外の案件などすそ野を広げていく計画です。
- 継続収益を期待できるリカーリング（ソリューション提供報酬）やマネージドサービス開発（保守運用サービス）の各サービスを開発・拡大して、開発後の継続的な収入を得る、また、顧客接点を継続することで、継続顧客からの新規開発・追加開発等の需要を獲得して、その需要に耐えうる人材を確保することで売上拡大を目指しております。
- 提出日現在、マイルストーンは堅調に進んでおります。

3-2. セールスフォース事業

Salesforceソリューションをフル活用し、当社デリバリーの特徴を組み合わせた新しい顧客・従業員体験を創出するご支援をしております

サービス概要（salesforceソリューションの構築支援を提供）



- 当社デリバリーの特徴 -

技術知見

技術知見を持った人材によるサービス提供

- salesforceやクラウドソリューションに関する専門性の提供
- 他ソリューション（基幹系システムや分析系システム等）に関する知見に基づく専門性の提供
- 業界・業種及び各種業務に関する専門性の提供

生産性

標準機能やアセットに基づく高い生産性の提供

- salesforce標準機能や当社アセット等の活用できるものを最大限活用し、できるだけ作らない工夫を実施。

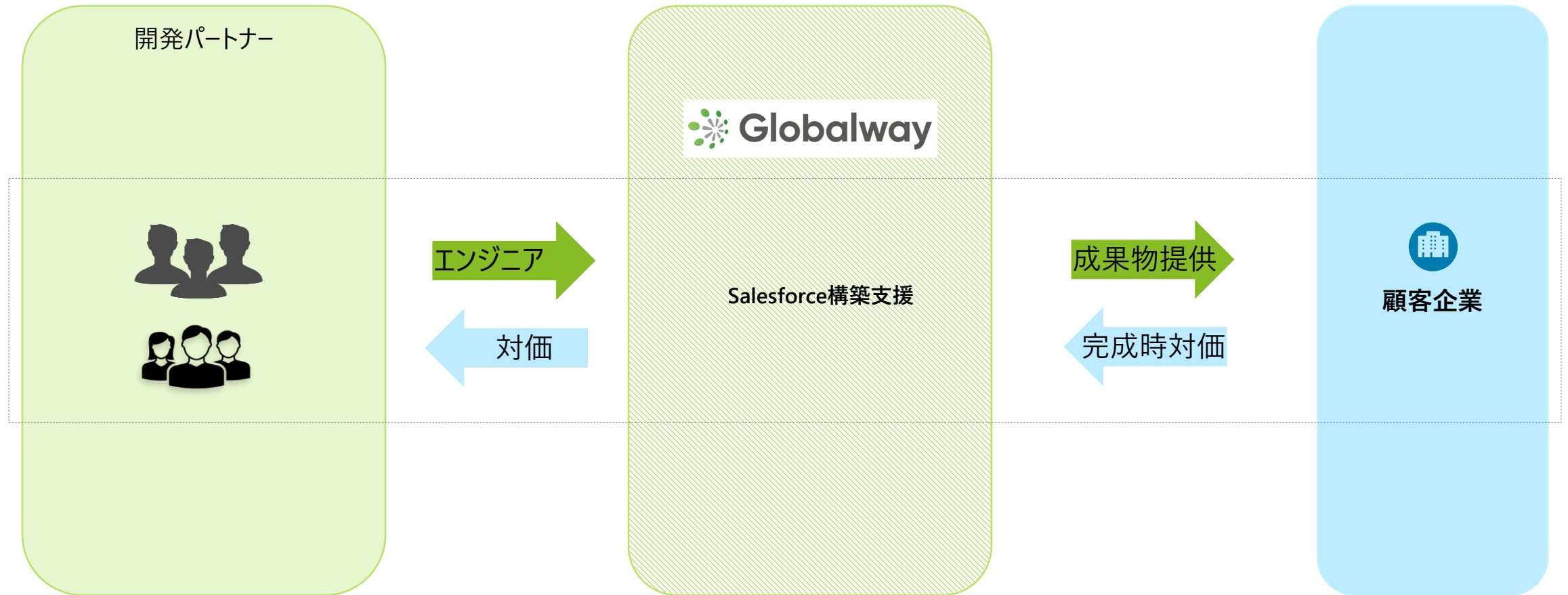
体験型推進

体験型開発に必要な経験・ノウハウの提供

- アジャイル開発経験者の専門的知見・専門ケイパビリティの提供
- UI/UXデザイナーによる専門的知見の提供

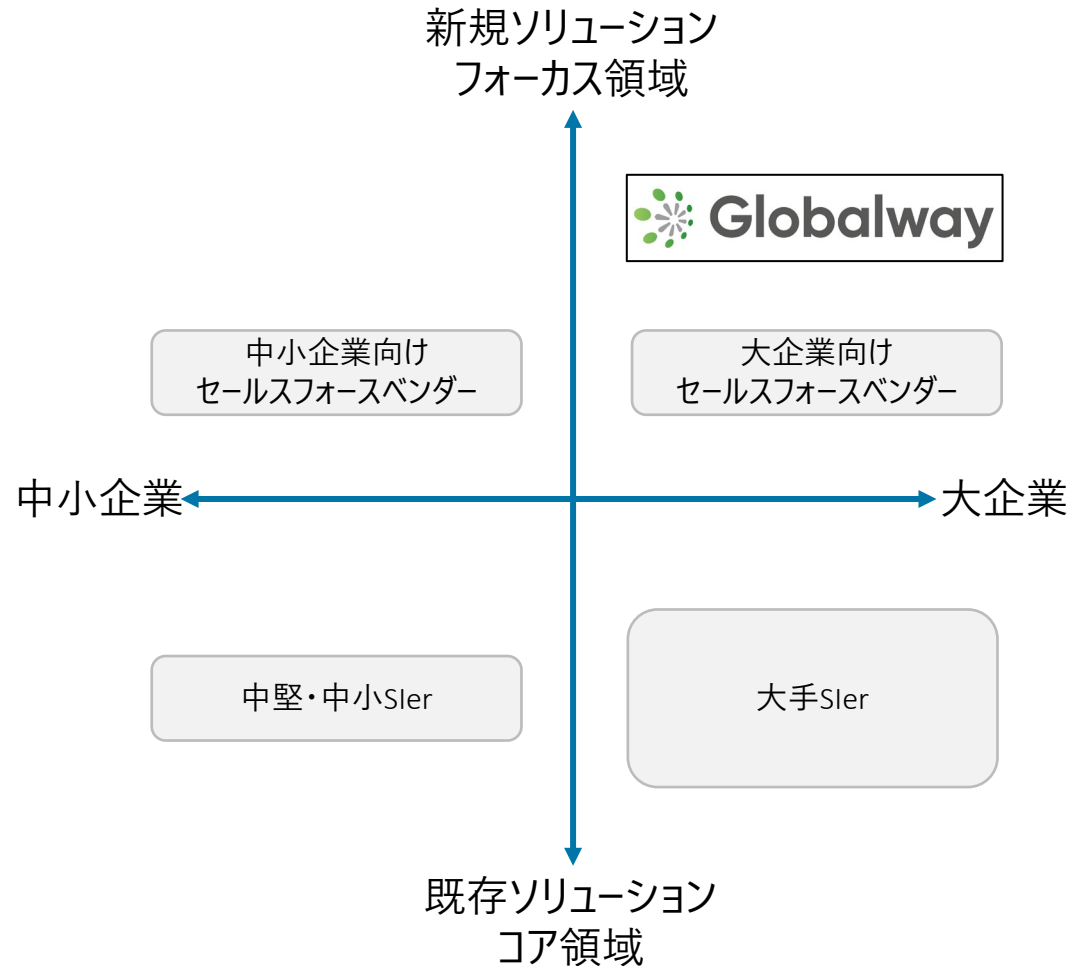
最適なsalesforceソリューションを選択し、開発パートナーと連携して 当社の付加価値を組み合わせたSalesforce構築支援をお客様へご提供しております

事業モデル



新規ソリューション領域に対して、独自のパッケージをご提供できるユニークな会社です。 また連携リーディングカンパニーとして、MuleSoftの導入支援を推進しております

競合環境について



ユニークな価値を提供

新規領域に対する取り組みを強化

- 導入実績により得られた知見を活かし、弊社独自のパッケージを提供

- 🛒 「B2B Commerce +」
- 🏭 「MFG Cloud +」
- 🔄 「MuleSoft Starter Kit」

B2BコマースやExperienceCloudを利用したフロントエンドの導入からServiceCloudやFSLの導入まで、様々な顧客接点の強化に対するsalesforce導入の実績を有しております

競争優位性① 主な実績

分類	タイトル	ご支援内容	利用技術
電力販売部様	CRMシステムの構築	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 顧客対応情報がタイムリーに共有できていない、コミュニケーション手段が台帳、メールなど散在していた課題をSalesforceのServiceCloud上で統合管理するCRMシステムを構築 ✓ 基幹システムとの連携をPowerCenter (Informatica) にて構築 	salesforce Informatica
精密機器メーカー様	コンタクトセンター支援システムの構築	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 各チャネルごとに個別システムで構築されていたコンタクトセンター業務を、Salesforce上で統合管理出来るシステムをServiceCloudを利用して構築 標準機能を活用した拡張性のある仕組みであり、マルチチャネル（電話、メール、チャット、Web）対応 	salesforce
電子機器メーカー	コールセンター及びフィールドサービス支援システムの構築	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 電子機器に関する問い合わせや故障受付等をコールセンターで受け付けるシステムをServiceCloudを利用して構築 ✓ 修理担当者のアサインや派遣、作業管理をFSLを利用して構築 	salesforce Talend,
文具メーカー様	BtoB向けECサイトの構築	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 会員企業が自社オリジナル文房具を発注できるサイトの構築 ✓ マイページを使ったりリピートオーダーや多様な文房具発注機能等を実現 ✓ ServiceCloudとの連携も実施 	salesforce
精密機器メーカー様	営業支援プラットフォームの開発	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 顧客情報を中心とした社内情報共有システム及び営業支援機能（研究開発、見積、営業活動支援等）の構築 ✓ バックエンドシステム12システムとの連携（BaaN、CSシステム等） 	salesforce webMethods
タイヤメーカー様	店舗モバイル向けAPI構築	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 店舗で利用するモバイル端末に対して、顧客情報、見積もり情報を取得できるAPIを構築 ✓ Salesforce上で提供するAPIを構築 	salesforce

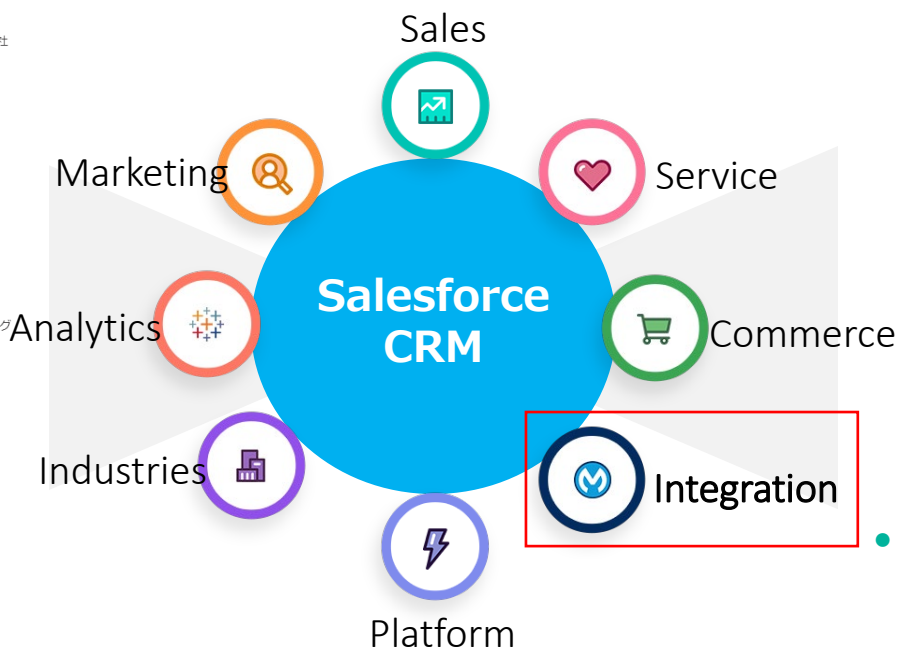
Salesforceの連携プロダクトについては、様々な連携ツールの知見を活かし MuleSoftのパートナーとしてビジネスを推進しております

競争優位性② MuleSoft

パートナー

パートナー各社の情報は「日本語会社名&50音順」で掲載しております

Earth Technology Earth Technology株式会社 C#事業部 担当: 堀内 (のしろ) 03-6912-8942 (代表) ① お問い合わせ ② Webサイト	accenture アクセンチュア株式会社 アナロジックコンサルティング本部 03-3588-3000 (代表) ① お問い合わせ ② Webサイト	Abcam Consulting アビカムコンサルティング株式会社 プロセス&テクノロジー デジタルCRMセンター 03-6700-8000 (代表) ① お問い合わせ
wipro 株式会社ウィプロ・アビリオ 営業本部 03-6447-1450 (代表) ① お問い合わせ ② Webサイト	NTT data NTTデータ株式会社 ビジネスソリューション事業部 デジタルビジネスソリューション事業部 03-5546-2386 ① お問い合わせ ② Webサイト	オー・ジズ総研 株式会社オー・ジズ総研 営業本部/日本営業部 03-6712-1201 ① お問い合わせ ② Webサイト
Capgemini キヤップジェミニ株式会社 Digital Practice 03-6855-9510 ① お問い合わせ ② Webサイト	Globalway 株式会社グローバルウェイ セールスフォース事業部 03-3455-0055 ① お問い合わせ	サンアンドサンズ コンサルティング株式会社 事業開発部 担当: 松原 (まつなみ) 0466-50-2011 ① お問い合わせ
bridge 株式会社サンブリッジ マーケティング部 03-5488-6008 ① お問い合わせ	TAVANT Tavant株式会社 ミュルソフ事業部 営業本部 03-5333-8876 ① お問い合わせ ② Webサイト	TerraSky 株式会社テラスカイ ソリューション推進本部 03-5255-3411 ① お問い合わせ
Deloitte デロイト トーマツ コンサルティング 合同会社 Systems & Cloud Engineering 03-5220-8600 (代表) ① お問い合わせ	NEC 日本電気株式会社 Salesforce事業推進センター 044-431-7182 ① お問い合わせ ② Webサイト	IBM 日本アイ・ビー・エム株式会社 Global Business Services 事業部 Salesforce Practice 03-6667-1111 (IBMグループ海外案内) ① お問い合わせ
Fujitsu 富士通株式会社 ビジネスプラットフォーム サービス事業部 ① お問い合わせ	pwc PwCコンサルティング合同会社 ビジネストランスフォーメーション 担当: 中川 (なかがわ) 03-6250-1200 ① お問い合わせ	FLECT 株式会社フレクト クラウドインテグレーション事業部 MuleSoftソリュー ションチーム 03-6138-2090 ① お問い合わせ ② Webサイト



資格取得

- 【Certifications Exams(認定資格試験)】

MuleSoft 認定開発者試験 – Level 1 (Mule 4) (MCD) 日本語化対応



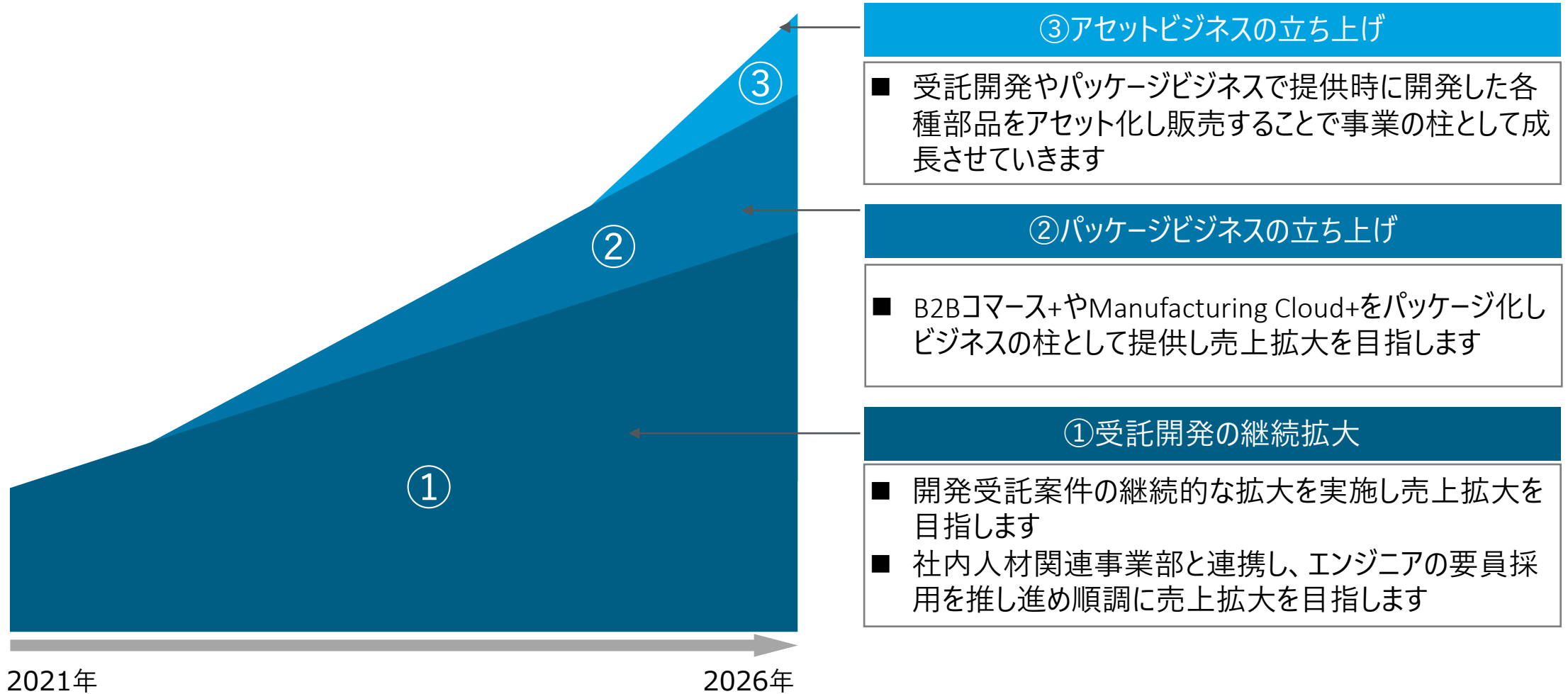
MuleSoft資格取得者数
MuleSoft認定開発者 72名
MuleSoft認定アーキテクト 33名
 ※2023年3月末時点

- 【Sales & Delivery Certifications (認定パートナー資格)】

「GTM Industry Champions」
 を国内で初めて取得

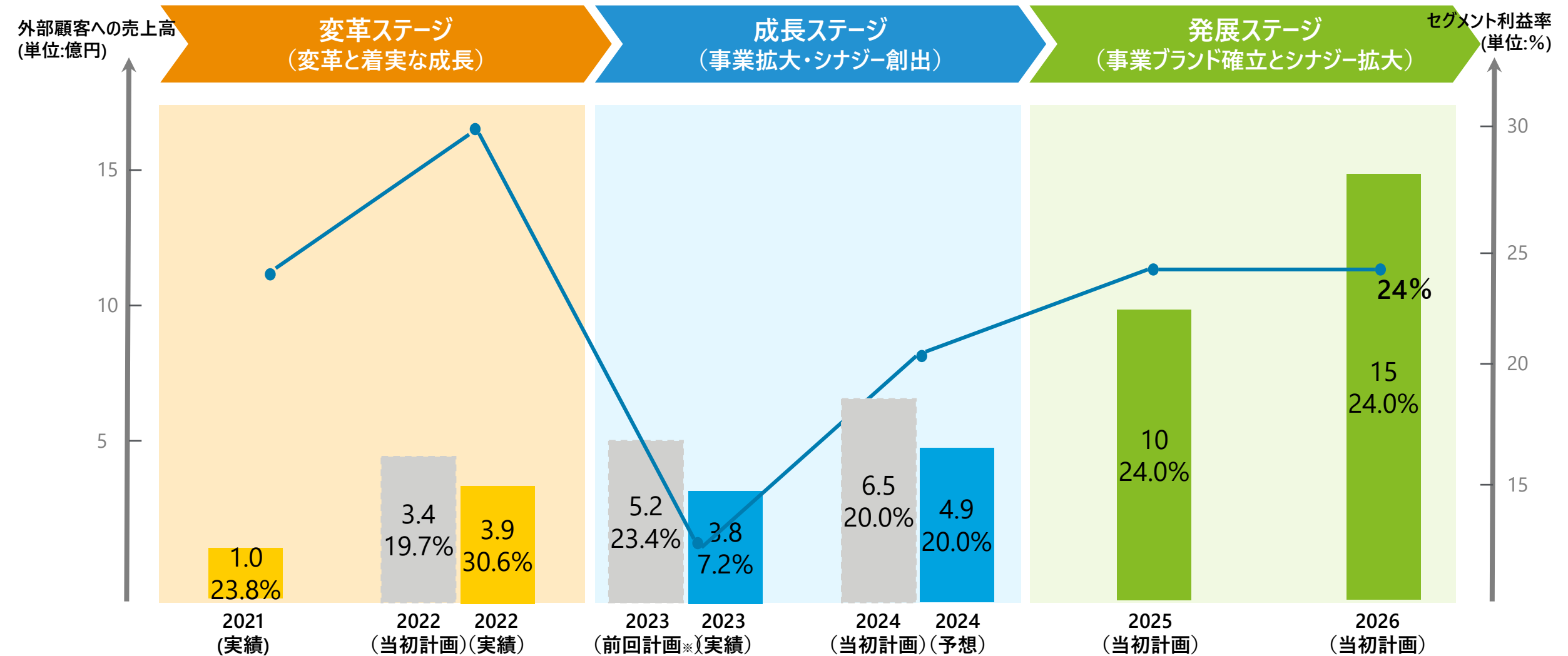
リクルーティング事業との連携によりエンジニアを確保し、堅調な売上拡大を目指します。 またパッケージビジネスやアセットビジネスの立ち上げ、今後事業の柱としていきます

中期成長戦略



セールスフォース事業売上 15億円、営業利益率 24% を2026年3月期における目標に掲げ Salesforce構築支援の継続拡大、パッケージ・アセットビジネスで事業拡大を推進します

【セールスフォース事業】業績目標 (FY2022～FY2026)



※2022年6月20日

セールスフォース事業における成長ステージでは、売上を拡大しつつ 人材採用を拡大することで、FY2025からの発展ステージの成長を加速させます

【セールスフォース事業】業績評価指標と進捗状況

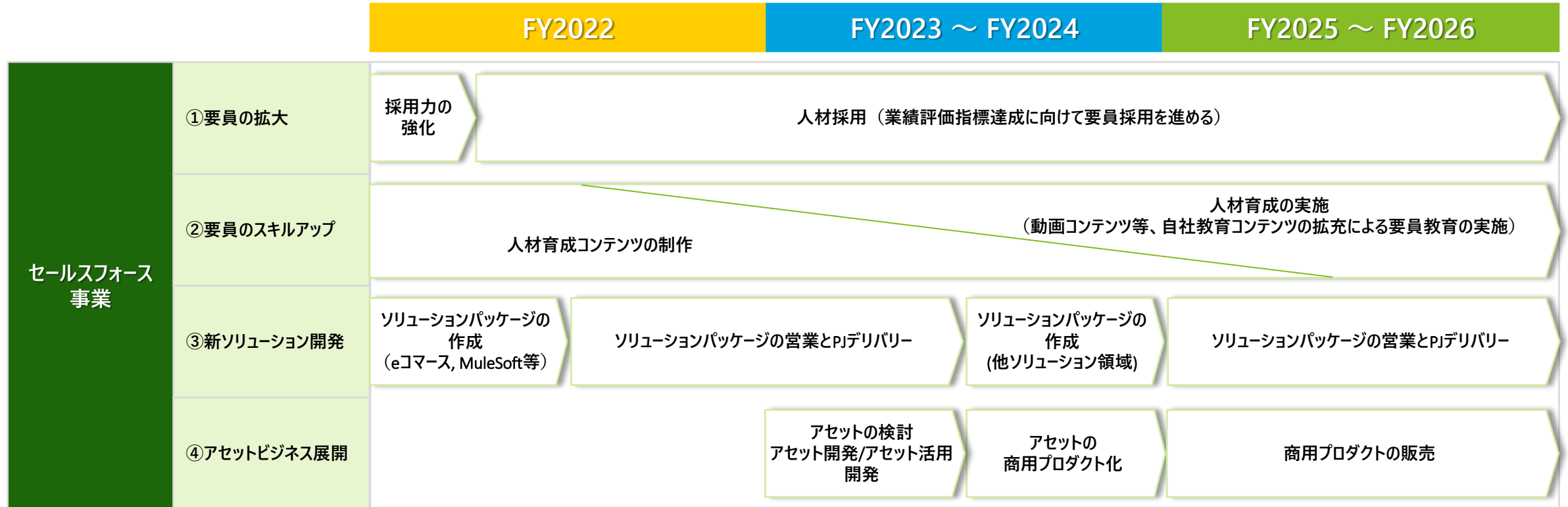
業績評価指標		FY2021	FY2022		FY2023		FY2024		FY2025	FY2026
		実績	当初計画	実績	前回計画※	実績	当初計画	業績予想	当初計画	当初計画
✓ 売上 = 案件単価 x 案件数	外部顧客への売上高 (百万円)	109	346	395	520	388	650	499	1,000	1,500
✓ 単価、数を増加させるためには従業員数の増加が重要	セグメント利益 (百万円)	26 (23.8%)	68 (19.7%)	121 (30.6%)	122 (23.4%)	27 (7.2%)	130 (20.0%)	100 (20.0%)	240 (24.0%)	360 (24.0%)
✓ 利益を確保するためにはプロジェクト管理が重要	従業員 (人)	注	17	19	30	13	31	29	45	67
進捗状況		<ul style="list-style-type: none"> 案件受注が進み、その影響で売上・事業部利益で計画超過、但し採用時期の関係で従業員数は未達。 			<ul style="list-style-type: none"> 納品した一部のシステムの不具合対応で採算が悪化。 それにより、新規案件の積み上げが遅れ。 プラットフォーム事業への異動などで従業員数が減少。 これらにより前回計画を下回った。 		<ul style="list-style-type: none"> 不具合対応の収束や営業強化により、収益案件の稼働増の見込み。 Muleソフトの取扱いをプラットフォーム事業に移管。 異動などを考慮し従業員数は当初計画より減少。 これらにより当初計画を下回る見込み。 		※現時点でFY2025及びFY2026の当初計画は見直しが必要と判断しており、見直しを行った場合、速やかに開示いたします。	

注 FY2022期初にプラットフォーム事業からセールスフォース事業が独立したため、FY2021の従業員数は記載していません。

※2022年6月20日

事業毎に各種施策を展開することにより、事業拡大を目指します

【セールスフォース事業】マイルストーン



- FY2025以降、人材採用に関連した投資や採用費用を拡大することで、FY2024以前よりも採用人数を増加することを見込んでおり、採用人数増加が受注件数増加につながり、FY2025以降の成長加速を考えております。
- セールスフォースが開発する新規ソリューションに合わせて、その導入ソリューションを開発することで、顧客の新たな需要に対応し、その需要を吸収できる人員を確保することで、新規ソリューションに対応した売上拡大を目指しております。サステナビリティ経営支援ソリューションなども進めております。
- 提出日現在、要員の拡大に課題があり、採用を進めるため、採用担当の増員などを行っております。その他は堅調に進んでおります。

3-3. メディア事業

口コミサイトの「キャリアコネ」をはじめとした複数のメディア運営を通して、人材紹介プレイヤーへの集客支援事業を営んでおります。また、候補者資産を活かした採用代行も実施しています

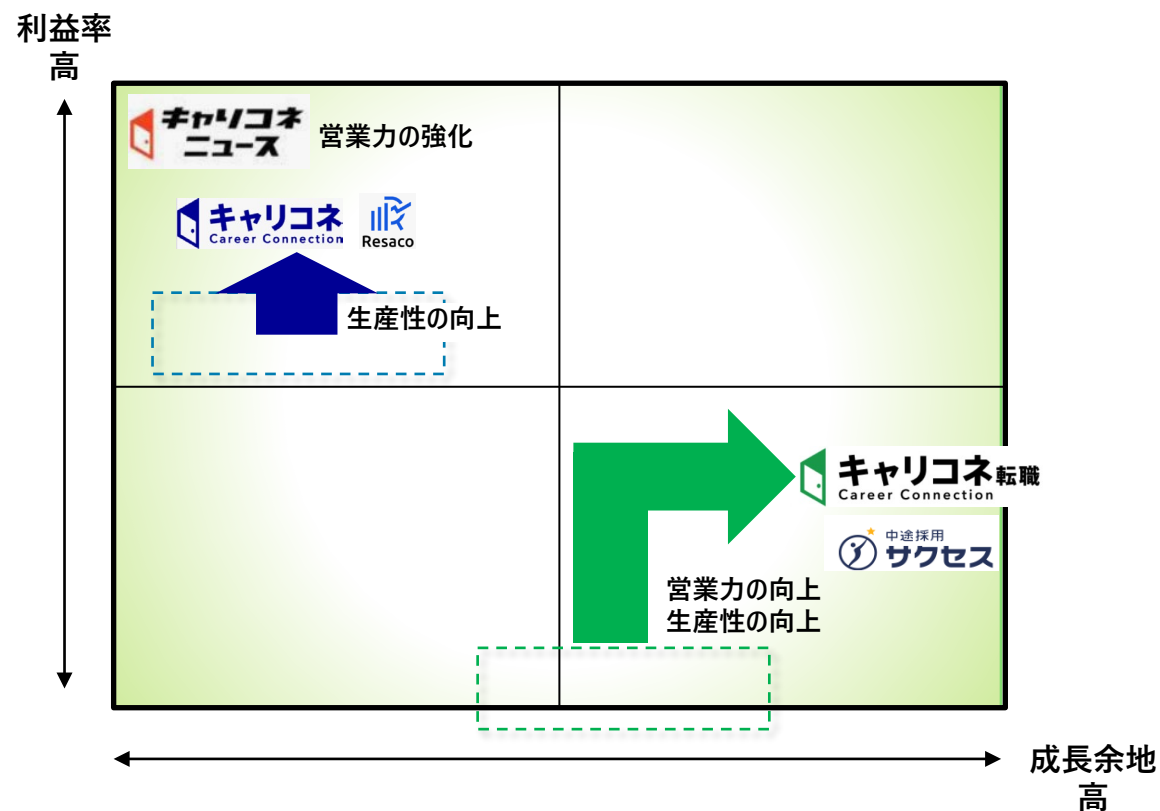
事業概要とビジネスモデル



既存のメディアは基本施策の徹底で収益を継続拡大させます。一方、新たなクライアントへ価値提供する「価値転換モデル」を構築し、拡大成長を目指します

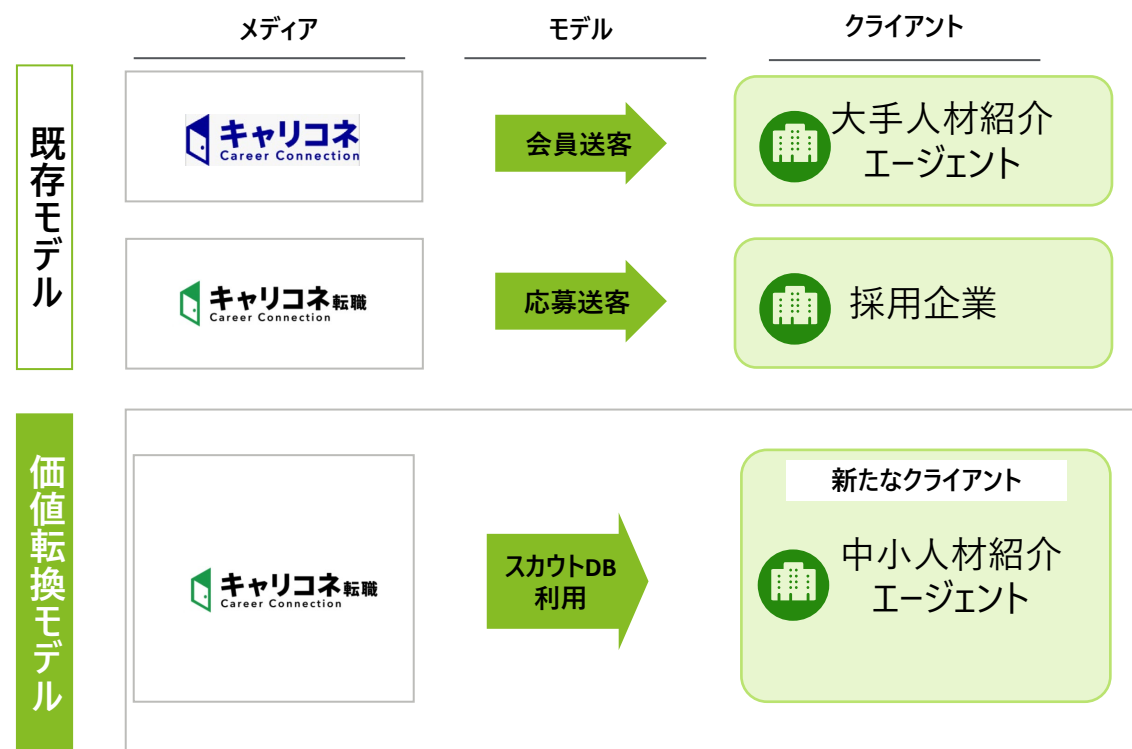
既存モデルの成長戦略

- ✓ 既存モデルの各メディアの運営はそれぞれ単体で「営業力の強化」や「生産性の向上」を中心とした、基本施策で収益性の継続拡大を図る



価値転換モデルの構築による成長戦略

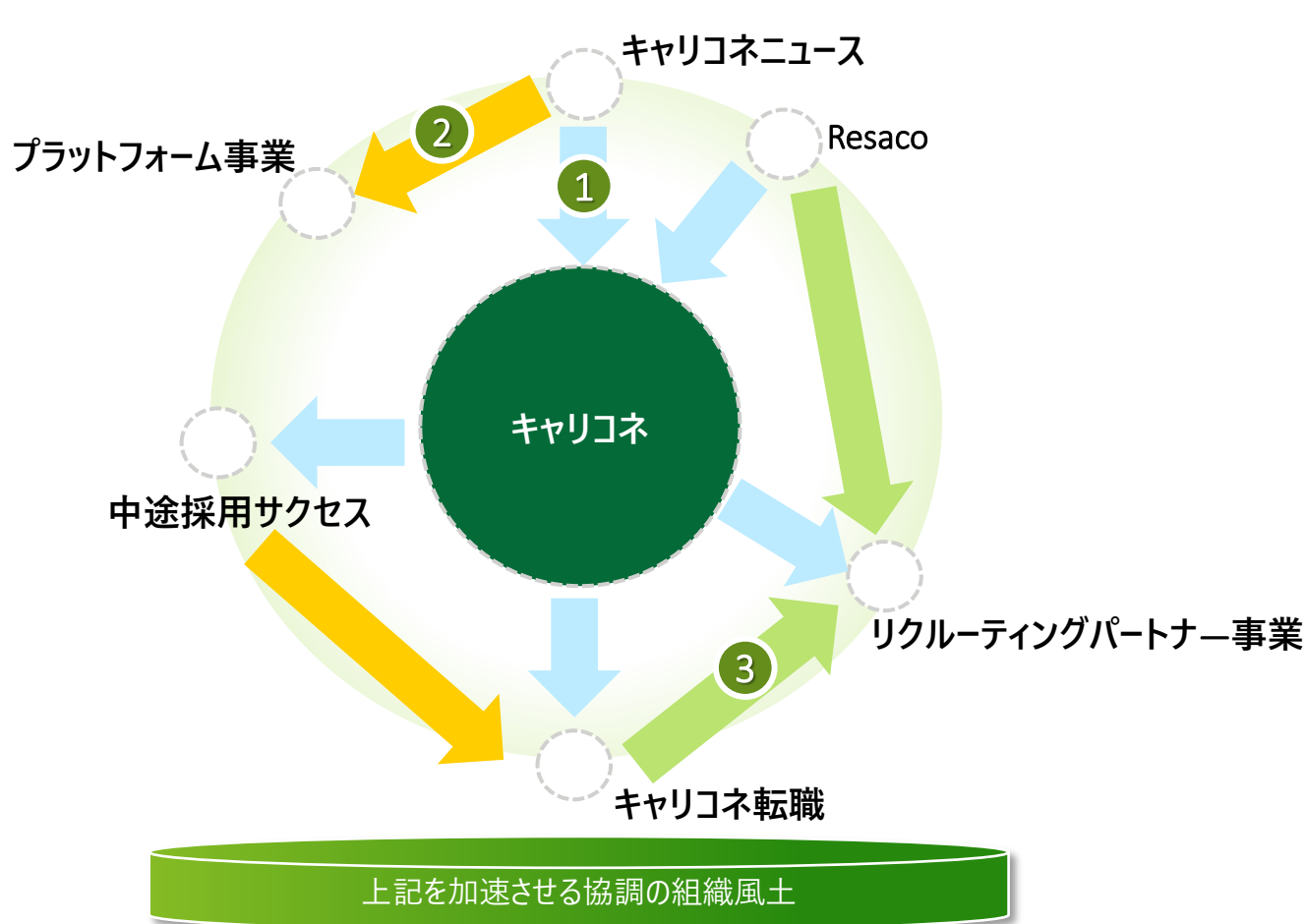
- ✓ メディアの機能・サービスを新たなクライアントに価値提供する
- ✓ 価値提供の手段としてはメディア単体または組み合わせで提供を図る



各メディア間において、送客支援や営業機会の最大化等、ピンボールのような相乗効果が得られる構造と、それらを加速させる協調の組織風土を実現しています

既存モデルの競争優位性～メディア間の相乗効果による生産性向上と営業力強化～

既存メディア及び関連事業の相乗効果関係図



[生産性] [営業力]

1 送客（候補者・商談リード）

- ✓ キャリコネの集客のSEOリスク分散
- ✓ 転職候補者のキャリアコネ転職への送客
- ✓ 人事や採用担当者を中途採用サクセスへ送客

○

○

2 商談獲得、クライアントリレーション強化

- ✓ プラットフォーム事業のクライアントのサービスPRをキャリアコネニュースが実施しクライアントとのリレーション強化
- ✓ キャリコネ転職の採用代行の営業商談の機会創出

○

3 システム・工数・ノウハウ活用

- ✓ リテインサーチ受注時等の際の推薦工数をキャリアコネ転職の採用代行の体制でサポート
- ✓ 企業分析や面接対策ノウハウを候補者に提供

○

各メディアやサービスの持つ機能・ノウハウ・資産を、新たな顧客に対して価値提供し、業界のリーディングプレイヤーを目指しサービスの拡大成長を狙います

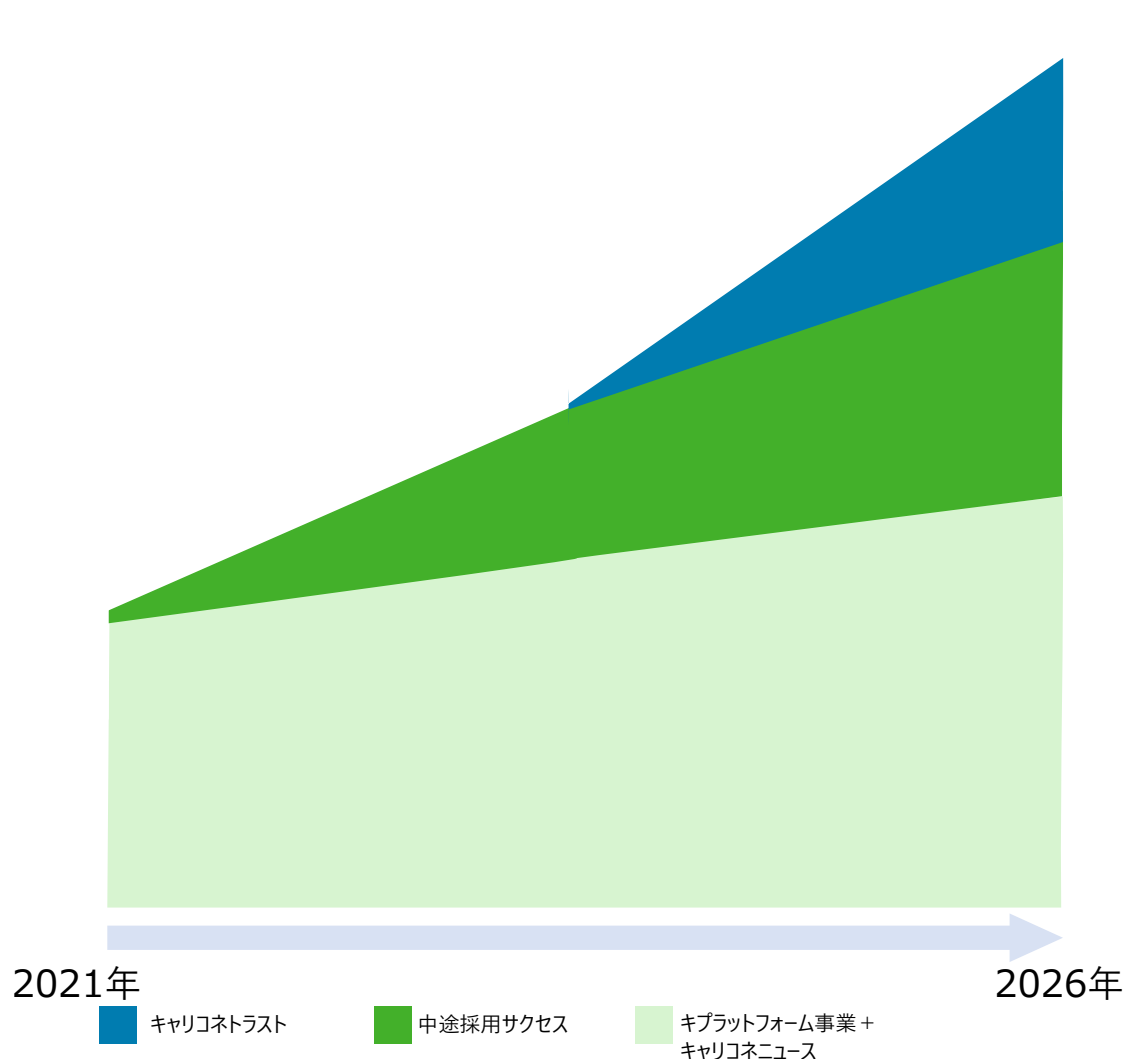
価値転換モデルの競争優位性～既存の資産を活かした先行事例～

新たな顧客



中計前半3年は既存モデルの収益強化と価値転換モデルによる拡大により基盤を固め、後半は、人材領域における新たな事業へ投資することで非連続な成長を目指します

中長期の成長戦略と収益積み上げのイメージ



採用支援

前半3ケ年

- ✓ 各サービスで価値転換モデルの検証

後半2ケ年

- ✓ 拡大成長領域の絞り込みで選択と集中

会員送客

前半3ケ年

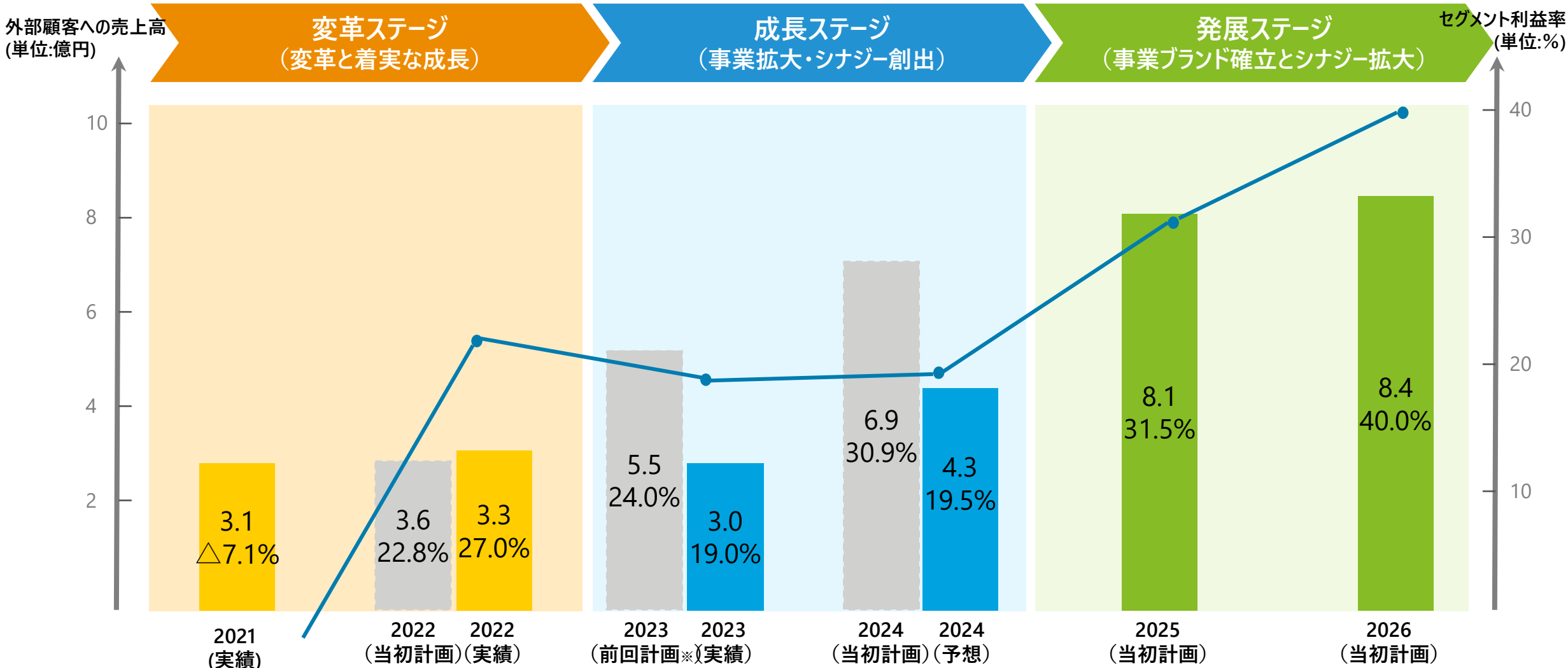
- ✓ 営業力強化と生産性向上の徹底的な追求
→各サービスのオペレーションやモニタリング及び
相乗効果の仕組みを自動化

後半2ケ年

- ✓ 営業人員の採用強化、マーケティング人員の強化

メディア事業関連売上 8.4億円、営業利益率 40% を2026年3月期における目標に掲げ、既存モデルの収益安定化と付加価値拡大モデルの実現で事業拡大を推進します

【メディア事業】業績目標 (FY2022～FY2026)



※2022年6月20日

既存モデルではUUを毎年着実に伸ばし、価値転換モデルでは前半3ケ年の新たなクライアントの契約数・チケット数の増加に注力します

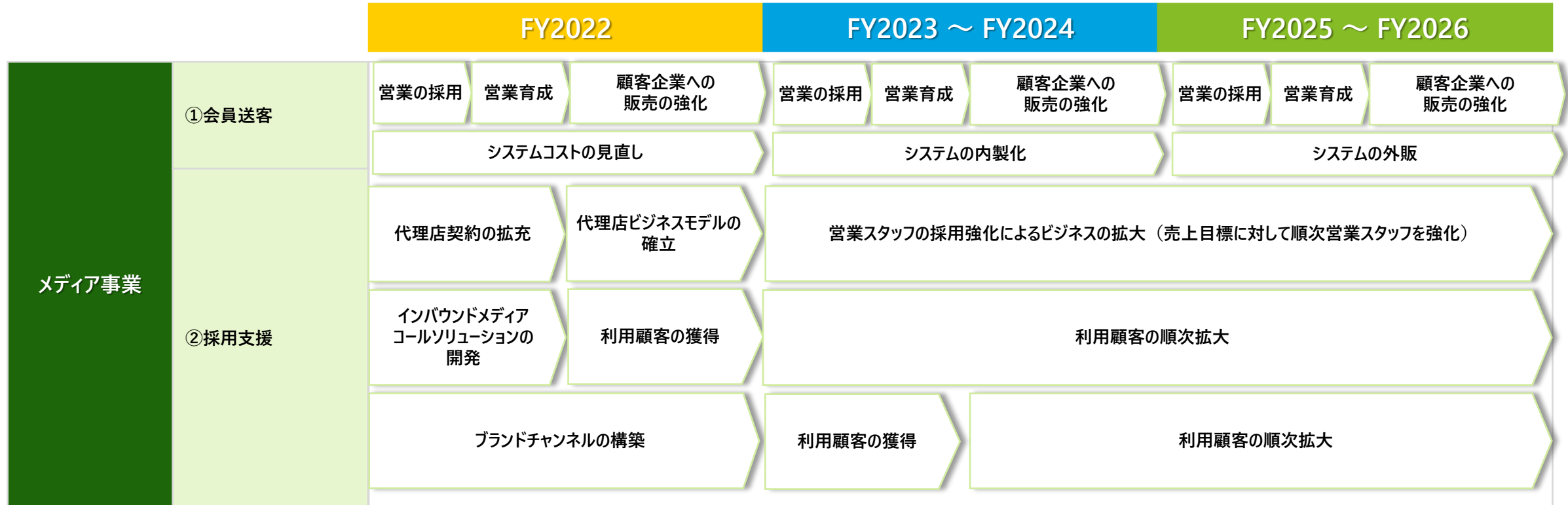
【メディア事業】業績評価指標と進捗状況

業績評価指標		FY2021 実績	FY2022 当初計画 実績		FY2023 前回計画※ 実績		FY2024 当初計画 業績予想		FY2025 当初計画	FY2026 当初計画
✓ 会員送客： 売上高=UU 数×登録率× 送客率×手数料 ✓ 採用支援： 売上高=契約 数×単価	UU (百万UU)	86	80	83	85	70	90	80	94	97
	契約数 (件)	-	50	53	150	109	200	120	350	500
	チケット数 (件)	-	100	84	※採用支援と会員送客に注力する方針に転換したため、業績評価指標から除外しました。					
進捗状況		<ul style="list-style-type: none"> UU数、契約数計画比微増。チケット数はキャリアコネクトとの連携を推進したが、計画に届かず計画を下回る 			<ul style="list-style-type: none"> 検索エンジンのロジックアップデートに対応が遅れ、メディアのUUは当初計画を下回った。 2022年10月より始めた販売体制の整備と強化は進むも、契約数は109件と前回計画を下回った。 		<ul style="list-style-type: none"> SEOの担当者の採用など強化を図りUU数を伸ばしてFY2023比増加を図る。 販売体制が整備されたことにより契約数を積み上げ、FY2023比増加を図る。 		※現時点でFY2025及びFY2026の当初計画は見直しが必要と判断しており、見直しを行った場合、速やかに開示いたします。	

※2022年6月20日

事業毎に各種施策を展開することにより、事業拡大を目指します

【メディア事業】マイルストーン



- 会員送客では、自社メディアの媒体力（UU（ユニークユーザー）数）を基にした会員送客とそれに裏打ちされたクライアント獲得により収益を拡大し、また、採用支援では、販売強化による契約件数の増加により収益を拡大していきます。
- 提出日現在、会員送客はコンテンツの見直しなどで再度テコ入れに着手し始め、採用支援は販売体制整備が進み堅調に進んでおります。

3-4. リクルーティング事業

転職希望者を集め、企業に紹介する事業モデルです。コンサルタントの人数と生産性がモデルの基本であり、魅力的な求人の確保とマーケティングの強化が更なる成長の鍵となります

事業モデル



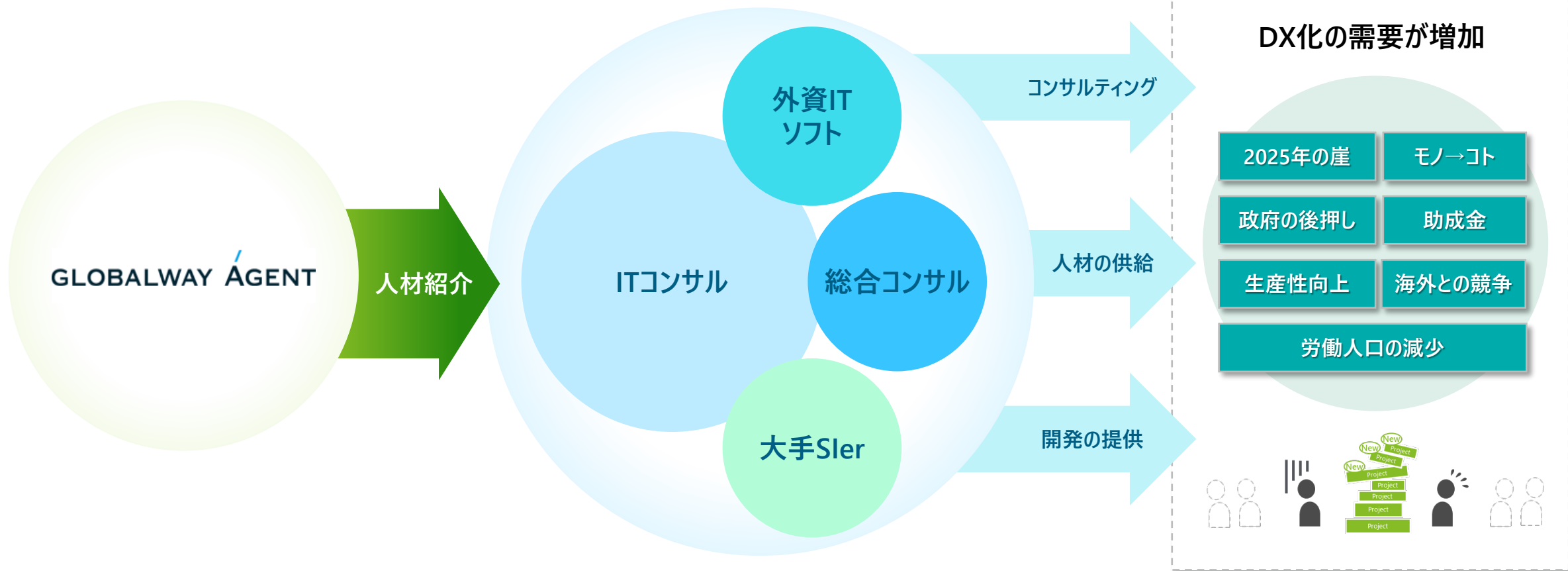
人材不足のIT業界において、外資ITソフトやITコンサル等を中心とした「DX促進の推進企業」へ、企業が求める人材を紹介する人材紹介事業を運営しております

事業ドメイン：人材が不足するIT業界のDX人材に特化



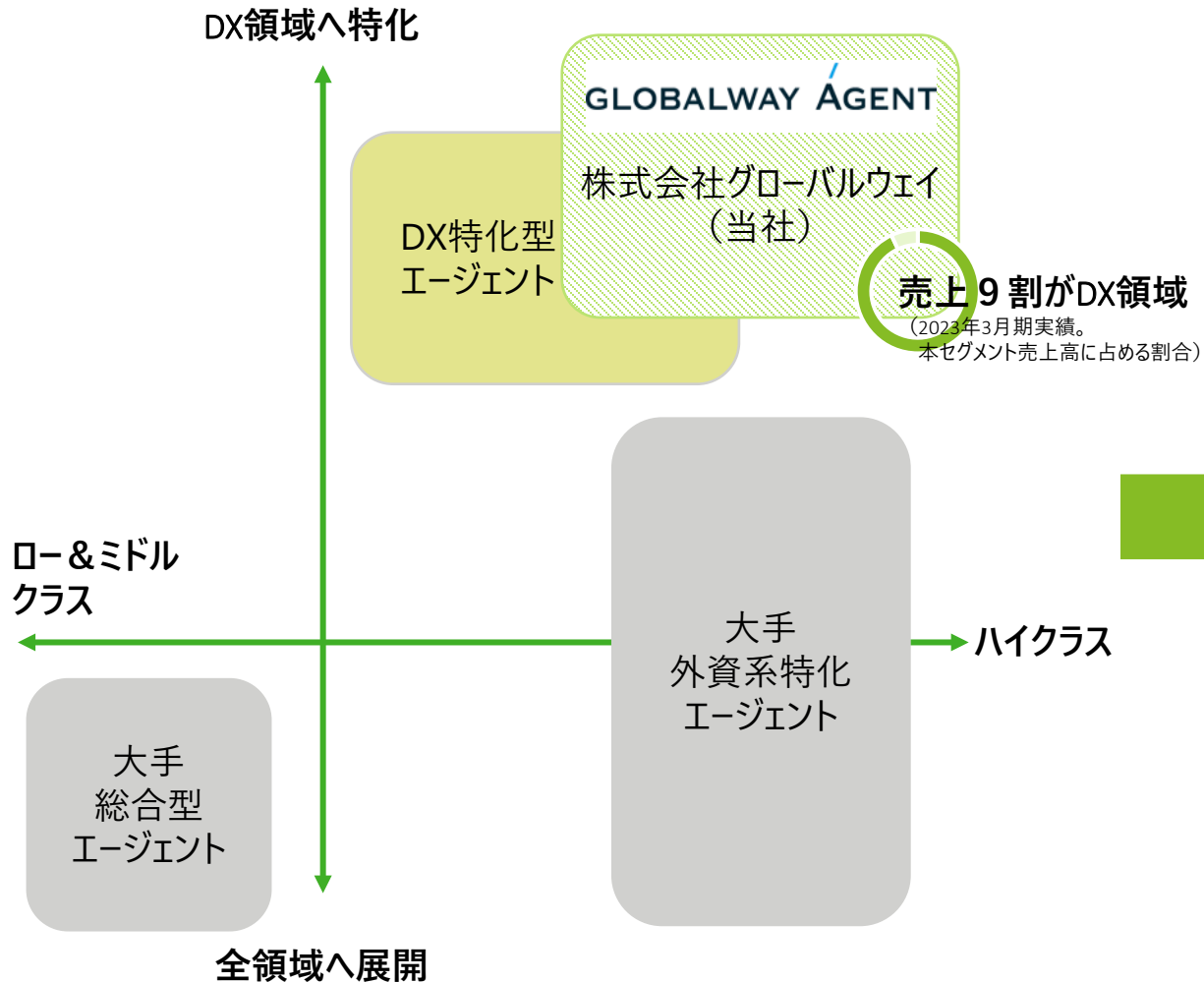
DX促進の支援会社

事業会社



DX領域に特化したポジショニングで運営しており、これまでの長い年月の実績から候補者及び採用企業に対してユニークな価値を提供しています

DXに特化したポジショニングと提供価値



候補者に対するユニークな提供価値

- ✓ 長年の知見から、DX求人の情報だけでなくIT業界の業界トレンドからキャリアアドバイスを実施
- ✓ DX領域の企業に対する信頼から、他の紹介会社には無いハイクラス希少求人を保持

採用企業に対するユニークな提供価値

- ✓ 一般的な人材紹介用スカウトDB以外からの希少な人材の推薦
- ✓ クオリティの高い候補者面談によって効率的な選考通過を実現
- ✓ 業界ノウハウを持ったコンサルタントによる品質の高いRPOや、運営メディアを使った採用ブランディング

DXハイクラス求人の調達は、過去実績による信頼から営業人員を置かずに実現しております。 また、候補者集客においても他事業と連携した独自の仕組みが構築できています

競争優位性 独自の調達手法



候補者向けの採用シーンに特化した企業ブランディングと、選考をスムーズに進めるRPOを同時に実施することにより、独自の採用成功の仕組みが構築できています

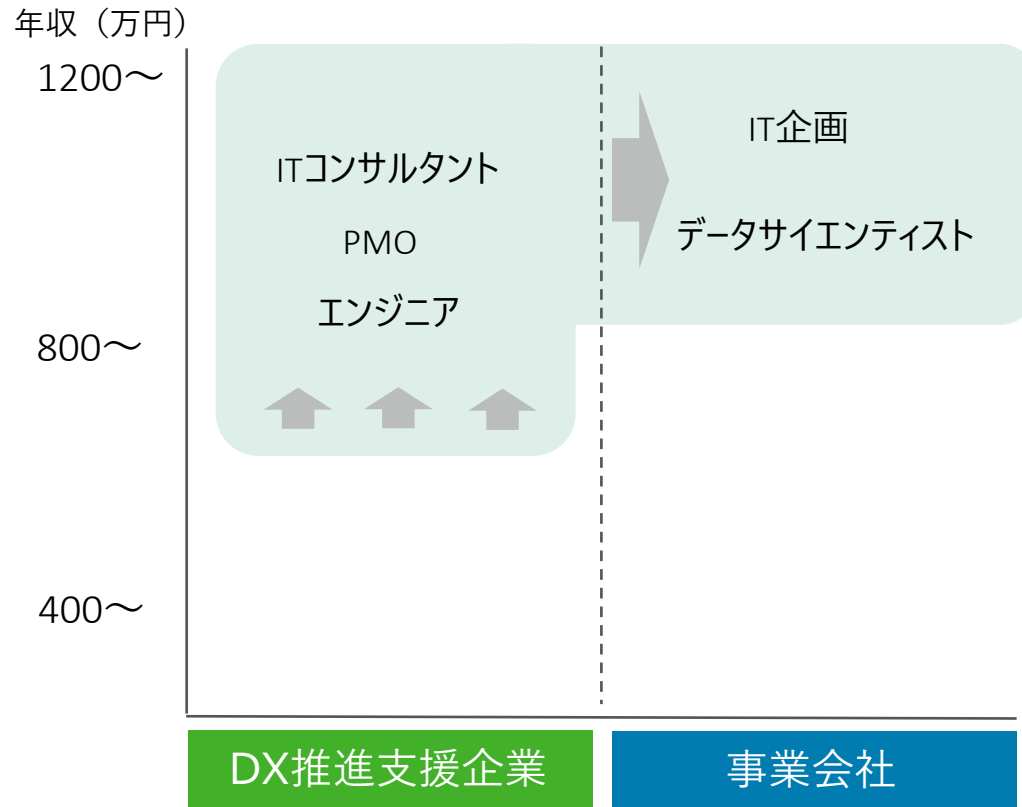
競争優位性 高い決定率



短期的には、DX推進企業のハイクラスの人材の紹介に注力し、中長期的には希少度の高い事業会社のハイクラスDX人材の紹介を増やしていきます

ドメイン移行による収益向上のポテンシャル

- ✓ 短期的にはDX推進支援企業に注力し、中長期的には候補者からの希望が高い事業会社を並行で事業展開



中長期の成長戦略と収益積み上げのイメージ

事業会社

- ✓ 前半3ケ年では一部企業に絞って紹介
- ✓ 実績とノウハウを固めた後に後半2ケ年は、多くの事業会社に紹介を展開

DX推進支援企業

- ✓ 前半3ケ年では、これまで以上にハイクラスの候補者対応へ注力と、決定ナレッジ共有の促進
- ✓ 後半3ケ年では事業会社とDX推進企業の両方に推薦可能な候補者の集客に注力

2021年

2026年

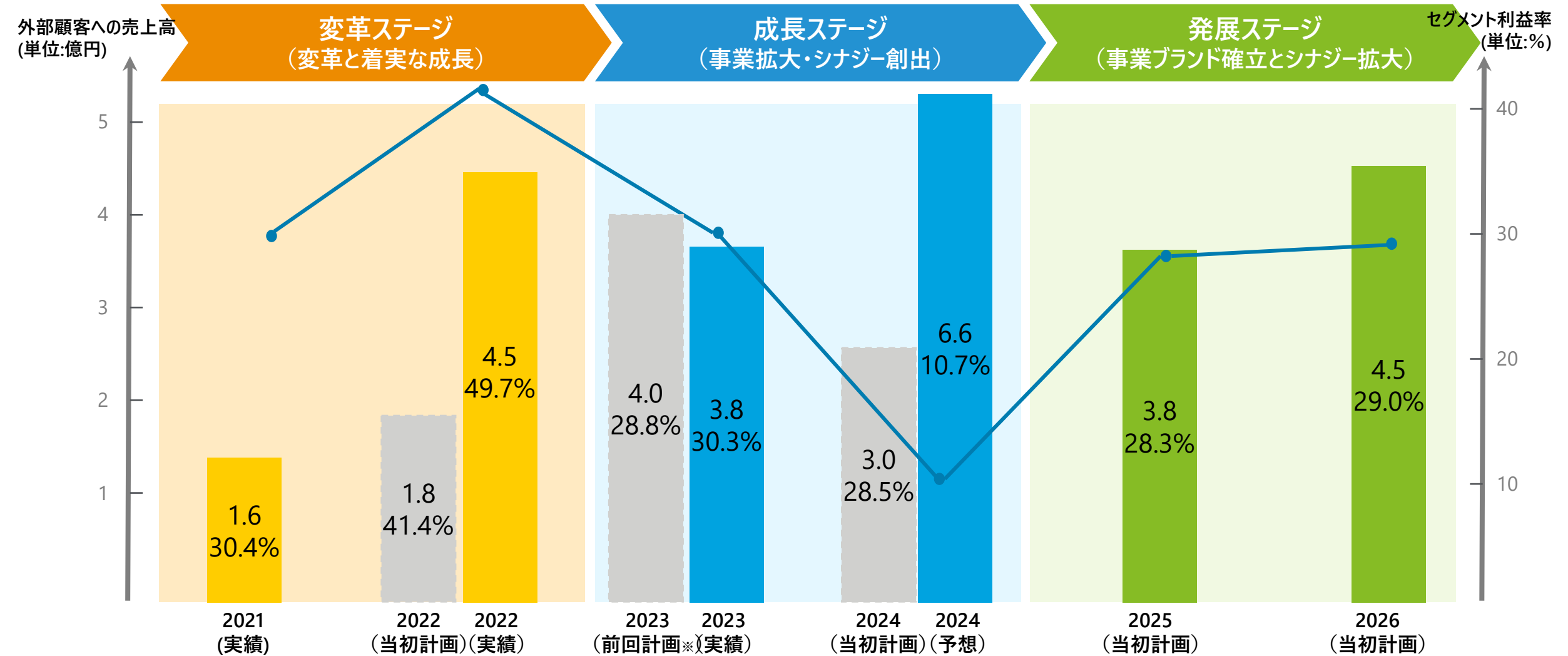
市場のニーズが高いDX領域に注力し、コンサルタント一人当たりの売上にフォーカスしていく。
コンサルタントの採用を計画的に実施し成約数を伸ばすことで売上向上に繋がります

今後の開示KPIと中長期見通し



市況の後押しもあり、リクルーティング事業関連売上 4.5億円、営業利益率 29%は達成 人員を増加させ安定的に収益確保できる盤石の体制・仕組みを23年度以降整えます

【リクルーティング事業】業績目標 (FY2022～FY2026)



※2022年6月20日

DXに注力するポジショニングにより優秀なコンサルタントを確保し、成約数の増加を狙います

【リクルーティング事業】業績評価指標と進捗状況

業績評価指標		FY2021 実績	FY2022 当初計画 実績		FY2023 前回計画※ 実績		FY2024 当初計画 業績予想		FY2025 当初計画	FY2026 当初計画
✓ 売上高（人材紹介手数料） = 案件単価 x 成約数	売上高／人（百万円）	10.1	14.2	33.4	30.0	22.7	22.2	34.0	24.8	24.3
	成約数	29	45	97	110	118	65	170	70	75
進捗状況			<ul style="list-style-type: none"> 中途転職市場の回復による案件数の計画超過を達成。また、それに合わせて一人当たりの売上高も増加。 		<ul style="list-style-type: none"> 第4四半期入社コンサルタントが成約まで一定期間かかることなどから、一人当たりの売上高は計画を下回る。 主要取引先の採用抑制などあったが、成約数は前回計画を上回った。 		<ul style="list-style-type: none"> 取引先新規開拓により主要取引先への依存リスクを分散し、安定化を図る。 採用を進めるが、成約まで一定期間、収益化しない。 これらにより、当初計画を売上高は上回るも、利益率は低下の見込み。 		※現時点でFY2025及びFY2026の当初計画は見直しが必要と判断しており、見直しを行った場合、速やかに開示いたします。	

事業毎に各種施策を展開することにより、事業拡大を目指します

【リクルーティング事業】マイルストーン



- FY2022は、コロナ禍影響からの回復と期初から必要人員の補充が完了していることで一人当たり売上が過去に比べて増加しています。
- FY2023以降は、FY2022の施策により紹介機会の増加およびスカウト力の強化で、リクルーティング対象の人材が増えることから、一人当たりが担当する求職者が増加し、一人あたりの売上が増加することを見込んでおります。
- 一人当たりの売上の増加に伴い、従業員に対するインセンティブと紹介時の外部メディア等の支払いを除き固定費用が発生しないため、一人当たりの売上平均値が一定値を越えると利益率が拡大するビジネスモデルになっております。また、新規採用した場合は、3~6ヶ月後に売上貢献が可能になり一人当たり売上が増加していきます。
- 提出日現在において、主要取引先への依存リスク分散を目的に新規取引先の開拓を進めています。

3-5. シェアリング事業

『個性が活きる社会』を目指して、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を提供しております

シェアリング事業概要

新しいスタイルで夢を叶える

セブテー二社で就業も自身がやりたいコピーライティングには一切携われず副業でタイムチケットで活動。



加来 幸樹

↓ 443枚のタイムチケット活動

- ・ブランド名づけ主として独立
- ・NTTdocomo等の超大手からもタグライン等のコピーを受注

28歳で離婚。離婚を機に、心理学やコミュニケーション学を学び、タイムチケットにて恋愛相談チケットを販売。



渡辺結花

↓ 709枚のタイムチケット活動

- ・ツヴァイの専属講師の打診
- ・月間100万円以上の収入をタイムチケットで稼ぐ

ソフトウェアのSAPのエンジニアとして長年就業したが定年で引退。タイムチケットプロでプロフェッショナル登録



宮田氏

↓ タイムチケットプロ事務局が企業に売り込み

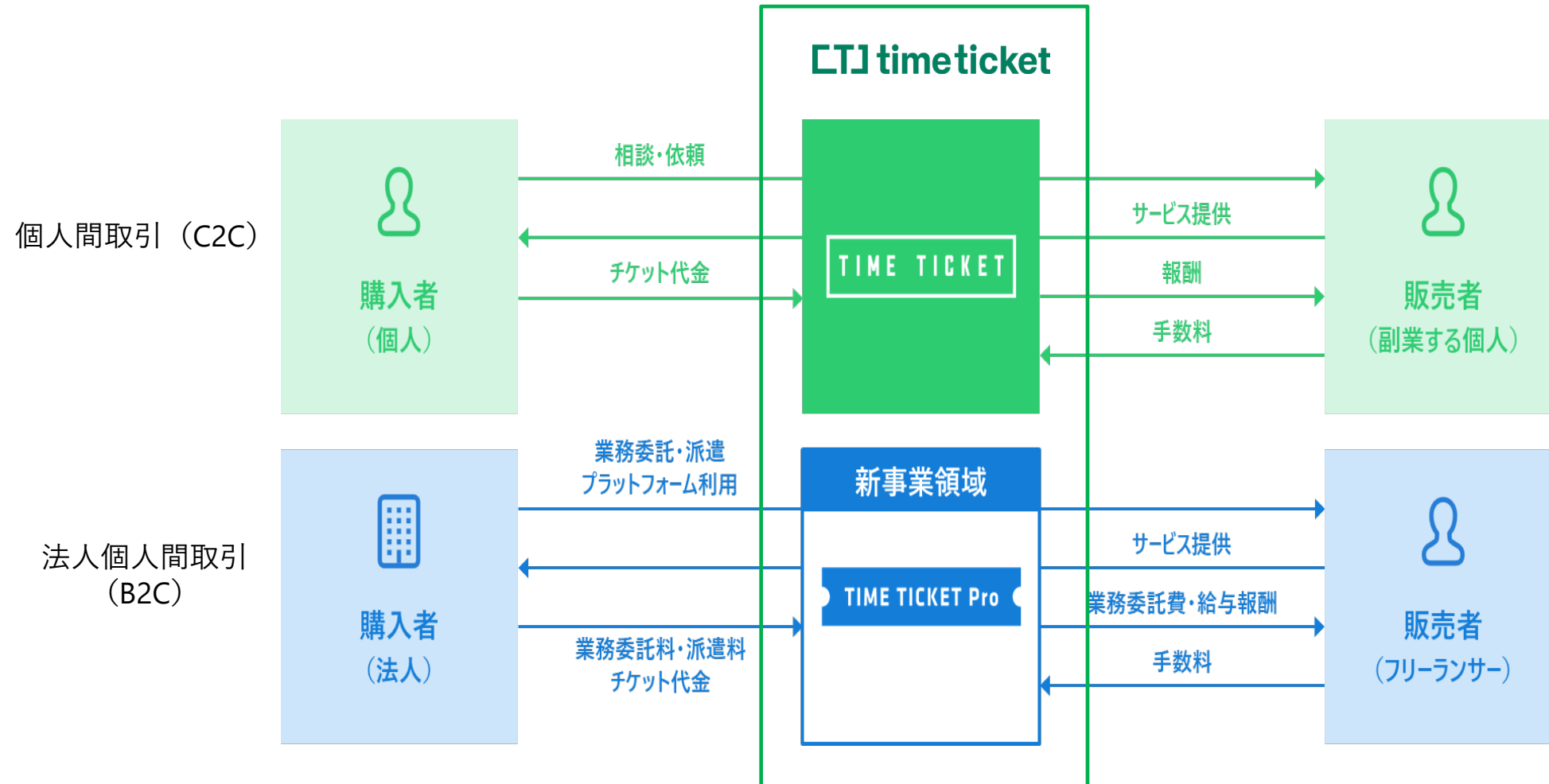
- ・月収120万円の案件を受注
- ・定年後も、大手企業（富士通）と取引し最前線で活躍中

私たちの目指す世界

会社から給与をもらうだけの時代から、会社に依存しなくても収入が得られる社会に

購入者(個人・法人)が支払った業務委託費・チケット代金の一定料率の手数料が、当社サービスの売上となります

事業モデル



C2Cでは、グループ会社との連携によりキャリア系のチケットが豊富

B2Cでは、プロ契約やプロ顧問契約により、高スキル・高単価の人材との専属契約を推進

競争優位性①

特徴①

特徴②

C2C

- ✓ 平均単価1.5万円の高額取引
 - ↳ 恋愛・お金・デジタル・キャリア系等のチケット
- ✓ オンラインと対面の取引が可能

キャリア系のチケットの増加
グループ会社運営メディア（キャリコネ）との連携



B2C

- ✓ 100万円以上の高額取引
 - ↳ コンサル・エンジニア・Web系等のDX人材
- ✓ トレーニングで価値向上が可能

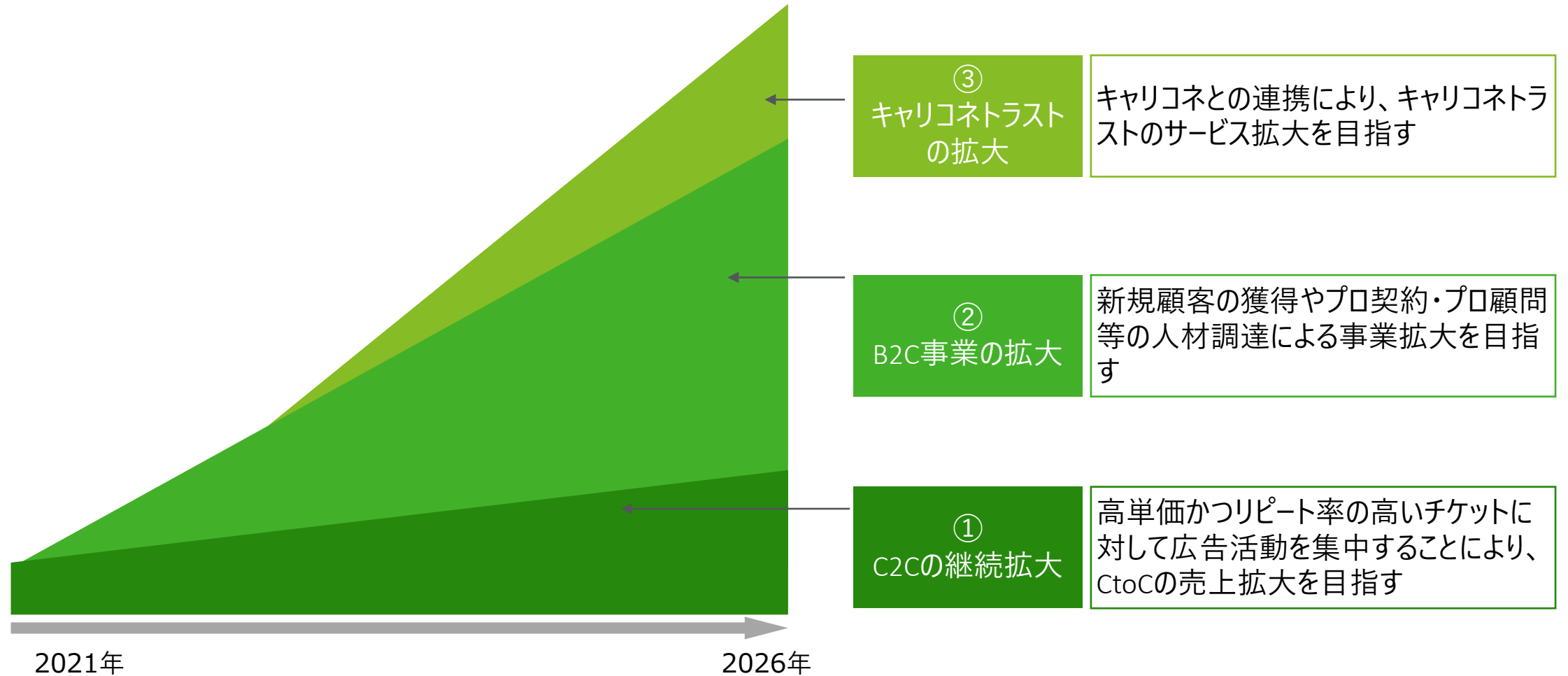
プロ契約やプロ顧問により
高スキル・高単価人材の専属契約を可能として、提供
人材を抱え込み



C2C事業を堅調に成長させつつ、B2C事業のさらなる拡大を目指します

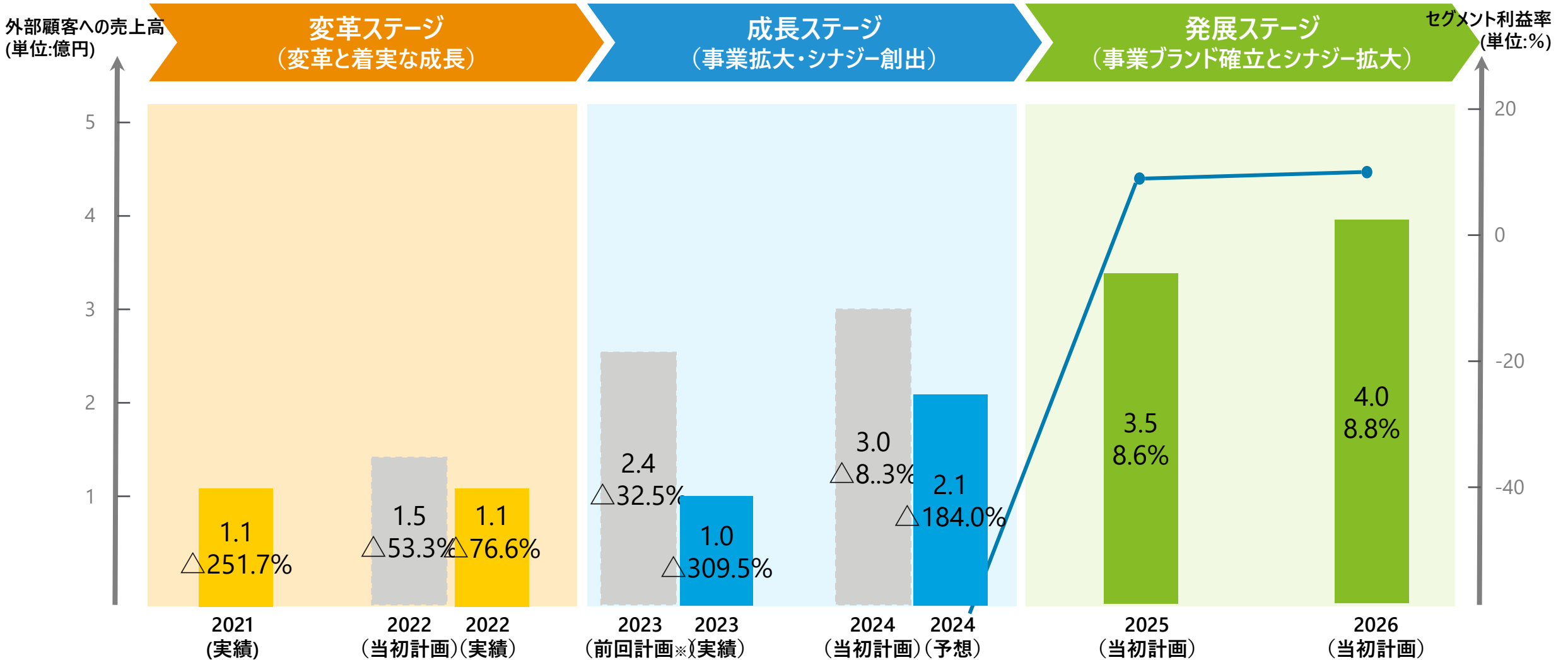
また、長期的には新しい就職・転職者向けサービスとしてキャリアコネトラストの拡大を目指します

成長戦略



シェアリング事業関連売上 4.0億円、営業利益率 8.8% を2026年3月期における目標に掲げ、事業推進します

【シェアリング事業】業績目標 (FY2021~FY2026)



※2022年6月20日 (当初計画と変更なし)

売上を拡大するためには、B2Cでは案件数、C2Cでは登録者数が重要な経営指標となります

【シェアリング事業】業績評価指標と進捗状況

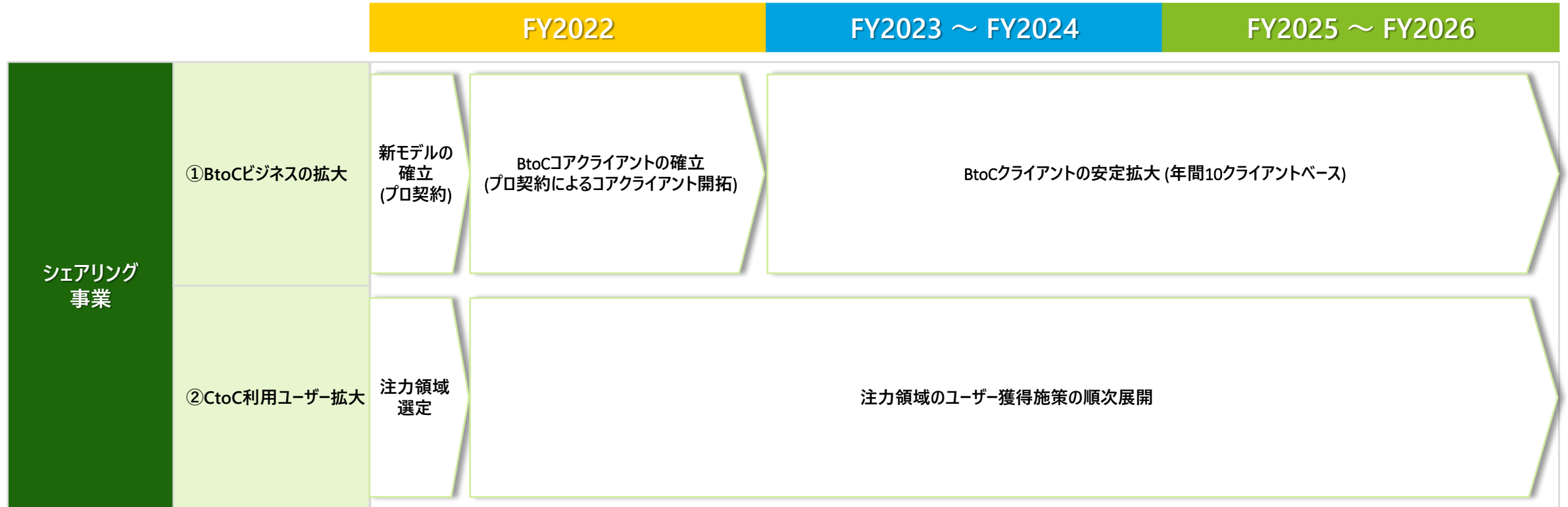
業績評価指標		FY2021 実績	FY2022 当初計画 実績		FY2023 前回計画※ 実績		FY2024 当初計画 業績予想		FY2025 当初計画	FY2026 当初計画
✓ BtoC：案件数 ✓ CtoC：登録者数	案件数 (件)	12	60	22	60	26	70	55	80	90
	登録者数 (千人)	448	680	670	580	840	680	970	780	880
進捗状況			<ul style="list-style-type: none"> 案件数は営業組織の確立に時間を要した影響で目標未達。 登録者数は若干の遅れはあったが、2022年4月に目標登録人数を達成。 		<ul style="list-style-type: none"> 案件数は提案する候補者の集客の立ち上げに苦戦し目標未達。 登録者数はキャリアコネとの連携効果もあり目標登録人数を達成。 		<ul style="list-style-type: none"> 案件数は今期は事業会社を開拓し収益改善を図る。 登録者は占いやインフルエンサートークなどリピート率が高いカテゴリに特化し会員登録からの購入率を高め収益改善を図る。 		※現時点でFY2025及びFY2026の当初計画は見直しが必要と判断しており、見直しを行った場合、速やかに開示いたします。	

※MAU（Monthly Active User）は非公表。

※2022年6月20日（当初計画と変更なし）

事業毎に各種施策を展開することにより、事業拡大を目指します

【シェアリング事業】マイルストーン



- BtoC事業は、案件数の増加により売上の拡大を目指しており、CtoC事業は、登録者数が拡大することにより、使用されるチケット数を伸ばして売上拡大を目指しております。
- 営業責任者の採用や営業強化、プロ契約の活用によりBtoC事業を成長させ、同時に、CtoC事業のサービスサイトの改修を行っております。CtoC事業のサービスサイトの改修は、主に外注で行っており、FY2024に終了する予定で進めております。
- BtoB事業の成長、CtoC事業の成長とサービスサイト改修の終了により、FY2025より黒字化を予定しております。
- 提出日現在、BtoC事業は人員強化により収益拡大を図っています。CtoC事業はシステム改修のための開発を行い、登録者数の拡大、チケット数の増加を図っています。

※前回記載しておりましたタイムコインに関するサービスの状況については、連結業績に占める割合に重要性がなく、現在、注力していないため、本資料から外しております。

4. リスク情報とその対策

有価証券報告書に記載している「事業等のリスク」のうち、当社グループの成長や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識している主要なリスクは以下のとおりです

認識するリスク（1/2）

項目	可能性及び影響	リスクの内容及び顕在化した場合の影響度	リスク対応策
インターネット関連市場の動向	顕在化の可能性：低 時期：常時	<ul style="list-style-type: none"> 当社グループのメディア事業、シェアリング事業が属するインターネット関連市場におきましては、サービスの革新、業界環境等の変化が速く、頻繁に新しいサービスの開発、サービスの提供が行われております。 顧客ニーズの変化に対応できない場合には、当社グループの事業展開、財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。 	<ul style="list-style-type: none"> 顧客ニーズの把握、対応等を行っております。
デジタルトランスフォーメーション市場	顕在化の可能性：低 時期：中長期	<ul style="list-style-type: none"> 当社グループはデジタルトランスフォーメーション（DX）市場を中心としてサービスを展開しております。DX市場は、高い企業の投資意欲を背景に市場規模が拡大していくと予想されると同時に、企業内でのDX推進を担う人材不足が課題となっております。 クライアント企業において経済情勢でIT投資が抑えられた場合、当社グループの事業活動に支障を来すとともに、財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。 	<ul style="list-style-type: none"> クライアント企業の把握、対応等を行っております。
技術革新	顕在化の可能性：低 時期：常時	<ul style="list-style-type: none"> 当社グループのプラットフォーム事業及びセールスフォース事業におきましては、クラウド型の業務用ソフトウェアの開発を行っており、これらが属する業界は、新しいテクノロジーを基盤とした新サービスの導入、技術革新が早いサイクルで行われております。 新規技術に関する技術習得やノウハウの蓄積に何らかの困難が生じた場合、当社グループの事業展開、財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。 	<ul style="list-style-type: none"> 特定の技術に依存することなく、業界の変化や技術革新に柔軟に対応し、新規技術に関する技術習得やノウハウの蓄積をしております。

認識するリスク（2/2）

項目	可能性及び影響	リスクの内容及び顕在化した場合の影響度	リスク対応策
受託開発案件の採算	顕在化の可能性：高 時期：常時	<ul style="list-style-type: none"> 当社グループのプラットフォーム事業及びセールスフォース事業では、クラウド型業務用ソフトウェアの導入支援を行っております。 顧客が要求する仕様の大幅な変更や不具合の発生等によって、想定以上の経費の負担が生じた場合、プロジェクトの採算が悪化する等、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。 	<ul style="list-style-type: none"> 見積り精度の向上、工数管理と品質管理の徹底に努めております
検索エンジンへの対応	顕在化の可能性：中 時期：常時	<ul style="list-style-type: none"> 「キャリコネ」の利用者の多くは、特定の検索エンジンを経由して訪問しております。 検索エンジンが検索結果を表示するロジックについて変更する等の要因により、これまでのSEOが有効に機能しなかった場合、当社サイトへの集客に影響が生じ、当社の経営成績に影響を及ぼす可能性があります。 	<ul style="list-style-type: none"> 検索エンジンからの集客をより強化すべくSEO（検索エンジン最適化）を実施しております。
新規事業、新規サービス	顕在化の可能性：高 時期：短期	<ul style="list-style-type: none"> 子会社である株式会社タイムチケットのスキルシェア事業においては、働き方改革により副業ニーズが高まっておりますが、システム開発など先行して発生している費用が売上高の拡大に結びつくには一定の時間がかかるため、その間の運営資金が必要であり、資金繰りに支障を来した場合、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を与える可能性があります。 株式投資においては、株式市場の低迷や投資対象企業の業績悪化などを要因として運用益が出ない場合、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を与える可能性があります。 	<ul style="list-style-type: none"> システム開発のスケジュールや資金繰りをモニタリングしております。 投資対象銘柄の選定は十分な企業研究を経て決定し、運用状況のモニタリングを実施しております。

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。実際の業績は、経営環境の変動等により記載の内容と異なる可能性があります。

本資料の更新時期

事業計画及び成長可能性に関する事項は、原則、毎年6月に更新する予定です。