

2024年3月期 第3四半期 決算説明資料

2024年2月14日

株式会社グローバルウェイ（東証グロース：3936）

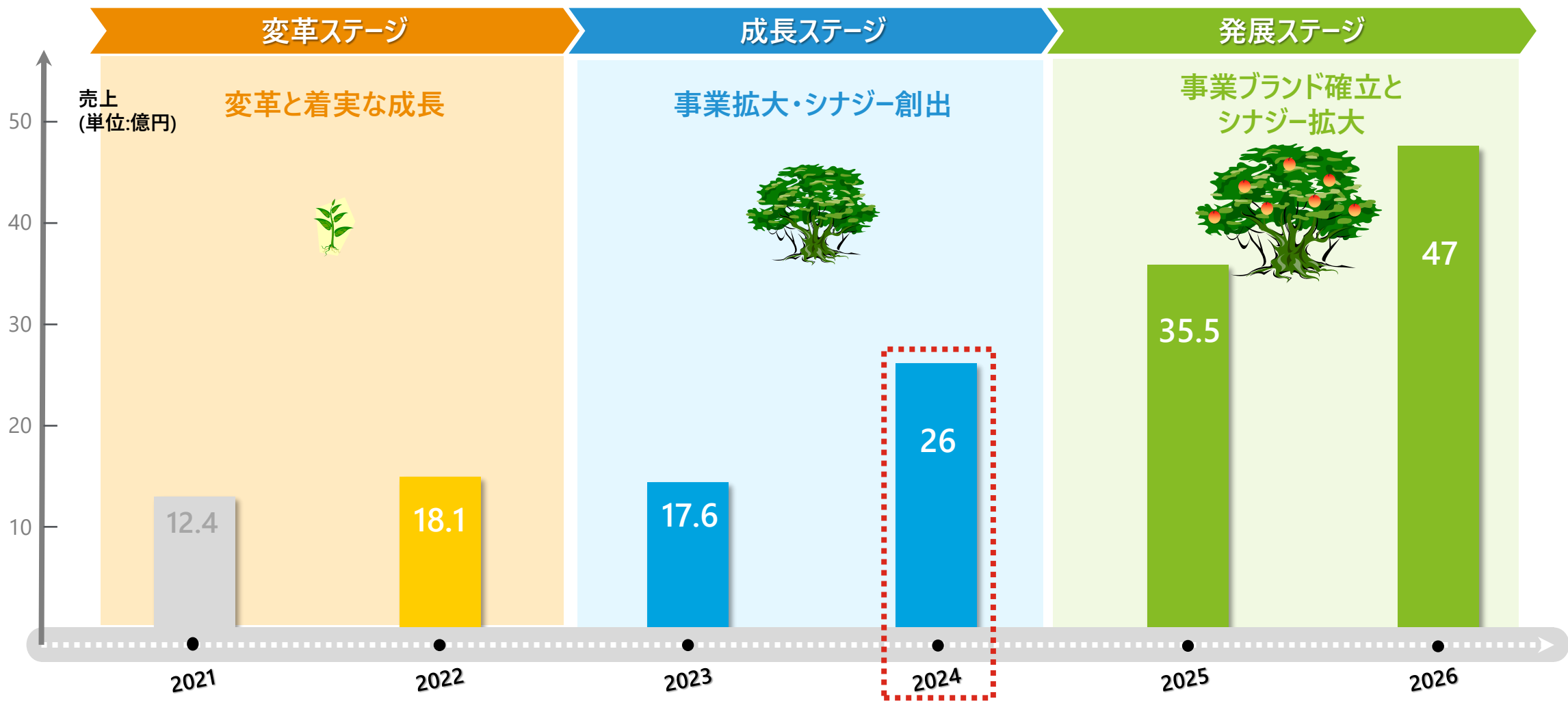
代表取締役社長兼CEO 小山 義一



全社の業績報告

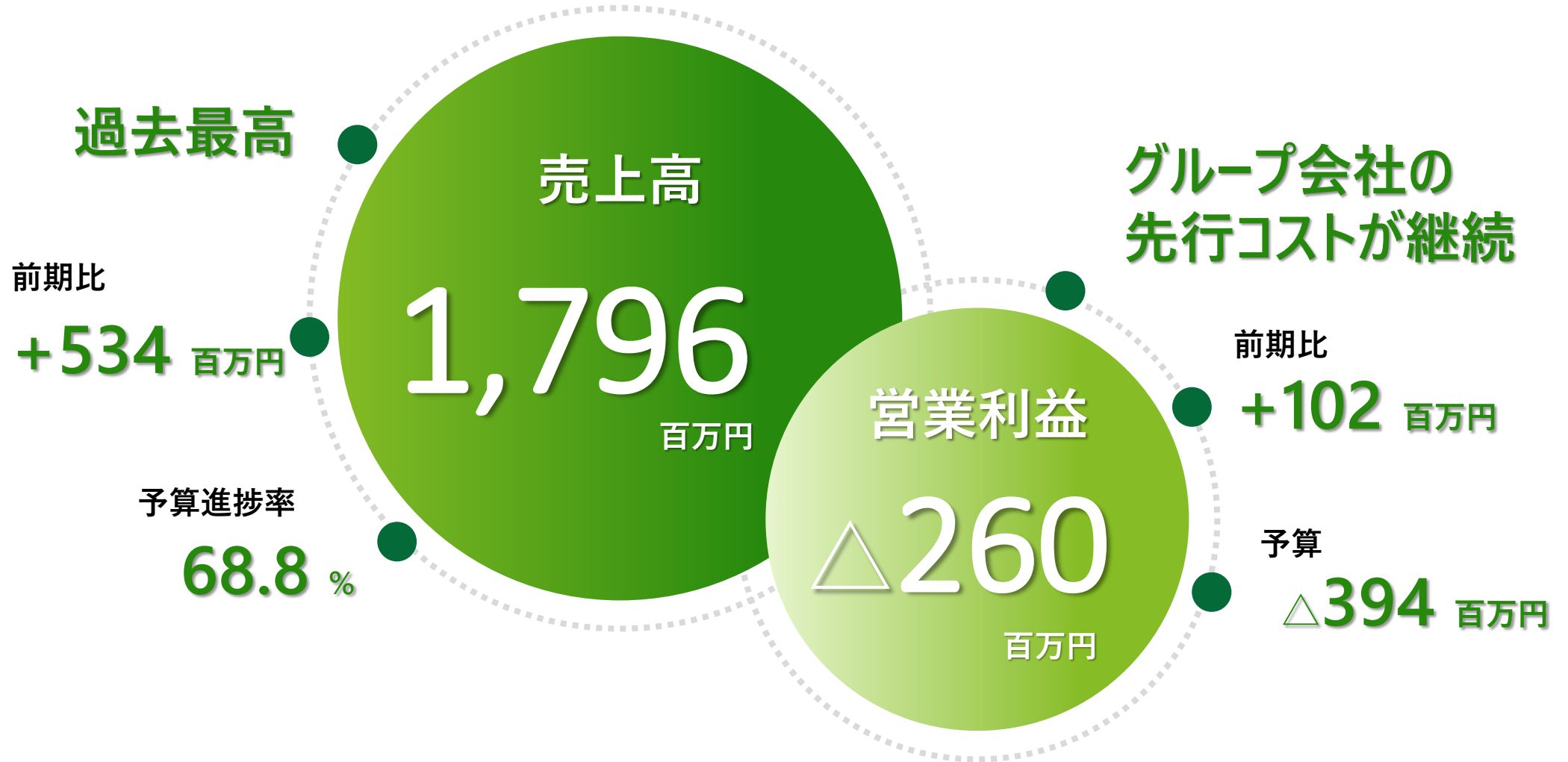
中長期計画3年目の今期は、発展ステージの最終年度の事業規模を見据えたステップアップの初年度と見立てて、発展拡大に向けた事業運営を実施していきます

中長期計画



売上高、営業利益とも前期比増加。売上高は上場以来、過去最高。
営業利益は、主に子会社の先行コストにより引き続きマイナスで推移

2024年3月期3Q 業績サマリ



売上高、営業利益とも前期比大幅増加。エンジニア採用強化によるデリバリ体制の確立や営業体制の確立などが好調の要因。人材紹介の管理体制の遅れにより足踏み

2024年3月期3Q 損益計算書

■連結 損益計算書

(単位: 千円)

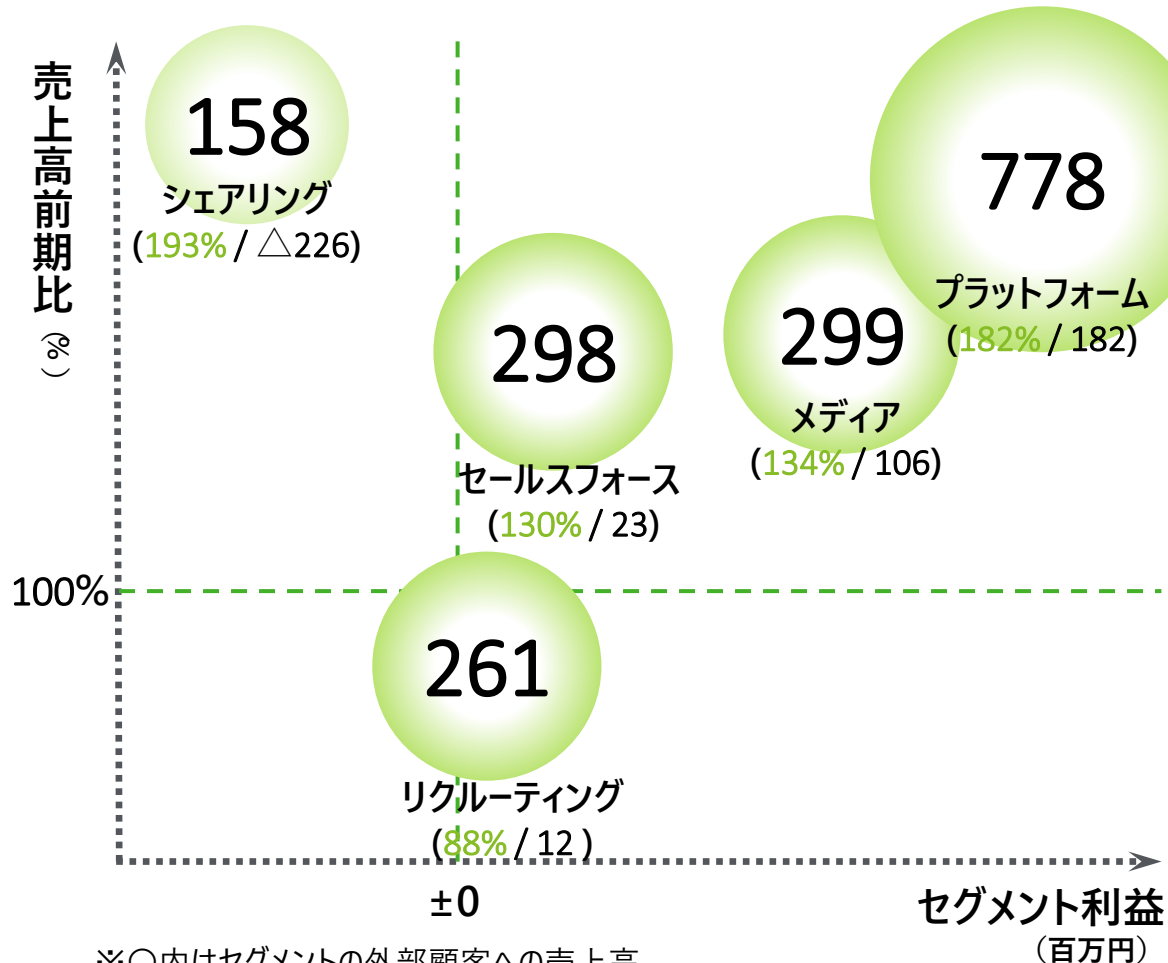
業績	2024年3月期3Q 実績	2023年3月期3Q 実績	増減額	増減率	2024年3月期 通期業績予想	進捗率
売上高	1,796,444	1,261,644	+ 534,800	+ 42.4%	2,611,000	68.8%
営業利益	△260,540	△362,921	+ 102,381	—	△394,000	—
経常利益	△216,221	△354,545	+ 138,324	—	△394,000	—
親会社株主に帰属 する純利益	△74,207	△189,286	+ 115,078	—	△154,000	—

■単体 損益計算書

売上高	1,654,798	1,210,836	+ 443,961	+ 36.7%		
営業利益	△17,568	△88,495	+ 70,927	—		
経常利益	△1,126	△82,993	+ 81,867	—		
当期純利益	△2,060	△82,508	+ 80,448	—		

プラットフォーム事業、メディア事業が堅調に推移。リクルーティング事業は増員効果がまだ現れず軟調。シェアリング事業はコスト先行は継続するも売上高は拡大

2024年3月期3Q 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

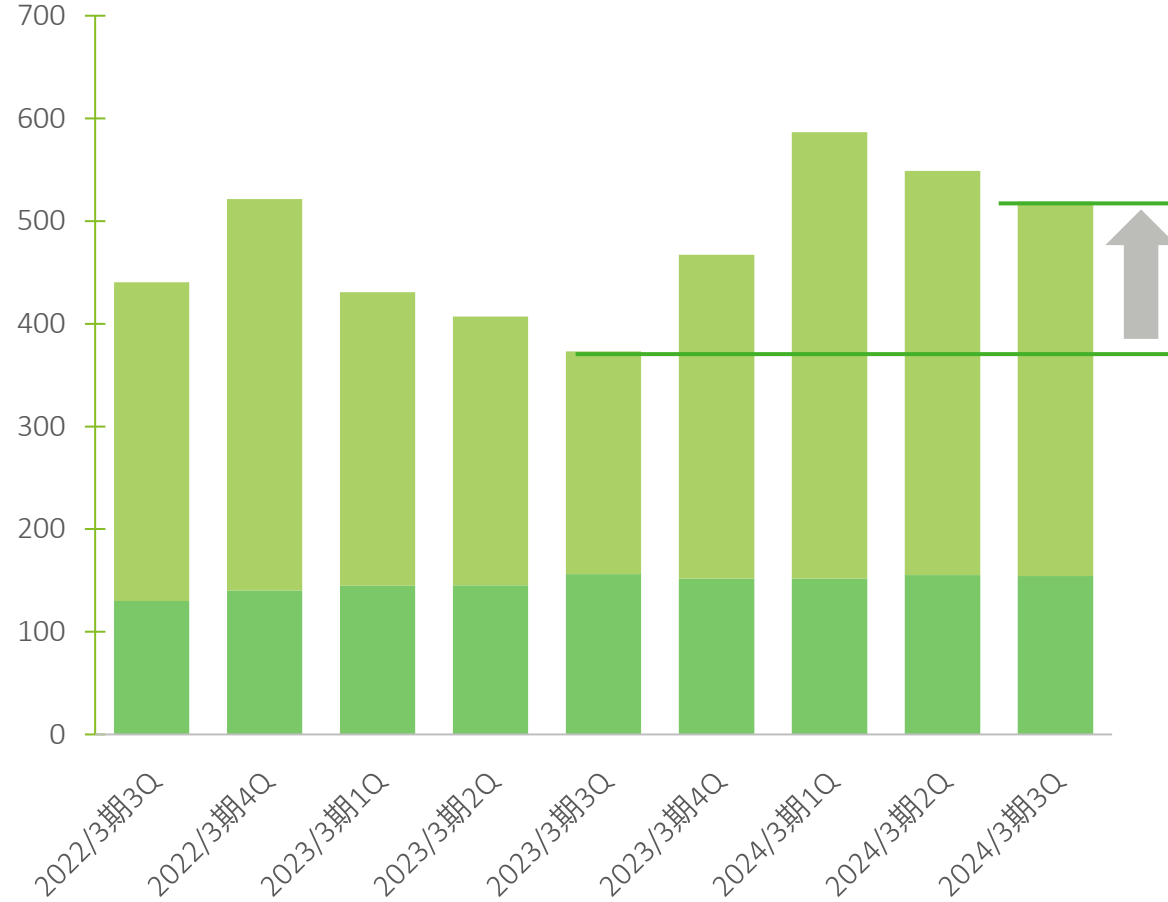
- プラットフォーム事業が堅調に推移。メディア事業は売上拡大施策が軌道に
 - プラットフォーム事業は、体制整備も進み、引き合いを消化し、引き続き堅調に推移
 - セールスフォース事業は、体制拡大の端緒につき、大型案件を受注するなど、復調の兆し
 - メディア事業は、営業体制の整備や送客拡大が進み、収益回復。セグメント利益も向上
 - リクルーティング事業は、主要クライアントの採用縮小とそれを見据えたポートフォリオ構築が遅れ、増員効果もまだ

- グループ会社にて展開しているシェアリング事業は、投資が先行しているが、コンサルティングなど新たな柱がけん引
 - シェアリング事業は、システム改修を継続しているものの売上高への転換には一定期間が必要。コンサルティングが収益をけん引

(単体) 売上高は、第1四半期から軟調に推移も前年同四半期比では増加。 今後を見据えた採用の進展や外注費の増加に伴い人件費が増加

売上高推移 (単体)

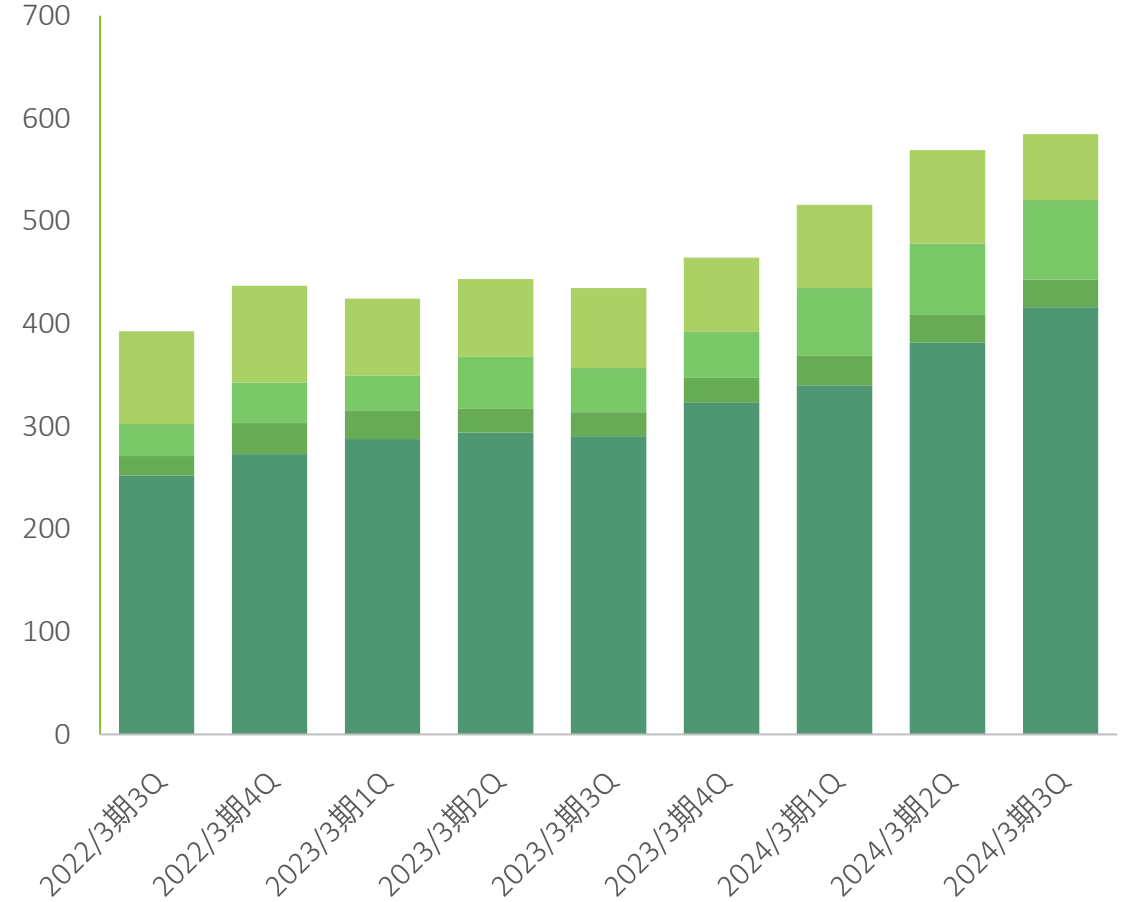
単位：百万円



■ ストック収益 ■ フロー収益

総費用推移 (単体)

単位：百万円



■ 人件費 ■ 施設関連費等 ■ 運営費等 ■ 変動費

プラットフォーム事業、メディア事業が堅調に推移。リクルーティング事業は増員効果がまだ現れず軟調。シェアリング事業はコスト先行は継続するも売上高は拡大

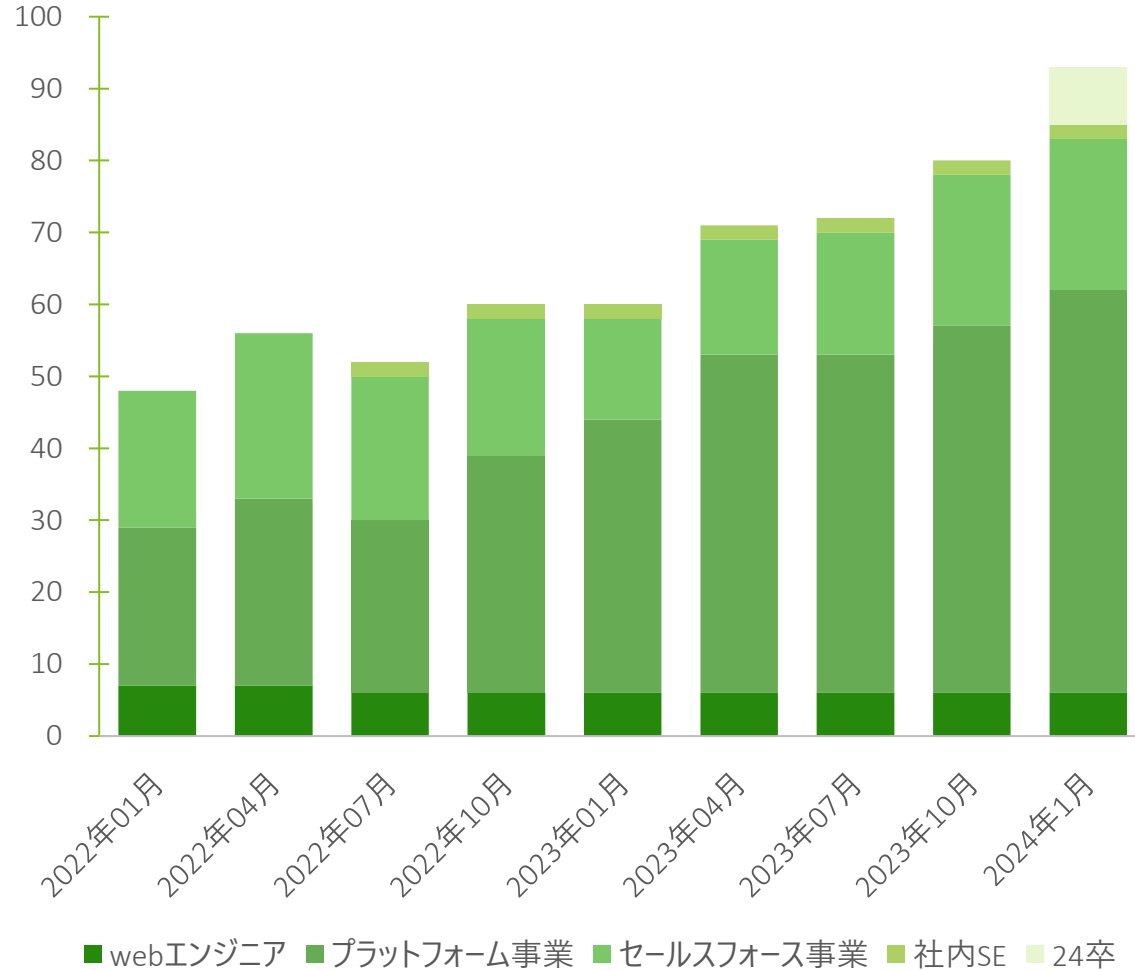
2024年3月期3Q セグメント別実績

(単位：千円)

	事業セグメント	2024年3月期3Q 実績	2023年3月期3Q 実績	増減額	増減率
売上高	プラットフォーム事業	778,636	427,581	+ 351,054	+ 82.1%
	セールスフォース事業	298,794	229,857	+ 68,937	+ 30.0%
	メディア事業	299,558	224,235	+ 75,323	+ 33.6%
	リクルーティング事業	261,370	298,152	△36,782	△12.3%
	シェアリング事業	158,085	81,817	+ 76,267	+ 93.2%
	合計	1,796,444	1,261,644	+ 534,800	+ 42.4%
セグメント利益	プラットフォーム事業	182,477	87,645	+ 94,832	+ 108.2%
	セールスフォース事業	23,963	△9,705	+ 33,668	—
	メディア事業	106,249	36,186	+ 70,063	+ 193.6%
	リクルーティング事業	12,590	107,987	△95,396	△88.3%
	シェアリング事業	△226,532	△243,416	+ 16,883	—
	全社費用	△359,288	△341,618	△17,669	—
合計	△260,540	△362,921	+ 102,381	—	

（単体）エンジニア数は堅調に増加傾向。リモート勤務を活かした地方採用も進展。 人材領域の事業と連携した採用を深耕

エンジニア数推移（単体）



ケイパビリティ拡大に向けて

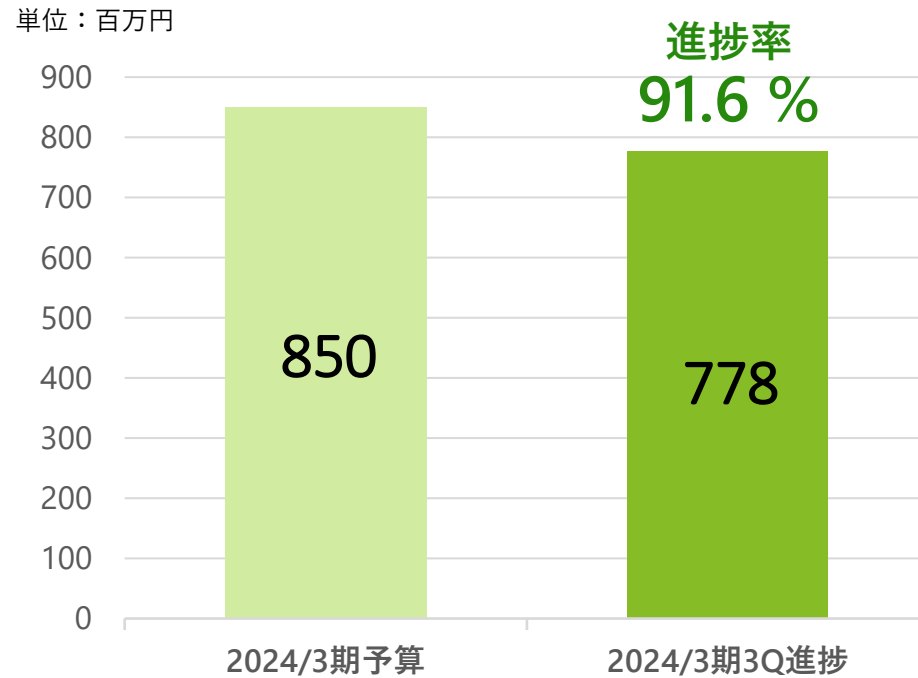
- リモート勤務のメリットを活かした採用
 - リモート勤務が浸透しており、住む地域に制約なく採用が可能
 - 福岡や沖縄のオフィスでの採用を推進
- 新卒エンジニアの採用推進
 - 23年4月に6名の新卒エンジニアが入社。24年4月卒の採用も堅調
 - 入社前から内定者のスキルアップを行い、入社後早期の立ち上がりを図る
- 人材領域の事業との連携
 - メディア事業で展開している「キャリアコネ」に登録している潜在的転職者に対するプッシュ型のアプローチを強化
 - リクルーティング事業においてハイクラスエンジニアの応募獲得を推進

各セグメントの業績報告

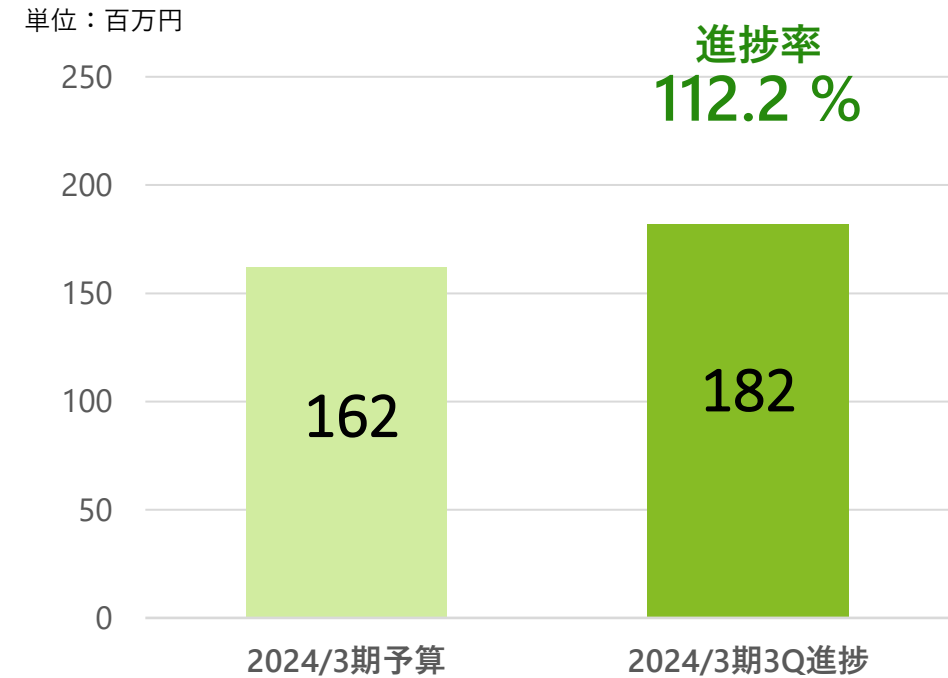
売上・利益ともに順調。デジタルトランスフォーメーション(DX)に関するアプリケーション開発支援及びMuleSoft開発支援を中心に事業は堅調に推移

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

日本でのビジネス拡大を加速しつつ、並行してMuleSoftのアジア（韓国）展開を推進中。 また、中期経営計画の前倒しに向け、さらなる育成強化・人材採用強化を実施中

プラットフォーム事業

実績ハイライト

- 『韓国企業向けMuleSoft 並走支援サービス』の提供を開始。
また、SalesforceパートナーNo.1のi2max社に導入中。



- 首都圏で開催された『PyCon APAC 2023』や『Japan IT Week【秋】』
沖縄県で開催された『ResorTech EXPO 2023』や『沖縄海洋ロボットコンペティション』などのイベントを通して、エンジニアと接点を強化



事業KPIについて

従業員数



53 / 50 名

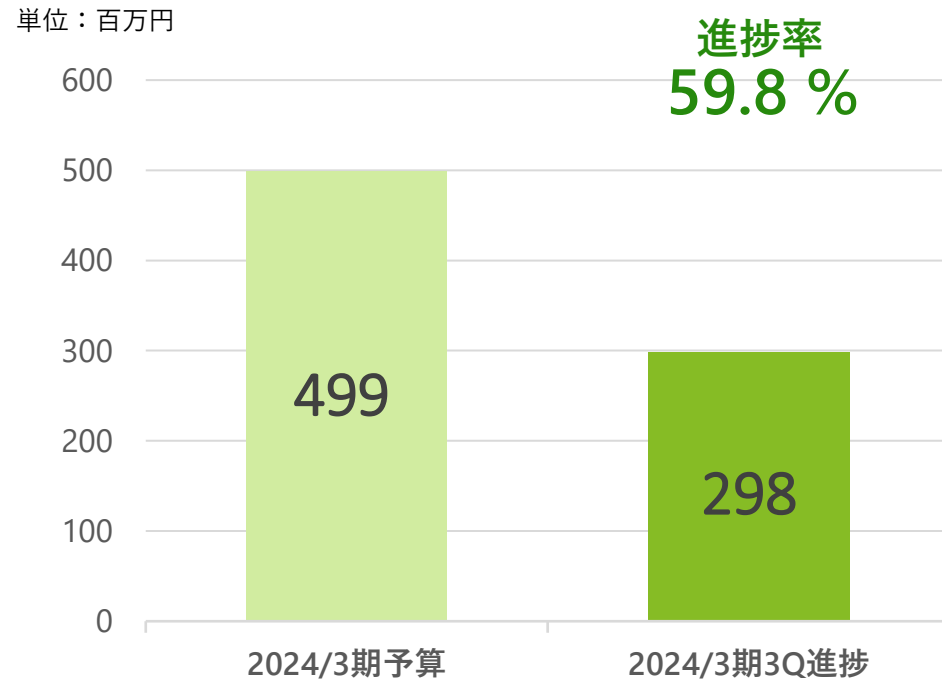
達成状況

- 従業員数に関しては、2024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。同時にアジアで活躍できる人材を育成中
- メディア事業や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

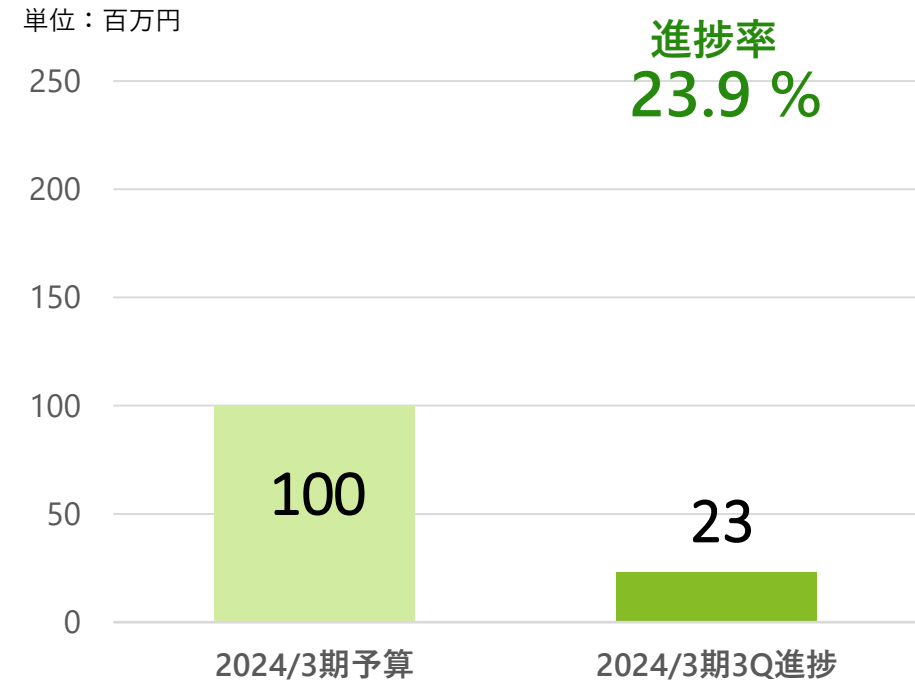
3Q売上は当初計画通りも上期分リカバリには至らず。高難度案件における稼働集中などにより利益も予定を下回り、4Qへの影響を最小限とすべく早期解消に向けたリカバリ実施中

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

Salesforce導入に伴うデータ連携領域で大型案件を受注。高難度案件にてプロジェクトリスク解消のため一部稼働を追加投入。上位層で複数名採用に成功し、体制強化推進中

セールスフォース事業

実績ハイライト

- Salesforce導入に伴うデータ連携領域にて大型案件の受注に成功。4Qより開始の案件も受注し、今年度および来年度の売上に貢献の見込み。
- 推進中の案件では製造業向けの「Service Cloud」大型案件にてプロジェクトリスクが発生。早期解消を図るため、社内外を含めて稼働を追加投入したことで利益率が圧迫。早期リカバリは勿論、再発防止に向けナレッジの蓄積を推し進める。
- 保守サービスにおいて、体制強化による業務効率化(安定化)と契約内容の見直しにより収支構造が改善し、来期以降に期待が持てる状況に。他社向けのセールスフォース人材育成プログラムも堅調で、クライアントを巻き込んだセールスフォースのケイパビリティ拡大にも引き続き貢献する。

事業KPIについて

従業員数



23 / 29 名

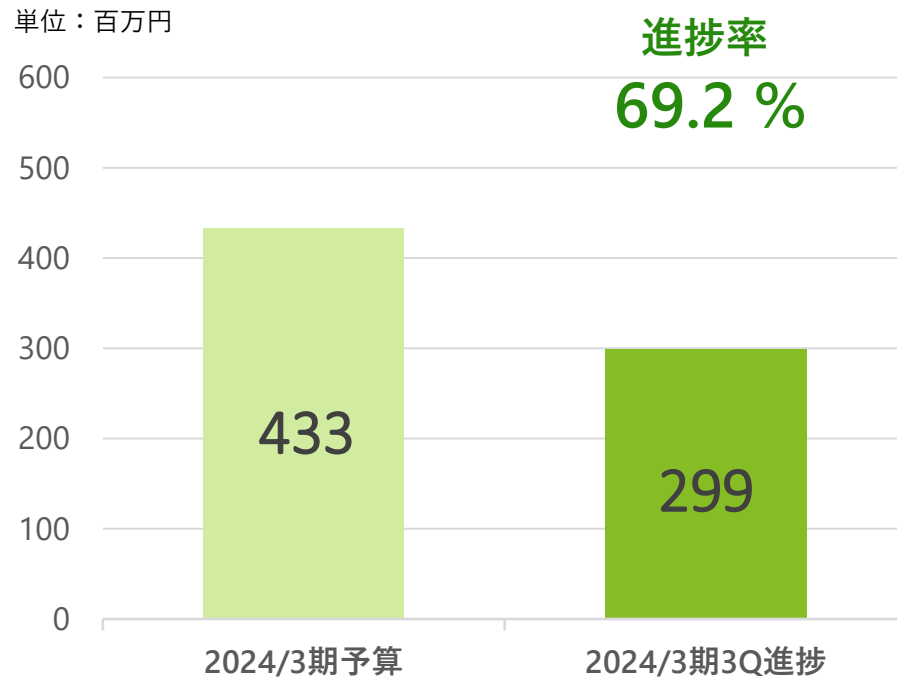
達成状況

- 今期19名でスタートし、年度末までに29名への拡大を目指す。
- セールスフォース未経験者向けの教育プログラムを活用することで、エンジニア層での採用は比較的順調に進行。
- マネージャー層以上で複数名の採用に成功。来期を見据えた体制強化を推進中。

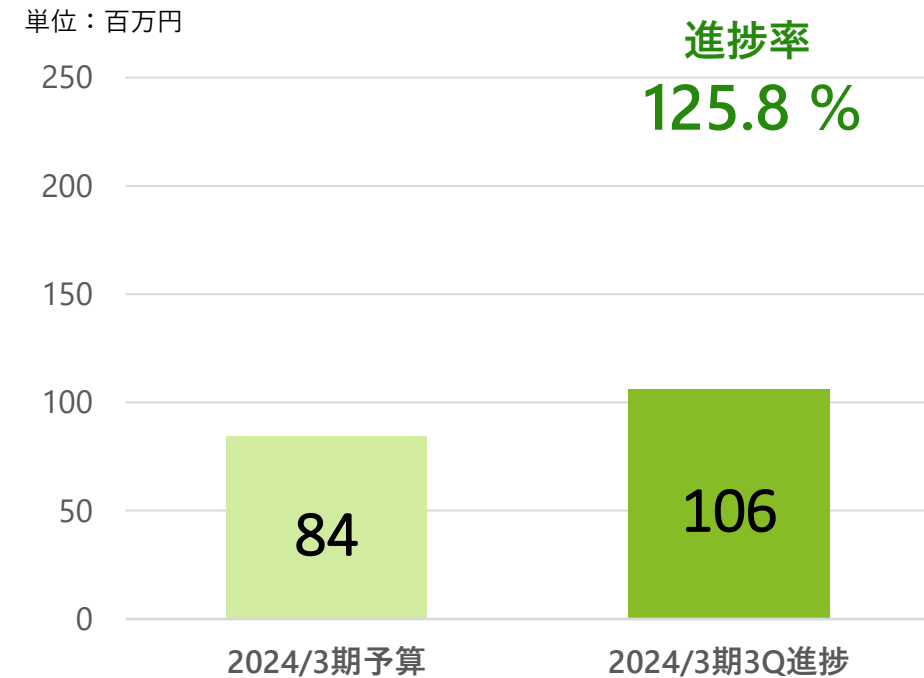
キャリアコネの連携強化や、エージェント向けサービスの利用拡大に向けた 営業体制の強化やコスト見直し等の打ち手が奏功し、売上高、利益ともに堅調に推移

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

収益拡大に向けた営業活動に加え、来期以降の非連続な成長に必要な複数の仕込みも並行で実施中

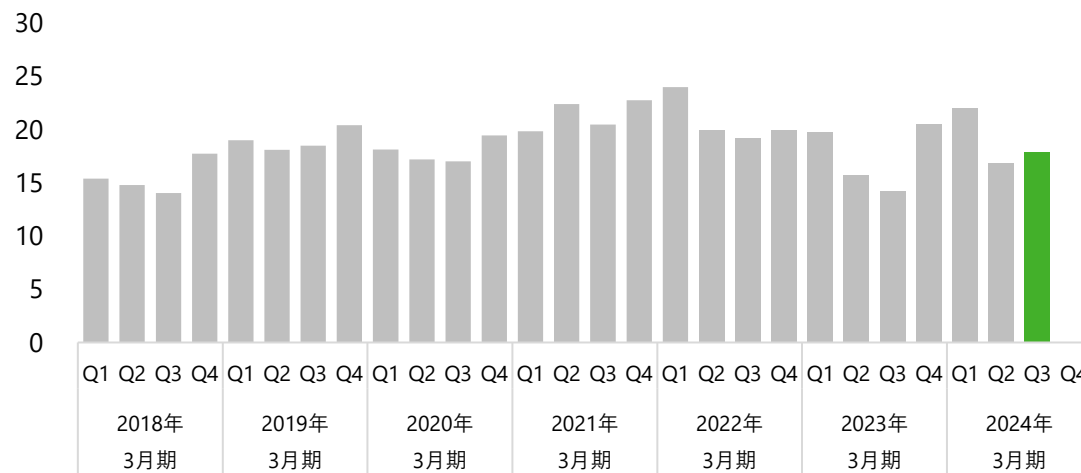
メディア事業

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）
 - キャリコネの新規開拓営業、顧客深耕に注力
 - 採用企業及び人材紹介会社への営業活動促進を強化すべく、商談数確保のためにリード獲得施策や広告に投資
- その他メディア
 - 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継続

事業KPIについて

UU数 (今期)  **57 / 90** 百万



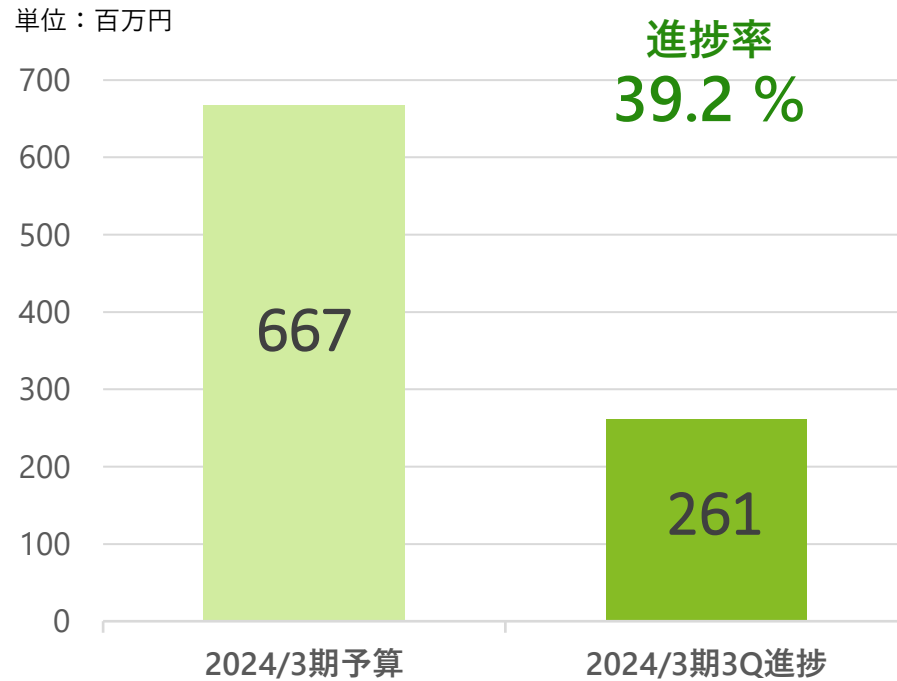
達成状況

- Googleコアアップデートの影響を受け、メディアUUは下降傾向に

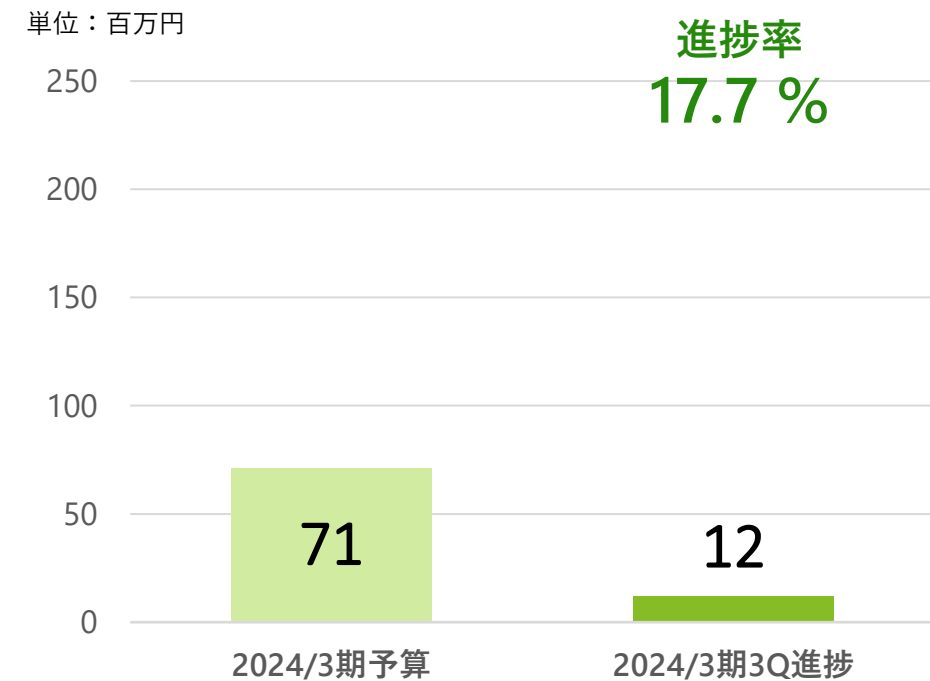
コンサルタントの採用の計画に対する遅れと主力領域であるコンサル企業の採用ニーズの状況変化により、売上・利益ともに進捗状況は不芳

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

外資IT・コンサル領域においては厳選採用傾向。一方事業会社のDX領域の需要は引き続き旺盛であることから、事業会社のハイエンド人材に対応するコンサルタントの採用を実施

リクルーティング事業


実績ハイライト

- 主力領域である大手コンサル会社のTech系領域のマネージャポジション以上に注力も候補者調達と決定の両面で苦戦。
同じ大手コンサル領域でも製造部門等のコンサル職等の非Tech部門に推薦先を拡大中
- 大手事業会社のDX領域を中心とした採用ニーズは引き続き堅調。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おり、引き続き本領域に対応できる厳選したコンサルタントを採用していく

案件 ハイライト

- コンサル企業で「マネージャ以上の高成果報酬の案件」の開拓に注力したが振るわず、マネージャ以下のコンサルタント職の決定にとどまる。

事業KPIについて

売上/人  16 / 30 百万

案件数  67 / 170 件

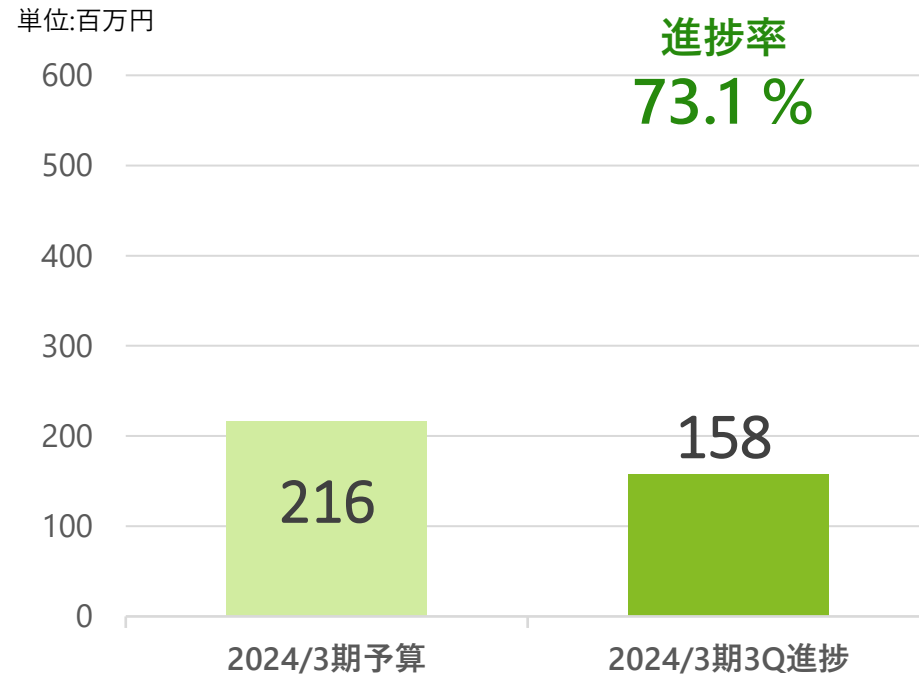
達成状況

- 外資IT・コンサル企業の採用縮小・厳選採用傾向により進捗は芳しくない状況
- コンサルタントの退職や異動により、KPIの売上/人が2Q分より上昇

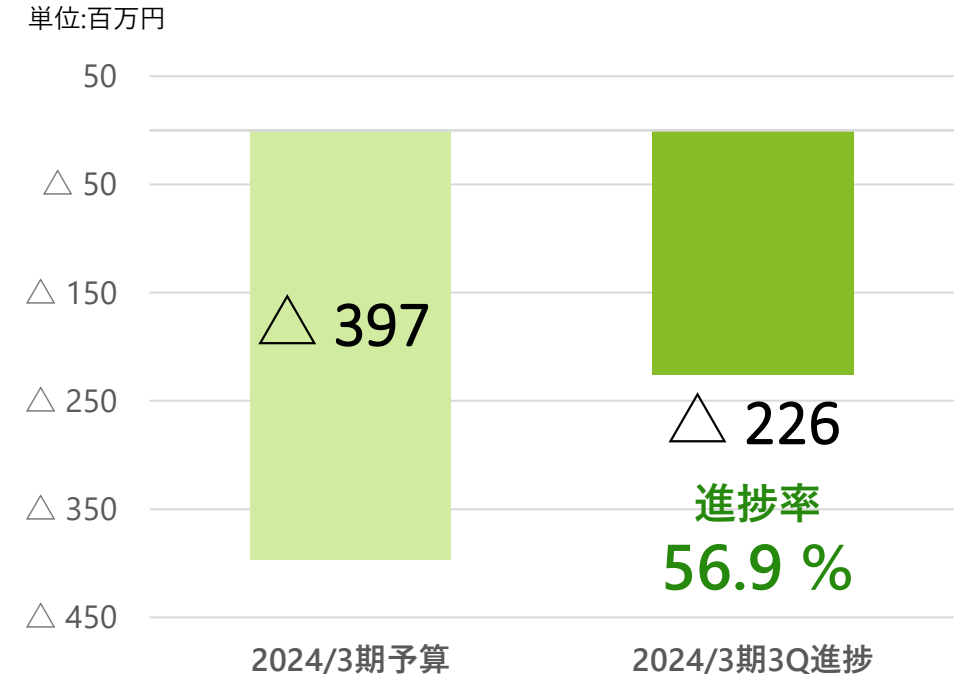
今後の事業成長に向けて、人材獲得を中心に投資継続中。営業活動の成果が徐々に見え始めており、進捗は好調。来期の更なる成長に向けてプロダクト開発は継続中

シェアリング事業

売上高



セグメント利益



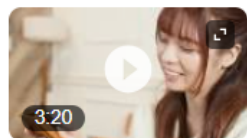
※セグメントの売上高は外部顧客への売上高

新たに立ち上げたライブエンターテイメント事業及びコンサルティング事業の営業活動が好調に推移。Time Ticket(スキルシェア事業、C2C)はシステムリニューアルを継続中。

シェアリング事業

実績ハイライト

- スキルシェア事業 (Time Ticket)
- ライブエンターテイメント事業
 - ↳ タイムチケットのアプリのリニューアル第2弾実施済
 - ↳ ライバー事務所の登録人数が250名を突破
 - ↳ ライブエンターテイメント事業で「国税庁」のPR案件受注
事業部責任者兼クリエイターの「桜川シュウ」メインキャスト



ライブクリエイター桜川シュウさんも自宅からe-Tax! | ユーザ...

YouTube・国税庁動画チャンネル
2023/12/01

- 法人向けスキルシェア事業 (Time Ticket Pro)
 - ↳ コンサル会社・大手Sierの案件開拓を継続
- コンサルティング事業 (CRiPT Consulting)
 - ↳ 大手通信会社をはじめ、案件受注と納品が好調に推移
マネージャー以上の採用も好調

事業KPIについて

登録者数  95 万人

案件数  25 件 / 55 件

達成状況

- C2C取引累計登録者数が95万人となった
- 法人向けスキルシェア事業の案件進捗は低調
→ 規模を縮小し営業活動及び採用のリソースは
コンサルティング事業に集中

“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

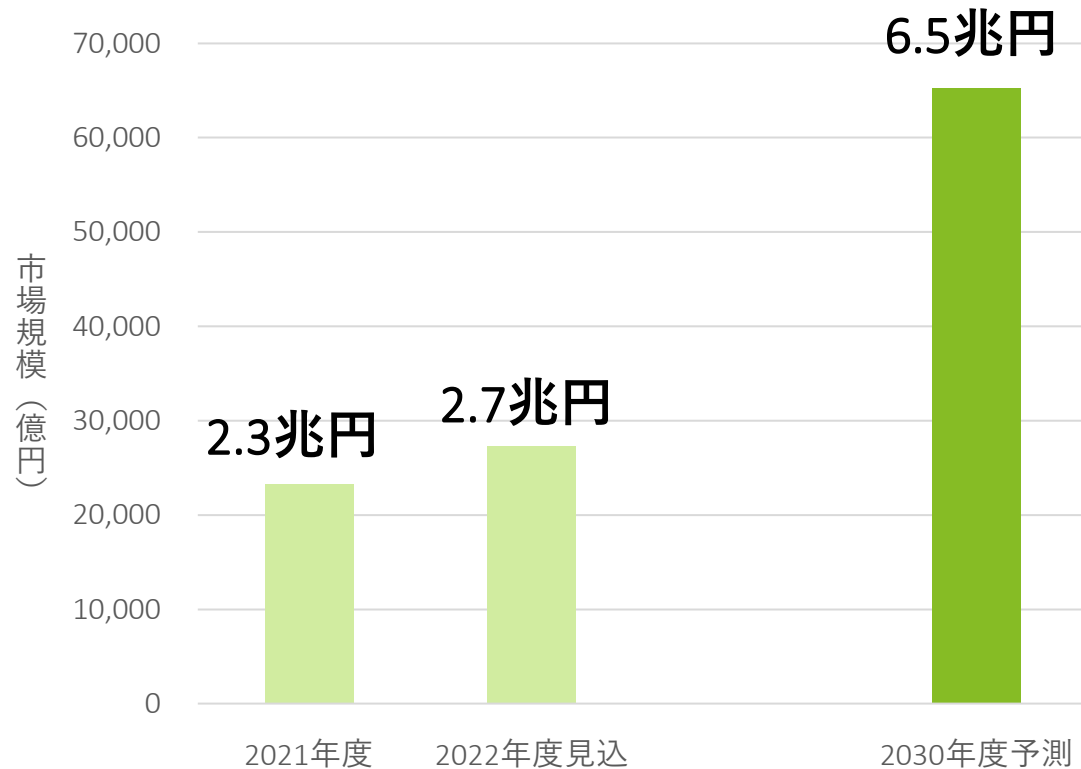
会社概要

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-コ-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、TikTok代理店、株式投資など

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一方、約7割の企業でDXを担う人材の不足・知識やリテラシー不足が課題とされている

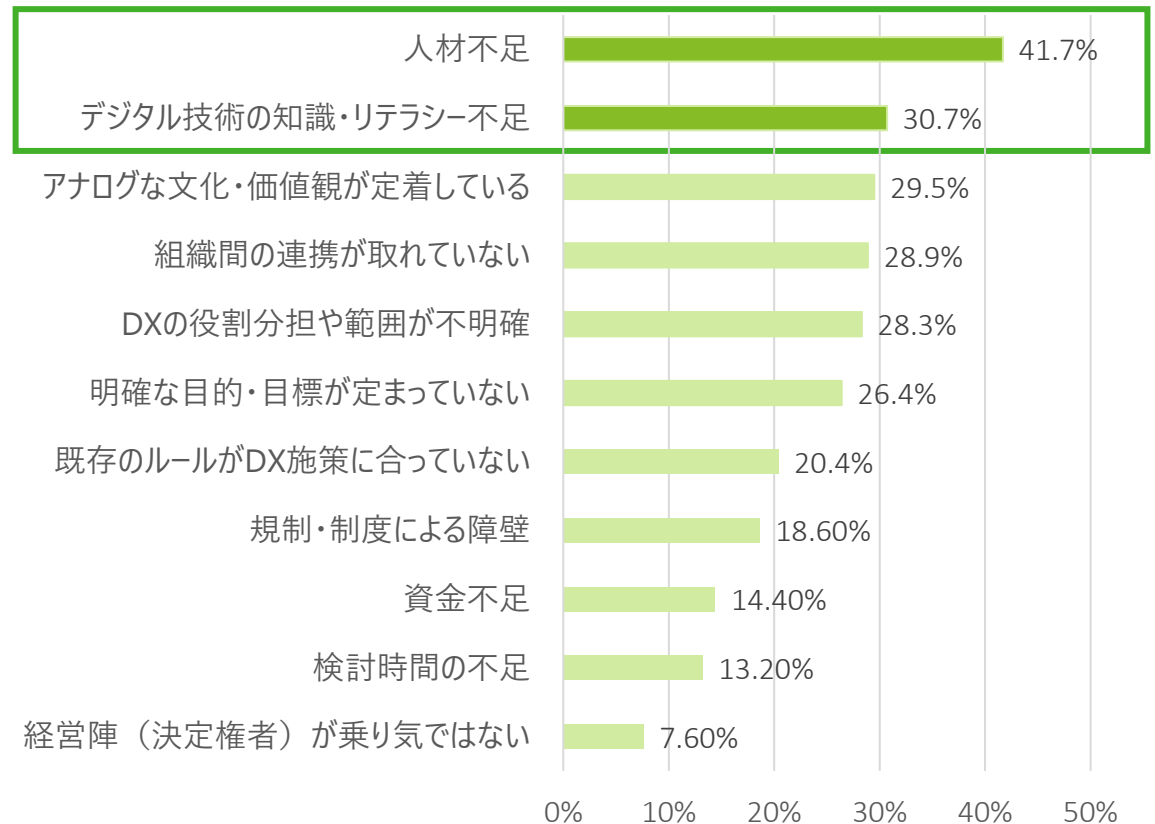
当社グループを取り巻く環境

DX市場の成長



株式会社富士キメラ総研「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」

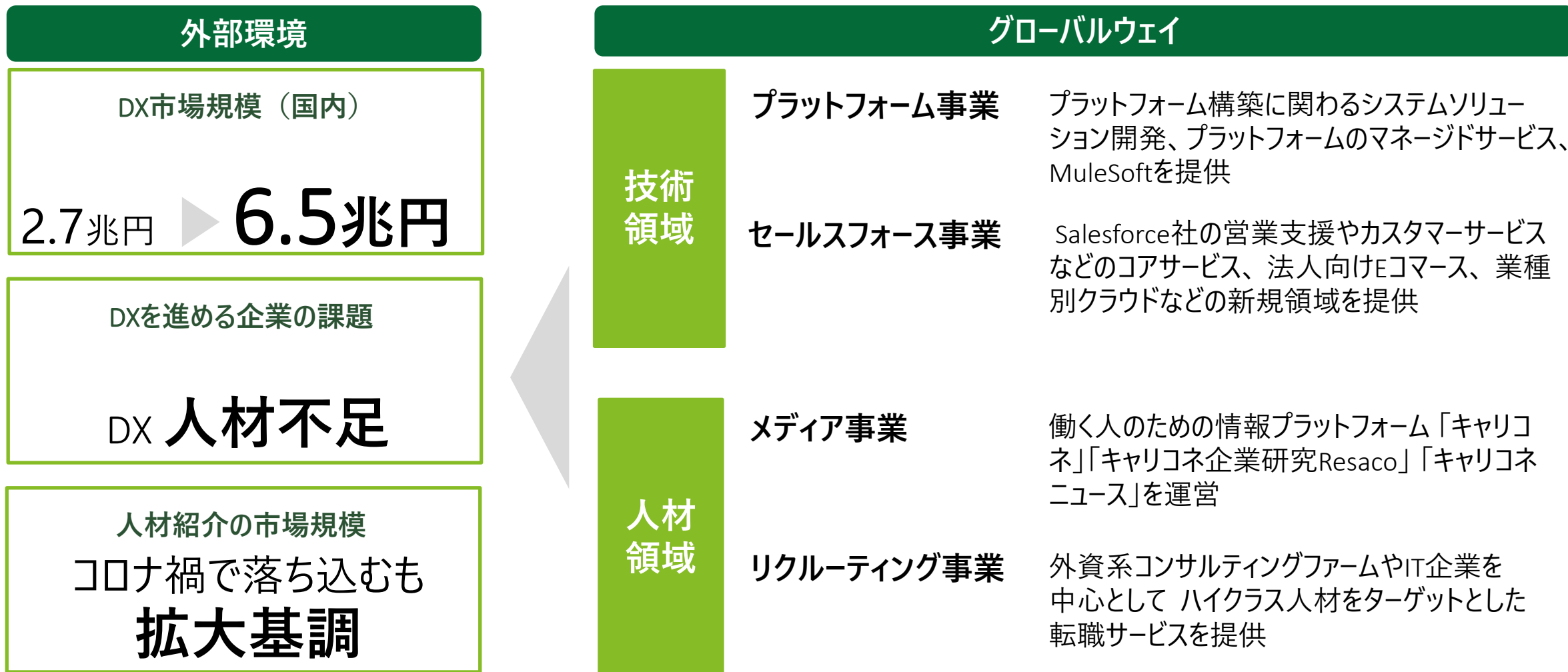
DXを進める企業の課題（国内）



総務省「令和5年版情報通信白書」

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



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。