



2026年12月期

# 第1四半期決算説明資料

株式会社リブ・コンサルティング（証券コード：480A）

2026年5月14日

# INDEX

1. 2026年の第1四半期業績
2. 今後の見通し

01

# 2026年の第1四半期業績

FY2026 Q1 Financial Results

売上高

EBITDA

営業利益

当期利益

**18.0**億円

(YoY : 28.5%増)

**3.2**億円

(YoY : 44.4%増)

**2.9**億円

(YoY : 47.3%増)

**2.0**億円

(YoY : 45.8%増)

注1：本決算説明資料の連結の「当期純利益」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

注3：当社は2025年12月期第1四半期は四半期連結財務諸表を開示していないため、2026年12月期第1四半期の対前年同四半期増減率は参考情報となります

売上高は前年比28.5%増、営業利益は47.3%増の成長を実現  
 営業利益率は14.3%から16.4%へ改善

(単位：億円)

	2025年12月期	2026年12月期	
	1Q実績	1Q実績	前年同期比
<b>売上高</b>	<b>14.0</b> 億円	<b>18.0</b> 億円	<b>+28.5%</b>
<b>売上総利益</b>	<b>7.1</b> 億円	<b>8.9</b> 億円	<b>+24.7%</b>
売上総利益率	51.0%	49.5%	-1.5pt
<b>一般管理費</b>	<b>5.1</b> 億円	<b>5.9</b> 億円	<b>+16.0%</b>
一般管理費率	36.8%	33.2%	-3.6pt
<b>営業利益</b>	<b>2.0</b> 億円	<b>2.9</b> 億円	<b>+47.3%</b>
営業利益率	14.3%	16.4%	+2.1pt
<b>経常利益</b>	<b>2.0</b> 億円	<b>3.0</b> 億円	<b>+51.8%</b>
経常利益率	14.2%	16.8%	+2.6pt
<b>当期利益</b>	<b>1.3</b> 億円	<b>2.0</b> 億円	<b>+45.8%</b>
当期利益率	9.8%	11.2%	+1.3pt
<b>EBITDA</b>	<b>2.2</b> 億円	<b>3.2</b> 億円	<b>+44.4%</b>
EBITDA率	16.0%	17.9%	+2.0pt

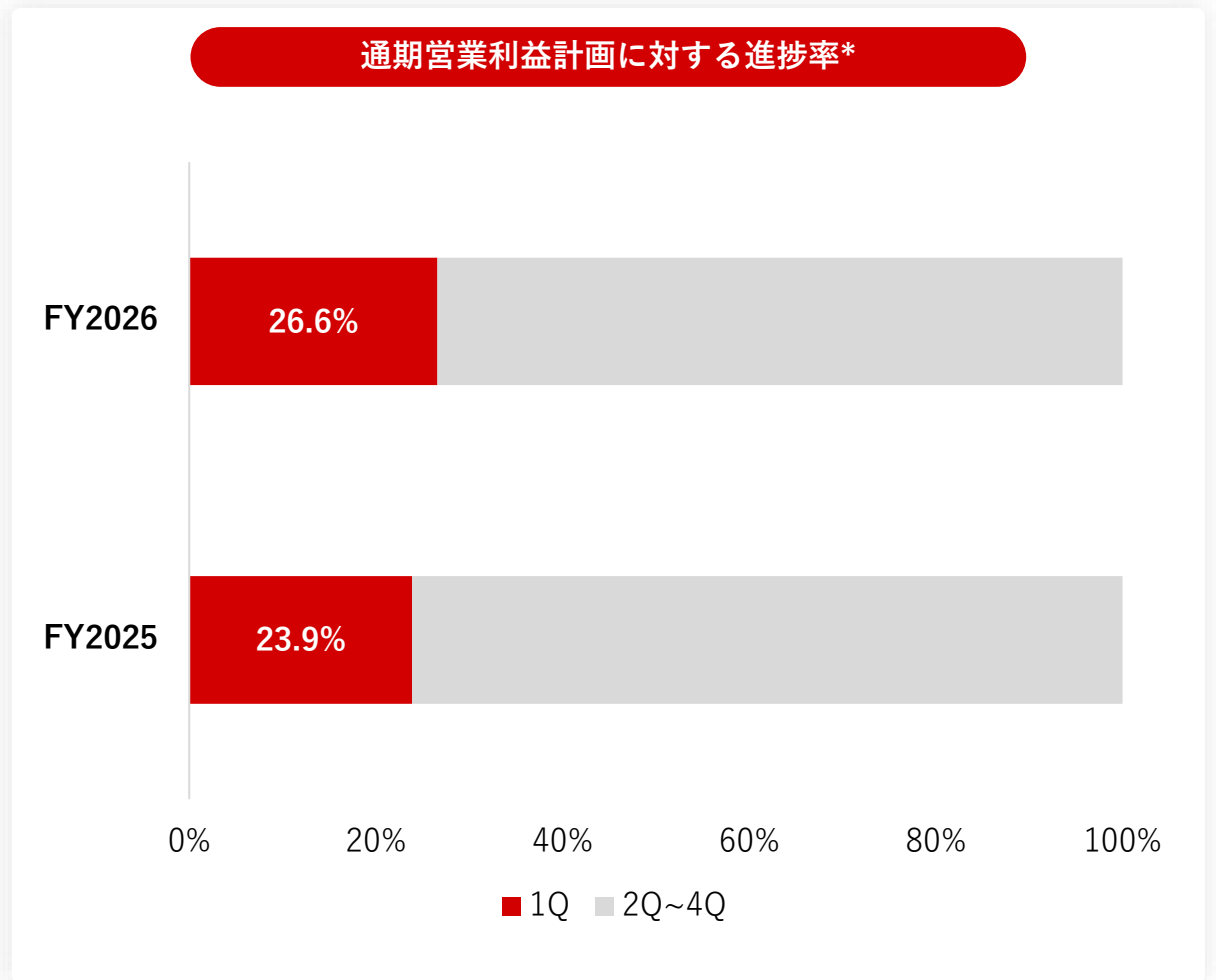
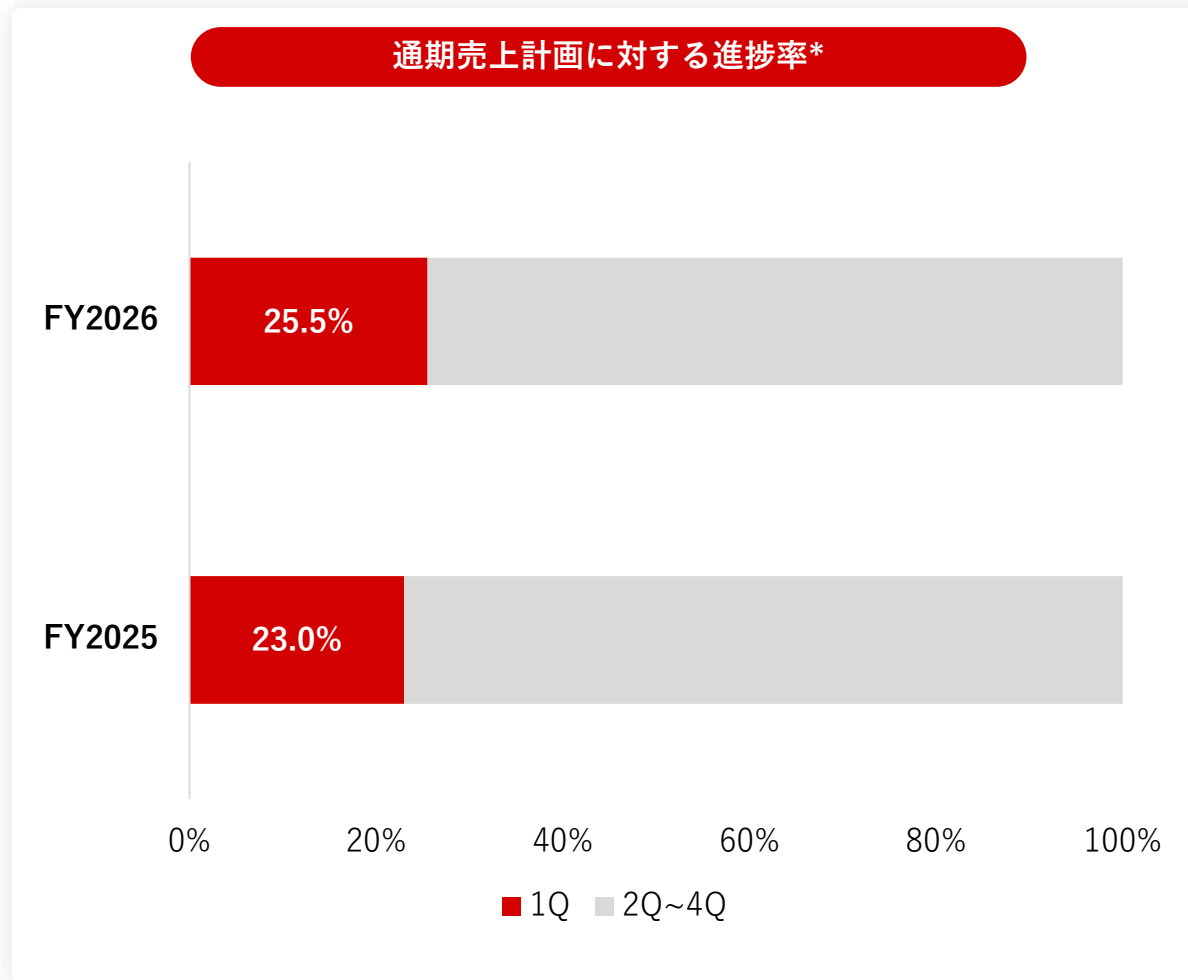
## 主要財務指標の主な変化と要因

- 1. 売上高の増加**  
 拡大するコンサルティングニーズを取り込み、人員数が増加した為
- 2. 一般管理費率の減少**  
 一般管理費が微増に留まった為
- 3. 営業利益額、営業利益率の増加**  
 売上高の増加及び、一般管理費率の減少の為

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1四半期は四半期連結財務諸表を開示していないため、2025年12月期第1四半期の数値及び2026年12月期第1四半期の対前年同期比は参考情報となります

## 第1四半期の進捗率は前年を上回るペースで推移



注1：前年は通期実績に対する1Q実績の進捗率、当期は通期計画に対する1Q実績の進捗率を記載しています

注2：当社は2025年12月期第1四半期は四半期連結財務諸表を開示していないため、2025年12月期第1四半期の進捗率は参考情報となります

売上高

EBITDA

営業利益

当期利益

**14.5**億円

(YoY : 28.9%増)

**3.0**億円

(YoY : 91.9%増)

**2.9**億円

(YoY : 98.3%増)

**2.0**億円

(YoY : 92.0%増)

売上高は前年比28.9%増、営業利益は98.3%増の成長を実現  
営業利益率は13.0%から20.1%へ大きく改善

(単位：億円)

	2025年12月期	2026年12月期	
	1Q実績	1Q実績	前年同期比
<b>売上高</b>	<b>11.3</b> 億円	<b>14.5</b> 億円	<b>+28.9%</b>
<b>売上総利益</b>	<b>5.8</b> 億円	<b>7.7</b> 億円	<b>+31.7%</b>
売上総利益率	51.8%	52.9%	+1.1pt
<b>一般管理費</b>	<b>4.3</b> 億円	<b>4.7</b> 億円	<b>+9.3%</b>
一般管理費率	38.8%	32.9%	-5.9pt
<b>営業利益</b>	<b>1.4</b> 億円	<b>2.9</b> 億円	<b>+98.3%</b>
営業利益率	13.0%	20.1%	+7.0pt
<b>経常利益</b>	<b>1.4</b> 億円	<b>3.0</b> 億円	<b>+104.6%</b>
経常利益率	13.0%	20.6%	+7.6pt
<b>当期利益</b>	<b>1.0</b> 億円	<b>2.0</b> 億円	<b>+92.0%</b>
当期利益率	9.4%	13.9%	+4.6pt
<b>EBITDA</b>	<b>1.5</b> 億円	<b>3.0</b> 億円	<b>+91.9%</b>
EBITDA率	13.9%	20.8%	+6.8pt

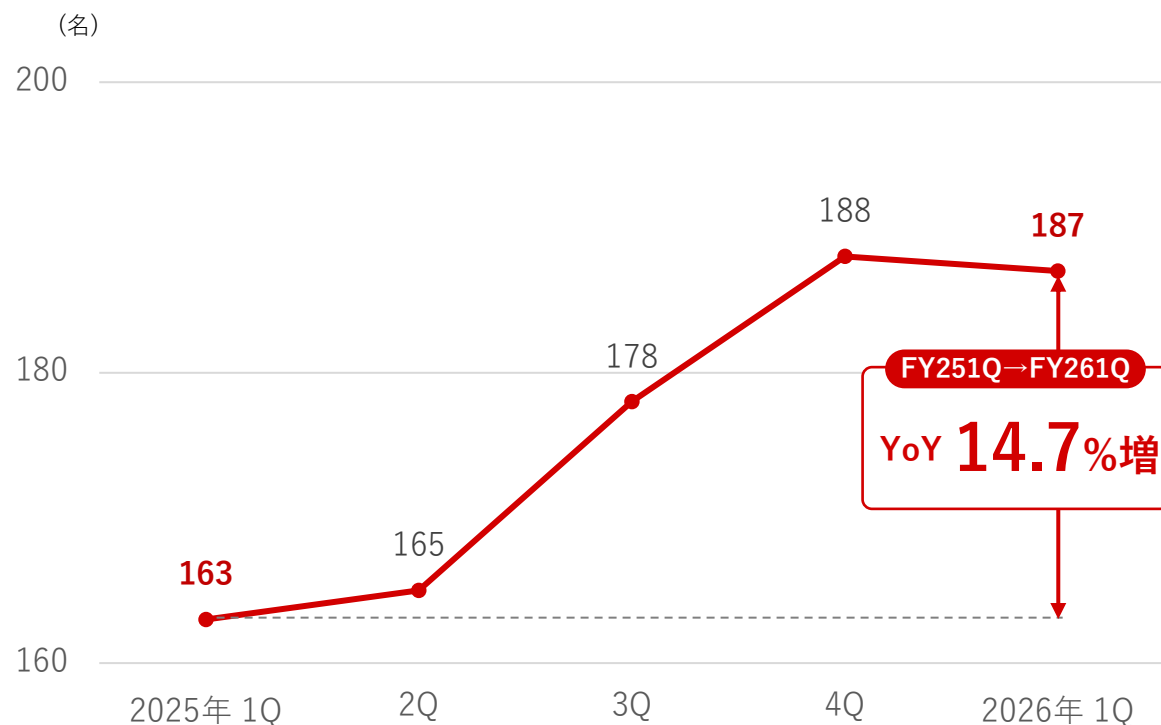
## 主要財務指標の主な変化と要因

- 単体の売上高の増加**  
ビジネスコンサルティングニーズの取り込み、コンサルタント人員数が前年同期比24名増加した為
- 売上総利益率の増加**  
人的資本への投資拡大に伴う人件費の増加を、一人当たり売上高の前年同期比15.4%の増加により吸収した為
- 一般管理費率の減少**  
一般管理費が微増に留まった為
- 営業利益額、営業利益率の増加**  
単体売上高の増加、売上総利益率の増加、一般管理費率の減少の為

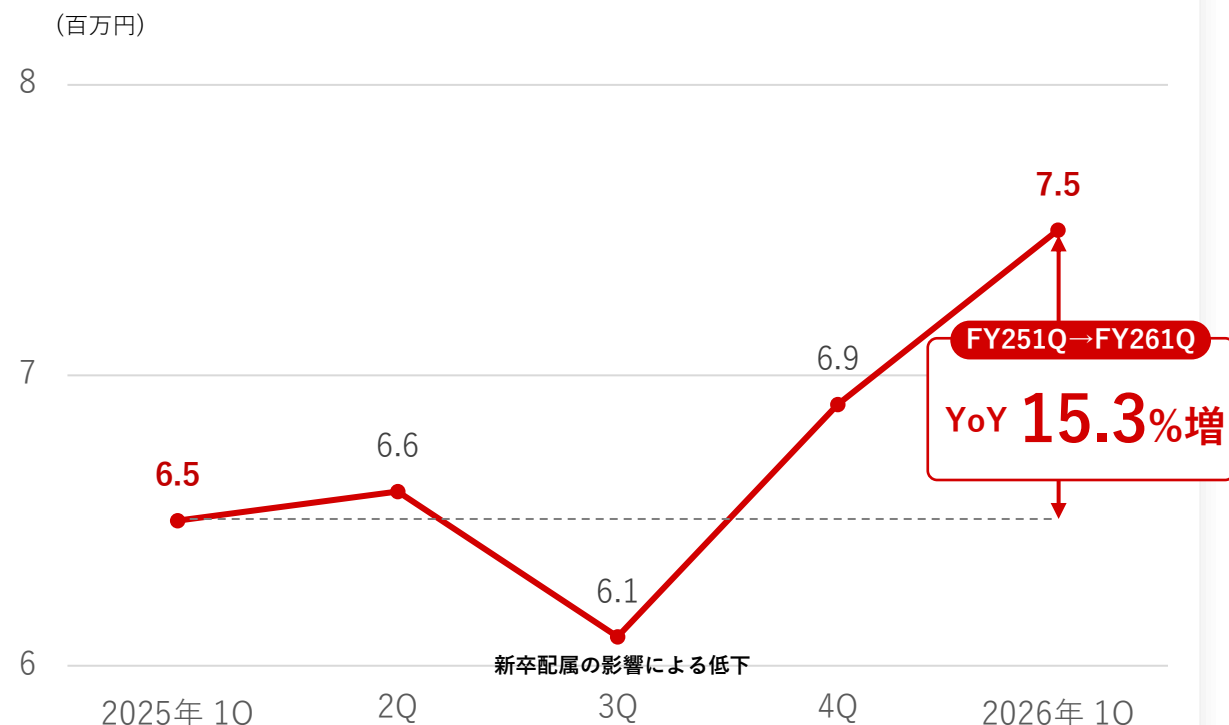
注：計数は端数処理の影響により、内訳と合計が一致しない場合があります

FY25からFY26の第一四半期では、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

採用市場におけるブランド力向上を通じた高い採用力と高い報酬水準により、コンサルタント人員数の増加を実現

## 採用市場でのブランド力の向上

ONE CAREER  
就活クチコミアワード  
最高賞「GOLD」\*1



最高賞となる「GOLD」を  
2022年～2026年5年連続で受賞

2028年卒 就活人気企業  
ランキング総合4位\*2 (2026年2月)

順位	企業名
1	ベйкаレント
2	アクセンチュア
3	デロイトトーマツベンチャーサポート
4	リブ・コンサルティング
5	三井住友銀行
6	PwCコンサルティング/Strategy&
7	三菱商事
8	マッキンゼー・アンド・カンパニー
9	野村総合研究所 (NRI)
10	伊藤忠商事
11	アビームコンサルティング
12	デロイトトーマツ/コンサルティング
13	ポストンコンサルティンググループ

大手コンサルティングファームと共に  
トップクラスの評価を獲得

GPTW 「働きがいのある  
会社」ランキング  
「働きがい認定企業」\*3



2015年～2026年  
12年連続で受賞

## 高い報酬水準

### 評価と報酬

詳細設計された人事評価制度により、  
社員の能力向上に合わせた**高い報酬水準を実現**

平均年収

約 **1,040** 万円\*

平均昇給率

**13.5%**\*

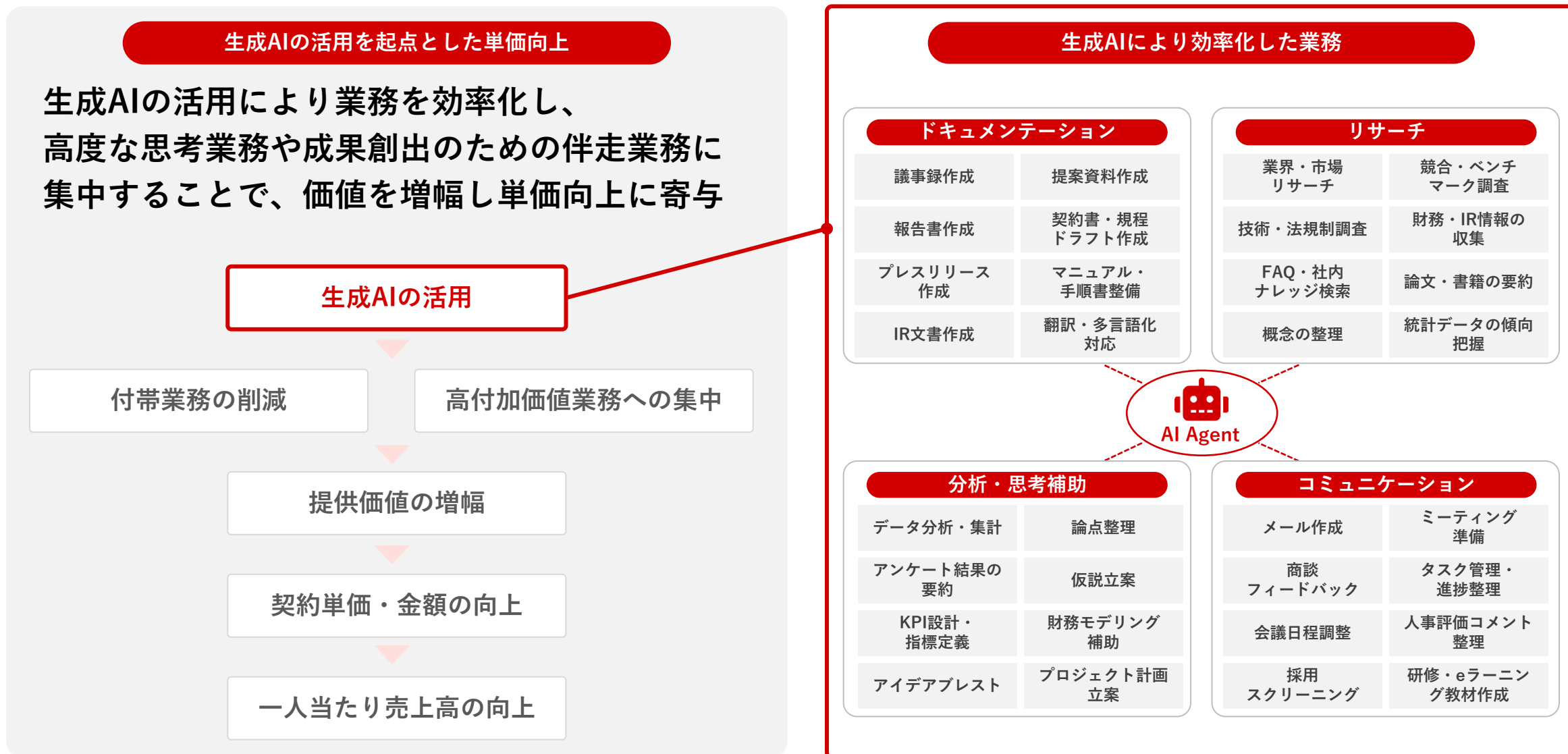
マネージャー  
平均年収

約 **1,340** 万円 + SO

注1：株式会社ONE CAREERが「どの企業のインターン・説明会・本選考が、学生から高い支持を得ているのか？」に係る「採用イベントへの評価」を集計するランキング  
注2：外資就活ドットコムが2026年に発表  
注3：世界60か国で展開している世界最大級の意識調査機関Great Place To Work® Instituteが世界共通の基準で調査・算出

注：給与データは、リブ・コンサルティングに所属し国内コンサルティングに従事する社員を対象とする、最新の給与改定実績

生成AI活用の促進により、高付加価値業務に集中することで一人当たり売上高の向上を実現



## 生成AIによる、価値創出と安全性を両立するためにガバナンスを整備



02

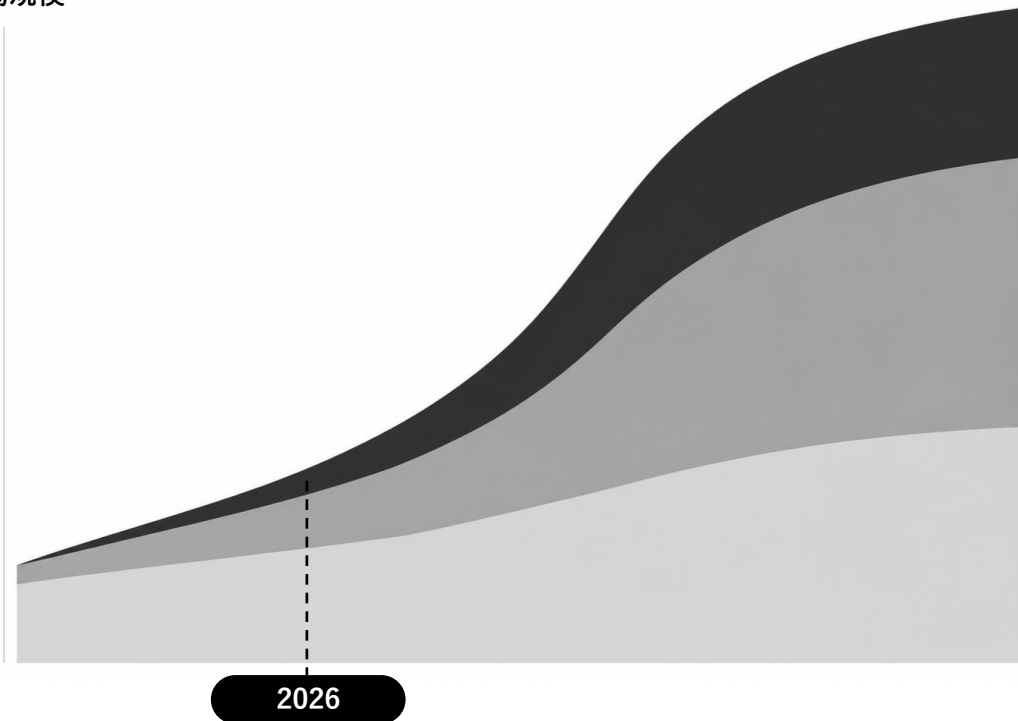
# 今後の見通し

Future Outlook

ハンズオン市場の成長に加えて、大企業におけるAI導入、中堅中小企業におけるAI導入の市場拡大が見込まれ  
当社が狙う総市場は拡大していく見立て

## 当社の事業領域の市場見立て

市場規模



注：本グラフは厳密な市場予測ではなく市場成熟に伴う売上構成変化をイノベーション理論ベースで概念的に可視化したもの

## 各領域の市場フェーズ

導入期      成長期      成熟期 →

第三の波

中堅中小企業  
AI導入

2026

中堅中小企業におけるAI活用は、**導入期**にあり、  
継続的にして拡大していく見立て

第二の波

大企業  
AI導入

2026

大企業におけるAI活用は、**成長期初期**に位置し、  
直近において本格的に市場が拡大していく見立て

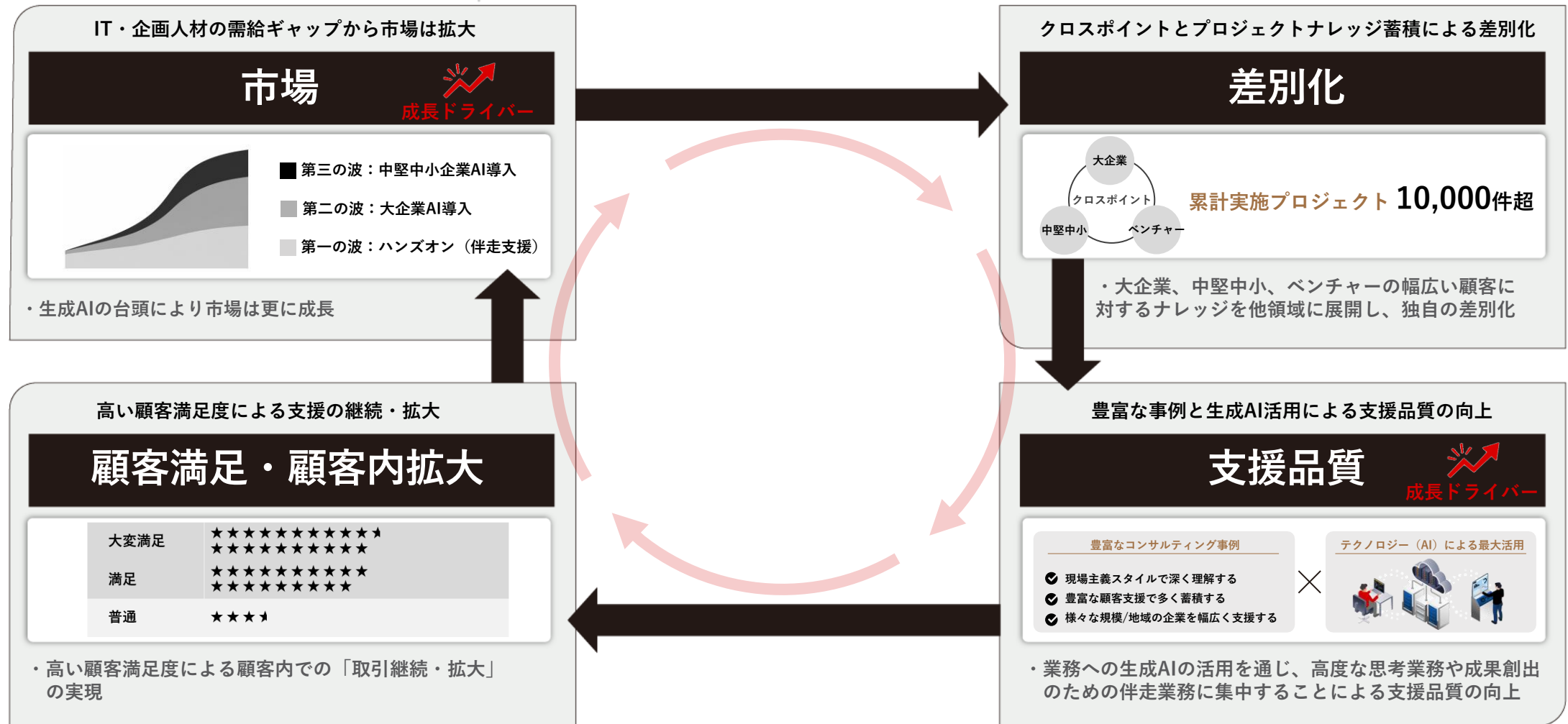
第一の波

ハンズオン  
(伴走支援)

2026

現在の主なコンサルティングニーズであるハンズオンは、  
**成長期を継続**し、今後も安定成長する見立て

第1四半期は、対象市場の安定成長と生成AIの活用による支援品質の向上を主なドライバーとして成長が加速



注：顧客アンケートより、2023年～2025年の回答総数に対する割合を算出し、比率に応じて可視化

## 第1四半期は、採用力の強化と高い報酬水準を主なドライバーとして成長が加速



注：リブ・コンサルティングに所属し国内コンサルティングに従事する社員を対象とする、最新の給与改定実績

売上高は16.0%増、営業利益は32.4%増を目指す

売上高・売上総利益率の増加、一般管理費率の減少により、営業利益・営業利益率が増加する流れを継続

(単位：億円)

	実績	予想	
	FY25	FY26	増減率
<b>売上高</b>	61.0億円	70.8億円	+16.0%
<b>売上総利益</b>	30.0億円	35.0億円	+16.7%
売上総利益率	49.1%	49.4%	+0.3pt
<b>一般管理費</b>	21.6億円	23.8億円	+10.6%
一般管理費率	35.4%	33.7%	-1.6pt
<b>営業利益</b>	8.3億円	11.1億円	+32.4%
営業利益率	13.7%	15.7%	+1.9pt
<b>経常利益</b>	8.3億円	11.1億円	+34.1%
経常利益率	13.6%	15.7%	+2.1pt
<b>当期利益</b>	5.1億円	7.2億円	+41.2%
当期利益率	8.4%	10.2%	+1.8pt
<b>EBITDA</b>	9.4億円	12.1億円	+28.9%
EBITDA率	15.5%	17.2%	+1.7pt

## 主要財務指標の主な変動予想

### ■売上高

- 拡大するコンサルティングニーズを取り込み、売上高の増加を見込む

### ■売上総利益

- 一人当たり売上高の増加による売上総利益額の増加を見込む

### ■一般管理費

- 採用費を中心にコストは増加するも、一般管理費率は減少を見込む

### ■営業利益

- 売上高の増加、売上総利益率の増加、一般管理費率の減少により営業利益額、営業利益率ともに増加を見込む

### ■当期利益

- 留保金課税に係る税負担の軽減・解消を図る

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2：2月通期決算説明会資料の開示後に、決算短信の財務数値に関する%の計算に合わせ円単位の財務数値を元に再計算したため、2月の資料と上記%数値に一部僅少な差が生じております

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。

