

グロービング株式会社

**2027年5月期
第1四半期決算説明会資料**

東証プライム（証券コード:277A）
2026年10月15日

GLOBE-ING



Agenda

1.新社長からのご挨拶

2.2027年5月期 1Q業績

3.今後の成長戦略

4.Appendix

キャリア概要



福田 浩基（ふくだ ひろき）
代表取締役社長CEO

東京大学法学部卒

The University of Michigan経営学修士(MBA)修了

元BCG Managing Director & Partner

ファンド/ポートフォリオ企業向けのBDD、Value up/PMI、事業会社向けの全社戦略/ポートフォリオ戦略/M&A戦略策定などに従事。製造業、TMT、ヘルスケア、金融、Growth Techなど含めて多岐にわたる業界の案件を経験

何をなし遂げたいのか

根本的な考え方

- これまで前社長の田中が構築してきた大切な事業基盤/Cultureを壊すつもりはない
- その土台に新しいものをのせていき、より株主/クライアント/社員/取引関係者の皆さまがワクワクし、お互いをRespectしながら成長できる会社になりたい
- 守るだけでなく、積み上げて、前に進む。皆さまと一緒に、この会社の新しい成長期を創っていきたい

成長の方向性

- ①これまでのコンサルティング事業本部とAI事業本部の事業をより大きく伸ばしていくことは大前提
 - JI×AIでクライアントの中に入って成果をあげていく、ここはいつまでたっても我々の会社の根幹
- ②上記に加え、私として力を入れるのは“M&A” + “海外展開”
 - 私自らが動く + 着実にアクションを積み上げて成果を出す

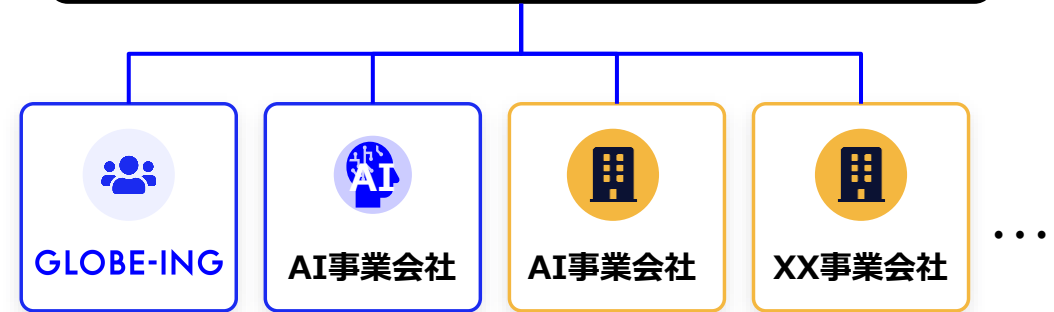
12月1日からWAO! ホールディングスへ



M&A・海外も含めた事業拡大の基盤として持株会社制へ移行



WAO! ホールディングス(持株会社)



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。

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

Agenda

1.新社長からのご挨拶

2.2027年5月期 1Q業績

3.今後の成長戦略

4.Appendix

27年5月期1Q 連結業績サマリー



第1四半期業績は概ね想定通りの推移で、26年5月期4Qから再度成長軌道に戻る

27年5月期1Q

売上高	営業利益	営業利益率
32.1 億円	9.2 億円	28.7 %

27年5月期通期 (計画)

売上高	営業利益	営業利益率
161 億円	48.3 億円	30.0 %

27年5月期1Q 連結業績サマリー

- 通期計画に向けて**概ね想定通りの推移**
(売上高は四半期ベースで**過去最高**)
- キーアカウントの業績急変が影響した26年5月期4Qからの**QoQの売上成長率は16.4%と前年同期の15.5%を上回る水準に回復**
- AI市場動向を踏まえて抑制していた採用を再加速させたことで**コンサルタント数は16名純増、さらなる成長に向けて純増数は予定通りのペースで進捗**
- AI事業についても**Spend Intelligenceの共同開発、**拡販に向けた準備など順調に進捗
- 成長投資としての**人財採用費用は増加(前年同期比+352%)**したものの、**売上成長も達成**したことにより**営業利益率は28.7%(26年5月期4Q(24.5%)からは約4pt回復)**
➡**人財採用費用が前年同期水準の場合は、営業利益率は33.6%**

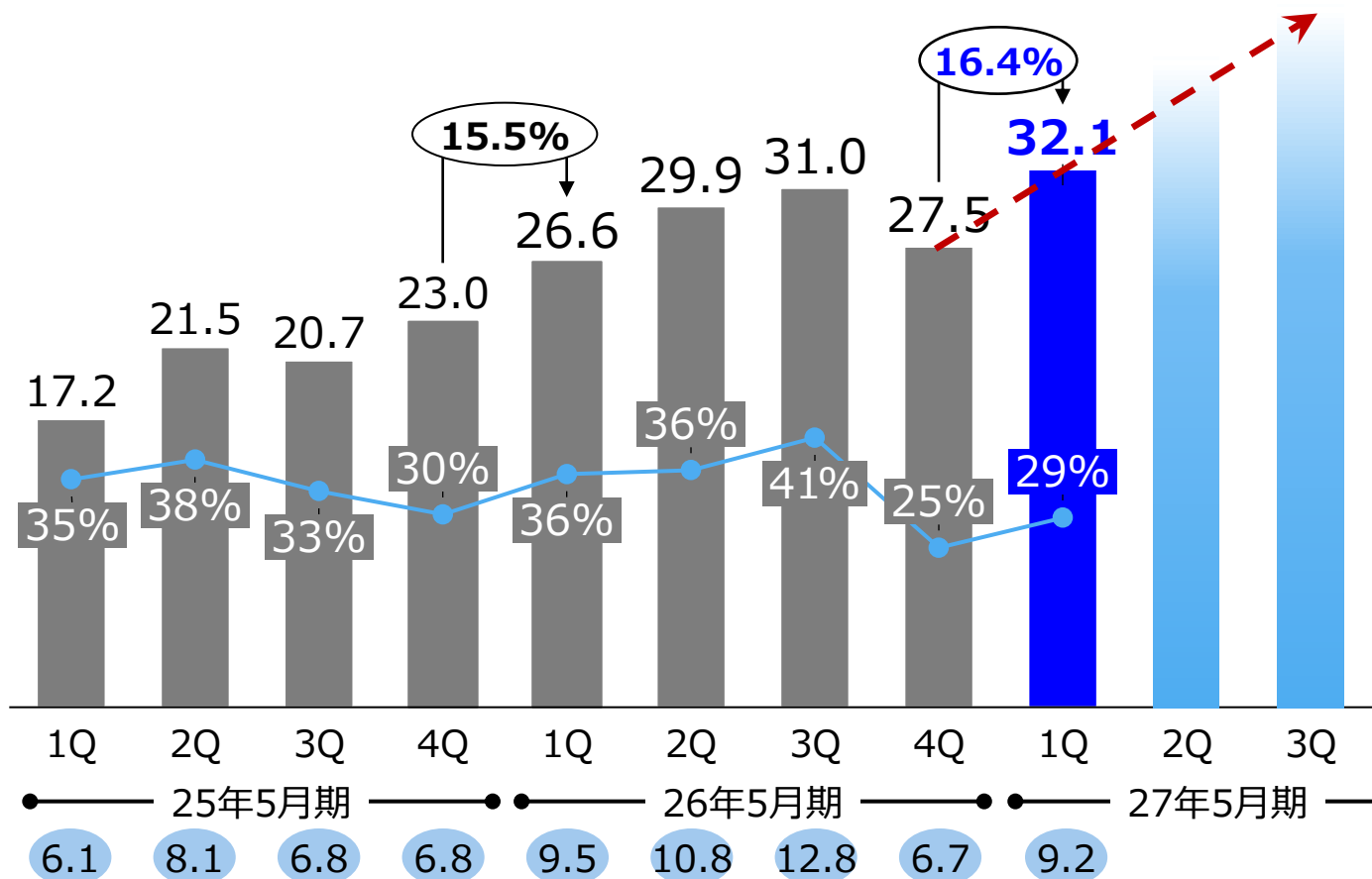
連結ベース四半期ごとの売上/営業利益



27年5月期1Qは、既存・新規アカウントともに順調に売上を伸ばした結果、売上高32.1億円(QoQ + 16.4%)となる
また26年5月期2Q-3Qに抑制していた採用を再加速させつつも売上増により営業利益は9.2億円(営業利益率29%)まで回復

● 営業利益率 ■ 売上高 ● 営業利益

(単位：億円)



※：26/5期からIFRSを適用

人財採用投資を加速させ 売上再成長軌道へ

- 26年5月期4Qのキーアカウントの業績急変(マクロ要因含む)による売上影響から再成長軌道に戻し、当四半期QoQ成長率は前年同期水準の+16.4%へ
- さりなる成長に向けた人財採用投資は実施(前年同期比+352%)したものの、売上成長が上回り営業利益率も29%まで回復(採用費用が前年同期水準の場合は34%)
- 引き続きJI人財/AI人財にフォーカスした採用を継続しつつ、売上拡大を見込む

結果として、
売上高32.1億円(YoY +20.8%)、
営業利益 9.2億円(営業利益率29%)

主要KPIも概ね計画通り成長を達成

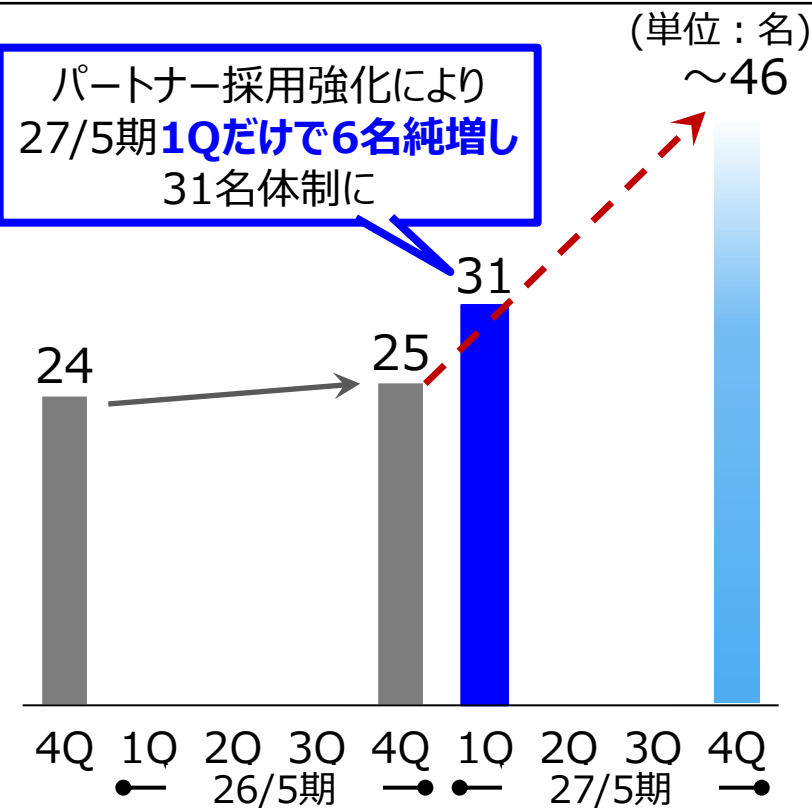
主要KPI				27年5月期1Q 変動要因
	25年5月期	26年5月期	27年5月期1Q	
調整後 コンサルタント数 ⁽¹⁾	178名	203名	219名	・JI人財/AI人財の採用に引き続き注力 ・純増16名と計画通りの採用数を達成
コンサルタント 平均年収 ⁽²⁾	2,012万円	2,004万円	2,109万円	・幅広いリレーションを持つ大型パートナー 採用により、平均年収は増加
Joint Initiative 売上比率 ⁽³⁾ (実額)	44% (36.0億円)	60% (68.9億円)	70.7% (22.7億円)	・戦略アカウント拡大によりJI売上高としては 過去最高水準となりJI比率は上昇
AI関連売上比率 ⁽⁴⁾ (実額)	30% (24.7億円)	49% (56.6億円)	56.1% (18.0億円)	・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、FTE(Full Time Equivalent)換算の人員数を採用。; 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關する売上高（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關する売上高の占める比率（金額ベース）

パートナー数拡大と業界/領域の広がり(採用費用は前年同期比+352%) G

コンサルタント総数だけでなくパートナー数も予定通り順調に増加しており、業界/領域のリレーション/知見の拡大により今後の売上拡大が見込まれる

パートナー数の拡大



27/5期2Q以降も追加で8名入社確定済み
最終的には46名程度まで拡大を見込む

対象業界/領域の拡大



入社確定済みの新加入パートナーにより、
金融系など新たに10以上の業界で拡大が見込まれる

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)

キーアカウントの推移と27/5期の見立て



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

アカウント規模	24/5期実績	25/5期実績	26/5期実績	27/5期の見立て
GLB 年間売上 10億以上	0社	1社	2社	2~4社 27/5期は既存アカウントは維持しつつ、新規に10億近傍まで予算を確保しているアカウントが追加で2社存在
GLB 年間売上 5~10億	2社	3社	4社	3~7社 10億未満の中でも、予算未確保だが、長期大型案件(JI型要望)に結び付く引き合いの多いアカウントが複数存在 - 数年かけて順調に拡大し継続的な売上が見込まれるアカウントもあり
GLB 年間売上 1億~5億	7社	12社	16社	18~20社 - 新加入のパートナーのリレーションにより、新規アカウントが複数増加見込み - その中から5億を超えるアカウントを作り出すための活動も推進中

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関連売上の伸長



AI関連売上は順調に拡大しており、27年5月期1Qでは連結売上高に占めるAI関連売上比率が56%
また、AI関連売上のうち、43%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

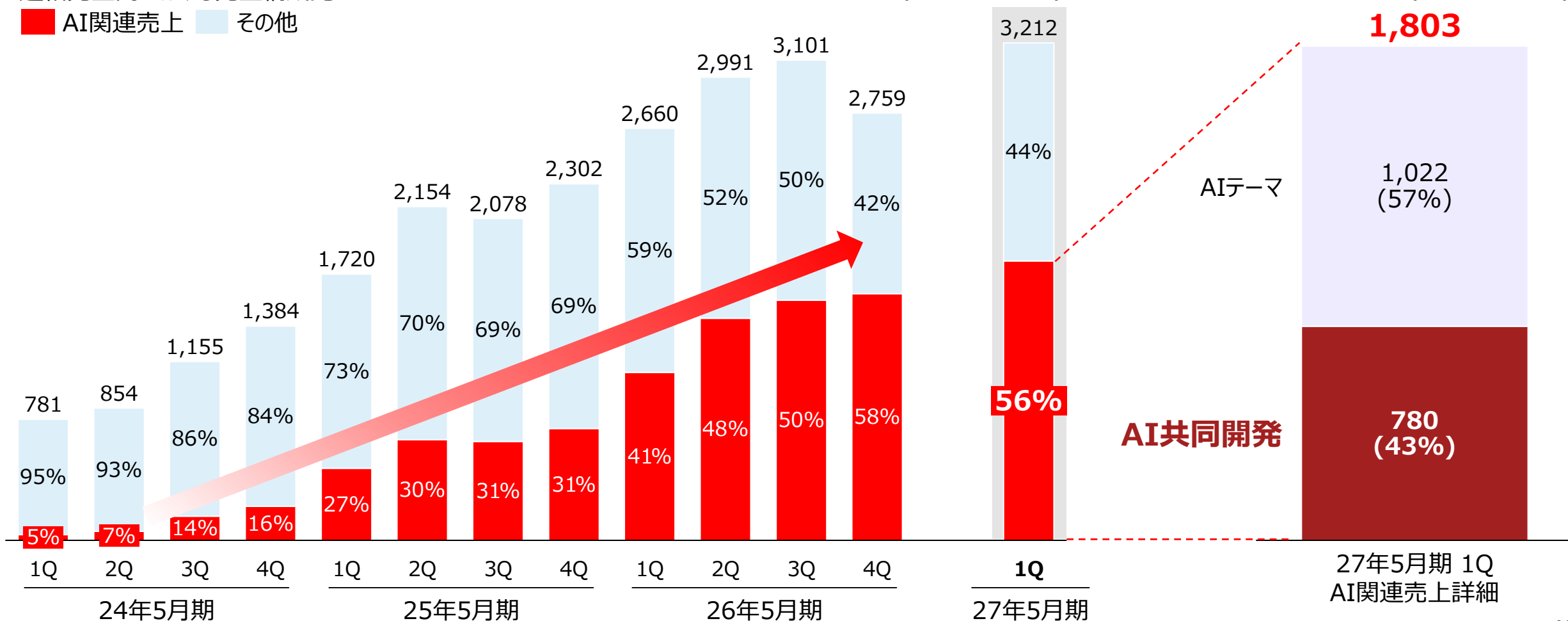


AI関連売上比率の推移

連結売上高における売上構成比

■ AI関連売上 ■ その他

(単位：百万円)



※：26/5期からIFRSを適用

27年5月期1Qは売上高32.1億円（YoY + 20.8%）、営業利益は9.2億円(営業利益率28.7%)を達成

単位：百万円

	26年5月期 1Q	27年5月期 1Q
売上収益	2,660	3,212
YoY	+54.6%	+20.8%
売上原価	887	1,004
売上総利益	1,772	2,208
Margin	66.6%	68.7%
販売費及び一般管理費	827	1,280
営業利益	952	923
Margin	35.8%	28.7%
親会社所有者に帰属する四半期利益	648	631
Margin	24.4%	19.7%

主な変動事項
■ 売上高 26年5月期4Qのキーアカウントの影響から、既存/新規アカウントともに拡大し、再成長軌道へ
■ 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 - 採用加速(前年同期比約 2 倍)により採用関連費用が前年同期比 + 352%増加(パートナークラスの採用増により) - その他投資も想定水準で実施したことにより販管費率は増加
■ 営業利益 結果として28.7%の営業利益率で、営業利益額としては9.23億円
■ 四半期利益 四半期利益は前年と同水準を維持

27年5月期 通期連結業績予想（IFRS）



業績予想の修正は修正基準(売上高は10%、利益は30%の変動)に抵触する蓋然性が高いかどうかで判断し、当第1四半期時点では修正を行っていない

	26年5月期 (実績)	27年5月期	
		7/15発表 通期予想	対前期比
売上収益	11,512 百万円	16,100 百万円	+ 39.8%
営業利益	4,003 百万円	4,830 百万円	+ 20.6%
営業利益率	34.8%	30.0%	-4.8pt
当期利益	2,875 百万円	3,381 百万円	+ 17.6%
当期利益率	25.0%	21.0%	-4.0pt
一株当たり 当期利益	100円98銭	118円55銭	+ 17.4%

※：26/5期からIFRSを適用

R&Dなどへの投資を実行しない場合は**営業利益56億円(利益率35%)を見込む**
27年5月期上期の業績を見ながら投資タイミング/規模を判断していく

26/5期は下期に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期実績	0円 (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%

Agenda

1. 新社長からのご挨拶
2. 2027年5月期 1Q業績
- 3. 今後の成長戦略**
4. Appendix

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

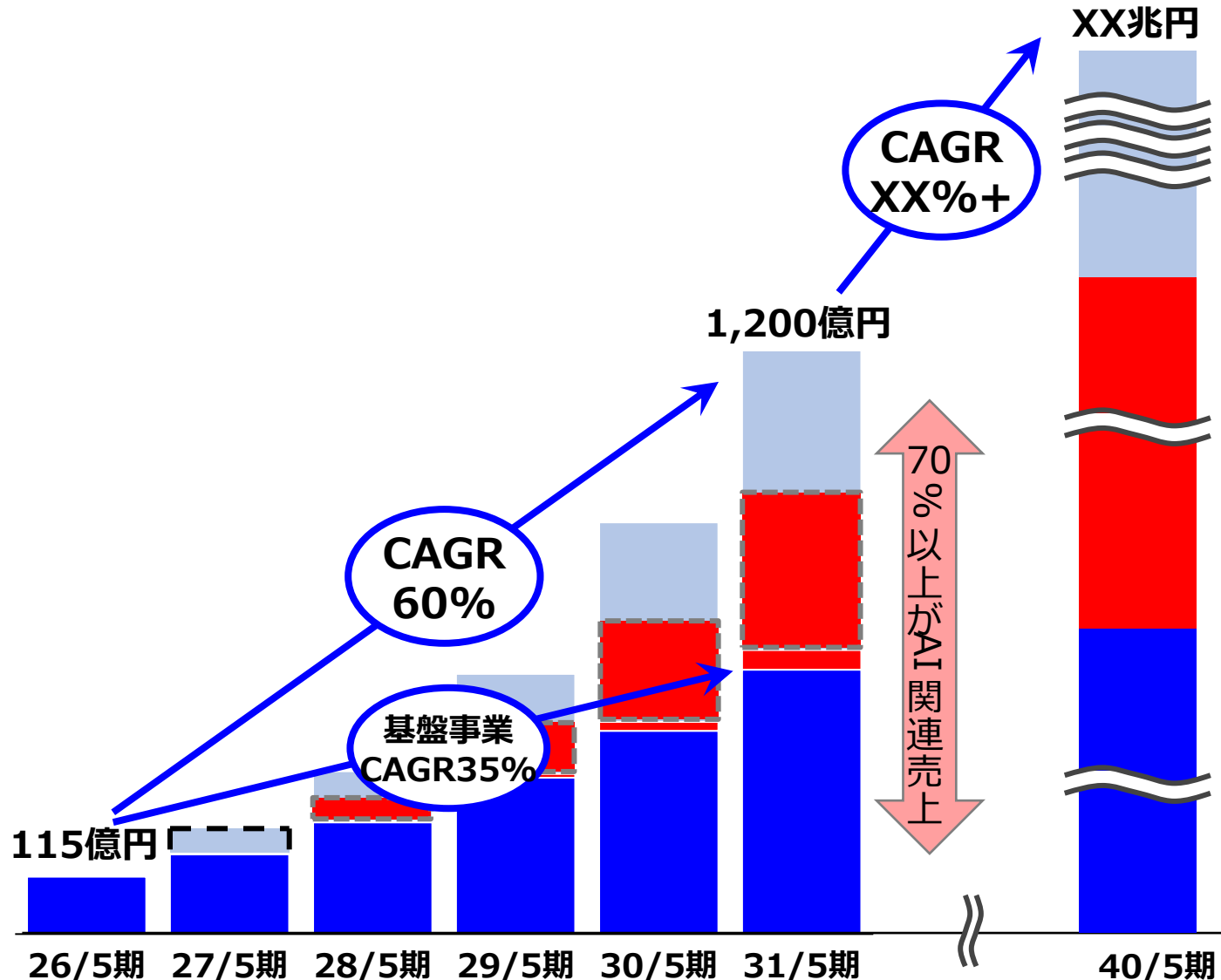
II

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！！



M&A体制強化に伴い、案件創出から具体交渉までのパイプラインが着実に拡大

M&Aの切り口/方向性

1 今後のGLBの戦略拡大に影響がある領域

- JI×AIの拡大、AI-PFの拡充
- ターゲット：コンサル、AI企業

2 GLBとしての強みをLeverage/再生産できる領域

- 特に業界/領域としてのゆがみがあり、業界の再定義ができる領域
- ターゲット：人財関連企業、クリエイティブ関連企業

3 日本の伝統文化/伝統技術を獲得・拡大できる領域 (2031年以降中心)

- GLBのB/Sを活用した事業会社へのInvestment
- ターゲット：強みのある日本の伝統文化/製造業

足元の進捗/検討状況

2026年6月以降、M&Aパイプラインを本格構築

・ 初期検討：30社

(全く異なる領域の持ち込み案件などは除き、事業内容詳細/会社計画/IMなど含めて一定程度検討の案件数)

- M&Aブティック/FAからの紹介
- 経営陣・Partnerによる独自開拓

・ LOI提出：2社(①、②領域で1社ずつ)

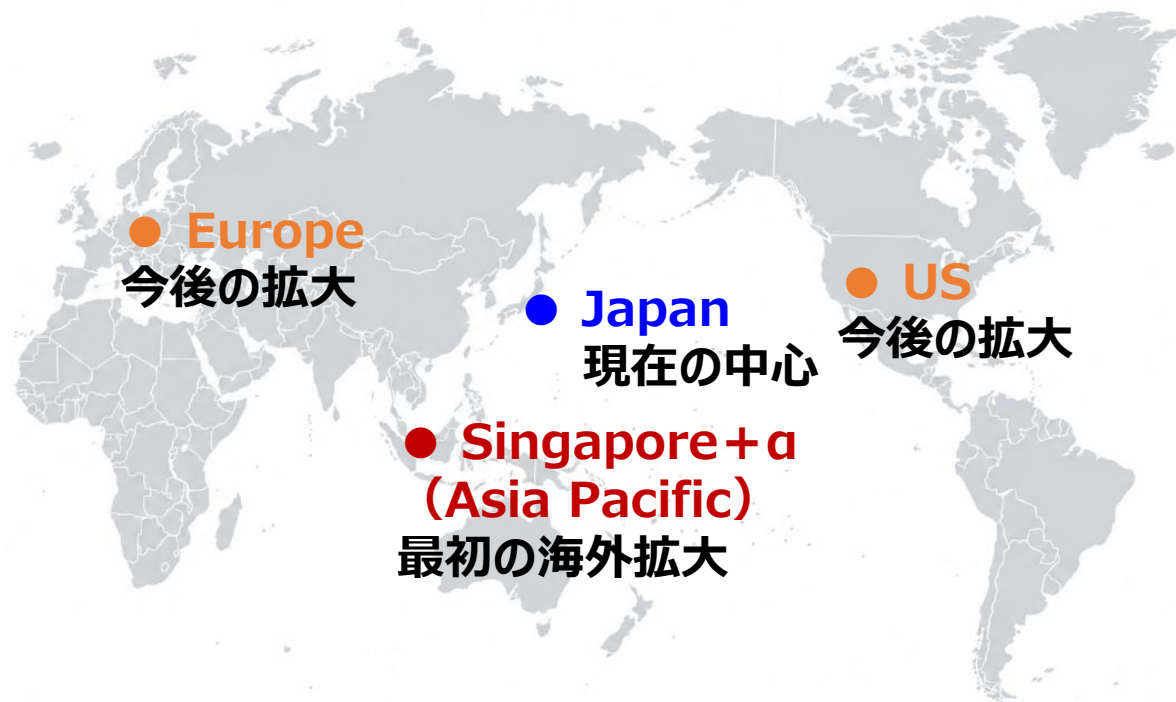
- 初期検討案件のうち、戦略適合性・シナジーなどを踏まえ具体交渉へ移行

・ 複数案件がDD・最終交渉フェーズへ進行

- 案件探索から投資判断・交渉フェーズへの転換が進展

JI×AIのビジネスモデルを海外へと拡大。まずはシンガポールを起点に海外事業を拡張

日本初のJI×AIモデルを、シンガポールを起点に海外へ展開



現状 | 国内起点で海外テーマのサポートも実施

- 売上の約**10%**を海外関連テーマが占め、既に一定の案件基盤を構築
- 海外事業戦略立案・実行、Biz DD/PMI、業務改革等をサポート
- 海外Local人材を活用しての、より一層のサポートなどもニーズとして頂いている状況

狙い | JI×AIモデルを海外へ展開

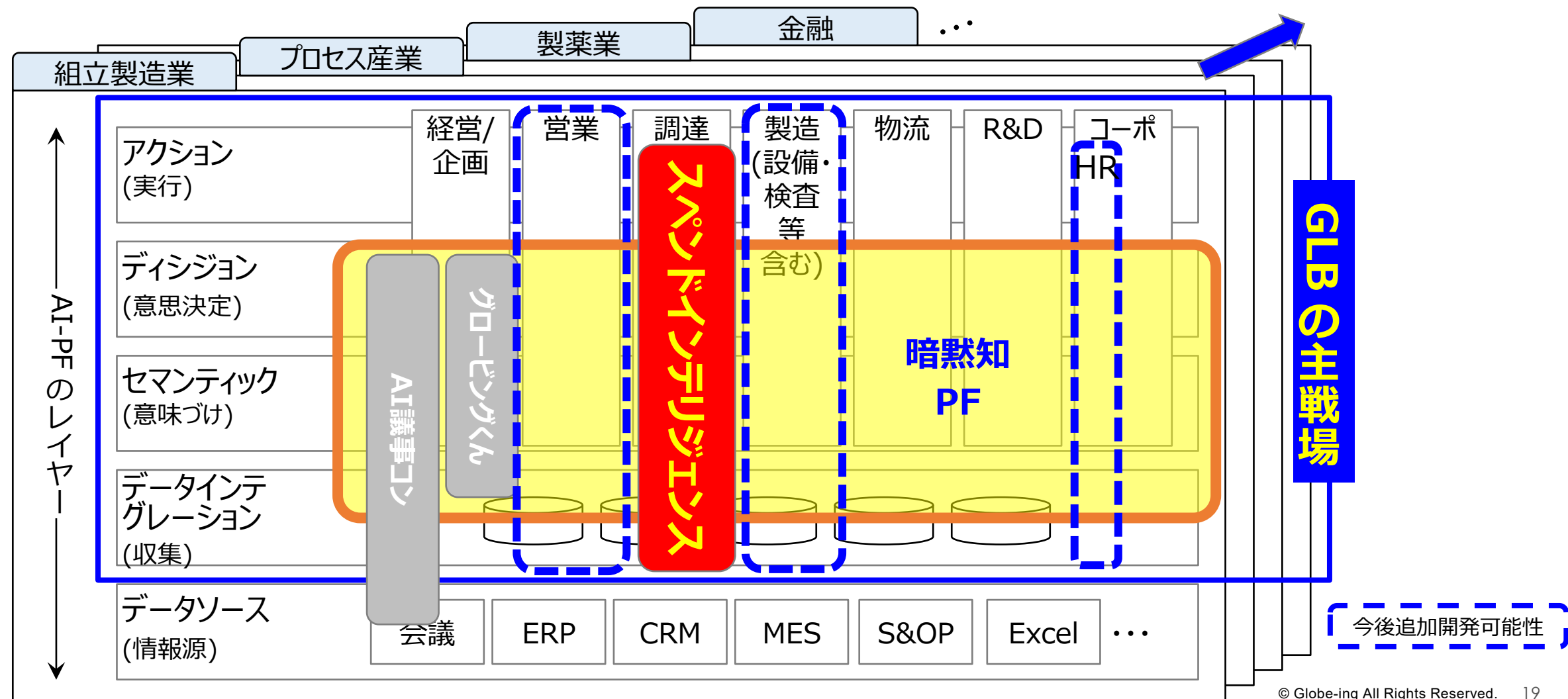
- 国内で確立した**JI×AI**による経営高度化モデルを、海外市場へ横展開
- 日本からのクロスボーダー支援に加え、**現地で顧客接点を持ち、構想から実行まで一気通貫で支援するモデルへ進化**
- 日系企業の海外現地法人を起点に、Local／Global企業へ顧客基盤を拡張し、海外事業を中長期の成長ドライバーへ

アクション | まずはシンガポールを起点に現地事業基盤を構築

- 日系企業・グローバル企業が集積するシンガポールに事業拠点を設置
- 日本人Partnerと海外Local Partnerを核に、**案件創出からプロジェクト運営まで現地で完結できる体制を構築**
- シンガポールをハブにASEANへ面的展開し、モデル確立後は米国・欧州への展開を視野

遂にAI-Spend Intelligenceが部分稼働(当社AIプラットフォームマップ) G

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



遂に“今年11月”からテスト運用開始（AI-Spend Intelligence）



**いよいよ11月より
大手総合電機メーカー
調達子会社でテスト運用開始**

**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**

**自動車会社やその他製造業、
また戦略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
“事実上世界初※”のプロダクト**

※Procurement領域ではなく、これまで大手の戦略ファームのコンサルタントが行ってきたStrategic Sourcing領域で、
各種のコスト最適化分析や取引先シェア配分の最適化などを実装したソフトウェアは当社調べで世界初となっております

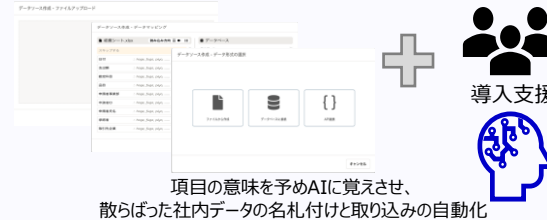
特許申請予定



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

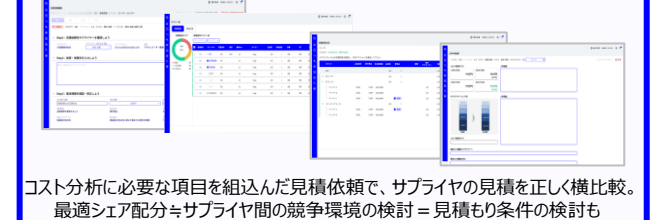
お問い合わせ →

1 仕様情報、見積情報、購買情報等を取り込み



AIが半自動で名札付
け（オントロジー）

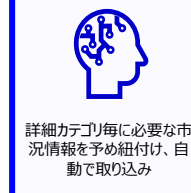
3 見積依頼/比較・サプライヤ連携/選定



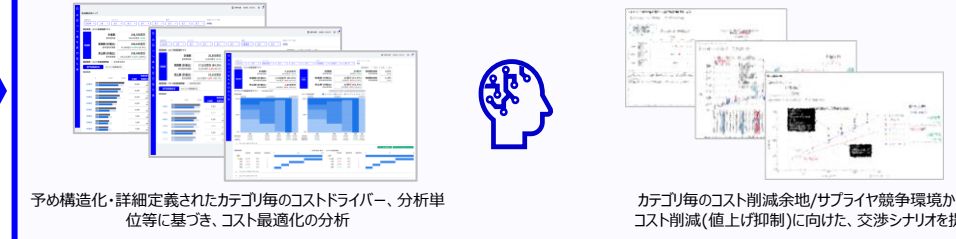
支出分析の詳細データ
（単価、品質等）

ベンダー選定方針

0 外部データ 取り込み



2 支出見える化・調達戦略立案機能（コスト最適化・サプライヤレイアウト等）



“戦略”調達業務を“End to End”で実装



AI Spend
Intelligence

ベテランバイヤー、そのエクセルと
共に消える“**貴重なノウハウ**”の継承



AI



コンサル
ノウハウ

コンサルノウハウ



データの名札付け、取り込み

(データインテグレーションAI)

- データの変換/意味付け、カテゴリ毎に市況情報(指標)を予め紐づけ。データ取込みの手間を圧倒的に削減



各種コスト削減分析機能

- カテゴリ毎のコストドライバー、分析単位、分析手法を予め構造化・詳細定義
- グルーピング・物一価/理論単価/スベック相関/コスト要素などの分析機能



現状資料読み取り、 はき出しAI

- 現状の資料を読み取り、部課長、本部長向けの上申資料、他報告資料を自動作成。繰り返し業務の手間を削減

<基礎作業>

01

データの取り込み

- カテゴリ仕様情報、コスト周辺情報、発注・購買依頼、調達計画、市況情報等の取り込み

<バイヤーのディリータスク>

02

支出/タスクの見える化

- Myタスクの見える化、コスト削減実績の見える化(部門別/バイヤー別/全体、実績・見込み)

<バイヤーの本業タスク>

03

サプライヤー選定・評価

- QCDDMの観点で取引先を一元的に評価。共通の評価軸で客観的にスコアリング

<バイヤーの本業タスク>

04

コスト最適化分析

- 基礎分析(支出構造分析・カテゴリ別基礎分析)、詳細分析(グルーピング・物一価分析など)

<バイヤーのディリータスク>

08

上申資料作成

- 社内での月次・四半期の報告等で部課長、本部長向けの上申資料、他報告資料を作成

<バイヤーの本業タスク>

07

交渉・価格決定

- コスト分析・サプライヤーマネジメントの結果に基づき、サプライヤー毎に交渉・発注

<バイヤーの本業タスク>

06

見積取得・比較

- サプライヤーから見積もりを取得、詳細比較しサプライヤーを選定

<バイヤーの本業タスク>

05

サプライヤーマネジメント

- (コスト最適化を目指した)最適シェア配分≒サプライヤー競争環境の検討 = 見積もり条件の検討



ネゴシエーション戦略の検討AI

- カテゴリ毎のコスト削減余地/サプライヤー競争環境から、コスト削減(値上げ抑制)に向けた、交渉シナリオ(シェア増/減、長期契約引換等)を提案



カテゴリ毎の 調達戦略検討AI

- カテゴリエージェント、サプライヤーマネジメントエージェントをベースにオークストライゼーション



見積もり取得からの比較検討 (見積もり依頼、比較機能)

- コスト分析の際に必要な詳細項目が組み込まれた見積もり依頼フォーマットで、サプライヤーの見積もりを正しく横比較



サプライヤーマネジメント

- 発注金額・単価・サプライヤー内シェア・余剰生産能力等を経年で分析
- 最適シェア配分≒サプライヤー競争環境の検討 = 見積もり条件の検討

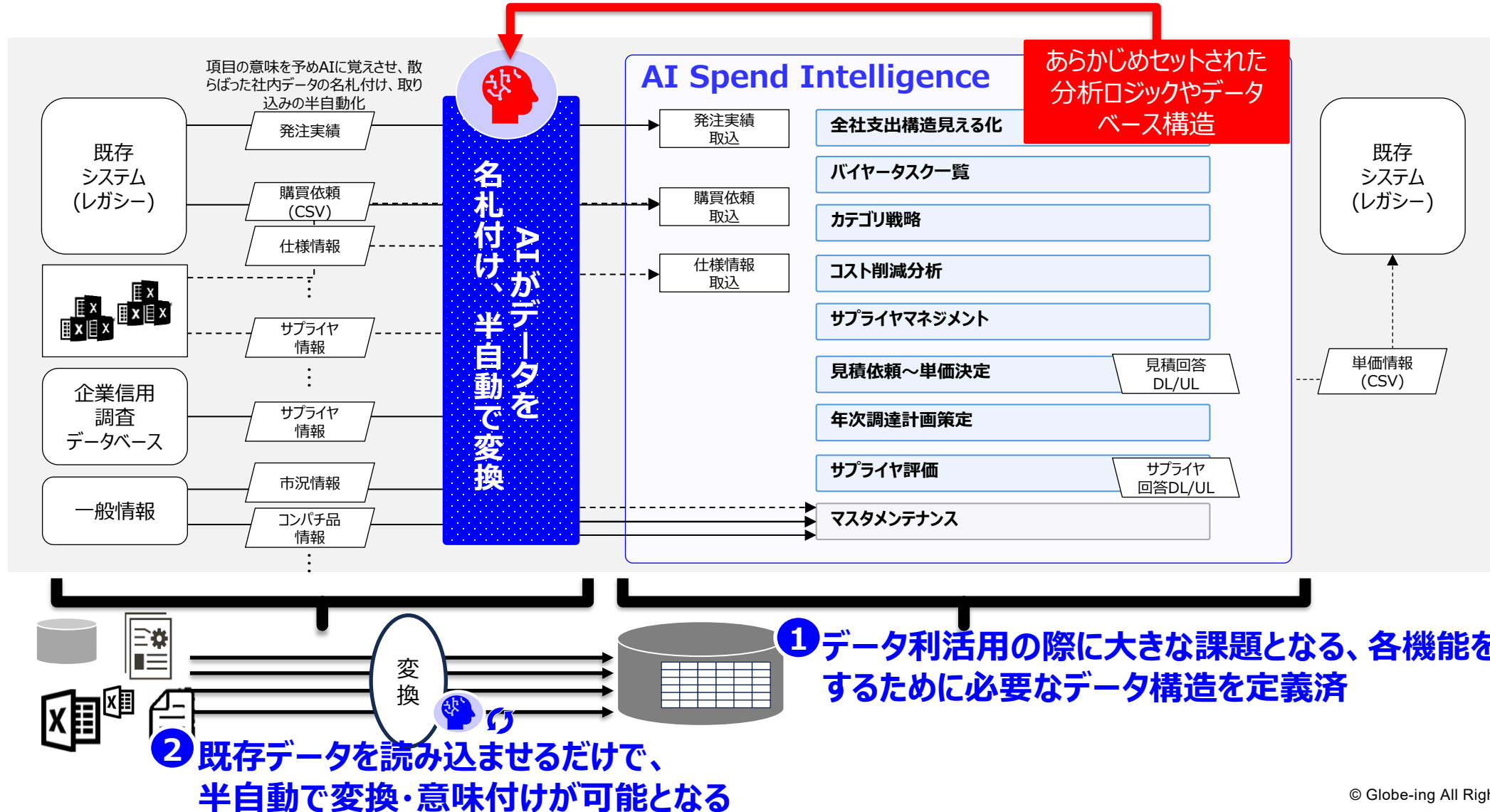
AIがデータを半自動で変換（Palantir同様、オントロジーを実装）



調達業務でデータ利活用する際の理想的なデータ構造を定義済。

通常時間を要するデータ定義を省略できるため、散在する“仕様、コスト、サプライヤ情報”を短時間で集約・一元管理可能

今お使いの購買システムはそのまま。
データを連携するだけでお使いいただけます。



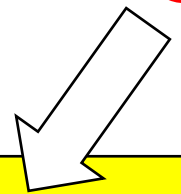
日系製造業の直接材支出額：200－250兆円！！

これらの1～2割を、Spend Intelligence上に乗せることが出来れば
20兆～50兆のトランザクション金額が当社AI-PF上を通過する

製造業の「直接材」のコスト最適化に特化した唯一無二の存在！

従来、バイヤーや戦略ファームが行ってきた
最先端のコスト削減分析・取引先シェア最適化/競争環境構築など
「高度な戦略立案ノウハウ」のすべてを実装したソフトウェア

ポイント！



将来的に「発注～支払」の決済領域も実装し、金融サービスとの融合を目指します。

JI×AI-Xの拡大 – 知見のオフリング化/コーポレートサイト刷新



これまでのプロジェクト知見をオフリングとしてまとめ、クライアントニーズに根差した提案活動に活用
加えて、コーポレートサイト刷新など今後のThought Leadershipに向けての活動も加速

プロジェクト知見のオフリング化

GLBが有する**知見を横展開できる形にする**オフリング化を推進中
営業変革(下記)など**JI×AI-XのGLBならではのオフリング**を作成中

GLB Sales Agent

弊社コンサルノウハウ・アセットとAIエンジンに加え、貴社のナレッジ・ノウハウと組み合わせることで、貴社にとって最適なSales Agentを構築することが可能です

- GLBコンサルティングアセット**
 - 戦略ファームとしての業界独自の商流やチャネルを踏まえた戦略立案や業務設計ノウハウを体系化
 - 営業モデルやアプローチを加味し、商談・活動として取得すべき項目をAIが学習しやすい形へ整理
- AIエンジン**
 - AI議事コンに搭載されているAIエンジンを利用
 - 音声データから抽出された文章データを生産
 - さらに文章データからCRMのDB構造に適合した形でデータを抽出し、CRMへ自動インポート
 - CRMのデータから商談勝率の評価、取るべきアプローチの提示、勝率を上げる為のインサイトを提示
- 企業ナレッジ・ノウハウ**
 - 企業独自のナレッジやノウハウ（定型・非定型）をデータ化し、RAGとして保管
 - 人依存によらない全体知への昇華を実現
 - 各企業固有のSFA/CRMとデータ連携も対応可能

① AIチャット ② ロールプレイ ③ AIチャット ④ AIチャット

コーポレートサイトの刷新(8/17リリース)

GLBの立ち位置を明確にしたコーポレートサイトに刷新
動的平衡マネジメントや暗黙知PFなど、**GLBの強み・特殊性を発信しやすい形**に再編成

GLOBE-ING ≠ コンサルティング

日本からコンサルティング産業を新たなステージに引き上げる
思想 (WHY/HOW) とサービス (WHAT) が一体化した稀有な構造

刷新メッセージ

暗黙知PF

通常交わることのない33種類の暗黙知が、
グローバルなデジタルエコシステムを構築する基盤に。暗黙知の蓄積が、AIは人間の知能を超える。暗黙知の蓄積が、AIは人間の知能を超える。暗黙知の蓄積が、AIは人間の知能を超える。

垂直・水平の収束から創発する時代をリードする企業経営知見

Corporate Finance & Strategy

上場株ファンド
Private Equity & Funds
総合商社
Trading company/Shoisha
を中心に様々な業種を対応
and various industry

詳しく見る

動的平衡マネジメント

DYNAMIC EQUILIBRIUM MANAGEMENT

38億年絶えることなく続いてきた
生命に学ぶ、人中心の経営理論

企業経営、すなわち人と企業体の関係性に、生物学者の福岡伸一先生が提唱する動的平衡から
得られる様々な原理を「経営方法論」として昇華させたものが、動的平衡マネジメントです。

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

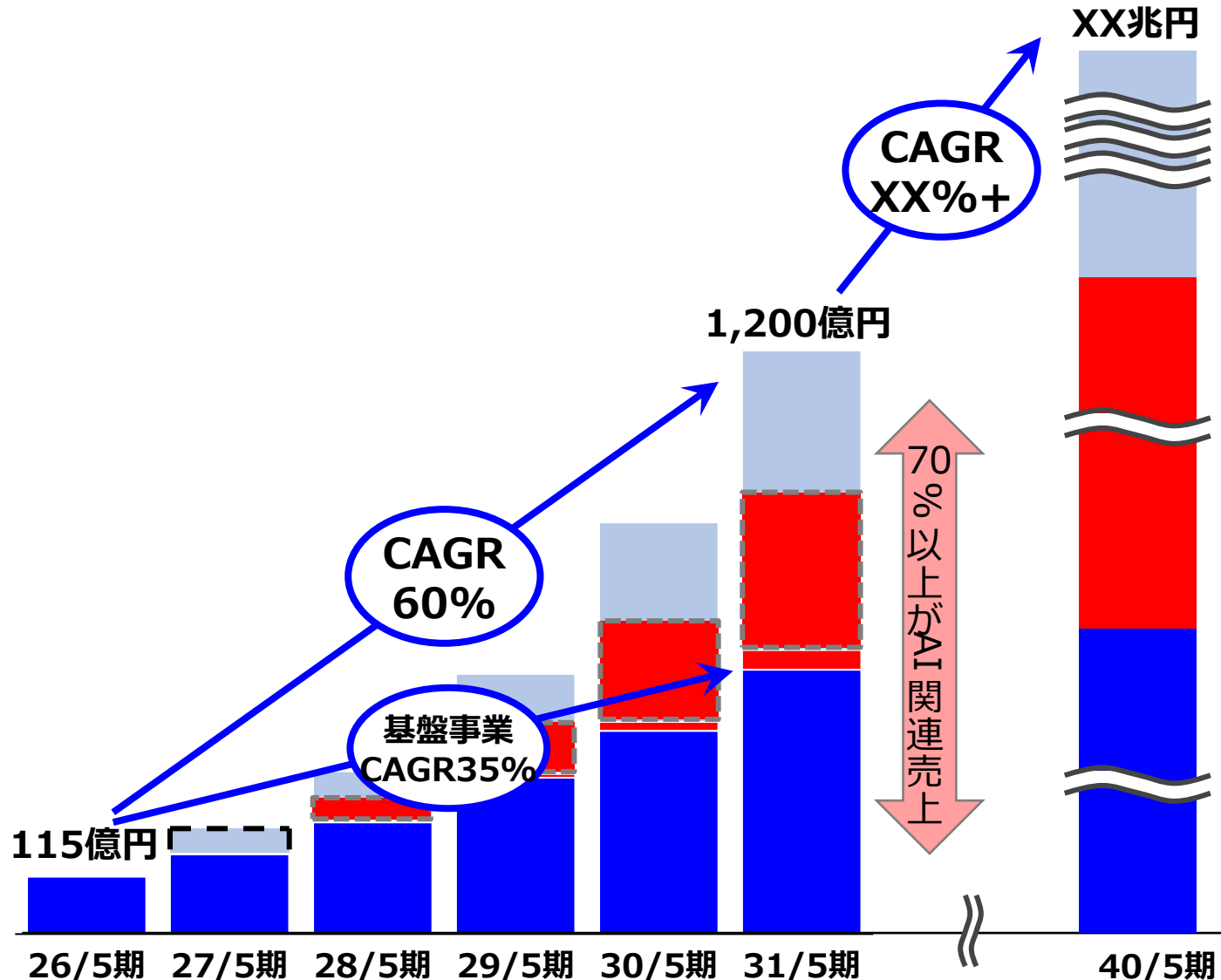
II

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！！



“動的平衡マネジメント”による経営者ネットワークの強化



動的平衡マネジメントについて社外発信向けのブローチャーを作成し、四半期に一回の頻度で発信
また、11月初旬に軽井沢にて特別経営者合宿を開催し約15名の日本を代表する経営者の方と直接議論を実施予定



11月初旬に日本を代表する経営者約15名と特別経営者合宿を開催予定
→動的平衡マネジメントによりグローピングの経営者ネットワーク基盤がさらに拡大/強固に

Agenda

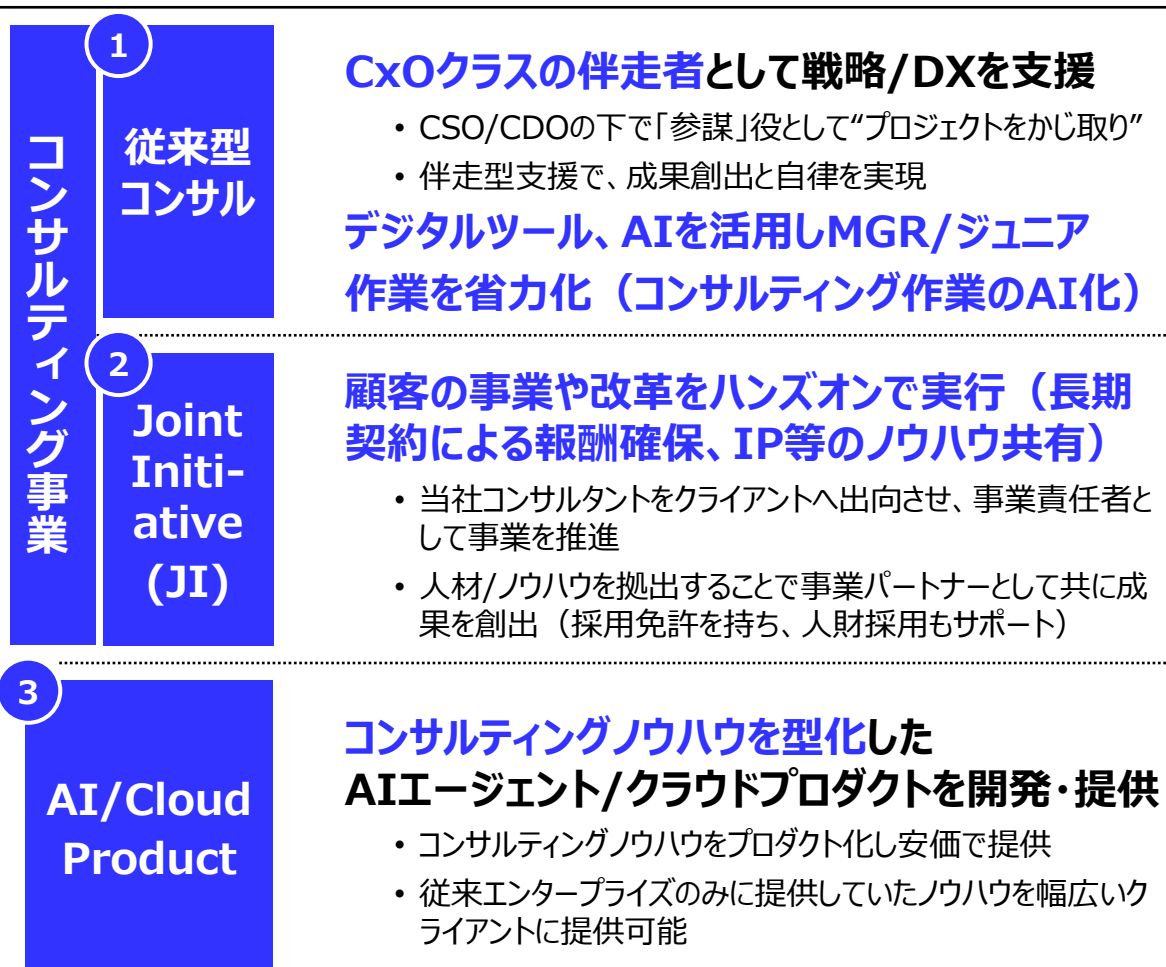
1. 新社長からのご挨拶
2. 2027年5月期 1Q業績
3. 今後の成長戦略
- 4. Appendix**

グロービングは、日本発出のコンサルティングファームとして、クライアントの企業価値貢献に真摯に取り組んでいます

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	代表取締役社長CEO 福田浩基 代表取締役副社長 中川和彦
資本金	1,195,288,500円
所在地	・東京ミッドタウン六本木 39sオフィス 東京都港区赤坂9丁目7-1 ミッドタウン・タワー39F ・外苑前 3rdオフィス 東京都港区南青山3丁目1番34 3rd 南青山 11F
創業	2021年3月
従業員数	4名 (21年3月) ⇒ 320名 (26年8月末)
主要子会社	株式会社 アバランチ、他

事業概要



5年前に4人でスタートし現時点300人体制へ

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。

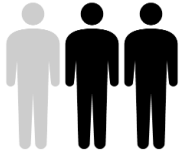
重要なのは、
形式知化されたノウハウを人に乗せず、**AIとデジタルでこれを代替する事**であり、
この実現に向けたチャレンジをするために我々はグロービングを立ち上げた。

GLBはクライアントの中に入り込み、AIを最大限に活用した圧倒的な生産性向上をサポートするAIカンパニーである

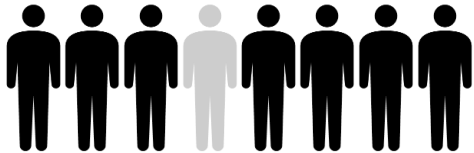
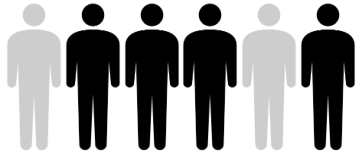
多くの日本企業の抱える問題

不足人員

経営層

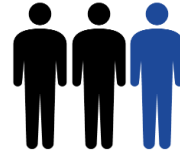


管理層・現場層



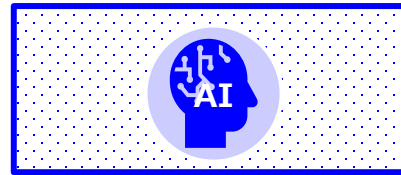
- 経営人財～現場人財まで、今後更に過酷化する人手不足
- グローバル対比で低い生産性
- 企業内に蓄積された暗黙知・ノウハウが未伝承

GLOBE-ING の取り組むサポート

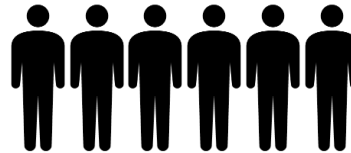


グローピングの
経営人財

- 経営者の右腕として動く経営人財を送り込み、**ハンズオンで経営課題の解決をサポート**



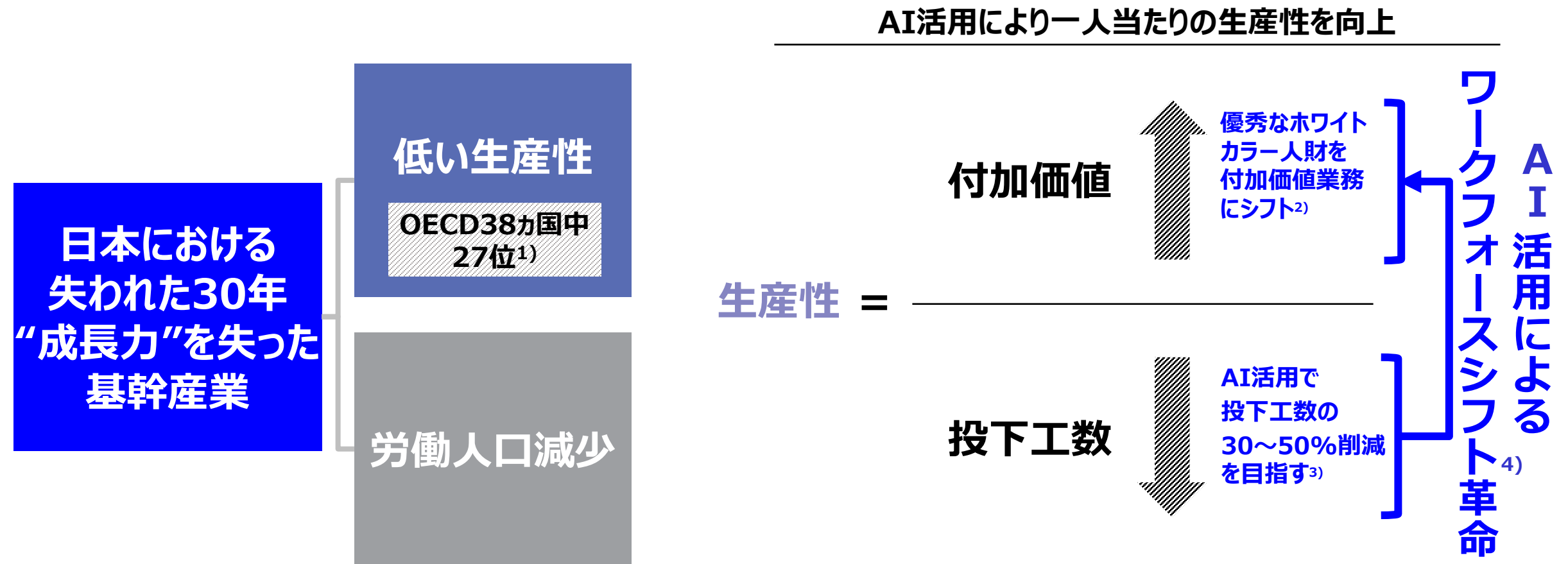
- 競争力の源泉である**企業内の暗黙知・ノウハウをAI化**
- **独自のAI-PFを活用することでホワイトカラーの行う中間業務を代替し、圧倒的に効率化**



- **AIによる匠ノウハウ伝承、効率化により、現場オペレーションを強化/効率化**

**GLOBE-INGはAIの活用によりクライアントの抱える
労働力不足や低生産性などの社会課題を解決する**

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

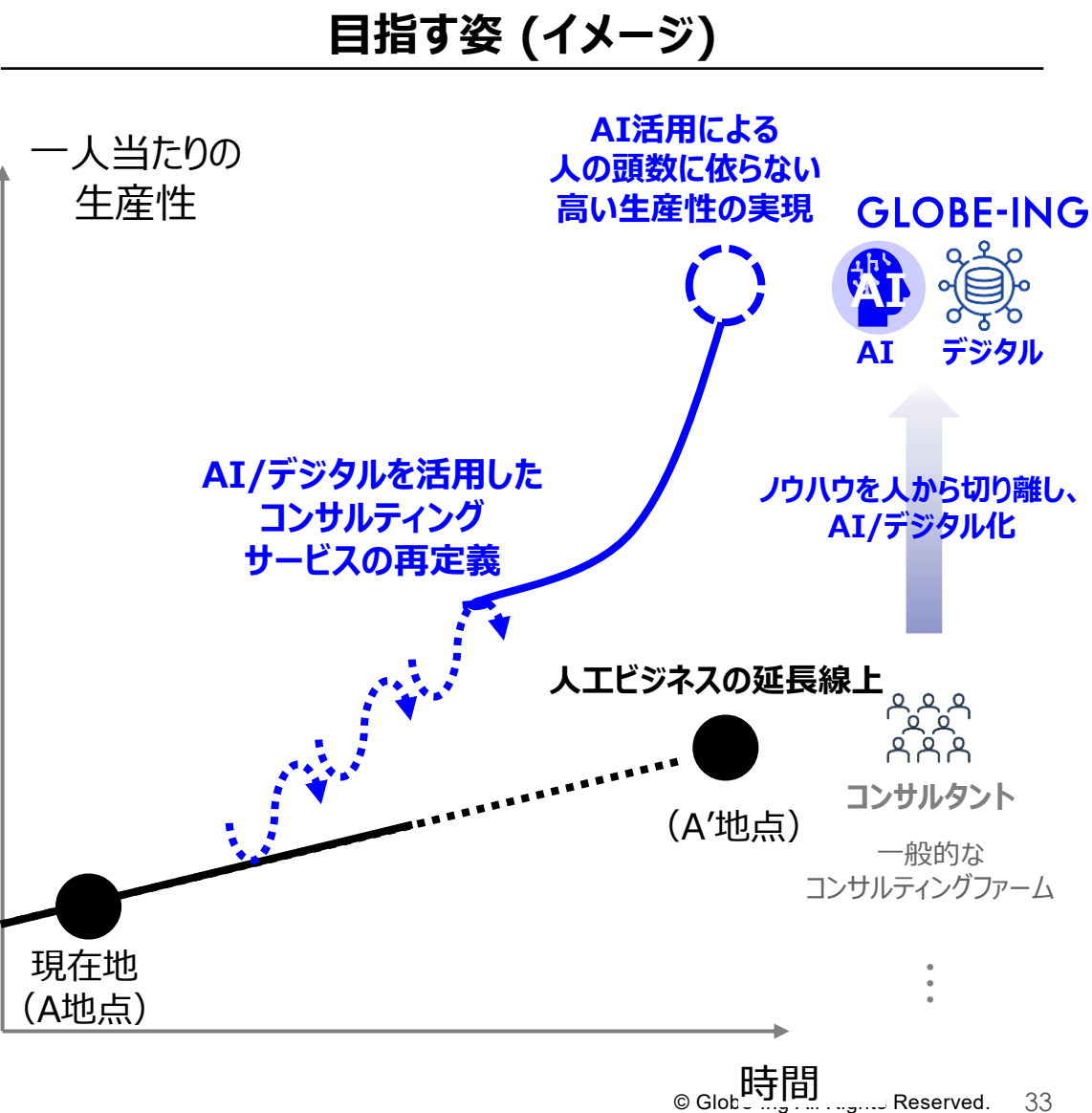
3. 弊社プロジェクト実績値対比での目標値
4. ワークフォースシフトとは労働力が付加価値の高い業務へ移行することを指す

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



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



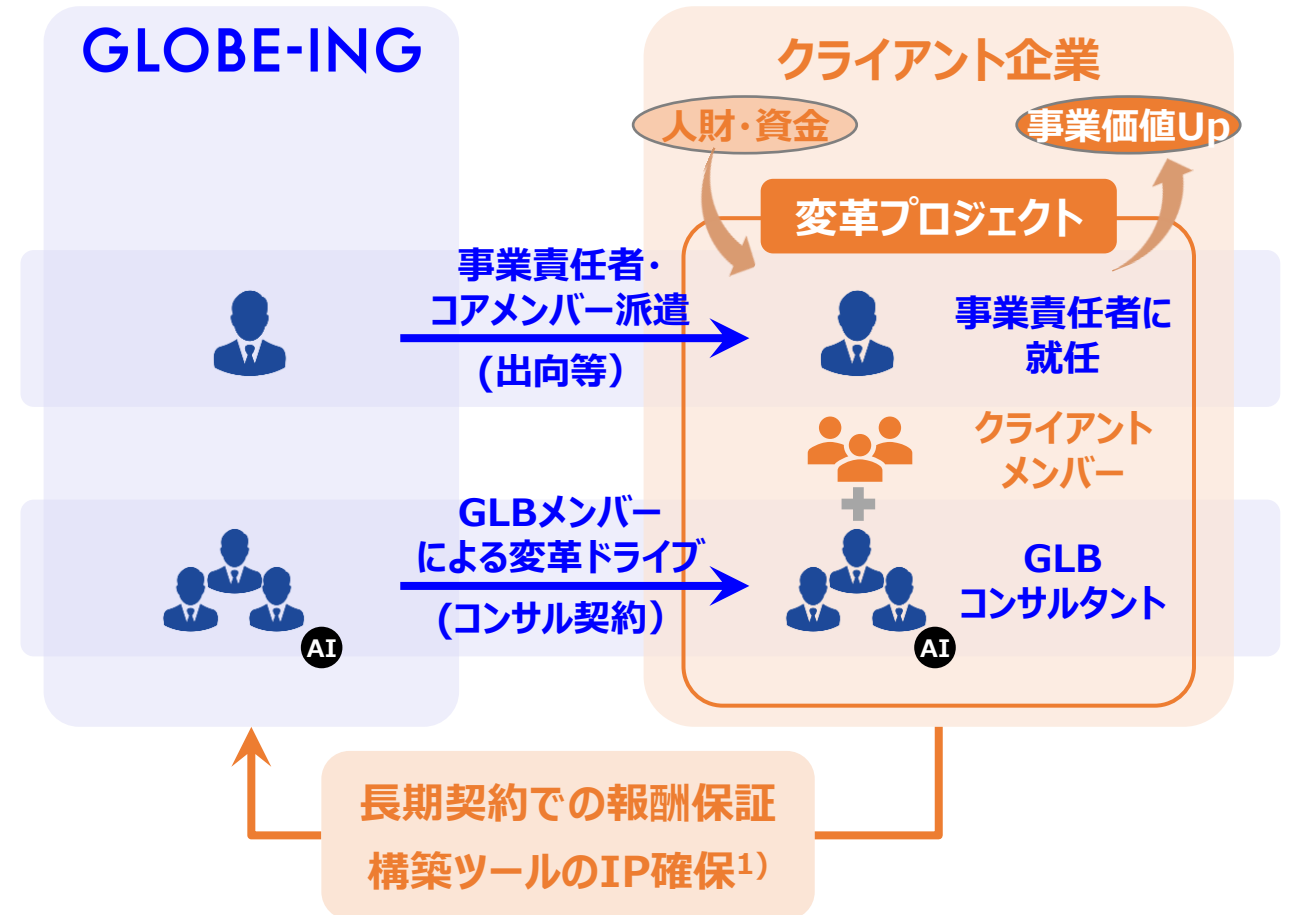
日本企業において、事業推進の**中核となる経営人財・リーダー層が不足**
スピード感ある事業創造・実行の妨げに

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

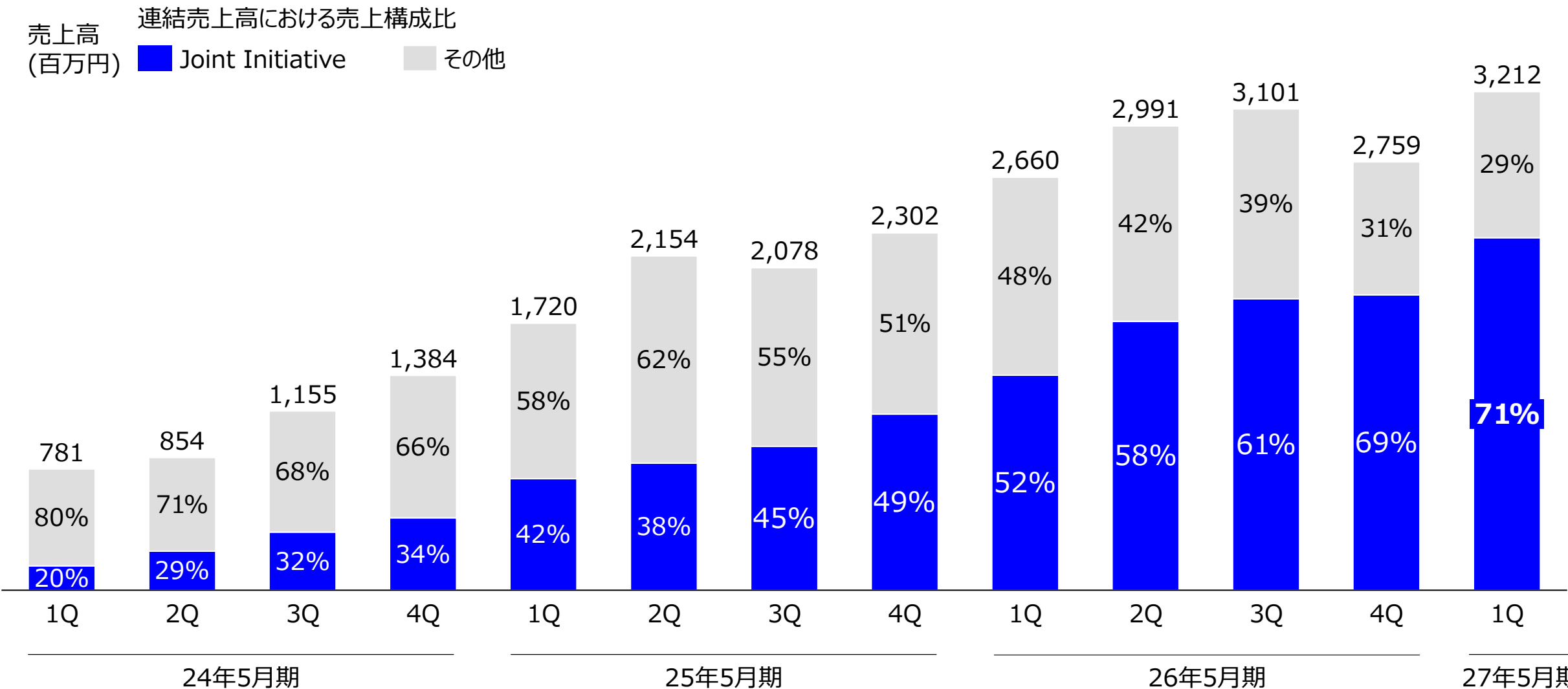


注) 1. 「長期契約での報酬保証」、および「構築ツールのIP確保」とはそれぞれ「出向や長期で優秀人材を確保する代わりに、年間契約や複数年での契約締結を保証していただくこと」、「お客様と共同開発したソリューションのIPを共同保有とすること」を指す

JI比率の推移



JI関連の売上及び比率は毎四半期拡大傾向にあり、27年5月期1Qで71%を達成。通年でも70%超の維持を目指す

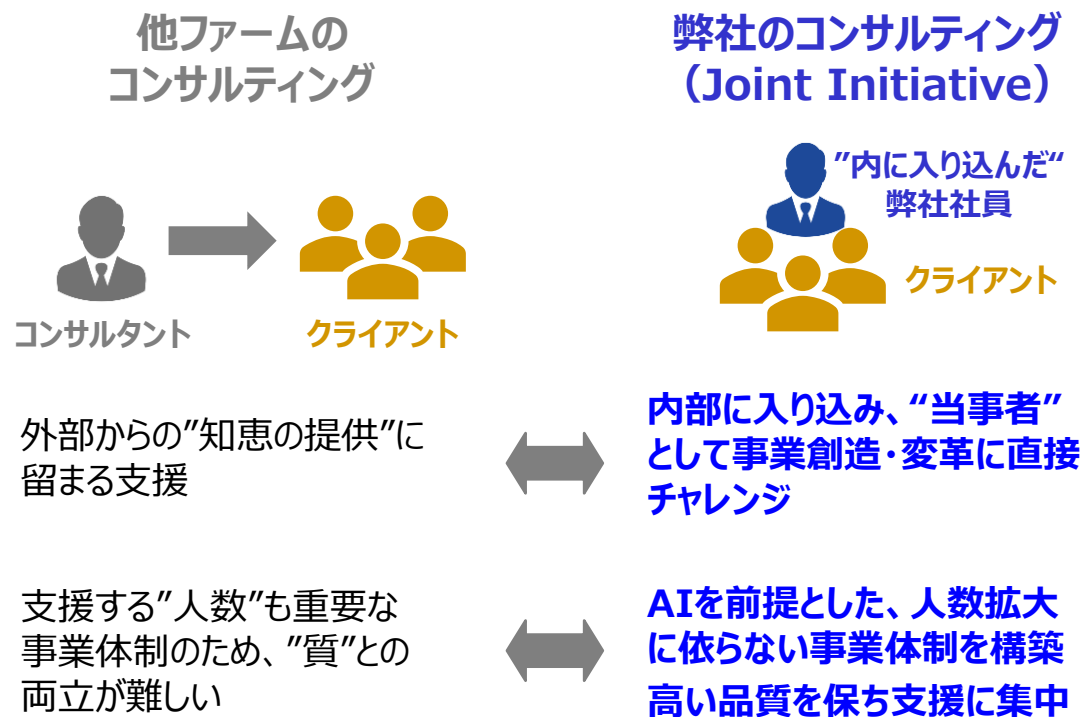


JI展開先の拡大に向けた採用戦略



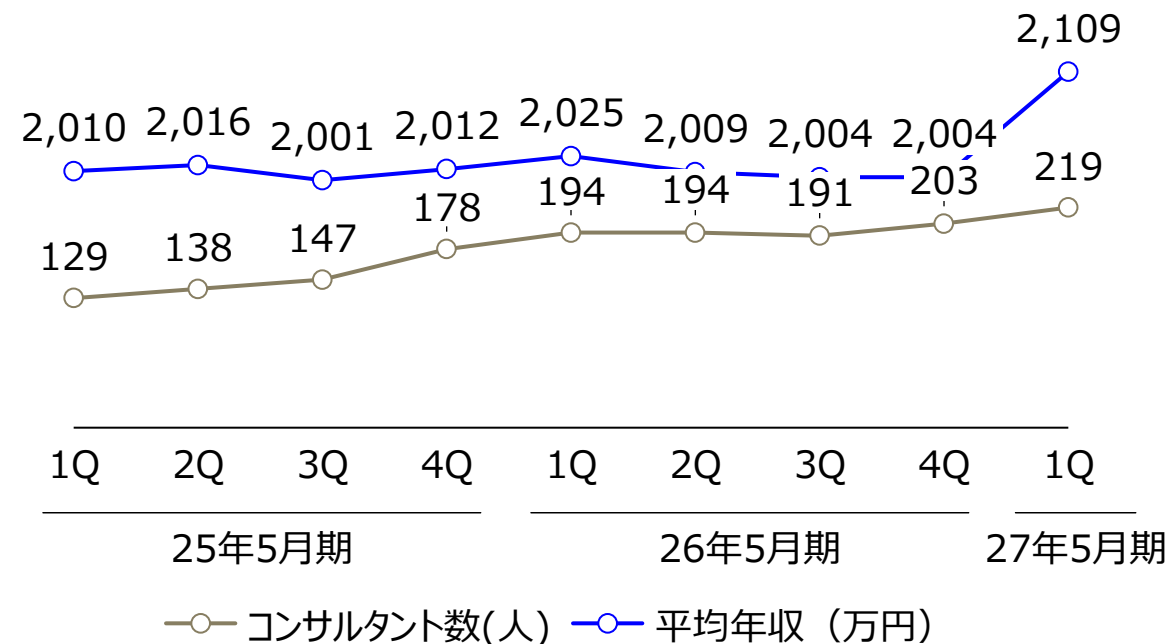
ターゲットとする各社への展開拡大のため、顧客ネットワークを既に持つ他社パートナークラス人財の採用が不可欠。当社は外資系戦略ファーム同等の報酬水準を実現しつつ、他ファームに無いハンズオンの支援体制や技術力を軸に採用を継続する

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

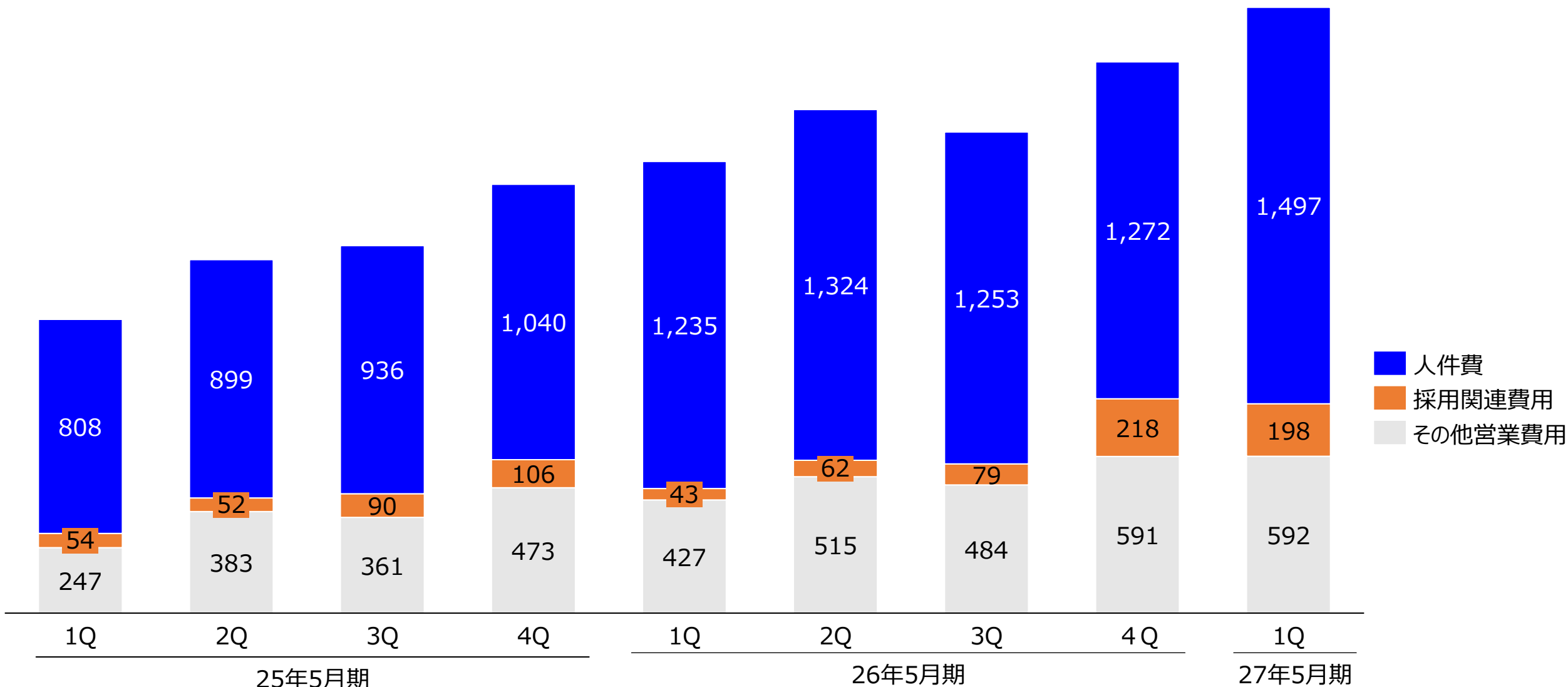
決算ハイライト(IFRS)



		26/5期							27/5期
		1Q	2Q	3Q	4Q	2Q累計	3Q累計	通期	1Q
売上高	(百万円)	2,660	2,991	3,101	2,759	5,651	8,753	11,512	3,212
YoY		+54.6%	+38.9%	+49.2%	+19.8%	+45.9%	+47.0%	+39.4%	+20.8%
売上総利益	(百万円)	1,772	1,974	2,130	1,785	3,746	5,876	7,661	2,208
Margin		66.6%	66.0%	68.7%	64.7%	66.3%	67.1%	66.6%	68.7%
YoY		+45.8%	+33.6%	+51.3%	+18.9%	+39.1%	+43.3%	+37.9%	+24.6%
営業利益	(百万円)	952	1,089	1,284	676	2,042	3,326	4,003	923
Margin		35.8%	36.4%	41.4%	24.5%	36.1%	38.0%	34.8%	28.7%
YoY		+56.1%	+33.1%	+86.2%	-0.7%	+42.9%	+57.0%	+53.6%	-3.1%
税引前利益	(百万円)	954	1,096	1,282	619	2,050	3,333	3,952	923
Margin		35.9%	36.7%	41.4%	22.5%	36.3%	38.1%	34.3%	28.7%
YoY		+54.3%	+39.3%	+83.2%	-8.6%	+45.9%	+58.3%	+54.4%	-3.3%
親会社所有者に帰属する当期純利益	(百万円)	648	853	935	437	1,502	2,437	2,875	631
Margin		24.4%	28.5%	30.2%	15.9%	26.6%	27.9%	25.0%	19.7%
YoY		+62.3%	+77.7%	+169.9%	-19.2%	+70.7%	+98.8%	+81.7%	-2.6%
親会社の所有者に帰属する持分	(百万円)	5,465	-	-	-	6,092	7,111	7,633	7,899
資産合計	(百万円)	8,684	-	-	-	9,825	10,746	12,017	11,126

※：26/5期からIFRSを適用(ただし2Q、3Qは未監査)。26/5期1Q-4Q、2Q累計、3Q累計のYoYはJGAAPとの比較、通期のYoYはIFRSとの比較

営業費用推移



※：26/5期からIFRSを適用

27年5月期1Q 連結貸借対照表

単位：百万円

現金及び預金 4,827	総負債 3,227
	親会社の所有者に 帰属する持分 7,899
	資本金 1,195 資本剰余金 1,647 利益剰余金 5,543 自己株式 (512) その他資本構成要素 25
その他流動資産 3,568	
非流動資産 2,731	

27年5月期1Q 連結キャッシュフロー計算書

単位：百万円

現金及び現金同等物の増減額	(866)
---------------	-------

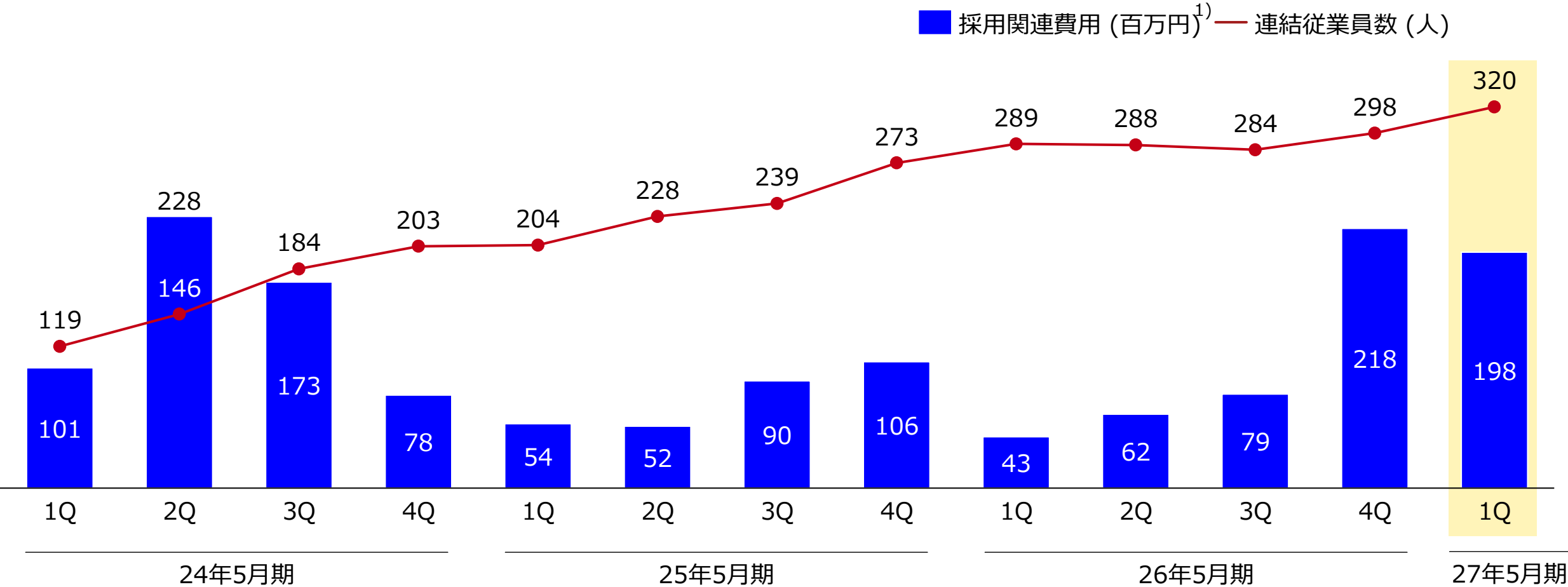
27年5月期1Q 連結財務指標

親会社所有者帰属持分比率	71.0%
ROE	32.5%
PBR	7.1倍

採用関連費用の推移



AI市場動向を踏まえて抑制していた採用を再加速し、コンサルタント数の純増が予定通りのペースで進捗。将来の成長に向け、ハイスکیل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



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%

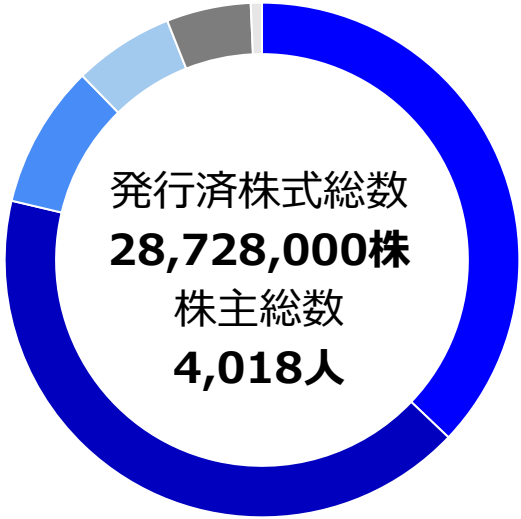
※ 1 : 輪島の資産管理会社

※ 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%

IFRS(国際会計基準)の適用



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 (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 毎年減損テストを実施	販管費: ▲11百万円 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 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 販管費: +79百万円 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 残高を一括費用計上	退職等による失効時に、費用処理されていない 残高は資本剰余金のマイナスで処理する	営業外費用: ▲23百万円 経常利益: +27百万円
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: +13百万円 販管費: +2百万円 営業利益: ▲16百万円

IFRSの任意適用スケジュール

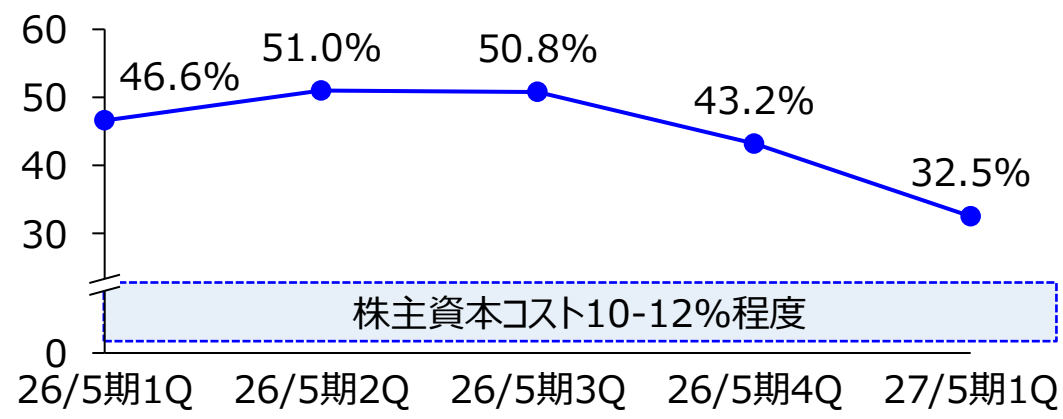
決算期		開示資料	適用会計基準
26/5期	期末	有価証券報告書	IFRS
27/5期	1Q	決算短信	IFRS

「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

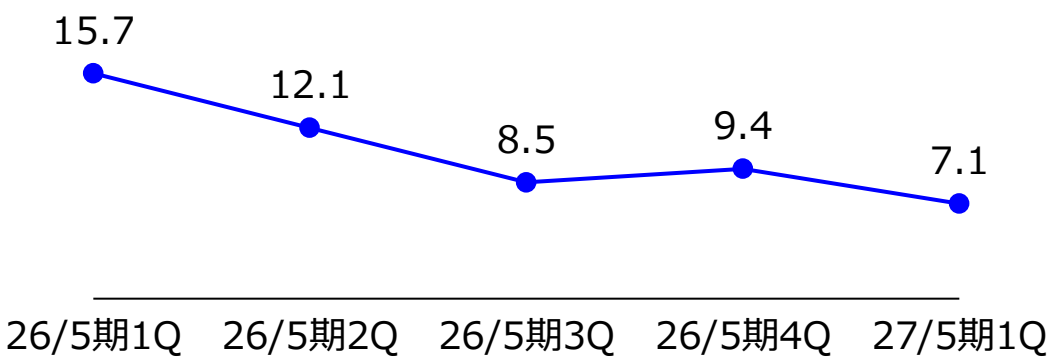


ROEは30%超を維持し、株主資本コスト（10～12%）を約20pt上回る高水準。
足元の低下は利益の積み上がりによる自己資本の増加が主因であり、今後はM&A・AIプロダクトへの投資により資本効率の維持・向上を図る

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

27/5期 1株当たり配当予想

1株あたり配当金	35円60銭
配当性向	30%
配当利回り (10月14日終値ベース)	2.0%

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

株主・投資家との対話の推進と開示



四半期毎に代表取締役社長CEOをスピーカーとする決算説明会を開催し、多くの株主・投資家との1on1面談に対応
アンソロピックショック時にはアナリスト・機関投資家を集めて緊急のsmallミーティングも開催

IR活動の実施状況(26/5期1Q-4Q)

機関投資家・アナリスト向け決算説明会
(スピーカー：代表取締役社長CEO)

4回

決算発表当日夕方にオンラインで機関投資家・アナリスト向け決算説明会を開催し、数日後に動画・書き起こしを当社ウェブサイトで公開

個人投資家向け説明会
(スピーカー：代表取締役社長CEO)

5回

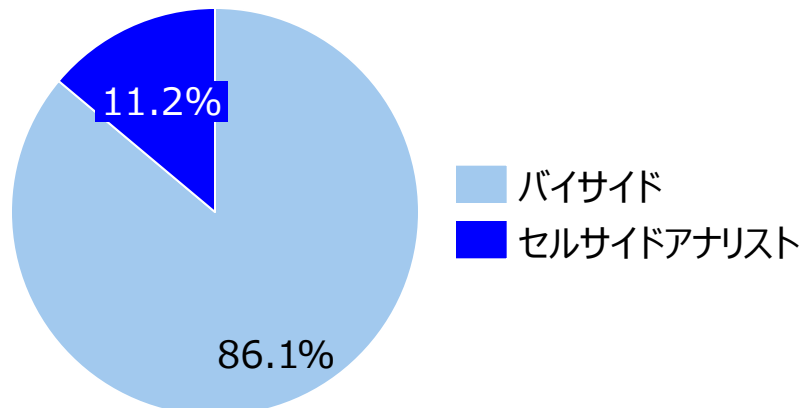
個人投資家層の拡大を目的として、四半期毎に株式投資勉強会に参加
地方の富裕層にリーチするため、証券会社主催の地方開催の個人投資家説明会に登壇
その他、個人投資家向けのメディアにも適宜登壇

投資家面談件数
(全件CEO又はCFOが対応)

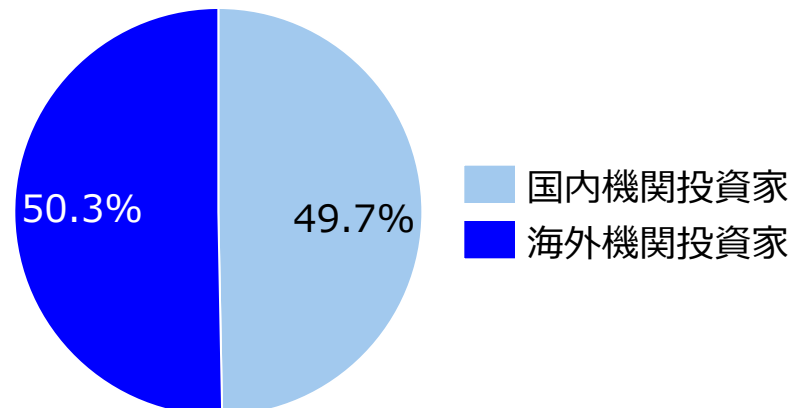
194回
(small MTGを含む)

決算直前のサイレント期間を除き、機関投資家・アナリストとの面談を数多く実施。国内外の証券会社と連携し、新規の投資家開拓を実施

属性別内訳



拠点別内訳 (バイサイド)



主な対話テーマ

- ・生成AIの進展による事業環境変化と当社の対応
- ・II型コンサルティングの独自性・優位性
- ・AI関連事業の進捗と収益化の見通し
- ・M&A戦略とキャッシュアロケーション
- ・高い売上成長率、営業利益率の持続可能性
- ・顧客ポートフォリオと顧客層の広がり
- ・コンサルタントの継続的な採用可能性

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