LiB CONSULTING

2026年12月期

# 第3四半期決算説明資料

株式会社リブ・コンサルティング（証券コード：480A）

2026年11月12日

# INDEX

1. 2026年の第3四半期業績
2. 事業進捗
3. 今後の見通し

01

# 2026年の第3四半期業績

FY2026 Q3 Financial Results

# FY2026 第3四半期の連結累計業績ハイライト

| 売上高 | EBITDA | 営業利益 | 当期利益 |
|---|---|---|---|
| 52.4億円 | 7.1億円 | 6.2億円 | 4.0億円 |
| （YoY：18.8%増） | （YoY：10.6%増） | （YoY：9.9%増） | （YoY：13.3%増） |

注1：本決算説明資料の連結の「当期利益」は親会社に帰属する当期純利益を示しております
注2：本決算説明資料の財務数値は百万円単位（小数点第二位）を切捨の上表示、また財務数値に関する％の計算は円単位の財務数値を元に計算しております

# 連結の財務指標

## 売上高は前年同期比18.8%増の成長を実現
## 事業拡大に向けた人材投資等に伴う費用増加により、営業利益の成長率は9.9%にとどまる

（単位：億円）

| | 2025年12月期 | 2026年12月期 | |
|---|---|---|---|
| | 3Q累計実績 | 3Q累計実績 | 前年同期比 |
| 売上高 | 44.1億円 | 52.4億円 | ＋18.8% |
| 売上総利益 | 21.5億円 | 25.4億円 | ＋18.1% |
| 売上総利益率 | 48.7% | 48.4% | - 0.3pt |
| 一般管理費 | 15.8億円 | 19.1億円 | ＋21.0% |
| 一般管理費率 | 35.9% | 36.6% | ＋0.6pt |
| 営業利益 | 5.6億円 | 6.2億円 | ＋9.9% |
| 営業利益率 | 12.8% | 11.8% | - 1.0pt |
| 経常利益 | 5.6億円 | 6.2億円 | ＋10.9% |
| 経常利益率 | 12.8% | 12.0% | - 0.9pt |
| 当期利益 | 3.5億円 | 4.0億円 | ＋13.3% |
| 当期利益率 | 8.1% | 7.7% | - 0.4pt |
| EBITDA | 6.4億円 | 7.1億円 | ＋10.6% |
| EBITDA率 | 14.6% | 13.5% | - 1.0pt |

### 主要財務指標の主な変化要因

1. **売上高の増加**
   旺盛な需要を的確に捉え、人員拡充により受注・稼働体制を強化し、前年同期比18.8%の増収を実現

2. **営業利益額の増加**
   増収効果により人材投資に伴う費用増加を吸収。前年同期比9.9%の増益を確保

3. **営業利益率の低下**
   中長期の成長に向けたグループ全体での先行的な人材投資に伴う売上総利益率の低下、および一般管理費率の上昇により、営業利益率は前年同期比1.0pt低下

注：計数は端数処理の影響により、内訳と合計が一致しない場合があります

# FY2026 第3四半期の単体累計業績ハイライト

| 売上高 | EBITDA | 営業利益 | 当期利益 |
|---|---|---|---|
| 42.4億円 | 5.8億円 | 5.4億円 | 3.6億円 |
| （YoY：22.6%増） | （YoY：14.5%増） | （YoY：14.7%増） | （YoY：13.5%増） |

注1：本決算説明資料の財務数値は百万円単位（小数点第二位）を切捨の上表示、また財務数値に関する％の計算は円単位の財務数値を元に計算しております
注2：当社は2025年12月期第３四半期は四半期単体財務諸表を開示していないため、 2026年12月期第３四半期累計期間の対前年同期比増減率は参考情報となります

# 単体の財務指標

## 売上高は前年同期比22.6%増、営業利益は14.7%増の成長を実現
## 営業利益率については、人材投資を継続する中、前年同期比0.9ptの低下にとどまる

（単位：億円）

| | 2025年12月期 | 2026年12月期 | |
|---|---|---|---|
| | 3Q累計実績 | 3Q累計実績 | 前年同期比 |
| 売上高 | 34.6億円 | 42.4億円 | ＋22.6% |
| 売上総利益 | 17.6億円 | 21.2億円 | ＋20.4% |
| 売上総利益率 | 51.1% | 50.1% | - 0.9pt |
| 一般管理費 | 12.9億円 | 15.7億円 | ＋22.5% |
| 一般管理費率 | 37.3% | 37.2% | ± 0.0pt |
| 営業利益 | 4.7億円 | 5.4億円 | ＋14.7% |
| 営業利益率 | 13.8% | 12.9% | - 0.9pt |
| 経常利益 | 4.7億円 | 5.5億円 | ＋15.8% |
| 経常利益率 | 13.8% | 13.0% | - 0.8pt |
| 当期利益 | 3.2億円 | 3.6億円 | ＋13.5% |
| 当期利益率 | 9.4% | 8.7% | - 0.7pt |
| EBITDA | 5.0億円 | 5.8億円 | ＋14.5% |
| EBITDA率 | 14.7% | 13.7% | - 1.0pt |

### 主要財務指標の主な変化要因

1. **売上高の増加**
   旺盛なビジネスコンサルティング需要を的確に捉え、コンサルタント人員を前年同期比45名拡充。受注・稼働体制の強化により前年同期比22.6%の増収を実現

2. **売上総利益率の低下**
   中長期の成長に向け人材採用投資を一部前倒しで実施したことにより売上総利益率は低下（▲0.9pt）。売上総利益額は前年同期比20.4%増を確保

3. **一般管理費率の維持**
   増収（+22.6%）に対し一般管理費の増加率も同水準（+22.5%）にとどまり、一般管理費率は横ばいを維持

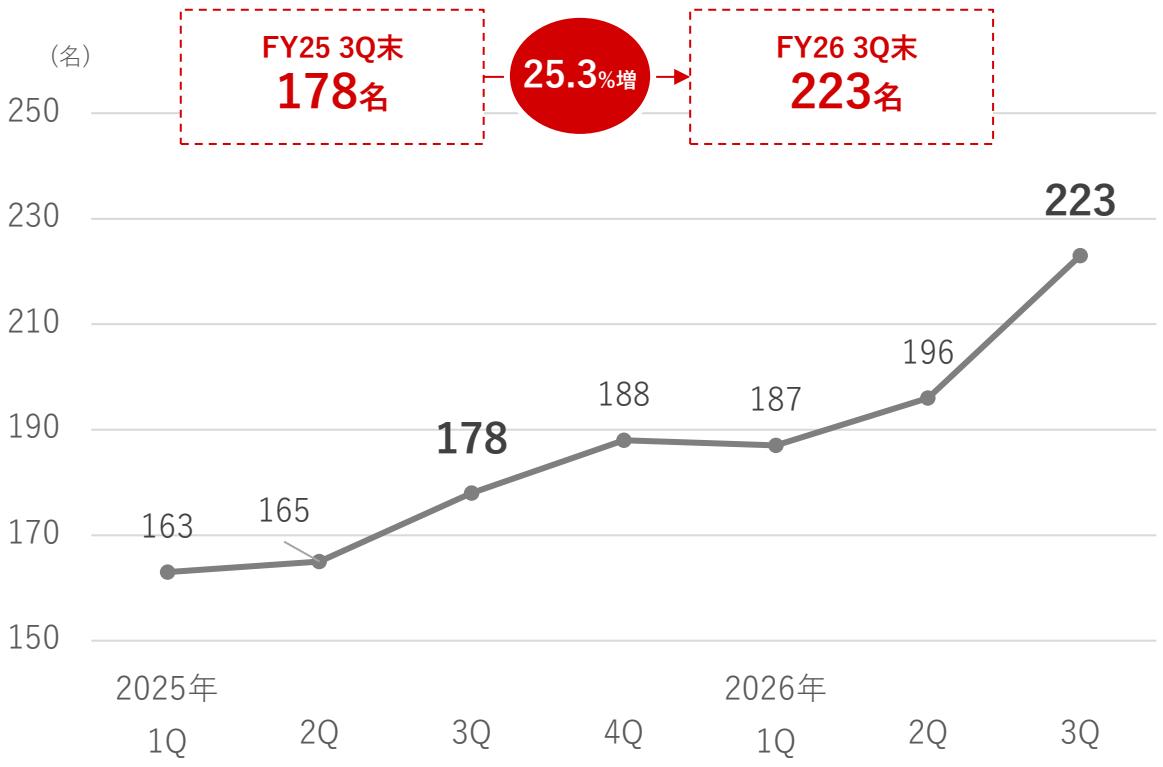
4. **営業利益率の低下**
   売上総利益率が前年同期比▲0.9ptとなる一方、一般管理費率は横ばいを維持。営業利益率は同▲0.9ptと小幅な低下にとどまり、人材投資を継続しながらも前年同期比14.7%の増益を実現

注1：計数は端数処理の影響により、内訳と合計が一致しない場合があります
注2：当社は2025年12月期第３四半期は四半期単体財務諸表を開示していないため、2025年12月期第３四半期の数値及び2026年12月期第３四半期の対前年同期比は参考情報となります

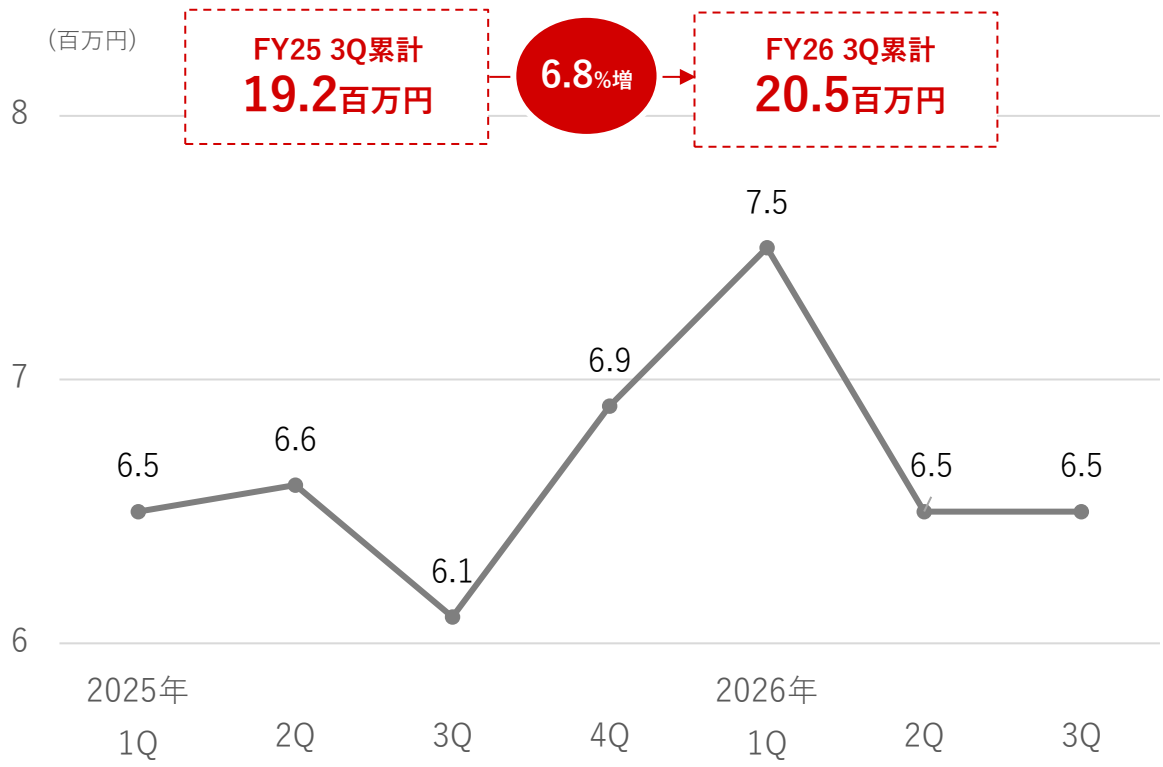
# 単体のKPI開示

## FY25からFY26第3四半期累計では、第3四半期末時点人員数及び一人当たり売上高ともに増加

### 期末時点人員数*1




### 一人当たり売上高*2




注1：期末時点人員数は期末時点のコンサルタント数を集計、コンサルタントは単体に所属する顧客へのコンサルティング業務に従事する人員
注2：一人当たり売上高は、単体の売上高のうち四半期コンサルティング売上高を四半期平均のコンサルタント数で割り算出。なお、3Q累計値は各四半期の一人当たり売上高の合計値

# 一般経費の主要コスト推移

**中長期の成長に向けた採用強化により採用費率は上昇する一方、**
**人件費率を含むその他の主要経費率はいずれも前年同期比で低下し、「規模の経済」が継続して機能**

（単位：億円）

| 主要コストの項目 | 定量 | | | 定性 |
|---|---|---|---|---|
| | FY25 3Q 累計実績 | FY26 3Q 累計実績 | 前年同期比 | 比率の増減 |
| **人件費率*** | **54.5%** | **54.0%** | **- 0.6pt** | |
| 人件費* | 18.8億円 | 22.8億円 | ＋21.3% | |
| **採用費率** | **5.1%** | **7.5%** | **＋2.4pt** | |
| 採用費 | 1.7億円 | 3.1億円 | ＋80.0% | |
| **上場準備・維持費率** | **4.6%** | **3.5%** | **- 1.0pt** | |
| 上場維持費 | 1.5億円 | 1.5億円 | - 5.2% | |
| **広告宣伝費率** | **3.4%** | **2.7%** | **- 0.7pt** | |
| 広告宣伝費 | 1.1億円 | 1.1億円 | - 1.2% | |
| **地代家賃比率** | **2.8%** | **2.5%** | **- 0.3pt** | |
| 地代家賃 | 0.9億円 | 1.0億円 | ＋10.9% | |

## 主要コストの主な変動要因

**■人件費**
- 事業拡大に向けた人材投資を継続する一方、売上高の伸長が人件費の増加を吸収し、人件費率は前年同期比0.6pt低下

**■採用費**
- 中長期の成長に向けた採用の強化により、採用費率は2.4pt上昇

**■上場準備・維持費**
- 上場準備・維持費は前年同期比5.2％減少し、上場準備・維持費率は1.0pt低下

**■広告宣伝費**
- 広告宣伝費は前年同期比1.2％減少し、広告宣伝費率は0.7pt低下

**■地代家賃**
- 地代家賃は前年同期比10.9％増加する一方、地代家賃比率は0.3pt低下

注1：各一般経費の比率は、FY25及びFY26の第3四半期累計における各経費を、それぞれの単体売上高で除して算出
注2：人件費は、原価振替前の役員報酬、給与手当、賞与、法定福利費、福利厚生費を合算して算出
注3：計数は端数処理の影響により、表示数値を基に算出した増減率・増減幅と一致しない場合があります

# 先行投資に伴う人材の採用状況

## 積極採用により期末時点での人員数は修正計画を達成する見込み

### 人材獲得に向けた追加投資計画*

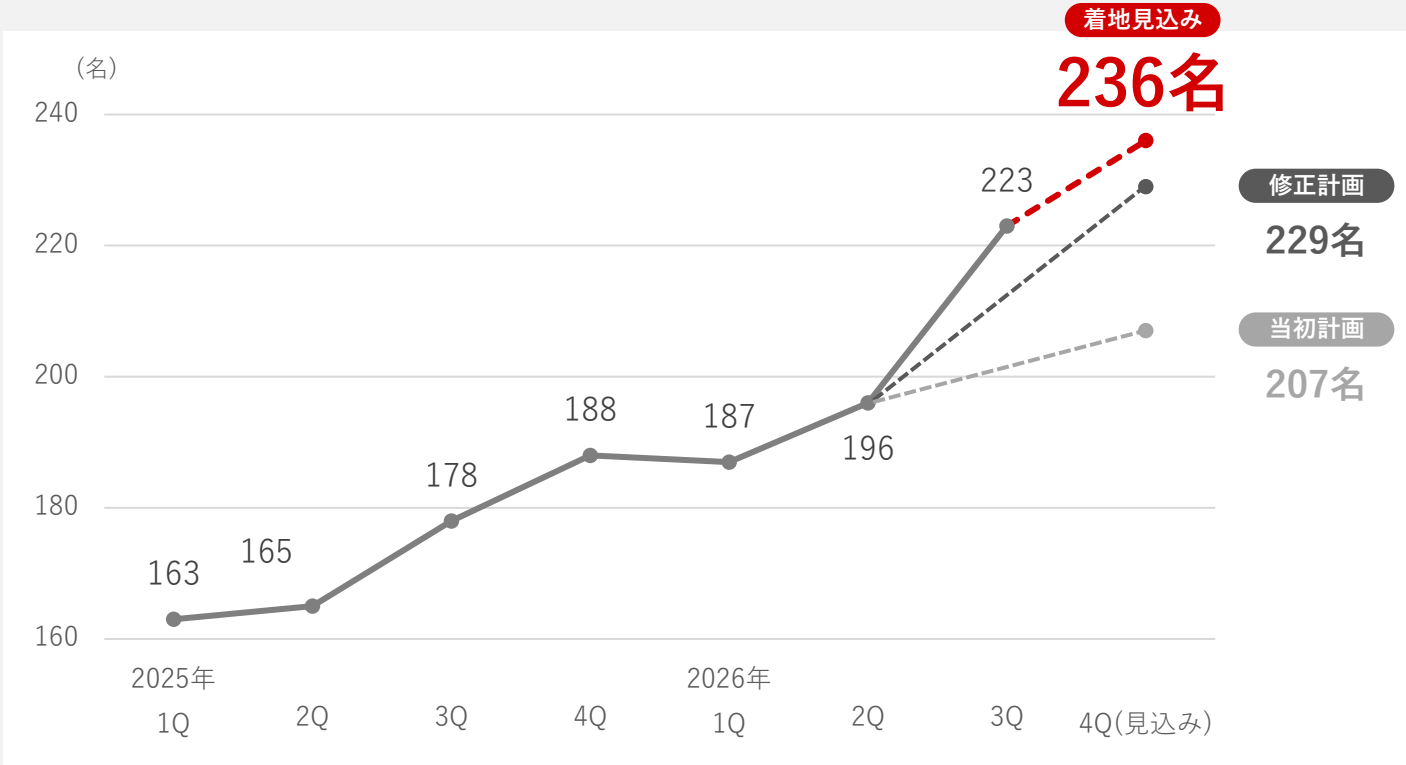
**AI人材関連人件費**

＋約120百万円

**AI人材関連採用費**

＋約100百万円

### 期末時点人員数の計画・着地見込み




注：人材獲得に向けた追加投資は2026年12月期第2四半期決算時に開示したAI関連人材人件費・AI関連人材採用費

02

# 事業進捗

Business Update

# 主要コンサルティング領域の成長状況

## ビジネスコンサルティングが着実に成長する中、AI/DX関連コンサルティングも大幅に伸長し、顧客満足度も高水準で推移

### ビジネスコンサルティング*

ビジネスコンサルティングの
売上高成長率（3Q累計）

前年同期比 **17.7%増**

### AI/DX関連コンサルティング*

AI/DX関連コンサルティングの
売上高成長率（3Q累計）

前年同期比 **81.4 %増**

### 顧客満足度*

FY26第3四半期累計の顧客満足度は
高水準を維持

FY26 3Q累計
満足度 **93.9 %**

注1：ビジネスコンサルティングは、戦略及びハンズオンを組み合わせたコンサルティングを指す
注2：AI/DX関連コンサルティングは、AI導入による業務プロセスの改善や組織変革の支援、DX推進・業務改革に関するコンサルティングを指す
注3：顧客満足度は、2026年第1四半期から第3四半期までの顧客アンケートの回答を集計し、5段階評価のうち「4：満足」以上の回答が占める割合を算出

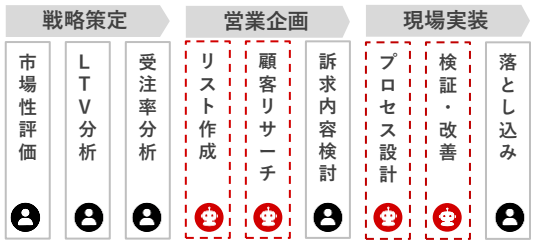
# AI活用による全社的な変革

## ビジネスコンサルティングの高付加価値化とAI/DX関連コンサルティングの拡大に加え、採用・コーポレート業務へのAI活用も推進

### 社外

#### ビジネスコンサルティング

業務効率化で創出した時間を、
高付加価値業務に再配分し、顧客への提供価値を高度化




FY26
3Q累計満足度
93.9%

#### AI/DX関連コンサルティング

自社で培ったAI活用の知見・ノウハウを顧客企業に
展開し、AI導入・活用支援を拡大

AI/DX関連コンサルティング
売上高成長率（3Q累計）
前年同期比 81.4 %増

**AI活用**

### 社内

#### 人材採用

採用候補者との接点拡大に向け、
AI対策向けの情報整備・コンテンツ拡充を推進

1位 YouTube
2位 note
3位 Wikipedia

AIが引用するドメインランキング*




YouTubeでの継続的な情報発信

#### コーポレート業務

管理業務の自動化を推進し、
業務の負荷軽減と迅速化を推進




IRエージェント

注：Ahrefs「日本でAIが引用するドメイン最新ランキング 2026年6月版」（2026年6月23日公表）を基に当社作成

03

# 今後の見通し

Future Outlook

# （再掲）FY2026 連結業績予想

LiB CONSULTING

**第2四半期決算時に公表した通期連結業績予想を据え置き、売上高は前期比17.3%増、営業利益は同4.4%増を見込む**

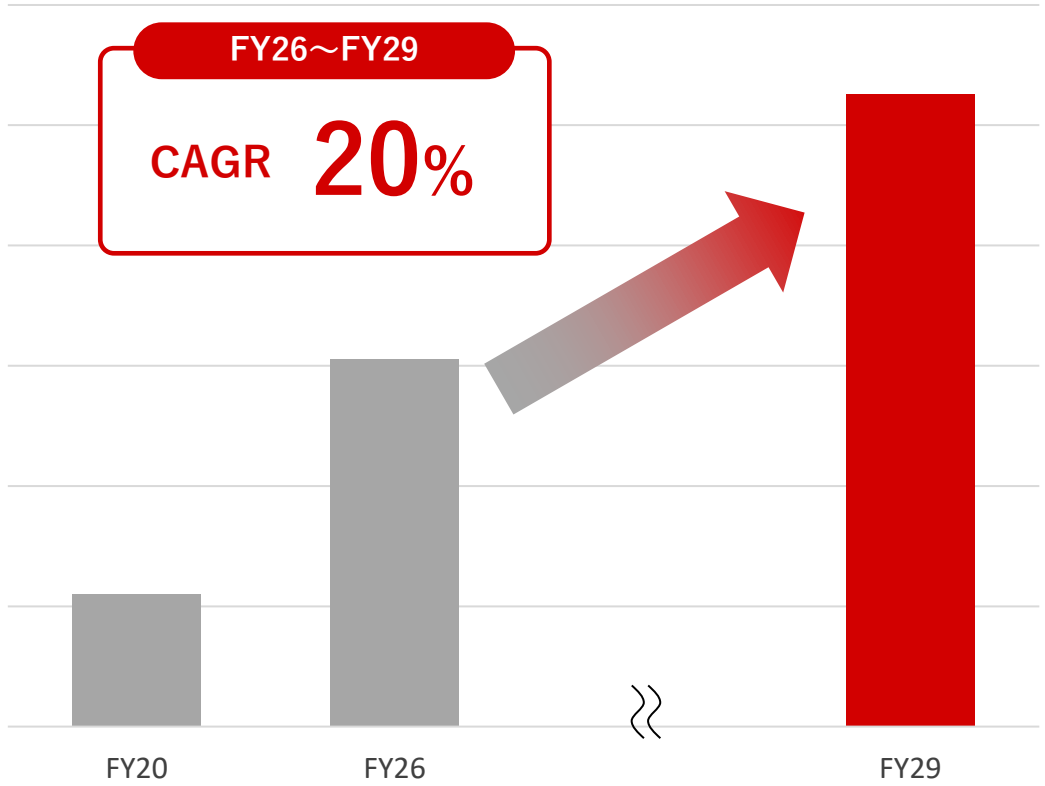
| | 実績 | 2026年8月13日公表の通期予想 | |
|---|---|---|---|
| | FY25 | FY26 | 前期比 |
| 売上高 | 61.0億円 | 71.6億円 | ＋17.3% |
| 営業利益 | 8.3億円 | 8.7億円 | ＋4.4% |
| 営業利益率 | 13.7% | 12.2% | -1.5pt |
| 経常利益 | 8.3億円 | 8.8億円 | ＋6.1% |
| 経常利益率 | 13.6% | 12.3% | -1.3pt |
| 当期利益 | 5.1億円 | 5.8億円 | ＋14.2% |
| 当期利益率 | 8.4% | 8.1% | -0.2pt |
| EBITDA | 9.4億円 | 9.8億円 | ＋4.8% |
| EBITDA率 | 15.5% | 13.8% | -1.7pt |

注：計数は端数処理の影響により、内訳と合計が一致しない場合があります

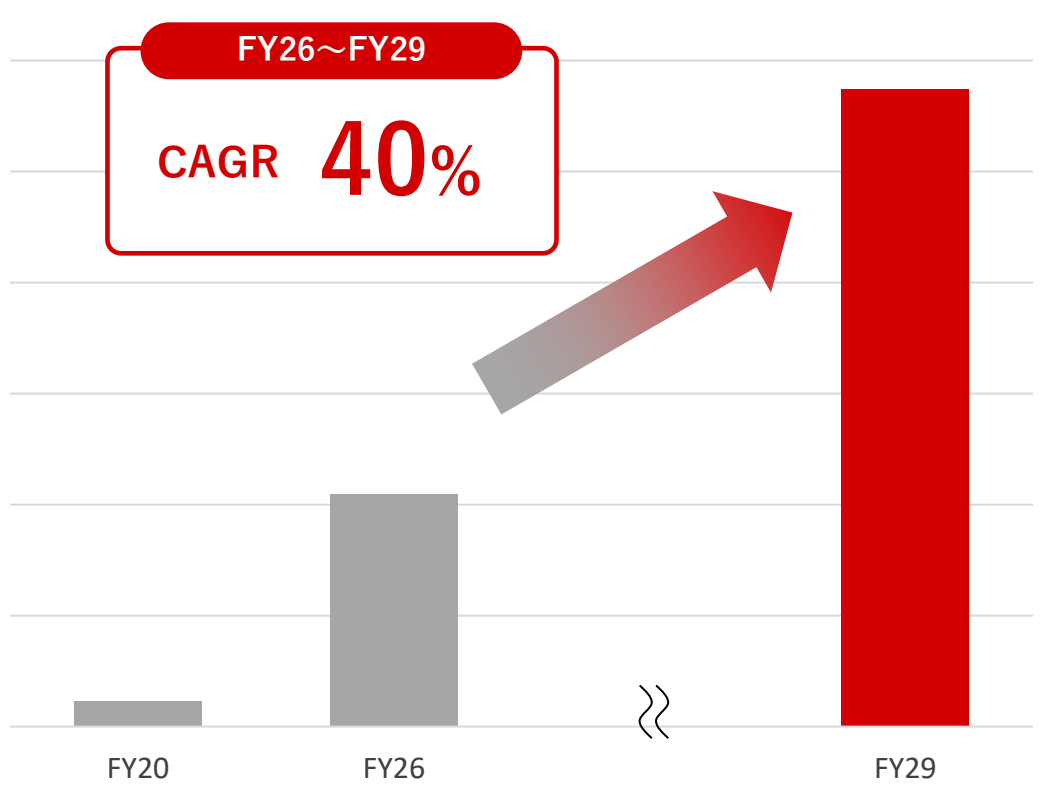
# （再掲）中期の数値目標

## 今後3か年のCAGRは売上高20%、営業利益40%の成長を目指す

売上高




営業利益



# ディスクレイマー

本資料は、情報提供のみを目的として当社が作成したものであり、当社の有価証券の買付けまたは売付け申し込みの勧誘を構成するものではありません。本資料に含まれる将来予想に関する記述は、当社の判断及び仮定並びに当社が現在利用可能な情報に基づくものです。将来予想に関する記述には、当社の事業計画、市場規模、競合状況、業界に関する情報及び成長余力等が含まれます。そのため、これらの将来予想に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。本資料には、当社の競争環境、業界のトレンドや一般的な社会構造の変化に関する情報等の当社以外に関する情報が含まれています。当社は、これらの情報の正確性、合理性及び適切性等について独自の検証を行っておらず、いかなる当該情報についてこれを保証するものではありません。


LiB CONSULTING