



2025年12月期

通期決算説明資料

株式会社リブ・コンサルティング（証券コード：480A）

2026年2月13日

INDEX

1. 会社概要
2. 2025年の通期業績
3. 2026年の通期業績予想
4. 今後の成長戦略

01

会社概要

Company Profile



“100年後の世界を良くする会社”を増やす



提供価値

- 社会にBefore・Afterを本気で作ろうとする企業・組織に対して
リアリティのあるコンサルティング（現場主義・実践的）で目に見える成果を提供
- 結果、経営人材の育成と最適配置を社会全体で実現

大企業・中堅中小・ベンチャーの幅広い顧客に対し、戦略から実行までの総合コンサルティング業務を提供



会社名 株式会社リブ・コンサルティング

設立年月 2012年7月

事業内容 総合コンサルティング業務

代表取締役 関 厳

社員数 約350名（連結）

所在地 本社：東京都中央区日本橋二丁目7-1東京日本橋タワー29階
拠点：タイ（バンコク）

グループ会社 LiB Consulting (Thailand) Co., Ltd.
株式会社プルーセル
株式会社Goofy
株式会社Impact Venture Capital
株式会社Flow Group

当社グループ

戦略から実行まで幅広いソリューションを提供

戦略

業務

IT・DX



LiB Consulting Thailand



総合コンサルティング業務

コンサルティングフィー

顧客層

大企業・中堅中小・ベンチャーの幅広い顧客層

大企業

中堅中小

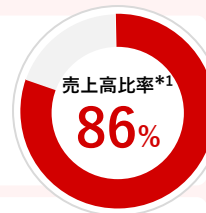
ベンチャー

戦略及びハンズオンを組み合わせたビジネスコンサルティングを主に提供

ビジネス コンサルティング

1 戦略

難易度の高い業務を業界、テーマに関して豊富な経験を持つ専門家であるコンサルタントが診断・助言・指導を行う



2 ハンズオン

難易度の中レベル以上の業務を対象企業の社員に伴走し、高品質と高スピードで実行する

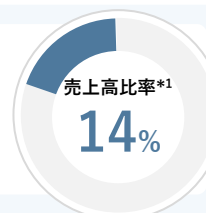
主な支援内容

- ✓ 新規事業開発支援
- ✓ 事業戦略・事業計画の策定支援
- ✓ マーケティング・セールスの伴走支援

IT・DX コンサルティング

3 IT/DXコンサルティング

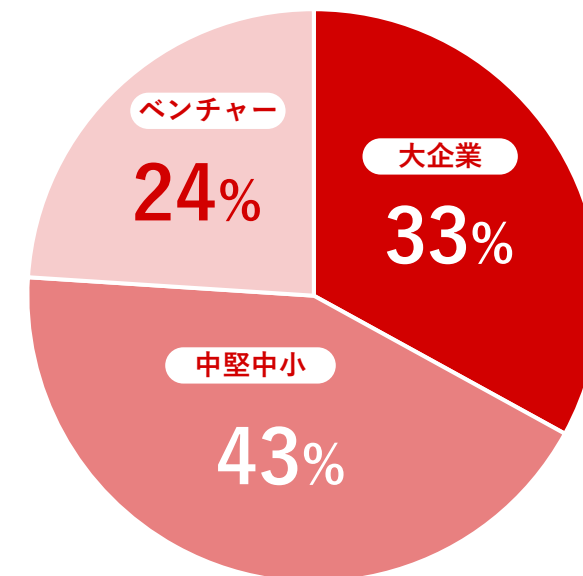
企業の課題を経営・業務観点から抽出し、IT・デジタルによる解決策を導き、場合によっては導入までをサポートする



主な支援内容

- ✓ IT・DXにおけるPM・PMO支援
- ✓ SFA・CRMの導入支援

顧客属性別売上構成比*2 (FY25)



大企業・中堅中小・ベンチャー*3の
幅広い顧客層

注1：ビジネスコンサルティング、IT・DXコンサルティングの比率は連結での算出、グループ会社・部門の売上高をもとに分類・集計

注2：顧客別売上構成比はリブ・コンサルティング単体での算出、各事業部の顧客をもとに分類・集計し、一部調整

注3：企業分類の定義：大企業は売上1,000億円以上の企業、ベンチャーは外部から資金調達を行いIPOを目指す企業、中堅中小は上記の大企業・ベンチャーを除く企業

202

2025年の通期業績

FY2025 Full-Year Financial Results

売上高

EBITDA

営業利益

当期利益

61.0億円

(YoY : 22.8%増)

9.4億円

(YoY : 75.4%増)

8.3億円

(YoY : 105.5%増)

5.1億円

(YoY : 87.6%増)

売上高は前年比22.8%増、営業利益は105.5%増の成長を実現し、通期予想を上回る
営業利益率は一般管理費が抑えられたことにより、8.2%から13.7%へ大きく改善

(単位：億円)

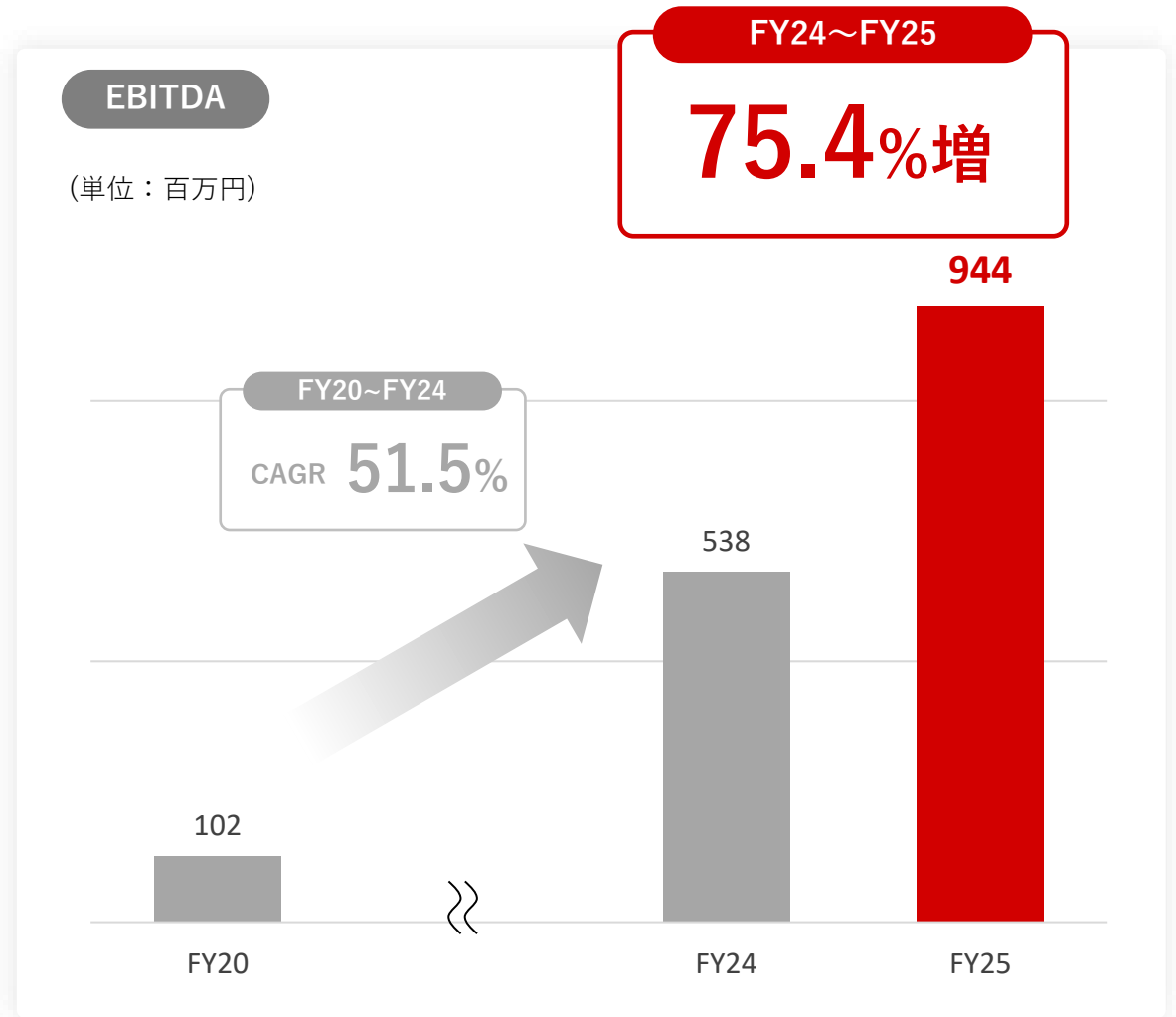
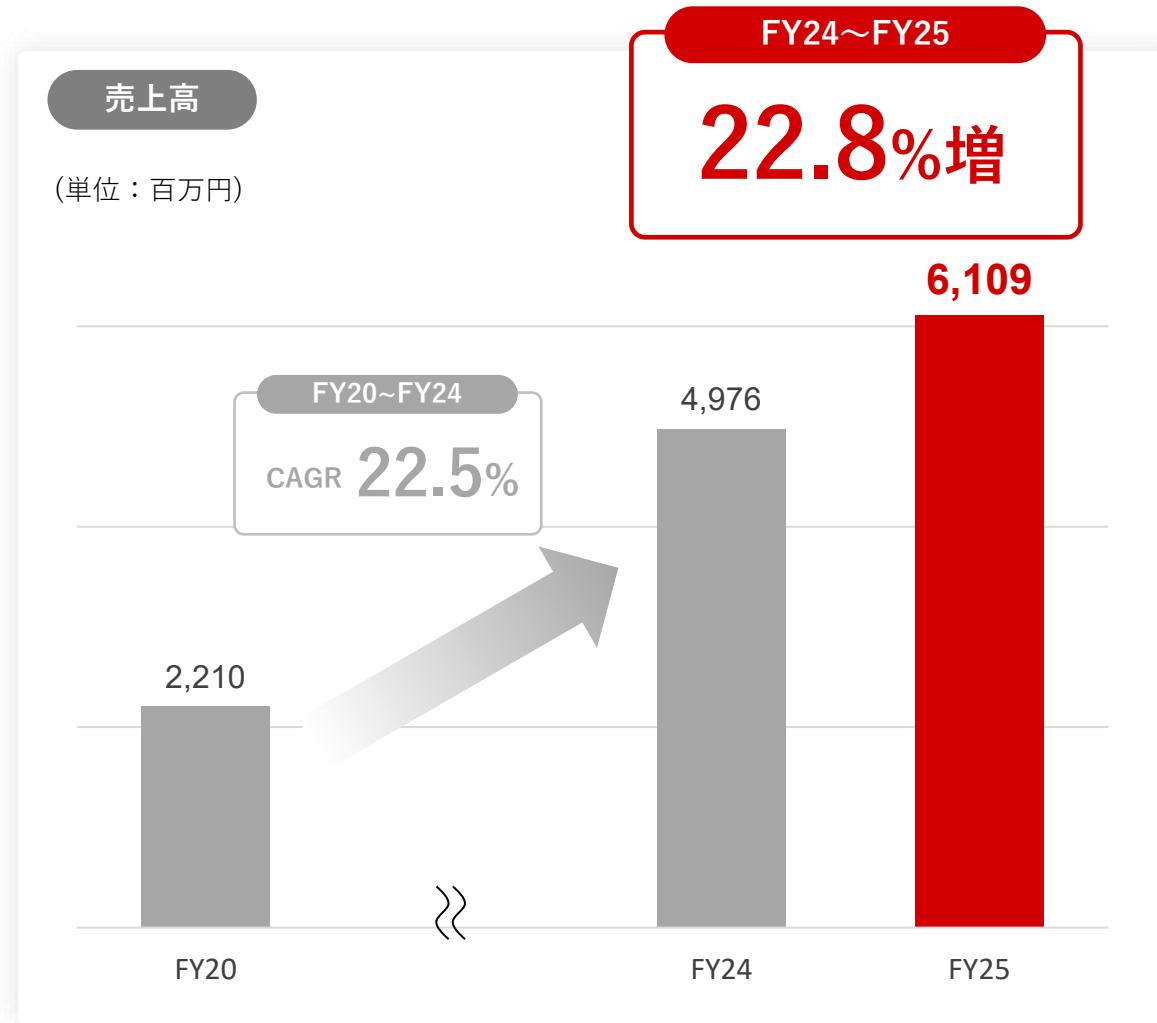
	実績			予想
	FY24	FY25	増減率	FY25
売上高	49.7億円	61.0億円	+ 22.8%	60.2億円
売上総利益	24.2億円	30.0億円	+ 23.7%	29.3億円
売上総利益率	48.7%	49.1%	+ 0.3pt	48.6%
一般管理費	20.1億円	21.6億円	+ 7.1%	21.7億円
一般管理費率	40.5%	35.3%	-5.1pt	36.0%
営業利益	4.0億円	8.3億円	+ 105.5%	7.5億円
営業利益率	8.2%	13.7%	+ 5.5pt	12.5%
経常利益	4.9億円	8.3億円	+ 68.2%	7.6億円
経常利益率	9.9%	13.5%	+ 3.6pt	12.7%
当期利益	2.7億円	5.1億円	+ 87.6%	4.4億円
当期利益率	5.4%	8.3%	+ 2.8pt	7.3%
EBITDA	5.3億円	9.4億円	+ 75.4%	8.5億円
EBITDA率	10.8%	15.4%	+ 4.6pt	14.2%

主要財務指標の主な変動要因

- 売上高
 - 単体、グループ共に拡大するコンサルティングニーズを取り込み増加
- 売上総利益
 - 一人当たり売上高の増加が寄与し、売上総利益率が増加
- 一般管理費
 - 単体での一般管理費が前年並みの水準に維持をしたために、一般管理費率が減少
- 営業利益
 - 単体の売上高の増加、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
- 当期利益
 - 留保金課税の適用に伴う、法人税の増加が影響

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

FY24からFY25は、売上高及びEBITDAともに、過去4か年のCAGRと同等以上の成長率を継続



売上高

EBITDA

営業利益

当期利益

48.0億円

(YoY : 20.3%増)

8.0億円

(YoY : 112.9%増)

7.6億円

(YoY : 149.9%増)

5.0億円

(YoY : 125.1%増)

売上高は前年比20.3%増、営業利益は149.9%増の成長を実現
営業利益率は一般管理費が抑えられたことにより、7.6%から15.9%へ大きく改善

(単位：億円)

	実績		
	FY24	FY25	増減率
売上高	39.9億円	48.0億円	+ 20.3%
売上総利益	20.0億円	24.8億円	+ 23.8%
売上総利益率	50.2%	51.7%	+ 1.4pt
一般管理費	17.0億円	17.1億円	+ 1.1%
一般管理費率	42.5%	35.7%	- 6.7pt
営業利益	3.0億円	7.6億円	+ 149.9%
営業利益率	7.6%	15.9%	+ 8.2pt
経常利益	3.8億円	7.5億円	+ 95.1%
経常利益率	9.7%	15.7%	+ 6.0pt
当期利益	2.2億円	5.0億円	+ 125.1%
当期利益率	5.6%	10.5%	+ 4.9pt
EBITDA	3.7億円	8.0億円	+ 112.9%
EBITDA率	9.4%	16.7%	+ 7.3pt

主要財務指標の主な変動要因

- 売上高
 - ・ ビジネスコンサルティングニーズを取り込み増加
- 売上総利益
 - ・ 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増加により吸収し、売上総利益率が増加
- 一般管理費
 - ・ 一般管理費を前年並みの水準に維持したため、一般管理費率は減少
- 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
- 当期利益
 - ・ 留保金課税の適用に伴う、法人税の増加が影響

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

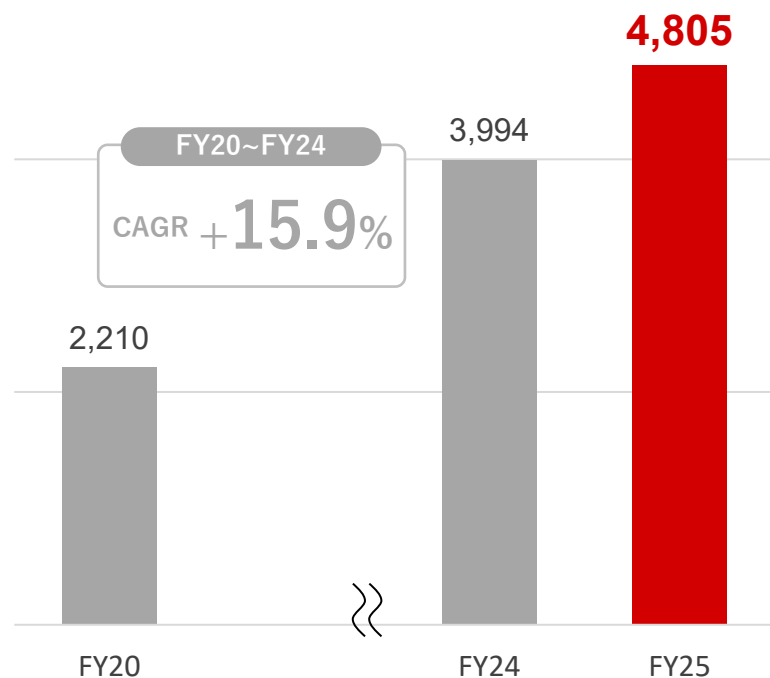
FY24からFY25は、売上高及びEBITDAともに、過去4か年のCAGRと同等以上の成長率を継続

売上高

(単位：百万円)

FY24~FY25

20.3%増

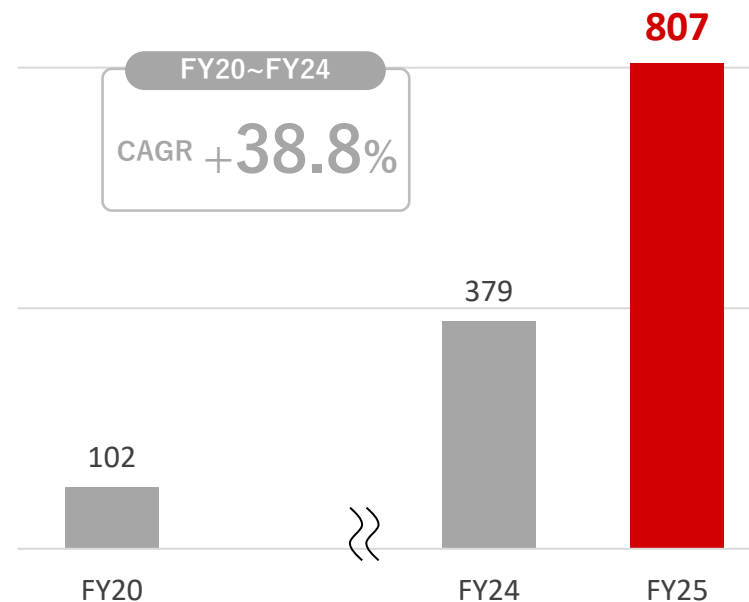


EBITDA

(単位：百万円)

FY24~FY25

112.9%増



FY26期初の受注残増加率*

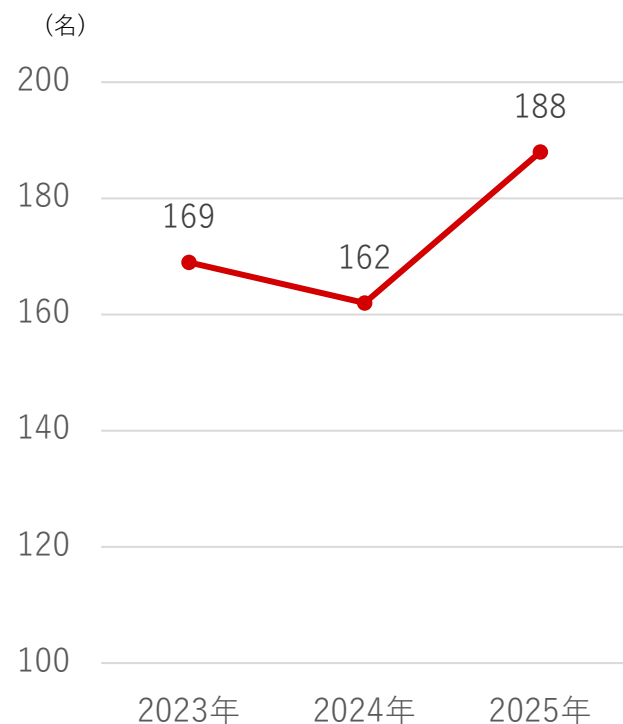
25.7%増

十分な受注残がある
状態でのFY26スタート

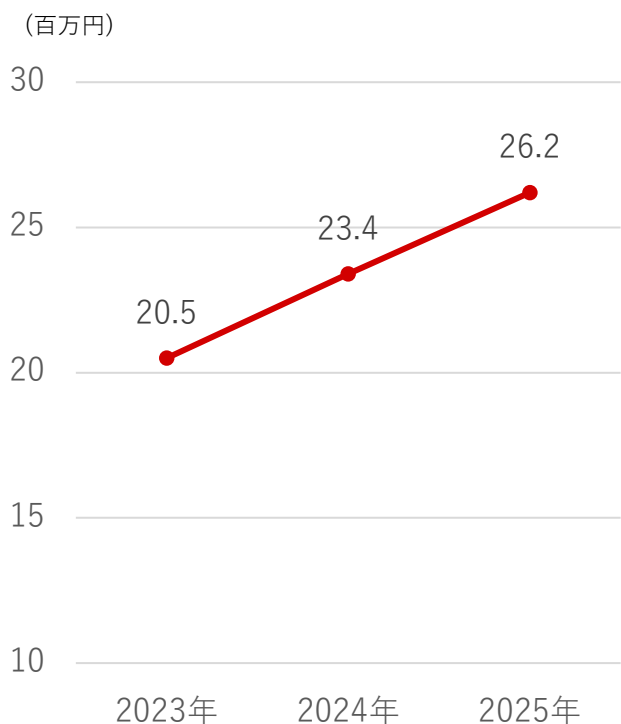
注：受注残増加率は、期初時点における年度内に確定している今期契約金額の、前年同時期に確定していた契約額に対する成長率

人員数及び、一人当たり売上高はともに増加しており、顧客満足度も90%以上を維持

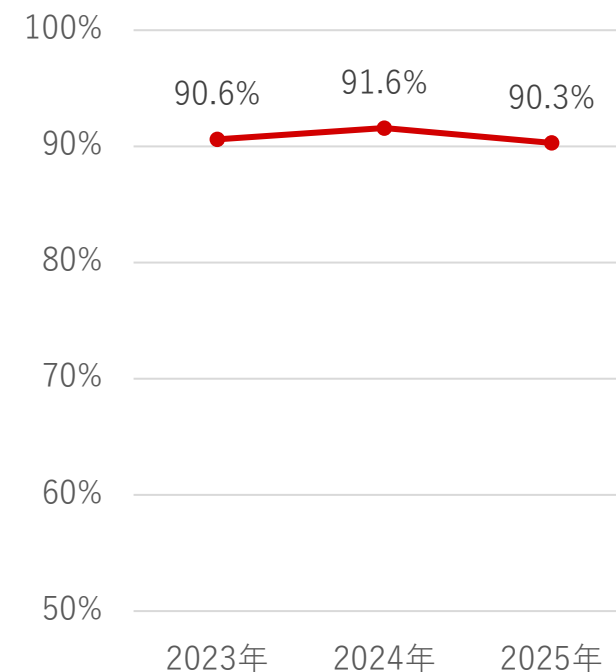
期末時点人員数*1



一人当たり売上高*2



顧客満足度*3



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コンサルティング売上高を期中平均のコンサルタント数で割り算出

注3：顧客満足度は、アンケートより2023年～2025年の回答総数を集計

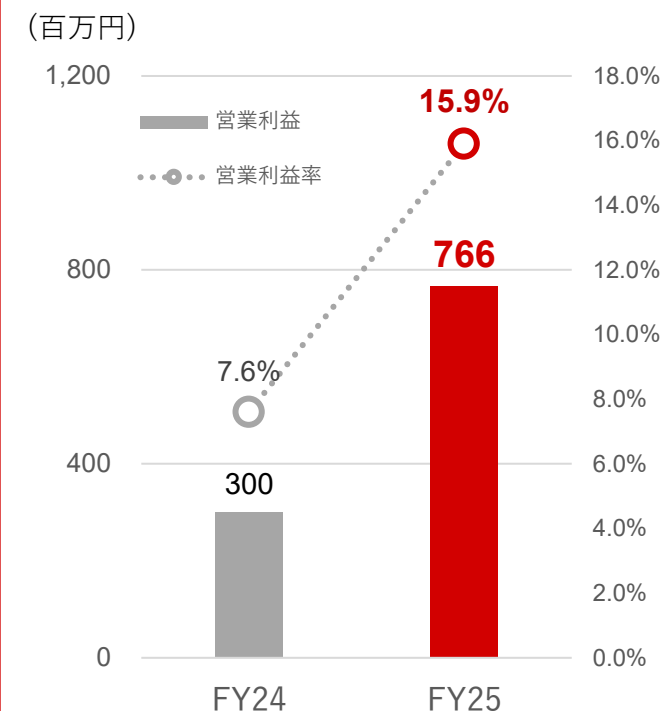
売上高の増加、売上総利益率の増加、一般管理費率の減少により、営業利益が大幅に増加

FY25の単体業績向上の要因



営業利益

営業利益の大幅増加



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

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、顧客から高い満足度を得て、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

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



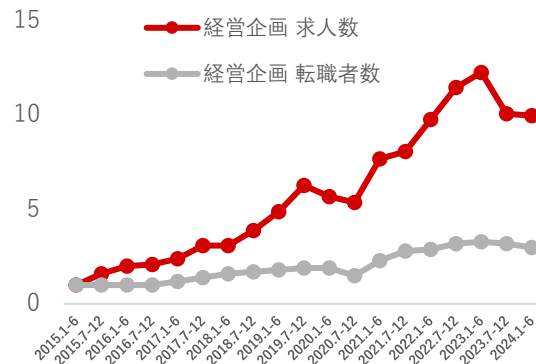
企業変革を目指す
大企業の事業開発担当者

需給ギャップ

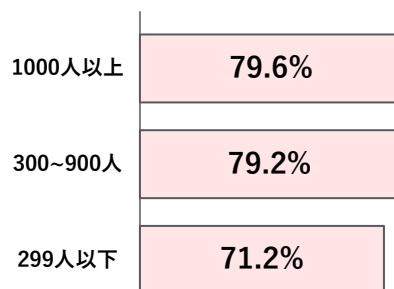
コンサルティングサービスの需要

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*3

大企業

中堅中小

ベンチャー

戦略

横ばい

微増

微増

ハンズオン

増加

増加

増加

IT・DX

増加

増加

微増

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：コダワリ・ビジネス・コンサルティングの「コンサル市場規模2025年版」を基に自社見識を付加し作成

クロスポイントによる独自の提供価値、10,000件超のプロジェクトナレッジ蓄積による差別化により需要を取り込んでいる

クロスポイントによる独自性

クロスポイントは大企業・中堅中小企業・ベンチャー企業という異なる産業プレイヤーが交差し、社会課題・国家戦略分野を“事業として”解決するための産業共創モデルである
当社は顧客属性の幅広さを活かしナレッジを交差させることで差別化を実現している

		ナレッジの活用先		
		大企業	中堅中小	ベンチャー
ナレッジの抽出元	大企業		<ul style="list-style-type: none"> 大企業の知見を活用した業務効率化・DX推進パッケージの開発 	<ul style="list-style-type: none"> 大手企業の実態把握に基づく事業戦略(ex.大手との競争/協調領域の判断)
	中堅中小	<ul style="list-style-type: none"> 各地域・経済圏への市場参入、実態把握(ex. 大企業の地域事業の変革に際し、商習慣・営業KSFを伝達) 		<ul style="list-style-type: none"> 各地域・経済圏の理解に基づく営業戦略の策定
	ベンチャー	<ul style="list-style-type: none"> 新事業創出アプローチの横展開(ex. 大企業の事業開発を、ベンチャーの事業検証スピードで実施) 	<ul style="list-style-type: none"> 新事業創出アプローチの横展開 デジタル化に適応した業務、組織体制の横展開 	

リアリティのあるナレッジ蓄積

累計実施プロジェクト 10,000件超

豊富なコンサルティング事例

- ✓ 現場主義スタイルで深く理解する
- ✓ 豊富な顧客支援で多く蓄積する
- ✓ 様々な規模/地域の企業を幅広く支援する

集合知
基盤

Collective Knowledge

テクノロジー (AI) による最大活用



大企業・中堅中小・ベンチャーの全ての顧客層を対象に、数多くの支援を実行しており、実用性の高いナレッジを蓄積

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 **90.8%**

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

90.8%

「3：普通」以上の割合

99.4%

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

「成果」「プロフェッショナル意識」「実践的」「伴走」のキーワードを中心に高い評価

顧客属性	顧客の声*
IT企業	「アウトプットの量と質が、どちらも想像以上でした。難易度の高い状況に対し、何が何でも絶対に成果を出すというプロ意識で伴走してくれる姿勢は、非常に頼りがいがありました。」
自動車メーカー	「目の前の課題解決だけでなく、議論を通じて本質的な課題に気づかせてくれるスキルがありました。人材マネジメントの全体像を理解でき、マネージャーの意識も大きく変化しました。」
総合アウトソーシング企業	「こちらの相談に対し、真摯に耳を傾けつつ、プロフェッショナルとして『良いものを創り上げる』という強いコミットメントを示す姿勢に、期待が高まりました。育成プログラムから生まれたアイデアは実際に事業化し、初年度で累積損失を解消するほどの成果が出ています。」
総合建設企業	「非常に楽しく、かつ現場ですぐに使える実践的な内容でした。AIを全く使ったことがない社員も日常業務で活用できるようになり、業務時間が短縮された分、よりお客様への提案に時間を割けるようになりました。」
ITベンチャー企業	「営業チームの『土壌づくり』から伴走いただき、他社の追随を許さない圧倒的なアポイント獲得に加え、新人研修にも使えるほどの『営業の型化』が実現しました。また、事業モデルの高度化を通じて、2.2億円の資金調達という成果にも大きく貢献してくれました。」
情報サービス企業	「自社だけでは難しかった情報収集や客観的なリスク分析を念入りに行っていただいたおかげで、売上1.5倍という挑戦的な戦略と大型投資に踏み切れました。」
製薬企業	「リブ・コンサルティングはコミュニケーションが非常に密で、プロジェクトを自分事として捉える『面倒見の良さ』が印象的でした。私たちのやりたいことを深く理解し、実現への道筋を必死に考えてくれました。」
ハウスメーカー	「一番驚き、感心しているのは、こちらのスピード感に合わせた非常にスピーディーなレスポンスと提案です。週に1回程度のフォローかと思っていたものが、常に密なコミュニケーションをいただけています。その結果、Web集客数は以前の3倍になり、想像以上の成果が出ています。」

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

強力な採用ブランドと高水準のエンゲージメントにより優秀人材を確保

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～2025年4年連続で受賞

2027年卒 就活人気企業ランキング
総合4位*2

【総合】27卒就活人気ランキング	
1	アクセンチュア
2	野村総合研究所
3	PwCコンサルティング
4	リブ・コンサルティング
5	デロイトトーマツベンチャーサポート
6	デロイトトーマツコンサルティング
7	マッキンゼー・アンド・カンパニー
8	伊藤忠商事
9	三菱商事
10	ボ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

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2025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

生成AI活用の促進により、業務効率化と人材最適配置が実現し、一人当たり売上高が増加

業務への生成AIの組み込み

コンサルティングベース業務の型化

- ✓ 汎用的に生じる業務での生成AIの導入・活用、業務AIエージェントの作成によりベース業務の効率化を実現

ベース業務の型化

議事録の作成

資料・スライド作成

メールコミュニケーション

資料・情報の検索

ミーティング準備

データ分析



アジェンダ作成



事前リサーチ



過去ミーティング
サマリ参照



AI Agent



論点整理
想定QA作成

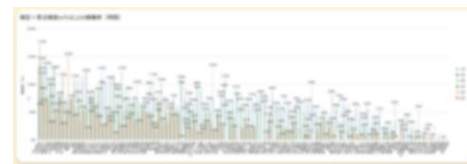
最適な人員アサイン

人員稼働・支援領域を最適化

- ✓ 人員稼働率を可視化
- ✓ 個人のプロジェクト経験、職歴、スキルから人材情報を可視化
- ✓ 上記より各プロジェクトに適切な人員をアサインし、生産性が向上

稼働率

- ✓ 月別の個人の稼働率を可視化



人材情報






- ✓ プロジェクト経験、職歴、スキルを可視化



プロジェクトアサインを最適化

一般経費の上位5項目である人件費率、採用費率、上場準備・維持費率、広告宣伝費率、地代家賃比率のいずれも前年比で減少しており、「規模の経済」が効く

(単位：億円)

主要コストの項目	定量			定性
	FY24実績	FY25実績	増減率	比率の増減
人件費率*	59.4%	53.1%	-6.2pt	
人件費*	23.7億円	25.5億円	+7.6%	
採用費率	4.9%	4.7%	-0.2pt	
採用費	1.9億円	2.2億円	+15.2%	
上場準備・維持費率	5.1%	4.3%	-0.8pt	
上場維持費	2.0億円	2.0億円	+0.0%	
広告宣伝費率	3.18%	3.11%	-0.07pt	
広告宣伝費	1.2億円	1.4億円	+17.8%	
地代家賃比率	3.0%	2.6%	-0.3pt	
地代家賃	1.2億円	1.2億円	+4.9%	

主要コストの主な変動要因

■人件費

- スタッフ人員の人件費がほぼ横ばいのため、人件費率は減少

■採用費

- 新卒・中途採用費が増加するも、採用費率は減少

■上場準備・維持費

- 上場準備・維持費は前年から横ばいで、上場準備・維持費率は減少

■広告宣伝費

- 新規の案件獲得のため広告宣伝費は微増するも、広告宣伝費率は減少

■地代家賃

- 地代家賃は前年から横ばいで、地代家賃比率は減少

注：各一般経費の比率は、各FY25、FY24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

03

2026年の通期業績予想

FY2026 Full-Year Financial Forecast

売上高は16.0%増、営業利益は32.3%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
売上高	61.0億円	70.8億円	+ 16.0%
売上総利益	30.0億円	35.0億円	+ 16.6%
売上総利益率	49.1%	49.3%	+ 0.2pt
一般管理費	21.6億円	23.8億円	+ 10.5%
一般管理費率	35.3%	33.7%	- 1.6pt
営業利益	8.3億円	11.1億円	+ 32.3%
営業利益率	13.7%	15.6%	+ 1.9pt
経常利益	8.3億円	11.1億円	+ 34.1%
経常利益率	13.5%	15.7%	+ 2.1pt
当期利益	5.1億円	7.2億円	+ 41.1%
当期利益率	8.3%	10.1%	+ 1.8pt
EBITDA	9.4億円	12.1億円	+ 28.8%
EBITDA率	15.4%	17.1%	+ 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：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

04

今後の成長戦略

Growth Strategy

短中期として、既存のコンサルティングニーズに生成AI導入ニーズが加わり、市場成長は加速

生成AIの短中期的影響*

	大企業		中堅中小		ベンチャー	
	成長予測	要因	成長予測	要因	成長予測	要因
戦略	↑	生成AI戦略の策定・生成AI事業開発ニーズが拡大	↑	生成AI戦略の策定ニーズが拡大	↑	生成AI事業開発ニーズが拡大
ハンズオン	↑	既存ニーズは継続拡大 生成AIの影響は軽微	↑	既存ニーズは継続拡大 生成AIの影響は軽微	↑	既存ニーズは継続拡大 生成AIの影響は軽微
IT・DX	↑	生成AI導入を絡めたITニーズが拡大	↑	生成AI導入を絡めたITニーズが拡大	→	現状が続く
市場規模 (2024年)	21,753億円（前年対比17.8%増）					

生成AI導入により市場が成長する領域

生成AIの長期的影響

長期視点で生成AI浸透後も**戦略×ハンズオン**の伴走型支援、**中堅中小・ベンチャー領域の市場は成長継続**

1 コンサルティングのテーマ

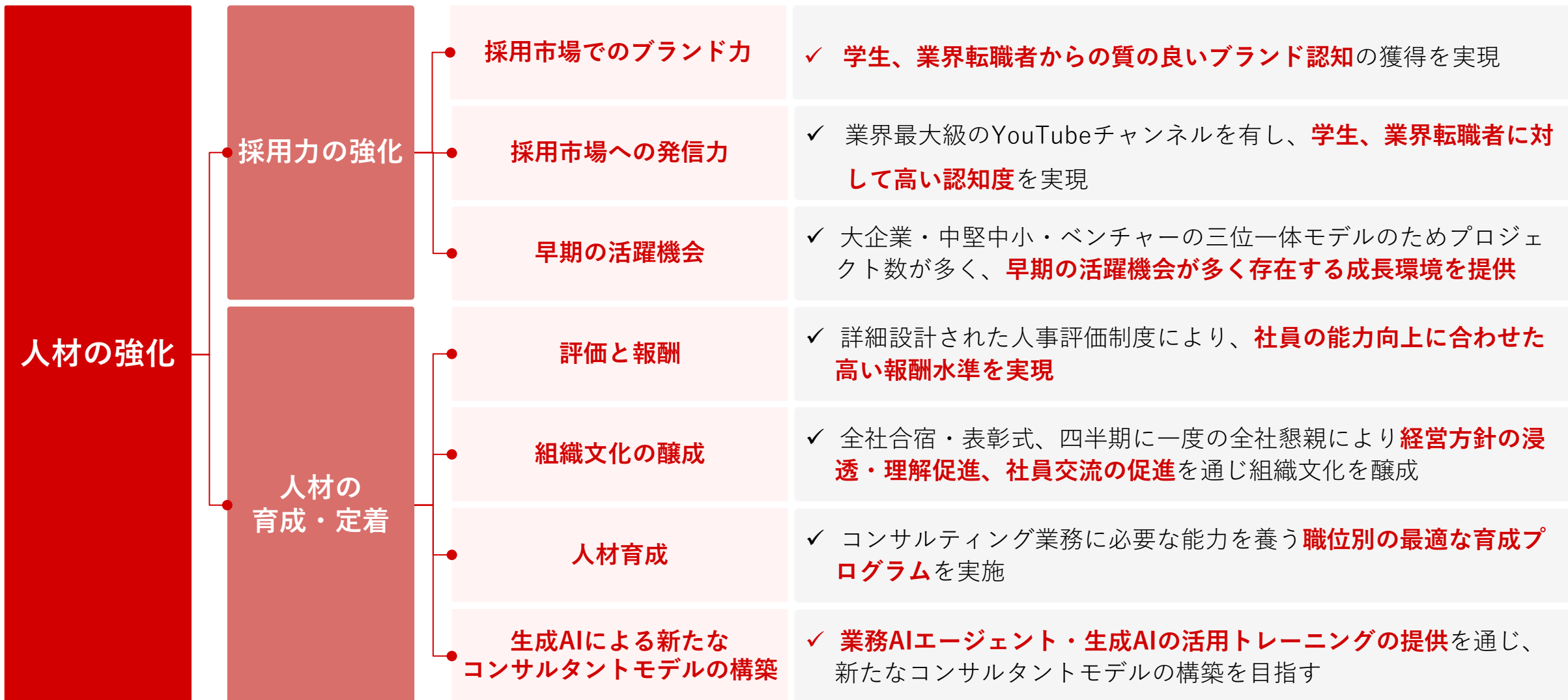
当社のメインテーマの多くは、戦略×ハンズオンを組み合わせた伴走型（ビジネスコンサルティング）であり、本領域は「人間に残り続ける業務」であるため、生成AI浸透後も市場は成長し続けると予測

2 コンサルティングの対象顧客

生成AIの業務浸透はAI投資力のある大企業から進む
当社が対象とする中堅中小、ベンチャー領域においては、生成AIの浸透スピードが遅く、導入投資が長期的にも拡大し続けると予測

注：コダワリ・ビジネス・コンサルティングの「コンサル市場規模2025年版」を基に自社見識を付加し作成

採用力の確立と人材の育成・定着率向上施策を両輪で回し、引き続き人材強化に取り組む



質の高い採用ブランドの蓄積と進化を継続

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～2025年4年連続で受賞

2027年卒 就活人気企業ランキング
総合4位*2

【総合】27卒就活人気ランキング	
1	アクセンチュア
2	野村総合研究所
3	PwCコンサルティング
4	リブ・コンサルティング
5	デロイトトーマツベンチャーサポート
6	デロイトトーマツコンサルティング
7	マッキンゼー・アンド・カンパニー
8	伊藤忠商事
9	三菱商事
10	ボ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

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2025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

採用環境が激化する中、独自の発信力、成長環境の提供により採用力を継続向上

高い採用力の要因

採用力の強化

採用市場における高い発信力

コンサルティング業界最大級のYouTubeチャンネルを有し、学生、業界転職者に対して高い認知を実現

チャンネル合計登録者数

2.2万人 (継続増加中)



早期の活躍機会

ビジネスコンサルティングを主な支援領域とし、幅広い顧客層に対する多数のプロジェクトが存在するため、他ファームより早期にプロジェクトマネージャー経験を積むことが可能

修業期間が短く「実力があれば早期活躍できる環境」が新卒・中途求職者に好評

比較軸	従来ファーム	当社
顧客層	大企業	大企業・中堅中小・ベンチャー
主な支援領域	ITコンサルティング	ビジネスコンサルティング
プロジェクト規模	大規模(数十名規模)	少数精鋭(数名単位)
プロジェクトマネージャーへの到達期間	3年以上	2~3年

多数の採用強化
施策を実施検証

リクルーター制度

トレーナー制度

相互選択制度

教育制度

CDPレビュー

アサイン会議

ユース制度

評価の報酬反映、組織文化の強化施策の実施検証を徹底し、更なる人材の定着を実現

人材の育成・定着の要因

人材の 育成・定着

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 **980** 万円*

平均昇給率

12.4%*

マネージャー
平均年収

1,322万円 + **SO**

組織文化の醸成

- ✓ 半期毎の全社合宿にて**全社の経営方針の共有**
- ✓ **成果を称える表彰式**を開催
- ✓ **四半期に一度**、オフィスバー形式で**全社懇親**を実施
- ✓ **事業部・職位・年次の垣根を越える交流**
- ✓ 日常業務における**コラボレーション促進**に寄与



表彰式



全社懇親

多数の人材定着
施策を実施検証

全社コアデイ

リーダーズ合宿

社内サークル

表彰制度

自己革新研修

タレントサポートプログラム

新オフィス

達成旅行

アルムナイ会

新評価制度

リブ・ユニバーシティ

コンピテンシーフィードバック

職位別の研修、生成AIによる新たなコンサルタントモデルの構築を通じ、更なる人材の定着を実現

人材の育成・定着の要因

人材の育成・定着

人材育成

プロジェクト経験による育成だけでなく、約700本のE-Learningコンテンツ・社内MBAを含む職位別の育成プログラムを実施し、新卒・中途メンバーの成長を実現

		職位				
		アソシエイト	コンサルタント	シニアコンサルタント	アソシエイトマネージャー	マネージャー
スキル	リテラシー	ビジネスマナー				
		PPT・エクセル				
		生成AI活用		コーチング研修/コミュニケーション研修		
		インテグリティ				マネジメント研修
		ビジネスフレームワーク				
	コンサルティング	リサーチ/データ分析	リサーチ・データ分析研修(実践編)			
		プレゼン/ファシリ		プロジェクトマネジメント研修		
		資料作成				LiB University(社内MBAコース)
		論点・仮説思考				
				部門別研修		
マインド	専門性			ナレッジ共有会		
		マインド勉強会		カンテラ勉強会(代表講義)		
				マインドプロジェクト		
		トレーナー制度(毎週の1on1)		タレントサポートプログラム(経営陣による1on1メンタリング)		

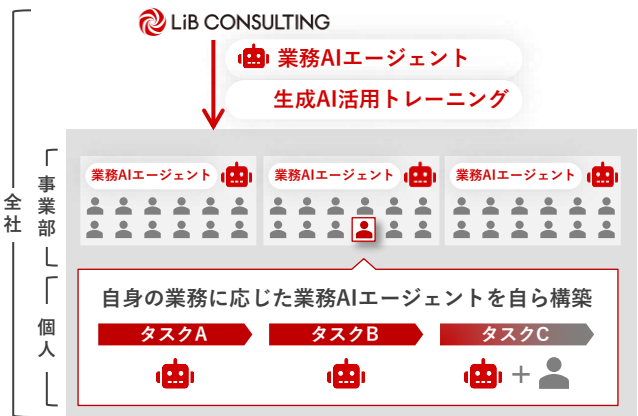
生成AIによる新たなコンサルタントモデルの構築

業務AIエージェントの構築や生成AIの活用トレーニングを実施し、各自が自身の業務に応じた業務AIエージェントを活用し、働き方を自己進化させるモデルを推進

現状

- ✓ コンサルタント人員の生成AI利用率*100%
- ✓ 全社AI推進タスクフォースが活動
- ✓ 部門別生成AIエバンジェリスト部隊設置

今後



注：生成AI利用率は、1週間に生成AIを利用している人員の割合

IT・DX、ハンズオン領域における提供価値の拡大を目的とし、M&Aを推進

目的とターゲット領域

市場が拡大するIT・DX、ハンズオン領域への
「支援領域の拡大」をM&Aによって加速する



シナジーの源泉

当社のリソースによりグループイン企業の**売上増加**、**コスト削減**を加速し、バリューアップを実現する

① 顧客基盤の有効活用

当社の大企業、中堅企業、ベンチャーの幅広い顧客基盤をグループイン企業に提供し、売上を拡大

② 採用力の強化

採用ブランド・ノウハウの提供により人材採用を加速

③ 良質な管理体制の提供

上場水準の管理機能を提供し、管理コストを削減

M&Aの全工程において「自社コンサルタントの知見」を活用し、精度とスピードを最大化できる点が当社の強み



M&A方針策定

- ✓ 投資ストーリーの策定
- ✓ 買収ターゲットの明確化
- ✓ バリュアップの仮説構築

当社の強み

M&A戦略の知見活用

コンサルティング支援で培った深いM&A業務理解に基づき、勝てるストーリーを設計



ソーシング

- ✓ 同業界を中心としたアプローチ
- ✓ シナジーの創出が見込まれる企業の発掘



デューデリジェンス(DD)

- ✓ 各種DDの実行
- ✓ 事業ドメイン毎の留意点把握
- ✓ リスク評価と対策検討

当社の強み

社内エキスパートによるDD

外部任せにせず、当社のコンサルタントが事業DDを実施
現場レベルでの実態把握により買収リスクを事前に潰すとともにPMI100日プランを同時に策定



Value Up

- ✓ 顧客基盤からの送客連携
- ✓ 採用・人事機能の組織体制構築
- ✓ 良質な管理体制の提供

当社の強み

実行支援ノウハウの注入

採用・営業・組織開発のプロフェッショナル部隊をPMIチームとして派遣
短期間での非連続な成長を実現

過去のM&Aはグループイン直後から、劇的な業績改善を実現
ビジネスデューデリジェンスやPMIノウハウを内製化しているため、バリューアップの再現性は高い

株式会社Goofy



企業名	株式会社グーフィー
業種	DX・SFAコンサルティング
グループイン年月	2024年

グループイン前後比較*1

送客連携、採用強化、管理体制の提供により
早期の増収増益を実現

売上高

91.8 %増

営業利益

338.4 %増

株式会社Flow Group



企業名	株式会社Flow Group
業種	フリーコンサルタント プラットフォーム
グループイン年月	2025年

グループイン前後比較*2

良質な管理体制の提供によるコスト削減を実施し
早期の増益を実現

売上高

1.7 %増

営業利益

38.9 %増

注1：FY23とFY24の年間の累積を比較

注2：FY24とFY25の8月～12月の5か月の累積を比較

毀損リスクを最小化し、健全な財務体質を維持するための「4つの投資規律」を設定し、短期的な規模拡大のみを目的としたM&Aは実施せず

01 のれんコントロール < 1.0倍

純資産に対するのれん残高の比率を一定水準(1.0倍以内)に抑制し、財務の健全性を担保する

FY25実績 0.14倍 (買収余力：約29億円)

02 EPS (1株当たり利益) Accretive

買収コストを勘案しても、統合後2年以内にEPSへのプラス寄与を実現し、既存株主の利益希薄化を防ぐ

EPS

FY24

53.4円

>>>

FY25

99.6円

03 投資効率 (ROIC) > WACC

買収後3年以内に、投下資本利益率(ROIC)が当社の資本コスト(WACC: 10%想定)を超過することを投資条件とする

04 Debt活用時の規律 健全性の維持

Net Debt / EBITDA < 3.0倍
Net Debt / Equity < 1.0倍
自己資本比率 > 30%

FY25実績

現預金

23億円

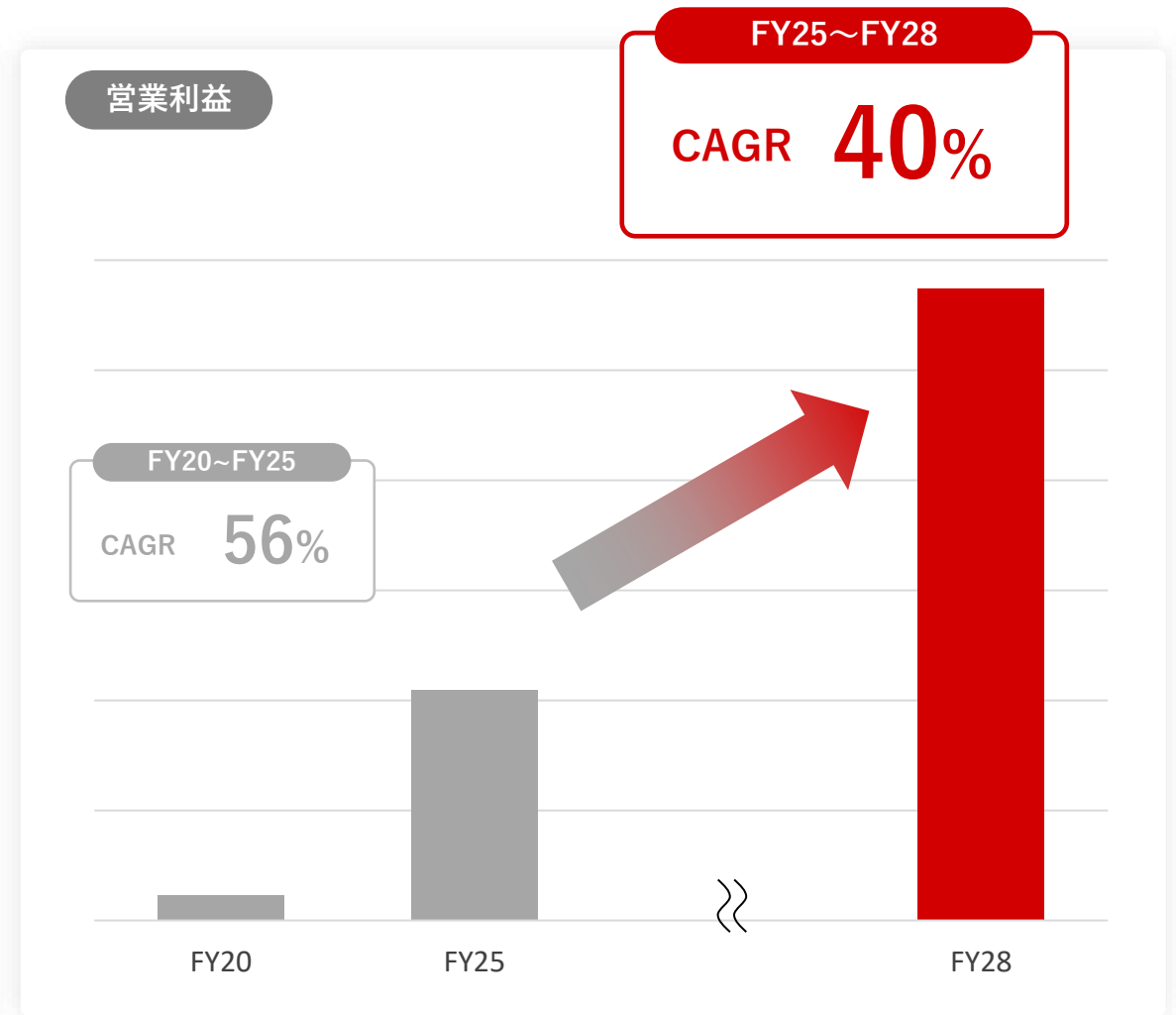
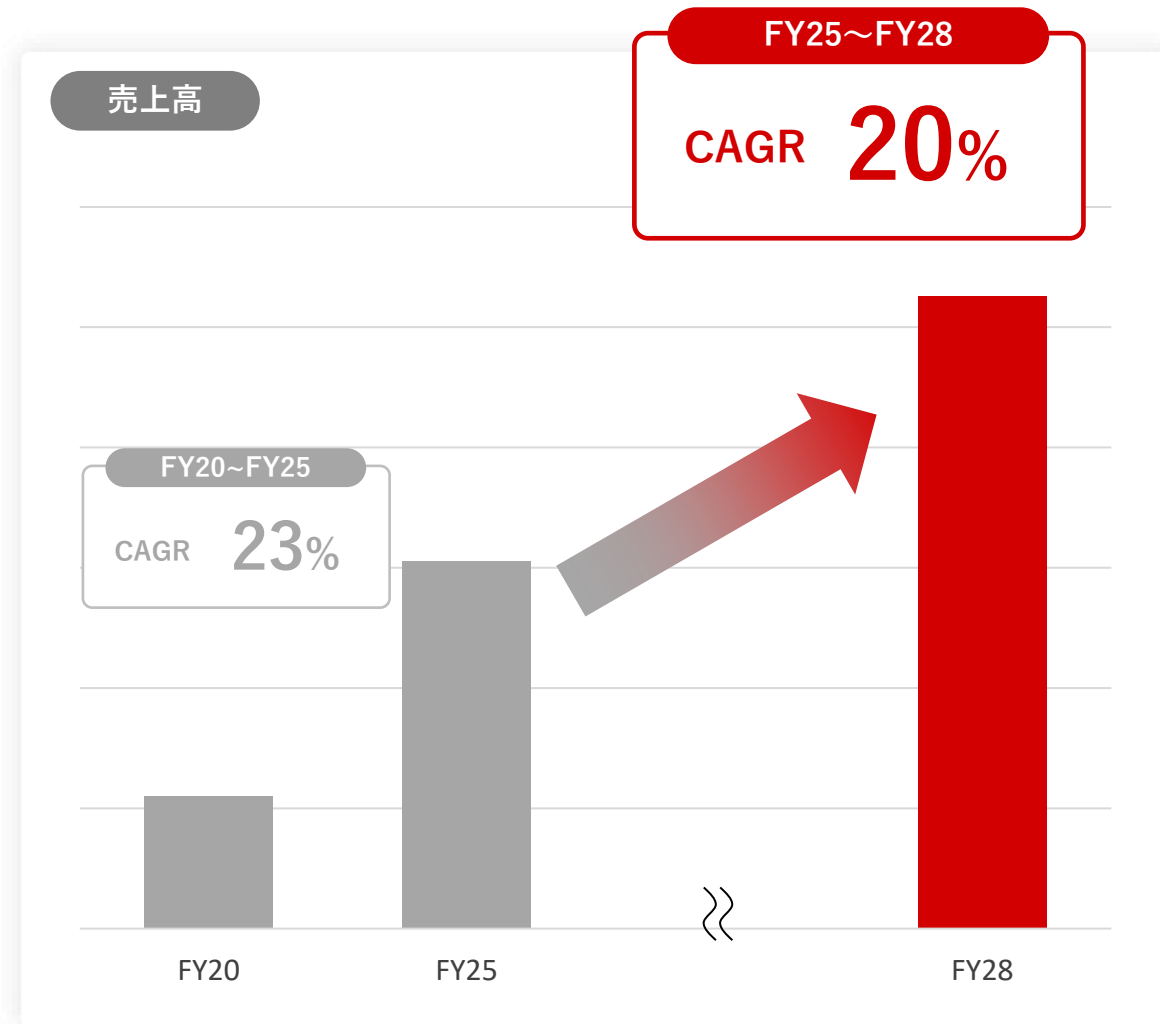
借入

無し

自己資本比率

76.0%

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。

