

2025年3月期 通期 決算説明資料

2025年5月20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

連結売上高は、グループ会社の収益増加により前年同期比で増加
一方、営業利益は一部開発プロジェクトにおける収支の悪化などにより、減収減益

2025年3月期 通期 業績サマリ

グループ会社売上増により
前年比増加

前期比

+615 百万円

期初年間予算
進捗率

102.0 %

売上高

3,071
百万円

開発プロジェクトなど
収支悪化に伴う減収減益

前期比

△167 百万円

期初年間予算

△93 百万円

営業利益

△261
百万円

2025年3月期 通期 損益計算書

■ 連結 損益計算書

(単位：千円)

業績	2025年3月期通期実績	2024年3月期通期実績	増減額	増減率	2025年3月期通期業績予想※	進捗率
売上高	3,071,643	2,456,194	+ 615,449	+ 25.0%	2,956,000	103.9%
営業利益	△261,140	△380,497	+ 119,357	—	△420,000	—
経常利益	△277,599	△335,701	+ 58,102	—	△371,000	—
親会社株主に帰属する純利益	△320,046	△199,141	△120,905	—	△408,000	—

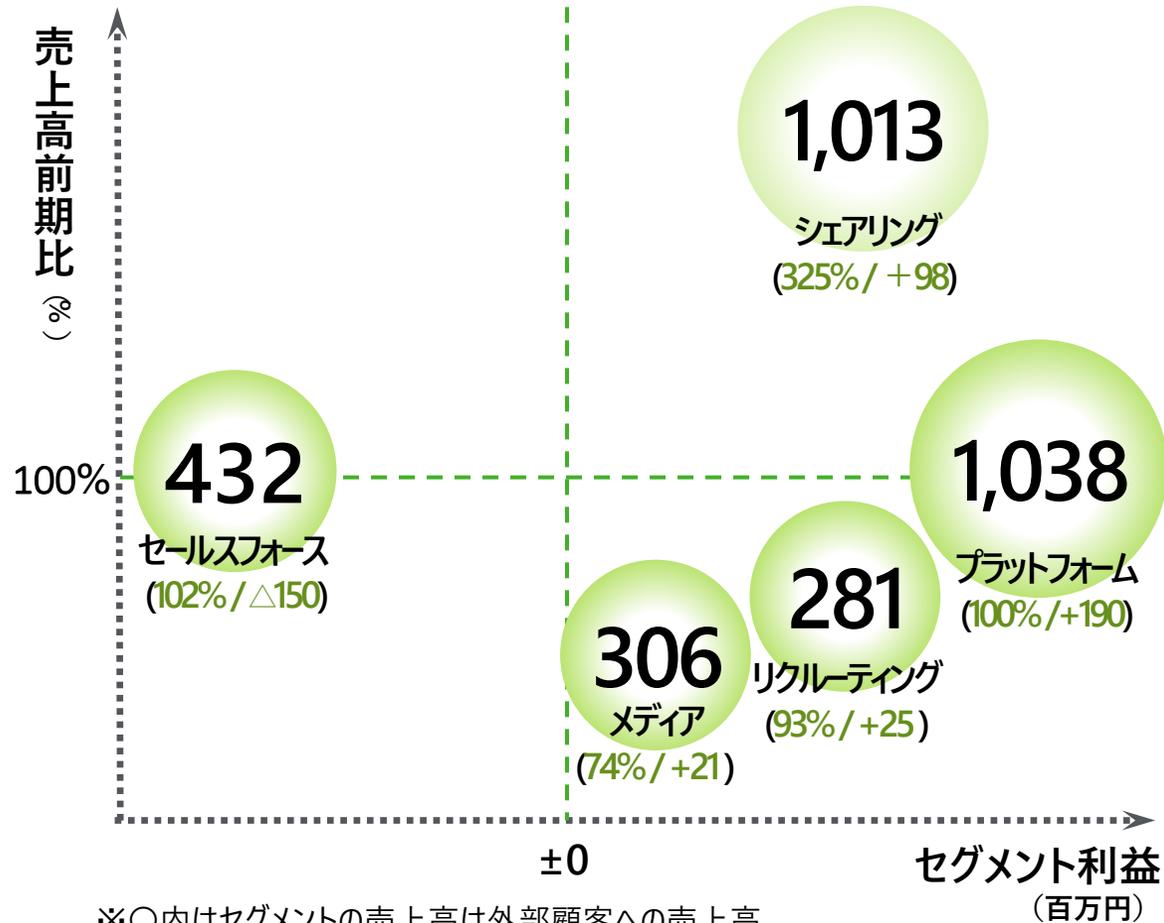
※2025年3月期通期業績予想につきましては、2025年2月14日開示発表値による

■ 単体 損益計算書

売上高	2,078,642	2,196,933	△118,291	△5.4%		
営業利益	△341,803	△94,234	△247,568	—		
経常利益	△329,209	△70,474	△258,735	—		
当期純利益	△330,476	△111,667	△218,809	—		

売上は全体的に増加傾向も、利益面ではセグメントごとに明暗 シェアリング・プラットフォーム事業が牽引する一方、他セグメントは収益悪化

2025年3月期 通期 業績サマリ (セグメント別)



※○内はセグメントの売上高は外部顧客への売上高
()内は、左が売上高前期比／右がセグメント利益

業績概要

- 単体では、各セグメントで売上高は前年比で増加したが、セグメント利益は減少
 - プラットフォーム事業は、ケイパビリティの確保がほぼ計画通りに進展し、案件増加をこなし、順調に推移
 - セールスフォース事業は、3Qの大型案件のトラブルに起因する契約解除の影響で、大きく収益が悪化しましたが、4Qに堅実なデリバリー展開できたため、赤字幅は縮小
 - メディア事業は、Googleのアルゴリズムのコア・アップデートの対応に時間を要し、売上・セグメント利益共に減少
 - リクルーティング事業は、案件・受注数の減少に伴い、売上減少。コスト削減効果もあり、セグメント利益は前年実績を大きく超過
- グループ会社で展開するシェアリング事業は、ライブエンターテインメント、コンサルビジネスが売上・セグメント利益共に好調

プラットフォーム・シェアリング事業が堅調に推移 一方で他事業セグメントは苦戦 事業ごとに明暗が分かれる中、シェアリング事業の取り組みが成果に結実

2025年3月期通期 セグメント別実績

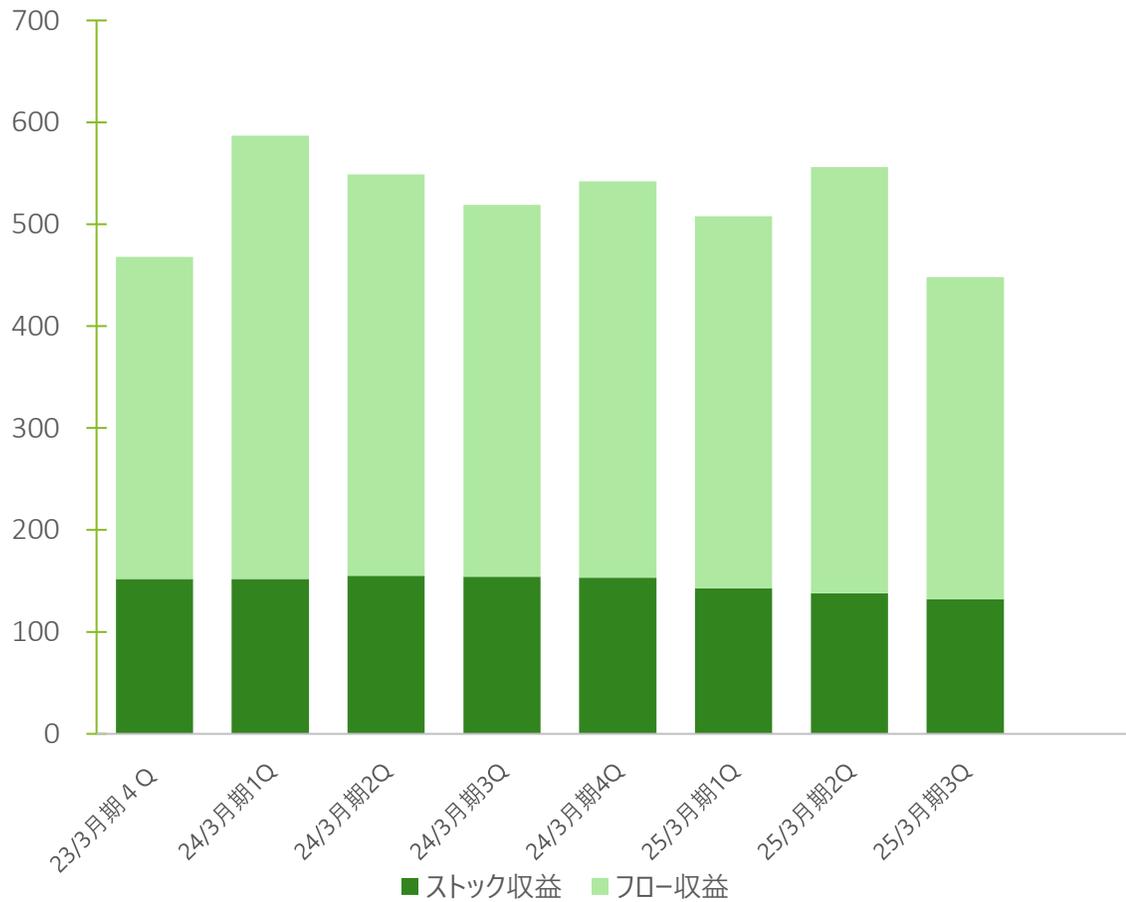
(単位:千円)

事業セグメント	2025年3月期通期 実績	2024年3月期通期 実績	増減額	増減率	
外部顧客への売上高	プラットフォーム事業	1,038,076	1,036,738	+ 1,338	+ 0.12%
	セールスフォース事業	432,409	423,847	+ 8,562	+ 2.02%
	メディア事業	306,483	402,981	△96,498	△23.9%
	リクルーティング事業	281,672	314,938	△33,266	△10.5%
	シェアリング事業	1,013,001	277,689	+ 735,312	+ 264.7%
	合計	3,071,641	2,456,193	+ 615,448	+ 232.4%
セグメント利益	プラットフォーム事業	190,598	195,640	△5,042	△2.5%
	セールスフォース事業	△150,383	29,038	△179,421	△617.8%
	メディア事業	21,937	133,011	△111,074	△83.5%
	リクルーティング事業	25,217	2,447	+ 22,770	+ 930.5%
	シェアリング事業	98,798	△267,834	+ 366,632	△136.8%
	調整額	△447,308	△472,800	+ 25,492	—
	合計	△261,140	△380,497	+ 119,142	—

[単体]第4四半期では、前年に比べ売上高は増収、費用は、削減の取り組み効果もあり総費用（販売費及び一般管理費）が減少

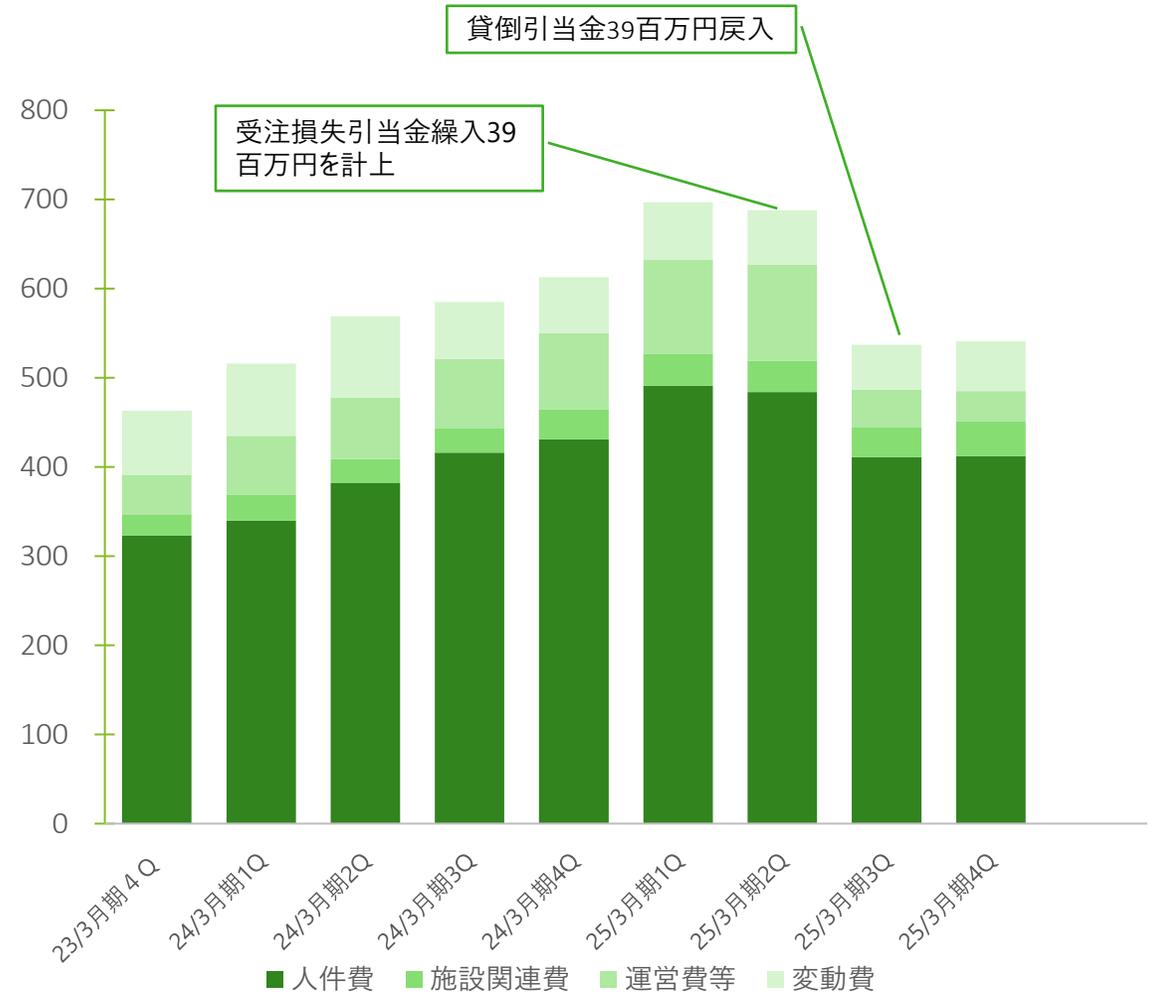
売上高推移（単体）

単位：百万円



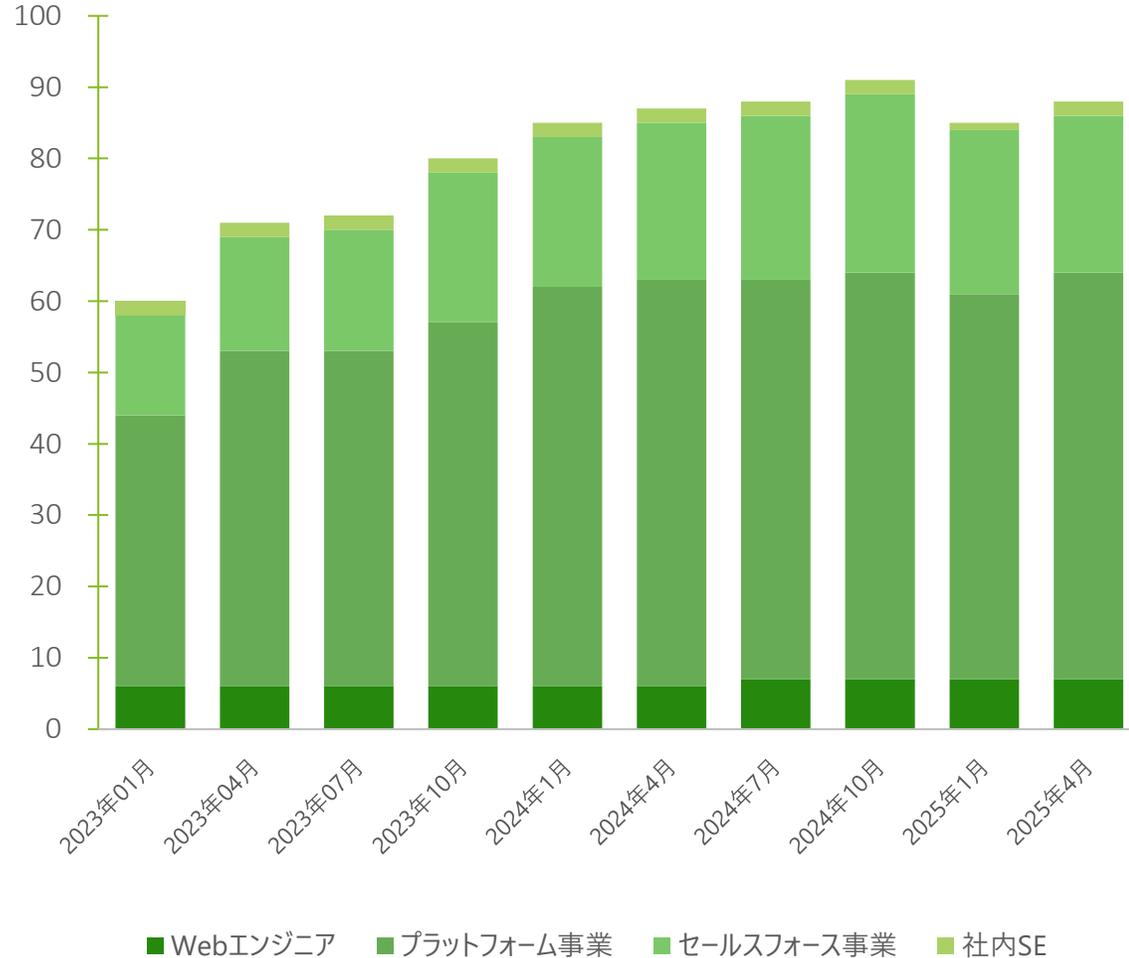
総費用推移（単体）

単位：百万円



[単体]地域を問わない採用の拡大と新卒戦力化を推進 人材領域の連携強化でエンジニア採用を多角的に展開

エンジニア数推移（単体）



ケイパビリティ拡大に向けて

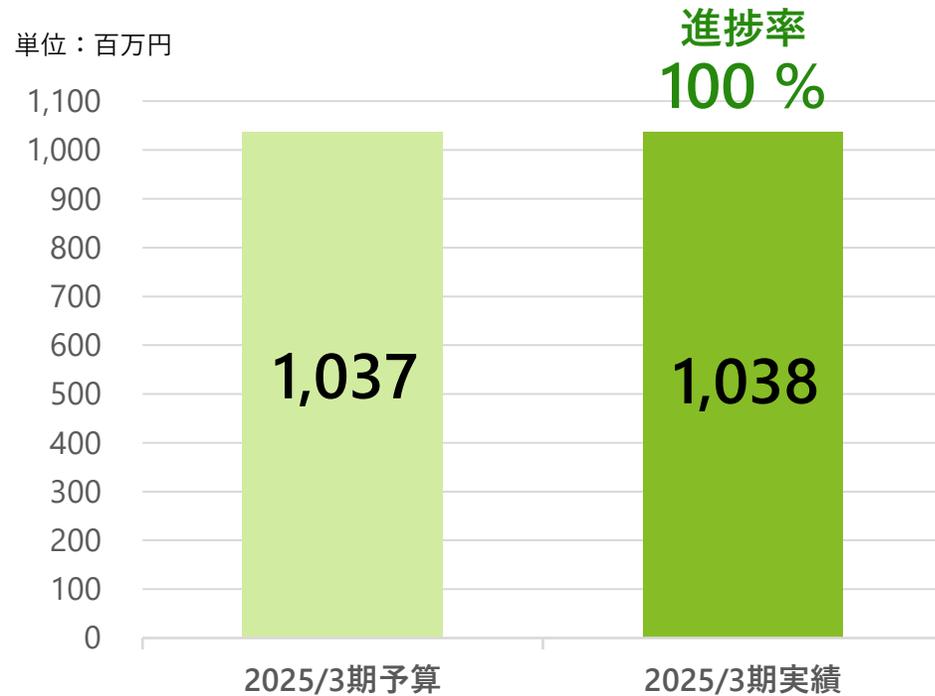
- リモート勤務のメリットを活かした採用
 - リモート勤務が浸透しており、住む地域の制約なく採用が進捗
- 新卒エンジニアの採用推進
 - 25年4月に3名の新卒エンジニアが入社
 - 入社後、3カ月のIT研修を踏まえ、早期の戦力化を図る
- 人材領域の事業との連携
 - メディア事業で展開している「キャリコネ」に登録している潜在的転職者に対するプッシュ型のアプローチを強化
 - リクルーティング事業にてハイクラスエンジニアの応募獲得を推進

各セグメントの業績報告

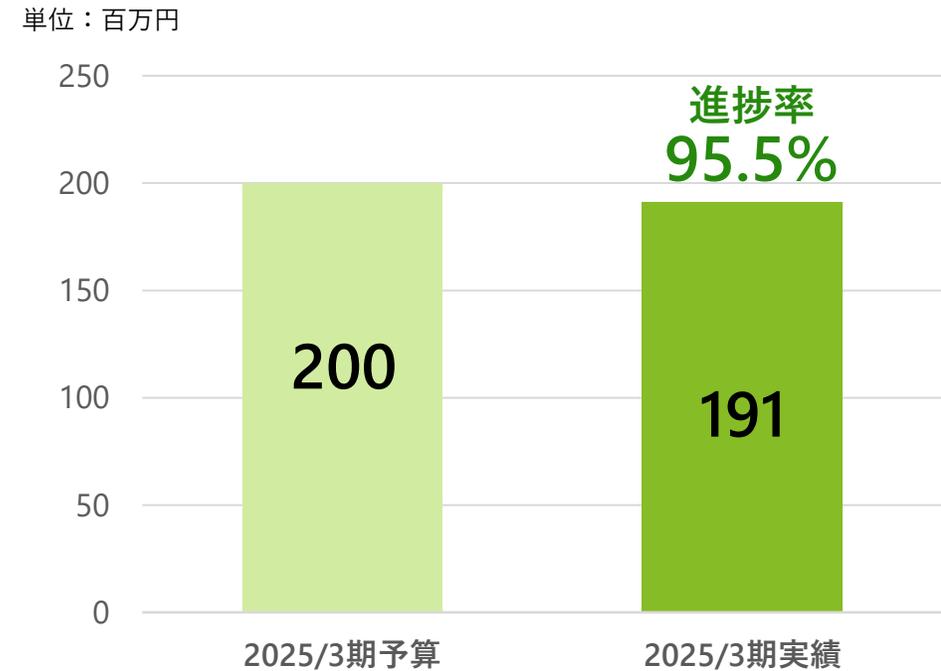
売上・セグメント利益ともに順調に推移。AIやデジタルトランスフォーメーション(DX)に関するプロ・コード(Python)開発及びロー・コード(MuleSoft)開発を中心にプロジェクトを推進

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

セミナーやコミュニティ活動を通して、Python/MuleSoft領域において人材の育成や企業のDX推進を支援 また、沖縄を中心にCSR活動を継続

プラットフォーム事業

実績ハイライト

1. プロコード (Python)

- Python の Web フレームワーク「Django (ジャンゴ)」の国内リーディングカンパニーの1社として、『Django Nightセミナー』を開催



2. ローコード (MuleSoft)

- MuleSoftコミュニティに貢献し、『2025 Most Active MuleSoft Meetup Groups』を受賞



3. CSR活動 (沖縄)

- 「宇宙甲子園 沖縄地方大会」のサポーターとして中高生達の人材育成を支援



事業KPIについて

従業員数



57 / 65 名

達成状況

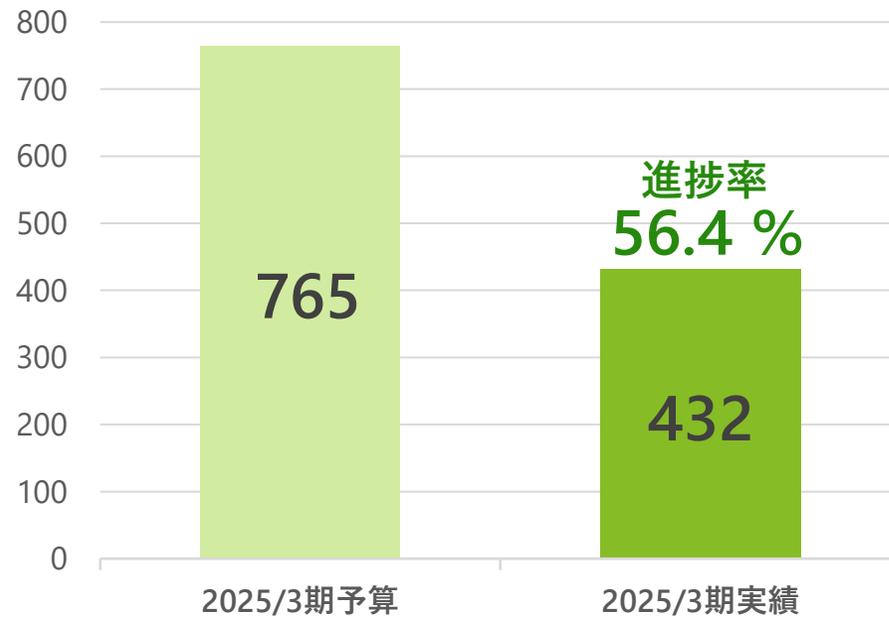
- フルリモート開発の特性を活かし積極的に地方人材を継続して人材採用中。
- アジアで活躍できるエンジニアを育成強化中。
- 他事業部（メディア事業やリクルーティング事業）と連携し、さらなる人員拡大を実施中

人的資源を集中投下していた3Qの大規模プロジェクトの途中解約による影響が大きく、事業収支が悪化したが、4Qに堅実なデリバリーを展開できたため赤字幅は縮小

セールスフォース事業

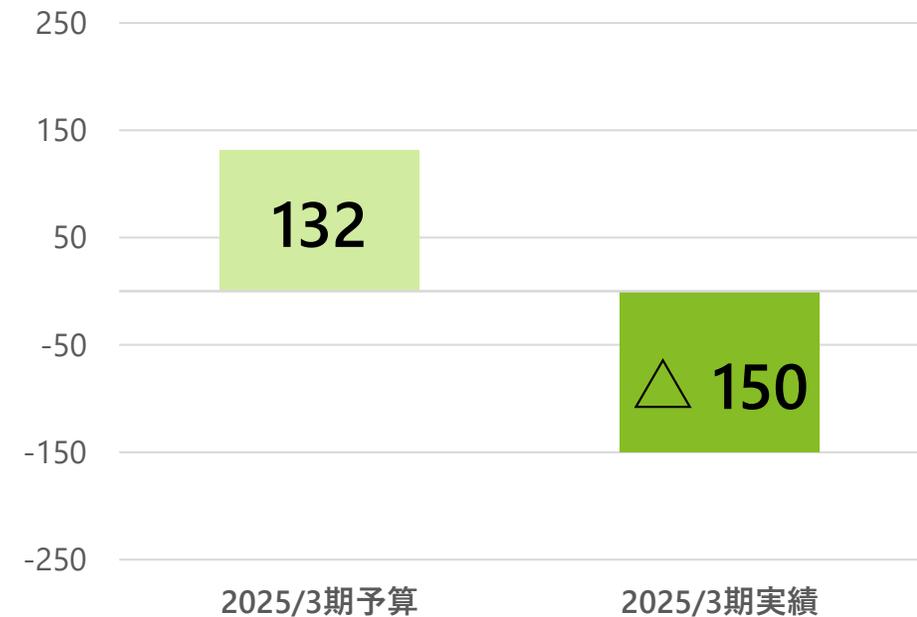
売上高

単位：百万円



セグメント利益

単位：百万円



※セグメントの売上高は外部顧客への売上高

注力領域である「Service Cloud」においてナレッジを蓄積しながら、新たなサービスメニューを展開 データ連携領域と併せて、さらなる販路拡大を目指す

セールスフォース事業

実績ハイライト

- Salesforce
 - Service Cloud
 - 製造業、化学業界での大型案件での実績をベースとしたナレッジを活用し、新規案件の獲得に成功。
 - その他
 - 新たなデリバリモデルとしてSales Cloud、Service Cloudの短期導入プログラム、およびセキュリティ診断サービスを提供開始。
- データ連携
 - 商社、サービス業向けのSalesforce導入周辺でのデータ連携案件が継続推進中。データ連携領域で新しい技術のケイパビリティを確保

事業KPIについて

従業員数  23 / 30 名

達成状況

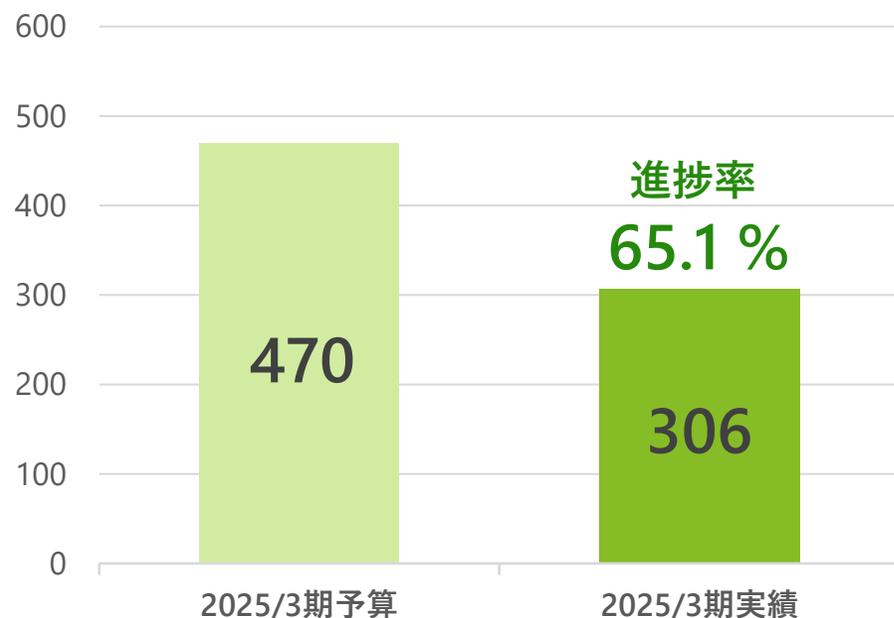
- Salesforce未経験者への育成スキームが立ち上がり、短期間での実案件配属、戦力化が可能に。今後の注力領域にも対応していく予定。
- Service Cloudに続く注力領域としてAI活用領域に着目。チーム全体でスキル習得、資格取得を積極的に推進しケイパビリティを強化中。

度重なるGoogleコアアップデートの影響で、キャリアネの会員登録数が大きく落ち込み、売上・セグメント利益共に減少 SEO対策により落ち込み幅は抑制したものの回復までいたらず

メディア事業

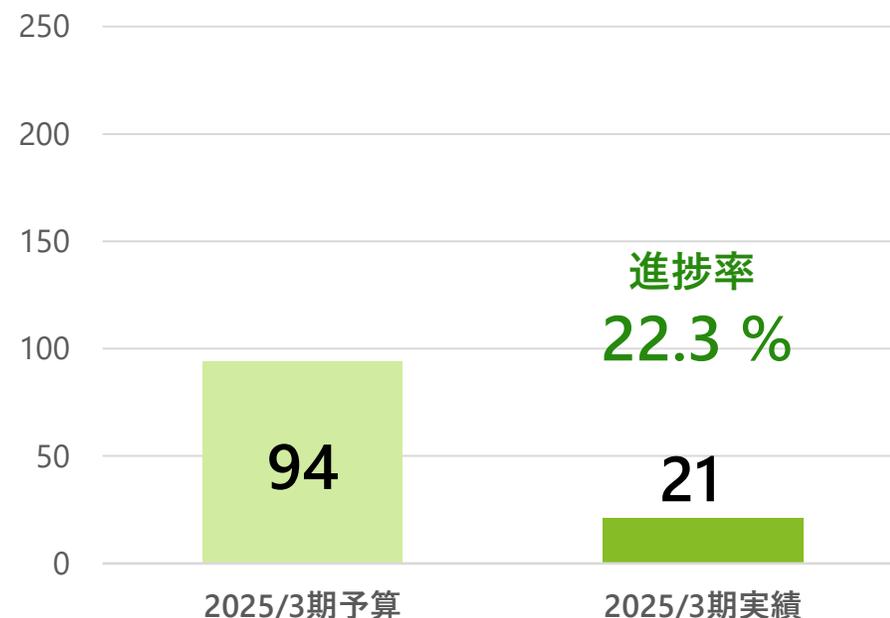
売上高

単位：百万円



セグメント利益

単位：百万円



※セグメントの売上高は外部顧客への売上高

コアアップデート対策を最優先で対応中。並行して収益拡大に向けた営業活動に加え、来期以降の非連続な成長に必要な複数の仕込みも実施中

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）

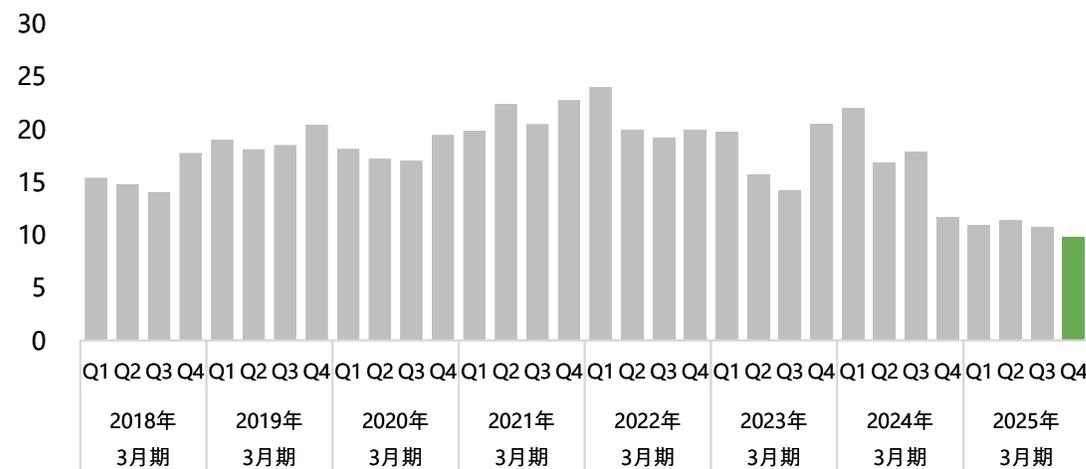
- キャリコネ送客先の新規開拓営業、顧客深耕に注力
- 採用企業及び人材紹介会社への営業活動促進を強化すべく、商談数確保のためにリード獲得施策や広告に投資

■ その他メディア

- 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」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継続

事業KPIについて

UU数 (今期)  **43 / 90** 百万



達成状況

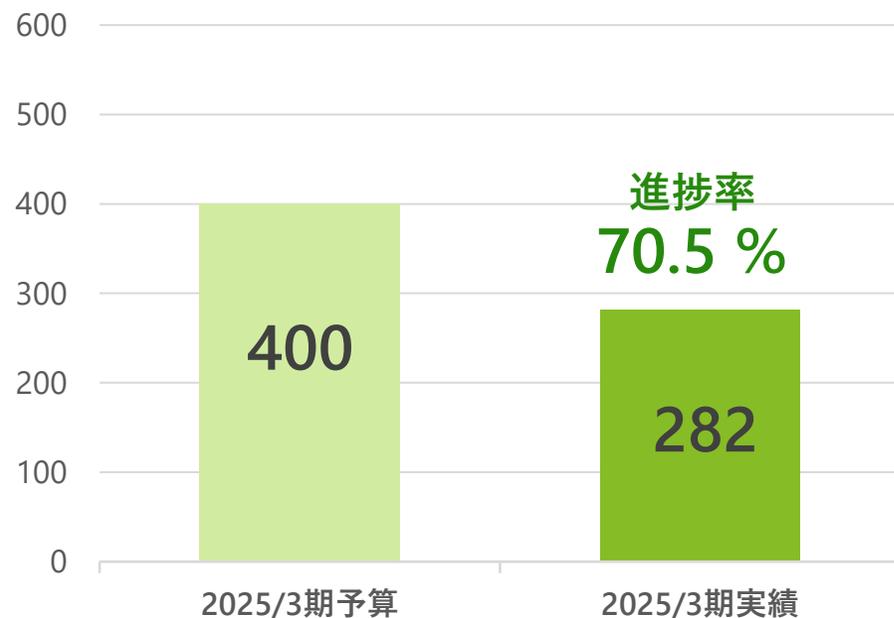
- 度重なるGoogleコアアップデートの影響を受け、メディアUUは昨期第4四半期から大きく下降傾向でしたが、SEO対策により減り幅抑制できた

主力領域であるコンサル企業の競争環境の厳しさは依然変わらず。 コンサルタントの退職が続き、売上・セグメント利益ともに、予算は未達

リクルーティング事業

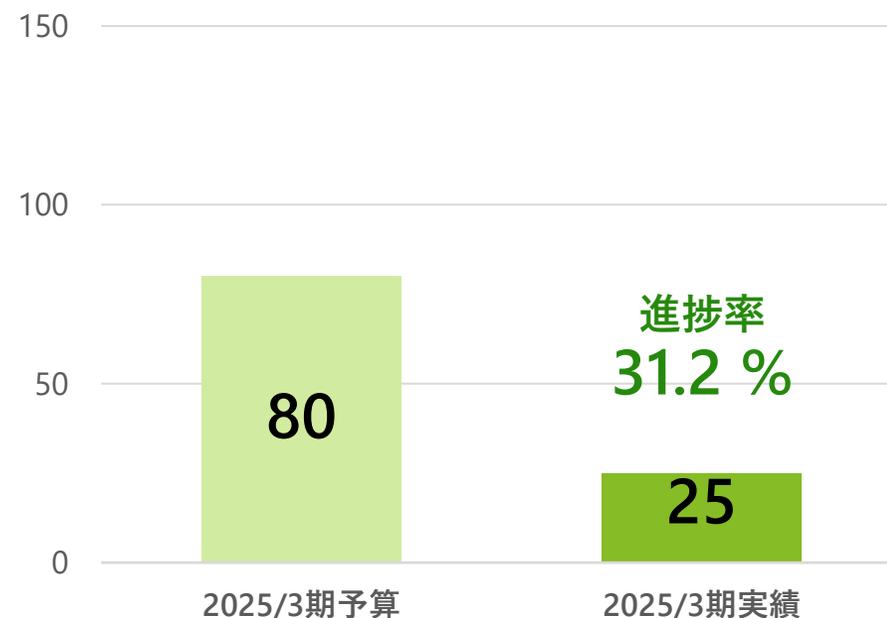
売上高

単位：百万円



セグメント利益

単位：百万円



※セグメントの売上高は外部顧客への売上高

外資ITおよびコンサル企業高単価案件の求人獲得及び候補者獲得に苦戦 大手事業会社の開拓と成約は順調に推移

リクルーティング事業

実績ハイライト

- 大手事業会社のDX領域を中心とした採用ニーズは引き続き堅調。大手化学メーカーや自動車メーカーを中心に取引先の拡大に成功。
候補者からみた紹介先の拡充を行うことで決定創出に成功

案件 ハイライト

- 決定件数の上位に大手化学メーカーがランクインするなど、社内における事業会社の売上・決定数シェアは高まりつつある

事業KPIについて

人/売上  25.2 / 30 百万

成約数  92 / 70 件

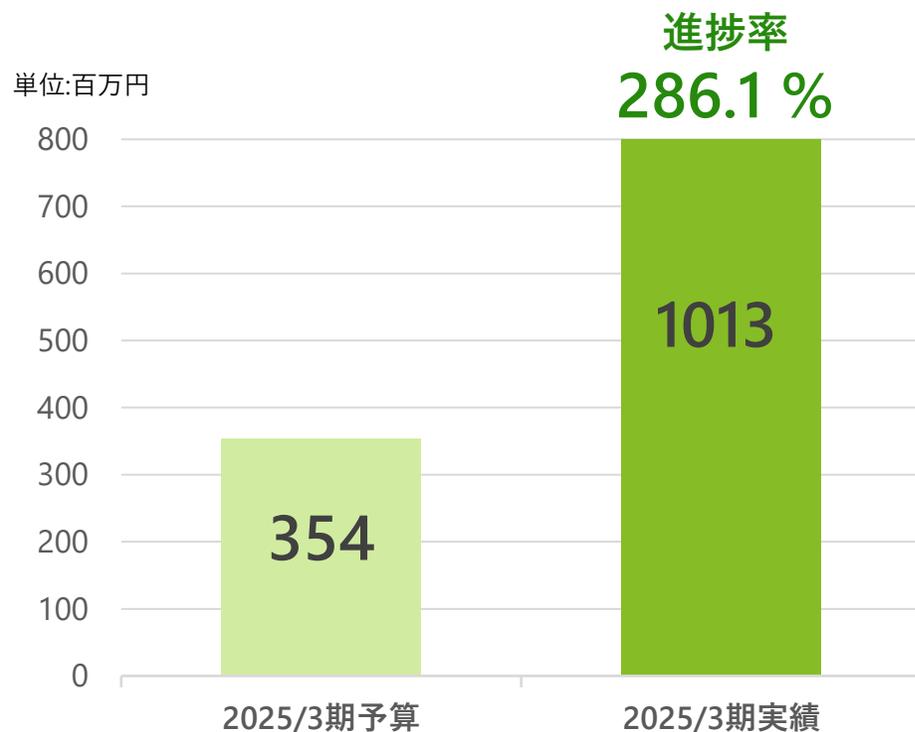
達成状況

- コンサルタントの離職が続き、売上及び一人当たりの売上においても未達成となった
- 成約件数においては当初の高単価案件の決定ではなく標準価格帯の案件が増えたため、件数ベースでは目標を達成することとなった

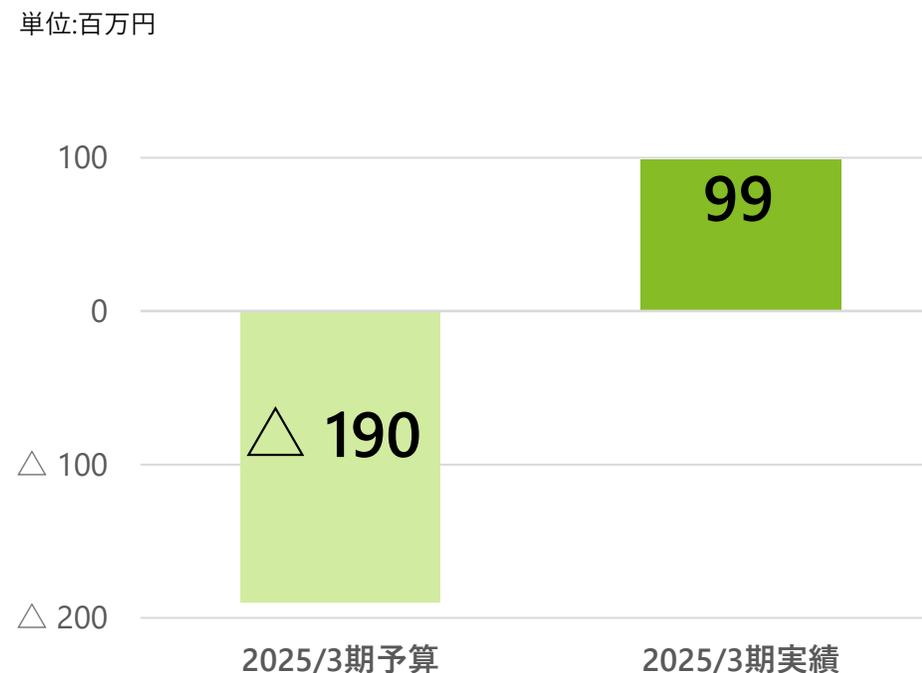
前年度下期から立ち上げた二つの事業が堅調に推移 今後の事業成長に向けて、営業活動を強化すべく採用やマーケティングに投資継続中

シェアリング事業

売上高



セグメント利益



ライブエンターテインメント事業及びコンサルティング事業の営業活動が当初見込みよりも好調に推移。核となる人員についても厳選し、慎重に採用

シェアリング事業

実績ハイライト

- スキルシェア（Time Ticket）
 - ・手数料改定による他プラットフォームからの移動を狙った取り組みの検討
- ライブエンターテインメント事業
 - ・TikTok LIVEの事務所の立ち上げが好調に推移。TikTokの中で最もイベントを実施する事務所を目指して獲得と育成に注力
- 戦略コンサルティング（CRiPT Consulting）
 - ・大手通信会社をはじめ、案件受注と納品が好調に推移。

事業KPIについて

登録者数  103 万人

ライバー数  1000 名 / 1500 名

コンサルタント数  11 名 / 25 名

達成状況

- スキルシェア登録者数は、広告抑制から前回横ばい
- ライバー所属者数は、マネージメント体制が整備され、850名から1000名まで増加
- コンサルタント数は未達でしたが、高付加価値案件の受注により、収益は好調

“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

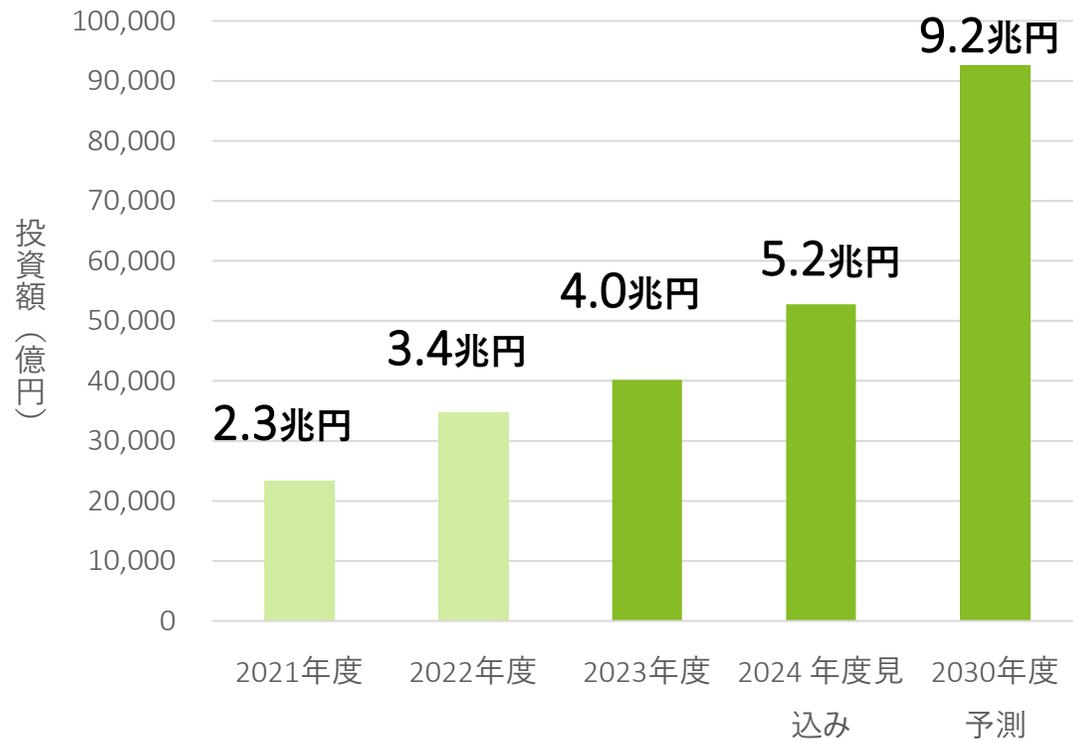
会社概要

社名	株式会社グローバルウェイ (Globalway, Inc.)					
主な子会社	株式会社タイムチケット					
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		
	恩納村オフィス	〒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		
	那覇オフィス	〒900-0004	沖縄県那覇市銘苅2-3-1	メカル ヨン_ゴ 407		
設立	2004年10月		従業員数	146名 (連結・2025年3月末)		
役員	取締役会長	各務 正人	取締役	伊藤 享弘	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「キャリアコネ」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「グローバルウェイハイクラスエージェント」の提供	シェアリング事業 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、TikTok代理店、経営コンサルティングなど	

国内デジタルトランスフォーメーション(DX)関連投資額は、2030年には約9.2兆円に拡大見込み。 一方、約4割の企業でDXを担う人材不足・変革するための意識・体制面に課題

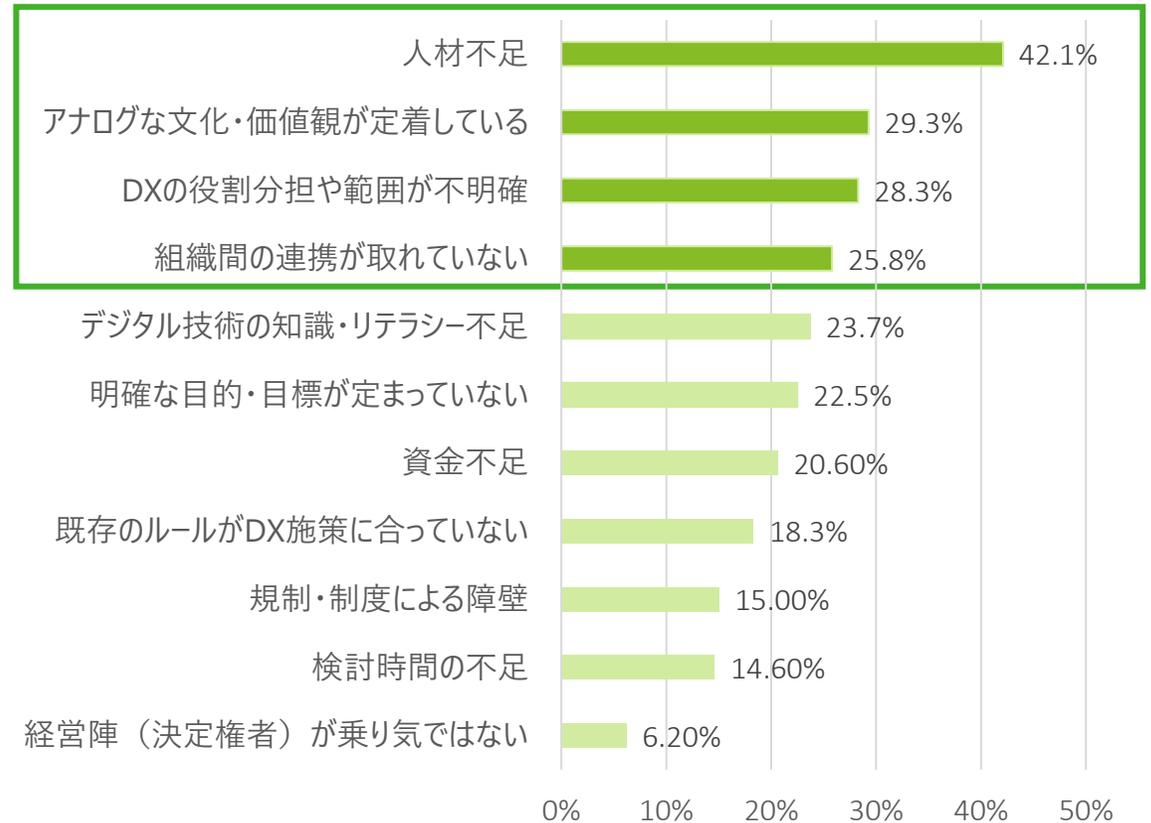
当社グループを取り巻く環境

国内DX関連投資額の推移



株式会社富士キメラ総研「[2025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](#)」

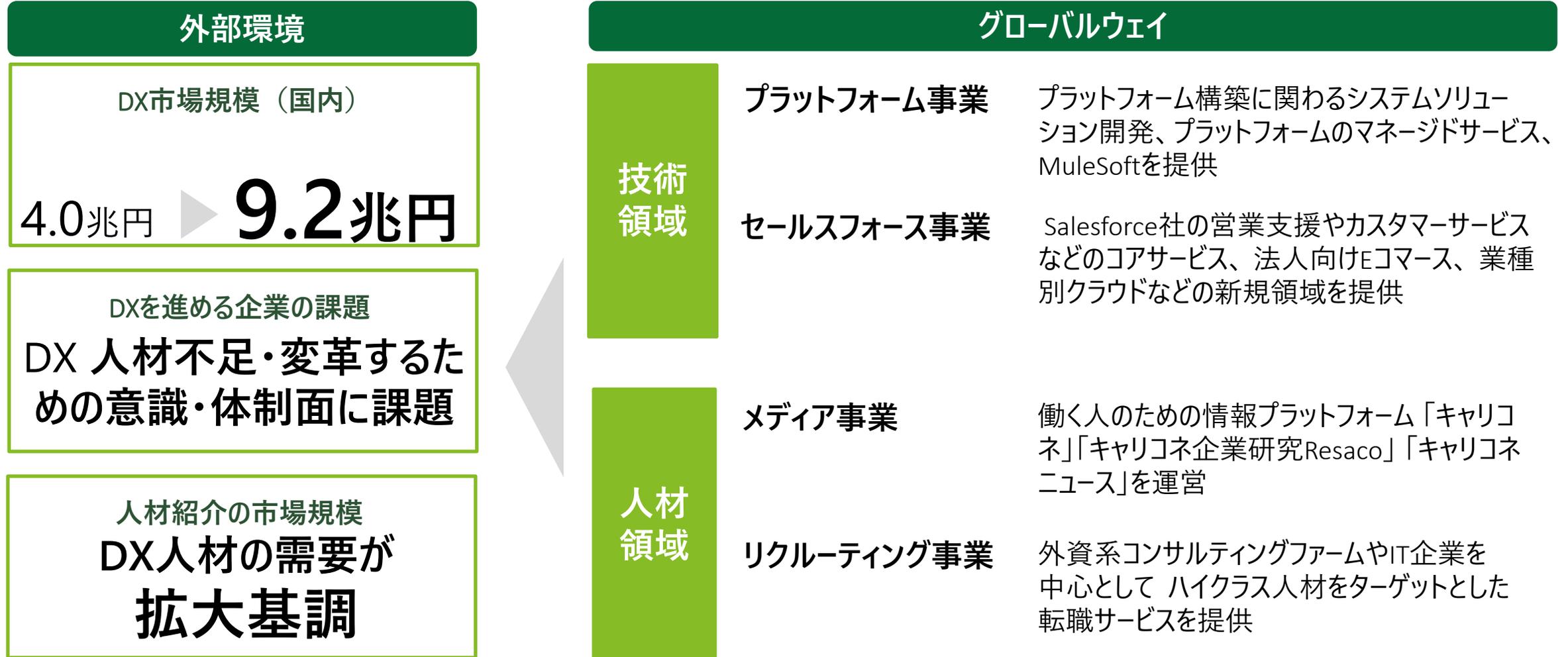
DXを進める企業の課題（国内）



総務省「[令和6年版情報通信白書](#)」

当社は、「人」と「技術」を新しい時代のために」という経営理念のもと、主に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



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。