

2021年8月20日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 グ ロ ー バ ル ウ ェ イ  
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 小 山 義 一  
(コード番号: 3936)  
問 合 っ せ 先 取 締 役 コ ー ポ レ ー ト サ ー ビ ス 本 部 長 赤 堀 政 彦  
TEL. 03-5441-7193

### 〈 マザーズ 〉 投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

開催期間	2021年8月20日(月)～
開催方法	インターネットを利用した動画配信
開催場所	当社ホームページ <a href="https://www.globalway.co.jp/ir/">https://www.globalway.co.jp/ir/</a>
説明会資料名	2022年3月期第1四半期 決算説明会

以上

# 2022年3月期 第1四半期 決算説明

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

第1四半期 業績報告

2

第1四半期 事業報告

# 第1四半期 業績報告

2021年4月 ～ 2021年6月

第1四半期における売上高は、過去最高、営業利益も過去最高水準となり、業績は大幅に回復。また、第2創業期の初年度目標に対し、力強い第1歩を踏み出すことに成功。

## 第1四半期 業績サマリ

上場(2017年)以来、

**過去最高**

売上高

**372** 百万円

前年同期比成長率

**146 %**

予算進捗率

**24.8 %**

グループ企業設立(2019年)以来、

**過去最高水準**

営業利益

**11** 百万円

前年同期比増減額

**+127** 百万円

予算進捗率

**110 %**

第1四半期業績は、連結及び単体において前年当期比増収・増益となり、黒字化を達成。グローバルウェイ単体では、売上高、営業利益、経常利益全てにおいて過去最高を達成。

第1四半期 業績報告 全社連結/単体

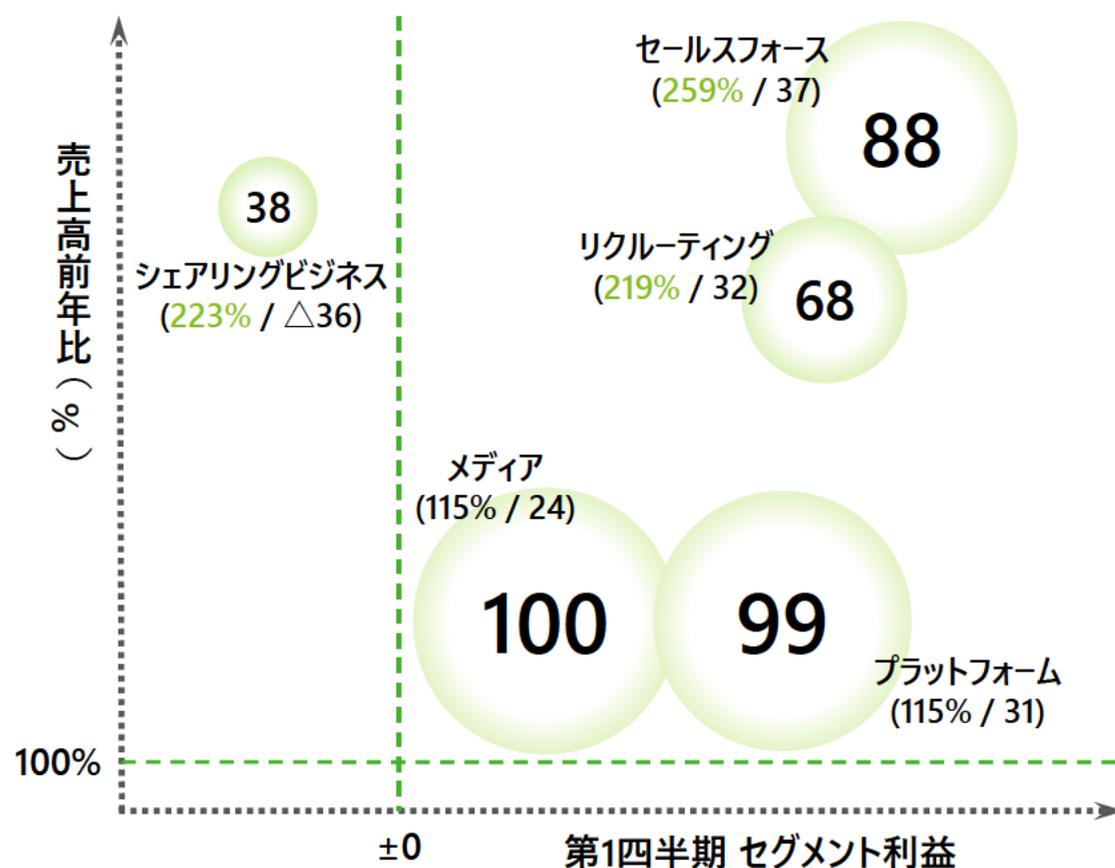
(単位：百万円)

		業績	2022年3月期 4-6月累計実績	2021年3月期 4-6月累計実績	増減額	増減比
連結	 	売上高	372	255	+117	+45.9%
		営業利益	11	△116	+127	—
		経常利益	10	△120	+130	—
		当期純利益 <sup>(*)</sup>	35	△91	+126	—
単体		売上高	357	239	+118	+49.4%
		営業利益	61	△52	+113	—
		経常利益	61	△50	+111	—
		当期純利益	61	△10	+71	—

(\*)：連結当期純利益：親会社の所有者に帰属する純利益

全事業セグメントにおいて、前年度比プラスの成長率を達成。DX領域への注力結果により、セールスフォース、シェアリングビジネス、リクルーティング事業においては特に高い成長率を達成。

### 第1四半期 業績サマリ (セグメント別)



全ての事業において、売上高

**前年度比100%以上**

セールスフォース、シェアリングビジネス、  
リクルーティング事業においては、

**2倍を超える売上高を達成**

全ての事業セグメントにおいて、前年同期比 増収・増益。シェアリングビジネス事業は、先行投資によりセグメント損失を計上しているが、単月黒字化に向けて損失幅は縮小。

第1四半期 業績報告 セグメント別

(単位:百万円)

	事業セグメント	2022年3月期 4-6月累計実績	2021年3月期 4-6月累計実績	増減額	増減比
売上高 (372)	プラットフォーム事業	99	86	+13	+15.1%
	セールスフォース事業	88	34	+54	+158.8%
	メディア事業	100	87	+13	+14.9%
	リクルーティング事業	68	31	+37	+119.4%
	シェアリングビジネス事業	38	17	+21	+123.5%
	調整額 (内部売上及び振替高)	△23	△1	△22	—
セグメント 利益 (11)	プラットフォーム事業	31	0	+31	—
	セールスフォース事業	37	12	+25	+208.3%
	メディア事業	24	△27	+51	—
	リクルーティング事業	32	5	+27	+540.0%
	シェアリングビジネス事業	△36	△63	+27	—
	調整額 (内部売上及び振替高)	△76	△43	△33	—

# 第1四半期 事業報告

2021年4月 ～ 2021年6月

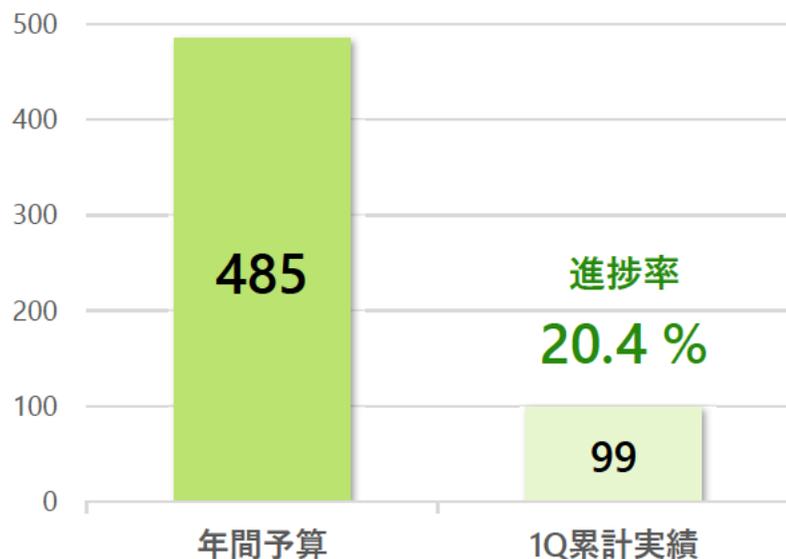
デジタルトランスフォーメーション（DX）に関する開発支援を中心に売上が堅調に増加。プロジェクト管理体制強化により、デリバリー品質が大幅に改善した結果、利益が堅調に推移。

## プラットフォーム事業 進捗状況

前年同期比 売上高 15.1%増、セグメント利益率 30.4P増

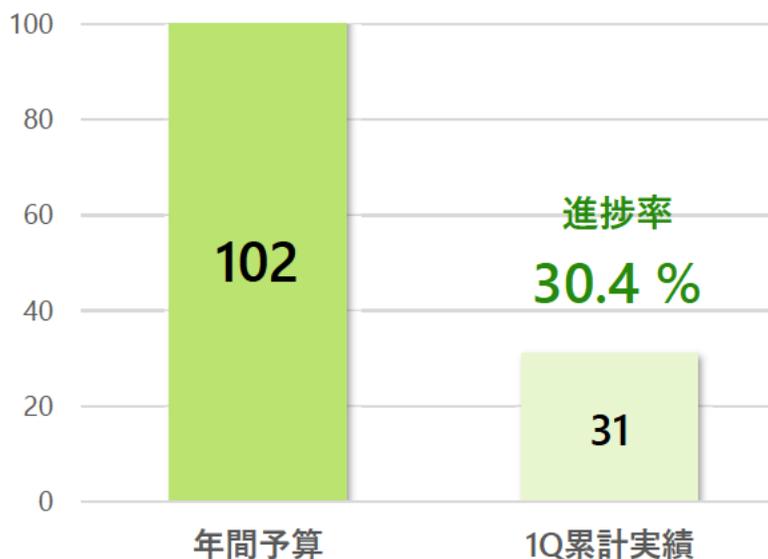
### 売上高

単位：百万円



### セグメント利益

単位：百万円



DX関連の大型案件については、順調に拡大。自動車業界の案件獲得が進捗し、下期にビジネスとして成長を見込む。デリバリー要員拡充のための採用も注力し体制を強化。

## プラットフォーム事業 実績ハイライトと事業KPIについて

### 実績ハイライト

- DX関連に積極的なシステム投資を実施している企業の支援を継続実施
- 第2四半期にまたがるプロジェクト案件を多数受注しており、売上・利益ともには堅調に増加
- 新規産業領域（**自動車業界**）への提案を実施しており、**下期にビジネスとして成長を見込む**

### 案件 ハイライト

- 健康機器会社のデータ活用プラットフォームアーキテクチャ統一プロジェクトを継続
- AWS上のサーバレスアーキテクチャを活用したIoTプラットフォーム構築・サービス提供プロジェクトを複数受注
- 通信業、金融業、製造業のお客様に対して、Talendのライセンスを販売。またKongライセンスの販売も推進中

### 事業KPIについて

従業員数



21 / 22 名

### 進捗状況

- 今年度（2022年3月期）中に22名体制構築に向け正社員の採用を強化
- 事業好調につき、さらなる人員拡大を検討中
- リクルーティング事業と連携し目標達成に向けた活動を継続予定

デジタルトランスフォーメーション実現のための様々なニーズに応えるため、技術者教育に注力しつつ、デリバリ体制を強化。アライアンスソリューション拡大とともに事業を拡大する。

## プラットフォーム事業 事業トピックス

### ソリューションの拡大とアライアンス強化



Google Cloud

- 2021年7月 パートナー契約完了
- デリバリ体制確立に向け、社内ノウハウ蓄積中



- AWS資格保有者さらに+1名
- 第2四半期中にAdvancedへ昇格を目指す  
現在、AWS側にてテクニカルレビューを実施中



Amazon Connect

- Amazon Connect x Service Cloud  
のソリューション提供を目指して、  
自社導入やアセット開発を実施予定



- Kongを活用したAPI基盤のマネージドサービスを  
開発・提供予定

### 技術者の育成と開発力の強化

#### 技術者の育成



- 社内開発ノウハウを動画コンテンツ化
- ・ 順次動画撮影中
- ・ 社員による勉強会等の動画コンテンツも  
合わせて、リモートワークにおいても育成に注力

#### 開発力の強化



- AeyeScanを開発プロセスに取り込み
- ・ DevSecOps実現に向けて、複数の開発
- ・ プロジェクトで実践し、プロセスの効率化に成功
- ・ 実践していく中で、ノウハウ集積中  
継続改善を図りつつ、さらなる定着を目指す

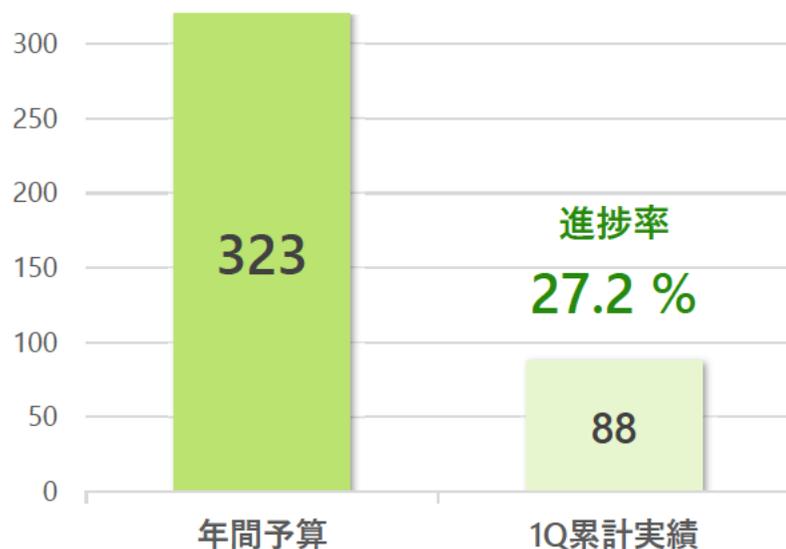
当社が注力しているB2BCommerce及びMuleSoftといったソリューション案件の受注が好調。

セールスフォース事業 進捗状況

前年同期比 売上高 158.8%増、セグメント利益 208.3%増

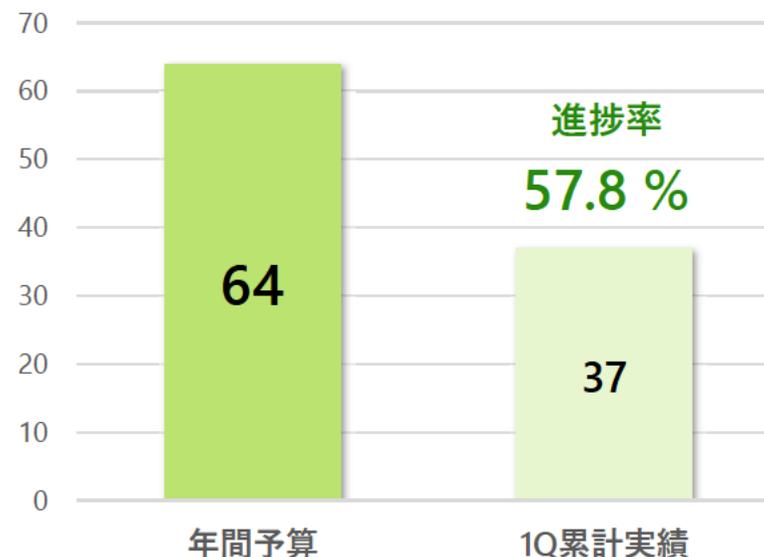
売上高

単位：百万円



セグメント利益

単位：百万円



新しいソリューションの体制確立も順調に進捗し、下期にビジネスとして成長を見込む。  
さらなるデリバリー要員拡充のための採用も注力し体制を強化。

## セールスフォース事業 実績ハイライトと事業KPIについて

### 実績ハイライト

- 当社の実績のあるソリューション(Sales Cloud, Service Cloud, Field Service Lighting)を中心に引き合いが多く、案件も堅調に増加
- 上記に加え、MuleSoft を活用したアプリケーション統合基盤案件やB2BCommerce案件が堅調に増加しており、売上・利益ともに拡大

### 案件 ハイライト

- PC機器メーカーにおけるField Service Lightning導入を継続
- 通信会社の情報共有ポータルUX改善としてExperience Cloud導入を継続実施
- 大手印刷会社における法人向けECサイト構築プロジェクトを開始
- MuleSoftを活用したAPI基盤構築案件を複数受注

### 事業KPIについて

従業員数



17 / 17 名

### 進捗状況

- 17名体制の構築を完了し、当年度目標を達成
- 事業好調につき、さらなる人員拡大を検討中
- リクルーティング事業と連携し効果的な採用活動を実施
- セールスフォースソリューションの教育等も強化し、さらなる人員強化もあわせて実施

# 注力ソリューションのさらなるデリバリ強化のため、パッケージ化したサービスの確立と技術者教育に注力しつつ、開発力の強化に向けた施策を実施

## セールスフォース事業 事業トピックス

### ソリューションの拡大とアライアンス強化



- B2BCommerceのパッケージソリューションとして「B2BCommerce +」の提供を開始予定。
- Manufacturing Cloudのパッケージソリューションとして「MFCC +」の開発・提供を準備中  
第2四半期に、提供開始を予定。



- デリバリ体制の確立に成功し、現在、複数の開発案件を実施中
- 資格保有者数の拡大 + 10名  
今年度中にさらなる資格保有者数の拡大を目指し、日本トップレベルの保有者数を目指す
- MuleSoftをテーマとしたプライベートセミナーを開催（7月1日）
- 9月にもセミナーを開催予定

### 技術者の育成と開発力の強化

#### 技術者の育成



- 社内開発ノウハウを動画コンテンツ化
  - ・順次動画撮影中
  - ・社員による勉強会等の動画コンテンツも合わせて、リモートワークにおいても育成に注力

#### 開発力の強化



- SFDC社内開発標準を策定中
  - ・さらなるデリバリ体制の確立のため、これまでの開発経験やノウハウをベースとした開発標準の策定を実施中
  - ・第2四半期中に完了し、全開発プロジェクトでの実践・定着を目指す

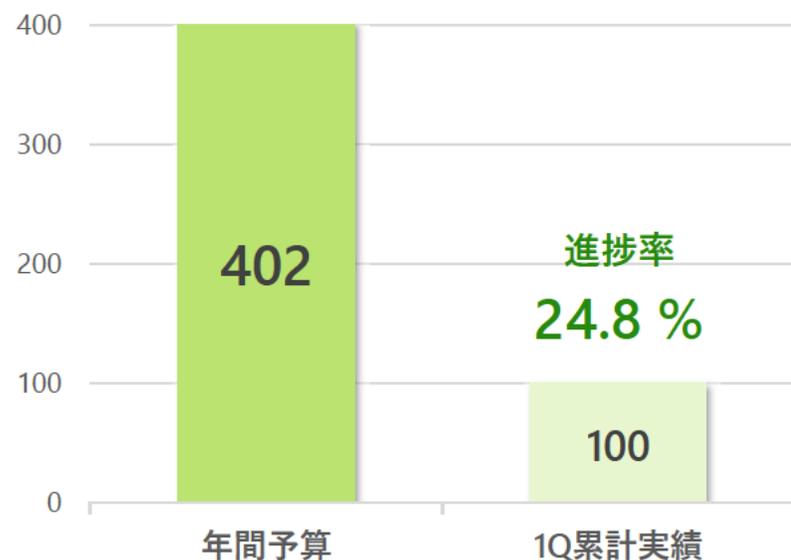
中途採用のニーズが一部回復したことにより、外部メディアへの送客連携及び採用代行商品の営業活動が堅調に推移。

## メディア事業 進捗状況

前年同期比 売上高 14.9%増、セグメント利益率 55.0P増

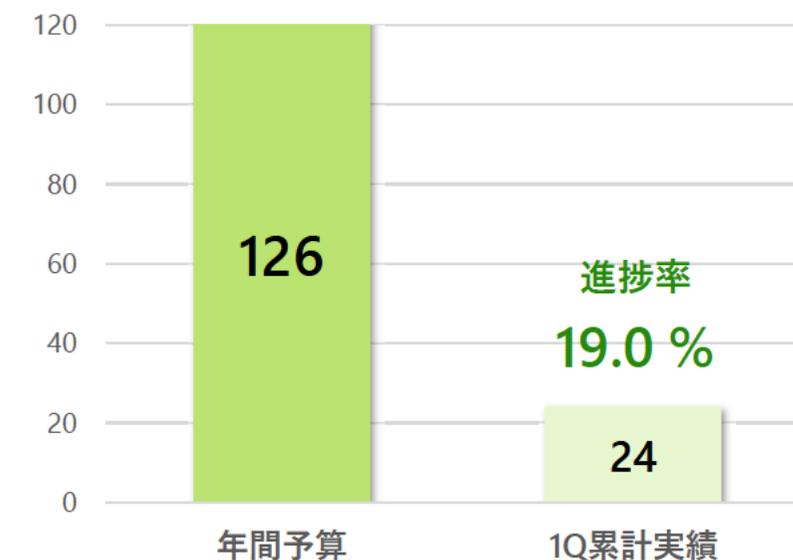
### 売上高

単位：百万円



### セグメント利益

単位：百万円



市況の回復を受けて採用代行商品の営業活動を強化。キャリアコネやキャリアコネニュース等のメディアの知名度を活用して効率的にキャリアコネ転職（採用代行商品）の取引先を開拓。

## メディア事業 実績ハイライトと事業KPIについて

### 実績ハイライト

#### ■キャリアコネ

- ・キャリアコネの送客連携先である大手人材紹介会社の集客予算回復により、送客連携売上は前年四半期比売上15%以上上昇
- ・人材系企業と営業業務提携締結  
第2四半期以降の中小人材紹介会社との取引拡大を目指す

#### ■キャリアコネ転職

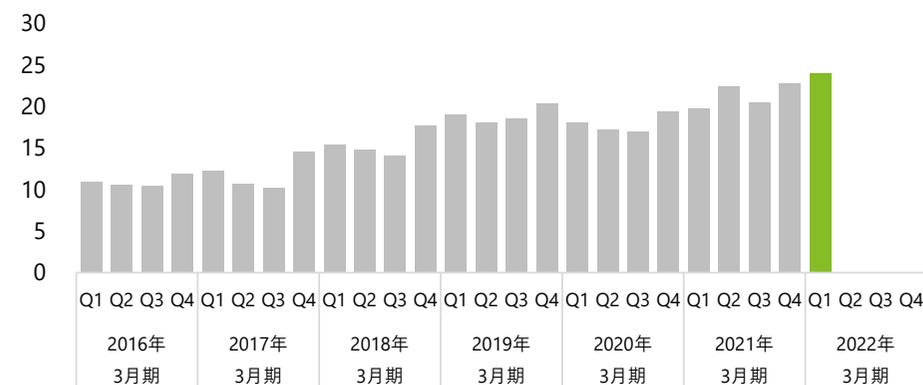
- ・採用市況改善と営業強化により受注好調
- ・3ヶ月連続で前年同月を上回る水準で推移

#### ■その他

- ・キャリアコネニュースのデザインリニューアル完了  
ブランドチャンネルを販売促進予定
- ・キャリアコネのサブサイトの「Resaco」が月間100万PVを突破  
(前年同月比87%増)

### 事業KPIについて

UU数  **24 / 80** 百万  
(前年同期比 121%)



### 進捗状況

- 求職者の転職意欲は高い状況が続き、メディアのUUは大きく増加

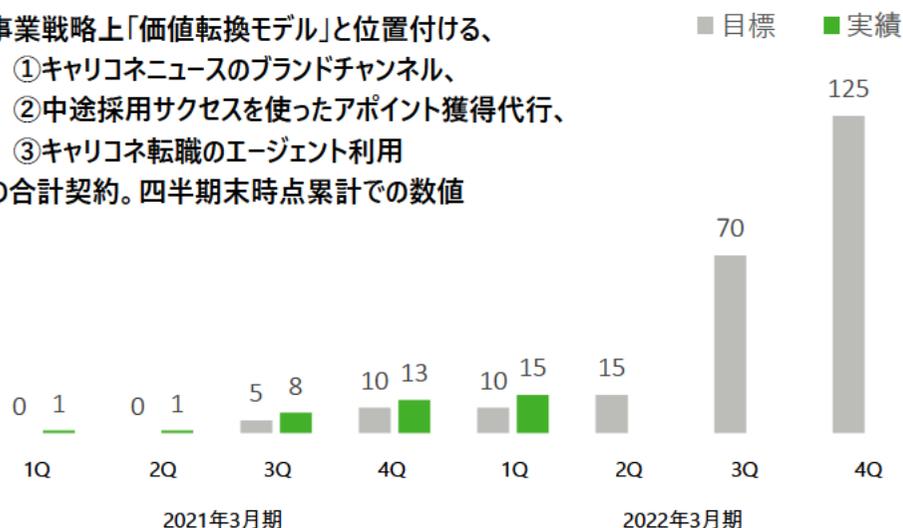
# 2021年3月期第2四半期から開始したキャリアコネ転職の収益強化及びキャリアコネトラストの新規サービス立ち上げは順調に推移しており、2023年3月期に向けて成長の柱になる見込み。

## メディア事業 事業トピックス

### キャリアコネ転職の収益強化

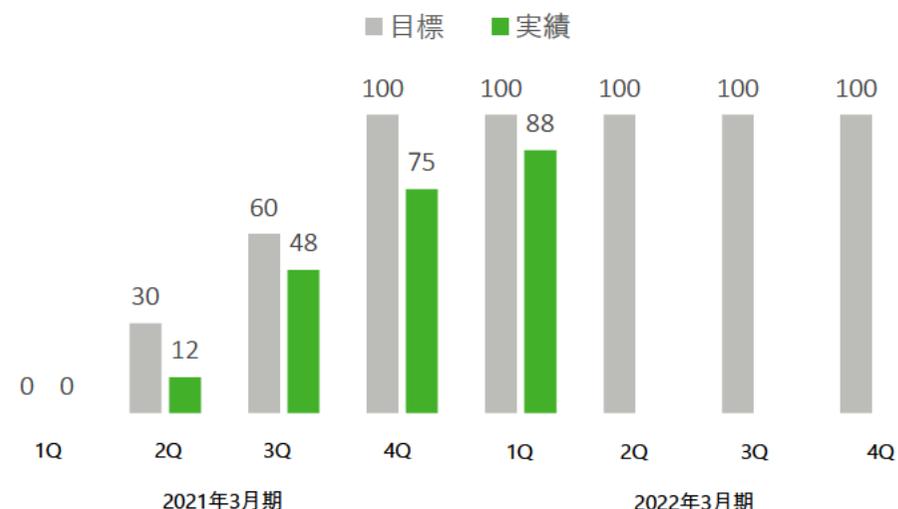
事業戦略上「価値転換モデル」と位置付ける、

- ①キャリアコネニュースのブランドチャンネル、
  - ②中途採用サクセスを使ったアポイント獲得代行、
  - ③キャリアコネ転職のエージェント利用
- の合計契約。四半期末時点累計での数値



- 商品受注契約数に注力してビジネスを推進中
- UUや知名度が営業活動に貢献し、好成績が出ている状況
- 営業によるさらなる開拓活動に加え、提携や代理店等も活用し、下期の契約数拡大を見込む

### キャリアコネトラストの立ち上げ



- タイムチケットのチケット件数は順調に増加中
- チケット掲載数の目標達成に向けて、チケット掲載者の獲得に注力

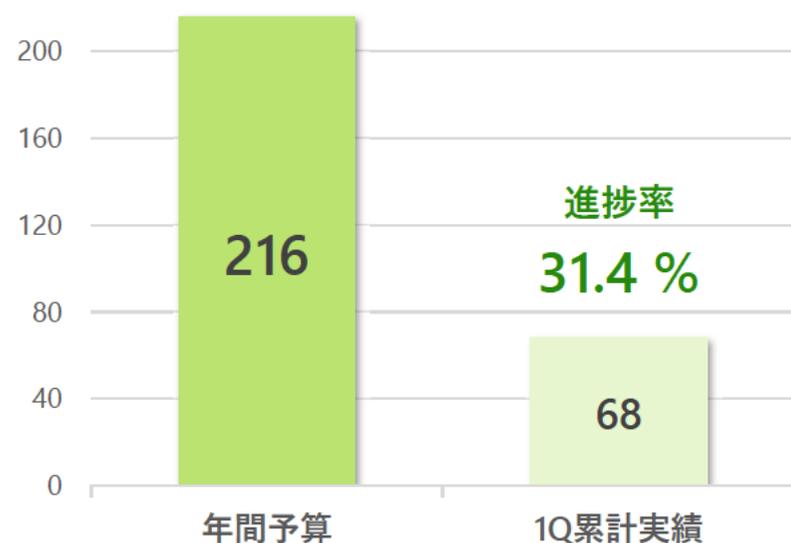
中途採用市場の回復から売上は好調。コンサルタントのスカウト数や面談数等の活動KPI管理の徹底に加え、メディア事業との連携による相乗効果で更なる拡大を狙う。

## リクルーティング事業 進捗状況

前年同期比 売上高 119.4%増、セグメント利益 540%増

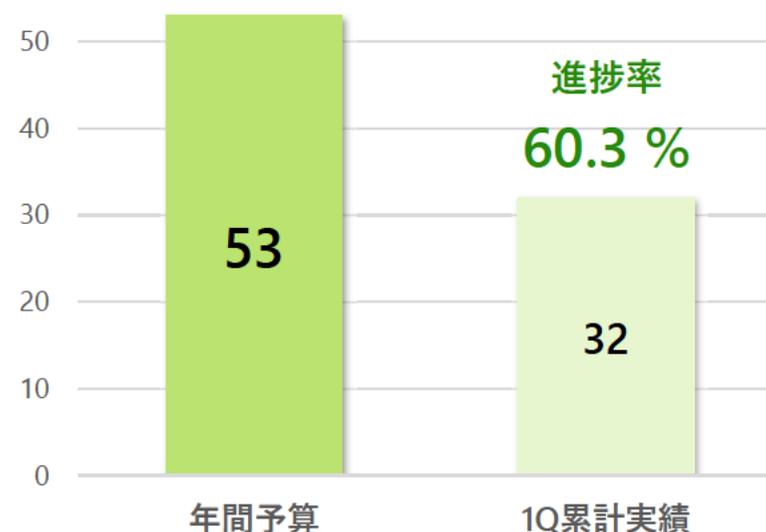
### 売上高

単位：百万円



### セグメント利益

単位：百万円



注力しているDX関連人材の採用ニーズ拡大が追い風。過去の実績が評価され、成果報酬の取引条件優遇や、リテイナー報酬（着手金）がある案件を受注。

## リクルーティング事業 実績ハイライトと事業KPIについて

### 実績ハイライト

- 市況改善により売上が改善。当社が注力しているDX領域を中心とした採用ニーズが拡大し、またハイクラス人材においても採用意欲が向上
- これまでの採用決定実績が評価されたことにより、各社から取引条件が優遇され売上を獲得し易い状況に移行
- 一方で、採用企業から見ると競争が激化しており、ハイクラスDX人材の採用難易度は上がっている。その為、採用支援のニーズが顕在化した一部の企業から、リテイナー報酬（着手金）やRPO等の案件を受注

### 案件ハイライト

- 大手IT系コンサルティングファームから採用パートナーに認定され、体制を構築し注力
- 日系メガベンチャーからリテイナー報酬のある人材紹介案件を受注
- 外資SaaS企業からRPO案件を受注

### 事業KPIについて

売上/人  6.8 / 14.2 百万

案件数  18 / 45 件

### 進捗状況

- 今期はDX領域のハイクラス人材の採用ニーズが好調なため、KPIが堅調に推移
- コンサルタント1名あたりの売上高は、第1四半期実績に加え、第2四半期以降も好調の見込み
- ITコンサルタントの積極採用により、決定数が堅調に推移

候補者集客においては、一般的な外部データベースに依存しない状況を継続。  
求人調達においては、メディア事業との連携を強化中。

## リクルーティング事業 事業トピックス

- ✓ 月間1500万PVを誇るキャリア系ニュースメディア「キャリアコネニュース」を使って企業のトップへ取材し、求人開拓に寄与



DX関連の企業の特集を設置

記事作成の為の取材を通して  
企業との関係性向上が実現し  
求人調達に強みを発揮

- ✓ 月間100万PVを誇る企業研究メディア「Resaco」を使って、企業への取材を打診し、企業内容の理解促進に寄与



DX関連の企業の露出強化

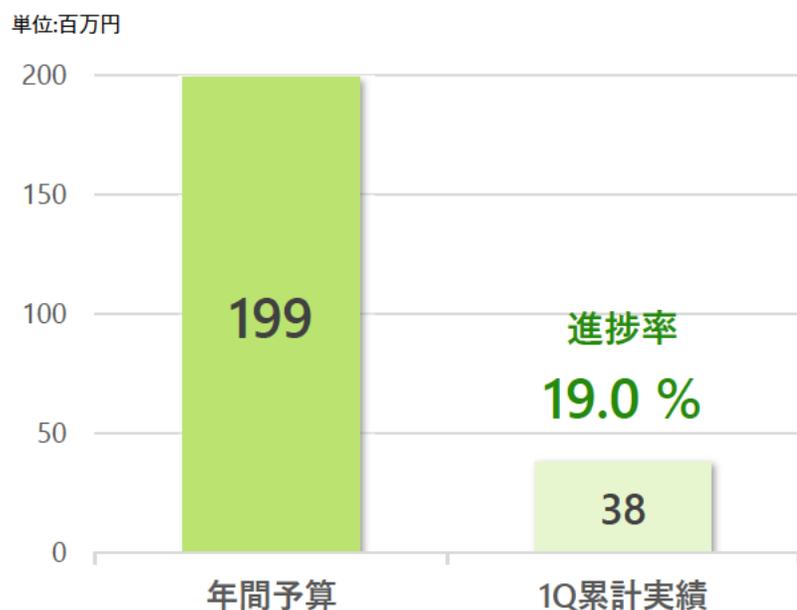
記事作成の為の取材を通して  
企業分析の理解を深め、候補者に提供する  
情報の精度が高まっている

シェアリングビジネス事業は、B2Cサービスのビジネスモデル確立により売上、利益ともに大きく改善。単月黒字化に向けて、さらにB2C領域の営業を強化中。

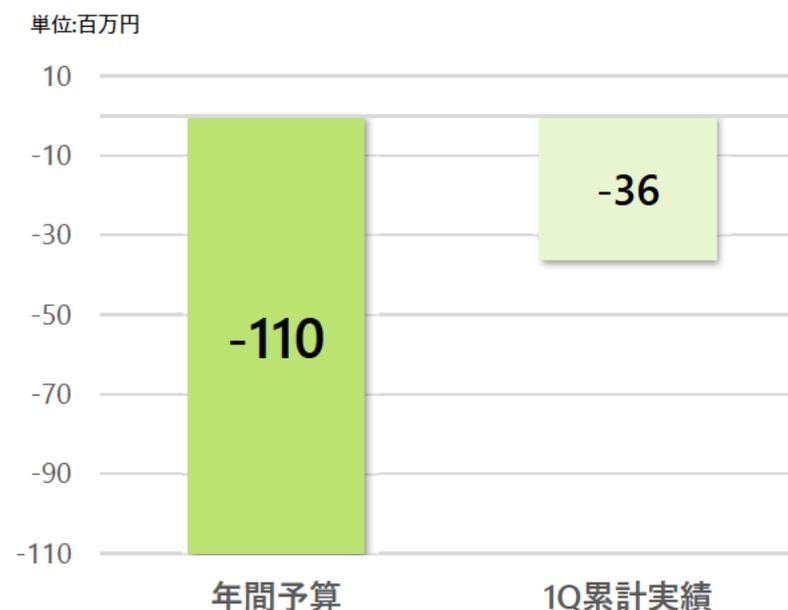
### シェアリングビジネス事業 進捗状況

前年同期比 売上高 123.5%増、セグメント利益率 275.9P増

#### 売上高



#### セグメント利益

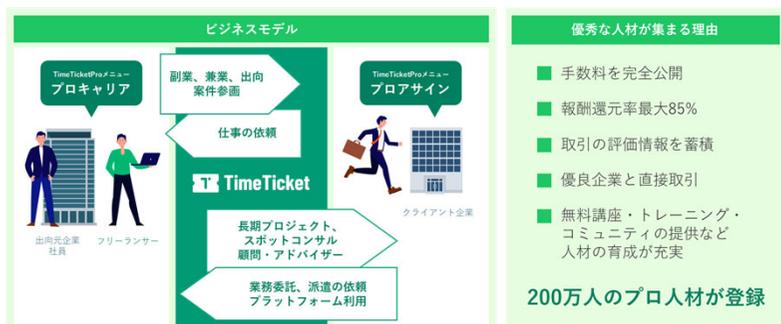


# C2Cサービスはコロナ禍の影響を受けるも善戦。B2Cサービスは取引高大幅拡大。 さらなる拡大に向けて、新規顧客の獲得に注力する

## シェアリングビジネス事業 実績ハイライトと事業KPIについて

### 実績ハイライト

- C2C (Time Ticket)
  - ・コロナ禍の影響を受けつつも、購入者数は増加し、前四半期から取引高が増加。(前四半期比 113%)
- B2C (Time Ticket Pro)
  - ・営業体制強化による新規開拓数増加
  - ・前四半期から取引高が増加。(前四半期比 139%)
  - ・大手企業、外資系IT企業への人材紹介成約数増加を狙う
  - ・プロ人材や顧問の業務委託/派遣サービスを立ち上げ



### 事業KPIについて

登録者数  52 / 48 万人

案件数  17 / 40 件

### 進捗状況

- C2Cサービス累計登録者52万人突破 (前年比 +221%)し、継続して増加中
- B2Cサービスの案件数は堅調に推移しており、第1四半期において、既に年間目標の42.5%を達成
- さらなる案件獲得に向けて営業強化中

# タイムコインのトークンセールは10月末まで延長。VtuberプロダクションNeoRad始動。 オンラインゲームプレイヤーマッチングサービスを10月にリリース予定。

## シェアリングビジネス事業 事業トピックス

### トークンセール

- 2次ラウンドが5月1日から開始し、10月末まで実施予定
- 134,653,000円相当のTMCNを売却済

### 事業トピックス

- 5月にVtuberプロダクションNeoRadを立ち上げ
- オンラインゲームプレイヤーマッチングサービス、GameTomodachiの開発開始。リリースは10月予定



セールスフォース事業の拡大に向けて、新たな取締役を登用し体制を拡充。  
また、企業及び採用ホームページの改修により、企業の情報発信力を強化。

## 全社トピックス

### 新任取締役候補

現PwCコンサルティング合同会社吉村氏を9月から  
取締役セールスフォース事業本部長として招聘予定。  
同氏は以前当社にてセールスフォース事業を推進。

吉村 英明氏（よしむら ひであき）  
1978年1月9日生

#### 【略歴】

2002年4月 エヌ・ティ・ティ・ソフトウェア株式会社  
（現エヌ・ティ・ティ・テクノクロス株式会社）入社  
2007年7月 当社入社  
2018年8月 PwCコンサルティング合同会社入社

### ホームページをリニューアル

企業ホームページ（8月）および採用ホームページ（7月）に  
リニューアルを実施。

#### 企業ホームページ



<https://www.globalway.co.jp/>

#### 採用ホームページ



<https://www.globalway-recruit.com/>

# “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

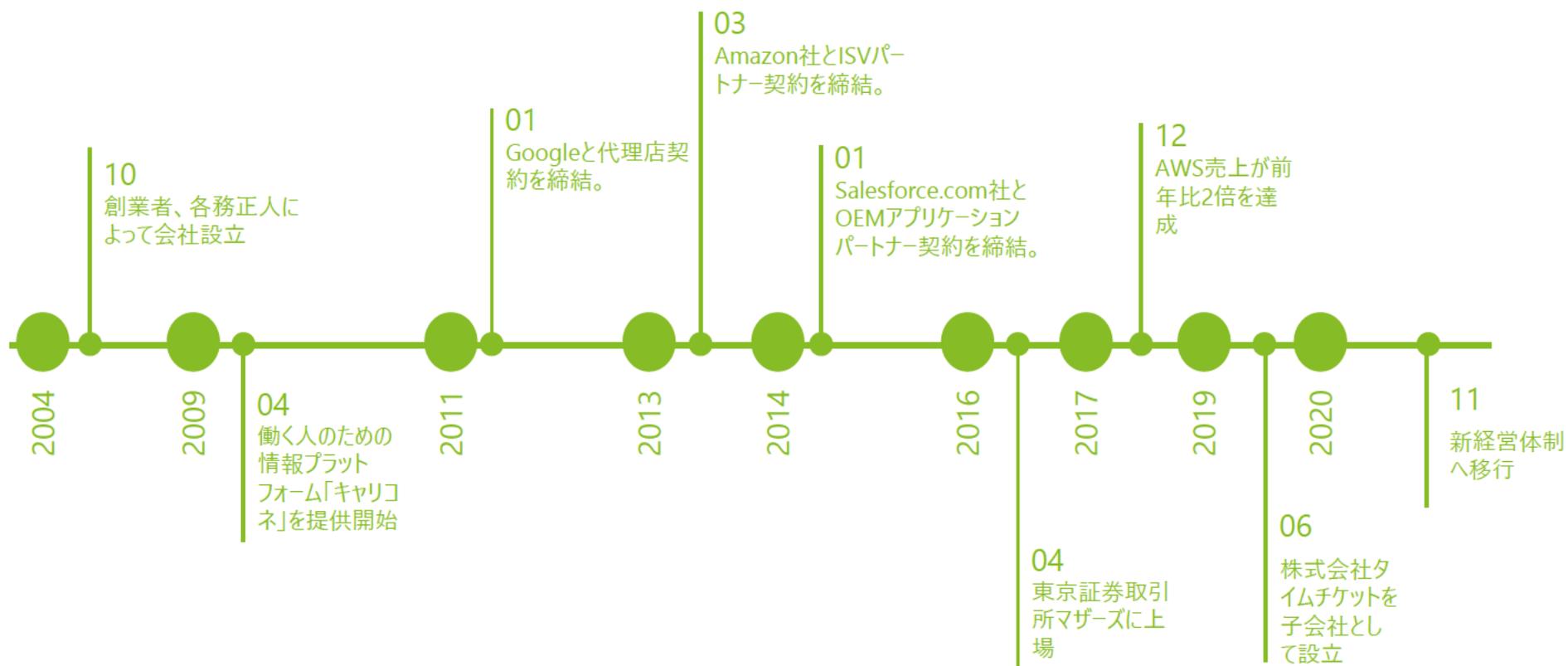
# Appendix ①

## 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	78名 (2021年6月時点)			
役員	取締役会長 代表取締役社長 取締役	各務 正人 小山 義一 根本 勇矢	取締役 取締役	梁 行秀 赤堀 政彦	取締役 (監査等委員) 取締役 (監査等委員) 取締役 (監査等委員)	直井 隆徳 黒田 真行 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	<p>■プラットフォーム事業 法人向けの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</p> <p>■セールスフォース事業 Salesforce.com社が提供するプラットフォームでのサービスに特化した開発と導入支援・カスタマイズ開発や運用サポートサービスを提供</p> <p>■メディア事業 企業の口コミ情報 (「企業の年収・評判・面接」、口コミ情報等を基にしたニュース記事 (「企業ニュース」、求人情報 (「転職・求人」) 等を取扱う働く人のための情報プラットフォーム「キャリアコネ」をインターネット上にて運営しているワークプレイス・メディアサービスを提供</p> <p>■リクルーティング事業 当社転職コンサルタントが、外資系、コンサルティング、IT業界を中心として、求人企業及び求職者の直接依頼に基づく有料職業紹介サービスを行っております。主に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</p> <p>■シェアリングビジネス事業 個人のスキルや経験を売ることが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</p>					
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



## 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。