



2026年12月期

第2四半期決算説明資料

株式会社リブ・コンサルティング（証券コード：480A）

2026年8月13日

INDEX

1. 2026年の上半期業績
2. 今後の見通し

01

2026年の上半期業績

FY2026 First Half Financial Results

売上高

EBITDA

営業利益

当期利益

34.4億円

(YoY : 19.5%増)

4.8億円

(YoY : 16.2%増)

4.2億円

(YoY : 15.2%増)

2.7億円

(YoY : 16.9%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

売上高は前年比19.5%増、営業利益は15.2%増の成長を実現

	2025年12月期	2026年12月期	
	上半期実績	上半期実績	前年同期比
売上高	28.8億円	34.4億円	+ 19.5%
売上総利益	14.5億円	16.6億円	+ 14.5%
売上総利益率	50.4%	48.2%	- 2.1pt
一般管理費	10.8億円	12.3億円	+ 14.2%
一般管理費比率	37.6%	35.9%	- 1.7pt
営業利益	3.6億円	4.2億円	+ 15.2%
営業利益率	12.8%	12.3%	-0.5pt
経常利益	3.6億円	4.2億円	+ 16.1%
経常利益率	12.7%	12.4%	-0.4pt
当期利益	2.3億円	2.7億円	+ 16.9%
当期利益率	8.0%	7.8%	-0.2pt
EBITDA	4.1億円	4.8億円	+ 16.2%
EBITDA率	14.5%	14.1%	-0.4pt

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19.5%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。一般管理費比率も1.7pt改善（37.6%→35.9%）し、前年同期比15.2%の増益を確保
3. 営業利益率の低下
- 中長期の成長に向けグループ全体で先行的な人材投資を実施したことにより売上総利益率が低下（▲2.1pt）。販管費効率の改善により影響を一部吸収し、営業利益率の低下は▲0.5ptに留まる

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

売上高

EBITDA

営業利益

当期利益

27.5億円

(YoY : 20.2%増)

3.8億円

(YoY : 23.5%増)

3.6億円

(YoY : 24.1%増)

2.4億円

(YoY : 21.2%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2四半期累計期間の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2四半期累計期間の対前年同期増減率は参考情報となります

売上高は前年比20.2%増、営業利益は24.1%増の成長を実現
営業利益率についても、人材投資による一時的な利益率低下にも関わらず堅調に成長

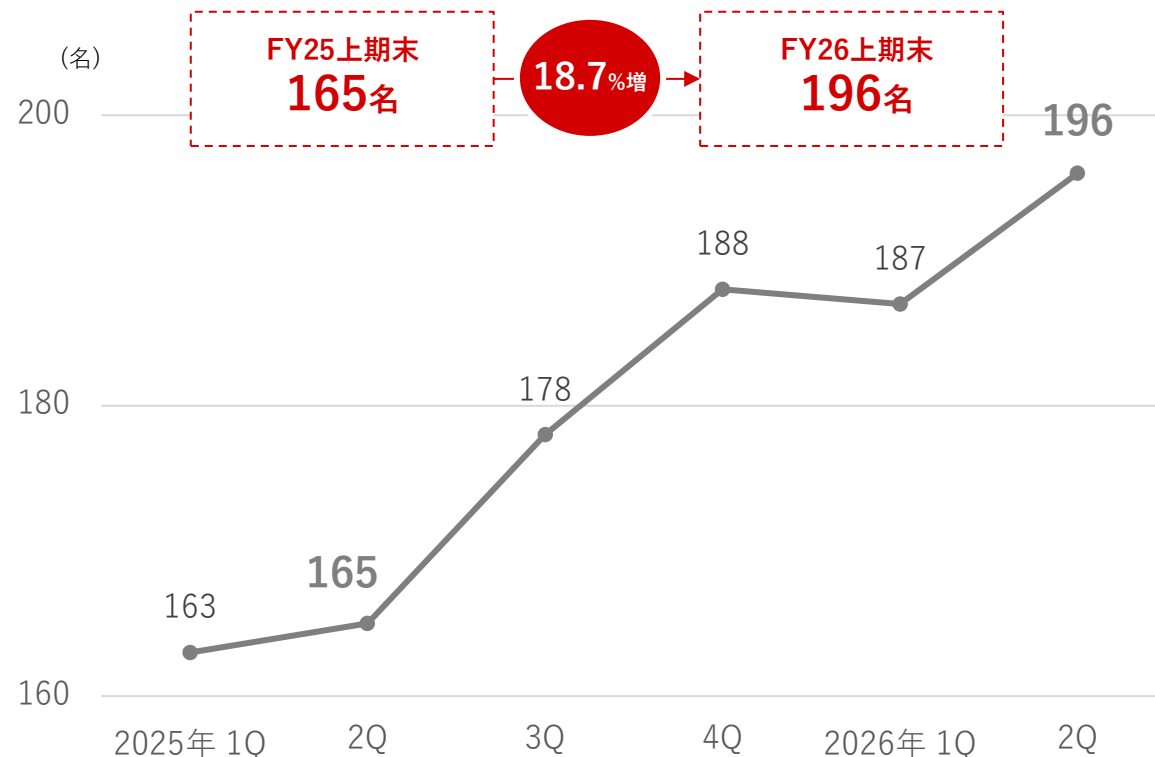
	2025年12月期	2026年12月期	
	上半期実績	上半期実績	前年同期比
売上高	22.9億円	27.5億円	+ 20.2%
売上総利益	11.9億円	13.8億円	+ 16.0%
売上総利益率	51.9%	50.0%	-1.8pt
一般管理費	8.9億円	10.1億円	+ 13.3%
一般管理費比率	39.0%	36.8%	- 2.3pt
営業利益	2.9億円	3.6億円	+ 24.1%
営業利益率	12.8%	13.3%	+ 0.4pt
経常利益	2.9億円	3.6億円	+ 25.3%
経常利益率	12.8%	13.3%	+ 0.5pt
当期利益	1.9億円	2.4億円	+ 21.2%
当期利益率	8.7%	8.8%	+ 0.1pt
EBITDA	3.1億円	3.8億円	+ 23.5%
EBITDA率	13.7%	14.1%	+ 0.4pt

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31名拡充。受注・稼働体制の強化により前年同期比20.2%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（▲1.8pt）。売上総利益額は前年同期比16.0%増を確保
3.	一般管理費比率の低下 増収（+20.2%）に対し一般管理費の伸びを+13.3%に抑制し、一般管理費比率は2.3pt改善（39.0%→36.8%）
4.	営業利益率の増加 一般管理費比率の改善（▲2.3pt）が売上総利益率の低下（▲1.8pt）を上回り、営業利益率は0.4pt上昇（12.8%→13.3%）。人材投資を継続しながら前年同期比24.1%の増益を実現

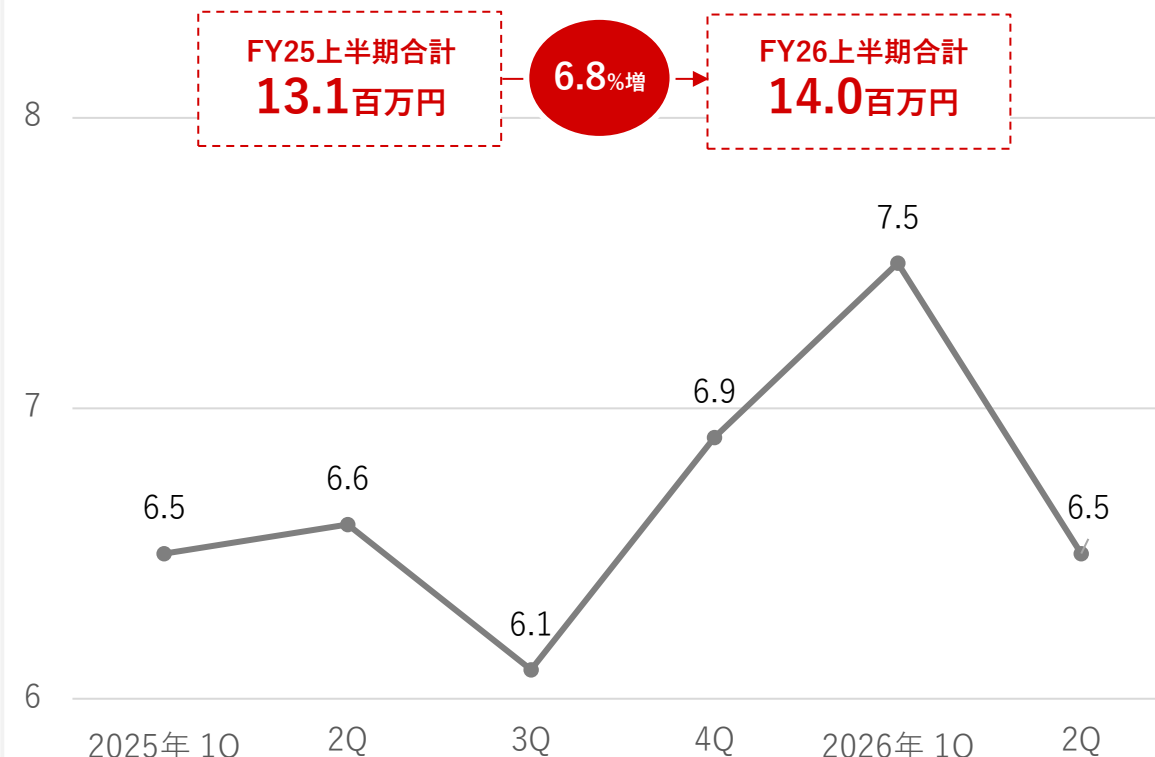
注1：計数は端数処理の影響により、内訳と合計が一致しない場合があります
注2：当社は2025年12月期第2四半期累計期間の四半期単体財務諸表を開示していないため、2026年12月期第2四半期累計期間の対前年同期増減率は参考情報となります

人材投資の一部前倒しにより期末人員数は前年同期比18.7%増と稼働基盤を大幅に拡充
一人当たり売上高も6.8%増と生産性向上を両立し、量・質両面の成長が20%超の増収を牽引

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半期コンサルティング売上高を当該半期平均のコンサルタント数で割り算出

売上高の増加及び、売上総利益率に対して一般管理費比率の減少幅が上回った為、営業利益は堅調に増加

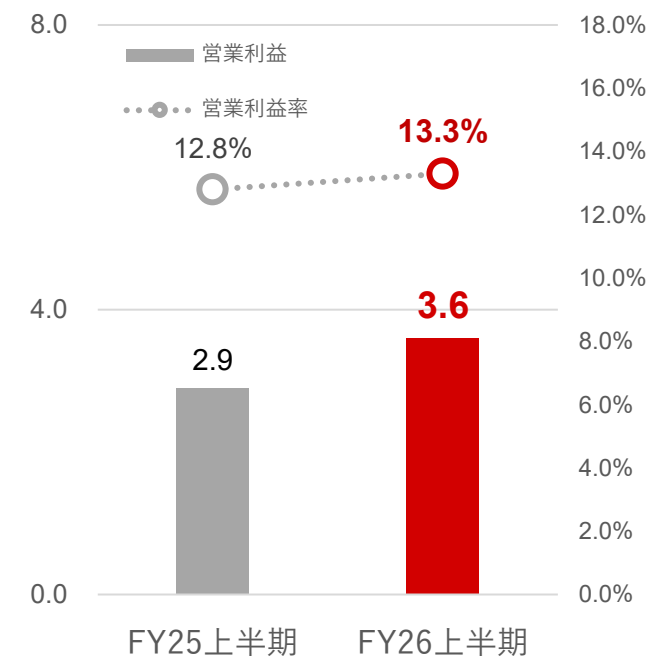
FY26 上半期 の単体業績の要因



営業利益

営業利益は堅調に増加

単位：億円



注：コンサルタント人員数は、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

拡大する需要に対し、差別化による需要の獲得、需要に応える人材の確保が必要

売上高の増加

1) 獲得可能な市場の拡大

- ✓ 当社の提供するビジネスコンサルティング、IT・DXコンサルティングの**市場は継続的に成長を続けている**
- ✓ **大企業、中堅中小、ベンチャーの幅広いコンサルティング市場を対象**としている
- ✓ **生成AI領域のコンサルティングニーズが増加**している

2) 差別化による需要の獲得

- ✓ **大企業、中堅中小、ベンチャーの幅広い顧客**に対するナレッジを他領域に展開し、独自の**クロスポイント差別化**を実現することで、新規の顧客需要を獲得できている
- ✓ **10,000を超えるプロジェクトナレッジの蓄積**により、高い顧客満足度を得て、継続契約、契約額の拡大、新規の顧客の紹介を通じ、更なる需要の獲得に繋がっている
- ✓ 「現場解像度」「社内実践知」を武器に**AI領域の案件獲得は増加**している

3) 需要に応える人材の確保

- ✓ **新卒・中途の採用活動の強化**により人員数の増加をしている
- ✓ 需要が大幅に上回る場合には、Flow Groupの人材プールから厳選した人材を補填

大企業・中堅中小・ベンチャーいずれの市場においても、企画人材、IT・DX人材の不足がコンサルティング市場の拡大を牽引している

コンサルティング市場の需要背景

企業のニーズ

外部環境の変化が激しい中で、大企業・中堅中小・ベンチャーいずれも既存事業での変革と新規事業の創出が求められている



社会変革を目指す
ベンチャー経営者



地域変革を目指す
SMBの経営者



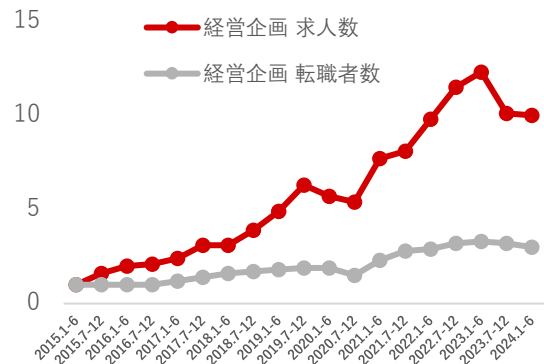
企業変革を目指す
大企業の事業開発担当者

需給ギャップ

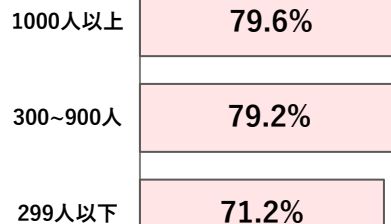
コンサルティングサービスの需要

人材の供給

経営企画求人の求人数と転職者数推移*1



自社に「IT人材が不足している」と答えた割合（従業員別）*2



当社コンサルティング領域の市場性

	大企業	中堅中小	ベンチャー
戦略	横ばい →	横ばい →	横ばい →
ハンズオン	増加 ↗	増加 ↗	増加 ↗
IT・DX	増加 ↗	増加 ↗	微増 →
AI関連*3	増加 ↗	増加 ↗	増加 ↗

注1：調査機関リクルートによる「リクルートエージェント求人データ」（2024年7月）参照し当社作成、経営企画・事業企画・業務企画などを対象とし、2015.1-6月期を1とする

注2：総合人材サービス会社のヒューマンリソシア株式会社による「海外ITエンジニア活用に関する実態調査 vol.1」（2025年5月）を参照し当社作成

注3：AI関連のコンサルティング領域とは、AI戦略、AI業務改革、AI導入等に関するコンサルティングサービスを指す

顧客属性（大企業、中堅中小、ベンチャー）の幅広さを生かしたクロスポイントの創出により、
受注成果及び顧客への価値提供を加速

	SMB×エンプラ	ベンチャー×エンプラ
受注前年比	94%増 *1	78%増 *2
代表テーマ	自動車業界の川下⇄川上を還流させる『点⇒線⇒面』を実行 〈点〉ディーラーで新テーマの成果事例を創出 〈線〉メーカーの戦略へ組み込み・標準化 〈面〉メーカー予算による全国展開でスケラビリティを確保	・共同受注の加速：エンプラ、ベンチャーのアセット連携を強化 ・T2D3（経営シミュレーション研修）の展開：既存顧客へ拡大を開始 ・支援コンセプトの設計：共通する事業開発・事業立ち上げ領域のノウハウを統合
取り組み内容	「EV×エネルギー事業開発」等の新規テーマで提案数増加 第15期 ロードマップ：『点』から『面』へのタイムライン ※上記はあくまでもベースプランの位置付け。常時、エンプラ⇄モビで連携し、新規テーマに関わらず共同営業は継続実施 ※各カーディーラー/OEMでのPJ開始時は、エンプラ⇄SMBでのクロスサインを想定	ベンチャー・エンプラ共同提案によるアセット連携の価値を追求 活動の狙い（15期当初設定） Enterprise × Ventureを“クロスポイント”として融合し、双方の価値を増幅させる 1 思想（シナジーポイント） Enterprise（オフリング支援）とVenture（事業性検証支援）はインターフェースが異なるだけで本質は共通。これを融合し価値を増幅 2 アセット連携（ナレッジドッキング） アカウントプラン×事業性検証、顧客一次情報×検証ログを相互補完 3 営業活動 営業同席・提案書共有・共同支援によるナレッジ蓄積 4 数字目標 共同提案による受注額：〇 5 1年目方針 共通DNA（思想・コンセプト）の設計と、共同受注の総額追跡 実際の動き（上期で踏み込んだ3軸） 1 共同受注の加速 ・既存アカウント：共同受注等 ・新規営業：インパクト的営業同席、共同提案の実施 2 T2D3の展開開始 ・講師オンボーディング、および部門内AM以上への実施完了 ・今後、既存顧客へのイベント開催を実施し、広げていく 3 支援コンセプトの設計 ・共通DNAとして「ベンチャービジネストランスフォーメーション」を打ち立て ・想定領域：事業開発/立ち上げ領域 ・ベンチャーの仮設検証アプローチ × Enterpriseのアカウントプラン/オフリング支援を統合した支援として整理

注1：本数値は、FY26 1月～6月の受注額を、前年同期（FY25 1月～6月）と比較して算出

注2：本数値は、FY26 1月～5月の受注額を、前年同期（FY25 1月～5月）と比較して算出

安定的に高い顧客満足度を実現し、継続・拡大及び顧客紹介から新たな案件を創出

顧客満足度を起点とした案件創出

初回の契約において高い品質のサービスを提供することで更なる継続や拡大、新規顧客の紹介に繋がっている

初回契約

高い顧客満足度

取引継続・拡大

新規顧客の紹介

顧客満足度*

5段階評価中「4：満足」以上の割合 **91.5%**

満足度の分布

5：大変満足



4：満足



3：普通



2：不満



1：大変不満



「4：満足」
以上の割合

91.5%

「3：普通」
以上の割合

98.9%

注：顧客アンケートより、2026年上半期の回答総数に対する割合を算出し、比率に応じて可視化

「伴走」「成果」「実行」「現場/メンバーへの寄り添い」のキーワードを中心に高い評価

顧客属性	顧客の声*
商社	専門性が高く、初歩から最新市場動向・自社アセットを活かした戦い方まで幅広く支援してくれました。同じチームのような感覚で伴走してもらえました。
IT	外部コンサルというより 弊社の経営チームの一員のように機能してくれました 。頭の中にあるイメージを見事に言語化・整理してくれ、事業化が劇的に加速しました。
総合建設	一緒の目線でプロジェクトに向き合ってもらえました。直接一次情報を取りに行くなど、 求める結果を出すための具体的な行動と泥臭い実行力 が素晴らしかったです。
不動産デベロッパー	考えるだけでなく、 泥臭い対応まで含めて成果創出に必要なアクションを実行 してくれました。仮説に執着せず状況に応じて柔軟・迅速に伴走してくれる姿勢に大変満足しています。
交通・インフラ	幹部だけでなく現場従業員とも密接に接し、それぞれの個性を引き出し してくれました。年間のゴールに向かって適切にリードしてもらい、想像以上の成果につながりました。
設備	「 弊社メンバーにしっかり寄り添い、タイムリーなサポート をしていただけています。不足している部分に対して真摯に対応し、 一緒に課題を解決に向けて動いてくれる 信頼感があります。
IT・通信	生成AIによる新規事業開発のマニュアル化 という世界的にも新しい知見といえる難易度の高いテーマにおいて、課題感が二転三転する中でも親身になり、 同じ目線に立って充実したアウトプットを導いてくれました 。
総合不動産	“伴走型”という言葉通り、オーダーメイドで真摯に対応いただいております、 当社が求めていることへの理解の的確さ、提案の質、対応力すべてにおいて満足 しています。また、提案力向上に加えて、 生成AIの活用により日常業務の効率化・高精度化も実現 できました。

注：プロジェクト終了後に実施している顧客インタビューより抜粋

人材採用に向けたブランディング施策を強化

2025年12月25日
東証グロース市場上場



25.12.25 東京証券取引所グロース市場
へ上場し、採用認知を拡大

Youtube 自社チャンネル累計
チャンネル登録者数2.2万人突破 *1



業界特化型のYouTubeチャンネルとしては国内最大級

GPTW「働きがいのある会社」ランキング
「働きがい認定企業」*2



2015年～2026年
12年連続で受賞

注1：Youtube自社チャンネルは、「コンサル転職チャンネル」「コンサルティングチャンネル」の2つチャンネルを指す

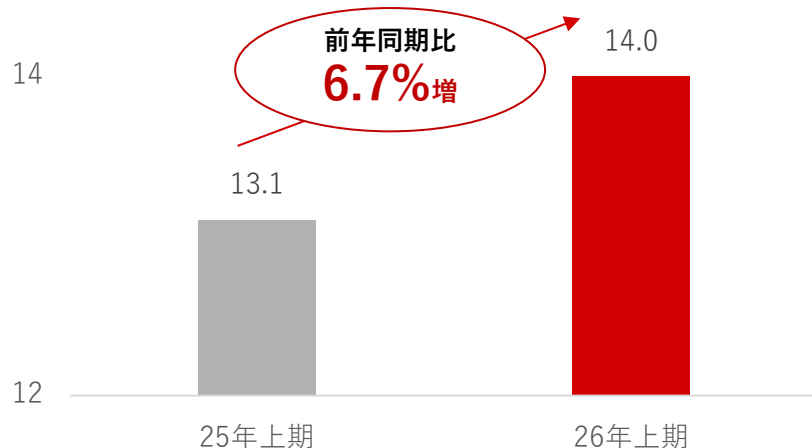
注2：世界60か国で展開している世界最大級の意識調査機関Great Place To Work® Instituteが世界共通の基準で調査・算出

生成AI活用の促進により、上半期比での一人当たり売上高は6.7%の増加
 全社生成AIのDAUは98%を超え、高度利用者も急増

前年同期比での一人当たり売上高の増加

- ・ FY25上半期と比較して一人当たり売上高は6.7%増加

■ 25上半期/26上半期の一人当たり売上高比較



全社における生成AIの活用*

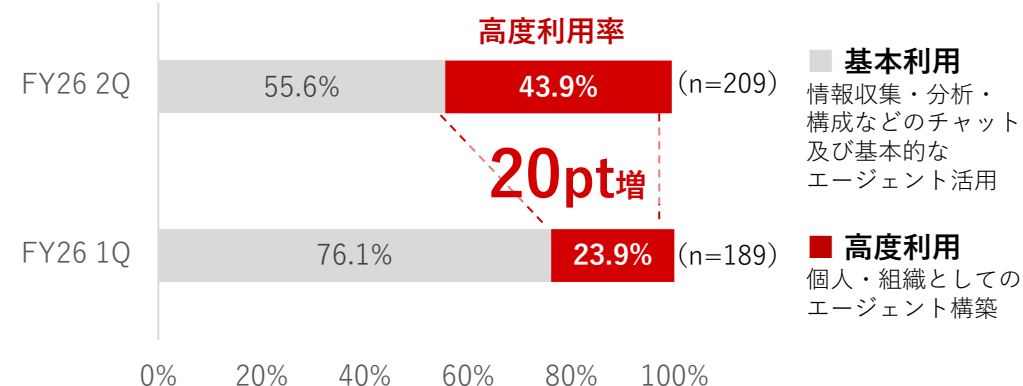
- ・ 生成AIの日常活用及び高度利用が進みDAUは98%を実現

■ 生成AIの日常的な活用

DAU
生成AIを毎日利用している人の割合
98%

WAU
生成AIを週一回以上利用している人の割合
100%

■ 生成AIの高度利用者増加



主要コスト上位5項目のうち、比率が上昇した項目は人材強化に向けた採用費比率のみ
 その他比率はいずれも低下しており、増収局面においても費用規律を維持

(単位：億円)

主要コストの項目	定量			定性
	FY25 上半期実績	FY26 上半期実績	増減率	比率の増減
人件費比率*	54.2%	53.5%	-0.7pt	
人件費*	12.4億円	14.7億円	+18.7%	
採用費比率	5.9%	6.8%	+0.9pt	
採用費	1.3億円	1.8億円	+38.6%	
支払報酬比率	4.4%	3.5%	-0.9pt	
支払報酬費	1.0億円	0.9億円	-4.1%	
広告宣伝費比率	3.3%	2.9%	-0.4pt	
広告宣伝費	0.7億円	0.8億円	+6.8%	
地代家賃比率	2.8%	2.5%	-0.4pt	
地代家賃	0.6億円	0.6億円	+5.2%	

主要コストの主な変動要因

■人件費

- ・ コンサルタント増員により人件費は増加（+18.7%）も、増収率（+20.2%）がこれを上回り人件費比率は0.7pt低下

■採用費

- ・ 採用ブランディング施策など中長期の成長に向けた新卒・中途採用の強化と先行的な人材投資に伴い採用費は前年同期比38.6%増。採用費比率は0.9pt上昇

■支払報酬

- ・ 上場関連費用の減少により前年同期比4.1%減。増収効果も加わり支払報酬比率は0.9pt低下

■広告宣伝費

- ・ 新規案件獲得に向け広告宣伝費は微増（+6.8%）も、増収により広告宣伝費比率は0.4pt低下

■地代家賃

- ・ 現状のオフィススペースは当面の人員増をカバーできる面積を確保済みであり地代家賃比率は0.4pt低下

注：各一般経費の比率は、各FY26上半期、FY25上半期の売上高に対して占める比率を算出

注：人件費は、役員報酬、給与手当、賞与、法定福利費、福利厚生費を合計し算出

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

02

今後の見通し

FY2026 First Half Financial Results

AI関連テーマを中心に事業機会が想定以上に拡大しており、売上高は当初計画を上回る見通し

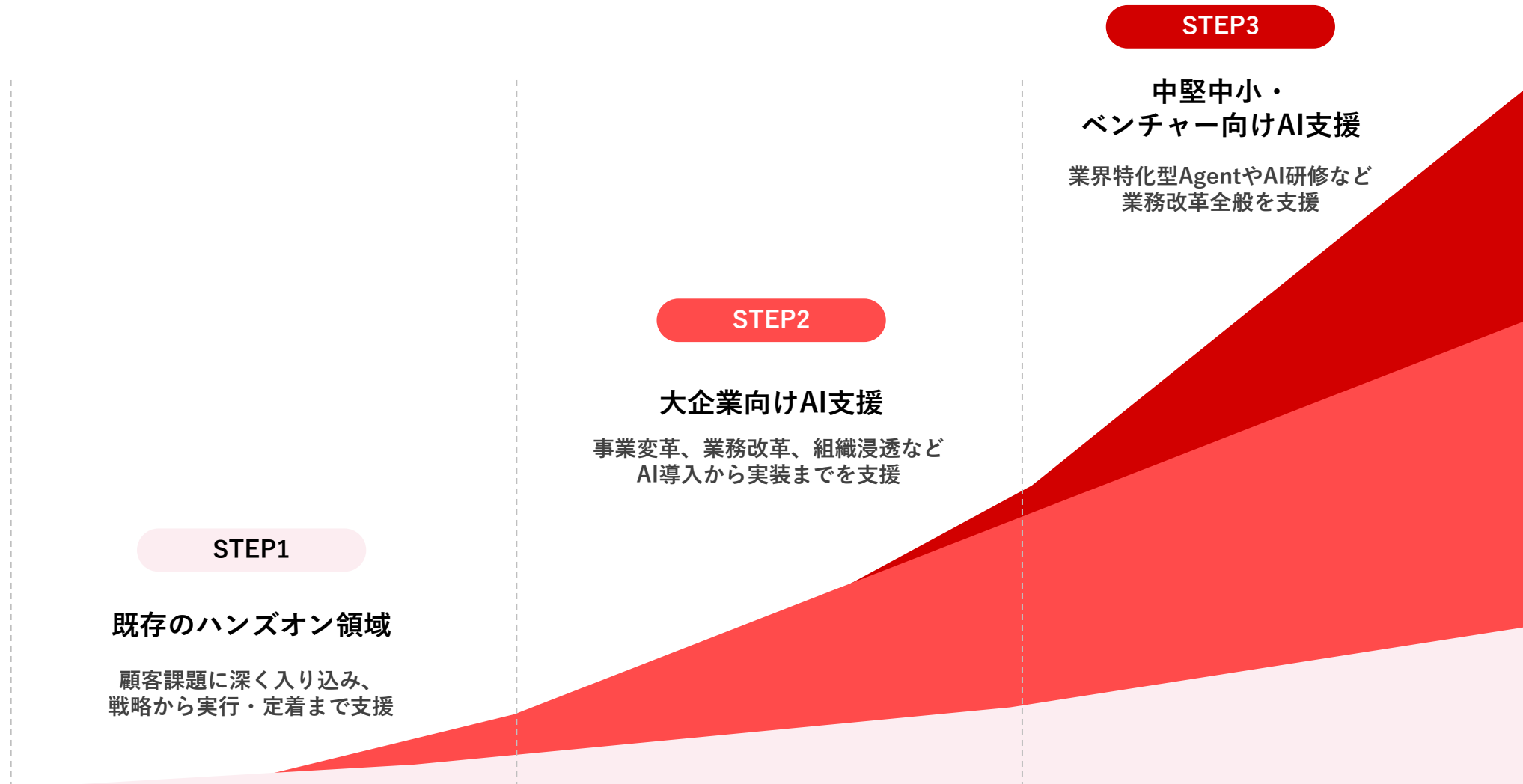
拡大する需要を取り込むため、人材採用を中心とした成長投資を当初計画から前倒し・拡大

期末人員は当初計画を10%程度上回る見込みであり、追加採用枠の半数程度は既に内定済

下期入社に伴う採用費・人件費が先行する一方、追加人員の当期の売上・利益への貢献は限定的となるため、営業利益計画を見直し

追加人員の収益貢献が本格化する来期以降の成長加速を見込み、中期的な売上・利益成長方針は維持

既存のハンズオン支援を基盤に、大企業向けのAI関連支援を拡大
培った知見を中堅中小・ベンチャーへ展開し、さらなる事業成長を目指す



AIの普及により、コンサルティング需要は縮小するのではなく、
AI・DX領域を中心とする新たな支援需要へシフト

これまで^{*1}

AIが知的業務を代替し、
コンサル需要は縮小する

AI研究者の見解

生成AIは、ホワイトカラーの知的業務を広範に代替

労働経済学者の見解

調査・資料作成など、若手・アシスタント業務のAI化が進展

経済学者の見解

AIは職業ではなく、職業を構成するタスクを代替

現在^{*2}

AI・DXが成長ドライバーとなり
コンサルティング市場は継続的に成長

コンサル市場規模

海外

急速なデジタル化とAI主導
の变革が市場を牽引

CAGR 5.5%

2026年～2034年

国内

企業のAI需要により、
従前見通しを上回る成長見通し

以前の見立て
(2023年公表)

CAGR 9.1%

2021年～2027年

今年の見立て
(2026年公表)

CAGR 10.2%

2024年～2030年

AIコンサル市場規模

海外

AIの本格化・AI人材不足を背景に
市場は高成長が続く見通し

CAGR 25.6%

2026年～2034年

注1：本商工会議所、博報堂DYホールディングス、日本経済研究所のインタビュー記事・論考を参照し当社作成

注2：Fortune Business Insights、コダワリ・ビジネス・コンサルティングの調査レポート・記事を参照し当社作成

AI関連プロジェクトの受注金額
前年同期比*

86%増

AI関連プロジェクト
受注金額割合

21%

注1： AI関連プロジェクトは、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・業務改革に関する支援案件を指す

注2： 受注金額は、売上計上額ではなく、2026年1～6月に締結した契約に基づく受注金額を指す

注3： 前年同期比は、2025年1～6月と2026年1～6月の受注金額の実績に基づき算出

業界・テーマを問わず、AIを活用した事業開発・事業変革のニーズが拡大

商社 | 事業開発

背景・課題

- 海外成長市場を対象とした、新規事業の探索を推進
- 自社のシナジーが見込め、かつ、既存事業の枠を超える有望テーマの創出が課題

取組事項

- 生成AIで自社の強みと市場機会を網羅的に分析し、事業候補を抽出
- 市場性・競争優位性・収益性から評価し、検証テーマの絞り込みを実施

■事業開発AIマッピング



人材企業 | 事業変革

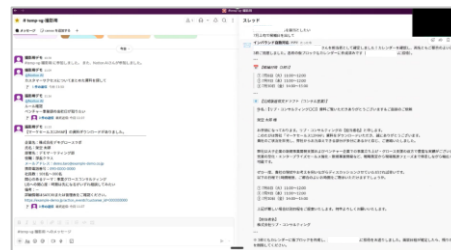
背景・課題

- プロダクトの継続的なリリースを見据え、再現性の高い営業体制の構築が不可欠

取組事項

- 外注依存度の高いマーケティング領域から改革に着手
- AIで商談獲得・引継ぎの業務を標準化し、活動データから成功パターンを型化

■商談獲得のエージェント構築



M&A仲介企業 | 事業変革

背景・課題

- M&A事業の拡大に伴い、属人化・スキル格差・ナレッジ不足が顕在化
- 品質を維持しながら、生産性を高める事業変革が必要

取組事項

- 業務を棚卸しし、AI活用領域を特定
- DB・業務プロセス・ナレッジの共通基盤を整備し、現場伴走により運用を定着

■AI実装の3層モデル



現場解像度と事業構造理解を強みにAI事業変革を実現



上場企業水準のガバナンスのもと、自社でのAI実装を重ね、構想から定着までの実践知を蓄積

全社における生成AIの活用率

DAU

生成AIを毎日利用している人の割合

98%

WAU

生成AIを週一回以上利用している人の割合

100%

高度利用者割合

自身の業務にカスタマイズした
AIエージェントを構築している人の割合

44%

ガバナンス関連



生成AIにより効率化した業務

ドキュメンテーション

議事録作成

提案資料作成

報告書作成

契約書・
規程ドラフト作成

プレスリリース
作成

マニュアル・
手順書整備

IR文書作成

翻訳・
多言語化対応

リサーチ

業界・市場
リサーチ

競合・ベンチ
マーク調査

技術・法規制調査

財務・
IR情報の収集

FAQ・
社内ナレッジ検索

論文・書籍の要約

概念の整理

統計データの
傾向把握



AI Agent

分析・思考補助

データ分析・集計

論点整理

アンケート結果の
要約

仮説立案

KPI設計・
指標定義

財務モデリング
補助

アイデアブレスト

プロジェクト
計画立案

コミュニケーション

メール作成

ミーティング
準備

商談
フィードバック

タスク管理・
進捗整理

会議日程調整

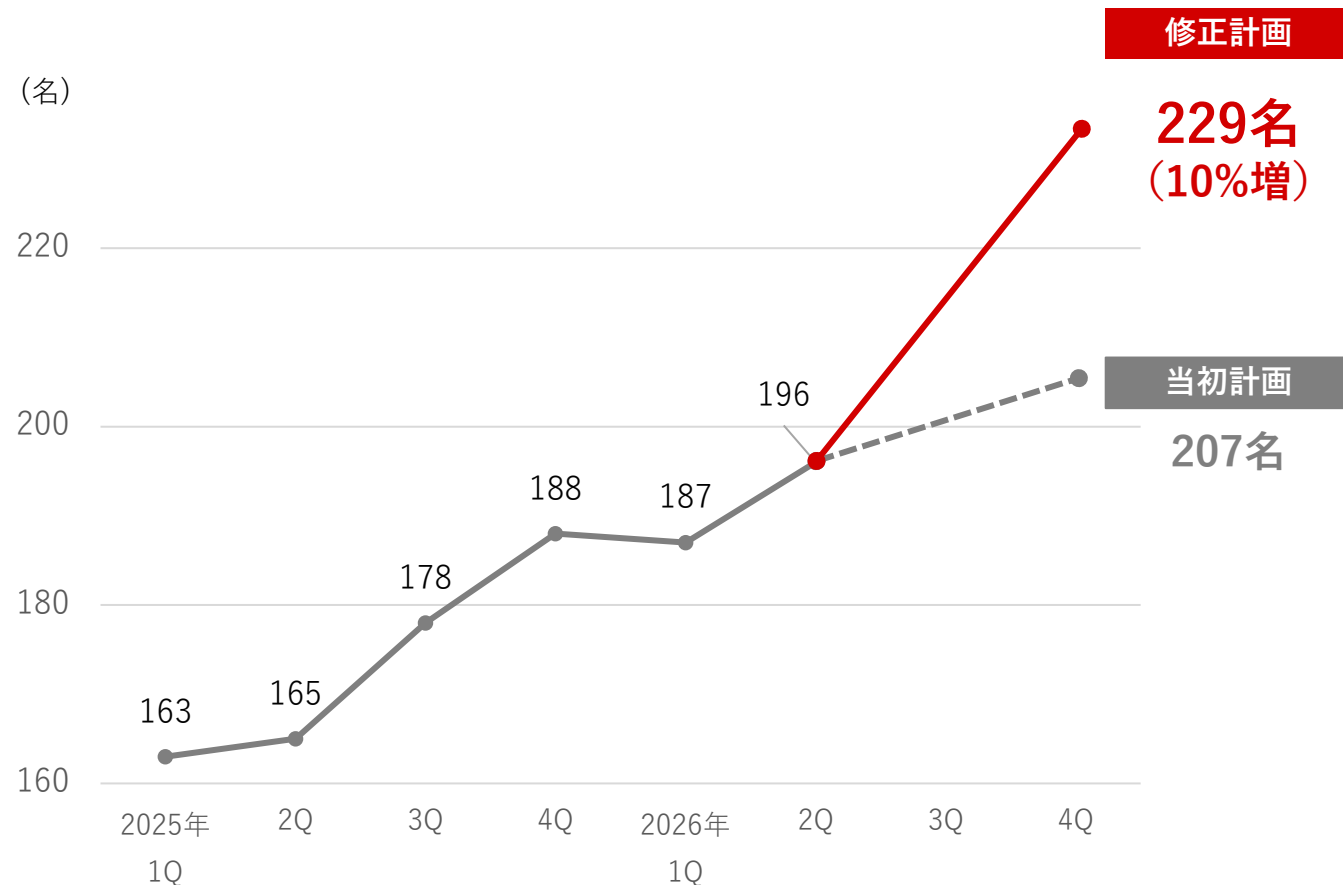
人事評価コメント
整理

採用
スクリーニング

研修・eラーニ
ング教材作成

AI関連人材の積極採用により期末人員数は当初計画を約10%上方修正
経験者を中心とした追加採用人員の半数程度は既に内定済

期末時点人員数^{*1}



追加採用人員の経歴（抜粋）

	大手総合ファーム パートナー	内定
	大手総合ファーム ディレクター	内定
	大手総合ファーム シニアマネージャー	内定
	大手シンクタンク シニアコンサルタント	内定
	AI系ファーム	内定
	大手半導体メーカー	内定

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

AI関連需要の捕捉と次代の競争優位性確立に向け、AIインフラ・AI関連人材・M&A準備へ総額約2.5億円を下期に先行投資

項目	新規投資金額	投資目的・狙い
AIインフラ強化	+約15百万円	✓ AIを活用したコンサルティング支援基盤の開発・運用を強化 ✓ 支援品質と生産性を高め、一人当たり売上高の向上と案件規模の拡大に繋げる
AI関連人材人件費	+約120百万円	✓ AI戦略・実装支援を担う専門人材の増員に伴う費用 ✓ 下期から来期にかけての稼働率向上・外注費削減・売上貢献により回収を見込む
AI関連人材採用費	+約100百万円	✓ AI戦略・実装支援を担う専門人材の採用コスト。採用時の一時的な費用 ✓ AI人材の採用基盤を構築するためのブランディング施策
M&A関連	+約15百万円	✓ 非連続な成長の選択肢を確保するため、M&A実行体制の整備・候補領域の調査・検討を推進

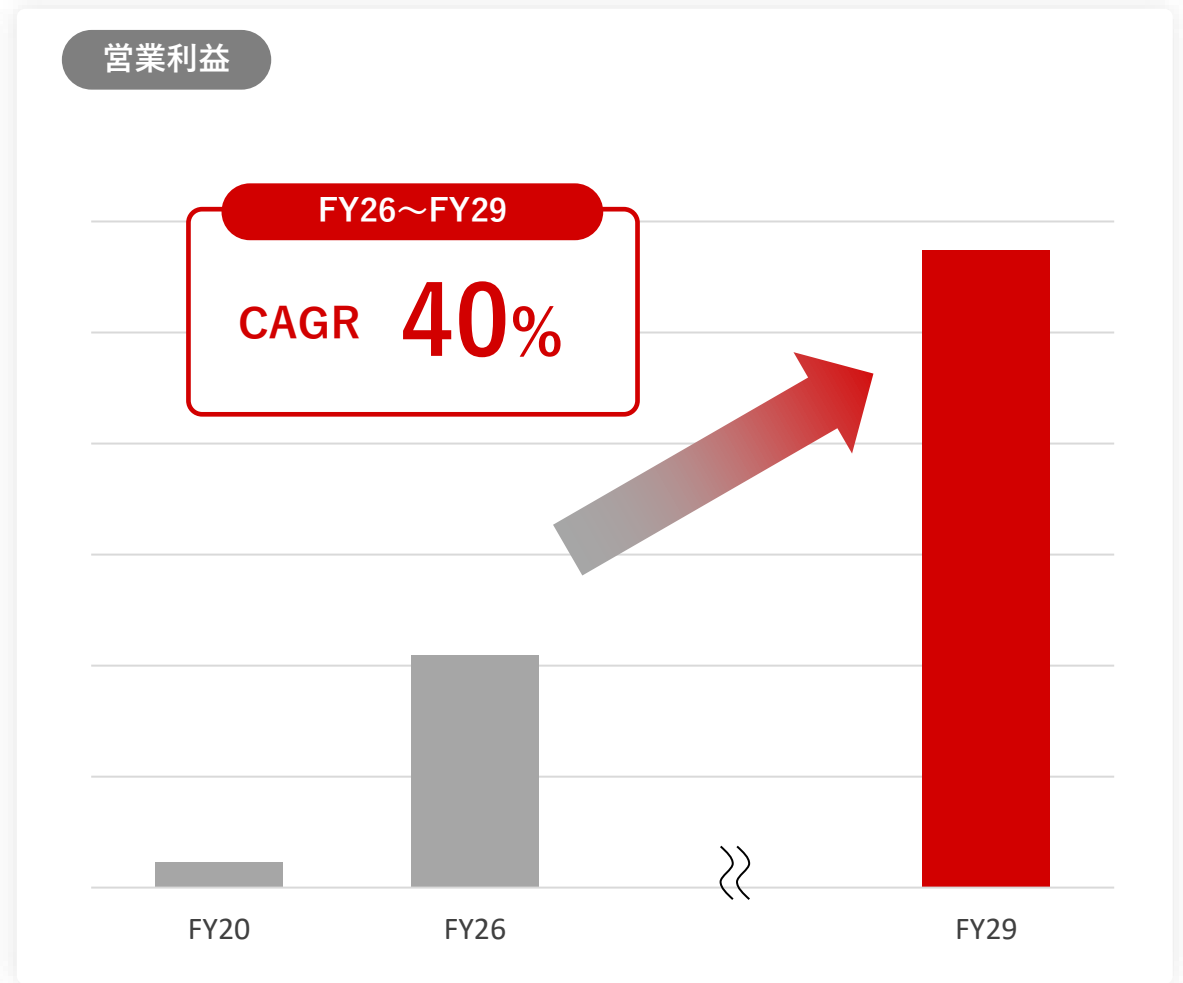
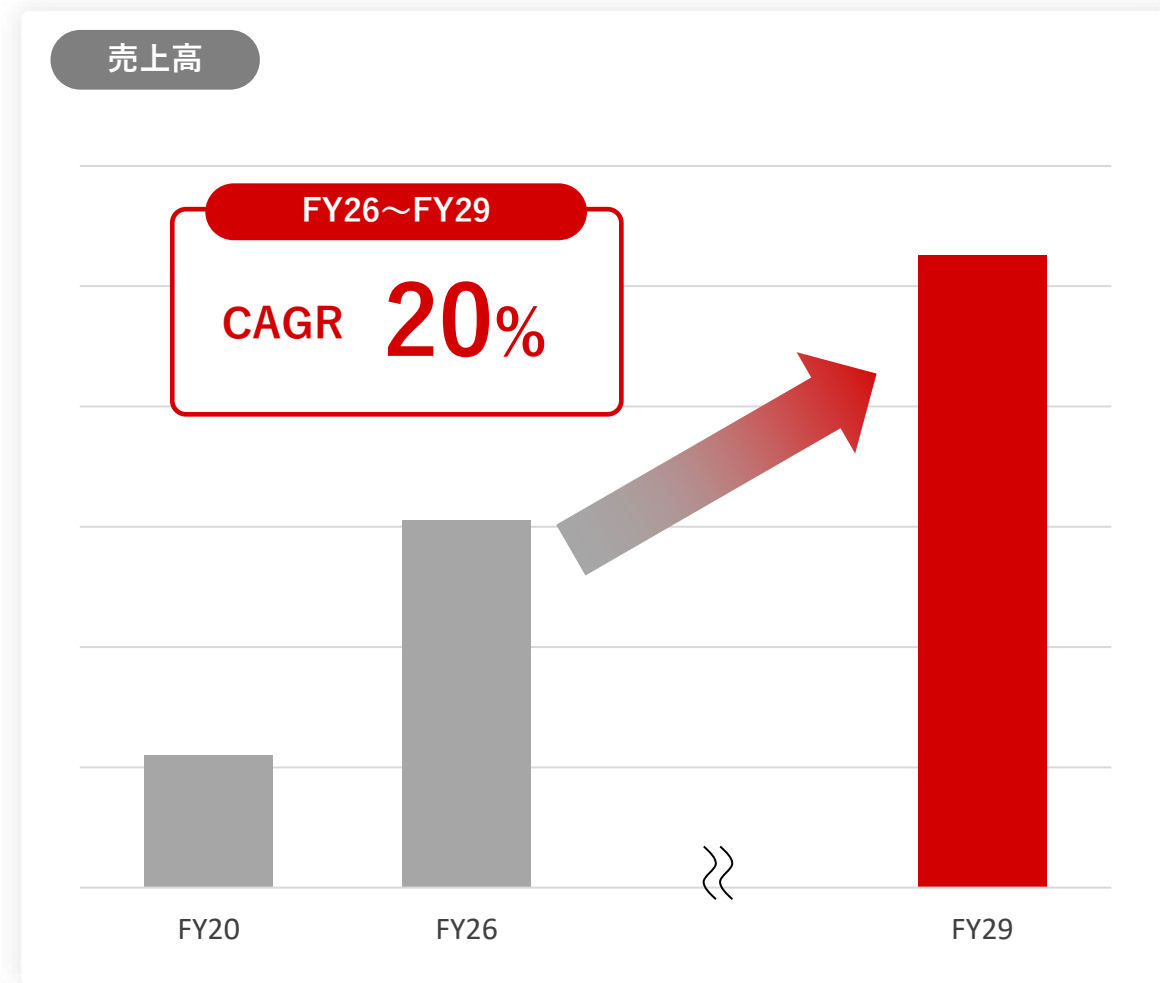
2027年以降の成長加速に向けAI変革需要への成長投資を下半期に積極拡大し、通期業績予想を修正

	実績	前回発表予想（A）		今回修正予想（B）		増減額 （B－A）	増減率 （％）
	FY25	FY26	前期比	FY26	前期比		
売上高	61.0億円	70.8億円	+ 16.0%	71.6億円	+ 17.3%	0.8億円	+ 1.2%
営業利益	8.3億円	11.1億円	+ 32.4%	8.7億円	+ 4.4%	－ 2.3億円	－ 21.1%
営業利益率	13.7%	15.7%	+ 1.9pt	12.2%	-1.5pt		
経常利益	8.3億円	11.1億円	+ 34.1%	8.8億円	+ 6.1%	－ 2.3億円	－ 20.9%
経常利益率	13.6%	15.7%	+ 2.1pt	12.3%	-1.3pt		
当期利益	5.1億円	7.2億円	+ 41.2%	5.8億円	+ 14.2%	－ 1.3億円	－ 19.1%
当期利益率	8.4%	10.2%	+ 1.8pt	8.1%	-0.2pt		
EBITDA	9.4億円	12.1億円	+ 28.9%	9.8億円	+ 4.8%	－ 2.2億円	－ 18.7%
EBITDA率	15.5%	17.2%	+ 1.7pt	13.8%	-1.7pt		

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

今後3か年のCAGRは売上高20%、営業利益40%の成長を目指す



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。

