



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AIで進化させる、新たな成長ステージへ

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」というミッションのもと、人材とテクノロジーの両面からお客様の成長を支援してまいりました。

現在、AIの進化はDXの延長にとどまらず、社会・産業・働き方の基盤そのものを変える新たな局面を迎えています。当社はこの変化を最大の成長機会と捉え、「人」「テクノロジー」「エンタメ」の3領域をAIで横断的に強化してまいります。

AIと連動した次世代型キャリア支援、AI Agent・クラウド導入支援によるDX／AX推進、TikTokライブ・IP・ライブコマースとAIを掛け合わせたグローバルな収益化支援を展開し、各事業の成長を加速します。

今後は、AIへの投資、AI関連サービスの展開、海外成長市場への投資を3本柱に、AIをすべての事業の基盤とする「AIネイティブ・カンパニー」への変革を推進してまいります。

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 〒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） 取締役（監査等委員） 取締役（監査等委員） 取締役（監査等委員）	赤堀 政彦 黒田 真行 佐藤 岳 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	シェアリング事業 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

ミッション・STRATEGIC VISION

— 創業以来変わらぬミッション —

「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」

当社は創業以来、人材と技術の両面からお客様の成長に貢献してまいりました。
いま、AIの進化はDXの延長を超え、知能そのものが社会・産業の基盤となる時代へと向かっています。当社はこの変化を、最大の成長機会と捉えます。

STRATEGIC VISION：AIネイティブ・カンパニーへ

人

AIと連動した次世代型キャリア支援と
ヘッドハンティングで働く人・企業を支援

+

テクノロジー

AI Agent・クラウド導入支援と
ITコンサルでDX／AXを実現

+

エンタメ

TikTokライブ・IP・ライブコマース
×AIで収益化をグローバル支援

ASI（人工超知能）時代の到来を見据え、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を3本柱に、AIをすべての事業の基盤とする。

キャリアイノベーション事業

デジタル・ソリューション事業

シェアリング事業

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 シェアリング

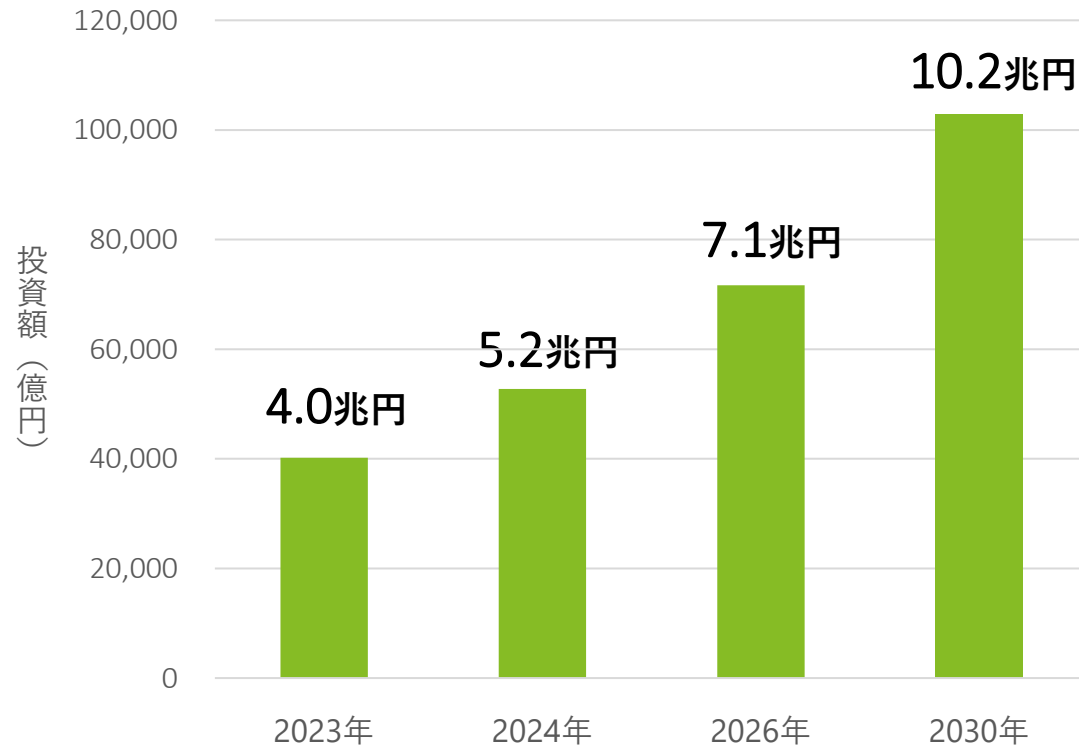
IP×コマース×AI／海外展開加速

1. 当社グループを取り巻く環境と事業の概要

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

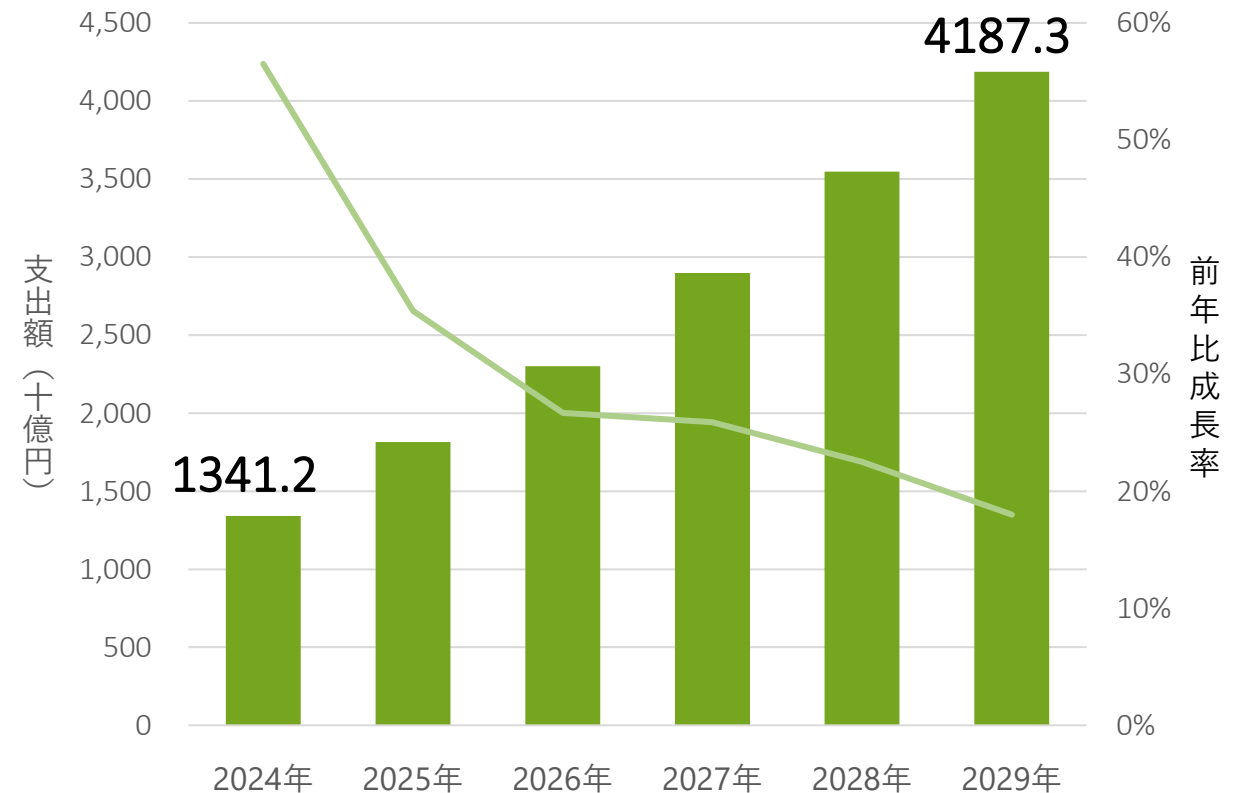
国内DX関連投資額の推移



※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

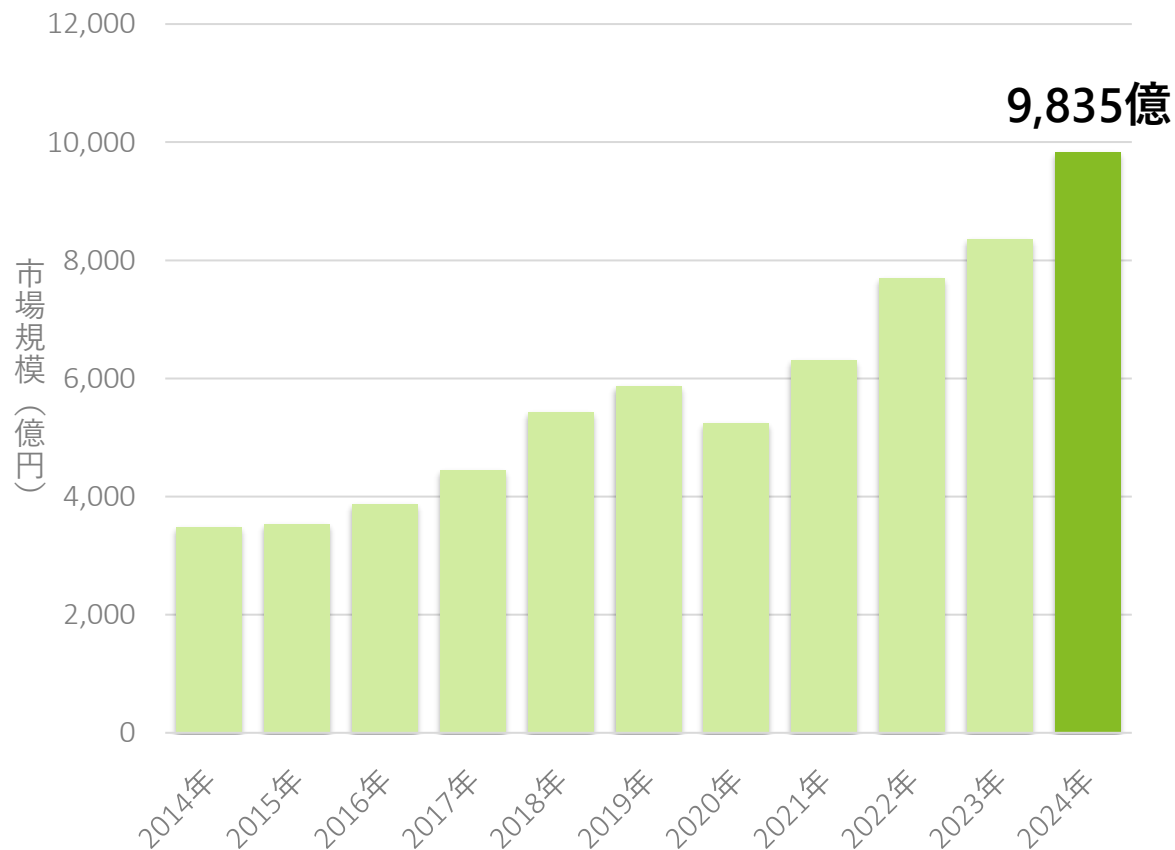


IDC「2024年国内AIシステム市場予測を発表」(2025年5月1日)を基に作成

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

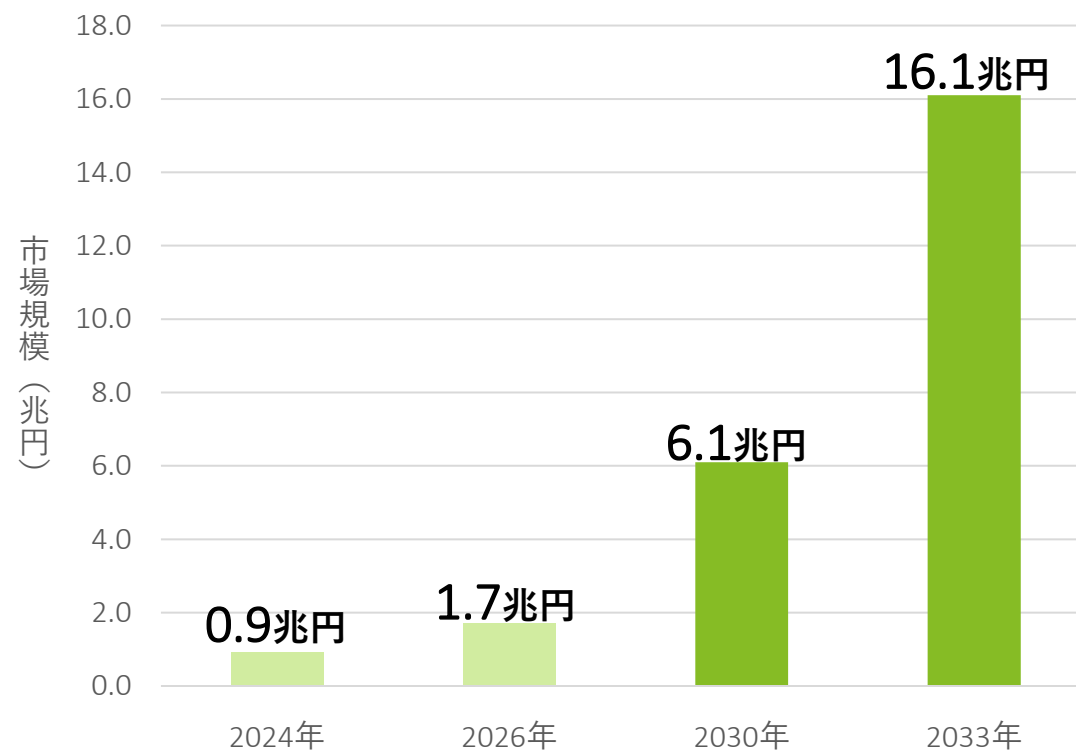
当社グループを取り巻く環境

人材紹介の市場規模（手数料収入）



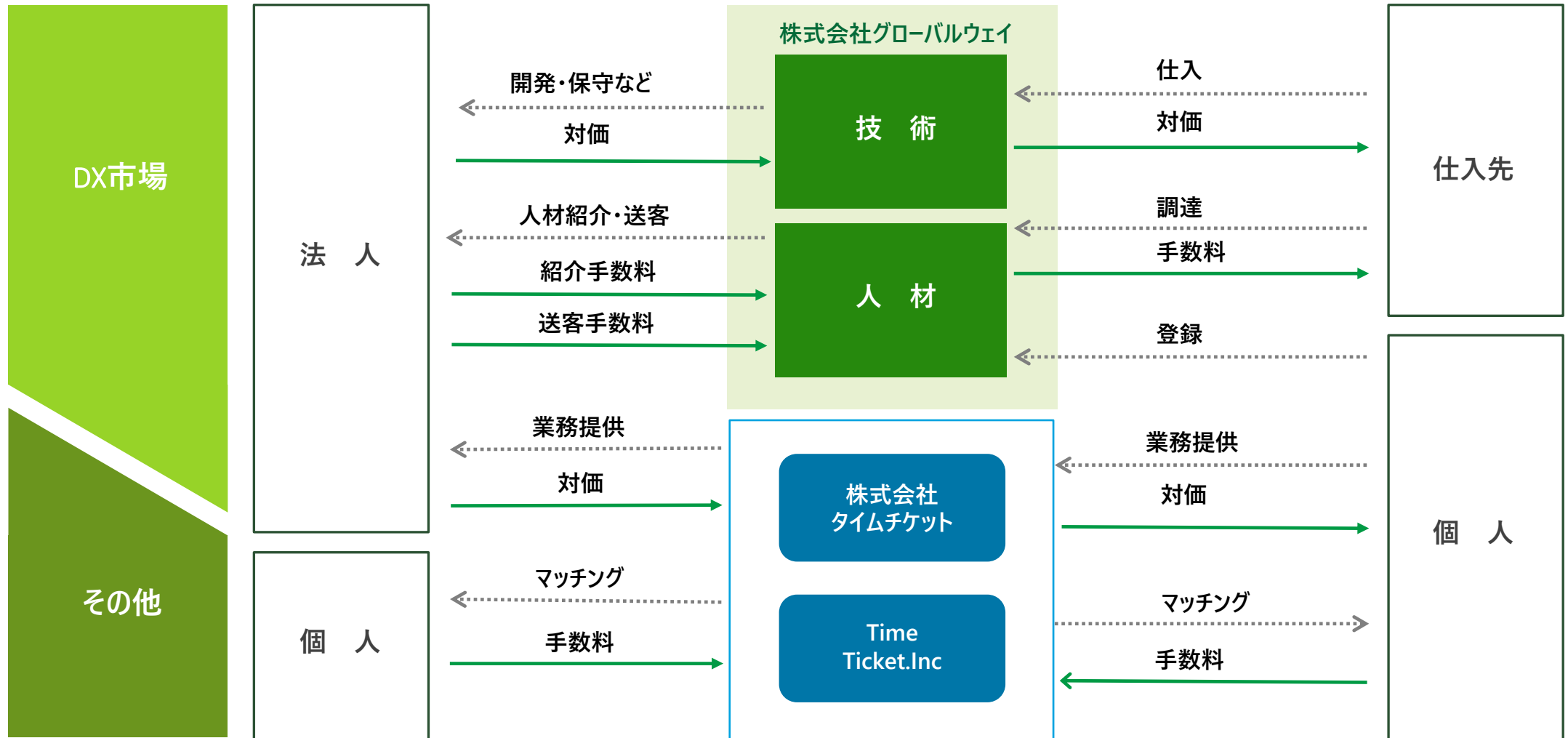
厚生労働省「令和6年職業紹介事業報告書の集計結果」

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 Inc. 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



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

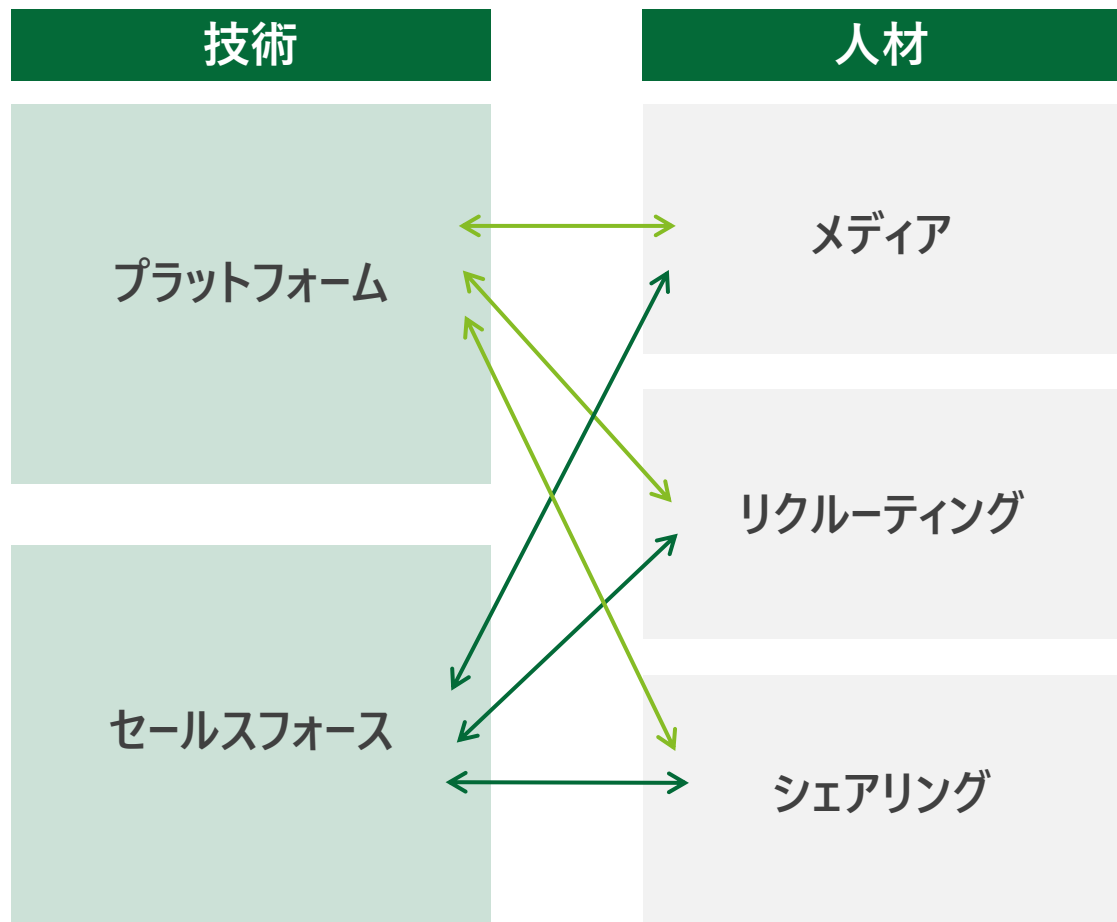
人材 領域

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

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

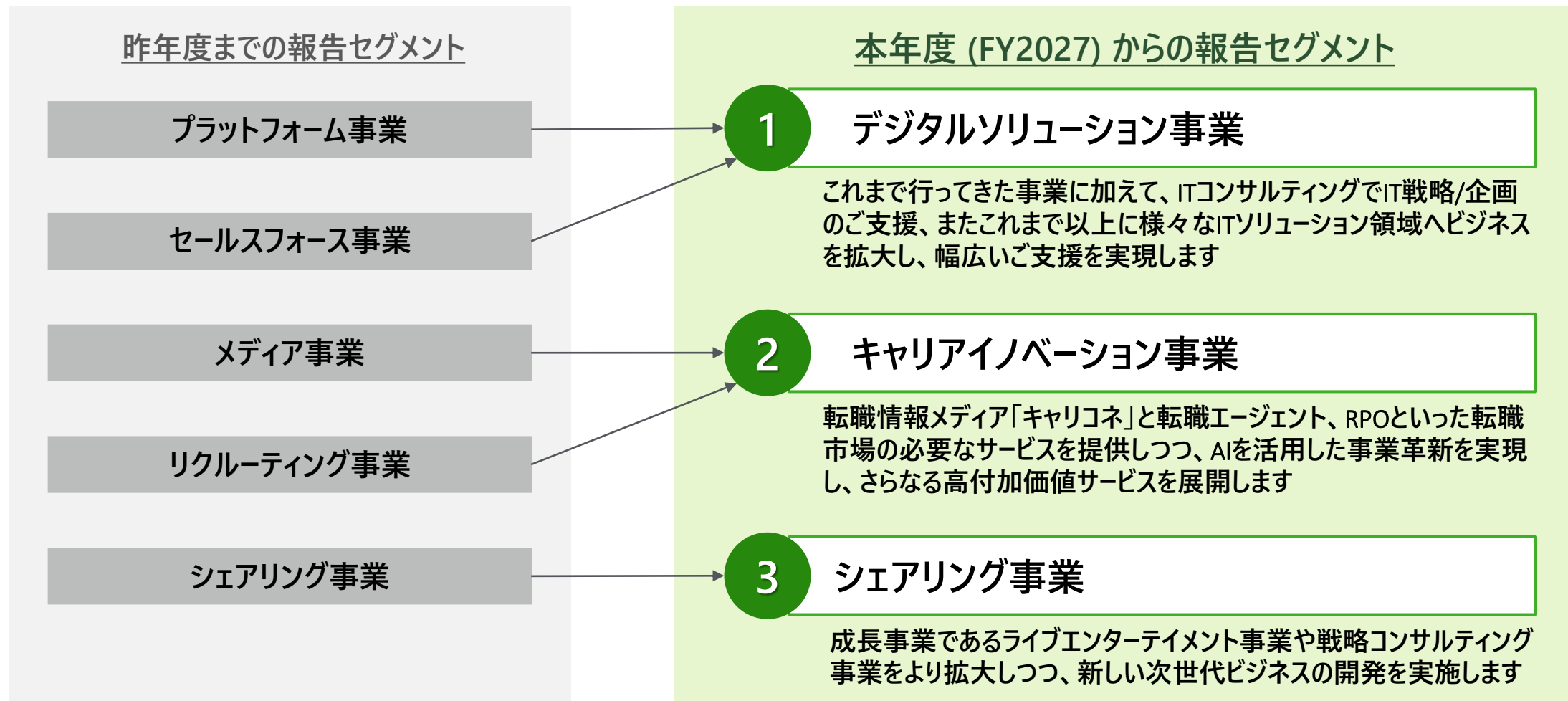
- 難しく、専門性の高い技術領域における人材獲得課題に対しては、タイムチケット社のシェアリング事業から人材リソースを調達することで幅広いテクノロジー領域の要件に対応しております。

3 連携した案件創出

- プラットフォーム、セールスフォースと連携し、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、セールスフォースの取引先の人材ニーズに対して、リクルーティングやシェアリングで人材を紹介しています。

既存事業や新規サービスを複合的に事業展開し、 かつ各事業やサービスの相乗効果を最大化していくため、事業セグメントを3つに統合

セグメント変更について



2. GW-VISION2026の振り返りと 2026年3月期実績

2-1. 中期経営計画「GW-VISION2026」の概要

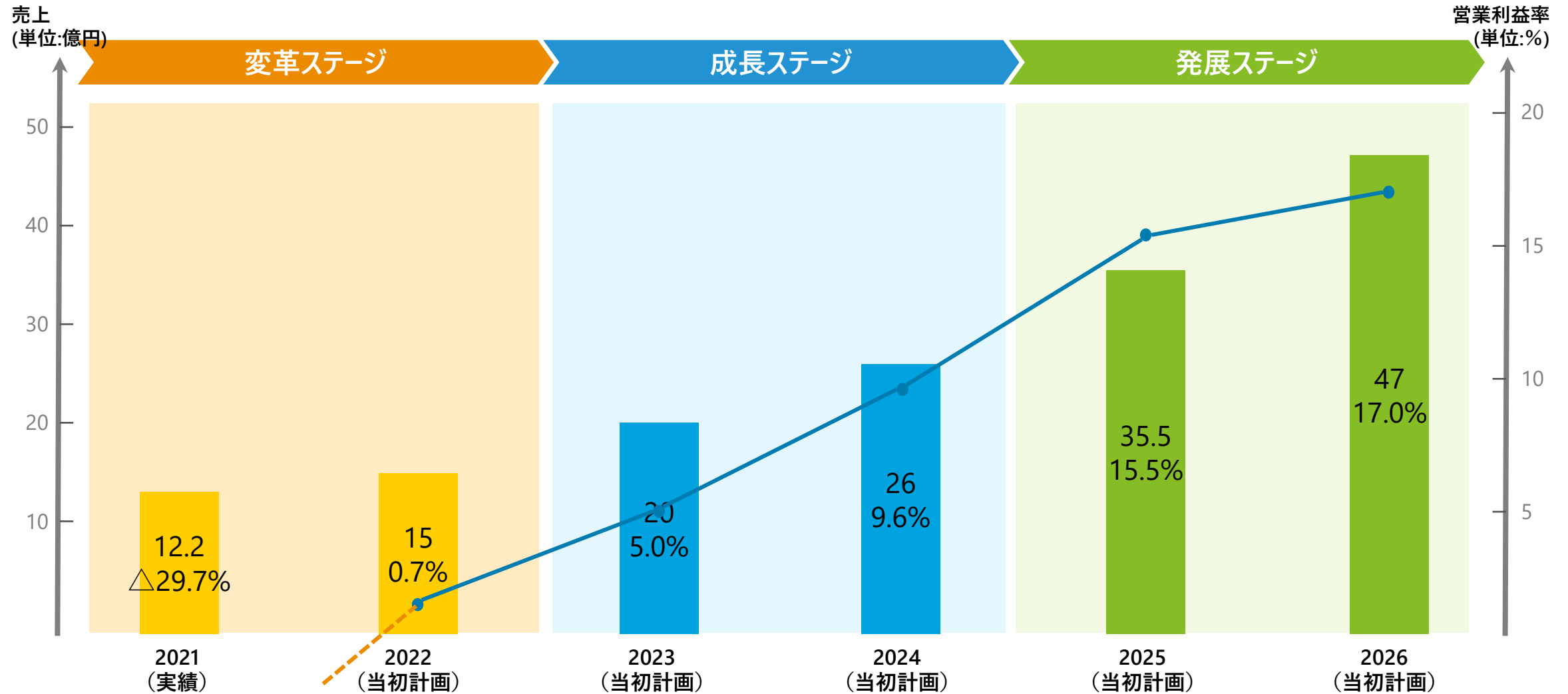
2026年3月期までの5年間を第2創業期の重要ステージとした中期経営計画（GW-VISION2026）に取り組んでいます

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

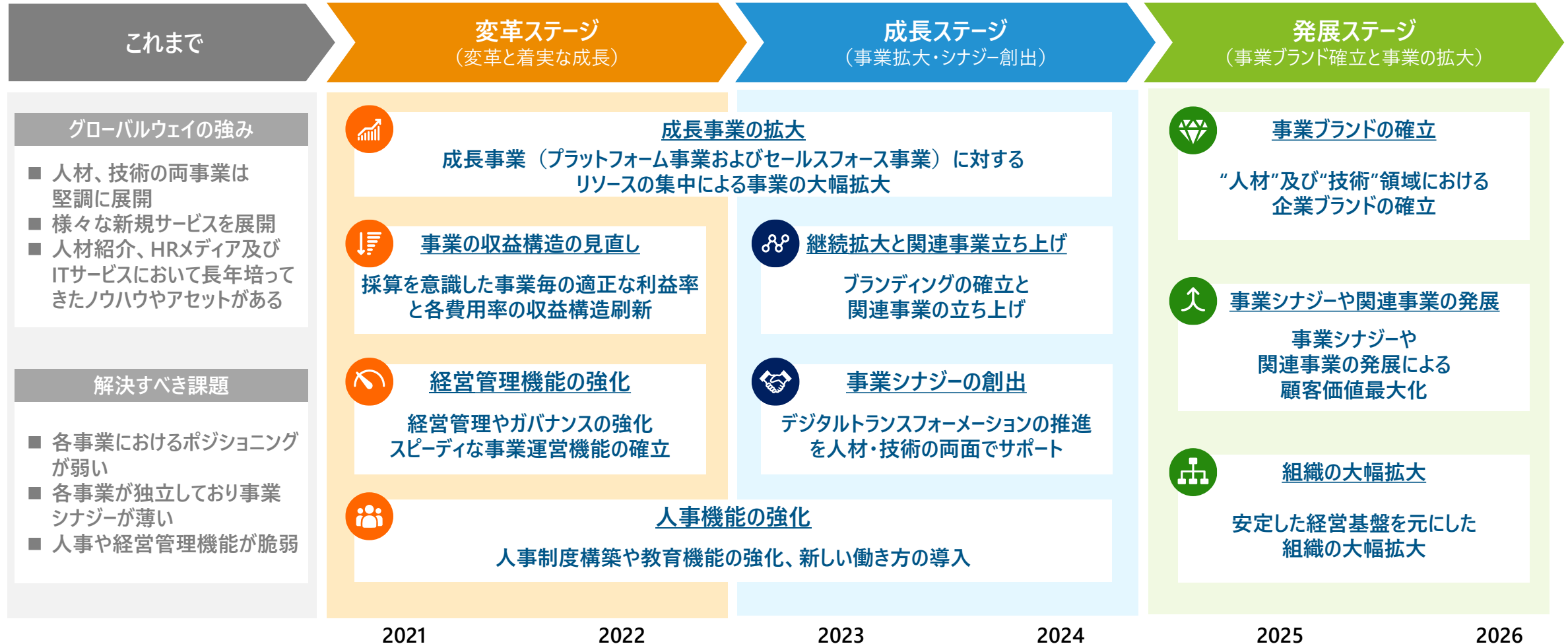
GW-VISION2026 業績目標 (FY2022~FY2026)



※ 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

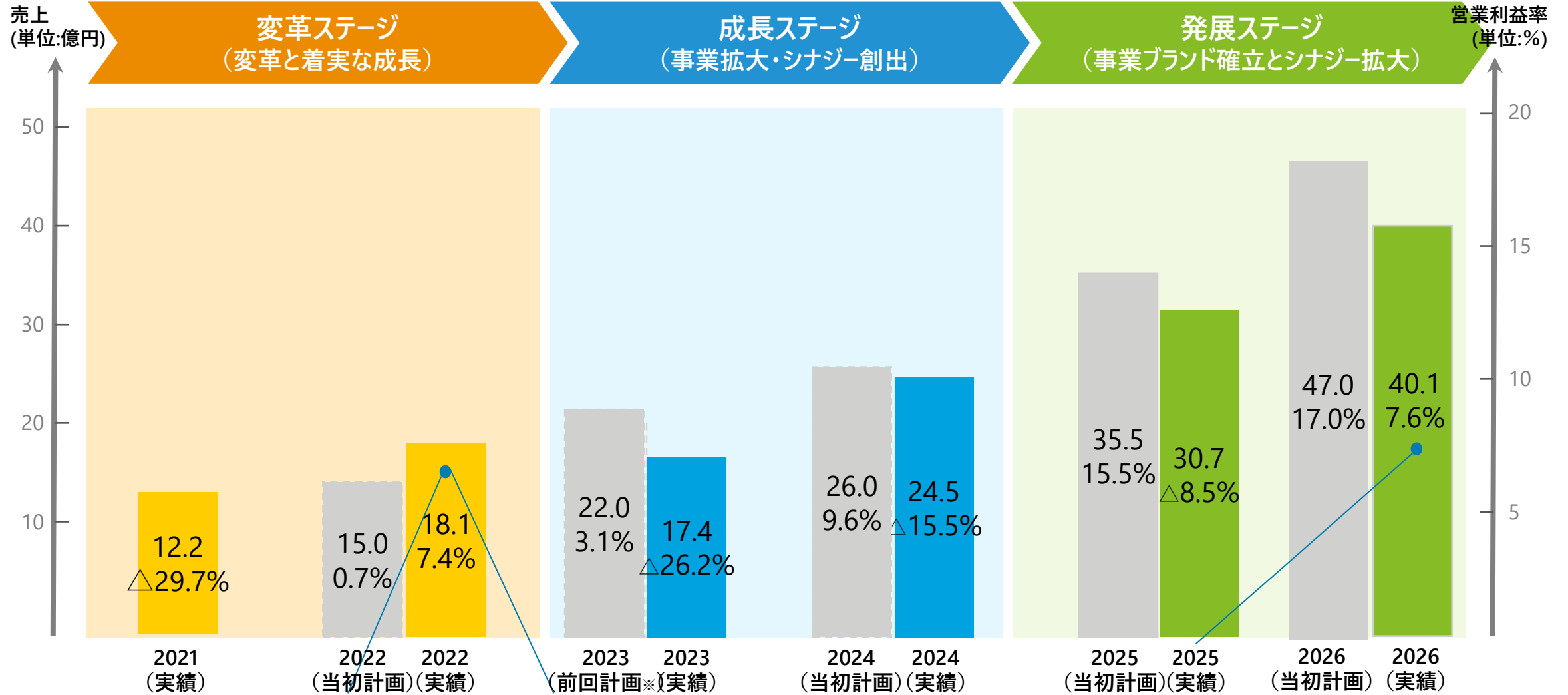
GW-VISION2026 当社が目指す方向性



2-1. GW-VISION2026の振り返り

2026年3月期で「GW-VISION2026」は終了。当初計画に対して、売上・利益ともに未達となったが、売上の大幅拡大と黒字化は実現

業績目標 (FY2022～FY2026)



連結売上高4,014百万円、営業利益307百万円 期初予想を上回り、前期比でも大幅な改善を実現

2026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

+942 百万円

期初年間予算
進捗率

130.7 %

売上高

4,014
百万円

品質管理を強化し
前年から収益が大きく改善

営業利益

307
百万円

前期比

+568 百万円

年間予算

142 百万円

GW-VISION2026（中長期計画）の振り返りと今後の取り組み

2022年3月期よりスタートした5年間の中長期計画が完了。売上4,014百万円・営業利益307百万円を達成し黒字化を実現

GW-VISION2026 総括

■ 達成状況の振り返り

売上：順調に各事業で売上拡大が進み、グループとして1,220百万円から4,014百万円へ大幅に上昇。計画には届かなかったものの、ビジネス規模の拡大を実現し、今後の利益のベースを築くことができた

営業利益：307百万円と黒字化目標を達成（前期比+568百万円改善）。売上の拡大に注力したため、先行投資や、仕組み、体制の構築が追い付かず3期連続の赤字決算となっていたが、最終年で体制が整い利益の確保につながった。特に先行投資がかさんでいたシェアリング事業が利益貢献できるようになった。

■ 今後の取り組み

2030年3月期に営業利益約14億円・純利益10億円を目指す次期中長期計画を策定予定（2027年3月期中に「事業計画及び成長可能性についての資料」を更新する予定）。

2027年3月期は全社的なAIシフトへの先行投資フェーズと位置づけ、各事業のAIシフトの道筋をととのえ、持続的成長の基盤を構築します。

2026年3月期 通期実績（セグメント別・確定値）と2027年3月期予想

2026年3月期 通期 業績サマリ（セグメント別）

事業セグメント	売上高 (百万円)	前期比 (FY25→FY26)	セグメント利益 (百万円)	前期比	評価
デジタル・ソリューション事業 (旧：プラットフォーム+SF事業)	1,578	前期比 +7.2%	424	前期比 +954%	改善
キャリアイノベーション事業 (旧：メディア+リクルーティング事業)	529	前期比 △12.9%	85	前期比 +81%	堅調
シェアリング事業	1,939	前期比 +84.6%	157	前期比 +59%	好調
連結合計	4,014	前期比 +30.7%	307 (営業利益)	前期△261 →黒字化達成	目標達成

※売上高・セグメント利益は決算短信セグメント情報（2026年5月14日開示）に基づく確定値。

【2027年3月期 連結業績予想】

売上高：4,307百万円（+7.3%） 営業利益：125百万円（△59.0%） 経常利益：124百万円 当期純利益：123百万円

※前期比で営業利益は減少見込み。デジタル・ソリューション事業の体制整備・人材投資、シェアリング事業の海外展開等への先行投資を優先するため。

2027年3月期の業績予想 —— 戦略的先行投資フェーズ

【2027年3月期 連結業績予想】

売上高：4,307百万円（+7.3%） 営業利益：125百万円（△59.0%） 経常利益：124百万円 当期純利益：123百万円

この減益は業績悪化ではなく、2030年に向けた「戦略的先行投資」によるものです

① AIへの先行投資

AI Agent導入支援参入に向けた技術基盤整備

社内AI基盤（LLM/RAG）の構築・開発環境整備

AIサービス開発・PoC費用

→ 28/3期以降の収益化加速が目的

② 人材の先行採用

AIエンジニア・コンサルタントの先行採用

高付加価値サービスを担う即戦力人材の確保

採用コスト・育成コストは27/3期に先行計上

→ 28/3期以降の事業拡大を担う戦力

③ 海外展開投資

米国TimeTicket Inc.・インドネシア・ラテンアメリカへの本格参入コスト

海外法人の立ち上げ・人件費・現地マーケティング費用

シェアリング事業のグローバル収益基盤の構築

→ 28/3期より海外収益が顕在化へ

27/3期の先行投資が、28/3期以降の利益率大幅改善・営業利益約14億円（30/3期目標）の礎となります

前回開示（2025年6月）との対比・成長戦略の達成状況

前回開示：2025年6月25日「事業計画及び成長可能性について」 今回開示：2026年6月（本資料）

事業別KPI進捗（前回開示掲載指標）

事業	KPI	前回計画（FY26）	実績/予想	判定
デジタルソリューション	外部顧客への売上高（百万円）	1500百万円	1131百万円（実績）	達成
（旧プラットフォーム）	セグメント利益（百万円）	360百万円	359百万円（実績）	達成
	従業員（人）	67人	56人（実績）	達成
デジタルソリューション	外部顧客への売上高（百万円）	1500百万円	446百万円（実績）	未達成
（旧セールスフォース）	セグメント利益（百万円）	360百万円	63百万円（実績）	未達成
	従業員（人）	67人	23人（実績）	未達成
キャリアイノベーション	メディアUU数	97百万UU（FY26計画）	50百万UU（予想）	未達成
（旧メディア）	送客契約数	500件（FY26計画）	160件（予想）	未達成
キャリアイノベーション	人材紹介 成約数	75件（FY26計画）	72件（予想）	達成
（旧リクルーティング）	売上高/人	24.3百万円	23.9百万円（予想）	達成

次期中長期計画について

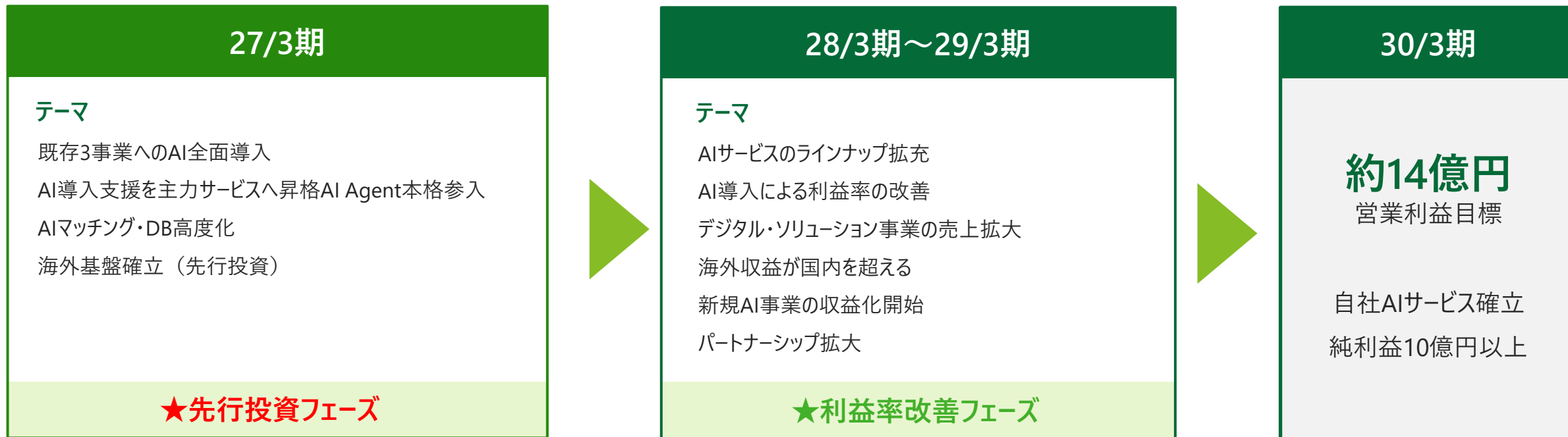
GW-VISION2026（FY2022～FY2026）は完了しました。次期計画は策定後速やかに開示いたします

AIが既存事業に与えるインパクト（デジタル・ソリューション事業の収益モデル変化、キャリアコネのAI活用等）と、AIエージェント関連の新規事業化の見通しが、現時点では確定していないため、KPIを含む中期数値目標の合理的な策定が困難な状況です。
次期計画は詳細が整い次第、速やかに公表いたします。

※メディア事業・リクルーティング事業は2026年3月期より新セグメント（キャリアイノベーション事業）に組み替え。KPIは旧セグメント区分による参考値。

3. AIネイティブカンパニーとしての 事業変革の方向性

AIを基盤とした3事業の成長で、FY2030に営業利益約14億円・純利益10億円を実現する



セグメント別 営業利益目標（2030年3月期） 合計 営業利益 約14億円 / 純利益 約10億円

デジタル・ソリューション

950百万円

26/3実績：424百万円
AI導入支援拡大で高利益率を維持・拡大

キャリアイノベーション

450百万円

26/3実績：85百万円
AIマッチング・DB資産活用で収益を大幅拡大

シェアリング

450百万円

26/3実績：157百万円
海外×IP×ライブコマースで収益多角化

※ セグメント利益目標はいずれも将来の見通しであり、達成を保証するものではありません。実際の業績は様々な要因により異なる可能性があります。

※ 各セグメント別利益の合計額から調整額の各セグメントに配分していない全社費用を控除した額を営業利益としています。

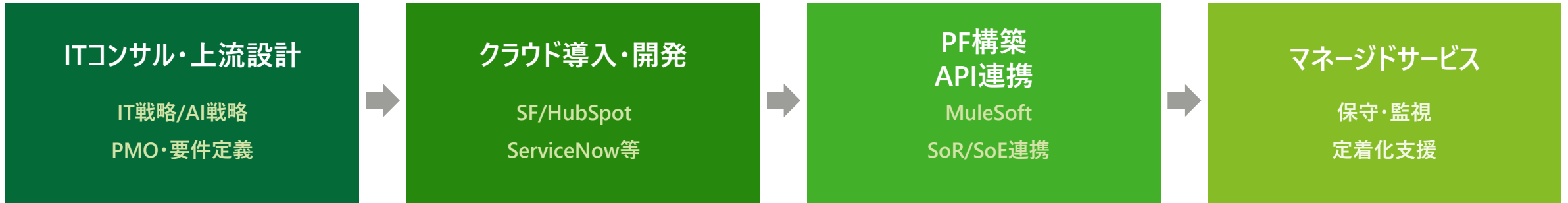
4. 各事業の概要と成長戦略

デジタル・ソリューション事業

上流から下流まで一気通貫でAI・DXを支援する

2026/3期実績：売上高 1,578百万円（前期比+7.2%） セグメント利益 424百万円（利益率 26.9%）

—— サービス提供範囲（上流から下流まで一気通貫） ——



全領域でAIを全面活用 —— クライアント省力化・開発効率化・運用自動化

① クライアント業務の省力化

AI Agent導入による定型業務自動化
生成AI活用の文書作成・意思決定支援
データ分析・予測モデル実装支援

② 開発の効率化・品質向上

AI Copilotによるコーディング効率化
AIテスト自動化・バグ検出精度向上
要件定義・設計フェーズへのAI活用

③ 運用の効率化・自動化

AI異常検知・予防保守の実現
運用ドキュメントのAI自動生成・更新
マネージドサービスの品質最適化

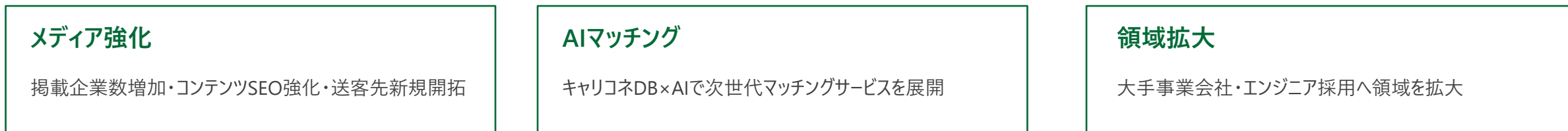
キャリアイノベーション事業

情報提供と直接支援の両輪で、働く人のキャリアを支える

2026/3期実績：売上高 529百万円 セグメント利益 85百万円（前期比+81%）



次期方針：AIマッチング精度向上・DB資産活用・大手事業会社開拓

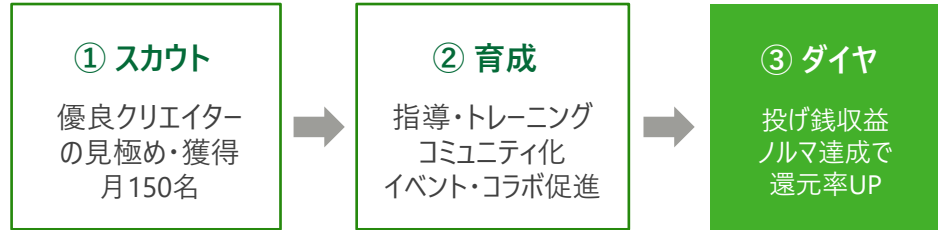


シェアリング事業（タイムチケット）

TikTok No.1エージェンシーを軸に、Live×IPのグローバルエンタメ総合企業へ

2026/3期実績：売上高 1,939百万円（前期比+84.6%） セグメント利益 157百万円 TikTok LIVE 優良エージェンシーNo.1認定 海外3ヶ国展開

コア事業：TikTok LIVE エージェンシー



27/3期 国内戦略（獲得強化）

- ① アンバサダー戦略：地域拠点で人脈紹介獲得
 - ② 新ジャンル開拓：アイドル/Vtuber/音楽家
 - ③ 芸能事務所連携：別集客層からの獲得拡大
- 目標ダイヤ：6億→10億ダイヤ

拡大戦略：IP事業 × ライブコマース × 海外展開

ウエストゲートエンタメ（芸能子会社）

プロレス・レスクイーン・芸能事務所
TikTok親和性の高い集客層でライバー獲得↑
ちいたん・ちいたんIPライセンス保有

ライブコマース × AI × IP

TikTok Shop・IPコラボ商品でコマース収益
高収益体質・ストック収益化へ
ウルトラマン・ちいたん・YABAI等のIP連携

海外展開（27/3期：戦略的先行投資フェーズ）／インドは将来の展開候補

us 米国

TimeTicket Inc.
政治再開後の急拡大狙い

ID インドネシア

★最注力市場
日本初期と同布陣・感触◎
ちいたんIPシナジーあり

🌐 コロンビア

中南米展開の足掛かり
メキシコと連携拡大

財務目標（3社連結：タイムチケット本体 + TimeTicket Inc.米 + ウエストゲートエンタメ）

27/3期（先行投資）

海外・IP基盤への種まき

28/3期（収益化開始）

海外収益が本格化

29/3期（グローバル拡大）

海外50%・海外利益74%
IP事業・ライブコマース確立

グループシナジー —— デジタル×キャリアの有機的連携

「技術」と「人材」が互いを強化し合い、単独では実現できない付加価値を創出する



具体的なシナジー事例

事例① エンジニア採用×即戦力化

キャリアコネDBで候補者を発掘 → GLOBALWAY AGENTで紹介 → デジタルソリューション事業でオンボーディング・技術支援まで一貫提供

事例② DX推進企業への複合提案

DX推進企業に対し「Salesforce導入支援 + ITエンジニア採用支援」をパッケージで提案。他社にできない差別化提案を実現

事例（参考）

各事業における代表的な支援事例

デジタル・ソリューション事業

ポリプラスチックス株式会社（現：株式会社ダイセル）

【課題】

研究・設計・生産・製造などの部門間でデータや業務システムが分断。
AI活用を本格化するには、データ統合に加え、認証・認可・ガバナンスを備えた安全な連携基盤が必要だった。

【対応】

MuleSoftを中核に、Salesforceや既存ERP等を連携するデジタルサービス基盤を構築。
API経由でAIエージェントがデータを活用し、複数のAIエージェントを統合管理・連携できる基盤づくりを支援。

【成果（イメージ）】

- ・部門横断のデータ統合基盤を構築
- ・工場稼働状況の可視化、製造原価の変動要因の明確化を実現
- ・年間報告書の作成数が150件から250件に増加
- ・問い合わせ対応PoCで、分類・振り分け・回答案生成を自動化

事例紹介 - MuleSoft

2030年のものづくりを見据えたAIエージェント連携基盤
マルチAIエージェントでバリューチェーン最適化へ

ポリプラスチックス



デジタルサービス基盤を整え、部門横断で活用
蓄積したデータ資産をAIの力に変える

業務に専門特化したエージェント群
MuleSoftで認証、認可、連携を統制

現場主導の改善と基盤整備を両輪に
文化と成果を段階的に積み上げる変革

プロフィール

Polyplastics
DAICEL Group

ポリプラスチックス
エンジニアリングプラスチック（エンブラ）黎明期の1992年に創業したエンブラ専業メーカー。プラスチックの中でも機械的強度、耐熱性、耐薬品性などに優れた高機能樹脂と位置付けられるエンブラの製造・販売を行っており国内外に23の営業拠点を展開。

設立：1994年
本社：東京都港区
Webサイト： <https://www.polyplastics.com/jp/>

<https://www.globalway.co.jp/case/polyplastics/>

事例（参考）

各事業における代表的な支援事例

キャリアイノベーション事業

三菱電機 電力システム製作所

【課題】

社会インフラを支える電力系統監視制御システムや電力ICTソリューションの開発において、専門性の高いIT・DX人材の採用を強化。
一方で、給与水準や評価制度面で外資系コンサル等との採用競争に課題。

【対応】

GLOBALWAY AGENTのハイクラスエージェントが採用背景や人事制度刷新の狙いをヒアリング。
キャリアコネニュースの記事を通じて、事業の社会的意義、ITエンジニアに求める人物像、評価・報酬制度、キャリア形成支援を発信。

【成果（イメージ）】

- ・高度IT人材への採用訴求力を向上
- ・社会貢献性、安定性、キャリア支援制度などの魅力を可視化
- ・候補者接点の創出と採用ブランディングに貢献

働きやすい職場を増やそう
キャリアコネニュース 11周年 メルマガ読者数 65万人以上! キャリア ライフ 時事ニュー

キャリアコネニュースTOP > ブランドチャンネル > トップ企業の人的資本経営 > 人事制度を刷新した三菱電機 電力システム製作所でITエンジニアのキャリア採用

トップ企業の人的資本経営 | ブランドチャンネル

人事制度を刷新した三菱電機 電力システム製作所でITエンジニアのキャリア採用を強化

🕒 2024.12.26 | Author: 瀧美 幸大



(左から) 三菱電機 松本文平さん、宮次里佳さん、グローバルウェイ 瀧美幸大

<https://news.careerconnection.jp/channel/198756/>

事例（参考）

各事業における代表的な支援事例

シェアリング事業

TikTok LIVE事業の海外展開：インドネシアにおける事業基盤構築

【課題】

インドネシアはTikTokユーザー数で世界トップクラスの市場であり、同国における有力パートナーとの連携は、ライバーやクリエイターのグローバル展開に向けた重要な取り組みとなる。海外市場での展開にあたっては、言語や文化の違いを踏まえた運用支援や、海外フォロワー獲得・エンゲージメント向上が求められる。

【対応】

タイムチケットプロダクションは、インドネシア最大級かつTikTok公式「ダイヤモンドパートナー」であるBantu Ecommerce (BE) Agencyと戦略的業務提携を締結。現地パートナーの運用知見を活用し、海外フォロワー獲得、エンゲージメント向上、越境ライブコマース人材の育成を推進。また、現地音楽クリエイターCaramel氏を公式アンバサダーに起用し、インドネシア国内でのライバー採用・育成を強化。

【成果・今後の展開】

・インドネシア市場における現地ネットワーク構築を推進・日本で培ったライバー育成・マネジメントノウハウを海外市場へ展開・現地有力パートナーとの連携により、グローバルライバー育成体制を強化・今後2～3年を見据え、同国最大級のライバープロダクションへの成長を目指す

TimeTicket

About Service News Recruit Contact

お知らせ > インドネシアのTikTok公式ダイヤモンド...

News一覧

インドネシアのTikTok公式ダイヤモンドパートナー「Bantu Ecommerce (BE) Agency」と戦略的業務提携を締結

お知らせ 2026/4/28

—優良エージェンシー大賞受賞のタイムチケットプロダクションと、世界最上位ランクのBE Agencyがタッグ。ライバーのグローバル展開を加速—

TimeTicket Production

be

<https://timeticket.co.jp/news/article/20260428>

4. リスク情報とその対策

当社グループの成長および事業計画の遂行に影響を与える可能性があ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	<ul style="list-style-type: none"> 当社グループのメディア事業及びシェアリング事業が属するインターネット関連市場では、サービスの革新、ユーザーニーズの変化、プラットフォーム規約や競争環境の変化等が速いスピードで進行しております。これらの変化に適切に対応できない場合、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。 	<ul style="list-style-type: none"> 市場動向、ユーザーニーズ、プラットフォーム規約及び競争環境の変化を継続的に把握し、サービス内容の見直し、機能改善、新規サービスの開発等に取り組んでおります。
AI活用・デジタルトランスフォーメーション市場の動向	顕在化の可能性：低 時期：中長期	<ul style="list-style-type: none"> 当社グループは、AI活用、デジタルトランスフォーメーション（DX）およびAX推進に関連するサービスを展開しております。これらの市場は、企業の投資意欲や技術革新を背景に拡大が見込まれる一方、経済情勢の変化、IT投資の抑制、AI・DX人材の不足、顧客企業における導入・活用体制の整備遅れ等が課題となる可能性があります。これらの影響により、クライアント企業の投資判断が慎重化した場合、当社グループの事業活動、財政状態および経営成績に影響を及ぼす可能性があります。 	<ul style="list-style-type: none"> クライアント企業の投資動向や導入課題を継続的に把握し、AI Agent、クラウド導入支援、ITコンサルティング等のサービス拡充により、顧客ニーズに応じた支援体制の強化を進めております。
技術革新	顕在化の可能性：低 時期：常時	<ul style="list-style-type: none"> 当社グループのデジタル・ソリューション事業においては、クラウド、AI、API連携、業務アプリケーション等の技術革新が速いサイクルで進行しております。新規技術への対応、専門人材の確保、ノウハウの蓄積が遅れた場合、当社グループの競争力、事業展開、財政状態および経営成績に影響を及ぼす可能性があります。 	<ul style="list-style-type: none"> 特定の技術に過度に依存することなく、技術動向を継続的に把握し、新規技術に関する人材育成、技術習得、ノウハウの蓄積を進めております。

当社グループの成長および事業計画の遂行に影響を与える可能性があ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	<ul style="list-style-type: none"> 当社グループのデジタル・ソリューション事業では、クラウド型業務用ソフトウェアの導入支援、カスタマイズ開発、システム開発及び運用支援等を行っております。顧客からの仕様変更や不具合の発生、見積り精度の不足等により想定以上の工数が発生した場合、案件採算が悪化し、当社グループ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。 	<ul style="list-style-type: none"> 見積り精度の向上、工程管理、品質管理及びプロジェクトマネジメント体制の強化に取り組んでおります。
検索エンジンへの対応	顕在化の可能性：中 時期：常時	<ul style="list-style-type: none"> 「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。検索エンジンの検索結果表示ロジックの変更等により、これまでのSEO施策が有効に機能しない場合、当社サイトへの流入や広告収益等に影響が生じ、当社グループ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。 	<ul style="list-style-type: none"> 検索エンジンの動向を継続的に把握し、SEO施策の見直し、コンテンツ品質の向上、流入経路の多様化に取り組んでおります。
新規事業、新規サービス	顕在化の可能性：高 時期：短期	<ul style="list-style-type: none"> 当社グループでは、新規事業・新規サービスの開発及び投資を進めております。これらの事業では、システム開発等の先行費用が売上拡大に先行して発生する場合があります。収益化までに想定以上の期間を要した場合、運転資金や収益性に影響を及ぼす可能性があります。 投資対象企業の業績悪化や市場環境の変化等により、期待した投資収益が得られない場合、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。 	<ul style="list-style-type: none"> システム開発のスケジュール、投資額、資金繰りを継続的にモニタリングするとともに、投資対象企業の選定にあたっては十分な企業調査を行い、投資後も運用状況の確認を行っております。

※その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

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。