

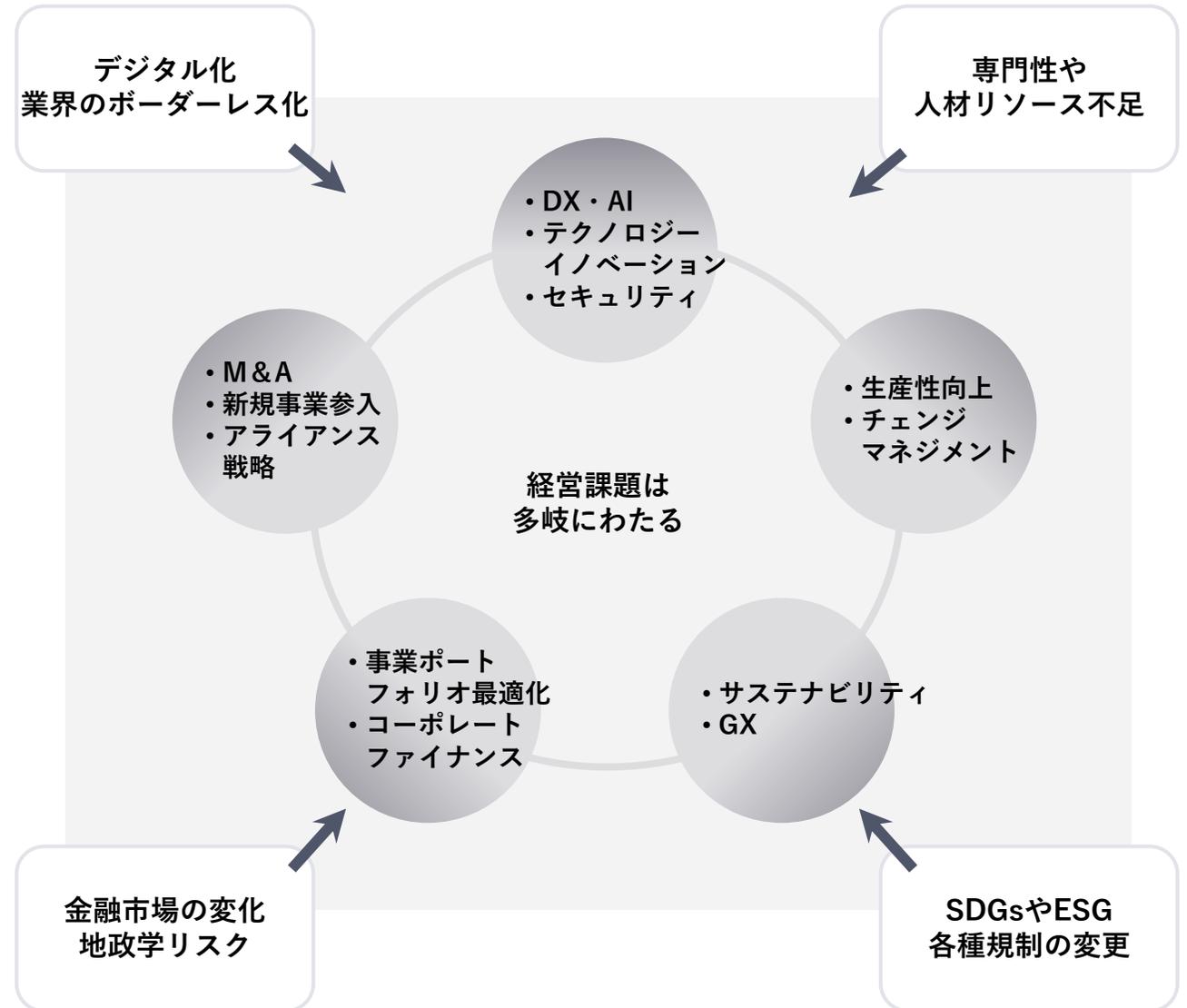
FY2025 上期 決算説明会資料

2024.10.10

baycurrent

当社を取り巻くビジネス環境と当社の目指す姿

- 社会課題が複雑化し多様化していく中で、企業が持続的な成長を実現するために取り組むべき経営課題は多岐に渡るものになっております。特に**デジタルテクノロジー**による数々のイノベーションの進展によって、**企業変革の必要性が高まっています**。
- そのような環境において各業界における主要企業では、**専門性や人材リソースの不足**などを背景とし、**戦略的かつ包括的な解決策を提供できる総合コンサルティングファーム**に対するニーズがますます高まっております。
- 当社はこれまで、**デジタル技術を活用した経営戦略の立案と高い実行推進力を強み**として、幅広い業界の多岐に渡る経営課題を解決し、**国内最大級のコンサルティングファームとしての実績**を積み上げてまいりました。
- 当社は今後も、各業界における主要企業に対して**経営課題を解決する総合的なパートナー**を目指し、サービスの高付加価値化とケイパビリティの拡充を進めてまいります。



中期経営計画に対する進捗

当社では、今年4月に公開した中期経営計画（※）に従って、上期では以下の取り組みを推進した。5か年の中期経営計画に対して各取り組みは順調に進捗している。

■ コアクライアント戦略の推進

- デジタル技術を活用した変革（DX）を中心に旺盛なコンサルティング需要がある中で、当社はコアクライアント戦略を推進している。金融、通信・ハイテク・メディアなどは引き続き底堅い需要があり、自動車、エネルギーなどの業界での支援が増加傾向にある。上期において、新たなコアクライアントが増加したほか、既存のコアクライアントとの取引も順調に拡大した。
- 当社はクライアントの経営課題を解決する総合的なパートナーを目指し、クライアントの経営トップおよび現場両面でのリレーション強化に向けた営業体制の拡充を実施した。

■ 積極的な採用と人材育成の強化

- 当社を取り巻く採用環境に大きな変化はなく、コンサルティングファーム各社が引き続き積極採用を行う中、当社では採用体制の強化を進め、上期においても多くの新卒・中途社員が入社した。
- 入社した社員の戦力化が進んでおり、コンサルタント数は計画を上回って順調に増加した。

■ ケイパビリティの拡充

- クライアントに総合的な支援ができる体制構築に向けて、テクノロジー本部を新設し、9月に持株会社体制へ移行した。
- 主にDX・生成AIなどに関わる各種研究活動を通じて得られた知見をコンサルティングサービスに取り込み、ケイパビリティを拡充している。

※「中期経営計画」の詳細につきましては、P.16、17に再掲しております。

FY2025 上期業績

(FY2025 上期) 売上

54,094 百万円
(YoY: +23.7%)

(通期予想) 売上

115,000 百万円
(YoY: +22.5%)

(FY2025 上期) EBITDA

18,606 百万円
(YoY: +17.4%)
(EBITDAマージン: 34.4%)

(通期予想) EBITDA

42,000 百万円
(YoY: +18.9%)
(EBITDAマージン: 36.5%)

FY2025 上期決算ハイライト

**上期業績は概ね計画通り着地した。（売上は計画線で着地し、EBITDAマージンも計画の範囲内）
上期通じて成長投資を継続させたことで、通期および今後の業績成長に向けた体制構築が進捗した。**

■ 業績

- 上期売上は計画線で推移し、通期計画に対する進捗率は概ね例年と同水準となった。（⇒次頁参照）
※予定されていた1Qでの大型プロジェクト終了以降、昨年同等のペースで案件数が増加し、人材アロケーションも概ね完了した。
1Qで生じた会計上の繰入・繰越の影響を受け2Q単体での売上はQoQ 98.2%となったが、上期売上は計画線となった。
- 積極的な採用投資を継続したことでコンサルタント数は計画を上回って増加した。それに伴い、売上原価および採用費は若干計画を上回ったものの影響は軽微であった。その他費用については概ね計画線に沿って発生し、想定外の大型費用も発生しなかった。結果、EBITDAは計画線を約1.5%下回ったが、EBITDAマージンは計画の範囲内（30-40%）となった。

■ 主要KPIの状況

- 積極的な採用を継続し人材の戦力化が進んだことにより、コンサルタント数が計画を約2%上振れて増加した。
（前2Q末3,257名→当2Q末4,121名、YoY+26.5% ※新卒を除く）
- コンサルタント一人当たり売上は、計画線を約2.5%上振れて推移した。
- 稼働率は想定範囲内（80-90%）で推移したが、コンサルタント数の増加ペースが案件数の増加ペースを上回って推移したことで、上期平均稼働率は計画を若干下回る80%台前半となった。

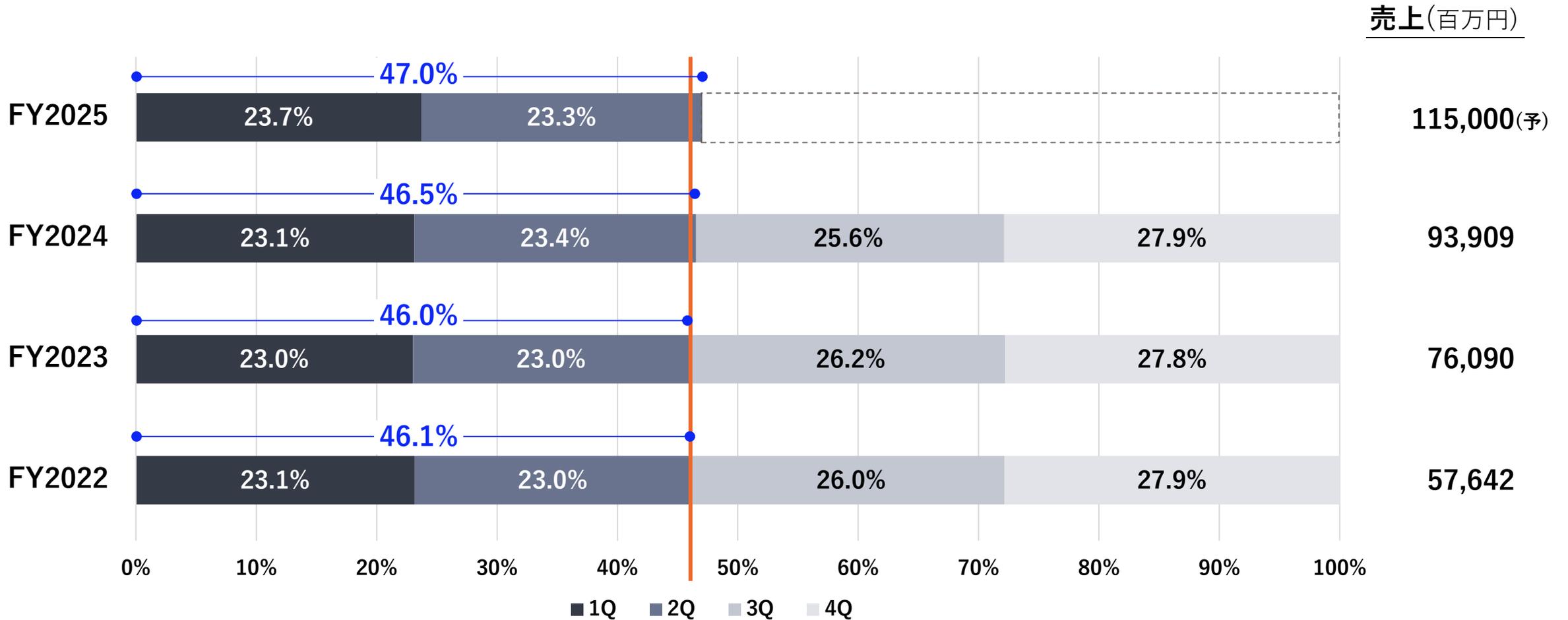
■ 3Q以降見通し

- 上期でコンサルタント数は計画を上回って順調に増加しており営業体制も拡充しているため、通期および今後の業績成長を見込む。
- 営業体制強化の効果が始めて案件数の増加ペースが向上していることや、例年の季節性の影響を受け下期にかけて案件数が徐々に増加することが見込まれるため、売上については概ね計画線で推移すると見ている。
積極的な採用投資は継続予定だが、引き続きEBITDAマージンは計画の範囲内を維持する想定としている。

※詳細につきましては、「FY2025 2Q 決算FAQ」をご参照ください。

参考) 通期売上予想に対する進捗状況

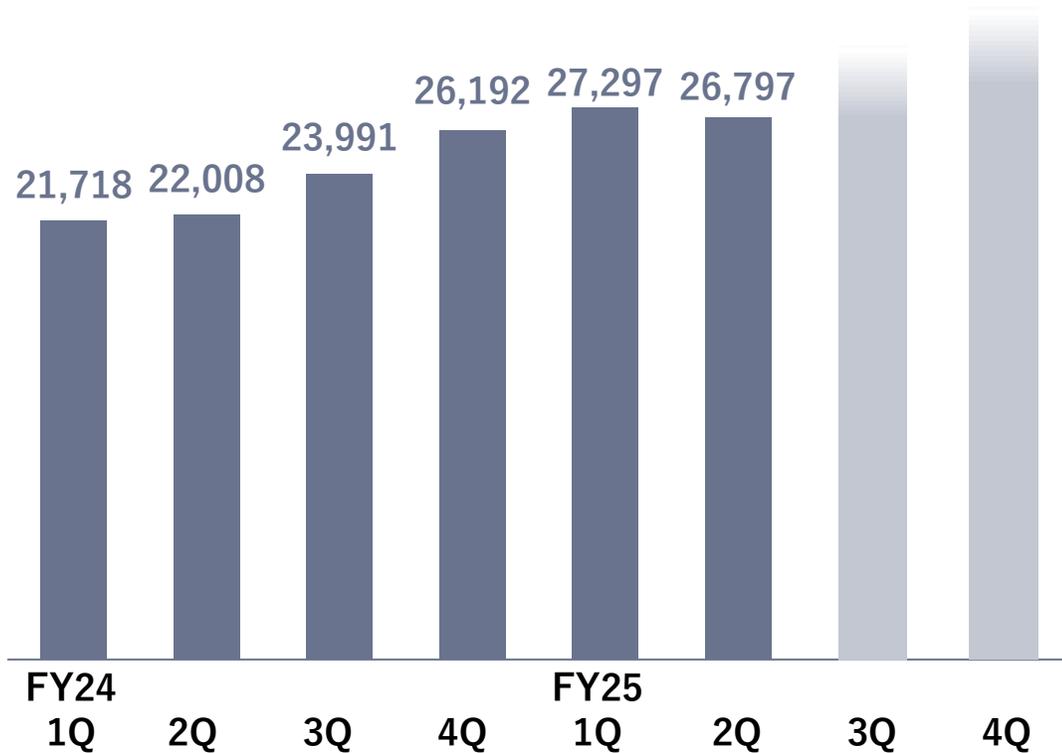
上期売上の進捗率は、例年と同水準で、概ね計画通りとなっている。



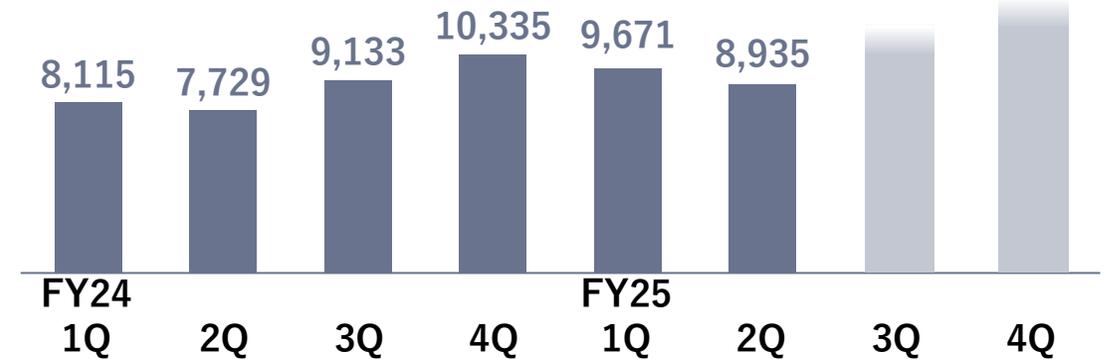
参考) 3Q以降の業績見通し

当社は毎四半期ごとに継続的に成長するビジネスモデルだが、季節性や採用・育成コストの影響で、売上・EBITDAともに下期偏重となる傾向があり、当期も例年同様の傾向となることを見込む。(⇒P.15参照)

四半期毎の売上推移と見通し (百万円)



四半期毎のEBITDA推移と見通し (百万円)



株主還元方針と資本政策

株主還元方針

株主の皆様に対する安定的な利益還元を経営上の重要課題と考え、IFRSベースでの総還元性向40%を目安とする。そのうち配当性向については20~30%を目安として継続的に実施し、総還元性向の範囲内で自社株買いも毎年実施する方針としている。

FY2025の株主還元について

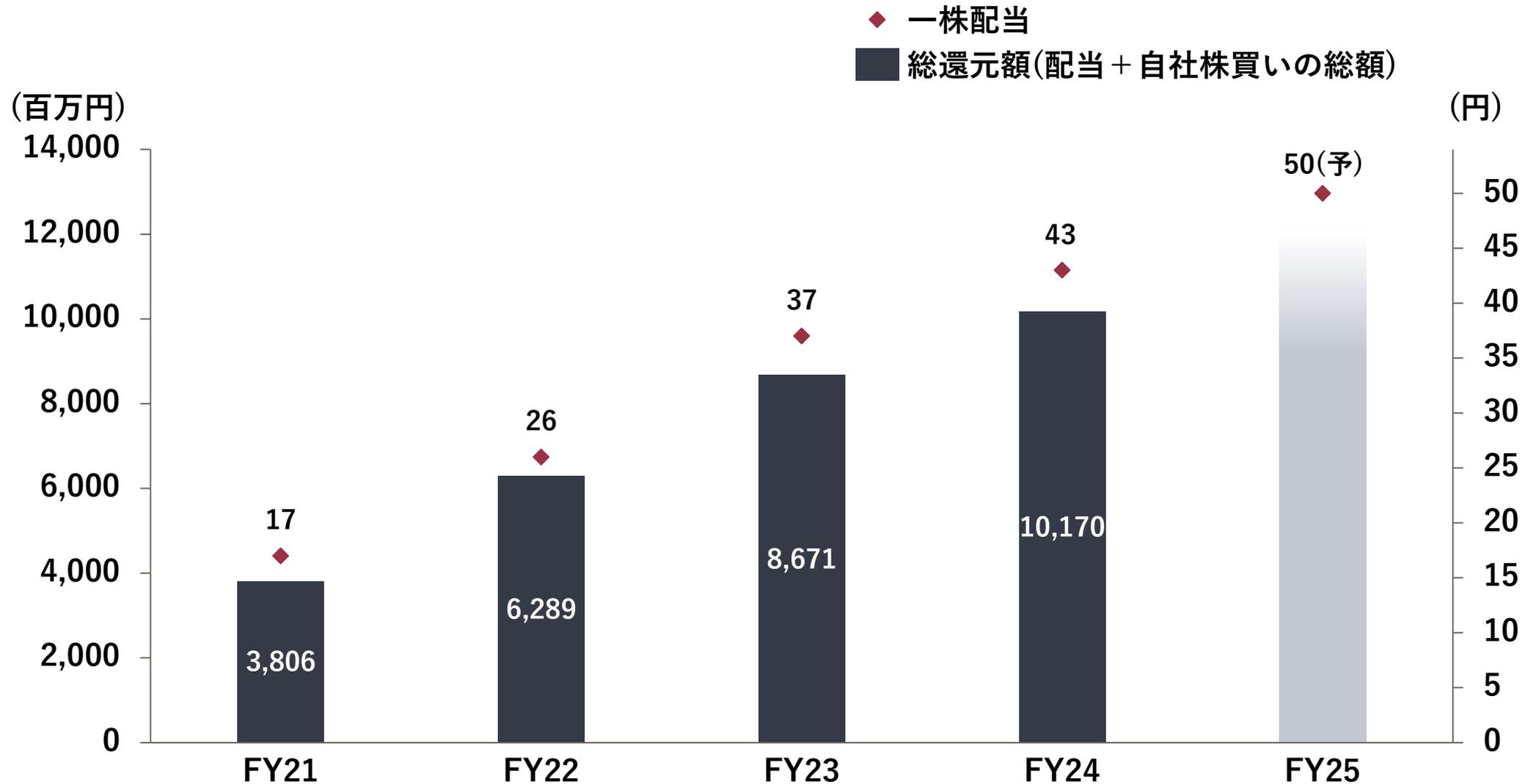
- 当初の予定通り、**25円/1株の中間配当を実施**
- 期末配当は**25円/1株（通期合計50円/1株）を予定**
- 総還元性向（40%）に基づいて、自社株買いを実施見込み

資本政策

上記株主還元を実施する一方で、経営基盤の強化、及び中長期的な企業価値向上のための成長投資を見越しての内部留保資金の確保も進める。

安定的な経営基盤の維持及び成長投資のために必要な内部留保資金を大幅に超える余剰資金があると判断した場合には、株価水準も勘案しつつ、機動的な自社株買いの実施も検討する。

参考) 株主還元実績と見込み



参考) プロジェクト事例 (1/2)



金融機関 次の50年を見据えた成長戦略策定・推進

長期的目標達成に向けて、マーケティング・営業領域を中心としたビジネス変革プランの具体化および実行を支援。既存の延長線上に終始することなく、社会環境や競合動向等を踏まえ、客観的視点を持ちながら将来に向けたあるべき像を具現化。そして従来の営業プロセス強化を目的とした大規模な営業人材の採用・育成、新規顧客の獲得や市場へのアクセスを強化するためのオンラインを活用したチャネルの変革、マーケティング商品戦略策定、代理店手数料体系の見直し、子会社の戦略検討まで全社的な支援を推進。



エネルギー 水素輸送技術の普及戦略策定

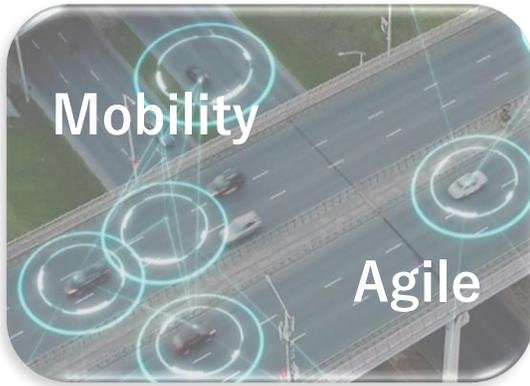
水素事業の成長戦略を描くため、クライアントが持つ輸送技術の普及戦略を策定。グローバル企業の技術の認知・認識経路を明らかにし、具体的な活動の事業計画への落とし込みからグローバルサプライチェーンの構築まで支援。候補企業のロングリストを作成し、技術レベルと戦略の合致度を評価。ショートリストに残った企業を調査の上、初期交渉を実施。交渉を乗り越えるための争点と、乗り越え方まで具体化し推進。



ハイテクメーカー 生成AIを用いた業務効率化・高度化

クライアント内で、顧客向けに「生成AI利用環境整備」・「生成AIによる業務効率化支援」を行おうとしていた一方、生成AIと業務内容の両面に精通する人材がおらず、効率化に向けたユースケース案の検討量が乏しい状況にあった。優先的に改善を行う部門としてバックオフィスと部門共通業務を対象に、生成AI活用が効果的な課題・業務を整理し、ユースケース案を作成。さらに導入した場合の想定インパクトと実現性を踏まえて有望度を判定し、クライアント内における生成AIの利活用を推進。

参考) プロジェクト事例 (2/2)



自動車メーカー 次世代コネクテッドカー戦略の推進

自動車の主要機能をソフトウェアによって定義・実装する「SDV(※)」を先導する競合に対抗すべく、クライアントの「SDV実現」を支援。各国の国家戦略および競合企業の動向調査から競争領域/非競争領域を見極め、最適な機能アロケーション、車載システム構成を検討。クライアントにおけるSDVのTo-be像を日々変化する経営層からの要求に対応しながら定義しつつ、複数ある技術課題を検証するために設計・開発をアジャイルで短期間での実現を支援。(※)Software Defined Vehicle



食品メーカー 消費者の嗜好性解析AIの開発

複雑化する消費者の嗜好性を解析し、最適な生活様式を提案する嗜好性AIエンジンの企画開発を推進。数千人規模のデータを収集の上、嗜好性を特定するロジックを構築し、あらゆるパターン对生活様式に対するタグ自動付与ロジックを開発。最終的に、パーソナルレコメンドサービスへの接続と外販を見据えた機能拡張を実現し、クライアントの新たな価値提供と競合優位性を確立。

参考) 講演・研究活動

FIN/SUM 2024

金融庁・日本経済新聞社共催の国内最大級の
フィンテックカンファレンス

FIN/SUM
FINTECH SUMMIT
2024

単独公演

「金融業界の変革を踏まえ、銀行が備えていく必要な人材像とは」
パートナー：滝安 寛

パネルディスカッション

「SMBCグループと語る、スタートアップと共に実現する日本の再成長」
副社長執行役員：北風 大輔、執行役員：和田 安有夢

ご登壇いただいた方：

三井住友フィナンシャルグループ 執行役専務 グループ CDIO 磯和 啓雄様

日経ビジネス LIVE X Forum 2024

日経BP社と共同企画した最新の経営トレンドをテーマにしたオンラインイベント

パネルディスカッション

「パナソニックが進める事業と組織の大改革」
「現場から挑む、銀行改革」
「味の素はなぜ中期経営計画を廃止したのか」

副社長執行役員：北風 大輔、常務執行役員：則武 譲二

ご登壇いただいた方々：

パナソニック 代表取締役 社長執行役員 CEO 品田 正弘様

みずほ銀行 取締役頭取 加藤 勝彦様

味の素 取締役 代表執行役社長 最高経営責任者 藤江 太郎様

Generative AI Japan

Generative AI Japanに参画し、
常務執行役員 則武が理事に就任

< Generative AI Japanとは>

近年、生成 AI の活用が急速に進むにつれ、
倫理やプライバシーなどの課題も明るみ
になってきている。これら課題を解決し、
安全に生成 AI の活用を推進して行くために、
産学連携で生成 AI 活用を議論し、共創する場
としてGenerative AI Japan が設立された。



東京大学 研究講座

東京大学に研究講座を開設

<テーマ>

「DXと企業経営」

<研究内容>

「DX」という現象について、成功事例・失敗
事例の定性的調査、および日本企業を対象に
した定量的調査を通じて、学術的な知見を蓄積
することを目的とする。この研究で得られた
学術的知見は、シンポジウムを通じて社会へ発信
していくとともに、コンサルティングの実務へ
還元していく。



参考) 社会貢献活動

GXリーグ参画

GXリーグへの参画を通じてクライアントのGX推進をサポートし、持続可能な社会の実現を目指す。



<GXリーグとは>

カーボンニュートラル実現と社会変革を見据えて、日本のグリーントランスフォーメーション(GX)を推進するための重要な枠組みとして、経済産業省が創設した。環境に配慮した商品やサービスが生活者に選ばれる仕組みを構築し、それを通じて企業が適切に利益を得られるルールメイキングに積極的に取り組んでいる。

東京大学にて「産業事情講座」の講義を実施

東京大学では、各産業の市場動向や課題等について学ぶことを目的とした「産業事情講座」を設置。2024年度、2025年度は、「コンサルティング」産業が対象として設定され、東京大学からの要請により、当社が「コンサルティング産業の地殻変動」の講義を実施している。



<講座内容>

近年、マーケットが拡大している一方で実態の見えにくいコンサルティング産業を、具体的な事例や業績数値を交えて解説している。
(講師は常務執行役員則武が担当)

Appendix.

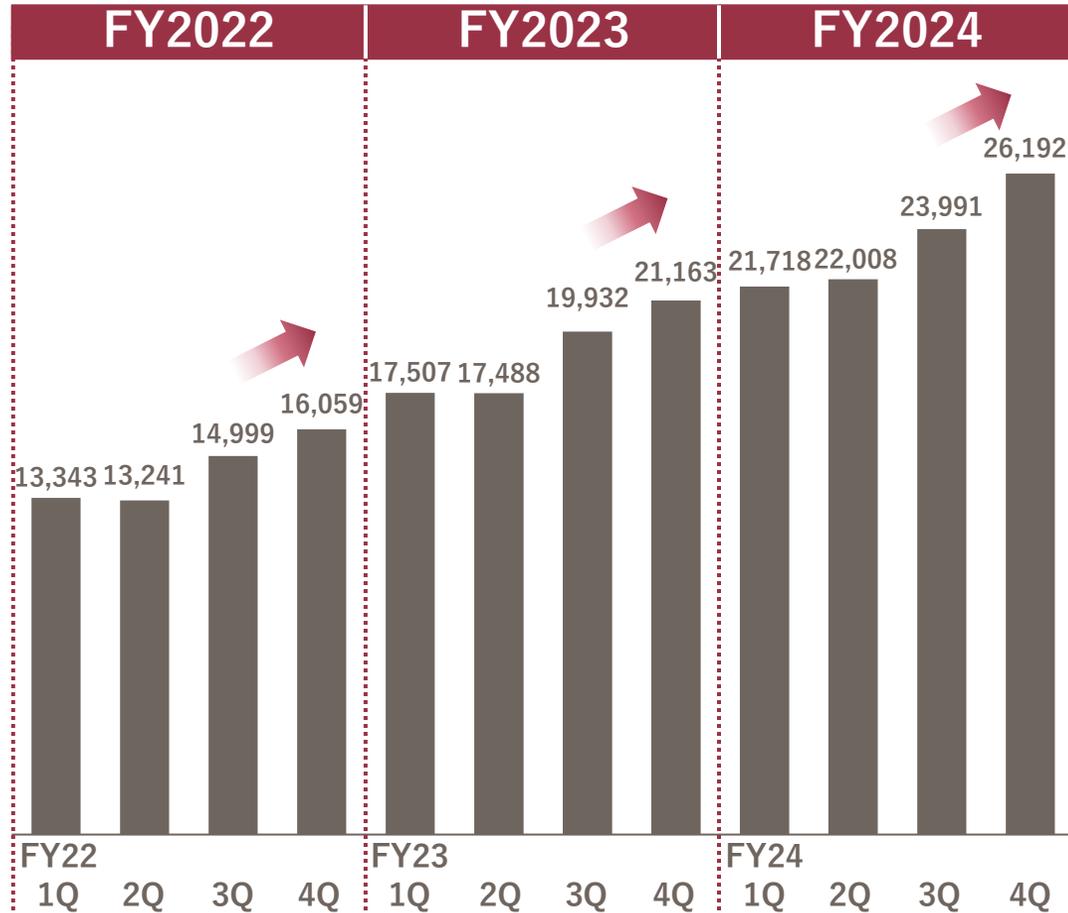
FY2025 業績予想

再掲

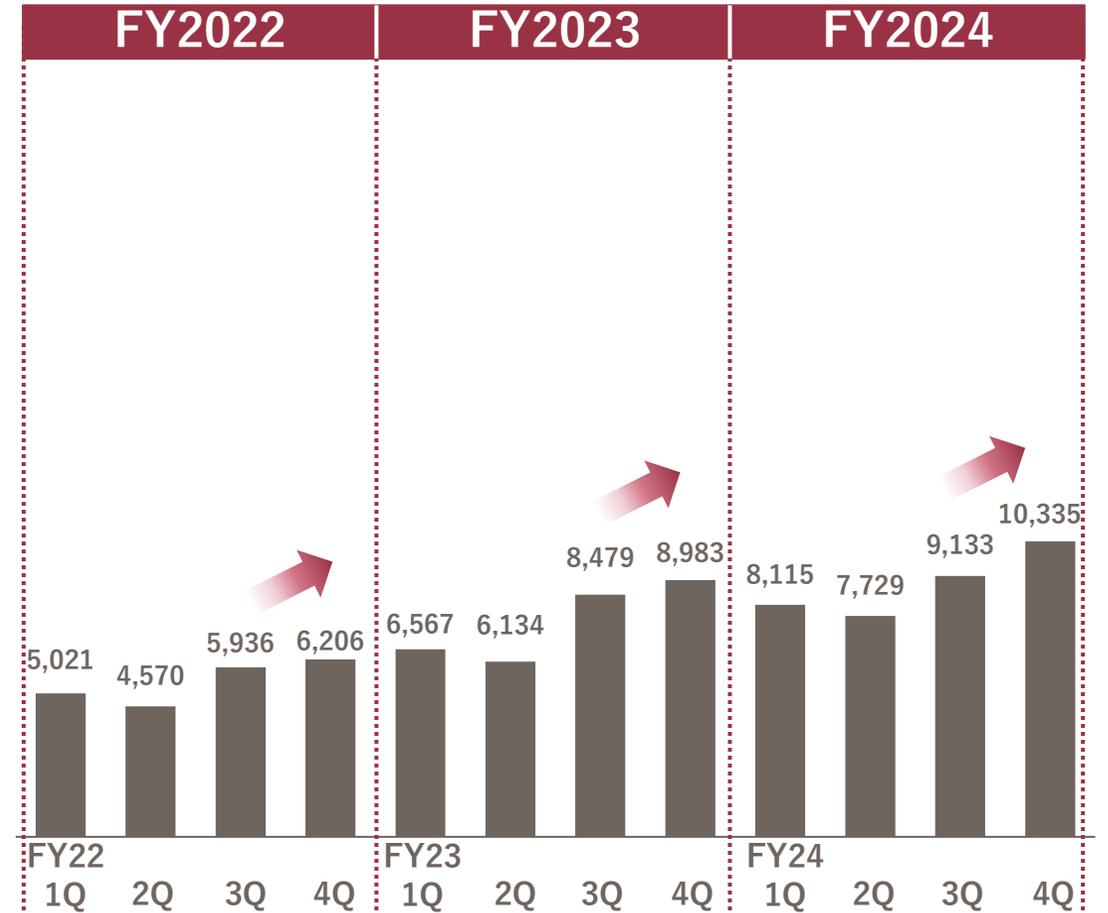
	FY2024実績		FY2025予想	増減率
売上	93,909百万円	>	115,000 百万円	+22.5%
営業利益 (営業利益率)	34,219百万円	>	41,100 百万円 (35.7%)	+20.1%
EBITDA (EBITDAマージン)	35,312百万円	>	42,000 百万円 (36.5%)	+18.9%
当期利益 (当期利益率)	25,382百万円	>	30,300 百万円 (26.3%)	+19.4%
EPS	166.04円	>	199.49 円	+20.1%

参考) 過去3期分の四半期業績推移

過去3期分の売上推移 (百万円)

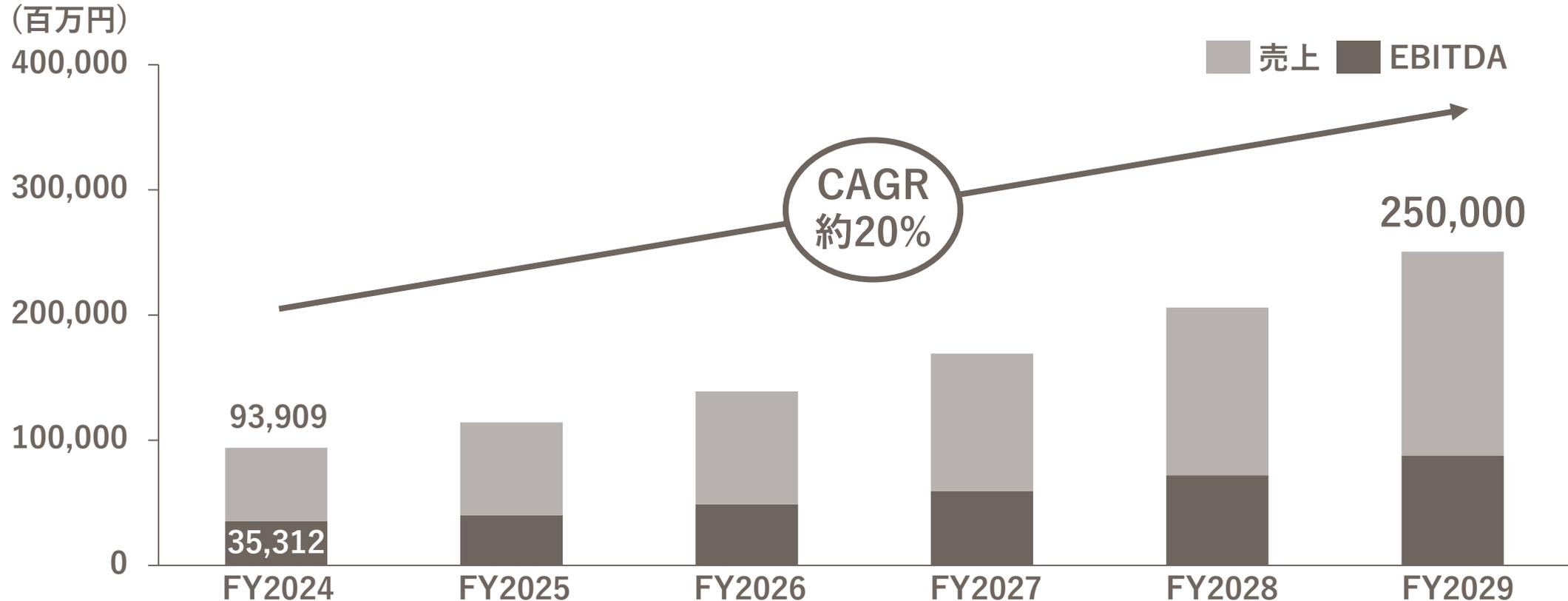


過去3期分のEBITDA推移 (百万円)



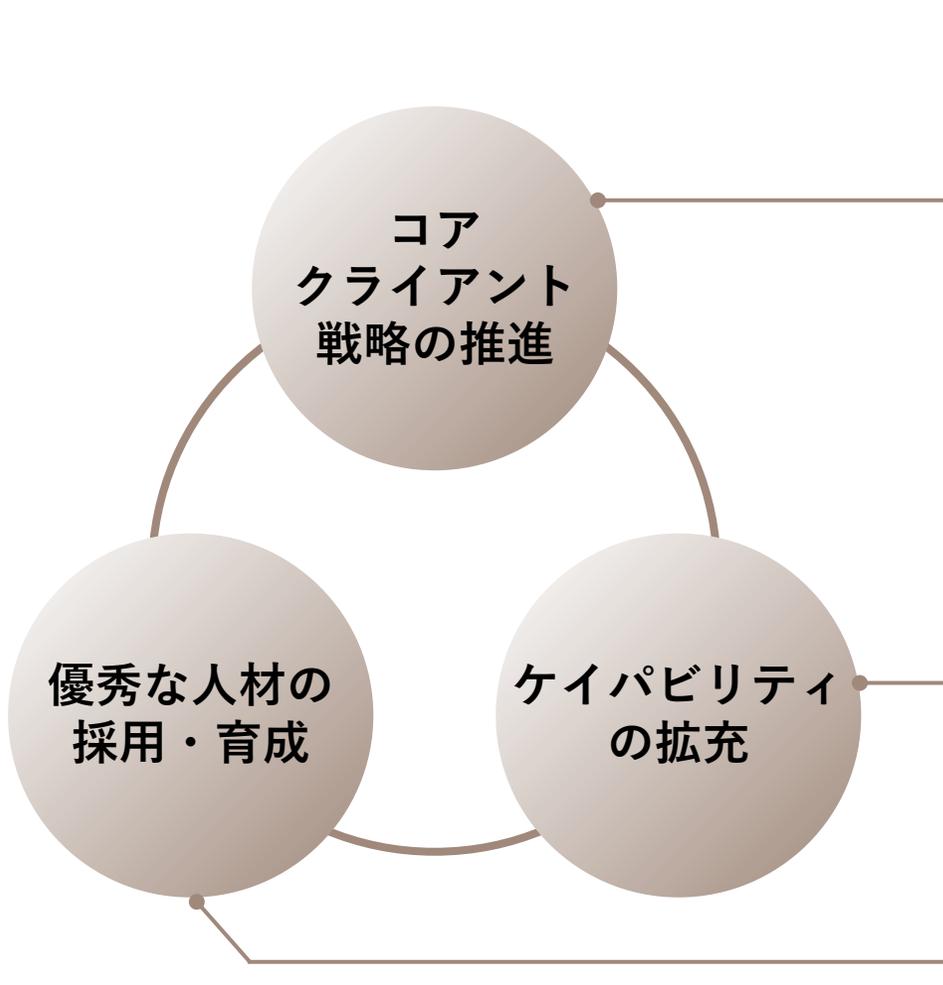
新たな中期経営計画（5か年）

当社は、今後5か年においても、引き続き堅調なコンサルティングニーズが続くとみており、当社の継続的かつ安定的な成長の計画線としてCAGR20%程度を考えている



継続的な成長を続け、5年後に売上2,500億円を目指す
EBITDAマージンは30~40%を維持する

リーディングカンパニーの経営課題を解決する総合的なパートナーを目指し、
前中期経営計画（FY2022～FY2026）の3年間を通じて成果が得られた取り組みを加速する



コアクライアント数の増加と、コアクライアントとの取引拡大

- トップリレーションの更なる強化に向けて、経営層に対する価値提供及び重要経営課題に関わるプロジェクト実績を積み上げつつ、PR活動も積極的に実施
- 現場リレーションの強化に向けて、引き続き営業体制を強化

コアクライアントの課題を多面的に解決するサービスを強化

- 各種研究結果をコンサルティングサービスに取り込み
- **DX/IT実装領域の強化(テクノロジー子会社の立上げ)**
 - **本中計期間においては、これまで実績のあるDXなどのコンサル周辺領域に関わるDX/IT実装支援を拡充**
これまで確立してきた顧客基盤・採用/育成基盤を活用して事業活動を推進

引き続き、優秀な人材の採用と中長期人材育成の強化

- 更なる採用力向上に向けた体制や施策の強化
- 先進テーマやテクノロジーに関する研修プログラムの拡充

免責事項

本資料は、株式会社ベイカレント（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とっています。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、無断で転載、二次利用することをご遠慮ください。

baycurrent