

# 事業説明

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 小山 義一



# 私たちが実現したいこと

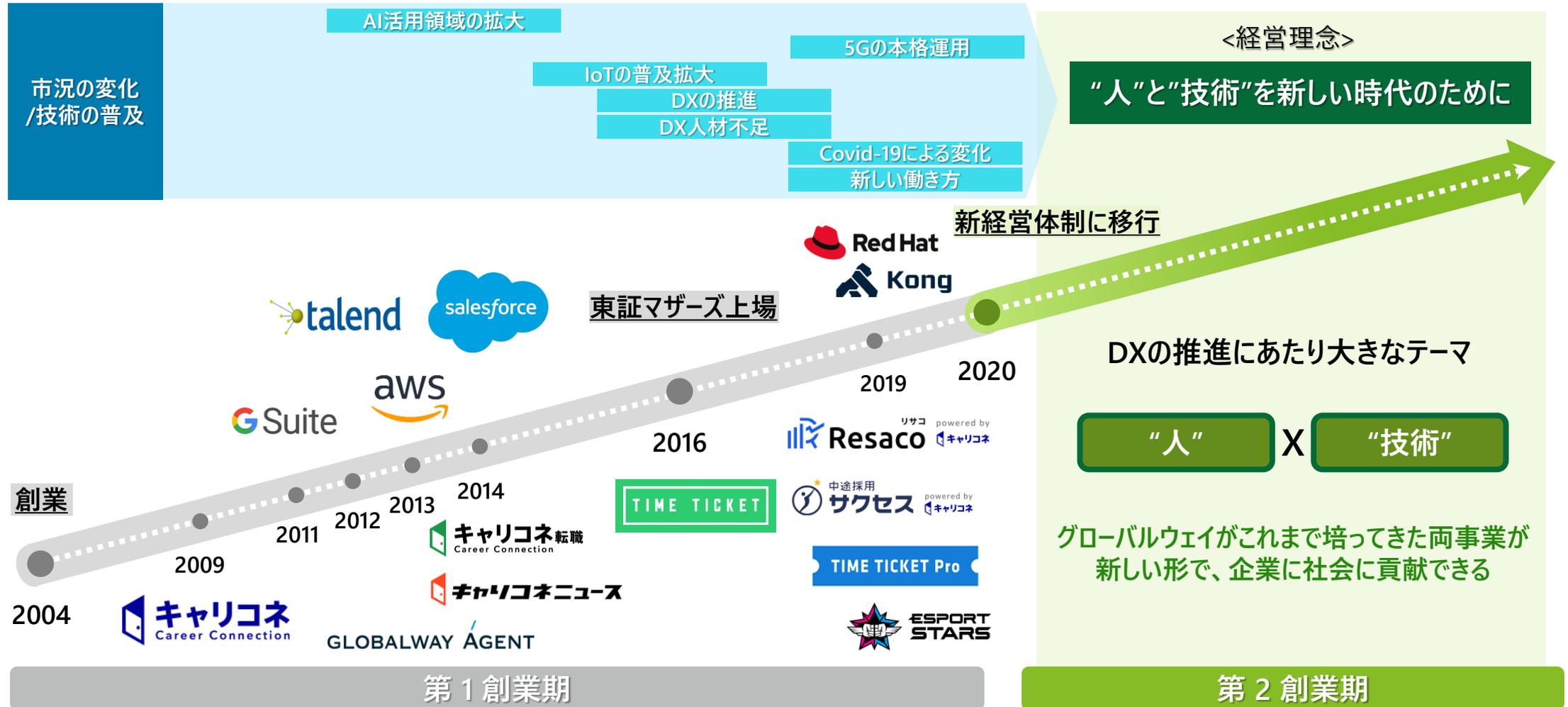
## グローバルウェイの原点

「**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



当社は、ライフスタイルの変革とビジネスの革新に貢献することを使命に設立されました。  
第2創業期では、事業を継承しつつ、新しい形で社会や企業への貢献を目指しております

## 経営理念と市場ニーズ



# 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

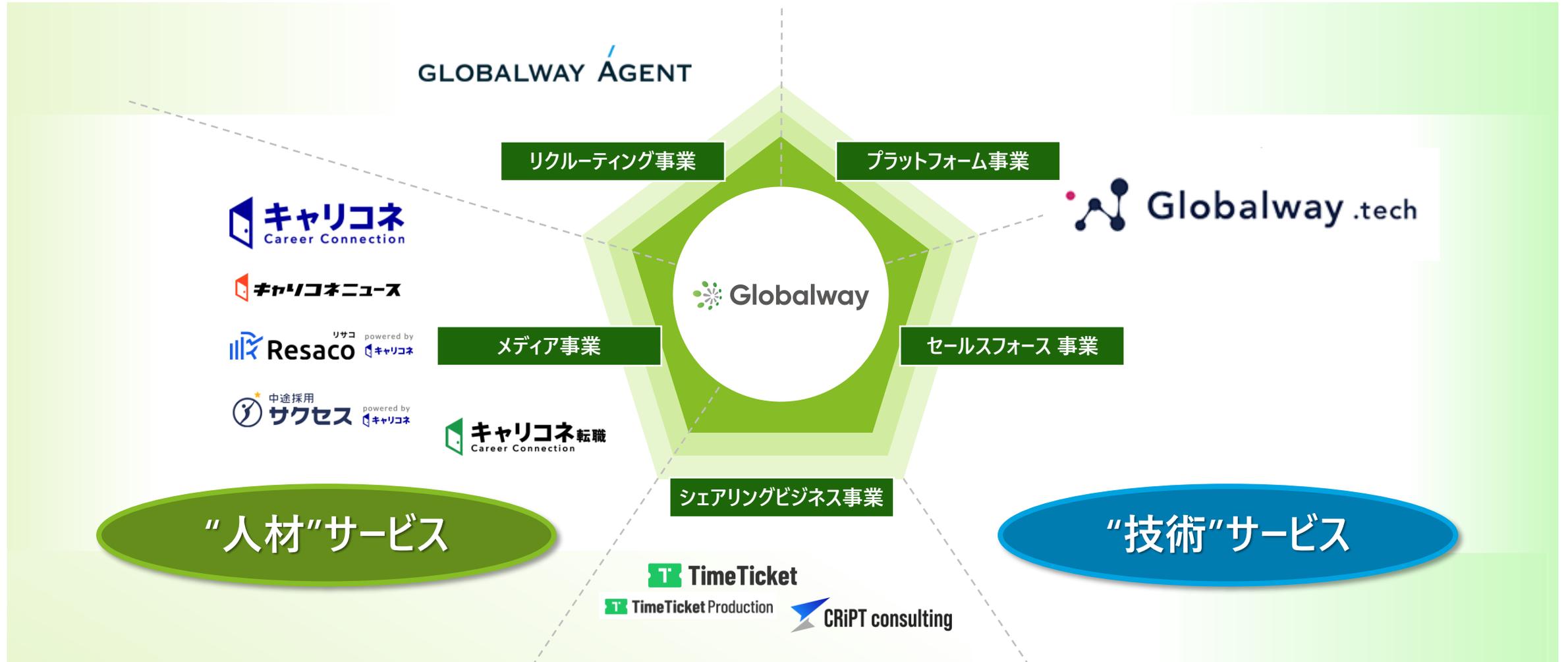


- デジタルテクノロジーは加速度的に広がり細分化
- ・日進月歩で新しいテクノロジーが出現し  
全ての技術を自社で抑えていくことは困難
  - ・急速に足かせとなっていくレガシーテクノロジーの課題

この大きな課題に対して、どう解決策を提示していけるか  
これが“人材”、“技術”の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



# 大手企業からの引き合いの多いデータ活用プラットフォーム提供を継続することにより、事業拡大しつつ、マネージドサービスやプロフェッショナルサービスの拡大を目指します

## 事業拡大に向けた戦略① プラットフォーム事業

 Globalway .tech

- 開発基盤やシステム連携基盤等  
各種基盤構築の豊富な実績により、最適なソリューションの組み合わせでシステムをご提案

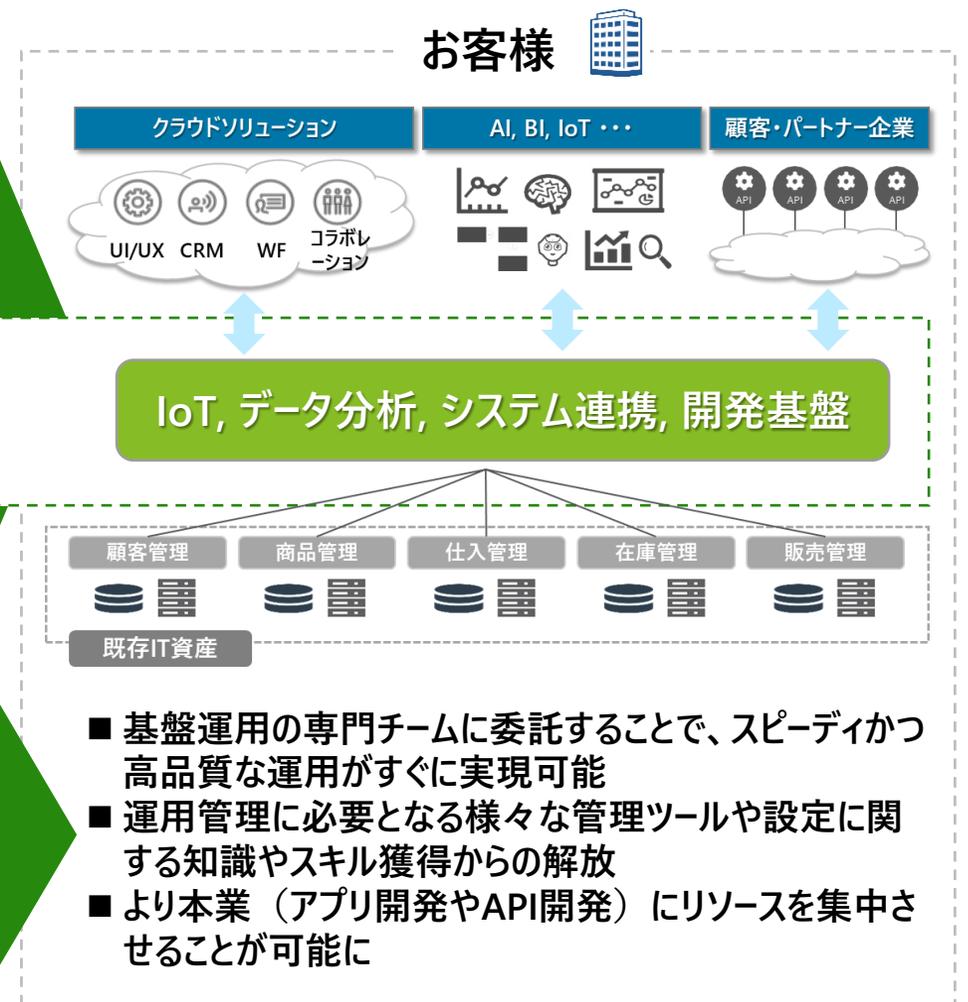
   

- 基盤の運用管理や様々なサービス(APIやアプリケーション)開発に伴う基盤側の支援作業等、専門のチームによる運用を実施

プラットフォームを  
マネージドサービスとして提供

お客様の用途に適した技術を  
組み合わせ、  
総合プラットフォームとして提供

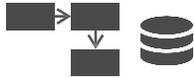
プラットフォームの運用及び  
開発支援業務(BPO)を  
サービスとして提供



# データ活用プラットフォーム関連ビジネス及び、AI関連技術として注目度の高いPython関連ビジネスの日本国内での拡大、さらにはグローバル展開を実現します

## 事業拡大に向けた戦略① プラットフォーム事業 Integration と AI 領域でグローバル展開へ

### Integration



- 日本唯一のMuleSoft解説書  
を出版
- 「Japan MuleSoft Meetup」  
コミュニティのの立ち上げに参画
- MuleSoft 国内資格取得数  
3年連続No.1
- Salesforce World Tour Tokyo  
2024へ出展
- Python認定インテグレーターの  
最上位であるプラチナ認定を取得
- Python技術カンファレンス  
「PyCon APAC 2023」へ出展

### ブランドの確立



### 日本でのビジネス拡大

#### ■ MuleSoft並走支援サービス提供

並走支援サービス	並走支援サービスの内容
A	<p>並走支援サービスとは、MuleSoftの導入・運用・保守に関する課題を解決するためのサービスです。</p> <p>並走支援サービスは、MuleSoftの導入・運用・保守に関する課題を解決するためのサービスです。</p> <p>並走支援サービスは、MuleSoftの導入・運用・保守に関する課題を解決するためのサービスです。</p>
B	<p>並走支援サービスは、MuleSoftの導入・運用・保守に関する課題を解決するためのサービスです。</p> <p>並走支援サービスは、MuleSoftの導入・運用・保守に関する課題を解決するためのサービスです。</p> <p>並走支援サービスは、MuleSoftの導入・運用・保守に関する課題を解決するためのサービスです。</p>

#### ■ Python教育サービスを提供開始



### グローバル展開



韓国 No.1 Salesforce企業  
における先行提供

### AI



# カスタマーサービス領域の案件を拡大しつつ、昨季注力領域にて立ち上げたソリューションの販売強化と体制強化を実施します

## 事業拡大に向けた戦略② セールスフォース事業

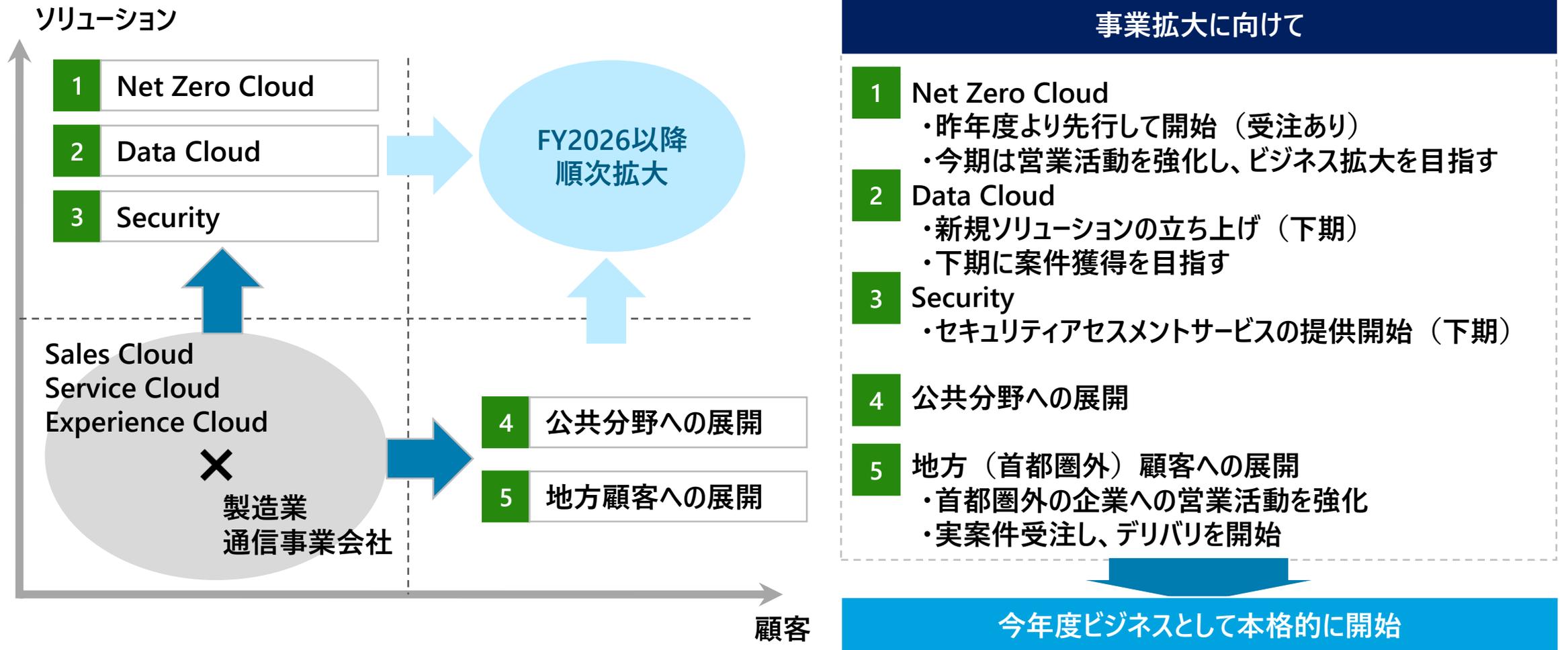


## - 導入パッケージ & プラス機能の販売展開と体制強化 -



# 当社の得意かつ実績豊富な領域を中心に、新規ソリューション及び新規分野の顧客におけるプロジェクトを獲得し、事業を拡大します

## 事業拡大に向けた戦略② セールスフォース事業 ご提案ソリューション及びご提案顧客の拡大



各メディアやサービスの持つ機能・ノウハウ・資産を、新たな顧客に対して価値提供しつつ、既存メディアの強化を図り、さらなるサービスの拡大成長を狙います

### 事業拡大に向けた戦略③ メディア事業



# メディア事業の2つの柱であるキャリアコネと人材紹介会社向けサービス販売に加え、新たに口コミ会員を活用した採用サービスを立ち上げ、これまで以上の事業成長を実現します

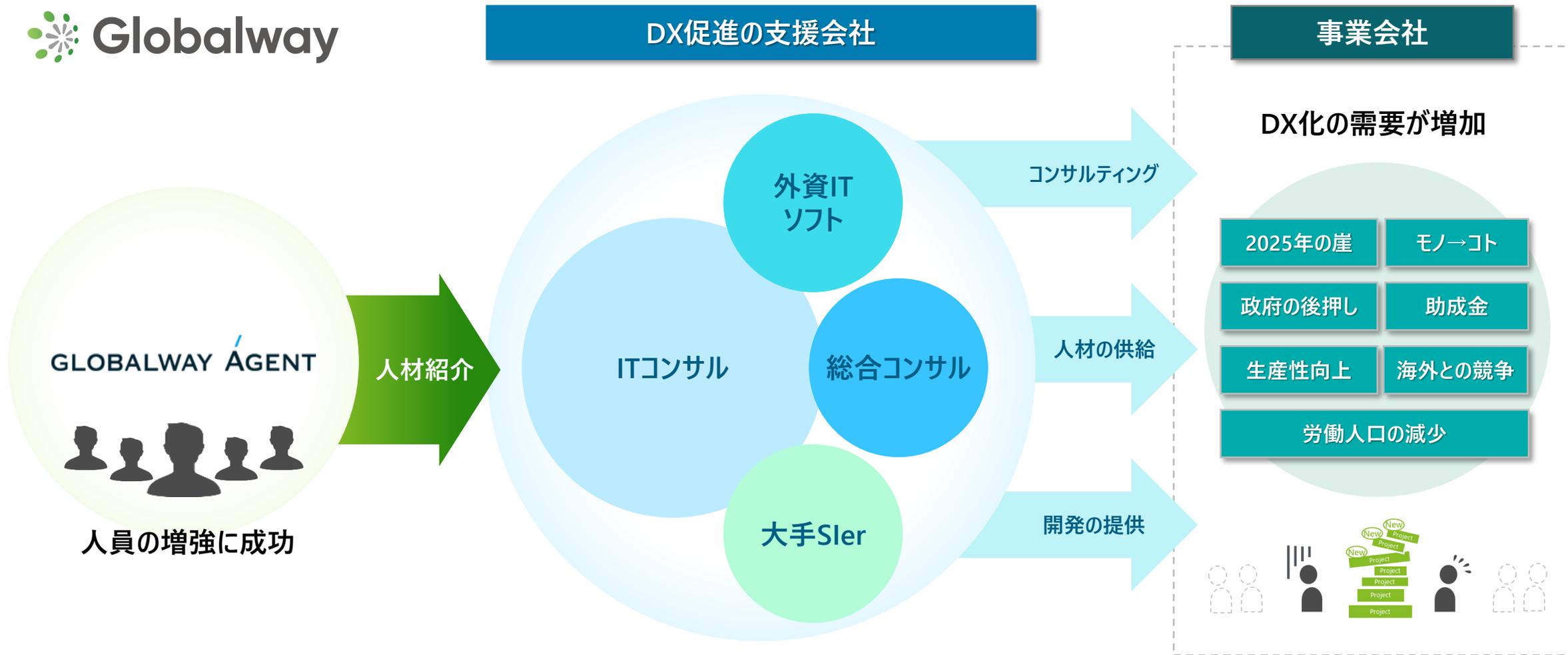
## 事業拡大に向けた戦略③ メディア事業 今後の事業の柱となるサービスをローンチ予定



※ agent navigation自体はex-ord社のサービスです。

# 継続してDX促進を推進する企業への人材紹介にターゲット絞りつつ、昨年度強化した人員体制によるDX人材紹介のサービス拡大を目指します

## 事業拡大に向けた戦略④ リクルーティング事業



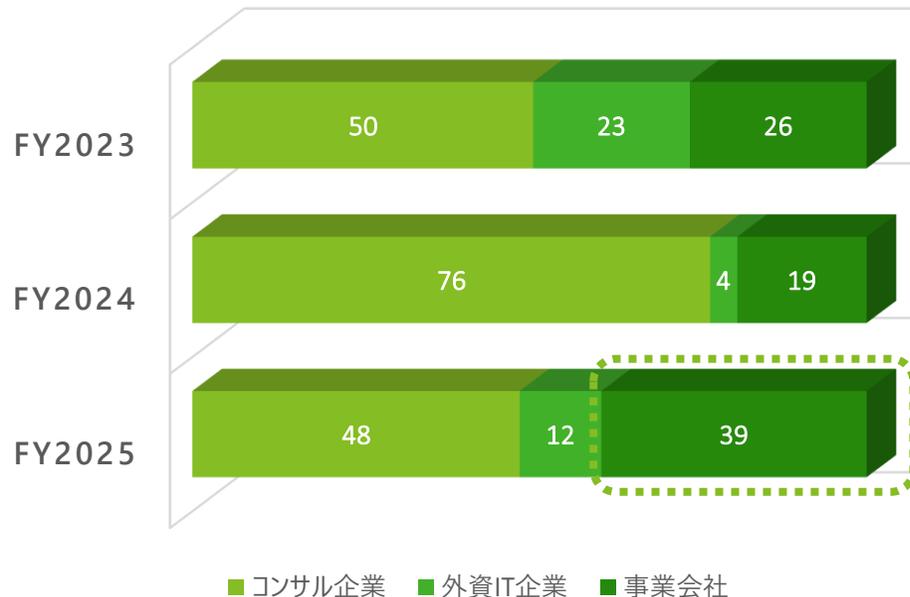
# DX人材の動向として、コンサル企業に加え、事業会社の採用意欲も非常に高まっており、争奪戦の激化が予想される。人材紹介だけでなく、採用強化サービスを提供開始します

## 事業拡大に向けた戦略④ リクルーティング事業 採用ニーズの変化と新サービス提供

### 採用市場の変化

- ✓ 事業会社の採用ニーズが非常に強まっており、DX関連人材の採用競争はより激化が予想される
- ✓ この競争の中で採用成功するためには、採用力強化が非常に重要になる

当社の人材紹介決定比率 (%)



### 採用の“プロ”による採用支援サービスの展開

より採用競争が激しくなる時代に、当社の採用プロフェッショナルが、人材紹介だけでなく、採用企業の課題解決を直接支援するサービスを提供予定

#### 採用コンサルティングサービス

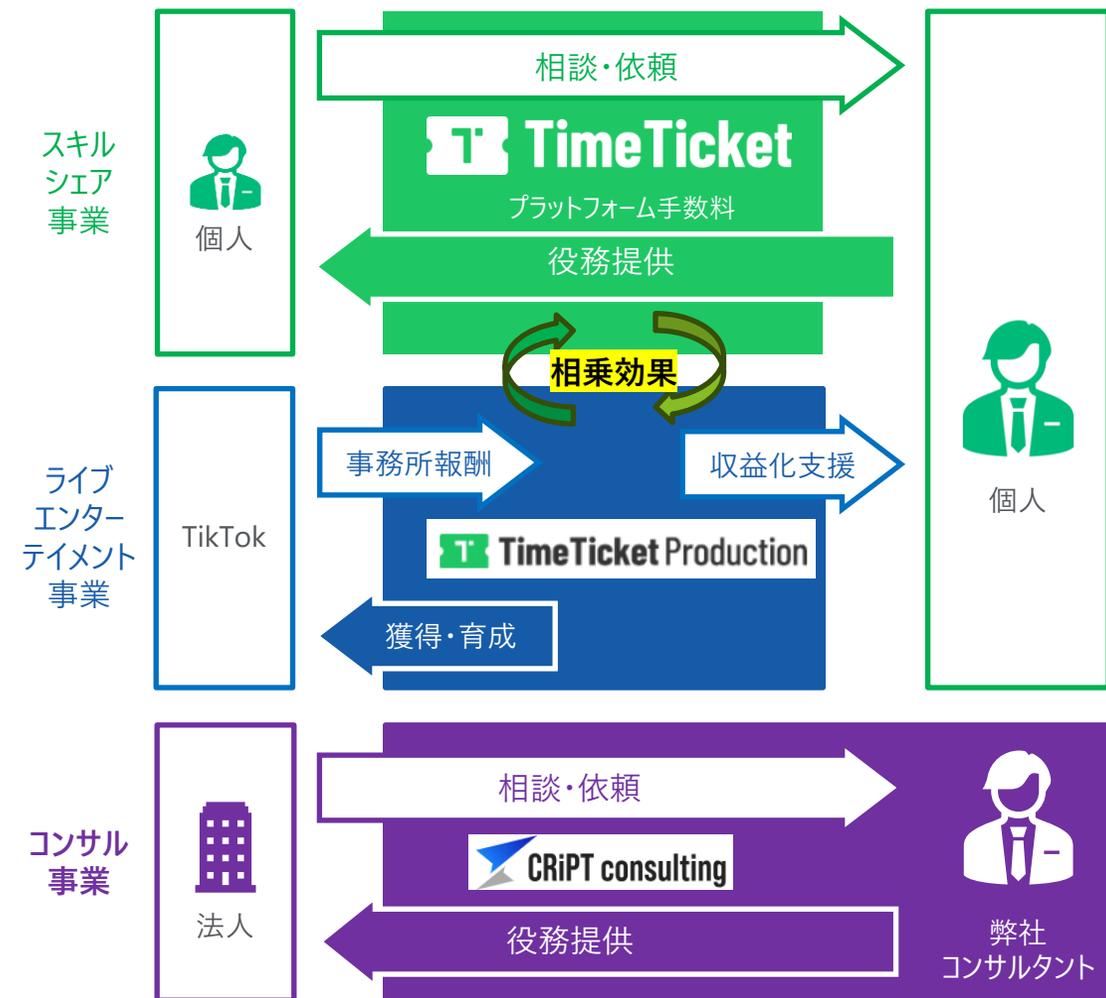
- 採用における課題をクライアントとともに解決支援する
- 採用課題の洗い出し、優先順位付け、施策の提案・実行、課題解決後の更なる課題の精査 等

#### 採用代行サービス

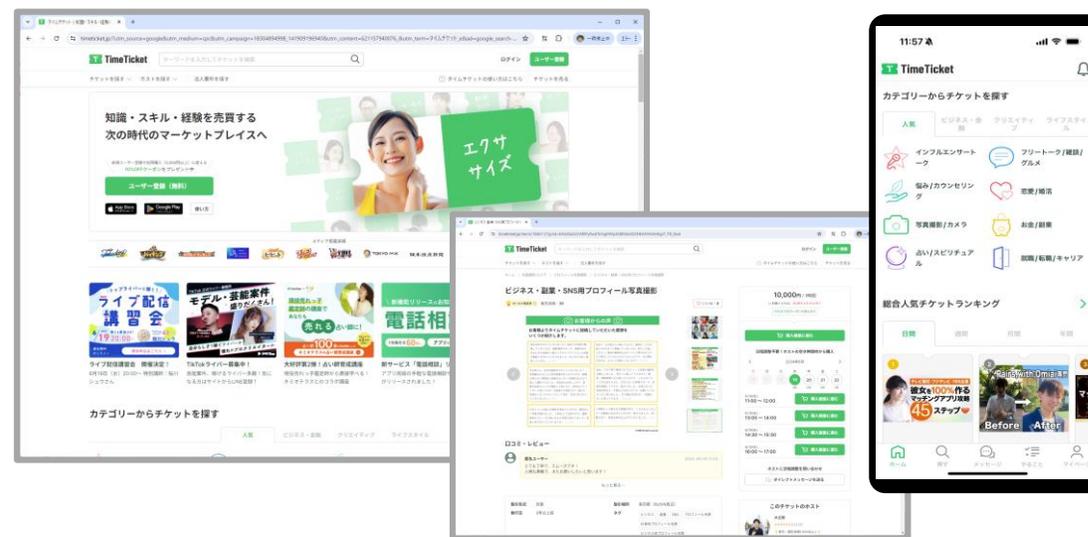
- 採用における各種プロセスを代行し、クライアントの工数削減・コスト削減に寄与するとともに、円滑な採用活動を支援する
- 媒体スカウトや弊社DB・メディアを活用した母集団形成、会社説明・カジュアル面談実施、他社とのバッティング時の候補者との交渉（クロージング）、年収交渉サポート 等

# スキルシェアと相乗効果の高いライブエンターテインメント事業を新規に立ち上げ、プラットフォーム売上拡大の牽引に期待。開発基盤刷新はほぼ完了し、事業拡大にむけた準備完了

## 事業拡大に向けた戦略⑤ シェアリング事業 ( Time Ticket )



UIUX改善、モバイルアプリリニューアルを行いながら、開発基盤の刷新はほぼ完了



開発基盤刷新の効果

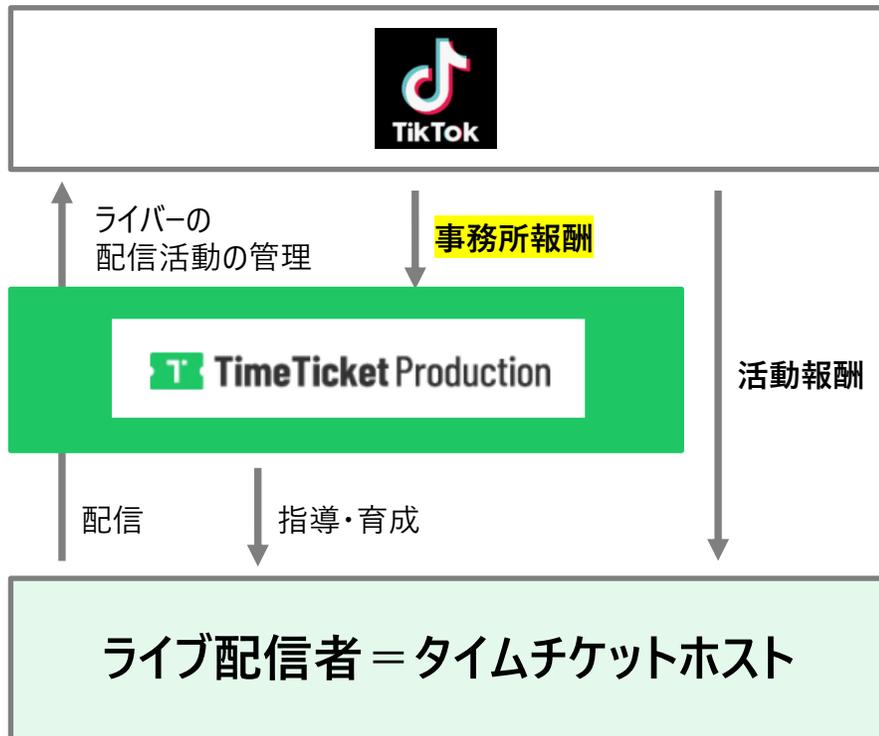
- ➔ 開発効率の向上
- ➔ 検索性の向上
- ➔ 表示速度の向上、大量トラフィックへの対応
- ➔ サービス体験の追加
- ➔ マーケティング精度の向上 (広告連携、個別クーポン等)
- ➔ その他 (柔軟性の向上等)

# ライブエンターテインメント事務所の立ち上げに成功し、所属ライバーは500名を突破。 ライバー自身が自分のチケットへ集客・販売するモデルにより売上相乗効果を実現します

## 事業拡大に向けた戦略⑤ シェアリング事業 ( Time Ticket ) ライブエンターテインメント事業

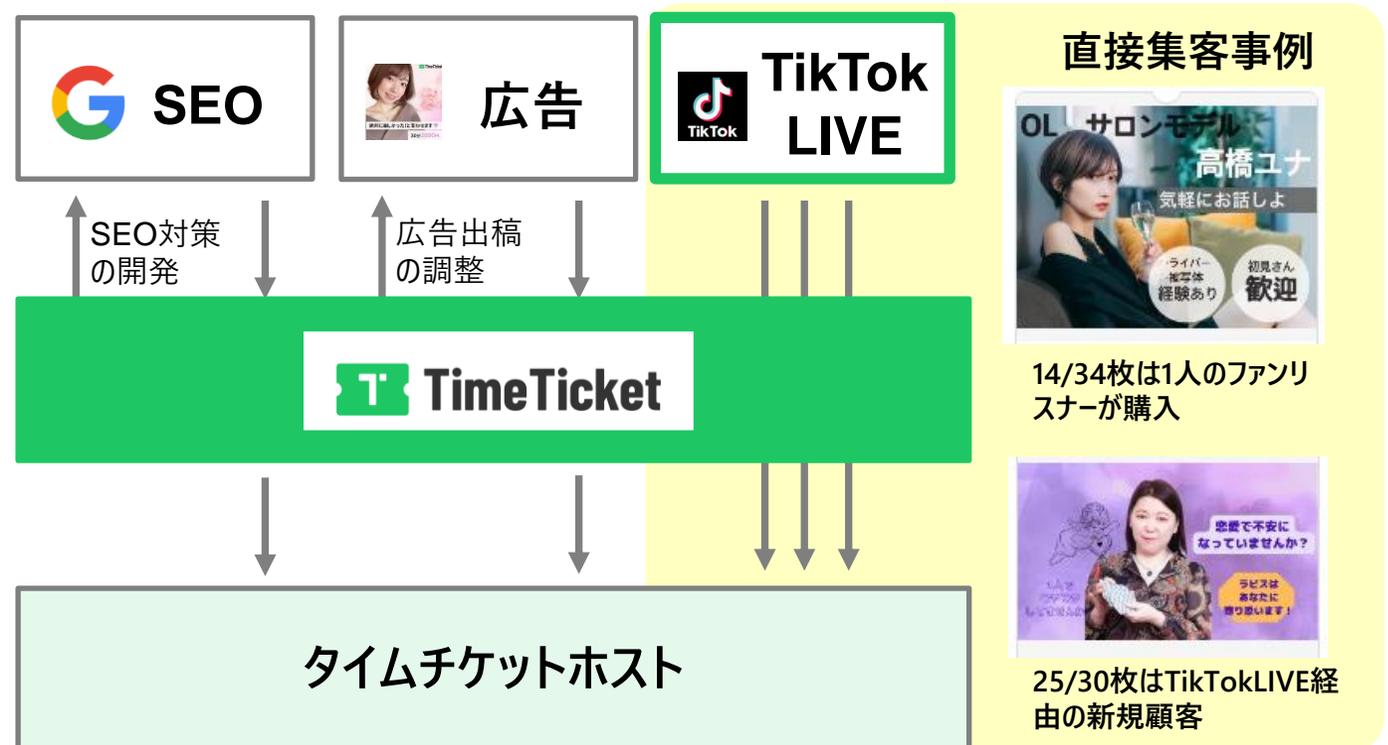
### TikTokLIVEと事務所の収益構造

事務所運営により、所属ライバーの活動状況に応じてTikTokから報酬有り。所属ライバー数は500人を突破



### タイムチケットの集客への貢献

事務所運営をすることで、ライバーが自分のチケットへ直接集客する。広告費がかからない持続性の高い次世代の集客モデルで競合は未着手



# 昨年度末から人員体制の強化を実施し、早期体制強化に成功。エンタープライズ企業・自治体向けに戦略策定・新規事業構築・DX推進など多様な案件実施中

## 事業拡大に向けた戦略⑤ シェアリング事業 ( Time Ticket ) コンサルティング事業

### 大手通信業

地域事業構築に向けた  
戦略策定・営業支援



### 大手ヘルスケア

新規事業戦略策定・  
事業構築支援



### 大手電鉄

事業部戦略の策定/  
新規サービス構築支援



### 大手飲料

DX推進/  
ペーパーレス推進支援



### 大手通信

宇宙ビジネス戦略  
策定支援



### 中堅商社

SNSを活用した  
デジタルマーケティング支援



### 政令指定都市

業務改善・効率化  
に向けたDX推進支援



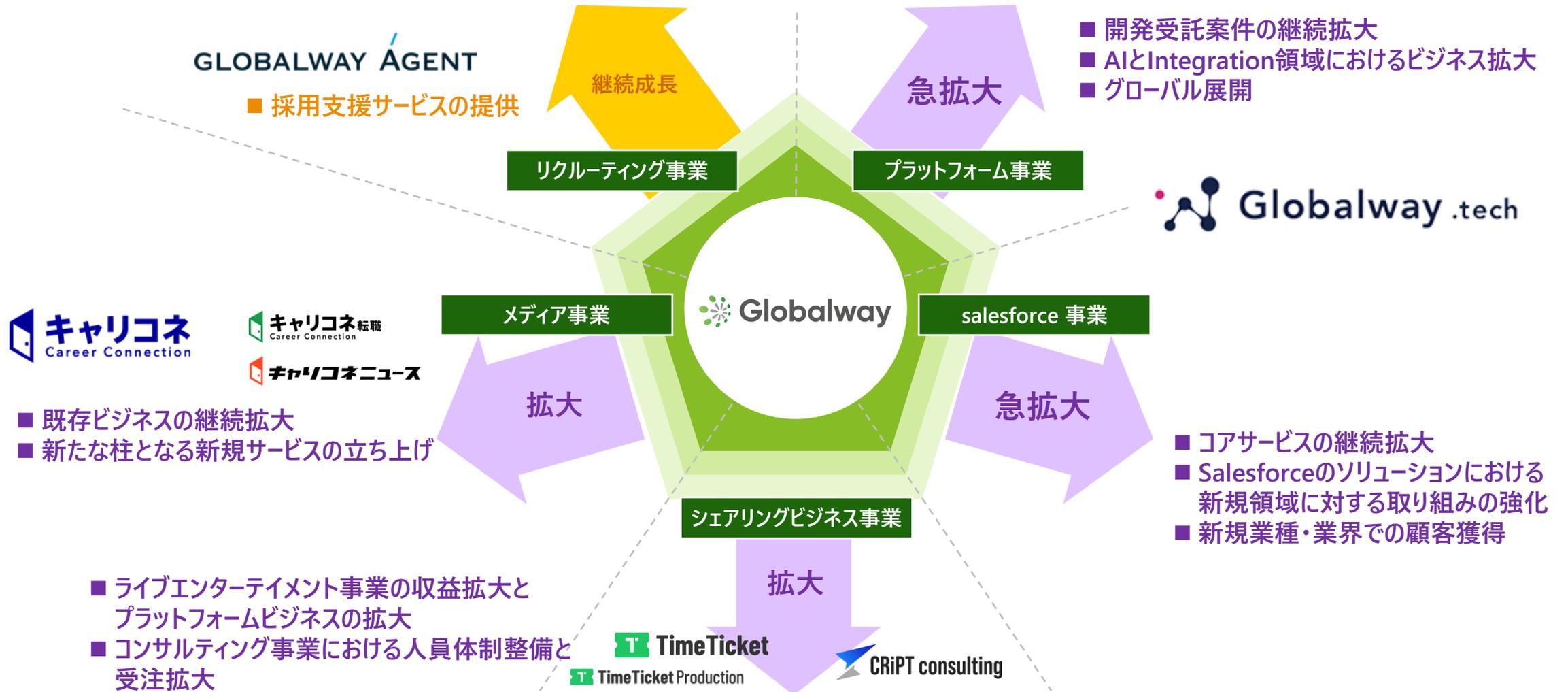
### 中核市

デジタル化推進組織の  
立上支援



# 中長期計画の最終年度に向けて、本年度はどの事業部においても大きな挑戦の年、そして成果を出すべき1年となります。全力で取り組み、新しい飛躍の1年にしたいと考えております

## 事業拡大の方向性（まとめ）



# “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。

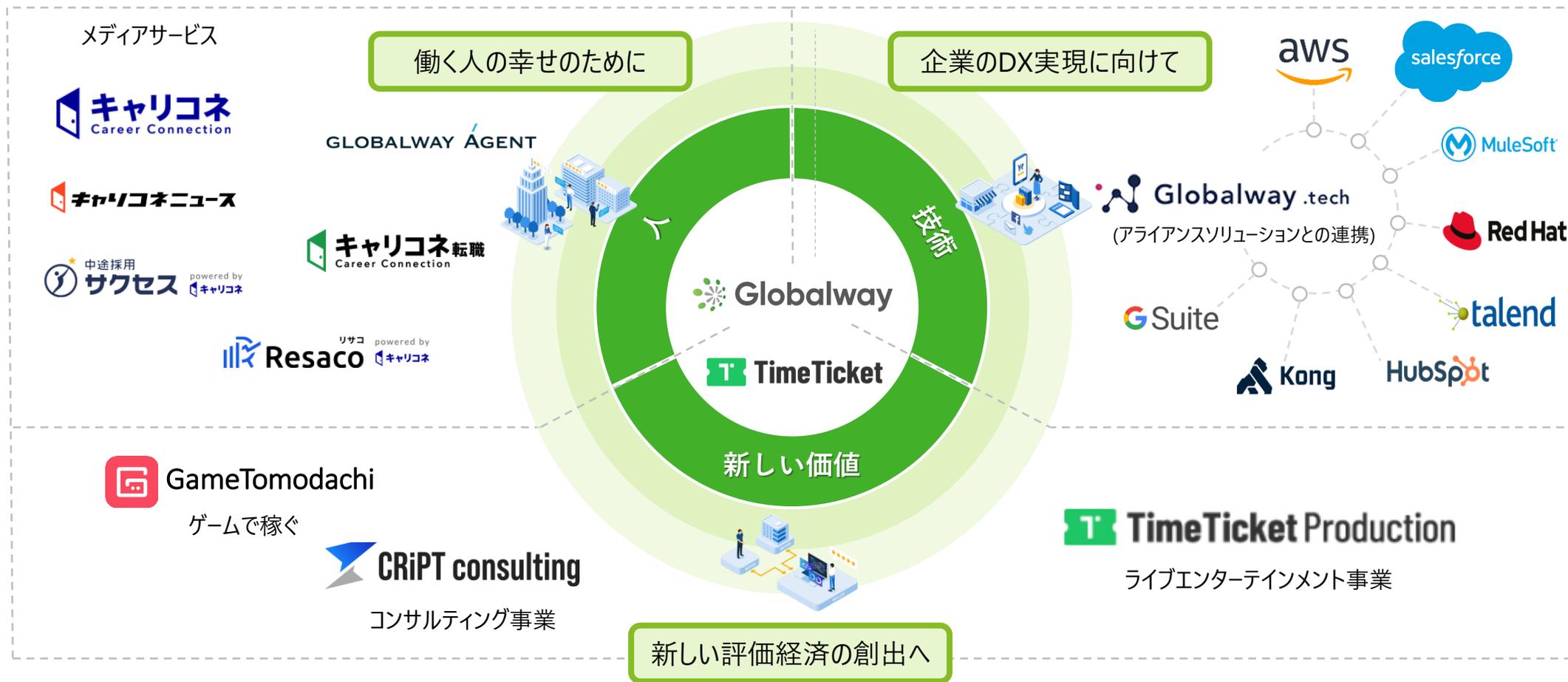


# Appendixes

# 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	

# 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。