



BayCurrent
Consulting

Be Excellent



2019年2月期 決算補足資料

2019年4月12日

株式会社ベイクレント・コンサルティング

(証券コード: 6532)



■ 人員増、高付加価値化により、売上18.9%の増収、営業利益8.2%の増益

- 上期は営業体制確立の遅れ等により、前期増員したコンサルタント数に見合う案件獲得が遅れ、他方で販管費(求人・育成関連費用、人件費等)が増加したことにより増収減益。
- 下期は営業体制が確立し、案件獲得が増加。さらに、増員したコンサルタントの戦力化が進み、サービス提供や成果物の検収が順調に進捗したことにより増収増益。
- 市場環境は継続して好調。4Qにおいては、引き合いが増加し、90%超の稼働率で推移。

■ デジタル関連コンサルティング強化

- デジタル関連コンサルティング(※)は、今後のコンサルティング市場の成長を牽引していくと考えられており、市場規模は年間平均成長率23.8%で成長する見込み。
- 日本企業におけるデジタルに関する取り組みが進展し、企画構想のみならず、新たなサービスや業務改革の実行フェーズのニーズが徐々に拡大。戦略立案から実行支援まで総合的に支援可能な当社への相談が増加。
- 今期、約50社に対して約130件のデジタル関連コンサルティングサービスを提供。

※デジタル関連コンサルティングとは

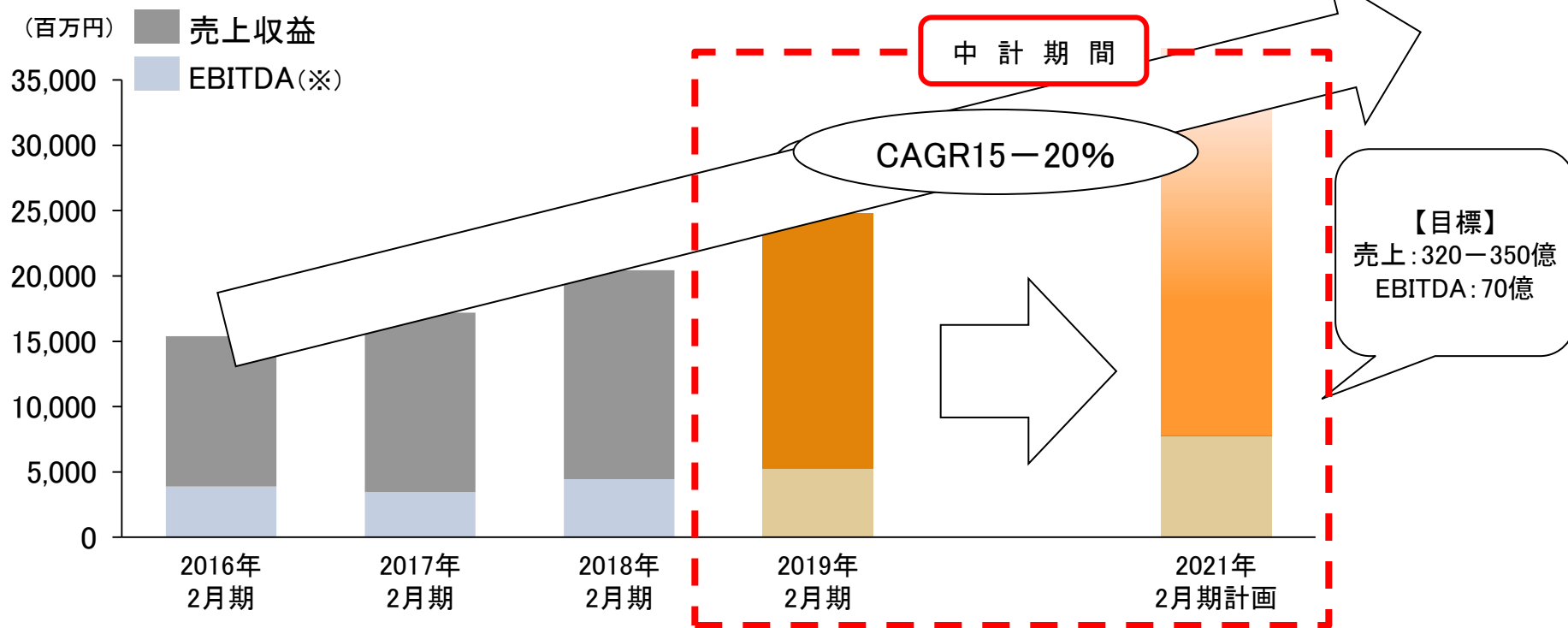
AI・IoT・RPA等の最新技術の活用に関する戦略立案、企画、実行(実装)に関するコンサルティングサービス全般



中期経営計画(FY2019 - FY2021)

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。

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



※ 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



今期の取り組み内容

<p>優秀な人材の確保</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 新規採用350名(新卒、未経験者含む) <ul style="list-style-type: none"> ⇒ コンサルタント数は前期末から約14.7%増加 ⇒ 販管費における求人・教育関連費用が前年対比増(約150百万円)
<p>営業体制の強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 営業人員を増員し、増員したコンサルタント数に見合う案件数を確保 <ul style="list-style-type: none"> ⇒ 1Qは営業体制確立の遅れにより稼働率が80%台前半で推移したが、2Q以降は80%台後半の稼働率にて推移 ⇒ 4Qは更なる引き合いの増加により、90%超の稼働率にて推移
<p>内部管理体制の強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ガバナンス・コンプライアンス体制向上のため、管理部門を強化 <ul style="list-style-type: none"> ⇒ 2018年12月に、東証一部への市場変更承認
<p>デジタル関連コンサルティングの強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ デジタル関連コンサルティング案件の受注増に向けてデジタルイノベーションラボの拡充 <ul style="list-style-type: none"> ⇒ ノウハウ・ナレッジの収集・蓄積、提案支援、研修の充実化 ⇒ ナレッジを社内外へ発信しPR活動を推進 ✓ AIやRPA、5Gなどの最先端のデジタル技術に関するコンサルティングサービスが増加

今後の安定的な成長に向けた土台作りは大きく進捗



2019年2月期 実績(IFRS)

単位:百万円	FY2018実績			FY2019実績			前年対比 (%)
	上期	下期	通期	上期	下期	通期	
売上収益	10,052	10,386	20,438	11,336	12,958	24,294	118.9%
売上原価	5,714	5,929	11,643	6,918	7,250	14,168	121.7%
売上総利益	4,338	4,457	8,795	4,418	5,708	10,126	115.1%
販売費及び一般管理費	2,107	2,537	4,644	2,918	2,713	5,631	121.3%
営業利益	2,231	1,919	4,150	1,497	2,992	4,489	108.2%
税引前利益	2,183	1,870	4,053	1,426	2,960	4,386	108.2%
当期利益	1,550	1,316	2,866	997	2,106	3,103	108.3%
EBITDA	2,368	2,071	4,439	1,644	3,182	4,826	108.7%

- コンサルタント数の増加に伴うコンサルタントの労務費、経費の増加、及び前年に増床したプロジェクトルームの地代家賃の増加等により、売上原価が対前年で21.7%増加となった。
- 前年下期から採用活動を強化し、当期も継続して積極的な採用を実施した結果、求人・育成関連費用が対前年約150百万円増。また、内部管理体制及び営業体制強化(増員)に伴い、人件費も対前年約400百万円増。その結果、販管費が対前年21.3%増加となった。

単位:百万円	FY2018 2月期	FY2019 2月期	増減額	概要
流動資産	5,933	6,874	941	
現金及び預金	3,136	2,985	△ 151	売上債権及びその他債権、繰延税金資産が増加
非流動資産	21,092	21,129	37	
資産合計	27,025	28,003	978	
流動負債	4,441	4,825	384	
非流動負債	7,678	6,596	△ 1,082	借入金の返済
負債合計	12,119	11,421	△ 698	
資本合計	14,906	16,582	1,676	



(参考) 売上の構成 (2019年2月期実績)

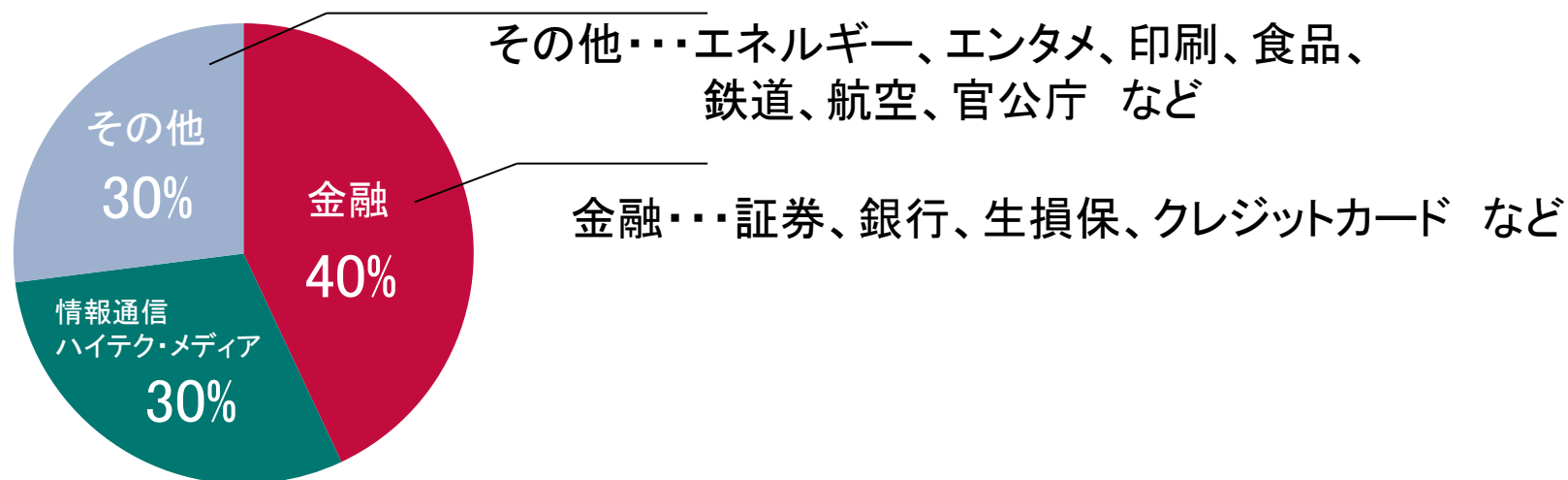
サービス領域別売上

単位: 百万円	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	システムインテ グレーション	合計
売上	8,300	12,700	3,300	24,300

(注) 1億円未満四捨五入

■ 戦略・ビジネスプロセスコンサルティングの売上比率が拡大し、高付加価値化を牽引

顧客業種別売上構成

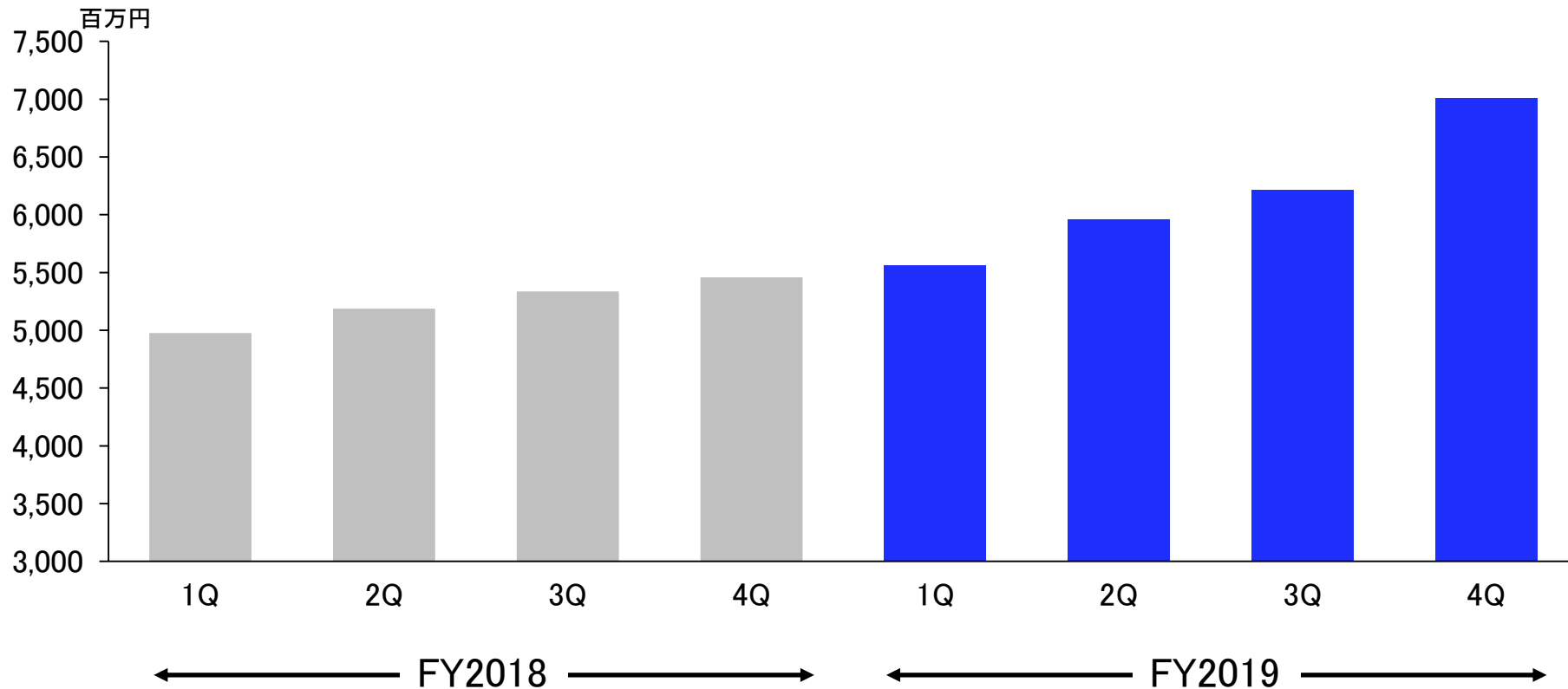


■ 特定の業種・業界に依存せず、あらゆる業界をターゲットに総合的なコンサルティングサービスを提供



(参考) 受注状況について

《四半期別 コンサルタント稼働実績に基づく想定売上(※)推移》

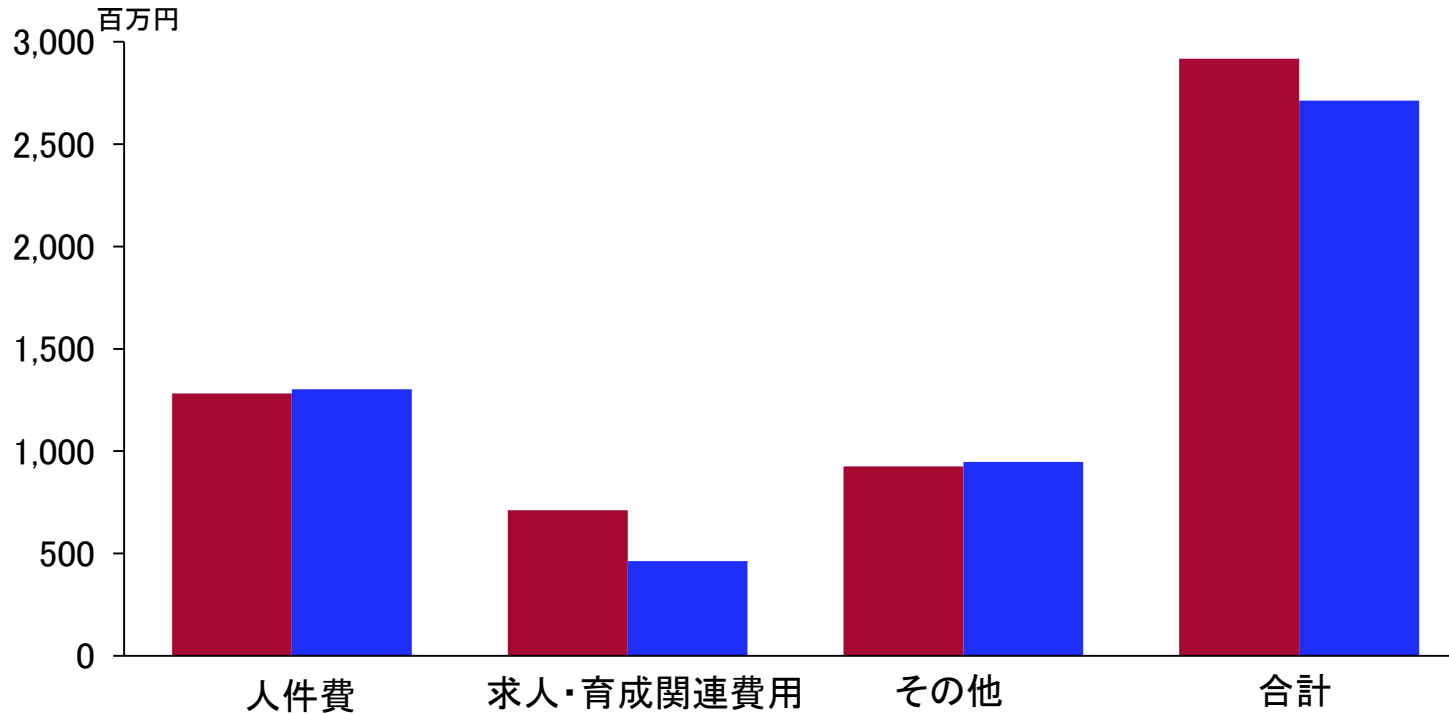


※コンサルタントの稼働実績(受注案件の進捗、コンサルタントによる役務提供完了部分)に基づき、会計上の売上の先行指標として管理会計上算出した売上理論値です。財務会計に基づく決算値としての売上とは、売上計上のタイミングが異なるため、決算数値とは差異が生じております。



(参考) 半期別、販管費の内訳

■ 上期 ■ 下期



■ **人件費**: 営業部門、管理部門、デジタルイノベーションラボの人件費

⇒ 今後は売上や社員数の増加に応じて緩やかな増加を見込む。

■ **求人・育成関連費用**: 求人費(主に人材紹介会社への報酬)と採用したコンサルタントの研修費や能力開発のための外部研修費用など。

⇒ 新入社員の入社数の増減により変動。4月に入社が集中する傾向があり、当期においても上期に多く発生した。

■ **その他**: 消耗品費、福利厚生費、会議費、広告宣伝費、減価償却費など

⇒ 今後は売上や社員数の増加に応じて緩やかな増加を見込む。

- 中期経営計画の通り「将来の持続的な事業拡大に向けた基盤固め」に取組みつつ、売上・利益(EBITDA)ともに従来の成長スピード(15~20%成長)を維持した着実な成長を目指す。

単位: 百万円	FY2019 実績	FY2020 予想	前年対比 (%)
売上収益	24,294	28,000	115.3%
営業利益	4,489	5,100	113.6%
税引前利益	4,386	5,000	114.0%
当期利益	3,103	3,300	106.3%
EBITDA	4,826	5,600	116.0%
1株当たり当期利益(円)	202.7	218.4	107.7%

- 継続して積極的な採用を予定。即戦力となる経験者及び新卒の採用により前期比10~15%のコンサルタント数増を想定。
- 研修制度の更なる充実によるコンサルタントの能力開発、PR活動の推進等により、高付加価値化を引き続き推進。
- 継続的な営業体制強化と安定的な案件受注により、年間を通じて80%台後半の稼働率維持を目指す。
- デジタル関連コンサルティング案件の支援体制を更に強化し、サービス提供数増を目指す。



株主還元(配当方針)について

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。

⇒2019年2月期は、1株あたり年間55円の配当を実施予定
(中間配当として25円を配当実施済みであり、期末配当として30円の配当を株主総会にて決議予定)

⇒2020年2月期は、1株当たり60円(中間配当30円、期末配当30円)の配当を実施予定。

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。

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