

2026年3月期 通期 決算説明資料

2026年5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



決算ハイライト

1. 大幅な増収・営業黒字転換を実現

連結売上高は 4,014百万円、営業利益は 307百万円 となり、大幅な増収と営業黒字転換を達成。前期比では、売上高 +30.7%、営業利益 +568百万円 と大きく改善しました。

2. 期初業績予想を上回る着地

売上高は期初業績予想 3,750百万円 を上回り、営業利益も予想 142百万円 を上回って着地。通期を通じて収益基盤の強化と利益水準の改善が進みました。

3. シェアリング事業が全社成長を牽引

シェアリング事業は売上高 1,919百万円、前期比 +89.5% と高成長を維持。加えて、デジタルソリューション事業、キャリアイノベーション事業を含む全セグメントで利益改善が進みました。

4. 1～3Qの施策が4Qで案件化・収益化へ進展

各事業の施策が4Qで具体化し、来期成長に向けた基盤整備が前進しました。

- ✓ デジタルソリューション事業：ITコンサルティングの本格展開
- ✓ キャリアイノベーション事業：新規DBサービスの正式リリース
- ✓ シェアリング事業：海外・地方展開やIP関連案件の受注

全社の業績報告

連結売上高4,014百万円、営業利益307百万円 期初予想を上回り、前期比でも大幅な改善を実現

2026年3月期 通期 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

+942 百万円

期初年間予算
進捗率

130.7 %

売上高

4,014
百万円

品質管理を強化し
前年から収益が大きく改善

前期比

+568 百万円

年間予算

142 百万円

営業利益

307
百万円

2026年3月期 通期 損益計算書

■ 連結 損益計算書

(単位：千円)

業績	2026年3月期 通期実績	2025年3月期 通期実績	増減額	増減率	2026年3月期 通期業績予想※	進捗率
売上高	4,014,358	3,071,643	+ 942,714	+ 30.7%	3,750,000	130.7%
営業利益	307,057	△261,140	+ 568,197	—	+ 142,000	—
経常利益	311,666	△277,599	+ 589,266	—	+ 141,000	—
親会社株主に帰属 する純利益	192,871	△320,046	+ 512,917	—	+ 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

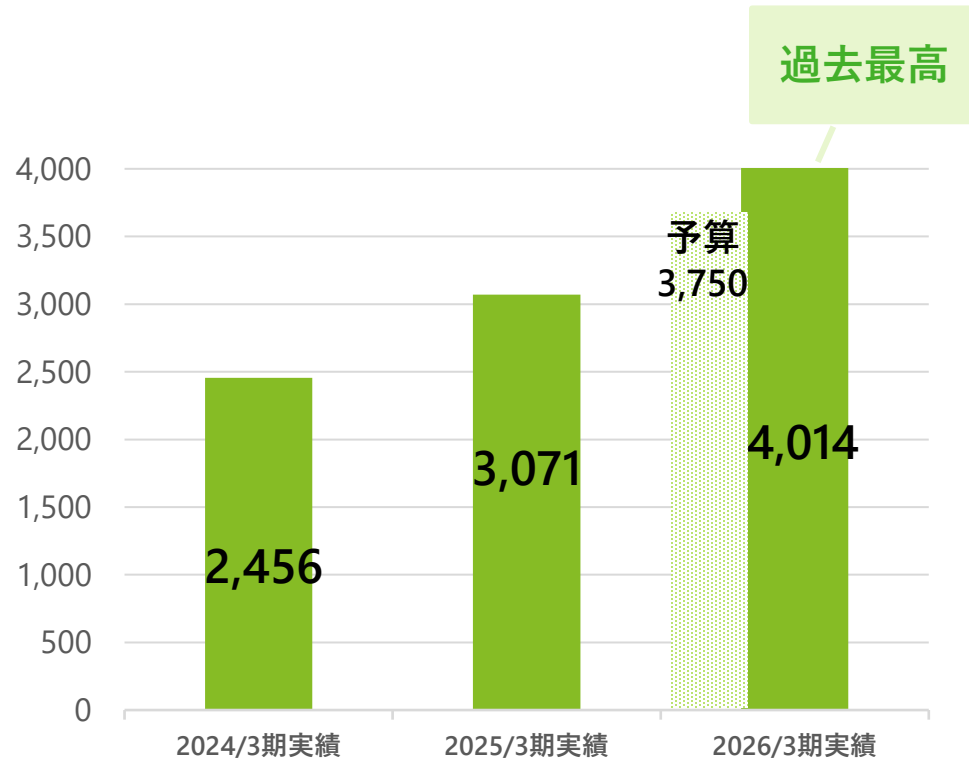
■ 単体 損益計算書

売上高	2,107,579	2,078,641	+ 28,937	1.4%
営業利益	163,592	△341,802	+ 505,395	—
経常利益	182,639	△329,209	+ 511,848	—
当期純利益	148,655	△330,476	+ 479,132	—

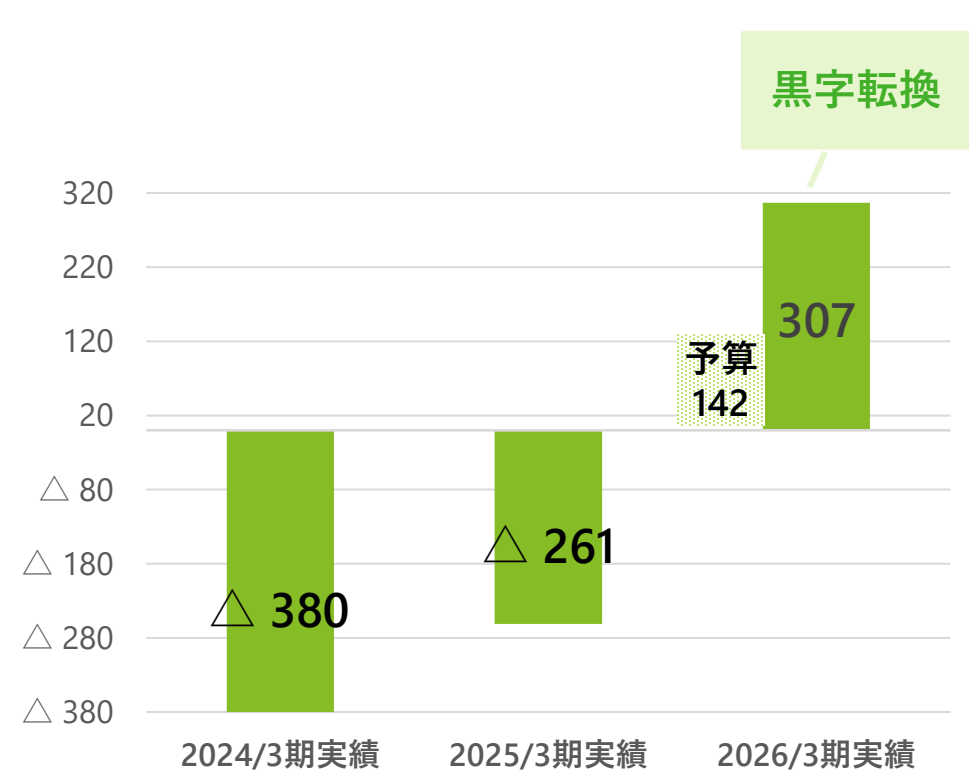
トップラインは3ヶ年で着実に拡大 営業利益は主にシェアリング事業での投資フェーズを経て黒字転換 成長フェーズが鮮明に

3ヶ年業績推移（通年）

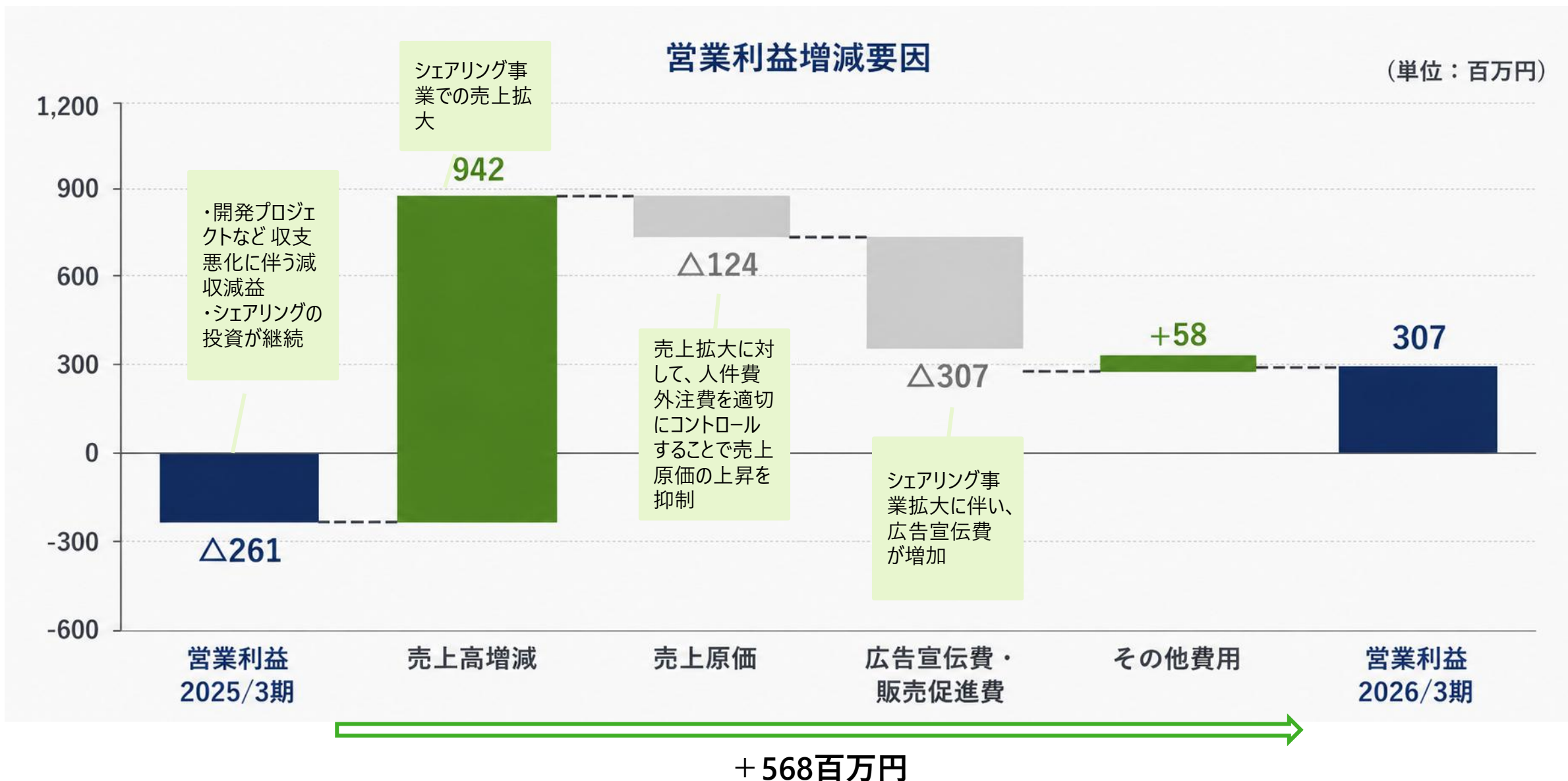
売上高



営業利益



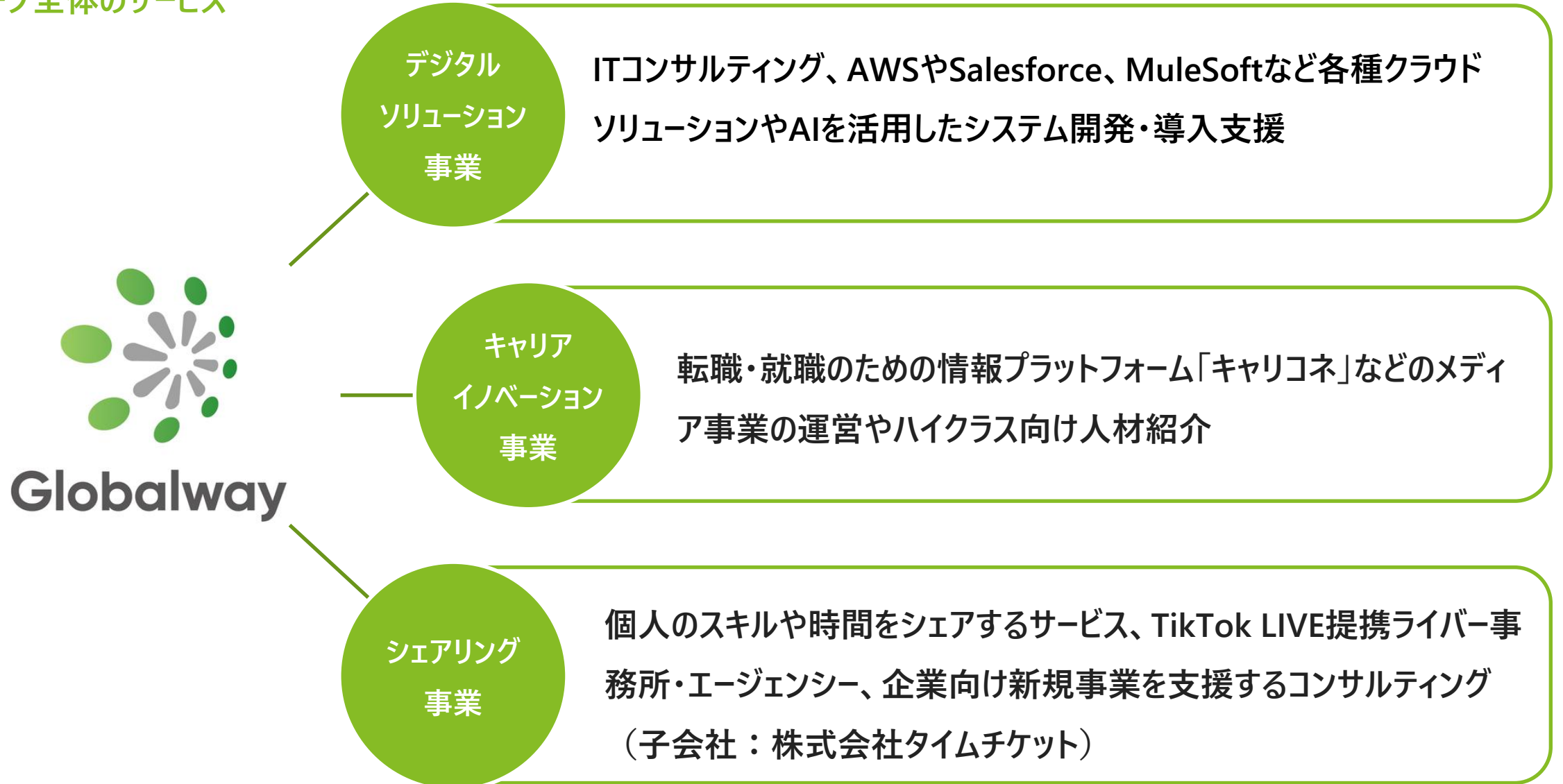
増収効果と収支改善施策が利益を押し上げ 費用コントロールにより営業利益は大幅改善



各セグメントの業績報告

AIをはじめとする先端技術と人の力を掛け合わせ、社会や産業の変化に応えるサービスを提供 3つの事業領域を通じて、企業の成長と個人の挑戦を持続的に支援

グループ全体のサービス



2026年3月期 通期TOPICS

6月

HubSpot Solutions Partner
プログラムパートナー認定を取得

6月

【TimeTicket】
TikTok Shop事業に本格展開

10月

ServiceNow Consulting & Implementation
パートナープログラムに
参画

11月

MuleSoft活用によるAIエージェント基盤導入
支援サービスを開始

11月

MuleSoft活用によるAIエージェント基盤導入
支援サービスを開始

12月

ポリプラスチックス様のMuleSoft
導入事例を公開
データ統合基盤を土台に、AIエージェント連携基
盤の構築を推進

4Q TOPICS(1~3月)

1月

HubSpot「Service Hub」導入
支援サービスを開始
問い合わせ・チケット・ナレッジ・
チャットを短期導入できる
標準構成を提供

3月

「Amazon Connect ×
Salesforce Voice（旧Service
Cloud Voice）
コンタクトセンター導入支援
サービス」を開始

3月

旭化成ホームズ様のMuleSoft
導入事例を公開
API連携基盤の構築により、
開発コスト60%削減・工期50%
短縮を実現

3月

【TimeTicket】
「株式会社ウエストゲートエンタ
テインメント」設立 TikTok優
良エンジェンシーとしての実績を
基盤に、総合IPプロデュースへと
事業領域を拡大。

シェアリング事業が全社の増収を牽引し、売上高は大幅に拡大 全セグメントで利益改善が進み、連結営業利益は黒字転換

2026年3月期 通期 セグメント別実績

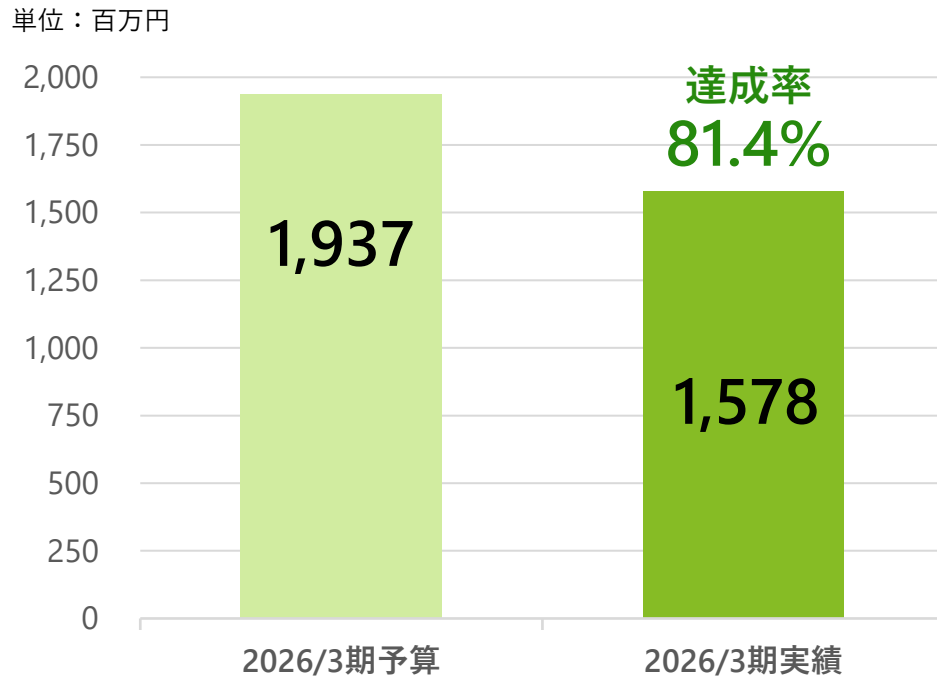
(単位：千円)

事業セグメント		2026年3月期 通期	2025年3月期 通期実績	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	1,578,100	1,470,486	+ 107,614	+ 7.3%
	キャリアイノベーション事業	516,285	588,156	△71,871	△12.2%
	シェアリング事業	1,919,972	1,013,001	+ 906,971	+ 89.5%
	合計	4,014,357	3,071,643	+ 942,714	+ 30.7%
セグメント 利益	デジタルソリューション事業	423,649	40,214	+ 383,435	+ 953%
	キャリアイノベーション事業	85,352	47,154	+ 38,198	+81.0%
	シェアリング事業	156,657	98,798	+ 57,859	+58.6%
	調整額	△358,602	△447,308	+ 88,706	—
	合計	307,056	△261,142	+ 568,198	—

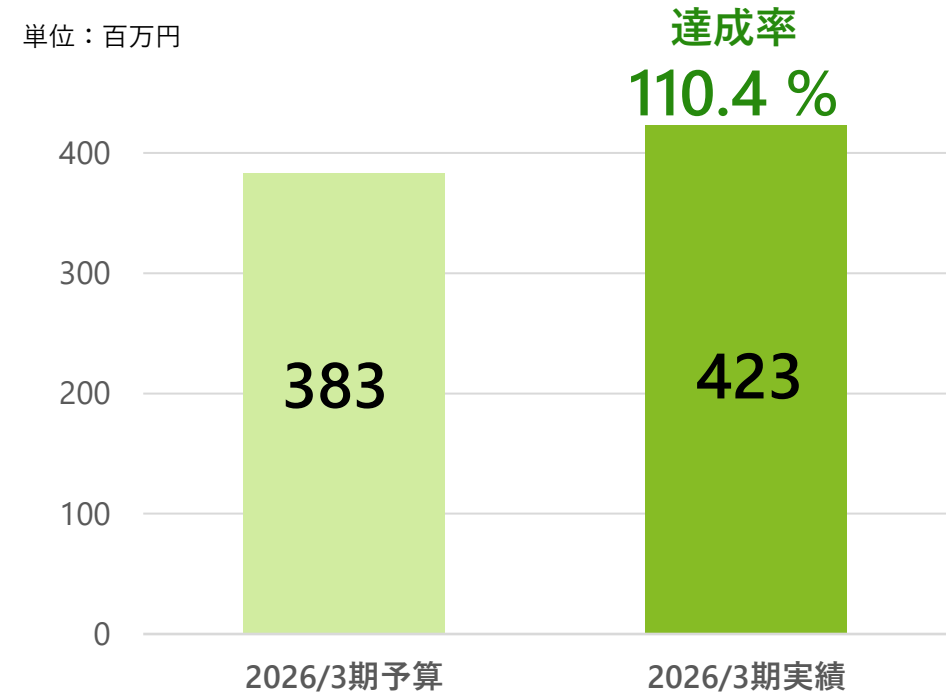
ITコンサルティングを軸に上流支援領域を拡大し、売上・利益ともに前期を上回って着地 案件品質向上の徹底により、収益性改善が進展

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、大手企業向け案件の拡大が進む。Agentforceを含むAIエージェント領域での案件獲得に加え、公共基盤関連を含む安定需要領域の拡大を推進

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

4Qの状況

✓提案時のプロジェクトレビュー強化を通じて、採算面を重視した案件選別と収支管理を徹底。収益性の改善が進展。

✓ITコンサルティングサービスの立ち上げに成功し、大手企業向けにサービス提供を本格化。通信業、製造業、商社、外食産業などを中心に展開を進め、収益化に寄与。さらなる拡大を来期目指す。

✓Salesforce関連ソリューションを中心に、Agentforceを含むAIエージェント領域での案件を複数獲得。
✓公共基盤関連を含む安定需要領域での案件拡大を推進。

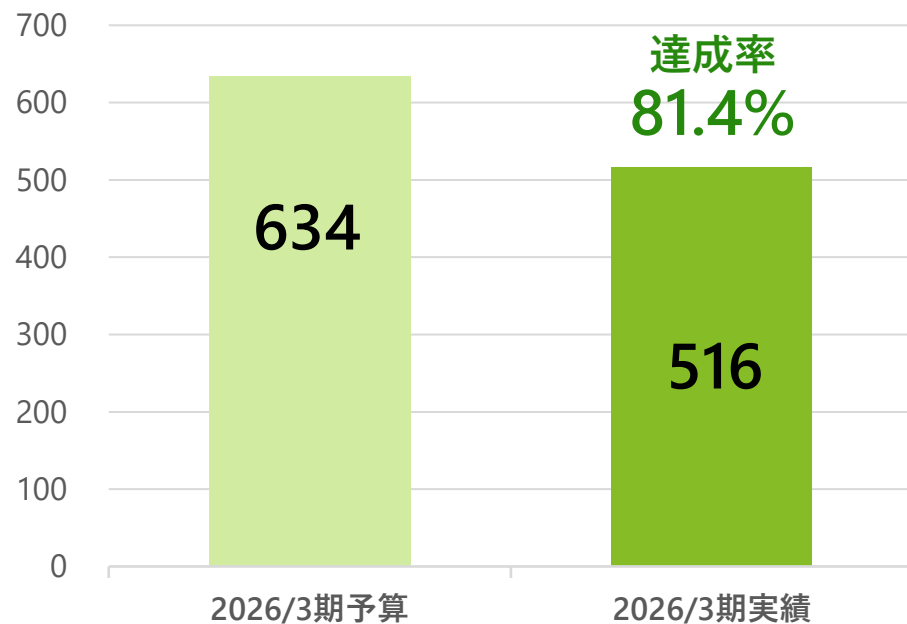
✓自社の人材紹介事業との連携を通じて、組織の中核を担う管理職人材の採用を実現。採用体制の強化も進め、今後の事業拡大を支える人材基盤の整備が進展。

情報資産を活用した新規DBサービスを正式リリース 成果報酬型モデル導入で収益化基盤を構築 リクルーティングは得意領域の深耕で安定収益を確保し、次の成長基盤づくりが前進

キャリアイノベーション事業 (1/2)

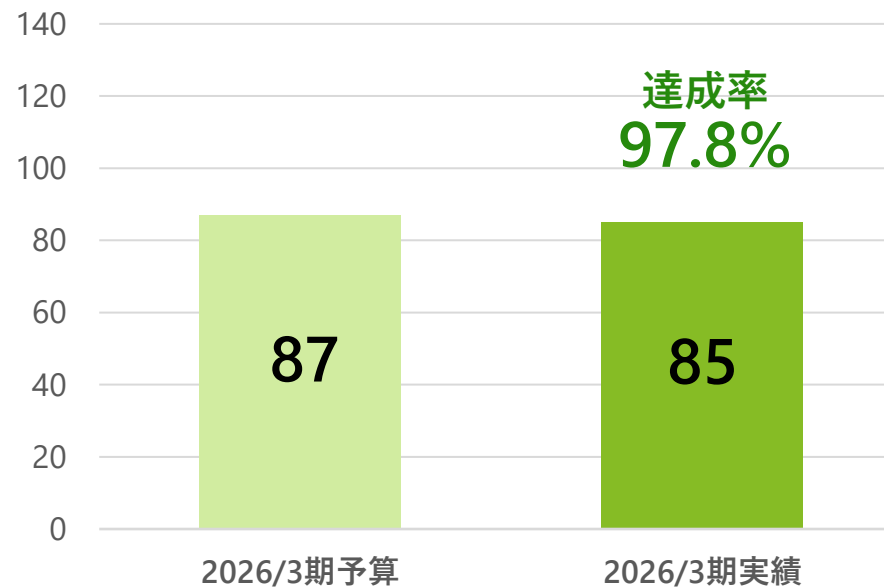
売上高

単位：百万円



セグメント利益

単位：百万円



※セグメントの売上高は外部顧客への売上高

新規DBサービスを正式リリースし、大手企業向けの収益化体制を前進。リクルーティングは得意領域の深耕と人材確保を進め、メディアはSEO強化で送客数・トラフィック数が増加。

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

4 Qの状況

- ✓コンテンツSEOを重点施策として推進した結果、就職・転職に役立つ企業研究メディア「リサコ」から「キャリコネ」への月間トラフィック、送客数（キャリコネ新規登録数）は増加。
- ✓コンテンツ拡充に向けた体制強化を進め、継続的な記事創出が可能な運営体制を構築。

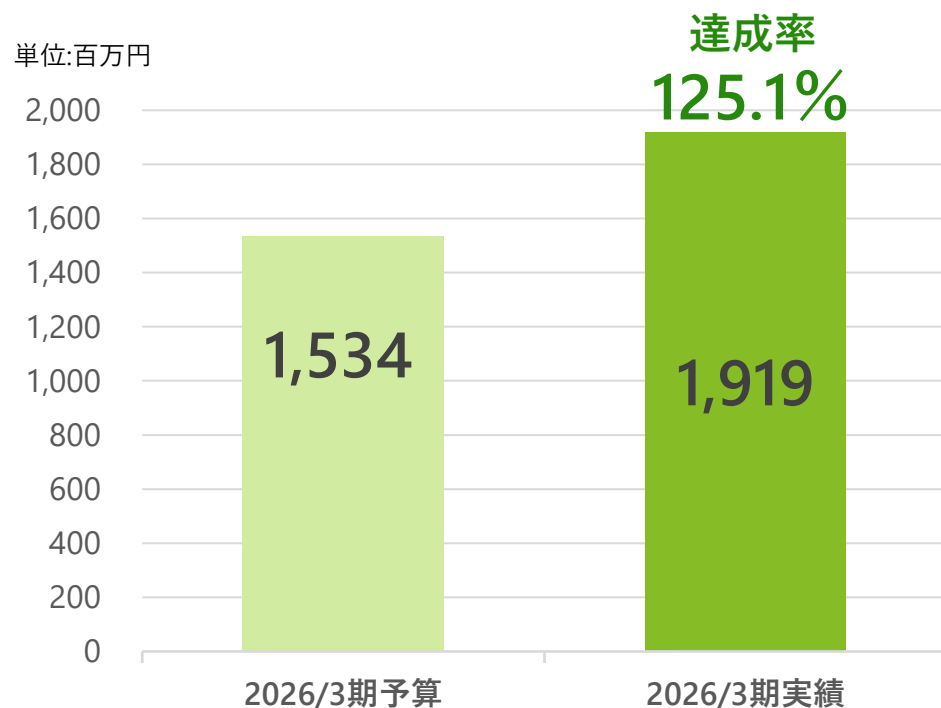
- ✓新規DBサービスを正式リリースし、大手企業向けに成果報酬型モデルを導入。収益化に向けた提供体制の整備が進展。

- ✓強みを持つ外資IT、コンサルティング会社、事業会社向けの領域で着実に実績を積み上げ、収益拡大を実現。
- ✓アルムナイ活用により優秀な人材を確保し、得意領域の体制強化を推進。

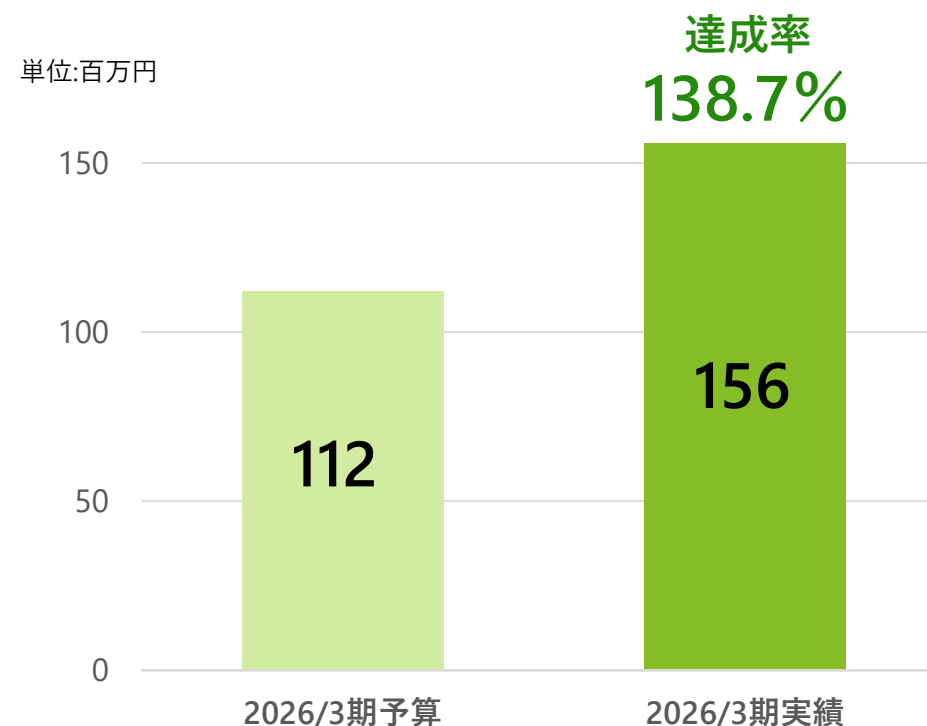
ライブエンターテインメント領域が高成長を継続し、通期業績を力強く牽引 海外・地方展開や周辺領域の立ち上げを進め、次の成長フェーズへ前進

シェアリング事業 (1/2)

売上高



セグメント利益



海外展開と地方拠点拡大を本格化し、ライバー獲得体制の強化が進展。IP関連・ライブコマース領域で案件化が進み、ビジネスコンサルティング事業では大幅な黒字を達成

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増強する

■ **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

Q4の状況

✓ライバー事業とのシナジーを活かし、タイムチケットにおける新規販売者の獲得が進展。

✓海外展開の立ち上げを本格化し、インドネシア、南米の一部地域、アメリカなどで展開を推進。
✓国内では地方拠点の拡大を進め、ライバー獲得体制を強化。
✓ライバーハウスの活用を通じて、ライバー活動を支える運営基盤を整備。

✓IP関連事業およびライブコマース領域で案件化が進み、家具メーカーや美容領域、健康食品領域など複数案件の受注を実現。

✓既存顧客の深耕と新規顧客開拓が進展。採用強化を通じて体制整備を進め、事業拡大に向けた基盤を強化。大幅な黒字を達成。

“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。



Appendixes

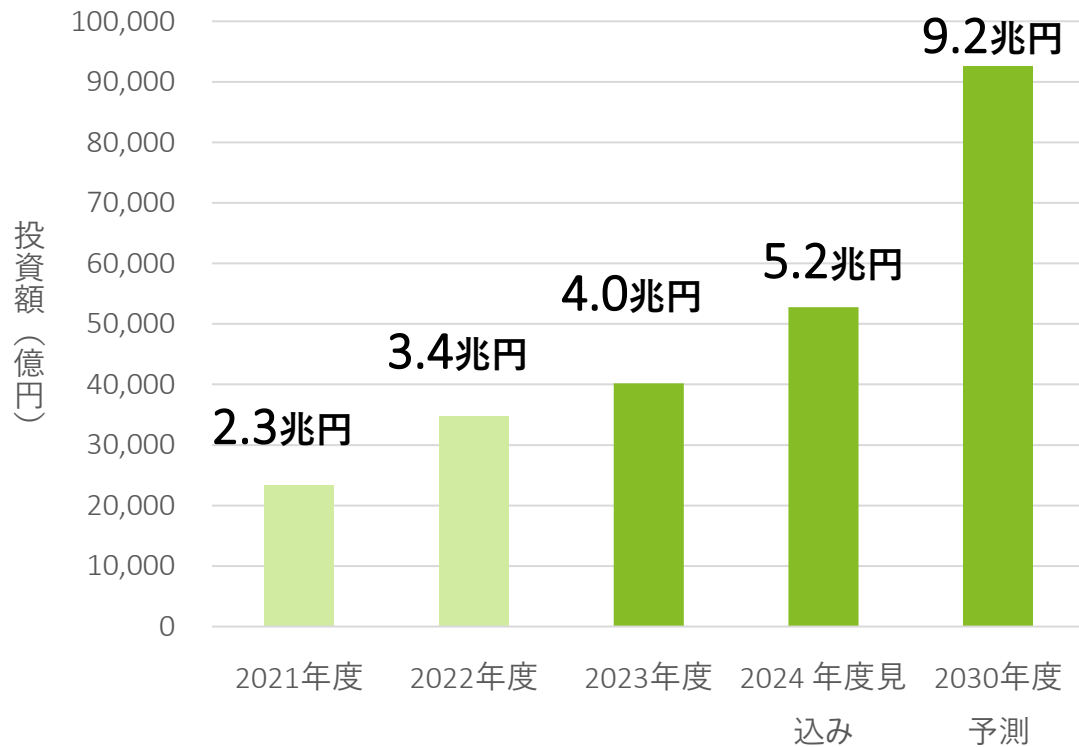
会社概要

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 〒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		
設立	2004年10月	従業員数	153名 (外、臨時5名) (連結・2026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) 取締役 (監査等委員) 取締役 (監査等委員) 取締役 (監査等委員)	赤堀 政彦 黒田 真行 佐藤 岳 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-コ-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 ITコンサルティング、AWSやSalesforce、MuleSoftなど各種クラウドソリューションやAIを活用したシステム開発・導入支援	キャリアイノベーション事業 転職・就職のための情報プラットフォーム「キャリアコネ」などのメディア事業の運営やハイクラス向け人材紹介	シェアリング事業 個人のスキルや時間をシェアするサービス、TikTok LIVE提携ライバー事務所・エージェント、企業向け新規事業を支援するコンサルティング

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

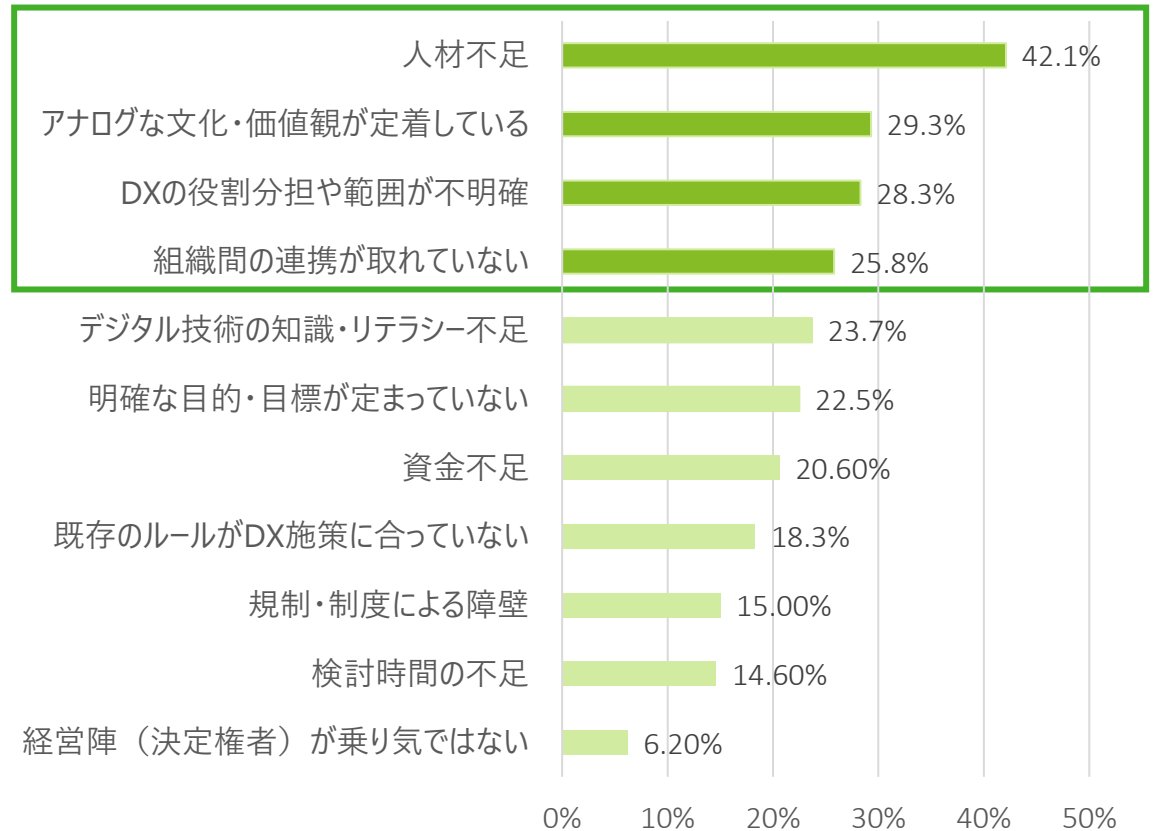
当社グループを取り巻く環境

国内DX関連投資額の推移



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](#)」

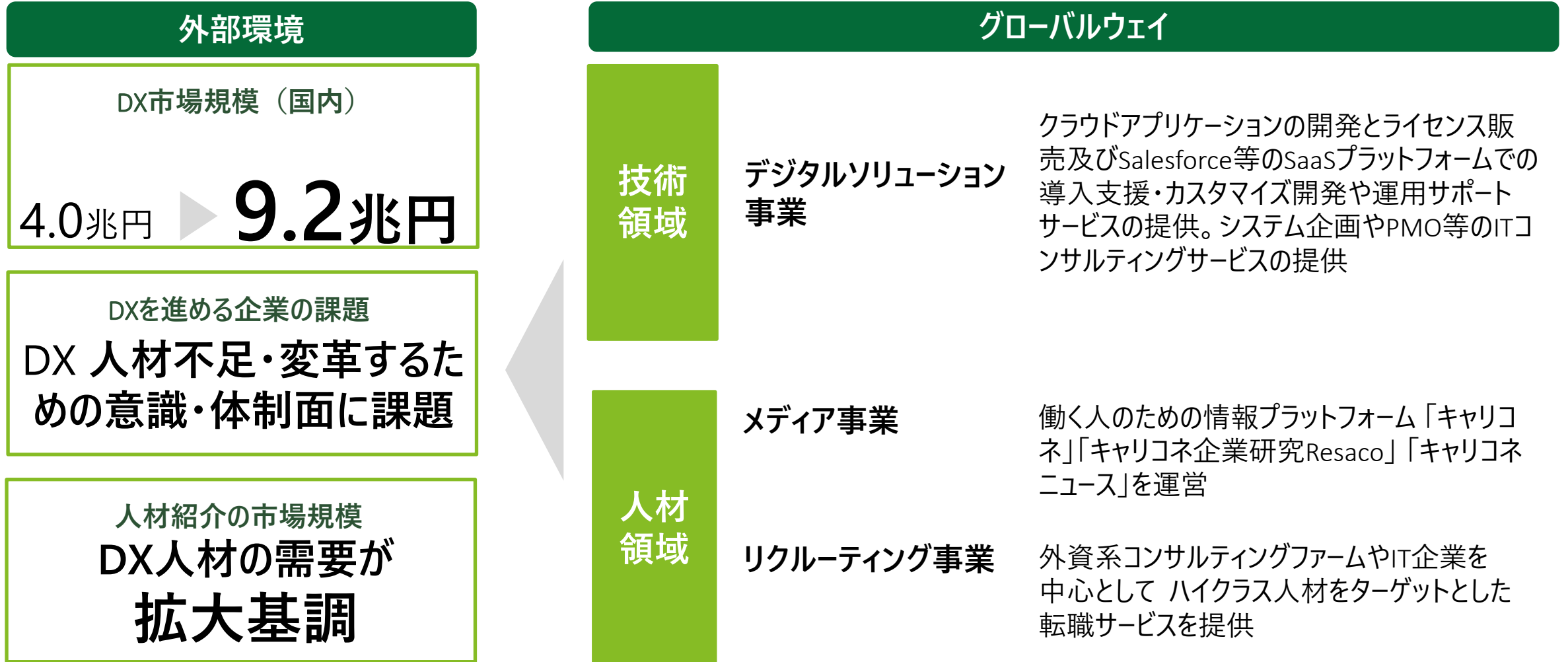
DXを進める企業の課題（国内）



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)

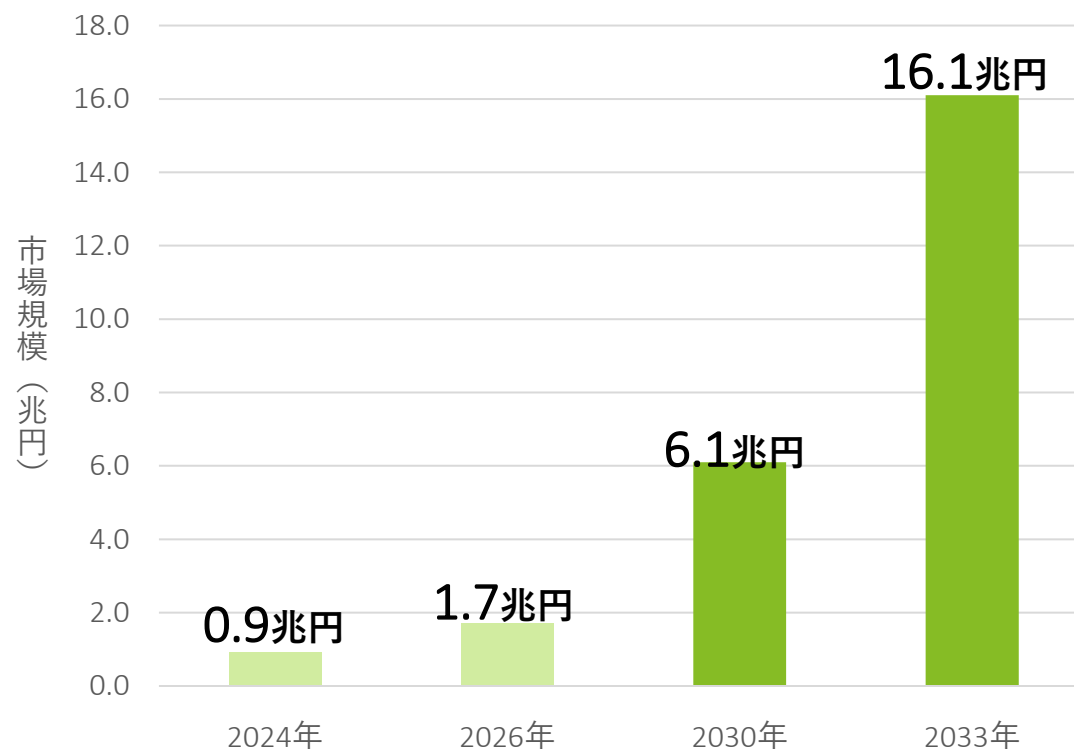
利用規模：日本の約3人に1人

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。