

## グローピング

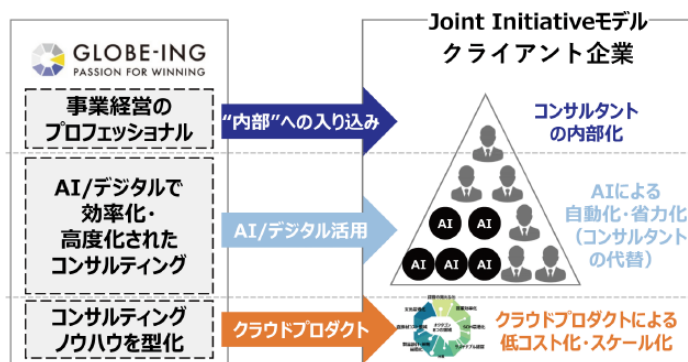
277A・100株

11月29日～12月5日  
東証グロース上場

## 顧客と伴走するコンサルティングと AI活用で業界に変革

「戦略コンサルティングサービスの在り方を顧客視点で再定義する」をビジョンに、コンサルティング事業と、コンサルティングをPP(プログラム製品)化して提供するクラウドプロダクト事業を手掛ける。2024年5月期の単体売上高は前期比52.7%増と高い成長を見せた。

コンサルティング事業では、外資系コンサルファーム出身の創業メンバーを中心にリードを獲得し、ハンズオンで顧客と伴走するJoint Initiative (JI) 型コンサルティングと、従来型コンサルティングを提供する。JI型では出向等により、顧客内部から成果創出と自律を支援する。従来型では、プロジェクト参謀として戦略策定をサポートする。JI型が長期契約の一方、従来型は単発契約でコンサルアイドリング期間の発生がある分、収益率は年間ベースで見るとJI型が高い。今後はJI型に注力し、現在の売上構成比約42%から将来的には100%を目指しており、高収益体質形成に期待がかかる。



## 営業方法論の確立で長期大型案件獲得へ道筋

個人スキルを活かしたワークフォースで対応するコンサルから、それらスキルとマネジメントを体系化し、効率的かつ効果的にコンサル業務を進めるシステムを構築した。具体的には、パイプラインと顧客管理のほか、案件進捗のモニタリング等のツールを組み込んだ。設立3年目にして売上50億円が視野に入るなか、個の力を集結して組織マネジメント体制を築いた。これにより、大手顧客の複数プロジェクトを「面」で把握することが可能となった。顧客各部署との連携を強化してニーズを迅速に察知し、機を捉えた提案で継続的に新規プロジェクトを創出する。なお、2025年5月期の売上について、本田技研工業<7267>では10億円規模を、パーソルクロステクノロジー(株)では4億円程度を見込む(現在34の顧客で約60プロジェクトが進行中)。

**グローピング**

277A・100株

 11月29日～12月5日  
 東証グロース上場

**事業規模拡大に即した人材強化**

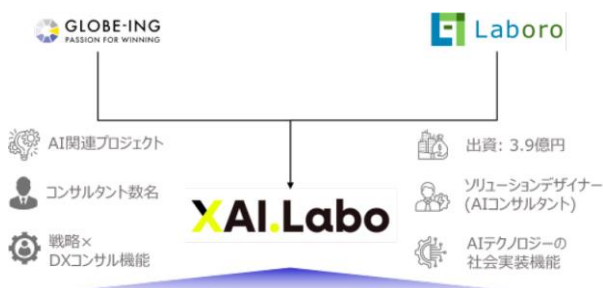
人材採用については、コンサル経験者の中途採用を基本方針とする。2024年5月期はパートナー（最上位役職）採用への投資で費用が膨らんだが、同社経営層出身ファームだけでなく、他の外資戦略ファームからの採用を強化したことで、派生したそれらからのリファラル採用が進み、人材の多様化と増強が進んだ。2024年11月時点でのリファラル採用率は66%となることから、人材コスト縮小とともに、効率的な有能人材採用でコンサル品質向上の道を開いた。

一方、同社のバリュー（行動指針）「勝たせるコンサル」や組織風土継承の観点から、新卒採用も開始した。採用や育成に関しては、外資系ファームの経験を活かし、有能人材の確保と高度な育成環境を実現している。プロジェクト毎に編成したスタディグループで、同社バリューに沿ったアウトラインでのコンサル実践を通し、育成している。なお、2024年5月期に3名、2025年5月期には16名の新卒を採用した。

**ジョイントベンチャー設立で技術面から積極支援**

2024年5月にLaboro.AI株式会社<5586>と設立したX-AI.Lab(株)は、同社出資比率78%で連結子会社となる。現在準備段階にあり、同社プロジェクトで顧客から要求されるAI実装を受託している。将来的には自立運営する方針で、2026年5月期以降の稼働を目指している。

AIエンジニアやAIコンサルタント人材については、Laboro.AIの技術力と、同社が展開するCXO（業務や機能の責任者）レベルでのコンサルティング力が融合された、AIソリューションのビジネス実装が魅力となり、AI技術者を惹きつけているようだ。コンサルからAI実装まで一気通貫で提供して顧客満足度を高め、収益基盤を安定させるとともに、実績の積み上げで有能人材の継続的な獲得により、リソースをさらに充実させる。



**グローピング**

277A・100株

 11月29日～12月5日  
 東証グロース上場

## リーンな構造への変革で コンサルの効率化と高品質の両立を実現

コンサル業務の省力化に向け、AI活用で業務の自動化を推進している。議事録や情報収集では、インハウス(自社リソースを活用した内製化)チームで独自開発したツールを活用しており、業務量削減効果が出始めている。パワーポイント資料作成など機能追加で、更なる効率化を進めている。なお、同社が目指す業務自動化実現までは、現時点で約2～3割程度の進捗となり、改善余地は大きい。

## コンサルティングの型化から 8領域をターゲットにプロダクトを展開

クラウドプロダクト事業では、コンサルティング事業で蓄積したノウハウや知見を型化し、経営インパクトの大きな領域を対象にプロダクトに落とし込んで提供する。現時点で定義した8領域をターゲットに、将来的には8プロダクトの制作を計画している。



1.営業効率化、2.支出最適化、3.経営の見える化、4.直接材コスト削減、5.SCM最適化、6.製品設計・開発最適化、7.サステナブル経営、8.HRの8領域のうち、1.2.3.が進行中である。1.営業効率化では、「セールススイート」を開発し、2024年10月に正式ローンチした。売上データから重点フォロー顧客の分析等で生産性を向上する。数社と契約し月額フィーを獲得すると同時に、顧客ニーズを反映した機能追加など改良も進めており、2026年5月期からの飛躍を狙っている。

2.支出最適化では、「スPENDインテリジェンススイート」を開発している。AI不正検知なども含めた支出の可視化と最適化で業務効率性を高める。JI型同様に顧客と伴走してプロダクト開発を進めるなか、手ごたえをつかんでおり、2025年5月期の開発着手を目標に、2026年5月期には収益確保を目指す。現在、PP(パッケージソフト)がほぼ完成し、顧客とJI型契約締結に向けて交渉中の段階にあり、今後大きく進展する予定である。

3.経営の見える化では、「マネジメントスイート」の開発を計画している。日次業績推移等データから問題点を洗い出し、将来取るべき行動を最適に提案するツールとなる。これら3プロダクトを軌道に乗せた後、残る5領域も順次進める計画だ。

## グローピング

277A・100株

11月29日～12月5日  
東証グロース上場

## 中長期の業績見通し

AI活用というSIer領域の牙城で、戦略コンサルのプロフェッショナル集団として高い専門性を有する同社は、その優位性を活かし、ハンズオンで顧客のコンサルニーズの抽出から戦略立案、AI実装、稼働までを一気通貫で提供し、品質を担保している。顧客満足度と利便性の向上で事業規模の成長につながり、市場ポジションを確立している。

競争力のあるコンサル品質を提供しつつ、客単価では戦略ブティック系他社の6-7割程度を設定することで、費用対効果の高いコンサルサービスを実現し、他社との差別化に繋げている。

国内AIシステムの市場規模(支出額)及び予測(総務省)では、2023年(実績)から2028年(予測)の年平均成長率を30%近くと推定していることから、需要環境は良好である。

2024年1月に設立した上海巨球協英信息技术有限公司では、SI-X事業を立ち上げた。顧客のSI需要対応に向けた開発拠点となる。戦略コンサルだけでなく、AI実装にまで踏み込んだSI提供でトータルサポートする。

上海拠点については、国内立地の日本企業向けのほか、日本企業の欧州現地法人のプロジェクトも2つ手掛けている。なお、同社は設立時よりグローバル展開を視野に入れていることから、将来的には現地ローカル企業への展開も目指している。その足掛かりとして同拠点を軸とした飛躍に期待したい。

業績推移 (百万円・%)						
決算期	売上高	伸び率	経常利益	伸び率	純利益	伸び率
2022/2	1,017	-	224	-	124	-
2022/5	417	-	106	-	77	-
2023/5	2,606	-	738	-	473	-
2024/5	3,979	52.7%	371	-49.7%	259	-45.3%
2025/5予	-	-	-	-	-	-

連結業績推移 (百万円・%)						
決算期	売上高	伸び率	経常利益	伸び率	純利益	伸び率
2024/5	4,175	-	378	-	260	-
2025/5予	7,612	82.3%	2,187	477.3%	1,401	437.8%
2024/8 1Q	1,720	-	618	-	399	-
予想EPS/配当	連結：243.84円/0.00円 ※予想EPSは上場時発行済株式数で試算					

## グローピング

277A・100株

11月29日～12月5日  
東証グロース上場

### 免責事項(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、理由のいかなるを問わず、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 東京都港区南青山五丁目13番3号

株式会社フィスコ

電話:03-5774-2443(情報配信部) メールアドレス: support@fisco.co.jp