

2020年11月19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 わ せ 先 取 締 役 管 理 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	2020年11月18日(水)～
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
説明会資料名	https://www.globalway.co.jp/ir/ 2021年3月期第2四半期 決算説明会

以上

2021年3月期 第2四半期 決算説明会

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



「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



第2四半期 決算説明

2020年7月～2020年9月

目次

1 第2四半期 業績報告

2 第2四半期 事業報告

3 その他 トピックス




第2四半期 業績報告

2020年7月～2020年9月

業績 全社連結/単体

2021年3月度第2四半期業績は、全社連結では、前年当期比減収・減益。
グローバルウェイ単体では、前年当期比減収であるものの利益改善の施策の実施により収益改善。

(単位：百万円)

		業績	2021年3月度 4-9月累計実績	2020年3月度 4-9月累計実績	増減額	増減比	2021年3月度 年間累計予算	進捗率
連結	 	売上高	555	616	△61	△9.9%	1,600	33.8%
		営業利益	△219	△100	△118	—	△230	—
		経常利益	△210	△90	△119	—	△170	—
		当期純利益 ^(*)	△144	△89	△55	—	△76	—
単体		売上高	525	604	△78	△13.0%	1,300	38.2%
		営業利益	△62	△63	+0	—	50	—
		経常利益	△58	△61	+2	—	50	—
		当期純利益	△18	△63	+44	—	90	—

(*)：連結当期純利益：親会社の所有者に帰属する純利益

業績 セグメント別

ソーシャルウェブメディア事業では、前四半期に引き続き、中途採用市場が回復せず、減収・減益。
 ビジネスアプリケーション事業では、売上の堅調に推移し、収益改善施策の効果により増益。
 シェアリングビジネス事業では、事業拡大に向けた投資の拡大により増収減益。

(単位：百万円)

	事業部	2021年3月度 4-9月累計実績	2020年3月度 4-9月累計実績	増減額	増減率
売上高	ソーシャルウェブメディア	261	342	△80	△23.7%
	ビジネスアプリケーション	264	257	+6	+2.5%
	シェアリングビジネス	42	17	+24	+143.5%
	調整額（内部売上及び振替高）	△12	△0	△11	—
セグメント 利益	ソーシャルウェブメディア	△8	86	△94	—
	ビジネスアプリケーション	29	△69	+98	—
	シェアリングビジネス	△145	△45	△100	—
	調整額（全社費用）	△94	△72	△21	—

第2四半期 事業報告

2020年7月～2020年9月

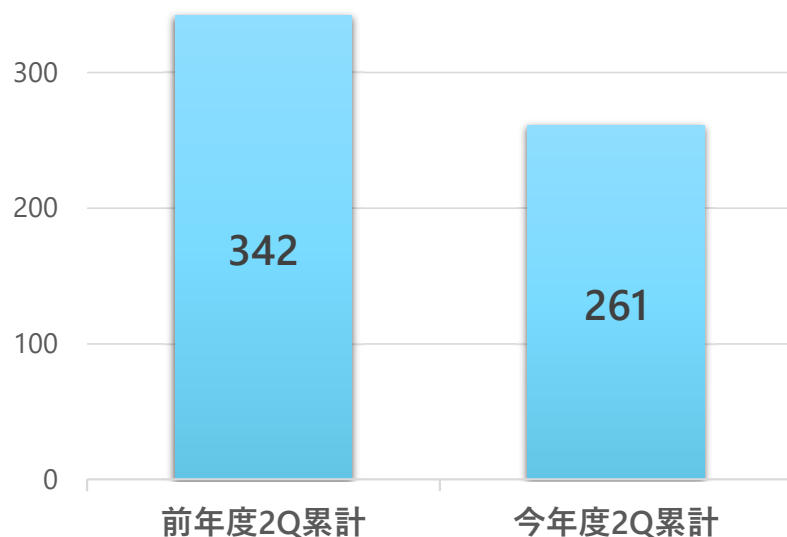
ソーシャルウェブメディア事業進捗

前年同期比 売上高 23.7%減、セグメント利益率 28.5P減

中途採用市場のニーズが回復せず、営業活動による売上は大幅に減少
コスト調整と営業リソースの有効活用を狙った業態転換を視野に、下期挽回を図る

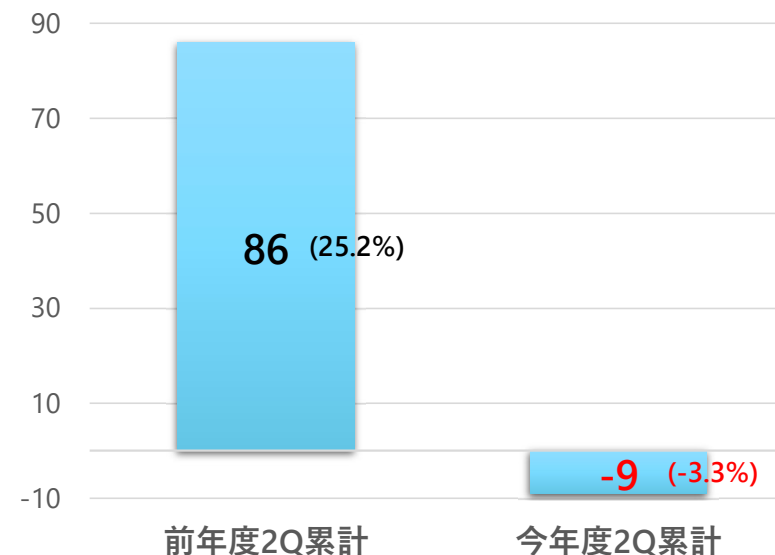
売上高

(単位:百万円)



セグメント利益 & 利益率

(単位:百万円)



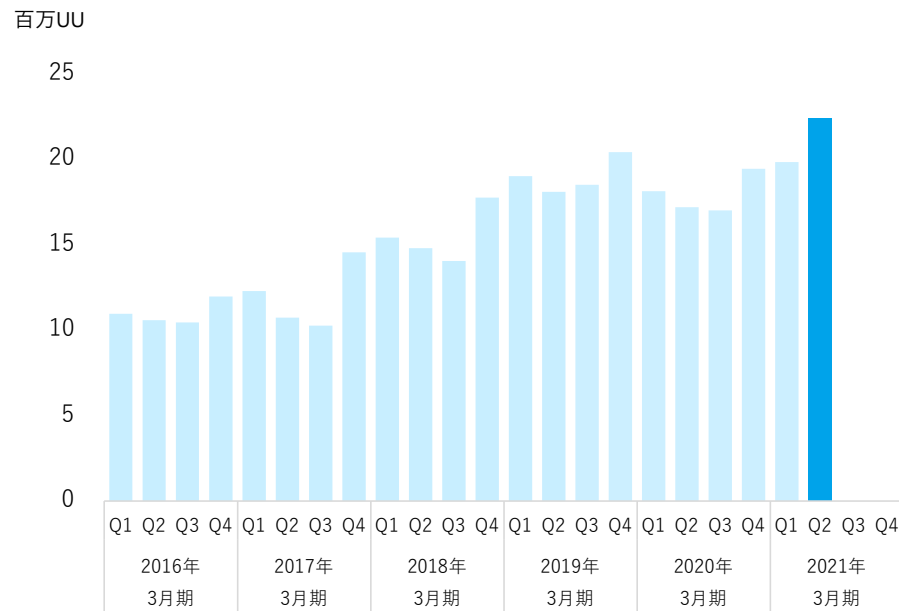
ソーシャルウェブメディア事業 実績ハイライト

新規開拓苦戦の一方、採用決定人数は増加

前四半期同様、新規取引先の求人ニーズが低迷し、営業活動は苦戦。一方で、不況により求職者数は増え、UU及び既存取引先への採用決定数は増加。

UUの推移

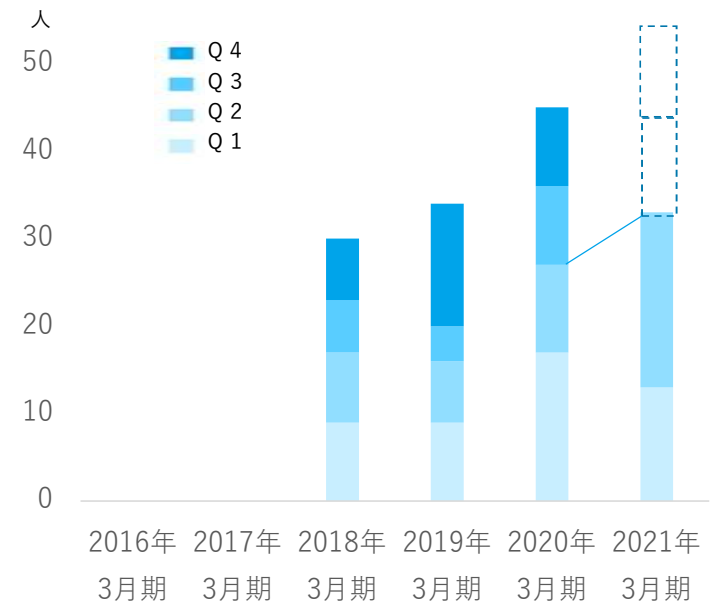
求職者のニーズ高まりUU増加



※注記：キャリアコネサービス全体のUU

決定人数

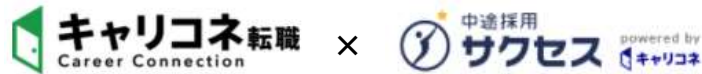
既存取引先への採用人数は増加



※注記：キャリアコネ転職経由の決定数

ソーシャルウェブメディア事業 今後の事業トピックス

既存事業の収益強化



キャリアコネ転職の営業リソース及びインバウンドメディアを人事領域のソリューションのリード獲得業態にシフト。自社リードを獲得をしつつ、当該リードを他プレイヤーにも展開し、リード紹介手数料等で収益機会を最大化する。



新規事業



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』をリリース。就転職領域、投資領域のリアルな情報が集まる唯一のプラットフォーム実現を目指す。

※グループ会社のタイムチケットと共同開発

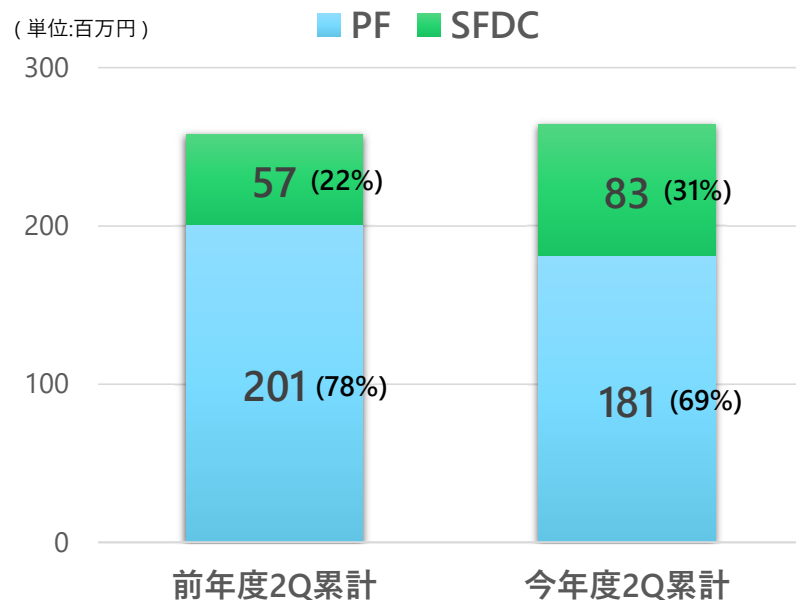


ビジネスアプリケーション事業進捗

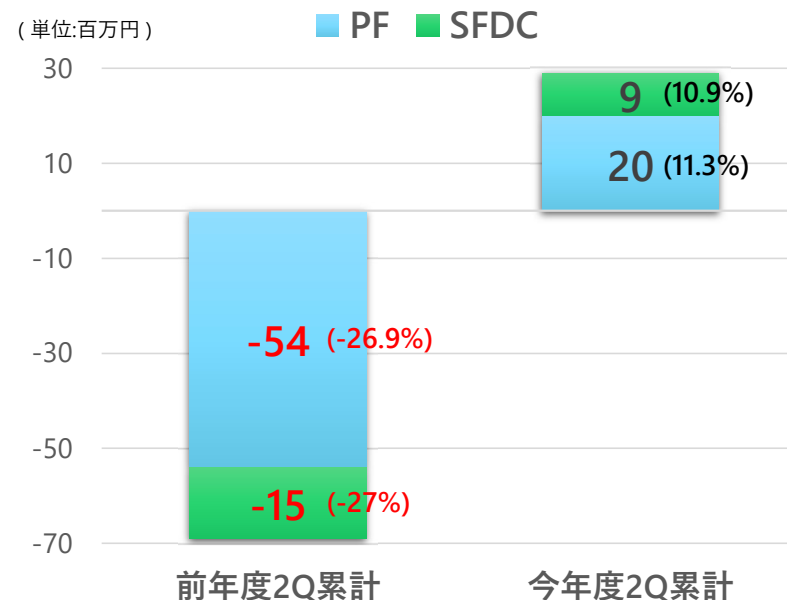
前年同期比 売上高 2.5%増、セグメント利益率 37.7P増

デジタルトランスフォーメーションのご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、デリバリー品質を大幅に改善し、収益を改善

売上高 & 内訳



セグメント利益 & 利益率



PF : デジタルプラットフォーム 関連ビジネス (AWSのマネージドサービスやTalendなどのライセンス販売、スクラッチ開発)
SFDC : セールスフォース関連ビジネス (SFDC開発やMuleSoft開発)

ビジネスアプリケーション事業 実績ハイライト

プラットフォーム関連事業

前期に比べ売上は減少しているが、DX関連に積極的なシステム投資を実施している企業のご支援を実施することにより売上を維持。

DXを実現する上で欠かせない様々なソリューションに関して、アライアンスパートナー契約を締結し、当社の支援領域を順次拡大。

案件 ハイライト

- 通信会社向けポータルサイト**カスタマーエクスペリエンス**向上のためのUI/UXリプレイスプロジェクト
- 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
- AWS上のサーバレスアーキテクチャを活用した**IoT向けプラットフォーム**構築・サービス提供プロジェクト

トピックス

- レッドハット株式会社とのアライアンスパートナー契約を締結 (**OpenShift, Ansible** を活用した**プラットフォーム提供を開始**)
- HubSpot社とのアライアンスパートナー契約を締結 (**インバウンドマーケティングサービスの提供開始**)

salesforce関連事業

当社の実績のあるソリューション (Service Cloud, Field Service Lightning) を中心に引き合いが多く、受注案件も堅調に増加。

Mule Soft を活用したアプリケーション統合基盤案件のデリバリーを開始。

案件 ハイライト

- 精密機器メーカーへの**Service Cloud**導入を実施
- PC機器メーカーへ**Field Service Lightning**導入を継続実施
- MuleSoftを活用した**API構築PoC案件**のデリバリーを開始

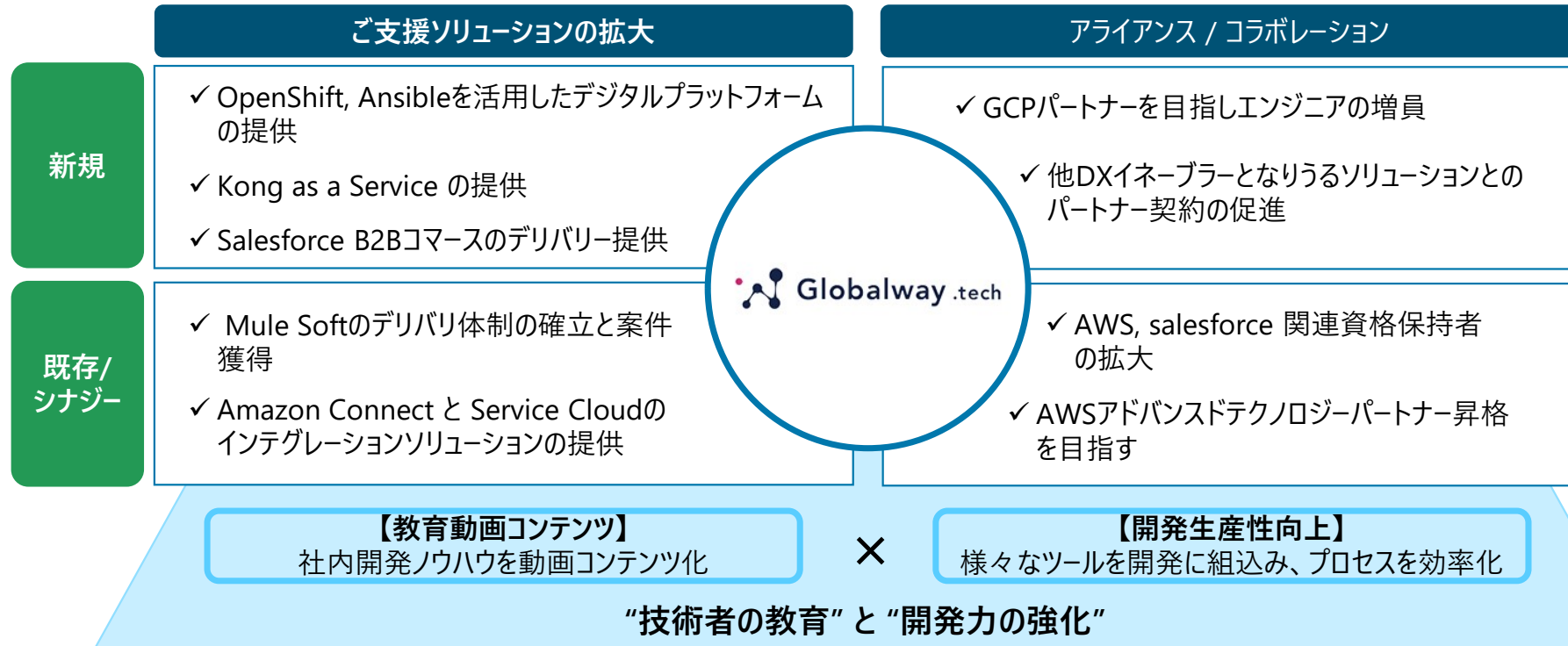
トピックス

- 新しい領域のデリバリーを拡大するべく**B2BコマースやEinstein** 関連の技術獲得を実施中

ビジネスアプリケーション事業 今後の事業トピックス

技術者の教育に力を入れつつ、ご支援領域を順次拡大

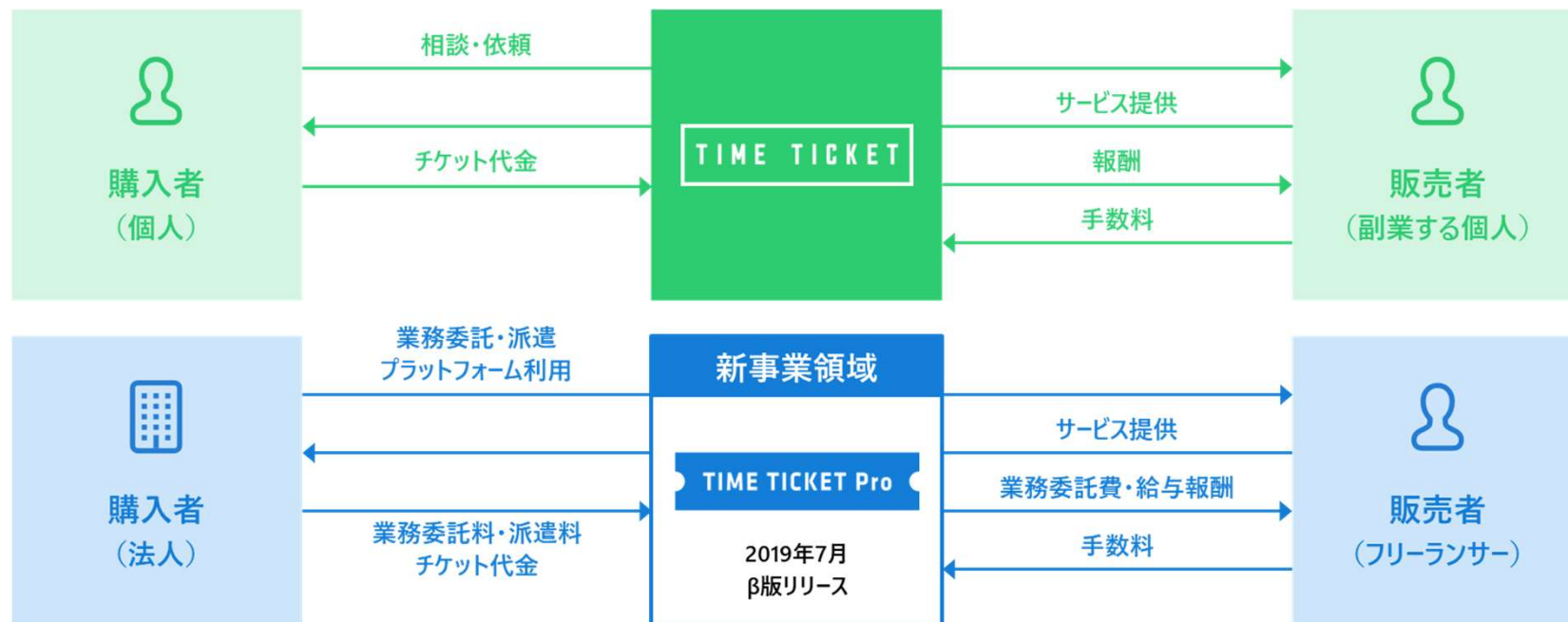
デジタルトランスフォーメーションの実現に向けた様々なニーズに応えるため、技術者やコンサルタントの教育に力を入れつつ、デリバリ体制を強化。アライアンスソリューションの拡大とともに事業規模の拡大を目指す。



シェアリングビジネス事業：TimeTicket

登録者数は33万人に 売上は過去最高を更新

個人間取引となるC2C事業の売上は四半期ベースで過去最高を更新。
法人個人間取引となるB2C事業も過去最高を更新。



シェアリングビジネス事業：タイムコインのIEO

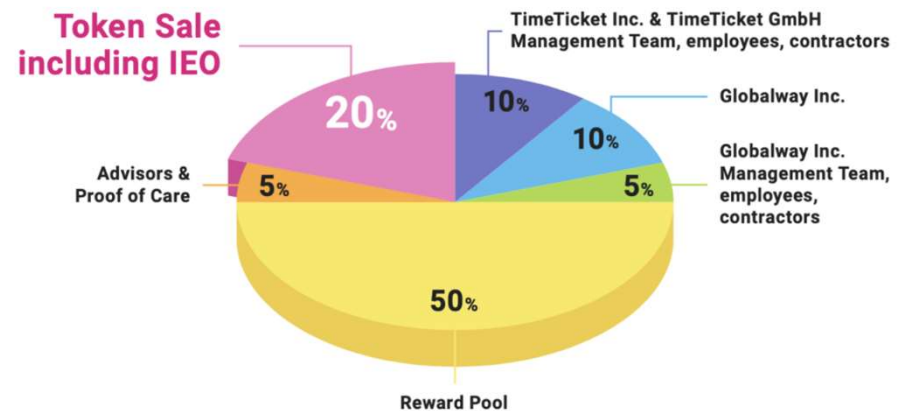
11月11日にBitforexにてIEOを実施

ブロックチェーンプロジェクトであるTimeCoinProtocolでタイムコインという仮想通貨を発行。
Bitforexでタイムコインが上場しました。



BitForex Turbo
TIME COIN PROTOCOL
Subscription Trading Pair: **TMCN/BTC**
Subscription Time:
2020/11/11 15:00 - 18:00 (GMT+8)
LEARN MORE

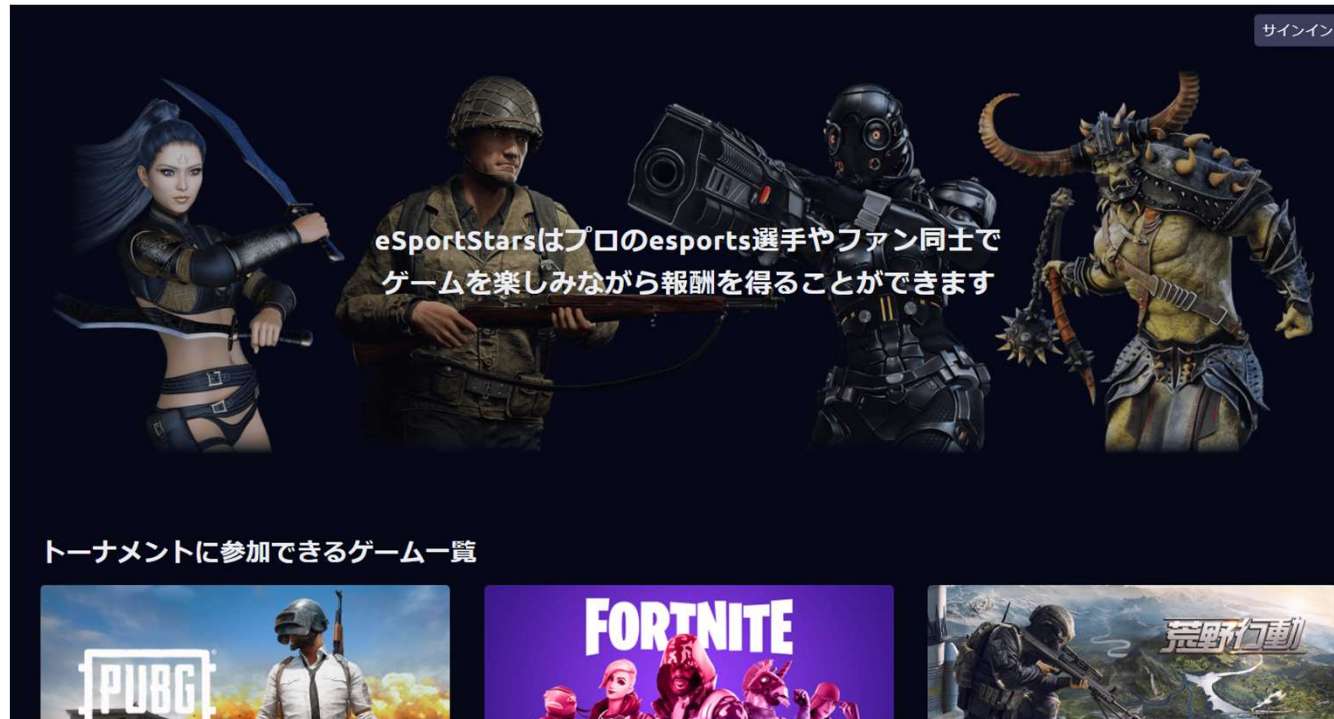
TOKEN ALLOCATION



シェアリングビジネス事業：eSportStars

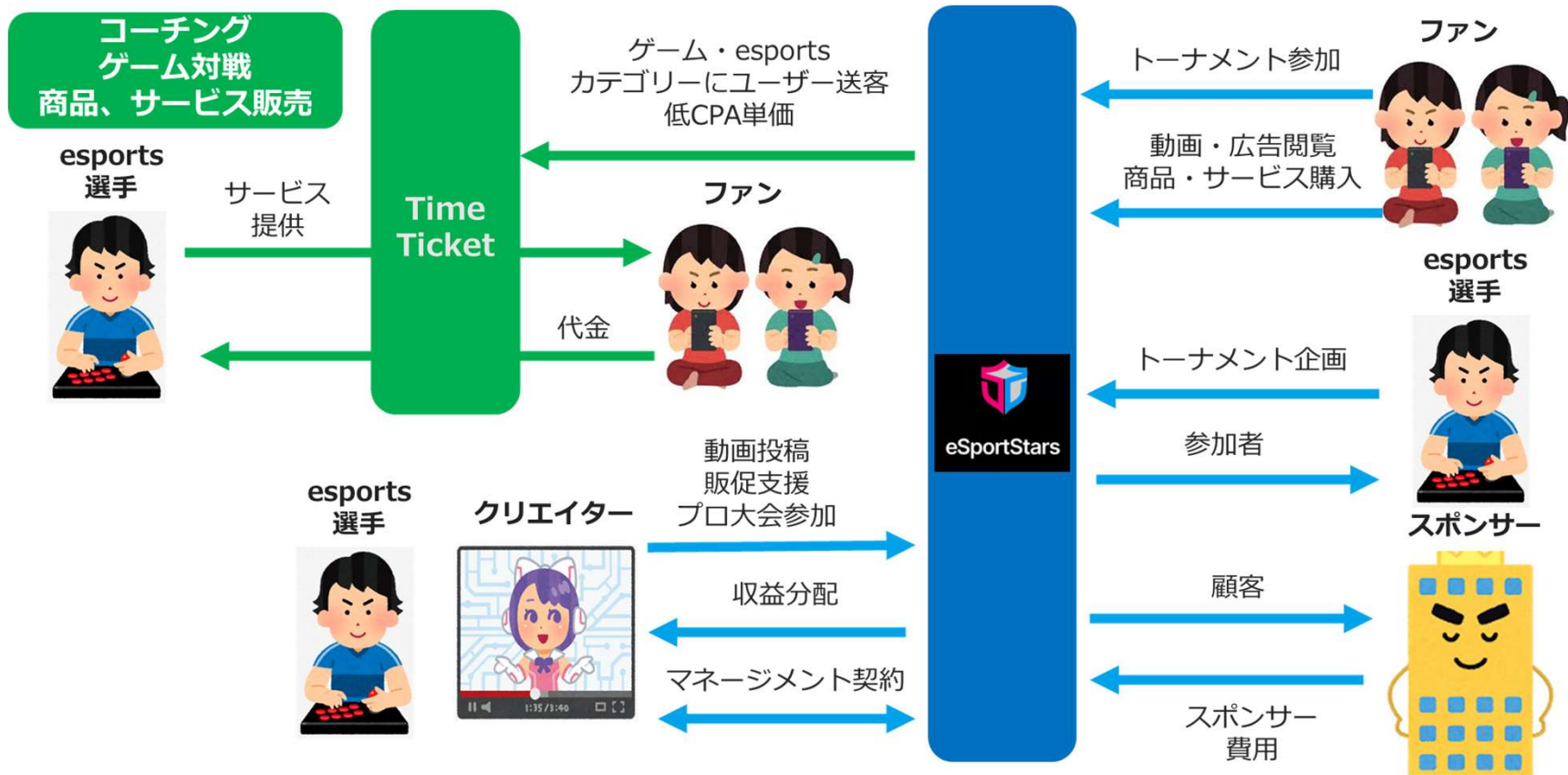
10月にeSportStarsをリリース

グローバル展開を視野に入れ、多言語に対応。グローバルのeSportsプロチームとタイアップし、日本、インド、南アメリカでプロチームとトーナメント大会を開催。



シェアリングビジネス事業：eSportStarsのビジネスモデル

eSportStars x TimeTicket 事業シナジーを創出



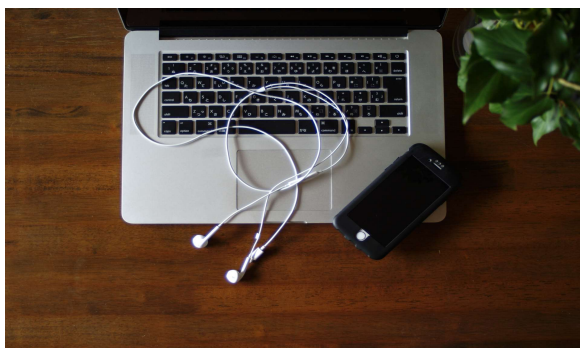
その他 トピックス

2020年7月 ~ 2020年9月

新型コロナウイルス感染の影響と対応

お客様、取引先様、従業員及びその家族の健康と安全を第一に、事業活動を継続していくことが重要であると考え、感染抑制及び感染拡大の防止に向けて各取り組みを実施しております。

テレワークの推進



- 原則テレワークを推奨
- 出社率を全社30%に設定

健康管理の徹底



- 日々の勤務・体調を報告
- 体調不良時の対処の徹底

オフィス環境の再整備



- 3密回避のための環境整備
- マスク着用、換気・消毒の徹底

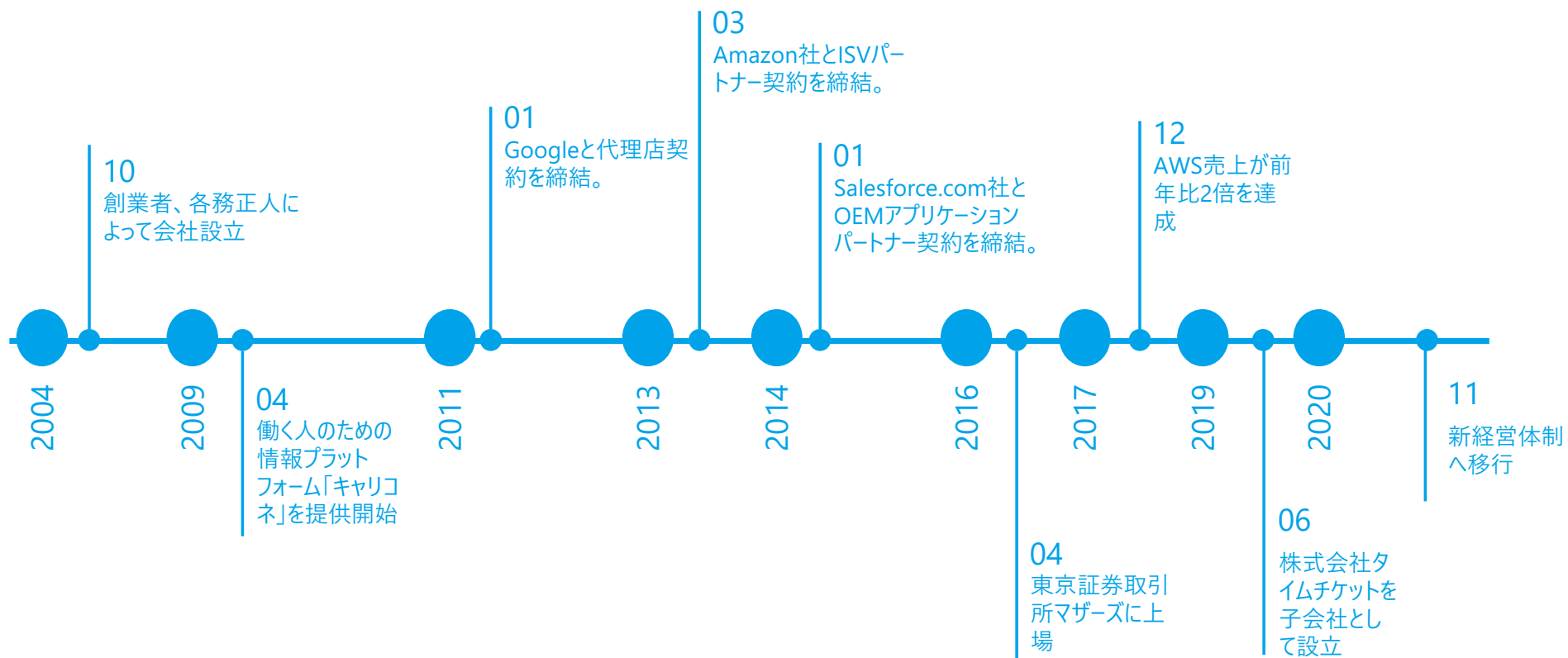
withコロナの時代において、お客様、取引先様、従業員及びその家族の健康と安全を第一に、事業活動を継続していくことが可能な働き方・文化の定着化へ

Appendix

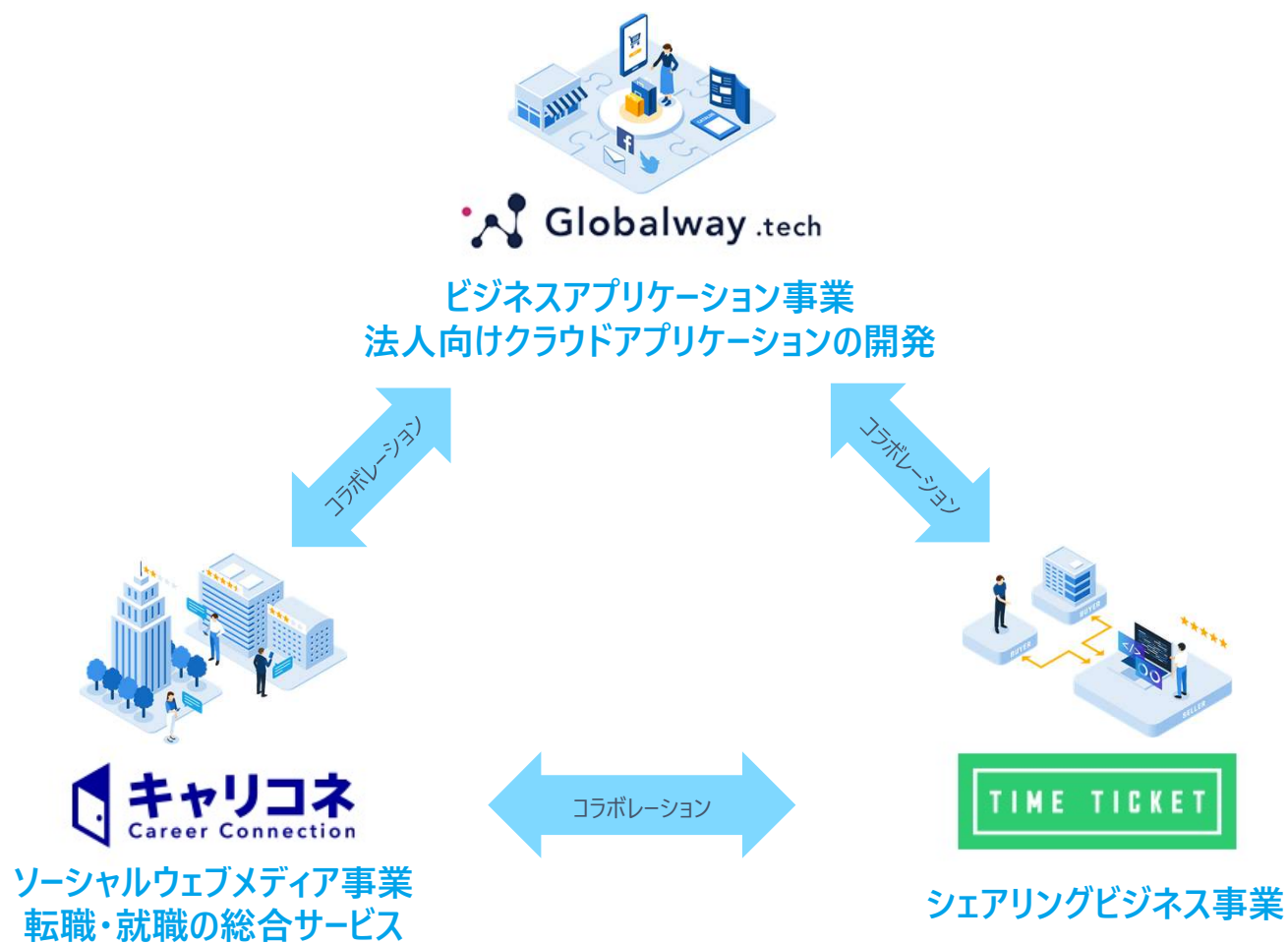
会社概要

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	87名 (2020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">■ ビジネスアプリケーション事業 DevOps関連ソリューションの販売や DXを中心としたカスタマイズアプリケーション開発の導入支援、運用保守支援等を提供■ ソーシャルウェブメディア事業 働く人のための情報プラットフォーム「キャリコネ」の運営や 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				

会社沿革



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。