

2026年3月期 第1四半期 決算説明資料

2025年8月14日

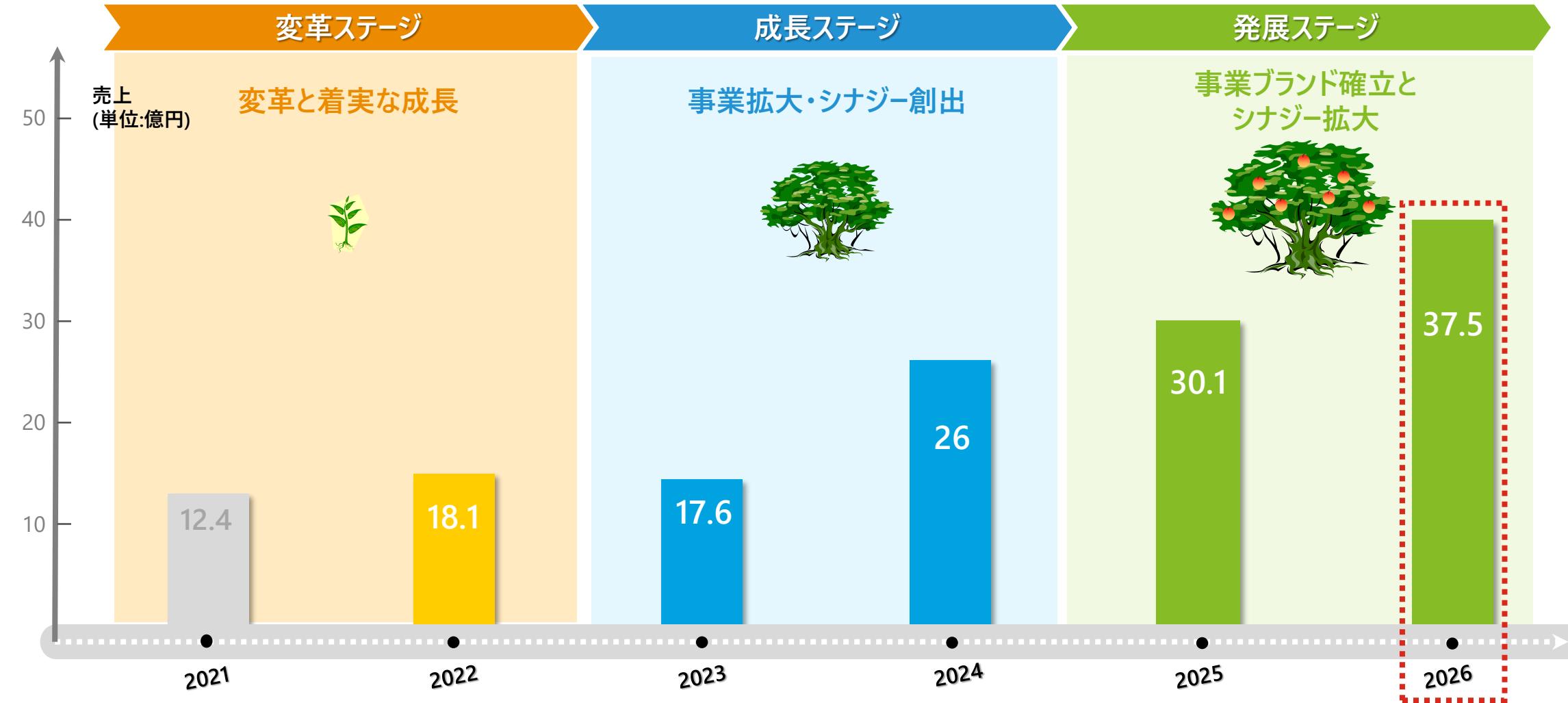
株式会社グローバルウェイ（東証グロース：3936）
代表取締役会長兼社長 CEO 各務 正人



全社の業績報告

中長期計画最終年の本年は、次期中長期計画に向けた事業基盤の確立を行い、グループ及びグローバルウェイ単体での利益確保を実施し、黒字化を目指す

中長期計画



連結売上高は、グループ会社の収益増加により前年同期比で大きく増加。営業利益は、プロジェクトや全社での収益改善が功を奏し、前期に比べ大きく改善

2026年3月期 第1四半期 業績サマリ

グループ会社売上増により
前年比増加

前期比

+221 百万円

年間予算
進捗率

22.5 %

売上高

845

百万円

収支改善施策により
前年比大きく改善

前期比

+168 百万円

年間予算

142 百万円

営業利益

△55

百万円

2026年3月期第1四半期 損益計算書

■連結 損益計算書

(単位:千円)

業績	2026年3月期 第1四半期実績	2025年3月期 第1四半期実績	増減額	増減率	2026年3月期 通期業績予想 ※	進捗率
売上高	845,963	624,048	+ 221,915	+ 35.6%	3,750,000	22.5%
営業利益	△55,145	△223,389	+ 168,244	—	+ 142,511	—
経常利益	△65,061	△216,761	+ 151,700	—	+ 141,094	—
親会社株主に帰属 する純利益	△19,355	△156,976	+ 137,621	—	+ 54,477	—

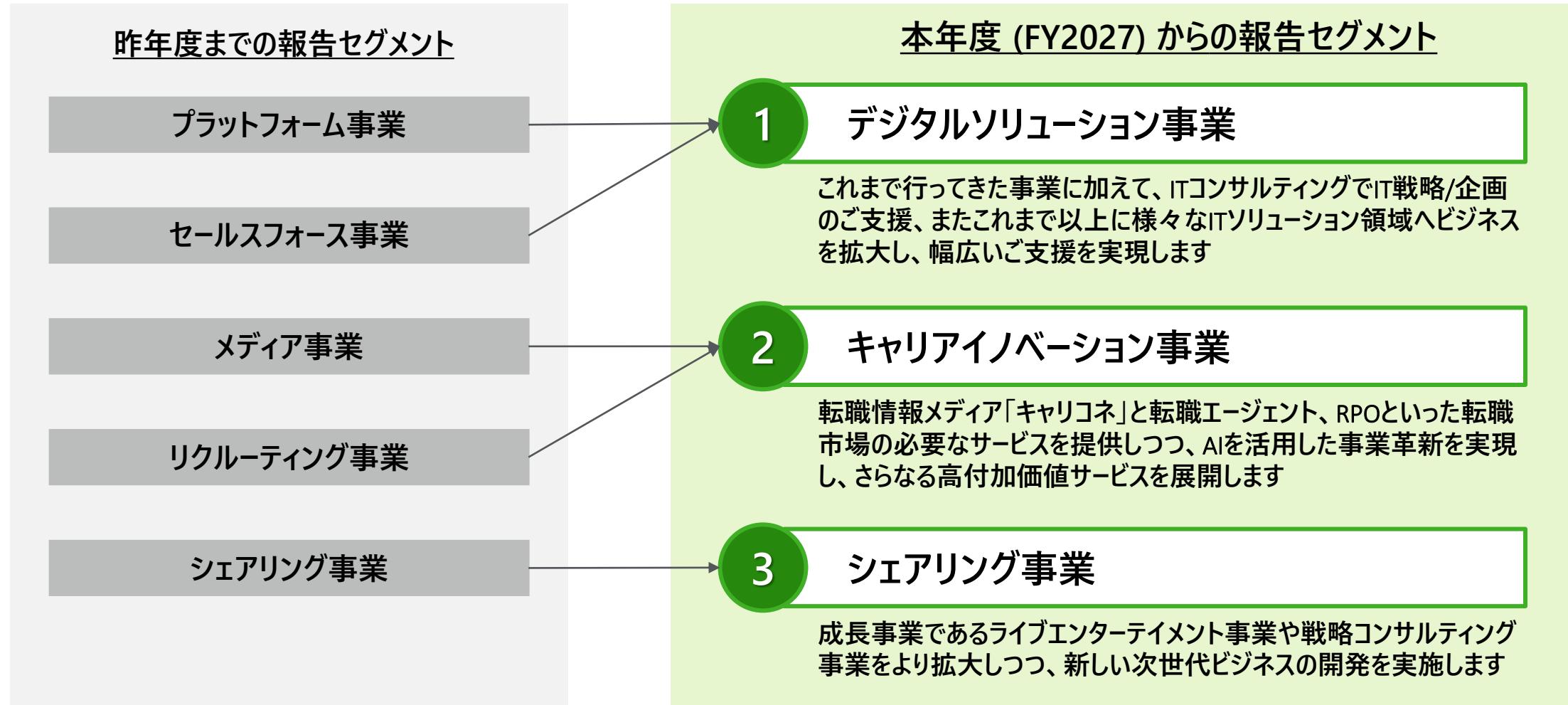
※2026年3月期通期業績予想につきましては、2025年8月14日開示発表値による

■単体 損益計算書

売上高	483,218	507,944	△24,726	△4.9%
営業利益	△28,011	△135,641	△107,629	—
経常利益	△20,787	△131,957	△117,170	—
当期純利益	△21,271	△132,284	△111,012	—

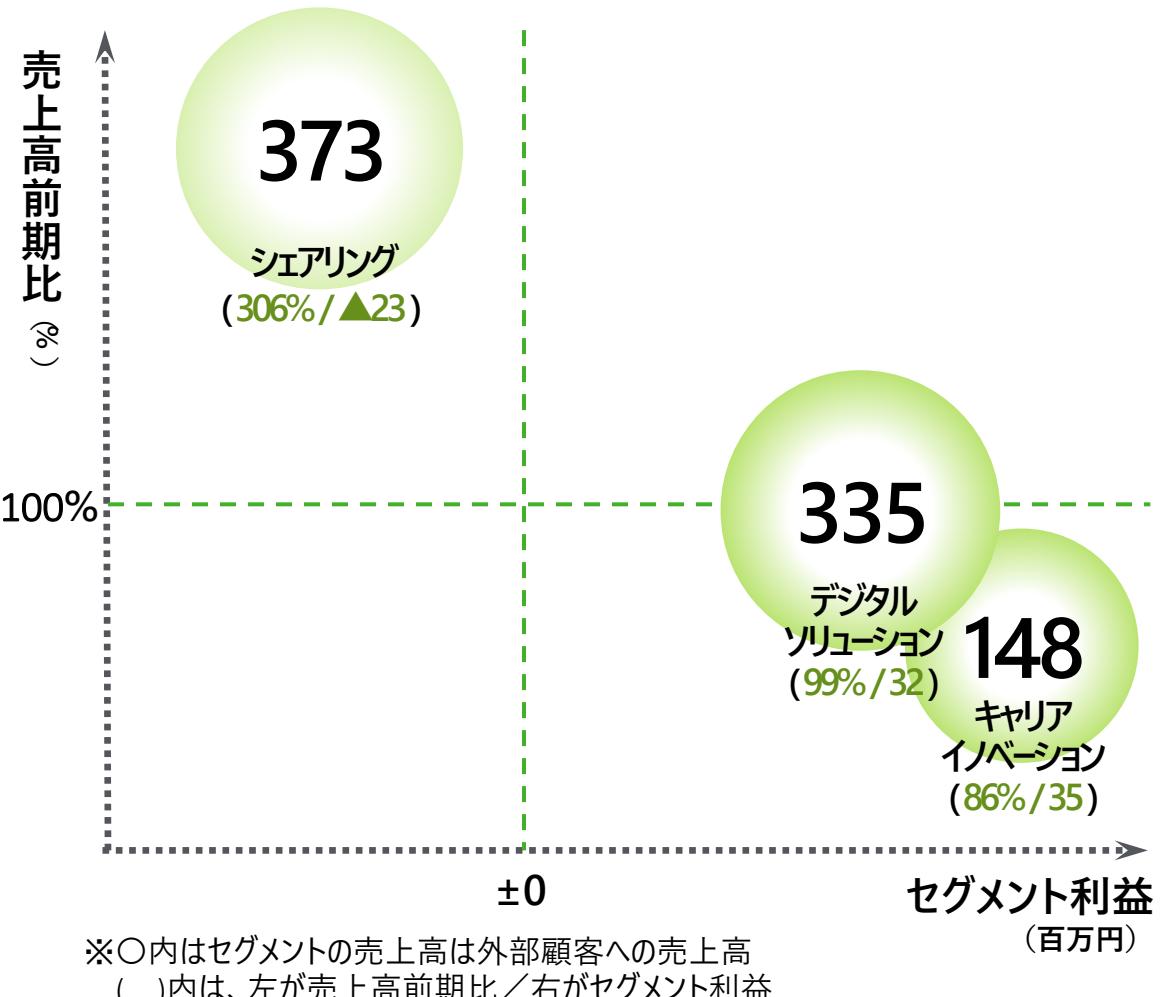
既存事業や新規サービスを複合的に事業展開し、かつ各事業やサービスの相乗効果を最大化していくため、事業セグメントを3つに統合

セグメント変更について



デジタルソリューション、キャリアイノベーション両事業の売上高は堅調に推移。シェアリング事業は大きく売上拡大。各事業での収益改善を実施し、着実にセグメント利益を計上

2026年3月期 第1四半期 業績サマリ (セグメント別)



業績概要

□ デジタルソリューション事業

昨年度と同程度の売上を達成。営業利益に関しては、今年度から利益計画の見直しが功を奏し大きく改善。売上に関しては、下期に案件が偏重する可能が高いため、採用強化も含めて対応する。

□ キャリアイノベーション事業

メディアサービスは、キャリコネを利用した新規DBサービスの立ち上げを計画しており、関連サービスの収益化の取り組みが重要テーマ。リクルーティングサービスは各方面で好調であり、特に利益面で大きく貢献。

□ シェアリング事業

昨年度から引き続き、ライブエンターテインメント、戦略コンサルティングビジネスが売上・セグメント利益共に好調。下期も引き続き好調に推移する見込み。

売上高においては、シェアリング事業が大きく成長。セグメント利益については、全事業において昨年度四半期実績に比べ大きく改善し、赤字幅は大きく縮小

2026年3月期第1四半期 セグメント別実績

(単位 : 千円)

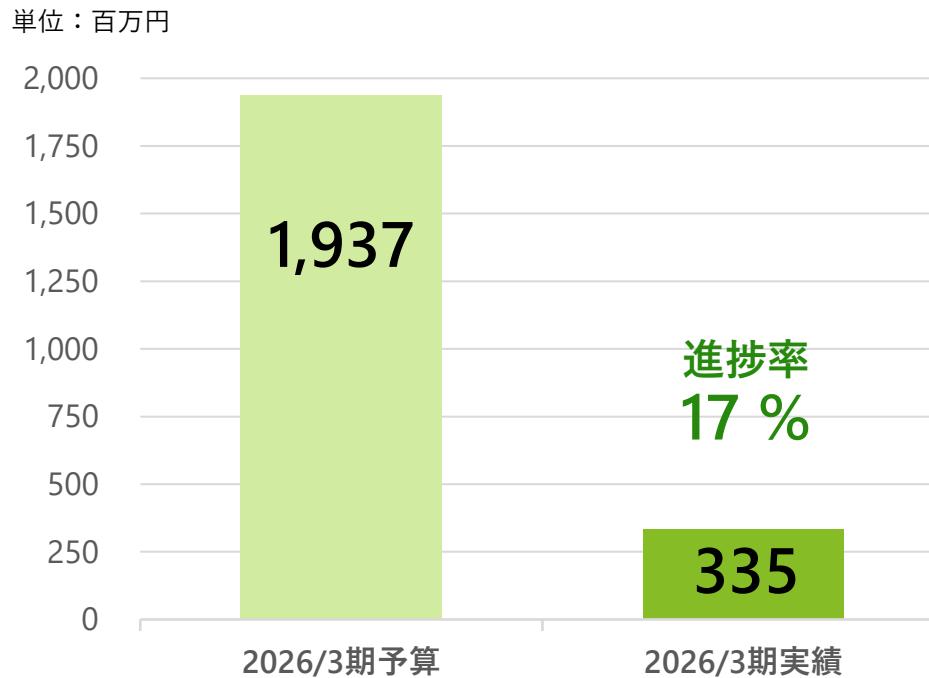
事業セグメント	2026年3月期 第1四半期	2025年3月期 第1四半期実績	増減額	増減率
外部顧客へ の売上高	デジタルソリューション事業	335,179	338,165	△2,986 △0.8%
	キャリアイノベーション事業	144,637	166,451	△21,814 △13.1%
	シェアリング事業	366,146	119,431	+ 246,715 + 206.5%
	合計	845,962	624,047	+ 221,915 + 192.6%
セグメント 利益	デジタルソリューション事業	32,544	△31,413	+ 63,957 -
	キャリアイノベーション事業	35,841	13,087	+ 22,754 + 173.8%
	シェアリング事業	△23,733	△84,421	+ 60,688 -
	調整額	△99,798	△120,642	+ 20,844 -
	合計	△55,146	△223,389	+ 168,243 -

各セグメントの業績報告

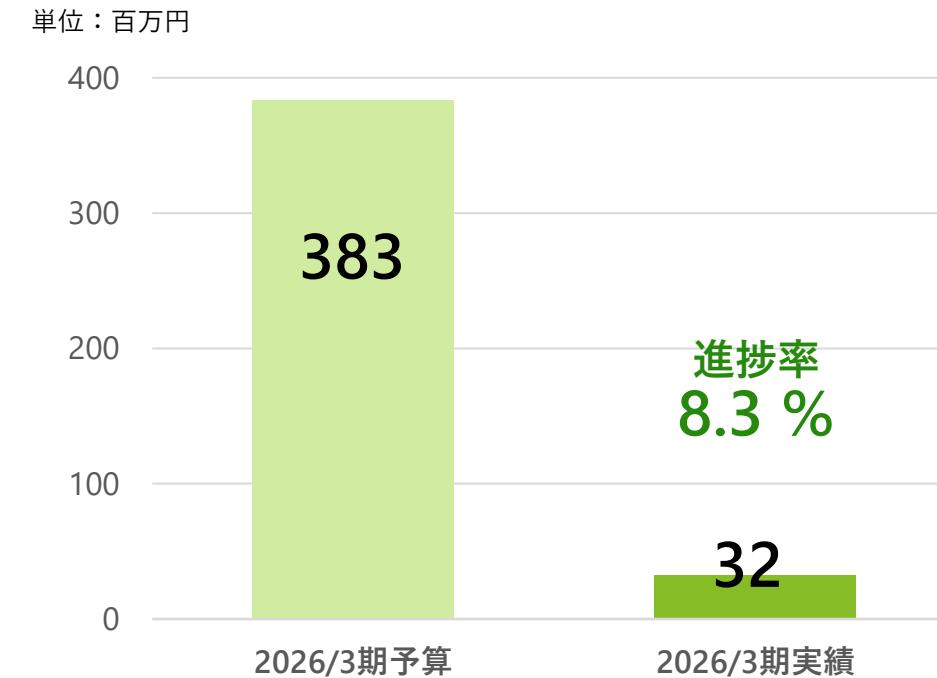
売上高・セグメント利益ともに対年間予算では軟調に推移。下期の案件受注に向けて、AIやデジタル活用に関する営業活動を推進中

デジタルソリューション事業 (1/2)

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

ITコンサルティングサービスを本格展開し上流へ支援領域を広げるとともに、新たなクラウドソリューションの提供によりサービスの幅を広げてまいります

デジタルソリューション事業 (2/2)

今期の主な取り組み

■ 安定したプロジェクトの運営

プロジェクトの品質管理を強化、また提案内容の精査を行うことで、クライアントに期待通りの価値を提供し、適切な利益を確保する

■ ITコンサルティングサービスの立ちあげ

ITコンサルティングサービスを本格的に立ち上げ、戦略・企画段階に対するご支援を拡大。さらにシステム開発やソリューション導入の案件獲得に繋げ、全体の収益を拡大する

■ 支援可能なクラウドソリューションの拡大

SalesforceやMulesoftで培ってきたクラウドソリューション導入の知見をベースに、他のSaaSソリューションのデリバリーへも範囲を拡大

■ コンサルタント・エンジニアの採用強化

キャリアアイノベーション事業と連携し、優秀なコンサルタントやエンジニア採用を強力に推進し、より付加価値の高いサービス提供可能とする

Q1の状況

- ✓ 提案時のプロジェクトレビューを強化
- ✓ プロジェクト収支計画と実績の管理方法の改善を推進中

- ✓ GW Consultingを立ち上げ。IT戦略・企画領域を中心に、PMO案件の提案等、新規案件営業を鋭意実施中
- ✓ あわせて人員強化に向けた採用もリクルーティングサービスチームと連携して展開中

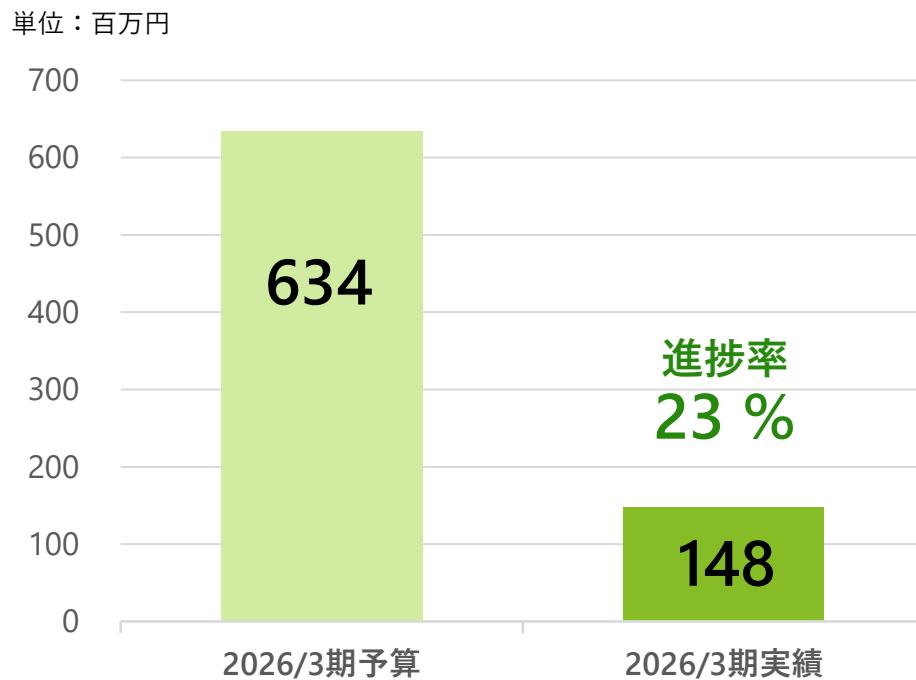
- ✓ HubSpotとのパートナー契約を締結
- ✓ HubSpot関連の複数案件の営業活動を実施中
- ✓ SalesforceにおいてもAgentforce、EducationCloud等の新規領域にサービスを展開中

- ✓ キャリコネやリクルーティングサービスのチームと連携し、すでに数名のエンジニア人材採用に成功。
- ✓ 下期の案件増加に備え、人材獲得をさらに進める

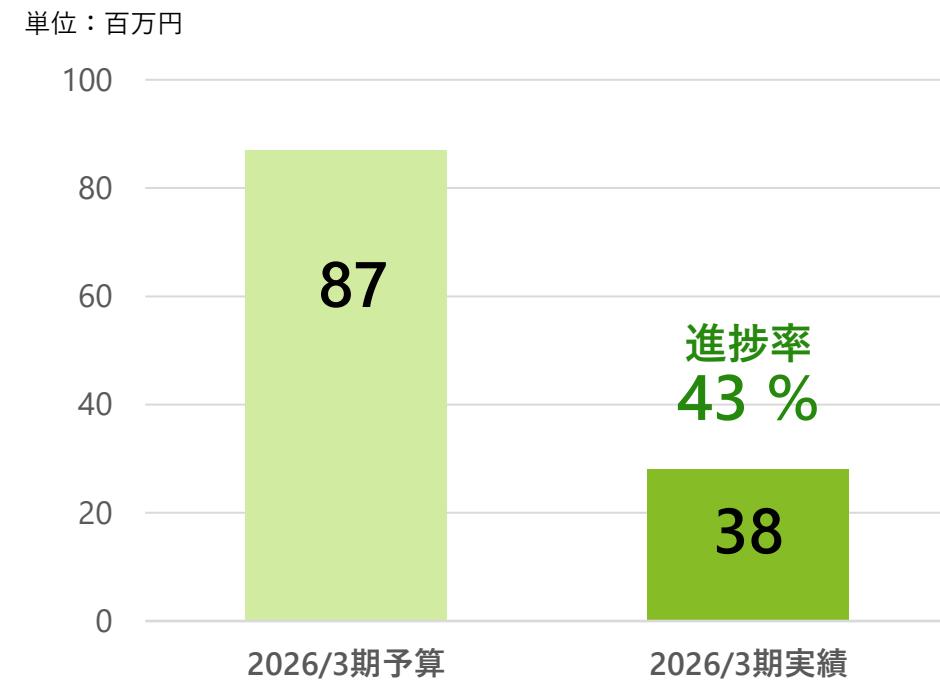
リクルーティングサービスが牽引し、売上高・セグメント利益で好調を維持。キャリコネを活用した新規人材DBサービスの収益化によりさらなる利益拡大を目指す

キャリアイノベーション事業 (1/2)

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

メディアサービスにおける新規人材DBサービスの収益化への取り組みを強化する一方で、リクルーティングサービスにおいては、得意領域における安定的な収益拡大を一層推進する

キャリアイノベーション事業(2/2)

今期の主な取り組み

■ キャリコネのSEO回復

キャリコネのSEO対策を継続実施しつつ、メディア利用者に対して魅力的なコンテンツの拡充を図り、新規利用者を獲得することによりキャリコネの売上拡大を図る

■ 新規人材DBサービスを開発（昨年度から継続）

昨年度から着手しているキャリコネのDBを活用した新規サービスの開発を完了し、年度後半でのサービスリリース及び収益化を目指す

■ リクルーティング領域での安定的な売上・利益確保の実現

外資IT・コンサル・事業会社の3領域においてバランスよく安定的な支援を実現し、特定業界の景気や市況の影響を受けづらい事業に変革する

Q1の状況

- ✓ SEO対策の施策を継続実施中
- ✓ メディア利用者に対する魅力的なコンテンツの拡充に向けた検討を推進中

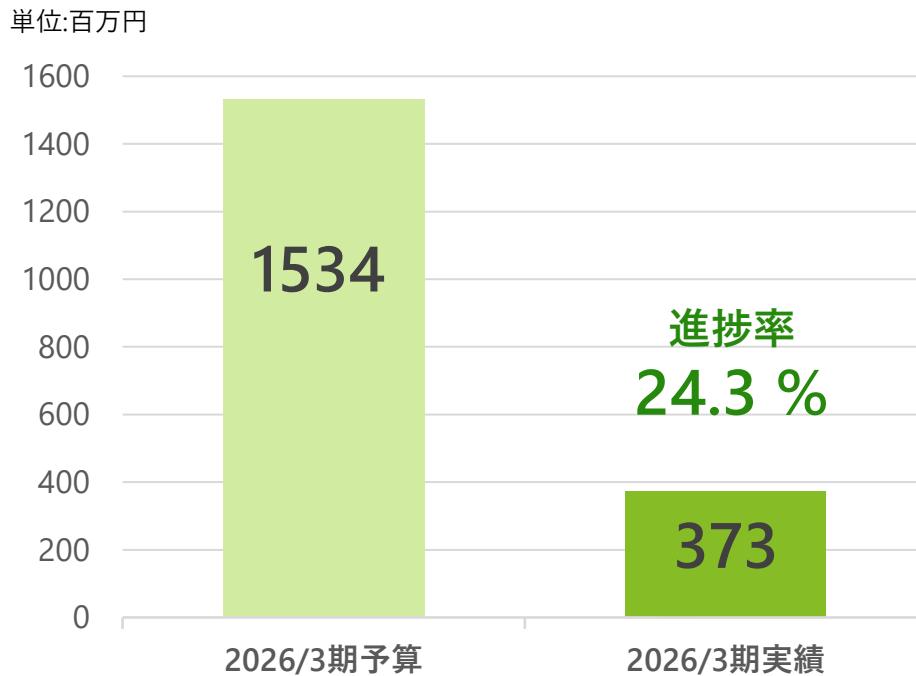
- ✓ 新規人材DBサービスのテスト版が完成
- ✓ 正式リリースに向けて各種テストやチューニングを実施中
- ✓ 下期のサービス正式リリースを目指す

- ✓ 当社の得意領域である外資IT、コンサルティング会社、事業会社のそれぞれの領域で安定して売上確保を実施中
- ✓ Q2以降も継続して展開する

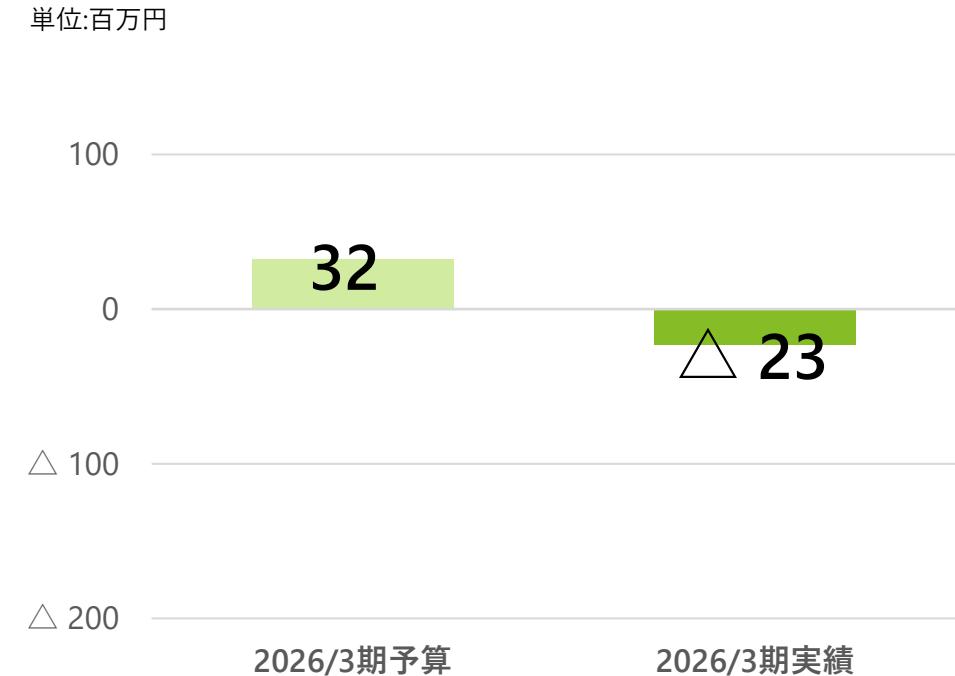
昨年度から引き続き、ライブエンターテインメント、戦略コンサルティングビジネスが売上高・セグメント利益共に好調。下期も引き続き好調に推移する見込み

シェアリング事業 (1/2)

売上高



セグメント利益



好調であるTikTokライバー事業とシナジー効果の高いビジネスを新規に立ち上げつつ、戦略コンサルティング事業では、顧客基盤の確立と体制拡大を図り、事業拡大を目指します

シェアリング事業 (2/2)

今期の主な取り組み

■ タイムチケットプラットフォームを利用した販売及び購入者の拡大
TikTokLiverとのシナジーを活用した利用者の拡大を目指す

■ TikTokライバーの増加とマネジメント体制の確立
TikTokライバーを積極的にスカウトを実施し、所属ライバー数増加を目指すと同時に、1人当たりの収益性維持のためのマネジメント体制を強化する

■ TikTok関連ビジネスの立ち上げ
Live CommerceやIP関連等、TikTokを活用した周辺事業を立ち上げる

■ ビジネスコンサルティング事業のさらなる顧客獲得と体制強化
既存顧客からの受注増を目指しつつ、新規クライアント創出を積極的に実施し、メンバーの採用を強化し、体制拡大を図る

Q1の状況

✓ TikTokライバーとのシナジーを活用した新規販売者の獲得の取り組みを実施中

✓ 優良エージェンシーNo.1を獲得（収益性や成長性の評価制度）
✓ 新規獲得150名/月を維持
✓ 新規獲得を維持しつつ、収益性の維持する体制整備を実施中

✓ Live CommerceやIP関連事業については、立ち上げに向けた情報収集を実施中

✓ 今年度下期受注に向けた商談状況は順調。採用についても計画通りに推移中

“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。



Appendices

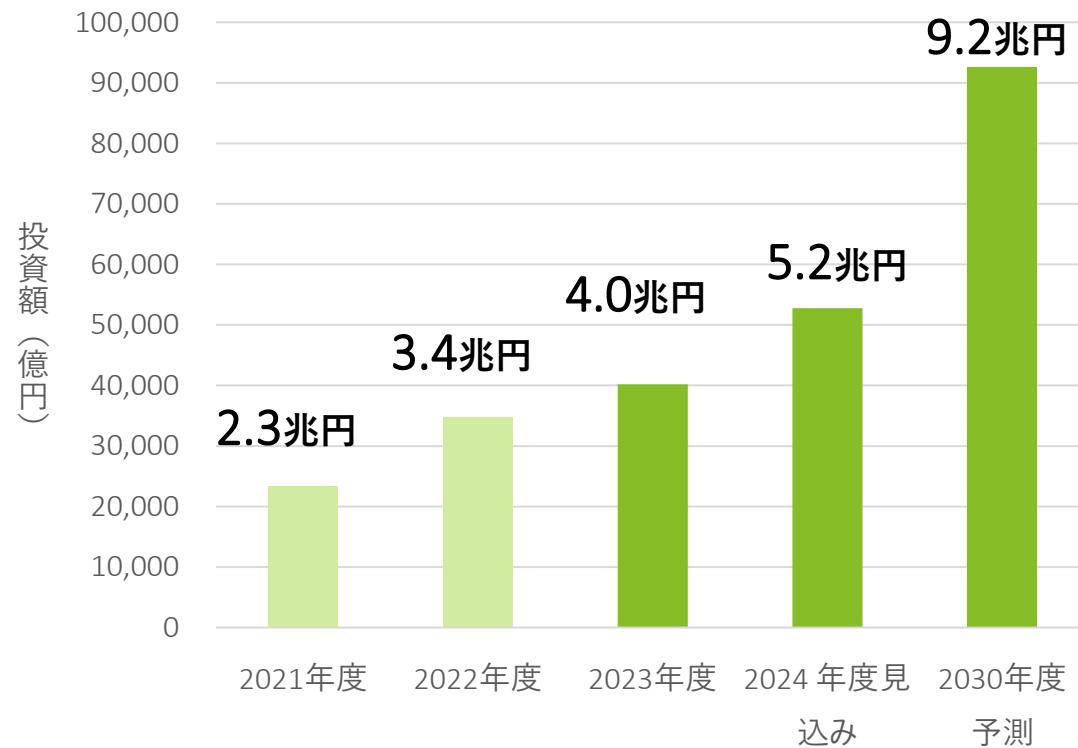
会社概要

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	146名 (外、臨時12名) (連結・2025年3月末)
役員	代表取締役会長兼社長CEO 各務 正人 取締役 梁 行秀 取締役 中村 紘彦 取締役 伊藤 享弘	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 取締役 (監査等委員) 清水 知彦	
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	デジタルソリューション事業 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Salesforce等のSaaSプラットフォームでの導入支援・カスタマイズ開発や運用サポートサービスの提供。システム企画やPMO等のITコンサルティングサービスの提供	キャリアイノベーション事業 働く人のための情報プラットフォーム「キャリコネ」の運営と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

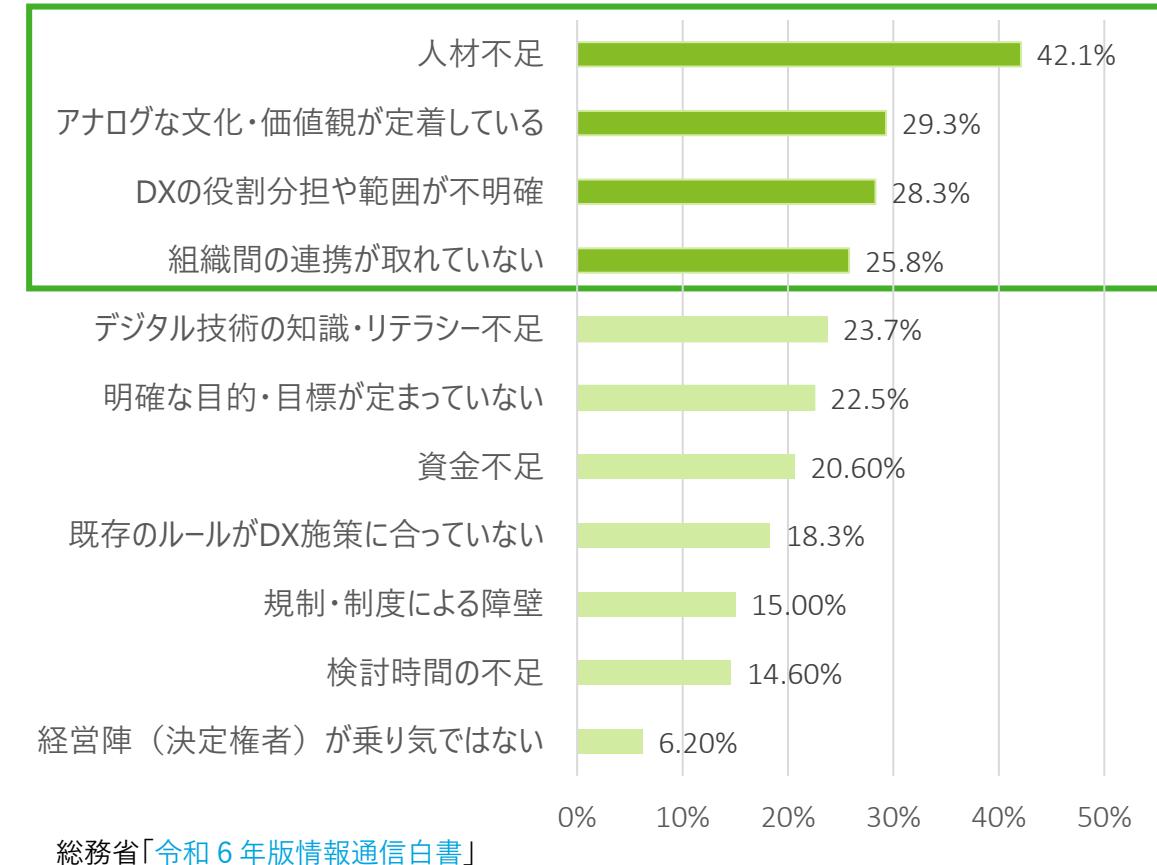
国内デジタルトランスフォーメーション(DX)関連投資額は、2030年には約9.2兆円に拡大見込み。一方、約4割の企業でDXを担う人材不足・変革するための意識・体制面に課題

当社グループを取り巻く環境

国内DX関連投資額の推移



DXを進める企業の課題（国内）

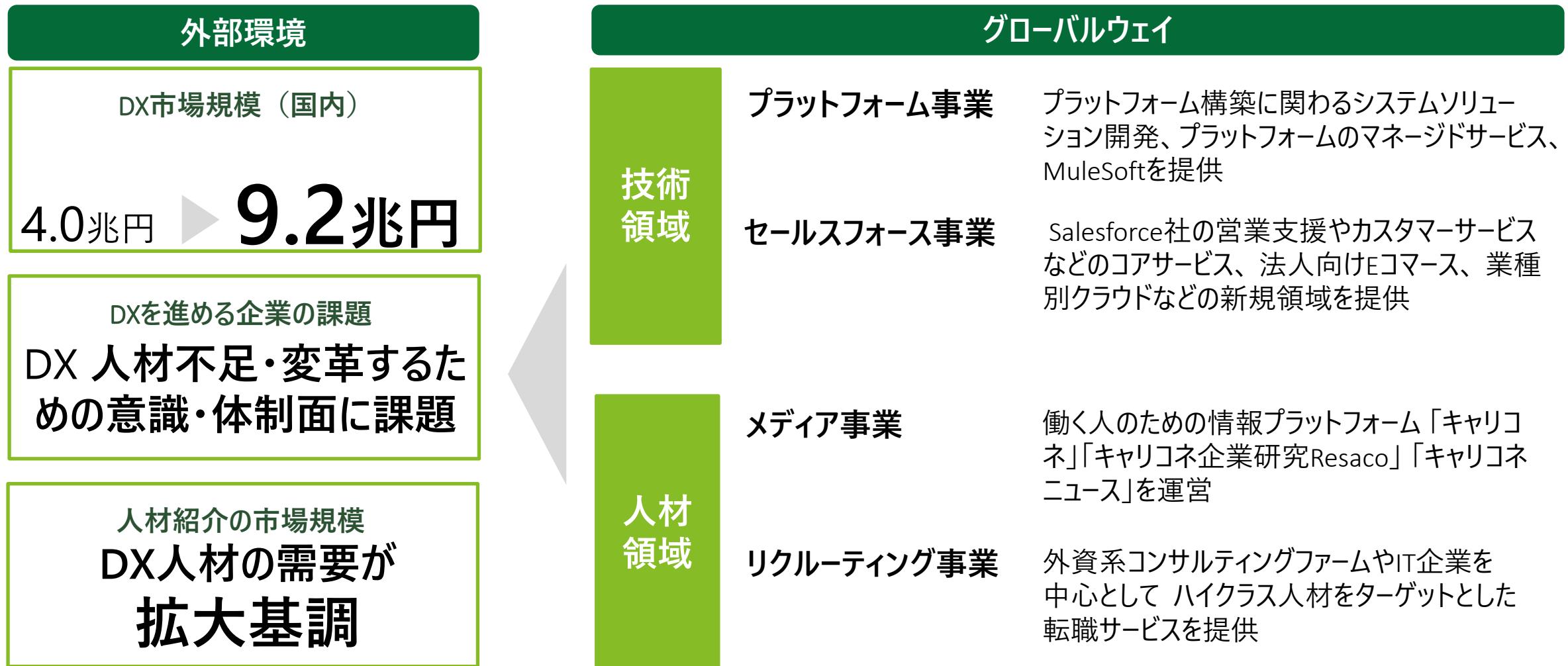


株式会社富士キメラ総研「[2025デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編](#)」

総務省「[令和6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。