

2026年5月期 第2四半期決算説明会資料

東証グロース（証券コード:277A）
2026年1月14日

GLOBE-ING



Agenda

1.2026年5月期 2Q業績

2.今後の成長戦略

3.Appendix

2Q累計売上高

56.5億円
(YoY +45.9%)

半期ベースで
過去最高額

2Q累計営業利益(営業利益率)

21.0億円 (37.2%)
(YoY +47.3%)

半期ベースで
過去最高額

好調な業績と今後の成長予測も踏まえ、
配当開始を決定

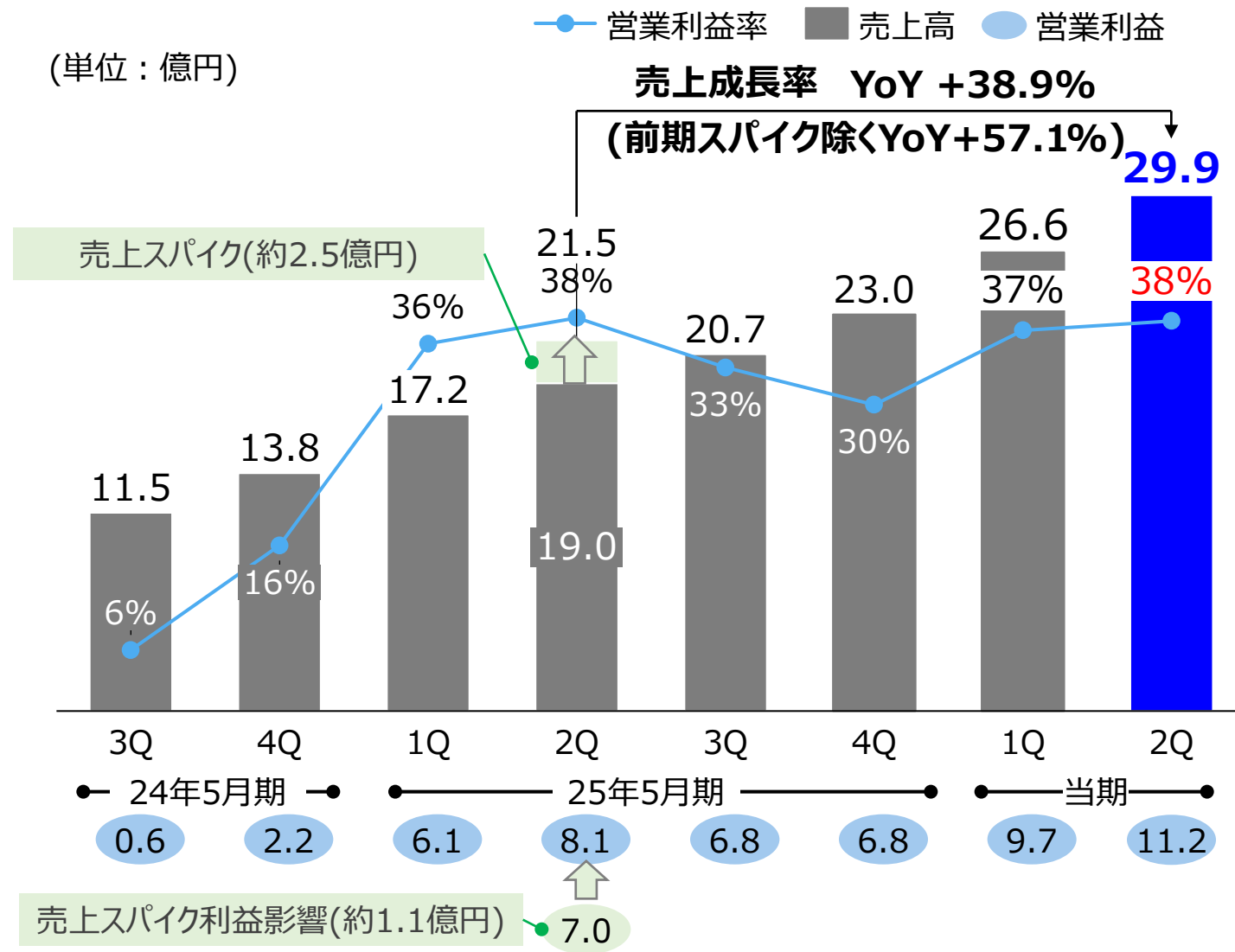
(配当性向30%程度を目安に今後も配当継続予定)

ここまでの好調な業績推移を踏まえ、今期末より配当を開始し、2026年5月期の配当予想を1株当たり15円に修正
今後は配当性向30%を目途とし、年2回（中間・期末）の配当を実施予定

	1株当たり配当金		
	第2四半期末 (2025年11月30日)	期末 (2026年5月31日)	合計
前回予想	0.00 円	0.00 円	0.00 円
今回修正予想		15.00 円	15.00 円
当期実績	0.00 円		
前期実績 (2025年5月期)	0.00 円	0.00 円	0.00 円

連結ベース四半期ごとの売上/営業利益

26/5期2Qは、QoQで+12.5%、YoYでは+38.9%(前期の売上スパイク除くとYoY+57.1%)の売上高成長率を達成
引き続き高成長は維持しながらも営業利益率は37.7%となり、四半期ベースの最高額の11.2億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

**四半期ベースでも過去最高の
売上高(29.9億円)、
営業利益(11.2億円)**

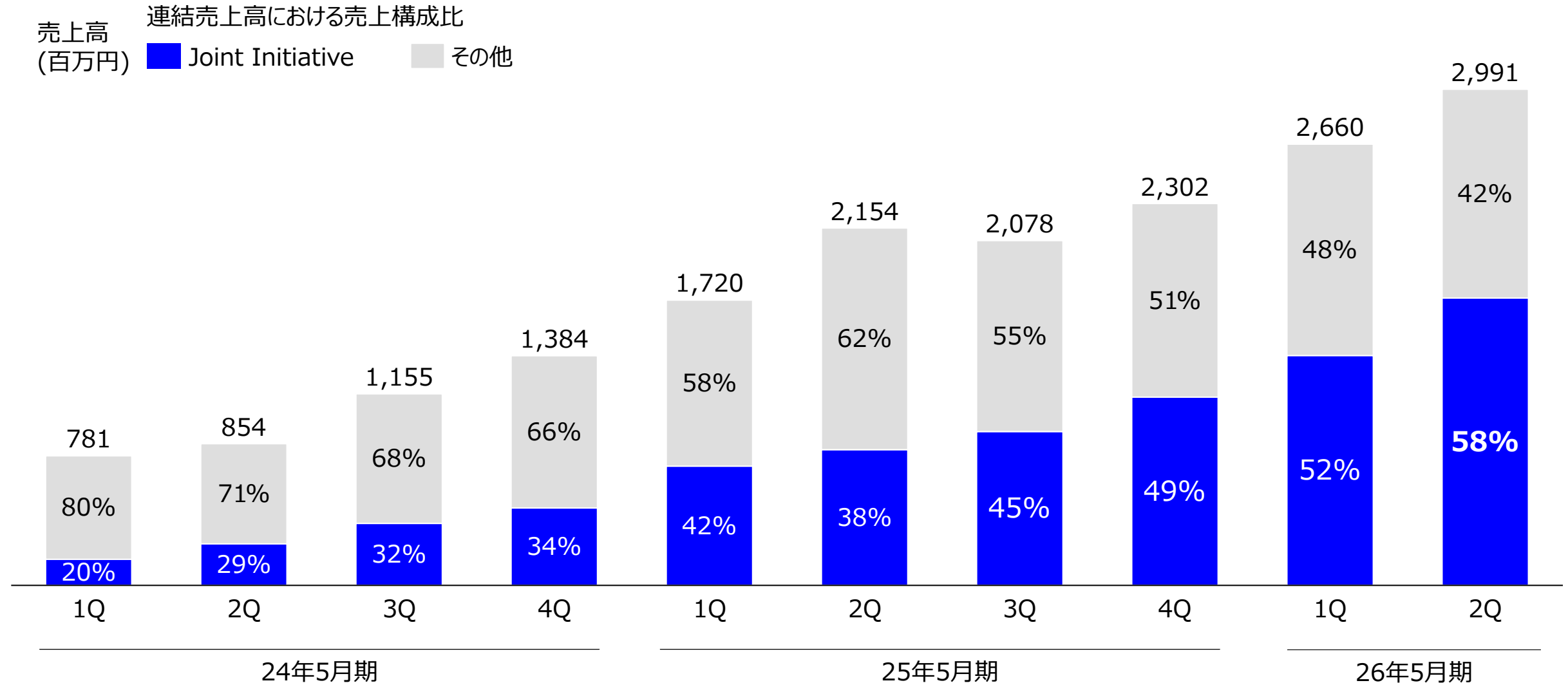
主要KPIも概ね計画通り成長を達成、AI関連比率は順調に増加し48%まで順調に拡大

主要KPI					26年5月期2Q 変動要因
	24年5月期	25年5月期	26年5月期1Q	26年5月期2Q	
調整後 コンサルタント数 ¹⁾	119名	178名	194名	194名	・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2Qについては中途採用を抑制(稼働コンサルタント数は純増)
コンサルタント 平均年収 ²⁾	1,974万円	2,012万円	2,025万円	2,009万円	・新卒社員稼働によりジュニア比率増も、高い平均年収は引き続き維持
Joint Initiative 売上比率 ³⁾ (実額)	30% (12.4億円)	44% (36.0億円)	52% (13.8億円)	58% (17.3億円)	・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)	48% (14.3億円)	・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)

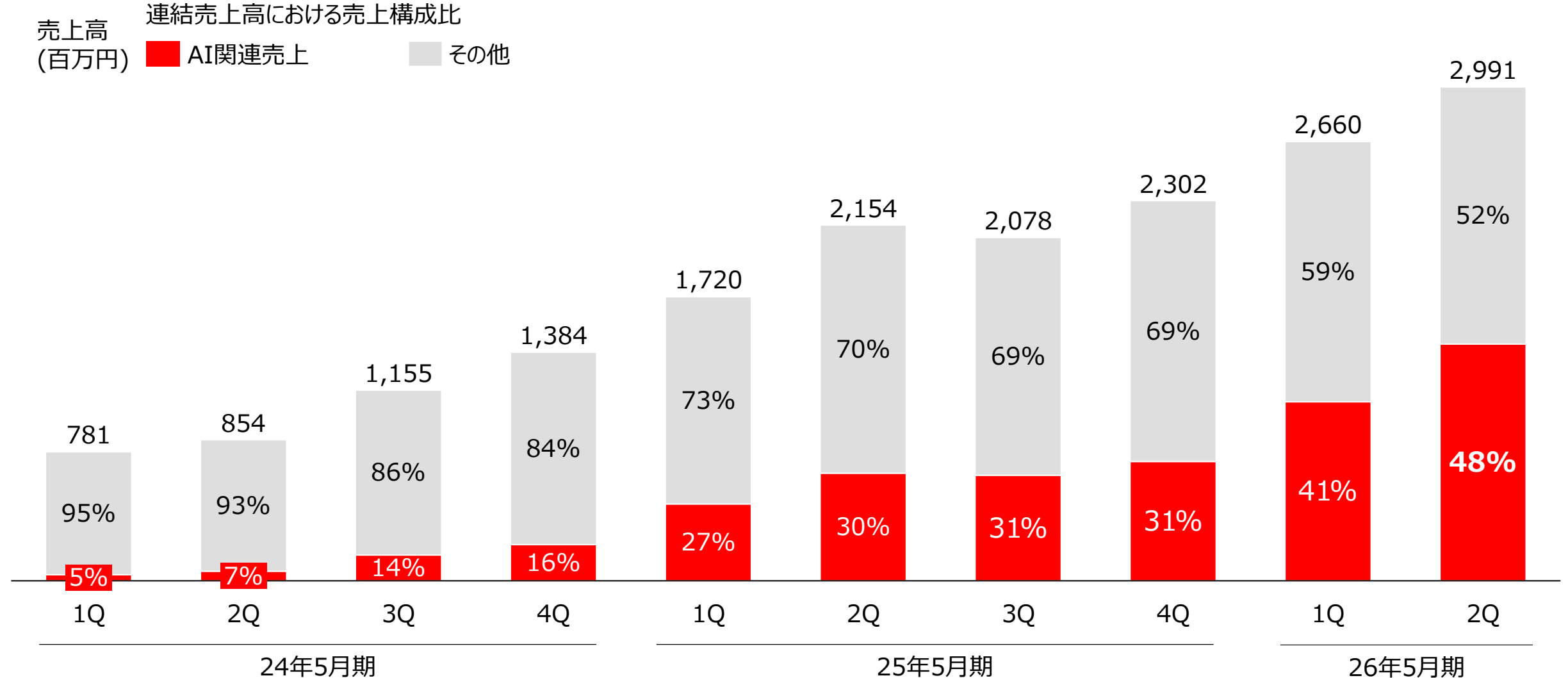
JI型コンサルティングの現状

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2Qの売上高構成比は58%まで上昇



AI関連売上比率の推移

AI関連売上比率は着実に増えており、直近の26年5月期2Qの売上高構成比は48%まで上昇

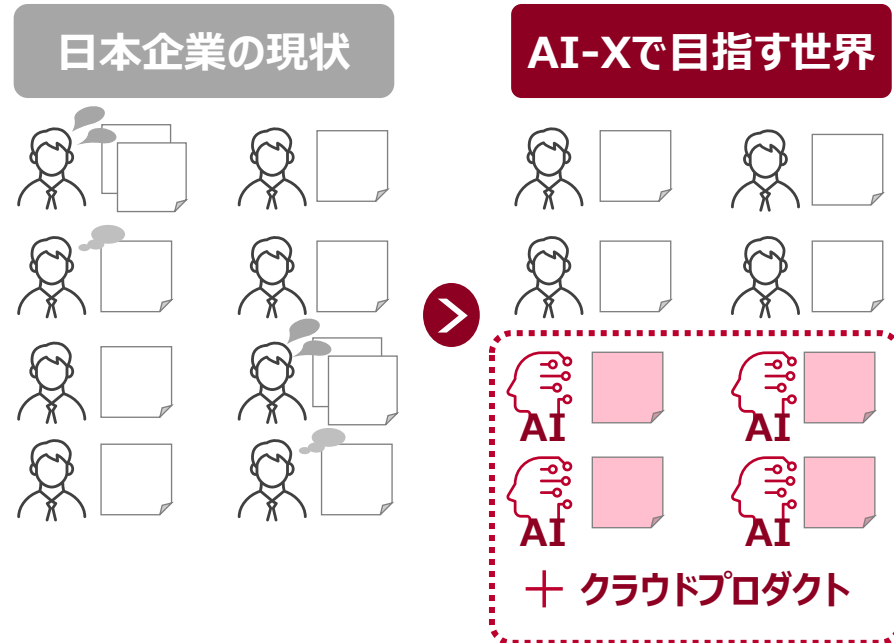


日本の労働人口不足にAI-Xでメスを入れ、日本を再び成長軌道に乗せることを目指す

日本の労働人口不足をAI-Xで解消

日本の労働人口は**384万人分不足¹⁾する**

- **採用難易度**も更に**高まり**、**生産性向上**は必須
- 若手・外国人も含め多様な働き手の**育成も課題**



**AI-Xによる生産性爆増とノウハウ伝承で、
2030年近傍には
半数の人員で対応する世界を目指す**

AIエージェント共同開発クライアントの声

生産性 向上

- (役員クラス)
- AIエージェントがあれば**ホワイトカラーが半分**でも業務が回る。**地方**にも主要拠点のある製造業にとっては、**人財採用難に対する強力な打ち手**となるはず
- (部・課長クラス)
- レビューにかかる時間が**25%以上減少**した
 - “**企画そのものの本質的な議論**”に時間をさける
- (スタッフクラス)
- 企画骨子の作成時間が少なくとも**40%減少**した

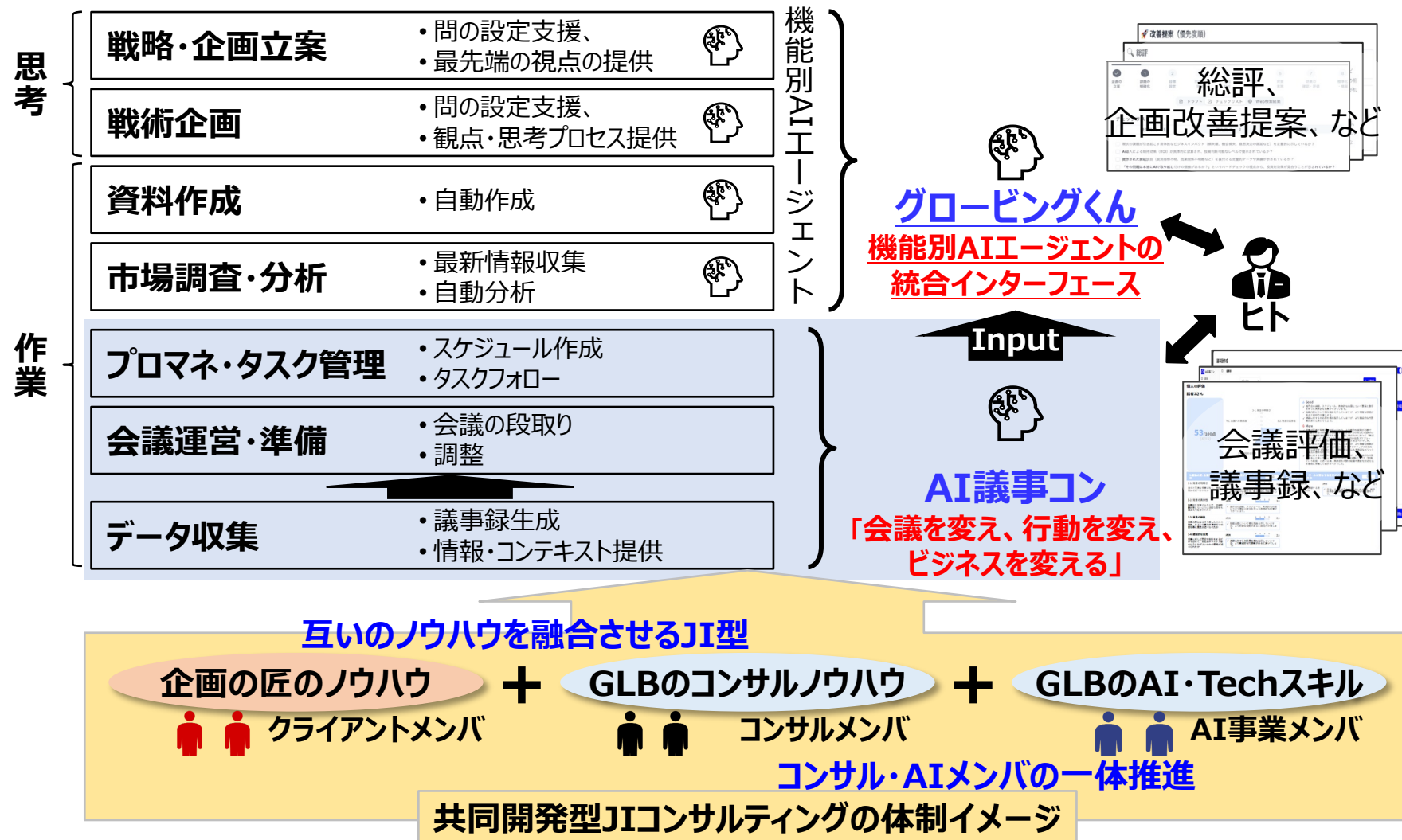
ノウハウ 伝承 (育成)

- (部・課長クラス)
- 自社の考えに即した企画書となり**実効性が上がった**
- (スタッフクラス)
- **汎用的なツールにはない“厳しさ”**があり、改善点が具体的に示され、**品質向上・自身の成長に繋がる**
 - 企画を上司に**わかりやすく説明できるようになった**

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

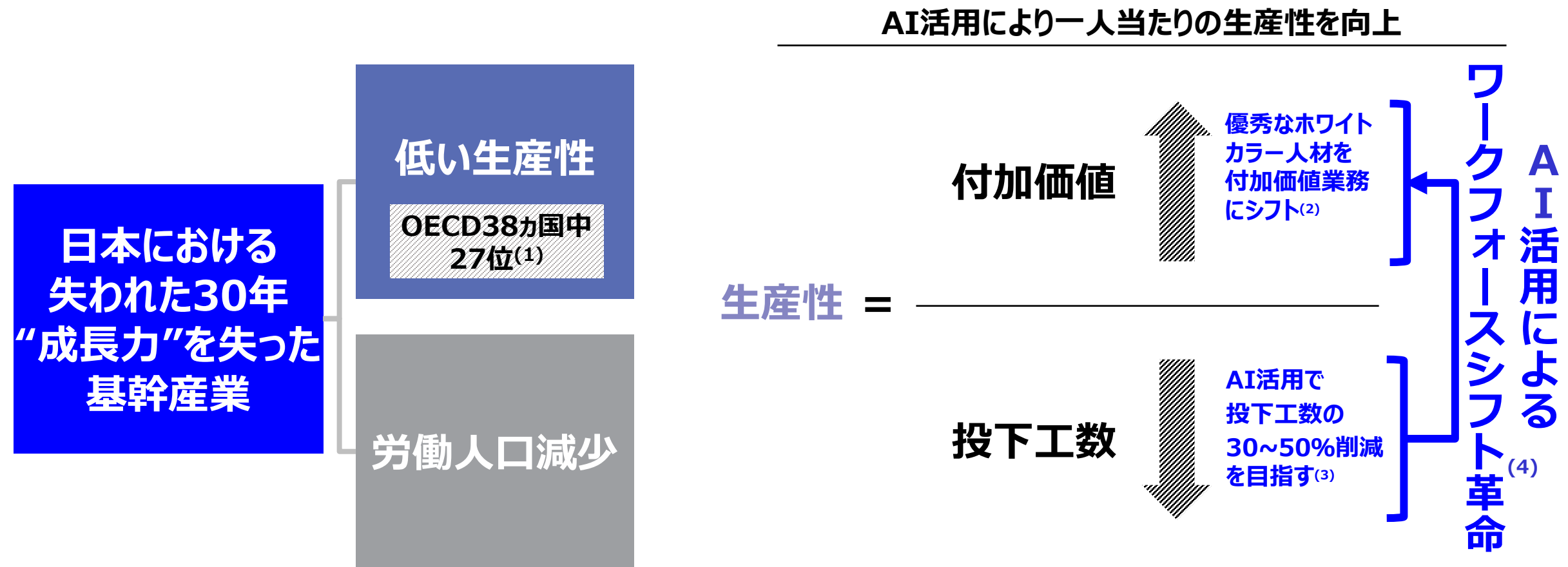
コンサル・AIメンバの一体推進

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

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

外部機関からも高い評価を得ており、東洋経済では「社会変化をとらえる5銘柄」に選出、
その他各種メディア掲載実績も複数あり、加えてWebセミナーなどでも採用候補者やクライアントに訴求

【記事掲載】

東洋経済オンライン/週刊東洋経済

中小型株のプロが注目

「社会変革を捉える5銘柄」に選出

1社目はコンサルティング企業のグロービング。顧客の経営の核心に入り込み、売り上げを伸ばすことに注力する「ジョイントイニシアチブ（JI）」型コンサルが特徴。上場後の1年間で株価が3倍になるなど高い成長を示す...

【記事掲載】

NewsPicks

【年収2,025万円】

コンサル業界の常識をぶっ壊す謎企業とは？
(2026/1/8配信)



【記事掲載】

Forbes Japan

記事連載

(5回まで連載済み。
以後継続予定)



【Webセミナー】

ConsulNext.jp

経営を動かす“テクノロジー人材”へ
(2025/12/3配信)



潜在的な顧客や投資家の開拓に向け、積極的なメディアへの露出も並行して推進。
引き続き、各種メディアへの露出を通じ、知名度・認知の向上を目指す方針

掲載日	メディア名	タイトル（記事名、番組名）
2025/9/1	Forbes Japan	“問いを設定する力”が未来を創る —異能の戦略家集団が示すリーダーシップの核心
2025/10/15	特許情報	特許取得 （会議評価のためのシステム及びプログラム）
2025/11/11	Forbes Japan	テクノロジーが経営を動かす——グロービング「TX」が拓く新しい変革論
2025/12/29 2025/12/31 2026/1/2	voicy	藤沢久美の社長Talk （1/3, 2/3, 3/3）

26年5月期2Q累計は売上高56.5億円（YoY + 45.9%）、営業利益は21.0億円(利益率37.2%)を達成

単位：百万円

	25年5月期 2Q累計	26年5月期 2Q累計
売上	3,874	5,651
YoY		+45.9%
売上原価	1,180	1,866
売上総利益	2,693	3,785
Margin	69.5%	67.0%
販売費及び一般管理費	1,265	1,681
営業利益	1,428	2,103
Margin	36.9%	37.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	879	1,562
Margin	22.7%	27.6%

主な変動事項

■ 売上高

- ・ AI活用や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45.9%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(プロダクト開発も順調)

■ 営業利益

- ・ 結果として37.2%の営業利益率で、営業利益額としては半期累計最高額の21.0億円を達成

■ 当期純利益

- ・ 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

2Qの業績と今後の見通しを考慮し、1Q修正予想から売上2.1%、営業利益6.7%、当期純利益9.9%の上方修正

	25年5月期 (実績)	2026年5月期			
		10/15修正 通期予想	1/14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	11,800 百万円	+ 2.1%	+ 42.9%
営業利益	2,800 百万円	3,750 百万円	4,000 百万円	+6.7%	+ 42.8%
営業利益率	33.9%	32.5%	33.9%	+1.4pt	+0.0pt
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,768 百万円	2,557 百万円	2,809 百万円	+9.9%	+ 58.9%
当期純利益率	21.4%	22.1%	23.8%	+1.7pt	+ 2.4pt
一株当たり 当期純利益	64円50銭	89円81銭	98円66銭	+9.9%	+ 53.0%

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 2Q業績

2.今後の成長戦略

3.Appendix

ビジネスの成長イメージ



コンサルを
中核とした
成長

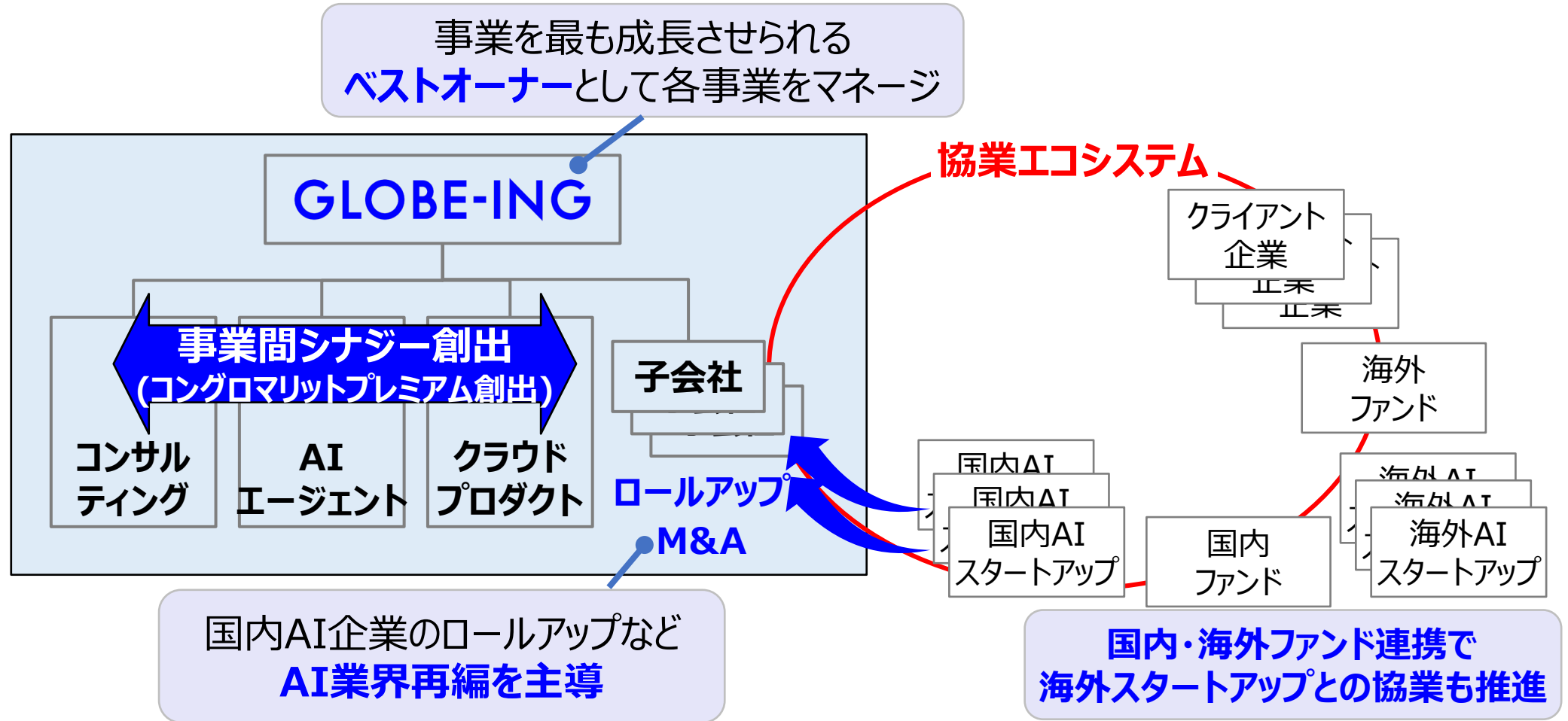
成長に向けた強化策

- 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**

ビジネス成長を支える経営体制(案)

GLOBE-ING

事業のベストオーナーであることを重視しつつ複数事業を傘下に収める経営体制を志向



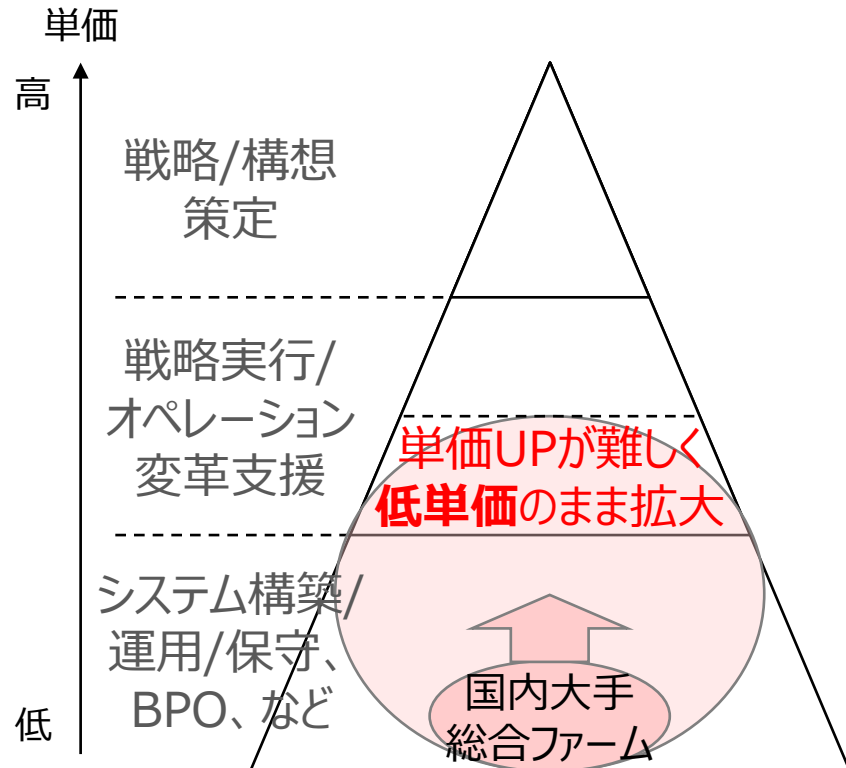
基盤となるコンサルティングの上にAI/クラウドプロダクトなど複数事業を乗せて
単一事業よりも高い価値を出す経営モデル構築に向けて柔軟に経営体制を見直していく

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

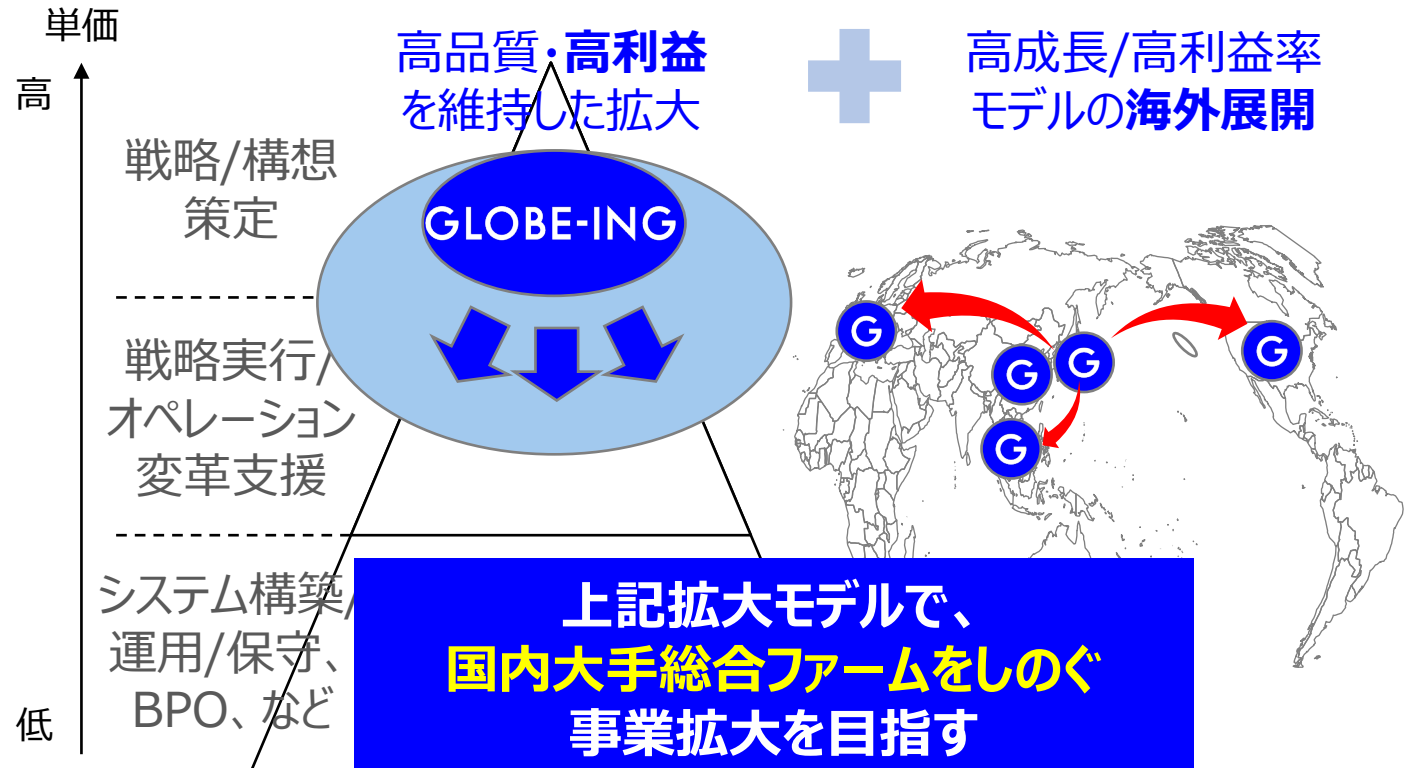
高単価領域に求められる品質確保が難しく、
単価を据え置き工数増で対応し拡大



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**

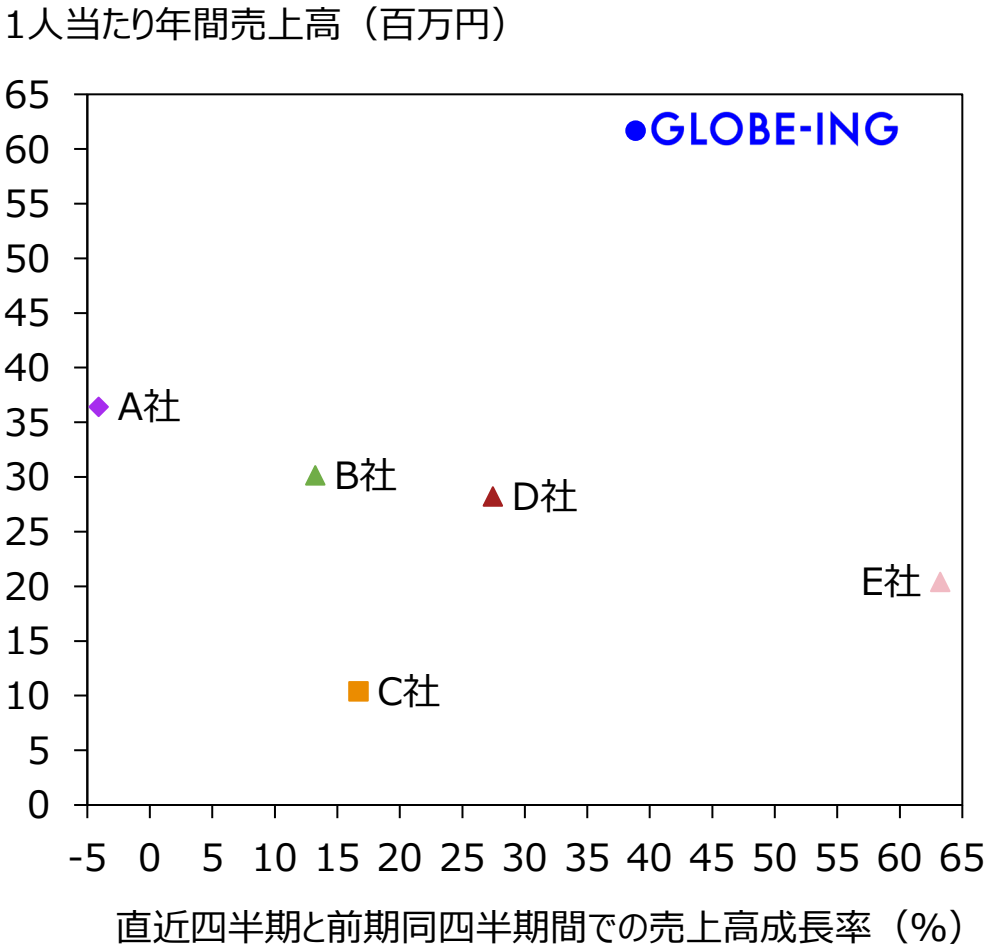
➤ **AIコンサルティングサービス(後述)**も効率的な拡大に寄与



コンサルタント一人当たりの売上高は高いレベルを維持しながら高成長を遂げており、国内総合ファームとは一線を画す大規模アカウント(GLB年間売上10億円以上)も複数社生まれアカウント規模/数も順調に増加

グローピングは高単価を維持しつつ約40%の高成長

アカウントの規模/数も順調に拡大



アカウント規模	FY25実績	FY26予測
GLB 年間売上 10億以上	1社	3社
GLB 年間売上 5~10億	3社	3社
GLB 年間売上 1億~5億	12社	16社

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

①コンサル事業強化-AIツール活用&新リーダーシップメンバー参画 GLOBE-ING

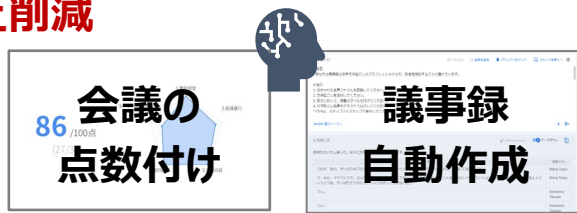
コンサルティング業務を効率化するAIツールを順次開発/実装することで効率的なオペレーションを構築
加えて、11月より強力なリーダーシップメンバーが新たに加わり、成長基盤の強化を目指す

AIによる効率化と業務高度化を実践

実装済

AI議事録/
会議高度化
エージェント
(AI議事コン)

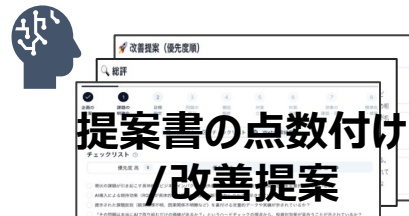
- 点数を意識した議論が進み**会議が効率化**
- ジュニアメンバーの**議事録作成工数は70%以上削減**



開発中

提案書レビュー
エージェント

- 提案書に必要な要素が盛り込まれているかをレビューするAIエージェント
- シニアメンバーの**レビュー工数50%減、提案勝率UP**を狙う



元PwCコンサルティング執行役副代表の参画



藤井 一人(11/1入社)

PwCコンサルティング合同会社では、執行役副代表パートナーとしてコーポレート機能全般の高度化を推進

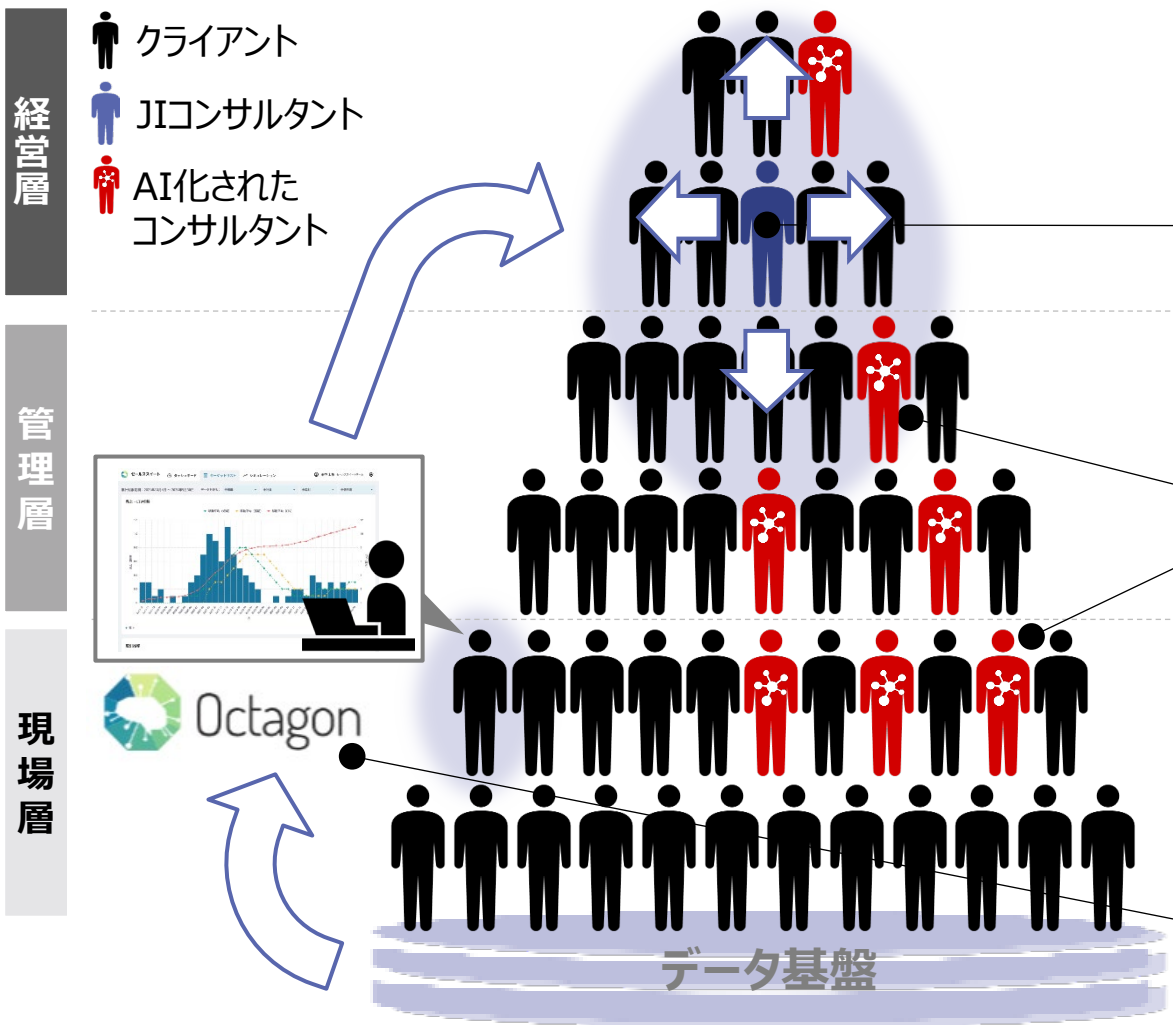
PwC Japan合同会社では、COOとして経営管理制度策定、戦略立案・業務改革など多数のプロジェクト経験を有する

PwCを900人→5,500人まで
急拡大させた経営手法を活かして、
GLBのさらなる成長をドライブするために参画

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

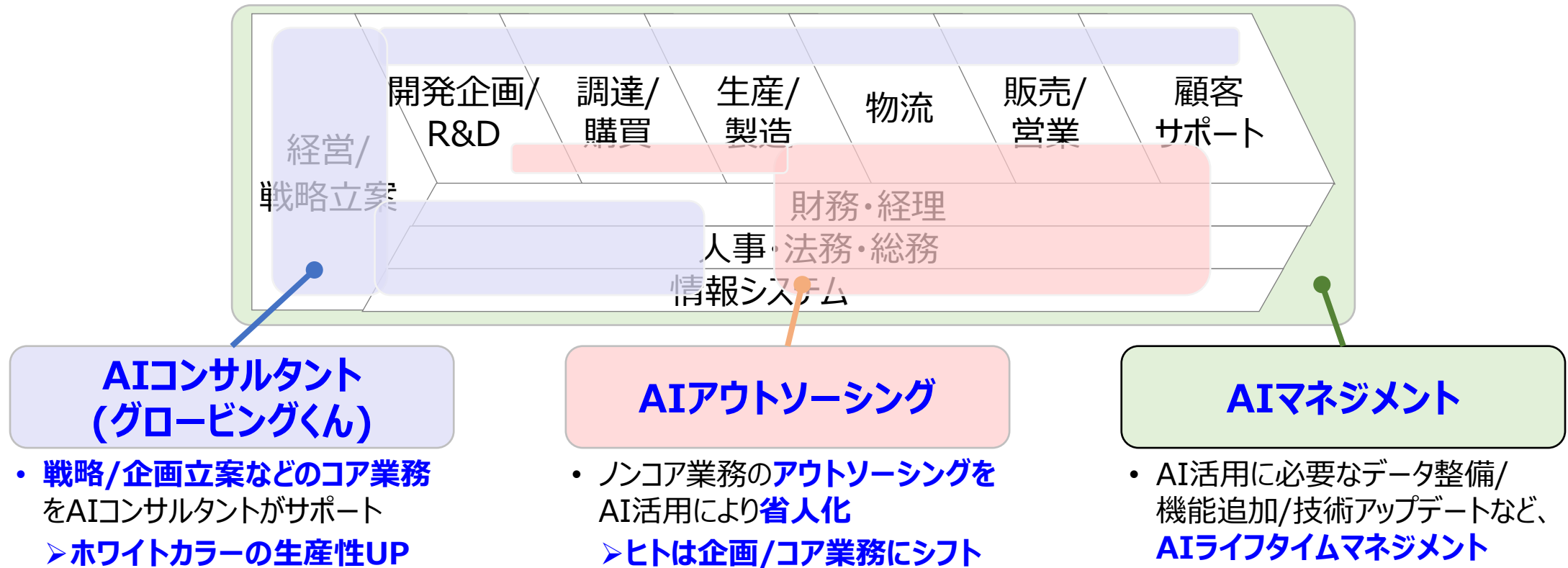
世界中の企業に、経営コンサルティング企業のノウハウを注ぎ込んだ「経営OS」を提供

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

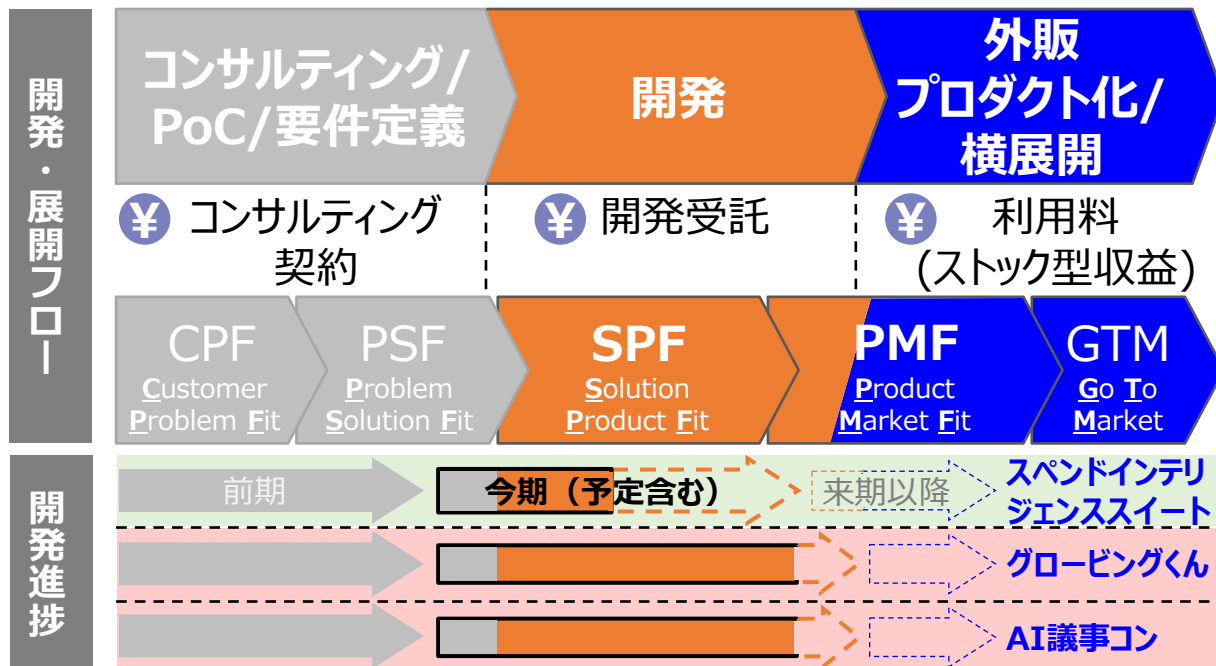
①AI/クラウド：数兆円～数十兆円規模の企業との共同開発推進GLOBE-ING

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**

クライアント企業 × **GLOBE-ING**

共同開発PJ



今期から共同開発の実開発フェーズへ移行

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

- ・ 第一フェーズの必要機能開発が終了し、**50人規模の部署にて実装開始**
- ・ AIによる承認基準を超えなければ上長との討議へ進めない業務とし、**AIと協働推進**
- ・ 4月以降に**全社展開を計画**

AI議事録/
会議高度化
エージェント
(AI議事コン)

- ・ 会議の品質を向上するためのToDoフォローなど**基本機能の開発が終了**
- ・ 各種機能を活用した会議の質向上に向け、**業務適用方針を設計中**
- ・ 4月以降に**複数部門への展開を予定**

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

GLOBE-ING

11月に軽井沢にて経営者合宿を開催

生物学・経営学の第一人者、および1業界・1社で厳選した約10名の経営者をお招きし、日本流経営を真剣討議



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

基調 対談

動的平衡マネジメント
“日本流経営の神髄”

- 企業経営の本質課題は、生命が38億年続いた原理と通底している。**生命哲学の理解は、そのまま企業哲学の理解につながる**
- 本質（状態）を共有し、**自律的判断を促すことが現場をエンパワーする**

AI時代の知識創造論

- 日本企業の特徴は“全員経営”。**現場 × 哲学（理念） × 自律性**が日本企業を強くしてきた
- AIは「Think」と「Do」をつなぎ、組織の**知識創造プロセスを加速する媒介**である

ラウンド テーブル

経営哲学と志の交差点

- 現場に向き合う本質的な仕事に時間を割くからこそ高い志が保たれる
- “ステムセル（幹細胞）”的な柔軟性を担う部分を、経営者は意図的に組織に埋め込むことにより、様々な事態に対応できる

相互主観による価値創出への
AIの組み込み

- 「人」の役割は“解決策の検討”から、“問いの設定”そして“解の実行”に移る
- 新しい哲学・世界観をどう生み出すかといった領域の重要性が増していく

“新しい経営理論と一緒に創造する活動は他にはない唯一無二のものである”（参加いただいた経営者のコメント）

②動的平衡マネジメント(3/3) コンソーシアムの設立(案)

前頁の経営者合宿も通し、動的平衡マネジメントを広め、日本・日本企業の方方向性を定める人材を育てていくための動的平衡マネジメントコンソーシアム案も具体化

コンソーシアム設立目的

日本企業内に自分の信念を持って、株主や外部と対峙する日本の経営者・後継者を育てる
(日本流経営を強化し日本自体を強くする)

コンソーシアム方針

各業界を代表する企業から
10-20社の
会員企業を募る

会員企業から
次世代経営者候補を
2-3名/社選出

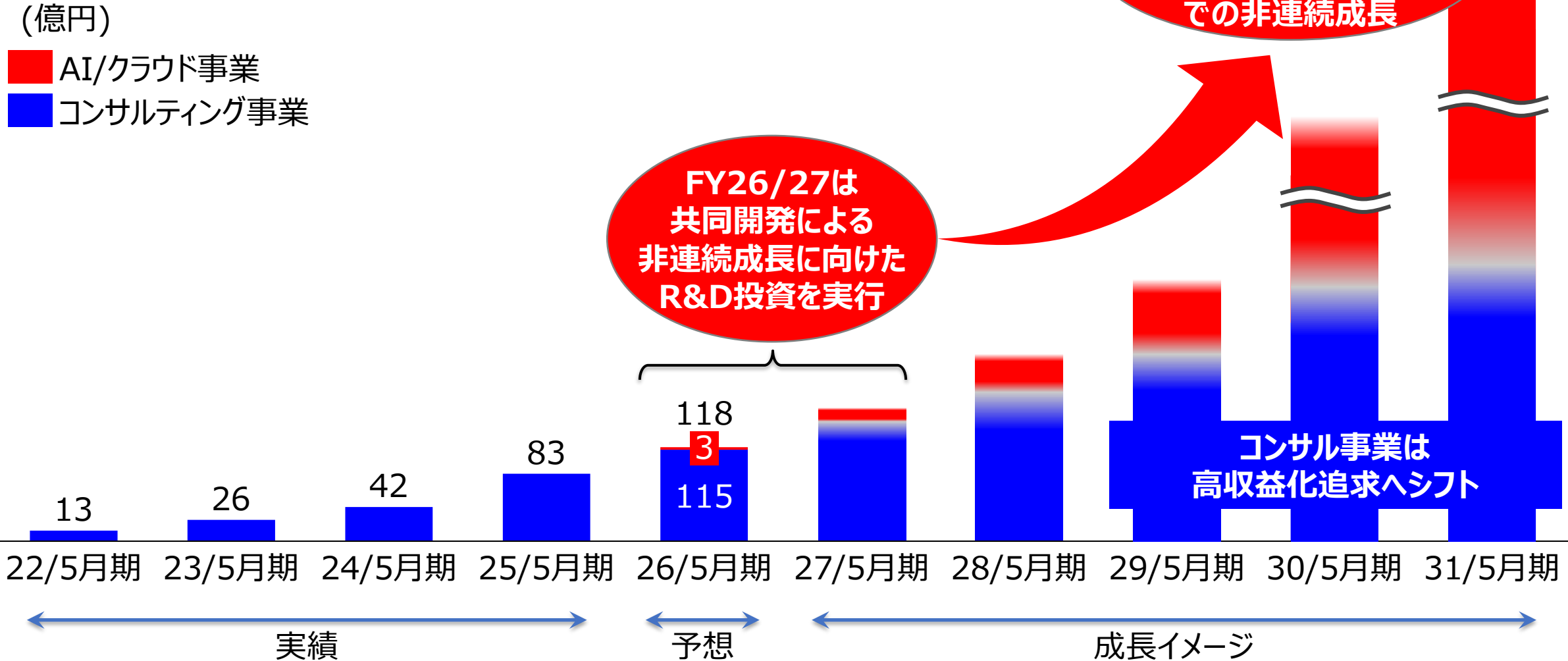
年間6回程度の集合研修と
課題ワーク

「講義×対話×実践」を軸とした年間育成プログラム

年間40-60人程度の次世代経営者候補とのネットワーキングにより
GLBの顧客リレーション拡大への多大なるインパクトを見込む

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



Agenda

1.2026年5月期 2Q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。

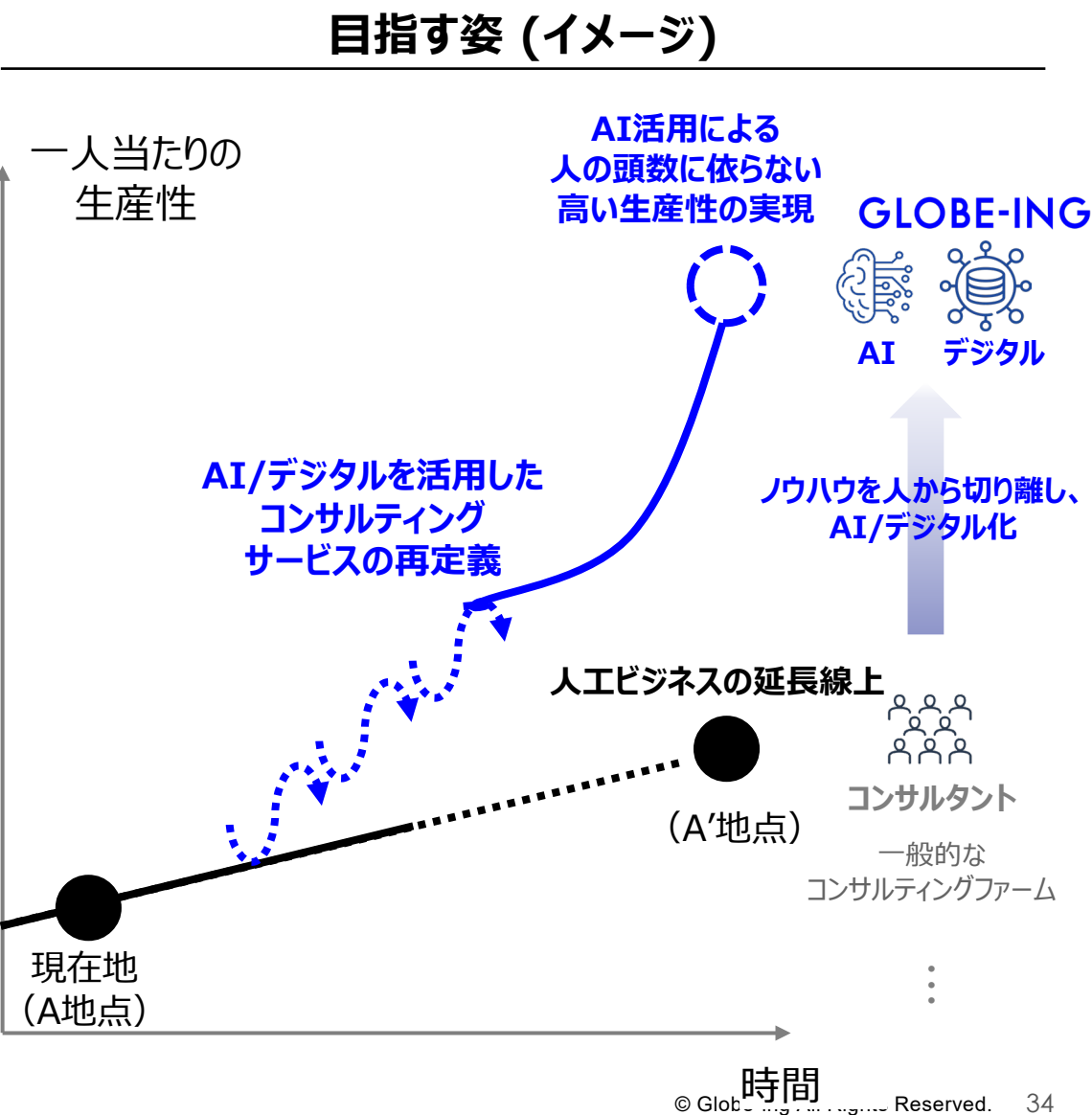
進化の歴史は、**ノウハウの形式知化の歴史**であり、
“頭数”でお金儲けをする今の状況は“寄り道”であると我々は考える。

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



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CEO 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 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

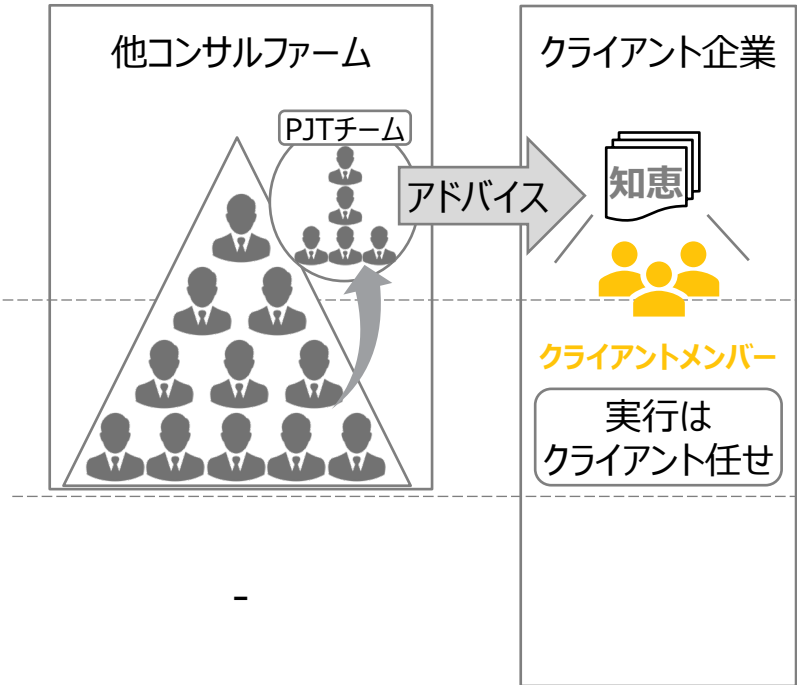
専門組織
GLB⁽²⁾
Intelligence
による仕組化

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

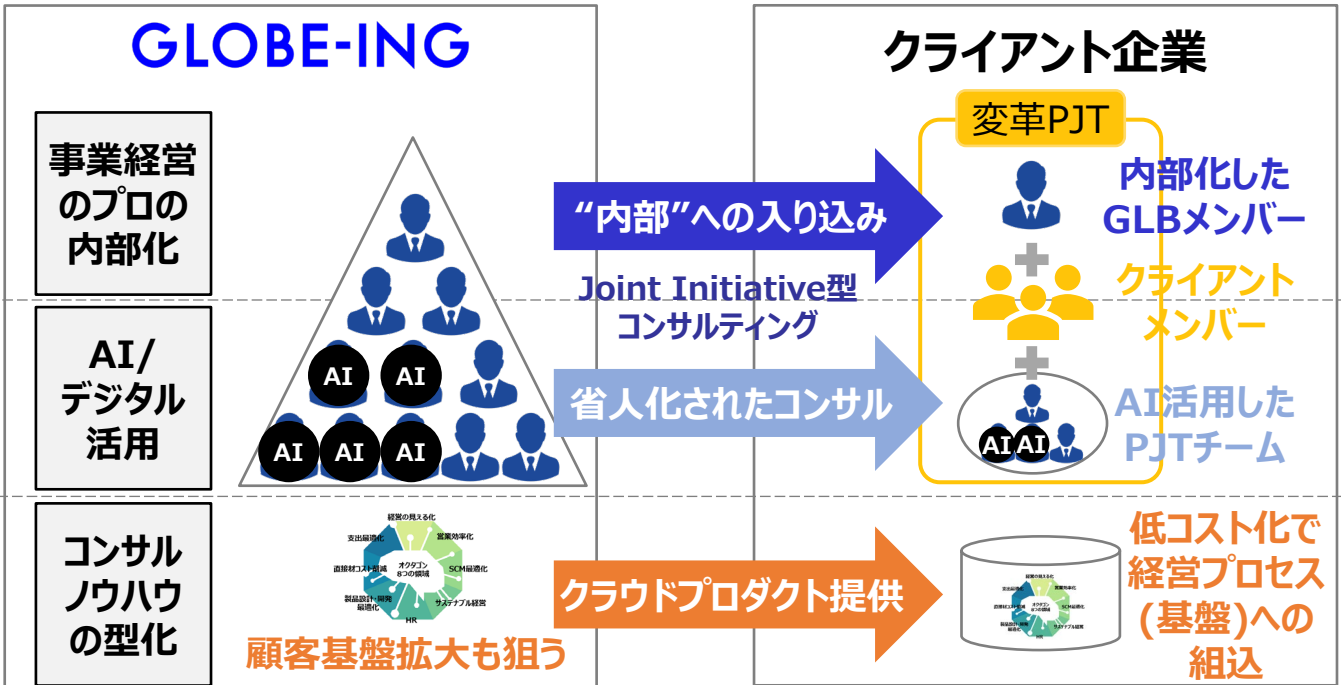
- ✓ “外部”からのアドバイス
→ 実行はクライアントにゆだねる
- ✓ 人の“頭数”ベースで対価を得る



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



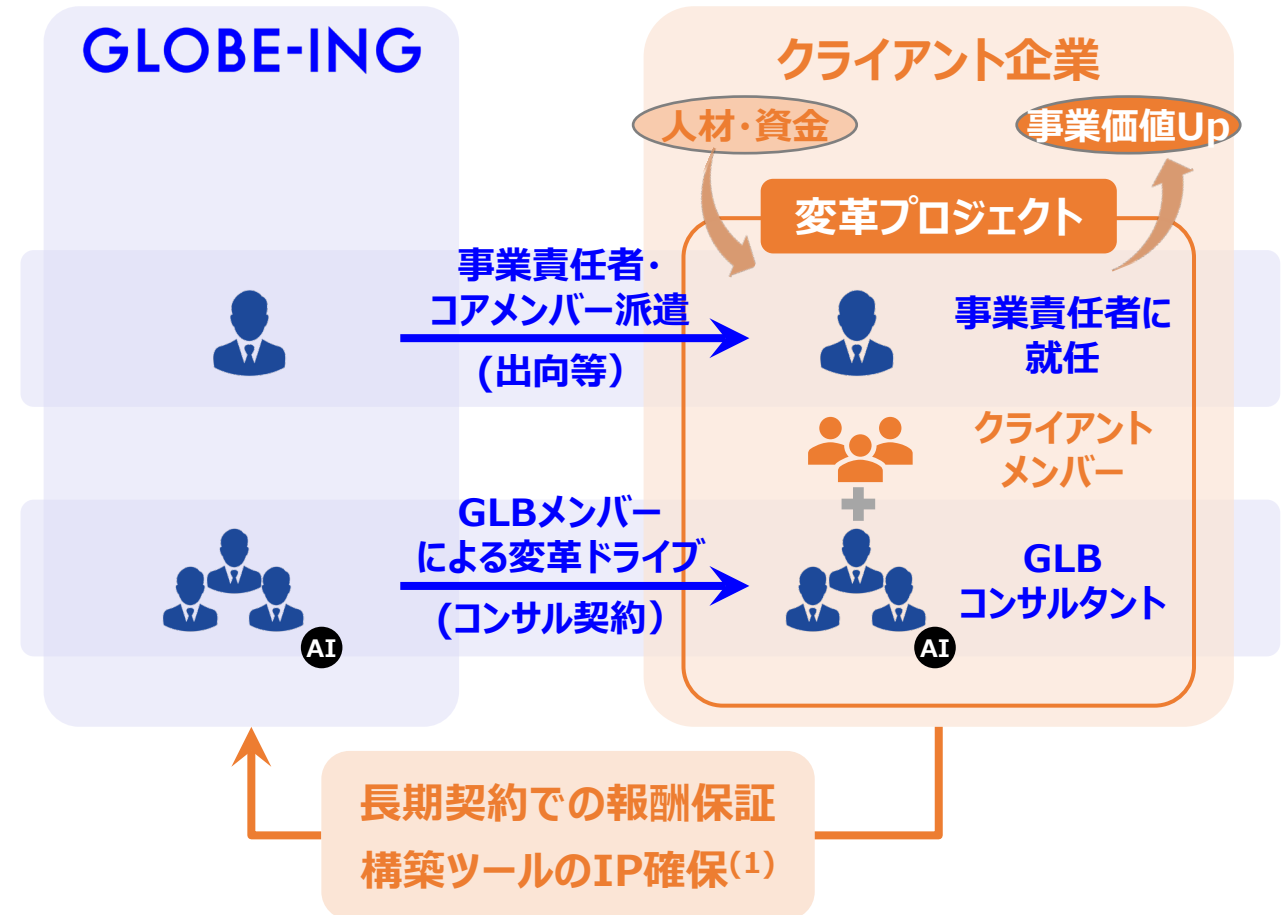
日本企業において、事業推進の**中核となる経営人材・リーダー層が不足**
スピード感ある事業創造・実行の妨げに

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

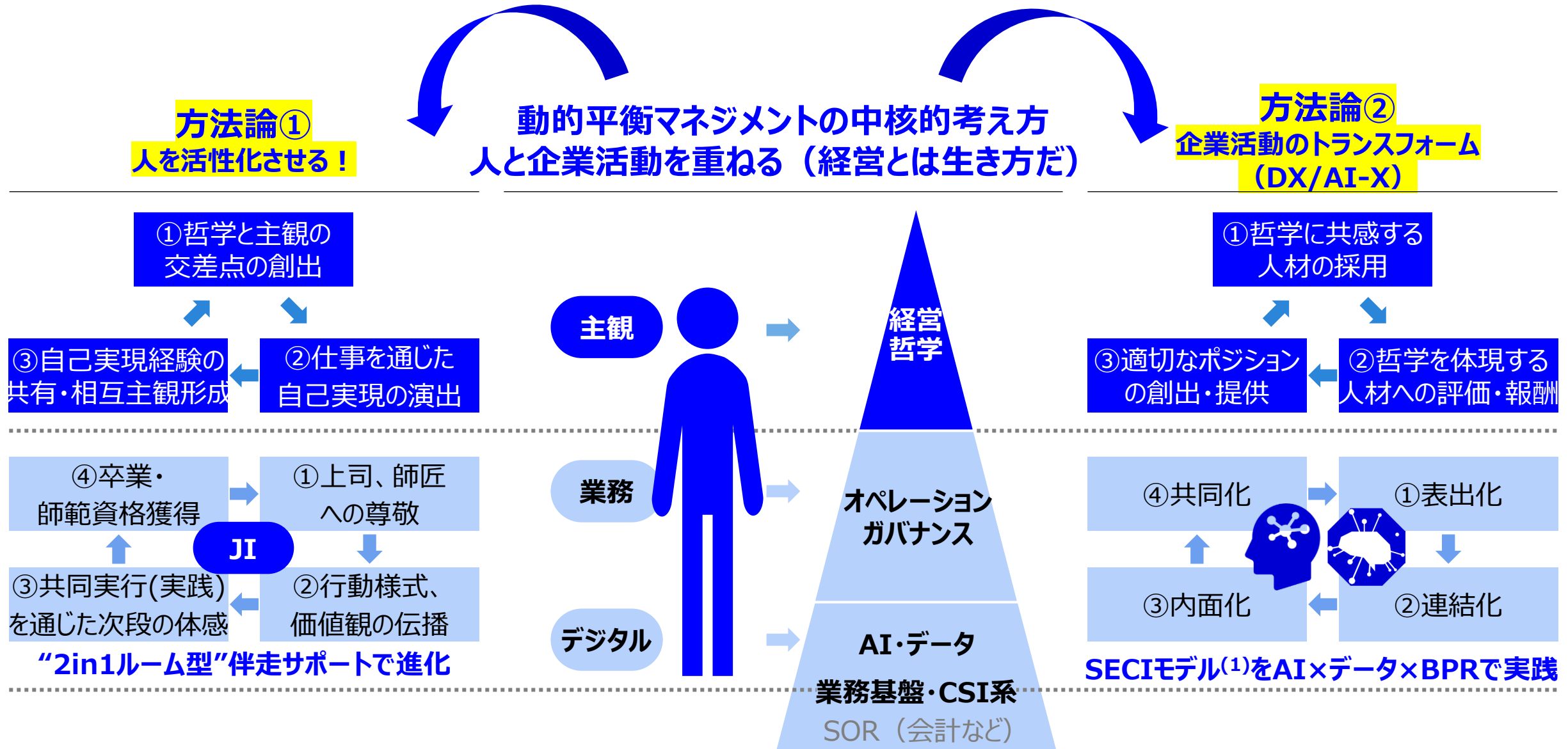
“人”が主である日本流経営

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



26年5月期2Q 連結貸借対照表

単位：百万円

現金及び預金 5,400	総負債
	2,200
その他流動資産 1,633	純資産
	6,357
固定資産 1,524	資本金 1,195
	資本剰余金 1,613
	利益剰余金 4,267
	自己株式 (716)
	為替換算調整勘定 (2)

26年5月期2Q 連結キャッシュフロー計算書

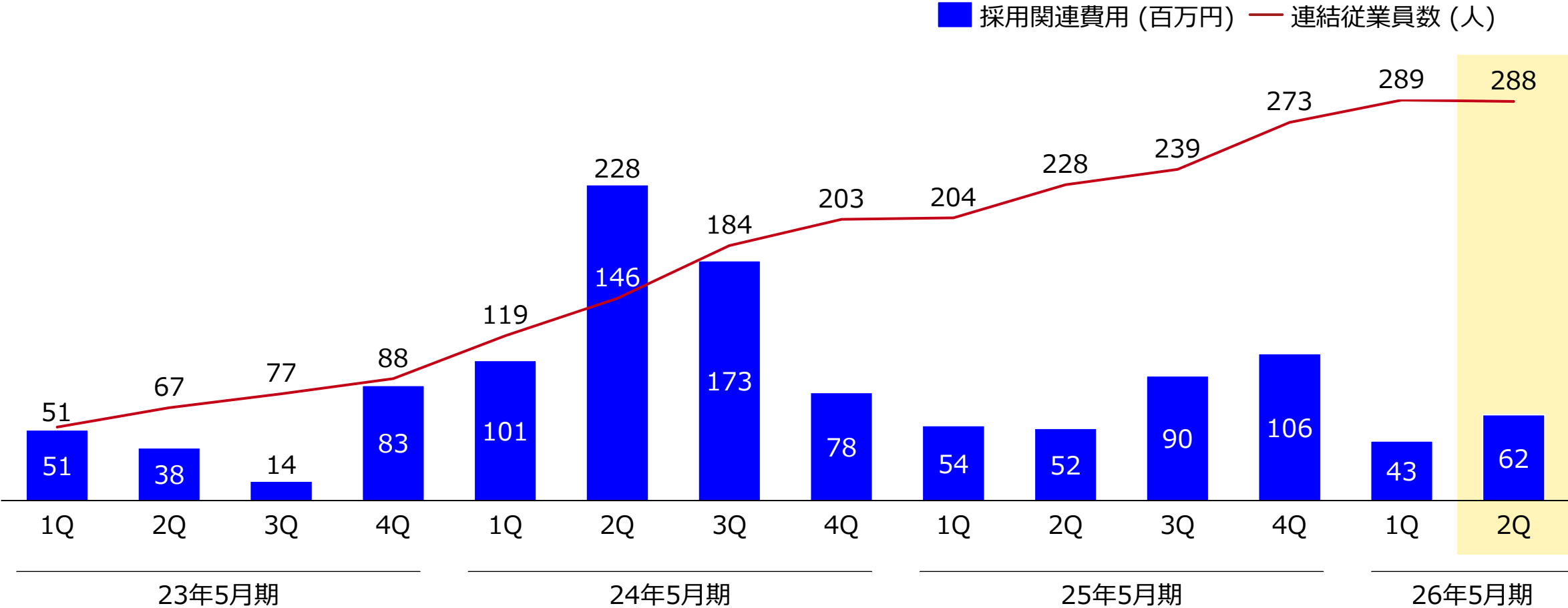
単位：百万円

営業キャッシュ・フロー	580
投資キャッシュ・フロー	(2,485)
フリーキャッシュ・フロー	(1,904)
財務キャッシュ・フロー	(1,311)
現金及び現金同等物に係る換算差額	4
現金及び現金同等物の増減額	(3,211)

26年5月期2Q 連結財務指標

自己資本比率	74.3%
ROE	51.6%
PBR	11.6倍

将来の成長に向け、ハイスکیل人材の採用は継続するものの、売上成長率・営業利益率のバランスをにらみながら、適切な水準での採用投資・リファーマル採用の強化を実施。直近2Q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を抑制



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

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	30.8%
輪島 総介	4,940,300株	17.4%
パーソルクロステクノロジー株式会社	1,875,000株	6.6%
MSIP CLIENT SECURITIES	1,550,725株	5.5%
モルガン・スタンレー M U F G 証券株式会社	1,299,245株	4.6%
株式会社KfV※ 2	1,250,000株	4.4%
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	1,056,700株	3.7%
田中 耕平	983,200株	3.5%
小寺 拓也	562,500株	2.0%
大沢 拓巳	500,000株	1.8%

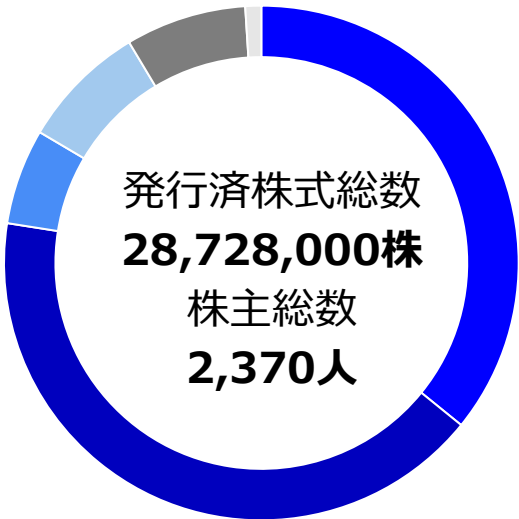
※ 1 :輪島の資産管理会社

※ 2 田中の資産管理会社

流通株式比率

35.7%

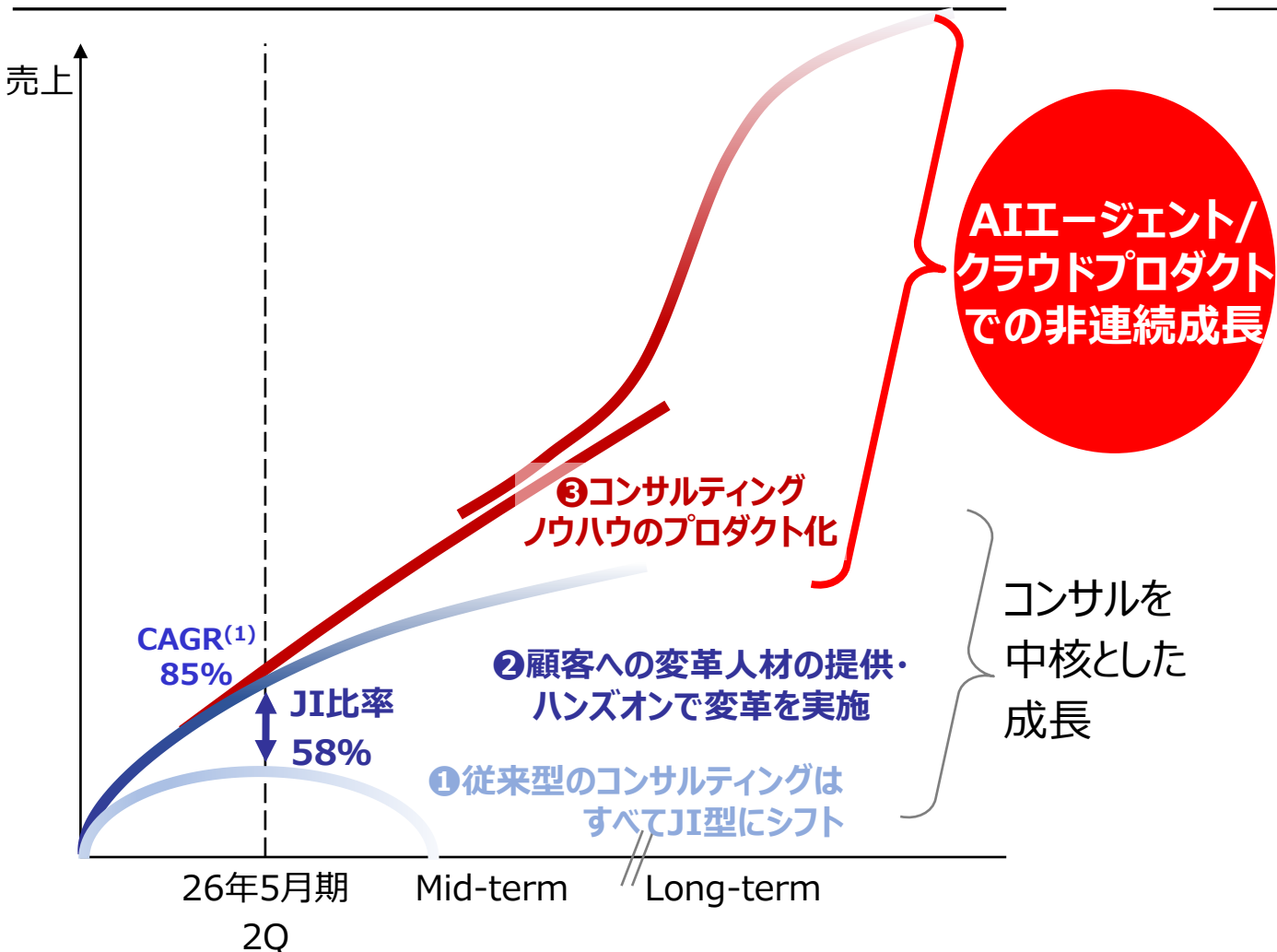
株主分布の状況



所有者区分	単元株式数	所有割合
個人・その他	10,295,600株	35.8%
その他の法人	11,958,500株	41.6%
金融機関	1,726,500株	6.0%
外国法人等	2,275,500株	7.9%
金融商品取引業者	2,180,700株	7.6%
自己株式	286,800株	1.0%

足元の業績動向および収益構造の質的な変化を踏まえ、投資・財務健全性・株主還元のバランスを高度化し、今後もコンサルティング×AI を軸とした成長投資を継続的に実行していくことを前提としつつ、継続的かつ規律ある株主還元を実施

ビジネスの成長イメージ



成長投資に向けたキャピタルアロケーション

AI事業における開発投資	共同開発プロダクトの横展開・外販が本格的に進む際にはR&D/開発への積極投資を実施(一部実施中)
M&A	非連続成長を実現するためにコンサルティング領域・AI事業領域両面でM&Aを実施する可能性
自社株式取得	M&Aや役職員向けの株式報酬に活用するために自己株式取得を実施する可能性
株主還元	年間配当性向30%を目安とする

注) 1. CAGR: 22年5月期から25年5月期までの期間平均成長率;

GLOBE-ING