

Rise Consulting Group

2026年2月期 決算説明会資料

東証グロース（証券コード：9168）

2026年4月13日

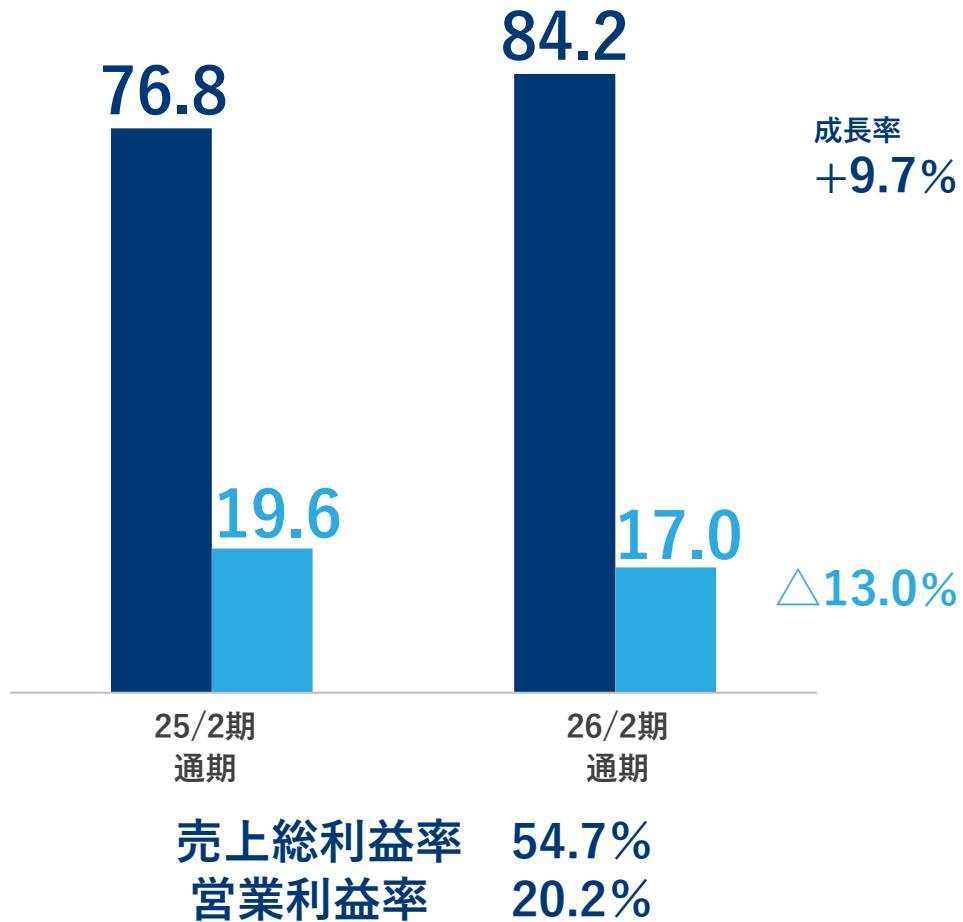
AGENDA

1. 26年2月期 決算概要
2. 今後の戦略
3. 27年2月期 通期業績予想
4. AIへの取り組み
5. Appendix
 - ①中期経営計画
 - ②会社概要

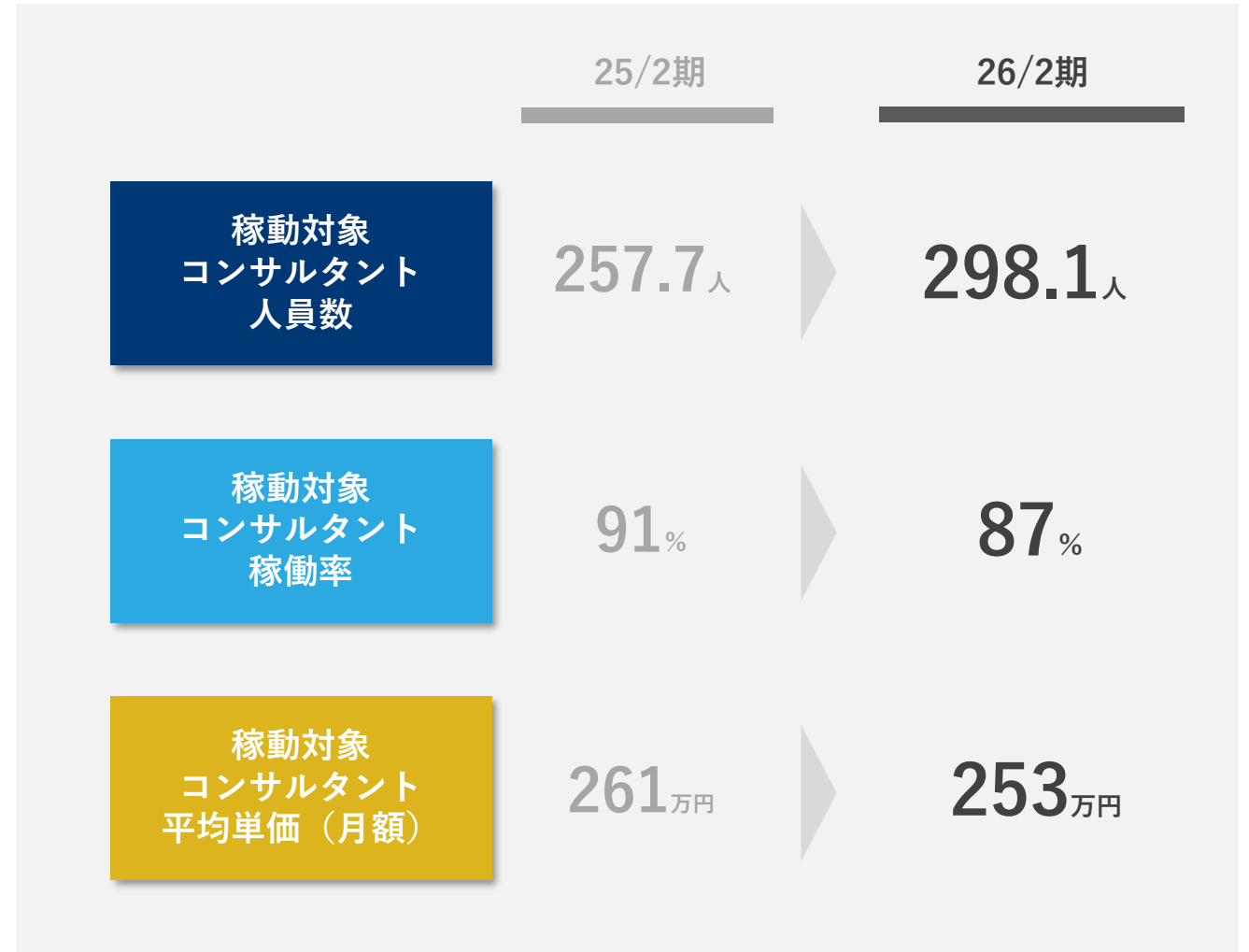
2026年2月期 通期 決算ハイライト

■ 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.6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。

2026年2月期 通期 決算エグゼクティブサマリ

通期業績は概ね2026年1月13日公表の修正計画通りの着地となった

業績

- 売上収益は、下期より人員構成のバランスが案件組成に影響を及ぼしたものの、前期比+9.7%の成長。過去最高の売上となり、修正計画通りの着地となった。
- 利益面では、前期比では案件組成の影響による稼働率の低下から、販管費に計上される人件費が増加したことにより減益となったが、修正計画に対しては上回って着地した。

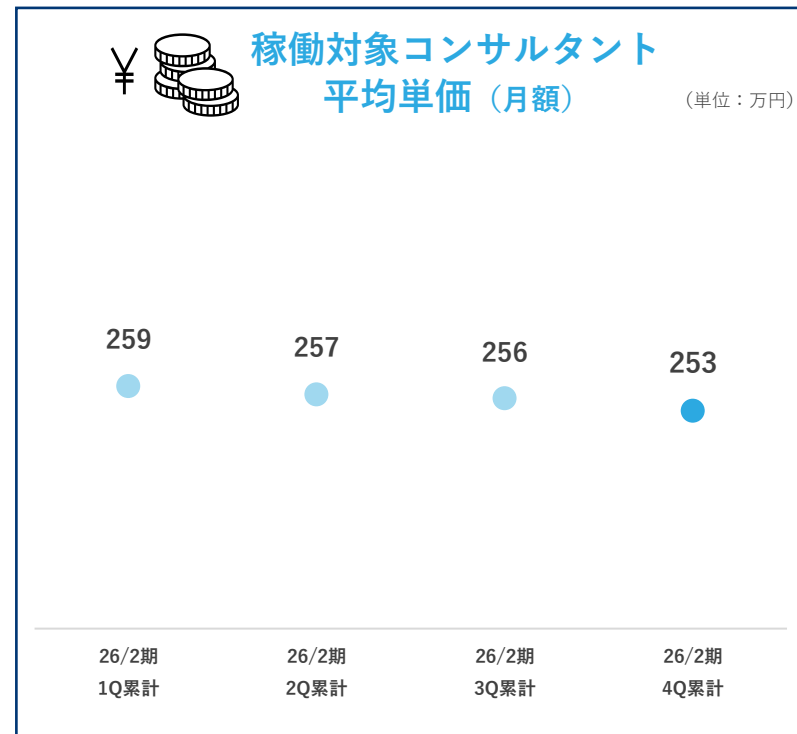
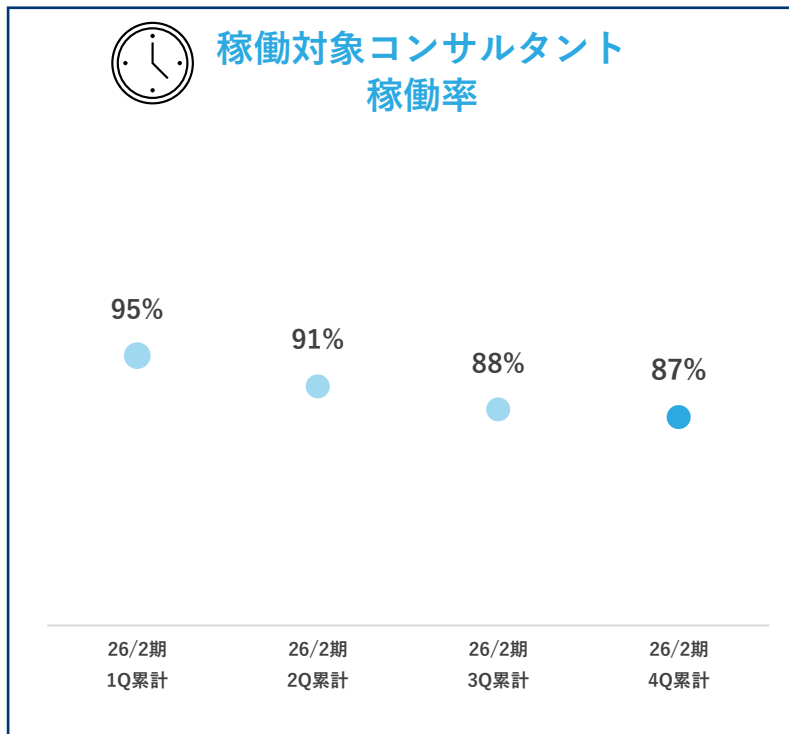
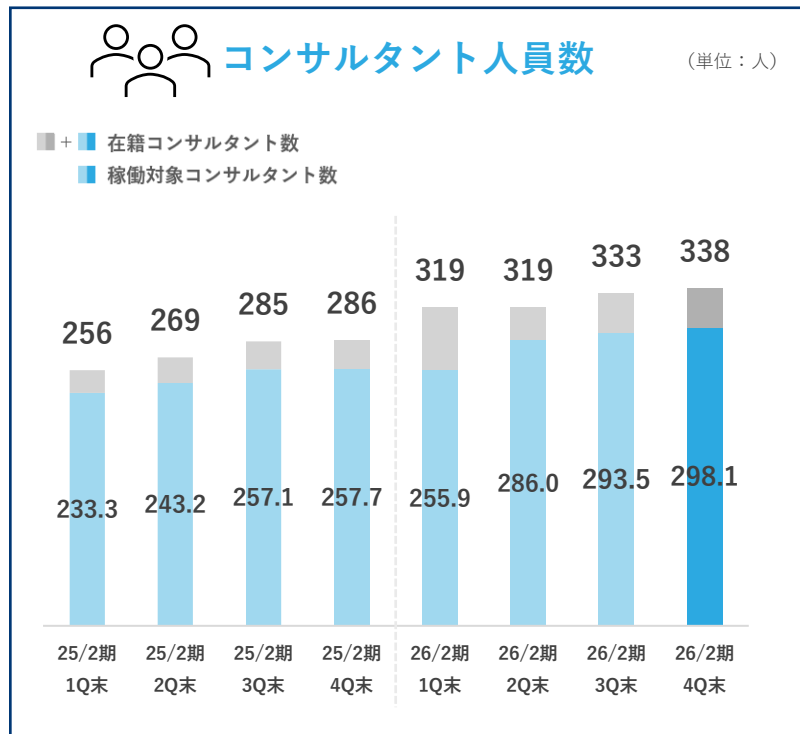
主要KPI

- コンサルタント人員数（稼働対象）は着実に伸長。今後の成長に向け、採用活動を強化しながら早期に人員構成の適正化を目指していく。
- 稼働率（稼働対象）は、人員構成の変化により案件組成に影響が及んだため、80%台後半となった。
- 平均単価（稼働対象）は、人員構成の変化により、253万円となった。

株主還元

- 配当 - 2026年2月期末 21円確定 / 2027年2月期末 21円予定
- 自社株買い - 2026年1月13日公表分が進行中

2026年2月期 通期 主要KPIハイライト



稼働対象コンサルタント人員数

25/2期 4Q末 257.7人

26/2期 4Q末 298.1人

稼働対象コンサルタント稼働率

25/2期 4Q累計 91%

26/2期 4Q累計 87%

稼働対象コンサルタント平均単価 (月額)

25/2期 4Q累計 261万円

26/2期 4Q累計 253万円

【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

※ 各種KPIの定義につきましては、p.6をご参照ください。

(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、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	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

2026年2月期 通期 決算概要 (IFRS)

売上収益は84.2億円 (YoY+9.7%)、営業利益は17.0億円 (YoY△13.0%)。
2026年1月13日に公表した通期業績予想を達成

	25/2期	26/2期	前年同期比		25/2期 通期	26/2期 通期	前期比		26/2期 通期業績予想 ※26/1/13修正	達成率
	3Q	3Q	増減額	増減率			増減額	増減率		
売上収益	5,505	6,381	+877	+15.9%	7,680	8,421	+741	+9.7%	8,400	100.3%
売上原価	2,493	2,926	+432	+17.3%	3,452	3,813	+361	+10.5%	3,830	99.6%
原価率	45.3%	45.8%			45.0%	45.3%			45.6%	
売上総利益	3,011	3,456	+444	+14.8%	4,228	4,608	+380	+9.0%	4,570	100.8%
売上総利益率	54.7%	54.2%			55.0%	54.7%			54.4%	
販管費	1,726	2,095	+370	+21.4%	2,278	2,908	+630	+27.7%	2,933	99.2%
営業利益	1,292	1,363	+70	+5.4%	1,958	1,703	△255	△13.0%	1,640	103.9%
営業利益率	23.5%	21.4%			25.5%	20.2%			19.5%	
EBITDA	1,341	1,406	+65	+4.8%	2,023	1,761	△262	△13.0%	1,680	104.8%
EBITDA率	24.4%	22.0%			26.3%	20.9%			20.0%	
四半期/当期利益	904	967	+63	+6.9%	1,418	1,246	△172	△12.1%	1,190	104.7%
純利益率	16.4%	15.2%			18.5%	14.8%			14.2%	

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。

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、対前期で着実に成長
人員構成のバランスを意識し、採用活動を積極化していく

稼働対象
コンサルタント
人員数[※]

コンサルタント
人員数

25/2期 4Q末

257.7 人

26/2期 4Q末

298.1 人

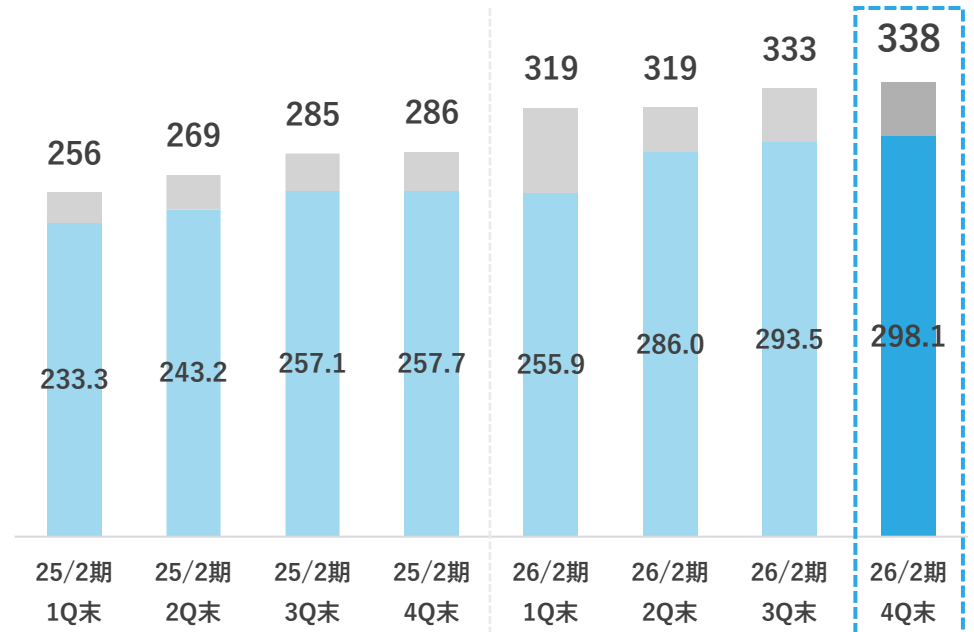
286 人

338 人

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)



- 26/2期より、稼働対象の考え方を変更。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へ。(パートナー層の稼働対象コンサルタント数が減少する形へ)
- 若手を中心としたメンバー層の採用は好調に推移した。他方、3Qよりメンバー層上位に加えて、パートナー層の在籍状況が期初計画より下回り人員構成のバランス（ピラミッド構造）が悪化。パートナー層を中心に採用を強化することで、人員構成の適正化や営業力の強化を進めていく。

※ 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、Business Development Department、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.6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、4Q累計で87%となった
平均単価（稼働対象）は、人員構成の変化により対前期では下がったものの、パートナー層を中心に
 期初計画よりも単価UPを実現

25/2期 4Q累計

26/2期 4Q累計

進捗

稼働対象
 コンサルタント
 稼働率

91 %

87 %

- 26/2期より、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が減少し、一方で稼働率が高まっている。
- 稼働率（稼働対象）は、人員構成の変化により案件組成に影響が及んだため、80%台後半となった。

稼働対象
 コンサルタント
 平均単価（月額）

261 万円

253 万円

- 高単価案件の受注が実現出来ており、パートナー層を中心に期初計画よりも単価UPが出来ている状況。
- 他方、人員構成の変化（若手を中心としたメンバー層の増加）により平均単価は253万円となった。

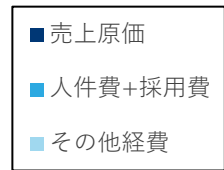
※ 各種KPIの定義につきましては、p.6をご参照ください。

営業費用（売上原価＋販管費）について

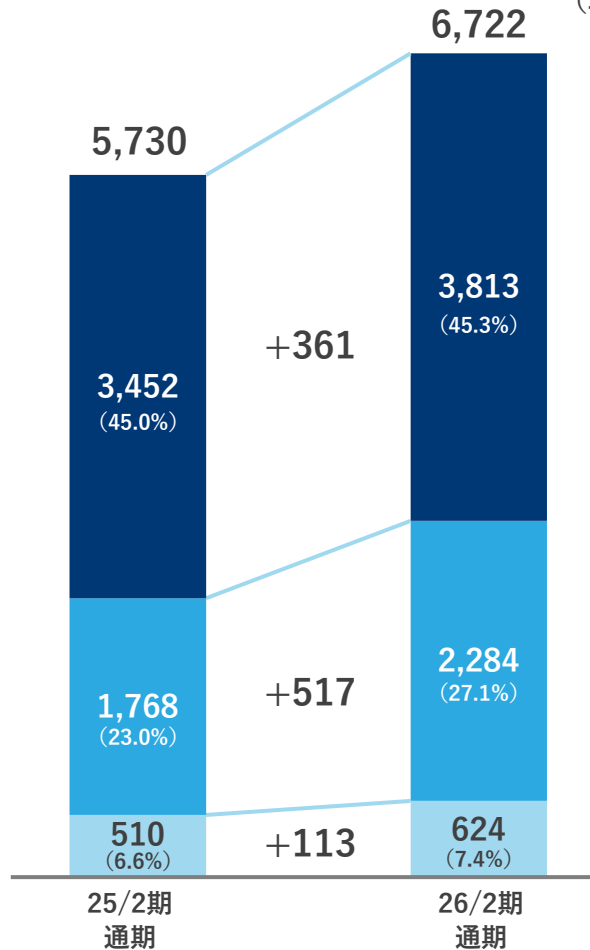
人員増による人件費の増加や外注活用の増加等により、対前期では売上原価と販管費は+991百万円

< 営業費用 >
(売上原価＋販管費)

(単位：百万円)



() 内は、
売上高比率



費用の主な増減要因

■ 売上原価 対前期 +361百万円

- ・ コンサルタント人員数の増加、リテンションを目的とした給与の引き上げ等
- ・ 外注活用の増加等

■ 販管費 対前期 +630百万円

● 人件費+採用費 +517百万円

- ・ 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
- ・ コーポレート機能の拡充

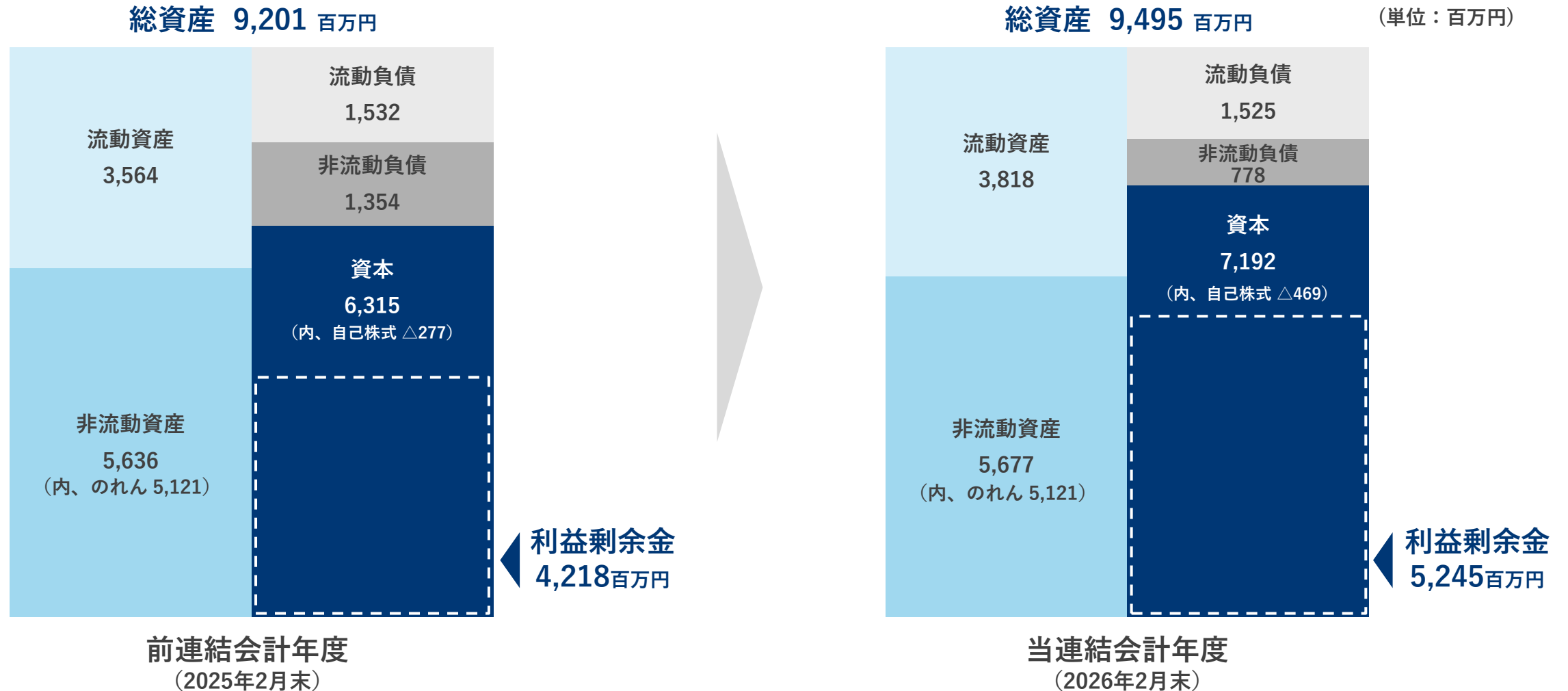
● その他経費 +113百万円

- ・ AI関連費用等の各種費用増

※ 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)

着実な利益の積み上げにより、利益剰余金は42.2億円→52.5億円



※ 実績値は、単位未満で四捨五入をしています。

AGENDA

1. 26年2月期 決算概要
2. 今後の戦略
3. 27年2月期 通期業績予想
4. AIへの取り組み
5. Appendix
 - ①中期経営計画
 - ②会社概要

中期経営計画の振り返り・今後の施策

中計1期目（2026年2月期）は当初計画に対する進捗に遅れが見られるものの、要因は概ね特定済み。重点施策を実行することで中計の達成はターゲット範囲内

1期目 振り返り

中期経営計画

- 売上
CAGR 20~25%
- 営業利益率
最終年度 25~30%

売上

26/2期 実績：YoY +9.7%

- ・採用未達、退職増により、パートナー層およびメンバー層上位の獲得に遅れ
- ・人員構成のバランスが崩れたことで、案件獲得のためのチーム組成が出来ず、稼働率低下を招いた

営業利益率

26/2期 実績：20.2%

- ・上記起因の稼働率低下により、売上に対する人件費率が上昇（未稼働のコンサルタント人件費は販管費に計上されるため）

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。

今後の施策 (27/2期)

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.14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.15~21にてご説明>

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.22にてご説明>

重点施策① 人員構成の適正化に向けた施策

早期に人員構成の適正化を図るため、メンバー層上位以上の採用を強化し、採用・リテンション双方に対する施策を実施。採用委員会において決定した施策を順次実行。応募数の増加等、徐々に効果が見え始めている

施策

組織体制の見直しを通じて、専門性を活かせるキャリアパスを構築・拡大

<リテンション>

従来のリテンション施策に加え、以下の取り組みを実施

- ・ 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

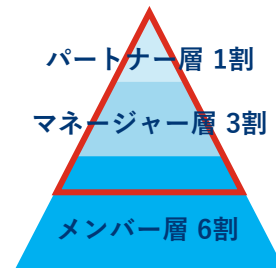
<p. 45にてご参照>

<採用>

採用委員会にて各施策を検討・モニタリング

- ・ 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
- ・ 外部より採用責任者を招聘

<適正な役職ピラミッド>



メンバー層上位以上の採用強化に注力していく

採用活動の進捗

- ・ 採用プロセスの見直し
 - 週1回の採用委員会にて全体最適をモニタリング、PDCAを高度化
- ・ エージェントとの関係性強化
 - エージェント向け説明会を実施
- ・ 採用状況
 - 応募数が増加傾向であり
2月の応募数は前期比約140%と順調
 - パートナー層は採用昇格により
予定数を充足見込み
 - 27/2期に向け母集団形成が進んでいる

足元の採用は改善傾向であり
立て直しが進んでいる状況

重点施策②

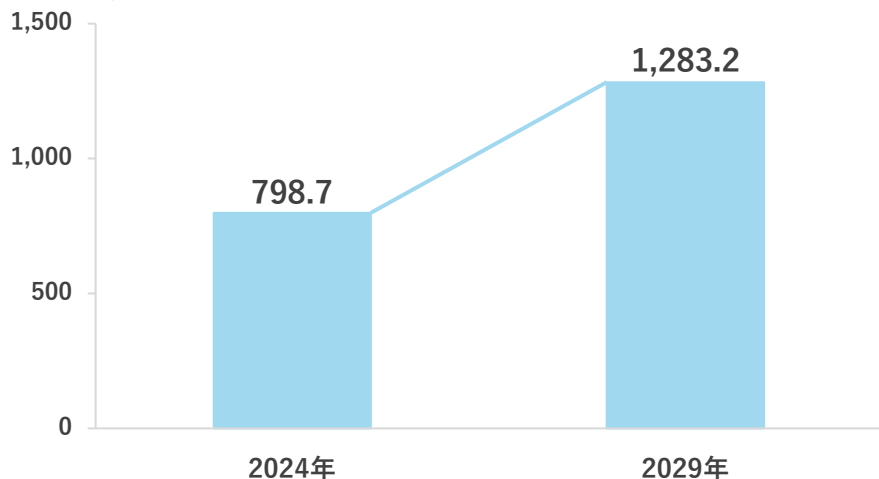
既存事業の進化 ～国内コンサルティングサービスの動向～

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。当社が得意とする実行支援へのニーズがより高まっている

国内ビジネスコンサルティング市場^{※1※2}

2024-2029年 支出額

(単位：十億円)



市場の見立て

■市場傾向

- 経営/事業改革へのAI活用やDXニーズ等の需要は依然として高く推移
- 部門横断/全社的変革支援等、**戦略策定+実行力が問われる伴走型支援**が拡大

■ポテンシャルとニーズ

- 基幹ITシステムの刷新とモダナイゼーションの進展を背景に、**オペレーションの最適化・業務改革ニーズが拡大**
- 顧客企業においてテクノロジー人材始め、**人材不足が深刻化**
- 急速なAI技術の発展に伴い、**高度な知見・ノウハウに基づくAI活用支援ニーズが拡大**

■課題

- コンサルティング人材の確保
-ビジネスコンサルティングスキル+AI含むテクノロジースキル

サービスセグメント別 成長率 (2024年～2029年)

- ▲ 戦略コンサルティング CAGR 10.0%
- ▲ 業務改善コンサルティング CAGR 10.2%
- ▲ 組織/変革コンサルティング CAGR 9.3%

年間平均成長率 (2024年～2029年)

9.9%

当社が提供する付加価値

市場動向に合った 知見・経験

- (例)
- ✓ DX事業化+大規模PMO
 - ✓ AI活用支援

役割 (実行支援)

- (企画支援に加え)
- ✓ プロジェクト伴走
 - ✓ チェンジマネジメント伴走

実行支援に必要な柔軟性

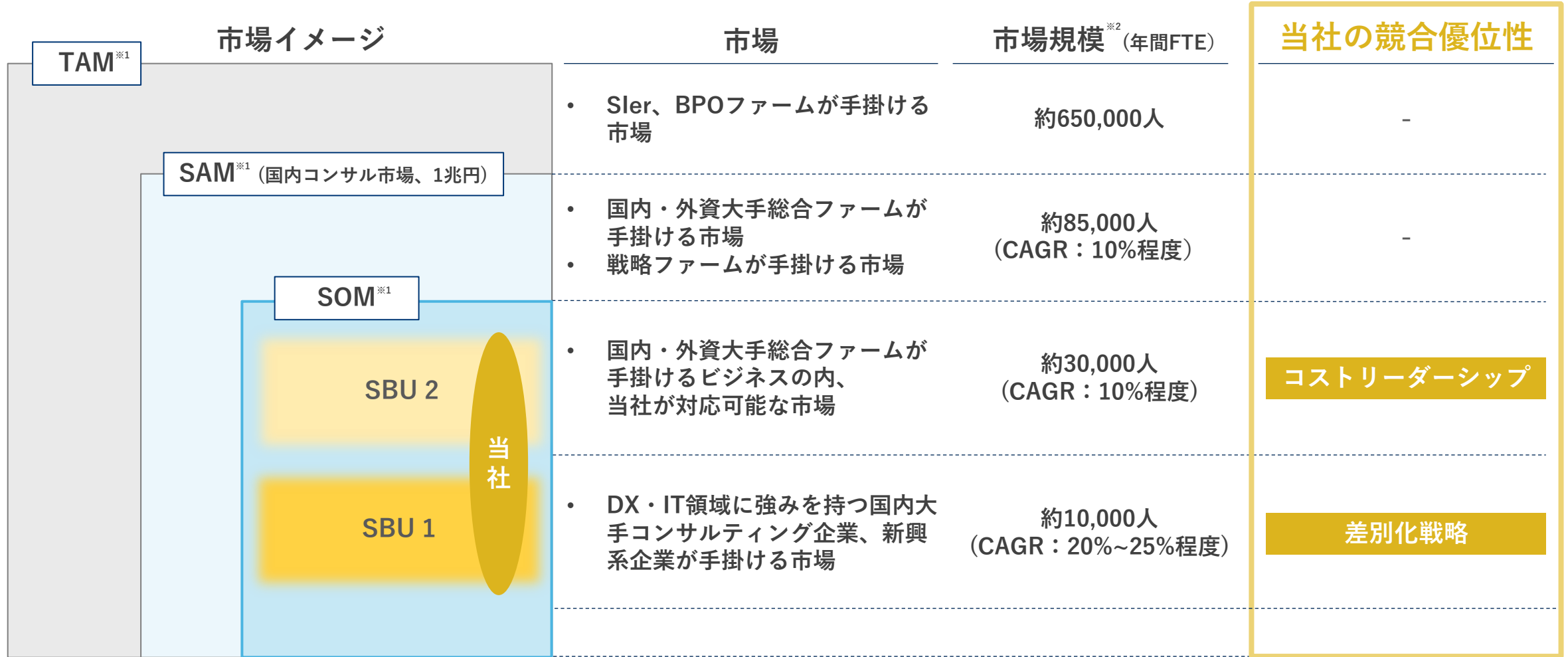
- ✓ スコープレス
- ✓ スケジュール・体制変更への迅速な対応

1. 出典：IDC Japan, 2025年11月「国内ビジネスコンサルティング市場予測、2025年～2029年」(JPJ52154925)

2. 当社が事業を展開する領域のイメージであり、当社が2026年4月現在で営む事業に係る客観的な市場規模を示すものではありません。また、本スライドに記載の数字は、外部の調査資料に依拠したものであり、その正確性にはかかる調査資料に固有の限界があるため、実際の規模とは異なる可能性があります。

重点施策② 既存事業の進化 ～市場イメージと競合優位性～

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。

重点施策② 既存事業の進化 ～SBU1とSBU2の連携～

「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

SBU 1
プロジェクト推進・
実行支援



戦略の実行支援を軸とした
コンサルティングサービスを提供

実行支援の知見があるからこそ、
実行プランニングが妄想に終わらない



計画と実行を連動させ、
変革・改革のスピードを上げる

SBU 2
戦略策定・
実行プランニング



業界やソリューションの
専門性を活用した
高付加価値サービスを提供

実行プランニングの力があるからこそ、
実行支援に説得力が生まれる

重点施策② 既存事業の進化 ～各SBUにおける具体的な施策～

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

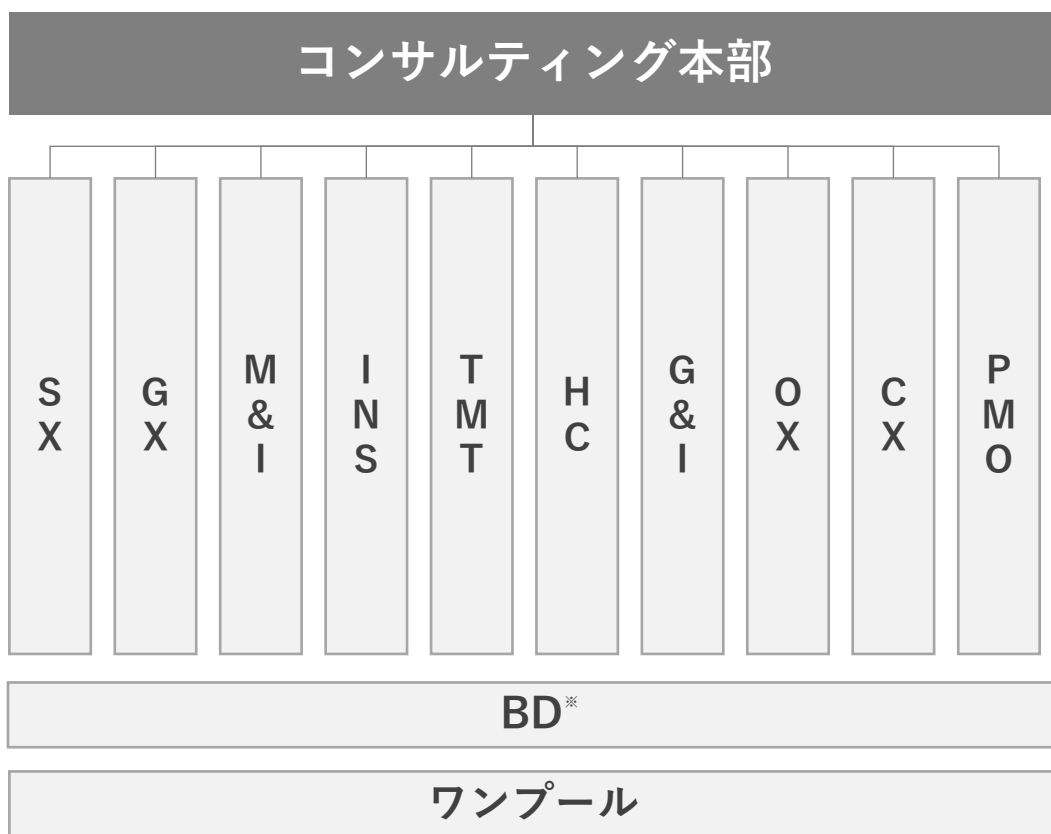
※ LTV = Life Time Value

重点施策②

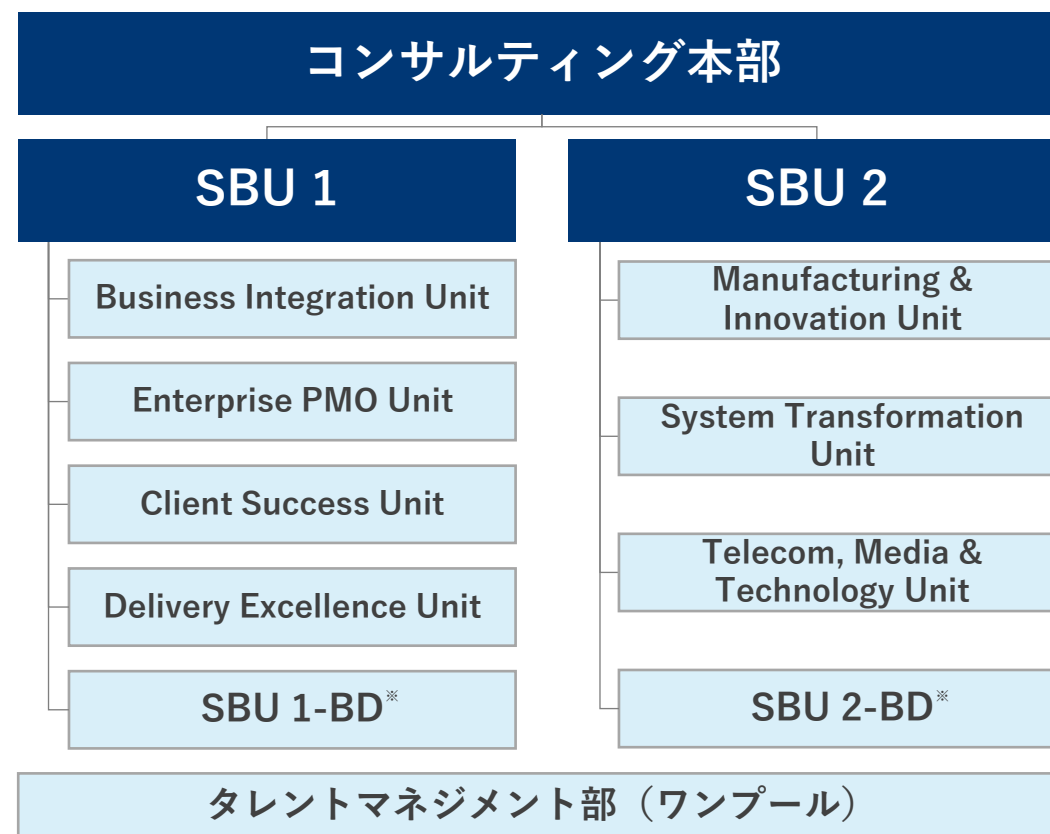
(参考) 既存事業の進化 ~成長戦略実現に向けた体制の変更~

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

現体制



成長戦略実現に向けた体制



※ Business Development Department

重点施策②

既存事業の進化 ～AI機能子会社設立～



「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	東京都港区六本木一丁目6番1号
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	<ul style="list-style-type: none"> 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“Nou”を、テクノロジーを駆使し“Scale”（拡張）する
-------	--

* 2026年4月20日実行予定の増資後の資本金額

■中期経営計画の遂行

成長に向けた打ち手



「実行・事業化」へ移すため子会社設立

- 生成AI活用を成果に落とし込む専用の実行主体
- 意思決定／人材配置／投資判断を一体で実行
- 成果創出と知見の再現化・蓄積を同時に推進

■代表者

代表取締役
松下 理一



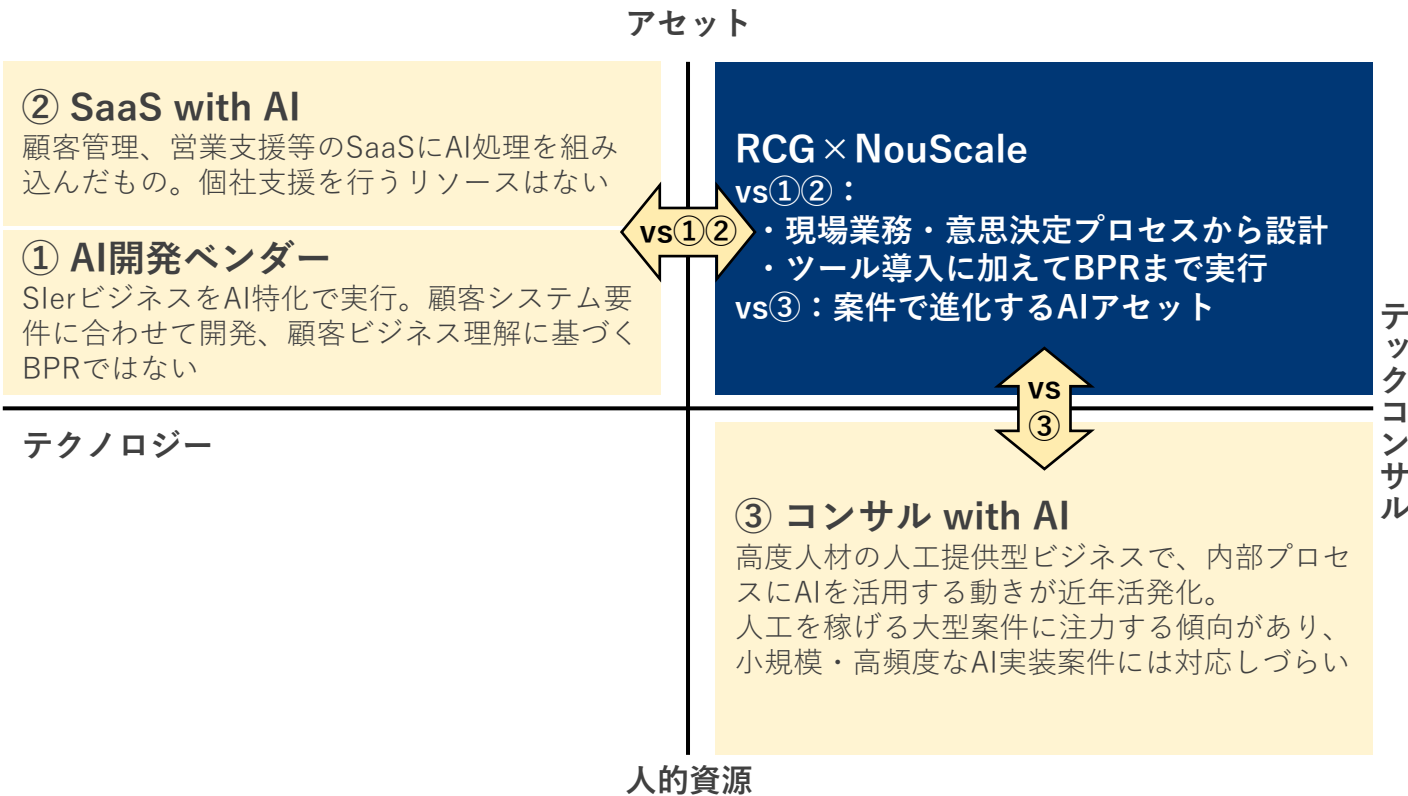
< 経験領域 >

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。

重点施策②

既存事業の進化 ～NouScaleの提供価値・差別化～

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

重点施策③ 営業力強化

SHIFT社との業務提携は順調に進捗。26/2期より相互送客による案件獲得が進行中。
 協業先やクライアントとの業務提携・合併会社設立等を通して、事業領域拡大と高付加価値化を目指す

案件獲得

SHIFT社との業務提携

SHIFT社との相互送客共同提案により
 リード獲得と案件獲得が進行中

その常識、変えてみせる。



<進捗状況>

- ・相互送客において案件獲得⇒案件規模の拡大が進む
- ・共同セミナーの実施⇒提案機会の獲得
- ・SHIFT社×RCGの共同提案により、リード獲得
 ⇒27/2期の売上へ寄与（売上全体の10%程度想定）

リード獲得が順調に進み、案件も拡大中
 27/2期も更なる提携推進を図る

設立予定

リコー社と合併会社設立に向けた
 基本合意書を締結

AX（AIトランスフォーメーション）の実現を
 支援する合併会社設立に向け進行中



新合併会社
 (予定)



顧客基盤、顧客接点、
 AIの基盤技術
 AIソリューション提供力

AI・デジタル領域における
 戦略立案から実装・活用ま
 でのコンサルティング力

リコー社の「生成AI技術力・顧客基盤」と
 RCGの「伴走型コンサルティング」を融合することで、
 当社の生成AI領域における
 市場プレゼンスの垂直立ち上げを目指す

AGENDA

1. 26年2月期 決算概要
2. 今後の戦略
3. **27年2月期 通期業績予想**
4. AIへの取り組み
5. Appendix
 - ①中期経営計画
 - ②会社概要

2027年2月期 通期業績予想 (IFRS)

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)

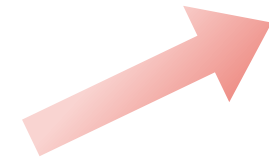
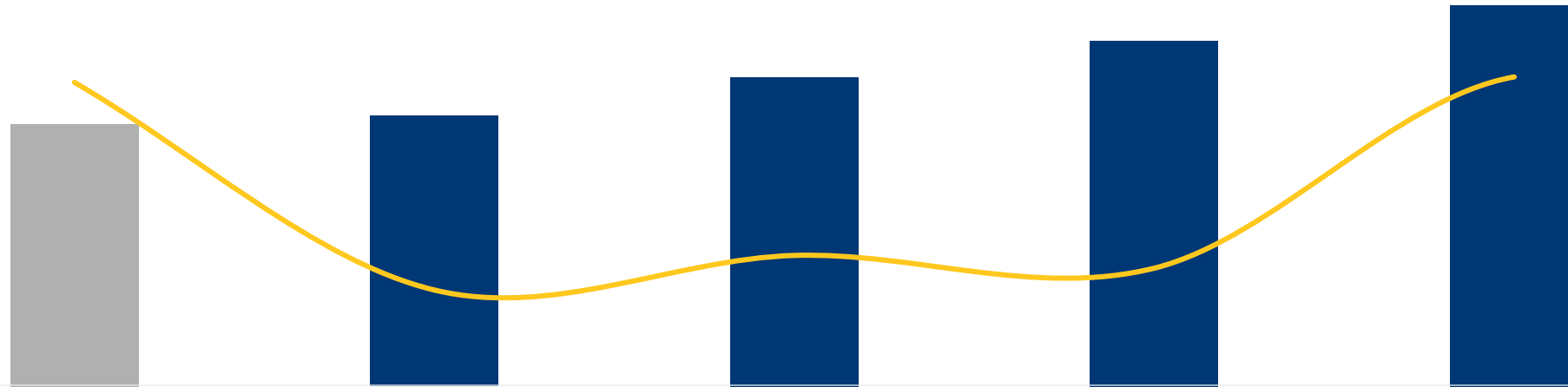
	26/2期 通期実績	27/2期 通期業績予想	前期比	
			増減額	増減率
売上収益	8,421	10,000	+1,579	+18.7%
売上原価	3,813	4,620	+807	+21.2%
原価率	45.3%	46.2%		
売上総利益	4,608	5,380	+772	+16.8%
売上総利益率	54.7%	53.8%		
営業利益	1,703	946	△758	△44.5%
営業利益率	20.2%	9.5%		
EBITDA	1,761	1,062	△699	△39.7%
EBITDA率	20.9%	10.6%		
当期利益	1,246	663	△583	△46.8%
純利益率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

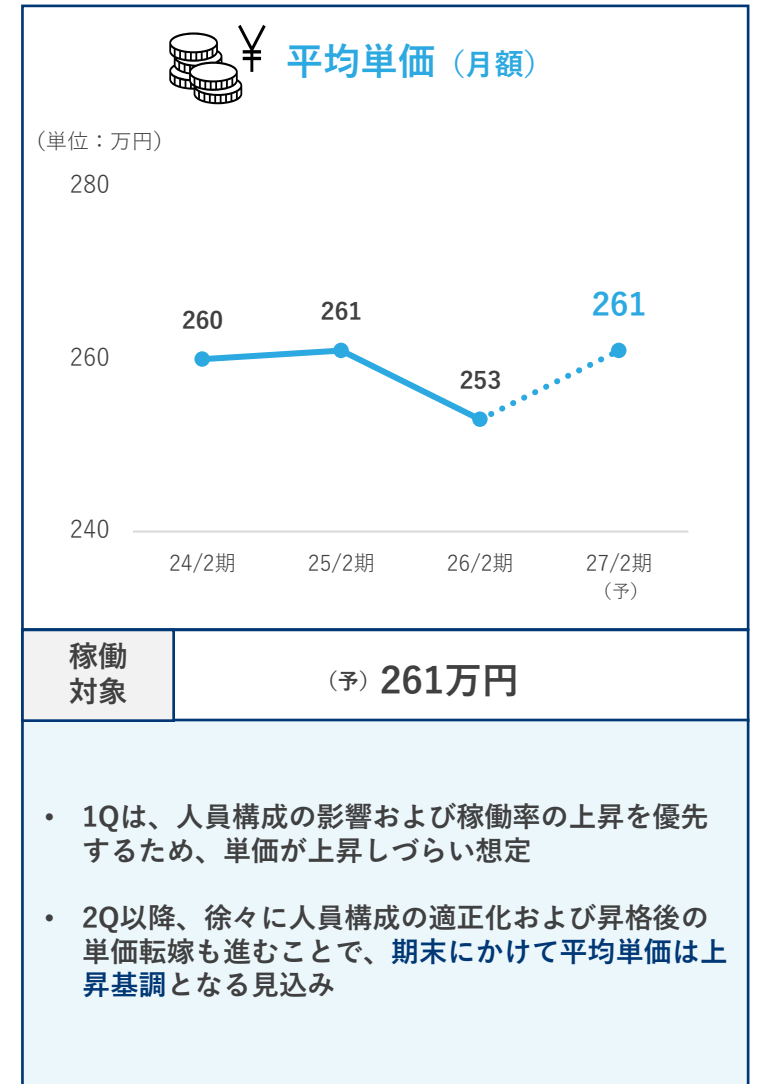
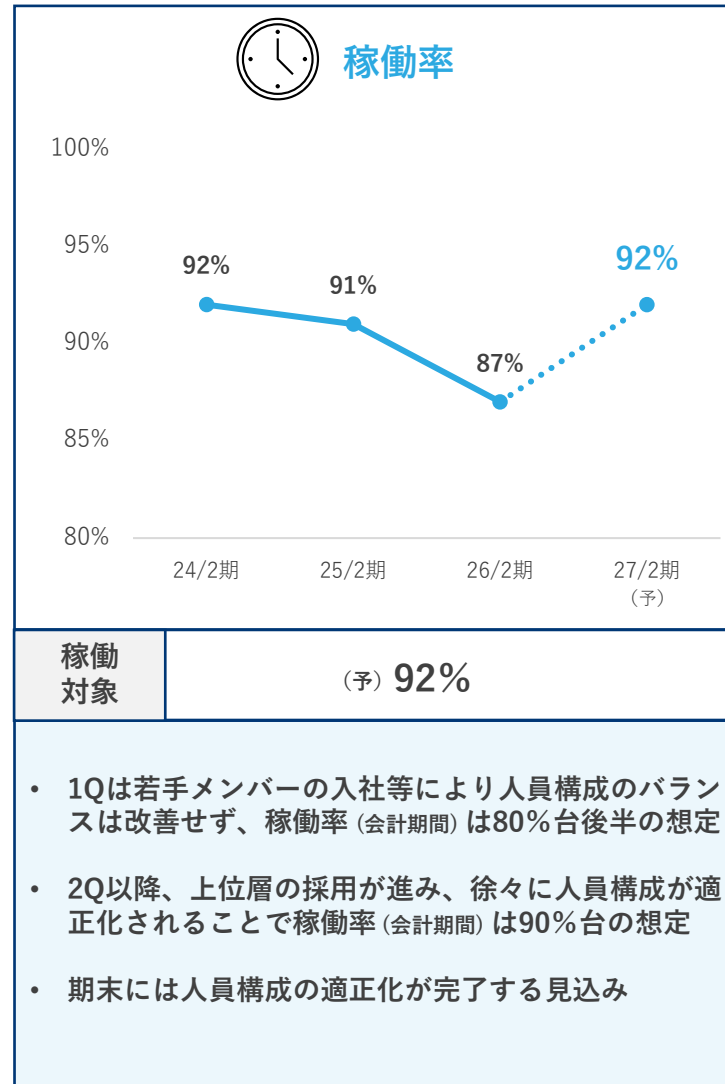
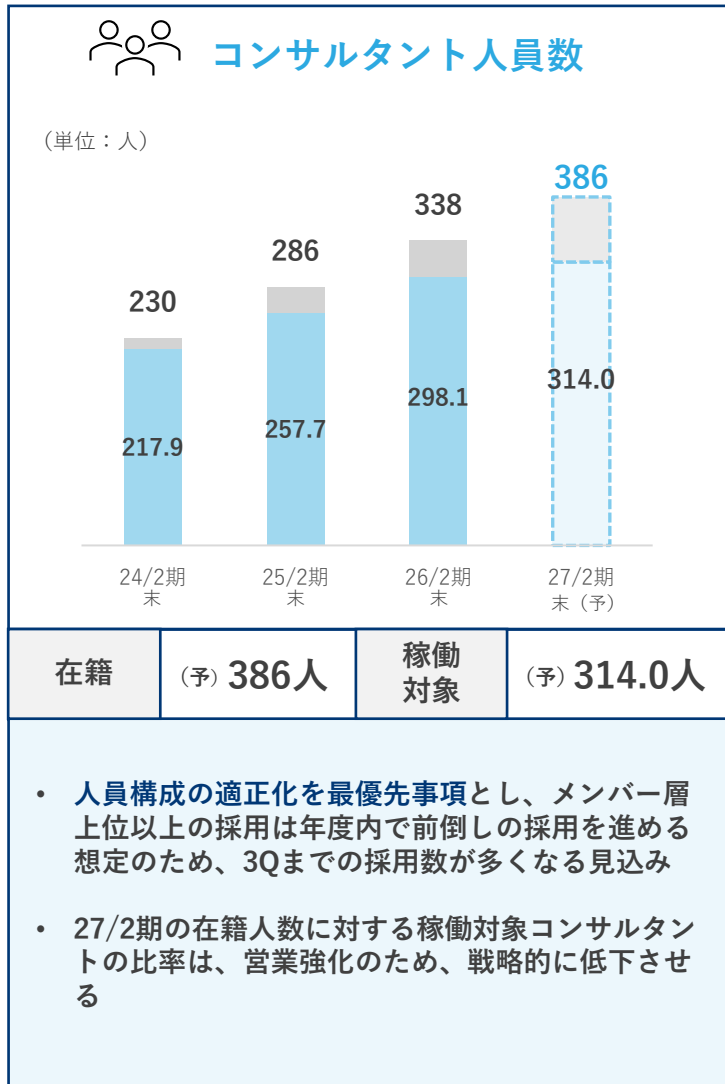
■ 売上(会計期間) — 営業利益率(会計期間)



売上・営業利益率共に伸長する見込み

26/2期	27/2期				28/2期
4Q	1Q	2Q~3Q		4Q	
営業利益率が低下	営業利益率は一時調整	人員構成の適正化が進む。採用コストは増加		営業利益率は改善基調へ	人員構成の適正化で成長へ
<ul style="list-style-type: none"> 人員構成バランスが崩れたことにより、チーム組成に影響を及ぼし、営業利益率が低下 	<ul style="list-style-type: none"> 人員構成の適正化に向けた採用活動に注力 4月に新卒等の若手メンバーが入社するため若手増 4月の昇格による新役職単価の適用は2Qを想定 上記により営業利益率は一時調整する見込み 	<ul style="list-style-type: none"> 人員構成の適正化に向けた採用活動の成果が出始める 昇格に伴う新役職単価への移行が進む 採用コストは増加するものの、人員数の拡大および人員構成の適正化に伴い稼働率・平均単価が上昇することで売上は伸長し、営業利益率は1Qから徐々に改善 		<ul style="list-style-type: none"> 4Q末までに、全体的人员構成が適正な状態へ 人員構成が適正化することに加え、期末需要を取り込むことで稼働率が改善し、売上は伸長 人員構成が適正となることから採用費が正常化し、営業利益率は上昇する見込み 	<ul style="list-style-type: none"> 人員構成が適正化した状態で期初をスタート 稼働率および採用費の水準が正常化されることで、通期を通して営業利益率は改善基調へ 期初は営業利益率が一時的に低下する季節性があるものの、対前期では大幅改善

業績予想における考え方・前提 (KPI)



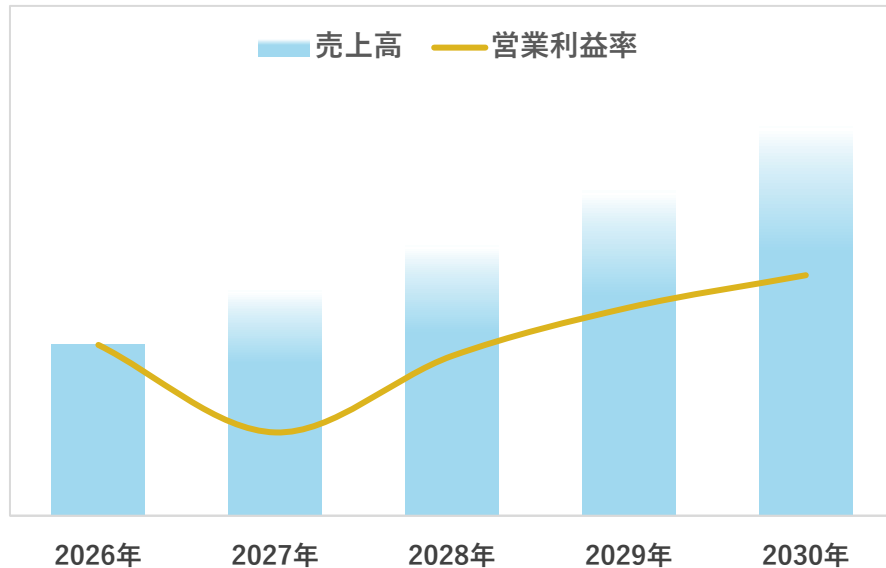
【25/2期までとの違い】

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

中計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+19%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

企業環境の変化に対応した機動的な資本政策を遂行するため、
自己株式の取得を決議し、現在進行中

取得期間	取得済金額 (上限金額)	取得済株数 (上限株数)
2026年1月14日～ 2026年5月31日	249,852,700円 (700,000,000円)	445,400株 (750,000株)

(2026年3月31日時点)

AGENDA

1. 26年2月期 決算概要
2. 今後の戦略
3. 27年2月期 通期業績予想
4. **AIへの取り組み**
5. Appendix
 - ①中期経営計画
 - ②会社概要

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残り、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

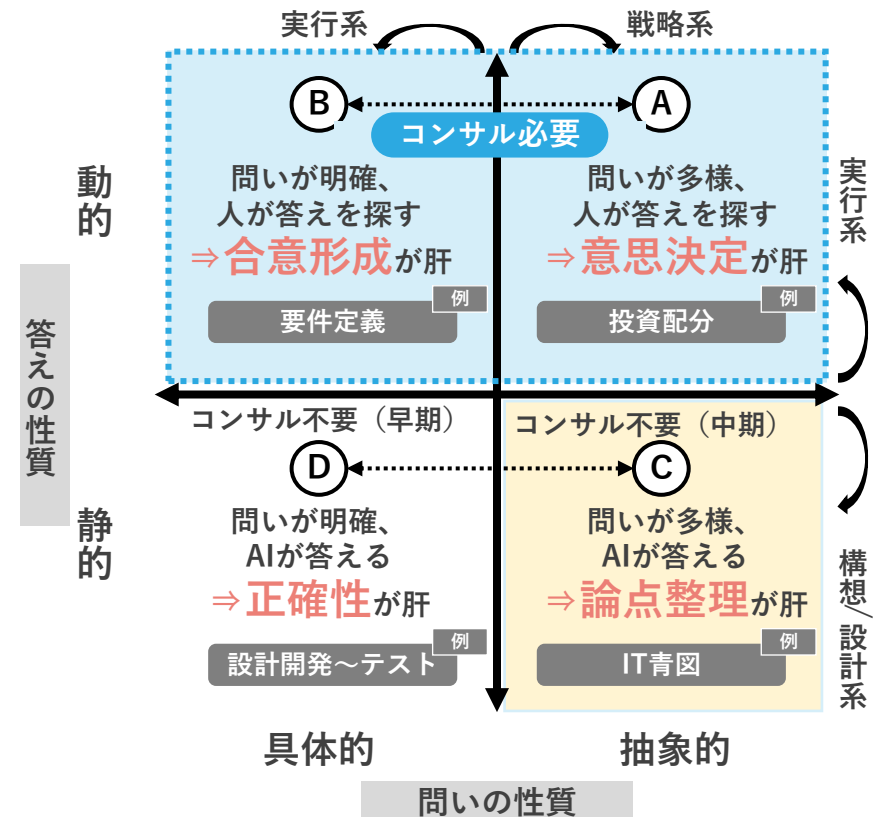


「共感主義エンジン」 信頼最大化

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



AIへの取り組み

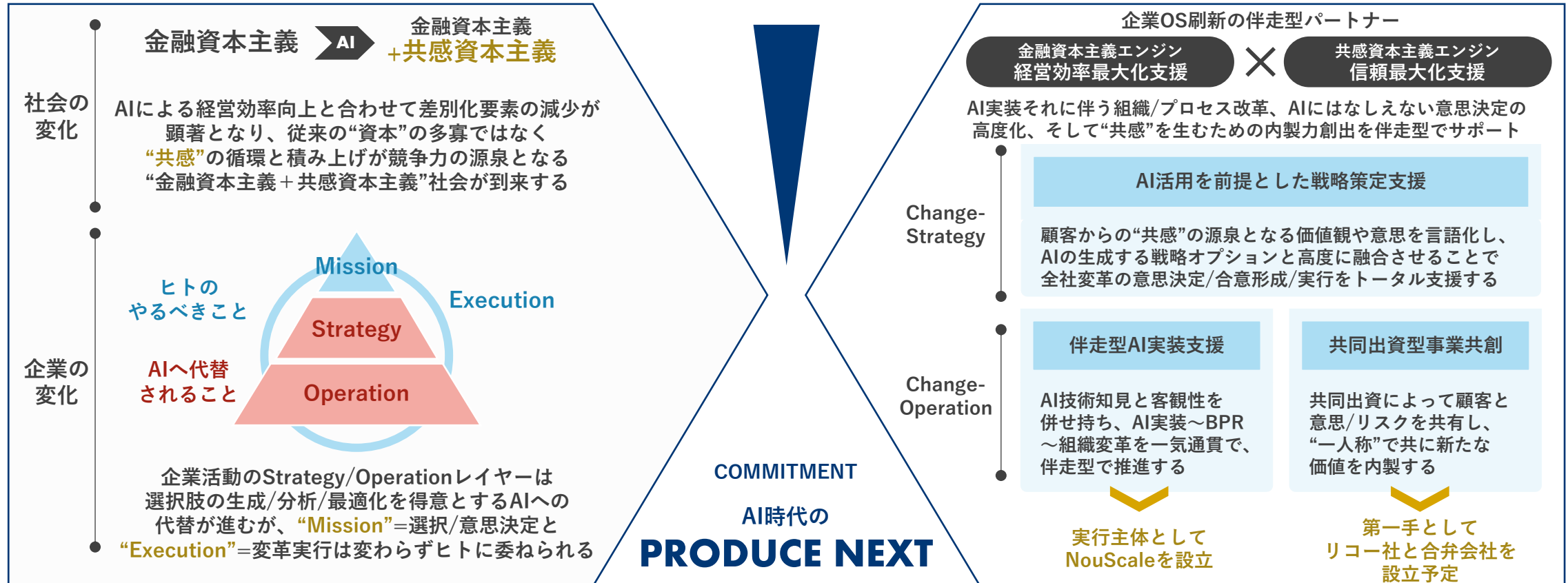
MISSION

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. 26年2月期 決算概要
2. 今後の戦略
3. 27年2月期 通期業績予想
4. AIへの取り組み
5. **Appendix**
 - ①中期経営計画
 - ②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



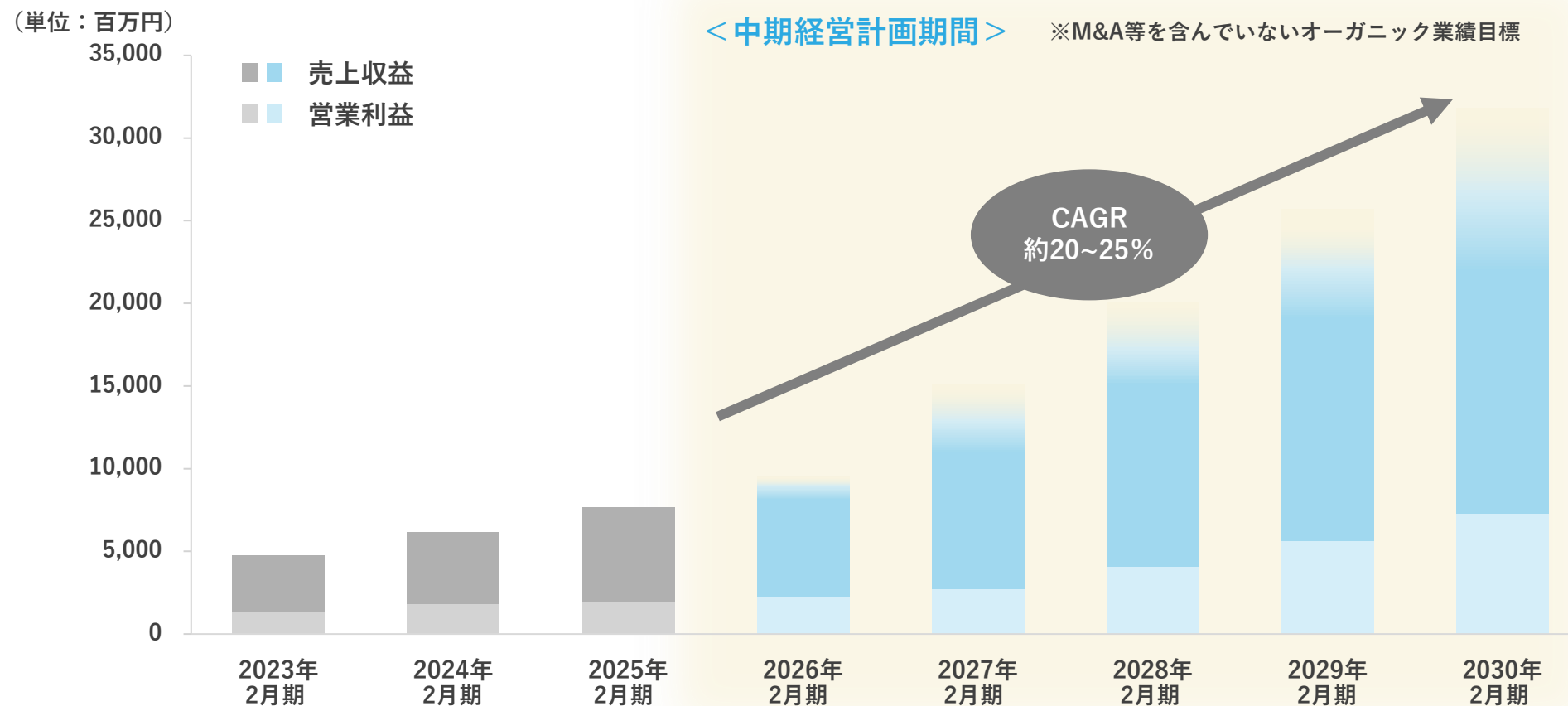
1. TAM= Total Addressable Market

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

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）

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

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

スケーラビリティ 確保

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

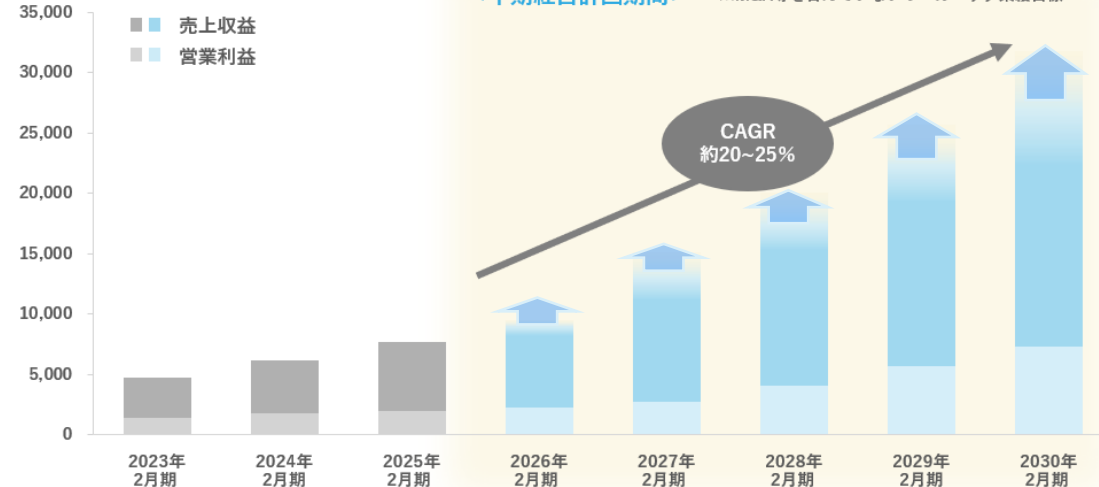
生成AIを中心とした
新たなビジネス機会の探索
・子会社の活用

更なる成長への挑戦

(単位：百万円)

■ 売上収益
■ 営業利益

<中期経営計画期間> ※M&A等を含んでいないオーガニック業績目標



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 (2026年2月末時点)	185,385千円
社員数 [※] (2026年2月末時点)	397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 (2026年4月1日時点)	(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。



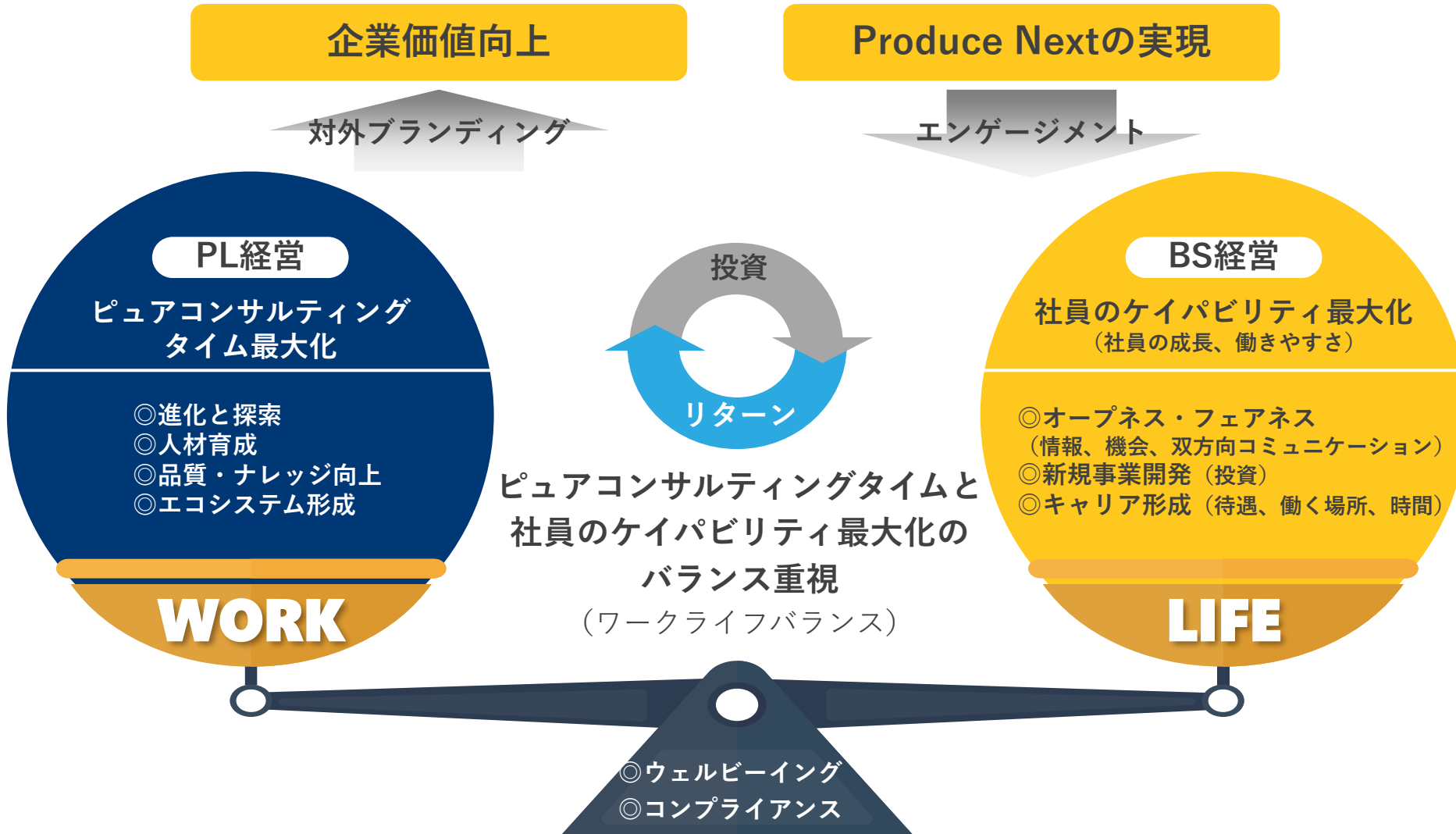
MISSION
PRODUCE NEXT
しあわせな未来を、共に拓く。

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。

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

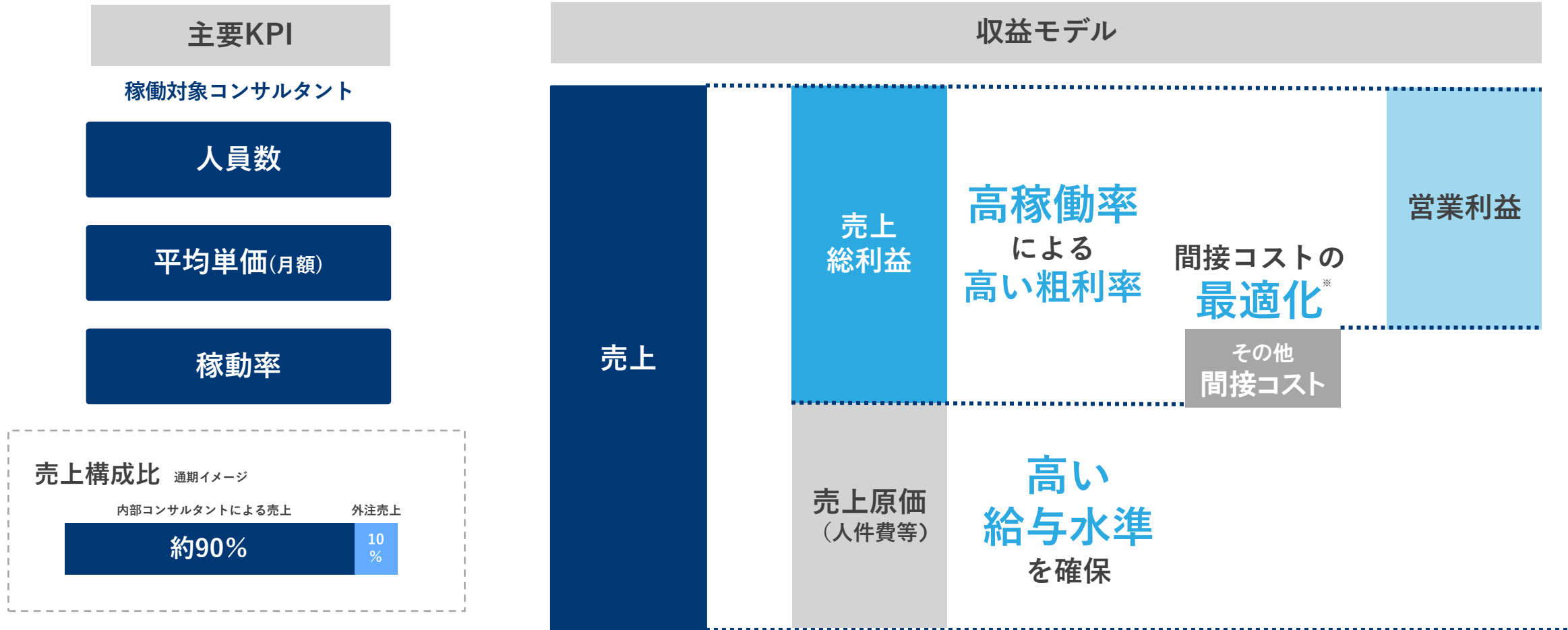
様々な業界に対し、戦略策定、業務改革、IT導入、DX推進等の幅広いテーマを支援



1. 当社の組織上はTelecom,Media & Technology Unitの管轄 2. 当社の組織上はSystem Transformation Unitの管轄 3. 当社の組織上はManufacturing & Innovation Unitの管轄

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」

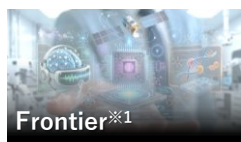
各分野のプロフェッショナルが
“右腕右脚”となり、
泥を被ることも厭わず
経営業務をサポート

各専門組織の詳細



Telecom, Media & Technology※1

通信・メディア・テクノロジー産業に向けた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」に拘った一気通貫の支援を提供し激変する競争環境における持続的成長に貢献



Frontier※1

新領域における事業プロデュースの支援を通じて、未来の産業構造を切り拓き、社会に新たな価値を提供する取り組みを支援



System Transformation※2

DXで本来成し遂げるべきことや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、解決策の策定と実行までを支援



IT&DX※2

IT・DXによる変革テーマに対し、単なるコンサルティングに留まらず、構想から社会実装まで「一気通貫」で伴走。次世代のスタンダードを、確かな技術力と実行力で共創



Vertical Business Excellence※2

業種特化のデジタル技術を活用した、新規事業/サービス/プロダクトの企画立案・導入・伴走まで一気通貫で支援



AI Transformation※2

企業のAI Transformation (AX) に関わる、企画立案・実行・伴走を「経営×事業/業務×技術」全方向的に支援



Manufacturing & Innovation※3

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を熟慮しつつ、顧客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



Healthcare※3

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の推進」「組織構築」等の、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



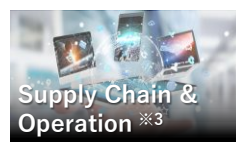
Government & Infrastructure※3

官公庁や公共機関に向けた、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



Strategy※3

中期経営計画の策定、CxOアジェンダの解決、M&A支援等、企業経営の根幹をなす戦略レイヤーに特化したコンサルティングサービスを提供



Supply Chain & Operation※3

変化する市場環境に即応するため、サプライチェーンの高度化とオペレーション変革を通じて、持続可能な競争優位性の構築を支援



Green & Energy Transformation※3

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



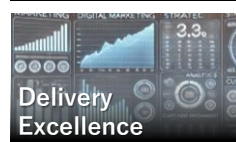
Business Integration

ビジネスの企画から具体化に向けた伴走支援を中心に、クライアントの真の価値創出につながる実行支援型コンサルティングサービスを提供



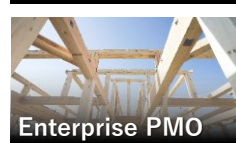
Client Success

クライアント企業のビジネスプロジェクトやプロフェッショナル人材不足のニーズに対して、タイムリーに適切なチーム・人材を提案・アサインし、顧客の課題解決に向けたコンサルティングサービスを提供



Delivery Excellence

ベンダーとのパートナーシップを軸にした協業推進を通じたコンサルティングサービスを提供。また、実行支援型プロジェクトの品質管理機能を担う



Enterprise PMO

大手企業の基幹システム刷新等の大規模なITプロジェクトのPMOを中心に、計画策定からローンチに向けた伴走支援を行う実行支援型コンサルティングサービスを提供

1. 当社の組織上はTelecom, Media & Technology Unitの管轄 2. 当社の組織上はSystem Transformation Unitの管轄 3. 当社の組織上はManufacturing & Innovation Unitの管轄

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、社員の成長に対するサポートを重視

◎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 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）

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[※]
33.2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

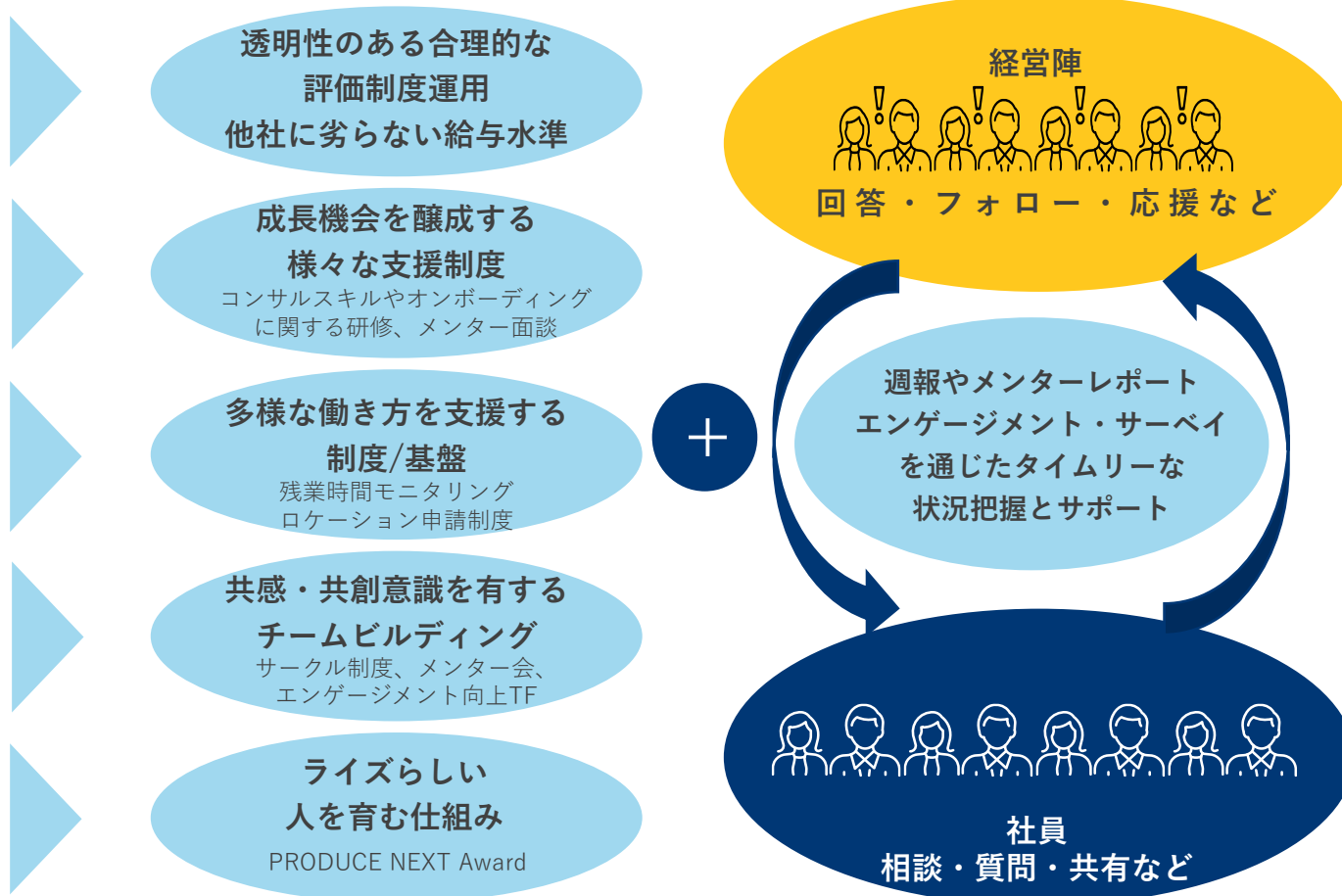


リテンションに影響を与える各要素に対し、様々な施策で対応
経営陣中心に、社員のエンゲージメント向上を意識しつつ、状況把握と対策をタイムリーに実施

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

- 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

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

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



The screenshot shows the top navigation bar with links for 'サービス' (Services), 'インサイト' (Insights), '採用情報' (Recruitment Information), 'ニュース' (News), 'IR情報' (IR Information), and '企業情報' (Company Information), along with a blue 'お問い合わせ' (Contact Us) button. The main banner features a cityscape with the Tokyo Tower and the text 'PRODUCE NEXT しあわせな未来を、共に拓く。' (PRODUCE NEXT Let's expand a happy future together.) and the RISE CONSULTING GROUP logo.

Below the banner, the 'サービス' (Services) section is titled 'サービス' and includes the text 'クライアントの多様な課題に対し、最適なソリューションを提供します。' (We provide the best solutions for our clients' diverse challenges.) and four service categories: '経営戦略' (Business Strategy), '業務改善・組織開発' (Business Improvement/Organization Development), 'デジタル・テクノロジー' (Digital/Technology), and 'CX・マーケティング' (CX/Marketing).



The screenshot shows the 'インサイト' (Insights) section with three featured items:

- インサイト**: プロフェッショナルの知見と経験に基づいた、ビジネス環境や市場動向に関する最新の洞察をお届けします。
- ホワイトペーパー**: 最新の経営トレンドや課題解決手法についての資料をダウンロードいただけます。
- セミナー/ウェビナー**: 経営課題の解決に役立つ、セミナーやウェビナーの開催情報です。

Below this, the 'CAREER' section is visible, featuring 'NEW GRADUATES' for '新卒採用エントリー(26卒)' and '新卒採用エントリー(27卒)'. The main banner at the bottom repeats the 'PRODUCE NEXT しあわせな未来を、共に拓く。' slogan and the RISE CONSULTING GROUP logo.

<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！



ライズコンサルティング、note



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

<こんな方におすすめ>

- ・RISEのMission・Vision・Valueやお客様事例を知りたい方！



RISE TALK



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。

