

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

グロービング

277A 東証プライム市場

企業情報はこちら >>>

2026年8月26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月期の業績概要	01
2. 2027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	08
1. 2026年5月期の業績概要	08
2. 2026年5月期の事業別業績動向	09
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	13
1. 今後の成長の全体感・イメージ	13
2. 経営体制	13
3. コンサルティング事業の成長戦略	14
4. AIプラットフォーム事業の展開	15
5. “動的平衡”マネジメントの推進	16
6. 弊社による考察	16
■ 株主還元策	17

要約

2026年5月期は売上高・各利益とも過去最高を更新。 初の配当実施を決定

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月期の業績概要

2026年5月期の業績は、売上高が11,512百万円（前期比39.4%増）、営業利益が4,142百万円（同47.9%増）、経常利益が4,111百万円（同47.7%増）、親会社株主に帰属する当期純利益が3,051百万円（同72.6%増）と、大幅な増収増益となった。売上高・各利益とも過去最高を更新し、営業利益は期初計画を17.0%、親会社株主に帰属する当期純利益は34.7%上回った。売上面ではDX投資、AIの業務実装、新規事業開発への需要が堅調で、コンサルティング需要が伸長した。顧客企業の内部に入り込んで経営人財を送り込むJI (Joint Initiative) 型が浸透し、JI売上高は68.9億円、売上比率は60%へ上昇した。AI関連売上高は56.6億円、売上比率は49%へ拡大したほか、年間売上高10億円以上の顧客は1社から2社、調整後コンサルタント数は25人増の203人となった。利益面では、プロジェクト採算の維持やAI人員の共同開発案件への配置により、営業利益率は2.1ポイント上昇の36.0%となった。第4四半期は顧客1社の業況変化やAI-PF※開発、採用再加速により26%へ低下したが、成長投資の影響も大きい。顧客基盤とAI実装力を拡充しながら高収益を維持した点を評価したい。

※ 企業固有のデータ・業務知識・暗黙知を組み込むAIプラットフォーム。

2. 2027年5月期の業績見通し

2027年5月期の業績は、売上収益が16,100百万円（前期比39.8%増）、営業利益が4,830百万円（同20.6%増）、税引前利益が4,830百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益が3,381百万円（同17.7%増）と見込んでいる※。コンサルティング事業では、調整後コンサルタント数を四半期ごとに15人程度増やし、平均年収2,000万円程度を維持する。JI売上比率は期末までに60～70%、AI関連売上比率は55～65%を目指し、AI・DX活用で人員増を上回る売上成長をねらう。AI事業は共同開発に注力し、売上収益400百万円程度を計画する。また、追加の成長投資を除いた営業利益は5,630百万円、営業利益率は35.0%を想定しているが、追加採用へ400百万円、AI-PFの開発やM&A体制の整備へ400百万円を投じるため、期初予想の営業利益率は30.0%となっている。投資は業績に応じて調整する方針で、利益には上振れ余地もあろう。

※ 2027年5月期予想は従来の日本基準に替えて国際財務報告基準(IFRS)に基づき作成。また、前期比は2026年5月期の実績をIFRSベースに修正した概算値(未監査)との比較、税引前利益の前期比は非開示。

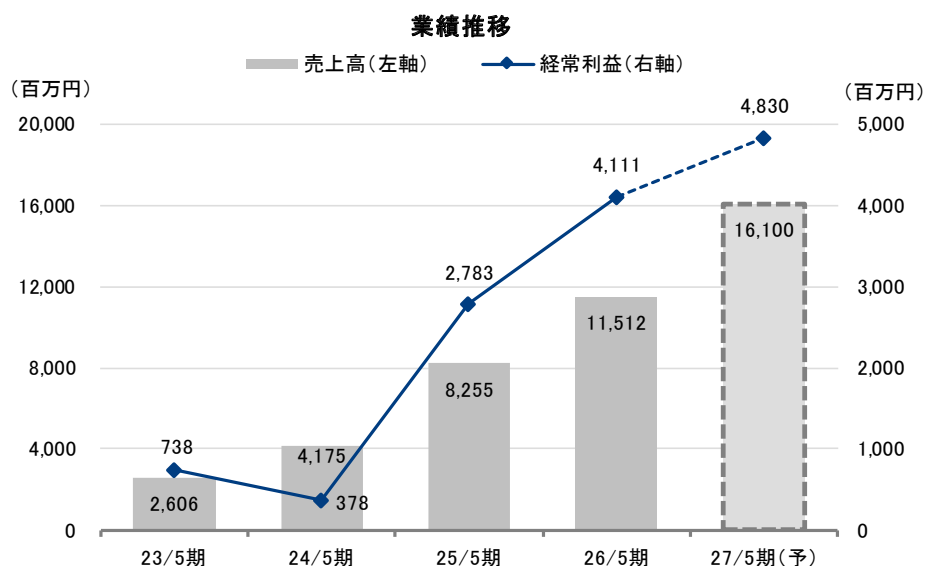
また、同社は2026年5月期に初の配当実施を決定し、1株当たり配当金は当初計画の15.0円を上回る16.1円とした。2027年5月期は前期比19.5円増の1株当たり35.6円(中間期末14.2円、期末21.4円)を予定し、配当性向30.0%を見込んでいる。今後は年間2回の配当を基本とし、増益に応じた累進配当を目指す。

3. 今後の成長戦略

同社は、JI型コンサルティングを収益基盤とし、AIトランスフォーメーション(AI-X)、AI-PF、投資・M&Aを組み合わせ、成長を加速する方針だ。新たな中長期構想「GoFor2031/Vision2040」では、事業を「JI×AI-X」「AI-PF」「投資・M&A」の3本柱に整理した。JI×AI-Xで経営・業界知見を獲得し、AI-PFでプロダクト化し、M&Aで事業規模を広げる構想である。2031年5月期には連結売上高1,200億円、AI関連売上比率70%以上を目指す。JI×AI-Xは売上高年平均成長率35%、営業利益率35%、AI-PFは売上高40億円、営業利益率50%、投資・M&Aは売上高600億円が目標である。AI-PFでは、JI人財、意思決定AI、企業固有の技能や判断基準を取り込む暗黙知PFで「経営OS」を構築する。共同開発型から、AI-PFの利用料を積み上げる継続課金型モデルへの移行を図る。2026年12月1日付で持株会社体制へ移行し、機動的なM&Aと買収先の自律経営を両立する。まずは国内AI企業を取り込み、同社の顧客開拓力や人財ビジネスの運営力を生かして収益性を高める。目標達成には、人財採用、AI-PFの収益化、複数のM&Aと買収後の統合が必要となるが、JI人財、AIの実装力、暗黙知を蓄積する技術基盤を一体で保有する点は差別化要因になり得る。これらの強みを生かし、持続的な企業価値向上につなげられるかに注目したい。

Key Points

- ・ 2026年5月期は売上高・各利益とも過去最高を更新、営業利益率は36.0%へ上昇
- ・ JI売上比率は60%、AI関連売上比率は49%へ上昇、AI事業は黒字転換
- ・ 2027年5月期は約4割増収・2ケタ増益を見込み、3本柱の成長戦略を本格化
- ・ 配当性向30%を目安に還元を拡充。2026年5月期に初の配当を実施し、2027年5月期は大幅増配の1株当たり35.6円を予定



注：23/5期は非連結で24/5期以降は連結。また、27/5期よりIFRSを適用し、27/5期(予)の経常利益はIFRSの税引前利益

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。なお、同社は2026年12月1日付で持株会社体制へ移行し、「WAOホールディングス(株)」へ商号を変更する予定である(詳細後述)。新しい社名には、調和・つながり・驚き(WOW)という、日本的かつ世界共通の価値観が込められている。

2. 沿革

同社は2017年、現取締役兼AI事業本部長の輪島総介(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、2022年11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プロフェッショナルアウトソーシング(株)(現 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(2026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6.58%)。また、2023年2月に、現代表取締役である田中耕平(たなかこうへい)氏が個人事業としてアプリ開発事業を営んでいた(株)SoGuuを、事業及び人的資本を取り込むことを目的に子会社化し、同年5月に吸収合併した。さらに同年10月には、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。なお、同社は2024年11月に東京証券取引所(以下、東証)グロースに上場し、2026年4月に東証プライムへ市場を変更している。

同社に所属する調整後コンサルタント人員数は2026年5月末時点で203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財の獲得を進めている。

■ 事業概要

JI型コンサルティングを基盤として、 企業固有の知を生かすAI-PF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財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・人財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。

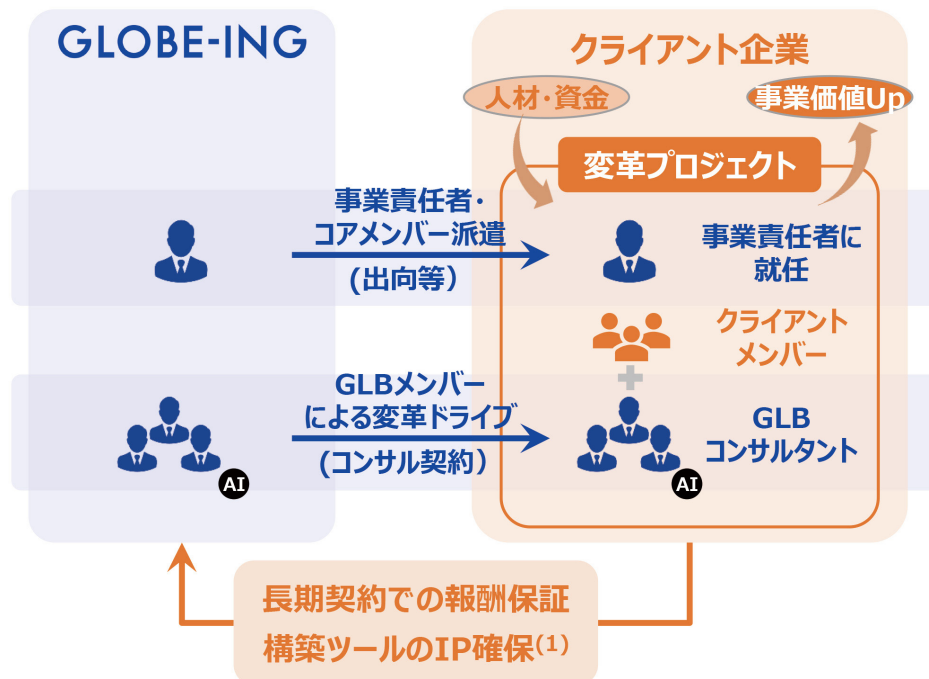
こうした実行支援を中核に据える同社は従来型の人月投入型モデルとは一線を画し、課題の構造化からAIを前提とした業務設計、さらには現場への実装と定着までを一体で支援するモデルを採用している。単なる分析や提言にとどまらず、変革テーマを具体的な業務プロセスへと落とし込み、組織内で自走できる状態まで伴走する点に特徴がある。生成AIの進展により、リサーチや資料作成などの補助業務は効率化が進む一方で、経営課題を構造的に捉え、実行可能な形に再設計し、組織に根付かせる役割の重要性はむしろ高まっている。同社はこのような環境変化を前提として、AIを活用した業務高度化とコンサルタントによる実装支援を組み合わせることで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

グロービング | 2026年8月26日 (水)
277A 東証プライム市場 | <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、出向や長期で優秀な人財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) JI売上比率、(4) AI関連売上比率である。

(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」に関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、ハイスキル人財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している。

事業概要

(3) JI売上比率

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

AI事業では、コンサルティングで蓄積した戦略立案、業務改革、DXなどのノウハウを型化したクラウドプロダクトと、コンサルタントの主要業務を代替・補完するAIエージェントを開発・提供する。最新方針では、個別製品の提供に加え、企業固有のデータ、業務知識、暗黙知を組み合わせる「パーティカルAI-PF」へ重点を移した。汎用AI基盤はコモディティ化が進むと見て、OpenAI、Anthropic、Google、Microsoftなどの外部モデルを柔軟に使いながら、企業ごとの知識資産や判断基準を実装する上位レイヤーで独自性を築いていく。

同社が目指す「経営OS」は、経営者の右腕となるJI人材、業界・機能別の意思決定AI、企業哲学や匠のノウハウをAI化する暗黙知PFで構成される。AI-PFは、基幹システム、会議、文書などのデータを収集・統合し、意味を付与したうえで、意思決定から実行までを支援する。対象は経営管理、営業、調達、製造、物流、人事などであり、業務特化型AIエージェント、社内知識を参照するRAG、分析・最適化、ワークフロー連携、権限管理などを一体化する。コンサルタントとFDE※が顧客の課題と要件を把握し、AI-PFを現場へ短期間で実装する。収益モデルも、共同開発費を主な収益源とする形から、利用料を得るリカーリング型（利用料を得る継続課金型）へ広げる計画である。

※ Forward Deployed Engineerの略語であり、顧客の現場に入り、業務課題を理解したうえでAIやシステムを実装・改善するエンジニアのこと。

事業概要

同社は既存のクラウド製品として「セールススイート」を提供している。売上明細データから顧客の優先順位、接触時期、離反リスク、事業の成長余地を分析し、営業活動を最適化する。一方で、最新のAI-PF戦略では「AI議事コン」「グロービングくん」「AI-スPENDインテリジェンス」を先行アプリと位置付け、大手企業との共同開発を進めている。「AI議事コン」は、会議を重要な情報源として議事録作成やタスク管理を効率化し、会議自体の評価、無駄の原因分析、人材育成まで支援する。「グロービングくん」は複数の専門AIを統括し、審議事項の整理、資料作成、レビューなどの企画業務を担う。共同開発のなかで効果検証が進み、両製品は特許化も完了した。「スPENDインテリジェンススイート」は、直接材を主な対象とする「AI-スPENDインテリジェンス」として戦略商品に位置付けられ、企業の外部支出を最適化する。単価更改や購買依頼などの社内データと、市況を含む外部データを取り込み、支出の可視化、調達戦略の立案、見積依頼・比較、サプライヤー連携・選定までを支援する。費目ごとのコストドライバーや競争環境を分析し、価格交渉やシェア配分の判断につなげる点が特徴である。今後は各プロダクトから横展開可能な知見とIPを蓄積し、業界・機能別の意思決定AIを暗黙知PF上で迅速に開発する。企業の価値基準や事業の歴史、現場の経験知まで反映した施策提案を可能にし、ホワイトカラーの企画・管理業務の代替と意思決定の高度化を目指す。

AI活用とJ型コンサルティングにより高い生産性と高稼働率を両立

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、サービスの高品質化とコンサルタント1人当たりの生産性向上を図っている。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J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月期は期初計画を大幅に上振れる増益。 売上高・各利益とも過去最高を更新

1. 2026年5月期の業績概要

2026年5月期の業績は、売上高が11,512百万円（前期比39.4%増）、営業利益が4,142百万円（同47.9%増）、経常利益が4,111百万円（同47.7%増）、親会社株主に帰属する当期純利益が3,051百万円（同72.6%増）となった。売上高・各利益とも過去最高を更新し、期初計画に対して営業利益は17.0%、親会社株主に帰属する当期純利益は34.7%上回った。

売上面では、企業のDX投資やAI活用、新規事業開発への需要が続き、戦略策定から実行までを担うコンサルティング需要が伸長した。特に、J1型コンサルティングが定着し、既存顧客におけるプロジェクト規模と支援領域が広がった。売上高10億円以上の戦略アカウントは前期の1社から2社、5億円以上10億円未満は3社から4社、1億円以上5億円未満は12社から16社へ増加した。前期に10億円以上だった1社は業況悪化により5億円以上10億円未満へ移ったものの、別の2社が10億円を超えた。調整後コンサルタント数も前期末比25人増の203人となり、需要の拡大に対応する体制が強化された。

利益面では、プロジェクト単位の採算を適正な水準に保ったほか、AI事業の人員を共同開発型のJ1案件へ配置したことで、研究開発費の負担が抑えられた。増収効果と販管費率の低下により、営業利益率は前期比2.1ポイント上昇の36.0%となった。留保金課税の影響がなくなったため、親会社株主に帰属する当期純利益率も同5.1ポイント上昇の26.5%へ改善した。第4四半期は、主要顧客1社の業況変化に伴う取引規模の縮小に加え、AI-PF開発への人員配置や採用の再加速により、営業利益率は26%と前年同期比4ポイント低下した。ただし、取引縮小は主要顧客1社の個別要因であり、他の顧客向けは堅調に推移した。通期では売上高10億円以上の顧客が前期の1社から2社に増えるなど、顧客基盤の拡大も続いている。営業利益率は通期で36.0%を確保しており、第4四半期の利益率低下には将来の成長を見据えて開発・採用投資を優先した影響もある。今後は、拡大した顧客基盤と成長投資を売上の伸長につなげられるかに注目したい。

2026年5月期業績

(単位：百万円)

	25/5期		26/5期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	8,255	-	11,512	-	3,256	39.4%
売上原価	2,653	32.1%	3,776	32.8%	1,122	42.3%
売上総利益	5,602	67.9%	7,736	67.2%	2,134	38.1%
販管費	2,801	33.9%	3,594	31.2%	792	28.3%
営業利益	2,800	33.9%	4,142	36.0%	1,341	47.9%
経常利益	2,783	33.7%	4,111	35.7%	1,328	47.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,768	21.4%	3,051	26.5%	1,283	72.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

JI型支援とAI共同開発の拡大により、両事業とも増収、AI事業は黒字転換

2. 2026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、DX推進、AI活用に関する新規プロジェクトの獲得に加え、既存支援の大型化が進み、売上高は11,107百万円（前期比35.2%増）、セグメント利益は5,051百万円（同34.6%増）と拡大した。新規顧客の開拓と既存顧客への深耕がともに進み、複数のテーマを長期間担う取引が増えた。顧客の事業や組織に深く関与するJI型支援の浸透が、契約の継続性と取引額の拡大につながった。

KPIを見ると、調整後コンサルタント数は203人に増えた。第2四半期から第3四半期に採用を抑制したものの、第4四半期にはJI人財とAI人財を主な対象として採用を再加速した。コンサルタント平均年収は2,004万円となり、前期の2,012万円と概ね同水準を保った。人員を増やしながら高単価プロジェクトへの関与を継続し、供給力と生産性の両立を図った。

成長ドライバーであるJI売上比率は前期の44%から60%へ、AI関連売上比率も30%から49%へと、それぞれ上昇した。2026年5月期のAI関連売上高5,662百万円のうち、AIプロダクトの共同開発は2,382百万円と42%を占めた。内訳は「グロービングくん」が1,681百万円、「AI議事コン」が584百万円、「スPENDインテリジェンススイート」及び「セールススイート」が116百万円である。なお、AI関連売上高はAI事業だけではなく、コンサルティング事業で手掛けるAIテーマ推進や共同開発も含む管理指標である。JI型支援とAI技術を組み合わせたプロジェクトが増え、顧客との関係の長期化や追加受注につながる収益基盤が形成された。

KPI実績

	24/5期	25/5期	26/5期
調整後コンサルタント人員数	119人	178人	203人
コンサルタント平均年収	1,974万円	2,012万円	2,004万円
JI売上比率	30%	44%	60%
(実額)	(12.4億円)	(36.0億円)	(68.9億円)
AI関連売上比率	11%	30%	49%
(実額)	(4.7億円)	(24.7億円)	(56.6億円)

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(2) AI事業

AI事業は、売上高が405百万円（前期比856.8%増）、セグメント利益が234百万円（前期は101百万円の損失）となり、黒字転換した。大手企業と進めるAIエージェントの共同開発が収益に寄与した。単発の検証にとどまらず、顧客の実務での利用を前提とする開発が進み、共同開発は全社のAI関連売上高を支える柱の1つになった。

大手完成車メーカーとの共同開発では、企画支援AIエージェント「グロービングくん」と会議・プロジェクト運営を支援する「AI議事コン」の実装を進めた。顧客が持つ現場知見と同社の企画力、AIエンジニアの技術を組み合わせ、企画立案や資料作成、会議運営などの主要業務をAIが補完する仕組みを構築している。また、大手電機メーカーの調達機能子会社と開発する「スPENDインテリジェンススイート」では、支出データの一元管理、調達戦略の立案、見積依頼・比較などの機能を整備し、調達判断の高度化を支援している。

第4四半期には、生成AIの急速な進化を踏まえて事業モデルを見直し、個別プロダクトの開発に加え、意思決定や暗黙知の活用を支えるAI-PFへの投資を進めた。開発負担は増えたものの、AI事業は黒字転換し、共同開発による売上も伸長した。AI事業の利益には、人員をJ1案件へ配置した効果も含まれるため、プロダクト単体の収益力や顧客層の広がりとは今後の確認点となる。ただ、共同開発は既に売上に寄与しており、顧客の実務に根差した知見も蓄積されている。これらの知見をAI-PFに取り込み、複数の顧客へ展開できれば、利用料収入の拡大も期待できる。AI事業は先行投資の段階を抜け、収益化を広げる局面に入りつつあると言える。

3. 財務状況と経営指標

2026年5月期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比2,182百万円増加の10,949百万円となった。流動資産は同1,451百万円増の9,283百万円であり、現金及び預金、契約資産、前払費用の増加が寄与した。固定資産は同730百万円増の1,666百万円となり、オフィス増床などに伴い有形固定資産や敷金が膨らんだ。負債合計は同6百万円増の2,904百万円と、前期末とほぼ同じ水準だった。流動負債は未払法人税等の減少により同98百万円減の2,682百万円となり、固定負債は資産除去債務などの増加により同104百万円増の222百万円となった。純資産合計は同2,175百万円増の8,045百万円となった。自己株式の取得や資本剰余金の減少があったものの、親会社株主に帰属する当期純利益の計上によって利益剰余金が大きく積み上がった。

財務安全性の観点では、自己資本比率が前期末比7.9ポイント上昇の73.5%となり、財務基盤の安定性が一段と高まった。流動比率も346.1%と高水準であり、短期的な支払能力には十分な余裕がある。自己資本当期純利益率(ROE)についても44.2%に達しており、高い資本効率を両立していると言える。豊富な手元資金と営業キャッシュ・フローを生み出す力を備えているため、AI開発やM&Aなどへの機動的な成長投資が可能であり、同社の成長戦略を財務面から支える体制は十分に整っていると考えられる。

業績動向

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期末	増減
流動資産	2,061	7,831	9,283	1,451
現金及び預金	1,388	6,612	7,693	1,081
売掛金・電子記録債権・契約資産	603	1,122	1,339	216
固定資産	532	935	1,666	730
有形固定資産	99	180	400	220
無形固定資産	209	381	443	61
投資その他の資産	223	373	821	448
資産合計	2,593	8,767	10,949	2,182
流動負債	947	2,780	2,682	-98
未払法人税等	9	1,080	656	-423
未払消費税等	122	425	330	-94
賞与引当金	270	441	588	147
固定負債	93	117	222	104
資産除去債務	41	46	133	87
負債合計	1,041	2,897	2,904	6
純資産合計	1,551	5,869	8,045	2,175
利益剰余金	936	2,705	5,756	3,051
負債純資産合計	2,593	8,767	10,949	2,182
< 経営指標 >				
自己資本比率	57.5%	65.6%	73.5%	7.9pp
流動比率	217.5%	281.7%	346.1%	64.4pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2027年5月期は約4割増収・2ケタ増益を見込み、 3本柱の成長戦略を本格化

2027年5月期の業績は、売上収益が16,100百万円（前期比39.8%増）、営業利益が4,830百万円（同20.6%増）、税引前利益が4,830百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益が3,381百万円（同17.7%増）と見込んでいる※。比較の基礎となる2026年5月期のIFRS概算値は、売上収益が11,512百万円、営業利益が4,005百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益が2,871百万円である。成長投資を積み増したうえで、約4割の増収、2ケタ増益を見込む。

※ 前期比は2026年5月期の実績をIFRSベースに修正した概算値（未監査）との比較、税引前利益の前期比は非開示。

グロービング | 2026年8月26日 (水)
277A 東証プライム市場 | <https://globe-ing.com/ir/>

今後の見通し

コンサルティング事業では、調整後コンサルタント数を四半期ごとに15人程度増やし、コンサルタント平均年収は2,000万円程度を維持する方針である。JI対象クライアントを広げ、JI売上比率は期末までに60～70%、AI関連売上比率は55～65%を目指す。既存の売上高10億円以上のアカウントを維持するとともに、同規模まで取引が拡大する可能性のある顧客を2社抱えている。社内業務へのAI・DX導入により1人当たりの生産性を高め、人員の純増率を上回る売上成長を図る。採用費については、リファラル採用(社員・関係者からの紹介による採用)の比率を60%程度に保ち、適正な範囲に抑える。

AI事業では、AIエージェントとクラウドプロダクトの共同開発に注力し、売上収益400百万円程度を計画している。前期実績とほぼ同じ水準だが、全社のAI関連売上高にはコンサルティング事業で手掛けるAIテーマ推進や共同開発も含まれる。このため、AI関連売上比率の上昇とAI事業の売上収益は分けて見る必要がある。同社は共同開発で収益を得ながら、パーティカルAI-PFや暗黙知プラットフォームの実用化を進め、将来の利用料収入へつなげる方針だ。

追加の成長投資を除いた営業利益は5,630百万円、営業利益率は35.0%を想定している。ここから、2028年5月期以降の成長に向けた追加採用に400百万円、AI-PF開発やM&A体制の整備に400百万円を充てるため、期初予想の営業利益は4,830百万円となっている。これらの投資は業績の進み具合を見ながら調整する方針であり、売上の伸長と費用の投入時期によっては利益が予想を上回る余地があろう。高い収益性を有するコンサルティング事業で資金を生み出し、AIやM&Aへ振り向ける構図が整備されてきており、2027年5月期は一定の利益成長を確保しながら、次の成長分野へ踏み出す重要な1年になると弊社では見ている。

2027年5月期業績見通し

(単位：百万円)

	26/5期		27/5期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上収益	11,512	-	16,100	-	4,588	39.8%
営業利益	4,005	34.8%	4,830	30.0%	825	20.6%
税引前利益	-	-	4,830	30.0%	-	-
親会社の所有者に帰属する当期利益	2,871	24.9%	3,381	21.0%	510	17.7%

注：26/5期はIFRSベース概算値(未監査)

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

JI×AI-Xを基盤にAI-PFと投資・M&Aを組み合わせ、 3本柱で非連続成長を目指す

1. 今後の成長の全体感・イメージ

同社は、今後もJI型コンサルティングを収益基盤とし、AI-X、AI-PF、投資・M&Aを組み合わせることで、人的リソースへの依存度を下げながら成長速度を高める方針である。新たな中長期構想「GoFor2031/Vision2040」では、事業を「JI×AI-X」「AI-PF」「投資・M&A」の3本柱に整理した。JI×AI-XとAI-PFで顧客企業に「経営OS」を実装し、そこで得た資金や業界知見をM&A先の価値向上にも生かす循環を構築する。

2031年5月期に向けては、連結売上高を2026年5月期の115億円から1,200億円へ拡大し、年率約60%の成長を目指す。売上高の70%以上をAI関連とする計画である。基盤事業のJI×AI-Xは2031年5月期まで売上高年平均成長率35%、営業利益率35%を目標とし、AI-PFは同年度に売上高40億円、営業利益率50%を想定する。投資・M&AではAI関連企業を連続的に買収・統合して成長させるロールアップを進め、2031年5月期に売上高600億円を目指す。2032年5月期以降はAI-PFと投資事業の比重を高め、日本の製造業、伝統工芸、食・農業、観光・おもてなしなどへ対象を広げる考えである。

同社が掲げる「AIデジタル荘園構想」は、日本企業に蓄積された技術、匠の技能、企業哲学、現場の知恵をAIで継承し、経営人財と資本を組み合わせることで事業価値を高める構想である。最終的には、このモデルを海外へ展開し、日本の価値を世界へ届けることを目指す。コンサルティングフィーを中心とする収益構造には、AI-PFの利用料などの継続収益と、M&A先の価値向上による投資収益が加わるため、成長の源泉は人員数の増加から知識・ソフトウェア・資本の複合活用へ移る見込みである。

2. 経営体制

同社は、2026年8月27日開催の定時株主総会での承認などを条件に、同年12月1日付で持株会社体制へ移行する予定である。現在の同社は「WAOホールディングス」へ商号を変更し、コンサルティング事業とAI事業は新たな事業会社が承継する。同社の現商号はその事業会社が引き継ぐ。持株会社はグループ戦略、経営資源の配分、ガバナンスを担い、各事業会社は環境変化に応じて迅速に意思決定する体制となる。

持株会社化の主眼はM&Aの受け皿を整え、買収後の企業に自律性を持たせながら統合を進める点にある。2031年5月期までは、先端技術を持ちながら収益化や顧客開拓に課題を抱える国内AI企業を主な対象とし、時価総額が数十億円規模の企業を複数社取り込む方針である。同社のCxOとの関係、上流案件の獲得力、単価・稼働率管理、採用・育成の仕組みを移植し、買収先の売上高と利益率の改善を図る。投資先の選定では、戦略コンサルティングで培ったビジネスモデルの分析力、外資系プライベート・エクイティ (PE) ファンド向け支援で蓄積したデューデリジェンス (投資先の事業・財務・法務等を精査する買収監査) 能力、人財ビジネスの運営力を活用する。

2032年5月期以降は人財サービス、マーケティング・ブランディング、BPO（業務プロセスの外部委託）などへ買収領域を広げるほか、暗黙知のAI化が競争力を高めやすい製造業や日本文化に関わる事業も対象とする考えである。コンサルティング会社が他社の経営を支援するだけでなく、投資先を長期保有して自ら経営を実践する事業会社・投資会社へ進化する構想であり、持株会社化はそのための組織基盤となる。

3. コンサルティング事業の成長戦略

同社は、AIによる代替が進みやすい人員補完型のコンサルティング市場は縮小すると想定する一方で、経営者の右腕を担うJI人財と、業界・業務に深く根差した知見の価値は残ると判断している。このため、基盤事業を従来型コンサルティングから「JI×AI-X」へ発展させる。経営課題の設定から実行までを担うJIと、AIを前提に業務や組織を再設計するAI-Xを一体で提供し、2031年5月期まで売上高年平均成長率35%、営業利益率35%を目指す。2032年5月期から2040年5月期までは、海外展開を含めて年平均成長率20%、営業利益率35%を目標としている。

2026年5月期のコンサルティング事業は、売上高が前期比35.2%増の11,107百万円、セグメント利益が同34.6%増の5,051百万円となった。連結売上高に占めるJI売上高は68.9億円、売上比率は60%へ上昇し、第4四半期には69%に達した。アカウントの大型化も進み、年間売上高10億円以上が2社、5億円以上10億円未満が4社、1億円以上5億円未満が16社となった。2027年5月期は既存の大型顧客を維持したうえで、10億円近傍まで予算を確保した顧客が新たに2社ある。顧客企業の当事者として参画するJIの特性が、契約の長期化と取引領域の拡大に結び付いている。

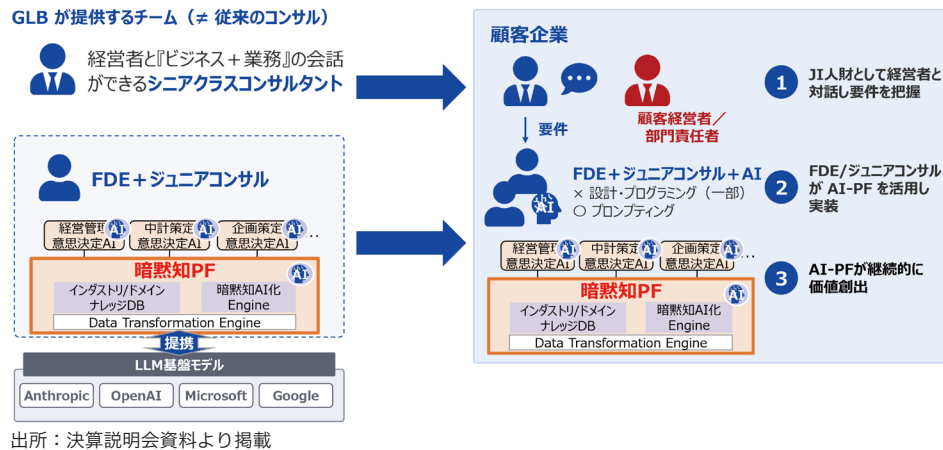
今後のサービス提供では、独自のデリバリーモデルが重要になる。第1段階では、ビジネスと業務の双方を理解するシニアクラスのコンサルタントがJI人財として経営者や部門責任者と対話し、変革要件を把握する。第2段階では、FDEとジュニアコンサルタントがAIを活用し、設計、必要な範囲のプログラミング、プロンプト設計を担い、意思決定AIや暗黙知PFを顧客企業へ実装する。第3段階では、実装したAI-PFがデータや知識を取り込み、継続的に価値を生む。基盤モデルは特定企業の技術に固定せず、Anthropic、OpenAI、Microsoft、Googleなどと連携する設計である。シニア人財の経営対話力、FDEの実装力、外部AIの進化を組み合わせる点が、従来のコンサルティングとの差別化要因となる。

人財構成も同モデルに合わせて変える。2031年5月期近傍には、グローバル展開を含めてパートナー、ディレクター、シニアマネージャー、マネージャーの層を厚くし、FDEを30人から300人へ増やすことで、合計800人、売上高500億円を目指す。人財数を約3.7倍、売上高を約4.6倍へ伸ばす計画であり、1人当たり生産性の向上も織り込む。なお、2027年5月期は調整後コンサルタントを四半期当たり約15人増やしつつ、平均年収2,000万円程度を維持するほか、顧客との関係を持つパートナークラス、JI人財、AI人財の採用を優先し、高単価と高生産性を両立できる体制を整える。

グローピング | 2026年8月26日 (水)
277A 東証プライム市場 | https://globe-ing.com/ir/

中長期の成長戦略

JI×AI-X推進のデリバリーモデル



パーティカルAI-PFと動的平衡マネジメントを融合し、 企業固有の知を競争力へ転換

4. AIプラットフォーム事業の展開

同社は、巨額の開発投資を必要とする汎用基盤モデルを自社の主戦場とはせず、その上位に位置するパーティカルAIへ経営資源を集中する。汎用AIは高性能化とコモディティ化が進む一方で、企業固有のデータ、業務知識、企業哲学、熟練者の暗黙知を組み込む領域には差別化余地が大きいとの判断である。外部の基盤モデルを柔軟に使い、業界・機能別の意思決定AIと暗黙知PFをFDEが短期間で実装する。共同開発費を受け取る現在のモデルから、AI-PFの利用料を得る継続課金型モデルへの移行を目指す。

同社が構想する「経営OS」は、経営者の右腕となるJI人材、経営管理・中期計画・企画・営業・調達などを支援する意思決定AI、企業固有の知恵をAI化する暗黙知PFの3要素で構成される。暗黙知PFは、業界と業務領域ごとの知見を蓄えるデータベース、言語化が難しい判断の勘所をAIへ取り込むエンジン、社内の各システムに散在するデータを統合して意味をそろえる変換エンジンを備える。AI-PFが現場データを経営判断に必要な形へ変換することで、情報伝達や資料作成を担ってきた中間業務を減らし、人が課題設定・創造・対話・最終判断に集中できる経営オペレーションを目指す。

事業化の先行事例は、「AI議事コン」「グローピングくん」「スPENDインテリジェンス」の3製品である。「AI議事コン」は会議時間を30%、議事録作成・タスク管理を50%、不要な会議を20%削減する効果を見込む。「グローピングくん」は経営資料の準備工数50%削減をねらう。両製品は特許化を完了し、顧客との共同開発案件で効果が始めている。「スPENDインテリジェンス」は、製造業やコンサルティングで蓄積した調達コスト最適化の知見をAIへ実装し、支出の可視化、見積比較、サプライヤー選定、交渉シナリオの策定を支援する。売上高1兆円規模の企業では数百億円の削減余地が生じる可能性があり、2027年5月期末の完成を予定する。暗黙知PFも2027年5月期中の開発・提供開始を計画している。

2031年5月期は「スPENDインテリジェンス」のみを想定した下限ケースで売上高40億円、営業利益率50%を計画する。2032年5月期以降は売上高年平均成長率70%、営業利益率50%を目標とし、高成長・高収益の事業として全社をけん引する考えである。

5. “動的平衡”マネジメントの推進

同社は、組織や機能、標準業務を中心に人を配置する欧米型の経営に対し、人を主役とする「動的平衡マネジメント」を提唱している。生物学者の福岡伸一（ふくおかしんいち）氏が唱える生命の動的平衡を企業経営へ応用し、企業を生命体、人を細胞に見立てる考え方である。社員が企業哲学に共感し、互いの主観を重ねた「相互主観」を形成することで、自律性と相補性を発揮し、環境が変化しても組織が継続的に進化する状態を目指す。福岡氏に加え、知識創造論を専門とする一條和生（いちじょうかずお）氏を顧問に迎え、方法論の体系化と国内外への発信を進めている。

AI-Xが進むと、従来の業務プロセスや中間管理業務の一部が不要になり、人員の再配置が経営課題となる。その際、ルールや組織図だけで人を動かすのではなく、各人が目的を理解して判断し、AIと協働できる環境が必要になる。同社は、企業哲学や熟練者の判断基準を暗黙知PFへ実装し、人の能力を補強するAIを設計する。同時に、人を主役とする考え方に基づき、各人が目的を理解してAIと協働できる環境を整え、組織再編や人材育成まで支援する。動的平衡マネジメントは思想にとどまらず、JI×AI-XとAI-PFを顧客企業へ定着させるための経営方法論としての役割を担う。

日本企業が持つ匠の技能や企業哲学は、言語化が難しい反面、競争優位の源泉になり得る。同社は動的平衡マネジメントにより人と組織の関係を捉え、共同開発で得た暗黙知のAI化手法を蓄積することで、日本独自の経営知を再利用可能な資産へ変える考えである。この方法論を「AIデジタル荘園構想」に組み込み、日本の製造業や伝統産業の価値向上に活用し、将来は海外へ展開する方針だ。

6. 弊社による考察

同社の中長期的な成長力を評価するうえでは、JIで得た経営課題や業界知見をAI-PFへ実装し、継続課金収益へ転換できるかが第1の焦点となる。第2の焦点は、コンサルティングとAIで蓄積した資金・人材・ノウハウをM&A先へ投入し、投資先の単価、稼働率、採用力、利益率を高められるかである。JIが顧客接点と開発テーマを生み、AI-PFが知見を再利用可能なプロダクトへ変え、投資・M&Aが事業規模と対応領域を広げる構造が機能すれば、3事業が相互に成長を促す好循環を形成できる。

一方で、2031年5月期の売上高1,200億円はチャレンジングな目標であり、達成には大型顧客の継続拡大、FDE及びシニア人材の採用、AI-PFの製品化、複数のM&Aと買収後の統合などを並行して進める必要がある。特に、共同開発で得た個別企業向けの知見を汎用性のあるAI-PFへ昇華し、利用料収益を積み上げられるかが重要となる。M&Aについても、企業規模を拡大するだけでなく、同社の技術力や顧客基盤などを移植し、買収先の収益性を継続的に高めることが求められる。

その点、同社は経営者との接点を持つJ人財、顧客企業へAI-PFを実装するFDE、企業固有の暗黙知を蓄積する技術基盤を一体で保有している。この組み合わせは、AIプロダクト専門企業や従来型コンサルティング会社との差別化要因になり得る。持株会社体制への移行により、グループ経営機能の強化と各事業における意思決定の迅速化も見込まれる。これらの事業基盤と経営体制を生かし、同社が中長期的にどのように企業価値向上を実現するかに注目したい。

株主還元策

配当性向30%を目安に還元を拡充。 2027年5月期は1株当たり35.6円と大幅増配予定

同社は2026年5月期に初の配当実施を決定し、1株当たり配当金は当初計画の15.0円を上回る16.1円で、配当性向は15.0%となった。2027年5月期は前期比19.5円増の1株当たり35.6円（中間期末14.2円、期末21.4円）を予定し、配当性向30.0%を見込んでいる。今後は年間2回の配当を基本とし、増益に応じた累進配当を目指す。

同社が株主還元に踏み出すことができたのは、事業拡大と収益構造の改善が着実に進んだためである。2026年5月期はAI事業を起点とする共同開発型Jコンサルティングが拡大し、営業利益は前期比47.9%増、営業利益率は36.0%まで上昇した。期末の自己資本比率も73.5%と高水準であり、成長投資と株主還元を並行できる財務余力を維持している。

また、高い資本収益性を確保する一方で、内部留保の積み上がりが資本効率を押し下げる可能性も経営課題と捉えている。そこで、成長投資、財務健全性、株主還元の均衡を重視するキャピタルアロケーション方針を掲げた。配当後の資金はAI事業の開発、M&A、人的資本の拡充、自己株式取得など、企業価値の向上に資する施策へ機動的に配分する方針である。高成長を追求しながら還元の拡充も目指す経営は、株主価値の持続的な向上につながるかと期待できる。

重要事項 (ディスクレーマー)

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