

2027年3月期 第1四半期 決算説明資料

2026年8月14日

株式会社グローバルウェイ（東証グロース：3936）
代表取締役会長兼社長 CEO 各務 正人



経営方針 ―― 2030年3月期 営業利益約14億円・純利益10億円へ

【長期目標】2030年3月期 営業利益 約14億円 純利益 10億円以上を目指す

AIネイティブ・カンパニーへの転換により、AIを基盤とした高収益体質へ移行し、グロース市場のリーディングカンパニーを目指す



成長の3本柱：①AIへの投資／②AI関連サービスの展開／③海外成長市場への投資 + さらなる成長：AIストック化・海外スケール・IP収益化・M&A

① デジタル・ソリューション

AI Agent・Agentforce参入／AI導入支援を主力に

② キャリアイノベーション

AIマッチング精度向上／DB資産でサービス高度化

③ クリエイターエコノミー

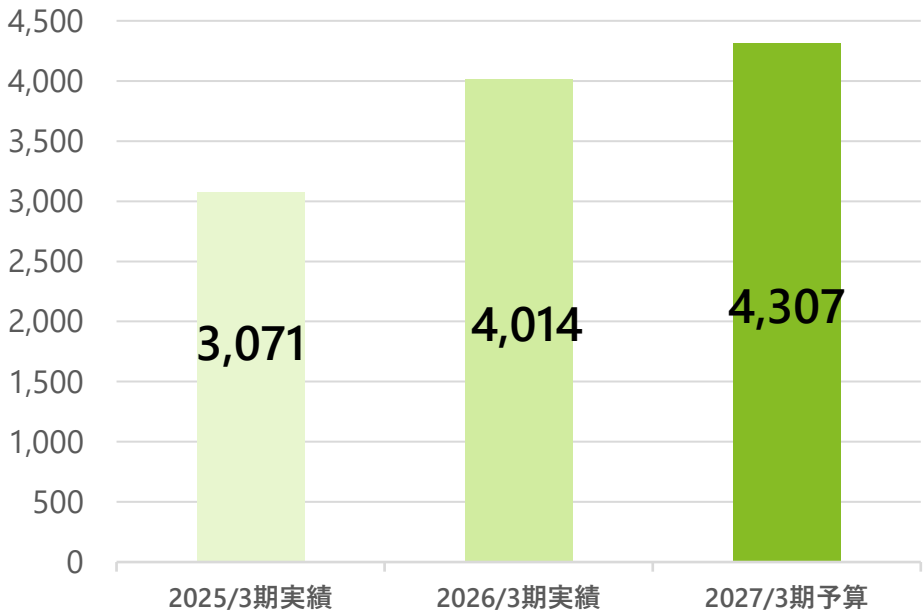
IP×コマース×AI／海外展開加速

※シェアリングから名称変更

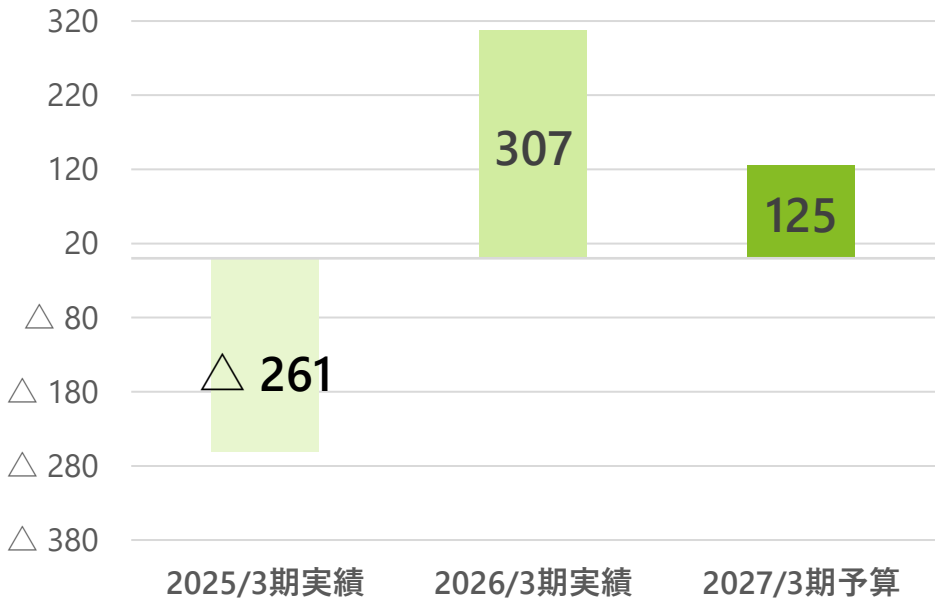
2027年3月期は、売上拡大を継続し、AI・海外展開への成長投資を強化

3ヶ年業績推移（通年）

売上高



営業利益



全社の業績報告

連結売上高9.7億円、営業利益2600万円を計上 増収・営業黒字を確保し、想定通り堅調に進捗

2027年3月期 第1四半期 業績サマリ

TikTokライバーマネジメント事業
とSalesforce導入支援事業が
売上増加をけん引

前年同期比

+124 百万円

期初年間予算
進捗率

22.5 %

売上高

970

百万円

採算管理強化で
利益率が改善

前年同期比

+81 百万円

年間予算

125 百万円

営業利益

26

百万円

2027年3月期 第1四半期 損益計算書

■連結 損益計算書

(単位 : 千円)

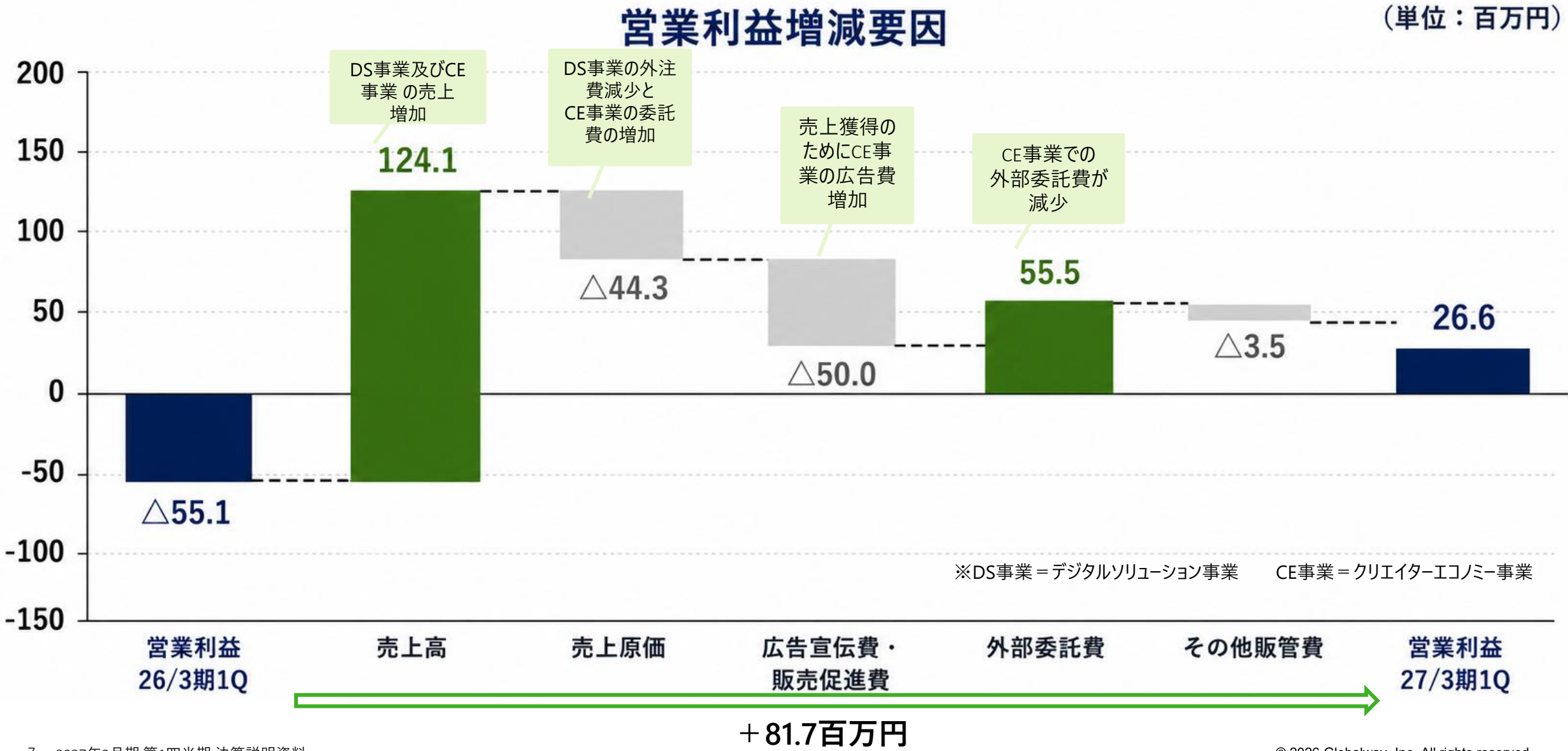
業績	2027年3月期 第1四半期実績	2026年3月期 第1四半期実績	増減額	増減率	2027年3月期 通期業績予想 ※	進捗率
売上高	970,100	845,963	+ 124,136	+ 14.7%	4,307,916	22.5%
営業利益	26,662	△55,145	+ 81,807	—	125,964	—
経常利益	84,992	△65,061	+ 150,054	—	124,524	—
親会社株主に帰属 する純利益	68,243	△24,174	+ 92,417	—	123,530	—

※2027年3月期通期業績予想につきましては、2027年5月14日開示発表値による

■単体 損益計算書

売上高	521,280	483,218	+ 38,062	7.9%
営業利益	55,865	△28,011	+ 83,876	—
経常利益	57,693	△20,787	+ 78,480	—
当期純利益	48,076	△21,271	+ 69,348	—

売上高の増加と外部委託費の圧縮が寄与し、営業利益で前年同期比 + 8170万円改善



各セグメントの業績報告

AIをはじめとする先端技術と人の力を掛け合わせ、社会や産業の変化に応えるサービスを提供 3つの事業領域を通じて、企業の成長と個人の挑戦を持続的に支援

グループ全体のサービス



デジタル ソリューション 事業

ITコンサルティング、Salesforce、MuleSoft、AWSなど各種クラウドソリューションやAIを活用したシステム開発・導入支援

キャリア イノベーション 事業

転職・就職のための情報プラットフォーム「キャリコネ」などのメディア事業の運営やハイクラス向け人材紹介

クリエイター エコノミー 事業

個人のスキルや時間をシェアするサービス、TikTok LIVE提携ライバー事務所・エージェンシー、ライブコマースやIP事業などを展開

※今期よりシェアリングより名称変更（子会社：株式会社タイムチケット）

クリエイターエコノミー事業を中心に各事業ともに前年並みに順調に推移 デジタルソリューション事業は採算管理強化で利益率が大幅に改善

2027年3月期 第1四半期 セグメント別実績

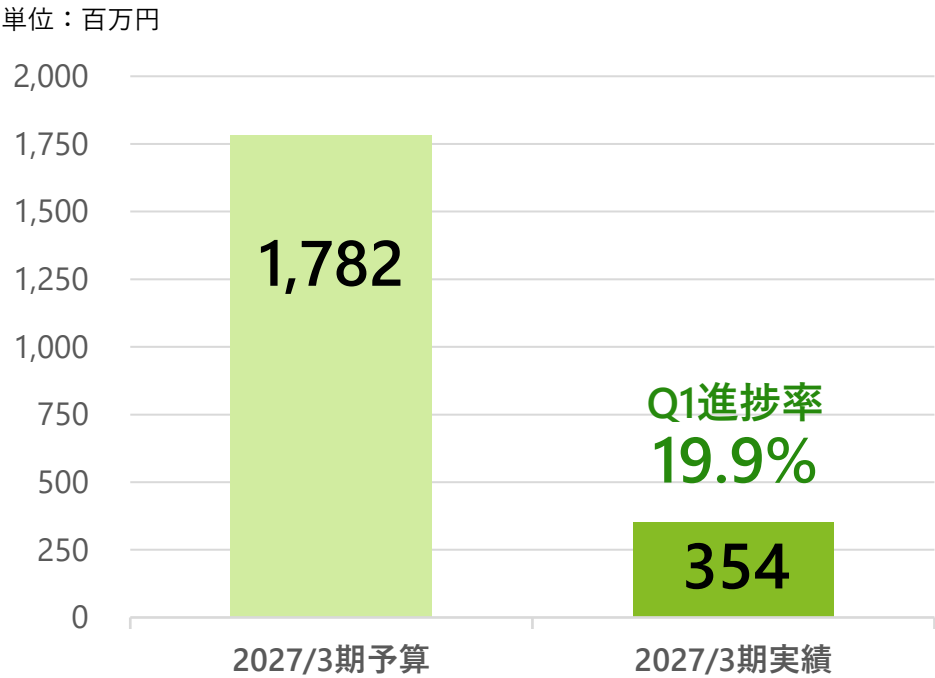
(単位 : 千円)

事業セグメント		2027年3月期 第1四半期	2026年3月期 第1四半期実績	増減額	増減率
外部顧客への売上高	デジタルソリューション事業	354,939	335,179	+ 19,760	+ 5.9%
	キャリアイノベーション事業	157,641	144,637	+ 13,004	+ 9%
	クリエイターエコノミー事業	457,519	366,146	+ 91,373	+ 25%
	合計	970,100	845,963	+ 124,137	+ 14.7%
セグメント利益	デジタルソリューション事業	95,503	32,544	+ 62,959	+ 193.5%
	キャリアイノベーション事業	45,628	35,841	+ 9,787	+27.3%
	クリエイターエコノミー事業	△20,503	△23,733	+ 3,230	—
	調整額	△93,967	△99,798	+ 5,831	—
	合計	26,662	△55,145	+ 81,807	—

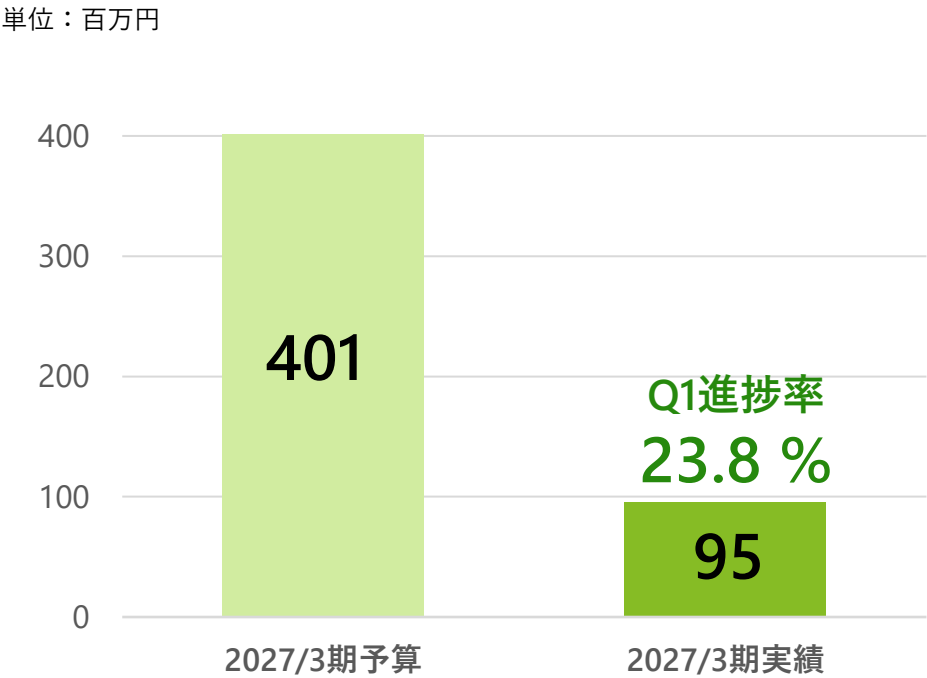
デジタルソリューション事業は、基本的に順調
一部案件で売上計上時期の影響はあるものの、採算改善が進み堅調

デジタルソリューション事業 (1/2)

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

Salesforce認定FDEパートナーに選定されるなどAgentforce関連の取り組みが進展 Agentforce・ITコンサルを軸にAI支援領域を拡大

デジタルソリューション事業 (2/2)

◎ 今期の主な取り組み

1 AI活用領域の開拓・強化

Agentforceの導入拡大と、Salesforce認定FDEパートナーとしての実績構築を通じて、AI関連ソリューションへの取り組みを加速する

2 パートナースhipを通じた収益基盤の安定化

好調なMuleSoftビジネスにおいて、これまでの大手企業との直接契約中心の体制に加え、パートナー企業経由の案件にも参画することで稼働率を高め、より安定した収益の実現を図る

3 ITコンサル事業における新規案件獲得の推進

新規コンサル案件の獲得に向けて採用を進めるとともに、昨年着手したプロジェクトの着実な推進を通じて、事業成長の基盤を固める

Q1のトピックス



Salesforce連携でAI支援を拡充

Agentforceの導入支援に強みを持つパートナー企業で構成されるネットワーク、Salesforce「FDE Partner Network」の国内初期パートナー9社の一社に選定。Agentforce導入支援を開始し、AI活用を一貫支援。



Agentforce World Tour Tokyoに出展

Agentforce World Tour Tokyo（6月8日～10日開催）に出展し、サービスの認知拡大と新規顧客開拓を推進。



大手企業のDX基盤構築を支援

資生堂向けVOC管理システム構築プロジェクトにパートナー企業として参画、旭化成ホームズにおけるMuleSoft活用のデジタルサービス基盤構築を支援。API活用で開発コスト削減や工期短縮に貢献。



AI活用によるシステムリプレイス案件を本格化

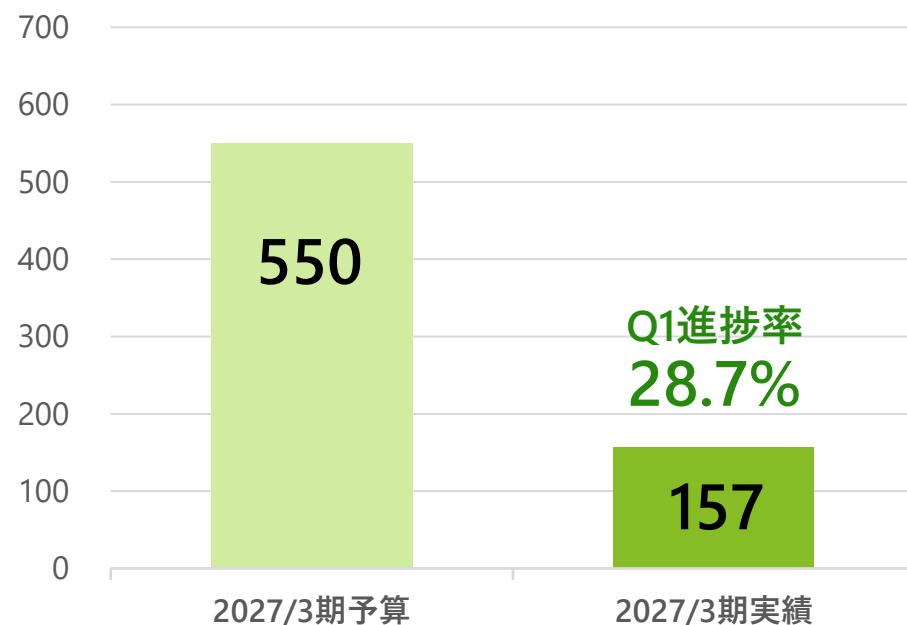
AIを活用したシステムリプレイス案件の検証を進め、本格受注を開始。既存システムの刷新と開発効率化を支援。

キャリアイノベーション事業は概ね想定通りに推移 旺盛な人材市場のニーズを背景にリクルーティング領域が売上・利益をけん引

キャリアイノベーション事業 (1/2)

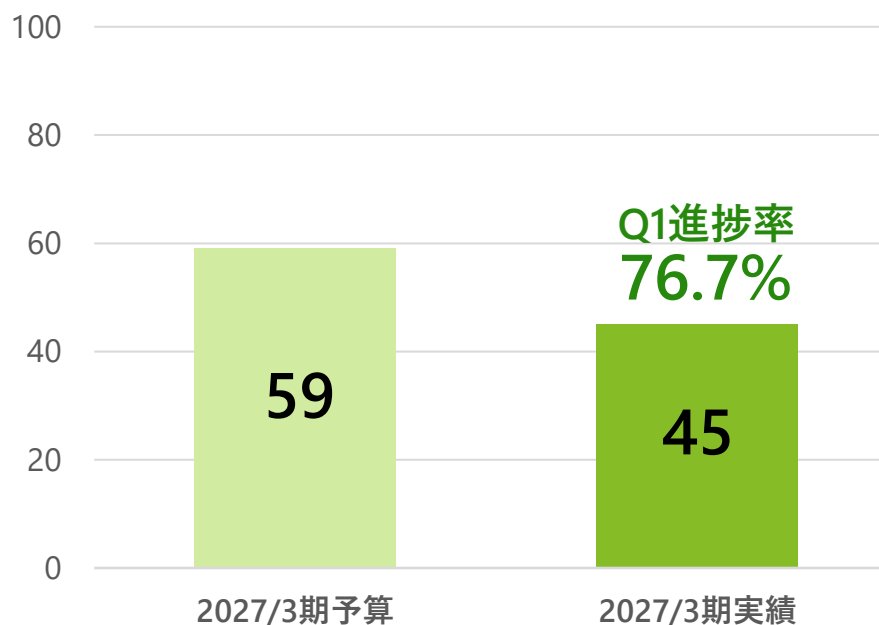
売上高

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

新規DBサービスを正式リリースし、大手企業向けにすでに収益化を実現 メディアも送客数・トラフィック数が増加し、体制強化が進展

キャリアイノベーション事業(2/2)

◎ 今期の主な取り組み

1 キャリコネ新規会員獲得強化

キャリコネのAIO対策を新たに実施。メディア利用者に対して魅力的なコンテンツの拡充を図り、新規利用者を獲得することによりキャリコネの売上拡大を図る

2 新規人材DBサービスをリリース

キャリコネのDBを活用し、新規サービスをリリースし、収益化を目指す

3 リクルーティング領域で安定収益確保

活況なAI人材のニーズに対応していくため、コンサルティング領域を中心に、ITベンダーおよび大手事業会社の取引先を拡大

Q1のトピックス



送客・トラフィックが増加

メディアも送客・トラフィックが増加、コンテンツ体制強化が進展。



新規DBサービスが収益化開始

新規DBサービスを正式リリースし、大手企業向けに成果報酬型モデルを導入。大手企業での活用が進み、収益化が始まった。



ITベンダー・コンサル領域で実績を拡大

リクルーティング領域は、ITベンダー、コンサルティング会社、事業会社向けなど、強みを持つ領域で着実に実績を積み上げ、収益拡大を実現。



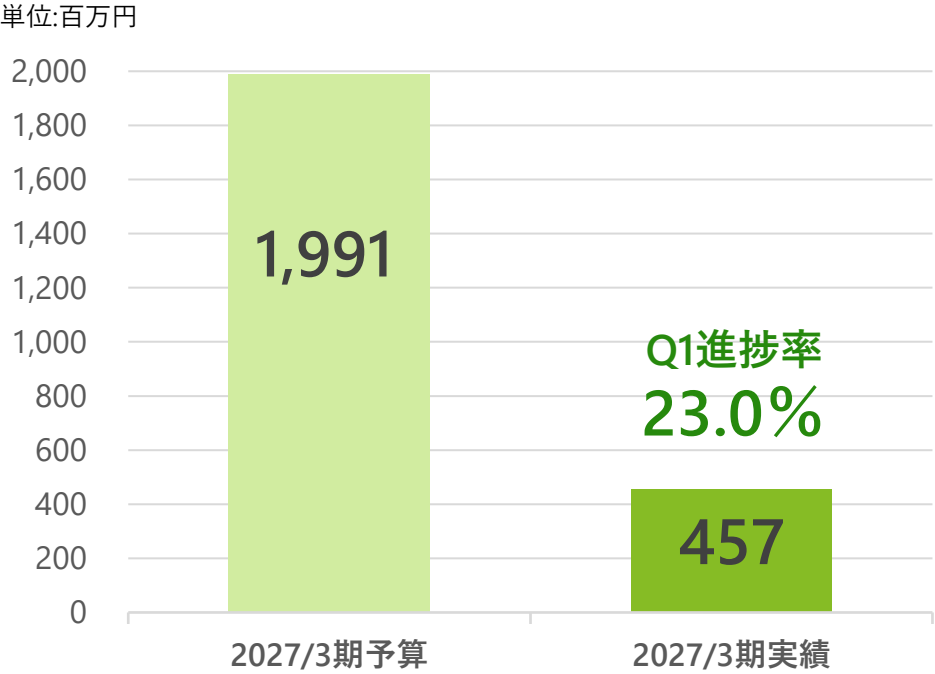
優秀な人材（転職コンサルタント）の採用に成功

業界経験のある優秀な人材（転職コンサルタント）の採用に成功し、取引先拡大に対応できる体制が整った。

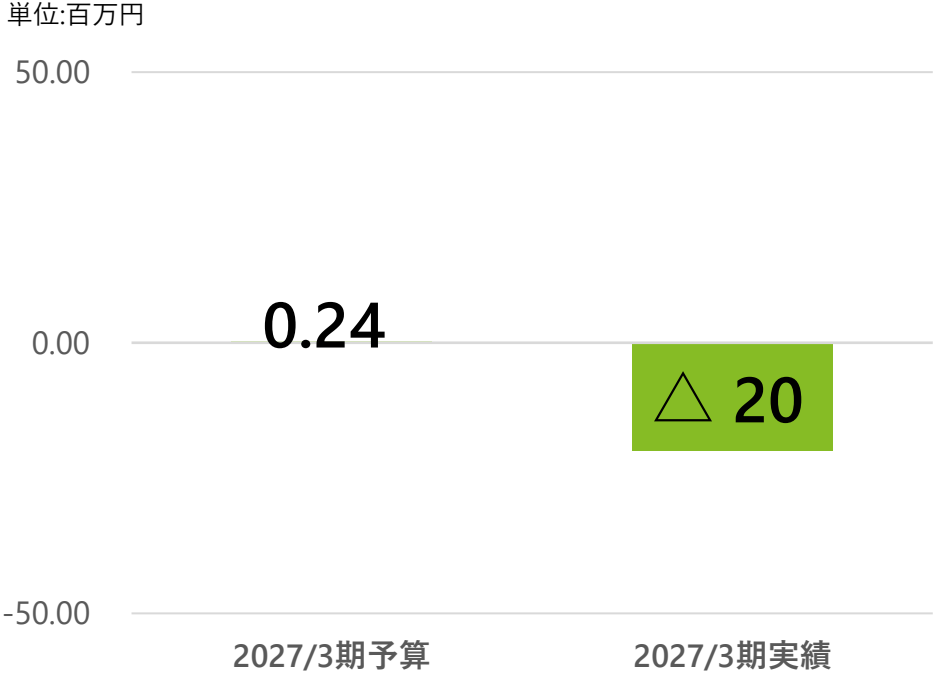
クリエイターエコノミー事業は、海外拠点や新会社の立ち上げへ先行投資を実施
持続的成長に向けた基盤整備を進めており、下期以降の収益回復を目指す

クリエイターエコノミー事業 (1/2)

売上高



セグメント利益



地方拠点でのライバー獲得体制が確立 アメリカに子会社を設立し海外展開が加速 TikTok領域でのIP事業化も始動

クリエイターエコノミー事業 (2/2)

◎ 今期の主な取り組み

1 国内戦略（エリア戦略）

クリエイター獲得の裾野を広げるため、東京拠点に続き地方拠点の開拓を強化する

2 海外展開×AI収益最適化

連結子会社タイムチケットがアメリカ子会社設立やインドネシア・ラテン領域へのエージェンシー事業展開及び、先行するLiveコマースや日本IPの海外展開を、AIを活用した収益最適化と合わせて推進する

3 投資領域

IPビジネスの事業創造に向けたセグメント別の投資・検証を実施

Q1のトピックス



地方拠点でのライバー獲得体制が確立

福岡の地場飲食店やアーバンスポーツ団体、専門学校などと提携を促進しライバー獲得を促進、拠点黒字化を実現。その他拠点も立ち上げが進行中。



タイムチケットが海外展開を推進

アメリカでライブ配信事業を開始。
インドネシアではTikTok公式ダイヤモンドパートナーと提携しクリエイターの海外展開を推進。



IP事業化が始動

TikTokが戦略的に推進する領域にIPビジネスの切り口を重ね、事業化を検証中。
グループアイドルやeスポーツチームの運営も開始。

“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

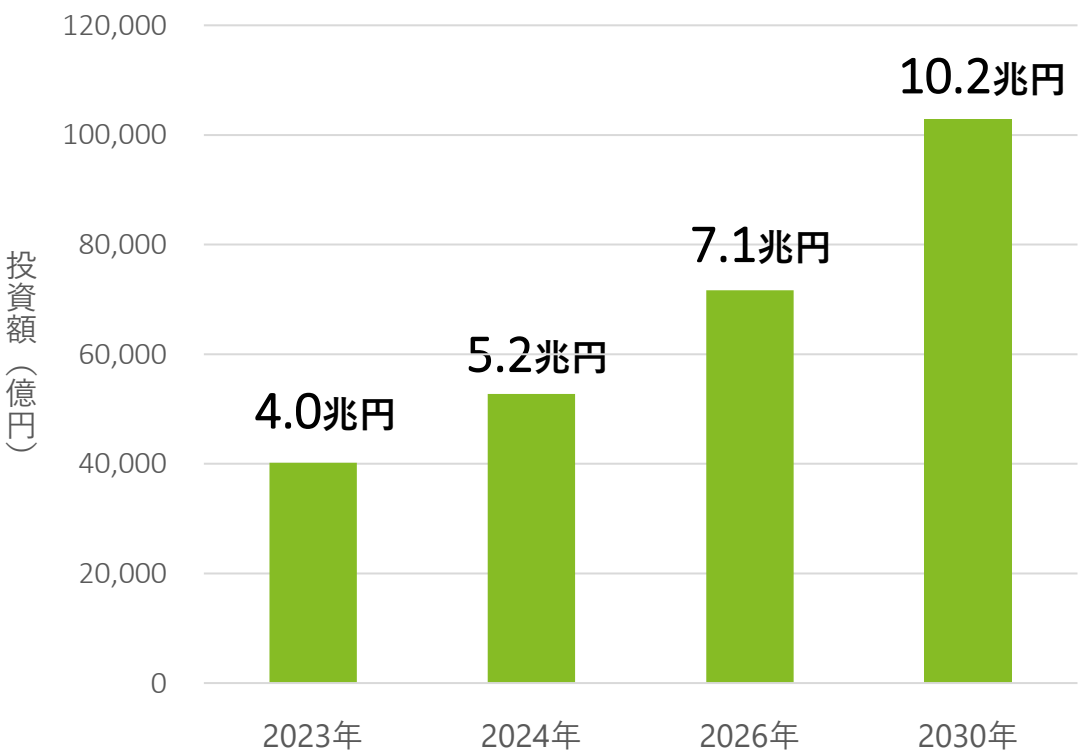
会社概要

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 〒105-0004 東京都港区新橋6丁目19番13号 エンスイテ御成門 5 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	153名（外、臨時5名）（連結・2026年3月末）
役員	代表取締役会長兼社長CEO 各務 正人 取締役 梁 行秀 取締役 中村 紘彦 取締役 伊藤 享弘 取締役（監査等委員） 赤堀 政彦 取締役（監査等委員） 黒田 真行 取締役（監査等委員） 佐藤 岳 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-ユ-300923)／労働者派遣事業（派13-301400）		
事業内容	デジタルソリューション事業 ITコンサルティング、AWSやSalesforce、MuleSoftなど各種クラウドソリューションやAIを活用したシステム開発・導入支援	キャリアイノベーション事業 転職・就職のための情報プラットフォーム「キャリアコネ」などのメディア事業の運営やハイクラス向け人材紹介	クリエイターエコノミー事業 個人のスキルや時間をシェアするサービス、TikTok LIVE提携ライバー事務所・エージェンシー、ライブコマースやIP事業などを展開 * シェアリング事業から名称変更

国内の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10.2兆円に、AIシステム市場も約4.2兆円と拡大見込み

当社グループを取り巻く環境

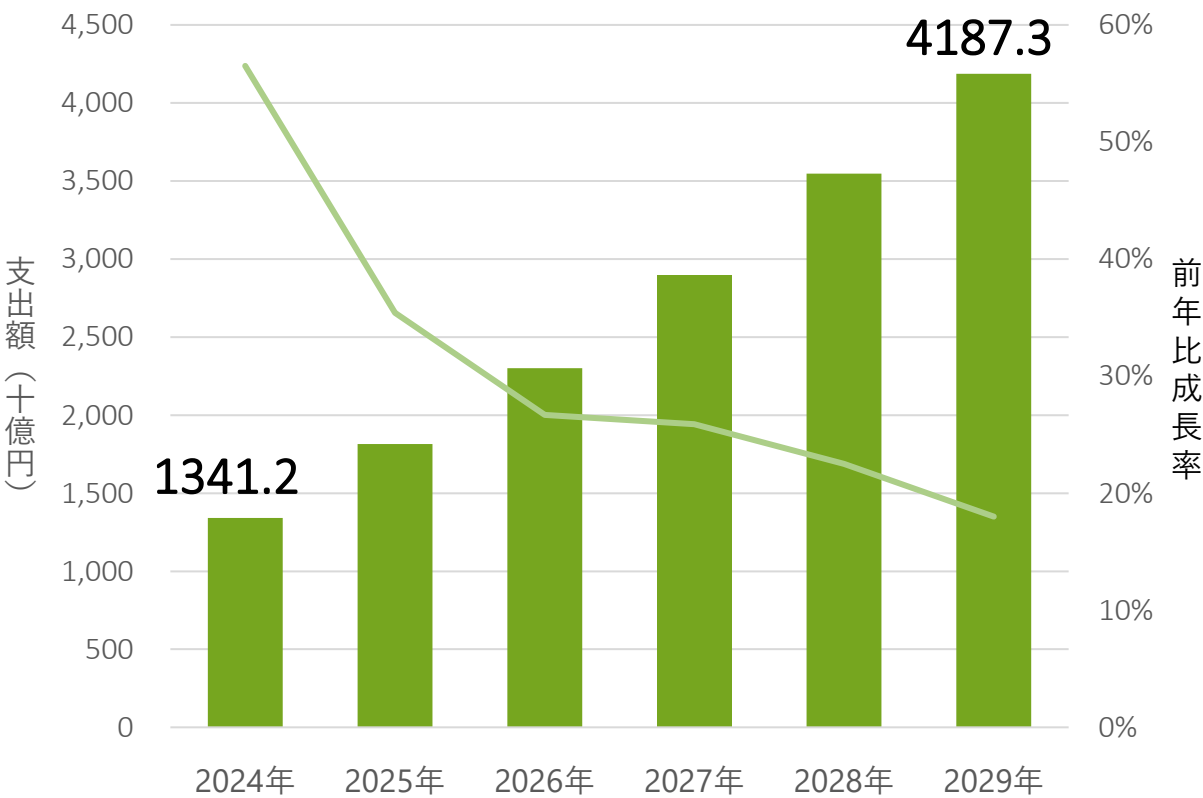
国内DX関連投資額の推移



※2024年度は見込み、2026年度以降は予測

株式会社富士キメラ総研「業種別IT投資動向／DX市場の将来展望 2026年版 DX投資編」

国内AIシステム市場予測 2024年～2029年

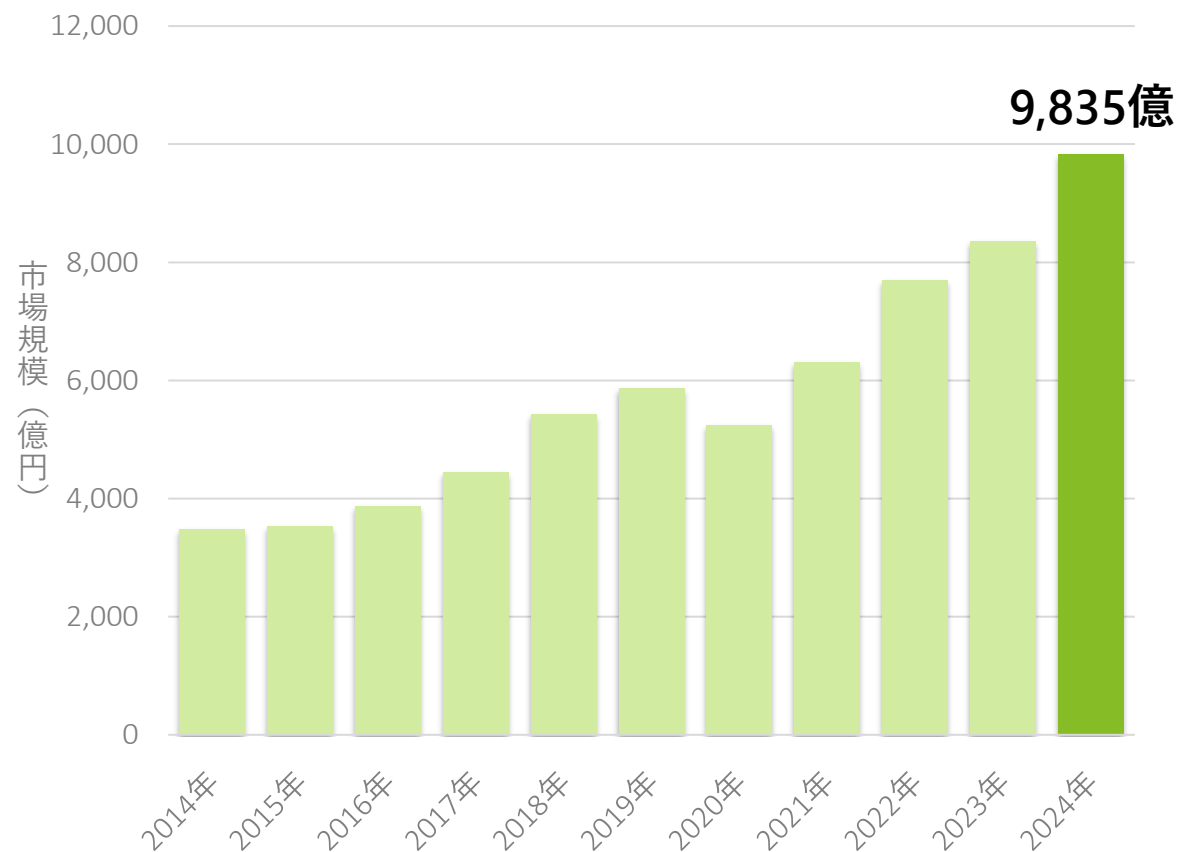


IDC「2024年国内AIシステム市場予測を発表」(2025年5月1日)を基に作成

人材紹介市場は中長期で拡大、ライブコマース市場は高成長フェーズへ

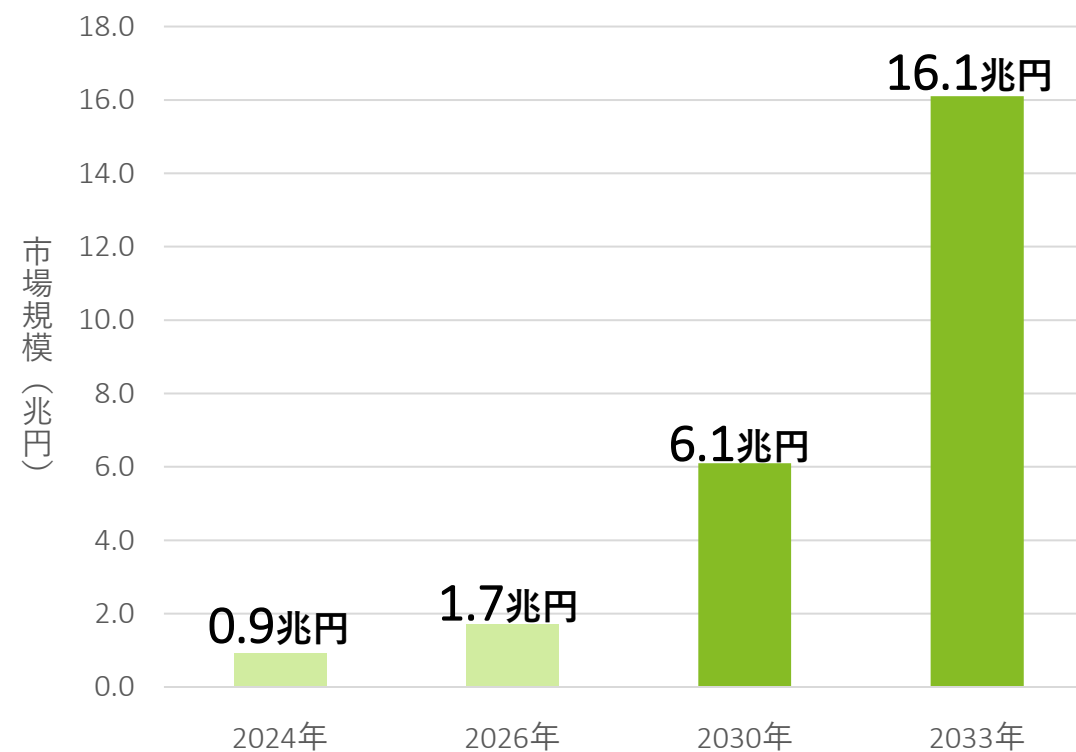
当社グループを取り巻く環境

人材紹介の市場規模（手数料収入）



厚生労働省「令和6年職業紹介事業報告書の集計結果」

日本のライブコマース市場規模（予測）



※出典：[Grand View Research（Japan Live Commerce Market Size & Outlook）](#)
※円換算は1USD=150円で便宜的に換算／2026/2030はCAGRから試算

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、AI／DX時代における企業変革を、技術と人材の両面から支援している

外部環境とグローバルウェイの事業

外部環境

AIを起点とした企業変革ニーズの拡大
AI／DX関連市場は拡大基調 企業のAI活用・ 業務変革ニーズが加速
AI／DXを進める企業の課題
AI活用人材の不足、業務変革を進め る体制・実行力に課題
AI／DX人材の需要が拡大
企業変革を担う専門人材の獲得 競争が継続



グローバルウェイ

技術
領域

デジタルソリューション事業

Salesforce、AWS、MuleSoftなどのクラウドソリューションを活用し、導入支援・カスタマイズ開発・運用サポートを提供。AIを活用したシステム開発やAIエージェント基盤の導入支援、Python/Djangoによる業務アプリケーション開発にも対応し、ITコンサルティングから導入・活用定着まで一貫して支援

人材
領域

キャリアイノベーション事業

働く人のための情報プラットフォーム
「キャリアコネ」「キャリアコネ企業研究Resaco」「キャリアコネニュース」を運営
外資系コンサルティングファームやIT企業を中心として
ハイクラス人材をターゲットとした転職サービスを提供

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。