

中期経営計画 GW-VISION2026 及び2021年3月期進捗

株式会社グローバルウェイ（東証マザーズ：3936）

代表取締役社長 小山 義一



目次

1

中期経営計画(GW-VISION2026)とは

2

2021年3月期の実績について

セグメント別の売上・利益、KPIの差分説明

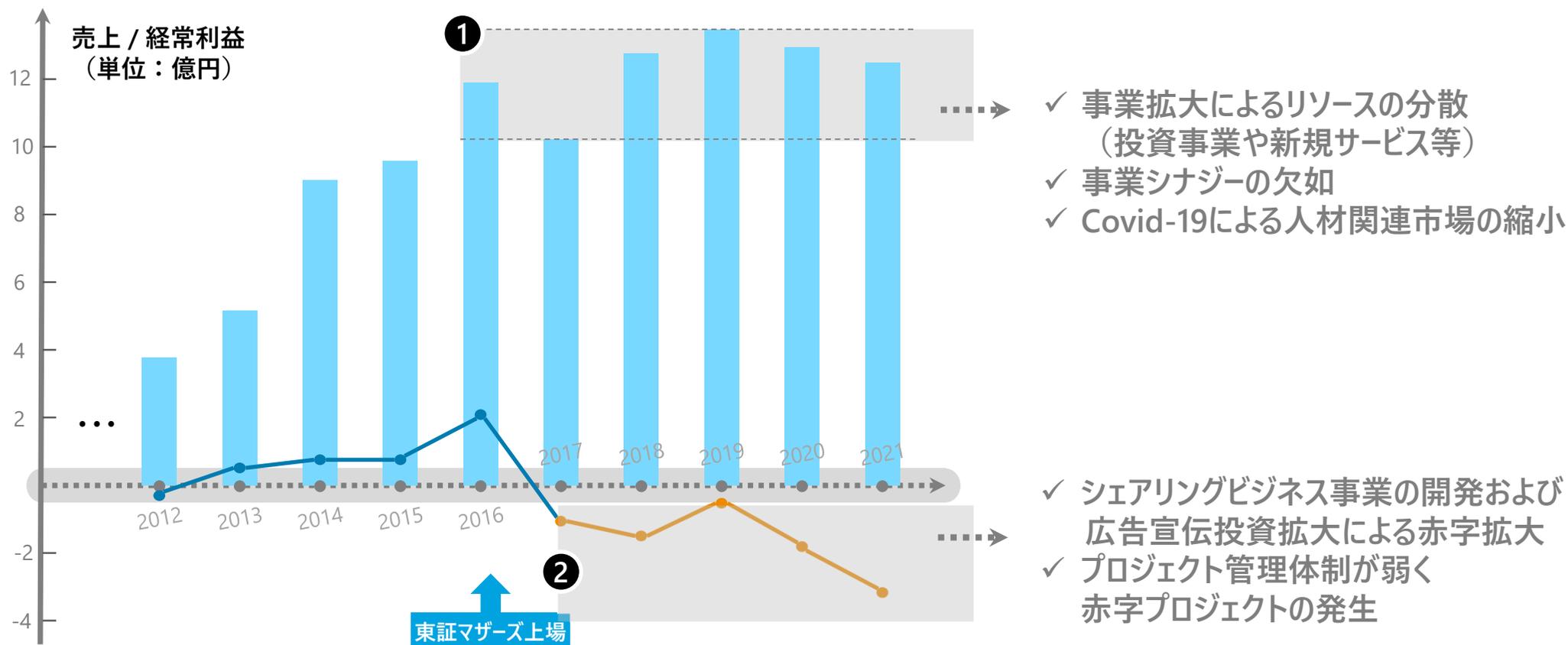
3

基本方針と重点戦略

中期経営計画(GW-VISION2026)とは

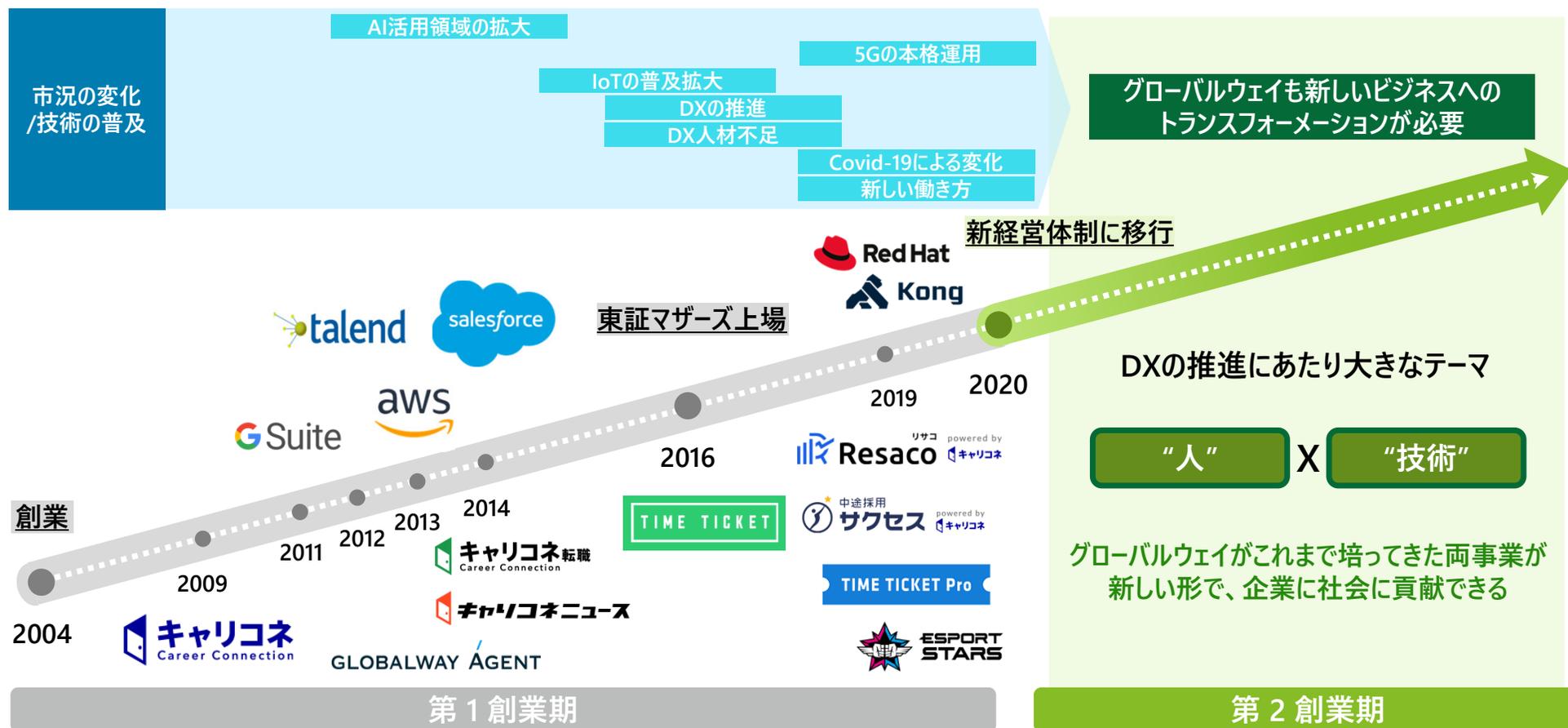
2016年以降、売上はほぼ横這いで推移し、経常利益は2016年を最高益として、2017年以降は先行事業投資の拡大により赤字幅も拡大しております

これまでの振り返り



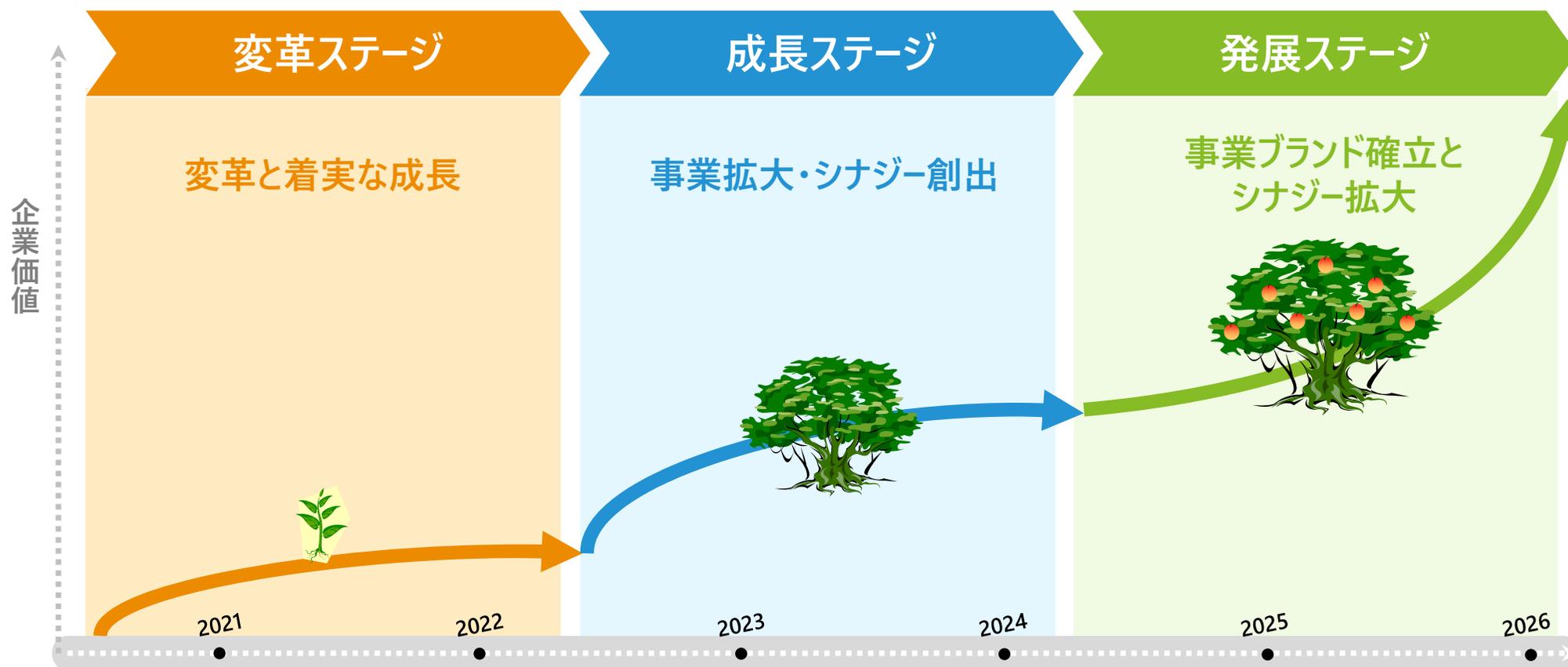
新しい働き方やデジタルトランスフォーメーションの加速により、急速にNewNormal時代への移行が進む中、グローバルウェイの事業も変化する必要がある

今、なぜ第2創業期なのか？



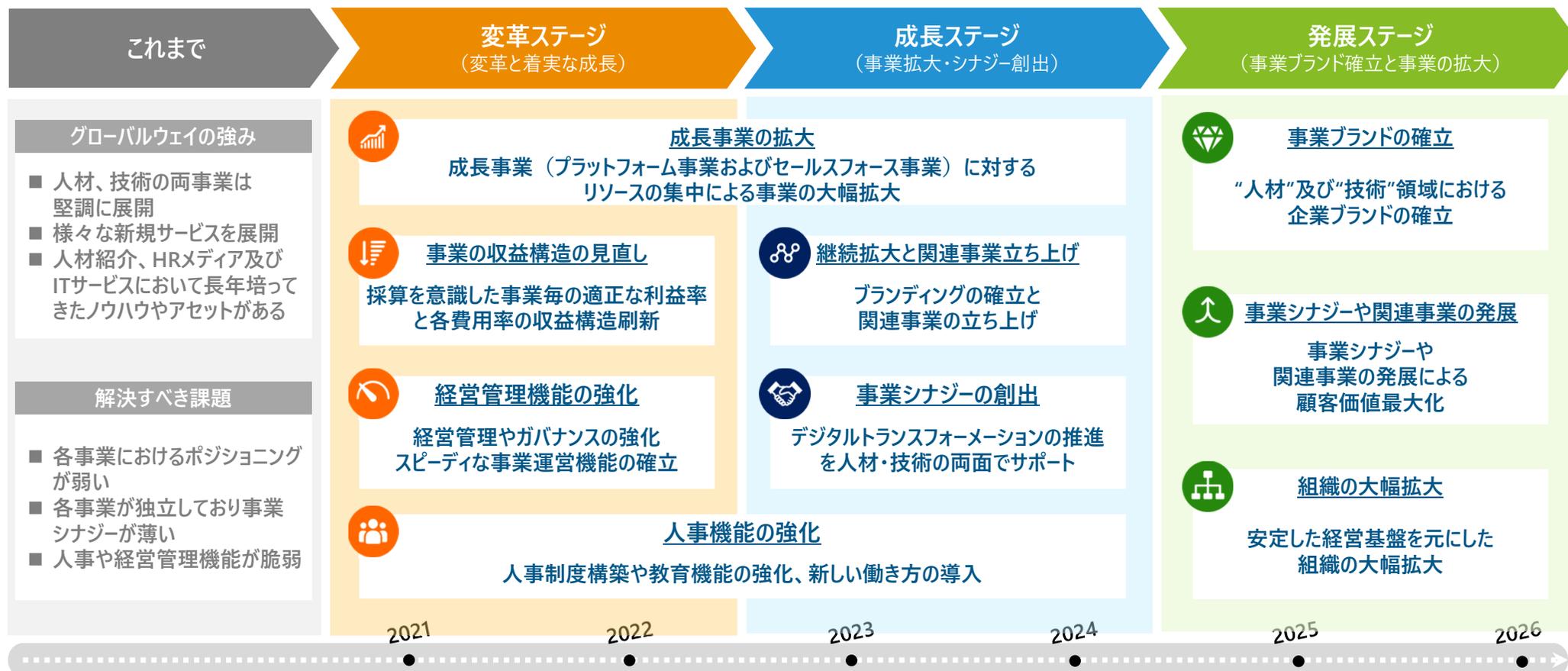
今期をその初年度として、2026年度までの5年間で第2創業期の重要ステージと考え、中期経営計画（GW-VISION2026）を策定しました

GW-VISION2026



グローバルウェイがこれまで培ってきた事業の強みと事業シナジーの拡大により、事業を発展させるとともに、経営管理や人事機能の強化により力強い成長を目指します

GW-VISION2026（当社が目指す方向性）



2021年3月期の実績について セグメント別の売上・利益、KPIの差分説明

2021年3月度第4四半期業績は、全社連結では、前年当期比減収・減益

2021年3月期業績報告 全社連結/単体

4月26日開示の「中期経営計画策定のお知らせ」における見込の数字と比較して、2021年3月期は予定通りの進捗となっております。

(単位：百万円)

		業績	2021年3月期 4-3月累計実績	2020年3月期 4-3月累計実績	増減額	増減比
連結	 	売上高	1,219	1,300	△80	△6.2%
		営業利益	△362	△186	△176	—
		経常利益	△339	△188	△151	—
		当期純利益 ^(*)	△187	△154	△33	—
単体		売上高	1,148	1,264	△115	△9.1%
		営業利益	△28	△57	+28	—
		経常利益	△19	△51	+31	—
		当期純利益	29	△57	+86	—

(*)：連結当期純利益：親会社の所有者に帰属する純利益

ソーシャルウェブメディア事業は、市場の影響により減収・減益。ビジネスアプリケーション事業は堅調に推移。シェアリングビジネスは、事業拡大のための投資拡大により増収・減益

2021年3月期業績報告 セグメント別

(単位：百万円)

	事業セグメント	2021年3月期 4-3月累計実績	2020年3月期 4-3月累計実績	増減額	増減比
売上高	ソーシャルウェブメディア	527	629	△102	△16.2%
	ビジネスアプリケーション	621	629	△8	△1.3%
	シェアリングビジネス	116	45	+70	+155.6%
	調整額（内部売上及び振替高）	△45	△3	△41	—
セグメント利益	ソーシャルウェブメディア	28	105	△77	△73.3%
	ビジネスアプリケーション	118	△7	+126	—
	シェアリングビジネス	△289	△135	△154	—
	調整額（内部売上及び振替高）	△219	△149	△70	—

(*1)：2022年3月期より、下記のように事業セグメントを変更致します。

ソーシャルウェブメディア事業 → メディア事業及びリクルーティング事業に分離

ビジネスアプリケーション事業 → プラットフォーム事業及びセールスフォース事業に分離

2021年3月期のKPIの実績と見込に関する差異説明

【参考】各事業における主要KPIについて

業績評価指標		— 実績 —		— 見込 —		差異	差異理由
		FY2021	FY2021	FY2021	FY2021		
リクルーティング 事業	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 売上 = 案件単価 × 案件数 ✓ 案件数とコンサルタントあたりの売上額をKPIとして設定 	案件数	29	30	△1	1件内定受諾後の辞退があったため。	
		売上 / 人数 (百万円)	10.1	8.8	+1.3	年収交渉による成果報酬金額の上振れと一部前課金による候補者リサーチ案件を受注したため。	
メディア事業	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 売上は登録ユーザー数が目安となるためUU数をKPIとして設定 	UU数 (百万人)	86	85	+1	3月の最後に少し予定より上昇したため。	
プラットフォーム 事業	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 売上 = 案件単価 × 案件数 ✓ 単価、数を増加させるためには従業員数の増加が重要 	従業員数 (人)	25	25	-	-	
セールスフォース 事業	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 売上 = 案件単価 × 案件数 ✓ 単価、数を増加させるためには従業員数の増加が重要 	従業員数 (人)	-	-	-	-	
シェアリング ビジネス 事業	<ul style="list-style-type: none"> ✓ CtoCにおいては、登録者数 ✓ BtoCにおいては、案件数が売上の目安となるため両指標をKPIとして設定 	案件数	12	15	△3	3月の新規契約が想定より減少したため。	
		登録者数 (千人)	448	380	+68	コロナ禍の影響で広告効果がより高まったため。	

GW-VISION2026 - 基本方針と重点戦略 -

IT企業やコンサルティング会社に加え、DX推進するにあたり人材が不足している
ユーザー企業に対する人材紹介サービスの提供により新規受注を拡大し、ビジネスを拡大させる

重点戦略① リクルーティング事業

“IT企業、コンサルティング会社”向け



IT企業やコンサルティング会社への人材紹介
を中心にビジネスを展開

- 外資系大手ソフトウェアベンダー
- 外資系コンサルティングファーム
- 国内大手SIer
- 国内シンクタンク系コンサルティング会社
- 成長中のITベンチャー企業

↓

継続成長

DX推進 “ユーザー企業” 向け



DXを推進するユーザー企業への人材紹介
の強化

- 国内大手製造メーカー（DX推進部門）
- 国内大手金融会社（IT部門）
- 国内大手保険会社（IT部門）
- グローバルウェイ技術支援先の企業様
への人材紹介（事業シナジーの創出）

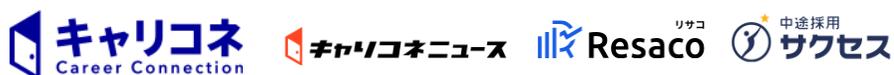
↓

順次開拓

安定した集客が見込める自社メディアの強みを活かした新しいビジネスモデルの創出を実施しつつ、企業向けには採用以外の人事ソリューション紹介を拡大し、ビジネスを拡大させる

重点戦略② メディア事業

“求職者”向けのサービス



安定した集客を活かした新ビジネスへの転換

- キャリコネ、キャリアコネニュース、Resacoといったメディアとリクルーティングサービスとの事業シナジーにより、22年3月期下半期に向けて新しいビジネスの創出
- 企業の社員・元社員に直接話が聞けるプラットフォーム「キャリアコネトラスト」の成長



拡大成長

“企業”向けのサービス



採用だけでなく人事課題ソリューションの総合ソリューションプロバイダへの転換

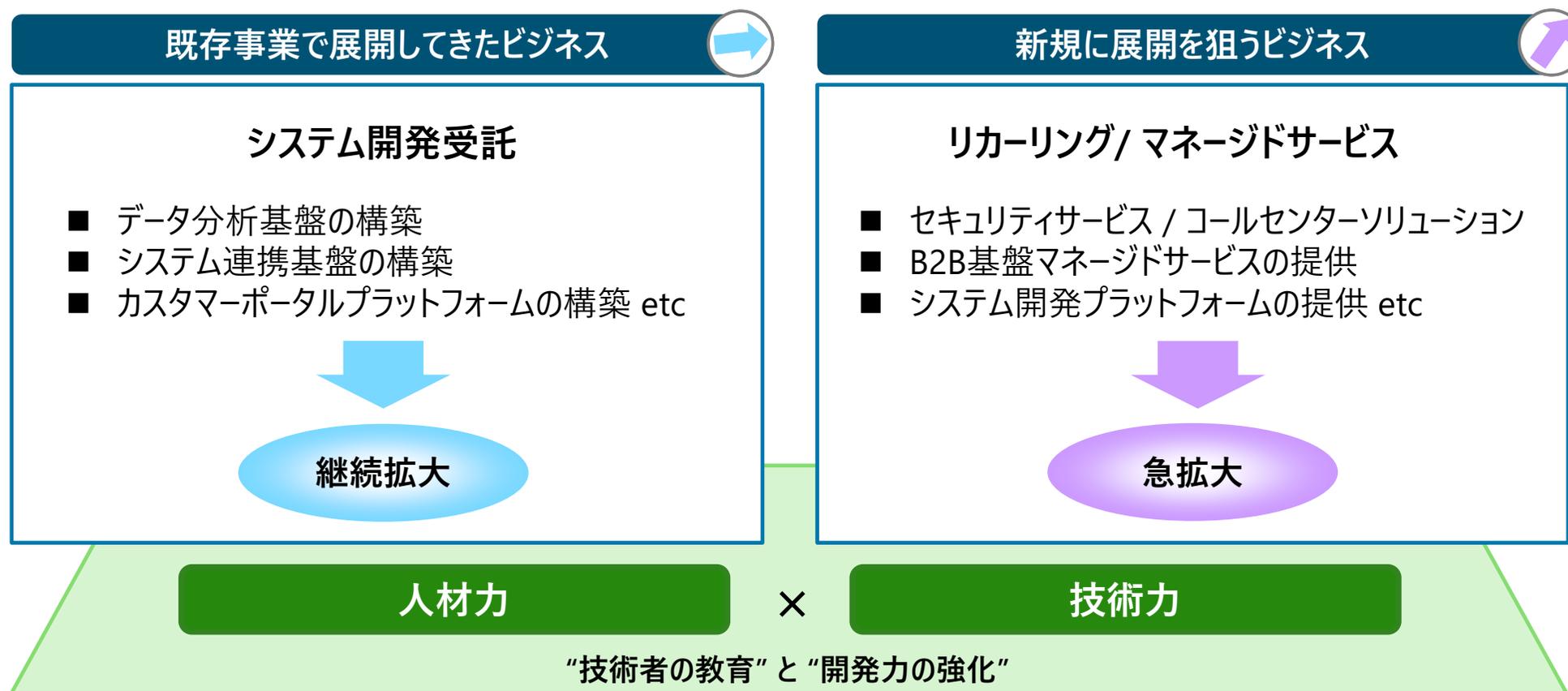
- 転職領域だけでなく、教育等他人事系ソリューションのご紹介を通じ販売機会を最大化し、収益モデルを確立する



拡大成長

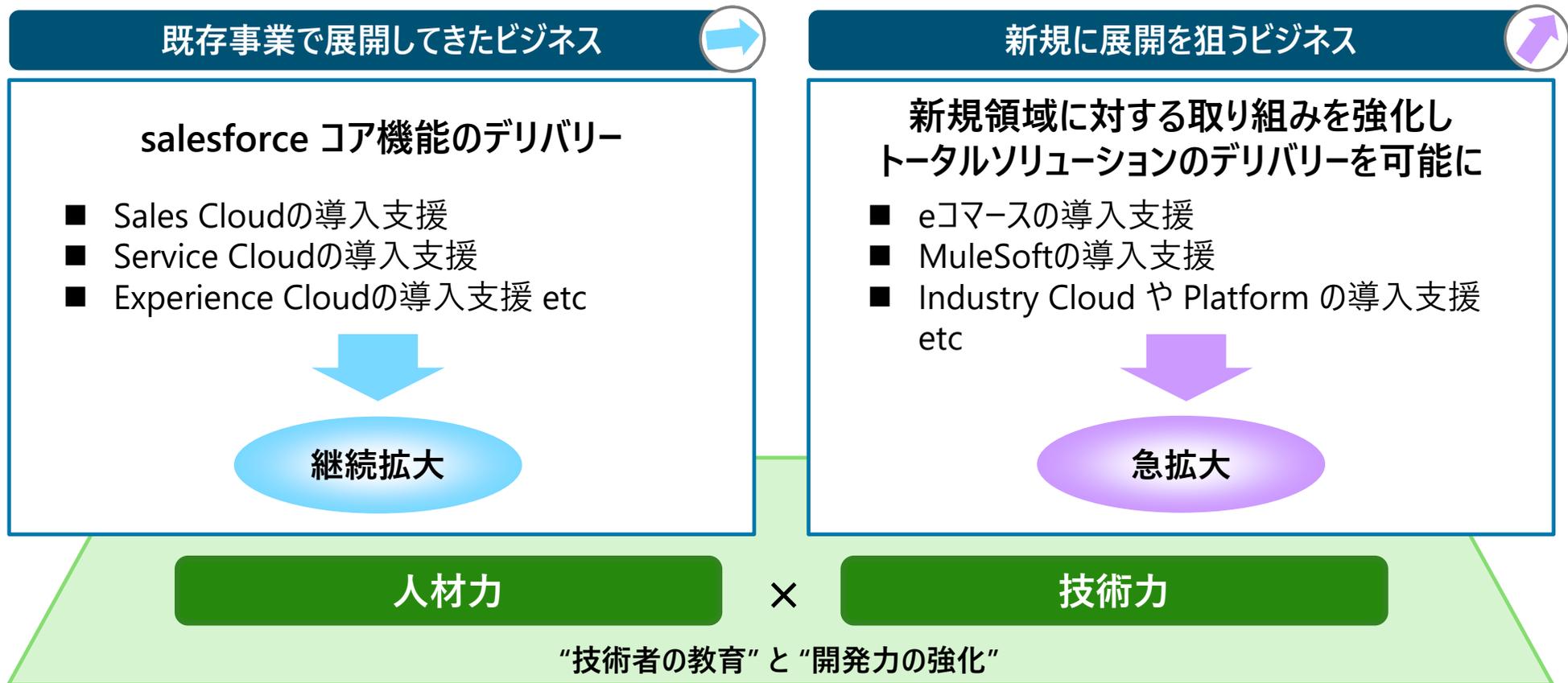
開発受託案件の継続拡大を目指しつつ、リカーリング/ マネージドサービスの立ち上げにより新規受注を拡大し、大きくビジネスを拡大する

重点戦略③ プラットフォーム事業



コアサービスのご支援を継続拡大しつつ、salesforceソリューションの新規領域に対する取り組みを強化することにより新規受注を拡大し、大きくビジネスを拡大する

重点戦略④ salesforce関連事業



順調に拡大しているBtoC取引サービスを一層拡大するとともに、事業投資フェーズから、回収フェーズに移行し、シェアリングビジネス事業としての黒字化を実現する

重点戦略⑤ シェアリングビジネス事業

既存事業で展開してきたビジネス



登録者数38万人突破
法人向け事業は取引高過去最高

- CtoCと BtoC 取引のサービス統合を実現し、両領域でのユーザー交換を活発化
- 事業拡大に向けて第三者割当増資による資金調達を実施



安定収益ビジネスへの転換



2025年3月期を目途に
投資フェーズから回収フェーズに移行

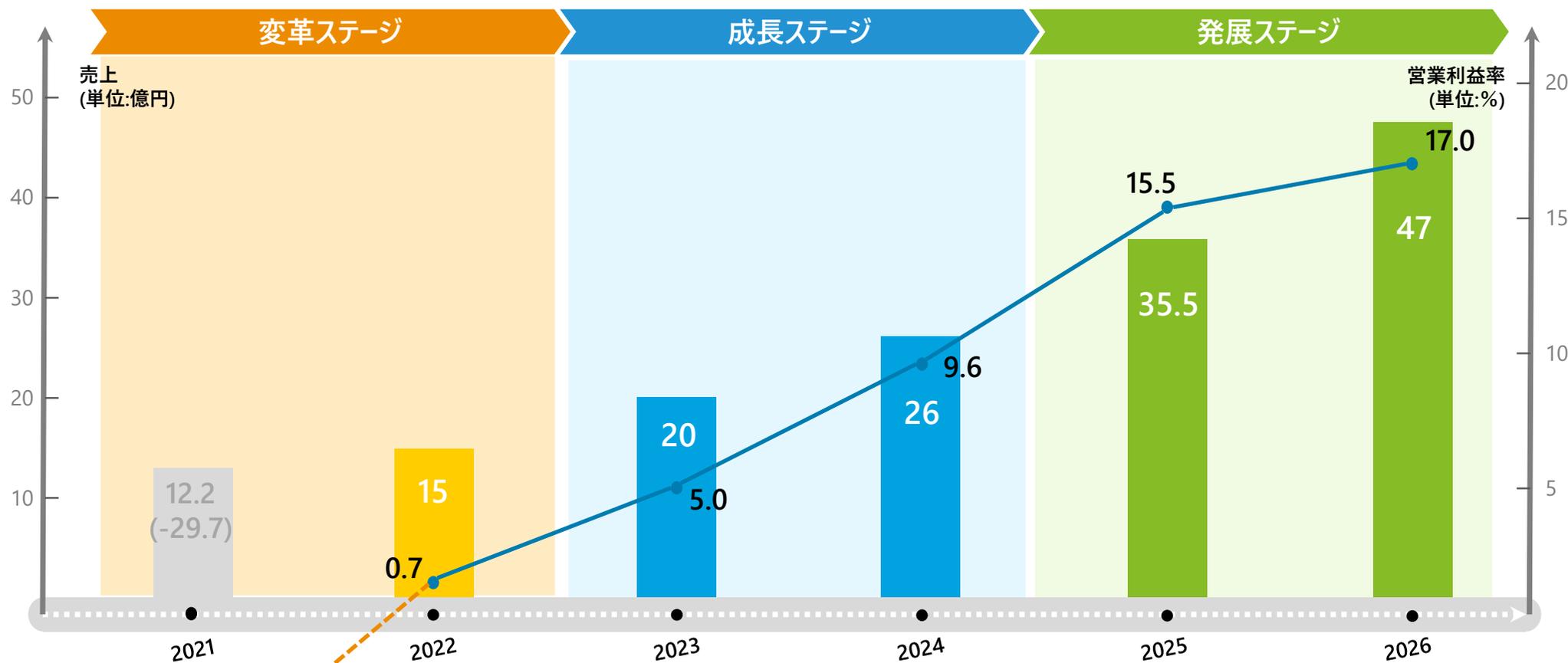
- SAPやsalesforce等ニーズの高い領域におけるBtoC取引の事業拡大、CtoC取引の補完
- グローバルウェイとの事業シナジーの強化
- システム構築及び広告宣伝費を中心に投資してきたが、今後はBtoC向け営業組織の拡充



シェアリングビジネス事業
黒字化へ

グローバルウェイ連結売上 47億円、営業利益率17%を2026年3月期における 経営目標に掲げ、事業拡大を推進する。

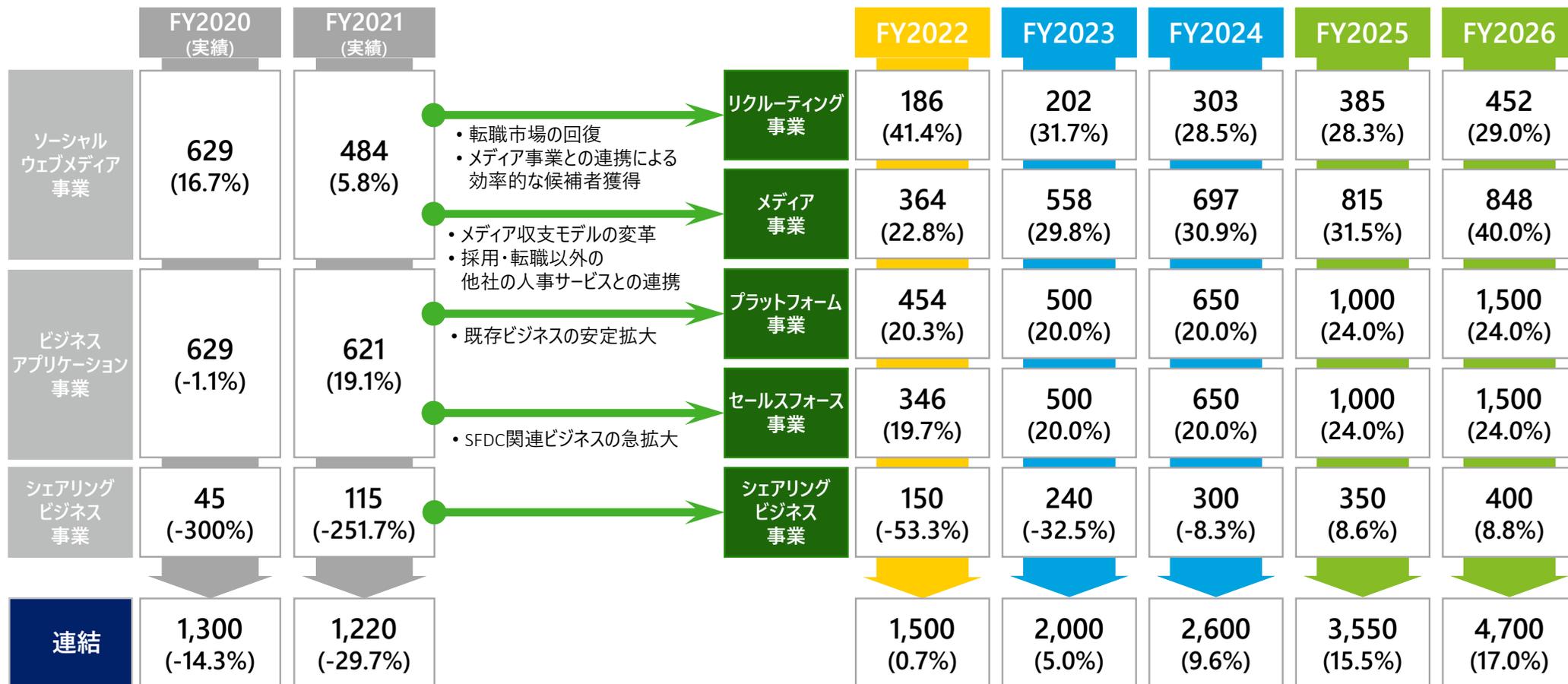
業績目標 (FY2022～FY2026)



グローバルウェイ連結売上 47億円、営業利益率17%を2026年3月期における 経営目標に掲げ、事業拡大を推進する。

業績目標 (FY2022~FY2026) 【内訳】

※記載数字は売上(単位：百万円)、括弧内数字はセグメント利益率



【注釈】2022年3月期以降の計画に変更はございません。

事業毎に業績評価指標を設定し、着実な事業拡大を目指します

【参考】各事業における主要KPIについて

業績評価指標		実績		計画値					
		FY2020	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025	FY2026	
リクルーティング 事業	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 売上 = 案件単価 × 案件数 ✓ 案件数とコンサルタントあたりの売上額をKPIとして設定 	案件数	37	29	45	55	65	70	75
		売上 / 人数 (百万円)	10.6	10.1	14.2	17.1	22.2	24.8	24.3
メディア事業	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 売上は登録ユーザー数が目安となるためUU数をKPIとして設定 	UU数 (百万人)	72	86	80	85	90	94	97
プラットフォーム 事業	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 売上 = 案件単価 × 案件数 ✓ 単価、数を増加させるためには従業員数の増加が重要 	従業員数 (人)	28	25	22	25	31	45	67
セールスフォース 事業	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 売上 = 案件単価 × 案件数 ✓ 単価、数を増加させるためには従業員数の増加が重要 	従業員数 (人)	—	—	17	25	31	45	67
シェアリング ビジネス 事業	<ul style="list-style-type: none"> ✓ CtoCにおいては、登録者数 ✓ BtoCにおいては、案件数が売上の目安となるため両指標をKPIとして設定 	案件数	—	12	40	60	70	80	90
		登録者数 (千人)	180	448	480	580	680	780	880

※【注釈】セールスフォース事業はFY2022期初にプラットフォーム事業から独立したため、FY2021より以前のセールスフォース事業に属する人員はプラットフォーム事業に内包されております。2022年3月期以降の計画に変更はございません。

事業毎に各種施策を展開することにより、事業拡大を目指します

【参考】リクルーティング事業のマイルストーンについて



■ 補足

- ・FY2022は、コロナ禍影響からの回復と期初から必要人員の補充が完了していることで一人当たり売上が過去に比べて増加しています。
- ・FY2023以降は、FY2022の施策により紹介機会の増加およびスカウト力の強化で、リクルーティング対象の人材が増えることから、一人当たりが担当する求職者が増加し、一人あたりの売上が増加することを見込んでおります。
- ・一人あたりの売上の増加に伴い、従業員に対するインセンティブと紹介時の外部メディア等の支払いを除き固定費用が発生しないため、一人あたりの売上平均値が一定値を越えると利益率が拡大するビジネスモデルになっております。また、新規採用した場合は、3～6ヶ月後に売上貢献が可能になり一人当たり売上が増加していきます。

事業毎に各種施策を展開することにより、事業拡大を目指します

【参考】メディア事業のマイルストーンについて



■ 補足

- ・メディア事業は自社メディアのUU数（ユニークユーザー数）を基にしたクライアント獲得になっており、UU数が増加することによりそのUU数に着目したクライアントが増加することで、売上増加に繋がるものになっております。
- ・FY2022における新サービスの確立により、新たな収益源を獲得することで、FY2023以降のメディア事業の売上、セグメント利益が拡大する見込みです。
- ・人事サービスの代理店契約を拡充することで、人事課題ソリューションの総合ソリューションプロバイダー（代理店ビジネスモデル）を目指しております。
- ・KPIに記載しておりますUU数には、新サービスによるユニークユーザーの増加は加味しておりません。

事業毎に各種施策を展開することにより、事業拡大を目指します

【参考】プラットフォーム事業のマイルストーンについて

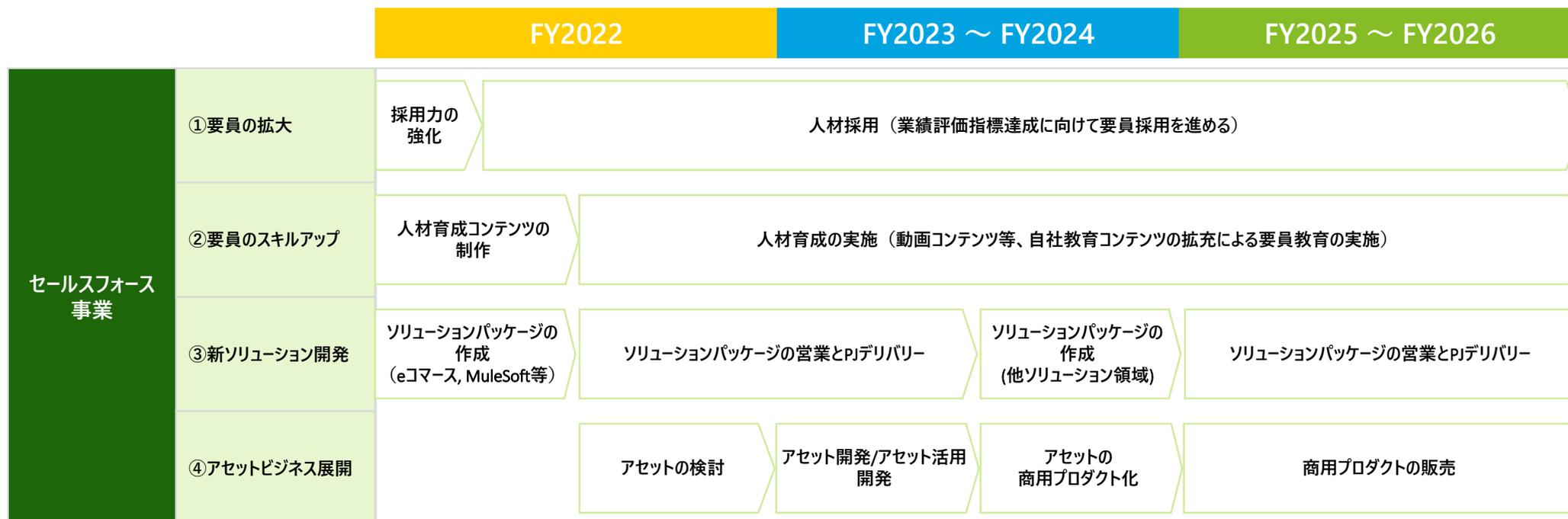


■ 補足

- プラットフォーム事業は、人材の採用タイミングによって年間の売上に寄与する金額が変わるため、売上と人員数が完全には連動しておりません。
- FY2025以降、人材採用に関連した広告投資や採用費用を拡大することで、FY2024以前よりも採用人数を増加することを見込んでおります。採用人数の増加により受注件数を増やすことが出来るため、FY2025の成長を加速させることを考えております。
- 継続収益を期待できるリカーリング（ソリューション提供報酬）やマネージドサービス開発（保守運用サービス）のサービスを開発・拡大して、開発後の継続的な収入を得る、また、顧客接点を継続することで、継続顧客からの新規開発・追加開発等の需要を獲得して、その需要に耐えうる人材を確保することで売上拡大を目指しております。

事業毎に各種施策を展開することにより、事業拡大を目指します

【参考】セールスフォース事業のマイルストーンについて



■ 補足

- ・セールスフォース事業は、人材の採用タイミングにより年間の売上に寄与する金額が変わるため、売上と人員数が完全には連動しておりません。
- ・FY2025以降、人材採用に関連した広告投資や採用費用を拡大することで、FY2024以前よりも採用人数を増加することを見込んでおります。採用人数の増加により受注件数を増やすことが出来るため、FY2025の成長を加速させることを考えております。
- ・セールスフォースが開発する新規ソリューションに合わせて、その導入ソリューションを開発することで、顧客の新たな需要に対応し、その需要を吸収できる人員を確保することで、新規ソリューションに対応した売上拡大を目指しております。

事業毎に各種施策を展開することにより、事業拡大を目指します

【参考】シェアリングビジネス事業のマイルストーンについて



■ 補足

- ・継続した営業活動やプロ契約の活用によりBtoC事業を成長させることで、案件数を毎年10社増加させることでFY2025より黒字化を予定しております。
- ・BtoC事業については、KPIに記載しております、案件数の増加により、売上の拡大を目指しております。
- ・CtoC事業は、登録者数が拡大することにより、使用されるチケット数を伸ばして売上拡大を見込んでおります。

第二創業期に向けて企業のリブランディングを推進します 企業ロゴ及び経営理念、ビジョン、バリューを刷新し新しい企業ブランドを構築します

Globalwayのリブランディング

企業ロゴの変更



【コンセプト】

様々な人が力を合わせて価値を上げていく様を、
いくつもの人が手を取り合い重ねているイメージで具現化。

モチーフとして「花」が開いた様子にも重ね
会社としての第二創業期が開花する様にとの想いも込めています。

また、単純なサークル型ではなく遠近法を使用して進んでいる様も表現し、
第二創業期として会社が前進するイメージも込めています。

経営理念、ビジョン、バリューの刷新

経営理念 “人”と“技術”を新しい時代のために

ビジョン 人々や企業から最も信頼される存在を目指して
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。

バリュー

【Passion】	熱意と情熱をもって、最後まで努力し続けます
【Customer Success】	お客様のために全力を尽くし、貢献し続けます
【Integrity】	全てのことに真摯に取り組み、誠意をもって行動します
【Challenge】	成功のために、挑戦します
【Teamwork】	多様性を活かし、チームが働きやすい環境を創造します

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。



IS 582073 / ISO 27001

Appendix

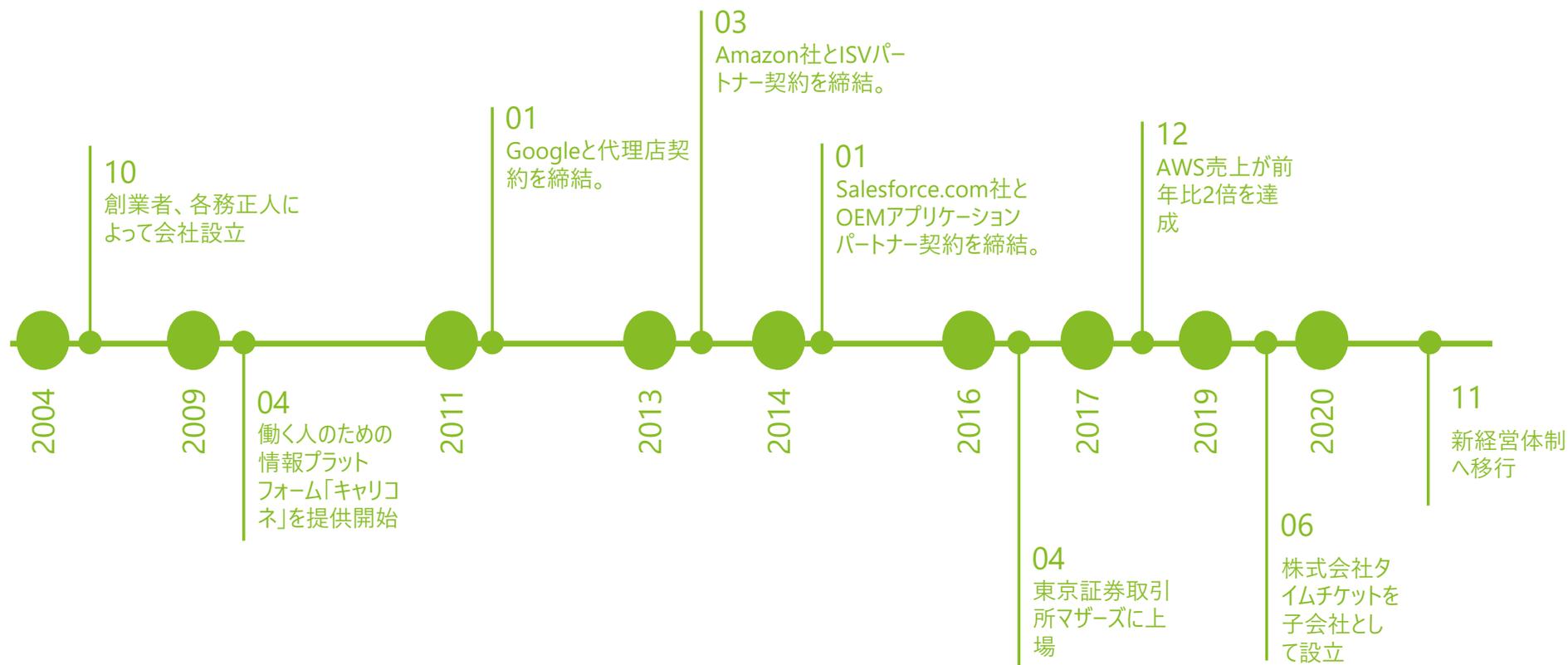
Appendix ①

会社概要

社名	株式会社グローバルウェイ (Globalway, Inc.)				
所在地	〒105-0013 東京都港区浜松町一丁目7番3号 第一ビル				
設立	2004年4月	社員数	70名 (2021年3月時点)		
役員	取締役会長 各務 正人	取締役 梁 行秀	監査役 直井 隆徳		
	代表取締役社長 小山 義一	取締役 赤堀 政彦	監査役 小笠原 誠		
	取締役 根本 勇矢	社外取締役 黒田 真行	監査役 佐藤 岳		
証券コード	3936 (東京証券取引所 マザーズ市場)	外部認証	ISO27001 (ISMS)		
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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 ■ シェアリングビジネス事業 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 				
子会社	株式会社タイムチケット、TimeTicket GmbH				

Appendix ②

会社沿革



Appendix ③

事業紹介

「人」と「技術」を新しい時代のために。

New Normalの時代に向けて、働く人の幸せと企業のデジタルトランスフォーメーションに貢献できる企業を目指して



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。