

2026年5月期 第1四半期決算説明会資料

東証グロース（証券コード:277A）
2025年10月15日

GLOBE-ING



Agenda

1.2026年5月期 1Q業績

2.今後の成長戦略

3.Appendix

1Q売上高

26.6億円
(YoY +54.6%)

四半期ベースで
過去最高額

1Q営業利益(営業利益率)

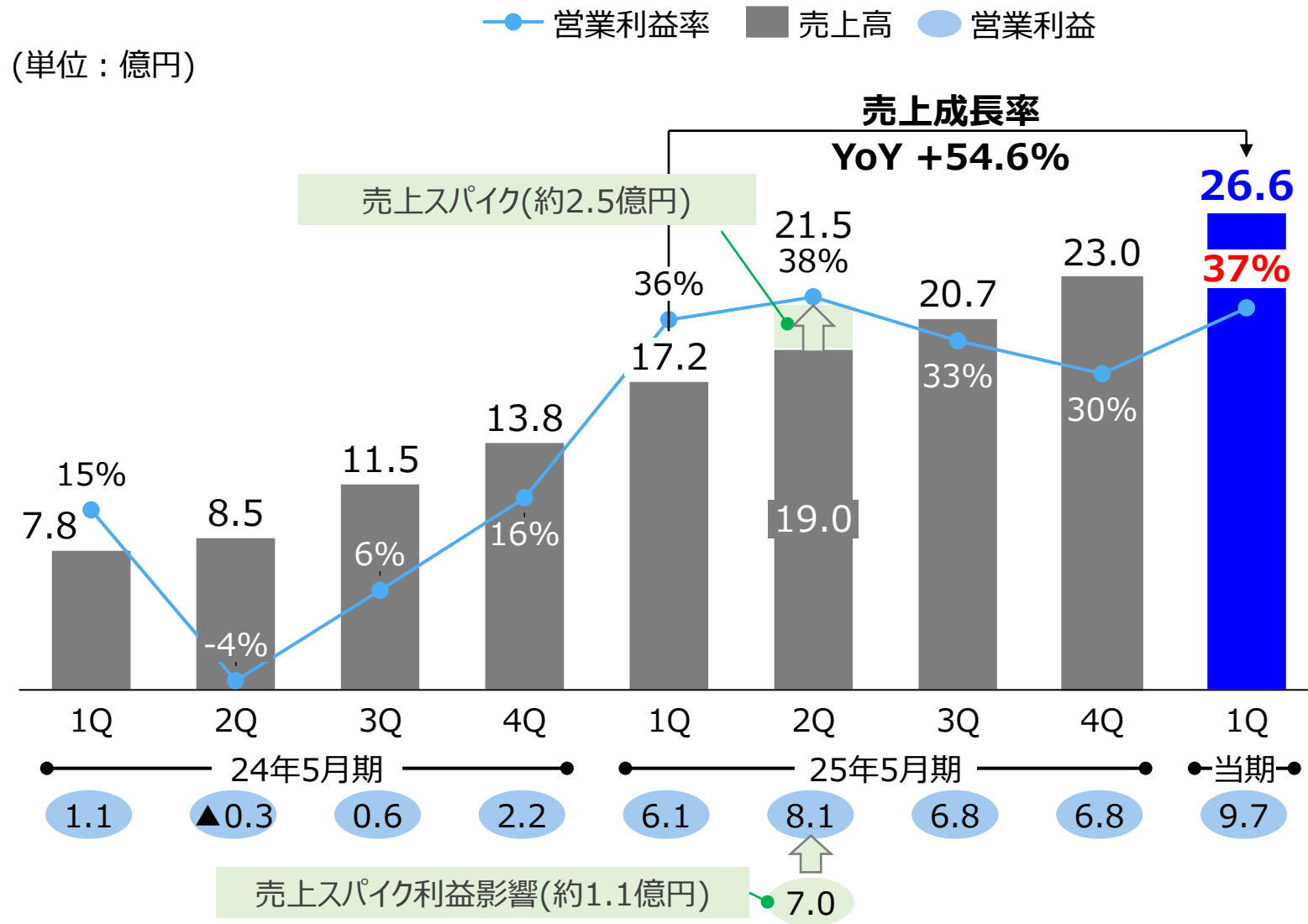
9.7億円 (36.7%)
(YoY +60.2%)

四半期ベースで
過去最高額

連結ベース四半期ごとの売上/営業利益

26/5期1Qは、QoQで15.5%、YoYでは54.6%の売上成長率を達成

引き続き高成長は維持しながらも営業利益率は36.7%となり、四半期ベースの最高額の9.7億円の営業利益を達成



AI事業をテコにした 高利益率/高成長

AI事業を起点に **“共同開発型JIコンサルティング”** が拡大
➤ **コンサルタントとAI事業人員を共同アサイン**したプロジェクト運営実施

結果として、**高い営業利益率**を達成

過去最高の
**売上高(26.6億円)、
営業利益(9.7億円)**

KPIハイライト (先進AI知見者を活かしたAI関連売上が40%を超える) GLOBE-ING

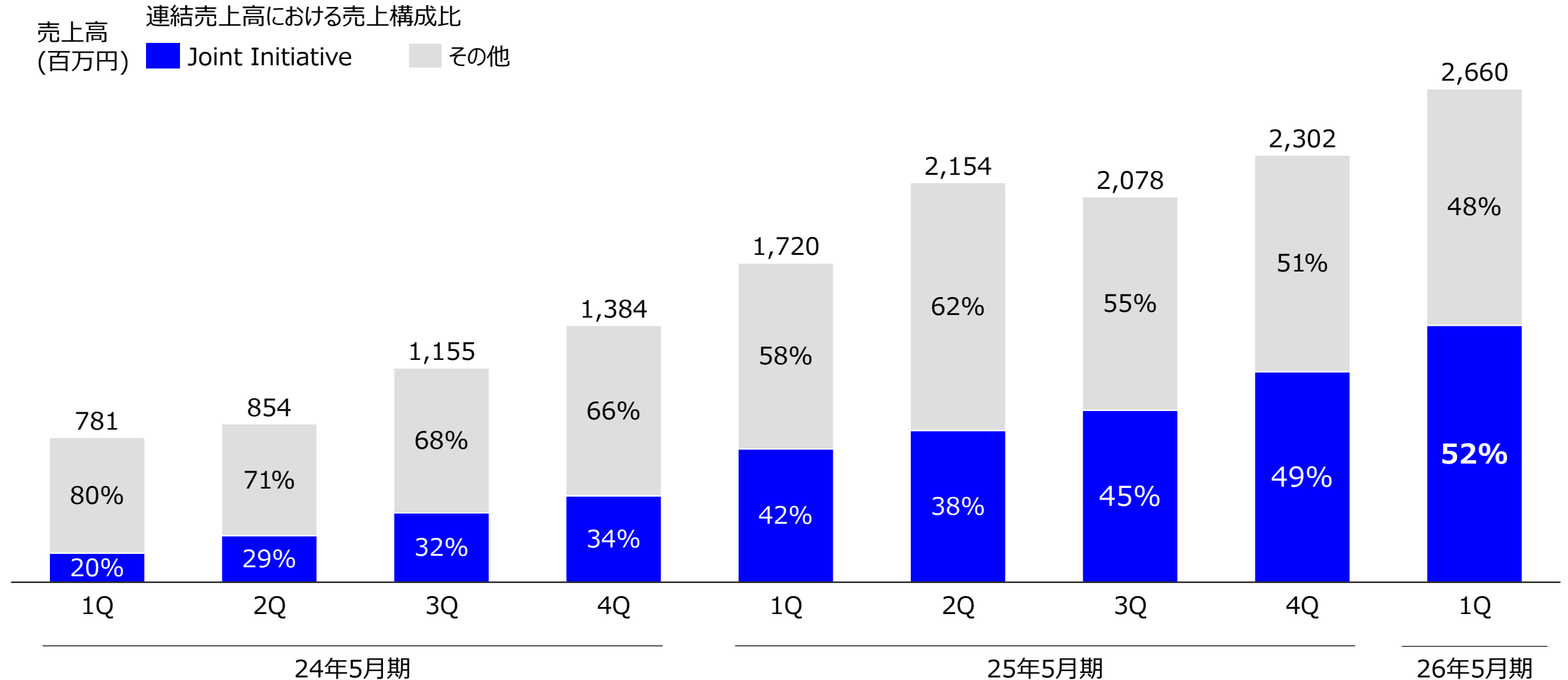
主要KPIも概ね計画通り成長を達成、AI関連売上比率に関しては40%を超え収益の柱となりAI企業として順調に拡大

主要KPI					
	24年5月期		25年5月期		26年5月期1Q 変動要因
調整後 コンサルタント数 ⁽¹⁾	119名	▶	178名	▶	194名 ・シニア・ジュニアレベル共に引続き積極採用 ・1Qでは計画を上回る純増数を達成
コンサルタント 平均年収 ⁽²⁾	1,974万円	▶	2,012万円	▶	2,025万円 ・シニアクラスとジュニアクラスをバランスよく 採用したことで高い平均年収を維持
Joint Initiative 売上比率 ⁽³⁾ (実額)	30% (12.4億円)	▶	44% (36.0億円)	▶	52% (13.8億円) ・長期的関係構築を狙う戦略アカウント拡大 やAI事業との共同開発案件により、JI比率 も四半期としては過去最高水準を達成
AI関連売上比率 ⁽⁴⁾ (実額)	11% (4.7億円)	▶	30% (24.7億円)	▶	41% (10.8億円) ・AI事業をテコにした共同開発もあり、 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

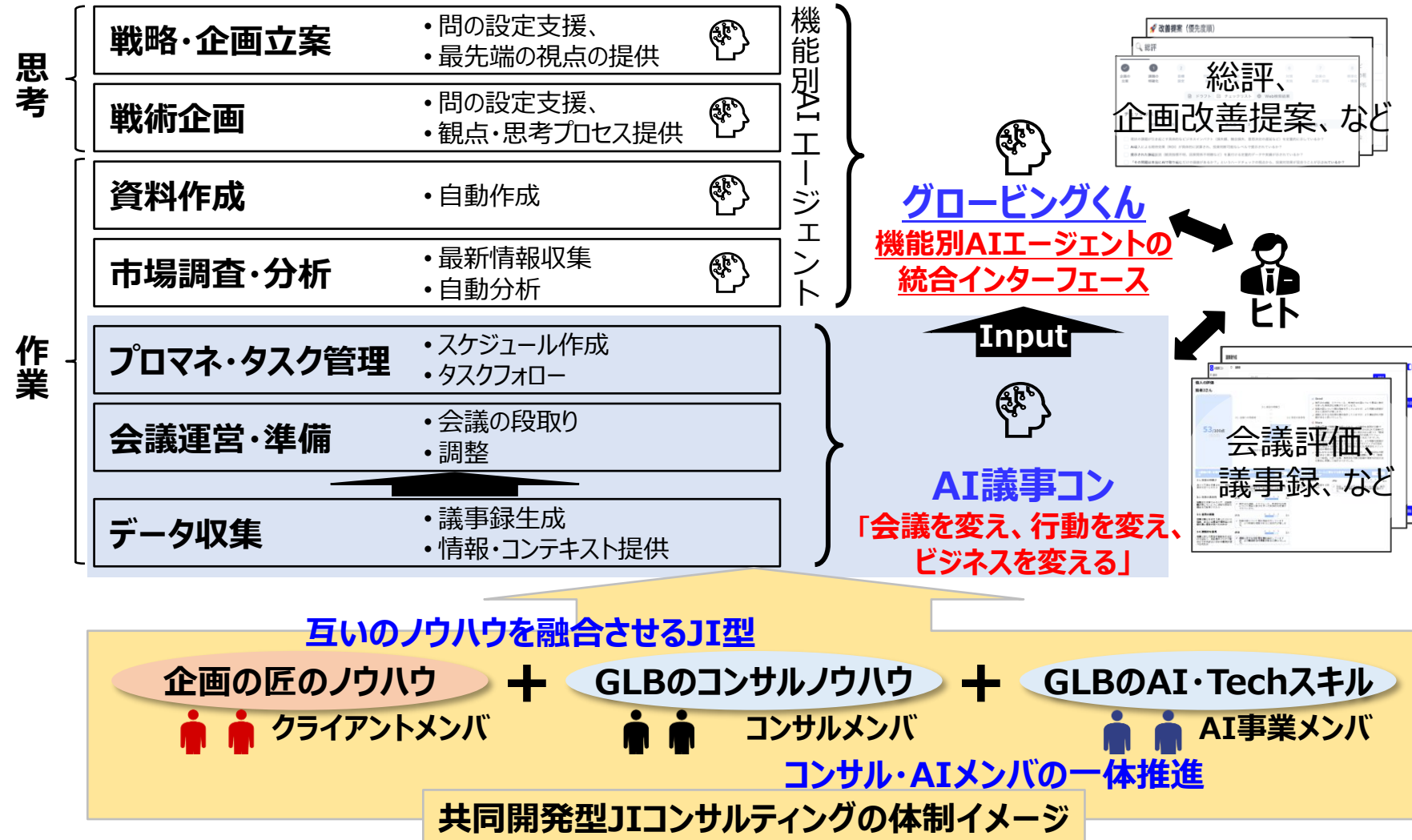
コンサルティング事業においてJI型コンサルティングへのシフトは着実に進捗しており、直近の26年5月期1Qの売上高構成比は52%まで上昇



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 GLOBE-ING

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

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 GLOBE-ING

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



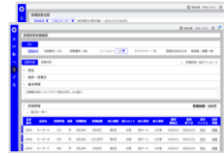
SPEND データベース

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



GLBの調達最適化ノウハウ



コンサルメンバ



GLBのAI・Techスキル



AI事業メンバ

コンサル・AIメンバの一体推進

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事業メンバとも連携し、実プロダクトへの落とし込み

26年5月期1Qは売上高26.6億円（YoY + 54.6%）、営業利益は9.7億円(利益率36.7%)を達成

単位：百万円

	25年5月期 1Q	26年5月期 1Q
売上	1,720	2,660
YoY		+54.6%
売上原価	504	872
売上総利益	1,216	1,787
Margin	70.7%	67.2%
販売費及び一般管理費	605	810
営業利益	610	977
Margin	35.5%	36.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	399	679
Margin	23.2%	25.5%

主な変動事項
■ 売上 - DXやAI活用、新規事業開発の需要は堅調 - 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54.6%となる
■ 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 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&D投資が抑えられ、販管費率が低下（共同開発により、プロダクト開発自体も順調）
■ 営業利益 結果として36.7%の営業利益率で、営業利益額としては四半期での最高額の9.7億円を達成
■ 純利益 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

当第1四半期の業績と今後の見通しを考慮し、営業利益6.0%、当期純利益12.9%の上方修正

	25年5月期 (実績)	2026年5月期			
		期初（7/15） 通期予想	10/15修正 通期予想	増減率	対前期比
売上高	8,255 百万円	11,555 百万円	11,555 百万円	+ 0.0%	+ 40.0%
営業利益	2,800 百万円	3,539 百万円	3,750 百万円	+6.0%	+ 33.9%
営業利益率	33.9%	30.6%	32.5%	+1.8pt	-1.5pt
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,768 百万円	2,265 百万円	2,557 百万円	+12.9%	+ 44.6%
当期純利益率	21.4%	19.6%	22.1%	+2.5pt	+ 0.7pt
一株当たり 当期純利益	64円50銭	78円84銭	89円81銭	+13.9%	+ 39.2%

最先端AIエンジニアと経営を熟知したコンサルタントが提供する
“AIプロダクトの共同開発型JIコンサルティング案件” が極めて好調に推移、
プロダクト開発(IP獲得)につながるAIエンジニア工数が、コンサルティングにも投入されることで高い利益率を実現

Agenda

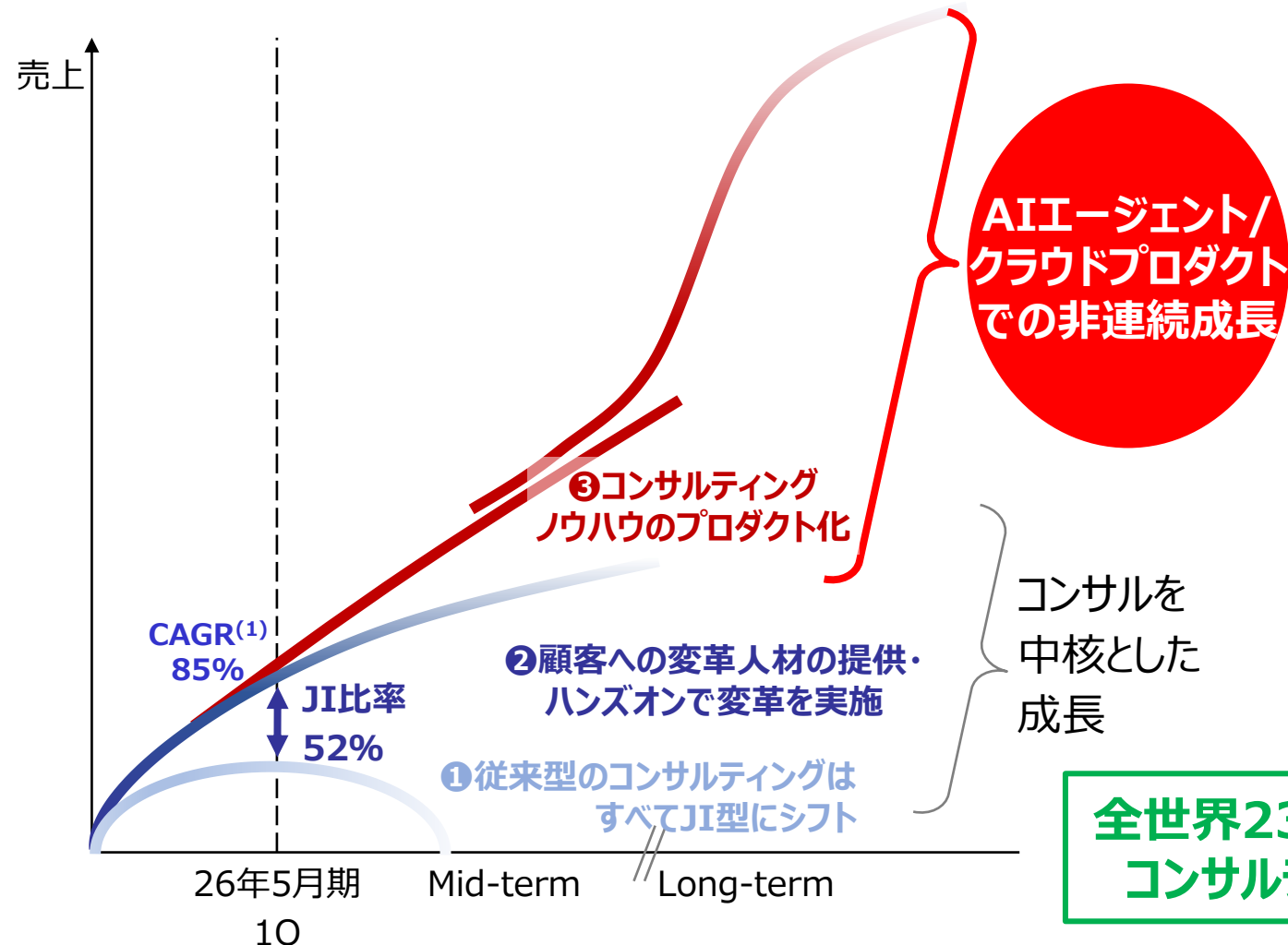
1.2026年5月期 1Q業績

2.今後の成長戦略

3.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

- 1 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コンサルティングサービスの加速
 - ・AI/クラウドツールの外販で事業展開加速
- 2 “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
- 0 基盤事業であるコンサル事業の確実な成長
 - ・高収益を維持したコンサルティング領域拡大
 - DX実行/実装、海外など新領域展開

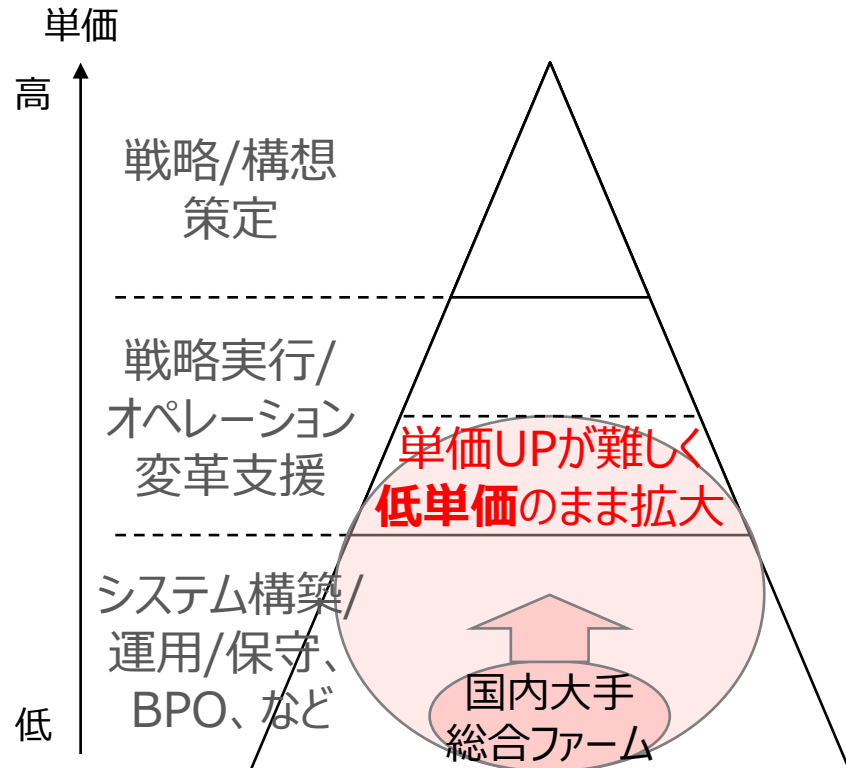
全世界230万人⁽²⁾のコンサルタントをAIエージェント化し、コンサルティング業界(約40兆円⁽³⁾)の市場を完全代替

①コンサル事業の成長戦略-全体拡大戦略(1/2)

第二の創業として、現在の高単価・戦略コンサルティングから実行/オペレーション変革支援領域への拡大を志向

競合ファームの拡大モデル： 低単価領域から高単価領域へのシフト

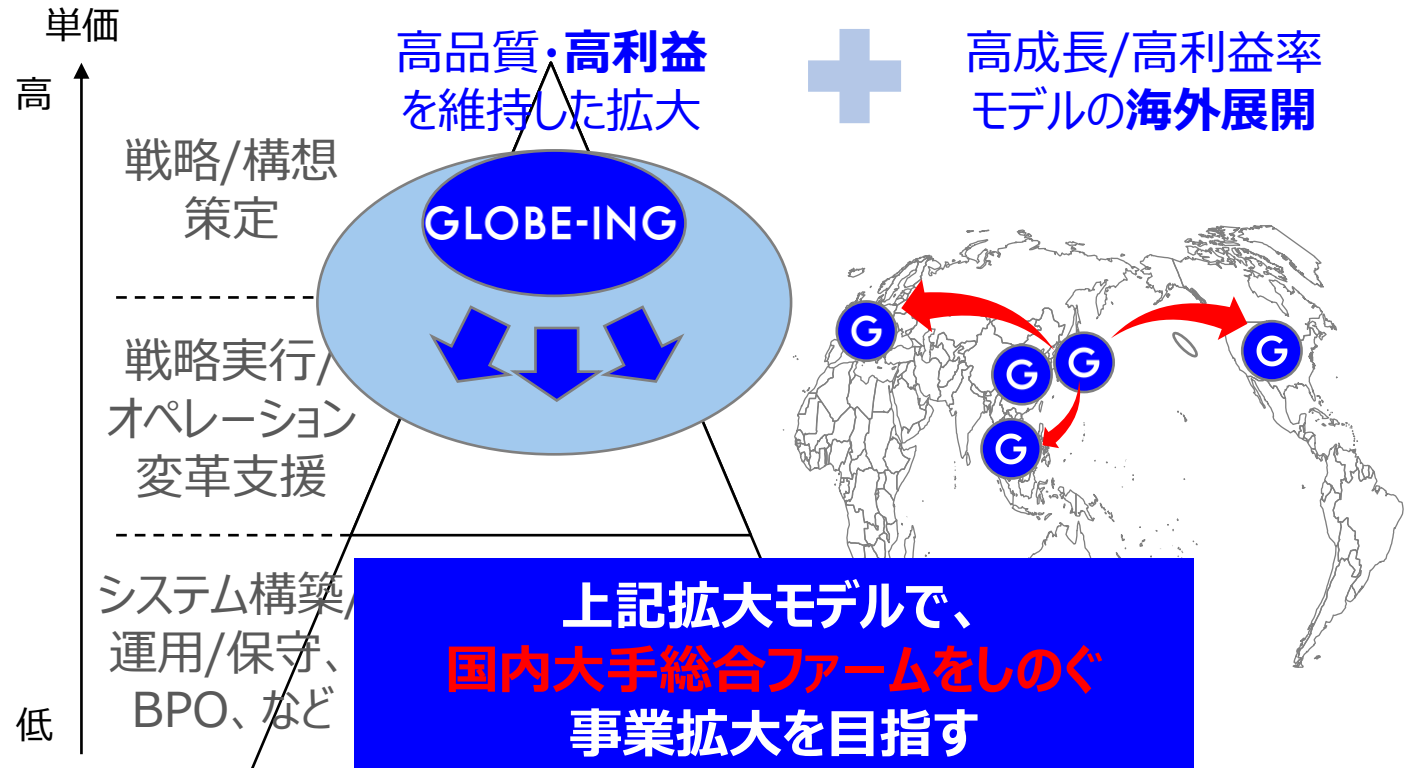
高単価領域に求められる品質確保が難しく、
単価を据え置き工数増で対応し拡大



当社の拡大モデル： 高利益を維持しつつ規模の拡大を実現

高品質を維持し実行/オペレーション変革支援領域に入るため、より
効率的にビジネスインパクトを創出可能で、**高利益体質のまま事業拡大**

➤ **AIコンサルティングサービス(後述)**も効率的な拡大に寄与



①コンサルティング事業の成長戦略-人財強化策(2/2)

高利益を背景にコンサルタントの報酬アップや評価・育成方針の変更、採用強化策の実行を通じて更なる拡大を狙う

トータル報酬の 更なるUP (一部30-40% 昇給も)

- 元々、**競合対比でも競争力のある報酬体系を更に強化**
 - 既に実施済みの年次昇給(6月)に加え、**25年12月から平均3.4%の給与アップ**実施(ハイパフォーマーは**30-40%程度の昇給も**)
 - **RS(譲渡制限付き株式)を導入し、全社の成長と個人の報酬をリンク**

評価/育成 施策の強化

- プロジェクト成果に加え**長期的な成長にコミットする行動様式での評価指標も導入**
 - 全社の長期的成長に貢献する人財の識別と厚遇(上記報酬アップと連動)
- **人財層別のトレーニングプログラム**の導入/実施で**次世代経営者人財**育成を狙う
 - スキルトレーニングに加えて**マインドセットのトレーニングも強化(経営/JI人財の育成)**

採用強化策の 実行

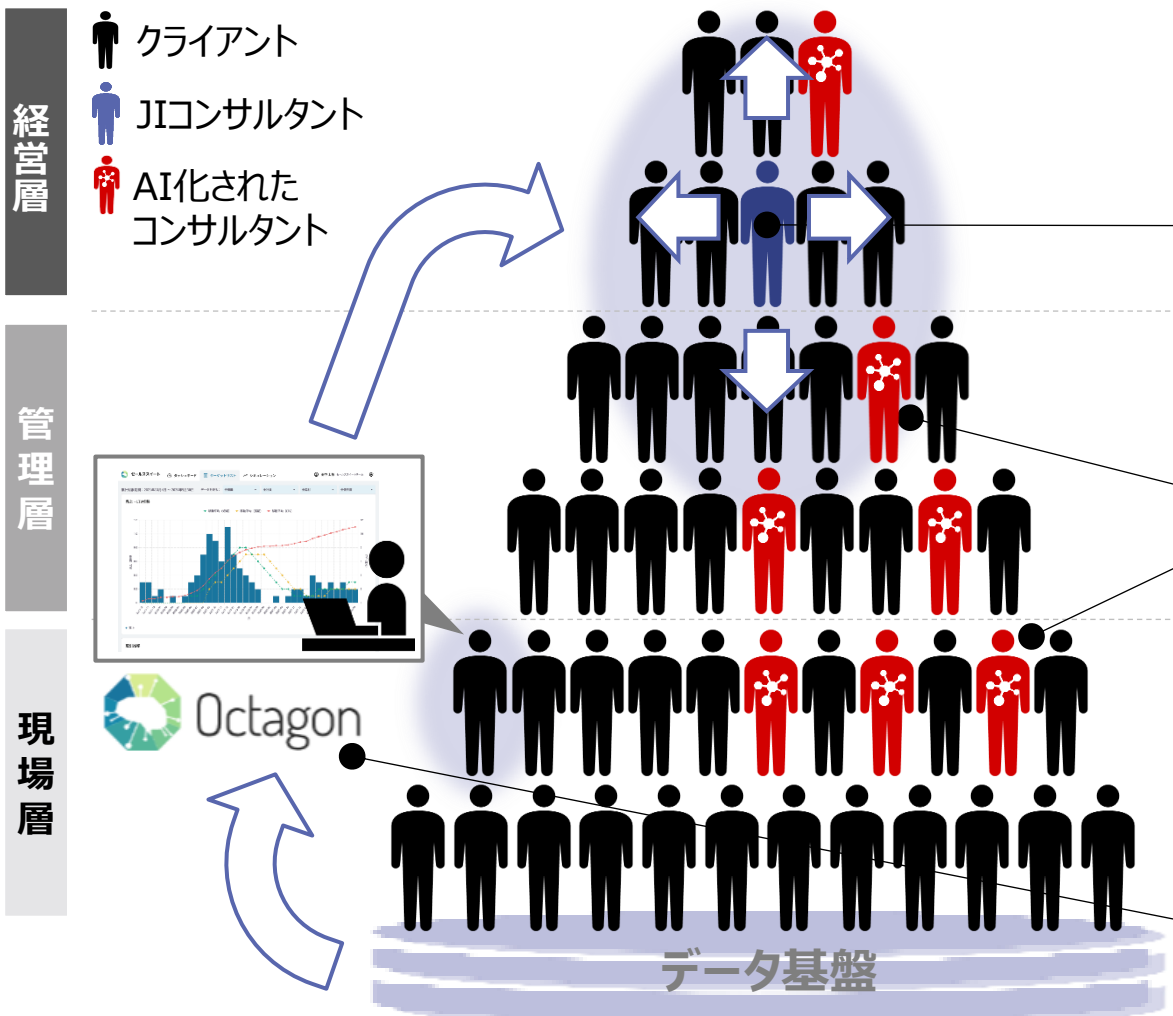
- 採用ルートの拡充を狙い**ダイレクト採用**確立と、**リファラル採用の再強化**を実施
 - 採用チーム・コンサルタント混成の**ダイレクトハイアリングチーム立上げ**(各施策実行)
 - **リファラル採用の褒賞アップ**
- エージェント採用強化策の実施と新採用チームの立上げ(準備中)

営業利益率で40%弱という高利益体質を武器にコンサルタントの更なる好待遇化により、
優秀層の採用/育成/リテンションを狙う

①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

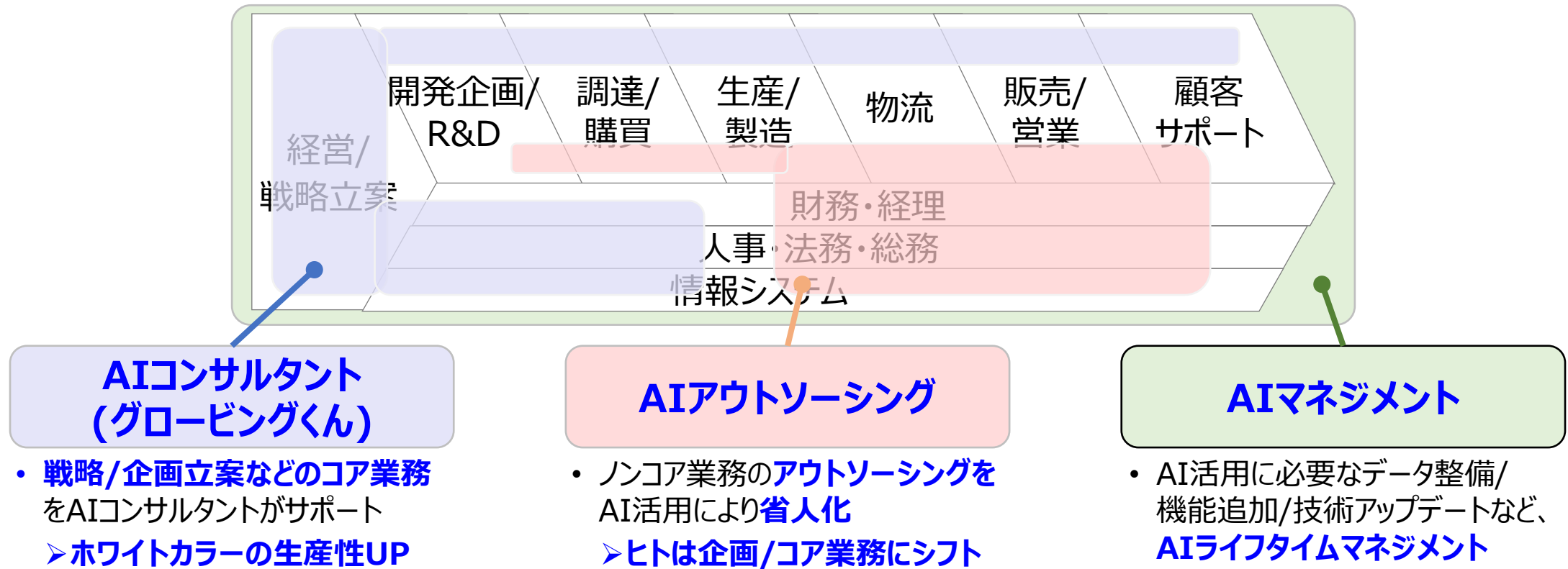
世界中の企業に、経営コンサルティング企業のノウハウを注ぎ込んだ「経営OS」を提供

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

①AIコンサルティングサービスの拡大

AIコンサルタント、AIアウトソーシング、AIマネジメントの3つの領域でAIコンサルティングサービスの拡大を狙う

AIコンサルティングサービスの3つの領域



上記3つのAIコンサルティングサービスによって、
まずは、労働人口減少/低い生産性という課題を抱え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

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

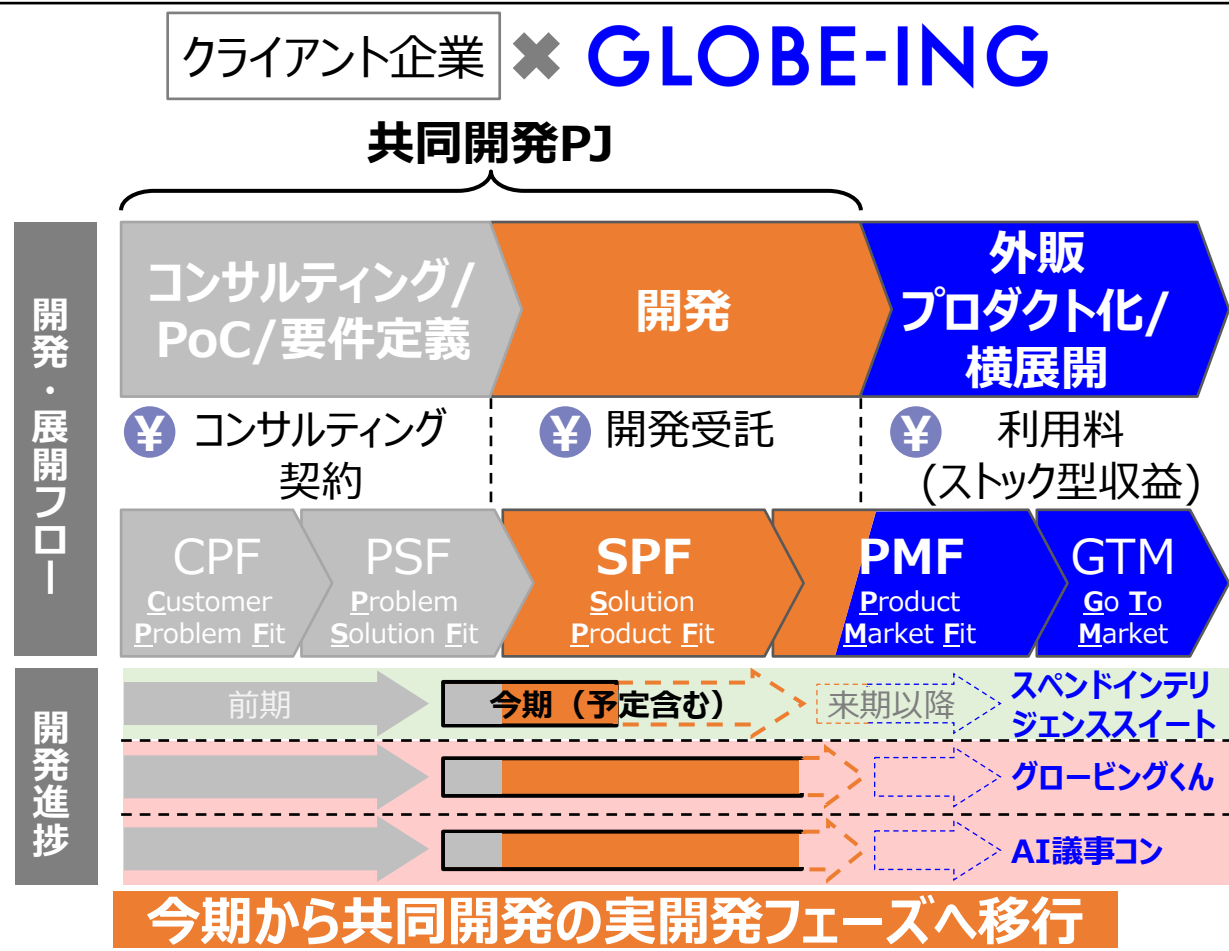


Octagon

①AI/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



3つのプロダクト 共同開発進捗状況

**スPEND
インテリジェンス
スイート**

- ・ 超大手電機メーカー調達機能子会社との共同開発を推進中、7月要件定義フェーズ完了
- ・ 10月末までに基本設計フェーズを実施し、その後開発・テストを経て、**26年7月に共同開発先へリリース予定**

**企画支援
AIエージェント
グローピングくん**

共同開発先の特定メンバに対して試用を開始。その後、**10月に1部門でリリース**を行い、そちらの利用状況を踏まえ、**次ステップで1～複数部門への展開**を行い(今年度中を予定)、その後全社展開を予定

**AI議事録/
会議高度化
エージェント
(AI議事コン)**

限定メンバで利用を開始。利用結果を踏まえ、**10月に1部門でリリース**を行い、そちらの利用状況を踏まえ、次ステップで**複数部門への展開**(今年度中を予定)を実施予定。その後、順次全社展開を予定

①各プロダクトにおけるTAM/SAM/SOM

各AIプロダクトそれぞれにおいて巨大な市場が存在すると見込んでおり、それらの獲得を狙う。

スPENDインテリジェンススイート

企画支援AIエージェント グロービングくん

AI議事録/会議高度化エージェント (AI議事コン)

市場規模

TAM
6~28兆円

“国内企業”全体の調達コスト削減による報酬額の合計

SAM
2~10兆円

“国内製造業”全体の報酬額の合計

SOM
1,900~9,300億円

“国内製造業”の適正セグメントかつ直近リーチ可能な企業の報酬額の合計

※国内でマーケットを獲得後、グローバル化を想定

- ✓売上対比で調達コストを産業別に計算⁽¹⁾
- ✓各調達コストに対し削減余地を15%と設定
- ✓削減額から5~25%を報酬額と仮定しその合計を市場規模として算出

コンサルティングマーケット
および
人材不足が叫ばれるホワイトカラーを
必要としている企業や
アウトソーシングを行っている企業
が対象となることを想定

※市場規模については試算中

TAM
1.2兆円

国内企業の年間会議数×
会議当たりの単価の合計

SAM
0.5兆円

従業員数50名以上の会社
且つ部署数が3部署以上
の合計

SOM
230億円

25/5期 GLB顧客の合計

- ✓ホワイトカラー就業者数を2,500万人と仮定
- ✓週8~12時間、1h/回で年間400回の会議に参加
- ✓1会議当たりの参加者を4~5名と仮定し、AI議事コンの標準単価をかけて集計

- ✓上記より従業員数50名以上且つ部署数が3部署以上の会社数に絞る→対象は1,100万人と仮定
- ✓以降はTAMと同様のロジックで集計

- ✓顧客候補先の総従業員数を129万人と仮定
- ✓うち、ホワイトカラーの従業員割合を37%と仮定
- ✓以降はTAMと同様のロジックで集計

考え方

TAM

SAM

SOM

- ✓上記から、対象を“国内製造業”に絞り市場規模を算出

- ✓上記から、対象を“自動車・化学・電機・石油”業界の直近リーチ可能な企業に絞り市場規模を算出

②動的平衡マネジメント(1/3) | “動的平衡経営” の創刊

動的平衡マネジメントについて社外発信向けのブローシャーを作成し、四半期に一回の頻度で発信。
初回は青山学院大学の福岡教授、二冊目はDeNA創業者の南場会長との対談を掲載

特別対談 “動的平衡マネジメント”



特別対談 “動的平衡マネジメントのビジネス実践”



②動的平衡マネジメント(2/3) | 特別経営合宿の開催

25年11月に実業界のキーパーソンを集めて、動的平衡マネジメントと知識創造論を掛け合わせた“日本流経営”を議論する場を青山学院大学の福岡教授・IMDの一條教授を招いて開催し、“日本流経営”の実践の活性化を狙う

生物学・経営学の第一人者



福岡伸一 氏
青山学院大学教授・
生物学者
「動的平衡」論を提唱

動的平衡論



一條和生 氏
IMD (スイス、ローザンヌ)
教授
一橋大学 名誉教授

知識創造論



1業界・1社
で厳選した
経営トップ

【当日の議論テーマ】

基調 対談

“動的平衡から生み出される日本流経営”

“知識創造論が生み出す新・日本的経営”

ラウンド テーブル

“動的平衡マネジメント×知識創造論
で日本的経営を再定義”

“相互主観による価値創出への
AIの組み込み”

②動的平衡マネジメント(3/3) コンソーシアムの設立(案)

動的平衡マネジメントを広め、日本・日本企業の方角性を定める人材を育てていくために、コンソーシアムを立ち上げます

問題意識

- 日本が直面する労働力不足や経済安全保障に対応するためには、これまでにない発想と行動力を持った人材が必要
- 株主や外から言われることに対して、自分の信念を持って対峙する日本の経営者・後継者を育てなければならない
(ある経営者からの言葉)
 - ✓ 信念がなければ、市場資本主義に対して、言われるがままになってしまう
 - ✓ ガバナンスやルールに対して従っていれば良いという思考停止となる経営者が増えている危機感
 - ✓ 数字を上げることばかりではなく、リベラルアーツ的な観点での企業経営が求められる

コンソーシアムでの実施事項

- 現代版、松下村塾¹⁾ : Globe-ing. Instituteによる動的平衡経営塾を通じた**次世代経営者育成・後継者育成**
 - ✓ 若手の次世代経営者が対象
 - ✓ 一條先生²⁾、福岡先生³⁾、GLB・各経営者が講師を務め、「講義×対話×実践」を軸とした年間育成プログラム
- 動的平衡マネジメントの発信・各経営者とのブローシャーなどでの対談企画・実行・経営者合宿の企画・実施
(メディアネットワークも活用し、世界的な会議などでの発信を行っていく)

1) 幕末に存在した私塾。幕末より明治期の日本を主導した、伊藤博文などの人材を多く輩出したことで知られる

2) 一橋大学名誉教授、IMD（スイス、ローザンヌ）教授

3) 青山学院大学教授・米国ロックフェラー大学客員教授

コンソーシアムの設立により、GLBの顧客ネットワーク拡大への多大なるインパクトを見込む

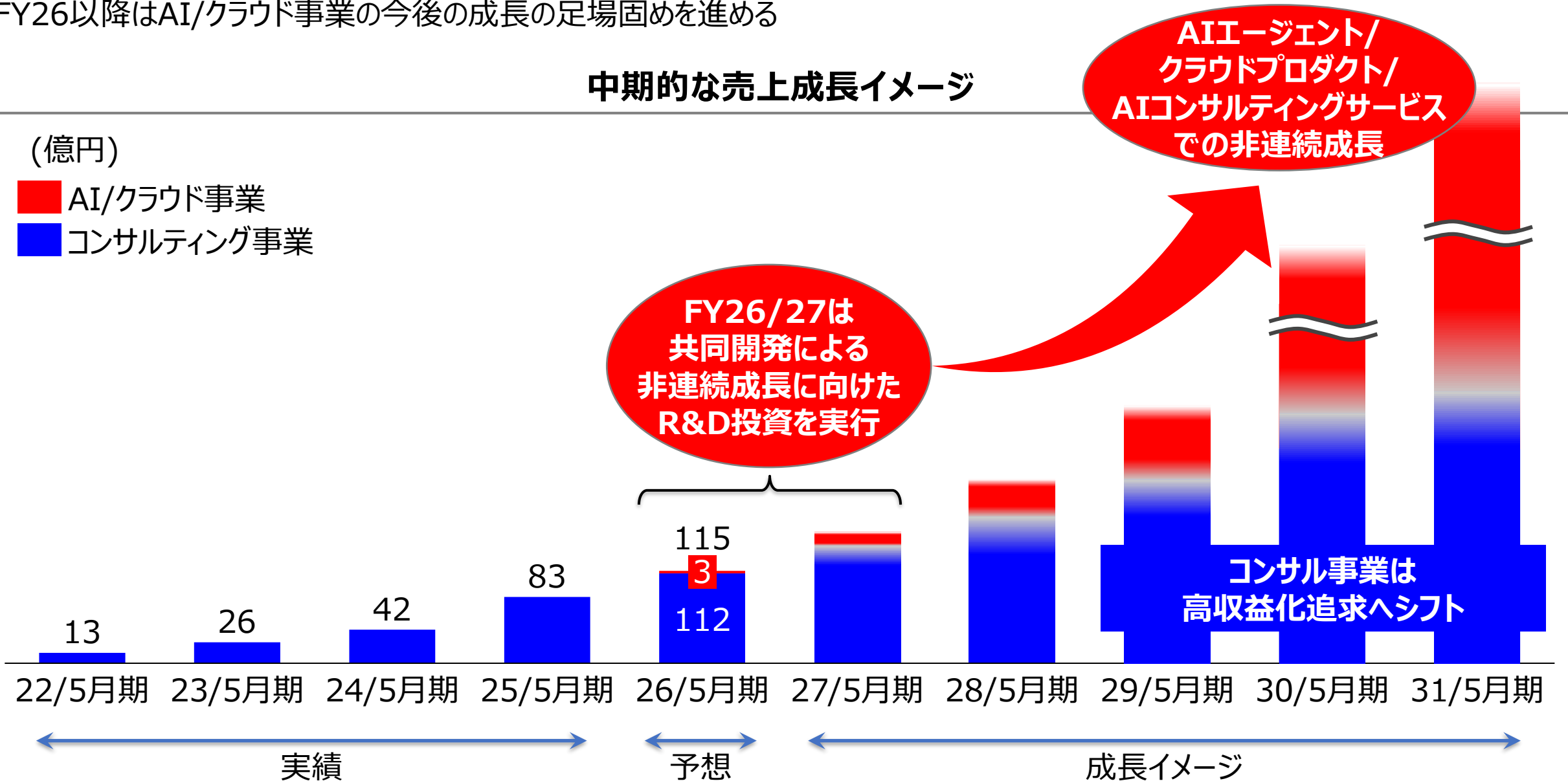
中期的な成長イメージ

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

(億円)

- AI/クラウド事業
- コンサルティング事業



Agenda

1.2026年5月期 1Q業績

2.今後の成長戦略

3.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。

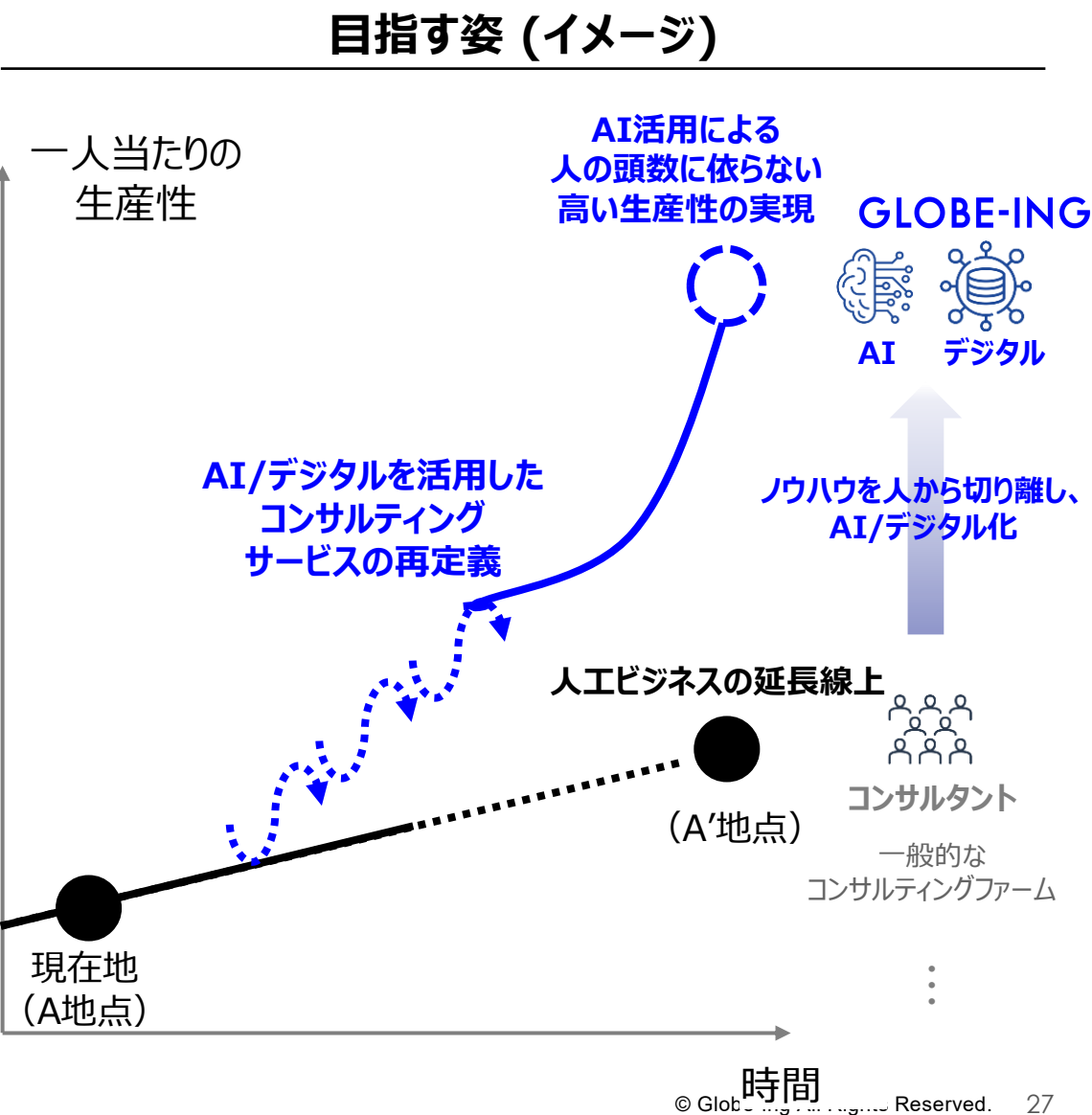
進化の歴史は、**ノウハウの形式知化の歴史**であり、
“頭数”でお金儲けをする今の状況は“寄り道”であると我々は考える。

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

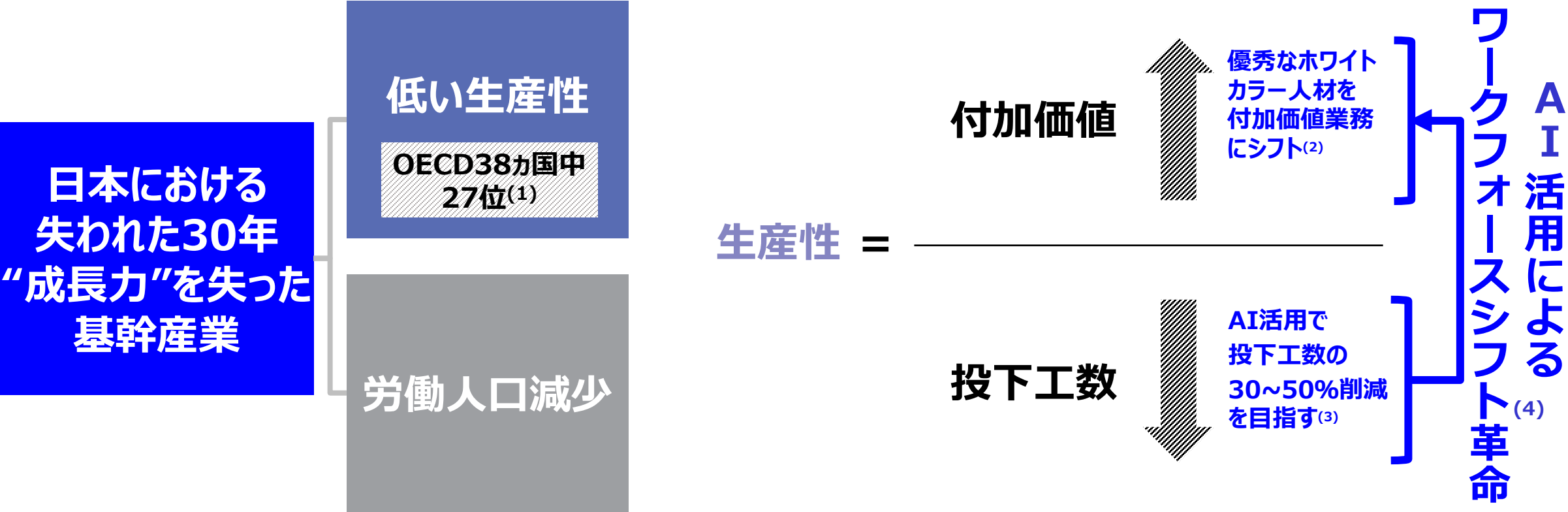
弊社はノウハウをコンサルタントから切り離しAI・デジタルを軸に提供することで、生産性を高め、人員数に依らない成長を目指す

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	代表取締役社長 田中耕平 代表取締役副社長 中川和彦
資本金 ⁽¹⁾	1,195百万円
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 ・六本木オフィス (11月オープン予定) 東京都港区赤坂9-7-1 ミッドタウン・タワー 39F
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 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

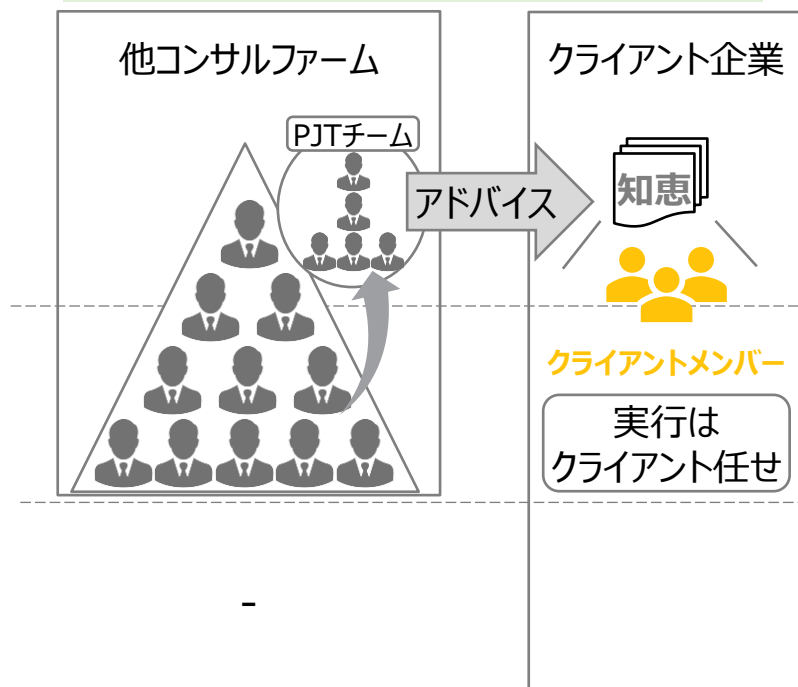
専門組織
GLB⁽²⁾
Intelligence
による仕組化

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

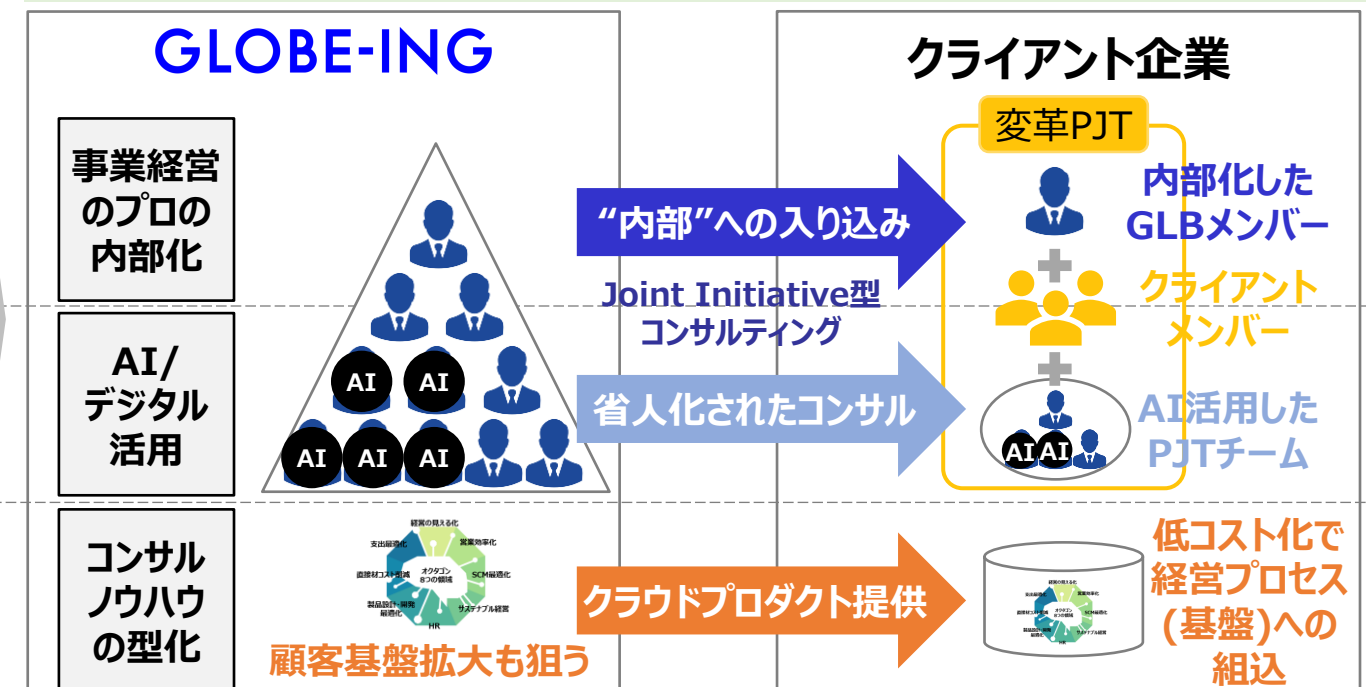
- ✓ “外部”からのアドバイス
→ 実行はクライアントにゆだねる
- ✓ 人の“頭数”ベースで対価を得る



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



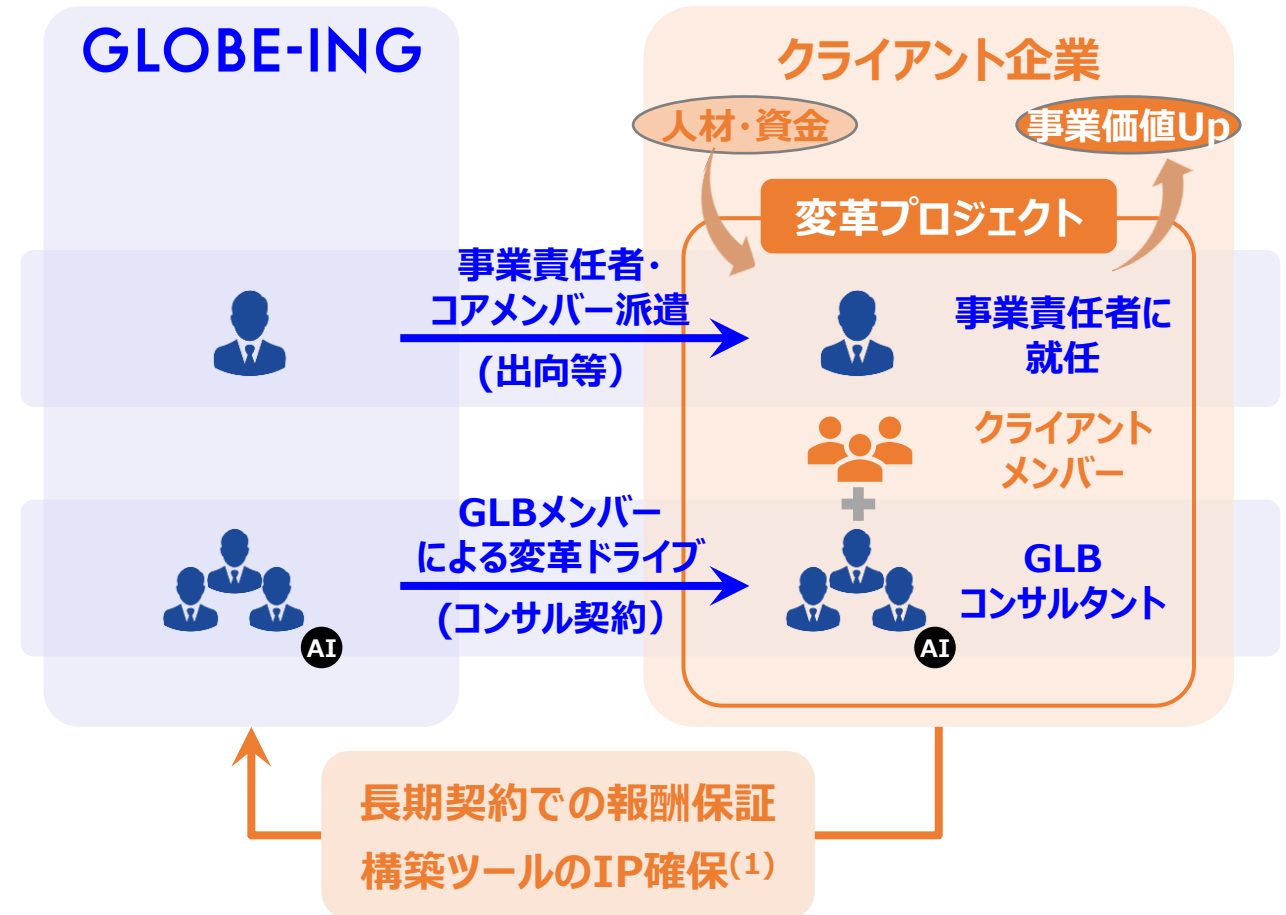
日本企業において、事業推進の**中核となる経営人材・リーダー層が不足**
スピード感ある事業創造・実行の妨げに

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

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

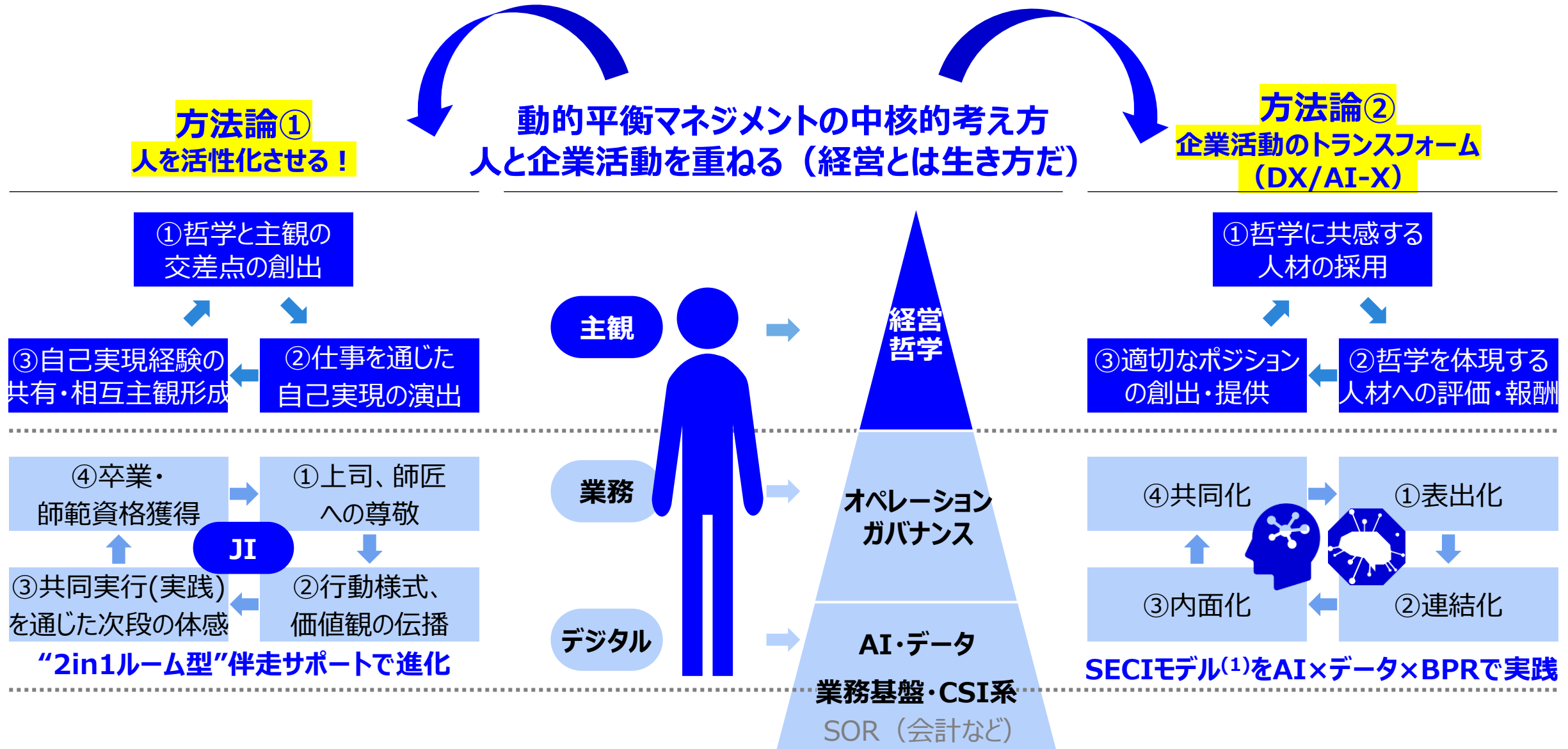
“人”が主である日本流経営

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



修正通期予想に合わせR&D投資を除く予想値も純利益を修正

	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 (修正通期予想)	
		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%	3,750 百万円	+33.9%
営業利益率	33.9%	34.1%	+0.2pt	32.5%	-1.5pt
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,768 百万円	2,684 百万円	51.8%	2,557 百万円	+44.6%
当期純利益率	21.4%	23.2%	+1.8pt	22.1%	+0.7pt
一株当たり 当期純利益	64円50銭	94円27銭	+46.2%	89円81銭	+39.2%

26年5月期1Q 連結貸借対照表

単位：百万円

現金及び預金 4,844	総負債	
	1,468	
その他流動資産 1,232	純資産	
	5,654	
固定資産 1,046	資本金	1,195
	資本剰余金	1,857
	利益剰余金	3,384
	自己株式	(899)
	為替換算調整勘定	(0)
	非支配株主持分	117

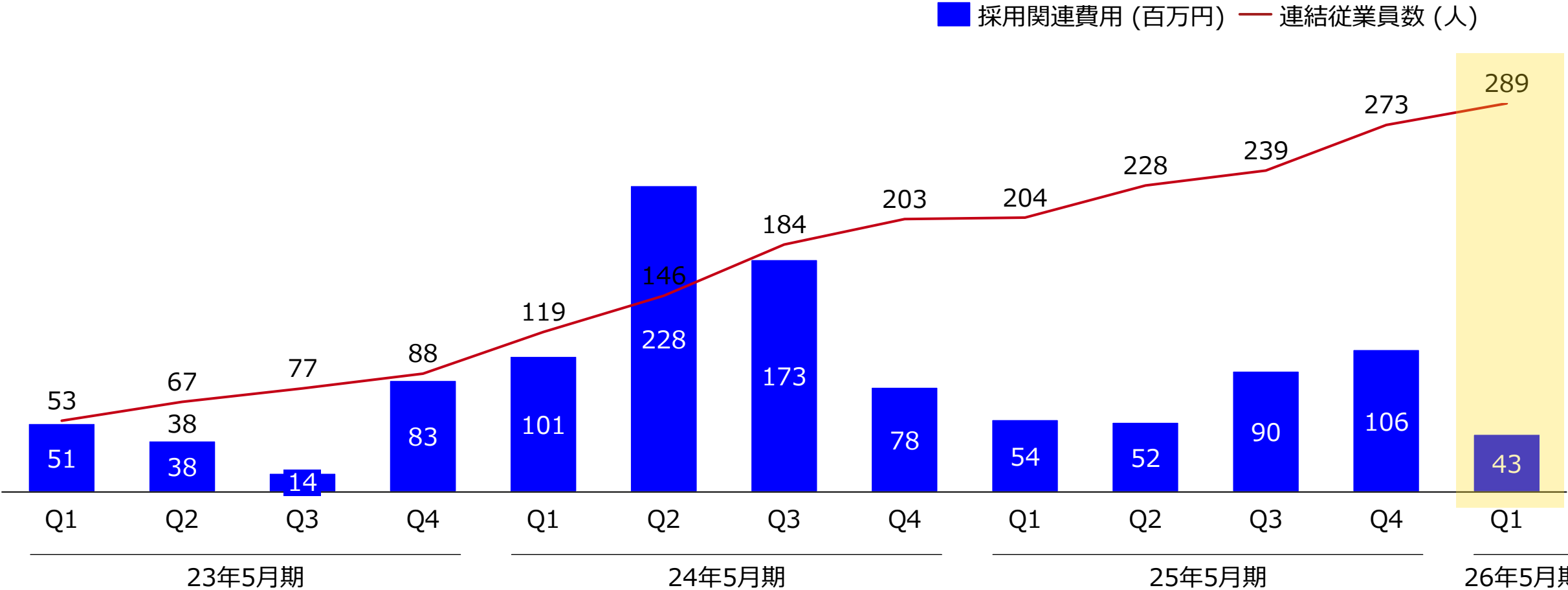
26年5月期1Q 連結キャッシュフロー増減

単位：百万円	
現金及び現金同等物の増減額	(1,767)

26年5月期1Q 連結財務指標

自己資本比率	77.7%
ROE	48.2%
PBR	15.7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（2025年5月末時点）

2025年8月15日付で輪島の持分を立会外取引で世界的に著名な特定機関投資家に売却し、留保金課税対象から外れる

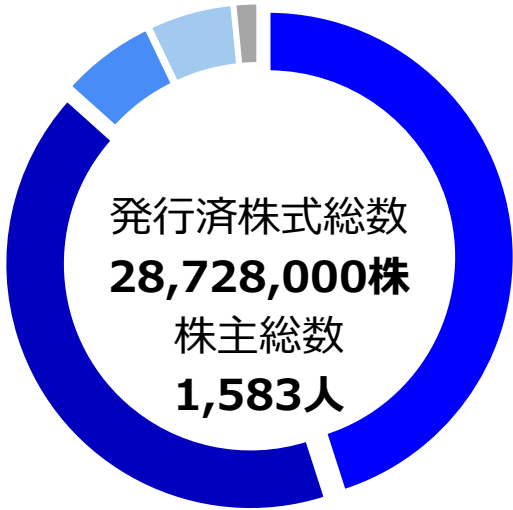
大株主の状況

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※ 2	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※ 3	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 :2025年8月15時点では所有株式数4,940,300株、所有割合17.2%
※ 3 :田中の資産管理会社

流通株式比率（2025年8月15日時点推計値）約35%

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%

ビジネスの成長イメージ



© Globe-ing All Rights Reserved. 38

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

IR活動の実施状況(25/5期2Q-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)

3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開示

個人投資家向け説明会
(スピーカー：代表取締役社長CEO)

2回

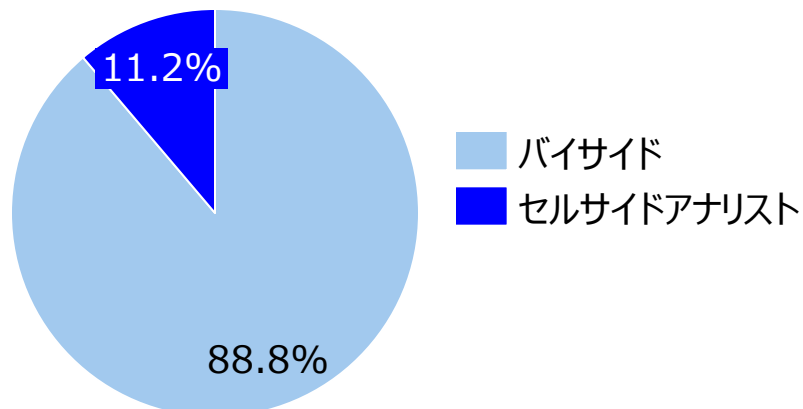
個人投資家層の拡大を目的として、証券会社主催の個人投資家説明会や株式投資勉強会に参加
その他、個人投資家向けのメディアにも適宜登壇（25/5期2Q-4Qで3回登壇）

投資家面談件数
(全件CEO又はCFOが対応)

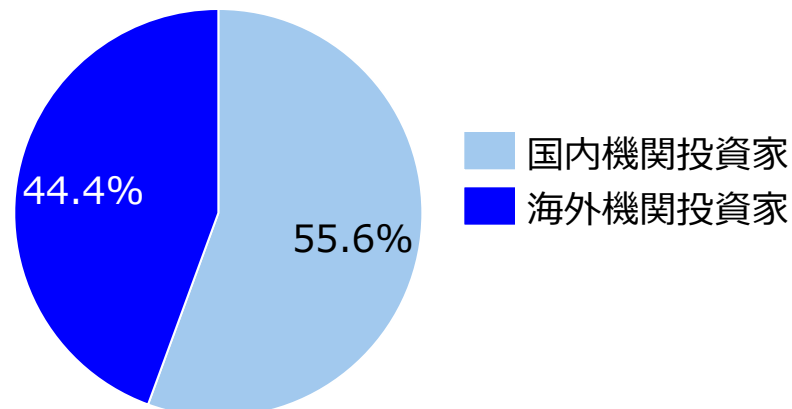
160回
(スモールMTGを含む)

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

- ・中長期の成長イメージ
- ・高い売上成長率、営業利益率の持続可能性
- ・コンサルタントの継続的な採用可能性
- ・顧客ポートフォリオ
- ・II型コンサルティングの独自性・優位性
- ・AI事業の進捗
- ・キャッシュフロー

GLOBE-ING