

# 2023年3月期 通期 決算説明資料

2023年5月15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

# 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 損益計算書

### ■連結 損益計算書

(単位:千円)

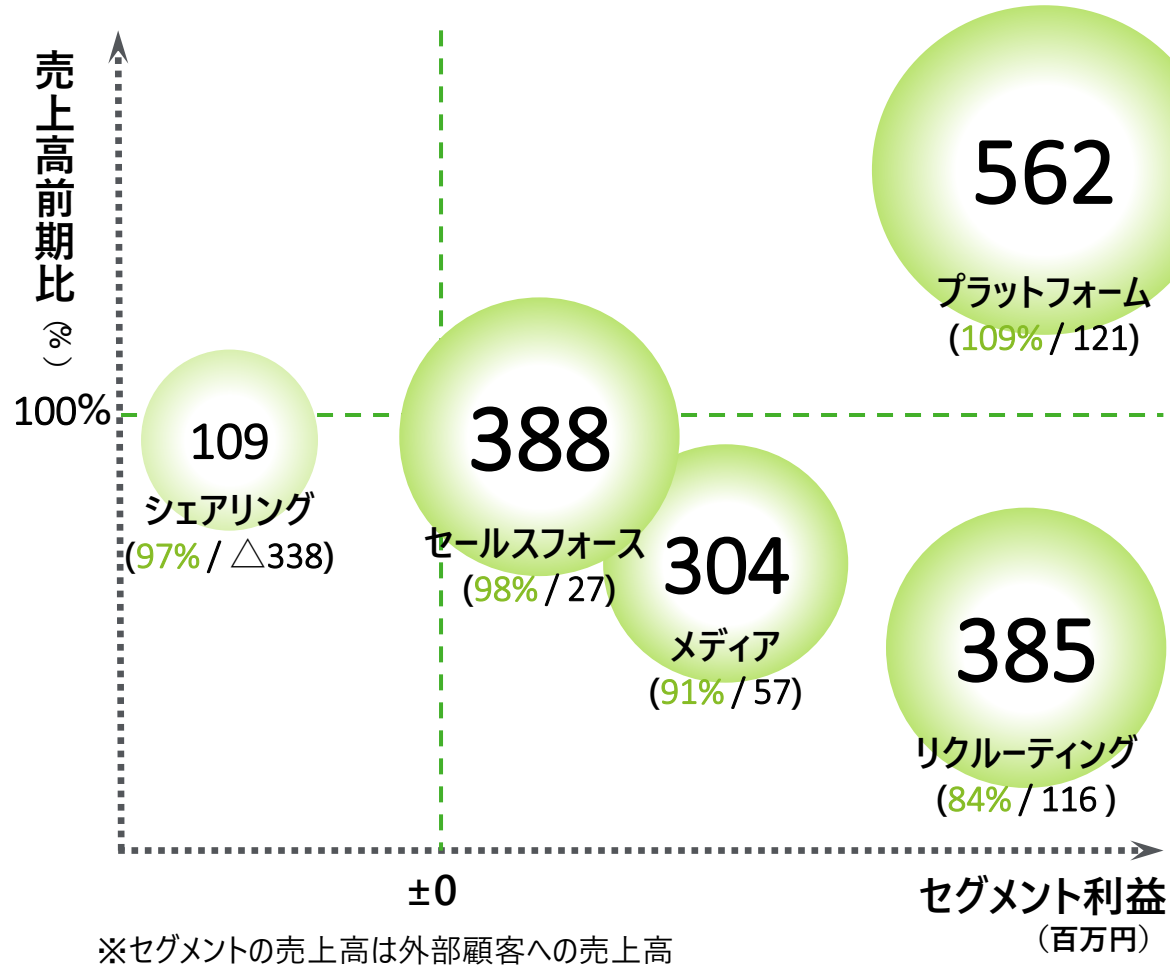
業績	2023年3月期 実績	2022年3月期 実績	増減額	増減率	2023年3月期 通期業績予想	達成率
売上高	1,748,671	1,816,816	△68,145	△3.8%	2,000,000	87.4%
営業利益	△458,509	136,820	△595,330	—	△450,000	—
経常利益	△449,626	446,968	△896,594	—	△450,000	—
親会社株主に帰属 する純利益	△218,940	419,214	△638,154	—	△200,000	—

### ■単体 損益計算書

売上高	1,678,028	1,743,584	△65,555	△3.8%		
営業利益	△81,395	262,217	△343,613	—		
経常利益	△71,588	271,813	△343,401	—		
当期純利益	△71,458	341,872	△413,330	—		

# 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)



## 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、一部案件の不具合対応で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、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。余資運用を開始。

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

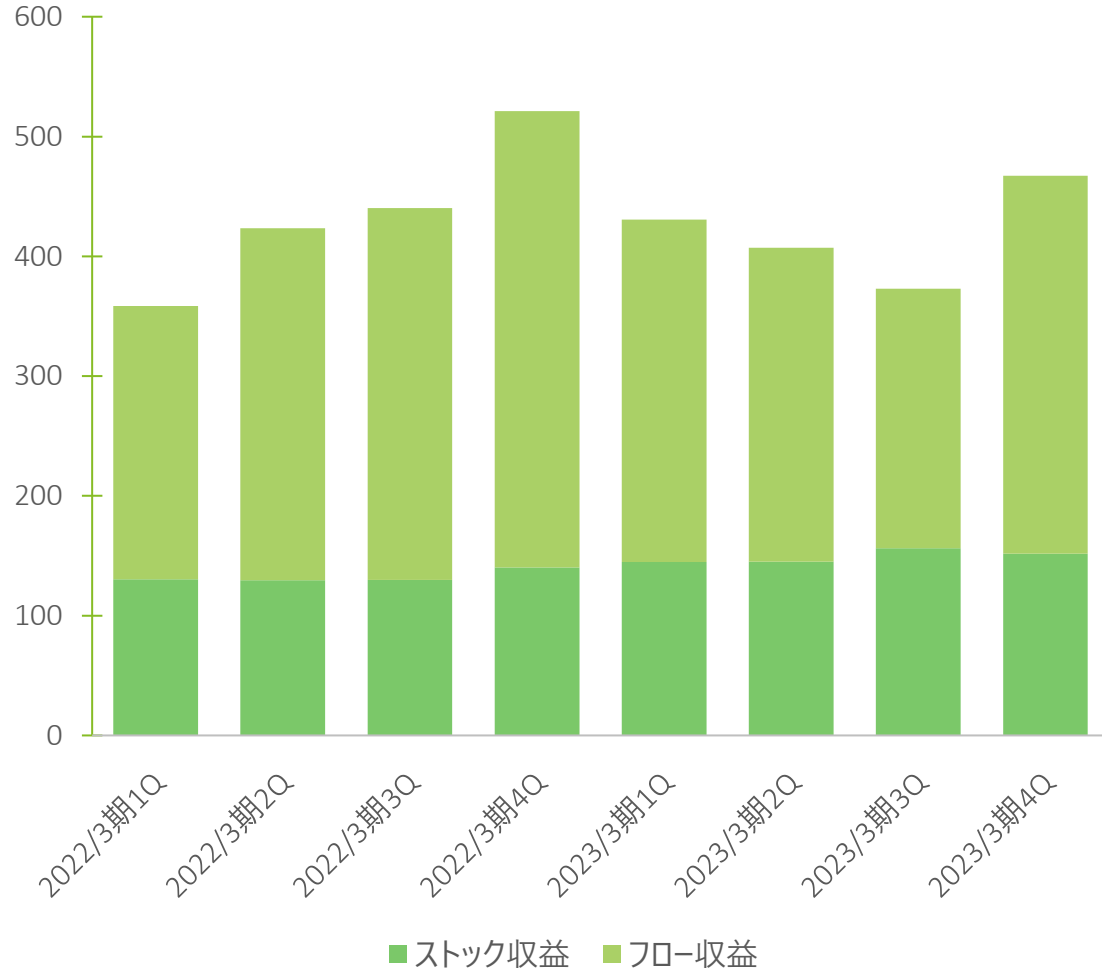
2023年3月期通期 セグメント別実績

(単位：千円)

	事業セグメント	2023年3月期 実績	2022年3月期 実績	増減額	増減率
売上高	プラットフォーム事業	562,024	516,530	+45,494	+8.8%
	セールスフォース事業	388,010	395,152	△7,142	△1.8%
	メディア事業	304,189	334,492	△30,303	△9.1%
	リクルーティング事業	385,095	458,176	△73,081	△16.0%
	シェアリング事業	109,350	112,465	△3,115	△2.8%
	合計	1,748,671	1,816,816	△68,145	△3.8%
セグメント 利益	プラットフォーム事業	121,002	148,497	△27,495	△18.5%
	セールスフォース事業	27,810	121,010	△93,200	△77.0%
	メディア事業	57,856	90,332	△32,476	△36.0%
	リクルーティング事業	116,805	227,652	△110,847	△48.7%
	シェアリング事業	△338,404	△86,164	△252,240	—
	全社費用	△443,579	△364,507	△79,072	—
	合計	△458,509	136,820	△595,329	—

# (単体) セールスフォースの復調やメディアの営業活動の進展などにより、第4四半期の売上高は回復。受託案件の増加に伴い外注などを含む人件費も増加

## 売上高推移 (単体)

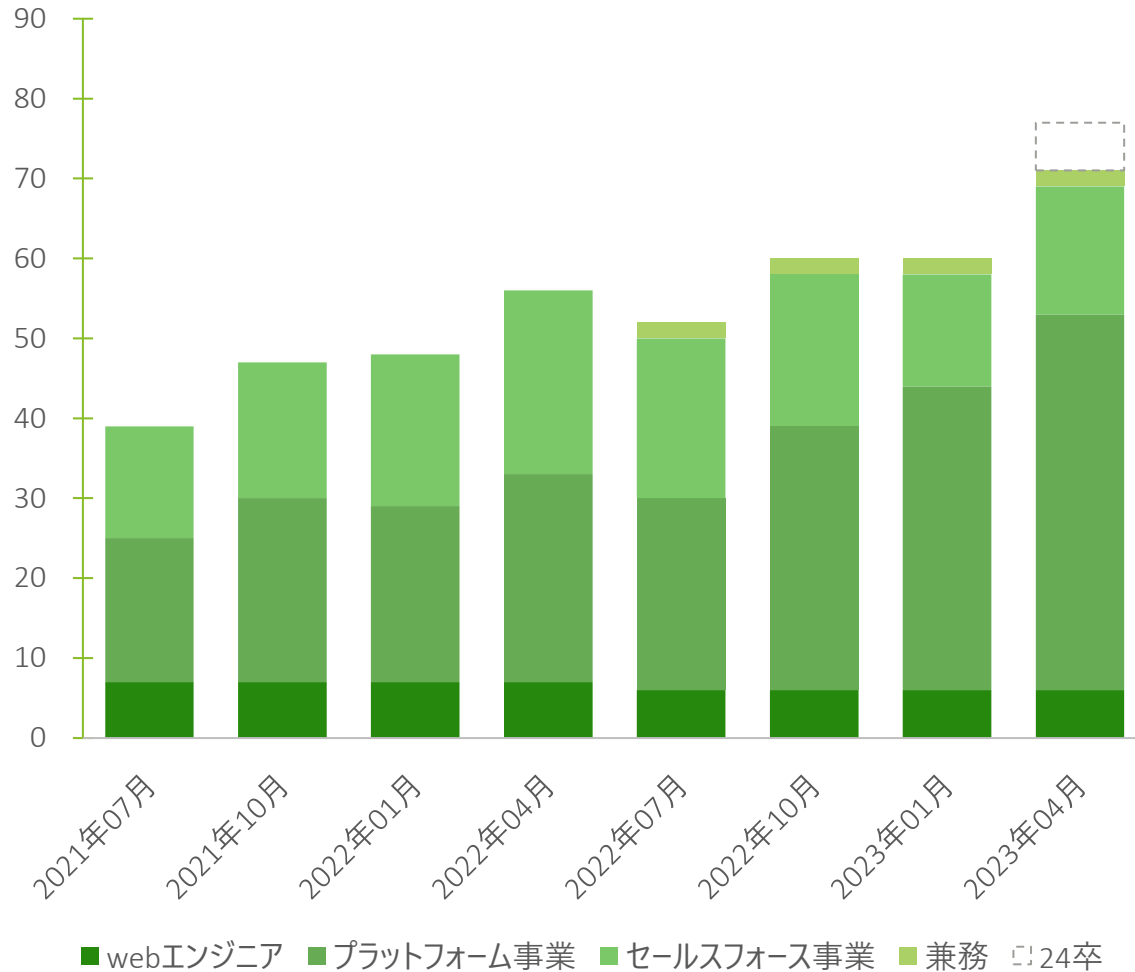


## 総費用推移 (単体)



# (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**
  - 当社はリモート勤務が浸透しているため、住む地域に制約なく採用が可能。
- **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月卒の採用も堅調に推進中。
  - 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実施。
- **新卒エンジニアのスキル研修**
  - 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っている。

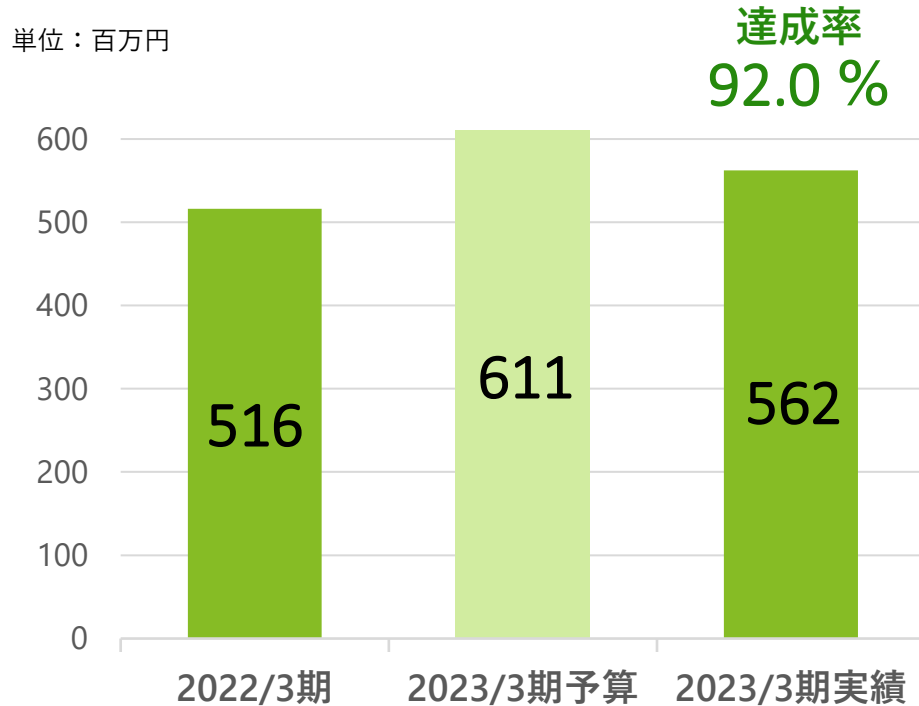


# 各セグメントの業績報告

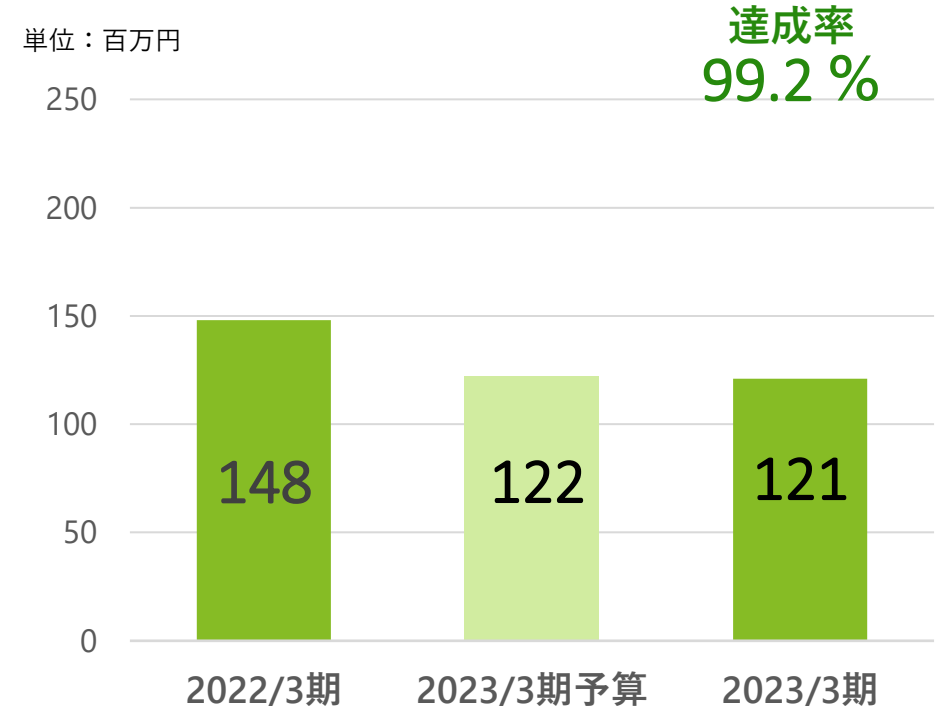
# 目標売上高・セグメント利益を達成できなかったが、デジタルトランスフォーメーション(DX)に関するプラットフォームやアプリケーション開発支援を中心に事業は堅調に推移

## 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

# アジアの進出を視野に入れ、エンジニアの採用を推し進めている また中期経営計画の推進に向け、さらなる育成強化・人材採用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
- 【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

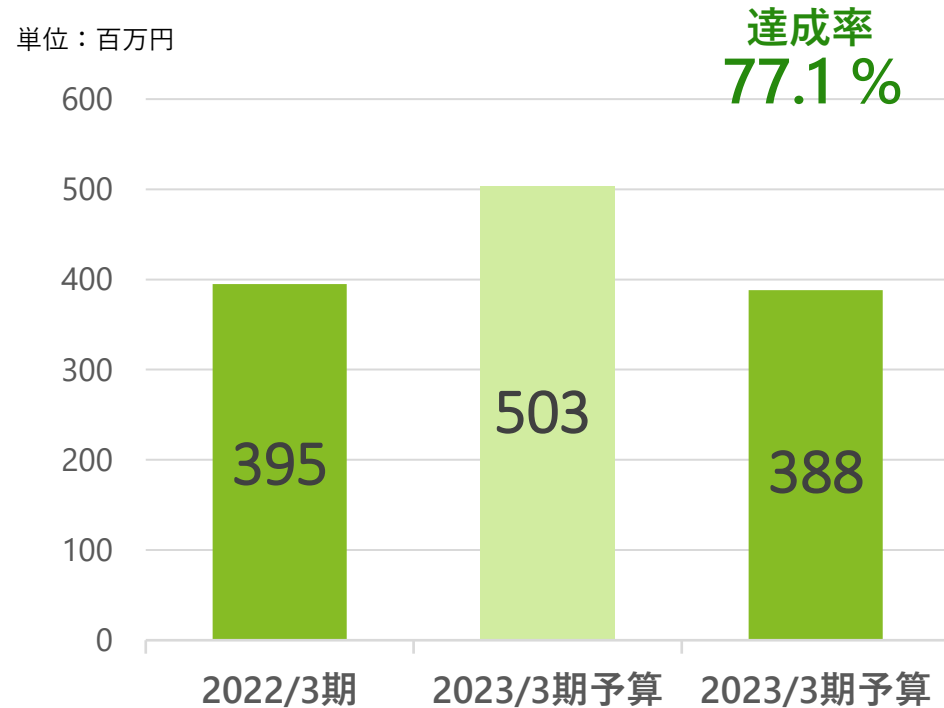
### 達成状況

- 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
- 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

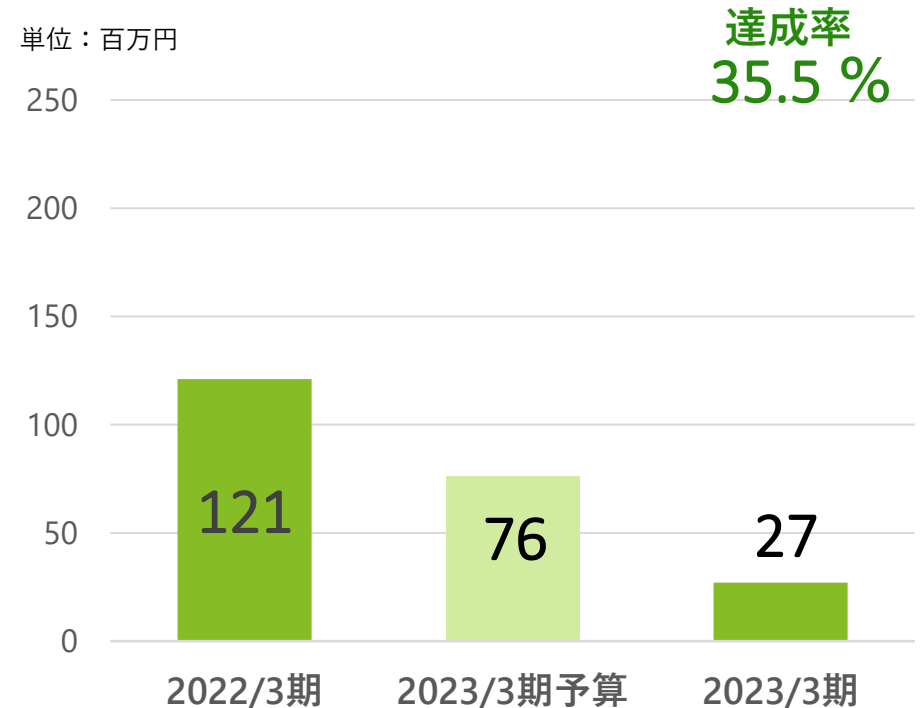
# セグメント利益を確保するための売上構造維持体制は整いつつある。不具合対応で収益が悪化し案件受注も遅れたが、第4四半期では復調

## 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領域は新規案件の積み上げが遅れ目標未達も、第4四半期より復調 MuleSoft領域では事業推進に向けた体制整備を開始

## セールスフォース事業

### 実績ハイライト



- 一部案件の不具合対応等に起因する問題の再発防止のため、社内開発プロセスを再度見直したことで開発案件の品質向上を実施。
- 第4四半期より復調傾向にあり、特に「Service Cloud」関連で複数の大型案件受注に成功。
- 新規ソリューションでは、「Sales Enablement」案件で国内最大規模の利用ユーザ数を持つ案件の運用が安定。また「Net Zero Cloud」を自社でも導入し、他社への導入支援サービスを開始。



- 当社独自ソリューションの提供に加え、関連セミナーでの登壇や事例発表、MuleSoft日本法人のパートナーアワード受賞など国内でも有数のリーディングカンパニーとして堅調に成長。
- さらなる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、事業推進に向けた体制整備を開始。

### 事業KPIについて

従業員数



24 / 31 名

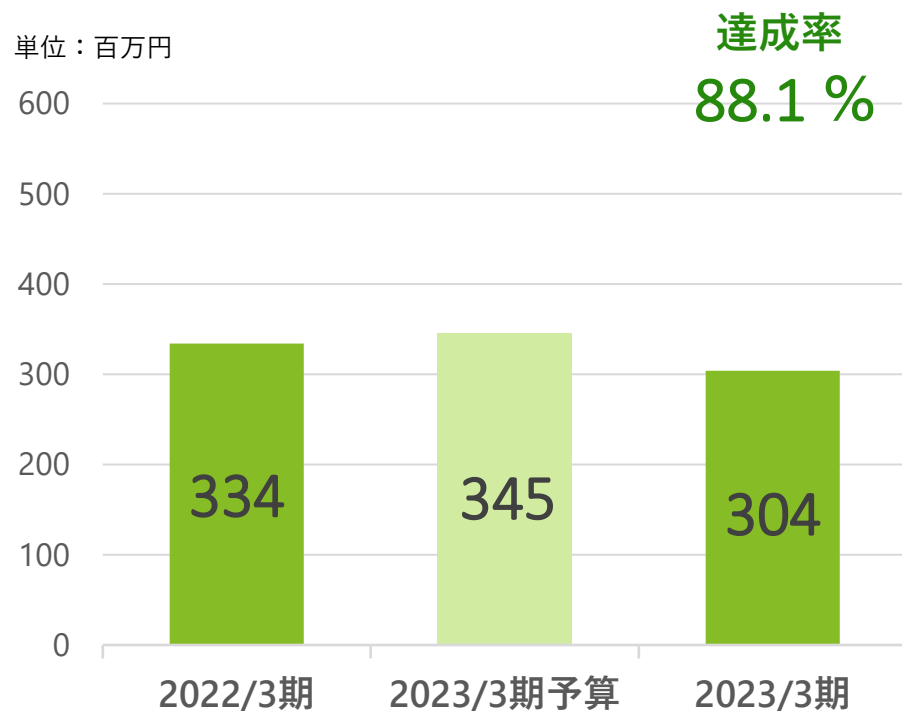
### 達成状況

- 年度計画(31名)に対して24名で着地。セールスフォースエンジニアが市場で慢性的に枯渇しており、従来のスキームでの採用が大苦戦。期中からリファラルやセールスフォース未経験者の育成へと舵を切りリカバリを図ったが、目標には未達となった。
- 第4四半期より、セールスフォース未経験者に対して早期に戦力化するトレーニングの運用を開始。今後は他社への展開も含めて、開発要員の確保に努める。

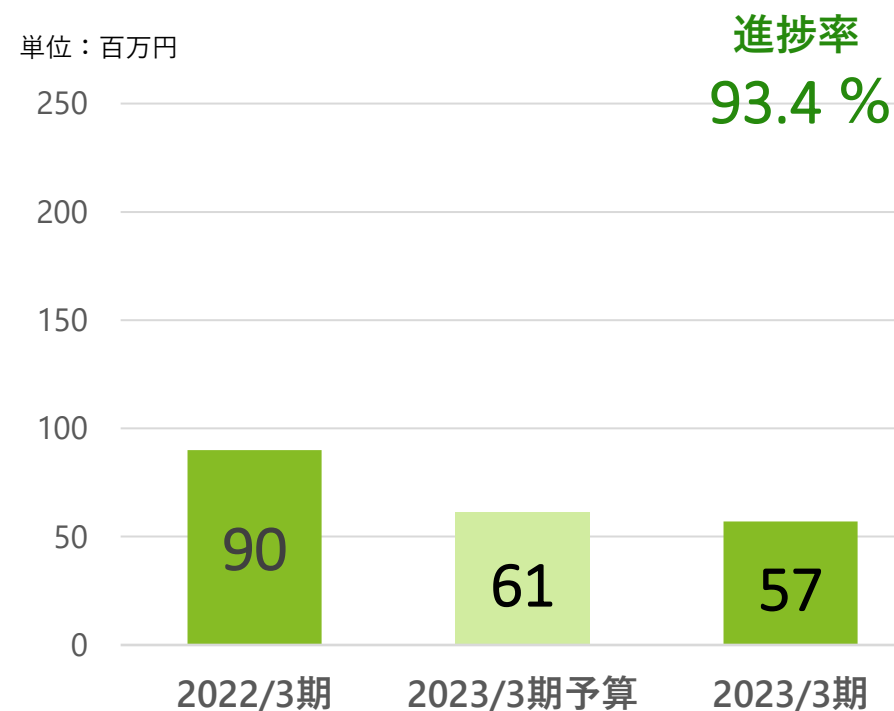
# クチコミサイトの送客モデルと並行して、営業活動を強化中 採用支援商品の販売に注力するため、人件費・広告費に先行投資中

## 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

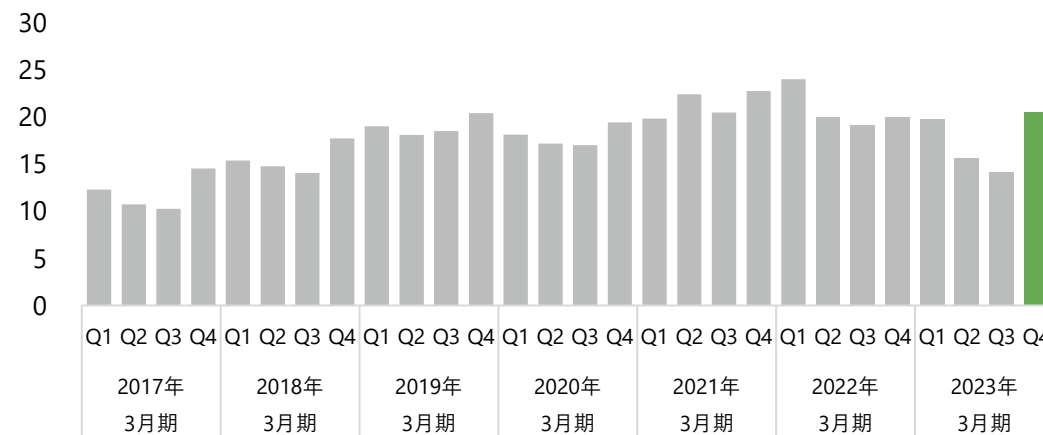
## メディア事業

### 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口コミサイトキャリアコネのUUが減少。ただし、3月のアップデートにて好調に転換
  - キャリアコネの新規営業を拡大
  - 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
  - キャリアコネニュースのPV数が過去最大数を更新。広告収入も過去最大に
  - 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 (今期)  **70 / 85 百万**



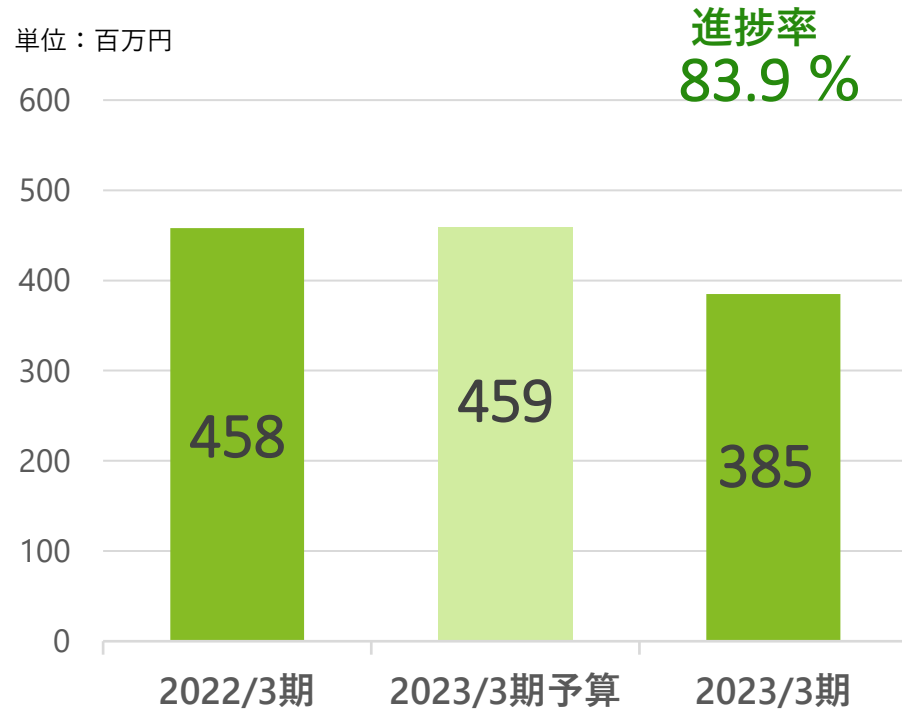
### 達成状況

- 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

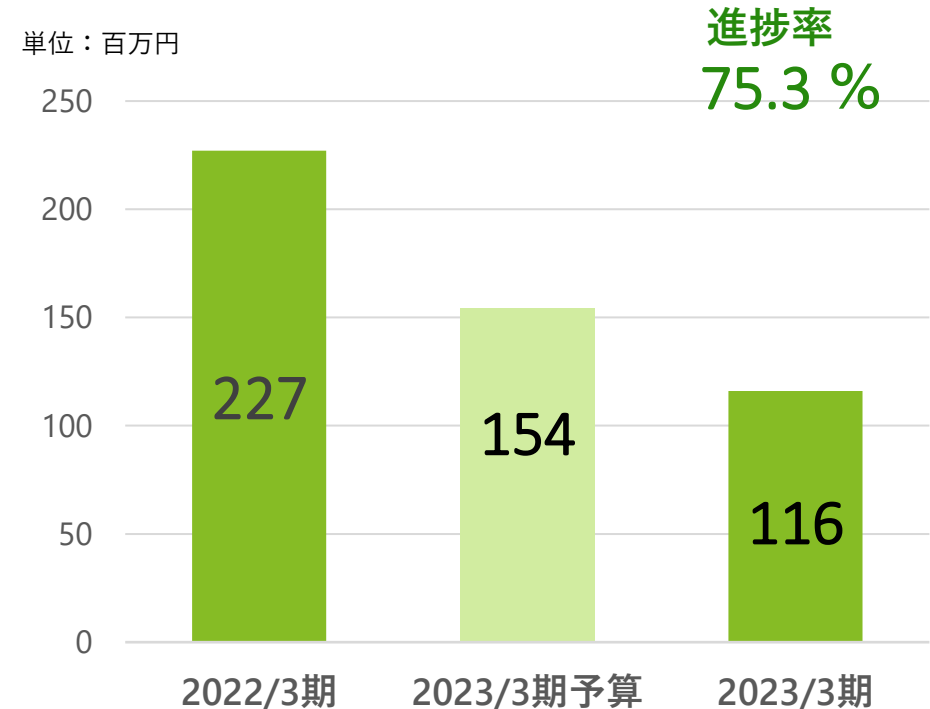
コンサルタントの採用の計画に対する遅れにより、売上高は昨対比減少。来期に向けて商品開発よりも事業のコアである人材紹介に集中するべく優秀なコンサルタントの採用に注力予定

## 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継続傾向。来期に向けてコンサルタントの採用に成功。コンサルタントの採用は厳選採用の方針のもと、継続の方針

## 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。
- 厳選採用の方針の下 4 Qに3名のコンサルタントが入社

### 事業KPIについて

売上/人  22.7 / 30 百万

案件数  118 / 110 件

### 案件 ハイライト

- 世界的にはレイオフ等も実施している大手IT系コンサルティングファームから継続的な案件依頼有り

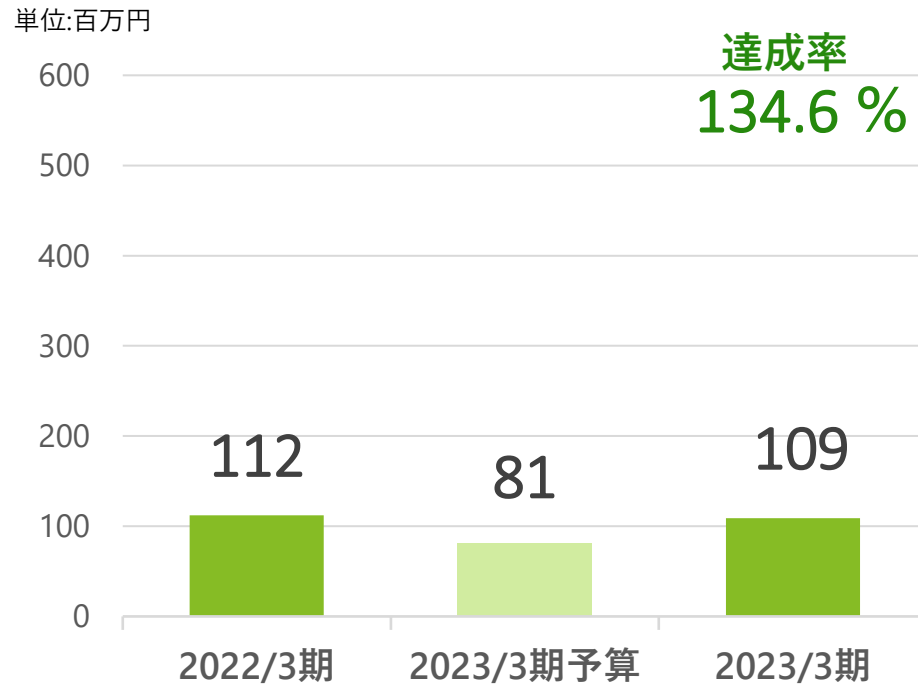
### 達成状況

- 優秀なコンサルタントを3名採用した為、一人当たり売上のKPIは前回報告時よりも減少しているが来期には上昇する見込み
- 案件数は上期の好調もあり、最終的には目標を上回って着地

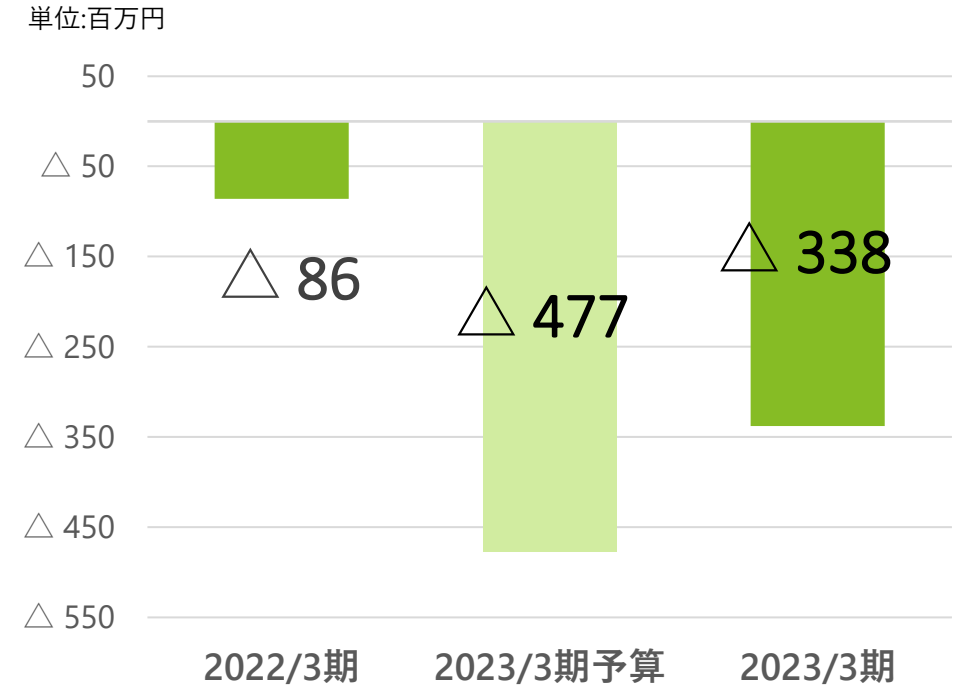
# 今後の事業成長に向けて、採用を中心に投資継続中。大規模なマーケティングは来期以降を見据えプロダクト改善と営業とコンサルの採用に集中する

## 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

# 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
    - ↳ **アプリのリニューアル** (来期上期予定)
  - 雑談・相談系、占い系のカテゴリ強化
    - ↳ **TikTokLIVEのライバー事務所を立ち上げ**
- 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コンサルタント採用を強化中**
    - ↳ DX人材の業務委託/派遣のデータベースもプロジェクト要員として活かす相乗効果を狙う

### 事業KPIについて

登録者数  **84 万人**

案件数  **26/ 60 件**

### 達成状況

- C2C取引累計登録者数が84万人となった
- 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

# “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

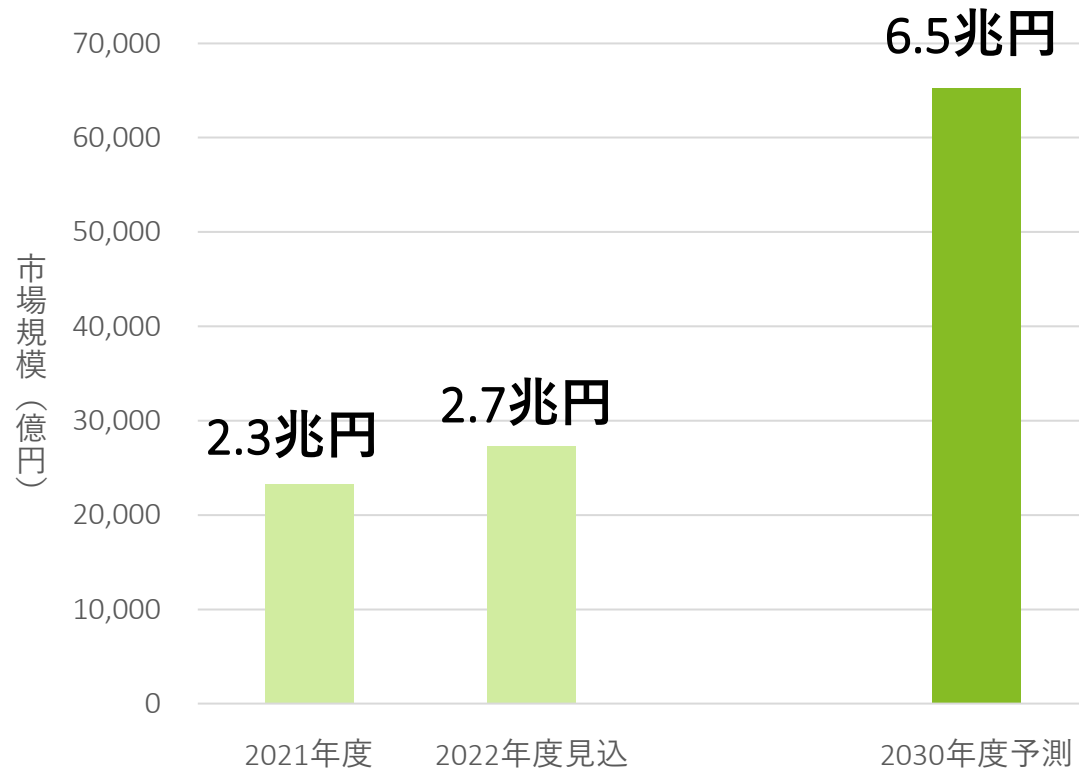
# 会社概要

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	<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

# 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

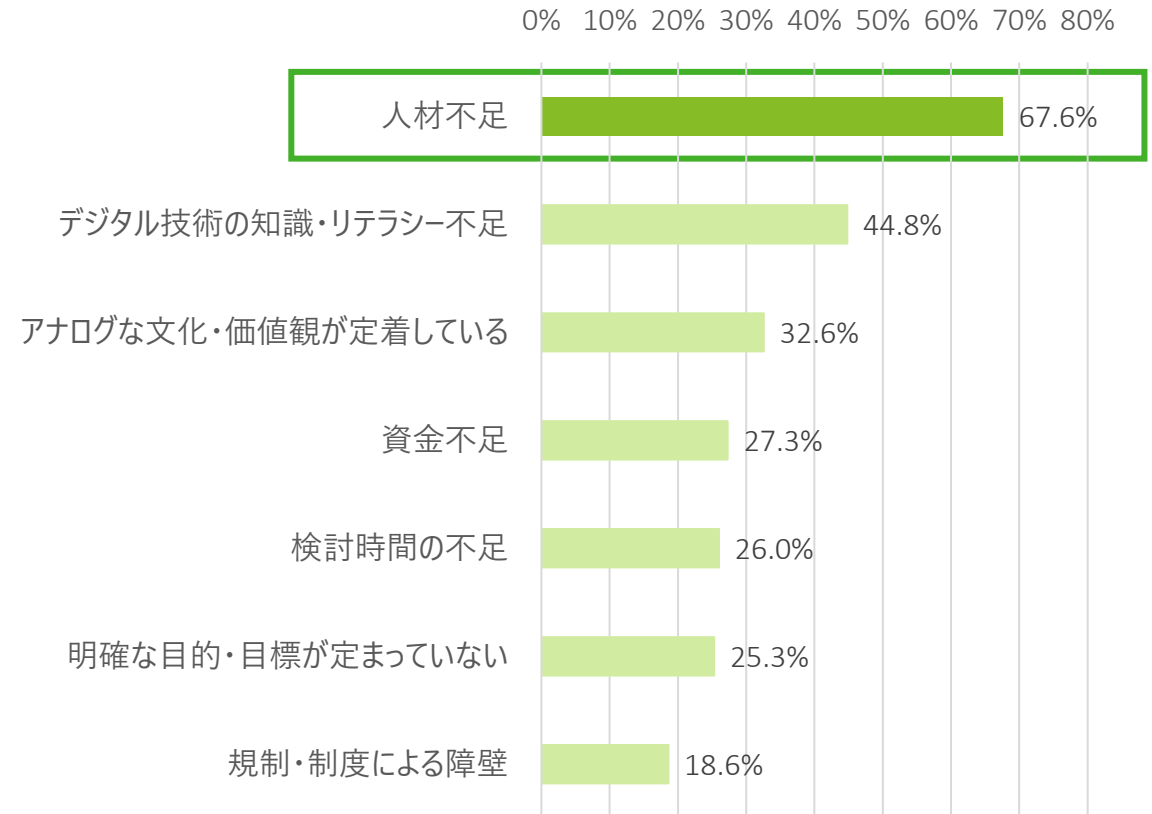
## 当社グループを取り巻く環境

### 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)

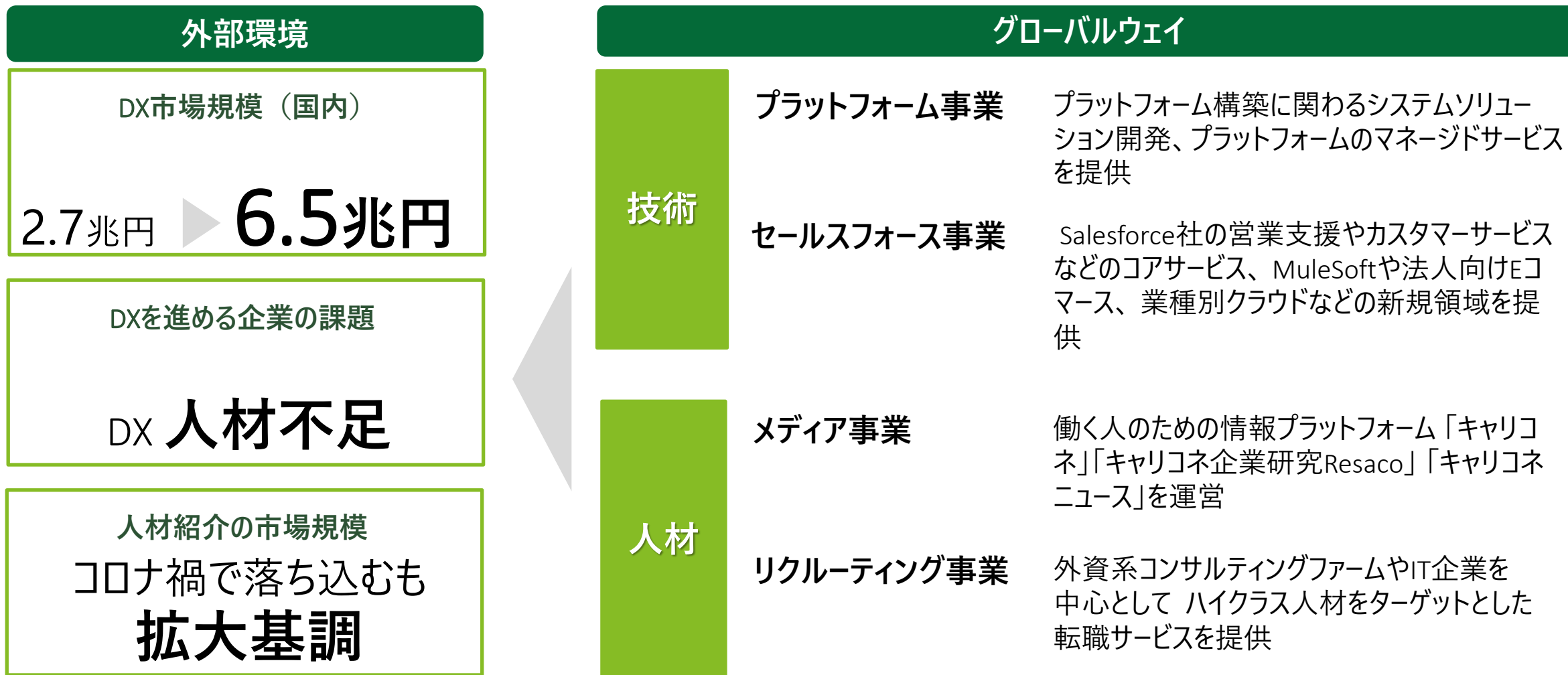


総務省「令和4年版情報通信白書」



# 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。