

2026年5月期 第3四半期決算説明会資料

東証グロース（証券コード:277A）
2026年4月14日

GLOBE-ING



Agenda

1.会社概要及び成長戦略

2.2026年5月期 3Q業績

3.Appendix

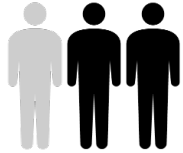
1-1. 人工ビジネスからの脱却を目指す

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

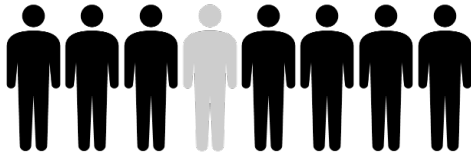
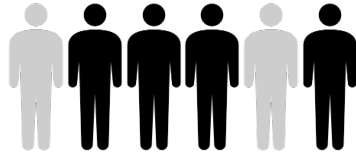
多くの日本企業の抱える問題

不足人員

経営層

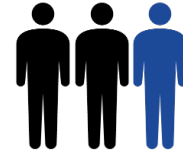


管理層・現場層



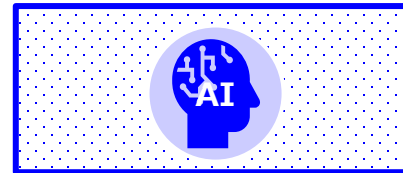
- 経営人財～現場人財まで、今後更に過酷化する人手不足
- グローバル対比で低い生産性
- 企業内に蓄積された暗黙知・ノウハウが未伝承

GLOBE-ING の取り組むサポート

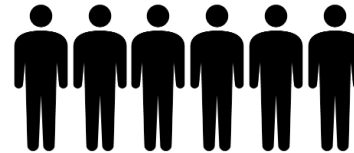


グローピングの
経営人財

- 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



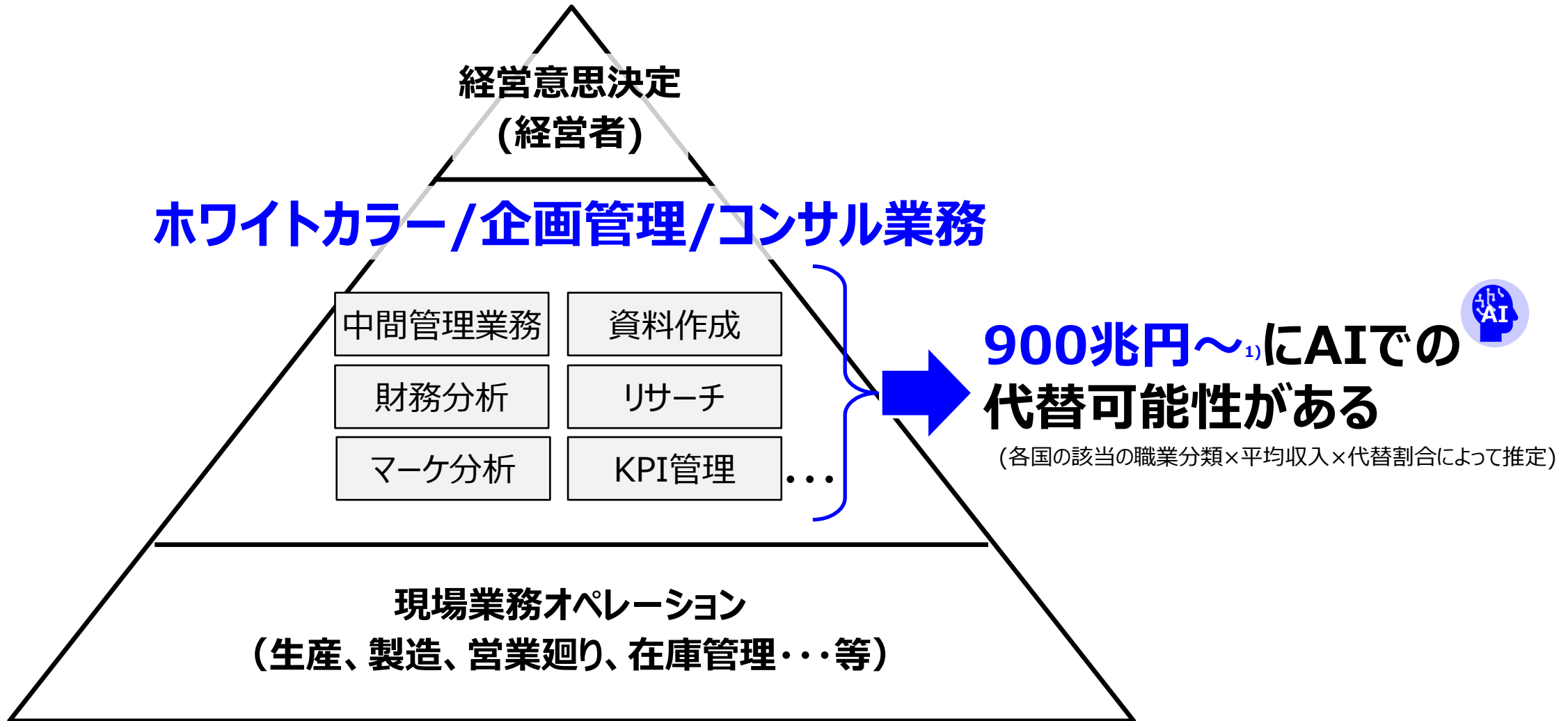
- 競争力の源泉である企業内の暗黙知・ノウハウをAI化
- 独自のAI-PFを活用することでホワイトカラーの行う中間業務を代替し、圧倒的に効率化



- 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



注) 1.ILOSTAT等より推定

人工ビジネスからの完全な脱却を目指す

GLBは現状でもAIを活用した効率的なサービス提供で人工ビジネスからの脱却の端緒についているが、今後3年間でAIを主軸に据えたサービス提供を加速させ人工ビジネスからの完全な脱却を狙う

3年後に目指す姿：
**人工ビジネスからの
完全な脱却**

現状：
AIで効率化された
新しいコンサルティング
サービス

- 自社開発のAIツールも活用し、**徹底的に効率化されたサービス**提供
- Joint Initiativeでの**経営人財送込みからAIプロダクト共同開発**

▶ **人工ビジネスからの脱却推進中**



今後3年は
数億~数十億円/年の
AI投資を実施

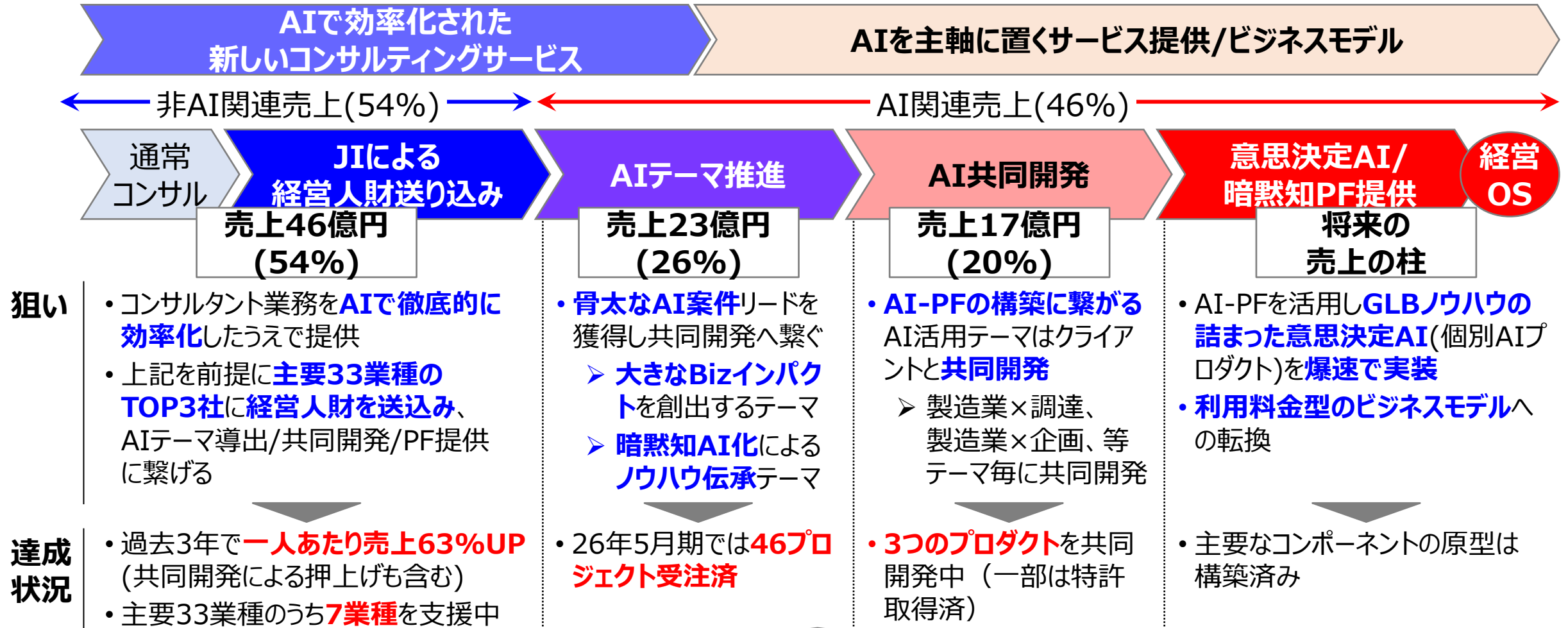
R&D

プロダクト/PF開発

M&A

- 自社開発のAI-PFを活用し、**AIサービスを顧客内に爆速で実装**
- 実装したAIサービスの**継続利用料による収益獲得**

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

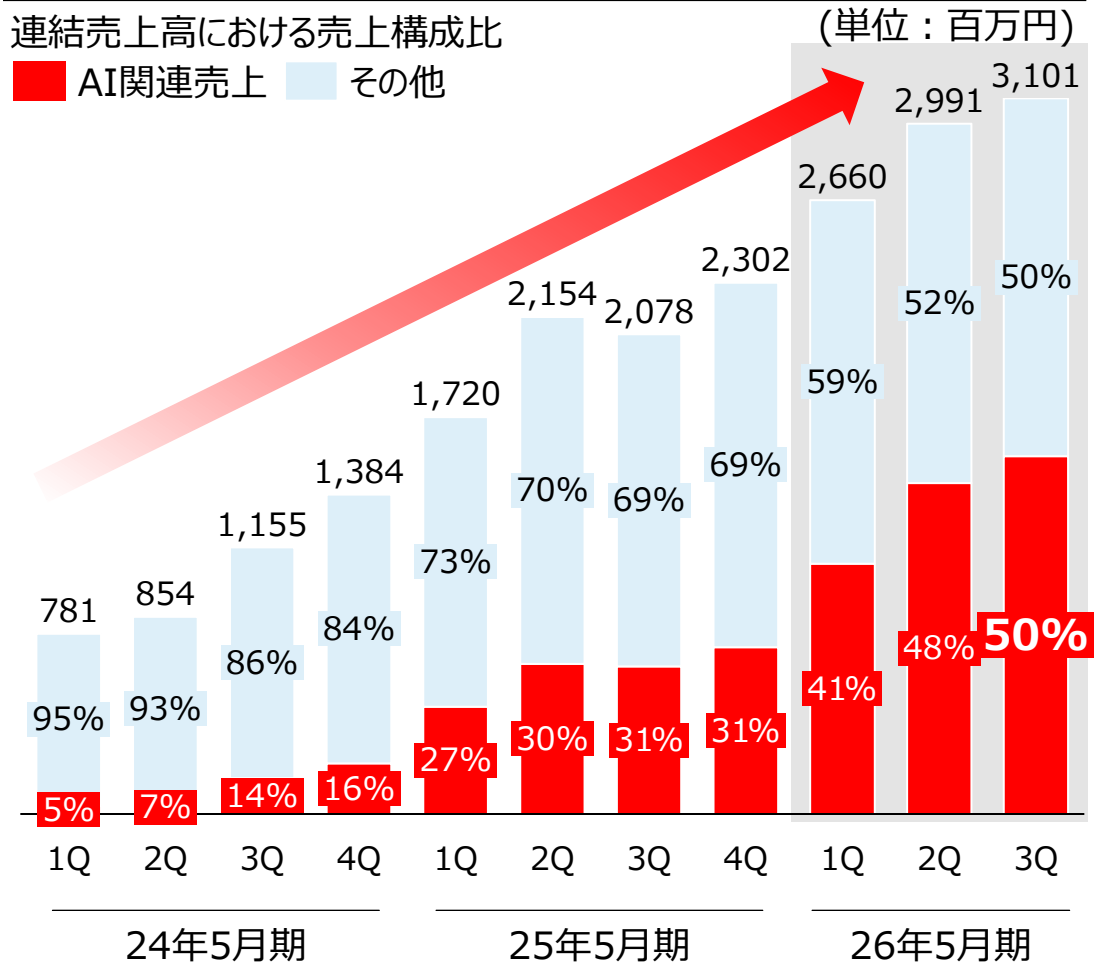


“動的平衡”マネジメントの展開による上記ビジネスモデルの基盤強化(経営者リレーション強化/企業哲学・匠AI化方法論)

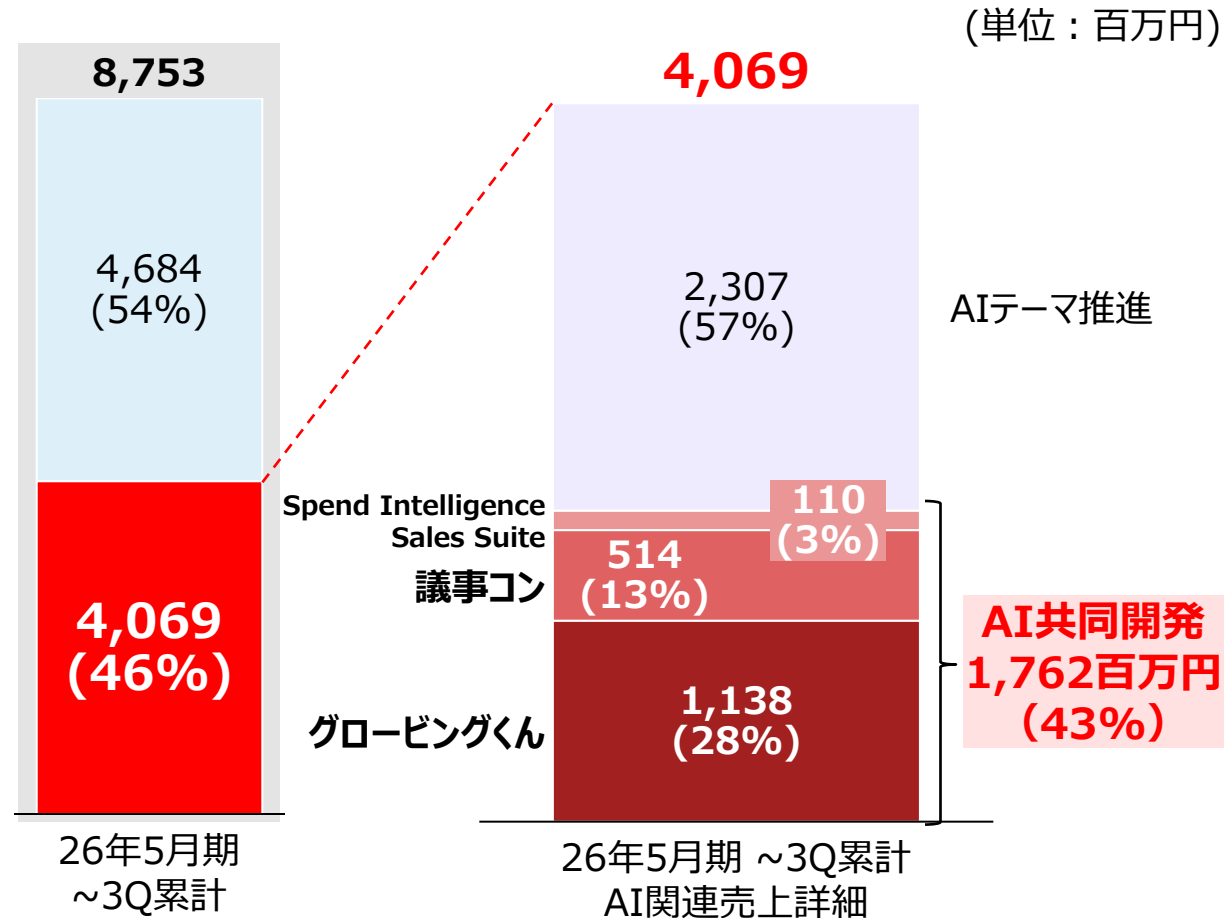
AI関連売上は毎Q拡大傾向にあり、26/5期3Qでは連結売上高に占めるAI関連売上比率が50%まで上昇。
 また、26/5期3Q累計では、AI関連売上のうち、43%をAIプロダクトの共同開発案件による売上が占めている



AI関連売上比率の推移



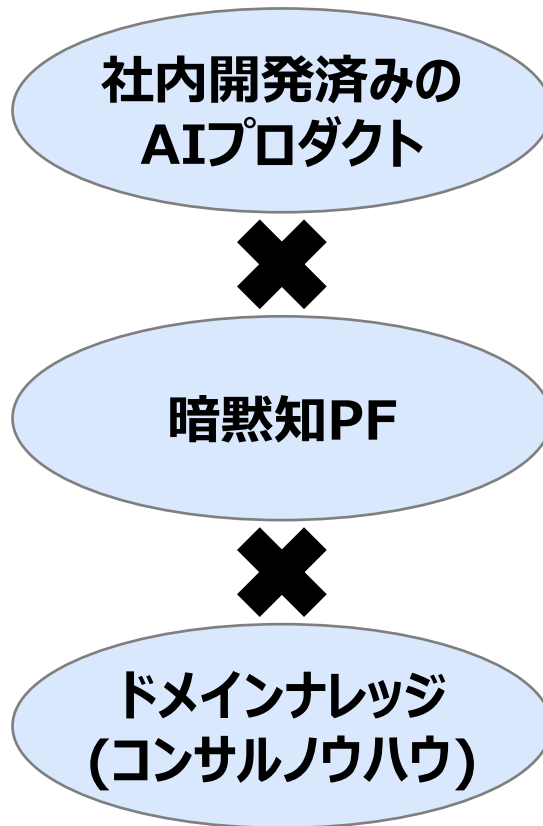
26年5月期 ~3Q累計のAI関連売上



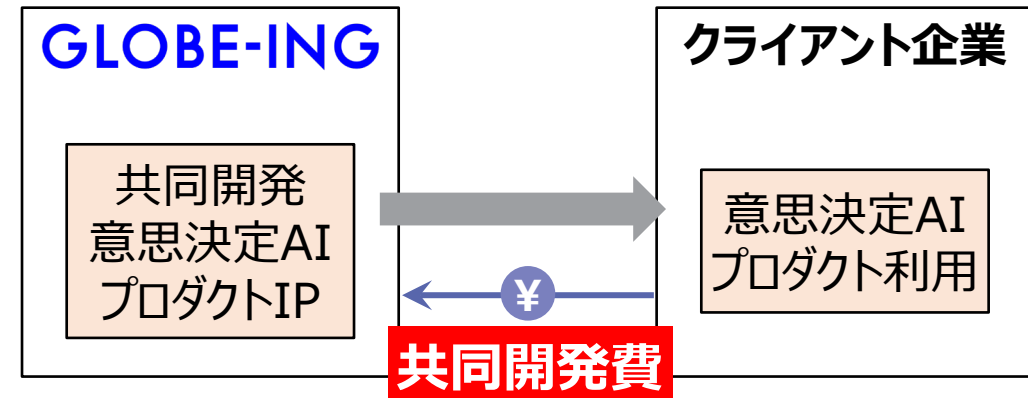
AI共同開発 = 人工ではなくAIケイパビリティをレバレッジした売上 GLOBE-ING

GLBのAIケイパビリティをレバレッジした共同開発売上は、本来は投資コストとなる費用を売上化した人工を越えたビジネスモデル

共同開発を可能にする GLBケイパビリティ



共同開発PJTスキーム

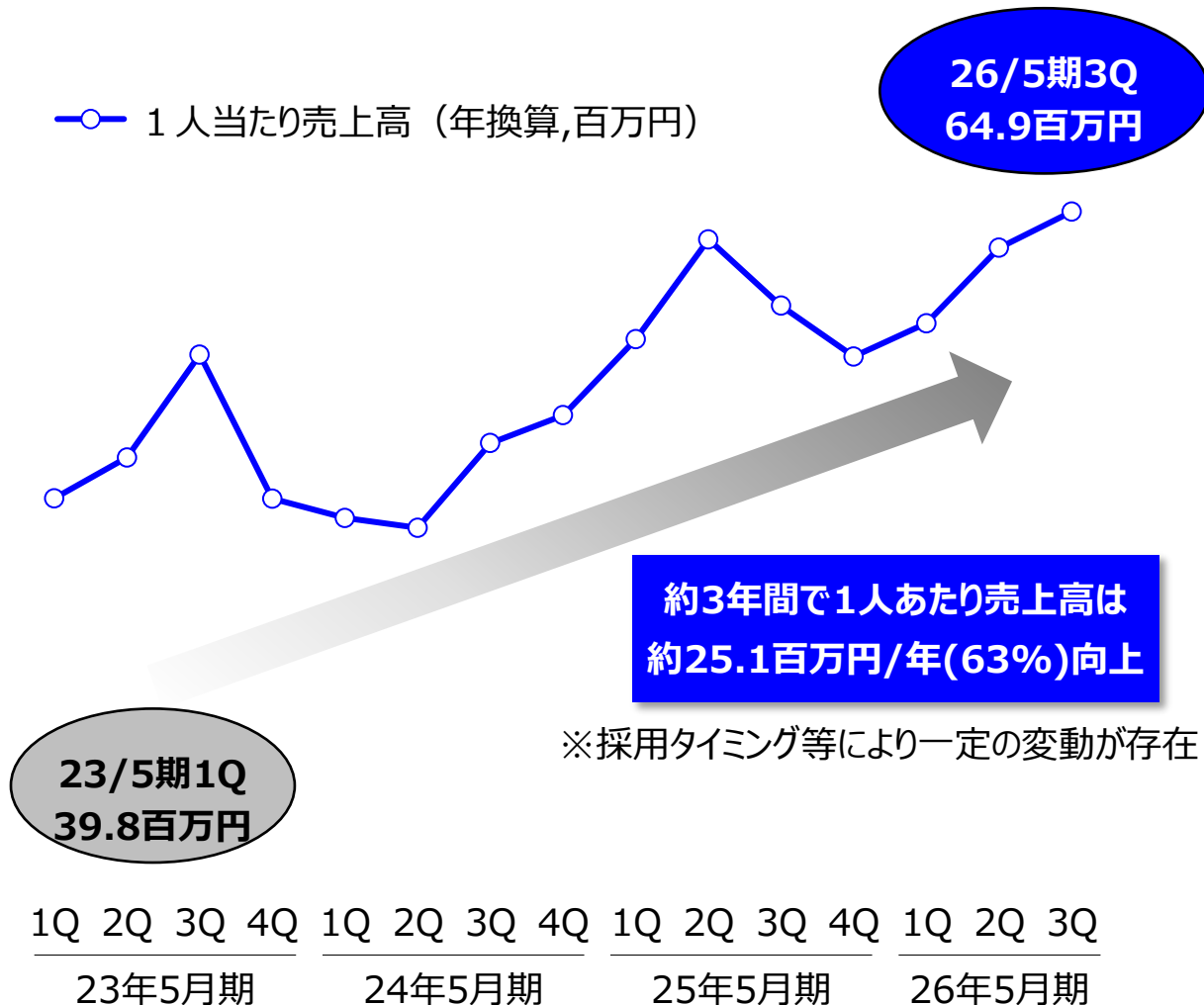


- クライアントからは**共同開発費**をいただきながら、**自社IP**となる**プロダクト開発**を実施
- 本来GLBとしての**社内投資コスト**を、共同開発プロジェクト売上として**売上化**

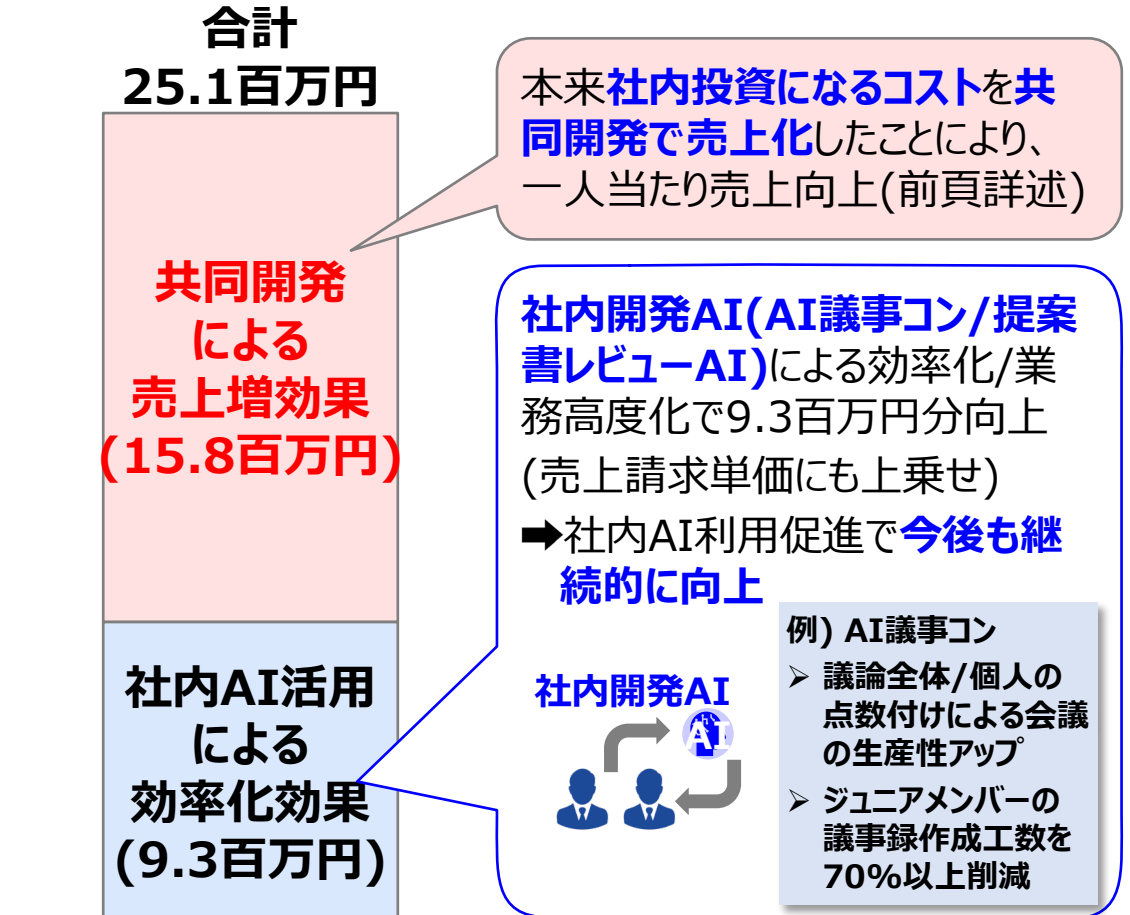
上記スキームにより**一人当たり売上高を
15.8百万円/年分向上**

AI活用により1人当たり売上を年間39.8百万円から64.9百万円に向上

社内でのAI活用を推進することによって、1人あたり売上高は約3年間で約25.1百万円/年(63%)向上



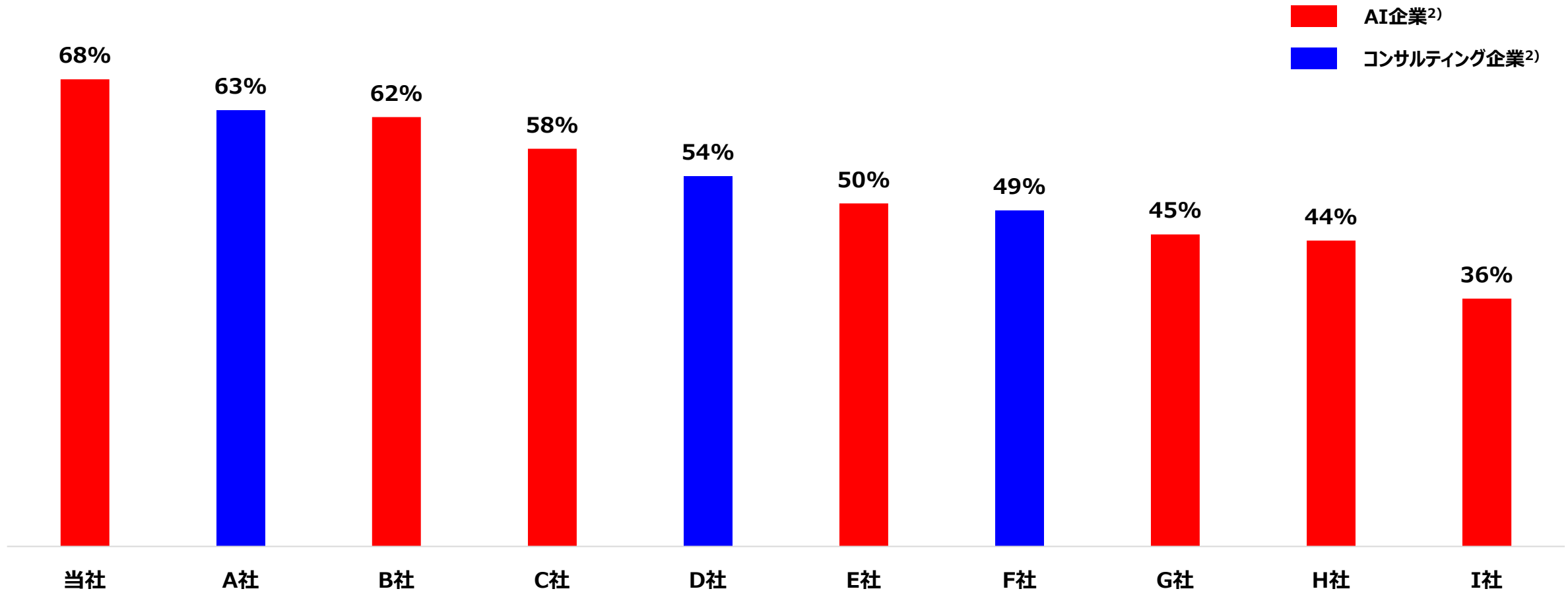
1人当たり売上向上の内訳



参考) 当社粗利率に見る生産性の高さ

上場AI企業、コンサルティング企業と比較しても当社は非常に高い水準と認識している

上場AI企業・コンサルティング企業の粗利率の比¹⁾



注) 1. 当社: 2025年5月期 A社~I社は直近期末の決算情報を採用。

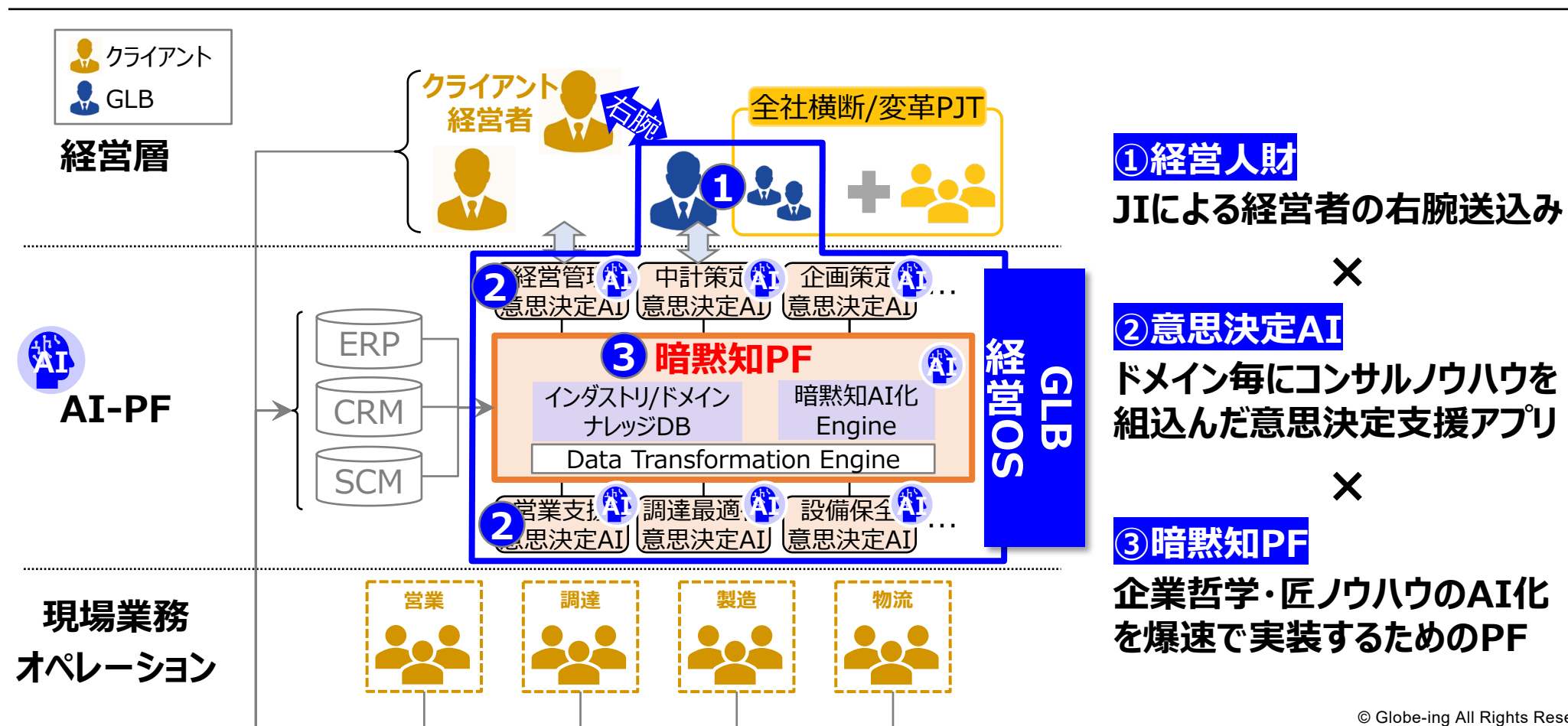
2. 投資情報サイト「株探」におけるテーマとして「人工知能」「生成AI」などが設定されている企業をAI企業とし、当該テーマが設定されておらず、「ITコンサルティング」「コンサルティング」が設定されている企業をコンサルティング企業としている。

1-2. 経営OSとは

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



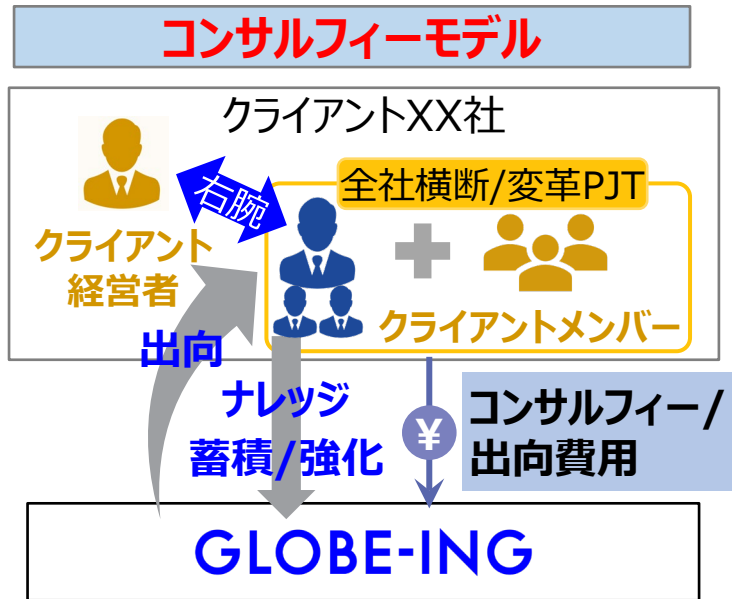
- ① 経営人財**
JIによる経営者の右腕送込み
- ×
- ② 意思決定AI**
ドメイン毎にコンサルノウハウを組み込んだ意思決定支援アプリ
- ×
- ③ 暗黙知PF**
企業哲学・匠ノウハウのAI化を爆速で実装するためのPF

JIから発展し、AIを主軸に置くビジネスモデルへ転換

経営OS提供により、Biz効果をもとにした利用料課金モデルへ大きく転換し、人工ビジネスからの完全脱却を狙う

① JIによる経営人財配置 (ナレッジ獲得/強化)

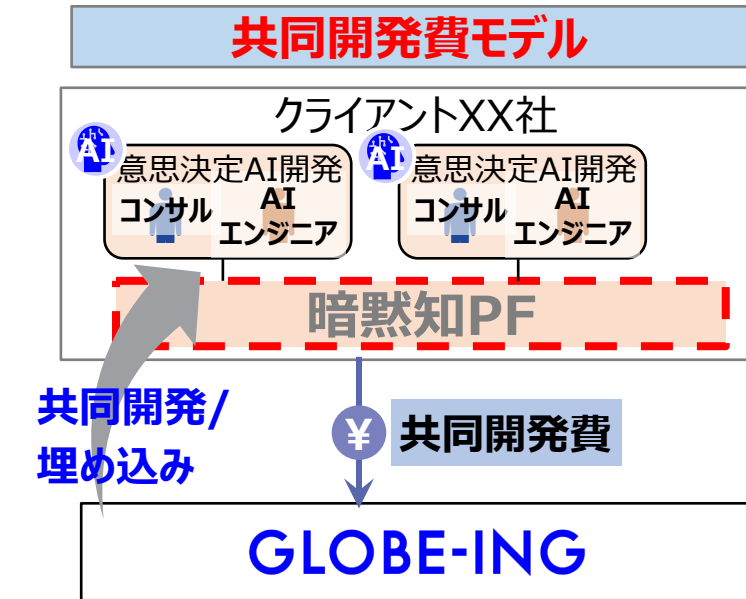
- 経営人財を**経営者の右腕**として配置し、**投資意思決定/事業実行に関与**
- JI経営人財は**400~500人程度まで拡大**を目指す(日本国内)



▼現在 ②③ 意思決定AI/暗黙知PFの進化

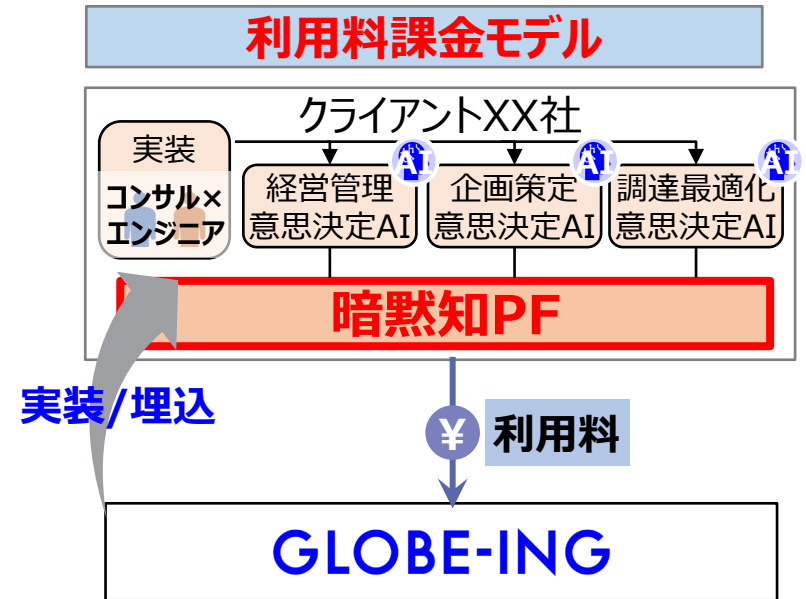
意思決定AI共同開発/ 暗黙知PF構築・強化

- 共同開発での意思決定AI(GLBくん、AI議事コン、スペンドインテリジェンス)構築(数カ月)
- 暗黙知PFの原型の確立/開発



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AI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

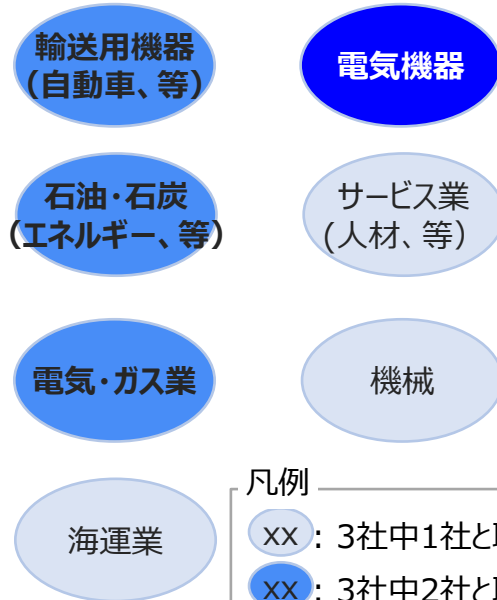


“動的平衡”マネジメントの展開による上記ビジネスモデルの基盤強化(経営者リレーション強化/企業哲学・匠AI化方法論)

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4-500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¹⁾×Top3社の計99社に5人/社の経営人財を送りこむ想定)

業種内売上上位3社のうち
1社以上と取引がある業種



広大な
未開拓
市場

売上上位3社とは取引実績がない業種



- 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

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)

暗黙知の価値

暗黙知とは

個人の経験やスキル、直感によって形成される知識で、**言葉や文章では表現しづらいもの**

企業における暗黙知の位置づけ

企業/競争領域毎(営業、製造、等)に異なる暗黙知が眠っており、競合との差別化要素を作る**競争力の源泉**
→企業哲学やカルチャーに即して自社の強みを形成する大きな要素

日本/世界に眠る**最大の資産は“暗黙知”**



暗黙知のAI化の課題

【ポランニーのパラドックス】

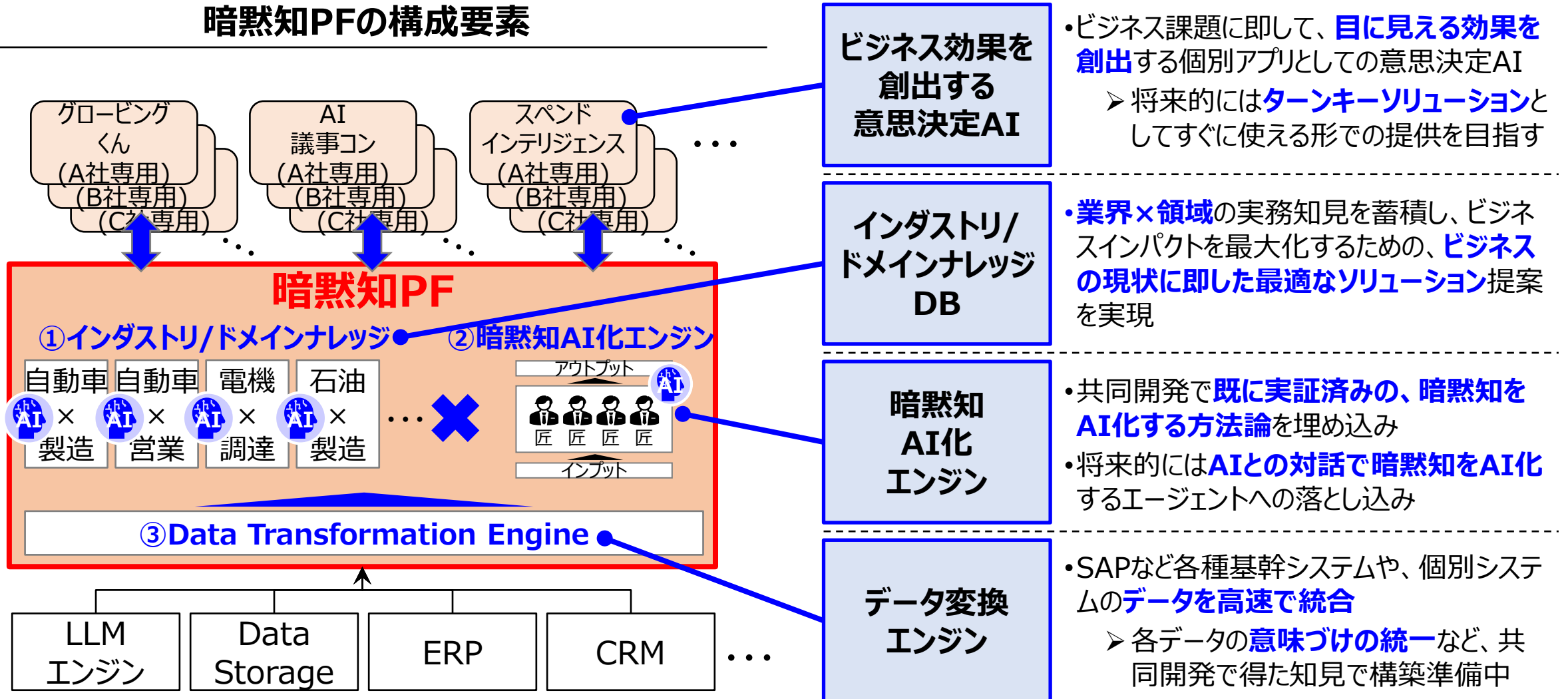
哲学者マイケル・ポランニー(Michael Polanyi)は ***We know more than we can tell.***

「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**

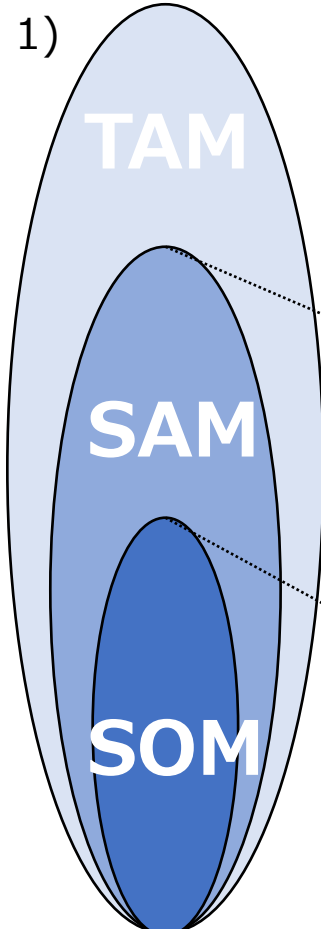
アンソロピックなどの**AIやSaaSが置き換え**ているのは、**非競争領域の定型業務**であり、**競争領域の暗黙知**は価値の源泉として**未だ手つかず**

グロービングは暗黙知をAI化する“暗黙知PF”を開発

暗黙知PFの構成要素



期待できる市場規模が6兆円程度ある

	規模 (概算)	定義	推定ロジック				
1) 	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"> 管理職²⁾ / 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³⁾ 	世界の左記分類の 就業人数	×	分類別平均収入	×	AIへの代替割合
			<ul style="list-style-type: none"> 2.7億人~ ILOSTATにデータがある158か国で集計 		<ul style="list-style-type: none"> 年間約490万⁴⁾円 データがある158か国で集計 		<ul style="list-style-type: none"> 70%で試算
	60 兆円	国内の上記分類の収入合計	国内の該当分類の 就業人数	×	国内分類別 平均収入	×	AIへの代替割合
			<ul style="list-style-type: none"> 約1,500万人 ILOSTATで集計 		<ul style="list-style-type: none"> 年間約550万⁵⁾円 該当分類の平均収入で推定 		<ul style="list-style-type: none"> 同上
	6 兆円	国内33業種のTop3⁶⁾の企業の該当職業分類の従業員の収入合計	Top3企業の 該当分類の就業人数	×	国内分類別 平均収入	×	AIへの代替割合
			<ul style="list-style-type: none"> 約150万人 合計従業員約650万人の20%程度で推定 		<ul style="list-style-type: none"> 年間約550万⁵⁾円 該当分類の平均収入で推定 		<ul style="list-style-type: none"> 同上

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業種分類別に売り上げ上位3社を抽出して推定

中期的な成長イメージ

今後は通常コンサルを極小化しながらJIによる経営人財配置と暗黙知PFを活用した利用料モデルへの変革を目指す

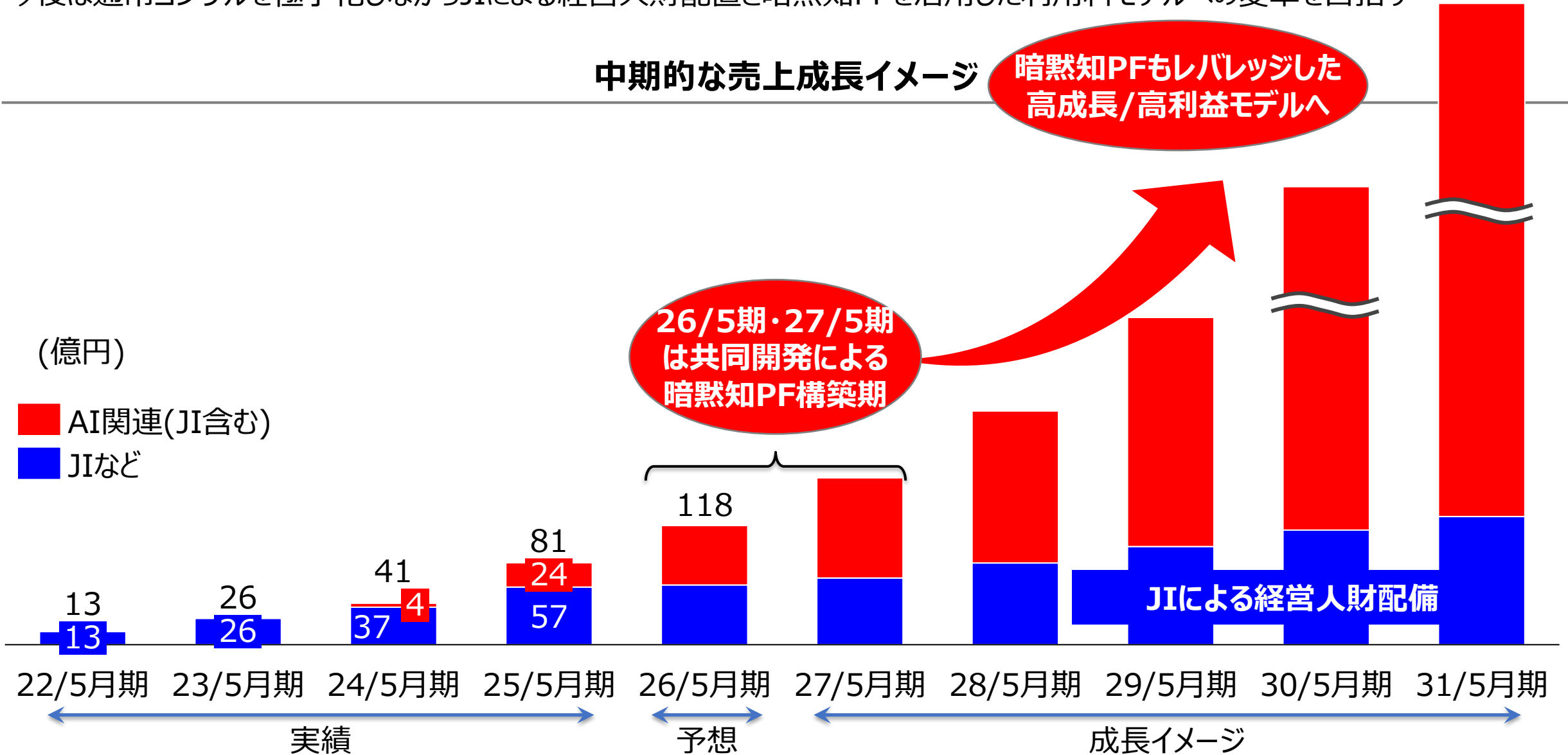
中期的な売上成長イメージ

暗黙知PFもレバレッジした
高成長/高利益モデルへ

26/5期・27/5期
は共同開発による
暗黙知PF構築期

(億円)

■ AI関連(JI含む)
■ JIなど



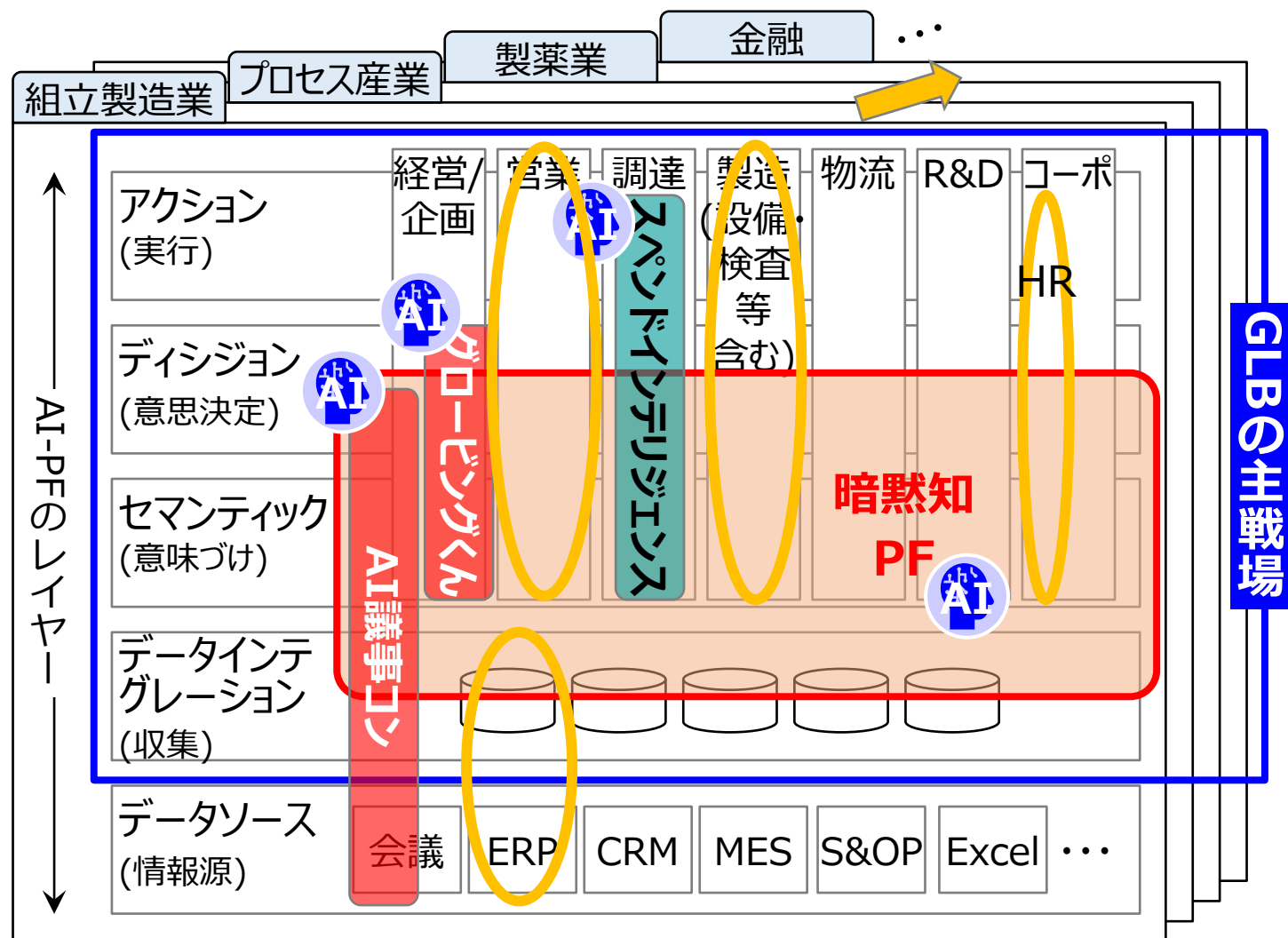
JIによる経営人財配備

1-3. AI開発状況と今後の展望

将来的には広範なカバー領域となる意思決定AI/暗黙知PFの領域の中で、現在は一部領域での共同開発を推進中

AI 意思決定AI/暗黙知PFのカバー範囲と現状開発中プロダクト

現状と今後の展開



現状

共同開発による基盤構築

- ・3プロダクトを共同開発中
 - AI議事コン、グローピングくん、スピードインテリジェンス
- ・共同開発から横展開可能なノウハウ抽出、IP確保

今後

暗黙知PFの完成

- ・現状は、共同開発により一部機能の先行実装開始
- ・今後2-3年程度で、暗黙知AI化エンジンとデータ変換エンジンの基本機能完成

今後

意思決定AIの領域/業界の横展開

- ・営業・製造・HRなどへのAIアプリ開発のドメイン横展開
- ・加えて、プロセス産業や金融などクライアント業界横展開

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／特許査定まで完了している

AI議事コン

特許化

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／人材育成



イメージ

グローピングくん

特許査定済
登録手続き中

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。

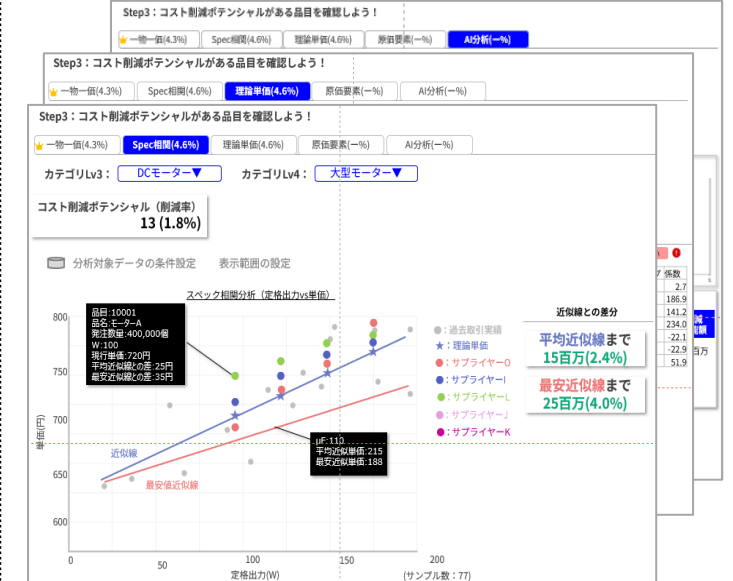
…「
ネクストアクション

…

スPENDインテリジェンス

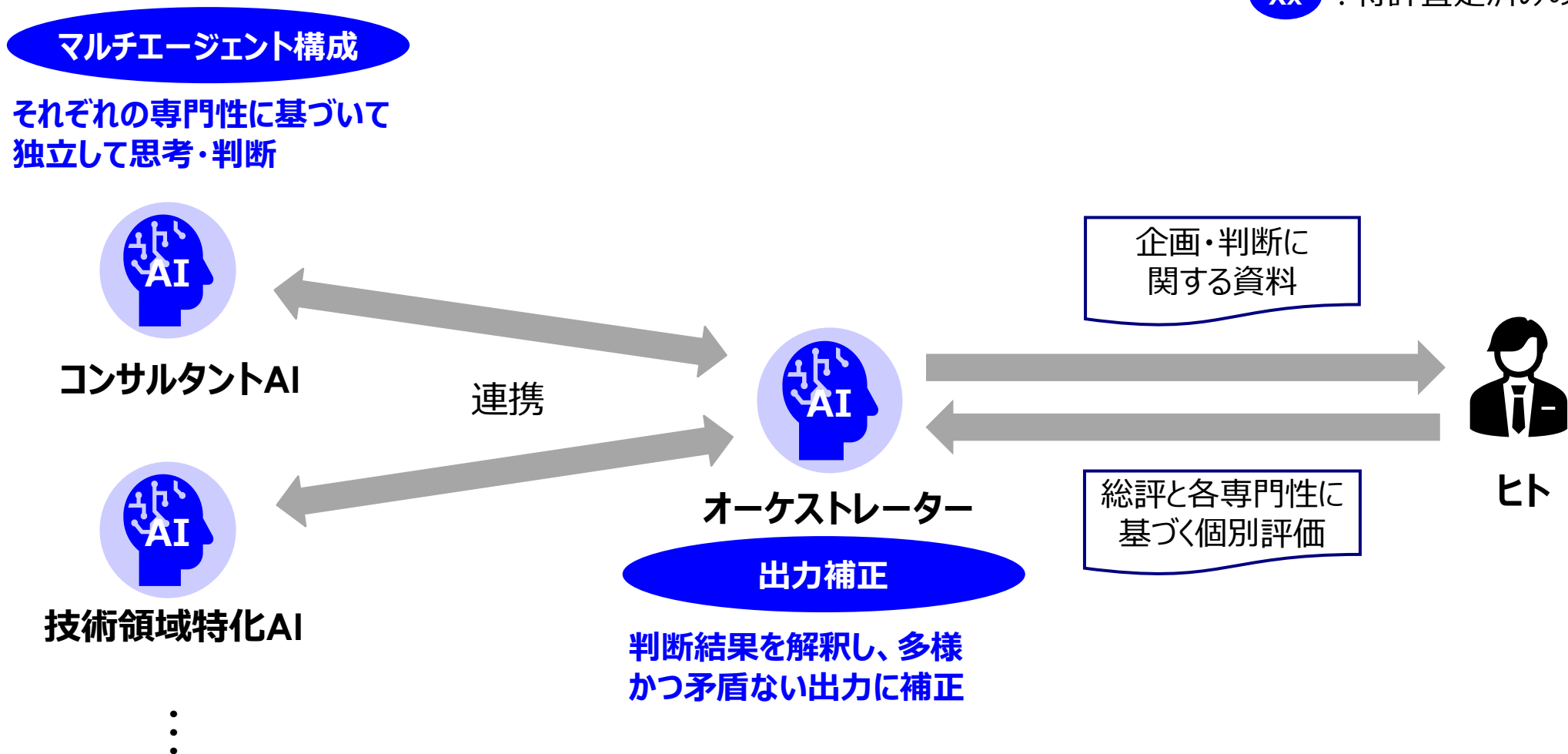
売上1兆円規模の会社で、削減ポテンシャルが数百億円程度存在する可能性

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)



企画判断支援AI「グローピングくん」において、複数の専門家AIエージェントが共同で企画判断を支援する技術について特許を出願し、現在は特許査定済み・登録手続中¹⁾の段階である

xx : 特許査定済みの技術



注) 1.特願2025-127542

Agenda

1. 会社概要及び成長戦略

2. 2026年5月期 3Q業績

3. Appendix

26年5月期3Q 連結業績サマリー

第3四半期業績は概ね想定通りに推移し、四半期ベース・累計ベースともに過去最高の売上高・営業利益を達成

26/5期3Q

売上高	営業利益	営業利益率
-----	------	-------

31.0 億円 **13.1** 億円 **42.3** %

YoY 49.2% YoY 90.1% YoY +9.1pt

26/5期3Q累計

売上高		営業利益		営業利益率	
87.5 億円		34.1 億円		39.0 %	
YoY	47.0%	YoY	61.2%	YoY	+3.4pt
進捗率	74.2%	進捗率	85.4%		

26/5期通期 (計画)

売上高		営業利益		営業利益率	
118 億円		40 億円		33.9 %	
YoY	42.9%	YoY	42.8%	YoY	+0.0pt

26年5月期3Q 連結業績サマリー

- 四半期ベース・累計ベースともに**過去最高**
- 通期計画に向けて**概ね想定通りの推移**
- **AI事業を起点に共同開発型JIconサルティングが拡大。**コンサルタントとAIエンジニアを共同アサインしたFDE型プロジェクト運営を実施
- **グローバルのAI市場動向を踏まえ、コンサルタント職の採用を一時抑制**した結果、自然退職によりコンサルタント数は減少
- なお、第4四半期には入社者数は増加見込み。収益を直接的に牽引するパートナークラスの獲得についても、第4四半期以降入社想定で話が進んでいる状況であり、**人員に大きな不足は無い認識**
- 一方、1人あたりの生産性は向上を継続し、**過去最高の営業利益率水準を達成**。引き続き、**AI活用等の生産性向上を並行しつつ最適な人員配置と高い生産性を目指す**

主要KPIも概ね計画通り進捗

主要KPI

	24年5月期	25年5月期	26年5月期上期	26年5月期3Q	26年5月期3Q 変動要因
調整後 コンサルタント数 ¹⁾	119名 ▶	178名	194名 ▶	191名	<ul style="list-style-type: none"> グローバルのAI市場動向を踏まえ、コンサルタント職の採用を一時抑制した結果、自然退職によりコンサルタント数は減少
コンサルタント 平均年収 ²⁾	1,974万円 ▶	2,012万円	2,009万円 ▶	2,004万円	<ul style="list-style-type: none"> 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)	55% (31.1億円) ▶	61% (18.7億円)	<ul style="list-style-type: none"> 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)	45% (25.1億円) ▶	50% (15.5億円)	<ul style="list-style-type: none"> 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 より実態を説明可能なKPIを検討中

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)

26年5月期3Q累計は売上高87.5億円（YoY+47.0%）、営業利益は34.1億円(利益率39.0%)を達成

単位：百万円

	25年5月期 3Q累計	26年5月期 3Q累計
売上	5,953	8,753
YoY		+47.0%
売上原価	1,851	2,823
売上総利益	4,101	5,929
Margin	68.9%	67.7%
販売費及び一般管理費	1,982	2,513
営業利益	2,118	3,415
Margin	35.6%	39.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,226	2,505
Margin	20.6%	28.6%

主な変動事項
<p>■ 売上高</p> <ul style="list-style-type: none"> 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47.0%となる
<p>■ 売上原価</p> <ul style="list-style-type: none"> プロジェクト単位の利益率は適正水準を維持
<p>■ 販売費及び一般管理費</p> <ul style="list-style-type: none"> 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)
<p>■ 営業利益</p> <ul style="list-style-type: none"> 結果として39.0%の営業利益率で、営業利益額としては3Q累計最高額の34.1億円を達成
<p>■ 当期純利益</p> <ul style="list-style-type: none"> 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

26年5月期通期連結業績予想(26年1月公表内容から変動なし) GLOBE-ING

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3四半期時点では修正を行っていない

	25年5月期 (実績)	2026年5月期	
		1/14修正 通期予想	対前期比
売上高	8,255 百万円	11,800 百万円	+42.9%
営業利益	2,800 百万円	4,000 百万円	+42.8%
営業利益率	33.9%	33.9%	+0.0pt
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,768 百万円	2,809 百万円	+58.9%
当期純利益率	21.4%	23.8%	+2.4pt
一株当たり 当期純利益	64円50銭	98円66銭	+53.0%

通期の**営業利益40億円は上振れる見込み**ではあるが、
上振れの一部をAI開発投資/採用投資に回すことも検討しており、
第3四半期と同水準の営業利益は想定していない

来期からは福田が代表取締役社長に就任。これまでBCG/GLBにおいて、日本を代表する企業の経営者をクライアントとして、全社変革/ポートフォリオ変革を推進してきた手腕を活かし、今後のJI×AIの変革推進/GLB全社経営を舵取りしていく

	氏名	役職	管掌領域
取締役 上級執行役員	福田 浩基	代表取締役社長兼CEO上級執行役員	全社
	中川 和彦	代表取締役副社長兼上級執行役員	コンサルティング事業
	輪島 総介	取締役兼上級執行役員	AI事業
	田中 耕平	取締役兼CSO上級執行役員	経営戦略、グローバル戦略、M&A

	氏名	役職	管掌領域
上級執行役員	藤井 一人	COO上級執行役員	コーポレート（オペレーション高度化、HR）
	建林 秀明	CFO上級執行役員	コーポレート（財務・会計・IR・法務・総務）
	増本 秀俊	CIO上級執行役員	情報システム、セキュリティ
	紙屋 平	上級執行役員	AI事業

注) COO職は事業執行の最高責任者を意味するものではなく、「組織・オペレーションの高度化」を目的とした業務オペレーションにおける最高責任者としての役割を担います。当社における事業執行責任は各事業部門の責任者が担っており、COOは個別事業の執行責任者としての役割は有しておりません。また、コーポレート本部における日常的な実務オペレーション、財務管理、IR、開示統制等についてはCFO上級執行役員が担当しており、職務分担および決裁権限の分散により、コーポレート部門における内部牽制が機能する体制としております。

■ 制度導入の目的

- ・パートナーシップ型経営の実現
- ・経営人財の継続的な育成（サクセッションプランの内製化）
- ・特定個人への経営依存排除（属人経営からの脱却）

■ 制度の基本設計

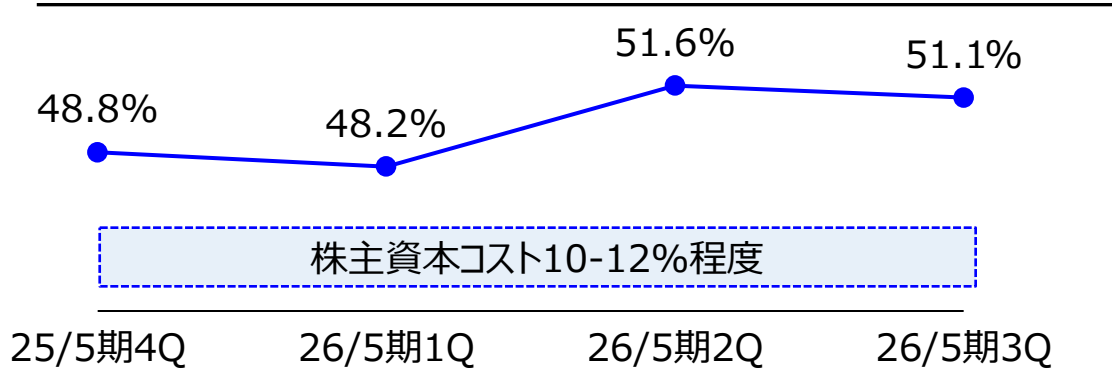
- ・共同代表2名体制を原則（意思決定の分散）
- ・連続就任：原則3期（最大4期）
- ・代表の同時交代は原則禁止（経営の連続性確保）
- ・候補者：取締役・上級執行役員・シニアパートナー等
- ・指名・報酬委員会へ諮問後、取締役会で選任

■ 運用上の統制

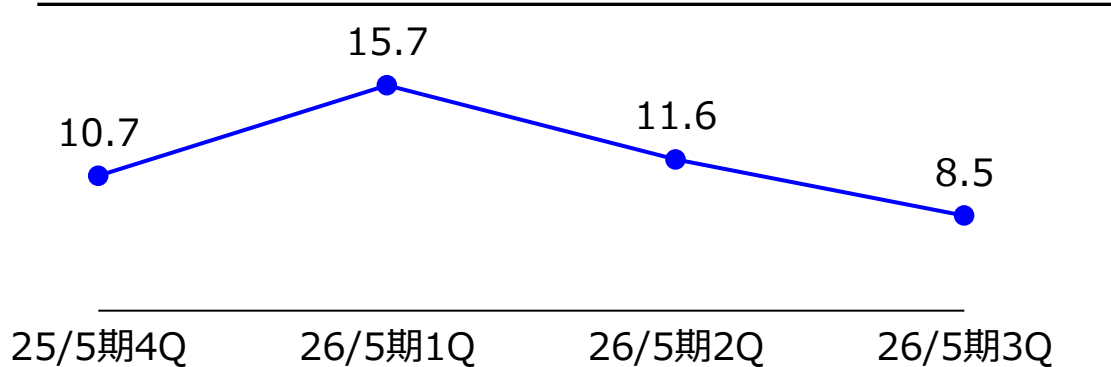
- ・代表取締役間での相互牽制（関与案件は他代表取締役が承認）
- ・本部長は社長以外から選任（権限集中の排除）
- ・監査役による意思決定プロセスの重点監査
- ・社外取締役が指名プロセスを継続的にモニタリング

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	15円
配当性向(今期は下期分のみ実施)	15%
配当利回り(4月10日終値ベース)	0.6%

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.会社概要及び成長戦略

2.2026年5月期 3Q業績

3.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AII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。

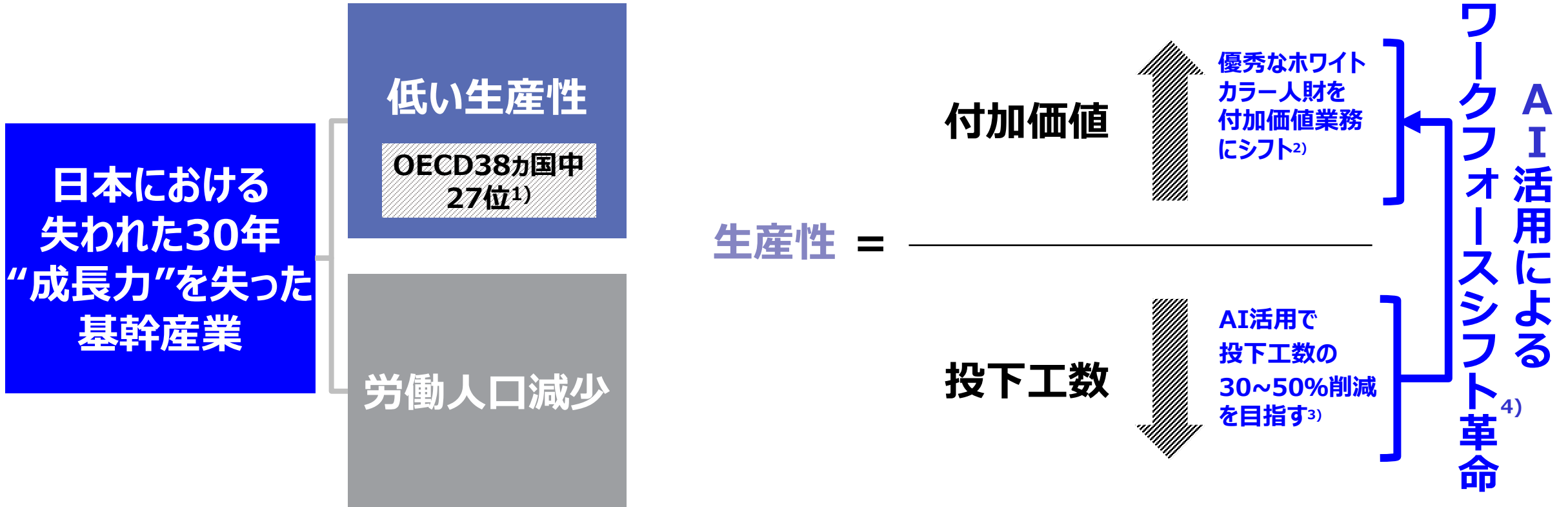
次第にフレームワークやメソドロジー化による“ノウハウの形式知化”が進み、
若手も対応できるビジネスに進化し、
“人工ビジネスとしてヒトの頭数で儲けるビジネス”に変遷している。

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

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

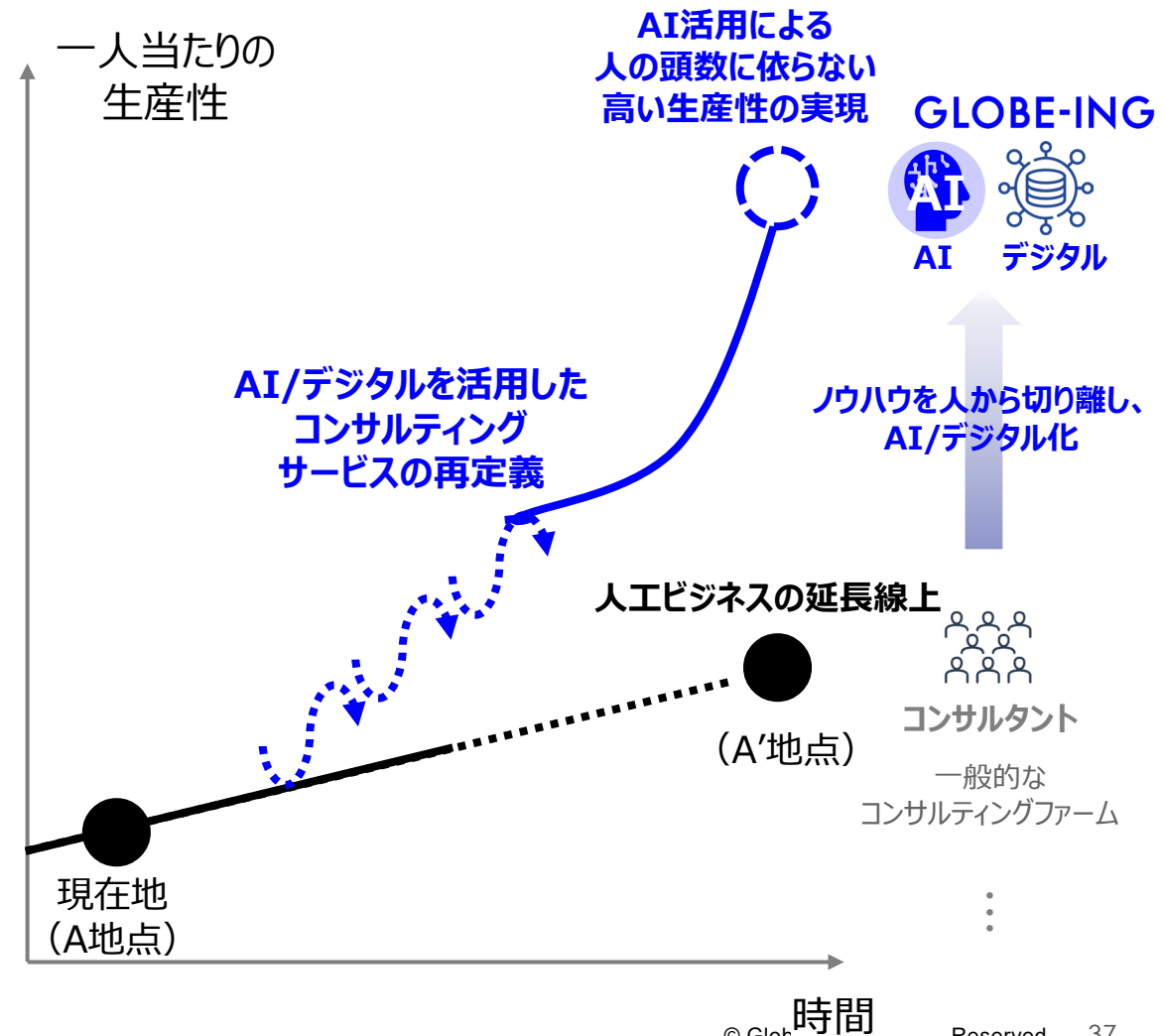
弊社が目指す業界変革の姿

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 	▼ AI・デジタル	» GLOBE-ING

目指す姿 (イメージ)



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

Joint Initiative型コンサルティングのスキーム

課題認識

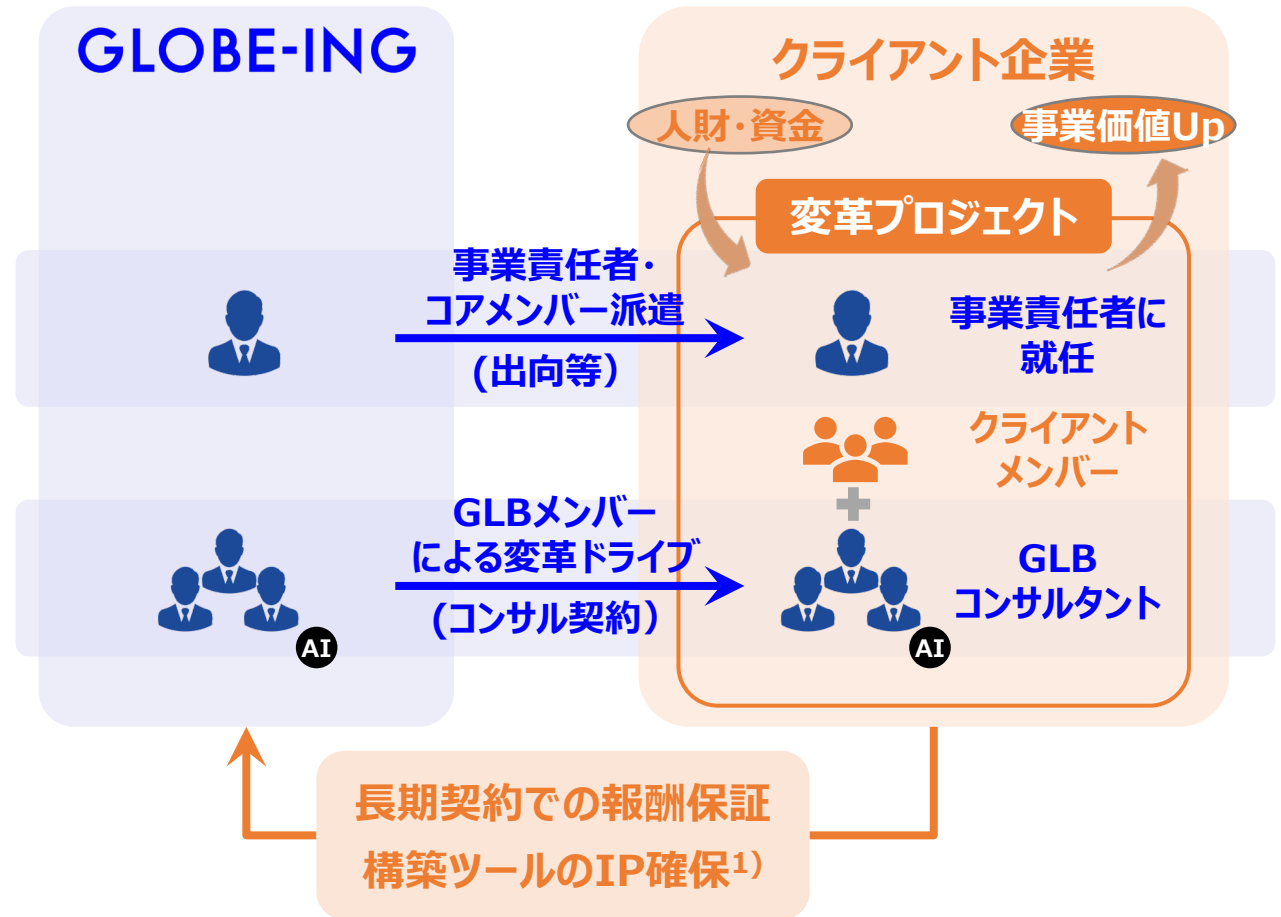


日本企業において、事業推進の**中核となる経営人財・リーダー層が不足**
スピード感ある事業創造・実行の妨げに

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

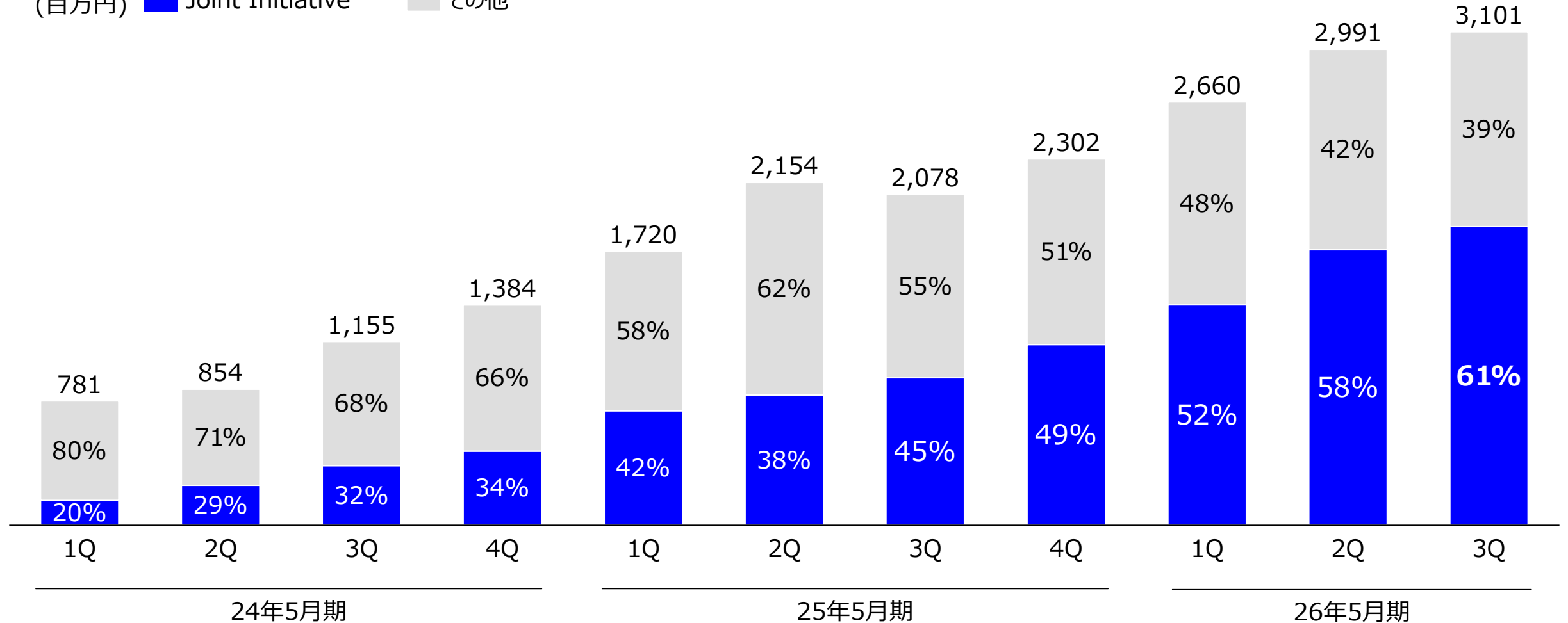


注) 1. 「長期契約での報酬保証」、および「構築ツールのIP確保」とはそれぞれ「出向や長期で優秀人材を確保する代わりに、年間契約や複数年での契約締結を保証していただくこと」、「お客様と共同開発したソリューションのIPを共同保有とすること」を指す

JI比率の推移

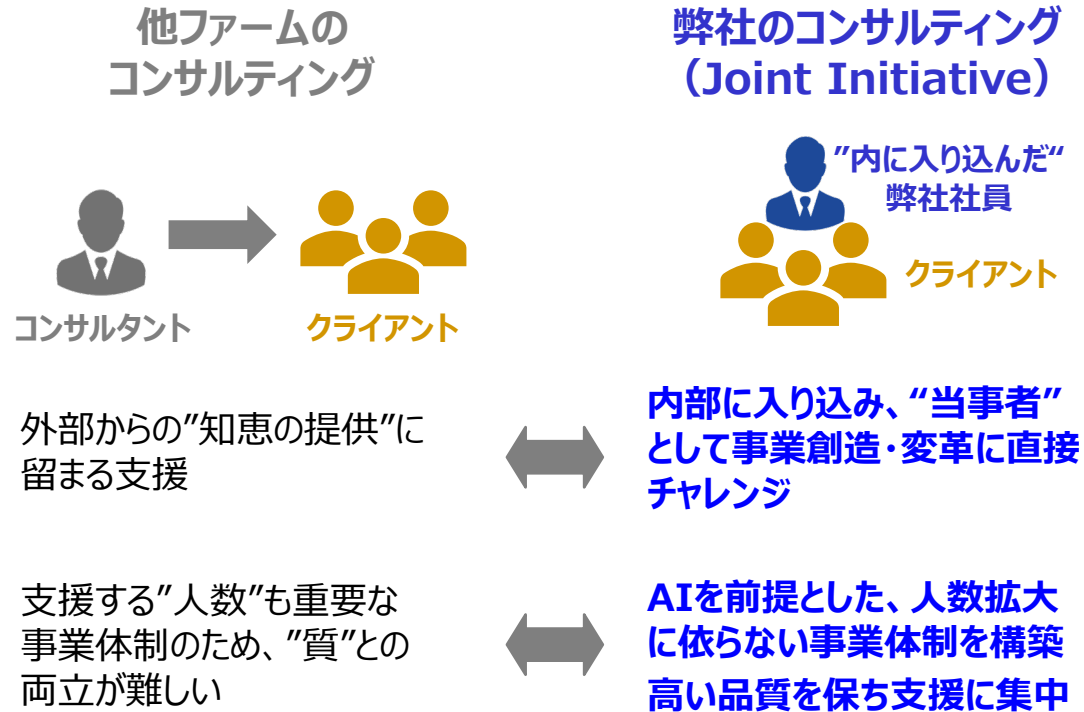
JI関連の売上及び比率は毎Q拡大傾向にあり、FY26 3Qには61%まで上昇。今後も更なる拡大を目指す

売上高 (百万円) 連結売上高における売上構成比
■ Joint Initiative ■ その他



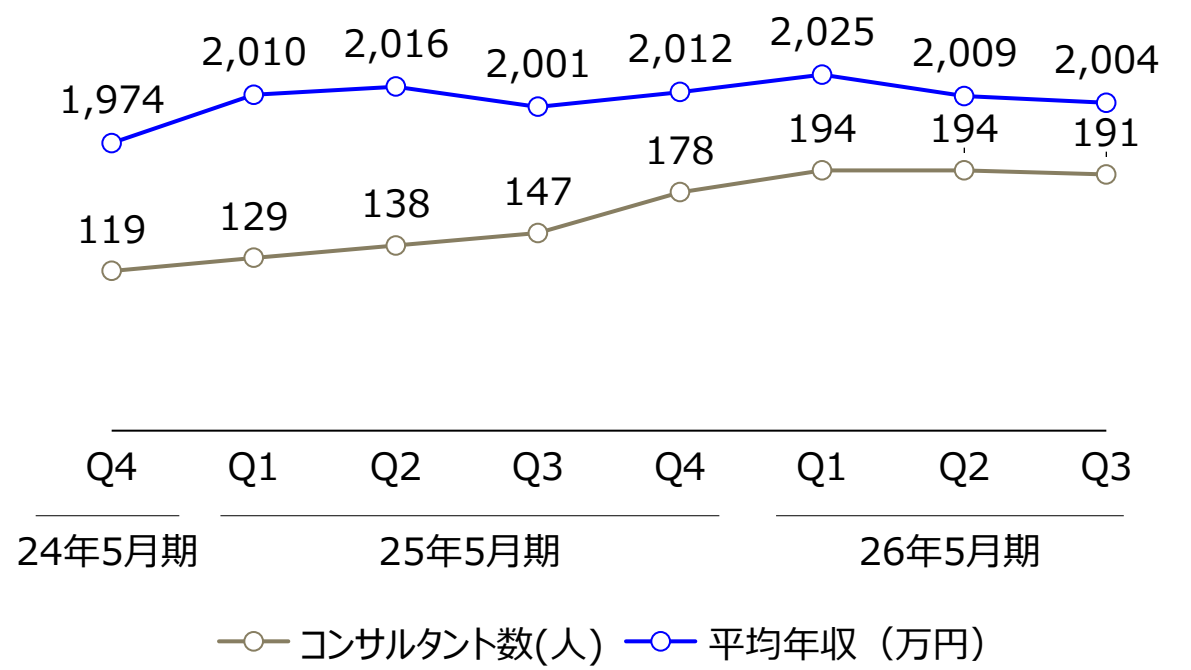
ターゲットとする各社への展開拡大のため、顧客ネットワークを既に持つ他社パートナークラス人財の採用が不可欠。当社は外資系戦略ファーム同等の報酬水準を実現しつつ、他ファームに無いハンズオンの支援体制や技術力を軸に採用を継続する

他ファームと当社のコンサルティングの違い



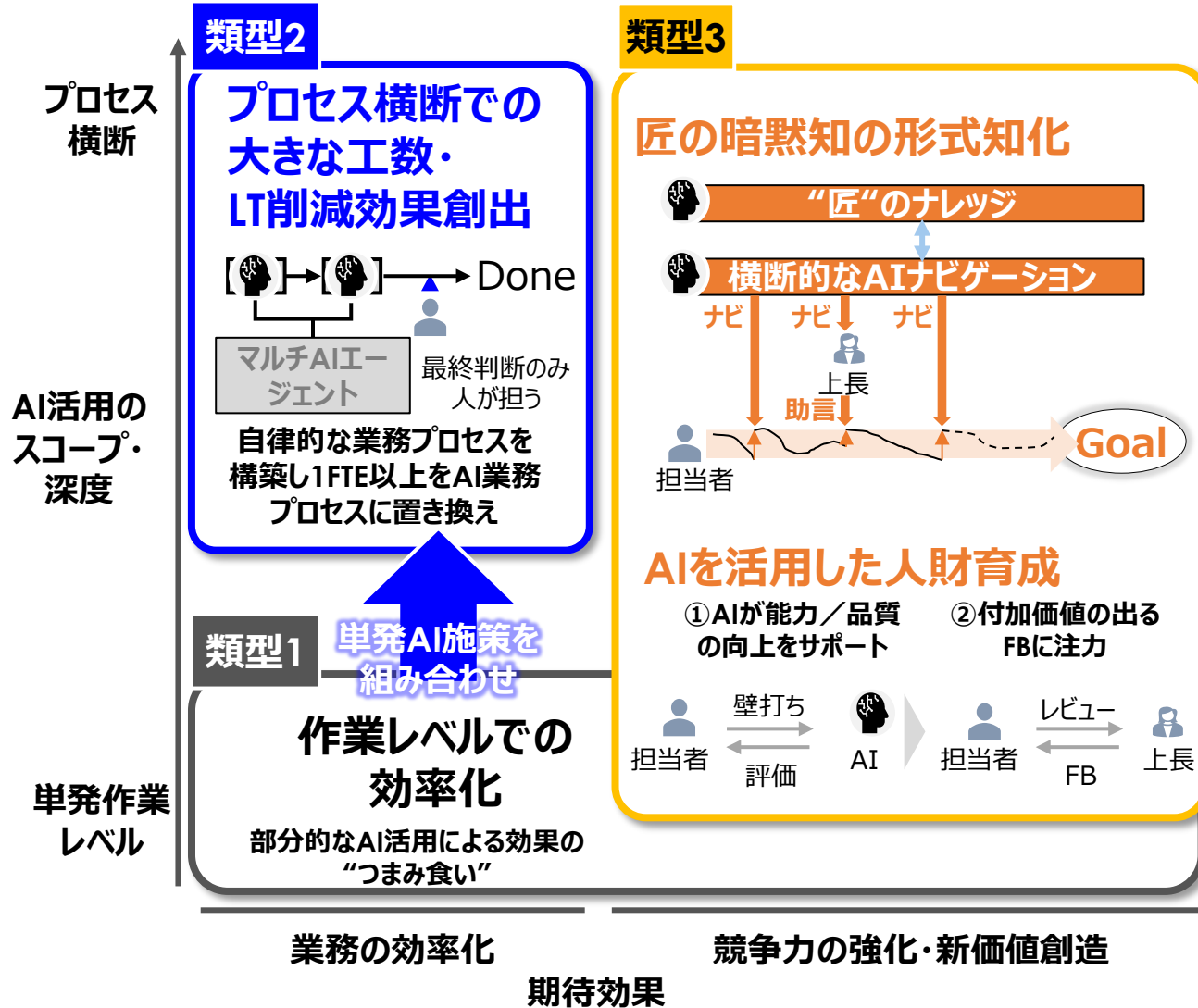
他ファームでは難しいハンズオンでの支援や、AIをフル活用する新しいモデルにやりがいを感じるエース級のコンサルティング人財を採用

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

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



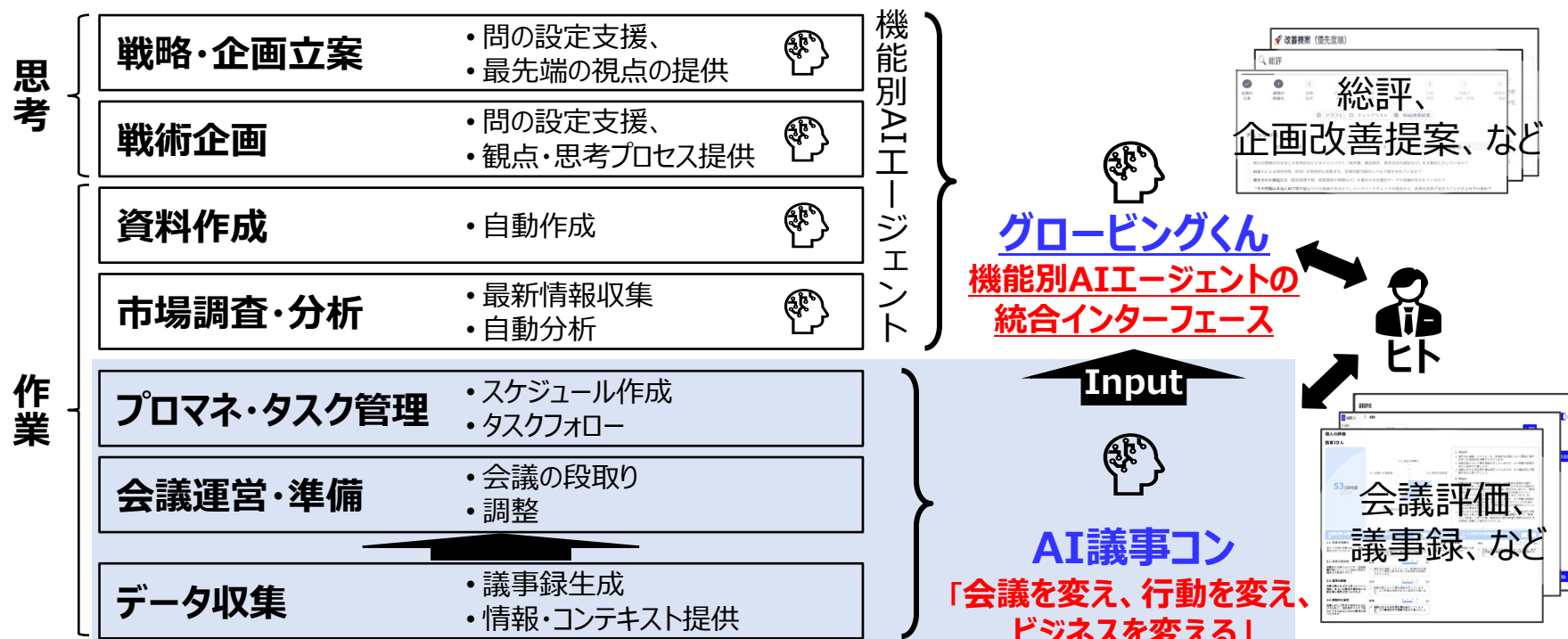
プロジェクト数 (クライアント数)	プロジェクト例	
	業種	テーマ
46PJT (16CL)	自動車製造業A社	AIを活用した次世代品質改革構想策定
	日用品製造業B社	AI導入による経営管理高度化
	エネルギー業C社	AI導入による経理業務の効率化・高度化
	：	：
	：	：
15PJT (5CL)	製薬業D社	患者ボイス・データおよびAI活用による企画力高度化
	製薬業E社	営業の匠継承AI導入
	建設業F社	知の継承・生産性向上
	：	：

※類型2/3双方に該当するテーマも存在

超大手自動車OEM AIエージェント:グローピングくん&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

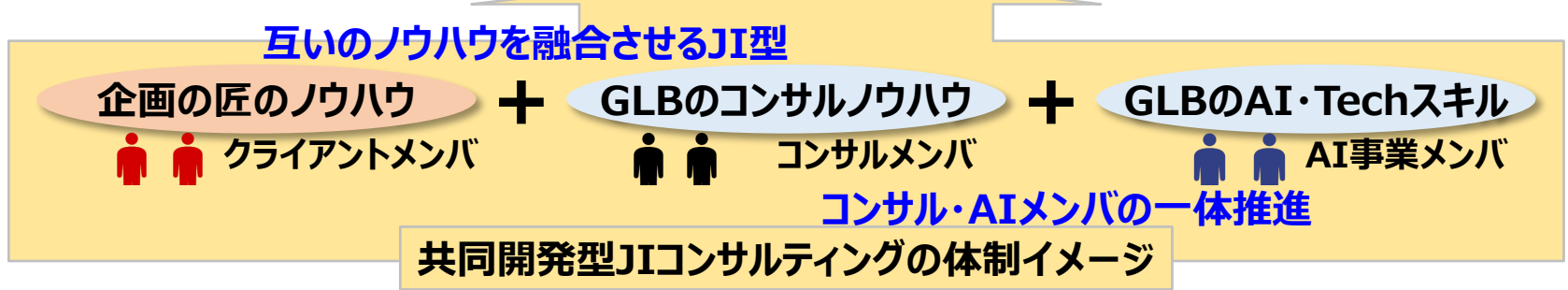
AIプロダクト(開発エンジン)を武器とした、“共同開発型JIコンサルティング案件”の伸びが極めて順調 (売上の約40%強へ)



ホワイトカラー人財不足の解消を狙うAIエージェント (グローピングくん&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

スpend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

スpend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



スpendデータベース

支出実績、支出最適化戦略、見積り依頼、見積り回答、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



見積り作成・比較機能

費目ごとに最適化された見積り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
(スpend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

		2025/5期						2026/5期					
		1Q	2Q	3Q	4Q	2Q累計	3Q累計	通期	1Q	2Q	3Q	2Q累計	3Q累計
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	5,651	8,753
	YoY	+120.0%	+152.3%	+79.9%	+66.4%	+136.8%	+113.3%	+97.7%	+54.6%	+38.9%	+49.2%	+45.9%	+47.0%
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	3,785	5,929
	Margin	70.7%	68.6%	67.7%	65.2%	69.5%	68.9%	67.9%	67.2%	66.8%	69.1%	67.0%	67.7%
	YoY	+132.4%	+191.3%	+96.2%	+66.9%	+161.4%	+134.6%	+111.6%	+47.0%	+35.2%	+52.3%	+40.5%	+44.6%
営業利益	(百万円)	610	818	689	682	1,428	2,118	2,800	977	1,126	1,311	2,103	3,415
	Margin	35.5%	38.0%	33.1%	29.6%	36.9%	35.6%	33.9%	36.7%	37.6%	42.3%	37.2%	39.0%
	YoY	+431.9%	-	+916.0%	+208.0%	+1679.9%	+1329.8%	+657.7%	+60.2%	+37.7%	+90.1%	+47.3%	+61.2%
経常利益	(百万円)	618	787	699	677	1,405	2,105	2,783	988	1,128	1,290	2,116	3,407
	Margin	35.9%	36.5%	33.6%	29.4%	36.3%	35.4%	33.7%	37.1%	37.7%	41.6%	37.4%	38.9%
	YoY	-	-	-	-	-	-	+634.8%	+59.8%	+43.3%	+84.4%	+50.6%	+61.8%
当期純利益	(百万円)	399	480	346	541	879	1,226	1,768	679	882	942	1,562	2,505
	Margin	23.2%	22.3%	16.6%	23.5%	22.7%	20.6%	21.4%	25.5%	29.5%	30.4%	27.6%	28.6%
	YoY	-	-	-	-	-	-	+578.8%	+69.9%	+83.9%	+172.0%	+77.5%	+104.2%
純資産	(百万円)	2,338	-	-	-	4,984	5,333	5,869	5,654	-	-	6,357	7,319
総資産	(百万円)	3,336	-	-	-	6,763	7,520	8,767	7,122	-	-	8,557	9,507

26年5月期3Q 連結貸借対照表

単位：百万円

現金及び預金 6,283	総負債 2,187										
その他流動資産 1,729	純資産 7,319										
固定資産 1,494	<table border="0"> <tr><td>資本金</td><td>1,195</td></tr> <tr><td>資本剰余金</td><td>1,613</td></tr> <tr><td>利益剰余金</td><td>5,210</td></tr> <tr><td>自己株式</td><td>(716)</td></tr> <tr><td>為替換算調整勘定</td><td>17</td></tr> </table>	資本金	1,195	資本剰余金	1,613	利益剰余金	5,210	自己株式	(716)	為替換算調整勘定	17
資本金	1,195										
資本剰余金	1,613										
利益剰余金	5,210										
自己株式	(716)										
為替換算調整勘定	17										

26年5月期3Q 連結キャッシュフロー増減

単位：百万円

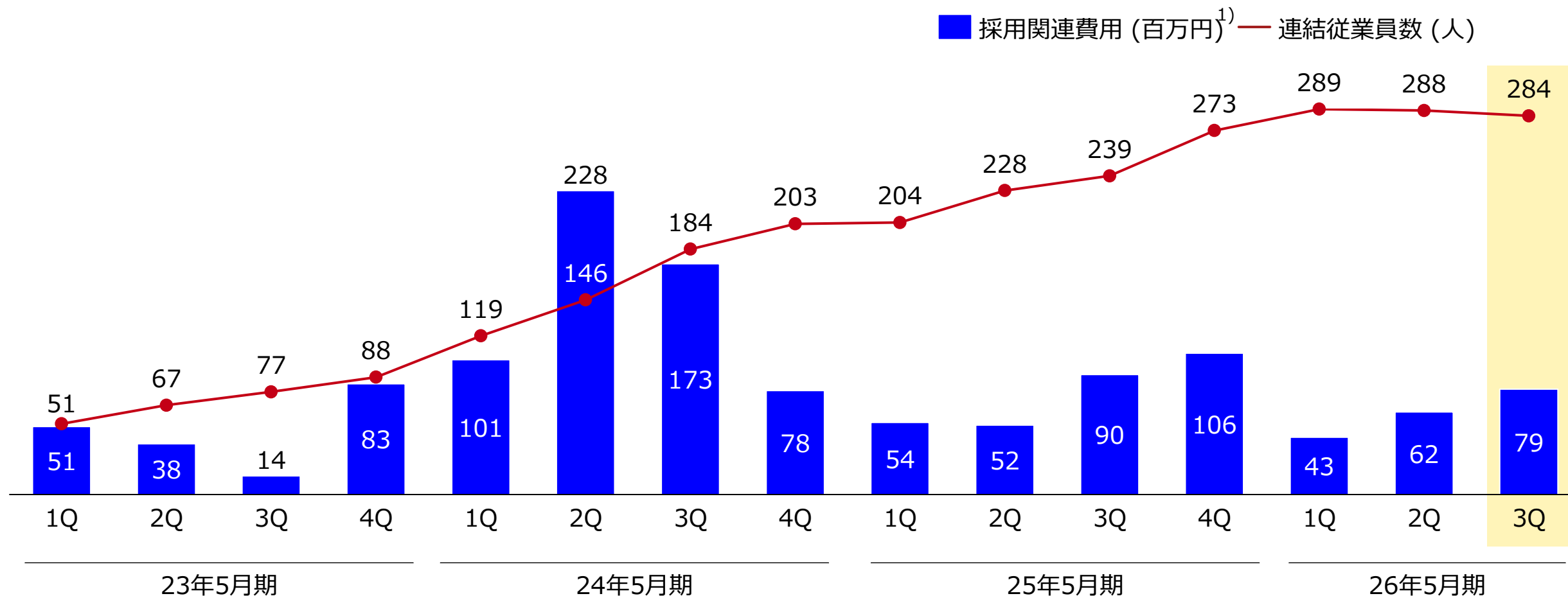
現金及び現金同等物の増減額	(329)
---------------	-------

26年5月期3Q 連結財務指標

自己資本比率	77.0%
ROE	51.1%
PBR	8.5倍

採用関連費用の推移

将来の成長に向け、ハイスキル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

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%

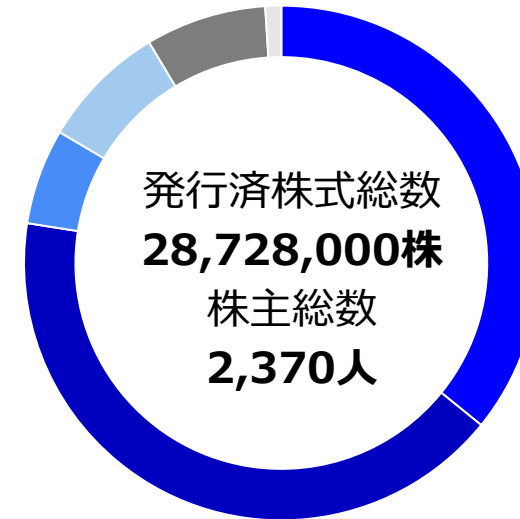
※ 1 : 輪島の資産管理会社

※ 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%

GLOBE-ING