

2025年5月期 第2四半期 決算説明会資料

2025年1月

1. 2025年5月期 2Q業績及び通期業績予想

2. 今後の成長戦略

3. Appendix

2Q累計売上高

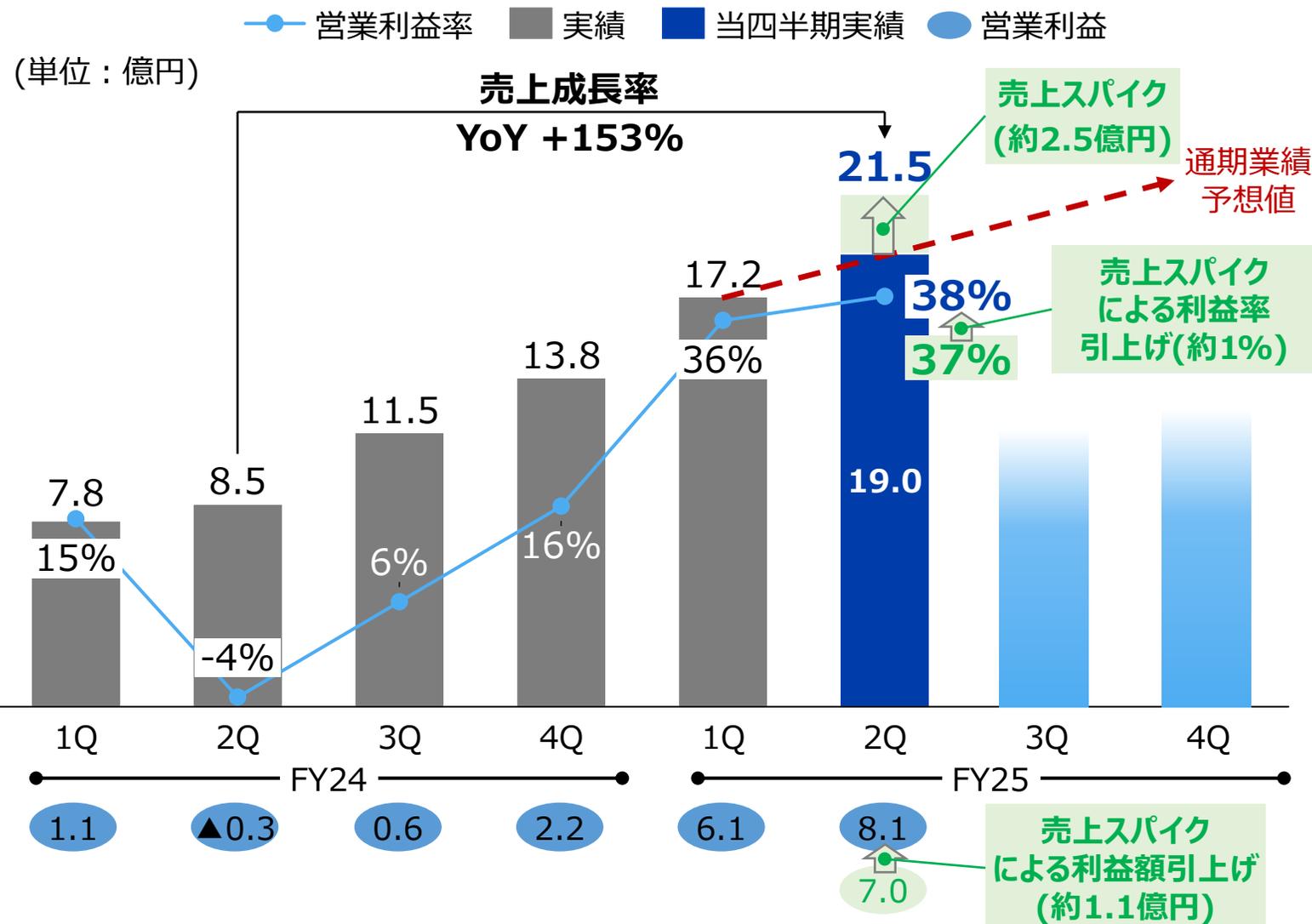
38.7億円
(YoY +136.8%)

2Q累計営業利益(営業利益率)

14.2億円(37%)
(YoY 17.8倍)

連結ベース四半期ごとの売上/営業利益

FY25 2Qは、短期M&A系プロジェクト増加による一時的な売上スパイクが発生し、売上高21.5億円(YoY+153%)、営業利益率は38%まで上昇



FY25 2Q 業績変動事項

売上高

- 短期(3-4週間)M&Aプロジェクトの受注数が想定より上振れ
- 結果、約2.5億円の売上スパイク発生
- スパイク除く19億円の売上高は、通期業績予想と同水準

営業利益

- 売上スパイクに伴い、利益額も1.1億円の上振れ
- スパイクを除く営業利益は7.0億円となり、通期業績予想と同水準

売上スパイクを除けば、
計画通りの売上/営業利益率で
順調な成長を達成

KPIハイライト

主要KPIも概ね計画通り成長を達成

JI売上比率は売上実額は順調に拡大しているものの、短期プロジェクトの売上スパイクの影響で売上高比率は減少

主要KPI

	23年5月期	24年5月期	25年5月期1Q	25年5月期2Q
調整後 コンサルタント数 ¹⁾	72名 ▶	119名	129名 ▶	138名
コンサルタント 平均年収 ²⁾	1,665万円 ▶	1,974万円	2,010万円 ▶	2,016万円
Joint Initiative 売上比率 ³⁾ (実額)	18% (4.7億円) ▶	30% (12.5億円)	42% (7.2億円) ▶	38% (8.2億円)
AI関連売上比率 ⁴⁾ (実額)	3% (0.7億円) ▶	11% (4.7億円)	27% (4.7億円) ▶	30% (6.5億円)

FY25 2Q 変動事項

- 他戦略ファームからの**即戦力コンサルタント採用**に引き続き注力
- 概ね**計画通りの採用数**を確保
- シニアクラスのコンサルタント採用**が順調に推移し**平均年収も微増**
- JI売上実額は順調に拡大**したものの、短期(3-4週間)M&Aプロジェクトによる売上スパイクが全体を押し上げたことで**JI比率は減少**
- 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。なお、小数点以下については四捨五入。; 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。なお、千円以下は四捨五入。; 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。なお、売上高については百万円以下を四捨五入、売上比率については小数点以下を四捨五入。; 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)。なお、売上高については百万円以下を四捨五入、売上比率については小数点以下を四捨五入。

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

Joint Initiative型コンサルティングのスキーム

課題認識

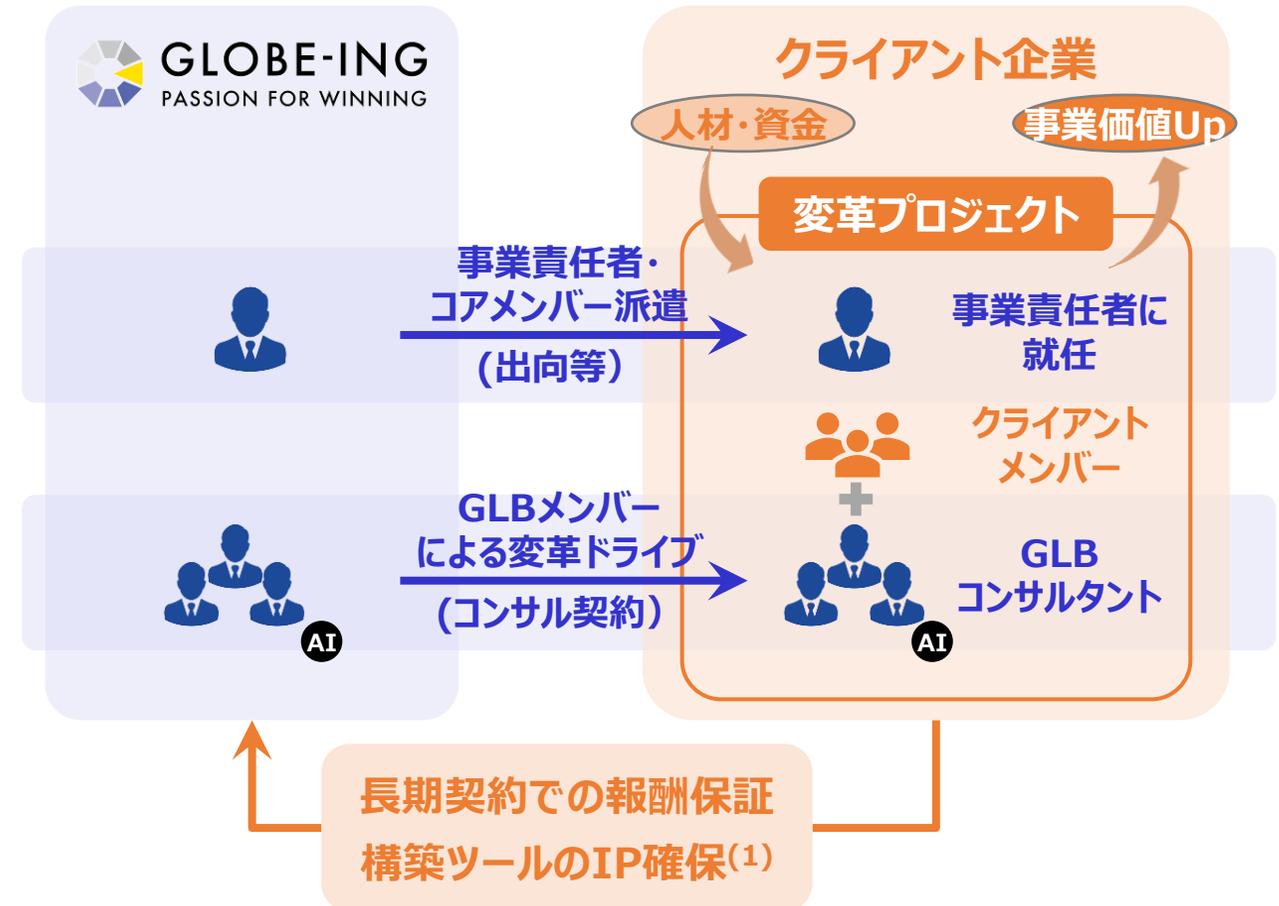


日本企業において、事業推進の**中核となる経営人材・リーダー層が不足**
スピード感ある事業創造・実行の妨げに

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



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

主な経営トピック -JI型コンサルティングの拡大

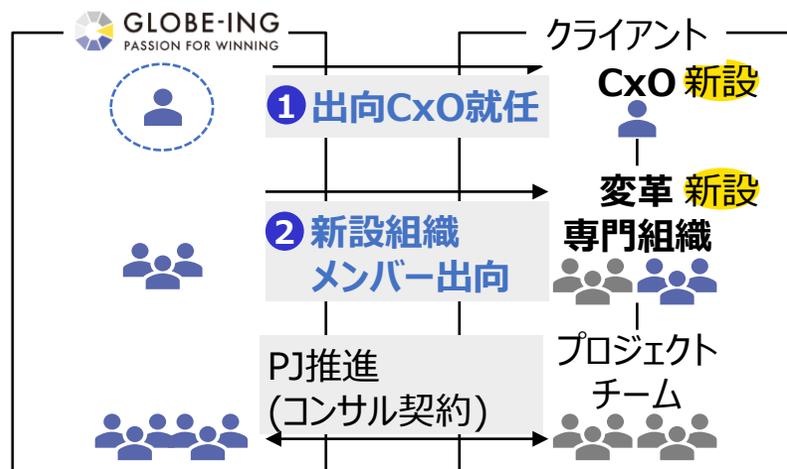
CxOクラスの出向を含む新たな大型のJI型コンサルティングプロジェクトが今後開始される見通し

日系大手製薬会社における CxOロールへの就任

弊社シニアメンバーがクライアントに出向、CxOに就任し、デジタルを活用した**全社変革プロジェクト**をリードし、**変革をドライブ**

- 1 デジタル担当のCxOを新設し、弊社シニアメンバーが就任
- 2 CxOを支える新設組織に弊社コンサルタントを派遣し、クライアントメンバーと協働して**変革を実行**

【参考：支援スキーム】

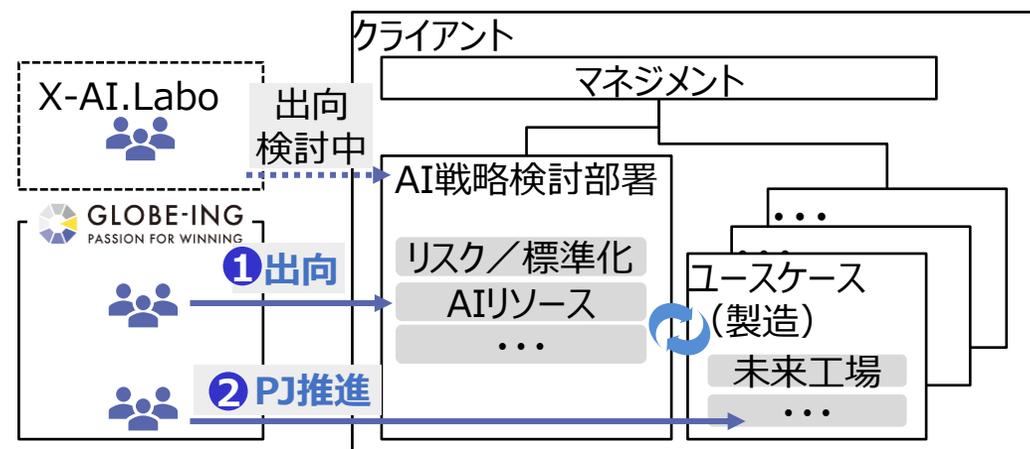


日系大手自動車会社における AI全社プロジェクトのPMロールの拝命

全社レベルでのAI活用に関する戦略立案プロジェクトのPMロールを担当し、全社変革をリード

- 1 AI戦略検討部署へ弊社メンバーが出向し、**全社のAI戦略、組織の在り方、ガバナンス・リスク等の横断テーマ**を経営陣も巻き込み検討
- 2 AIを実際に活用する現場でも、弊社メンバーがPJを推進し、**ユースケースの具体化やAI実装を含めた施策実現**も支援

【参考：支援スキーム】



PLサマリー

25年5月期2Q累計で売上高は38.7億円 (YoY+136.8%)、営業利益は14.2億円(YoY 17.8倍)を達成

単位：百万円

	24年5月期 2Q累計 ⁽¹⁾	25年5月期 2Q累計
売上	1,635	3,874
YoY		+136.8%
売上原価	605	1,180
売上総利益	1,030	2,693
Margin	63.0%	69.5%
販売費及び一般管理費	950	1,265
営業利益	80	1,428
Margin	4.9%	36.9%
親会社株主に帰属する中間純利益	35	879
Margin	2.2%	22.7%

主な変動事項
■ 売上 <ul style="list-style-type: none">DXやAI活用、新規事業開発の旺盛な需要の後押しを受け順調に成長今期は短期M&A PJT増で売上スパイク発生前期の一時的な投資要因と、今期のスパイク要因もあり、上期YoY成長率は137%と高い水準
■ 売上原価 <ul style="list-style-type: none">コンサルタント数を大幅に拡大しつつも、稼働率を維持
■ 販売費及び一般管理費 <ul style="list-style-type: none">FY24は一時的な投資を実施FY25 2Q累計は一時投資が無いことに加え、前期の投資効果により販管費率は低下<ul style="list-style-type: none">✓ リファラル採用の拡大✓ AI活用の推進/定着化
■ 営業利益 <ul style="list-style-type: none">前期投資による一時的悪化から、FY25上期は売上好調等により営業利益率は37%まで上昇

注) 1.未監査

25年5月期 通期連結業績予想(24年11月公表内容から変動なし)

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2四半期時点では修正を行っていない

	24年5月期(実績)	25年5月期(予想)	対前期成長率
売上高	4,175百万円	7,612百万円	+82.3%
営業利益	369百万円	2,184百万円	+491.0%
営業利益率	8.9%	28.7%	+19.8pt
当期純利益	260百万円	1,401百万円	+437.9%
当期純利益率	6.2%	18.4%	+12.2pt
一株当たり当期純利益	49円95銭	255円59銭	+411.7%

1. 2025年5月期 2Q業績及び通期業績予想

2. 今後の成長戦略

3. Appendix

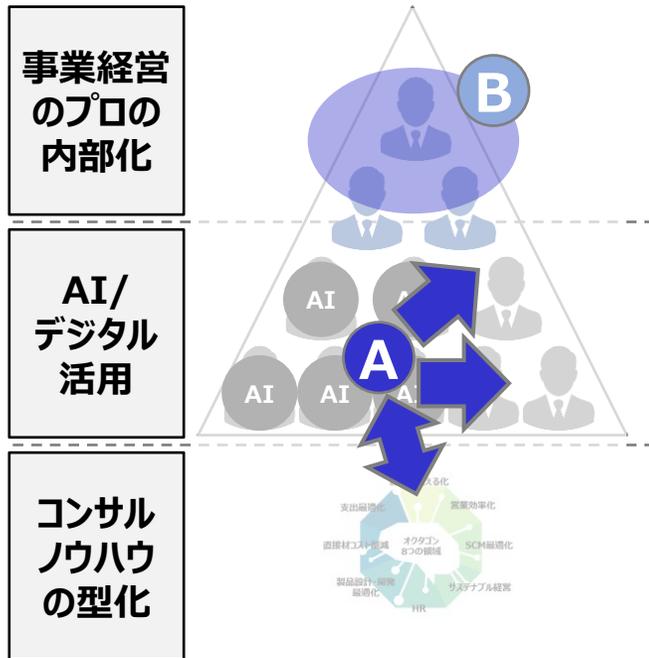
- ◆ **コンサルティング事業**は順調に拡大し、0➡1フェーズを終え、**成長基盤は確立**
 - **JISキーム**による粘着性の高いコンサルティングモデルの確立
 - **コンサル事業経営の方法論**(長期×大型案件獲得、など)の経営プロセスへの組込を完了
 - **複数のパートナーを主軸**に事業拡大させていく**経営モデルが完成**
- ◆ 今後は、**A.コンサルタントを代替するAIエージェント**開発/展開、**B.日本発祥の経営方法論**の体系化/展開、の二つの施策で、**世界のコンサルティング業界(約40兆円市場)の代替**を狙う
 - 世界中の**230万人の旧来型コンサルタントをAIエージェントに置き換える**
 - 日本型経営の長所を、言語の壁のないAIエージェントで世界展開
- ◆ 上記二つの強化策を推進する**新組織の設立**
 - **創業者である輪島**が、0➡1を担う**新組織の立上げをリード**
- ◆ 将来的には、**経営の硬直化を防ぎ柔軟に成長領域にシフト可能な経営体制**も検討
 - 例として、経営メンバーの連携を促進し(集合知経営)、次世代経営者育成も狙いFoxconnやHuaweiが採用しているCEO輪番制など

次の成長に向けた強化策

ユニークネスを更に推進するため、A.コンサルタントを代替するAIエージェント開発/展開→全世界のコンサルタントのAIエージェント化、B.日本発祥の経営方法論の体系化/展開→“動的平衡”マネジメントの展開、両施策を支える当社の経営改革を推進

成長加速に向けた強化策

グローピングのユニークネス



A **コンサルタントを代替するAIエージェント開発/展開**

- コンサルタントの主要タスクを代替する**AIエージェントの開発/展開**
 - 第一弾として**AI議事コン**を直近で**リリース**予定

→全世界のコンサルタントのAIエージェント化

B **日本発祥の経営方法論の体系化/展開**

- 人を組織の中心におく**日本的経営の長所**を、生命観を捉え直した**“動的平衡”**と**かけ合わせ**体系化
- 永続的な繁栄を目指す**日本型サステナブル経営**の方法論として展開

→“動的平衡”マネジメントの展開

左記を支える、**グローピング自体の経営改革**

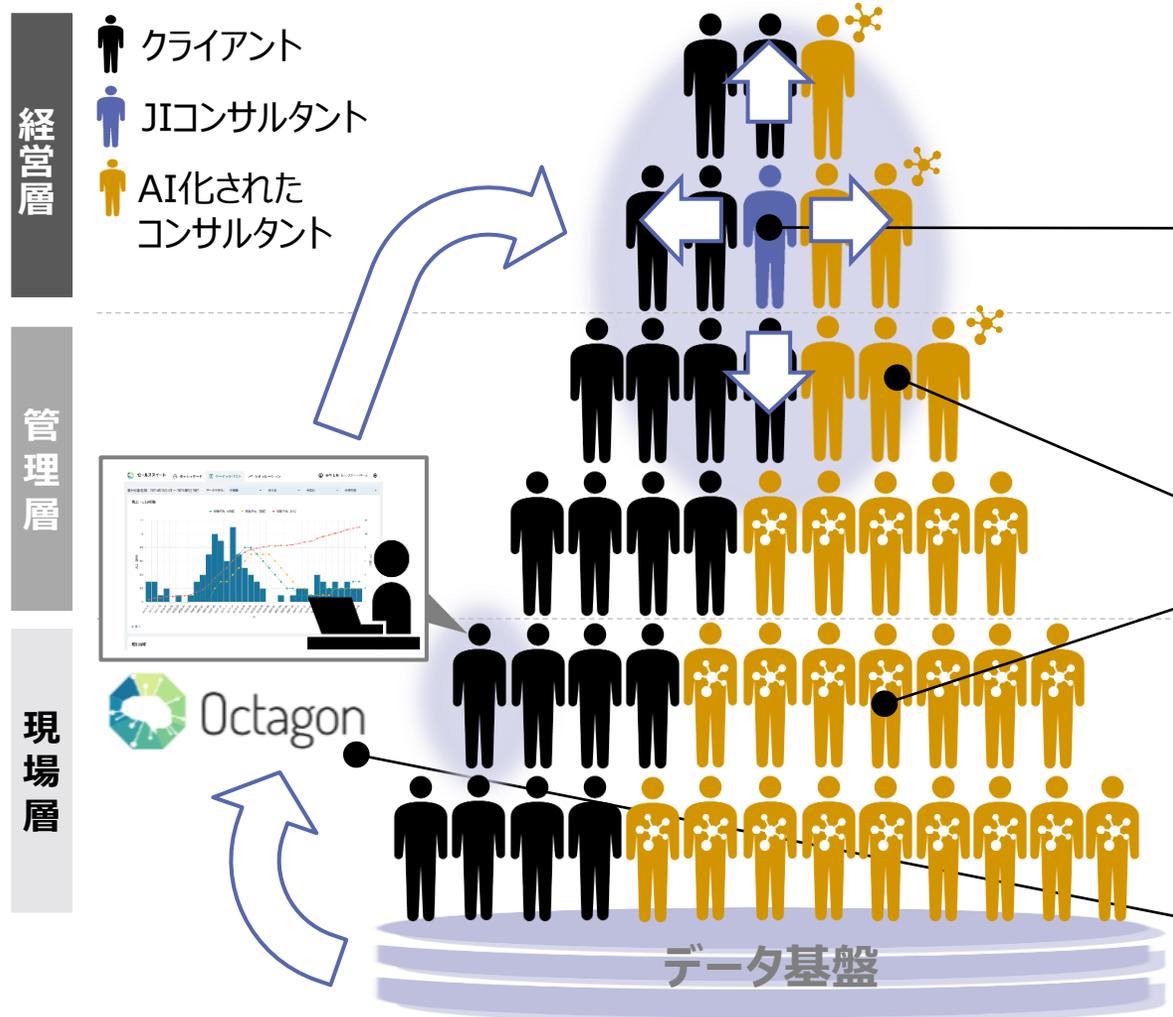
→**成長を加速する新組織設立**

“動的平衡”マネジメントと世界中のコンサルタントのAIエージェント化で言語の壁も越え世界のコンサルティング業界(約40兆円⁽¹⁾の市場)を完全代替

注) 1. 出典: Consulting Market- Global Industry Analysis, Growth, Share, Size, Trends, and Forecast (Dataintelo, 2024)

A.全世界のコンサルタントのAIエージェント化(1/2)

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)→次頁

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

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

A.全世界のコンサルタントのAIエージェント化(2/2)

弊社内では展開しすでに大きな効果を実証済みの領域からプロダクト化し外販することで、機能強化及び更なる展開の加速を狙う

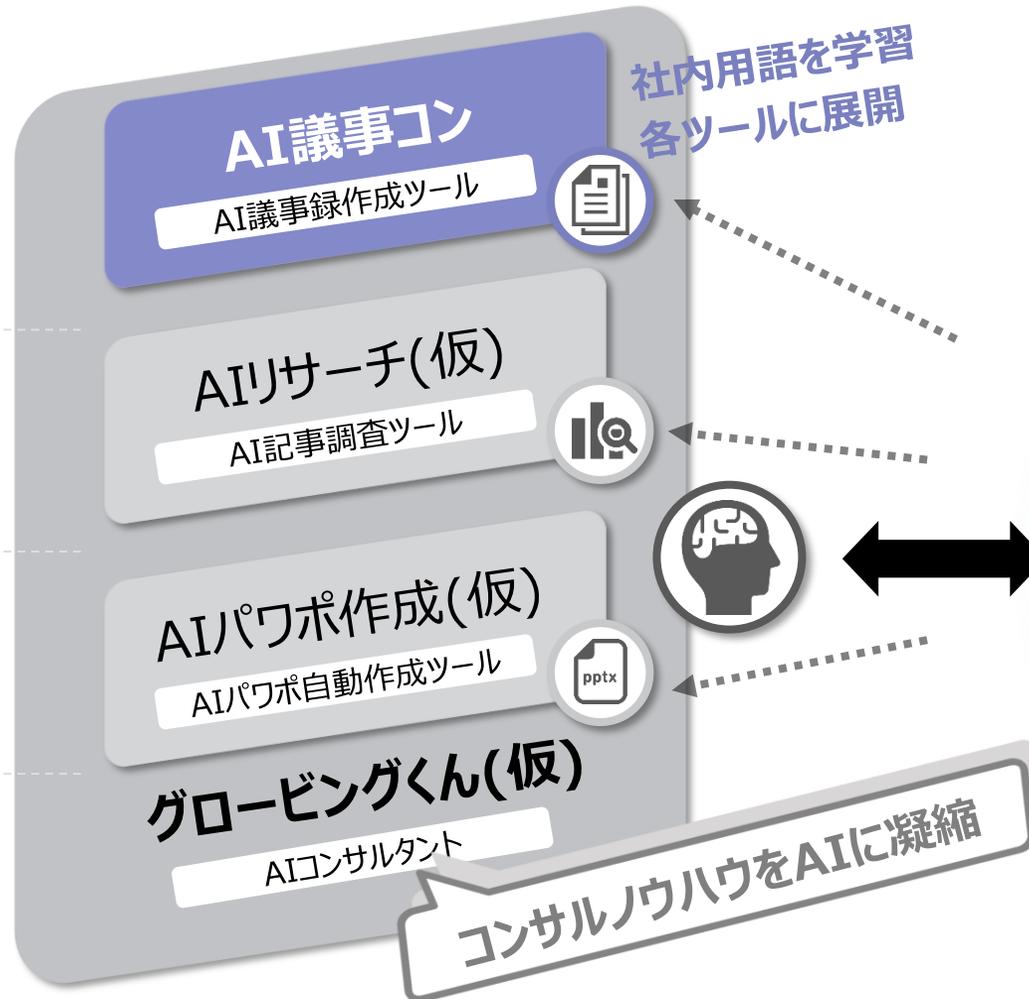
*ユーザは各ツールの個別利用も可能

1
2025年2月
リリース(予定)

2
2025年夏予定

3
coming soon

4
coming soon



グローピングくんが
クライアントの日々の業務をサポート



クライアント

言語の壁も越え、世界に約230万人⁽¹⁾いる旧来型のコンサルタントをAIエージェントで完全代替

注) 1. Accenture&Big4の世界全体の従業員数の合計。出典: 各社公開資料; Statista

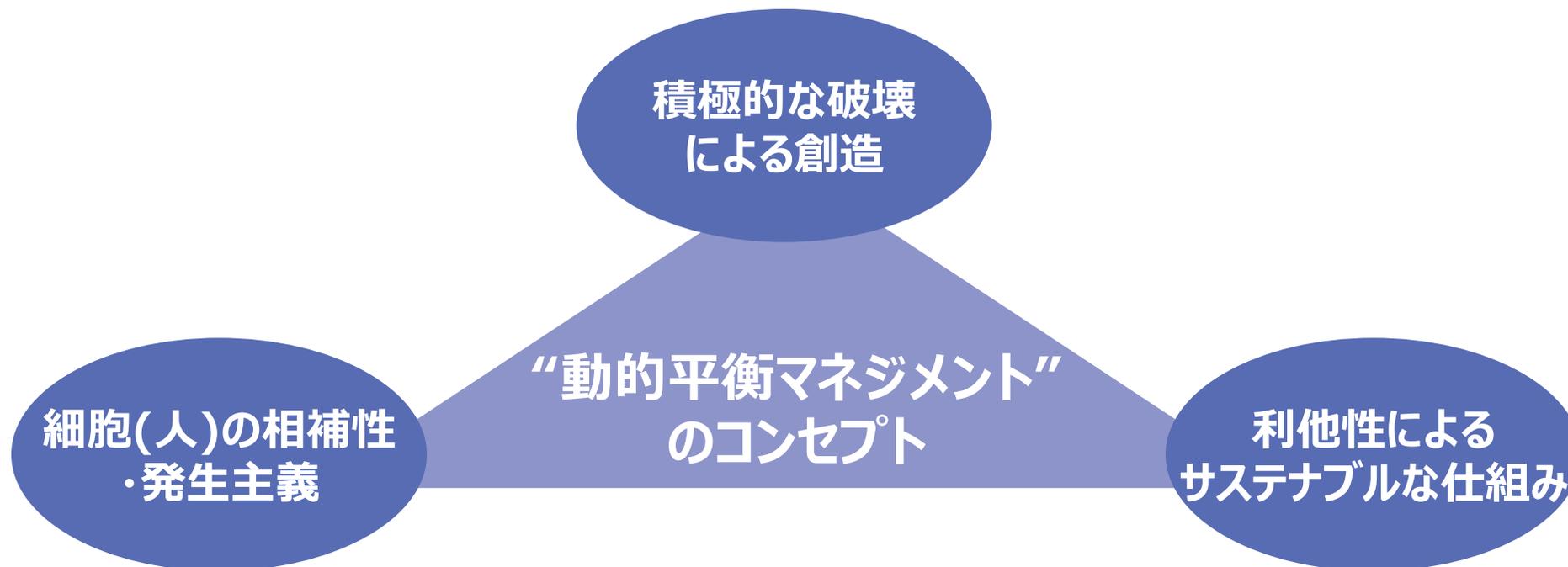
B. “動的平衡”マネジメントの展開

人を中心とした日本企業の経営の長所を、生物学の動的平衡から捉えなおし、マネジメント手法に落とし込む

生物学における動的平衡とは・・・

- 福岡教授(ロックフェラー大学客員教授／青山学院大学教授)による、「生命とは何か」という本質的な問いから出てきた考え
- “生命は分子生物学(メカニズム)で動いていない”要素（細胞）と要素のあいだでおきる相互作用にある

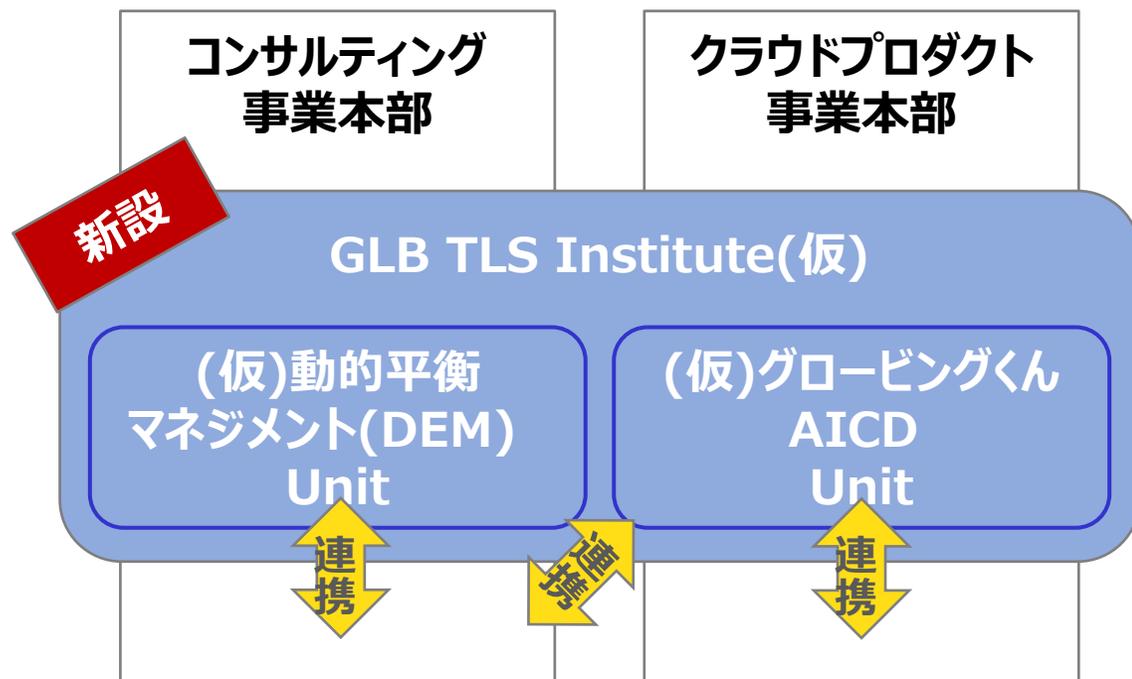
生命＝企業・細胞＝人と置き換えることで、人を中心にした日本企業の経営の長所を捉えられる
(欧米型のガバナンス経営（メカニズム経営）に対するアンチテーゼ)



成長を加速する新組織の設立

事業本部を跨ぐバーチャル組織であるGLB TLS Institute(仮)を設立し0→1の新成長戦略を推進

成長を加速する新組織の設立



新組織設立の狙い

狙い

0→1を担う新組織を設立し、
二つの強化策を推進する組織を設立

GLB TLS
Institute
の新設

- 2つの強化策を推進する新組織を新設 (TLSはThought Leadershipの略語)
- 創業者である輪島が立上げをリード (事業責任者は別途アサイン予定)

事業本部とも
密連携

- “動的平衡”マネジメントは、コンサルティング事業本部と連携し体系化/展開
- グローピングくんは、コンサルティング事業本部内のGLBiおよびクラウドプロダクト事業本部とも連携し開発/展開

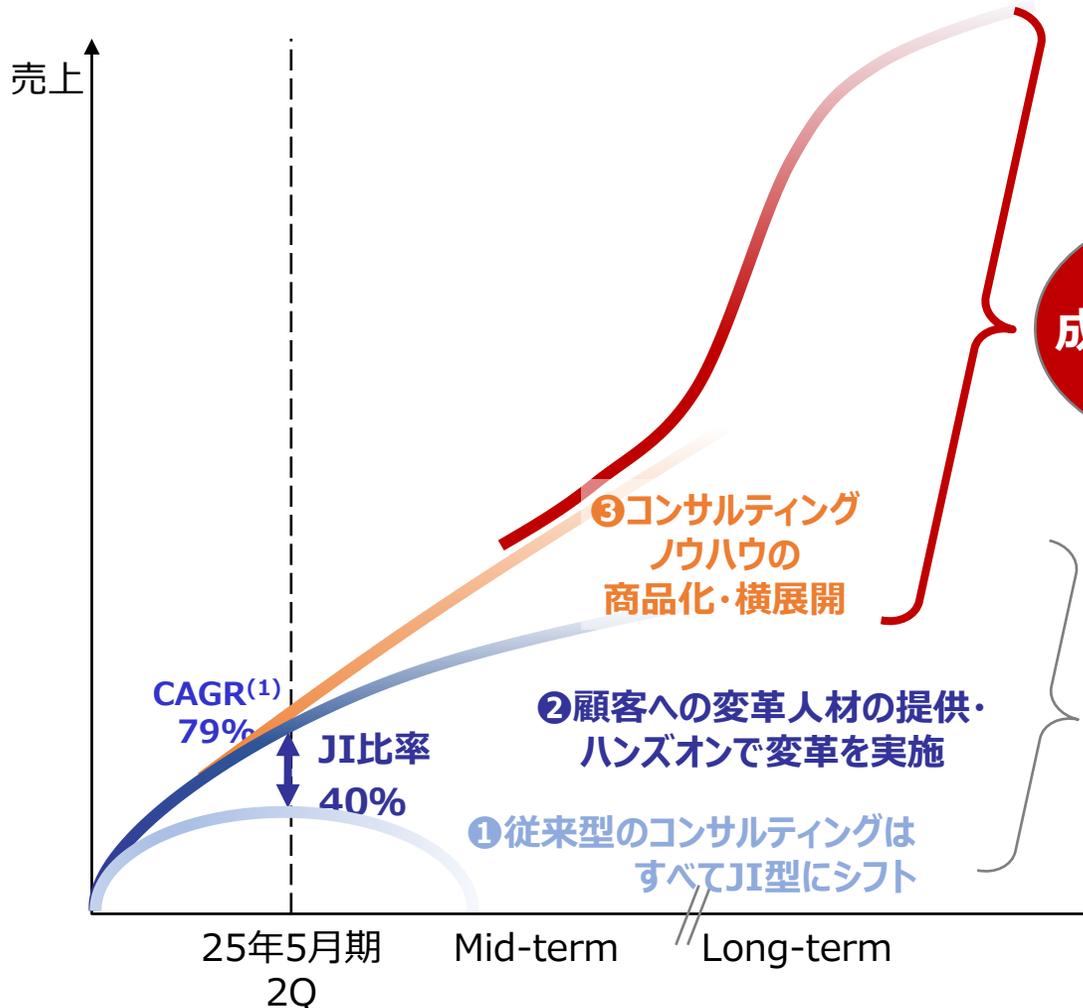
全世界230万人⁽¹⁾のコンサルタントをAIエージェント化し、
言語の壁も越えた“動的平衡”マネジメントの展開も合わせて、
世界のコンサルティング業界(約40兆円⁽²⁾の市場)を完全代替

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; 2. 出典: Consulting Market- Global Industry Analysis, Growth, Share, Size, Trends, and Forecast (Dataintel, 2024)

更なる成長戦略のイメージ

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

- A** 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ツールの外販でクラウド事業展開加速
- B** “動的平衡”マネジメントの展開
- ・日本型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

パートナー陣を中心とした共同経営方式での成長
➡成長基盤構築済み

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

注) 1. CAGR: 22年5月期から24年5月期までの期間平均成長率; 2. 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; 3. 出典: Consulting Market- Global Industry Analysis, Growth, Share, Size, Trends, and Forecast (Dataintel, 2024)

1. 2025年5月期 2Q業績及び通期業績予想

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

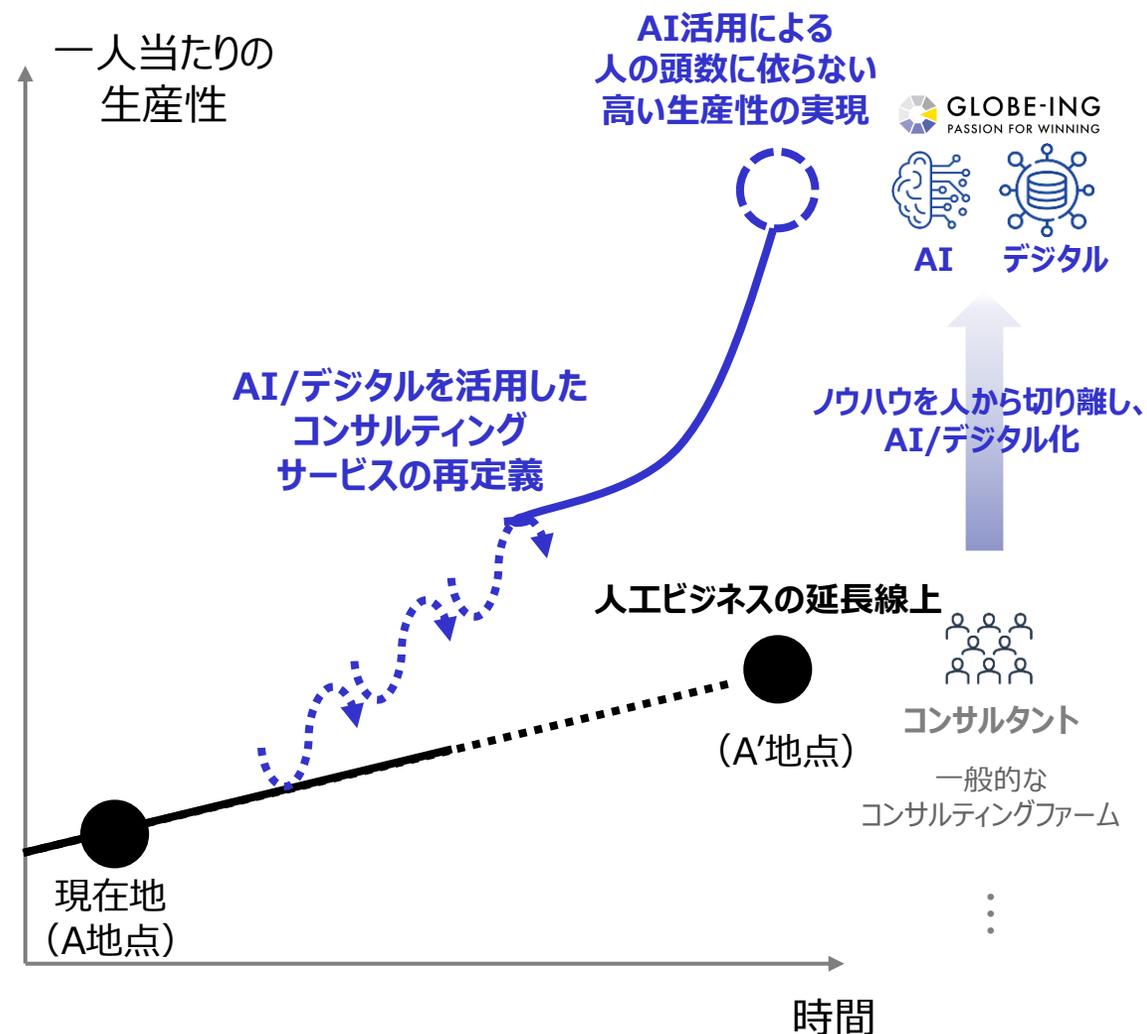
一人当たりの生産性を向上させ、コンサルティング業界に変革を起こす

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 PASSION FOR WINNING

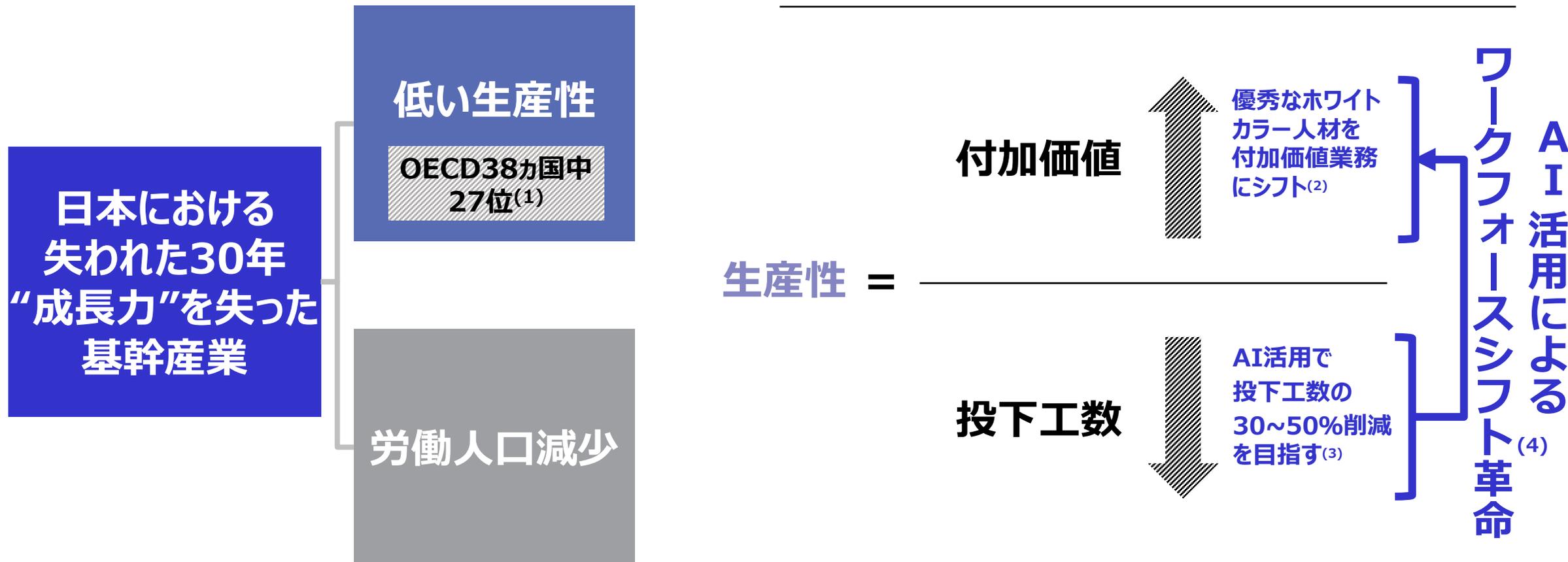
目指す姿(イメージ)



日本経済/社会への貢献

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

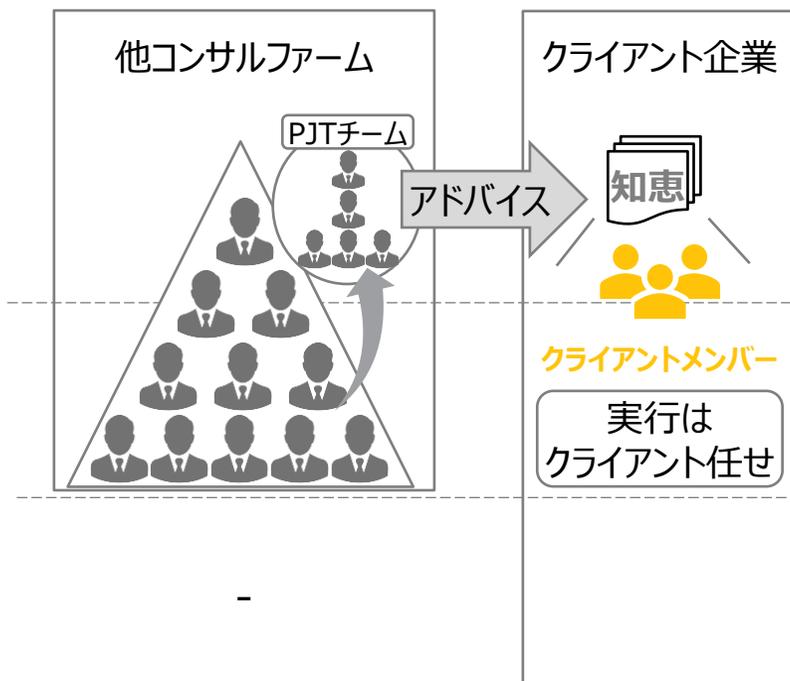
弊社のコンサルティングモデルのユニークネス

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

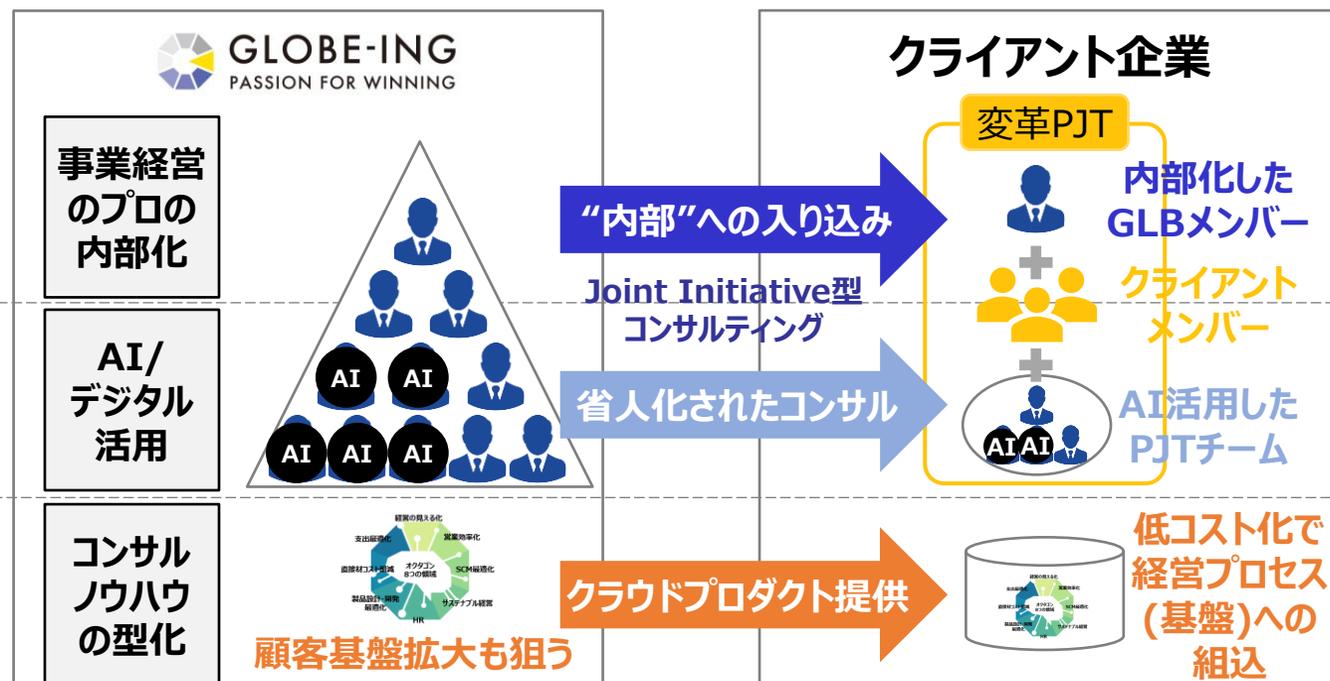
- ✓ “外部”からのアドバイス
→ 実行はクライアントにゆだねる
- ✓ 人の“頭数”ベースで対価を得る



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)



注) 1. 弊社分析に基づく

連結貸借対照表

単位：百万円

	2023年5月期 ⁽¹⁾ 期末	2024年5月期 期末	2025年5月期 2Q累計
現金及び預金	1,642	1,388	5,067
その他流動資産	251	672	1,026
流動資産	1,894	2,061	6,094
有形固定資産	121	99	107
無形固定資産	36	209	338
投資その他の資産	151	223	222
固定資産	308	532	668
総資産	2,203	2,593	6,763
流動負債	883	947	1,671
固定負債	71	93	107
総負債	955	1,041	1,778
純資産合計	1,247	1,551	4,984
負債純資産合計	2,203	2,593	6,763
自己資本比率	55.6%	57.5%	72.0%

注) 1. 単体

連結キャッシュフロー計算書

単位：百万円

	2023年5月期 ⁽¹⁾ 通期	2024年5月期 通期	2025年5月期 2Q累計
営業キャッシュ・フロー	1,082	(72)	1,251
投資キャッシュ・フロー	(190)	(221)	(172)
フリー・キャッシュ・フロー	892	(294)	1,078
財務キャッシュ・フロー	521	43	2,599
現金及び現金同等物に係る換算差額	-	(2)	0
合併に伴う現金及び現金同等物の増加額	33		-
現金及び現金同等物の増減額	1,413	(254)	3,678
現金及び現金同等物の期首残高	195	1,642	1,388
現金及び現金同等物の期末残高	1,642	1,388	5,067

注) 1. 単体



GLOBE-ING
PASSION FOR WINNING