

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

1 目指す姿と数値目標

Purpose・Vision・V

成長の核となり、世界を進化で満たす存在であり続け、勝ちにこだわるサービスで顧客企業を勝てる集団に変革する

コンサルタント人員数
178人

コンサルタント平均年
20,120千円

J売上高比率
43.6%

AI関連売上高比率
30.0%

2 中長期の経営戦略

1. コンサルティング品質の向上

Joint Initiative型の推進と外部視点を持つインサイダーとして客観性を担保しながら、AIやDXを活用したコンサルティング業務の効率化とノウハウの型化で提供価値最大化を目指す

3. 優秀人材の確保と育成

中途採用による即戦力人材獲得と質の高い研修・育成プログラムの実施、柔軟な働き方と福利厚生充実で定着率向上を推進

2. AI事業による非連続的成長

全世界のコンサルタントのAIエージェント化を中長期ビジョンに、X-AI.Laboとの連携でAIトランスフォーメーション社会実装を進め、新規収益モデル確立を目指す

4. 顧客単価の向上

コンサルタント平均年収の緩やかな上昇とJoint Initiative事業化進捗によるJ売上高比率向上で顧客粘着性を高める

3 対処すべき課題

① 経営環境の不透明性への対応

- ・消費者物価高止まりと米国関税強化の影響に対する経営コントロール
- ・地政学的リスクによる企業活動制約への戦略調整
- ・市場競争激化と企業課題の多様化・複雑化への対応力強化

② AI開発体制の高度化

- ・技術進歩の速度に対応した開発スピード加速と推進体制見直し
- ・AIガバナンスと情報セキュリティへの的確な対応
- ・市場ニーズの変化に応じた製品ポートフォリオ最適化と継続的なユーザビリティ改善

③ 人材確保と生産性向上の両立

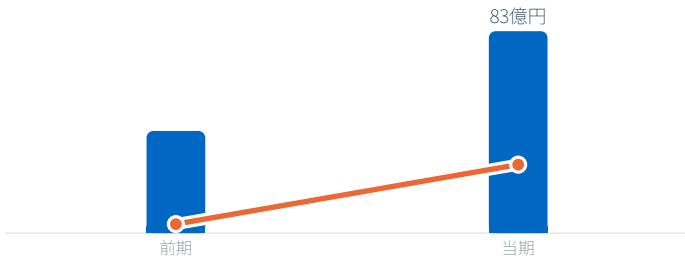
- ・リファラル採用強化によるハイペース採用の継続と定着率向上
- ・AI/DXを活用した一人当たり生産性向上による人員依存度低減

面接で使えるポイント

- ・グロービングの社名は地球・世界に羽ばたく人・企業・社会を育てるというメッセージで、本質的な変革に挑戦し続ける姿勢が特徴
- ・Joint Initiative売上高比率が第10期で43.6%と急成長し...
- ・2024年5月にAI先進企業と設立したX-AI.Laboでの事業展開により、AI関連売上高比率が30%となり...

証券コード 277A

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
83億円営業利益率
33.9%財務健康度
85点 / 100点

要するに

コンサルティングサービスとクラウドプロダクト事業の2つの事業を展開する情報通信・

主力事業・セグメント

- ・コンサル 99.9%
- ・クラウド製品 0.1%

強み・特徴（公開データから）

- ・営業利益率33.9%と高い収益性
- ・財務健康度85点と財務基盤が健全
- ・将来性評価は晴れ

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

将来性 晴れ / 就活偏差値 64.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収
1,521万円

サービス業内 4位/524社

平均年齢
34.7歳

サービス業内 409位/527社

平均勤続
1.3年

サービス業内 527位/527社

女性管理職
16.2%

サービス業内 216位/371社

男性育休
66.7%

サービス業内 182位/311社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: グローピング株式会社×著名投資家DAIBOUCHOU氏対談動画

