



産業用太陽光パネル
(取扱いメーカー多数)

- 本社所在地：大阪府池田市
- 事業概要：住宅用及び産業用の太陽光・蓄電池等の省エネシステムの販売施工（ES事業）、ZEH住宅及び店舗・倉庫等の建築及びリフォーム（BS事業）及びその他（NB事業）
- 常時使用する従業員：147名（グループ全体・2025年3月時点）
- 現在の売上高：42億円（グループ全体・2025年3月期）
- 法人番号：7120901029838
- Web： <https://group-rising.co.jp>

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役
大都 英俊

次の世代へできること、次々と。

当社グループは、「次の世代へ出来ること、次々と。」をビジョンに掲げ、「サステナビリティソリューション事業」を通じて持続可能な社会の実現に向けた課題解決に貢献することを事業方針としております。住生活全般のライフソリューションからビジネスソリューションまで、多くのお客様に生涯顧客になっていただけるように、従業員全員が経営に参加する企業風土を築き上げ、社名の通り進化し続けてまいります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2030年のグループ全体での売上高100億円の実現に向けて、既存事業の拡大と新規事業への進出により、年率15%程度の成長を目指す。

課題

- ① 荷受け、保管等の人員確保と倉庫管理コストの低減
- ② 大型案件に対応可能な設計力・施工管理能力・保守・運用管理
- ③ 業務効率化とビジネス価値創造のためのDXの推進
- ④ 働き方改革に沿った高い生産性の実現と人材確保・人材教育

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ① メーカー出荷品や工事部材の荷受けと地域のラストワンマイル物流の拠点を担う物流倉庫センターの展開
- ② 協力業者拡大による全国規模での柔軟な施工体制と手戻りゼロの高品質・高収益の施工体制の確立
- ③ アライアンスパートナーとの連携強化と拡大
- ④ 蓄電池併設FIP転や系統用蓄電所事業等の新規事業の展開
- ⑤ 東証一般市場への上場による資金調達とM&Aによる事業領域の拡大

実施体制

- ① 当社経営管理部の主導のもと、連結子会社3社（㈱ネクサスジャパン、㈱ライジングTEC、㈱ライジングアーキテクト）とのグループ体制での実施
- ② 取引先との「施工の会」参加企業の拡大
- ③ アライアンスパートナー企業の拡大
- ④ グループ全体の経営戦略を策定する持ち株会社と事業会社からなるホールディングス体制への移行

※本宣言は企業自身はその責任において売上高100億円を目指して、自社の取組を進める旨を宣言するものです

売上高100億円実現に向けた具体的措置と実施体制

- ① 地域の中小施工業者も共同利用可能なフォークリフトやPOSシステム等を備えた倉庫兼物流センターの運営により、荷受けや保管等に要する無駄を排除し、当社及び地域事業者の管理コストの低減を図ると共に、人材不足問題の解消や将来的には施工現場までのラストワンマイルの物流を担うことによって、業界や地域の課題解決に貢献する。
- ② BCP対策やグリーン調達等の法人ニーズを捉えて産業用高圧案件の新規獲得を積み上げ、その後の遠隔監視・メンテナンスサービス等の提供により安定的な売上拡大を図る。
- ③ 協力業者の拡大による全国的な施工能力・ソリューション供給能力の確立と、アライアンスパートナーの拡大を通じて、住宅用太陽光/蓄電池の新規顧客の獲得を進めると共に、ドローン点検等を通じて、点検・リプレース需要を押さえ安定的な売上拡大を図る。
- ④ 蓄電池併設によるFIP転対応、系統用蓄電所事業などの新規事業を立ち上げ、数億円規模の新たな売上を創出する。
- ⑤ 上場による資金調達により、既存事業とのシナジー効果が狙える高圧施工会社や設備運用保守（O&M）企業等とのM&Aを実施し、事業領域や対象エリアの拡大を通じて、非連続な成長を図る。

売上高



グループ実施体制図

