

2023年3月期 第1四半期 決算説明資料

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

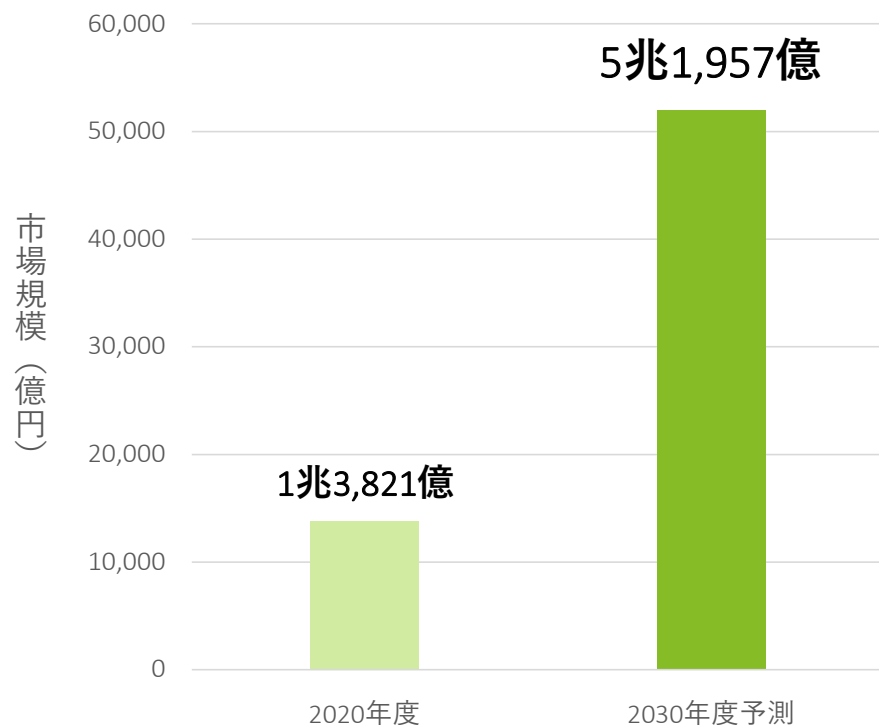


全社の業績報告

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5兆円に拡大が見込まれる一方、DXを進める人材不足が課題とされており、有効求人倍率は回復基調にある。

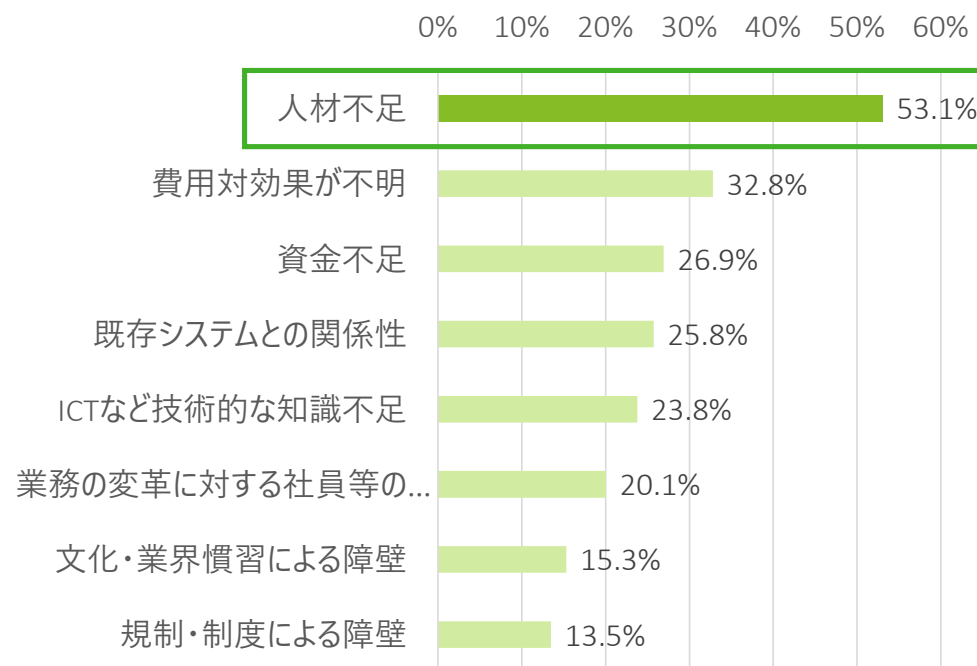
当社グループを取り巻く環境

DX市場の成長



株式会社富士キメラ総研「2022 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、ベンチャー戦略編」

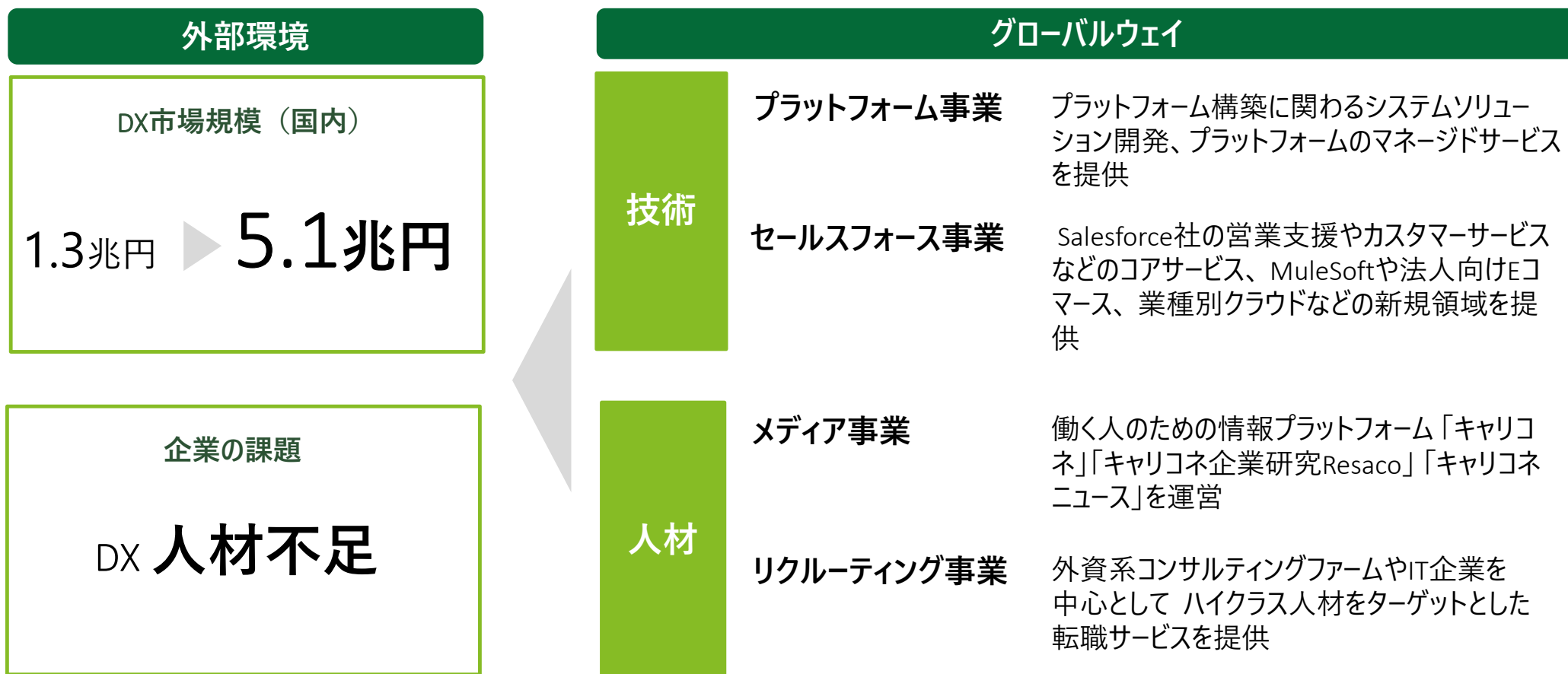
DXを進める企業の課題 (国内)



総務省「令和3年版情報通信白書」

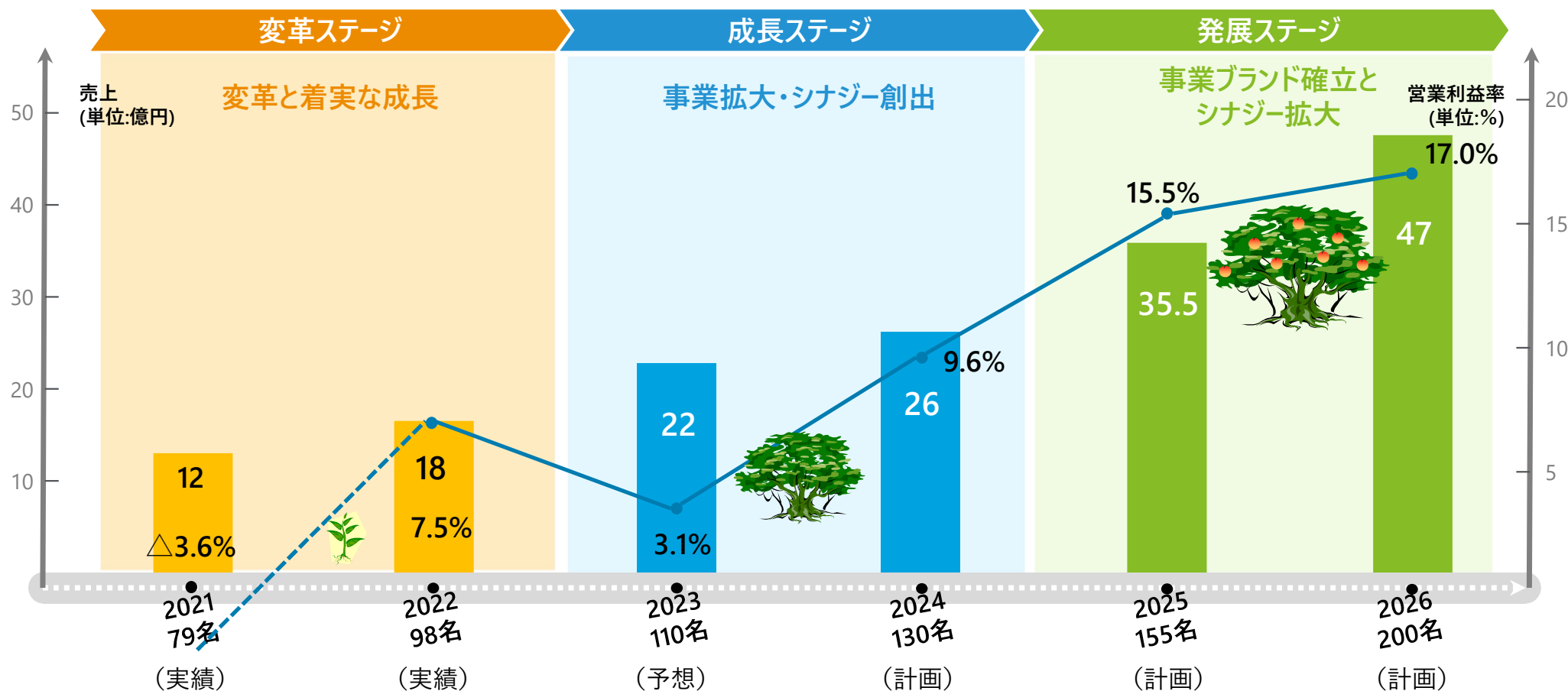
「“人”と“技術”を新しい時代のために」という経営理念のもと、DX市場に対して技術と人材の両面から支援を行っている。

外部環境とグローバルウェイの事業



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間シナジーの拡大により、それぞれの事業を発展させ、力強い成長を目指している。

中長期計画 GW-VISON 2026 について



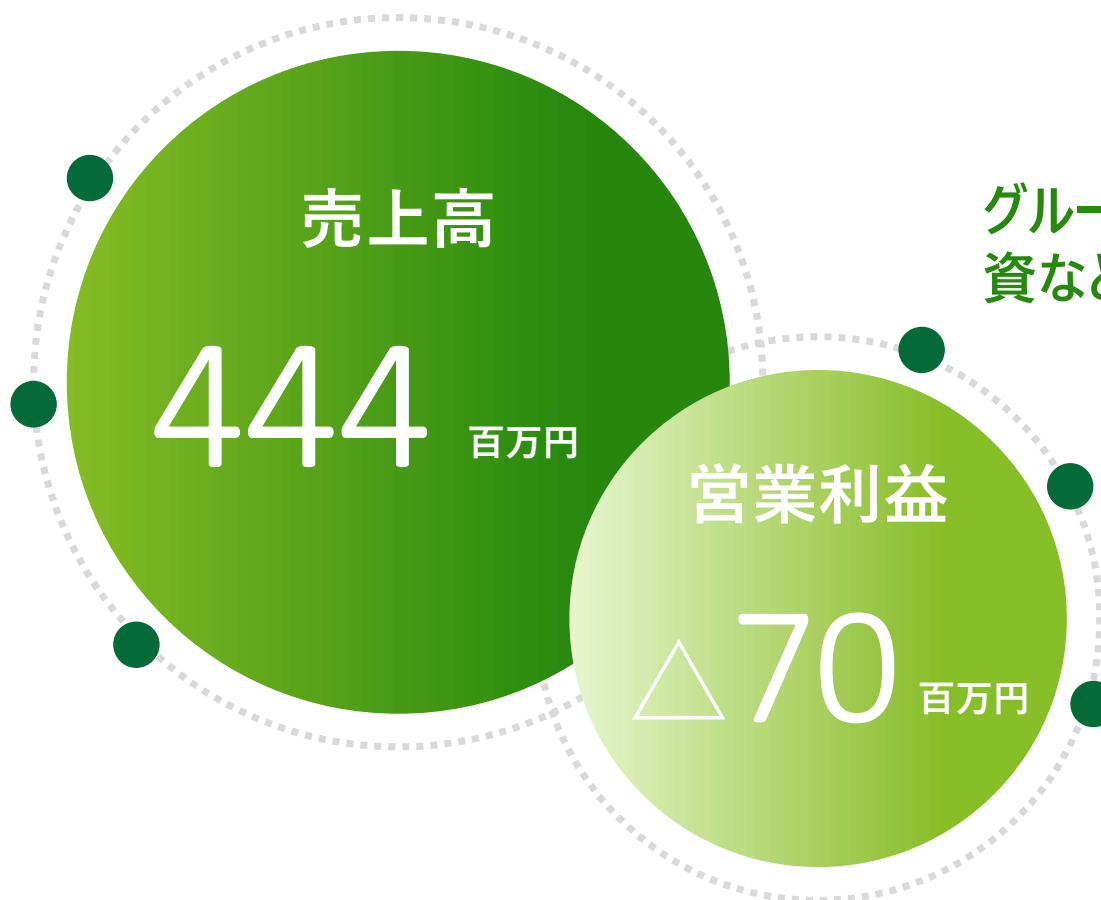
第1四半期における売上高は、過去最高。営業利益は移転費用などの一時的費用の発生や先行投資などにより減少。FY2026に向けた事業拡大の第1歩をスタートすることに成功。

第1四半期累計期間 業績サマリ

前年同四半期比
で増加

前年同四半期比
+72 百万円

予算進捗率
20 %



グループ会社の先行投資
などで減少




前年同四半期比
△82 百万円

予算進捗率
△100 %

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・減益。
グローバルウェイ単体では、売上高は過去最高。営業利益、経常利益は黒字でのスタート。

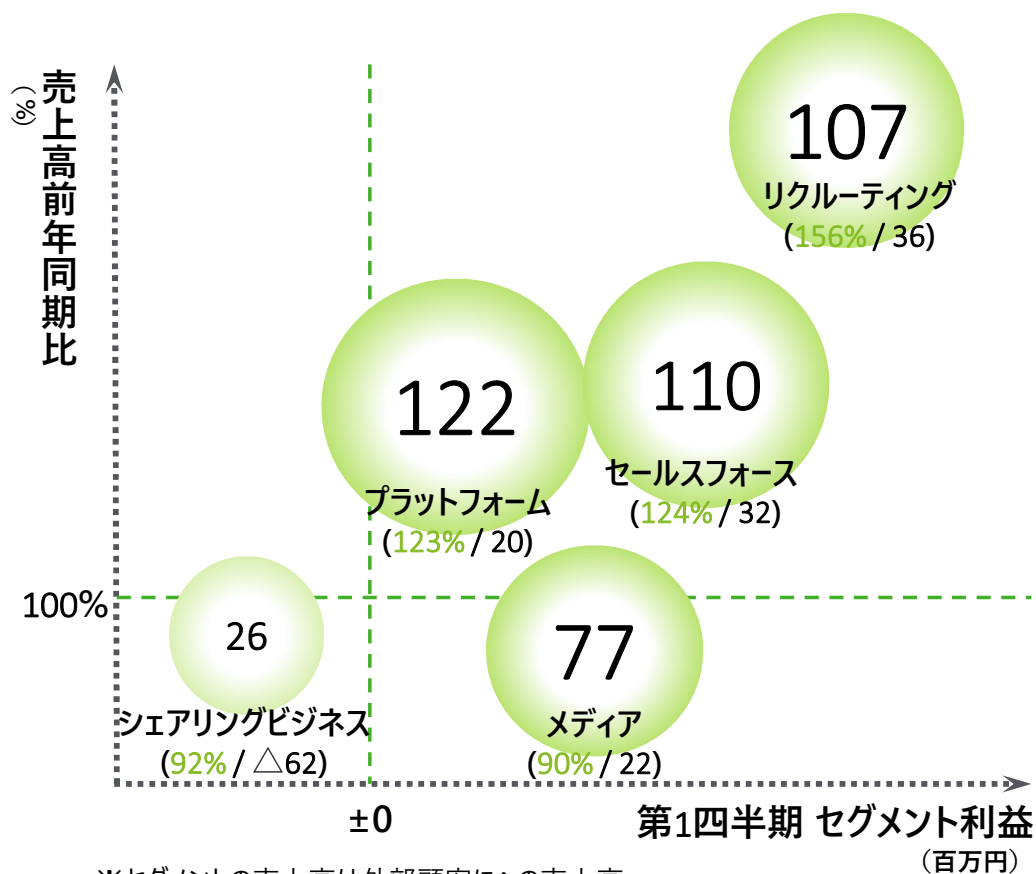
第1四半期累計期間 損益計算書

(単位：千円)

| 連結／単体 | 業績 | 2023年3月期1Q 累計実績 | 2022年3月期1Q 累計実績 | 増減額 | 増減率 |
|-------|--|--------------------|--------------------|----------|---------|
| 連結 | 売上高 | 444,705 | 372,580 | + 72,124 | + 19.4% |
| |  営業利益 | △70,407 | 11,807 | △82,215 | — |
| |  経常利益 | △63,190 | 10,431 | △73,622 | — |
| | 親会社株主に帰属 する純利益 | △19,935 | 35,562 | △55,497 | — |
| 単体 | 売上高 | 430,688 | 357,551 | + 73,137 | + 20.5% |
| |  営業利益 | 4,539 | 61,806 | △57,267 | △92.7% |
| | 経常利益 | 6,902 | 61,982 | △55,079 | △88.9% |
| | 当期純利益 | 7,631 | 61,850 | △54,218 | △87.7% |

リクルーティング、セールスフォース、プラットフォーム事業は好調に推移。メディア事業は、売上拡大施策を展開。シェアリングビジネス事業は先行投資による拡大に期待。

第1四半期累計期間 業績サマリ (セグメント別)



リクルーティング事業、プラットフォーム事業、
セールスフォース事業において

売上高は前年同四半期比 100%を超える成長

リクルーティング事業、プラットフォーム事業、
セールスフォース事業、メディア事業において

セグメント利益の黒字を維持

※セグメントの売上高は外部顧客への売上高

プラットフォーム事業・セールスフォース事業では前年同四半期比増収も人件費の先行的な発生により減収、シェアリングビジネス事業は先行投資で費用が増加。

第1四半期累計期間 セグメント別実績

(単位：千円)

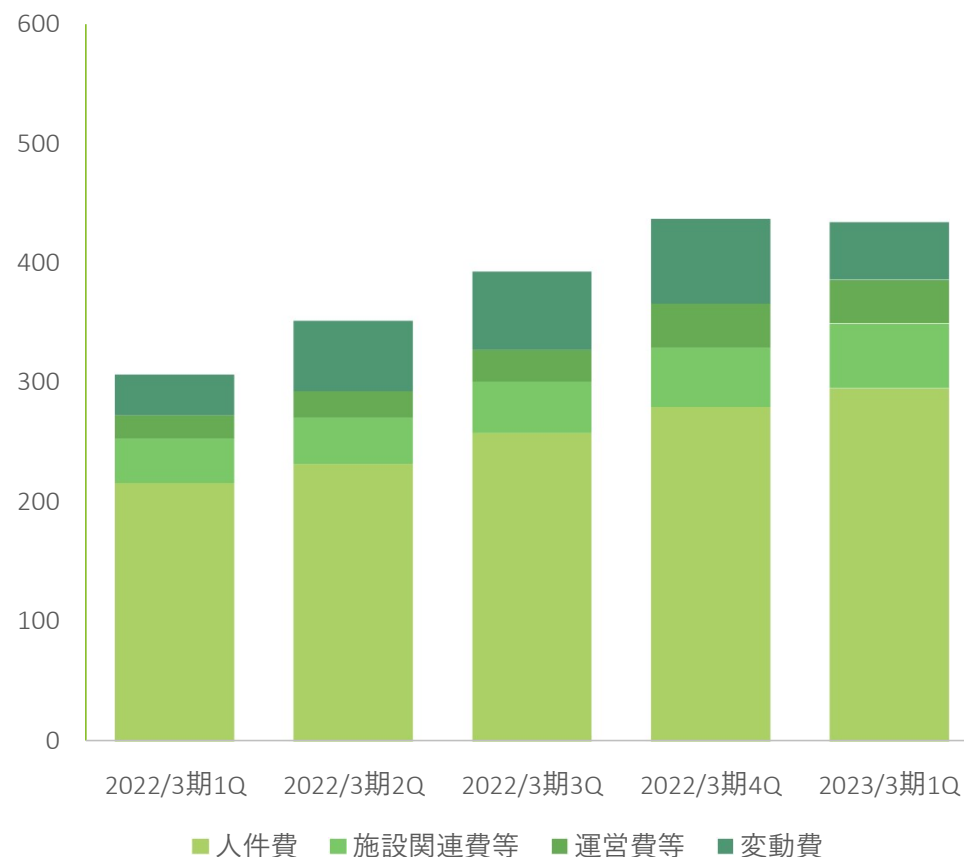
| 事業セグメント | 2023年3月期1Q 累計実績 | 2022年3月期1Q 累計実績 | 増減額 | 増減率 | |
|---------|--------------------|--------------------|---------|----------|---------|
| 売上高 | プラットフォーム事業 | 122,079 | 99,267 | + 22,812 | + 23.0% |
| | セールスフォース事業 | 110,771 | 88,974 | + 21,797 | + 24.5% |
| | メディア事業 | 77,930 | 86,921 | △8,991 | △10.3% |
| | リクルーティング事業 | 107,438 | 68,755 | + 38,683 | + 56.3% |
| | シェアリングビジネス事業 | 26,484 | 28,661 | △2,117 | △7.6% |
| | 合計 | 444,705 | 372,580 | + 72,125 | + 19.4% |
| セグメント利益 | プラットフォーム事業 | 20,699 | 31,221 | △10,522 | △33.7% |
| | セールスフォース事業 | 32,691 | 37,039 | △4,348 | △11.7% |
| | メディア事業 | 22,612 | 24,127 | △1,515 | △6.3% |
| | リクルーティング事業 | 36,590 | 32,496 | + 4,094 | + 12.6% |
| | シェアリングビジネス事業 | △62,477 | △36,366 | △26,111 | — |
| | 全社費用 | △120,523 | △76,710 | △43,813 | — |
| 合計 | △70,407 | 11,807 | △82,214 | — | |

（単体）売上高は、例年、第1四半期は軟調の中、前年同四半期比で増加しストックの収入も増加した。移転費用などの一時的な費用が発生し、先行的に人件費が増加した。

売上高推移（単体）

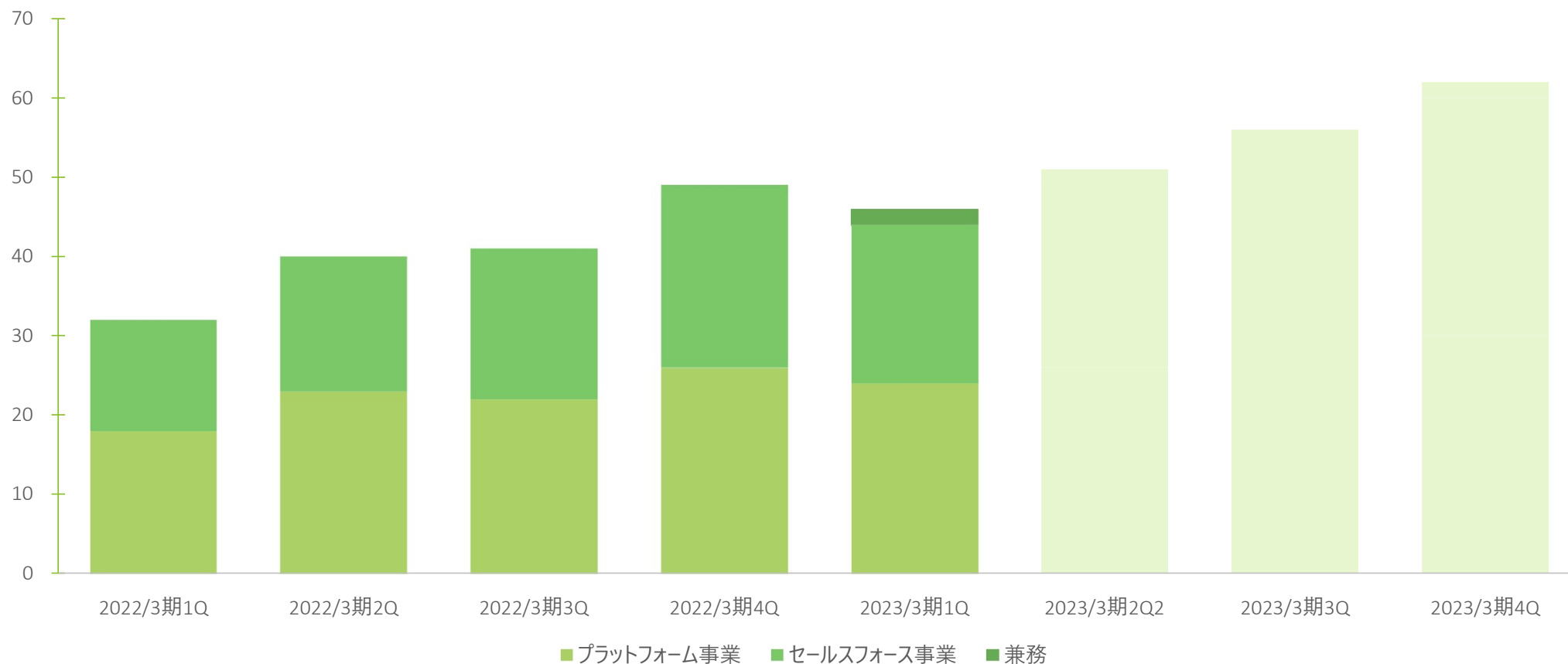


総費用推移（単体）



(単体) エンジニアの人数は徐々に増加しており、当期より採用チームを増員し、地方採用や新卒採用も本格化させ、エンジニアのケイパビリティを増やしていく。

エンジニア数推移 (単体)

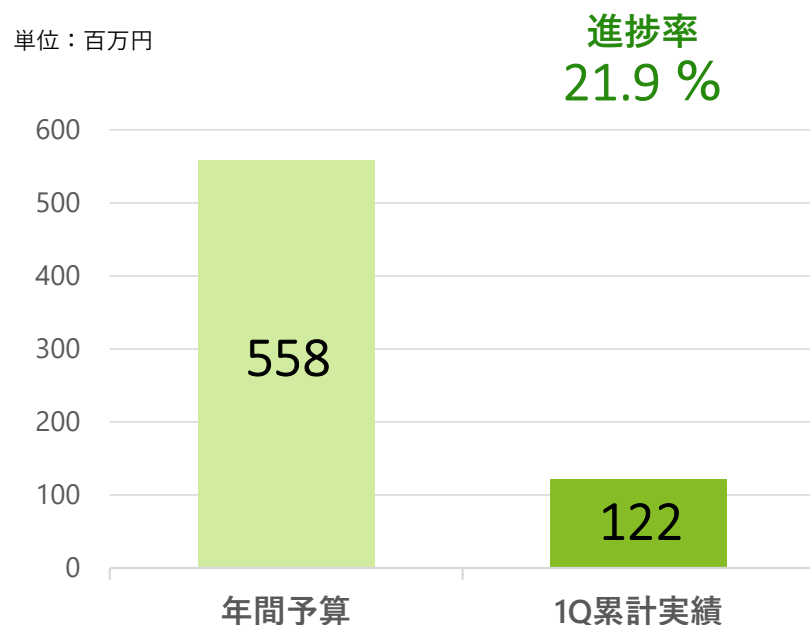


各セグメントの業績報告

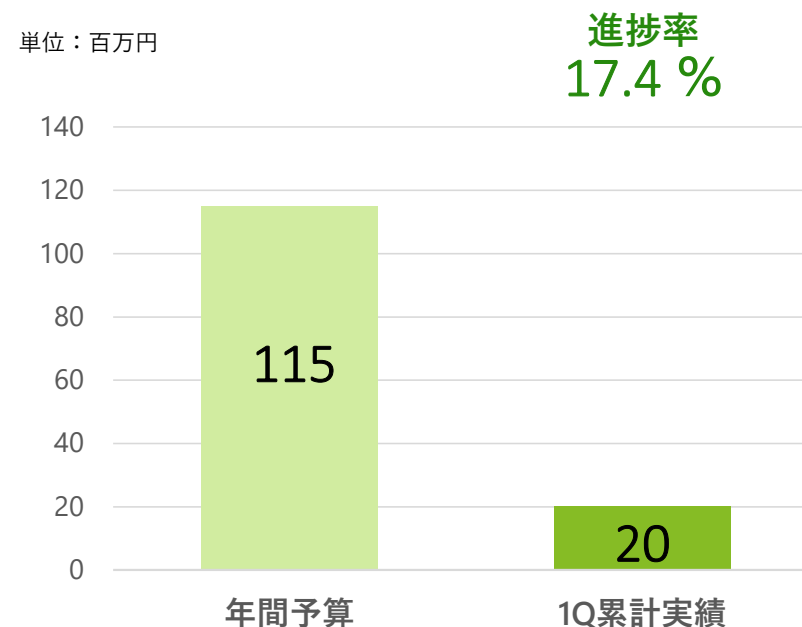
デジタルトランスフォーメーション(DX)に関するプラットフォームやアプリケーション開発支援を中心に売上高・セグメント利益ともに堅調に推移した。

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

DX関連の大型案件は順調に拡大。化学工業業界の案件を新規獲得し、更なる事業拡大を推進している。また、人材採用などを目的とした地方拠点の設置に向けた検討を開始。

プラットフォーム事業

実績ハイライト

- **化学工業会社のDX案件**を受注し、更なる成長を牽引
- 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及びKongのライセンス販売を推進
- **【ソリューション拡大とアライアンス】**
法人向けUdemyをベースにPythonに関するグローバルウェイ独自研修資料を作成し、基礎プログラム力の定着化を継続推進

データ活用プラットフォームに対するニーズが高く、データ分析に対応可能なPython認定エンジニアが増加

事業KPIについて

従業員数  26 / 31 名

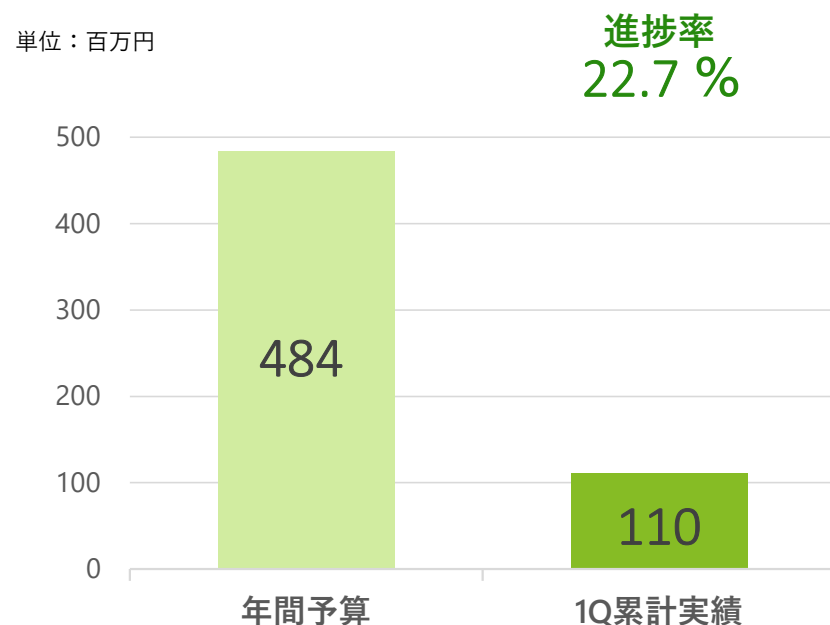
達成状況

- 2022年6月末までに計画していた**26名体制を達成**。年間目標は31名
- 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**地方拠点の設置を検討開始**。
- 事業好調につき、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

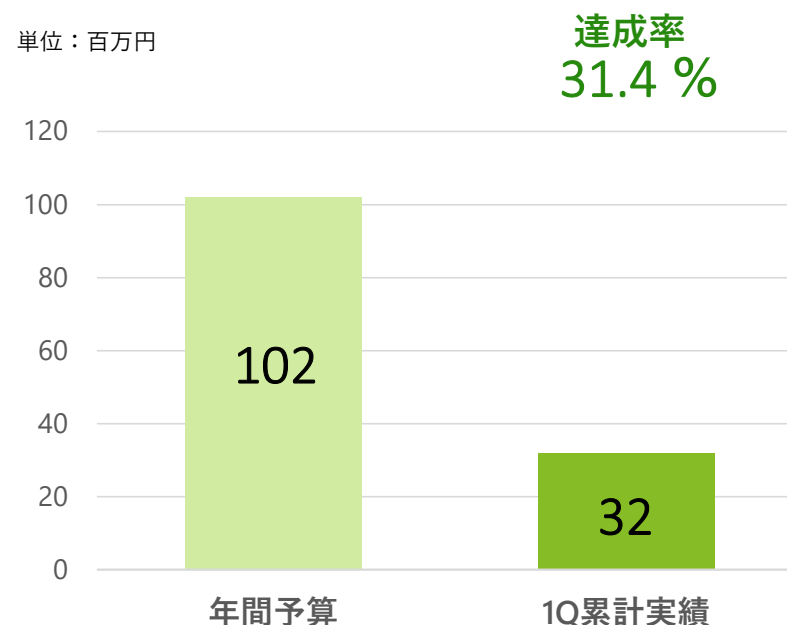
セールスフォース新規ソリューション領域への注力を推進しつつ、セグメント利益を確保できる
売上構造を維持。今後の売上拡大を見据え、より一層採用を強化。

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

注力する新規領域では実績の積み重ねに成功。売上拡大に向けた体制強化が急務。中でもMuleSoft領域への期待値は高く、さらなるビジネス拡大を見据え事業部化を推進。

セールスフォース事業

実績ハイライト



- 新規領域ではManufacturingCloud、myTrailheadの継続受注に成功し実績の積み重ねに成功。
- 新たな注力ソリューションを検討しつつ、新規大型案件の受注などさらなる売上拡大に向けて、採用や認定資格保持者の増加などデリバリ体制の拡大を推進中。
- 2022年7月には、製造業の販売計画デジタル化を早期に実現する「Manufacturing Cloud Quick Start Program」の提供を開始。



- 国内でも有数の資格保有者数を背景に、堅調に推移。
- 市場におけるMuleSoftへの期待値はさらに高まっており、ソリューション提供機能の拡大やデリバリ体制の拡充を見据え、推進体制を強化。

事業KPIについて

従業員数



21 / 31 名

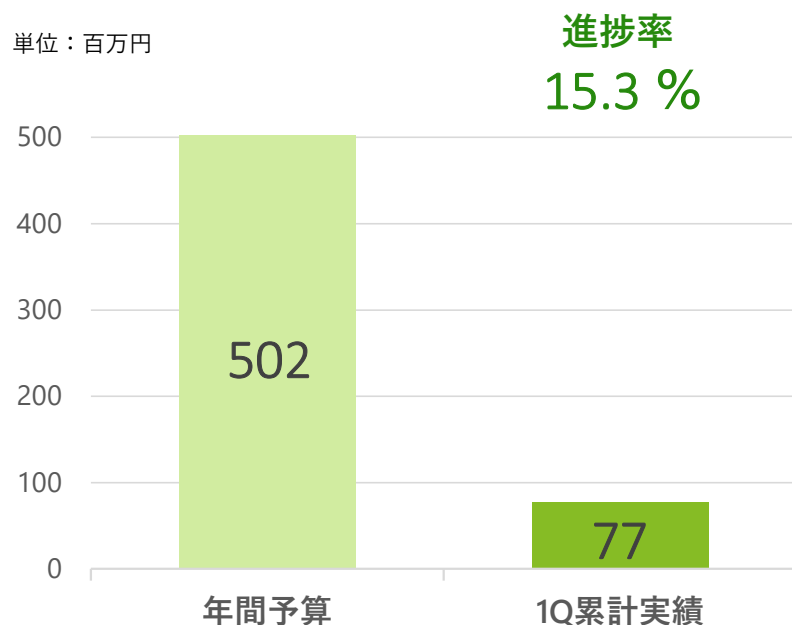
達成状況

- 2022年6月末の計画(25名)達成に対して目標未達。年度計画(31名)の達成に向け、リファラルや人材紹介会社の活用などを行い採用強化中。
- 特に新規領域では製品機能に関する知識や経験以外に求められるスキルも多いため、有能な人材に関して早期に戦力化するスキームを構築するなどして、採用の窓口を広げるなどの取組みを実施。

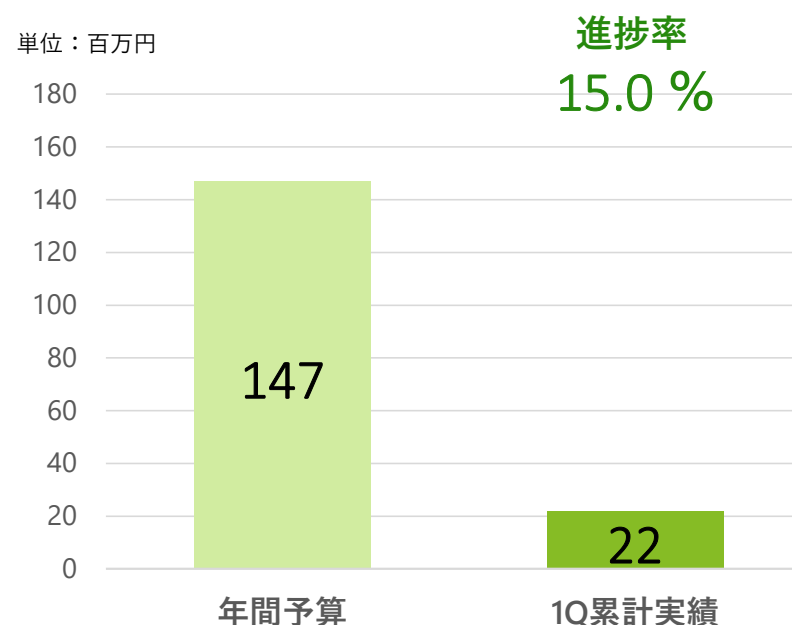
SEO依存の高い口コミサイトの送客中心モデルから営業活動中心のモデルに移行中。
キャリアコネを活用した採用支援商品の自社販売及び代理店モデルで事業を拡張を見込む。

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

検索エンジンの影響でUU数は横ばい。足元の営業収益の拡大成長に向けて組織の強化を実施中。メディア事業の非連続な成長に必要な複数の仕込みも並行で実施中。

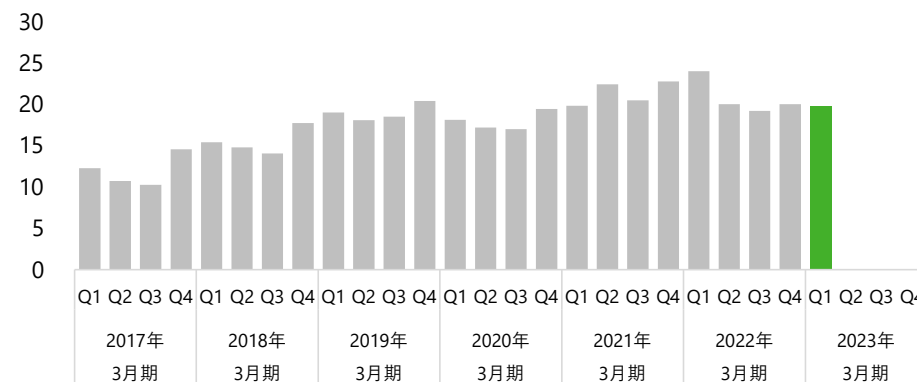
メディア事業

実績ハイライト

- 既存メディア（キャリアコネ、キャリアコネ転職）
 - 検索エンジンのロジックアップデートの影響によるUU低位推移が継続
 - 採用企業及び人材紹介系企業への営業活動の促進を強化すべく優秀な人材の採用強化に注力
 - 営業受注時の収益だけでなく採用決定時にも成果報酬をもらえる商品を開発
- その他メディア
 - 「Resaco」にて、投資コンテンツのカテゴリを新設。将来の有料化に向けて無料会員数は順調に伸長
 - 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」を新設（7月）

事業KPIについて

UU数  20 / 85 百万



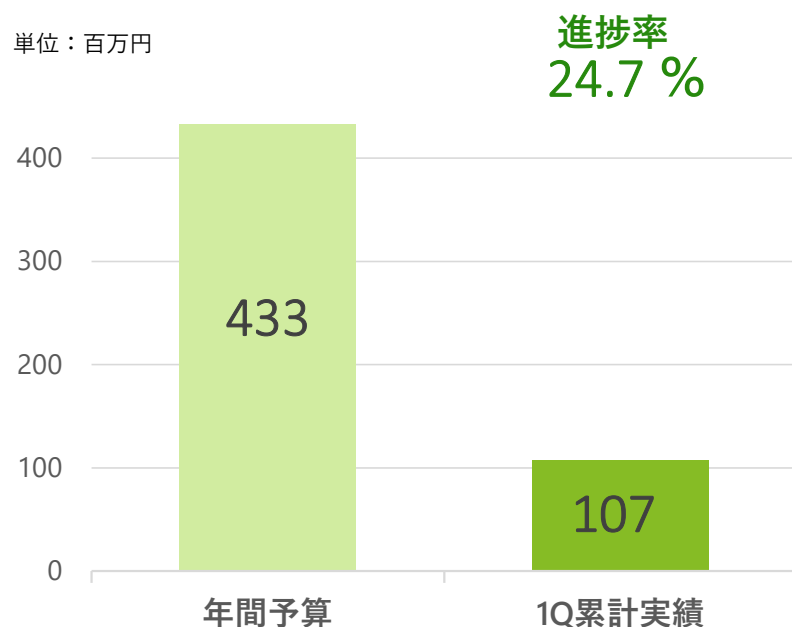
達成状況

- 検索エンジンのロジックアップデートの影響によりメディアUUは目標に対してややビハインド

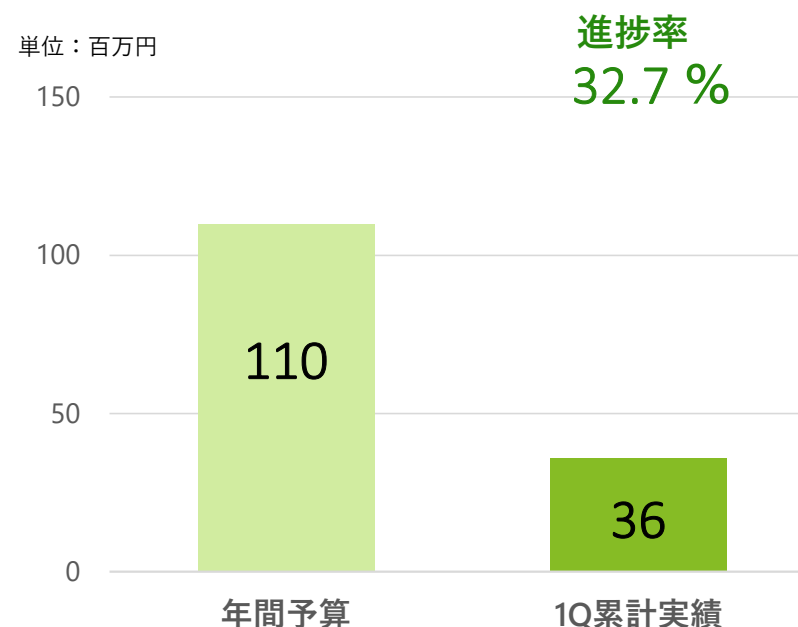
中途採用市場の回復から売上高は引き続き好調。今後の安定成長に向けては優秀なコンサルタントの採用が鍵となるため、採用強化中。

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

注力しているDX関連人材の採用ニーズ拡大が引き続き追い風となり各種KPIも好調。ハイクラスの優秀な人材の紹介実績から取引条件も優遇されている状況。

リクルーティング事業

実績ハイライト

- 当社が注力しているDX領域を中心とした採用ニーズは引き続き堅調。またハイクラス人材においては採用難易度が高く、弊社のような専門人材紹介会社の実績を改めて評価して頂いている。
- 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、売上が増加しやすい状況。

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継続的な案件依頼を受けつつ、ソフトウェアの領域別に世界最大手クラスのソフトウェア企業の案件開拓に注力

事業KPIについて

売上/人  10.4 / 30 百万

案件数  31 / 110 件

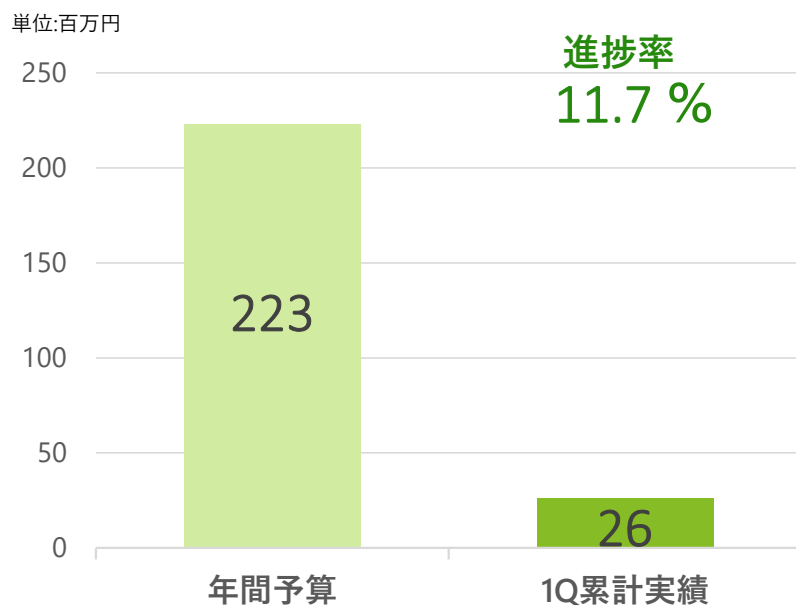
達成状況

- コンサルタント一人当たり売上については好調。コンサルタントの採用を進めている。
- 案件数は引き続き採用ニーズが旺盛なことから目標に対してハイペースで推移。

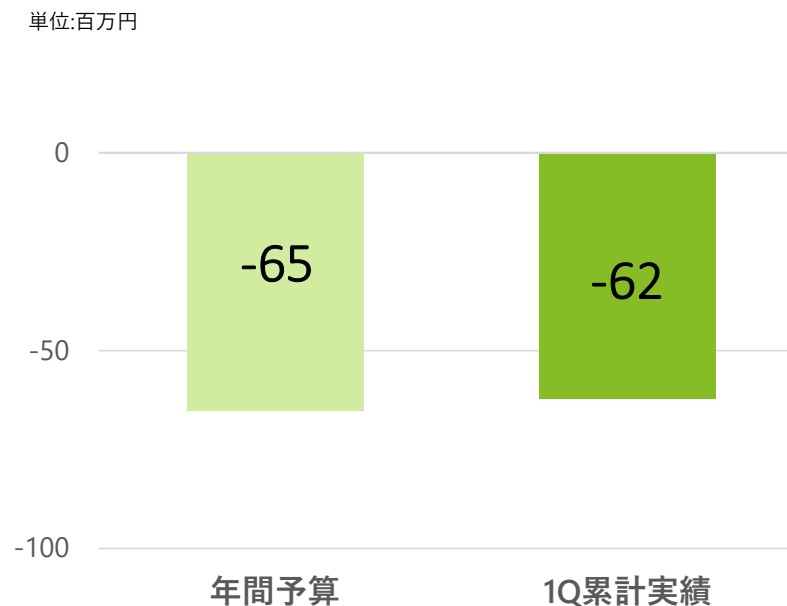
今後の事業成長に向けて、積極的なマーケティングや人材採用を行っていく予定である。

シェアリングビジネス事業

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

Time Ticket(C2C)は、今期もシステムリニューアルを継続中で、Time Ticket Pro(B2C) は大手顧客数増加により、派遣登録者の確保に注力している。

シェアリングビジネス事業

実績ハイライト

- C2C取引 (Time Ticket)
 - ブランドビジュアル変更
 - フルリニューアル開発中
 - ↳ **トップページの変更** (7月)
- B2C取引 (Time Ticket Pro)
 - **営業体制強化による新規開拓数増加**
 - プロ人材やDX人材の業務委託/派遣サービスの受注が増加し、取引高継続増加
 - 派遣登録者獲得のための集客サイトを構築中

事業KPIについて

登録者数  72 万人

案件数  20/ 60 件

達成状況

- C2C取引累計登録者数が72万人となった（2022年5月に70万人を突破）。

トピックス

創業以来初の新卒採用を行い韓国から3名が入社。また、リモートワークの浸透に伴い、それに適したオフィスへ移転。

全社トピックス

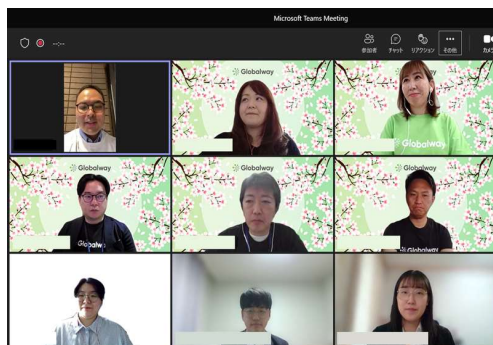
新卒採用

■創業以来初の新卒採用・入社

2022年4月1日 新卒社員3名（BA事業本部）入社
全員韓国籍

■新卒グローバル採用の背景

- ・ 国外にも人材をもとめ、付加価値の高いエンジニア育成を
実践
- ・ 会社として文化の連続性を創造



オンライン入社式の様子

オフィス移転

■移転先

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

■移転日

2022年5月30日



アイデアの生まれる空間



景色の良い打ち合わせ席

2022年7月に(株)タイムチケットは約5億円の第三者割当増資を実施し、調達資金をシステム開発や広告宣伝費などに充当し、サービス成長を図っていく。

全社トピックス

調達概要

| | |
|--------|---|
| 払込期日 | 2022年7月27日 |
| 発行新株式数 | 9,474株 |
| 発行価額 | 53,100円 |
| 発行総額 | 503,069,400円 |
| 割当先 | 各務 正人 9,417株 (株)グローバルウェイ取締役会長 (株)タイムチケット代表取締役社長 根本 勇矢 57株 (株)グローバルウェイ取締役 (株)タイムチケット取締役 |

資金使途

- (株)タイムチケットが運営する TimeTicket は個人が空き時間を売買する個人と個人を繋ぐマッチングプラットフォーム。TimeTicket Pro は法人と個人間で個人の時間を販売できるサービス。
- オンラインでの副業を含むシェアリングビジネスへの需要は、働き方改革の進展や新型コロナウイルス感染症対策を契機としたテレワークの浸透とともに高まっている。
- そういった中、ユーザー数増加及びサービス利用の活性化図っている。
- システム開発やユーザー数増加のための広告宣伝費などへの投資、並びに事業運営費に充当する予定。

“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

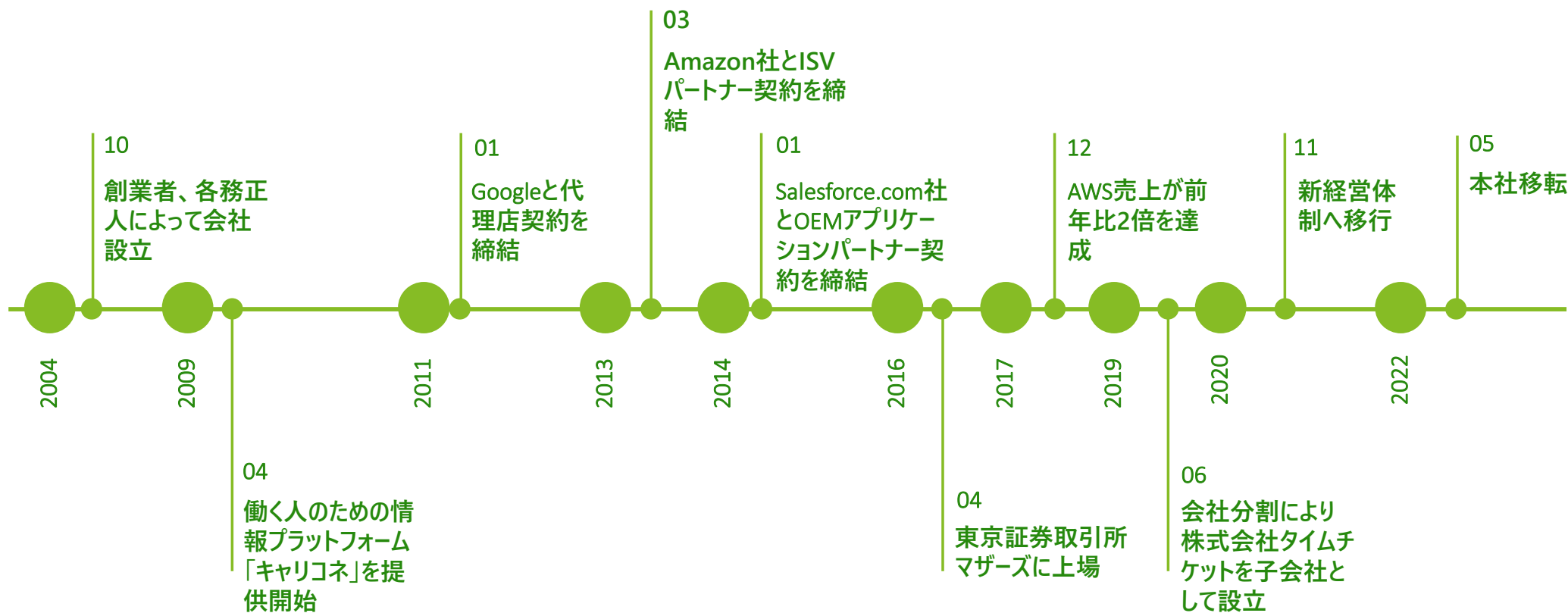
Appendix ①

会社概要

| | | | | |
|-------|---|---|--|---|
| 社名 | 株式会社グローバルウェイ (Globalway, Inc.) | | | |
| 子会社 | 株式会社タイムチケット、TimeTicket GmbH | | | |
| 所在地 | 〒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 | | | |
| 設立 | 2004年10月 | 社員数 | 93名 (連結・2022年3月時点) | |
| 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 根本 勇矢 | 取締役 梁 行秀 取締役 吉村 英明 取締役 新井 普之 | 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 |

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。