

|| 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 >>>](#)

2026年2月25日 (水)

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. 2026年5月期中間期の業績概要	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	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	04
1. コンサルティング事業	04
2. コンサルティング事業におけるKPI	05
3. AI事業	06
4. 競合	07
■ 業績動向	07
1. 2026年5月期中間期の業績概要	07
2. 2026年5月期中間期の事業別業績動向	08
3. 財務状況と経営指標	10
■ 今後の見通し	11
■ 中長期の成長戦略	12
1. 今後の成長の全体感・イメージ	12
2. 経営体制案	12
3. コンサルティング事業の成長戦略	13
4. AIを活用したコンサルティングサービスの展開	14
5. “動的平衡”マネジメントの展開	15
6. 弊社による考察	16
■ 株主還元策	16

要約

2026年5月期予想を上方修正。期末に初の配当を実施予定

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を展開している。併せて、そのノウハウを型化したクラウドプロダクトの開発や、コンサルタントの主要業務を代替するAIエージェントの開発・提供を行うAI事業を推進している。

1. 2026年5月期中間期の業績概要

2026年5月期中間期の業績は、売上高が5,651百万円(前年同期比45.9%増)、営業利益が2,103百万円(同47.3%増)、経常利益が2,116百万円(同50.6%増)、親会社株主に帰属する中間純利益が1,562百万円(同77.5%増)となった。売上高・営業利益ともに中間期ベースで過去最高額を達成した。売上面では、企業のDX投資、AI活用、新規事業開発ニーズの拡大を背景としてコンサルティング需要が拡大し、高成長を維持した。なかでも、顧客の業務プロセスや基幹システムに深く関与するJI (Joint Initiative) 型コンサルティングの浸透により継続的な取引関係が構築され、既存顧客を中心に案件規模や取引範囲が拡大した。併せて、コンサルタント人員の増強も進み、事業拡大を支える体制を整備した。利益面では、高い稼働率と適正なプロジェクト収益性を確保するとともにAI人材の有効活用によるコスト抑制が奏功し、収益性が向上した。

2. 2026年5月期の業績見通し

2026年5月期の通期業績は、売上高が11,800百万円(前期比42.9%増)、営業利益が4,000百万円(同42.8%増)、経常利益が4,012百万円(同44.1%増)、親会社株主に帰属する当期純利益が2,809百万円(同58.9%増)と、大幅な増収増益を見込んでいる。同社は中間期までの順調な進捗を受け、通期見通しを上方修正した。AI事業を起点とする共同開発型のJIコンサルティングが引き続き拡大しており、下期にかけて高付加価値案件の増加や利益率の改善が見込まれる。足元の受注環境や稼働状況を踏まえると、さらなる上振れも十分に期待される。下期は即戦力コンサルタントの継続採用により人員増を図る一方、社内でのAI・DX活用を通じて1人当たり生産性の向上も進めており、人員増以上の売上拡大が期待される。JI型コンサルティングの高稼働が維持されるなか、AIエージェントやクラウドプロダクトを軸とした共同開発が案件規模の拡大に寄与する見通しである。なお、2026年5月期より配当性向30%を目途に配当開始を決定した。2026年5月期の1株当たり配当金は1株当たり15.0円(期末配当)と予想している。

要約

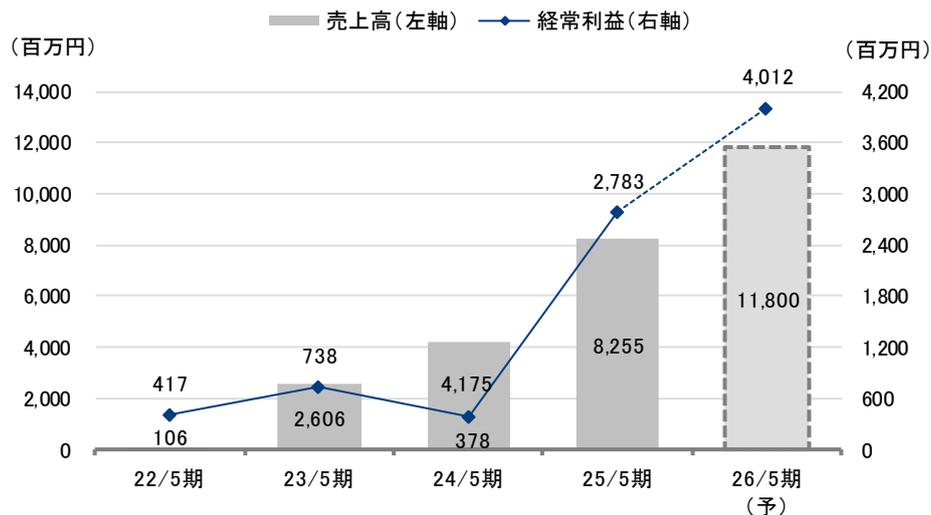
3. 今後の成長戦略

同社の成長戦略は、これまで成長をけん引してきた高付加価値型のコンサルティング事業を基盤としつつ、AI活用による生産性向上と、蓄積した知見の再利用・横展開を通じて、ビジネスモデルの拡大を図る構想である。生成AIをはじめとするAI技術の急速な進化は同社にとって追い風であり、同社は変化に淘汰される側ではなく、AIを活用して業務や意思決定の在り方を再設計する側に立つ。コンサルティング事業においては、創業当初から高単価・高利益率の領域に特化してきた点が競争力の源泉となっており、今後はこの強みを起点として戦略実行やオペレーション変革支援など、よりスケールしやすい領域へと支援範囲を拡大する。AI活用の面では、調査や資料作成といった定型業務をAIエージェントが代替し、コンサルタントが付加価値の高い業務に集中できる体制の構築を進めている。特定のAIモデルに依存する自前主義は採らず、外部AIの進化をそのまま提供価値の向上へつなげる方針である。AIコンサルタント、AIアウトソーシング、AIマネジメントを一体的に提供することで、企業の生産性向上を継続的に支援する考えである。加えて、日本型経営の強みを「人」を中心に再定義した“動的平衡”マネジメントを体系化や、蓄積された知見のAI・クラウド実装など、独自の経営資産を構築できるかが中長期的な成長のカギを握ると考える。

Key Points

- ・ 2026年5月期中間期業績は売上高・営業利益ともに中間期で過去最高を達成
- ・ ITコンサルティングの拡大・共同開発の本格化により両事業とも大幅成長
- ・ 2026年5月期は上方修正を経て大幅な増収増益を予想、さらなる上振れも
- ・ 配当性向30%を目標に配当開始。2026年5月期は期末15.0円配予想

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、コンサルティング事業で培ったノウハウを型化したクラウドプロダクトの開発や、コンサルタントの主要業務を代替するAIエージェントの開発・提供を行うAI事業を推進している。

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に、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11月末時点のパーソルクロステクノロジーの持株比率は6.59%)。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した。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し、同年5月にはLaboro.AI<5586>とAI-Xの社会実装を目指すジョイントベンチャーとしてX-AI.Labo(株)を設立した。その後、X-AI.Laboを2025年9月に完全子会社化し、同年12月には吸収合併した。

同社に所属する調整後コンサルタント人員数は2025年11月末時点で194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

JI型コンサルティングと、 コンサルタント業務を行うAIエージェントの開発を展開

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。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む支援スタイルにある。具体的には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）やプロジェクトリーダーのパートナーとして伴走し、プロジェクトを通じた変革を推進する。「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を維持しつつ、顧客の内部事情やカルチャーを理解したうえで意思決定のサポートを行うことを意味する。単なる助言にとどまらず、プロジェクトの完遂とともに将来顧客が自ら変革を継続できる自律を促す役割を果たす。

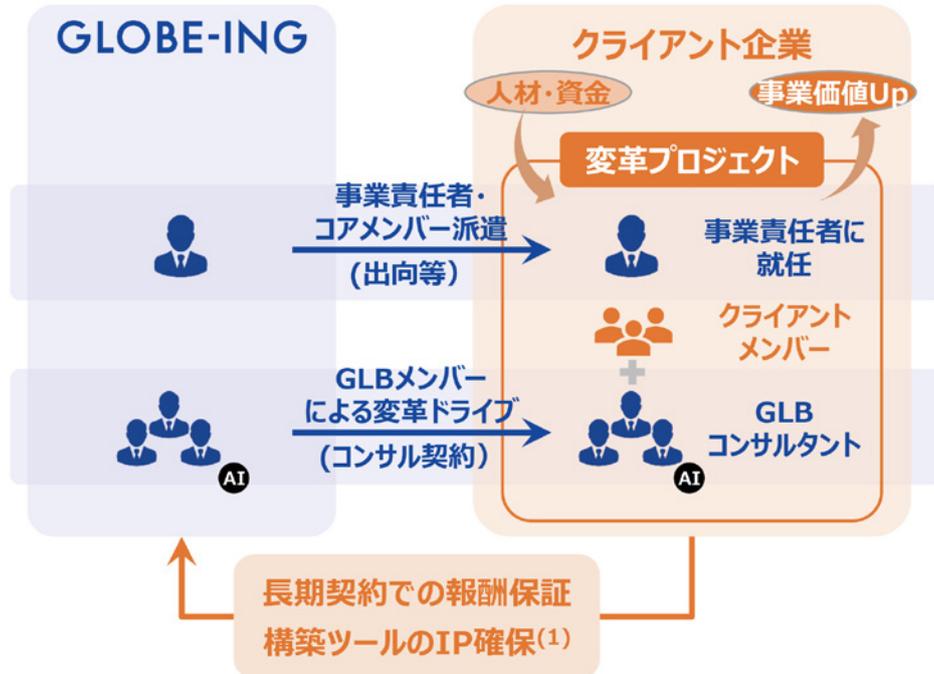
同社はこれを「JI型コンサルティング」と呼ぶ。一般的なコンサルティングファームが行う外部からスキルやノウハウを供与し助言する「従来型コンサルティング」に対し、JI型では顧客との信頼関係を深めたうえで、変革ニーズに応じた人材の出向等を含むリソース提供を行う。顧客の社員や資金と、同社のノウハウ・人材を融合した共同プロジェクトチームを組成し、事業変革や新規事業、プロダクト等を共創する役割を果たす。同社のコンサルタントが事業責任者などの立場で事業をけん引し、パートナーとして現場で成果を創出する点が、同社独自のビジネスモデルとなっている。

こうした実行支援を中核に据える同社は従来型の人月投入型モデルとは一線を画し、課題の構造化からAIを前提とした業務設計、さらには現場への実装と定着までを一体で支援するモデルを採用している。単なる分析や提言にとどまらず、変革テーマを具体的な業務プロセスへと落とし込み、組織内で自走できる状態まで伴走する点に特徴がある。生成AIの進展により、リサーチや資料作成などの補助業務は効率化が進む一方で、経営課題を構造的に捉え、実行可能な形に再設計し、組織に根付かせる役割の重要性はむしろ高まっている。同社はこのような環境変化を前提として、AIを活用した業務高度化とコンサルタントによる実装支援を組み合わせることで付加価値を創出している。

社内には業務効率化を専門とする「GLB Intelligence（グロービング・インテリジェンス）」を配置し、独自のAIツールの開発と活用を推進している。議事録作成や初期リサーチなどの定型業務はAIで代替・高度化し、コンサルタントは課題設定や意思決定支援、現場実装など高付加価値領域に集中できる体制を整えている。その結果、単純な人員増加に依存しない生産性向上を実現し、変革支援の質を維持・向上しながら事業拡大を継続している。

事業概要

J1型コンサルティングのスキーム概要



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) を共同保有することを指す

出所：決算説明会資料より掲載

2. コンサルティング事業におけるKPI

同社のコンサルティング事業におけるKPIは(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) 売上高比率、(4) AI関連売上高比率である。

(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。「調整後」とは、売上に直接寄与しない「GLB Intelligence」に關与するコンサルタントの工数を差し引き、稼働実態を正確に反映するものである。

(2) コンサルタント平均年収

同社は、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な報酬、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いる。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關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している。

事業概要

(3) JI売上高比率

同社は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おり、その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、顧客の内部へ関与し、CxOクラスへの直接報告や予算立案への関与を伴うプロジェクトの売上高を表す。

(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対象としている。AI事業でのプロダクト開発・提供を通じて培われたノウハウが、コンサルティング事業の現場へも還元され、AI関連プロジェクトの受注拡大を支えている。

3. AI事業

同社は、コンサルティング事業を通じて蓄積してきた戦略立案、業務改革、DX推進などの高度なノウハウを「型化」し、クラウド型のプロダクト及びAIエージェントとして提供している。一般的なコンサルティングでは、ノウハウが支援側に蓄積されやすく、顧客側の自走が難しいという課題があるが、同社はこれをプロダクト化・AI化することで解決を図っている。AI活用については特定の独自AIに固執せず、進化の速い外部AI技術を柔軟に取り入れ価値向上につなげており、最先端のAI基盤や生成AIモデルの進化が同社プロダクトの能力向上に直結する仕組みを構築している。外部AIが高度化し、AIによる業務遂行の自律性が高まるにつれて、同社のプロダクトに組み込まれたノウハウや支援価値も併せて高まり、顧客の生産性が向上すると見られる。なお、同事業は2026年5月期第1四半期より、従来の「クラウドプロダクト事業」から「AI事業」へと名称変更した。コンサルティングノウハウを活用したクラウド型プロダクトの提供にとどまらず、事業の中核がコンサルタントの主要業務そのものを代替・高度化するAIエージェントの開発・提供へ進化した実態を、適切に外部に示すことを目的としている。

事業展開として、まずは経営インパクトの大きい領域を対象に、2023年に商用利用を開始した「セールススイート」、現在開発を進めている「スPENDインテリジェンススイート」を中核に据えている。「セールススイート」は、企業の営業生産性向上を目的としており、売上明細データを取り込むことで営業実績を可視化するほか、注力すべき顧客や適切なアプローチタイミングを提示し、導入後の事業ポテンシャルの予測を行う。「スPENDインテリジェンススイート」は、外部支出の最適化を目的としており、同社がこれまでに培ってきた分析手法やコスト削減ノウハウを実装し、サプライヤーの自動選定や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、不正検知などを通じて、調達・間接業務の高度化と効率化を実現する。

さらに、企画支援AIエージェント「グローピングくん」、会議・プロジェクト運営を支援する「AI議事コン」の開発も進めている。「グローピングくん」は、戦略・企画立案、戦術設計、資料作成、市場調査・分析など企画人材の役割を機能別のAIエージェントとして実装したインターフェースである。人が意思決定を担い、AIが分析・検討・アウトプット生成を担う協働型の仕組みである。「AI議事コン」は、プロジェクトマネジメント、タスク管理、会議準備・運営、関連データの収集までを一体的に支援するAIエージェントであり、会議の生産性を高める。これらを組み合わせることで、企画立案から実行管理までを一気通貫で支援し、ホワイトカラー業務の質とスピード向上が実現可能となる。

事業概要

現在は大手クライアントと共同で、「スPENDインテリジェンススイート」「グロービングくん」「AI議事コン」のPoC及び要件定義を進めており、実運用を見据えた具体化に取り組んでいる。業務効率化にとどまらず、企業のコア業務をAIエージェント化する点に特徴があり、同社はホワイトカラー人材不足という社会課題の解決により、中長期的な付加価値創出を目指している。

AI活用とJ1型コンサルティングにより低価格と高稼働率を両立

4. 競合

同社の主な競合は、McKinsey & Company, Inc.(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、KEARNEY(カーニー。旧 A.T. Kearney) 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J1型コンサルティングは顧客の内部まで関与するため、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

2026年5月期中間期業績は売上高・営業利益ともに中間期で過去最高を達成

1. 2026年5月期中間期の業績概要

2026年5月期中間期の業績は、売上高が5,651百万円(前年同期比45.9%増)、営業利益が2,103百万円(同47.3%増)、経常利益が2,116百万円(同50.6%増)、親会社株主に帰属する中間純利益が1,562百万円(同77.5%増)となった。売上高・営業利益ともに中間期ベースで過去最高額を達成した。

売上面では、企業のDX投資、AI活用、新規事業開発ニーズの拡大を背景として、コンサルティング需要が堅調に拡大しており、高い成長率を維持した。特に、J1型コンサルティングの浸透が進み、その結果、既存顧客における案件規模の拡大や取引範囲が広がり、大規模アカウントの積み上げが進展した。また、コンサルタント数は前年同期末比56人増の194人と拡大し、事業成長を支える人的リソースの拡充が着実に進んだ。

業績動向

利益面では、コンサルタントの稼働率が高水準で推移したことに加え、プロジェクト単位の収益性も適正水準を確保した。また、AI事業に従事する人員を共同開発型のJ1型コンサルティング案件へ積極的にアサインしたことで、従来は先行的に発生していたAI関連の研究開発投資の抑制につながった。増収効果及びコスト適正化により、営業利益率は前年同期比0.3ポイント上昇の37.2%と改善した。なお、前期まで利益を圧迫していた留保金課税の影響が解消されたことから、親会社株主に帰属する中間純利益率は同4.9ポイント上昇の27.6%と大幅に改善した。

2025年5月期中間期の業績

(単位：百万円)

	25/5月中間期		26/5月中間期		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	3,874	-	5,651	-	1,777	45.9%
売上原価	1,180	30.5%	1,866	33.0%	685	58.1%
売上総利益	2,693	69.5%	3,785	67.0%	1,091	40.5%
販管費	1,265	32.7%	1,681	29.7%	415	32.9%
営業利益	1,428	36.9%	2,103	37.2%	675	47.3%
経常利益	1,405	36.3%	2,116	37.4%	710	50.6%
親会社株主に帰属する 中間純利益	879	22.7%	1,562	27.6%	682	77.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

J1コンサルティングの拡大・共同開発の本格化により 両事業とも大幅成長

2. 2026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5,438百万円(前年同期比40.4%増)、営業利益が2,524百万円(同34.1%増)となった。新規案件の継続的な獲得に加え、DX推進やAI活用を中心とした既存案件の拡張が順調に進捗した。単発案件にとどまらず、J1型コンサルティングの比率が高まったことで、プロジェクトの継続性と顧客粘性が向上した。高稼働率を維持しつつ、1案件当たりの規模拡大や支援領域の広がりが進み、収益の拡大につながった。

KPIを見ると、主要4指標はいずれも良好に推移している。調整後コンサルタント人員数は、中途・新卒採用が順調に進み、2026年5月期中間期末は前年同期末比56人増の194人と拡大した。人員拡充が計画どおり進展し、増加する案件需要に対応可能な供給体制の整備が進んだ。コンサルタント平均年収については、新卒コンサルタントの稼働開始によりジュニアクラスの構成比が高まったものの、高単価案件への関与が引き続き維持されていることから、2026年5月期第2四半期(単独)においても2,000万円超と高水準を継続した。人員増と単価水準の維持が両立しており、案件の質の高さを示している。

業績動向

同社が成長ドライバーと位置付けるJ売上高比率は、2025年5月期通期が44%に対し、2026年5月期第1四半期は52%、第2四半期は58%と上昇した。顧客の業務や組織内部に入り込むJ型支援が拡大しており、顧客との取引が短期から中長期へと着実な進展が見られる。AI関連売上高比率についても、顧客との共同開発案件の増加などを背景に順調に拡大し、2025年5月期の30%に対し、2026年5月期第1四半期は41%、第2四半期は48%と上昇した。J型コンサルティング及びAI関連案件は、いずれも顧客の中核業務に継続的に関与する特性があるため、収益の安定性と再現性が高い。単なる人月拡大ではなく、J型支援と高度な技術価値を組み合わせた高付加価値案件へのシフトが着実に進んでいる。また、顧客との共同開発や長期プロジェクトの増加は解約リスクの低下や追加案件の創出につながりやすく、短期的な市況変動の影響を受けにくい収益基盤の構築が進んでいると考えられる。

KPI実績

	24/5期	25/5期	26/5期1Q	26/5期2Q
調整後コンサルタント人員数	119人	178人	194人	194人
コンサルタント平均年収	1,974万円	2,012万円	2,025万円	2,009万円
J売上高比率	30%	44%	52%	58%
(実額)	(12.4億円)	(36.0億円)	(13.8億円)	(17.3億円)
AI関連売上高比率	11%	30%	41%	48%
(実額)	(4.7億円)	(24.7億円)	(10.8億円)	(14.3億円)

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(2) AI事業

AI事業の売上高は213百万円（前年同期は2百万円）、営業利益は135百万円（前年同期は74百万円の損失）と黒字転換した。収益拡大の主な要因は、大手クライアント企業と進める共同開発案件の本格化である。「スペンドインテリジェンススイート」「グロービングくん」「AI議事コン」は、2026年5月期より単発の検証（PoC）フェーズから、現場での本稼働を見据えた実開発フェーズへと進展している。

大手自動車OEMとのAIエージェント共同開発では、「グロービングくん」「AI議事コン」を中心に、共同開発型のJ型コンサルティングを実施している。クライアント側のメンバーも参画しており、現場で培われた企画ノウハウ、同社の体系化された企画力、AIエンジニアの技術力を融合し、実プロダクトとしての具現化を進めている。単純作業の自動化ではなく、企画や会議などコア業務をAIエージェントが代替・補完する領域に踏み込んでおり、業務生産性の向上と意思決定の高度化を自律的に促す取り組みとして機能している。

また、大手電機メーカーの調達機能子会社と共同開発する「スペンドインテリジェンススイート」では、調達領域における高度な意思決定を支援している。交渉シナリオを設計・管理する調達戦略立案機能、費目別に最適化された見積作成・比較機能などを備え、それらを支える基盤として支出データの一元管理データベースを構築している。クライアントの実践的な調達交渉の知見と同社の調達コスト最適化ノウハウを、AIエンジニアリングによってプロダクト化する。調達DXやデータドリブンな購買戦略の重要性が高まるなか、引き続き専門的な知見を誰もが活用可能な「仕組み」として提供し、高い再現性の実現を目指す。

現時点では特定顧客への依存度や開発リソースの制約などの点には留意が必要であるものの、足元ではAI事業が順調に立ち上がっており、中長期的な成長ドライバーの1つとして期待される段階に入りつつある。

3. 財務状況と経営指標

2026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209百万円減少の8,557百万円となった。流動資産は同798百万円減少の7,033百万円であり、主に現金及び預金が減少した。固定資産は同588百万円増加の1,524百万円であり、主に有形固定資産及び敷金が増加した。負債合計は同697百万円減少の2,200百万円となった。流動負債は同792百万円減少の1,988百万円であり、未払法人税等、未払消費税等が減少した。固定負債は同95百万円増加の212百万円となった。純資産合計は同487百万円増加の6,357百万円となった。主に親会社株主に帰属する中間純利益の計上に伴い、利益剰余金が増加した。

財務安全性の観点では、自己資本比率は前期末比8.7ポイント上昇の74.3%に達しており、高水準を維持している。また、流動比率は353.8%と引き続き高い水準で、短期的な支払能力や運転資金の余裕は十分確保されている。また、中期的な成長見通しを踏まえ、2026年5月期より配当開始を決定した。安定的な利益創出力を背景とした持続的な配当成長が期待されるなか、引き続き高い収益性を維持しながら人的資本への投資と株主還元を両立できるかが、中長期的な企業価値評価のポイントになると考えられる。

連結貸借対照表及び主要な経営指標

(単位：百万円)

	24/5期末	25/5期末	26/5期中間期	増減
流動資産	2,061	7,831	7,033	-798
現金及び預金	1,388	6,612	5,400	-1,211
売掛金・電子記録債権・契約資産	603	1,122	1,408	286
固定資産	532	935	1,524	588
有形固定資産	99	180	443	262
無形固定資産	209	381	412	30
投資その他の資産	223	373	668	295
資産合計	2,593	8,767	8,557	-209
流動負債	947	2,780	1,988	-792
未払法人税等	9	1,080	567	-513
未払消費税等	122	425	219	-206
固定負債	93	117	212	95
資産除去債務	41	46	132	86
負債合計	1,041	2,897	2,200	-697
純資産合計	1,551	5,869	6,357	487
利益剰余金	936	2,705	4,267	1,562
負債純資産合計	2,593	8,767	8,557	-209
<経営指標>				
自己資本比率	57.5%	65.6%	74.3%	8.7pp
流動比率	217.5%	281.7%	353.8%	72.1pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026年5月期は上方修正を経て大幅な増収増益を予想、さらなる上振れも

2026年5月期の通期業績は、売上高が11,800百万円（前期比42.9%増）、営業利益が4,000百万円（同42.8%増）、経常利益が4,012百万円（同44.1%増）、親会社株主に帰属する当期純利益が2,809百万円（同58.9%増）と、大幅な増収増益を見込んでいる。同社は中間期までの進捗を踏まえ、2026年1月14日に期初計画（売上高11,555百万円、営業利益3,750百万円、経常利益3,760百万円、親会社株主に帰属する当期純利益2,557百万円）から通期見通しを上方修正した。特に、AI事業を起点とした共同開発型のJIコンサルティングが引き続き拡大しており、下期にかけて営業利益率の向上が見込まれる。また、賃上げ促進税制の適用により税金費用の抑制が見込まれることも、利益面の押し上げ要因となっている。足元の受注環境や稼働状況を踏まえると、会社計画は一定の余裕を持たせた水準に見え、やや保守的な印象である。中長期的な成長を見据え、人材採用やR&Dへの投資は継続を見込むものの、中間期までの順調な進捗に照らせば、さらなる上振れも十分に期待される。

下期の売上拡大に向け、コンサルティング事業では、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、年間を通じた着実な人員純増が見込まれる。加えて、社内オペレーションへのAIやDXの活用が進展し、コンサルタント1人当たりの生産性向上が期待されることから、単純な人員増以上の増収効果が見込まれる。足元では、JI型コンサルティングの需要が堅調に拡大しており、高稼働率が安定的に維持されている。このような状況を踏まえると、下期も大幅な収益拡大局面が継続する可能性が高いと見られる。AI事業においては、AIエージェントやクラウドプロダクトを軸としたクライアントとの共同開発を引き続き推進する。コンサルティング事業との相乗効果による案件規模の拡大を狙うとともに、プロダクトを通じた中長期的な収益の柱としての地位確立へ向け、着実に歩みを進める。

同社はAIとコンサルティングを一体で提供できる体制を強化しており、国内外でDXや生成AI活用の需要が拡大する市場環境を的確に捉えている。人材採用による規模拡大とAI活用による生産性向上を両立しながら中長期的な収益基盤の拡充を進めており、全体として同社の成長ストーリーに大きな変化はない。旺盛な需要を背景に、引き続き高い成長性を維持するフェーズにあると見ている。

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	-	11,800	-	3,544	42.9%
営業利益	2,800	33.9%	4,000	33.9%	1,199	42.8%
経常利益	2,783	33.7%	4,012	34.0%	1,228	44.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,768	21.4%	2,809	23.8%	1,040	58.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

コンサル事業を基盤にAI実装や事業の横展開により ビジネスモデル拡張を推進

1. 今後の成長の全体感・イメージ

同社はこれまで成長をけん引してきたコンサルティング事業を基盤としつつ、AIエージェントやクラウドプロダクト、動的平衡マネジメントといった要素を掛け合わせることで、事業規模の拡大と成長スピード加速を見据えた取り組みを推進している。従来の人的リソースに依存したコンサルティングモデルから脱却し、AIによる生産性向上と事業の横展開により高付加価値を追求することで、ビジネスモデルの拡張を進める。

基盤事業であるコンサルティング事業は、DXの実行・実装支援や新たな業界・地域への展開を進める。AIエージェント及びクラウドプロダクトについては、社内コンサルタントの省人化・高度化にとどまらず、将来的にはAIを活用したコンサルティングサービスや共同開発したクラウドツールの外販も視野に入れている。これにより、従来のコンサルティング売上加え、プロダクトによる収益機会の創出を目指している。また動的平衡マネジメントを体系化し、日本企業の経営実務に即した汎用性の高い方法論として、海外を含めた展開も視野に入れている。

2. 経営体制案

同社は事業を成長させるための「ビークル」として、コンサルティング事業を中核に据えながら、AIエージェント及びクラウドプロダクト、子会社を含む複数事業を傘下に持つ経営体制を構想している。各事業を独立して展開するのではなく、相互に連携させることにより事業間シナジーの創出を図る。具体的な戦略としては、国内のAI関連企業を中心としたロールアップや、国内外のファンドと連携した海外スタートアップとの協業により、事業領域の拡張を進める。コンサルティング事業の上にAI・クラウドプロダクトなど多角的な事業を重ねることで、単一事業に比べて高い付加価値を生み出す経営モデルの構築を目指している。なお、同構想を実現するため、事業展開に応じて柔軟に経営体制や事業構造の見直しを行うとしている。

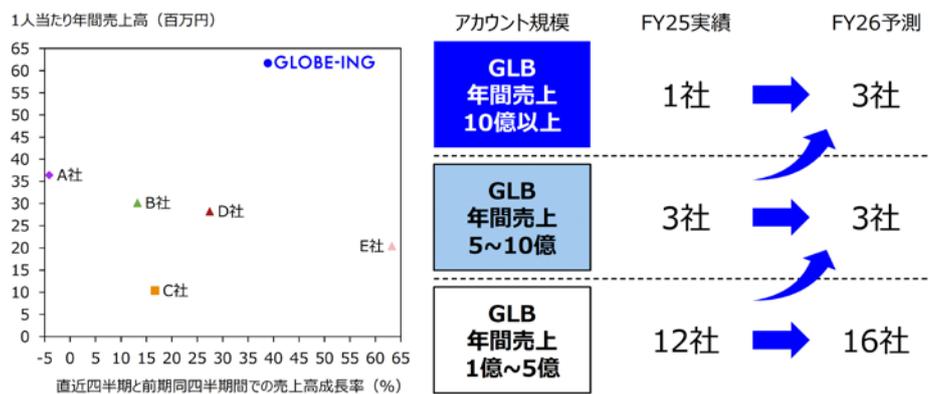
3. コンサルティング事業の成長戦略

同社のコンサルティング事業は、戦略構想策定や伴走支援など高付加価値領域を中心に展開してきた点が特徴である。国内の大手総合ファームでは比較的低単価の領域から参入し、徐々に高単価領域へシフトする成長モデルが一般的とされるが、同社は当初から高単価・高利益率の領域を主戦場としている。今後は、現在の高単価領域を起点として戦略実行やオペレーション変革支援など、より規模を取りやすい領域へとサービス範囲の拡大を進める。単価水準を維持しながら案件規模を拡大することで、高い収益性を保った成長を目指す。

人材面では、報酬制度、評価・育成制度、採用施策の3点を中心に強化を進めている。報酬については、年次昇給、追加的な給与改定、譲渡制限付き株式の導入により、個人の成果と企業成長を連動させる仕組みを整備している。評価・育成面では、短期的なプロジェクト成果に加え、長期的な成長に資する行動を評価指標に組み込み、次世代経営人材の育成を目的としたトレーニングも実施している。採用面では、ダイレクト採用やリファラル採用の強化に加え、専任チームの設置により採用チャネルの拡大を図っている。高い営業利益率を背景としてコンサルタントの待遇を充実させることで、優秀な人材の採用・定着を進める。

足元の実績によれば、1人当たり年間売上高は約6,000万円超と、国内主要コンサルティングファーム5社の約1,000万～3,500万円を大幅に上回る水準にある。同時に約40%の売上高成長率を維持しており、高単価と高成長を両立している。アカウントの規模・数も順調に推移しており、2026年5月期は年間売上10億円以上の大規模アカウントが3社（前期比2社増）、1億円～5億円のアカウントが16社（同4社増）へと伸長する見通しである。顧客粘着性の高いI型コンサルティングを通じて、既存クライアントの深掘りと新規アカウントの獲得が同時に進展しており、足元の業績指標に反映されている。

コンサルティング事業における1人当たり年間売上高及びアカウント規模別実績・予想



出所：決算説明会資料より掲載

AIエージェントと動的平衡マネジメントを融合し 企業の構造的課題解決を促す

4. AIを活用したコンサルティングサービスの展開

AIを活用したコンサルティングサービスの高度化と、その基盤となるAIエージェントの開発・展開を進めている。生成AIをはじめとするAI技術の進化は同社にとって追い風であり、外部AIの高度化を前提にサービス価値を高める方針である。AIエージェントとは、ユーザーが設定した目的に基づき、自律的にデータ収集や分析、業務タスクの実行を行うソフトウェアであり、従来は人手に依存していた業務の一部を代替・補完する役割を担う。近年は大規模言語モデルを基盤とした生成AIの性能向上により、情報検索、要約、推論、資料作成などの精度が飛躍的に高まっており、コンサルティング業務との親和性も高い。同社では、コンサルタントが時間を要してきた調査、資料作成、議事録作成といった作業をAIエージェントに委ねることで生産性を大幅に高めている。コンサルタント自身は思考、意思決定、仮説構築、クライアントとの対話など付加価値の高い業務により多くの時間をかけられる体制の構築を進めている。また、特定のAIモデルに依存する自前主義は採らず、外部AIの進化を柔軟に取り込みながら最適なモデルやツールを組み合わせるアプローチを採用している。そのため、AIの高度化はコスト増要因ではなく、同社の提供価値と競争力を一段と高める方向に作用する構造にある。これを基盤に以下の3つの領域での拡大を推進している。

1つ目は、企画・戦略立案などコア業務を支援するAIコンサルタント領域である。企画支援AIエージェント「グロービングくん」はその中核となるプロダクトであり、戦略や施策立案時のアイデア出しや仮説構築をAIが支援することでホワイトカラーの生産性向上を目指している。同社では本プロダクトを自社内業務に実装し、実務を通じて効果検証を行いながら機能強化を進めており、効果が確認された機能から順次プロダクト化し、外部への提供を進める。

2つ目は、AIアウトソーシング領域である。多くの企業がノンコア業務を外部委託するなか、同社はそこにAIを組み込み、さらなる省人化と業務効率化を進めている。AIにより定型的な業務処理を自動化し、人材を企画や判断を要するコア業務へ再配置することで、企業全体の生産性向上が可能となる。

3つ目は、AIマネジメント領域である。AIを業務に組み込むためには、データ整備、継続的な機能追加、技術進化への対応などが不可欠である。同社はAI導入後の運用・改善を担う「AIのライフタイムマネジメント」を支援するサービスとして強化する考えである。

AIコンサルタント、AIアウトソーシング、AIマネジメントの3つを一体として展開することで、労働人口減少や生産性の低迷といった企業の構造的課題の解決を目指す。将来的には、日本市場での展開を足がかりに、世界的な労働力不足の解決に向けた海外展開も視野に入れている。

中長期の成長戦略

プロダクト開発・共同開発の進捗については、「グロービングくん」は第1フェーズの必要機能開発が既に完了し、現在は約50人規模の部署で実装を開始している。企画推進プロセスにおいてAI設定した承認基準に基づき、一定の評価点数に達しない案件は上長との討議に進めないといった業務フローを構築しており、AIと人の協働を前提とした運用を行っている。クライアント側での試行においても一定の効果が確認されており、2026年4月以降には全社展開を予定している。「AI議事コン」も、基本機能の開発を完了した。現在は実務業務への適用設計を進めており、2026年4月以降の複数部門での展開を計画している。同プロダクトは、将来的に数千人規模の従業員が利用する社内標準ツールとなる可能性を持つと見ており、複数の企業とも導入協議を進めている。

これらは単なる業務効率化ツールを超え、同社が提唱する「経営OS」の中核を担う存在と位置付けられている。「経営OS」とは、戦略コンサルティングの知見をAIに実装し、企業内外のデータや非構造情報を統合・分析することで、経営意思決定を支援する包括的な仕組みを指す。同社の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で示唆を提示することで、経営層が意思決定に特化できる環境の構築を目指している。

5. “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によ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た動的平衡マネジメントの展開を目指している。これは、生物学者の福岡伸一（ふくおかしんいち）氏が提唱する「生命現象は要素間の相互作用によって維持される」という概念を経営に適用したものである。企業を生命体、人を細胞と捉え、J型支援による共創やAI・データの活用を通じて、個人の自己実現と組織のトランスフォーメーションを同期させる経営手法として再定義している。同社は、「経営とは生き方である」という思想に基づく方法論をAIエージェントに実装し、国内外へ広く展開することを見据えている。

動的平衡マネジメントを深化させるため、経営者合宿を企画しているほか、「動的平衡マネジメントコンソーシアム」の設立を検討している。本コンソーシアムは、自らの信念を持ちながら株主や外部ステークホルダーと向き合える経営者を育成することを目的としている。各業界を代表する企業から10社から20社程度の会員企業を募り、各社から次世代経営者候補を2名から3名選出する想定である。選抜メンバーに対しては、年間6回程度の集合研修や課題ワークを通じ、「講義×対話×実践」を軸とした年間育成プログラムを提供する計画である。現時点で既に複数企業から賛同を得ており、年間40人から60人規模の次世代経営者候補とのネットワーク形成が見込まれる。同社はこのような人的ネットワークの構築が、長期的には顧客リレーションの拡大やAIエージェントへの高度な経営知見の実装につながると位置付けている。

6. 弊社による考察

以上を踏まえると、同社の中長期な成長可能性は、コンサルティングを通じて蓄積した知見や実務プロセスを、AIエージェントやクラウドプロダクトとして自社内に実装し、企業の経営システムそのものへ昇華できるかがカギになると考えられる。

生成AIをはじめとするAI技術の急速な進化により、従来型コンサルティングの一部業務は代替可能性が高まっているものの、同社はその変化に淘汰される側ではなく、AIを活用して業務や意思決定のあり方そのものを再設計する立場にある。単なるITツールの提供にとどまらず、実案件で磨かれたコンサルティング知を起点に、組織運営や意思決定のあり方までを再設計しようとする取り組みは、国内外でも類似例が少ない。特定のAIモデルに依存する自前主義ではなく、外部AIの進化を前提に最適なモデルやツールを組み合わせるアプローチを採る点も、変化の激しい市場環境において合理的な戦略と言える。そのため、AIの高度化は脅威ではなく、同社の提供価値と生産性を高める方向に作用する構造にある。

加えて、動的平衡マネジメントを通じた経営者ネットワークの形成は、顧客基盤の質的向上と知見の循環を促す可能性を持つ。AIを活用した実践知がネットワーク内で共有・高度化されることで案件ごとの成果が蓄積し、再利用可能な経営資産へと転換される余地も大きい。今後はこれらの取り組みが再現性を伴って展開されることで、同社がコンサルティング業界における構造転換を主導する存在へと進化し、持続的成長と中長期的な企業価値の向上につながることを期待される。

■ 株主還元策

配当性向30%を目途に配当開始。2026年5月期は期末15.0円配予想

同社は健全な財務状況、好調な業績推移、中期的な成長見通しを踏まえ、2026年5月期より配当開始することを決定した。2026年5月期の1株当たり配当金は15.0円(期末配当)と予想している。今後は配当性向30%を目途とし、中間・期末の年2回配当を継続する方針である。

同社はこれまで人的資本の拡充、テクノロジー基盤の強化、AIプロダクトの開発などの成長投資を優先してきたが、主力のコンサルティング事業の拡大に伴い、コンサルタント人員の増加を上回る売上成長率と高水準の営業利益率を実現できる体制が構築された。足元ではAI事業を起点とした共同開発型IIコンサルティングがけん引し、売上成長と収益性向上が同時に加速する成果が表れた。

こうした収益基盤の強化を背景に、同社は成長投資、財務健全性、株主還元のバランスを高度化する段階に入ったと判断し、キャピタルアロケーション方針を刷新した。今後も「コンサルティング×AI」への投資を継続しつつ、配当性向30%程度を目安とする継続的かつ規律ある株主還元の実施を基本方針としている。今回の配当開始は、同社の収益基盤が一段と強固なものへと進化したことを示す前向きなシグナルと言える。今後は成長投資と株主還元を高い次元で両立する経営の進展が注目される。

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、理由のいかなを問わず、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