

2025年5月期 第3四半期 決算説明会資料

2025年4月

- 1. 2025年5月期 3Q業績及び通期業績予想**
- 2. 当社のビジネスモデルと優位性**
- 3. 今後の成長戦略**
- 4. Appendix**

3Q累計売上高

59.5億円
(YoY +113.3%)

3Q累計営業利益(営業利益率)

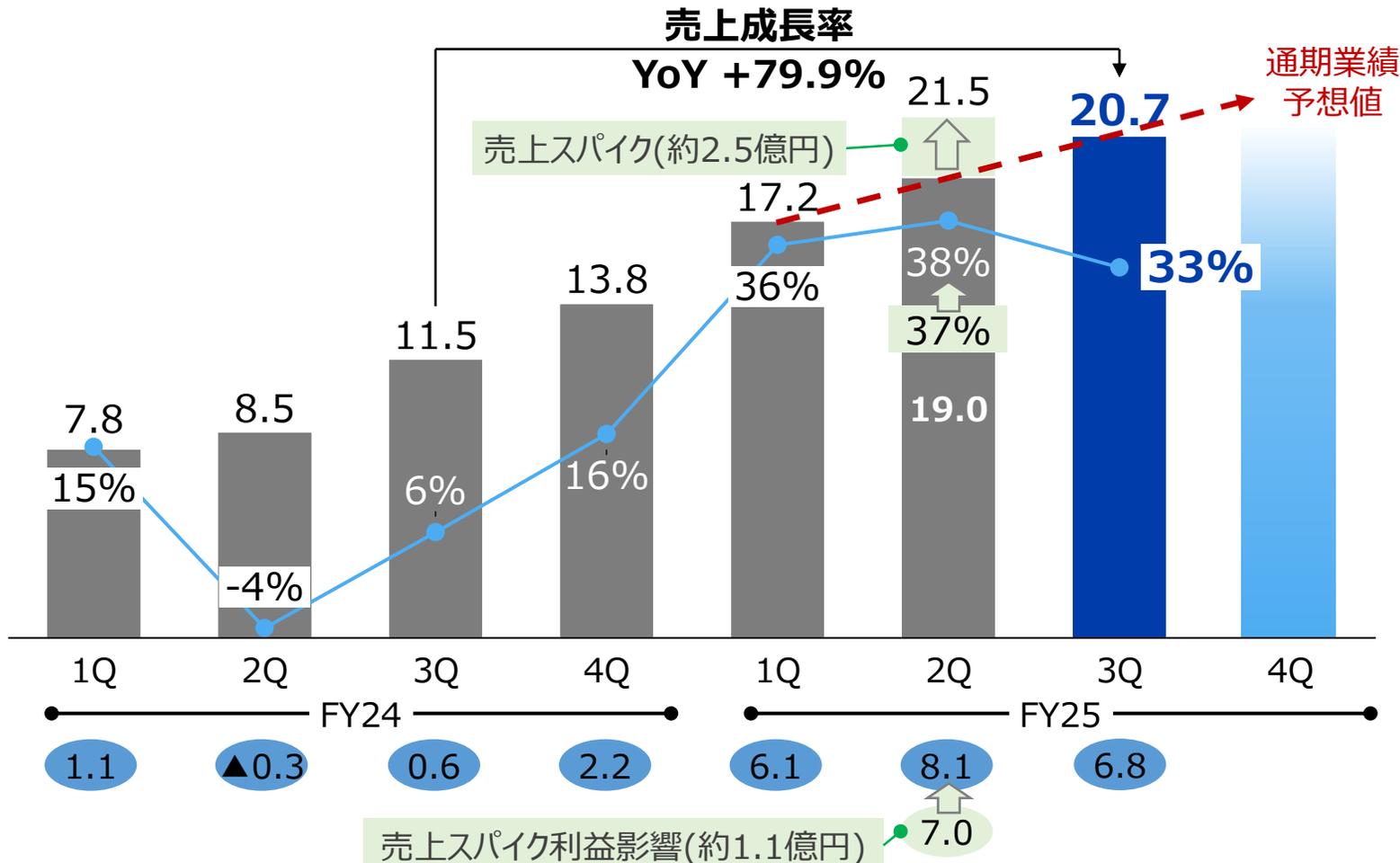
21.1億円(35.6%)
(YoY +14.3倍)

連結ベース四半期ごとの売上/営業利益

FY25 3Qは、YoYでは79.9%の売上成長率を達成、2Qに発生した売上スパイクを除くとQoQでも増収トレンド
売上スパイク影響が無くなったことに加え、来期に向けた適切な採用投資を実行した結果33%の営業利益率となる

● 営業利益率 ■ 売上高 ● 営業利益

(単位：億円)



FY25 3Q 業績変動事項

売上高

- 長期的関係構築を狙う**戦略アカウント**の順調な拡大等により**20.7億円の売上高**を達成(通期業績予想と同水準)
- スパイク除く2Q売上(19.0億円)からはQoQでも増収を達成

営業利益

- **来期以降の成長に向けた人材採用の再加速**に伴い採用関連費用が増加
- 結果として**営業利益率は33%**となる

2Qの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
 コンサルタント平均年収は微減ながら高い水準を維持

主要KPI

	23年5月期	24年5月期	25年5月期上期	25年5月期3Q
調整後 コンサルタント数 ¹⁾	72名 ▶	119名	138名 ▶	147名
コンサルタント 平均年収 ²⁾	1,665万円 ▶	1,974万円	2,016万円 ▶	2,001万円
Joint Initiative 売上比率 ³⁾ (実額)	18% (4.6億円) ▶	30% (12.4億円)	40% (15.3億円) ▶	45% (9.2億円)
AI関連売上比率 ⁴⁾ (実額)	3% (0.6億円) ▶	11% (4.7億円)	29% (11.1億円) ▶	31% (6.3億円)

FY25 3Q 変動事項

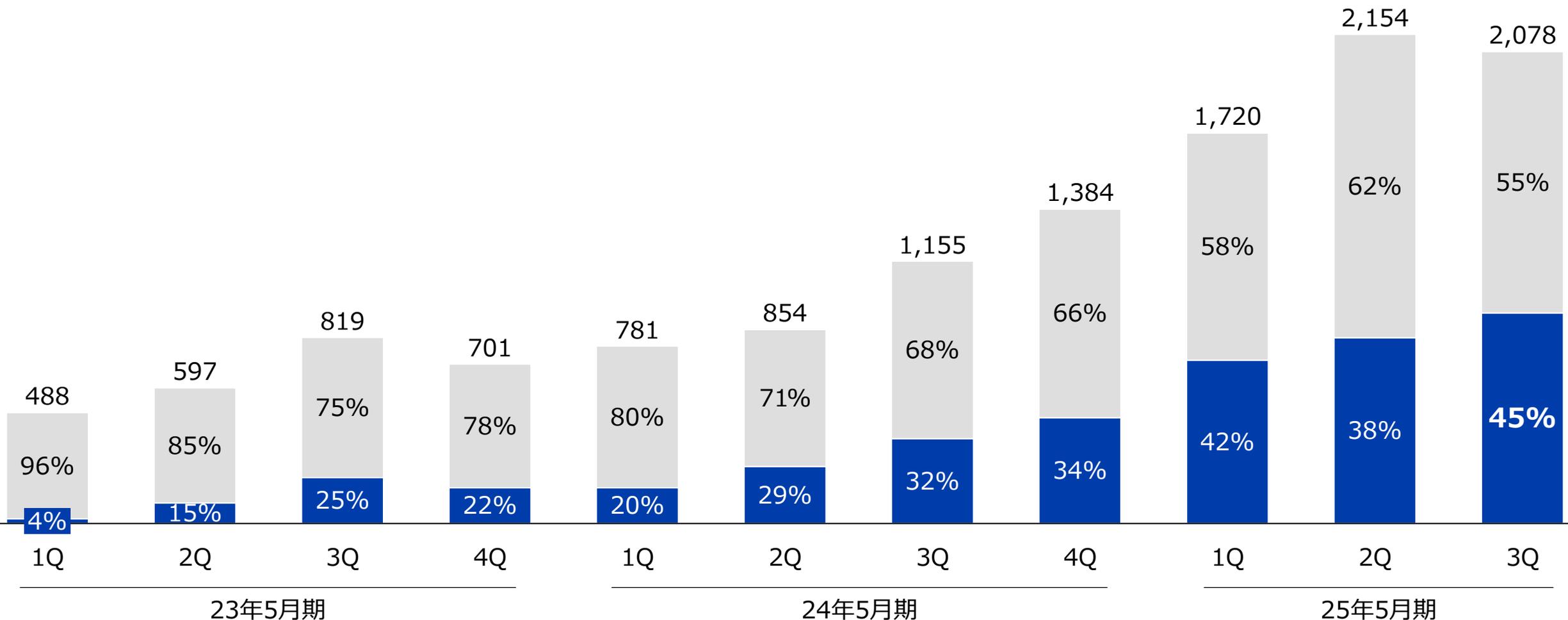
- 他戦略ファームからの**即戦力コンサルタント採用**に引き続き注力
- 概ね**計画通りの採用数**を確保
- シニアクラスのコンサルタント採用**が順調に推移したものの**平均年収は横ばい**
- 長期的関係構築を狙う**戦略アカウント拡大**により**JI売上高四半期としては過去最高水準となり**JI比率は上昇
- AI活用に関する**クライアントニーズが堅調**に推移し、AI関連プロジェクト**受注も順調**に拡大

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； 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25年5月期3Qの売上高構成比は45%まで上昇

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



PLサマリー

25年5月期3Q累計で売上高は59.5億円(YoY+113.3%)、営業利益は21.1億円(YoY14.3倍)を達成

単位：百万円

	24年5月期 (1) 3Q累計	25年5月期 3Q累計
売上	2,791	5,953
	YoY	+113.3%
売上原価	1,043	1,851
売上総利益	1,748	4,101
	Margin	62.6%
販売費及び一般管理費	1,599	1,982
営業利益	148	2,118
	Margin	5.3%
親会社株主に帰属する四半期純利益	135	1,226
	Margin	4.9%

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戦略アカウント拡大、前期の一時的投資効果により、YoY成長率は113.3%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 3Q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 3Q累計は売上好調等により営業利益率は35.6%まで上昇

注) 1.未監査

25年5月期 通期連結業績予想の見直し

3Q累計売上/営業利益の実績を考慮し、売上高予想を7.1%、営業利益率を3.2ポイント引き上げ

	24年5月期 (実績)	2025年5月期			
		上場時 (11/29) 通期予想	4/14修正 通期予想	増減率	対前期比
売上高	4,175百万円	7,612百万円	8,150百万円	+7.1%	+95.2%
営業利益	369百万円	2,184百万円	2,600百万円	+19.0%	+603.4%
営業利益率	8.9%	28.7%	31.9%	+3.2pt	+23.0pt
当期純利益	260百万円	1,401百万円	1,500百万円	+7.1%	+475.8%
当期純利益率	6.2%	18.4%	18.4%	-	+12.2pt
一株当たり 当期純利益	9円99銭	51円11銭	54円72銭	+7.1%	+447.8%

注) 当社は、2024年9月20日付及び2025年3月1日付でそれぞれ普通株式1株につき5株の割合で株式分割を行いました。前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり連結当期純利益を算出しています。

- 1. 2025年5月期 3Q業績及び通期業績予想**
- 2. 当社のビジネスモデルと優位性**
- 3. 今後の成長戦略**
- 4. 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。

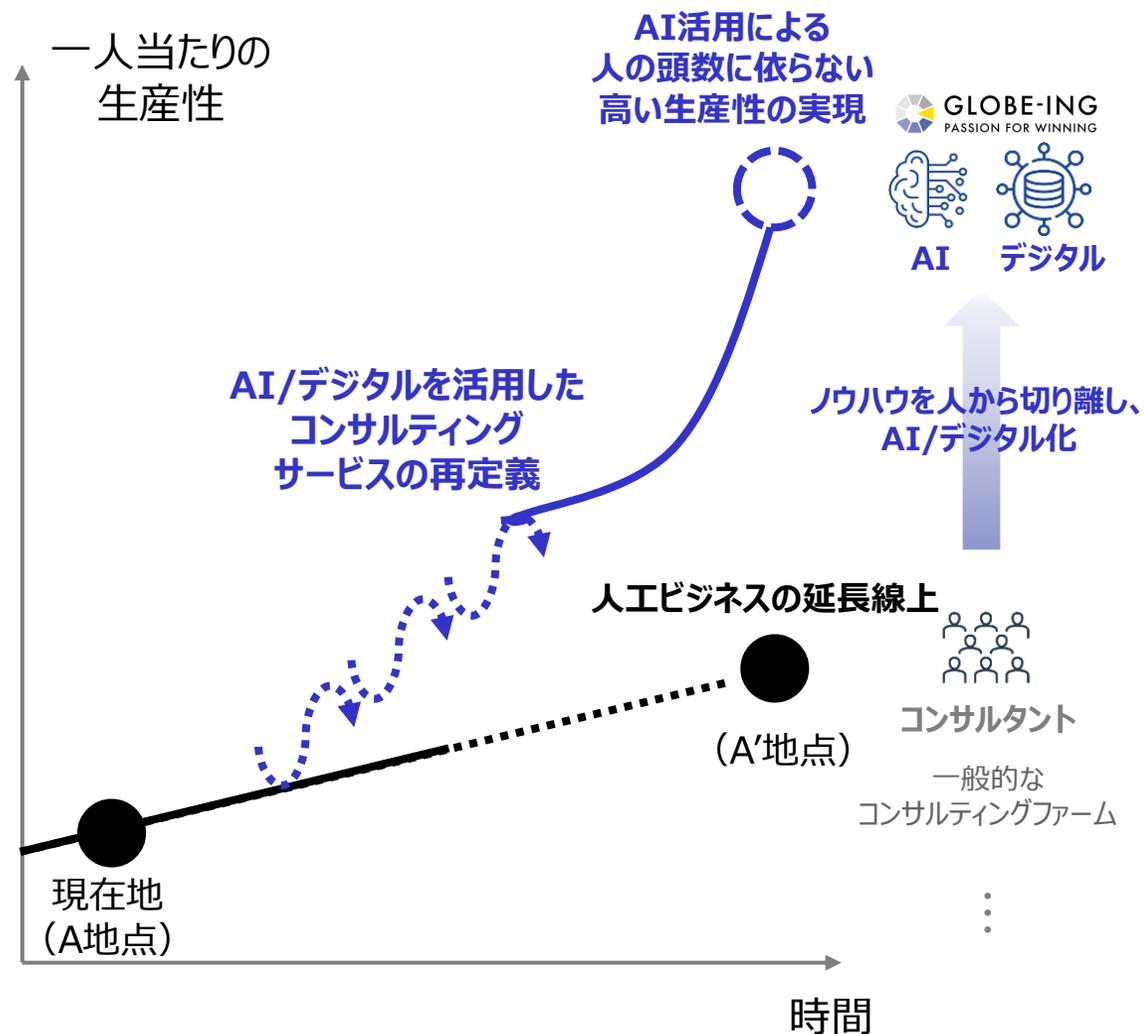
一人当たりの生産性を向上させ、コンサルティング業界に変革を起こす

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

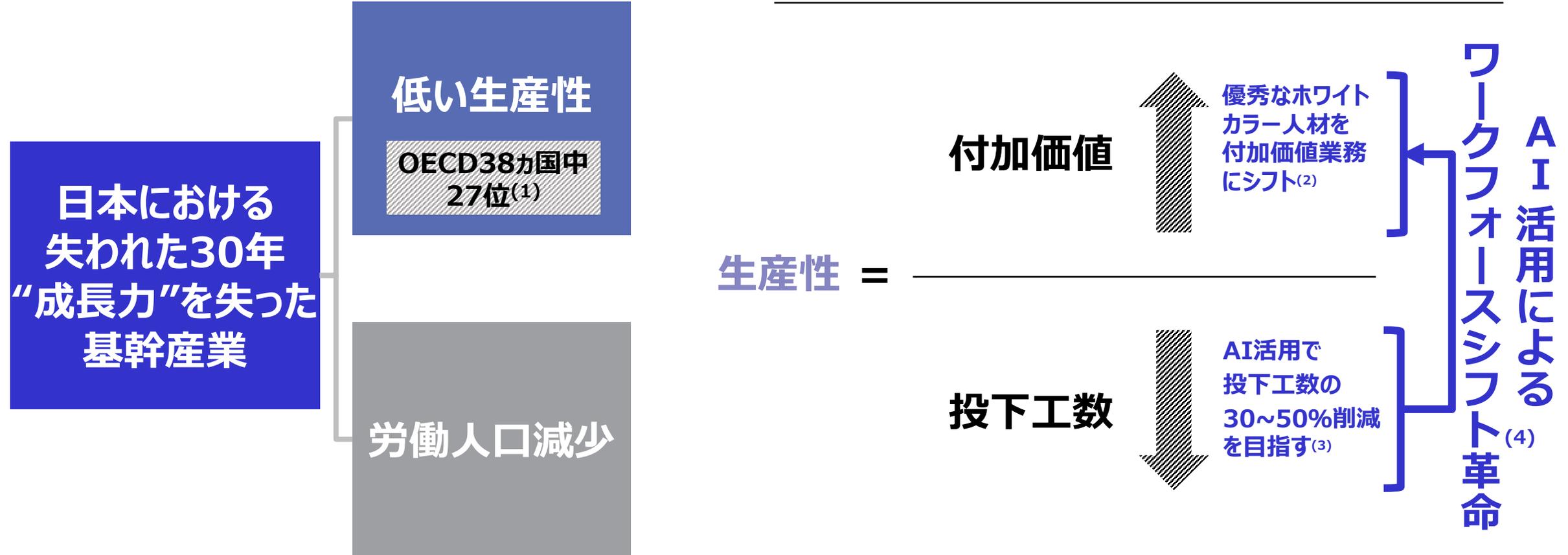
目指す姿 (イメージ)



弊社が取り組む社会課題解決

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

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	代表取締役代表パートナー 輪島総介 代表取締役社長 田中耕平
資本金 ⁽¹⁾	1,195,288,500円
所在地	<ul style="list-style-type: none"> 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 外苑前 Southオフィス 東京都港区南青山2丁目24-11 フォーラムビルディング10F
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、 X-AI.Labo 株式会社、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に、競争力の高い価格で提供



注) 1.2025年2月28日時点; 2.MVP=Minimum Viable Product; 実用最小限の製品; 3.自社内のAI等活用による業務効率化専門チーム

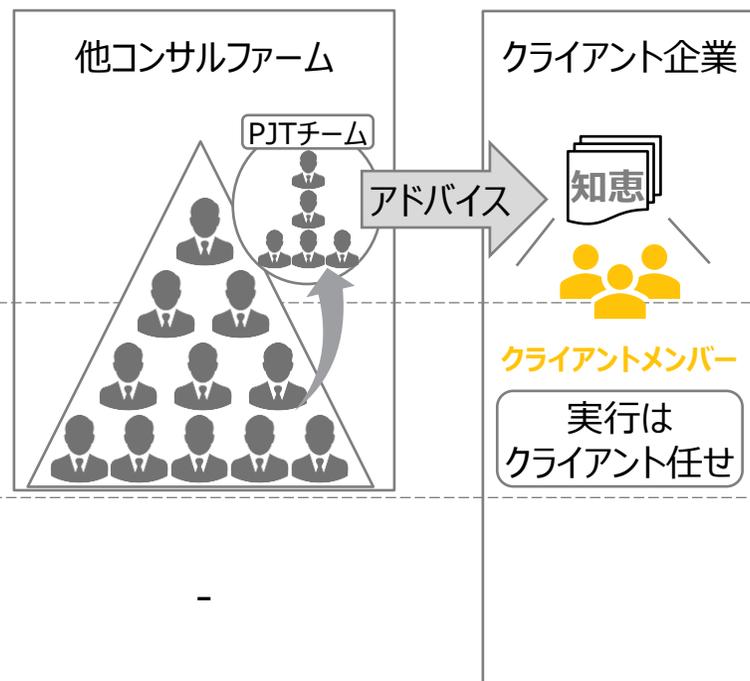
弊社のコンサルティングモデルのユニークネス

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

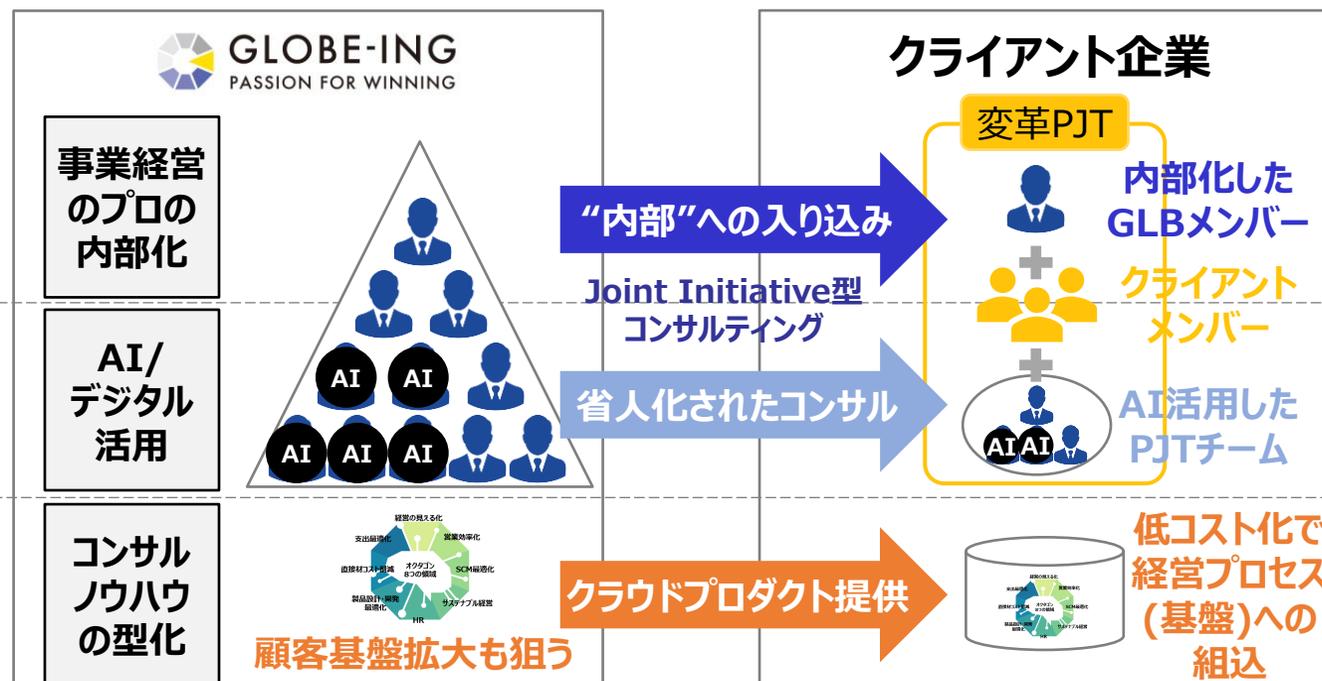
- ✓ “外部”からのアドバイス
→ 実行はクライアントにゆだねる
- ✓ 人の“頭数”ベースで対価を得る



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

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

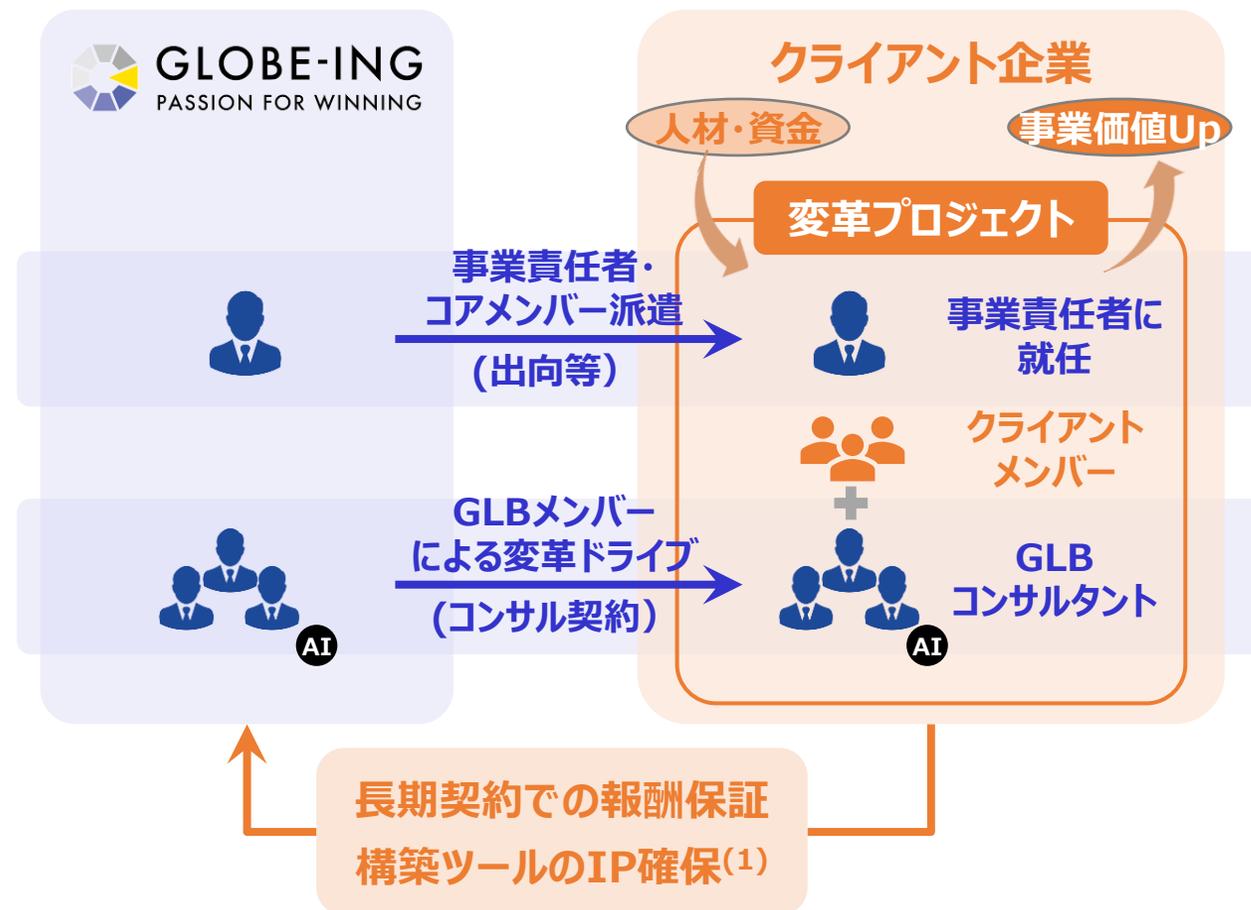


日本企業において、事業推進の**中核となる経営人材・リーダー層が不足**
スピード感ある事業創造・実行の妨げに

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

コンサルティングワークにおけるAIツールの活用

コンサルタント、特にジュニアスタッフの工数の多くを占める議事録作成やリサーチ業務の生産性向上を目的としたツールをGLB Intelligenceにより独自開発し、高い業務削減効果が表れている

社内の業務効率化専任チーム

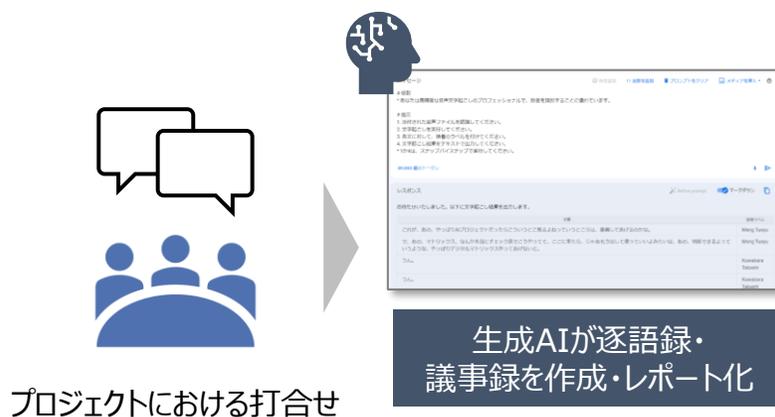
ジュニアスタッフの業務を効率化するAIツールの開発

結果としてすでに業務削減効果を創出

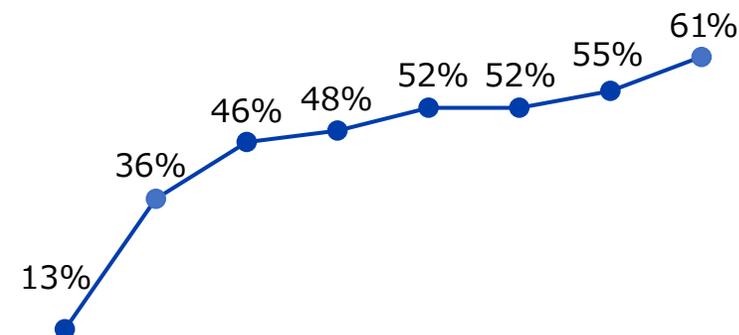
GLB Intelligence
AIツールの社内開発・活用を担う



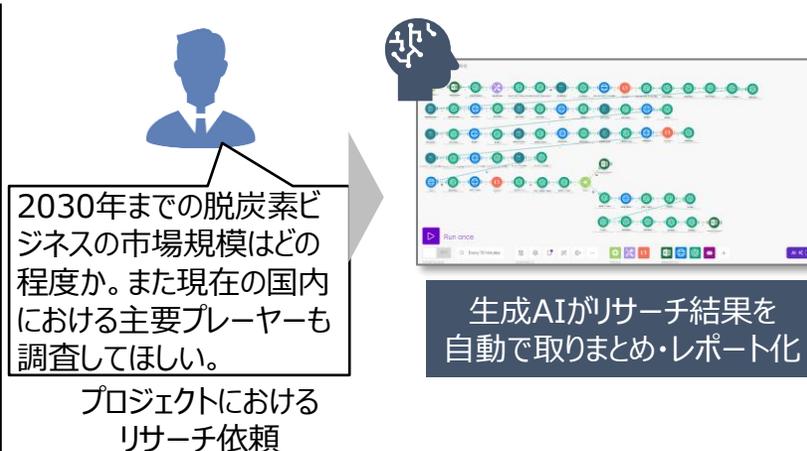
議事録
作成
ツール



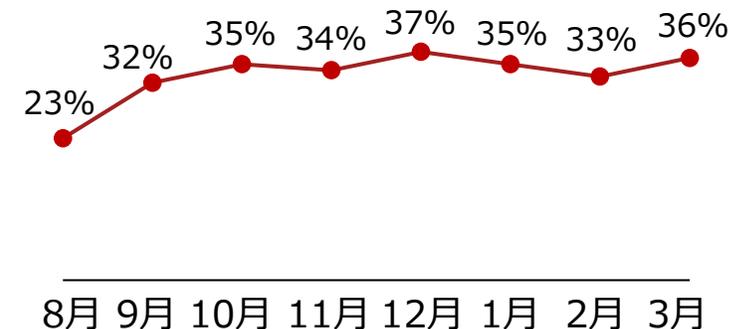
議事録作成における業務削減率⁽¹⁾
(単位：%)



企業情報・
記事検索
ツール



リサーチ業務における業務削減率⁽¹⁾
(単位：%)

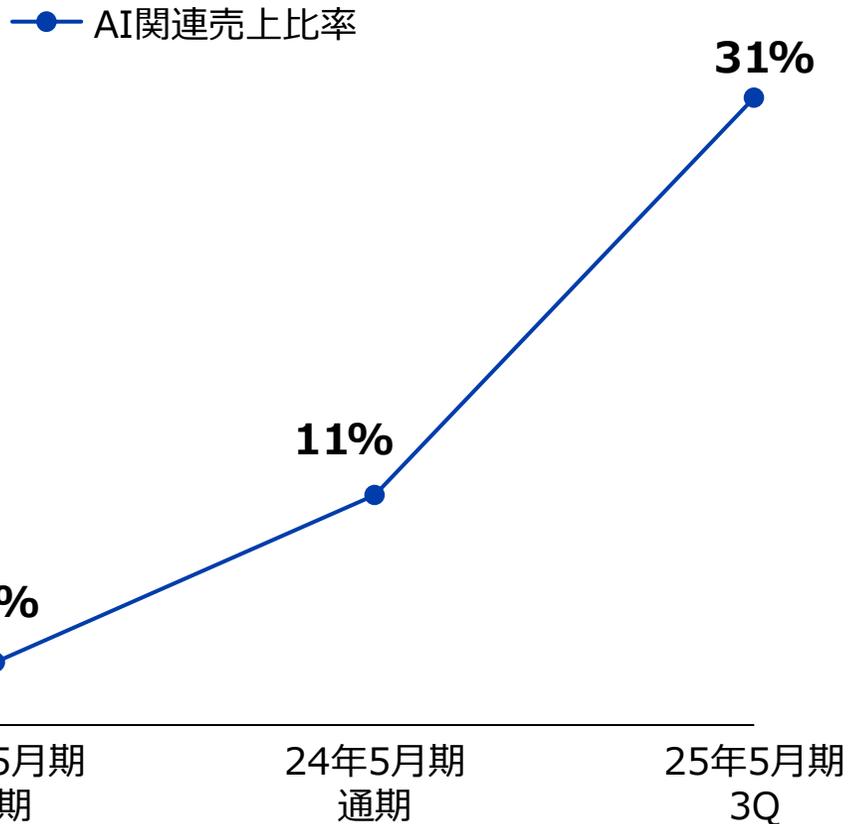


AI関連プロジェクトの成長とX-AI Labo社の立ち上がり

AIによる顧客変革を実現すべくAI関連のプロジェクトを強化しており、AI関連売上比率は25年5月期の3Qに31%まで上昇。
AI先進企業Laboro.AIと2024年5月にJVを設立し、AIトランスフォーメーション(AI-X)の社会実装を目指すX-AI Labo社が
比率上昇に大きく貢献

AI関連売上比率⁽¹⁾ (全社)

X-AI Laboの設立スキーム



AI関連プロジェクト



コンサルタント
数名



戦略×
DXコンサル機能



出資: 3.9億円



ソリューションデザイナー
(AIコンサルタント)



AIテクノロジーの
社会実装機能

XAI.Labo



AIコンサルティング

戦略立案からAI実装までを
一気通貫で支援



AI-Xの推進

データ・AI活用を核に据え、
企業の在り方を見直す
AI Transformation ("AI-X")の推進



先端AIエンジニア/ コンサルタントの採用

これまで両社の単独では
リーチが難しかった
AI業界の先端人材の採用

注) 1. GLB連結売上内、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)

クラウドプロダクト事業の全体像

AIを活用したコンサルティングノウハウを実装したSaaSプロダクトを開発

将来的にはコンサルティング+事業責任者派遣(Joint Initiative)+クラウドプロダクトの掛け合わせによる顧客支援を目指す

スPENDインテリジェンススイート

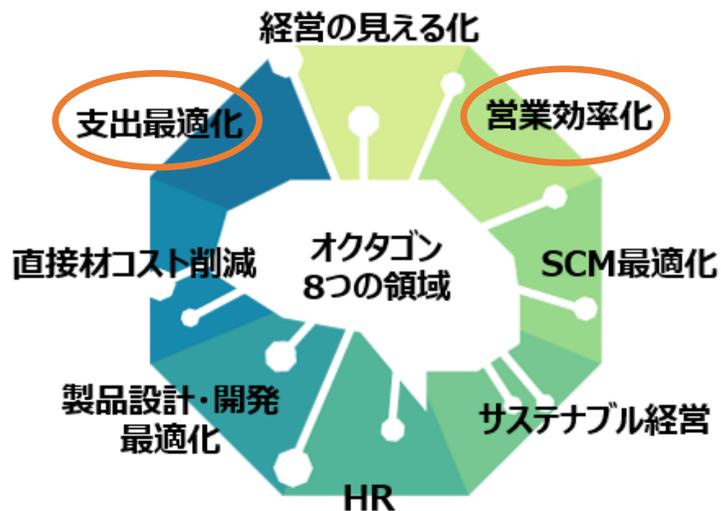
外部支出の最適化

コンサルティングの知見に基づく分析、コスト削減手法を実装、AI不正検知や自動発注などによる業務効率化を実現

- ✓ 依頼先サプライヤーの自動選定
- ✓ 金額交渉シナリオ生成
- ✓ サプライヤー情報の自動収集・評価
- ✓ 不正検知



開発中の領域



経営インパクトの大きい領域を対象に、テクノロジー（Cloud×Big data×AI）を組み合わせたクラウドプロダクトの開発

セールススイート

営業生産性の向上

売上明細データを取り込むだけでどの顧客を重点的にフォローすべきかを可視化、アクションプランを提示

- ✓ 新規顧客リードスコアリング
- ✓ パーソナライズドマーケティング
- ✓ 情報収集チャットボット
- ✓ 販売予測
- ✓ トレーニング



コンサルティング、SI、クラウド事業(SaaS)のTAM/SAM/SOM

グロービングは全体9.4兆円のTAMのうち1.3兆円のSOMを狙う

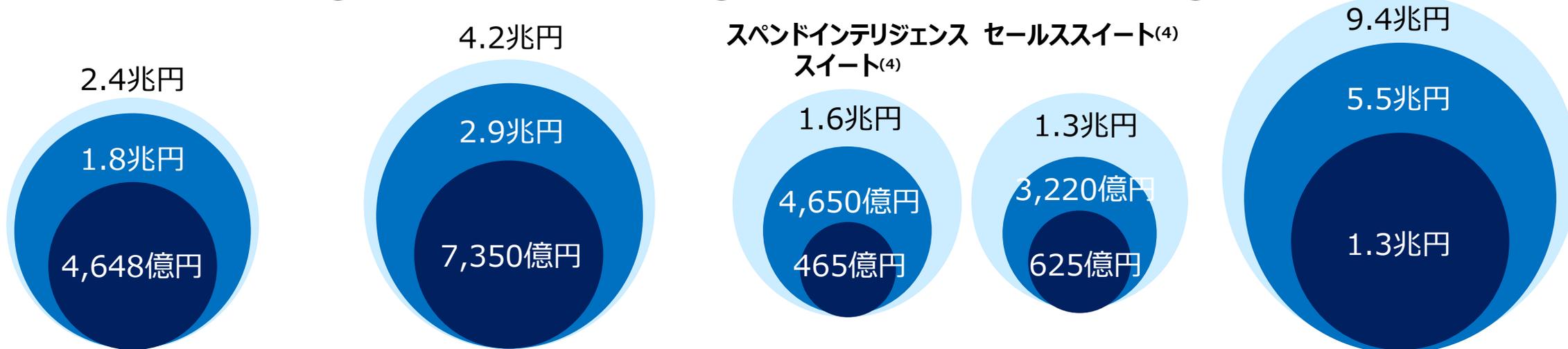
国内コンサル市場⁽¹⁾

国内SI市場⁽²⁾

国内SaaS市場(クラウド)⁽³⁾

GLOBE-ING 合計
PASSION FOR WINNING

市場規模



考え方	TAM	SAM	SOM	合計
TAM	主要コンサルファームの売上高をベースに推定シェアから割り戻して算出	あらゆる潜在的な顧客がすべてSIサービスを利用した場合の市場規模	支出・調達購買市場の規模	国内コンサル市場、国内SI市場、国内SaaS市場(セールススイート、スパンドインテリジェンススイート)のそれぞれの合計
SAM	戦略系、総合系、FAS系を狙うコンサルティング領域と想定	インフラの50%(全体の30%)、業務アプリケーション(25%)、コンサルティング(15%)を狙う領域と想定	支出分析によるコスト削減市場	セールステック市場
SOM	上記からBPOを除く市場に対して、ACNのシェア(30%)をかけて算出	主たる競合企業の40%(SAMの25%)の市場を獲得可能と想定	IT・コンサルのコスト削減市場	セールスエンゲージメント市場

上記に加え、長期的には海外展開により更なるTAM/SAM/SOMを狙う

注) 1. コダワリコンサルティング(2022年)、グラフで決算(2022年)より、2024年の市場規模 2. Expert Market Research(2024年)より、2024年の市場規模 3. XENO BRAIN Sales(2024年)、SPEEDA(2024年)、ミック経済研究所(2020年)より、2024年の市場規模 4. 弊社クラウドプロダクト事業において提供している製品名

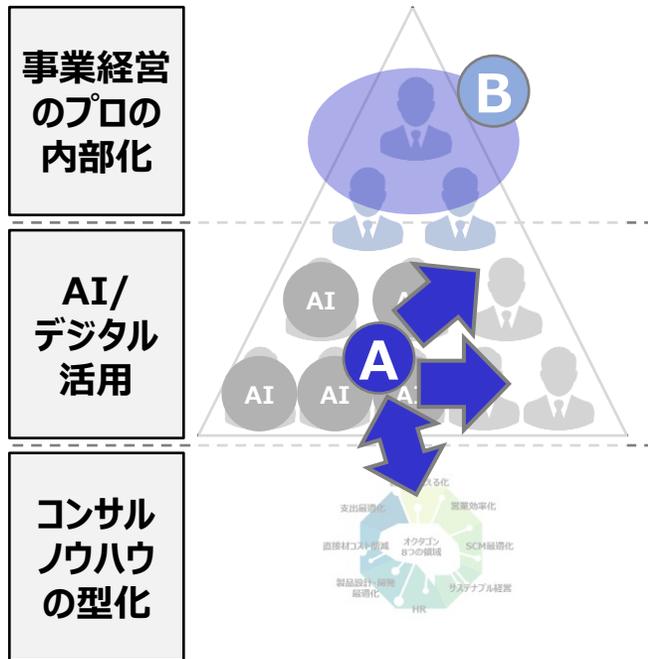
- 1. 2025年5月期 3Q業績及び通期業績予想**
- 2. 当社のビジネスモデルと優位性**
- 3. 今後の成長戦略**
- 4. Appendix**

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を推進

成長加速に向けた強化策

グロービ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**のトライアル開始

→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**

- 人を中心に据える**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
- 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

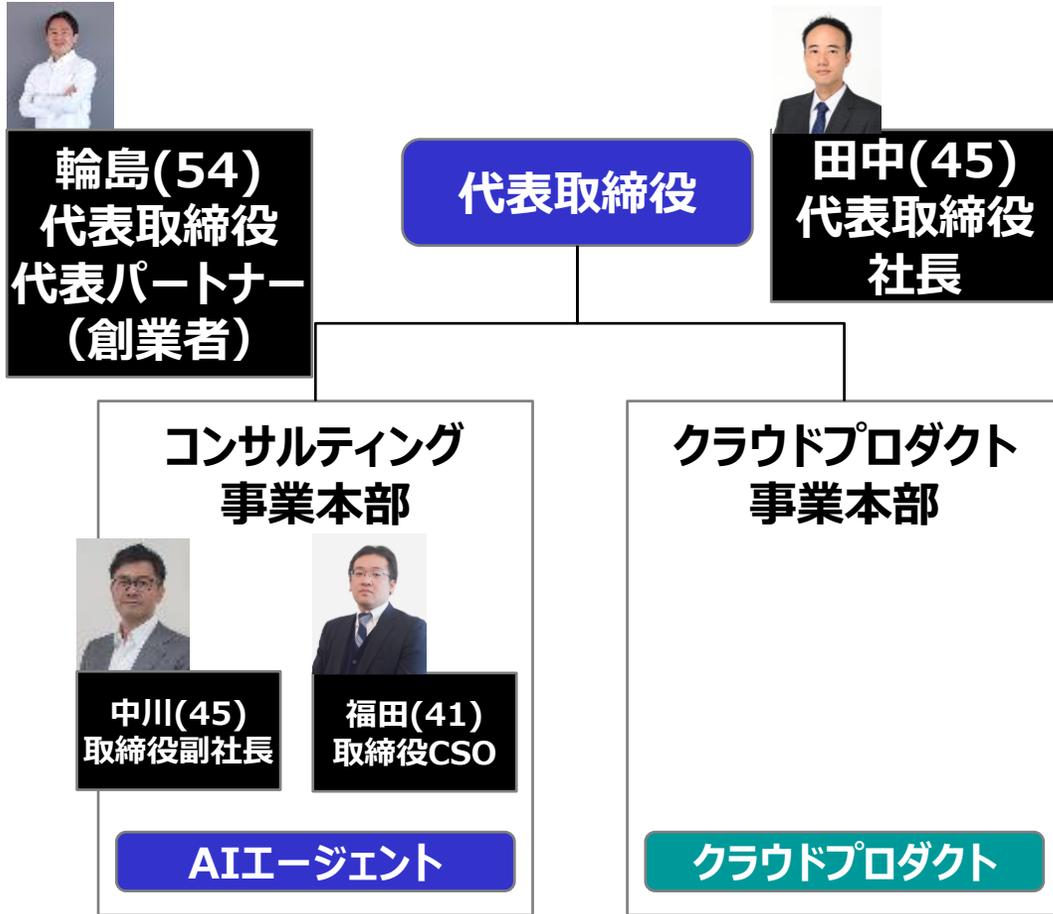
**“動的平衡”マネジメントと世界中のコンサルタントのAIエージェント化で
言語の壁も越え世界のコンサルティング業界(約40兆円⁽¹⁾の市場)を完全代替**

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

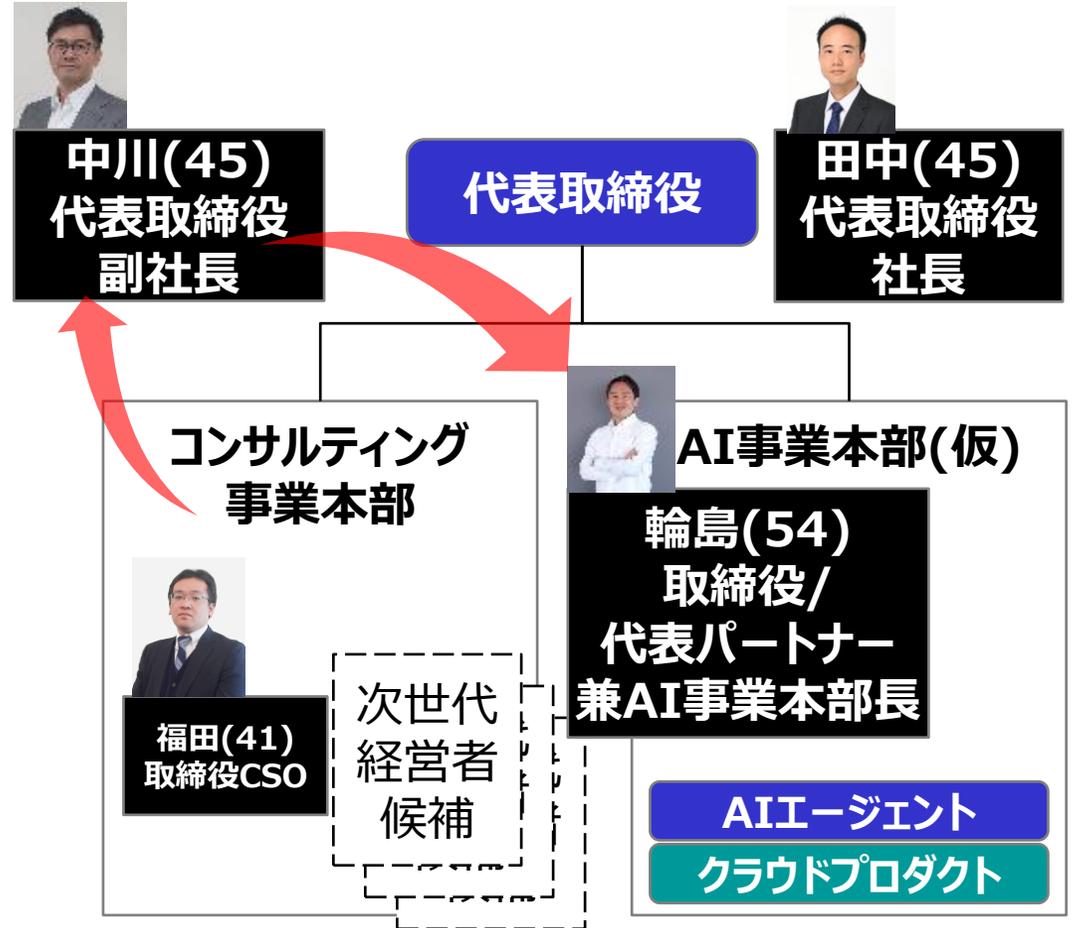
FY26より創業者である輪島が“第二の創業”としてAI事業をドライブ

中川が代表取締役副社長となり、コンサルティング事業については輪島から田中・中川にバトンタッチ
現代表取締役代表パートナーの輪島はAI事業本部長として今後の成長を支えるクラウド/AIエージェントの事業立上に注力

現状の経営体制



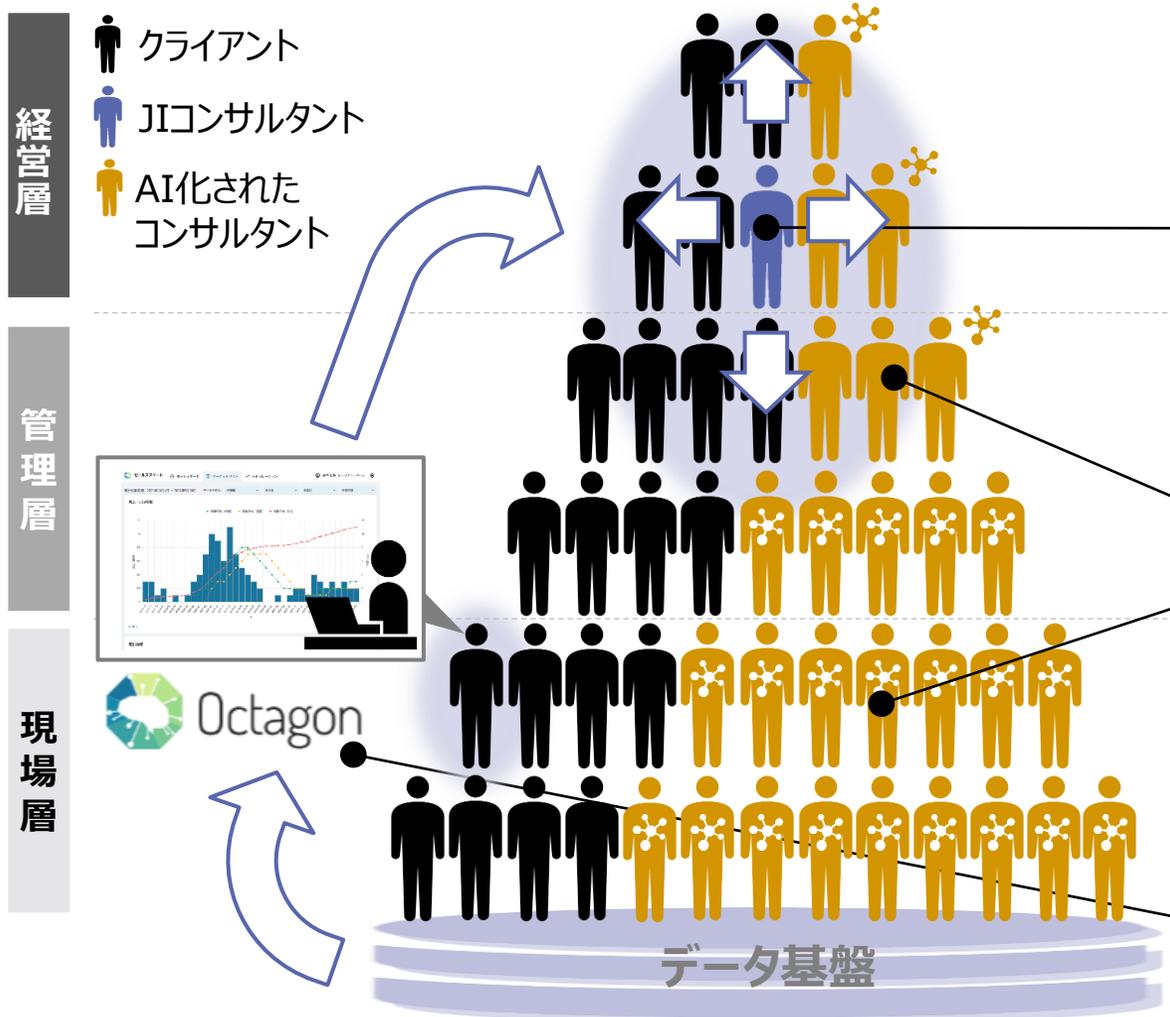
新経営体制(8月29日の株主総会后)



“個人”に依存しない経営管理モデルが完成、サステナブルな成長に向け“経営者輪番制”を目指す

A.全世界のコンサルタントのAIエージェント化で目指す姿

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)

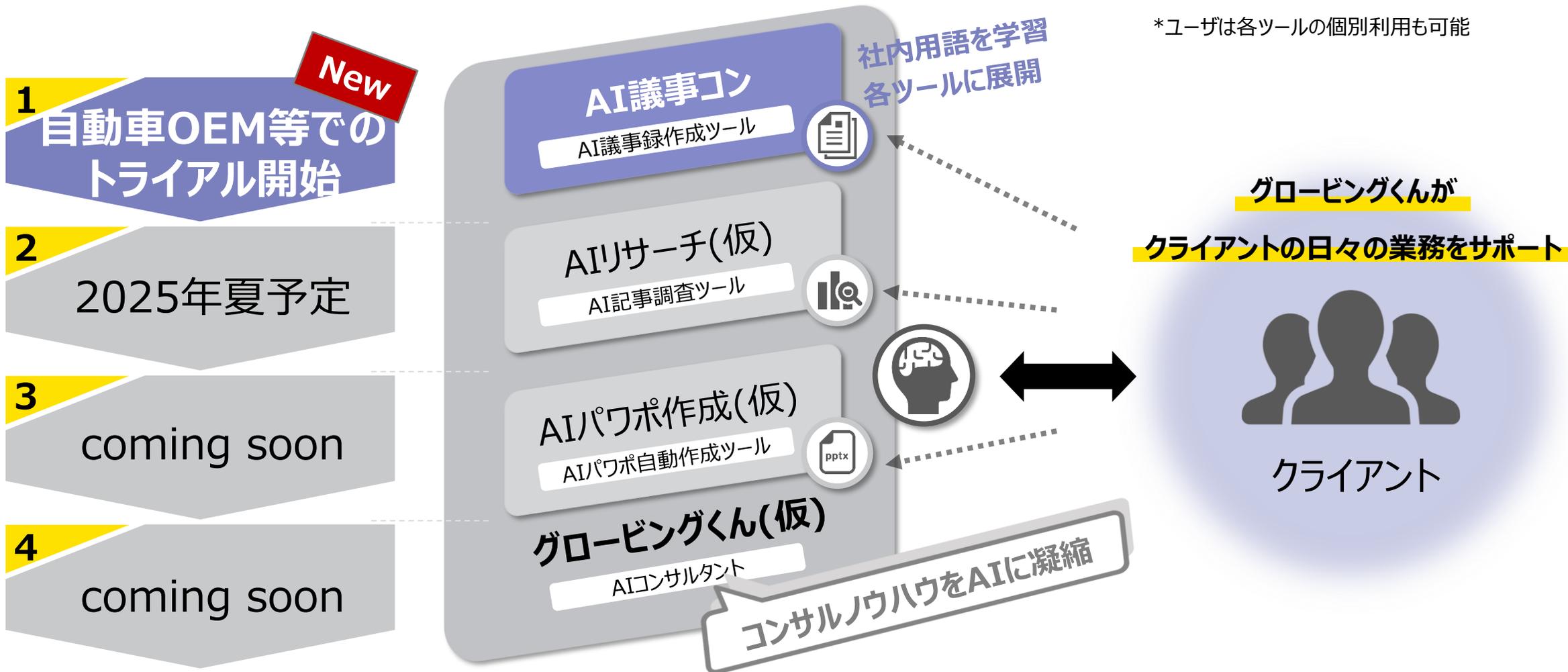
必要なデータは即抽出、データドリブンな業務推進の基盤に

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.AIエージェントの事業展開状況

弊社内で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



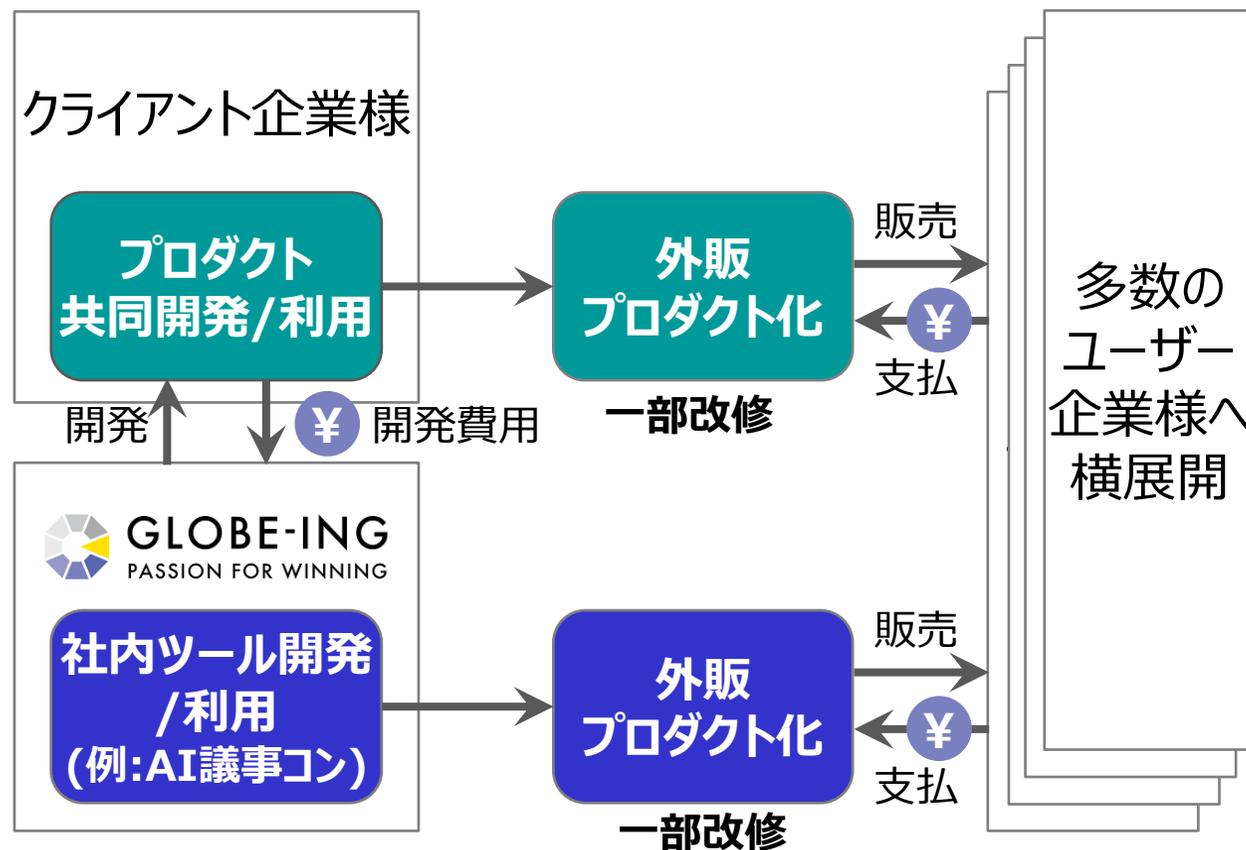
言語の壁も越え、世界に約230万人⁽¹⁾いる旧来型のコンサルタントをAIエージェントで完全代替

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. “超”戦略的なプロダクト化（極小コスト×Credential確保）

クラウドプロダクト/AIエージェントともに共同開発型と社内ツール自社開発型に集約し開発を行う

クラウドプロダクト/AIエージェントのビジネスモデル 一流企業/コンサルタントが“利用”したものを横展開



FY25/26の 開発/事業展開方針

注力
共同開発型

- JI型コンサルティングからプロダクト開発まで共同で実施する方針の以下2案件の初期フェーズが開始
 - スpendインテリジェンス
 - 企画業務支援AIエージェント

➡次頁詳述

注力
社内ツール
自社開発型

- AI議事コンは自社開発プロダクトをクライアントへ提供するトライアル開始
- セールススイートは最小限の型は開発済みで直近は事業性検証に絞る
 - 今期で減損実施

AI事業として外販するプロダクトは、顧客との共同開発型/社内ツール自社開発型に集約し、一切の無駄なく、事業化を加速

A.共同開発モデルの概要と直近の動き

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

弊社知見とクライアント内の実際の課題を掛け合わせ、
現場課題に根差した価値の高いプロダクトを開発



2つのプロダクトで初期フェーズ開始

スPEND インテリジェンス スイート

- “エンプラ向け×直接材”も対象とした、
日本初の支出最適化プロダクト共同開発
- ・ 超大手電機メーカー調達機能子会社との共同開発の方向で合意、要件定義フェーズを開始
 - ・ 直接材調達コスト最適化ノウハウを実装

企画支援 AIエージェント

- 労働人口不足(ホワイトカラー/企画人材)の補完を目指すAIエージェント(グロービングくん)の共同開発
- ・ 自動車OEMとの共同開発の方向でPoCフェーズを開始
 - ・ 弊社のAI知見とクライアント社内の企画業務高度化の実例を掛け合わせ

* 日本市場でエンタープライズ向け直接材支出最適化プロダクトは存在しない(当社調べ)

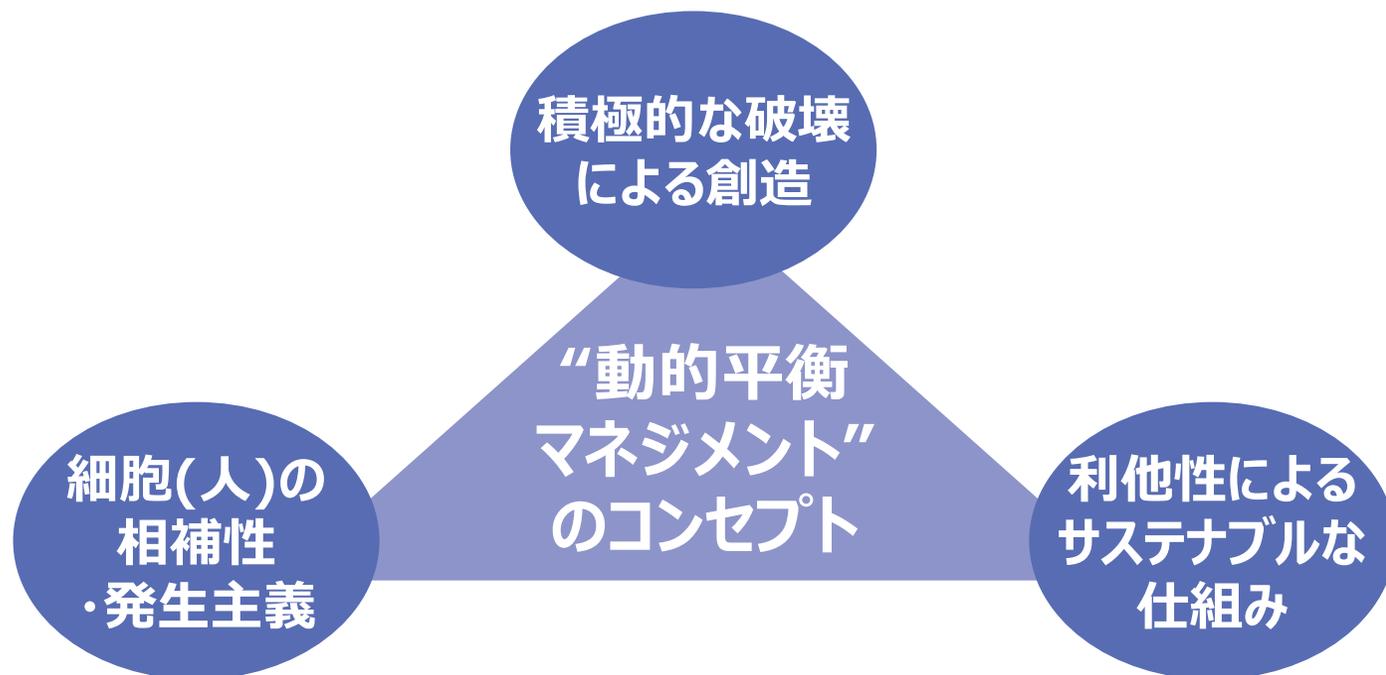
B. “動的平衡”マネジメントの展開

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)と要素の間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)



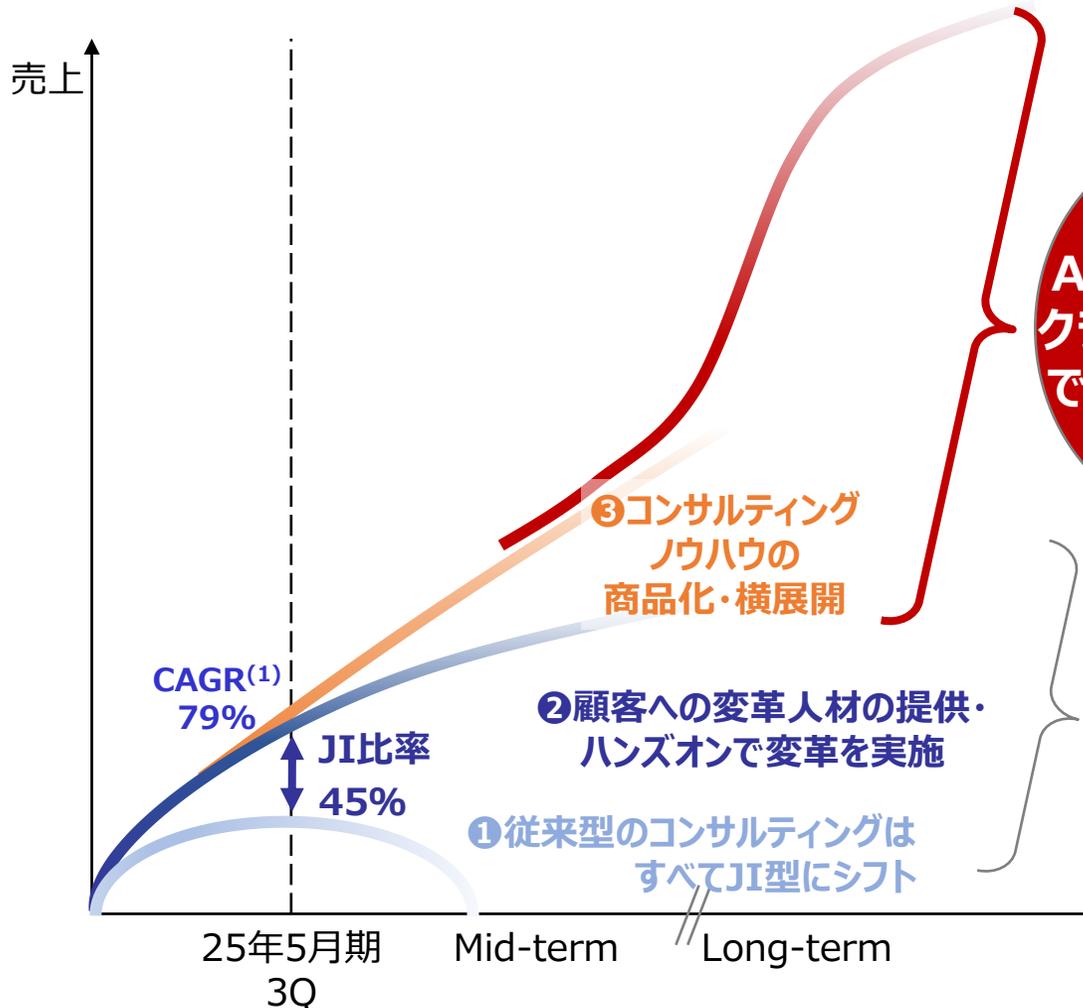
3月初旬に“動的平衡経営”の第一弾を発刊



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

AIエージェント/
クラウドプロダクト
での非連続成長

コンサルを
中核とした
成長

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 3Q業績及び通期業績予想**
- 2. 当社のビジネスモデルと優位性**
- 3. 今後の成長戦略**
- 4. Appendix**

連結貸借対照表

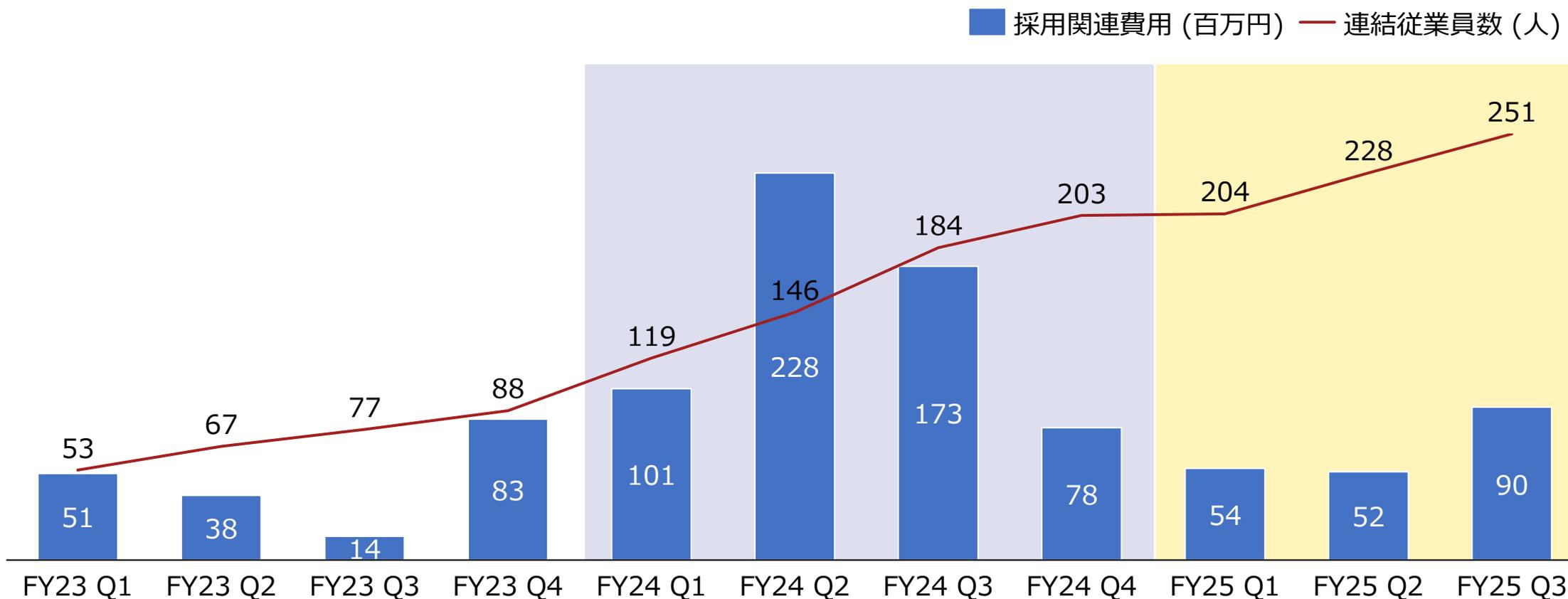
単位：百万円

	2023年5月期 ⁽¹⁾ 期末	2024年5月期 期末	2025年5月期 3Q末
現金及び預金	1,642	1,388	5,374
その他流動資産	251	672	1,425
流動資産	1,894	2,061	6,800
有形固定資産	121	99	102
無形固定資産	36	209	319
投資その他の資産	151	223	298
固定資産	308	532	719
総資産	2,203	2,593	7,520
流動負債	883	947	2,075
固定負債	71	93	111
総負債	955	1,041	2,187
純資産合計	1,247	1,551	5,333
負債純資産合計	2,203	2,593	7,520
自己資本比率	55.6%	57.5%	69.3%

注) 1. 単体

採用関連費用の推移

前期は顧客/案件獲得上のキープレイヤーであるパートナー層を重点的に採用するため、エージェントフィーへの投資を強化し、今期の売上・利益の飛躍に貢献、今後も将来の成長に向け、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



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



GLOBE-ING
PASSION FOR WINNING