

事業計画及び成長可能性に関する事項

2024年11月

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。

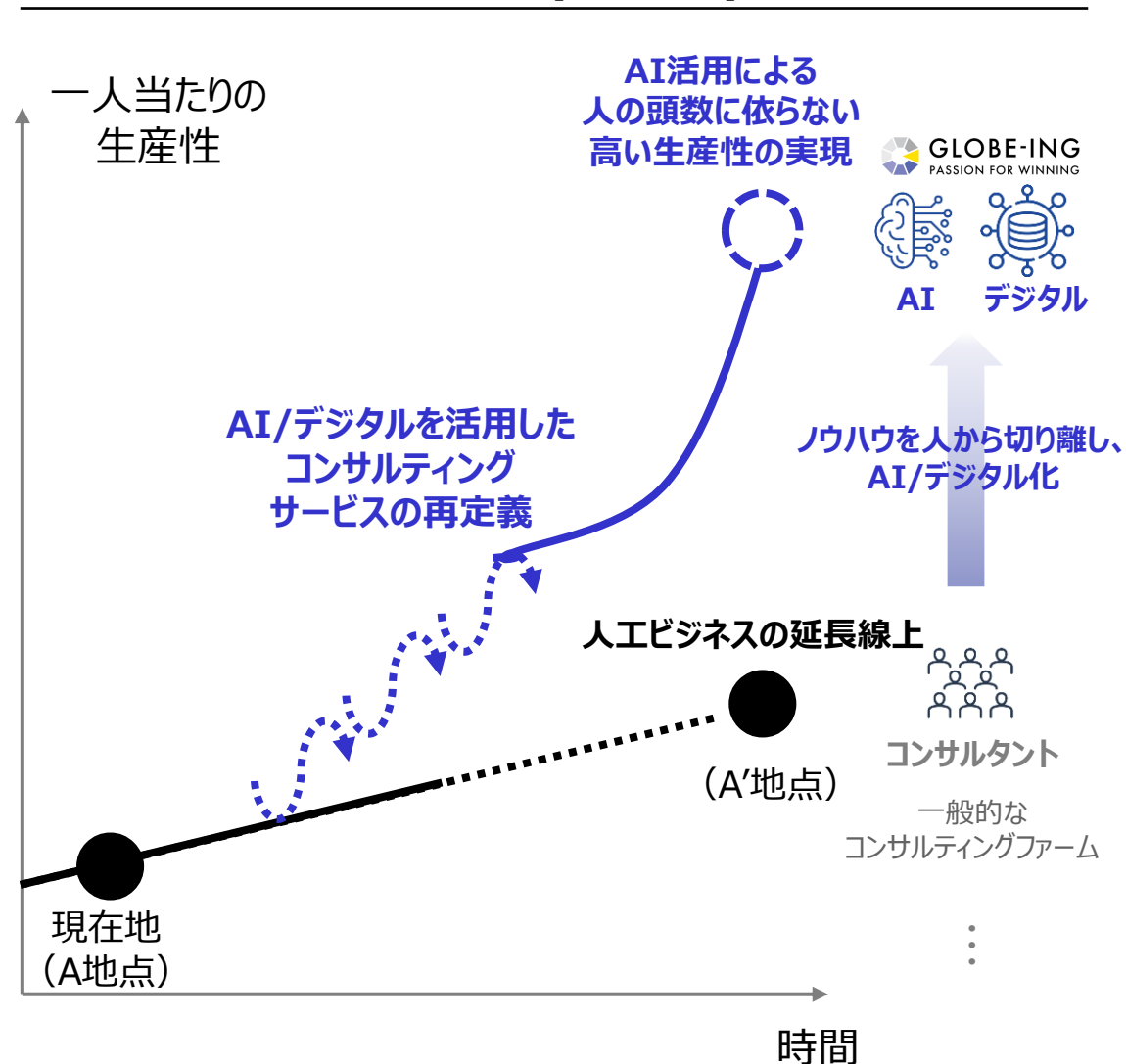
一人当たりの生産性を向上させ、コンサルティング業界に変革を起こす

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

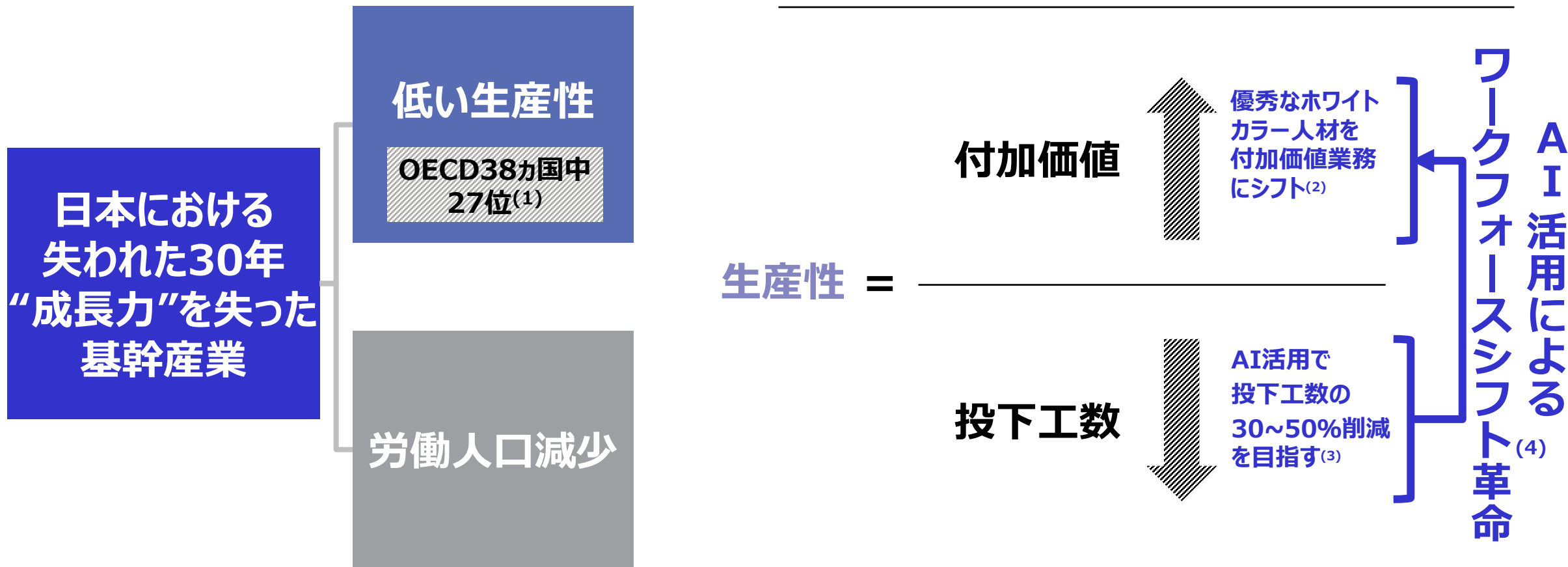
| Where | What | How | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------|
|  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)



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

新規上場の目的

現在当社グループは、コンサルティング事業とクラウドプロダクト事業の2つの事業を展開しておりますが、現在主に2点の経営課題があると考えております。

第一課題として、コンサルタントとして高い総合力を持ったプロフェッショナルを当社に集結させていくことが不可欠であると考えております。経営課題に対して適切なソリューションを提案するため、高いコンサルティングスキルに加え、クライアントと信頼関係を構築できる人間性や、困難な課題に対しても最後まで解決策を迫及する熱意を持ったコンサルタントを集め、更なる成長・拡大することを目標としております。

また、第二の課題として、当社では、人工ビジネスであるコンサルティングサービスからの脱却を図り、コンサルティングのノウハウを形式知化し、AIやデジタルでこれを代替し、これをプロダクト化して、中小企業を含めた広範な顧客層にして展開するために、クラウドプロダクト事業を立ち上げています。クラウドサービスを広く浸透させるためには、開発投資、マーケティング投資が必要であり、資金調達手段の多様化が必要と考えております。

そこで当社は、株式を上場することで下記の①-⑤の効果を狙い、事業の成長スピードを加速させ、会社の良化・強化を進めてまいります。

新規上場により狙う効果：

- ① 資金調達手段の多様化
- ② 知名度の向上
- ③ 優秀な人材の確保
- ④ 信用力の向上
- ⑤ 管理体制の強化

本資料の構成

1. 会社概要

2. 当社のビジネスモデルと優位性

3. 財務情報

4. 資金使途および事業等のリスク

5. Appendix

企業概要

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 | グローピング株式会社/Globe-ing Inc. (http://www.globe-ing.com/) |
| 代表者 | 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⁾ | 9,000万円 |
| 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 ・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

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⁽³⁾
Intelligence
による仕組化

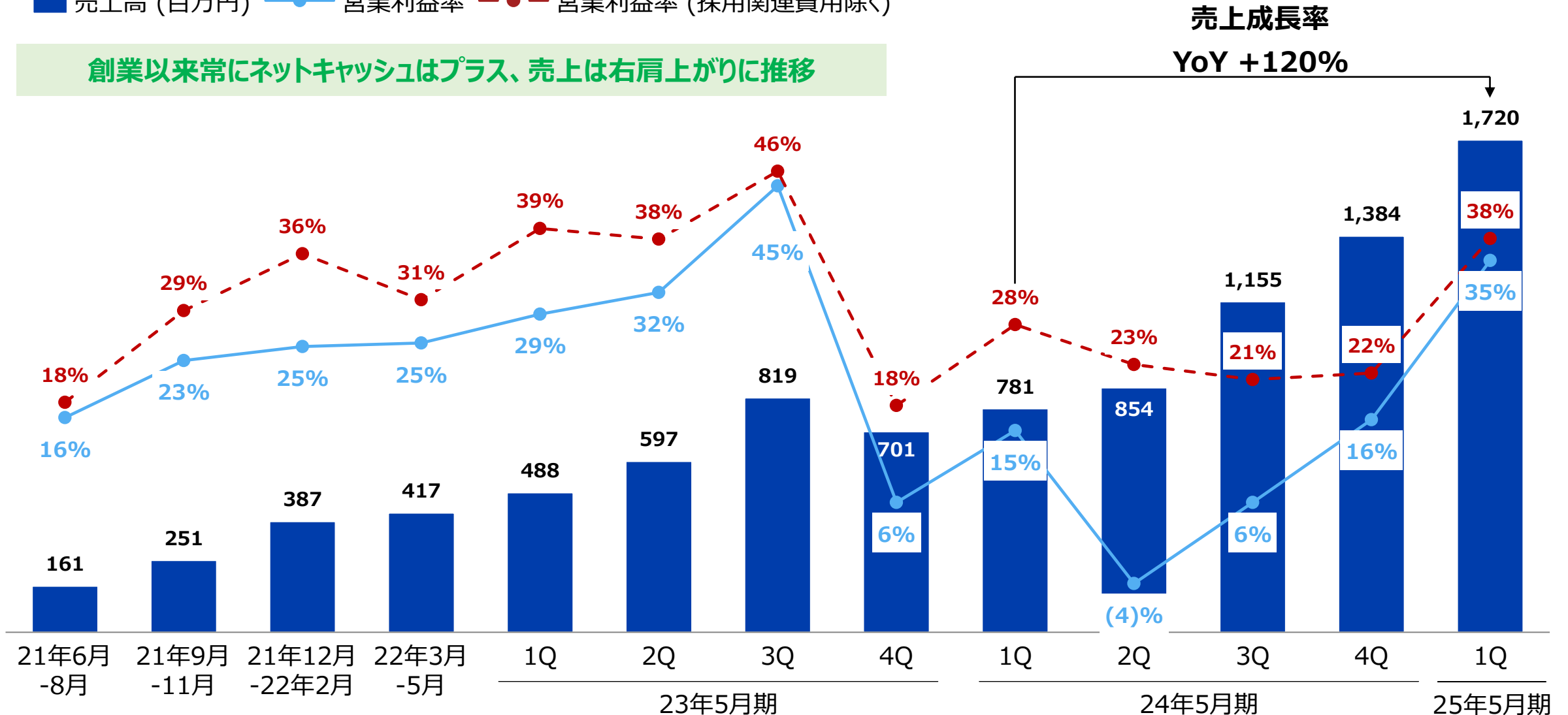
注) 1.2024年8月31日時点; 2.MVP=Minimum Viable Product; 実用最小限の製品; 3.自社内のAI等活用による業務効率化専門チーム

連結ベースの四半期ごとの売上／営業利益(1)

連結売上高は創業以来、高い成長率を維持。採用強化等で一時的に下落していた営業利益率も足元35%にまで上昇

■ 売上高 (百万円) —●— 営業利益率 —●— 営業利益率 (採用関連費用除く)

創業以来常にネットキャッシュはプラス、売上は右肩上がりに推移

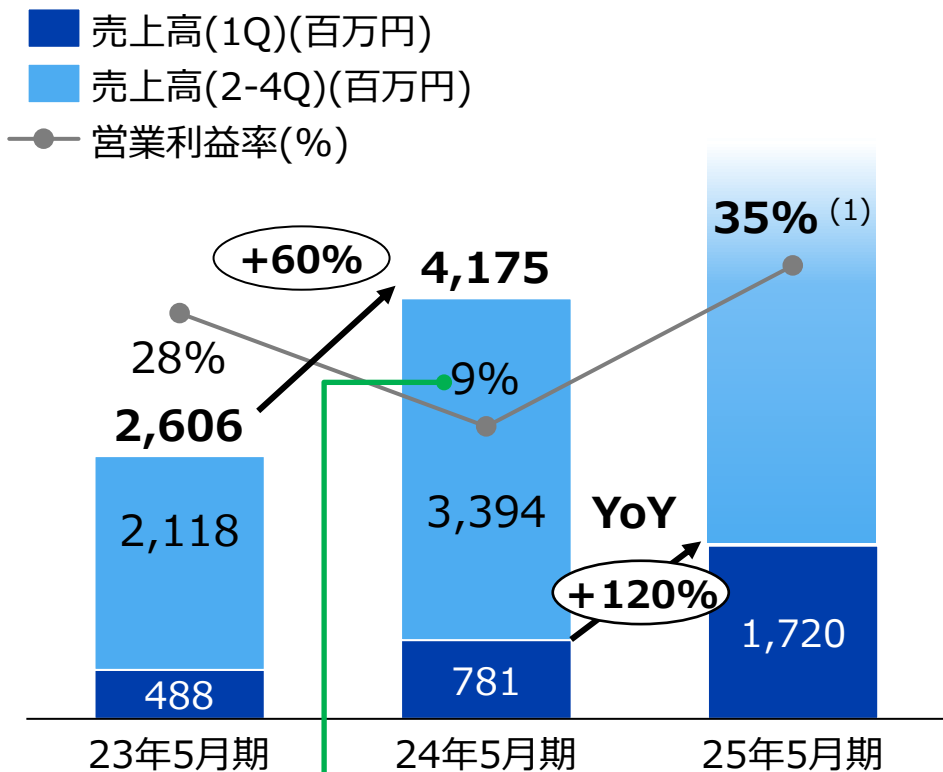


注) 1. 22年2月期は税込会計のため、現在の税抜会計に合わせて表示。また、引当金などを現在の状況に合わせている。採用関連費用とは採用の際に採用エージェントに支払う費用を指す

KPIハイライト

売上高は23年5月期から24年5月期で60%成長を達成、25年5月期1Qもコンサルタント数をはじめとする主要KPIは成長を維持

直近3期の全社連結売上高および全社営業利益率



24年5月期 主な利益変動要因 (one-time性の費用)

- ・ パートナーを中心とした採用投資 (5.4億円)
- ・ 長期×大型案件獲得に向けた営業方法論確立への投資 (4.6億円) (アカウント攻略プランや提案テンプレート等の型化等)

主要KPI

| | 23年5月期 | 24年5月期 | 25年5月期 1Q |
|----------------------------------------------------|-----------------|-------------------|---------------------|
| ① 調整後 コンサルタント数 ⁽²⁾ | 72名 | 119名 | 129名 ⁽²⁾ |
| ② コンサルタント 平均年収 ⁽³⁾ | 1,665万円 | 1,974万円 | 2,010万円 |
| ③ Joint Initiative 売上高比率 ⁽⁴⁾ (実額) | 18% (468百万円) | 30% (1,248百万円) | 42% (719百万円) |
| ④ AI関連売上比率 ⁽⁵⁾ (実額) | 3% (69百万円) | 11% (470百万円) | 27% (465百万円) |

注) 1. 25年5月期1Qの実績; 2. 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、25年5月期よりFTE(Full Time Equivalent)換算の人員数を採用。24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、24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; 3. 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; 4. 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)、②CxOクラスへの報告を弊社が担っている、又は③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; 5. 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)

本資料の構成

1. 会社概要

2. 当社のビジネスモデルと優位性

3. 財務情報

4. 資金使途および事業等のリスク

5. Appendix

弊社のコンサルティングモデルのユニークネス

コンサルタントの内部化、AI/デジタルも駆使した効率的なサービス提供に加え、クラウドプロダクトによるコンサルノウハウの経営プロセスへの組込も合わせたユニークなモデルで顧客を支援

他社のコンサルティングモデル(1)

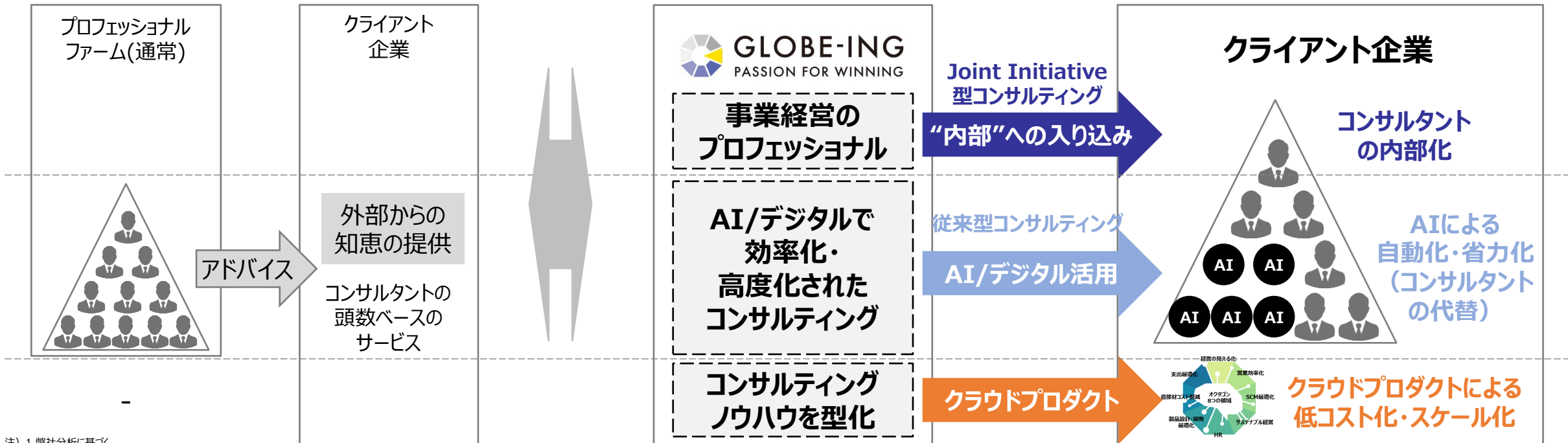
ノウハウ/知恵を持った人材がクライアント企業にアドバイスすることで対価を得るビジネスモデル

- ✓ “外部”からの知恵の提供
- ✓ 人の“頭数”ベースの成果

弊社コンサルティングモデルの全体像

コンサルタントの内部化、AI/デジタル活用、およびクラウドプロダクトを組み合わせ企業変革を実現

- ✓ “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
- ✓ 人の“頭数”に頼らないAIによる生産性の向上
- ✓ クラウドプロダクト活用による低コスト化・スケール化



注) 1.弊社分析に基づく

顧客企業の長期的成長を支える3つの事業

報告セグメント

コンサルティング事業

クラウドプロダクト事業

| 報告セグメント | コンサルティング事業 | | クラウドプロダクト事業 |
|-----------------------|--------------------------------------------|----------------------------------------|--------------------------------|
| ビジネス | ①従来型コンサルティング | ②Joint Initiative(JI)型 コンサルティング | クラウドプロダクト |
| 収益モデル ⁽¹⁾ | コンサルティングフィー | コンサルティングフィー +α (アップサイド収益) | ライセンスフィー +コンサルティングフィー |
| サービス 提供形態 | プロジェクト単位でのサービス提供 + (AI活用による効率的なPJ実施) | プロジェクト単位でのサービス提供 + 出向含めた長期コミット契約 | SaaS提供 + プロフェッショナルサービス |
| クライアント ⁽²⁾ | エンタープライズ | エンタープライズ | エンタープライズ (MM~SMBにも展開可能) |
| 継続期間 ⁽³⁾ | 2,3ヶ月~2年 (PJTFエース毎の契約期間) | 3年~5年 (出向契約含む) | 長期契約 |
| 売上高比率 (25年5月期 1Q) | 58% | 42% | 僅少 |
| 主な費用 | 〈原価〉人件費 〈販管費〉人件費(非稼働分)・採用関連費用 | | 〈原価〉減価償却費 〈販管費〉研究開発費・採用関連費用 |

注) 1. 「コンサルティングフィー」とは、顧客との準委任契約に基づく業務委託対価、「アップサイド収益」は報酬保障や収益分配といった業務委託対価外の収益を指す (なおJIの収益モデルは顧客との契約形態に異なる) 「ライセンスフィー」は月額利用料を指す。

2. 「エンタープライズ」とは売上高100億円超の規模の企業を指す 3. 弊社とクライアントの平均的な継続期間

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。テスト運用期間にも関わらず、すでに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

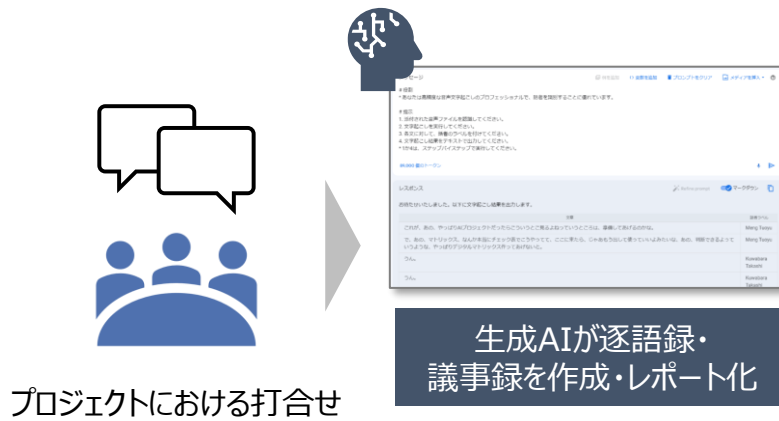
ジュニアスタッフの業務を効率化するAIツールの開発

結果としてすでに業務削減効果を創出

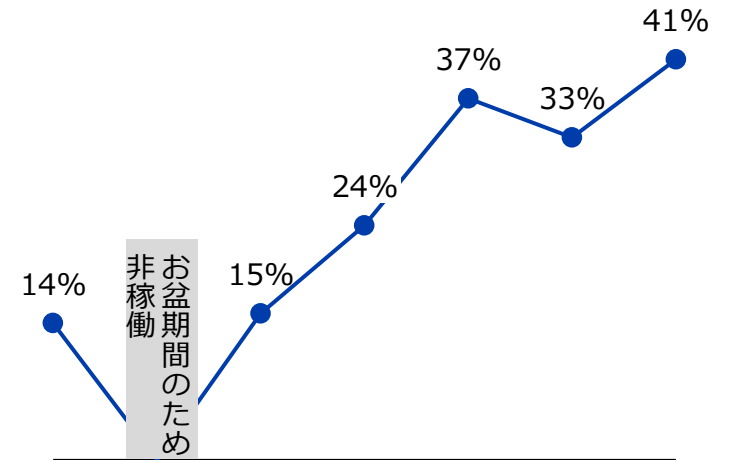
GLB Intelligence
AIツールの社内開発・活用を担う



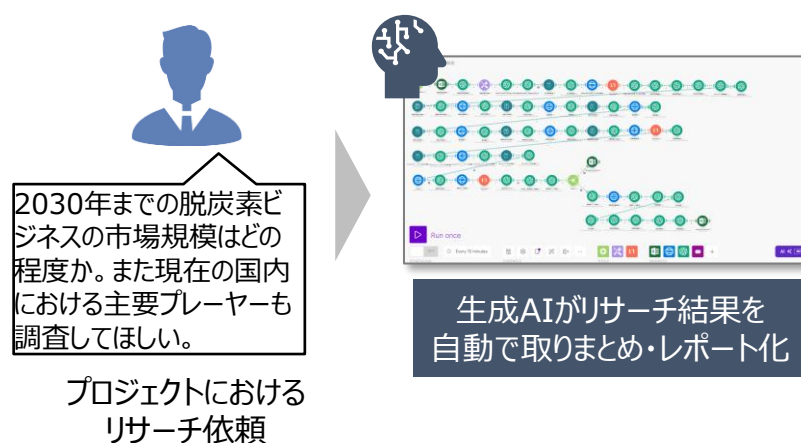
議事録
作成
ツール



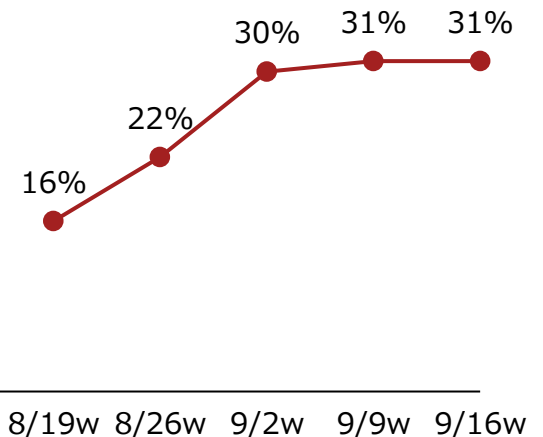
議事録作成における業務削減率⁽¹⁾ (単位：%)



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：%)



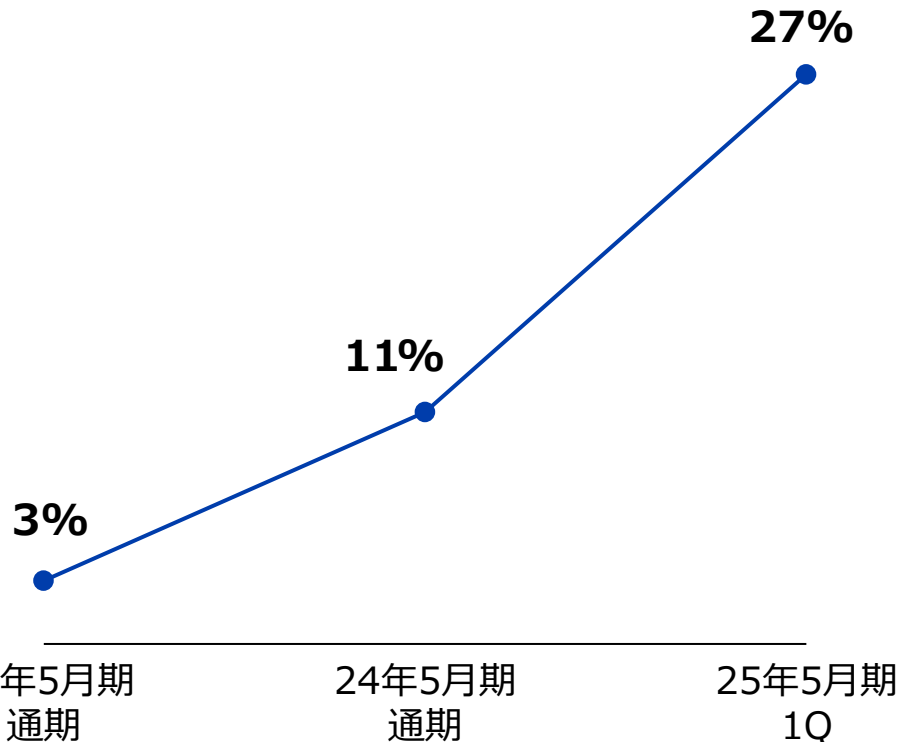
AI関連プロジェクトの成長とX-AI Labo社の立ち上がり

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1Qに27%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関連売上比率



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)

Joint Initiative(JI)型コンサルティングモデルの考え方

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

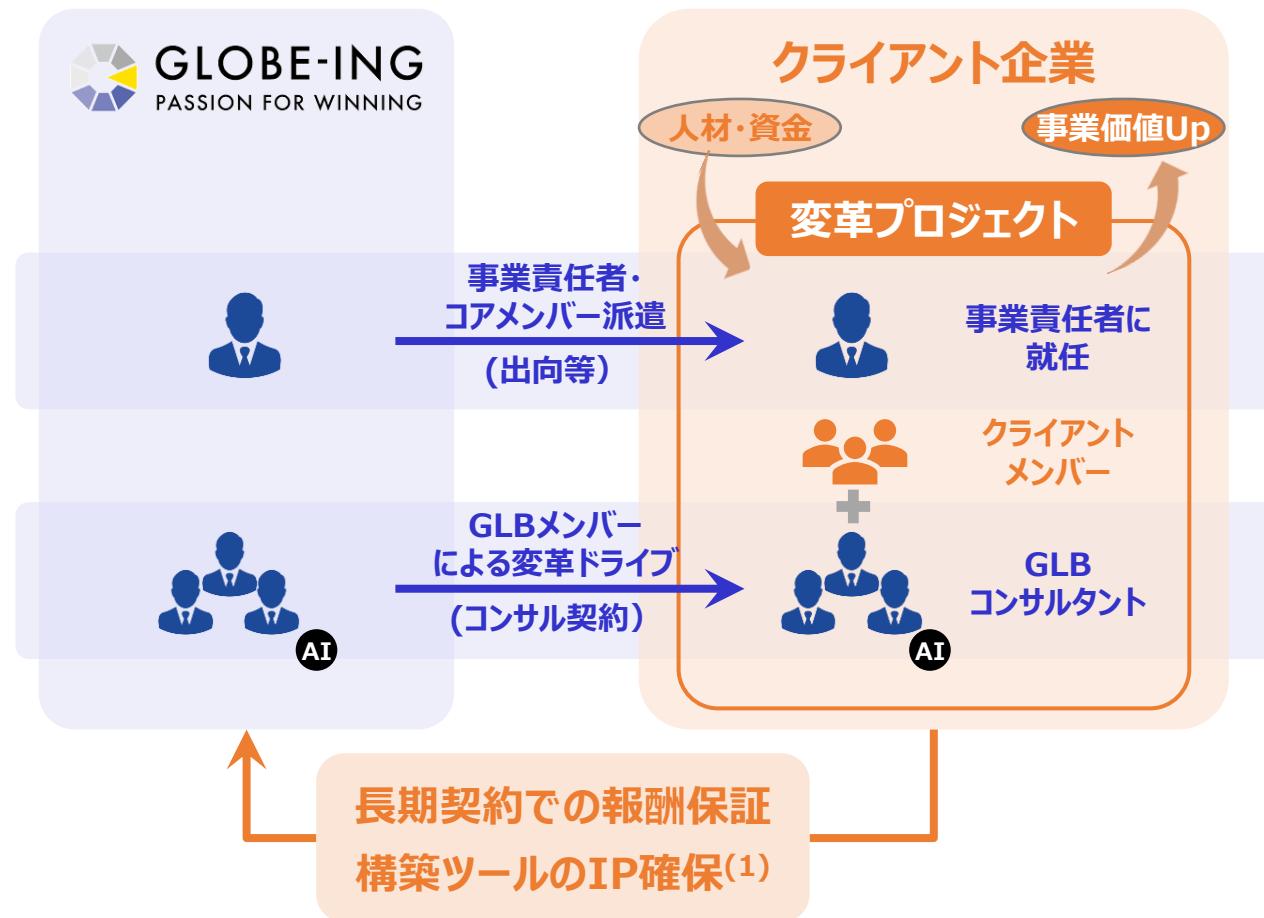


日本企業において、事業推進の**中核となる経営人材・リーダー層が不足**
スピード感ある事業創造・実行の妨げに

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

JI型コンサルティングの取り組み事例 – パーソルクロステクノロジー様

当社プロフェッショナルがクライアントのITコンサルティング事業の立上げ責任者として出向し、組織の立上げを実施



ITコンサルティング事業の立上げ責任者として出向

グローピング社コンサルタントがITコンサルティング事業の立上げ責任者として出向し、事業立ち上げ／推進をリード



事業責任者
コアメンバー派遣 ↓ メンバー育成

新規事業
立ち上げ ↓

コンサルティング本部
(パーソルクロステクノロジー社新設部署)

3年間で100名規模の体制を構築

顧客課題とグローピングの役割・提供価値および成果

ITコンサルティング事業の立ち上げを成功させるため、迅速な意思決定 + 強い実行推進体制を確立

顧客課題
(ペインポイント)

- IT/モノづくり領域のエンジニアを多数抱えるパーソルクロステクノロジー社が、**上流工程強化のためにITコンサルティング事業**を立ち上げることにした
- 一方、事業立ち上げに必要な**ノウハウや人材が社内**に不在

グローピングの
役割・提供価値

- 当社コンサルタントがITコンサルティング事業の立上げ責任者として事業立ち上げ・運用に必要な下記の活動をリード
- 事業戦略策定
 - 人材採用
 - 組織マネジメント
 - 案件開拓/営業
 - 外部アライアンス
 - オペレーション設計

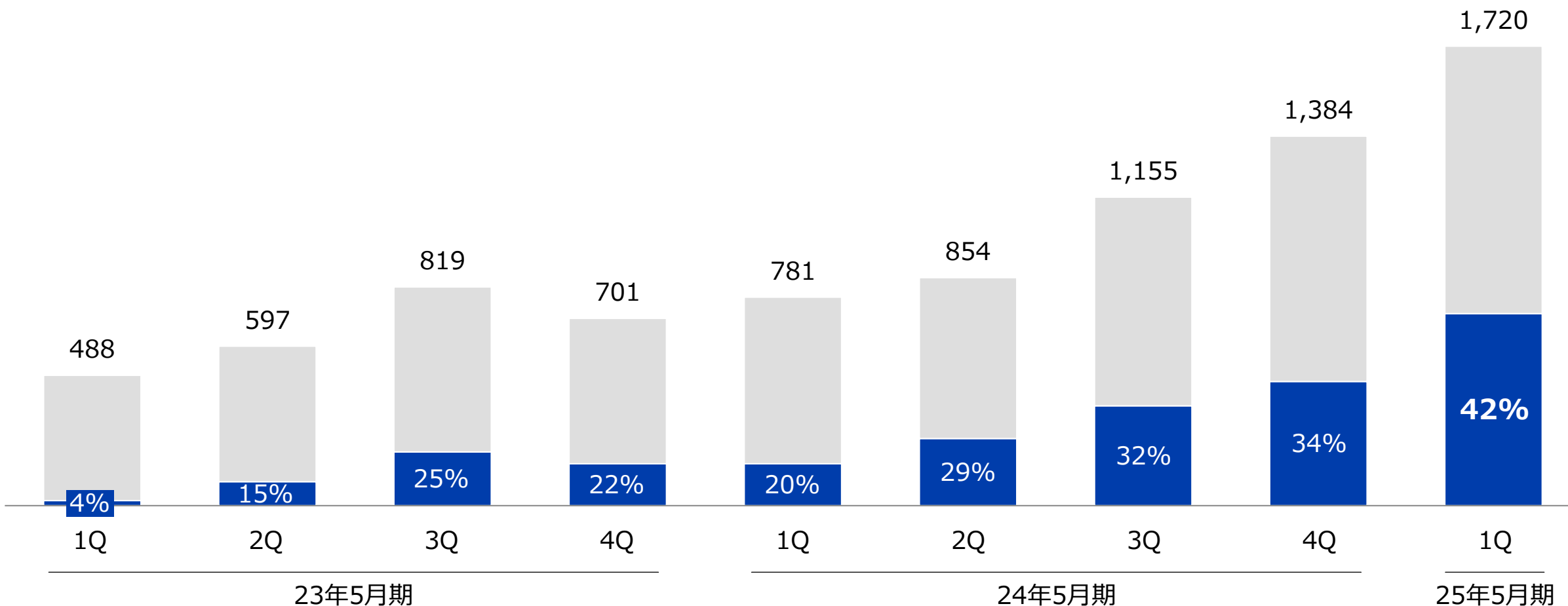
成果
(インパクト)

- これまで対応できなかった**上流の課題解決が可能**となり、IT事業全体 (ITエンジニア約2,500人) をリードするチームを組成
- 上流から参入することで**プロジェクト全体の単価向上 (約1.5倍~2倍) を実現**
- 1年目に**ゼロから30名の組織**を立ち上げ、**3年で100名体制**を目指して現在事業拡大中

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1Qの売上高構成比は40%を突破

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

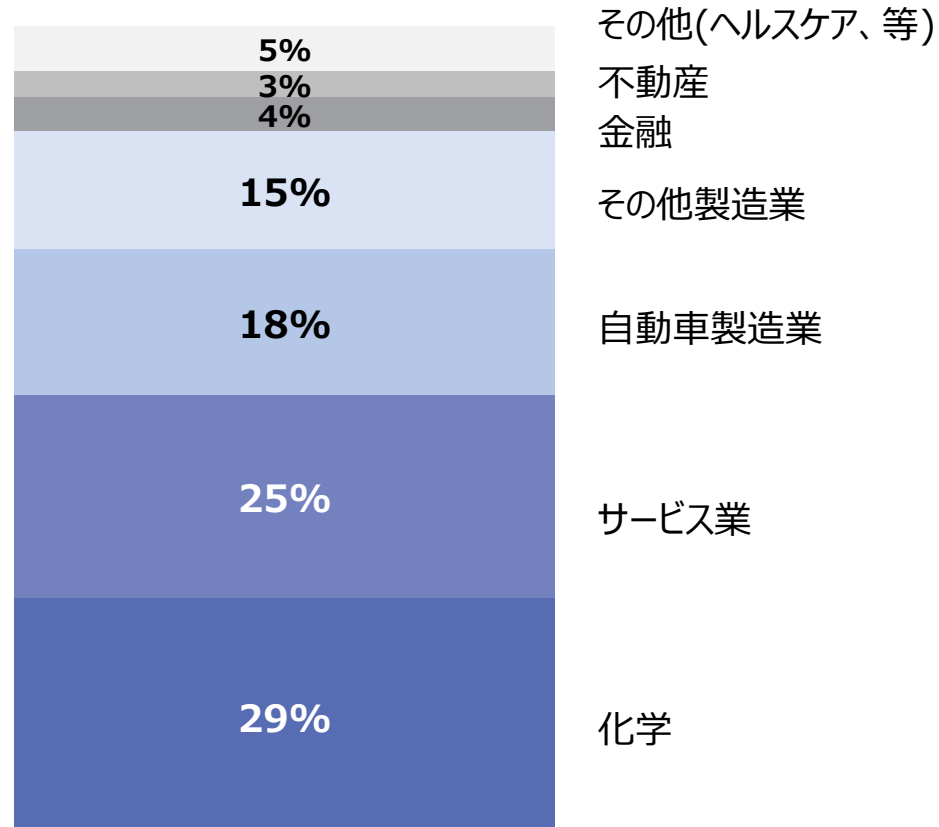


コンサルティング事業の主要顧客および目指す顧客ポートフォリオ

業界のリーディングプレイヤーをクライアントとして支援。今後の成長に向けては、1社あたりの目標売上高別に目標顧客数を設定し、目指す顧客ポートフォリオを定義。主要顧客/新規顧客のCxOと安定した関係を構築することでポートフォリオの実現を目指していく

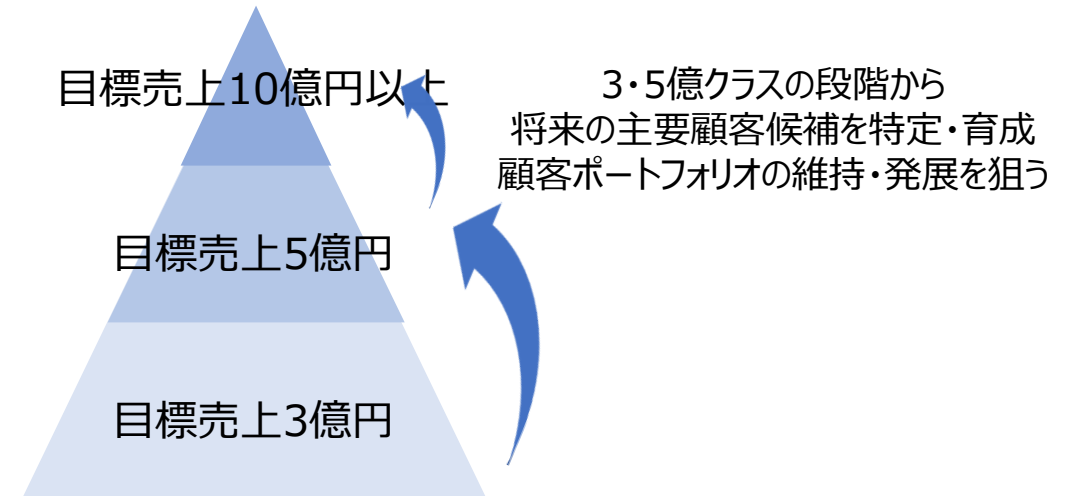
クライアント構成(24年5月期)⁽¹⁾

幅広い業界のリーディングプレイヤーを支援



目指す顧客ポートフォリオ

1社あたりの目標売上高別に目標顧客数を設定⁽²⁾



- 上記顧客ポートフォリオを築くことで、**顧客別の極端な集中や分散を回避**し、かつ**次世代の主要顧客の育成**を狙う
- CxOクラスとの深い関係など顧客とは安定した関係性を構築

注) 1. 売上高ベース 2. 目標ベースで達成を保证するものではありません

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

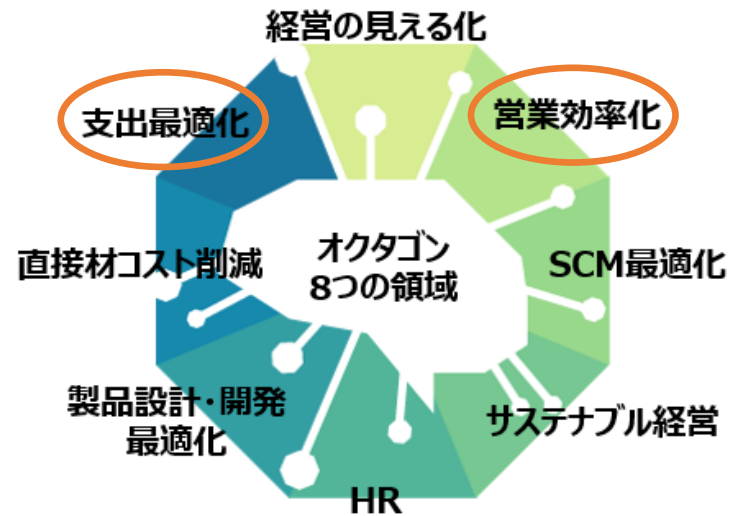
外部支出の最適化

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



ビジネスモデルの発展イメージ

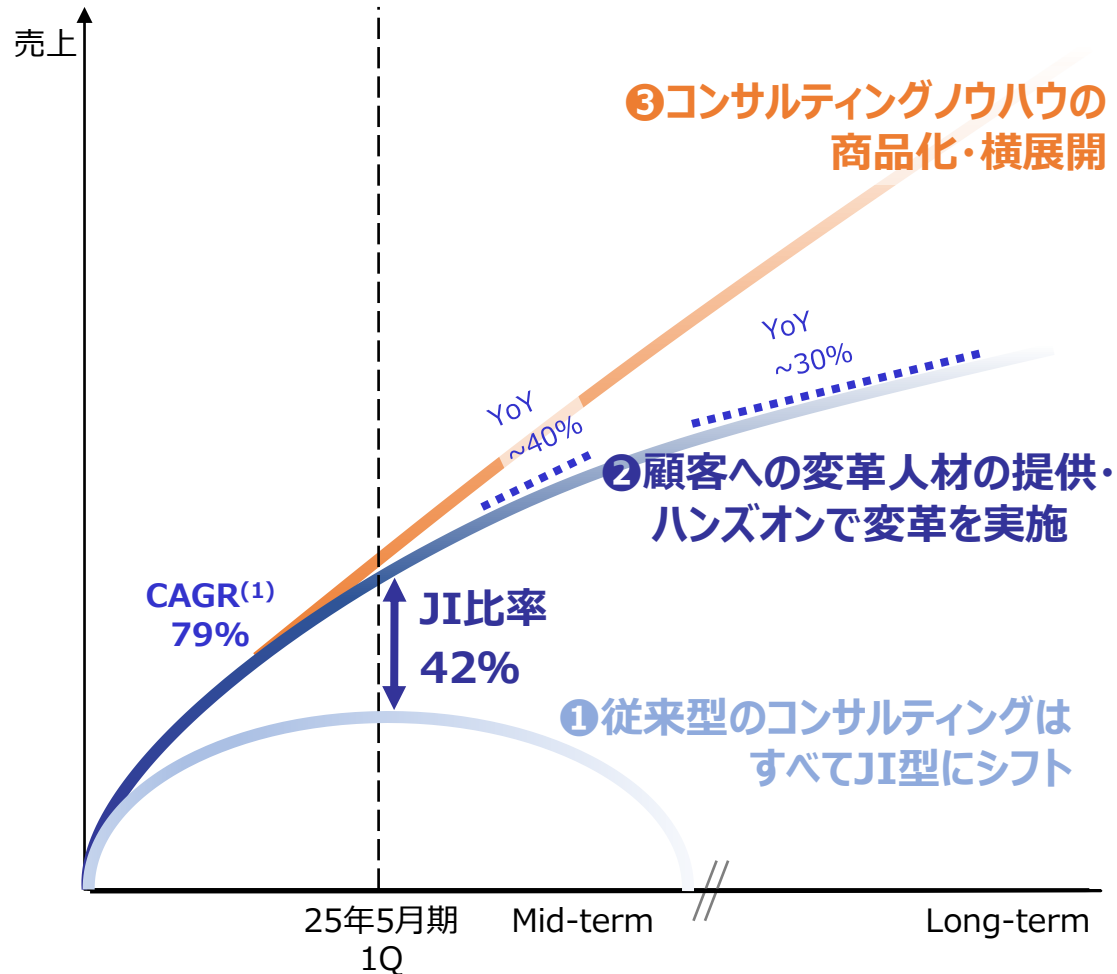
非連続な成長に向け、3つのステップでビジネスモデルの進化を狙う

従来型コンサルティング

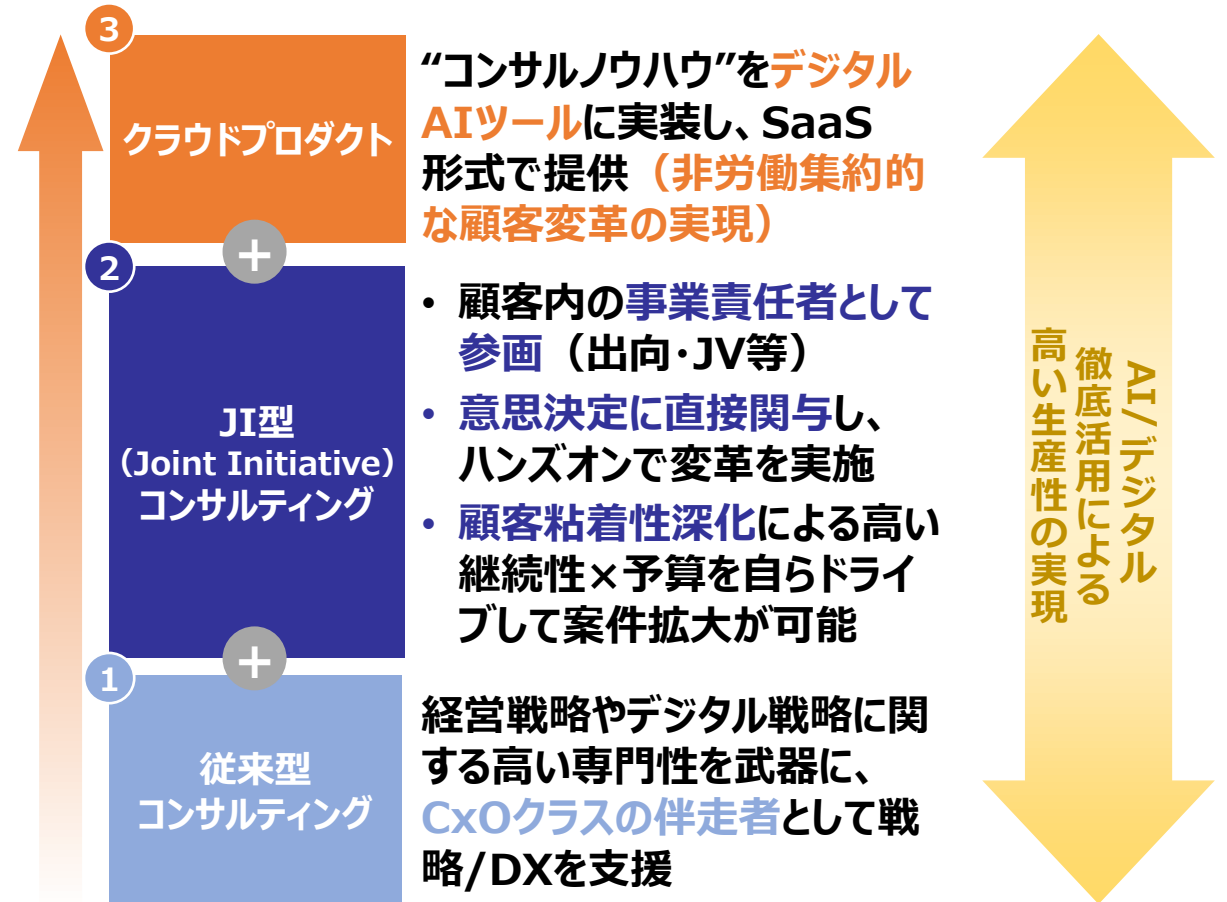
JI型コンサルティング

クラウドプロダクト

ビジネスの成長イメージ



ビジネスモデルの全体像



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

ビジネスモデルの発展に向けた成長戦略

従来型コンサルティング

J1型コンサルティング

クラウドプロダクト

①従来型コンサルティング

新規案件の獲得・既存案件の拡大

新規案件

- 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

既存案件

- 支援中のコンサルタントがプロジェクト過程で顧客のニーズを早期に把握するほか、顧客の長期目標実現に向けた強固な関係性構築を推進

②Joint Initiative(JI)型 コンサルティング

J1型支援モデルへのシフト加速

- 従来型コンサルティングを提供している顧客に対するJ1型支援の追加提案
- 戦略立案プロジェクトの提案におけるJ1型支援モデルの組み込み
- J1型支援モデルの市場認知度向上を通じた案件獲得機会の拡大

③クラウドプロダクト

Go-To-Marketの本格実行

- スpendインテリジェンススイート・セールススイートの本格リリース(25年5月期)
- 関連コンサルティングプロジェクトへのプロダクトの組み込み
- コンサルティング事業の顧客基盤への営業展開

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

従来型コンサルティング

JI型コンサルティング

クラウドプロダクト

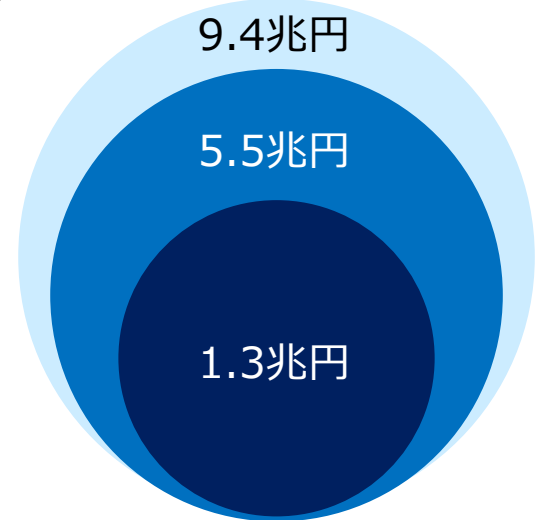
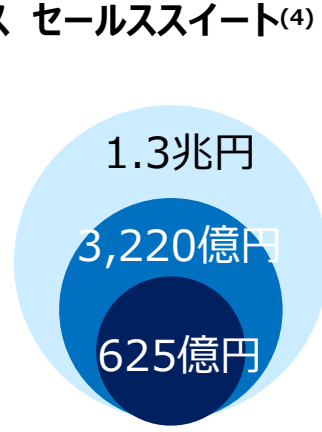
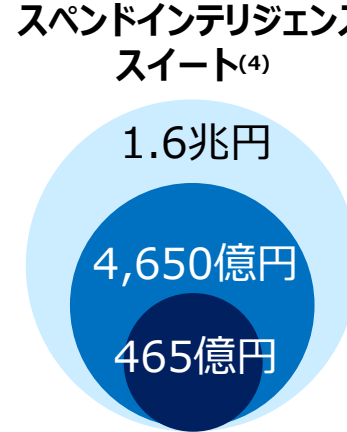
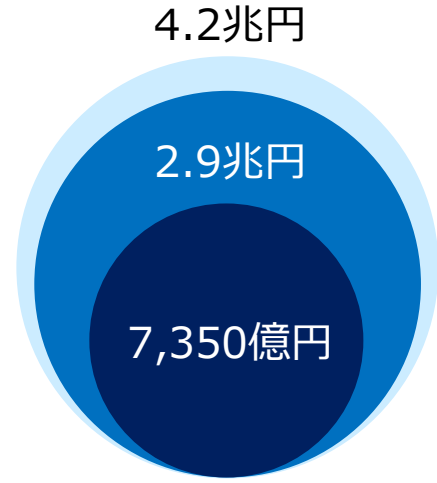
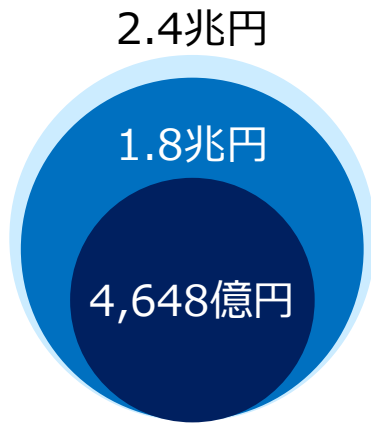
GLOBE-ING
PASSION FOR WINNING 合計

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)

市場規模



| | | | | | | |
|-----|-----|-------------------------------------|--------------------------------------------------------|-----------------|----------------|--------------------------------------------------------------|
| 考え方 | 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 | 労働生産性市場 | 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PEND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

TAM SAM SOM

本資料の構成

1. 会社概要

2. 当社のビジネスモデルと優位性

3. 財務情報

4. 資金使途および事業等のリスク

5. Appendix

PLサマリー

24年5月期は売上高が約41億円 (YoY +60%) を達成、営業利益は3億円超となった
直近の25年5月期の1Qは売上高が17億円 (YoY+120%)、営業利益率も35.5%を達成

単位：百万円

| | 23年5月期 通期 | 24年5月期 通期 ⁽¹⁾ | 25年5月期 1Q |
|------------|-----------|--------------------------|-----------|
| 売上 | 2,606 | 4,175 | 1,720 |
| YoY | | +60.2% | +120.0% |
| 売上原価 | 888 | 1,527 | 504 |
| 売上総利益 | 1,718 | 2,647 | 1,216 |
| Margin | 65.9% | 63.4% | 70.7% |
| 販売費及び一般管理費 | 981 | 2,277 | 605 |
| 営業利益 | 736 | 369 | 610 |
| Margin | 28.2% | 8.9% | 35.5% |
| 当期純利益 | 473 | 260 | 399 |
| Margin | 18.2% | 6.2% | 23.2% |

主な変動事項

■ 売上

- 新規事業開発やDXに係る旺盛な需要の後押しを受け、大幅に成長
- FY24に採用したパートナー層が案件獲得に大きく貢献

■ 売上原価

- 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

- FY24は高成長に向け積極投資を実施
 - ✓ 人材採用投資により採用費が増加
 - ✓ 案件大型化営業手法の開発投資
 - ✓ AI/DXを活用した管理職の管理業務負荷軽減への投資
- FY25 1Qは投資効果が定着化
 - ✓ リファラル採用の拡大
 - ✓ AI活用の推進/定着化

■ 営業利益

- 投資効果実現までの時間差によりFY24の営業利益率は一時的に悪化
- FY25 1Qは売上好調等により営業利益率は35%超まで上昇

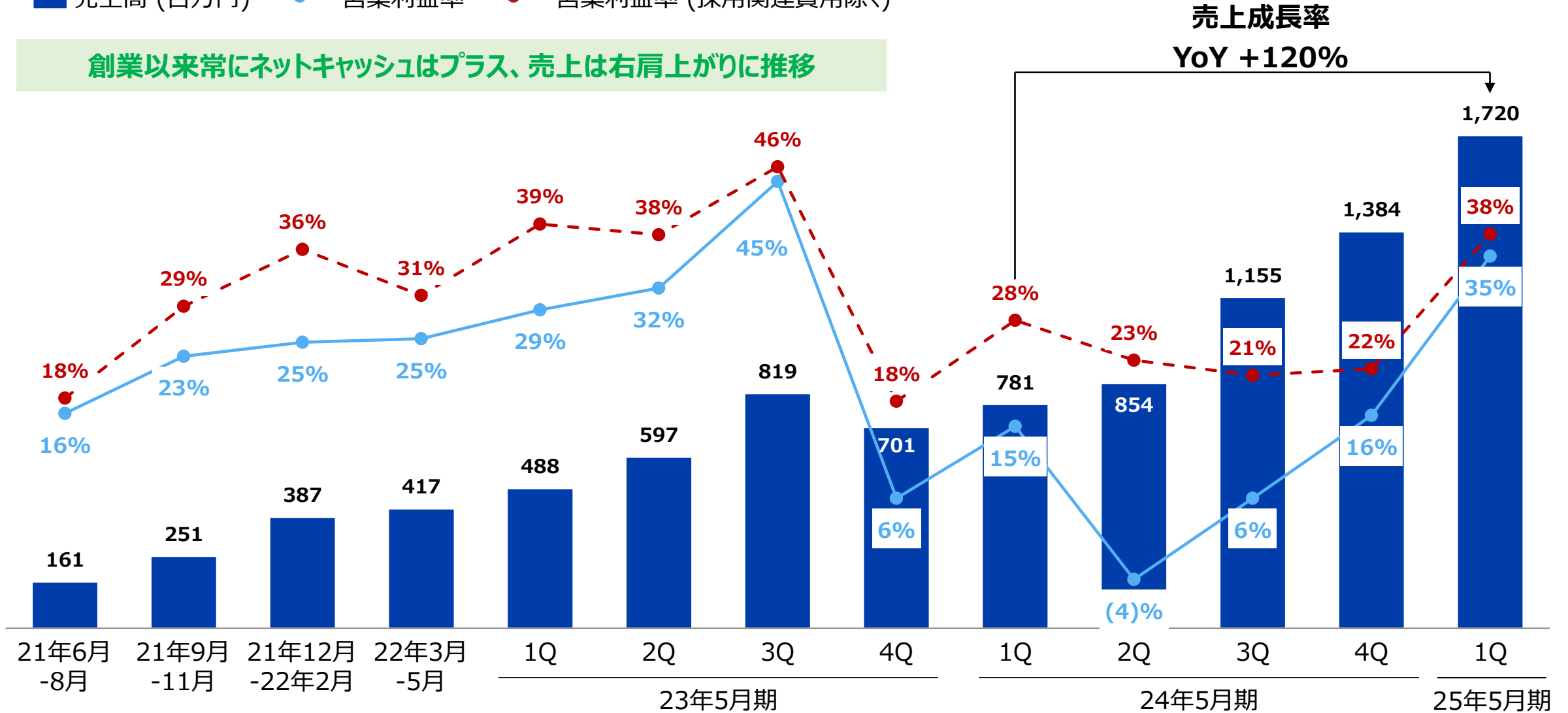
注) 1.24年5月期より連結決算

連結ベースの四半期ごとの売上／営業利益(再掲)⁽¹⁾

連結ベースの売上高は創業以来、高い成長率を維持

■ 売上高 (百万円) —●— 営業利益率 —●— 営業利益率 (採用関連費用除く)

創業以来常にネットキャッシュはプラス、売上は右肩上がりに推移

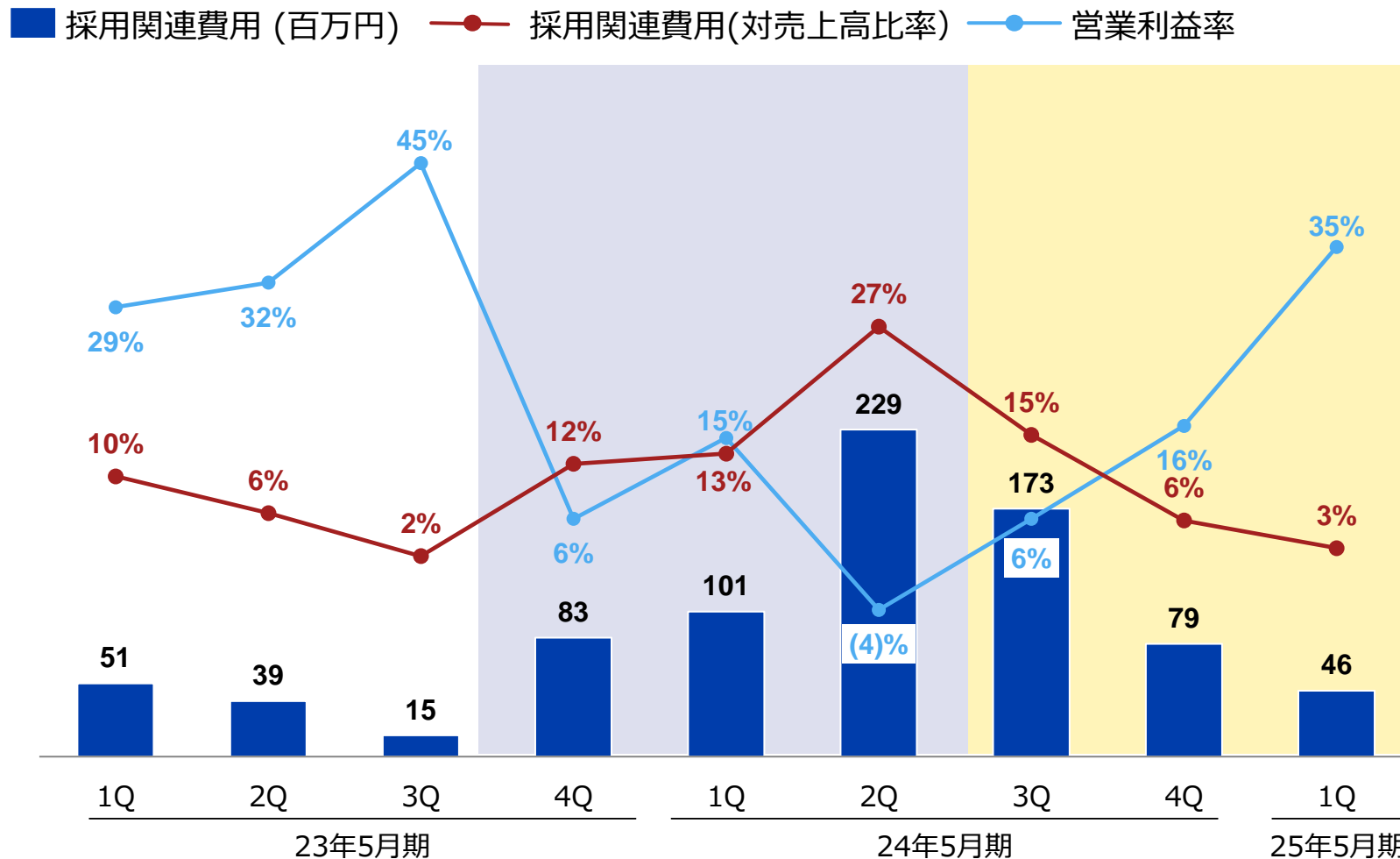


注) 1. 22年2月期は税込会計のため、現在の税抜会計に合わせて表示。また、引当金などを現在の状況に合わせている。採用関連費用とは採用の際に採用エージェントに支払う費用を指す

採用関連費用の推移

24年5月期を中心に実施した戦略的な採用投資の売上貢献により、採用関連費用の負担は低減傾向

採用関連費用の推移(1)



採用関連費用の考え方

23年5月期4Q~24年5月期2Q

- 今後の成長に向け、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
- 主にエージェントフィーとして費用を計上

24年5月期3Q~

- 採用したパートナー層の順調な案件獲得
- リファールによるマネージャー以上の順調な採用
- 人材紹介エージェントとの契約見直しによるフィー率のコントロール

今後の人材採用の方針

- 将来の成長に向け、ハイスキル人材の採用は継続
- 他方で利益率の維持に向け、適切な水準での採用投資・リファールの更なる強化を実施

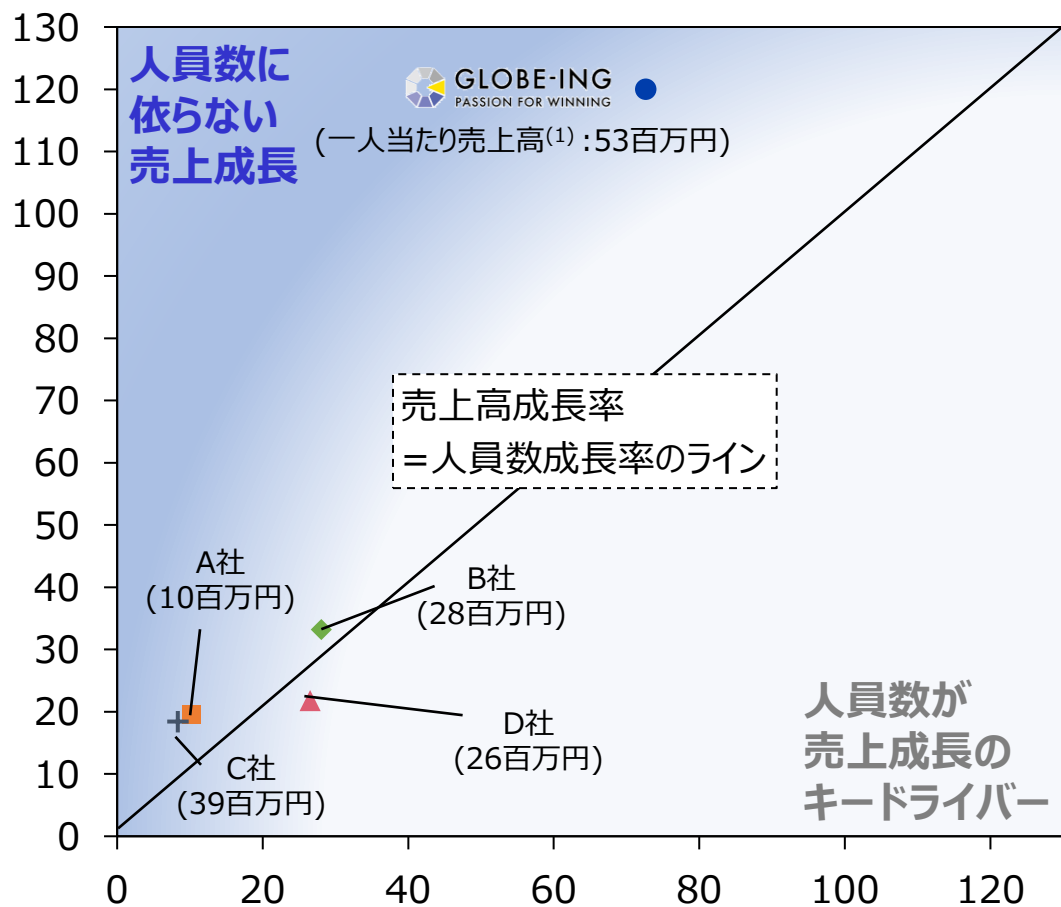
注) 1. 採用関連費用とは採用の際に採用エージェントに支払う費用を指す

競合に比して生産性の高い売上成長と高利益率を実現

人員数成長率と売上高成長率および売上高成長率と営業利益率の競合比較 (直近四半期と前期四半期の比較)

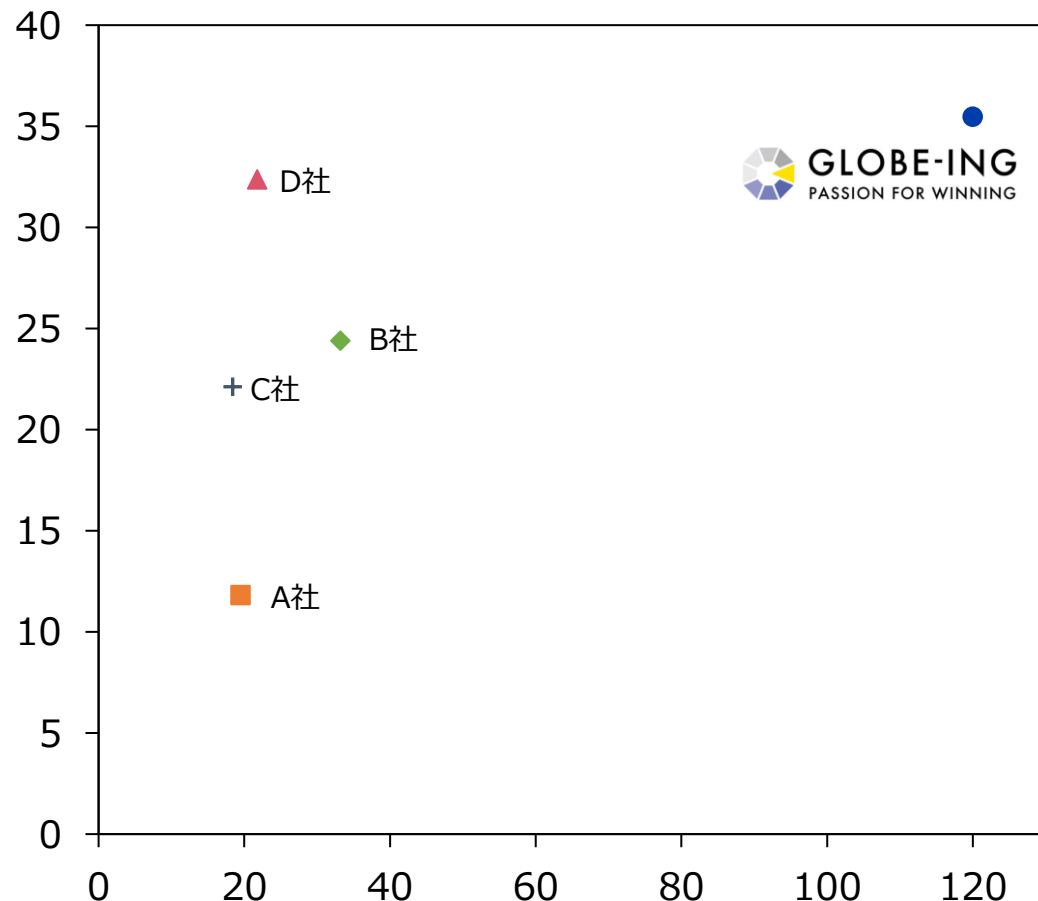
グローピングは人員数成長を上回る売上高成長を達成

直近四半期と前期同四半期間での売上高成長率(%)



グローピングは高成長と高利益率を同時に実現

直近四半期の営業利益率(%)



直近四半期と前期同四半期間での人員数成長率(%)

直近四半期と前期同四半期間での売上高成長率(%)

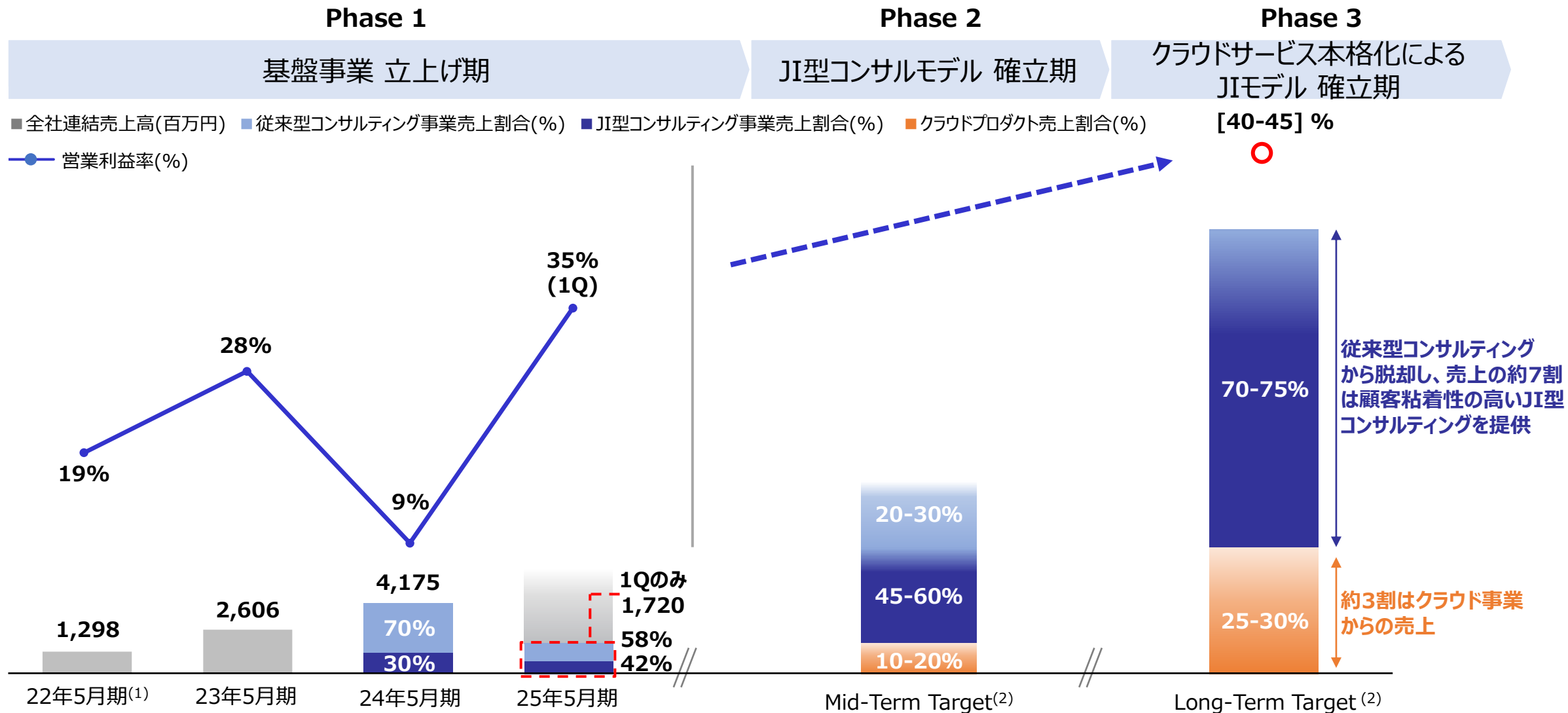
出所: 各社決算開示資料

注: 1) 2024年10月末時点における、戦略/デジタルコンサルティングを手掛ける企業との比較。一人当たり売上高は四半期の数字を4倍にして年間ベースの数字としている。

Copyright © 2024 Globe-ing All Rights Reserved.

中長期的な売上・利益ターゲット

非労働集約的な事業であるJIおよびクラウドプロダクトが成長のエンジンとなることで中長期的な目線での高い成長性・営業利益率の水準を目指す



注) 1. 22年5月期は3ヶ月の変則決算のため、2022年5月までの1年間の数値を記載 2. Mid/ Long-term Targetにおける売上高構成比率、および利益率の水準はイメージ

本資料の構成

1. 会社概要
2. 当社のビジネスモデルと優位性
3. 財務情報
4. 資金使途および事業等のリスク
5. Appendix

資金使途

| 項目 | 予定金額（百万円） |
|---------------------------------------|---------------------------------------------|
| クラウドプロダクト事業における ソフトウェア開発費・マーケティング費 | 462百万円 (25年5月期: 161百万円 / 26年5月期: 301百万円) |
| コンサルタントを中心とした 採用にかかる採用費・人件費 | 713百万円 (25年5月期: 571百万円 / 26年5月期: 141百万円) |
| 人員拡大に伴う本社オフィス増床等に伴う費用 | 688百万円 (26年5月期: 688百万円) |

主要なリスク及び対応策

| 項目 | 主要なリスク | 可能性 | 時期 | 影響度 | リスク対応策 |
|-------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|--------|-----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 優秀な人材の獲得・育成 | 現在展開している主要なコンサルティング事業におけるコンサルティングサービスの要となっているのは人材であり、各種サービスの品質向上、新たなサービスの企画・開発のためには、優秀な人材の採用・育成と定着が欠かせないものとなっております。しかしながら、人材獲得競争の激化により、優秀な人材の獲得が事業の拡大スピードに追い付かず事業運営が非効率なものとなった場合や在職する人材の離職が生じた場合、採用コストの増大が生じた場合には、当社グループの事業展開、財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。 | 中 | 特定時期なし | 大 | 優秀な人材を誘引している背景にあるJIモデルのユニークネスを採用市場において一層訴求していくことや、当社コンサルタントによるリファーマル採用を積極的に推進することにより、安定的に人材を獲得できる体制を構築してまいります。 |
| 競合 | 当社グループが手掛けるコンサルティング事業の遂行にあたっては、本書提出日現在において許認可制度や資格制限がないことに加え、大規模な設備投資が不要であることから、参入障壁が低い事業であると認識しております。このため大手事業者から個人事業者まで多数の事業者が事業を展開しており、今後も新規に参入する事業者を含め同業者間での競争が激しくなることが推測されます。当社では顧客企業のCxOクラスとの関係強化やJIの取組みによって、顧客の内部に入り込んでコンサルティングサービスを提供したり、AIやクラウドサービスの活用によって、競争優位性を追求しておりますが、こうした競合他社との価格・サービス競争に適切に対応できない場合には、当社グループの事業展開、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。 | 中 | 特定時期なし | 大 | AIの積極的な活用により定型的な業務を自動化しプロジェクトの付加価値を高めることや、JIにより新しい価値を顧客に提供すること、高いプロジェクト品質を以って既存顧客との関係性をより強固にすることを通し、競合他社との差別化および高い参入障壁の構築を図ってまいります。 |
| 品質 | 当社グループが展開するコンサルティング事業は、知識集約ビジネスであり、コンサルタントのサービスレベルが品質に直結するため、品質管理が重要であると考えております。教育・研修等により、品質維持・向上を図っておりますが、顧客が期待する品質のサービスが提供できない場合には、契約の継続性や新規顧客の獲得に支障を来し、当社グループの事業展開、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。 | 中 | 特定時期なし | 大 | 引き続き優秀な人材を確保することや、社内における教育・研修等による品質維持・向上を図ってまいります。 |

上記には、当社が経営においてリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項について記載しております。有価証券届出書「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しております。その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。なお、文中の将来に関する事項は、本資料提出日現在において当社が判断したものであり、将来において発生する可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません。また当社のコントロールできない外部要因や必ずしもリスク要因に該当しない事項についても記載しております。

主要なリスク及び対応策

| 項目 | 主要なリスク | 可能性 | 時期 | 影響度 | リスク対応策 |
|------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|--------|-----|---------------------------------------------------------------------------------|
| 新規事業 | 当社グループでは、収益基盤をさらに拡大するために、クラウドプロダクト事業への研究開発等の取り組みを進めておりますが、新規事業が安定して収益を生み出すまでには一定の時間を要することが予想されます。将来の事業環境の変化等により、新規事業が当社グループの目論見通りに推移せず、新規事業への投資に対し十分な回収を行うことができなかった場合や想定していたタイミングでの投資回収ができなかった場合には、当社グループの事業展開、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。この影響への対応としては、新規事業が目論見通りに推移しないと考えられた場合は、事業方針の転換や撤退を行うことも視野に入れ、取締役会を中心に判断を行うことで影響の低減を図ってまいります。 | 中 | 特定時期なし | 中 | 新規事業が目論見通りに推移しないと考えられた場合は、事業方針の転換や撤退を行うことも視野に入れ、取締役会を中心に判断を行うことで影響の低減を図ってまいります。 |
| 海外展開 | 当社グループは、2024年1月に中国に子会社を設立し、事業活動を展開しております。海外における投資や事業展開は、各国における諸規制のほか、経済的、社会的及び政治的リスク等により、当社グループの想定通りに進捗しない場合や当初想定したとおりの収益を生み出さない場合があります。このような場合、当社グループの事業展開、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。当社グループでは、海外子会社の責任者との情報共有を密にし、現地の経済・社会情勢に関する情報を収集して事業展開への影響を把握しております。 | 中 | 特定時期なし | 中 | 海外子会社の責任者との情報共有を密にし、現地の経済・社会情勢に関する情報を収集して事業展開への影響を把握しております。 |

上記には、当社が経営においてリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項について記載しております。有価証券届出書「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しております。その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。なお、文中の将来に関する事項は、本資料提出日現在において当社が判断したものであり、将来において発生する可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません。また当社のコントロールできない外部要因や必ずしもリスク要因に該当しない事項についても記載しております。

本資料の構成

1. 会社概要
2. 当社のビジネスモデルと優位性
3. 財務情報
4. 資金使途および事業等のリスク
5. Appendix

当社におけるKPIの位置づけ

1

調整後コンサルタント数

- 顧客からの案件獲得および遂行に向けては継続的なコンサルタント採用は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重視しております
- 当社GLB Intelligenceは社内のAI/DX開発と開発を推進するチームであり、当該チームに関与するコンサルタントの工数は売上に直結しない為、工数を調整したコンサルタント数をKPIとしております

2

コンサルタント平均年収

- 健全な成長に向けては、「顧客への更なる付加価値向上」と「プロフェッショナルへの高水準の報酬提供」および「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ます
- 上記3観点につながる指標としてコンサルタントの平均年収をKPIに設定し、継続的な向上を図っております

3

Joint Initiative売上高比率

- コンサルティングセグメントにおいて、Joint Initiative(JI)型プロジェクトへのシフトを重要な成長戦略として位置付けております
- 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に設定しております

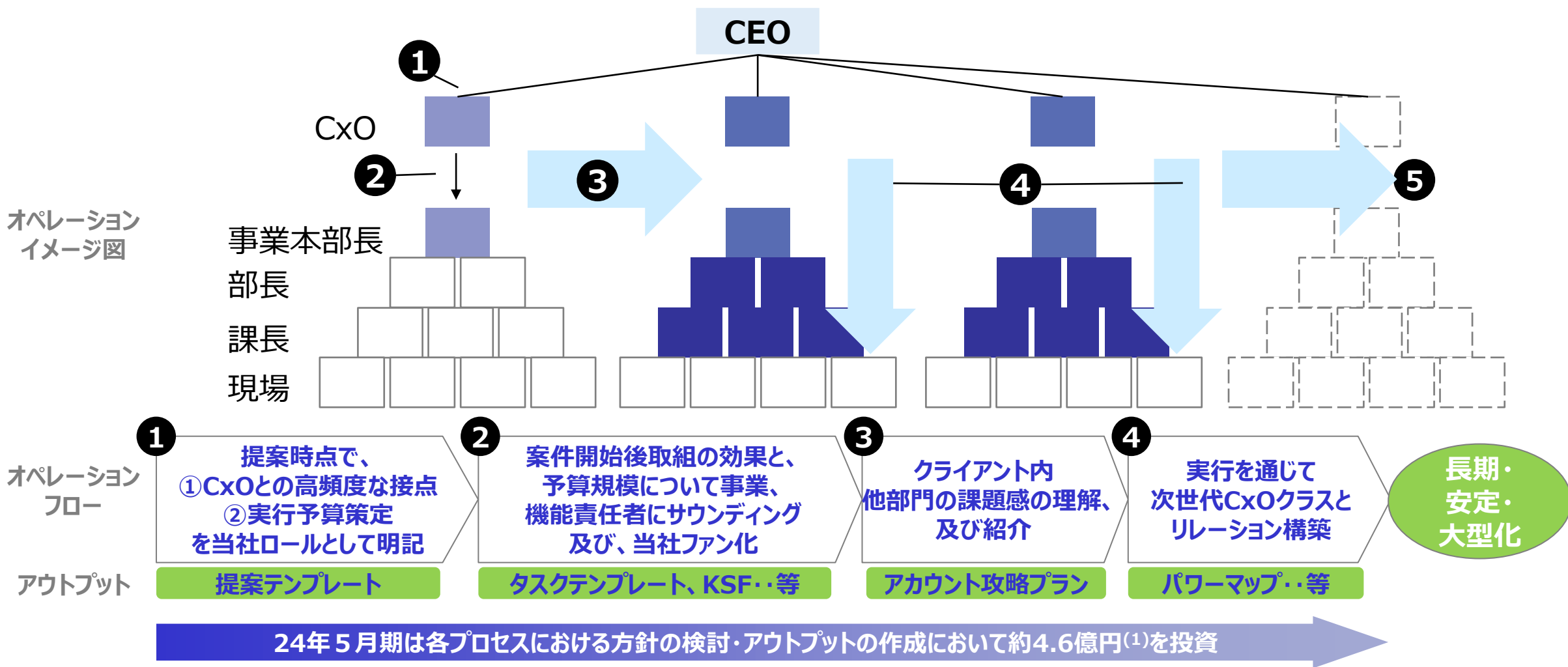
4

AI関連売上比率

- “AIによる顧客のビジネス変革”という当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ます

*各KPIの推移および計算方法についてはp10をご参照ください

長期×大型案件獲得に向けた営業方法論



注) 当該業務への関与時間 (≠コンサルティング業務に関与しない時間) に各コンサルタントの単価を乗じた水準

本資料は、情報提供のみを目的として当社が作成したものであり、当社の有価証券の買付けまたは売付け申し込みの勧誘を構成するものではありません。

本資料に含まれる将来予想に関する記述は、当社の判断及び仮定並びに当社が現在利用可能な情報に基づくものです。将来予想に関する記述には、当社の事業計画、市場規模、競合状況、業界に関する情報及び成長余力等が含まれます。そのため、これらの将来予想に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。

本資料には、当社の競争環境、業界のトレンドや一般的な社会構造の変化に関する情報等の当社以外に関する情報が含まれています。当社は、これらの情報の正確性、合理性及び適切性等について独自の検証を行っておらず、いかなる当該情報についてこれを保証するものではありません。

なお、当資料のアップデートは今後、本決算後7月頃を目途として開示を行う予定です



GLOBE-ING
PASSION FOR WINNING