



2025年2月14日

各 位

会社名 株式会社グローバルウェイ
 代表者名 代表取締役社長兼 CEO 小山 義一
 (コード番号: 3936)
 問合わせ先 取締役 CFO 兼 CISO 伊藤 享弘
 TEL. 03-5441-7193

通期連結業績予想の修正に関するお知らせ

直近の業績動向を踏まえ、2024年5月15日に公表しました2025年3月期（2024年4月1日～2025年3月31日）の通期連結業績予想を下記のとおり修正いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 通期連結業績予想の修正

2025年3月期 通期連結業績予想の修正（2024年4月1日～2025年3月31日）

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に 帰属する 当期純利益	1株当たり 当期純利益
	百万円	百万円	百万円	百万円	円 銭
前回発表予想 (A)	3,010	△93	△42	57	1.58
今回修正予想 (B)	2,956	△420	△371	△408	△11.20
増減額 (B - A)	△54	△327	△329	△465	—
増減率 (%)	△1.8	—	—	—	—
(参考) 前期連結実績 (2024年3月期)	2,456	△380	△335	△199	△5.47

2. 業績予想修正の主な要因

(1) セグメント売上高について

	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	リクルーティ ング事業	シェアリン グ事業
前回発表予想 (A)	1,037	765	470	400	354
今回修正予想 (B)	964	436	322	317	932
増減額 (B - A)	△73	△329	△148	△83	578
増減率 (%)	△7.0	△43.0	△31.5	△20.8	163.3
(参考) 前期連結実績 (2024年3月期)	1,037	424	403	470	277

①プラットフォーム事業売上高において、クライアントのAIやDX推進を支援する取り組みが受注に繋が
り計画値の達成に向けて進捗しております。

②セールスフォース事業売上高において、前期受注した大規模プロジェクトのトラブル対応により、人的
資源を集中的に投下することになり、売上の減少となりました。加えて営業活動が手薄となったことで
案件受注が減少しております。

③メディア事業売上高において、度重なるGoogleコアアップデートによる影響により、キャリコネ登録
サイトへの流入数が、昨年対比約50%減少となりました。
流入数について減少に歯止め対策としてSEO対策を実施、また送客先の新規開拓やの送客数の増加など
で売上の回復を目指しましたが、十分な効果が得られず現収となる見込みです。

- ④リクルーティング事業売上高においては、主力領域である外資 IT およびコンサル企業への候補者確保に苦戦したことや採用コンサルタントを人員補強し売上獲得を目指しましたが、新規コンサルタントによる決定創出に想定以上に時間を要し計画値を未達となる見込みです。
- ⑤シェアリング事業売上高においては、ライブエンターテイメント業である TikTokLive 事務所業がライバー所属数増加により好調に推移し、またコンサルティング業では、大手通信会社を筆頭に、案件受注が好調に推移しております。

(2) セグメント利益について

	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	リクルーティ ング事業	シェアリン グ事業
前回発表予想 (A)	200	132	94	80	△190
今回修正予想 (B)	101	△205	30	△141	48
増減額 (B - A)	△99	△337	△64	△221	238
増減率 (%)	△49.5	—	△68.1	—	—
(参考) 前期連結実績 (2024年3月期)	195	29	133	2	△267

(注) セグメント利益：各セグメントの収益から費用を差し引いた営業利益で、調整額の各セグメントに配分していない全社費用は除いております。

- ①プラットフォーム事業セグメント利益において、ケイパビリティの拡大やプロパー社員の増員目標から外注費や人件費が計画値より増加したことで減益となる見通しです。
- ②セールスフォース事業セグメント利益において、前期受注した大規模プロジェクトのトラブルが発生し解約違約金の交渉を進捗状況に照らして受注先に確認してきました。解約金が想定していた受注額を大きく下回る見通しとなり、プロジェクト収支が大幅に悪化しました。また、同プロジェクトのトラブルへの対応により外注費を含む人的資源を集中的に投下したことでコストが大きく膨らんだことも重なり大幅な減益となる見通しです。
- ③メディア事業セグメント利益において、度重なる Google コアアップデートによる影響により、キャリコネ登録サイトへの流入が昨年対比約50%も減少と大きな影響となり、計画利益を達成すべく SEO 対策や送客数の増加、送客先の新規開拓を積極的に取り組みましたが、減益となる見通しです。
- ④リクルーティング事業セグメント利益において、事業基盤の強化として採用コンサルタントを人員補強し売上獲得を目指しましたが、人員増加に伴うコストが先行し期初の計画を大幅に下回る見通しになりました。
- ⑤シェアリング事業セグメント利益において、当初計画利益から売上高、セグメント利益も大幅な増加を予想しております。子会社への持ち分比率が低いことから親会社株主に帰属する当期純利益への影響は軽微となります。

以上の理由から、2025年3月期通期業績予想につきましては、売上高および各利益項目を上記の通り修正させていただきます。

※本資料に記載されている業績予想は、現時点において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は、今後様々な要因によって異なる可能性があります。

以上