

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

グロービング

277A 東証グロース市場

企業情報はこちら >>>

2025 年 9 月 16 日 (火)

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 月期の業績概要	01
2. 2026 年 5 月期の業績見通し	01
3. 今後の成長戦略	02
■ 会社概要	04
1. 会社概要	04
2. 沿革	04
■ 事業概要	05
1. 事業別概要	05
2. KPI (Key Performance Indicator = 重要業績評価指標)	07
3. 競合	08
■ 業績動向	09
1. 2025 年 5 月期の業績概要	09
2. 2025 年 5 月期の事業別業績動向	10
3. 財務状況と経営指標	11
4. キャッシュ・フロー	12
■ 今後の見通し	12
● 2026 年 5 月期の業績見通し	12
■ 中長期の成長戦略	13
1. これまでの成長戦略	13
2. 今後の成長戦略	14

要約

2026 年 5 月期は先行投資を実施するが、 収益面は高成長継続が見込まれる

グローピング<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 月期の業績概要

2025 年 5 月期の業績は、売上高が 8,255 百万円（前期比 97.7% 増）、営業利益が 2,800 百万円（同 7.6 倍）、経常利益が 2,783 百万円（同 7.3 倍）、親会社株主に帰属する当期純利益が 1,768 百万円（同 6.8 倍）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、第 4 四半期については計画を上回るペースであった。売上総利益率は案件の高収益化やデリバリーの効率化等により、同 4.5 ポイント上昇の 67.9% となった。販管費は前期のような大きな先行投資がなかったことから、販管費率は同 20.6 ポイント減少の 33.9% となった。なお、前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 33.9% と同 25.1 ポイント改善した。

2. 2026 年 5 月期の業績見通し

2026 年 5 月期の業績は、売上高が 11,555 百万円（前期比 40.0% 増）、営業利益が 3,539 百万円（同 26.4% 増）、経常利益が 3,539 百万円（同 27.1% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益が 2,265 百万円（同 28.1% 増）と、大幅な増収増益を見込んでいる。

売上面では、即戦力となるコンサルタントを四半期ごとに 10 ～ 15 人程度のペースで採用する計画であり、年間を通じて一定の人員純増が見込まれる。また、社内業務のオペレーションへの AI や DX の活用により、コンサルタント 1 人当たりの生産性向上が進むと見込まれることから、単純な人員増以上の増収効果が期待される。足元では同社の強みである JI 型コンサルティングの需要が拡大しており、適正稼働率が安定的に維持されていることを踏まえると、引き続き大幅な増収局面が続くと見られる。

要約

コスト面では、売上原価を 41 億円、販管費を 34 億円と見込んでいる。販管費のうち約 4 億円を人材採用関連費用に充てる計画であるが、リファラル採用を 50% 程度の比率で維持することにより、コストの過度な上昇を抑制しつつ、将来の成長を担う人材確保を進める計画である。また、研究開発費として約 4 億円を投じ、AI エージェントや「動的平衡マネジメント方法論」の確立に向けた先行投資を加速する。これらは短期的にはコスト増となるものの、中長期的な競争優位の強化に資する戦略的投資と位置付けられる。

3. 今後の成長戦略

同社はコンサルティング事業を土台としながら、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 点を掲げている。

(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している。まずは自社内に展開して実証実験を進めており、効果が実証された領域からプロダクト化し、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指している。足元では、自社プロダクトの企画支援 AI エージェント「グローピングくん」について自動車 OEM と共同開発を進めており、現在 PoC (Proof of Concept) の略であり、新しい技術やアイデアが実現可能かどうかを検証するための実証実験)を実施中である。また、新たに「AI 議事コン」という会議高度化エージェントの開発に着手した。これは議事録の自動化や会議の高度化を目的とし、クライアント企業の社内標準ツールとしての実装を目指している。現在は自動車 OEM との共同開発フェーズに移行しつつあり、数千人規模の従業員に利用される標準ソリューションとなる可能性を秘めている。また、同様の取り組みについて複数の企業とも交渉を進めており、幅広い展開が見込まれる。

(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、日本型経営特有の「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する考えだ。

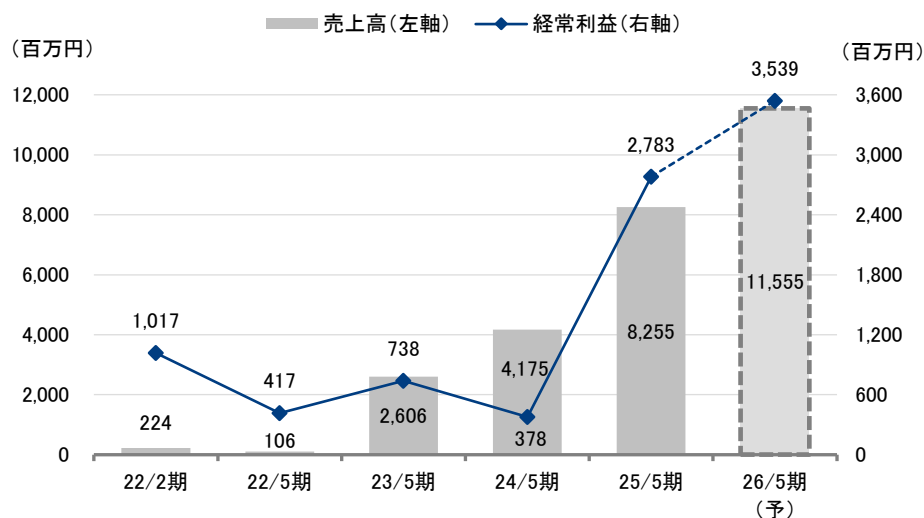
グローピング | 2025 年 9 月 16 日 (火) 277A 東証グロース市場 | <https://globe-ing.com/ir/>

要約

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 月期は順調な人材採用と適正稼働率の維持により、収益が急拡大
- ・2026 年 5 月期は積極投資を行うも、高成長フェーズが継続する見通し

業績推移



注：22/5 期は決算期変更のため会計期間は 3 ヶ月。また、22/2 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。

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（2025 年 5 月末時点のパーソルクロステクノロジーの持株比率は 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）アパ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人員数は 2025 年 5 月末時点で 178 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。

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である。

(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。

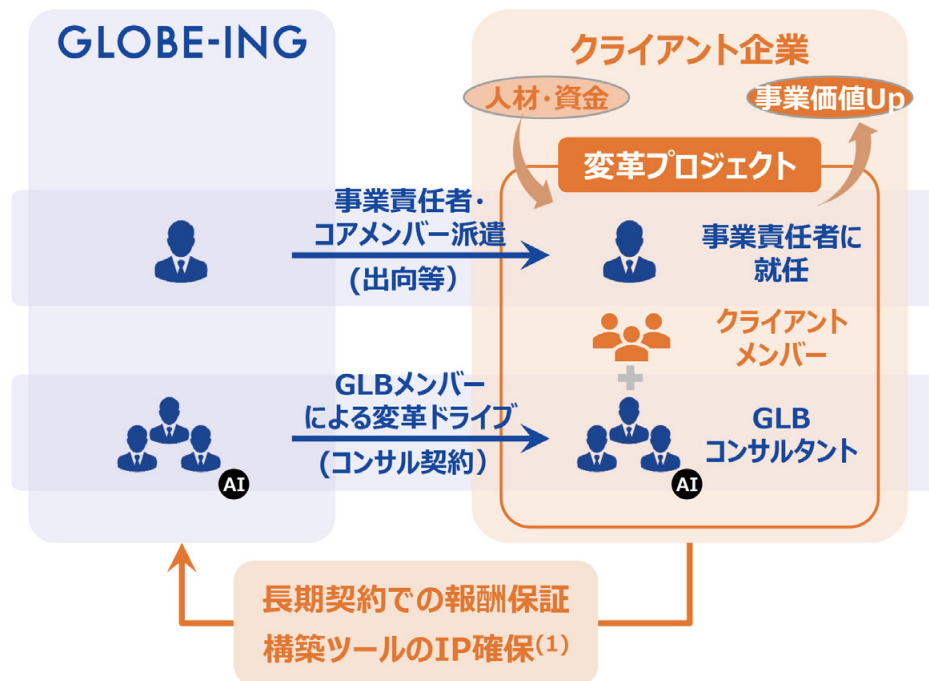
一般的なコンサルティングファームは事業責任者などの派遣を伴わず、外部視点からスキルやノウハウを保有するコンサルタントが顧客に助言することにより対価を得るビジネスモデルである。それに対し、同社は他社と比較して顧客内部に入り込み、伴走しながら変革を支援している（同社はこれを「従来型コンサルティング」と呼称する）。そして、顧客との信頼関係の深耕が一定程度進んだところで、同社はクライアントの変革ニーズに応じたノウハウ・人材などを提供し（出向などを含む）、顧客から提供された人材（社員）・資金などを基にプロジェクトチームを作り、共同で事業変革、新規事業、プロダクト・サービスなどを共創する役割を果たす。同社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

グロービング | 2025 年 9 月 16 日 (火)
277A 東証グロース市場 | <https://globe-ing.com/ir/>

事業概要

JI 型コンサルティングのスキーム概要



注：「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。

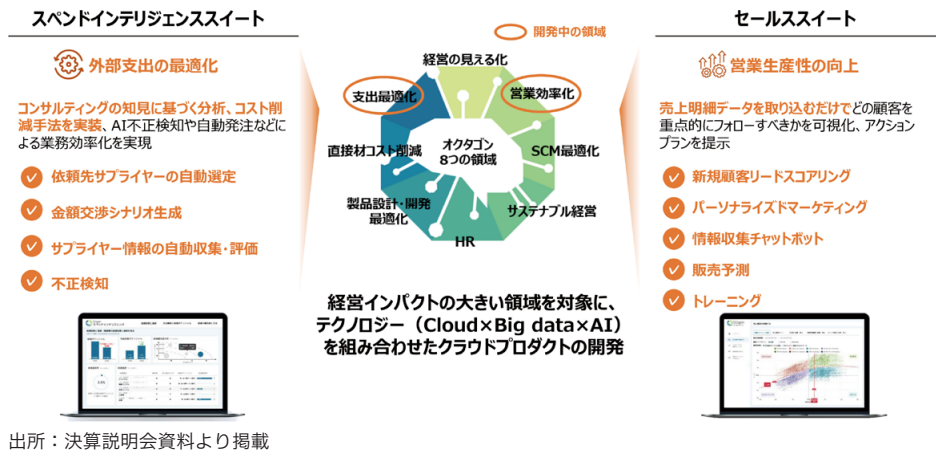
まずは経営インパクトの大きい領域を対象として、企業の営業生産性の向上に資する「セールススイート」、及び外部支出の最適化を図る「スPENDインテリジェンススイート」の2製品の開発を進めている。「セールススイート」では、売上明細データを取り込むだけで、全社・部署・担当者ごとの営業実績を分析、フォローすべき顧客・アプローチのタイミングなどを提示し、「セールススイート」を活用した場合の事業ポテンシャルを予測、可視化する。「スPENDインテリジェンススイート」では、同社がこれまで培ってきたノウハウに基づく分析及びコスト削減手法を実装しており、サプライヤーの自動選定、金額交渉シナリオの生成、サプライヤー情報の自動収集・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ことで、より高付加価値な顧客支援の実現を目指している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

事業概要

クラウドプロダクト事業の概要



2. 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人員数、(2) コンサルタント平均年収、(3) JI 売上高比率、(4) AI 関連売上高比率を掲げており、詳細は以下のとおりである。

(1) 調整後コンサルタント人員数

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、コンサルタント人員数を重視している。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人員数」を KPI としている。

(2) コンサルタント平均年収

健全な事業成長には、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。

事業概要

(4) AI 関連売上高比率

「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。

2025 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人員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 59 人増の 178 人となり、コンサルタント平均年収はシニアクラスとジュニアクラスのコンサルタントの採用がバランス良く進んだ結果、同 37 万円増の 2,012 万円と高水準が続いている。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 14 ポイント上昇の 44%、AI 関連売上高比率は AI 活用の需要拡大により同 19 ポイント上昇の 30% となった。

主要 KPI 実績

	23/5 期 実績	24/5 期 実績	25/5 期 実績	前期比
調整後コンサルタント人員数	72 人	119 人	178 人	59 人
コンサルタント平均年収	1,665 万円	1,974 万円	2,012 万円	37 万円
JI 売上高比率	18%	30%	44%	14pp
(実額)	(4.6 億円)	(12.4 億円)	(36.0 億円)	(23.5 億円)
AI 関連売上高比率	3%	11%	30%	19pp
(実額)	(0.6 億円)	(4.7 億円)	(24.7 億円)	(20.0 億円)

出所：有価証券報告書、有価証券届出書よりフィスコ作成

3. 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工数を削減することで、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の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 JI 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 月期は順調な人材採用と高稼働率の維持により、収益が急拡大

1. 2025 年 5 月期の業績概要

2025 年 5 月期の業績は、売上高が 8,255 百万円（前期比 97.7% 増）、営業利益が 2,800 百万円（同 7.6 倍）、経常利益が 2,783 百万円（同 7.3 倍）、親会社株主に帰属する当期純利益が 1,768 百万円（同 6.8 倍）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、第 4 四半期については計画を上回るペースであった。売上総利益率は案件の高収益化やデリバリーの効率化等により、前期比 4.5 ポイント上昇の 67.9% となった。販管費は、前期のような大きな先行投資がなかったことから、販管費率は同 20.6 ポイント減少の 33.9% となった。なお、前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 33.9% と同 25.1 ポイント改善した。

2025 年 5 月期の業績

（単位：百万円）

	24/5 期		25/5 期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	4,175	-	8,255	-	4,080	97.7%
売上原価	1,527	36.6%	2,653	32.1%	1,125	73.7%
売上総利益	2,647	63.4%	5,602	67.9%	2,955	111.6%
販管費	2,277	54.6%	2,801	33.9%	524	23.0%
営業利益	369	8.9%	2,800	33.9%	2,430	657.7%
経常利益	378	9.1%	2,783	33.7%	2,404	634.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	260	6.2%	1,768	21.4%	1,507	578.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

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 8,251 百万円（前期比 97.7% 増）、営業利益が 3,759 百万円（同 3.8 倍）であった。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、その上振れがなく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人員数は中途採用が順調に進み、前期末の 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、同第 3 四半期末は 147 人、同第 4 四半期末は 178 人と増加した。コンサルタント平均年収は、シニアクラスとジュニアクラスともに採用が順調に推移した結果、前期の 1,974 万円に対し 2025 年 5 月期は 2,012 万円と増加し、高水準が継続した。同社が注力している JI 売上高比率は前期の 30%（実額は 12.4 億円）に対し、2025 年 5 月期は 44%（同 36.0 億円）と高まった。AI 関連売上高比率は、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 月期は 30%（同 24.7 億円）と上昇した。

主要 KPI の概況

	24/5 期	25/5 期			
		1Q	中間期	3Q	通期
調整後コンサルタント人員数	119 人	129 人	138 人	147 人	178 人
コンサルタント平均年収	1,974 万円	2,010 万円	2,016 万円	2,001 万円	2,012 万円
JI 売上高比率	30%	42%	38%	45%	44%
(実額)	(12.4 億円)	(7.2 億円)	(8.2 億円)	(9.2 億円)	(36.0 億円)
AI 関連売上高比率	11%	27%	30%	31%	30%
(実額)	(4.7 億円)	(47 億円)	(6.5 億円)	(6.3 億円)	(24.7 億円)

出所：決算説明会資料、有価証券報告書、有価証券届出書よりフィスコ作成

(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 4 百万円（前期比 2.7 倍）、営業損失は 130 百万円であった（前期は 123 百万円の損失）。「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 94 百万円計上した。同事業は開始して間もないため、今後の事業規模拡大が期待される。

3. 財務状況と経営指標

2025 年 5 月期期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比 6,173 百万円増加の 8,767 百万円となった。流動資産は同 5,770 百万円増加の 7,831 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 403 百万円増加の 935 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 1,856 百万円増加の 2,897 百万円となった。流動負債は同 1,832 百万円増加の 2,780 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 23 百万円増加の 117 百万円であった。純資産合計は同 4,317 百万円増加の 5,869 百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益の計上に伴い、利益剰余金が同 1,768 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、資本金が同 1,105 百万円、資本準備金が同 1,105 百万円増加した。

自己資本比率は前期末比 8.1 ポイント上昇の 65.6% と、利益剰余金の増加により改善した。また、現金及び預金が増加し、流動比率は同 64.2 ポイント上昇の 281.7% 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	増減
流動資産	2,061	7,831	5,770
現金及び預金	1,388	6,612	5,223
売掛金・電子記録債権・契約資産	603	1,122	519
固定資産	532	935	403
有形固定資産	99	180	81
無形固定資産	209	381	172
投資その他の資産	223	373	150
資産合計	2,593	8,767	6,173
流動負債	947	2,780	1,832
未払法人税等	9	1,080	1,070
未払消費税等	122	425	302
賞与引当金	270	441	171
固定負債	93	117	23
負債合計	1,041	2,897	1,856
純資産合計	1,551	5,869	4,317
利益剰余金	936	2,705	1,768
負債純資産合計	2,593	8,767	6,173
経営指標			
自己資本比率	57.5%	65.6%	8.1pp
流動比率	217.5%	281.7%	64.2pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

4. キャッシュ・フロー

2025 年 5 月期のキャッシュ・フローは、営業活動によるキャッシュ・フローが利益拡大により 3,097 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 448 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 2,574 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 2,649 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
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	-72	3,097
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	-221	-448
財務活動によるキャッシュ・フロー	43	2,574
フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b)	-294	2,649
現金及び現金同等物の期末残高	1,388	6,612

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026 年 5 月期は積極投資を行うも、 高成長フェーズが継続する見通し

● 2026 年 5 月期の業績見通し

2026 年 5 月期の業績は、売上が 11,555 百万円（前期比 40.0% 増）、営業利益が 3,539 百万円（同 26.4% 増）、経常利益が 3,539 百万円（同 27.1% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益が 2,265 百万円（同 28.1% 増）と、大幅な増収増益を見込んでいる。なお、同社は 7 月 15 日、報告セグメントを「クラウドプロダクト事業」から「AI 事業」に変更すると公表した。コンサルタント業務を代替する AI エージェントの開発・展開や、日本発の経営方法論を体系化したサービスの提供に注力するため「AI 事業本部」を新設したことが背景である。新セグメントでは、コンサルティングノウハウを型化したクラウドプロダクトの開発及び AI エージェントによるコンサル業務代替サービスの提供を見込んでいる。

売上面では、即戦力となるコンサルタントを四半期ごとに 10 ～ 15 人程度のペースで採用する計画であり、年間を通じて一定の人員純増が見込まれる。また、社内業務のオペレーションへの AI や DX の活用により、コンサルタント 1 人当たりの生産性向上が進むと見込まれることから、単純な人員増以上の増収効果が期待される。足元では同社の強みである JI 型コンサルティングの需要が拡大しており、高稼働率が安定的に維持されていることを踏まえると、引き続き大幅な増収局面が続くと見られる。加えて、AI 事業セグメントでは、AI エージェントやクラウドプロダクトにおいて外部パートナーとの共同開発に注力し、約 3 億円の売上の計上を目指すとしている。

今後の見通し

コスト面では、売上原価を 41 億円、販管費を 34 億円と見込んでいる。販管費のうち約 4 億円を人材採用関連費用に充てる計画であるが、リファラル採用を 50% 程度の比率で維持することによりコストの過度な上昇を抑制しつつ、将来の成長を担う人材確保を進める計画である。また、研究開発費として約 4 億円を投じ、AI エージェントや「動的平衡マネジメント方法論」の確立に向けた先行投資を加速する。これらは短期的にはコスト増となるものの、中長期的な競争優位の強化に資する戦略的投資と位置付けられる。なお、2025 年 11 月には事業拡大を背景として、東京ミッドタウン六本木に新オフィスを開設する予定であり、これに伴う固定費増は既に計画に反映されている。

営業利益率は 30.6% と前期比 3.3 ポイント低下する見込みだが、これは積極的な人材採用や研究開発に伴う一時的なコスト増によるものであり、収益性の悪化を意味するものではない。むしろ、高スキル人材の確保や新規事業への投資は、中長期的な成長基盤の強化と事業ポートフォリオの拡充に資する布石と評価することができ、持続的な企業価値向上の観点からはポジティブに捉えたい。

2026 年 5 月期の業績見通し

(単位：百万円)

	25/5 期		26/5 期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	8,255	-	11,555	-	3,299	40.0%
営業利益	2,800	33.9%	3,539	30.6%	738	26.4%
経常利益	2,783	33.7%	3,539	30.6%	755	27.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,768	21.4%	2,265	19.6%	496	28.1%

出所：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 エージェント化を推進、 「経営 OS」実現に向けて開発を加速

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「I」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。

中長期の成長戦略

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掘し、JI 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

同社はコンサルティング事業を土台としながら、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 点を掲げている。

(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指している。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。足元では、自社プロダクトの企画支援 AI エージェント「グローピングくん」について自動車 OEM と共同開発を進めており、現在 PoC を実施中である。

また、新たに「AI 議事コン」という会議高度化エージェントの開発に着手した。これは議事録の自動化や会議の高度化を目的とし、クライアント企業の社内標準ツールとしての実装を目指している。現在は自動車 OEM との共同開発フェーズに移行しつつあり、数千人規模の従業員に利用される標準ソリューションとなる可能性を秘めている。また、同様の取り組みについて複数の企業とも交渉を進めており、幅広い展開が見込まれる。

グロービング | 2025 年 9 月 16 日 (火)
277A 東証グロース市場 | <https://globe-ing.com/ir/>

中長期の成長戦略

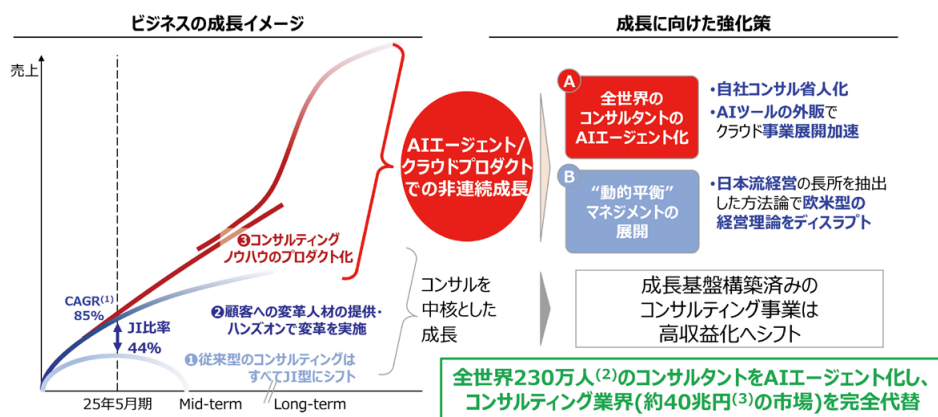
これらの AI エージェントは単なる業務効率化にとどまらず、同社が描く「経営 OS」構想の中核を担う存在となる。経営 OS とは、戦略コンサルティングの知見を AI に実装し、企業のデータや非構造情報を統合・分析することにより、経営の意思決定を支援する包括的な仕組みのことである。自社クラウドプロダクト「Octagon」に蓄積されたデータを活用し、AI エージェントがリアルタイムに示唆を提示することで、経営層は意思決定に専念することができる。また、AI は市場機会や成長シナリオを共創し、混沌としがちな会議を構造化して迅速な実行計画に落とし込む。コア業務からノンコア業務まで幅広く支援し、生産性向上と新たな成長の実現を目指している。

(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、日本型経営特有の「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」を中心に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。

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

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・表示したものです。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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、配布等することは強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