

2024年10月24日

各 位

会 社 名 グ ロ ー ビ ン グ 株 式 会 社

代表者名 代表取締役社長 田中 耕平

(コード番号: 277A 東証グロース市場)

問合せ先 上級執行役員 CFO 建林 秀明

(TEL: 03-5454-0805)

2025年5月期の業績予想について

当社グループの2025年5月期（2024年6月1日から2025年5月31日）における連結業績予想は、次とおりであります。

【連結】

(単位: 百万円、%)

項目	決算期	2025年5月期 (予想)		2025年5月期 第1四半期累計期間 (実績)	2024年5月期 (実績)	
		対売上 高比率	対前期 増減率		対売上 高比率	対売上 高比率
売 上 高	7,612	100.0	82.3	1,720	100.0	4,175
営 業 利 益	2,184	28.7	491.0	610	35.5	369
経 常 利 益	2,187	28.7	477.5	618	35.9	378
親 会 社 株 主 に 帰 属 す る 当 期 (四半期) 純利益	1,401	18.4	437.9	399	23.2	260
1 株 当 た り 当 期 (四半期) 純利益	255 円 59 銭			76 円 67 銭		49 円 95 銭
1 株 当 た り 配 当 金	0 円 00 銭			—		—

- (注) 1. 2024年5月期(実績)及び2025年5月期第1四半期累計期間(実績)の1株当たり当期(四半期)純利益は、期中平均発行済株式数により算出しています。
2. 2025年5月期(予想)の1株当たり当期純利益は、公募予定株式(530,000株)を含めた予定期中平均発行済株式数により算出しております。
3. 当社は、2024年9月20日付で普通株式1株につき5株の割合で株式分割を行いましたが、2024年5月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期(四半期)純利益を算出しています。

ご注意: この文書は当社の業績予想に関して一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出し届出目論見書」(並びに訂正事項分)をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いします。なお、「新株式発行並びに株式売出し届出目論見書」(並びに訂正事項分)は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の財政状態、経営成績その他の結果は、経済状態の変化、市場環境の変化及び他社との競合等により、本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。
この文書は、米国における証券の販売の勧説ではありません。1933年米国証券法に基づいて証券の登録を行なうか、又は登録義務からの適用除外を受ける場合を除き、米国においては証券の募集又は販売を行うことはできません。なお、本件においては米国における証券の募集は行われません。

【2025年5月期業績予想の前提条件】

本資料に記載の2025年5月期の業績予想数値は、2024年7月までの実績値に2024年8月以降の予想数値を合算して算出した数値となっております。

1. 当社グループ全体の見通し

当社グループは、Be a “Growth” InfrastructureをPurposeとして掲げ、“戦略コンサルティングサービス”的在り方を、顧客基点で再定義する、企業グループです。“本質的な変革に挑戦し続ける”ことや“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することや日本社会が再び成長軌道に戻ることを目指します。

当社グループにおいては、Joint InitiativeとAIで従来型のコンサルティングを再定義し、高いオペレーション効率と、労働集約性を脱却したビジネスモデルにより高水準の売上成長を目指しております。従来型コンサルティングは、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でありましたが、当社においては、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による“Joint Initiative モデル”で企業変革を実現することを目指します。当社グループが属するコンサルティング業界においては、「企業がDXに取り組む変革の時代から、より持続可能で定常的な営みとしての「デジタルビジネス」の時代を迎え、2023年以降も変革(DX)に向けたコンサルティング需要は継続すると予測されております(出所：IDC 「国内ビジネスコンサルティング市場予測、2023年～2027年」より抜粋)。

そのため、市場競争の激化や市場構造の変化により企業経営者の抱える課題が多様化・複雑化しており、これら経営課題を解決するための調査・分析能力や企画・実行能力等の専門性を有するコンサルタントに対する需要が高まっていくと予想しております。

当社グループは、コンサルティング事業を主軸に事業展開を行い、コンサルティング事業で蓄積した汎用性の高いノウハウをシステム化してSaaS型プロダクトで提供するクラウドプロダクト事業も展開しております。ビジネスコンサルティング市場は景気変動の影響を受けやすい市場であるため、国内の市場動向が当社グループの業績に大きく影響します。

2024年5月期においては、パートナークラスを中心にコンサルタントの中途採用に注力し、コンサルタント人員数を着実に伸ばしたことにより、売上高は4,175百万円、売上総利益は2,647百万円となりました。パートナーを中心としたコンサルタント人材の採用及び育成の強化を図ったことにより、採用活動費が増加したことや、長期大型案件獲得に向けた営業方法論の確立や内部管理体制の強化を図ったことによる人件費等が増加し、営業利益は369百万円、経常利益は378百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は260百万円となりました。

2. 項目別の見通し

(売上高)

当社はコンサルティング事業及びクラウドプロダクト事業の2つのセグメントから構成されておりますが、クラウドプロダクト事業については、2025年5月期においてもプロダクト開発に注力しており、本格的な立ち上げ前のフェーズであるため、売上高の99%は当社におけるコンサルティング事業のコンサルティング売上高となります。当社のコンサルティング売上高については、チーム別・クラス別のコンサルタント要員数に各コンサルタント人件費等のコスト、想定利益率を勘案して設定した販売単価、ビラビリティ(全稼働時間のうちクライアントに請求可能な時間の割合)を乗じて算出しております。

2025年5月期第1四半期においては、前期に確立した長期大型案件の獲得に向けた営業方法論の実践により、新規顧客を獲得するとともに既存クライアントからの受注も安定的に推移しております。また旺盛な需要を背景に前期に採用したパートナー及びコンサルタントのビラビリティが大幅に改善しております。第2四半期以降においても、同様の傾向が継続すると見込んでおります。

ご注意：この文書は当社の業績予想に関して一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(並びに訂正事項分)をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いします。なお、「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(並びに訂正事項分)は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の財政状態、経営成績その他の結果は、経済状態の変化、市場環境の変化及び他社との競合等により、本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

この文書は、米国における証券の販売の勧説ではありません。1933年米国証券法に基づいて証券の登録を行なうか、又は登録義務からの適用除外を受ける場合を除き、米国においては証券の募集又は販売を行うことはできません。なお、本件においては米国における証券の募集は行われません。

以上を踏まえ、2025年5月期の売上高は7,612百万円を見込んでおります。

(売上原価、売上総利益)

売上原価は、人件費で構成されております。

人件費については、コンサルタントの人件費総額に加重平均ビラビリティ（チーム別・クラス別のビラビリティの加重平均）を乗じて算出しております。

加重平均ビラビリティの上昇及びコンサルタントの人員数の増加により、人件費が60.6%増加しました。

以上を踏まえ、2025年5月期の売上原価は2,536百万円、売上総利益は5,075百万円を見込んでおります。

(販売費及び一般管理費、営業利益)

販売費及び一般管理費は主に人件費、採用エージェント費で構成されております。

人件費については、コンサルタントの非チャージの人件費に管理部門の人件費の積み上げで算出しております。

採用エージェント費については、年間採用人数、エージェント採用比率、前年実績をもとに算出しております。

その他、上場関連費用として71百万円を見込んでおります。

採用ペースは前期と同水準を目標とするものの、シニアパートナー採用のためのサーチファームコストの抑制、リファラル採用率の向上を背景に採用エージェント費用は57.1%の削減を見込みます。

前述のとおり、前期は長期大型案件の獲得に向けた営業方法論の確立に人件費を投下したことや、パートナー及びコンサルタントの採用強化した影響で営業利益率が一時的に悪化しましたが、当社のコストの多くが人件費であり、固定費比率が高い構造にあること、当期の案件規模拡大により、営業利益率が大幅に改善しております。

以上を踏まえ、2025年5月期の販売費及び一般管理費は2,890百万円、営業利益は2,184百万円を見込んでおります。

(営業外損益、経常利益)

営業外収益及び営業外費用については見込んでおりません。

以上を踏まえ、2025年5月期の経常利益は2,187百万円を見込んでおります。

(特別損益、親会社株主に帰属する当期純利益)

特別利益及び特別損失については見込んでおりません。

法人税等は税引前当期純利益に法定実効税率を乗じて見積計上しており、前期は法人税等の負担率が33.7%でしたが、今期は留保金課税の影響等を考慮し36.0%を見込んでおります。

以上を踏まえ、2025年5月期の当期純利益は1,401百万円を見込んでおります。

【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は様々な要因によって異なる場合があります。

以上

ご注意： この文書は当社の業績予想に関して一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いします。なお、「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の財政状態、経営成績その他の結果は、経済状態の変化、市場環境の変化及び他社との競合等により、本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

この文書は、米国における証券の販売の勧説ではありません。1933年米国証券法に基づいて証券の登録を行なうか、又は登録義務からの適用除外を受ける場合を除き、米国においては証券の募集又は販売を行うことはできません。なお、本件においては米国における証券の募集は行われません。