2027年3月期 第2四半期
決算説明資料

2026年11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

Globalway

© 2026 Globalway, Inc. All rights reserved.

経営方針 —— 2030年3月期 営業利益約14億円・純利益10億円へ

【長期目標】2030年3月期　営業利益 約14億円　純利益 10億円以上を目指す

AIネイティブ・カンパニーへの転換により、AIを基盤とした高収益体質へ移行し、グロース市場のリーディングカンパニーを目指す

FY2026（完了）	*FY2027（現在）◀*	*FY2028～FY2029*	*FY2030（目標）*
黒字化達成・事業基盤確立	**AIネイティブ化・先行投資フェーズ**	**AI事業の拡大・収益化**	**約14億円** 営業利益
売上4,014百万円 営業利益307百万円 3期ぶりの黒字化 セグメント3区分に再編	全社AI導入 AI関連サービスの立ち上げ 海外成長市場への先行投資 AIネイティブ化を推進	AI導入で利益率を大幅改善 DS事業の売上回復 新規AI事業の収益化開始 海外収益が国内を超える	純利益10億円以上 高収益体質の確立

成長の3本柱：①AIへの投資／②AI関連サービスの展開／③海外成長市場への投資　＋　さらなる成長：AIストック化・海外スケール・IP収益化・M&A

① デジタル・ソリューション
AI Agent・Agentforce参入／AI導入支援を主力に

② キャリアイノベーション
AIマッチング精度向上／DB資産でサービス高度化

③クリエイターエコノミー
IP×コマース×AI／海外展開加速

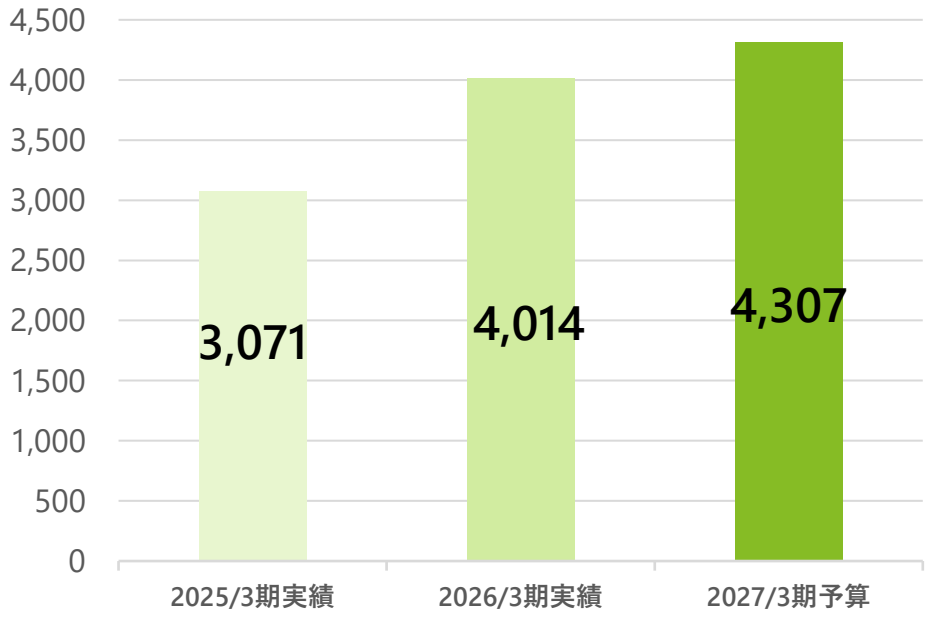
※シェアリングから名称変更

© 2026 Globalway, Inc. All rights reserved.

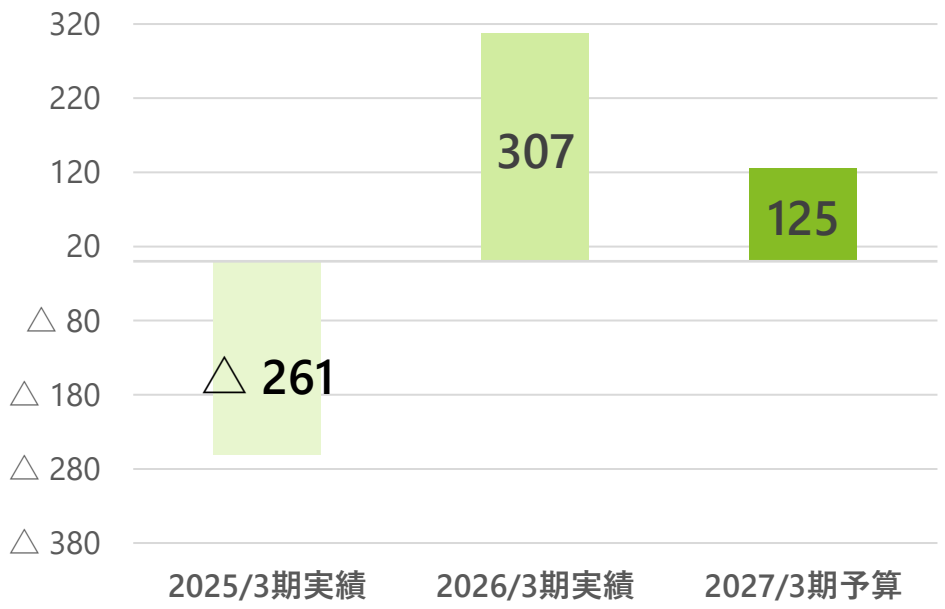
2027年3月期は、売上拡大を継続し、AI・海外展開への成長投資を強化

3ケ年業績推移（通年）

売上高



営業利益



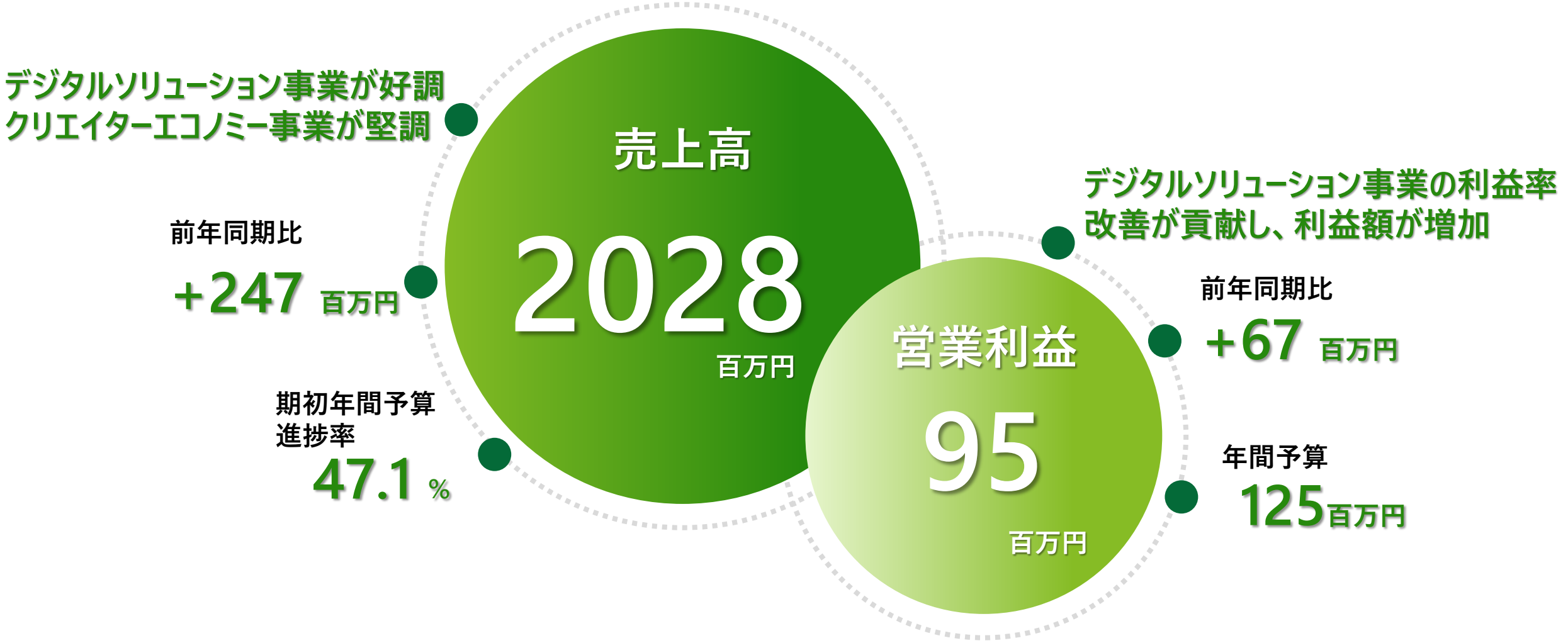
© 2026 Globalway, Inc. All rights reserved.

全社の業績報告

© 2026 Globalway, Inc. All rights reserved.

連結売上高20.2億円、営業利益9500万円を計上
引き続き、増収・営業黒字を確保し、想定通り堅調に進捗

2027年3月期 第2四半期 業績サマリ



© 2026 Globalway, Inc. All rights reserved.

2027年3月期 第2四半期 損益計算書

■連結 損益計算書

（単位：千円）

業績	2027年3月期 第2四半期実績	2026年3月期 第2四半期実績	増減額	増減率	2027年3月期 通期業績予想※	進捗率
売上高	**2,028,629**	1,781,147	＋247,482	＋13.9%	4,307,916	47.1%
営業利益	**95,856**	28,598	＋67,257	＋235.2%	125,964	76.1%
経常利益	**177,290**	49,198	＋128,091	＋260.4%	124,524	142.4%
親会社株主に帰属する純利益	**93,487**	63,951	＋29,536	＋46.2%	123,530	75.7%

※2027年3月期通期業績予想につきましては、2026年5月14日開示発表値による

■単体 損益計算書

売上高	**1,115,452**	1,047,032	＋68,419	＋6.5%		
営業利益	**93,404**	44,535	＋48,869	＋109.7%		
経常利益	**99,236**	58,839	＋40,396	＋68.7%		
当期純利益	**82,026**	58,150	＋23,876	＋41.0%		

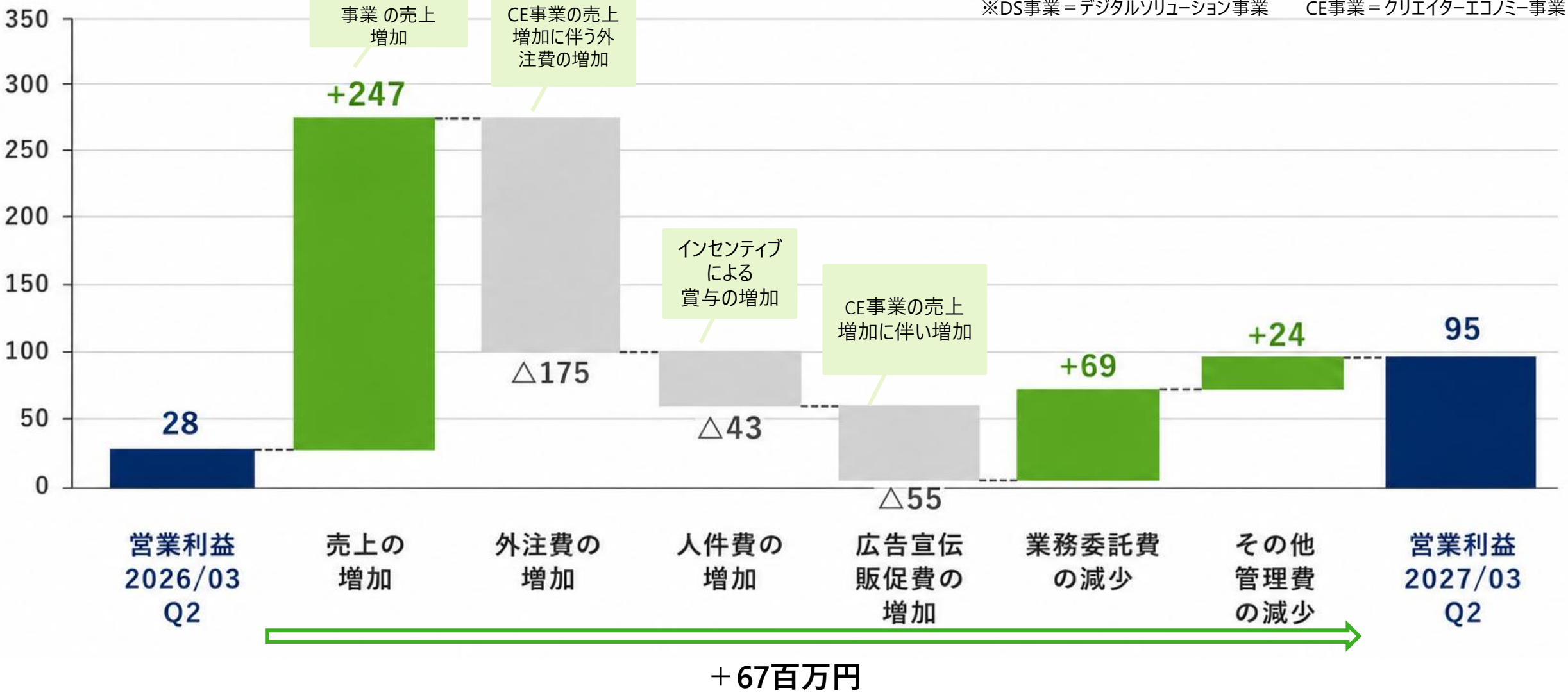
© 2026 Globalway, Inc. All rights reserved.

売上高の増加と外部委託費の削減が寄与し、営業利益で前年同期比＋6700万円改善

営業利益増減要因

（単位：百万円）

※DS事業＝デジタルソリューション事業　CE事業＝クリエイターエコノミー事業



＋67百万円

© 2026 Globalway, Inc. All rights reserved.

各セグメントの業績報告

© 2026 Globalway, Inc. All rights reserved.

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

Globalway

デジタルソリューション事業

ITコンサルティング、Salesforce、MuleSoft、AWS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

クリエイターエコノミー事業

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・エージェンシー、ライブコマースやIP事業などを展開

※今期よりシェアリングから名称変更　（子会社：株式会社タイムチケット）

© 2026 Globalway, Inc. All rights reserved.

デジタルソリューション事業が売上好調かつ採算管理も定着しセグメント利益も増加
クリエイターエコノミー事業は売上は順調に推移、事業への投資を進めながら、黒字に転換

2027年3月期 第2四半期 セグメント別実績

（単位：千円）

	事業セグメント	2027年3月期 第2四半期実績	2026年3月期 第2四半期実績	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	**855,878**	757,065	＋98,813	＋13.1%
	キャリアイノベーション事業	**244,356**	283,539	△39,183	－
	クリエイターエコノミー事業	**928,395**	740,542	＋187,853	＋25.4%
	合計	**2,028,629**	1,781,147	＋247,482	＋13.9%
セグメント利益	デジタルソリューション事業	**239,343**	159,370	＋79,973	＋50.2%
	キャリアイノベーション事業	**24,413**	73,632	△49,219	－
	クリエイターエコノミー事業	**17,669**	△9,509	＋27,178	－
	調整額	**△185,570**	△194,895	＋9,325	－
	合計	**95,856**	28,598	＋67,258	＋235.2%

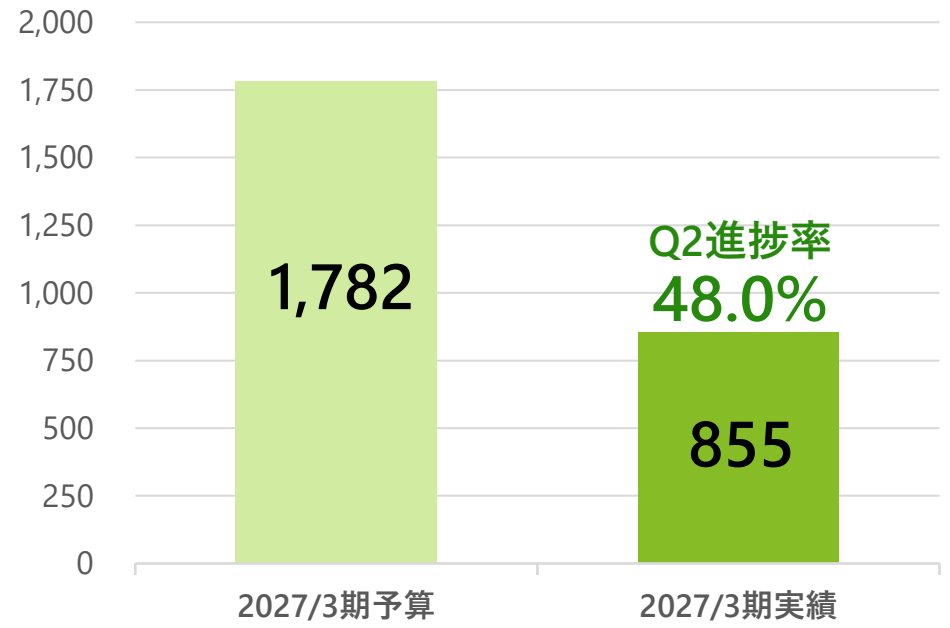
© 2026 Globalway, Inc. All rights reserved.

MuleSoft導入支援サービスやITコンサルティングを中心に売上が好調

デジタルソリューション事業 (1/2)

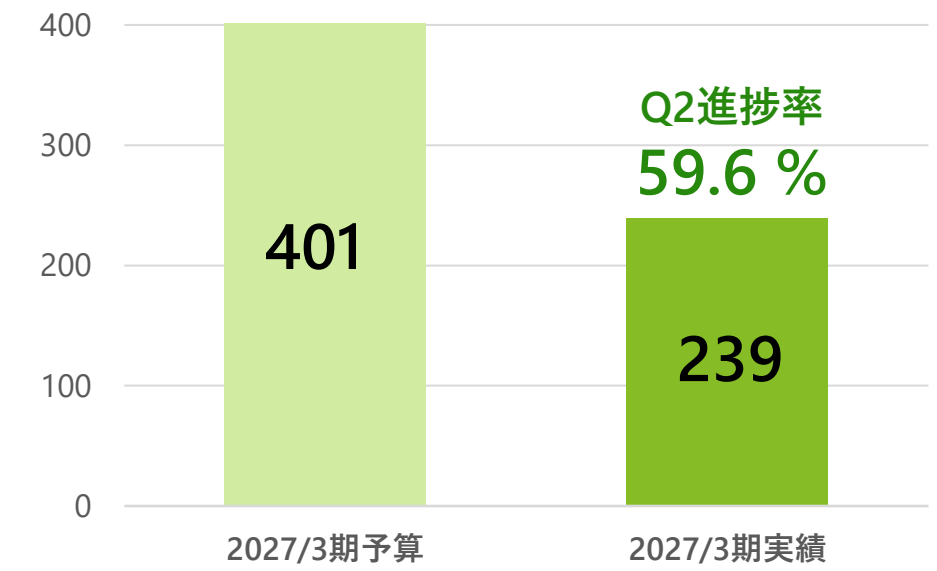
売上高

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

© 2026 Globalway, Inc. All rights reserved.

各領域で新規案件の獲得が進み、デジタルソリューション事業は好調に推移
利益率も改善し、利益は想定を上回る水準で伸長

デジタルソリューション事業 (2/2)

◎ 今期の主な取り組み

1 AI活用領域の開拓・強化

Agentforceの導入拡大と、Salesforce認定FDEパートナーとしての実績構築を通じて、AI関連ソリューションへの取り組みを加速する

2 パートナーシップを通じた収益基盤の安定化

好調なMuleSoftビジネスにおいて、これまでの大手企業との直接契約中心の体制に加え、パートナー企業経由の案件にも参画することで稼働率を高め、より安定した収益の実現を図る

3 ITコンサル事業における新規案件獲得の推進

新規コンサル案件の獲得に向けて採用を進めるとともに、昨年着手したプロジェクトの着実な推進を通じて、事業成長の基盤を固める

Q2のトピックス

Salesforce・FDEパートナー認定を機にAI導入支援を拡充

Salesforce・FDEパートナー認定を受け、Agentforceコンサルテーションサービスの提供を開始。また、電力・文教などの業界を中心に、AI活用支援の取り組みを拡大。

パートナー連携の強化でMuleSoft案件が伸長

SaaSベンダーや他のSIerとの連携を強化することにより、既存案件は想定を上回る水準で伸長

AI活用を軸にITコンサルティング案件が本格化

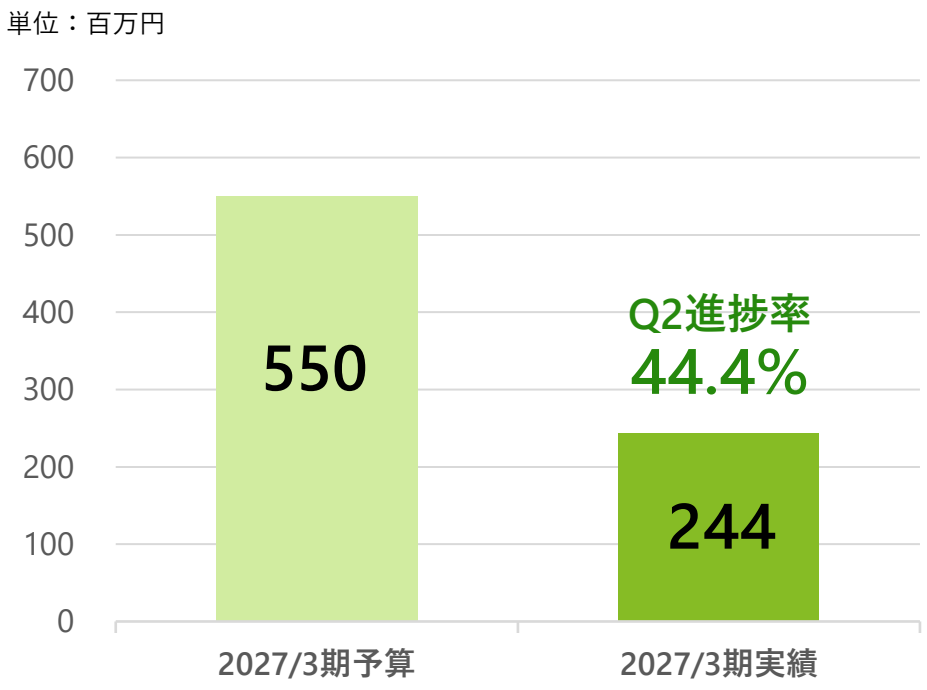
企業のAI活用をITコンサルティングの領域から支援し、公共・通信・製薬などの業界を中心に新規案件の獲得が進展

© 2026 Globalway, Inc. All rights reserved.

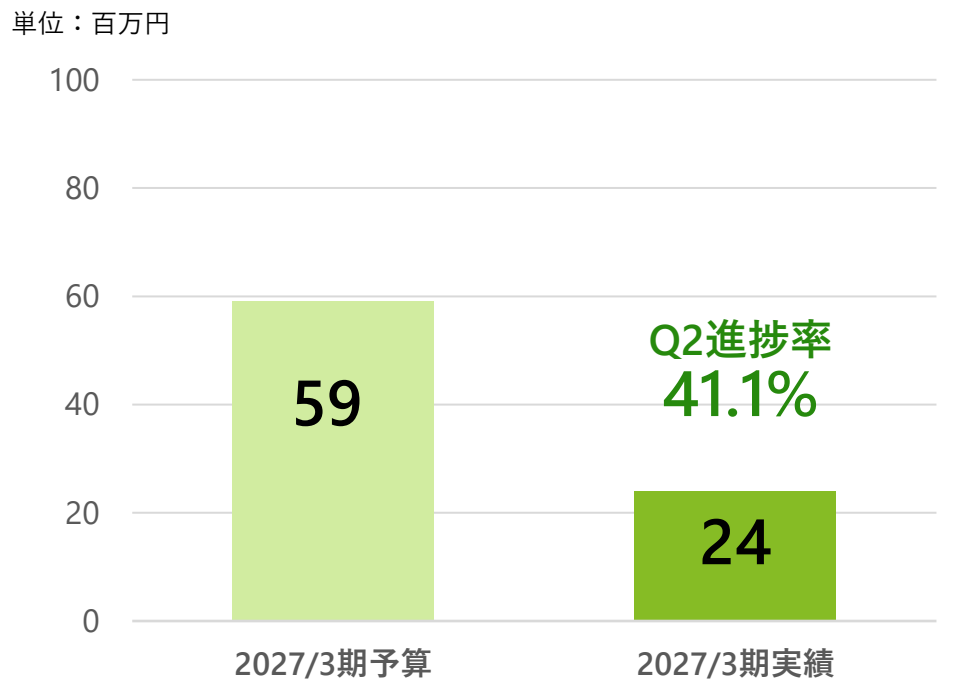
キャリアイノベーション事業は概ね想定通りに推移
IT・コンサルティング領域では引き続き採用ニーズが高く、人材紹介が売上・利益をけん引

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

© 2026 Globalway, Inc. All rights reserved.

IT・コンサル領域の採用ニーズは引き続き活況
顧客ごとに最適化した送客プランを提案することで、キャリコネの送客数が増加

キャリアイノベーション事業(2/2)

◎ 今期の主な取り組み

1 キャリコネ新規会員獲得強化

キャリコネの生成AI検索への最適化（AIO）対策を新たに実施。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

2 新規人材DBサービスをリリース

キャリコネのDBを活用した新規サービスをリリースし、収益化を目指す

3 リクルーティング領域で安定収益確保

活況なAI人材のニーズに対応していくため、コンサルティング領域を中心に、ITベンダーおよび大手事業会社の取引先を拡大

Q2のトピックス

顧客ごとに最適化した送客プランを提案し、送客数増加

顧客ごとに実績データを活用し、最適化した送客プランを提案することで、送客の対象となる層が拡大。またアライアンス先の拡大も進み、キャリコネ経由の送客数が増加

コンテンツの拡充で自然流入が回復傾向

キャリコネの口コミデータを活用した企業・キャリア関連コンテンツの制作を拡充し、生成AIからの自然流入が回復傾向に

ITコンサル領域の採用支援が引き続き好調

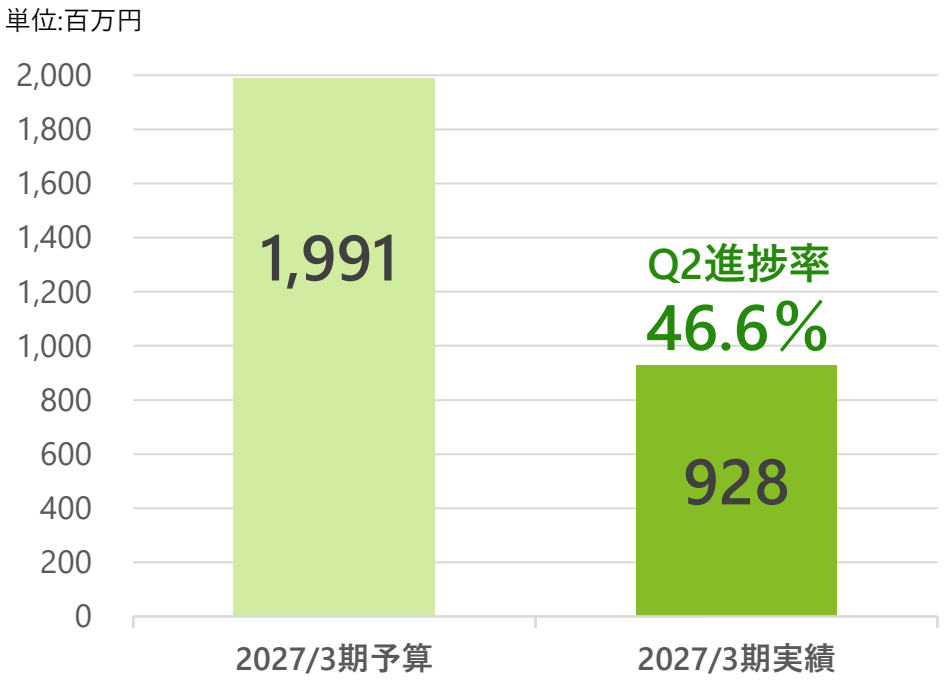
ITベンダーやコンサルティングファームでの採用ニーズは引き続き旺盛。
AI関連領域のコンサルタント募集も活発で、案件の獲得が堅調に推移

© 2026 Globalway, Inc. All rights reserved.

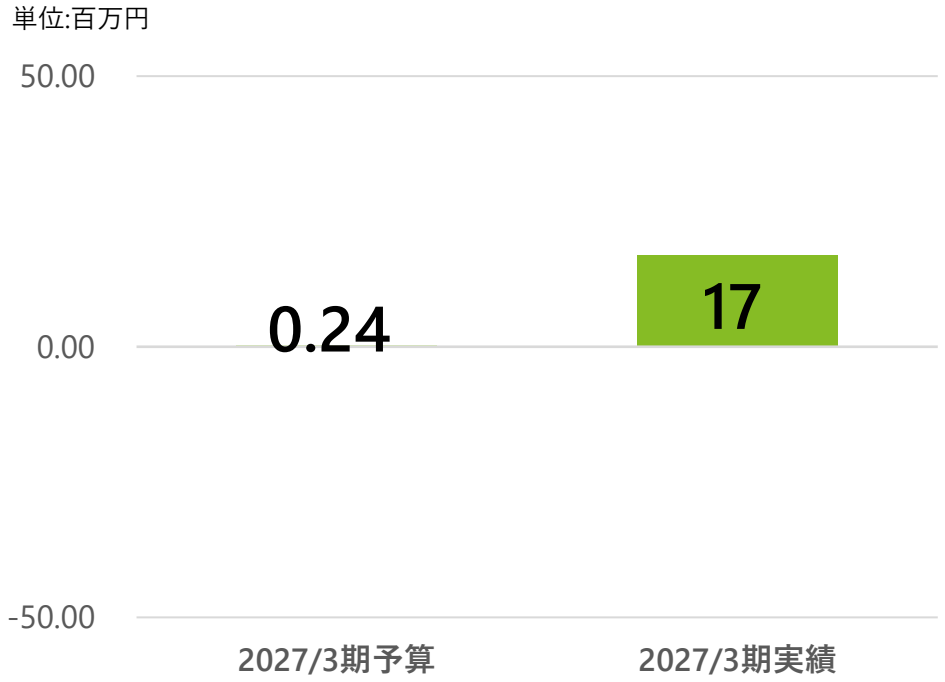
クリエイターエコノミー事業は、海外拠点や新会社の立ち上げへ先行投資を実施
持続的成長に向けた基盤整備を進めており、下期以降の収益拡大を目指す

クリエイターエコノミー事業 (1/2)

売上高



セグメント利益



© 2026 Globalway, Inc. All rights reserved.

国内でのダンスグループ始動、米国ライブ配信事業の成長、日本発IPの海外展開など、新たな収益基盤の構築が進展

クリエイターエコノミー事業 (2/2)

◎ 今期の主な取り組み

1 国内戦略（エリア戦略）

クリエイター獲得の裾野を広げるため、東京拠点に続き地方拠点の開拓を強化する

2 海外展開×AI収益最適化

連結子会社タイムチケットがアメリカ子会社設立やインドネシア・中南米へのエージェンシー事業展開及び、先行するライブコマースや日本IPの海外展開を、AIを活用した収益最適化と合わせて推進する

3 投資領域

IPビジネスの事業創造に向けたセグメント別の投資・検証を実施

Q2のトピックス

TikTok LIVEに特化したダンスグループが始動

TikTok LIVEに特化したダンスグループを立ち上げ。立ち上げ直後にTikTok LIVEのグループ配信ランキングイベントで2位を獲得。年度内に複数ユニットの立ち上げを目指す

アメリカ事業が計画通りに成長

Q1に開始したアメリカでのライブ配信事業は計画通りの水準で推移
所属ライバーは、事業開始から約6ヶ月で200名を超えるまでに拡大

日本発IPの海外マネジメントサービスを開始

日本発キャラクターIPの海外におけるマネジメントサービスを開始し、想定を上回る立ち上がり。SNSでの話題化を強みに、日本発IPを海外へ展開するモデルの構築を進める

© 2026 Globalway, Inc. All rights reserved.

Snow Mountain社との
資本業務提携について

© 2026 Globalway, Inc. All rights reserved.

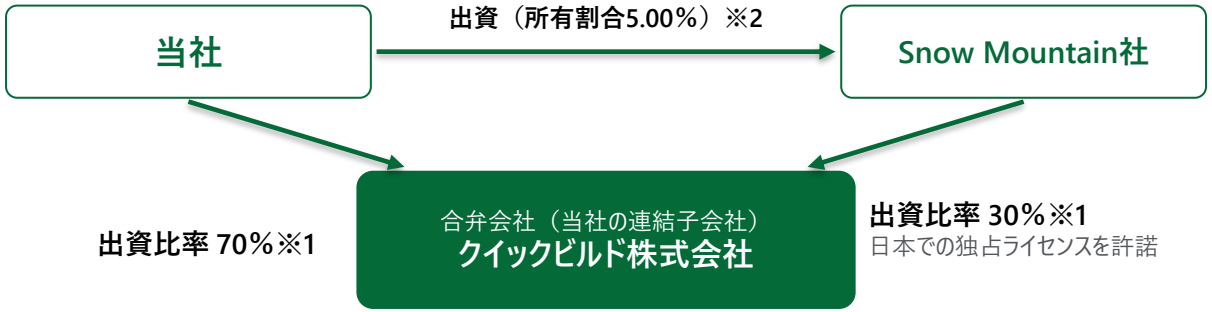
インドのSnow Mountain社との合弁会社設立し、『QwikBuild』の国内展開を推進
合弁会社が日本での独占ライセンスを取得し、販売・導入支援・保守を担います

今後の注力領域：合弁会社の設立（1/2）

AIネイティブ・カンパニーへの中核施策

1 新会社設立

合弁会社は当社の連結子会社。2026年12月設立（予定）



2 Snow Mountain社

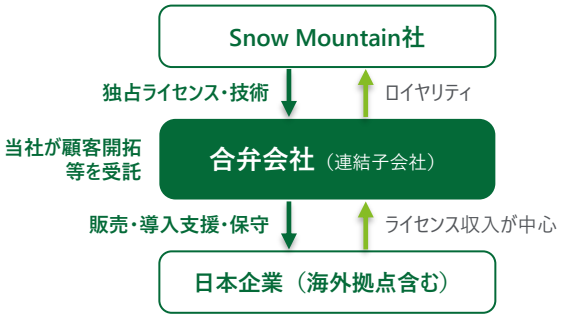
QwikBuildの開発元

名称	Snow Mountain AI Private Limited
所在地・設立	インド・ベンガルール／2023年7月31日
代表者	Director　Ayyagari Pradeep Kumar
開発体制	IIT等の出身者やAI博士号保有者など、**約20名のAIエンジニア**
創業者	Flipkart、Swiggy等のインドのテック企業で経験を積んだPradeep Ayyagari氏
投資家	当社のほか、Blume Ventures、DeVC等が出資。総額230万米ドルを調達※3

3 日本での展開

合弁会社が日本での独占ライセンスを持ち、当社の顧客基盤と導入・保守体制で展開

事業の仕組み



- ライセンス収入を中心とする継続的な収益を構築
- 当社の顧客基盤を活かし、SAP・Salesforce等の既存顧客にも提案
- 当社の開発業務にも活用し、グループ全体のAIネイティブ化を推進

4 当社が取り組む意義

課題	20年以上のシステム開発・クラウド導入支援を通じ、開発期間やコスト、IT人材不足という企業の課題に向き合ってきた
変革	開発会社や情報システム部門に依存してきた開発を、業務担当者が主体となって進められる形に変える
貢献	開発期間の短縮とコスト削減を通じて、日本企業の生産性と競争力の向上に貢献する

AIでシステム開発のあり方を変え、当社自身も事業構造を進化させる

※1 3段階の出資完了後の比率（設立時は当社100%）。※2 転換社債の株式転換後の完全希薄化ベース。※3 2026年10月のSnow Mountain社の発表（Inc42等の報道）による。
本件の2027年3月期連結業績への影響は精査中です。将来に関する記述は現時点の判断であり、実際の結果は異なる可能性があります。出典：2026年10月9日付 適時開示・リリースほか。
※4 2026年10月9日開示時の仮称「QwikBuild株式会社」から、正式名称を「クイックビルド株式会社」に決定。

© 2026 Globalway, Inc. All rights reserved.

設計から本番稼働までAIが自律的に進める「QwikBuild」
業務部門が主導するシステム開発で、日本企業のAIネイティブ化を支援します

今後の注力領域：QwikBuild事業（2/2）

AIネイティブ・カンパニーへの中核施策

5 事業概要

AIにコードを書かせる「ツール」ではなく、AIが開発全体を進める「実行基盤」

QwikBuildの仕組み

STEP 1	▶	STEP 2	▶	STEP 3
業務担当者		7つの専門AI		プラットフォーム
AIと対話して 要件を固める		設計・開発・テスト・ セキュリティ確認		本番環境へ展開、 変更管理にも対応

従来の開発・AIコーディングツールとの違い

	従来の開発	AIコーディングツール	QwikBuild
主な利用者	エンジニア・開発会社	エンジニア	業務部門の担当者
AIが担う範囲	—	コードの生成・修正	設計から本番稼働、変更管理まで
品質・セキュリティ	人が確認	利用者側で管理	専門AIとプラットフォームに組み込み
本番環境への展開	人が実施	利用者側で実施	プラットフォームが自動で実行

ソースコードは顧客が保有 / 複数のLLMを使い分け / 60以上の外部サービスと連携 / SSO・監査ログ等を標準装備

エンジニアでなくても、業務を知る人が自らシステムをつくり、使い続けられる

6 海外での実績※1

3時間	医療	多拠点診療プラットフォームを3時間で構築し、15日でサービスを開始
10倍	製造業	SAPと連携した売掛金・回収管理を、従来比10倍の開発速度・1/10のコストで構築
15分	エネルギー	週3〜5時間かかっていた与信リスクレポートの作成を15分以内に短縮
50件超/日	電子部品商社	SAPと連携し、1日50件超の輸出業務の書類を自動生成

※1 Snow Mountain社によるこれまでの構築実績・試算に基づく数値です。効果は、構築する業務システムの内容や規模により異なります。
将来に関する記述は現時点の判断であり、実際の結果は異なる可能性があります。出典：2026年10月9日付 適時開示・リリース。

© 2026 Globalway, Inc. All rights reserved.

Thank you !

“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。

Globalway

IS 582073 / ISO 27001
本社にて取得

© 2026 Globalway, Inc. All rights reserved.

Appendixes

© 2026 Globalway, Inc. All rights reserved.

会社概要

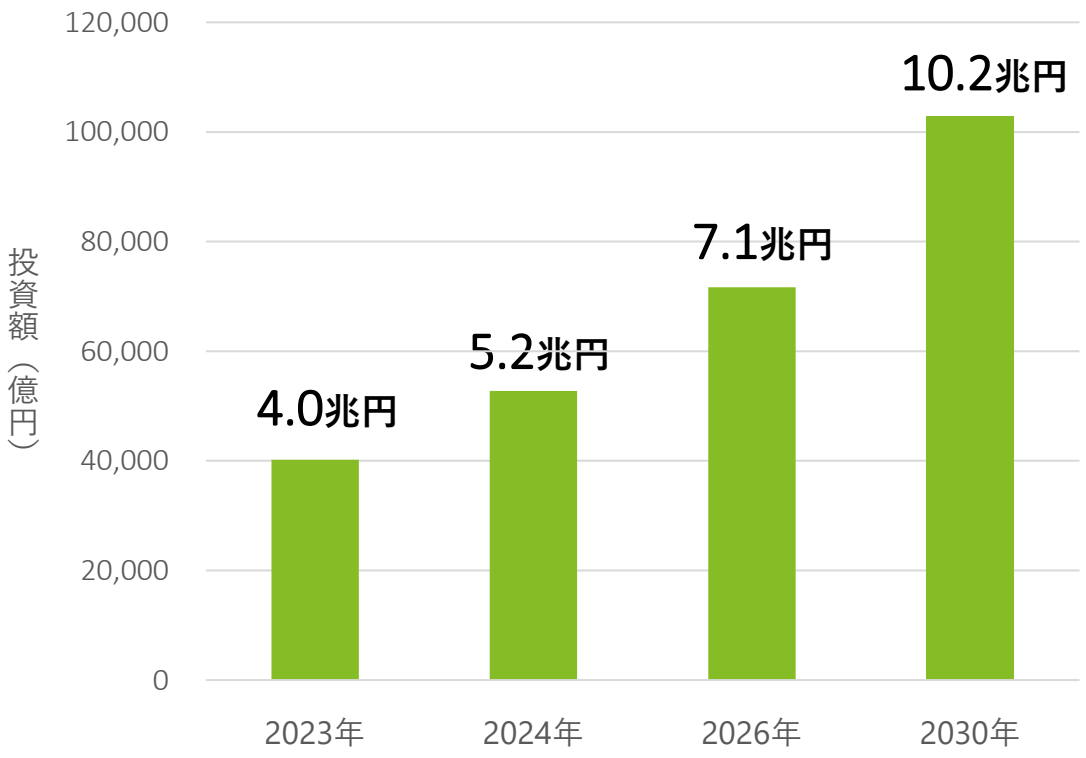
社名	株式会社グローバルウェイ （Globalway, Inc.）		
主な子会社	株式会社タイムチケット		
所在地	本社オフィス　〒105-0004　東京都港区新橋6丁目19番13号　エンスイテ御成門５階 福岡オフィス　〒812-0011　福岡県福岡市博多区博多駅前2丁目1番1号 福岡朝日ビル1階　fabbit 内 恩納村オフィス　〒904-0495　沖縄県国頭郡恩納村字谷茶1919番地1 イノベーションスクエア・インキュベーター 那覇オフィス　〒900-0004　沖縄県那覇市銘苅2-3-1 メカル ヨン_ゴ 407		
設立	2004年10月	従業員数	153名（外、臨時5名）（連結・2026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）　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** 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	**クリエイターエコノミー事業** 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・エージェンシー、ライブコマースやIP事業などを展開 ※シェアリング事業から名称変更

© 2026 Globalway, Inc. All rights reserved.

国内の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10.2兆円に、AIシステム市場も約4.2兆円と拡大見込み

当社グループを取り巻く環境

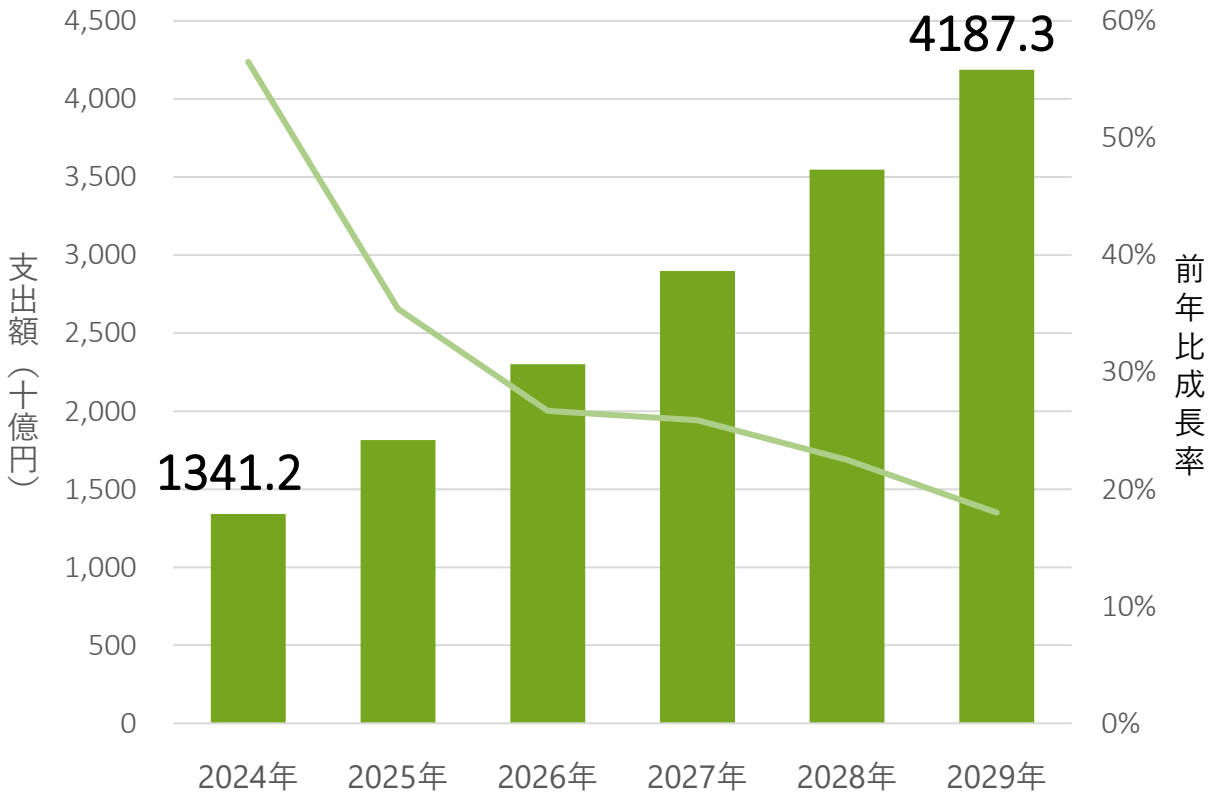
国内DX関連投資額の推移



※2024年度は見込み、2026年度以降は予測

株式会社富士キメラ総研「業種別IT投資動向／DX市場の将来展望 2026年版 DX投資編」

国内AIシステム市場予測　2024年～2029年



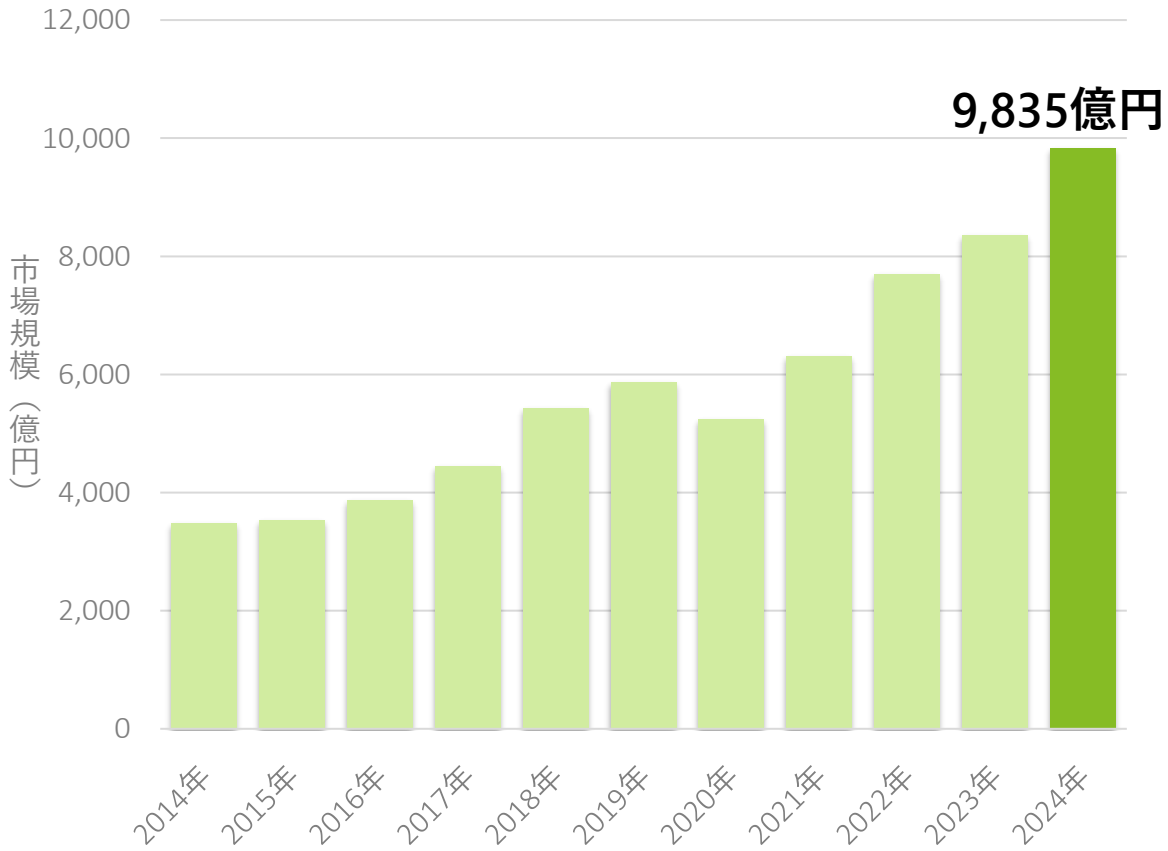
IDC「2024年国内AIシステム市場予測を発表」（2025年5月1日）を基に作成

© 2026 Globalway, Inc. All rights reserved.

人材紹介市場は中長期で拡大、ライブコマース市場は高成長フェーズへ

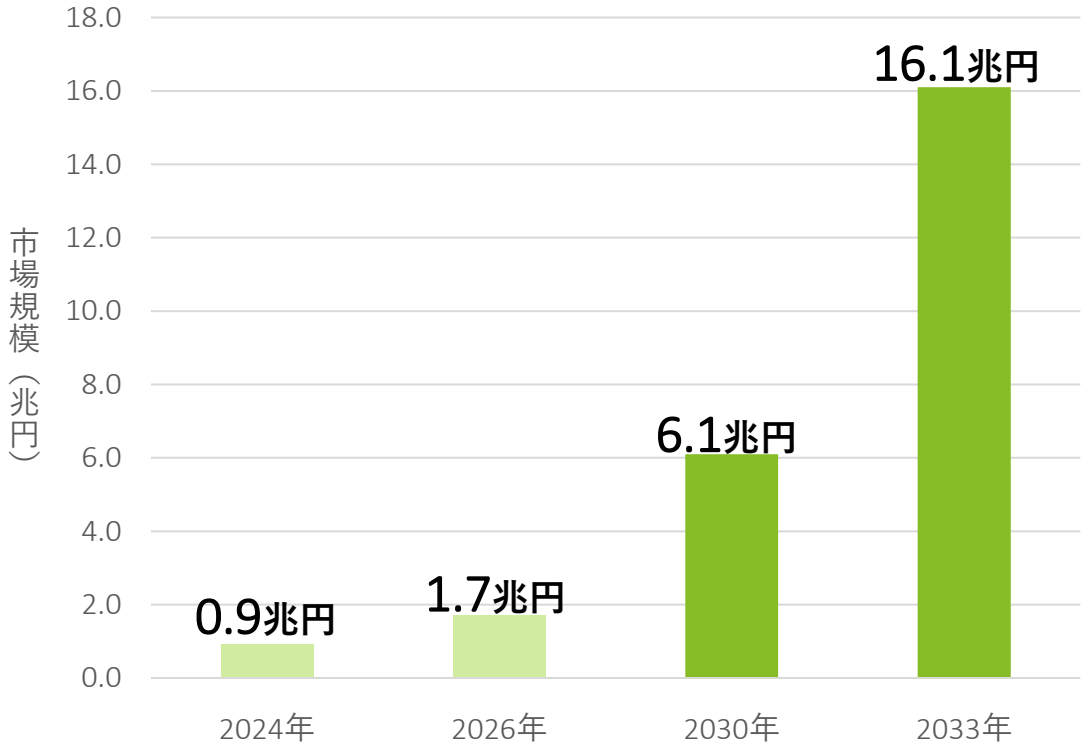
当社グループを取り巻く環境

人材紹介の市場規模（手数料収入）



厚生労働省「令和6年職業紹介事業報告書の集計結果」

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

© 2026 Globalway, Inc. All rights reserved.

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、AI／DX時代における企業変革を、技術と人材の両面から支援している

外部環境とグローバルウェイの事業

外部環境

AIを起点とした企業変革ニーズの拡大

AI／DX関連市場は拡大基調
企業のAI活用・
業務変革ニーズが加速

AI／DXを進める企業の課題

AI活用人材の不足、業務変革を進める体制・実行力に課題

AI／DX人材の需要が拡大

企業変革を担う専門人材の獲得競争が継続

グローバルウェイ

技術領域

デジタルソリューション事業

Salesforce、AWS、MuleSoftなどのクラウドソリューションを活用し、導入支援・カスタマイズ開発・運用サポートを提供。AIを活用したシステム開発やAIエージェント基盤の導入支援、Python/Djangoによる業務アプリケーション開発にも対応し、ITコンサルティングから導入・活用定着まで一貫して支援

人材領域

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」「キャリコネ企業研究Resaco」「キャリコネニュース」を運営

外資系コンサルティングファームやIT企業を中心として
ハイクラス人材をターゲットとした転職サービスを提供

© 2026 Globalway, Inc. All rights reserved.

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、実質的にこれらの見通しと異なる結果をもたらす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。

© 2026 Globalway, Inc. All rights reserved.