

|| 企業調査レポート ||

## グローピング

277A 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2025年3月3日(月)

執筆：客員アナリスト

吉林拓馬

FISCO Ltd. Analyst **Takuma Yoshibayashi**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

## 目次

■ 要約	01
1. 2025年5月期中間期の業績概要	01
2. 2025年5月期の業績見通し	01
3. 今後の成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	05
1. 事業別概要	05
2. 売上高構成比	07
3. KPI (Key Performance Indicator : 重要業績評価指標)	08
4. 競合	09
■ 業績動向	10
1. 2025年5月期中間期の業績概要	10
2. 2025年5月期中間期の事業別業績動向	11
3. 財務状況と経営指標	12
4. キャッシュ・フロー	13
■ 今後の見通し	13
● 2025年5月期の業績見通し	13
■ 中長期の成長戦略	14
1. これまでの成長戦略	14
2. 今後の成長戦略	14
3. 成長加速に向けた新組織の設立へ	16

## ■ 要約

### 2025年5月期は、売上高・利益ともに大幅増を見込む

グロービング<277A>は、エンタープライズ向けに経営戦略や事業戦略などを策定から推進まで支援するコンサルティング事業、及び営業生産性の向上や業務効率の改善に資するプロダクトをSaaS※で提供するクラウドプロダクト事業を展開している。

※ Software as a Service の略で、インターネット経由で利用できるクラウドサービス。

同社が提供するコンサルティングサービスの特徴は、コンサルタントを顧客の内部に配置し、組織の中から事業変革を促し、顧客と伴走しながら売上拡大やコスト削減などの成果を上げていることである。また、議事録作成やデスクリサーチなどの作業についてはAIツールの活用を推進しており、工数の削減により競合他社と比べ相対的に低価格を実現している。

#### 1. 2025年5月期中間期の業績概要

2025年5月期中間期の業績は、売上高が3,874百万円（前年同期比136.8%増）、営業利益が1,428百万円（同17.8倍）、経常利益が1,405百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が879百万円となった※。

※ 同社は2024年5月期中間連結財務諸表を作成していないため、売上高及び営業利益の前年同期比は未監査の数値を記載し、経常利益及び親会社株主に帰属する中間純利益の前年同期比については不記載とした。

売上高については、コンサルティング事業のDX・AI活用・新規事業開発に関する需要拡大、及び短期（3～4週間）のM&Aプロジェクトなどの受注急増などにより大幅に拡大した。コンサルタントの中途採用は計画どおり進捗した。売上総利益率は、短期M&Aプロジェクトなど高単価なプロジェクトの構成比が高く、かつ高い稼働率を維持したことから、前年同期比6.5ポイント上昇の69.5%となった。販管費は、前年同期末比でコンサルタント数が増加し、人件費が拡大したものの、大きな先行投資がなかったことから、販管費比率は前年同期比25.4ポイント減少の32.7%となった。その結果、営業利益は急拡大し、営業利益率は36.9%と同32.0ポイント改善した。

#### 2. 2025年5月期の業績見通し

2025年5月期の業績は、売上高が7,612百万円（前期比82.3%増）、営業利益が2,184百万円（同491.0%増）、経常利益が2,187百万円（同477.5%増）、親会社株主に帰属する当期純利益が1,401百万円（同437.9%増）と、大幅な増収増益を見込んでいる。

要約

売上面については、経営・事業戦略の策定やDX推進などに関するコンサルティングの需要は高水準であり、かつ足元のコンサルタントの採用が順調であることから、下期も上期同様に好調継続が期待される。コンサルタントの純増数は四半期ごとに10人を目安として、即戦力の中途採用を進める計画である。利益面については、採用関連費用・人件費の増加、及びクラウドプロダクトの開発に伴う先行投資の実施などによるコスト拡大が見込まれるが、増収効果及び高付加価値な案件の拡大などにより、収益性の改善が見込まれる。

### 3. 今後の成長戦略

同社は、2025年5月期中間期を目途としてコンサルティング事業の成長基盤の整備をおおむね完了しており、さらなる成長に向けた強化策として、「全世界のコンサルタントのAIエージェント化」と「“動的平衡”マネジメントの展開」を推進する計画だ。

#### (1) 全世界のコンサルタントのAIエージェント化

コンサルタントの業務を代替するAIエージェントの開発及び展開を推進する。AIエージェントが戦略・企画の立案時のアイデア出し・仮説出しのサポート、議事録作成や市場調査などの業務を担うことにより、Joint Initiative（以下、JI）型のコンサルタントは意思決定のスピードを上げることができる。

同社は開発したAIエージェントを自社内に展開し、実業務を通して実証実験を進めており、機能を順次追加しながら強化している。自社内で効果が実証された領域からプロダクト化し、外販を進めることにより、最終的には「全世界のコンサルタントのAIエージェント化」を実現することを目標としている。

#### (2) “動的平衡”マネジメントの展開

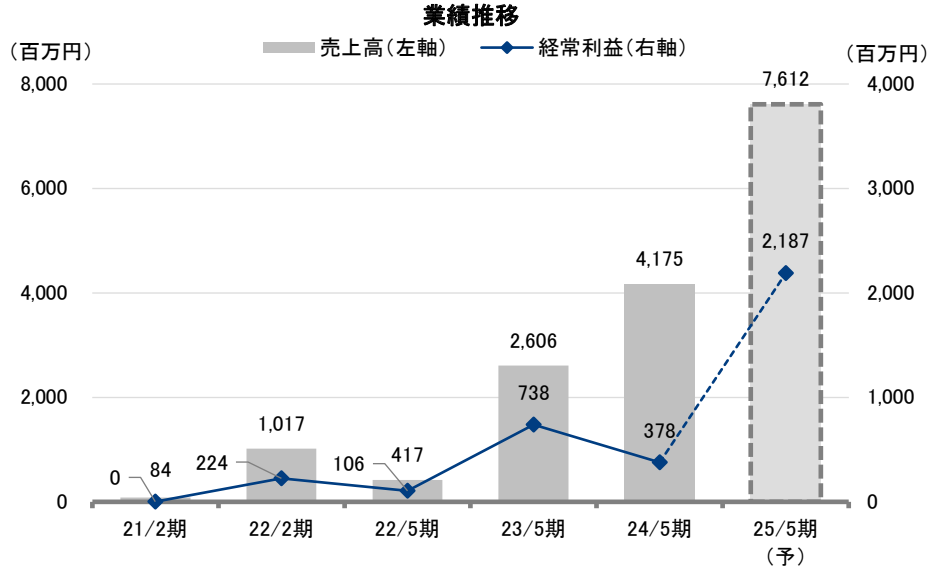
同社は、欧米型のトップダウンでマネジメントするガバナンス経営に対するアンチテーゼとして、日本型経営の独特な特徴である「人」を中心とした経営方法論を体系化し、AIエージェントに実装して外部展開していくことを目指す。

日本の企業経営を生物学における動的平衡から捉え直し、「“動的平衡”マネジメント（同社による造語）」としてマネジメント手法に落とし込むことを考えている。同社はそれに関する書籍の出版、国内経営者を集めた経営者コンソーシアムの立ち上げなどによりさらに考えを深め、長期的にはAIエージェントに実装して国内外に向けて展開していく考えだ。

### Key Points

- ・ エンタープライズ向けに伴走型の戦略コンサルティング事業を展開
- ・ 2025年5月期中間期は順調に売上拡大、高収益案件の増加により営業利益率は急上昇
- ・ 2025年5月期は売上高・利益ともに急拡大を見込む
- ・ コンサルタントのAIエージェント化などにより、さらなる成長を目指す

要約



注：22/5期は決算期変更のため会計期間は3ヶ月。また、21//2期～23/5期は非連結で、24/5期以降は連結出所：決算短信、有価証券届出書よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### エンタープライズ向けに伴走型の戦略コンサルティング事業を展開

#### 1. 会社概要

同社は、エンタープライズ向けに経営戦略や事業戦略などを策定から推進まで支援するコンサルティング事業、及び営業生産性の向上や業務効率の改善に資するプロダクトをSaaSで提供するクラウドプロダクト事業を展開している。同社が提供するコンサルティングサービスの特徴は、コンサルタントを顧客の内部に配置し、組織の中から事業変革を促し、売上拡大やコスト削減などの成果を上げていることである。コンサルティング会社は一般的に外部から助言することにより対価を得ているが、同社は顧客の立場から事業を推進しており、顧客と伴走しながら支援を行っている。また、議事録作成やデスクリサーチなどの単純作業についてはAIツールの活用を推進しており、工数の削減により効率的なコンサルティングサービスの提供を実現している。

同社の社名の由来は、地球、世界、グローバルな社会を指す「Globe（グローブ）」と、ある目的・方向に進んでいく推進力のニュアンスを持つ「ing（イング）」を組み合わせた造語であり、「地球・世界に羽ばたく、人、企業、社会を育てていく」というメッセージが込められている。

会社概要

## 2. 沿革

同社は2017年、現代表取締役代表パートナーの輪島総介（わじまそうすけ）氏により設立され、2021年3月に三菱マテリアル<5711>のDX戦略案件を受託したことを契機としてコンサルティング事業を本格的に開始した。その後は、2023年2月にテクノロジー領域のエンジニアリングを得意とするパーソルクロステクノロジー（株）とDX・IoT領域において資本業務提携を締結し、主にクラウドプロダクト事業において協業を進めた（2024年11月末時点の同社の持株比率は6.53%）。また、2023年10月、顧客企業の事業創出やブランディング戦略の立案遂行などに必要となるクリエイティブ・マーケティング・サービスデザイン分野での機能・サービス拡大のため、（株）アバランチを完全子会社化、2024年1月にはITシステム導入のオフショア拠点として上海巨球協英信息技术有限公司を設立、同年5月にはLaboro.AI<5586>とAI-Xの社会実装を目指したジョイントベンチャーであるX-AI.Labo（株）を設立（同社の出資比率は78.0%）した。

同社に所属する調整後コンサルタント数は2024年11月末時点で138人であり、事業拡大に向けて主に戦略系コンサルティングファーム出身の即戦力人材の獲得を進めている。

会社沿革

年月	主な沿革
2017年 1月	輪島総介（現代表取締役代表パートナー）が神奈川県鎌倉市に同社を設立
2021年 3月	三菱マテリアル<5711>とのDX戦略「MMDX」プロジェクト開始を契機に本格的にコンサルティング事業を開始
2022年11月	パーソルプロフェッショナルアウトソーシング（株）（現パーソルクロステクノロジー（株））との経営ダッシュボード構想検討プロジェクトを開始
2023年 2月	パーソルクロステクノロジーと資本業務提携 現代表取締役である田中 耕平が個人事業としてアプリ開発事業を営んでいた（株）SoGuuを同社の事業及び人的資本に取り込むことを目的に子会社化
2023年10月	顧客企業の事業創出やブランディング戦略の立案遂行などに必要となるクリエイティブ・マーケティング・サービスデザイン分野での機能・サービス拡大のため、（株）アバランチを子会社化
2023年12月	クラウドプロダクト事業におけるセールススイートの商用利用を開始
2024年 1月	SI-X事業を立ち上げるうえで、実装部隊としてオフショアの上海に拠点を作り現地でIT人材の採用を行うために中華人民共和国上海市に上海巨球協英信息技术有限公司を設立
2024年 5月	Laboro.AI<5586>とAIトランスフォーメーション（AI-X）の社会実装を目指したジョイントベンチャー設立に向けた検討に関する基本合意書を締結 Laboro.AIとAI-Xの社会実装を目指したジョイントベンチャーX-AI.Labo（株）を設立
2024年11月	東京証券取引所グロース市場に株式を上場

出所：有価証券届出書、同社リリースよりフィスコ作成

## ■ 事業概要

### 顧客内部に入り込むコンサルティングと AI ツール活用による高生産性が特徴

#### 1. 事業別概要

同社が展開しているコンサルティング事業とクラウドプロダクト事業の概要は以下のとおり。

##### (1) コンサルティング事業

経営戦略、新規事業の立ち上げ、M&A 戦略、DX・デジタル戦略の構想策定及び実行支援に関するコンサルティングサービスを提供している。同事業の特徴は、「外部視点を持ったインサイダー（内部）」としてクライアント企業の内部に入り込み、変革を推進することであり、CxO（Chief x Officer の略で、x の部分にはそれぞれ担当する業務が入り、最高〇〇責任者を指す）、プロジェクトリーダーなどとプロジェクトを推進する。「外部視点を持ったインサイダー」とは、コンサルタントとしての客観性や論理性は高い目線で担保しつつ、顧客の内部事情・カルチャーも踏まえて経営幹部に伴走し、プロジェクトを推進、同時に顧客企業の自律を促す役割を果たすことを意味する。

一般的なコンサルティングファームは事業責任者などの派遣を伴わず、外部視点からスキルやノウハウを保有するコンサルタントが顧客に助言することにより対価を得るビジネスモデルである。それに対し、同社は他社と比較して顧客内部に入り込み、判走しながら変革を支援している（同社はこれを「従来型コンサルティング」と呼称する）。そして、顧客との信頼関係の深耕が一定程度進んだところで、同社はクライアントの変革ニーズに応じたノウハウ・人材などを提供し（出向などを含む）、顧客から提供された人材（社員）・資金などを基にプロジェクトチームを作り、共同で事業変革、新規事業、プロダクト・サービスなどを共創する役割を果たす。同社はこのコンサルティング形式を「J1 型コンサルティング」と呼ぶ。同社のコンサルタントが事業責任者などの立場で事業を推進し、事業パートナーとして伴走しながら成果を創出する。

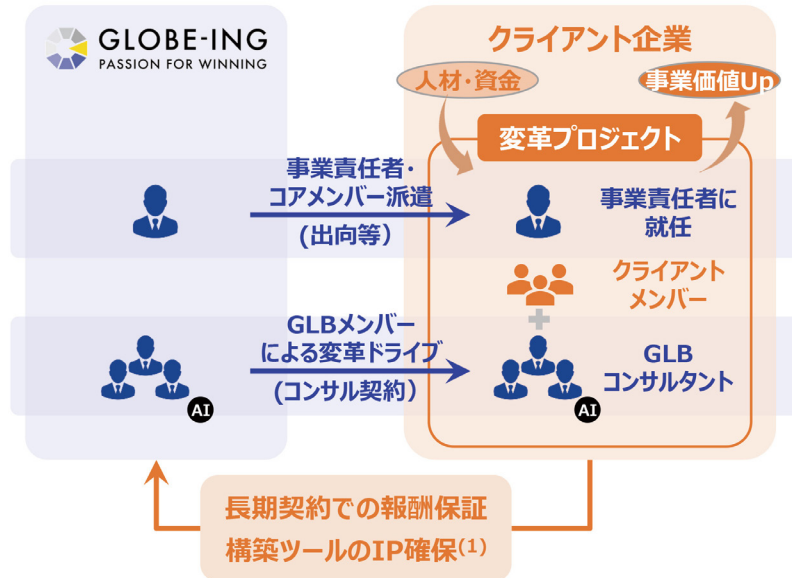
また、同社は AI ツールの活用などにより、人の頭数に頼らない生産性向上を実現している。自社内に AI・デジタルツールなどの活用による業務効率化の専門チーム「GLB Intelligence（グローピング・インテリジェンス）」を配置しており、AI ツールの開発や活用を進めている。若手コンサルタントの工数の多くを占める議事録の作成やリサーチなどの業務の生産性向上を目的としたツールを開発し、AI が同業務を代替することにより、業務効率を継続的に改善し、コンサルタントの頭数に比例しない事業拡大を実行している。



事業概要

J1型コンサルティングのスキーム概要

Joint Initiative型コンサルティングのスキーム



注：図表内(1)について、「長期契約での報酬保証」とは、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もらうことを指し、「構築ツールのIP確保」とは、顧客と共同開発したソリューションのIP(知的財産)を共同保有とすることを指す。

出所：決算説明会資料より掲載

(2) クラウドプロダクト事業

クラウドプロダクト事業は、コンサルティング事業で蓄積した汎用性の高いノウハウをシステム化し、SaaS型のプロダクトを提供している。

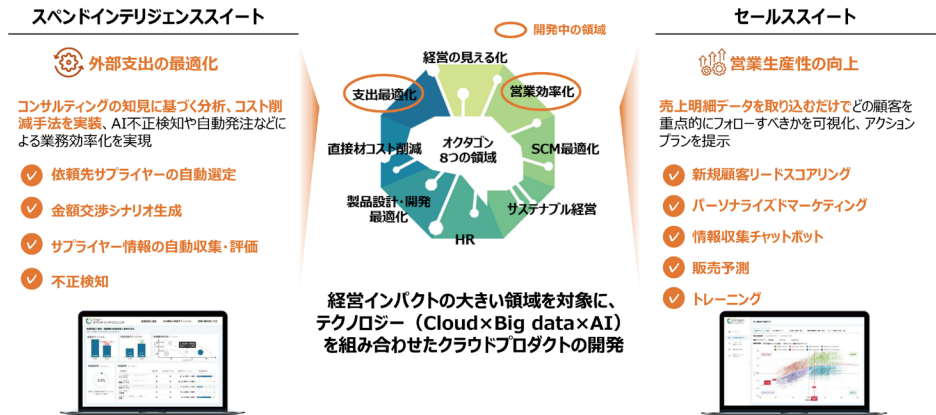
一般的なコンサルティングサービスにおいては、コンサルティングファーム側には支援業務を通して膨大なノウハウが蓄積され、ほかの顧客に対しても再使用、横展開することが可能となる一方で、顧客側のノウハウの蓄積は限定的であり、新しい取り組みを行う際に自走することが難しく、再度コンサルティングファームの支援が必要になるという課題がある。そこで、同社は従来エンタープライズ向けに高価格で提供していたノウハウを幅広い顧客に提供するため、同事業の研究開発を開始した。

まずは経営インパクトの大きい領域を対象として、企業の営業生産性の向上に資する「セールススイート」、及び外部支出の最適化を図る「スPENDインテリジェンススイート」の2製品の開発を進めている。「セールススイート」では、売上明細データを取り込むだけで、全社・部署・担当者ごとの営業実績を分析、フォローすべき顧客・アプローチのタイミングなどを提示し、「セールススイート」を活用した場合の事業ポテンシャルを予測、可視化する。「スPENDインテリジェンススイート」では、同社がこれまで培ってきたノウハウに基づく分析及びコスト削減手法を実装しており、サプライヤーの自動選定、金額交渉シナリオの生成、サプライヤー情報の自動収集・評価、不正の検知など業務効率化を実現できる。同事業はまだ開始してから日が浅く、先行投資段階にあるが、将来的にはコンサルティング事業と同事業を掛け合わせるにより、より高付加価値な顧客支援の実現を目指している。



事業概要

クラウドプロダクト事業の概要

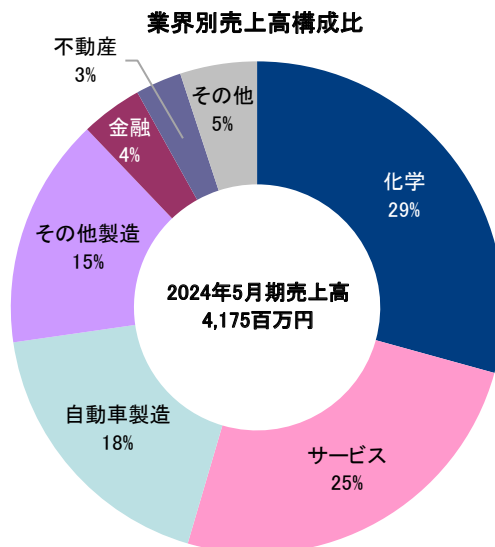


出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」より掲載

2. 売上高構成比

2024年5月期の業界別売上高の構成比は、化学が29%、サービスが25%、自動車製造が18%、その他製造が15%、金融が4%、不動産が3%であった。主要顧客は、本田技研工業<7267>、三井化学<4183>、パーソルクロステクノロジー（パーソルホールディングス<2181>の連結子会社）、MTG<7806>である。

売上高上位5社の売上高構成比は53.7%、同上位10社では70.3%であり、特定顧客への依存度が高い状態にあるが、各顧客において複数部署で複数のプロジェクトを受注することにより、特定案件の想定外の短期間での終了や規模縮小などに伴う業績変動リスクを分散している。また、経験豊富なシニアクラスのコンサルタントが中心となり、これまでの業務経験やリレーションなどを生かして新規顧客開拓を積極的に進めており、顧客基盤の拡大・強化に努めている。



出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」よりフィスコ作成

事業概要

### 3. KPI (Key Performance Indicator = 重要業績評価指標)

同社は主要な KPI として、(1) 調整後コンサルタント数、(2) コンサルタント平均年収、(3) JI 売上高比率、(4) AI 関連売上比率を掲げており、詳細は以下のとおりである。

#### (1) 調整後コンサルタント数

顧客からの案件獲得及び遂行のためには継続的なコンサルタントの採用が不可欠であることから、事業の健全性を測定する指標として、コンサルタント数を重視している。社内の AI・DX 開発を推進するチーム「GLB Intelligence」に関与するコンサルタントの工数は売上に直結しないため、その工数を調整した「調整後コンサルタント数」を KPI としている。

#### (2) コンサルタント平均年収

健全に事業成長するには、顧客へのさらなる付加価値向上、プロフェッショナルへの高水準の報酬提供、及びハイスキル人材の採用をバランス良く実現することが重要だと考えており、それらにつながる指標として「コンサルタント平均年収」を KPI に設定し、継続的な向上を図っている。平均年収は同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年収の平均を表す。

#### (3) JI 売上高比率

コンサルティング事業において、従来型コンサルティングから JI 型コンサルティングへのシフトを重要な成長戦略として位置付けている。JI の事業化進捗を判断する指標として、「JI 売上高比率」を KPI に設定している。JI 売上高は、コンサルティング案件のうち、顧客の内部に入り込み（出向含む）、CxO クラスへの報告を同社が担っている、あるいは顧客のコンサルティング予算立案に同社が関与しているプロジェクトに関する売上高を表す。

#### (4) AI 関連売上比率

「AI による顧客のビジネス変革」という同社のビジョンの進捗を判断する指標として重視しており、KPI に設定している。AI 関連売上高は、提案書の検討事項で AI に言及しているもの、あるいは報告書などに AI の検討が含まれているプロジェクトに関する売上高を表す。

2024 年 5 月期の主要 KPI の実績を見ると、調整後コンサルタント数は即戦力のコンサルタントの中途採用に注力したことから前期末比 47 人増の 119 人となり、コンサルタント平均年収はシニアクラスのコンサルタントの採用が進んだ結果、同 309 万円増の 1,974 万円となった。また、JI 売上高比率は従来型から JI 型へのシフトが進展し、同 12 ポイント上昇の 30%、AI 関連売上比率は AI 活用の需要拡大により同 9 ポイント上昇の 11% となった。

事業概要

主要 KPI 実績

	23/5 期 実績	24/5 期 実績	前期比
調整後コンサルタント数	72 人	119 人	47 人
コンサルタント平均年収	1,665 万円	1,974 万円	309 万円
J1 売上高比率	18%	30%	12pp
(実額)	(4.7 億円)	(12.5 億円)	(7.8 億円)
AI 関連売上比率	3%	11%	9pp
(実額)	(0.7 億円)	(4.7 億円)	(4.0 億円)

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

#### 4. 競合

同社の主な競合は、マッキンゼー・アンド・カンパニー、ボストン・コンサルティング・グループ、A.T. カーニーなどの戦略コンサルティングファームである。

同社は高付加価値なシニアクラスのコンサルタントの構成比が高いものの、AI ツールの活用などにより若手層のコンサルタントの稼働を抑えることで、競合他社と比べて安価な価格を実現している。また、競合他社が提供するコンサルティングサービスは、プロジェクトの更新タイミングで次の契約開始までに数週間から1ヶ月程度の待機日数が発生することがあり、稼働率にロスが生じてしまうリスクがあるが、同社が提供しているJ1型コンサルティングは顧客の内部に入り込むため、相対的に稼働率低下リスクが低く、コンサルタントを効率的に配置できる。

## 業績動向

### 2025年5月期中間期は増収効果及び高単価な案件増により、売上高・利益ともに高成長

#### 1. 2025年5月期中間期の業績概要

2025年5月期中間期の業績は、売上高が3,874百万円（前年同期比136.8%増）、営業利益が1,428百万円（同17.8倍）、経常利益が1,405百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が879百万円となった。売上高については、コンサルティング事業のDX・AI活用・新規事業開発の需要拡大、及び短期（3～4週間）のM&Aプロジェクトなどの受注急増などにより大幅に拡大した。コンサルタントの中途採用は計画どおり進捗した。売上総利益率は、短期M&Aプロジェクトなど高単価なプロジェクトの構成比が高かったことから、同6.5ポイント上昇の69.5%となった。販管費は、前年同期末比でコンサルタント数が増加し、人件費が拡大したものの、大きな先行投資がなかったことから、販管費比率は前年同期比25.4ポイント減少の32.7%となった。なお、前期中間期は、人材採用投資による採用費の増加、案件大型化に向けた営業手法の開発投資、AI・DXを活用した管理業務の負荷軽減への投資などの先行投資を実施したため、販管費比率が通常の水準よりも高かった。その結果、営業利益は急拡大し、営業利益率は36.9%と同32.0ポイント改善した。

#### 2025年5月期中間期業績

（単位：百万円）

	24/5 期中間期		25/5 期中間期		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	1,635	-	3,874	-	2,239	136.8%
売上原価	605	37.0%	1,180	30.5%	575	95.2%
売上総利益	1,030	63.0%	2,693	69.5%	1,663	161.5%
販管費	950	58.1%	1,265	32.7%	315	33.2%
営業利益	80	4.9%	1,428	36.9%	1,348	1,685.6%
経常利益	-	-	1,405	36.3%	-	-
親会社株主に帰属する 中間純利益	35	2.1%	879	22.7%	844	2,414.2%

注：2024年5月期中間期の実績は未監査の数値、経常利益は非開示のため不記載  
 出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

## コンサルティング事業が好調、シニアクラスの中途採用が順調に進捗

### 2. 2025年5月期中間期の事業別業績動向

#### (1) コンサルティング事業

コンサルティング事業は、戦略策定やDX推進などに関する新規案件の獲得及び既存案件の規模拡大などにより、売上高が3,872百万円、営業利益が1,882百万円であった（前年同期比は不記載）。中間期はM&A案件など収益性が高い短期案件の獲得により、非継続的な売上があったものの、その影響を除いても増収増益であった。

同社が設定している主要なKPIはいずれの項目も順調に推移した。調整後コンサルタント数は中途採用が順調に進み、前期の119人に対し、2025年5月期第1四半期末は129人、同中間期末は138人と増加した。コンサルタントの平均年収は、高単価なシニアクラスのコンサルタントの採用が順調に推移し、前期の1,974万円に対し、2025年第2四半期単体は2,016万円と増加した。同社が注力しているJI売上高比率は前期の30%（実額は12.5億円）に対し、2025年5月期中間期は40%（同15.4億円）と高まった。AI関連売上比率は、AI活用の需要増加により受注が順調に拡大し、前期の11%（実額は4.7億円）に対し、2025年5月期中間期は29%（同11.2億円）と上昇した。

#### 主要 KPI の概況

	24/5 期	25/5 期		
		1Q	2Q※	中間期
調整後コンサルタント数	119人	129人	-	138人
コンサルタント平均年収	1,974万円	2,010万円	2,016万円	-
JI 売上高比率	30%	42%	38%	40%
(実額)	(12.5億円)	(7.2億円)	(8.2億円)	(15.4億円)
AI 関連売上比率	11%	27%	30%	29%
(実額)	(4.7億円)	(4.7億円)	(6.5億円)	(11.2億円)

※ 2025年5月期第2四半期単体の実績値

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

#### (2) クラウドプロダクト事業

クラウドプロダクト事業の売上高は2百万円、営業損失は74百万円であった（前年同期の実績は不記載）。「セールススイート」及び「スPENDインテリジェンススイート」の開発を推進しており、研究開発費を47百万円計上した。同事業は開始して間もないため、今後の契約社数の拡大が期待される。

### 3. 財務状況と経営指標

2025年5月期中間期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比4,169百万円増加の6,763百万円となった。流動資産は同4,032百万円増加の6,094百万円であり、主に現金及び預金が増加した。固定資産は同136百万円増加の668百万円であり、主にソフトウェア及びソフトウェア仮勘定が増加した。負債合計は同736百万円増加の1,778百万円となった。流動負債は同723百万円増加の1,671百万円であり、利益拡大に伴い、未払法人税等、及び未払消費税等が増加した。固定負債は同13百万円増加の107百万円であった。純資産合計は同3,432百万円増加の4,984百万円となった。親会社株主に帰属する中間純利益の計上に伴い、利益剰余金が同879百万円増加したことに加え、2024年11月に実施した公募増資などにより、資本金が1,105百万円、資本準備金が1,105百万円増加した。

自己資本比率は前期末比14.5ポイント上昇の72.0%と、利益剰余金の増加により改善した。また、現金及び預金が順調に積み上がり、流動比率は同147.2ポイント上昇の364.7%と高水準である。同社は引き続き、積み上がった資金を2つの事業の成長投資に振り向けていくと見られ、経験豊富で高単価が期待されるコンサルタントの採用、及びクラウドプロダクトの先行投資の実行が見込まれる。

#### 連結貸借対照表及び主要な経営指標

(単位：百万円)

	24/5期	25/5期中間期	増減
流動資産	2,061	6,094	4,032
現金及び預金	1,388	5,067	3,678
売掛金・電子記録債権・契約資産	603	919	316
固定資産	532	668	136
有形固定資産	99	107	8
無形固定資産	209	338	129
投資その他の資産	223	222	0
資産合計	2,593	6,763	4,169
流動負債	947	1,671	723
未払法人税等	9	595	585
未払消費税等	122	233	110
固定負債	93	107	13
負債合計	1,041	1,778	736
純資産合計	1,551	4,984	3,432
利益剰余金	936	1,816	879
負債純資産合計	2,593	6,763	4,169
経営指標			
自己資本比率	57.5%	72.0%	14.5pp
流動比率	217.5%	364.7%	147.2pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

#### 4. キャッシュ・フロー

2025年5月期中間期のキャッシュ・フローは、営業活動に関するキャッシュ・フローが利益拡大により1,251百万円の収入、投資活動によるキャッシュ・フローがソフトウェアなど無形固定資産の取得により172百万円の支出、財務活動によるキャッシュ・フローが株式発行などにより2,599百万円の収入となった。フリーキャッシュ・フローは利益創出により1,078百万円の収入であった。

#### キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	24/5 期	25/5 期中間期
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	-72	1,251
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	-221	-172
財務活動によるキャッシュ・フロー	43	2,599
フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b)	-294	1,078
現金及び現金同等物の期末残高	1,388	5,067

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2025年5月期は、売上高・利益ともに急拡大へ

#### ● 2025年5月期の業績見通し

2025年5月期の業績は、売上高が7,612百万円（前期比82.3%増）、営業利益が2,184百万円（同491.0%増）、経常利益が2,187百万円（同477.5%増）、親会社株主に帰属する当期純利益が1,401百万円（同437.9%増）と、大幅な増収増益を見込んでいる。売上面については、経営・事業戦略の策定やDX推進などに関するコンサルティングの需要が高水準であり、かつ足元のコンサルタントの採用が順調であることから、下期も上期同様に好調継続が期待される。コンサルタントの採用数は四半期ごとに10人を目安として、即戦力の中途採用を進める計画である。利益面については、採用関連費用・人件費の増加、及びクラウドプロダクトの開発に伴う先行投資の実施などによるコスト拡大が見込まれるが、増収効果及び高付加価値な案件の拡大などにより、収益性の改善が見込まれる。

通期業績計画に対する中間期進捗率は、売上高が50.9%、営業利益が65.4%と高い。短期M&Aプロジェクトの受注急増による一過性の影響額は売上高が2.5億円増、営業利益が1.1億円増であるが、その影響を除いたベースでも高い進捗率であり、通期業績計画の上振れが期待される。



今後の見通し

### 2025年5月期の業績見通し

(単位：百万円)

	24/5期		25/5期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減率	増減額
売上高	4,175	-	7,612	-	82.3%	3,436
営業利益	369	8.9%	2,184	28.7%	491.0%	1,814
経常利益	378	9.1%	2,187	28.7%	477.5%	1,808
親会社株主に帰属する 当期純利益	260	6.2%	1,401	18.4%	437.9%	1,140

出所：有価証券届出書、決算短信よりフィスコ作成

## ■ 中長期の成長戦略

### コンサルタントのAI エージェント化、 “動的平衡” マネジメントによりさらなる成長へ

#### 1. これまでの成長戦略

同社は中長期的な事業成長を実現するため、これまでコンサルティング事業において、従来型コンサルティングのJ1型へのシフト、及び顧客への変革人材の提供によるハンズオンでの変革を実施するため、以下のような成長基盤づくりに取り組んできた。

従来型コンサルティングからスタートする場合、新規案件については同じ顧客であれば案件内容によって専門部署などは設けず、同じ部署で営業・コンサルティングサービスの提供を行い、顧客のニーズをより理解できるような体制を構築する。既存案件については、支援中のコンサルタントがプロジェクトの過程において顧客のニーズを早期に把握するよう努めるほか、顧客の長期的な目標の実現に向け強固な関係性の構築を推進する。また、従来型コンサルティングを提供している顧客との関係を深耕し、J1型コンサルティングについても追加提案を行い、出向やJV※などの形により、顧客内の事業責任者として参画する。コンサルタントは意思決定に直接関与し、ハンズオンで事業変革を実施する。

※ Joint Venture の略で、共同企業体、複数の企業が資金や人材などを相互に出資し、共同で事業を行う組織のこと。

このように、同社では、コンサルタントが顧客との信頼関係を深め粘着性を高めることで、案件の継続可能性を高め、加えて、顧客内部に入り込むことで予算を増額して案件規模を拡大してきた。

## 2. 今後の成長戦略

同社は、2025年5月期中間期を別途としてコンサルティング事業の成長基盤の整備をおおむね完了しており、2025年1月16日の決算説明会にて、さらなる成長に向けた強化策として、「全世界のコンサルタントのAIエージェント化」と「“動的平衡”マネジメントの展開」の2点を発表した。

### (1) 全世界のコンサルタントのAIエージェント化

同社は、コンサルタントの業務を代替するAIエージェントの開発及び展開を推進する。AIエージェントとは、ユーザーが定めた目標に向け、自律的にデータを収集し、業務タスクを遂行するITツールのことである。同社によると、コンサルタントは、これまで時間を取られていた単純作業をAIエージェントに代替し、今後は思考作業を深めることに特化するといった役割分担に変えていくようだ。AIエージェントが戦略・企画の立案時のアイデア出し・仮説出しのサポート、議事録作成や市場調査などの業務を担うことにより、JI型のコンサルタントは意思決定のスピードを上げることができる。

同社は開発したAIエージェントを自社内に展開し、実業務を通して実証実験を進めており、機能を順次追加しながら強化している。自社内で効果が実証された領域からプロダクト化し、外販を進めることにより、最終的には「全世界のコンサルタントのAIエージェント化」を実現することを目標としている。具体的には、2025年2月に議事録の自動作成ツール「AI議事コン」のリリースを予定している。同ツールは顧客企業の社内用語をAIが学習し、社内の文脈を理解したうえで、リサーチやパワーポイントの作成など、より付加価値の高い業務につなげていくツールである。合わせて、データを活用して経営の意思決定に生かす、「セールスイート」などのクラウドプロダクトも展開する計画だ。

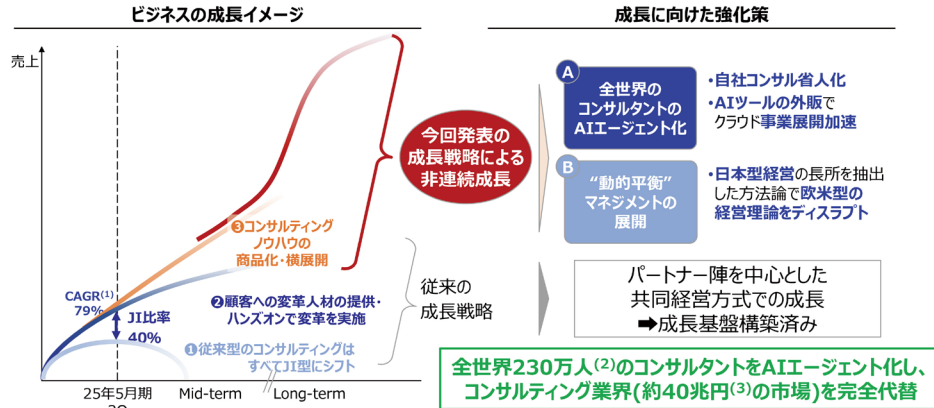
### (2) “動的平衡”マネジメントの展開

同社は、欧米型のトップダウンでマネジメントするガバナンス経営に対するアンチテーゼとして、日本型経営の独特な特徴である「人」を中心とした経営方法論を体系化し、AIエージェントに実装して外部展開することを目指す。

同社は日本の企業経営を生物学における動的平衡から捉え直し、「“動的平衡”マネジメント」としてマネジメント手法に落とし込むことを考えている。生物学における動的平衡とは、ロックフェラー大学客員教授、青山学院大学教授の福岡伸一（ふくおかしんいち）氏の「生命とは何か？」という問いから出てきた考えである。動的平衡は、『生命は分子生物学（メカニズム）で動いていない』要素（細胞）と要素の間で起きる相互作用にある」と捉えている。「“動的平衡”マネジメント」では、「生命」を「企業」、「細胞」を「人」と置き換えることにより、「人」を中心とした日本型企業の経営の長所を捉え直す。同社は「“動的平衡”マネジメント」に関する書籍の出版、国内経営者を集めた経営者コンソーシアムの立ち上げなどによりさらに考えを深め、長期的にはAIエージェントに実装して国内外に向けて展開していく考えだ。

中長期の成長戦略

同社のビジネスの成長イメージ



出所：決算説明会資料より掲載

3. 成長加速に向けた新組織の設立へ

同社は、上記の強化策を推進するために新組織「GLB TLS Institute (仮)」を設立し (TLS とは、Thought Leadership の略語)、代表取締役代表パートナーの輪島氏を旗振り役として、立ち上げを進める計画だ。同組織は、コンサルティング事業とクラウドプロダクト事業にまたがる社内横断的な組織であり、「動的平衡”マネジメント”」についてはコンサルティング事業本部と連携して体系化・展開し、AI エージェントについてはコンサルティング事業本部内の「GLB Intelligence」チーム及びクラウドプロダクト事業本部と連携しながら開発・展開を進めていく。

#### 重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp