

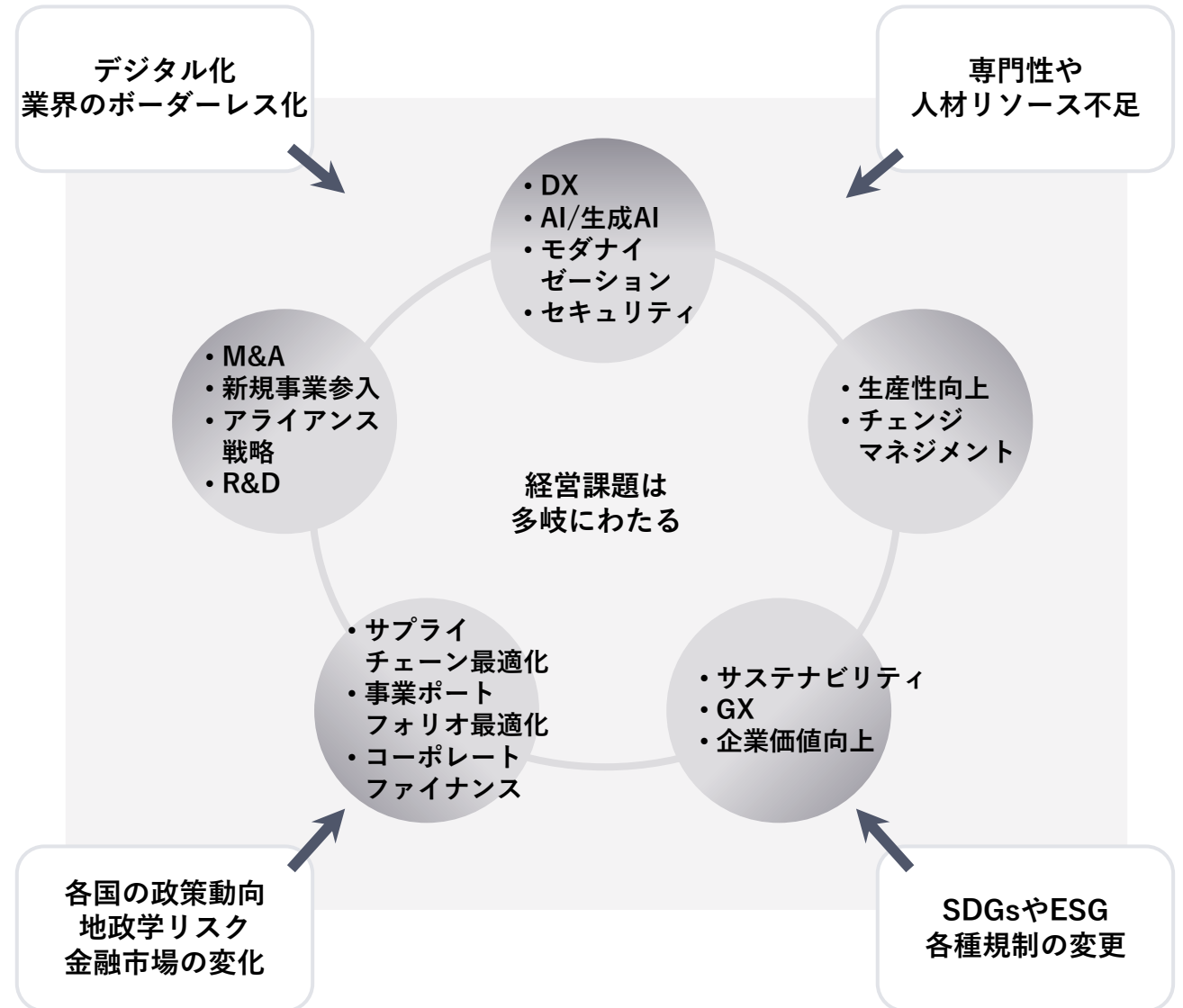
FY2026 上期 決算説明会資料

2025.10.15

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。



FY2026 上期業績

(FY2026 上期) 売上

68,462 百万円
(YoY: +26.6%)

(通期予想) 売上

143,000 百万円
(YoY: +23.2%)

(FY2026 上期) EBITDA

23,754 百万円
(YoY: +27.7%)
(EBITDAマージン: 34.7%)

(通期予想) EBITDA

52,000 百万円
(YoY: +19.6%)
(EBITDAマージン: 36.4%)

FY2026 上期決算ハイライト（1／2）

上期業績は概ね計画通り着地した。（売上は概ね計画通り着地し、EBITDAマージンも計画の範囲内）

■ 上期業績

- 上期売上は概ね計画通りとなり、通期予想に対する進捗率は、例年と同水準となった。（⇒P.5 参照）
- 積極的な採用と人材育成の強化及び営業体制の強化を実施したが、費用全体（売上原価及び販管費）としては概ね計画通りとなった。また想定外の費用や一過性の大型費用の発生もなかった。
結果、EBITDAは概ね計画通り着地し、EBITDAマージンは計画の範囲内（30-40%）となった。

■ 主要KPIの状況

- **コンサルタント数：**
積極的な採用と人材育成の強化を継続したことで人材の戦力化が進み、コンサルタント数は通期計画に対して概ね順調に増加した。（前2Q末 4,121名→当2Q末 4,842名、YoY+17.5% ※新卒を除く）
- **案件数：**
DXに加えて生成AI関連を中心としたコンサルティング需要は引き続き旺盛で、案件数は通期計画に対して概ね順調に増加した。（YoY+20.6%）（稼働率は80%台半ばで推移し、想定の範囲内（80-90%）となった。）
- **コンサルタント一人当たり売上：**
コンサルタント一人当たり売上は、計画線を約3%上振れて推移した。

※詳細につきましては、「FY2026 上期 決算FAQ」をご参照ください。

FY2026 上期決算ハイライト（2／2）

3 Q以降も、通期計画に沿った成長を見込んでいる。

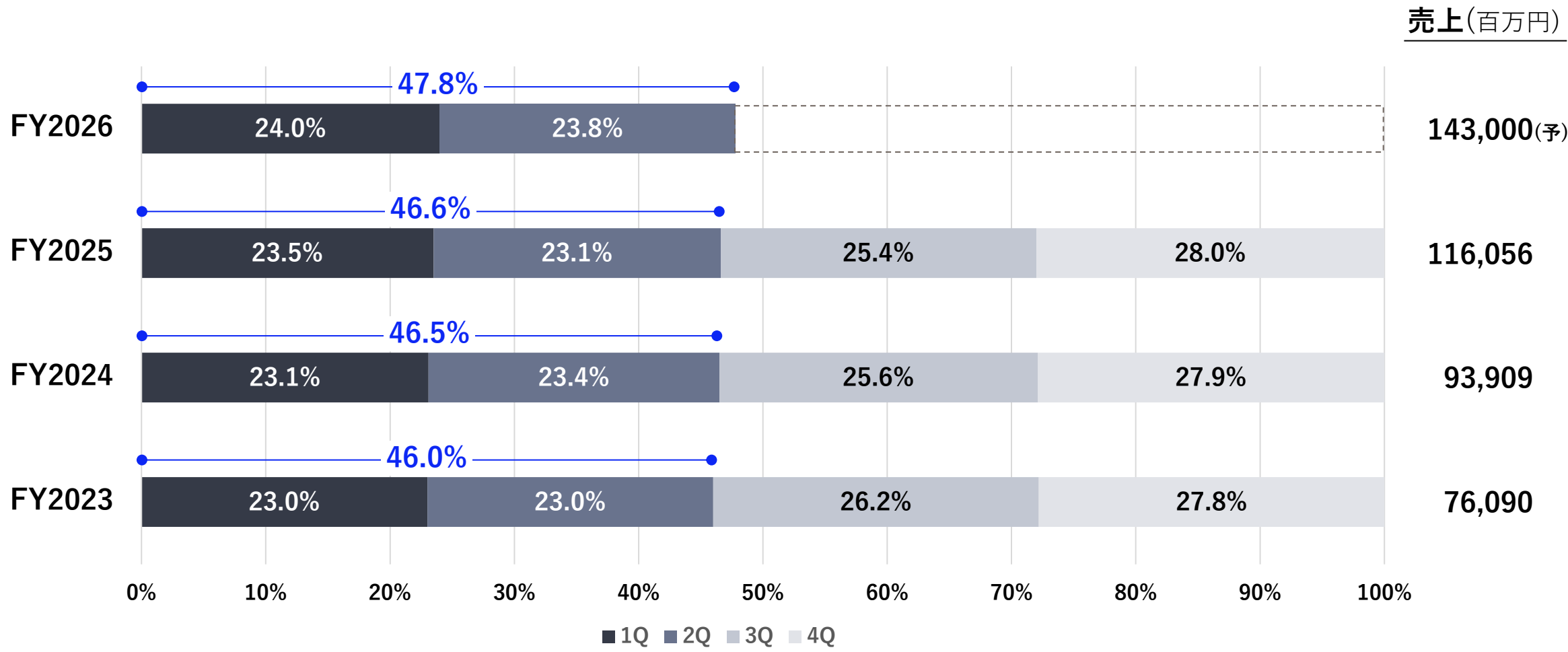
■ 3 Q以降見通し

- 3 Q以降について、コンサルティング需要の継続が見込まれ、ビジネス構造の大きな変化も想定していない。
例年の季節性の影響を受けながら、売上は計画に沿って成長する見込み。（⇒P.6 参照）
計画外の大型費用の発生は想定しておらず、EBITDAマージンは計画の範囲内となる見込み。
- 3 Qにおいて、「Baycurrent Classic Presented by LEXUS」を予定通り開催し、
タイトルスポンサー関連費用は当初の計画通りの発生となった。

※詳細につきましては、「FY2026 上期 決算FAQ」をご参照ください。

参考) 通期売上予想に対する四半期毎の進捗率

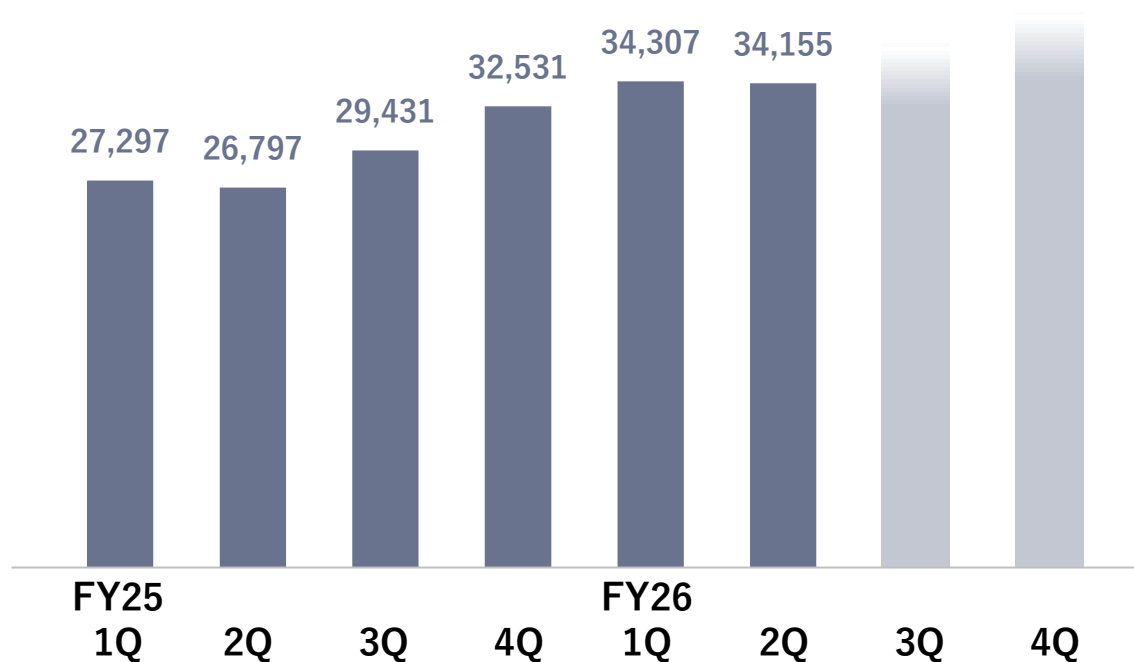
上期売上の進捗率は、例年と同水準で、概ね計画通りとなっている。



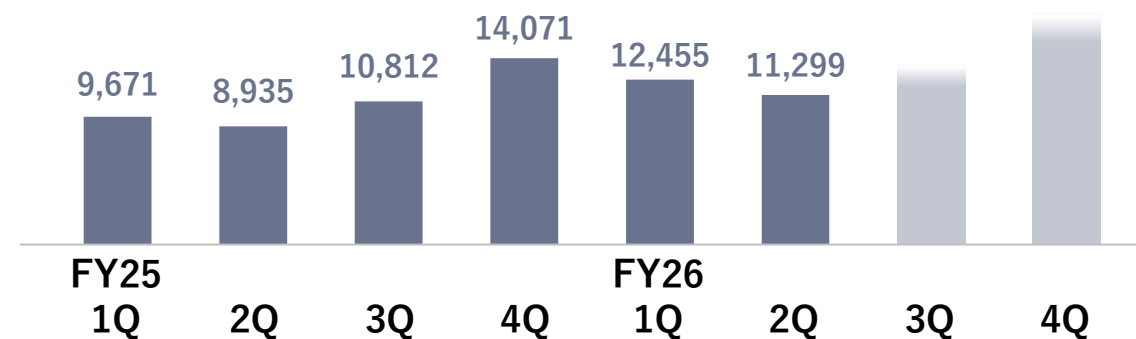
参考) 下期の業績見通し

当社は四半期毎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、当期も同様の傾向となる見込み。(⇒P.7 参照)

四半期毎の売上推移と見通し (百万円)

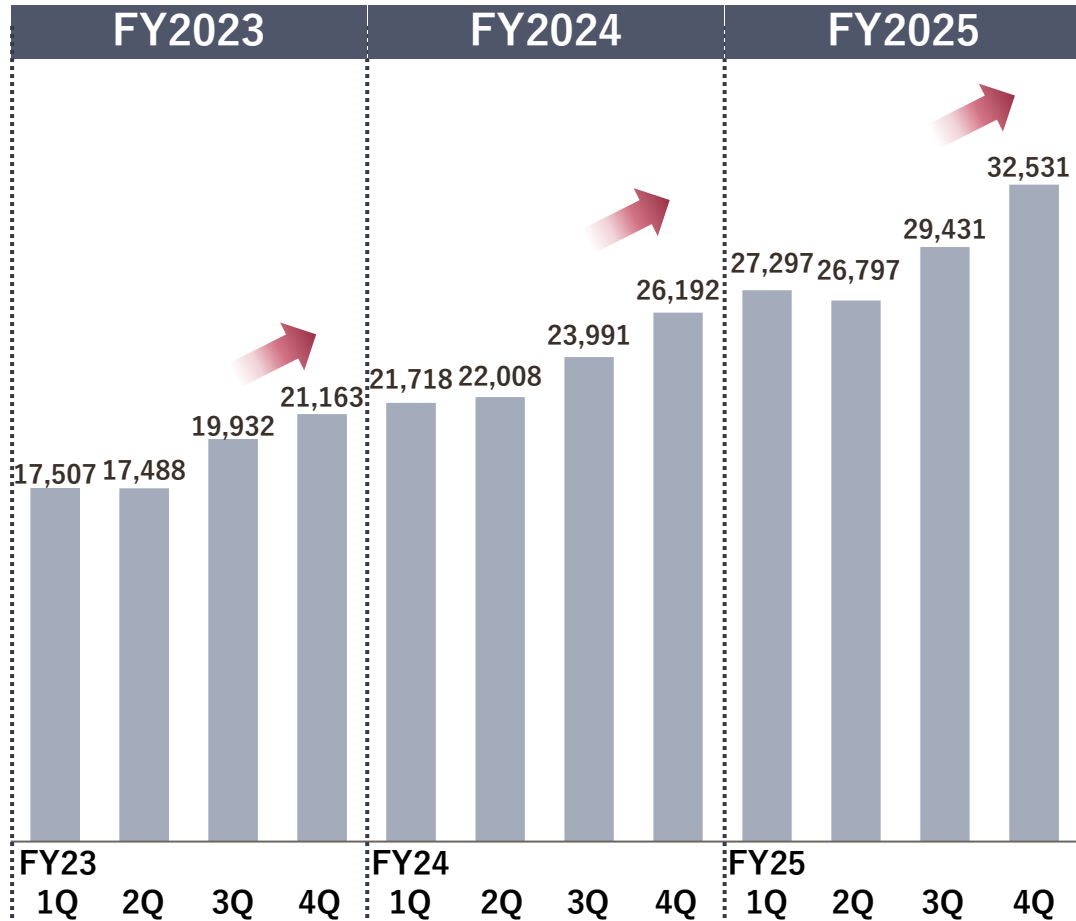


四半期毎のEBITDA推移と見通し (百万円)

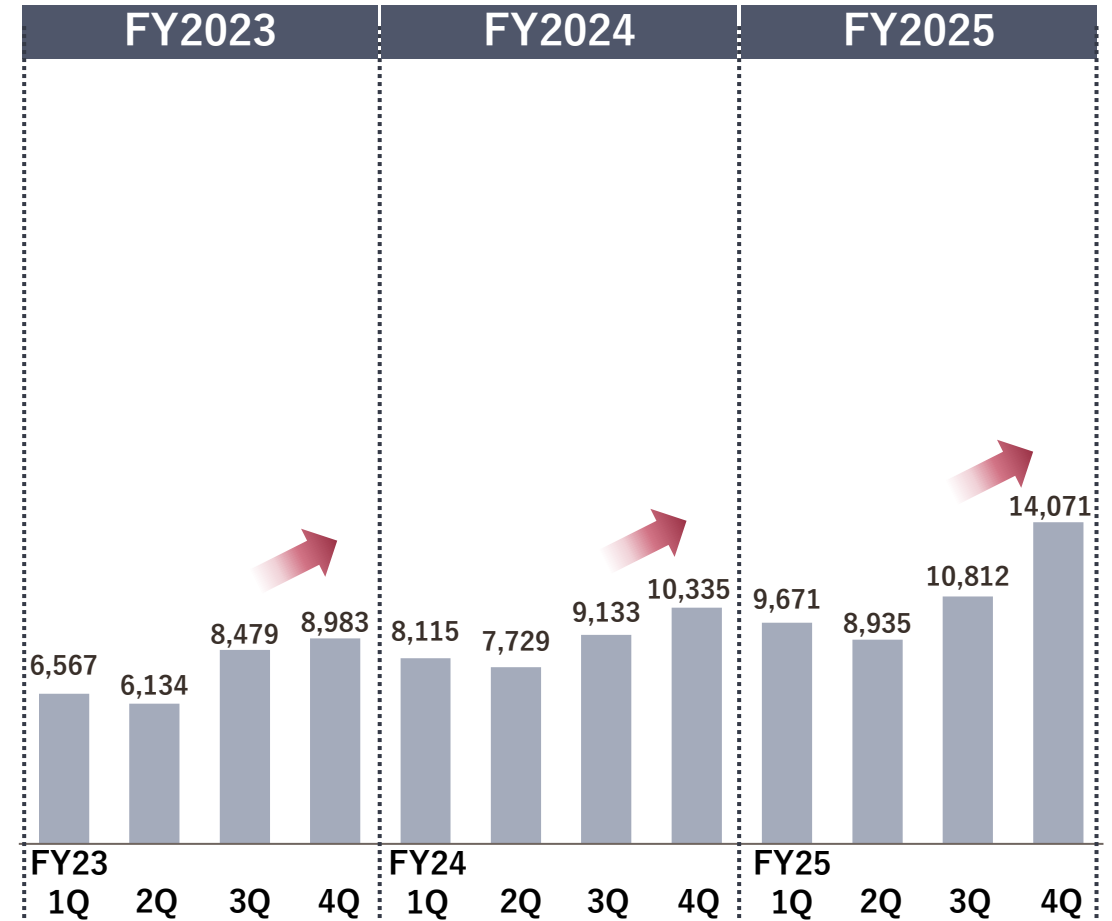


参考) 過去 3 期分の四半期業績推移

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)



FY2026 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ベースでの配当性向40%を目安とする。
資本の効率性を考慮し、余剰キャッシュについては、自社株買いを中心とした株主還元を実施する方針とする。

FY2026の株主還元について

- 当初の予定通り、**50円/1株の中間配当を実施**
- 期末配当は**50円/1株（通期合計100円/1株）を予定**

資本政策

当中期経営計画期間における継続的で安定的な事業運営及び将来的な成長のための機動的な投資原資として、確保すべき毎年のキャッシュ水準を予想売上収益の約40%とする。

- 事業運営：約25%
（予想売上収益の約3ヶ月分の手元運転資金）
- 将来的な成長：約15%
（人材投資やオフィス拡張など設備投資、既存事業の強化及び拡充のための戦略的投資など）

資本の効率性を考慮し、毎年の余剰キャッシュについては、自社株買いを中心とした株主還元を実施する。
※自社株買いは、業績予想及び期末決算見込みを基に、当年度中もしくは期末決算開示前後に実施する。

Appendix.

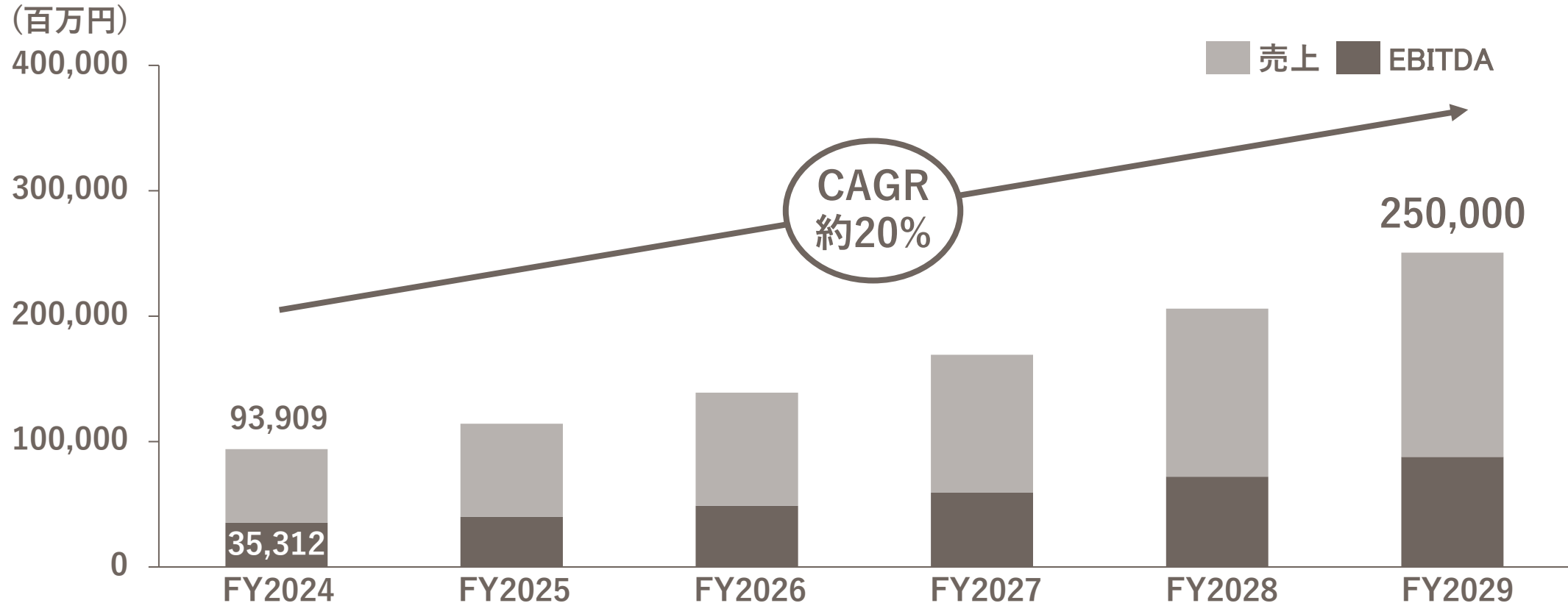
FY2026 業績予想

再掲

	FY2025実績		FY2026予想	増減率
売上	116,056百万円	>	143,000 百万円	+23.2%
営業利益 (営業利益率)	42,615百万円	>	51,000 百万円 (35.7%)	+19.7%
EBITDA (EBITDAマージン)	43,489百万円	>	52,000 百万円 (36.4%)	+19.6%
当期利益 (当期利益率)	30,760百万円	>	37,300 百万円 (26.1%)	+21.3%
EPS	202.16円	>	245.68 円	+21.5%

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
戦略の推進

優秀な人材の
採用・育成

ケイパビリティ
の拡充

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

中期経営計画に対する進捗

当社では、昨年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

- DX・生成AI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、モビリティ、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及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通期計画に対して概ね順調に増加した。
- 生成AIなど先端技術に対する専門性の高い人材や、コンサルティング需要が高まるモビリティ、エネルギー業界などに対して知見を有する人材も増加した。

■ ケイパビリティの拡充

- 主にDX・生成AIなどに関わる各種研究活動やリーディングカンパニーの支援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.11、12に再掲しております。

参考) 中期経営計画の前提 (コンサルタント数及び案件数)

毎年、積極的な採用/人材育成の投資を継続することでコンサルタント数を増加させながら、営業体制の強化を行い案件数を積み上げていくことで、売上収益の増加 (CAGR約20%) を目指す。また稼働率を想定レンジ内 (80~90%) で維持することで、EBITDAマージンの30~40%維持を目指す。

コンサルタント数

- 業績成長の主たるドライバーとなる。
- 採用/人材育成体制を継続して強化することで、中期経営計画に沿って、毎年コンサルタント数を増加していく方針。

案件数

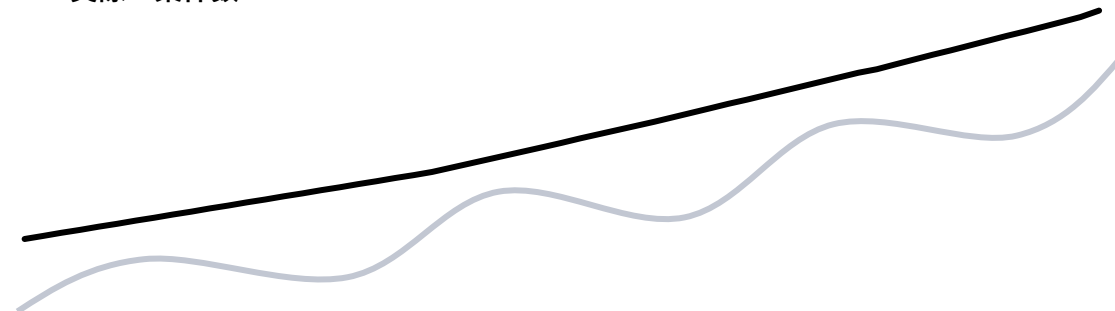
- コアクライアント戦略を推進するための営業体制を継続して強化することで、中期経営計画に沿って、毎年案件数を増加していく方針。
- 例年、季節性の影響により案件数の増加は下期偏重となる傾向がある。

稼働率

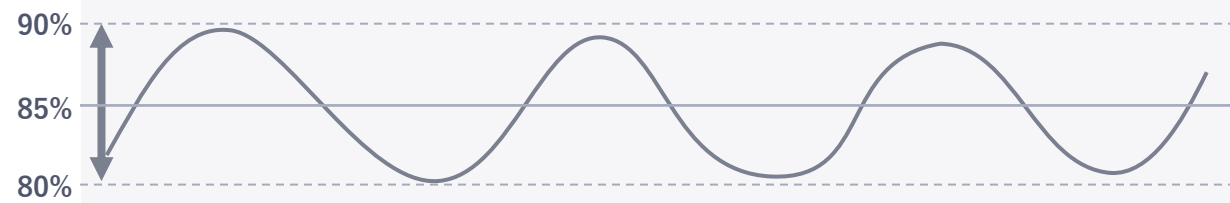
- 主に季節性の影響により、四半期単位では、コンサルタント数と案件数のギャップが生じるが、短期的な変動は問題視しない。
- 稼働率の想定レンジを80-90% (通期平均では概ね85%前後) としている。

コンサルタント数及び案件数の推移イメージ (CAGR 約20%)

— コンサルタント数
— 実際の案件数



稼働率



参考) FY2026 主なプロジェクト事例 (1/5)



【金融】 全社における生成AI活用推進

- クライアントは生成AIを業務効率化の中核と位置付け、全社推進のための組織を設置。
- 法人顧客・個人顧客両面に向けたサービス提供や、経営企画や人事・経理など、様々な部署において、生成AIを用いた業務改善・高度化を実施。
- 当社は全社推進組織の運営に加えて、個別ユースケースの企画や、PoCの設計から実施までを包括的に支援。



【金融】 銀証連携商品の拡充推進

- フィナンシャルグループ傘下の複数企業による、リテールビジネス統合戦略の重要な一翼を担うプロジェクトを支援。
- クライアントが顧客基盤を横断する銀証連携商品の拡充を図る中、業務・システム両面で参画し、課題の特定・提言を行うことで、プロジェクト推進を円滑化。

参考) FY2026 主なプロジェクト事例 (2/5)



【金融】グローバルレベルで推進するサイバーセキュリティ強化

- クライアントは、グループにおけるサイバーセキュリティ強化の軸をグローバル全体に拡大する強化策を進めているが、サイバーセキュリティ及び、大規模なプロジェクト管理に関する知見・ケイパビリティを有する人材を短期的に確保する態勢整備課題に直面。
- 同領域における知見を有するエキスパートによる有事対応の整理、手続きやプロセスの整備などに取り組み。また、経験豊富なコンサルタントによるプロジェクトの方針策定及び全体管理、個別テーマ推進の両面で主に国内領域を中心に支援。



【通信】法人向け生成AIソリューション企画・開発

- クライアントは様々な業種の企業向けに、生成AIを活用したSaaSソリューションを提供。業種ごとの生成AI活用ニーズの分析や、実際の提案内容検討を支援。
- 営業組織向けの提案書自動生成、商談のスクリプト作成など、提案の結果、実際にニーズの大きいユースケースについては、実際のソリューション開発・実装まで支援。

参考) FY2026 主なプロジェクト事例 (3/5)



【ハイテク】 全社基幹システムの刷新

- データドリブン経営を掲げるハイテクメーカーの大規模な業務DXプロジェクトにおいて、その中核を担う基幹システム刷新プロジェクトの企画・構想を支援。
- 課題発掘から各領域個別のプロジェクト立て直し案の提案までスピード感を持って実施。



【モビリティ】 SDV開発のアーキテクチャ・ソフトウェア開発基盤の企画・検討支援

- 将来の競争優位性確立に向け、大規模な次世代Software Defined Vehicle (SDV) 開発プロジェクトにおいて、クライアントの体制構築段階から参画。
実現すべきアーキテクチャ設計及びソフトウェア開発基盤の企画・検討支援という高難度かつ中長期的なテーマを推進。
- 現場常駐による密なコミュニケーションと積極的な対話を通じて課題を収集し、エキスパート人材の高度な専門性を活かした高品質なプロジェクトデリバリーと新たな価値創出を実現。

参考) FY2026 主なプロジェクト事例 (4 / 5)



【モビリティ】カーボンニュートラル戦略の検討支援

- カーボンニュートラルに対する社会的要請が強まる中、自動車メーカーにおけるカーボンニュートラル対応の事業性検討を支援。
- CO2排出に関わるサプライチェーン上の主要プレイヤーや、他業界などの方針・動向をインタビュー調査により明確化し、クライアントにおける戦略・方針策定を推進。



【ヘルスケア】DXロードマップ策定及びR&D部門のデジタル化推進

- 研究所におけるデジタル・トランスフォーメーション推進というクライアントの重要戦略を、製剤開発に関する深い専門知識と業務プロセスの理解に基づき推進。
- 製薬ドメイン知識・デジタル技術・コンサルティング機能を統合した専任チームを組成。技術提供の枠を超え、戦略的パートナーとして研究所のDXロードマップ策定及びR&D拠点における業務効率化を支援。

参考) FY2026 主なプロジェクト事例 (5 / 5)



【エネルギー】次世代エネルギー戦略の検討及びシステム化支援

- 電力自由化や制度変更に伴う、電力販売管理業務全体の見直し・新業務立上げという、次世代エネルギー戦略の中核を担う重要プロジェクトを支援。
- 契約・顧客管理、電力需要管理/調整、請求までの業務設計を行うと共に、システム化フェーズにおける要件の整理、設計～開発、リリースまでを一気通貫で支援。

参考) PR活動・研究活動 (1/3)

「Baycurrent Classic Presented by LEXUS」 開催 (2025年10月9日～12日)

- 2025年10月9日～12日の4日間、日本が誇る名門コースである横浜カントリークラブにおいて、PGA TOURが主催するゴルフトーナメント「**Baycurrent Classic Presented by LEXUS**」を開催
- PGA TOURは、50年以上にわたり世界中で開催されているゴルフ界最高峰のトーナメントを運営する団体
- ベイカレントは2023年、2024年とPGA TOURの日本大会のスポンサーとして協賛
当社はパーパスである「Beyond the Edge ― 変化の一番先に立ち、次への扉をともに開く」と、世界の舞台で自らの限界を超え、さらなる高みを目指す選手たちの姿勢に通じるものがあると考え、彼らの挑戦を後押ししたいとの思いから、2025年からはPGA TOURの日本大会のタイトルスポンサーに就任



表彰式が行われた
最終ホール18番のグリーン



出場選手などのゲストをお迎えする
当社のホスピタリティラウンジ

参考) PR活動・研究活動 (2/3)

FIN/SUM 2025 登壇 (2025年3月)

- 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での講演
- 単独講演「暮らしに溶け込む保障～原点化する生命保険の未来～」
パートナー (※当時) : 杉山 俊光
- パネルディスカッション
「3メガフィナンシャルグループと語る、生成AIを含むAIの現在地と今後の展望」
副社長執行役員 (※当時) : 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

みずほフィナンシャル
グループ 執行役グループCHRO
兼 グループCDO (※当時) 上ノ山 信宏様

三菱UFJフィナンシャル・
グループ 執行役常務 リテール・デジタル事業本部長
兼 グループCDTO 山本 忠司様



Generative AI Japan 理事就任

- Generative AI Japanに参画し、常務執行役員 則武が理事に就任
- Generative AI Japanと日経ビジネスが共同で生成AIの優れた活用事例を表彰する「生成AI大賞2025」で、常務執行役員 則武が審査員に就任
(「生成AI大賞2024」でも審査員を務めた)

<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顕在化。これらの課題を解決し、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が発足



参考) PR活動・研究活動 (3/3)

東京大学 研究講座 開設

- 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、及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が目的
- 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共に、コンサルティングの実務に還元
- FY2026は特に、「DXと組織デザイン」に関する共同研究に注力。リーディングカンパニーへのインタビューを通じて、あるべきDXに適合したDX組織の在り方を研究

論考

- ベйкаレントでは経営研究機関であるBaycurrent Instituteが主導し、社会や企業に対してのインサイトを導出しており、これまでに26件の論考を掲載
- 急速に変化する社会の中、重要論点について深く考察し、企業が次への扉を開くための知見を発信

(参考：FY2026に発信した論考)



生命保険進化論 ～未来に向けて起こすべき“原点化”のパラダイムシフトとは～



ASEAN市場の牙城を崩す 中国自動車メーカー 日本メーカーが採るべき戦略とは？



COP29から見る日本企業が採るべき戦略～米国市場での気候変動ビジネス～

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、
持続可能な社会を実現



<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
- 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推進

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
課題など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～2026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



<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
(講師は常務執行役員 則武が担当)

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、二次利用することはご遠慮ください。

baycurrent