

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

MISSION・VISION・V

PRODUCE NEXT～しあわせな未来を、共に拓く。TOP of MIND～いつの時代も、いちばん必要とされる存在に。

売上CAGR
20～25%

営業利益率
25～30%

市場規模
1兆230億円

② 中長期の経営戦略

1. スケーラビリティ確保

案件獲得・人材獲得・品質生産性向上を推進。プラクティス拡充、採用強化、生成AI活用で基盤強化。

2. TAM拡大

トピック 이슈の上流案件から一気通貫支援。IT/DX関連企業とのアライアンスで高付加価値化・循環実現。

3. 先端技術活用と新規事業

生成AI等の積極的活用と新規事業探索を通じ、売上アップサイド確保と利益率改善を図る。

③ 対処すべき課題

① 優秀な人材の採用と育成

- ・ 仮説思考型の優秀人材獲得が重要
- ・ 研修制度・スキルマトリックスで成長促進
- ・ 働きやすい環境・待遇整備でモチベーション維持

② コンサルティング品質向上

- ・ クライアントサーベイで期待値超える成果実現
- ・ Hands-on支援で戦略から実行まで一気通貫提供

③ 高稼働率維持と新ビジネス開発

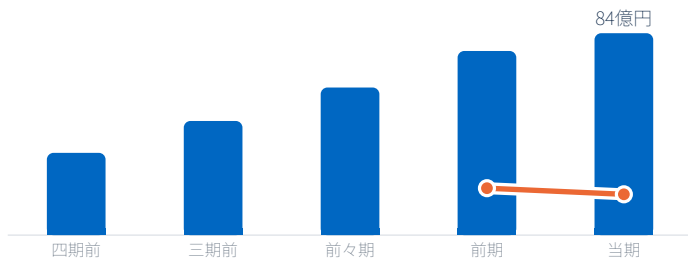
- ・ 営業専門部隊配置で案件ニーズ早期把握
- ・ 長期プロジェクト獲得と顧客関係深化
- ・ テクノロジー活用で新ビジネスモデル構築

面接で使えるポイント

- ・ 顧客企業の成果を上昇させることで日本再生に貢献するRISEの経営理念に共感できるか。
- ・ 2030年2月期に営業利益率25～30%達成という高い目標に向け…
- ・ DX推進など高度化・複雑化する顧客課題をHands-onで一気通貫支援する実行力を持てるか。

証券コード 9168

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

要するに

総合コンサルティング事業を主力とする企業

主力事業・セグメント

- ・サービス業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

- ・営業利益率20.2%と高い収益性
- ・財務健康度88点と財務基盤が健全
- ・将来性評価は晴れ

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高
84億円営業利益率
20.2%財務健康度
88点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 64.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収
1,108万円

サービス業内 16位/524社

平均年齢
33.2歳

サービス業内 449位/527社

平均勤続
2.3年

サービス業内 502位/527社

女性管理職
6.1%

サービス業内 322位/371社

男性育休
100.0%

サービス業内 81位/311社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース一言

