

2024年3月期 第1四半期 決算説明資料

2023年8月14日

株式会社グローバルウェイ（東証グロース：3936）

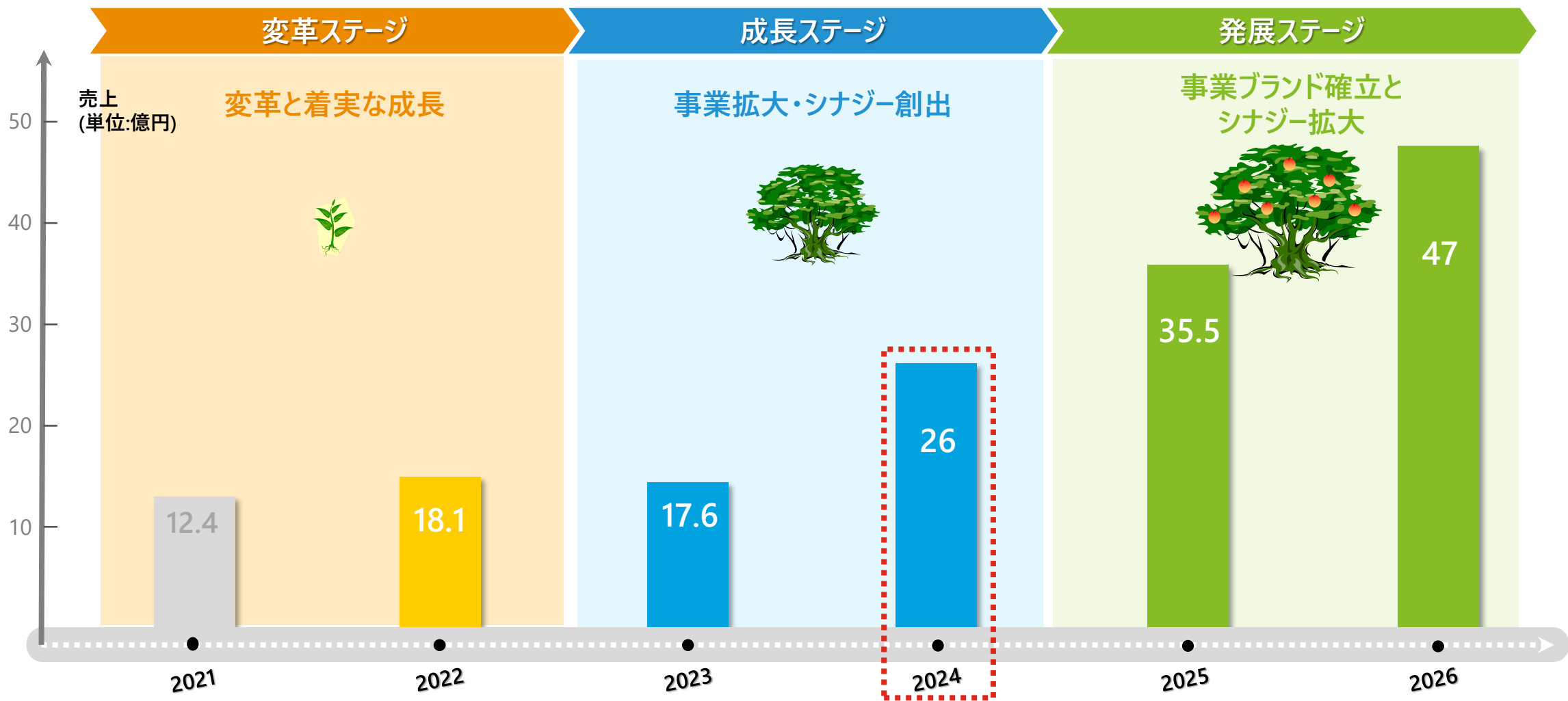
代表取締役社長兼CEO 小山 義一



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。前年度に実施したデリバリ体制の確立や営業体制の強化が好調の主な要因。グループ会社の先行コストにより連結営業利益は引き続きマイナス

2024年3月期1Q 業績サマリ

営業やデリバリ体制の
整備が奏功

前期比

+166 百万円

予算進捗率

23.4 %

売上高

610

百万円

グループ会社の
先行コストが継続

前期比

+24 百万円

予算進捗率

11.7 %

営業利益

△45

百万円

売上高、営業利益とも前期比増加。前年度に実施したデリバリ体制の確立や営業体制の強化が好調の主な要因。グループ会社の先行コストにより連結営業利益は引き続きマイナス

2024年3月期1Q 損益計算書

■連結 損益計算書

(単位:千円)

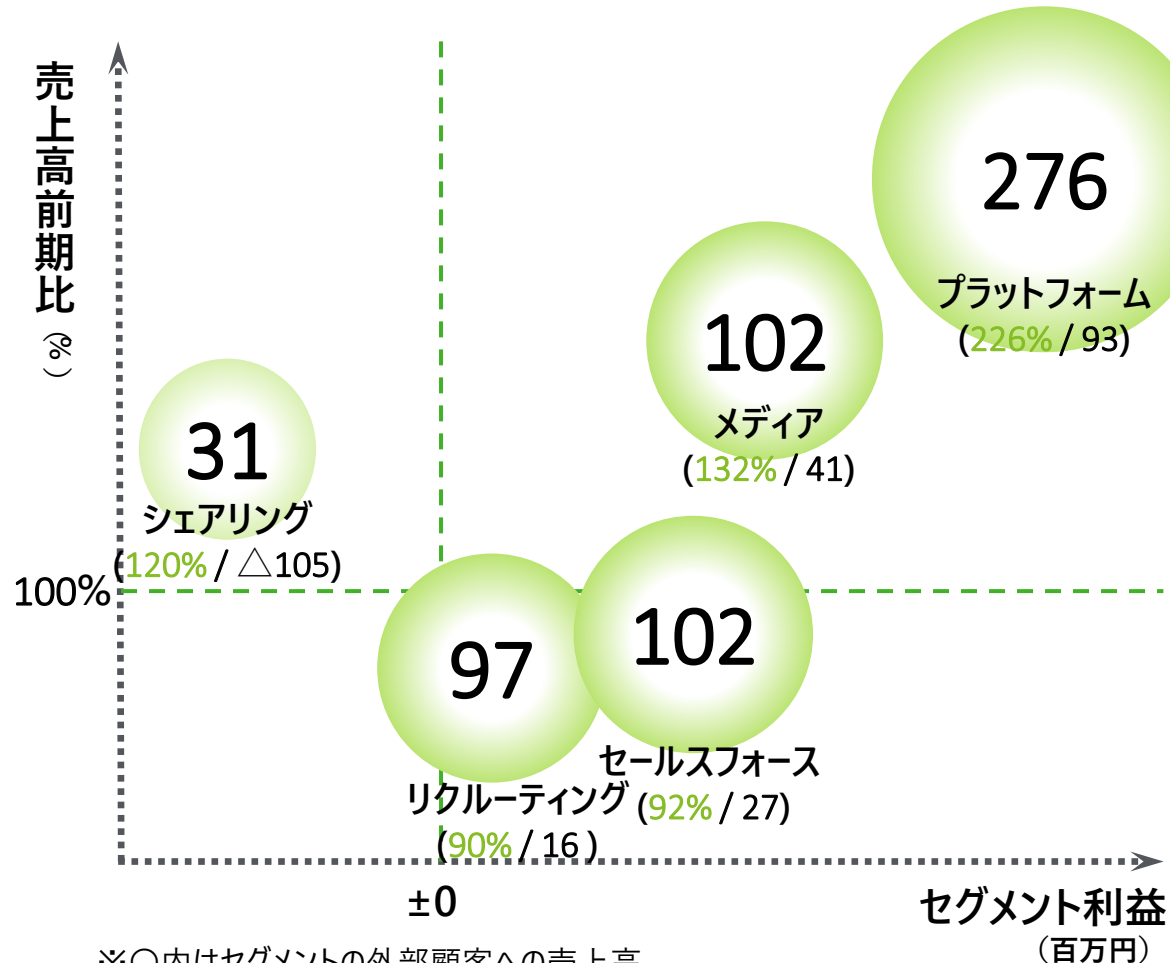
業績	2024年3月期1Q 実績	2023年3月期1Q 実績	増減額	増減率	2024年3月期 通期業績予想	達成率
売上高	610,834	444,705	+ 166,129	+ 37.4%	2,611,000	23.4%
営業利益	△45,891	△70,407	+ 24,515	—	△394,000	—
経常利益	△8,955	△63,190	+ 54,235	—	△394,000	—
親会社株主に帰属 する純利益	40,192	△19,935	+ 60,127	—	△154,000	—

■単体 損益計算書

売上高	586,691	430,688	+ 156,002	+ 36.2%		
営業利益	67,569	4,539	+ 63,030	—		
経常利益	76,448	6,902	+ 69,546	—		
当期純利益	76,168	7,631	+ 68,537	—		

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売上高は堅調に推移も、コスト先行が継続

2024年3月期1Q 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続き堅調に推移
 - メディア事業は、営業体制の整備が進み、収益回復し、セグメント利益も向上
 - セールスフォース事業は、2023年第4四半期の案件積み上げを経て通常運転
 - 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、軟調

- 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、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。余資運用は奏功している。2023年8月に新たに5億円を調達

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売上高は堅調に推移も、コスト先行が継続

2024年3月期1Q セグメント別実績

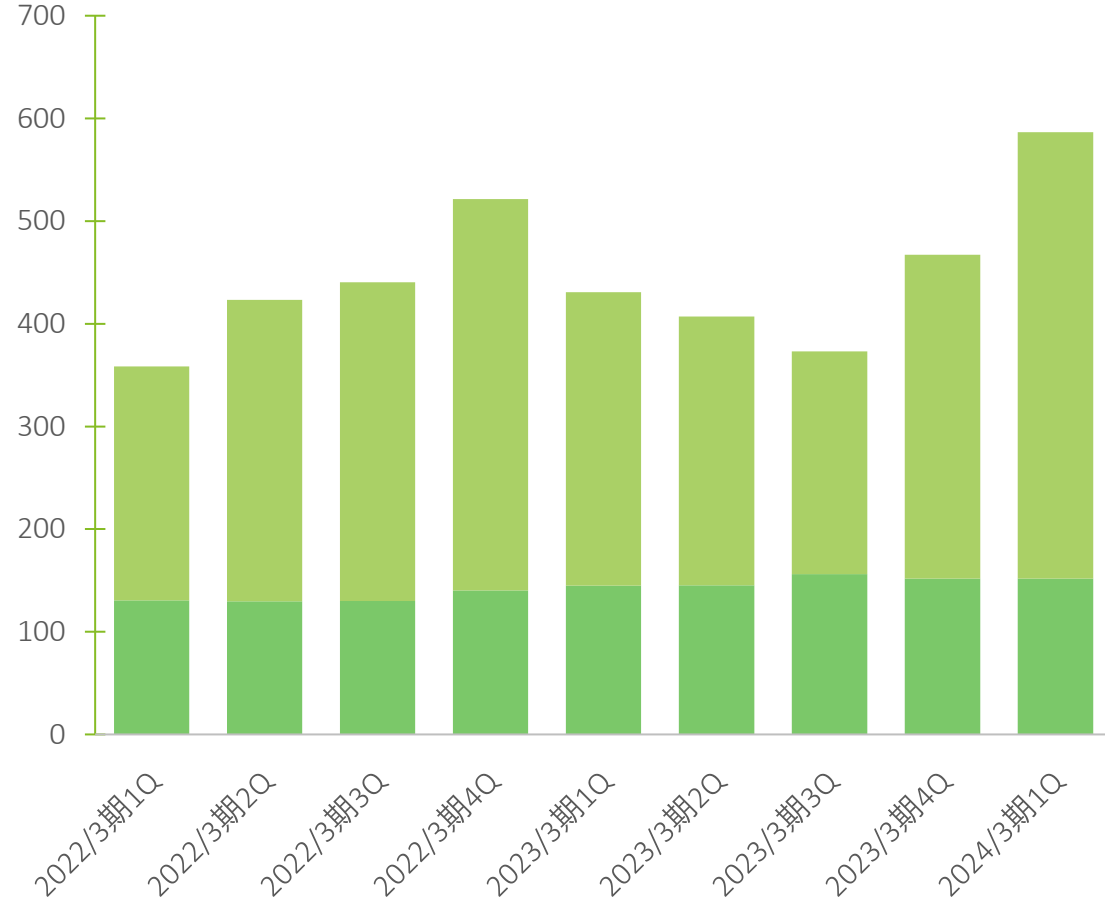
(単位：千円)

	事業セグメント	2024年3月期1Q 実績	2023年3月期1Q 実績	増減額	増減率
売上高	プラットフォーム事業	276,169	122,079	+ 154,090	+ 126.1%
	セールスフォース事業	102,415	110,771	△8,356	△7.5%
	メディア事業	102,928	77,930	+ 24,998	+ 32.1%
	リクルーティング事業	97,330	107,438	△10,108	△9.4%
	シェアリング事業	31,990	26,484	+ 5,506	+ 20.8%
	合計	610,834	444,705	+ 166,129	+ 37.4%
セグメント利益	プラットフォーム事業	93,487	20,699	+ 72,788	+ 351.6%
	セールスフォース事業	27,292	32,691	△5,399	△16.5%
	メディア事業	41,333	22,612	+ 18,721	+ 82.8%
	リクルーティング事業	16,107	36,590	△20,483	△56.0%
	シェアリング事業	△105,613	△62,477	△43,136	—
	全社費用	△118,498	△120,523	+ 2,025	—
合計	△45,891	△70,407	+ 24,516	—	

（単体）プラットフォームの堅調な受託、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、売上高は増加傾向。採用の進展に伴い人件費や採用費が増加

売上高推移（単体）

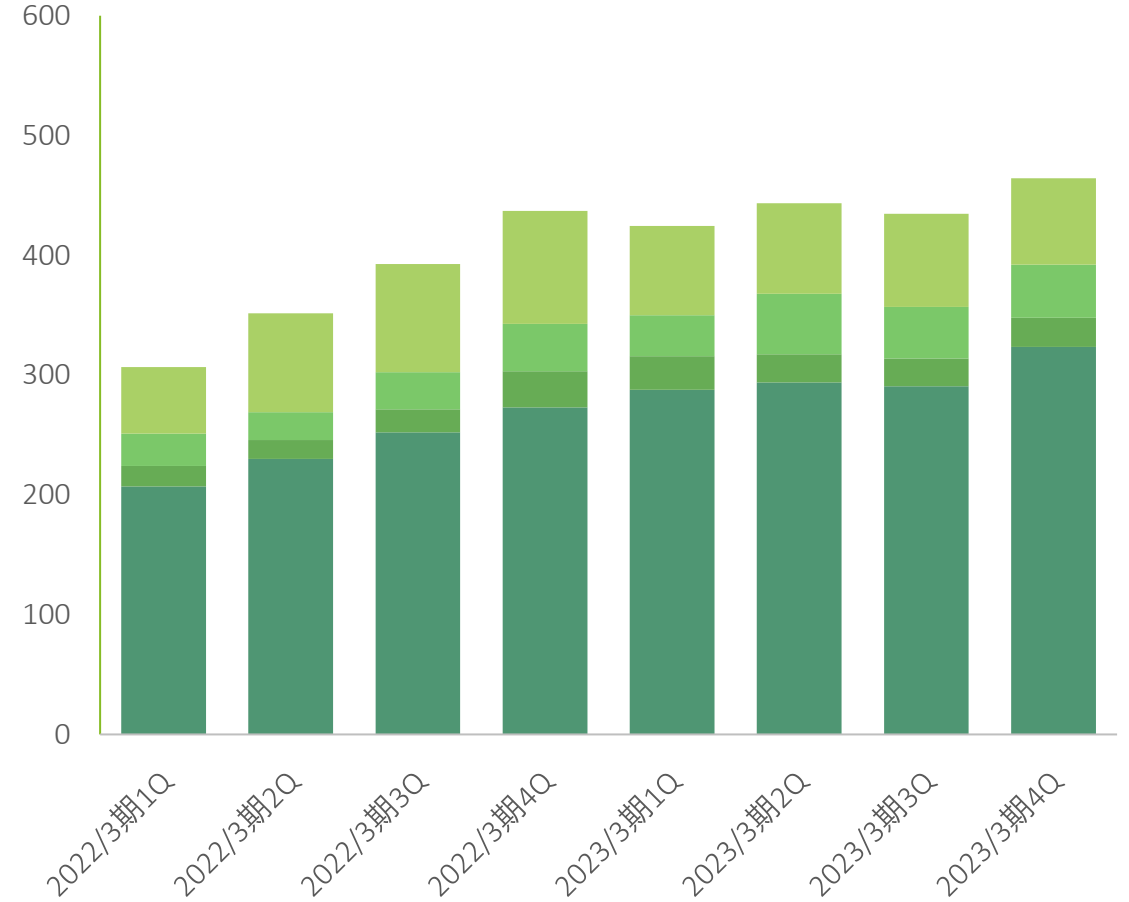
単位：百万円



■ ストック収益 ■ フロー収益

総費用推移（単体）

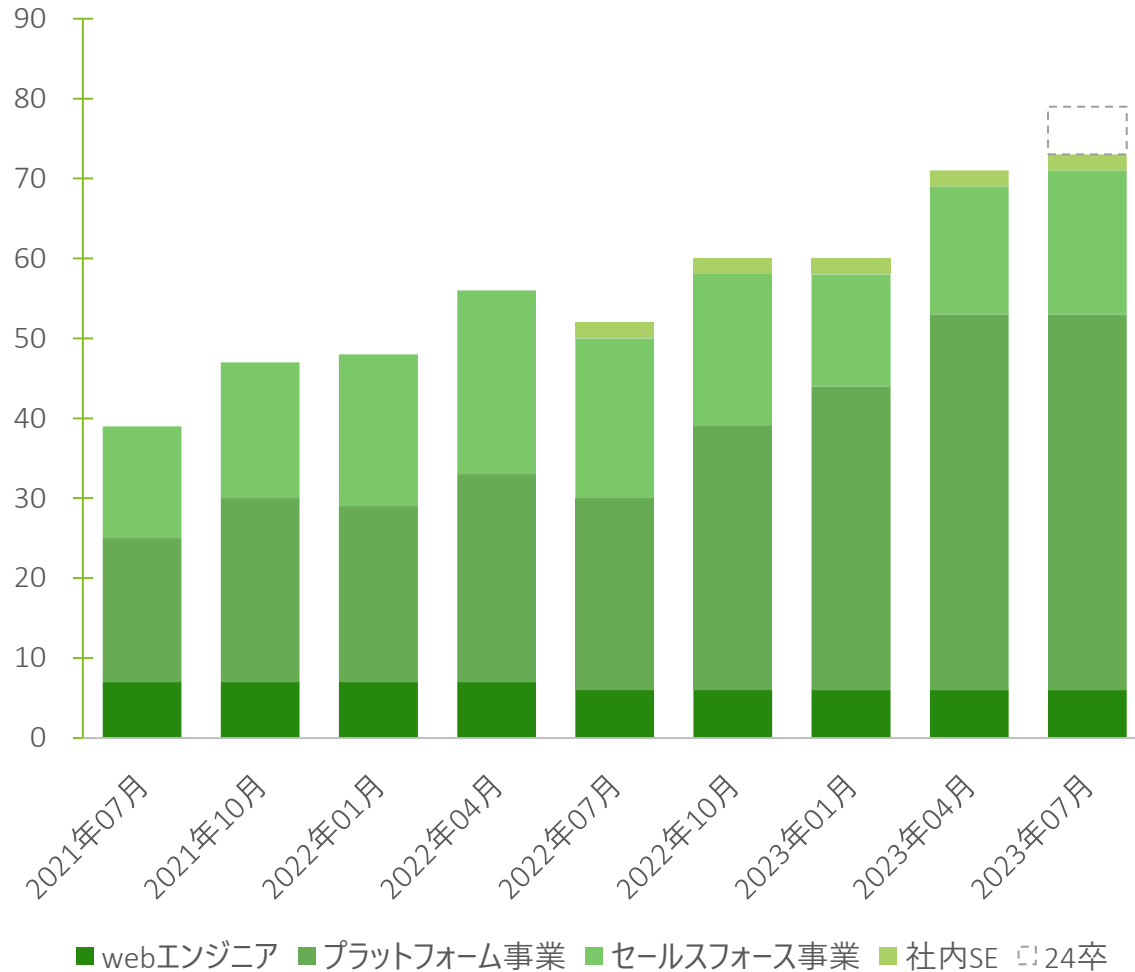
単位：百万円



■ 人件費 ■ 施設関連費等 ■ 運営費等 ■ 変動費

(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。プッシュ型の採用を強化

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おり、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
 - 社員の出身校との連携や福岡オフィスや沖縄オフィスでの採用を推進
- 潜在的転職者に対するプッシュ型のアプローチを強化
 - メディア事業で展開している「キャリアコネ」など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
- 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

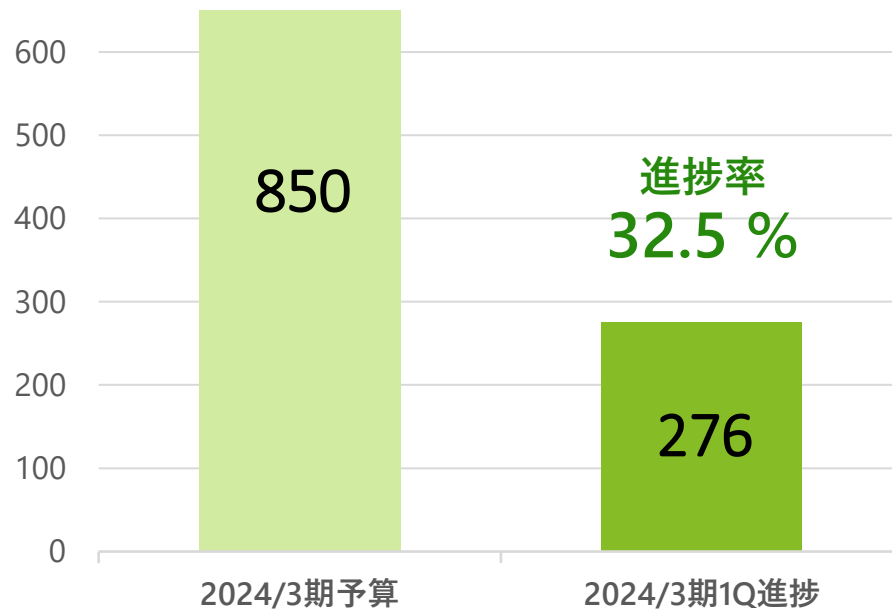
各セグメントの業績報告

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

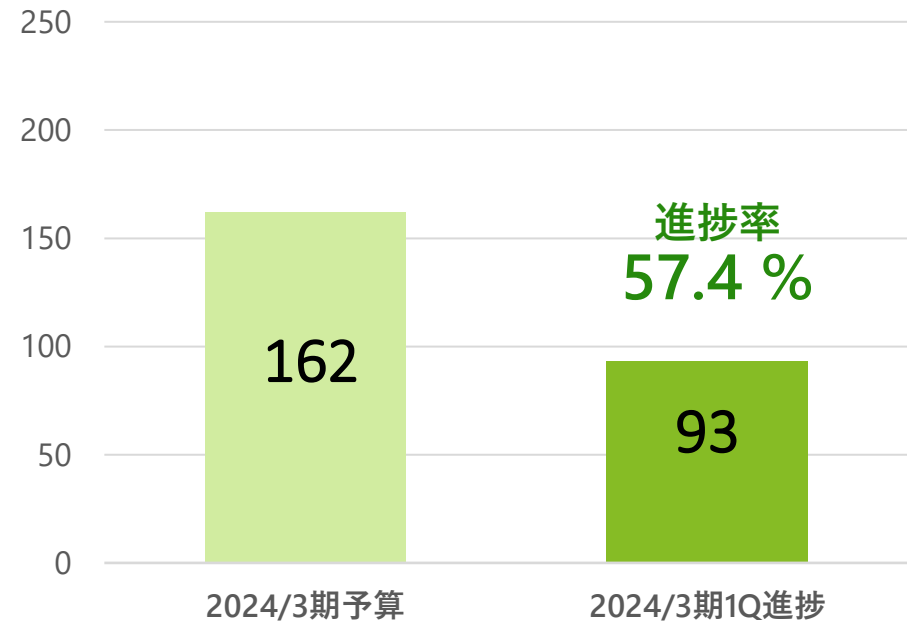
売上高

単位：百万円



セグメント利益

単位：百万円



※セグメントの売上高は外部顧客への売上高

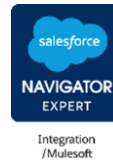
日本でのビジネス拡大を加速しつつ、並行してMuleSoftのアジア展開を推進中。 また中期経営計画の前倒しに向け、さらなる育成強化・人材採用強化を実施している

プラットフォーム事業

実績ハイライト

- アジアでのさらなる拡大を視野に入れ、なは産業支援センターに那覇オフィスを開設し、エンジニアの採用を推進

- Salesforce Partner Navigator製品分野のIntegration MuleSoft 領域において最上位のExpert認定取得



- MuleSoft 主催 MuleSoft Japan Partner Enablement Award 2023のCertified Engineers部門で受賞。2年連続でNo.1に



- 日本唯一のMuleSoft解説書『MuleSoftで学ぶAPIシステム連携ガイドブック』を出版



事業KPIについて

従業員数



51 / 50 名

達成状況

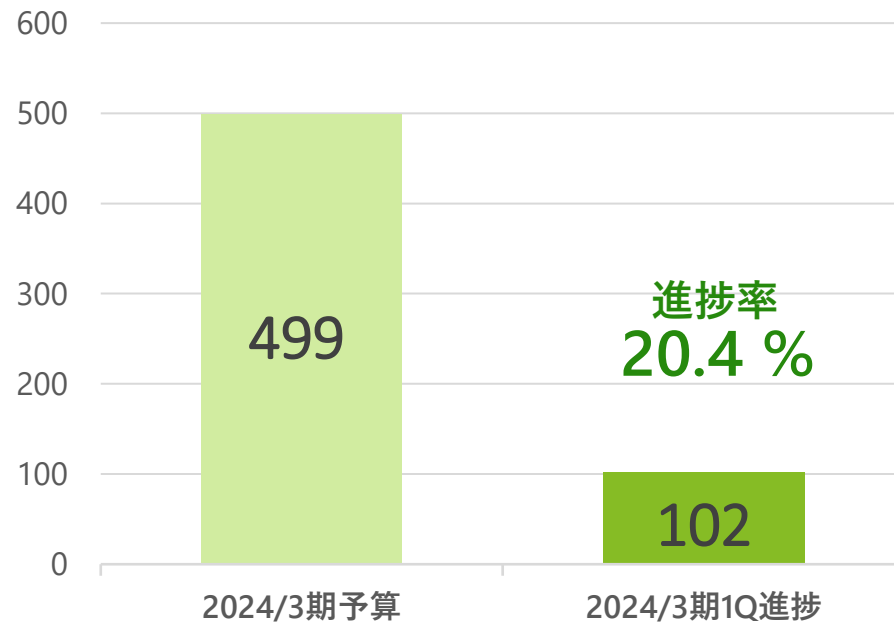
- 従業員数に関しては、2024年3月末までに計画していた**目標体制を達成**
- フルリモート開発の特性を活かし積極的に地方人員を拡大中。同時にアジアで活躍できる人材を育成中
- リクルーティング事業と連携し、さらなる人員拡大を実施中

Service Cloud関連の大型案件が順調に進行するなど、売上・利益ともに堅調に推移。 新規ソリューションの受注にも成功し、下期に向けて、さらなる売上拡大を目指す

セールスフォース事業

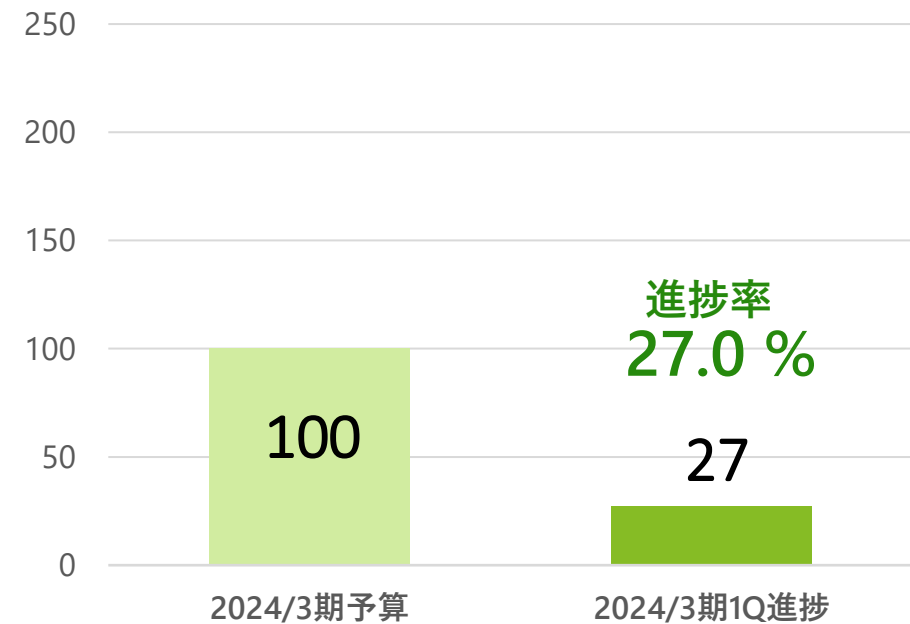
売上高

単位：百万円



セグメント利益

単位：百万円



※セグメントの売上高は外部顧客への売上高

進行中の案件がいずれも順調にプロジェクト運営できており、さらなる拡大に向けて、「Enablement」、「Net Zero Cloud」等の新規領域の本格サービス開始に向けて準備中

セールスフォース事業

実績ハイライト

- 「Service Cloud」関連の大型案件が複数並行して稼働しており、いずれも順調に進行。このまま安定稼働を続け、後続フェーズの受注を目指す
- 第2四半期以降で「Service Cloud」、「Sales Enablement」関連の案件受注に成功。上記大型案件と合わせて、売上拡大を目指す
- 推進中の案件で目立ったトラブルもなく、昨年度の社内開発プロセス見直しにより一定の効果が得られた。資格取得推進と合わせて開発メンバー育成にも引き続き注力し、さらなる品質の安定化を図る
- 新規ソリューションでは「Sales Enablement」案件の受注に成功。「Net Zero Cloud」は自社導入によって得られたノウハウをもとに、他社への導入支援サービスのメニューを再検討

事業KPIについて

従業員数



19 / 29 名

達成状況

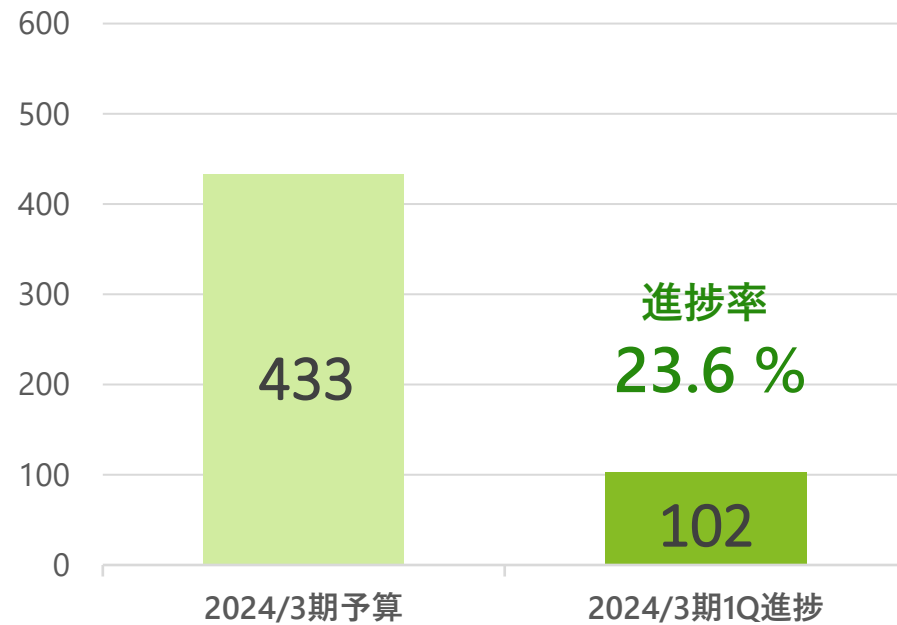
- 今期19名でスタートし、年度末までに29名への拡大を目指す。
- 地方在住者、セールスフォース未経験者も対象としたことで、エンジニア層での採用は比較的順調に進行。
- マネージャー層の採用を最優先に、さらなる体制強化に努める。

キャリアコネの連携強化や付加価値向上、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等の昨年度の打ち手が奏功し、売上高、利益ともに安定した進捗状況

メディア事業

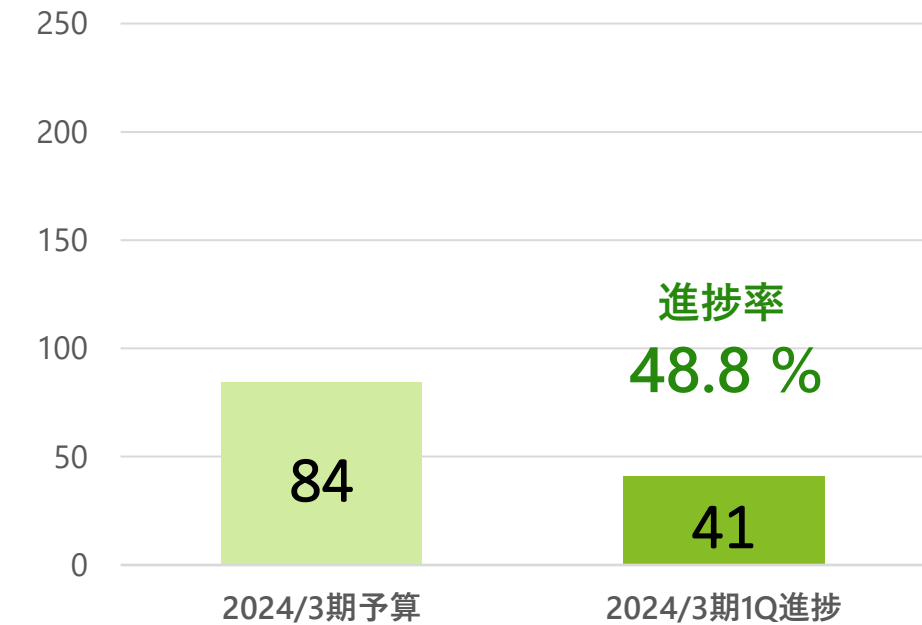
売上高

単位：百万円



セグメント利益

単位：百万円



※セグメントの売上高は外部顧客への売上高

営業収益の拡大に向けての新規開拓営業に加え、非連続な成長に必要な複数の仕込みも並行で実施中

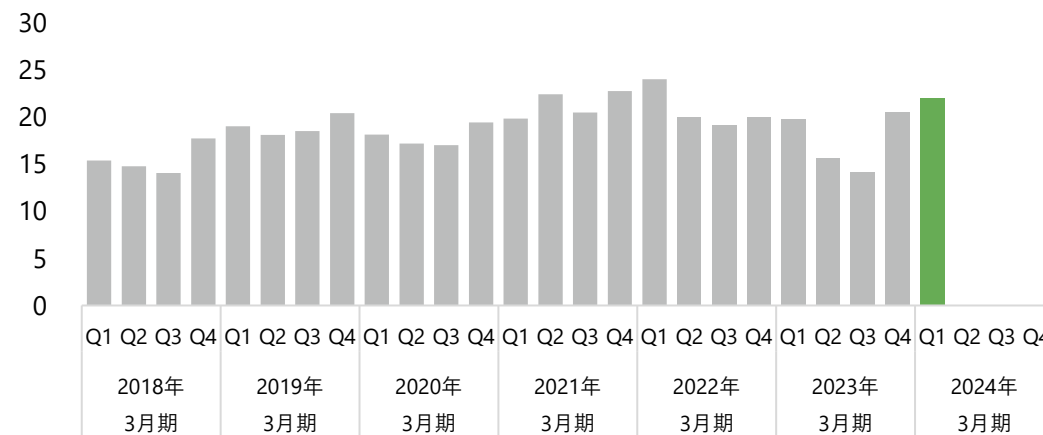
メディア事業

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）
 - キャリコネの新規開拓営業に注力
 - 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
 - キャリコネニュースの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継続

事業KPIについて

UU数 (今期)  22 / 90 百万



達成状況

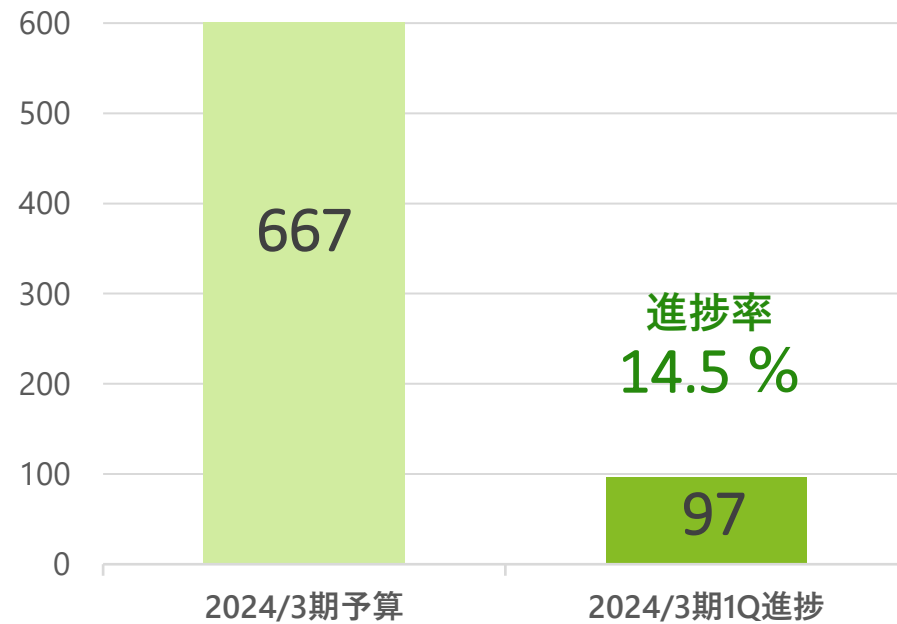
- Googleコアアップデートの好影響により、メディアUUは順調に推移

コンサルタントの採用の計画に対する遅れと注力企業の状況変化により、売上・利益ともに進捗状況は停滞。注力企業の戦略変更とともに売上・利益の回復を目指す

リクルーティング事業

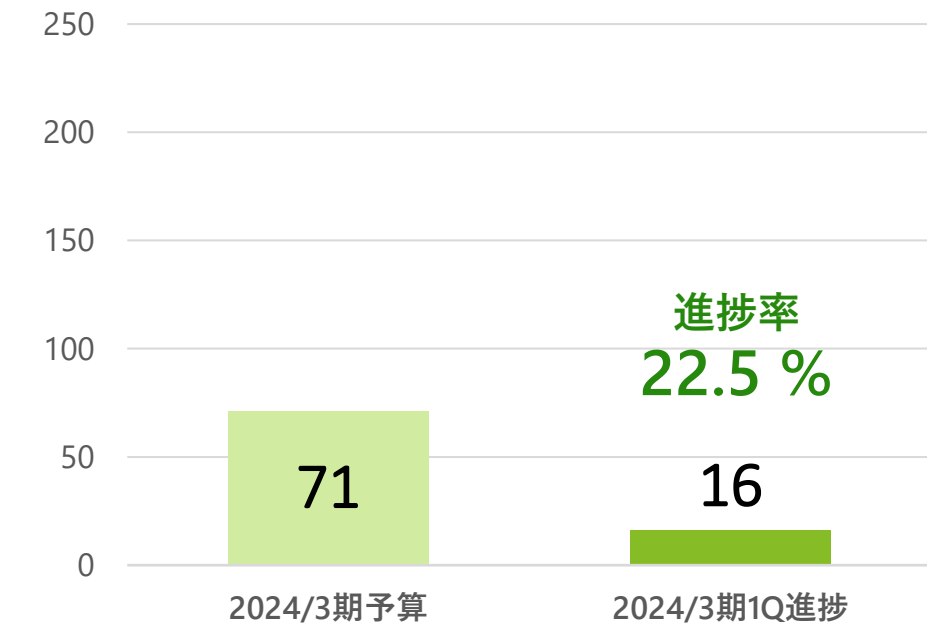
売上高

単位：百万円



セグメント利益

単位：百万円



※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。注力企業の戦略変更と、経験者採用の強化により下期の業績回復を目指す

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
- 注力していた企業の採用方針変更により1Qの売上・利益が停滞。他企業への転換や、複数企業への提案等を施策を展開中。成果として現れるのは3Q以降の予定

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に対して、全取引会社中トップクラスの決定実績を創出

事業KPIについて

売上/人  6.0 / 30 百万

案件数  23 / 170 件

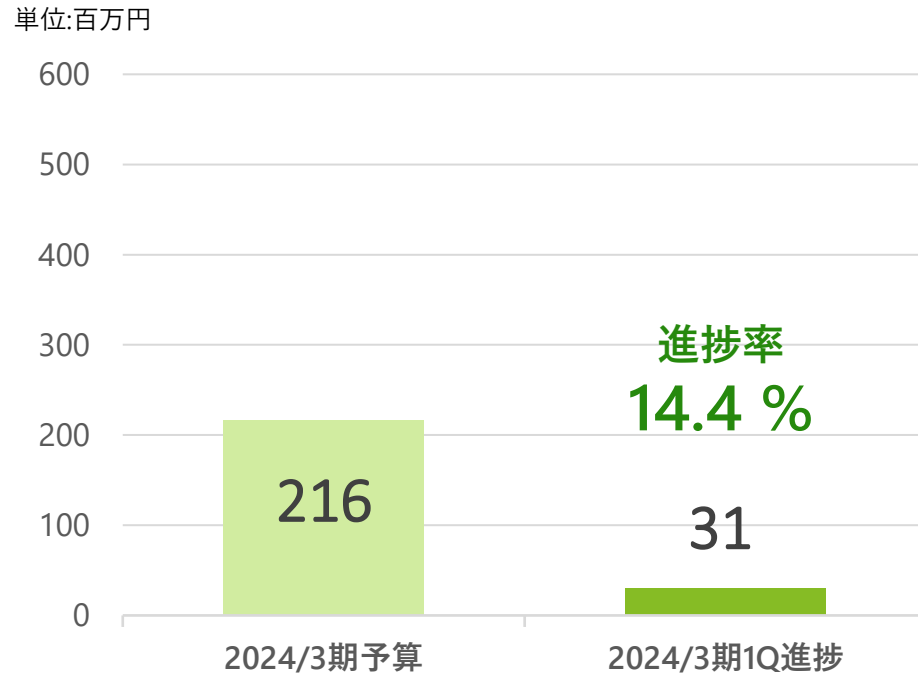
達成状況

- 1Qでコンサルタント20名の組織規模になる予定だったが、採用が遅れており20名到達は3Qになる予定
- 案件数挽回は人数が揃っていない影響で難しいことから単価の高いポジションに注力する

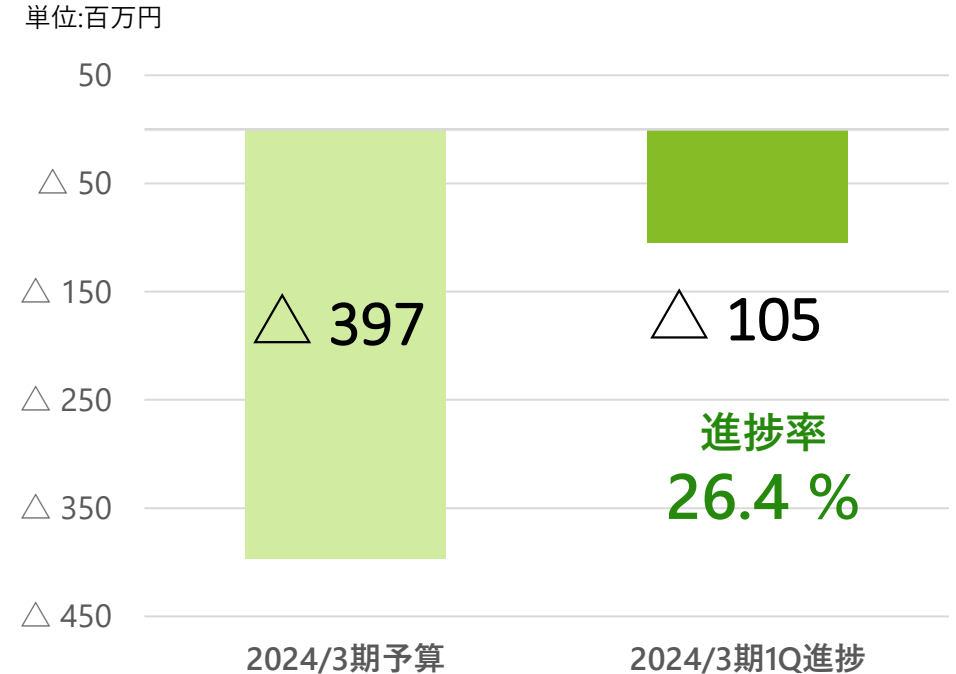
今後の事業成長に向けて、採用を中心に投資継続中。大規模なマーケティングは来期以降を見据え、足元はプロダクト改善と営業やコンサルタントの採用に集中する

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) から コンサルティングチームを独立させ事業化

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8月予定)
 - 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**
 - ↳ **桜川シュウが当該事務所のアドバイザーに就任**
- B2C取引 (Time Ticket Pro)
 - **コンサルチーム立ち上げを実施 (5月)**
 - ↳ **大手通信会社から案件も初受注 (7月)**

事業KPIについて

登録者数  **89** 万人

案件数  **18** 件 / **55** 件

達成状況

- C2C取引累計登録者数が89万人となった
- 昨期の状況と事業状況変わり、候補者の確保は目標をクリアしているが、新規案件開拓が遅れ案件数の増には至っていない。現在コンサル会社及び事業会社の案件開拓に注力中

“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

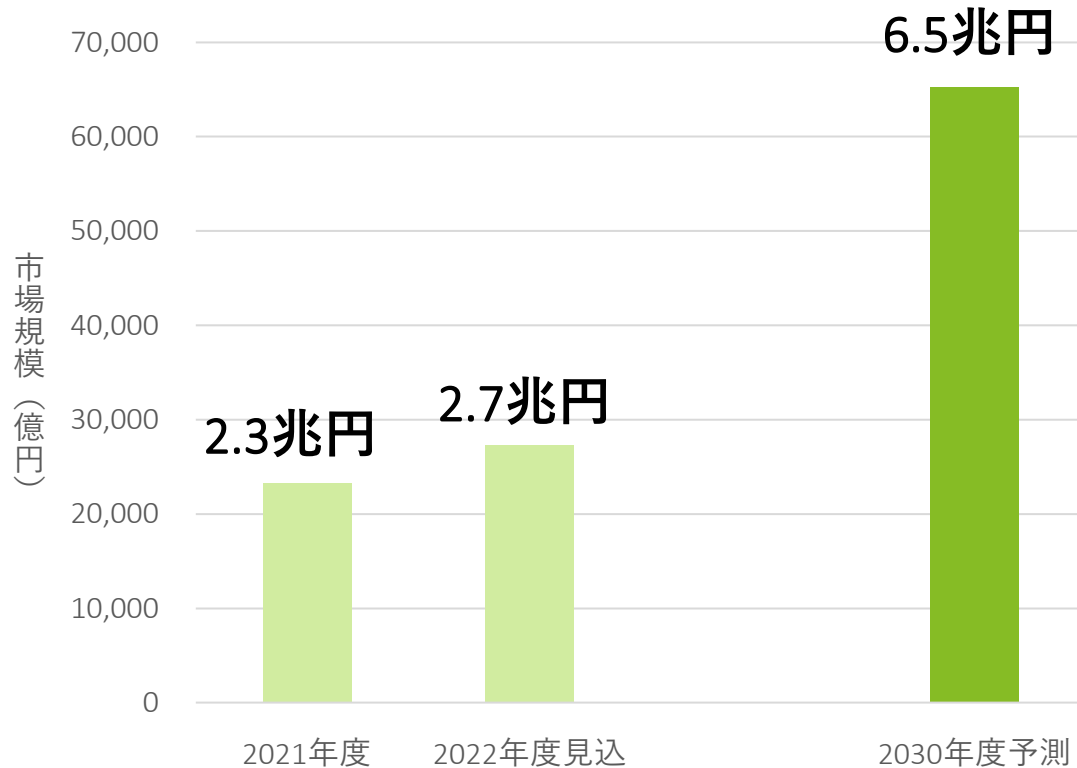
会社概要

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-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

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

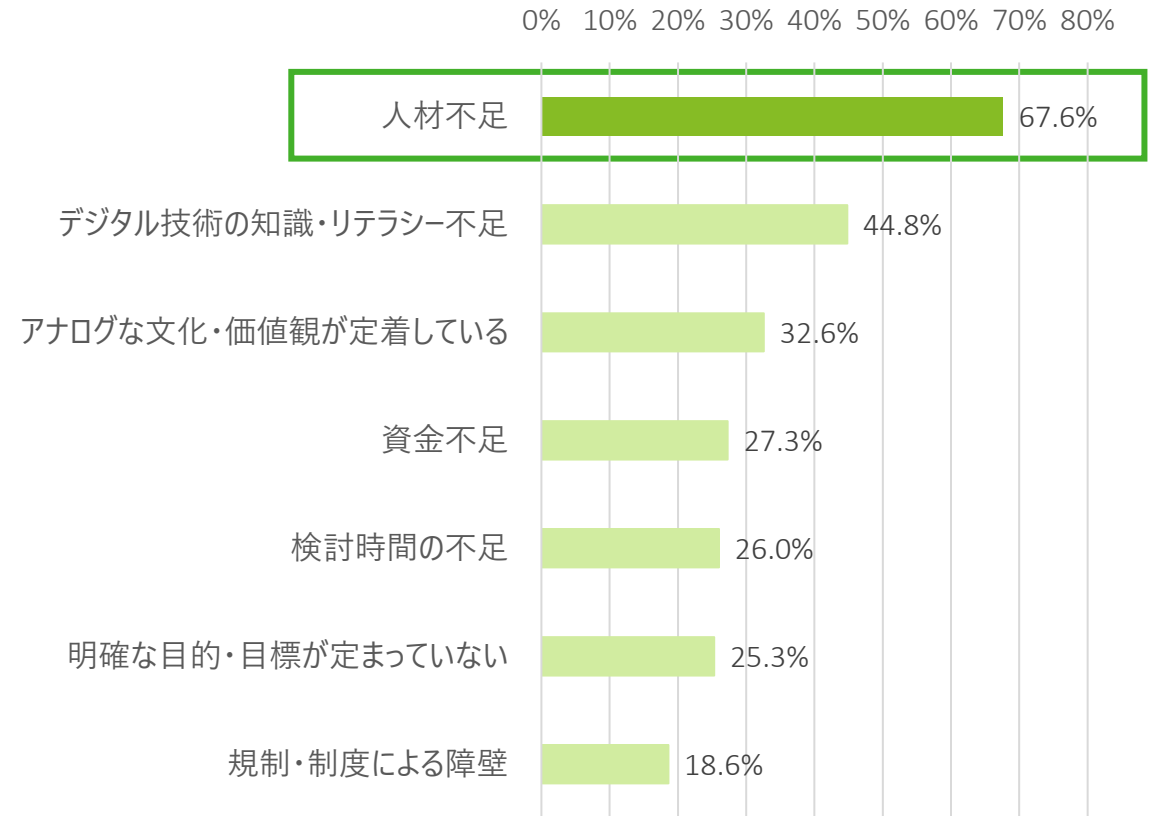
当社グループを取り巻く環境

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）

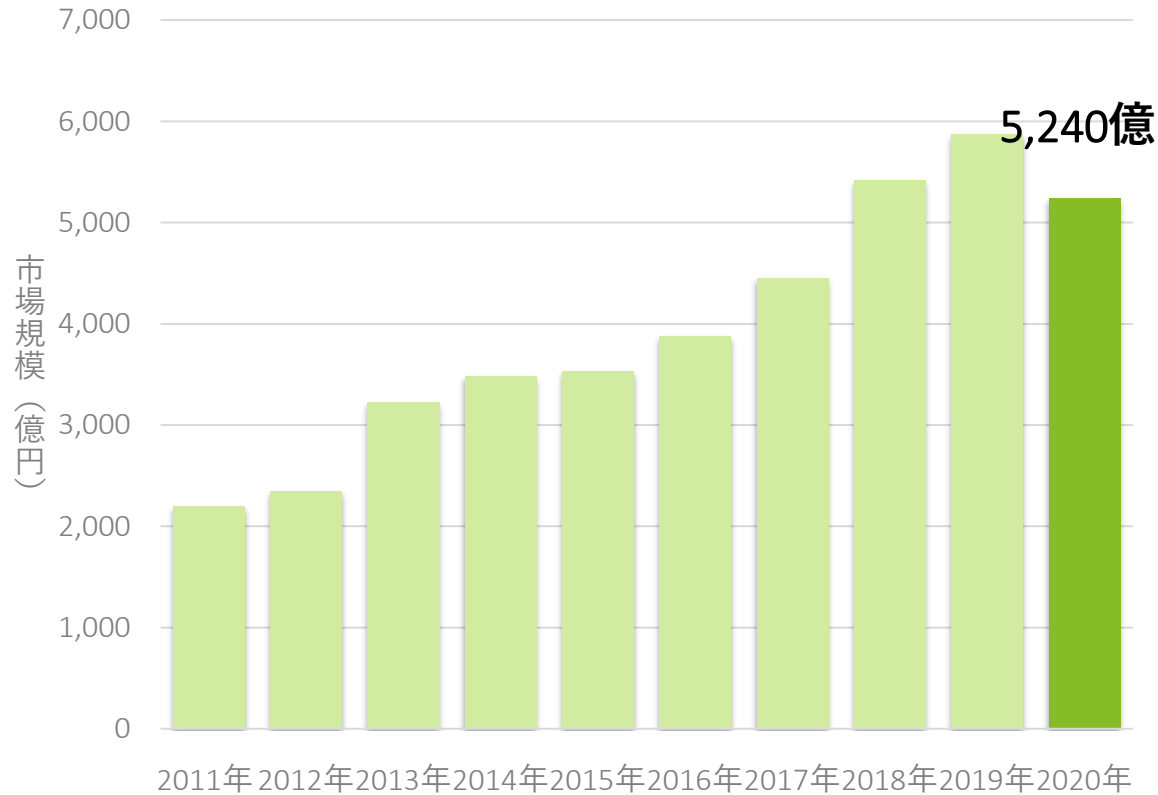


総務省「令和4年版情報通信白書」

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」

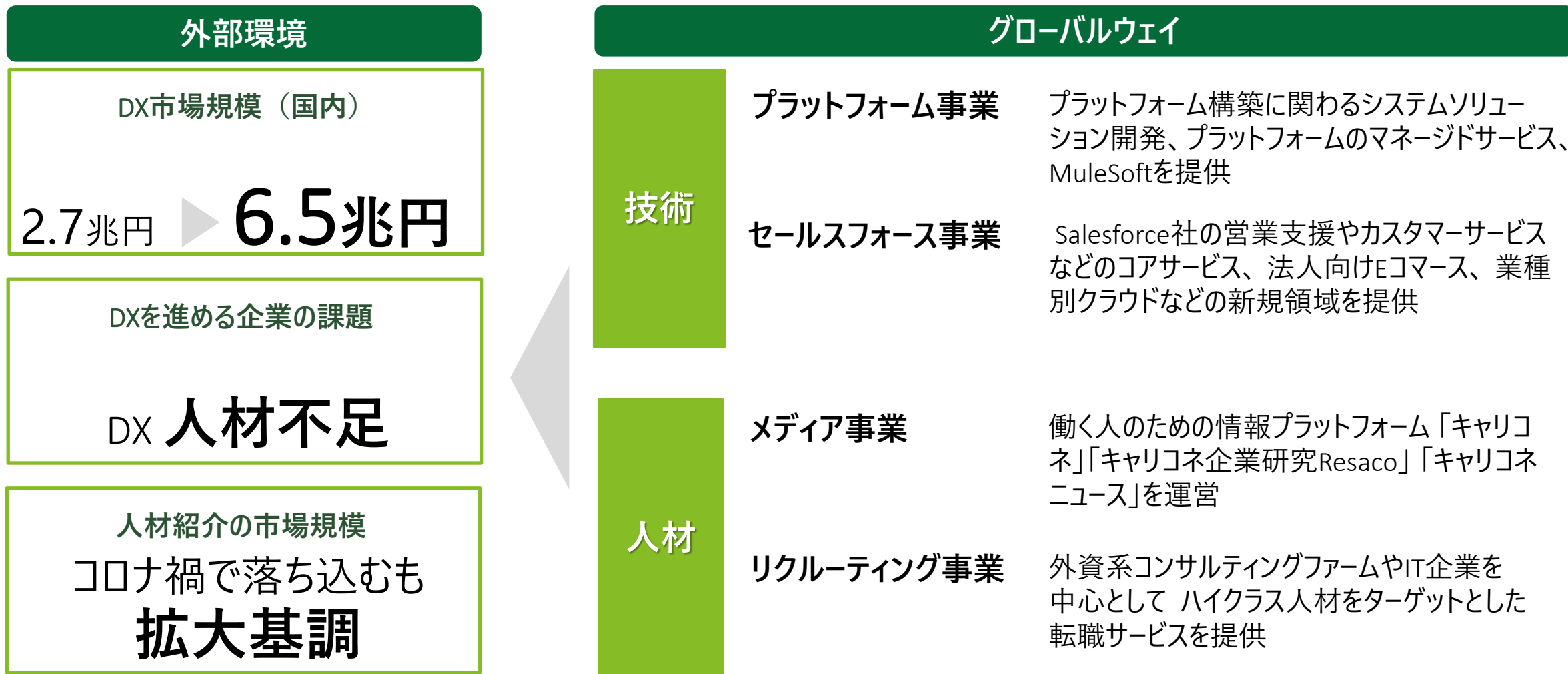
シェアリングエコノミー市場規模（国内）



「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



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。