



事業計画及び成長可能性について

2025年6月25日

株式会社グローバルウェイ

“人”と“技術”を新しい時代のために

当社は、創業以来、「ライフスタイルの変革とビジネスの革新に貢献して、人々がより幸せになるための価値を創出し続ける」という使命のもと、働く人のためのプラットフォーム「キャリコネ」を創出、法人向けクラウドサービスのコンサルティングおよび導入支援サービスの提供を通じて、多くのお客様の成功に貢献してまいりました。

近年、時代はかつてないスピードで変化しており、経営環境も大きな転換期を迎えています。企業は柔軟かつ持続可能なビジネスモデルの構築を求められ、デジタル技術を活用したビジネス変革（デジタルトランスフォーメーション）を加速させていくことが急務になっています。

この変革を実現するためには、「デジタル技術」の導入のみならず、その技術を活用して、価値を創出する「人材」の強化が不可欠です。

当社は、この「人材」と「デジタル技術」の両面において支援できる稀有な存在として、これまでの経験と実績を活かし、新たな時代に対応した働く人のためのサービス開発を積極的に推進してまいります。あわせて、企業のデジタルトランスフォーメーションを成功に導くための「人材の採用・育成支援」や「デジタル技術活用支援」にも一層注力してまいります。

今後も、当社の事業シナジーを最大限に活かし、働く人の幸せと企業の変革の両立に貢献できる存在を目指して、精進してまいります。

会社概要

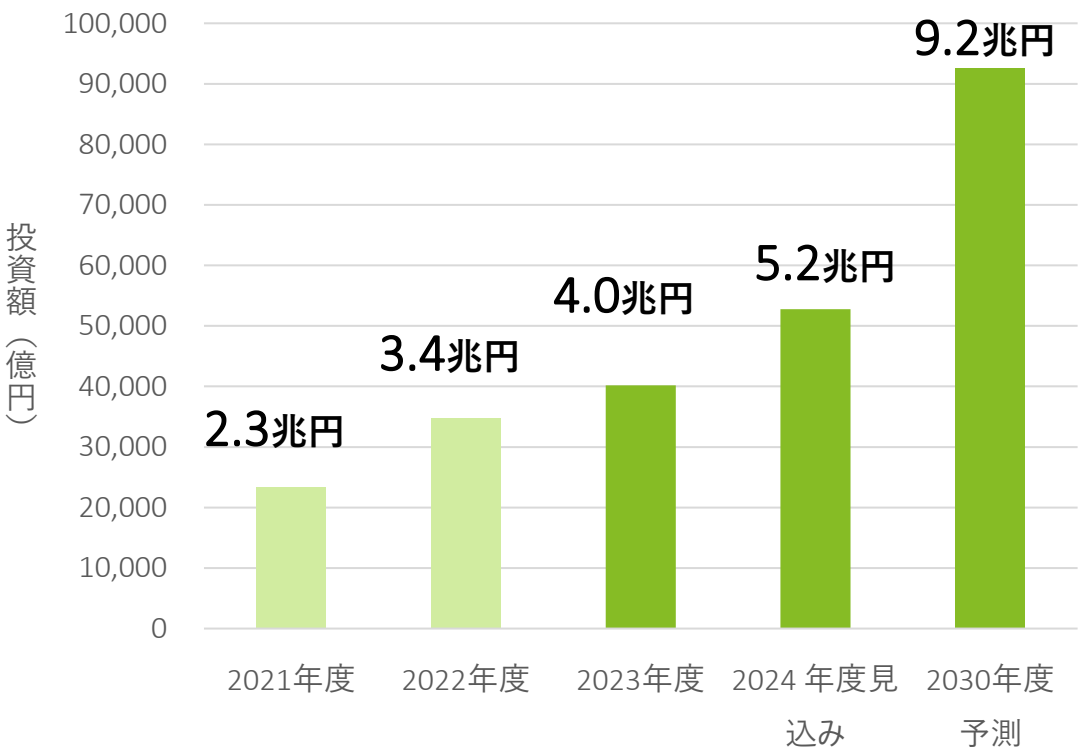
社名	株式会社グローバルウェイ（Globalway, Inc.）				
主な子会社	株式会社タイムチケット				
所在地	本社オフィス 〒150-0001 東京都渋谷区神宮前二丁目34番17号 住友不動産原宿ビル19階 福岡オフィス 〒812-0011 福岡県福岡市博多区博多駅前2丁目1番1号 福岡朝日ビル1階 fabbit 内 恩納村オフィス 〒904-0495 沖縄県国頭郡恩納村字谷茶1919番地1 イノベーションスクエア・インキュベーター 那覇オフィス 〒900-0004 沖縄県那覇市銘苅2-3-1 メカル ヨン_ゴ 407				
設立	2004年10月		従業員数	146名（外、臨時12 名）（連結・2025年3月末）	
役員	代表取締役会長兼社長CEO 各務 正人 取締役（監査等委員） 赤堀 政彦 取締役 梁 行秀 取締役（監査等委員） 黒田 真行 取締役 中村 紘彦 取締役（監査等委員） 佐藤 岳 取締役 伊藤 享弘 取締役（監査等委員） 清水 知彦				
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

1. 当社グループを取り巻く環境と事業の概要

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

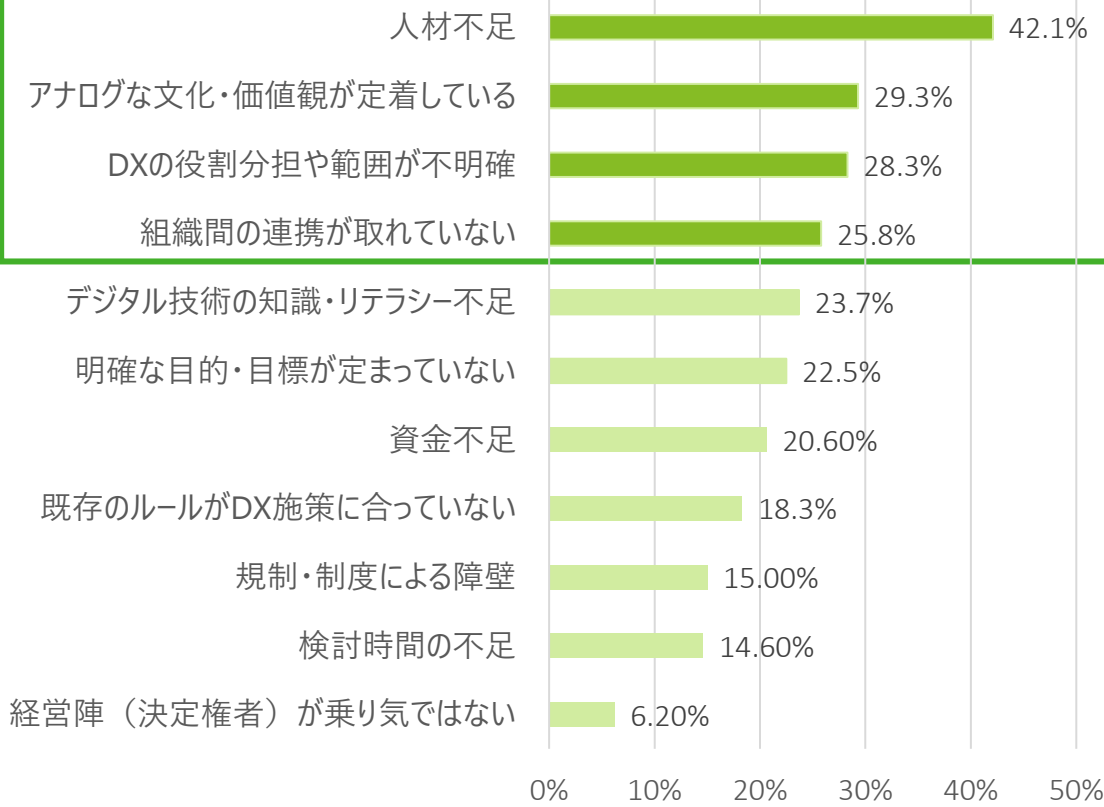
当社グループを取り巻く環境

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）

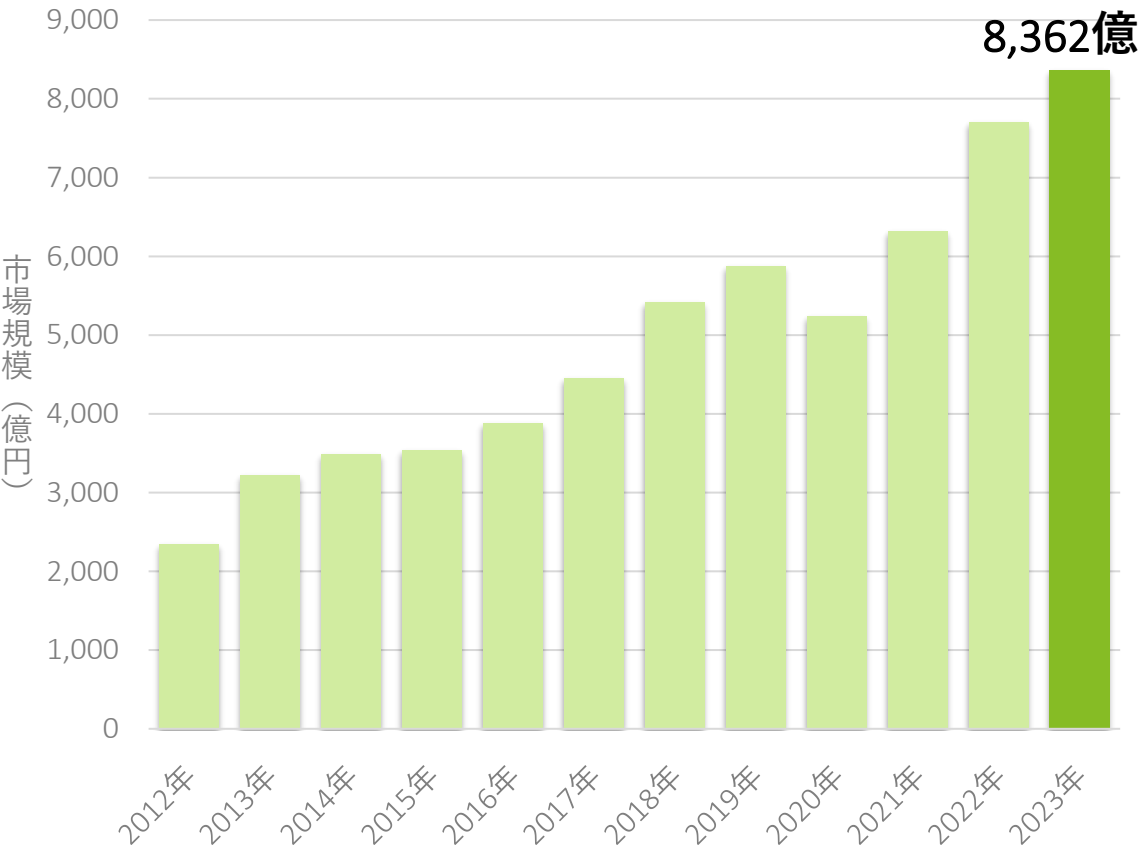


総務省「[令和 6 年版情報通信白書](#)」

人材紹介市場は回復を超えて拡大フェーズへ シェアリングエコノミー市場は多様な働き方の広がりで成長加速

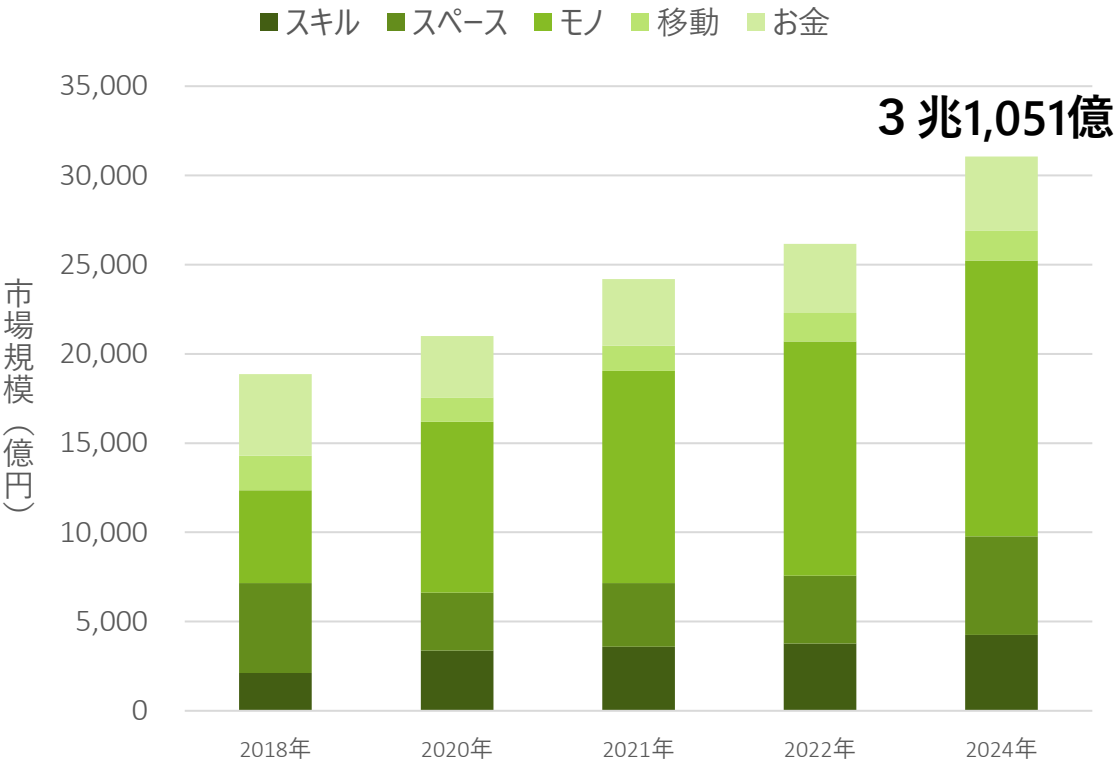
当社グループを取り巻く環境

人材紹介の市場規模（手数料収入）



厚生労働省「[令和5年職業紹介事業報告書の集計結果](#)」

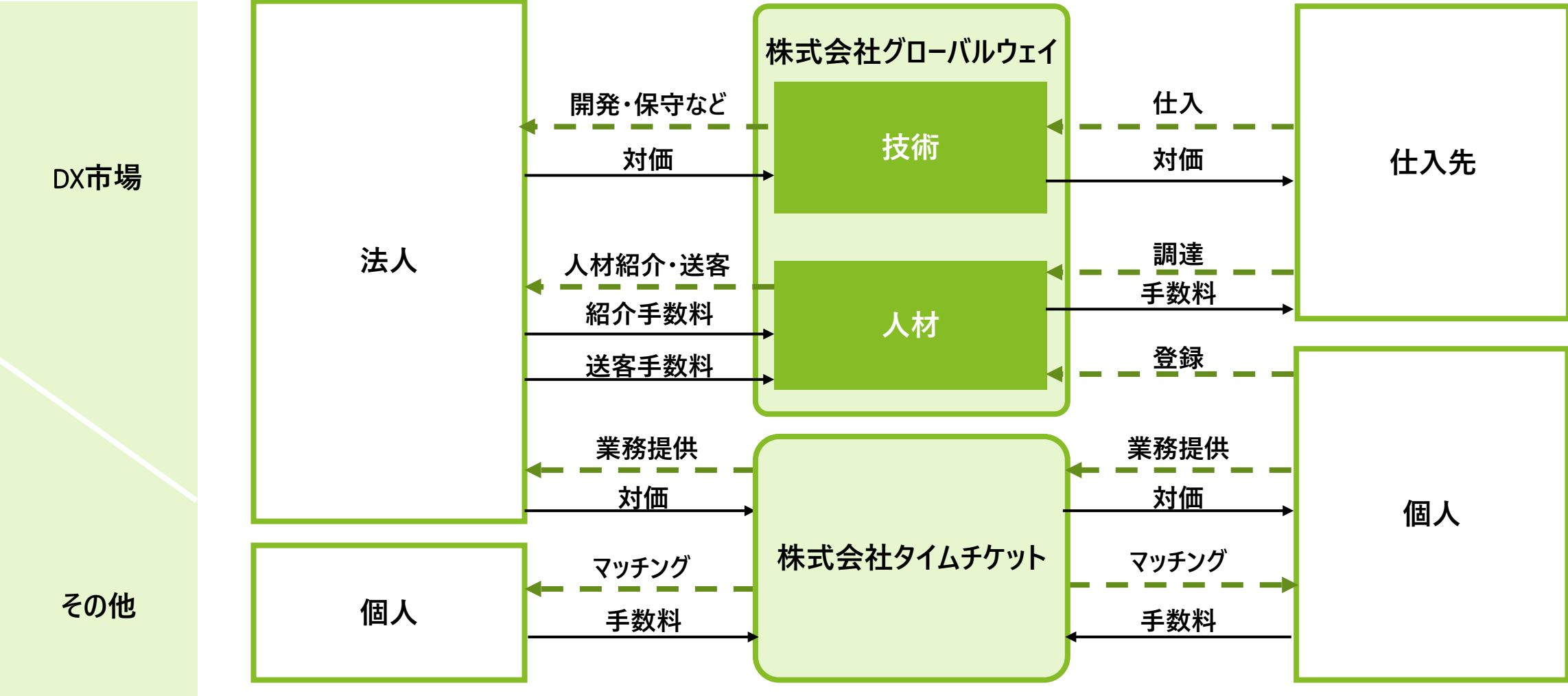
シェアリングエコノミー市場規模（国内）



「株式会社 情報通信総合研究所」[「シェアリングエコノミー関連調査2024年度調査結果」](#)

当社グループは、当社、連結子会社である株式会社タイムチケット、TimeTicket GmbH※、持分法適用関連会社であるCODE 2 LAB. PTE.LTD.で構成されています

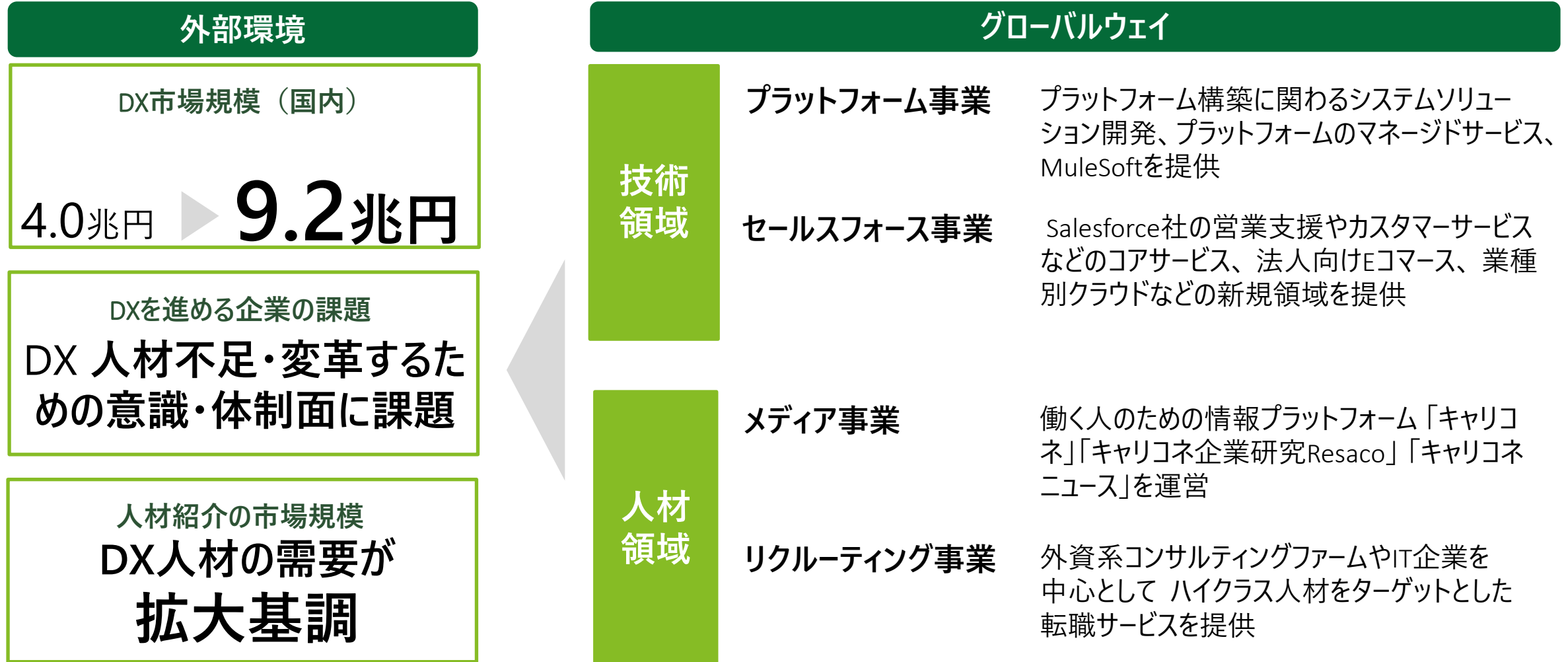
事業系統図



※2024年3月TimeTiket GmbHの解散を決議しており、現在、解散手続き中であります。

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市場に対して人材と技術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



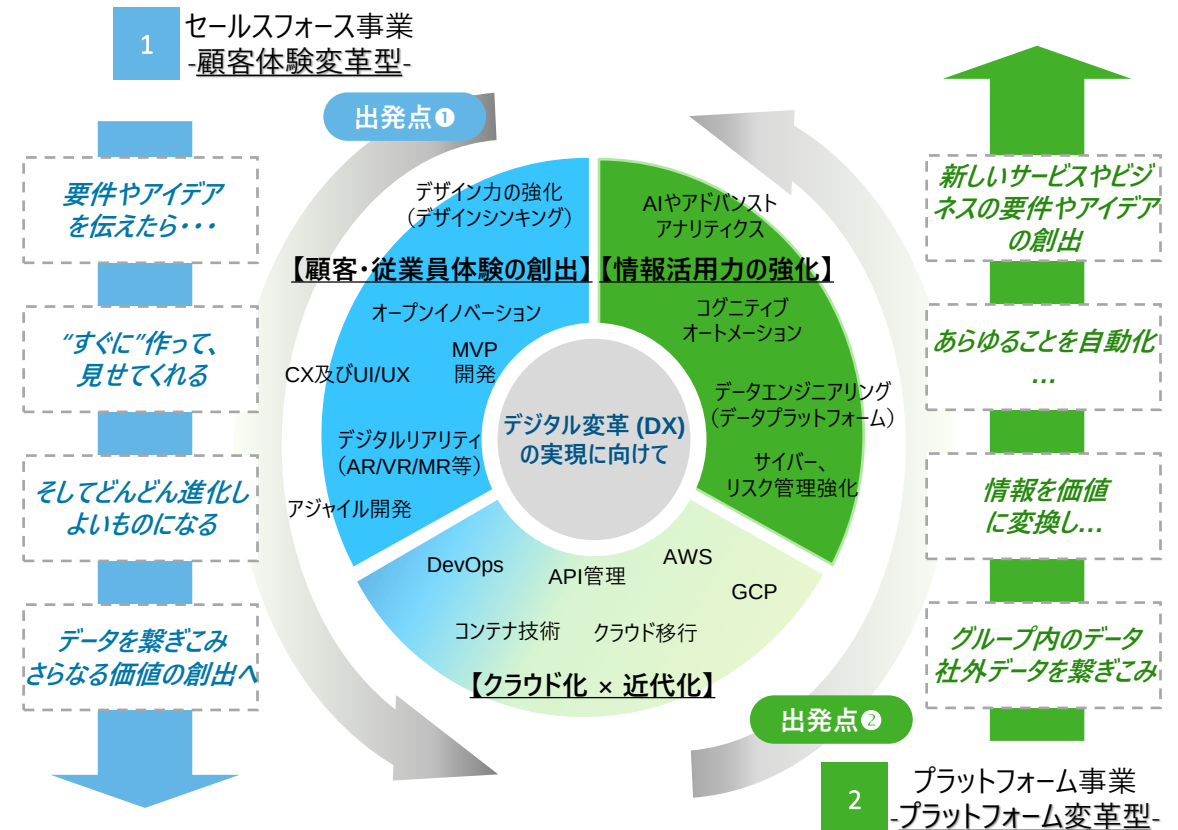
プラットフォーム事業とセールスフォース事業は【つなぐ（Connect）】をキーワードにDXの実現にむけて、法人向けクラウドソリューション開発を支援します

Why DX

- 昨今のグローバルにおけるビジネス変化の加速度は益々増加しています。それはクラウドやビッグデータなどのテクノロジー進化と活用が進み、ビジネスモデルを一変させる新しいデジタルプラットフォームが次々と創出されていることが一つの要因と考えられます
- 一方、我が日本のIT環境は、2018年経済産業省の「2025年の崖」として警告されているように、2025年から年間で現在の約3倍、約12兆円もの経済損失が発生すると予測されています。
なかでも、老朽化やブラックボックス化している基幹（レガシーシステム）の刷新や古い技術を扱えるIT人材の不足や高い運用・保守コストからの脱却は喫緊の課題となっております
- このような状況の中、すべての日本企業はデジタル企業になるべく、テクノロジーを活用して新しいビジネスモデルを創出したり、デジタル化されていない業務プロセスの効率を上げることが重要と考えます。
具体的には、新しい時代に、企業がありたい姿を再定義し、保有している資産（データ）を有効活用することができる、IT基盤を整えておくことが重要になります

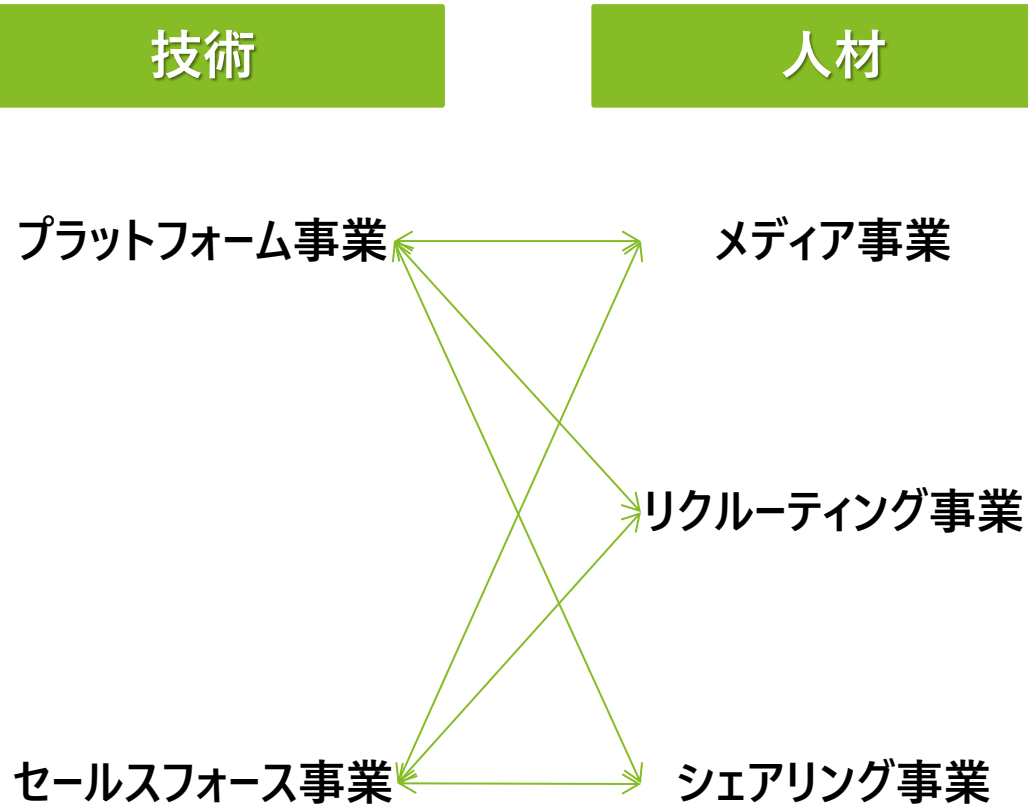
DX実現に向けて（アプローチ）

左記載状況を顧みて、弊社では企業のデジタルトランスフォーメーションの実現に向けて、顧客の変革アプローチにあわせたと支援を実施しております



当社は、人材領域と技術領域の双方に事業基盤を有する強みを活かし、両事業のシナジー創出を通じて、さらなる成長を目指してまいります

事業シナジー



① 社員候補者の連携

- 多様なクラウドソリューションを適切に評価・選定し、提供することや、Salesforceソリューションの導入・活用を支援するには、高度な専門性と経験が求められます。
- メディア事業で運営している「キャリコネ」のDBを使って、プラットフォーム事業、セールスフォース事業の採用につなげています。
- 高スキル人材獲得課題に対してリクルーティング事業と連携することで、最新のDX領域に精通したエンジニアの確保を実現しております。

② スポットエンジニアリソースの連携

- 難しく、専門性の高い技術領域における人材獲得課題に対しては、タイムチケット社のシェアリング事業から人材リソースを調達することで幅広いテクノロジー領域の要件に対応しております。

③ 連携した案件創出

- プラットフォーム事業、セールスフォース事業と連携し、協働でのプロジェクト提案を実施することにより、案件数を拡大しています。
- プラットフォーム事業、セールスフォース事業の取引先の人材ニーズに対して、リクルーティング事業やシェアリング事業で人材を紹介しています。

2. 中期経営計画「GW-VISION2026」と進捗状況

2-1. 中期経営計画「GW-VISION2026」の概要

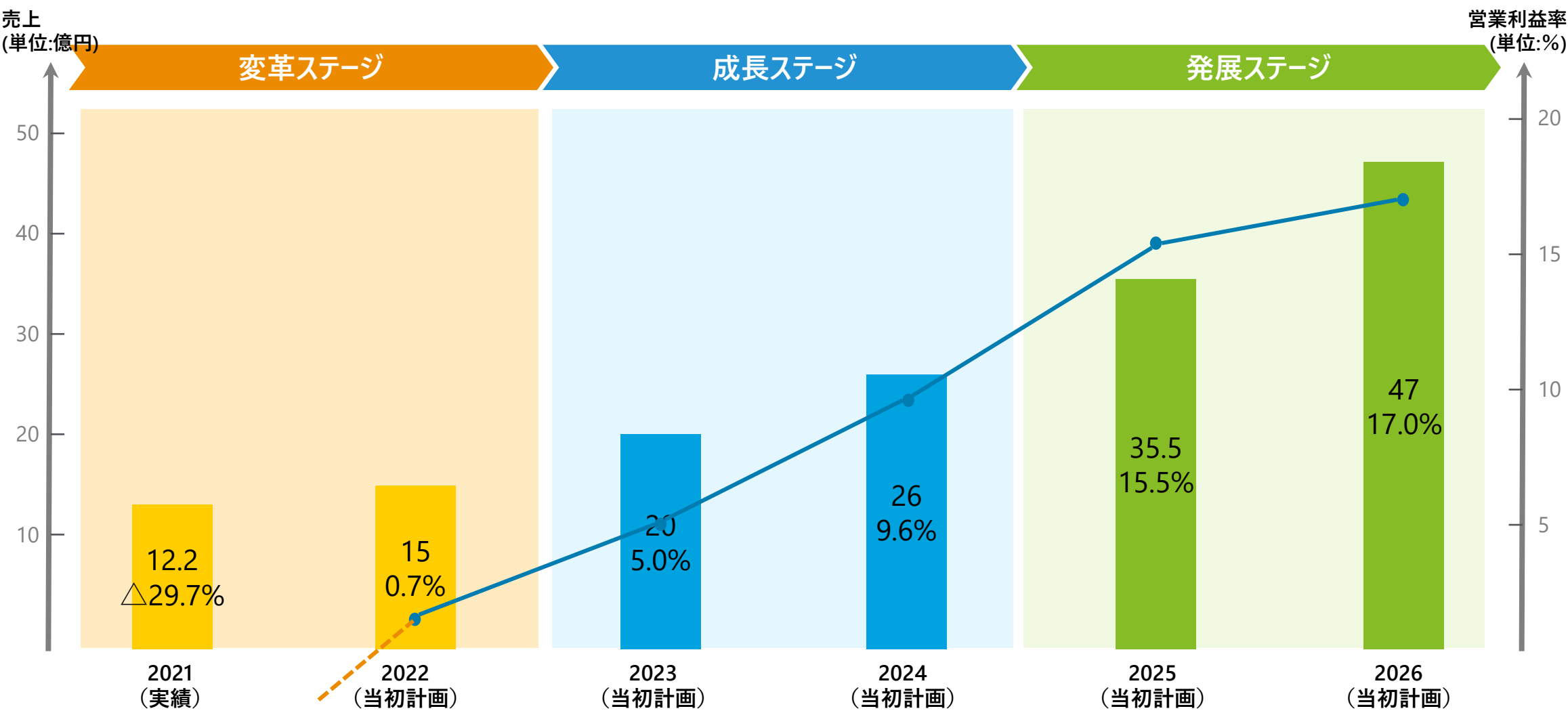
2026年3月期までの5年間を第2創業期の重要ステージとした中期経営計画（GW-VISION2026）に取り組んでいます

GW-VISION2026 基本方針

各事業を安定して成長できる仕組みを構築しつつ、
直近大きく成長が見込める事業領域を注力領域として
急拡大を目指すとともに
グループ全体の収益を最大化する

グローバルウェイ連結売上 47億円、営業利益率17%を2026年3月期における 経営目標に掲げ、事業拡大を推進します

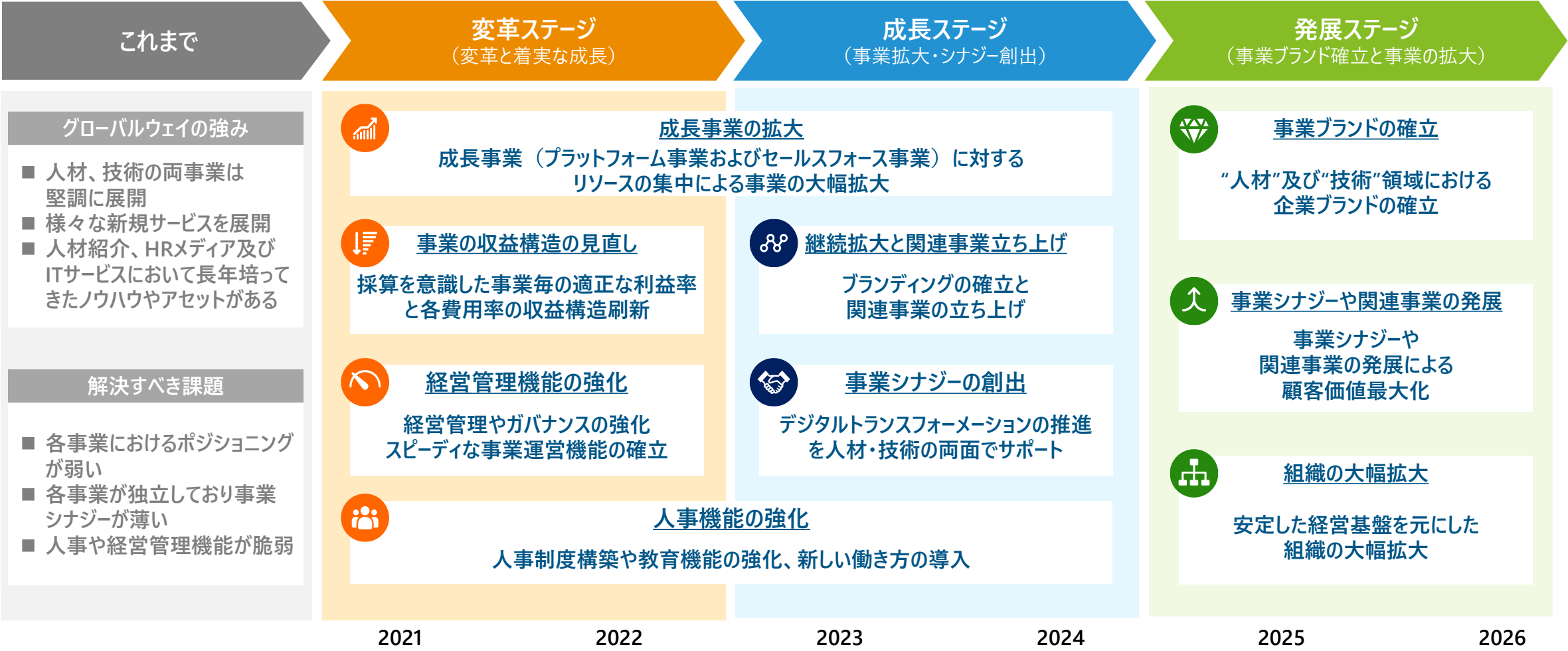
GW-VISION2026 業績目標 (FY2022～FY2026)



※ 当初計画値は、中計策定当初からの計画値となっております

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シナジーの拡大により、事業を発展させるとともに、経営管理や人事機能の強化により力強い成長を目指します

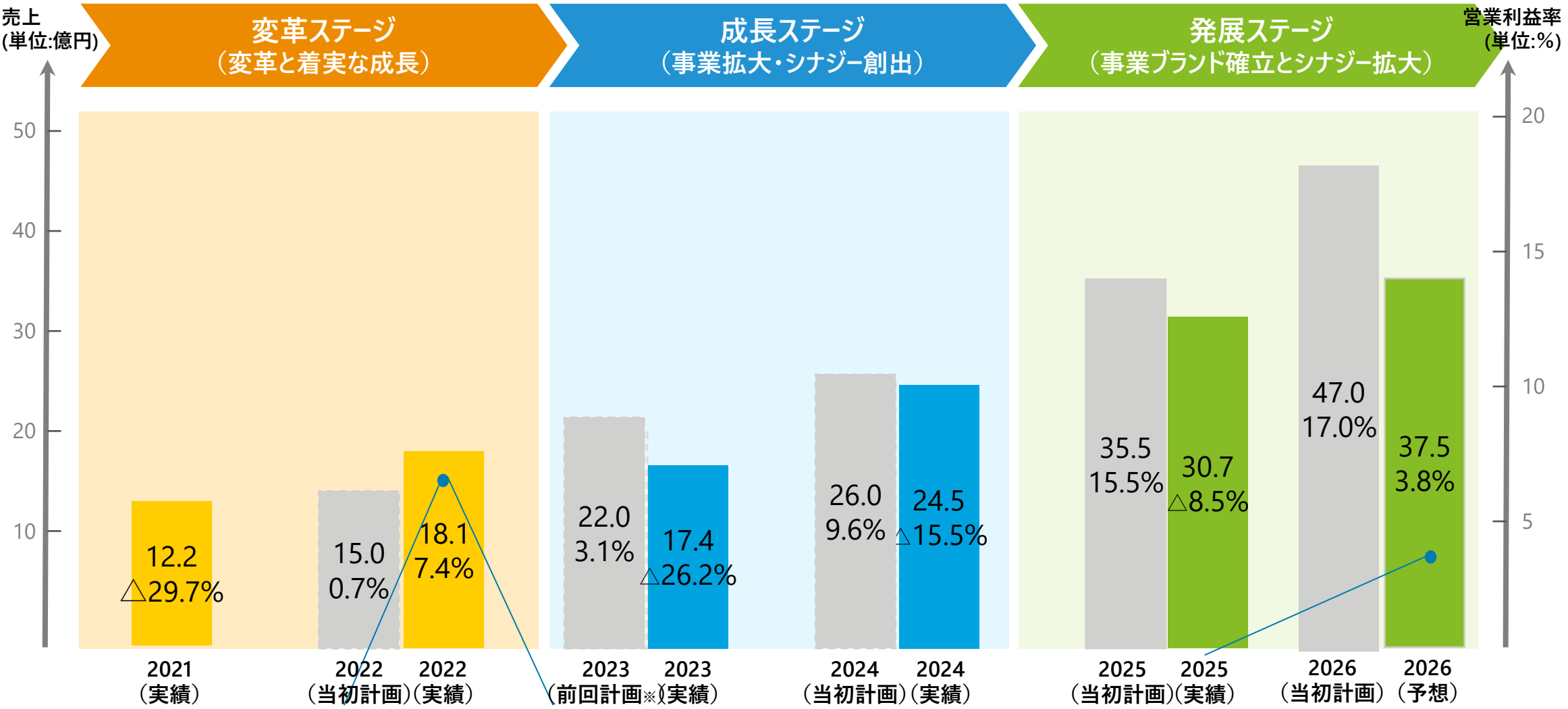
GW-VISION2026 当社が目指す方向性



2-2. 2025年3月期実績と2026年3月期予想

2025年3月期は、P19に記載の要因で当初計画に対して未達。最終年度となる2026年3月期は通年での黒字化を最重要事項として取り組む

業績目標 (FY2022～FY2026)



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、減益となった

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 %

売上高

3,071
百万円

開発プロジェクトなど
収支悪化に伴い減益

営業利益

△261
百万円

前期比

△167 百万円

期初年間予算

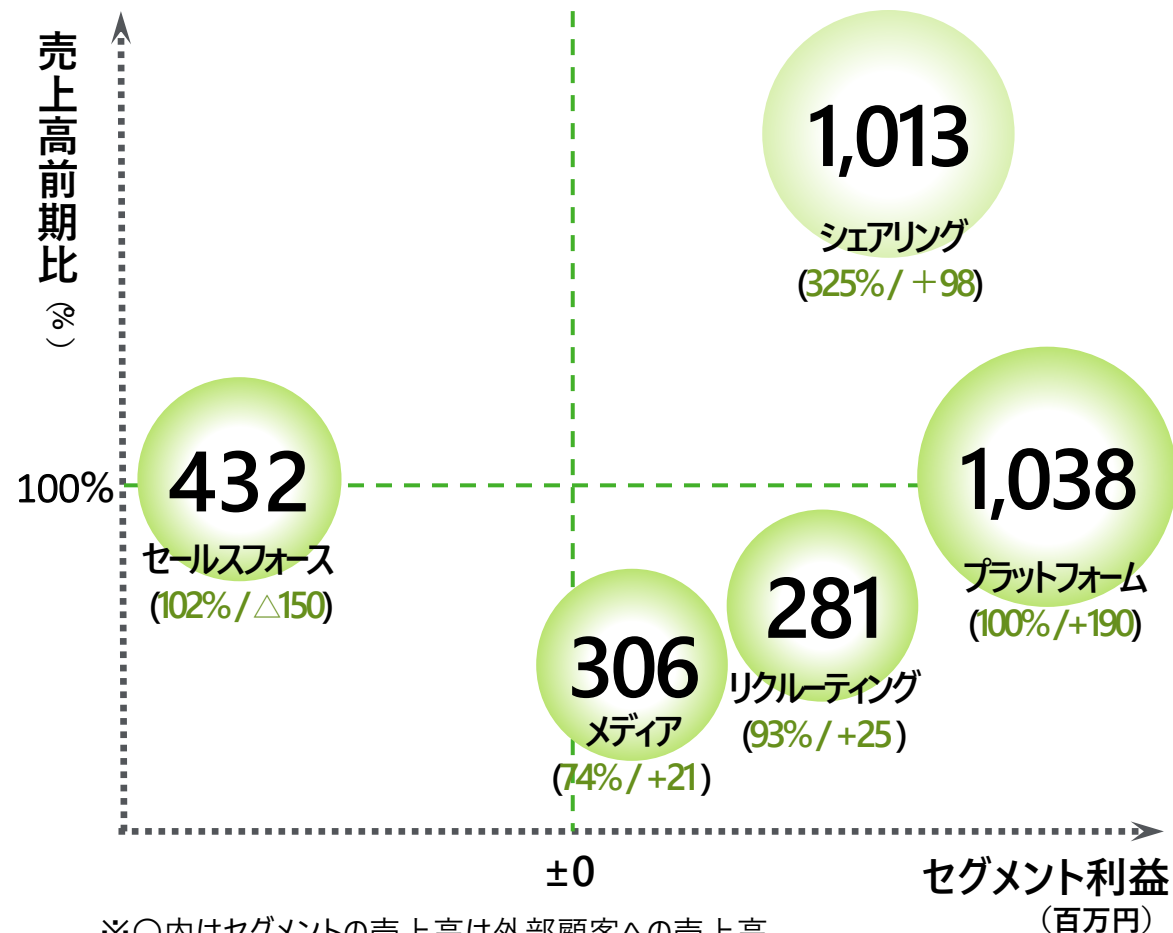
△93 百万円

※期初予算とは、年度当初業績目標値であり、中計策定数値とは異なります

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)

業績概要



※○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

各セグメントの業績の概要は以下のとおりになります。

- 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

最終年度となる2026年3月期は、今後の成長を見据えたプロジェクト収支管理やクライアント管理の基盤整備に注力 あわせて、子会社においては成長領域への取り組みを強化

2026年3月期の業績予想

売上高	3,750百万円
営業利益	142百万円
経常利益	141百万円
親会社株主に 帰属する当期純利益	54百万円

主な取り組み

- グローバルウェイは、2025年3月期に明らかとなった課題（P19参照）への対応を着実に進めながら、売上の拡大と営業利益の黒字化を目指します。
 - ・ プラットフォーム事業は、体制整備も進み、引き続き堅調に推移。海外のクライアントの開拓を行い、販売先を増やしていく
 - ・ セールスフォース事業は、プロジェクト収支管理の改善を行いながら、ITコンサルティングなど新サービスの提供を開始
 - ・ メディア事業は、販売推進体制の継続的な向上と、送客の強化により、収益の積み上げを狙う
 - ・ リクルーティング事業は、キャリアコンサルタントを組織化し、ナレッジの共有や収益管理を通じて、成約数を積上げる
- タイムチケットは、前年度成長した新事業に注力
 - ・ シェアリング事業は、TikTok Live代理店やコンサルティングなどの成長領域の取り組みを強化

3. 各事業の概要と成長戦略

3-1. プラットフォーム事業

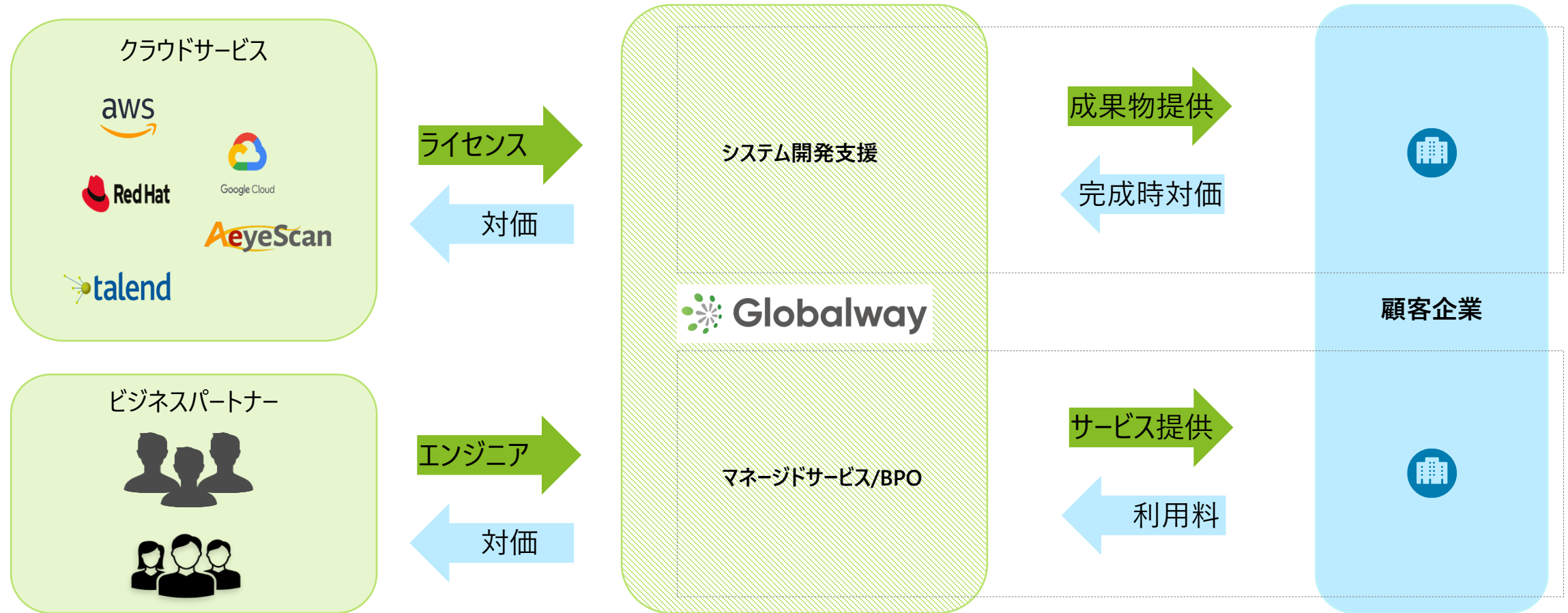
SoRとSoEをシームレスに連携することができる新たなプラットフォームを 「①プラットフォーム構築支援」と「②マネージドサービス」として提供しています

サービス概要(DXに必要な新たなプラットフォームを提供)



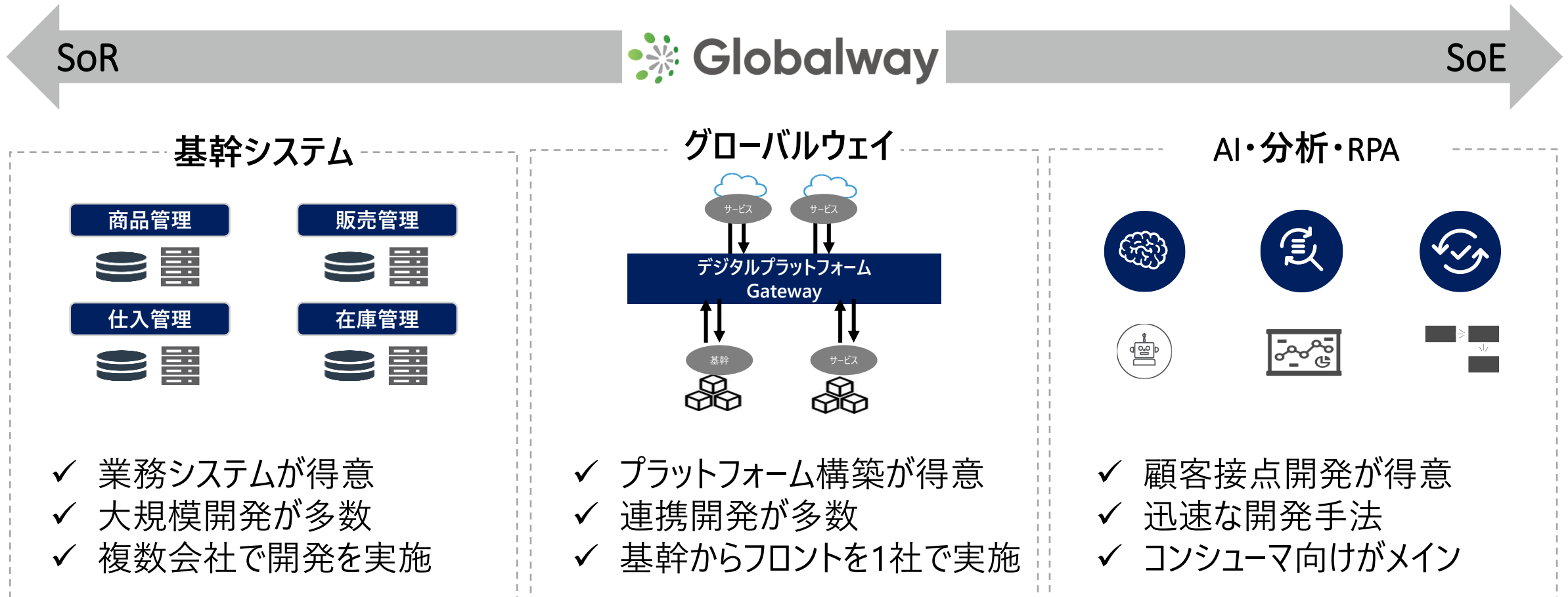
ビジネスパートナーや最適な各種クラウドサービスと連携し、当社の付加価値を組み合わせたシステム開発支援やマネージドサービスを提供しています

事業モデル



お客様が保有するシステム分類の特性を考慮し、SoRとSoEをシームレスに連携するためのテクノロジースキルを兼ね備えているユニークな会社です

競合環境について



クラウドを活用した大規模連携基盤構築に豊富な経験を有しております
さらに、バックエンドからフロントエンドに至るまで、システム開発全般の支援にも対応可能です

競争優位性① 主な実績

分類	タイトル	ご支援内容	利用技術
通信事業会社様	カスタマーポータルとAPI基盤の構築	✓ 回線契約ユーザー向けのカスタマーポータルの構築 ✓ 契約情報やチケット情報などの表示更新に関するバックエンドシステムと連携のためのAPI基盤の構築	Python Talend (ETL+ESB)
健康機器メーカー様	健康データサービスAPI基盤の構築	✓ ユーザーの測定データ（バイタルデータ）をデータレイクに蓄積し蓄積したデータを配信・提供できるAPI連携基盤を構築 ✓ 配信・提供先サードパーティ向けに、ポータルを構築しユーザー管理を実施	Talend(API) AWS Python
個別指導塾様	請求入金管理連携システムの構築	✓ AS400やSybaseで構築されていた請求・入金管理システムのリプレイス案件 ✓ 見積、契約、月締め、仕分け、請求、入金までの一連の業務を構築 ✓ マネタイズ（クレジット、振込、コンビニ等）関連の連携システムも構築	Salesforce(API) Talend(ETL)
通信事業会社様	トラフィック収集基盤の構築	✓ 顧客契約中の回線のトラフィック情報をカスタマーポータルで確認できるレポートシステムの構築 ✓ トラフィック情報を取得する基盤の構築 ✓ 収集したデータをポータル画面にグラフ描画して表示	Java Talend(ETL) SpringBoot
製造会社様	MuleSoft API連携基盤構築	✓ 社内やグループ企業で共通的に利用するMuleSoft連携基盤を構築 ✓ SAP連携やAS400連携、Salesforce連携などレガシーからモダンなシステムをつなぐためのAPI連携基盤を構築	MuleSoft
通信事業会社様	営業データ分析基盤の構築	✓ 顧客情報及び、営業支援システムの活動履歴情報を活用した法人営業担当の行動分析基盤の構築 ✓ 各種システムからデータを収集してビッグデータへ蓄積し、蓄積データを加工して各ユーザーにデータを提供	salesforce Talend(ETL) Hadoop

様々なお客様のニーズに応じて、幅広いテクノロジーの中から最適なアーキテクチャを選定する
高度な技術的判断力を有しており、プラットフォーム開発を的確に推進することが可能です

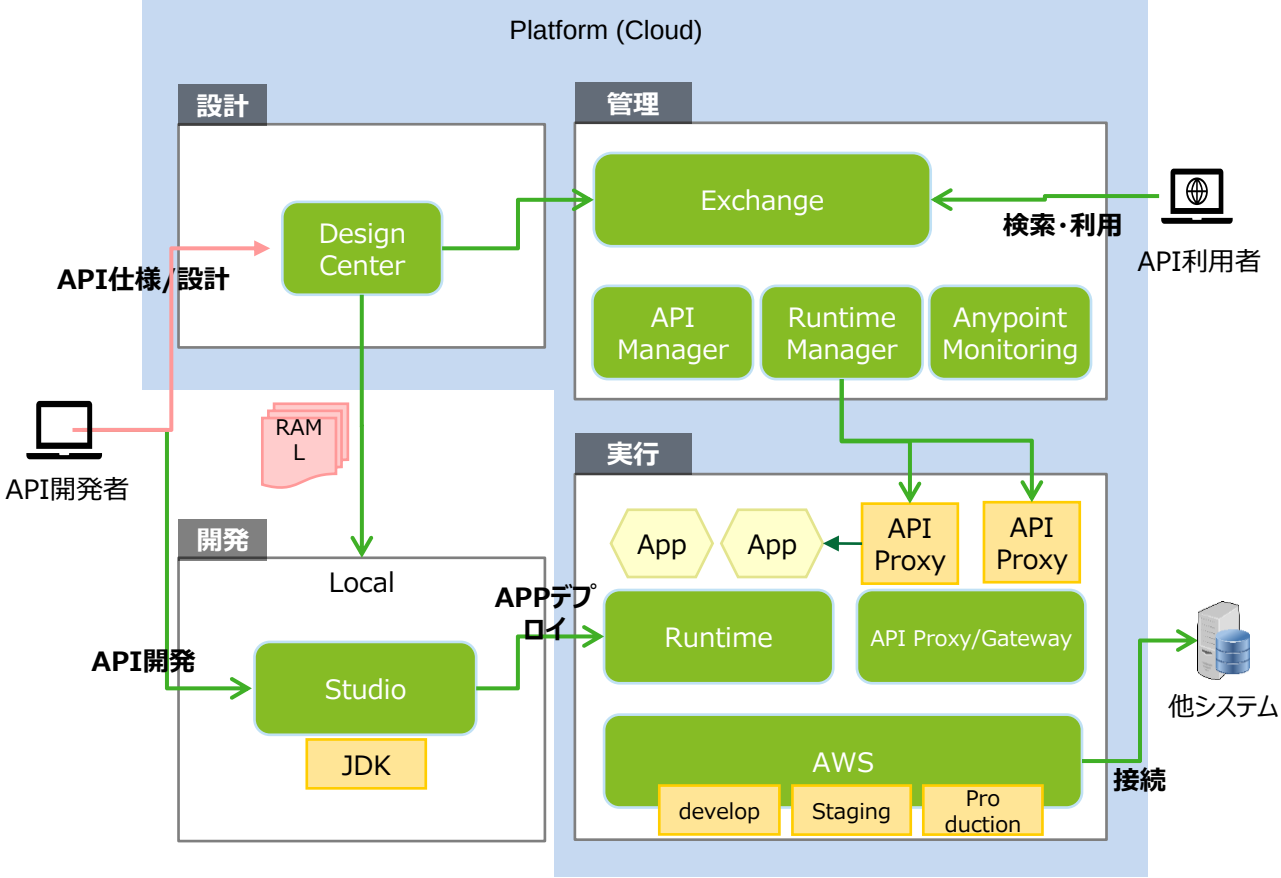
競争優位性② 確かな目利き力

----- テクノロジー -----

既存IT資産の把握 × 新しいテクノロジーの選択



目利き力

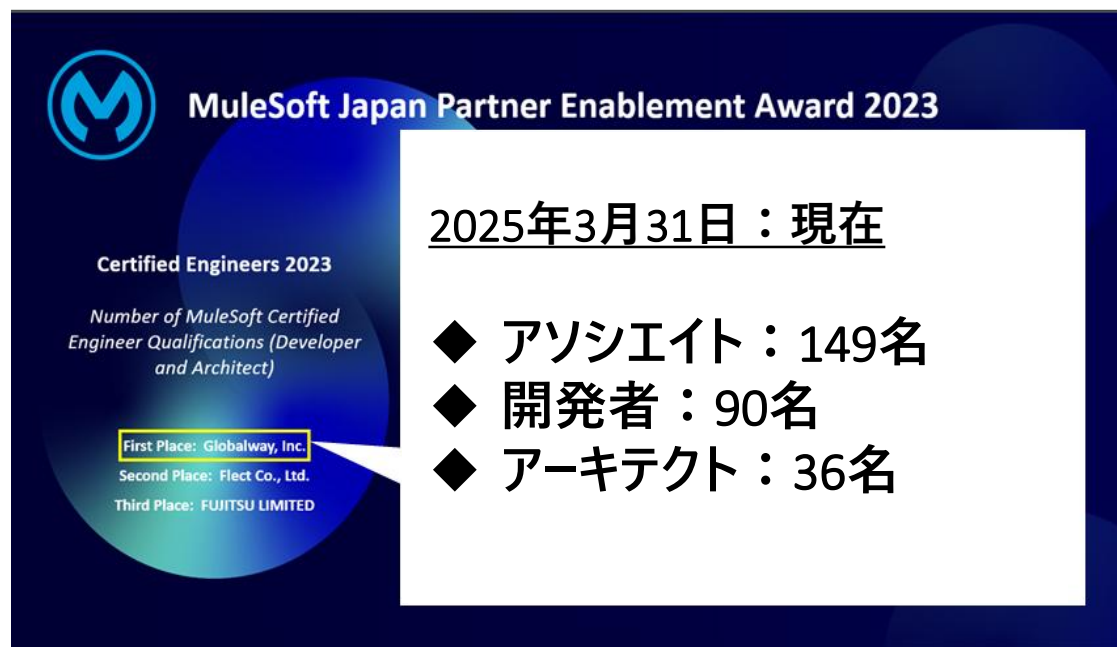


日本国内にとどまらず海外でのビジネス展開も並行して進めることで、更なる事業拡大を目指しております また、開発ガイド本を出版するなど、最先端技術のリードにも取り組んでおります

競争優位性③

※

MuleSoft試験資格取得数が3年連続国内No.1に



日本初のMuleSoft関連書籍を出版

MuleSoft による API システム連携を学べる唯一の書き下ろし解説書！

Globalway

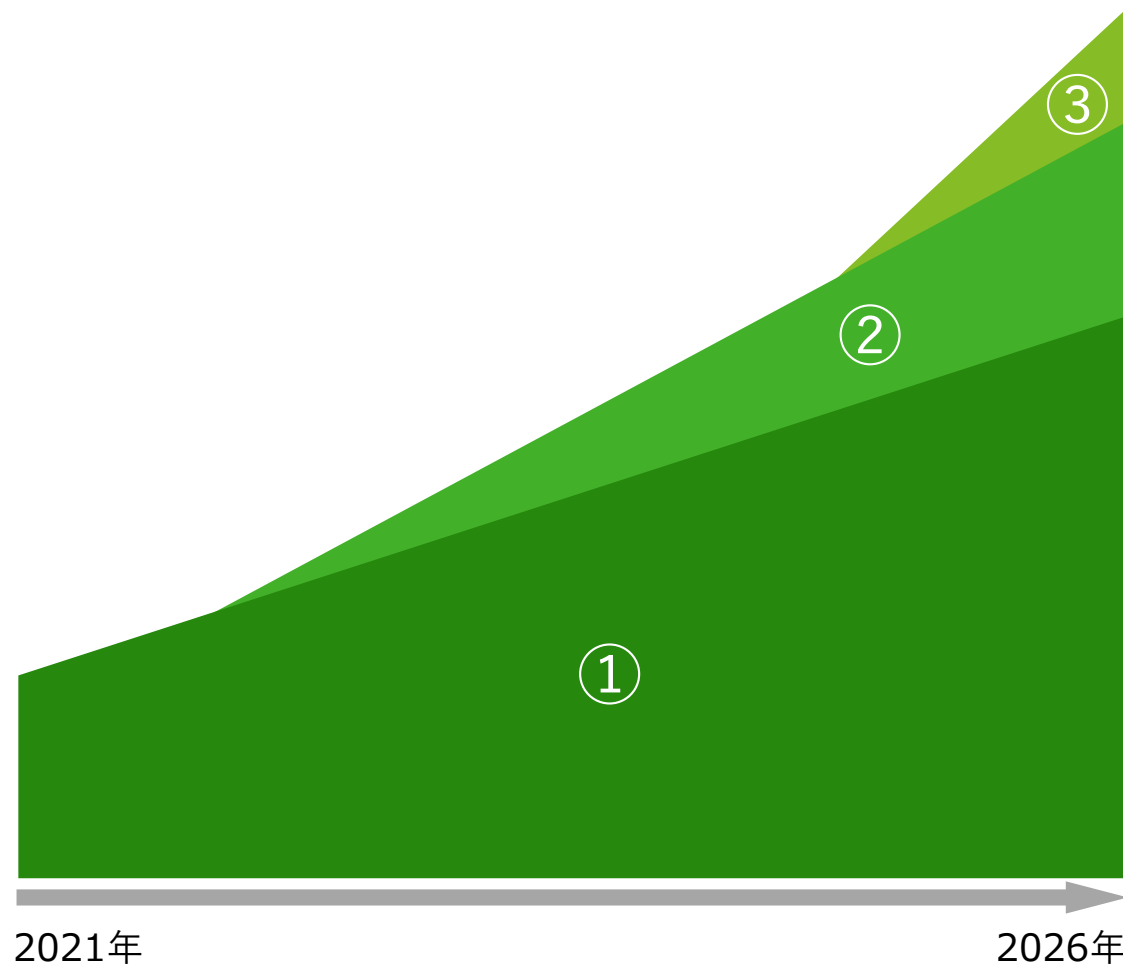
2023年6月21日発売

実務で通用する情報を幅広く解説！
MuleSoft での開発を体験可能な必携テキストです

日本でのビジネス拡大を加速しつつ、並行して海外における関連ビジネスを展開へ

リクルーティング事業と連携しエンジニアを安定的に確保、堅調な売上拡大を図ります マネージドサービスやBPOビジネスも立ち上げ、将来的な事業の柱化を視野に入れています

中期成長戦略



③BPOビジネスの立ち上げ

- クライアントが本業に専念できるようにBPO(ビジネスプロセスアウトソーシング)サービスを立ち上げ事業拡大の柱としていきます

進捗

- FY2025に教育関連1サービスをリリース。今後はサービスの拡充することで売上拡大を目指します。

②マネージドサービスの拡大

- IoT基盤や、開発基盤に加えて、データ分析基盤や、データ提供基盤など提供するマネージドサービスの種別を増加させ、事業拡大を目指します

進捗

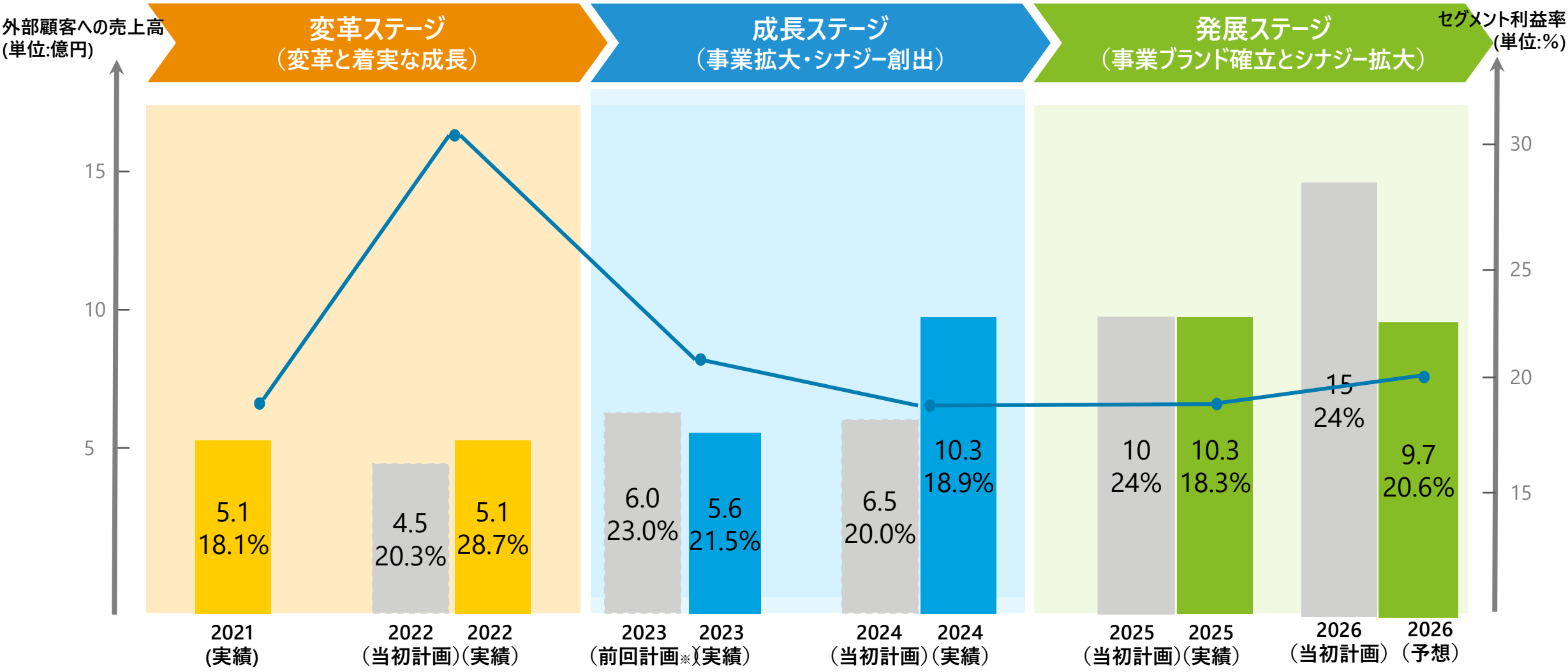
- FY2024に4サービスをリリース。今後はサービスのバージョンアップ(高度化)をし売上拡大を目指します。

①受託開発の継続拡大

- 開発受託案件の継続的な拡大を実施し売上拡大を目指します
- 社内人材関連事業部と連携し、エンジニアの要員採用を推し進め順調に売上拡大を目指します

持続可能な成長をしていくために、プラットフォーム事業売上 9.7億円、営業利益率 20.6% を 2026年3月期における現実的な目標に掲げ事業を推進します

【プラットフォーム事業】業績目標 (FY2022～FY2026)



事業組織のさらなる拡大を図るため、FY2026を成果の最大化に向けた仕組みを拡充する
年度と位置付け、事業を推進してまいります

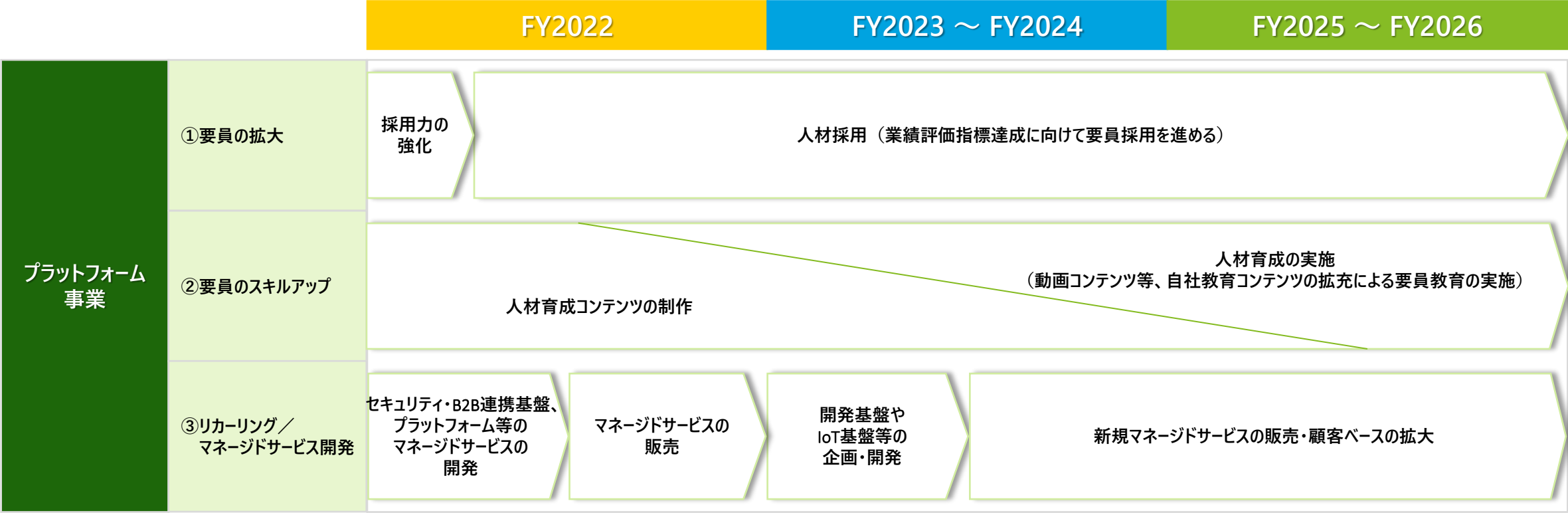
【プラットフォーム事業】業績評価指標と進捗状況

業績評価指標		FY2021 実績	FY2022 当初計画 実績		FY2023 前回計画(2022/6/20) 実績		FY2024 当初計画 実績		FY2025 当初計画 実績		FY2026 当初計画 予想	
✓ 売上 = 案件単価 x 案件数 ✓ 単価、数を増加させるためには従業員数の増加が重要 ✓ 利益を確保するためにはプロジェクト管理が重要	外部顧客への売上高 (百万円)	511	454	516	600	562	650	1,036	1,000	1,038	1,500	970
	セグメント利益 (百万円)	92 (18.1%)	92 (20.3%)	148 (28.7%)	138 (23.0%)	121 (21.5%)	130 (20.0%)	195 (18.9%)	240 (24.0%)	190 (18.3%)	360 (24.0%)	200 (20.6%)
	従業員※ (人)	25	22	21	30	36	31	52(2)	45	57	67	57
進捗状況		・ 案件受注が進み、その影響で売上・セグメント利益が伸長。 ・ 従業員数の計画超過を達成。 ・ FY2022期初にプラットフォーム事業からセールスフォース事業を分離。		・ 新卒・中途採用などケイパビリティが拡大。 ・ DXのプラットフォームやアプリケーション開発を中心に堅調に推移するも、新規案件の積み上げが遅れ。 ・ これらにより前回計画を下回った。		・ 採用強化によりケイパビリティ拡大。 ・ MuleSoft取扱いをセールスフォース事業から移管。教育やマーケティング強化をとおして収益拡大。 ・ これらにより当初計画を上回った。		・ 採用強化の継続により人数を拡大。 ・ Muleソフト新規案件獲得を獲得するも、チーム立ち上げが遅れ。 ・ これらにより売上高は当初計画を上回り、利益は下回った。		・ エンジニアの育成を行い、ケイパビリティ拡大を図る。 ・ 各事業ごとに品質を高め利益化できる仕組の高度化を図る。 ・ これらにより売上利益は当初計画を下回るが、着実に収益化できる仕組みを構築する		

※ () 内は外数で臨時雇用者数

事業毎に各種施策を展開することにより、事業拡大を目指します

【プラットフォーム事業】マイルストーン



- FY2022より、人材採用に関する投資および採用費用を拡大したことで、採用人数と受注件数の増加につながっています。FY2026以降は、内部人材の育成体制を強化し、エンジニアの単価および品質の向上を図る考えです。あわせて、海外案件への対応を含め、事業のすそ野を広げていく計画です。
- 継続収益を期待できるリカーリング（ソリューション提供報酬）やマネージドサービス開発（保守運用サービス）の各サービスを開発・拡大を目指しております。開発後の安定した収入の確保、また、顧客との継続的な接点を通じて、新規開発・追加開発等の需要を取り込み、それに対応可能な人材を継続的に育成することで収益拡大を図ってまいります。
- 提出日現在、開発基盤やIoT基盤等の企画・開発は完了しており、マイルストーンは堅調に進んでおります。

3-2. セールスフォース事業

Salesforceソリューションを最大限に活用し、当社のデリバリーの特徴と組み合わせることで、新たな顧客体験および従業員体験の創出を支援しています

サービス概要（Salesforceソリューションの構築支援を提供）

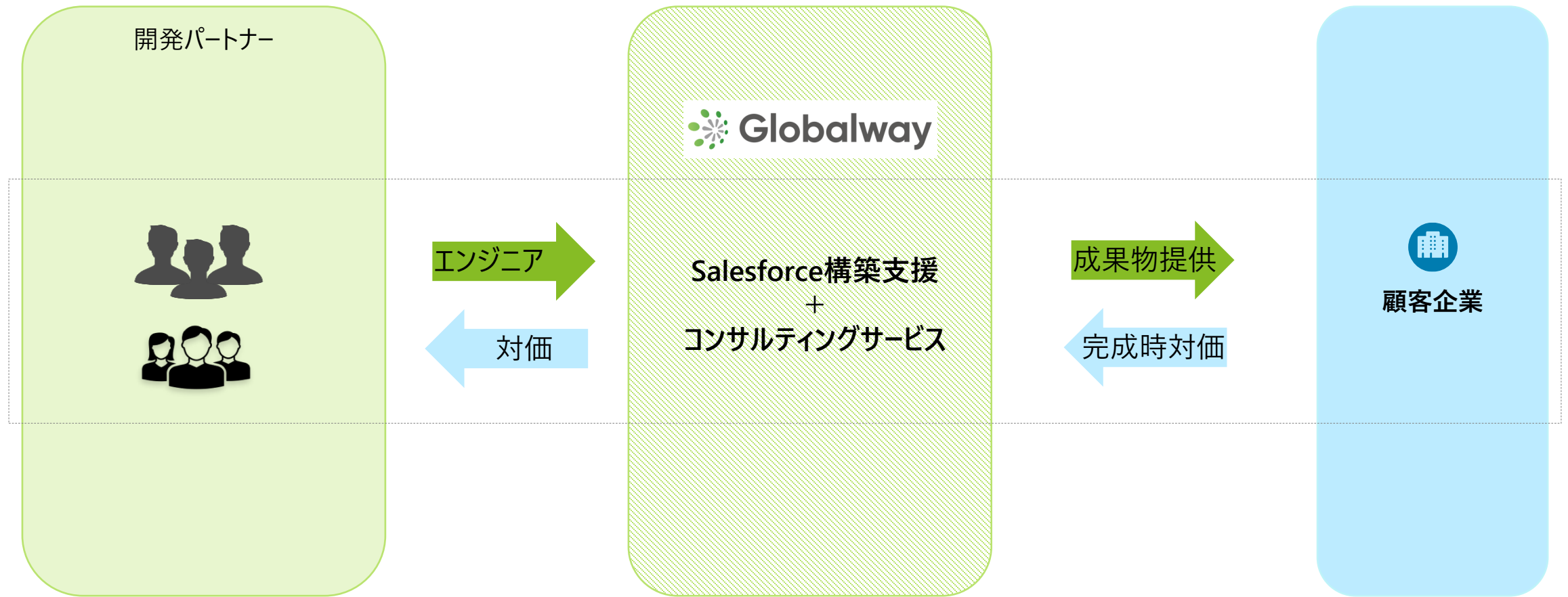


- 当社デリバリーの特徴 -

技術知見	技術知見を持った人材によるサービス提供 • Salesforceやクラウドソリューションに関する専門性の提供 • 他ソリューション（基幹系システムや分析系システム等）に関する知見に基づく専門性の提供 • 業界・業種及び各種業務に関する専門性の提供
生産性	標準機能やアセットに基づく高い生産性の提供 • Salesforce標準機能や当社アセット等の活用できるものを最大限活用し、できるだけ作らない工夫を実施。
体験型推進	体験型開発に必要な経験・ノウハウの提供 • アジャイル開発経験者の専門的知見・専門ケイパビリティの提供 • UI/UXデザイナーによる専門的知見の提供

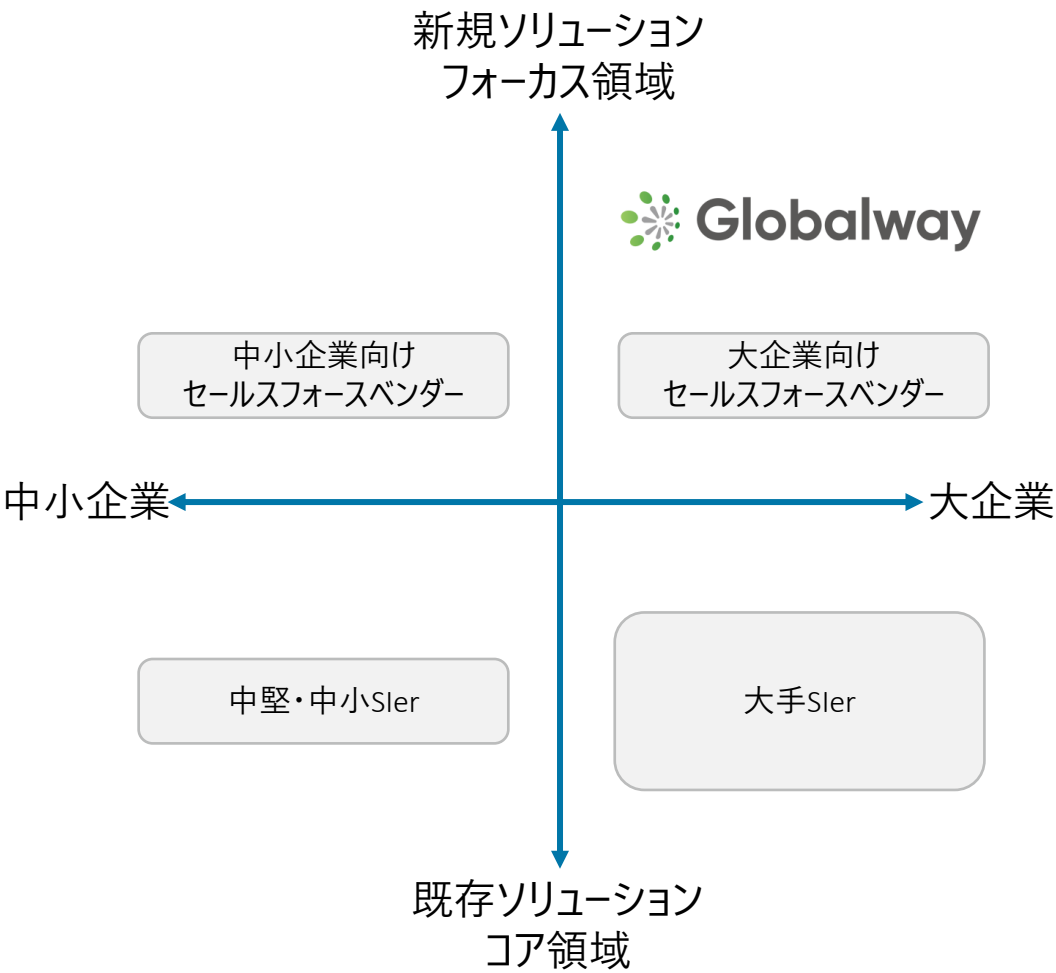
最適なSalesforceソリューションを選定し、開発パートナーと連携のうえ、当社の付加価値を組み合わせたSalesforce構築支援をご提供しております

事業モデル



新規ソリューション領域に対して、独自のパッケージをご提供できるユニークな会社です
また連携リーディングカンパニーとして、MuleSoftの導入支援を推進しております

競合環境について



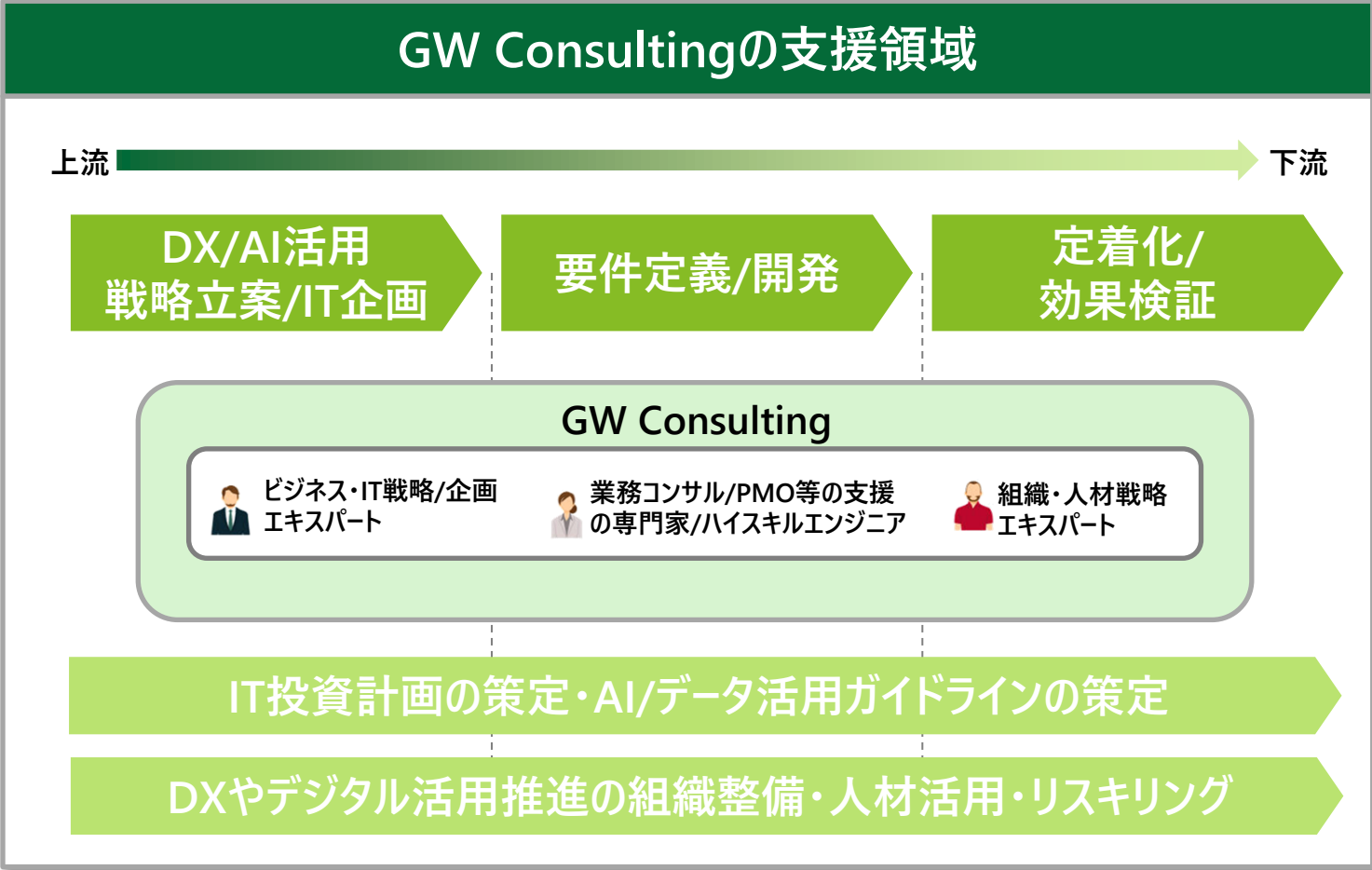
ユニークな価値を提供

新規領域に対する取り組みを強化

- 導入実績により得られた知見を活かし、
当社独自のパッケージを提供
 - 「Sales Cloud ファーストスタート」
 - 「Service Cloud ファーストスタート」
 - 「Salesforce セキュリティ診断」

当社のコアキャパビリティである“人材”と“技術”を軸として、様々な業種・業界クライアントに対してAIやデジタル活用推進を中心としたコンサルティングサービスを展開します

GW Consulting について



B2BコマースやExperienceCloudを利用したフロントエンドの導入から、ServiceCloudやFSLの導入まで、様々な顧客接点強化に対するSalesforce導入の実績を有しております

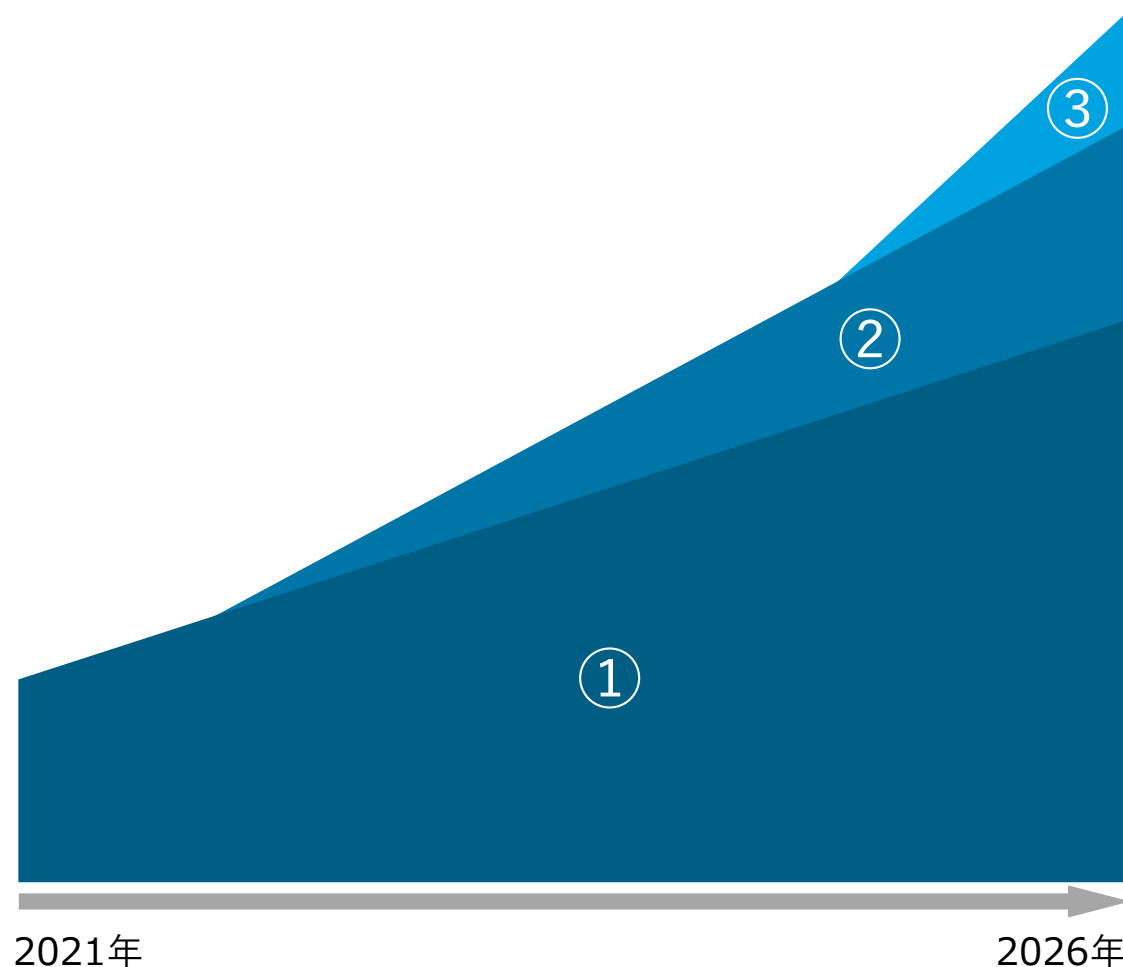
競争優位性

主な実績

分類	タイトル	ご支援内容	利用技術
電力販売部様	CRMシステムの構築	✓ 顧客対応情報がタイムリーに共有できていない、コミュニケーション手段が台帳、メールなど散在していた課題をSalesforceのServiceCloud上で統合管理するCRMシステムを構築 ✓ 基幹システムとの連携をPowerCenter（Informatica）にて構築	Salesforce Informatica
精密機器メーカー様	コンタクトセンター支援システムの構築	✓ 各チャネルごとに個別システムで構築されていたコンタクトセンター業務を、Salesforce上で統合管理出来るシステムをServiceCloudを利用して構築 - 標準機能を活用した拡張性のある仕組みであり、マルチチャネル（電話、メール、チャット、Web）対応	Salesforce
電子機器メーカー	コールセンター及びフィールドサービス支援システムの構築	✓ 電子機器に関する問い合わせや故障受付等をコールセンターで受け付けるシステムをServiceCloudを利用して構築 ✓ 修理担当者のアサインや派遣、作業管理をFSLを利用して構築	Salesforce Talend
電力会社様	AIを活用したコンタクトセンター構築支援の要件定義	✓ 既存システムを刷新する新コンタクトセンター構築の要件定義支援を実施 ✓ 自律型のAIを業務に組み込めるかモックを使って実機検証 ✓ CTIや外部システムとの連携も実施	Salesforce
精密機器メーカー様	営業支援プラットフォームの開発	✓ 顧客情報を中心とした社内情報共有システム及び営業支援機能（研究開発、見積、営業活動支援等）の構築 ✓ バックエンドシステム12システムとの連携（BaaN、CSシステム等）	Salesforce webMethods
製造メーカー様	CPQ機能開発	✓ 大型機械を扱うメーカー様の見積業務を効率化するためCPQ機能を開発 ✓ 計算方法の複雑な高難易度案件を生成AIを活用した開発手法によって短期間で実現	Salesforce

リクルーティング事業との連携によりエンジニアを確保し、堅調な売上拡大を目指します またパッケージビジネスやアセットビジネスの立ち上げに取り組み、今後事業の柱としていきます

中期成長戦略



③アセットビジネスの立ち上げ

- 受託開発やパッケージビジネスで提供時に開発した各種部品をアセット化し販売することで事業の柱として成長させていきます

FY2026の見通し

- アセットビジネスのプランニングを開始。

②パッケージビジネスの立ち上げ

- B2Bコマース+やManufacturing Cloud+をパッケージ化しビジネスの柱として提供し売上拡大を目指します

FY2025の進捗

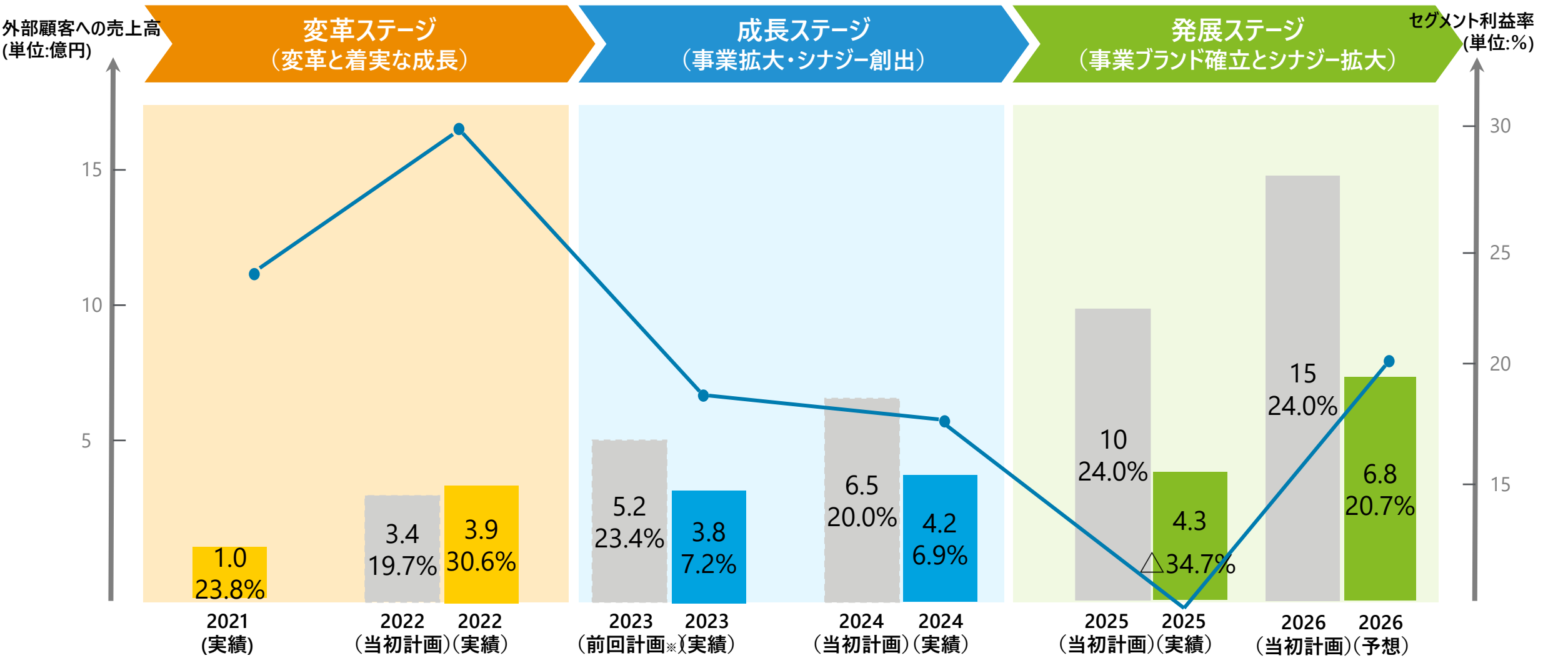
- ファストスタートやセキュリティ診断をパッケージ化しサービスイン

①受託開発の継続拡大

- 開発受託案件の継続的な拡大を実施し売上拡大を目指します
- 社内人材関連事業部と連携し、エンジニアの要員採用を推し進め順調に売上拡大を目指します

セールスフォース事業は当初の業績目標との乖離はありますが、売上6.8億円を目指し、安定して利益を確保できる体制を目指します

【セールスフォース事業】業績目標（FY2022～FY2026）



セールスフォース事業における成長ステージでは、利益の確保を優先しつつ 新規ソリューションやコンサルティングサービスにより拡大を図ります

【セールスフォース事業】業績評価指標と進捗状況

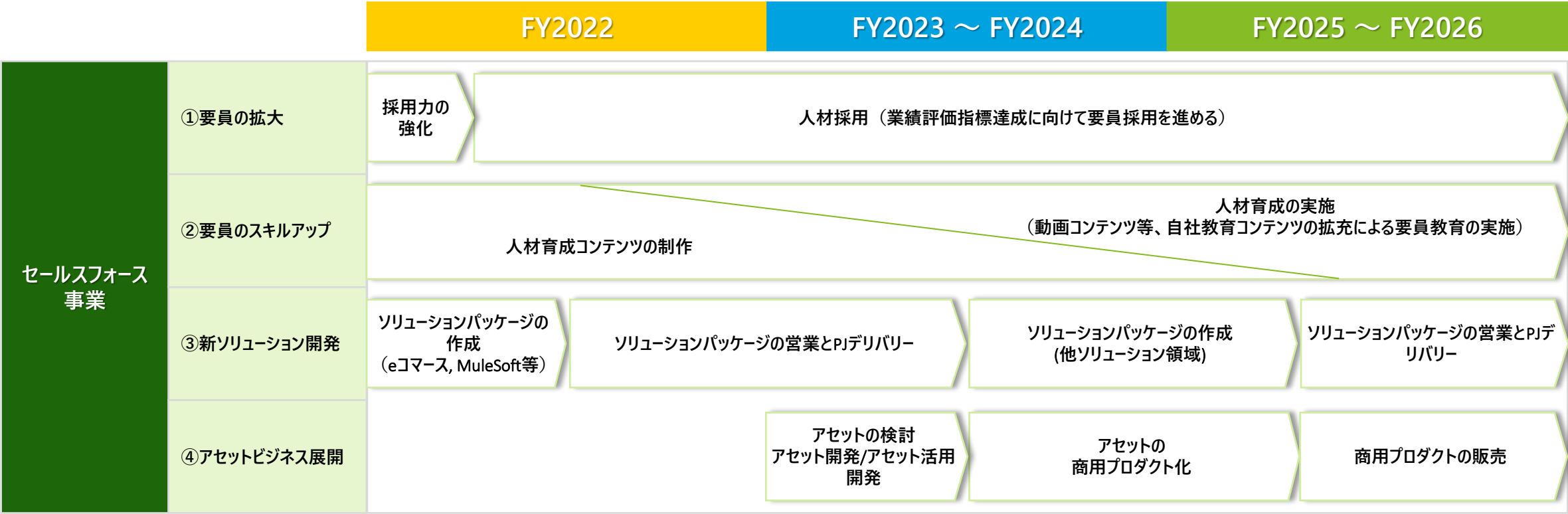
業績評価指標		FY2021 実績	FY2022 当初計画 実績		FY2023 前回計画(2022/6/20) 実績		FY2024 当初計画 実績		FY2025 当初計画 実績		FY2026 当初計画 予想	
✓ 売上 = 案件単価 x 案件数 ✓ 単価、数を増加させるためには従業員数の増加が重要 ✓ 利益を確保するためにはプロジェクト管理が重要	外部顧客への売上高 (百万円)	109	346	395	520	388	650	423	1,000	432	1,500	685
	セグメント利益 (百万円)	26 (23.8%)	68 (19.7%)	121 (30.6%)	122 (23.4%)	27 (7.2%)	130 (20.0%)	29 (6.9%)	240 (24.0%)	△150 (△34.7%)	360 (24.0%)	142 (20.7%)
	従業員※ (人)	注	17	19	30	13	31	17(5)	45	23	67	23
進捗状況		・ 案件受注が進み、その影響で売上・事業部利益で計画超過、但し採用時期の関係で従業員数は未達。		・ 納品した一部のシステムの不具合対応で採算悪化。 ・ それにより、新規案件の積み上げが遅れ。 ・ プラットフォーム事業への異動などで従業員数減。 ・ これらにより前回計画を下回った。		・ 不具合対応の収束や営業強化の一方、収益管理に課題。 ・ Muleソフトをプラットフォーム事業に移管。 ・ 異動などあり従業員数は当初計画より減少。 ・ これらにより当初計画を下回った。		・ 収支管理をの改善は途上 ・ 管理職を中心に体制構築を図り、営業を強化。 ・ 複数の新規ソリューションを立ち上げ、リリースした ・ エンジニア採用は事業状況を鑑み抑制		・ 安定したプロジェクト運営に注力し利益の確保を優先する ・ 前年度に開発したソリューションの案件拡大 ・ コンサルティングサービスの立ち上げによる上流へのサービスの拡大をめざす		

注 FY2022期初にプラットフォーム事業からセールスフォース事業が独立したため、FY2021の従業員数は記載しておりません。

※ () 内は外数で臨時雇用者数

事業毎に各種施策を展開することにより、事業拡大を目指します

【セールスフォース事業】マイルストーン



- Salesforceの導入を中心に、コンサルティングサービスなどサービスの提供領域を広げていく方針であり、それに伴い必要なスキルを持った人材の採用を進めていきます。
- 安定したプロジェクト運営により利益を確保することを優先し、当期は適正な人員配置を行い、体制を強化してまいります。

3-3. メディア事業

口コミサイトの「キャリアコネ」をはじめとした複数のメディア運営を通して、人材紹介事業者への集客支援を行っております。また、候補者資産を活用した採用代行も展開しております

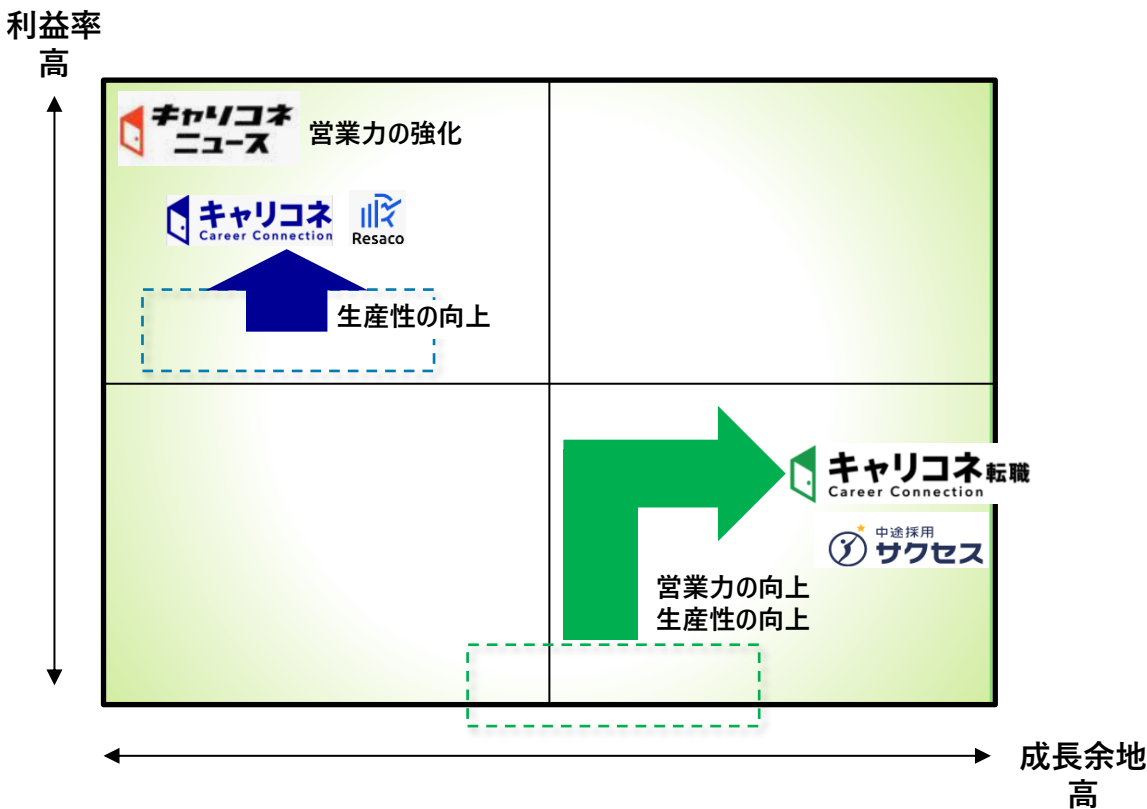
事業概要とビジネスモデル



既存のメディアは基本施策の徹底で収益を継続拡大させます。一方、新たなクライアントへ価値提供する「価値転換モデル」を構築し、拡大成長を目指します

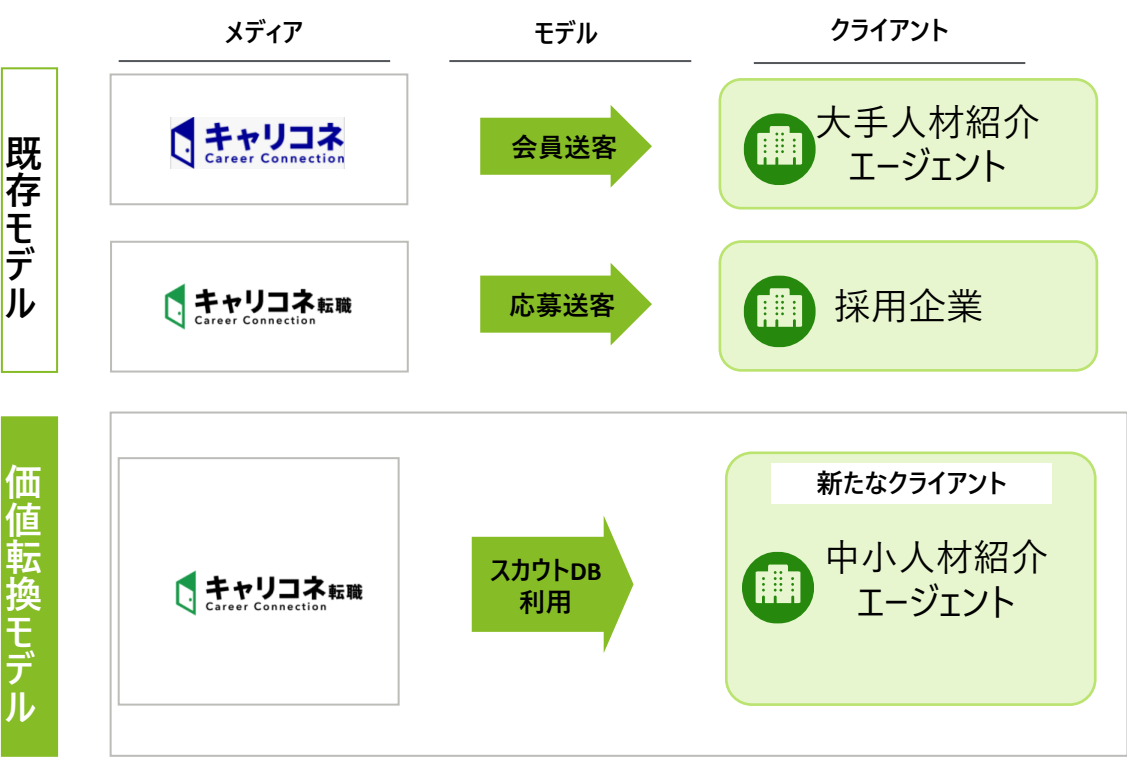
既存モデルの成長戦略

- ✓ 既存モデルの各メディアの運営はそれぞれ単体で「営業力の強化」や「生産性の向上」を中心とした、基本施策で収益性の継続拡大を図る



価値転換モデルの構築による成長戦略

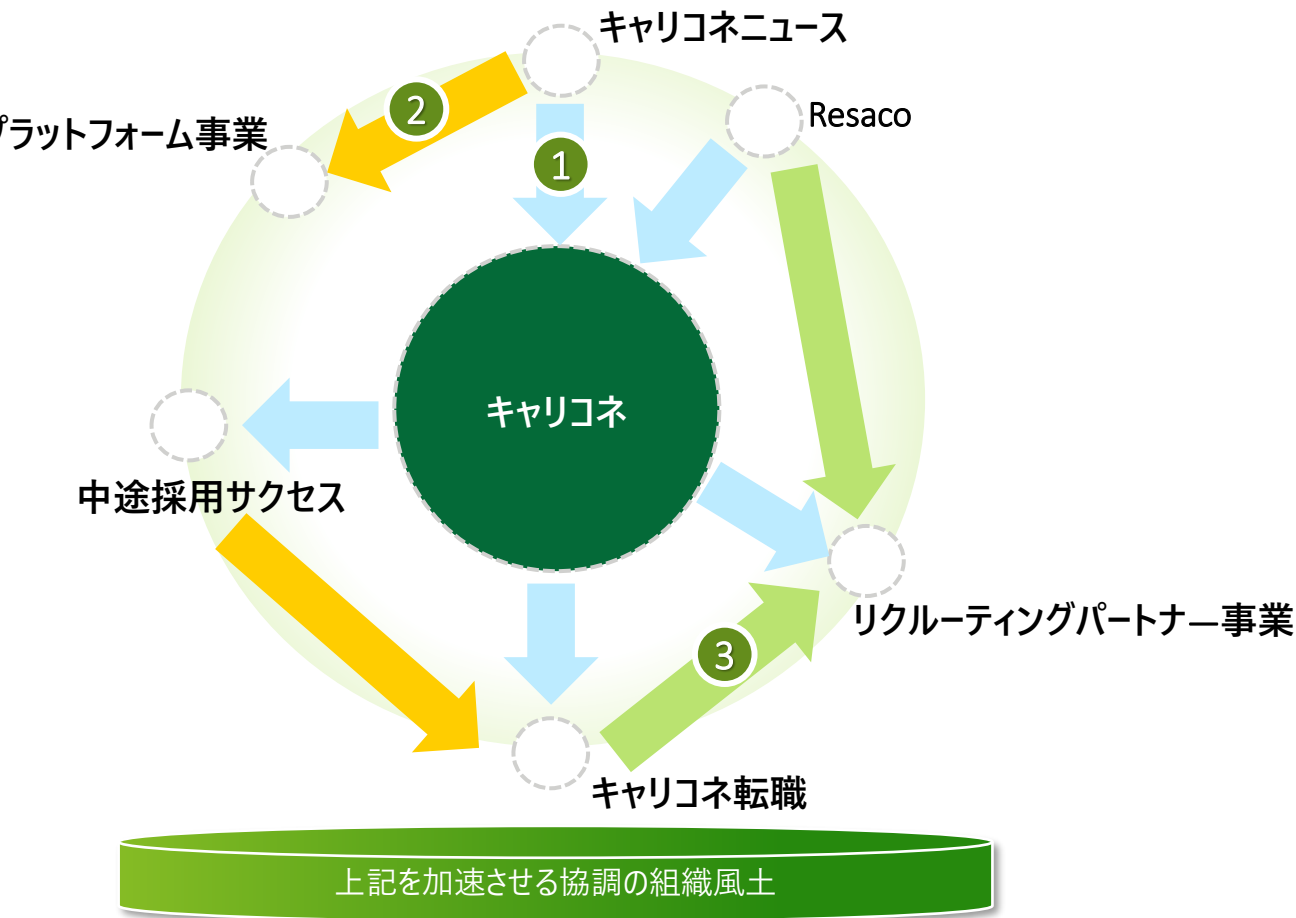
- ✓ メディアの機能・サービスを新たなクライアントに価値提供する
- ✓ 価値提供の手段としてはメディア単体または組み合わせで提供を図る



各メディア間において、送客支援や営業機会の最大化等、ピンボールのような相乗効果が得られる構造と、それらを加速させる協調の組織風土を実現しています

既存モデルの競争優位性～メディア間の相乗効果による生産性向上と営業力強化～

既存メディア及び関連事業の相乗効果関係図



	[生産性]	[営業力]
1 送客（候補者・商談リード） ✓ キャリコネの集客のSEOリスク分散 ✓ 転職候補者のキャリアコネ転職への送客 ✓ 人事や採用担当者を中途採用サクセスへ送客	○	○
2 商談獲得、クライアントリレーション強化 ✓ プラットフォーム事業のクライアントのサービスPRを キャリアコネニュースが実施しクライアントとのリレーション強化		○
3 システム・工数・ノウハウ活用 ✓ 企業分析や面接対策ノウハウを候補者に提供	○	

各メディアやサービスの持つ機能・ノウハウ・資産を、新たな顧客に対して価値提供し、
業界のリーディングプレーヤーを目指しサービスの拡大成長を狙います

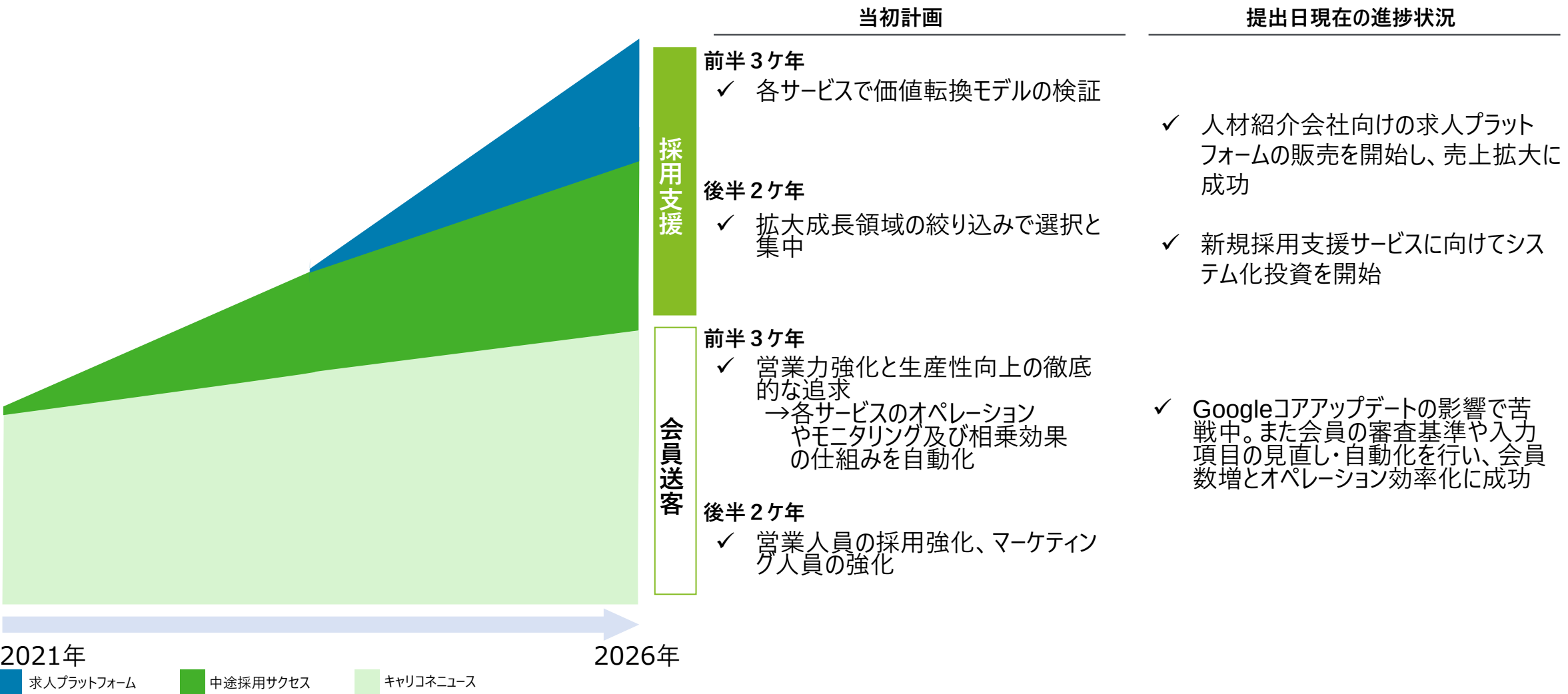
価値転換モデルの競争優位性～既存の資産を活かした先行事例～

新たな顧客



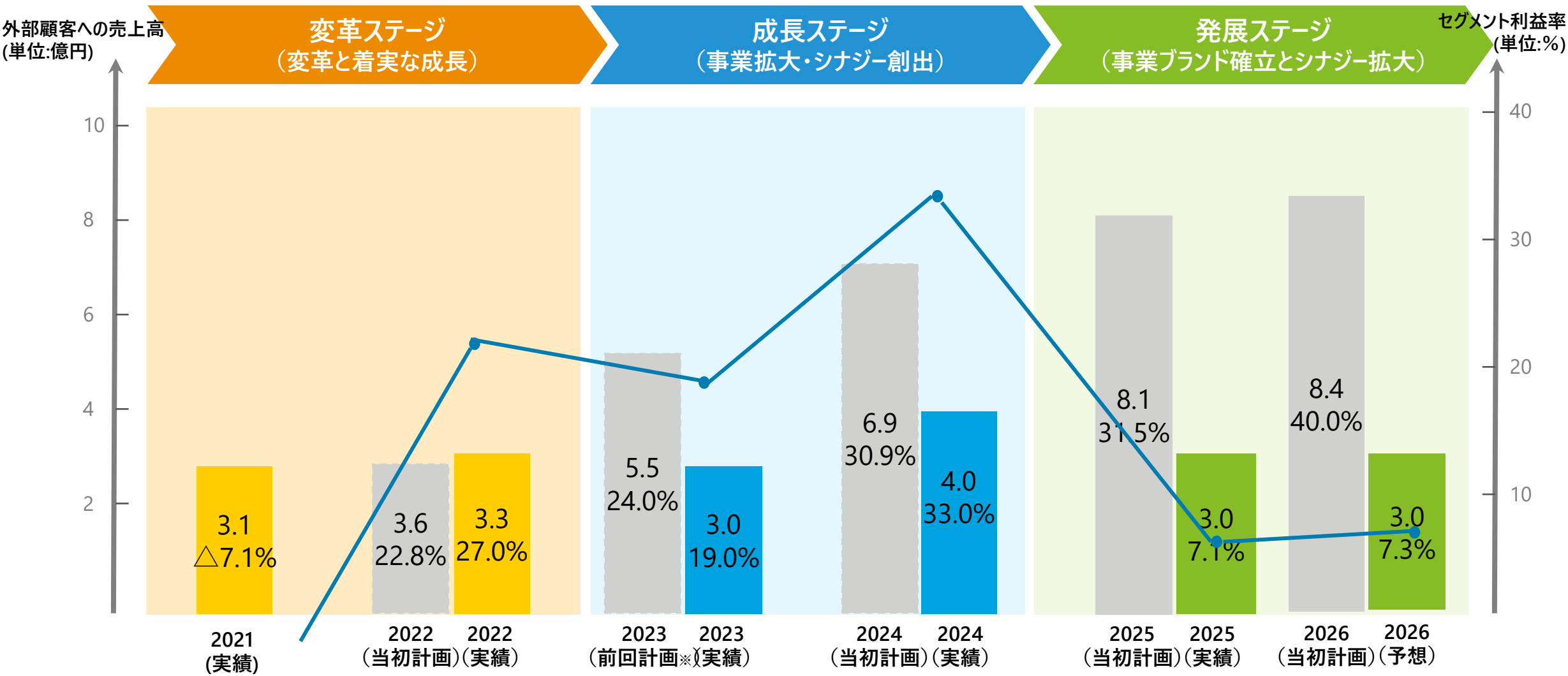
中計前半3年は既存モデルの収益強化と価値転換モデルによる拡大により基盤を固め、後半は、人材領域における新たな事業へ投資することで非連続な成長を目指します

中長期の成長戦略と収益積み上げのイメージ



度重なるGoogleコアアップデートの影響で、キャリコ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 2026年3月期は事業モデルの変革期として新サービスに注力

【メディア事業】業績目標 (FY2022～FY2026)



引き続き、SEO強化に取り組みながら、2025年3月期下期より開発をスタートした新規ビジネスに注力し、2026年3月期中に収益化を目指す

【メディア事業】業績評価指標と進捗状況

業績評価指標		FY2021 実績	FY2022 当初計画 実績		FY2023 前回計画(2022/6/20) 実績		FY2024 当初計画 実績		FY2025 当初計画 実績		FY2026 当初計画 予想	
✓ 会員送客： 売上高=UU 数×登録率 ×送客率× 手数料 ✓ 採用支援： 売上高=契 約数×単価	UU (百万UU)	86	80	83	85	70	90	68	94	43	97	50
	契約数 (件)	-	50	53	150	109	200	146	350	148	500	160
	チケット数 (件)	-	100	84	採用支援と会員送客に注力する方針に転換したため、業績評価指標から除外しました。							
進捗状況		• UU数、契約数計画比微増。チケット数はキャリアコネトラストとの連携を推進したが、計画に届かず計画を下回る		• 検索エンジンのロジックアップデートに対応が遅れ、メディアのUUは当初計画を下回った。 • 2022年10月より始めた販売体制の整備と強化は進むも、契約数は109件と前回計画を下回った。		• SEO強化を図るもUU数FY2023比微減。 • 販売体制が整備されたことにより契約数を積み上げ、FY2023比増加。		• 会員送客ではSEOの強化を継続するが、アルゴリズム変更への対応は継続中。 • 採用支援では営業活動を継続 • FY2026以降に向けて新規サービス開発に着手。		• FY2026 以降、UUに依存せず、新規サービスの立ち上げに注力していく。		

事業毎に各種施策を展開することにより、事業拡大を目指します

【メディア事業】マイルストーン

		FY2022			FY2023 ～ FY2024			FY2025 ～ FY2026		
メディア事業	①会員送客	営業の採用	営業育成	顧客企業への販売の強化	営業の採用	営業育成	顧客企業への販売の強化	営業の採用	営業育成	顧客企業への販売の強化
		システムコストの見直し			システムの内製化			システムの外販		
	②採用支援	代理店契約の拡充	代理店ビジネスモデルの確立		営業スタッフの採用強化によるビジネスの拡大（売上目標に対して順次営業スタッフを強化）					
		インバウンドメディアコールソリューションの開発	利用顧客の獲得		利用顧客の順次拡大					
		ブランドチャンネルの構築			利用顧客の獲得		利用顧客の順次拡大			

- 会員送客では、自社メディアの媒体力（UU（ユニークユーザー）数）を基にした会員送客とそれに裏打ちされたクライアント獲得により収益を拡大し、また、採用支援では、販売強化による契約件数の増加により収益を拡大していきます。
- 提出日現在、会員送客はFY2024までの計画としていた分の顧客企業への販売強化、システムの内製化は完了しており、コンテンツの見直しやSEO対応などでテコ入れを継続しております。採用支援は販売体制整備が進み堅調に進んでおります。

3-4. リクルーティング事業

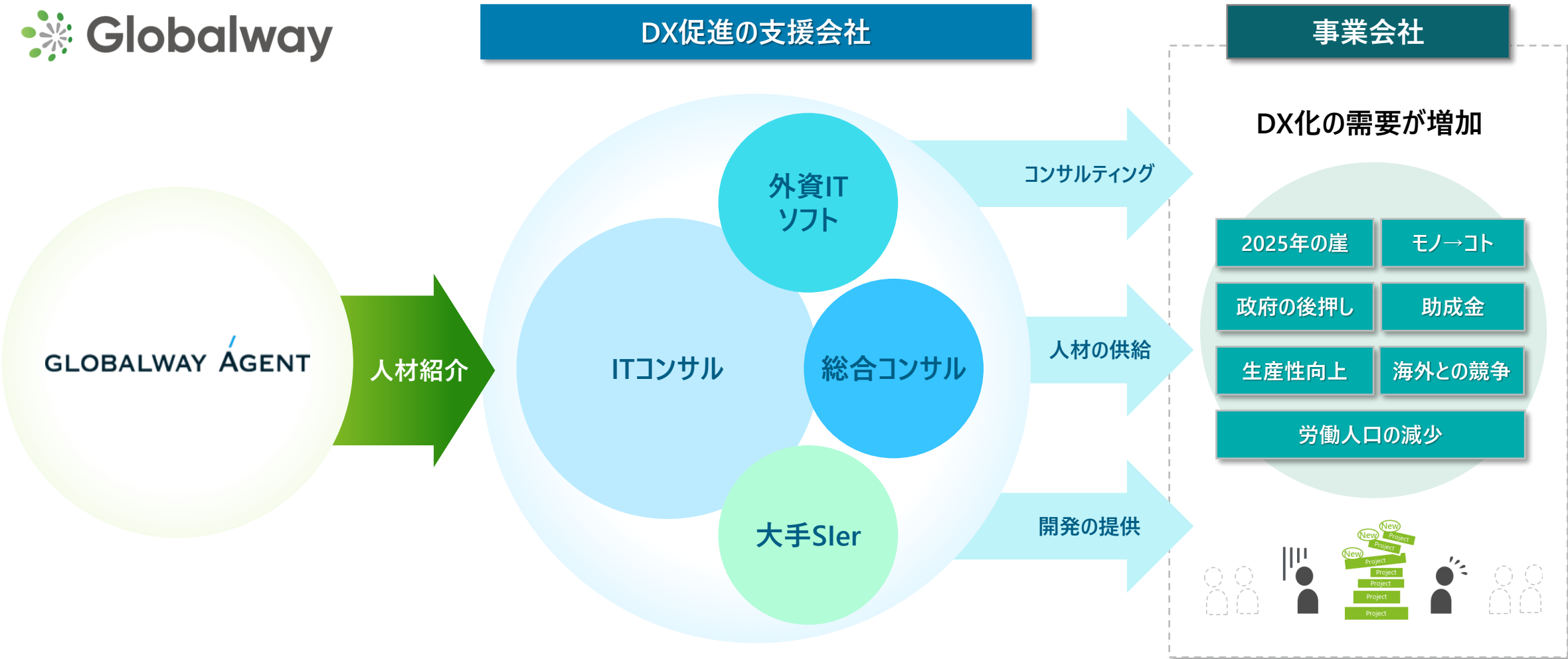
転職希望者を集客し、企業に紹介する事業モデルです。コンサルタントの人数と生産性を基盤に、魅力的な求人の確保とマーケティングの強化が更なる成長の鍵となります

事業モデル



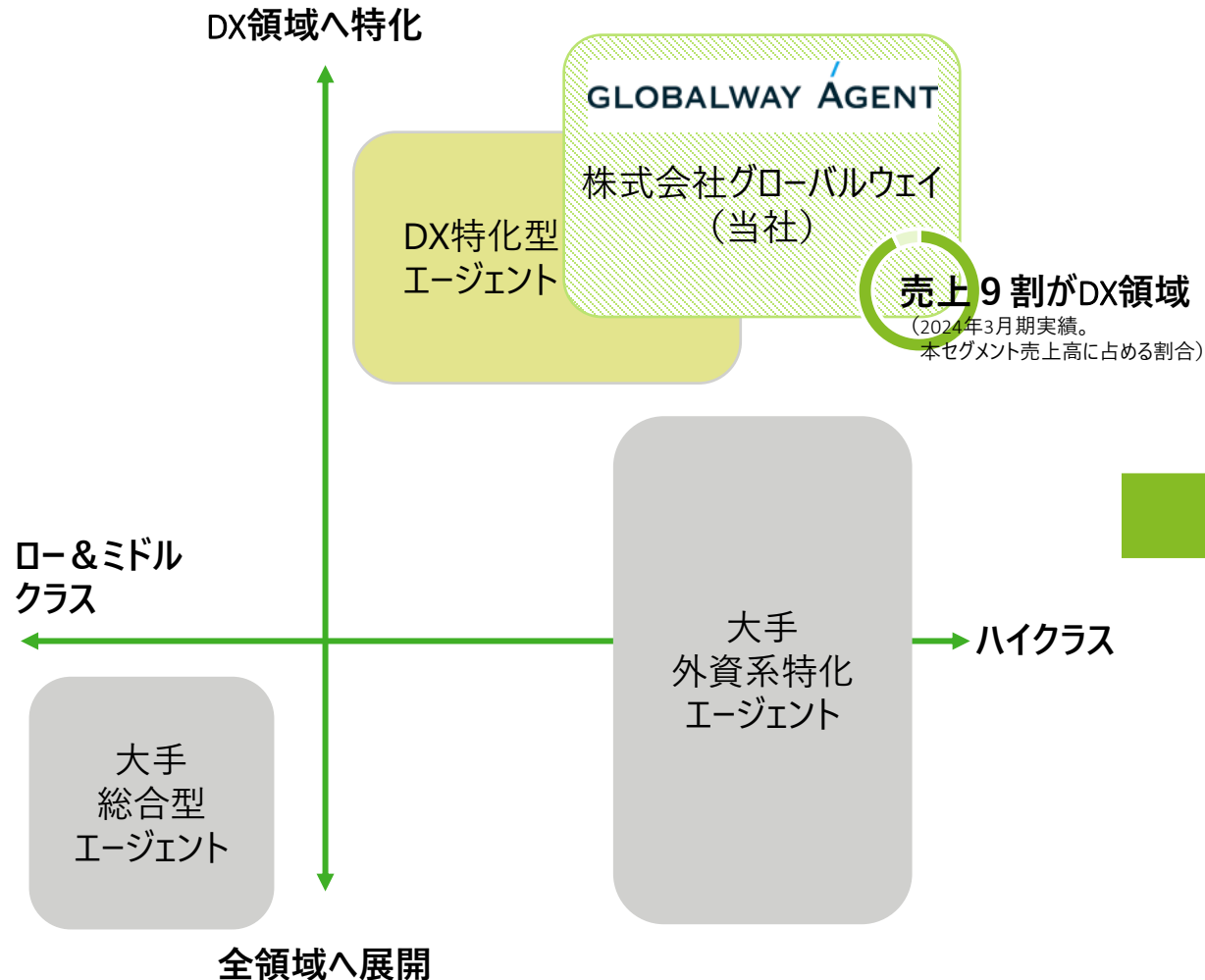
人材不足が深刻なIT業界において、外資ITソフトウェアやITコンサルティング企業などDX推進企業を中心に、各社のニーズに応じた人材を紹介する人材紹介事業を展開しております

事業ドメイン：人材が不足するIT業界のDX人材に特化



DX領域に特化したポジショニングで事業を展開しており、長年の実績から候補者及び採用企業双方にユニークな価値を提供しています

DXに特化したポジショニングと提供価値



候補者に対するユニークな提供価値

- ✓ 長年の知見から、DX求人の情報だけでなくIT業界の業界トレンドからキャリアアドバイスを実施
- ✓ DX領域の企業に対する信頼から、他の紹介会社には無い
大手事業会社のDXポジション希少求人を保持

採用企業に対するユニークな提供価値

- ✓ 一般的な人材紹介用スカウトDB以外からの希少な人材の推薦
- ✓ クオリティの高い候補者面談によって効率的な選考通過を実現
- ✓ 業界ノウハウを持ったコンサルタントによる品質の高いRPOや、運営メディアを使った採用ブランディング

DXハイクラス人材の求人の調達は、過去実績による信頼から営業人員を配置せず実現しております また、候補者集客においても他事業と連携した独自の仕組みを構築しています

競争優位性 独自の調達手法



候補者向けの採用シーンに特化した企業ブランディングと、選考をスムーズに進めるRPOを同時に実施することにより、独自の採用成功の仕組みが構築できています

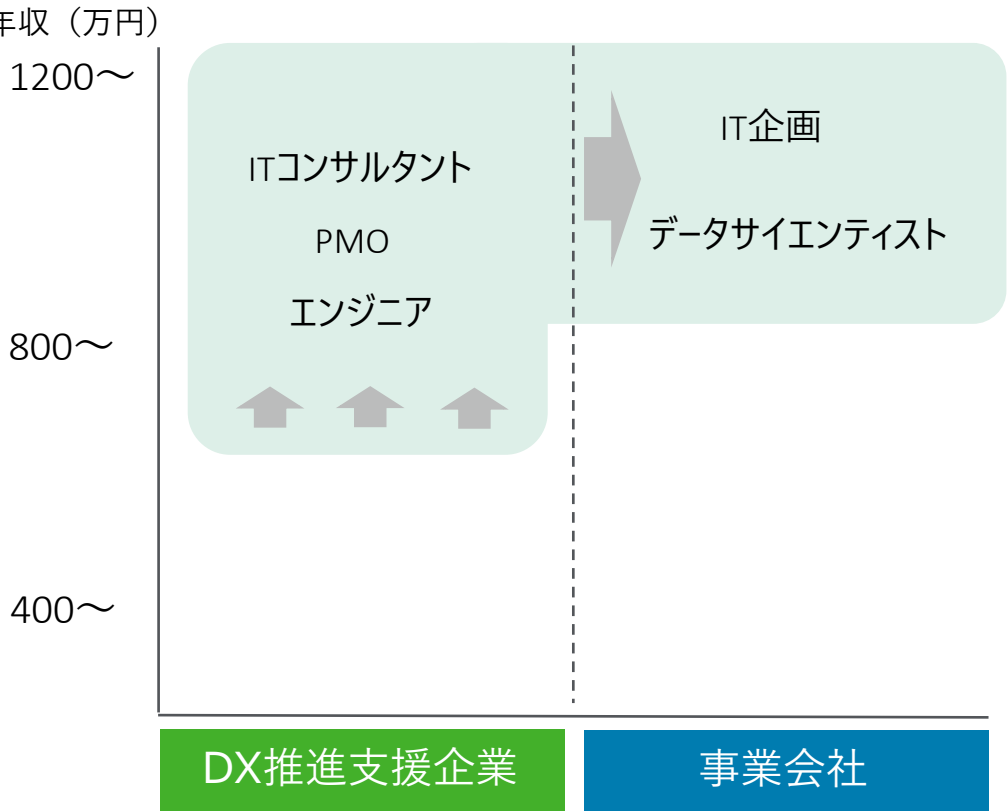
競争優位性 高い決定率



短期的には、DX推進企業のハイクラスの人材の紹介に注力し、中長期的には希少性の高い事業会社向けハイクラスDX人材の紹介を拡大していきます

ドメイン移行による収益向上のポテンシャル

- ✓ 短期的にはDX推進支援企業に注力し、中長期的には候補者からの希望が高い事業会社を並行で事業展開



中長期の成長戦略と収益積み上げのイメージ

事業会社

- ✓ 前半3ケ年では一部企業に絞って紹介
- ✓ 実績とノウハウを固めた後に後半2ケ年は、多くの事業会社に紹介を展開

DX推進支援企業

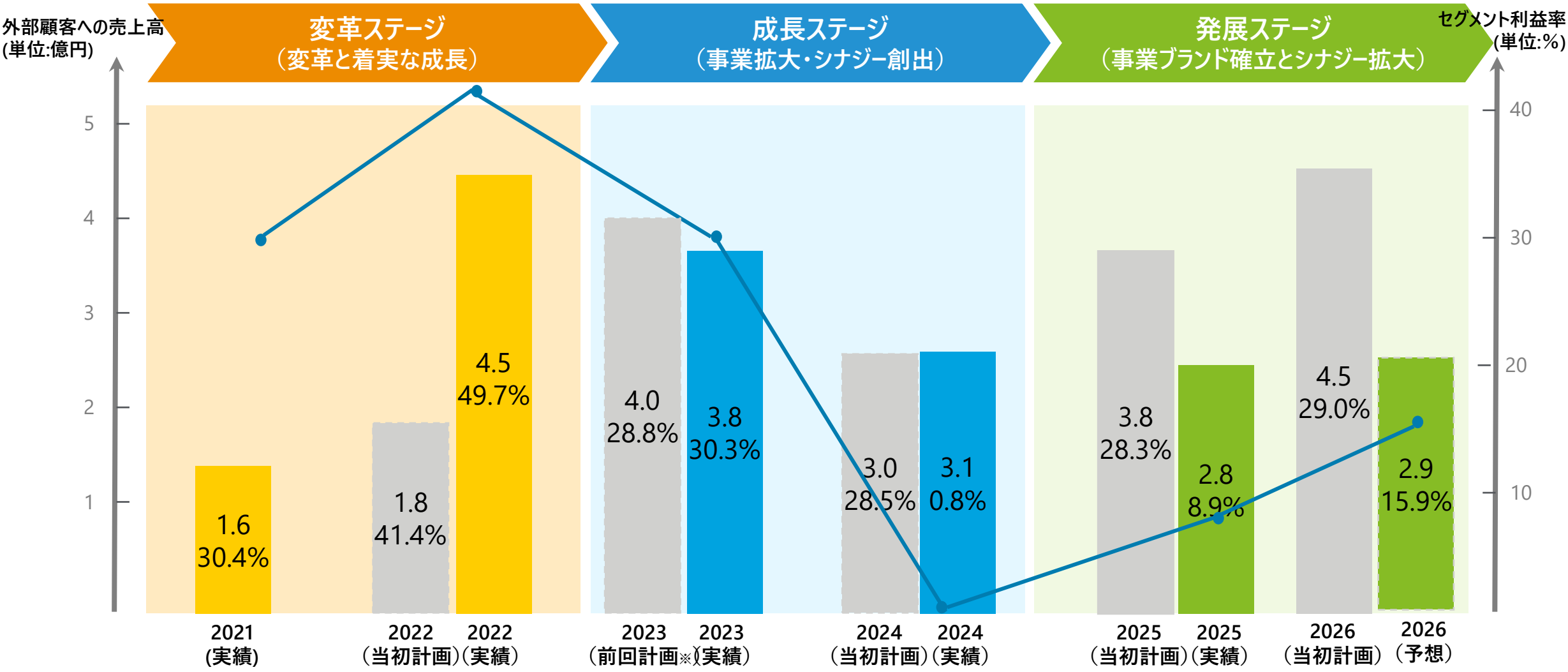
- ✓ 前半3ケ年では、これまで以上にハイクラスの候補者対応へ注力と、決定ナレッジ共有の促進
- ✓ 後半3ケ年では事業会社とDX推進企業の両方に推薦可能な候補者の集客に注力

2021年

2026年

引き続き、キャリアコンサルタントの確保とチームマネジメントを推進 事業会社領域にも事業拡大を図りつつ、利益確保を最優先に注力していく

【リクルーティング事業】業績目標（FY2022～FY2026）



DXに注力するポジショニングにより優秀なコンサルタントを確保し、成約数の増加を狙います

【リクルーティング事業】業績評価指標と進捗状況

業績評価指標		FY2021 実績	FY2022 当初計画 実績		FY2023 前回計画(2022/6/20) 実績		FY2024 当初計画 実績		FY2025 当初計画 実績		FY2026 当初計画 予想	
✓ 売上高（人材紹介手数料）＝ 案件単価 × 成約数	売上高／人（百万円）	10.1	14.2	33.4	30.0	22.7	22.2	20.0	24.8	25.2	24.3	23.9
	成約数	29	45	97	110	118	65	69	70	92	75	72
進捗状況			中途転職市場の回復による案件数の計画超過を達成。また、それに合わせて一人当たりの売上高も増加。		- 第4四半期入社コンサルタントが成約まで一定期間かかることなどから、一人当たりの売上高は計画を下回る。 - 主要取引先の採用抑制などあったが、成約数は前回計画を上回った。		- 主要ターゲット業界の採用縮小の影響。 - キャリアコンサルタントの採用を進めるが、成約まで一定期間、収益化しない。 - 当初計画を売上高/人は下回るも、成約数は上回った。		- 入社から一定期間を経たキャリアコンサルタントの収益化は一部実現したものの苦戦。 - 主要ターゲット業界の採用動向の回復は限定的だった。		- クライアントの新規開拓を着実に進める。 - 成果の出せるキャリアコンサルタントで体制を構築し、確実に利益を出せる運営を行う。	

事業毎に各種施策を展開することにより、事業拡大を目指します

【リクルーティング事業】マイルストーン

		FY2022			FY2023 ～ FY2024			FY2025 ～ FY2026		
リクルーティング事業	①活況市場への集中	注力顧客の選定	注力顧客とのリレーション構築	注力顧客への人材紹介強化	注力顧客の拡大	新規顧客とのリレーション構築	注力顧客への人材紹介強化	注力顧客の拡大	新規顧客とのリレーション構築	注力顧客への人材紹介強化
	②紹介機会の最大化	コンサルタントのスキル強化		チームアプローチの定型化	チームアプローチによる販売機会の拡大					
	③スカウト力の強化	スカウトメンバーのスキル強化			スカウトの一部自動化による効率化と注力顧客の採用ターゲットへの集中					

- FY2022は、コロナ禍影響からの回復と期初から必要人員の補充が完了していることで一人当たり売上が過去に比べて増加しています。
- FY2023以降は、FY2022の施策により紹介機会の増加およびスカウト力の強化で、リクルーティング対象の人材が増えることから、一人当たりが担当する求職者が増加し、一人あたりの売上が増加することを見込んでおります。
- 従業員に対するインセンティブと外部メディア等の紹介手数料などを除き固定費が発生しないため、一人当たり売上高平均値が一定値を越えると利益率が拡大するビジネスモデルであります。なお、候補者の紹介から成約、当社の売上計上まで一定期間を要するため、キャリアコンサルタントの採用状況によって一人当たり売上高が一時的に減少することがあり、このため、FY2023、FY2024は同数値が減少しましたが、それらのキャリアコンサルタントの成約件数増加が見込まれるFY2025 は回復する見通しであります。
- 提出日現在において、主要取引先への依存リスク分散を目的に新規取引先の開拓を継続して進めています。

3-5. シェアリング事業

『個人が活躍できる社会』を目指して、個人の時間やスキルを売買できるシェアリングエコノミーサービスを提供しております

シェアリング事業概要

新しいスタイルで夢を叶える



- ・マッチングプラットフォーム「Time Ticket」を通じて、個人が個人に対してスキルを販売するサービスを展開



- ・TikTok LIVE代理店、企業などのブランディング支援、ライブコマースを手掛ける



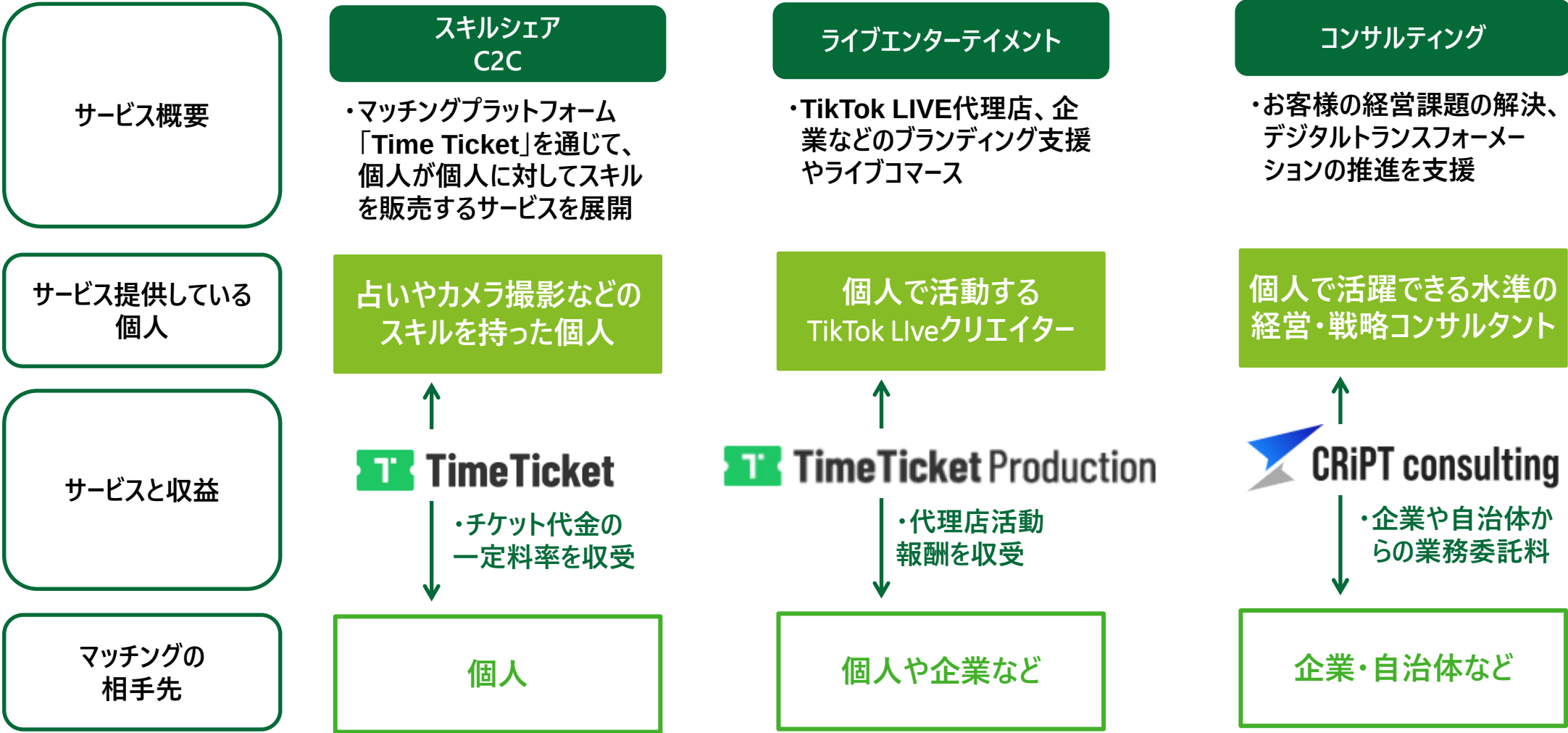
- ・お客様の経営課題の解決、デジタルトランスフォーメーションの推進を支援

私たちの目指す世界

会社から給与をもらうだけの時代から、会社に依存しなくても収入が得られる社会に

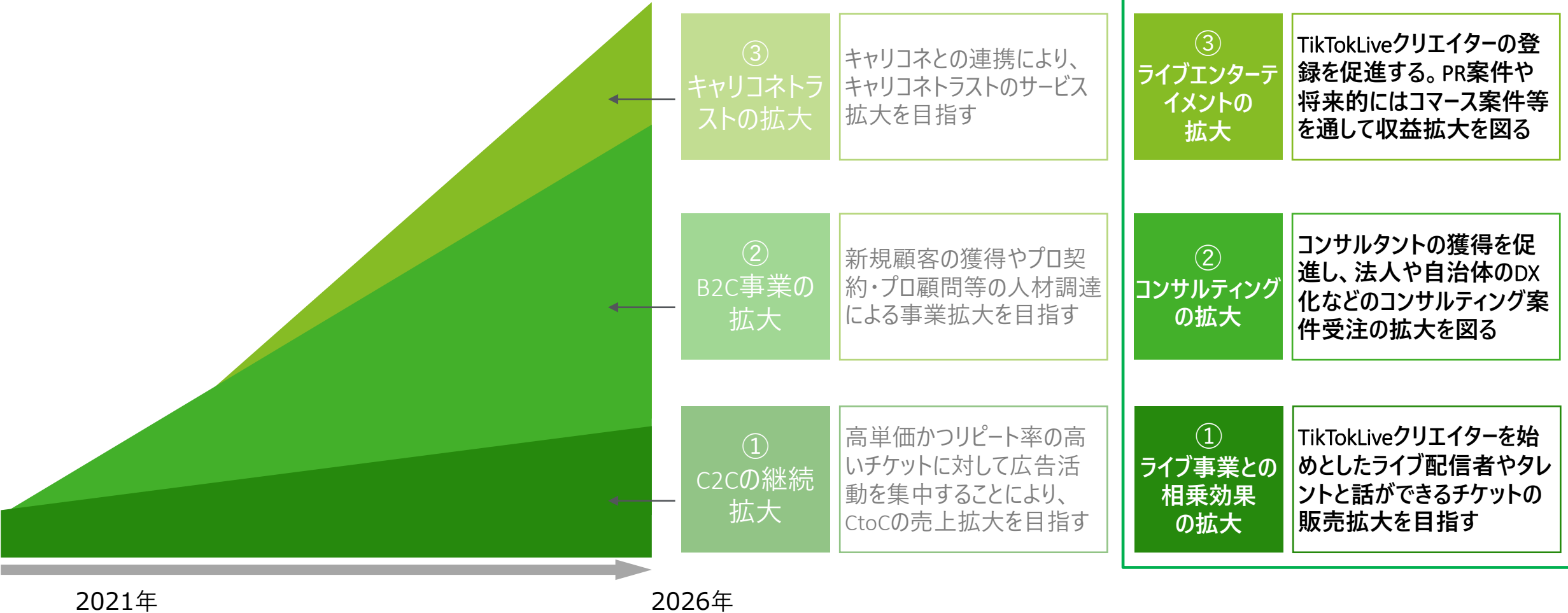
個人の時間やスキルを提供するサービスやプラットフォーム事業を複数展開中。個人と個人、個人と法人や自治体をマッチングすることで『個人が活躍できる機会』を最大化していきます

事業モデル



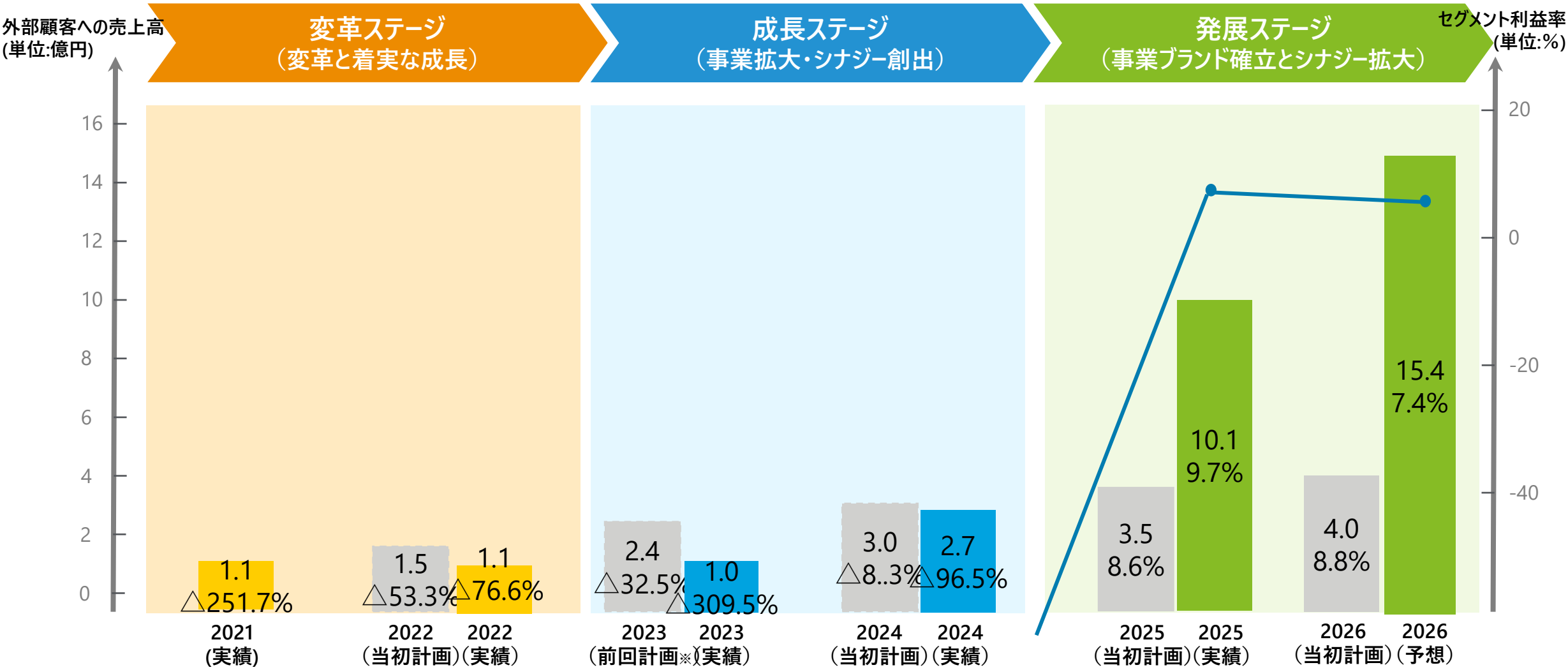
スキルシェアC2Cではライブ事業との相乗効果で堅調に成長させつつ、2023年にサービス提供を開始したライブエンターテインメントやコンサルティングの拡大を目指します

成長戦略



ライブエンターテインメントサービスとコンサルティングサービスが想定を上回る成長となり、大幅な増収増益となった。FY2026も引き続きこの2つのサービスについて堅調な成長を見込み。

【シェアリング事業】業績目標（FY2021～FY2026）



スキルシェア登録者数、コンサルタント数、登録TikTokライバー数の増加に注力します。法人向けスキルシェアは収益力や競争環境を踏まえ、顧客開拓が堅調なコンサルティングに集約

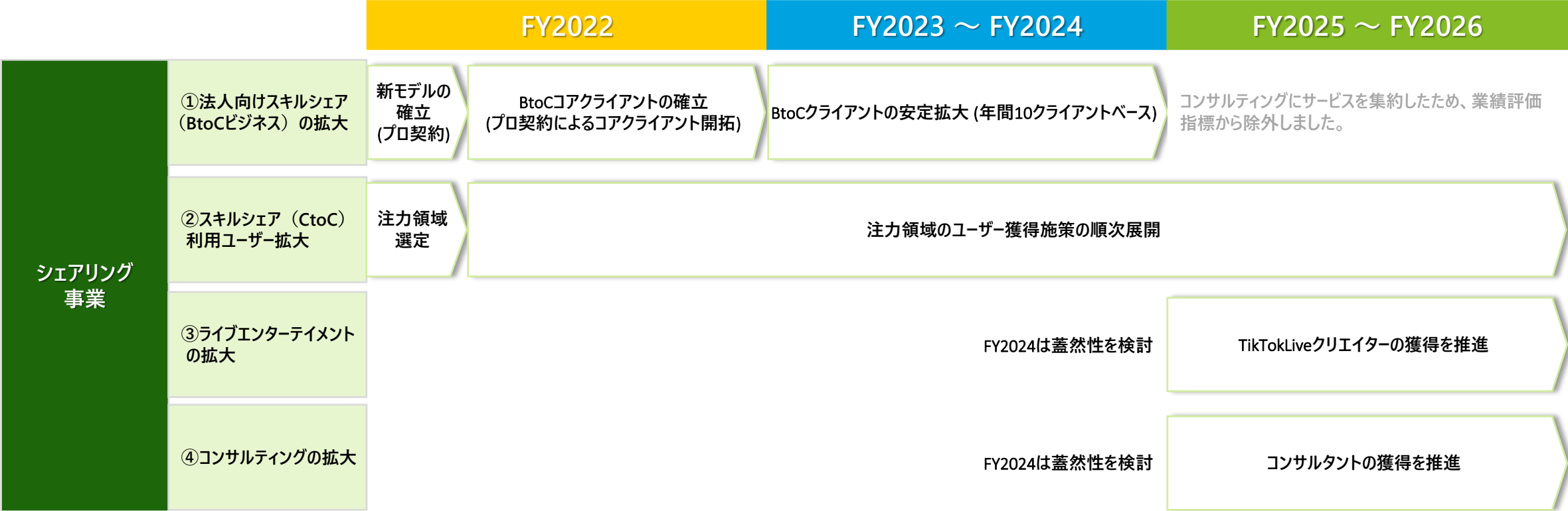
【シェアリング事業】業績評価指標と進捗状況

業績評価指標		FY2021 実績	FY2022 当初計画 実績		FY2023 前回計画(2022/6/20) 実績		FY2024 当初計画 実績		FY2025 当初計画 実績		FY2026 当初計画 業績予想	
法人向けスキルシェア(B2C)： 案件数	案件数 (件)	12	60	22	60	26	70	28	コンサルティングにサービスを集約したため、業績評価指標から除外しました。			
スキルシェア(CtoC)： 登録者数	登録者数 (千人)	448	680	670	580	840	680	980	780	1,030	880	1,070
コンサルティング：コンサル タント数	コンサル タント数 (人)	—	—	—	—	—	—	5	—	11	25	25
ライブエンター テイメント：TikTok ライバー数	TikTokライ バー数 (人)	—	—	—	—	—	—	415	—	1,000	2,400	2,500
進捗状況			・ 案件数は営業組織の確立に時間を要した影響で目標未達。 ・ 登録者数は若干の遅れはあったが、2022年4月に目標登録人数を達成。		・ 案件数は提案する候補者の集客の立ち上げに苦戦し目標未達。 ・ 登録者数はキャリアコネとの連携効果もあり目標登録人数を達成。		・ 案件数は法人向けスキルシェアを非注力としたため伸びず。 ・ 登録者は占いやインフルエンサートークなどリピート率が高いカテゴリに特化し増加。		・ 登録者数は計画を超えて推移 ・ コンサルタントは業務委託を含めて一定の体制は確保。 ・ TikTok Liveクリエイターの獲得は順調に進捗。		・ 登録者確保にかかる広告費の最適化を実施 ・ コンサルタントの採用は継続して推進予定 ・ TikTokライバーは前年を上回る獲得を目指す。	

注 FY2024に開始した新規サービスのため、FY2026の計画を策定しておりません。

事業毎に各種施策を展開することにより、事業拡大を目指します

【シェアリング事業】マイルストーン



- 法人向けスキルシェアは営業責任者の採用やプロ契約の活用で案件数の増加により売上の拡大を目指していましたが、収益力や競争環境を踏まえ、FY2025より、顧客開拓が堅調で案件規模の大きいコンサルティングにサービスを集約しています。
 - スキルシェアは、登録者数が拡大することにより、使用されるチケット数を伸ばして売上拡大を目指しており、FY2024を終了予定としてサービスサイトの改修を外注にて行ってきましたが、想定より時間を要しており、提出日現在、FY2025上期を終了予定としています。
 - FY2024に開始したライブエンターテインメントでは登録TikTokライバーの獲得を、コンサルティングではコンサルタントの獲得を図っていきます。
- ※2023年6月にそれまで記載していたタイムコインに関するサービスの状況は、連結業績に占める割合に重要性がなく、注力していないため、本資料から外しました。
また、2024年3月にタイムコインの事業を行うTimeTicket GmbHの解散を決議しており、現在解散手続き中であります。

4. リスク情報とその対策

有価証券報告書に記載している「事業等のリスク」のうち、当社グループの成長や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識している主要なリスクは以下のとおりです

認識するリスク（1/2）

項目	可能性及び影響	リスクの内容及び顕在化した場合の影響度	リスク対応策
インターネット関連市場の動向	顕在化の可能性：低 時期：常時	- 当社グループのメディア事業、シェアリング事業が属するインターネット関連市場におきましては、サービスの革新、業界環境等の変化が速く、頻繁に新しいサービスの開発・提供が行われております。 - 顧客ニーズの変化に対応ができない場合には、当社グループの事業展開、財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	顧客ニーズの把握、対応等を行っております。
デジタルトランスフォーメーション市場	顕在化の可能性：低 時期：中長期	- 当社グループはデジタルトランスフォーメーション（DX）市場を中心としてサービスを展開しております。DX市場は、高い企業の投資意欲を背景に市場規模が拡大していくと予想されると同時に、企業内でのDX推進を担う人材不足が課題となっております。 - クライアント企業において経済情勢でIT投資が抑えられた場合、当社グループの事業活動に支障を来すとともに、財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	クライアント企業の把握、対応等を行っております。
技術革新	顕在化の可能性：低 時期：常時	- 当社グループのプラットフォーム事業及びセールスフォース事業においては、クラウド型の業務用ソフトウェアの開発を行っており、これらが属する業界は、新しいテクノロジーを基盤とした新サービスの導入、技術革新が速いサイクルで行われております。 - 新規技術に関する技術習得やノウハウの蓄積に何らかの困難が生じた場合、当社グループの事業展開、財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	特定の技術に依存することなく、業界の変化や技術革新に柔軟に対応し、新規技術に関する技術習得やノウハウの蓄積を進めております。

有価証券報告書に記載している「事業等のリスク」のうち、当社グループの成長や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識している主要なリスクは以下のとおりです

認識するリスク（2/2）

項目	可能性及び影響	リスクの内容及び顕在化した場合の影響度	リスク対応策
受託開発案件の採算	顕在化の可能性：高 時期：常時	- 当社グループのプラットフォーム事業及びセールスフォース事業では、クラウド型業務用ソフトウェアの導入支援を行っております。 - 顧客が要求する仕様の大幅な変更や不具合の発生等によって、想定以上の経費の負担が生じた場合、プロジェクトの採算が悪化する等、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	見積り精度の向上、工数管理と品質管理の徹底に努めております
検索エンジンへの対応	顕在化の可能性：中 時期：常時	「キャリコネ」の利用者の多くは、特定の検索エンジンを経由して訪問しております。 - 検索エンジンが検索結果を表示するロジックについて変更する等の要因により、これまでのSEOが有効に機能しなかった場合、当社サイトへの集客に影響が生じ、当社の経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	検索エンジンからの集客をより強化すべくSEO（検索エンジン最適化）を実施しております。
新規事業、新規サービス	顕在化の可能性：高 時期：短期	- 子会社である株式会社タイムチケットのスキルシェア事業においては、働き方改革により副業ニーズが高まっておりますが、システム開発など先行して発生している費用が売上高の拡大に結びつくには一定の時間がかかるため、その間の運営資金が必要であり、資金繰りに支障を来した場合、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を与える可能性があります。 - 株式投資においては、株式市場の低迷や投資対象企業の業績悪化などを要因として運用益が出ない場合、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を与える可能性があります。	- システム開発のスケジュールや資金繰りをモニタリングしております。 - 投資対象銘柄の選定は十分な企業研究を経て決定し、運用状況のモニタリングを実施しております。

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。実際の業績は、経営環境の変動等により記載の内容と異なる可能性があります。

本資料の更新時期

事業計画及び成長可能性に関する事項は、原則、毎年 6 月に更新する予定です。