

Rise Consulting Group

個人投資家向け説明会

東証グロース（証券コード：9168）

2026年7月27日

<本日のAGENDA>

1. 会社概要・ビジネスモデル
2. 27年2月期 重点施策
3. AIに対する考え方
4. 27年2月期 通期業績予想
5. 27年2月期 第1四半期 決算概要
6. 中期経営計画
 - ①数値目標および成長戦略
 - ②株主還元方針
7. Q&Aセッション

会社概要



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

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

MISSION

PRODUCE NEXT

しあわせな未来を、共に拓く。

VISION

TOP of MIND

いつの時代も、いちばん必要とされる存在に。

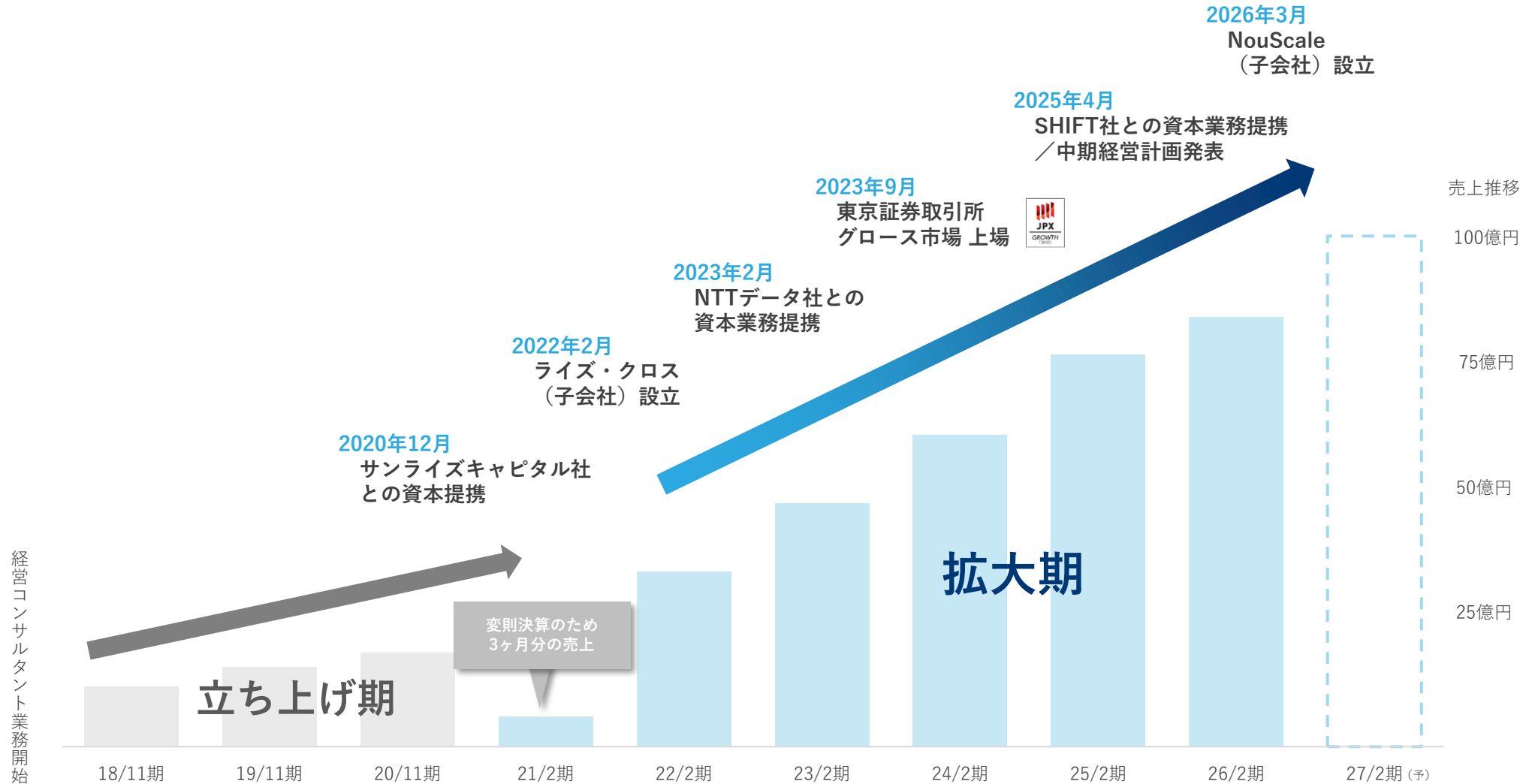
VALUE

RISE above RISE

絶えず進化を、絶えず成長を。

沿革

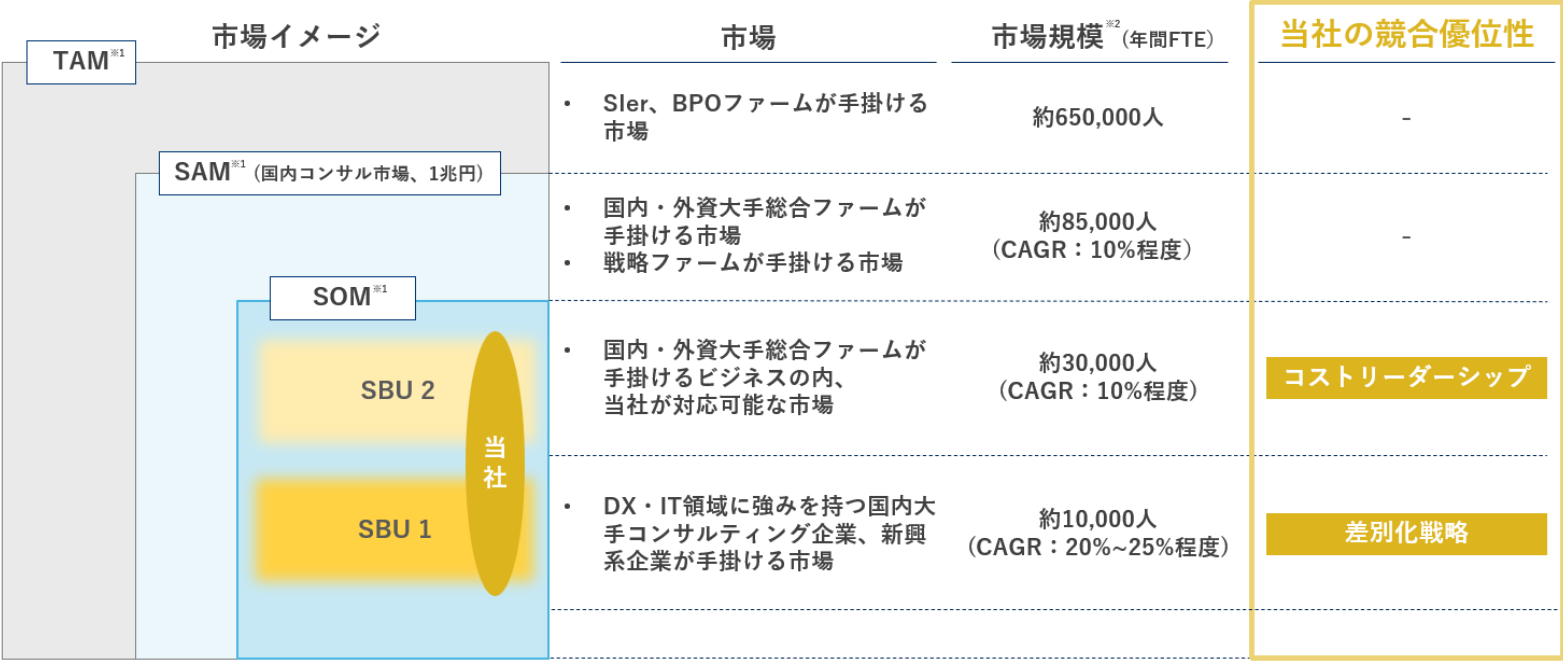
2023年9月に東京証券取引所グロース市場に上場。2025年4月にSHIFT社との資本業務提携契約を締結。



総合コンサルティングファームとして、戦略～業務～IT領域までバランス良くカバー。
当社が競争優位性を発揮できる市場（SOM領域）において、組織を2つのSBU（Strategic Business Unit）に分けている



市場の特徴



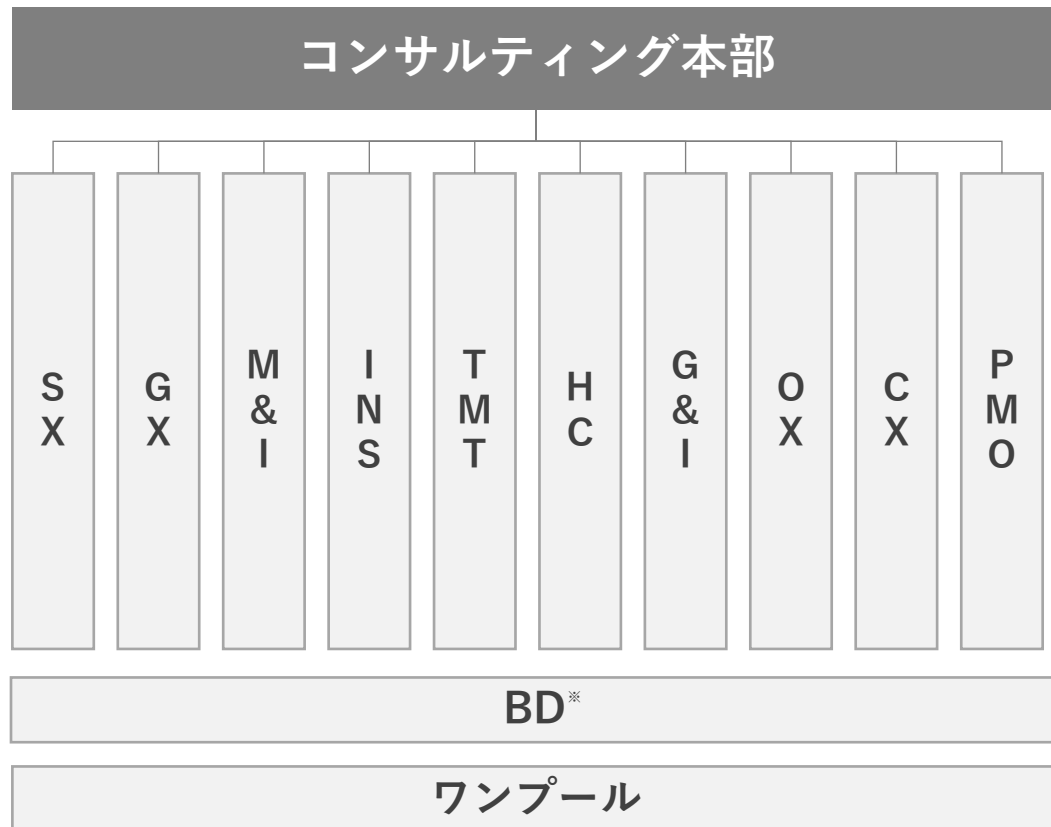
1. TAM=Total Addressable Market、SAM=Serviceable Available Market、SOM=Serviceable Obtainable Market
2. 公開情報等を基に当社にて試算した推計値であり、その正確性完全性を保証するものではありません。参考値としてご参照ください。

© Rise Consulting Group, Inc.

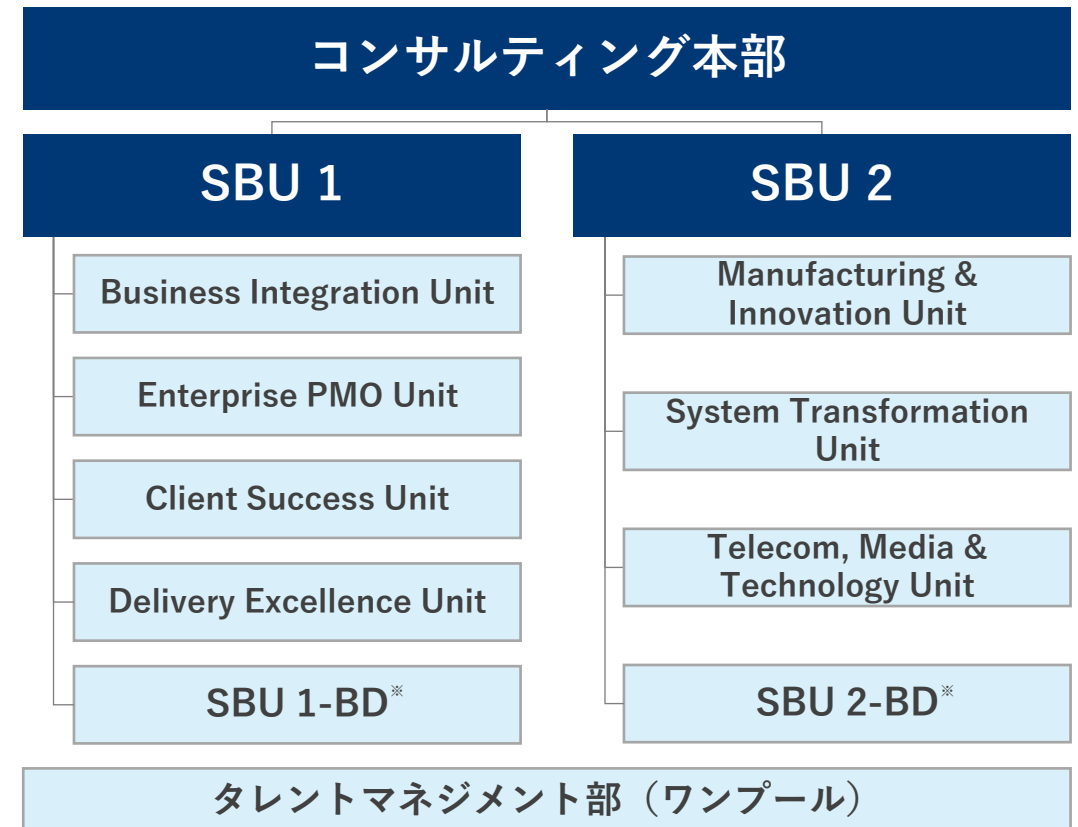
組織体制について

27/2期より、ワンプール制は維持しながら、専門分野については向き合う市場に合わせて2つのSBU（Strategic Business Unit）を新設。SBU毎に営業スタイルが異なるため、各々特化した営業専門部門と連携しながら成長戦略をドライブしていく

26/2期まで

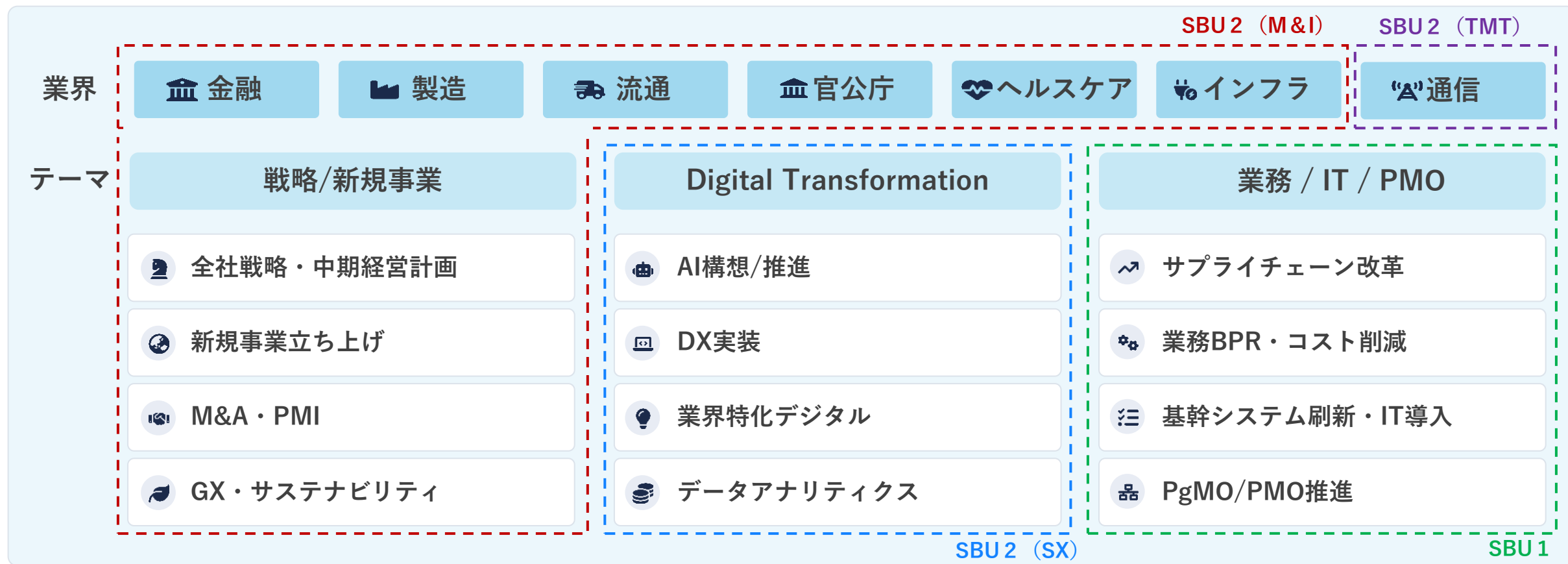


27/2期より



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



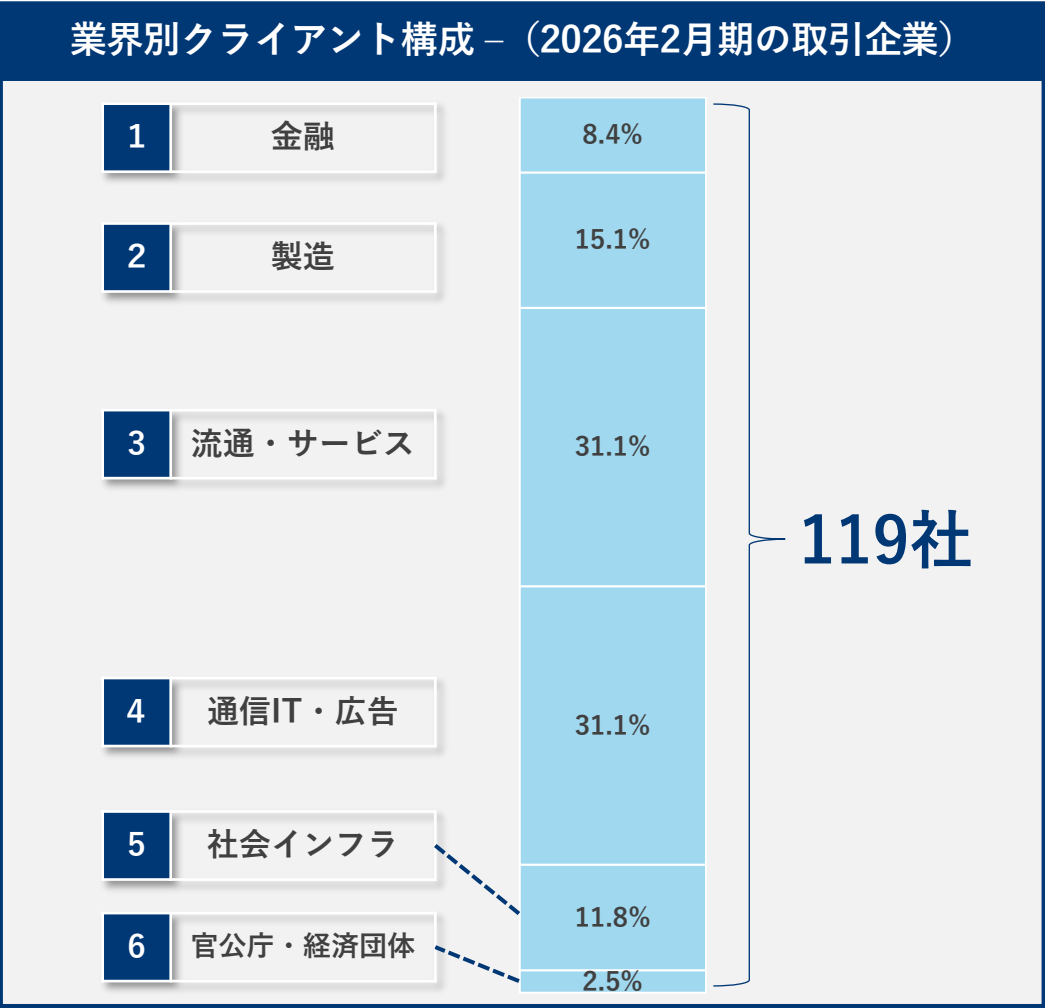
ライズの提供価値 — 実行性 × 専門性

🚀 「実行性で現場の成果を創る」 Business Integration / Client Success / Delivery Excellence / Enterprise PMO

🏭 「専門性で顧客固有解を創る」 Manufacturing & Innovation / System Transformation / Telecom, Media & Technology

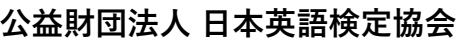
クライアントおよびプロジェクト構成

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	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
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
		半導体メーカー	基幹システム刷新に関するPMO・移行支援
		化粧品会社	プラットフォーム構想策定支援
		電気機器メーカー	生成AIソリューションの営業伴走支援
3	流通・サービス	エンターテインメント	業務改善・組織改編に伴う移行戦略・計画策定および実行支援
		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
		EC事業者	物流企業に対するIT中計の支援
		不動産業	経営企画部支援、財務分析支援、PoC実行支援
4	通信IT・広告	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	AIを活用した業務改善伴走支援
		通信キャリア	AIプラットフォームビジネスの構想策定・具体化支援
		放送事業会社	全社DX推進・基幹システム刷新支援
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
		電気通信工事会社	基幹システム刷新プロジェクト支援
		建設会社	IoTを軸とした新規事業開発支援
		経済団体	システム刷新・検討支援
6	官公庁・経済団体	経済団体	システム刷新・検討支援

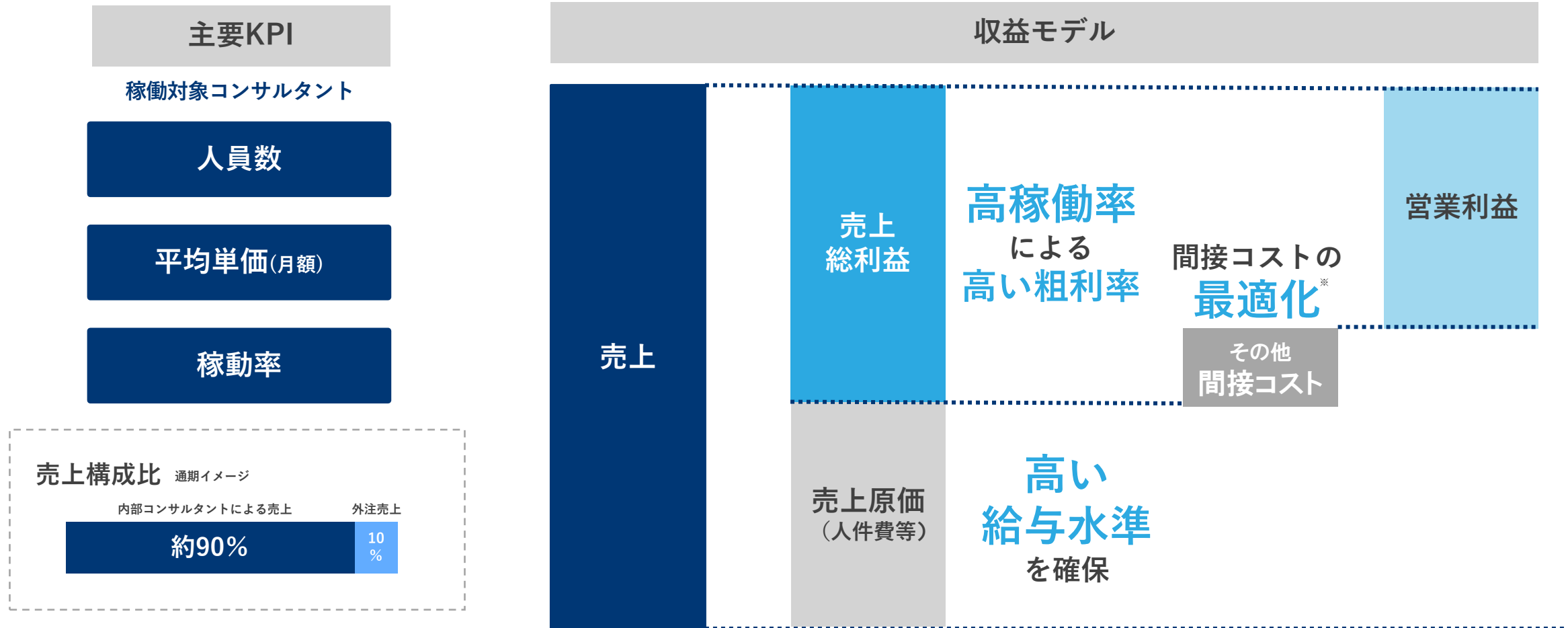
多様な業界の優良企業を中心に構成される顧客基盤*

1 金融	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。

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

競争優位性

当社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」「Hands-on Style」「More than Reports」等での伴走支援により、リアルな結果を成果物として提供
- 2 バリュープライス**
 - ・厳選採用と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**
 - ・ワンプール制により、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顧客のアサインにより、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」「Scopeless」「More than Reports」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
経營業務をサポート

- ◎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

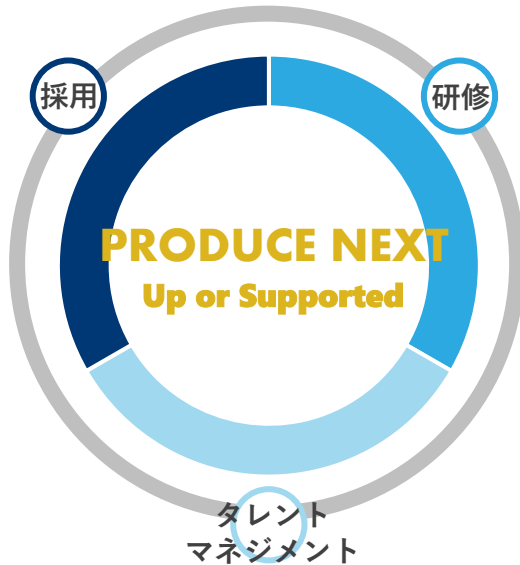
1. OJT=On the Job Training。職場での実践を通じて業務知識を身につける育成手法
2. 専門性の高いシニアクラスのコンサルタントがCxO、事業本部長、部長に対して実施

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
ワンプール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

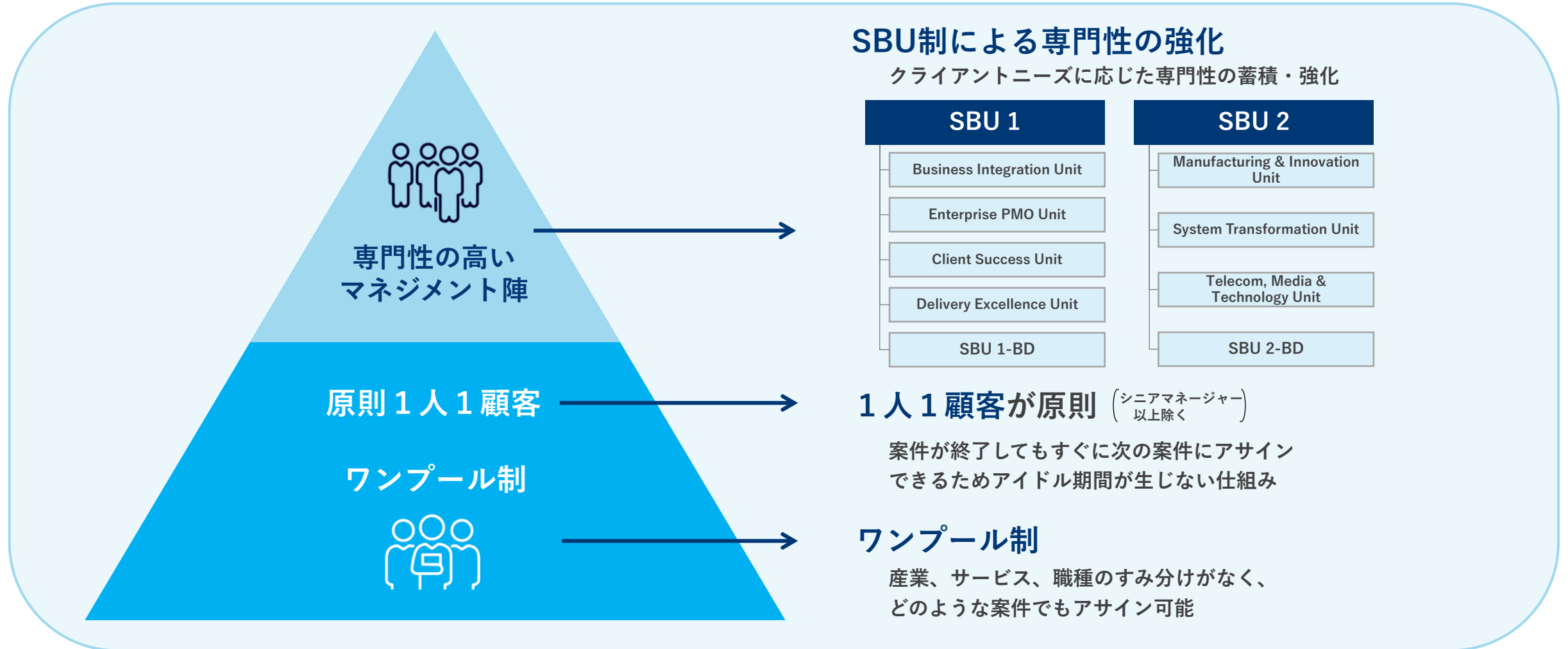
外資系総合ファーム

(例) 同上 (価格差は、主に人件費の差)



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

ワンプール制と1人1アカウント(顧客)を基本とすることで、品質と高稼働率を担保
最適なアサインを実現するための仕組化が出来ている



<本日のAGENDA>

1. 会社概要・ビジネスモデル
- 2. 27年2月期 重点施策**
3. AIに対する考え方
4. 27年2月期 通期業績予想
5. 27年2月期 第1四半期 決算概要
6. 中期経営計画
 - ①数値目標および成長戦略
 - ②株主還元方針
7. Q&Aセッション

中期経営計画の振り返り・27/2期 重点施策

中計1期目（26/2期）は当初計画に対する進捗に遅れが見られたものの、要因は概ね特定済み。
27/2期は以下の重点施策を実行することで、中長期的な成長を目指していく

1期目 振り返り (26/2期)

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。

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.17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.18～20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

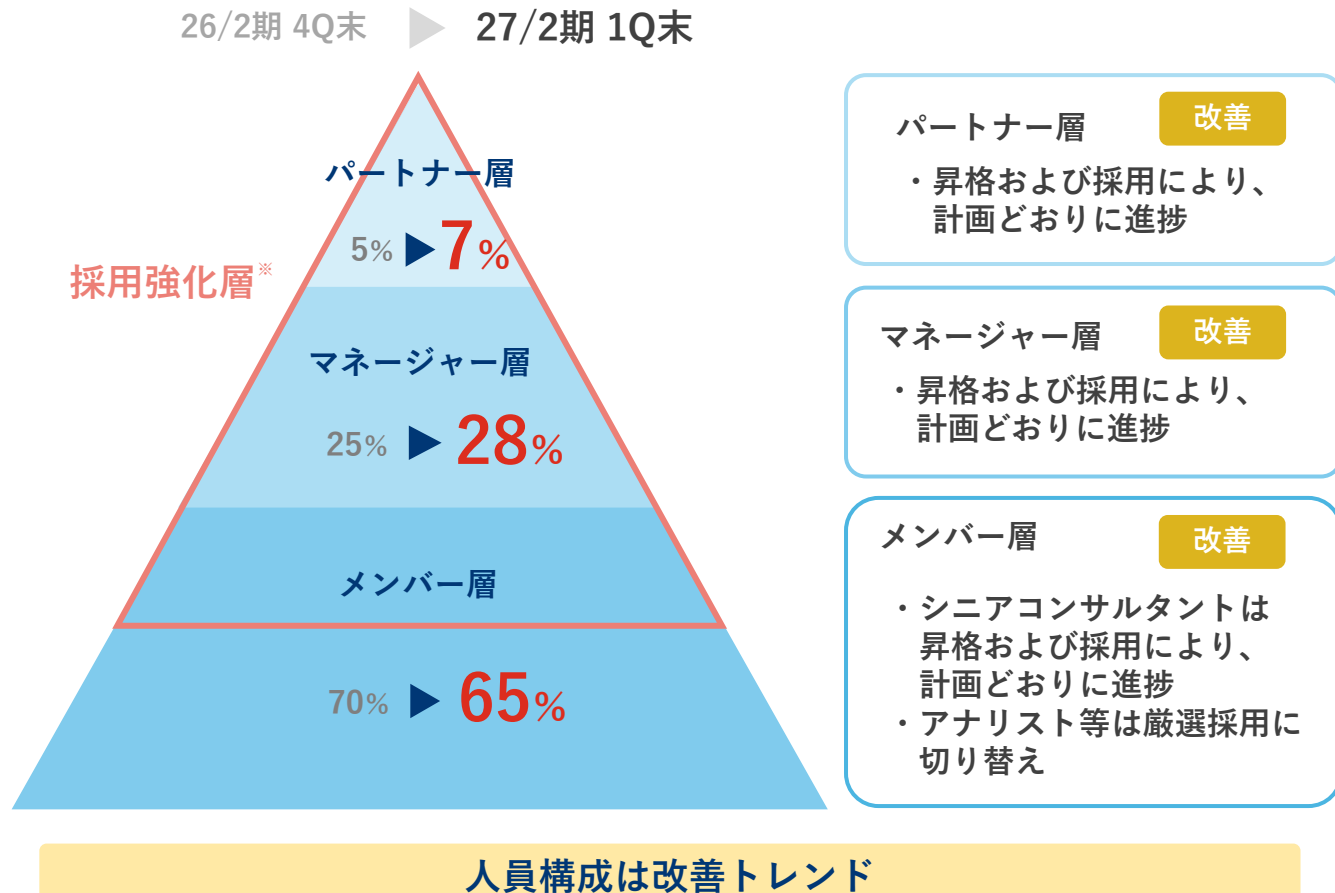
<p.21～22にてご説明>

今期の施策 (27/2期)

重点施策① 人員構成の適正化 ～人員構成の状況～

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

人員構成の推移（稼働対象）



パートナー層

改善

- ・昇格および採用により、計画どおりに進捗

マネージャー層

改善

- ・昇格および採用により、計画どおりに進捗

メンバー層

改善

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

実行中の施策

採用

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

リテンション

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

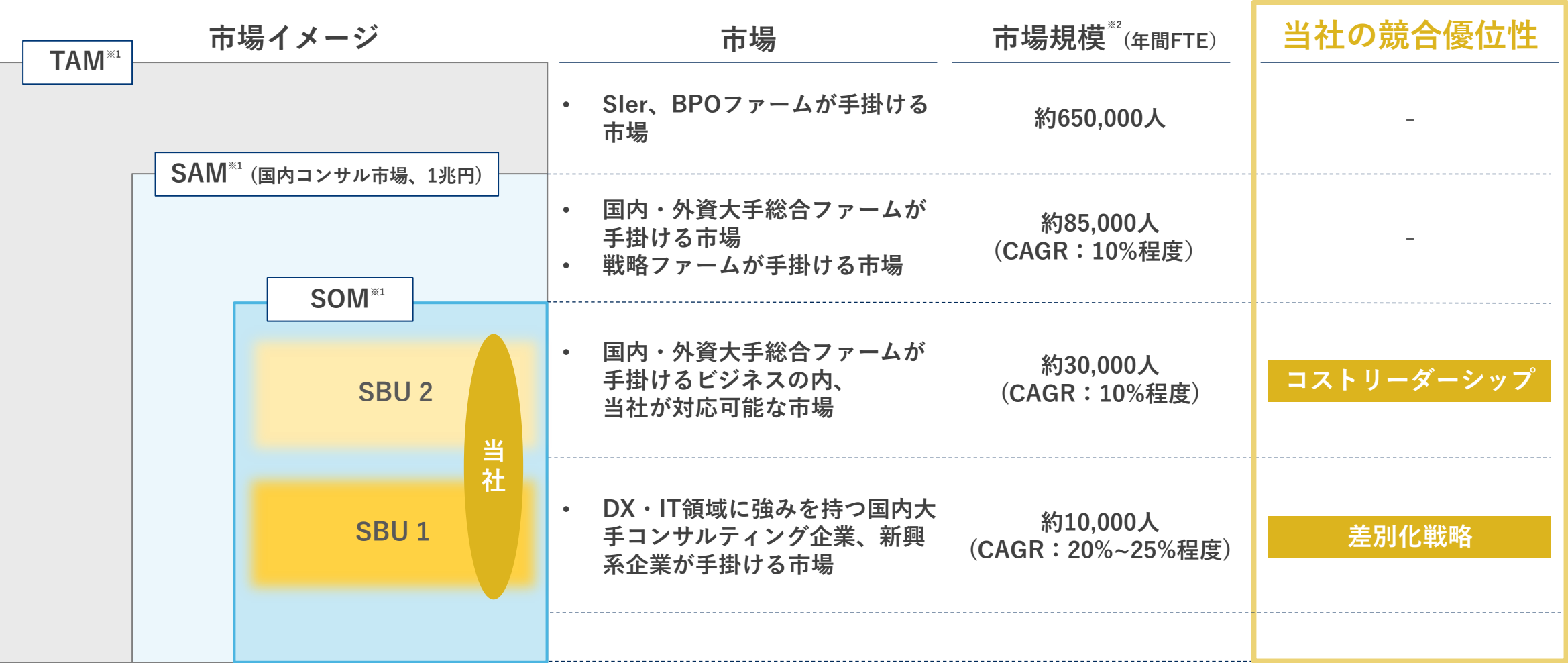
足元の状況

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

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

重点施策② 既存事業の進化 ～市場イメージと競合優位性～

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



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

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



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

■中期経営計画の遂行



■代表者

代表取締役
松下 理一

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

重点施策③ 営業力強化 ～SHIFT社との業務提携について～

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



その常識、変えてみせる。

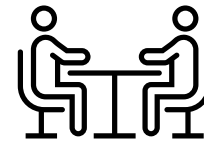
SHIFT

<2026年5月29日>

従来の限定的連携を大きく超えた連携開始

01 人材領域

- ・採用
- ・育成・エンゲージメント

人材領域

採用・エンゲージメント領域の強化に向け

**SHIFT社より
スペシャリスト人材が兼務出向**

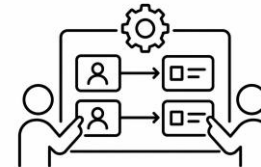
- SHIFT社の採用・エンゲージメントに関するノウハウの取り込みを開始

02 営業領域

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

デリバリー領域**03 デリバリー領域**

- ・稼働率向上
- ・PJアサイン最適化

**アサイン管理の高度化**に
向けた取り組みを共同スタート**04 AI領域**

- ・業務へのAI活用
- ・サービス拡大

重点施策③ 営業力強化 ～リコー社との合併会社設立について～

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

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

リコーAIコンサルティング株式会社



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

RICOH

リコー社の強み

高い技術と実績に
裏打ちされた事業基盤

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



ライズの強み

構想から実行まで、
顧客と培ってきた伴走力

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



リコーAIコンサルティング株式会社

活用構想



経営・業務課題を起点に
実現可能な
AI活用構想を設計

実装



AIが価値を発揮しやすい
業務を見極め、
最適なAIエージェントを実装

現場定着



AIは現場で進化し続け、
人は人ならではの価値を
発揮し続ける状態を実現

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

<本日のAGENDA>

1. 会社概要・ビジネスモデル
2. 27年2月期 重点施策
- 3. AIに対する考え方**
4. 27年2月期 通期業績予想
5. 27年2月期 第1四半期 決算概要
6. 中期経営計画
 - ①数値目標および成長戦略
 - ②株主還元方針
7. Q&Aセッション

AIは"Advice"を民主化する

AIによって調査・分析等の処理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」が重要な領域は残り、コンサルティング需要は継続すると想定。AIが処理を担うほど、人は「価値判断」と「実現」の主体になる

AIが得意なこと（知性の領域）

膨大な情報を高速で処理し、
知識・分析・アウトプットを提供する



情報収集

あらゆる情報を瞬時に収集し、
整理できる



分析・洞察

データを分析し、パターンや
傾向を抽出できる



資料作成

高品質な資料やレポートを
短時間で作成できる



選択肢の生成

多様な選択肢やアイデアを
網羅的に提示できる



論点整理

複雑な情報を構造化し、
論点を明確にできる

AIが支援するが、人が主体となること

責任ある価値判断と、人を動かし、成果を生み出す力が求められる



Mission

何を実現するかを選ぶ

社会や顧客にとっての
本質的な課題を見極め、
進むべき方向を定める

価値の起点を
つくる



Decision

意思決定する

不確実な状況でも、
未来を見据えた
最適な選択を行う

未来に責任を
持つ



Alignment

人の巻き込み、
合意形成する

多様な立場を理解し、
人の心を動かしながら
一体感をつくる

人と組織を
動かす



Execution

やり抜き、実現する

計画を現場でやり抜き、
成果が出るまで
最後までやり遂げる

成果と未来を
つくる

BEYOND ADVICE.

提案で終わらない。
成果が出るまで**伴走**する。

RCGは、成果が出るまで
顧客の意思決定を支え、
人を巻き込み、変革を実現する
パートナーです。



AIは答えをつくる。私たちは未来を実現する。

PRODUCE NEXT

しあわせな未来を、共に拓く。

社会・顧客・社員の未来を、価値として
創り出し、実現すること。
それが、ライズの使命です。



私たちの存在意義

未来を創り出し、実現することで、
社会・顧客・社員に価値をもたらす。

- ✓ 社会・顧客・社員の未来を、価値として創り出す
- ✓ 本質的な課題を見極め、進むべき未来を描く
- ✓ 成果に責任を持ち、最後までやり切る



私たちが提供する価値

アドバイザー・人的実行力・プロデュース力の
3領域を統合し、成果を実現する。



アドバイザー

戦略立案・構想から、意思決定を支援する。



人的実行力

人材・チームを提供し、変革を推進する。



プロデュース力

課題定義から成果創出まで、一気通貫でやり切る。



AIテクノロジーを活用する

AIは「知性を加速する力」として積極的に活用し、
より高い価値創出と生産性を実現します。



生成AI



データ分析



自動化・効率化



予測・
シミュレーション



ナレッジ活用



AIエージェント活用

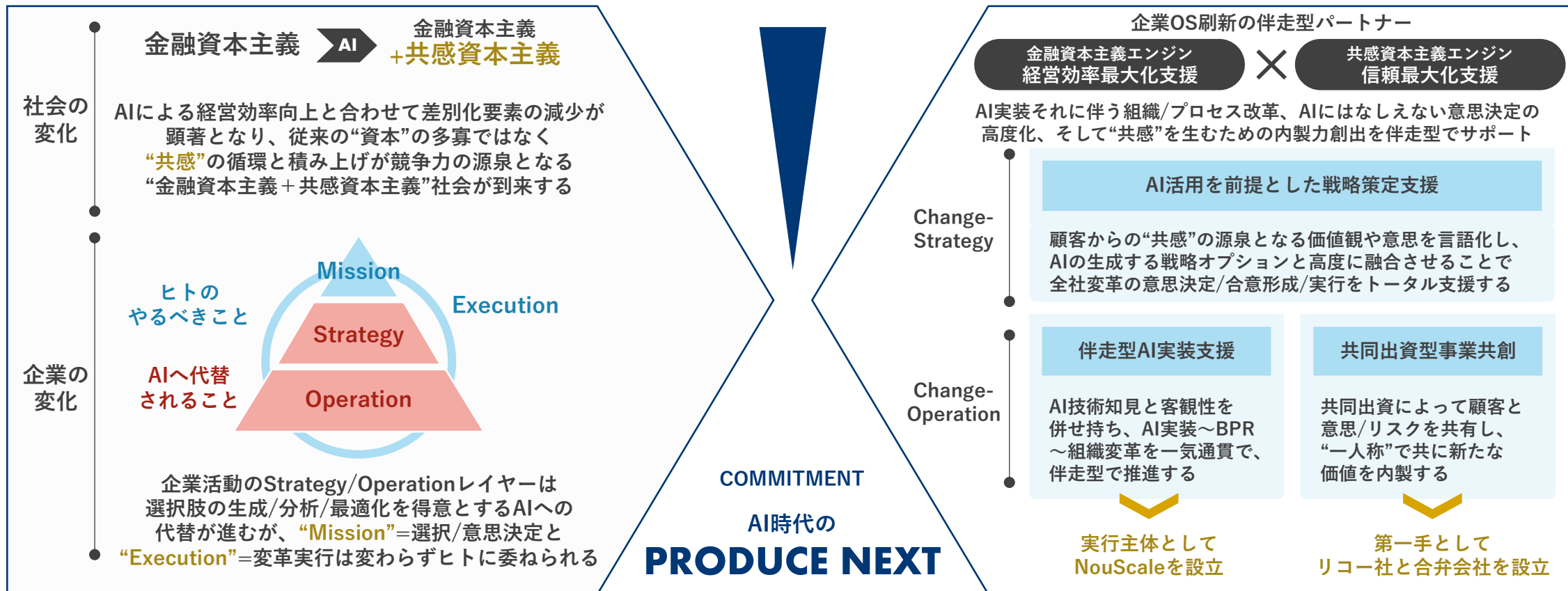
MISSION

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。

<本日のAGENDA>

1. 会社概要・ビジネスモデル
2. 27年2月期 重点施策
3. AIに対する考え方
- 4. 27年2月期 通期業績予想**
5. 27年2月期 第1四半期 決算概要
6. 中期経営計画
 - ①数値目標および成長戦略
 - ②株主還元方針
7. Q&Aセッション

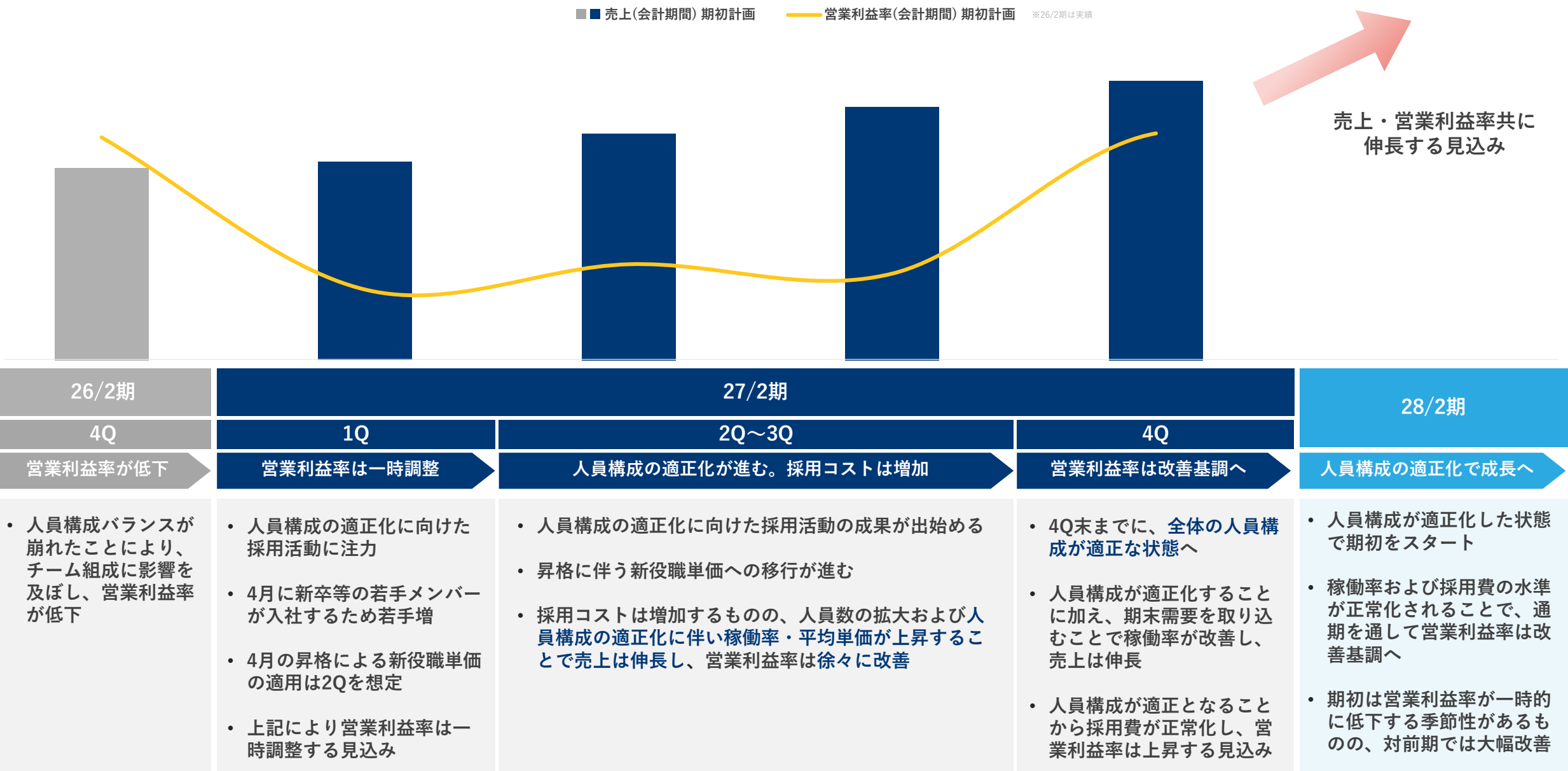
2027年2月期 通期業績予想（IFRS）

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

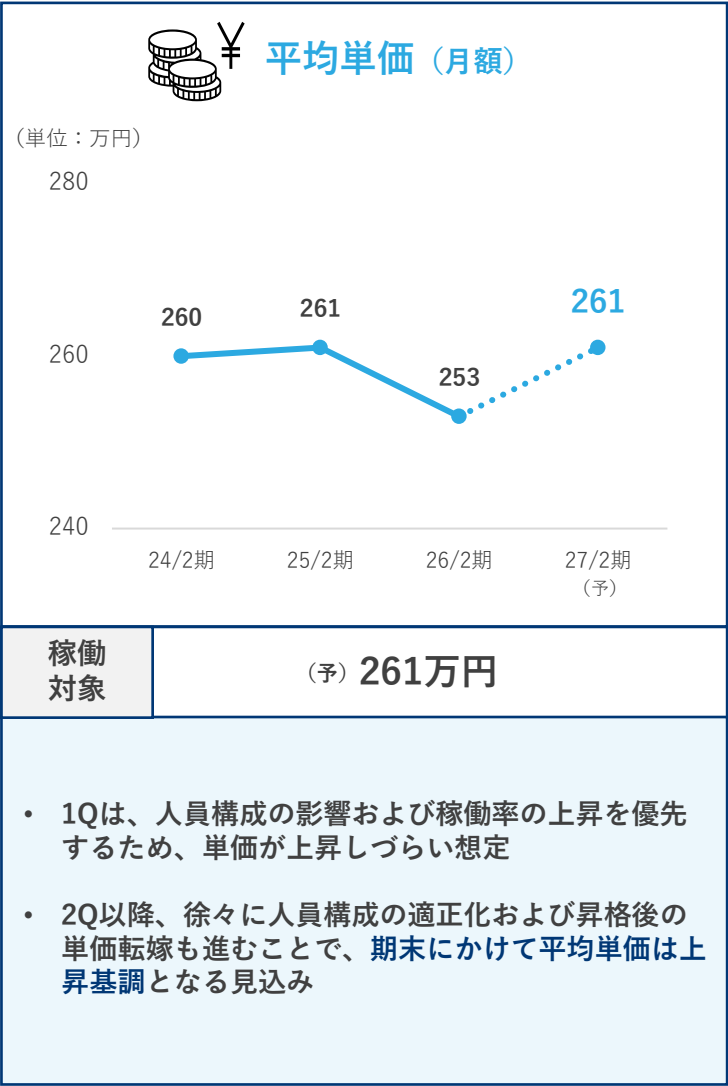
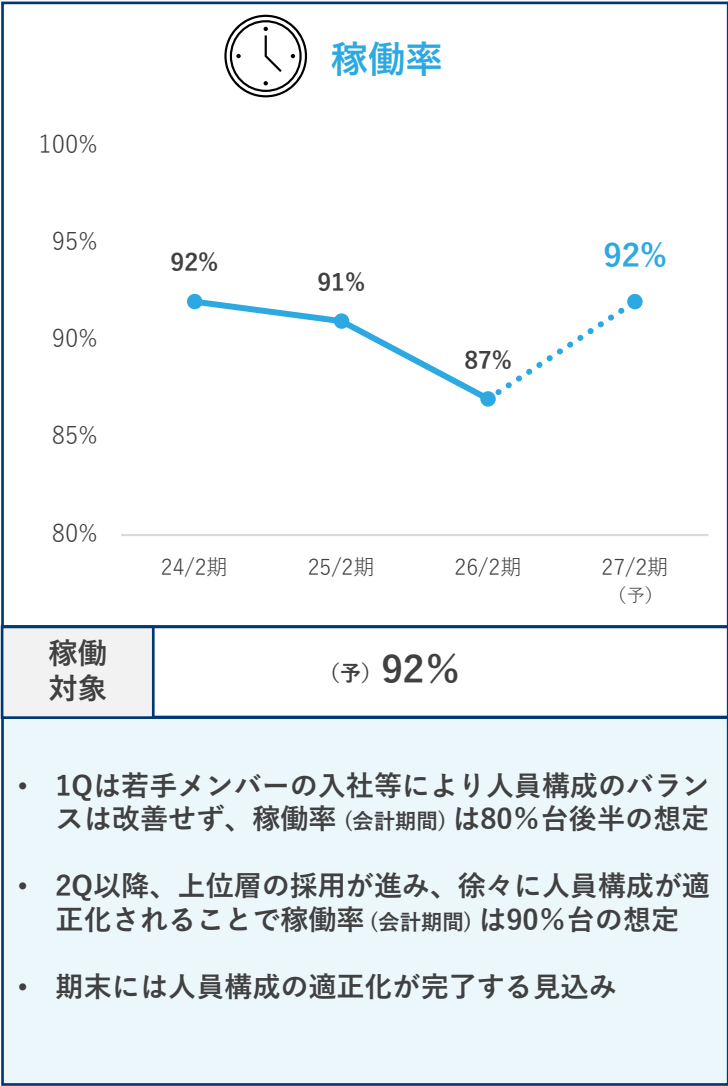
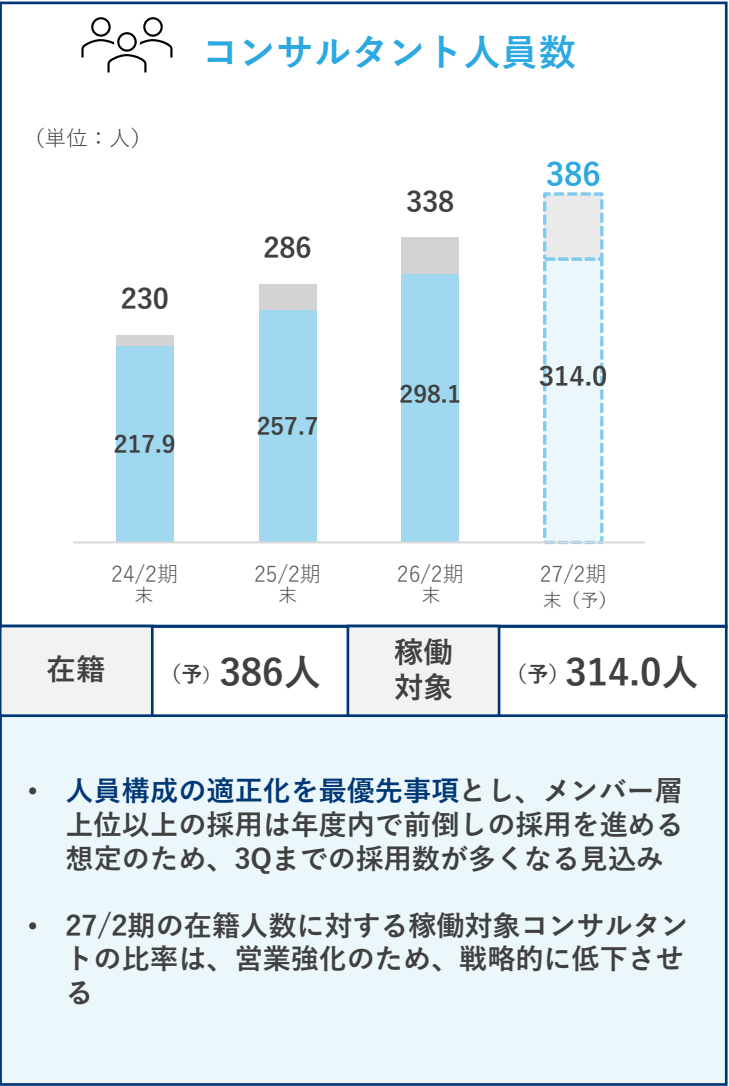
(単位：百万円)

	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%		

2027年2月期 業績推移イメージ・前提（期初計画）



業績予想における考え方・前提（KPI）



【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

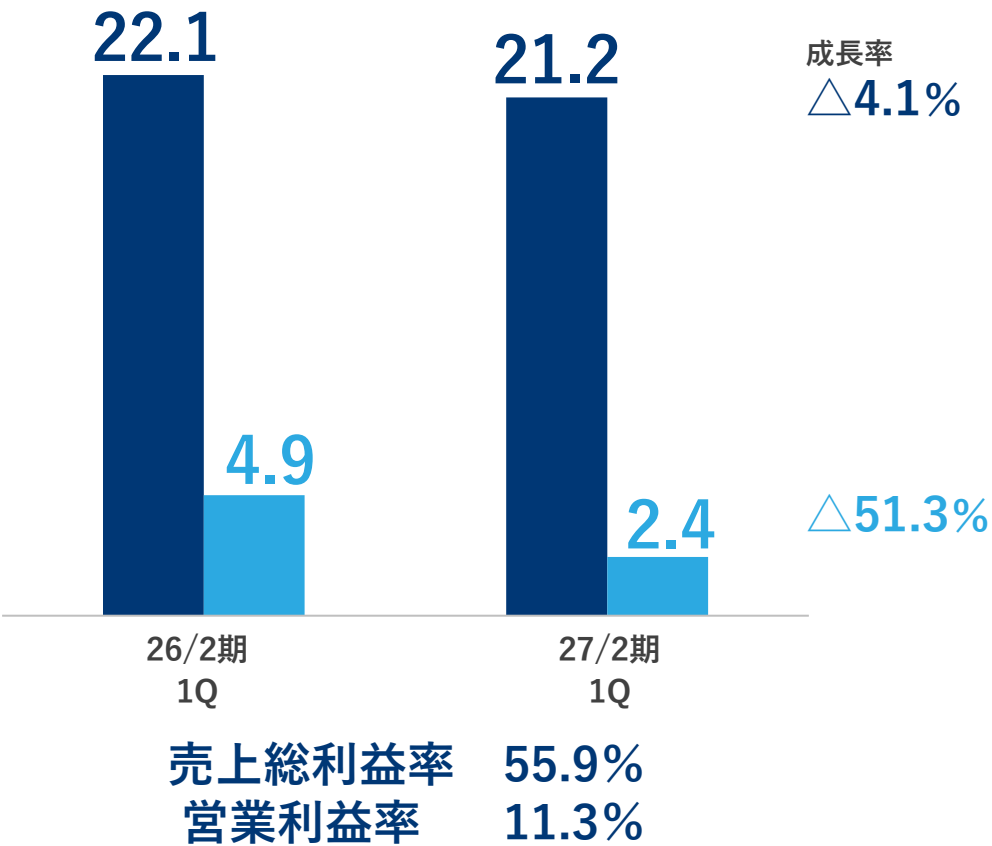
<本日のAGENDA>

1. 会社概要・ビジネスモデル
2. 27年2月期 重点施策
3. AIに対する考え方
4. 27年2月期 通期業績予想
5. **27年2月期 第1四半期 決算概要**
6. 中期経営計画
 - ①数値目標および成長戦略
 - ②株主還元方針
7. Q&Aセッション

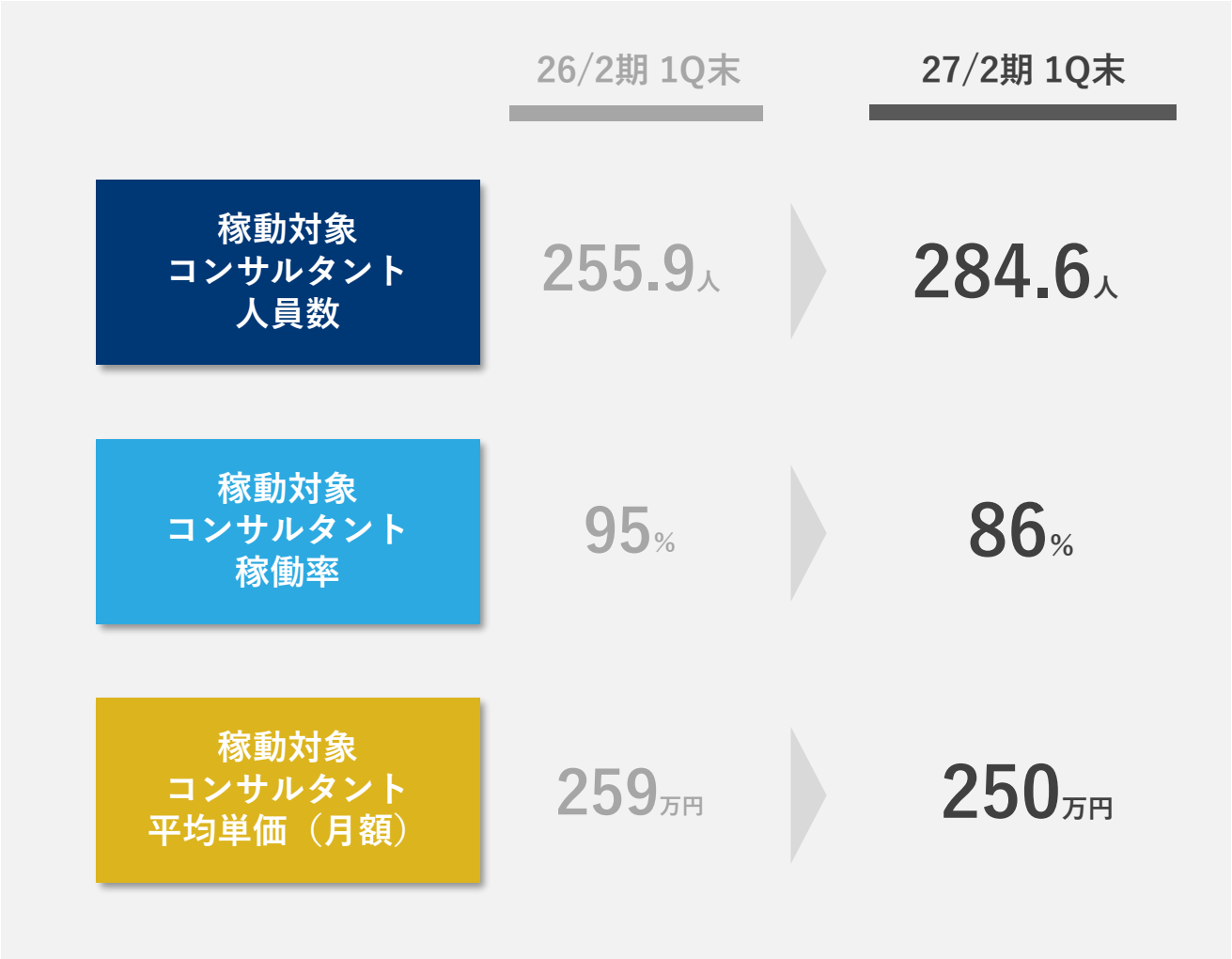
2027年2月期 1Q 決算ハイライト

■ 売上収益 ■ 営業利益

(単位：億円)



■ 主要KPI



1. 実績値は、単位未満で四捨五入をしています。
2. 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四半期末時点の数値です。

2027年2月期 1Q 決算エグゼクティブサマリ

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

業績

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

主要KPI

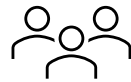
課題である**人員構成の適正化が計画どおりに進捗。**

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

TOPICS

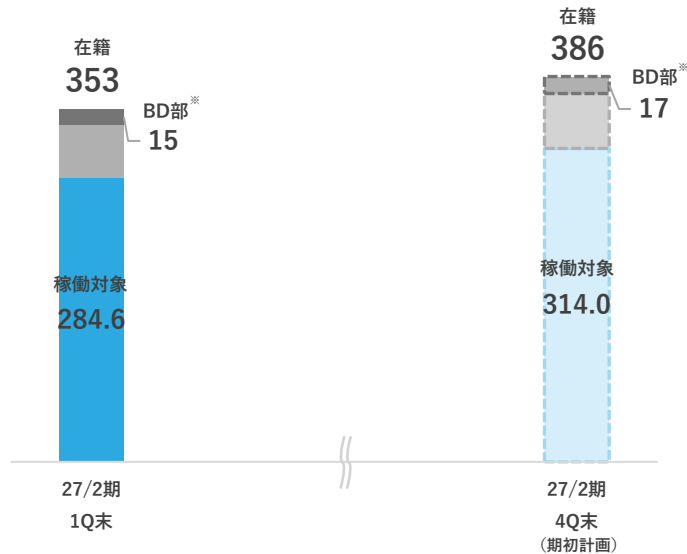
- 企業のAX推進を目的として、2026年6月にリコー社と「リコーAIコンサルティング株式会社」を設立。
⇒協業を通じ、顧客基盤の拡大および営業力強化を図る。

2027年2月期 1Q 主要KPIハイライト



コンサルタント人員数

(単位：人)



在籍	353人	稼働対象	284.6人
----	------	------	--------

- コンサルタント人員数（在籍・稼働対象）は対前年同期で着実に伸長。採用施策の実行により、採用数は計画を上回って推移

（補足）

- 27/2期の組織変更に伴い、BD部を営業専任としたことから、在籍人数に対する稼働対象コンサルタントの比率が下がっている。
- 新卒は研修等のため、1Qは稼働対象外。

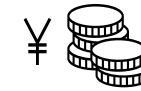


稼働対象コンサルタント 稼働率



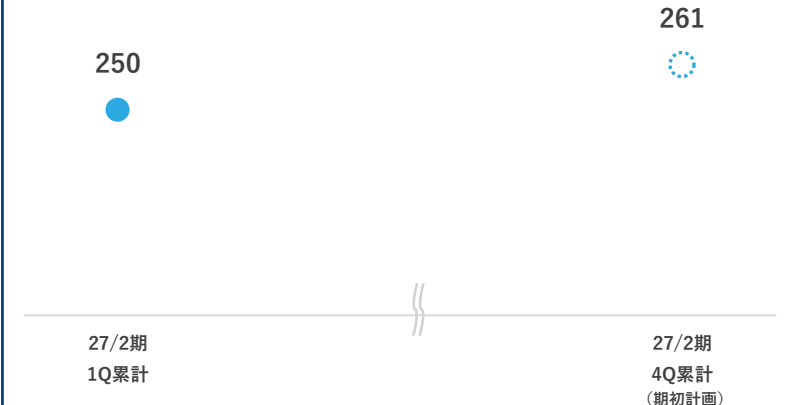
稼働対象	86%
------	-----

- 稼働率（稼働対象）は、前期下期からの人員構成の変化により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）

(単位：万円)



稼働対象	250万円
------	-------

- 人員構成が改善していることに加え、市場のニーズを背景に単価UPに尽力し、一部メンバーが前倒しで単価UP出来ていることにより、250万円と計画を上回って進捗。

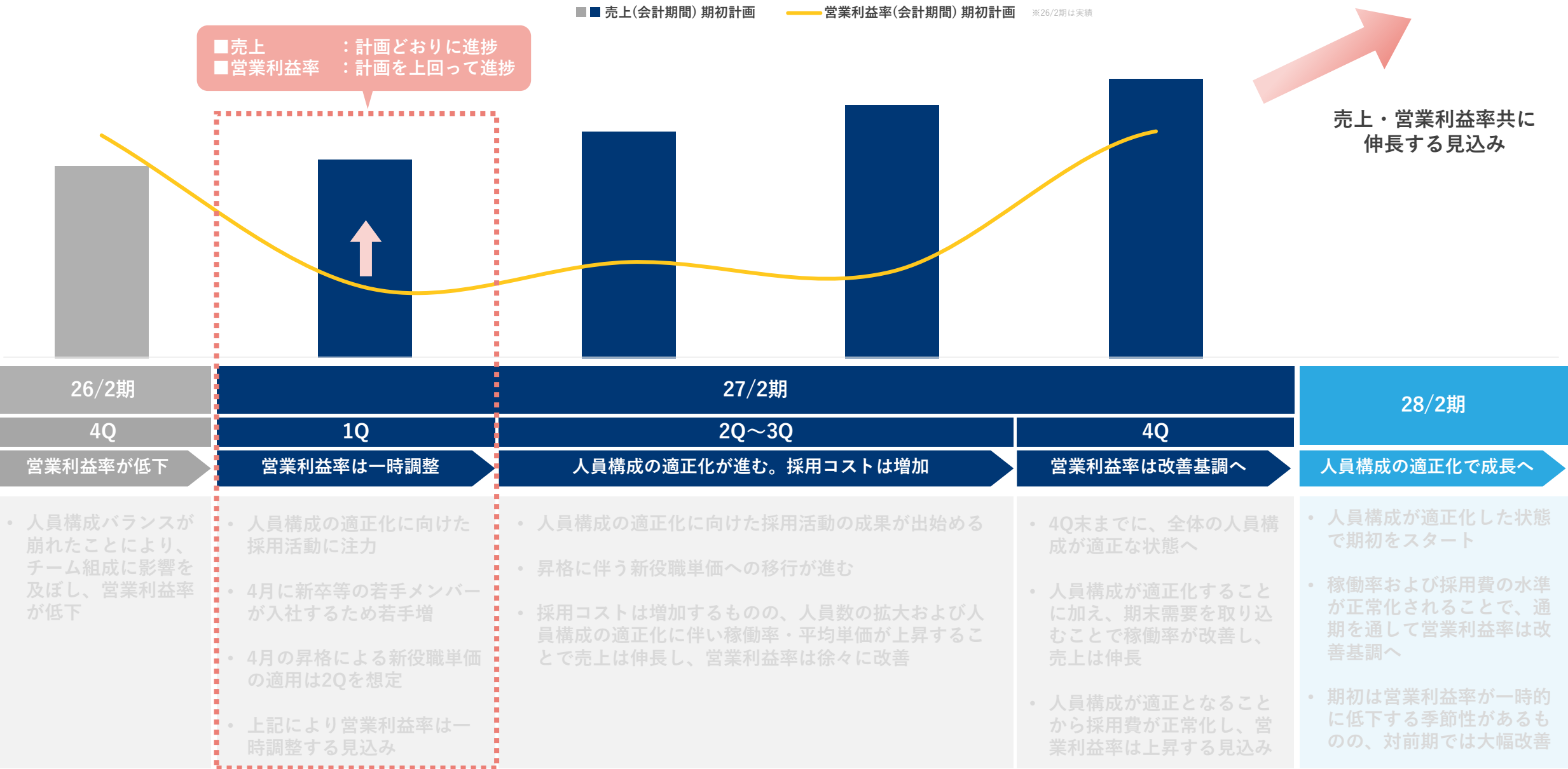
2027年2月期 1Q 決算概要（IFRS）

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

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

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

2027年2月期 業績推移イメージ・前提（期初計画）

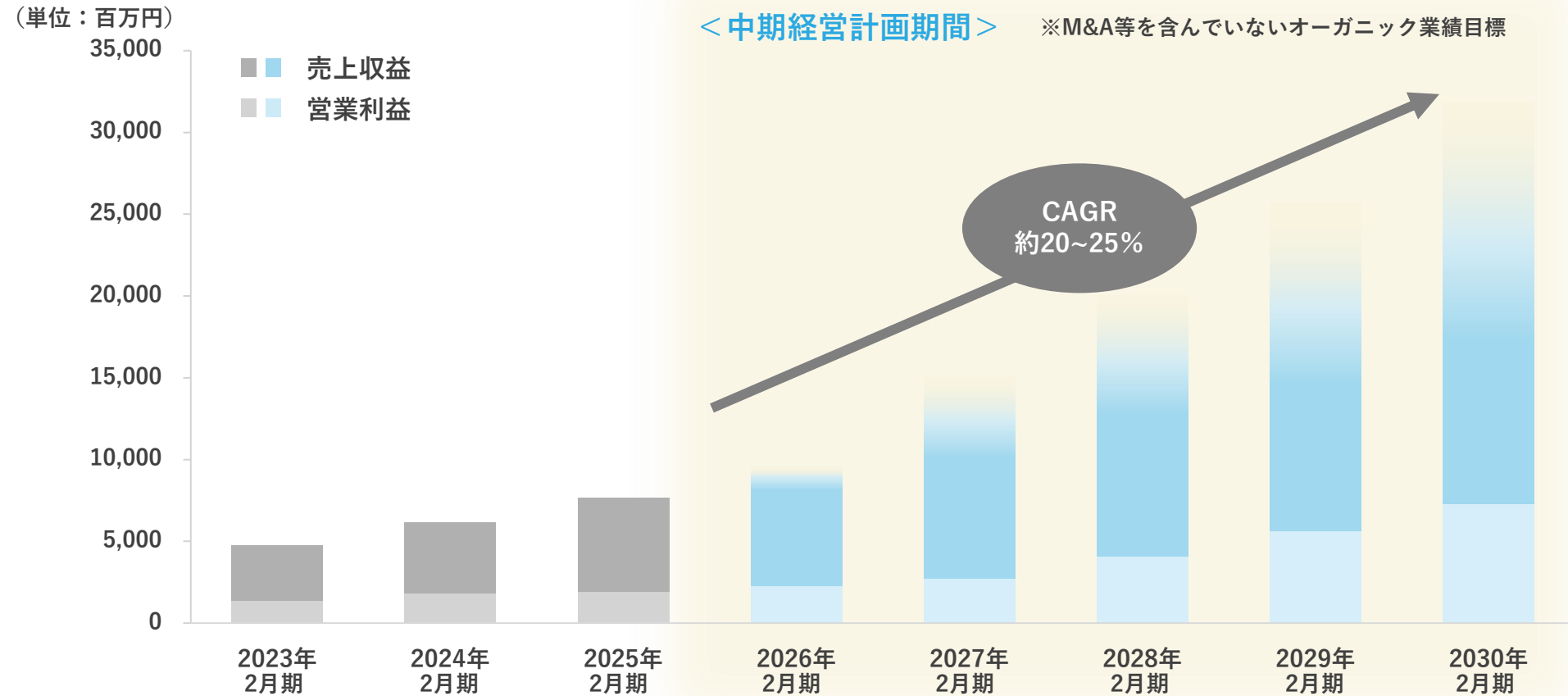


<本日のAGENDA>

1. 会社概要・ビジネスモデル
2. 27年2月期 重点施策
3. AIに対する考え方
4. 27年2月期 通期業績予想
5. 27年2月期 第1四半期 決算概要
6. 中期経営計画
 - ①数値目標および成長戦略
 - ②株主還元方針
7. Q&Aセッション

中期経営計画

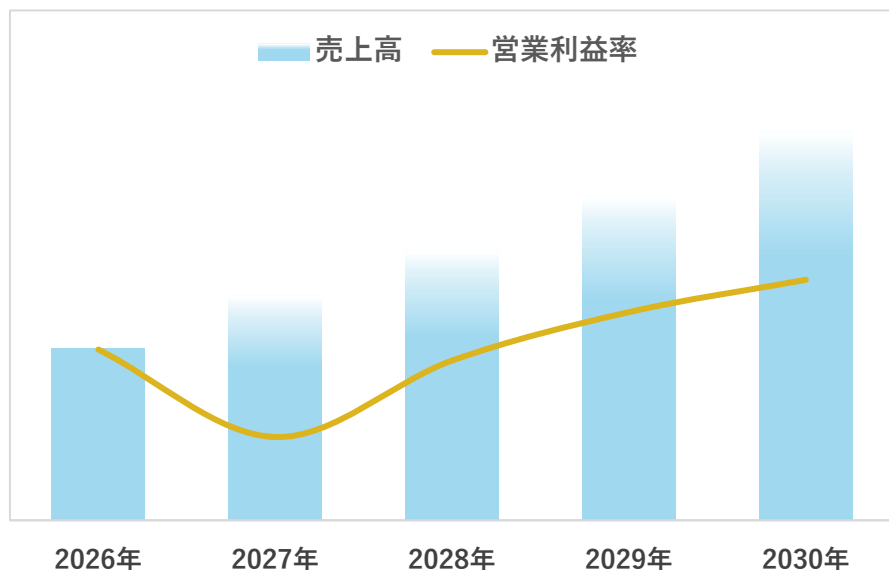
コンサルティング事業を主軸とし、引き続き採用強化・営業強化を両立させながら事業を拡大。
売上はCAGR20～25%、最終年度営業利益率25～30%を目指す



中期経営計画の達成に向けて

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

■中計期間の推移イメージ



売上

- 期を追うごとに伸長

営業利益率

- 27/2期は一時的に調整するものの、28/2期以降改善基調

期毎の考え方

前提

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

2027年 2月期

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

2028年 2月期

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

2029年 2月期 ～

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

株主還元

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

株主還元の 基本方針

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

配当

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

2025年2月期

配当開始

0円⇒9円

2026年2月期

配当性向 41.1%

21円

2027年2月期（予）

配当性向 77.2%

21円

自己株式の取得

2026年1月13日取締役会決議に基づく
取得に関しては、以下のとおり終了

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

（2026年4月30日時点）

Q&Aセッション

ご清聴ありがとうございました。

本資料に関するご留意事項

本資料は、会社内容をご理解いただくための資料であり、投資勧誘を目的とするものではありません。

本資料に記載されている業績予想および将来予測につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき、当社で判断したものであります。

予測にはさまざまな不確定要素が内在しており、実際の業績はこれらの将来見通しと異なる場合があります。

IRお問い合わせ先

03-6441-2022

rise-ir@rise-cg.co.jp