

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

経営理念・ビジョン

「人」と「技術」を新しい時代のために。人々や企業から最も信頼される存在を目指す。

連結売上高
47億円営業利益率
17%

② 中長期の経営戦略

1. プラットフォーム事業

開発受託案件の継続拡大と、リカーリング/マネージドサービス立ち上げによる新規受注増。従業員数を評価指標。

3. メディア事業

自社メディアの強みを活かした新ビジネスモデル創出と採用以外の人事ソリューション提供。UU数を評価指標。

2. セールスフォース事業

コアサービス支援拡大と新規領域取り組み強化で新規受注増加。従業員数を評価指標。

4. リクルーティング事業

DX推進で人材不足の企業への人材紹介サービス新規受注拡大。案件数と一人当たり売上高を評価指標。

③ 対処すべき課題

① 人材確保と育成

- ・エンジニア確保が受託開発事業の成長の鍵。コンサルタント確保が人材紹介の鍵
- ・従業員エンゲージメント向上と離職率低減によるケイパビリティ拡大が必要
- ・マネージャー層育成と一人ひとりのスキルアップで付加価値向上

② 事業基盤の確立

- ・技術領域では受託システムの不具合抑制とデリバリー強化
- ・タイムチケットの安定的・継続的な黒字化実現

③ リスク管理と体制強化

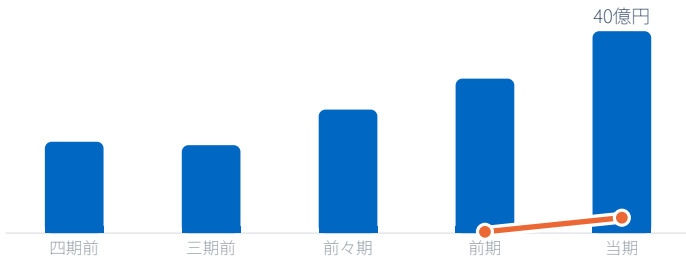
- ・クライアント情報の適切な管理で信用積み上げ
- ・コーポレートガバナンス機能の更なる強化
- ・コンプライアンスとリスク管理の強化

面接で使えるポイント

- ・2030年度DX市場約9.2兆円が予想される中で、人材不足が課題として認識される65.8%に対応する事業展開を目指す点
- ・プラットフォーム・セールスフォース・メディア・リクルーティング・シェアリングの5事業で…
- ・2026年3月期に売上高47億円、営業利益率17%を目指す「GW-VISION 2026」で第2創業期の成長を狙う戦略

証券コード 3936

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
40億円営業利益率
7.6%財務健康度
26点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 46.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収
650万円

情報・通信業内 308位/592社

平均年齢
38.9歳

情報・通信業内 253位/593社

平均勤続
4.4年

情報・通信業内 411位/593社

女性管理職
16.7%

情報・通信業内 142位/373社

男性育休
100.0%

情報・通信業内 51位/297社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: グローバルウェイ[3936]: 2026年3月期通期 決算説明

