



2026年5月29日

各位

会社名 株式会社ライズ・コンサルティング・グループ  
代表者名 代表取締役社長 松岡 竜大  
(コード番号：9168 東証グロース市場)  
問合せ先 取締役CFO 進藤 基浩  
(TEL. 03-6441-2022)

## **SHIFT×ライズ・コンサルティング・グループ**

### **業務提携のさらなる連携強化に合意**

**—AI時代のコンサルティング市場の変革・拡大を捉え、人材・営業・デリバリー・AI領域での連携を通じ、両社の事業成長と企業価値向上を目指す—**

株式会社ライズ・コンサルティング・グループ（本社：東京都港区、代表取締役社長：松岡 竜大、以下「ライズ」）は、株式会社SHIFT（本社：東京都港区、代表取締役社長：丹下 大、以下「SHIFT」）と2025年4月4日に締結・発表した資本業務提携契約に基づく取り組みを発展させ、人材・営業・デリバリー・AIの4領域においてSHIFTとライズの連携を強化することに合意いたしましたので、ご報告いたします。

本件の詳細につきましては、次ページ以降の「SHIFT×ライズ・コンサルティング・グループ 業務提携のさらなる連携強化に合意—AI時代のコンサルティング市場の変革・拡大を捉え、人材・営業・デリバリー・AI領域での連携を通じ、両社の事業成長と企業価値向上を目指す—」をご覧ください。

以上

各位

2026年5月29日

株式会社 SHIFT / 株式会社ライズ・コンサルティング・グループ

## SHIFT×ライズ・コンサルティング・グループ

### 業務提携のさらなる連携強化に合意

—AI時代のコンサルティング市場の変革・拡大を捉え、人材・営業・デリバリー・AI領域での連携を通じ、両社の事業成長と企業価値向上を目指す—

株式会社 SHIFT（本社：東京都港区、代表取締役社長：丹下 大、証券コード：3697、以下「SHIFT」）および株式会社ライズ・コンサルティング・グループ（本社：東京都港区、代表取締役社長：松岡 竜大、証券コード：9168、SHIFTの持分法適用会社・持分比率：33.19%（※1）、以下「ライズ」）は、2025年4月4日に締結・発表した資本業務提携契約に基づく取り組みを発展させ、人材・営業・デリバリー・AIの4領域においてSHIFTとライズの連携を強化することに合意いたしましたので、ご報告いたします。

本業務提携の強化を通じて、両社それぞれが有する知見・仕組み・ネットワーク・AI活用などの経営資源を相互に活用することで、ライズの事業成長を加速させると同時に、SHIFTにおいてもライズとの取引拡大ならびに持分法投資先としての企業価値向上を実現し、両社の事業成長と企業価値向上を目指してまいります。

※1 発行済株式（自己株式を除く）の総数に対する所有株式数の割合（2026年2月28日時点）

#### 1. 業務提携深耕の目的

SHIFTは、2009年の創業以来、エンタープライズ領域を中心に、金融・製造・流通・インフラなど領域を問わず、各業界のリーディング企業から中堅企業、また官公庁に至るまで幅広い顧客基盤を築いてまいりました。事業課題の整理・構造化といったコンサルティングから企画・要件定義から開発・運用・保守まで、ソフトウェア製品づくりの全工程を一気通貫で支援できる体制を強みとし、お客様の事業成長に伴走するパートナーとして事業を拡大してきました。直近では、AIを活用したモダライゼーション支援をはじめとした各種AIサービスも展開しており、現在では40社（2026年4月時点）のグループ会社を擁し、システム開発および関連サービスを包括的に提供するSHIFTグループとして、成長を続けております。

ライズは、「PRODUCE NEXT しあわせな未来を、共に拓く。」をミッションに掲げ、顧客と共に真の価値を創造するパートナーとして、業界を問わず、戦略策定から実行支援に至るまで一貫して深く入り込み、伴走型で課題解決を行うスタイルの経営コンサルティングサービスを軸としております。これまでに日本を代表する企業への支援を拡大してまいりました。

直近、世界中でAIの浸透を契機としたビジネス変革期を迎えております。コンサルティング業界においても、AI活用を前提とした戦略策定・業務変革・システム刷新などに関する企業からの需要が急拡大しており、国内のビジネスコンサルティング市場は年間平均成長率9.9%での成長が予想されています（※2）。一方で、業界変化を受けてコンサルティングサービスの提供形態、さらにはビジネスモデルにも変革が迫られており、拡大する市場に迅速かつ柔軟な対応が各企業に求められています。

SHIFTはこれまで、エンタープライズ領域を中心とした一気通貫のソフトウェア開発支援、コンサルティング事業、品質保証事業において、「採用力」「アサイン力」「営業力」「デリバリー力」を強みに大きく事業成長してまいりました。直近では、累計4,000社以上の強固な顧客基盤を形成し（※3）、SHIFTのコンサルティング事業はYonYおよそ30%の成長率で推移しており、今後はAIの徹底活用を軸とした事業成長の加速を見込んでいます。また、ライズは①人員構成の適正化、②既存事業の進化（AI機能子会社の設立など）、③営業力強化を今後の重点施策として位置付けております。これらの領域においてSHIFTの従前の業務知見やAI活用ノウハウを活用することで、両社の連携によるさらなる事業成長余地が期待できると考えております。

SHIFT とライズは、2025 年 4 月の資本業務提携契約締結以降、相互顧客紹介やコンサルタント教育の連携、SHIFT からライズへの取締役 1 名の参画、2025 年 10 月には 3 領域での共同サービス開発（「AI を活用したシステムモダナイゼーション」「伴走型企業コンサルティング（EVAC/TEVA）」「BPI（ビジネス・プロセス・イノベーション）」※ 4）の発表など業務提携に取り組んでまいりました。

これまでの取り組みは、両社でのサービス構築に加え、相互の事業スピードや企業文化の理解を深めあうフェーズとして位置付けておりましたが、今般の新たな合意を機に、業務提携の対象を人材・営業・デリバリー・AI の全領域へと拡大し、上場企業としての独立性を維持しつつ、それぞれの事業成長を相互に支援する関係へと発展させてまいります。

本合意に基づく業務提携拡大により、ライズは AI の徹底的な活用、AI コンサルティング事業の強化、SHIFT の累計 4,000 社の顧客基盤をもとにした営業連携による売上高のさらなる伸長、売上総利益率の向上、そして採用の効率化と従業員離職率の低下による販管費比率の低下に取り組めます。SHIFT においても、ライズとの共同サービス・営業連携を通じた顧客接点の拡大、AI コンサルティング領域における事業機会の獲得、ならびにライズの企業価値向上を通じた持分法投資利益の拡大が期待されます。

## 2. これまでの連携状況と今後の取り組み

これまで限定的な連携にとどまっていた以下の 4 領域において、今後、両社の連携強化を推進してまいります。

領域	項目		これまで		今後
a. 人材	採用	—	連携なし	○	・ SHIFT のペルソナ設計・面談ノウハウとエージェントネットワークを活用し強化 ・ SHIFT の面談評価制度・運用ノウハウ共有により体制強化
	育成・エンゲージメント	—	連携なし	○	・ 「ヒトログ」活用 エンゲージメント向上施策を体系的に展開
b. 営業	顧客基盤活用	△	相互送客は実施するも、限定的	○	・ SHIFT 累計 4,000 社超の顧客基盤でプロジェクト機会を創出
	共同提案	△	共同オフリング作成、商談化進めるも、限定的	○	・ 「AI モダナイゼーション×戦略コンサル」の共同提案の増強
c. デリバリー	稼働率管理	—	連携なし	○	・ SHIFT の稼働率管理ノウハウでリソース効率を最大化
	プロジェクトアサイン最適化	—	連携なし	○	・ SHIFT のアサイン管理ノウハウ活用、生産性を向上
d. AI	業務への AI 適用	—	連携なし	○	・ コンサル業務への AI 適用の徹底、両社での共同推進
	サービス拡大	—	連携なし	○	・ AI コンサル事業を両社連携により共同拡大

今回の業務提携拡大において、4 領域の詳細は以下のとおりです。

### a. 人材領域：採用、育成・エンゲージメントの連携

ライズのコンサルティング人材基盤の更なる強化に向け、SHIFT が自社の成長をけん引してきた人事運営のノウハウを活用した人材施策強化に取り組めます。具体的には、採用支援（ペルソナ設計や面談運営など）、SHIFT が有する国内最大級の人材エージェントネットワークの紹介、従業員エンゲージメント向上施策（SHIFT にて独自開発した人材マネジメントシステム「ヒトログ」の活用など）の連携を行います。

### b. 営業領域：プロジェクト連携と提案強化

SHIFT が有する累計 4,000 社超の顧客基盤を活用し、ライズのコンサルタントが活躍するプロジェクト機会獲得に向けて連携いたします。あわせて、SHIFT の AI モダナイゼーションサービスとライズの戦略コンサルティングを組み合わせたサービス提案を強化し、両社の受注拡大に取り組みます。

**c. デリバリー領域：稼働率の最適化とプロジェクトアサイン（人材配置）運営の連携**

ライズのコンサルタント一人ひとりの強みが最大化されるよう、SHIFT がこれまで蓄積してきた稼働率管理・プロジェクトアサイン最適化の知見を提供いたします。これにより、ライズのデリバリー品質と生産性の向上に向けて連携してまいります。

**d. AI 領域：AI を活用したコンサルティングサービスの拡大と連携**

コンサル業界における AI 化の先駆者になるべく、同業務での徹底した AI 適用を進め、これまで以上の生産性と知見の深掘りを行うことで、お客様に向けた価値提供を行う AI コンサルティング事業を両社で連携、拡大してまいります。

SHIFT とライズは、SHIFT の成長をけん引してきた知見・仕組み・ネットワークや AI 活用と AI を基盤としたサービス技術を、ライズのコンサルタント人材と連携させることで、両社それぞれの事業成長と経営基盤の強化を実現してまいります。（※ 5）

引き続き、両社の強みを活かしたシナジーの最大化を図りながら、両社それぞれのさらなる事業成長、ひいては企業価値向上に資するよう邁進してまいります。

※ 2 2024 年～2029 年の年間平均成長率。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」参照

※ 3 2026 年 5 月時点 SHIFT 単体実績

※ 4 EVAC（エバック）：Enterprise Value Acceleration Constructing の略で株式会社 SHIFT が提供する伴走型企業コンサルティングの名称。事業成長と株価上昇を同時に実現し企業価値を向上させることを目的で、SHIFT が自社事業において成長を続けるなかで得た数々の成果を体系化したメソッド。TEVA（ティーバ）：SHIFT が提唱する企業価値向上タスクフォース（Taskforce on Enterprise Value Acceleration）の名称。お客様の構造改革を見据えた企業価値向上を実現するべく、中長期的な運営体制の構築および伴走支援を行うコンサルティングサービス。「BPI（ビジネス・プロセス・イノベーション）」：事業戦略の構築から実行への落とし込みに加え、SaaS や BPO によって蓄積される情報を分析し、戦略や組織の最適化ループを回すことで、企業成長のための継続的なビジネス支援を行うサービス。

※ 5 本業務提携に基づく SHIFT からのライズへの各種知見・サービスの提供は、両社間で合意した適切な対価条件に基づく取引として実施してまいります。

### 3. 今後の見通し

本業務提携の拡大に伴う両社の業績および財務状況に与える影響は、現時点では軽微であると見込んでおりますが、事業の大幅な状況変化により影響が生じる場合には、明らかになった時点で速やかに開示いたします。

**【本リリースに関するお問い合わせ】**

株式会社 SHIFT 広報 IR 部 IR 室

Email : [ir\\_info@shiftinc.jp](mailto:ir_info@shiftinc.jp)

株式会社ライズ・コンサルティング・グループ 広報・IR 部

Email : [rise-ir@rise-cg.co.jp](mailto:rise-ir@rise-cg.co.jp)