

2025年3月期 第3四半期 決算説明資料

2025年2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

連結売上高はグループ会社の収益増加により前年同四半期比増加。
営業利益は、開発プロジェクトの収支悪化に伴い減収減益

2025年3月期3Q 業績サマリ

グループ会社売上増により
前年同四半期比増加

前期比

+292 百万円

年間予算
進捗率

70.7 %

売上高

2,088
百万円

開発プロジェクトの
収支悪化に伴う減収減益

前期比

△122 百万円

年間予算

△420 百万円

営業利益

△382
百万円

2025年3月期3Q 損益計算書

■ 連結 損益計算書

(単位 : 千円)

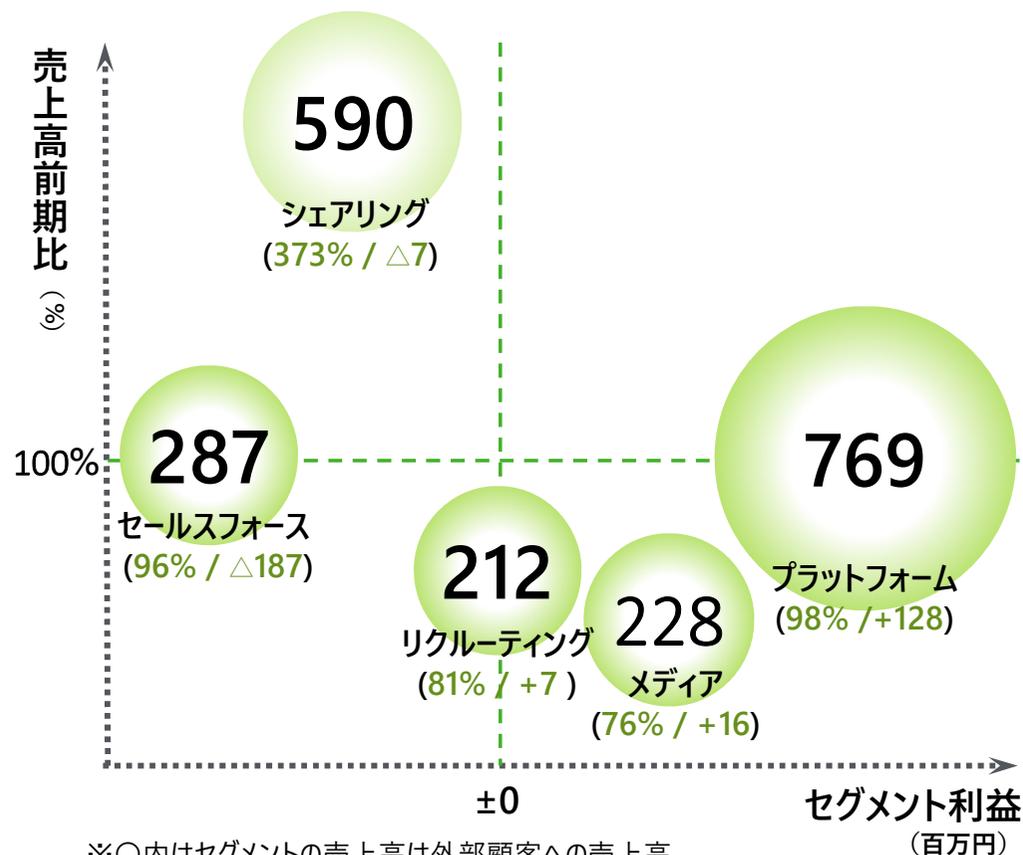
業績	2025年3月期3Q 実績	2024年3月期3Q 実績	増減額	増減率	2025年3月期 通期業績予想	進捗率
売上高	2,088,554	1,796,444	+ 292,109	+ 16.3%	2,956,000	70.7%
営業利益	△382,604	△260,540	△122,064	—	△420,000	—
経常利益	△398,688	△216,221	△182,467	—	△371,000	—
親会社株主に帰属 する純利益	△366,490	△74,207	△292,283	—	△408,000	—

■ 単体 損益計算書

売上高	1,511,854	1,654,798	△142,943	△8.6%		
営業利益	△360,712	△17,568	△343,144	—		
経常利益	△351,898	△1,126	△350,772	—		
当期純利益	△352,880	△2,060	△350,819	—		

シェアリング事業が好調。その他の事業セグメントは売上高・セグメント利益ともに軟調。

2025年3月期3Q 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

- 単体では、各セグメントで売上高は前年同四半期比減少、セグメント利益も減少
 - ・ プラットフォーム事業は、四半期のばらつき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、大型案件のトラブルに起因する契約解除の影響で、大きく収益が悪化。セグメント利益も大幅に減少
 - ・ 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・セグメント利益共に減少
 - ・ リクルーティング事業は、案件・受注数の減少に伴い、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、ライブエンターテインメント、コンサルビジネスが第2四半期に引き続き、好調。

シェアリング事業は前年同四半期に対し大きく増収増益。

その他のセグメント事業は売上高・セグメント利益ともに前年同四半期に対し減収減益

2025年3月期3Q セグメント別実績

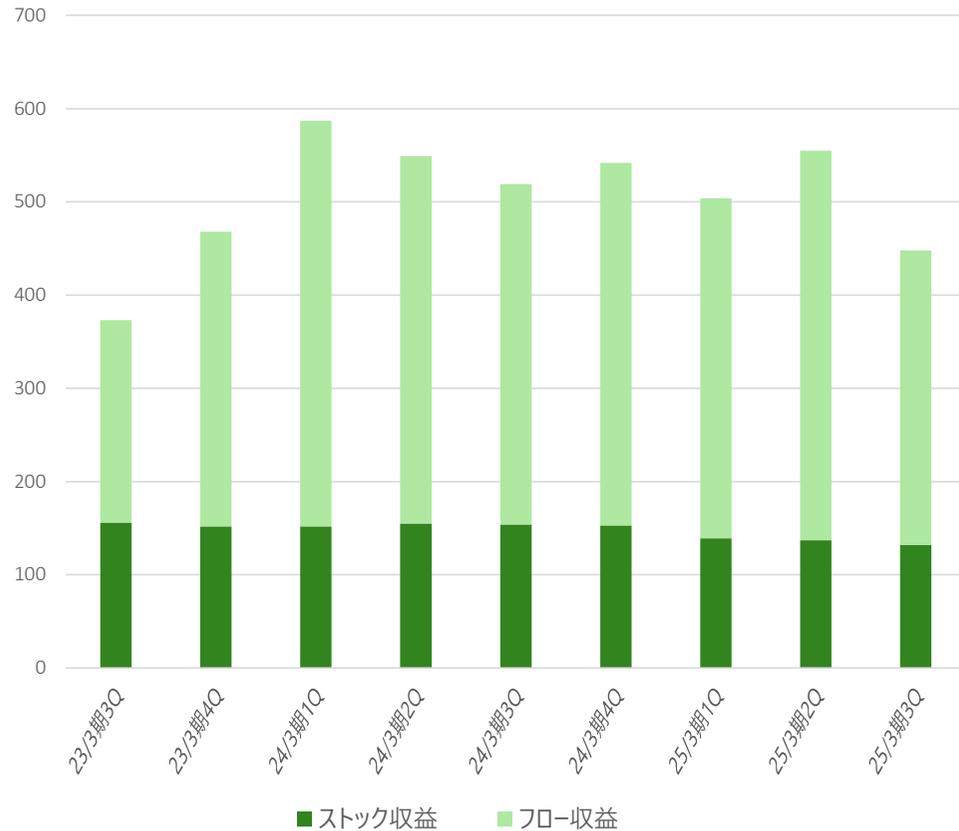
(単位：千円)

事業セグメント	2025年3月期3Q 実績	2024年3月期3Q 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	769,850	778,636	△8,785	△1.1%
	セールスフォース事業	287,714	298,794	△11,080	△3.7%
	メディア事業	228,139	299,558	△71,419	△23.8%
	リクルーティング事業	212,163	261,370	△49,206	△18.8%
	シェアリング事業	590,687	158,085	+432,601	+273.7%
	合計	2,088,554	1,796,444	+292,109	+16.3%
セグメント利益	プラットフォーム事業	128,735	182,477	△53,742	△29.5%
	セールスフォース事業	△187,442	23,963	△211,406	△882.2%
	メディア事業	16,287	106,249	△89,962	△84.7%
	リクルーティング事業	7,368	12,590	△5,221	△41.5%
	シェアリング事業	△7,904	△226,532	+218,628	△96.5%
	調整額	△339,648	△359,288	+19,640	—
	合計	△382,604	△260,540	△122,064	—

[単体]第3四半期売上高は前年に対して減収。契約解除に伴う貸倒引当金が確定したことによる戻し入れの影響で、一時的に総費用が減少

売上高推移（単体）

単位：百万円



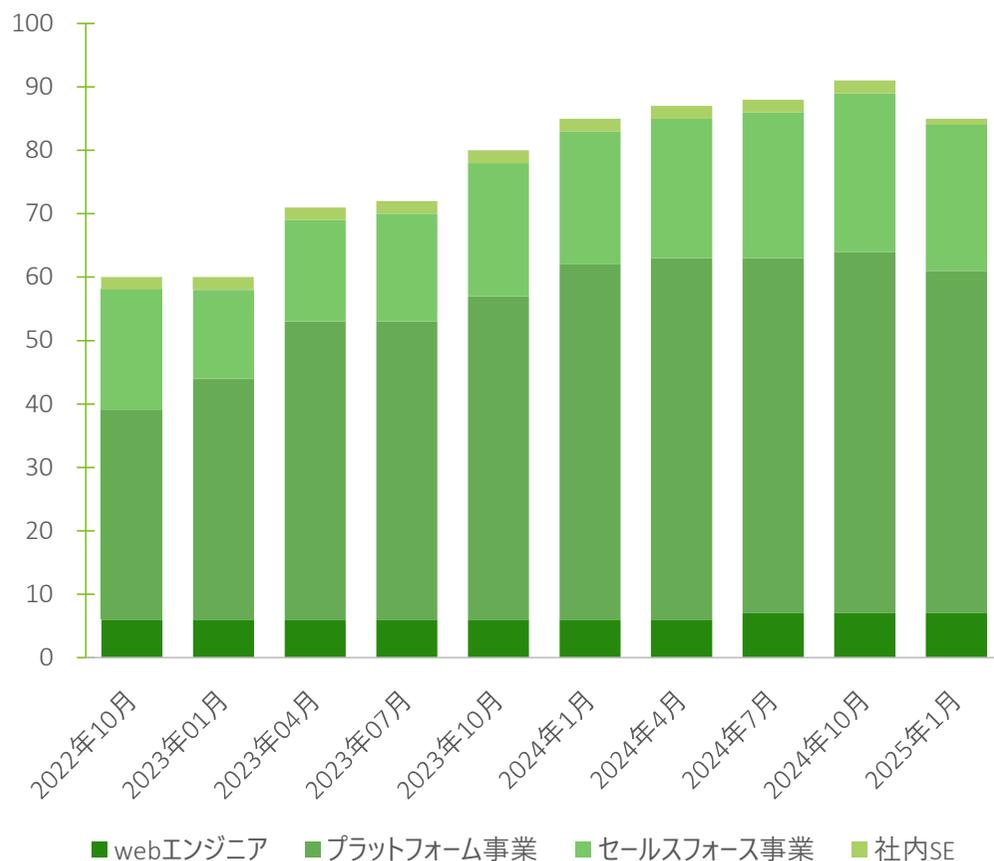
総費用推移（単体）

単位：百万円



[単体]退職者が発生したことで一時的に減少。一方リモート勤務を活用する地方採用は堅調に推移。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

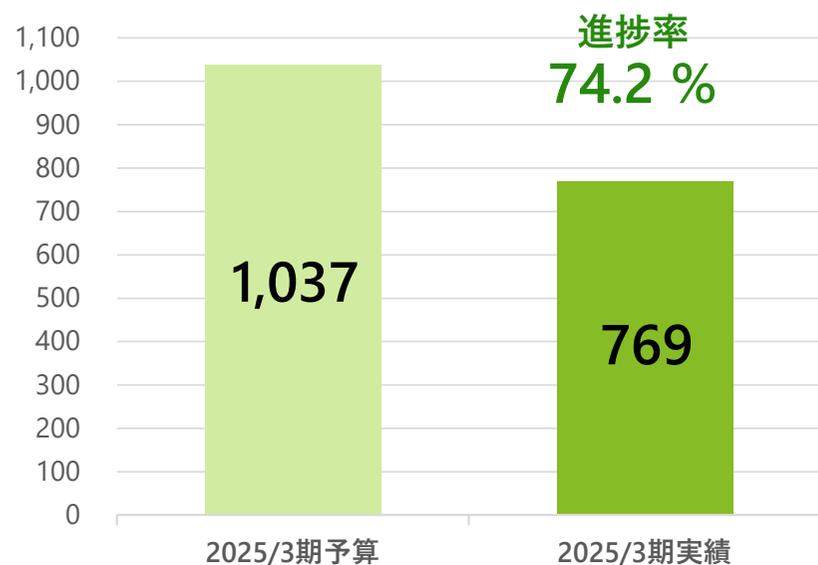
各セグメントの業績報告

売上・セグメント利益ともに堅調に推移。AIやデジタルトランスフォーメーション(DX)に関するプロ・コード(Python)開発及びロー・コード(MuleSoft)開発を中心にプロジェクトを推進

プラットフォーム事業

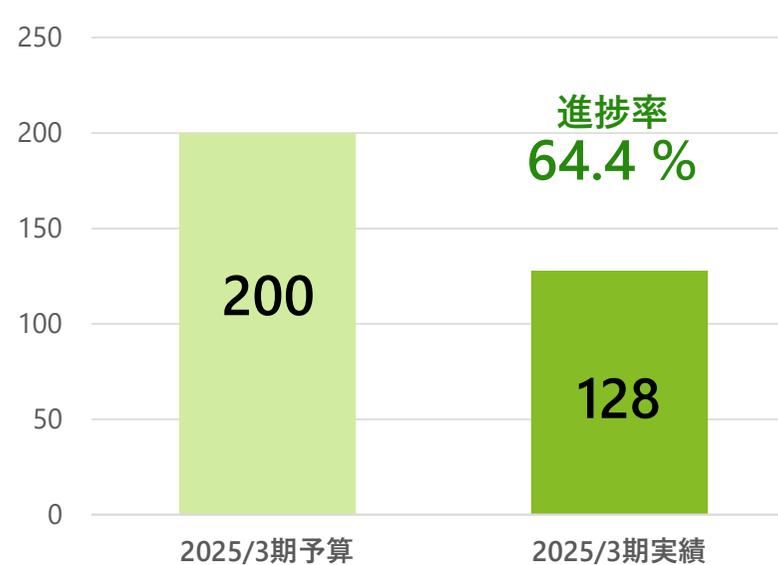
売上高

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

AI技術として注目度の高いPython関連ビジネスの国内外への展開と並行して、MuleSoftのアジア展開を推進。また、沖縄を中心にサステナビリティ活動を継続

プラットフォーム事業

実績ハイライト

1. プロコード (Python)

- 注目度の高い「Python無料教育サービス」の高度化に向けて、継続的に教育プログラムのブラッシュアップを実施



2. ローコード (MuleSoft)

- 「ResorTech EXPO 2024 in Okinawa」に沖縄オフィス開設後から3年連続、スポンサーとして出展



3. サステナビリティ活動 (沖縄)

- 「第10回沖縄海洋ロボットコンペティション」に2年連続プラチナスポンサーとして協賛。沖縄の持続的な発展に当社の技術を活用し貢献



事業KPIについて

従業員数



61 / 65 名

達成状況

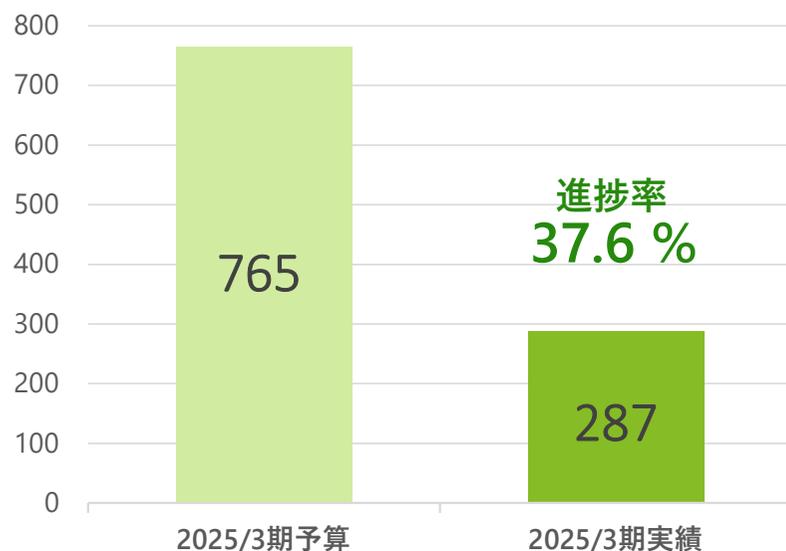
- 従業員数に関しては、2024年12月末までに計画していた目標体制を達成。継続して人材採用・育成強化を実施中
- フルリモート開発の特性を活かし積極的に地方人員を拡大中。同時にアジアで活躍できる人材を育成中
- メディア事業やリクルーティング事業と連携し、さらなる人員拡大を実施中

人的資源を集中投下していた大規模プロジェクトの途中解約による事業収支の悪化

セールスフォース事業

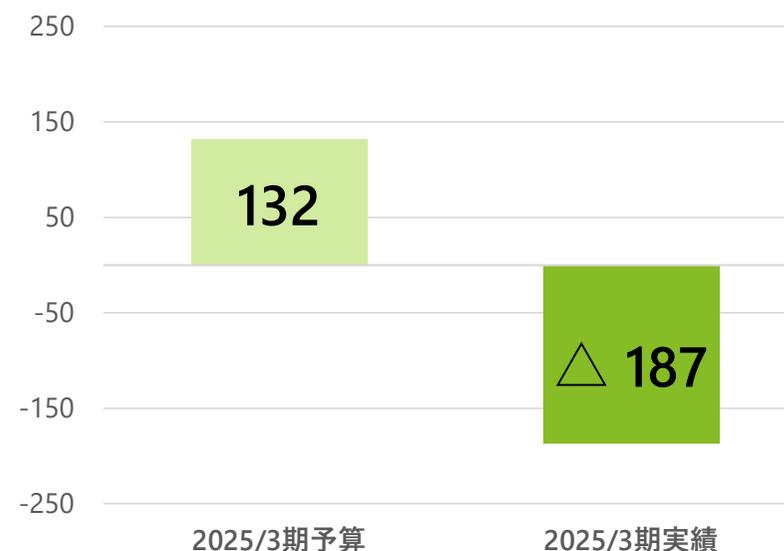
売上高

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

「ServiceCloud」、「データ連携」の案件を中心にデリバリ推進を実施中。 新たなデリバリモデルの構築など、サービス展開も推進中

セールスフォース事業

実績ハイライト

- Salesforce
 - 途中解約となった大型案件の反省を踏まえ、サービス体制を再構築
 - Service Cloud
 - 建設業、化学業界での大型案件を中心に、ナレッジの蓄積を継続実施中。
 - その他
 - 新たなデリバリモデルとして従来のプロジェクト型とは異なる支援形態を構築中。第4四半期にリリース予定。
- データ連携
 - 商社、サービス業向けにSalesforce導入に伴うデータ連携を継続支援中。新たな技術にもチャレンジしつつナレッジの蓄積を実施。

事業KPIについて

従業員数  23 / 30 名

達成状況

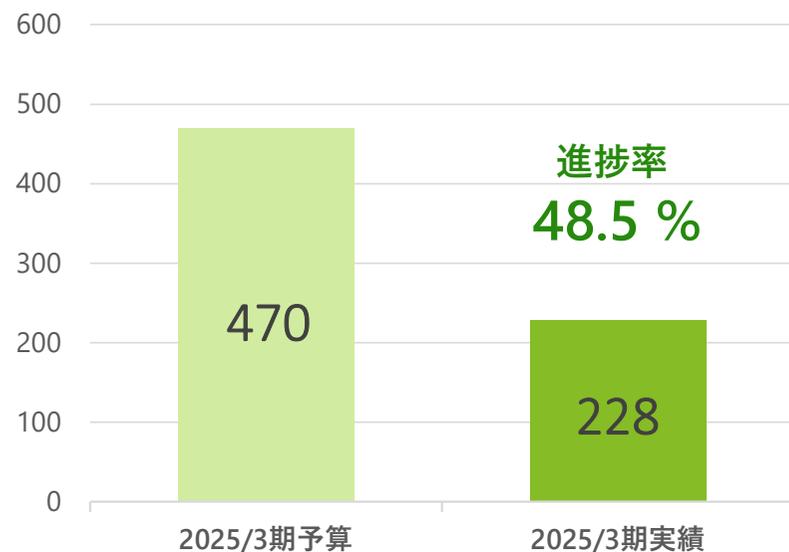
- マネージャー層以上の採用は計画通りに進捗。事業状況を踏まえ、現有戦力のフル活用を最優先とし中位層以下の採用は慎重路線を継続。
- Salesforce未経験者が育成プログラムを経て現場で確かな戦力となり、育成実績を蓄積中。
- Service Cloudに続く注力領域としてAI活用領域に着目。チーム全体でスキル習得、資格取得を積極的に推進しケイパビリティを強化中。

度重なる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・セグメント利益共に減少

メディア事業

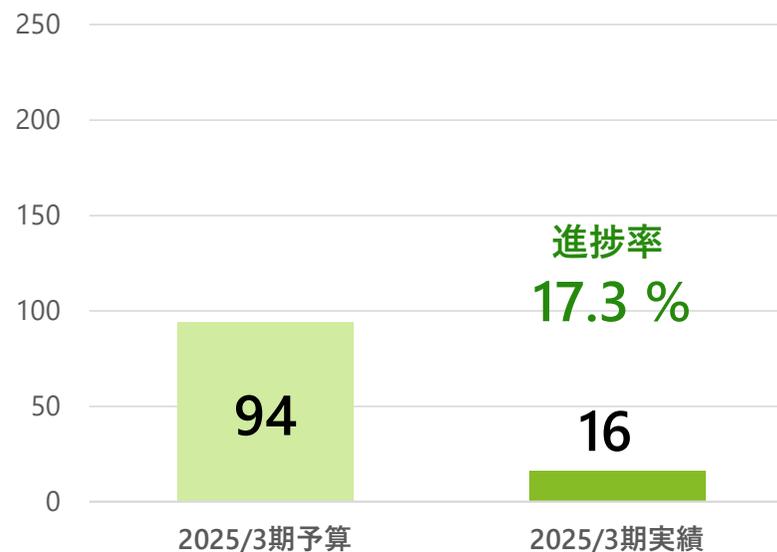
売上高

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

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

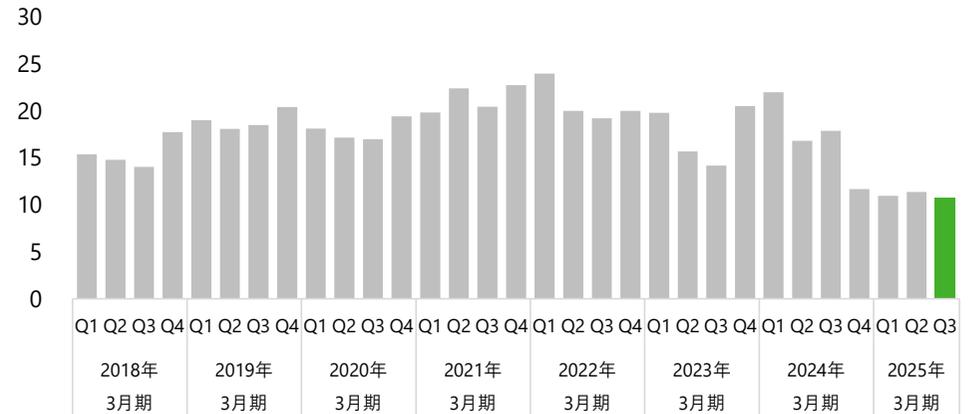
メディア事業

実績ハイライト

- 既存メディア（キャリコネ）
 - ・ キャリコネ送客先の新規開拓営業、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  **33 / 90** 百万
(今期)



達成状況

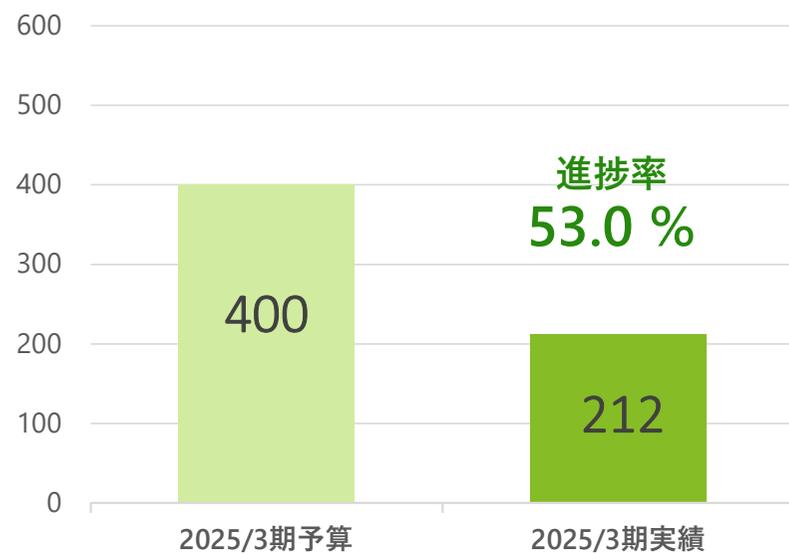
- 度重なるGoogleコアアップデートの影響を受け、メディアUUは昨期第4四半期から大きく下降傾向に。

主力領域である外資IT及びコンサル企業の競争環境が激しさを増す中で、コンサルタントの退職が続き、売上・セグメント利益は減少

リクルーティング事業

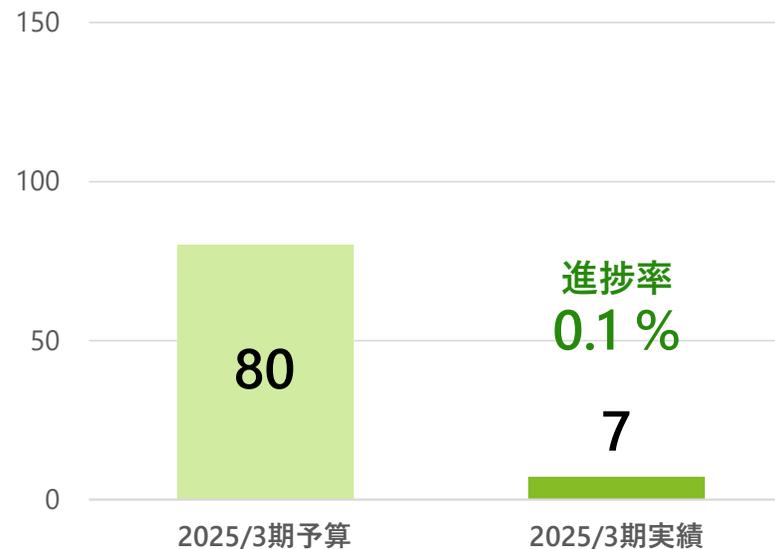
売上高

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

主力領域の外資ITおよびコンサル企業においては候補者確保に苦戦。一方で大手事業会社の領域においては取引開拓及び売上獲得は堅調

リクルーティング事業

実績ハイライト

- 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。大手化学メーカーや自動車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創出に成功

事業KPIについて

人/売上  14.6 / 30 百万

成約数  69 / 70 件

案件 ハイライト

- 大手自動車メーカーの取引オープンと決定創出に成功

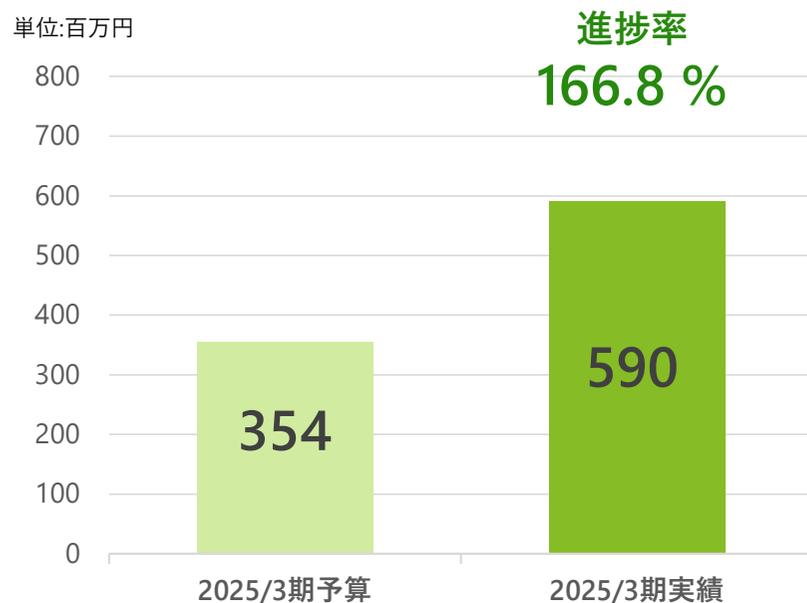
達成状況

- 採用したコンサルタントの決定創出前の早期離脱が発生し一人当たり売上の進捗が芳しくない状況。採用基準の見直しやオンボーディングの強化を実施。
- 大手コンサルの高い成約手数料率案件の決定数が少なく、成約件数の進捗は良いものの売上目標には届いていない状況

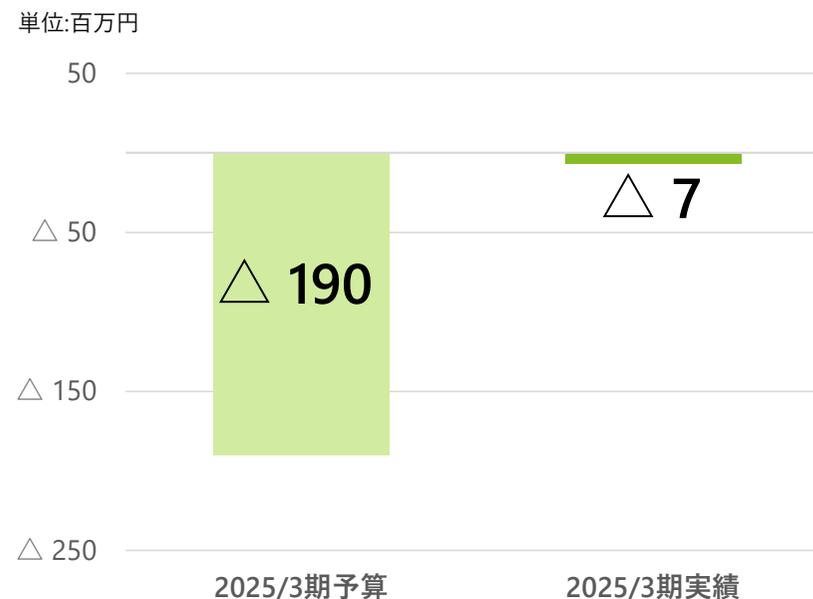
前年度下期から立ち上げた二つの事業が堅調に推移。今後の事業成長に向けて、
営業活動を強化すべく投資継続中

シェアリング事業

売上高



セグメント利益



ライブエンターテイン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。
スキルシェア事業とライブエンターテインメント事業との相乗効果の創出を引き続き検討中

シェアリング事業

実績ハイライト

- スキルシェア (Time Ticket)
 - ・システムリニューアルの終盤
 - ・**ライブエンターテインメント事業との相乗効果**を狙った取り組みの検討継続
- ライブエンターテインメント事業
 - ・TikTok LIVEの事務所の立ち上げが好調に推移。ライバー所属者数が1000名に到達も効率を考慮し**850名**に調整
- 戦略コンサルティング (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継続中

事業KPIについて

登録者数  **103** 万人

ライバー数  **850** 名 / **1500** 名

コンサルタント数  **14** 名 / **25** 名

達成状況

- スキルシェアの登録者数は、目標を早期に達成
- ライバー所属者数は1000名まで達成したものの、管理工数や育成効率を考慮して850名に一度調整

“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	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	那覇オフィス 〒900-0004 沖縄県那覇市銘苅2-3-1	
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 代表取締役社長 小山 義一 取締役 梁 行秀 取締役 吉村 英明	取締役 伊藤 享弘 取締役 中村 紘彦 取締役 根本 勇矢	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		
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	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「キャリアコネ」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

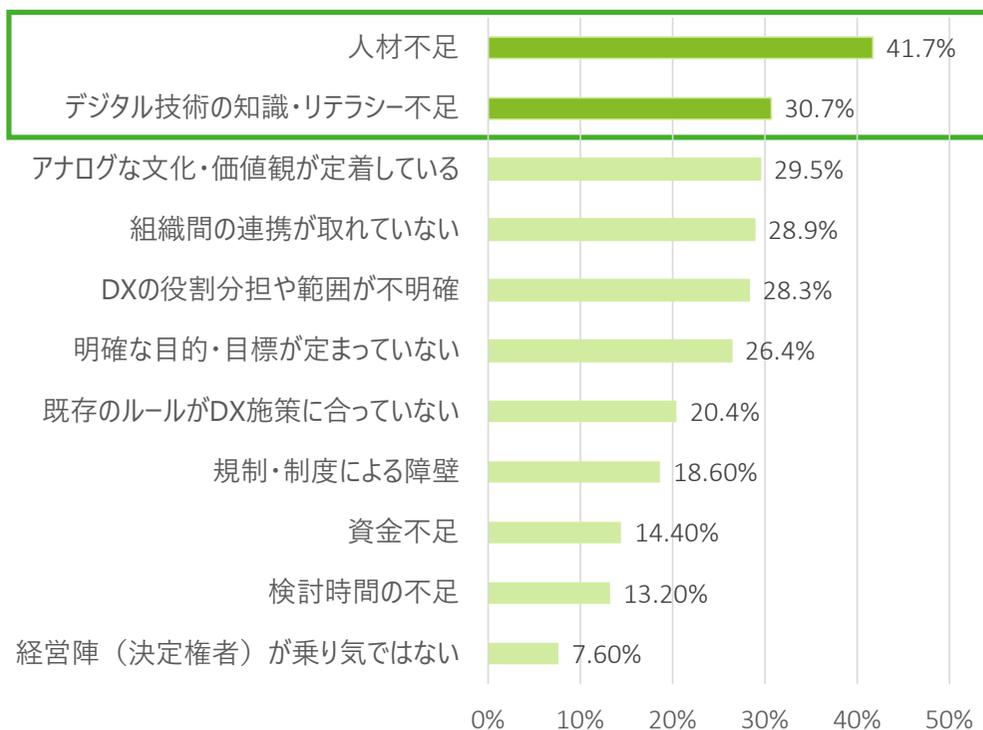
当社グループを取り巻く環境

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」

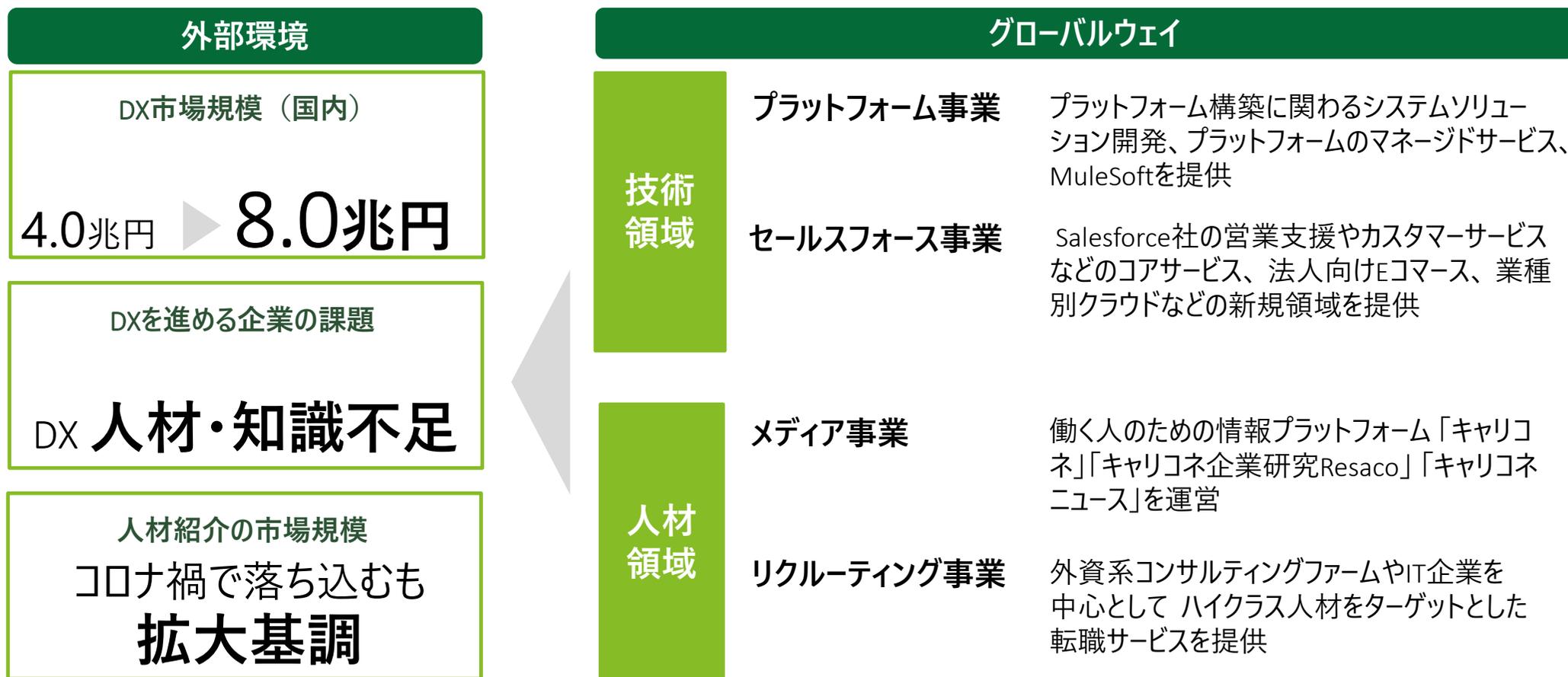
DXを進める企業の課題 (国内)



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。