

Rise Consulting Group

事業計画及び成長可能性に関する事項

東証グロース（証券コード：9168）

2023年9月12日

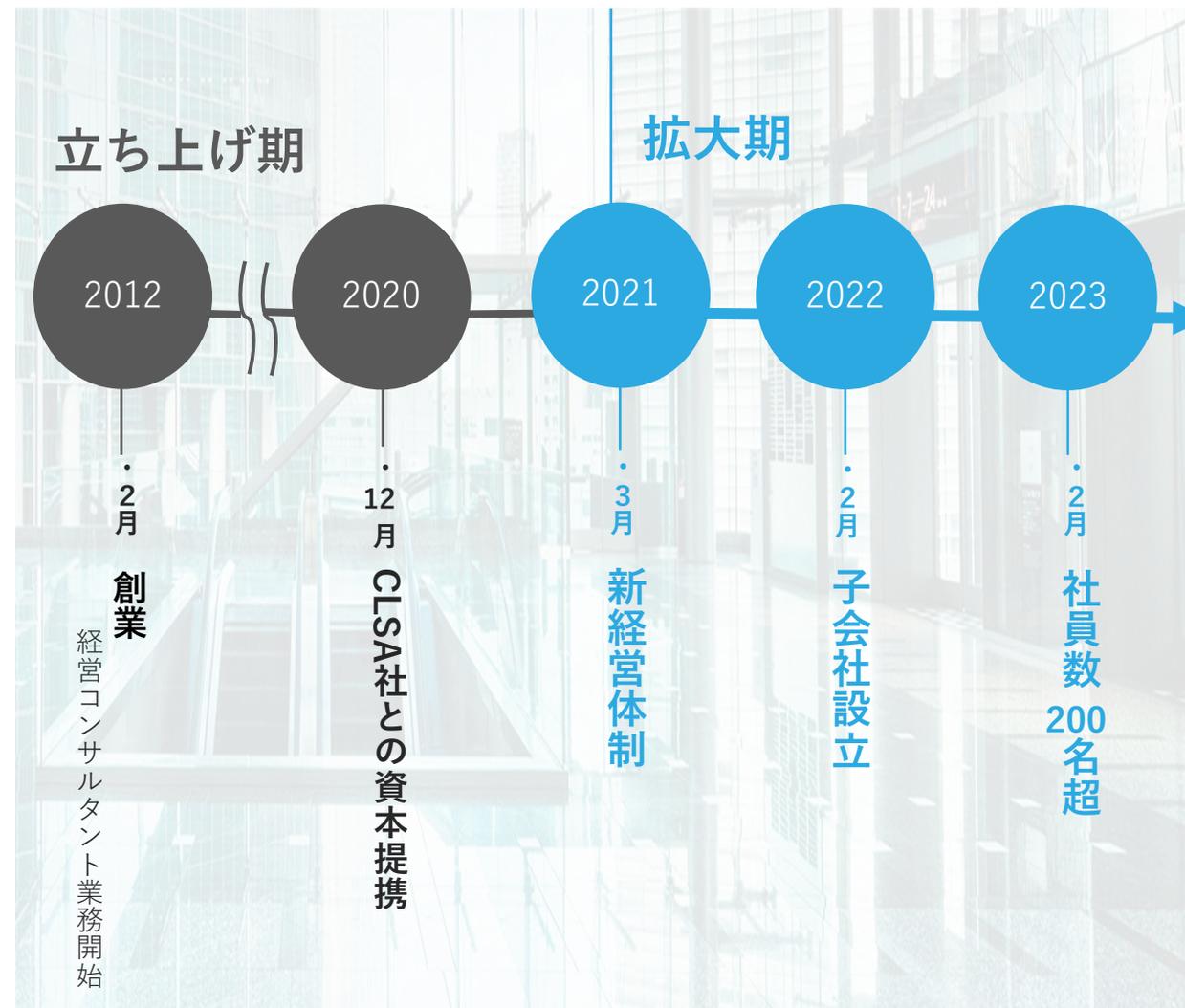
1. 会社概要
2. ビジネスモデルと優位性
3. 成長戦略
4. 財務情報
5. リスク情報
6. Appendix

会社概要

商号	株式会社ライズ・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 北村 俊樹
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 <small>(2023年5月末時点)</small>	1億1,000万円
社員数*1 <small>(2023年6月末時点)</small>	241名 (正社員 + 嘱託社員)
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	株式会社ライズ・クロス

1. 連結社員数 (取締役・監査役・パート・アルバイト除く)

沿革



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。

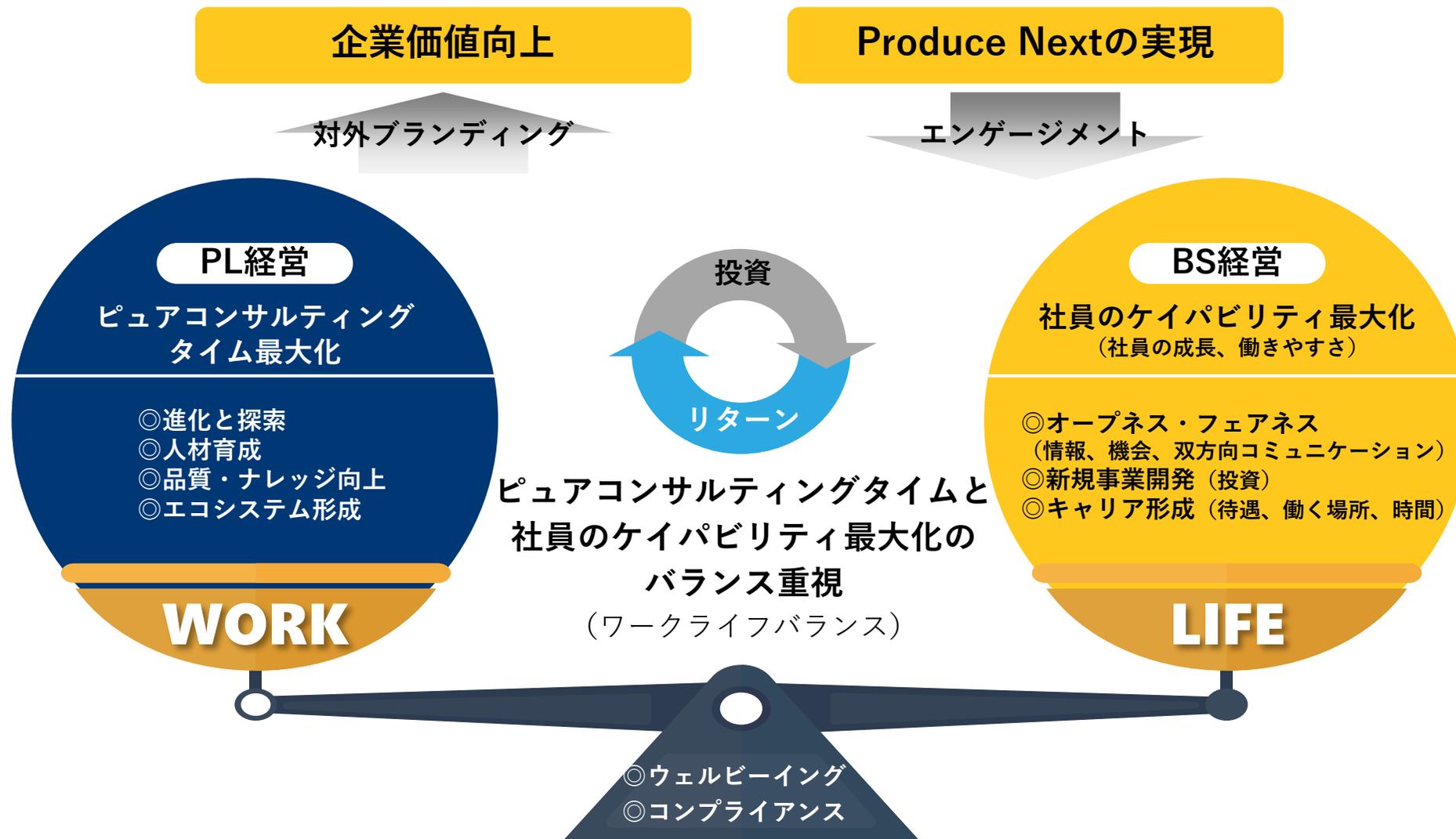
VALUE

RISE above RISE

絶えず進化を、絶えず成長を。

中期経営方針

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

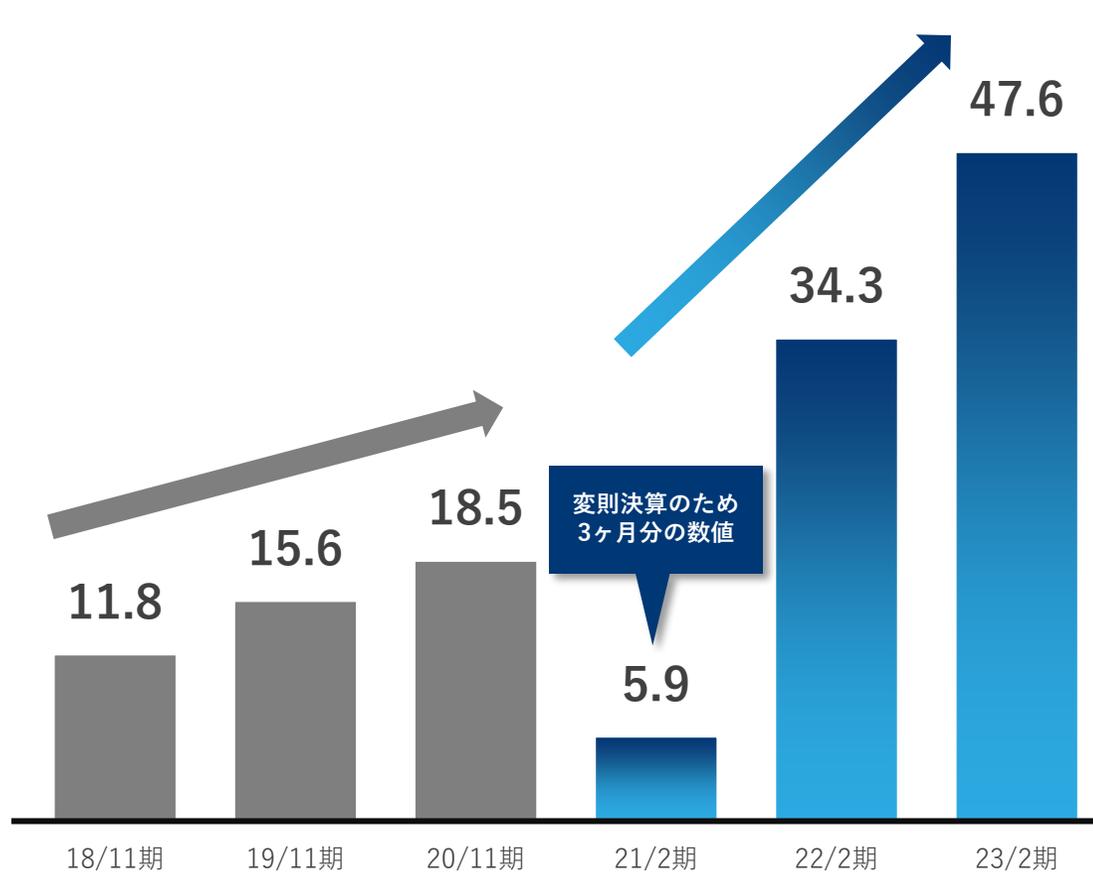


会社規模推移

売上・社員数ともに順調に拡大。2023年2月期の売上収益は約48億円（+対前期38.7%）、社員数は23年6月末時点で241名まで拡大

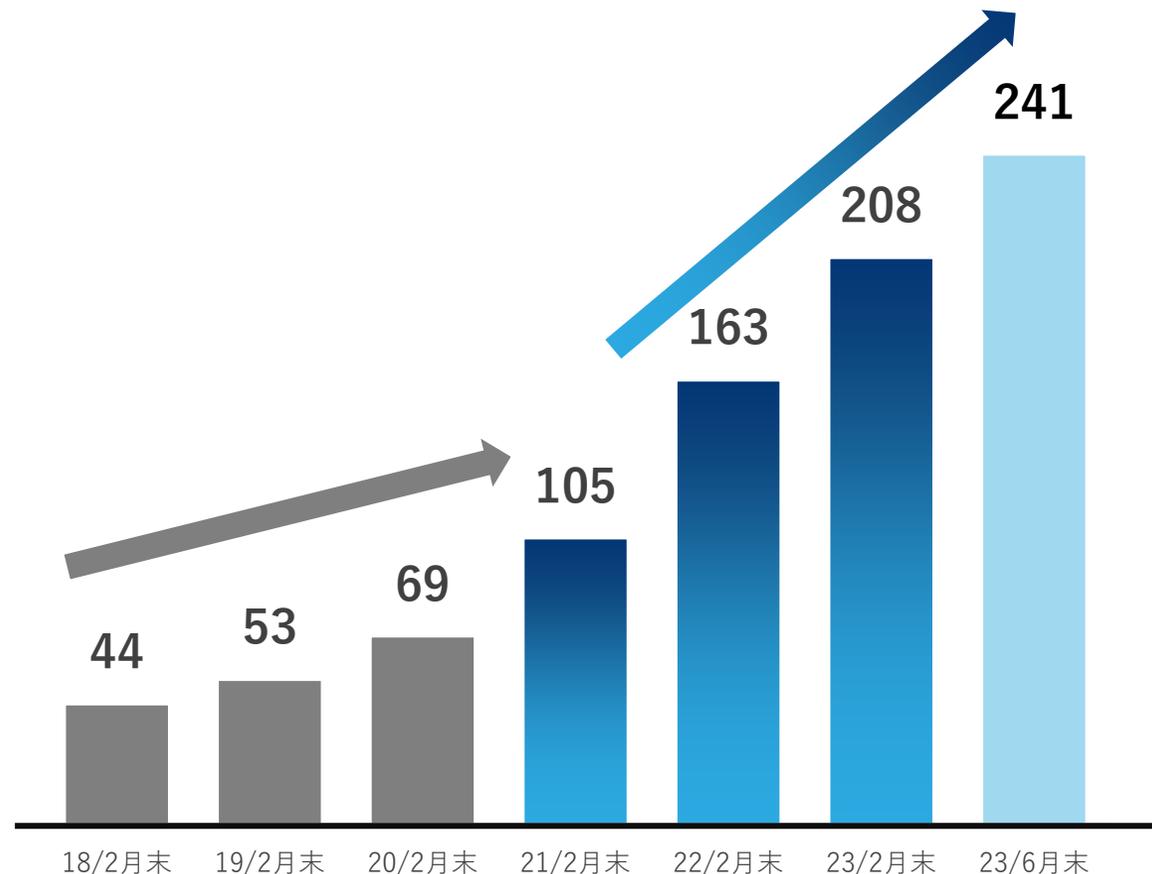
■直近の売上収益推移*1

(単位：億円)



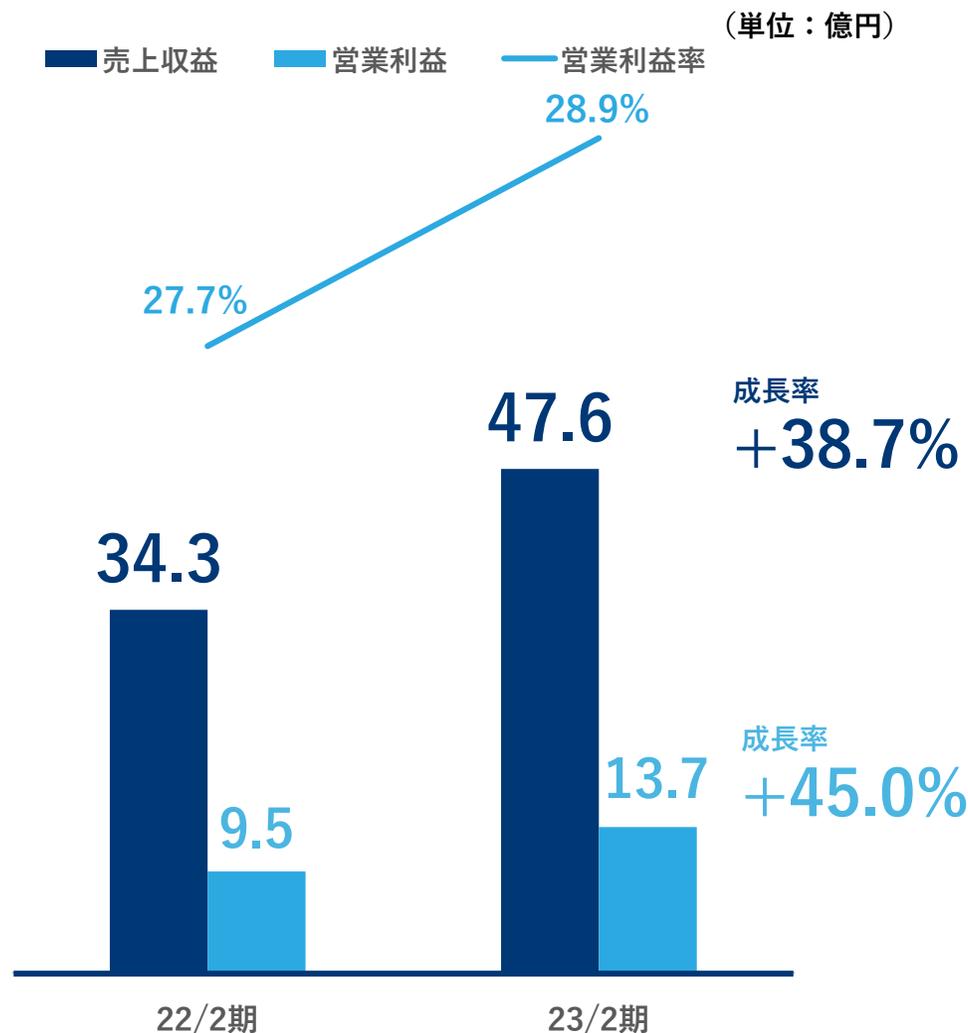
■直近の社員数推移*2

(単位：人)



1. 2018年～2020年は11月期で、旧RISEの数値。2021年2月期は変則決算のため2020年12月～2021年2月の数値。2021年2月期～2023年2月期は合併存続会社である現RISEの数値。2018年11月期～2020年11月期の数値は未監査
 2. 表記時点の連結社員数（取締役・監査役・パート・アルバイト除く）
 3. 2022年2月期より国際会計基準（IFRS）を適用

KPIハイライト



コンサルタント
人員数

(22年2月期末)
148人
(21年2月期末)
99人

▶ (23年2月期末)
185人 **25.0%UP**

コンサルタント
平均単価
(月額)^{*4}

(22年2月期)
218万円
(21年2月期)
213万円

▶ (23年2月期)
225万円 **3期連続UP**

稼働率^{*2}

(22年2月期)
90%超
(21年2月期)
90%超

▶ (23年2月期)
90%超 **3期連続**
90%超

(23年6月末)
平均年齢^{*3} : **31.6歳**

(23年6月末)
平均年収^{*3} : **1,118万円**

1. 2022年2月期より国際会計基準（IFRS）を適用。2021年2月期は変則決算のため2020年12月～2021年2月の数値
 2. 稼働率 = (コンサルティング事業に係る売上高 - 外注売上高) ÷ 100%稼働ベース仮定売上高
 100%稼働ベース仮定売上高は、当該期間の休職者を除く所属コンサルタントの全員（「稼働可能コンサルタント」という。）が100%稼働したと仮定した場合の当該期間の仮定売上高。算定の際は、役職かつ月別に当社内部規程で定められた各コンサルタントの受注時の平均基準単価に人員数を掛け合わせ算定
 3. 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。23年6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
 4. コンサルタント平均単価（月額）とは、コンサルタントあたりの月額単価の平均を示し、次のように算出される。コンサルタント平均単価（月額） = 100%稼働ベース仮定売上高 ÷ 稼働可能コンサルタント。通期の平均単価は、各月の平均単価を算出し、それに対して年間平均を算出

大手コンサルティングファーム等で豊富な経験を積んだプロフェッショナルで構成

<経営>



北村 俊樹
代表取締役社長CEO

・フューチャーアーキテクト㈱
・株野村総合研究所



和田 学
代表取締役副社長

・㈱ベイカレント・コンサルティング



進藤 基浩
執行役員CFO

・㈱ジェーシービー
・ブロードメディア㈱

<業務・IT・デジタル>



甲斐 健太郎
常務執行役員

・㈱国際協力銀行
・ポストン コンサルティング グループ



佐藤 司
常務執行役員

・㈱ローランド・ベルガー
・㈱グロービス



松岡 竜大
常務執行役員

・アーサー・アンダーセン
・㈱シグマックス・ホールディングス



後藤 雅人
執行役員

・アクセンチュア㈱
・スカイライト コンサルティング㈱



奥田 将史
執行役員

・アビームコンサルティング㈱



白井 亮
常務執行役員

・株野村総合研究所



中司 佳輔
常務執行役員

・アーサー・ディ・リトル



内田 匠
執行役員

・アクセンチュア㈱
・㈱ローランド・ベルガー

<事業戦略・新規事業>



楠瀬 創
執行役員CQO/CHRO

・EYストラテジー・アンド・
コンサルティング㈱
・マッキンゼー・アンド・カンパニー



工藤 亮平
ライズ・クロス代表取締役社長

・アビームコンサルティング㈱
・アクセンチュア㈱

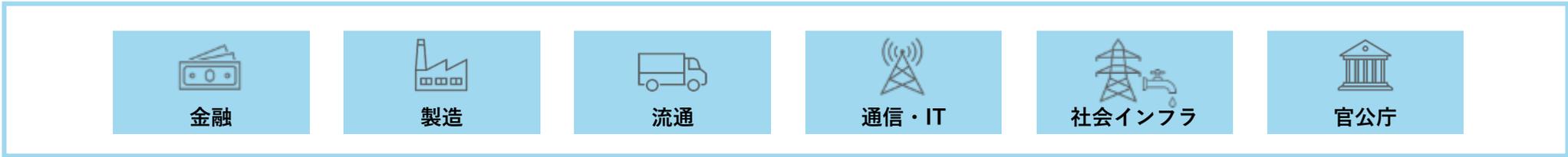
<品質管理・人材戦略>

<子会社>

1. 取締役に至る執行役員は進藤及び楠瀬のみです。その他の常務執行役員・執行役員については、従業員の最高位です。
2. コーポレートガバナンス強化を目的として、管理部門の執行役員のみ取締役に準ずる執行役員とし、他の執行役員より権限を付与しています。

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導入、DX推進等の幅広いテーマを支援

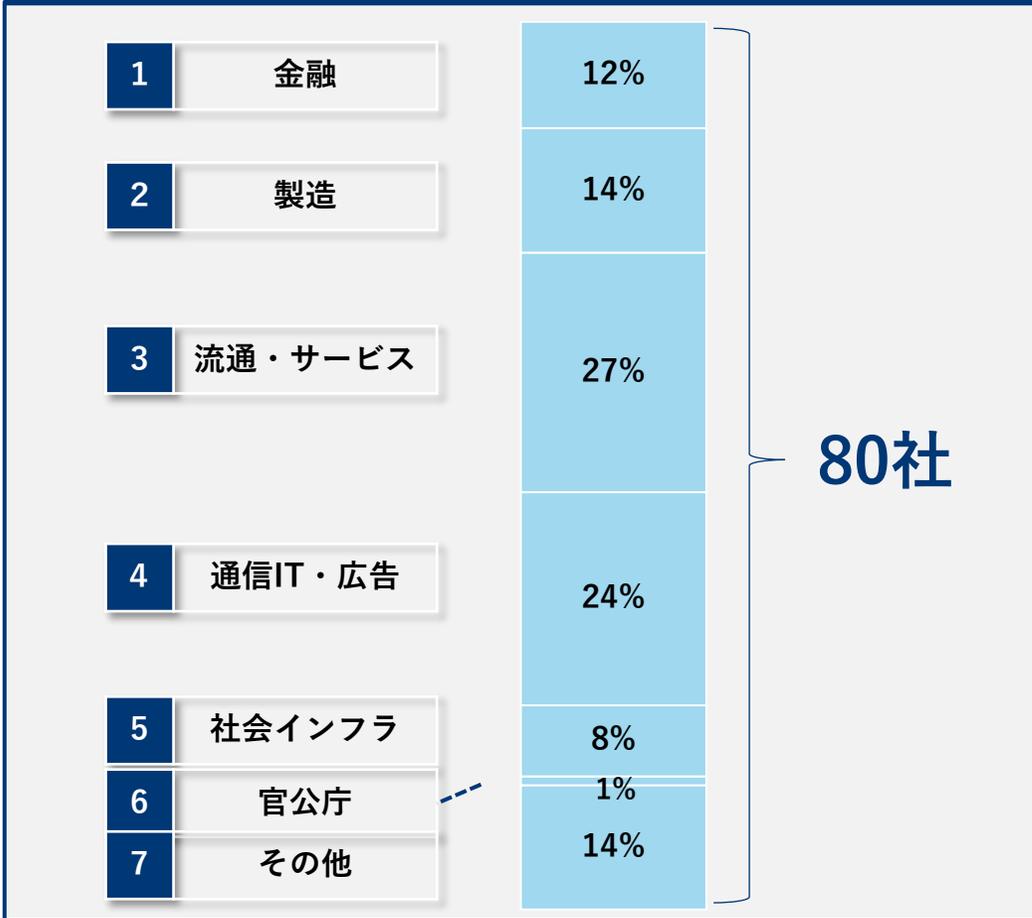


1. TMT: TECHNOLOGY, MEDIA, TELECOMMUNICATIONS

クライアント及びプロジェクト構成

業界やプロジェクトテーマに偏りなく、幅広いテーマでサービス展開
 日系/外資を問わず、各業界をリードする企業からスタートアップまで、数々のプロジェクトを推進

業界別クライアント構成 – (2023年2月期の取引企業)



	業界	企業	案件概要
1	金融	証券会社	デジタルサービス立案およびブランド戦略策定支援
		ネット証券会社	合併会社設立・立ち上げ支援
		損害保険会社	リテール向けデジタルサービス規格策定・立ち上げ支援
		損害保険会社	2025年の崖問題対策に向けたレガシーシステム刷新プロジェクト支援
2	製造	総合電機メーカー	DXソリューション事業戦略策定・立ち上げ支援
		総合電機メーカー	経理・財務業務におけるシェアドサービスの業務効率化・品質向上支援
		自動車メーカー	海外子会社におけるデジタルマーケティング施策検討支援
		重工会社	エネルギー供給中期事業戦略策定支援
3	流通・サービス	アパレルメーカー	海外新店舗展開向け新DC 倉庫立ち上げに伴う業務システム移行支援
		スーパーマーケット	基幹システム刷新および全社DX推進プロジェクト支援
		EC事業者	物流インフラを活用した新規事業策定支援
4	通信IT・広告	ITサービス会社	デジタル&グローバル化推進に向けた中期経営計画策定支援
		通信キャリア	新サービス（コンシューマー向けプラットフォーム）立ち上げ支援
		放送事業会社	全社DX推進・基幹システム刷新支援
		広告代理店	東南アジア市場でのデジタル化、EC事業拡大に向けた新組織構想策定支援
5	社会インフラ	電力会社	送配電事業領域における新規事業開発支援
		エネルギー事業会社	働き方改革グランドデザイン支援
		建設会社	IoTを軸とした新規事業開発支援
6	官公庁	内閣府	スーパーシティ構想の規制改革に関する調査業務
7	その他	ファンド出資先	100日計画策定および実行支援
		不動産テック企業	住宅ローン業務DX事業推進支援
		ITサービス会社	がん領域の産学協創プラットフォームの構想策定支援

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

SBI **ネオトレード証券** **SBI証券**

日系大手証券会社A社 日系大手保険会社B社 外資系大手保険会社C社

2 製造

3 流通・サービス

J. FRONT RETAILING

三菱商事 **三菱食品**

4 通信IT・広告

大手広告会社D社 大手Sler E社

5 社会インフラ

For a Lively World

大手電力会社 F社

6 官公庁・経済団体

Japan External Trade Organization

公益財団法人 日本英語検定協会

日本デジタル空間経済連盟
Japan Digital Space Economy Federation

7 その他

【スタートアップ】

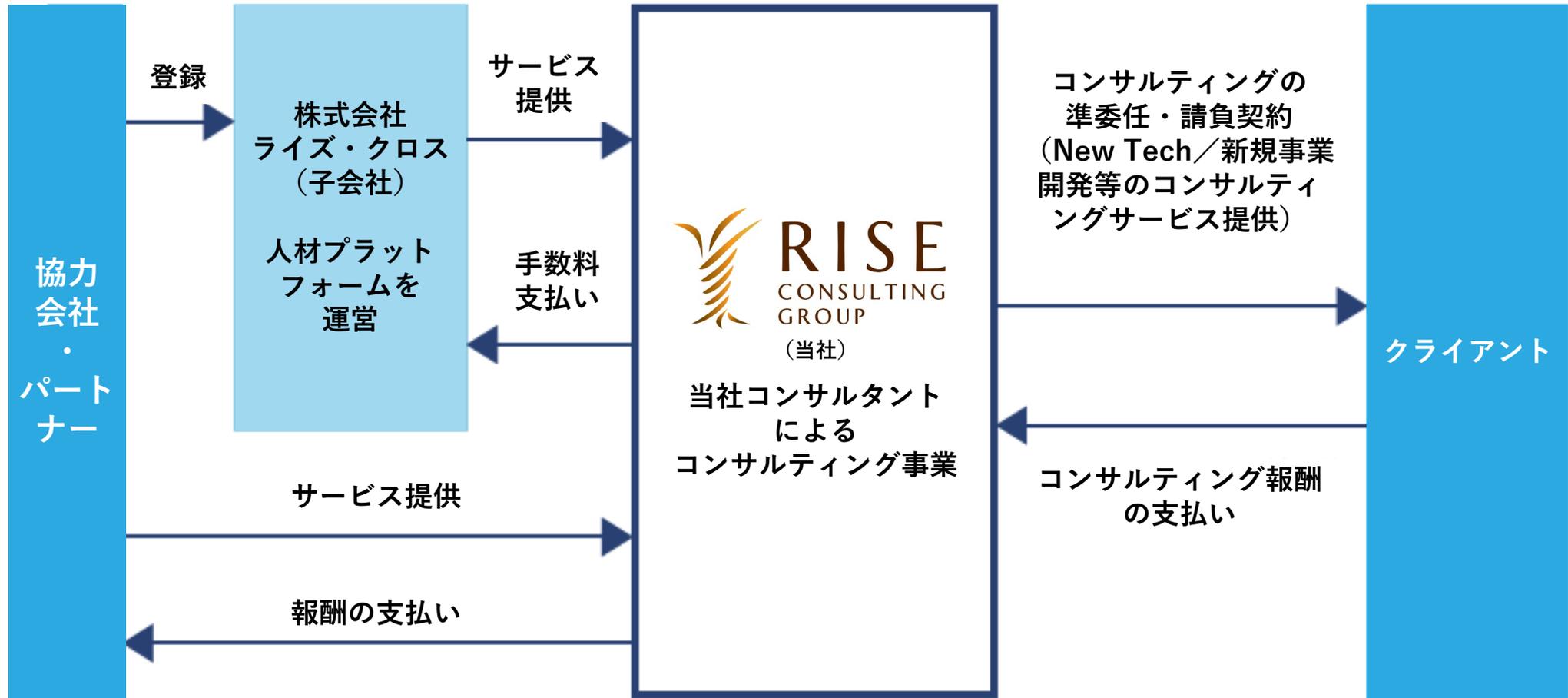
【ヘルスケア】

【ファンド出資先】

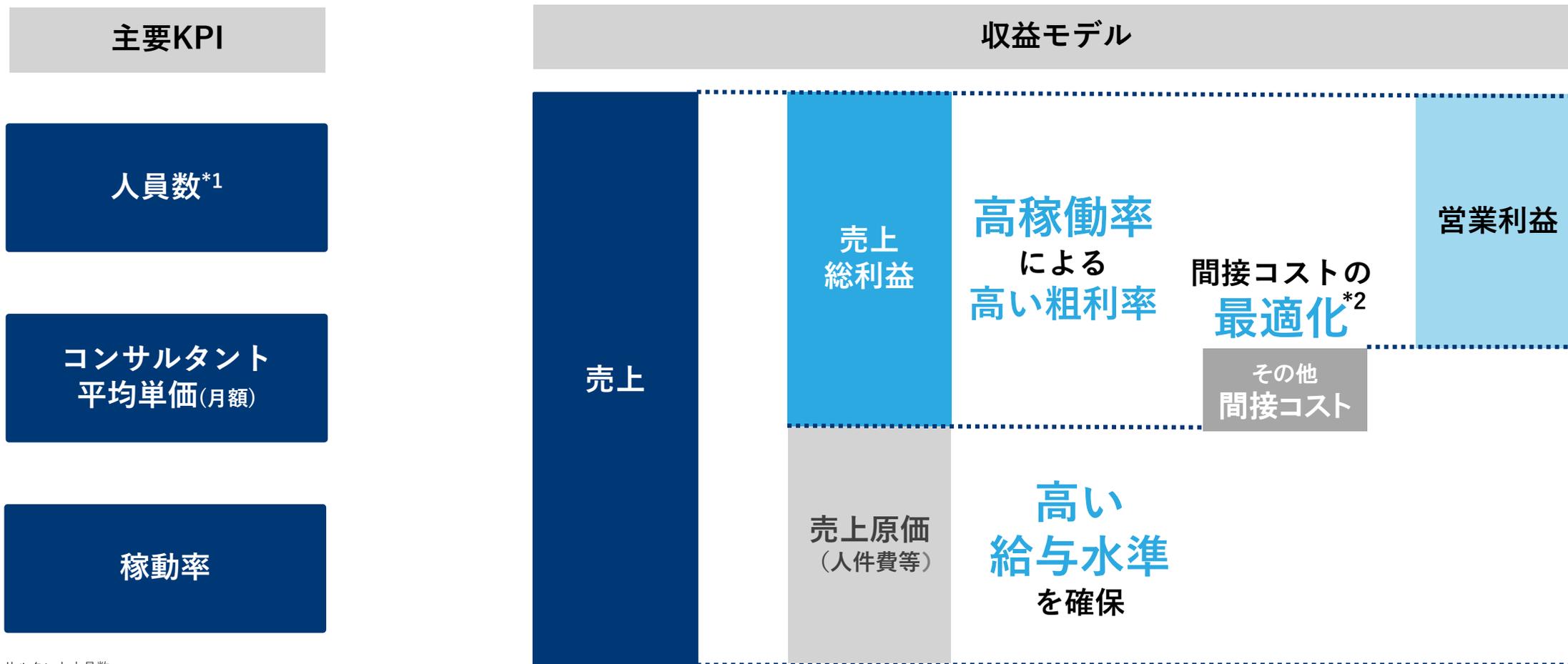
1. 掲載許可の取得できているクライアントのみロゴや社名を記載。アルファベット順で掲載。

1. 会社概要
2. **ビジネスモデルと優位性**
3. 成長戦略
4. 財務情報
5. リスク情報
6. Appendix

当社グループの事業系統図



収益ドライバーは「人員数」「コンサルタント平均単価（月額）」「稼働率」
競争力のある単価・品質とそれに起因する高稼働率、積極的な人員拡大により事業は順調に拡大



1. コンサルタント人員数

2. 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）、マクロなどを導入・運用すること等

RISEの競争優位性は主に以下3点

1

ユニークなコンサルティング手法

- ・「Scopeless」かつ「Hands on Style」での伴走支援により、リアルな結果を成果物として提供
- ・企画から運用までトータルで支援（長期的なご支援が可能）

2

バリュープライス

- ・充実した研修等により人材の質を担保
- ・競争力のある価格単価でのサービス提供

3

高稼働率を実現する仕組み

- ・One Pool制により、様々なテーマに対して柔軟なアサインが可能
- ・原則1人1案件アサインにより、アイドルタイムを極小化

競争優位性① ユニークなコンサルティング手法（RISEの特徴）

「Hands on Style」かつ「Scopeless」等のコンサルティング手法を活用し、顧客の課題解決にフルコミット

一般的な従来型のコンサルティングファームの傾向



週に1、2回ほどの定例会の実施
定例会ベースの報告・討議



定例会に向けた大量の資料作成

- ・大量の資料作成に膨大な時間を要する
- ・役割分担（スコープ）を設定するため、柔軟性に欠ける
- ・パートナークラスの現場関与が少ない
- ・案件を掛け持ちすることが多く、コミット度合いは低い etc.

VS.

RISEの特徴

Hands on Style

「One Team」

顧客と一体となって
課題解決に取り組む

Scopeless

「スコープを設定しない」

日々変化する顧客の課題に
対し臨機応変に対応



More than Reports

「真の成果」

実行支援による
リアルな結果が成果物

Professionals

「顧客の右腕・右足」

各分野のプロが
経営業務をサポート

- ◎基本1人1アカウント(顧客)。プロジェクトに100%コミットし、顧客と伴走するスタイル
- ◎資料作成に留まらず、実行支援による顧客の課題解決という結果が成果物
- ◎パートナークラスも顧客へのご支援に深く関与し、着実に成果を実現
- ◎マネージャークラスの手厚いOJT¹により若手の成長機会も確保
- ◎定額・少額による壁打ち相談相手²から周辺のプロジェクトテーマを拾い、順次案件化

1. OJT=On the Job Training。職場での実践を通じて業務知識を身につける育成手法
2. 専門性の高いシニアクラスのコンサルタントがCxO、事業本部長、部長に対して実施

競争優位性① ユニークなコンサルティング手法（エンド・ツー・エンドのサービスの提供）

企画から小さく入り、設計・開発から運用までトータルで成長戦略の実行を支援。長期的なパートナーへ

	企画	設計・開発	サービスリリース	アフターフォロー
期間・規模 <small>（規模：大手総合コンサル会社の例）</small>	2～3か月／2～3名 <small>（規模：数十名～百名規模）</small>	半年～／5～10名 <small>（規模：数十名～百名規模）</small>		3か月～半年／3～5名 <small>（規模：数十名～百名規模）</small>
支援内容	<ul style="list-style-type: none"> 市場調査/初期仮説検討 ブレインストーミング 企画絞り込み 事業計画策定 	<ul style="list-style-type: none"> サービス要件具体化 ベンダ選定 業務/システム設計 システム開発支援（PMO） 		<ul style="list-style-type: none"> 個別課題解消 引継ぎプラン策定 ベンダへの引継ぎ実施

当社の強み

トータルで成長戦略の実行を支援

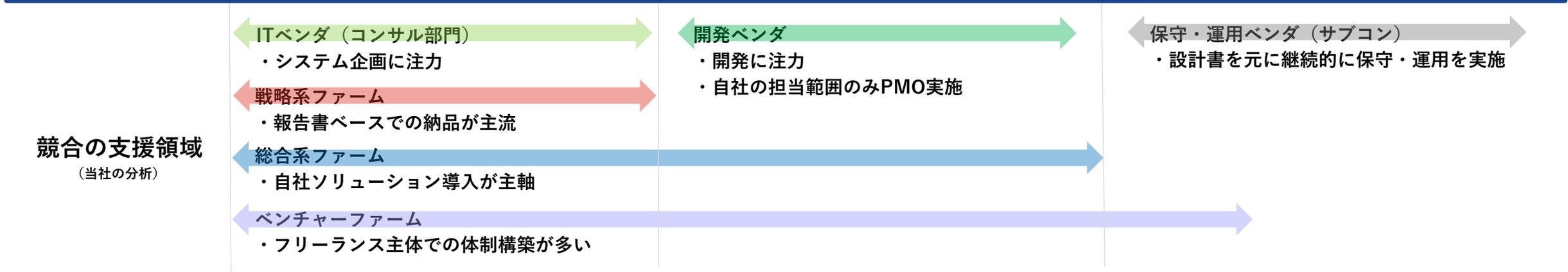
◎低単価

◎PoC^{*1}や実行支援を見据えた企画・提案

◎ベンダ/ソリューションフリー

◎スコープレスで、課題対応や社員代替の役回りも可能

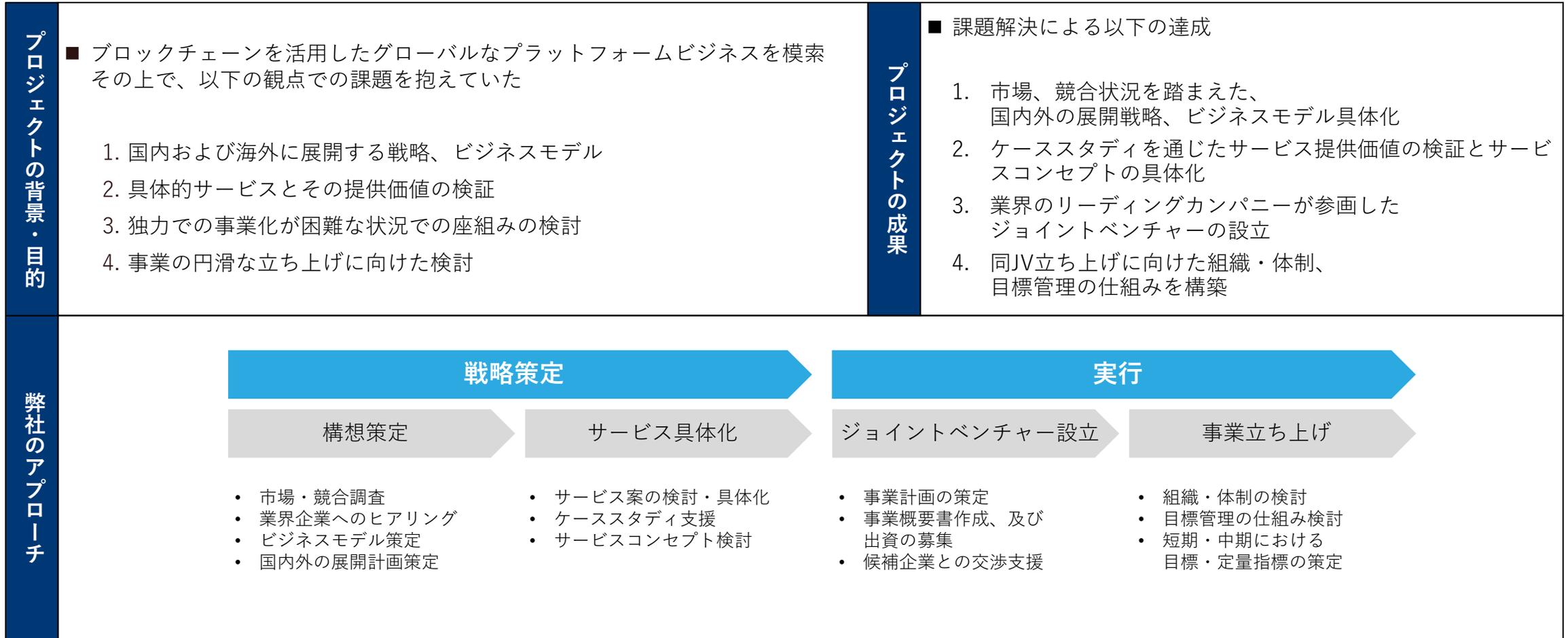
リリース後も、クライアントがBAU^{*2}として問題なく回せるようになるまで自走を支援



1. PoC=Proof of Concept：概念実証。新たなアイデアやコンセプトの実現可能性やそれによって得られる効果などについて検証すること。
 2. BAU= business as usual

(ご支援事例) ブロックチェーンを活用したプラットフォームビジネスの戦略策定及び実行支援

大手IT企業におけるグローバルなブロックチェーンプラットフォームの戦略策定から実行まで一貫通貫で支援



「構想策定 ⇒ サービス具体化 ⇒ ジョイントベンチャー設立 ⇒ 事業立ち上げ」を一貫通貫で支援

1. 他のご支援事例についてはAppendixご参照

顧客からの評価

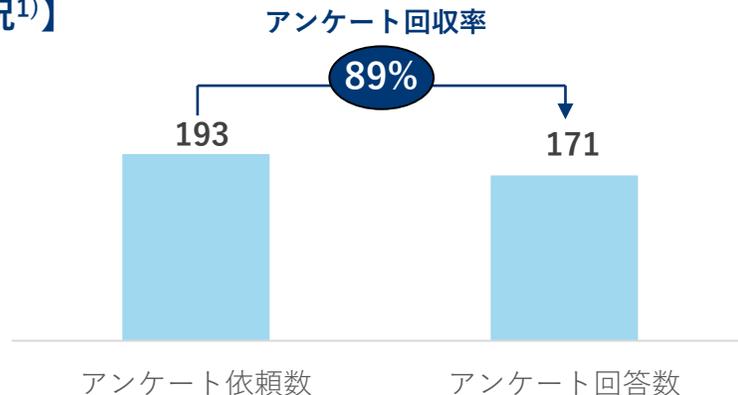
“最高品質のデリバリーが最大の営業戦略”というモットー 顧客からの高評価により継続・長期契約や別部署の紹介等に繋げる

CSサーベイ概況

【概要】

- 各プロジェクト終了後、WebアンケートとFBセッションを実施し、顧客満足度を見える化、課題を抽出し、品質改善へ繋げる
- アンケートは以下の質問項目(各10点満点)
 - ライズの推奨度 (NPS)
 - 推奨度の決定要因の評点
 - 「メンバーのパフォーマンス」
 - 「納品物の品質」
 - 「付加価値の大きさ」
 - 「費用の手ごろさ」

【実施状況¹⁾】



顧客満足度調査 (CSサーベイ) における顧客の声

他社は出てくるストーリーはキレイだが現場感が無い。**ライズは実レベルでできる所まで落とし込むのがすごい**

— 大手機器メーカー PJリーダー

辛い所に手が届かないファームも多いが、**ライズは当社組織にも精通してくれていて非常に頼もしかった**

— 大手製薬メーカー シニアマネージャ

情報量が少ない中、**ライズに頼んだからこそその示唆に富んだ成果物**を出してくれた

— 大手エネルギー会社 副長

通り一辺倒・一方的ではなく、**インタラクティブな目線合わせ**をしながら進められたのが高評価

— 大手製造業 副センター長

諸々の調整ごとや資料作成等、**業務内容をScopelessで境目なく何事にも取り組んで**いただけた

— スタートアップ CTO

この時間かけていただいて、**このクオリティでこの金額は安い**。払った金額より価値が大きい

— 大手人材業 GM

1. 2022年3月1日～2023年3月31日の実績
2. 顧客満足度調査における顧客の声を頂いた支援事例はAppendixご参照

競争優位性② バリュープライス

当社の優位性は主に「人材の質」と「価格の魅力」の2点

競争力を意識したバリュープライスでの高品質なコンサルティングサービスを提供可能

人材の質

採用・研修・タレントマネジメントの強化



- ◆ 採用
高い給与水準・キャリア選択肢の豊富さ等による競争優位の確立
- ◆ 研修
入社後の手厚い研修制度により専門分野のナレッジを習得できる
- ◆ タレントマネジメント
One Pool制により範囲を狭めず多種多様な案件に関与でき、豊富なキャリア構築が可能



価格の魅力

競争力を意識したバリュープライス

外資系戦略ファーム

(例) 高額ブランド料、研究開発、経費、低稼働率

外資系総合ファーム

(例) 同上 (価格差は、主に人件費の差)



当社

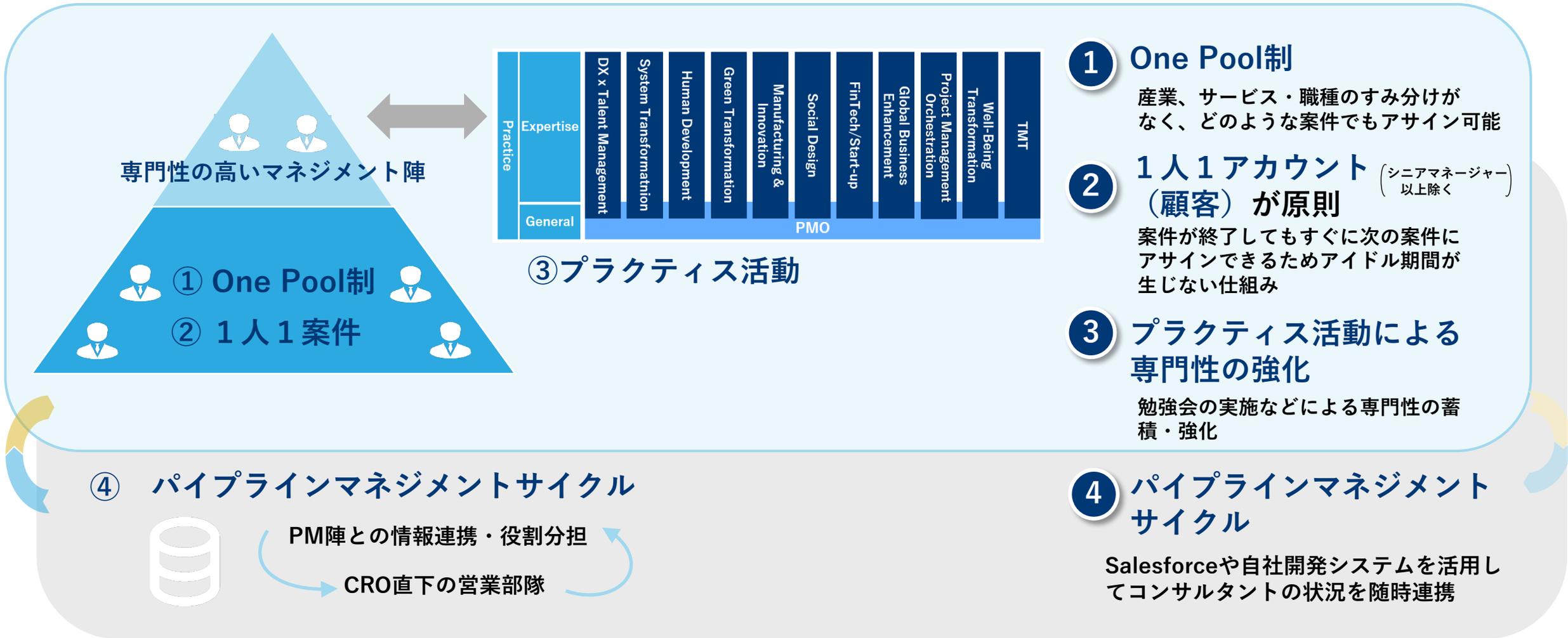
ブランド料なし、高稼働率、コスト意識

一般的な傾向



競争優位性③ 高稼働率を実現する柔軟な組織形態と仕組み

One Pool制と1人1アカウント(顧客)を基本とすることで、品質と回転率を担保
最適なアサインを実現するためのパイプラインマネジメントを実施



- 1 One Pool制**
 産業、サービス・職種のすみ分けがなく、どのような案件でもアサイン可能
- 2 1人1アカウント(顧客)が原則** (シニアマネージャー以上除く)
 案件が終了してもすぐに次の案件にアサインできるためアイドル期間が生じない仕組み
- 3 プラクティス活動による専門性の強化**
 勉強会の実施などによる専門性の蓄積・強化
- 4 パイプラインマネジメントサイクル**
 Salesforceや自社開発システムを活用してコンサルタントの状況を随時連携

人員数：良い人材が獲得・維持できる仕組み①

ビジネス機会の拡大や認知度の向上に合わせて人員を拡大していく方針
採用市場における同業他社との差別化によりコンサルタント職の採用数65名を達成

採用市場で人を惹きつける魅力



給与水準
平均年齢31.5歳*1
平均年収1,067万円*1
他社と比較しても遜色ない水準

労働環境
平均残業時間約30時間/月*2
ワークライフバランスを意識した経営



自社リソースも活用した積極的な採用活動



ダイレクトリクルーティング
多様なチャネルを活用
潜在候補者にアプローチ

採用プロセス
短期間で面接を実施
全社を挙げて最速の採用活動を励行



手厚い社員ケア



マンツーマン指導
各チーム2-3名対応
マネージャー以上の社員がスタッフ層と日々密にコミュニケーション



研修など
Personalization
個人にあった研修、メンタリング等を実施

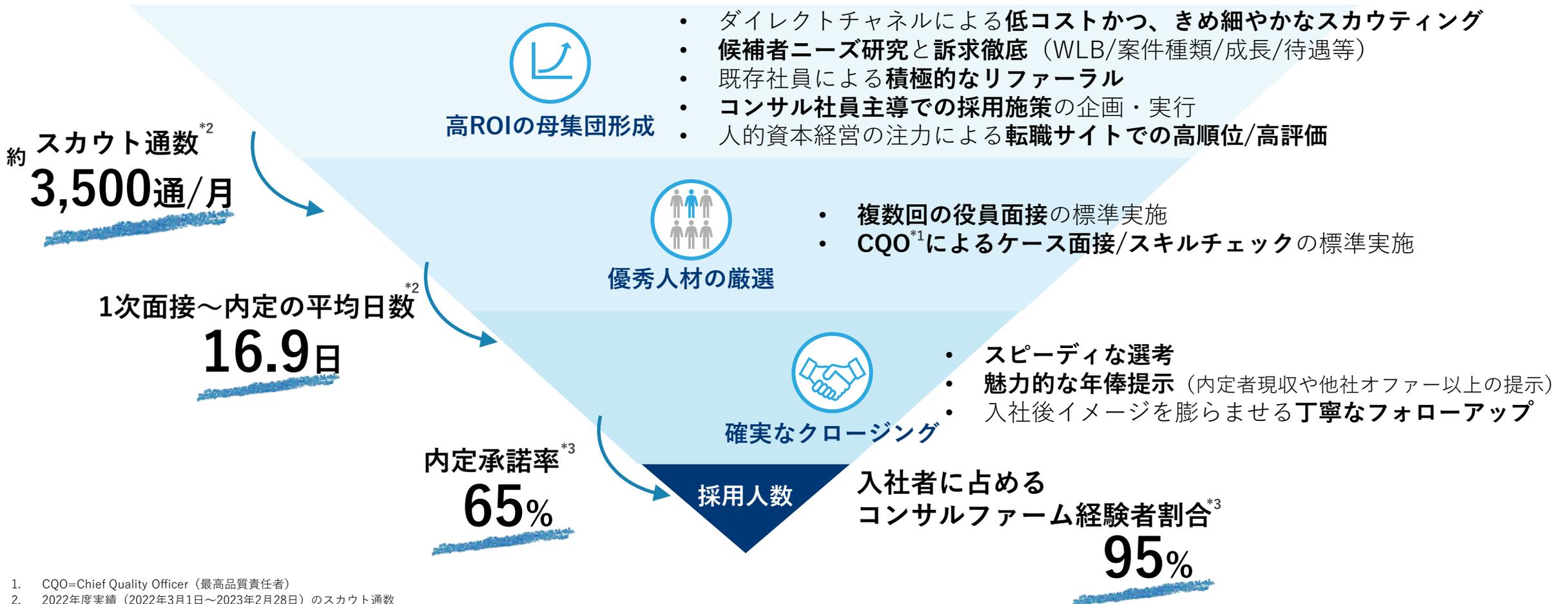


コンサルタント職65名採用*3

1. 平均年収は当社単体、平均年齢はグループ全体の2023年2月期の数値を記載。2023年6月末時点の平均年齢は31.6歳、平均年収は1,118万円
2. 平均残業時間は全社員の年間所定外労働時間を社員数で除して計算、対象期間は2022年3月から2023年2月
3. 年間採用数は2023年2月期時点

人員数：良い人材が獲得・維持できる仕組み②

母集団形成、人材の厳選、クロージングの各プロセスを戦略的かつ着実に実行することに加え、コンサル社員を中心とした採用力強化で他社と差別化。結果として、堅調な採用実績を実現



1. CQO=Chief Quality Officer (最高品質責任者)
 2. 2022年度実績 (2022年3月1日～2023年2月28日) のスカウト通数
 3. 2023年1月1日～2023年3月29日のコンサル職及びリサーチャーの内定承諾者に関する数値

研修・人材育成について

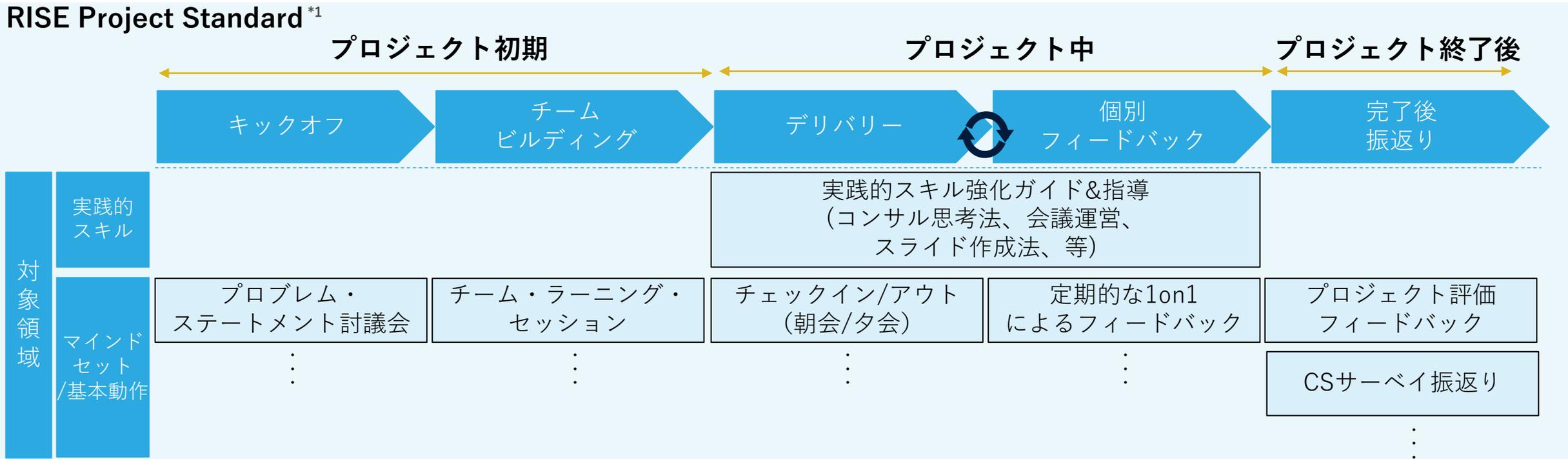
プロジェクト支援を通じたOJTに加え、当社のパートナー層を中心とした講師陣による内製コンテンツによるOff-JTを役職や経験に合わせて実施することで早期の戦力化や中長期の育成を実現

	OJT	Off-JT			
		内製		外部活用	
マネージャー クラス	プロジェクトの中で OJTを実施 ※高稼働率である（未アサイン者が少ない）ことから、 有効なOJTの実施が可能 ※P.25で詳細を紹介	入社者研修 マインドセット、 座学、演習、実務 研修等の多様な研 修を実施	プレゼン研修 提案資料の作成、 プレゼン・質疑応 答を通して、コン サルタントとして の総合力を高める ※P.26で詳細を紹介	マネージャー研修	e-Learning による研修 コンサル ティング業 務に精通し た著名な外 部講師を招 いた研修 (適宜実施)
メンバー クラス				リーダーシップ、チーム管理等 のマネージャーに求められるス キル習得	
新卒・ 未経験者				プラクティスを通じた育成	
				基礎研修	
				最新動向のリサーチ、勉強会等 による専門性の習得	
				早期にプロフェッショナルにな るため、持続的なスキルアップ	
				新卒研修	
				基礎的な知識やスキルを身に着 けるため、繰り返し演習	

研修・人材育成について～当社独自のOJT

メンバー層へのOJT強化のため、社内標準のプロジェクト推進ガイドライン (RISE Project Standard)を整備し、品質管理・人材戦略本部主体で全社への浸透を推進

背景	<p>【社内ニーズへの対応】</p> <ul style="list-style-type: none"> 標準のOJT手法を整備し、メンバー層の成長ややりがい醸成を会社として促進する必要 組織拡大に伴い、どのPMでも一定の品質担保ができる状態を仕組みとして確立する必要
	<p>【社外のベストプラクティスの取り入れ余地】</p> <ul style="list-style-type: none"> トップファームでは、標準的なガイドラインが形式知化され、社内にカルチャーとして深く浸透



研修・人材育成について～プレゼン研修

早期からパートナーの仕事の疑似体験を通し、1か月間かけて「コンサルタントの総合力」を磨く。人事評価の重要な参考情報としても活用

研修の内容

- 出題された実戦的なテーマ(RFP)に対して、受講者は一定期間内で**提案資料を作成**
- 受講者は顧客役の評価者に対して**プレゼン・質疑応答**し、フィードバックを得る

研修の目的

- パートナーが行う新規営業を、メンバークラスのうちから繰り返し疑似体験することで、「**コンサルタントの総合力**」を磨く
- 周囲と比較し、**自分の実力を測る**
- 人事評価における**重要な参考指標**（昇格に影響）
昇格は主に執行役員以上の討議や、PJ評価に基づく、スキルマトリクス of 充足度で判断

研修の流れ

- 約1か月前 ● **テーマ発表**
 - 発表後、1週間日途に受講者はテーマを選択
 - その後グループ・タイムスケジュール発表
- 当日 ● **プレゼン実施**
 - スケジュールに則り、プレゼン実施
 - 最後に全体で総評、および上位者の発表
- 後日 ● **全体順位発表・個別FB**
 - 全社メールにて全体順位を発表
 - 個別にメールでFB送付。希望者には対面FB
 - 上位者には副賞あり

直近のテーマ

- 大手グローバルSNS事業会社に対する既存ビジネスをディスラプトする新規サービスの提案
 - 大手再生可能エネルギー事業会社に対する全社変革プロジェクトの立ち上げ支援
 - 大手サービス事業会社に対するカーボンニュートラルに関連した新規事業の提案
- etc.

受賞者プレゼン内容



1. 会社概要
2. ビジネスモデルと優位性
- 3. 成長戦略**
4. 財務情報
5. リスク情報
6. Appendix

国内のコンサルティング業界は引き続き成長基調

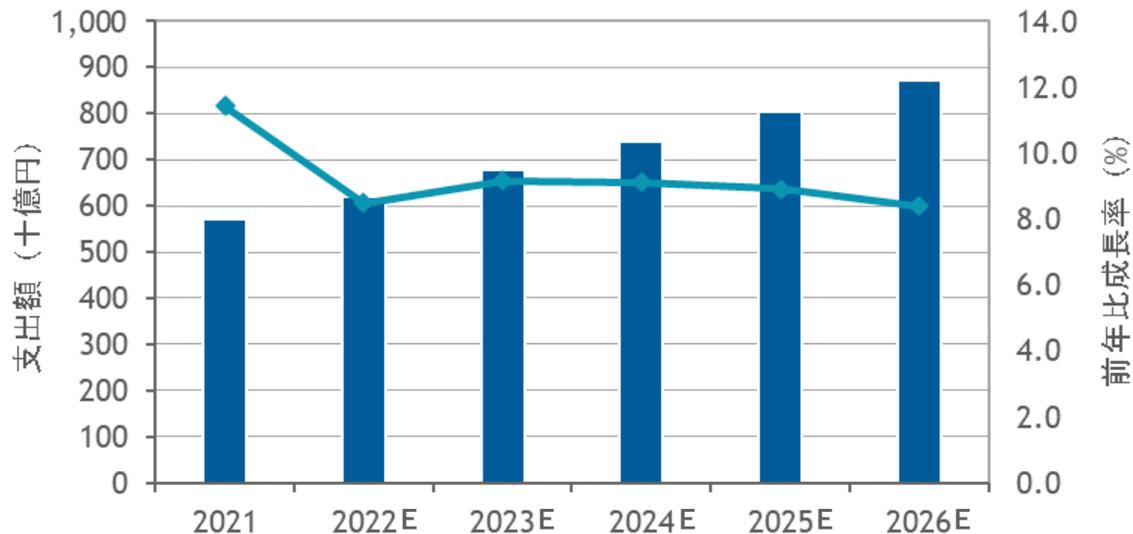
コンサルティング市場*1 *3

年間平均成長率（予測）
（2021年～2026年）

8.8%

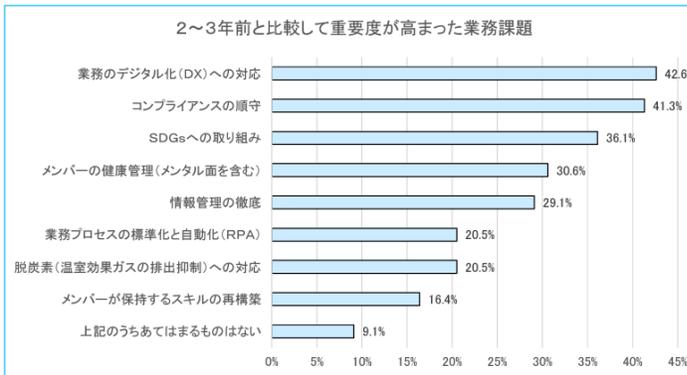
2026年市場規模
（予測）

8,732億円



Potential

上場企業の部長が抱えている重要課題に対し当社支援の余地は大きい*2



上場企業の部長の現状

- ✓ プレイングマネージャーが96.9%
- ✓ 当社の支援可能領域の重要度が高まっている
 - ・ DXへの対応
 - ・ 業務プロセス標準化と自動化
 - ・ 脱炭素への対応、等

求められる付加価値

環境の変化

- ◆ 企業に情報が蓄積
- ◆ 価値が機能から体験
- ◆ 戦略からプロダクトまで作り切るニーズ

役割の変化

- ◆ 総合的なサービス
- ◆ 人材の多様化

質の変化

- ◆ 経営のDX化
- ◆ リアルパートナー
- ◆ 知のコモディティ化への対応

1. IDC Japanプレスリリース「国内ビジネスコンサルティング市場予測を発表」（2022年5月23日発表）より作成
 2. 学校法人産業能率大学 総合研究所 プレスリリース「第2回 上場企業の部長に関する実態調査」（2022年2月発表）より作成
 3. 当社が事業を展開する領域のイメージであり、当社が2023年9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。

短期的には主要KPIの伸長による着実な成長に注力

中長期的には**PRODUCE NEXT**のミッションの元、事業の多角化やTAM^{*1}拡大を目指していく

創業～IPO期

“最高品質のデリバリーが最大の営業戦略”というモットーの元、顧客からの信頼を獲得

- 顧客からの信頼を得ることで、継続・長期契約や別部署の紹介等に繋げ、営業基盤を拡大

短期

既存主要KPIの伸長による着実な成長

- 採用強化による優秀な人材の確保
- 専門性を強みとした付加価値の提供による単価の上昇

中期

- One Pool制のスケラビリティ確保
- TAMの拡大

- 規模の拡大に伴うアサインマネジメントシステムの構築
- 顧客、協業先、収益モデルの多様化

長期

- 子会社のスケール化
- 事業の多角化

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

人員数を中心とした各指標を向上させる施策を積極的に実施し、今後も大きな成長を目指す

人員数^{*1}



- 高速かつ柔軟な採用オペレーション
- 高い給与水準

(23年2月期)
185人

(24年2月期予)
219人

コンサルタント
平均単価(月額)



- 顧客アプローチ多角化
- 専門性強化(プラクティス)

(23年2月期)
225万円

(24年2月期予)
257万円

稼働率



- 顧客、協業先、収益モデルの多様化によりさらなるビジネス機会の拡大を狙う

(23年2月期)
90%超

(24年2月期予)
90%超

外注売上^{*2}



- コンサル人材プラットフォームの構築^{*3}

(23年2月期)
463百万円

(24年2月期予)
646百万円

1. コンサルタント人員数

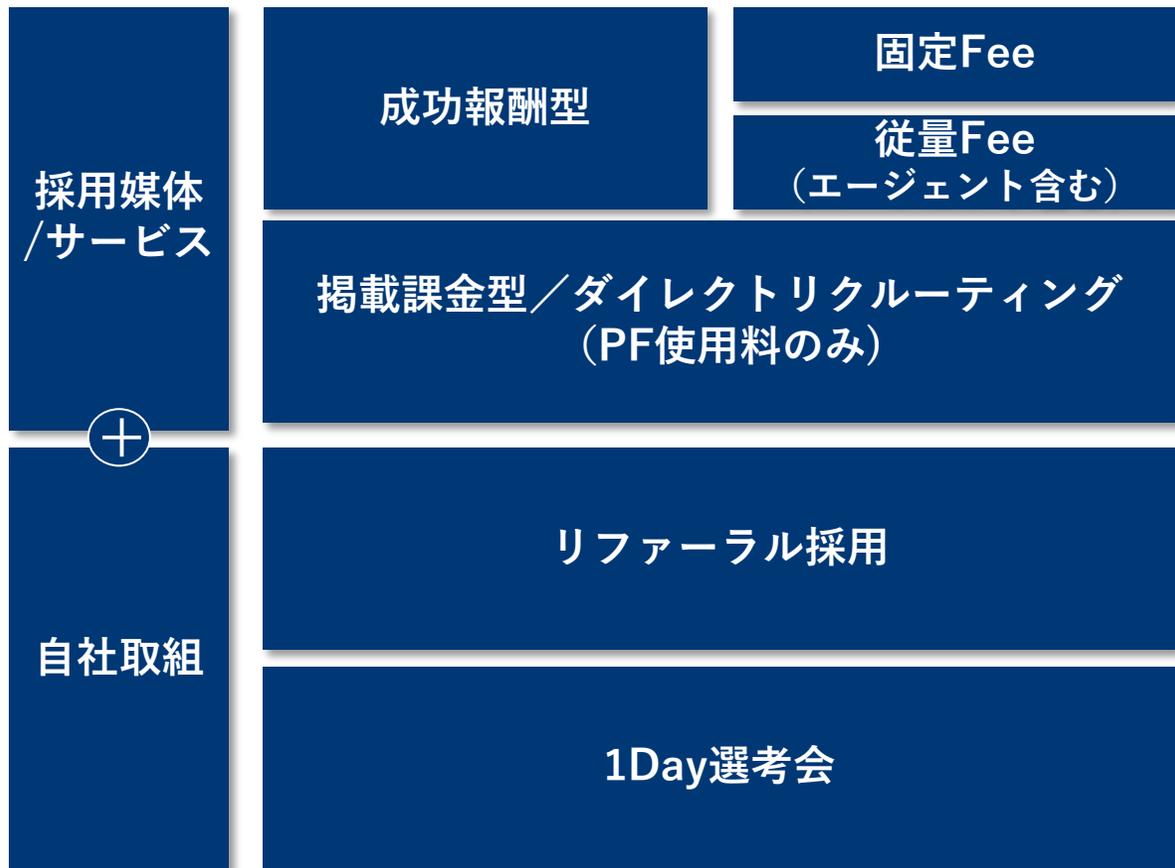
2. 外注売上とは、外部の人材を活用することによって獲得した収益を指します。

3. 連結子会社の株式会社ライズ・クロスにて運営

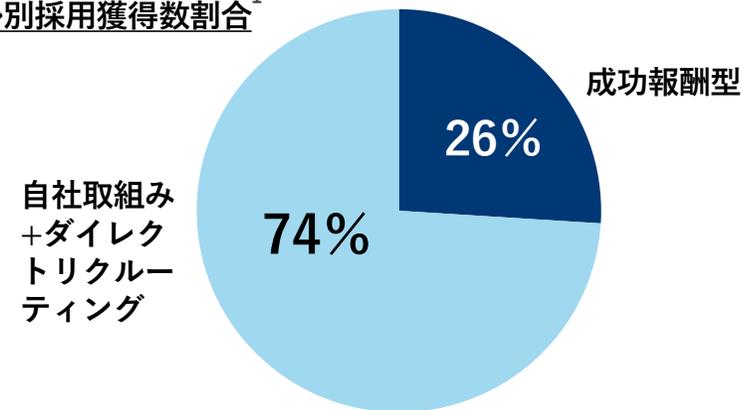
4. コンサルタント平均単価(月額)及び稼働率の定義については、P8の注釈をご参照

5. 矢印は当社が想定している今後の成長イメージです。

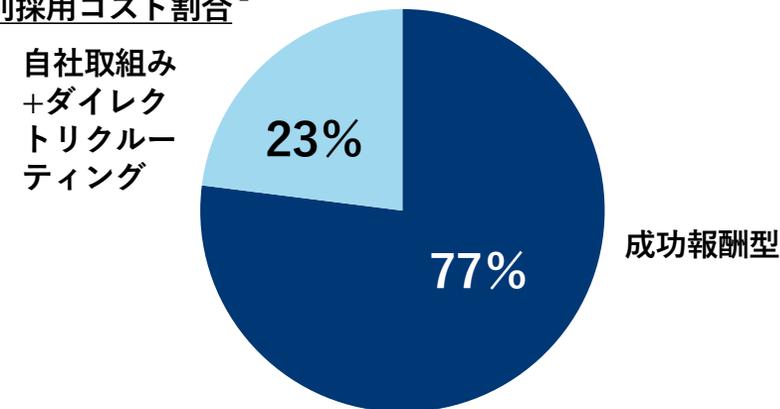
コンサルタント採用の競争激化に伴い様々なチャネルを柔軟に活用
1Day選考会の定期実施や、低コストな定額・固定報酬型サービスを併用しながら、高速かつ柔軟な採用オペレーションにより競争優位を担保。調達した資金を活用し、採用を強化していく



チャネル別採用獲得数割合^{*1}



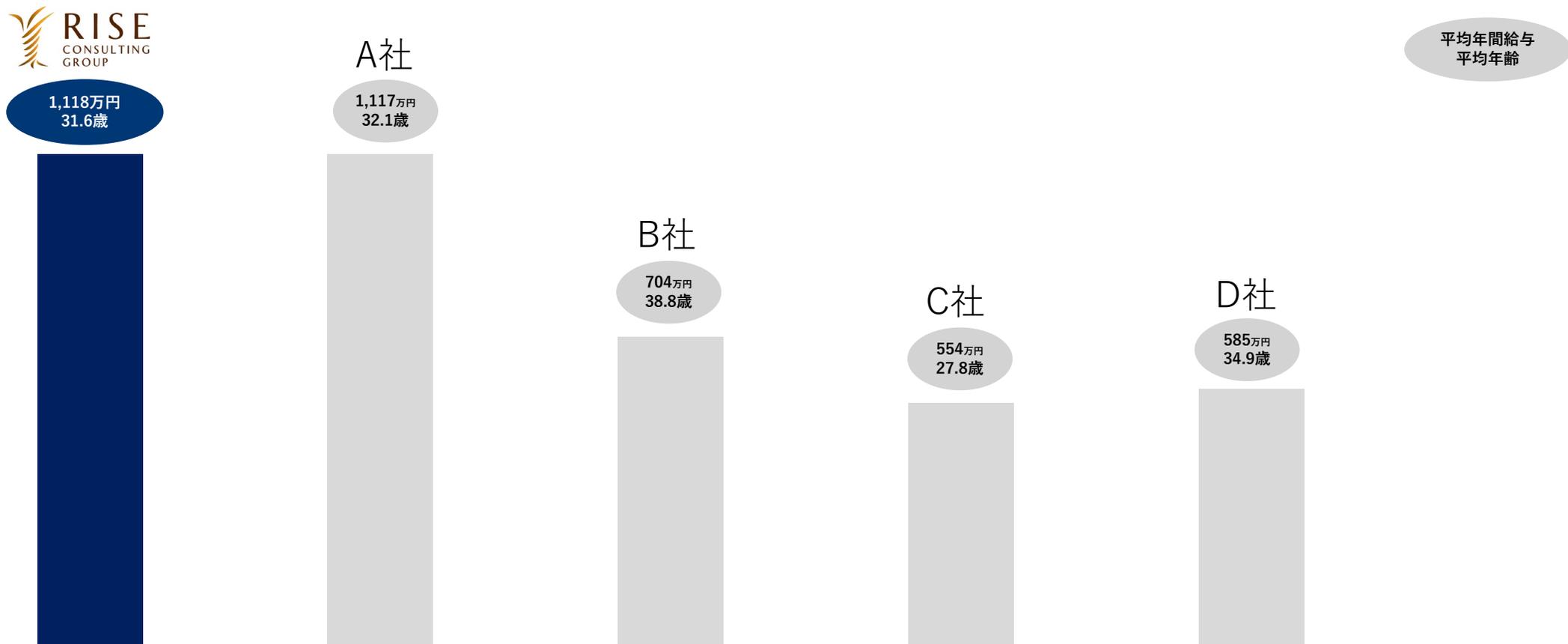
チャネル別採用コスト割合^{*1}



1. 昨年度実績のチャネル別獲得割合、採用コスト割合

平均年間給与は上場同業他社に比較してトップクラス（1,118万円／31.6歳）
間接コストを最適化しながらも、平均年間給与は高い水準で維持していく

給与水準の高さ*1

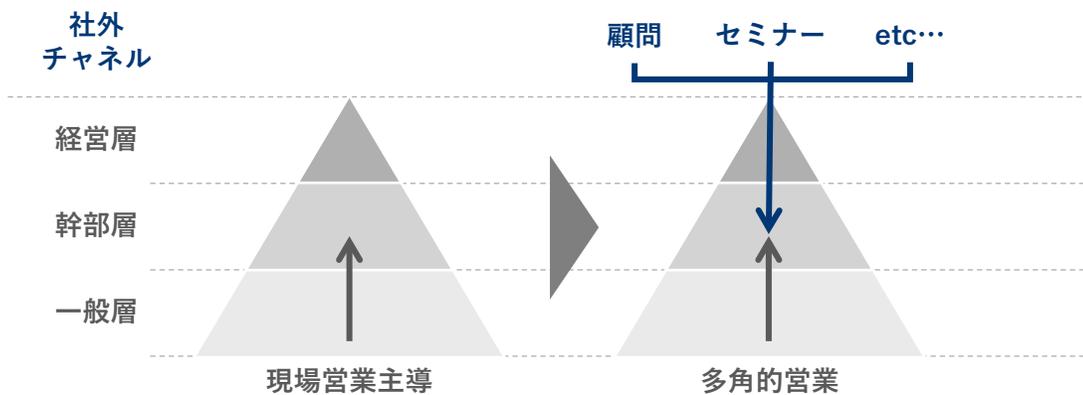


1. 当社は2023年6月末実績、平均年収は当社単体、平均年齢はグループ全体の数値を記載。23年6月末の平均年収は、当該時点から1年遡った期間に支給された総課税給与・賞与額を、同期間に支給対象となった平均従業員数（休職等を除く）で除して算出
他社は有価証券報告書より直近実績を記載
2. 比較対象企業は、SPEEDAより経営・財務アドバイザーサービス業界/人事・人材コンサルティング業界に属する国内上場企業を抽出し、時価総額100億円未満の企業を除外、また大企業を顧客とし戦略・総合系・業務改善特化型のいずれかに該当する事業を展開する会社を抽出

CxOアジェンダへのターゲティング、及びファーム全体の専門性を抜本的に強化し、着実な高単価化を目指す

顧客アプローチ多角化

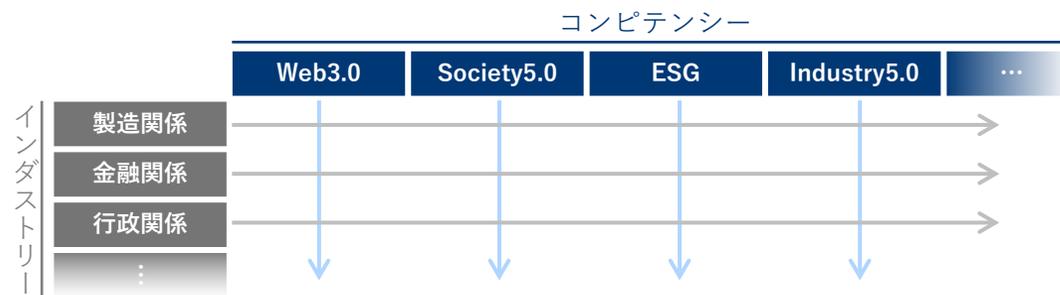
主要アカウントに対する本質的な経営課題解決



重要経営課題の解決を目的としたトップアプローチ実施
(CxOアプローチ)

専門性強化(プラクティス)

業界/顧客軸、先端テクノロジー等の社会課題軸両面での
コンサルテーション専門性を強化



業界/顧客企業の本質的に解決すべき経営課題を網羅的に特定
(例：海外事業戦略、全社DX、データ利活用、等)

今後のグローバル企業経営に大きく影響する社会課題、
重要経営課題に紐づく領域専門性と
コンサルテーション方法論を確立・展開

従来の現場営業の強みを昇華させ、「点と線」から「面」で取っていく営業態勢を拡充

縦横無尽に案件化

今後の活動予定

既存顧客におけるボトムアップ営業の指南書 及び営業事例集を作成・展開

ボトムアップ

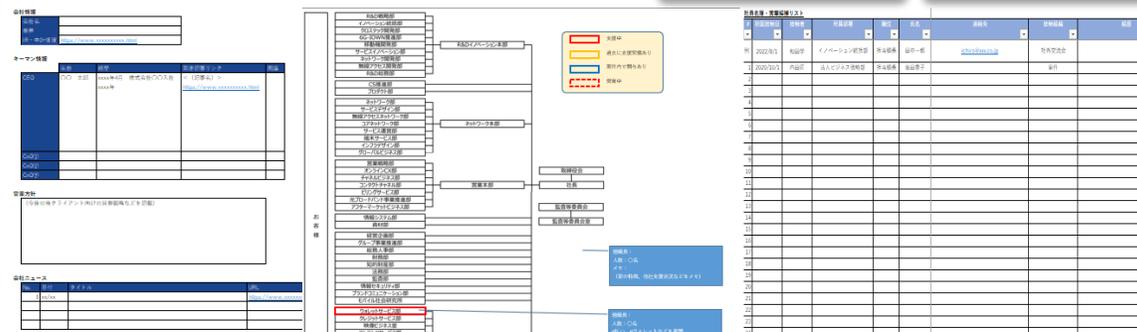


illustrative

顧客内部情報の整理フォーマット (Excel) を作成・展開

トップダウン

ボトムアップ



経営チーム

内部情報吸い上げ

面で案件化

事業部 A

事業部 B

事業部 C

事業部 D

事業部 E

事業部間の連携

顧客、協業先、収益モデルの多様化によりさらなるビジネス機会の拡大を狙う

ハンズオン・スコープレス等を駆使した高いコストパフォーマンス

高品質のコンサルティングサービスをより早く、より安価に提供できること

競争優位性を今後はより多面的に展開



顧客

メイン

首都圏大企業

今後の成長領域

- ◎スタートアップ
- ◎中小企業
- ◎地方
- ◎グローバル



協業先

メイン

内製 (社員中心)

今後の成長領域

- ◎ソリューションベンダー
- ◎スタートアップ
- ◎フリーランス (アルムナイ、シニア含む)
- ◎副業人材



収益モデル

メイン

労働集約型人工 (プロジェクト型)

今後の成長領域

- ◎紹介料
- ◎成果報酬
- ◎固定利用料 など多様な選択肢

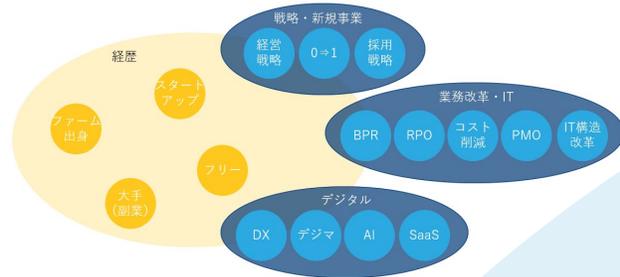
当社のMVVに共感したフリーランスやアルムナイを長期パートナーとして確保し、共働・共創することで外注売上を創出。内製の人材だけでは対応できない売上獲得の機会損失を防ぎ、売上の拡大を目指す

当社のMISSIONを共に実現するパートナー

ファーム出身者/スタートアップ経営者等の経歴とデジタル/DX等のホットピックをかけあわせたプロ人材が、プロパー人材のケイパビリティを補完
⇒フリーコンサルタントとの共働

人材調達ソリューションの一躍

人材を「採用」するだけでなく、「シェア」することでピンポイントに最短でのアサインが可能
⇒採用の代替としてフリーコンサルタントとのビジネス共創



共働

共創

Rise X採用ソリューションの特徴

- 解像度の高い人材要件定義
事業と市況を踏まえた人材要件定義でマッチング率を向上
- フリーランス人材で早期スポット支援
自社フリーランスDBを活用してヒト不足へ早期に対応
- 支援内容・期間をカスタマイズ
必要な支援・期間に絞ってリスクを低減

共感

フリーコンサルタントに正当な評価を、共に成長を契約時の着手金を含め当月中に支払するなど、フリーコンサルタントが共感する施策が多数

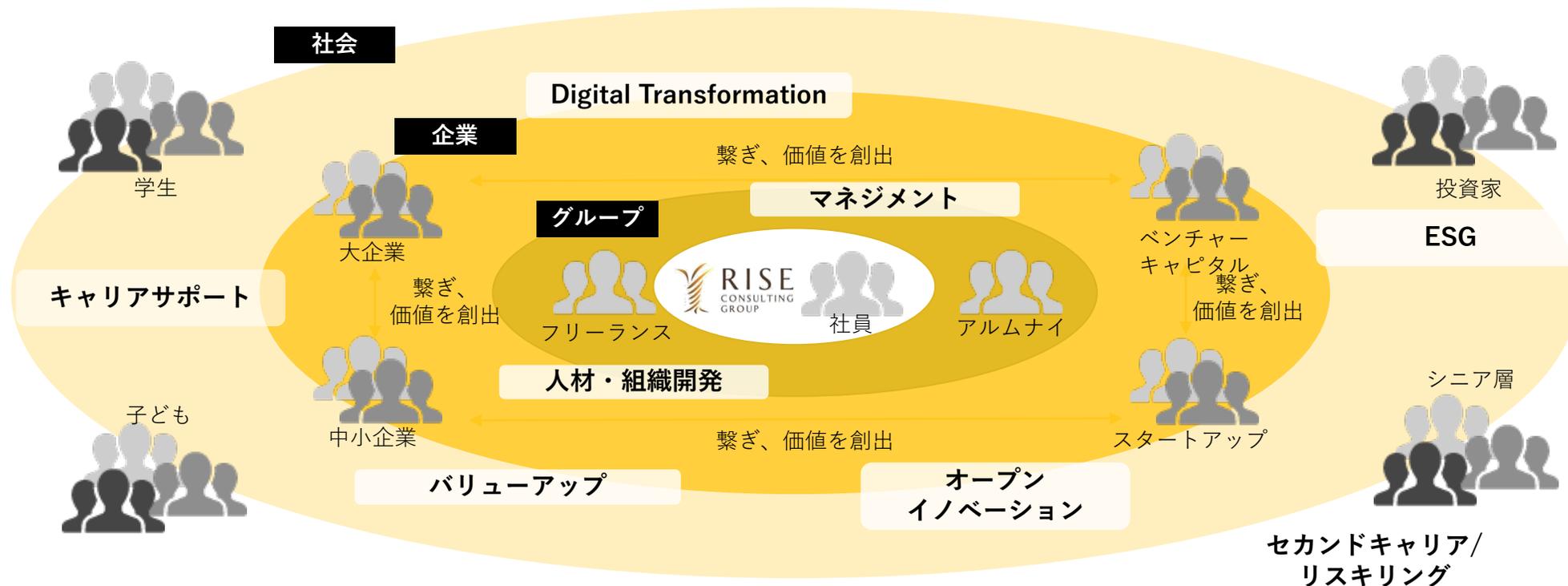


1. MVV=Mission, Vision, Value

個を強くし、縦横の連携も強める

RISE社員を中心に、人や企業の価値・可能性を無限につなぎ、共同して価値を最大化していく

「RISEが実現するオーケストラ型プラットフォーム」



オーケストラ型プラットフォーム～取り組み事例

企業

社会

地方中堅企業のバリューアップや古民家再生を核とした街づくり事業のスケール化等、ご支援対象を広げるとともに、首都圏以外のエリアへの貢献も進めている

地方中堅企業



グローバルに展開する愛知県小牧市の自動車を中心とする生産設備メーカーに対し、バリューアップに向けた複数のご支援を常駐形式で約1年半に渡り実施

人材増強に向け中途採用戦略策定及び採用オペレーション実施

社内業務効率化に向けたIT課題の特定とソリューション導入

経営管理整備に向けたKPI見える化支援



古民家再生を核とした街づくり事業



株式会社NOTEが日本全国で展開する、古民家再生を核とした地方創生、街づくり事業について、今後のスピードアップ、スケール化に向けたご支援を実施中

各エリアでの初期検討から合意形成、事業計画策定までを形式知化

より多くの古民家再生を行えるファイナンススキームの提案



大学・企業・地域をつないだ地域課題解決、小中高生へのコンサルスキル教育などの取り組みを始めている。これらを発展させRISEとして社会へ提供する価値の多様化を目指す

大学設立支援を通じた産学連携プロジェクト形成



Co-Innovation
University

設立準備中のCo-Innovation University (仮)が行っている産学連携による地域課題解決コンソーシアムの企画・調整に共創パートナーとして参画

中部エリアにおける脱炭素化PJの組成への協力

北陸エリアにおける医療・福祉コンソーシアムでのプロジェクト企画

某企業との小水力発電開発分野でのCoIUとの協業を検討



探求学習塾への協力



エイスクールが行う、探求学習のうち、コンサルティング体験授業への協力

小学生向け経営コンサルタント体験授業における登壇

中学・高校向け、企業の経営課題分析・戦略提案授業の企画協力



1. 会社概要
2. ビジネスモデルと優位性
3. 成長戦略
- 4. 財務情報**
5. リスク情報
6. Appendix

	22/2期 (実績)	23/2期 (実績)	対前期 増減率
売上収益	3,432	4,761	38.7%
売上原価	1,478	2,129	44.0%
原価率	43.1%	44.7%	
売上総利益	1,953	2,632	34.7%
売上総利益率	56.9%	55.3%	
販売費及び一般管理費	1,005	1,258	25.2%
営業利益	950	1,377	45.0%
営業利益率	27.7%	28.9%	
EBITDA	1,152	1,450	25.8%
EBITDAマージン	33.5%	30.4%	
当期利益	683	966	41.5%
当期利益率	19.9%	20.3%	

(単位：百万円)

	24/2期 (予想)	対前期 増減率
売上収益	6,106	28.3%
売上原価	2,724	28.0%
原価率	44.6%	
売上総利益	3,382	28.5%
売上総利益率	55.4%	
販売費及び一般管理費	1,799	43.0%
営業利益	1,583	15.0%
営業利益率	25.9%	
EBITDA	1,640	13.1%
EBITDAマージン	26.9%	
当期利益	1,071	10.9%
当期利益率	17.5%	

FY24予想 主なポイント

売上収益

- ・ 対前期では+28.3%の61億円予想
- ・ 積極的な採用による人員増加によって売上の拡大を見込む

営業利益

- ・ 対前期では+15.0%
- ・ 営業利益率は25.9%を見込む

◆売上原価

- ・ 積極的な採用による人員増加により売上原価は増加

◆販売費及び一般管理費

- ・ 今後の成長に向けた採用の強化
- ・ コンサルタントがプラクティスなどのプロジェクト外の活動をした場合に人件費が販管費に計上されるが、それが増加したため

(単位：百万円)

	23/2期 (1Q)	24/2期 (1Q)	増減額	対前期 増減率
売上収益	1,115	1,443	328	29.4%
売上原価	488	631	143	29.3%
原価率	43.8%	43.8%		
売上総利益	627	811	185	29.5%
売上総利益率	56.2%	56.2%		
販売費及び一般管理費	255	410	155	60.6%
営業利益	371	403	32	8.6%
営業利益率	33.3%	28.0%		
EBITDA	388	421	33	8.5%
EBITDA マージン	34.8%	29.2%		
当期利益	232	273	40	17.4%
当期利益率	20.8%	18.9%		

主な1Qポイント

売上収益

- ・対前期では+29.4%と順調に成長
- ・稼働率 82%
季節要因。4月入社社員（新卒・中途）を当社マネージャー以上の職位者が1か月間教育するため、例年第1四半期は稼働率が低くなる傾向あり
- ・コンサルタント平均単価(月額) 264万円
4月に全役職の正規単価アップを行っており、前年同期比+19%

営業利益

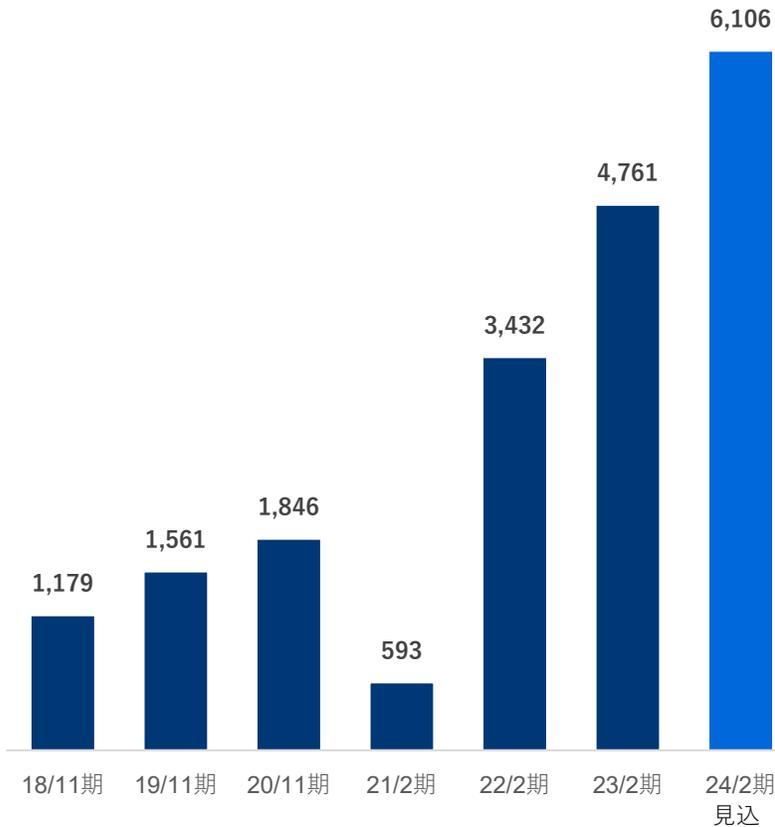
- ・対前期では+8.6%と順調に増益
- ・営業利益率は28.0%
- ◆売上原価
 - ・外注の活用及び内部人員の増加により売上原価は増加
- ◆販売費及び一般管理費
 - ・今後の成長に向けた採用の強化
 - ・コンサルタントがプラクティスなどのプロジェクト外の活動をした場合に人件費が販管費に計上されるが、それが増加したため

財務数値の推移及び見込

■ 売上収益は対前期+28.3%の61億円予想。引き続き拡大を見込む

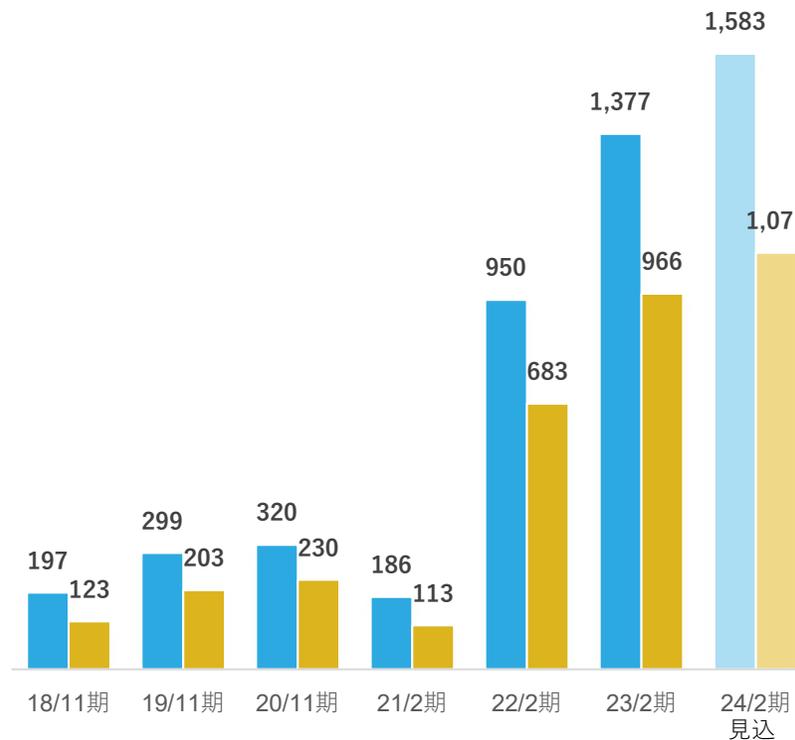
■ 売上の源泉となる採用強化のため、採用費は前年より増加するものの、高利益率は維持

売上収益（百万円） *1 *2



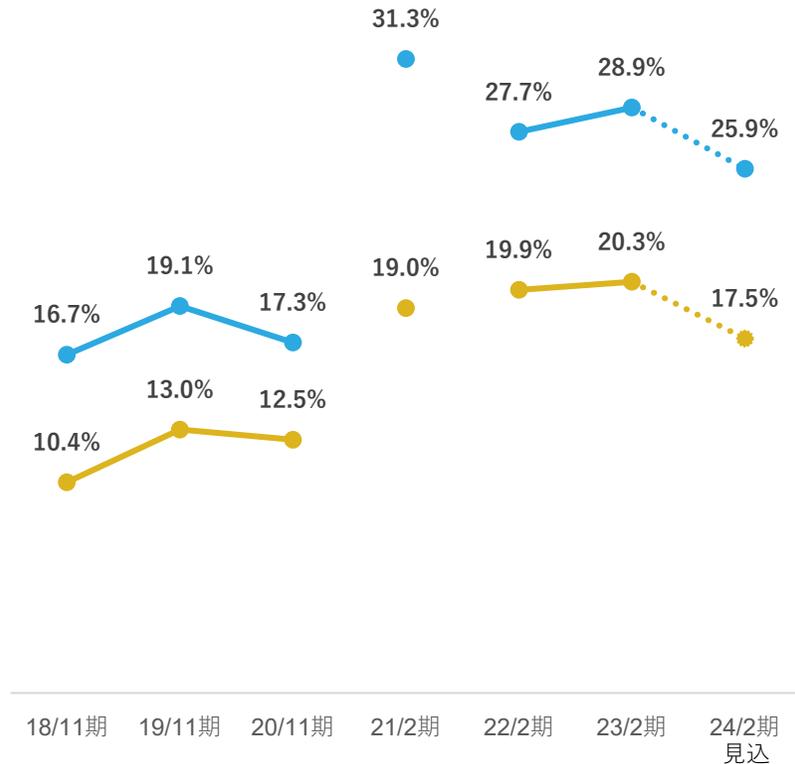
利益（百万円） *1 *2

■ 営業利益 ■ 当期利益



利益率（%） *1 *2

● 営業利益率 ● 純利益率



1. 2021年2月期は3か月の変則決算、2022年2月期よりIFRS転換

2. 2018年～2020年は11月期で、旧RISEの数値。2021年2月期は変則決算のため2020年12月～2021年2月の数値。2021年2月期～2023年2月期は合併存続会社である現RISEの数値。2018年11月期～2020年11月期の数値は未監査

1. 会社概要
2. ビジネスモデルと優位性
3. 成長戦略
4. 財務情報
- 5. リスク情報**
6. Appendix

主要なリスクは下記のとおりです。
その他のリスクは、有価証券届出書の「事業等のリスク」をご参照ください

リスク	主要なリスクの概要	発生可能性	時期	影響度	主要なリスクへの対応策
景気変動リスクについて	<ul style="list-style-type: none"> 国内外の景気動向により、当社が支援するプロジェクトの内容や受注内容に影響が及ぶリスク 主要顧客の投資抑制に伴う発注金額の減少や大型案件の中止等の不測の事態が生じるリスク 	中	特定時期なし	大	<ul style="list-style-type: none"> クライアント企業との関係の深化 新規取引先の開拓 提供できる案件の拡充
競合状況について	<ul style="list-style-type: none"> 競合事業者に対する当社グループの優位性を顧客に対して十分に訴求できなくなった場合は、売上の減少等、経営成績に大きな影響を及ぼすリスク 	低～中	特定時期なし	大	<ul style="list-style-type: none"> 優秀な人材の確保 コンサルティング品質の継続的な向上 営業力の強化、積極的な営業活動による新規顧客などの獲得
新規事業について	<ul style="list-style-type: none"> 安定して収益を生み出すまでに時間を要し、グループ全体の収益率を低下させるリスク 事業環境の変化等により、新規事業への投資に対し十分な回収を行うことができないリスク 	中	特定時期なし	中	<ul style="list-style-type: none"> 従来コンサルティングサービスの枠組みを超えたサービスの開発 新たなテクノロジーを活用したビジネスモデルの開発 新規事業の市場動向に対する継続的な情報収集 投資に対する回収状況のモニタリングの実施

リスク	主要なリスクの概要	発生可能性	時期	影響度	主要なリスクへの対応策
人材の確保、育成について	<ul style="list-style-type: none"> コンサルティング業界における人材の争奪により、優秀な人材の採用・確保及び育成が計画通りに進まない場合や、優秀な人材の社外流出が生じた場合には、競争力の低下や事業規模拡大の制約、クライアントに提供するサービスレベルの低下をもたらし、財政状態及び経営成績に影響を及ぼすリスク 	低～中	特定時期なし	大	<ul style="list-style-type: none"> 継続的な採用活動 社内育成施策の実施 元従業員との良好な関係性の維持
訴訟について	<ul style="list-style-type: none"> 契約時に想定していないトラブルの発生や取引先等との何らかの問題が生じた場合に損害賠償を請求される、あるいは訴訟を提起されるリスク 係る損害賠償の金額、訴訟の内容、結果によっては当社の社会的信用、財政状態及び経営成績に影響を及ぼすリスク 	低	特定時期なし	中	<ul style="list-style-type: none"> クライアントと契約を締結する際に、事前にトラブル時の責任分担を取り決める等、過大な損害賠償の請求をされないようリスク管理の実施
のれんの減損について	<ul style="list-style-type: none"> 当社の将来の収益性が低下した場合には、のれんについて減損損失を計上し、当社の財政状態及び経営成績に重要な影響を及ぼすリスク 	低	特定時期なし	中	<ul style="list-style-type: none"> 経営成績の定期的なモニタリング 優秀な人材の採用・育成、新領域への展開などによる将来の収益性の向上

1. 会社概要
2. ビジネスモデルと優位性
3. 成長戦略
4. 財務情報
5. リスク情報
6. Appendix

開拓

Orchestration

目の前の課題に愚直に取り組む仲間たちと共に「繋がる力」で、まだ見ぬ未来を**開拓**する。

RISE CONSULTING GROUPが挑む「Corporate Well-being経営」

しあわせ、ひらく。

開花

Personalization

関わるすべての人が企業と共に成長するための個人最適化で「生きる力」を**開花**させる。

開示

Visualization

経営の健全化・透明化のために「魅せる力」で積極的に企業情報を**開示**する。

通常の収益ドライバーに、50を超える独自のWell-being施策を踏まえたRISE独自の「Well-being指数*1」を掛け合わせることで「持続的なRISE収益ドライバー」構築を目指す

RISE独自のWell-being指数を掛け合わせるにより・・・

離職率低下＝定着率向上、スキル向上、
理念浸透によるチームビルディング強化を図る。

その結果得られるものが・・・

人員数 レピュテーション向上による採用効率向上
◎採用単価抑制 ◎採用効率向上

コンサルタント平均単価(月額) 高いモチベーションの維持向上による提供品質/単価向上
◎提供単価向上 ◎提供品質向上

稼働率 継続案件増加による業務効率向上
◎需給効率向上 ◎業務効率向上

収益ドライバーにおける重要KPIを改善し、持続可能な収益構造へ

◎RISE収益ドライバー

人員数

コンサルタント
平均単価
(月額)

稼働率

×

収益を拡大/継続し続ける力：**Well-being指数**

1. 企業価値の相関となる「人員数」「コンサルタント(月額)平均単価」「稼働率」を押し上げる指標としての残業時間、希望した案件へのアサイン実現率、同一案件へのアサイン期間、社内表彰回数、研修への参加率、社内コミュニティやイベントへの参加率、メンター面談の実施回数など複数の指標をもとに当社独自に構築を予定している指数。

Well-Being関連の取り組み

Well-being関連の情報発信(ブランディング活動)



Well-being特設LPの設置



有識者との対談動画発信



日本経済新聞朝刊広告

Well-being Initiativeへの参画

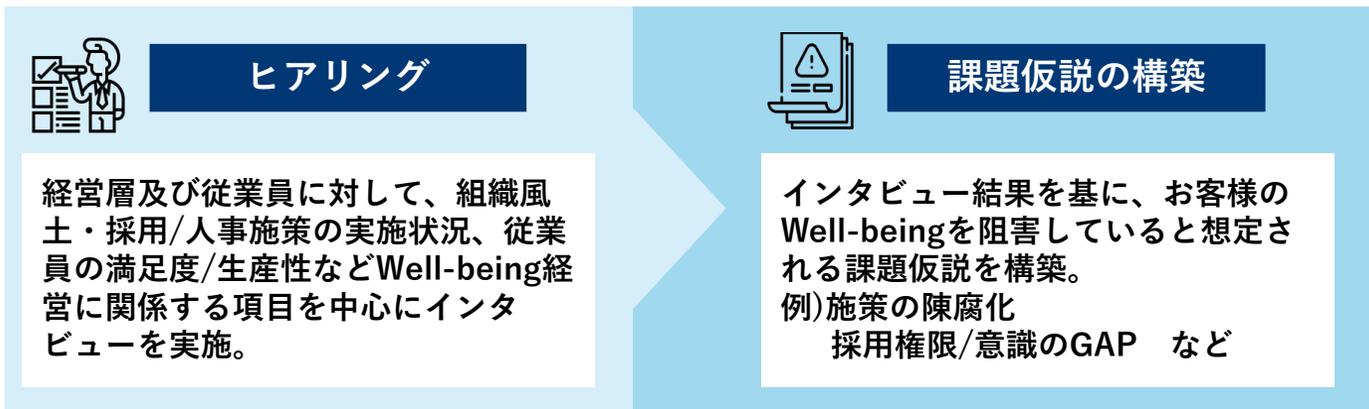
Well-being Initiative

弊社は、人的資本経営の先進企業を目指し、日本最先端のWell-Being 研究・啓発コンソーシアムである日本経済新聞社を中心に発足した「日本版 Well-Being Initiative」に参画。
 ※会員企業22社(2023年3月時点)

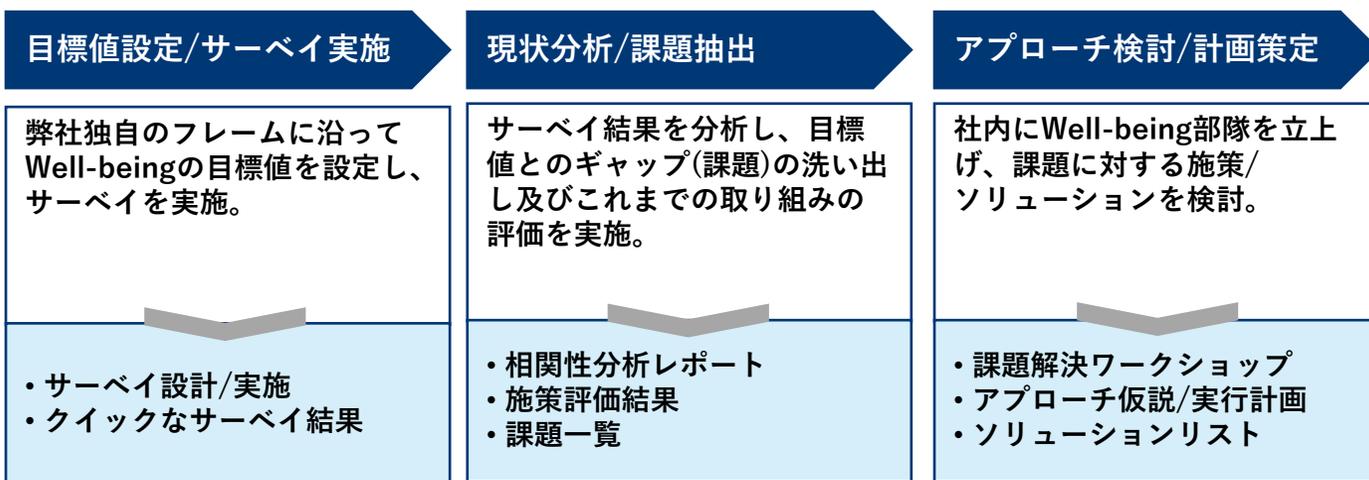
Initiative紹介サイト：<https://well-being.nikkei.com/member/>

Well-beingコンサルティングメニューの提供開始

STEP01 クイックアセスメント



STEP02 ブースターサービス



Up or Supported

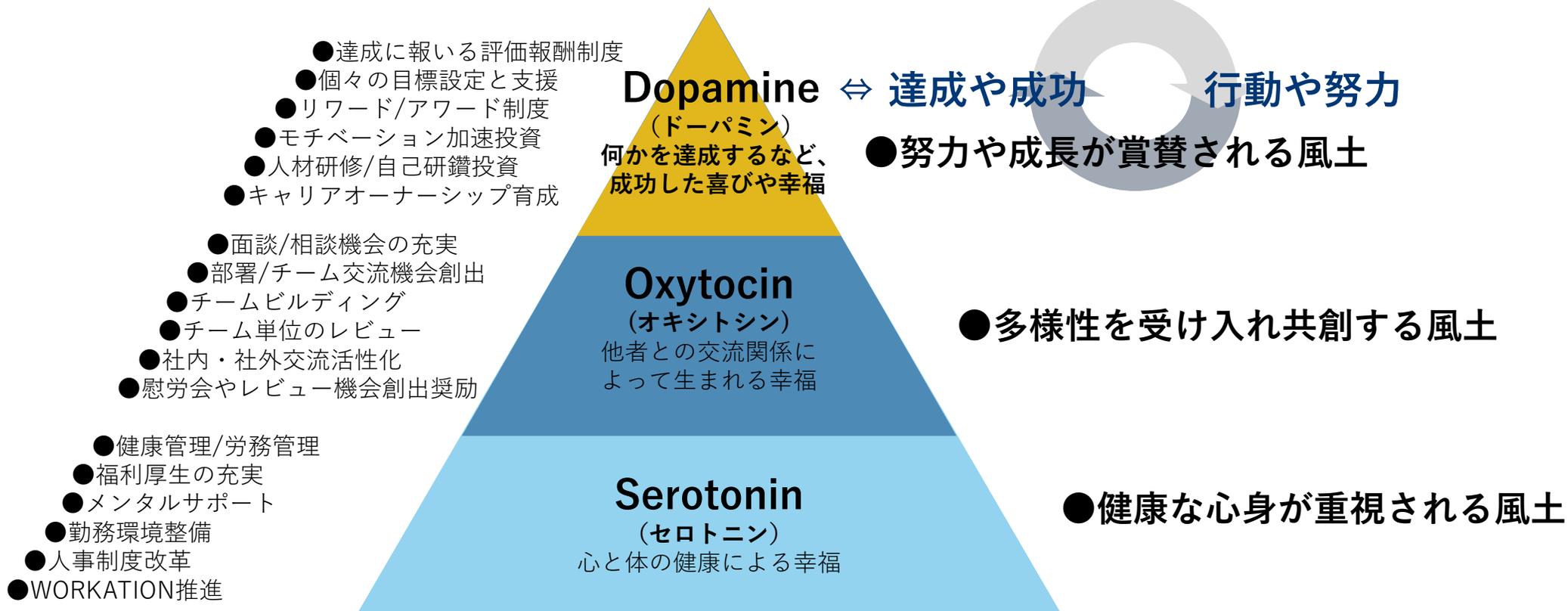
(出会った瞬間から人生の長期パートナー) という考えを重視



制度

データ

風土



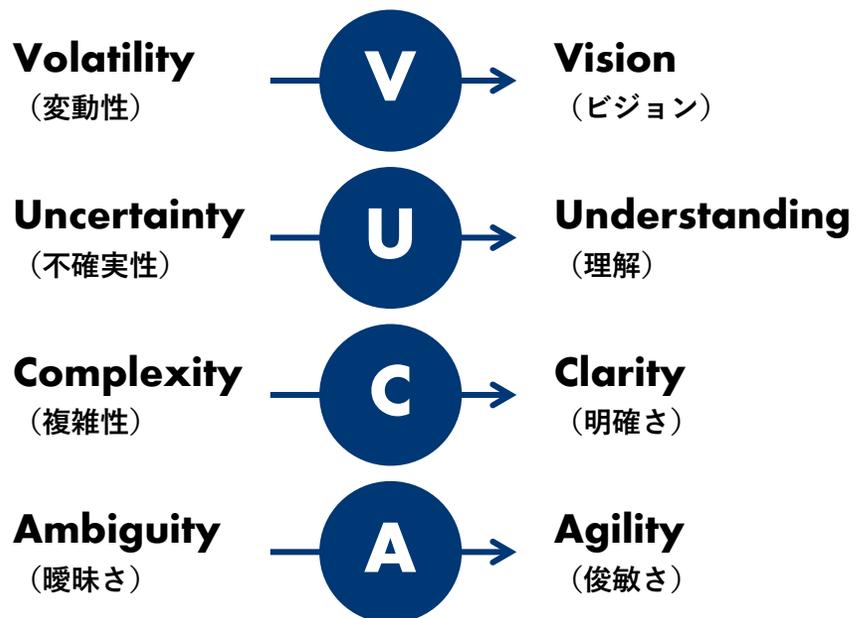
事業活動の土台となる社員の幸福度向上を最重要視し
 多様かつ多元的な取り組みを充実/加速させてゆくRISE

1. 「精神科医が見つけた3つの幸福 最新科学から最高の人生をつくる方法 樺沢紫苑著」より作成

VUCA時代における対応力、そして人的資本情報の開示要求

RISEは、企業活動の「見える化」に、いち早く、より強くコミットする

VUCA時代における企業活動を
もうひとつのポジティブな「VUCA」へ



未来を予見して、戦略を立て、素早く行動に移すため
見える化による超高速PDCAの実現は重要ファクター

人的資本情報の開示要求が
これからの世界スタンダードへ

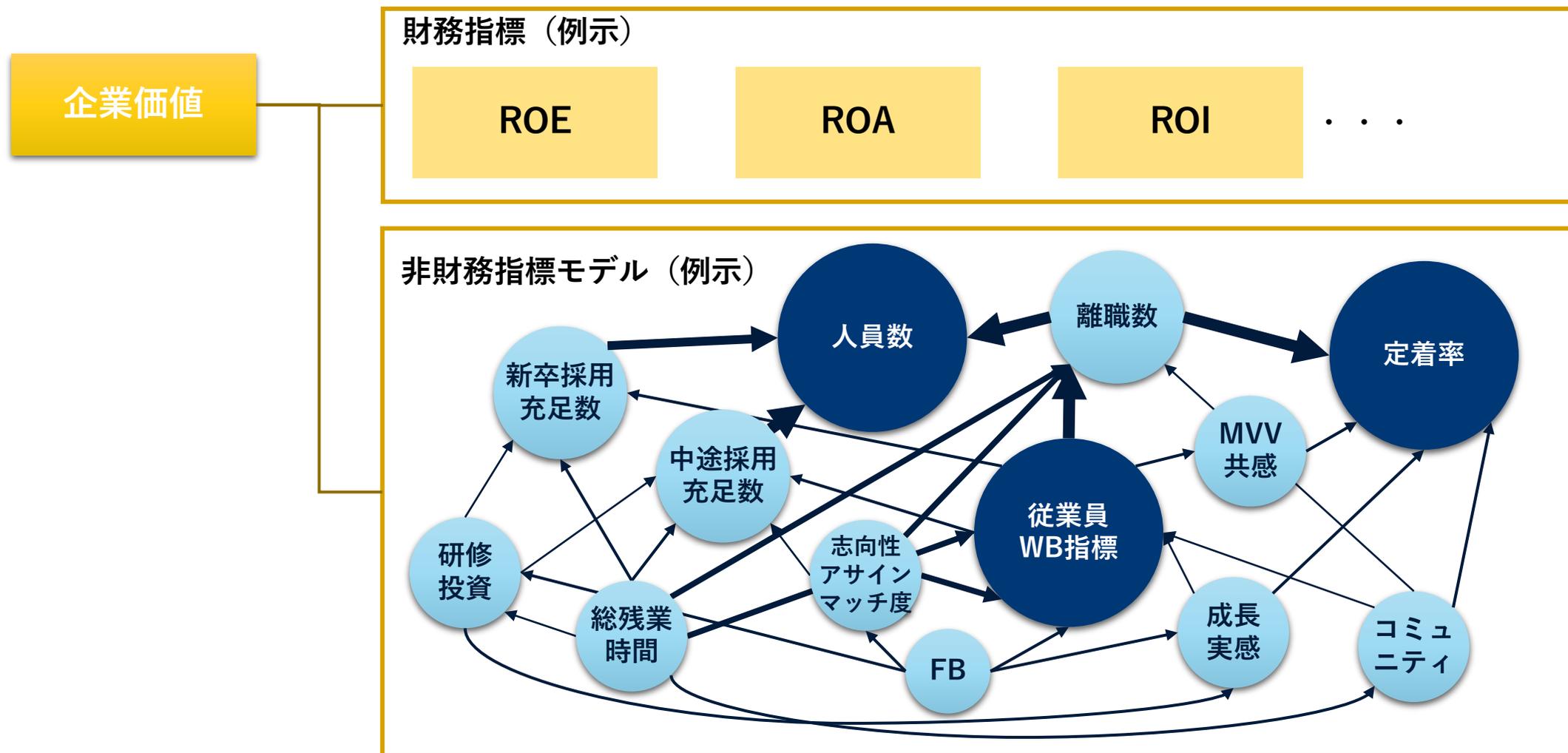
- ◎企業価値における無形資産比率の向上
=根幹となる人的資本の価値創造が企業の価値創造に直結)
- ◎ESG投資の重要性向上 (S=人的資本)



人的資本情報の見える化はどの企業にとっても当たり前。
RISEは、いち早く見える化に取り組む

非財務指標重視（人的資本経営）への取り組み

タイムリーな財務指標の把握に加えて、非財務指標のモデル化に着手
 継続的な企業価値の向上を目的に、両指標に鑑み事業戦略/人材戦略/資本戦略の打ち手を講じる



プラクティス制の詳細

DX x Talent Management

「新規事業の立ち上げ」
「新技術の活用」「DX人材のタレントマネジメント」等の、幅広い知見を活かしながら顧客のDXの推進を支援

System Transformation

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

Human Development

ヘルスケア及び教育産業において「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

Green Transformation

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

Manufacturing & Innovation

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

Social Design

社会的な重要課題を対象に、ビジネス・政策の両面について社会全体を俯瞰したうえで、解決する方法を検討し、中央省庁や民間企業に対し提言する活動

FinTech / Start-up

金融機関の課題に対して、「新規事業立案」「スタートアップ企業との協業支援」「全社プロジェクトのPM/PMO支援」等の広範なサービス提供を通じて、CxOの「右腕右脚」となり顧客と共に課題解決に全力で取り組む

Global Business Enhancement

中国・アジアにおける知見を豊富に有しており、市場・技術の詳細な分析によるビジネス成功に向けた示唆の導出や、中国・アジア現地での業務支援に至るまで顧客のグローバル戦略を一貫して支援

Project Management Orchestration

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

Well-Being Transformation

お客様、従業員等のステークホルダーのWell-being状況の可視化を通じ、経営課題を特定し「組織風土改革」「制度設計」「新規事業立案」「事業構造変革」等のサービスを通じた具体的な打ち手の導出によりWell-beingの促進を支援

TMT

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

ご支援事例 社会イノベーション関連ビジネスの事業探索支援

大手メーカーにおける、社会トレンドを踏まえたプラットフォームビジネスの事業機会探索を支援

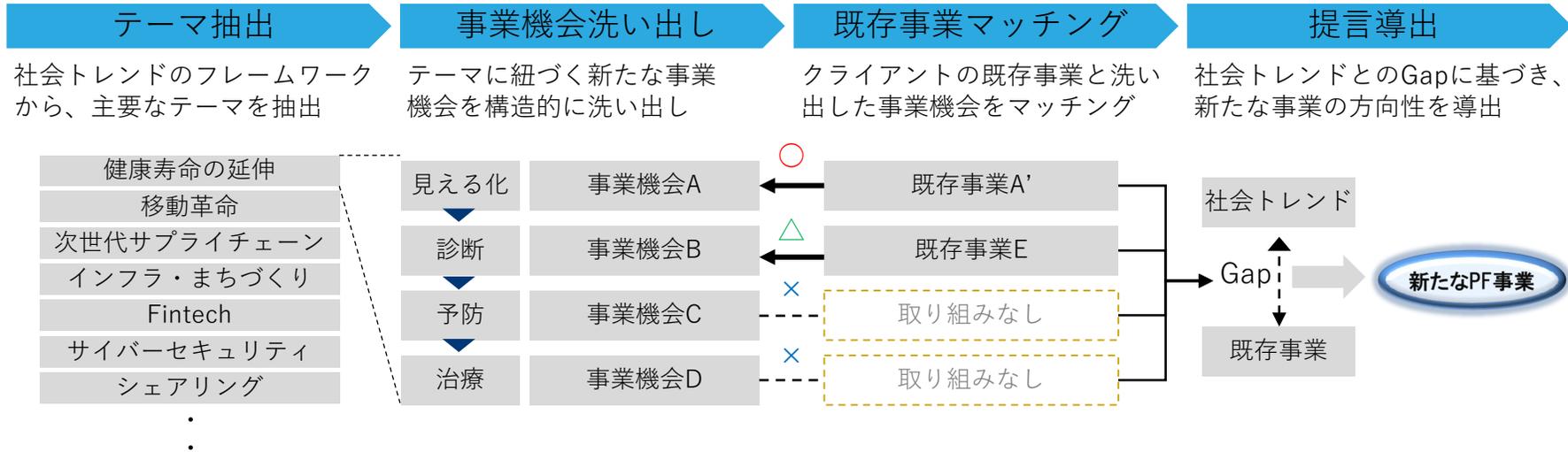
プロジェクトの背景・目的

- クライアントは、電気機器を中心に、幅広い領域においてソリューション事業を展開している
- 今回、新規ビジネスの企画部署において、自社製品を活用したプラットフォーム事業や、部署横断型の新規ビジネス創出を検討しており、中長期的にトレンドとなり得る事業機会を模索していた
- 上記を背景に、数年後の社会トレンドを予測した上で今後の事業機会を洗い出し、新たな事業の方向性を取り纏めることをプロジェクトの目的とした

プロジェクトの成果

- 社会イノベーションのトレンドを構造化し、各テーマから予測される数年後の事業機会を50以上抽出
- 抽出された事業機会と既存事業とのマッチングによる評価を実施
- 上記を踏まえ、クライアントの中期経営計画原案に対する提言を導出

弊社のアプローチ



既存事業の方向性を社会トレンドから多面的に検証し、真に将来性の高い事業機会を提言

大手外資損害保険会社における全社業務改善の実行・推進支援

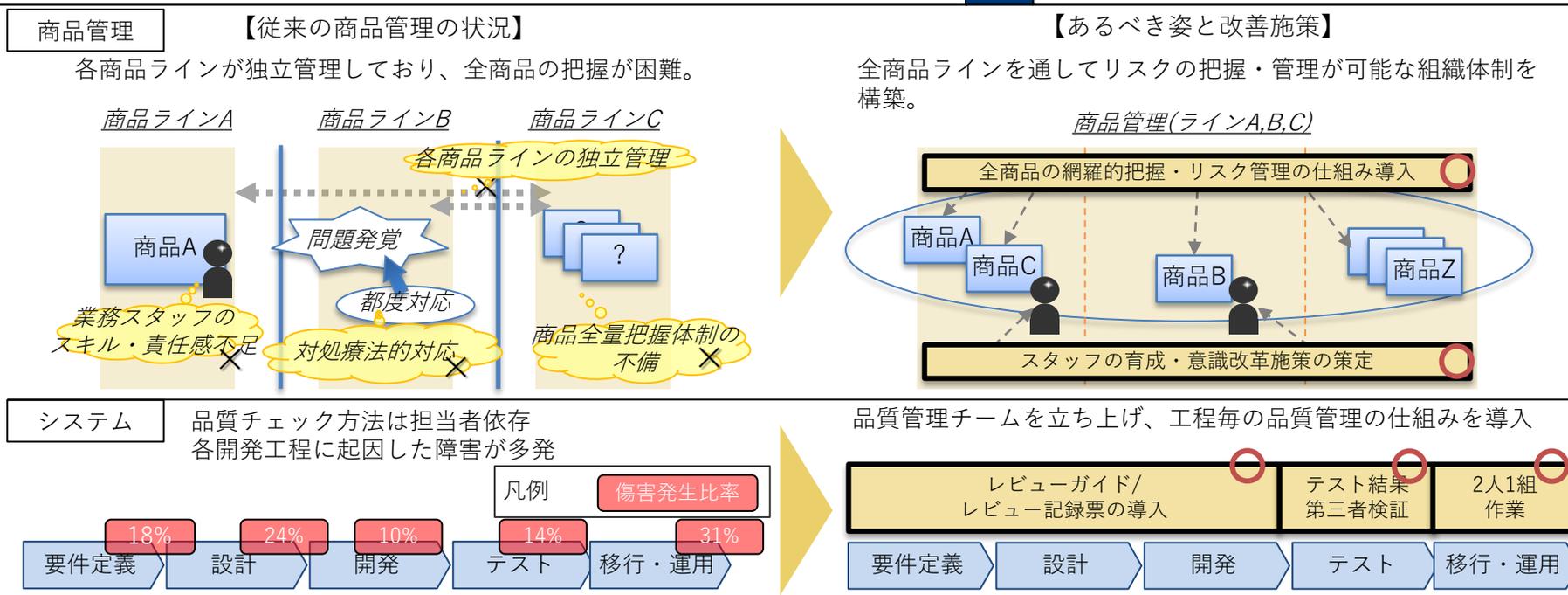
プロジェクトの背景・目的

- クライアント社内において、事務ミス等による保険料計算誤り・保険金支払い漏れが頻発し、全社的に業務体制の抜本的見直しを図るプロジェクトを立ち上げる事となった。
- 弊社は事務局としての進捗管理・課題管理及び重点領域である「商品管理」と「システム」の分野における実行・推進を支援。

プロジェクトの成果

- 商品管理部門において、全商品のリスク管理態勢の構築・定着化を図るとともに、組織やマインドに関わる根本原因を洗い出し、改善へ向けて具体的な実行プランを策定。
- システム部門において、障害発生件数が14件/月から2件/月に改善

弊社のアプローチ



事務ミス抑制のための短期的アプローチ推進から、根本原因を潰しこむ組織体制改善プラン策定までを短期間で多角・網羅的に実現し、顧客企業の迅速な業務改善を可能とした。

ご支援事例 自動車業界の東南アジアにおける顧客体験可視化/CX向上施策の策定支援

東南アジアにおけるデータ分析結果に基づく、デジタルマーケティング施策の策定を支援

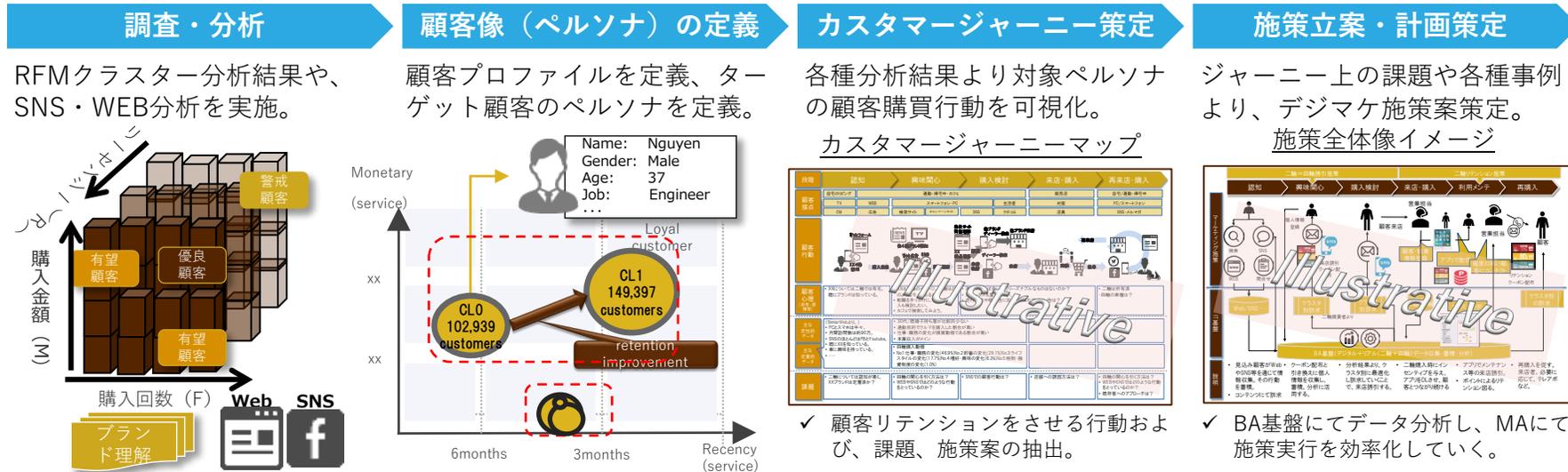
プロジェクトの背景・目的

- 収集した顧客データを活用し、継続的にデジタルマーケティング施策のPDCAが可能な仕組み／プロセスを獲得し、継続的に施策を回すことで、カスタマーエクスペリエンスを向上させたいと考えていた。
- また、今後グローバルの色々な国・地域でデジタルマーケティングを実践していくにあたり、デジタルマーケティングやデータ分析・蓄積のノウハウを集約し、標準化・仕組み化していきたいと考えていた。
- 上記を背景に、ビジネス部門の所有データに基づく顧客を理解し、カスタマージャーニー可視化、CX向上の施策、計画策定を目的としていた。

プロジェクトの成果

- 顧客属性と顧客購買行動を分析し、顧客像（ペルソナ）やカスタマージャーニーを可視化。
- 上記を可視化する迄の顧客分析/施策立案のプロセスの確立した。
- 顧客像/顧客体験（カスタマージャーニー）を可視化することで、業務課題（KPI）を抽出し、今後の実行計画を策定した。

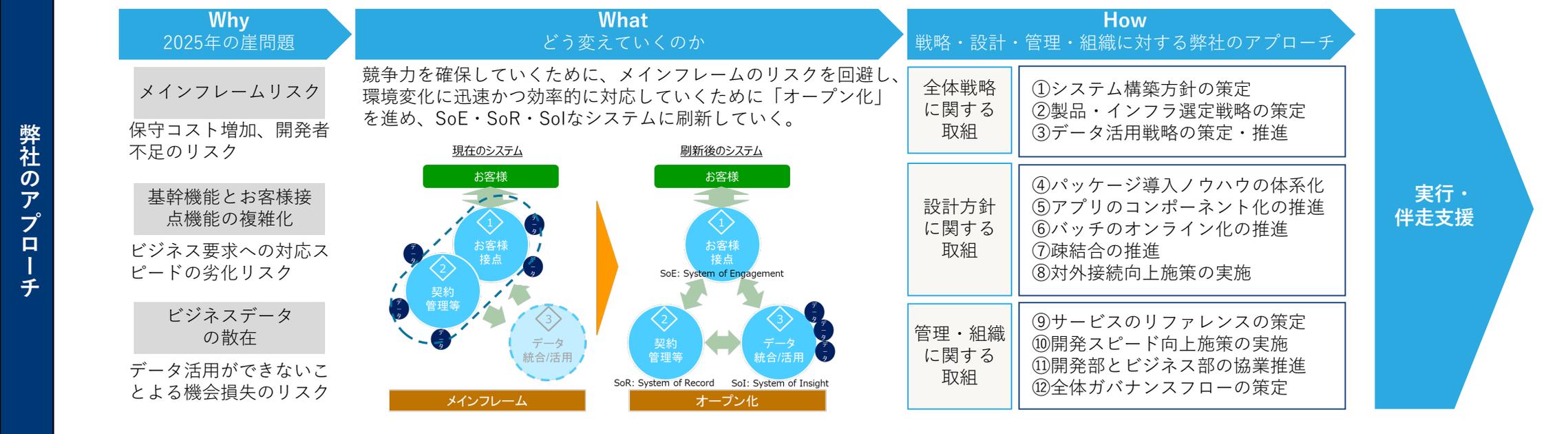
弊社のアプローチ



データに基づく、顧客クラスター分析、ペルソナ定義、カスタマージャーニー可視化を手順化し、デジタルマーケティング施策実行プロセス/計画策定を支援。

長期プロジェクトにてアーキテクチャを永続的に維持するための取組とガバナンス案の策定を実施

プロジェクトの背景・目的	<ul style="list-style-type: none"> ■ ITインフラが大きく以下の「2025年の崖」問題の課題を抱えていた <ol style="list-style-type: none"> ①各々のビジネス要求を満たすために複雑化が進んでいる ②システムで保持するデータが散在していてデータを活かすことができていない ■ 次世代システム更改を通じてITインフラを刷新。デジタルトランスフォーメーション(DX)を進展し、これらの課題を解消して、システム開発の柔軟性向上を図りつつ、新しいサービスの実現につなげていく ■ またメインフレーム中心のシステム構成から環境変化に迅速かつ効率的に対応していくために「オープン化」を行っていく 	プロジェクトの成果	<ul style="list-style-type: none"> ■ 会社の方針とDXの進展を考慮し、次世代システム更改プロジェクトの目指すべき姿を整理 ■ 目指す姿を実現するための「取組」の方針を関係者と協議しながら策定 ■ 取組と次世代システムのアーキテクチャを持続的に維持していくためのガバナンスおよび体制案を構想
--------------	---	-----------	---



「2025年の崖」克服の為に「DX実現」に向け、目指す姿・取組・ガバナンスの構想案を策定し、プロジェクトの立ち上げから実行まで支援

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。

本資料のアップデートについては、**2024年2月期の期末決算発表後（2024年4月頃）**に開示することを予定しております。なお、本資料記載の事業計画の内容やその進捗状況に大幅な変更が生じた場合には、改めてお知らせいたします。

