Rise Consulting Group

2025年２月期　決算説明会資料
／中期経営計画

東証グロース（証券コード：9168）

2025年４月14日

本日のプレゼンテーションサマリ

1	**25年２月期 決算概要**	• **過去最高の売上で通期計画を達成。** 今後の成長に向けた基盤づくりが着実に進行 • 売上 76.8億円　前期比＋**24.8%** • 営業利益 19.6億円　前期比＋**8.5%**
2	**SHIFT社との 資本業務提携**	• 2025年4月4日、㈱SHIFTとの間での**資本業務提携契約を締結** - 相互送客による営業機会の獲得を実現させ、両社の売上高を向上させる
3	**26年２月期 通期業績予想**	• 「人材獲得」と「案件獲得」に注力しながら、引き続き高成長を見込む • 売上 95.4億円　前期比＋**24.2%** • 営業利益 22.9億円　前期比＋**16.7%**
4	**中期経営計画**	1. 中長期戦略（5か年） - 売上は**CAGR20～25%**、最終年度営業利益率**25～30%**を目指す - 生成AI含む新規事業探索により、今後における売上成長の蓋然性、アップサイド、利益率向上を狙う 2. 新経営体制 - CEO・COO体制へ。新社長は事業全体を統括し、中長期的な事業拡大・成長を担う 現社長は、CEOとして新規事業の探索を行い、更なる成長をリード 3. 株主還元方針の変更＆配当開始 - **総還元性向30%以上**、**配当性向15～30%**を目安とし、2025年2月期末より**配当開始**（1株あたり9円）

© 2025 Rise Consulting Group, Inc.

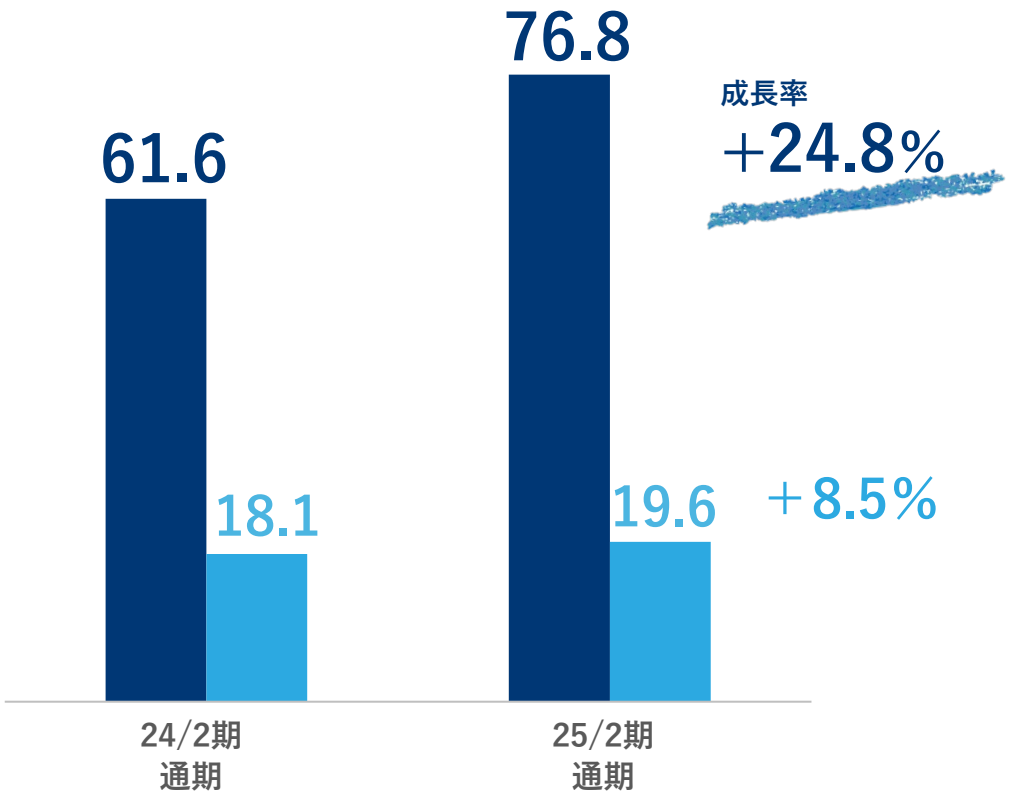
AGENDA

1. 25年２月期 決算概要
2. 資本業務提携について
3. 26年２月期 通期業績予想
   ①数値目標
   ②重点施策
4. 中期経営計画
   ①数値目標及び成長戦略
   ②新経営体制
   ③株主還元方針
5. Appendix

2025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）



売上総利益率　55.0%
営業利益率　25.5%

■主要KPI

	24/2期 4Q末	25/2期 4Q末
稼動対象コンサルタント人員数	217.9人	257.7人
稼動対象コンサルタント稼働率	92%	91%
稼動対象コンサルタント平均単価（月額）	260万円	261万円

※ 各種KPIの定義につきましては、p.43をご参照ください。

© 2025 Rise Consulting Group, Inc.

2025年２月期 通期 決算エグゼクティブサマリ

■ 売上収益は、前期比＋24.8%の成長。過去最高の売上で通期計画を達成
■ 2Qに発生した粗利率の課題については、3Q後半～4Qにかけて大きく改善
■ 25/2期重点戦略である新規案件獲得が計画よりも好調に進捗し、今後の成長に向けた基盤づくりが着実に進行

業績

- 売上収益は、人員獲得が好調に推移したこと等により、前期比＋24.8%の成長。**過去最高の売上で通期計画を達成**
- 粗利率は、2Q～3Q前半にかけて低下していたものの、3Q後半～4Qにかけて改善。会計期間の粗利率は、3Q会計53.9%から**4Q会計55.9%まで改善**
- 採用費は、採用人数が計画よりも大幅に増加したものの、計画より若干増に留めることができた。各種コストのコントロールを行い、販管費全体としては計画内に抑えることができた
- 営業利益率は、粗利率の改善及び効率的なコスト管理により、3Q会計の24.6%から**4Q会計では30.6%へ良化**
  通期での営業利益率は、25.5%となった
- 当期純利益は、賃上げ促進税制による税額控除の適用があり、**通期業績予想を上回って着地**（達成率 102.5%）

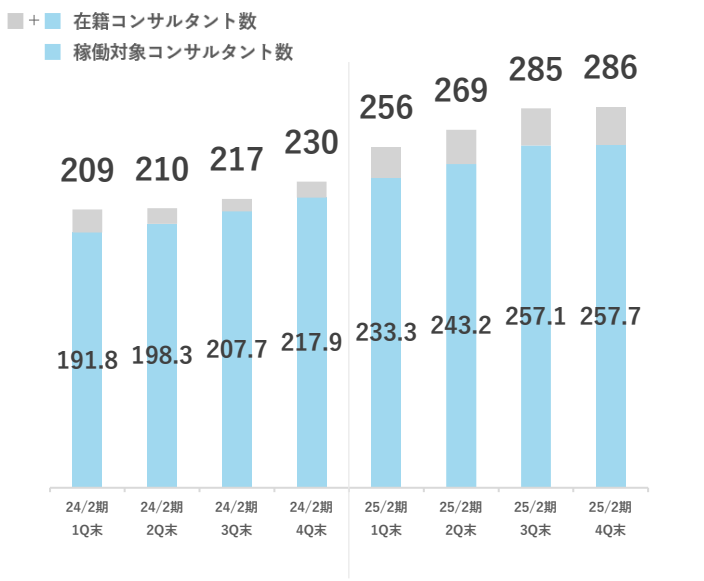
主要KPI

- 厳選採用ながらも積極的な採用活動により、コンサルタント人員数は**通期計画を達成**
- 稼働率（稼働対象）は、採用数が計画より好調だったこともあり若干計画を下回ったものの、**90%超と高稼働率**となった
- 平均単価（稼働対象）は、改定した新単価が順調に定着し、**通期計画を達成**

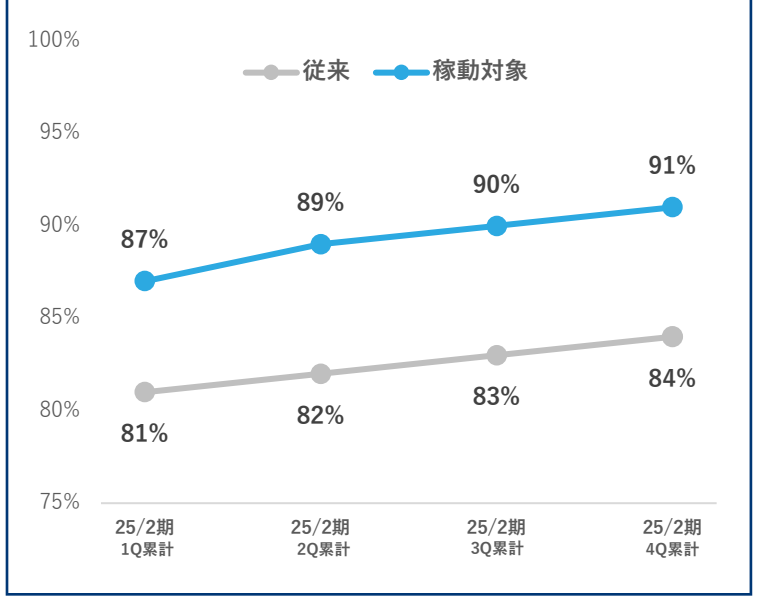
© 2025 Rise Consulting Group, Inc.

2025年２月期 通期 主要KPIハイライト

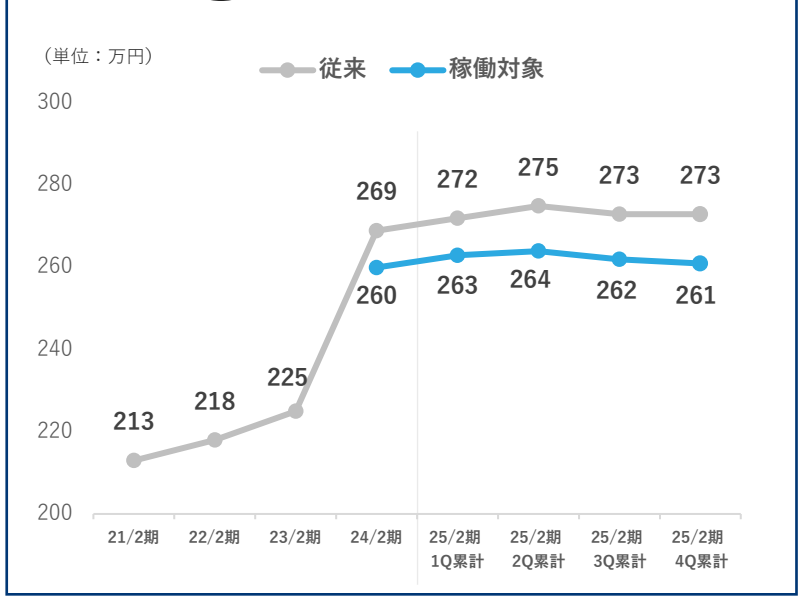
コンサルタント人員数



稼働率



平均単価（月額）



	24/2期 4Q末	25/2期 4Q末
コンサルタント人員数	230人	286人
稼動対象コンサルタント人員数	217.9人	257.7人

	24/2期 4Q累計	25/2期 4Q累計
稼働率	88%	84%
稼動対象コンサルタント稼働率	92%	91%

	24/2期 4Q累計	25/2期 4Q累計
平均単価（月額）	269万円	273万円
稼動対象コンサルタント平均単価（月額）	260万円	261万円

※ 各種KPIの定義につきましては、p.43をご参照ください。

© 2025 Rise Consulting Group, Inc.

2025年２月期 通期 決算概要（IFRS）　- 累計期間 -

■ 売上収益は、前期比＋24.8%の成長。通期計画を達成
■ 営業利益率は、粗利率が改善したこと及び販管費が抑えられたことにより、3Q累計23.5%から通期25.5%へ良化
会計期間の営業利益率は、3Q会計24.6%から4Q会計30.6%へ大きく良化

（単位：百万円）

	24/2期 3Q累計	25/2期 3Q累計	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率	24/2期 通期	25/2期 通期	前期比 増減額	前期比 増減率	25/2期 通期業績予想	達成率
売上収益	4,396	5,505	+1,109	+25.2%	6,156	7,680	+1,524	+24.8%	7,666	100.2%
売上原価	1,867	2,493	+626	+33.5%	2,604	3,452	+849	+32.6%	3,267	105.7%
原価率	42.5%	45.3%			42.3%	45.0%			42.6%	
売上総利益	2,529	3,011	+482	+19.1%	3,552	4,228	+675	+19.0%	4,399	96.1%
売上総利益率	57.5%	54.7%			57.7%	55.0%			57.4%	
販管費	1,247	1,726	+478	+38.3%	1,728	2,278	+550	+31.8%	2,343	97.2%
売上高販管費率	28.4%	31.3%			28.1%	29.7%			30.6%	
営業利益	1,263	1,292	+29	+2.3%	1,805	1,958	+153	+8.5%	2,056	95.3%
営業利益率	28.7%	23.5%			29.3%	25.5%			26.8%	
EBITDA	1,316	1,341	+25	+1.9%	1,877	2,023	+145	+7.7%	2,089	96.8%
EBITDA率	29.9%	24.4%			30.5%	26.3%			27.3%	
四半期/当期利益	855	904	+49	+5.7%	1,315	1,418	+103	+7.8%	1,384	102.5%
純利益率	19.5%	16.4%			21.4%	18.5%			18.1%	

※ 決算概要は主要な項目のみ記載しております。

© 2025 Rise Consulting Group, Inc.

粗利率の進捗について

■ 課題(２Q粗利率の低下)に対する打ち手が奏効。
4Qは新規案件ディスカウントについて順次正規単価へ移行し、粗利率が2Q会計53.8%から4Q会計55.9%へと改善

3Q以降実施

●外注活用コントロール

●将来の成長につながる一部案件において、戦略的なディスカウントを実施

①新規顧客案件でのディスカウント
⇒短期で正規単価へ　短期影響

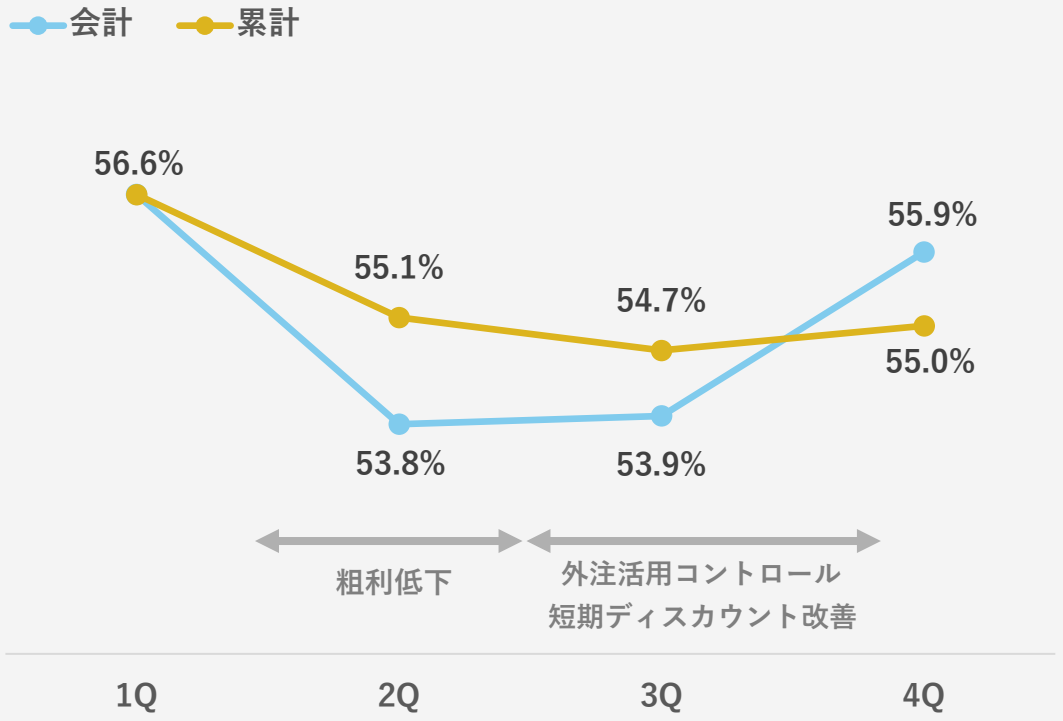
②既存顧客の大型案件でのディスカウント
⇒長期売上担保　稼働担保

結果（4Q）

●新規案件ディスカウントについて順次正規単価へ移行

●粗利率は2Q会計53.8%から4Q会計55.9%へと改善

粗利率推移



© 2025 Rise Consulting Group, Inc.

主要KPIの状況　～人員数～

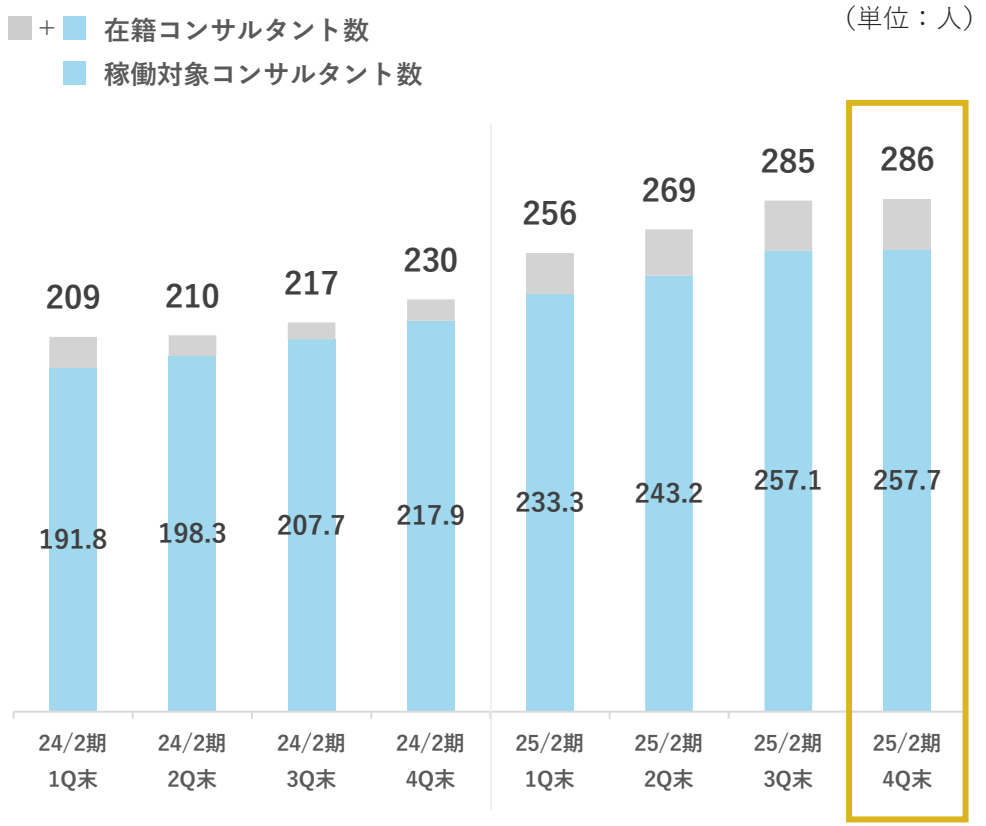
人員数

■ 採用は好調であり、コンサルタント人員数は通期計画を達成
■ 早期に獲得が進んだ上位レイヤーに続きメンバー層の獲得も順調に進み、バランスのとれた採用が出来ている

	24/2期 4Q末	25/2期 4Q末
コンサルタント人員数	230 人	286 人
稼動対象コンサルタント人員数※	217.9 人	257.7人

- 競争激化の中でも採用は好調に推移し、コンサルタント人員数は通期計画を上回って達成
- 2Qまでは上位レイヤーの獲得が順調に進み、3Q以降はメンバー層の獲得が進んだため、引き続きバランスのとれた採用が出来ている

コンサルタント人員数の推移



※稼動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

© 2025 Rise Consulting Group, Inc.

主要KPIの状況　～稼働率・平均単価～

稼働率　平均単価

■ 稼働対象コンサルタントの稼働率は4Q累計期間で91%。引き続き高い水準を維持
■ 平均単価は、昨年度改定した新単価が順調に定着し、通期計画を上回って着地

	24/2期 4Q累計	25/2期 4Q累計	進捗
稼働率	88 %	84 %	● 25/2期より営業強化に伴い、一部コンサルタントの稼働を営業へ ● 計画よりは若干下回ったものの、稼働対象コンサルタントの稼働率は91%と高い水準を維持
稼動対象コンサルタント稼働率	92 %	91 %	
平均単価（月額）	269 万円	273 万円	● 平均単価は、昨年度改定した新単価が順調に定着 ● 通期を通して計画を上回って着地
稼動対象コンサルタント平均単価（月額）	260 万円	261 万円	（補足）稼働対象コンサルタントの平均単価が従来より低い理由 ⇒従来の簡便的な計算方法から精緻化したため ※単価の高い層の稼働が低いと単価が押し下げられる

※ 各種KPIの定義につきましては、p.43をご参照ください。

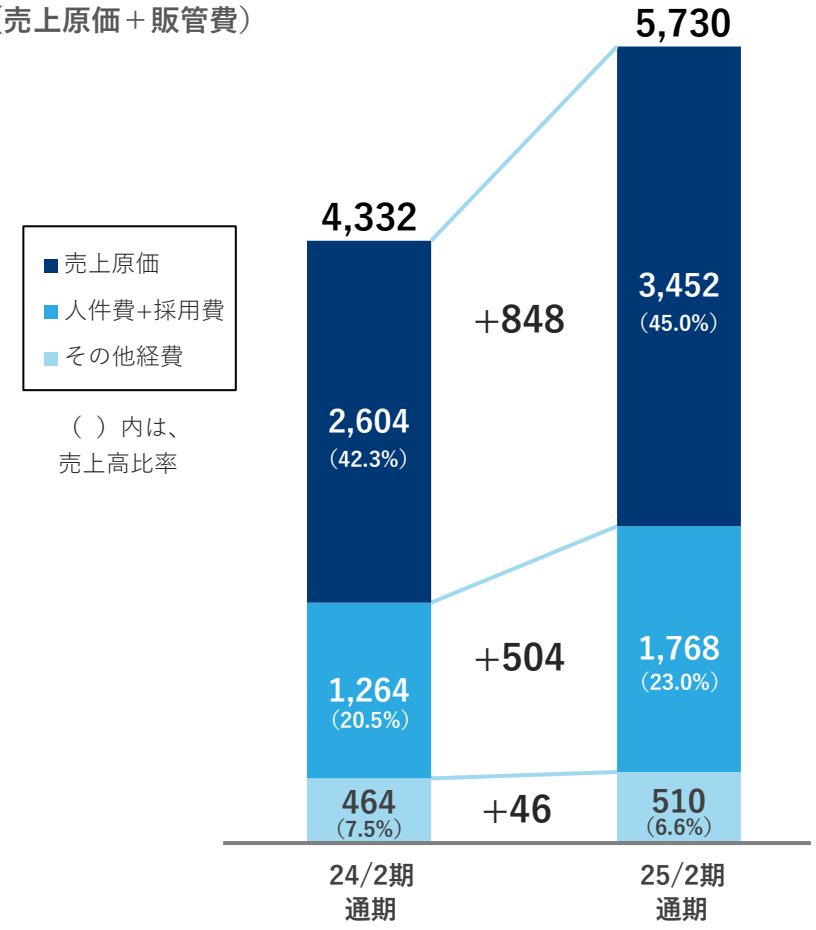
© 2025 Rise Consulting Group, Inc.

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成長の源泉となる人員獲得のための採用コスト増等があり、対前期では売上原価と販管費は+1,398百万円増加

＜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　+848百万円

・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　+550百万円

● 人件費＋採用費　+504百万円

・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
・コンサルタントの採用強化
・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　+46百万円

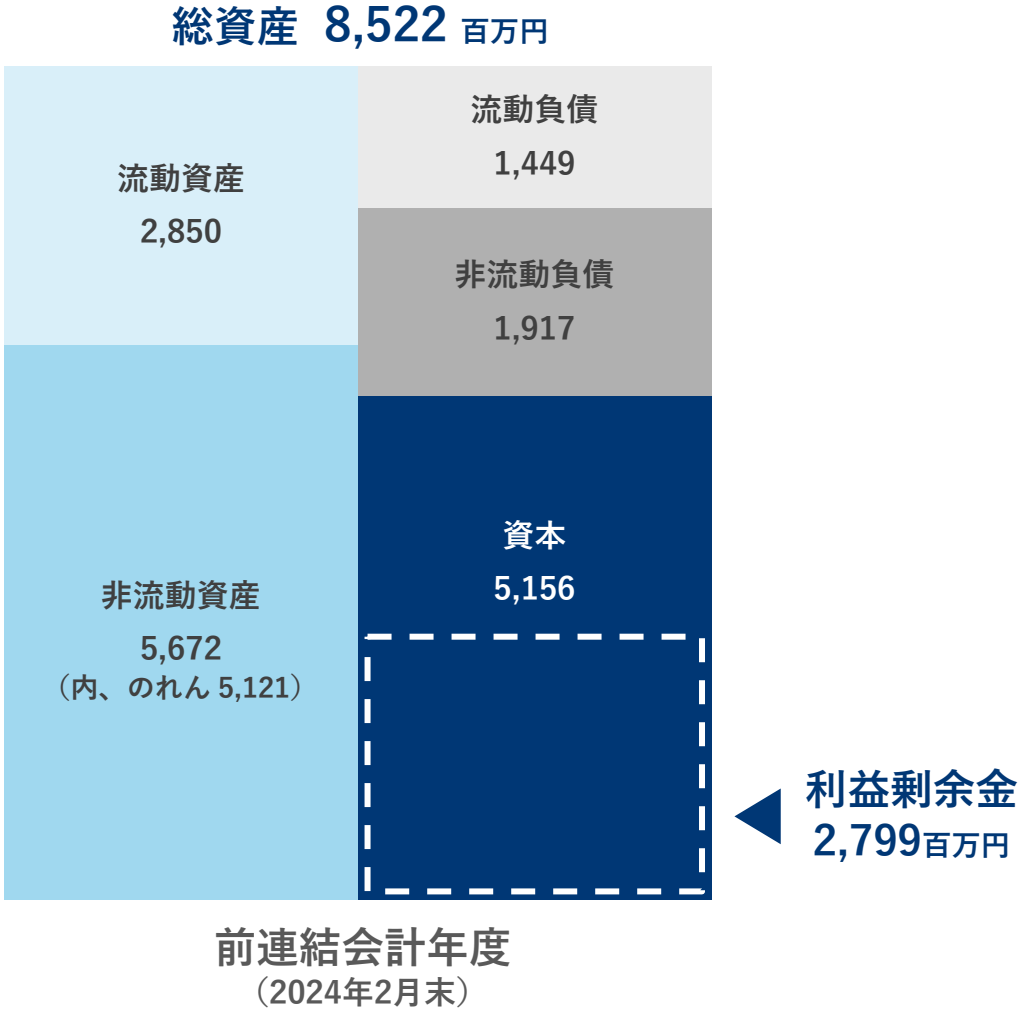
・25/2期１Ｑより発生した株主総会関連費用、全社イベント費用等の増加の他、各種費用増等

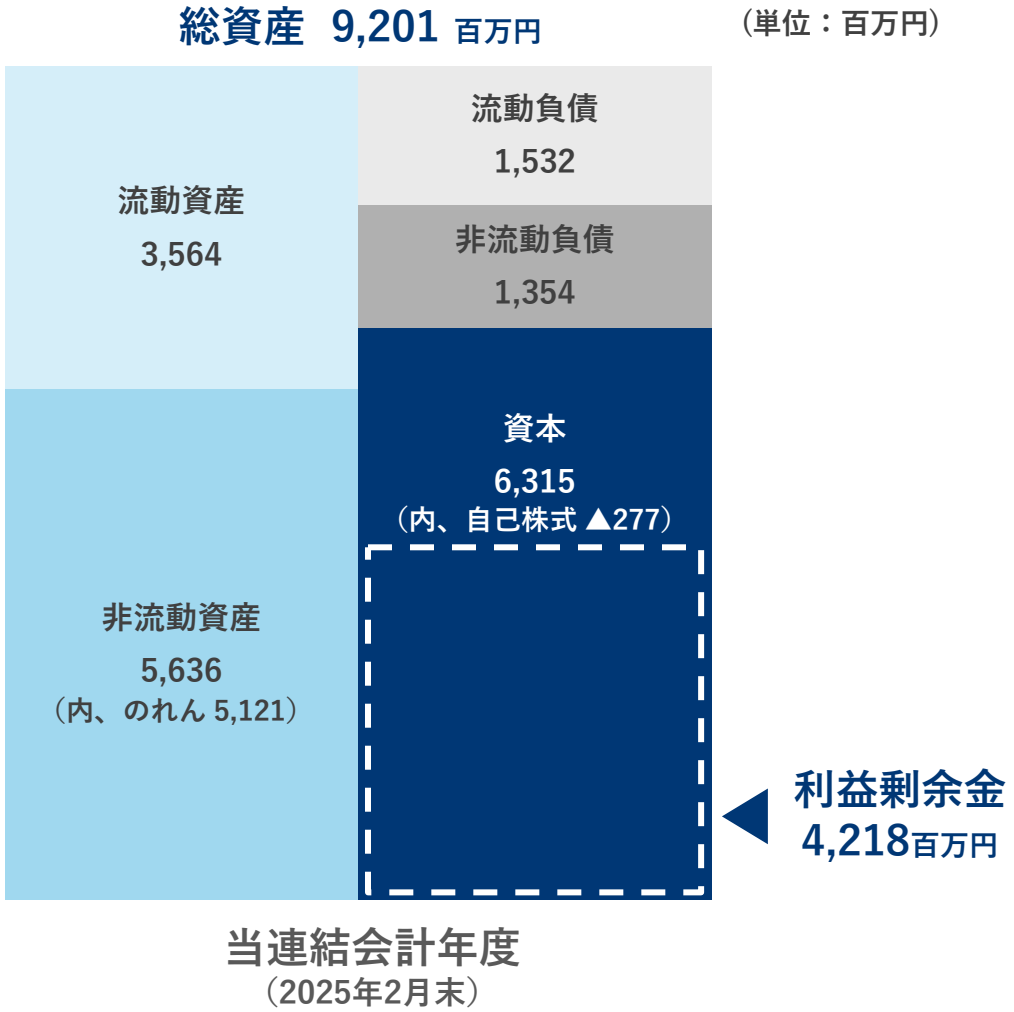
© 2025 Rise Consulting Group, Inc.

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28.0億円→42.2億円

（単位：百万円）





© 2025 Rise Consulting Group, Inc.

AGENDA

1. 25年２月期 決算概要
2. **資本業務提携について**
3. 26年２月期 通期業績予想
   - ①数値目標
   - ②重点施策
4. 中期経営計画
   - ①数値目標及び成長戦略
   - ②新経営体制
   - ③株主還元方針
5. Appendix

SHIFT社との資本業務提携について

2025年4月4日、㈱SHIFTとの間での資本業務提携契約を締結

RISE CONSULTING GROUP

相互送客により
営業機会の獲得とケイパビリティ補完

サービスラインアップの拡充による
顧客提供価値の向上

その常識、変えてみせる。
SHIFT

**事業上の協業を推進し、相互補完をすることで両者の売上高を向上させ、
相互に企業価値を向上させることを目指す**

© 2025 Rise Consulting Group, Inc.

AGENDA

1. 25年２月期 決算概要
2. 資本業務提携について
3. **26年２月期 通期業績予想**
   - **①数値目標**
   - **②重点施策**
4. 中期経営計画
   - ①数値目標及び成長戦略
   - ②新経営体制
   - ③株主還元方針
5. Appendix

2026年２月期 通期業績予想（IFRS）

■ 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

（単位：百万円）

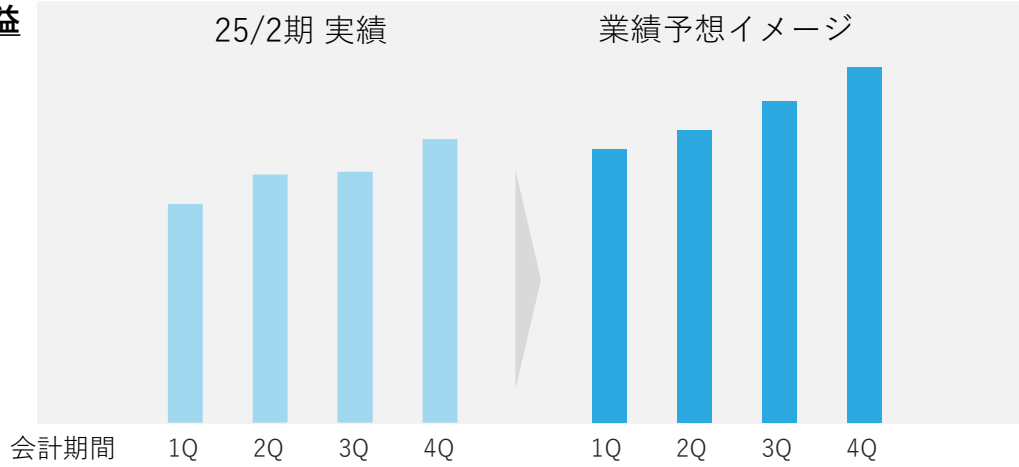
	25/2期 通期実績	26/2期 通期業績予想	前期比 増減額	前期比 増減率
売上収益	7,680	9,538	+1,858	+24.2%
売上原価	3,452	4,198	+746	+21.6%
原価率	45.0%	44.0%		
売上総利益	4,228	5,341	+1,113	+26.3%
売上総利益率	55.0%	56.0%		
営業利益	1,958	2,286	+328	+16.7%
営業利益率	25.5%	24.0%		
EBITDA	2,023	2,360	+337	+16.7%
EBITDA率	26.3%	24.7%		
当期利益	1,418	1,651	+233	+16.4%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

© 2025 Rise Consulting Group, Inc.

業績予想における考え方・前提

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

売上収益



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

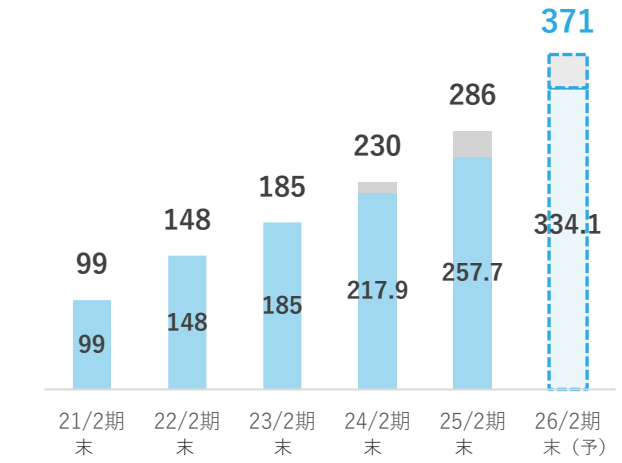
※コンサルタントがプラクティス等のプロジェクト外の活動をした場合は、人件費が販管費に計上される。

© 2025 Rise Consulting Group, Inc.

業績予想における考え方・前提（KPI）

コンサルタント人員数

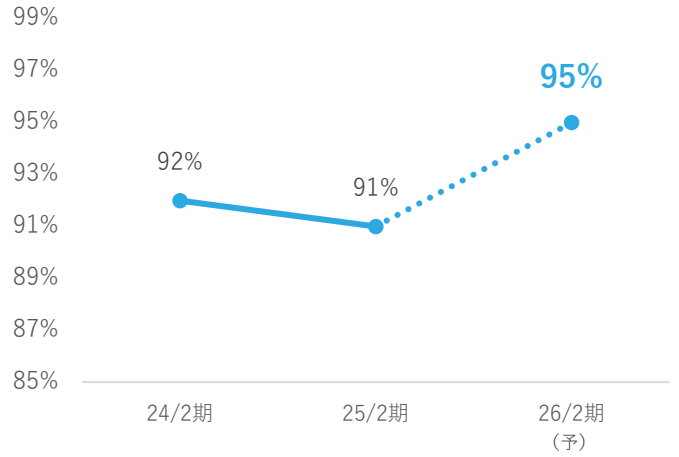
（単位：人）



在籍	（予）371人	稼働対象	（予）334.1人

- バランスを意識した厳選採用および積極的な採用活動を継続
- 早期戦力化可能な育成環境、リテンションに寄与する施策の継続
- 1Qは新卒等の研修のため稼働工数が減る傾向

稼働率

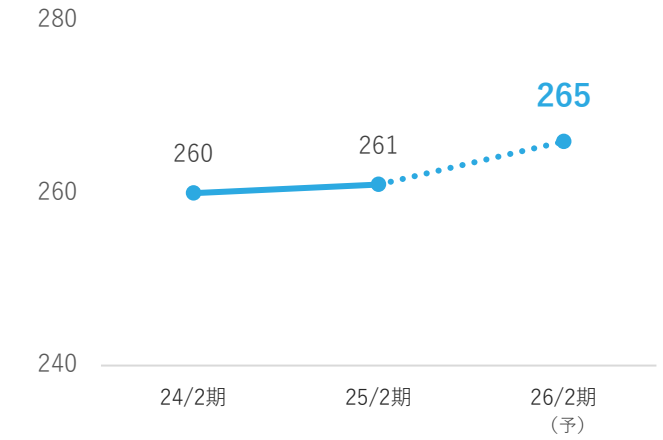


稼働対象	（予）95%

- 稼働対象の稼働率は引き続き90%超を見込む
- 他方、成長に向け営業活動を今期も強化

平均単価（月額）

（単位：万円）



稼働対象	（予）265万円

- 価格改定後の単価を維持※
- 高付加価値案件に関しては価格アップを見込む
- 2Q（6月）より、単価の低い新卒等がアサインされ、2Q以降は押し下げ要因となる傾向

※24/2期に全役職の基準単価アップを実施し、20%程度単価上昇

【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

© 2025 Rise Consulting Group, Inc.

2026年２月期　重点施策

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

“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。

© 2025 Rise Consulting Group, Inc.

AGENDA

1. 25年２月期 決算概要
2. 資本業務提携について
3. 26年２月期 通期業績予想
   ①数値目標
   ②重点施策
4. **中期経営計画**
   ①数値目標及び成長戦略
   ②新経営体制
   ③株主還元方針
5. Appendix

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の拡大への取り組みを本格化させていく

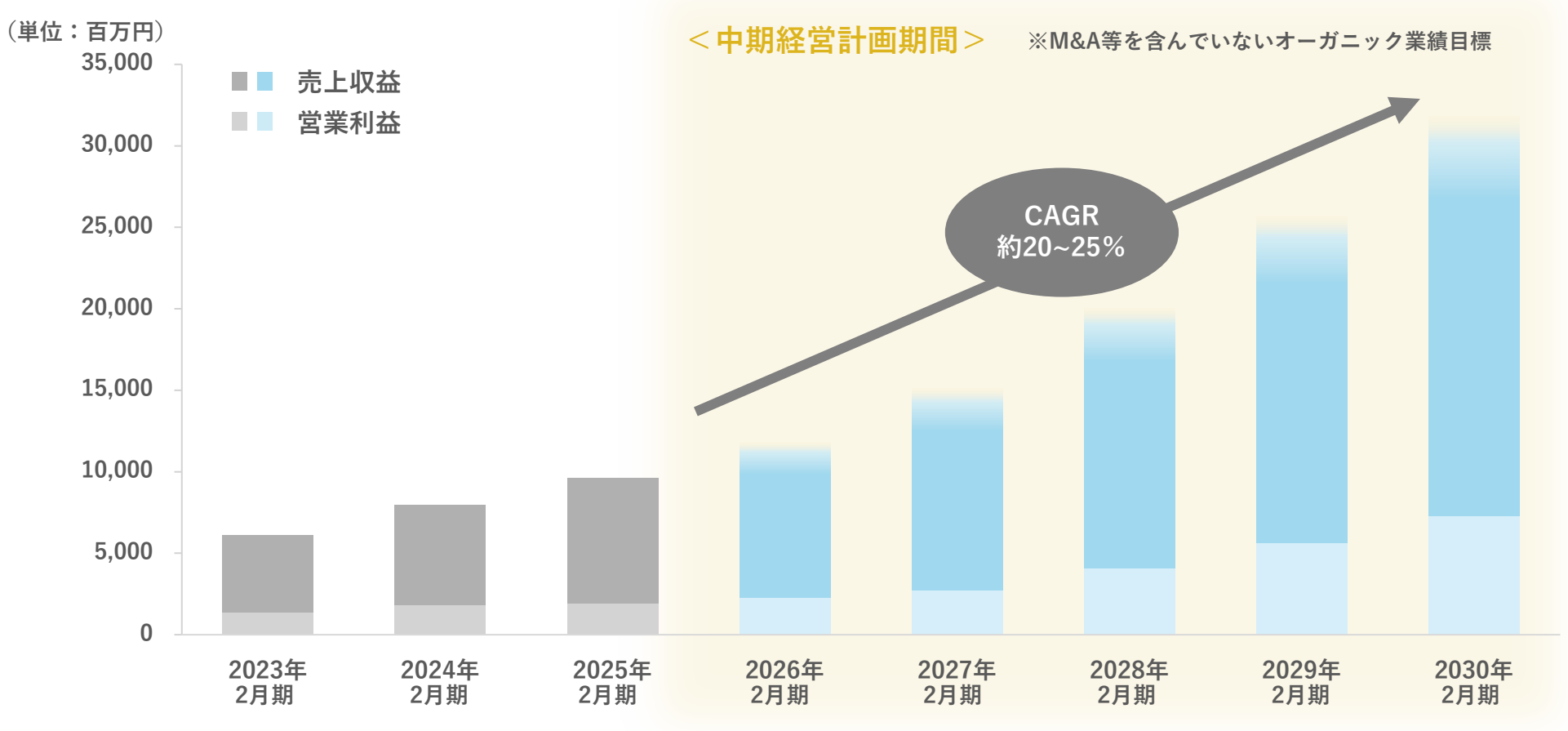
創業～IPO期	短期[*2]	中期[*2]	長期[*2]
“最高品質のデリバリーが最大の営業戦略” をモットーに、顧客からの信頼を獲得	**既存主要KPIの伸長による着実な成長**	**・One Pool制のスケーラビリティ確保 ・TAM[*1]の拡大**	**収益モデルの多角化**
• 顧客からの信頼を得ることで、継続・長期契約や別部署の紹介等に繋げ、営業基盤を拡大	• 競争優位性を維持しつつ基準単価のアップ • 採用強化による優秀な人材の確保 • 営業体制の強化	• プラクティス制とOne Pool制の連動 • 顧客、協業先の多様化	• 新収益モデルについて、協業または自社開発による実現を想定
これまで	今期注力	今後の種まき	

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

© 2025 Rise Consulting Group, Inc.

中期経営計画

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



© 2025 Rise Consulting Group, Inc.

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

	コンサルティング領域			SI領域		BPO領域
領域区分	戦略	オペレーション	IT企画	プロジェクトマネジメント	保守・運用	業務運用
		組織・制度		システム開発		
事業領域（イメージ）	RISE CONSULTING GROUP			提携による事業領域拡大・高付加価値化		

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
- トップイシュー上流案件から一気通貫でのご支援

スケーラビリティ確保

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

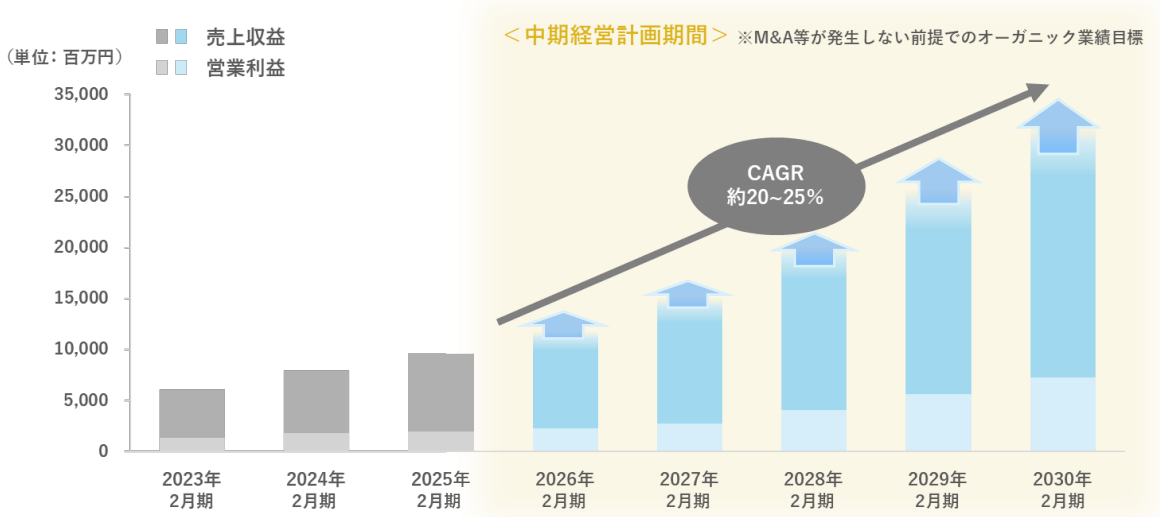
© 2025 Rise Consulting Group, Inc.

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

© 2025 Rise Consulting Group, Inc.

新経営体制について（予定）

■ オーガニック業績が堅調の中、経営強化のため新経営体制へ移行
■ CEO・COO体制とし、新社長はCOOとして事業全体を統括し、中長期的な事業拡大・成長を担う
■ 現社長は、CEOとして新規事業の探索を行い、更なる成長をリード

松岡 竜大

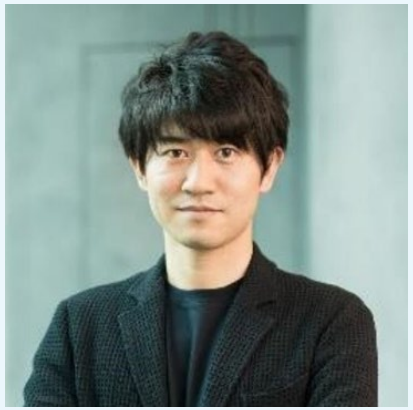
代表取締役社長 COO ※
（現　常務執行役員 CISO）

＜経歴＞
ソフトウェア企業、外資系コンサルティングファーム、シグマクシスを経て、ライズ・コンサルティング・グループに参画。国立研究開発法人産業技術総合研究所での研究支援アドバイザーやアダストリアの社外取締役も務める。

＜経験領域＞
25年に及ぶIT・デジタル領域を中心としたコンサルティング経験を持ち、専門性を軸としたサービス統括責任者として多数実績を有する。また、東証プライム上場企業の社外取締役として、執行に対する監督・ガバナンス強化等に従事。国立研究開発法人産業技術総合研究所では、人工知能等の社会実装に関するプロジェクトを主導した経験を有する。

主な役割

既存事業の統括、拡大・成長に向けた取組み



北村 俊樹

代表取締役 CEO ※
（現　代表取締役社長）

＜経歴＞
フューチャーアーキテクト、野村総合研究所を経て、ライズ・コンサルティング・グループに参画。

＜経験領域＞
金融・製造・官公庁を中心に、IT活用戦略を中心としたコンサルテーションと業務改革、構想策定に多数従事。当社参画後は、CIOアジェンダのアドバイザリー業務に加え、AI・ロボティクス・ブロックチェーンなどの先端テクノロジーを活用した業務改革、組織再編、新規ソリューションの立ち上げを牽引した経験を有する。

主な役割

グループ全体の非連続な成長に向けた新規事業への取組み

※ 2025年５月下旬開催予定の当社定時株主総会に付議する取締役選任の件の議案が承認された場合に正式に就任となります。

© 2025 Rise Consulting Group, Inc.

株主還元方針

株主還元の前提となる考え

今後５年間にお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		2026年2月期（予）
配当開始 0円⇒9 円	》	14 円

© 2025 Rise Consulting Group, Inc.

AGENDA

1. 25年２月期 決算概要
2. 資本業務提携について
3. 26年２月期 通期業績予想
   ①数値目標
   ②重点施策
4. 中期経営計画
   ①数値目標及び成長戦略
   ②新経営体制
   ③株主還元方針
5. Appendix

会社概要

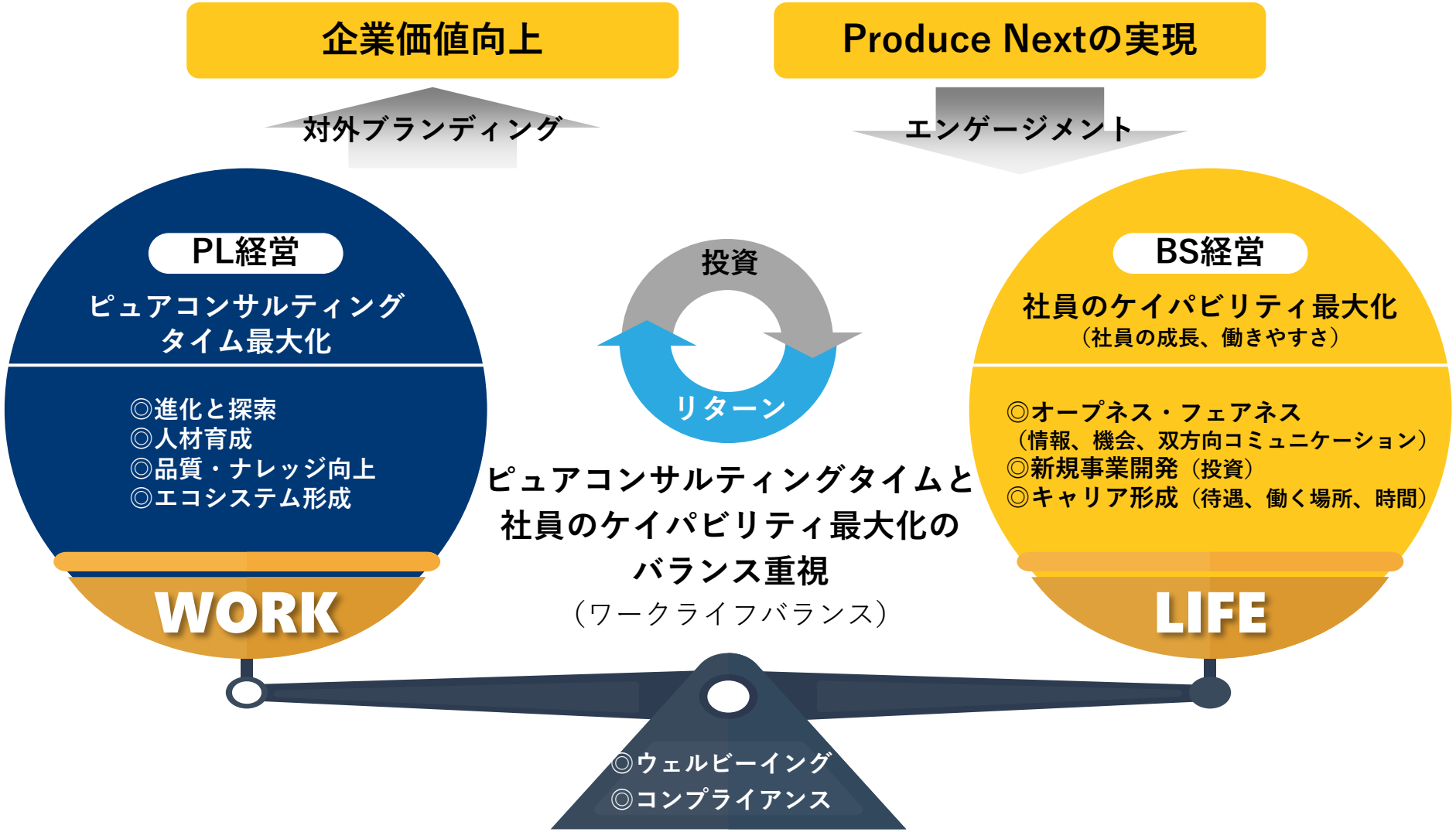
会社概要	
商号	㈱ライズ・コンサルティング・グループ Rise Consulting Group, Inc.
創業	2012年2月
代表	代表取締役社長　北村 俊樹
所在地	東京都港区六本木1-6-1 泉ガーデンタワー 34階
資本金 （2025年２月末時点）	174,246千円
社員数※ （2025年２月末時点）	330名
事業内容	総合コンサルティング事業
決算期	2月
連結子会社	㈱ライズ・クロス

※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。

© 2025 Rise Consulting Group, Inc.

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



© 2025 Rise Consulting Group, Inc.

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

© 2025 Rise Consulting Group, Inc.

ビジネスモデル

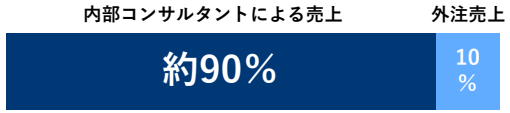
収益ドライバーは、稼働対象コンサルタントの「人員数」「平均単価（月額）」「稼働率」
高稼働率と間接コストの最適化により、高い収益率を実現

主要KPI

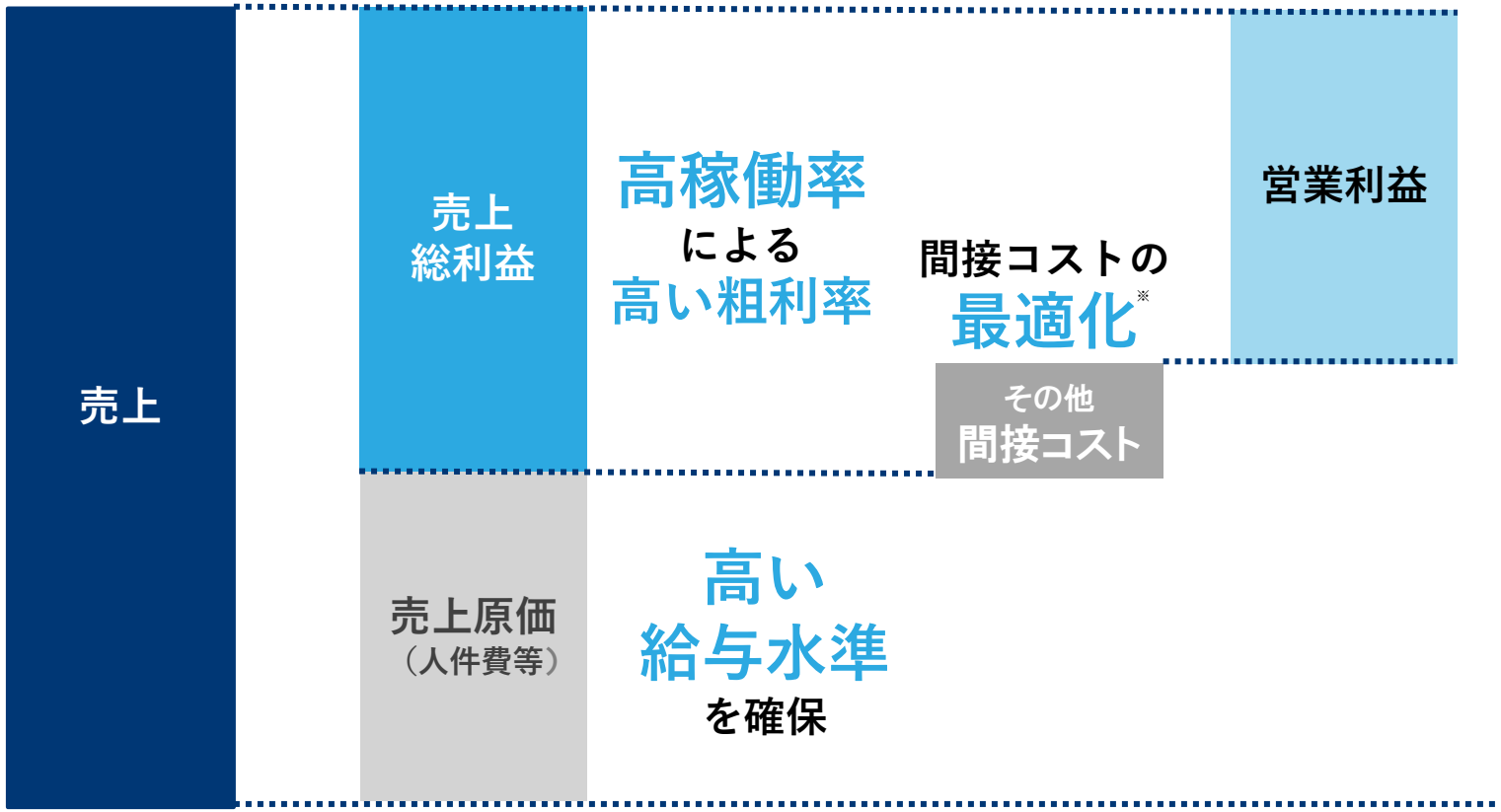
稼働対象コンサルタント

- 人員数
- 平均単価(月額)
- 稼動率

売上構成比 通期イメージ



収益モデル



※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

© 2025 Rise Consulting Group, Inc.

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

© 2025 Rise Consulting Group, Inc.

プラクティス制の詳細

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

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

Health Care

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

Corporate Strategy

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

Organization Transformation

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

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

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

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」に拘った一気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

Insurance

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」および「新たな顧客提供価値の創造」を一気通貫でご支援

Government & Infrastructure

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

Customer Experience

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

© 2025 Rise Consulting Group, Inc.

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

❶ One Pool制
業界・サービスのセグメント無し。柔軟なアサイメント

❷ 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

❸ 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

© 2025 Rise Consulting Group, Inc.

人員数の拡大 ～採用強化～

人員数

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
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 CQO[1]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

採用チャネル	若手[2]メンバー層	• ROIの高い1Day選考会を継続
採用チャネル	中堅[2]～シニア	• エージェントの活用強化等による積極投資
採用体制		• 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以上を想定

© 2025 Rise Consulting Group, Inc.

人員数の拡大 ～早期戦力化可能な育成環境・仕組み～

人員数

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・品質差を排除し、品質を担保した組織拡大を目指す

新卒・中途未経験者への対応

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）の入社者研修を実施

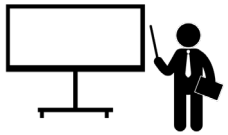
－実践的で最新の研修構成

プロジェクト支援を通じた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



コンサル能力のアセスメント※

自身のコンサル能力を定点観測できる仕組みの構築

－年2回、自身の作った提案書を本番さながらプレゼンする研修を実施

－最新で実戦レベルのRFPに沿って提案書を作成

－客観的な評価方法により、自身の実力値が測定される
⇒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

※ 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

© 2025 Rise Consulting Group, Inc.

人員数の拡大 ～リテンション施策～

人員数

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

実利的メリット	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
働きやすさ	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

- 透明性のある合理的な評価制度運用
  他社に劣らない給与水準
- 成長機会を醸成する様々な支援制度
  メンター制度、プラクティス制度
  志向性面談
- 多様な働き方を支援する制度/基盤
  残業時間コントロール
  ロケーション選択制度
- 共感・共創意識を有するチームビルディング
  サークル制度、定期イベント

＋

© 2025 Rise Consulting Group, Inc.

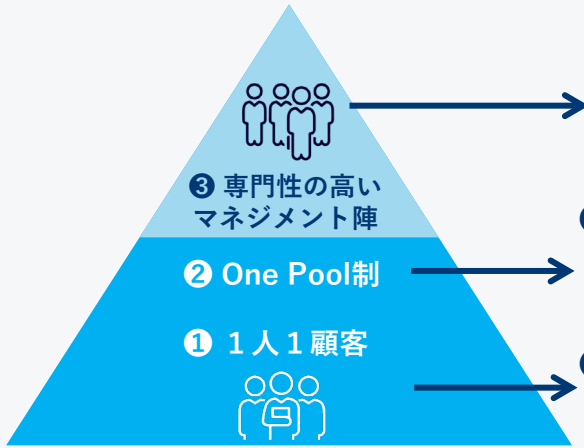
営業・案件獲得の強化　～稼働率～

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



❸ プラクティス活動による専門性の強化

勉強会の実施等による専門性の蓄積・強化

❷ 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

❶ 1人1顧客（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

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へリソースを集中

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

© 2025 Rise Consulting Group, Inc.

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

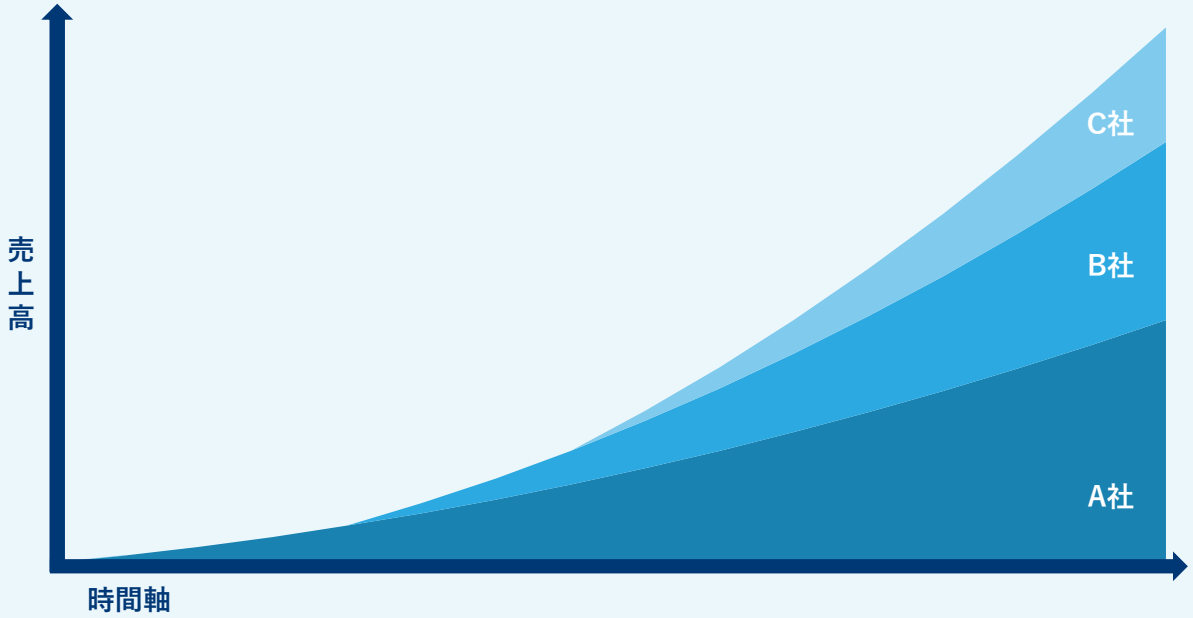
- プッシュ型とプル型の両面でのアプローチ
  - -副社長直下の営業専任部隊による新規アポ（2名程度）
  - -案件マッチングサービスの活用
  - -営業顧問契約の活用、当社HPからのプル型受注等
- 専門知識を持ったパートナーによるクロージング

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



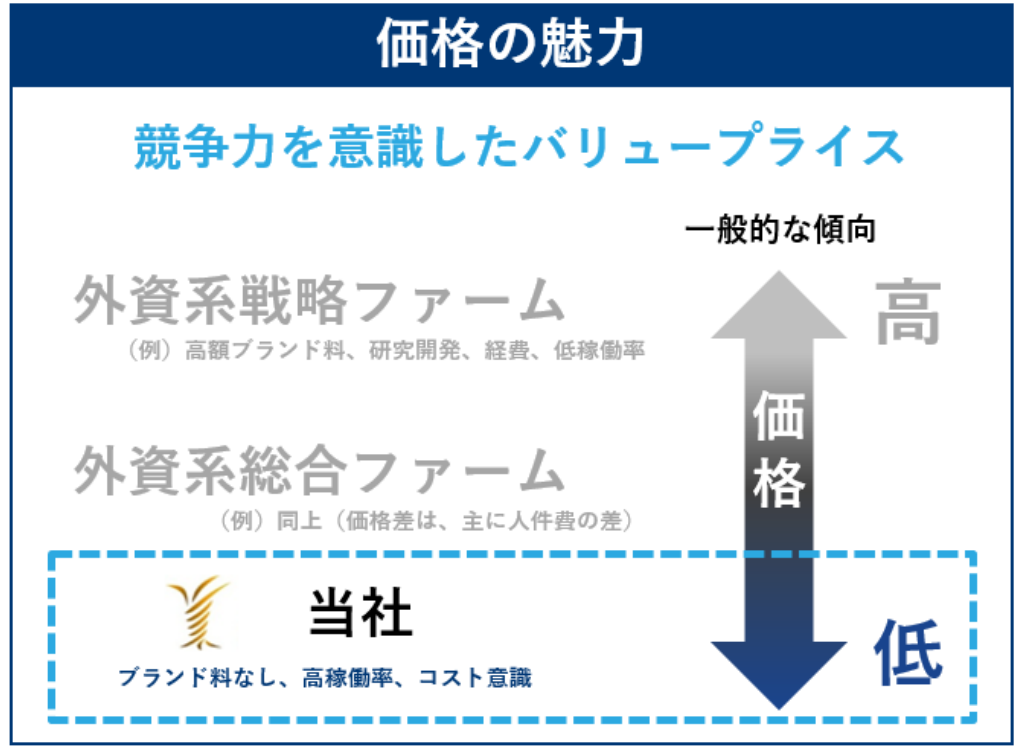
- 伴走支援で顧客に入り込むことから次の提案へ繋げやすく、新規開拓後に売上は徐々に拡大していく傾向
- 「小さく入って大きく」を増やしていく

© 2025 Rise Consulting Group, Inc.

平均単価施策

平均単価

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

© 2025 Rise Consulting Group, Inc.

多様な業界の優良企業を中心に構成される顧客基盤※

RISE CONSULTING GROUP

1 金融

GeNiE Growth Network Empowerment
SBI Holdings
SBI GROUP 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

2 製造

BRIDGESTONE
DENSO Crafting the Core
HITACHI Inspire the Next
KYOCERA
Mitsui Chemicals
RICOH
SUZUKI
TEL
TOPPAN

3 流通・サービス

JFR J. FRONT RETAILING
三菱商事
三菱食品
MITSUI&CO.
スカパーJSAT
Sales Marker
OPEN UP
PERSOL

4 通信IT・広告

NTT docomo
J:COM
JSOL
NTT DATA
Tencent Cloud
大手広告会社D社

5 社会インフラ

Eurus Energy
関西電力
三菱地所
大成建設 TAISEI For a Lively World
PowerWave
U-POWER
U-NEXT HOLDINGS

6 官公庁・経済団体

JETRO Japan External Trade Organization
全国商工会連合会 Central Federation of Societies of Commerce and Industry
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

astellas
folio
iYell いえーる
HOKUTO
株式会社 はなわ社会福祉
株式会社 けんせつパーク
Kyowa KIRIN
NIPPONIA
ucb Inspired by patients. Driven by science.
SBIC Corporation
助太刀

※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。アルファベット順で掲載。

© 2025 Rise Consulting Group, Inc.

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　：バッテリートレー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

© 2025 Rise Consulting Group, Inc.

（ご参考）主要KPIの定義・計算方法

25/2期の戦略及び組織変更に伴い、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、25/2期第１四半期より参考情報として「稼働対象コンサルタント」に焦点を絞ったKPIをご提示

■従来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
コンサルタント稼働率	（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数を掛け合わせ算定
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

■参考KPI

	定義・計算方法
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)

© 2025 Rise Consulting Group, Inc.

対外ブランディング活動等

有識者との対談・情報発信(ブランディング活動)

各有識者との対談動画発信

日本経済新聞全国版朝刊広告
日本経済新聞 電子版掲載

日本経済新聞主催
人的資本経営フォーラム2023登壇

TENCENT CLOUD DAY JAPAN 2024
登壇

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21社(2025年4月時点)

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

人的資本経営コンソーシアムへの加盟と連携推進

Well-being関連フォーラム等でのプレゼンス向上

© 2025 Rise Consulting Group, Inc.

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、社員の働き方等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

YouTube

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

RISEのMission・Vision・Value
Well-beingの取り組みなどを発信

ライズ・コンサルティング・グループ｜MVVコンセプトムービー「PRODUCE NEXT しあわせな未来を、共に拓く。」

【企業価値向上とWell-being①】Introduction｜なぜ今、Well-beingなのか

ライズコンサルティング、youtube

© 2025 Rise Consulting Group, Inc.

免責事項

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。

© 2025 Rise Consulting Group, Inc.

RISE
CONSULTING
GROUP