

Rise Consulting Group

2027年2月期 第1四半期 決算説明会資料

東証グロース（証券コード：9168）

2026年7月14日

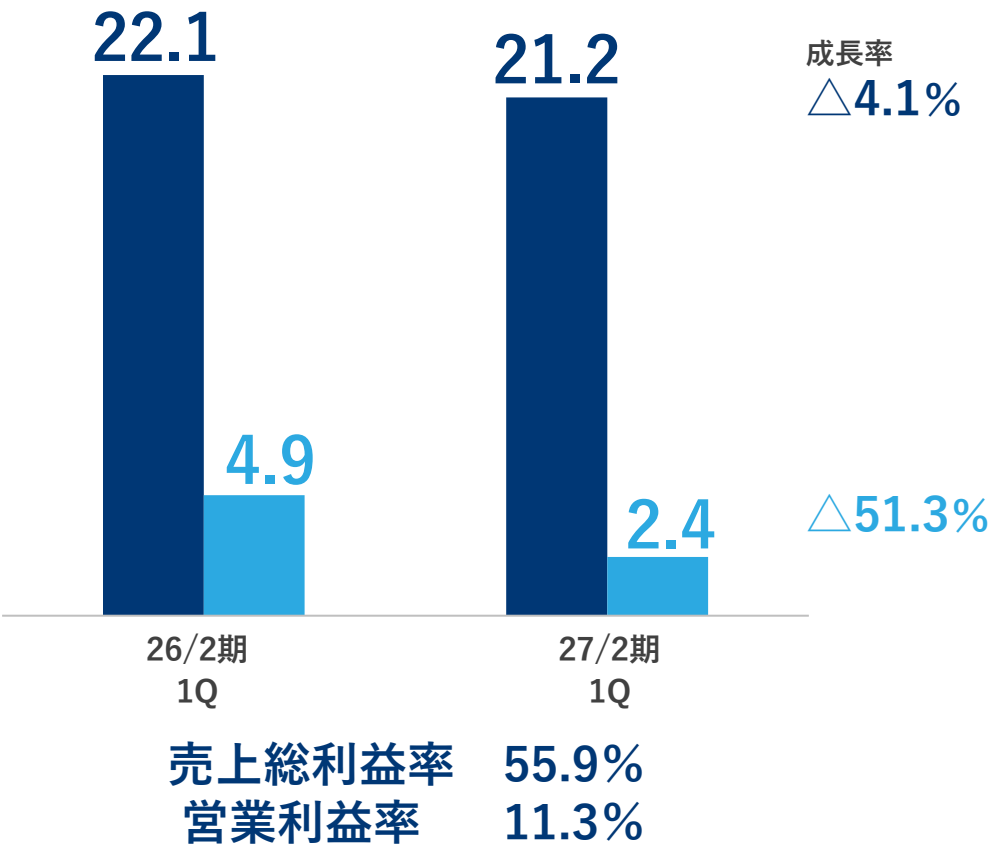
AGENDA

1. 27年2月期 第1四半期 決算概要
2. 重点施策の進捗状況
3. 27年2月期 通期業績予想
4. Appendix
 - ①中期経営計画
 - ②27年2月期 重点施策
 - ③会社概要

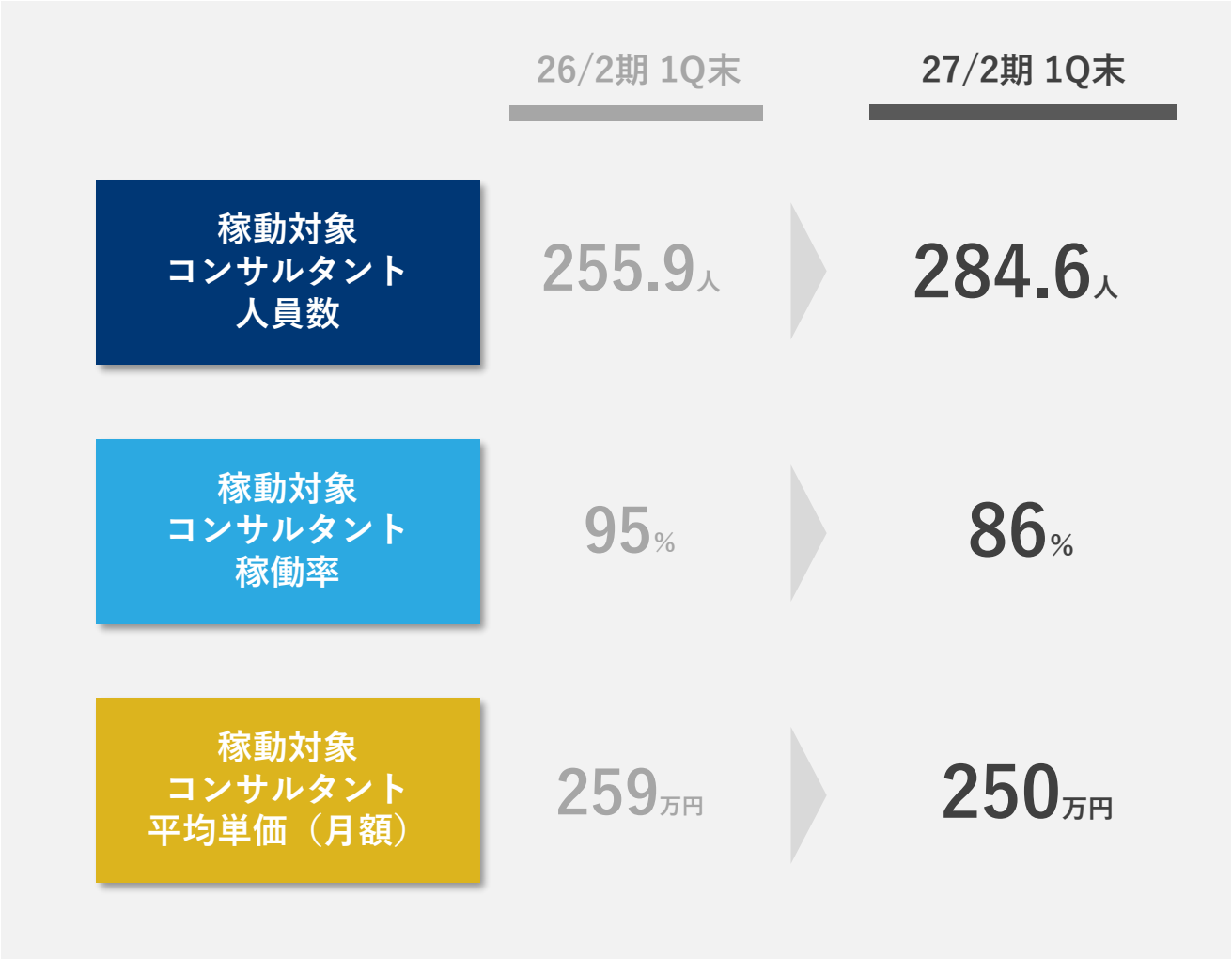
2027年2月期 1Q 決算ハイライト

■ 売上収益 ■ 営業利益

(単位：億円)



■ 主要KPI



1. 実績値は、単位未満で四捨五入をしています。
2. 各種KPIの定義につきましては、p.9をご参照ください。26/2期より、稼働対象コンサルタントの考え方を変更しています。稼働対象コンサルタント人員数は期末時点の数値です。

2027年2月期 1Q 決算エグゼクティブサマリ

売上収益は計画どおりに進捗、営業利益は計画を上回って進捗。
今後の業績成長に向けた基盤づくりが着実に進行中

業績

- 売上収益は、前期1Qは案件の継続および前年からの仕込みが功を奏し好調だった面もあり、前年同期比△4.1%となったものの、前期4Qからは改善傾向（+3.7%）。**計画どおりに進捗。**
- 利益面では、採用費等の増加により対前年同期では減益となったものの、**計画に対しては上回って進捗。**

主要KPI

課題である**人員構成の適正化が計画どおりに進捗。**

- コンサルタント人員数（稼働対象）は、着実に伸長。
- コンサルタント1人当たり売上高（稼働率×平均単価）は**計画どおりに進捗。**
 - 稼働率（稼働対象）は、前期下期からの人員構成の変化により86%となった。
 - 平均単価（稼働対象）は、昇格等によって人員構成が徐々に改善していることから、250万円と計画を上回って進捗。

TOPICS

- 企業のAX推進を目的として、2026年6月にリコー社と「リコーAIコンサルティング株式会社」を設立。
⇒協業を通じ、顧客基盤の拡大および営業力強化を図る。

(単位：人)



- 
- An analog clock face with two concentric circles. The hour hand points straight up to the 12 o'clock position, and the minute hand also points straight up to the 12 o'clock position. There are tick marks for the 12, 3, 6, and 9 o'clock positions.

2027年2月期 1Q 決算概要（IFRS）

売上収益は21.2億円（YoY△4.1%）、営業利益は2.4億円（YoY△51.3%）。
計画に対しては、売上収益は計画どおりに進捗、営業利益は計画を上回って進捗

	26/2期 1Q	27/2期 1Q	前年同期比		(単位：百万円)	
			増減額	増減率	27/2期 通期業績予想	進捗率
売上収益	2,207	2,116	△92	△4.1%	10,000	21.2%
売上原価	1,027	933	△94	△9.2%	4,620	20.2%
原価率	46.5%	44.1%			46.2%	
売上総利益	1,180	1,183	+3	+0.2%	5,380	22.0%
売上総利益率	53.5%	55.9%			53.8%	
販管費	690	937	+247	+35.8%	4,435	21.1%
営業利益	492	240	△252	△51.3%	946	25.3%
営業利益率	22.3%	11.3%			9.5%	
EBITDA	506	266	△240	△47.5%	1,062	25.0%
EBITDA率	22.9%	12.6%			10.6%	
四半期/当期利益	348	205	△143	△41.0%	663	31.0%
純利益率	15.8%	9.7%			6.6%	

1. 実績値および増減額は、単位未満で四捨五入をしています。
2. 決算概要は主要な項目のみ記載しています。

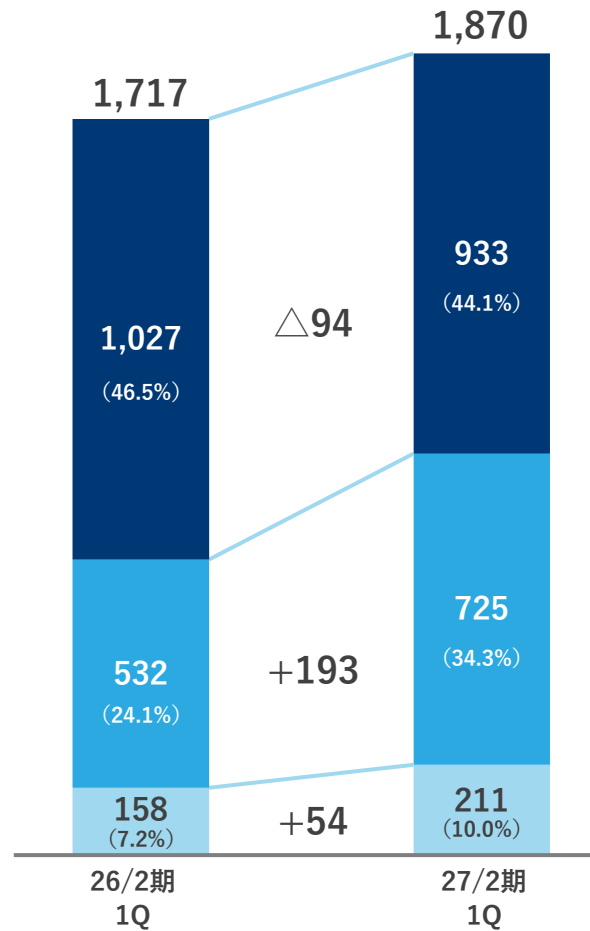
営業費用（売上原価＋販管費）について

人員増による人件費の増加等により、対前期では売上原価と販管費は+153百万円

< 営業費用 >
(売上原価＋販管費)

(単位：百万円)

■ 売上原価
■ 人件費+採用費
■ その他経費
() 内は、
売上高比率



費用の主な増減要因

■ 売上原価 対前期 △94百万円

・ 外注活用の減少等

■ 販管費 対前期 +247百万円

● 人件費＋採用費 +193百万円

・ コンサルタント人員数の増加

(コンサルタントがプロジェクト外の活動をした場合等は、人件費が販管費に計上される)

・ 営業部門の拡大による営業工数の増加

・ 人員構成の適正化に向けた採用活動の強化

・ コーポレート機能の拡充

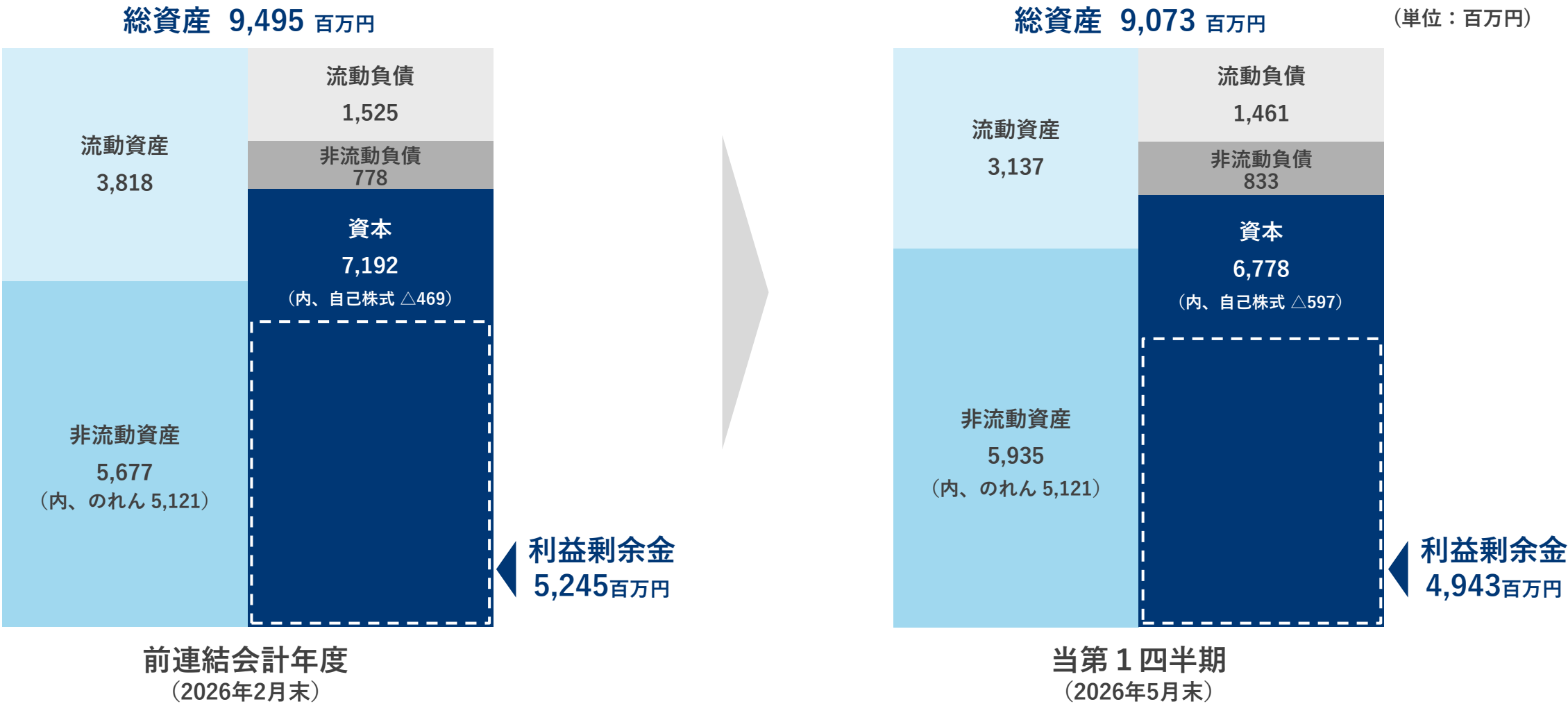
● その他経費 +54百万円

・ AI関連費用および増床等の各種費用増

※ 実績値および増減額は、単位未満で四捨五入をしています。

財政状態計算書（BS）

配当の実施等により、利益剰余金は52.5億円→49.4億円



※ 実績値は、単位未満で四捨五入をしています。

(ご参考) 主要KPIの定義・計算方法について

再掲



各期の戦略・組織変更に伴い、主要KPIをより実態に則した経営指標として示していくために、定義および考え方を各期においてそれぞれ変更している

25/2期より

戦略組織変更に伴い、「稼働対象コンサルタント」に焦点を絞ったKPIをご提示開始

KPI	定義・計算方法
コンサルタント 人員数	在籍コンサルタント人員数
稼働対象コンサルタント 人員数	在籍コンサルタント数から休職中、研修中、営業活動等の 稼働対象外の工数を除外した人員数
稼働対象コンサルタント 稼働率	稼働コンサルタント数(工数) [※] ÷稼働対象コンサルタント数(工数)
稼働対象コンサルタント 平均単価 (月額)	(コンサルティング事業に係る売上高－外注売上高) ÷稼働コンサルタント数(工数) [※]

26/2期より

定義は25/2期より変更せず、稼働対象コンサルタントの考え方を実態に近い形へ

【25/2期までとの違い】

パートナー層の計画上の営業工数と稼働工数をより実態に近い形にしたことから、在籍に占める稼働対象コンサルタント数の割合は減少し、他方で稼働率が高まっている
イメージ例) パートナー層について、25/2期までは稼働対象7割×稼働率70%と想定していたところから、稼働対象5割×稼働率100%程度とし、より実態に近い形へ
稼働対象コンサルタント人員数 : 7割 ⇒ 5割へ
稼働対象コンサルタント稼働率 : 70% ⇒ 100%へ

※ 実際に稼働したコンサルタント数

AGENDA

1. 27年2月期 第1四半期 決算概要
- 2. 重点施策の進捗状況**
3. 27年2月期 通期業績予想
4. Appendix
 - ①中期経営計画
 - ②27年2月期 重点施策
 - ③会社概要

27/2期 重点施策

前期は当初計画に対する進捗に遅れが見られたものの、要因は概ね特定済み。
27/2期は以下の重点施策を実行することで、中長期的な成長を目指していく

人員構成の適正化により成長基盤の土台を強化。
市場ニーズに則した組織体制変更に加え、AIを活用しながら既存事業を進化させていく。
また、協業等を通じた営業力強化にも注力していく。

重点施策①

人員構成の適正化

- ・採用プロセスの見直し
- ・パートナー層に特化した採用活動開始
- ・リテンション施策の実行

<p.12にてご説明>

重点施策②

既存事業の進化

- ・成長戦略実現に向けた組織体制の変更
- ・AI機能子会社設立

<p.27～32 ご参照>

重点施策③

営業力強化

- ・アライアンスやクライアントとの協業を活用した営業の推進

<p.13～14にてご説明>

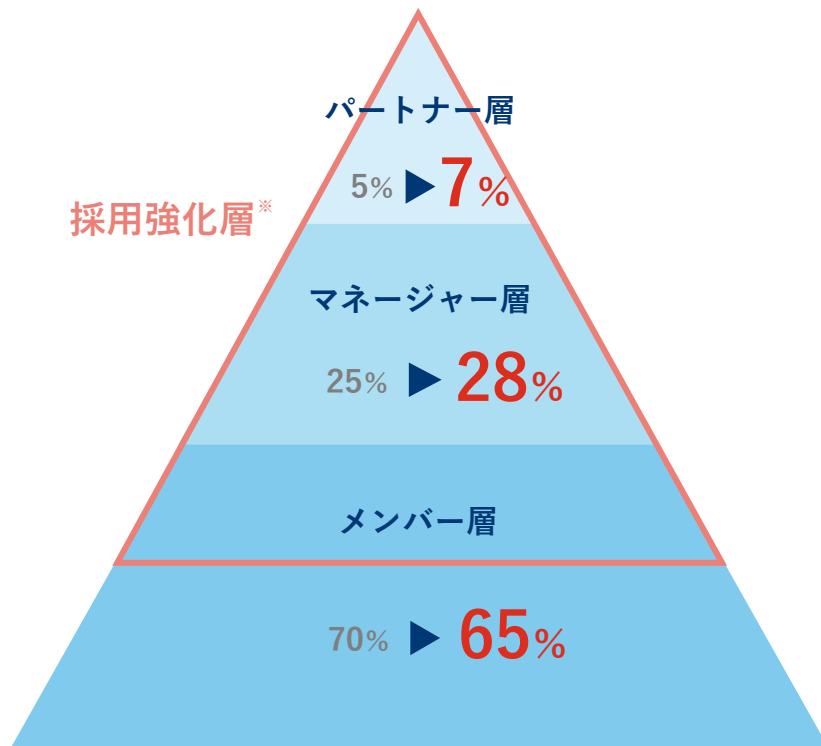
重点施策①

人員構成の状況

採用・リテンション双方に対する施策を順次実行することで、人員構成の適正化が進んできている状況。
引き続き、パートナー層およびメンバー層上位以上の採用強化に注力していく

人員構成の推移（稼働対象）

26/2期 4Q末 ▶ 27/2期 1Q末



人員構成は改善トレンド

パートナー層

改善

- ・昇格および採用により、計画どおりに進捗

マネージャー層

改善

- ・昇格および採用により、計画どおりに進捗

メンバー層

改善

- ・シニアコンサルタントは昇格および採用により、計画どおりに進捗
- ・アナリスト等は厳選採用に切り替え

実行中の施策

採用

- ・採用プロセスの見直し
- ・人員構成バランス状況のモニタリング
- ・エージェントとの関係性強化
- ・リテナーを活用した採用活動の開始
- ・採用責任者の招聘

リテンション

- ・組織体制強化
 - 従業員の志向性を踏まえたアサインオペレーションの確立
- ・福利厚生強化
 - 借上げ社宅制度導入
 - 奨学金返済補助制度導入

足元の状況

- ・応募数は順調に増加傾向
 - 3月：前期比約180%（採用強化層：約200%）
 - 4月：前期比約140%（採用強化層：約150%）
 - 5月：前期比約140%（採用強化層：約160%）
 - 6月：前期比約160%（採用強化層：約260%）
- ・採用数
 - 採用強化層の1Q採用数は、前期比約140%と順調に推移し、計画を達成

※ 採用強化層：今期採用を強化するパートナー層、マネージャー層およびメンバー層の上位（シニアコンサルタント）のコンサルタントを指しています。

重点施策③ SHIFT社との業務提携について

2026年5月29日に資本業務提携契約に基づく取り組みを発展させ、両社の連携を強化することに合意。
人材領域・デリバリー領域を中心に、成果創出に向けた具体的な取り組みが始動



その常識、変えてみせる。

SHIFT

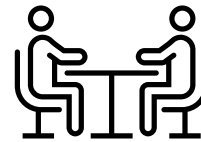
<2026年5月29日>

従来の限定的連携を大きく超えた連携開始

01 人材領域

- ・採用
- ・育成・エンゲージメント

人材領域



採用・エンゲージメント領域の強化に向け

**SHIFT社より
スペシャリスト人材が兼務出向**

- SHIFT社の採用・エンゲージメントに関するノウハウの取り込みを開始

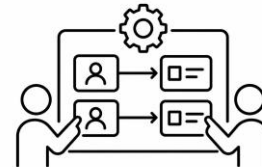
02 営業領域

- ・顧客基盤活用
- ・共同提案
- 大型SAP案件のデリバリーが順調に進捗

03 デリバリー領域

- ・稼働率向上
- ・PJアサイン最適化

デリバリー領域

**アサイン管理の高度化**に
向けた取り組みを共同スタート

04 AI領域

- ・業務へのAI活用
- ・サービス拡大

重点施策③ リコー社との合併会社設立について

リコー社との合併会社として、「リコーAIコンサルティング株式会社」を設立。
リコー社のAI技術・顧客基盤と当社のコンサルティング力を掛け合わせ、企業のAX実現を支援していく

合併会社の概要

商号	リコーAIコンサルティング株式会社
本社所在地	東京都大田区中馬込1-3-6
代表者	代表取締役社長 梅津 良昭
事業内容	AI活用の構想から実装・定着までを一貫して支援するコンサルティング事業
資本金	100百万円
出資比率	リコー社：80%、当社：20%
設立/事業開始	2026年6月 設立 2026年7月 事業開始（予定）

リコーAIコンサルティング株式会社



左から、リコーAIコンサルティング株式会社 代表取締役社長 梅津 良昭、取締役 中司 佳輔

RICOH

リコー社の強み

高い技術と実績に
裏打ちされた事業基盤

- 多様なAIソリューション
- AIソリューションを支える技術
- 仕事・職場の課題解決の経験と実績
- 全国の顧客接点

RISE CONSULTING GROUP

ライズの強み

構想から実行まで、
顧客と培ってきた伴走力

- 業界横断の変革プロジェクト実績
- AX上流のコンサルティング知見
- 事業/業務知見



リコーAIコンサルティング株式会社

活用構想



経営・業務課題を起点に
実現可能な
AI活用構想を設計

実装



AIが価値を発揮しやすい
業務を見極め、
最適なAIエージェントを実装

現場定着



AIは現場で進化し続け、
人は人ならではの価値を
発揮し続ける状態を実現

リコー社の技術力 × ライズの伴走力を掛け合わせ、
構想から定着まで一気通貫

AGENDA

1. 27年2月期 第1四半期 決算概要
2. 重点施策の進捗状況
- 3. 27年2月期 通期業績予想**
4. Appendix
 - ①中期経営計画
 - ②27年2月期 重点施策
 - ③会社概要

2027年2月期 通期業績予想（IFRS）

再掲



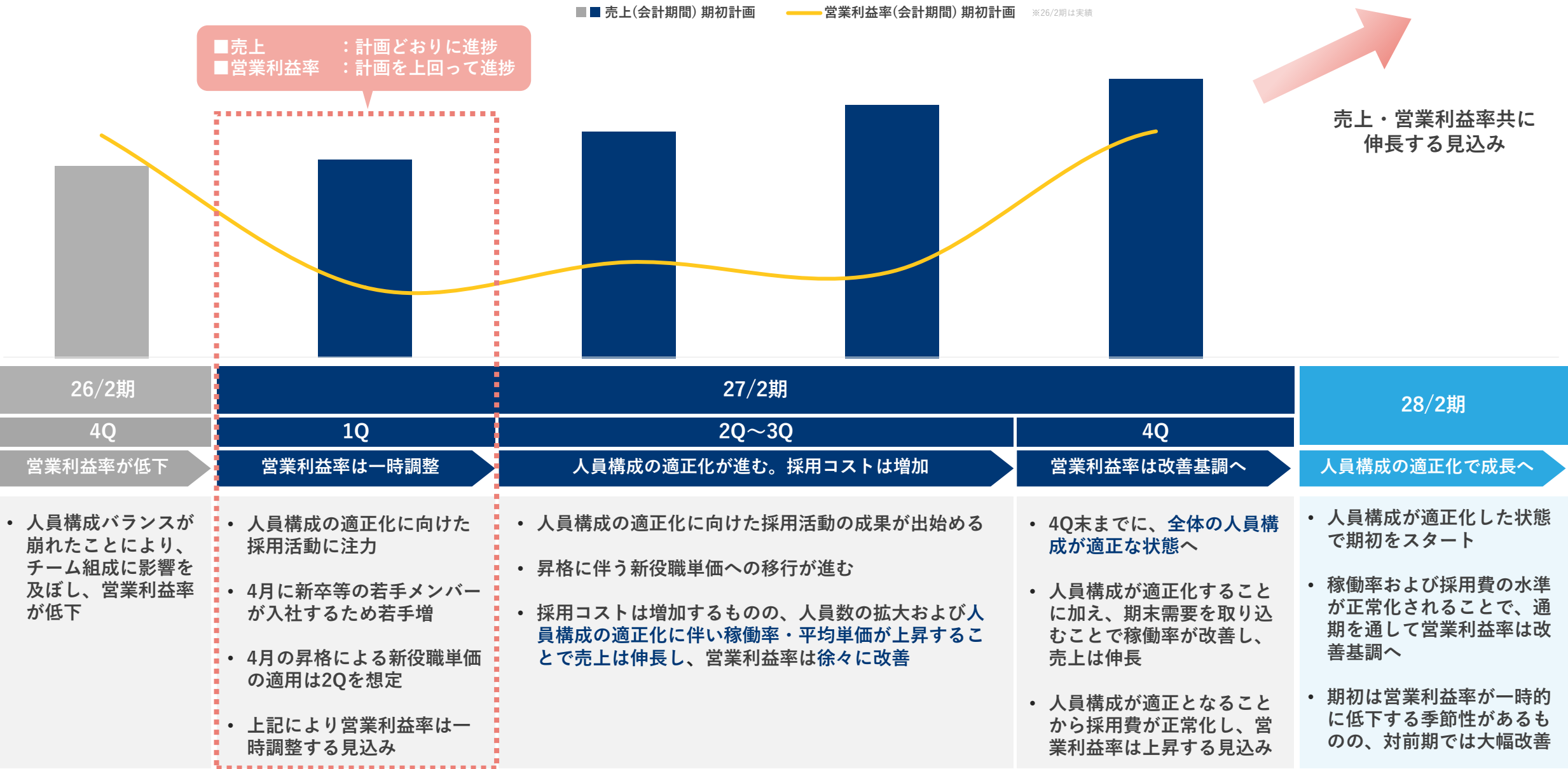
売上収益は、コンサルタント人員数の増加と人員構成の適正化に伴う稼働率・平均単価の上昇により、対前期+18.7%の成長を見込む。人員構成の適正化を優先し、中長期的な成長を見据えた投資を実行していく

(単位：百万円)

	26/2期 通期実績	27/2期 通期業績予想	前期比	
			増減額	増減率
売上収益	8,421	10,000	+1,579	+18.7%
売上原価	3,813	4,620	+807	+21.2%
原価率	45.3%	46.2%		
売上総利益	4,608	5,380	+772	+16.8%
売上総利益率	54.7%	53.8%		
営業利益	1,703	946	△758	△44.5%
営業利益率	20.2%	9.5%		
EBITDA	1,761	1,062	△699	△39.7%
EBITDA率	20.9%	10.6%		
当期利益	1,246	663	△583	△46.8%
純利益率	14.8%	6.6%		

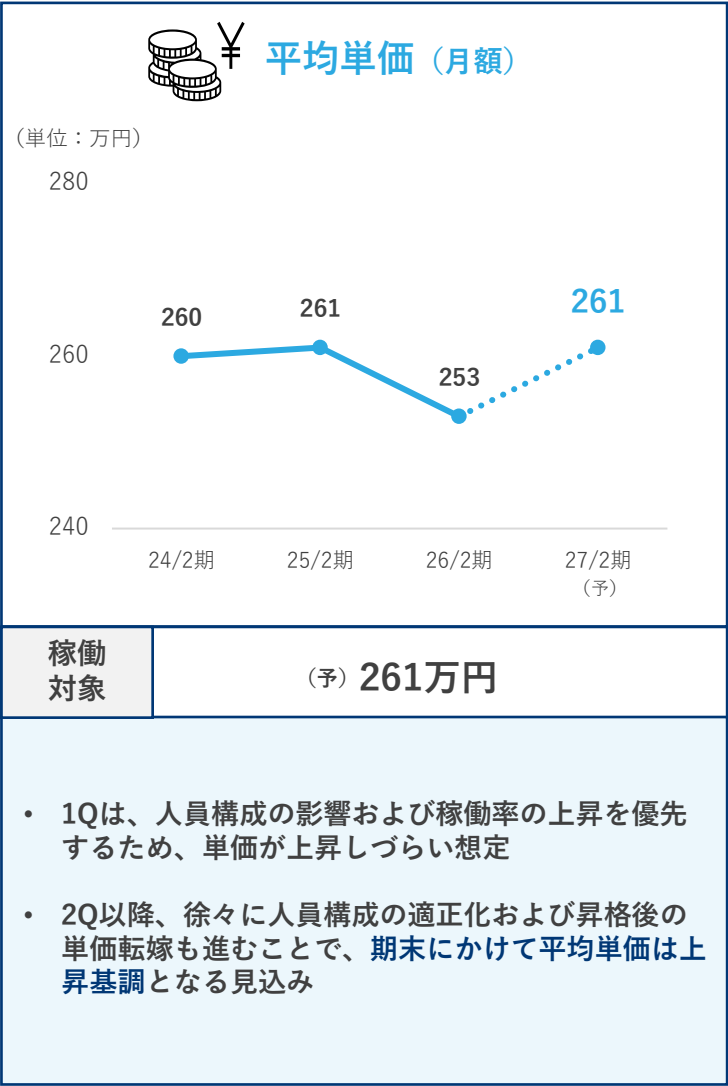
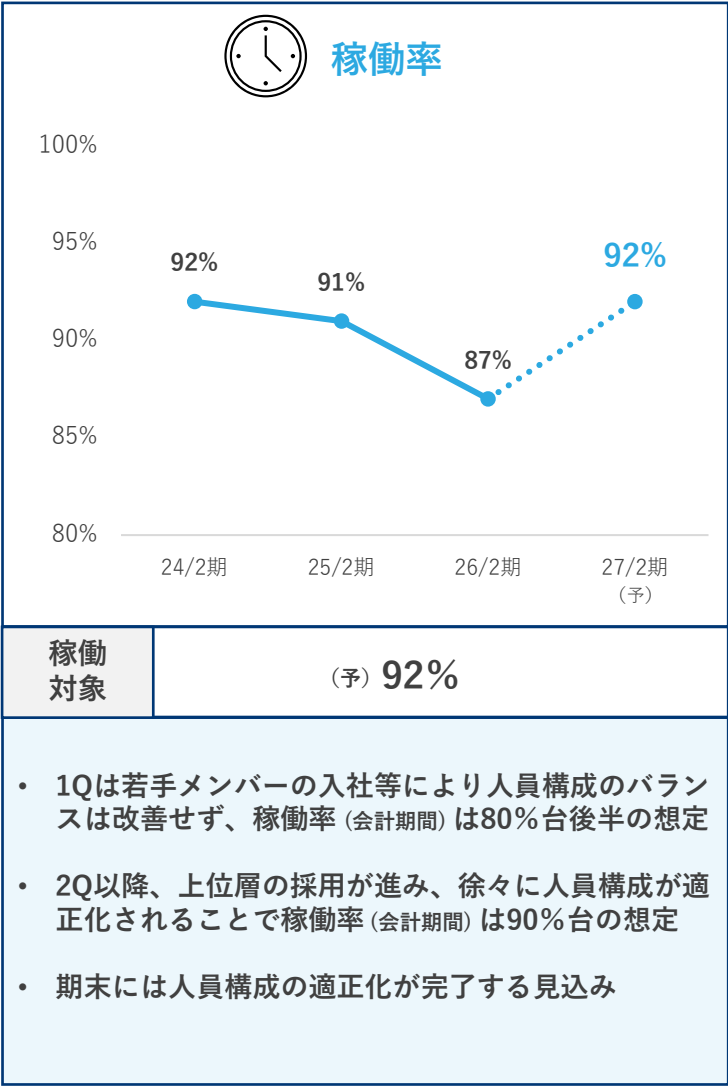
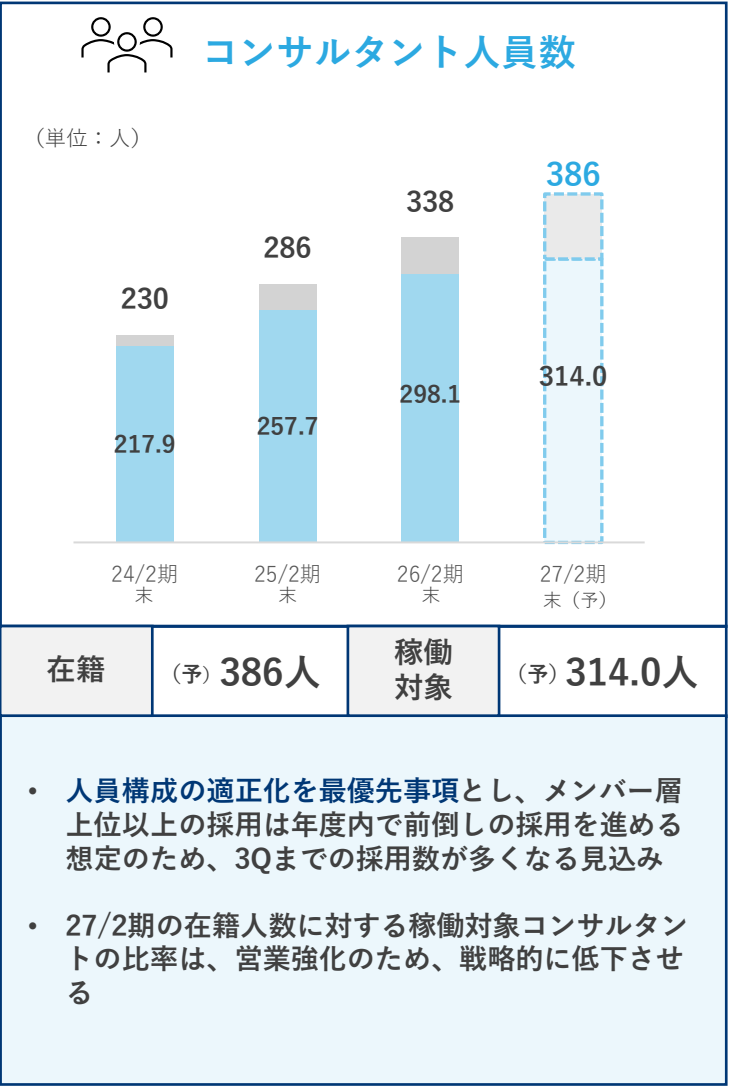
1. 実績値および増減額は、単位未満で四捨五入をしています。
2. 決算概要は主要な項目のみ記載しています。

2027年2月期 業績推移イメージ・前提（期初計画）



業績予想における考え方・前提（KPI）

再掲



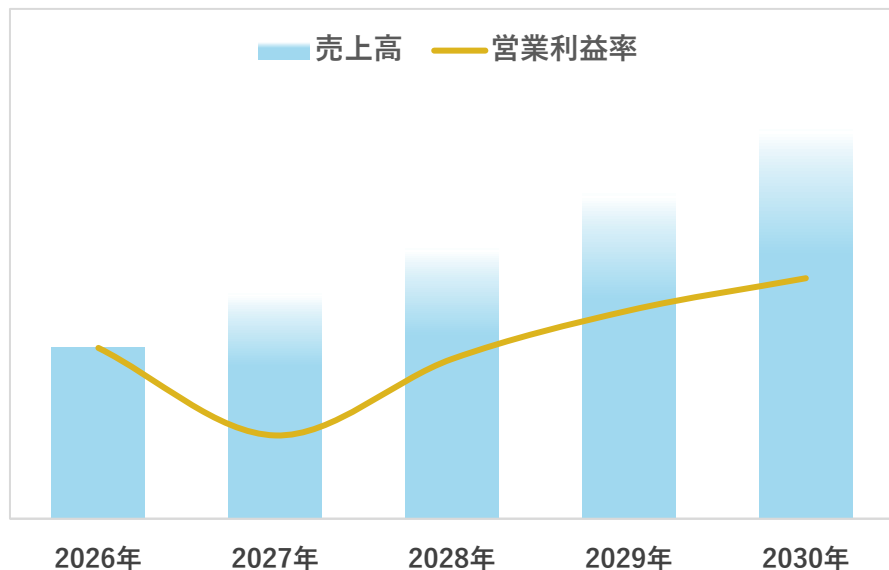
【25/2期までとの違い】

上位レイヤーの計画上の営業工数と稼働工数をより実態に近い形にしたことから、在籍に占める稼働対象コンサルタント数の割合は減少し、他方で稼働率が高まっている（イメージ例）上位レイヤーについて、25/2期までは稼働対象7割×稼働率70%と想定していたところから、稼働対象5割×稼働率100%程度とし、より実態に近い形へ

中期経営計画の達成に向けて

需要は堅調。人員構成の適正化による稼働率改善と案件組成力の強化によって、売上は段階的に拡大。営業利益率は、調整局面を経ながらも28/2期以降は改善基調となることで、中計の達成を目指す

■中計期間の推移イメージ



売上

- 期を追うごとに伸長

営業利益率

- 27/2期は一時的に調整するものの、28/2期以降改善基調

期毎の考え方

前提

コンサルティングの需要は引き続き旺盛であるため、人員構成のバランスを適正化させることで案件組成を推進し、売上を拡大していく

2027年 2月期

- 人員構成の早期適正化に注力
- 人員構成の適正化と共に、稼働率の正常化および単価の上昇を見込み、売上はYoY+18.7%の成長を想定
- 人員構成が適正化するまでは、採用費の増加等に伴い営業利益率は調整。期末にかけて営業利益率は上昇していく想定

2028年 2月期

- 人員構成の適正化に伴い、売上はYoY+20%超で推移想定
- 稼働率および採用費の水準が正常化されることで、営業利益率は改善基調へ

2029年 2月期 ～

- 主に人員数の増加によって、売上を伸長させていく
- 期を追うごとに徐々に売上成長率と営業利益率を高めていく想定

株主還元

2027年2月期の利益水準の低下は一時的なものであることを鑑み、1株当たり配当は21円を維持。
自己株式の取得については、引き続き機動的な対応を行っていく。
今後も、経営成績および財政状態等を総合的に勘案しながら、株主還元の充実を目指していく方針

株主還元の 基本方針

- 配当と自己株式の取得を含め、**総還元性向30%以上**を目安とする
- **配当性向15～30%**を目安とし、配当水準の安定的向上を図る
- 自己株式の取得は、資本収益性の向上に資する機動的な資本政策と位置づけ、**市場株価や株式の流動性、当社の財務状況等を総合的に勘案した上で、実施を検討する**

配当

2027年2月期の利益水準の低下は、
一時的であることを鑑み、1株当たり配当は21円を維持

2025年2月期

配当開始

0円⇒9円

2026年2月期

配当性向 41.1%

21円

2027年2月期（予）

配当性向 77.2%

21円

自己株式の取得

2026年1月13日取締役会決議に基づく
取得に関しては、以下のとおり終了

取得期間	取得済金額	取得済株数
2026年1月14日～ 2026年4月30日	377,788,200円	750,000株

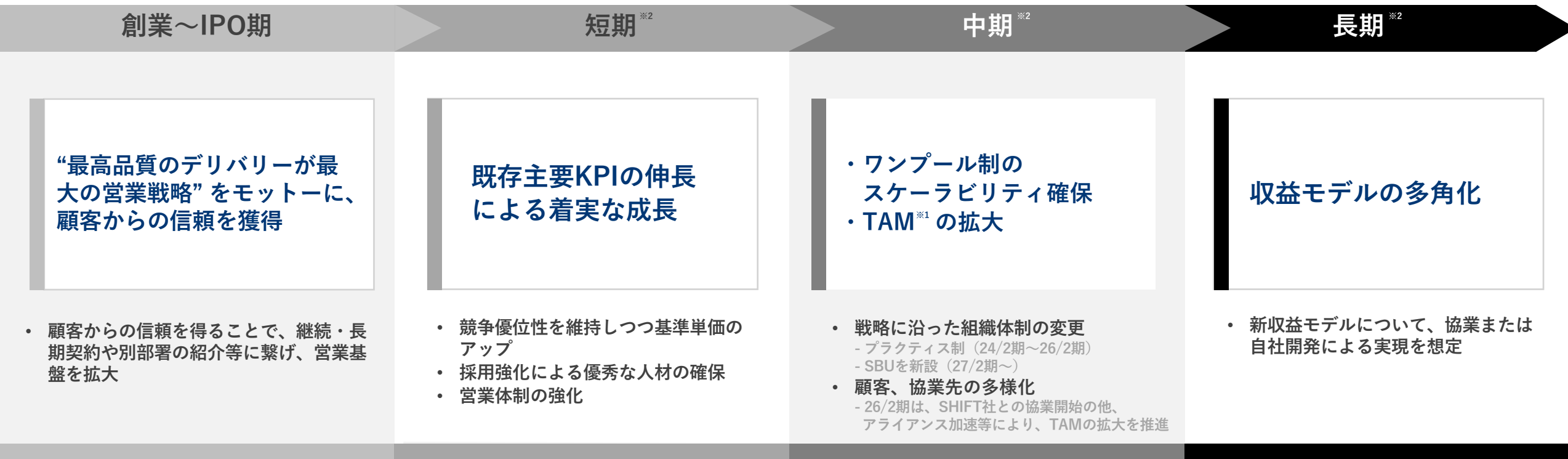
(2026年4月30日時点)

AGENDA

1. 27年2月期 第1四半期 決算概要
2. 重点施策の進捗状況
3. 27年2月期 通期業績予想
4. **Appendix**
 - ① **中期経営計画**
 - ② 27年2月期 重点施策
 - ③ 会社概要

(参考) 成長戦略のロードマップ

これまで成長可能性資料等でご説明してきた通り、主要KPIの伸長による着実な成長に注力し規模の拡大を図ることに加え、中期的な成長に向けた施策としてスケーラビリティの確保やTAM^{※1}の拡大への取り組みを本格化させていく



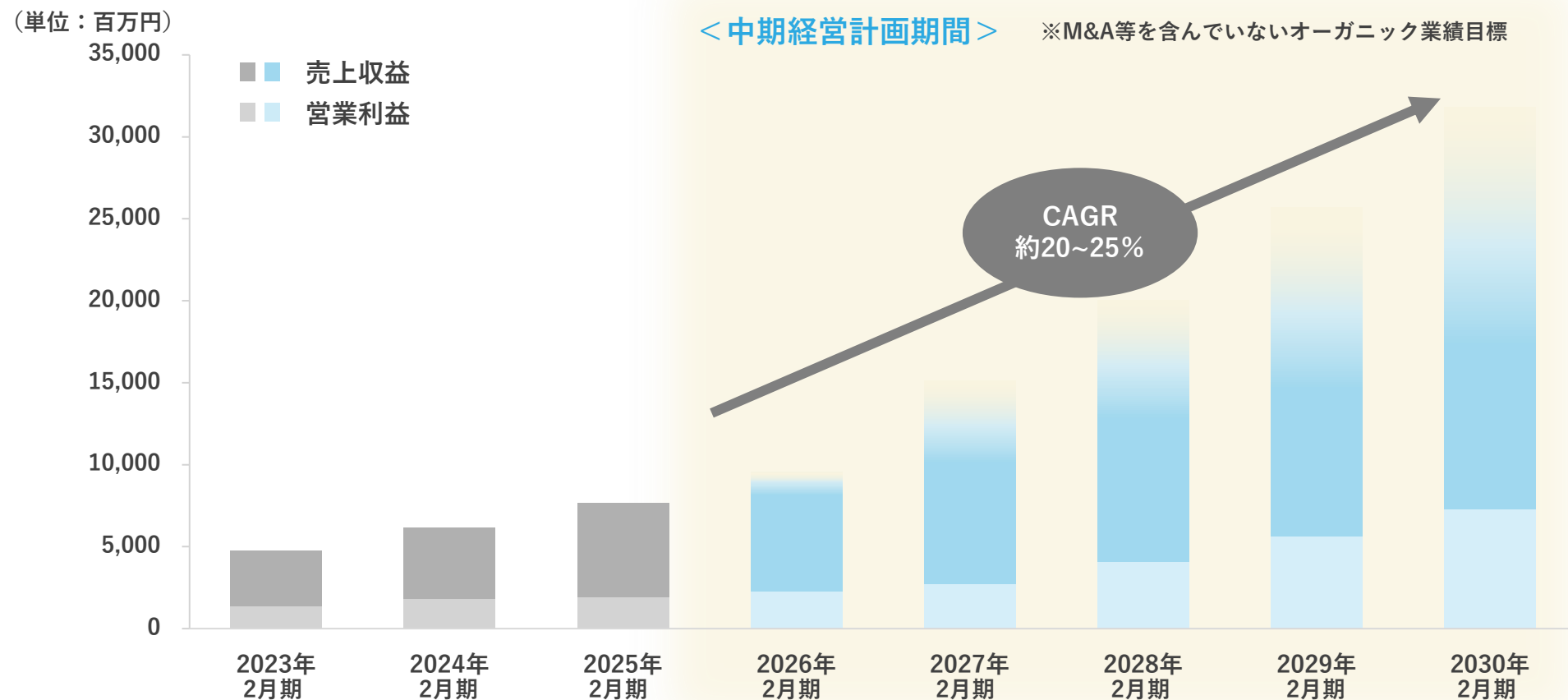
1. TAM= Total Addressable Market

2. 短期・中期は3～5年、長期は5年超のイメージです。

中期経営計画

再掲

コンサルティング事業を主軸とし、引き続き採用強化・営業強化を両立させながら事業を拡大。
売上はCAGR20～25%、最終年度営業利益率25～30%を目指す

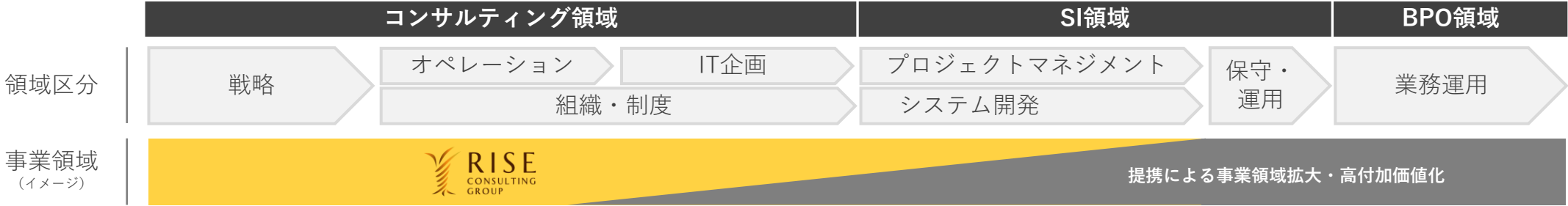


成長戦略（オーガニック業績の範囲）

再掲



更なるスケール化に向け、案件獲得、人材獲得、品質・生産性向上といった事業基盤を着実に強化する。
アライアンスを多様化させ、対応可能な領域の拡大にも着手



成長
施策

TAM の拡大
スケーラビリティ確保

需要が高いシステム領域の事業拡大

- IT/DX関連企業等とのアライアンス

コンサルティング事業の高付加価値化・循環

- トップイシューの上流案件から一気通貫でのご支援

スケール化に向けた基盤強化

- 案件獲得：専門組織の拡充によるケイパビリティ拡大
インサイドセールスによるCRM強化
- 人材獲得：採用体制の更なる強化と従業員エンゲージメントの向上による離職率低減
- 品質・生産性向上：コンサルティング業務等への生成AI活用強化

更なる成長に向けて

生成AI等の先端技術の活用や新規事業探索を通じて、更なる売上アップサイドの確保および利益率の改善を図る

コンサル事業
提供価値向上

生成AI活用による省力化で生じた
余剰工数を新たな価値創造へ

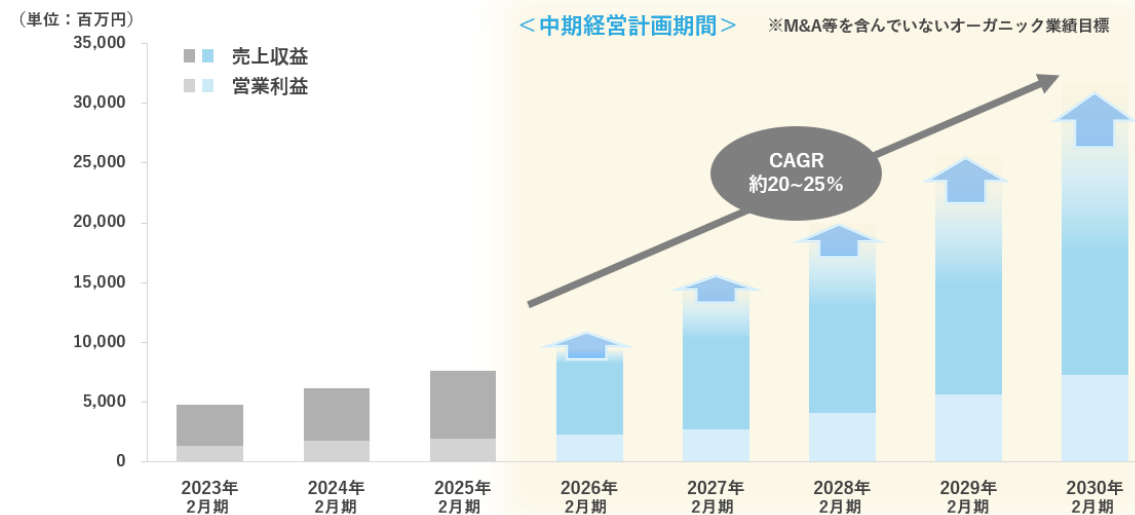
全社
コスト抑制

業務効率化による間接費抑制

新規事業
探索

生成AIを中心とした
新たなビジネス機会の探索
・子会社の活用

更なる成長への挑戦



継続的な成長を続け売上はCAGR20~25%、5年後に営業利益率25~30%を目指す

売上アップサイド + 利益率改善を企図

AGENDA

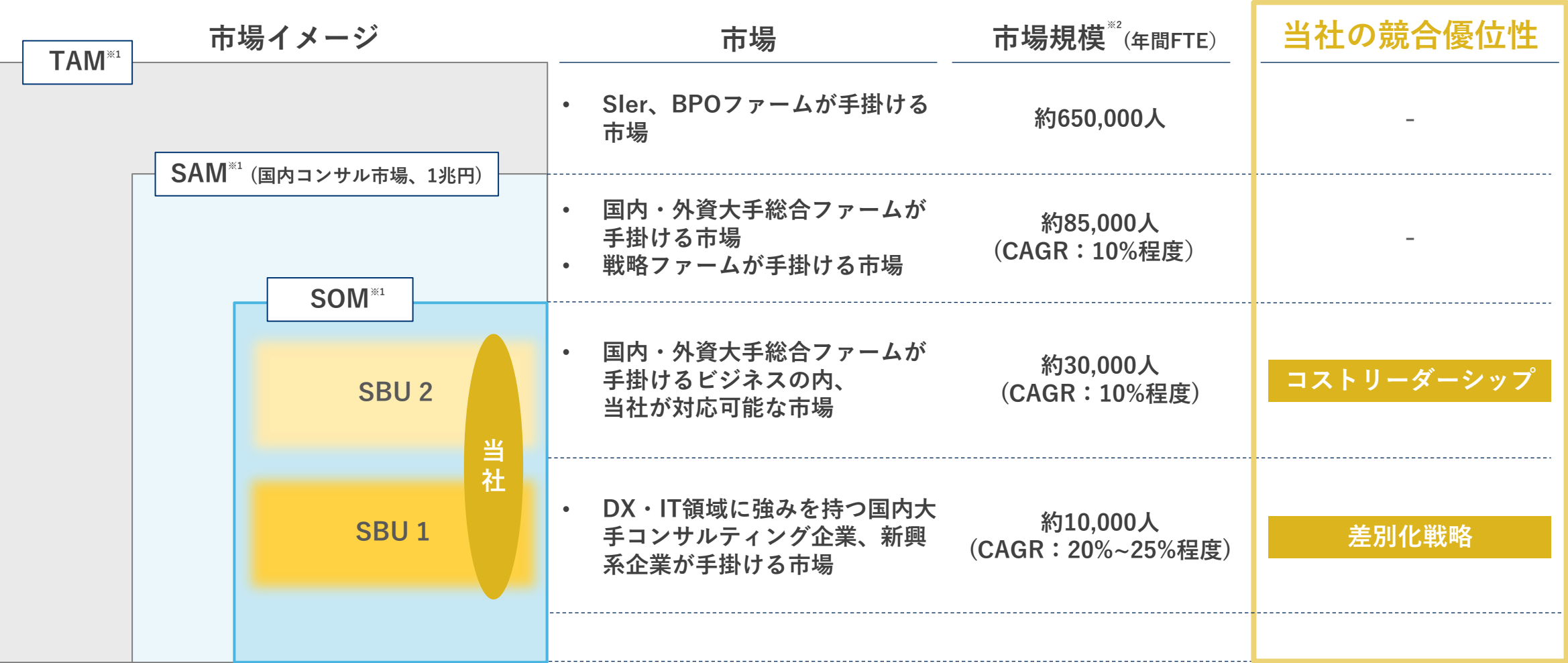
1. 27年2月期 第1四半期 決算概要
2. 重点施策の進捗状況
3. 27年2月期 通期業績予想
4. **Appendix**
 - ① 中期経営計画
 - ② 27年2月期 重点施策**
 - ③ 会社概要

重点施策② 既存事業の進化 ～市場イメージと競合優位性～

再掲



国内のコンサルティング業界は、急速な生成AIの普及・DXの加速を背景に引き続き成長基調。
当社が競争優位性を発揮出来るSOM領域を2つのSBU（Strategic Business Unit）として組織を分け、優位性を発揮しながら事業拡大を図っていく



1. TAM=Total Addressable Market、SAM=Serviceable Available Market、SOM=Serviceable Obtainable Market
2. 公開情報等を基に当社にて試算した推計値であり、その正確性完全性を保証するものではありません。参考値としてご参照ください。

「プロジェクト推進・実行支援領域（SBU1）」と「戦略策定・実行プランニング領域（SBU2）」を重点領域に定める。計画と実行を分断せず連動させることで、変革・改革のスピードを上げることが可能



SBU1領域においては、「PMO専門チームの強化」「営業力の強化」に向けて戦略的投資を行い、高稼働率追求型のビジネスモデルへ再構築を行うことで、全社成長のエンジンとする。SBU2領域においては、単価の向上と同時に高い成長率を目指し、「オファリング強化」「営業力の強化」を実施していく

SBU 1

プロジェクト推進・実行支援領域

専門性×高品質で勝つ領域

高稼働率モデルへの
再構築

PMO専門チームの強化

- ・ プロジェクトをリード出来る人材の一層の獲得
- ・ 高水準なデリバリー品質の確保に向けた施策

営業力の強化

- ・ 組織的な営業品質の向上
- 営業人材の育成、スピード感のあるアサイン等
- ・ 主要顧客のアカウントマネジメントによる既存案件の安定的な継続・拡大

SBU 2

戦略策定・実行プランニング領域

コスト優位×提案力で勝つ領域

オファリング×アカウント
ポジショニング戦略

オファリング強化

- ・ オファリング整備と外部発信の強化による提案品質向上
- ・ 専属メンバーの確保と育成強化による人材品質向上

上流アジェンダ

SCM・B2B
マーケ

IT企画構想

BPR+AI

...

営業力の強化

- ・ 外部協業加速による営業リード増とLTV※向上
- ・ 主要顧客のアカウントマネジメントによる既存案件の安定的な継続・拡大

重点施策② (参考) 既存事業の進化 ～成長戦略実現に向けた体制の変更～

再掲

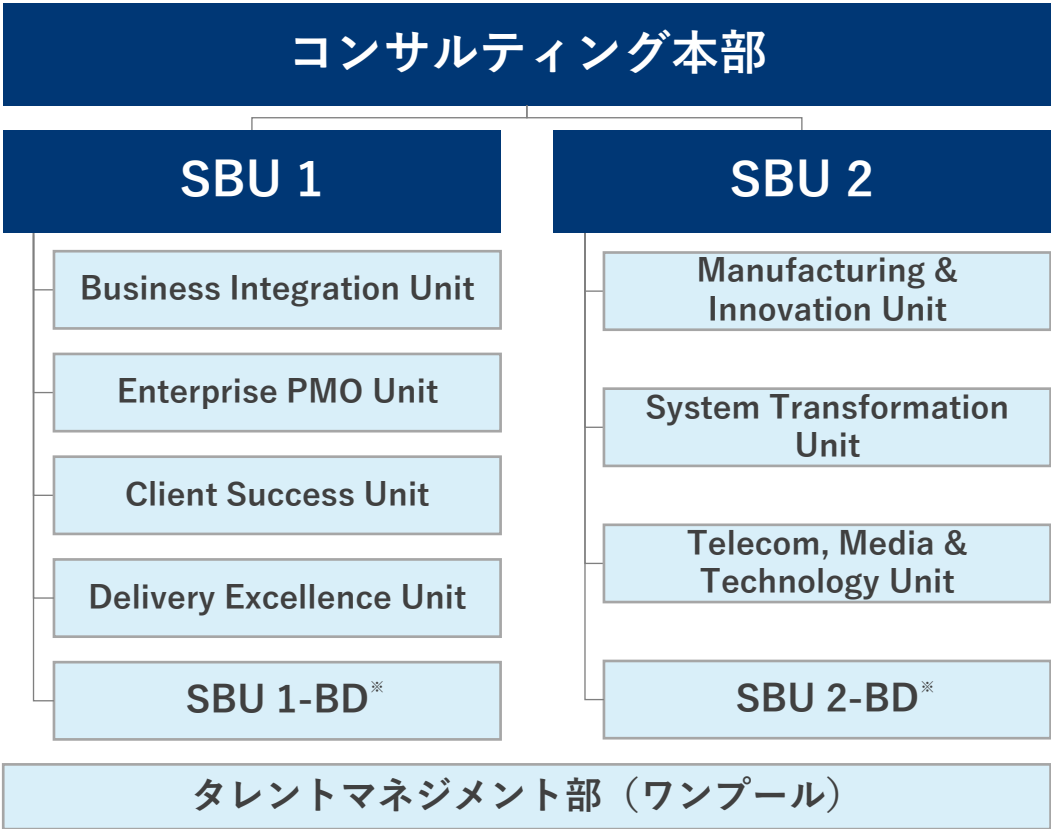


ワンプール制は維持しながら、専門分野については向き合う市場に合わせて2つのSBU（Strategic Business Unit）を新設。SBU毎に営業スタイルが異なるため、各々特化した営業専門部門と連携しながら成長戦略をドライブしていく

26/2期まで



27/2期より



※ Business Development Department



「AIの自社経営基盤への実装」および「AIによるコンサルティング事業の提供価値向上」を
ミッションとして、新会社「NouScale」を設立

■会社概要

商号	(株)NouScale
本社所在地	東京都港区六本木1-6-1
設立日	2026年3月2日
代表者	代表取締役 松下 理一
事業内容	・ AIに関するコンサルティング業務 ・ 企業の業務改善に関するAIシステム等の企画開発 ・ AI導入支援業務 ・ AI技術の研究、リサーチおよび情報提供
資本金	100百万円
株主	(株)ライズ・コンサルティング・グループ 100%子会社
社名の由来	ギリシャ語で「企業・人の知性」を意味する“ Nous ”を、 テクノロジーを駆使し“ Scale ”（拡張）する

■中期経営計画の遂行

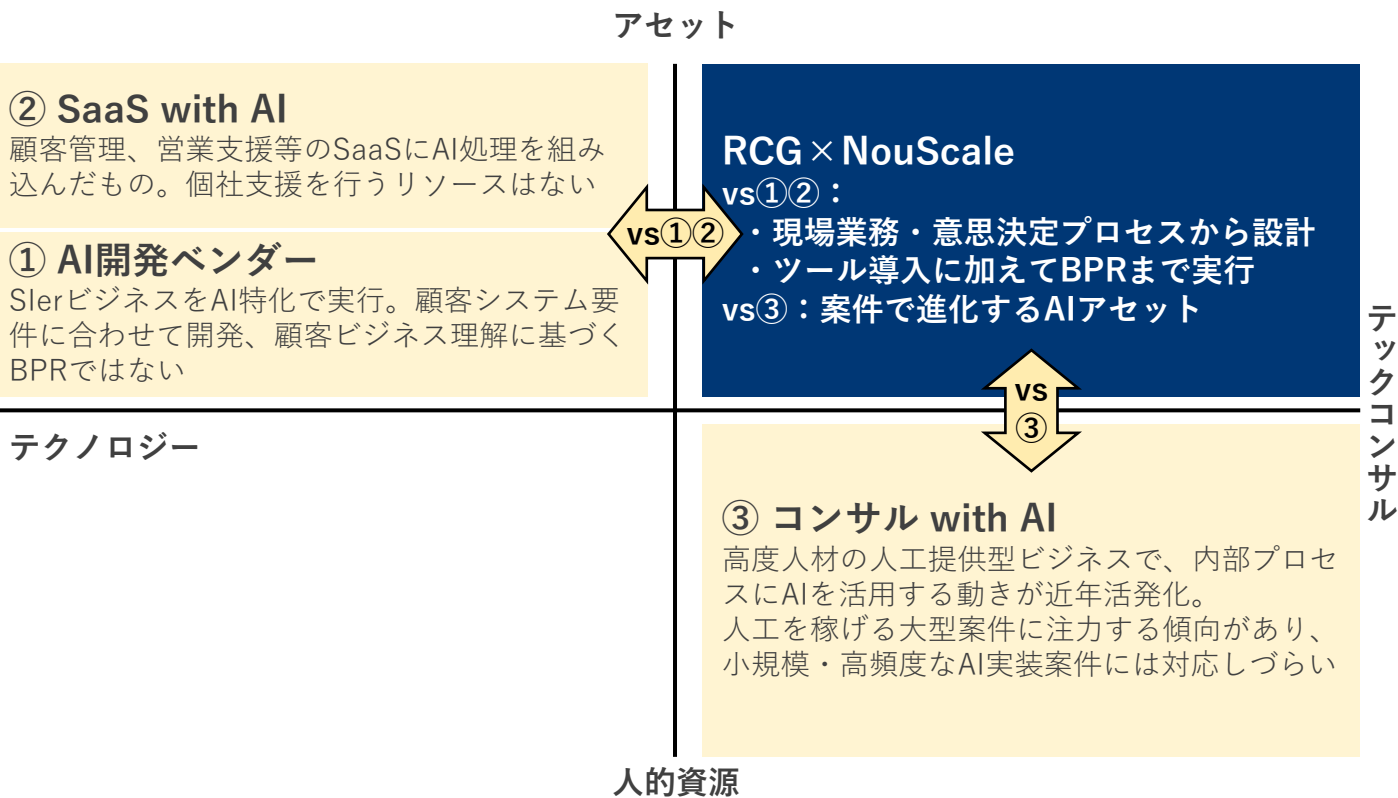


■代表者

代表取締役
松下 理一

< 経験領域 >
大手グローバル製造業の経営幹部として、長年に亘りモノづくりから販売・マーケティング、SCM、ECM、BPR、アライアンスから事業戦略まで幅広くリード。欧州・中南米トップ、グローバル白物家電トップ、グローバルソリューション事業担当執行役員等を歴任。
リオ五輪ではトップスポンサーとして大型案件のプロジェクトマネジメントを指揮、またM&Aおよび営業改革を通じ、B2B事業を非連続成長させた経験あり。

製造業におけるAI導入を単発プロジェクトから“蓄積される競争力”へ転換することを目的としたAIコンサルティング事業を展開していく



vs SaaS／AI開発ベンダー（①・②） — 業務起点での柔軟な実装により差別化

- ・ RCGの顧客接点・実行レベルの業務理解を前提に顧客業務に合わせてAI×BPRを設計・実装
- ・ 業務に合わせて技術を柔軟に組み替え効果最大化

vs コンサルwith AI（③） — 領域を絞り案件で蓄積するAI部品（アセット化）で差別化

- ・ 再利用可能なアセットを蓄積し価格で差別化
- ・ 導入PJを再利用性の高いものに絞り、PoC止まりを回避
- ・ 自社プロセスへAI適用、運営コストの継続的圧縮

競争力の源泉

RCGが培ってきた既存コンサル知見、顧客理解と伴走/実行力、強い顧客ネットワーク



NouScale独自のAIコンサル知見、R&Dケイパビリティ、それらの実装・拡大に向けた統合力

当社が考えるAI普及の影響

AIに対応するために企業は経営を見直す必要があり、AI関連のプロジェクトが増加中。AIによって構想・設計系領域がディスラプトされていく中でも、意思決定・合意形成等「人の関与」が求められる領域は引き続き需要があり、コンサルティングの需要は継続すると想定

企業に求められる2つのエンジン

企業価値源泉（例示）



【効率の民主化】

- ・ 情報はほぼ無限に
- ・ 分析は誰でも可能に
- ・ 生産性は飛躍的に向上 etc.

「資本主義エンジン」 効率最大化

目的：希少資源を最適配分し、競争力を維持する

- ✓ データの利用可能性
- ✓ AI活用能力
- ✓ プロセス標準化
- ✓ 資本効率向上
- ✓ スピード文化

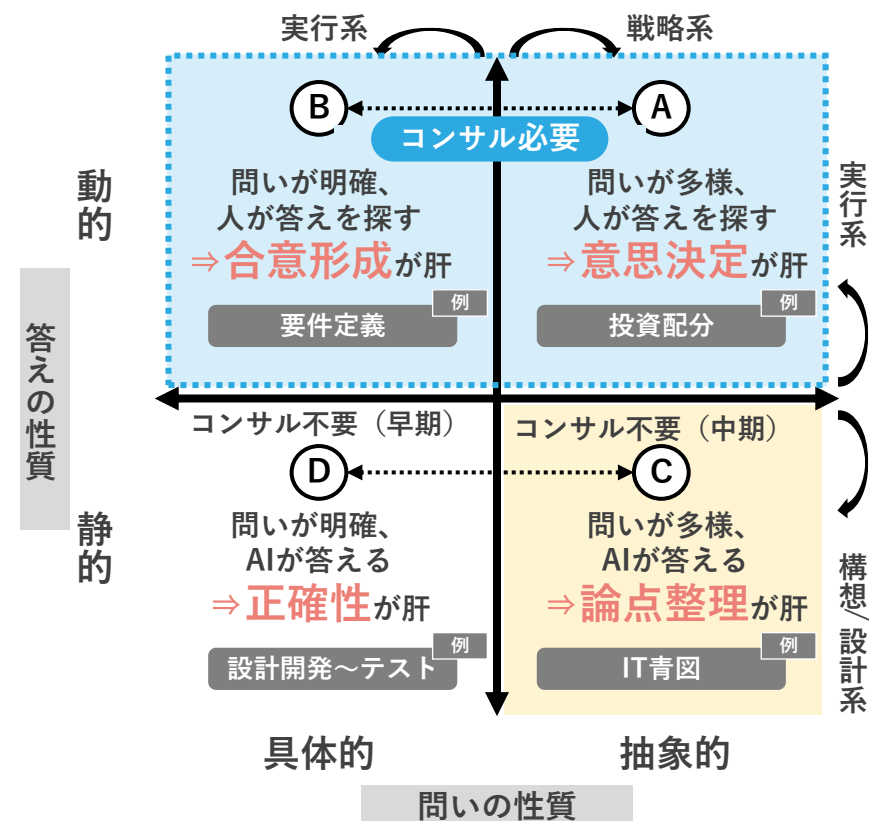


「共感主義エンジン」 信頼最大化

目的：長期的信頼と持続的関係を生み出す

- ✓ 意味の明確化（Purpose）
- ✓ 一貫した意思決定原則
- ✓ 透明性
- ✓ 関係設計能力

コンサル需要が残り続ける領域



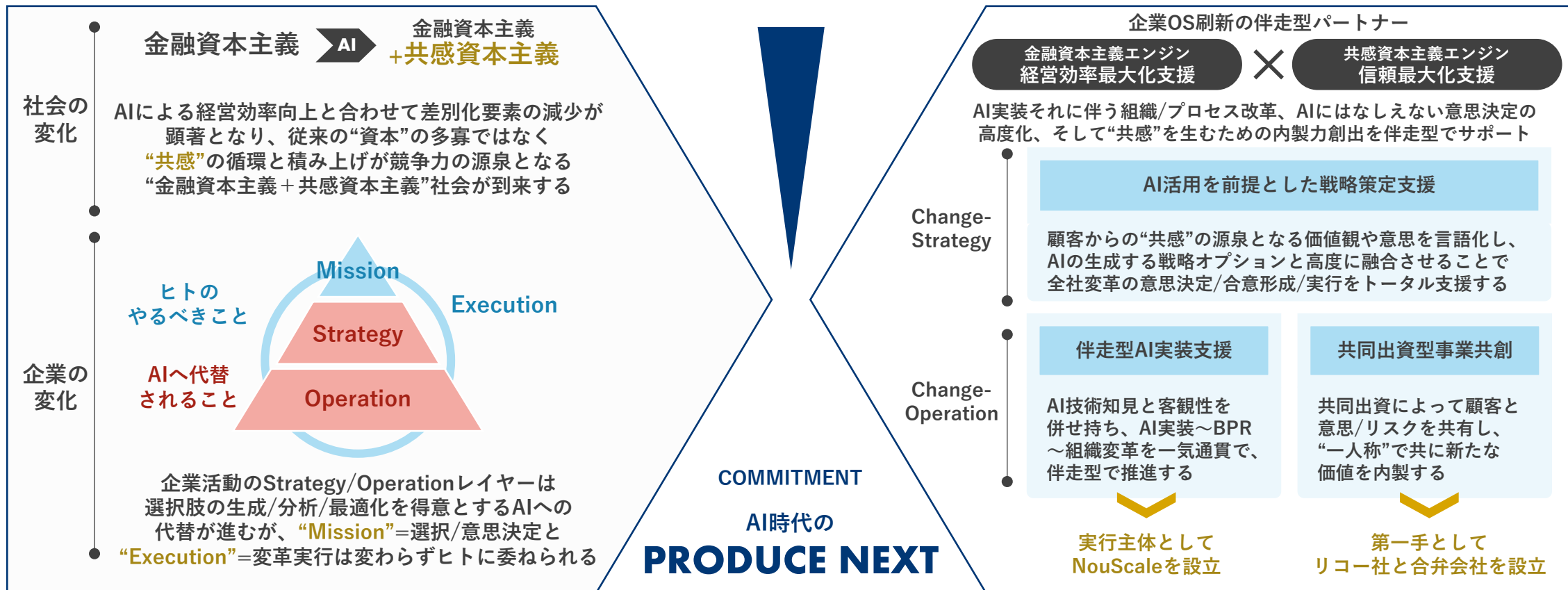
MISSION

PRODUCE NEXT

AI時代に関するRCGのPoint of View

しあわせな未来を、共に拓く。

AI時代のRCG Solution



人の意思に寄り添い、内外から“日本企業のリデザイン=共感を生み出す企業の再構築”を、共に実現する。

AGENDA

1. 27年2月期 第1四半期 決算概要
2. 重点施策の進捗状況
3. 27年2月期 通期業績予想
4. **Appendix**
 - ①中期経営計画
 - ②27年2月期 重点施策
 - ③**会社概要**

会社概要



会社概要	
商号	(株)ライズ・コンサルティング・グループ Rise Consulting Group, Inc.
創業	2012年2月
代表	代表取締役社長 松岡 竜大
所在地	東京都港区六本木1-6-1
資本金 (2026年5月末時点)	193,346千円
社員数※ (2026年5月末時点)	420名
事業内容	総合コンサルティング事業
決算期	2月
連結子会社	(株)ライズ・クロス (株)NouScale

※ 連結社員数（取締役・監査役除く）であり、臨時雇用者数（アルバイト等）は含みません。

MISSION

PRODUCE NEXT

しあわせな未来を、共に拓く。

VISION

TOP of MIND

いつの時代も、いちばん必要とされる存在に。

VALUE

RISE above RISE

絶えず進化を、絶えず成長を。

サービスライン

様々な業界に対し、戦略策定、業務改革、IT導入、DX推進等の幅広いテーマを支援

業界	金融	製造	流通	通信	ヘルスケア	インフラ	官公庁
テーマ	戦略/新規事業		Digital Transformation		業務 / IT / PMO		
	全社戦略・中期経営計画		AI構想/推進		サプライチェーン改革		
	新規事業立ち上げ		DX実装		業務BPR・コスト削減		
	M&A・PMI		業界特化デジタル		基幹システム刷新・IT導入		
	GX・サステナビリティ		データアナリティクス		PgMO/PMO推進		

ライズの提供価値 — 実行性 × 専門性

「実行性で現場の成果を創る」	Business Integration / Client Success / Delivery Excellence / Enterprise PMO
「専門性で顧客固有解を創る」	Manufacturing & Innovation / System Transformation / Telecom, Media & Technology

ビジネスユニット紹介

🚀 「実行性で現場の成果を創る」 Strategic Business Unit 1: プロジェクト推進・実行支援領域



Business Integration Unit

- ビジネスの企画から具体化・実装までの一貫した伴走を軸に、クライアントの真の価値創出へと直結させる現場起点の業務・事業の実行支援



Client Success Unit

- プロジェクト推進や人材不足といったお客様の多様なニーズに応じた、最適なチーム・プロフェッショナル人材のタイムリーな組成・提供



Delivery Excellence Unit

- パートナー企業との協業・共創体制の推進と、全社のデリバリー品質を底上げするプロジェクト品質マネジメント機能の全社横断での提供



Enterprise PMO Unit

- 基幹システム刷新をはじめとする大規模ITプロジェクトを対象とした、計画策定からローンチまで一貫通貫でのPMOとしての推進支援

🧑‍💻 「専門性で顧客固有解を創る」 Strategic Business Unit 2: 戦略策定・実行プランニング領域



Manufacturing & Innovation Unit

- 全社戦略・中期経営計画、M&A、SCM・オペレーション変革、GX等の経営テーマに対する、製造・ヘルスケア・公共等の産業知見を掛け合わせたCxO直下での支援



Telecom, Media & Technology Unit

- 通信・メディア・テクノロジー産業を対象とした、新規事業の策定からサービスリリース後までの伴走と、新領域を切り拓く事業プロデュースの支援

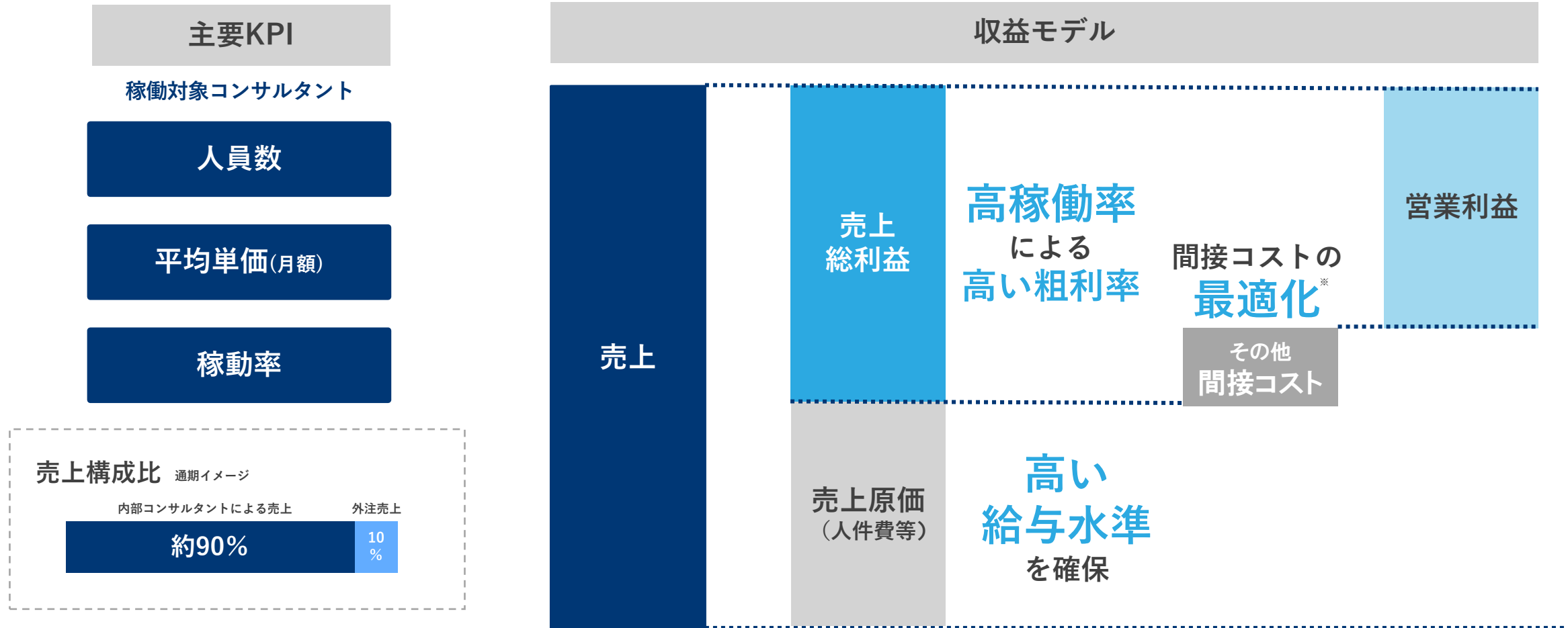


System Transformation Unit

- AIトランスフォーメーション、DX構想、システムグラウンドデザイン、BPR、業種特化デジタルサービスを対象とした、構想から社会実装までの一貫支援

ビジネスモデル

収益ドライバーは、稼働対象コンサルタントの「人員数」「平均単価（月額）」「稼働率」
高稼働率と間接コストの最適化により、高い収益率を実現



※ 採用の効率化や管理部門の業務において、システム、自動化ツール（全社員へのメール配信・残業時間管理・原価計算等）、マクロ等を導入・運用すること等

RISE独自のアプローチ

クライアントの皆様が求められる「真の成果」を実現していくため、RISEの4つのアプローチによりご支援を実行

RISEの4アプローチ

Hands-on Style

「One Team」

クライアントに深く入り込み、
一体となって課題解決に挑む
「伴走型」の経営支援サービス

More than Reports

「真の成果」

報告書ではなく、
実行支援を通じた
“真の成果”を成果物として納品

Scopeless

「スコープを設定しない」

日々変化する課題への
臨機応変な対応を可能とする、
“スコープを設定しない”
コンサルティング

Professionals

「顧客の右腕・右足」

各分野のプロフェッショナルが
“右腕右脚”となり、
泥を被ることも厭わず
経営業務をサポート

当社への入社動機



RISEで描けるキャリアやMVVへの共感を根底に、若手層は仕組化された成長機会を、シニア層は適切な評価や裁量を持てる環境を求めてRISEメンバーへ

Up or Supported

Up or Outではなく、社員の成長に対してのサポートを重視

◎コンサルタントの成長を実現する仕組み

成長を加速するための大きな柱

補完する社内の仕組み

① ワンプール制

業界・サービスのセグメント無し。
柔軟なアサインメント

② 専門組織制

自分の志向性にあった、強みを
構築出来る機会

③ 適切な評価制度

絶対評価・定量評価、職位ごとの
スキル基準（スキルマトリクス）

組織化・仕組化による
品質管理

◎上場同業他社に比較してトップクラスの平均年間給与

シニア層 強みを活かし適正な評価と裁量を持てる環境

若手層 成長機会とワークライフバランスの高い環境

平均年齢[※]
33.2歳

平均年収[※]
1,108万円
(26年2月末)

※平均年収は当社単体、平均年齢はグループ全体の数値を記載。2026年2月末の平均年収は、当該時点から1年遡った期間に支給された総課税給与・賞与額を、同期間に支給対象となった平均従業員数（休職等を除く）で除して算出

早期戦力化可能な育成環境・仕組み



体系だった研修カリキュラムによるOff-JTの環境と手厚いOJT体制により早期戦力化する仕組み・環境を構築
品質管理・人材戦略本部が属人化・品質不均衡を解消し、安定した品質を確保した組織拡大を推進

OJT

OJT（実践での育成環境） 時間の確保

- －原則1人1顧客制のため、マネージャー層による手厚いOJTが可能
- －メンバーは上位レイヤーから常に学ぶことが可能な環境



Off-JT

実践的な研修による 即戦力化の加速

- －4・7・10月に1ヶ月間（約160時間）の未経験入社者研修を実施
- －実践的で最新の研修構成



コンサル能力を 体系的に強化出来る 仕組みの構築※

- －各コンサルタントのレベルに応じた実践的な研修を用意
- －成果物作成力だけでなく、レビュー力を鍛える研修も行うことで指導力の醸成を目指す



コンサル能力の アセスメントによる フィードバック

- －自身の作った提案書を基に本番しながらプレゼンする研修
- ・最新で実戦レベルのRFPに沿って提案書を作成
- ・点数・強み・改善機会がフィードバックされ持続的な成長へ



品質管理・人材戦略本部が一気通貫で施策を実行

※ 原則、対象者はアナリストからシニアコンサルタントまで

リテンション施策

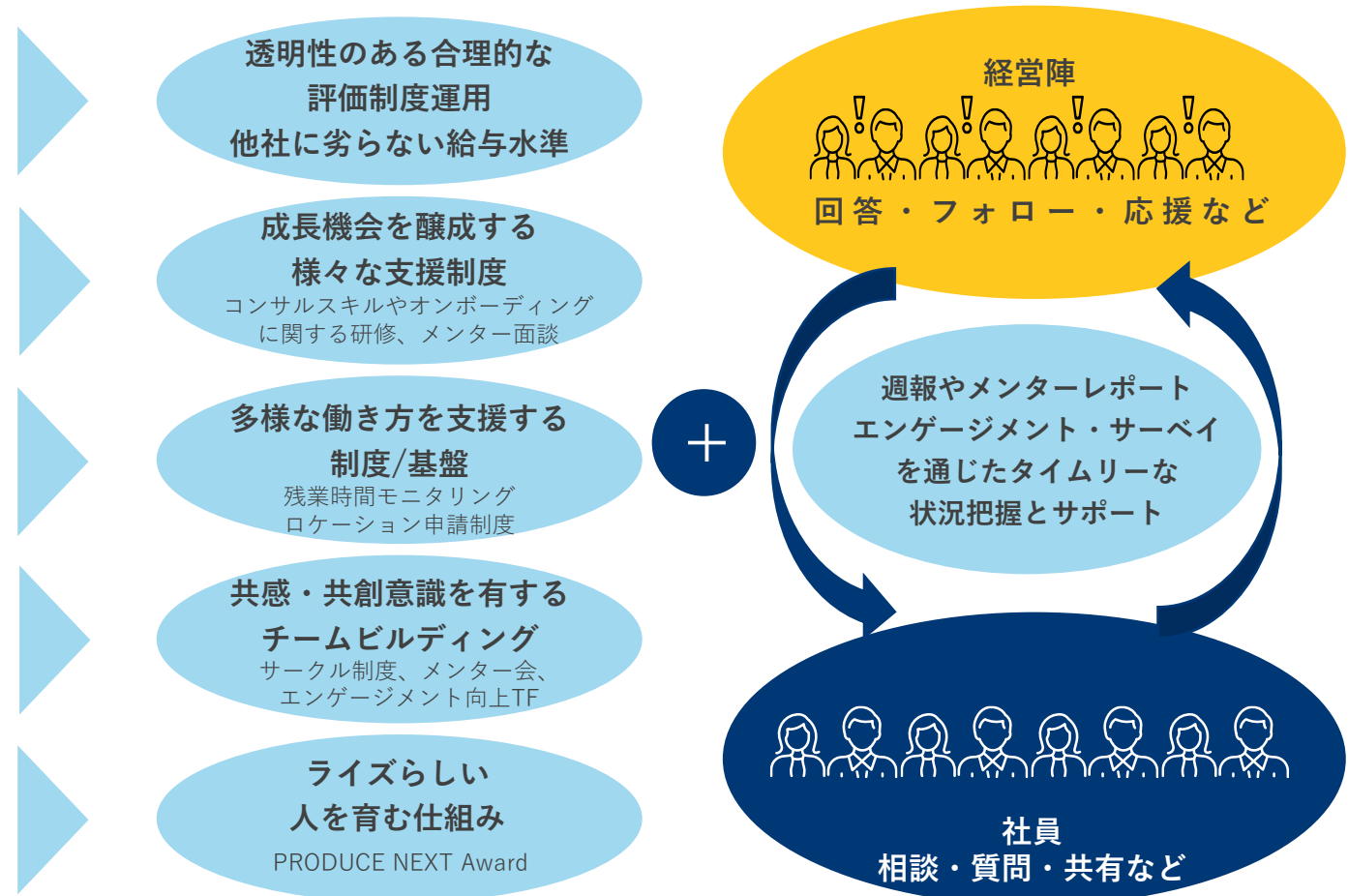


リテンションに影響を与える各要素に対し、様々な施策で対応
経営陣中心に、社員のエンゲージメント向上を意識しつつ、状況把握と対策をタイムリーに実施

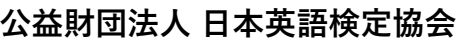
リテンションに肝要な要素

実利面の 満足感	①報酬	役割や業務内容、 実績に見合った報酬
	②キャリア	各々が描く将来に向けた 成長機会
環境面の 満足感	③ワークライフ バランス	仕事とプライベートの 両面が充実出来る環境
	④人間関係	適切なコミュニケーションに より仕事を円滑に進められる 環境
	⑤組織文化	風通しが良く、前向きに 仕事に取り組める文化

当社の施策



多様な業界の優良企業を中心に構成される顧客基盤[※]

1 金融	2 製造
    	        
3 流通・サービス	4 通信IT・広告
        	      
5 社会インフラ	6 官公庁・経済団体等
 	   

※ 過去含めご支援実績があり、掲載許可の取得出来ているクライアントのみロゴや社名、サービス名を記載。五十音順で掲載しています。

各業界におけるプロジェクト紹介

新規事業戦略 / R&D関連

- 通信 : AIプラットフォームビジネスの構想策定・具体化支援
- 不動産 : リノベーション事業における新規事業検討支援
- 製造 : 50年後の未来社会像を見据えた外部協創を軸としたR&D戦略検討支援
- 製造 : 技術戦略部門発の新規事業立ち上げに向けた伴走支援
- モビリティ : エネルギー関連新規事業の検討支援

DX / 先端テクノロジー関連

- 製造 : 生成AIソリューションの営業伴走支援
- IT : AIを活用した業務改善伴走支援
- 物流 : 物流業界における業界構造整理とMaaS等による事業展開に向けた検討支援
- 通信 : 自治体・地域産業等に向けた5G関連ソリューション提案・導入支援
- 電力 : 大手エネルギー会社に向けたデジタルツイン事業検討支援
- IT : 最先端テクノロジーの商用化に向けた調査・技術探索シナリオ策定
- 出版 : デジタルビジネスの成長加速に向けたプロジェクト推進支援
- IT : 大手物流企業に対するIT中計の実行支援
- 商社 : DXを軸とした新規ソリューションの事業化および拡販支援

大規模プロジェクトマネジメント

- 放送、製造等 : 次期基幹システム導入支援

官公庁向け支援

- 官公庁 : 特定システムに関わるヘルプデスク業務改善支援
- 官公庁 : マイナンバーカード事業に関する管理システム導入プロジェクト支援

サステナビリティ関連

- 製造 : クリーンエネルギー領域における潜在的課題とコア技術の特定支援
- IT : 脱炭素化の実現に向けたCO2排出量可視化事業の立ち上げおよび推進支援
- IT : バッテリートレサビリティに関するプロジェクト支援

グローバル関連

- 製造 : 既存製品の中国市場開拓支援
- IT : 外資テクノロジーベンダーの日本企業への製品導入支援

コーポレートサイト・各種SNSのご紹介

コーポレートサイトでは、最新のトピックスやサービス内容、採用情報まで、体系的にご紹介しています



<https://www.rise-cg.co.jp/>

コーポレートサイト・各種SNSのご紹介

SNSでは、オン／オフ両面から当社について知っていただけるよう発信しています



https://note.com/rise_cg



<こんな方におすすめ>

- ・ライズで働く社員について知りたい方！
- ・カルチャーや社内施策等、選考に向けて企業理解をじっくり深めたい方！

note



<https://www.facebook.com/RISE.consulting>

<https://www.linkedin.com/company/rise-consulting-group-inc-/>



<こんな方におすすめ>

- ・ライズの最新のニュースを知りたい方！
- ・選考会や会社説明会の情報を知りたい方！

facebook



LinkedIn



本資料には将来予想や見通しに関する記述が含まれます。これらは、当社が現時点で入手可能な情報を基に行った予想または想定に基づく記述であり、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。

また、本資料には、当社以外の情報も含まれていますが、当社は、これらの情報の正確性、合理性および適切性等について独自の検証を行っておらず、当該情報についてこれを保証するものではありません。なお、本資料の一切の権利は当社に属しており、電子的または機械的な方法を問わず、いかなる目的であれ、無断で複製または転送等を行わないようお願いいたします。

