

成長可能性に関する説明資料



株式会社グローバルウェイ
代表取締役 各務正人

証券コード 3936

ABOUT COMPANY

01 当社について

社名： 株式会社グローバルウェイ
社員数： 62名(2016年2月末時点)
オフィス： 東京都港区三田2-14-5
設立： 2004年
創業者： 各務 正人

■ 経営理念

グローバルウェイは、最先端のウェブ・テクノロジーを駆使した自社サービスを提供し、世界の人々がより幸せになる価値を創出します。

ライフスタイルの変革に貢献したい



ソーシャル・ウェブメディア事業

企業ビジネスの変革に貢献したい



ビジネス・ウェブアプリケーション事業

■ ソーシャル・ウェブメディア事業 働く人のための企業の口コミサイト、『キャリコネ』を運営

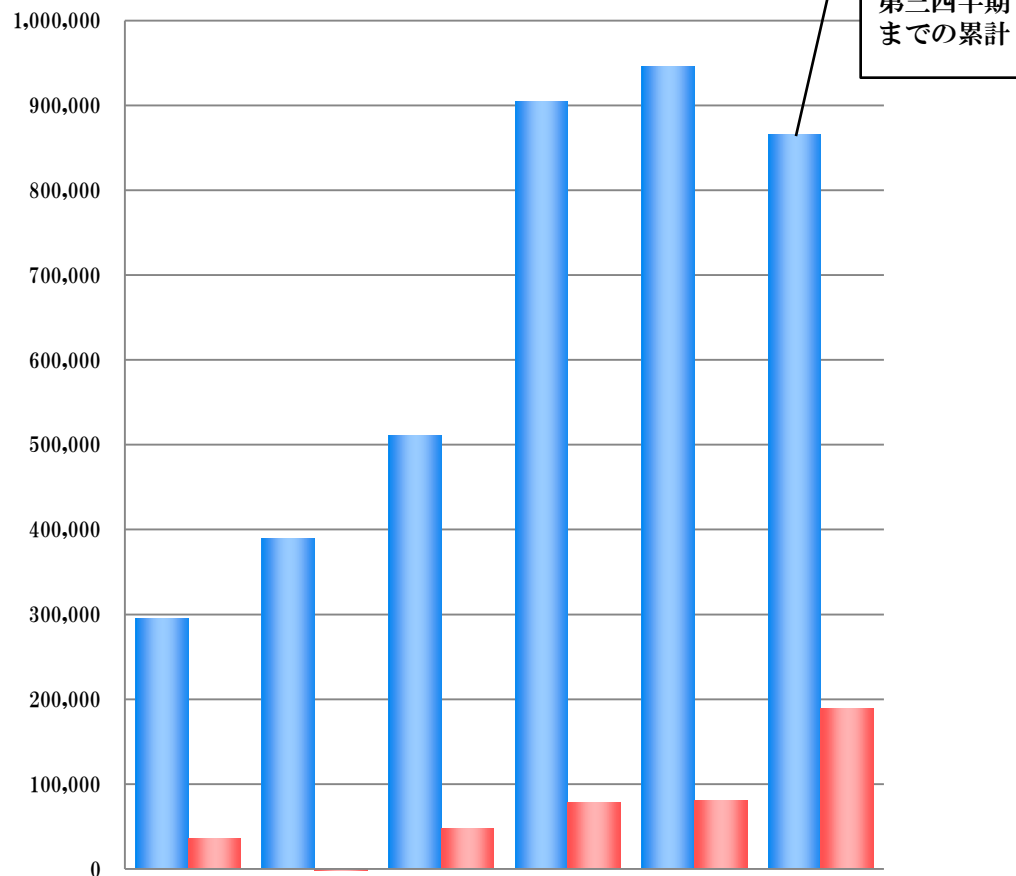
社員や元社員が自分の会社についての口コミを投稿・シェア。給与明細、働く環境、面接などの口コミ等「口コミ」、「ニュース」、「転職」の三本柱のサービス

■ ビジネス・ウェブアプリケーション事業 法人向けクラウド型業務ソフトウェアの開発と導入支援

クラウド業界の代表的企業、Salesforce.com社、アマゾン社と提携し、クラウド型システムの導入支援
Salesforce.com社やアマゾン社のクラウド・プラットフォームで稼働するソフトウェアを開発、販売

売上高・経常利益推移

〔単位：千円〕



	平成23年 3月期	平成24年 3月期	平成25年 3月期	平成26年 3月期	平成27年 3月期	平成28年3月期 第3四半期
■売上高	294,884	389,624	511,172	905,057	945,346	865,099
■経常利益	35,933	▲1,490	47,417	78,240	80,581	189,207

報告セグメント別売上高

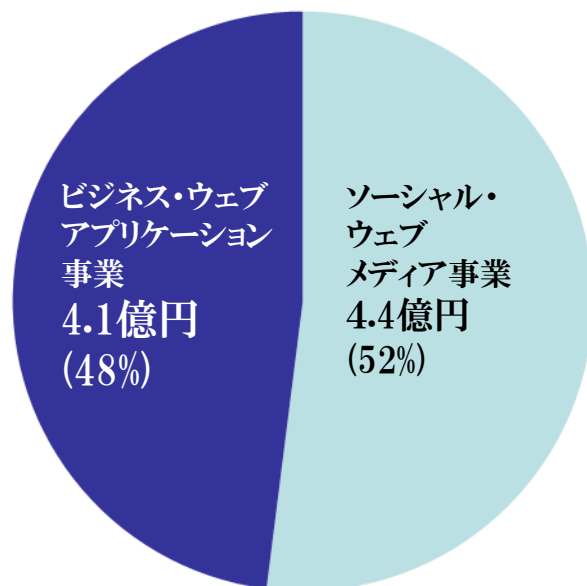
〔単位：千円〕



	平成26年 3月期	平成27年 3月期	平成28年3月 期第3四半期
■ビジネス・ウェブアプリケーション事業部	546,632	505,752	415,702
■ソーシャル・ウェブメディア事業部	358,424	439,594	449,396

2016年3月第3四半期累計期間実績

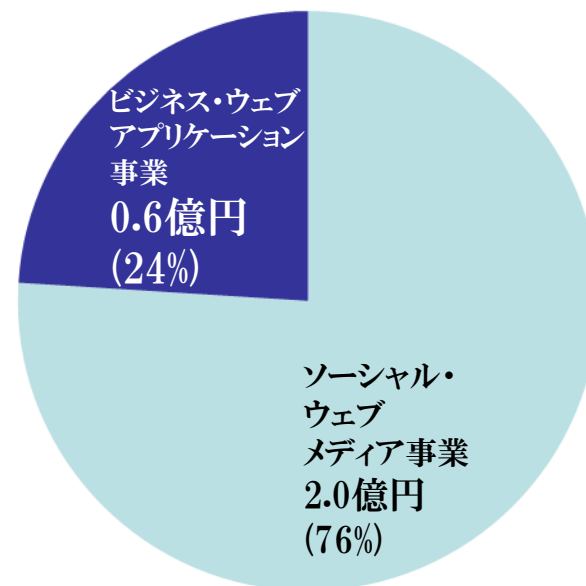
売上高
(8.6億円)



ビジネス・ウェブアプリケーション事業

安定的な収益基盤

セグメント利益
(2.7億円)



ソーシャル・ウェブメディア事業

成長事業

(注)

1. グラフに記載されているセグメント利益の他、報告セグメントに帰属しない
 全社費用0.8億円がセグメント利益の調整額として計上されています。
2. セグメント利益は、損益計算書の営業利益と調整を行っております。



代表取締役
各務 正人
Kakamu Masato

外資系証券会社(UBS証券、ドイツ証券)にシステム・エンジニア、トレーダーとして在籍。2001年に外資系IT企業、ウェブメソッド株式会社(現ソフトウェア・エー・ジー株式会社)に営業職として在籍。2004年に株式会社グローバルウェイを設立し、代表取締役に就任。

University of Washington ビジネス学部 情報システム管理科 卒業



取締役
渡辺 信明
Watanabe Nobuaki

NTTソフトウェア株式会社及びウェブメソッド株式会社(現ソフトウェア・エー・ジー株式会社)に技術職として在籍。2005年より株式会社グローバルウェイに参画し、2006年に取締役に就任。

青山学院大学大学院 国際マネジメント研究科 修了(経営管理修士)
東京理科大学大学院 イノベーション研究科 修了(技術経営修士)



取締役
山本 慶一
Yamamoto Keiichi

株式会社光通信及び株式会社グローバルキャピタルマネージメントに証券アナリストとして在籍。2004年不動産ファンド管理会社、エートス・ジャパン・エルエルシーに財務プロジェクトリーダーとして在籍。2014年より、株式会社グローバルウェイに参画し、取締役に就任。

California State University, Fullerton ビジネス学部 財務科、
情報システム管理科 卒業

社外取締役

黒田 真行

Kuroda Masayuki

1989年株式会社リクルートに入社、リクナビNEXT編集長、関連会社取締役等の要職を務めたのち、2014年にワーカーズイニシアティブ株式会社代表取締役に就任、同年ルーセントドアーズ株式会社を設立し、代表取締役に就任。2015年より、株式会社グローバルウェイの社外取締役に就任。

常務監査役

直井 隆徳

Naoi Takanori

1971年沖電気工業株式会社に入社。退職後、2008年にアップル国際特許事務所に入所。
2014年より、株式会社グローバルウェイ監査役に就任。

非常勤監査役

下山 秀夫

Shimoyama Hideo

1981年等松・青木監査法人(現有限責任監査法人トーマツ)に入社。
1989年下山公認会計士事務所を開所。
2006年より、株式会社グローバルウェイ監査役に就任。

非常勤監査役

中山 要治郎

Nakayama Yojiro

1972年沖電気工業株式会社に入社。
2002年株式会社ブロードリンクを設立し、代表取締役に就任。
2014年より、株式会社グローバルウェイ監査役に就任。

ABOUT BUSINESS

02 事業について

■ キャリコネの概要 3つの主要コンテンツ

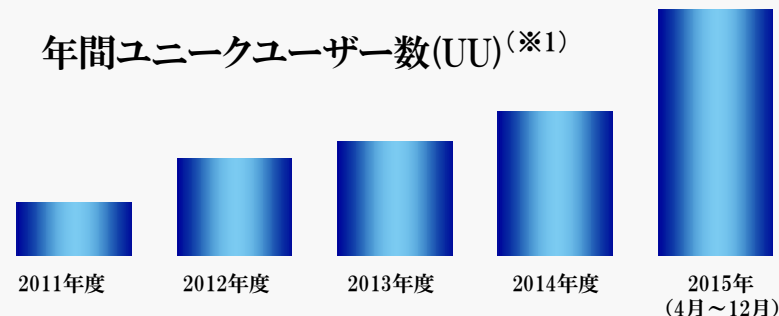
キャリコネは、働く人の情報プラットフォームとして、「企業の年収・評判」を中心に、幅広い「働く」コンテンツを提供しております。

企業の年収・評判



社員・元社員等が投稿した
口コミ情報を掲載。

年間ユニークユーザー数(UU)^(※1)



企業ニュース



口コミ情報等を基にライター
が取材を行った記事を掲載。

転職・求人



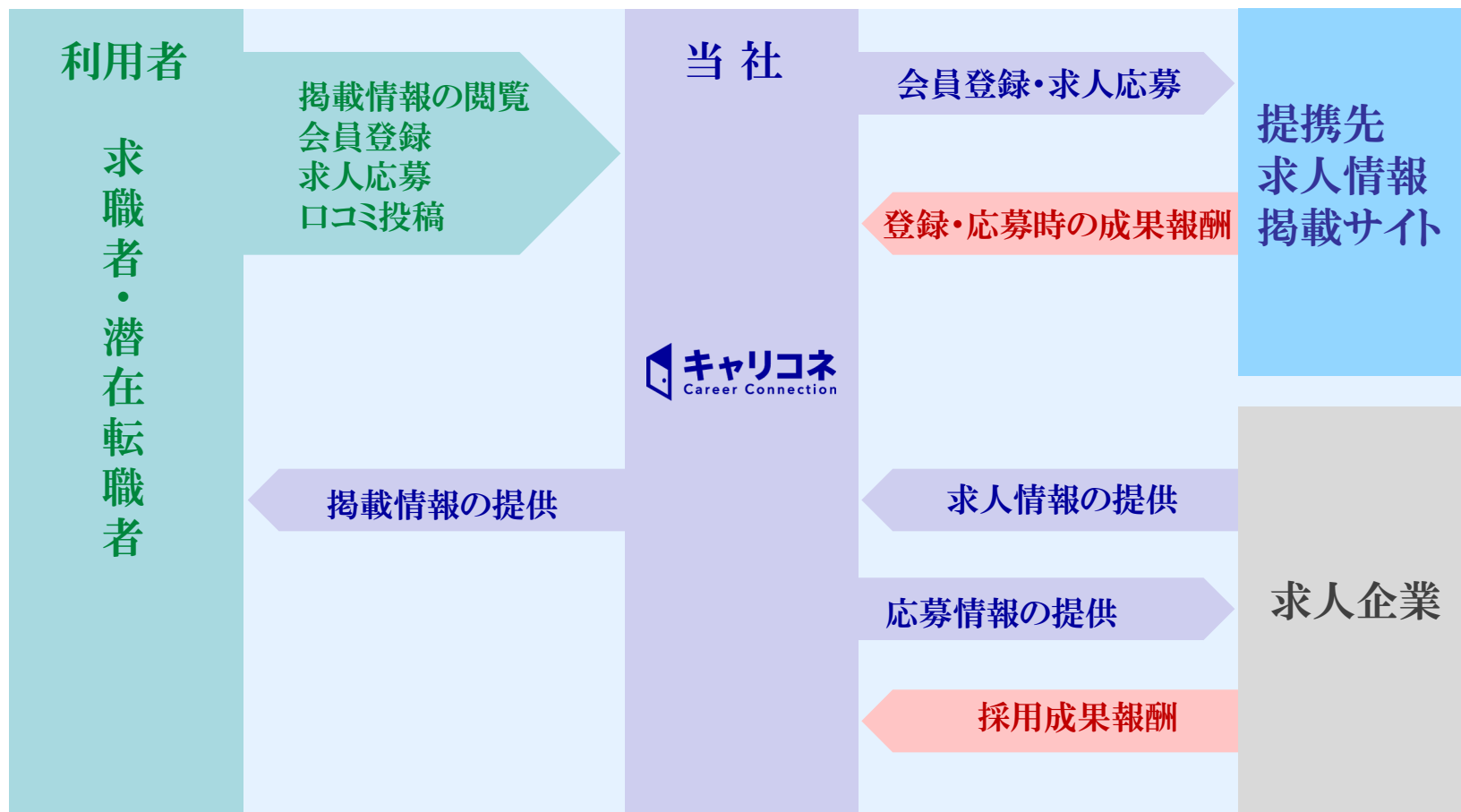
求人企業から直接掲載され
た求人情報と当社が提携す
る求人情報掲載サイトの求
人情報が掲載。



キャリアコネ 事業系統図

事業概要

ソーシャル・ウェブメディア事業



会員のアクション

提供するサービス

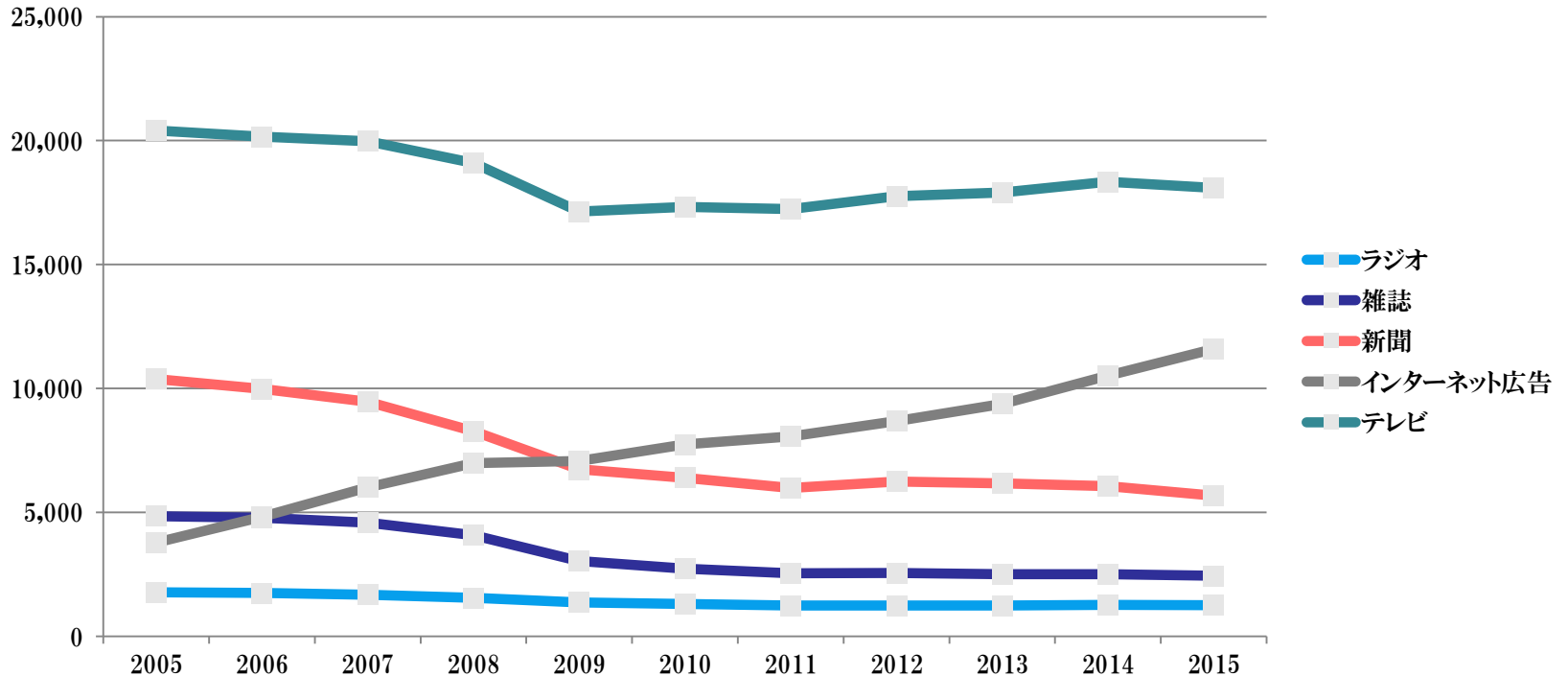
課金

市場環境-インターネット広告市場は堅調に推移

平成27年のインターネット広告費は前年比**10.2%増**の1兆1,594億円。
内訳は、媒体費が9,194億円(前年比11.5%増)、制作費が2,400億円(同5.5%増)

公益社団法人全国求人情報協会の「求人広告掲載件数等集計結果(平成27年10月分)」(平成27年11月25日)によれば、求人サイトの広告掲載件数は、2014年10月時点で約50万件、2015年10月時点で**約67万件**となり、**インターネット求人件数は前年同月比(2014年10月から2015年10月)で29.2%増加**。

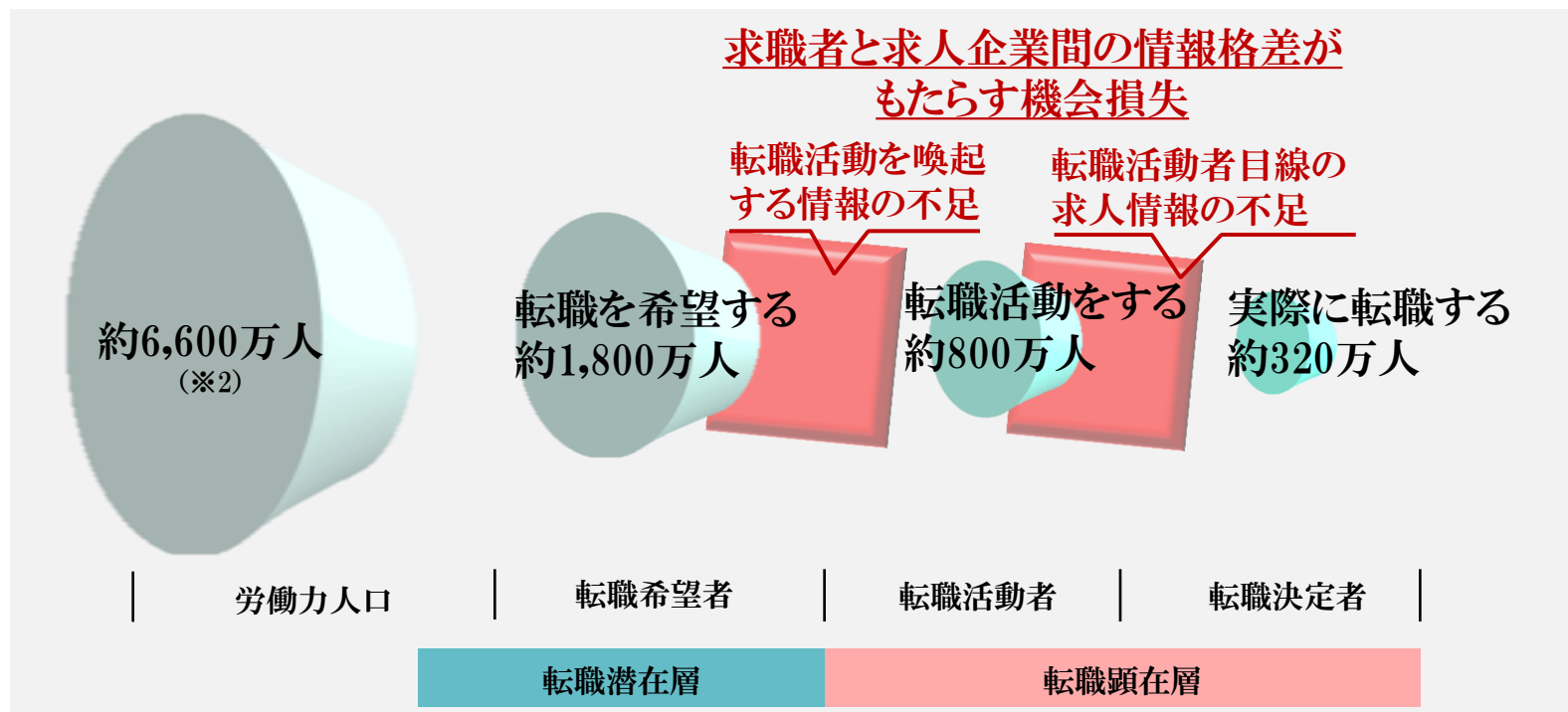
〔単位：億円〕



出典：株式会社電通 「2015年日本の広告費」

市場環境-転職市場の課題

年間約**1,800万人**^(※1)が転職を希望していたものの、実際に転職活動する人は約**800万人**^(※1)。さらに、転職活動をした約800万人のうち、実際に転職できた人は約**320万人**^(※1)。

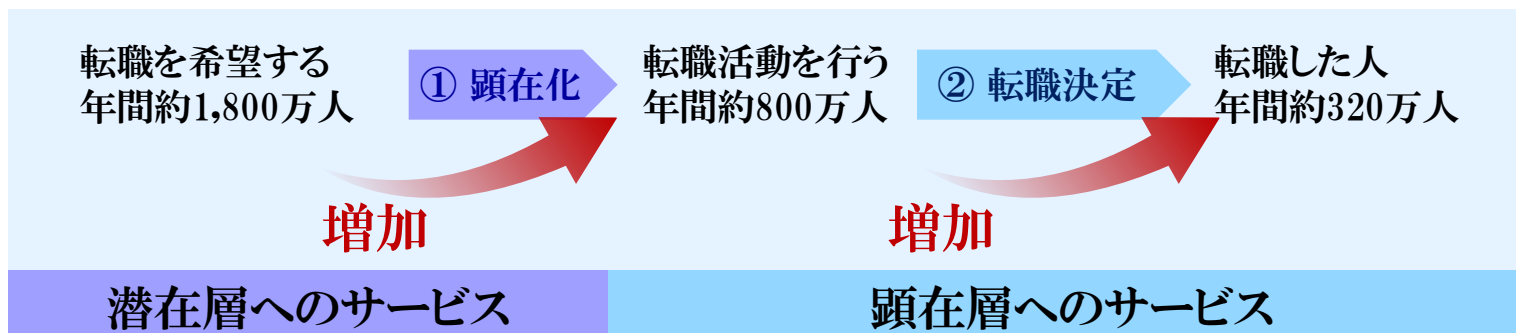


既存の求人情報掲載サイトに掲載される情報は広告的要素が強く
 転職希望者・活動者が求める実際に働く環境の情報が不足している

(※1) 出典:「平成24年就業構造基本調査」(総務省統計局)より弊社概算

(※2) 出典:「平成26年労働力調査年報」(総務省統計局)

キャリアコネの役割



① 転職潜在層の意欲・活動を喚起

転職希望者に転職リテラシーを向上させる情報提供



企業の年収・評判



企業ニュース

A社のほうが自分にあってるかも

転職した方がいいんだ!



② 転職活動を情報面からサポート

転職活動者に応募先・転職先の情報を提供



企業の年収・評判



転職・求人

リアルな情報で、入社後のイメージがわく



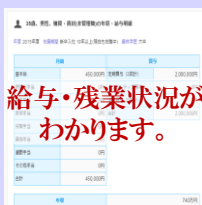
事業概要
 ソーシャル・ウェブメディア事業

質の高いコンテンツが豊富

企業の年収・評判

「企業の年収・評判」コンテンツ(口コミ)が提供する価値

【年収情報】

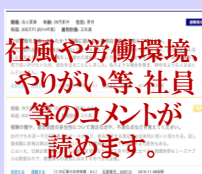


給与・残業状況がわかります。

社員目線のコンテンツ

社員等の自主的な投稿のため、企業目線の広告メッセージとは異なり、**真の社内情報に近い情報。**

【評判情報】

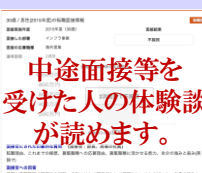


社風や労働環境、やりがい等、社員等のコメントが読めます。

質の高いコンテンツ

働く環境、年収、面接に関する130文字以上の口コミを掲載。

【転職面接情報】



中途面接等を受けた人の体験談が読めます。

コンテンツ量が豊富
約33万件の口コミを掲載。
(2016年3月時点)

企業ニュース



企業の年収・評判コンテンツより、さらに企業情報を深掘りするため、**社員目線のニュース記事を掲載。**

分析

比較


 キャリコネ
Career Connection

転換

行動

転職・求人

20万件以上の求人情報量で、情報収集フェーズのユーザーを応募アクションへ促す。
(2016年3月時点)
自社制作求人では、独自の**社員目線の掲載項目**を用意。

クラウド型業務ソフトウェアに特化

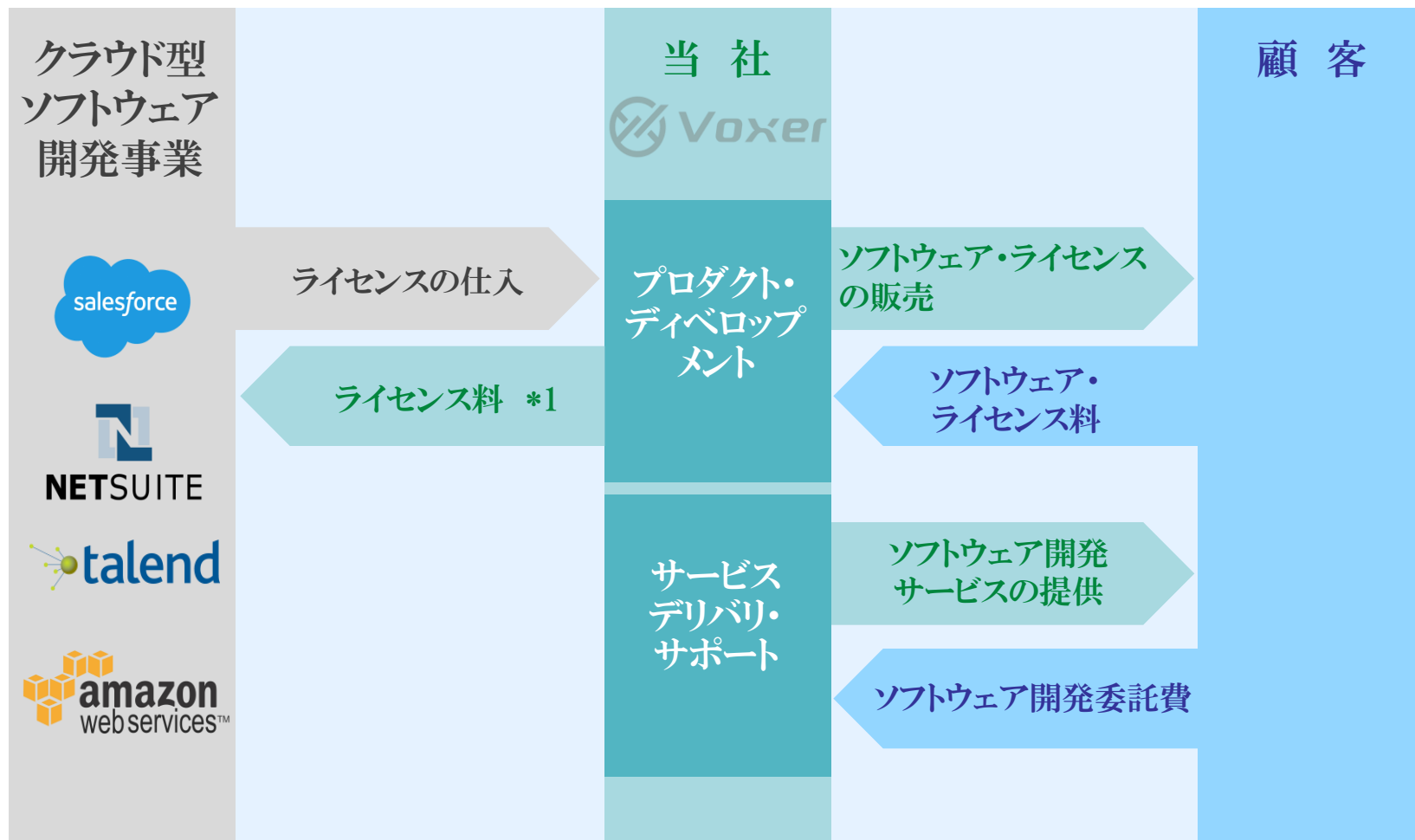
- Salesforce.com社やNetSuite社のクラウド型業務ソフトウェアの導入支援
- クラウド型業務ソフトウェア（自社製品）を開発し、Voxerの名称で販売



事業概要

ビジネス・ウェブアプリケーション事業

ビジネス・ウェブアプリケーション事業系統図



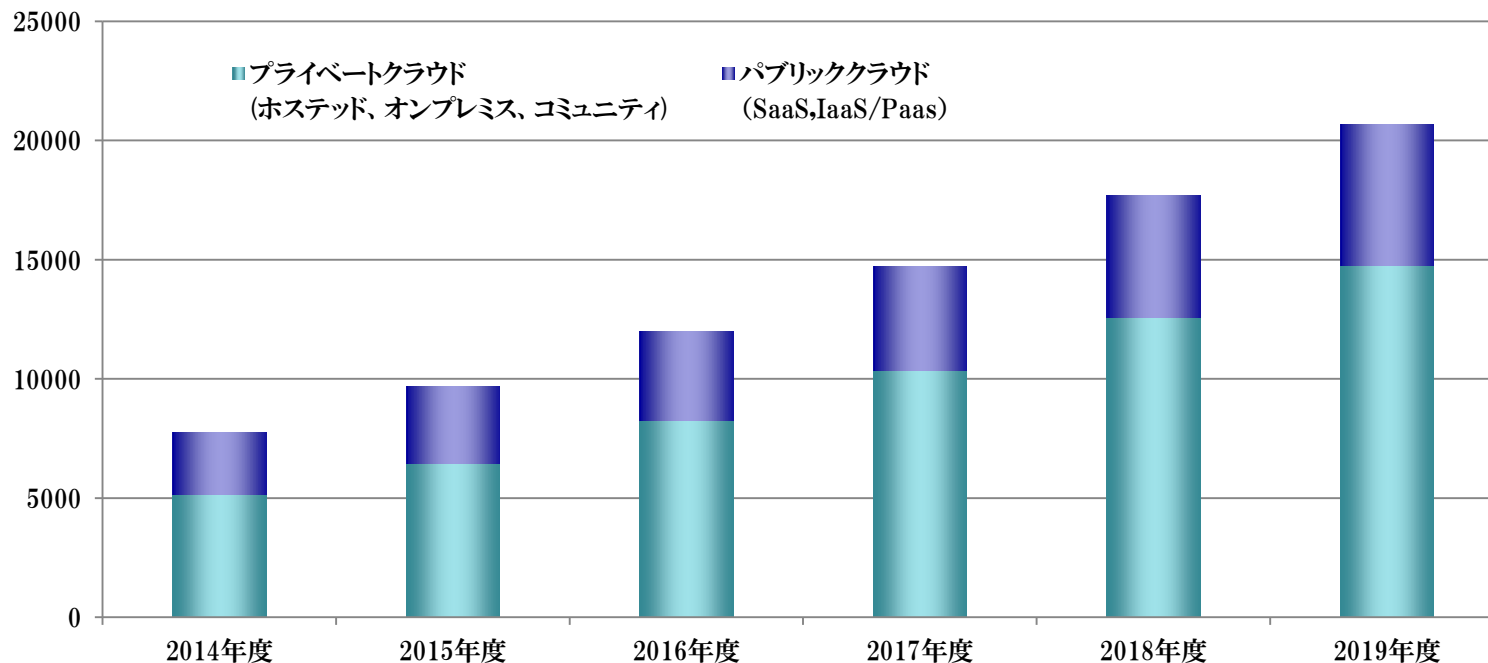
*1仕入れの発生する場合のみ

市場環境-クラウド市場の展望

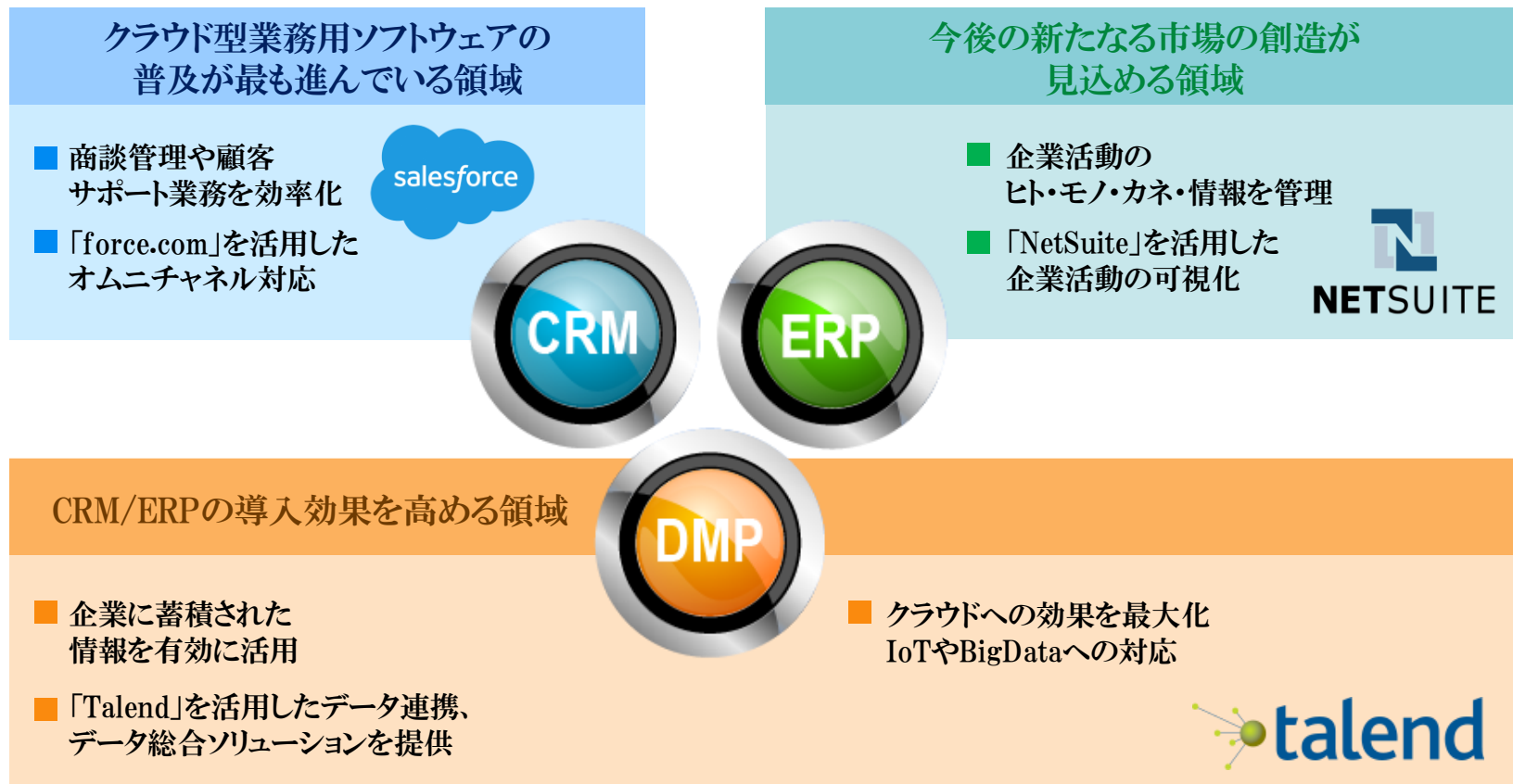
クラウド型業務アプリケーションは、今後も高い成長が見込める分野

- 2014年度の国内クラウド市場は7,749億円
- 2019年度には2兆円を越える予測

国内クラウドサービス市場規模 実績・予測
【単位:億円】



業務機能からデータ管理機能まで一貫して提供



クロスセルに繋がりやすいサービス・ポートフォリオ

GROWTH STRATEGY

03 成長戦略

マーケティング活動、システム開発に投資し、口コミ投稿数、年間訪問者数、登録者数、求人掲載数の増加を目指す。

日本の企業 約260万社

(平成25年度分「会社標本調査結果」国税庁(平成27年3月))

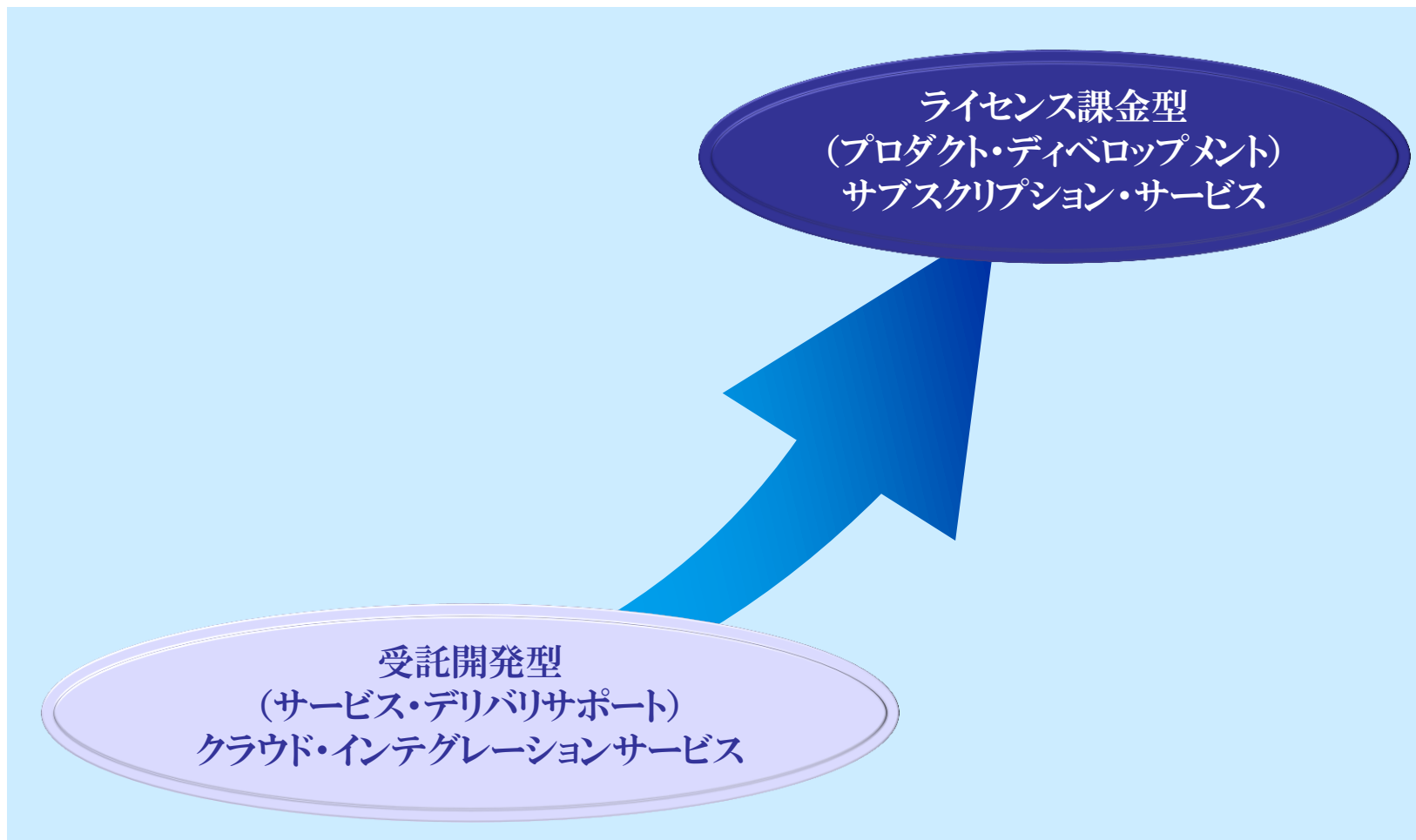
上場企業 約3,500社

求人掲載企業 約800社

成長戦略

ビジネス・ウェブアプリケーション事業

製品事業(プロダクト・ディベロップメント)を強化し、課金モデルを事業の主軸に転換することを目指す。収穫逓増型事業モデルの構築を目指す。



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。