

新規上場申請のための有価証券報告書

(I の部) の訂正報告書

株式会社リブ・コンサルティング

【表紙】

【提出書類】	新規上場申請のための有価証券報告書（Ⅰの部）の訂正報告書
【提出先】	株式会社東京証券取引所 代表取締役社長 岩永 守幸 殿
【提出日】	2025年12月 9 日
【会社名】	株式会社リブ・コンサルティング
【英訳名】	LiB Consulting Co.,Ltd.
【代表者の役職氏名】	代表取締役 関 徹
【本店の所在の場所】	東京都中央区日本橋二丁目 7 番 1 号 東京日本橋タワー
【電話番号】	03-6281-9596(代表)
【事務連絡者氏名】	取締役CFO 中川 貴裕
【最寄りの連絡場所】	東京都中央区日本橋二丁目 7 番 1 号 東京日本橋タワー
【電話番号】	03-6281-9596(代表)
【事務連絡者氏名】	取締役CFO 中川 貴裕

1 【新規上場申請のための有価証券報告書(Ⅰの部)の訂正報告書の提出理由】

2025年11月20日付をもって提出した新規上場申請のための有価証券報告書(Ⅰの部)の記載事項のうち、「第一部 企業情報 第1 企業の概況 3 事業の内容 (3) 事業の特徴 8 買収後のバリューアップにフォーカスしたM&A戦略」及び「第2 事業の状況 1 経営方針、経営環境及び対処すべき課題等 (2) 経営戦略 4. 採用・育成体制の特徴、(3) 経営上の目標の達成状況を判断するための客観的な指標等」の記載内容の一部を訂正するため、新規上場申請のための有価証券報告書(Ⅰの部)の訂正報告書を提出するものであります。

2 【訂正事項】

第一部 企業情報	1
第1 企業の概況	1
3 事業の内容	1
(3) 事業の特徴	1
第2 事業の状況	2
1 経営方針、経営環境及び対処すべき課題等	2
(2) 経営戦略	2
(3) 経営上の目標の達成状況を判断するための客観的な指標等	2

3 【訂正箇所】

訂正箇所は_____ 頁で示してあります。

第一部 【企業情報】

第 1 【企業の概況】

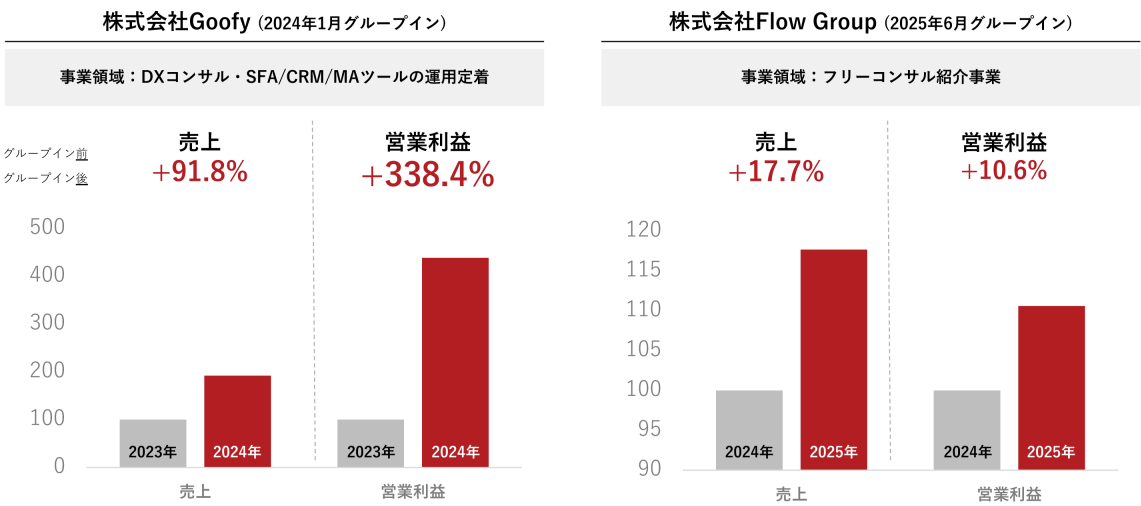
3 【事業の内容】

(3) 事業の特徴

8. 買収後のバリューアップにフォーカスしたM&A戦略

(訂正前)

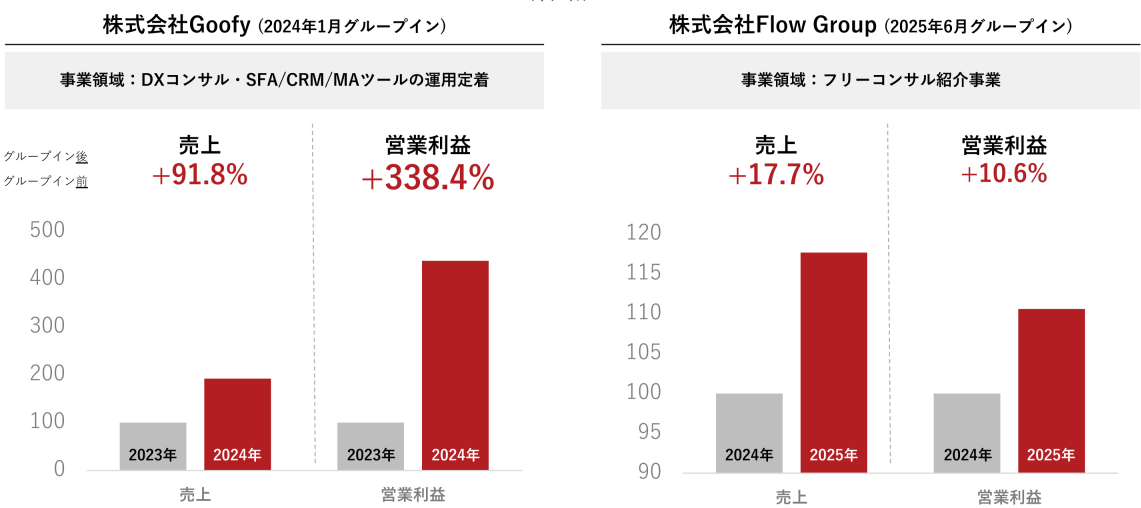
(省略)



(省略)

(訂正後)

(省略)



(省略)

第2 【事業の状況】

1 【経営方針、経営環境及び対処すべき課題等】

(2) 経営戦略

4. 採用・育成体制の特徴

(訂正前)

(省略)

このような取り組みが評価され当社は世界60か国で展開している世界最大級の意識調査機関であるGreat Place to Work®Instituteにより日本の中規模企業部門で2015年より11年連続で「働きがいのある会社」ランキングを受賞しております。

(訂正後)

(省略)

このような取り組みが評価され当社は世界60か国で展開している世界最大級の意識調査機関であるGreat Place to Work®Instituteにより日本の中規模企業部門で2015年より12年連続で「働きがいのある会社」ランキングを受賞しております。

(3) 経営上の目標の達成状況を判断するための客観的な指標等

(訂正前)

(省略)

	2020年12月期	2021年12月期	2022年12月期	2023年12月期	2024年12月期
売上高（百万円）注1	2,210	2,645	3,360	3,957	4,976
調整後EBITDA（百万円）注2	102	332	256	31	554
期中平均コンサルタント数（人）注3	—	—	133	166	157
コンサルタント1人あたり売上高（百万円）注4	—	—	24.0	20.5	23.4

(注) 1. 2020年～2022年はリブ・コンサルティング単体売上高、2023年以降は連結売上高を記載しております。

2. 調整後EBITDA=営業利益+減価償却費+本店移転関連費用+取得関連費用で算出しております。2022年はリブ・コンサルティング単体の数値、2023年以降は連結数値を使用しております。

3. 期中平均コンサルタント数は、リブ・コンサルティング単体の数値です。期末に在籍していた社員の内、HR事業部・コーポレート本部・内部監査室・未配属（研修期間）・SaaS事業の社員を除いた社員数の期中平均値です。2022年12月期より集計を始めたため、2020年12月および2021年12月期は記載を省略しております。

4. コンサルタント1人あたり売上高は、リブ・コンサルティング単体の数値、国内コンサルティング事業の売上高と「期中平均コンサルタント数」を使用して算出しております。

(訂正後)

(省略)

	2020年12月期	2021年12月期	2022年12月期	2023年12月期	2024年12月期
売上高 (百万円)注 1	2, 210	2, 645	3, 360	3, 957	4, 976
調整後EBITDA (百万円)注 2	102	332	256	31	554
期中平均コンサルタント数 (人) 注 3	—	—	133	166	157
コンサルタント 1 人あたり売上 高(百万円)注 4	—	—	24. 0	20. 5	23. 4

- (注) 1. 2020年～2022年はリブ・コンサルティング単体売上高、2023年以降は連結売上高を記載しております。
2. 調整後EBITDA=営業利益+減価償却費+本店移転関連費用+取得関連費用で算出しております。2020年～2022年はリブ・コンサルティング単体の数値、2023年以降は連結数値を使用しております。
3. 期中平均コンサルタント数は、リブ・コンサルティング単体の数値です。期末に在籍していた社員の内、HR事業部・コーポレート本部・内部監査室・未配属（研修期間）・SaaS事業の社員を除いた社員数の期中平均値です。2022年12月期より集計を始めたため、2020年12月および2021年12月期は記載を省略しております。
4. コンサルタント 1 人あたり売上高は、リブ・コンサルティング単体の数値、国内コンサルティング事業の売上高と「期中平均コンサルタント数」を使用して算出しております。