

2026年3月期 第3四半期 決算説明資料

2026年2月13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

連結売上高は2,757百万円、年間予算進捗73.5%まで前進

営業利益は34百万円と黒字維持、収益改善を継続し前期比でも大きく改善

2026年3月期 第3四半期 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

+669 百万円

年間予算
進捗率

73.5 %

売上高

2,757
百万円

収支改善施策により
前年比大きく改善

前期比

+417 百万円

年間予算

142 百万円

営業利益

34
百万円

2026年3月期第3四半期 損益計算書

■連結 損益計算書

(単位:千円)

業績	2026年3月期 第3四半期実績	2025年3月期 第3四半期実績	増減額	増減率	2026年3月期 通期業績予想 ※	進捗率
売上高	2,757,774	2,088,554	+ 669,220	+ 32.0%	3,750,000	73.5%
営業利益	34,919	△382,604	+ 417,524	—	+ 142,000	—
経常利益	40,126	△398,688	+ 438,815	—	+ 141,000	—
親会社株主に帰属 する純利益	20,812	△366,490	+ 387,302	—	+ 54,000	—

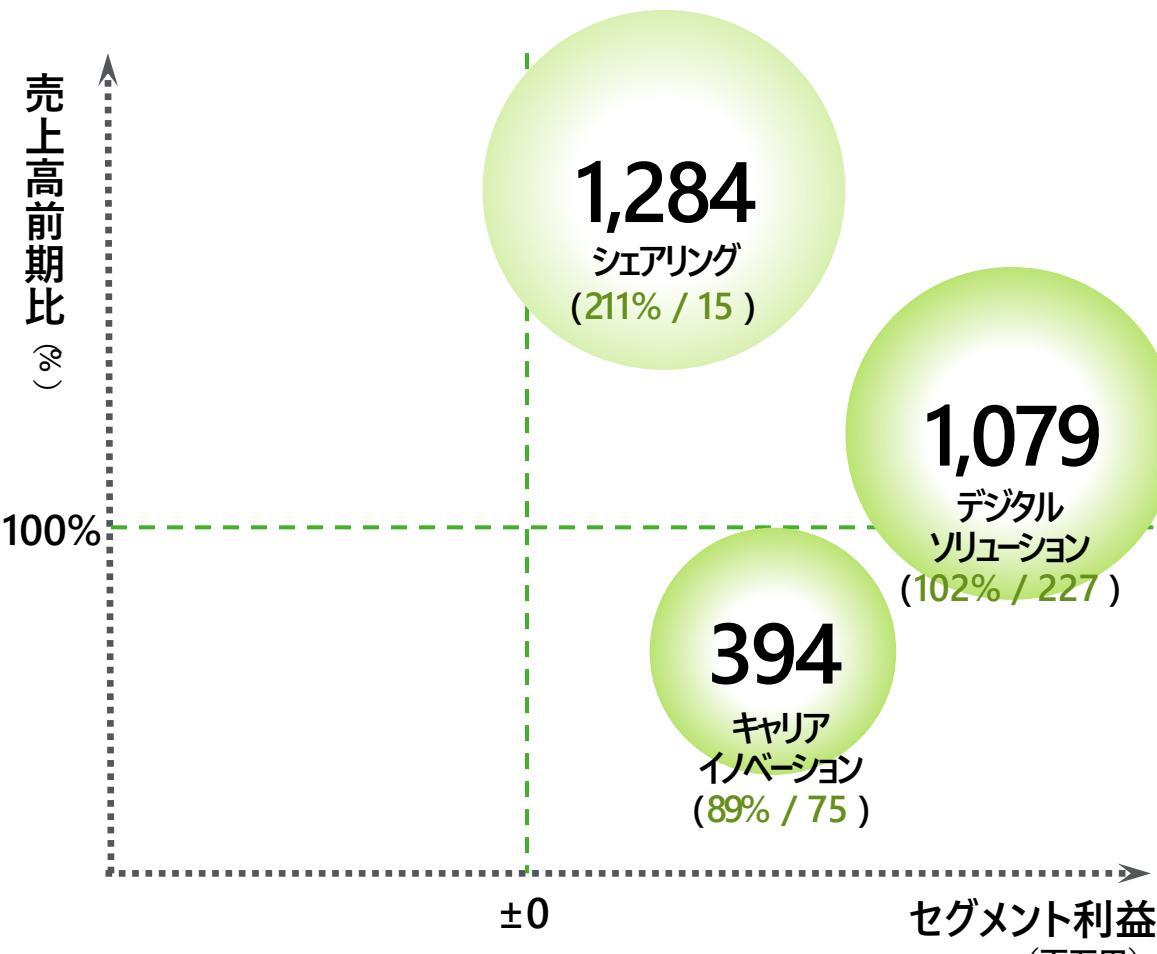
※2026年3月期通期業績予想につきましては、2025年5月20日開示発表値による

■単体 損益計算書

売上高	1,482,906	1,511,854	△28,947	△1.9%
営業利益	29,018	△360,712	+ 389,730	—
経常利益	45,968	△351,898	+ 397,866	—
当期純利益	13,169	△352,880	+ 366,049	—

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、セグメント利益を計上

2026年3月期 第3四半期 業績サマリ (セグメント別)



※○内はセグメントの売上高は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

- デジタルソリューション事業
売上は前年同期並みを確保しつつ、案件収支管理の強化が功を奏し、収益改善が進展。確度の高い案件の獲得と採用強化による供給力向上で、第4四半期の伸長につなげる。
- キャリアイノベーション事業
リクルーティングが堅調で、特に利益面の貢献が大きい。メディアではキャリコネの資産を活用したサービスを進め、第4四半期に向けて収益化と業績寄与の具体化を図る。
- シェアリング事業
ライブエンターテインメント／戦略コンサルティングが好調を継続しており、売上成長を牽引。コンサルは期後半偏重の特性を踏まえ、第4四半期での大きな利益貢献を見込んでいる。

売上高においては、シェアリング事業が大きく成長し、全社の増収を牽引。セグメント利益については、全事業において前年四半期実績に比べ大きく改善し、営業利益の黒字化を実現

2026年3月期第3四半期 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3四半期	2026年3月期 第3四半期実績	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	1,079,085	1,057,564	+ 21,521 + 2.0%
	キャリアイノベーション事業	394,292	440,302	△46,010 △10.4%
	シェアリング事業	1,284,397	590,687	+ 693,710 + 117.4%
	合計	2,757,774	2,088,553	+ 669,221 + 32.0%

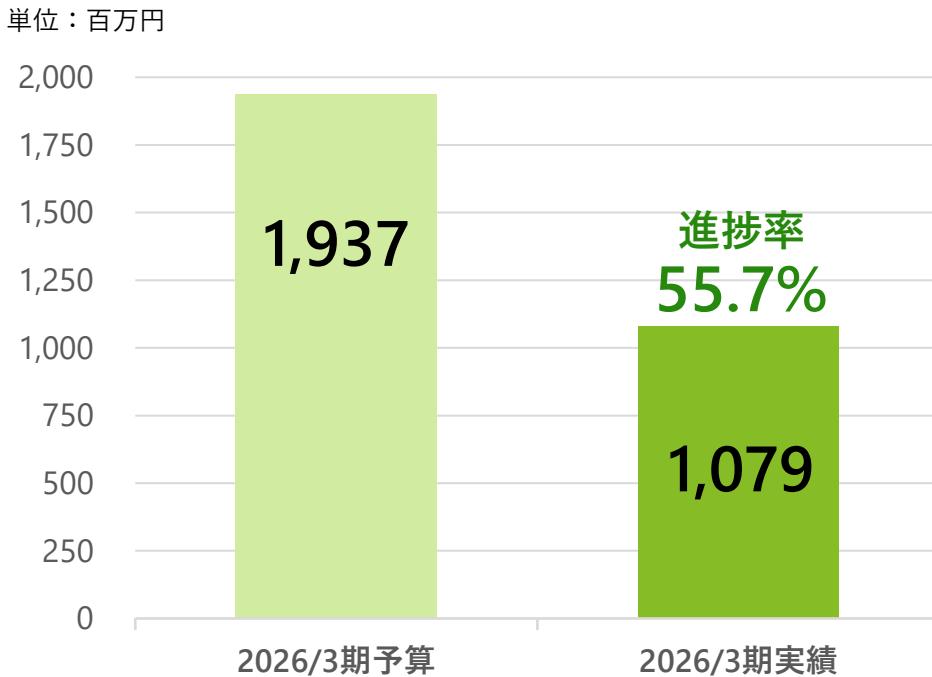
セグメント 利益	デジタルソリューション事業	227,836	△58,707	+ 286,543 -
	キャリアイノベーション事業	75,952	23,655	+ 52,297 -
	シェアリング事業	15,431	△7,904	+ 23,335 -
	調整額	△284,300	△339,648	+ 55,348 -
	合計	34,919	△382,604	+ 417,523 -

各セグメントの業績報告

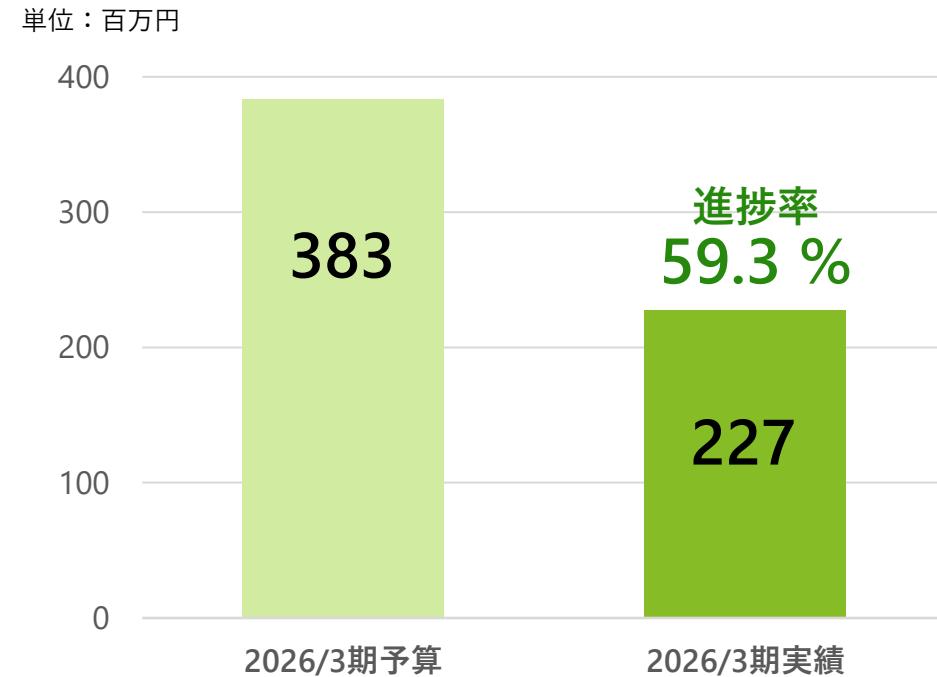
ITコンサルティングを強化することで上流領域を拡大し、MuleSoftやSalesforceの案件を中心に新規受注の積み上げを推進

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

既存事業の順調な拡大に加え、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拡大。新たなクラウドソリューションの提供により、サービスの幅をさらに拡大中

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上げ

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

Q3の状況

✓ 提案時のプロジェクトレビューを強化したことにより、採算の悪い開発プロジェクトが減少。

✓ 本年度内にさらなるルール化を推進予定。

✓ ITコンサルティングサービスを本格的に展開し、立ち上げに成功。
IT戦略・企画領域を中心に、新規案件を複数受注。
今期だけでなく来期以降業績貢献にも期待。

✓ 来期に向けて組織を増員し、さらなる拡大を目指す予定。

✓ **MuleSoft事業が順調に拡大。受注契約も順調に増加。**

✓ Salesforceにおいては**Agentforce関連のプロジェクトを受注**、EducationCloud等の新規領域にも営業展開中。
✓ ServiceNow、HubSpotには、ソリューションをQ4より提供開始予定。

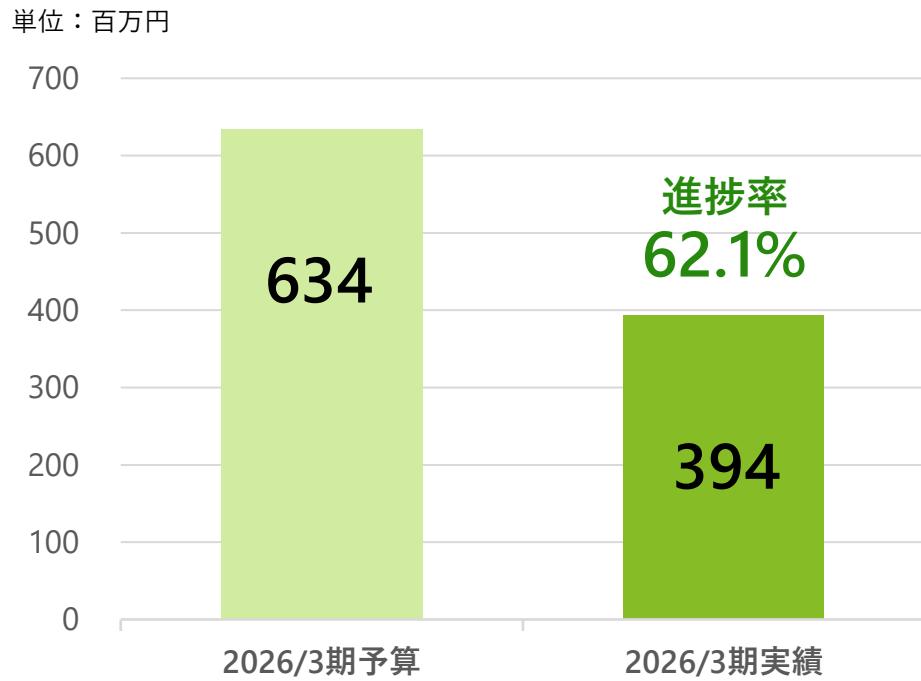
✓ キャリコネやリクルーティングサービスのチームと連携し、組織の核となる**管理職の採用に成功。**

✓ 採用体制を強化し、**ダイレクトリクルーティングによる人材獲得に成功。**

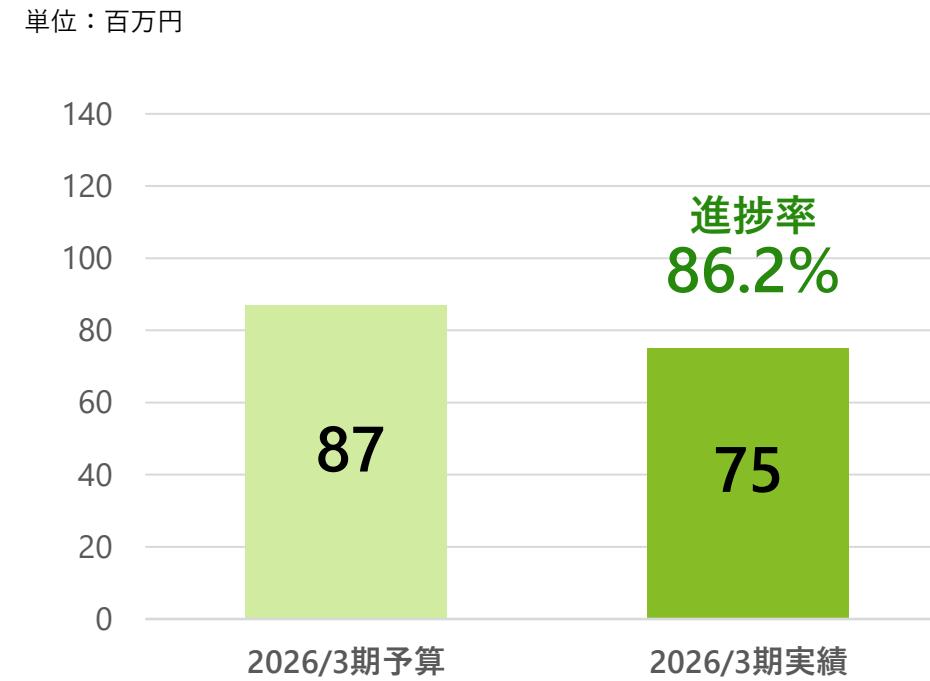
リクルーティングが堅調、特に利益面の貢献が大きい。メディアではキャリコネの資産を活用したサービスを進め、今後の収益化と業績寄与の拡大を図る

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

新規人材DBを限定リリースし、大手開拓で収益化の取り組みを加速。リクルーティングは得意領域で安定収益を確保し、即戦力となるコンサルタントの採用で更なる利益拡大を推進

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にくい事業に変革する

Q3の状況

- ✓ SEO対策の新規施策を複数実施中
- ✓ 魅力的なコンテンツの拡充に向けた施策を複数実施中

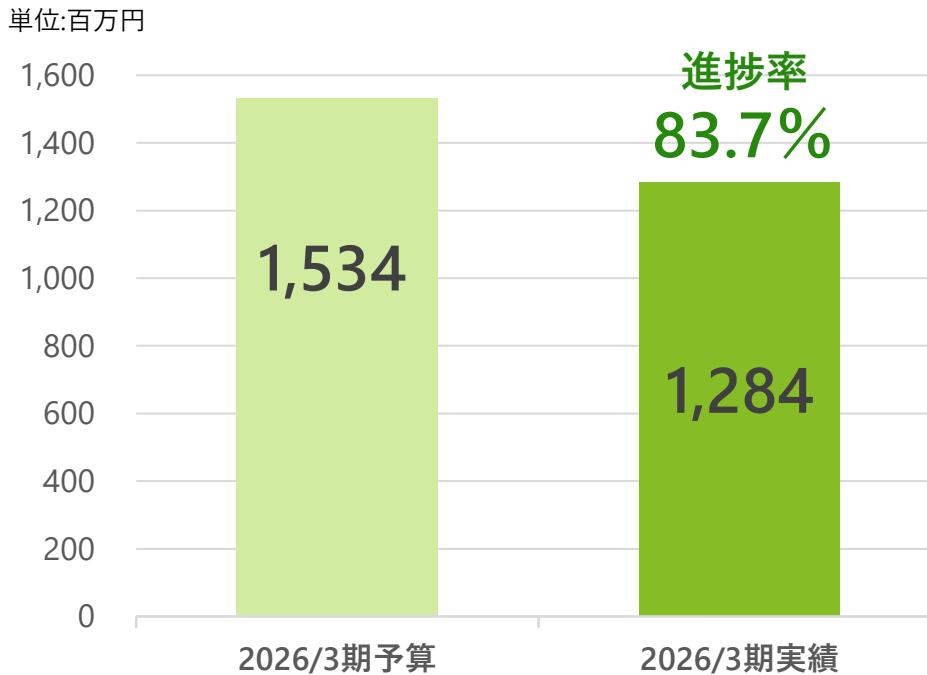
- ✓ 一部のクライアントに向けて限定リリースを実施。
- ✓ 大手クライアントを営業開拓中。

- ✓ 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・利益確保
- ✓ 業界経験のあるコンサルタントの採用に成功し、更なる利益拡大の見込み

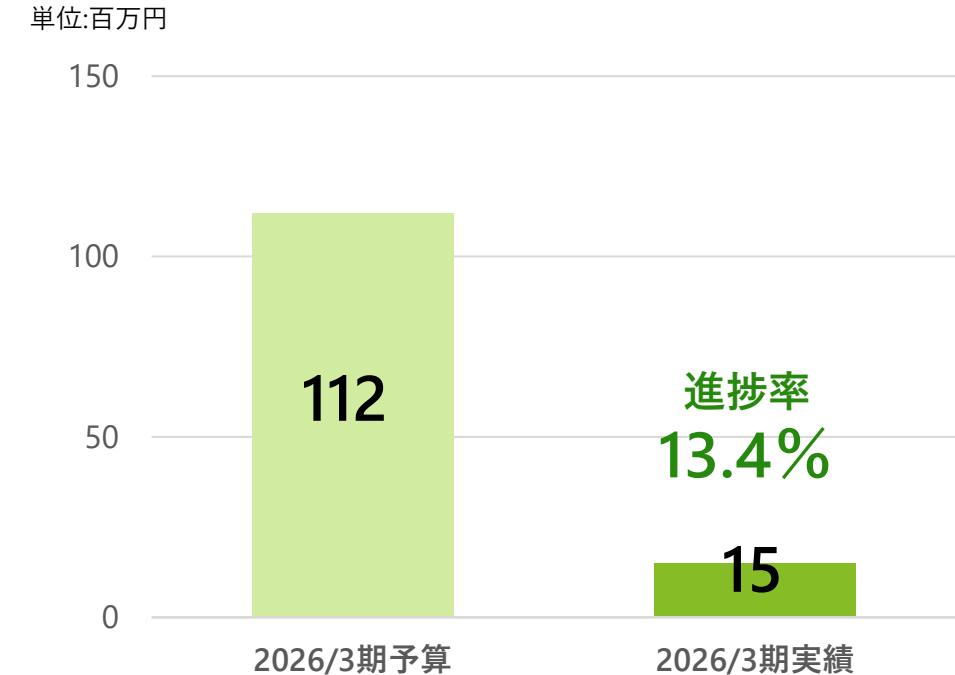
ライブエンターテイメントが好調を継続、売上成長を牽引
戦略コンサルティングは期後半偏重の特性を踏まえ、Q4での大きな利益貢献を見込む

シェアリング事業 (1/2)

売上高



セグメント利益



ライバー新規獲得150名／月ペースを確保し、黒字基調で推移。TikTokライバーとのシナジーで、タイムチケットの新規販売者の獲得を推進。Q4は海外市場進出を加速

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
TikTokライバーとのシナジーを強化し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
IP関連やライブコマース等、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

Q3の状況

✓コストを抑えた運営をしつつTikTokライバーとのシナジーを強化し、新規販売者の獲得の取り組みを推進中

✓TikTokより優良エージェンシー大賞を受賞（年間の収益性・成長性最上位表彰）
✓新規ライバー獲得150名/月を継続維持
✓海外事業を強化中

✓IP関連事業およびライブコマースについては、引き続き情報収集を継続中

✓Q3まで大幅な黒字化を実現、累計でも黒字化を達成

“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

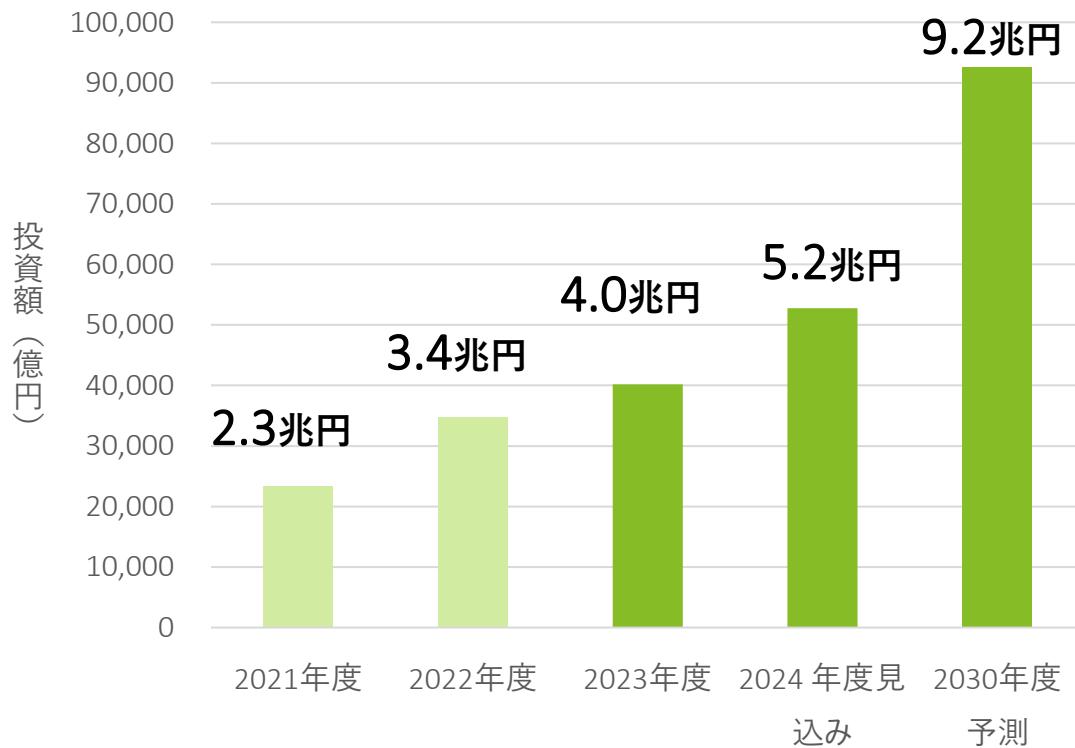
会社概要

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	<p>本社オフィス 〒105-0004 東京都港区新橋6丁目19番13号 エンスイテ御成門 5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</p>		
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	<p>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</p>	<p>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</p>	
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	<p>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</p>	<p>キャリアイノベーション事業 働く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</p>	<p>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</p>

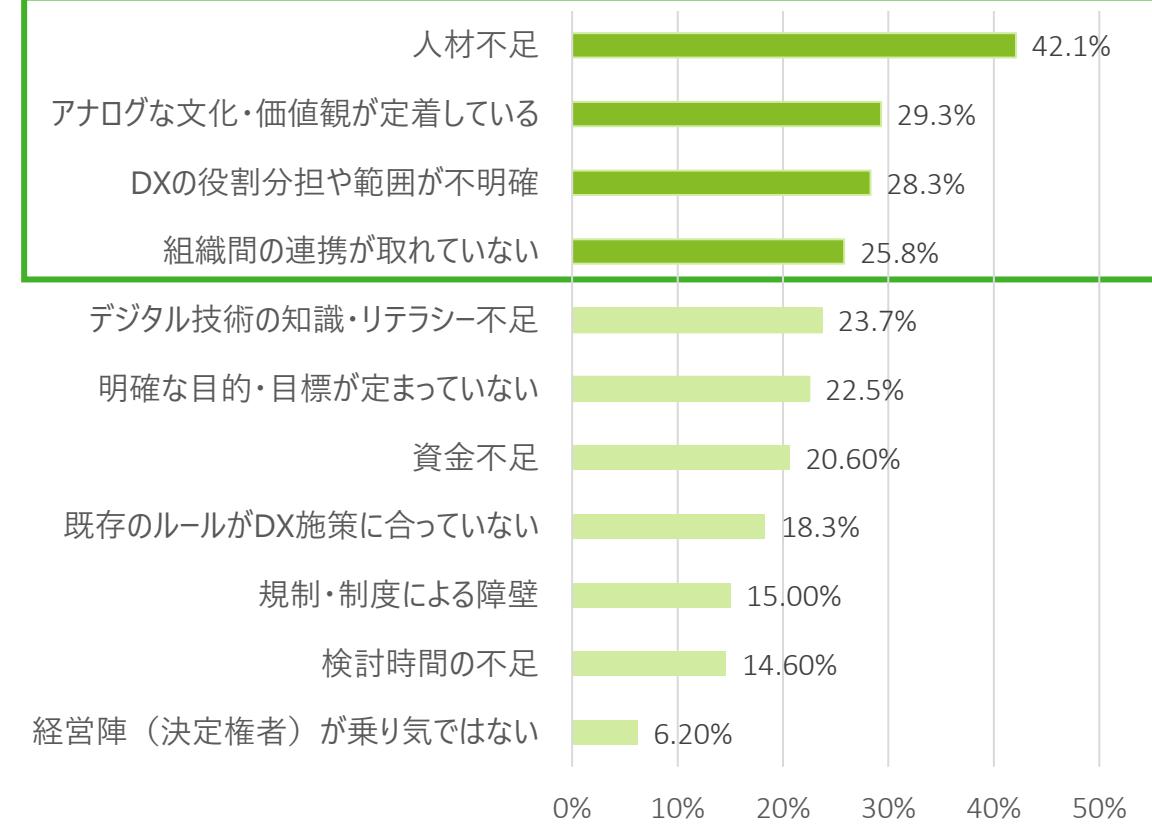
国内デジタルトランスフォーメーション(DX)関連投資額は、2030年には約9.2兆円に拡大見込み。一方、約4割の企業でDXを担う人材不足・変革するための意識・体制面に課題

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）

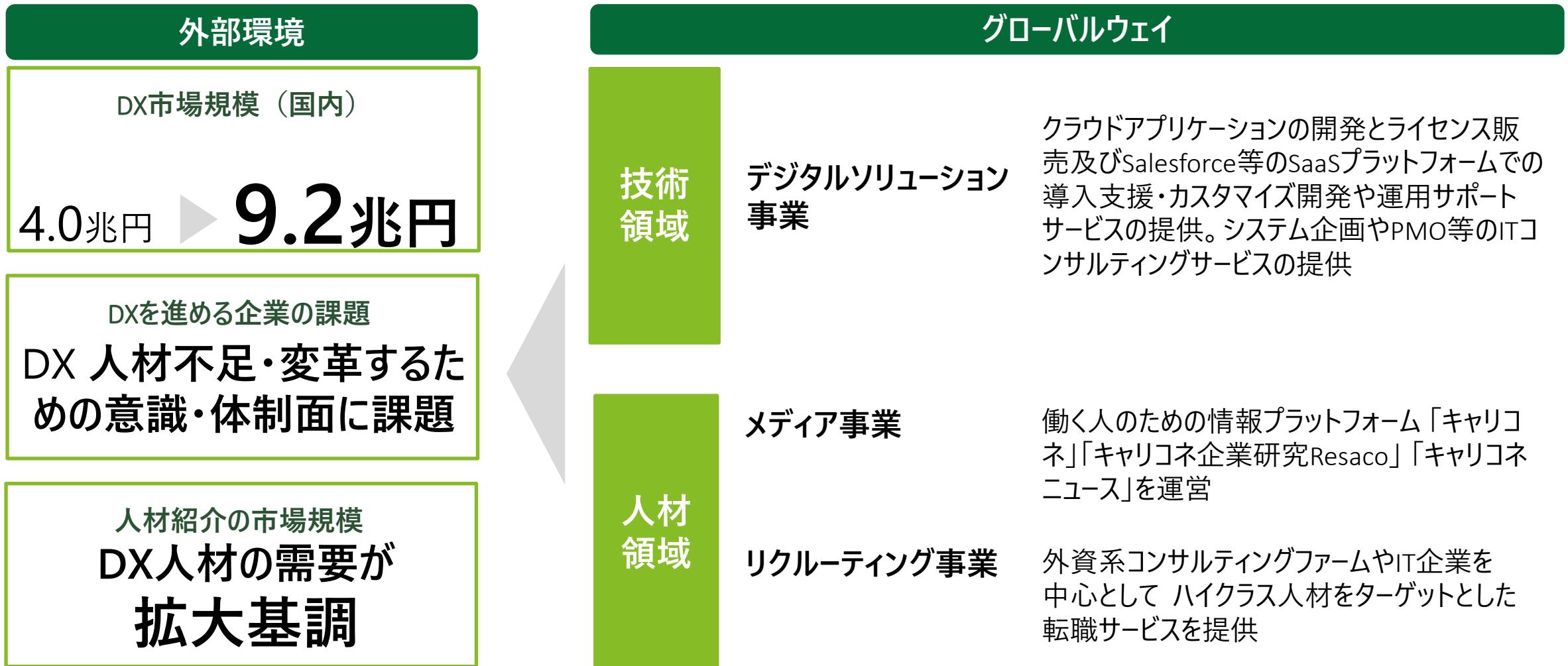


株式会社富士キメラ総研「[2025デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編](#)」

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



TikTokは国内で大規模な利用者基盤を確立
ライブコマース市場も拡大が見込まれ、クリエイター発掘・育成・案件化の伸びしろが大きい

TikTokライブマネージメント事業のポテンシャル

TikTok国内の市場母数

4,200万人 (国内MAU/月間)

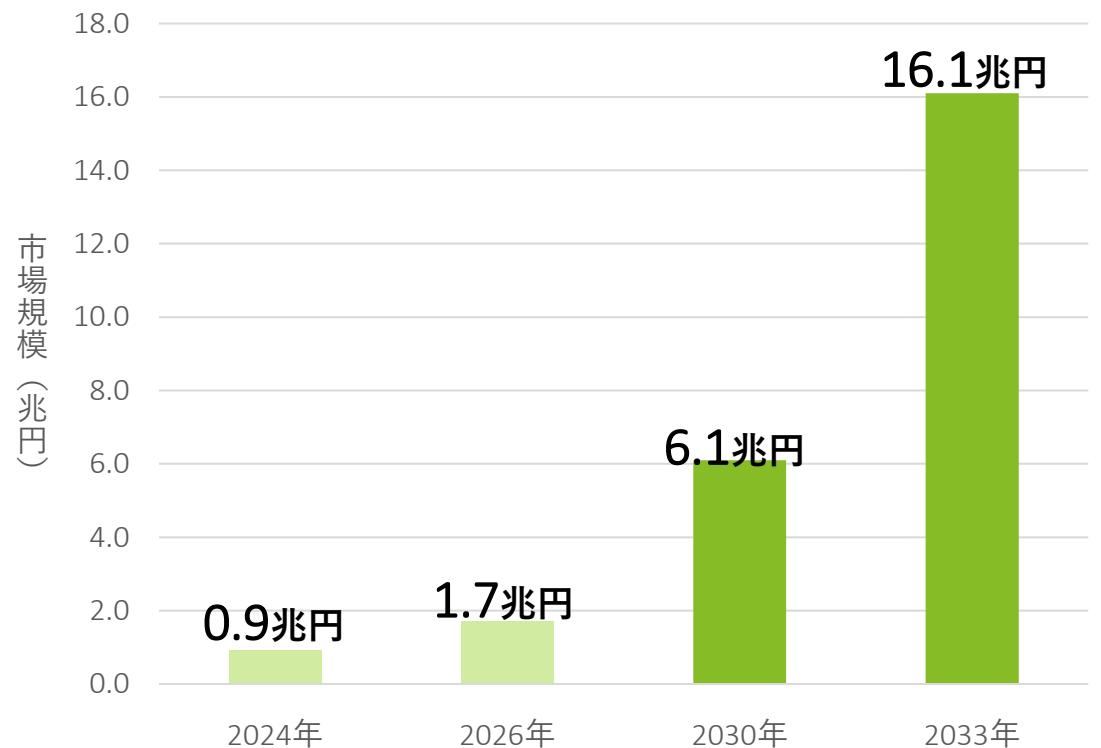
利用規模：日本の約3人に1人

広告出稿企業数：48万社超

国内クリエイター数：226万人超

※出典：[TikTok Newsroom \(2025/11/26\)](#)

日本のライブコマース市場規模（予測）



※出典：[Grand View Research \(Japan Live Commerce Market Size & Outlook"\)](#)
※円換算は1USD=150円で便宜的に換算／2026/2030はCAGRから試算

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。