

Briefing Transcription

|| 対談動画文字起こし（2026年5月22日公開） ||

グロービング株式会社 × DAIBOUCHOU

277A 東証プライム サービス業

[企業情報はこちら >>>](#)

[紹介動画はこちら >>>](#)

2026年5月22日(金)



FISCO Ltd.

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

目次

■ 出演者	01
■ 冒頭のあいさつ	02
■ 企業説明	03
■ 質疑応答	07
■ 終わりのあいさつ	19

■ 出演者

グローピング株式会社
代表取締役社長 CEO

田中 耕平様

著名投資家

DAIBOUCHOU

株式会社フィスコ マーケットレポーター

高井 ひろえ (司会進行役)

■ 冒頭のあいさつ

▲フィスコ 高井

皆様、こんにちは。フィスコマーケットレポーターの高井ひろえです。今回は、グローピング株式会社 代表取締役社長 CEO 田中耕平様にご登壇いただき、著名投資家 DAIBOUCHOU さんから気になる質問をぶつけていただきます。それでは、本日登壇いただく、田中様、DAIBOUCHOU さんをご紹介します。まずは、グローピング株式会社 代表取締役社長 CEO 田中耕平様です。よろしくお願い致します。

■グローピング 田中様

こんにちは。本日はよろしくお願い致します。

▲フィスコ 高井

田中様は、京都大学大学院を卒業後、アクセンチュアの戦略グループや楽天グループ社長室を経て、現在はグローピング株式会社の代表取締役社長を務められています。

アクセンチュアでは事業戦略やクロスボーダー M&A など多岐にわたるプロジェクトを牽引され、楽天グループでは新規事業の責任者として、経営の最前線で指揮を執ってこられました。戦略立案からデジタル変革、そして実事業の経営まで熟知された、まさに『理論と実践』を兼ね備えたプロフェッショナルです。

続いて、著名投資家の DAIBOUCHOU さんです。よろしくお願い致します。

● DAIBOUCHOU

こんにちは。本日はよろしくお願い致します。

▲フィスコ 高井

DAIBOUCHOU さんは、200万円の元手を一時10億円に乗せた実績を持つ著名な個人投資家です。2000年5月に株式投資開始し、ITバブル崩壊時の暴落を資産バリュー株で回避し、不動産株への逆張り投資で2004年10月に資産1.5億円を達成。リーマンショックでその大半を失うという壮絶な経験をされました。しかし、そこから独自の『超分散投資』へとスタイルを昇華させ、再び資産10億円の大台へと振り返り、X(旧twitter)のフォロワーは14万人を超えています。

田中様、DAIBOUCHOU さん、よろしくお願い致します。

それでは、まずは、田中様に企業説明を実施いただきます。DAIBOUCHOU さんも適宜気になる点などございましたらお話しいただければ幸いです。よろしくお願い致します。

企業説明

■グローピング 田中様

Agenda

- 1.会社概要及び成長戦略
- 2.2026年5月期 3Q業績
- 3.Appendix

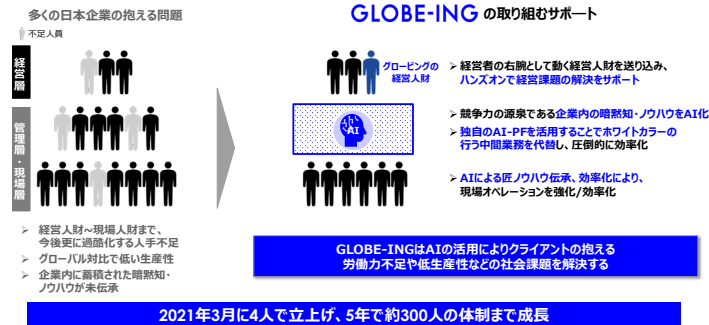
© Globe-ing All Rights Reserved. 2

グローピング株式会社の会社概要と成長戦略について説明します。

会社概要

GLOBE-ING

GLBIはクライアントの中に入り込み、AIを最大限に活用した圧倒的な生産性向上をサポートするAIカンパニーである



会社概要についてですが、現在、多くの日本企業が深刻な経営課題に直面しています。今後は経営層から現場に至るまで、人手不足がより一層進むと予想されており、諸外国と比較しても生産性の低さが目立つ状況です。こうした課題に対し、当社は経営人財を送り込む支援から事業を開始しました。現在はAIを活用し、事業運営を効率化するだけでなく、企業内に蓄積された暗黙知をAIに組み込んでいます。これらをAIプラットフォームとして提供することで、単なる効率化にとどまらず、企業の競争力そのものを高める取り組みを行う「AI企業」として事業を展開しています。

2021年3月に4名で設立した会社ですが、5年で約300名規模の体制へと成長しました。今年の4月30日にはプライム市場に市場変更しており、着実に成長を続けている企業です。

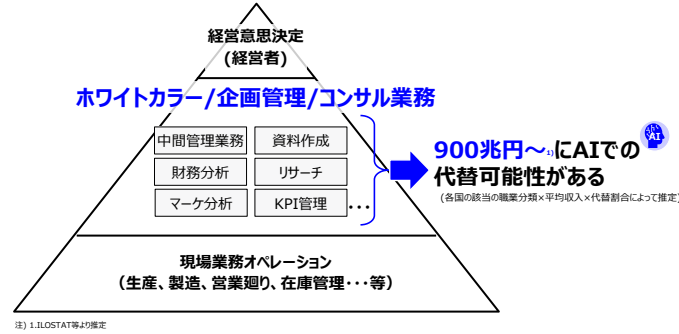
グローピング株式会社 × DAIBOUCHOU | 2026年5月22日(金)
277A 東証プライム サービス業

企業説明

AIで代替する対象業務

GLOBE-ING

コンサルティング含むホワイトカラー/企画管理業務の900兆円〜が将来的にはAIで代替される世界が来る

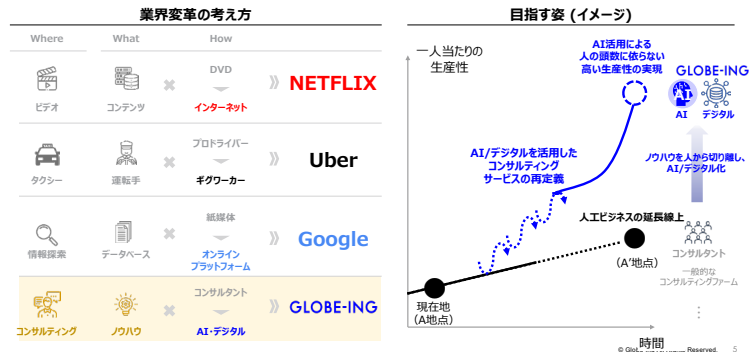


AI が代替していく市場については、経営者の意思決定と、製造や営業といった現場のオペレーションの間にある領域に注目しています。具体的には、ホワイトカラーの業務や企画管理、コンサルタントが担う業務などを含め、グローバルで約 900 兆円の市場規模があると見ています。これらの領域は、AI で代替できる可能性が高いと考えています。当社は、実際に AI を活用して、その領域の業務を代替していくことを進めている企業です。

GLBが目指す業界変革の姿

GLOBE-ING

GLB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



当社が目指している業界変革は、コンサルティングを起点としています。これまでのコンサルティングにおけるノウハウを重要視しながらも、それをコンサルタントという「人」が提供する形だけに依存しません。AI やデジタルツールを組み合わせることで、人の頭数に依らないビジネスモデルへの転換を目指しています。

これにより、クライアントへ確実に価値を届けられると考えています。クライアント企業自体をより強くしていくことが、当社の展開するサービスの目的です。

グローピング株式会社 × DAIBOUCHOU | 2026年5月22日(金)
277A 東証プライム サービス業

企業説明

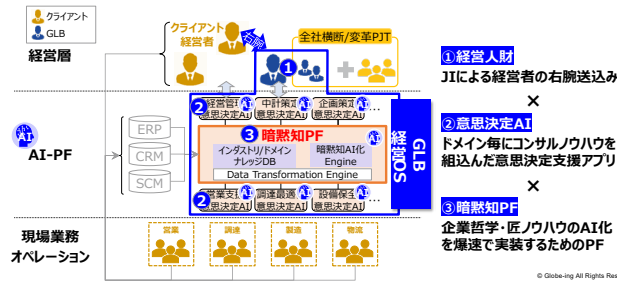
グローピングの目指す "経営OS"

GLOBE-ING

クライアント企業への経営OSの埋め込みを通じて、成長基盤としてクライアント企業の事業成長を支える

経営OS = 企業の成長を支える ①経営人材 × ②意思決定AI × ③暗黙知PF

クライアント企業内でのGLB経営OSイメージ

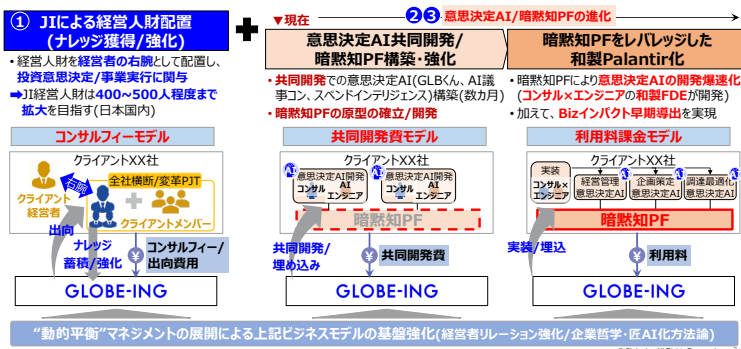


サービスの提供形態については、3つの要素を「経営OS」としてクライアント企業に組み込んでいます。第一に、経営者の右腕となる経営人材を送り込む「Joint Initiative型 (JI型)」の支援です。出向や派遣などの形態を含め、プロフェッショナルな人材を企業内へ直接投入します。第二に、意思決定をサポートするAIプラットフォームの提供です。これは一般的に「Vertical AI」と呼ばれるもので、経営管理や中期経営計画の策定、企画支援から、営業や調達の最適化までを支援します。第三に、それらを支える「暗黙知プラットフォーム」です。近年、企業の競争力の源泉と言われる、組織内に眠る暗黙知をAI化するための基盤を提供します。これら3つの要素を統合的に導入することで、企業の変革を推進しています。

JIから発展し、AIを軸に置くビジネスモデルへ転換

GLOBE-ING

経営OS提供により、Biz効果をもとにした利用料課金モデルへ大きく転換し、人工ビジネスからの完全脱却を狙う



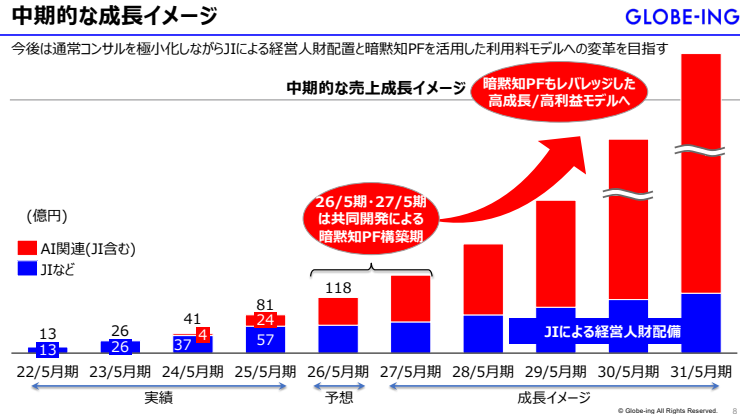
現在は Joint Initiative 型 (JI 型) による経営人材の配置を進めており、一定の成果を得ています。しかし、日本企業の中には当社がまだ関与できていない業界や企業が数多く存在するため、支援先をさらに拡大させていく方針です。あわせて、現在は3つの「意思決定AI」を共同開発しています。具体的には、企画支援を行う「グローピングくん」、会議を高度化する「AI 議事コン」、そして調達の最適化を図る「スペンドインテリジェンス」です。これらをクライアントに使用してもらいながら、暗黙知プラットフォームの原型となるものを構築しています。これらは共同開発費をいただく形で、コンサルティングフィーモデルとして収益化しています。

グローピング株式会社 × DAIBOUCHOU | 2026年5月22日(金)
277A 東証プライム サービス業

企業説明

今後は、この暗黙知プラットフォームをレバレッジとして活用し、利用料課金によるビジネスモデルへと転換していく計画です。

この暗黙知プラットフォームを活用することで、意思決定 AI の実装を迅速に進め、早期にビジネスインパクトを創出することを目指しています。これが、私たちが取り組んでいるビジネスモデルの変革です。



創業以来、年率 80 パーセントから 100 パーセントという高い水準で成長を続けてきました。今後は AI 関連の売上をさらに拡大させるため、まずは数年かけて暗黙知プラットフォームの構築に注力する考えです。そこを起点として、高成長かつ高利益なモデルを確立します。コンサルタントの人数に依存しない、人の頭数によらない成長を確実に実現していくことが、私たちの目指す姿です。

以上が、当社の企業概要と成長戦略の全体像です。

▲フィスコ 高井

田中様、ありがとうございました。

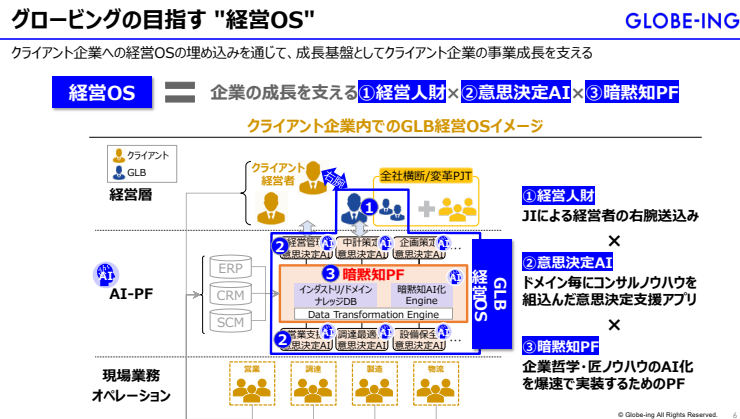
続きまして、著名投資家の DAIBOUCHOU さんに気になる質問をしていただきたいと思います。それでは、DAIBOUCHOU さん、お願いいたします。

質疑応答

● DAIBOUCHOU

DAIBOUCHOUです。よろしくお願いします。まず、コンサルティングといっても多種多様ですが、私の認識では、AI活用の必要性を感じながらも、社内の人間関係や立場の都合で変革が進みにくい顧客も多いと考えています。貴社のコンサルタントは、そうした顧客を巻き込み、責任を持って変革を実現させる外部人材というイメージを持っていますが、実際はいかがでしょうか。

■ グローピング 田中様



おっしゃる通りです。当社は経営人財としてクライアントの組織に入り込み、AI活用そのものを強力にドライブしています。

我々がお手伝いさせていただいている領域では、AI活用によって効率的になる、あるいは「効率化するので人が少なくていい」ということだけではなく、それによって次の成長を手にしていきたいという経営者の方々や、今いる人たちをより強くするためのAI活用などを、一緒に進めさせていただいています。

まさに、単に背中を押すというよりは、ビジネスインパクトをしっかりと出していくために、経営人財も入りながらAI活用をドライブしていくことをさせていただいています。

● DAIBOUCHOU

つまり、AIを活用した成長戦略を後押ししているということですね。

■ グローピング 田中様

その通りです。経営に対して非常に大きなインパクトを与える領域に関与しています。例えば、共同開発とは別のプロジェクトですが、AI活用によって8,000人規模の工数を要していた業務を、4,000人で遂行可能にする取り組みを行っています。これは単なる人員削減ではなく、業務自体の品質をさらに高めることも目的としています。また、クライアント企業内に眠る「匠のノウハウ」といった暗黙知をAIに学習させることで、若手の育成に活用する仕組みも構築しています。これが結果として、企業の競争力を高めることにつながっています。

グローピング株式会社 × DAIBOUCHOU | 2026年5月22日(金)
277A 東証プライム サービス業

質疑応答

● DAIBOUCHOU

そうすると、単純な知識提供型のコンサルティングに比べ、経営の内部に深く関与し、成長戦略の策定や人を動かして結果に責任を持つようなコンサルタントは、AIには代替されにくいという理解でよろしいでしょうか。

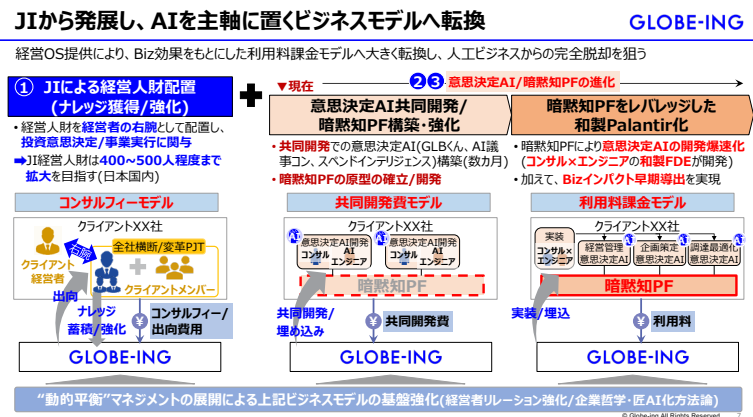
■ グローピング 田中様

おっしゃる通りです。企業経営において、経営者が最終的な意思決定を行う部分や、現場が実際に動いていく部分は、基本的にはAIに置き換えられないと考えています。一方で、その中間にあるホワイトカラーの業務については、すべてではありませんが、ある程度はAIに置き換わっていくはずですが。当社は、ビジネスインパクトを出すという結果に対して、人としても責任を持って介入しますし、同時にAIツールも提供します。その両輪で支援していくことが、私たちの役割です。

● DAIBOUCHOU

承知しました。AIが本格的に普及してきましたが、クライアントからの依頼や要望に変化はありますか。

■ グローピング 田中様



そうですね。当社の「Joint Initiative型 (JI型)」で経営人財を配置するニーズについては、変わらず非常に強くあります。ただ、単なる調査業務などはAIで代替可能になったこともあり、そうした案件は減少している印象です。もっとも、当社はもともと調査のみを請け負うことはなく、組織の内部に入って事業価値を高める支援を主としてきました。そのため、当社が手掛ける領域については、むしろニーズが高まっており、AIの活用を含めてビジネスには追い風が吹いていると感じています。

● DAIBOUCHOU

なるほど。意思決定支援のAIを共同開発し、それをその後にプロダクトへと落とし込んでいく、という流れですね。

グローピング株式会社 × DAIBOUCHOU | 2026年5月22日(金)
277A 東証プライム サービス業

質疑応答

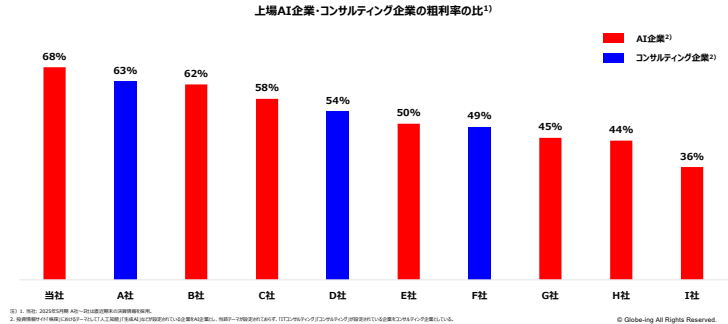
■グローピング 田中様

はい、その通りです。

参考) 当社粗利率に見る生産性の高さ

GLOBE-ING

上場AI企業、コンサルティング企業と比較しても当社は非常に高い水準と認識している



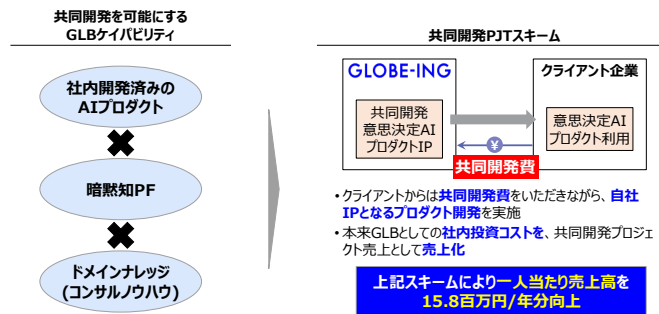
● DAIBOUCHOU

承知しました。次に、御社の事業構造について伺います。粗利率が68パーセントと、競合他社と比較しても非常に高い生産性を維持されていますが、それでもなお、既存の「人工ビジネス」からの脱却を目指されています。なぜ、既存事業の延長線上では不十分だと考えているのでしょうか。

■グローピング 田中様

AI共同開発 = 人工ではなくAIケイバリティをレバレッジした売上 GLOBE-ING

GLBのAIケイバリティをレバレッジした共同開発売上は、本来は投資コストとなる費用を売上化した人工を越えたビジネスモデル



まず、高い粗利率を実現できている理由ですが、AIをレバレッジしてビジネスを展開している点が挙げられます。クライアントから開発費用をいただきながら進める共同開発型のAI開発が、利益率を押し上げる要因となっています。また、社内でもAIを活用してサービス提供を効率化しており、その結果、1人当たりの売上も大幅に向上しています。

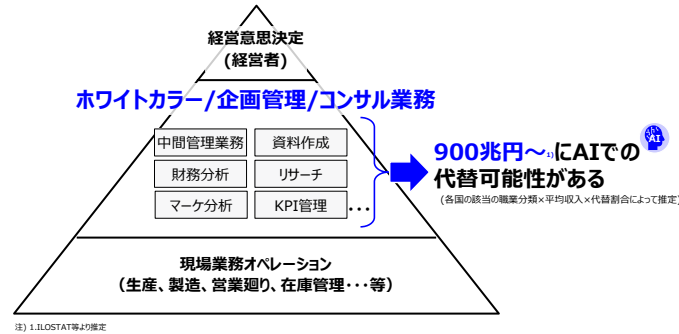
グローピング株式会社 × DAIBOUCHOU | 2026年5月22日(金)
277A 東証プライム サービス業

質疑応答

AIで代替する対象業務

GLOBE-ING

コンサルティング含むホワイトカラー/企画管理業務の900兆円～が将来的にはAIで代替される世界が来る



人工型、つまり人の頭数に依存するビジネスについては、これまで申し上げた通り、ホワイトカラーの業務や企画管理、コンサルティング業務の多くがAIに置き換わっていきと考えています。特に今年に入ってからその傾向は顕著であり、当社としても強い兆候を感じています。当社はもともと人工商売ではなく、そこから脱却したサービスの提供を目指しており、むしろ私たちの方から積極的にその変化を仕掛けている側面があります。

ここ数ヶ月でこの流れはさらに加速しており、当社にとっては大きな追い風となっています。一方で、既存のプレイヤーにとっては非常に大きな脅威になりつつあるのではないかと見ています。

● DAIBOUCHOU

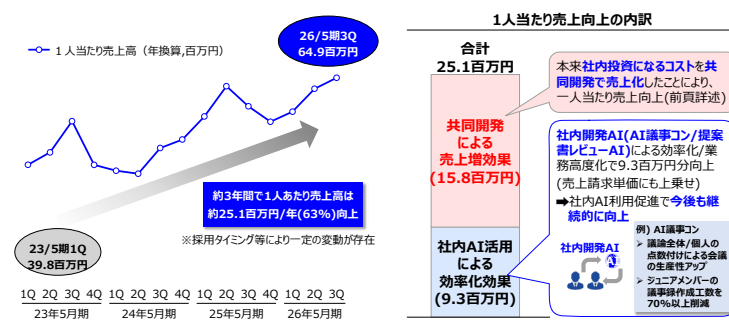
人の手による作業が次々とAIやプロダクトへ置き換わることで、1人当たりの売上高が向上し、それに伴って粗利率も改善しているというイメージでしょうか。

■ グローピング 田中様

AI活用により1人当たり売上を年間39.8百万から64.9百万円に向上

GLOBE-ING

社内でのAI活用を推進することによって、1人あたり売上高は約3年間で約25.1百万円/年(63%)向上



はい、おっしゃる通りです。AIの活用はもちろん、プロダクトによるレバレッジを効かせた売上が伸びていることで、1人当たりの生産性は飛躍的に向上しています。

グローピング株式会社 × DAIBOUCHOU | 2026年5月22日(金)
277A 東証プライム サービス業

質疑応答

● DAIBOUCHOU

一般的に成長しているコンサルティング会社は、採用によって人数を増やし、それに伴って売上と利益が伸びていくイメージがあります。しかし、御社の場合は前年比 40 パーセント以上という非常に高い増収率に対し、従業員数やコンサルタント数の増加が直近では横ばいに見えます。増員に頼らずにこれほどの事業拡大を達成できた理由は、どこにあるのでしょうか。コンサルティング会社としては非常に興味深い点だと感じています。

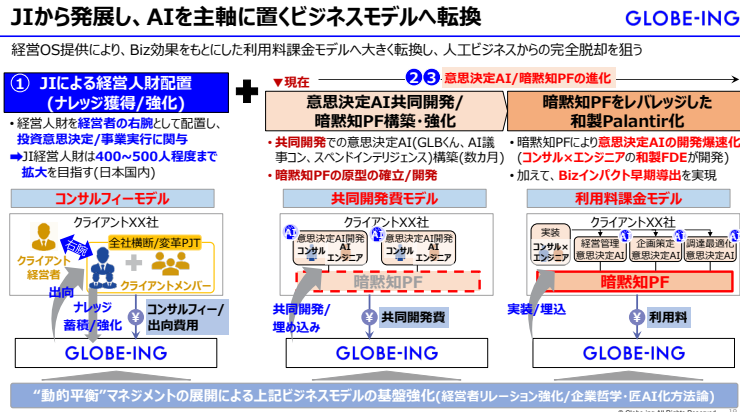
■グローピング 田中様

先ほども触れましたが、まずは社内における AI 活用によって徹底的な効率化を図っている点が挙げられます。加えて、共同開発による売上の拡大も大きく寄与しています。当社のビジネスは「人を 1 人配置していくら」という計算ではなく、ビジネスインパクトとして確実な価値を提供することを重視しています。具体的には、AI ツールの実装や新規ビジネスの立ち上げなどを通じて価値を生み出しているため、人数を増やさずとも 1 人当たりの売上高を大幅に引き上げることができています。これが、人員数に依存しない成長の要因です。

● DAIBOUCHOU

そうしますと、クライアントからいただく報酬も、投入した人数ではなく、創出した結果に基づいて得られているということでしょうか。

■グローピング 田中様



ビジネスモデルとして、現時点では完全な成功報酬型を採用しているわけではありません。しかし、プロジェクト開始時に「どれだけのビジネスインパクトを出すか」をクライアントと十分に協議しています。人数を基準にするのではなく、私たちが成すべきことを遂行するための対価としてフィーをいただくのが現在の基本形態です。これは共同開発型においても同様です。今後は、さらにビジネスモデルを転換し、先ほど申し上げたような利用料課金の比率をより高めていくことを目指しています。

● DAIBOUCHOU

承知しました。次に、投資家が御社の「人工ビジネスからの脱却」や企業の成長性を判断するための KPI (重要業績評価指標)について伺います。順調に推移しているかを分析する際、どのような指標に注目すべきでしょうか。

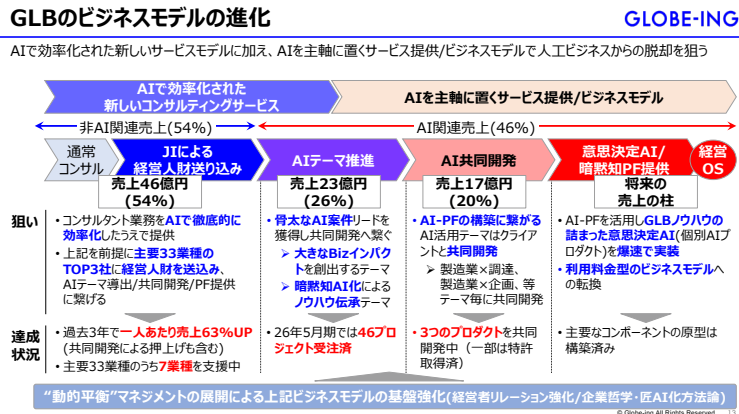
グローピング株式会社 × DAIBOUCHOU | 2026年5月22日(金)
277A 東証プライム サービス業

質疑応答

● DAIBOUCHOU

承知いたしました。それでは、先ほど「AI 関連売上の比率では少々ミスリーディングである」というお話がありましたが、投資家としてはどのような点に注意して判断すべきでしょうか。

■グローピング 田中様



今回お示している通り、第3四半期までの累計で、売上の約46パーセントがAI関連となっています。その内訳には、AI活用のテーマ推進に関するものと、AIの共同開発に関するものが含まれています。今後、利用料金課金モデルへと移行していくのは、主にスライド右側に記載している共同開発の部分です。この領域がどの程度の割合を占めているかを注視していただく必要があります。単に「AI関連売上」という総称だけでは実態が把握しづらいため、内訳を精査すべきであるという意味で「ミスリーディング」と申し上げました。

● DAIBOUCHOU

なるほど。総額ではなく、その中身をしっかりと確認する必要があるということですね。

■グローピング 田中様

はい、その通りです。

● DAIBOUCHOU

そうすると、AI関連の売上の中でも、徐々に右側の領域（共同開発やプラットフォーム）へシフトしていくことが望ましいということでしょうか。

■グローピング 田中様

その通りです。「AIテーマ推進」の中にも、将来的な共同開発の種になるものや、プラットフォームおよび意思決定AIにつながる案件が数多く含まれています。そのため、AIテーマ推進も同様に重要ではありますが、共同開発を経て、さらにそれを利用料金課金へとつなげていく流れを増やしていくことが、今後の最重要事項であると考えています。

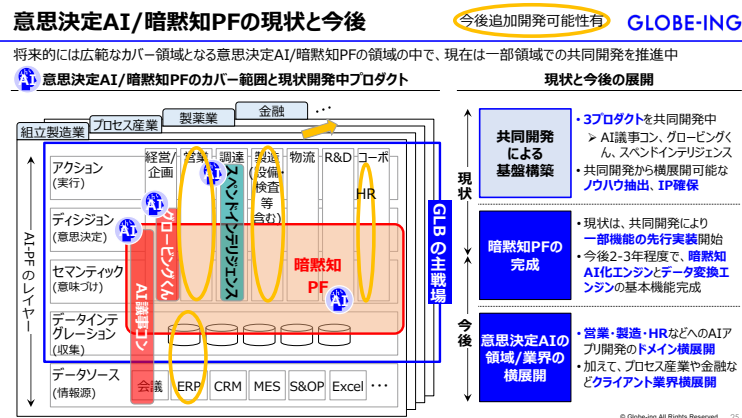
グローピング株式会社 × DAIBOUCHOU | 2026年5月22日(金)
277A 東証プライム サービス業

質疑応答

● DAIBOUCHOU

よく分かりました。次に AI プロダクトについて伺います。「グローピングくん」「AI 議事コン」「スペンドインテリジェンススイート」といった製品を展開されていますが、同様の AI プロダクトは他社からも多く提供されています。その中で、貴社の競合優位性はどこにあるのでしょうか。

■ グローピング 田中様



当社は、AI プラットフォームを「データソース (情報源)」「データインテグレーション (収集)」「セマンティック (意味付け)」「意思決定」「実行サポート」というレイヤーで捉えています。


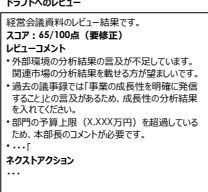
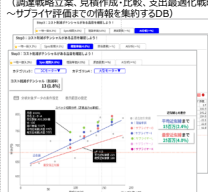
まず「AI 議事コン」についてですが、当社はシステム化されたデータだけでなく、会議そのものも企業にとって重要な情報源であると考えています。会議からデータを収集し、その意味付けを統一した上で意思決定のサポートまでつなげる点が特徴です。また、企画業務においてデータを統合・分析し、意思決定を支援するのが「グローピングくん」、調達領域を最適化するのが「スペンドインテリジェンススイート」です。現在、これら3つの意思決定 AI を共同開発として進めています。

グローピング株式会社 × DAIBOUCHOU | 2026年5月22日(金)
277A 東証プライム サービス業

質疑応答

開発中の意思決定AI(AIプロダクト) GLOBE-ING

各プロダクトとも、共同開発の中で効果創出をはじめている。一部プロダクトは特許化/特許査定まで完了している

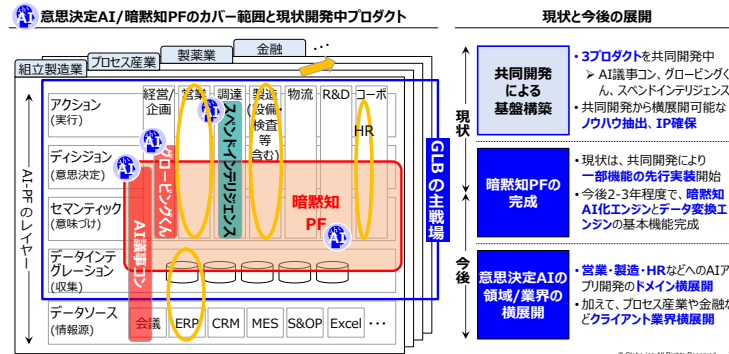
	AI議事コン <small>特許化</small>	グローピングくん <small>特許査定済 登録手続き中</small>	スPENDインテリジェンス
効果 見込み (例)	会議時間の30%、議事録作成/タスク管理の50%、無駄な会議の20%の削減	経営資料準備(審議事項~資料作成)工数を50%削減	売上1兆円規模の会社で、削減ポテンシャルが数百億円程度存在する可能性
イメージ			

当社の強みは、それぞれのプロダクトがクライアントの現場で確実にビジネスインパクトを創出できている点にあります。例えば「AI 議事コン」では、会議時間の30%削減や議事録作成・タスク管理の50%削減、さらに無駄な会議の20%削減を目指しています。「グローピングくん」では経営資料の準備工数を50%削減できる見込みが立っており、「スPENDインテリジェンス」では売上1兆円規模の企業において数百億円規模のコスト削減ポテンシャルを見出しています。

このように、具体的なビジネス価値を出すツールとして提供できていることが大きな強みです。これらの成果を創出するためには、単に既存のツールを横展開するだけでは不十分です。我々はクライアントのビジネスを深く理解した上で、コンサルティングに近いアプローチで現場のオペレーション自体の変革を支援しています。ツールを提供することに加え、それが真に活用される環境までをトータルで構築する。このプロセスを通じて確実なビジネスインパクトを生み出す実行力こそが、当社の最大の強みであると考えています。

意思決定AI/暗黙知PFの現状と今後 今後追加開発可能性有 GLOBE-ING

将来的には広範なカバー領域となる意思決定AI/暗黙知PFの領域の中で、現在は一部領域での共同開発を推進中



● DAIBOUCHOU

なるほど。では、この図にあるオレンジ色の円の部分が、今後次々とリリースされる予定のプロダクトということでしょうか。将来的には、企業活動の全体を貴社のAIプロダクトで代替し、より効率化できるようにしていきたいという狙いですが。

グローピング株式会社 × DAIBOUCHOU | 2026年5月22日(金)
277A 東証プライム サービス業

質疑応答

■グローピング 田中様

はい、おっしゃる通りです。オレンジ色で示している部分は、まだ私たちが着手できていない、あるいは開発途中の領域です。しかし、こうした分野にも非常に強いニーズがあり、多くの引き合いをいただいています。今後はこれらの中から共同開発を進め、さらにツールを展開していくことで、企業全体の変革を支援していく計画です。

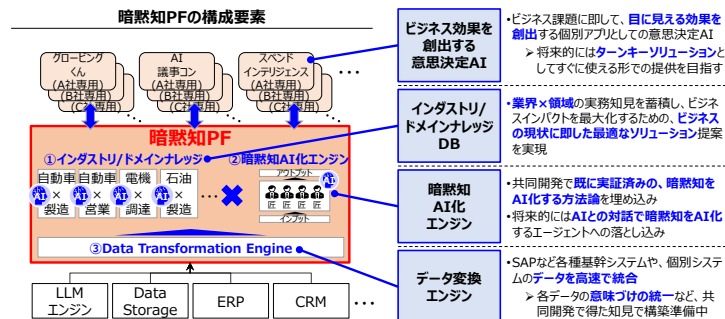
● DAIBOUCHOU

クライアントとの AI 共同開発で得たノウハウの蓄積は、「暗黙知プラットフォーム」として大きな競争優位性になるはずですが、そこで伺いたいのですが、こうした顧客のノウハウを、貴社はどこまで活用できる契約になっているのでしょうか。

■グローピング 田中様

基本的には「AI 議事コン」も「グローピングくん」も「スペンドインテリジェンススイート」も、当社がコンサルタントとして培ってきたノウハウが凝縮されたものです。そのため、共同開発に着手する前に、どの部分が当社の知的財産 (IP) として残り、どの部分をクライアントが保有するのかを明確に切り分けています。実態としては、大部分を当社が保有する形で契約を締結しており、他社への展開も含めて活用できる状態にあります。

2 暗黙知PFとは(2/2) - 意思決定AI/暗黙知PFの構成要素 GLOBE-ING



「暗黙知プラットフォーム」について、さらに補足させていただきます。私たちが「暗黙知プラットフォーム」と呼んでいるものは、前述した企画サポートツールの「グローピングくん」や「AI 議事コン」、「スペンドインテリジェンス」といった各ソリューションの基盤となるものです。これらをクライアントと共同開発する過程で、業界ごとの知見や、例えば自動車業界の製造部門、あるいは電機業界の調達部門といった領域 (ドメイン) ごとのナレッジを蓄積しています。それはコンサルタントとしてのデューデリジェンス (DD) 能力に裏打ちされた知見に近いものです。

また、クライアント企業の中に眠っている「暗黙知」を、コンサルタントがインタビューを通じて AI 化していくプロセスを、実際の共同開発の中で実施しています。私たちがこの手法をすでに確立しているため、今後は優秀な熟練層の方々と AI が対話することで、その暗黙知の抽出を自動化できる「暗黙知 AI 化エンジン」のようなものを構築していこうと考えています。

グローピング株式会社 × DAIBOUCHOU | 2026年5月22日(金)
277A 東証プライム サービス業

質疑応答

さらにデータ変換の領域についても、クライアントが保有する多様な基幹システム等のデータにおいて、定義は同じであっても意味が全く異なるという課題が頻繁に発生します。これまではコンサルタントが分析の過程で精緻に紐解いてきた作業ですが、ここについても自動化するエンジンを開発していく予定です。これら3つの要素を備えているものが、私たちの定義する「暗黙知プラットフォーム」です。共同開発を通じて知見を固めてきたこの部分をプラットフォーム化することで、その上に乗るソリューションの開発スピードを飛躍的に高められると考えています。この体制が整えば、導入からわずか数週間という極めて短期間でビジネスインパクトを創出するような、迅速なAI導入が実現できると見込んでいます。

● DAIBOUCHOU

そうすると、単にお客さんの仕様に合わせて作る「受託開発」というよりは、貴社が持つノウハウを、お客さんの要望や環境に合わせてうまく適応させ、カスタマイズしていくというイメージでしょうか。

■ グローピング 田中様

はい、まさにおっしゃる通りです。私たちは、例えば「組み立て製造業」「プロセス産業」「製薬」「金融」といった業界ごとのオペレーションやビジネス構造を深く理解しています。どこを突けば最大のビジネスインパクトが出るのかを熟知した上で導入を進めるため、私たちが持つノウハウを即座に価値へと転換できる。そこが私たちの真の強みだと考えています。

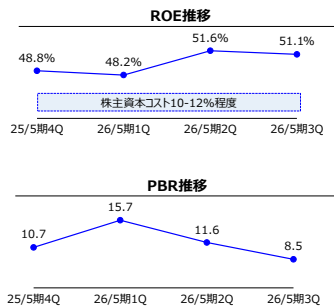
● DAIBOUCHOU

ありがとうございます。続いて、上場に関する質問です。御社は非常にキャッシュが残りやすい事業環境にあり、現在60億円以上の現預金を保有されているかと思えます。この資金を今後どのように活用される予定でしょうか。また、配当も開始されましたが、自社株買いなど、その他の株主還元策についてのお考えもお聞かせください。

■ グローピング 田中様

「資本コストや株価を意識した経営」の実践に向けた対応方針 GLOBE-ING

高い資本収益性を実現する一方、今後の内部留保の積み上がりによる資本効率低下リスクを経営課題として認識。成長投資と株主還元の最適バランスを重視し、継続的かつ規律ある株主還元を実施



キャピタル・アロケーションの方針

- 株主還元方針
- 年間2回の配当実施
 - 年間配当性向30%目安
 - 増益による**蓄進配当**の実現

2026年5月期連結業績予想及び1株当たり配当金

1株あたり配当金	15円
配当性向(今期は下期のみ実施)	15%
配当利回り(4月10日終値ベース)	0.6%

上記株主還元を実施する一方、その他の資金についてはAI事業における開発投資やM&A、機動的な自社株式取得等中長期的な企業価値向上のための成長投資に向け確保する方針

© Globe-ing All Rights Reserved. 35

おっしゃる通り、当社のビジネスはキャッシュフローが非常にプラスになりやすい構造であり、現時点で手元資金も積み上がっています。この資金については、まずは成長投資にしっかりと振り向けていく方針です。

グローピング株式会社 × DAIBOUCHOU | 2026年5月22日(金)

277A 東証プライム サービス業

質疑応答

株主還元については、すでにご案内している通り、配当性向 30 パーセントを目安として年 2 回の配当を実施する計画です。今期（2026 年 5 月期）については、配当開始初年度ということもあり、期末一括で 1 株当たり 15 円を予定していますが、次年度以降は中間・期末の年 2 回実施し、増益に伴う累進的な配当を目指していきます。

また、成長投資や M&A も積極的に検討していきますが、それでもなおキャッシュが蓄積されていくと見ています。そのため、自社株買いを含めた企業価値向上のための施策についても、状況を見ながら柔軟かつ積極的に検討していきたいと考えています。

● DAIBOUCHOU

そうですね。最近では AI の脅威などが意識されて株価が厳しい局面もあるかと思しますので、ぜひ自社株買いなどで支えていただくと株主としても心強いです。

さて、次の質問ですが、今年 4 月 30 日にプライム市場へ昇格されました。プライム上場による人財採用や営業活動への影響については、どの程度の実感がありますか。

■グローピング 田中様

おかげさまで、無事にプライム市場への移行を果たすことができました。ゴールデンウィーク期間を挟んだこともあり、現時点ですぐに数字として表れているわけではありませんが、やはり「信用力」の向上は非常に大きいと感じています。

当社の主力である「Joint Initiative 型 (JI 型)」の支援は、経営人財をクライアントの深部へ送り込むモデルです。私たちが対峙しているのは日本を代表するような大手エンタープライズ企業ですので、名実ともに「プライム上場企業」として、しっかりとしたガバナンスを備えた組織のメンバーが関与することは、クライアントに大きな安心感を与えます。

また、人財採用の面でも極めてポジティブな影響が出ています。「日本企業を強くする」という当社のパーパスに共感し、かつプライム上場企業という安定した基盤で挑戦したいという優秀な層からの関心が高まっています。今回の市場変更を機に、クライアント獲得と採用の両面でさらなる加速を実現できると確信しています。

● DAIBOUCHOU

承知いたしました。ありがとうございます。今後の御社のさらなる成長に注目させていただきます。本日はどうもありがとうございました。

■グローピング 田中様

ありがとうございました。

■ 終わりのあいさつ

▲フィスコ 高井

田中様、DAIBOUCHOU 様、本日はありがとうございました。
最後に、田中様と DAIBOUCHOU 様からごあいさつをいただきたいと思います。
それでは、まず田中様、お願いいたします。

■グローピング 田中様

田中：本日は誠にありがとうございました。
お話しさせていただきました通り、当社はプライム市場への上場を果たし、新たなステージに立っております。
これまで取り組んできた「AI を活用して日本企業を強くする」というミッションを、今後はさらに加速させていく決意です。
将来的には、この日本で培った独自のモデルを海外へ展開していくことも視野に入れ、長期的な成長を実現するための歩みを止めることはありません。投資家の皆様におかれましては、ぜひ当社の挑戦を中長期的な視点で見守り、サポートしていただければ幸いです。
今後とも、何卒よろしくお願い申し上げます。ありがとうございました。

▲フィスコ 高井

ありがとうございます。DAIBOUCHOU 様、本日の対談はいかがでしたでしょうか。

● DAIBOUCHOU

日本の大企業において AI 活用による生産性向上が加速する中、貴社が経営層に深く関与し、その動きを強力に支援されている様子を拝見いたしました。AI の台頭を逆風とするのではなく、むしろ成長の「追い風」として事業を推進されている現状を理解し、今後のさらなる飛躍を期待しております。

▲フィスコ 高井

ありがとうございました。これにて対談は終了とさせていただきます。皆様、ご視聴いただき誠にありがとうございました。

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