

2021年3月期 第17回定時株主総会 説明資料

株式会社グローバルウェイ（東証マザーズ：3936）

代表取締役社長 小山 義一



目次

1

2021年3月期 業績報告

2

事業内容と今後の事業戦略について

2021年3月期 業績報告

2020年4月～2021年3月

2021年3月度第4四半期業績は、全社連結では、前年同期比減収・減益

2021年3月期業績報告 全社連結/単体

		業績	2021年3月期 4-3月累計実績	2020年3月期 4-3月累計実績	増減額	増減比
連結	 Globalway 	売上高	1,219	1,300	△80	△6.2%
		営業利益	△362	△186	△176	—
		経常利益	△339	△188	△151	—
		当期純利益 ^{(*)1}	△187	△154	△33	—
単体	 Globalway	売上高	1,148	1,264	△115	△9.1%
		営業利益	△28	△57	+28	—
		経常利益	△19	△51	+31	—
		当期純利益	29	△57	+86	—

(*)1 : 連結当期純利益：親会社の所有者に帰属する純利益

ソーシャルウェブメディア事業は、市場の影響により減収・減益。ビジネスアプリケーション事業は堅調に推移。シェアリングビジネスは、事業拡大のための投資拡大により増収・減益

2021年3月期業績報告 セグメント別

		(単位:百万円)			
	事業セグメント	2021年3月期 4-3月累計実績	2020年3月期 4-3月累計実績	増減額	増減比
売上高	ソーシャルウェブメディア	527	629	△102	△16.2%
	ビジネスアプリケーション	621	629	△8	△1.3%
	シェアリングビジネス	116	45	+70	+155.6%
	調整額（内部売上及び振替高）	△45	△3	△41	—
セグメント 利益	ソーシャルウェブメディア	28	105	△77	△73.3%
	ビジネスアプリケーション	118	△7	+126	—
	シェアリングビジネス	△289	△135	△154	—
	調整額（内部売上及び振替高）	△219	△149	△70	—

(*1) : 連結当期純利益：親会社の所有者に帰属する純利益

事業内容と今後の事業戦略について

私たちが実現したいこと

グローバルウェイの原点

「**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」ことを使命に設立された会社



働く人を活性化
もっと個性が生きる社会の実現



COVID-19の影響により人々のライフスタイルは大きく変化 デジタルシフトが次々と進み、まさにNew Normalの時代が始まったばかり

様々な業界でデジタルシフトが加速

テレワーク / 在宅勤務



キャッシュレス決済



オンライン商談 / 面接



オンラインショッピング



オンライン教育

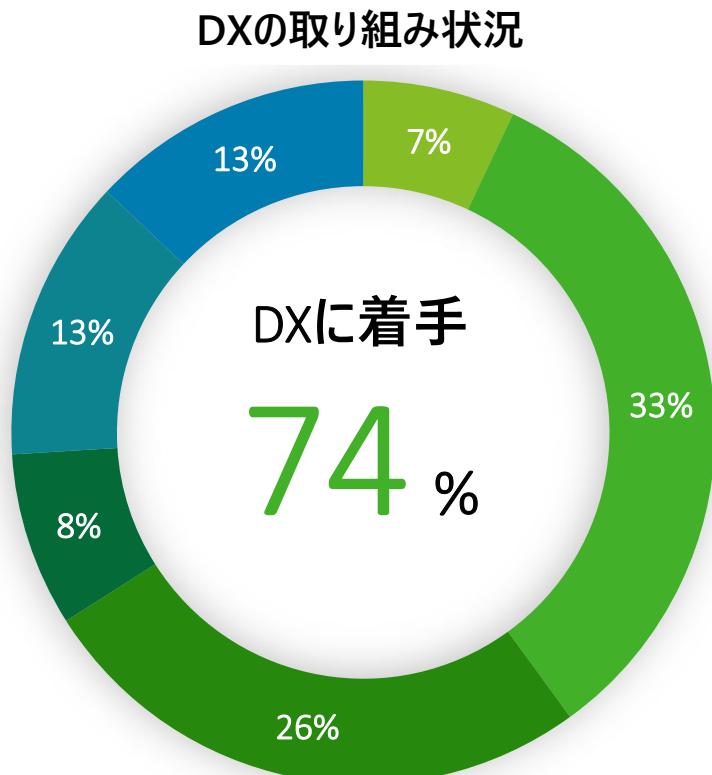


オンライン医療



世界と比べ日本のデジタルトランスフォーメーション(以下DX)は遅れている状況。
一方で、7割を超える日本企業がDXの推進に着手。日本のDXはいよいよこれからが本番。

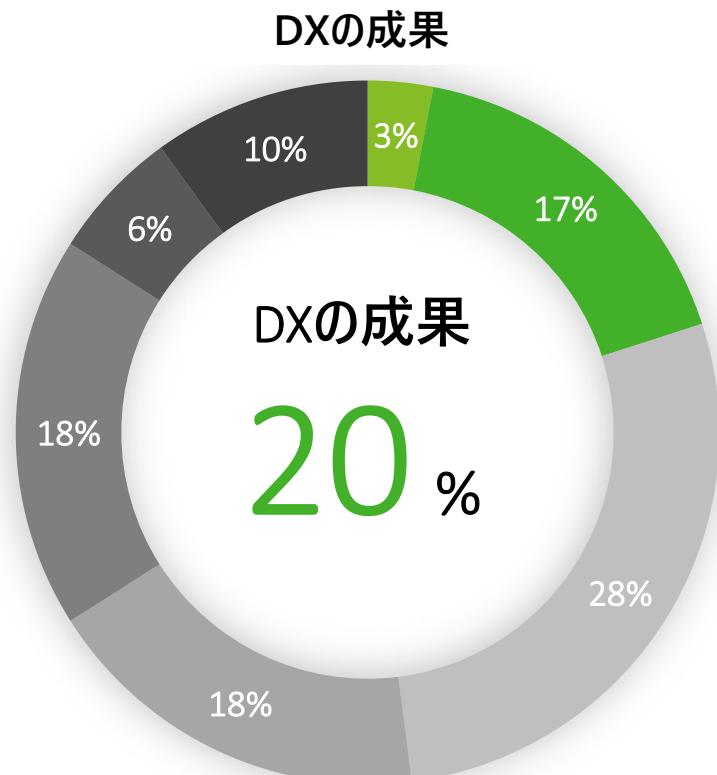
デジタルトランスフォーメーションへの取り組みが加速



■ 完了済み
■ 計画策定中

■ 複数の領域で取組中
■ 将来的に着手予定

■ 一部の領域で取組中
■ 着手/予定なし



■ 非常に成果がでている
■ ある程度の成果が出ている
■ どちらでもない
■ あまり成果が出ているとはいえない
■ 全く成果が出ていない

■ 非常に成果がでている
■ ある程度の成果が出ている
■ どちらでもない
■ あまり成果が出ているとはいえない
■ 全く成果が出ていない

デジタル技術を活用したデジタルシフトやビジネス変革が進む中、圧倒的に“人材”が不足しており、常に進化する“技術”への追従が困難であるという大きな課題に直面しています

デジタルシフトやDX推進の大きな障壁

圧倒的な“人材”不足



デジタルシフトが進み様々なプロジェクトが増加

- ・技術スキルを持った人材の獲得が困難
- ・社内のIT人材は既存システムの案件中心であり、新しい案件への対応は困難

“技術”への追従が困難



デジタルテクノロジーは加速度的に広がり細分化

- ・日進月歩で新しいテクノロジーが出現し
- ・全ての技術を自社で抑えていくことは困難
- ・急速に足かせとなっていくレガシーテクノロジーの課題

この大きな課題に対して、どう解決策を提示していくか

これが“人材”、“技術”的サービスを展開してきたグローバルウェイの第二創業期のテーマであります。

当社は“人材”と“技術”両方のサービスをお客様にご提供できる企業であり、
その事業シナジーによって、DX推進で直面している課題を解決するサービスを提供していきます

グローバルウェイのサービス全体像



事業内容と今後の事業戦略について 人材サービス

信頼性の高い情報を提供することにより、就職・転職時における相互のミスマッチを解消し、人材の活躍を促進する

“人材”不足に対する解決策① メディア事業 (1/5)



企業・会社の評判、口コミ、年収など
転職・就職に役立つ情報サイト



今の自分より「ワンアップ」できる転職サイト



ビジネスやキャリアの「今」を伝えるニュースサイト



プロが使う企業研究ノート



中途採用に悩む人事担当者のためのメディア

86,000,000 UU / 年
(前年度比120 %)

様々な企業のデジタルトランスフォーメーションに対する取り組みやIT人材の活躍のご紹介とともに、ITエンジニアやDX人材の求人掲載を強化する

“人材”不足に対する解決策① メディア事業 (2/5)

働き方改革やDXの情報配信を強化



ITエンジニアやDX人材関連の求人掲載を強化



既存メディアを超える新しい情報提供・活用手段として、社員・元社員に直接話が聞ける プラットフォーム「キャリコネトラスト」をリリース

“人材”不足に対する解決策① メディア事業 (3/5)



企業の社員・元社員に直接話が聞けるプラットフォーム
『キャリコネトラスト』をリリース。就転職領域、投資領域のリアルな
情報が集まる唯一のプラットフォーム実現を目指す。

※グループ会社のタイムチケットと共同開発

The platform displays three ticket listings:

- やまとざき@元アマゾンジャパン社員**
¥3,000 | 1%ポイントバック対象 | 約6時間前
アマゾンへ転職前に。実態をお話します。
アマゾンへ転職をお考えの方に。元社員が本当の実態お話しします。
30分 | 就職/転職/キャリア
東京都
購入 5 | 評価 ★★★★★ 100% (3)
発売中
- 井出 真一**
¥5,000 | 1%ポイントバック対象 | 約1ヶ月前
【就活・転職】第1志望内定をサポート
◆わたしの経験◆新卒で大手...
【リクルートキャリアのすべて!】リクルートの面接のポイント
1時間 | 就職/転職/キャリア
東京都 Zoom、Me...
購入 1 | 評価 ★★★★★ 100% (1)
発売中
- 三澤 剛**
¥7,000 | 1%ポイントバック対象 | 約1時間前
想像を超えた未来を聞いてみよう
株ZARA JAPAN→リユース...
株ザラジャパンのキャリア・グレード・報酬制度、社風お話しします
1時間 | 就職/転職/キャリア
東京都 LINE/SK...
購入 1 | 評価 ★★★★★ 100% (124)
発売中

今年度の成果と事業方針

サービス立ち上げ以来、チケット数は順調に増加。
まずは、人気かつ採用強化企業に関するチケットの安定した
売買実績の確保を目指し、長期的なサービス成長を見込む予定。

売買チケット数推移



継続的な成長に向けて、弊社のリソースやメディアを活用し、チケット数及び販売チケット数の増加を長期的に支援する

“人材”不足に対する解決策① メディア事業 (4/5)

人力と自社メディアの力を上手く使って販売数の増加を長期的に支援する



- ✓ SNSや自社サービス経由で人気かつ大量採用企業の社員をスカウト

購入枚数 0～4枚

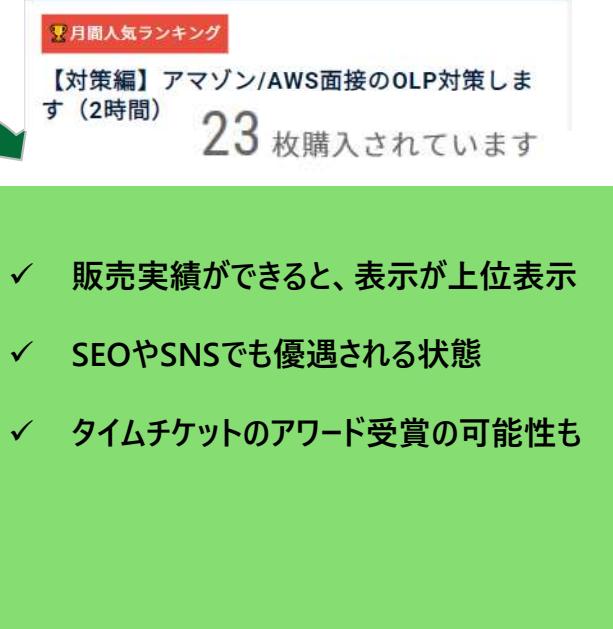
ヘッドハンティング & サポートフェーズ



- ✓ 自社サービスでチケットの内容をコンテンツ露出し認知度向上を支援

購入枚数 5～9枚

ブランディングマネジメントフェーズ



- ✓ 販売実績ができると、表示が上位表示
- ✓ SEOやSNSでも優遇される状態
- ✓ タイムチケットのアワード受賞の可能性も

購入枚数 10枚以上

独り立ちフェーズ

採用以外の人事関連の課題を解決可能なソリューションラインナップを増やし、
人事担当者様の様々なお困り事に対する解決策をご紹介できる集団を目指します

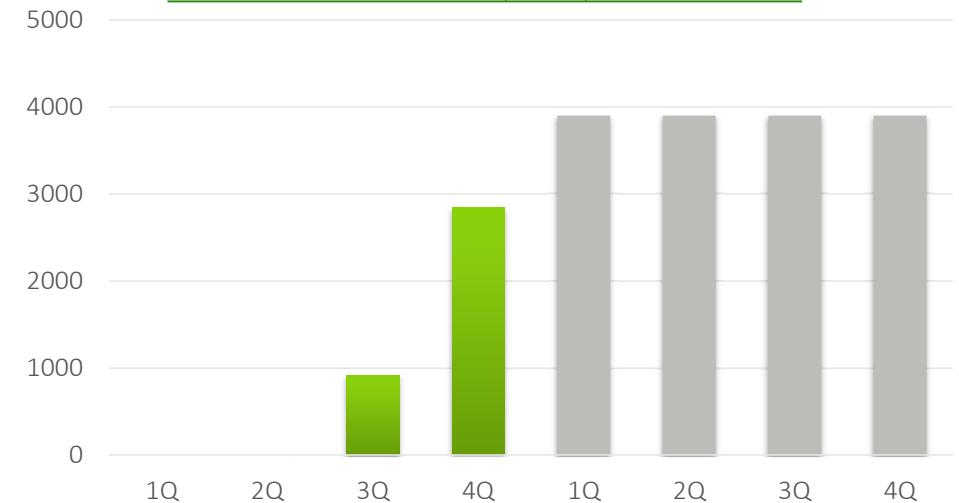
“人材”不足に対する解決策① メディア事業 (5/5)



今年度の成果と事業方針

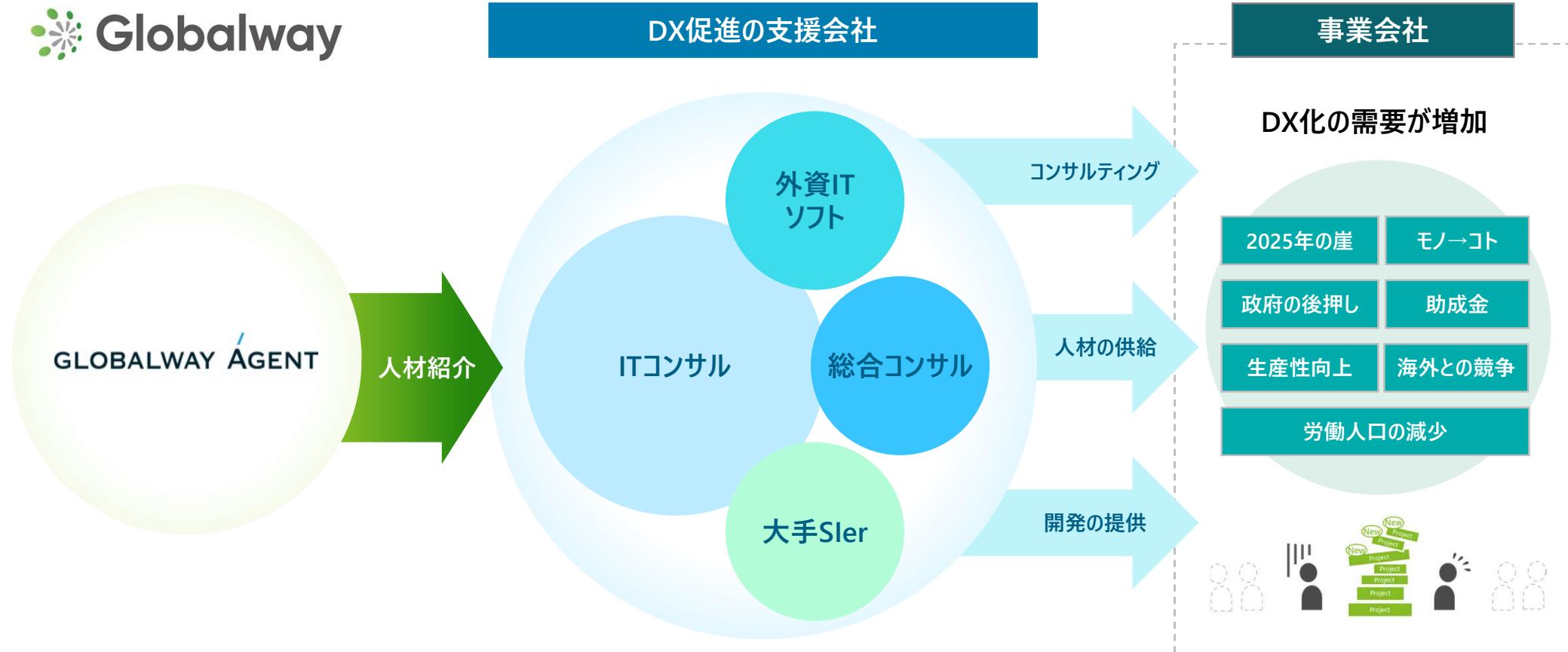
採用以外のソリューションのご提案し、リード創出することにより、
新たな収益機会の創出に成功。
安定収益化を目指しつつ、採用に近い領域に注力し、事業
シナジーを創出予定。

(千円) **他社商材リード獲得（販売）の売上推移**



リクルーティング事業では、DX促進を推進する企業への人材紹介にターゲット絞り、
DX人材紹介のサービス拡大を目指します

“人材”不足に対する解決策② DX支援会社や事業会社へのDX人材採用を促進 (1/2)



技術サービス (Globalway.tech) を利用頂いているお客様の社員リソース不足に対して、当社人材紹介サービスと当社プロジェクトメンバが協調して解決にあたります

“人材”不足に対する解決策② DX支援会社や事業会社へのDX人材採用を促進 (2/2)



事業内容と今後の事業戦略について 技術サービス

技術サービスのプロフェッショナル集団として、当社のデリバリーソリューションの拡大とコアソリューションのデリバリー体制の強化を推進

“技術”への追従に対する解決策① 様々な“技術”に対する知識・知見の提供

当社の扱えるソリューションの拡大

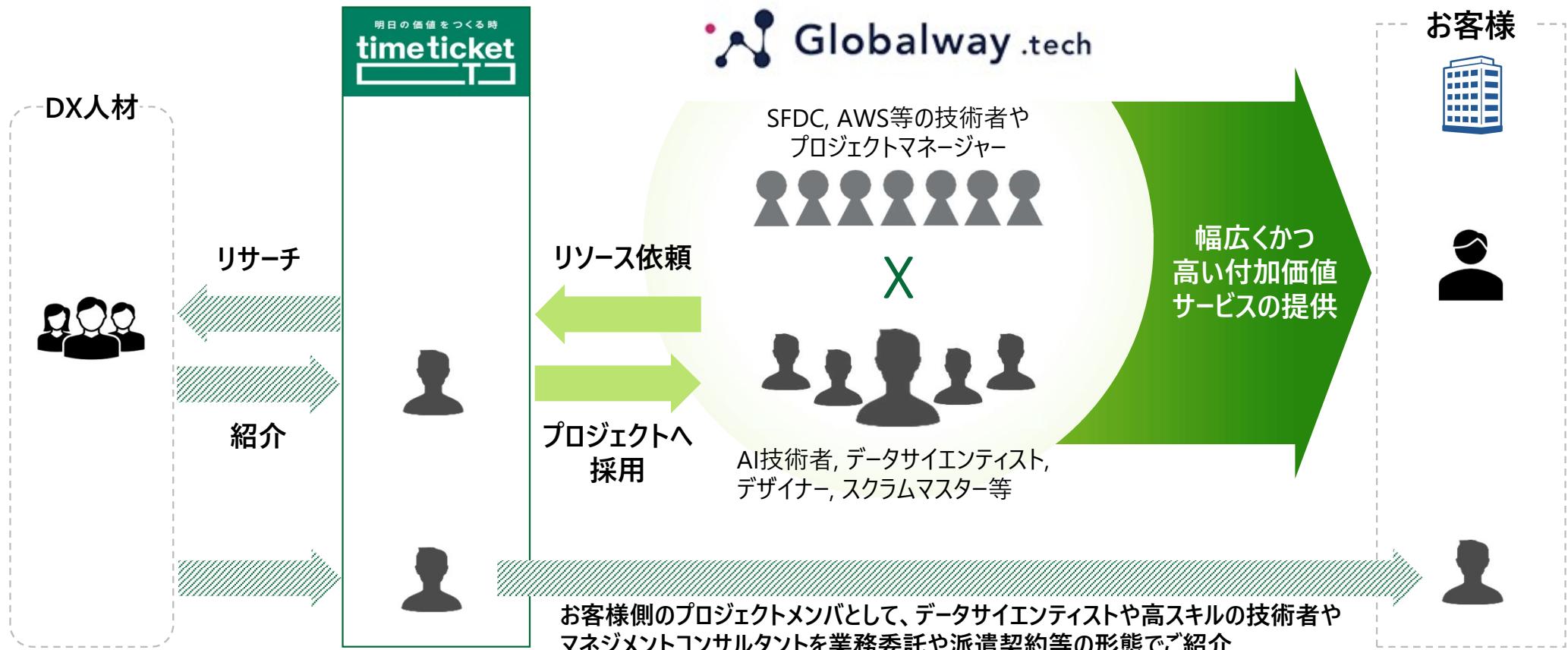
		2020年7月リセラー契約を締結		
		2020年8月リセラー契約を締結		
		2020年10月 販売代理店契約を締結		
		2021年2月 販売代理店契約を締結		
		2021年3月当社側の手続き完了 (事務手続き中) ※6月完了予定		

コアソリューションのデリバリー体制の拡充

	■ AWSソリューションアーキテクト + 3名増加 ■ Advanceへの条件を満たし 2021年3月AWS側にてテクニカルレビューを実施 ■ 2021年9月末までにAdvancedへ昇格見込み
	■ 資格保有者数の拡大 + 4名 2022年度はさらに人員増強予定 ■ B2Bコマースのデリバリー体制を確立し開発案件実施中 2022年度にて、初期導入パッケージを販売予定 ■ Manufacturing Cloudのデリバリー体制の確立 2022年度にて、初期導入パッケージを販売予定
	■ 資格保有者数の拡大 + 3名 ■ デリバリー体制を確立し、複数の導入に成功 現在、複数の開発案件を実施中 ■ ウェビナー等を開催予定
X	■ Amazon Connect x Service Cloud のソリューション提供を目指して、自社導入や アセット開発を実施予定

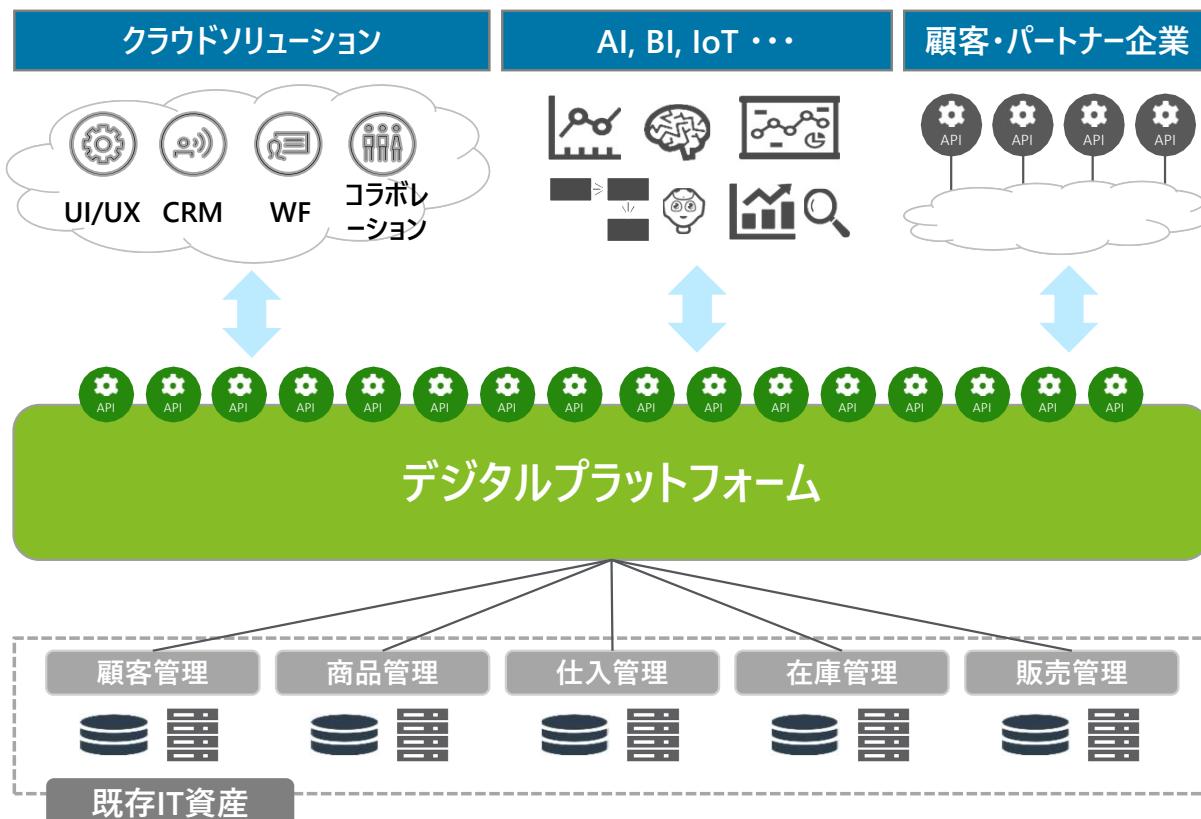
タイムチケット社との連携により、様々な技術領域のハイスキルなプロフェッショナルを調達、チーム組成することが可能であり、技術とマネジメントを高いレベルで両立することが可能です

“技術”への追従に対する解決策② TimeTicketを利用した技術リソース調達



社内外のデータ利活用を推進するシステム連携ソリューションの提供に引き続き注力し、システム連携のリーディングカンパニーとしての地位確立を目指します

“技術”への追従に対する解決策③ レガシーシステムとの接続を含むシステム連携ソリューションの強化



レガシーな技術によるシステムがそのまま残っており、データの利活用が困難であるケースも多い

システム連携領域のソリューション 提供に一層注力



- APIマネジメント製品のライセンス販売
- コンサルティングサービスも提供



- パートナーとしてコンサルティングを提供開始
- 委任だけではなくシステム開発も実施
- 官公庁、製造業等で実績あり



- ゴールドパートナーとしてライセンスを販売
- ライセンスに加えシステム開発も実施
- 通信・製造業等を中心に実績多数

複雑なITをよりわかりやすく、シンプルなサービスとして提供することにより、
DX推進に関わるお客様の技術面負担(技術知識の獲得、運用負担)の軽減を目指します

“技術”への追従に対する解決策④ ITをもっとシンプルに、わかりやすく活用できる環境の提供

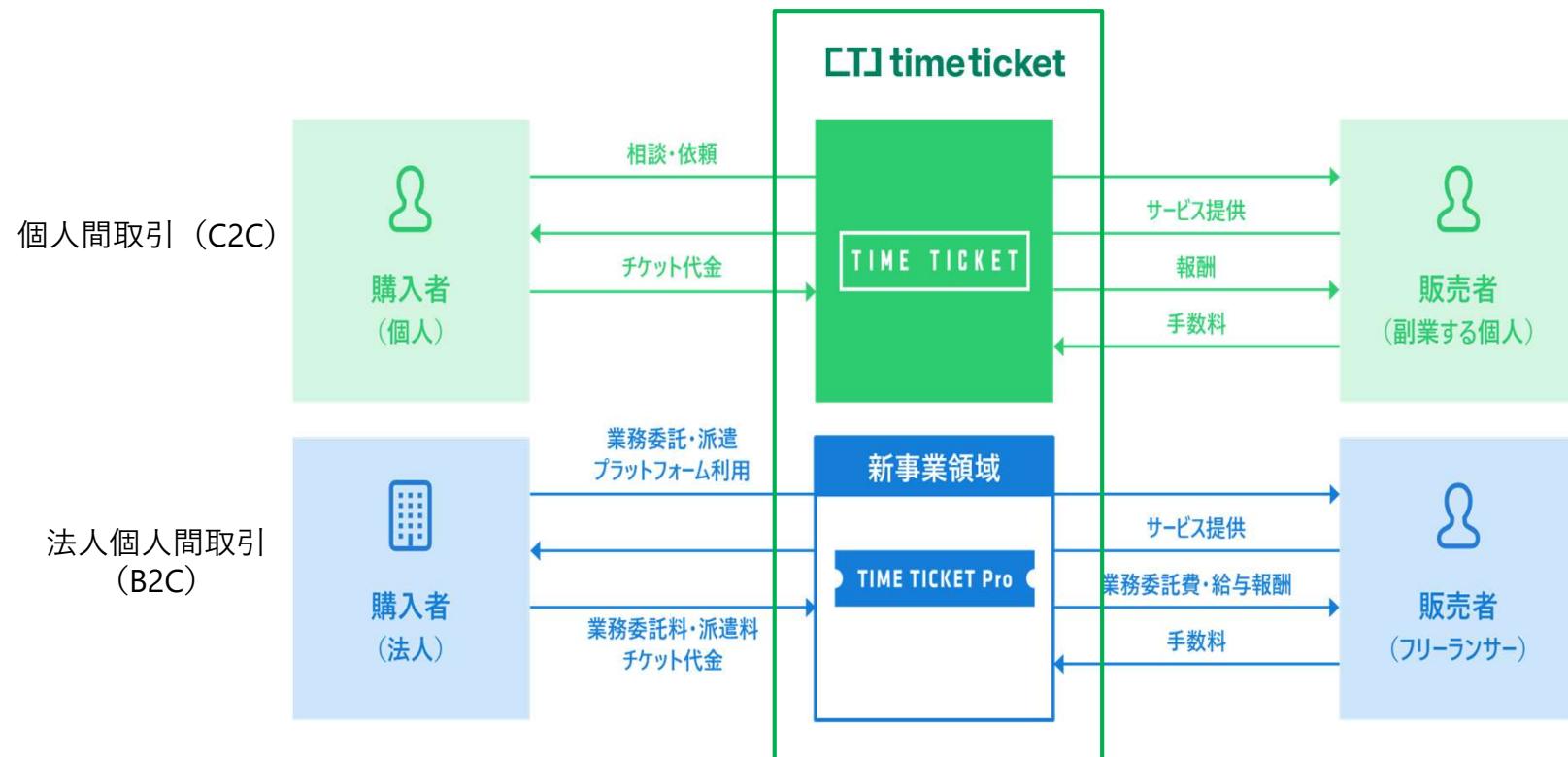


事業内容と今後の事業戦略について シェアリングビジネス

売上は過去最高を更新中。C2C累計登録者45万人突破（前年比+124%）
B2Cの月次売上は、約7倍（前年度同月比）に成長

シェアリングビジネス事業（TimeTicket） 進捗状況

登録者数45万人突破。法人向け事業取引高過去最高



第4四半期の2022年2月期に単月黒字化達成を目指し、C2C事業では注力領域へ資源を集中。B2Cでは一層の売上拡大に向けて顧客開拓に注力する

業績ハイライトと今後の事業戦略

C2C事業

- C2C累計登録者45万人突破（前年比 + 124%）
- コロナ過において、対面で行うチケットの売上に影響がでている
- そのため登録者数は増加しているが、チケット販売に結び付いていない

事業ハイライトと
今後の成長政略

- 広告費が限られた中で、C2C事業の必勝パターンをみつける
- リピート率が高いカテゴリーで広告を出す
→他のカテゴリーにも波及させる

B2C事業

- 今期の売上は、月次ベースで約7倍の成長
- 営業体制構築の成果が第4四半期に結果として表れてきている
- 2021年3月期に事業部黒字化を達成

事業ハイライトと
今後の成長政略

- 大手企業との口座開設および取引開始
- プロ契約を開始したことにより、優秀な人材の調達に成功
- 新規顧客開拓が急務。プロ顧問のリクルーティング
営業の新規開拓。インサイドセールスの強化
- 単月黒字化のため、売上の積み上げを行う

事業拡大に向けて第三者割当増資による資金調達を実施。 2021年2月から暗号通貨による資金調達を開始

シェアリングビジネス事業（Time Ticket） 資金調達

タイムチケット増資、TimeTicket GmbH トーカンセール開始

株式会社タイムチケット

著名個人投資家を引受先とした第三者割当増資を3回(5月, 11月, 2月)実施。これにより累計資金調達総額は約4億7800万円に到達。

2021年3月時点での株式会社グローバルウェイの出資比率は52.23%。

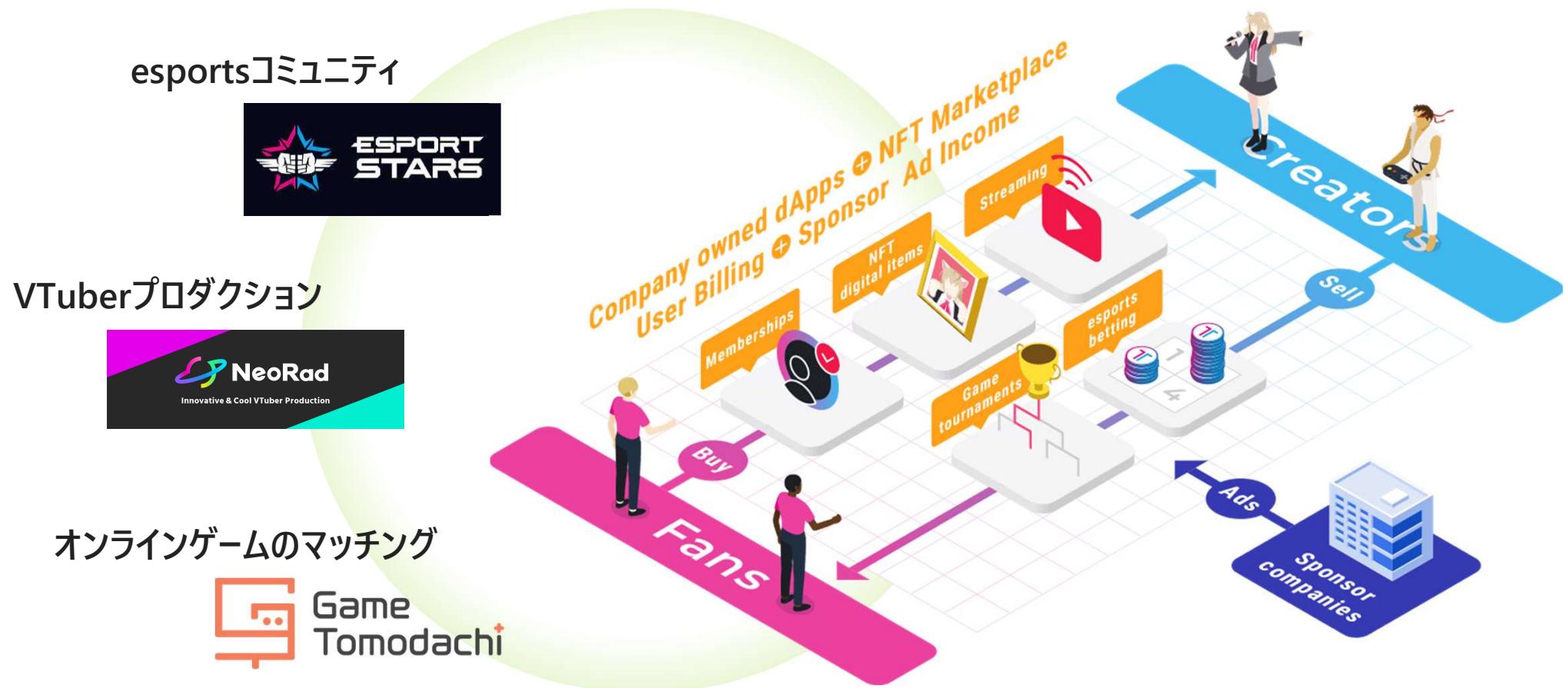
TimeTicket GmbH

独自仮想通貨「タイムコイン」は、仮想通貨取引所のBitForex、BitMart、BiKiに上場。

2021年2月15日からセカンダリーマーケットでトーカンセールを開始。
1次ラウンドが4月30日で終了。2次ラウンドは5月1日から開始し10月末まで実施予定。

タイムコインを利用する経済圏を形成するため、eSports Starsや
オンラインゲームのマッチング事業、VTuberプロダクション等のサービスや事業を立ち上げ

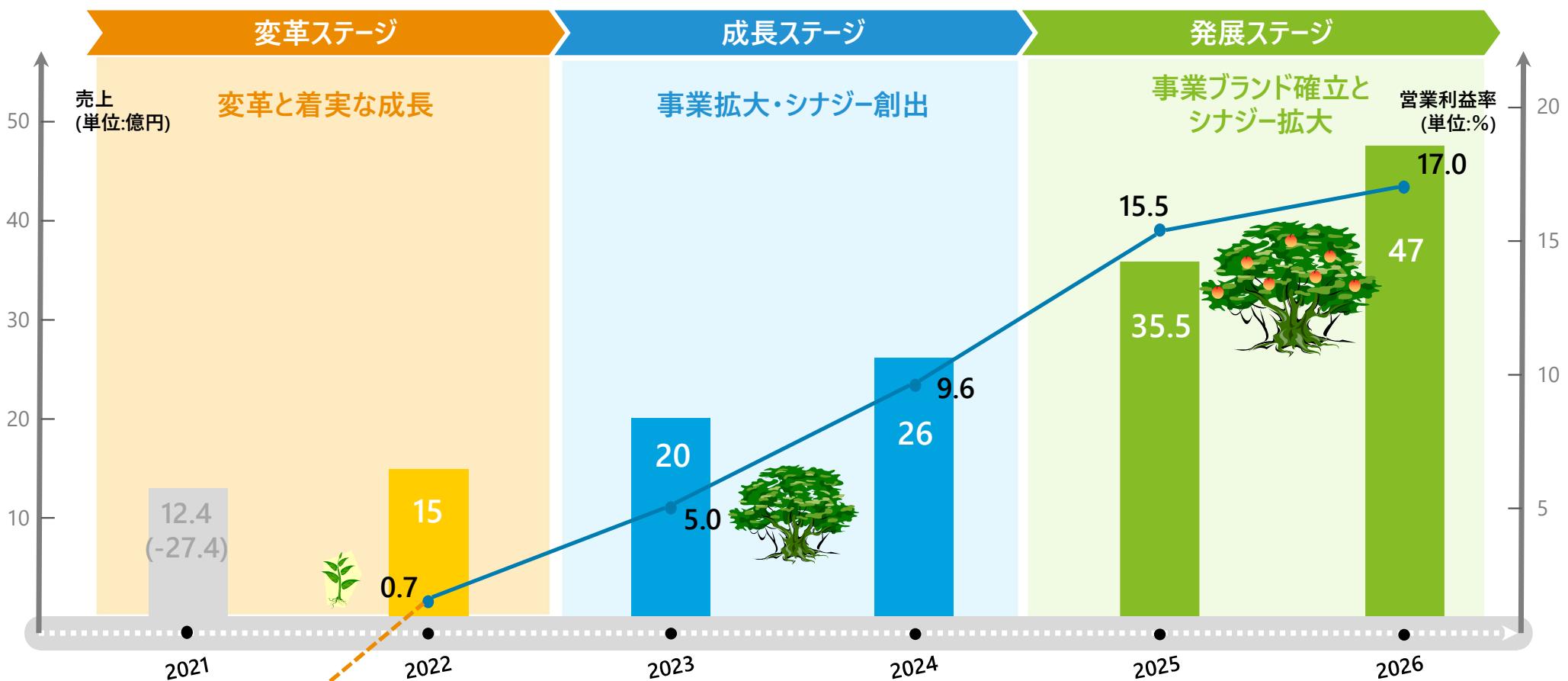
トーケンエコノミクスの形成



GW-VISION 2026

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

中長期計画 GW-VISION 2026 について



“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。



Appendices

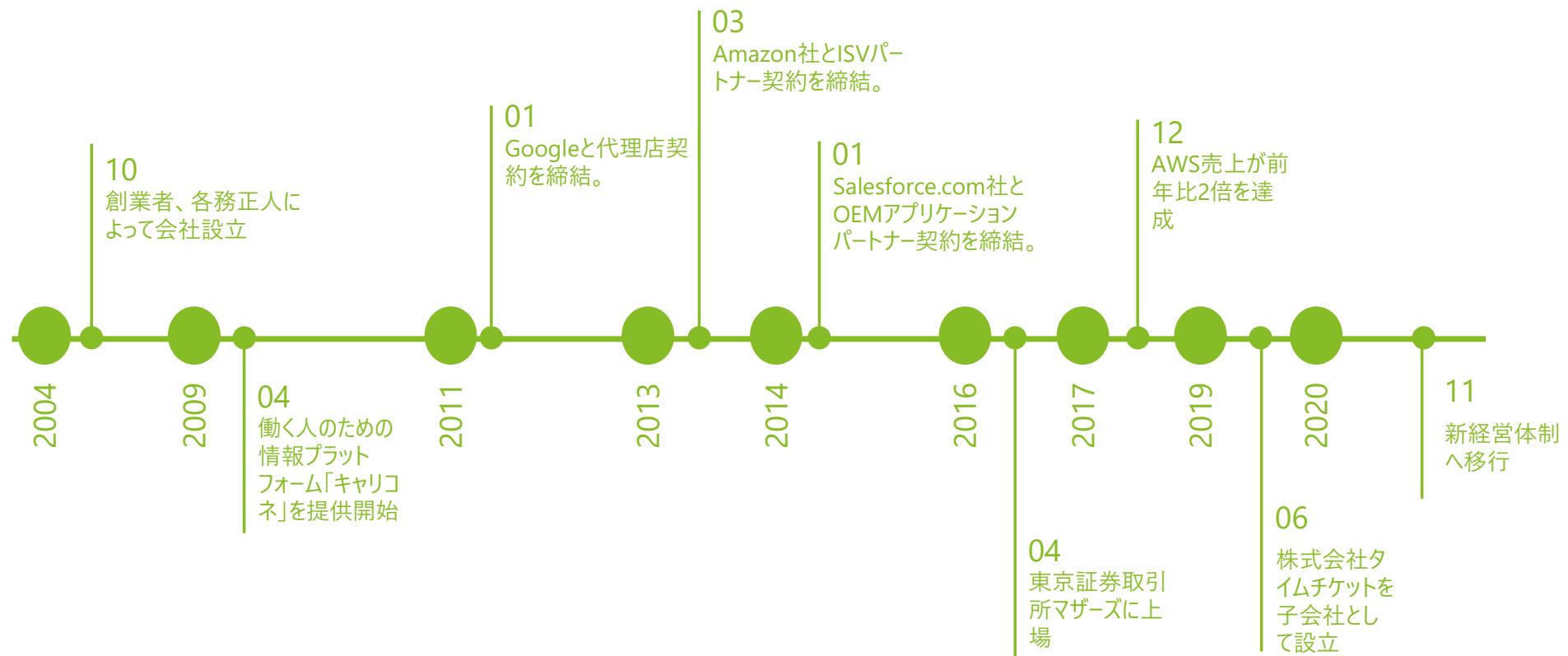
Appendix ①

会社概要

社名	株式会社グローバルウェイ (Globalway, Inc.)								
所在地	〒105-0013 東京都港区浜松町一丁目7番3号 第一ビル								
設立	2004年4月	社員数		70名 (2021年3月時点)					
役員	取締役会長 代表取締役社長 取締役	各務 正人 小山 義一 根本 勇矢	取締役 取締役 社外取締役	梁 行秀 赤堀 政彦 黒田 真行	監査役 監査役 監査役				
証券コード	3936 (東京証券取引所 マザーズ市場)	外部認証		ISO27001 (ISMS)					
事業内容	<ul style="list-style-type: none">■ ビジネスアプリケーション事業 DevOps関連ソリューションの販売や DXを中心としたカスタマイズアプリケーション開発の導入支援、運用保守支援等を提供■ ソーシャルウェブメディア事業 働く人のための情報プラットフォーム「キャリコネ」の運営や ハイクラス人材紹介サービス「GLOBALWAY AGENT」の提供■ シェアリングビジネス事業 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								
子会社	株式会社タイムチケット、TimeTicket GmbH								

Appendix ②

会社沿革



Appendix ③

事業紹介



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。