

# 2024年3月期 通期 決算説明資料

2024年5月15日

株式会社グローバルウェイ（東証グロース：3936）

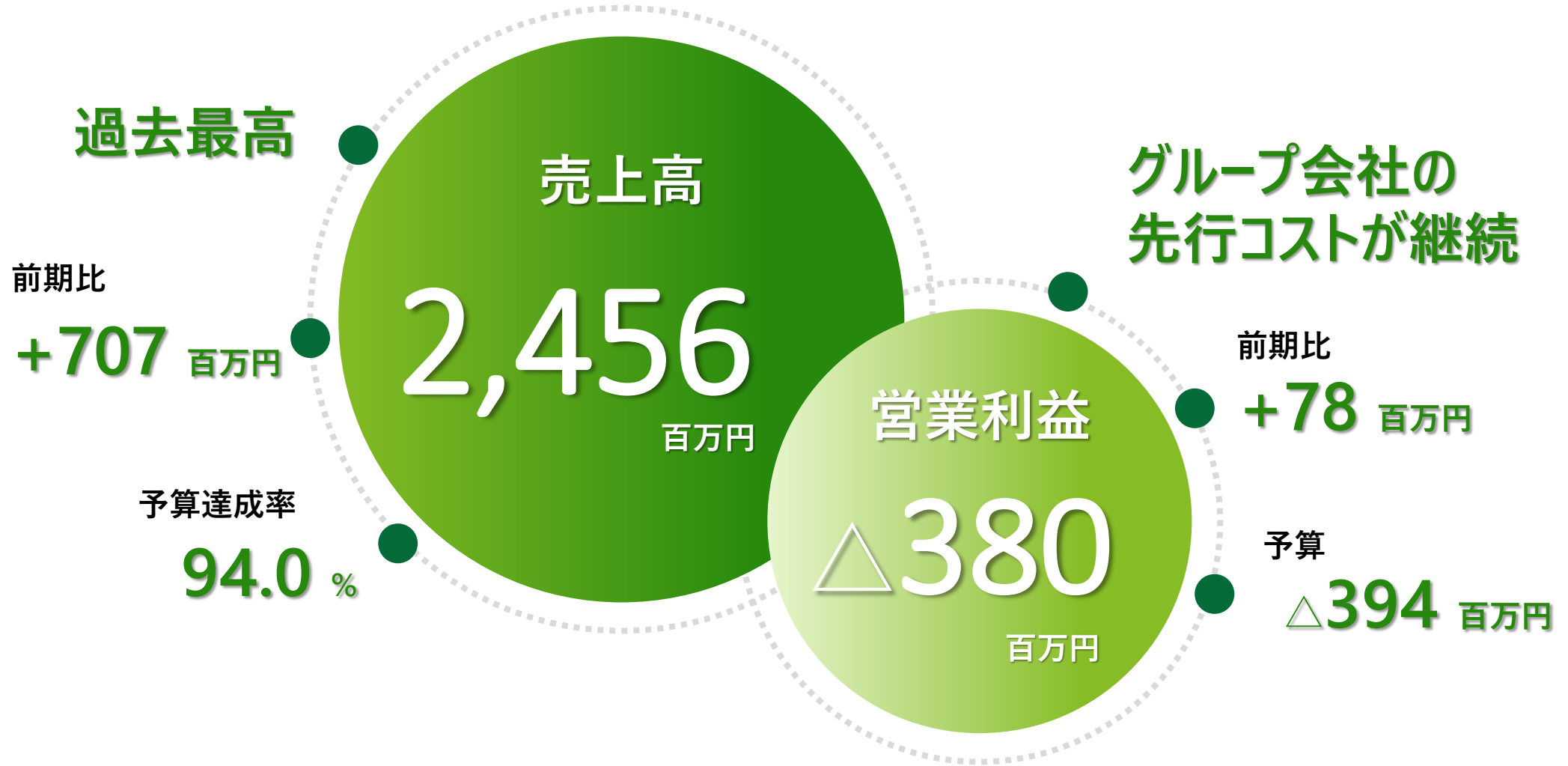
代表取締役社長兼CEO 小山 義一



# 全社の業績報告

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、グループ会社の先行コスト及び、プロジェクトの収支課題等の影響により、引き続きマイナスで推移

2024年3月期通期 業績サマリ



売上高は前期比大幅増加。エンジニア増によるデリバリ体制や営業体制確立などが牽引。人件費を含むコストコントロールに課題が残る。直近の業績動向を踏まえ固定資産を減損

## 2024年3月期通期 損益計算書

### ■連結 損益計算書

(単位:千円)

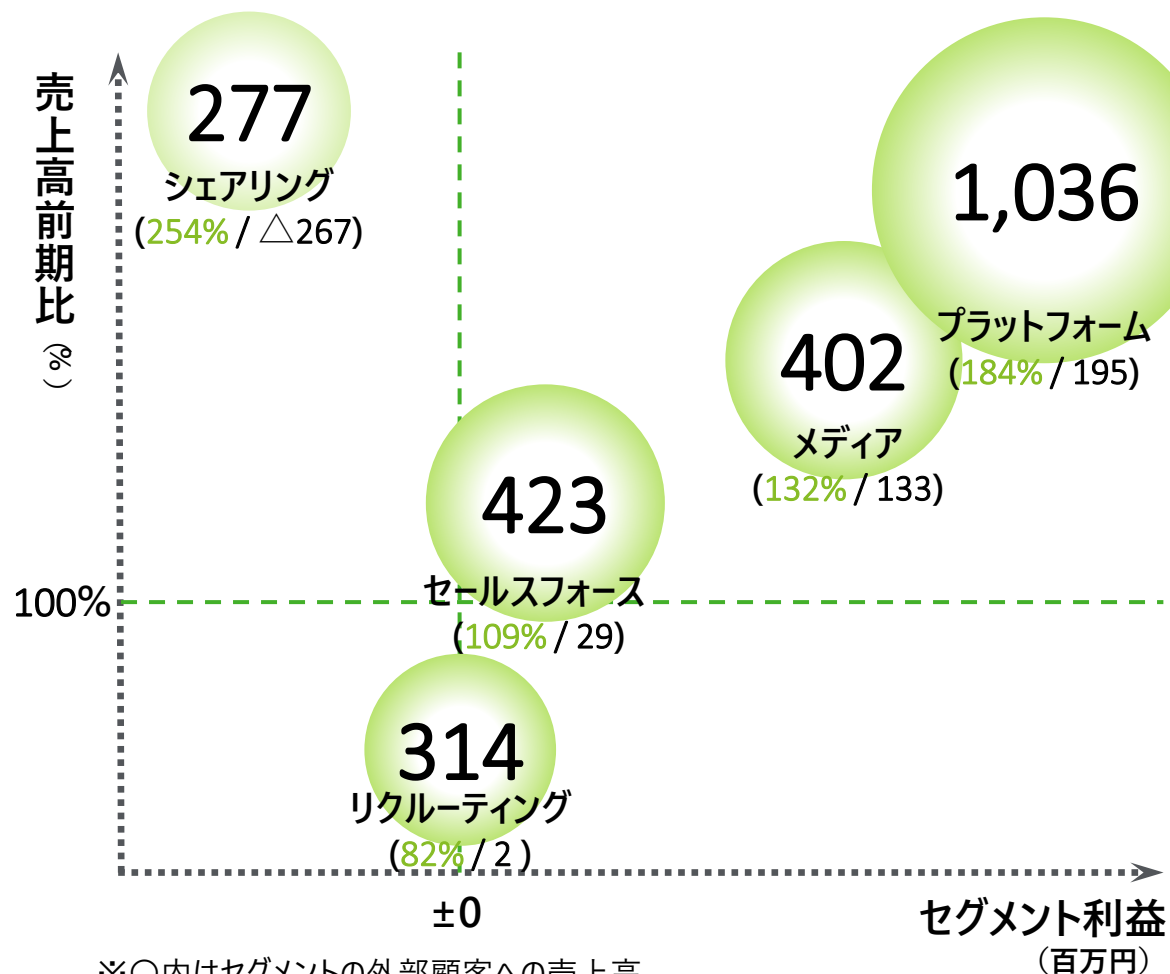
業績	2024年3月期通期実績	2023年3月期通期実績	増減額	増減率	2024年3月期通期業績予想	達成率
売上高	2,456,194	1,748,671	+ 707,523	+ 40.5%	2,611,000	94.0%
営業利益	△380,497	△458,509	+ 78,012	—	△394,000	—
経常利益	△335,701	△449,626	+ 113,924	—	△394,000	—
親会社株主に帰属する純利益	△199,141	△218,940	+ 19,798	—	△154,000	—

### ■単体 損益計算書

売上高	2,196,933	1,678,028	+ 518,904	+ 30.9%		
営業利益	△94,234	△81,395	△12,838	—		
経常利益	△70,474	△71,588	+ 1,113	—		
当期純利益	△111,678	△71,458	△40,208	—		

# 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大きく拡大

## 2024年3月期通期 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拡大。メディア事業はセグメント利益が大幅に向上
  - プラットフォーム事業は、体制整備が進み、引き合いを消化し、堅調に拡大
  - 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、売上は堅調に推移。一方、セグメント利益は、プロジェクトの収支管理に課題が生じ、減少
  - メディア事業は、営業体制の整備や送客拡大が進み、売上拡大。セグメント利益も大幅向上。
  - 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ポートフォリオ構築の遅れに加え、増員効果が現れず、売上・セグメント利益ともに減少。
- グループ会社で展開す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牽引
  - システム改修を継続しているものの売上への転換には一定期間が必要。コンサルティングやライブエンターテイメントが収益を牽引

# 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大きく拡大

## 2024年3月期通期 セグメント別実績

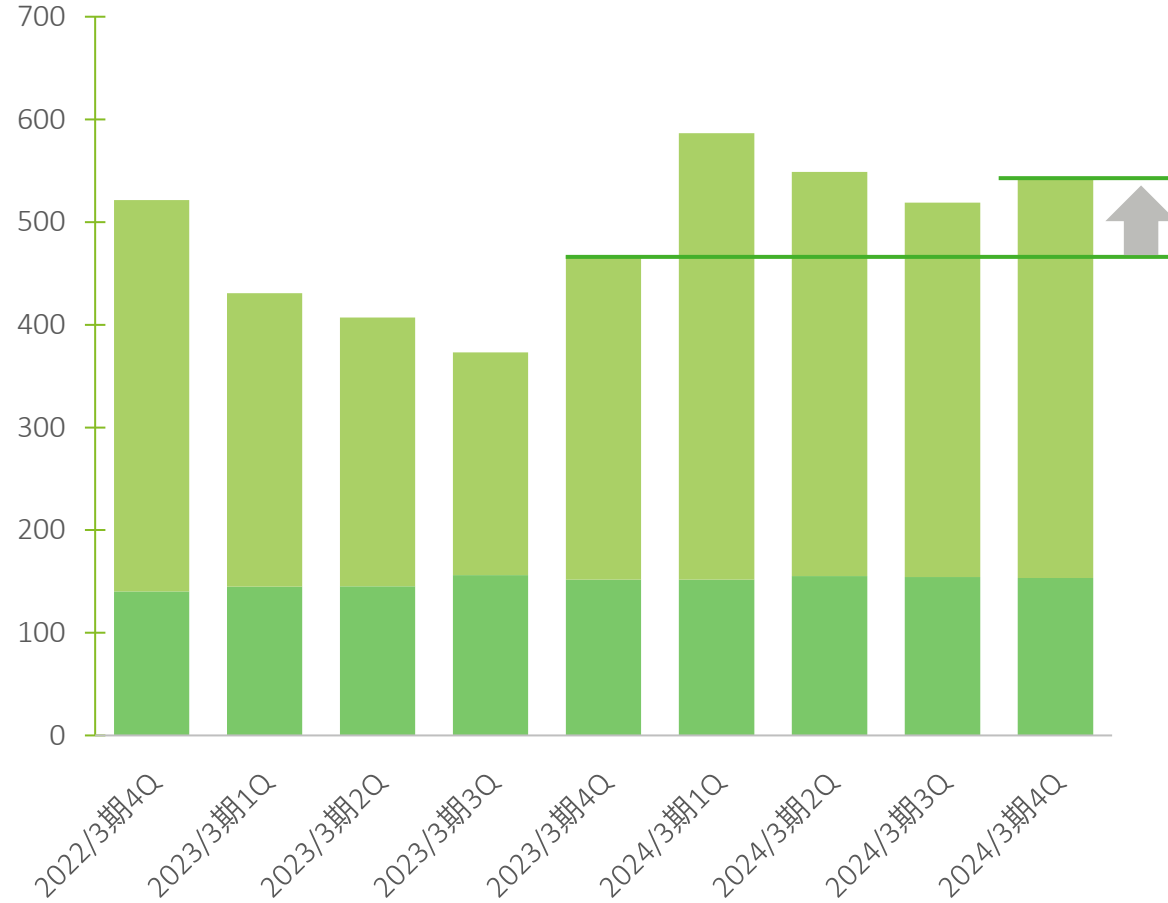
(単位：千円)

	事業セグメント	2024年3月期通期 実績	2023年3月期通期 実績	増減額	増減率
売上高	プラットフォーム事業	1,036,738	562,024	+474,713	+84.5%
	セールスフォース事業	423,847	388,010	+35,836	+9.2%
	メディア事業	402,981	304,189	+98,792	+32.5%
	リクルーティング事業	314,938	385,095	△70,157	△18.2%
	シェアリング事業	277,689	109,350	+168,338	+153.9%
	合計	2,456,194	1,748,671	+707,523	+40.5%
セグメント 利益	プラットフォーム事業	195,640	121,002	+74,638	+61.7%
	セールスフォース事業	29,038	27,810	+1,228	+4.4%
	メディア事業	133,011	57,856	+75,154	+129.9%
	リクルーティング事業	2,447	116,805	△114,358	△97.9%
	シェアリング事業	△267,834	△338,404	+70,570	—
	調整額	△472,800	△443,579	△29,221	—
	合計	△380,497	△458,509	+78,012	—

# [単体]売上高は全四半期で前年同四半期比増加。今後を見据えた採用の推進や外注費の増加に伴い、人件費が増加

## 売上高推移（単体）

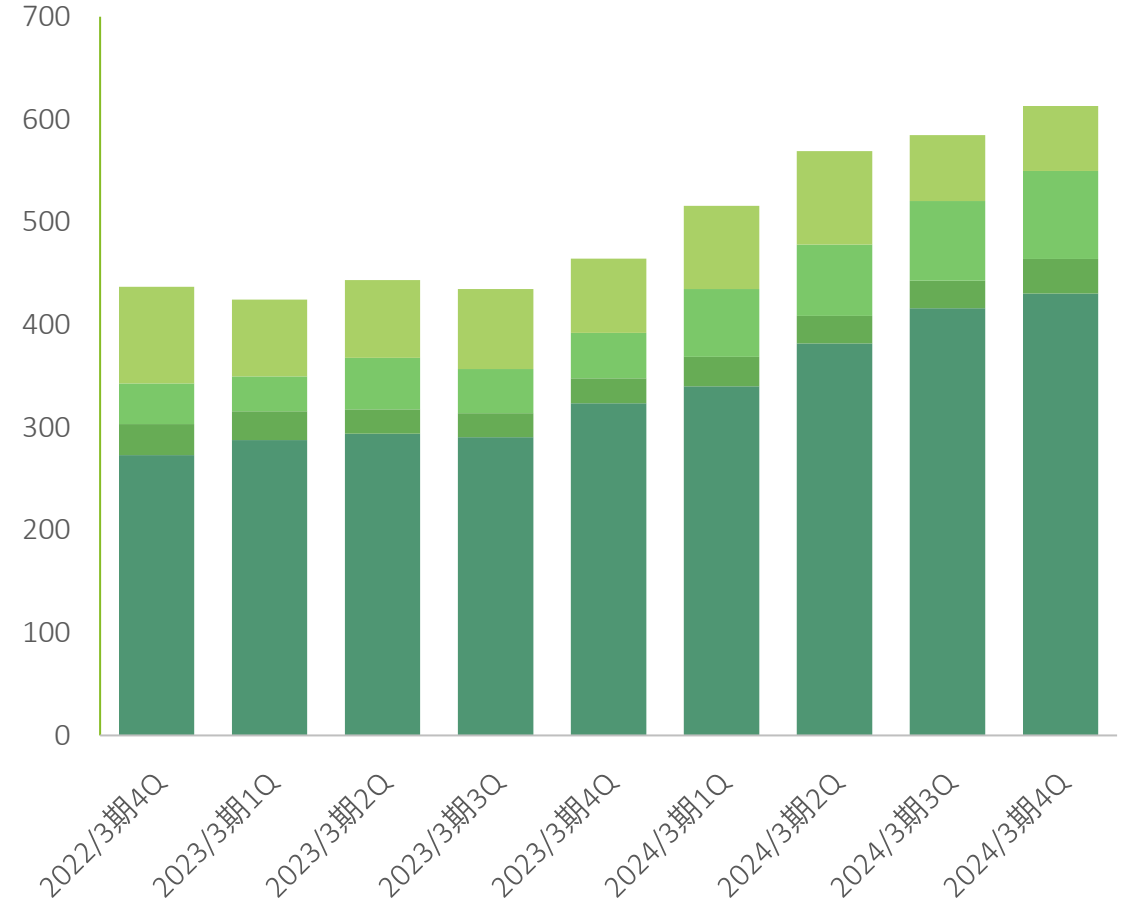
単位：百万円



■ ストック収益 ■ フロー収益

## 総費用推移（単体）

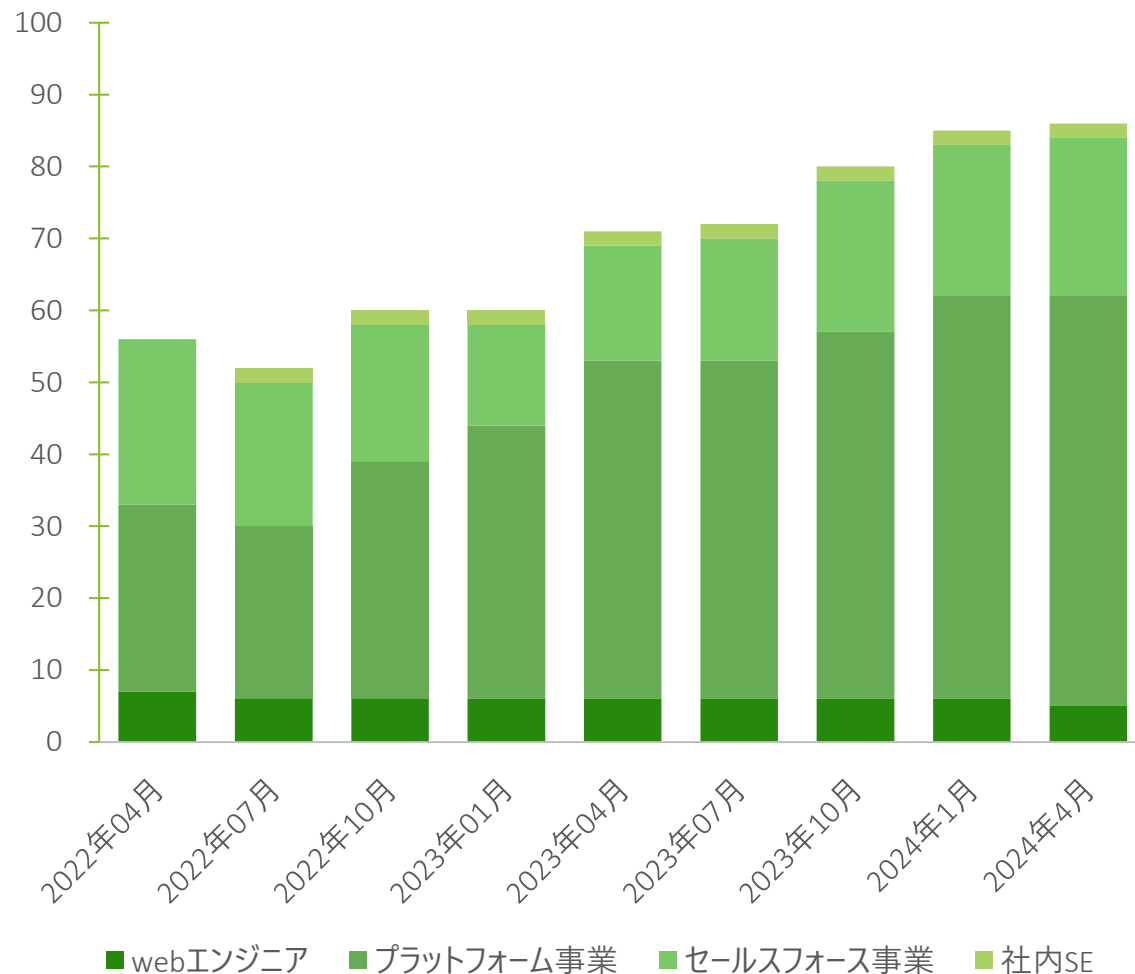
単位：百万円



■ 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進捗
  - 福岡や沖縄のオフィスでのエンジニア採用を推進
- 新卒エンジニアの採用推進
  - 24年4月に6名の新卒エンジニアが入社
  - 入社前からインターンで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

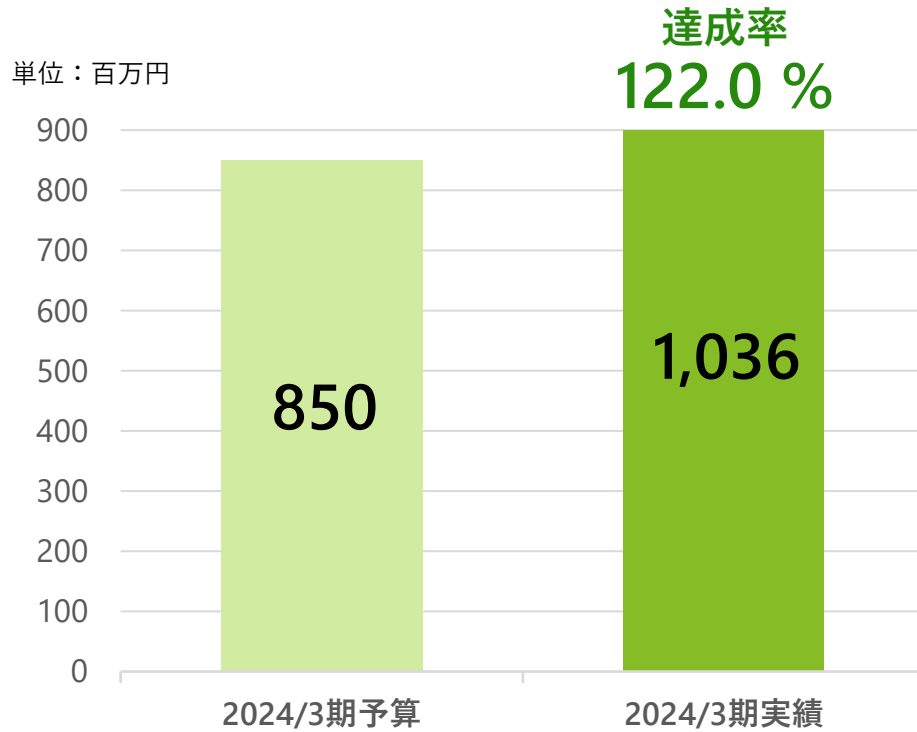


# 各セグメントの業績報告

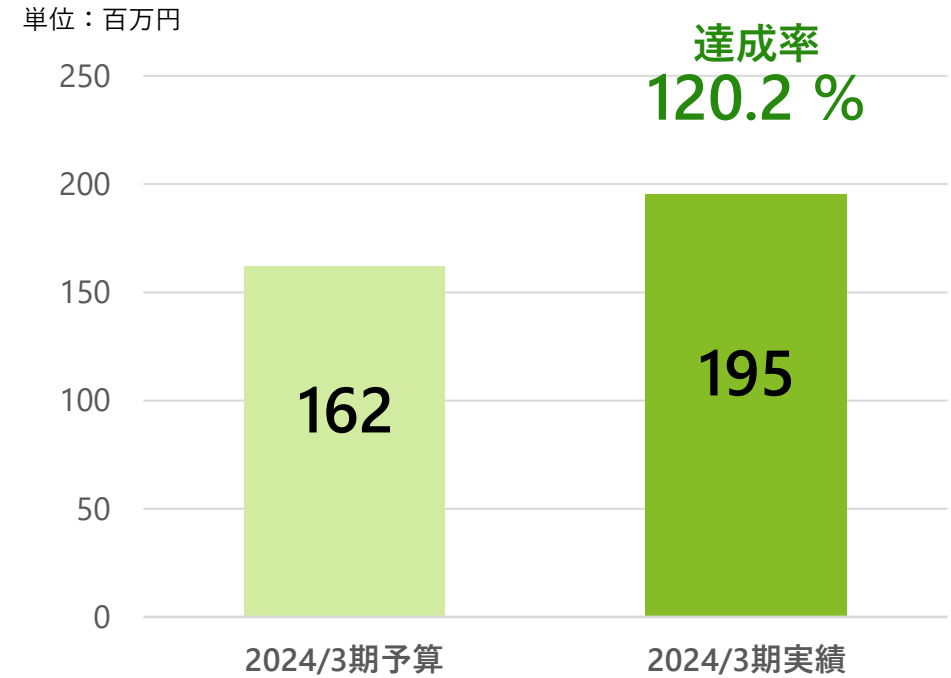
# 売上・利益ともに予算を達成。デジタルトランスフォーメーション(DX)に関するアプリケーション開発支援及びMuleSoft開発支援を中心に事業は堅調に推移

## 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

# 国内市場においては、新しい業界・地域でのビジネス拡大をしつつ、MuleSoftのアジア（韓国）展開を推進中。さらなる事業拡大に向け、人材採用・育成強化を実施中

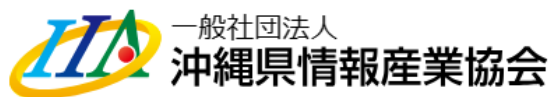
## プラットフォーム事業

### 実績ハイライト

- グローバルウェイ独自サービスである『MuleSoft並走支援サービス』を様々な業界（電力・金融等）へ拡大導入支援中



- 沖縄県内企業の一員として高度IT人材の育成と沖縄県における情報産業のさらなる発展に貢献するため一般社団法人 沖縄県情報産業協会の正会員となり活動中



一般社団法人沖縄情報産業協会  
<https://www.iiia-okinawa.or.jp/>

### 事業KPIについて

従業員数  51 / 50 名

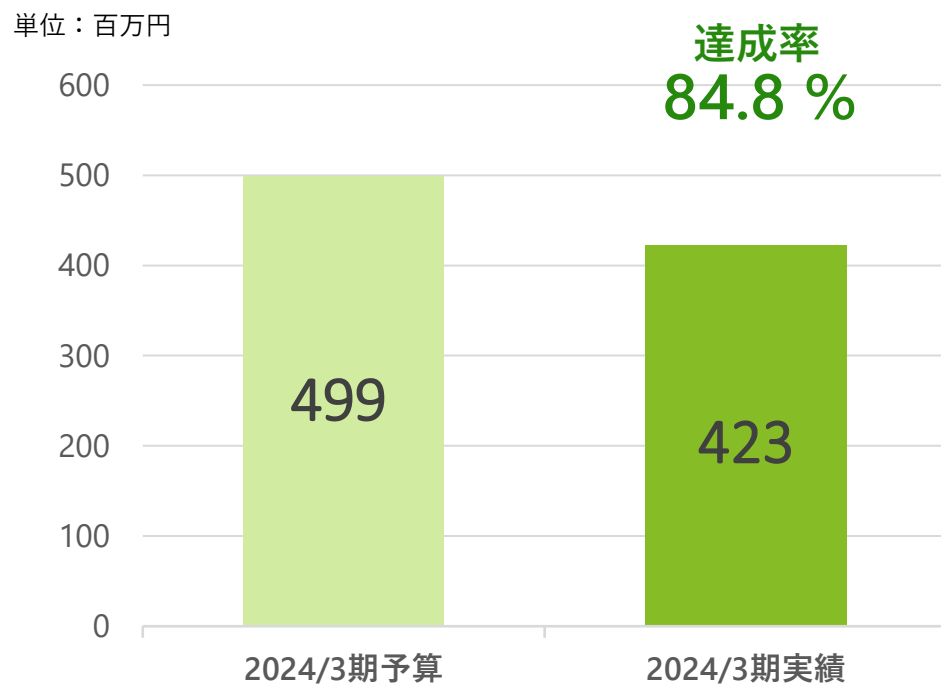
### 達成状況

- 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
- 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

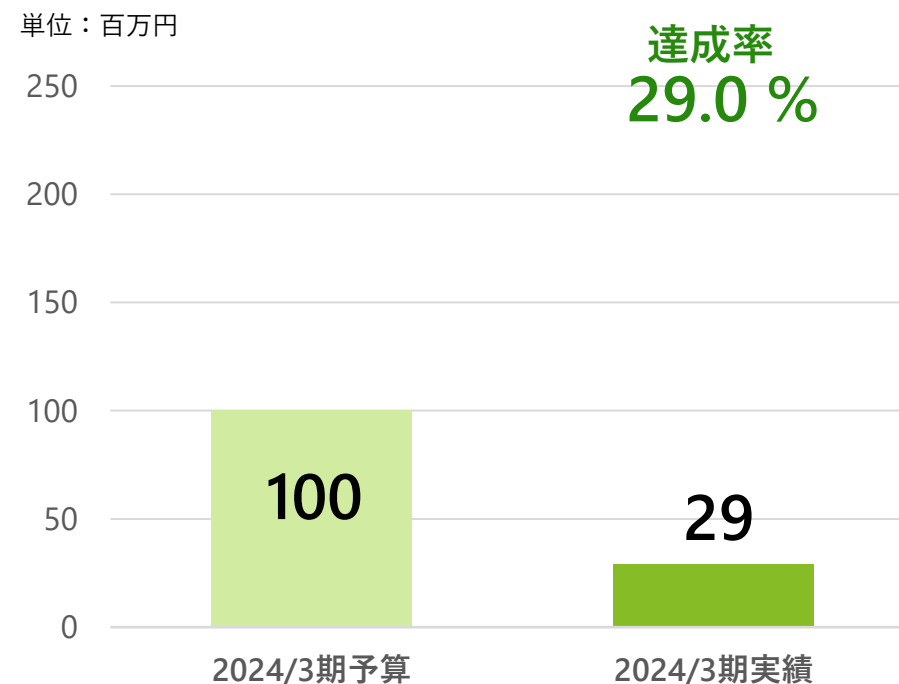
# 営業活動を促進により、大型案件や協業案件等創出も売上は未達。人材の先行手配や、一部プロジェクトの収支悪化等の影響により、セグメント利益は大幅未達で着地

## 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

# 高難度案件でのプロジェクトリスクは早期解消に成功し、コア領域以外での受注実績確保にも成功。採用のターゲットは上位層から中位層にシフトさせ、引き続き体制強化を推進中

## 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の大型案件(複数)は、いずれも安定して推進しており、来期も含めた長期間の安定した売上確保に貢献。
- 製造業向けの「Service Cloud」大型案件にて一部遅延が発生し、収支を悪化。追加要員の投入等により早期解消を図ったことで遅延は解消されたが、後続フェーズも引き続き遅延発生リスクがあるため、継続的な体制強化と事前の課題対応等でプロジェクトの安定化を推し進める。
- 「Manufacturing Cloud」や「Net Zero Cloud」などのコア領域以外のソリューションでも案件の受注に成功し、着実に実績を蓄積中。さらなる売上拡大を目指し、今後も積極的に活動中。

### 事業KPIについて

従業員数



23 / 29 名

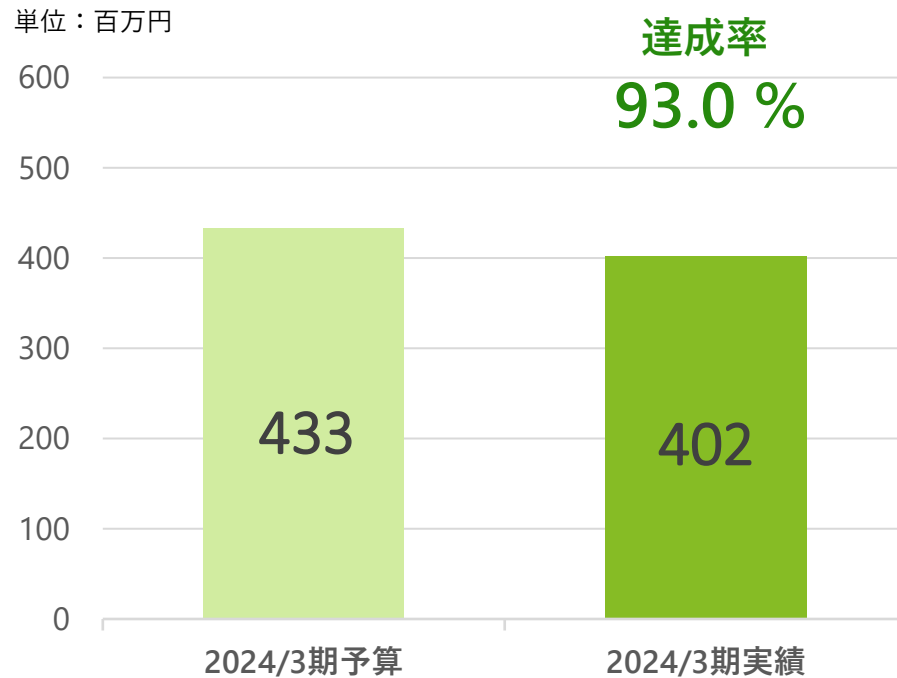
### 達成状況

- 今年度末までに29名への体制拡大は未達も、採用のアプローチを変えたことで課題であったマネージャー層以上で複数名の採用に成功。
- 採用のターゲットを中位層にシフトさせながら、来期を見据えた体制強化を推進。
- 採用と併せて、セールスフォース未経験者向けの教育プログラム活用による要員育成は継続実施しており、特にエンジニア層の即戦力化を図る。

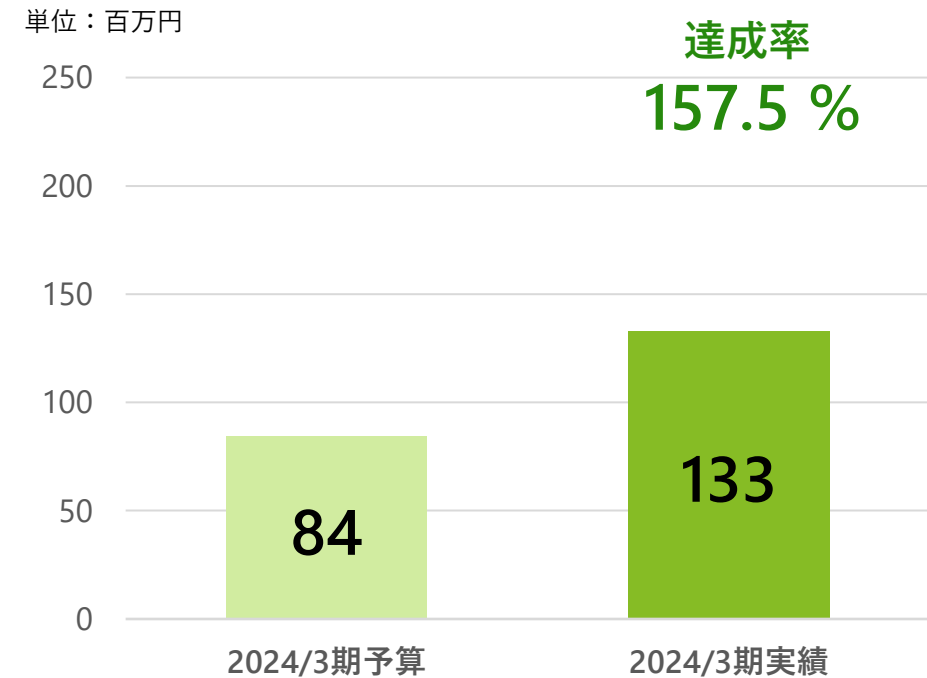
# キャリアコネの連携強化や、エージェント向けサービスの利用拡大に向けた 営業体制の強化やコスト見直し等の打ち手が奏功し、売上高、利益ともに堅調に推移

## 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UUの回復施策も並行して実施中。

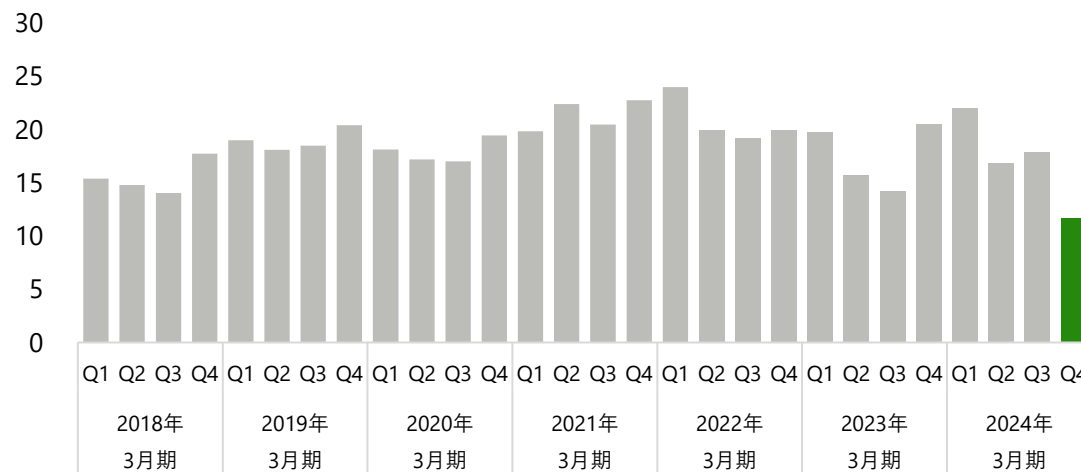
## メディア事業

### 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)  68 / 90 百万



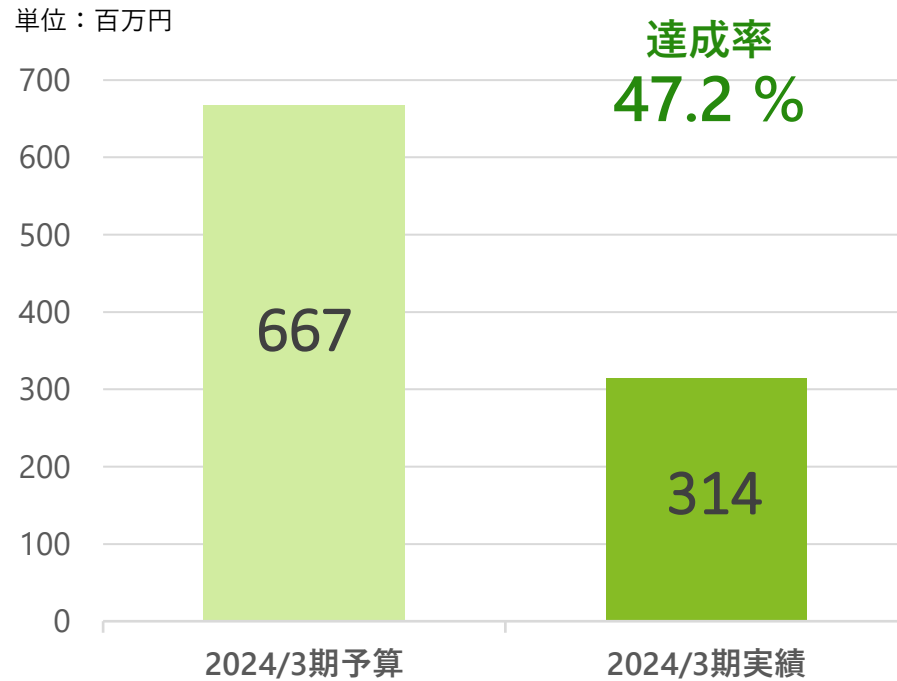
### 達成状況

- Googleコアアップデートの影響を受け、メディアUUは大きく下降傾向に

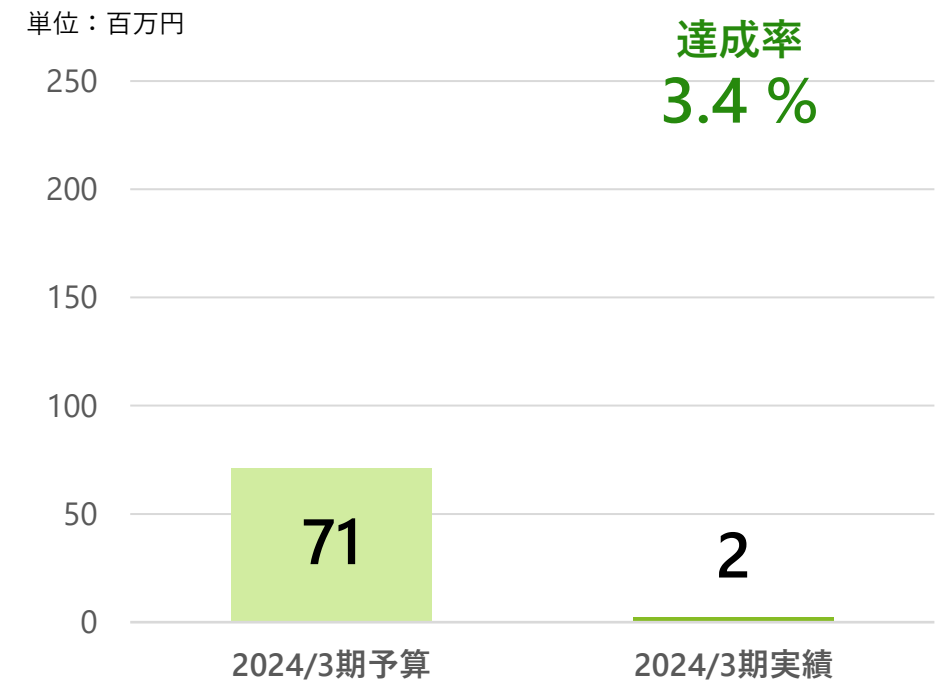
# コンサルタントの採用の計画に対する遅れと主力領域である外資IT及びコンサル企業の採用ニーズの変化により、売上・セグメント利益ともに大幅未達で着地

## 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。事業会社のDX領域は引き続き採用に積極的であることから、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


- 外資IT領域は人材紹介会社を使った採用活動を行うクライアントがごく一部に限られる状況。一部の採用旺盛なクライアントの営業開拓を継続しつつも、コンサル領域の候補者調達に活動のボリュームをシフト
- 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

- コンサル領域の企業開拓を更に推し進め、推薦先の面化を促進していく

### 事業KPIについて

売上/人  20 / 30 百万

案件数  69 / 170 件

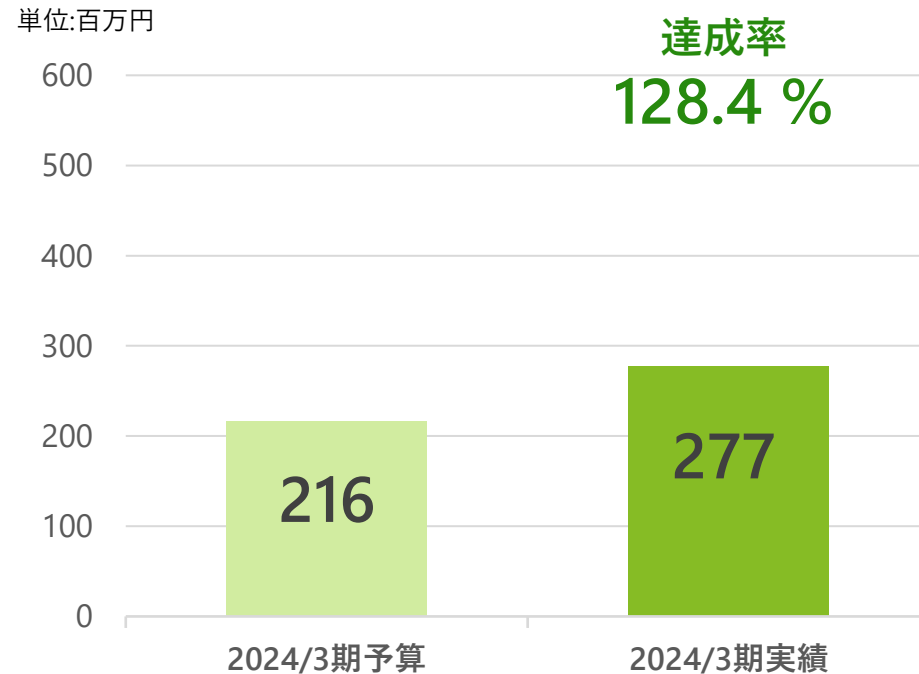
### 達成状況

- 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
- 来期を見据えてコンサルタントの採用活動はコンサル領域・事業会社領域共に継続的に実施

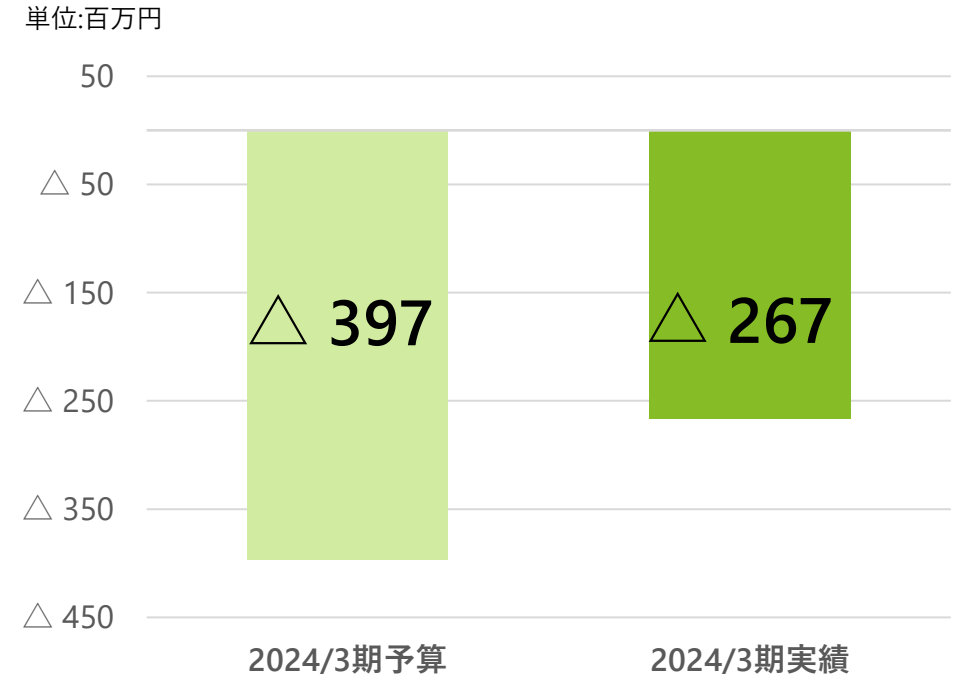
# 今後の事業成長に向けて、営業活動に関わる人材獲得を中心に投資継続中。今期立ち上げの二つの事業が収益の改善の土台となりつつある

## 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

# 上期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。スキルシェア事業のシステムリニューアルは順調に推移し、終盤に移行

## 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）  
・システムリニューアルの終盤
- ライブエンターテイメント事業  
・TikTokLIVEの事務所業の立ち上げが好調に推移
- 法人向けスキルシェア事業（Time Ticket Pro）  
・競争が激しいSES領域は縮小し、人材紹介のみ実施
- 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引き続き好調

### 事業KPIについて

登録者数  98 万人

案件数  28 件 / 55 件

### 達成状況

- C2C取引累計登録者数が98万人となった
- 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

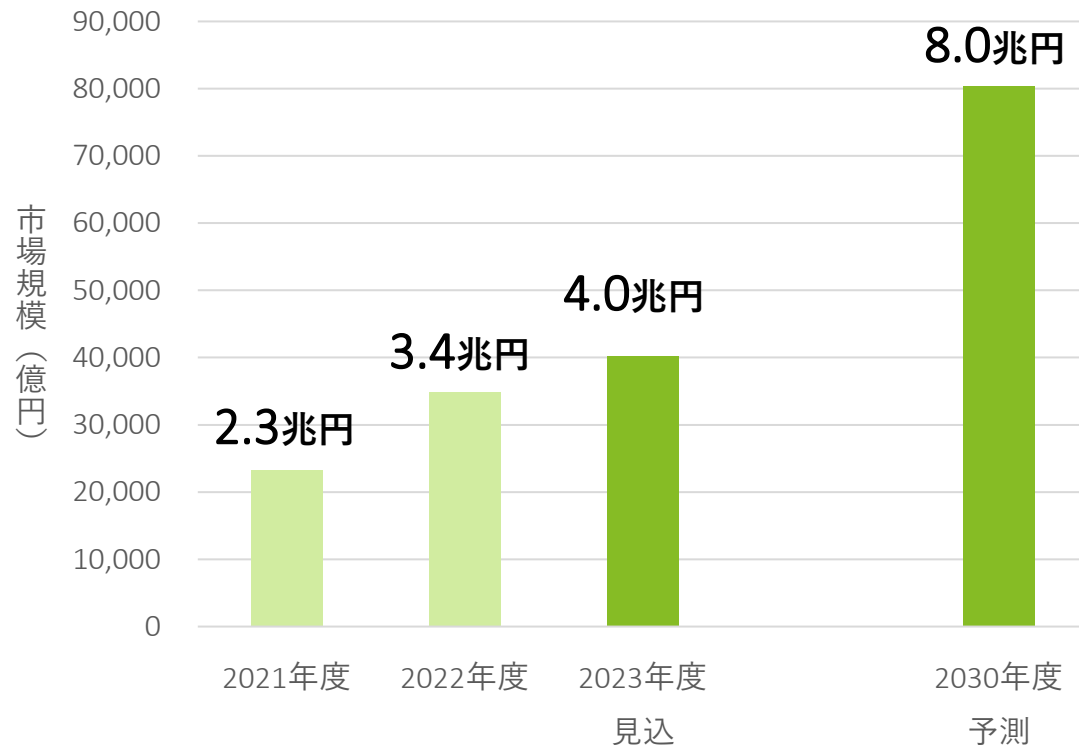
# 会社概要

社名	株式会社グローバルウェイ (Globalway, Inc.)					
主な子会社	株式会社タイムチケット					
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		
	恩納村オフィス	〒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		従業員数	139名（外、臨時15名）（連結・2024年3月末）		
役員	取締役会長	各務 正人	取締役	新井 普之	取締役（監査等委員）	赤堀 政彦
	代表取締役社長	小山 義一	取締役	中村 紘彦	取締役（監査等委員）	黒田 真行
	取締役	梁 行秀	取締役	根本 勇矢	取締役（監査等委員）	佐藤 岳
	取締役	吉村 英明				
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、経営コンサルティングなど	

# 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8.0兆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

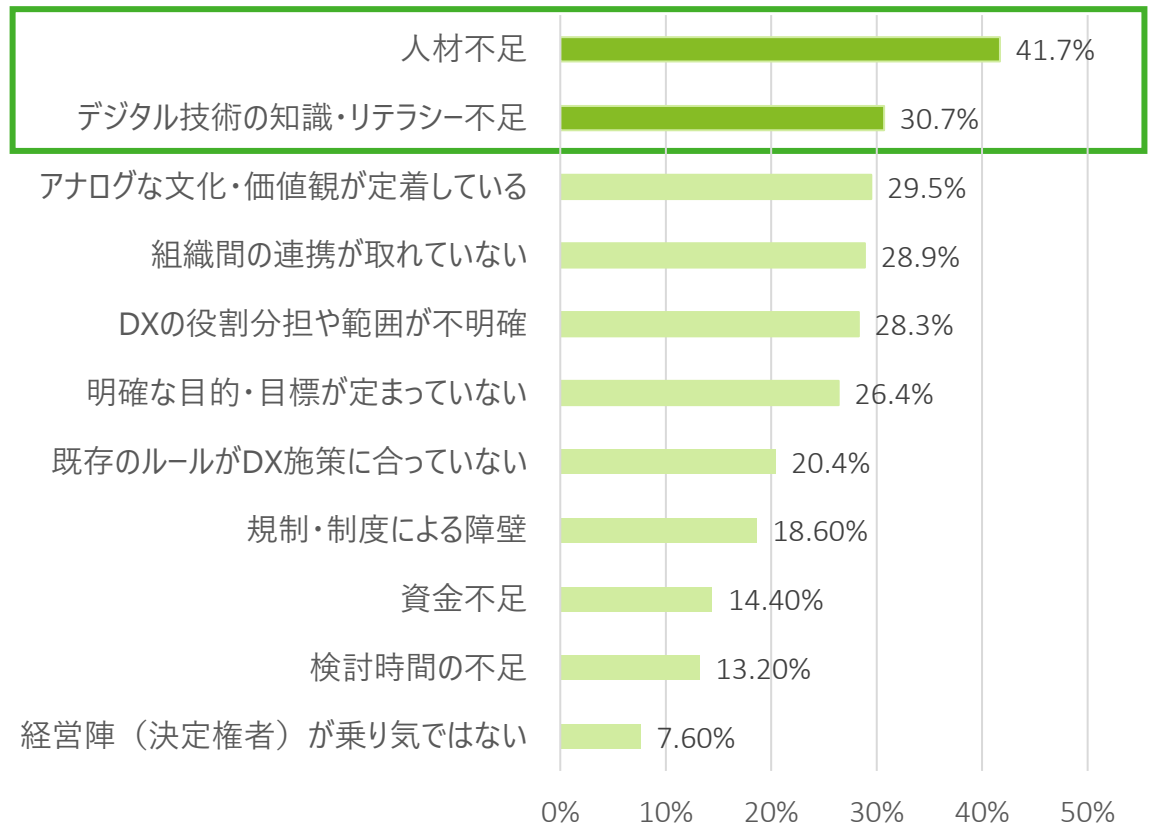
## 当社グループを取り巻く環境

### DX市場の成長



株式会社富士キメラ総研「2024 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／企業編」

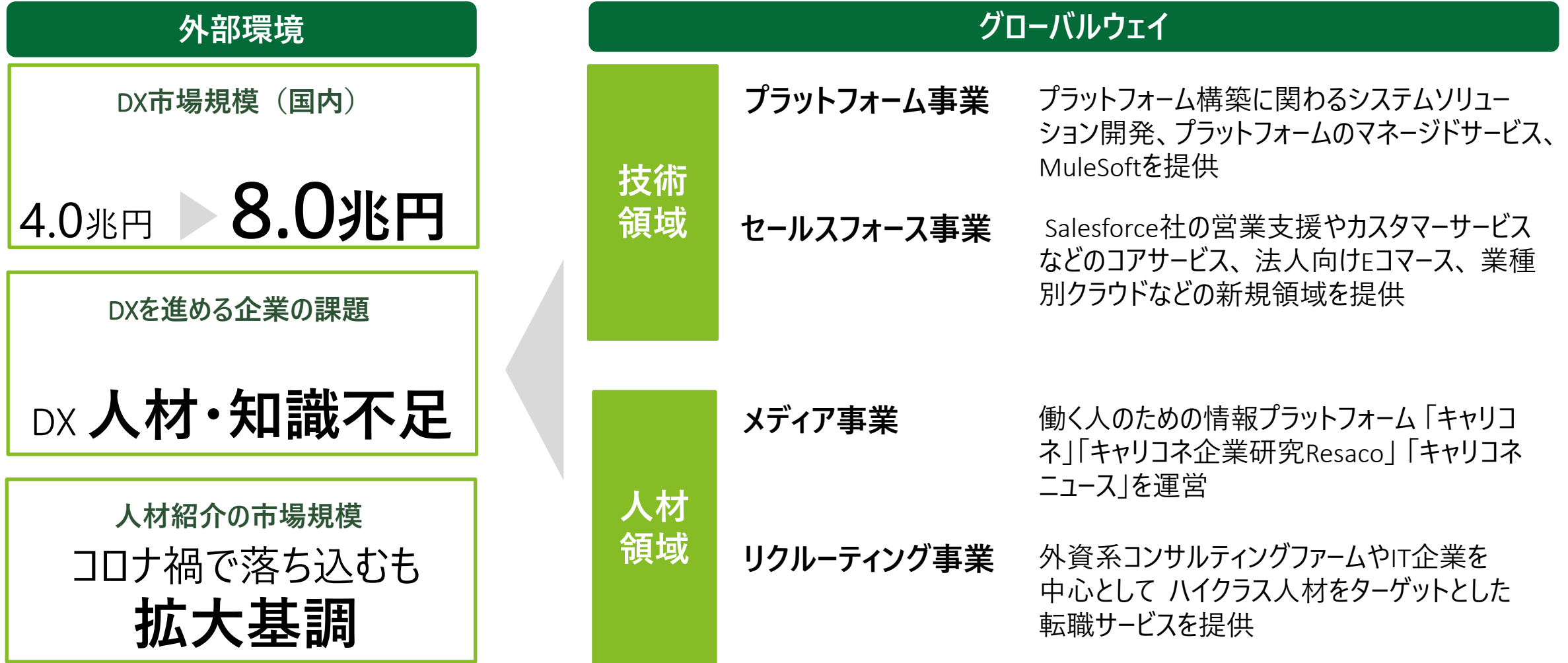
### DXを進める企業の課題（国内）



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。