

リブ・  
コンサルティング

480A・100株

12月25日

東証グロース上場

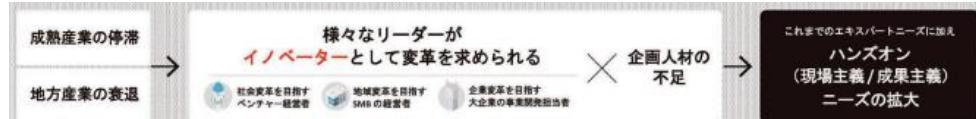
## 実績10,000件超のナレッジを源泉に 革新的なコンサルティングで実践まで伴走

「“100年後の世界を良くする会社”を増やす」をミッションに、戦略から実行までハンズオンで、「アリティのあるコンサルティングで目に見える成果を提供」する。顧客規模別の売上構成比はベンチャー24%、SMB(中堅中小)42%、大企業34%(2025年6月までの累計)と市場全体を網羅し、業種を問わずバックアップする。

最大の強みは、同社が「クロスポイント」と呼ぶ、企業規模の垣根を越えて蓄積したナレッジ共有による、バラエティに富んだ多数の経験値の掛け合わせで、これを基点に独自性の高い提供価値を創造する点だ。例えばベンチャーの新規事業の枠組みを大企業に適用したり、全国展開を目指すベンチャーで地方企業展開の成功スキームを再構築したり、多角的な視点で実践的コンサルティングを提供する。

また、累計実施プロジェクト数が創業13年にして10,000件を超えるなど、情報セキュリティを踏まえた上での豊富なコンサルティングナレッジも強みの一つで、特に生成AI等の活用による独自データ蓄積数が圧倒的に多いことが特徴である。さらに、コンサルティングの最も重要な構成要素となる人材では、同社の幅広い業務内容や多様な顧客層、高い育成力等が結果的に魅力や働き甲斐に繋がり、即戦力となる中途はもちろん、100年後のより良い世界の橋渡し役となる「新卒採用」には特に強みを発揮している。新卒については、入社後3カ月は基礎から実務に即した徹底的な集中育成プログラムで早期戦力化を実現しているようだ。

コンサルティングは、戦略を立案する「エキスパート」、業務代行を担う「ハンズオン」、「IT/DXコンサル」の3領域で展開する。顧客要望の多いビジネスコンサルティング領域は「エキスパート」と「ハンズオン」の組み合わせで、エキスパートが策定した戦略に基づき、ハンズオンで顧客の内部に入り込み戦略の実行をサポートし、変革を進めるという一連の流れで提供する。昨今の業界トレンドとして、業務から逆算しての戦略立案など、絵空事ではない、つまり現実性への高い顧客要求も増えている。その中で顧客企業を成功まで導く同社の「エキスパート」×「ハンズオン」は信頼を勝ち得ており、特にBIG4とよばれる外資系コンサルティング企業に対抗する優位性として機能しているようだ。なお、2025年12月期時点での売上割合は、ビジネスコンサルティング領域で約85%、「IT/DXコンサル」が約15%となる。



リブ・  
コンサルティング  
480A・100株  
12月25日  
東証グロース上場

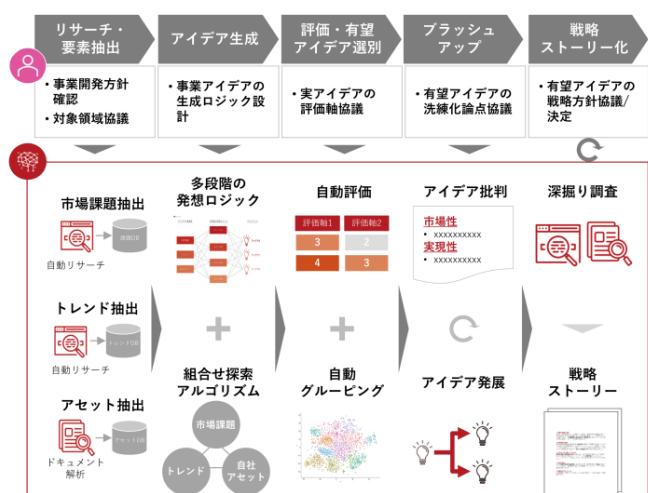
## 生成AI×人間でコンサルティングの最適解を創出

積み上げてきた10,000件超に及ぶコンサルティング事例を通じて、徹底した現場主義による深い顧客理解力と、幅広い顧客層と地域での支援という経験値から、多種多様な経営戦略や事業創発の把握が進んでいる。それらナレッジを集合知とし、効果的かつ効率的にコンサルティングに反映させるため、生成AIプログラムを開発した。

同社の、生成AIが世に出る以前の事業開発コンサルティング組成スキームでは、工程を約7モジュールに分割し、それぞれ2週間程度を費やして事業開発支援の戦略を生み出し、数100件以上の実績を残した。その後生成AIの登場に伴い、事業開発コンサルティング組成スキームの7モジュール毎に対応する生成AIプログラムを開発。これまでに蓄積した膨大なデータを、順序を踏みながら各プログラムで解析することで、想像を超える膨大な数のデータの迅速な処理を実現した。最終段階では、最適解の抽出と正確性を追求するため、人間の判断軸を要件に組み込んだ最終工程を通して、生成AI自身が数万件に上るアウトプットを10-20程度の事業開発プランに絞り込んだ後、経験値の高い同社のコンサルタントとクライアント企業が、人間の判断基準をもって審査、選定する。

同社の肝となる膨大なコンサルティングナレッジ、集合知基盤の活用に伴い、人間とAIの協業が今後さらに進み、コンサルティング品質の一段の向上が期待されるだろう。

なお、この集合知基盤の生成AI解析は、同社の強みである人材の育成でも一役を担っている。資料作成はもちろん顧客対応等の現場で、同社が育成強化する若手コンサルタントをサポートし、本当の意味での実務経験の早期積み上がりを支援することで、士気向上も加わり、実践力強化に繋がっている。



リブ・  
コンサルティング

480A・100株

12月25日

東証グロース上場

## 拡大するIT/DXコンサル市場に向け M&Aと連携でリソースを確保

最近の傾向として、やはり生成AIを含むDX戦略の刷新に係る需要が多い。同社も戦略立案後の後行程としてのIT/DX関連市場の成長を認識しており、IT/DX領域のリソースを、M&Aや連携により強化している。2024年1月、コンサルティングとSFA(営業支援システム)やCRM(顧客関係管理システム)の実装を提供する(株)Goofyを100%子会社化。これにより「IT/DXコンサル」が強化されたと同時に、Goofyでは同社の顧客基盤が加わり営業利益が大幅に拡大し、同社グループの業績を押し上げている。要因は、同社のブランド力で単価を約1.2倍程度引き上げたこと、その上で増加する需要への対応として人員を約1.5倍に増強したことで、それらが掛け合わされ、利益向上とM&Aでのバリューアップに成功した。

2025年7月に業務提携した(株)Preferred Networksとは、セールス向け生成AIプロダクトを共同開発している。第1弾となる共同開発ではほぼ実装の見通しが立っている。同社が展開する「コンサルティング・ノウハウのパッケージ化」での生成AI活用のほか、情報漏洩やハルシネーション等のセキュリティリスクやサプライチェーン安定化という地政学的な観点からも、信頼性の高い国産生成AIの活用には価値が出てくるという前提を持っており、連携を続ける考えである。



## アジア圏へのコンサルティング技術の展開

設立2年目にしてLiB Consulting(Thailand) Co.,Ltd.を設立し、タイに進出した。こちらを東南アジアの拠点として自社社員を中心に20名規模で活動している。海外での将来的なコンサルティング市場開拓の余地は大きく、勝算を見通すものの、まずは国内需要のさらなる取り込みによる成長の優先度が高い。

なお、今後は国内での成功法則を精査して再編成し、タイ現地法人にコンサルティング技術を共有するとともに、国内で実績を上げる集合知基盤を生成AIで解析するスキームを、現地でも活用してプレゼンスを発揮する計画である。グローバル展開に関しては、現地の顧客ネットワーク等を鑑みた連携も念頭にあり、市場環境を注視しつつ状況に応じて最適解を導き、効果的に展開を進める方針である。

リブ・  
コンサルティング  
480A・100株  
12月25日  
東証グロース上場

## 中長期の業績見通し

2025年12月期の業績予想は、売上高6,022百万円(前期比21.0%増)、営業利益754百万円(同84.6%増)、経常利益767百万円(同55.5%増)、当期純利益444百万円(同63.2%増)と增收増益を見込む。第3四半期の進捗率は、順に73.3%、74.9%、73.8%、80.2%と安定した推移である。

コンサルティング業務の中核となる人材について、「期中平均コンサルタント数」はコロナ禍後の影響から2024年12月期には157名と一旦減少したものの、2025年12月期末には過去最高数に達して着地するとみられ懸念はないだろう。「コンサルタント1人あたりの売上高」でも、生成AI活用もあり2024年12月期の23.4百万円から2025年12月期も上昇基調を継続している公算だ。また、2025年6月にコンサルタント特化の人材事業を手掛ける(株)Flow Groupを完全子会社化したこと、必要時の人材確保も担保されている。

売上高増加の施策として「単価向上」と「ハンズオンの拡大」を推進している。前者に関しては、高い顧客評価により「既存顧客からの紹介案件」が多いという実績から、高品質なコンサルティングサービスに見合う価格改定を適切に進めることで、単価向上を実現する。後者に関しては、「ハンズオン」では長期契約が多く、人材の高稼働率の維持を通じて継続的に安定収益が実現できることから、こちらも強化を推進する。これら単価向上と高稼働率が掛け合わされ、「コンサルタント1人当たり売上高」も拡大し、ひいては粗利率向上に繋がる、という連鎖効果により業績達成を目指す。利益に関しては、売上を拡大する一方、販管費はこれまでの水準を維持し、売上成長に伴う利益率向上により、営業利益率20%超を今後できるだけ早い段階で実現する計画である。

業績推移 (百万円・%)						
決算期	売上高	伸び率	経常利益	伸び率	純損益	伸び率
2021/12	2,645	19.7%	323	192.4%	244	1637.1%
2022/12	3,360	27.0%	240	-25.5%	147	-39.8%
2023/12	3,649	8.6%	13	-94.4%	▲ 33	—
2024/12	3,994	9.4%	388	2773.7%	224	—
2025/12 予	—	—	—	—	—	—

連結業績推移 (百万円・%)						
決算期	売上高	伸び率	経常損益	伸び率	純損益	伸び率
2023/12	3,957	—	▲ 23	—	▲ 58	—
2024/12	4,976	25.7%	493	—	272	—
2025/12 予	6,022	21.0%	767	55.5%	444	63.2%
2025/6 2Q	2,886	—	367	—	231	—
2025/9 3Q	4,413	—	566	—	356	—

予想EPS／配当

連結 : 69.38／0.00円

※予想EPSは上場時発行済株式数で試算

リブ・  
コンサルティング  
480A・100株  
12月25日  
東証グロース上場

#### 免責事項(ディスクレーマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものではありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。また、本レポートに掲載されている発行体と当社(IRコンサル部)は現在または将来において、(アナリストレポートの作成や動画配信、IRコンサルティングサービスなどの)有償の取引を行っている/行う場合がございます。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山五丁目13番3号

株式会社フィスコ

電話:03-5774-2443(情報配信部) メールアドレス:support@fisco.co.jp