

# 2026年5月期 決算説明会資料

東証プライム（証券コード:277A）  
2026年7月15日

**GLOBE-ING**



# Agenda

**1.中長期成長戦略**

2.2026年5月期 通期実績

3.2027年5月期 通期業績予想

4.Appendix

# 中長期成長戦略

- GoFor2031/Vision2040



グロービング(株)  
(証券コード:277A)



2026年7月

# Agenda

- ① **目指す世界観と事業拡大の3本柱**
- ② 3本柱の事業拡大方針
  - ②-1 JI × AI-Xの拡大方針
  - ②-2 AIプラットフォーム事業
  - ②-3 M&AによるIn-Organic成長
- ③ 事業成長イメージ



# 実現したいこと（社名の由来）

## GLOBE-ING

「Globe」すなわち“**地球、世界、グローバルな社会**”を指す言葉と、  
「ing」すなわち“**ある目的・方向に進んでいく**”という 推進力のニュアンスを持つ言葉を  
組み合わせることで

**「地球・世界に羽ばたく、人、企業、社会を育てていく」**

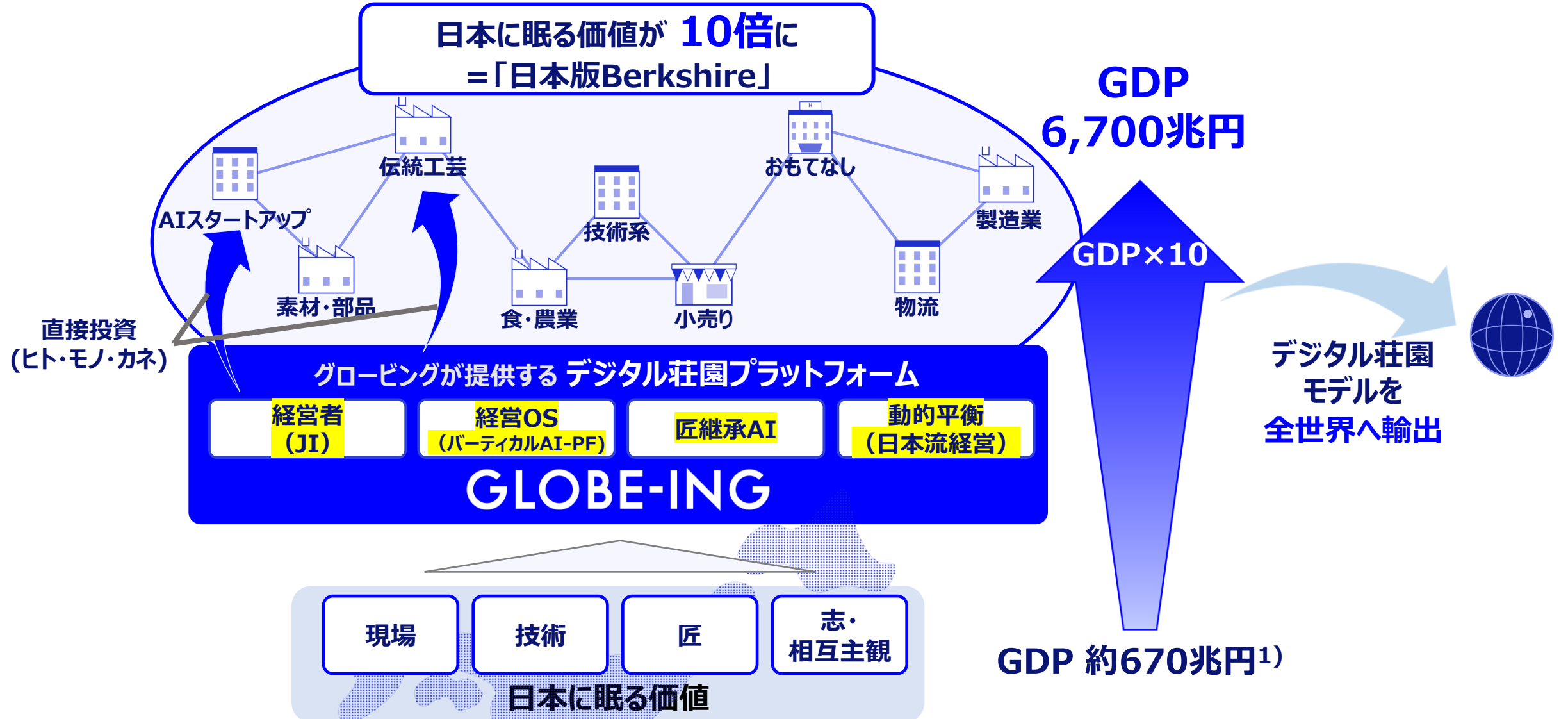
というメッセージを社名に込めました。

日本で創業した企業として  
日本の文化・ノウハウは宝、その価値を継承  
それらを地球全体へ輸出・浸透し、  
豊かな人・企業・社会を実現

# AI-PF(デジタル荘園)を創り、“**JIコンサル含む日本の価値**”を世界へ！



グロービングの持つ強みを活かしたデジタル荘園プラットフォームで事業価値を爆増させ、社会全体の成長を後押しする



1) 内閣府 2025年度 名目GDPを参照 (669.4兆円)

# 【重要】実現に向けた3つのステップ



～創業から5年

## 新しいコンサルティングモデル（JI≡経営人財）の確立

- JI型コンサルティングモデルの確立
- 動的平衡マネジメントの確立

キャッシュcow  
確立  
(輸出産業化)

WAO! ホールディングス化

～次の5年（2031年）

## 経営OS(=AI-PF)確立に向けた集中投資

- コンサルティングノウハウをつぎ込んだバーティカルAIプロダクト開発
- 最先端技術を持つAIベンチャー身内化（ロールアップ）

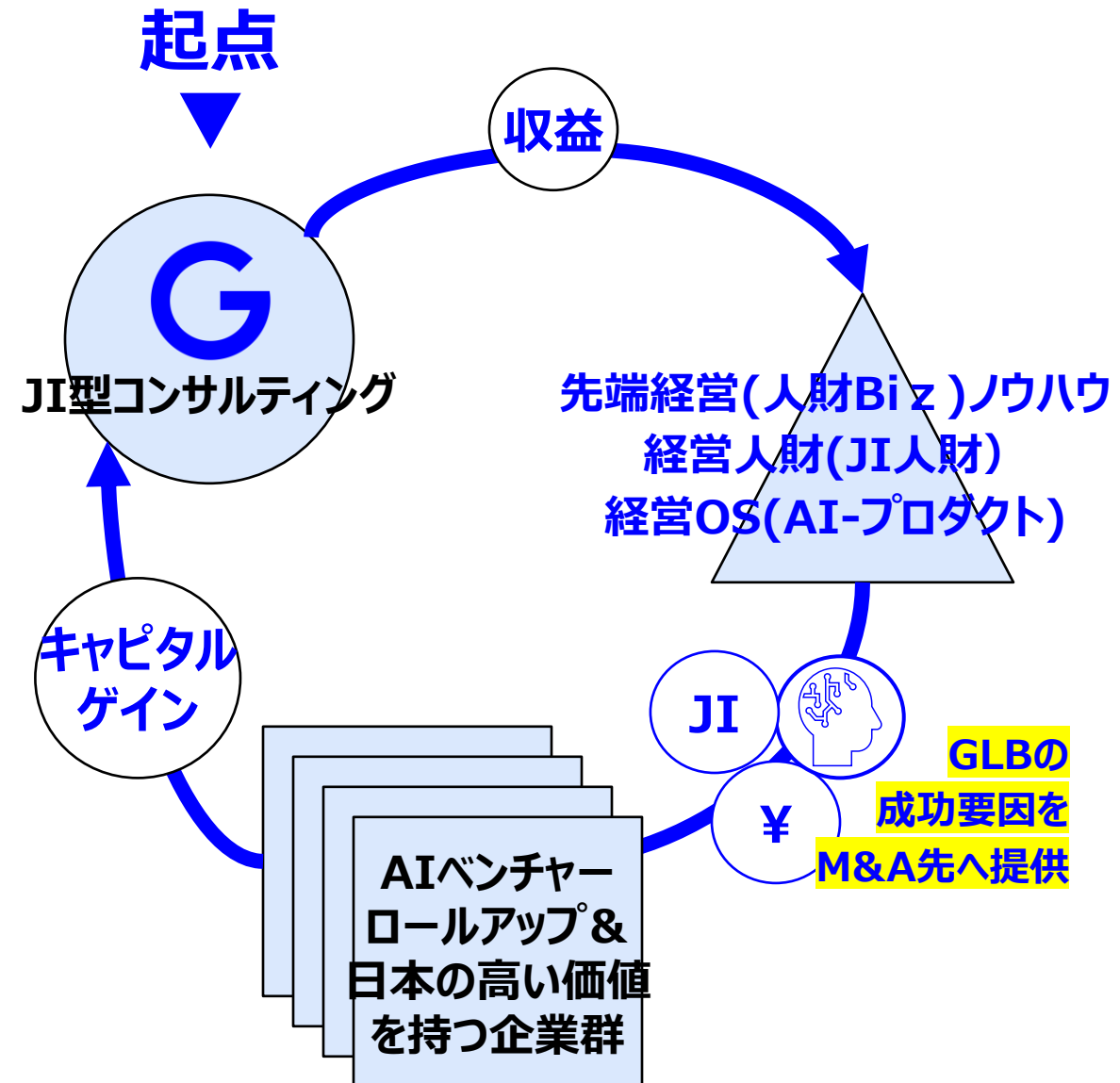
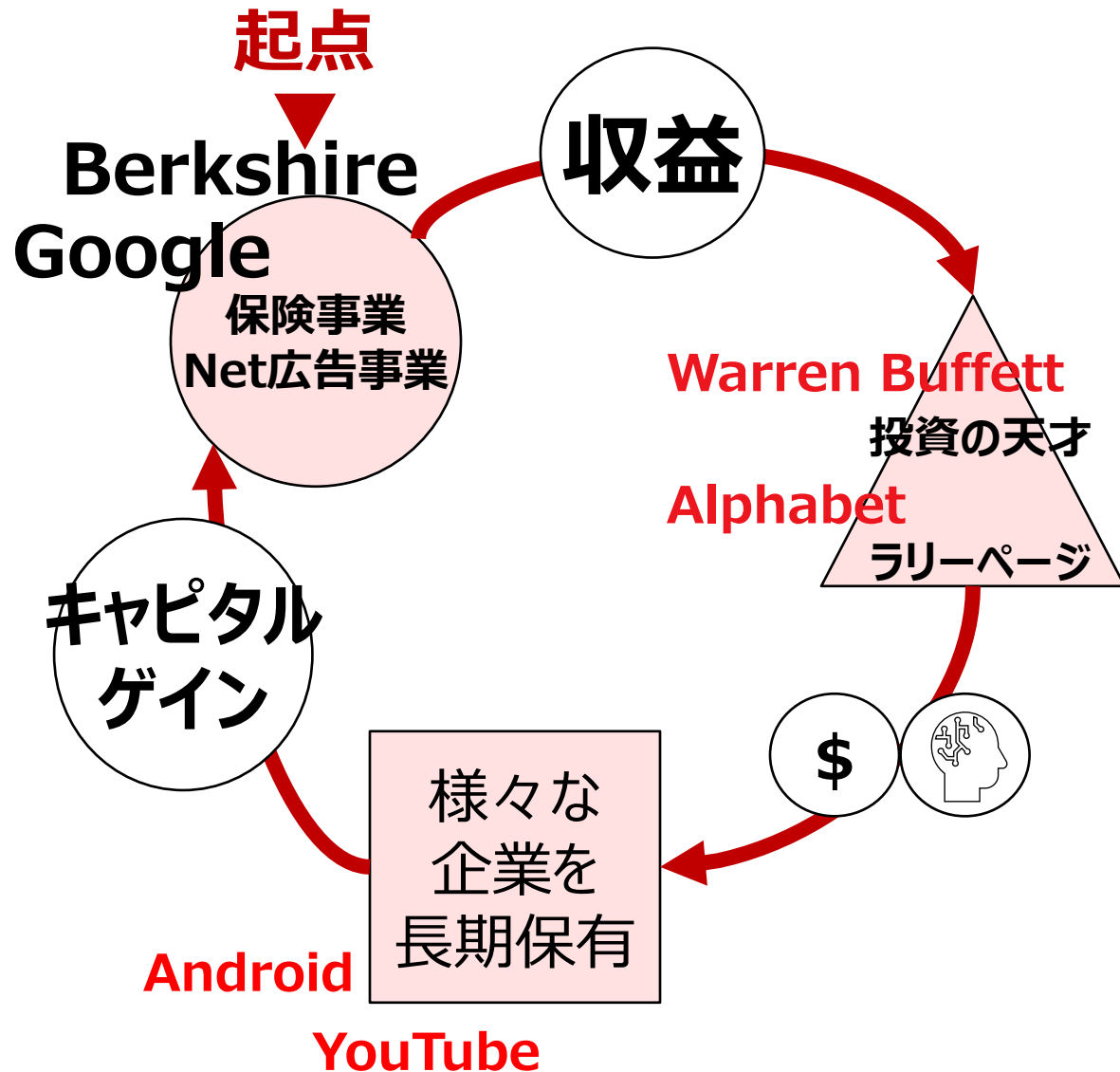
Cash/  
ノウハウ・人財  
を  
AI中心に、  
価値ある  
事業に投資

～そして創業から20年（2040年）

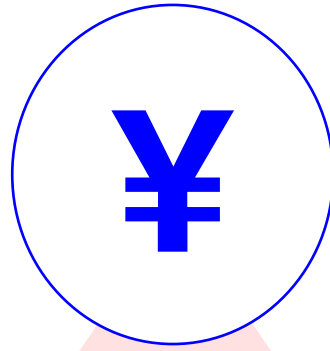
日本が持つ“高度なノウハウ”のすべてを手に  
“地球を豊かにする”企業へ

経営OS  
と  
経営人財  
で  
世界を豊かに

# 確立するビジネスモデル（BerkshireやAlphabetと相似形）



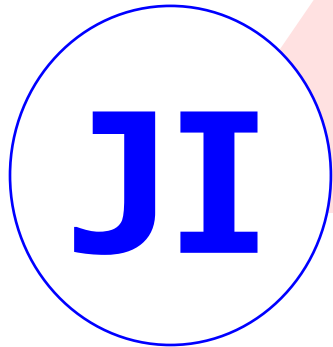




**投資先ビジネス(モデル)に対する正確な見立て**

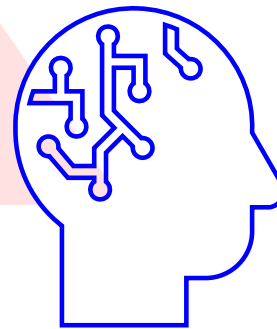
(戦略コンサルティングで鍛えた  
ビジネス・価値に対する正確な見立て力)

戦略コンサルティング会社として  
長年蓄積された「**経営ノウハウ**」こそ、  
**競争力の“核”**



**経営人財**

(JI型戦略コンサルティングで鍛えられた  
経営人財が投資先をハンズオンでバリューアップ)



**経営OS(バーティカルAIプラットフォーム)**

(戦略コンサルティングが持つ、高度な経営分析判断ノウハウをAI実装)

新時代のコンサルから、AI-Xのリーディングカンパニーを経て、覚悟をもって経営する側へ  
2031年を見据えた時間軸で段階的に変革を進める

創業  
2021年

現在  
2026年

GoFor  
2031

Vision  
2040

～ 26/5期  
なくてはならない存在への一步 = JI  
（“内なる外”の確立）

27/5期～ 31/5期  
壊される側から、壊す側へ

32/5期（2031年近傍）～  
覚悟（投資）をもって、  
経営する側へ

デジタル  
莊園化

JIで“新しいコンサル”を確立。  
“内なる外”ハンズオンで変革を実行

クライアント内部に入り込みビジネスインパクトを  
創出する JI と、クライアント内の暗黙知も取り  
込みプロセス横断で大きな効果を出す AI 実  
装を提供する。

JI×AI（AI-PF）で、  
「AI-X」時代のリーディングカンパニーに

AIの進化を追い風に、JIで得た事業／オペレー  
ション理解と AI-PF を駆使し、大きなビジネス  
インパクトを創出する大変革。AI-Xが進むこと  
で中間管理職・ホワイトカラー業務が消失する。

- コンサル事業: JI × AI-X
- AI事業: AI-PF立上げ
- 投資事業: AIスタートアップ買収

JI×AIの“経営力”を駆使し、投資した  
事業を推進する会社  
（高度ノウハウを持つ日系企業に投資）

JIで抱えた経営人財 × AI-PF、および FDE  
人財 × AI-X期に獲得した資金をもとに、実業  
企業（現場競争力の高い企業）を買収し、  
超効率的に経営する。

# ビジネスモデルも進化



既存のコンサルフィーモデル(人工ビジネス)からリカーリングフィー、BSレバレッジの投資収益にビジネスモデルも変化

創業  
2021年

現在  
2026年

GoFor  
2031

Vision  
2040

～ 26/5期

なくてはならない存在への一步 = JI  
("内なる外"の確立)

27/5期～ 31/5期  
壊される側から、壊す側へ

32/5期 (2031年近傍) ～  
覚悟 (投資) をもって、  
経営する側へ

デジタル  
荘園化

基盤事業  
継続拡大

コンサルティング = キャッシュcow & キャッシュフロービジネス  
(人工ビジネス・超高単価)

投資事業  
立上げ

日本版Berkshireへ  
(AI中心に、“コアな技術”を持つ日系企業の集合体へ)

AI事業  
立上げ

リカーリングビジネスを追加  
(AI-PFをFDEモデルで企業へ導入)

収益モデル

コンサルフィー (人工)  
超高単価

収益モデル

+ リカーリング  
AI-PFをFDEモデルで企業へ導入  
コンサルフィー (人工)

収益モデル

+ BSレバレッジ  
投資・経営で資本効率を最大化  
+ リカーリング  
コンサルフィー (人工)

# 今後も年率60%以上の成長を堅持（Bizノウハウ×AI投資が成長の軸）



31/5期に向けては全社で年率約60%の高い成長を目指す。投資事業が本格化する32/5期以降は基盤事業の成長は緩めながらも、投資・M&AおよびAI-PFを事業の主軸に据えより高い成長を目指す

## 各事業の位置づけ

### 成長事業：投資・M&A

III

数十億/年の投資余力に基づき、年率60%の売上成長率の確保と、同時にAI-PFとのシナジーを追求し、AIベンチャーロールアップに取り組む

### チャレンジ事業：AI-PF

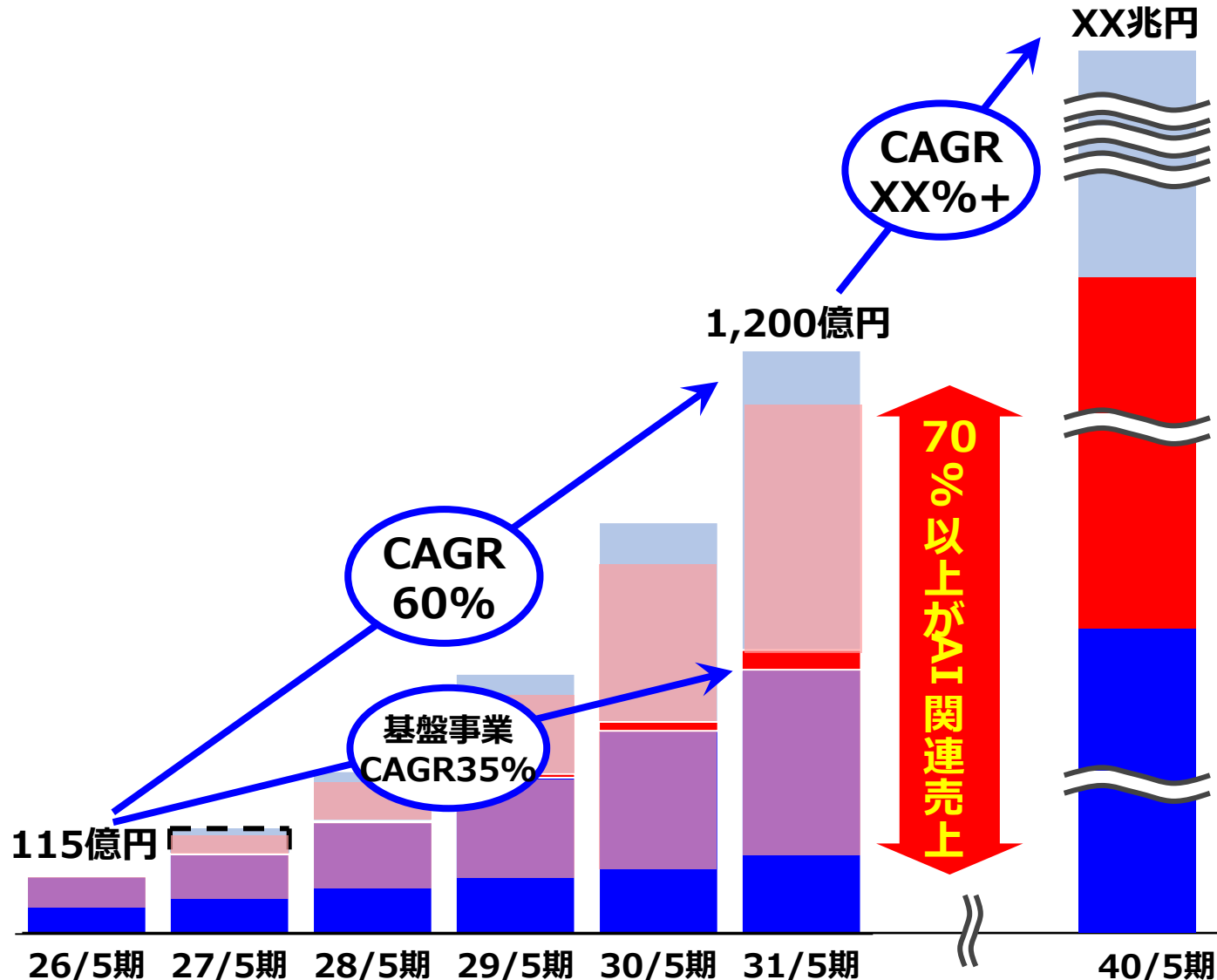
II

数十兆の投資合戦でしのぎを削るグローバルAIサービスがコモディティ化する中で、当社は“バーティカル（業界×機能）AI-PF（経営OS）”で勝負する

### 基盤事業：JI×AI-X

I

基盤事業であるJI×AI-Xコンサルティングは、今後も“キャッシュcow”として、2031までCAGR35%、2040までCAGR20%でグローバルでの成長を狙う！！



# “AIデジタル荘園構想”

～JIconサル、動的平衡経営、暗黙知PF含む、  
日本に眠る強みを、AI×デジタルPFでブーストし、  
地球・世界に広め、  
より豊かな社会を形成する、成長の基盤となります～

日本に眠る価値はすでに海外資本によって買い占めが始まっている

## ① 文化・匠



### 日本酒・伝統工芸などの匠産業

職人の技と文化に根ざした日本酒・伝統工芸。後継者不足が進む一方、海外での人気を背景に、ブランド価値・輸出販路を狙う海外資本・異業種のM&Aが活発化。

- 南部鉄器がパリで人気化など海外評価が上昇
- 後継者不足で事業承継M&Aが急増

△ 海外資本が“目利き”で参入

## ② 観光・おもてなし



### 観光地と宿泊・おもてなし産業

世界的スノーリゾートとして海外資本が続々参入。地価高騰に加え、宿泊・おもてなし産業（ホテル・旅館）も外資ファンド／チェーンの買収対象に。

- ニセコ地価は10年で約6.6倍／白馬 商業地+30%（'24）
- 香港・豪資本が大型ホテルを取得・運営
- 訪日客約4,270万人（'25）を背景に宿泊施設の買収が加速

△ 観光・宿泊が外資の手に

## ③ 技術・企業



### 高い技術を持つ日本の製造業

高い技術力を持つ日本企業が“同意なき買収”や外資の標的に。政府が辛うじて阻止した例もあれば、守れず外資傘下に入った例もある。

- シャープ：2016年に台湾・鴻海が約3,888億円で買収（液晶技術狙い・大手電機で初の外資傘下）
- その他、高い技術力を持ちながら経営効率の悪化から買収候補となる企業も

△ 高い技術力が買収の標的に

海外資本に“見いだされる”より先に —— Globe-ingが先手で囲い込み、日本の価値を守り・伸ばす





**Globe-ingは  
WAO! (ホールディングス) へ**

M&Aも含めた事業拡大の基盤として持株会社制へ移行

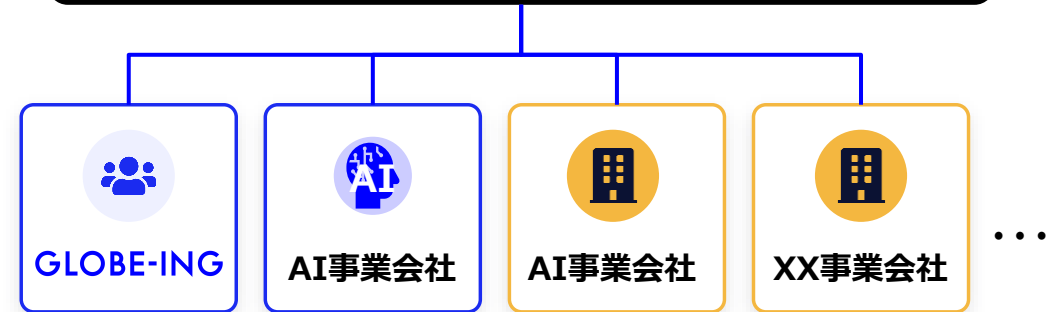


それは、価値が重なり合い、新しい意味が立ち上がる瞬間に生まれる\*\*驚き（WOW）\*\*の声です。

WAO!ホールディングスは、人の知見、AIの力、そして多様な価値観が結びついたとき、社会はもっと豊かに、もっと創造的に進化できると信じています。

私たちの社名には、  
**調和・つながり・驚き**という、日本的かつ世界共通の価値観が込められています。

## WAO! ホールディングス(持株会社)



### なぜ持株会社か



#### 機動的なM&Aの受け皿と自律経営促進

独立子会社としてスピーディに統合しつつ自律経営促進



#### 人財ビジネスノウハウをレバレッジしたValue Up

人財価値(単価など)を最大化するノウハウでValue Up



#### ガバナンスと最適な資源配分

事業・投資先ごとに統制を効かせ、資源配分を最適化



#### 経営と執行の分離・規律ある資本配分

規律を保ちながら成長投資と株主還元を最適化

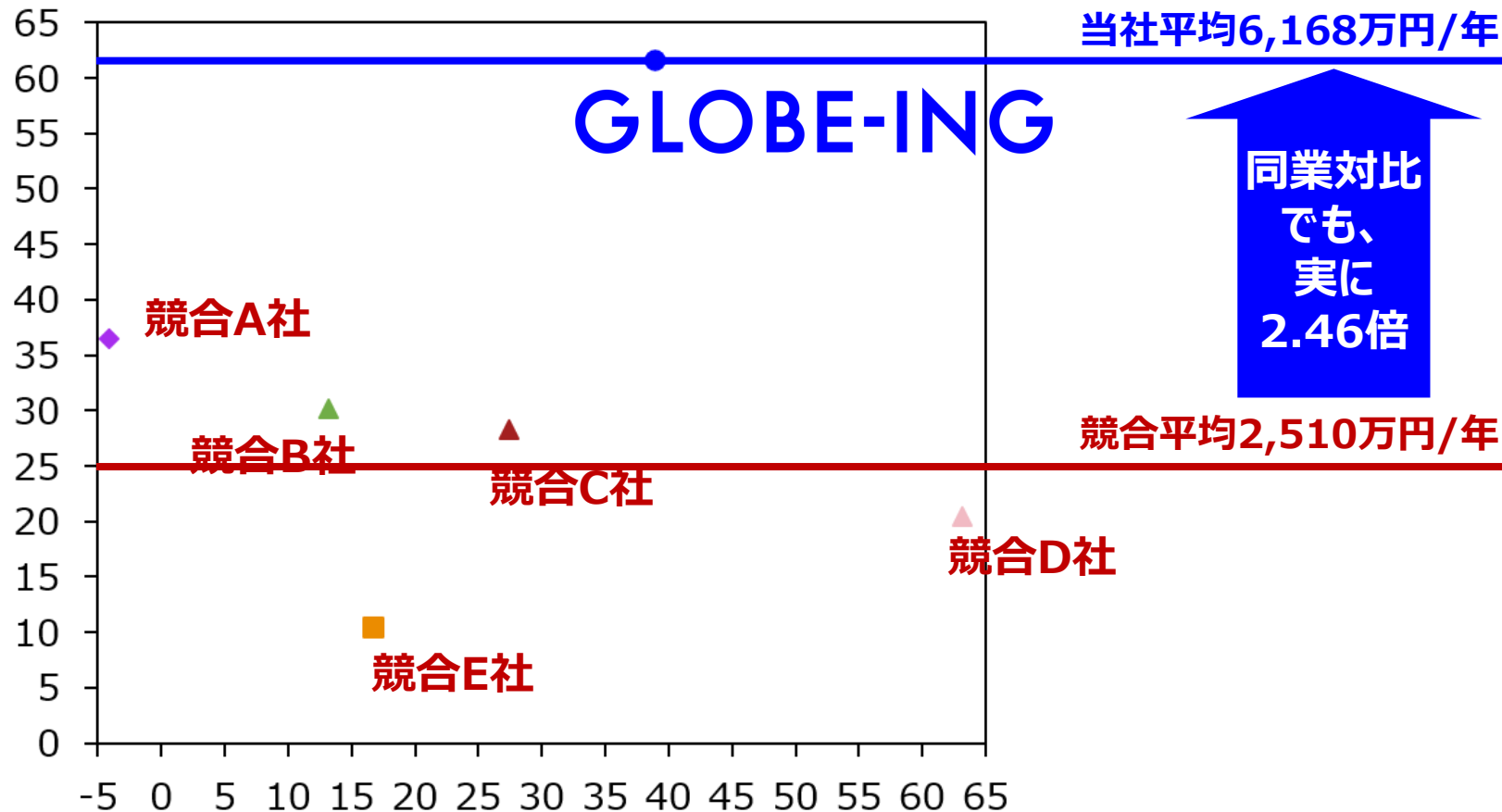


# 人財Bizノウハウこそ、当社の“競争力の源泉”



当社は人財を「作業工数」として売るのではなく「人が持つノウハウ×作業工数」、すなわち人財を“付加価値で売る”ための強力なビジネスノウハウを持っております！

1人当たり年間売上高（百万円）



直近四半期と前期同四半期間での売上高成長率（%）

当社平均6,168万円/年

同業対比  
でも、  
実に  
2.46倍

競合平均2,510万円/年

## 当社の強み

日本企業の多くは、  
競合を含め「工数」や  
「物」で売るビジネスが  
得意である

一方で、

Globe-ingは  
日本企業として例外的に  
「付加価値で売る」強力な  
ビジネスノウハウを、  
保持する稀有な存在

26/5期のQ2水準

# Agenda

- ① 目指す世界観と事業拡大の3本柱
- ② **3本柱の事業拡大方針**
  - ②-1 JI × AI-Xの拡大方針
  - ②-2 AIプラットフォーム事業
  - ②-3 M&AによるIn-Organic成長
- ③ 事業成長イメージ



# マーケットの見立てとGLBの事業方針



従来のコンサルティングは縮小が見込まれるが、業界/領域ナレッジおよび人財ビジネスノウハウを活かし、今後も拡大が見込まれるAI・データビジネス領域の拡大を狙う

## マーケットの見立て

|        |      |                                                                                                                  |                                                                                         |
|--------|------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|
| コンサル事業 | 事業基盤 |  <b>コンサルティング</b><br>ビジネス縮小      | AIによる代替可能性も含めて、 <b>当面は縮小傾向が続く</b> と考えられる<br>➢ 特に人員代替型コンサル赤信号                            |
|        |      |  <b>業界/領域毎高度ナレッジ</b><br>(価値の源泉) | 価値の源泉である、 <b>業界毎</b> や <b>機能毎</b> (特に <b>M&amp;Aなどの高度専門領域</b> )の高度なノウハウやナレッジは、引き続き価値が残る |
|        |      |  <b>人財Bizノウハウ</b><br>(事業運営基盤)   | 高単価ビジネスの基盤となっている、 <b>稼働率管理・ピラミッド管理(単価管理)</b> などの <b>高度人財ビジネスノウハウ</b> の価値は残る             |

|         |                                                                                                             |                                                                           |
|---------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|
| AI&DATA |  <b>バーティカルAI</b><br>成長継続 | <b>事業価値を高める</b> ためのバーティカルAI領域は、基盤モデルの成熟により、 <b>さらに価値を高め、市場も急成長</b> が見込まれる |
|         |  <b>基盤モデル</b><br>覇権争い    | GAFAM、Anthropic、OpenAIなどが <b>莫大な投資をもとに覇権を争う</b>                           |

## GLBの対応方針

|                          |                                                              |
|--------------------------|--------------------------------------------------------------|
| <b>JIフォーカス</b>           | • 経営者の右腕の送り込みは一定数残るため、JI型の経営人財送り込みにフォーカス                     |
| <b>強みとして成長に活かす</b>       | • AI・データビジネス実装において活用<br>• 投資・M&Aビジネスにも活用可能(投資判断/Value Upともに) |
| <b>強みとして成長に活かす</b>       | • 特に、投資・M&Aによって獲得したビジネスのValue Upに活かす<br>• 一部AIビジネスにも活用       |
| <b>成長の柱として最注力</b>        | • FDEによる爆速実装や事業成果の早期創出は価値が高く残る領域<br>• PF構築およびFDEの育成に注力       |
| <b>協業によるモデル獲得/顧客基盤活用</b> | • 基盤モデルを持つ企業との協業により、顧客基盤を活用してバーティカルAIやGLB-PFの拡販を狙う           |

# マーケットの見立ても踏まえた3本柱の事業拡大方針

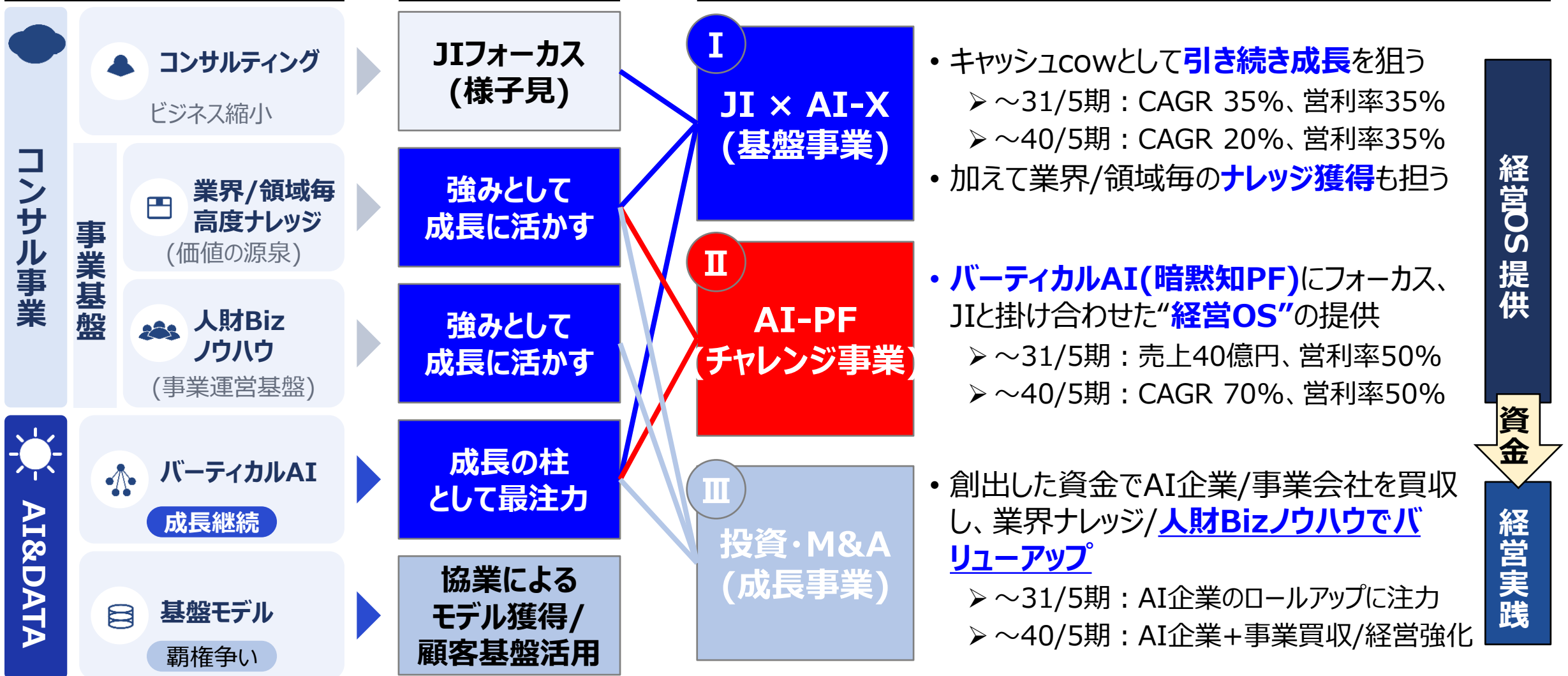


JI×AI-XおよびAI-PFで“経営OS”を提供。事業で得たキャッシュを事業会社M&Aに投資し、経営ノウハウでバリューアップを狙う

## マーケットの見立て

## 対応方針

## 3本柱の事業拡大方針



# グローピングの目指す "経営OS"



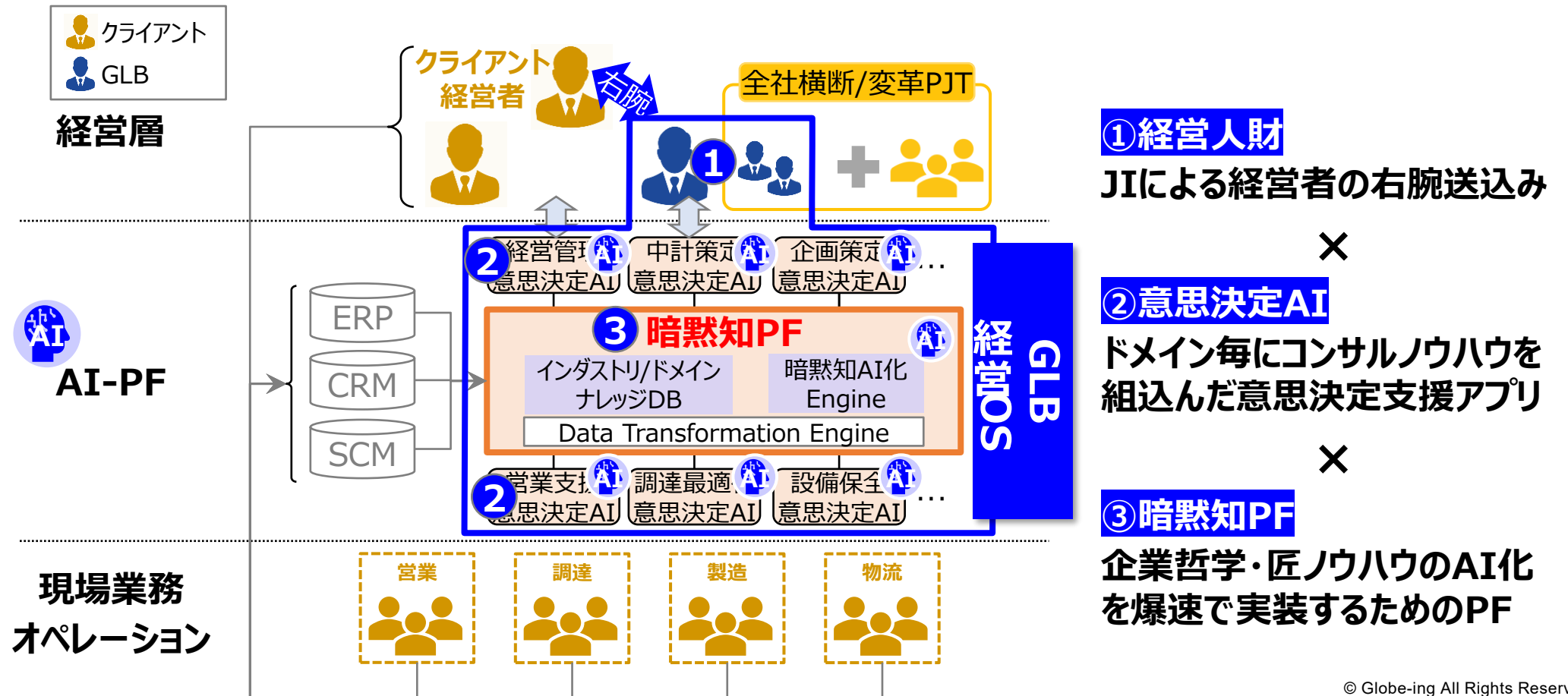
クライアント企業への経営OSの埋め込みを通じて、成長基盤としてクライアント企業の事業成長を支える

経営OS



企業の成長を支える ①経営人財 × ②意思決定AI × ③暗黙知PF

## クライアント企業内でのGLB経営OSイメージ



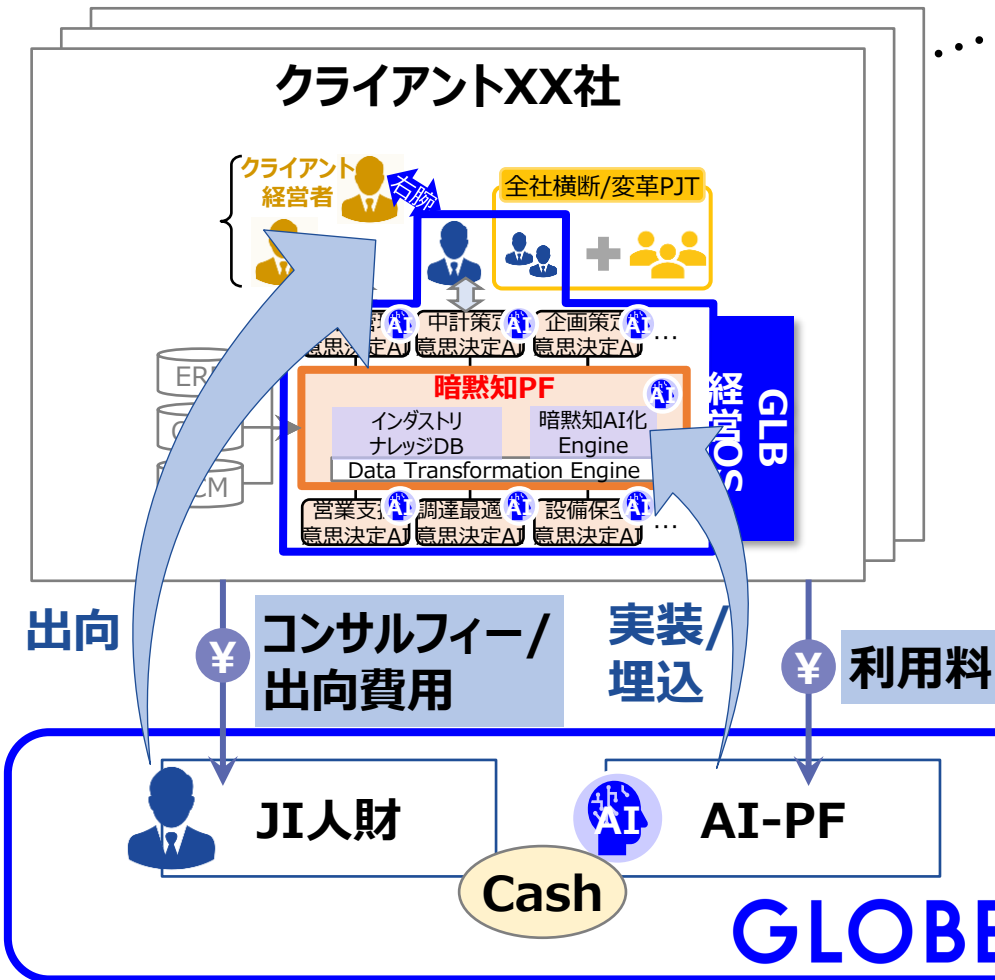
# 3本柱のビジネスモデルイメージ



JI×AI-XとAI-PFでクライアント企業を成長軌道に乗せながら、資金も活用し実事業の価値向上で社会全体の成長を狙う

## I .JI×AI-XとII .AI-PFでの経営OS提供

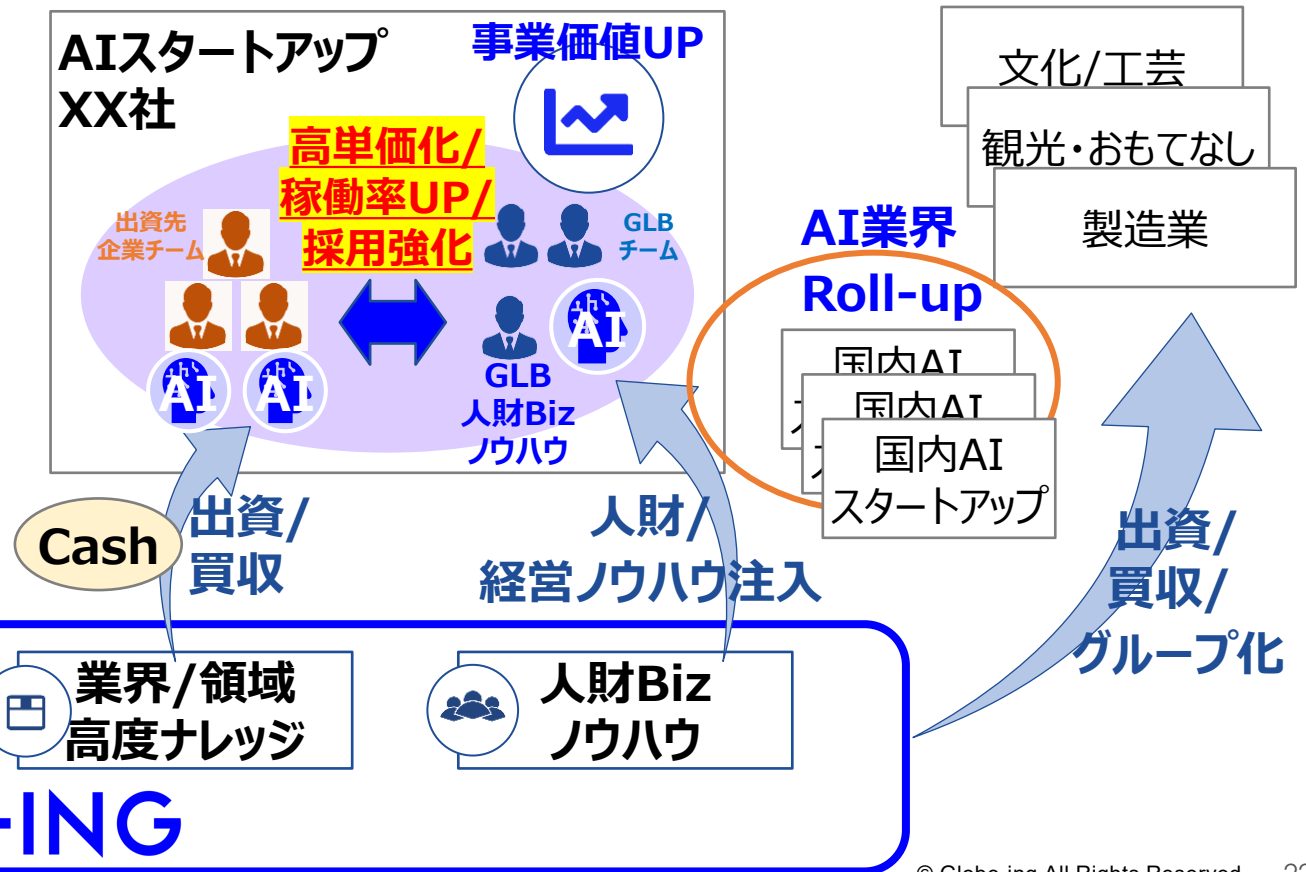
成長基盤としての経営OS埋込で、安定収益確保



## III.投資/M&Aによる実事業運営/事業価値向上

- 資金を活用したM&Aで、**経営人財を送り込み、人の価値を最大化**する人財Bizノウハウで**事業価値最大化(売上/利益UP)**

➤ AI業界Roll-upから始め、製造業など実事業へも展開





# Agenda

- ① 目指す世界観と事業拡大の3本柱
- ② 3本柱の事業拡大方針
  - ②-1 **JI × AI-Xの拡大方針**
  - ②-2 AIプラットフォーム事業
  - ②-3 M&AによるIn-Organic成長
- ③ 事業成長イメージ





- キャッシュcowとして**引き続き高利益/高成長**を狙う

- 27/5期～31/5期：

- 売上CAGR 35%、営業利益率35%**

- 32/5期～40/5期：

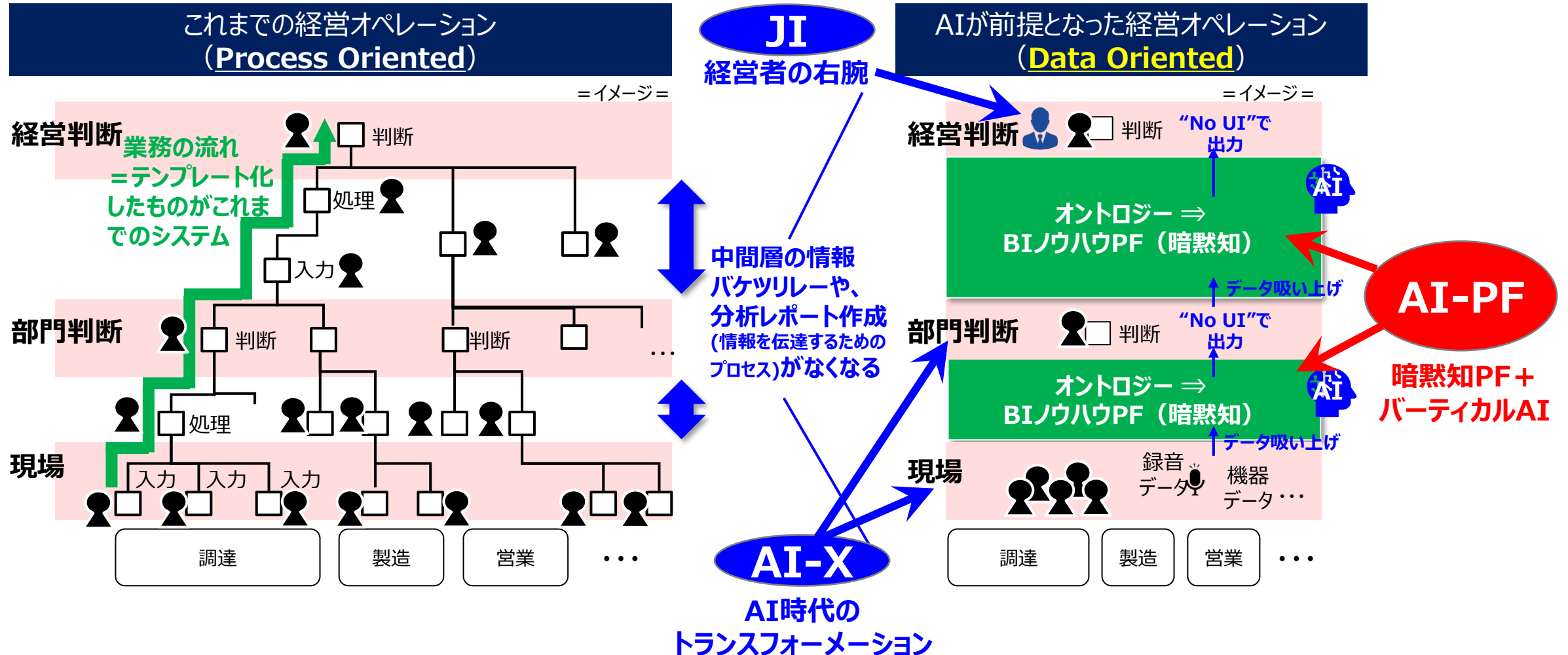
- 売上CAGR 20%、営業利益率35%**

- 加えて、JIを通じた業界/領域毎の**ナレッジ獲得**を狙う

# AI時代の経営オペレーションと“Ⅰ.JI×AI-X”&“Ⅱ.AI-PF”



情報を伝達するためのプロセス自体が不要となり、現場のデータがAIを介してダイレクトに部門判断や経営判断に必要な形で出力される世界観に(これまでのProcess OrientedからData Orientedへ)、経営判断をサポートするJI、現場オペレーションを変革するAI-X、Data変換PFとしてのAI-PFでサービス提供



## これまでのBPR (Process Oriented)

業務「プロセス」テンプレート導入  
(=SAPなどシステム)

×

標準業務フロー

×

業務改革 (BPR)

業務ルールやプロセスで  
ガバナンスをかけるモデル

## AI-XにおけるBPR (Data Oriented)

現場データ接続性確立  
& AI''による''開発

×

意思決定フロー

要素分解・再構成

×

''人''の再配置 (B''P''R)

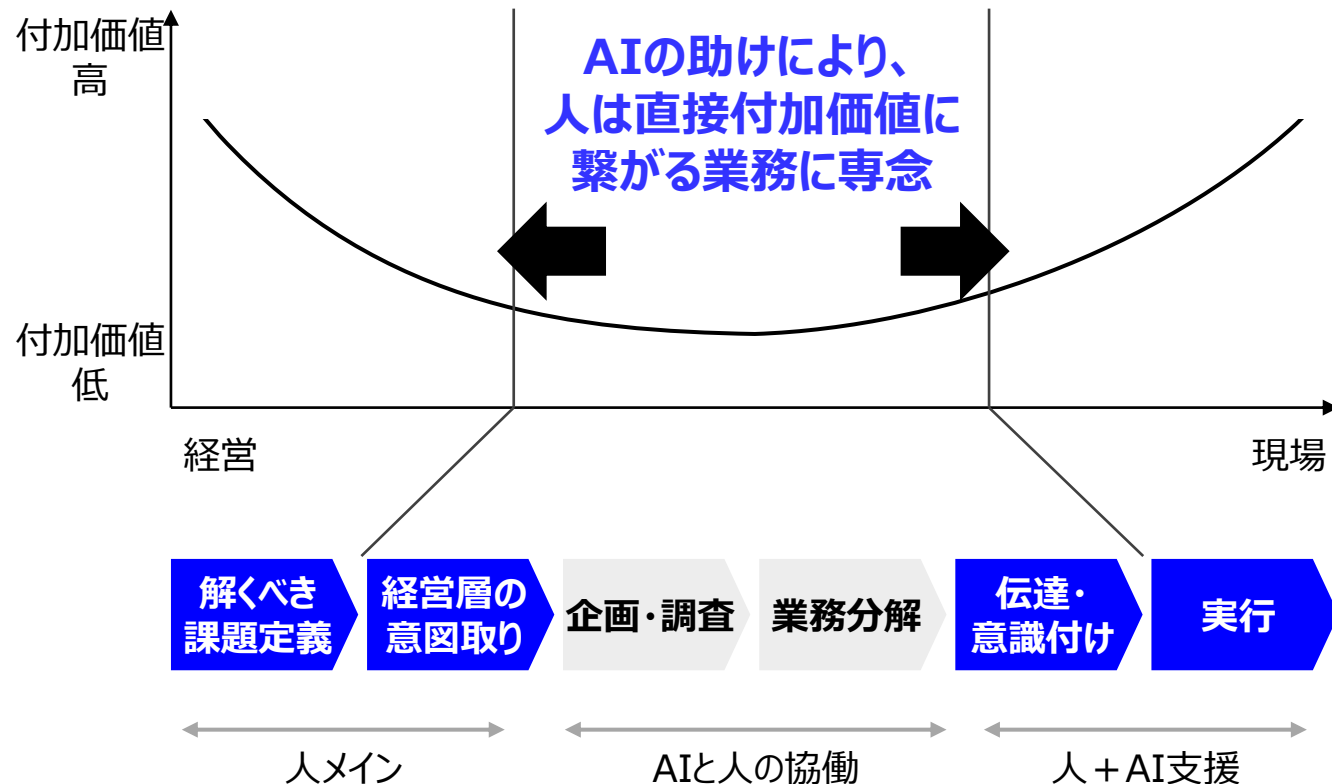
プロセス自体がなくなり、  
個々人の力を発揮させる場が重要に  
(**人中心の動的平衡マネジメント**)

# AIによってもたらされる変化とAI-Xの重要性



人間はより上流での思考力が求められ、組織の底上げのために知識の共同化・内面化が重要になってくるAI時代には、現状プロセスの一部をAI化するようなPoC倒れに終わらない、本物のAI-X(AIトランスフォーメーション)の重要性が増す

## AIによってもたらされる変化



**問いを立てる力、創造性、共感力、批判的思考力**がより必要に

➡ 一朝一夕では身につかない為、AIの助けも借りた組織内での知見の共同化～内面化が肝要

## AI-Xの重要性

企業の強みを活かすAI適用

- 自社を特徴づける**企業哲学**や、差別化要素となる**暗黙知**を組み込み、**人の能力を強化**するAIの開発/導入

HITLの業務設計

- AIができることとビジネス/オペレーションの要諦を理解し、**人が責任を持つAIとの協働業務**(ヒューマンインザループ)の設計/実装

組織再編/継続革新

- **人財の再配置**も含む、AIとの**協働前提の組織再編**
- **AI技術革新**に合わせた、**継続的な業務変革/チェンマネ**の推進

AI-Xの実現には  
高レベルの**ビジネス/オペレーション理解**と  
**AI技術への深い理解**の双方が求められる

# JI×AI-Xを成功させるグローピングの強み



AI時代を勝ち抜くために、グローピングには大きく3つの強みがある

## 人中心の 動的平衡 マネジメント

- 欧米流のメカニズム思考型(組織/機能/標準業務が主)の組織/経営論に対するアンチテーゼ
- 事業に対する想いや**志を持った個々人**が**相互主観を形成**することで、**永続する強い企業**を形成するという、“人中心”の組織/経営理論

## ビジネスインパクト を創出する AI実装力

- AI時代に合わせて既存**業務/組織を抜本的に再設計**し、大きなビジネスインパクトを創出するAI導入プロジェクトを数多く手掛ける
  - ビジネスインパクト創出実績も多数
- クライアントとの共同開発による、**暗黙知AI化の実践的能力**の獲得

## 少数精鋭の JI人員構成

- 業界・ビジネス・オペレーションの**深い知見を持つシニアメンバー中心**で、**若手の業務はAI代替**も進み少人数で対応
  - **大手ファームの大量に若手を抱える人員構成とは異なり**、AI時代の業態変革への高い対応力を備える

## ① 動的平衡マネジメント —— 生命原理の“相似形”を経営へ（企業も社会のいきもの）

- 企業活動もまた、生命活動の**相似形**であり、**人が主体となる“動的平衡”**によって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”にある企業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

## ② 中心にあるのは “人（細胞）” —— 共有される主観としての「相互主観」

- 主観を持つ“人”が企業の**企業哲学**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

## 欧米流のメカニズム思考型経営

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”

資本家・組織・機能が“主”、  
人は“従”

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

組織機能のルールが  
仕事のやり方を決める

主(軸)  
となるのは？

組織・チーム  
とは？

仕事のやり方は  
どう決まる？

## “人”が主である動的平衡マネジメント

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

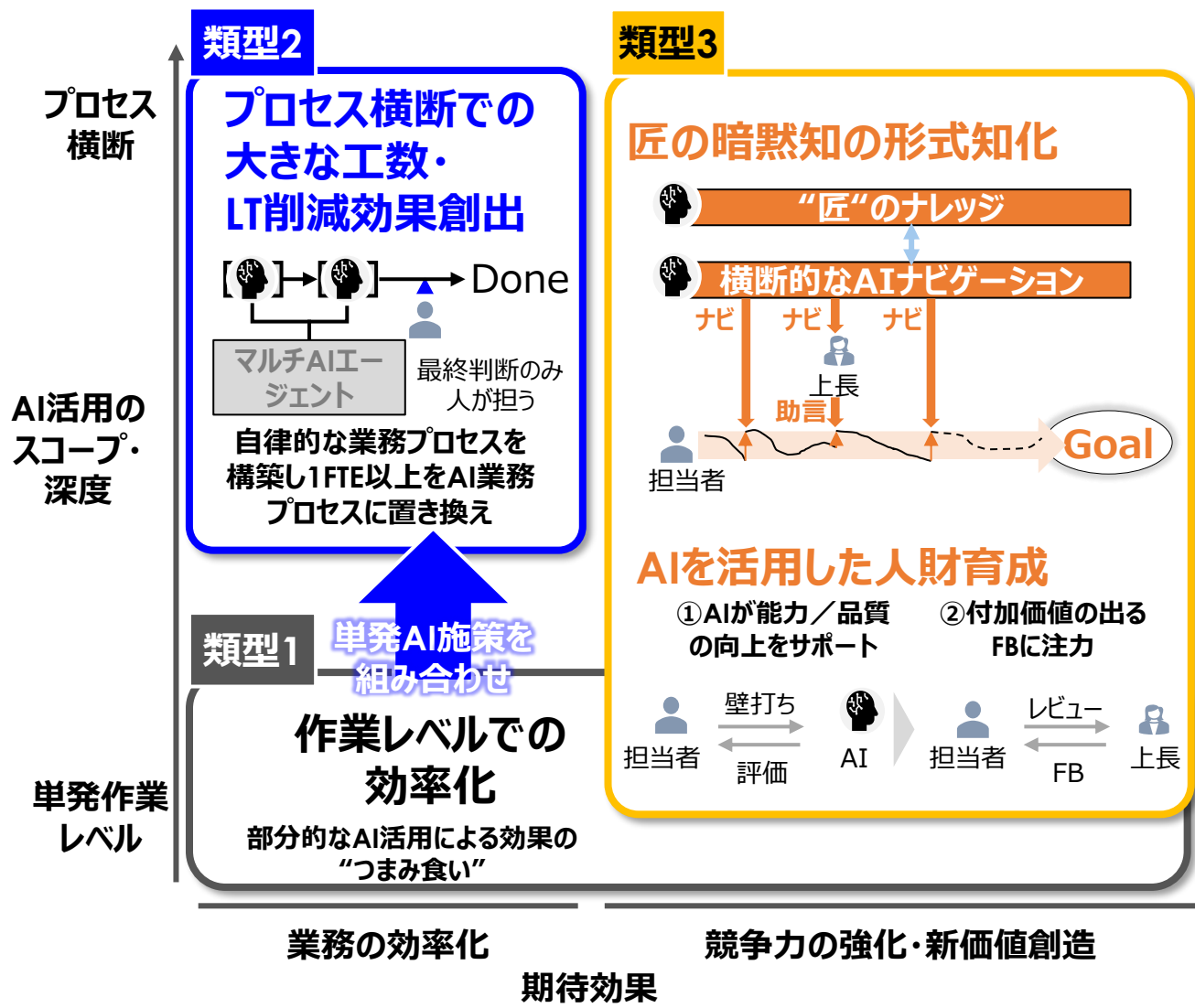
“人の主観(想い)”が  
仕事に創意工夫をもたらし、  
仕事のやり方を決めていく



# 現在でも最先端のAI実装テーマを推進しビジネスインパクトを創出



AIテーマは単なる単発作業×業務効率化ではなく、プロセス全体や新価値創造までテーマとして取り組む



| プロジェクト数<br>(クライアント数) | プロジェクト例  |                               |
|----------------------|----------|-------------------------------|
|                      | 業種       | テーマ                           |
| 65PJT<br>(16CL)      | 自動車製造業A社 | AIを活用した次世代品質改革構想策定            |
|                      | 日用品製造業B社 | AI導入による経営管理高度化                |
|                      | エネルギー業C社 | AI導入による経理業務の効率化・高度化           |
|                      | ：        | ：                             |
|                      | ：        | ：                             |
| 24PJT<br>(5CL)       | 製薬業D社    | ペイシエントボイス・データおよびAI活用による企画力高度化 |
|                      | 製薬業E社    | 営業の匠継承AI導入                    |
|                      | 建設業F社    | 知の継承・生産性向上                    |
|                      | ：        | ：                             |

※類型2/3双方に該当するテーマも存在

既に入り込み始めている業種に加え、半数以上の未開拓の業種も併せて、将来400～500人の経営人財の送り込みを目指す

将来のJIでの送り込み想定人数：**400～500人** (日本国内)

(33業種<sup>1)</sup>×Top3社の計99社に5人/社の経営人財を送り込む想定)

業種内売上上位3社のうち  
1社以上と取引がある業種

売上上位3社とは取引実績がない業種

輸送用機器  
(自動車、等)

電気機器

石油・石炭  
(エネルギー、等)

サービス業  
(人材、等)

電気・ガス業

機械

海運業

凡例

xx: 3社中1社と取引あり

xx: 3社中2社と取引あり

xx: 3社中3社と取引あり

広大な  
未開拓  
市場

卸売業  
(商社、等)

情報・通信業

銀行業

小売業

保険業

鉄鋼

建設

化学

医薬品

非鉄金属

ゴム製品

陸運業

その他金融業  
(リース、等)

食料品

精密機器

不動産業

その他製品  
(日用品、等)

証券・商品  
先物取引業

繊維製品

パルプ・紙

空運業

ガラス・  
土石製品

金属製品

鋳業

水産・農林業

倉庫・運輸  
関連業

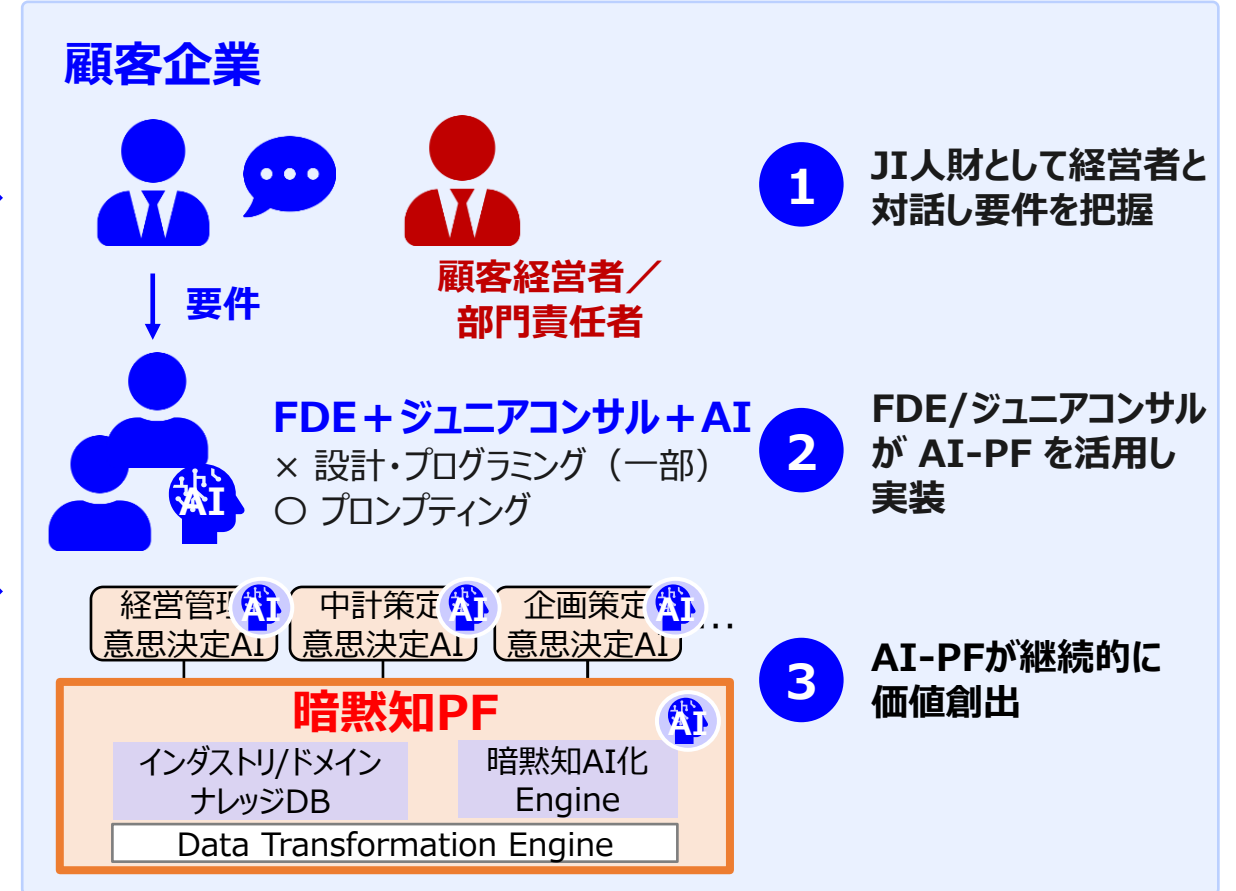
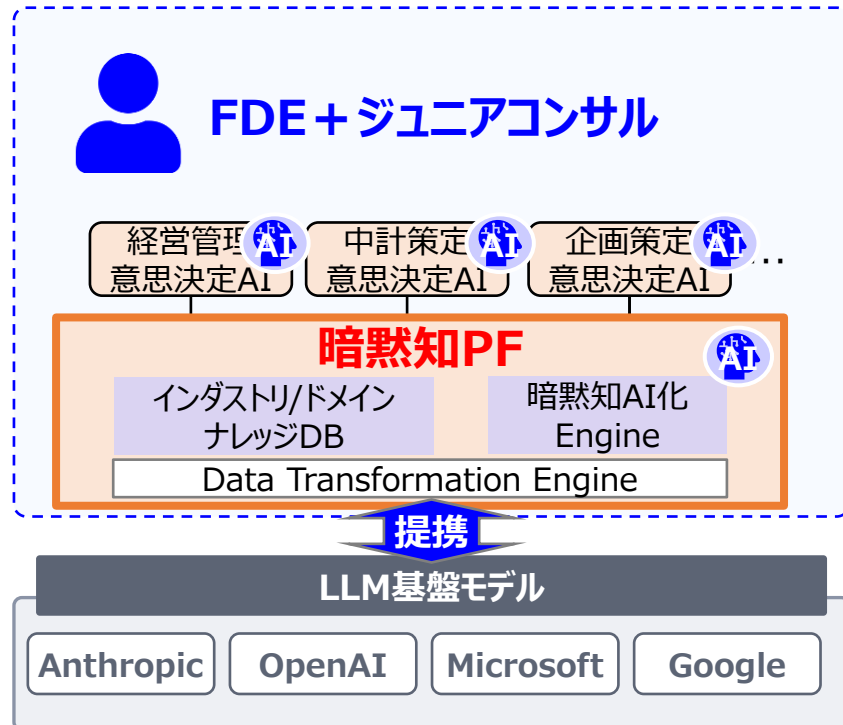
注) 1.証券コード協議会の「33業種分類」。EDINET (金融庁) 内の「有価証券報告書」および「決算短信」の各社の公式IR資料から、親会社株主に帰属する「連結実績数値」を抽出して売上合計の大きい上位3社と弊社の取引実績を突合。業種の並びは上位3社の売上合計が多い順 (左上→右下)

# JI×AI-X推進のデリバリーモデル



シニアクラスのコンサルタントがJI人財として経営者と対話し、FDE + ジュニアコンサルタントがAIも活用しつつAI-PFの実装/埋込を推進する、従来のコンサルとは異なるデリバリーモデルでJI×AI-Xを推進していく

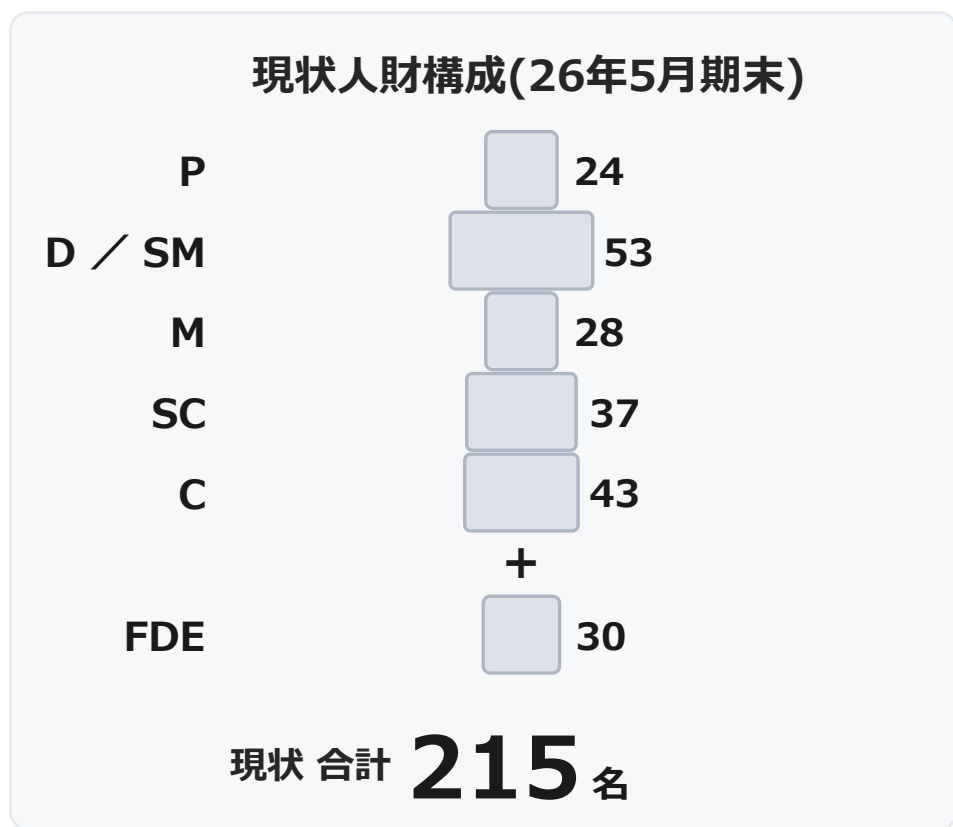
## GLB が提供するチーム（≠ 従来のコンサル）



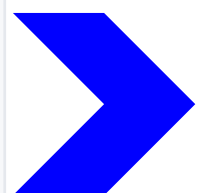
# 31/5期近傍のJI×AI-Xの推進に必要なコンサルの人財構成



JI×AI-Xの推進に向け人財数は約3.7倍に増やしつつ、売上は約4.6倍の増加を狙う



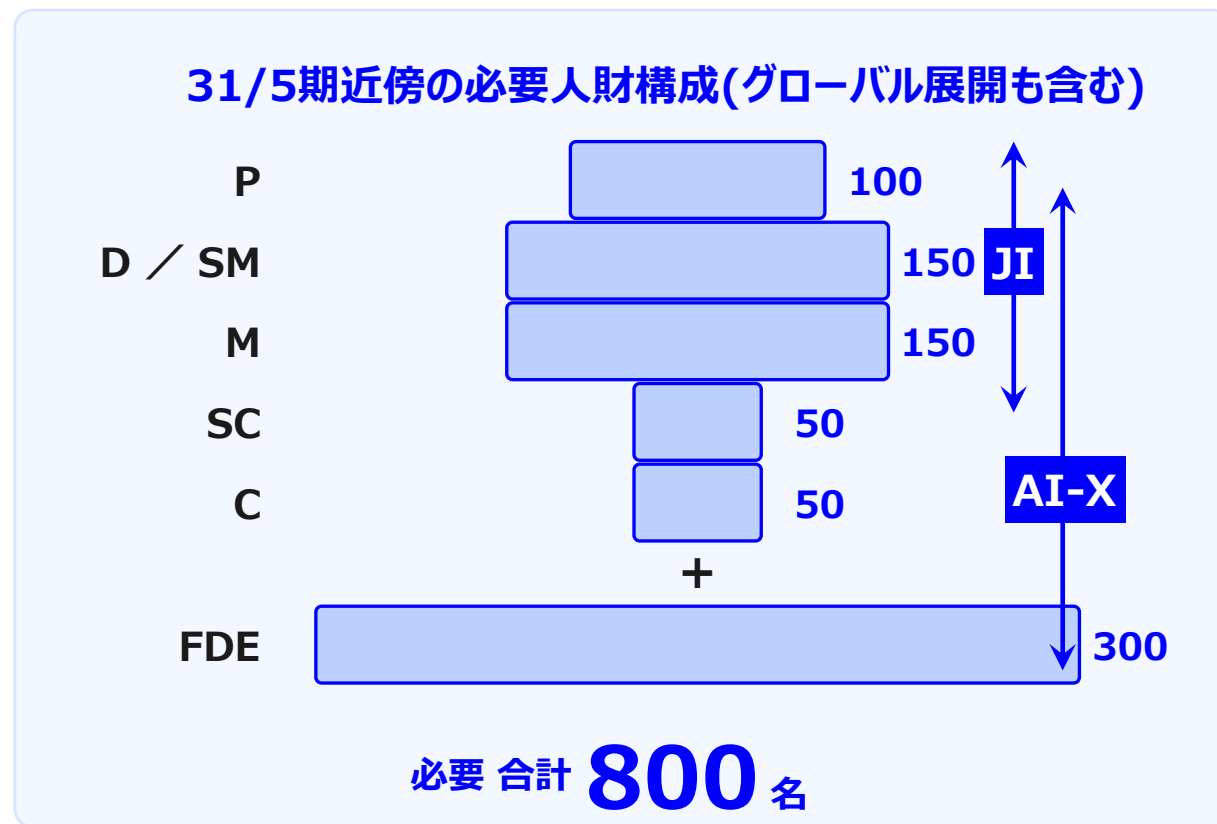
売上 **115** 億円



人財数  
約 3.7 倍



売上高  
約 4.6 倍



売上 **500** 億円

# Agenda

- ① 目指す世界観と事業拡大の3本柱
- ② 3本柱の事業拡大方針
  - ②-1 JI × AI-Xの拡大方針
  - ②-2 AIプラットフォーム事業**
  - ②-3 M&AによるIn-Organic成長
- ③ 事業成長イメージ

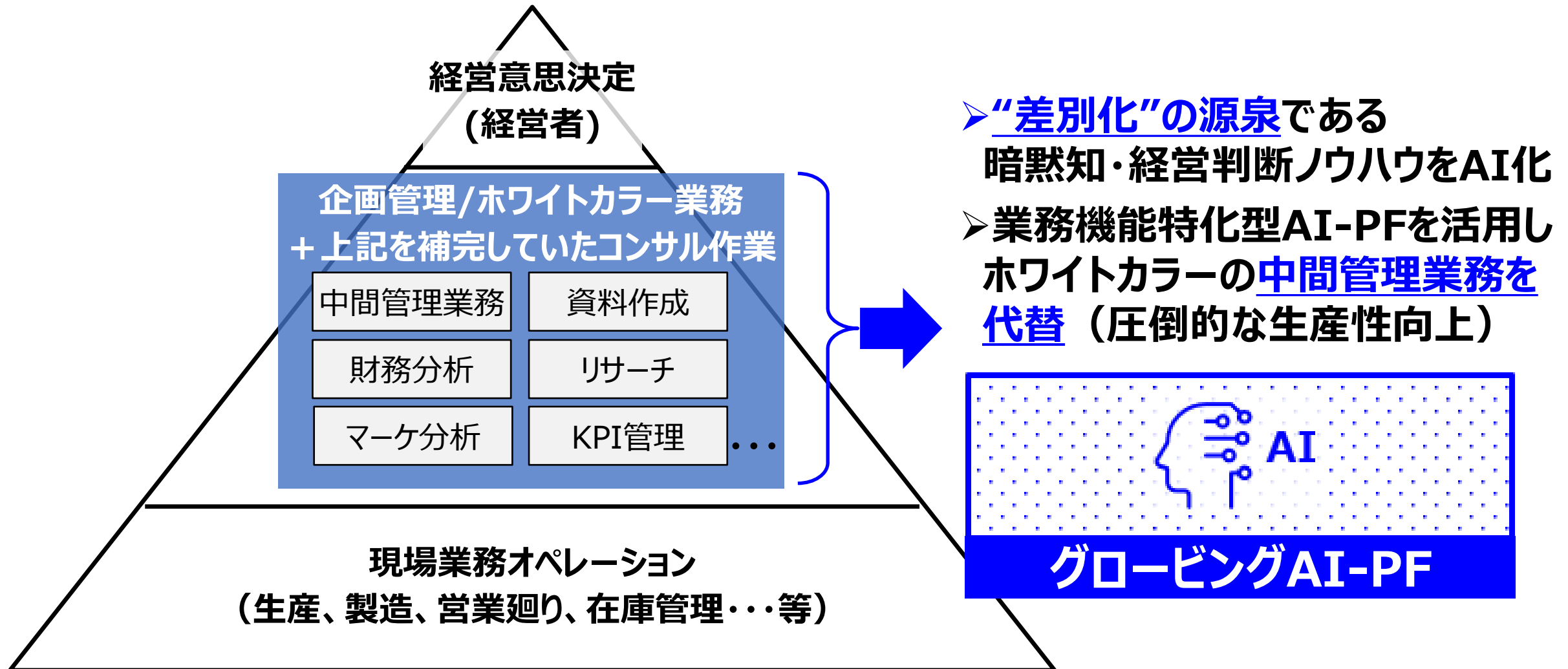


- **バーティカルAI(暗黙知PF)**にフォーカスし、  
JI×AI-Xと合わせて“**経営OS**”の提供
  - 31/5期時点（**スPENDインテリジェンスのみのボトムケース**）：  
**売上40億円、営業利益率50%**
  - 32/5期～40/5期：  
**売上CAGR 70%、営業利益率50%**
- 32/5期以降は高い成長と営業利益率で全社牽引

# グローピングAI-PFがグローバル企業に圧倒的な生産性をもたらす



コンサルティング含むホワイトカラー/企画管理業務の900兆円が将来的にはAIで代替される世界が来る



1) ILOSTATより推定



# 期待できる市場規模



期待できる市場規模が6兆円程度と推定される

1)

TAM

SAM

SOM

| 規模（概算） | 定義                                                                                                                                        | 推定ロジック                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|--------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 900兆円～ | 各国の下記分類（国際標準職業分類）の収入合計 <ul style="list-style-type: none"> <li>管理職<sup>2)</sup> / 経営管理専門職 / ビジネス・総務担当の准専門職 / 事務補助員<sup>3)</sup></li> </ul> | <div> <div>世界の左記分類の就業人数</div> <div>×</div> <div>分類別平均収入</div> <div>×</div> <div>AIへの代替割合</div> </div> <div> <ul style="list-style-type: none"> <li>2.7億人～</li> <li>ILOSTATにデータがある158か国で集計</li> </ul> </div> <div> <ul style="list-style-type: none"> <li>年間約490万<sup>4)</sup>円</li> <li>データがある158か国で集計</li> </ul> </div> <div> <ul style="list-style-type: none"> <li>70%で試算</li> </ul> </div> |
| 60兆円   | 国内の上記分類の収入合計                                                                                                                              | <div> <div>国内の該当分類の就業人数</div> <div>×</div> <div>国内分類別平均収入</div> <div>×</div> <div>AIへの代替割合</div> </div> <div> <ul style="list-style-type: none"> <li>約1,500万人</li> <li>ILOSTATで集計</li> </ul> </div> <div> <ul style="list-style-type: none"> <li>年間約550万<sup>5)</sup>円</li> <li>該当分類の平均収入で推定</li> </ul> </div> <div> <ul style="list-style-type: none"> <li>同上</li> </ul> </div>               |
| 6兆円    | 国内33業種のTop3 <sup>6)</sup> の企業の該当職業分類の従業員の収入合計                                                                                             | <div> <div>Top3企業の該当分類の就業人数</div> <div>×</div> <div>国内分類別平均収入</div> <div>×</div> <div>AIへの代替割合</div> </div> <div> <ul style="list-style-type: none"> <li>約150万人</li> <li>合計従業員約650万人の20%程度で推定</li> </ul> </div> <div> <ul style="list-style-type: none"> <li>年間約550万<sup>5)</sup>円</li> <li>該当分類の平均収入で推定</li> </ul> </div> <div> <ul style="list-style-type: none"> <li>同上</li> </ul> </div>   |

注) 1.TAM : Total Addressable Market, SAM: Serviceable Available Market, SOM: Serviceable Obtainable Market 2.国際標準職業分類の:1管理職のうち、11:社長、上級公務員、立法府議員を除く 3.窓口係などのカスタマーサービス事務員を除く 4.各分類の平均値 5.各分類の平均値。賃金構造基本統計調査を参照 6.証券コード協議会の33業種分類別に売上上位3社を抽出して推定

# 当社AI-PFは、競争優位の源泉となる“Vertical”領域に特化



Horizontalはコモディティ化し、Verticalな AIプラットフォームこそが企業の成長と差別化を生み出す中核となる



## 当社AI-PF戦略

### 差別化の源泉は Vertical AI Platform

企業固有のデータ×業務知識×暗黙知の組み合わせを活かすことで、他社には真似できない価値を創出する

独自のデータ  
(知識資産)

+

Vertical AI  
プラットフォーム (知の活用・拡張)

=

持続的な競争優位  
と事業成長

Horizontalはコモディティ化し、誰でも使える時代へ。

企業の成長を決めるのは、自社のデータ・知識を活かすVertical AI Platformの構築力

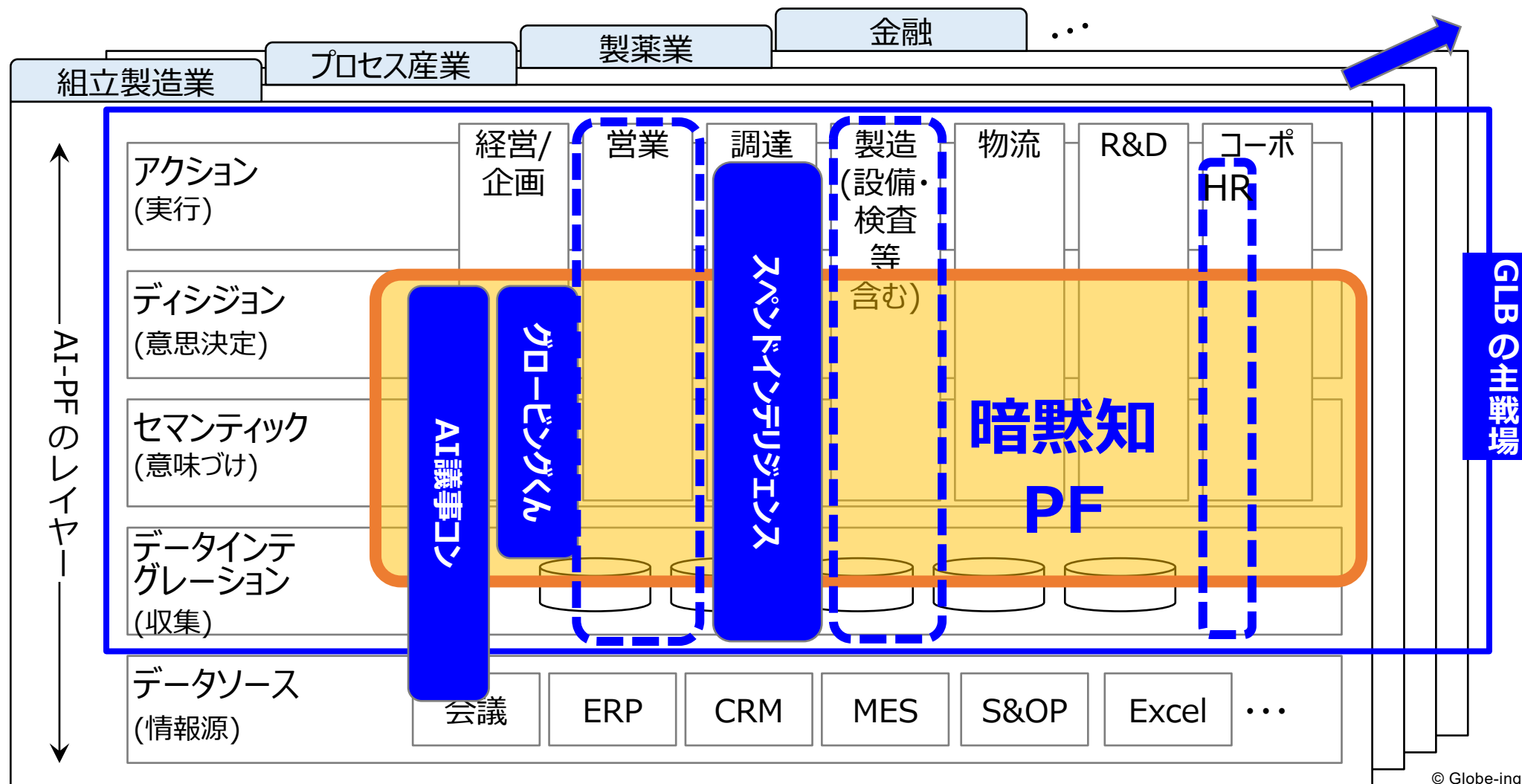
→ データの流れ    ⇄ AIリクエスト/レスポンス    ..... システム連携

# 当社AIプラットフォームマップ(“経営OS”完成に向け今後拡大予定)



今後追加開発可能性

## 産業×機能領域ごとの「差別化」を生み出す経営OSのAI-プラットフォーム群



各プロダクトとも、共同開発の中で効果創出をし始めている。一部プロダクトは特許化まで完了している

世界初の戦略製品

AI議事コン 特許化

グローピングくん 特許化

スPENDインテリジェンス 特許申請予定

効果見込み（例）

会議時間の30%、議事録作成／タスク管理の50%、無駄な会議の20%の削減

会議データを活用し、議事録作成の効率化に加えて、会議の無駄の原因特定／人財育成



経営資料準備(審議事項～資料作成)工数を50%削減

前提条件踏まえた資料作成のポイント整理／ドラフトへのレビュー

経営会議資料のレビュー結果です。  
スコア：65/100点（要修正）  
レビューコメント

- 外部環境の分析結果の言及が不足しています。関連市場の分析結果を載せる方が望ましいです。
- 過去の議事録では「事業の成長性を明確に発信すること」との言及があるため、成長性の分析結果を入れてください。
- 部門の予算上限（X,XXX万円）を超過しているため、本部長のコメントが必要です。

ネクストアクション

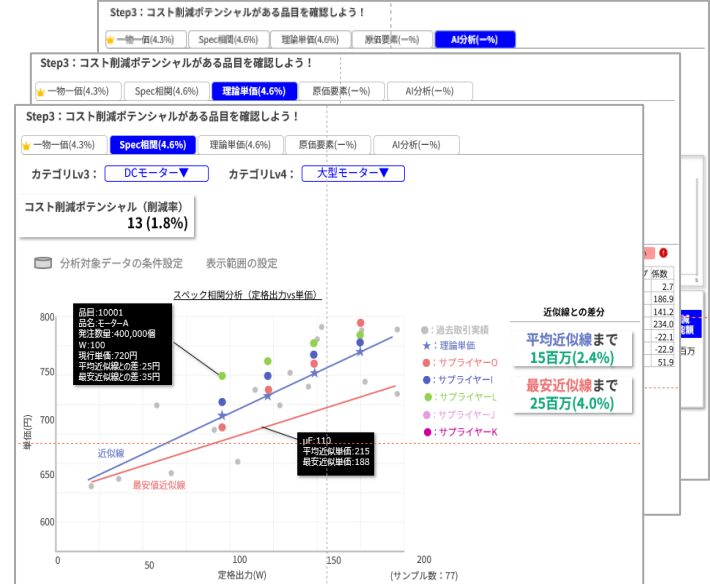
...

スPENDインテリジェンス

特許申請予定

売上1兆円規模の会社で、削減ポテンシャルが数百億円程度存在する可能性

調達コスト最適化のノウハウをプロダクト化して提示（調達戦略立案、見積作成・比較、支出最適化戦略～サプライヤ評価までの情報を集約するDB）



## AI スPENDインテリジェンスは 「直接材向けコスト最適化」 AIプロダクト

**本年度末完成予定！**

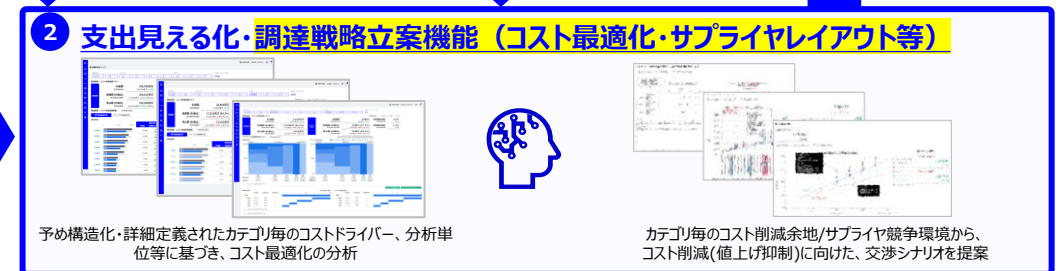
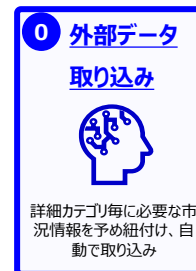
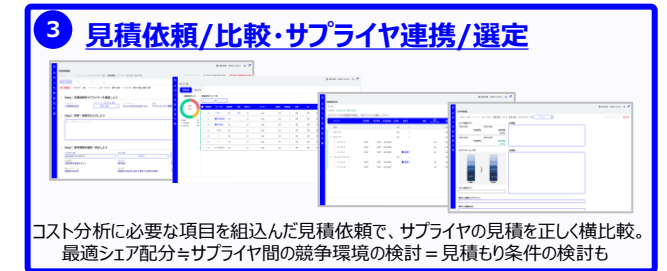
自動車会社やその他製造業、  
またコンサルティングファームの  
高度なコスト削減ノウハウに、  
最先端AIを組み合わせた

**“世界初”のプロダクトです！**



企業の外部支出を最適化！  
(支出費目毎の分析テンプレート/  
ベンチマークデータ活用クラウド)  
“Spend Intelligence”サービス

お問い合わせ →

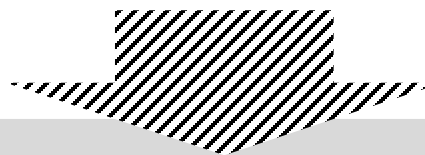


ベンダー選定方針

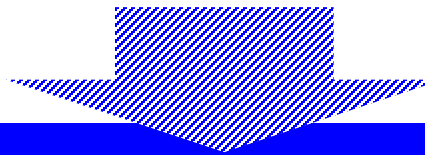
## 暗黙知のAI化の課題

### ポランニーのパラドックス

哲学者マイケル・ポランニー(Michael Polanyi)は**We know more than we can tell.**「私たちは、語ることのできる以上のことを知っている」と語っており、「語ることのできる以上のこと」が「暗黙知」とされている。人間の知識には暗黙知が多くある故に**人間の知識や行動のすべてをAIに教えるのは難しいという主張**



Anthropicなどの**AIやSaaSが置き換え**ているのは**非競争領域の業務**であり、**競争領域の暗黙知**は価値の源泉として**未だ手つかず**

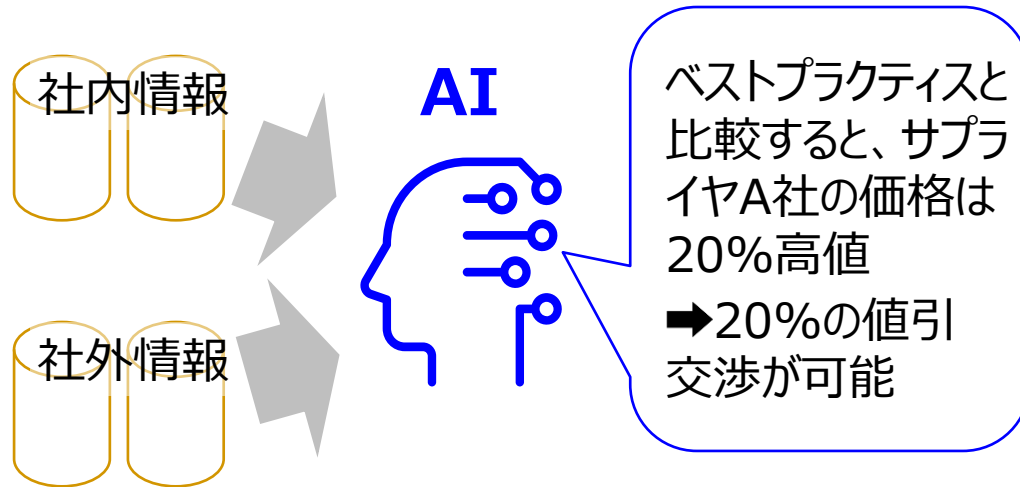


グロービングは“**本当の暗黙知**”のAI化を目指す（世界初？）



## 一般的なAI

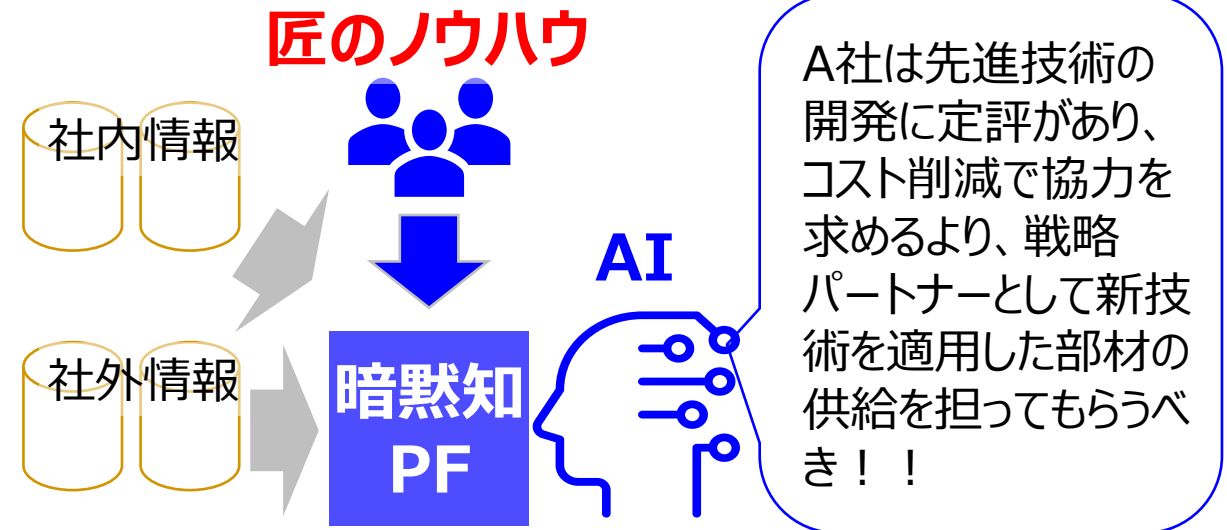
社内外のデータをもとにロジカルに判断できる施策を提案（調達コスト最適化のイメージ）



論理的には正しいが、単なる分析結果でしかなく、企業哲学や企業戦略を踏まえた差別化につながる意思決定には使えない

## GLBの提供するAI+暗黙知PF

ロジカルな判断に加え、**企業内の価値基準(判断基準)**やこれまでの**事業状況**なども踏まえて、実効性のある施策提案



企業哲学・戦略を踏まえた、差別化につながる意思決定をもたらすことが可能



## 意思決定BI/暗黙知PFの進化

### ▼現在

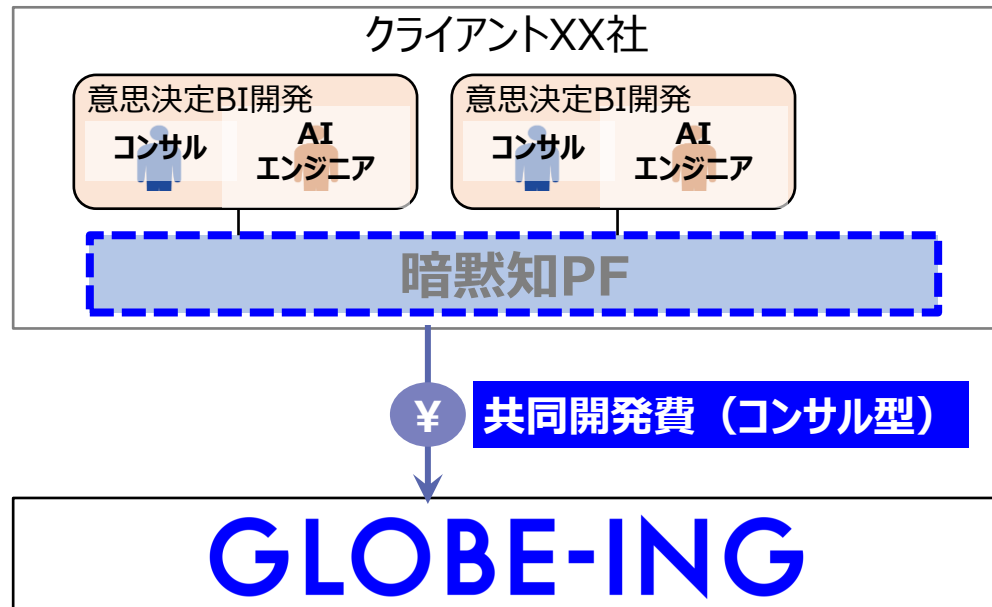
#### 共同開発モデル （社会実装に向けてコンサルPJ内で共同開発）

- 共同開発での意思決定BI(グロービングくん、AI議事コン、スペインインテリジェンス)構築(数カ月)
- 暗黙知PFの原型の確立/開発

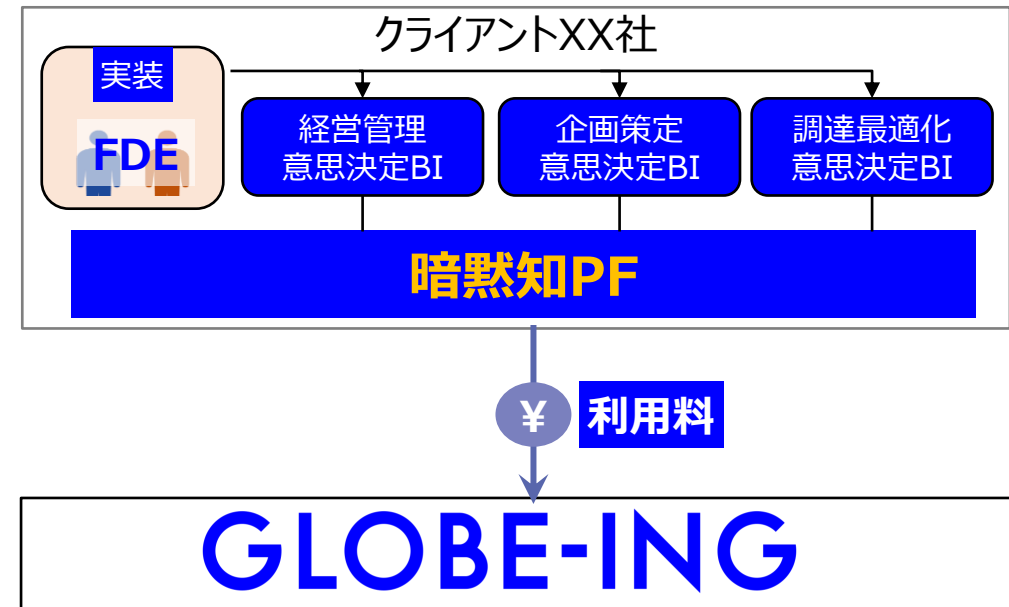
#### バーティカルAI-PF/暗黙知PFをレバレッジした 和製Palantir化

- 暗黙知PFにより意思決定BIの開発爆速化  
(コンサル×エンジニアの和製FDEが開発)
- 加えて、Bizインパクト早期導出を実現

#### 共同開発費モデル



#### 利用料課金モデル



# Agenda

- ① 目指す世界観と事業拡大の3本柱
- ② 3本柱の事業拡大方針
  - ②-1 JI × AI-Xの拡大方針
  - ②-2 AIプラットフォーム事業
  - ②-3 M&AによるIn-Organic成長**
- ③ 事業成長イメージ



- 創出した資金を元手に**AI企業ロールアップ、業界ナレッジ/人財Bizノウハウでバリューアップ**

➤～31/5期：**AI企業ロールアップ**に注力

**売上600億円(31/5期時点)**

➤32/5期～40/5期：**AI企業ロールアップ**+事業会社買収/経営強化

**売上CAGR 40%+**

- **高単価化などの人財Bizノウハウを注入しバリューアップ**
- 周辺領域(人材サービス、マーケ/ブランディング、製造業など)に領域拡大し、**日本版Berkshire/Alphabet**を目指す

# 日本のAIスタートアップの課題もグロービングが解決していく



低単価領域から抜け出せず企業価値向上に限界を感じているAIスタートアップも、グロービングがロールアップし人財Bizノウハウを提供することで価値向上を成し遂げることができる

## 日本のAIスタートアップが陥りがちな罠

技術力での勝負  
を掲げ、  
ビジネス価値は？

PoC倒れ

結局SIビジネスに  
なっている  
(儲からない)

- 最先端のAI技術テーマへの拘りは強いが、**ビジネス化・収益化が出来ず、日銭に困る**AIベンチャーが多い
- 本当の意味で**ビジネス実装を行うにはエンタープライズアーキの知見も経験も足りていない**、そのため**PoC倒れ**が殆どで本番は大手SIへ
- 顧客企業がAI実装をするうえでの、**PoCフェーズのみでSIビジネスとして「工数売り」で日銭を稼ぐ**状態・・・

結果として時価総額が伸び悩み・・・日系AIベンチャー上場企業は  
時価総額数十億円～100億円前後が多い

グロービングは、

- **CxOリレーション**から、本当に必要且つBizインパクトの**大きな変革を戦略レイヤーから支援**できる
- 成果創出につながるため、**高単価のAI実装/導入**も実現できる
- 案件提案時点からの**単価管理**の徹底、**稼働率管理**の徹底、など**人財Bizノウハウで高利益率体質へ**の変革を実現できる

M&Aした**AI企業の価値を高め、複数企業のロールアップで世界に伍するAI企業(群)の形成が可能**

# なぜバリューアップできるのか – 単価アップを狙える構造



グロービングはCxOリレーションをフックに上流の高単価案件から入るため後続フェーズでも高単価を維持することが可能  
一方、AI企業は個別案件から入ることが多く単価が上がりきらない構造となっていることが多い  
グロービングとアライアンスを組むことで同一業務でも単価アップを狙うことが可能



上記に加えて、GLBの持つ稼働率管理/採用・評価・育成管理などの人財ビジネスノウハウを注入することで更なる利益率アップも狙うことが可能

# なぜGLBは“正しい目利き”ができるか？ – 経験豊富なチーム



グロービングには外資PEファンドのアドバイザーとしてコンサルティングサービスを提供する部隊が在籍しているため、当社内でも案件の目利きができる体制が整っている

投資先  
ビジネスモデル  
の  
読み解き力！

- ・“戦略ファーム”として、数多くのビジネスモデルの分析や、デジタルをベースとした新規事業の立ち上げを実施してきた、ノウハウの蓄積
- ・マーケット環境、対象会社の強み・弱み、成長性など“ビジネスの勘所”を瞬時に見抜き、定量化するスキルを有する

正確なDD力！

- ・外資PEファンドに求められるスピード感で、ビジネスDDだけにとどまらず、企業価値算定(財務/税務/ITDD含む)もコンサルティングワークとして提供するレベルで社内実施可能  
⇒買収価値への正確な目利き力！

圧倒的  
Value Up力！

- ・圧倒的に高い「人財ビジネスの経営ノウハウ」  
⇒付加価値で人財を売る力  
⇒創業来の成長を支えるグローバルファーム仕込みの稼働管理や採用力  
⇒ビジネスの付加価値向上に“直結”する各種戦略コンサルノウハウをAIへ

# AI企業中心にロールアップし周辺領域企業取込で日本版Alphabet化



31/5期まではAI企業中心のロールアップに注力しつつ、32/5期以降は周辺領域企業も取込んで日本版Alphabet化を狙う

現在  
2026年

GoFor  
2031

Vision  
2040

## 27/5期～ 31/5期 AI企業中心のロールアップによる価値創出

- 高スキル人財ビジネスであるAI企業をM&Aし、**グローピングのBizノウハウを注入**することで売上増/利益率アップを目指す
  - **単価Up**施策の実行、**案件管理・稼働率管理・採用管理・評価/育成**の仕組み/AIツールを導入しValue UP
- 企業価値 数十～数百億円規模の企業を対象に開始し、グローピングの規模拡大に応じて対象企業規模や地域も拡大

## 32/5期（2031年近傍）～ 周辺領域企業の取込による 日本版Alphabet化

- **人財Bizノウハウが活かせる周辺領域**へ買収対象を拡大し、経済圏の拡大を狙う
  - **人財サービス、マーケティング/ブランディング、BPO**など人財Bizノウハウの活きる**周辺事業領域へ買収先展開**
  - **AI-PFも活用**し、Value Upを加速可能
- 将来的には、**暗黙知AI化が価値を発揮する事業領域**も展開対象
  - 製造業の匠の暗黙知価値を最大化
  - 伝統工芸やおもてなし産業の徒弟制度強化に、動的平衡マネジメント/暗黙知PFを活用

デジタル  
莊園化

「他社の経営を変える会社」⇒「自ら経営を実証する会社」への構造的進化  
“単なる多角化”ではない：JI+AIプラットフォームという2つのコア事業が生み出す競争優位を、最も大きなレバレッジで活かす

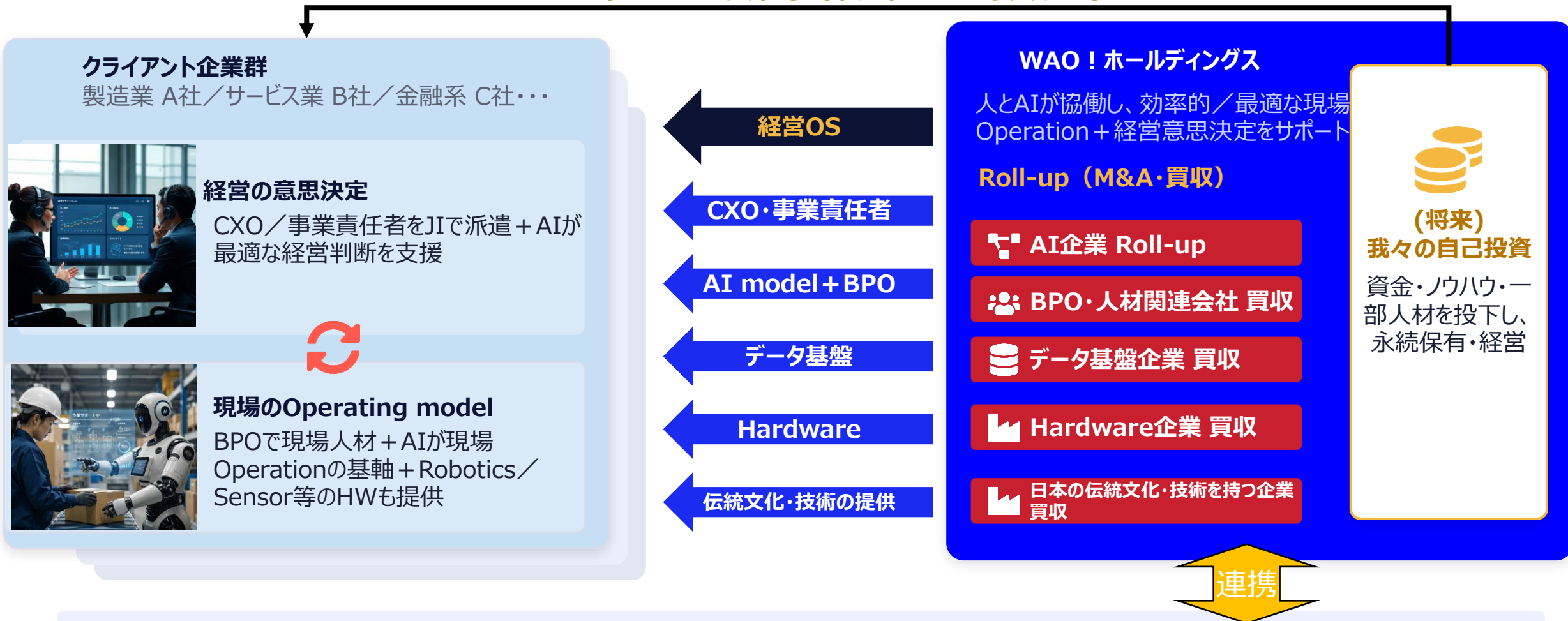


# 2031年前後以降の事業会社/投資会社への進化



M&Aで強化したAI・現場・データ・HWのケイパビリティをHDがJI + AIで束ね、クライアントに「経営OS」として提供。  
将来は自ら永続保有・経営する

最終的には買収も（最適経営を自ら具現化）



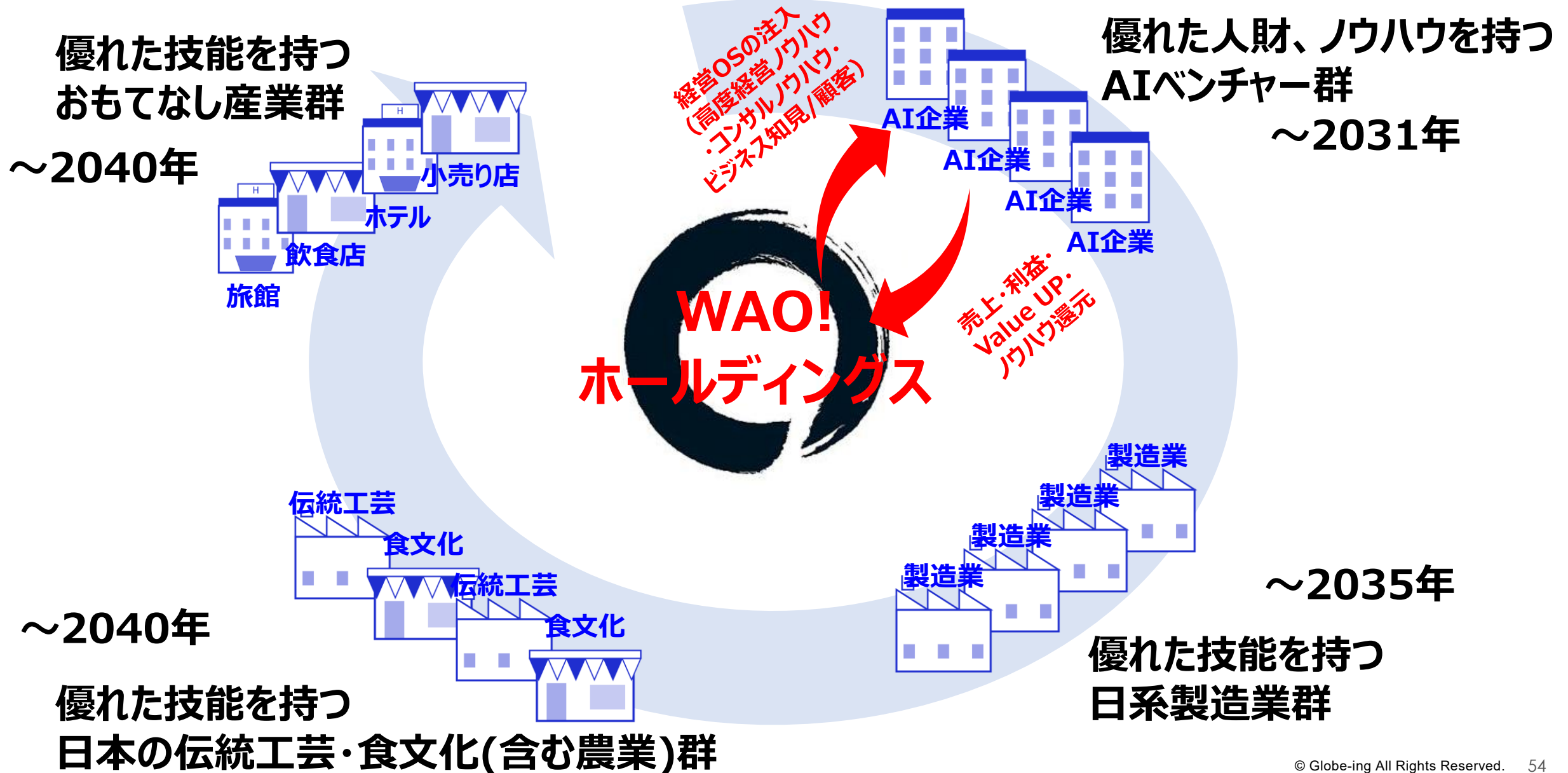
**連携** エコシステム：電力・エネルギー／通信／半導体 企業 等

# Agenda

- ① 目指す世界観と事業拡大の3本柱
- ② 3本柱の事業拡大方針
  - ②-1 JI × AI-Xの拡大方針
  - ②-2 AIプラットフォーム事業
  - ②-3 M&AによるIn-Organic成長
- ③ **事業成長イメージ**



# 最終的に目指す世界観 ～“日本”を再び成長軌道へ



# 今後も年率60%以上の成長を堅持（Bizノウハウ×AI投資が成長の軸）



31/5期に向けては全社で年率約60%の高い成長を目指す。投資事業が本格化する32/5期以降は基盤事業の成長は緩めながらも、投資・M&AおよびAI-PFを事業の主軸に据えより高い成長を目指す

## 各事業の位置づけ

### 成長事業：投資・M&A

III

数十億/年の投資余力に基づき、年率60%の売上成長率の確保と、同時にAI-PFとのシナジーを追求し、AIベンチャーロールアップに取り組む

### チャレンジ事業：AI-PF

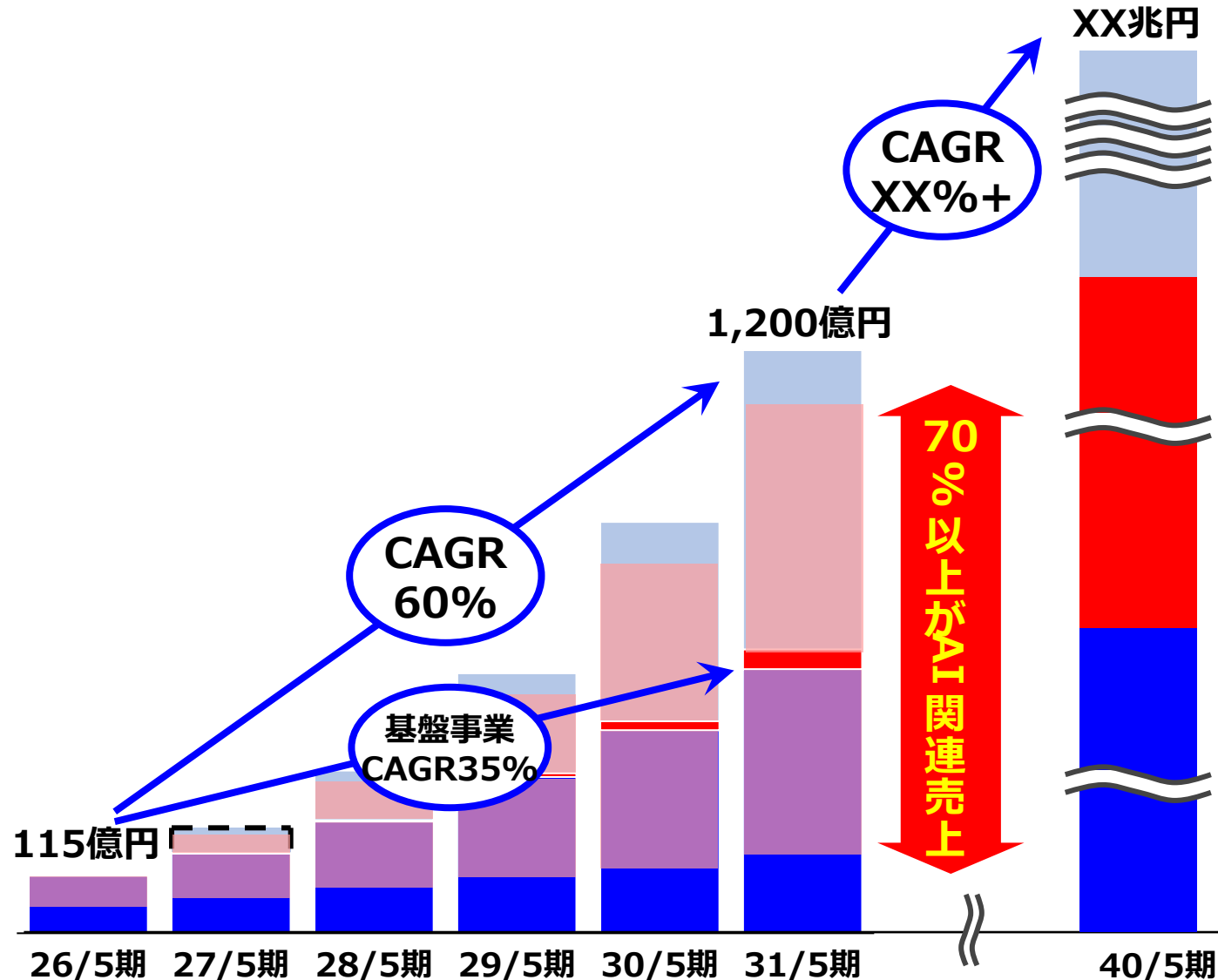
II

数十兆の投資合戦でしのぎを削るグローバルAIサービスがコモディティ化する中で、当社は“バーティカル（業界×機能）AI-PF（経営OS）”で勝負する

### 基盤事業：JI×AI-X

I

基盤事業であるJI×AI-Xコンサルティングは、今後も“キャッシュcow”として、2031までCAGR35%、2040までCAGR20%でグローバルでの成長を狙う！！



# Agenda

1.中長期成長戦略

**2.2026年5月期 通期実績**

3.2027年5月期 通期業績予想

4.Appendix

# 26年5月期 通期連結業績予想の達成状況



期初予想に対して売上高は△0.4%、営業利益は17.0%(利益率+5.4pt)、当期純利益額は34.7%上振れして着地

|                     | 2025年<br>5月期<br>(実績) | 2026年5月期             |                |               |        |             |                                               |
|---------------------|----------------------|----------------------|----------------|---------------|--------|-------------|-----------------------------------------------|
|                     |                      | 期初<br>(7/15)<br>通期予想 | 1/14修正<br>通期予想 | 実績            | 対前期比   | 対期初<br>通期予想 | 備考                                            |
| 売上高                 | 8,255<br>百万円         | 11,555<br>百万円        | 11,800<br>百万円  | 11,512<br>百万円 | +39.4% | △0.4%       | • 修正予想対比では△2.4%                               |
| 営業利益                | 2,800<br>百万円         | 3,539<br>百万円         | 4,000<br>百万円   | 4,142<br>百万円  | +47.9% | +17.0%      | • AIによる効率化の影響で修正予想からも+3.6%                    |
| 営業利益率               | 33.9%                | 30.6%                | 33.9%          | 36.0%         | +2.1pt | +5.4pt      |                                               |
| 親会社株主に帰属<br>する当期純利益 | 1,768<br>百万円         | 2,265<br>百万円         | 2,809<br>百万円   | 3,051<br>百万円  | +72.6% | +34.7%      | • プライム上場費用の影響も取り込んで大幅増益達成<br>• 修正予想からも8.6%上振れ |
| 当期純利益率              | 21.4%                | 19.6%                | 23.8%          | 26.5%         | +5.1pt | +6.9pt      |                                               |
| 一株当たり<br>当期純利益      | 64円50銭               | 78円84銭               | 98円66銭         | 107円17銭       | +66.2% | +35.9%      |                                               |

主要KPIも概ね計画通り成長を達成

| 主要KPI                                           |                 |                 |                 | 26年5月期 変動要因                                   |
|-------------------------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------------------------------------|
|                                                 | 24年5月期          | 25年5月期          | 26年5月期          |                                               |
| 調整後<br>コンサルタント数 <sup>(1)</sup>                  | 119名            | 178名            | 203名            | ・ 即戦力コンサルタント採用に引き続き注力<br>・ 概ね4Qでは計画通りの採用数を達成  |
| コンサルタント<br>平均年収 <sup>(2)</sup>                  | 1,974万円         | 2,012万円         | 2,004万円         | ・ 採用バランスはこれまでと大きく変わらず維持したことで、高い平均年収を維持        |
| Joint Initiative<br>売上比率 <sup>(3)</sup><br>(実額) | 30%<br>(12.4億円) | 44%<br>(36.0億円) | 60%<br>(68.9億円) | ・ 戦略アカウント拡大によりJI売上高としては過去最高水準となりJI比率は上昇       |
| AI関連売上比率 <sup>(4)</sup><br>(実額)                 | 11%<br>(4.7億円)  | 30%<br>(24.7億円) | 49%<br>(56.6億円) | ・ AI活用に関するクライアントニーズが堅調に推移し、AI関連プロジェクト受注も順調に拡大 |

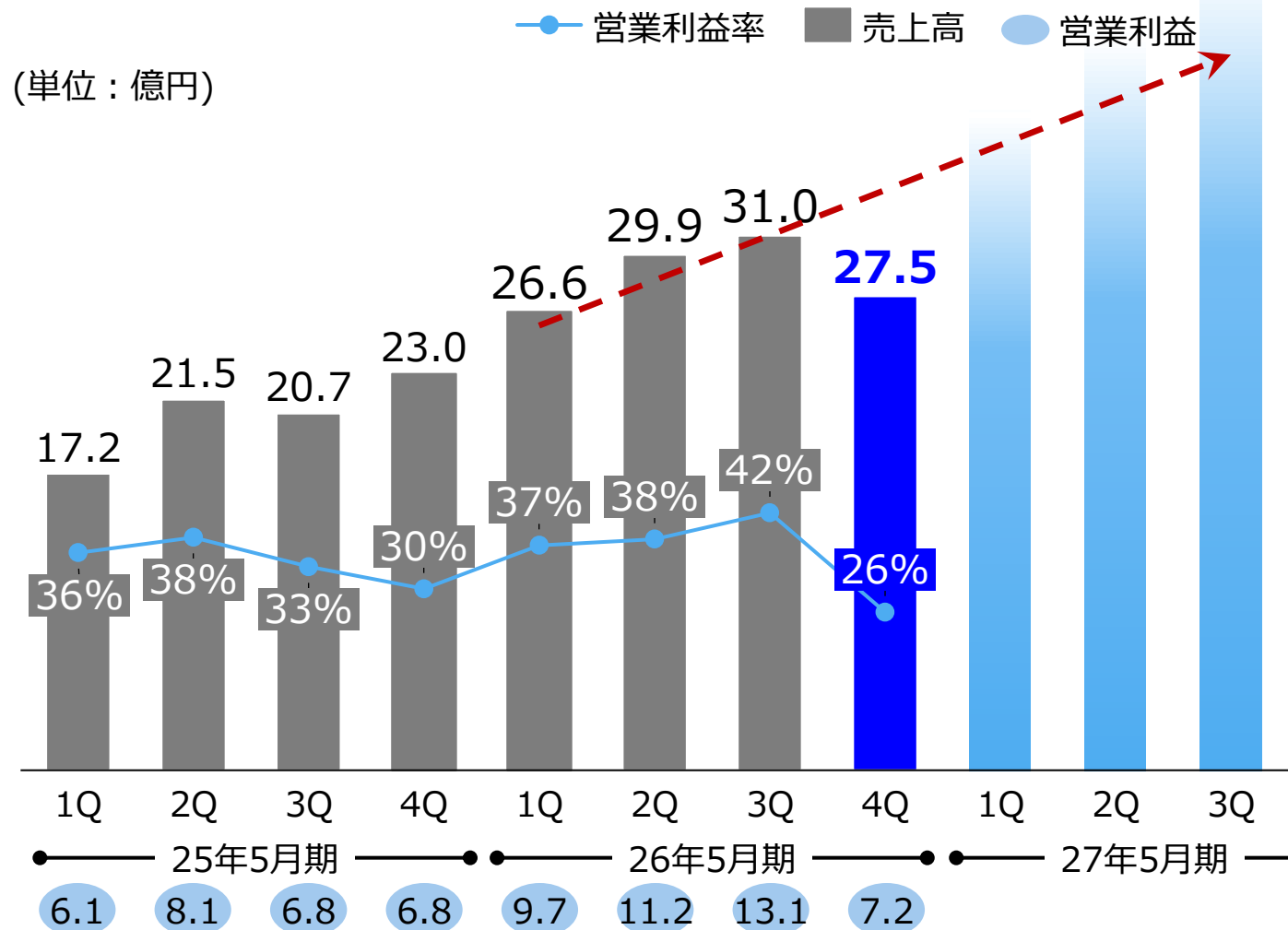
注) 1. 調整後コンサルタント人員数は、弊社のコンサルティング業務に關する役職員（取締役含む）の合計から、GLB Intelligenceにアサインされたコンサルタントを控除して計算。なお、GLB Intelligenceにアサインされているコンサルタント数については、2025年5月期よりFTE(Full Time Equivalent)換算の人員数を採用。2024年5月期以前においては、工数計測を実施していないことから、FTE換算していないGLB Intelligence にアサインされたコンサルタント人員数の実人数。したがって、2024年5月期以前の調整後コンサルタント人員数は経営管理上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關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關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）



# 連結ベース四半期ごとの売上/営業利益



26/5期4Qは、AI-PF開発投資として人員を開発に振り向けたことにより売上高27.5億円(YoY+19.8%)となる  
またAI-PF開発投資に加え、2Q-3Qに抑制していた採用を再加速させたことにより営業利益は7.2億円(営業利益率26%)となる



## Anthropicショックなども踏まえ、 来期以降の成長に投資

- **キアカウの業績急変**(マクロ要因含む)による売上影響
- Anthropicショックを受けた弊社**ビジネスモデルの再考**(採用抑制含む)
- **上記に鑑み、AI-PF開発への先行投資**
  - コンサル事業からも人員アサイン
- 4Q以降は通常のコンサルタント採用は抑制しつつ、**JI人財/AI人財にフォーカスした採用**にシフト

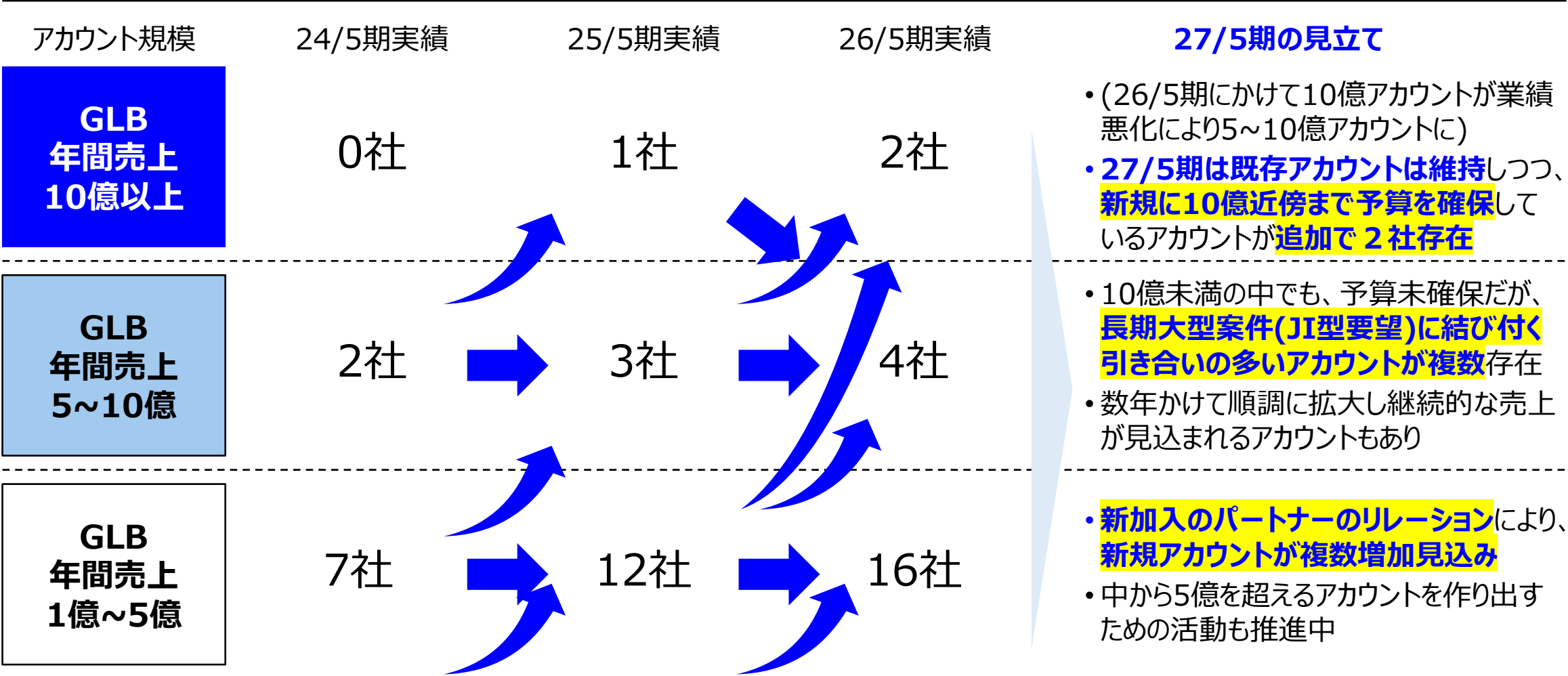
結果として、  
売上高27.5億円(YoY +19.8%)、  
営業利益 7.2億円(営業利益率26%)

# キーアカウントの推移



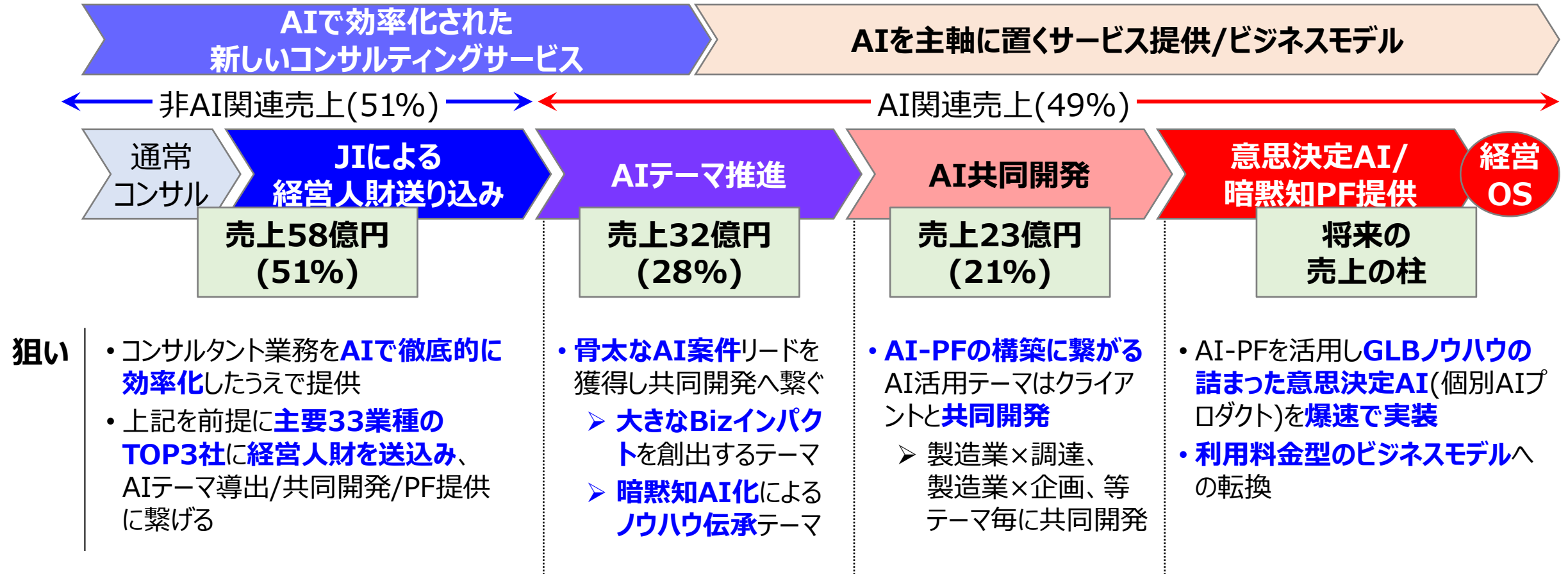
27/5期は既に10億近傍まで拡大を見込むアカウントが複数存在(予算確保済みアカウント)

## アカウントの規模/数も順調に拡大



顧客粘着性の高いJI型コンサルティングにより大規模アカウントが順調に増加

AIで効率化された新しいサービスモデルに加え、AIを主軸に置くサービス提供/ビジネスモデルで人工ビジネスからの脱却を狙う



“動的平衡”マネジメントの展開による上記ビジネスモデルの基盤強化(経営者リレーション強化/企業哲学・匠AI化方法論)

# AI関連売上の伸長



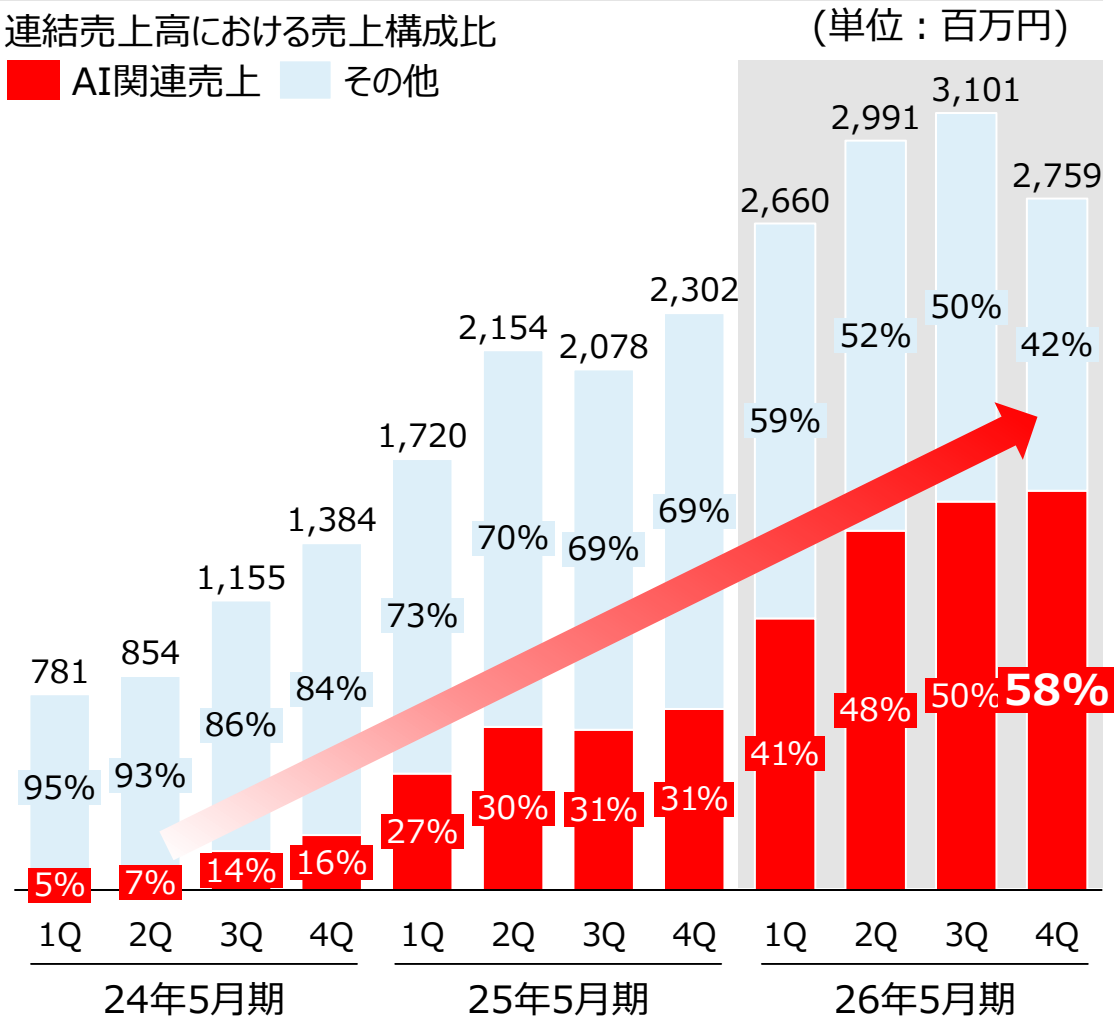
AI関連売上は毎Q拡大傾向にあり、26/5期4Qでは連結売上高に占めるAI関連売上比率が58%まで上昇。  
また、26/5期累計では、AI関連売上のうち、42%をAIプロダクトの共同開発案件による売上が占めている



## AI関連売上比率の推移

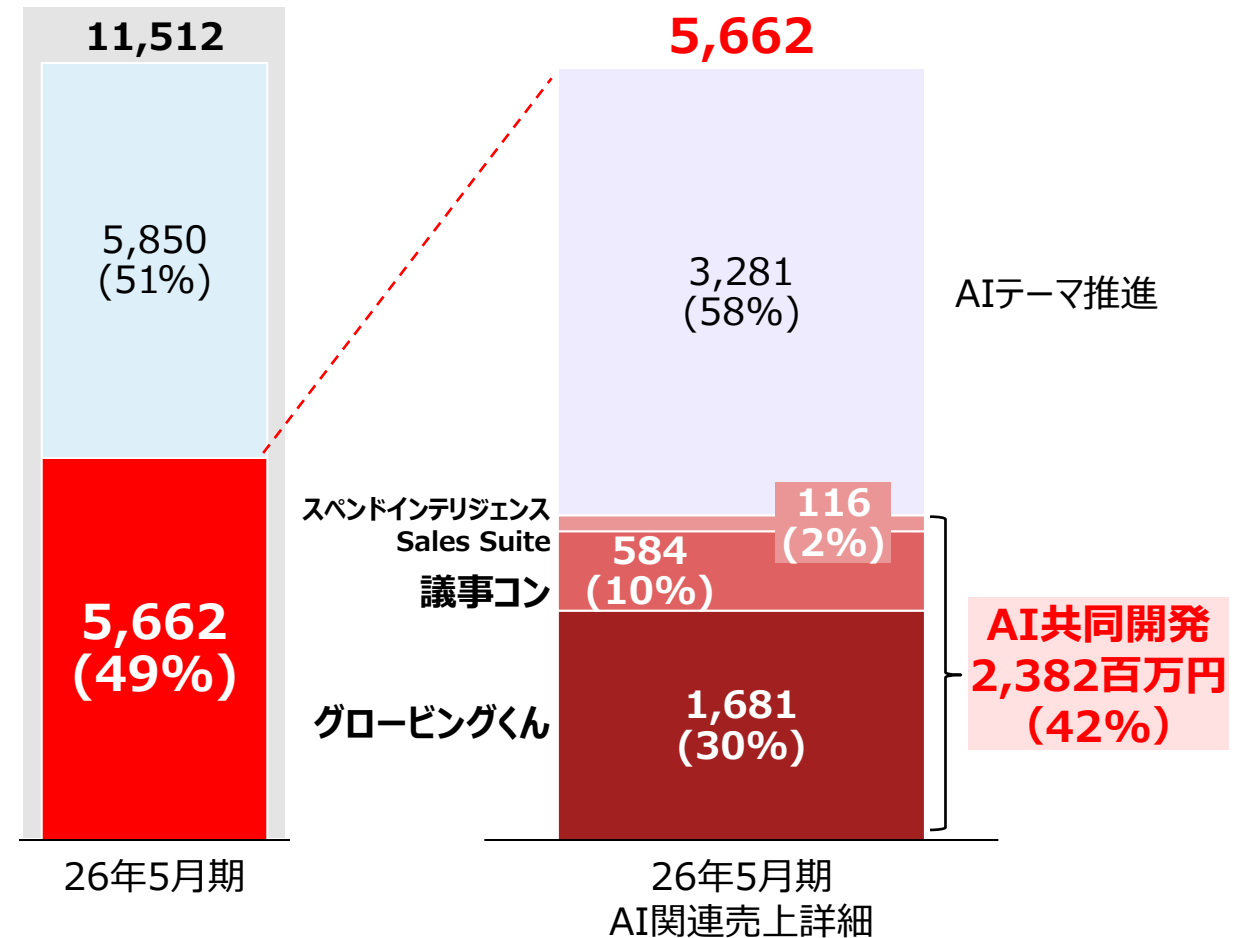
連結売上高における売上構成比

■ AI関連売上 ■ その他



## 26年5月期累計のAI関連売上

(単位：百万円)



26年5月期通期は売上高115.1億円（YoY + 39.4%）、営業利益は41.4億円(利益率36.0%)を達成

単位：百万円

|                 | 25年5月期 通期 | 26年5月期 通期 |
|-----------------|-----------|-----------|
| 売上              | 8,255     | 11,512    |
| YoY             | +97.7%    | +39.4%    |
| 売上原価            | 2,653     | 3,775     |
| 売上総利益           | 5,602     | 7,736     |
| Margin          | 67.9%     | 67.2%     |
| 販売費及び一般管理費      | 2,801     | 3,594     |
| 営業利益            | 2,800     | 4,142     |
| Margin          | 33.9%     | 36.0%     |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 1,768     | 3,051     |
| Margin          | 21.4%     | 26.5%     |

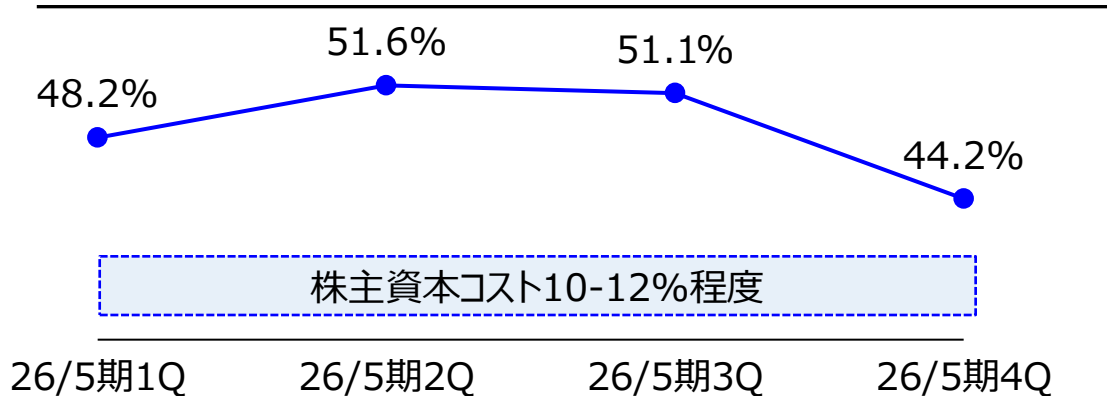
| 主な変動事項                                                                                                                                           |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>■ <b>売上高</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>AI活用や新規事業開発の需要は堅調</li> <li>AI事業をテコにした共同開発型JIコンサルティング案件も拡大しYoY成長率は39.4%となる</li> </ul>  |
| <p>■ <b>売上原価</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>プロジェクト単位の利益率は適正水準を維持</li> </ul>                                                      |
| <p>■ <b>販売費及び一般管理費</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>AI事業人員の共同開発型JIコンサルティング案件へのアサインによりR&amp;D投資が抑えられ、販管費率が低下(プロダクト開発も順調)</li> </ul> |
| <p>■ <b>営業利益</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>結果として36.0%の営業利益率で、営業利益額としては41.4億円を達成</li> </ul>                                      |
| <p>■ <b>当期純利益</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>留保金課税の影響が無くなり、当期純利益率も高い水準を維持</li> </ul>                                             |

# 「資本コストや株価を意識した経営」の実践に向けた対応方針

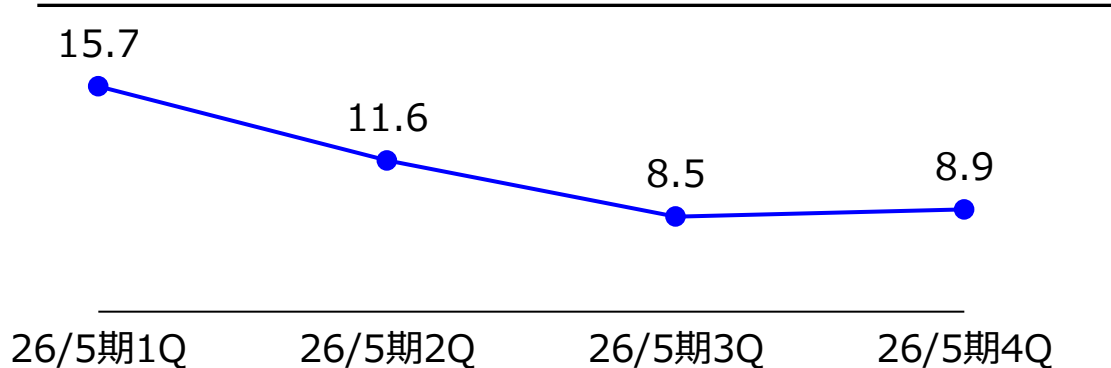


高い資本収益性を実現する一方、今後の内部留保の積み上がりによる資本効率低下リスクを経営課題として認識。  
成長投資と株主還元の最適バランスを重視し、継続的かつ規律ある株主還元を実施

## ROE推移



## PBR推移



## キャピタル・アロケーションの方針

### 株主還元方針

- 年間2回の配当実施
- 年間配当性向30%目安
- 増益による**累進配当**の実現

### 2026年5月期連結業績予想及び1株当たり配当金

|                   |        |
|-------------------|--------|
| 1株あたり配当金          | 16円10銭 |
| 配当性向(今期は下期分のみ実施)  | 15%    |
| 配当利回り(7月14日終値ベース) | 0.7%   |

上記株主還元を実施する一方、その他の資金についてはAI事業における開発投資やM&A、機動的な自社株式取得等中長期的な企業価値向上のための成長投資に向け確保する方針

# Agenda

1.中長期成長戦略

2.2026年5月期 通期実績

**3.2027年5月期 通期業績予想**

4.Appendix



27年5月期 通期連結業績予想（IFRS）

G

26年5月期のIFRSベースの実績を考慮し、売上収益は40%増収、営業利益は21%増益を狙う

|               | 26年5月期<br>(実績※) | 27年5月期<br>(R&D投資等を除く数値) |        | 27年5月期<br>(通期予想) |        |
|---------------|-----------------|-------------------------|--------|------------------|--------|
|               |                 | 数値                      | 対前期比   | 数値               | 対前期比   |
| 売上収益          | 11,512<br>百万円   | 16,100<br>百万円           | +39.8% | 16,100<br>百万円    | +39.8% |
| 営業利益          | 4,005<br>百万円    | 5,630<br>百万円            | +40.6% | 4,830<br>百万円     | +20.6% |
| 営業利益率         | 34.8%           | 35.0%                   | +0.2pt | 30.0%            | -4.8pt |
| 当期利益          | 2,871<br>百万円    | 3,941<br>百万円            | +37.2% | 3,381<br>百万円     | +17.7% |
| 当期利益率         | 24.9%           | 22.4%                   | -2.5pt | 21.0%            | -3.9pt |
| 一株当たり<br>当期利益 | 100円84銭         | 138円20銭                 | +37.1% | 118円56銭          | +17.6% |

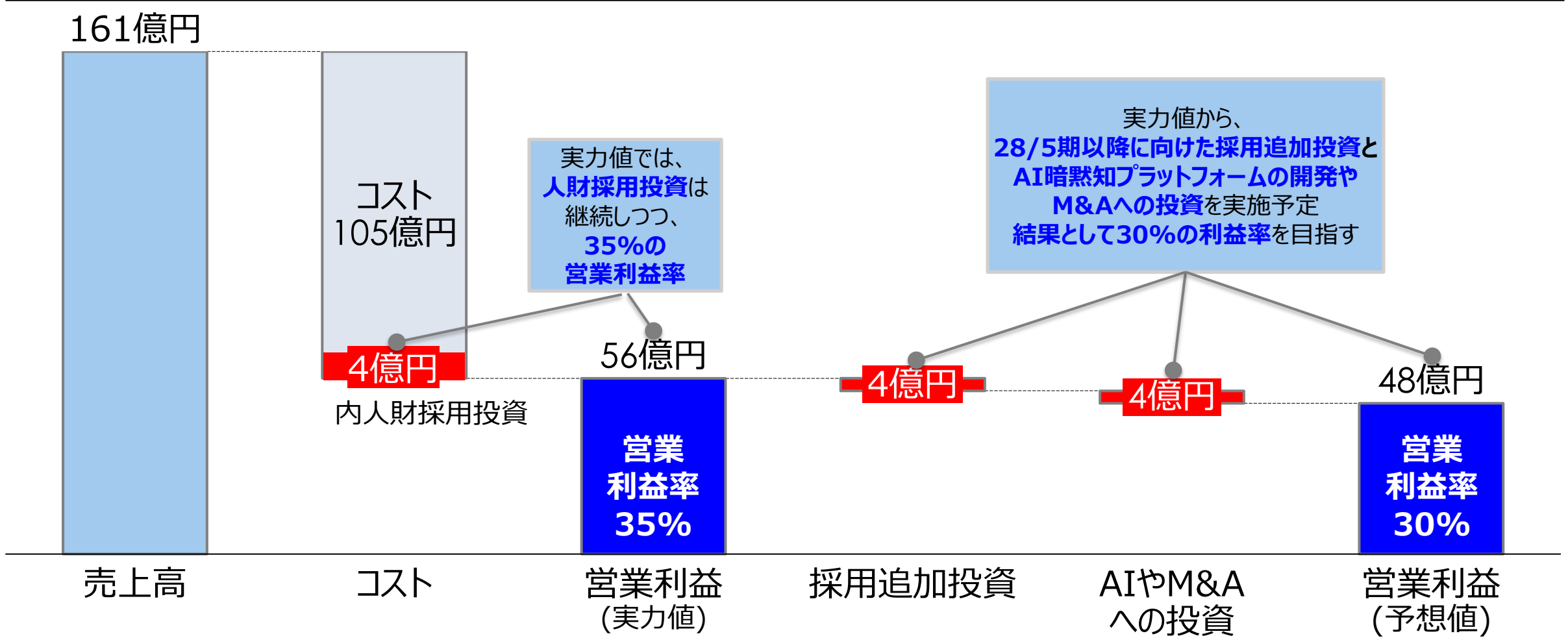
※：26/5期の実績をIFRSベースに修正した概算値（未監査）

# 27年5月期における成長投資



27年5月期も成長に向けた人財採用投資とR&D投資に加えて、M&A体制への投資も進めつつ、30%の営業利益率を目指す

## 27年5月期 営業利益予想値の考え方



上記投資(人財採用、R&D、M&Aいずれも)は業績の推移を注視しつつ調整しながら実行していく想定

| 主要KPI                 | 考え方                                    |
|-----------------------|----------------------------------------|
| 調整後コンサルタント数           | 四半期毎に15名程度の純増を見込む                      |
| 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 |
| 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60～70%を目指す       |
| 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55～65%を目指す     |

| P/L項目     | 考え方                                                  |
|-----------|------------------------------------------------------|
| 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                 |
| 営業利益率     | 投資前利益で34%～35% AIへのR&DやM&Aに加え、採用への追加投資などにより30%の着地を目指す |
| 採用関連費用    | 将来成長のための投資であるが、リファーマル比率60%程度を維持し、適正水準に抑制             |
| 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、4億円程度の売上を目指す            |

26/5期は実績に基づき16円10銭の配当を実施  
27/5期は年間配当性向30%を目安に年2回の配当を実施予定

| 1株当たり配当金 | 中間            | 期末     | 通期     | 年間配当性向   |
|----------|---------------|--------|--------|----------|
| 26/5期予想  | 0円<br>(配当開始前) | 15円    | 15円    | 15%(下期分) |
| 26/5期実績  | 0円<br>(配当開始前) | 16円10銭 | 16円10銭 | 15%(下期分) |
| 27/5期予想  | 14円20銭        | 21円40銭 | 35円60銭 | 30%      |

# 今後も年率60%以上の成長を堅持（Bizノウハウ×AI投資が成長の軸）



31/5期に向けては全社で年率約60%の高い成長を目指す。投資事業が本格化する32/5期以降は基盤事業の成長は緩めながらも、投資・M&AおよびAI-PFを事業の主軸に据えより高い成長を目指す

## 各事業の位置づけ

### 成長事業：投資・M&A

III

数十億/年の投資余力に基づき、年率60%の売上成長率の確保と、同時にAI-PFとのシナジーを追求し、AIベンチャーロールアップに取り組む

### チャレンジ事業：AI-PF

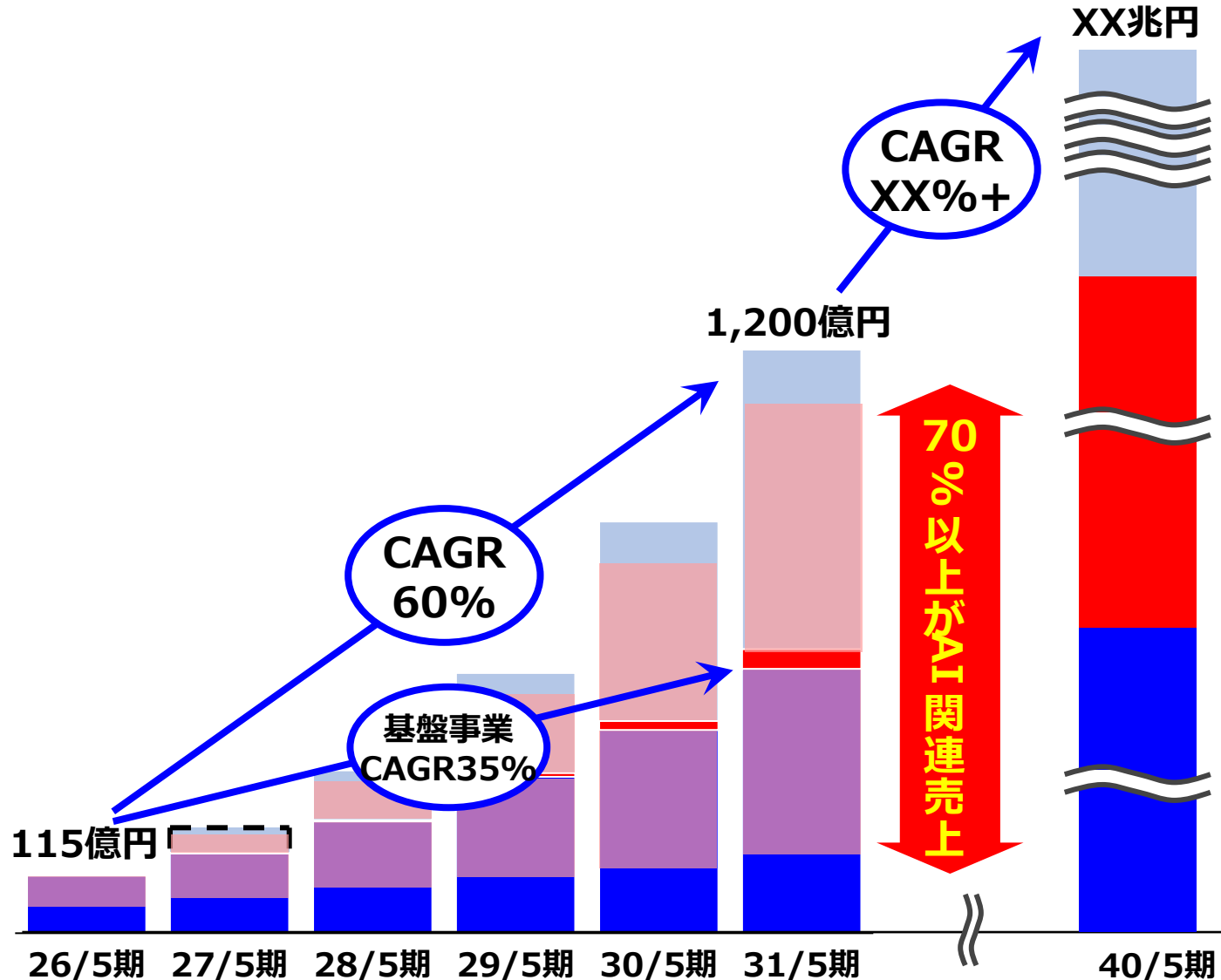
II

数十兆の投資合戦でしのぎを削るグローバルAIサービスがコモディティ化する中で、当社は“バーティカル（業界×機能）AI-PF（経営OS）”で勝負する

### 基盤事業：JI×AI-X

I

基盤事業であるJI×AI-Xコンサルティングは、今後も“キャッシュcow”として、2031までCAGR35%、2040までCAGR20%でグローバルでの成長を狙う！！



# Agenda

1.中長期成長戦略

2.2026年5月期 通期実績

3.2027年5月期 通期業績予想

**4.Appendix**

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                      | グローピング株式会社/Globe-ing Inc.<br>( <a href="http://www.globe-ing.com/">http://www.globe-ing.com/</a> )    |
| 代表者                     | 代表取締役社長CEO 田中耕平<br>代表取締役副社長 中川和彦                                                                      |
| 資本金 <sup>1)</sup>       | 1,195百万円                                                                                              |
| 所在地                     | ・外苑前 本社オフィス<br>東京都港区南青山3丁目1-34<br>3rd MINAMI AOYAMA 11F<br>・六本木オフィス<br>東京都港区赤坂9-7-1<br>ミッドタウン・タワー 39F |
| 設立                      | 2017年1月<br>※本格的な事業開始は2021年3月                                                                          |
| 主要<br>子会社 <sup>1)</sup> | 株式会社アバランチ 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“プロジェクトをかじ取り”

### 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
- ・ 人財/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  
Intelligence  
による仕組化



## 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

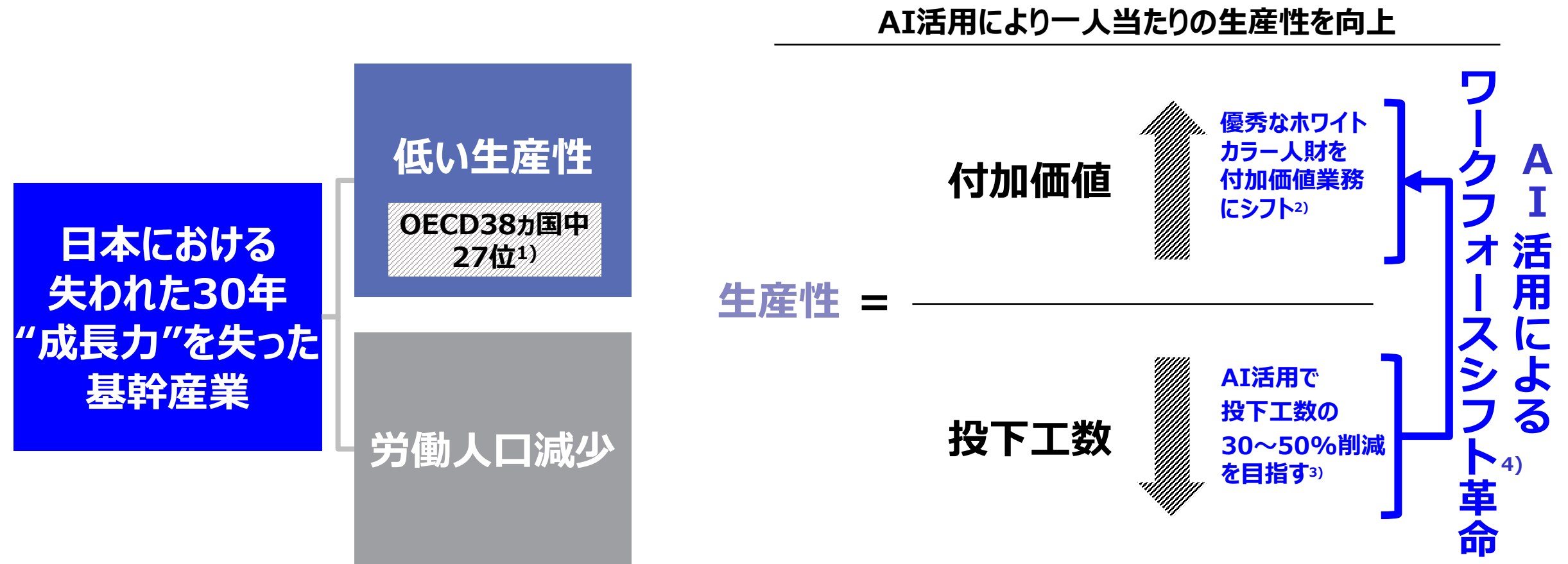
コンサルティングサービスは、  
元々“グレーヘア”が経験に基づきアドバイスをおこなうサービスであった。

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。

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

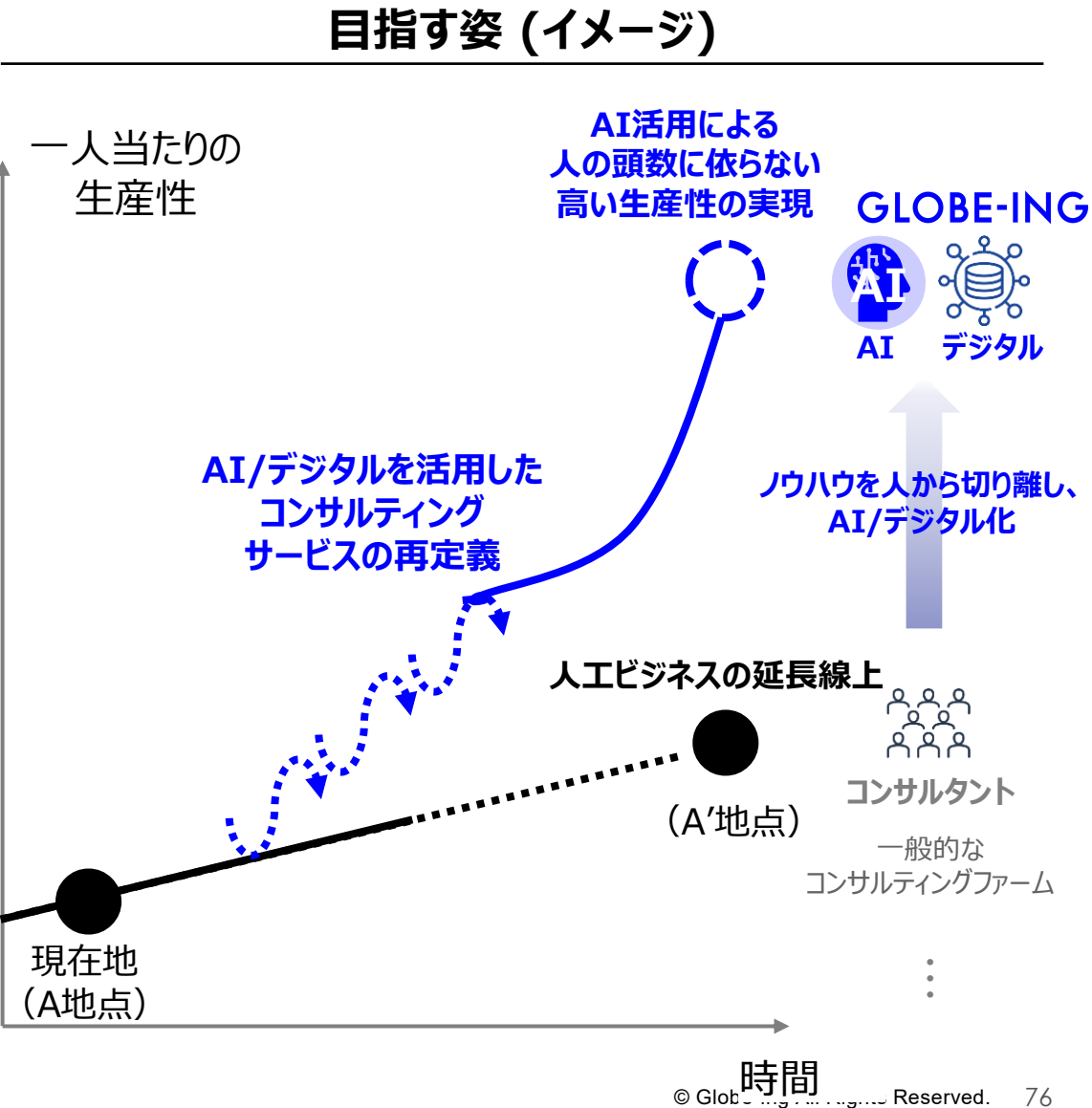


# 弊社が目指す業界変革の姿



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



# Joint Initiative(JI)型コンサルティングモデル



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



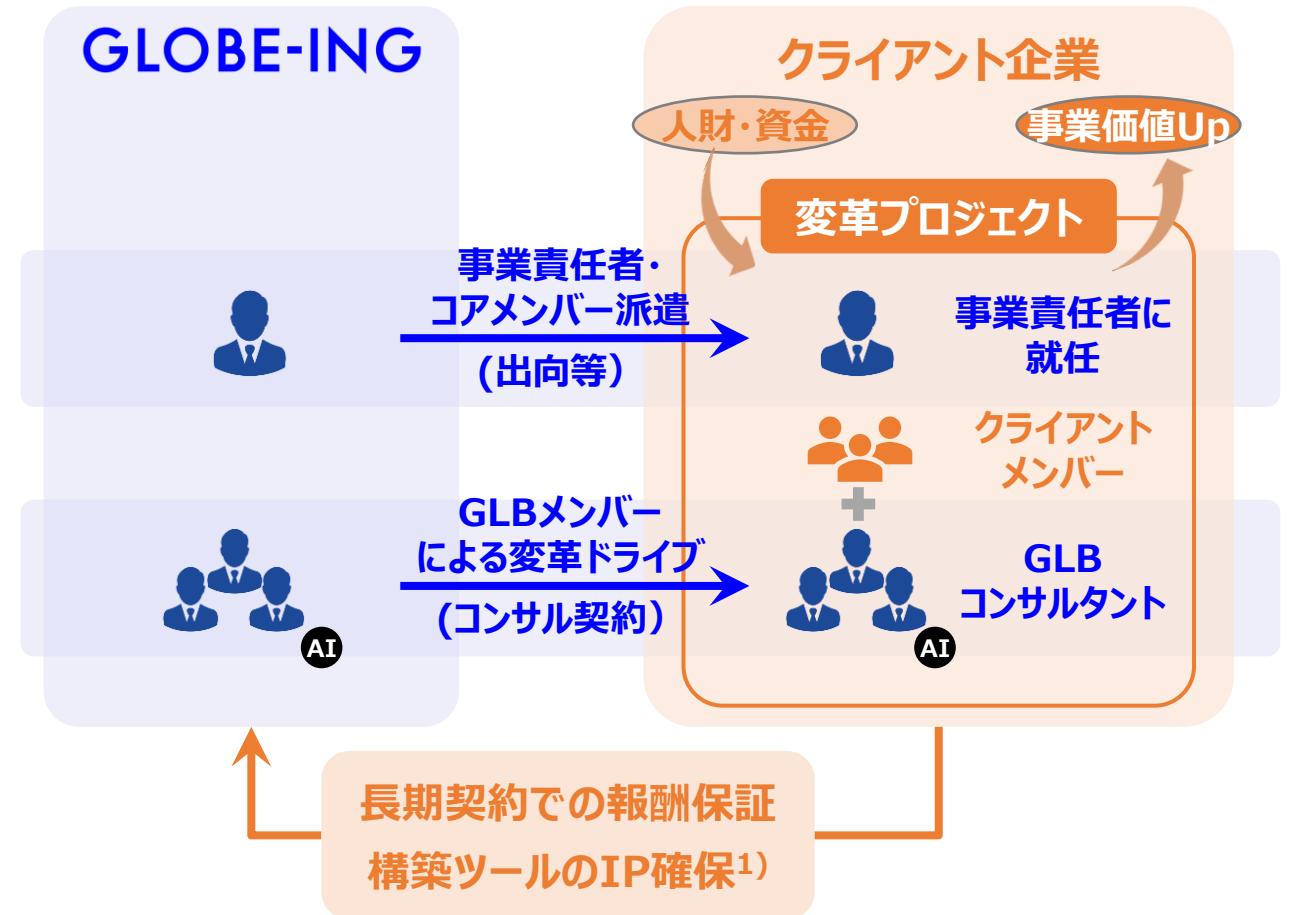
日本企業において、事業推進の**中核となる経営人財・リーダー層が不足**  
スピード感ある事業創造・実行の妨げに

## 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

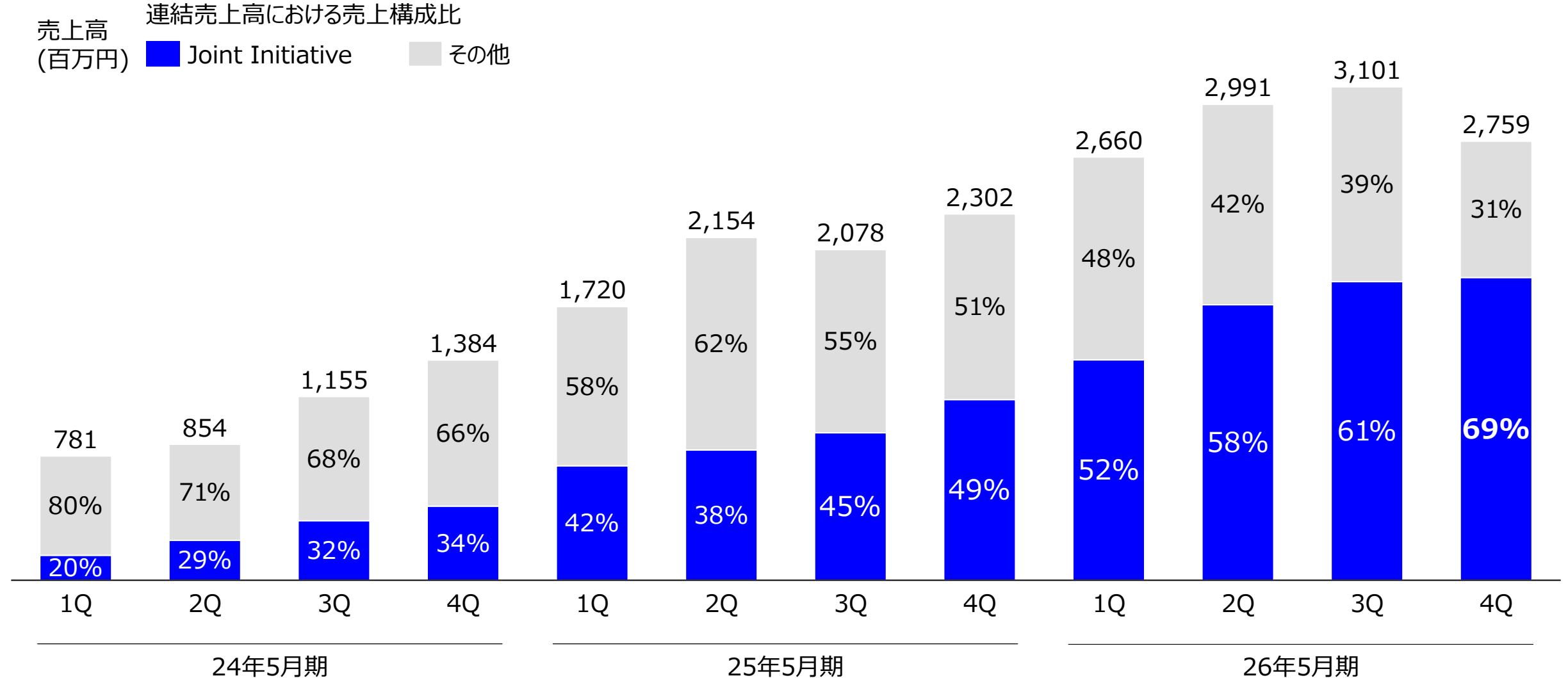


注) 1. 「長期契約での報酬保証」、および「構築ツールのIP確保」とはそれぞれ「出向や長期で優秀人材を確保する代わりに、年間契約や複数年での契約締結を保証していただくこと」、「お客様と共同開発したソリューションのIPを共同保有とすること」を指す

# JI比率の推移



JI関連の売上及び比率は毎Q拡大傾向にあり、26/5期4Qには69%まで上昇。今後も更なる拡大を目指す

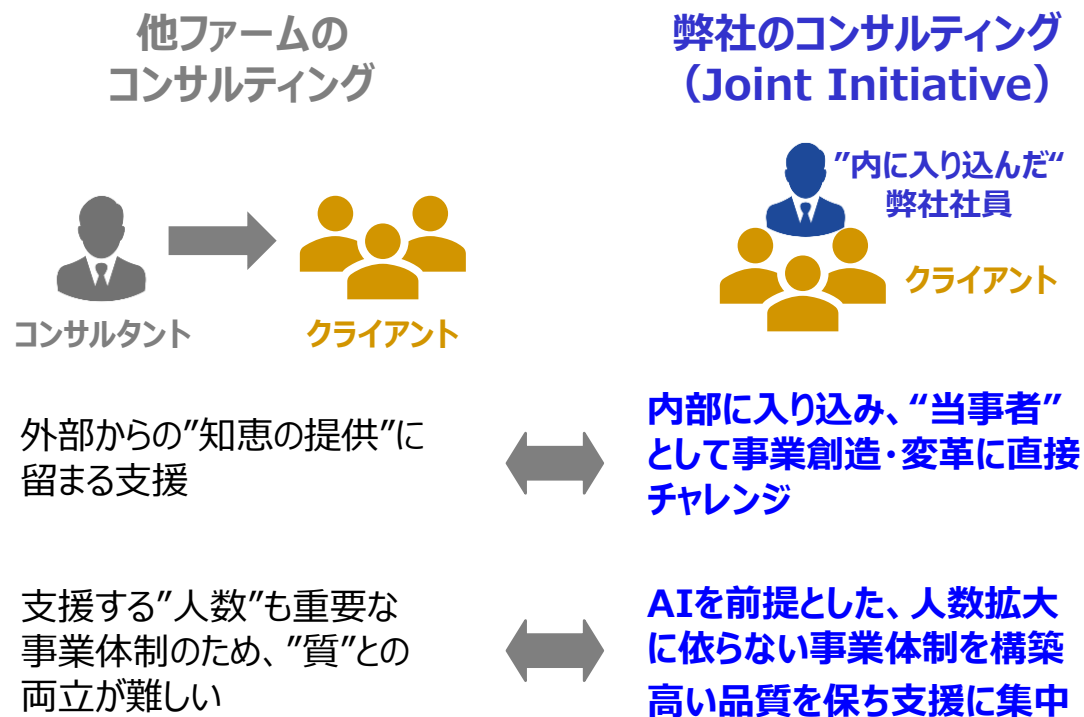


# JI展開先の拡大に向けた採用戦略



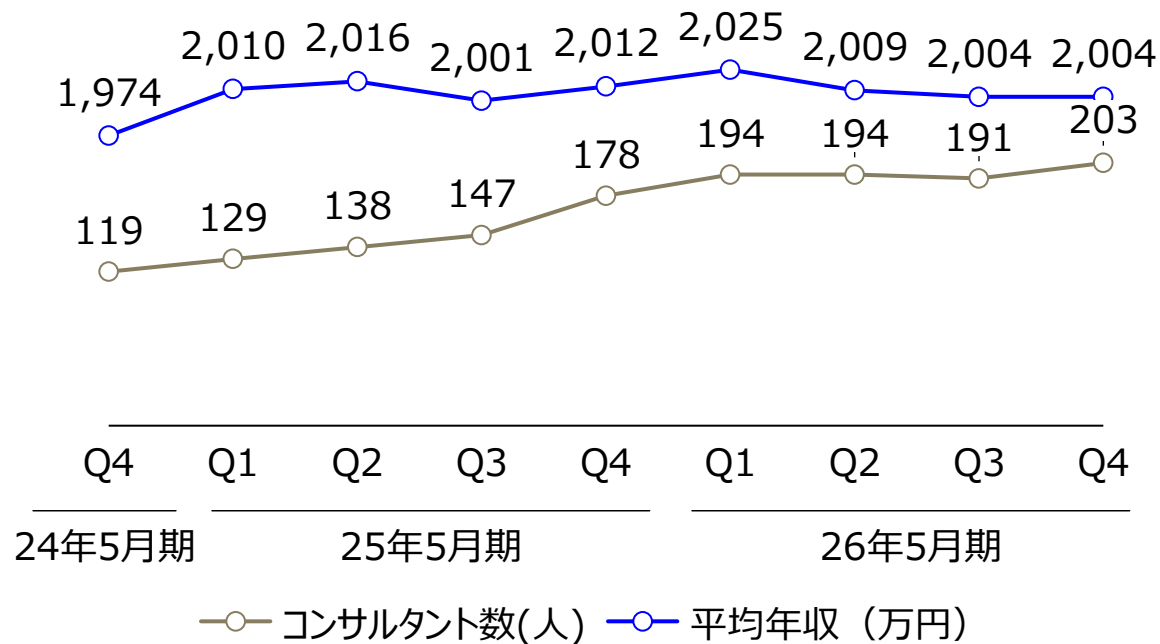
ターゲットとする各社への展開拡大のため、顧客ネットワークを既に持つ他社パートナークラス人財の採用が不可欠。当社は外資系戦略ファーム同等の報酬水準を実現しつつ、他ファームに無いハンズオンの支援体制や技術力を軸に採用を継続する

## 他ファームと当社のコンサルティングの違い



他ファームでは難しいハンズオンでの支援や、AIをフル活用する新しいモデルにやりがいを感じるエース級のコンサルティング人財を採用

## コンサルタント数及び平均年収の推移



JI拡大に向けて重要人財であるパートナークラス採用は容易ではないが、外資系ファームに見劣りしない年収水準を確保しながら徐々に拡大

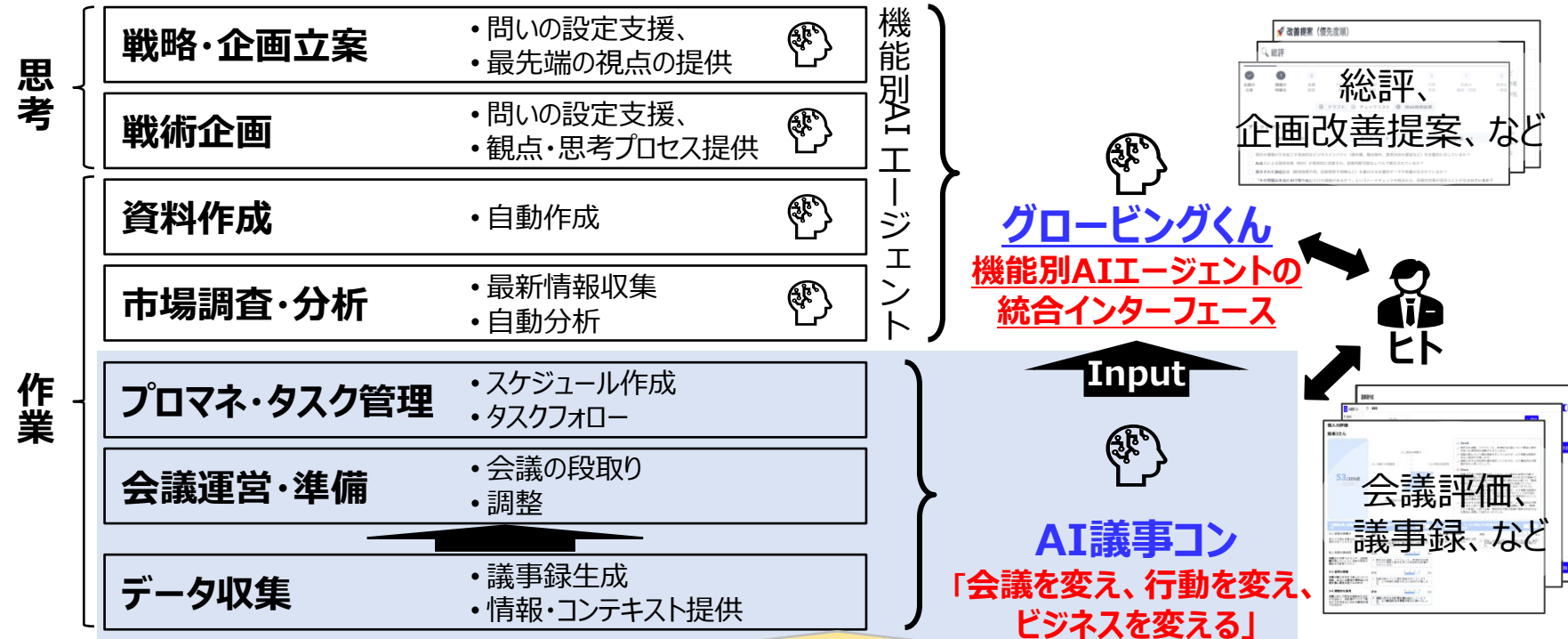


# 超大手自動車OEM AIエージェント:グロービングくん&AI議事コン



AIエージェントの共同開発型JIコンサルティング案件では、ホワイトカラー/優秀人財不足の解決を目指して共同開発実施中

**AIプロダクト(開発エンジン)を武器とした、“共同開発型JIコンサルティング案件”の伸びが極めて順調(売上の約40%強へ)**



**ホワイトカラー人財不足の解消を狙うAIエージェント(グロービングくん&AI議事コン)**

- ・クライアント企業の優秀人財の知見と、GLBコンサルタントの**企画ノウハウ**をAIエージェント化
- ・GLBの**AI事業メンバー**とも連携し、**実プロダクト**への落とし込み

- 単純業務の効率化ではない、**コア業務のAIエージェント化**
- 社会課題である**優秀人財不足の解消**を目指す

**互いのノウハウを融合させるJI型**

企画の匠のノウハウ



クライアントメンバー

+

GLBのコンサルノウハウ



コンサルメンバー

+

GLBのAI・Techスキル



AI事業メンバー

**コンサル・AIメンバーの一体推進**

**共同開発型JIコンサルティングの体制イメージ**

# 超大手電機企業 調達機能子会社 スPENDインテリジェンススイート



SPENDインテリジェンスの共同開発ではコンサルティングプロジェクトで大きな効果を創出してきたノウハウをプロダクト化

数十年の調達コスト最適化のコンサルティング知見をクライアント実課題と掛け合わせてプロダクト化を推進

## SPENDインテリジェンススイート



### 調達戦略立案機能

アクションに繋がる分析を実施し、  
削減のための交渉シナリオなどの戦略  
を立案・管理



### SPEND データベース

支出実績、支出最適化戦略、  
見積依頼、見積回答、  
サプライヤ評価などの  
支出に関連する全ての情報が  
一元集約された情報源



### 見積作成・比較機能

費目ごとに最適化された見積  
フォーマットでサプライヤの回答を  
比較し、最適な調達先を選定



## 互いのノウハウを融合させるJI型

調達交渉の知見/経験



クライアントメンバー

＋ GLBの調達最適化ノウハウ



コンサルメンバー

＋ GLBのAI・Techスキル



AI事業メンバー

コンサル・AIメンバーの一体推進

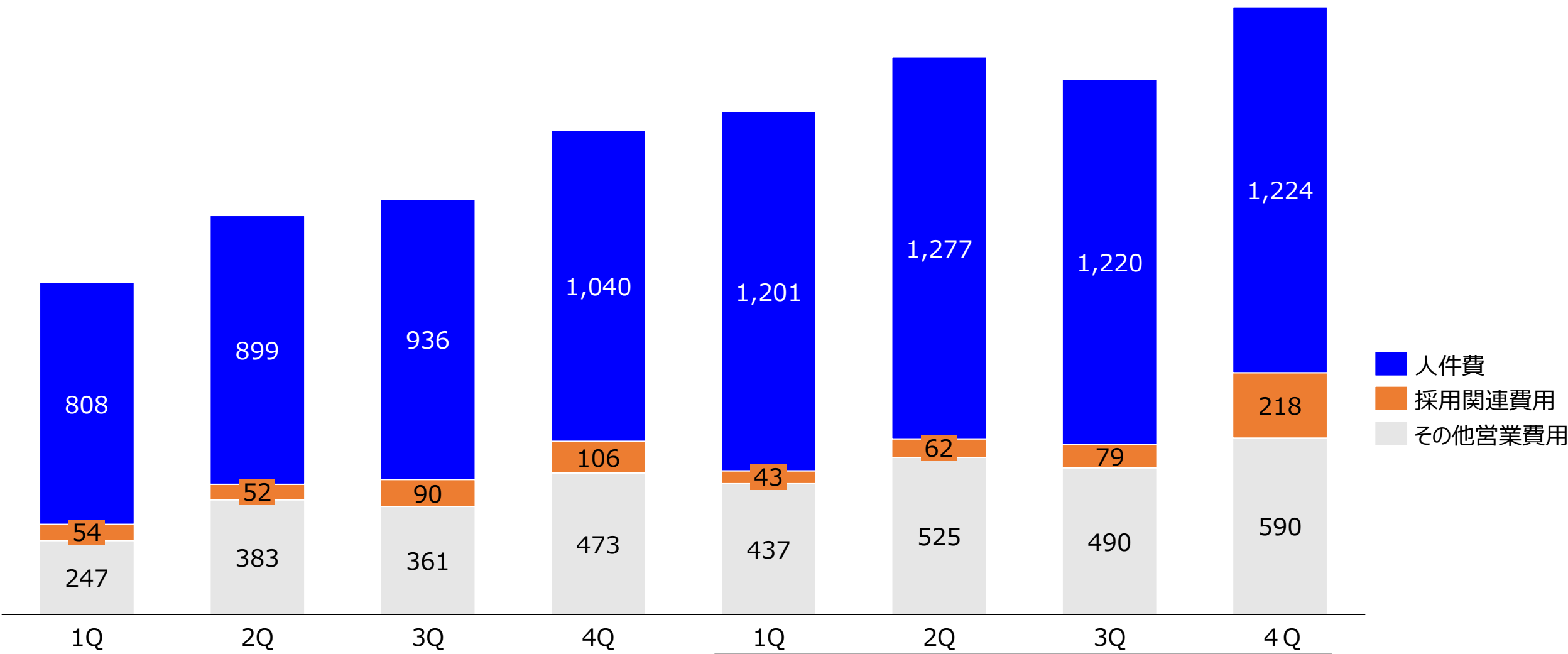
共同開発型JIコンサルティングの体制イメージ

調達コスト最適化の  
最高峰のノウハウを  
プロダクト化  
(SPENDインテリジェンススイート)

- ・コンサルティングプロジェクトとして、調達コスト最適化で大きな効果を創出してきたコンサルティングノウハウをプロダクト化
- ・クライアント企業の調達交渉の経験/知見も加えて、実ビジネスの課題解決に直結
- ・GLBのAI事業メンバーとも連携し、実プロダクトへの落とし込み

|        |       | 2025/5期 |         |         |         |          |          |         | 2026/5期 |        |         |        |        |         |        |
|--------|-------|---------|---------|---------|---------|----------|----------|---------|---------|--------|---------|--------|--------|---------|--------|
|        |       | 1Q      | 2Q      | 3Q      | 4Q      | 2Q累計     | 3Q累計     | 通期      | 1Q      | 2Q     | 3Q      | 4Q     | 2Q累計   | 3Q累計    | 通期     |
| 売上高    | (百万円) | 1,720   | 2,154   | 2,078   | 2,302   | 3,874    | 5,953    | 8,255   | 2,660   | 2,991  | 3,101   | 2,759  | 5,651  | 8,753   | 11,512 |
| YoY    |       | +120.0% | +152.3% | +79.9%  | +66.4%  | +136.8%  | +113.3%  | +97.7%  | +54.6%  | +38.9% | +49.2%  | +19.8% | +45.9% | +47.0%  | +39.4% |
| 売上総利益  | (百万円) | 1,216   | 1,477   | 1,407   | 1,501   | 2,693    | 4,101    | 5,602   | 1,787   | 1,997  | 2,144   | 1,807  | 3,785  | 5,929   | 7,736  |
| Margin |       | 70.7%   | 68.6%   | 67.7%   | 65.2%   | 69.5%    | 68.9%    | 67.9%   | 67.2%   | 66.8%  | 69.1%   | 65.5%  | 67.0%  | 67.7%   | 67.2%  |
| YoY    |       | +132.4% | +191.3% | +96.2%  | +66.9%  | +161.4%  | +134.6%  | +111.6% | +47.0%  | +35.2% | +52.3%  | +20.4% | +40.5% | +44.6%  | +38.1% |
| 営業利益   | (百万円) | 610     | 818     | 689     | 682     | 1,428    | 2,118    | 2,800   | 977     | 1,126  | 1,311   | 726    | 2,103  | 3,415   | 4,142  |
| Margin |       | 35.5%   | 38.0%   | 33.1%   | 29.6%   | 36.9%    | 35.6%    | 33.9%   | 36.7%   | 37.6%  | 42.3%   | 26.3%  | 37.2%  | 39.0%   | 36.0%  |
| YoY    |       | +431.9% | -       | +916.0% | +208.0% | +1679.9% | +1329.8% | +657.7% | +60.2%  | +37.7% | +90.1%  | +6.5%  | +47.3% | +61.2%  | +47.9% |
| 経常利益   | (百万円) | 618     | 787     | 699     | 677     | 1,405    | 2,105    | 2,783   | 988     | 1,128  | 1,290   | 704    | 2,116  | 3,407   | 4,111  |
| Margin |       | 35.9%   | 36.5%   | 33.6%   | 29.4%   | 36.3%    | 35.4%    | 33.7%   | 37.1%   | 37.7%  | 41.6%   | 25.5%  | 37.4%  | 38.9%   | 35.7%  |
| YoY    |       | -       | -       | -       | -       | -        | -        | +634.8% | +59.8%  | +43.3% | +84.4%  | +3.9%  | +50.6% | +61.8%  | +47.7% |
| 当期純利益  | (百万円) | 399     | 480     | 346     | 541     | 879      | 1,226    | 1,768   | 679     | 882    | 942     | 546    | 1,562  | 2,505   | 3,051  |
| Margin |       | 23.2%   | 22.3%   | 16.6%   | 23.5%   | 22.7%    | 20.6%    | 21.4%   | 25.5%   | 29.5%  | 30.4%   | 19.8%  | 27.6%  | 28.6%   | 26.5%  |
| YoY    |       | -       | -       | -       | -       | -        | -        | +578.8% | +69.9%  | +83.9% | +172.0% | +0.9%  | +77.5% | +104.2% | +72.6% |
| 純資産    | (百万円) | 2,338   | -       | -       | -       | 4,984    | 5,333    | 5,869   | 5,654   | -      | -       | -      | 6,357  | 7,319   | 8,045  |
| 総資産    | (百万円) | 3,336   | -       | -       | -       | 6,763    | 7,520    | 8,767   | 7,122   | -      | -       | -      | 8,557  | 9,507   | 10,949 |

営業費用推移



26年5月期 連結貸借対照表

単位：百万円

|               |                                                                                                                 |
|---------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 現金及び預金 7,693  | 総負債<br>2,904                                                                                                    |
|               | 純資産<br>8,045                                                                                                    |
| その他流動資産 1,589 | <div>資本金 1,195</div> <div>資本剰余金 1,581</div> <div>利益剰余金 5,756</div> <div>自己株式 (512)</div> <div>為替換算調整勘定 23</div> |
| 固定資産 1,666    |                                                                                                                 |

26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      | 2,952   |
| 投資キャッシュ・フロー      | (2,553) |
| フリーキャッシュ・フロー     | 399     |
| 財務キャッシュ・フロー      | (1,328) |
| 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    | (918)   |

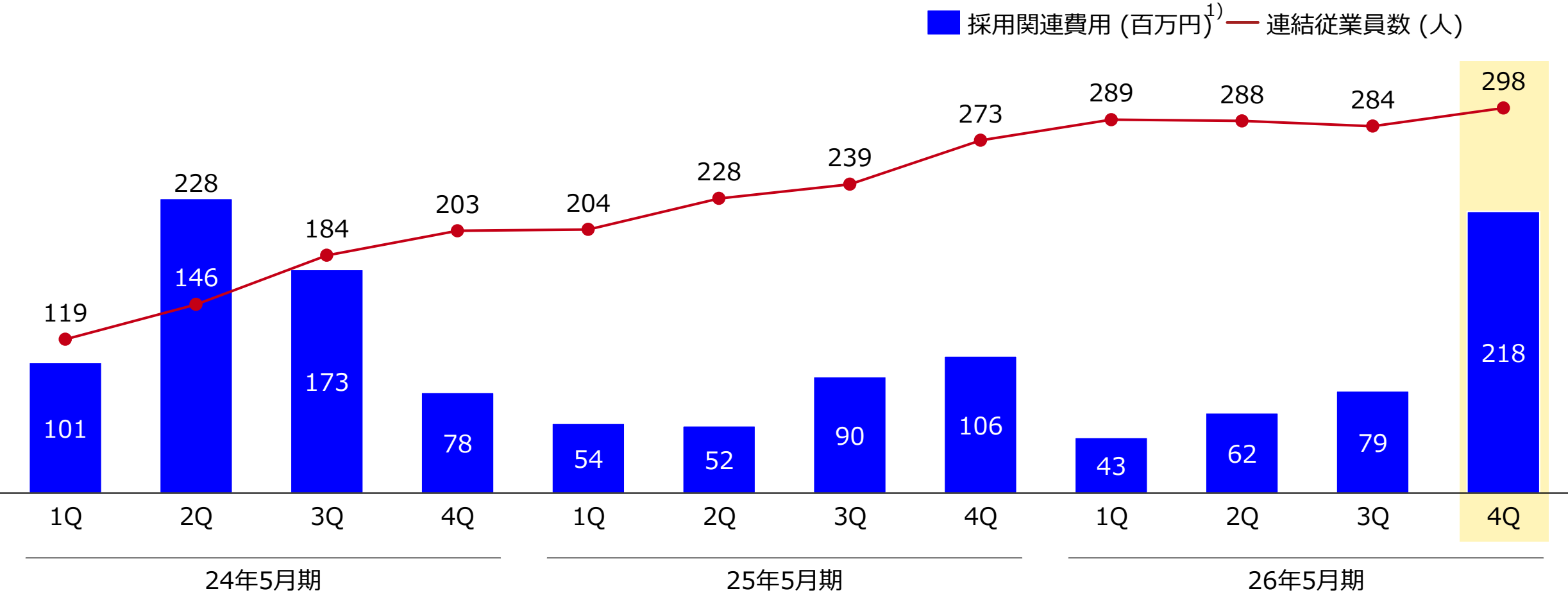
26年5月期 連結財務指標

|        |       |
|--------|-------|
| 自己資本比率 | 73.5% |
| ROE    | 44.2% |
| PBR    | 8.9倍  |

# 採用関連費用の推移



将来の成長に向け、ハイスキル人財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。直近2Q以降はAI活用による効率化が進み、且つ新卒社員の正式アサインが2Qから始まることから中途採用のタイミングを4Q以降にシフト



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

# 株式の状況（2026年5月末時点）



## 大株主の状況

| 株主名                      | 所有株式数      | 議決権比率 |
|--------------------------|------------|-------|
| EMMA&KEITO株式会社※ 1        | 8,750,000株 | 30.7% |
| 輪島 総介                    | 4,940,300株 | 17.3% |
| 株式会社日本カストディ銀行（信託口）       | 2,020,200株 | 7.1%  |
| パーソルクロステクノロジー株式会社        | 1,875,000株 | 6.6%  |
| 株式会社KFV※2                | 1,250,000株 | 4.4%  |
| MSIP CLIENT SECURITIES   | 1,174,715株 | 4.1%  |
| 田中 耕平                    | 926,300株   | 3.3%  |
| モルガン・スタンレー M U F G証券株式会社 | 768,566株   | 2.7%  |
| 増本 秀俊                    | 592,500株   | 2.1%  |
| 小寺 拓也                    | 575,000株   | 2.0%  |

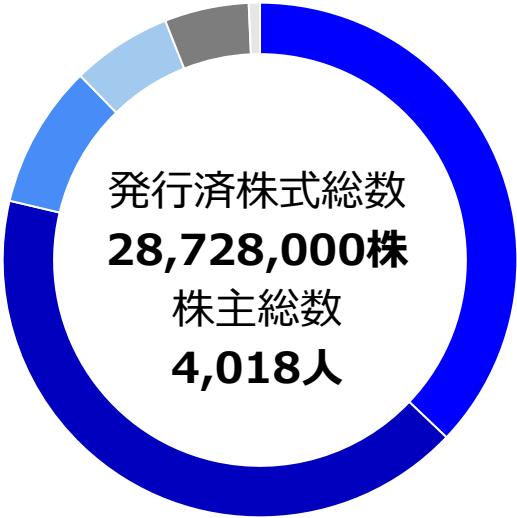
※ 1 :輪島の資産管理会社

※ 2 :田中の資産管理会社

流通株式比率

35.9%

## 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   | 10,652,900株 | 37.3% |
| その他の法人   | 11,952,800株 | 41.9% |
| 金融機関     | 2,580,500株  | 9.1%  |
| 外国法人等    | 1,807,400株  | 6.3%  |
| 金融商品取引業者 | 1,510,100株  | 5.3%  |

財務情報の国際的な比較可能性の向上、M&Aを含む成長戦略の推進、並びに将来的なグローバル展開を見据えIFRS適用

## IFRS任意適用に伴う主な影響

| 項目             | 日本基準                               | IFRS                                         | 影響金額<br>(26/5期 IFRSと日本基準比較)                  |
|----------------|------------------------------------|----------------------------------------------|----------------------------------------------|
| のれん償却          | 15年以内で償却                           | 償却せず<br>毎年減損テストを実施                           | 販管費: ▲11百万円<br>営業利益: +11百万円                  |
| ストックオプション（上場前） | 上場前に発行したストックオプションは公正価値<br>評価不要     | 公正価値で時価評価し、権利確定期間にわたり費用計上                    | 売上原価: +81百万円<br>販管費: +79百万円<br>営業利益: ▲160百万円 |
| 譲渡制限付株式（RS）    | 退職等による失効時に、費用処理されていない<br>残高を一括費用計上 | 退職時等による失効時に、費用処理されていない<br>残高は資本剰余金のマイナスで処理する | 営業外費用: ▲22百万円<br>経常利益: +22百万円                |
| 有給休暇引当金        | 原則として未払計上不要                        | 未消化有給休暇について負債計上が必要                           | 売上原価: +11百万円<br>販管費: +0百万円<br>営業利益: ▲12百万円   |

## IFRSの任意適用スケジュール

| 決算期      |    | 開示資料    | 適用会計基準 |
|----------|----|---------|--------|
| 2026年5月期 | 期末 | 決算短信    | 日本基準   |
|          |    | 連結計算書類  | 日本基準   |
|          |    | 有価証券報告書 | IFRS   |



本資料は、当社グループの事業内容、経営成績および経営方針等に関する情報提供を目的とするものであり、当社の株式その他の有価証券の購入、売却その他の投資を勧誘するものではありません。

本資料に記載されている業績予想、計画、戦略、目標その他の将来に関する記述は、本資料作成時点において当社が入手可能な情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいております。これらの記述は将来の業績等を保証するものではなく、経済情勢、市場環境、競争状況、法令・制度の変更その他の様々なリスクおよび不確実性により、実際の業績等は記載された見通しと大きく異なる可能性があります。

投資に関するご判断は、本資料のみに依拠することなく、利用者ご自身の判断と責任において行われますようお願いいたします。当社は、法令または金融商品取引所の規則等により求められる場合を除き、新たな情報、将来の事象その他の事情を反映するため、本資料に記載された将来見通しを更新または修正する義務を負うものではありません。

**GLOBE-ING**