

2025年3月期 第1四半期 決算説明資料

2024年8月14日

株式会社グローバルウェイ（東証グロース：3936）

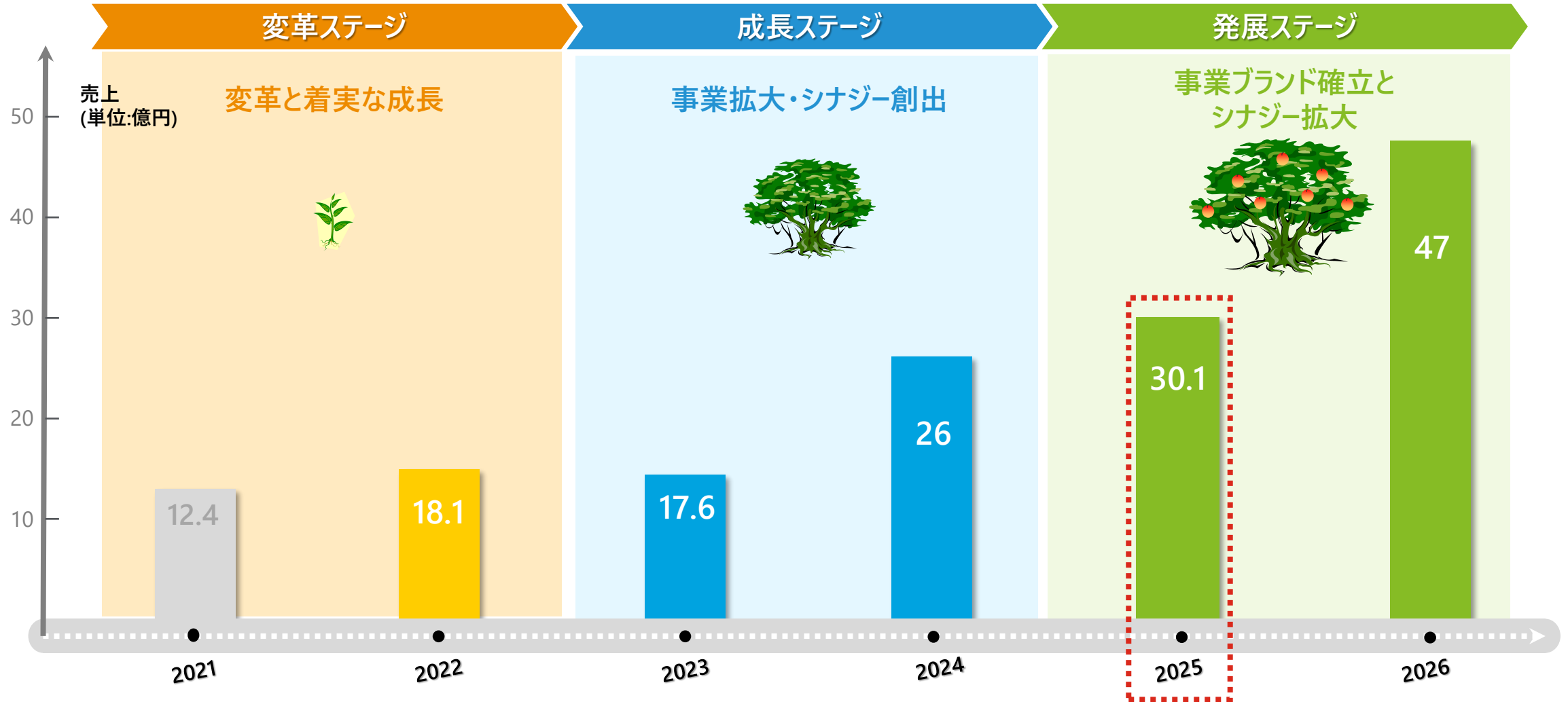
代表取締役社長兼CEO 小山 義一



全社の業績報告

中長期計画4年目の2025年3月期は、最終年度の事業規模を見据え、事業ブランドの確立とシナジーの拡大を行い、また、計画の遅れの要因である事業基盤の整備を急ぎます

中長期計画



売上高は前年同四半期比増加。営業利益は、グループ会社の先行コスト及び、一部大型プロジェクトの収支の悪化の影響により、引き続きマイナスで推移

2025年3月期1Q 業績サマリ

前年同四半期比
増加

前期比

+13 百万円

年間予算
進捗率

20.7 %

売上高

624

百万円

営業利益

△223

百万円

プロジェクト収支悪化
グループ会社の先行コスト

前期比

△177 百万円

年間予算

△93 百万円

連結の売上高は前年同四半期比微増。シェアリング事業の新規サービスの立ち上がりが寄与。プロジェクトコントロールに課題が残り、営業利益では連結・単体ともに減少

2025年3月期1Q 損益計算書

■連結 損益計算書

(単位:千円)

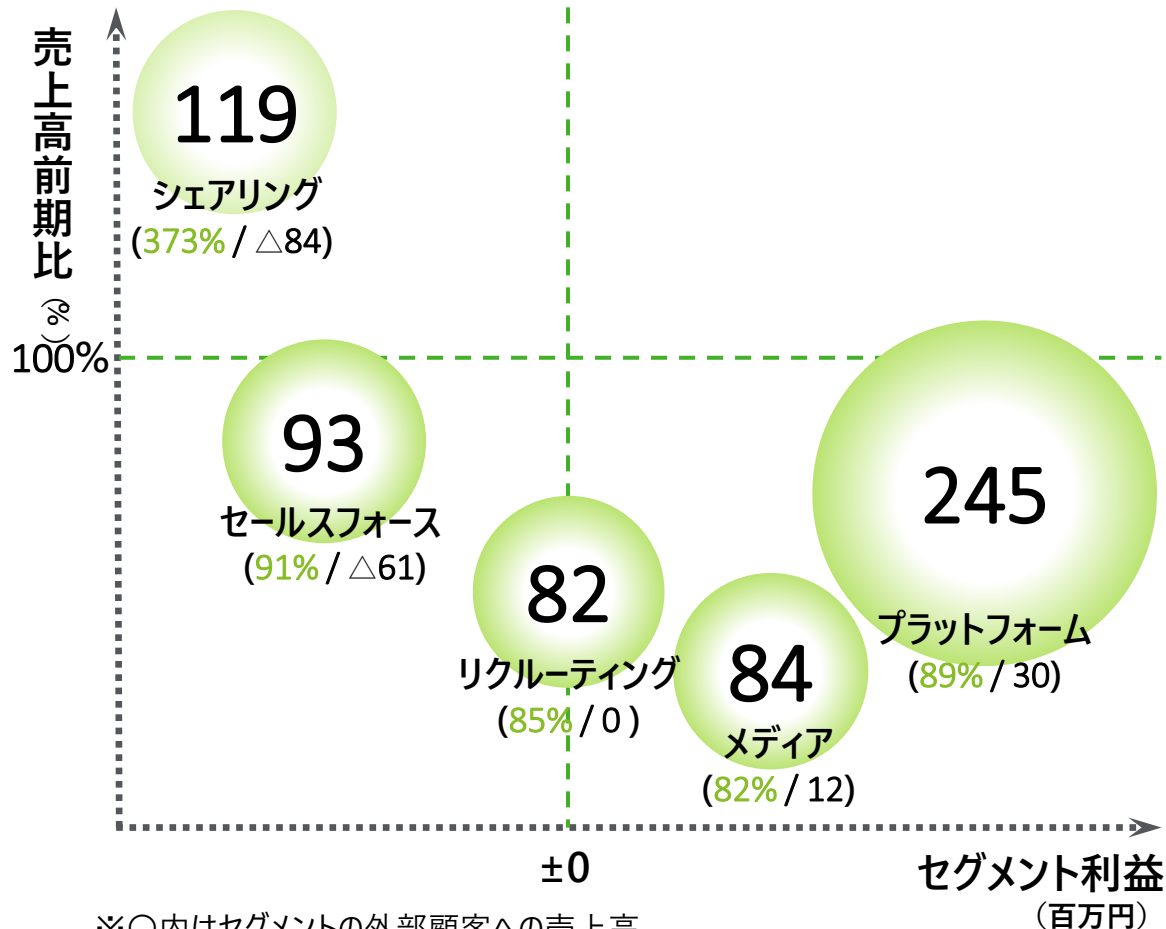
業績	2025年3月期1Q 実績	2024年3月期1Q 実績	増減額	増減率	2025年3月期 通期業績予想	進捗率
売上高	624,048	610,834	+13,213	+2.2%	3,010,000	20.7%
営業利益	△223,389	△45,891	△177,498	—	△93,000	—
経常利益	△216,761	△8,955	△207,805	—	△42,000	—
親会社株主に帰属 する純利益	△156,976	40,192	△197,168	—	△57,000	—

■単体 損益計算書

売上高	507,944	586,691	△78,746	△13.4%		
営業利益	△135,641	67,569	△203,210	—		
経常利益	△131,957	76,448	△208,405	—		
当期純利益	△132,284	76,168	△208,452	—		

売上高はシェアリング事業が前年同四半期比大幅増加。その他のセグメントは減少。セグメント利益は各セグメントで苦戦

2025年3月期1Q 業績サマリ (セグメント別)



※○内はセグメントの外部顧客への売上高
()内は、左が売上高前前期比／右がセグメント利益

業績概要

- 単体では、各セグメントで売上高は前年同四半期比減少、セグメント利益も苦戦
 - プラットフォーム事業は、四半期のブレはあるものの堅調に受注。組織構築などに伴い人件費が増加
 - セールスフォース事業は、大型案件の売上計上のタイミングがずれている。また、受注損失引当金の発生などプロジェクト管理に課題
 - メディア事業は、Googleのアルゴリズムのコア・アップデートの対応に時間を要し、売上減少
 - リクルーティング事業は、増員効果が現れず、売上・セグメント利益ともに減少
- グループ会社で展開するシェアリング事業は、投資が先行しているが、コンサルティングなどの収益が拡大
 - システム改修を継続しているものの売上への転換には一定期間が必要。コンサルティングやライブエンターテインメントが収益を牽引

シェアリング事業は新規サービスが奏功し売上高は大幅増加。先行コストは継続的に発生し前年同四半期を上回る。その他のセグメントは売上高・セグメント利益とも軟調

2025年3月期1Q セグメント別実績

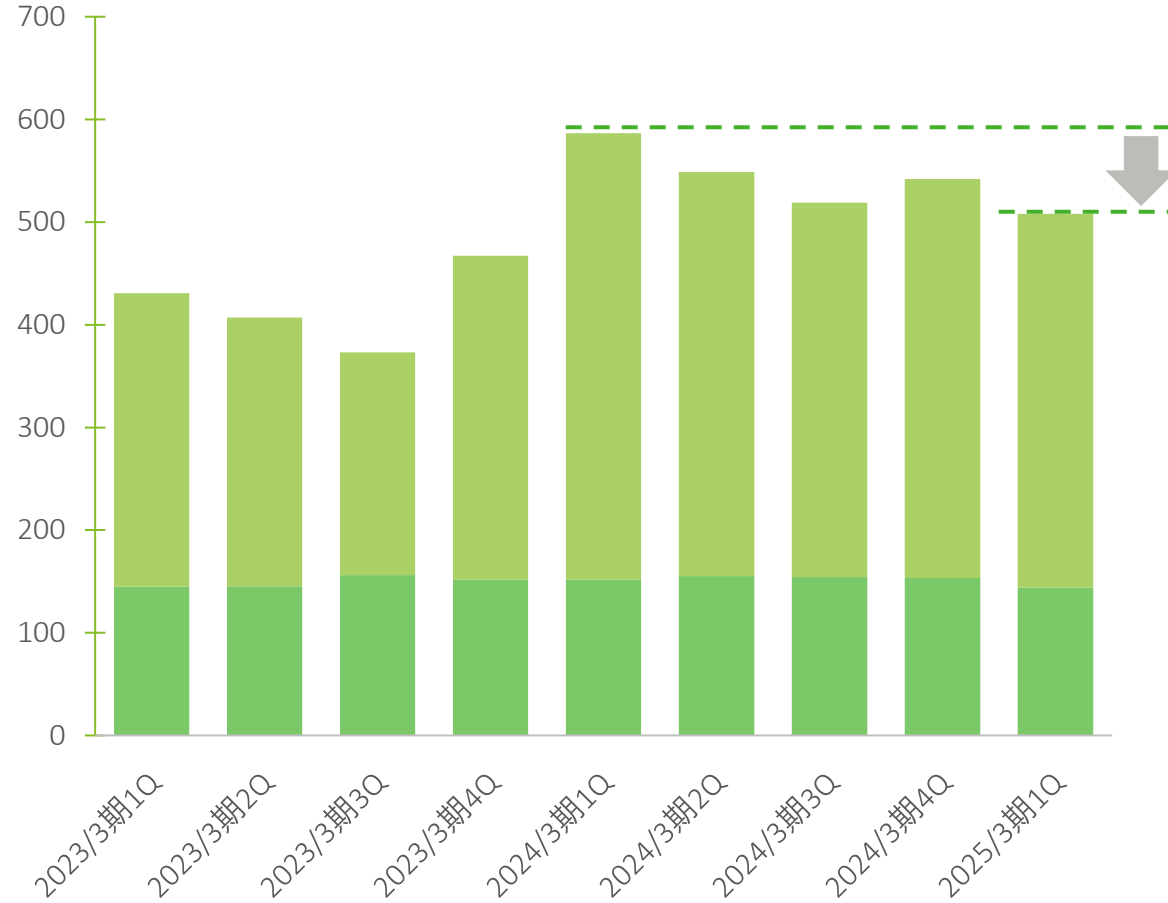
(単位：千円)

事業セグメント	2025年3月期1Q 実績	2024年3月期1Q 実績	増減額	増減率	
外部顧客への売上高	プラットフォーム事業	245,120	276,169	△31,048	△11.2%
	セールスフォース事業	93,044	102,415	△9,371	△9.2%
	メディア事業	84,034	102,928	△18,894	△18.4%
	リクルーティング事業	82,417	97,330	△14,913	△15.3%
	シェアリング事業	119,431	31,990	+87,440	+273.3%
	合計	624,048	610,834	+13,213	+2.2%
セグメント利益	プラットフォーム事業	30,187	93,487	△63,299	△67.7%
	セールスフォース事業	△61,601	27,292	△88,893	—
	メディア事業	12,780	41,333	△29,553	△69.1%
	リクルーティング事業	306	16,107	△15,801	△98.1%
	シェアリング事業	△84,421	△105,613	+21,192	—
	調整額	△120,642	△118,498	△2,143	—
合計	△223,389	△45,891	△177,498	—	

[単体]売上高は単体の各セグメントで前年同四半期比減少。案件推進のための外注費増加に伴い、人件費が増加。また受注損失引当金が発生し、一部コストを1Qで一括計上

売上高推移（単体）

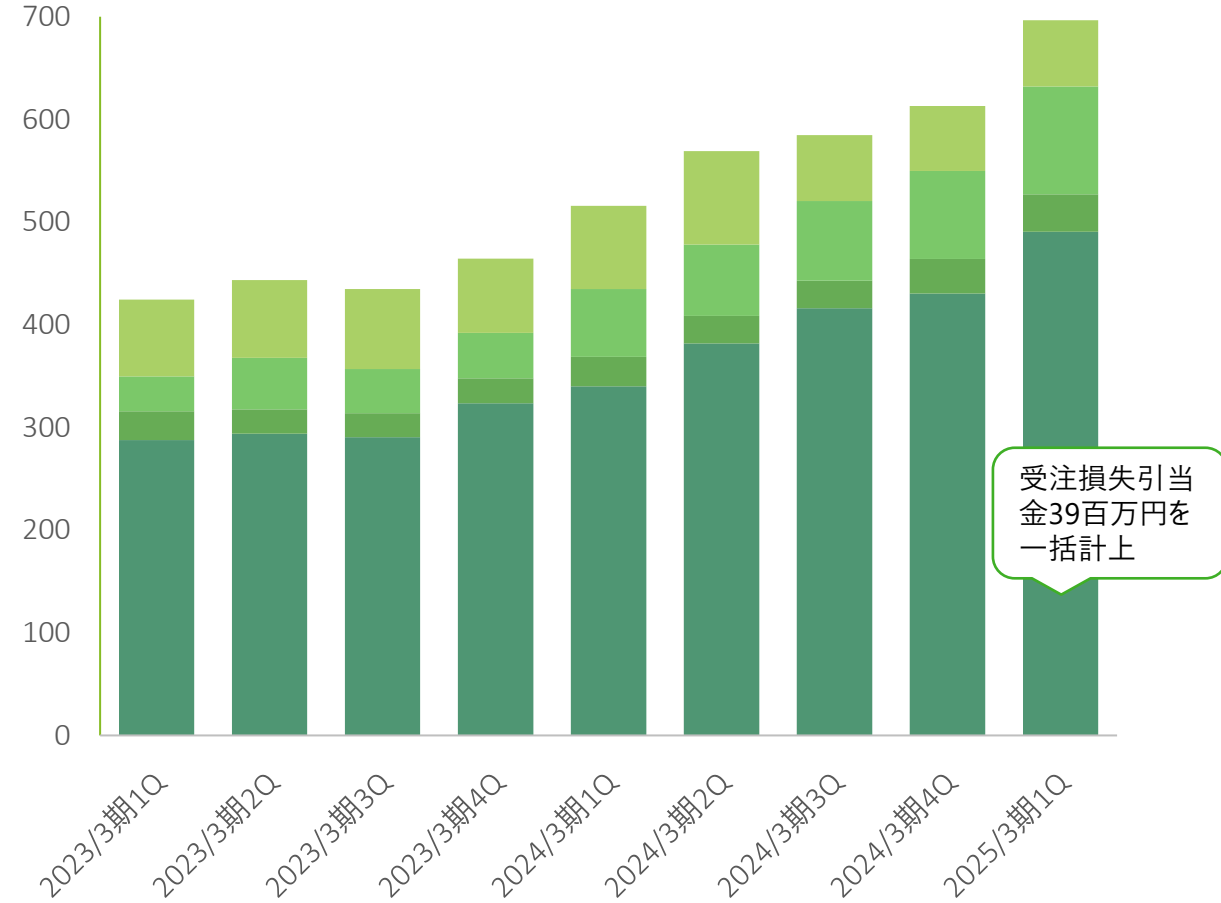
単位：百万円



■ ストック収益 ■ フロー収益

総費用推移（単体）

単位：百万円

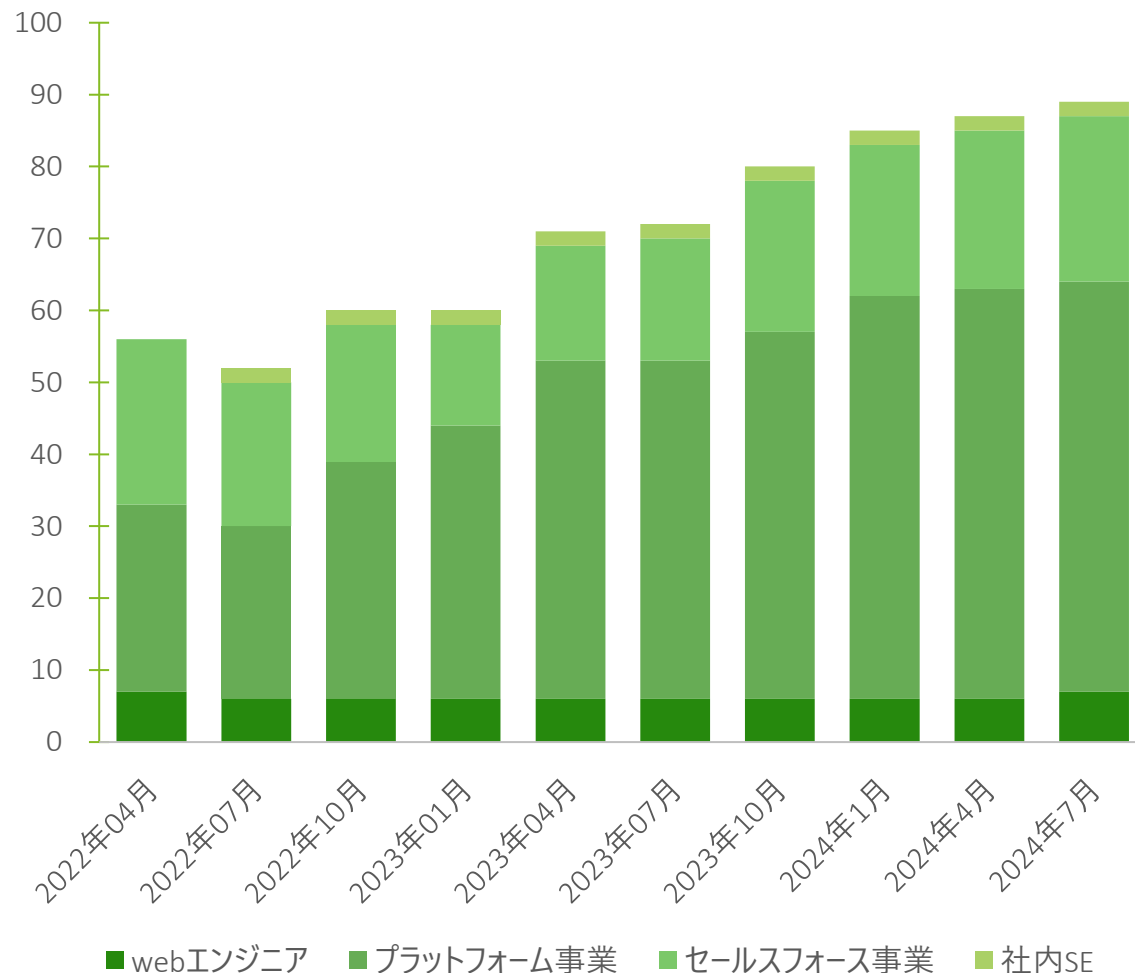


受注損失引当金39百万円を一括計上

■ 人件費 ■ 施設関連費等 ■ 運営費等 ■ 変動費

[単体]エンジニア数は堅調に増加傾向。リモート勤務を活かした地方採用も進展。 人材領域の事業と連携した採用を深耕

エンジニア数推移（単体）



ケイパビリティ拡大に向けて

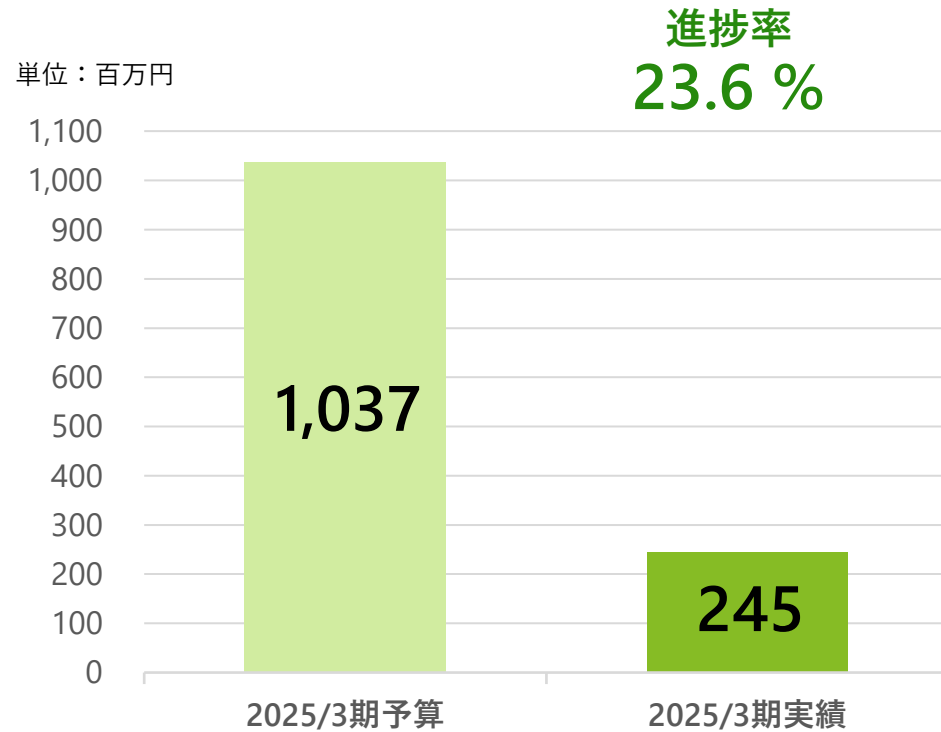
- リモート勤務のメリットを活かした採用
 - リモート勤務が浸透しており、住む地域に制約なく採用が進捗
 - 福岡や沖縄のオフィスでのエンジニア採用を推進
- 新卒エンジニアの採用推進
 - 24年4月に6名の新卒エンジニアが入社
 - 入社前からインターンでスキルアップを行い、入社後早期の立ち上がりを図る
- 人材領域の事業との連携
 - メディア事業で展開している「キャリアコネ」に登録している潜在的転職者に対するプッシュ型のアプローチを強化
 - リクルーティング事業にてハイクラスエンジニアの応募獲得を推進

各セグメントの業績報告

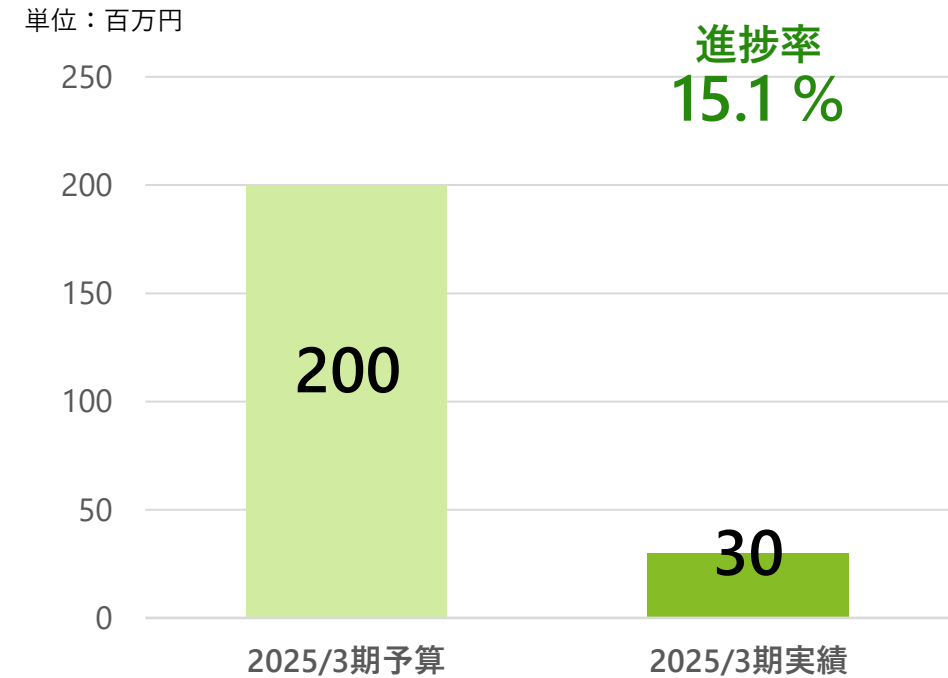
売上・利益ともに予算を達成。デジタルトランスフォーメーション(DX)に関するアプリケーション開発支援及びMuleSoft開発支援を中心に事業は堅調に推移

プラットフォーム事業

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

MuleSoftのアジア展開と並行して、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

プラットフォーム事業

実績ハイライト

1. MuleSoft

- Salesforce Japanの国内最大級イベントSalesforce World Tour Tokyo 2024に展示(Gold)スポンサーとして出展
- Salesforce公認のMuleSoft新イベント「Japan MuleSoft Meetup」コミュニティを立ち上げ
- MuleSoftをわかりやすく語るインタビュー動画を「[IRTV interviews～Pickup!Release～](#)」配信



2. Python

- Python認定インテグレーター之最上位であるプラチナ認定を取得
- 「[グローバルウェイ Python教育サービス\(3days\)](#)」を提供開始



事業KPIについて

従業員数  61 / 65 名

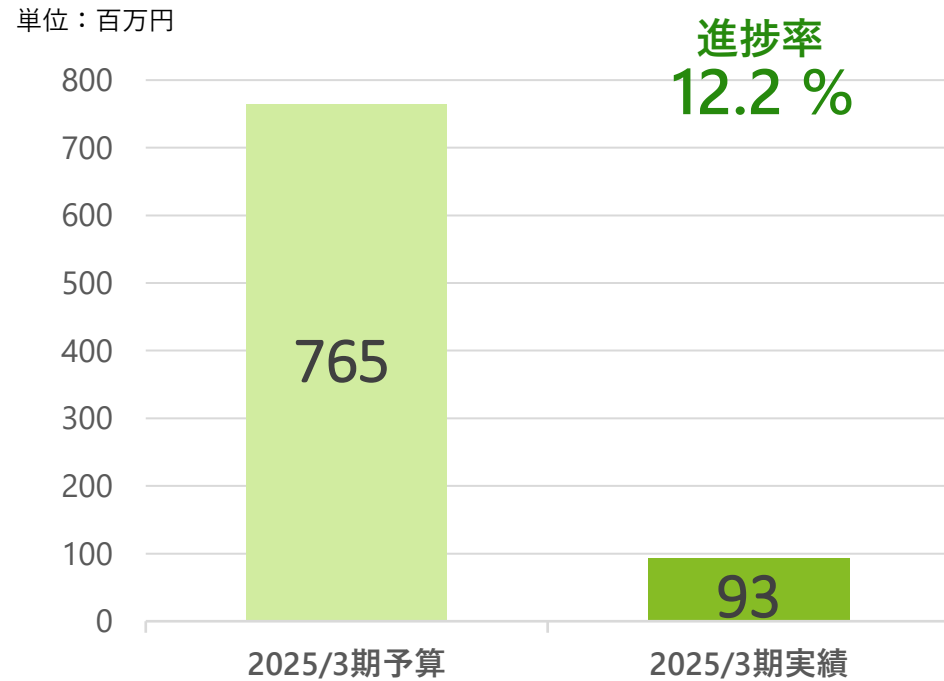
達成状況

- 従業員数に関しては、2024年6月末までに計画していた**目標体制を達成**。継続して人材採用・育成強化を実施中
- フルリモート開発の特性を活かし積極的に地方人員を拡大中。同時にアジアで活躍できる人材を育成中
- メディア事業やリクルーティング事業と連携し、さらなる人員拡大を実施中

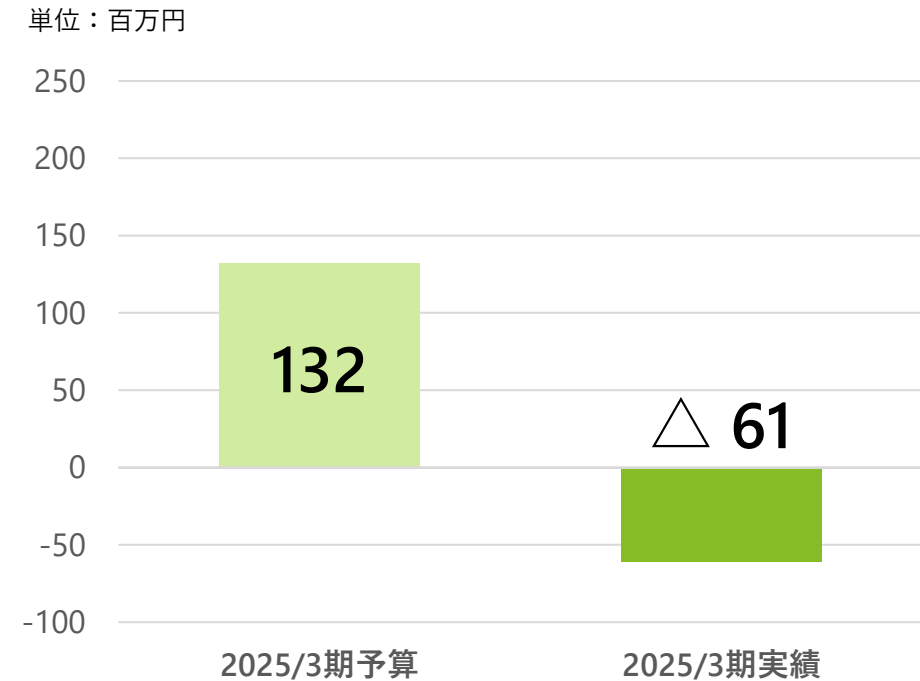
大型案件や協業案件の受注に成功も一部大規模プロジェクトの遅延が売上・利益ともに圧迫し、セグメント利益マイナスで着地。

セールスフォース事業

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

「ServiceCloud」や「データ連携領域」での大型案件は継続して受注に成功。安定したプロジェクト推進による継続受注を目指す。採用戦略は事業状況を鑑み、一部リプラン中。

セールスフォース事業

実績ハイライト

- 製造業向けの「Service Cloud」大型案件にて遅延が発生し、売上・利益に大きなインパクト。追加要員の投入等により解消を図るも、根本解決までには至らず。影響を最小限に進めるための検討、推進を引き続き実施中。「Service Cloud」案件は新規受注も進んでおり、当該案件の反省点を踏まえた安定したプロジェクト推進を図る。
- Salesforce導入に伴うデータ連携領域の大型案件(複数)は、いずれも安定して推進しており、後続フェーズなどの追加受注も堅調。来期も含めた長期間の安定した売上確保に貢献。

事業KPIについて

従業員数



22 / 27 名

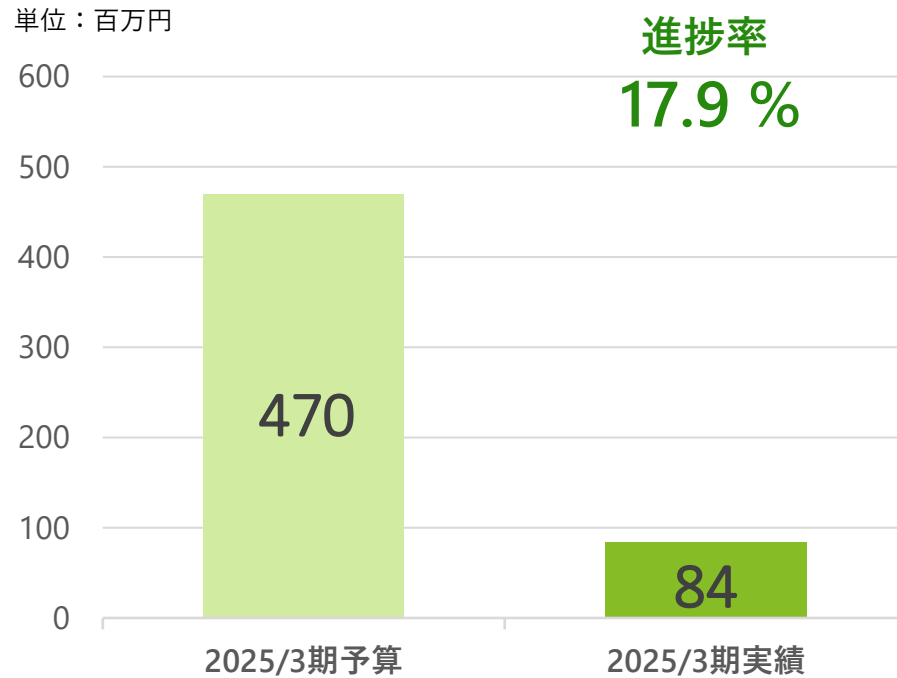
達成状況

- 今年度末までに37名まで体制拡大を予定
- 昨年度に引き続きマネージャー層以上の採用を強化し、上位レイヤの採用は順調に推進。一方で、中位層以下の採用はアプローチの見直しの立ち上がり時間に時間を要し、当初計画から遅延。
- 採用と併せて、エンジニア層の即戦力化に向けた要員育成プランは、専任担当を設け実態に合わせて再検討を進めていく。

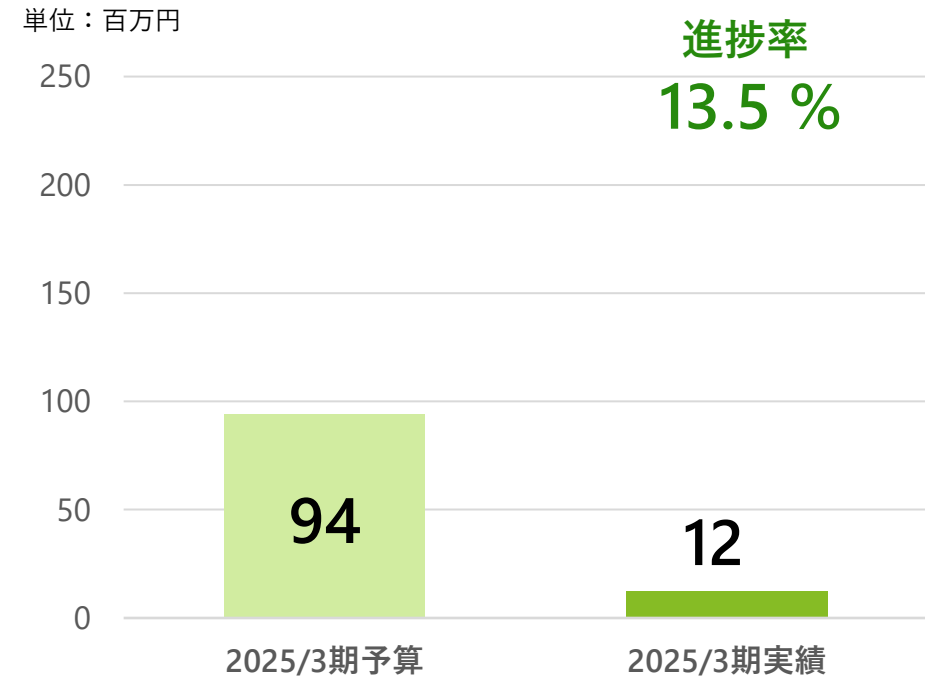
3月に発生したGoogleコアアップデートの影響で、キャリアコネの会員登録数が大きく落ち込み、売上・利益共に減少

メディア事業

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

コアアップデート対策を最優先で対応中。並行して収益拡大に向けた営業活動に加え、来期以降の非連続な成長に必要な複数の仕込みも実施中。

メディア事業

実績ハイライト

■ 既存メディア（キャリコネ）

- キャリコネの新規開拓営業、顧客深耕に注力
- 採用企業及び人材紹介会社への営業活動促進を強化すべく、商談数確保のためにリード獲得施策や広告に投資

■ その他メディア

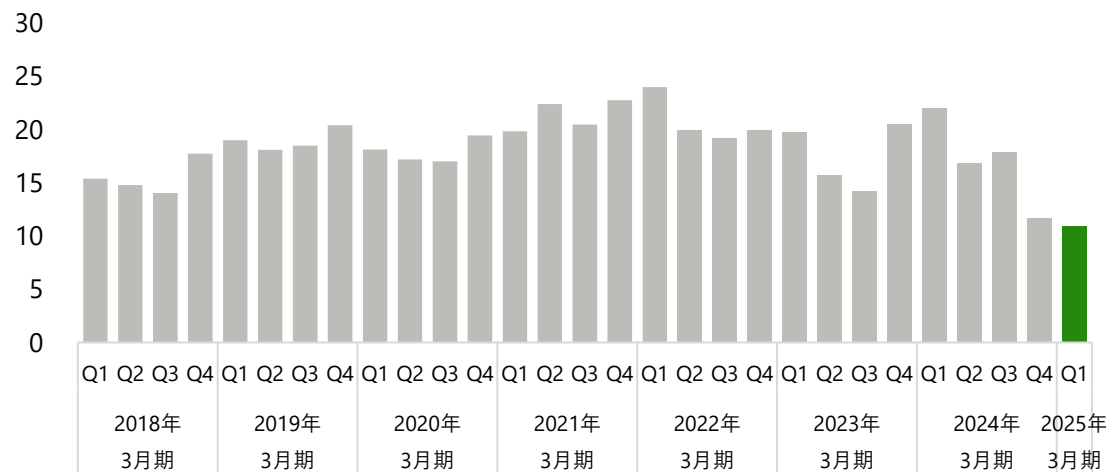
- DXの現場のノウハウを伝える動画プラットフォーム「NEXT DX LEADER」にてDXを推進する事業会社とのコラボレーション企画を継続

事業KPIについて

UU数
(今期)



11 / 90 百万



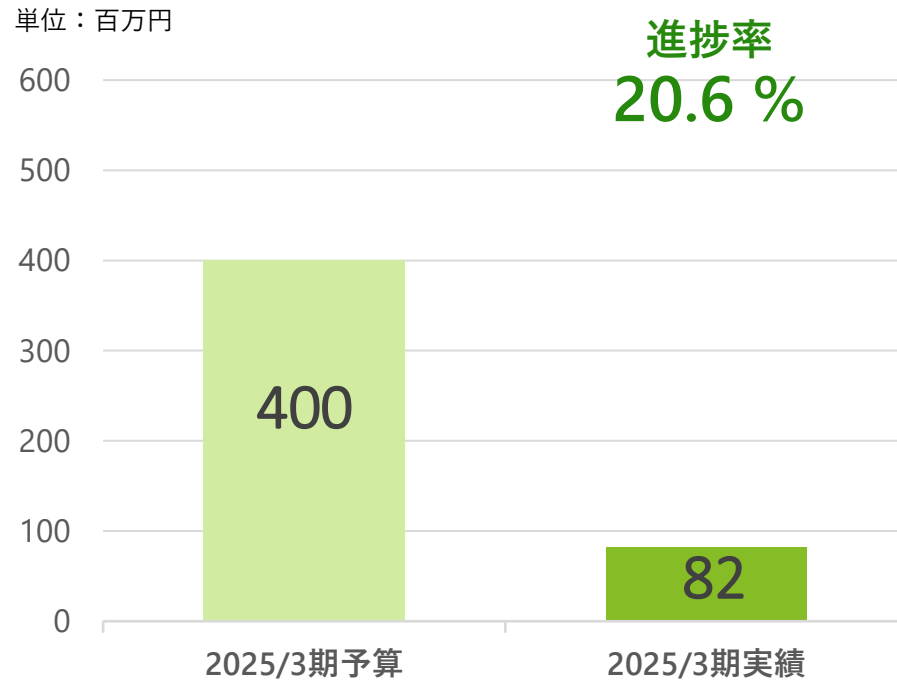
達成状況

- 3月に発生したGoogleコアアップデートの影響を受け、メディアUUは昨期4Qから大きく下降傾向に

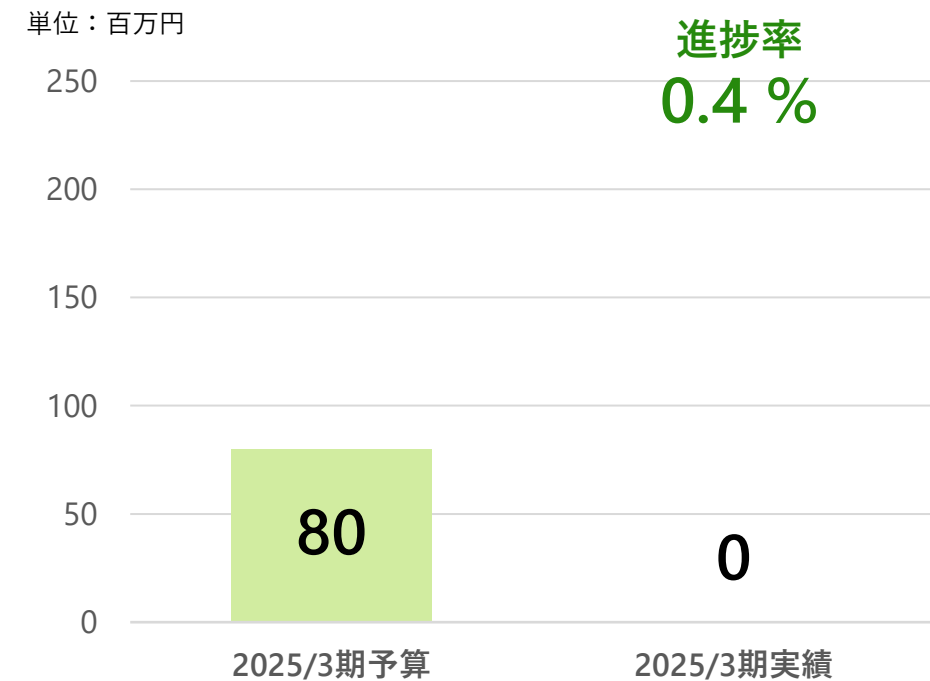
新規採用コンサルタントの立ち上がりによりコストが先行し、主力領域である外資IT及びコンサル企業のーズの変化により、売上・セグメント利益ともに未達で着地

リクルーティング事業

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

化学メーカーを中心に大手事業会社の採用ポジションを開拓。候補者からみた紹介先の拡充を行うことで決定率の向上につなげる

リクルーティング事業


実績ハイライト

- 外資IT領域は人材紹介会社を使った採用活動を行うクライアントがごく一部に限られる状況。一部の採用旺盛なクライアントの営業開拓を継続しつつも、コンサル領域の候補者調達に活動のボリュームをシフト
- 大手事業会社のDX領域を中心とした採用ニーズは引き続き堅調。大手化学メーカーを中心に取引先の拡大に成功。候補者からみた紹介先の拡充を行うことで決定増につなげる

案件 ハイライト

- 化学メーカー最大手等を中心に上位企業5社への取引・採用ポジションの開拓に成功

事業KPIについて

売上/人  4.6 / 30 百万

成約数  25 / 70 件

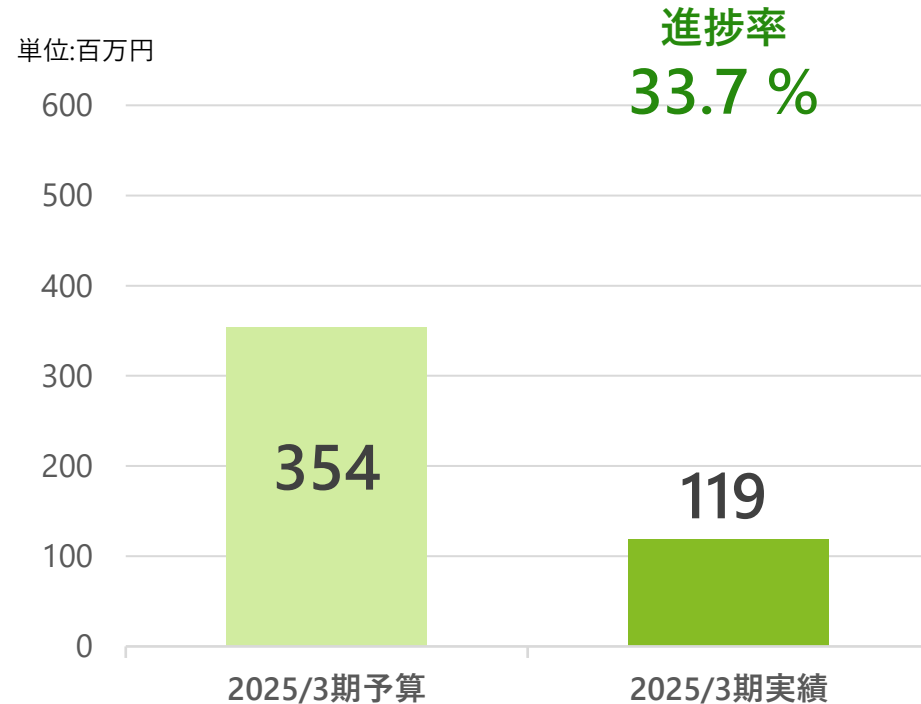
達成状況

- 採用したコンサルタントの決定創出には半年程度の時間がかかる想定

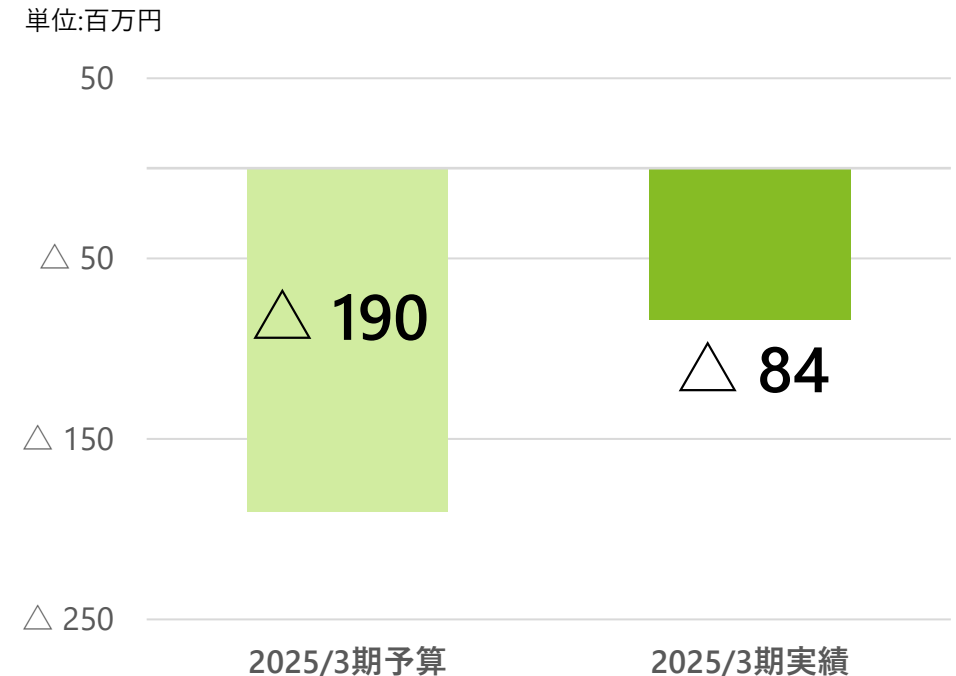
今後の事業成長に向けて、営業活動に関わる人材獲得を中心に投資継続中。今期立ち上げの二つの事業が収益の改善の土台となりつつある

シェアリング事業

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

ライブエンターテイメント事業及びコンサルティング事業の営業活動が引き続き好調に推移。 スキルシェア事業のリプレイスが落ち着いた為、ライバー事業との相乗効果の創出に着手

シェアリング事業

実績ハイライト

- スキルシェア事業（Time Ticket）
 - ・システムリニューアルの終盤
 - ・**ライバー事業との相乗効果**を狙った取り組みの開始
- ライブエンターテイメント事業
 - ・TikTokLIVEの事務所業の立ち上げが好調に推移
 - 立ち上げ1年足らずで**メジャーエージェンシー**の分類に到達
- コンサルティング事業（CRiPT Consulting）
 - ・大手通信会社をはじめ、案件受注と納品が好調に推移
 - マネージャー以上の採用も引き続き好調

事業KPIについて

登録者数	 100 万人
ライバー数	 500 名 / 1500 名
コンサルタント数	 10 名 / 25 名

達成状況

- スキルシェア登録者数は目標を早期に**達成**
- ライバー所属者数は所属人数と育成のバランスを見ながら獲得促進中
- コンサルタント数は案件獲得状況を加味しつつ営業利益のコントロールをしながら採用活動中

“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。



Appendixes

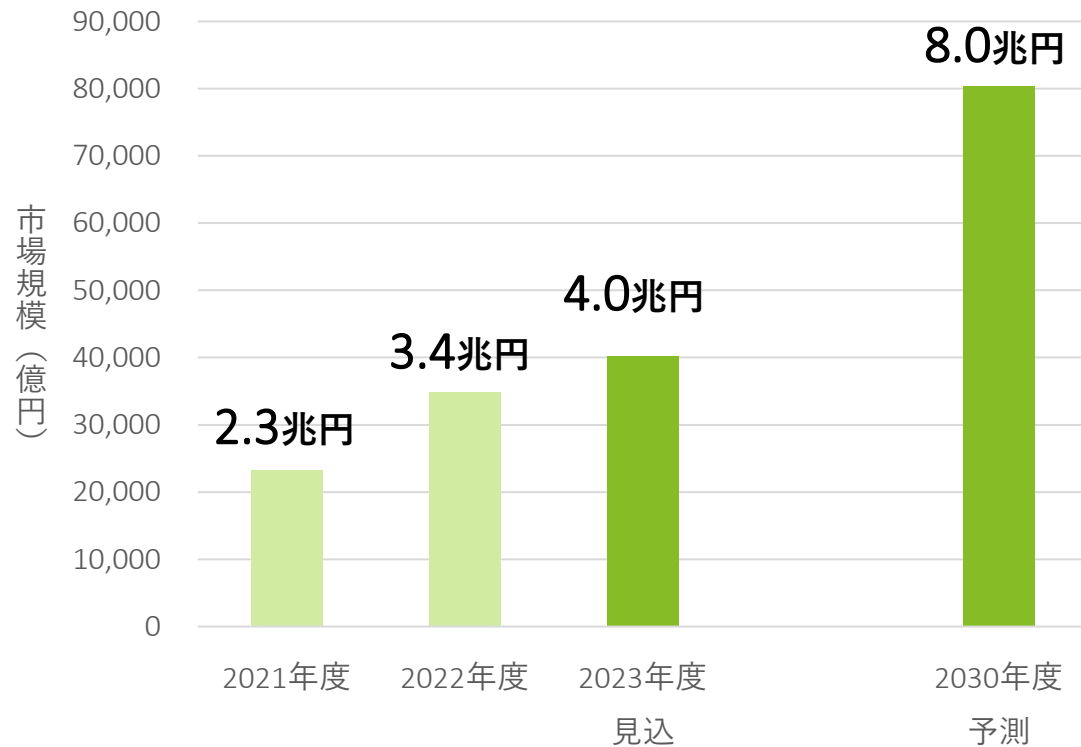
会社概要

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	伊藤 享弘	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	

デジタルトランスフォーメーション(DX)の国内市場は、2030年には約8.0兆円に拡大が見込まれる一方、約4割の企業でDXを担う人材不足・約3割の企業で知識やリテラシー不足が課題

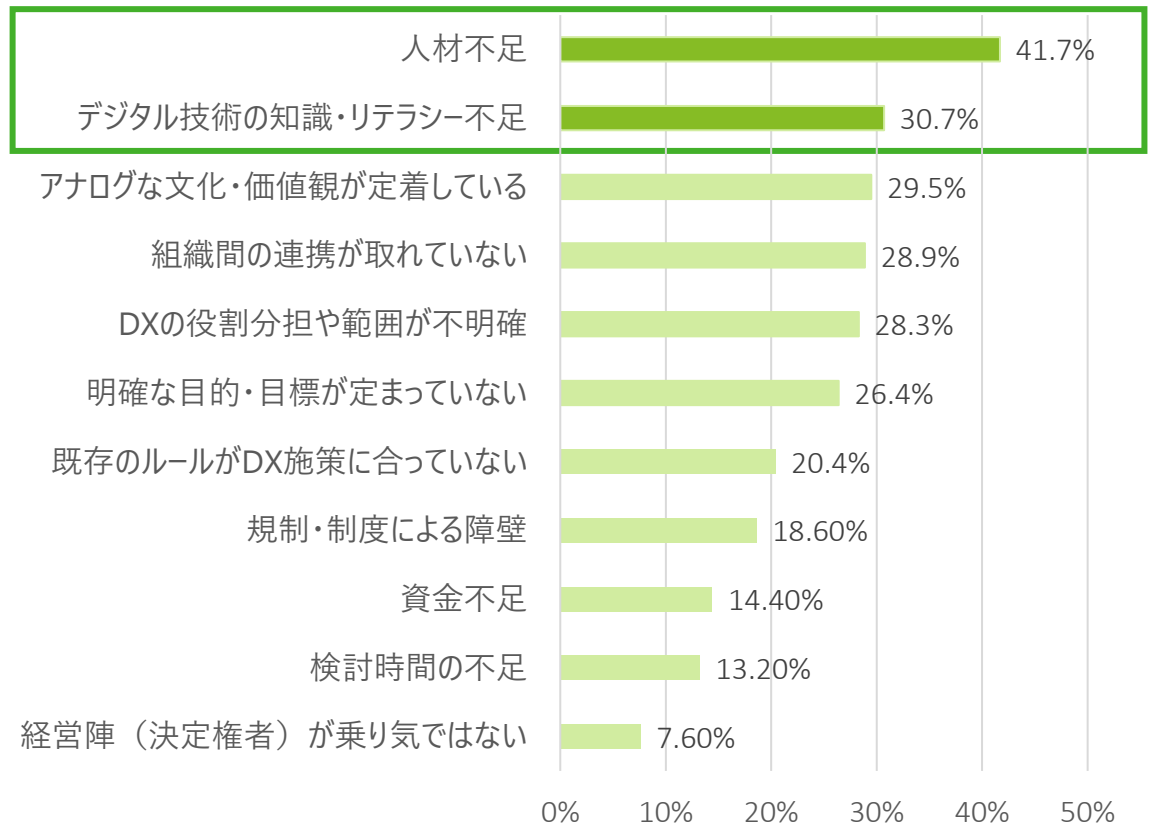
当社グループを取り巻く環境

DX市場の成長



株式会社富士キメラ総研「2024 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／企業編」

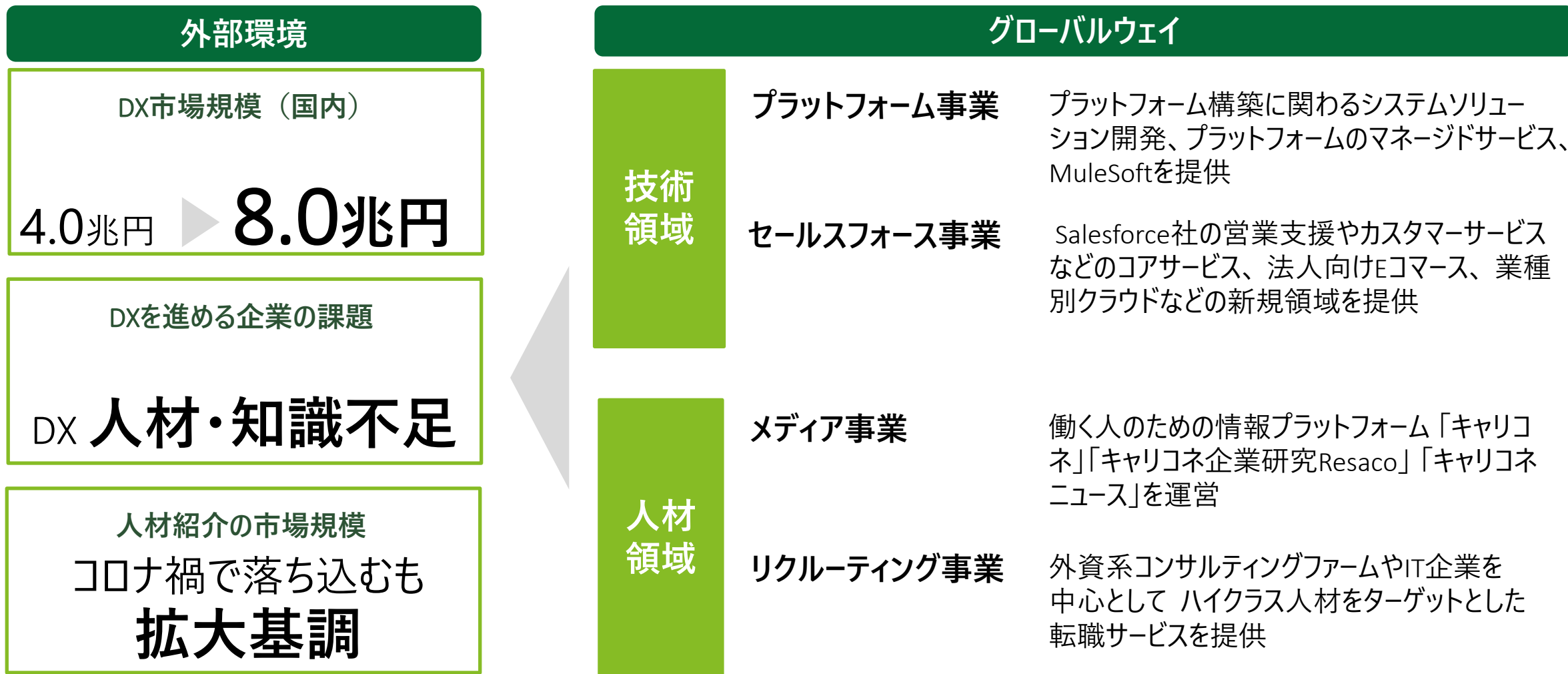
DXを進める企業の課題（国内）



総務省「令和5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。