

# 2024年3月期 第2四半期 決算説明資料

2023年11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

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、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2Q 業績サマリ



# グローバルウェイ単体では、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

## 2024年3月期2Q 損益計算書

### ■連結 損益計算書

(単位:千円)

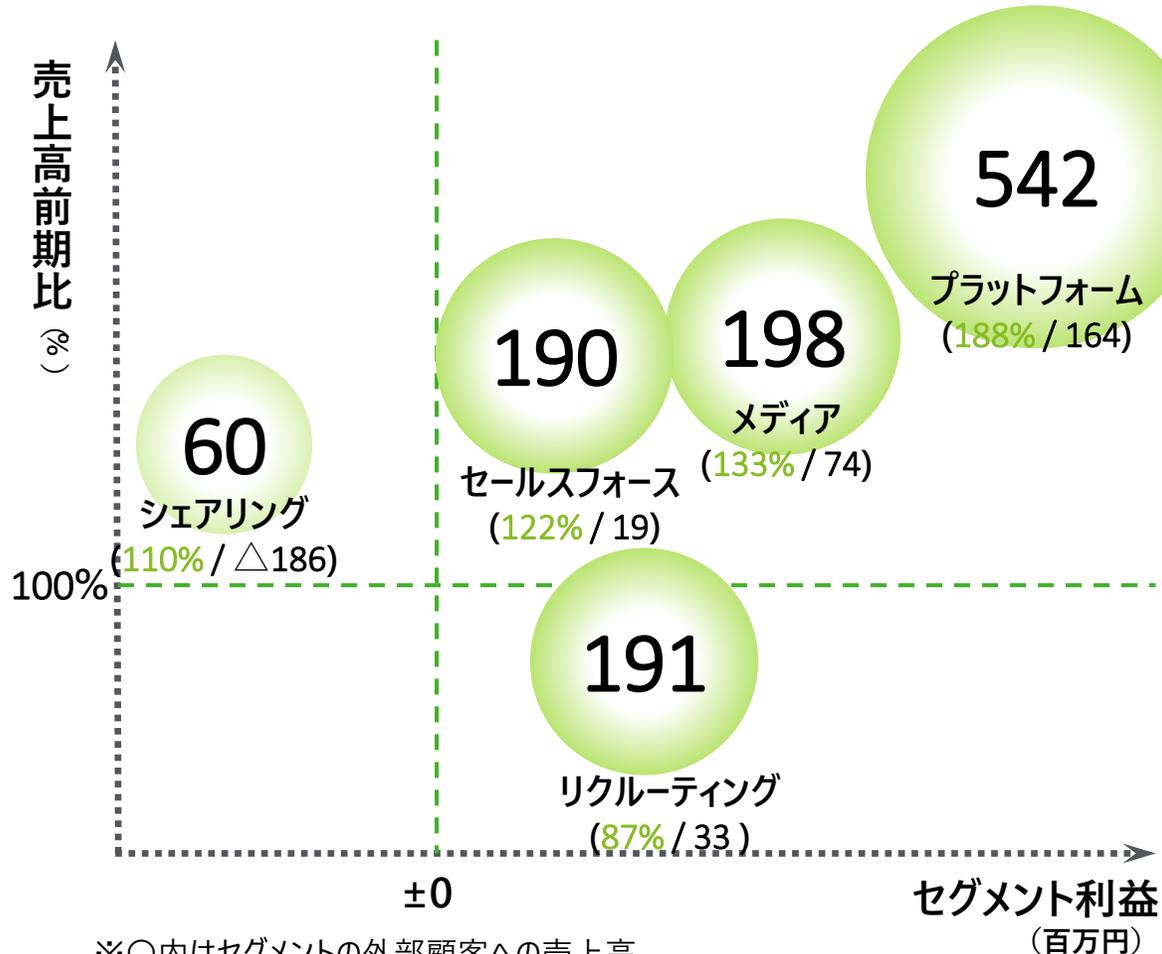
業績	2024年3月期2Q 実績	2023年3月期2Q 実績	増減額	増減率	2024年3月期 通期業績予想	進捗率
売上高	1,182,105	868,864	+ 313,241	+ 36.1%	2,611,000	45.3%
営業利益	△143,832	△205,942	+ 62,109	—	△394,000	—
経常利益	△87,915	△206,137	+ 118,222	—	△394,000	—
親会社株主に帰属 する純利益	14,107	△92,175	+ 106,282	—	△154,000	—

### ■単体 損益計算書

売上高	1,135,679	837,828	+ 297,851	+ 35.6%		
営業利益	56,038	△24,441	+ 80,480	—		
経常利益	68,793	△20,247	+ 89,041	—		
当期純利益	68,185	△19,641	+ 87,826	—		

# 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2Q 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、体制整備も進んでおり、引き続き堅調に推移
  - セールスフォース事業は、大型案件を受注するなど、受注体制は復調の兆し
  - 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、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。2023年10月より余資運用とTikTokライバー事務所を事業化

# 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2Q セグメント別実績

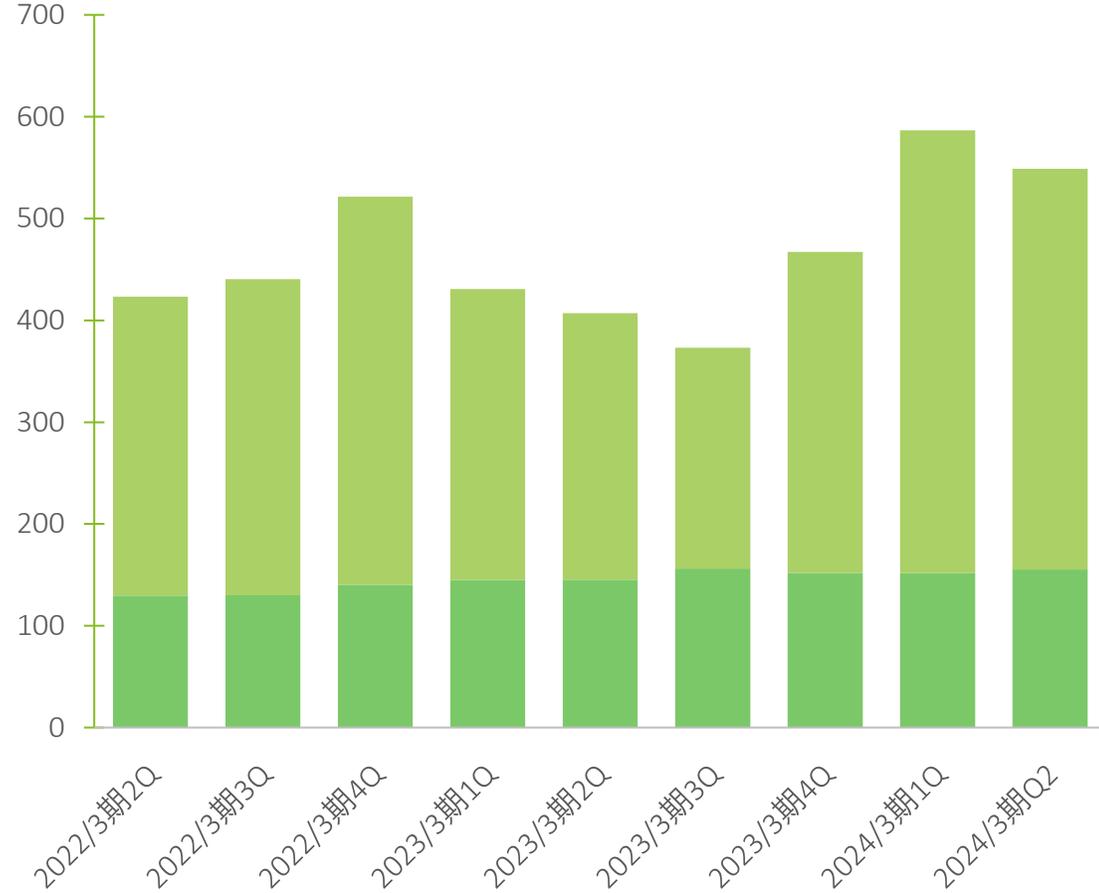
(単位：千円)

	事業セグメント	2024年3月期2Q 実績	2023年3月期2Q 実績	増減額	増減率
売上高	プラットフォーム事業	542,300	288,654	+ 253,645	+ 87.9%
	セールスフォース事業	190,208	155,607	+ 34,600	+ 22.2%
	メディア事業	198,040	148,947	+ 49,092	+ 33.0%
	リクルーティング事業	191,416	220,940	△29,523	△13.4%
	シェアリング事業	60,140	54,713	+ 5,426	+ 9.9%
	合計	1,182,105	868,864	+ 313,241	+ 36.1%
セグメント利益	プラットフォーム事業	164,282	72,869	+ 91,412	+ 125.4%
	セールスフォース事業	19,682	△5,138	+ 24,820	—
	メディア事業	74,052	27,750	+ 46,301	+ 166.9%
	リクルーティング事業	33,578	90,199	△56,620	△62.8%
	シェアリング事業	△186,156	△157,822	△28,334	—
	全社費用	△249,271	△233,801	△15,470	—
合計	△143,832	△205,942	+ 62,109	—	

# (単体) 売上高は、各セグメントとも第1四半期に比べてやや軟調。 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)

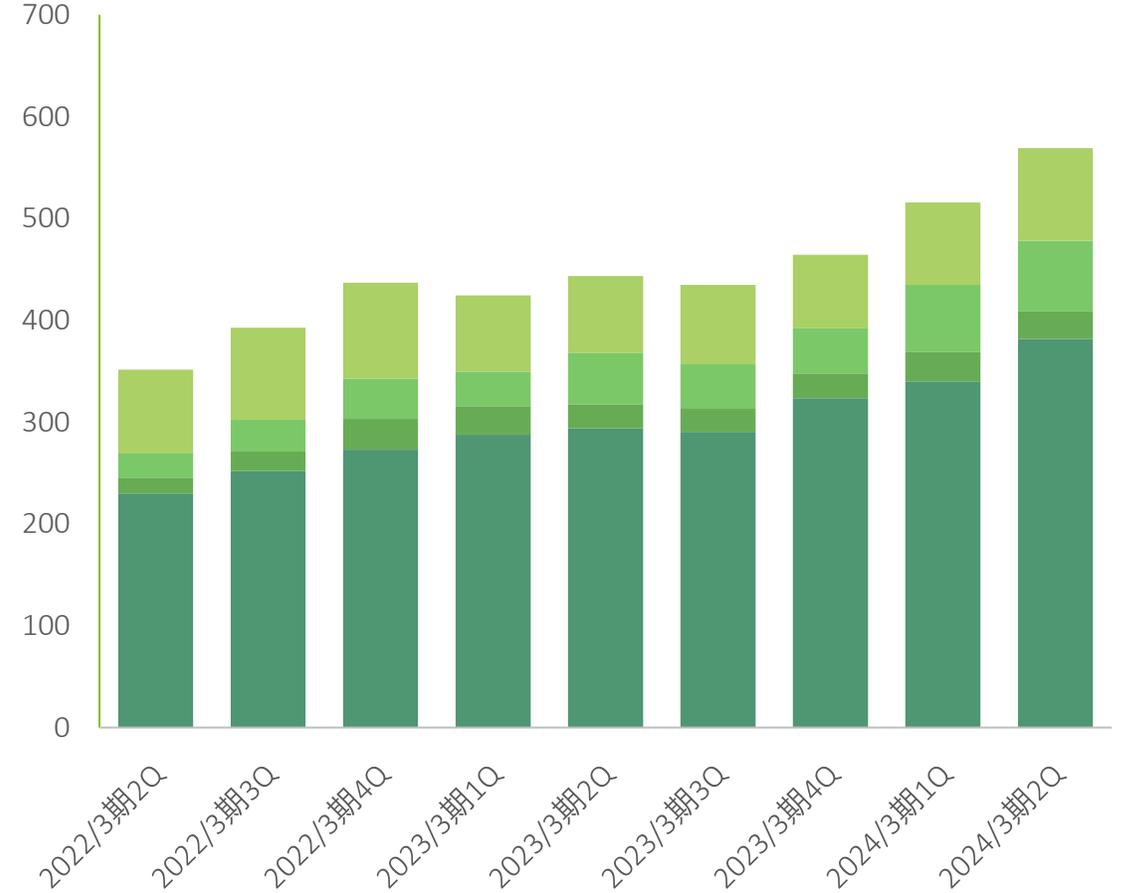
単位：百万円



■ ストック収益 ■ フロー収益

## 総費用推移 (単体)

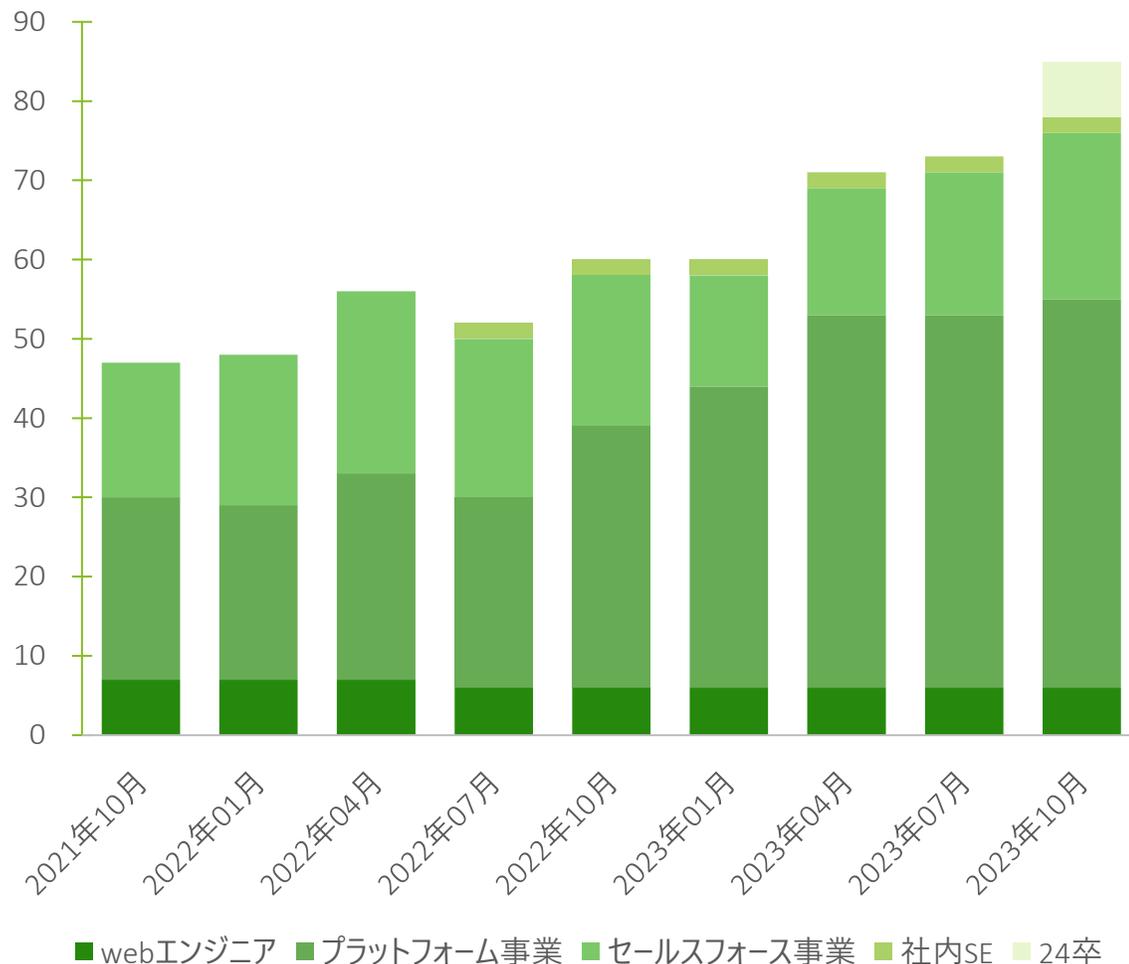
単位：百万円



■ 人件費 ■ 施設関連費等 ■ 運営費等 ■ 変動費

# （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や学校連携を通じた新卒採用が進展。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

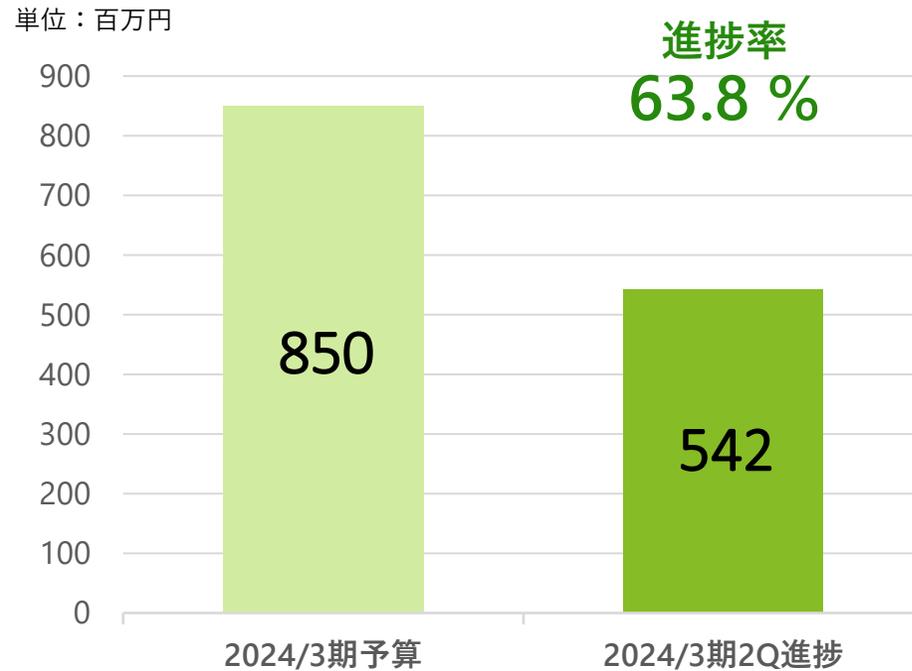
- リモート勤務のメリットを活かした採用
  - ・ リモート勤務が浸透しており、住む地域に制約なく採用が可能
  - ・ 福岡や沖縄のオフィスでの採用を推進
- 新卒エンジニアの採用推進
  - ・ 23年4月に6名の新卒エンジニアが入社。24年4月卒の採用も堅調に推進中
  - ・ 社員の出身校との連携を推進
  - ・ 入社前から内定者のスキルアップを行い、入社後早期の立ち上がりを図る
- 人材領域の事業との連携
  - ・ メディア事業で展開している「キャリアコネ」に登録している潜在的転職者に対するプッシュ型のアプローチを強化
  - ・ リクルーティング事業においてハイクラスエンジニ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

# 各セグメントの業績報告

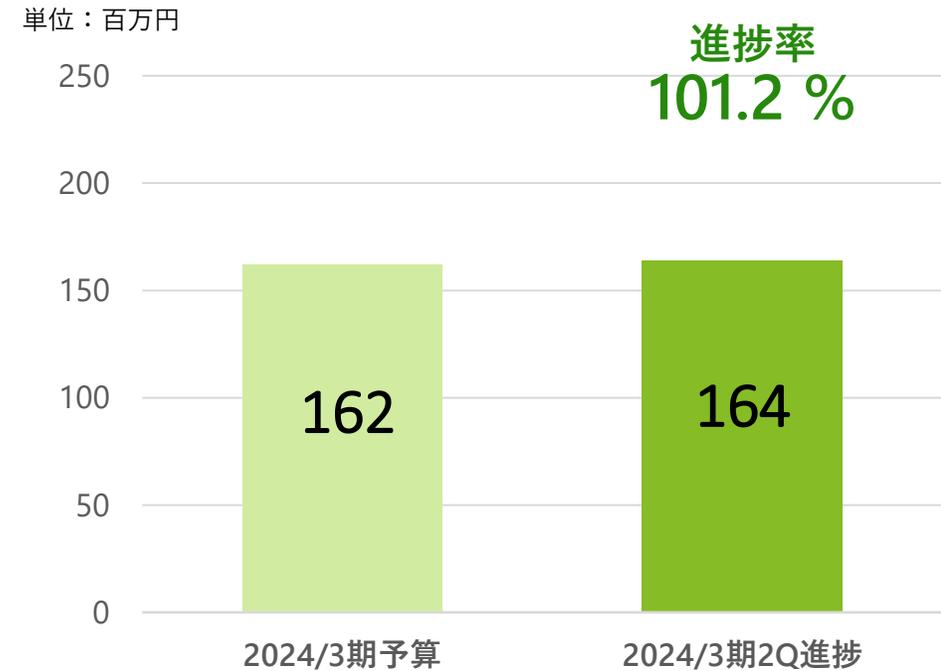
# 売上・利益ともに順調。デジタルトランスフォーメーション(DX)に関するアプリケーション開発支援及びMuleSoft開発支援を中心に事業は堅調に推移

## 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

- 『MuleSoft並走支援サービス』  
MuleSoft利用者向け並走支援サービスの提供を開始。  
Globalwayが保有する開発導入ナレッジを提供



- 沖縄県主催の『沖縄県企業誘致セミナー』や沖縄県発行誌の『情報通信産業サポートガイド』などのメディアに参加し、地方エンジニアと接点を強化



### 事業KPIについて

従業員数  54 / 50 名

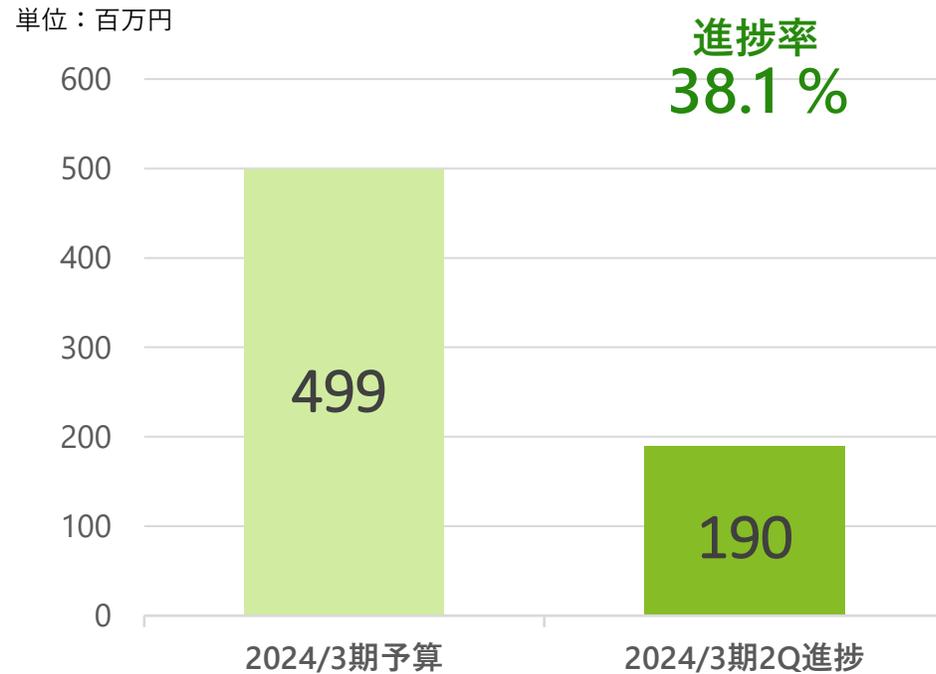
### 達成状況

- 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
- め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

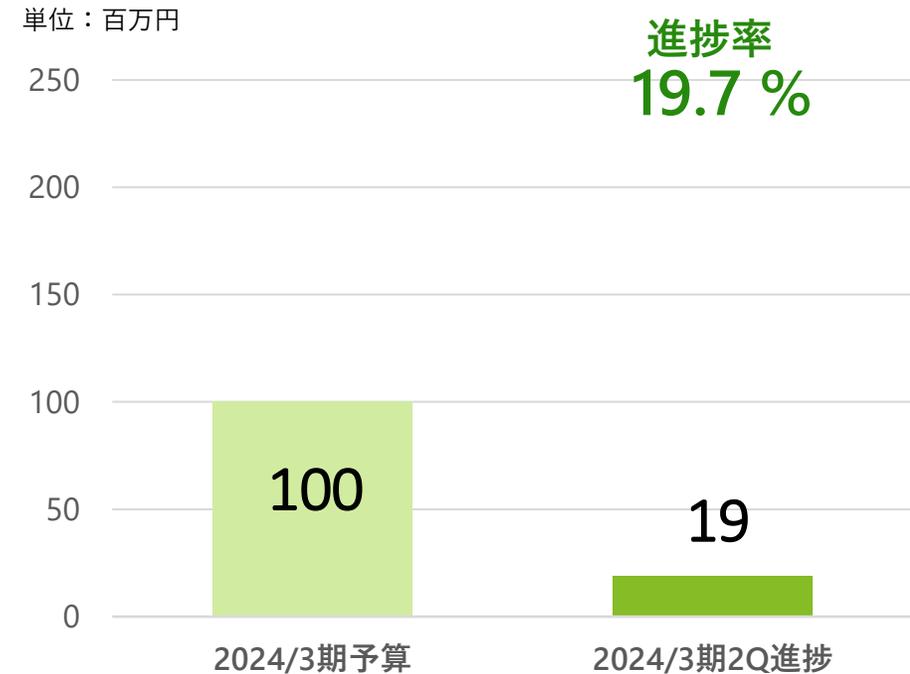
# 複数の大型案件の受注時期がずれ込み上期は売上・利益ともに未達で着地。Service Cloud大型案件の継続受注成功など好材料を背景に、下期での挽回を目指す

## 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

# 進行中の案件は大きなトラブルもなく順調に進行中。他社向けにセールスフォース人材教育サービスを開始するなど、売上拡大に向けて新たな提供サービスを検討、展開中

## セールスフォース事業

### 実績ハイライト

- 製造業向けの「Service Cloud」大型案件が複数進行しいずれも安定稼働中。来年度以降も続くグローバル案件も含まれており、このまま安定稼働を続けさらなる後続フェーズの受注を目指す
- Salesforce導入に伴うデータ連携領域でも大型案件の受注に成功。「Service Cloud」の大型案件と合わせて、今年度および来年度の売上に貢献
- 推進中の案件では大きなトラブルはなく、昨年度の社内開発プロセス見直しの効果として一定の評価。新規領域は相対的に社内でも有識者が少ないため、今後プロジェクトを推進する際の進め方について後進育成などを含めて検討中。
- 自社向けのセールスフォース教育プログラムを、他社向けのセールスフォース人材育成プログラムとして新たなサービスとして提供開始。さらなる展開を狙い、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貢献する。

### 事業KPIについて

従業員数



21 / 29 名

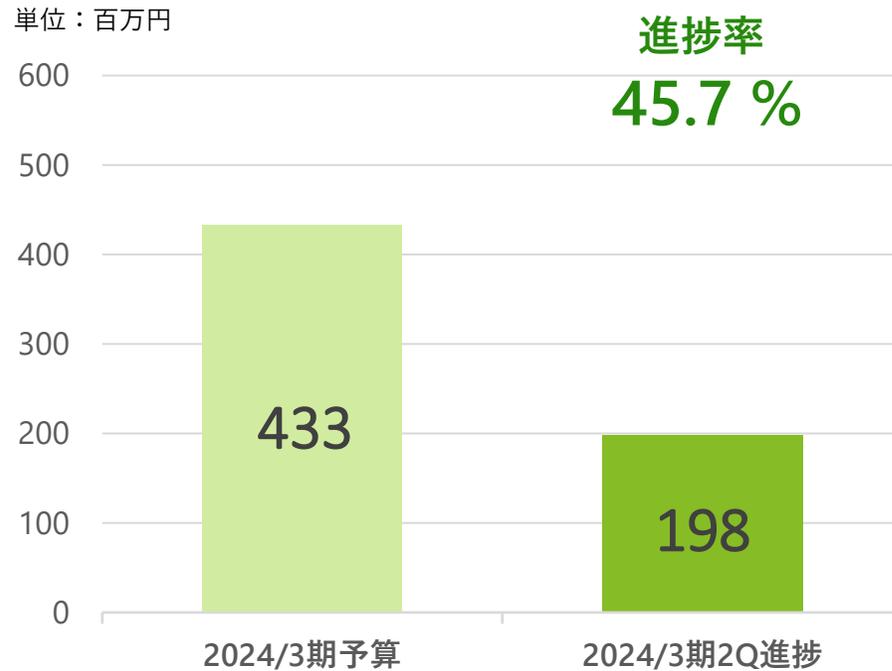
### 達成状況

- 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の採用戦略を見直し、自社のリクルーティングリソースも活用して、体制強化を図る。

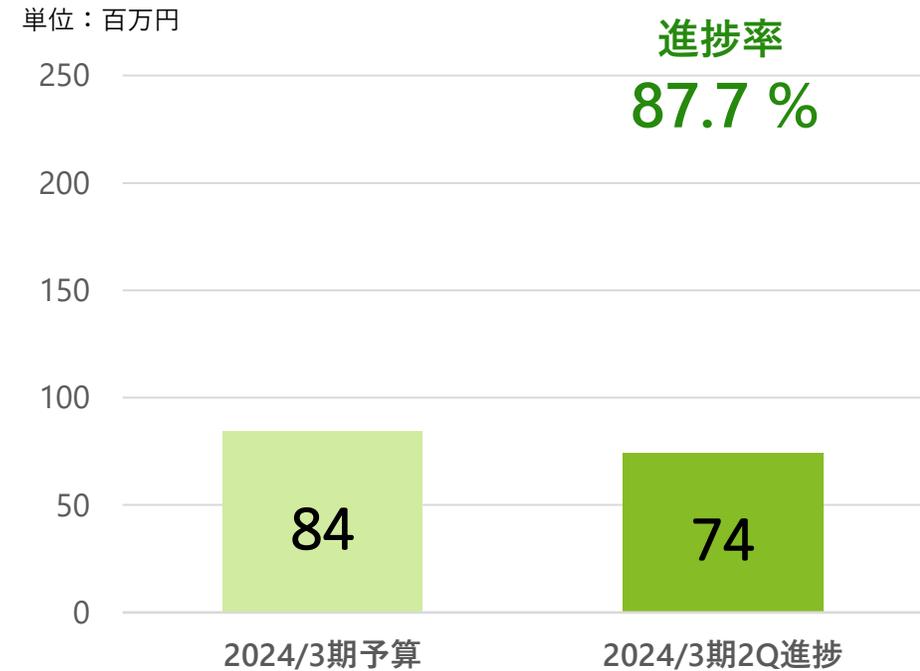
# キャリアコネの連携強化や付加価値向上、エージェント向けサービスの利用拡大に向けた営業体制の強化等の打ち手が奏功し、売上高、利益ともに堅調に推移

## 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、非連続な成長に必要な複数の仕込みも並行で実施中

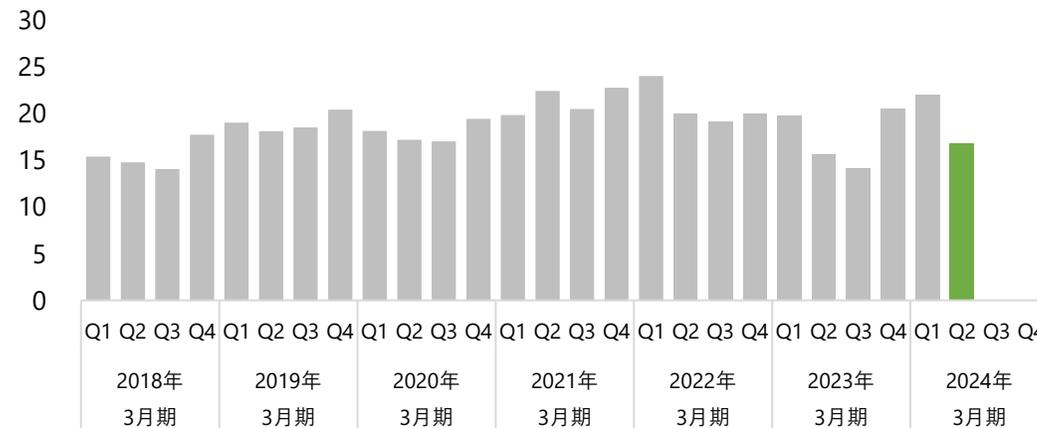
## メディア事業

### 実績ハイライト

- 既存メディア（キャリコネ、キャリコネ転職）
  - 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  39 / 90 百万  
(今期)



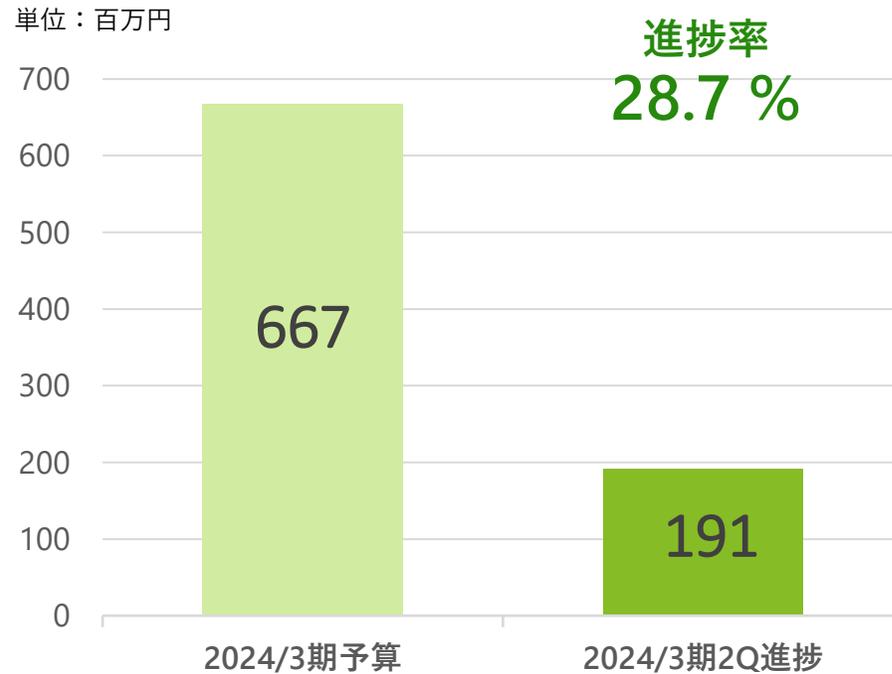
### 達成状況

- 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

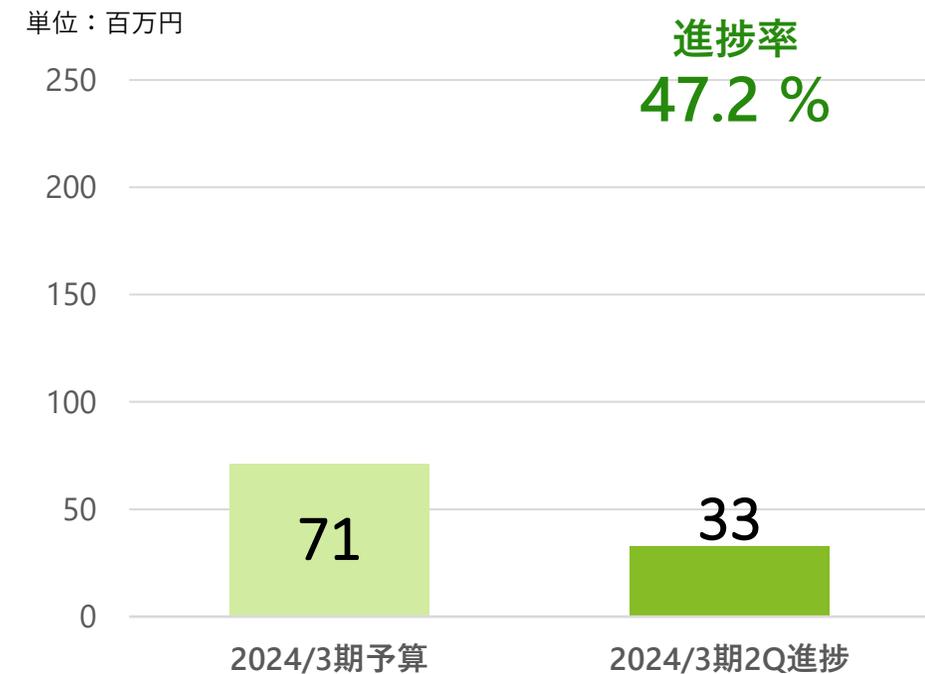
# コンサルタントの採用の計画に対する遅れと注力企業の状況変化により、売上・利益ともに進捗状況は不芳。注力企業での戦力集中で売上・利益の回復を目指す

## 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。ハイクラス人材の案件が豊富な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。2Qは他企業への転換や、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
- コンサル企業で「マネージャー以上の高成果報酬の案件」の開拓に注力

### 事業KPIについて

売上/人  5.4 / 30 百万

案件数  42 / 170 件

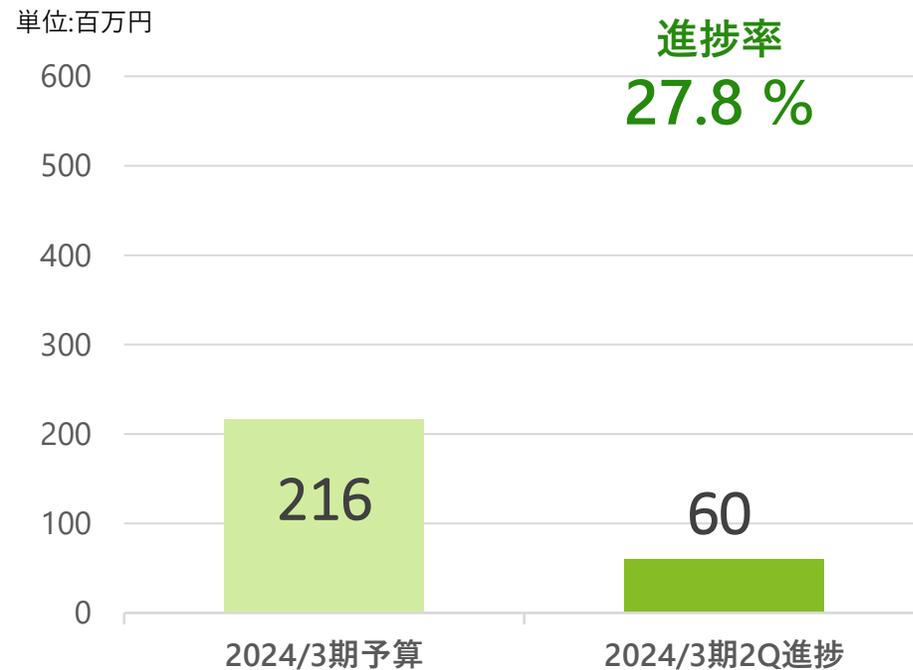
### 達成状況

- 注力企業の採用方針変更 + 採用の遅れにより進捗は芳しくない状況
- 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
- KPIの売上/人が1Q分より下がっているのは採用によってコンサルタントの人数が増えた為

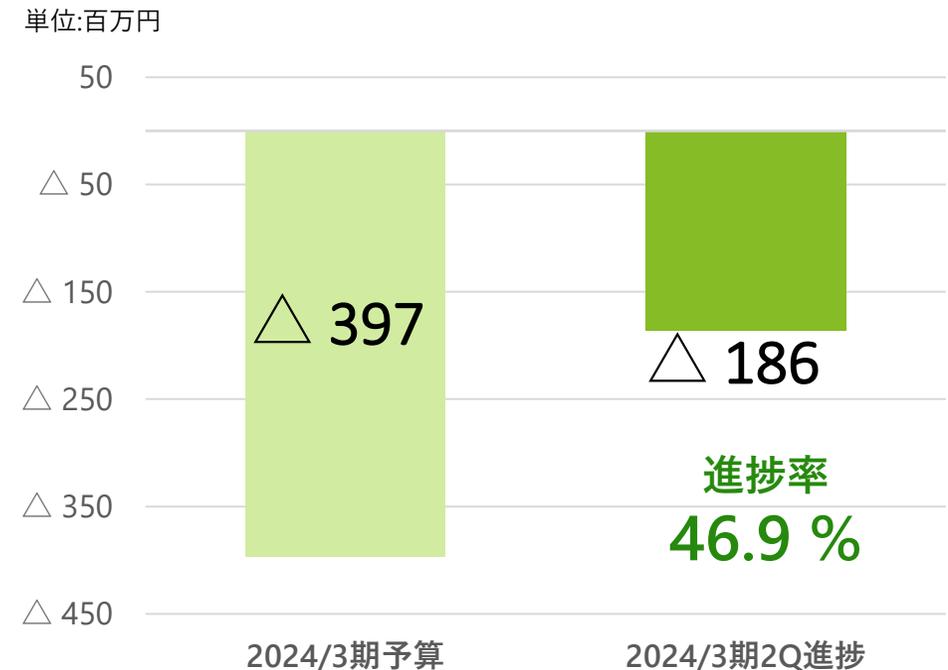
# 今後の事業成長に向けて、人材獲得を中心に投資継続中。大規模なマーケティングは来期以降を見据え、足元はプロダクト改善と営業やコンサルタントの採用を継続中

## 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

# 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。Time Ticket Pro(法人向けスキルシェア事業、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

- スキルシェア事業 (Time Ticket)
  - ↳ アプリのリニューアル第1弾実施済
  - ↳ ライバー事務所の登録人数が130名を突破
- 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、年度内納品予定の案件受注が好調に推移

### 事業KPIについて

登録者数  93 万人

案件数  20 件 / 55 件

### 達成状況

- C2C取引累計登録者数が93万人となった
- コンサルティング事業を独立させ、法人向けスキルシェア事業の要員アサインとのシナジー発揮を狙っていく

# “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

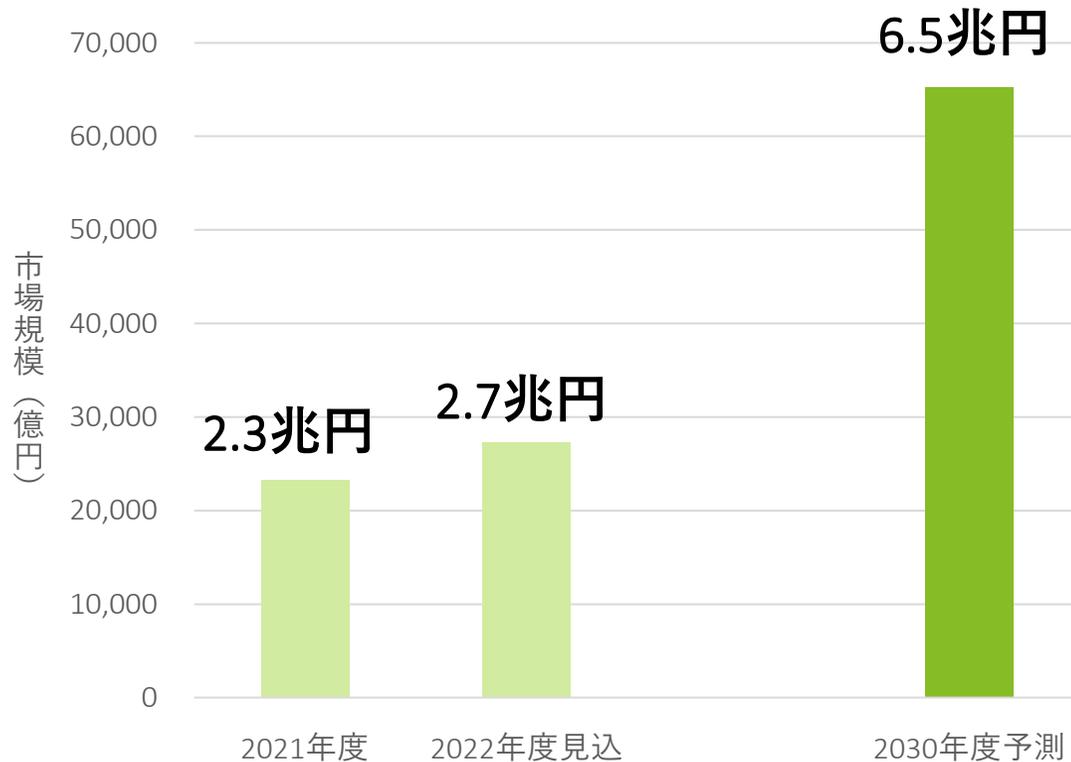
# 会社概要

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	<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

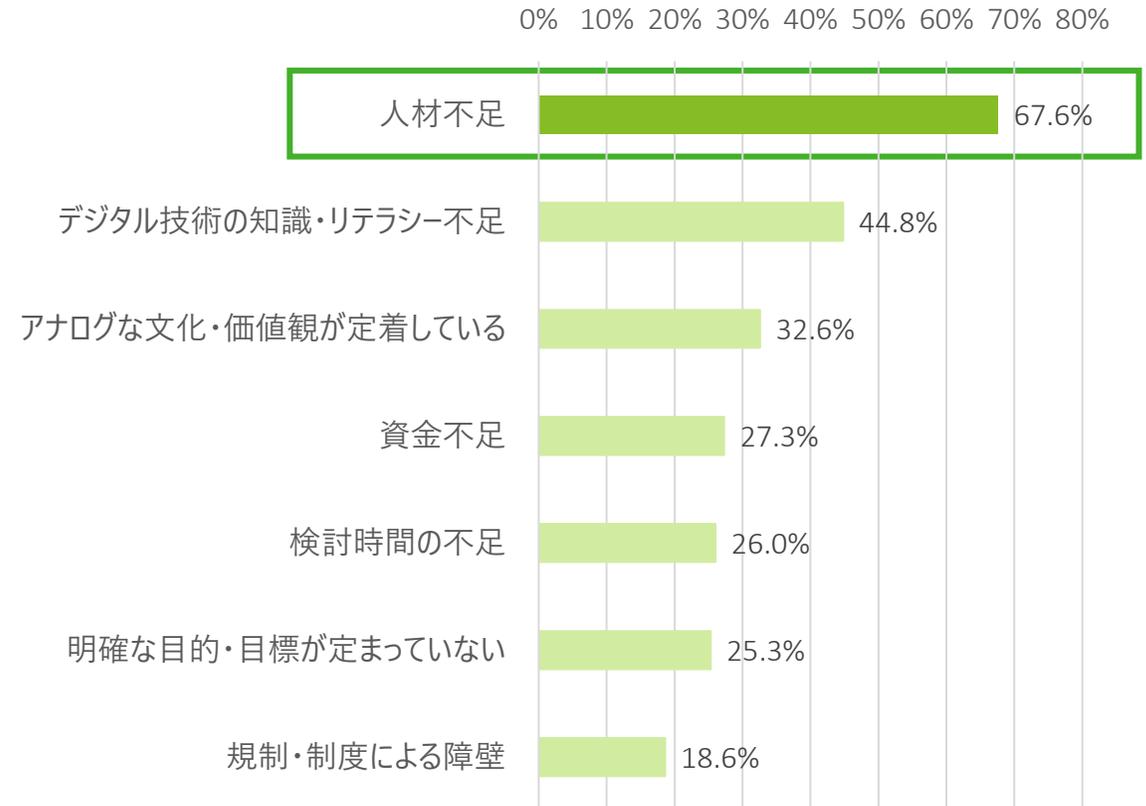
## 当社グループを取り巻く環境

### 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)

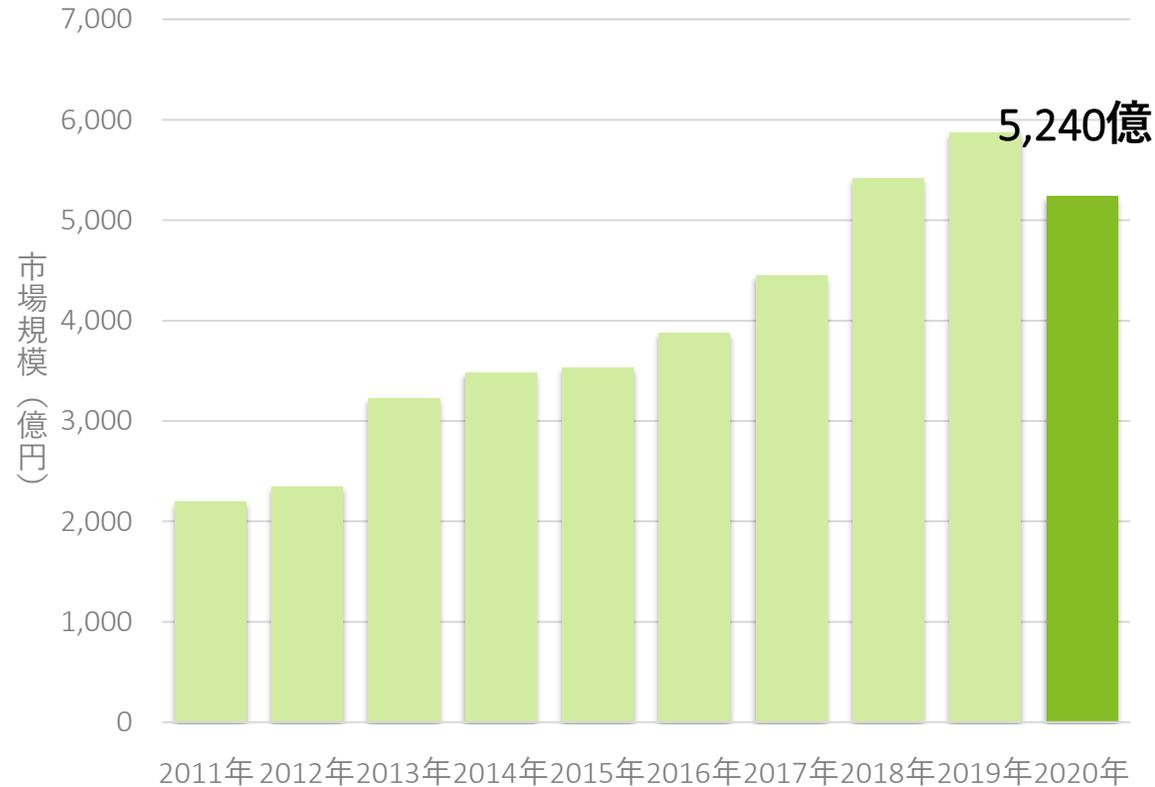


総務省「令和4年版情報通信白書」

# 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

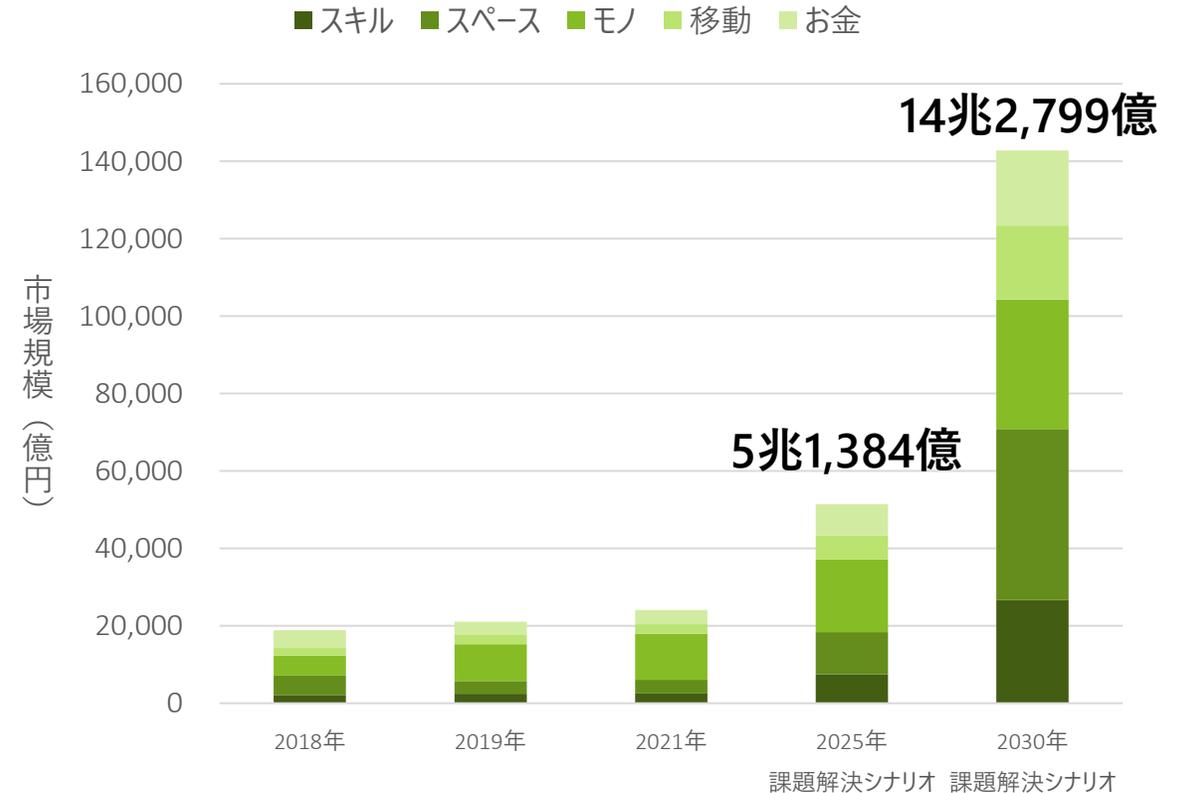
## 当社グループを取り巻く環境

### 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」

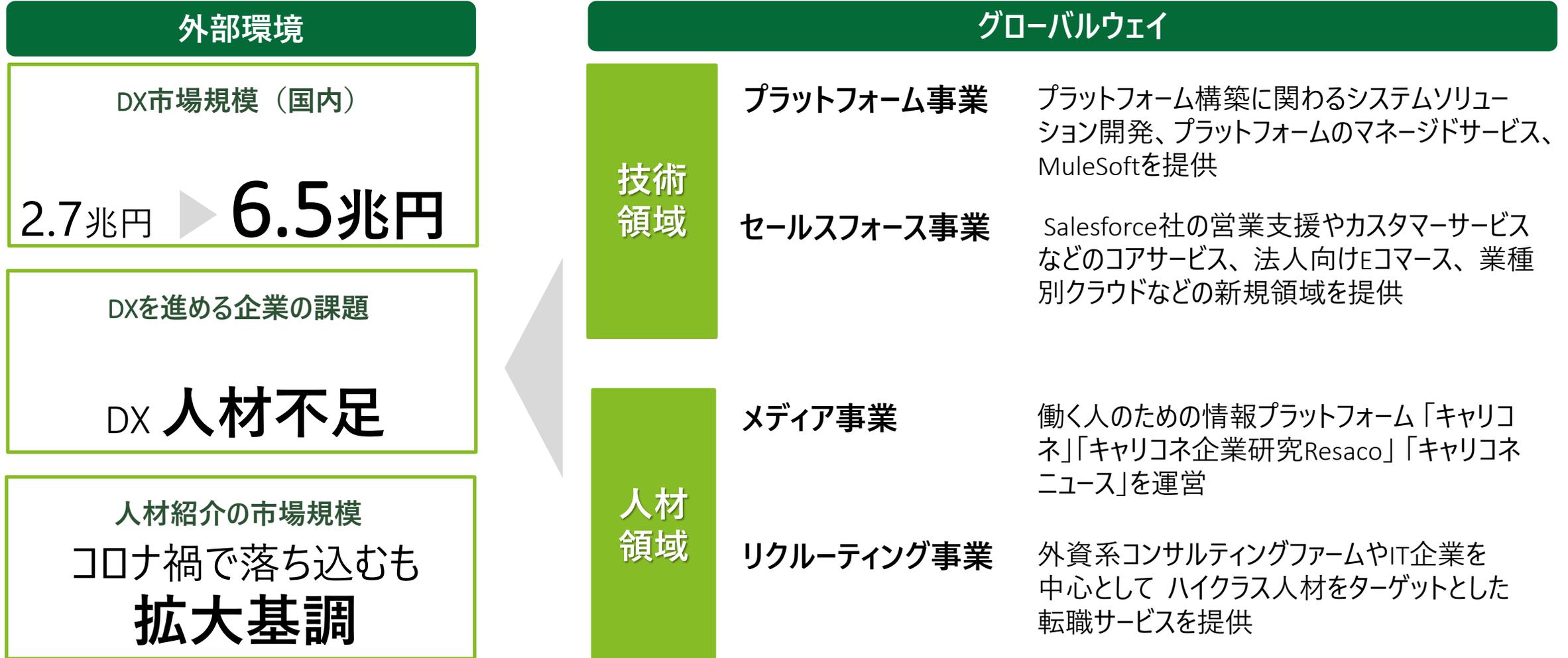
### シェアリングエコノミー市場規模（国内）



「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。