

2025年5月期 事業計画及び成長可能性に関する事項

東証グロース（証券コード:277A）
2025年7月30日

GLOBE-ING



Agenda

1.会社概要

2.ビジネスモデルと優位性

3.2025年5月期 通期実績

4.2026年5月期 通期業績予想

5.今後の成長戦略

6.Appendix

Our Purpose

Be a “Growth” Infrastructure

“成長の核となり、世界を進化で満たす存在であり続けます”

Our Vision

我々は“戦略コンサルティングサービス”の在り方を
顧客基点で再定義する、企業です

Our Value

Passion for Winning

我々は徹底的に“勝ち”にこだわるサービスを提供し、顧客企業を勝てる集団に変革
日本の社会が再び成長軌道に戻ることを支援する企業です

コンサルティングサービスは、
元々“グレーヘア”が経験に基づきアドバイスをおこなうサービスであった。

次第にフレームワークやメソドロジー化による“ノウハウの形式知化”が進み、
若手も対応できるビジネスに進化し、
“人工ビジネスとしてヒトの頭数で儲けるビジネス”に変遷している。

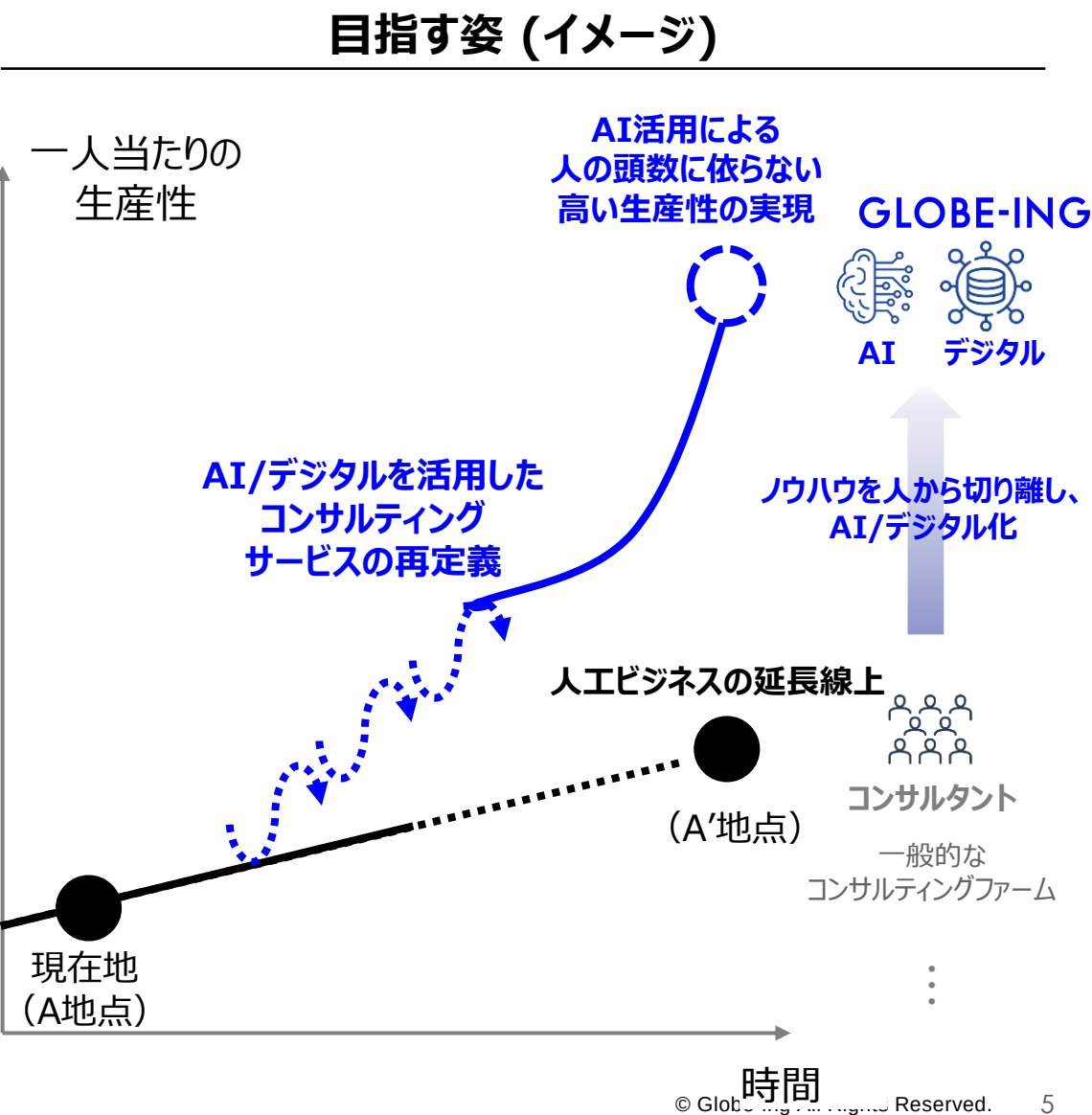
進化の歴史は、**ノウハウの形式知化の歴史**であり、
“頭数”でお金儲けをする今の状況は“寄り道”であると我々は考える。

重要なのは、
形式知化されたノウハウを人に乗せず、**AIとデジタルでこれを代替する事**であり、
この実現に向けたチャレンジをするために我々はグロービングを立ち上げた。

弊社が目指す業界変革の姿

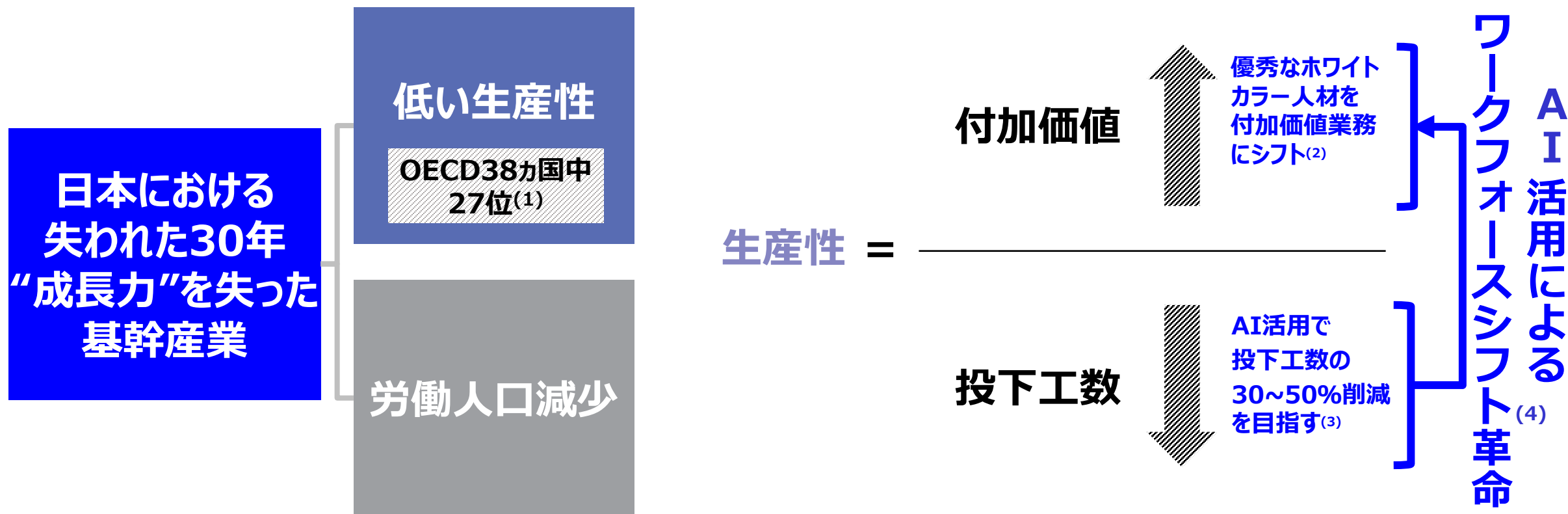
弊社はノウハウをコンサルタントから切り離しAI・デジタルを軸に提供することで、生産性を高め、人員数に依らない成長を目指す

業界変革の考え方			
Where	What	How	
 ビデオ	 コンテンツ	× DVD インターネット	» NETFLIX
 タクシー	 運転手	× プロドライバー ギグワーカー	» Uber
 情報探索	 データベース	× 紙媒体 オンラインプラットフォーム	» Google
 コンサルティング	 ノウハウ	× コンサルタント AI・デジタル	» GLOBE-ING



コンサルティングノウハウ×AIで課題先進国である日本が抱える“低い生産性”と“労働人口減少”にメスを入れ、再び企業や社会を「成長軌道」に乗せる

AI活用により一人当たりの生産性を向上



AI活用による生産性向上を“コンサルティングサービス”と“クライアント”双方に適用
まずは課題先進国である日本を成長軌道に乗せ、次に世界的な労働力不足の解決を目指す

注) 1. 2021年の労働生産性比較、公益財団法人 日本生産性本部

2. 弊社Joint Initiative事業において、絶対的な労働人口不足に対応するためノウハウを持ったコンサルタントをホワイトカラー代替としてクライアント企業に提供

3. 弊社プロジェクト実績値対比での目標値

4. ワークフォースシフトとは労働力が付加価値の高い業務へ移行することを指す

CxOの伴走者として顧客の戦略/DXを支援するコンサルティング(従来型コンサルティング)を祖業とし、ハンズオン型のクライアント支援(Joint Initiative)、コンサルティングノウハウを実装したソフトウェア(クラウドプロダクト)の3ビジネスを展開

基本情報

社名	グロービング株式会社/Globe-ing Inc. (http://www.globe-ing.com/)
代表者	代表取締役 輪島総介 代表取締役社長 田中耕平
資本金 ⁽¹⁾	1,195,288,500円
所在地	・外苑前 本社オフィス 東京都港区南青山3丁目1-34 3rd MINAMI AOYAMA 11F ・外苑前 Southオフィス 東京都港区南青山2丁目24-11 フォーラムビルディング10F
設立	2017年1月 ※本格的な事業開始は2021年3月
主要子会社 ⁽¹⁾	株式会社 アバランチ、 X-AI.Labo 株式会社、他

事業概要



CxOクラスの伴走者として戦略/DXを支援

- ・ 経営戦略/新規事業立ち上げ/M&A戦略、DX/デジタル事業戦略の構想策定等の支援
- ・ CSO/CDOの元で「参謀」役として“プロジェクトをかし取り”

顧客の事業や改革をハンズオンで実行/推進

- ・ 弊社コンサルタントが顧客の立場で、事業責任者として事業を推進
- ・ 人材/ノウハウを拠出することで事業パートナーとして共に成果を創出
- ・ 伴走型支援で、成果創出と自律を実現

コンサルティングノウハウを型化したAIエージェント/クラウドプロダクトを開発・提供

- ・ コンサルティングノウハウをプロダクト化し、幅広いクライアントへサービス提供

高い生産性の実現
徹底活用による
AI/デジタル

専門組織
GLB⁽³⁾
Intelligence
による仕組化

Agenda

1.会社概要

2.ビジネスモデルと優位性

3.2025年5月期 通期実績

4.2026年5月期 通期業績予想

5.今後の成長戦略

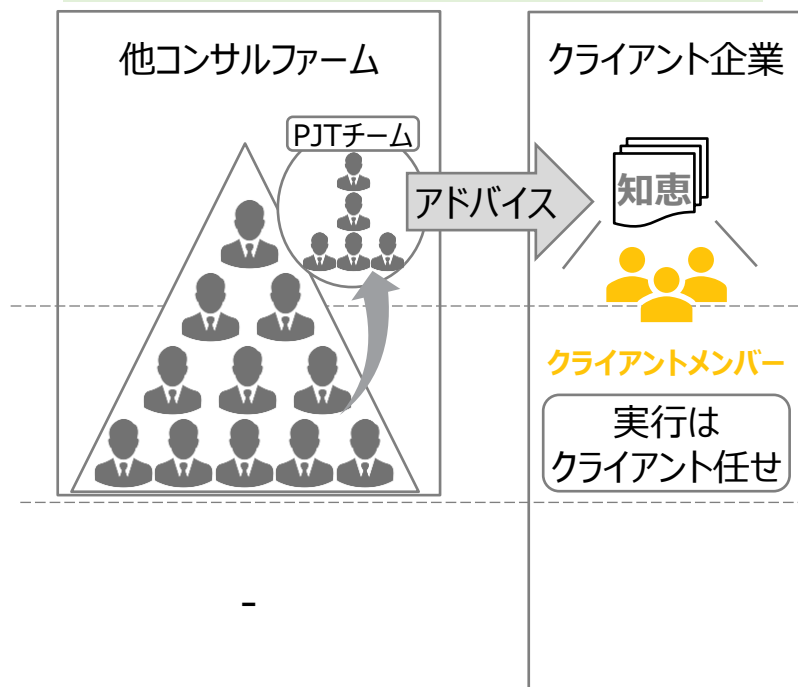
6.Appendix

経営のプロの内部化、AI活用した省人化、クラウドプロダクトの経営プロセスへの組込を合わせたユニークなモデルで事業推進

他社のコンサルティングモデル(1)

ノウハウ/知恵を持った人材が外部からアドバイスし、人の“頭数”ベースで対価を得るビジネスモデル

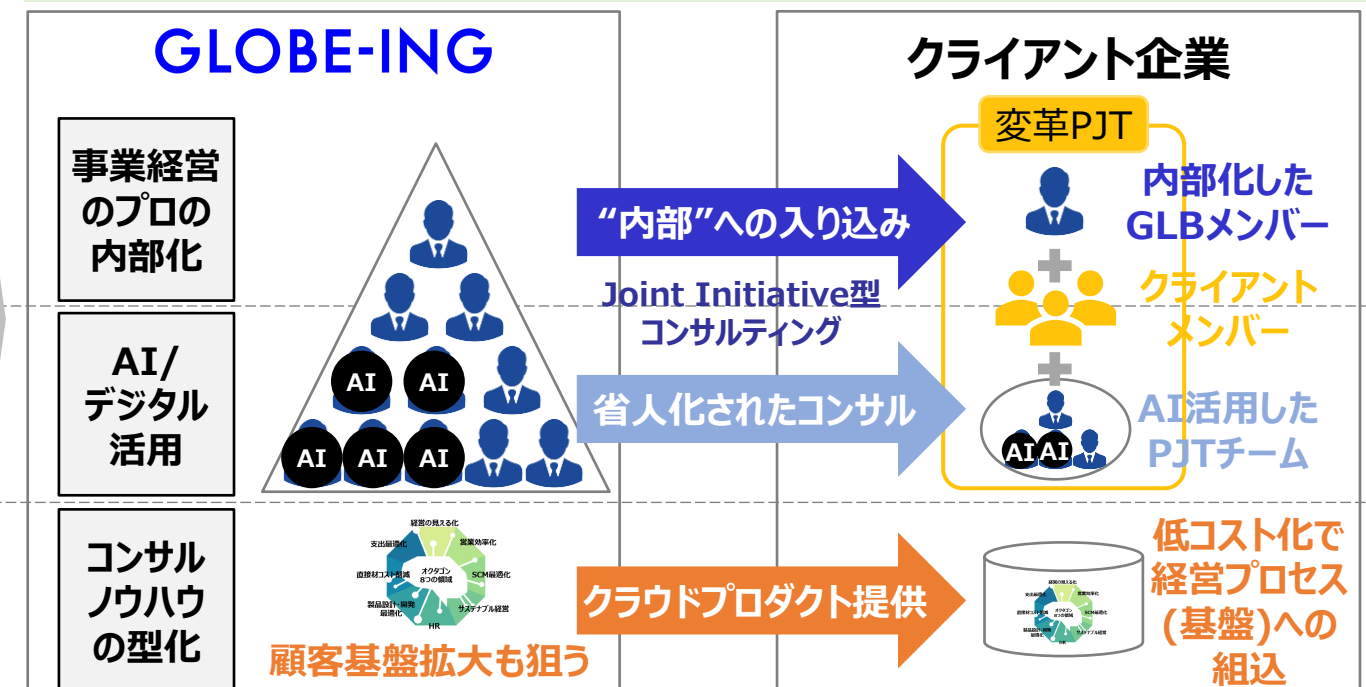
- ✓ “外部”からのアドバイス
→ 実行はクライアントにゆだねる
- ✓ 人の“頭数”ベースで対価を得る



弊社コンサルティングモデルの全体像

事業経営のプロの内部化、AI/デジタル活用、コンサルノウハウの型化を組合せ企業変革を実現

- ✓ “内部”から企業変革をリードすることによる顧客粘着性の深化
- ✓ AI/デジタル活用で効率化/省人化されたサービス提供(頭数に依らない)
- ✓ クラウドプロダクトの経営プロセス(基盤)への組込により粘着性UP (将来的には顧客基盤拡大も狙う)



従来型コンサルティングからの発展形として、当社プロフェッショナルがクライアントの事業当事者として参画し、事業変革・創造を担うJoint Initiative型のコンサルティングを推進

課題認識



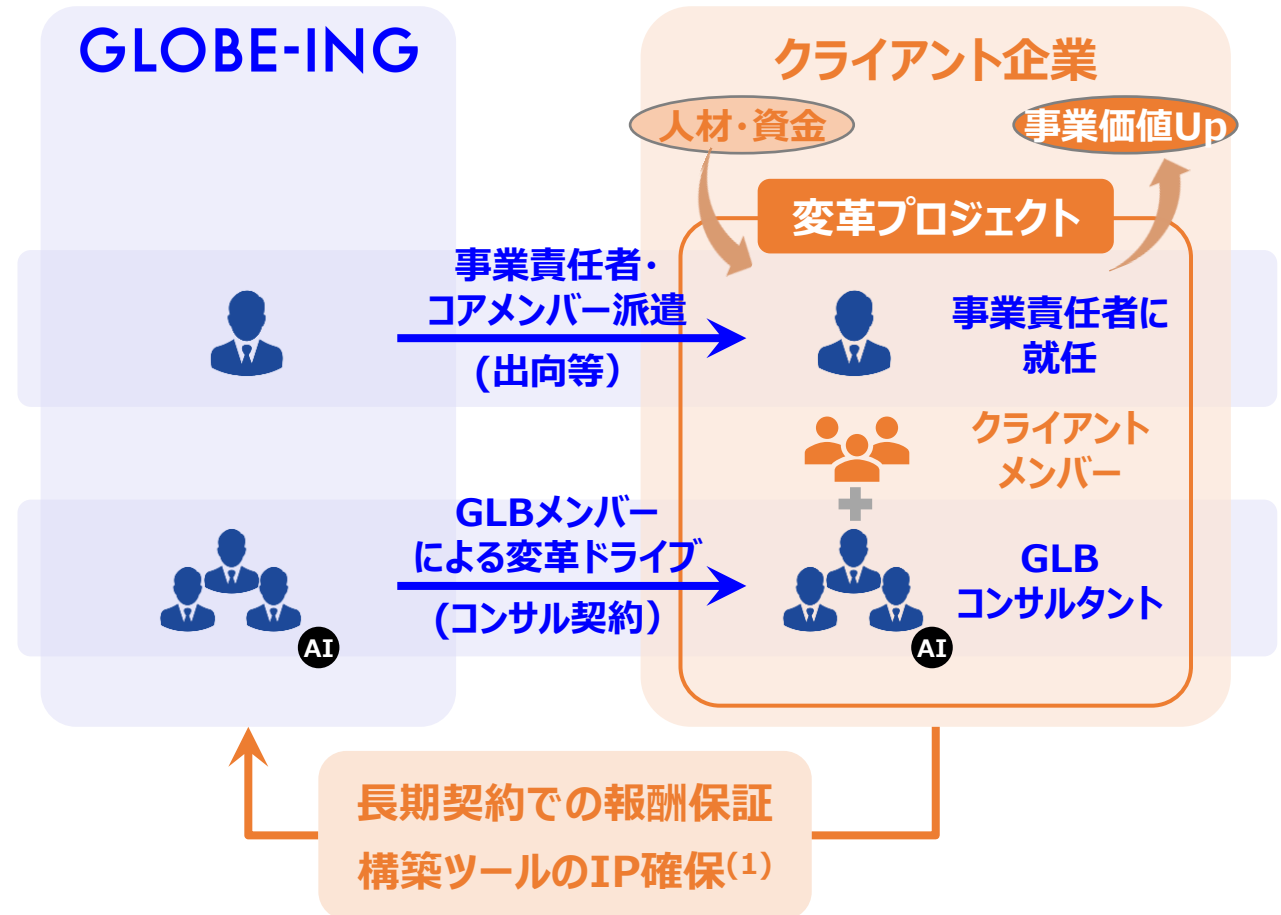
日本企業において、事業推進の**中核となる経営人材・リーダー層が不足**
スピード感ある事業創造・実行の妨げに

アプローチ



高い戦略立案・事業推進能力を持つ弊社コンサルタントが、**事業責任者・中核メンバーとして参画**し、当事者として事業創造・変革を成功へコミット

Joint Initiative型コンサルティングのスキーム



注) 1. 「長期契約での報酬保証」、および「構築ツールのIP確保」とはそれぞれ「出向や長期で優秀人材を確保する代わりに、年間契約や複数年での契約締結を保証していただくこと」、「お客様と共同開発したソリューションのIPを共同保有とすること」を指す

コンサルティングワークにおけるAIツールの活用

コンサルタント、特にジュニアスタッフの工数の多くを占める議事録作成やリサーチ業務の生産性向上を目的としたツールをGLB Intelligenceにより独自開発し、業務削減効果が表れている

社内の業務効率化専任チーム ジュニアスタッフの業務を効率化するAIツールの開発

結果としてすでに業務削減効果を創出

GLB Intelligence
AIツールの社内開発・活用を担う



議事録
作成
ツール



プロジェクトにおける
打合せ



生成AIが逐語録・
議事録を作成・レポート化

企業情報・
記事検索
ツール



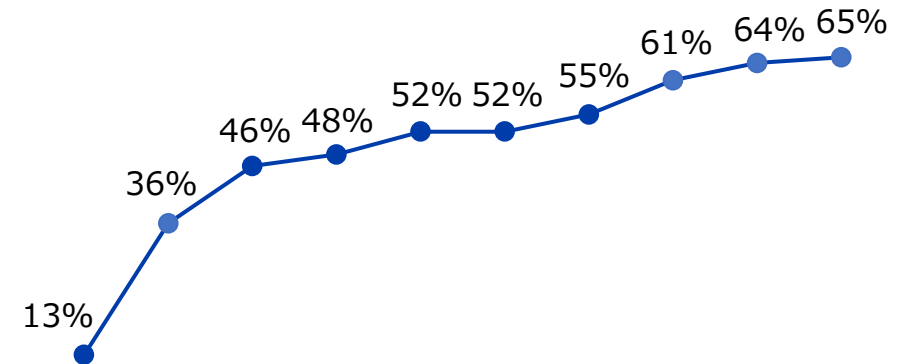
2030年までの脱炭素
ビジネスの市場規模は
どの程度か。また現在の
国内における主要プレー
ヤーも調査してほしい。

プロジェクトにおける
リサーチ依頼

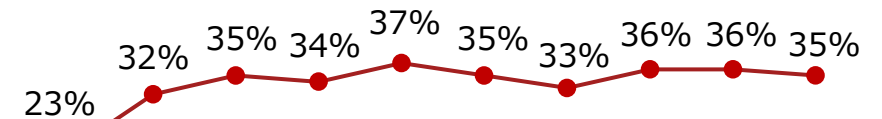


生成AIがリサーチ結果を
自動で取りまとめ・レポート化

議事録作成における業務削減率⁽¹⁾
(単位：%)



リサーチ業務における業務削減率⁽¹⁾
(単位：%)



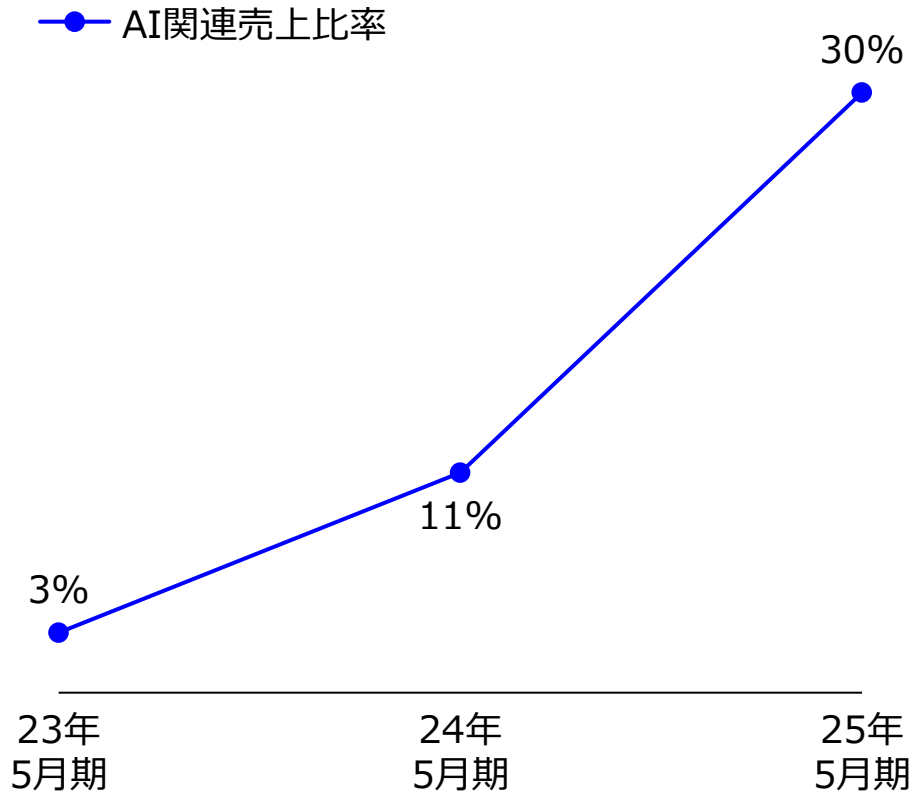
8月 9月 10月 11月 12月 1月 2月 3月 4月 5月

AI関連プロジェクトの成長とX-AI Labo社の立ち上がり

GLOBE-ING

AIによる顧客変革を実現すべくAI関連プロジェクトを強化し、AI関連売上比率は30%まで上昇。AI先進企業Laboro.AIと24年5月にAI Transformation (AI-X) の社会実装を目指すX-AI Labo社をJVで設立し、比率上昇に大きく貢献

AI関連売上比率⁽¹⁾ (全社)



X-AI Laboの設立スキーム

GLOBE-ING

Laboro



AI関連プロジェクト



コンサルタント
数名



戦略×
DXコンサル機能



出資: 3.9億円



ソリューションデザイナー
(AIコンサルタント)



AIテクノロジーの
社会実装機能

XAI.Labo



AIコンサルティング

戦略立案からAI実装までを
一気通貫で支援



AI-Xの推進

データ・AI活用を核に据え、
企業の在り方を見直す
AI Transformation ("AI-X")の推進



**先端AIエンジニア/
コンサルタントの採用**

これまで両社の単独では
リーチが難しかった
AI業界の先端人材の採用

注) 1. GLB連結売上内、①提案書の検討事項でAIに言及しているもの、又は②報告書などでAIの検討が含まれているプロジェクトに関する売上高の占める比率 (金額ベース)

AIを活用したコンサルティングノウハウを実装したSaaSプロダクトを開発

将来的にはコンサルティング+事業責任者派遣(Joint Initiative)+クラウドプロダクトの掛け合わせによる顧客支援を目指す

スPENDインテリジェンススイート

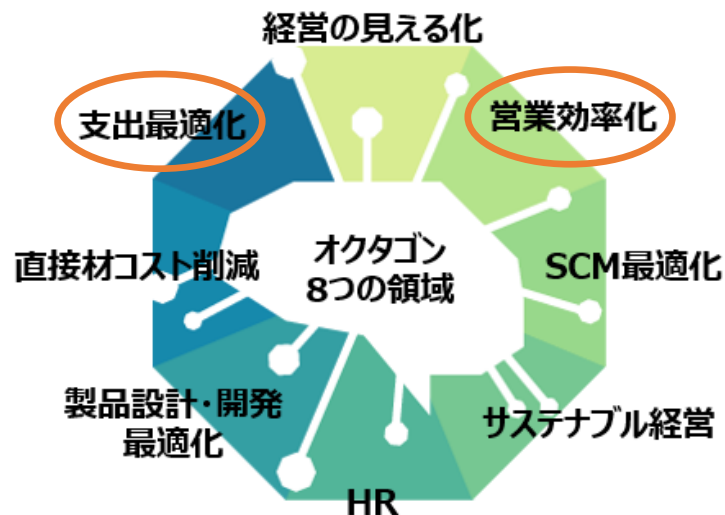
外部支出の最適化

コンサルティングの知見に基づく分析、コスト削減手法を実装、AI不正検知や自動発注などによる業務効率化を実現

- ✓ 依頼先サプライヤーの自動選定
- ✓ 金額交渉シナリオ生成
- ✓ サプライヤー情報の自動収集・評価
- ✓ 不正検知



開発中の領域



経営インパクトの大きい領域を対象に、テクノロジー（Cloud×Big data×AI）を組み合わせたクラウドプロダクトの開発

セールススイート

営業生産性の向上

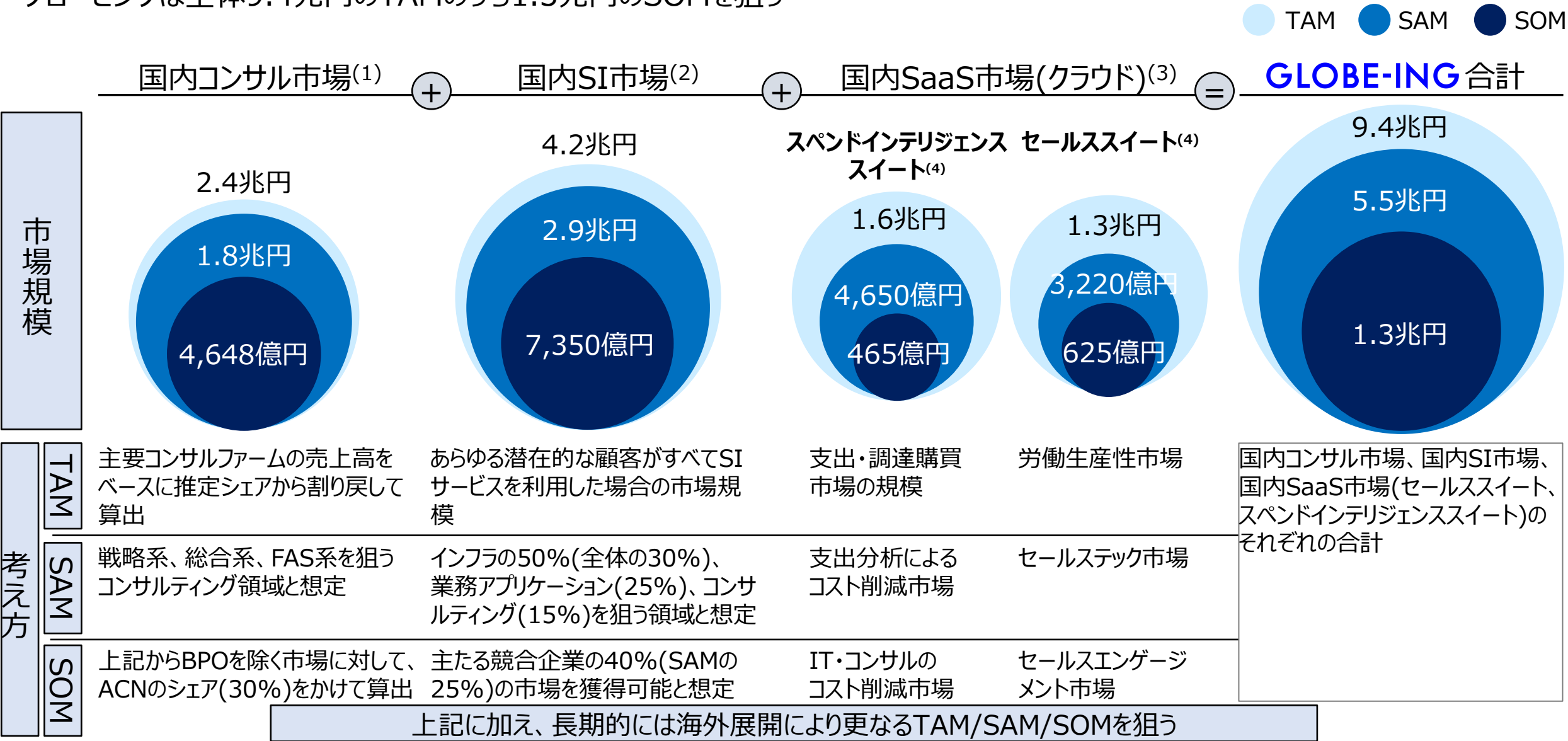
売上明細データを取り込むだけでどの顧客を重点的にフォローすべきかを可視化、アクションプランを提示

- ✓ 新規顧客リードスコアリング
- ✓ パーソナライズドマーケティング
- ✓ 情報収集チャットボット
- ✓ 販売予測
- ✓ トレーニング



コンサルティング、SI、クラウド事業(SaaS)のTAM/SAM/SOM GLOBE-ING

グロービングは全体9.4兆円のTAMのうち1.3兆円のSOMを狙う

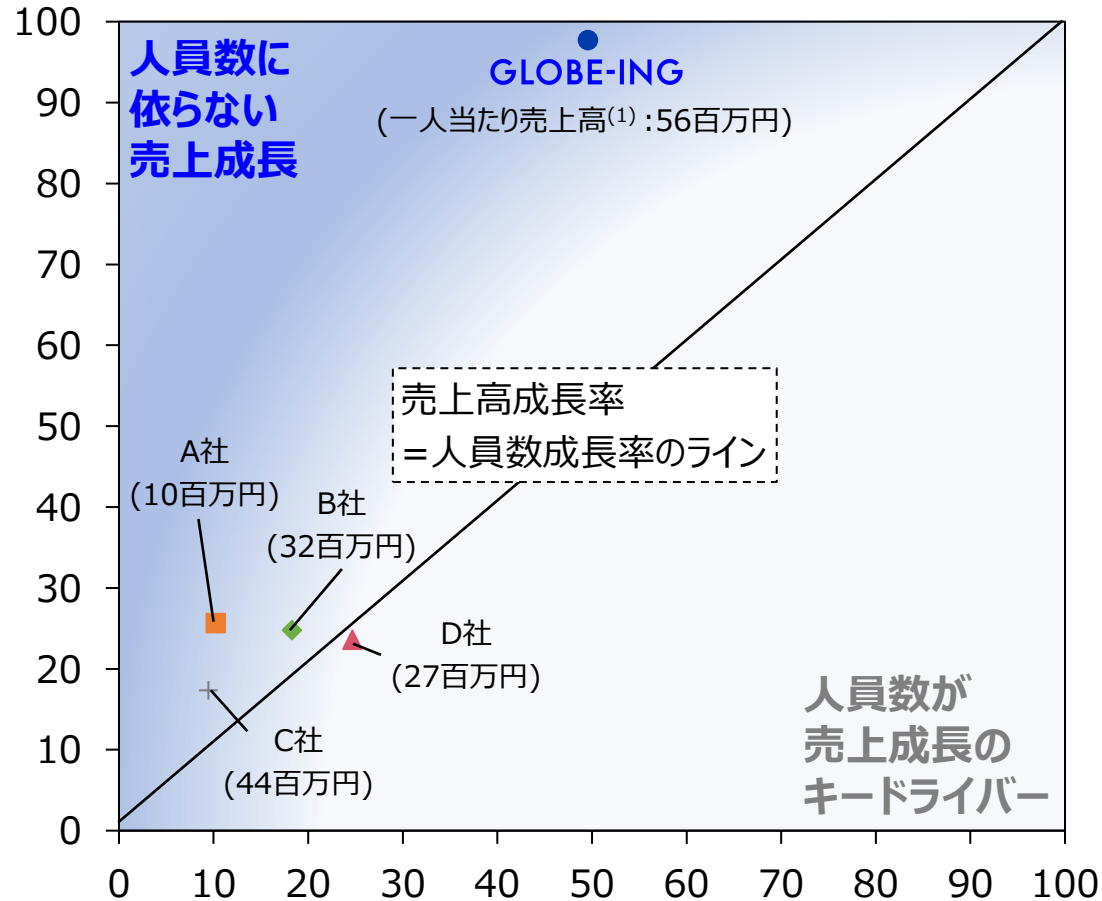


競合に比して生産性の高い売上成長と高利益率を実現

人員数成長率と売上高成長率および売上高成長率と営業利益率の競合比較（前期と前々期の比較）

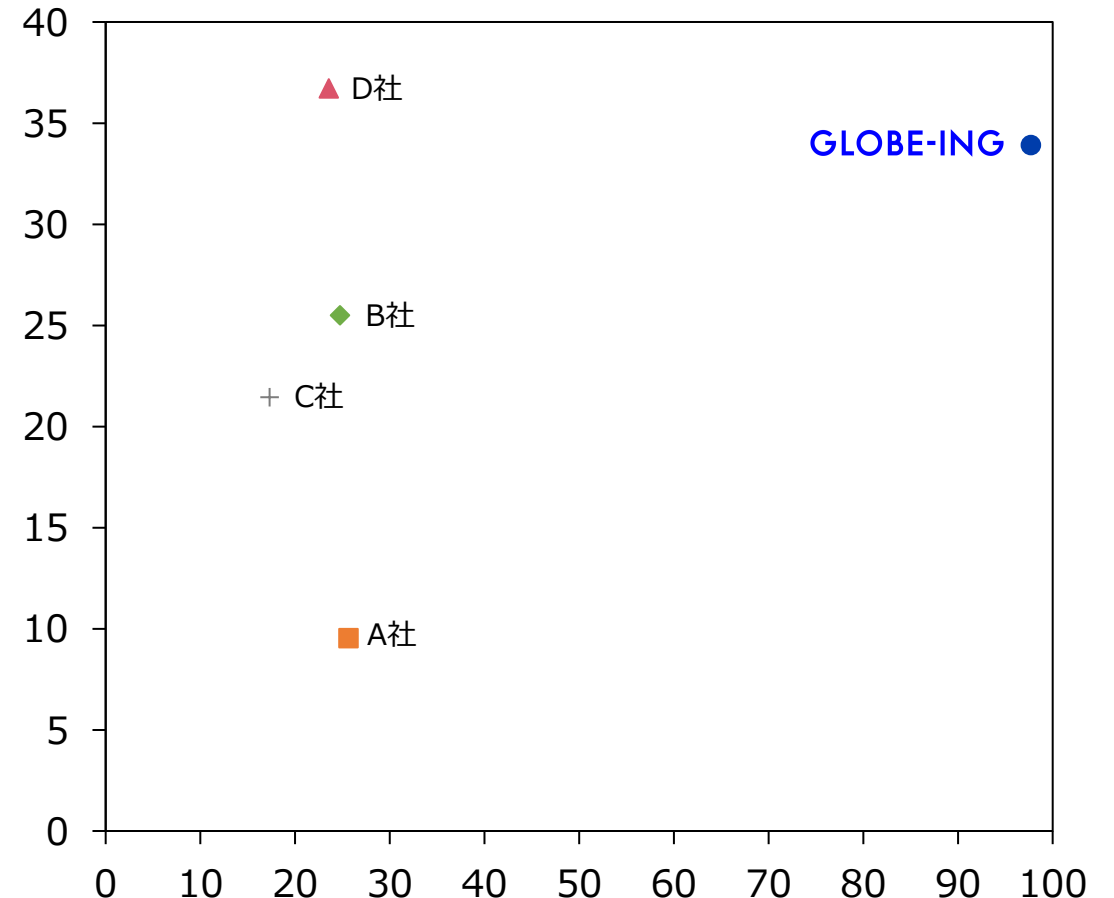
グロービングは人員数成長を上回る売上高成長を達成

前期／前々期間での売上高成長率(%)



グロービングは高成長と高利益率を同時に実現

前期の営業利益率(%)



Agenda

1.会社概要

2.ビジネスモデルと優位性

3.2025年5月期 通期実績

4.2026年5月期 通期業績予想

5.今後の成長戦略

6.Appendix

通期売上高

82.5億円
(YoY +97.7%)

通期営業利益(営業利益率)

28.0億円(33.9%)
(YoY +657.7%)

上場時通期予想に対して売上高は8.5%、営業利益は28.2%(利益率+5.2pt)、当期純利益額は26.2%上振れして着地

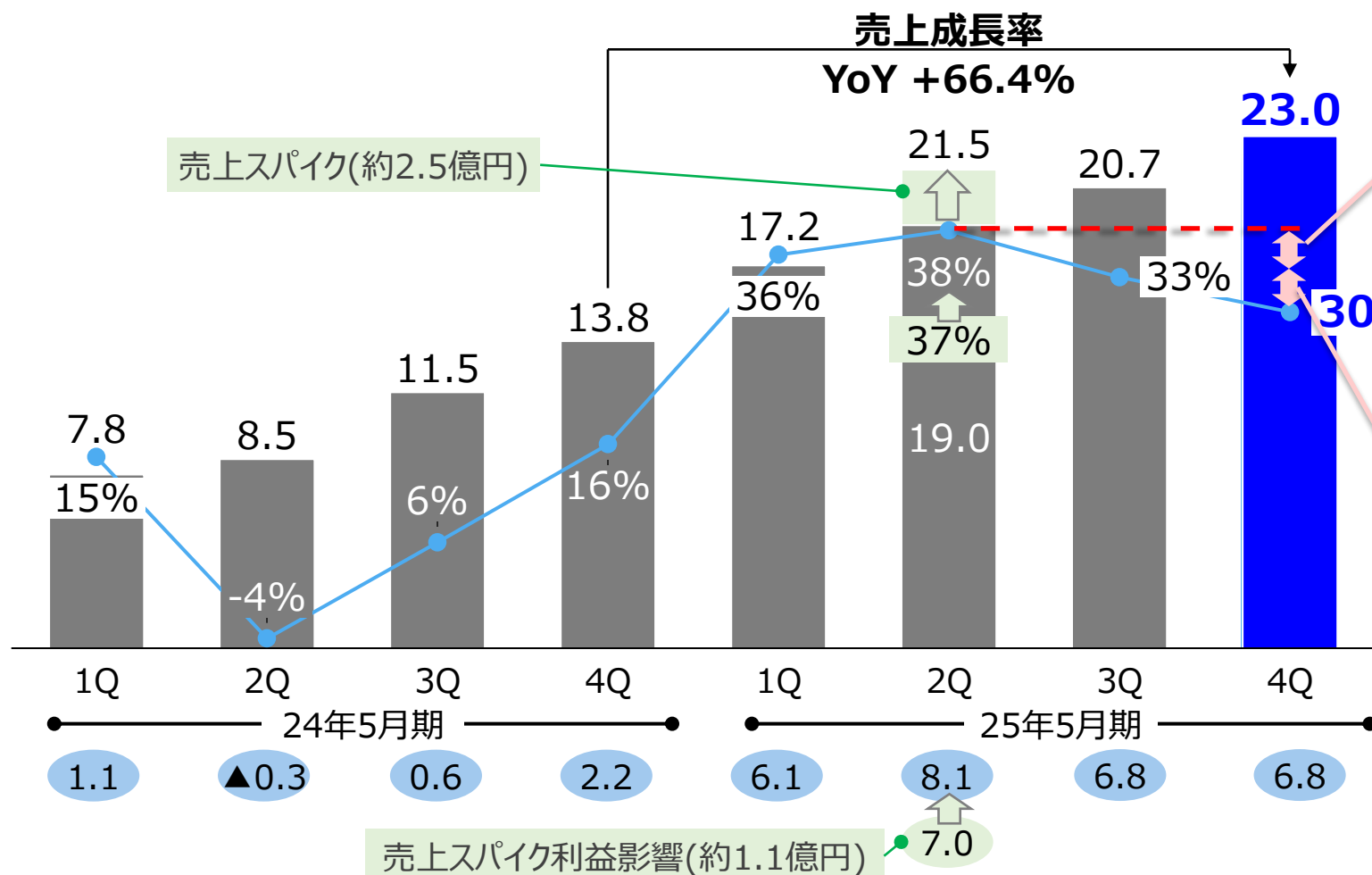
	2024年 5月期 (実績)	2025年5月期					
		上場時 (11/29) 通期予想	4/14修正 通期予想	実績	対前期比	対上場時 通期予想	備考
売上高	4,175 百万円	7,612 百万円	8,150 百万円	8,255 百万円	+97.7%	+8.5%	• 修正予想からも +1.3%の上振れ
営業利益	369 百万円	2,184 百万円	2,600 百万円	2,800 百万円	+657.7%	+28.2%	• 売上高の好調な 推移の影響で 修正予想からも +7.7%の上振れ
営業利益率	8.9%	28.7%	31.9%	33.9%	+25.1pt	+5.2pt	
親会社株主に帰属 する当期純利益	260 百万円	1,401 百万円	1,500 百万円	1,768 百万円	+578.8%	+26.2%	• 上場費用などの 影響も取り込んで 大幅増益達成
当期純利益率	6.2%	18.4%	18.4%	21.4%	+15.2pt	+3.0pt	• 修正予想からも +17.9%と大幅 上振れ
一株当たり 当期純利益	9円99銭	51円11銭	54円72銭	64円50銭	+545.6%	+26.2%	

連結ベース四半期ごとの売上/営業利益

FY25 4Qは、YoYでは66.4%の売上成長率を達成、QonQでも増収トレンド
来期に向けてR&D及び採用投資を先行して実行した結果30%の営業利益率となる

(単位：億円)

● 営業利益率 ■ 売上高 ● 営業利益



来期に向けた積極投資

本来の実力値である35-38%程度の営業利益率から、大きく2つの投資を実行しつつ30%の営業利益率を維持

R&D投資(4%)

- ・ AIエージェント/クラウドプロダクトの立上げに向けたR&D投資を実施
- ・ 動的平衡マネジメント方法論の開発に向けた投資も実施
- ・ 合計で4pt程度の利益率インパクト

人財採用投資(4%)

- ・ 来期以降の成長に向けた採用強化
- ・ 採用関連費用の増加、人員数の増加で4pt程度の利益率インパクト

上期の業績進捗を見ながら
下期に来期に向けた投資実施

主要KPIも概ね計画通り成長を達成

主要KPI				25年5月期4Q 変動要因
	23年5月期		24年5月期	
調整後 コンサルタント数 ⁽¹⁾	72名	▶	119名	
コンサルタント 平均年収 ⁽²⁾	1,665万円	▶	1,974万円	25年5月期 178名
				2,012万円
Joint Initiative 売上比率 ⁽³⁾ (実額)	18% (4.6億円)	▶	30% (12.4億円)	25年5月期 44% (36.0億円)
AI関連売上比率 ⁽⁴⁾ (実額)	3% (0.6億円)	▶	11% (4.7億円)	25年5月期 30% (24.7億円)

注) 1. 調整後コンサルタント人員数は、弊社のコンサルティング業務に関与する役職員（取締役含む）の合計から、GLB Intelligenceにアサインされたコンサルタントを控除して計算。なお、GLB Intelligenceにアサインされているコンサルタント数については、2025年5月期よりFTE(Full Time Equivalent)換算の人員数を採用。2024年5月期以前においては、工数計測を実施していないことから、FTE換算していないGLB Intelligence にアサインされたコンサルタント人員数の実人数。したがって、2024年5月期以前の調整後コンサルタント人員数は経営管理上の参考値として掲載； 2. コンサルタント平均年収は、弊社のコンサルティング業務に関与する取締役の役員報酬を含み、GLB Intelligenceにアサインされているコンサルタントを除くコンサルタントの年収の平均； 3. GLB連結売上の内、①クライアントの内部に入り込み（出向含む）、CxOクラスへの報告を弊社が担っている、又は②クライアントのコンサルティング予算立案に弊社が関与しているプロジェクトに関する売上高(金額ベース)。従来型コンサルティングの売上を除く； 4. GLB連結売上の内、①提案書の検討事項でAIに言及しているもの、又は②報告書などでAIの検討が含まれているプロジェクトに関する売上高の占める比率(金額ベース)

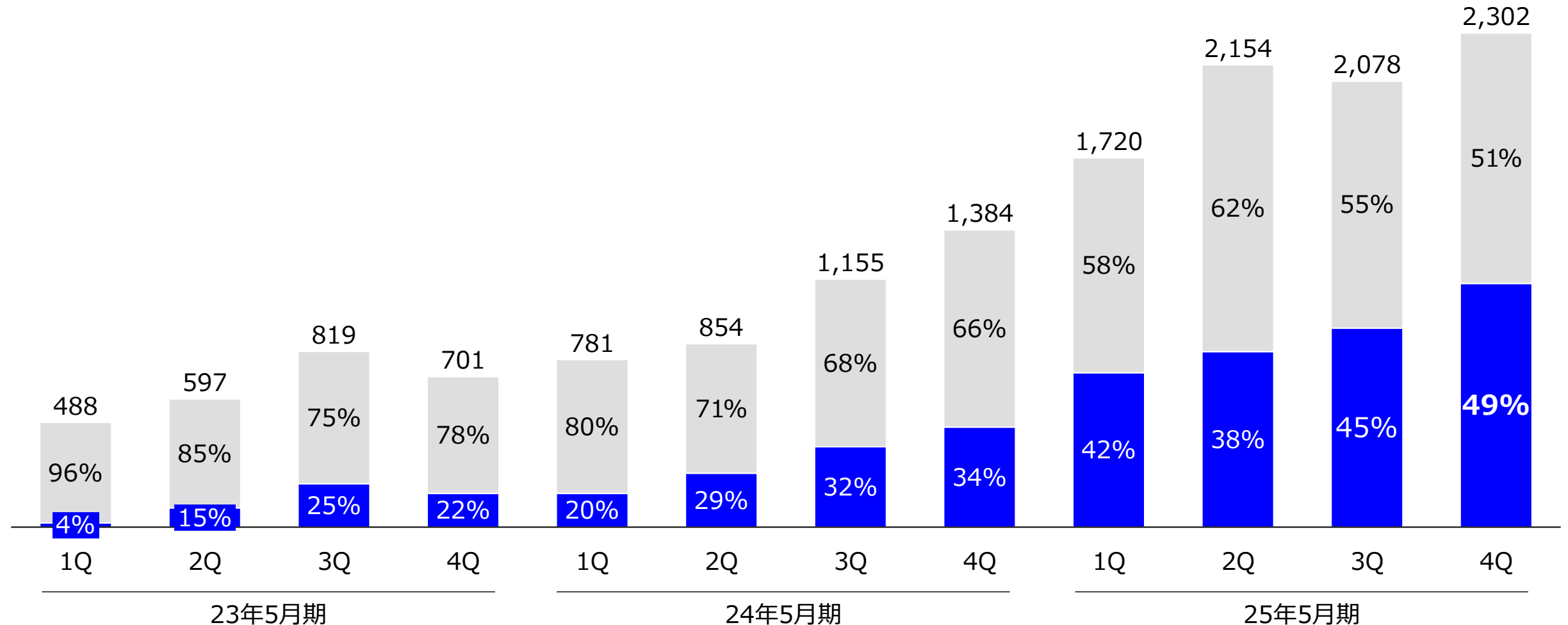
JI型コンサルティングの現状

コンサルティング事業においてJI型コンサルティングへのシフトは着実に進捗しており、直近の25年5月期4Qの売上高構成比は49%まで上昇

売上高
(百万円)

連結売上高における売上構成比

■ Joint Initiative ■ その他



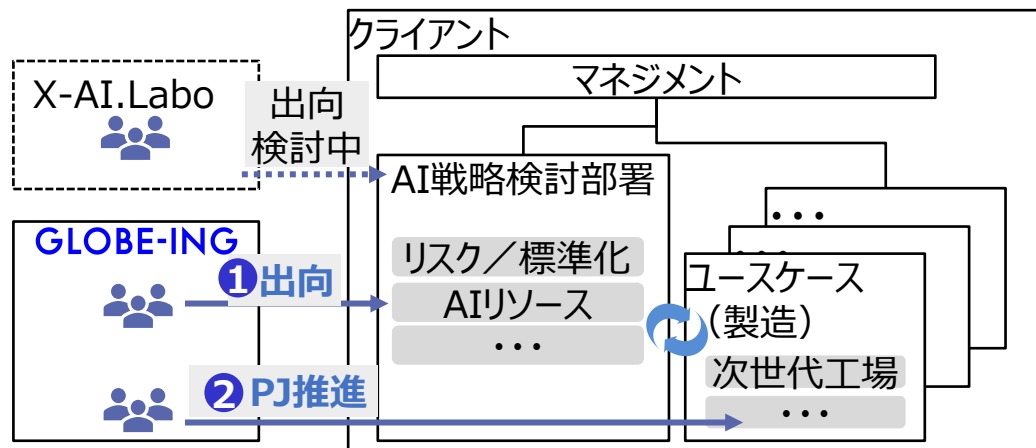
CxOクラスの出向を含むJI型コンサルティングプロジェクトにより全社変革をドライブ

日系大手自動車会社における AI全社プロジェクトのPMロールの拝命

全社レベルでのAI活用に関する戦略立案プロジェクトのPMロールを担当し、全社変革をリード

- ① AI戦略検討部署へ弊社メンバーが出向し、全社のAI戦略、組織の在り方、ガバナンス・リスク等の横断テーマを経営陣も巻き込み検討
- ② AIを実際に活用する現場でも、弊社メンバーがPJを推進し、ユースケースの具体化やAI実装を含めた施策実現も支援

【参考：支援スキーム】

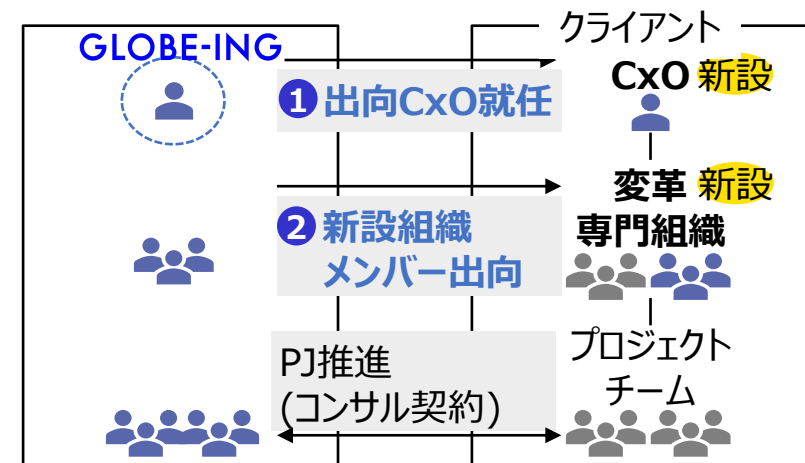


日系大手製薬会社における CxOロールへの就任

弊社シニアメンバーがクライアントに出向、CxOに就任し、デジタルを活用した全社変革プロジェクトをリードし、変革をドライブ

- ① デジタル担当のCxOを新設し、弊社シニアメンバーが就任
- ② CxOを支える新設組織に弊社コンサルタントを派遣し、クライアントメンバーと協働して変革を実行

【参考：支援スキーム】



25年5月期通期で売上高は82.5億円(YoY+97.7%)、営業利益は28.0億円(利益率33.9%)を達成

単位：百万円

	24年5月期 通期	25年5月期 通期
売上	4,175	8,255
YoY		+97.7%
売上原価	1,527	2,653
売上総利益	2,647	5,602
Margin	63.4%	67.9%
販売費及び一般管理費	2,277	2,801
営業利益	369	2,800
Margin	8.9%	33.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	260	1,768
Margin	6.2%	21.4%

主な変動事項
■ 売上 - DXやAI活用、新規事業開発の旺盛な需要の後押しを受け順調に成長 - 戦略アカウント拡大などもあり、YoY成長率は97.7%と高い水準
■ 売上原価 プロジェクト単位の利益率は適正水準を維持
■ 販売費及び一般管理費 - FY24のワнтайм投資が無くなったことで、FY25通期では販管費率は減少 - FY25下半期は積極投資(R&D、人財採用投資)を実施
■ 営業利益 FY25下半期はR&Dや人材採用に投資しつつも、FY25通期は当社のターゲットラインである営業利益率の範囲で着地
■ 純利益 上場費用も取り込んで大幅増益を達成

25年5月期 連結貸借対照表

単位：百万円	
現金及び預金 6,612	総負債 2,897
	純資産 5,869
	資本金 1,195 資本剰余金 1,857 利益剰余金 2,705 為替換算調整勘定 (5) 非支配株主持分 117
その他流動資産 1,219	
固定資産 935	

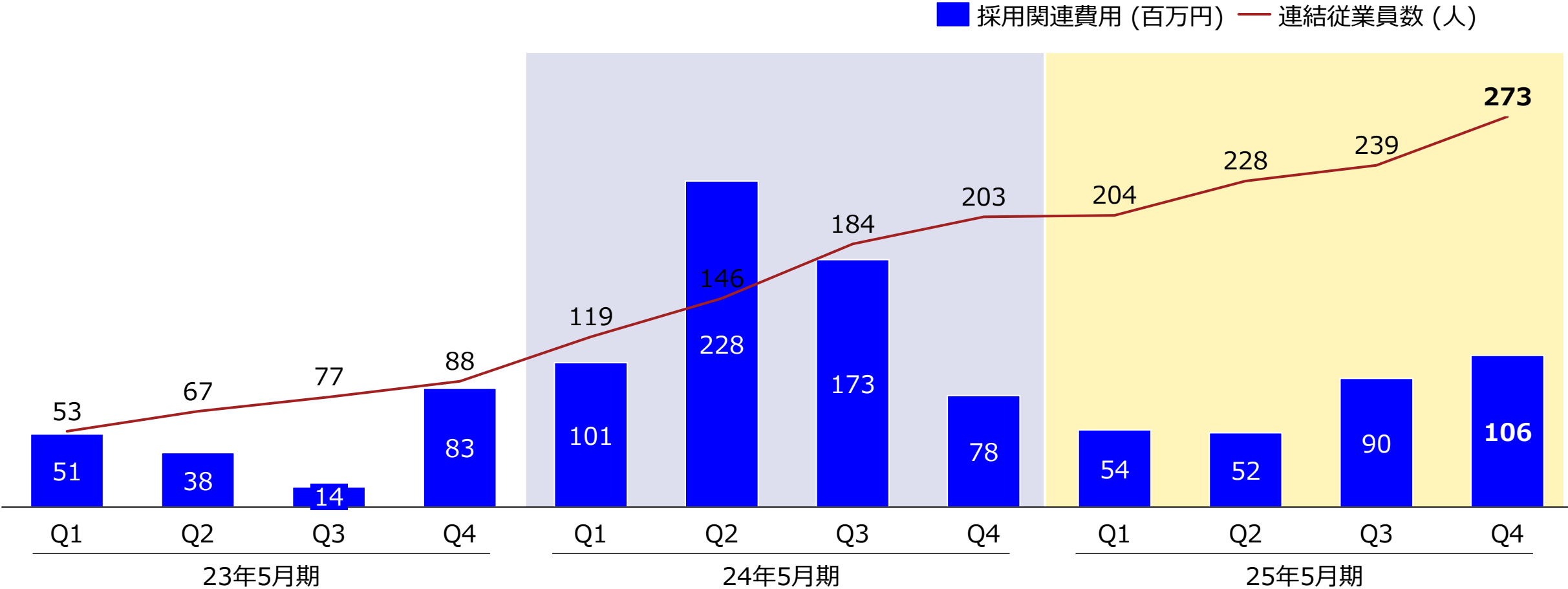
25年5月期 連結キャッシュフロー計算書

単位：百万円	
営業キャッシュ・フロー	3,097
投資キャッシュ・フロー	(448)
フリーキャッシュ・フロー	2,649
財務キャッシュ・フロー	2,574
現金及び現金同等物に係る換算差額	(0)
現金及び現金同等物の増減額	5,223

25年5月期 連結財務指標

自己資本比率	65.6%
ROE	48.8%
PBR	10.7倍

前期は顧客/案件獲得上のキープレイヤーであるパートナー層を重点的に採用するため、エージェントフィーへの投資を強化し、今期の売上・利益の飛躍に貢献、今後も将来の成長に向け、ハイスکیل人材の採用は継続するものの、売上成長率・営業利益率のバランスをにらみながら、適切な水準での採用投資・リファーマル採用の強化を実施



注) 1. 採用関連費用とは採用の際に採用エージェントに支払う費用と採用活動に要した費用を合計したもの

Agenda

1.会社概要

2.ビジネスモデルと優位性

3.2025年5月期 通期実績

4.2026年5月期 通期業績予想

5.今後の成長戦略

6.Appendix

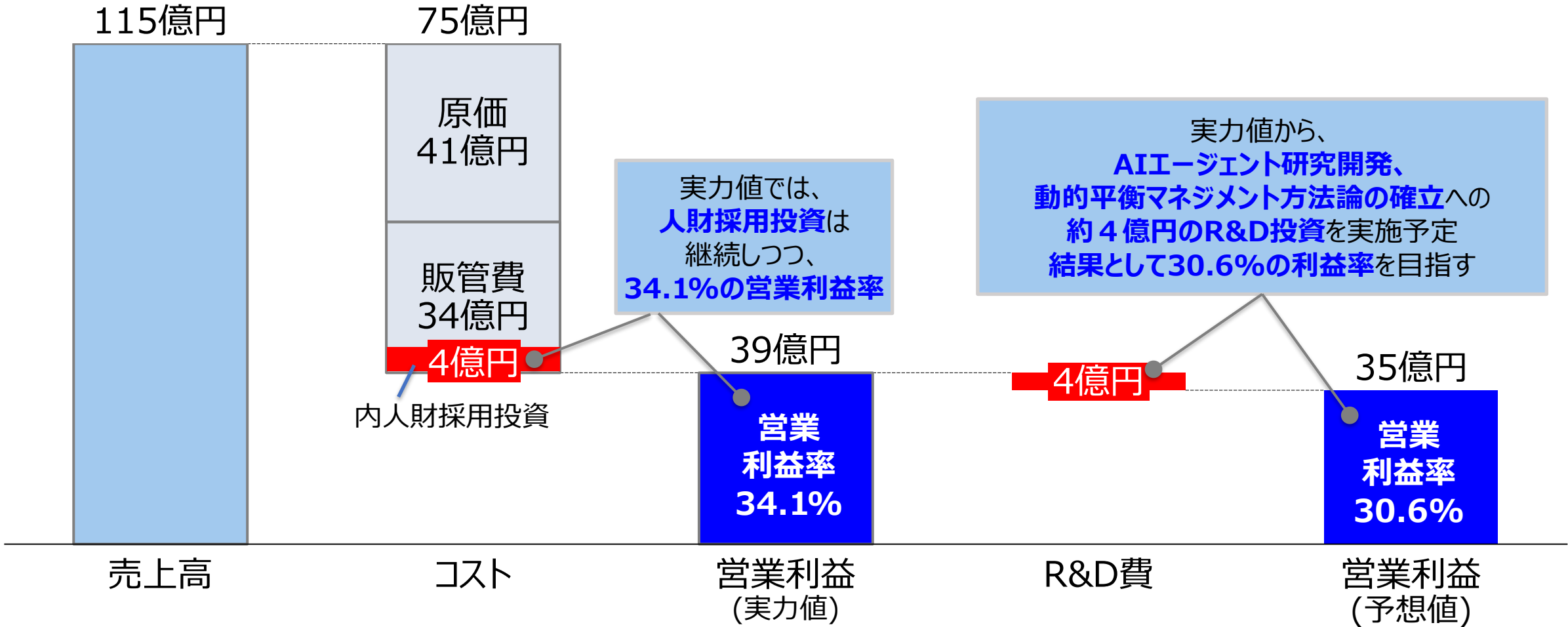
26年5月期 通期連結業績予想

25年5月期の実績を考慮し、売上高は40.0%増収、営業利益は26.4%増益を狙う

	25年5月期 (実績)	26年5月期 (R&D投資を除く数値)		26年5月期 (通期予想)	
		数値	対前期比	数値	対前期比
売上高	8,255 百万円	11,555 百万円	+40.0%	11,555 百万円	+40.0%
営業利益	2,800 百万円	3,937 百万円	+40.6%	3,539 百万円	+26.4%
営業利益率	33.9%	34.1%	+0.2pt	30.6%	-3.3pt
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,768 百万円	2,519 百万円	42.5%	2,265 百万円	+28.1%
当期純利益率	21.4%	21.8%	+0.4pt	19.6%	-1.8pt
一株当たり 当期純利益	64円50銭	87円68銭	+35.9%	78円84銭	+22.2%

FY26も成長に向けた人財採用投資とR&D投資は継続しつつ30.6%の営業利益率を目指す

FY26営業利益予想値の考え方



上記投資(人財採用、R&Dともに)は業績の推移を注視しつつ下期に向けて実行していく想定

主要KPI	考え方	P/L項目	考え方
調整後コンサルタント数	四半期毎に10-15名程度の純増を見込む	売上高	社内AI/DXの活用により、コンサルタント純増数以上の売上成長率を目指す
コンサルタント平均年収	コンサルタントの人員構成は大きく変化はしないが、年収2,000万円程度を維持	営業利益率	投資前利益で34%~35% AIへのR&D投資などにより30%の着地を目指す
Joint Initiative 売上比率	JI対象クライアントの拡大により、期末までに55~65%を目指す	採用関連費用	将来成長のための投資であるが、リファラル比率50%程度を維持し、適正水準に抑制
AI関連売上比率	AI関連プロジェクトの需要増加により、期末までに35~45%を目指す	AI事業セグメント	AIエージェント/クラウドプロダクト共に共同開発に注力し、3億円程度の売上を目指す

Agenda

1.会社概要

2.ビジネスモデルと優位性

3.2025年5月期 通期実績

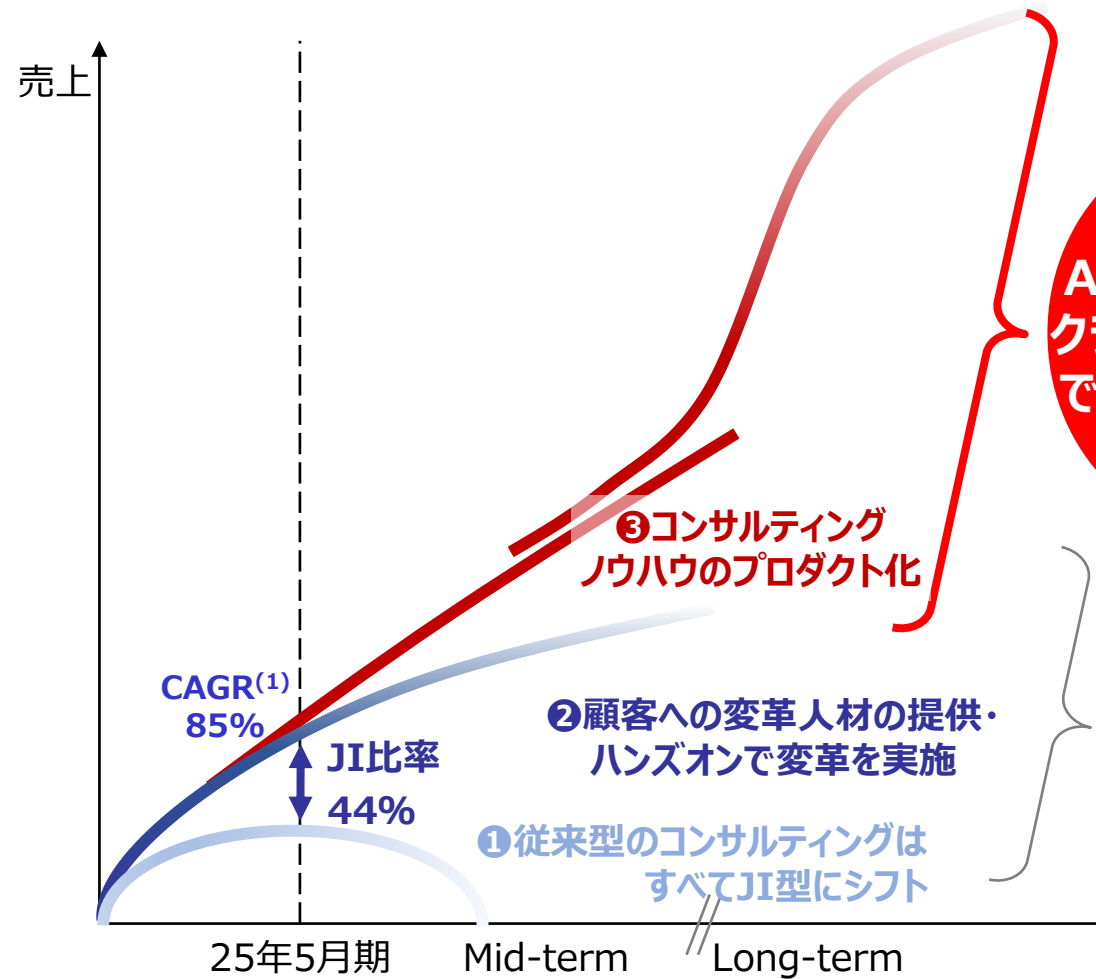
4.2026年5月期 通期業績予想

5.今後の成長戦略

6.Appendix

全世界のコンサルタントのAIエージェント化によるコンサルティング業界のディスラプト、日本発祥の経営方法論の展開による欧米型経営のディスラプトを通じ、グローピング自体の非連続な成長を目指す

ビジネスの成長イメージ



成長に向けた強化策

- A** 全世界のコンサルタントのAIエージェント化
- ・自社コンサル省人化
 - ・AIツールの外販でクラウド事業展開加速
- B** “動的平衡”マネジメントの展開
- ・日本流経営の長所を抽出した方法論で欧米型の経営理論をディスラプト

成長基盤構築済みの
コンサルティング事業は
高収益化ヘシフト

全世界230万人⁽²⁾のコンサルタントをAIエージェント化し、
コンサルティング業界(約40兆円⁽³⁾の市場)を完全代替

旧ロゴ



新ロゴ



GLOBE-ING

【新ロゴ コンセプト】

原色の青

- 地球・海の「青」→地球的視点の企業でありたい
- 混ざり、濁りが無い、純粋性が高い（信頼の証）

シンプルに（マークなどを省き）

- 研ぎ澄まされた（Factを追求）
- 省いていく美しさ（日本的価値観）

東京ミッドタウン・タワー39階到新オフィス開設 (25年11月予定)



新オフィス開設の背景と狙い

急速な業容拡大により、
既存オフィスはフル稼働状態が続く

➤ **最適なオフィス環境維持が困難に**

- 最適/快適なオフィス環境確立による
従業員エンゲージメント向上
- 新たな**優秀層の獲得**に向けた
「採用力強化」

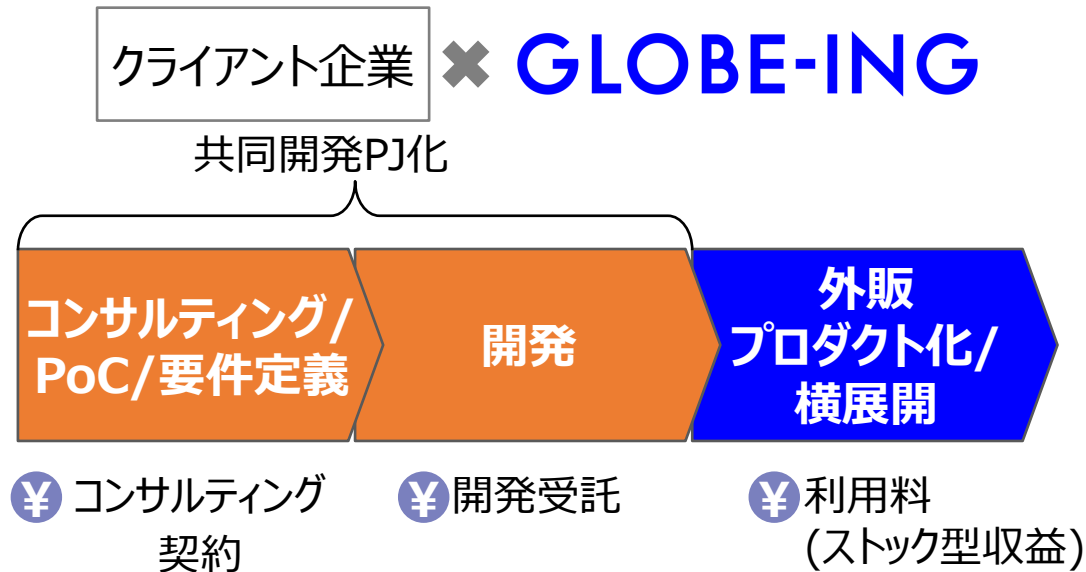
**新オフィスは
次の成長ステージへの出発点を象徴**

AI/クラウド：数兆円～数十兆円規模の企業との共同開発推進 GLOBE-ING

クライアント企業との継続的な協働関係を通じて、JI型コンサルティングからプロダクト開発までを一気通貫で実施
開発したプロダクトは弊社で横展開しストック型収益獲得を狙う

開発しながら“実ビジネスのペイン(課題)解消” + 開発コスト極小化を両立

弊社知見とクライアント内の実際の課題を掛け合わせ、
現場課題に根差した価値の高いプロダクトを開発



3つのプロダクトで共同開発を実施中

スPEND インテリジェンス スイート

“エンプラ向け×直接材”も対象とした、日本初の
支出最適化プロダクト共同開発

- ・ 超大手電機メーカー調達機能子会社との共同開発の方向で合意、要件定義フェーズを実施中
- ・ 直接材調達コスト最適化ノウハウを実装

企画支援 AIエージェント: グローピングくん

労働人口不足(ホワイトカラー/企画人材)の補完を
目指すAIエージェント(グローピングくん)共同開発

- ・ 自動車OEMで共同開発前提のPoCフェーズ実施
- ・ 弊社のAI知見とクライアント社内の企画業務高度化の実例を掛け合わせ

New

AI議事録/ 会議高度化 エージェント (AI議事コン)

会議の生産性を高め、議事録作成も自動化する
AIエージェントを社内標準ツールとして共同開発

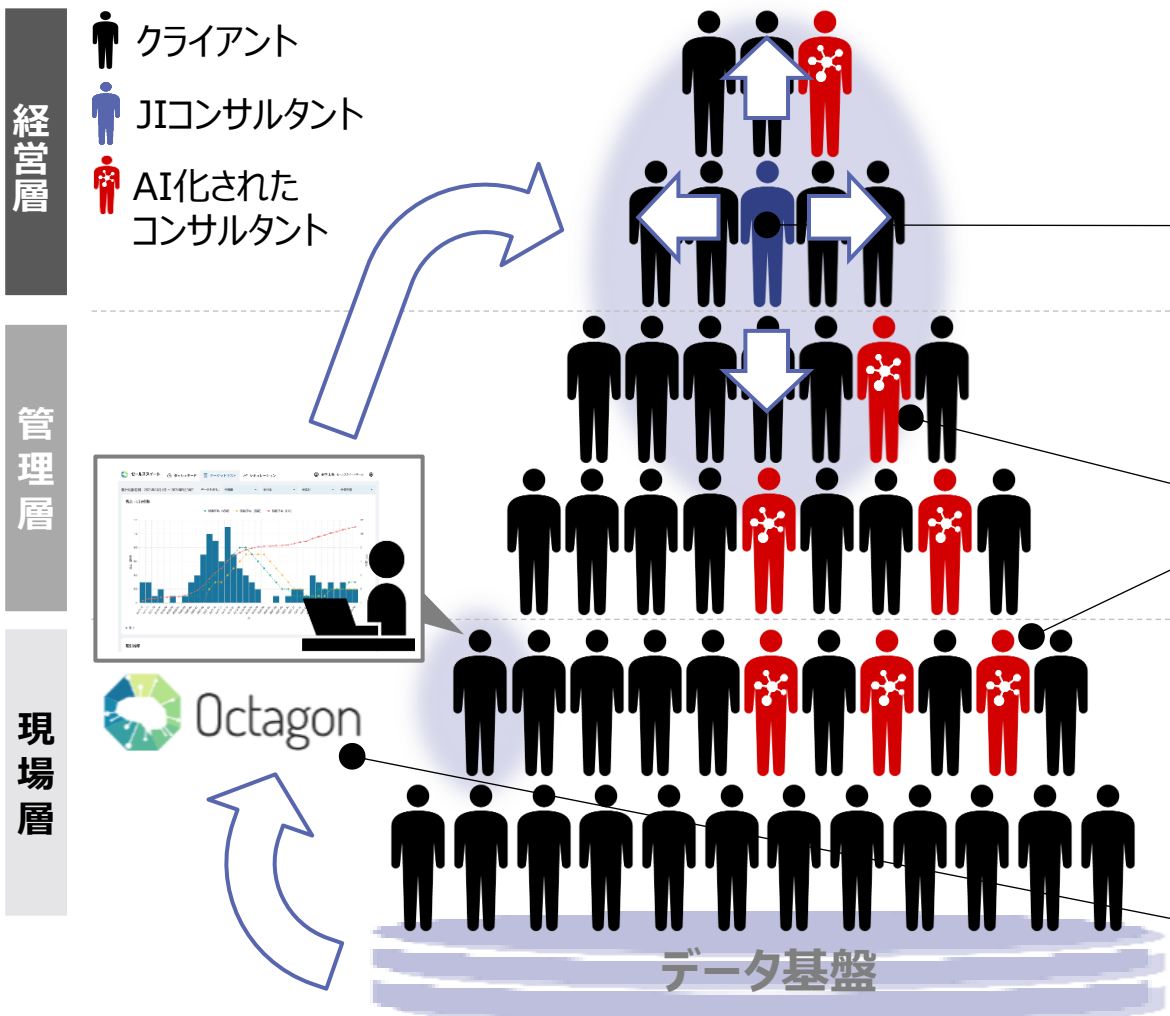
- ・ 自動車OEMでの共同開発フェーズに移行予定
- ・ 数千人規模で利用される標準ツールとして実装 (複数社で同様の案件の契約交渉中)

世界中のコンサルタントをAIコンサル+Cloud Productに代替

GLOBE-ING

全世界230万人⁽¹⁾のコンサルタントをAIコンサルタント グロービングくん(仮)での代替を狙う

戦略から実行まで、AI×ヒトの力を最大化



Joint Initiative

クライアントの経営層の一部となり、ハンズオンで実行推進

AIやクラウドを最大活用し、経営層の意思決定スピードを2倍に



AI Consultant グロービングくん(仮称)

抽象度の高い思考では相談役、実作業では担当役に

戦略/企画立案時にアイデア出し/仮説出しをサポート、思考作業が爆速に

議事録/市場調査などの作業を全ておまかせ、50%以上の工数削減に



Cloud Product (Octagon)

必要なデータは即抽出、データドリブンな業務推進の基盤に

誰もがデータを利用可能となり、データ利活用の民主化を実現

世界中の企業に、経営コンサルティング企業のノウハウを注ぎ込んだ「経営OS」を提供

注) 1. AccentureとBig4の世界全体の従業員数の合計。出典: 各社公開資料; Statista

企業経営の中核に経営OSが入り込み爆発的生産性の向上を実現させる

“戦略コンサルティングファーム”の競争力の源泉である、
戦略コンサルタントの持つノウハウのすべて、をAIエンジンに実装
(AIエージェント+オクタゴンのコアロジックとして、圧倒的な価値を生み出す)

企画ノウハウ
課題解決ノウハウ
ロジカルシンキング
構造化ノウハウ
各種分析ノウハウ
...等

グローピング“経営OS”構想

Joint Initiative (ハンズオン経営変革サポート)



AIコンサルタント/AI議事コン



Octagon

過去30年間、日本市場において「コンサルティング産業」はひたすら拡大している

一方で、
コンサルティング産業の「お客様」となっている日本企業/経済は
「失われた30年」と揶揄されている

つまり「コンサルティングサービスは、少なくとも日本では“機能していない”」
というのがFactであり、

特に「欧米流の業務テンプレート/ベストプラクティスによる標準化」を“押し付ける”かたちの、
外資系コンサルティングファームによる鉄板サービスが実は日本企業の良さを奪っている
と、一つの仮説を持っている。

グロービングは「JII」によりコンサルティングサービスを再定義し、
産業へのインパクトが出るサービスへと進化させてきた。

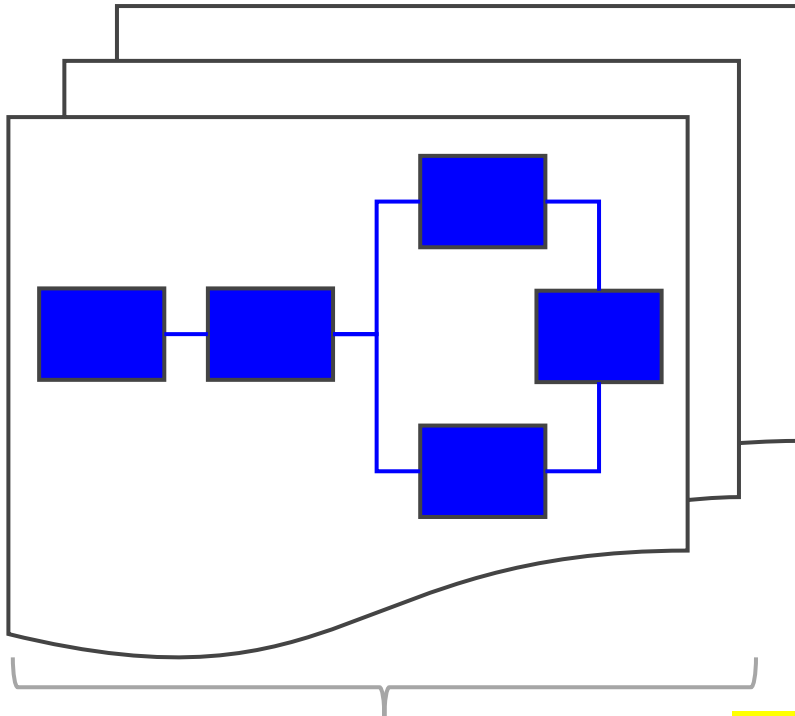
今回、更に一步踏み込んで
「日本流経営」とは何か、強さの源泉を明文化し、方法論化・世界展開につなげる

日本企業の“社員のやる気”を奪う、欧米流のDX

欧米流の業務テンプレートアプローチは、人・社員を“出来の悪い部品（性悪説）”として扱っている傾向がある

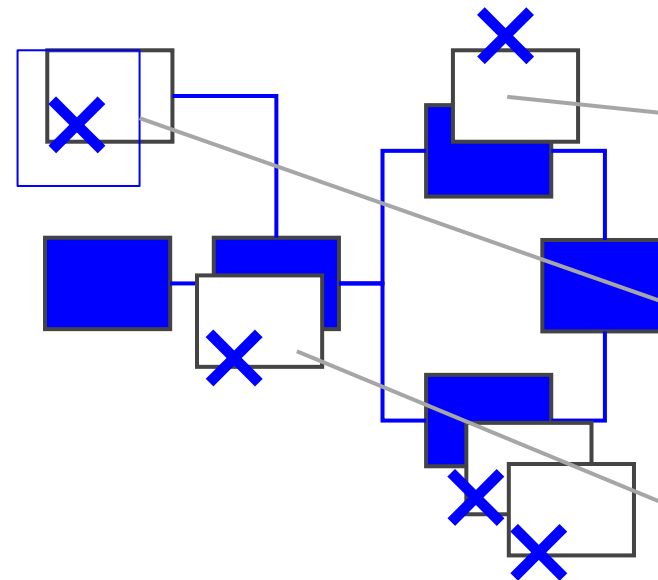
欧米流の業務テンプレート/方法論

徹底して汎用・標準化された、外資コンサルティングファームの業務テンプレート（一見、効率的・・・だが）



日本企業の業務やり方

ミドルクラス(社員)が創意工夫を発揮して、工夫を施した価値ある仕事を進める日本企業



Gap(×)については、

“テンプレート通り”を求められる

コンサルタントが「現場を説き伏せ」無理やり標準化された業務を押し付ける(現場はデモチ傾向)

業務変更案

業務変更案

業務変更案

Fit to standardなどの手法で業務標準化を押し付ける（本来競争領域までの標準化は禁じ手）

欧米流のメカニズム志向型経営

組織・機能・業務標準が主であり、
人はルール通り動くべき“駒”

主(軸)
となるのは？

資本家・組織・機能が“主”、
人は“従”

組織・チーム
とは？

トップダウン型のガバナンスモデル
(統治モデル)に基づき、規定される

仕事のやり方は
どう決まる？

組織機能のルールが
仕事のやり方を決める

“人”が主である日本流経営

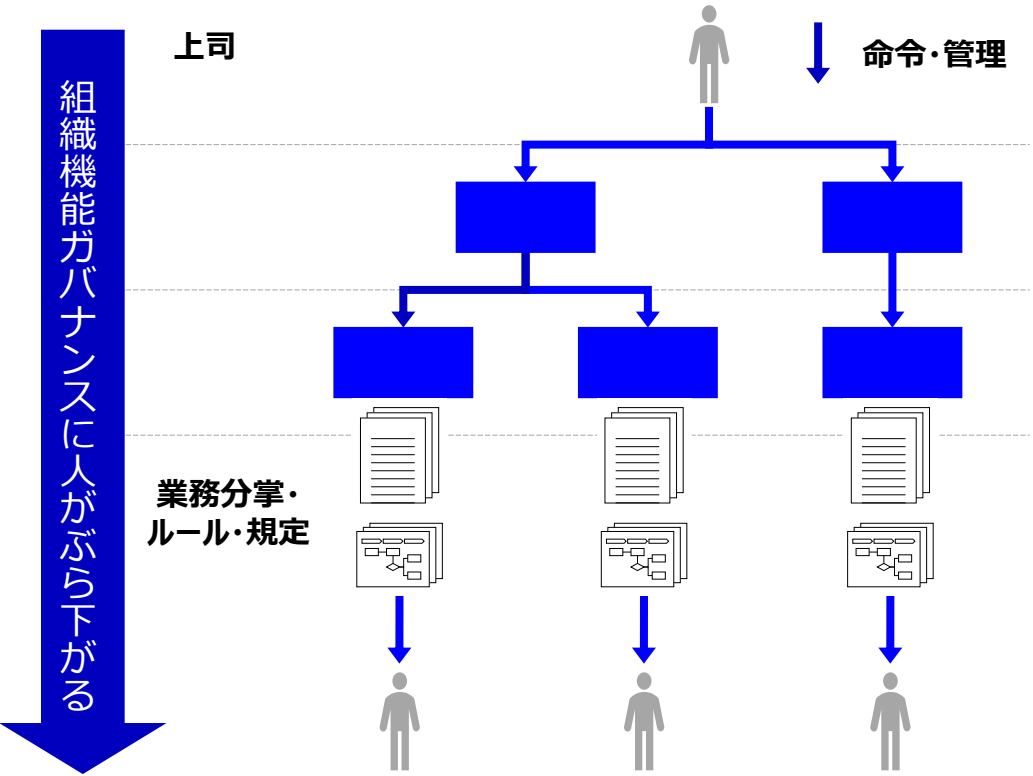
企業がまとう社会的な使命
に共感して主観的に“人が働く”

社員や人が“主”、
組織・機能は“従”

人と人が「相互主観を形成」し
お互いに相補性を発揮する

“人の主観(想い)”が
仕事に創意工夫をもたらし、
仕事のやり方を決めていく

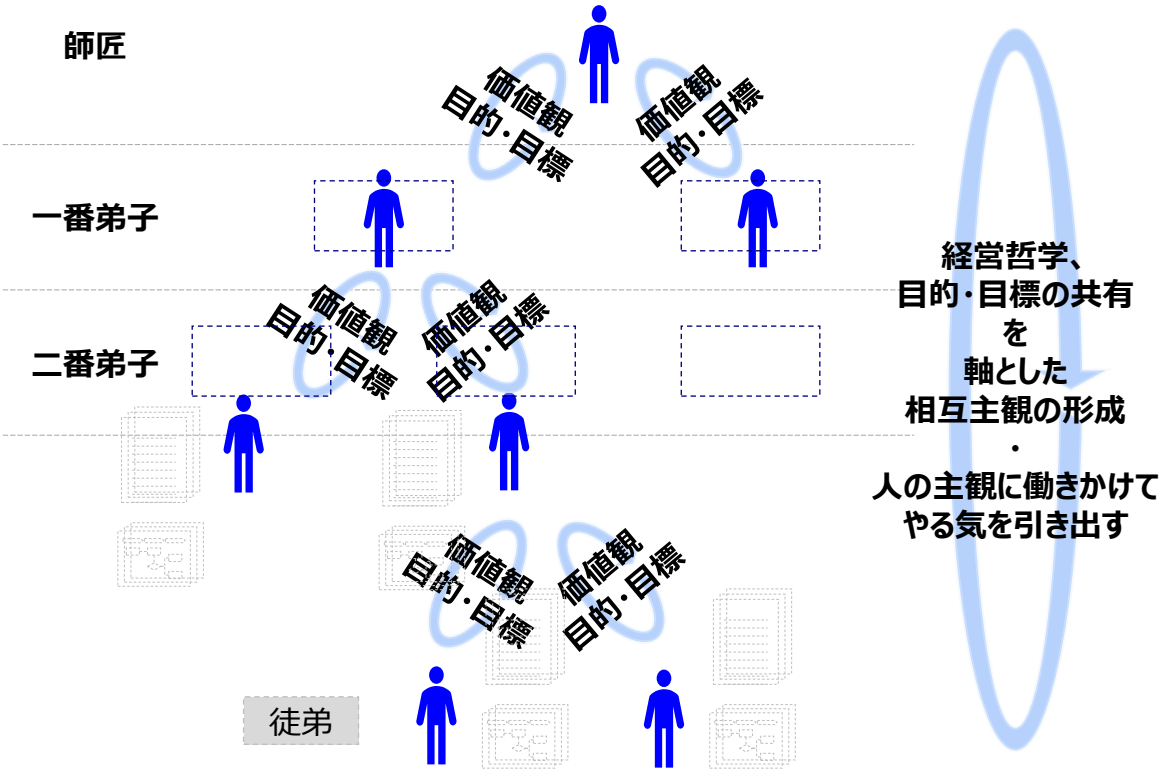
代表的な欧米型マネジメントの組織構造



トップ・ダウンによる組織構築・機能分解
＝業務分掌・ワークフローを定義

定義された職務分掌に対する
担当者の当てはめ

“人”中心の動的平衡マネジメントの組織構造



経営哲学を軸とした相互主観の形成

“人の主観”に働きかけて、やる気を引き出す

生命とは？

細胞が相補性を発揮ながら“動的平衡”を実現し、生命体として“存在”を維持している

- 細胞が互いに“相補性を発揮”し生命体を形成している
(すべての細胞が数年単位で入れ替わることで、固定化によるエントロピーの増大に抗い、生命活動を維持し続ける)
- 細胞と細胞の“あいだ”にあるものにより、生命体としての活動は一貫して継続する

“生物とは、細胞の分解と合成を絶え間なく繰り返す動的平衡な状態である”



福岡 伸一 (Shin-Ichi Fukuoka)

生物学者・作家

1959年東京生まれ。京都大学卒および同大学院博士課程修了。ハーバード大学研修員、京都大学助教授などを経て、現在、青山学院大学教授・米国ロックフェラー大学客員教授。サントリー学芸賞を受賞し、87万部のロングセラーとなった『生物と無生物のあいだ』、『動的平衡』シリーズなど、“生命とは何か”を動的平衡論から問い直した著作を数多く発表。

代表著作「動的平衡」シリーズ（木楽舎）

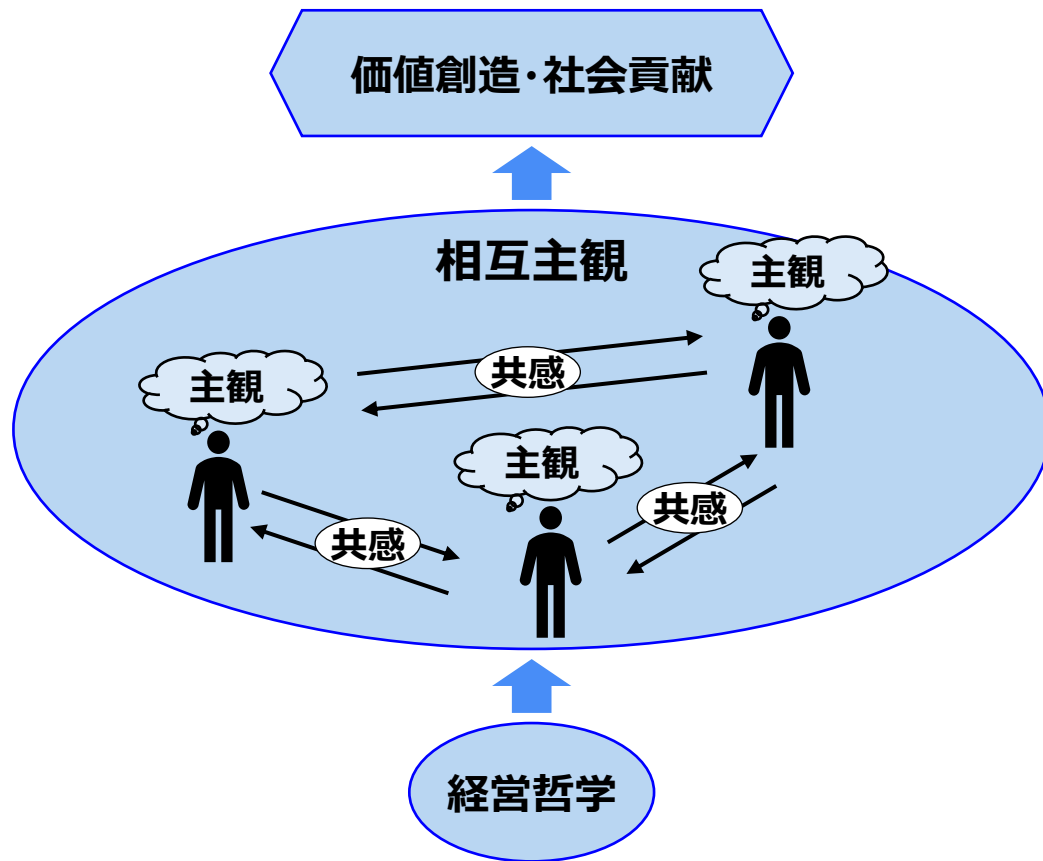


企業活動も、生命活動の相似形であり、人が主体となる“動的平衡”により長期的な繁栄が達成できる

- 企業活動の肝となるのは、組織や機能、業務分掌などではなく、人が中心であり、社員が主である
(社員や組織が固定化していると企業も衰退してしまう)
- 人と人の“あいだ”にある経営哲学により人が相補性を発揮し、企業として“動的平衡”な状態で継続的進化を続ける

動的平衡マネジメントとは（相互主観形成による「生き方」を起点とした経営）

- 主観を持つ“人”が企業の経営哲学を軸に集まり、互いの主観に共感することで“相互主観”が形成され、“人”が自律的かつ相補的に活動する
- この相互主観が生まれるような仕掛け・仕組みを経営に持たせ、最大限の作用を得る



“動的平衡マネジメントは、人の本質に基づくものである”



一條 和生 (Kazuo Ichijo)

IMD教授／一橋大学名誉教授

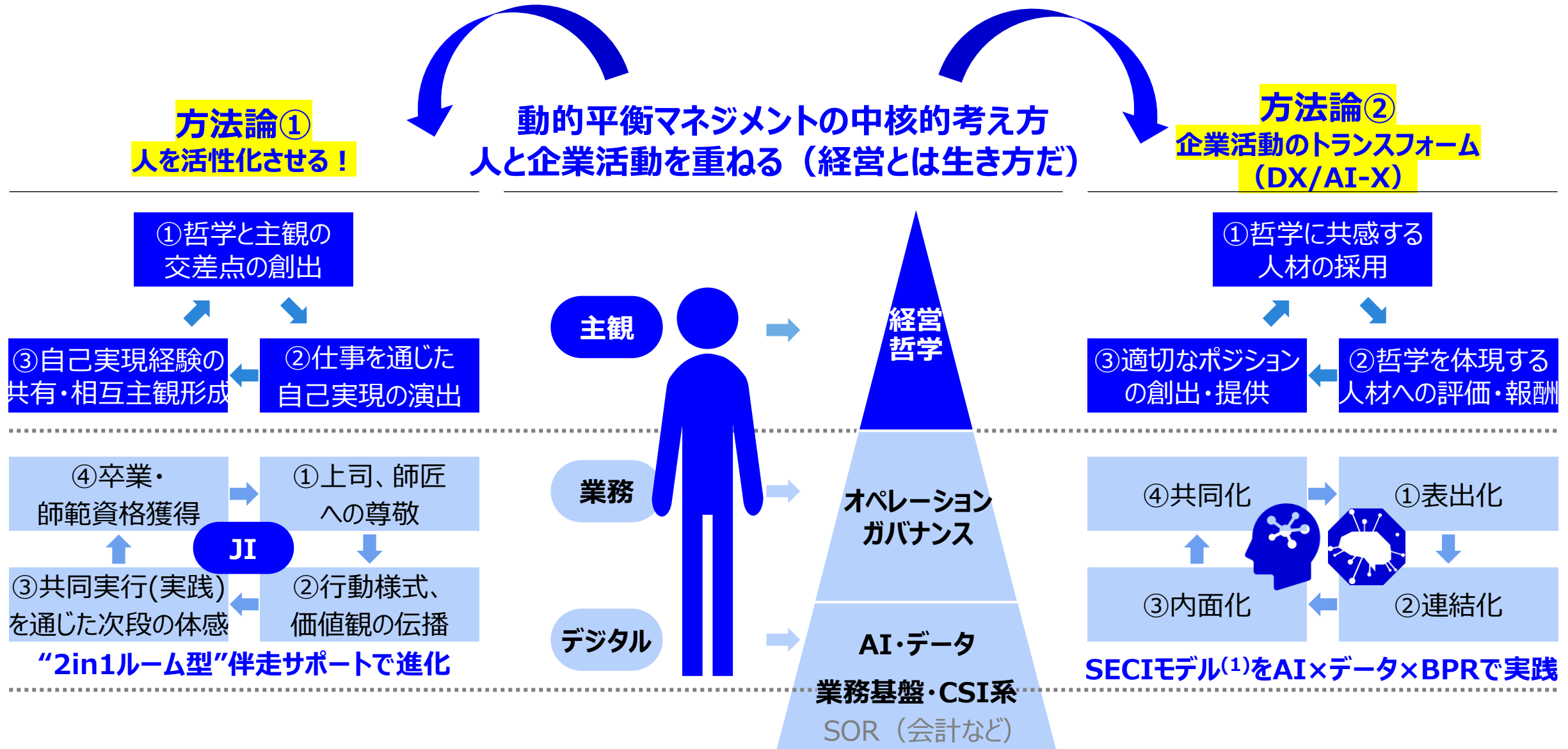
1958年生まれ。一橋大学社会学部卒業、87年同大学社会学研究科博士課程修了。95年、ミシガン大学で経営学博士号を取得。一橋大学大学院社会学研究科教授、経営管理研究科教授を経て、一橋大学名誉教授。

現在、IMD（スイス、ローザンヌ）教授。専攻は組織論（知識創造論）、リーダーシップ、企業変革論。著書『バリュー経営』は日本経営協会経営科学文献賞、日本ナレッジ・マネジメント学会学術賞など数々の賞に輝く。

“経営とは何か、と聞かれたら、
迷わず『生き方（a way of life）』だと答えるだろう”

（『二項動態経営 共通善に向かう集合知創造』「はじめに」より）

野中 郁次郎 (Ikujiro Nonaka) 一橋大学名誉教授



超大手日系グローバル製造業の事例

スキルやキャリアよりも企業哲学に共感し得る人材が採用基準として重視される

- “AIスキルを持った人間だけではダメで、哲学に合っていないと、活躍できないのである”
- 「組織の理念 = Must」と、「個人の想い = Will」を常に重ねる
- “仕事を通じて「何を自己実現したいか」を常に問っている”

哲学に共感する
人材の採用

適切なポジションの
創出・提供

哲学を体現する
人材への評価・報酬

自律的かつ継続的に成長する組織・人となる仕組みを作る

- “後任（相互主観がある人）を育て、やり続けることで、自身の次のキャリアを作っていく”
- “活躍している人材に対しては、起業も含めて新しい活躍の場を一緒に作っていく”
（起業してもメンバーシップとして、関係を継続していく）

企業哲学に沿った行動に対して、企業・周囲の人間が適切なフィードバック・インプットを行い、育成・共感を生み出す

- “哲学に合致した人でなければ昇進できない”
- “はじめは経営哲学に沿った行動がとれないが、周りに感化され、半年で入った人材の行動が変化していく”

超大手日系グローバル製造業の事例

匠同士の知恵の集結・混ざり合い

- 各プロセス（製造工程など）の匠同士が一つの成果に向かって知恵をぶつけ合う
- 一人の匠では見えてこなかった、新しい変数・要因を取り込み・自分の経験に適用することで応用が生まれる
- 応用を積み重ねることで、これまで見えなかった新しい価値や複雑な問題の真因が特定できる

価値をデータ化しAI活用可能にするための構造化

- 結集した知恵をAI・ロボットで活用できるようにするために、匠の知っている情報をデータ化
- 各データを判断へのインパクト・時間軸などに基づき構造化し、格納
- AIにおいては、匠の考えや発想を言語化し、コアロジックを構築

SECIモデルを
AI×データ×BPRで実践

共同化

表出化

内面化

連結化

改善オペレーションによる人とAIを共に育成し、進化

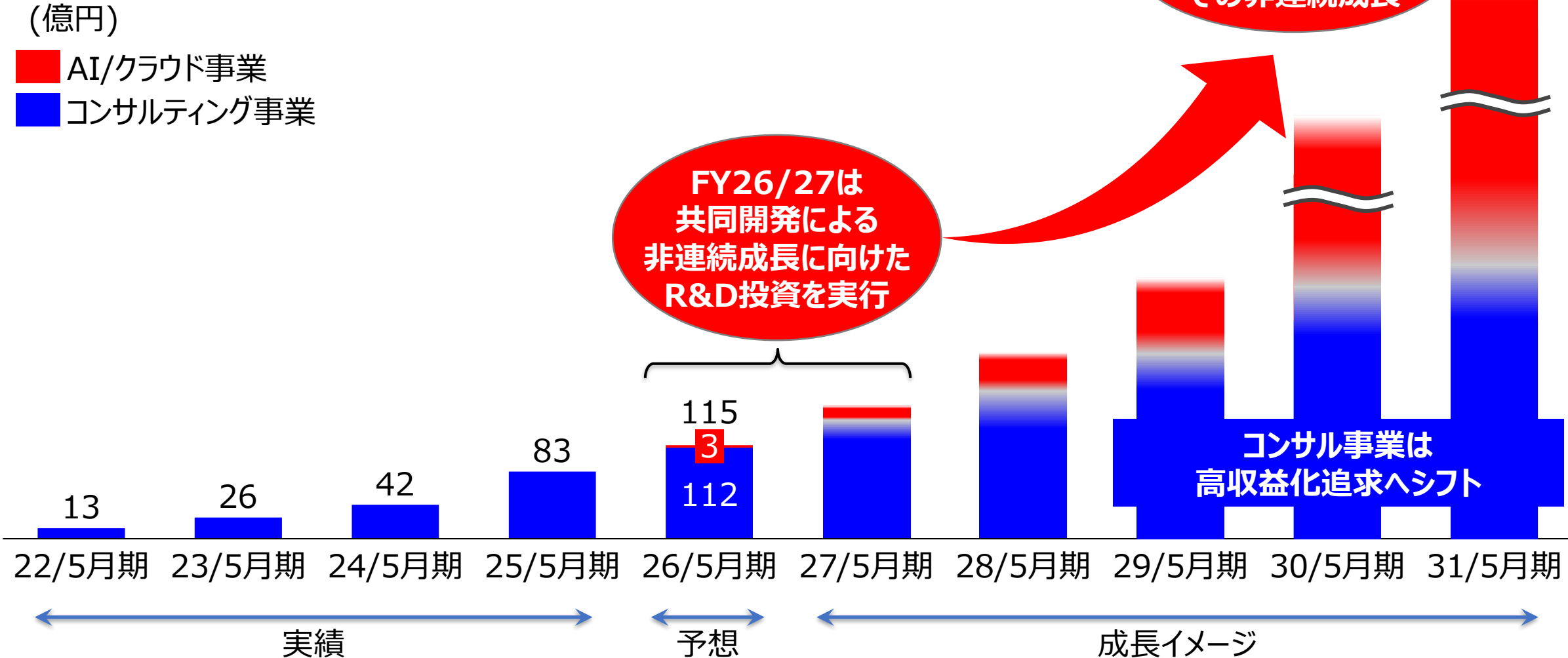
- AIの利用により人が匠の知恵を体得・育成されると同時に、AI自体にも改善を行うことで、オペレーションが進化
- この改善活動の積み重ねにより、新しくより高度な技術・考え方を持った匠が育成されてゆく

拠点・工場・グループ横断への展開

- スケールは小さいながらも、データ・AI・インフラ・改善オペレーションなど全ての必要要素を備えた環境を構築
- 小さい環境での成功ケースを全拠点到横展開することで、途中で止まらない仕組みとなる
(同時に費用対効果も大きく得られる)

FY26以降はAI/クラウド事業の今後の成長の足場固めを進める

中期的な売上成長イメージ



①従来型コンサルティング

新規案件の獲得・既存案件の拡大

新規案件

- 専門部署などは設けず、同じ部署で営業・コンサルティングサービスの提供を行い、顧客のニーズをより理解できるような体制を構築

既存案件

- 支援中のコンサルタントがプロジェクト過程で顧客のニーズを早期に把握するほか、顧客の長期目標実現に向けた強固な関係性構築を推進



- 新規案件を獲得しつつ、既存案件の規模拡大により、順調に成長
- 社内AI/DXツールの活用により、人数に依存しない成長を実現
- さらに動的平衡マネジメントのグローバル展開を進める

②Joint Initiative(JI)型コンサルティング

JI型支援モデルへのシフト加速

- 従来型コンサルティングを提供している顧客に対するJI型支援の追加提案
- 戦略立案プロジェクトの提案におけるJI型支援モデルの組み込み
- JI型支援モデルの市場認知度向上を通じた案件獲得機会の拡大



- JI型シフトを進めJI比率は25/5期に44%に伸長（24/5期は30%）
- 26/5期末までに55~65%を目指す

③クラウドプロダクト（AI/クラウド）

Go-To-Marketの本格実行

- スPENDインテリジェンススイート・セールススイートの本格リリース(25年5月期)
- 関連コンサルティングプロジェクトへのプロダクトの組み込み
- コンサルティング事業の顧客基盤への営業展開



- 大手クライアントとSPENDインテリジェンス、企画支援AIエージェント、AI議事コンの共同開発を推進
- 共同開発段階では開発コストを極小化しつつ、実ビジネスのペイン（課題）を解消

Agenda

1.会社概要

2.ビジネスモデルと優位性

3.2025年5月期 通期実績

4.2026年5月期 通期業績予想

5.今後の成長戦略

6.Appendix

単位：百万円

項目	上場時充当計画	25/5期実績	26/5期計画
クラウドプロダクト事業 における ソフトウェア開発費・ マーケティング費	462 25年5月期: 161 26年5月期: 301	研究開発費 46 無形固定資産 166	研究開発費、人件費等 250
コンサルタントを中心と した 採用にかかる採用費・ 人件費	1,031 25年5月期: 571 26年5月期: 459	採用関連費用 197 人件費増加 528	採用関連費用、人件費増加 306
人員拡大に伴う本社オ フィス増床等に伴う費 用	688 26年5月期: 688	-	固定資産、地代家賃増加 688

項目	主要なリスク	可能性	時期	影響度	リスク対応策
優秀な人材の獲得・育成	当社グループはAI/DXを活用することで一人当たりの生産性を向上させ、人員数に依存しない成長モデルの実現を目指しておりますが、コンサルティングビジネスにおける最も重要な資産は人材であり、持続的な成長には、優秀な人材の確保と育成が不可欠であると認識しております。しかしながら、人材獲得競争の激化により、優秀な人材の獲得が事業の拡大スピードに追いつかず事業運営が非効率なものとなった場合や在職する人材の離職が生じた場合、採用コストの増大が生じた場合には、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。	中	特定時期 なし	大	優秀な人材を誘引している背景にあるJI型コンサルティングの独自性を採用市場において一層訴求していくことや、当社コンサルタントによるリファラル採用を積極的に推進することにより、安定的に人材を獲得できる体制を構築してまいります。
競合	当社グループが手掛けるコンサルティング事業の遂行にあたっては、本書提出日現在において許認可制度や資格制限がないことに加え、大規模な設備投資が不要であることから、参入障壁が低い事業であると認識しております。このため大手事業者から個人事業者まで多数の事業者が事業を展開しており、今後も新規に参入する事業者を含め同業者間での競争が激しくなることが推測されます。当社では顧客企業のCxOクラスとの関係強化やJIの取組みによって、顧客の内部に入り込んだコンサルティングサービスを提供したり、AIやクラウドサービスの活用によって、競争優位性を追求しておりますが、こうした競合他社との価格・サービス競争に適切に対応できない場合には、当社グループの事業展開、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中	特定時期 なし	大	AIの積極的な活用により定型的な業務を自動化しプロジェクトの付加価値を高めることや、JI型コンサルティングにより新しい価値を顧客に提供すること、高いプロジェクト品質を以って既存顧客との関係性をより強固にすることを通し、競合他社との差別化および高い参入障壁の構築を図ってまいります。
品質	当社グループが展開するコンサルティング事業は、知識集約ビジネスであり、コンサルタントのサービスレベルが品質に直結するため、品質管理が重要であると考えております。教育・研修等により、品質維持・向上を図っておりますが、顧客が期待する品質のサービスが提供できない場合には、契約の継続性や新規顧客の獲得に支障を来し、当社グループの事業展開、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中	特定時期 なし	大	引き続き優秀な人材を確保することや、社内における教育・研修等による品質維持・向上を図ってまいります。

上記には、当社が経営においてリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項について記載しております。有価証券報告書「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しております。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。なお、文中の将来に関する事項は、本資料提出日現在において当社が判断したものであり、将来において発生する可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません。また当社のコントロールできない外部要因や必ずしもリスク要因に該当しない事項についても記載しております。

項目	主要なリスク	可能性	時期	影響度	リスク対応策
新規事業	当社グループでは、収益基盤をさらに拡大するために、クラウドプロダクト事業での研究開発等の取り組みを進めておりますが、新規事業が安定して収益を生み出すまでには一定の時間を要することが予想されます。将来の事業環境の変化等により、新規事業が当社グループの目論見通りに推移せず、新規事業への投資に対し十分な回収を行うことができなかった場合や想定していたタイミングでの投資回収ができなかった場合には、当社グループの事業展開、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。この影響への対応として、新規事業が目論見通りに推移しないと考えられた場合は、事業方針の転換や撤退を行うことも視野に入れ、取締役会を中心に判断を行うことで影響の低減を図ってまいります。	中	特定時期なし	中	新規事業が目論見通りに推移しないと考えられた場合は、事業方針の転換や撤退を行うことも視野に入れ、取締役会を中心に判断を行うことで影響の低減を図ってまいります。
情報セキュリティ	コンサルティングサービスの提供にあたり、クライアントの機密情報や個人情報情報を有することがあります。また、秘密保持契約等によってクライアントに対して守秘義務を負っております。そのため当社グループの役員及び従業員に対して、守秘義務の遵守、機密情報や個人情報の情報管理の徹底、PCログのモニタリング、厳格なアクセス制限等を行っております。しかしながら、不測の事態により、これらの情報が外部に漏洩した場合には、損害賠償や契約解除といった事態につながる可能性や当社グループの社会的信用に重大な影響を与える可能性があり、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。	低	特定時期なし	中	当社グループの役員及び従業員に対して、守秘義務の遵守、機密情報や個人情報の情報管理の徹底、PCログのモニタリング、厳格なアクセス制限等を行いリスクの低減を図ってまいります。

上記には、当社が経営においてリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項について記載しております。有価証券報告書「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しております。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。なお、文中の将来に関する事項は、本資料提出日現在において当社が判断したものであり、将来において発生する可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません。また当社のコントロールできない外部要因や必ずしもリスク要因に該当しない事項についても記載しております。

1

調整後コンサルタント数

- 顧客からの案件獲得および遂行に向けては継続的なコンサルタント採用は不可欠であることから、事業の健全性を測定する指標として重視しております
- 当社GLB Intelligenceは社内のAI/DX開発と開発を推進するチームであり、当該チームに關与するコンサルタントの工数は売上に直結しない為、工数を調整したコンサルタント数をKPIとしております

2

コンサルタント平均年収

- 健全な成長に向けては、「顧客への更なる付加価値向上」と「プロフェッショナルへの高水準の報酬提供」および「ハイスキル人材の採用」をバランス良く実現することが重要だと考えております
- 上記3観点につながる指標としてコンサルタントの平均年収をKPIに設定し、継続的な向上を図っております

3

Joint Initiative売上高比率

- コンサルティングセグメントにおいて、Joint Initiative(JI)型プロジェクトへのシフトを重要な成長戦略として位置付けております
- JIの事業化進捗を判断する指標としてJI売上高比率をKPIに設定しております

4

AI関連売上比率

- “AIによる顧客のビジネス変革”という当社のビジョンの進捗を判断する指標として重視しております

大株主の状況

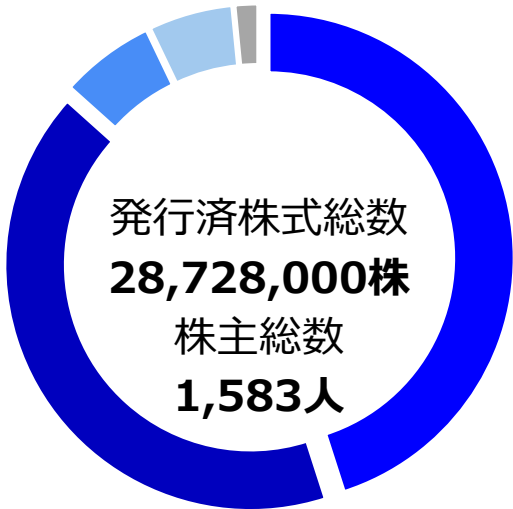
株主名	所有株式数	所有割合
EMMA&KEITO株式会社※1	8,750,000株	30.5%
輪島 総介	7,769,300株	27.0%
パーソルクロステクノロジー株式会社	1,875,000株	6.5%
株式会社KJV※2	1,250,000株	4.4%
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	1,038,700株	3.6%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	716,700株	2.5%
KIA FUND F149	625,100株	2.2%
大沢 拓巳	500,000株	1.7%
北村 裕樹	500,000株	1.7%
寺島 尚秀	500,000株	1.7%

※1:輪島の資産管理会社

※2:田中の資産管理会社

役員・創業メンバー・従業員持株会 合計所有割合	約70%
-------------------------	------

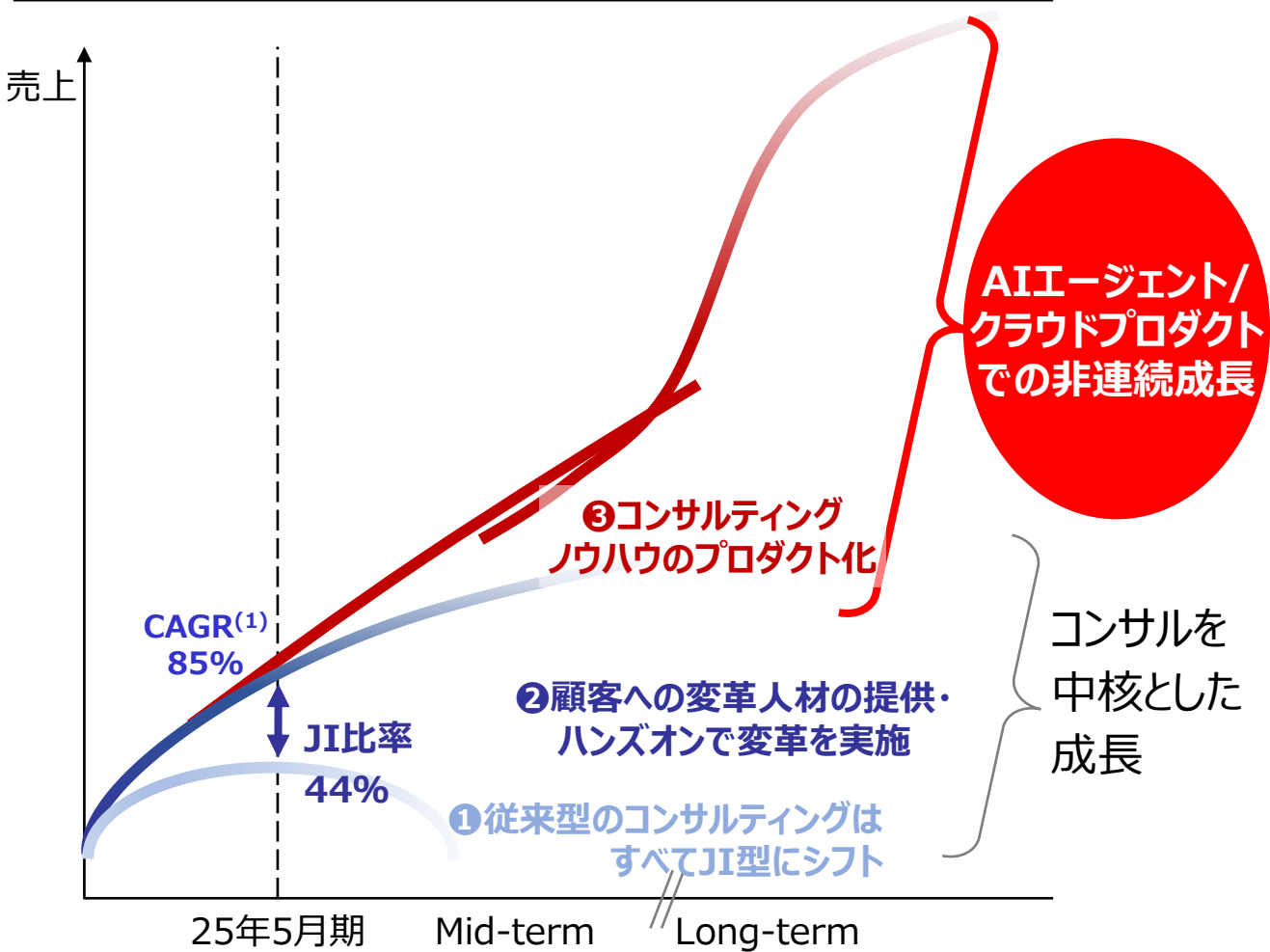
株主分布の状況



所有者区分	単元株式数	所有割合
個人・その他	12,937,500株	45.0%
その他の法人	11,946,800株	41.6%
金融機関	1,798,100株	6.3%
外国法人等	1,597,000株	5.6%
金融商品取引業者	445,400株	1.6%

中長期的な企業価値向上のために、財務健全性を維持しつつ、当面はAI事業やM&A等の成長投資へのアロケーションを優先
株主還元の重要性についても強く認識し、市場環境や株価動向を踏まえて今後検討していく

ビジネスの成長イメージ



成長投資に向けたキャピタルアロケーション

優先順位

AI事業における開発投資	共同開発プロダクトの横展開・外販が本格的に進む際にはR&D/開発への積極投資を実施(一部実施中)
M&A	非連続成長を実現するためにコンサルティング領域・AI事業領域両面でM&Aを実施する可能性
自社株式取得	M&Aや役職員向けの株式報酬に活用するために自己株式取得を実施する可能性
株主還元	市場環境や株価動向を踏まえて、今後実施を検討(実施タイミングは現時点では未定)

注) 1. CAGR: 22年5月期から25年5月期までの期間平均成長率;

本資料は、情報提供のみを目的として当社が作成したものであり、当社の有価証券の買付けまたは売付け申し込みの勧誘を構成するものではありません。

本資料に含まれる将来予想に関する記述は、当社の判断及び仮定並びに当社が現在利用可能な情報に基づくものです。将来予想に関する記述には、当社の事業計画、市場規模、競合状況、業界に関する情報及び成長余力等が含まれます。そのため、これらの将来予想に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。

本資料には、当社の競争環境、業界のトレンドや一般的な社会構造の変化に関する情報等の当社以外に関する情報が含まれています。当社は、これらの情報の正確性、合理性及び適切性等について独自の検証を行っておらず、いかなる当該情報についてこれを保証するものではありません。

なお、当資料のアップデートは今後、本決算後7月頃を目途として開示を行う予定です

GLOBE-ING