

2023年3月期 第2四半期 決算説明資料

2022年11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

売上高は前年同四半期比堅調に増加している。営業利益は主にグループ会社のコスト先行により減少している

第2四半期累計期間 業績サマリ

前年同四半期比
で増加

前年同四半期比
+48 百万円

予算進捗率
39.5 %

売上高

868 百万円

主にグループ会社の
先行投資で減少

前年同四半期比
△258 百万円

予算進捗率
△294 %

営業利益

△205 百万円

前年同四半期比、売上高は増加したが、利益面は単体では一部案件の採算悪化、連結では加えて子会社のコスト先行により減少した。なお、前期は暗号資産売却益を計上している

第2四半期累計期間 損益計算書

■連結 損益計算書

(単位：千円)

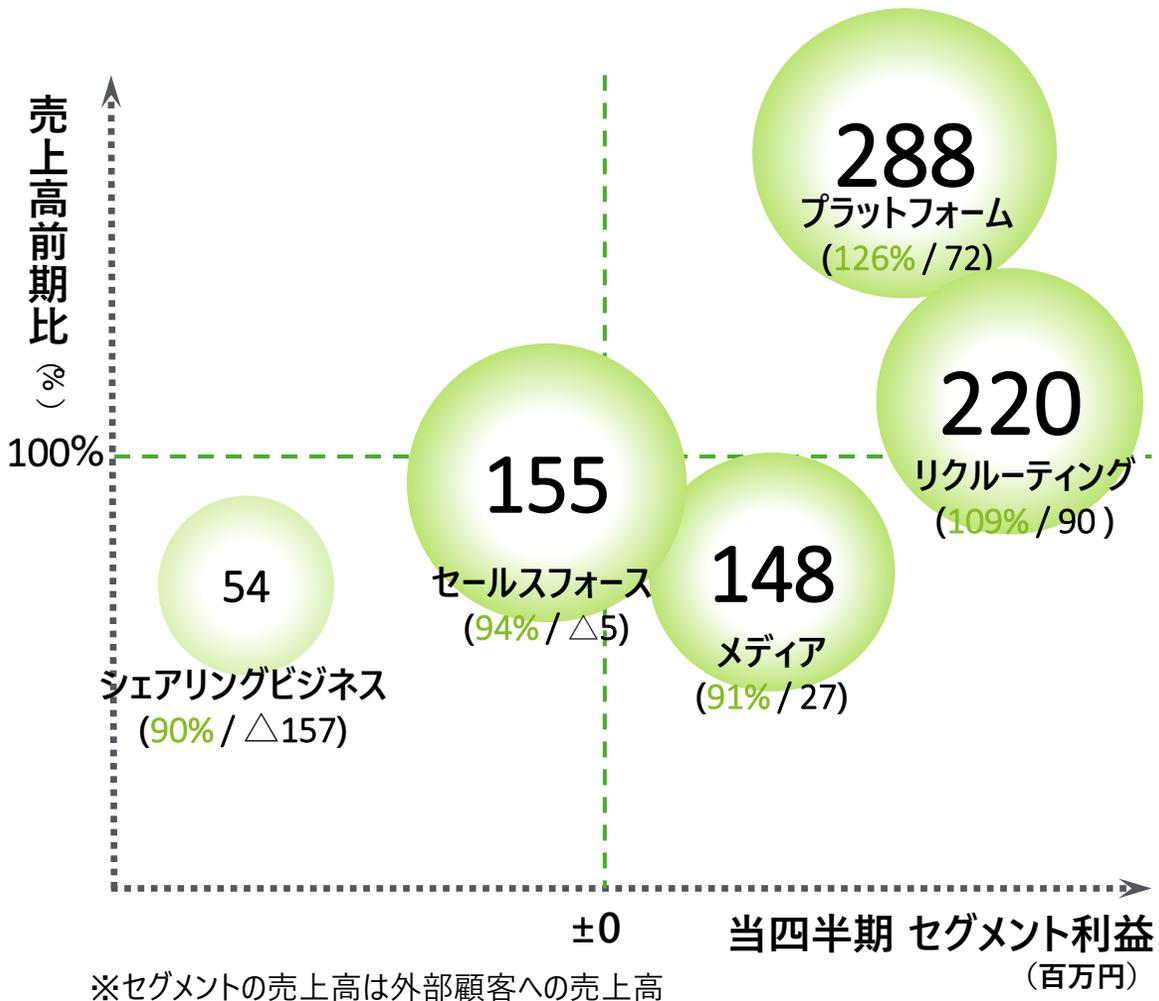
業績	2023年3月期2Q 累計実績	2022年3月期2Q 累計実績	増減額	増減率	2023年3月期 通期業績予想	進捗率
売上高	868,864	819,909	+ 48,954	+ 6.0%	2,200,000	39.5%
営業利益	△205,942	52,509	△258,451	—	70,000	△294.2
経常利益	△206,137	222,616	△428,754	—	70,000	△294.5
親会社株主に帰属 する純利益	△92,175	228,845	△321,020	—	70,000	△131.7

■単体 損益計算書

売上高	837,828	781,911	+ 55,916	+ 7.2%		
営業利益	△24,441	134,923	△159,365	—		
経常利益	△20,247	135,211	△155,458	—		
当期純利益	△19,641	184,711	△204,353	—		

プラットフォーム、リクルーティングは堅調。セールスフォースは下期挽回予定。
メディアは売上拡大施策を展開。シェアリングビジネスはコスト先行で今後の拡大に期待

第2四半期累計期間 業績サマリ (セグメント別)



プラットフォーム事業、リクルーティング事業

売上高は前年同四半期比
100%を超える成長

プラットフォーム事業、リクルーティング事業、
メディア事業

セグメント利益の黒字を維持

セールスフォース事業

一時的要因で赤字
下期は売上高挽回予定

前年同四半期比、プラットフォームは堅調に売上高は増加し、セールスフォースは売上同水準も一時的な採算悪化で利益面は足踏み、シェアリングビジネスは費用先行した

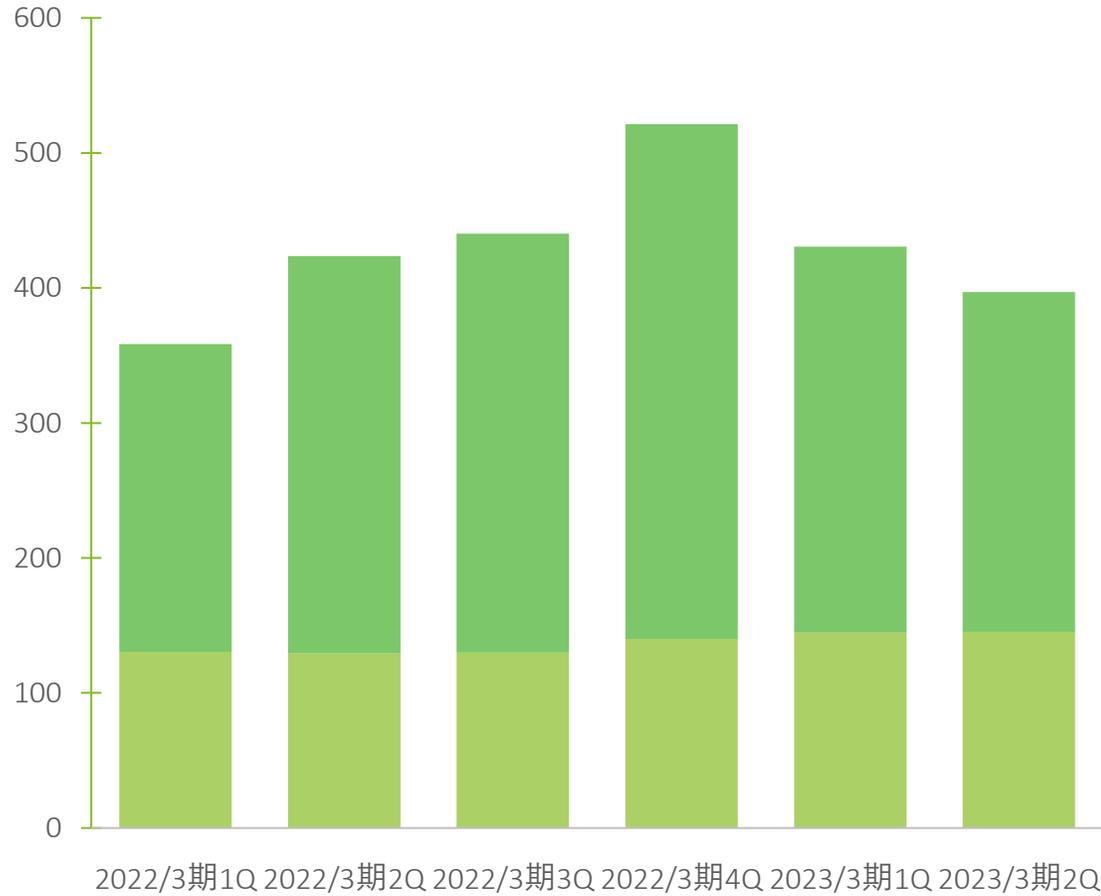
第2四半期累計期間 セグメント別実績

(単位：千円)

事業セグメント	2023年3月期2Q 累計実績	2022年3月期2Q 累計実績	増減額	増減率	
売上高	プラットフォーム事業	288,654	228,515	+ 60,139	+ 26.3%
	セールスフォース事業	155,607	164,759	△9,152	△5.6%
	メディア事業	148,947	162,833	△13,886	△8.5%
	リクルーティング事業	220,940	203,043	+ 17,897	+ 8.8%
	シェアリングビジネス事業	54,713	60,757	△6,044	△9.9%
	合計	868,864	819,909	+ 48,955	+ 6.0%
セグメント利益	プラットフォーム事業	72,869	72,166	+ 703	+1.0%
	セールスフォース事業	△5,138	66,077	△71,215	—
	メディア事業	27,750	34,689	△6,939	△20.0%
	リクルーティング事業	90,199	100,429	△10,230	△10.2%
	シェアリングビジネス事業	△157,822	△59,654	△98,168	—
	全社費用	△233,801	△161,198	△72,603	—
	合計	△205,942	52,510	△258,453	—

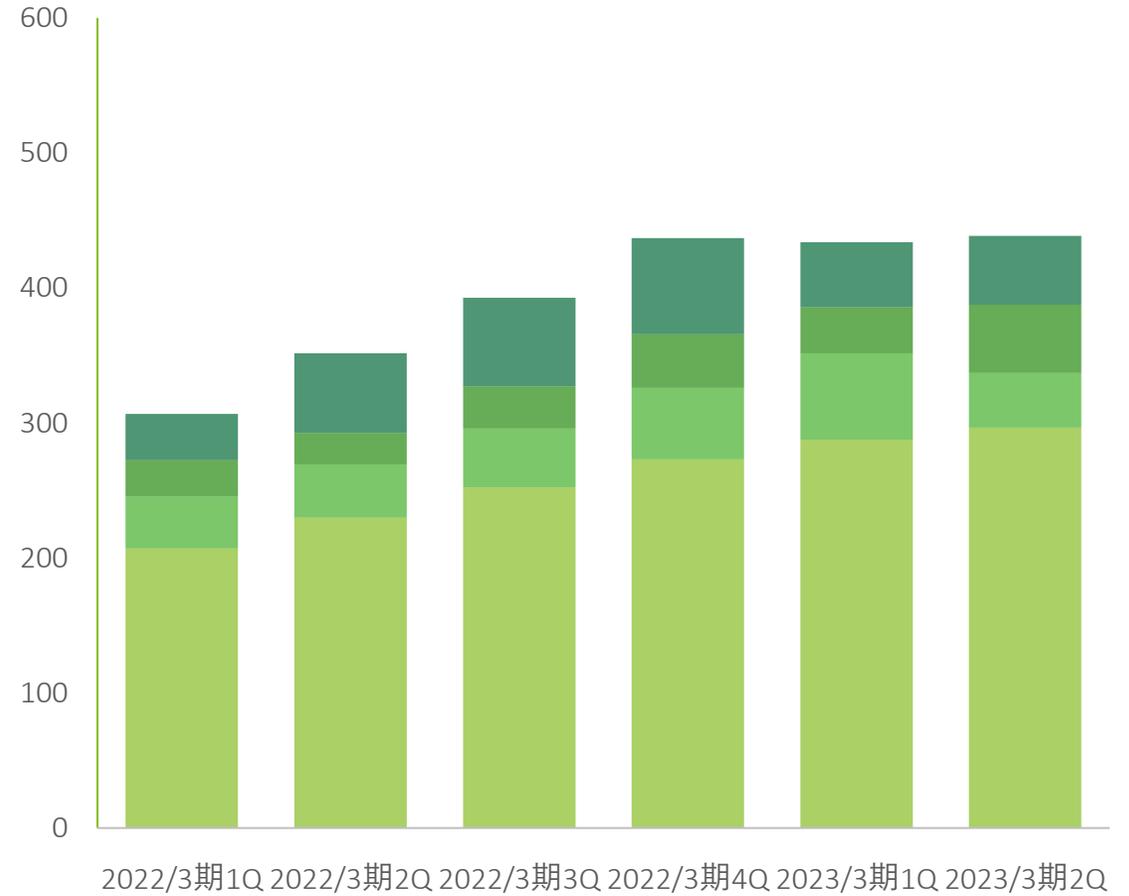
(単体) 売上高はセールスフォース事業とメディア事業の足踏みで軟調に推移。 費用はエンジニアを中心に採用が進み人件費が増加している

売上高推移 (単体)



■ ストック収益 ■ フロー収益

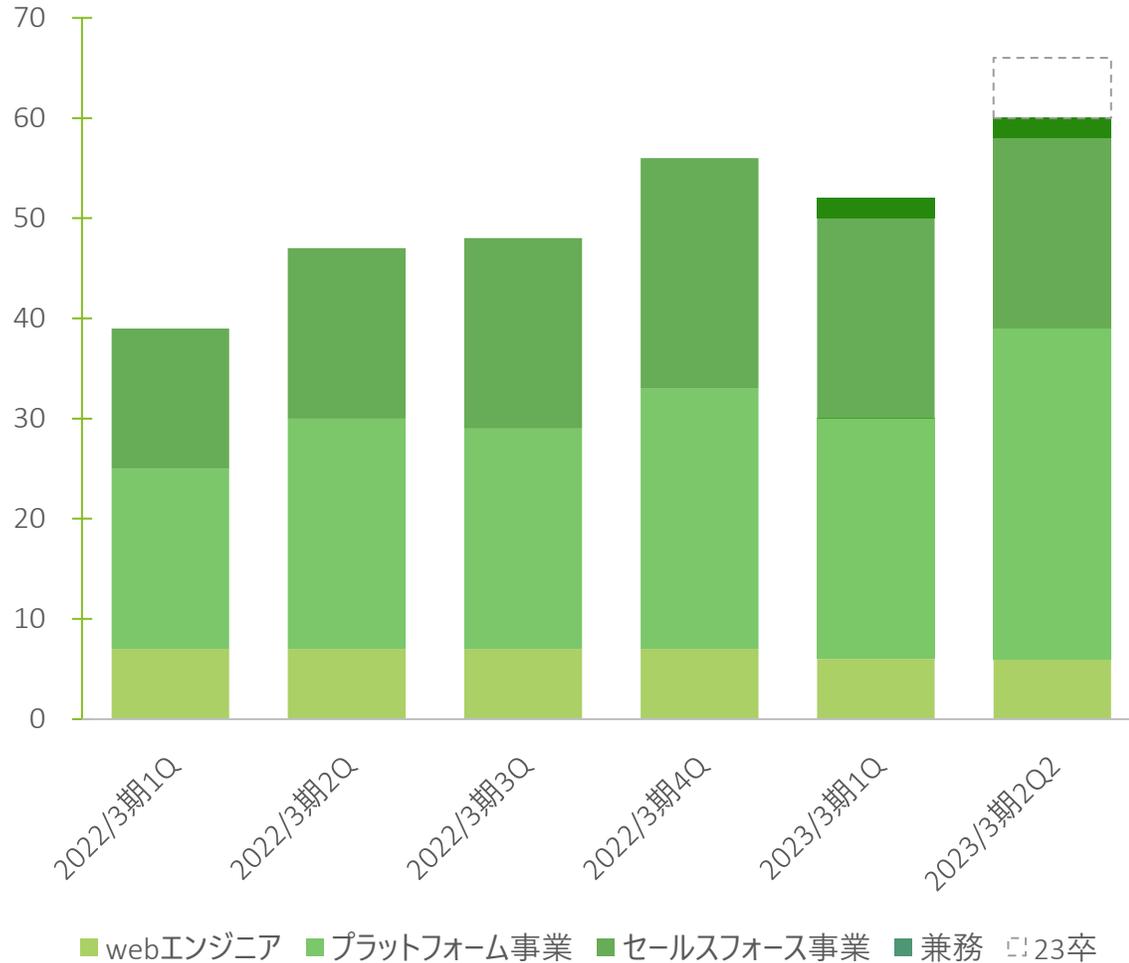
総費用推移 (単体)



■ 人件費 ■ 施設関連費等 ■ 運営費等 ■ 変動費

（単体）エンジニアの人数は堅調に増加している。当期より採用チームを増員し、福岡や沖縄オフィスの設置などをおして地方採用や新卒採用も本格化させている

エンジニア数推移（単体）

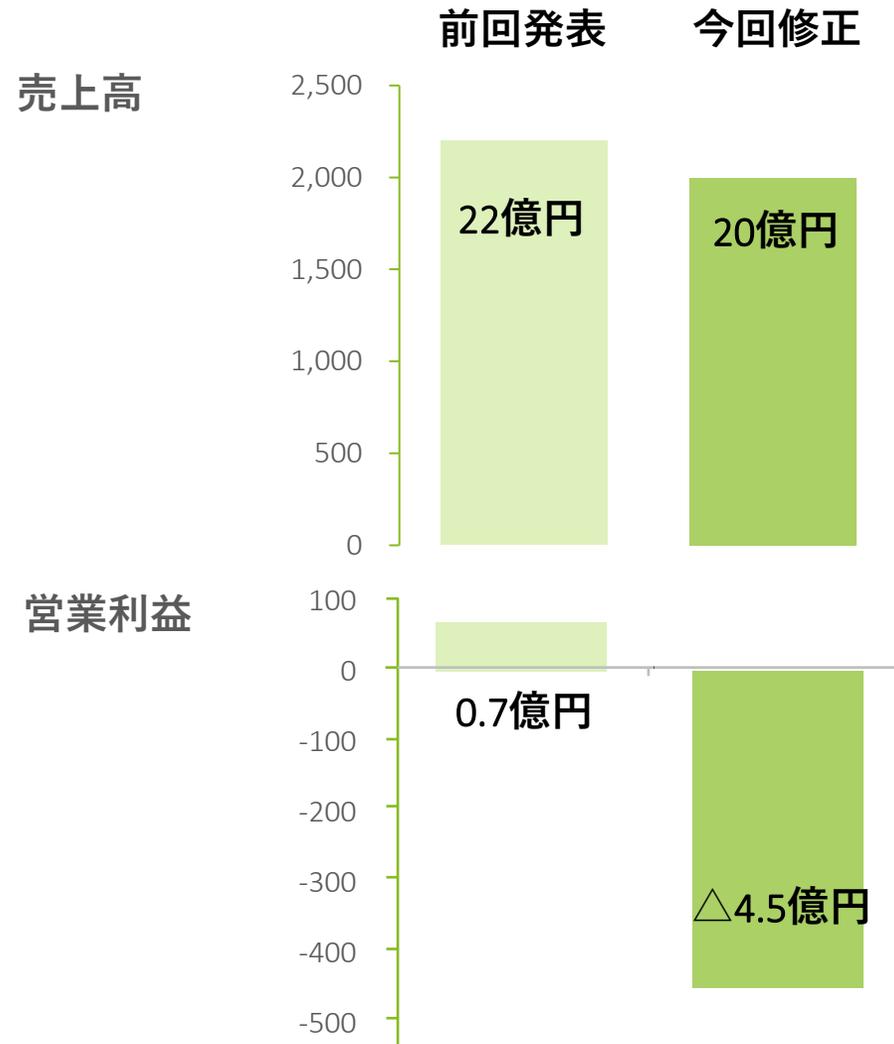


ケイパビリティ拡大に向けて

- 採用チームの増員
 - 第2四半期において採用チームを増員した。
- エンジニアの採用や育成を目的の一つとして地方拠点を設置
 - 福岡オフィス（11月1日開設）
 - 沖縄オフィス（12月1日開設予定）
- 新卒エンジニア採用の大学連携の推進
 - 福岡オフィスや沖縄オフィスの開設を機に、当該地域の大学などと連携を深めている。
 - また、既存社員の出身校との連携を深耕している。
- 新卒エンジニアのスキル研修
 - 2022年4月の新卒エンジニアの入社を機に、スキルアップの研修プログラムを構築。
 - 2023年4月入社予定の学生のスキルアップを行い、入社後早期の立ち上がりを図っている。

メディア事業の収益モデル転換後の体制整備の遅れ、セールスフォース事業の一部案件の採算悪化、シェアリングビジネス事業のコスト先行などから、通期連結業績予想を修正した

通期連結業績予測の修正



修正の理由

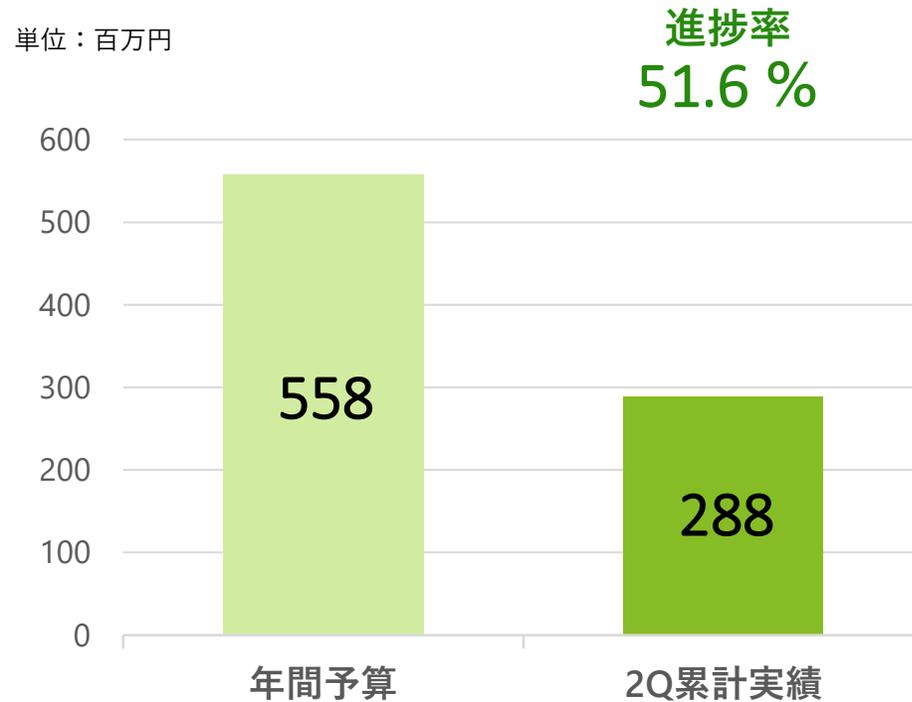
- 当社において、売上高の立ち上がりが後ずれし、また稼働率が一時的に低下した。
 - メディア事業において、前期に収益モデルを転換したが、推進体制の整備が遅延している。
 - セールスフォース事業において、第2四半期から第3四半期半ばにかけて一部案件の採算が悪化した。
- グループ会社において、調達資金をもとに投資コストが先行する見込み。
 - シェアリングビジネス事業において、2022年7月に調達した5億円で、開発を推進し、マーケティングの蓋然性を試行する計画だが、売上高への転換には一定期間が必要で、コスト先行となる。
- 結果、連結では、売上高、利益は当初の計画を下回るものとし、通期の業績予想を修正した。

各セグメントの業績報告

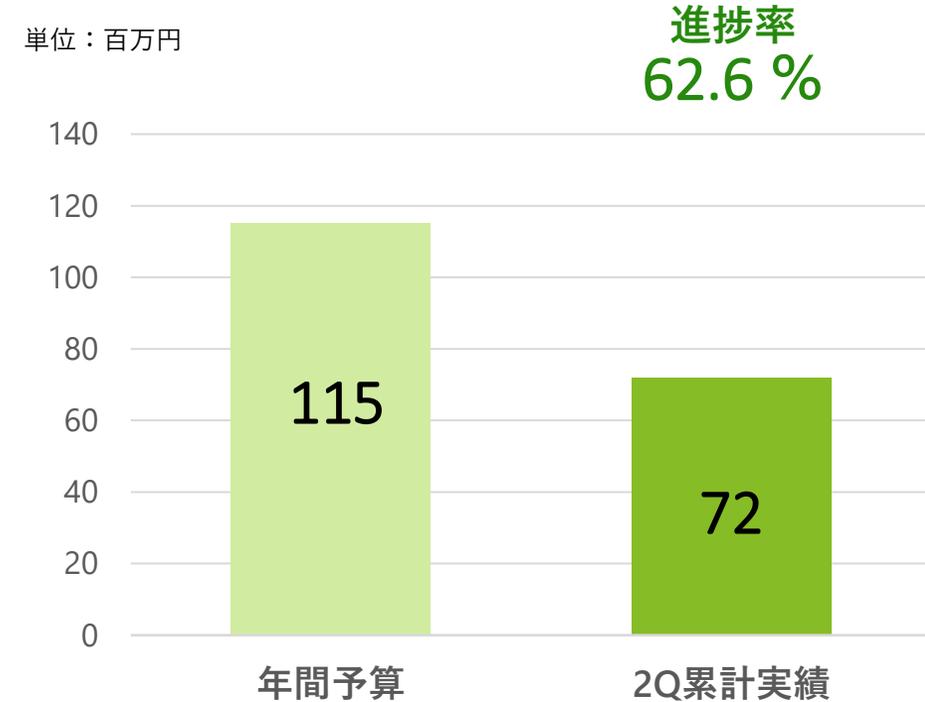
デジタルトランスフォーメーション(DX)に関するプラットフォームやアプリケーション開発支援を中心に売上高・セグメント利益ともに堅調に推移した

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。エンジニアの採用育成、アジアへの進出を視野に入れ、福岡オフィスを開設し、中期経営計画の推進に向けさらなる強化を実施している

プラットフォーム事業

実績ハイライト

- 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  34 / 31 名

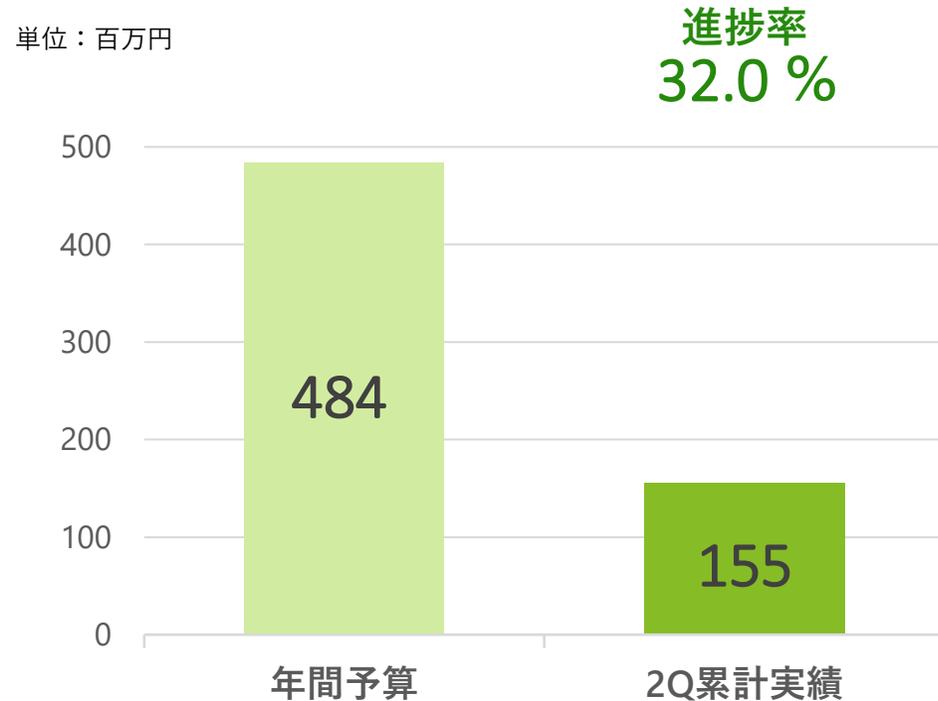
達成状況

- 従業員数に関しては、2023年3月末までに計画していた**目標体制を達成**。
- 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。同時にエンジニアの採用育成、アジアへの進出を視野に入れ、地方オフィスを検討しており福岡県については、2022年11月1日より**福岡オフィスを開設**します。
- 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

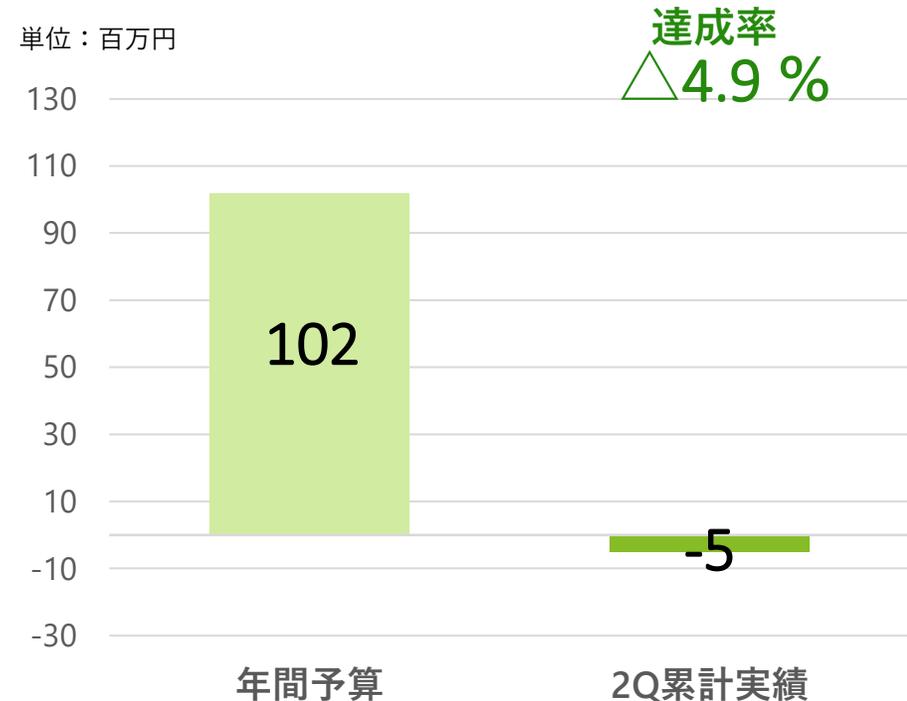
セールスフォース新規ソリューション領域への注力を推進しつつ、セグメント利益を確保できる 売上構造維持を目指すも、一部の案件の採算悪化により一時的に収益が悪化した

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を推進している。 MuleSoft領域への期待値は相変わらず高く、ビジネス拡大を見据えた事業化を推進

セールスフォース事業

実績ハイライト



- 新規ソリューション領域を中心に複数の継続案件を受注するなど、実績の積み重ねに成功。
- 建設業向けに新規導入案件を受注。下期に向けさらなる新規案件受注を目指し営業プロセスを見直し体制強化中。
- 2022年7月に「Manufacturing Cloud Quick Start Program」の提供を開始するなど、新規ソリューションへの注力とさらなる売上拡大に向けて体制強化、プロセス標準化による品質安定化を並行して推進中。



- 国内でも有数の資格保有者数を背景に、通信業や建設業で新規案件を受注するなど堅調に推移。
- 市場におけるMuleSoftへの期待値は引き続き高く、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



20 / 31 名

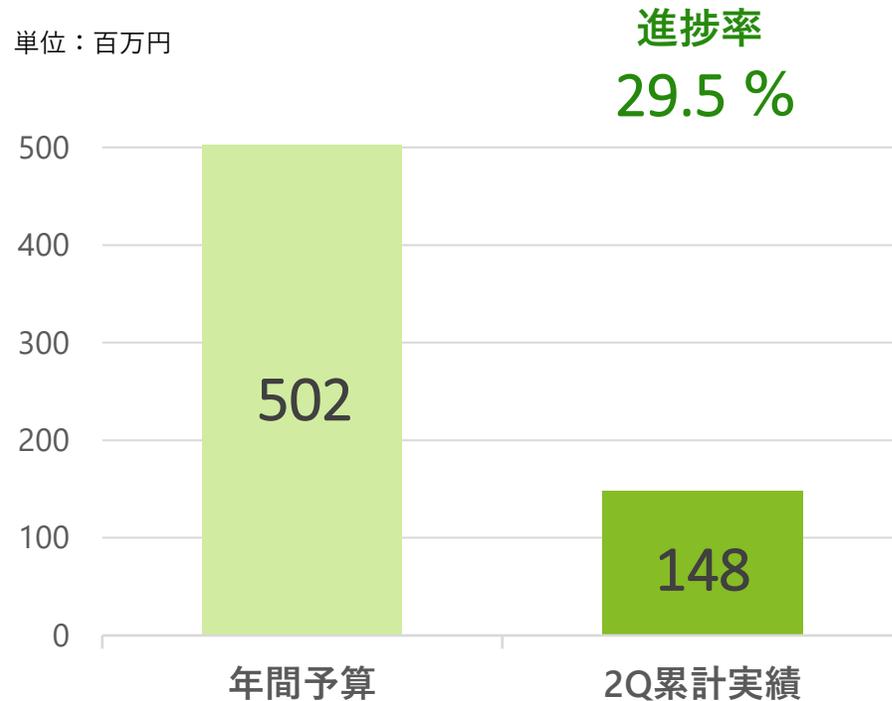
達成状況

- 2022年9月末の計画(27名)達成に対して目標未達。年度計画(31名)の達成に向け、リファラルやセールスフォース未経験者に対する育成を中心に採用方針を転換。
- セールスフォース未経験者でも有能な人材に関して早期に戦力化するスキーム、プロセス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中。

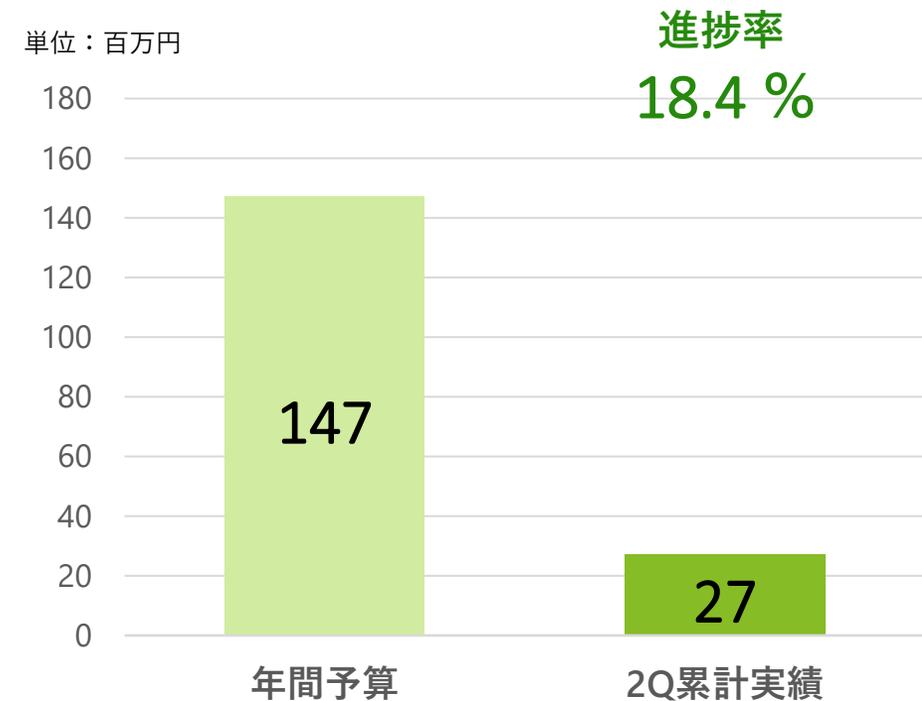
SEO依存の高い口コミサイトの送客中心モデルから営業活動中心モデルへの移行を継続。
採用支援商品の自社販売及び代理店モデルに注力するため人件費・広告費に先行投資中

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数が減少。足元の営業収益の拡大成長に向けて組織強化を実施中。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している

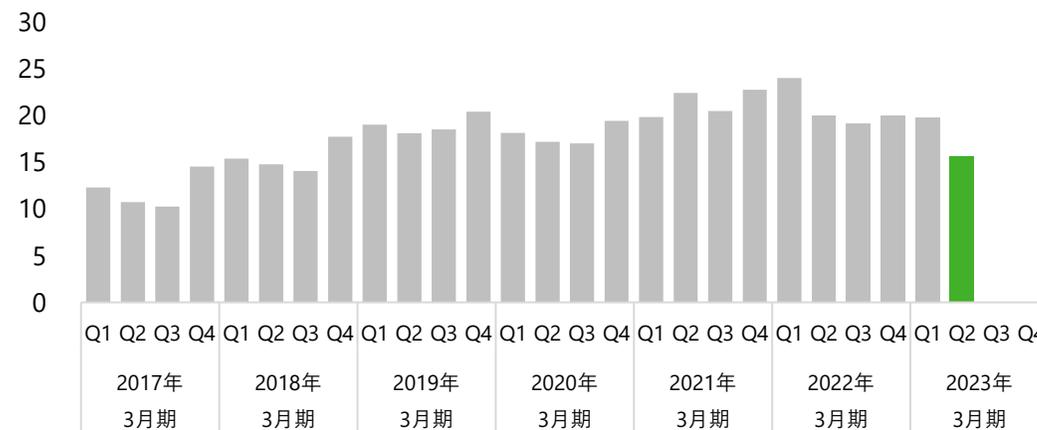
メディア事業

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で口コミサイトキャリアコネのUUが減少
 - 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商談数確保のためにアポ獲得や広告に投資し効率の良い手法の見極め中
- その他メディア
 - 「Resaco」にて、投資コンテンツのカテゴリへ継続投資中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開始

事業KPIについて

UU数  36 / 85 百万



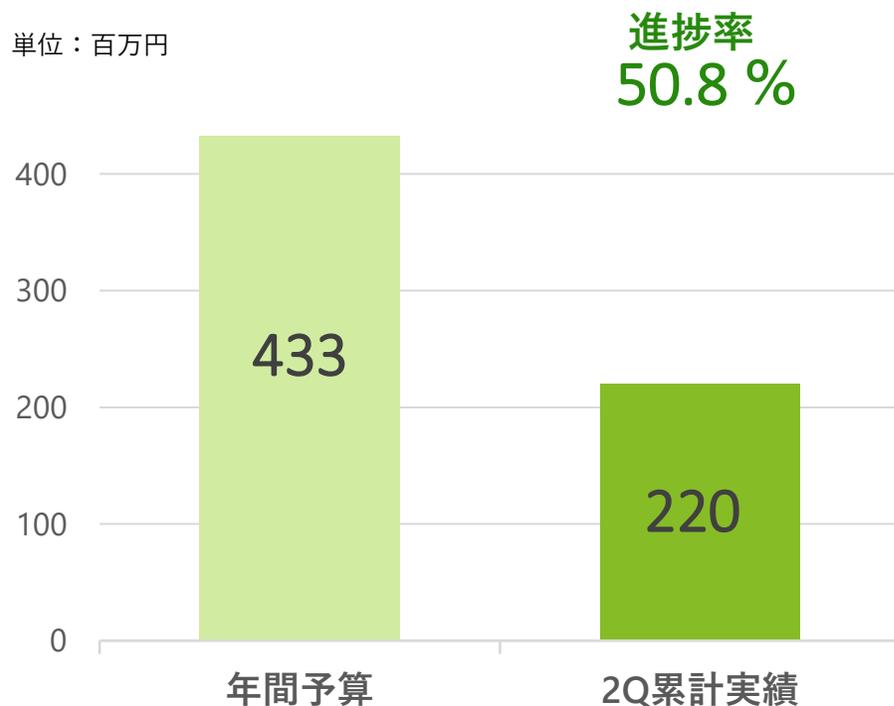
達成状況

- 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

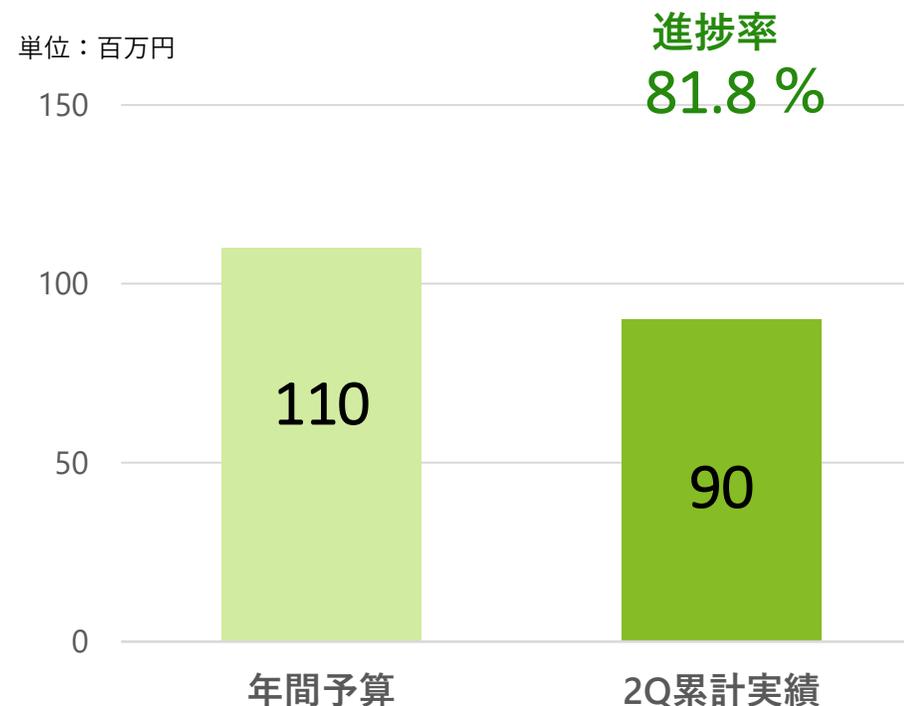
中途採用市場の回復から売上高は引き続き好調。今後の安定成長に向けては優秀なコンサルタントの採用が鍵となり、適正を慎重に見極めながら採用を進めている

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は継続している

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  20.9 / 30 百万

案件数  66 / 110 件

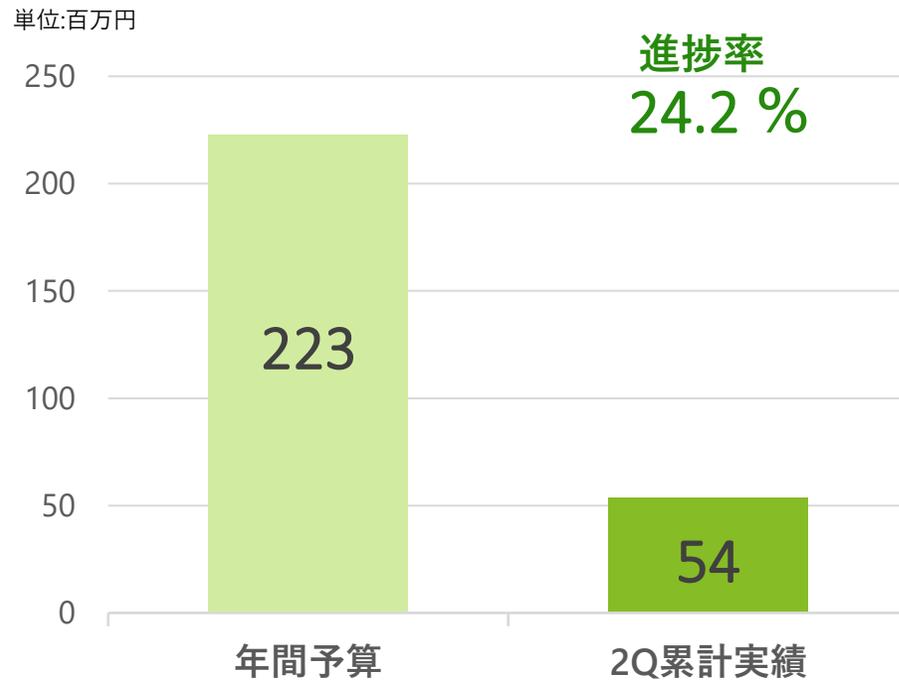
達成状況

- コンサルタント一人当たりの人材紹介売上については好調。一方で、予定していたコンサルテントの採用計画に遅れが有り、一部RPO案件に影響
- 引き続き採用ニーズが旺盛なことから、案件数は目標よりハイペースで推移。

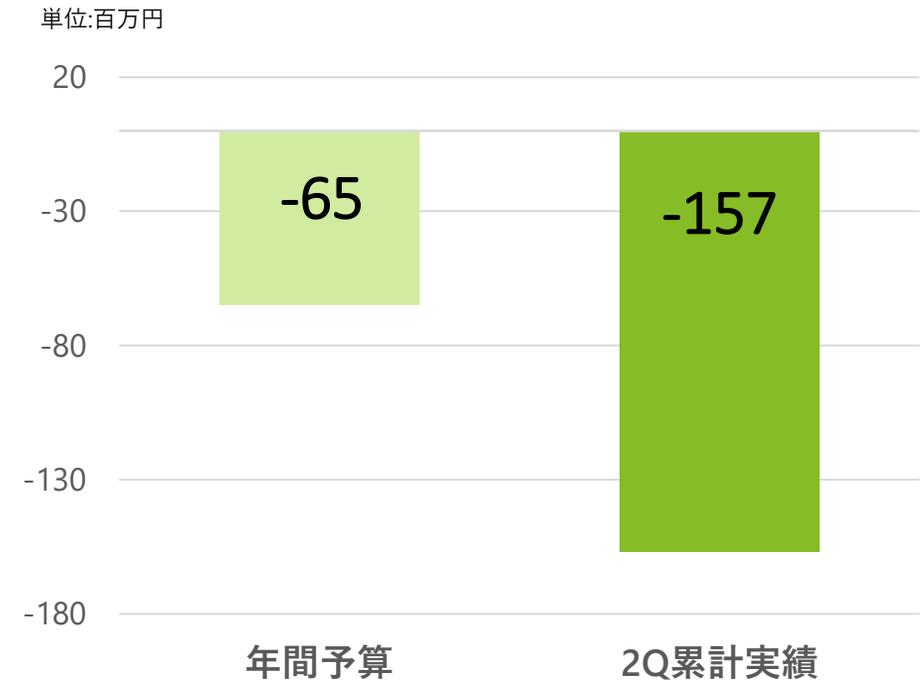
今後の事業成長に向けて、2022年7月に調達した資金をもとに、積極的なマーケティングや人材採用を行っていく予定である

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継続注力している

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済**（7月）
 - ↳ **チケット一覧・詳細の変更**（年度内）
- 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
 - 派遣登録者獲得増加のために集客サイト「プロコンサル」をリリース

事業KPIについて

登録者数  **76** 万人

案件数  **18/ 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）。
- 案件数は、企業側の新規開拓は問題が無いが、候補者（登録者）の確保に苦戦している状況。

トピックス

MuleSoft事業推進に向けた準備を開始した。また、エンジニアの採用や育成、将来的なアジア展開を視野に福岡オフィスと沖縄オフィスを開設した

全社トピックス

MuleSoft事業推進に向けた準備開始

全ての業界で求められるビジネスのDX化が推進される中で、有効性の高いソリューションであるMuleSoftの導入を推進

■背景

- 現在、企業では、クラウドサービスやSaaSアプリケーションなどの普及に伴い、その業務領域に特化した様々なアプリケーションの活用が必要となっている。
- 一方で、既存システムはレガシーな技術であるといったバイモーダルな状態であり、そのようなIT環境をいかに融合させていくかという領域においてMuleSoftへの期待が高まっている。
- システム間連携のリーディングカンパニーとしてMuleSoftの導入を多数支援した実績
- MuleSoft Japan主催のJapan Partner Enablement Award2021の2部門においてMuleSoft試験資格取得者数国内No. 1の実績

福岡オフィスと沖縄オフィスの設置

中期経営計画の推進に向けたさらなる強化としてエンジニアの採用育成、アジアへの進出を視野に福岡県と沖縄県に拠点を設置

■福岡オフィス

開設：2022年11月1日

目的：テクノロジー領域の中堅エンジニアなどの中途採用の場

住所：福岡県福岡市博多区博多駅前2-1-1福岡朝日ビル
1階fabbit 内

■沖縄オフィス

開設：2022年12月1日（予定）

目的：4年間ITを専門として学ぶ学生が多く新人育成の場

住所：沖縄県沖縄県国頭郡恩納村字谷茶1919番地1
イノベーションスクエア・インキュベーター

“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。

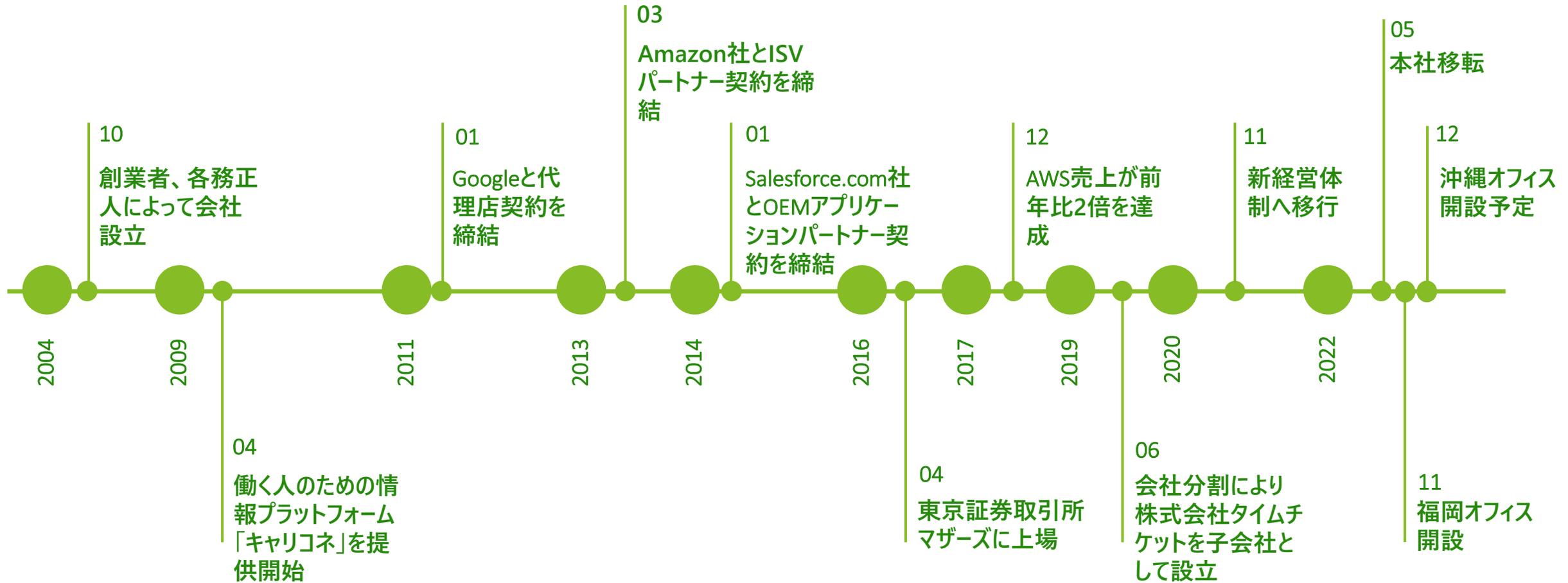


Appendixes

Appendix 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	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 fabbit 内 沖縄オフィス 〒904-0495 沖縄県国頭郡恩納村字谷茶1919番地1 イノベーションスクエア・インキュベーター (予定)			
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	取締役 新井 普之	取締役 (監査等委員) 赤堀 政彦	
	代表取締役社長 小山 義一	取締役 中村 紘彦	取締役 (監査等委員) 黒田 真行	
	取締役 梁 行秀	取締役 根本 勇矢	取締役 (監査等委員) 佐藤 岳	
	取締役 吉村 英明			
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-コ-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.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 沿革



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。