



BayCurrent  
*Consulting*

Be Excellent



# 2018年2月期 決算説明会資料

2018年4月23日

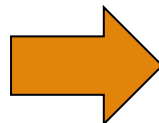
株式会社ベイカレント・コンサルティング  
(証券コード:6532)

1. 2018年2月期業績について
2. 中期経営計画 (FY2019-FY2021)



## 2018年2月期業績について

着実かつ安定的な成長を目指す



積極的な人材採用、高付加価値化と  
安定的収益の維持をバランス良く

## 積極的な人材採用

- ・ ブランド力、発信力の強化
  - ・ リクルーティング体制の強化
- ⇒今期末時点において、前期末比12%の人員増を目指す

## 高付加価値化の推進

- ・ プロジェクト支援体制(品質管理部門、ナレッジ蓄積)の強化
  - ・ コンサルタントと営業部門の連携による提案力の強化
  - ・ 研修制度/教育体制の充実によるコンサルタントのスキルアップ
- ⇒今期末時点において前期末比4%の平均単価上昇を目指す

## 安定的収益の維持

- ・ 稼働率維持の管理体制(スピード、フレキシブル)を徹底
  - ・ 営業工数の確保、ノウハウの共有
- ⇒90%前後の稼働率の維持を目指す

## 2018年2月期の実績

前期末から、  
約13.6%の人員増  
※コンサルタント数ベース

前期末から、  
約6.8%の平均単価上昇

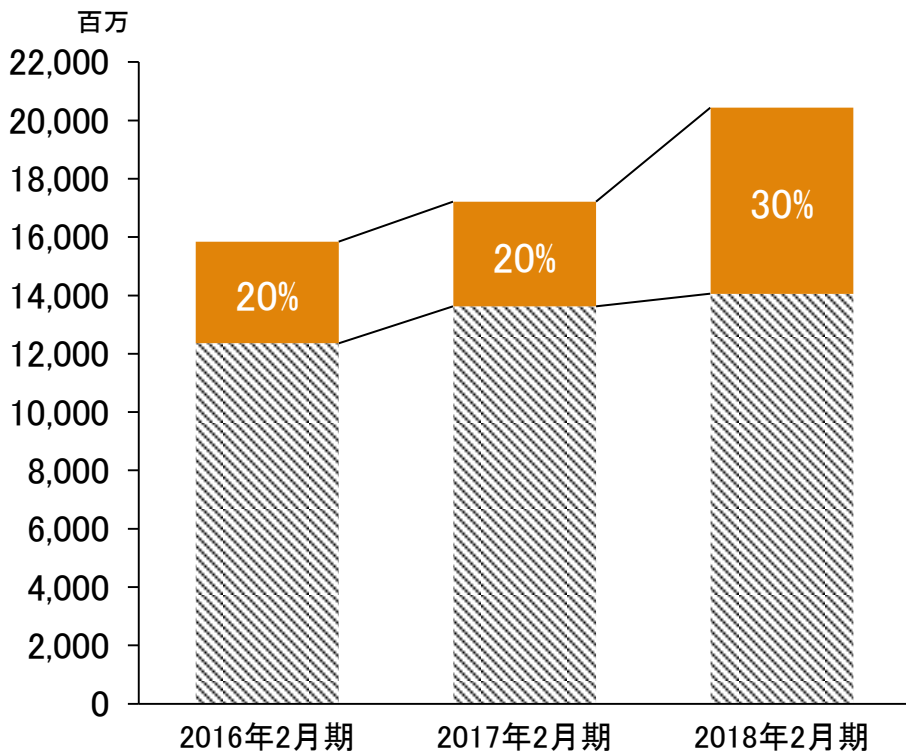
年間を通じて  
85%～90%で推移



# 高付加価値化の実現

■ 2018年2月期は年間を通じて高付加価値案件（主に戦略・ビジネスコンサルティング領域）を積極的に受注。その結果、全体の売上に占める割合が前期約20%⇒当期約30%と大幅に向上し、収益の向上に大きく寄与している。

## 《売上に占める戦略・ビジネスコンサルティング比率》



## 《案件例》

### 大手電力会社様《新規事業計画策定支援》

新たな収益源の獲得に向け、新規事業の立上げをご支援。参入する事業領域の選定、事業コンセプト、事業展開シナリオの策定をご支援。

### 大手金融機関様《RPA導入検討/実行支援》

人が行っている作業の自動実行化の実現可能性の検討から、自動実行化範囲拡大計画の策定、実行までをご支援。

### 大手証券会社様《働き方改革実行支援》

AIやロボット等の新たな技術を取り込んで業務効率化を推進。既存の働き方の課題に対する解決策の策定から実行までをご支援。

※RPA=Robotics Process Automation

## Webサイトの開設



デジタルに関連する知見を紹介する為Webサイトをオープン

URL:<https://digital.baycurrent.co.jp/>

## Web雑誌等への寄稿

### ハーバード ビジネスレビュー



### 日経テクノロジー オンライン



## 社外セミナー



### M&A Management Forum 2017

11:20~12:30 セカンドPMI (50分間)

あのM&Aは失敗だったと聞かせない  
～セカンドPMIのススメ

- 「M&Aで買収成功の道ででき」のM&A実話
- M&Aの失敗原因と対応策(PMI) (講師の視点から)
- 「セカンドPMI」のススメ

株式会社ベイカレント・コンサルティング  
マネージング・ディレクター  
田中 大貴

#### 講演内容のポイント

買収成功のPMIでは、買収後すぐに、買収後の体制や体制の運用に関するケースが多く、早に対応して成功を収めてしまわないのが実態です。そのため、中期経営計画が完了したタイミング(4経営トップが決定するタイミング) あるいは、買収後の体制によって経営方針が定まらないうちに、買収後の体制や体制の運用に関するケースが多いです。しかしながら、買収後の体制や体制の運用に関するケースは、買収後の体制や体制の運用に関するケースが多いです。そこで紹介したいのが、「セカンドPMI」というアプローチです。本講演では、「セカンドPMI」の具体的な運用方法や成功のポイントについてお話しさせていただきます。

## 定期的な書籍の上梓



# 2018年2月期実績 (IFRS)

単位：百万円	2017年 2月期	2018年 通期計画	2018年 2月期実績	前年対比 (%)	計画対比 (%)
売上収益	17,188	20,200	<b>20,438</b>	118.9%	101.2%
売上総利益	6,876	—	<b>8,795</b>	127.9%	—
売上高総利益率	40.0%	—	<b>43.0%</b>	—	—
営業利益	3,222	3,900	<b>4,150</b>	128.8%	106.4%
営業利益率	18.7%	19.3%	<b>20.3%</b>	—	—
税引前利益	3,098	3,800	<b>4,053</b>	130.8%	106.7%
当期利益	2,097	2,500	<b>2,866</b>	136.7%	114.6%
EBITDA(※)	3,452	4,230	<b>4,439</b>	128.6%	104.9%

- コンサル数増、高付加価値化により前年対比18.9%増収。それに伴い、各利益も大幅増益。
- 通期計画に対し、売上、各利益いずれも達成。
- 求人費の高騰や営業・管理部門の増強による販管費増を吸収し、利益率は対前年で改善。

※ EBITDA=IFRSに基づく営業利益+減価償却費±IFRSによる日本基準との調整額-その他の収益+その他の費用

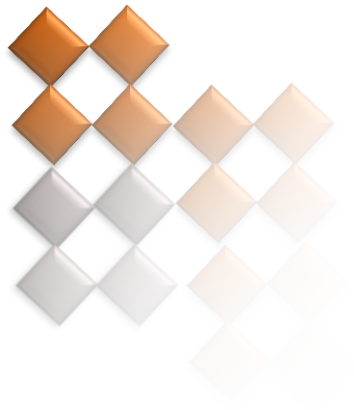




# 財務状況 (IFRS)

単位：百万円		2017年 2月期	2018年 2月期	増減額	概要
<b>流動資産</b>		4,943	5,932	989	売上の増加等により現預金及び売掛金が増加。
現金及び預金		2,478	3,136	658	
<b>非流動資産</b>		20,755	21,092	337	
<b>資産合計</b>		25,698	27,024	1,326	
<b>流動負債</b>		3,845	4,441	596	売上の増加等により、未払法人税が増加。
<b>非流動負債</b>		8,671	7,678	△ 993	借入金の返済により減少。
<b>負債合計</b>		12,516	12,119	△ 397	
<b>資本合計</b>		13,182	14,905	1,723	
(参考)	ROE	15.9%	19.2%	+3.3pt	
	ROA	8.2%	10.6%	+2.4pt	
	自己資本比率	51.3%	55.2%	+3.9pt	





# 中期経営計画(FY2019-FY2021)



# ベイカレント・コンサルティングとは

幅広い顧客基盤に対し、経営のアドバイザーから実行支援まで、一気通貫のサービスを提供する総合コンサルティングファーム

戦略・ビジネスプロセス  
コンサルティング

ITコンサルティング

テクノロジー(SI)

- ・新事業戦略/市場調査
- ・M&A支援(企業評価、買収後統合)
- ・オペレーション改善/効率化
- ・海外進出支援

- ・IT刷新、IT統合の策定/実行
- ・サイバーセキュリティ/リスク対応
- ・システム導入検討～企画設計

- ・アプリケーションの開発
- ・インフラ/ネットワーク構築

総合性

戦略からITまで、業界横断的な知見を有するコンサルタントが約1200名在籍し(※)、顧客ニーズに合わせて、総合的に支援可能なプロジェクトチームを組成

協働性

ベストプラクティスの提案・導入に固執せず、クライアント固有の企業風土・価値観を共有し、サービスを提供

独立性

大手資本の傘下、特定の製品・サービスの代理店等ではなく、完全独立系のファームとして、ニュートラルなコンサルティングサービスを提供可能

※2018年3月時点

## コンサルティング市場

- 経営環境の目まぐるしい変化により、企業経営者の抱える課題が多様化  
(グローバル化、業界再編・M&A、新たな事業モデル構築、サイバーセキュリティ、ITガバナンス、働き方改革、人材育成……等)  
⇒幅広い経験や調査・分析能力を有するコンサルタントニーズは拡大傾向
- 特に近年、経営層にまでデジタルトランスフォーメーション(※)の重要性の認識が広がる  
⇒デジタル関連コンサルティング市場は高成長を継続する見込み

(※)デジタルトランスフォーメーション

クラウド、ビッグデータ、モビリティ等「第3のプラットフォーム技術」を導入/活用し、AIやIoT、AR&VR、ロボティクス等を導入すること

## 採用マーケット

- コンサルティングニーズの増大に伴い、業界内での人材争奪戦が激化  
⇒経験者採用にかかる採用費用、人件費は高騰する傾向
- 働き方改革により、業界を問わず優秀な人材の確保が課題となっており、新卒採用も過熱化

# コンサルティング市場の成長(参考)

## 【コンサルティング市場】※

年間平均成長率: 3.9%

2021年市場規模: 8,238億円

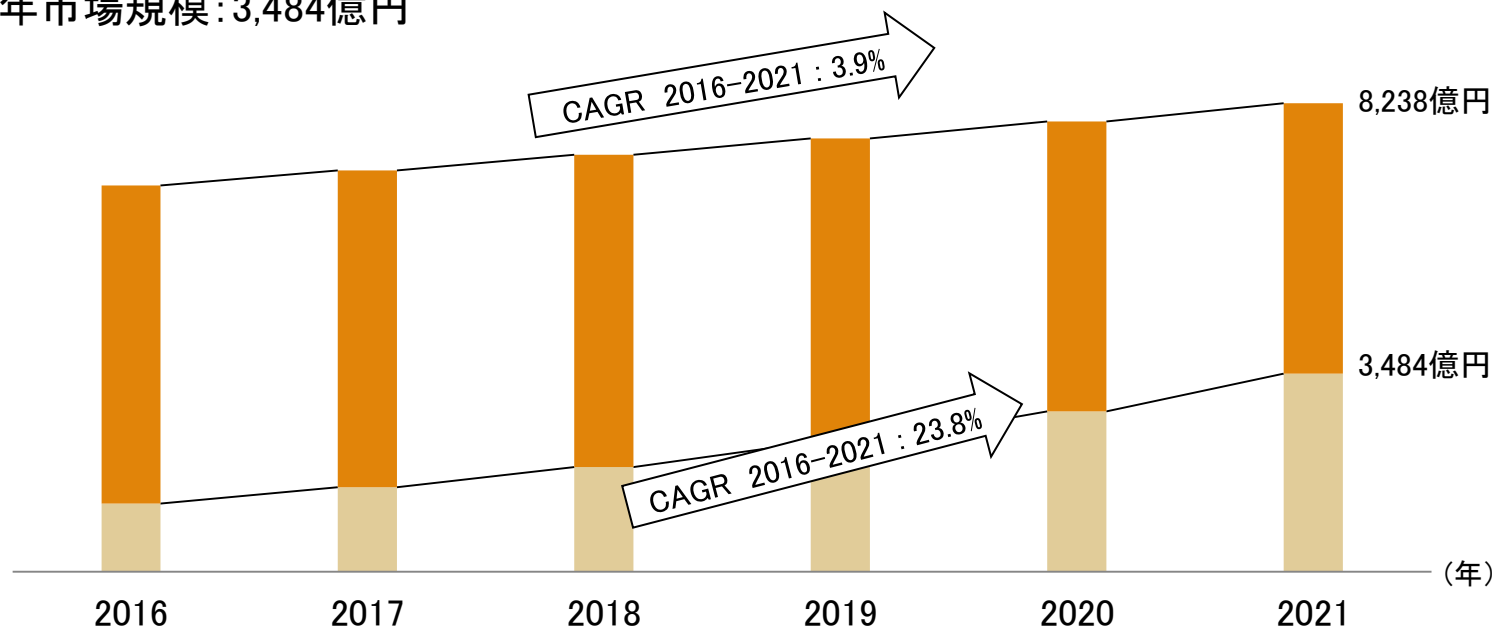
## 【デジタル関連コンサルティング市場】

年間平均成長率: 23.8%

2021年市場規模: 3,484億円

■ コンサルティング市場

■ デジタル関連コンサルティング市場



※コンサルティング市場=ITコンサルティング市場+ビジネスコンサルティング市場

出所: IDCJapan

国内コンサルティングサービス市場 支出額予測:2017年~2021年

## FY2019～FY2021の位置付けと目標

- FY2019～FY2021を「将来の持続的な事業拡大に向けた基盤固めの3年間」と位置付ける。
- 売上・利益ともに、これまでの成長スピード(15～20%成長)を維持した着実な成長を目指す。

### 1. 優秀な人材の確保/育成

- ☑社員2000名体制
- ☑グローバル人材の採用、育成

### 2. 高付加価値化の更なる推進

- ☑戦略コンサルティング比率の更なる向上
- ☑研修制度の充実、スキルアップ

### 3. ブランド力向上

- ☑PR活動・体制の強化
- ☑東証一部への市場変更

### 4. 経営体制の強化

- ☑経営幹部育成
- ☑内部管理体制の強化

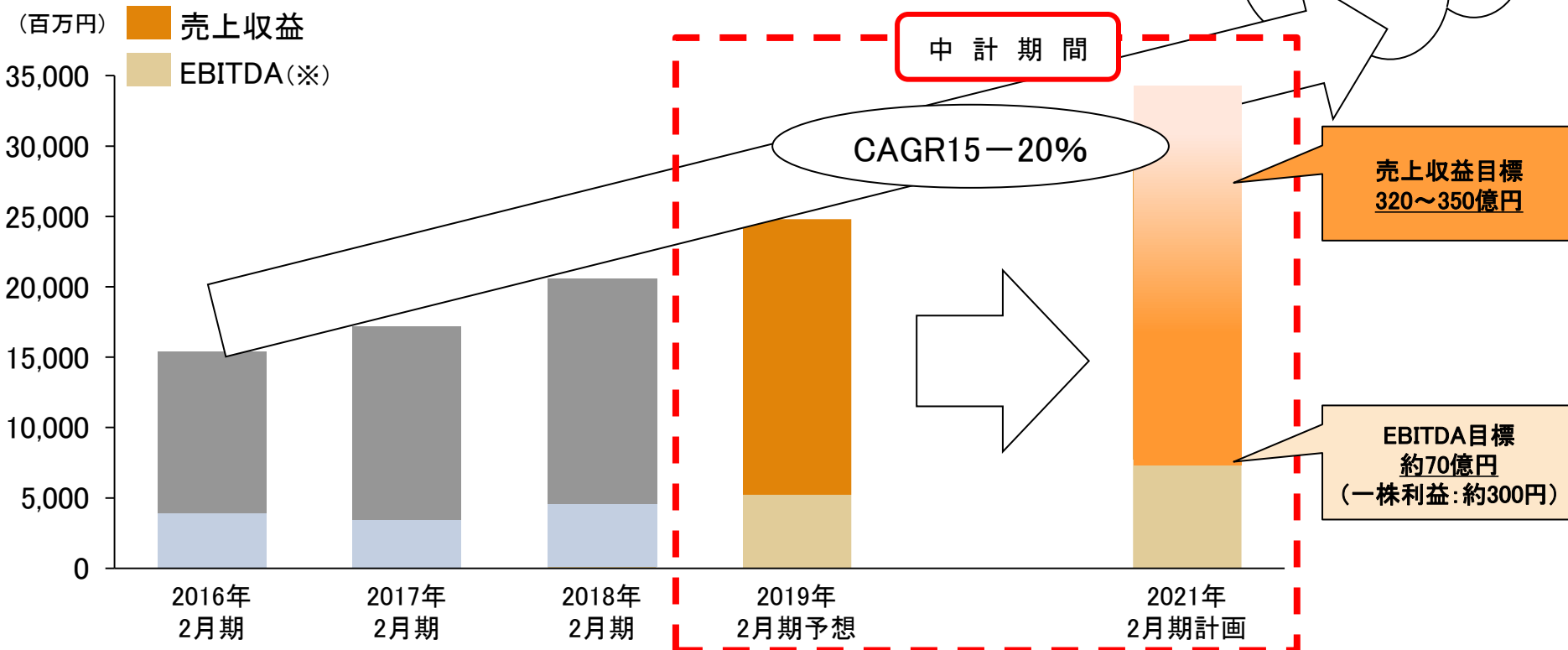
+

FY2022以降は非連続的な成長による事業拡大も視野に  
戦略的投資の検討・トライアルを開始

➤グローバル進出    ➤インキュベーション    ➤アライアンス    ex

人員拡大と高付加価値化による着実な成長を実現し、  
将来の持続的な事業拡大の基盤固めを行う

FY2022以降は  
更なる事業拡大へ



(※) EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 ± IFRSによる日本基準との調整額 - その他の収益 + その他の費用

# 2019年2月期の業績予想 (IFRS)

単位: 百万円	2018年2月期 実績	2019年2月期 予想	前年対比 (%)
売上収益	20,438	<b>24,500</b>	119.9%
営業利益	4,150	<b>4,800</b>	115.7%
営業利益率	20.3%	<b>19.6%</b>	-
税引前利益	4,053	<b>4,700</b>	116.0%
当期利益	2,866	<b>3,300</b>	115.1%
EBITDA	4,439	<b>5,100</b>	114.9%
一株当たり 当期利益(円)	188.36	<b>216.16</b>	114.8%

- 即戦力となる優秀な経験者及び新卒の積極採用により、前期比15%の人員の増加を目指す。
- 高付加価値化を推進し、前期比5%の期中平均単価の向上を目指す。
- 収益性とのバランスを考慮した営業活動により、80%台後半の年間平均稼働率の維持を目指す。
- 求人費の高騰や営業・管理体制の強化に伴う販管費の増加を想定。





配当性向は、IFRSベースにて20%～30%を目安とします。  
但し、日本基準における分配可能額の範囲で、通期業績、財務体質の強化、内部留保の充実等を総合的に勘案したうえで、継続的な配当を実施致します。

- 2018年2月期は1株当たり40円の配当を実施予定(5月の株主総会にて決定)。
  
- 2019年2月期は1株当たり年間55円の配当を予想。
  - ・今後の業績動向、財務状況を総合的に勘案し、2019年2月期より中間配当の実施を予定しております(中間:25円、期末:30円を予想)。

本資料は、株式会社ベイカレント・コンサルティング(以下、当社)の事業および業界動向に加えて、現在の予定、推定、見込みまたは予想に基づいた将来の展望についても言及しています。

これらの将来の展望に関する表明には、様々なリスクや不確実性がつきまっています。

すでに知られた、もしくは知られていないリスク、不確実性、その他の要因が、将来の展望に対する表明に含まれる事柄と異なる結果を引き起こさないとも限りません。

当社は、将来の展望に対する表明、予想が正しいと約束することは出来ず、結果は、将来の展望と著しく異なることもありえます。

また、本資料においては、千円単位で管理している決算短信等の数値を、百万円単位で表記しているため、合計額や差額等において、一部差異が発生している場合があります。

本資料における将来の展望に対する表明は、本資料作成時点において利用可能な情報に基づいて、当社によりなされたものであり、将来の出来事や状況を反映して、将来の展望に対するいかなる表明の記載を更新し、変更するものではありません。

本資料は、投資勧誘目的で作成されたものではありません。

実際に投資を行う際は、本資料を全面的に依拠した投資判断を下すことはお控えください。

いかなる目的でも、本資料の一部または全部を、無断で転載、二次利用することはご遠慮ください。



BayCurrent *Consulting*

Be Excellent