

Rise Consulting Group

2026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）

2025年7月14日

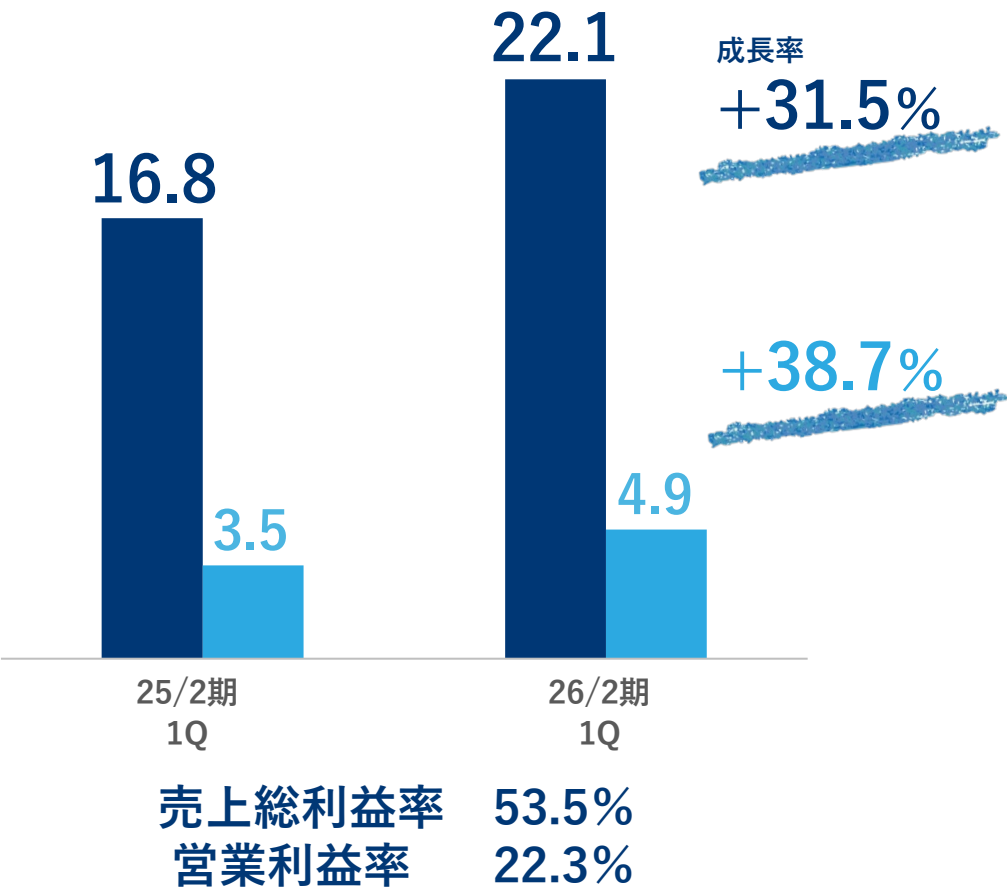
AGENDA

1. 26年 2 月期 第 1 四半期 決算概要
2. 26年 2 月期 通期業績予想
3. Appendix
 - ①中期経営計画
 - ②会社概要

2026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

	25/2期 1Q末	26/2期 1Q末
稼働対象 コンサルタント 人員数	233.3人	255.9人
稼働対象 コンサルタント 稼働率	87%	95%
稼働対象 コンサルタント 平均単価 (月額)	263万円	259万円

1. 実績値は、単位未満で四捨五入をしております。
2. 各種KPIの定義につきましては、p.11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おります。

2026年2月期 1Q 決算エグゼクティブサマリ

売上収益は、前年同期比+31.5%の成長。営業利益は前年同期比+38.7%の増益
1Q業績は計画を上回って着地し、通期及び今後の業績成長に向けた基盤づくりが着実に進行

業績

- 売上収益は、需要が堅調な状況の下、人員獲得が好調に推移したこと等により、前年同期比+31.5%の成長。進捗率は前年同期21.9%に対し、23.1%。1Qは業界特性上、例年緩やかなスタートとなるが、高品質なサービス提供による案件の継続及び前期末からの仕込みが功を奏し、計画を上回って進捗。
- 粗利率は、昇給を前年より強化した点に加え、1Qの季節性として昇格が新役職単価の適用よりも先行したことと、高稼働率の状況下、外注を活用して更なる売上を獲得したため53.5%となったが、計画どおりの進捗。
- 販管費は、コストコントロールを適切に行い、営業利益は計画を上回って進捗。

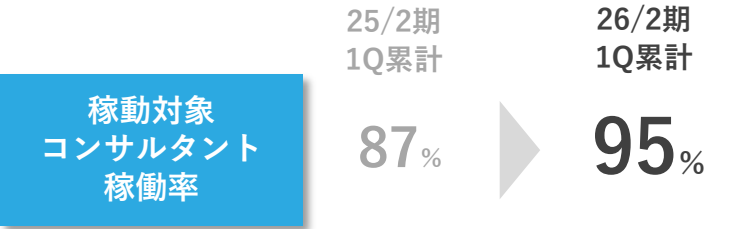
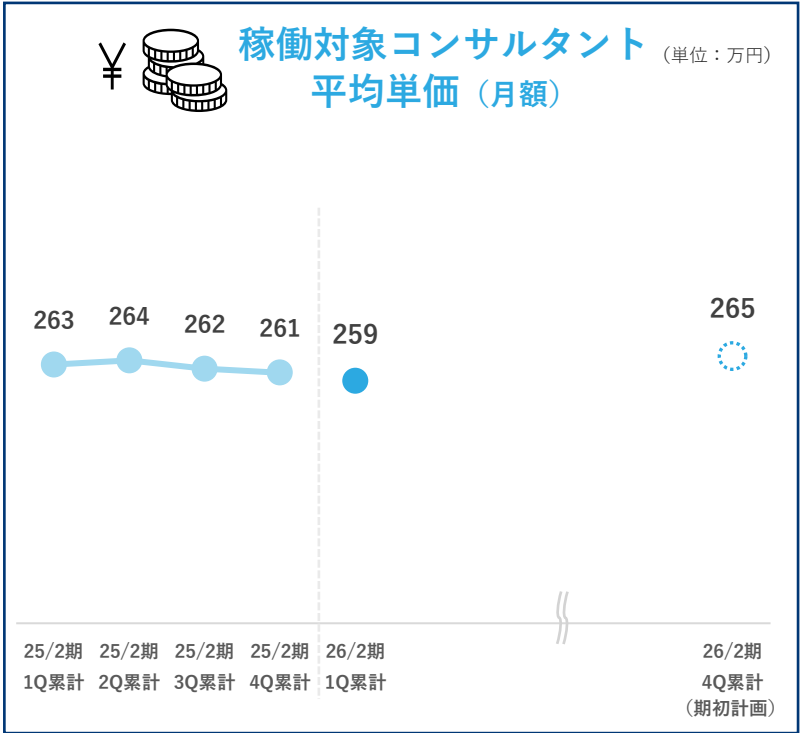
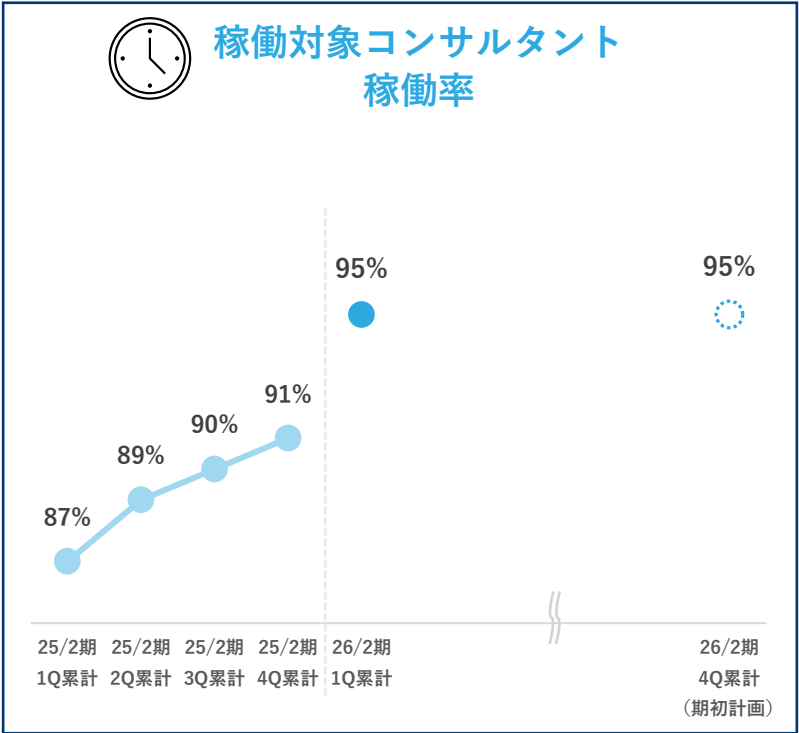
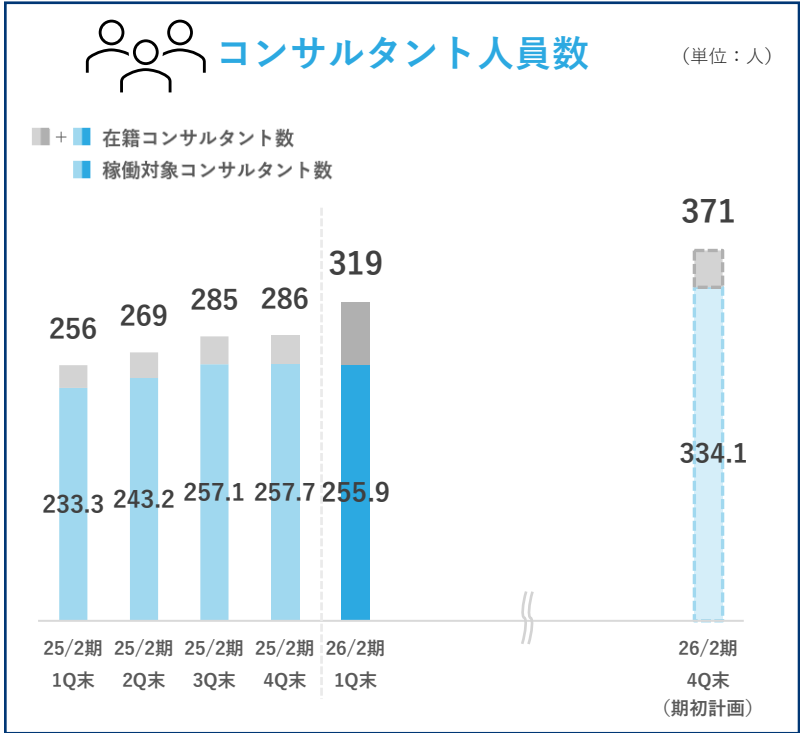
主要KPI

- 若手未経験者が計画よりも早期に戦力化され、コンサルタント人員数（稼働対象）は計画を上回って進捗。
- 稼働率（稼働対象）は、95%と高稼働率となり、計画線上的な進捗。
- 平均単価（稼働対象）は、若手未経験者が計画よりも早期に戦力化されたことで計画をやや下回ったが、売上に貢献した。

TOPICS

- 25年4月4日に公表したSHIFT社との資本業務提携契約の締結後、4月24日に正式に株式異動。
- 5月中旬にキックオフを行い、順次連携を進めている。

2026年2月期 1Q 主要KPIハイライト



【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

※ 各種KPIの定義につきましては、p.11をご参照ください。

2026年 2 月期 1 Q 決算概要 (IFRS)

売上収益は22.1億円 (YoY+31.5%)、営業利益は4.9億円 (YoY+38.7%) と好調に推移

	25/2期 1Q	26/2期 1Q	前年同期比		(単位：百万円)	
			増減額	増減率	26/2期 通期業績予想	進捗率
売上収益	1,678	2,207	+529	+31.5%	9,538	23.1%
売上原価	728	1,027	+299	+41.1%	4,198	24.5%
原価率	43.4%	46.5%			44.0%	
売上総利益	950	1,180	+230	+24.2%	5,341	22.1%
売上総利益率	56.6%	53.5%			56.0%	
販管費	597	690	+93	+15.6%	3,055	22.6%
営業利益	355	492	+137	+38.7%	2,286	21.5%
営業利益率	21.1%	22.3%			24.0%	
EBITDA	371	506	+135	+36.5%	2,360	21.5%
EBITDA率	22.1%	22.9%			24.7%	
四半期/当期利益	262	348	+86	+33.0%	1,651	21.1%
純利益率	15.6%	15.8%			17.3%	

1. 実績値及び増減額は、単位未満で四捨五入をしております。
2. 決算概要は主要な項目のみ記載しております。

主要KPIの状況 ～人員数～



コンサルタント人員数（在籍・稼働対象）は計画を上回って推移
引き続き、バランスのとれた採用が出来ている

25/2期 1Q末

26/2期 1Q末

稼働対象
コンサルタント
人員数※

233.3 人

255.9 人

コンサルタント
人員数

256 人

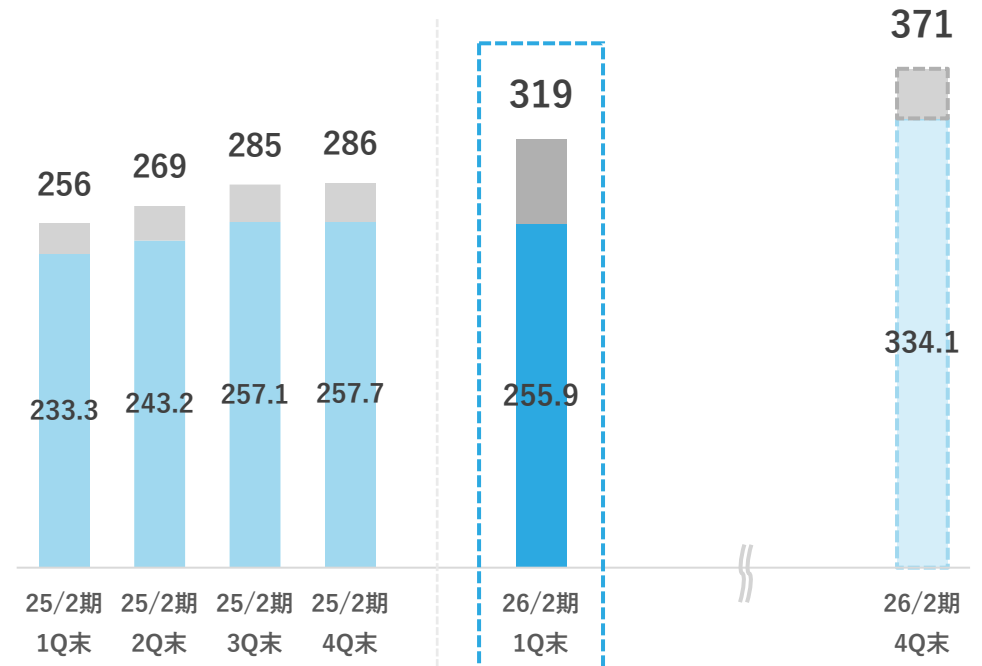
319人

- 競争激化の中でも、コンサルタント人員数（在籍・稼働対象）は計画を上回って推移。
- 26/2期より、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により、稼働対象コンサルタント数が減少。（他方で、稼働率が高まっている。）
- 1Qは新卒などの未経験者の研修を行うため、稼働工数が減る傾向だが、計画よりも早期に戦力化された。

コンサルタント人員数の推移

■ + ■ 在籍コンサルタント数
■ 稼働対象コンサルタント数

(単位：人)



※ 稼働対象コンサルタント人員数…在籍コンサルタントから休職中、研修中、BD部、プラクティス活動等の稼働対象外の工数を除外した人員数。定義につきましては、p.11をご参照ください。

主要KPIの状況 ～稼働率・平均単価～



稼働率（稼働対象）は、1Qで95%。引き続き高い水準
平均単価（稼働対象）は、計画をやや下回ったが、若手未経験者が計画よりも早期に戦力化されたこと
によるもの

	25/2期 1Q累計	26/2期 1Q累計	進捗
稼働対象 コンサルタント 稼働率	87 %	95 %	- 稼働対象コンサルタントの稼働率は95%と高い水準を維持しており、計画線上で進捗。 26/2期より、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が減少し、一方で稼働率が高まっている。
稼働対象 コンサルタント 平均単価（月額）	263 万円	259 万円	1Qは計画をやや下回ったが、一部の新卒等の未経験者が計画よりも早期に戦力化し、売上に貢献した。

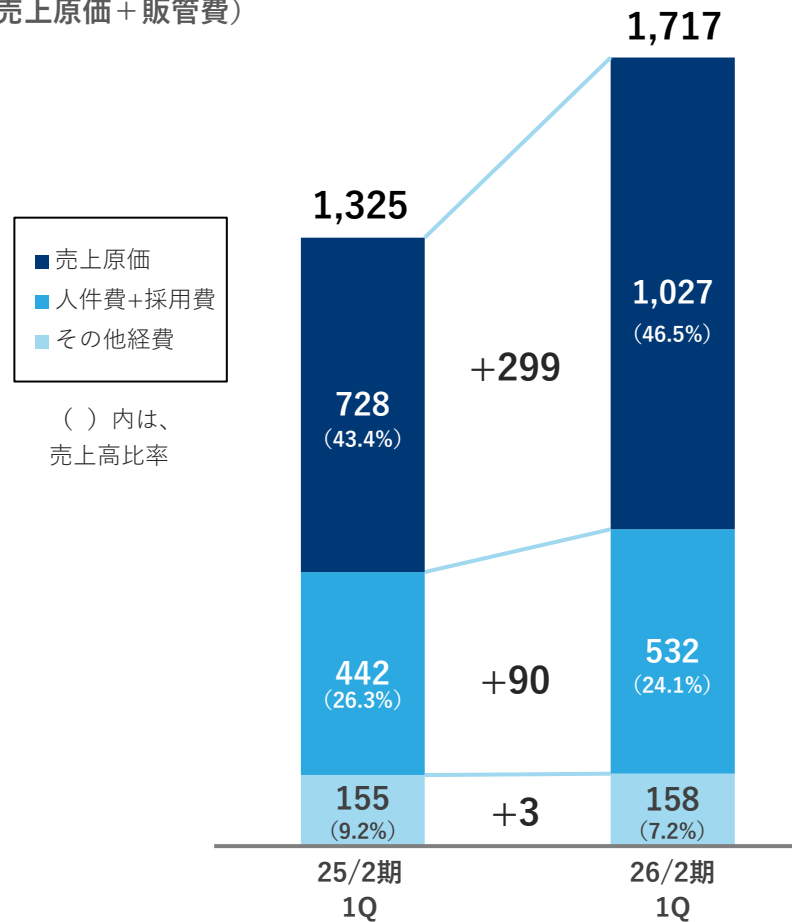
※ 各種KPIの定義につきましては、p.11をご参照ください。

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や外注活用の増加等により、対前期では売上原価と販管費は+392百万円

< 営業費用 >
(売上原価＋販管費)

(単位：百万円)



費用の主な増減要因

■ 売上原価 対前期 +299百万円

- ・コンサルタント人員数の増加
- ・外注の活用の増加等

■ 販管費 対前期 +93百万円

● 人件費＋採用費 +90百万円

- ・コンサルタント人員数の増加※
- ・営業部門の拡大による営業工数の増加
- ・コーポレート機能の拡充

※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

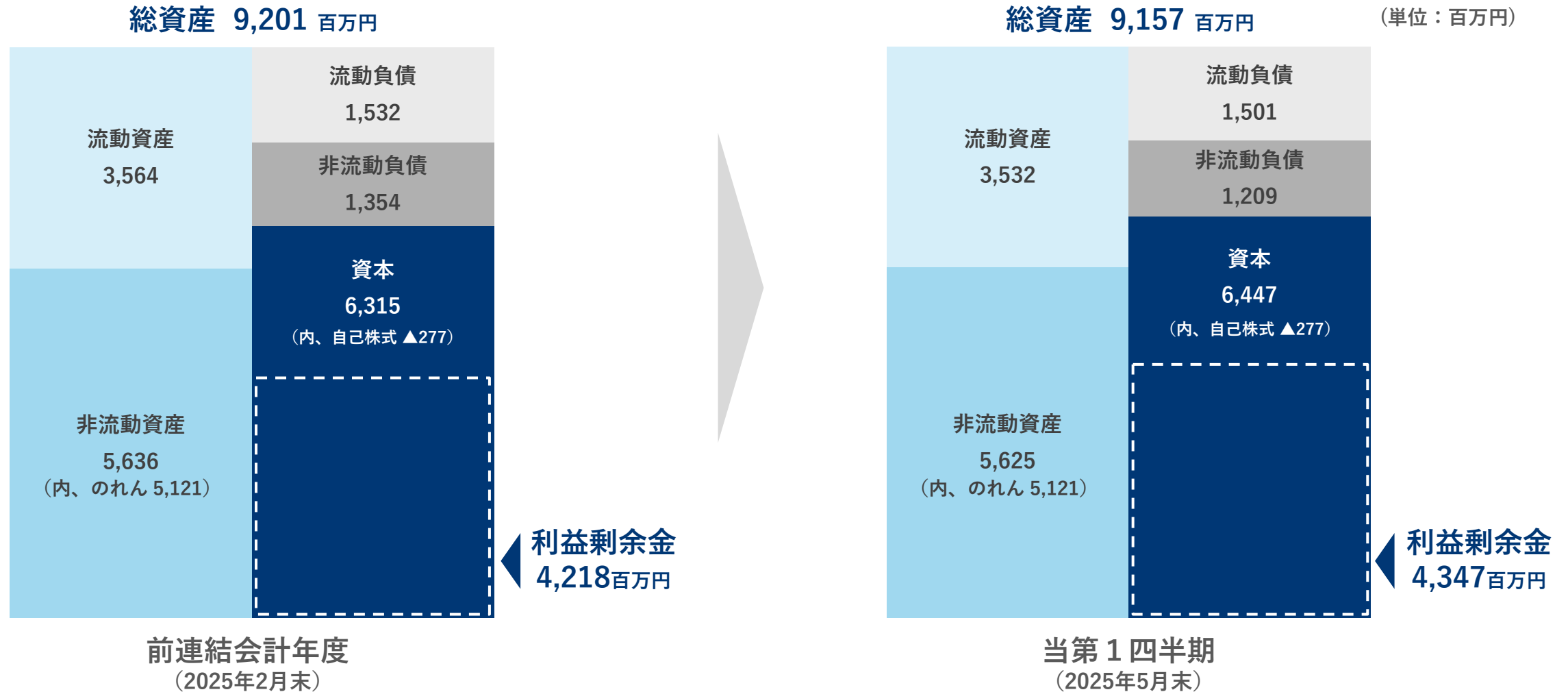
● その他経費 +3百万円

- ・各種費用増等

※ 実績値及び増減額は、単位未満で四捨五入をしております。

財政状態計算書（BS）

着実な利益の積み上げにより、利益剰余金は42.2億円→43.5億円



※ 実績値は、単位未満で四捨五入をしております。

(ご参考) 主要KPIの定義・計算方法について

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、定義及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

戦略及び組織変更に伴い、「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、BD部、プラクティス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	$\text{稼働コンサルタント数(工数)}^{\ast} \div \text{稼働対象コンサルタント数(工数)}$
稼働対象コンサルタント 平均単価 (月額)	$(\text{コンサルティング事業に係る売上高} - \text{外注売上高}) \div \text{稼働コンサルタント数(工数)}^{\ast}$

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】

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
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. 26年 2 月期 第 1 四半期 決算概要
- 2. 26年 2 月期 通期業績予想**
3. Appendix
 - ①中期経営計画
 - ②会社概要

2026年 2 月期 通期業績予想（IFRS）

再掲



売上収益については、コンサルタント人員数の拡大をドライバーに対前期 + 24.2%の成長を見込む
営業利益については、25/2期に続き中長期的な売上拡大のための採用強化、営業部門の拡大等を行うため、
対前期 + 16.7%の増益を想定。2025年4月14日公表の業績予想から変更なし

(単位：百万円)				
	25/2期 通期実績	26/2期 通期業績予想	前期比	
			増減額	増減率
売上収益	7,680	9,538	+1,858	+24.2%
売上原価	3,452	4,198	+746	+21.6%
原価率	45.0%	44.0%		
売上総利益	4,228	5,341	+1,113	+26.3%
売上総利益率	55.0%	56.0%		
営業利益	1,958	2,286	+328	+16.7%
営業利益率	25.5%	24.0%		
EBITDA	2,023	2,360	+337	+16.7%
EBITDA率	26.3%	24.7%		
当期利益	1,418	1,651	+233	+16.4%
純利益率	18.5%	17.3%		

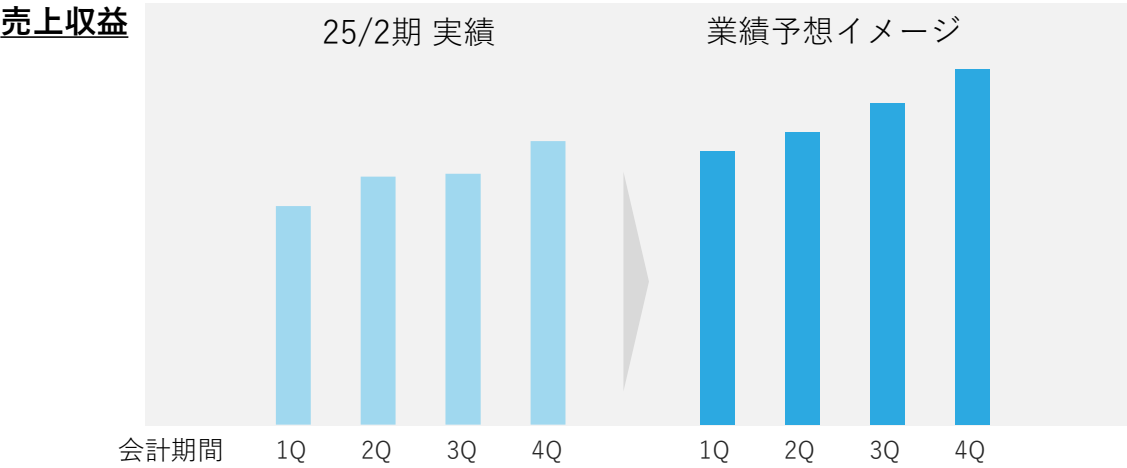
1. 実績値及び増減額は、単位未満で四捨五入をしております。
2. 決算概要は主要な項目のみ記載しております。

業績予想における考え方・前提

再掲



26年2月期		前提
売上収益	前期比 +24.2%	- 足元の需要も好調であり、引き続き堅調に推移する想定 26/2期は25/2期に引き続き、今後の成長を見据え、営業・案件獲得の強化を行う - 案件拡大にあわせて採用・育成を強化していく
営業利益	前期比 +16.7%	成長のための採用・インサイドセールス含む営業・生成AI活用の強化等を行う想定のため、営業利益率は一定抑えられるが、通期では対前期増益を想定
当期利益	前期比 +16.4%	特殊費用は織り込んでいない



営業利益

< 販管費の主な増減想定 >

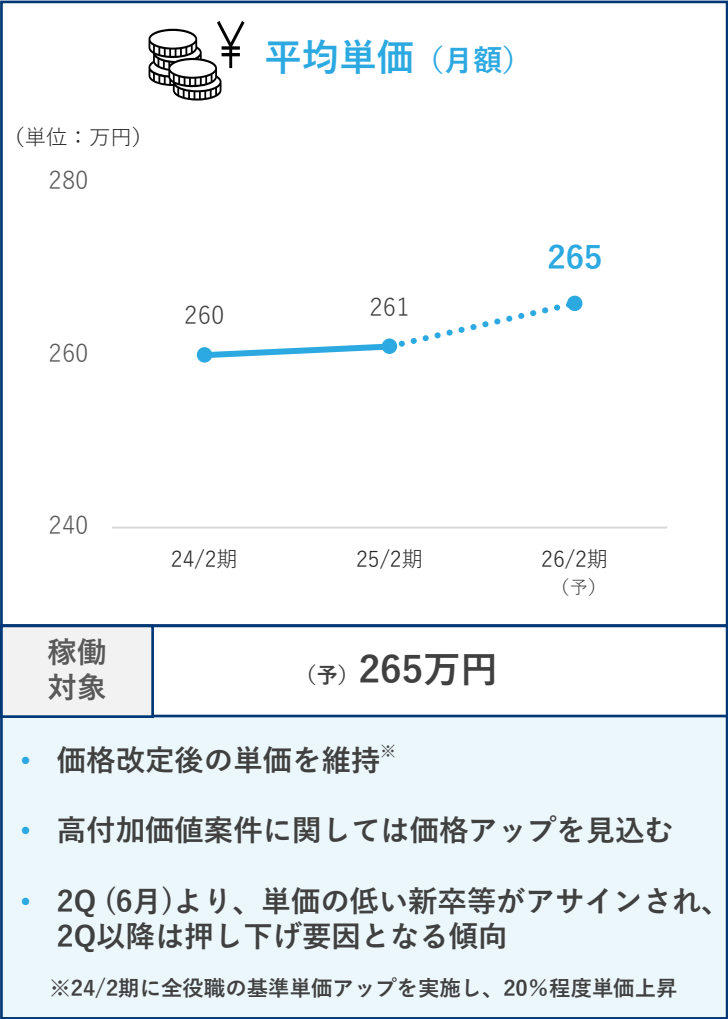
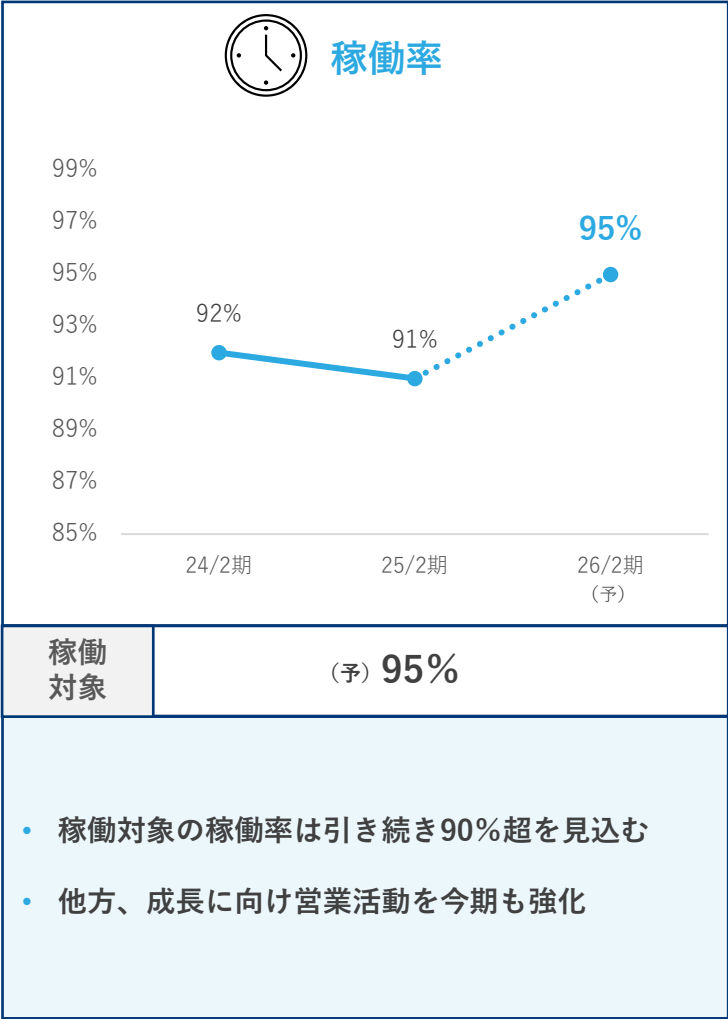
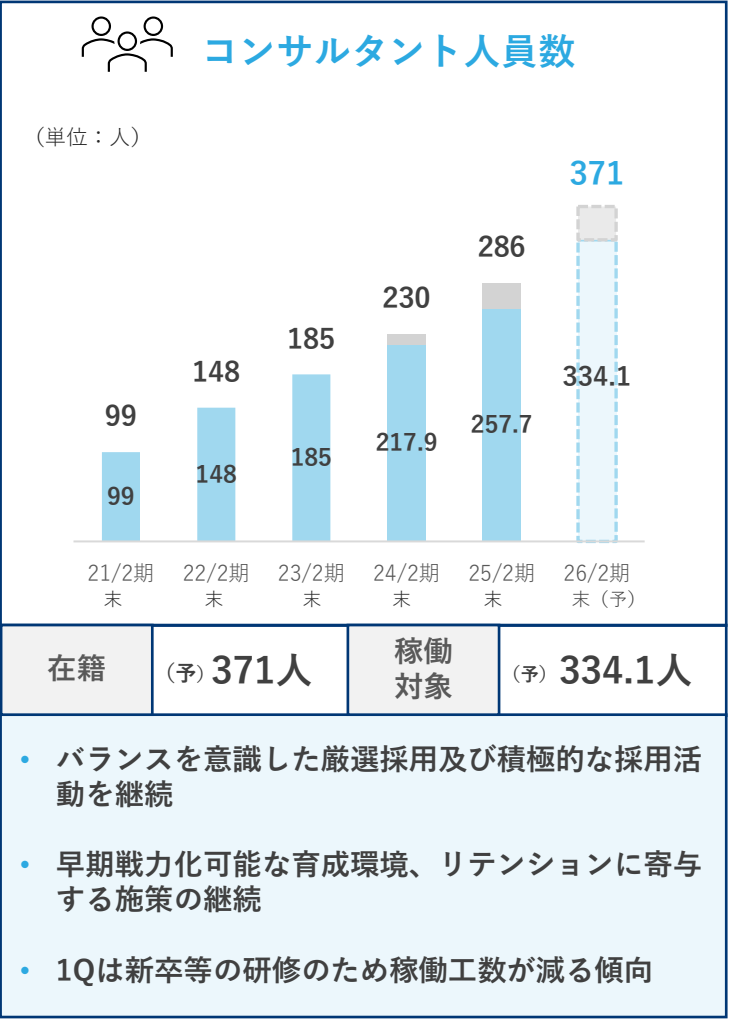
- ・ 採用強化に伴う費用の増加
- ・ コンサルタントの人件費増加※
- ・ インサイドセールス本格化に伴う人件費・外注費等の増加
- ・ コーポレートの体制強化に伴う費用の増加
- ・ 生成AIに関する費用の増加

等

※ コンサルタントがプラクティス等のプロジェクト外の活動をした場合は、人件費が販管費に計上される。

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

2026年2月期 重点施策

再掲

市場ニーズを踏まえ、当社の強みを継続させつつ、「人材獲得」と「案件獲得」にドライブをかける

25/2期より注力

これまでの強みに加え、
高成長の継続に向けたチャレンジを開始

激化する採用競争
の中で、
さらなる人員増

「人材獲得」へのドライブ

大口顧客の増加・
多様化の必要性

「案件獲得」へのドライブ

当期より注力

25/2期注力内容に加え、当期は以下取り組みを実施予定

01 プラクティス拡充 (+4)

02 インサイドセールス本格化

03 生成AI活用強化

継続させる当社の強み

※1 “最高品質のデリバリーが最大の営業戦略” 下記を強みに顧客からの信頼を維持・拡大

採用活動のスピード・ROI

一人ひとりのWell-Being
を意識したリテンション

One Pool制による高稼働率
×
プラクティスによる専門性

高い実行力、案件拡大に
寄与する4つの手法※

競争力を意識した
バリュープライス

※ 4つの手法とは、Appendix「RISE独自のアプローチ」ページをご参照ください。

株主還元の前提となる考え

今後5年間に於いて事業の順調な成長が見込まれることを背景に、中期的な事業計画を見据えた内部留保資金を確保しつつも、株主の皆様へ安定的かつ継続的な配当の実施を通じた利益還元の姿勢をより明確化することにより、更なる株主の獲得、並びに株主基盤の強化を図ることが当社企業価値の更なる向上において重要と考え、以下の基本方針を策定

株主還元の基本方針

上記考えの元、下記を株主還元の基本方針とする

- 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

2025年2月期
配当開始
0円⇒**9**円



2026年2月期（予）

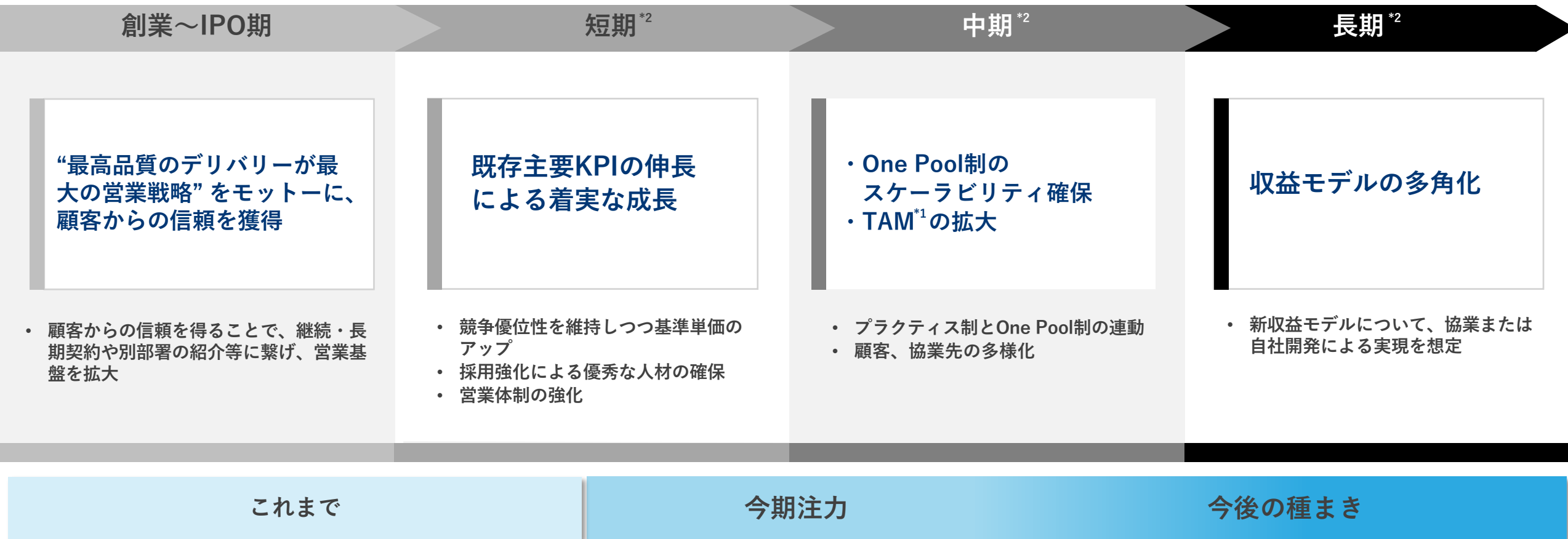
14円

AGENDA

1. 26年 2 月期 第 1 四半期 決算概要
2. 26年 2 月期 通期業績予想
3. **Appendix**
 - ①中期経営計画
 - ②会社概要

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



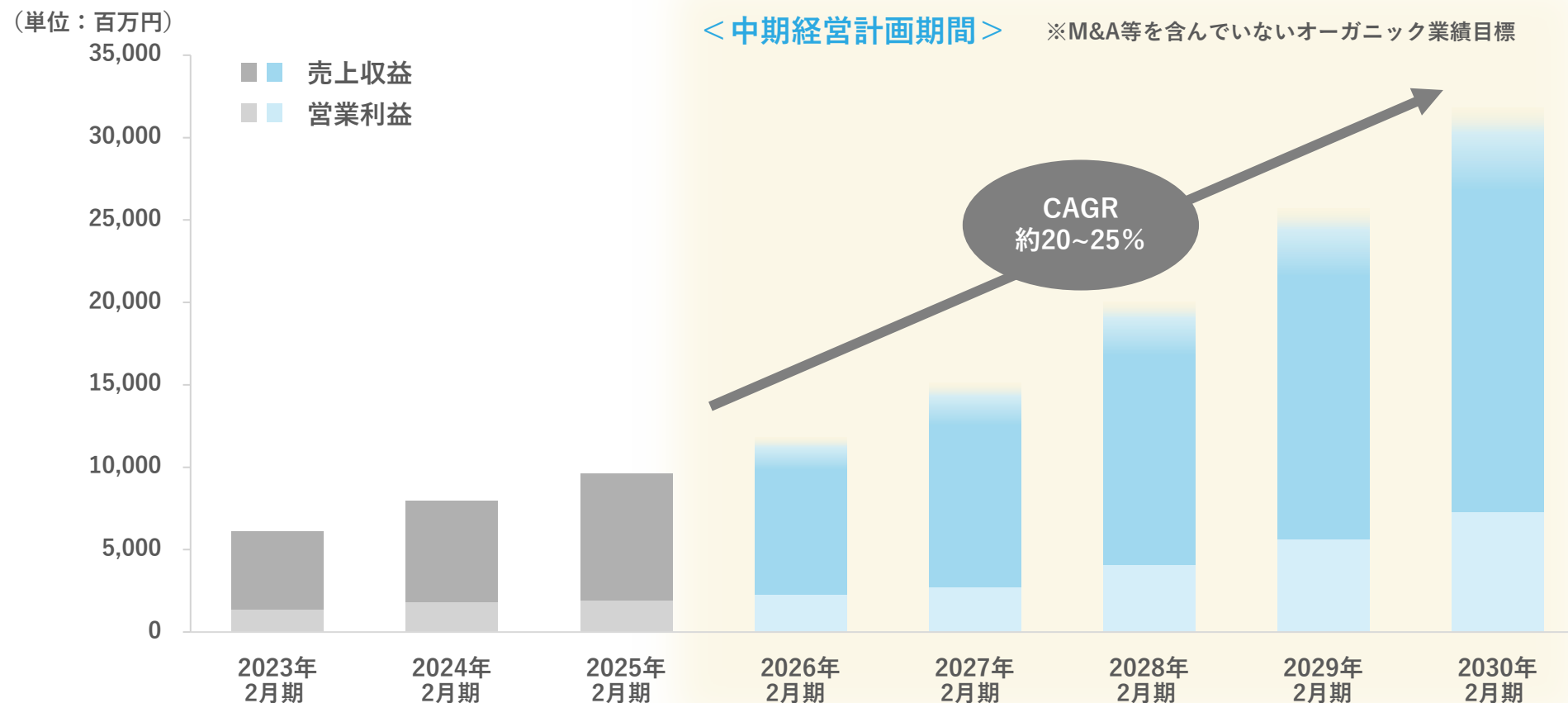
1. TAM= Total Addressable Market

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

今後5か年においても、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

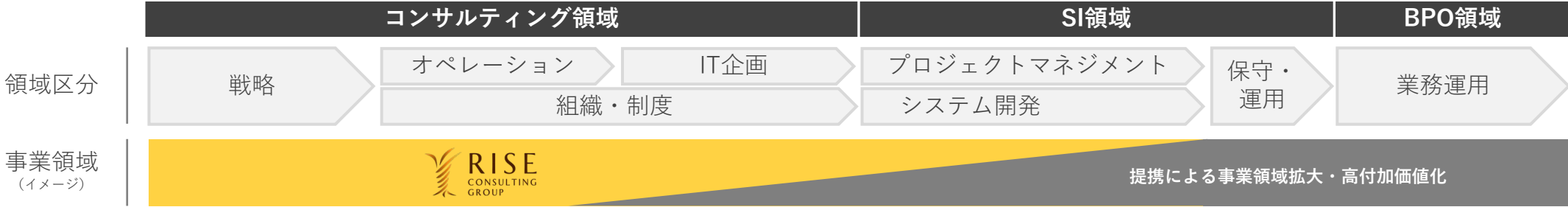


成長戦略（オーガニック業績の範囲）

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：プラクティス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及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

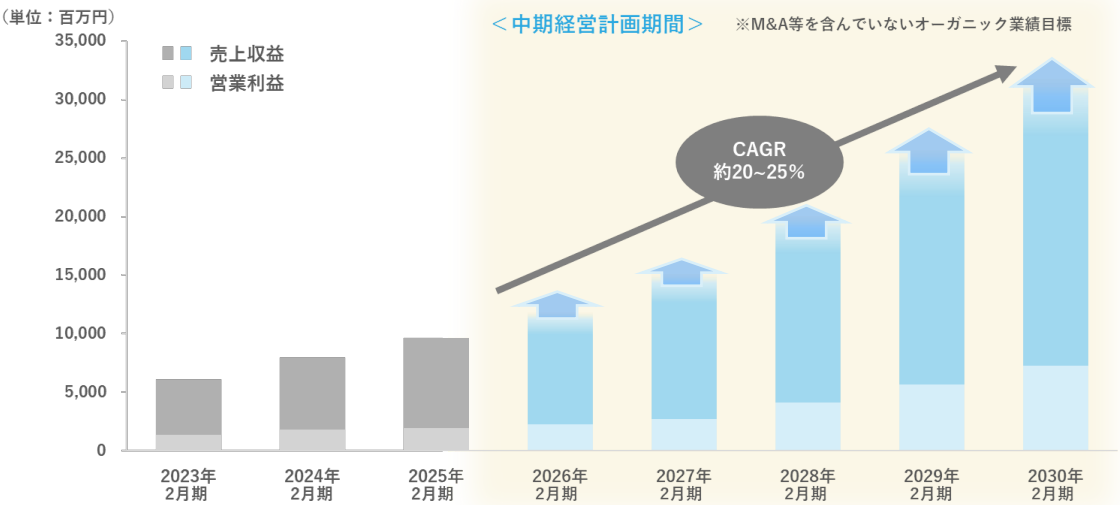
全社
コスト抑制

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

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COO 松岡 竜大
所在地	東京都港区六本木1-6-1 泉ガーデンタワー 34階
資本金 (2025年5月末時点)	175,762千円
社員数 [※] (2025年5月末時点)	369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

※ 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。

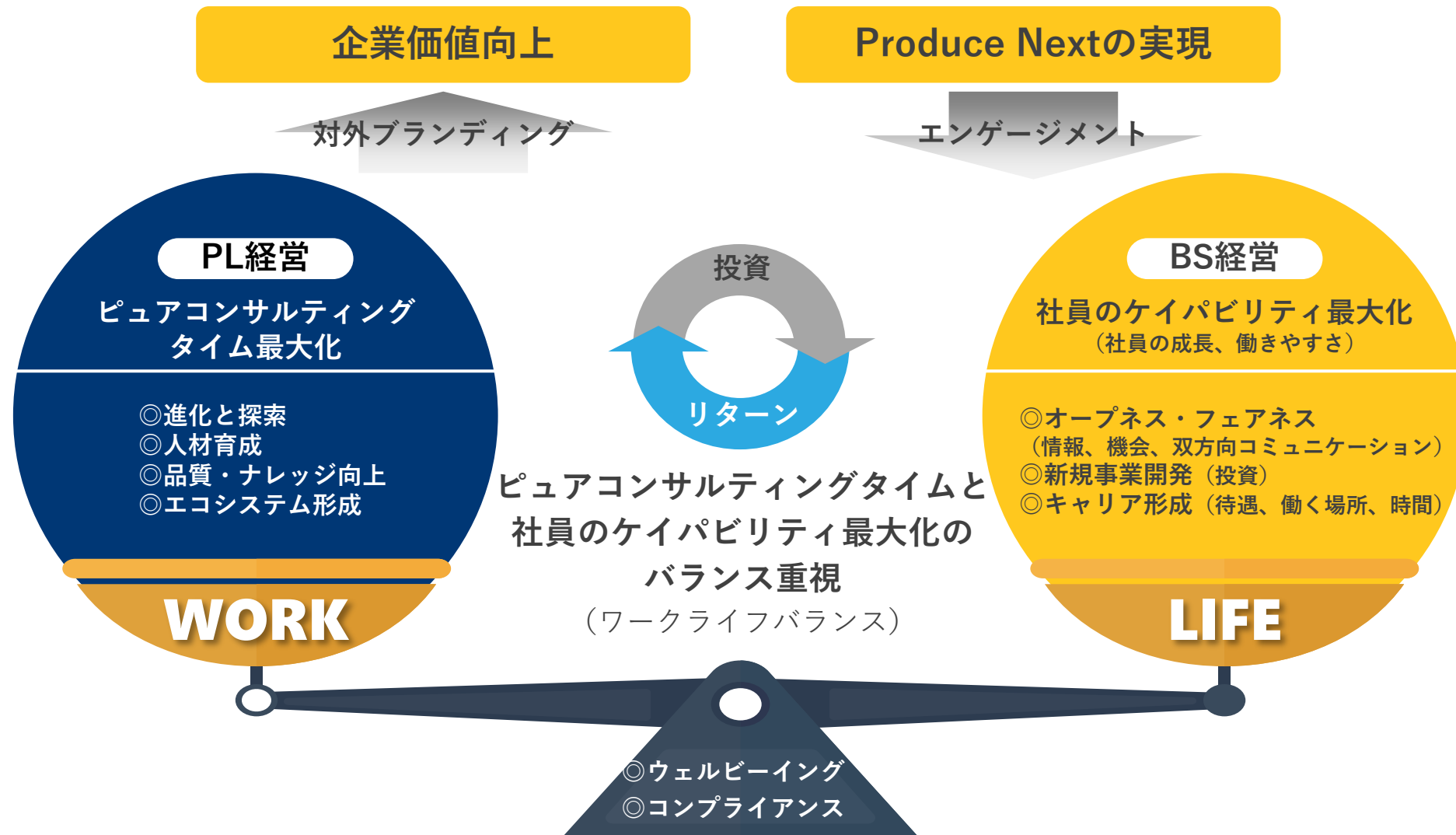
VALUE

RISE above RISE

絶えず進化を、絶えず成長を。

経営方針

クライアントバリューの最大化に拘り、人的資本である社員の持続的な成長へと投資を回していく



サービスライン

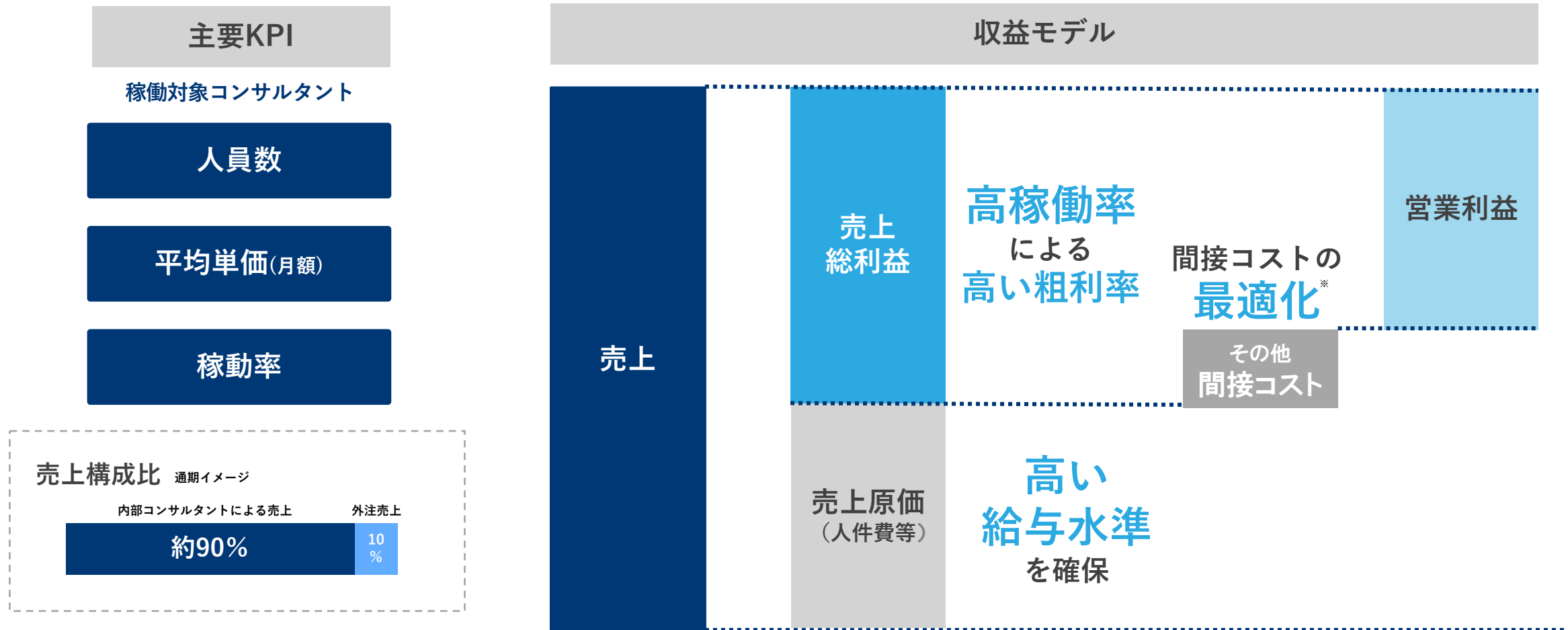
さまざまな業界に対し、戦略策定、業務改革、IT/DX推進等の幅広いテーマを支援



※ TMT : TECHNOLOGY, MEDIA, TELECOMMUNICATIONS

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

顧客企業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
「常駐型」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

プラクティス制の詳細



カーボンニュートラル達成に向けた変化を好機と捉えた「攻め」、危機と捉えた「守り」の双方に対するクライアント各社の取り組みを支援



DXで本来成し遂げるべきことやDXが進まない理由にフォーカスし、これらのメカニズムを「システム」として俯瞰的・科学的に捉えることで、企業が有効に動くための問題点の特定、及び解決策の策定とその実行までを支援



ヘルスケア産業において「新規事業の立ち上げ」「データドリブンな意思決定と実行推進」「組織構築」などの、幅広い知見を活かしながら、大きな環境変化の中での顧客の次の一手を創出



中期経営計画、CxOアジェンダ、M&A等企業戦略レイヤーのコンサルティングサービスを提供



企業の組織変革にかかわるコンサルティングサービスを提供



戦略・業務・ITにおいて幅広い経験を積んだコンサルタントが単なるプロジェクト管理ではなく、ゴールと価値を徹底的に意識した伴走型のマネジメントサービスを提供



顧客各社の現状の取り組みや潜在的に保有しているDNAや強み、企業風土に内在する制約状況を熟慮しつつ、顧客のメンバーの皆様と共に新しい事業の種を育てていくことを基本理念とした支援



通信・メディア・テクノロジー産業に向けて、新規事業の策定からサービスリリース後のアフターフォローまで「実行」と「成果の創出」に拘った一貫通貫の支援を提供し、激変する競争環境における顧客の持続的成長に貢献



顧客起点での創造的破壊に立ち向かう保険産業において、保険業に留まらない多様な産業知見と多様な変革をご支援してきた経験を組み合わせ、「既存ビジネスの維持・強化」及び「新たな顧客提供価値の創造」を一貫通貫でご支援



官公庁や公共機関向けに、政策実行や業務効率化、公共サービスの向上を支援。行政のデジタル化、業務プロセスの改善、組織運営の最適化を通じて、より良い社会の実現に貢献



CX（カスタマーエクスペリエンス）の向上を目指し、生成AIの活用などを通じて、戦略策定・実行支援や新規事業開発支援など多角的なアプローチで顧客起点のデジタル変革を推進

当社への入社動機

人員数

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

① One Pool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 プラクティス制

自分の志向性にあった、強みを
構築できる機会

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）

補完する社内の仕組み

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[※]
33.5 歳

平均年収[※]
1,183 万円
(25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。25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

人員数の拡大 ～採用強化～



採用は好調のため、これまでの方針・施策を継続し、優秀な人材の厳選採用を行う

サービスの質に直結する優秀な人材の厳選採用と
早期戦力化可能な育成環境・仕組みの徹底

プロジェクト アサイン

ピラミッドを意識した
チーム組成で品質を担保

パートナー層1割
マネージャー層3割
メンバー層6割

人員構成/ 採用計画

上記のバランス
を重視した採用を行う

採用 オペレーション

コンサル社員主導での採用施策の企画・実行
CQO¹によるケース面接/スキルチェックの標準実施
スピーディな選考

経験者採用

経験者採用を基本とした採用方針

育成環境

実践的な研修による即戦力化の加速
自身のコンサル能力を定点観測できる仕組み
OJT（実践での育成環境）の絶対量確保

ROIを勘案しつつ、採用人数の拡大も図る

採用
チャンネル

若手^{*2}
メンバー
層

中堅^{*2}
～
シニア

採用体制

- ROIの高い1Day選考会を継続
- エージェントの活用強化等による積極投資
- 採用企画・オペレーション担当者の増員
⇒増加する面接調整等への対応力確保

1. CQO = Chief Quality Officer（最高品質責任者）

2. 若手メンバー層：アナリスト、コンサルタントを想定。中堅：シニアコンサルタント

人員数の拡大 ～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 体系的に強化できる 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

人員数の拡大 ～リテンション施策～

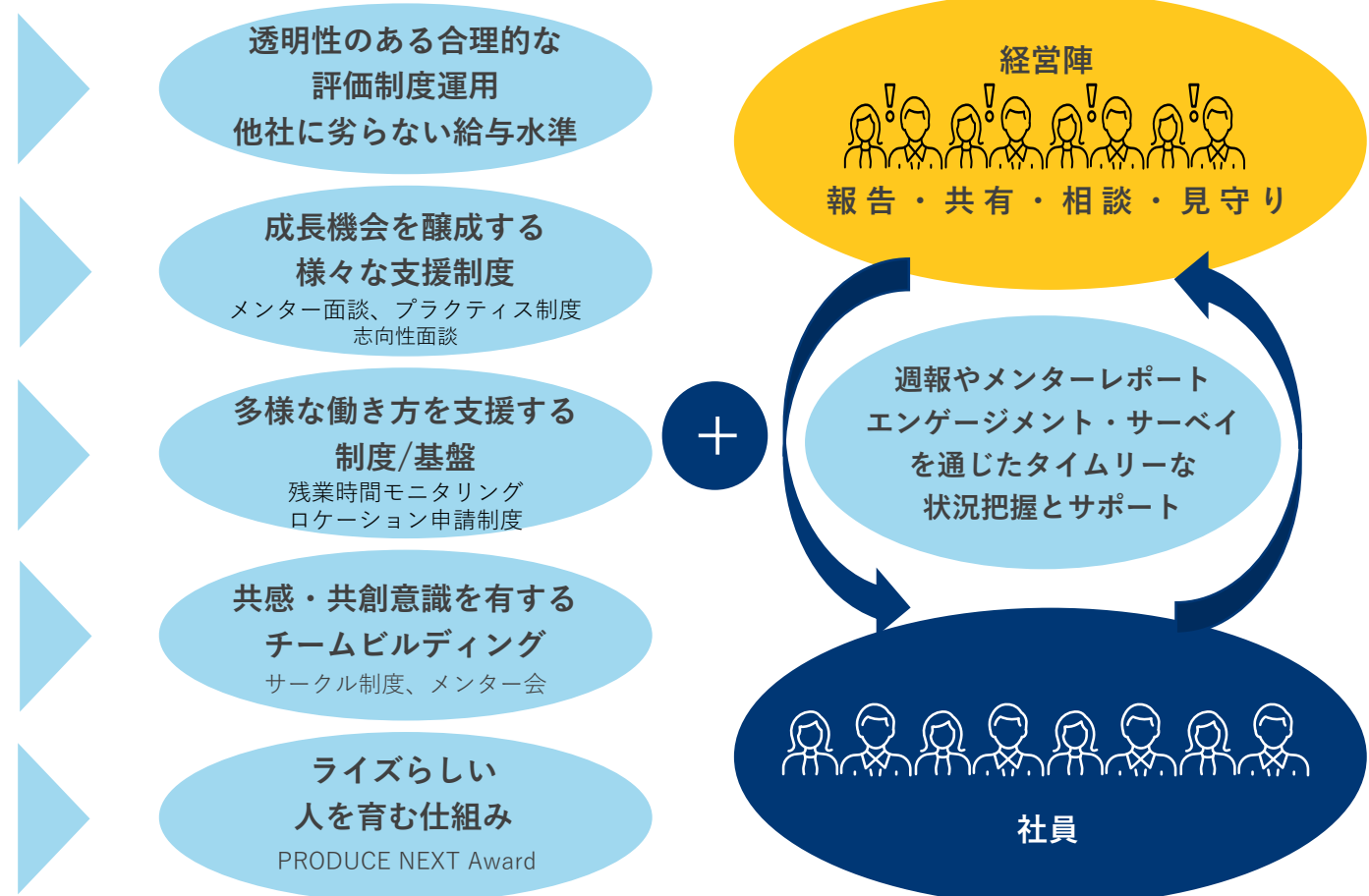


リテンションに影響を与える各要素に対し、様々な施策で対応
経営陣中心に、社員のWell-being向上を意識しつつ、状況把握と対策をタイムリーに実施

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 両面が充実できる環境
	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

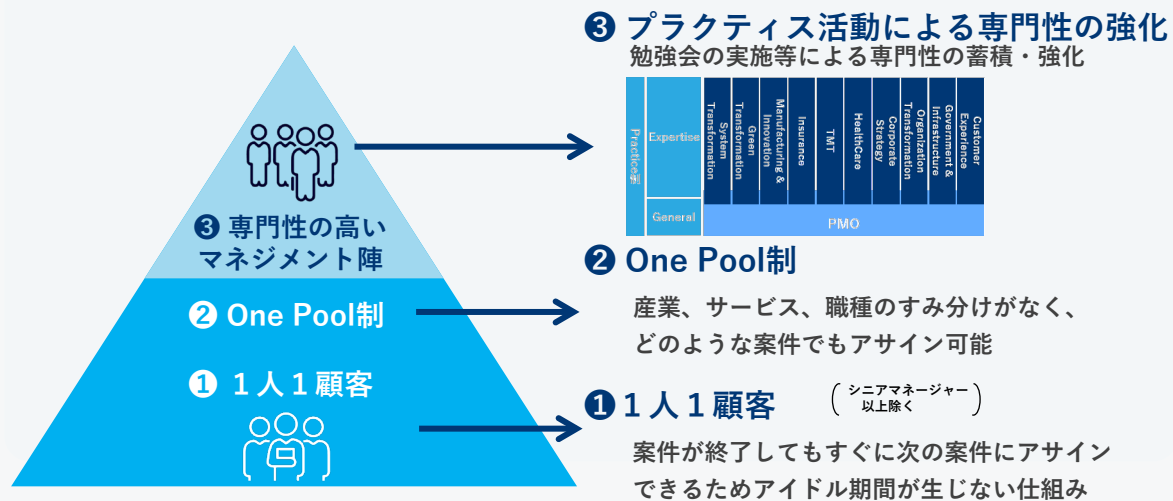


営業・案件獲得の強化 ～稼働率～

稼働率
+ 営業

高稼働率を実現する仕組みをベースに、One Pool制とプラクティスを両立
営業については、25/2期よりビジネスディベロップメント部を新設し、新規アカウント獲得に注力

高稼働率を実現する仕組み



既存顧客の深耕（営業）

- Hands on Style[※]により内部のことを良く理解しているため、既存の案件終了前に、別案件（同事業部別テーマ、別事業部）の獲得を実行

※ 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「常駐型」の経営支援サービス

新規アカウント獲得に注力できる組織体制

プラクティスによる 営業の強化

- プラクティス専任人材の配置
- プラクティスの厳選と拡充
-顧客基盤を持ち成長性が高いプラクティス
ヘリソースを集中

営業部門 の拡大

- ビジネスディベロップメント部による新規アカウント開拓強化
-経験者によるインサイドセールス立ち上げ
-営業マーケティングツール等へ一定の投資

営業部門の拡大

稼働率
+ 営業

25/2期より、ビジネスディベロップメント部を新設
新規アカウント開拓を進めることで、当社の定石である「小さく入って大きく」ご支援する顧客を増やしていく

これまでの新規アカウント開拓

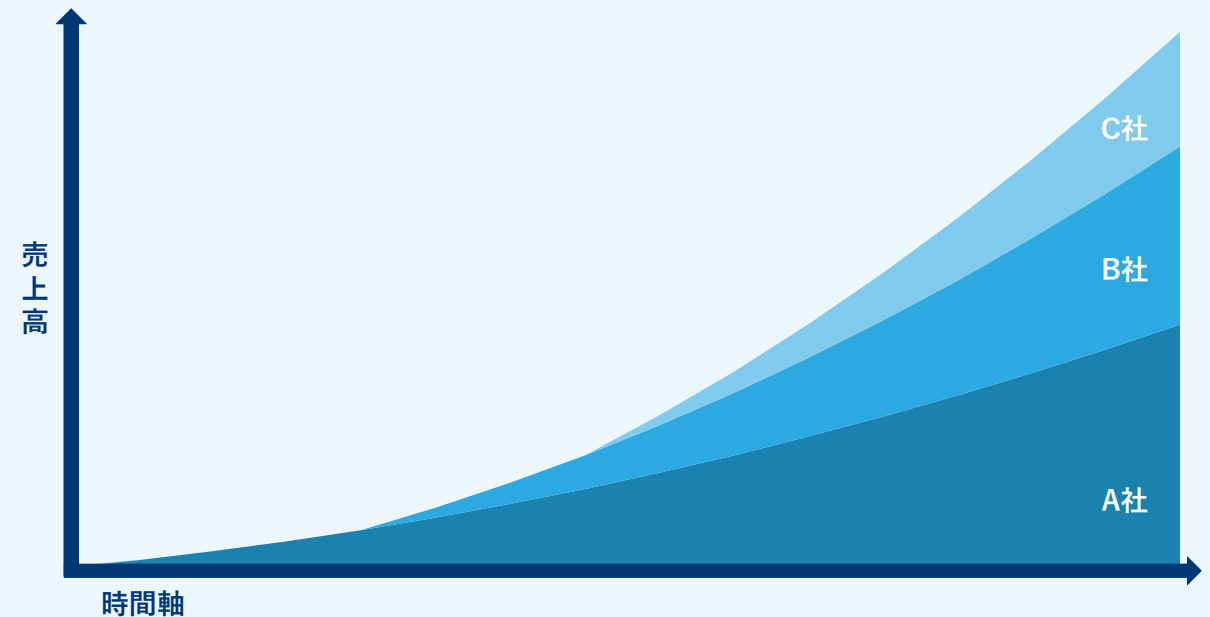
- プッシュ型とプル型の両面でのアプローチ
 - 副社長直下の営業専任部隊による新規アポ（2名程度）
 - 案件マッチングサービスの活用
 - 営業顧問契約の活用、当社HPからのプル型受注等
- 専門知識を持ったパートナーによるクロージング

25/2期より

上記に加え、下記施策を実施

- ビジネスディベロップメント部を新設し、新規アカウント開拓を増やしていく
- ビジネスディベロップメント部は営業に注力
 - 経験者によるインサイドセールス立ち上げ
 - 営業マーケティングツール等へ一定の投資

新規アカウントの拡大イメージ

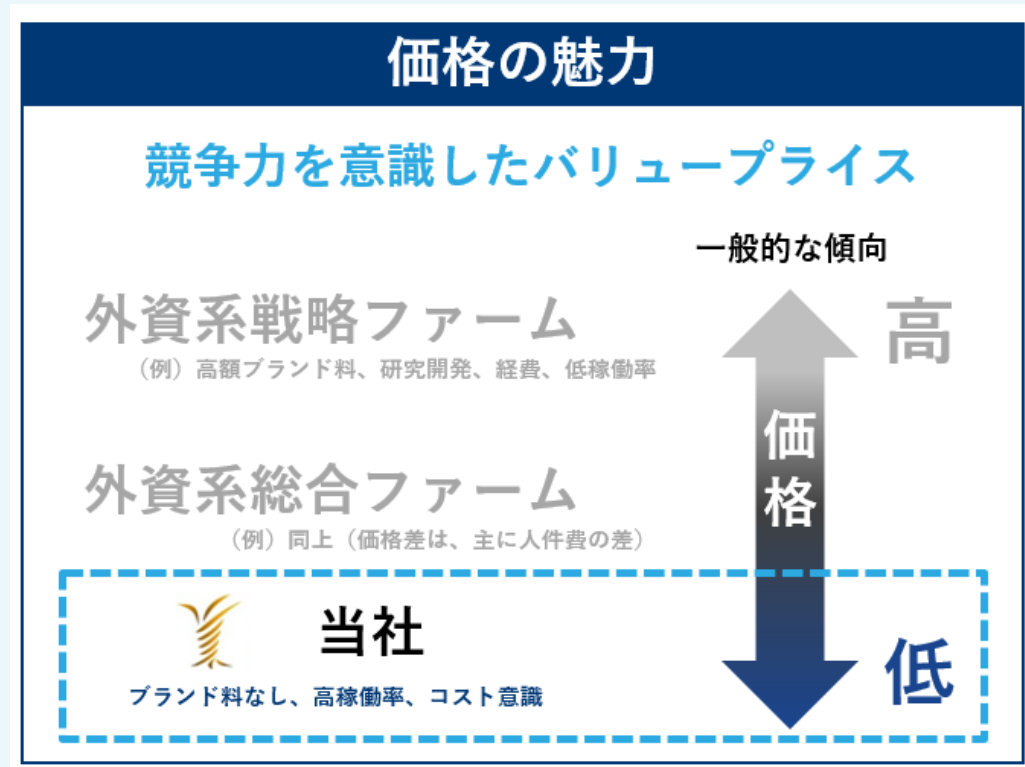


- 伴走支援で顧客に入り込むことから次の提案へ繋げやすく、新規開拓後に売上は徐々に拡大していく傾向
- 「小さく入って大きく」を増やしていく

平均単価施策



価格改定後の単価を維持
その上で、バリュープライスと単価アップの両立を引き続き検討していく



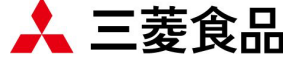
バリューを出せる人材の
さらなる育成

プラクティスリーダーへの
売上目標設定

プラクティス専属の人材を明確にし、
専門性・価値提供力を強化

- 高付加価値案件等は、バリューに合った価格設定を個別に実施
- 中長期では値上げを図る

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
 いえる      Growth Network Empowerment 		       Mitsui Chemicals 	
3	流通・サービス	4	通信IT・広告
         		     NS Solutions	
5	社会インフラ	6	官公庁・経済団体など
 PowerWave 		 全国商工会連合会 Central Federation of Societies of Commerce and Industry  日本デジタル空間経済連盟 Japan Digital Space Economy Federation 	

※ 過去含めご支援実績があり、掲載許可の取得でき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

- 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
- 製薬 : 感情予測に関する新規サービスの開発支援

DX / 先端テクノロジー関連

- 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及び拡販支援

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及び推進支援
- 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

ウェルビーイング支援

- スポーツ : ウェルビーイングソリューション導入支援

各種SNSのご紹介

各種SNSにて当社のプロジェクトやCEOインタビュー、社員の働き方などを随時発信しています

note

https://note.com/rise_cg

弊社で活躍する多様な社員の紹介、Awardや社員研修といった社内施策、採用イベント情報などを発信



国際女性デー | ライズ女性社員懇親会を開催しました

こんにちは！ライズ・コンサルティング・グループ広報担当です。今回は、3月7日（金...



内省⇒改善の習慣が、絶えまない進化と成長につながる...

こんにちは！ライズ・コンサルティング・グループ広報担当です。今回は、中途入社し...

ライズコンサルティング、note



Instagram

<https://www.instagram.com/rise.consulting.group/>

RISEのカルチャー、社員のキャリア、働き方などを発信



ライズコンサルティング、インスタ



https://www.youtube.com/@rise_consulting_group

RISEのMission・Vision・Value
クライアント事例などを発信



ライズコンサルティング、YouTube



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、合理性及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。

