

創造革新

2017年3月期
決算補足説明資料



株式会社グローバルウェイ(3936)
代表取締役 各務正人

2017年5月12日

1 2017年3月期 決算概要

2 2018年3月期 業績予想

創造革新

2017年3月期
決算概要



第4四半期 会計期間

**第4四半期は通期業績予想より改善し着地
ソーシャル・ウェブメディア事業の売上が予想以上に増加し、営業利益が改善**

- ソーシャル・ウェブメディア事業の中でも、キャリコネ、人材紹介サービスが貢献
ソーシャル・ウェブメディア売上高
通期業績予想の公表時 4億6,385万円 → 実績 4億8,253万円(4%改善)
- ビジネス・ウェブアプリケーション事業は、クラウド型ERPへの投資プロジェクト工数が見込みよりも若干上回ったものの期中に完了
- 経常損失 通期業績予想の公表時 1億3,100万円 → 実績 1億529万円(19%改善)

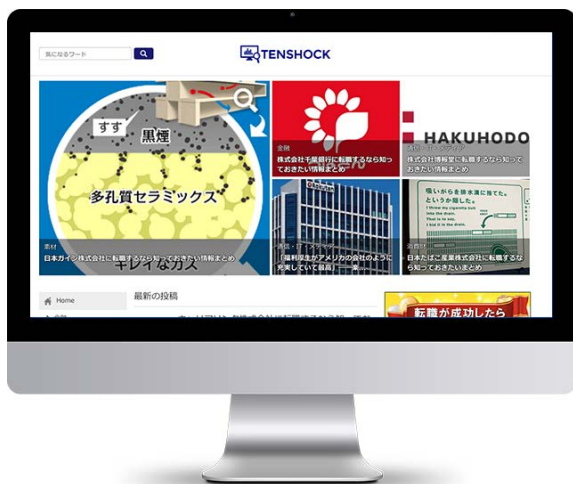
第4四半期 会計期間の取り組みと進捗状況



1 キャリタス転職の統合が完了し、新キャリアコネ転職をリリース

- キャリタス転職の統合が完了し、新キャリアコネ転職をリリース
- 顧客数倍増、サービスメニュー拡充
- 新キャリアコネ転職の営業拠点強化のため熊本オフィスを開設
- 内勤営業を増員し、キャリアコネ転職と人材紹介サービスの新規顧客開拓を強化

(注)2017年4月1日より新キャリアコネ転職及び熊本オフィス稼働開始



2 新規メディアのリリース、既存メディアの伸長

- 転職潜在層にアプローチする新規メディアサービス(TENSHOCK)リリース
→ キャリコネへの送客強化、新サービス展開準備中
- キャリコネニュースの記事配信を増強
→ PV数の増加、キャリアコネへの送客強化

⇒ キャリコネの年間訪問者数、前期比で増加(47,820千人)



売上高

(単位:百万円)

事業部	2017/3	2016/3	増減額	増減率
ソーシャル・ウェブメディア	482	623	△141	△22%
ビジネス・ウェブアプリケーション	539	564	△24	△4%
調整額	—	—	—	—
売上高合計	1,022	1,188	△165	△14%

【増減要因】

◆ソーシャル・ウェブメディア事業
リクルーティング・サービスにおいて、社内リソースの配分の最適化及び管理職の育成を目的とした組織改編を行ったことで、一時的な売上減少が発生。

◆ビジネス・ウェブアプリケーション事業
継続的に引き合いはあるものの、一部のプロジェクトに想定以上に多くのリソースを投入する必要があったため、新規プロジェクトの受注に十分に対応できない状況が発生し、売上が減少。

営業利益

(単位:百万円)

事業部	2017/3	2016/3	増減額	増減率
ソーシャル・ウェブメディア	60	262	△202	△77%
ビジネス・ウェブアプリケーション	△8	81	△89	—
調整額	△179	△132	△47	35%
営業利益合計	△127	211	△338	—

【増減要因】

◆ソーシャル・ウェブメディア事業
リクルーティング・サービスの売上減少に伴い、営業利益も減少。
キャリアコネ転職とキャリアタス転職の採用成果報酬サービス統合を視野に入れた再構築のため、新規営業活動を休止したため営業利益が減少。

◆ビジネス・ウェブアプリケーション事業
一部のプロジェクトで開発スケジュールの遅延や外注費の追加コストが増加し、利益率が低下。

(注)セグメント利益の調整額△179百万円は、各報告セグメントに配分していない全社費用であります。

- マザーズ上場に伴う現預金・資本金等の増加
- 金融機関からの借入に伴う現預金・固定負債の増加
- 自己資本比率、55.3%

(単位:百万円)

	2017/3	2016/3	前期比
流動資産	855	631	35.5%増
(現預金)	(630)	(423)	(49.0%増)
固定資産	167	22	648.4%増
総資産	1,022	653	56.5%増
流動負債	251	294	14.8%減
固定負債	206	—	—
純資産	565	358	57.6%増

創造革新

2018年3月期
業績予想

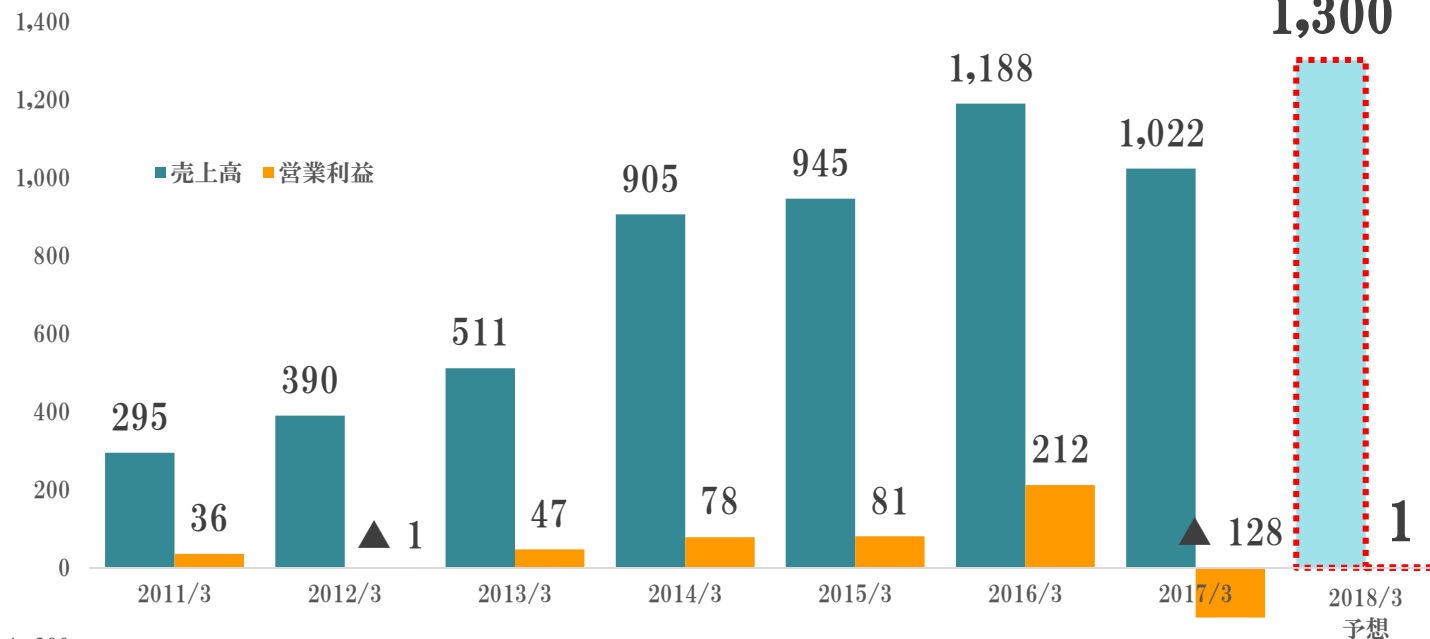


2018年3月期 業績予想

売上高は過去最高の13億円、既存事業への徹底投資

売上高 13億円(前期比27%増)
営業利益 100万円

単位：百万円



▲ 200

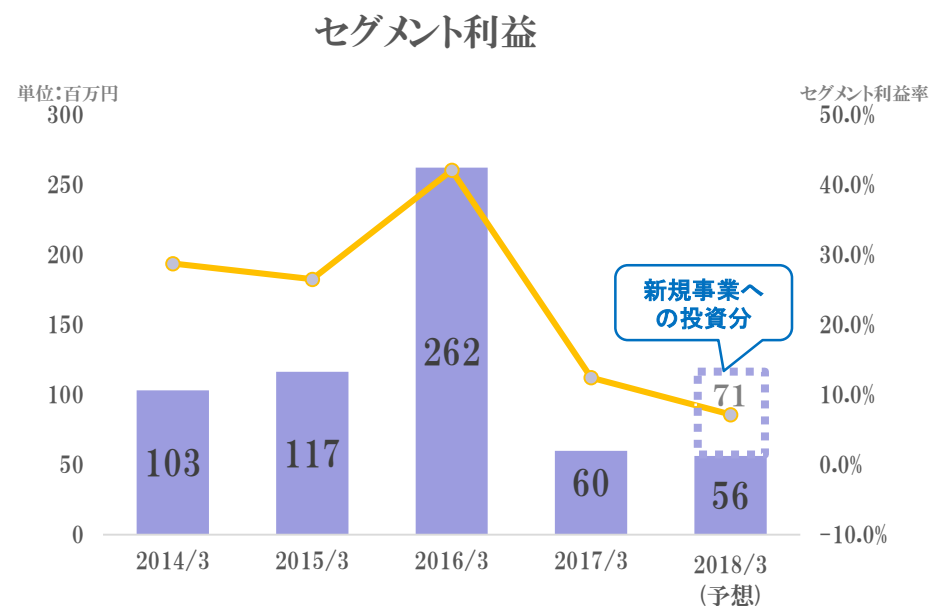
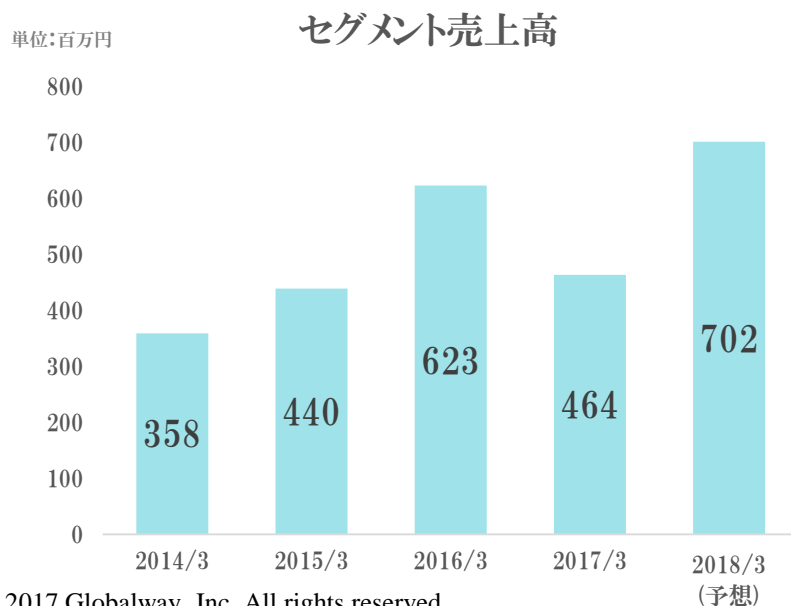
	2011/3	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3
売上高	295	390	511	905	945	1,188	1,022	1,300
営業利益	36	▲1	47	78	81	212	▲127	1

単位：百万円

2018年3月期 業績予想

セグメント売上高 7億200万円 (前期比 45%増収)
セグメント利益 5,600万円 (前期比 6%減益)

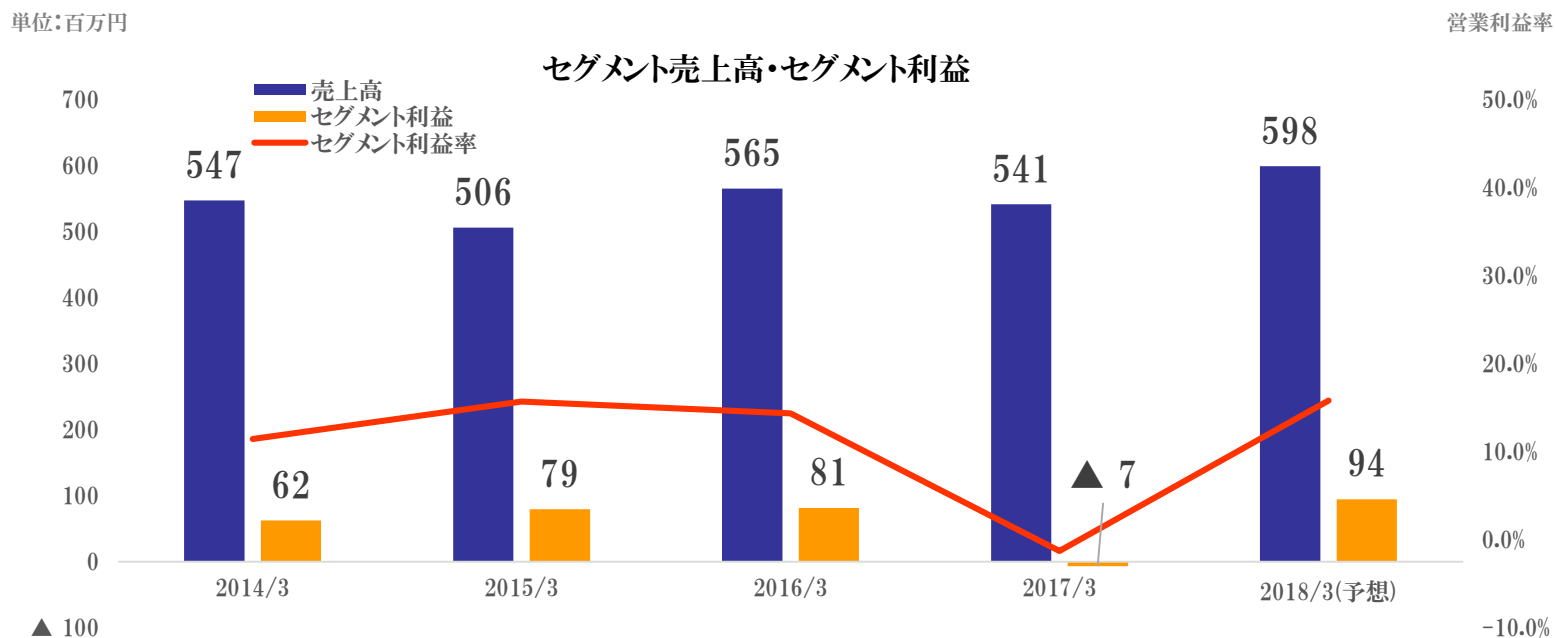
- 転職者を集客するメディアを強化し、キャリアコネとキャリアコネ転職の売上増加
- キャリタス転職とキャリアコネ転職の統合により、採用成果報酬型サービスの売上増加
 営業強化・求職者と企業のマッチング率向上を目的とした組織強化(増員)のため
 セグメント営業利益は前期並み
- リクルーティング・サービス(人材紹介サービス)では、前期に増員したコンサルタントが売上貢献



2018年3月期
業績予想

セグメント売上高 5億9,800万円 (前期比 10%増収)
セグメント利益 9,400万円

- 前期にノウハウを蓄積したクラウド型ERPを横展開し、高利益率の案件を受注
- スtock型課金(年次更新課金)できるソフトウェアの売上を年間1億2,000万円に積み上げる



売上高

(単位:百万円)

事業部	2018/3 予想	2017/3	増減額	増減率
ソーシャル・ウェブメディア	702	482	219	45%増
ビジネス・ウェブアプリケーション	598	540	58	10%増
調整額	—	—	—	—
売上高合計	1,300	1,023	277	27%増

【増減要因】

- ◆ソーシャル・ウェブメディア事業
 - ⇒ リクルーティング・サービスの売上増加
 - ⇒ キャリタス転職の事業譲り受けによるデータベース統合・新キャリコネ転職の営業体制強化による売上増加
 - ⇒ 転職者向けメディア(注)強化により、キャリコネのサイト訪問者数・サイト登録者数の増加(注)キャリコネニュース、テンショック、イッカツ
- ◆ビジネス・ウェブアプリケーション事業
 - ⇒ 新規案件の受注増加

営業利益

(単位:百万円)

事業部	2018/3 予想	2017/3	増減額	増減率
ソーシャル・ウェブメディア	56	60	△3	6%減
ビジネス・ウェブアプリケーション	94	△8	102	—
調整額	△150	△179	29	16%減
営業利益合計	1	△127	128	—

【増減要因】

- ◆ソーシャル・ウェブメディア事業
 - ⇒ 売上増加に伴う営業利益増加するが、営業人員等の採用や新規サービスへの広告投資によりセグメント利益は前期並み
- ◆ビジネス・ウェブアプリケーション事業
 - ⇒ クラウド型ERP開発において蓄積したノウハウを活かし、受注増加・利益率向上
- ◆全社管理費用
 - ⇒ 来期は上場関連費用・本社移転費用・M&A費用など一時的な全社費用が減少

(注)セグメント利益の調整額は、各報告セグメントに配分していない全社費用であります。

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。