

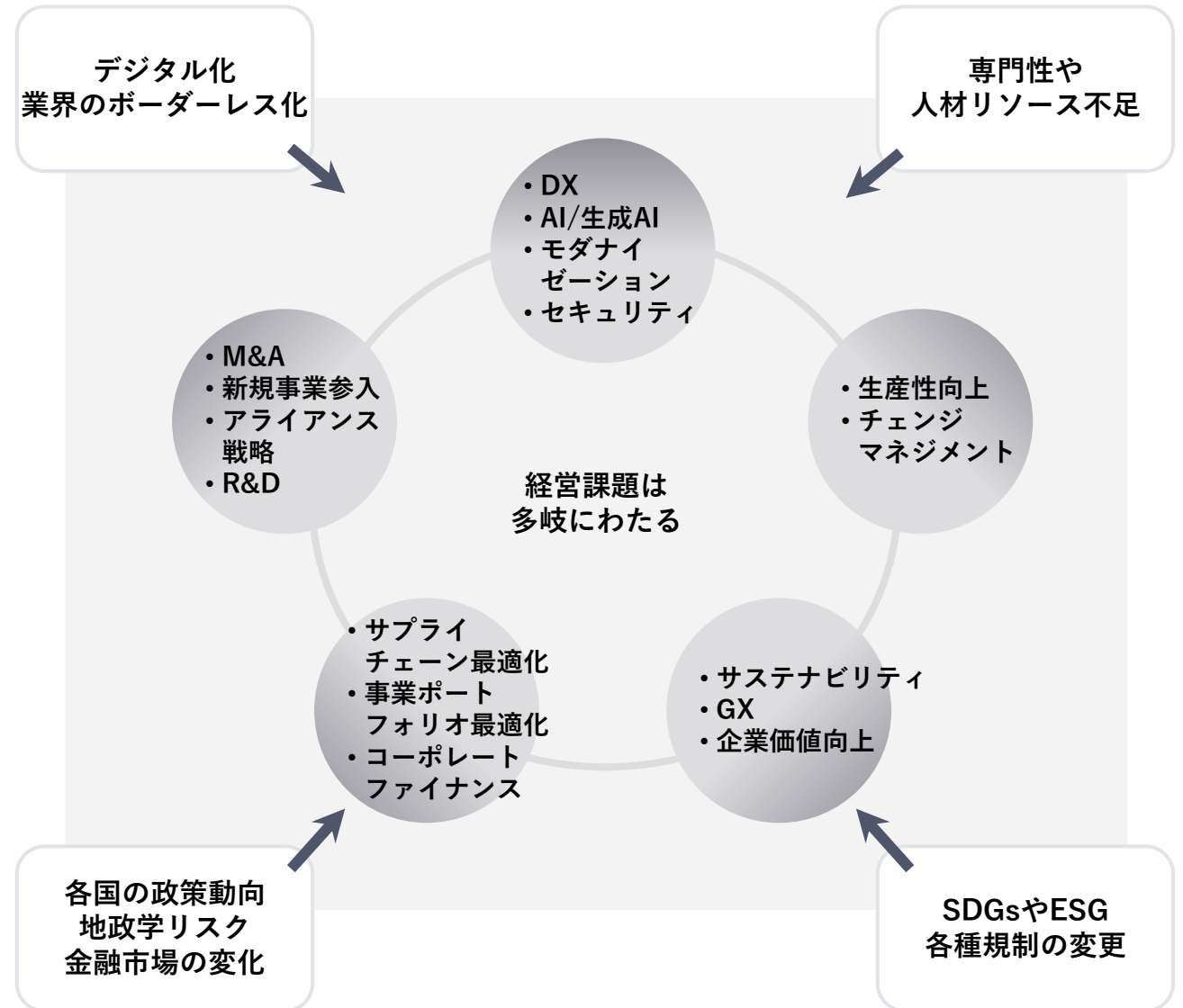
# FY2026 通期 決算説明会資料

2026.4.14

***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。



# Agenda

## 1. FY2026

- 通期業績
- 株主還元方針及び資本政策

## 2. FY2027

- 業績予想
- 株主還元方針及び資本政策

## 3. 中期経営計画の進捗

# Agenda

## 1. FY2026

- 通期業績
- 株主還元方針及び資本政策

## 2. FY2027

- 業績予想
- 株主還元方針及び資本政策

## 3. 中期経営計画の進捗

## FY2026 4 Q累計業績

(FY2026 4 Q累計) 売上

---

**148,332** 百万円  
(YoY: +27.8%)

(通期予想) 売上

---

**143,000** 百万円  
(YoY: +23.2%)

(FY2026 4 Q累計) EBITDA

---

**52,125** 百万円  
(YoY: +19.9%)  
(EBITDAマージン: 35.1%)

(通期予想) EBITDA

---

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

## FY2026 決算ハイライト

通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）

### ■ 通期業績

- 売上は、通期計画に対して例年同水準で推移し、概ね計画通り着地した。（次頁参照）
- 積極的な採用と人材育成の強化を実施したことで、採用が順調に進捗し、採用数が計画を上回ったことで、採用費・研修費・人件費は計画を上回った。その他の費用（PR費用など）は概ね計画通りとなり、費用全体（売上原価及び販管費）としては、計画を若干上回った。また想定外の大型費用の発生はなかった。結果として、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。

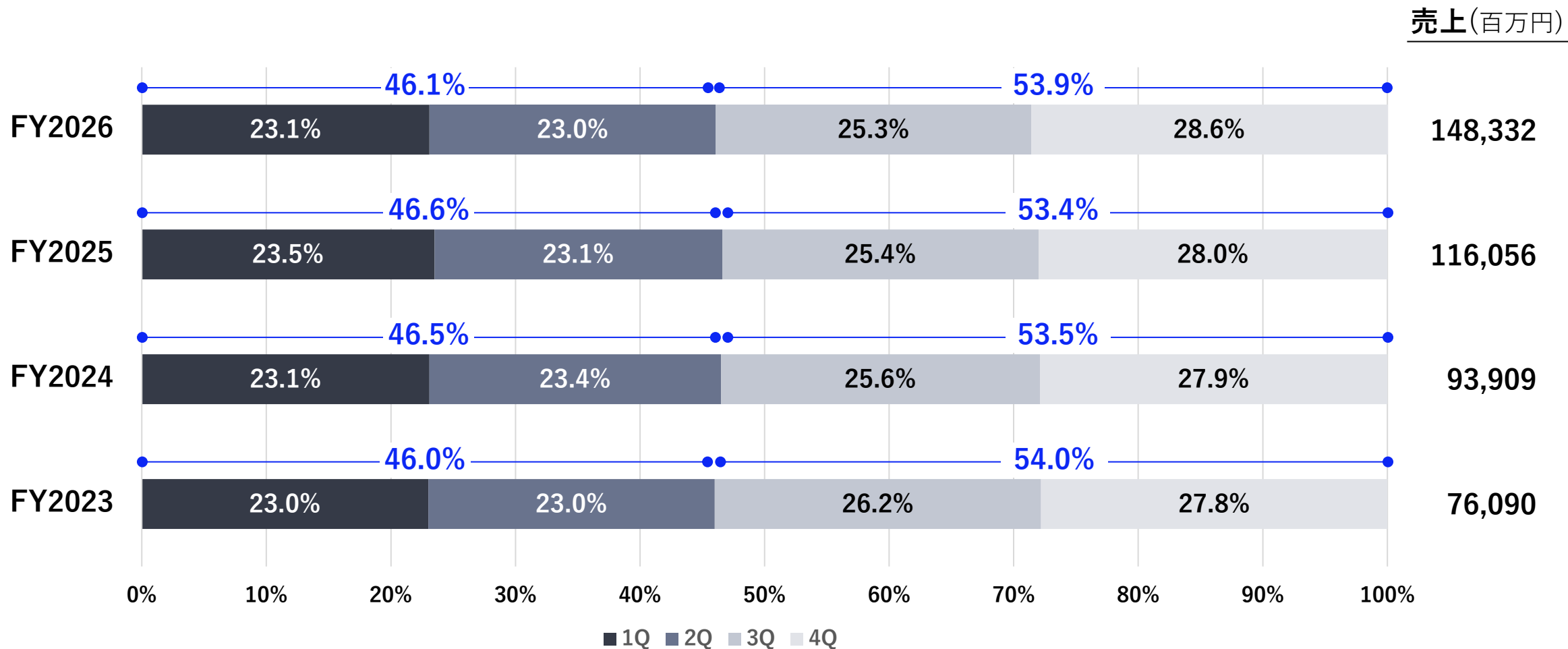
### ■ 主要KPIの状況

- **コンサルタント数：**  
例年の営業体制の強化に加えて、将来的な成長に向けた組織強化を目的とした人材再配置を実施したため、コンサルタント数は例年より緩やかな伸びとなったが、概ね計画通り着地した。  
（前年期末 4,784名→当期末 5,590名、YoY+16.8% ※新卒コンサルタントを含む）
- **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を受けて、案件数は概ね計画通り着地した。（YoY+20.7%）  
（稼働率は年間を通じて想定の範囲内（80-90%）で推移し、通期の平均稼働率としては80%台半ばとなった。）
- **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、計画を約4%上振れて着地した。

\*：詳細につきましては、「FY2026 通期 決算FAQ」をご参照ください。

## 参考) 通期売上に対する四半期毎の進捗率

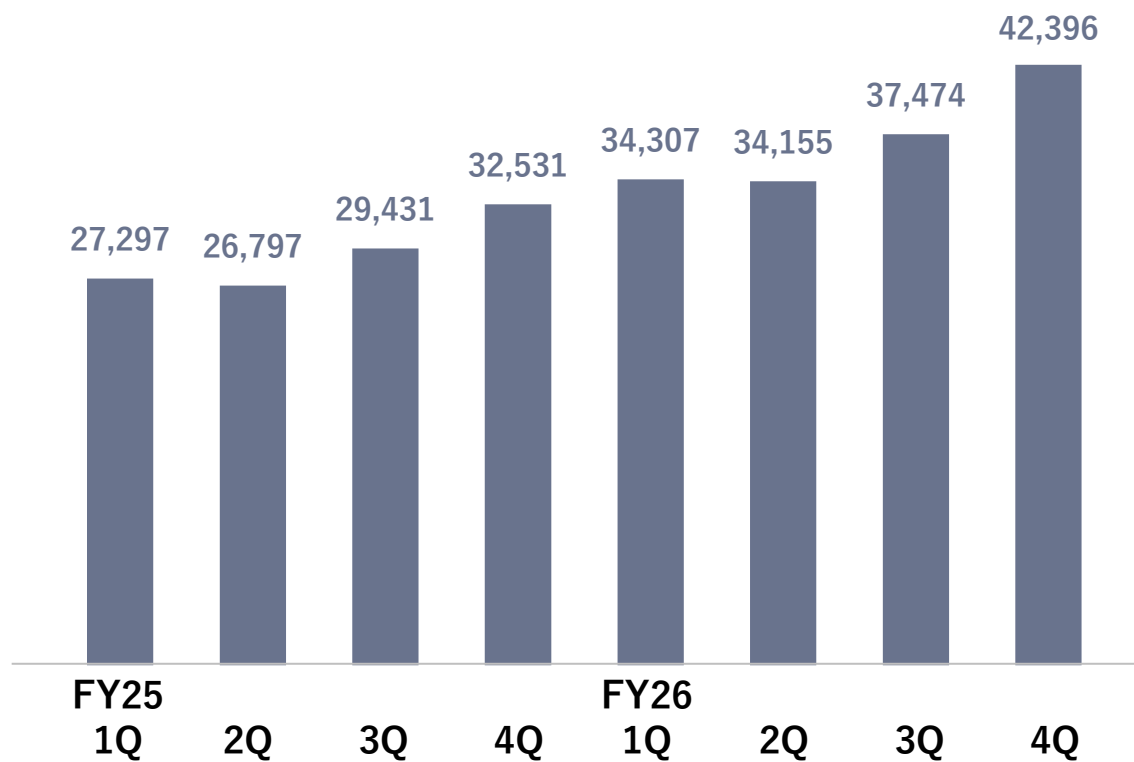
FY2026 売上の四半期毎の進捗率は、例年同水準で推移した。  
(例年同様、季節性の影響を受けて下期偏重となった)



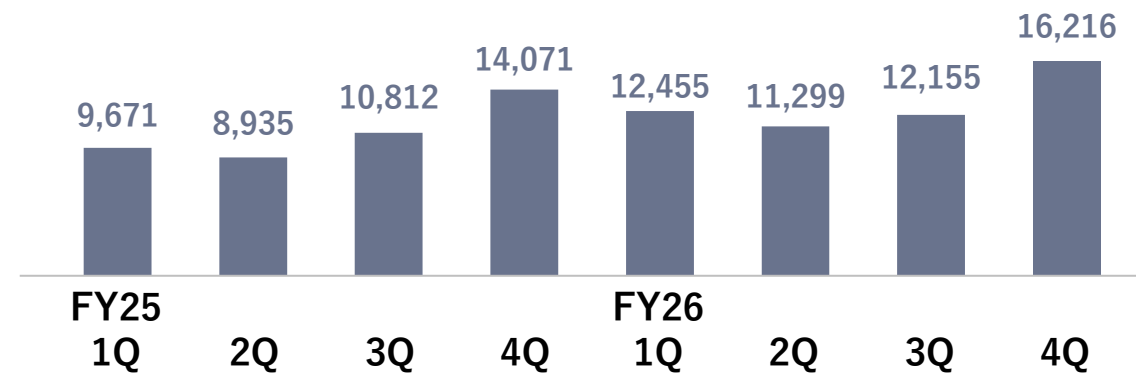
## 参考) 四半期毎の売上、EBITDA推移

当社は毎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、FY2026も例年同様の傾向となった。

### 四半期毎の売上推移 (百万円)



### 四半期毎のEBITDA推移 (百万円)



## 3月に公表した自社株買いについて

FY2025以降、業績成長を続けてきた一方で、FY2026下期以降では株価は下落した。当社は、今後も継続的な業績成長を見込んでおり、足元の株価動向と乖離が生じていることを受けて、機動的な自社株買いを実施すると判断した。

### 当社株価の推移



### 下落局面における懸念 実際の投資家の声

- 1 当社の組織強化に伴う人材の再配置
- 「コンサルタント数の伸びの鈍化により業績達成できるのか」  
「成長継続のためのビジネスの前提が変わったのではないか」
- 2 コンサルティング/IT業界に対するAIネガティブインパクト
- 「AI進化により、今後コンサル需要が減衰していくのではないか」  
「既に足元でコンサルティング需要が減衰しているのではないか」  
「AI活用によりコンサル一人当たり売上が下がるのではないか」

### 当社の実績と想定

- 1
- 積極的な採用と人材育成を継続していたことで採用は順調に進捗し、コンサルタント数は例年より緩やかな伸び (YoY+16.8%) となったが概ね計画通り着地し、業績も概ね計画通り着地した。(⇒P.9 参照)
  - FY2027においても積極的な採用と人材育成の強化を継続することにより、通期計画達成に向けたコンサルタント数の増加を見込む。(YoY+約25%) (⇒P.21 参照)
- 2
- 国内コンサルティング市場は、未だ成長期であり、今後も継続的な成長が見込まれる。(年平均成長率：約10%) (⇒P.10 参照)  
現在、国内主要企業は、数年間に及ぶ大規模なAI投資に着手し始めていることで、今後もコンサルティング需要の継続が想定される。また当社としても、多数の生成AI関連の案件を支援している。(⇒ P.11、 P.30 参照)
  - FY2026において、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を受けて、案件数は概ね計画通り着地した。(YoY+20.7%)  
また需要の継続を想定しているためFY2027においても、案件数の増加を見込んでいる。(YoY+約25%) (⇒ P.5、 P.17 参照)
  - FY2026において、コンサルタント一人当たり売上は、計画を約4%上振れて着地した。またFY2027においても約5%向上する想定としている。(⇒ P.5、 P.17 参照)

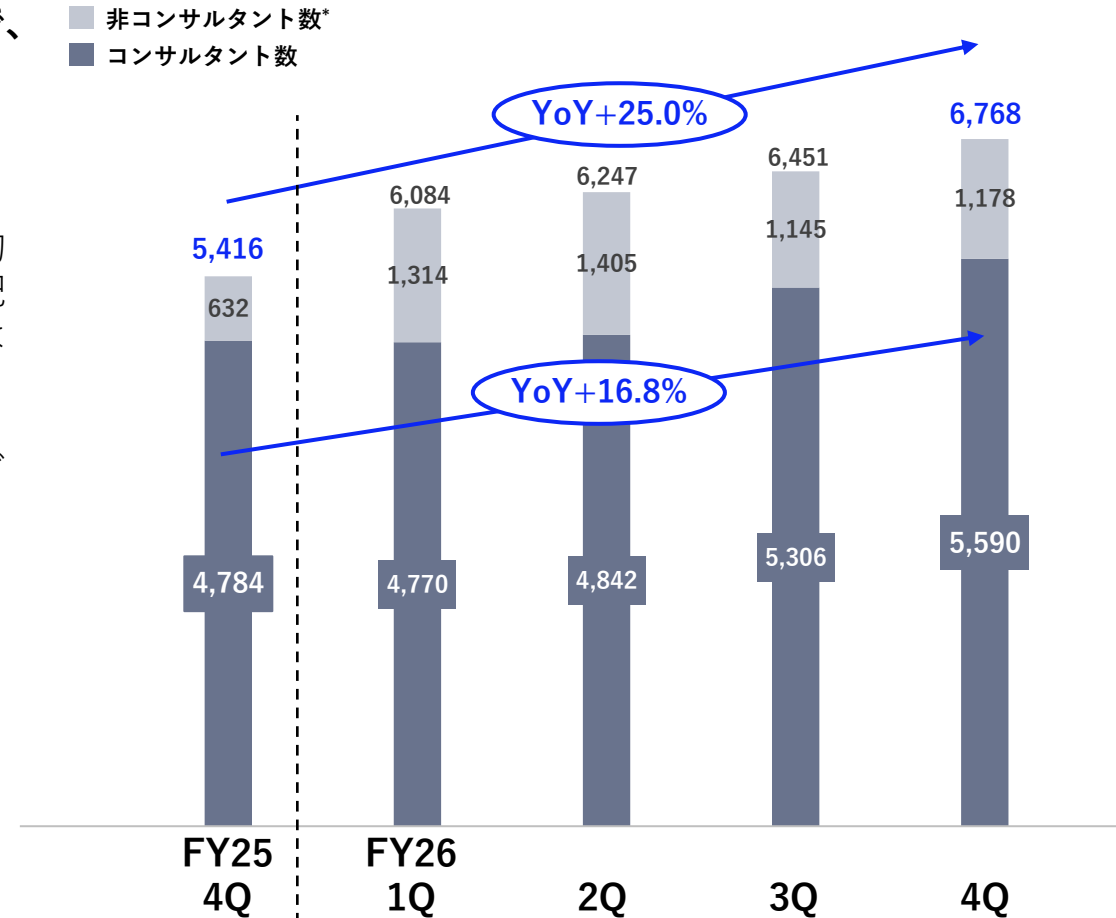
## 参考) FY2026 総社員数及びコンサルタント数の推移

当期を通じて、採用は順調に進捗した。上期において、将来の成長に向けた人材の再配置を実施したことでコンサルタント数の伸びは例年と比べて緩やかとなった。

総社員数/  
コンサルタント数

- 積極的な採用と人材育成の強化を実施したことで、採用が順調に進捗した。
  - 総社員数 : 6,768名 (YoY+25.0%)
  - コンサルタント数 : 5,590名 (YoY+16.8%)
- 上期では、例年の営業体制の強化に加え、将来的な成長に向けた組織強化を目的とした人材の再配置を実施したことで、コンサルタント数の伸びは緩やかとなった。
  - 営業体制の強化：営業戦力の拡充、営業支援体制の強化、クライアントリレーション強化など
  - 組織強化：主に、特定業界/テーマに対する支援体制の確立（専門人材の獲得・育成、提案力・品質向上に向けた体制強化など）
- 当3Qにおいて、入社した新卒社員が研修期間を経て戦力化し、コンサルタント数が増加した。
- 当4Qにおいて、全社的な総社員数の増加に合わせて、コンサルタント数も増加した。

FY2026 総社員数及びコンサルタント数の推移

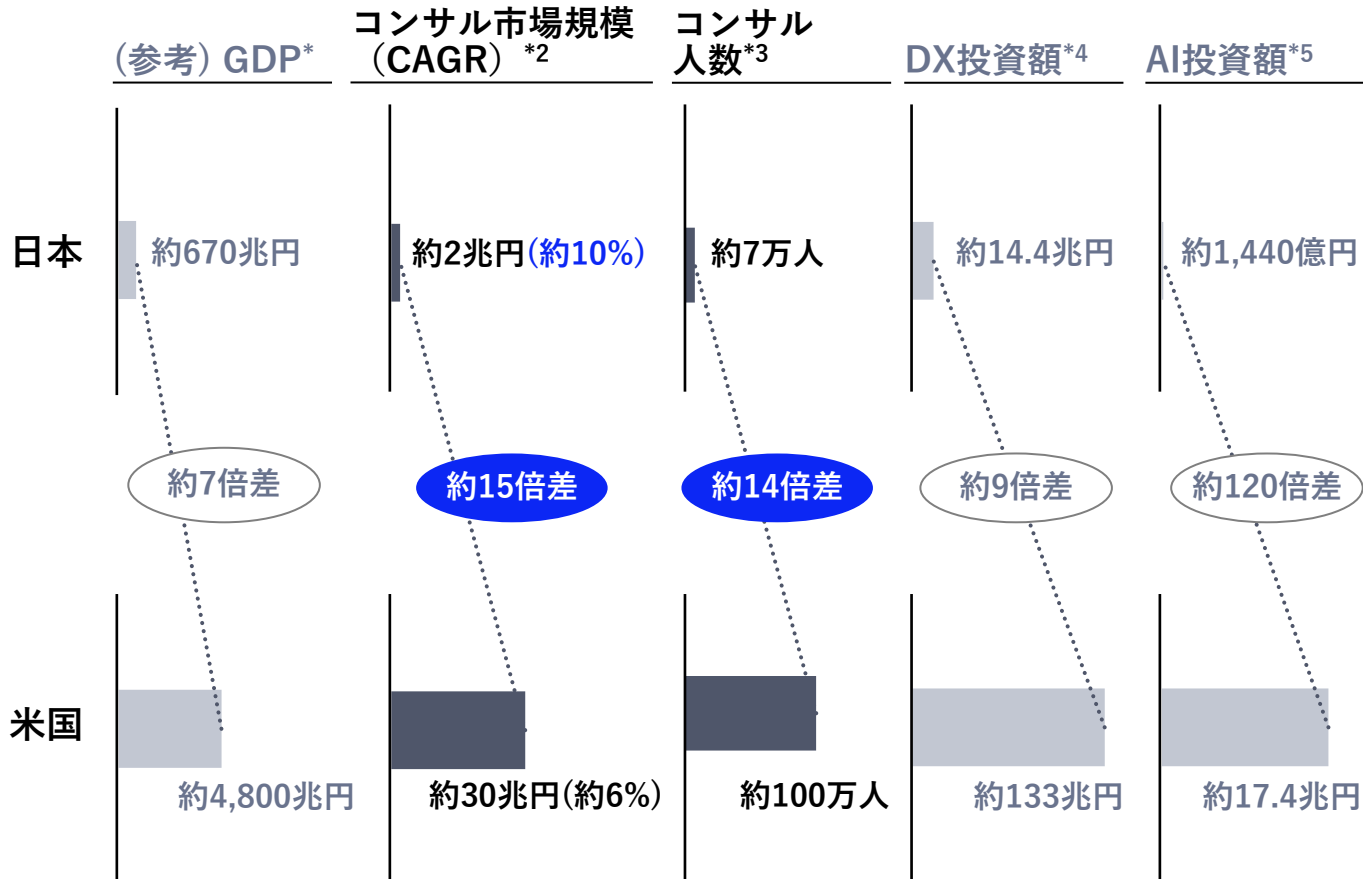


\*：非コンサルタント数には、本社スタッフ、研修中の社員、休職中の社員を含む

## 参考) 市場環境

国内コンサルティング市場は、未だ成長期であり、継続的な成長が見込まれる。(年平均成長率：約10%)

### 日米のコンサル市場、DX・AI投資比較



\* 出典：世界銀行、IMF、BEA、1ドル160円換算

\*2 出典：IDC Japan 等複数の市場資料等から当社推計

\*3 出典：BLS (労働統計局) (2025年)、総務省 労働力調査 (2025年) 等から当社推計

\*4 出典：IDC、Grandview Search等の複数の市場資料等から当社推計、1ドル160円換算

\*5 出典：Stanford University Human-Centered Artificial Intelligence「Artificial Intelligence Index Report 2025」、1ドル160円換算

### 国内コンサルティング市場の現在と今後の想定

- ✓ 米国コンサルティング市場を基準とした場合、対GDP比で、国内コンサルティング市場は未だ小さく成長余地がある。  
(2024年~2029年 CAGR約10%成長予測)
- ✓ 国内の主要企業においては、米国の主要企業と比較した場合に、専門性や人材リソースの不足を始めとした国内特有の様々な状況を背景として、コンサルティングを含む外部リソースの活用が想定されている。
- ✓ 国内主要企業における成長投資において、DX及びAI投資規模は米国と比較して未だ小さく、今後の経営課題解決に向けては、更なる投資強化・継続が想定される。  
(コンサルティング需要の継続的な成長が見込まれる)

## 参考) 国内主要企業におけるAI投資

国内主要企業は、数年間に及ぶ大規模なAI投資に着手し始めたことで、今後もコンサルティング需要の継続が想定される。

直近～数年にかけての各社の取り組み (一部抜粋) \*



- 現在はAI開発や実証実験を推進
- AIを用いた業務効率化のため1兆円を投資予定 (2026-2028年)



- OpenAIの研究開発とエコシステムの拡大を狙い5兆円を投資 (2026/4/1-2026/10/1)



- AIやデータ活用など新たな機能開発に向けて2030年までに全物流センターの刷新を目指し、1,000億円超を投資 (2025~2030年)



- 1,000億円を投資し、生成AIの基盤となるLLMを自社サービスに合わせて独自に開発する方針 (2026-2028年度)



- 学習データの収集/蓄積/処理を行う「モビリティAI基盤」の開発を2025年から開始。
- 通信基盤確立のため5,000億円を投資 (2025-2030年)



- AIによる自動運転技術開発や業務プロセス改善のため投資 (金額非公表)



- 基幹データの整備やリスクガバナンス設計など難題が山積
- 生成AIによる組織再構築のために600億円を投資 (2024-2026年度)



- 生成AI開発のための大規模計算基盤の整備に向けて4年間で1,000億円規模の投資を実施 (2024-2027年)



- AIのシステム構築やデジタル化の投資に本社売却益の一部を充当 (2025年-)



- 生成AI含むDX推進のため100億円を投資。社内基盤を抜本的に見直した上で生成AIを標準機能として搭載 (2024-2026年)



- 研究開発、人材育成、データセンター整備等のため3,000億円を投資 (2024-2025年)



- 製造業向けのAI基盤確立のため1,300億円を投資 (2023-2030年度)

\*出典：各社ニュースリリース・統合報告書、各社報道など

## FY2026 決算ハイライト (IFRS)

	FY2025実績		FY2026実績	前年対比
売上	116,056百万円	>	<b>148,332</b> 百万円	<b>+27.8%</b>
営業利益 (営業利益率)	42,615百万円 (36.7%)	>	<b>50,931</b> 百万円 (34.3%)	<b>+19.5%</b>
EBITDA (EBITDAマージン)	43,489百万円 (37.5%)	>	<b>52,125</b> 百万円 (35.1%)	<b>+19.9%</b>
当期利益 (当期利益率)	30,760百万円 (26.5%)	>	<b>37,840</b> 百万円 (25.5%)	<b>+23.0%</b>
EPS	202.16円	>	<b>249.16円</b>	<b>+23.2%</b>

## 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）を実施**

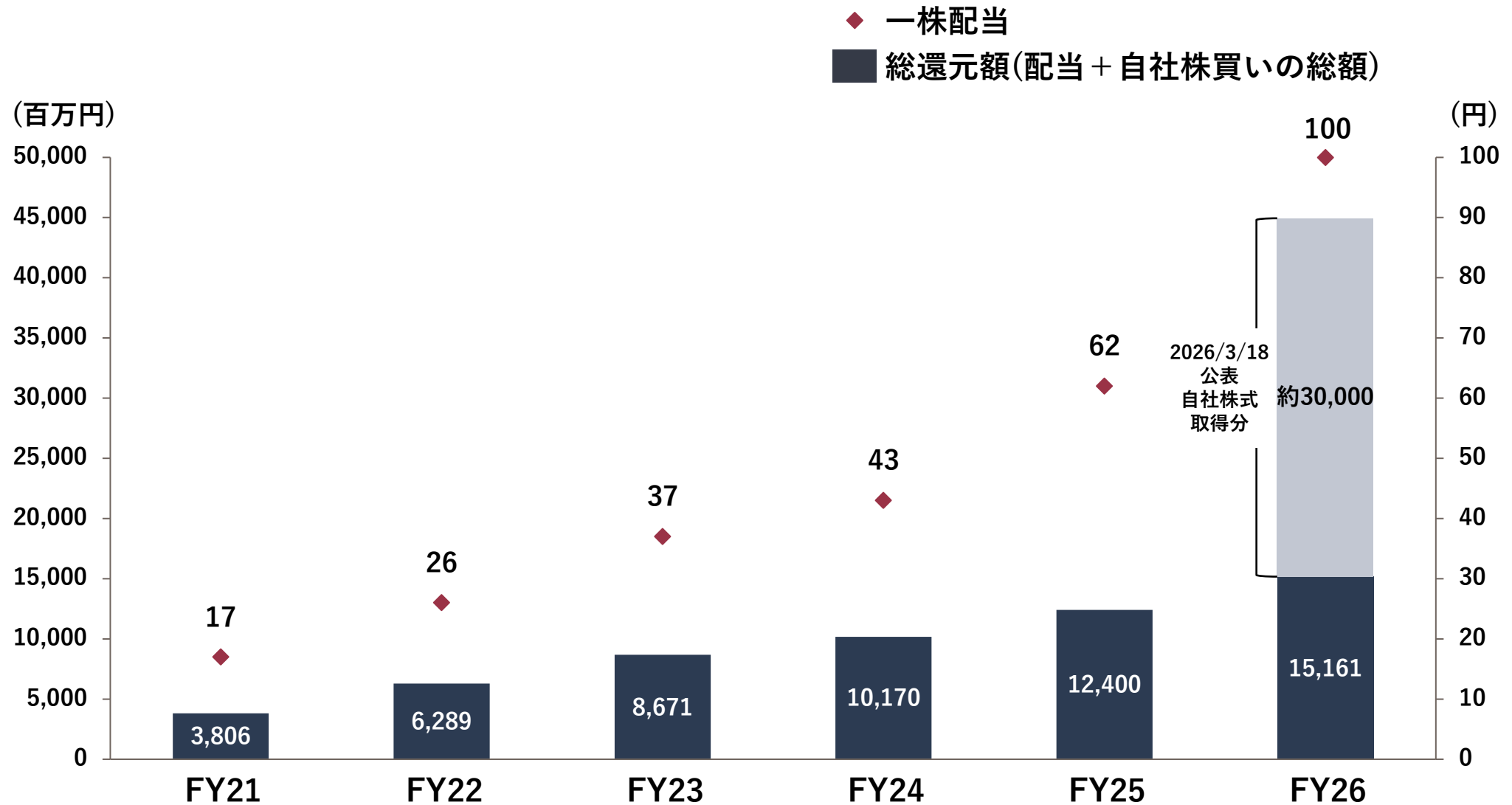
### 資本政策

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の最大値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か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。

## 参考) 株主還元実績



# Agenda

## 1. FY2026

- 通期業績
- 株主還元方針及び資本政策

## 2. FY2027

- 業績予想
- 株主還元方針及び資本政策

## 3. 中期経営計画の進捗

## FY2027 業績予想

(通期予想) 売上

---

**190,000** 百万円  
(YoY: +28.1%)

(通期予想) EBITDA

---

**66,500** 百万円  
(YoY: +27.6%)  
(EBITDAマージン: 35.0%)

## FY2027 業績予想ハイライト（1 / 2）

FY2027においても、引き続き、中期経営計画\*に沿った業績成長を見込む。

### ■ 通期業績の見通し

- 国内市場では、主に米国の関税政策や為替変動、中東情勢を始めとした地政学リスクの高まりなど、ビジネス環境の変化を受けて業界ごとの景気動向に差はあるものの、全体としてDXに加えて生成AI関連に対する投資意欲は継続しており、各企業における専門性やリソース不足などの背景から、コンサルティング需要の継続が見込まれている。
- 当社としても経営方針やビジネス構造の大きな変化は想定していないため、FY2026までに確立してきた成長基盤を基に、積極的な採用と人材育成の強化や、コアクライアント戦略の推進のための営業体制の強化など、各取り組みを継続して実施していくことで、中期経営計画に沿った業績成長を見込む。

### ■ 主要KPIの見通し

- **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することにより、通期計画達成に向けたコンサルタント数の増加を見込む。  
(FY2026期末 5,590名→FY2027期末 約7,000名、YoY+約25% ※2026年入社予定の新卒社員を含む)
- **案件数：**  
営業体制の強化を継続することで、コアクライアント戦略を推進し、コアクライアント数の増加及び既存コアクライアントとの取引拡大を見込む。また例年の季節性の影響を受けながら、下期偏重型で案件数の増加を見込む。(YoY+約25%)
- **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、中期経営計画に沿った各取り組みを継続していくことに加えて、FY2026において生成AIなど先端技術や高度な専門性を要するコンサルティング需要に応える体制構築が進捗していること、また足元でFY2026対比で既に若干向上して推移している状況などを踏まえ、通期平均として約5%向上する想定としている。

\*：「中期経営計画」の詳細につきましては、P.27に再掲しております。

## FY2027 業績予想ハイライト（2 / 2）

FY2027においても、引き続き、中期経営計画\*に沿った業績成長を見込む。

### ■ 1Qの見通し

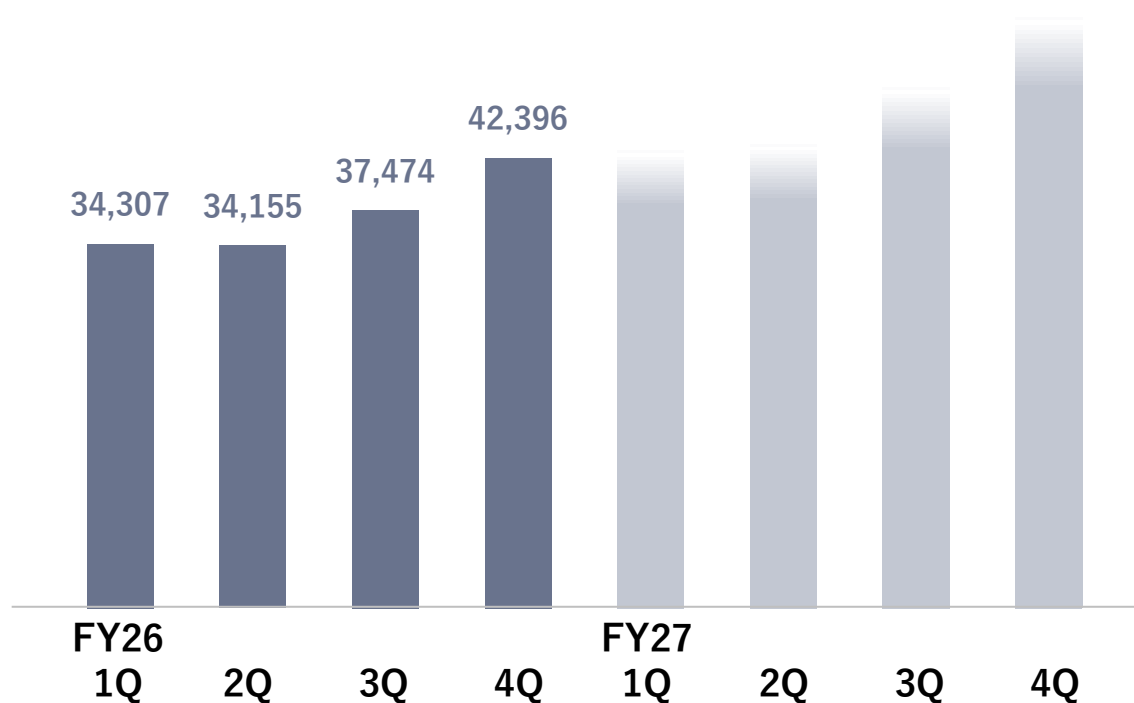
- 当1Qにおいて、大型案件の終了や一過性の大型費用の発生は想定していない。  
例年の季節性の影響を受けながら、売上・EBITDAマージン共に計画に沿って着地する見込み。  
(売上：通期予想売上に対しての進捗率は例年と同水準を想定している)
- 当1Qにおけるコンサルタント数は、積極的な採用と人材育成の強化を継続することで、人材の戦力化が進み、概ね計画通り増加する見込み。  
(前1Q末 4,770名→当1Q末 約5,750名、YoY+約20% ※新卒コンサルタントを除く)
- DXに加えて生成AIなど先端技術や高度な専門性を要するコンサルティング需要が継続する見込み。  
コアクライアント戦略推進のための営業体制の強化を継続したことで、当1Qにおける案件数は概ね計画通り増加する見込み。結果、稼働率は80%台半ばで推移し、想定の範囲内（80-90%）となる見通し。
- 当1Qにおけるコンサルタント一人当たり売上は、計画線（昨年対比約5%向上）に沿って推移する見込み。

\*：「中期経営計画」の詳細につきましては、P.28に再掲しております。

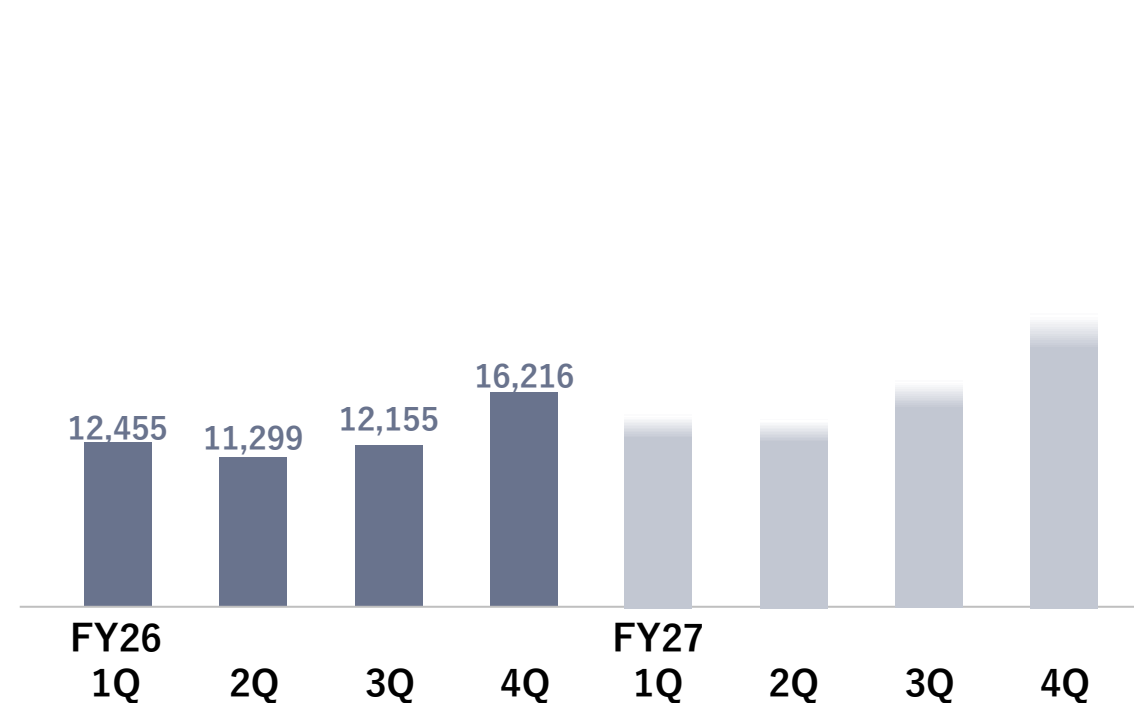
## FY2027 四半期毎の業績見通し

当社は毎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、FY2027も同様の傾向となる見込み。

### 四半期毎の売上推移と見通し (百万円)

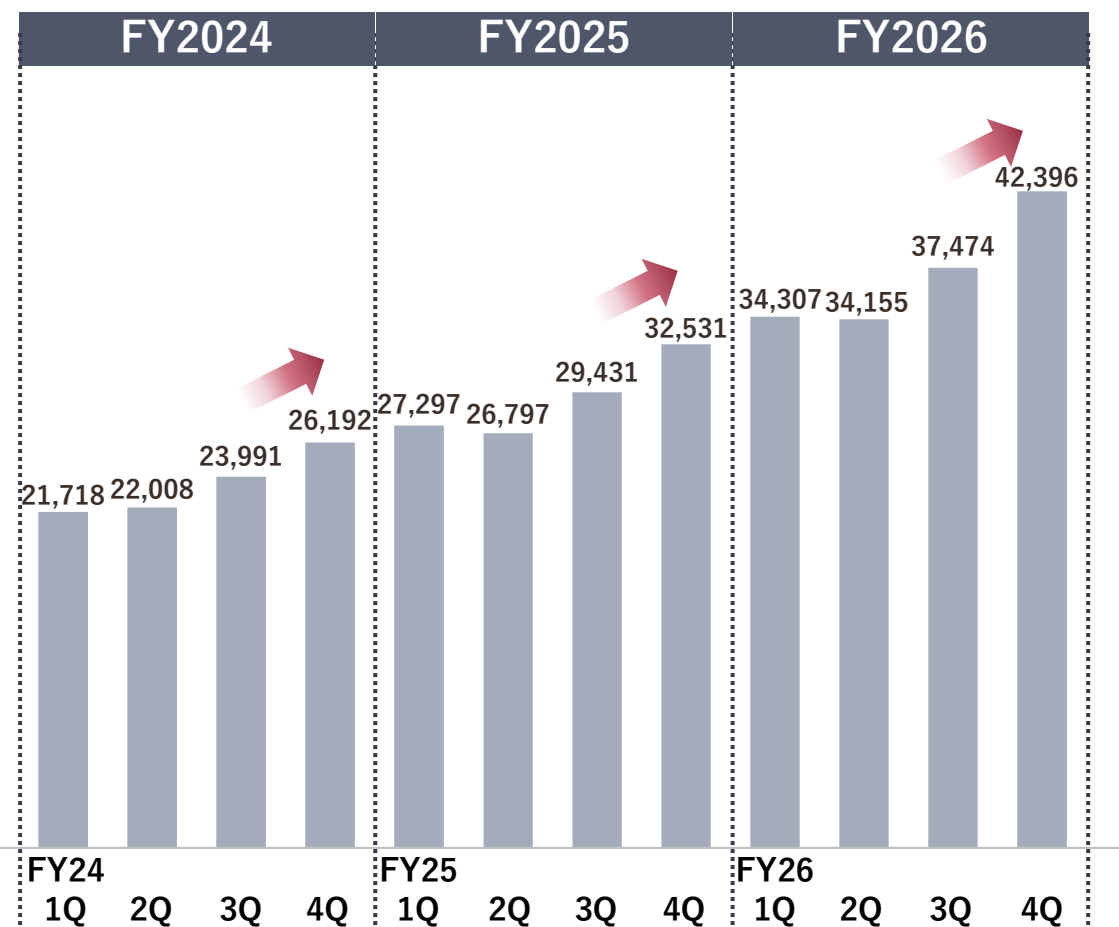


### 四半期毎のEBITDA推移と見通し (百万円)

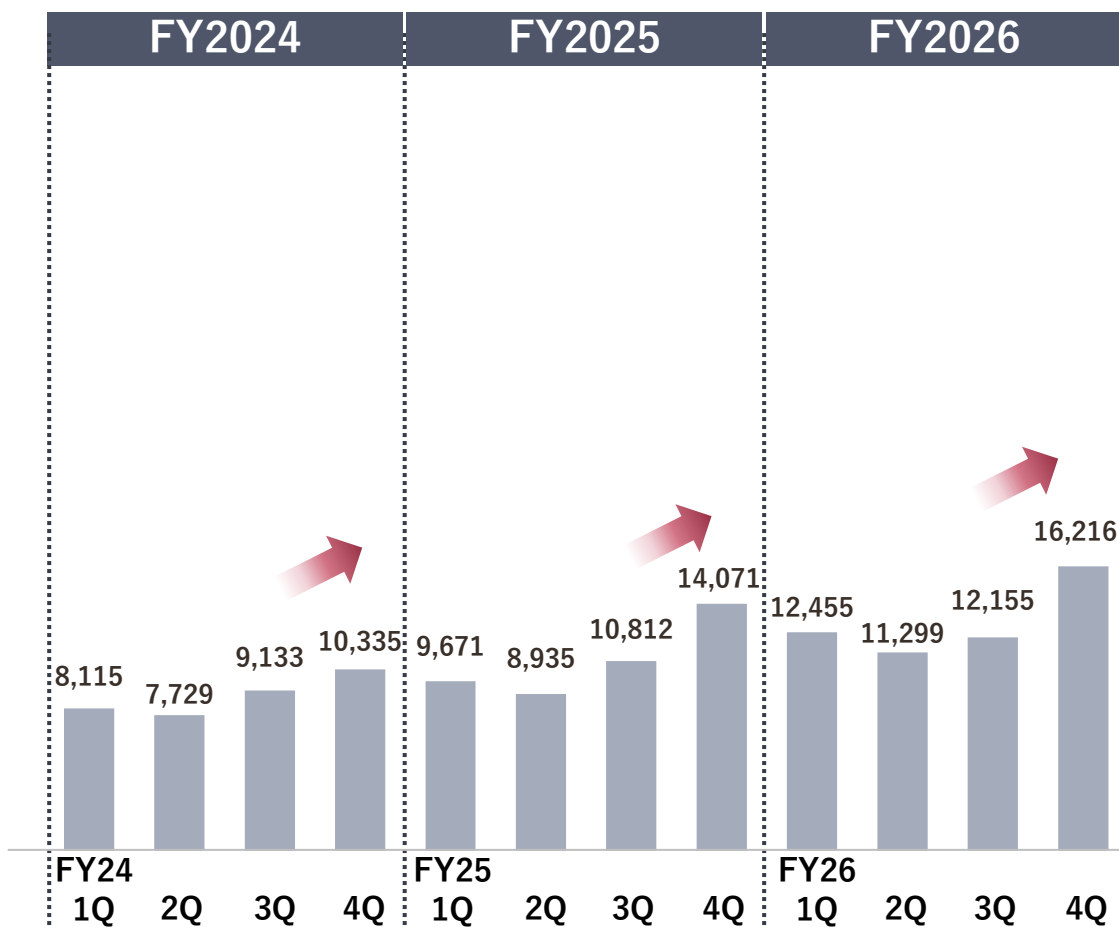


## 参考) 過去3期分の四半期業績推移

### 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)



## 参考) FY2027 総社員数及びコンサルタント数の見込み

積極的な採用と人材育成の強化を継続することにより、通期計画達成に向けたコンサルタント数の増加を見込む。

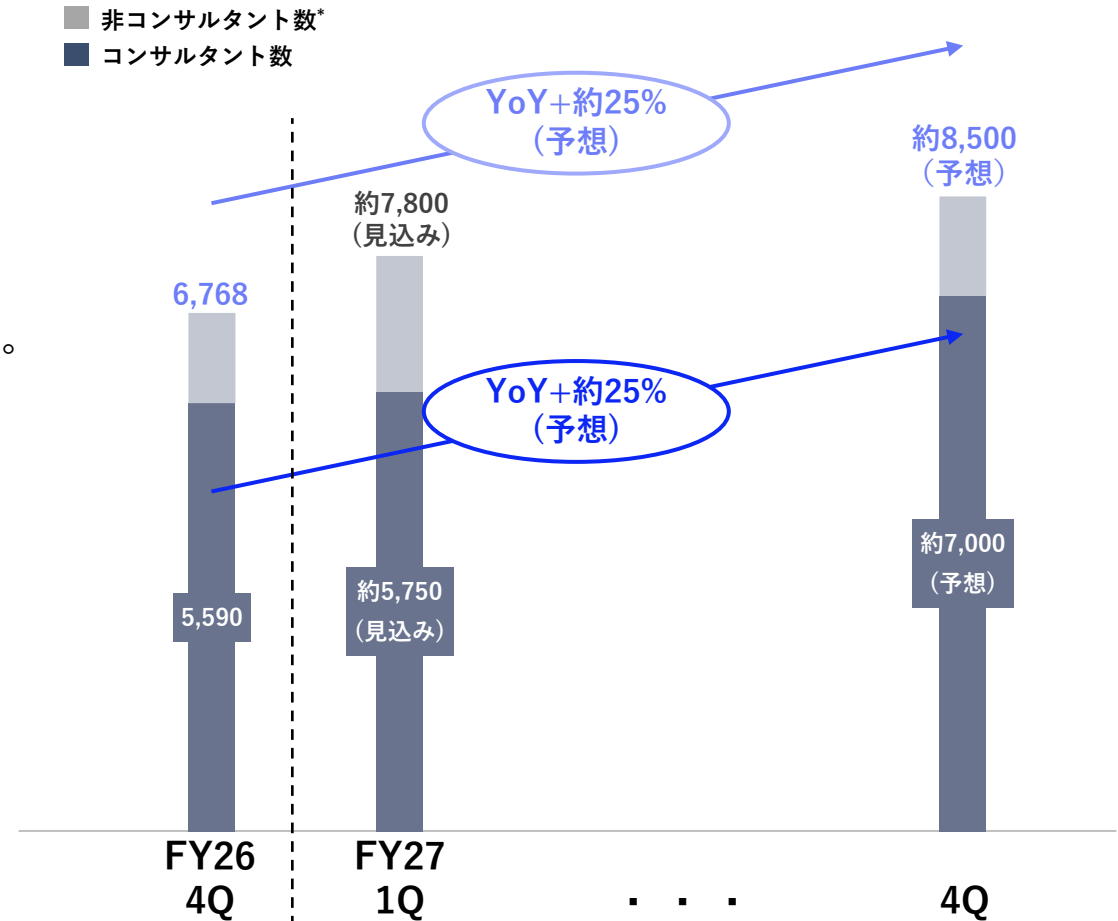
総社員数/  
コンサルタント数

- 国内市場において旺盛なコンサル需要の継続を見込むため、積極的な採用と人材育成の強化を継続していく。
  - 総社員数 : 約8,500名 (YoY+約25%)
  - コンサル数 : 約7,000名 (YoY+約25%)
- 当期においては、全社的な総社員数の増加に合わせたコンサルタント数の増加を想定している。

※コアクライアント戦略推進のための営業体制の強化を始めとした成長基盤の構築については、例年同水準での実施を想定している。

※FY2027入社の新卒社員(約710名)は、当上期において研修中の社員として非コンサルタント数に含めている。

FY2027 総社員数\*及びコンサルタント数の着地イメージ



\*: 非コンサルタント数には、本社スタッフ、研修中の社員、休職中の社員を含む

## FY2027 業績予想

	FY2026実績		FY2027予想	増減率
売上	148,332百万円	>	<b>190,000</b> 百万円	<b>+28.1%</b>
営業利益 (営業利益率)	50,931百万円 (34.3%)	>	<b>64,800</b> 百万円 (34.1%)	<b>+27.2%</b>
EBITDA (EBITDAマージン)	52,125百万円 (35.1%)	>	<b>66,500</b> 百万円 (35.0%)	<b>+27.6%</b>
当期利益 (当期利益率)	37,840百万円 (25.5%)	>	<b>48,100</b> 百万円 (25.3%)	<b>+27.1%</b>
EPS	249.16円	>	<b>323.79</b> 円	<b>+30.0%</b>

## FY2027 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。

FY2027の株主還元について

- 中間配当は**65円/1株**を予定
- 期末配当は**65円/1株**（通期合計**130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の最大値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か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。

# Agenda

## 1. FY2026

- 通期業績
- 株主還元方針及び資本政策

## 2. FY2027

- 業績予想
- 株主還元方針及び資本政策

## 3. 中期経営計画の進捗

## 中期経営計画に対する進捗

中期経営計画の成長戦略\*に従って、各取り組みを推進し順調に進捗した。  
FY2027では、各取り組みを強化しながら継続して実施する方針。

**業績進捗（FY2029 売上目標 250,000百万円（FY2024-FY2029 CAGR約20%） EBITDAマージン30-40%維持）**

- FY2026 売上実績：148,332百万円（YoY+27.8%）、EBITDA実績：52,125百万円（EBITDAマージン 35.1%）
- FY2027 売上予想：190,000百万円（YoY+28.1%）、EBITDA予想：66,500百万円（EBITDAマージン 35.0%）

### 主な取り組み（～FY2026）

#### コア クライアント 戦略の推進

- 金融、通信・ハイテク・メディアを始め、モビリティ、エネルギーなどの業界における当社に対するコンサルティング需要が増加傾向にある。
- 積極的なPR活動と、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ことで、コアクライアント数の増加と既存コアクライアントとの取引拡大を推進した。

#### 積極的な採用と 人材育成の強化

- コンサルタント数は中期経営計画に沿って順調に増加した。
- 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・エネルギー業界に加え、サイバーセキュリティ、防衛、ブランディングなど高度な専門性を要する新たなコンサルティング需要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

- 各種研究活動を通じて先端技術や最新経営テーマに関するケイパビリティの拡充を実施した。
- 特にDXに加えて生成AI関連（デジタルツイン、AIエージェントなど）の支援実績を積み上げた。

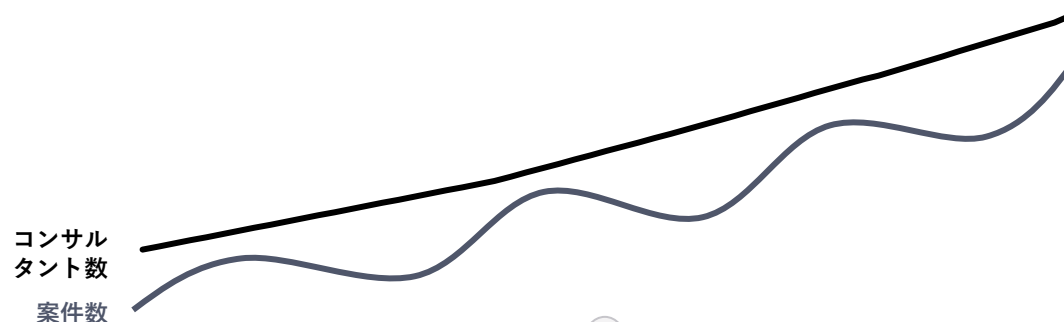
\*：「成長戦略」の詳細につきましては、P.28に再掲しております。

## 中期経営計画におけるKPIの考え方

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。

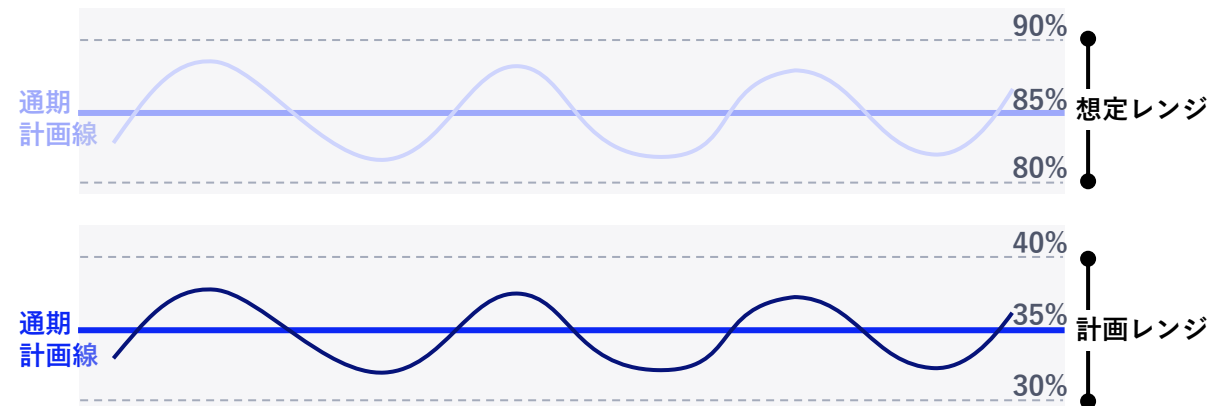
- コンサルタント数**
- 業績成長の主たるドライバーとなる。
  - 採用/人材育成体制を継続して強化することで、中期経営計画に沿って、毎年コンサルタント数を増加していく方針。
- 案件数**
- コアクライアント戦略を推進するための営業体制を継続して強化することで、中期経営計画に沿って毎年案件数を増加していく方針。
  - 例年、季節性の影響により案件数の増加は下期偏重となる傾向がある。

コンサルタント数及び案件数の推移イメージ(CAGR20%)



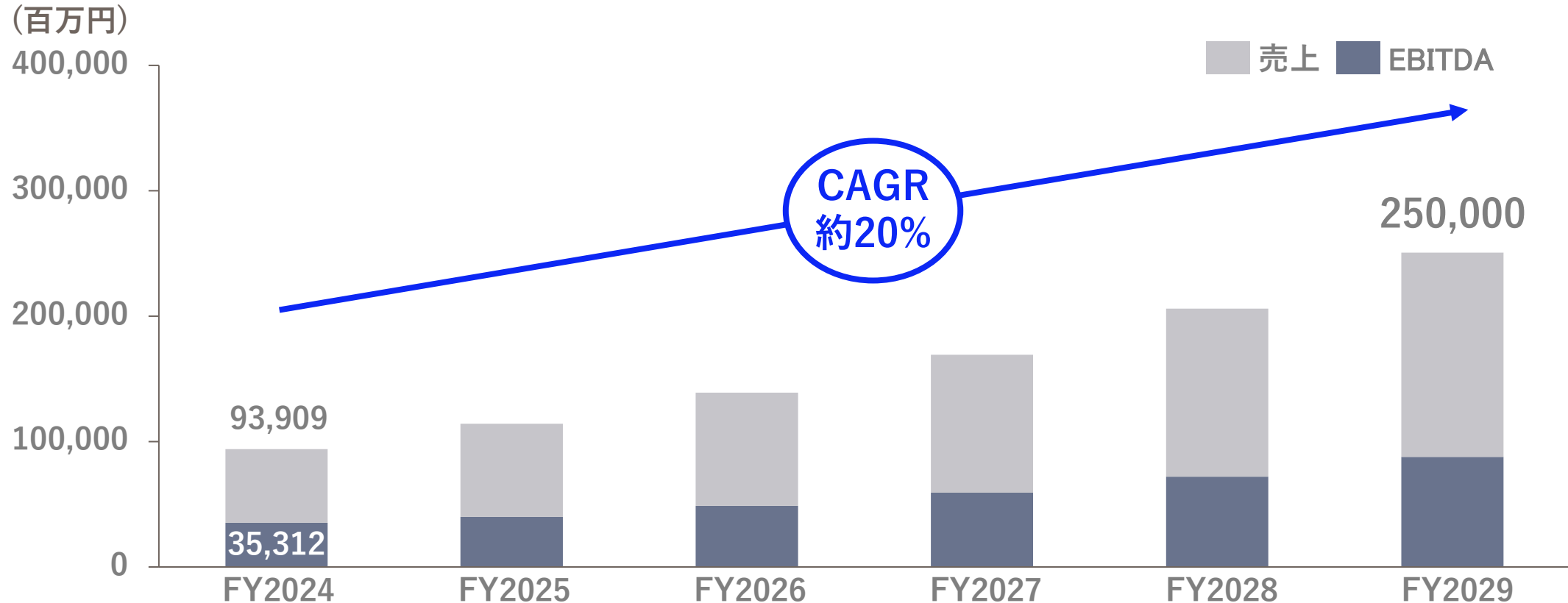
- 稼働率**
- 主に季節性の影響により、四半期単位では、コンサルタント数と案件数のギャップが生じるが、短期的な変動は問題視しない。
  - 稼働率の想定レンジを80-90%（通期平均では概ね85%前後）としている。
- EBITDAマージン**
- EBITDAマージンの計画レンジを30-40%（通期平均では概ね35%前後）としている。
  - 例年の傾向として、稼働率が想定範囲内（80-90%）で推移する場合、年間を通じて想定外の大型費用の発生がなかった場合には、通期のEBITDAマージンとしては計画の範囲内（30%-40%）となる。

稼働率・EBITDAマージンともに、四半期単位で変動



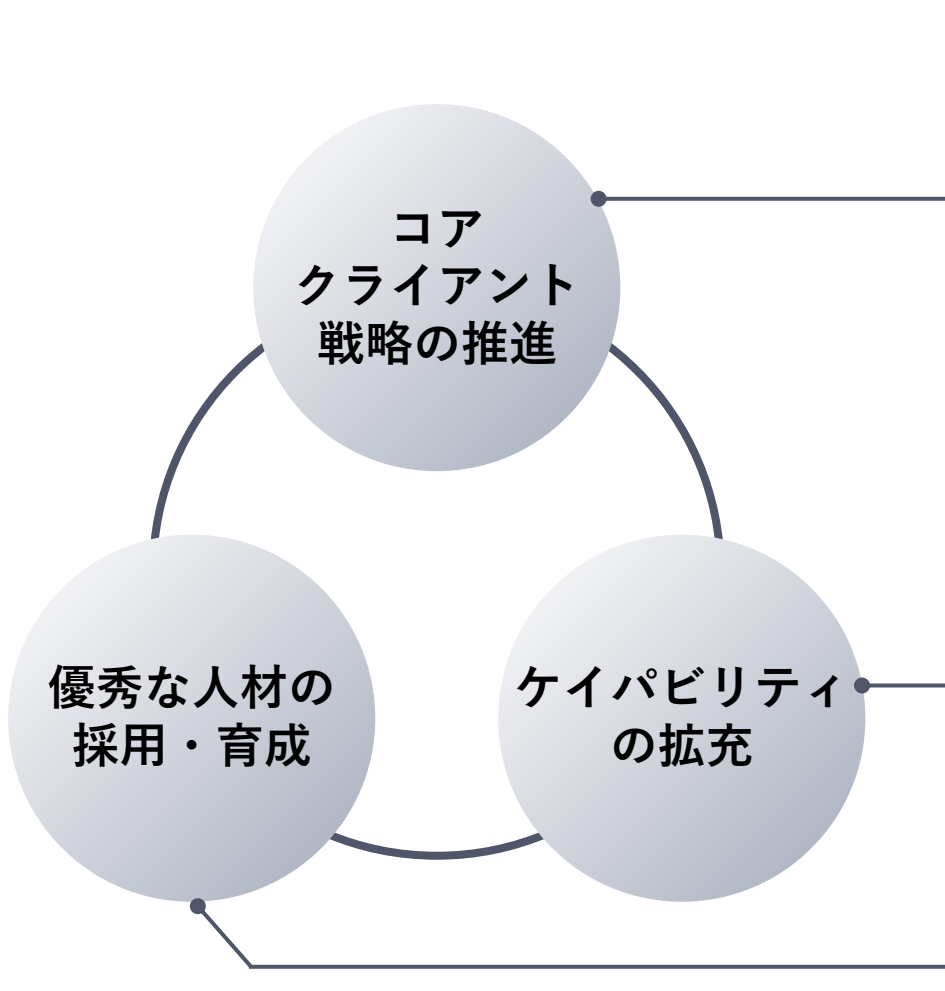
## 新たな中期経営計画（5か年）

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**

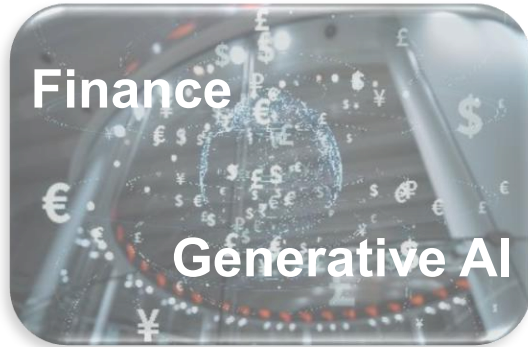
- 更なる採用力向上に向けた体制や施策の強化
- 先進テーマやテクノロジーに関する研修プログラムの拡充

# Appendix.

## 参考) FY2026 主なプロジェクト事例 サマリ

カテゴリ		業界	支援内容	ページ
AI/生成AI	全社改革	金融	a 全社における生成AI活用推進	P.31~ P.33
	ブランディング	金融	b AI利活用推進に向けたブランディング戦略策定	
	業務効率化	通信	c バックオフィス業務改革に向けた効率化及びチェンジマネジメント	
		通信	d 生成AIを活用した営業プロセス自動化ソリューション企画・開発	
	デジタルツイン	モビリティ	e デジタルツインを用いたユーザ行動シミュレーションの導入	
	CoE組織立上げ	エネルギー	f 外販拡大に向けた営業変革及びAI-CoE組織立上げ	
主にDX関連	サイバーセキュリティ	金融	g グローバルサイバーセキュリティ強化に向けた体制構築・統合推進	P.34~ P.38
	防衛	中央省庁	h 災害・有事時の復旧迅速化に向けた業務改革及び技術適用検討	
	ブランディング	モビリティ	i OEMメーカーにおける新車コンセプト開発	
	グローバル	ヘルスケア	j グローバルにおけるデジタルライゼーション推進及びガバナンス設計	
	ストラテジー	金融	k サーキュラーエコノミー構築に向けた新規事業戦略策定	
		素材・科学	l 社会課題解決型新規事業における市場分析及び収益化戦略策定	
	DX/ モダナイゼーション	モビリティ	m SDV開発におけるアーキテクチャ設計・ソフトウェア開発基盤構想	
ハイテク		n 基幹システム刷新に向けた業務DX構想策定		
エネルギー		o 電力安定供給を支えるエンタープライズアーキテクチャ再設計		

## 参考) FY2026 主なプロジェクト事例 (1/8)



### a 【金融】 全社における生成AI活用推進

- 生成AIを中核とした全社業務改革の推進及び活用体制の構築。リテール領域をはじめ、経営企画・人事・経理等の各部門における業務高度化の実現。
- 全社推進組織の運営支援に加え、個別ユースケースの企画、PoC設計・実行までを含む包括的な推進支援。



### b 【金融】 AI利活用推進に向けたブランディング戦略策定

- AI・デジタル活用の高度化に伴うプレゼンス向上に向けたブランディング戦略の策定。情報発信における価値訴求不足という課題への対応と、新たなプロモーションアプローチの設計。
- ブランド戦略立案からマスプロモーション、クリエイティブ制作、メディアプラン策定まで一気通貫での推進支援。

## 参考) FY2026 主なプロジェクト事例 (2/8)



### c 【通信】 バックオフィス業務改革に向けた効率化及びチェンジマネジメント

- 生成AI活用を前提としたバックオフィス業務の効率化・標準化及びデータドリブン基盤構築の推進。コスト削減とCX向上を両立する業務改革。
- 生成AI及びデータ領域のエキスパート参画による業務設計、実行支援及び定着化に向けたチェンジマネジメントの推進。



### d 【通信】 生成AIを活用した営業プロセス自動化ソリューション企画・開発

- 生成AIを活用したSaaSソリューション展開に向けた業種別ニーズ分析及び提案高度化支援。営業領域におけるユースケース創出と適用領域の特定。
- 提案書自動生成や商談スクリプト作成等のソリューション企画・開発・実装までの一貫支援。

## 参考) FY2026 主なプロジェクト事例 (3/8)



### e 【モビリティ】 デジタルツインを用いたユーザ行動シミュレーションの導入

- クライアントはカーライフのWellbeingを最大化するシミュレーションを実施したいが、AIの技術論文を紐解いて再現する技術人材が不足しているという課題が存在。
- 300個を超えるデジタルツインに関する論文をAIで探索・特定し、カーライフ用にチューニングすることで論文の内容をシミュレーションに反映するという、AI及び自動車領域の両面の知見を活かした支援を実施。



### f 【エネルギー】 外販拡大に向けた営業変革及びAI-CoE組織立上げ

- 外販強化方針に基づく営業変革の推進と、営業プロセス高度化に向けた包括支援。営業戦略立案から活動管理、行動の型化、継続的改善サイクルの構築。
- AI活用統制を担うAI-CoE組織の立上げ支援。先進技術領域における知見補完を通じた組織設計及び運用基盤構築と、営業高度化・大型案件創出の実現。

## 参考) FY2026 主なプロジェクト事例 (4/8)



### g 【金融】 グローバルサイバーセキュリティ強化に向けた体制構築・統合推進

- グループ全体でのサイバーセキュリティ強化に向けたグローバル展開の推進と体制整備。専門人材不足及び大規模プロジェクト管理に関する課題への対応。
- エキスパート人材による有事対応プロセスの整理及び運用体制の整備。プロジェクト方針策定から全体統括、個別テーマ推進まで一貫したマネジメント支援。



### h 【中央省庁】 災害・有事時の復旧迅速化に向けた業務改革及び技術適用検討

- 自然災害や有事（ミサイル攻撃等）により滑走路が損傷した際に、より短時間・少人数で安全に復旧を実現するための、技術調査及びBPR（業務プロセスの再設計）を検討。
- 現場のヒアリングに基づきAs-Isを可視化し、効率化余地を特定したうえで、活用可能な技術やソリューションを調査・提案。それらを導入した際のTo-Be業務プロセス設計から導入に向けた具体的な事業を提案。

## 参考) FY2026 主なプロジェクト事例 (5/8)



### i 【モビリティ】 OEMメーカーにおける新車コンセプト開発

- パーソナライズ可能な新型SUV開発におけるユーザーインサイト起点のコンセプト創出に向けた課題への対応。エンドユーザーの潜在ニーズに基づく具体的アイデア創出プロセスの高度化。
- ユーザーインサイトの発掘・検証を可能とするワークショップ設計・実施により複数コンセプトを創出。ユーザー評価を踏まえた最適コンセプトの選定と、コンセプトムービー・商品ビジュアルを含む具体化支援及び実装に向けたソリューション提案。



### j 【ヘルスケア】 グローバルにおけるデジタルイノベーション推進及びガバナンス設計

- 米国・欧州・日本に跨るデジタルイノベーション推進に向けた全社ガバナンス設計。ローコード活用拡大に伴うセキュリティリスク及び属人化・保守性低下への対応。
- ローコード基盤に関する社内ルール策定及び各国規制・内部統制要件に即したローカライズ対応。海外拠点を含めた統一的なガバナンス体制の構築。

## 参考) FY2026 主なプロジェクト事例 (6/8)



### k 【金融】サーキュラーエコノミー構築に向けた新規事業戦略策定

- サーキュラーエコノミー市場参入に向けた新規事業戦略の策定。欧州における規制強化の潮流を踏まえた日本市場への波及を見据えた事業機会の特定。
- マーケット規模、サプライチェーン構造、参入障壁の調査・分析と、それらを踏まえた参入是非の判断支援。



### l 【素材・化学】社会課題解決型新規事業における市場分析及び収益化戦略策定

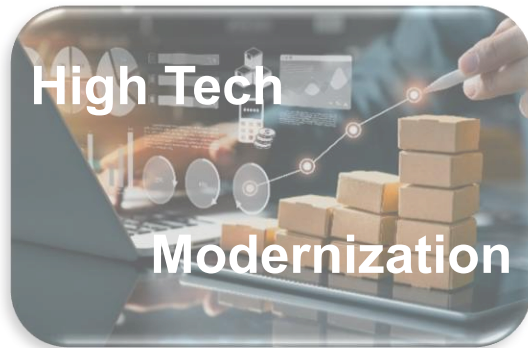
- 素材・化学メーカーが掲げる社会課題の解決に資する新規事業について、事業化・収益化に向けた市場ポテンシャルの定量化及び戦略策定を支援。技術起点で構想された事業に対し、用途別の需要構造やバリューチェーンを踏まえた市場規模推計を実施。
- 机上調査に加え、エンドユーザーや業界関係者へのインタビューを通じて一次情報を収集。需要実態と技術適用可能性を統合的に分析し、実効性の高い参入シナリオを構築。さらに、海外市場を含めた展開余地を評価し、グローバルでの事業拡張可能性及び優先市場の特定まで実施。

## 参考) FY2026 主なプロジェクト事例 (7/8)



### m 【モビリティ】 SDV開発におけるアーキテクチャ設計・ソフトウェア開発基盤構想

- 次世代Software Defined Vehicle (SDV) 開発プロジェクトにおける体制構築段階からの参画。将来の競争優位性確立に向けたアーキテクチャ設計及びソフトウェア開発基盤構想の企画・検討支援。
- 現場常駐による密なコミュニケーションを通じた課題抽出と、エキスパート人材の専門性を活かした高品質なプロジェクトデリバリー及び新たな価値創出。



### n 【ハイテク】 基幹システム刷新に向けた業務DX構想策定

- データドリブン経営の実現を掲げるハイテク企業に対し、老朽化した基幹システム刷新に向けた業務DXの構想策定を支援。業務プロセスの再設計とシステムモダナイゼーションの方向性を整理。
- 情報管理基盤の導入に知見を有するコンサルタントが参画し、業務最適化とデータ活用高度化を見据えた全体アーキテクチャを設計。実行可能性の高い変革ロードマップの策定まで踏み込んで実施。

## 参考) FY2026 主なプロジェクト事例 (8/8)



### o 【エネルギー】 電力安定供給を支えるエンタープライズアーキテクチャ再設計

- 電力の安定供給を担うエネルギー企業に対し、業務・システム双方の課題を踏まえたエンタープライズアーキテクチャの再設計を支援。全社業務の構造改革とシステム刷新を一体で推進。
- 構想から開発まで一貫して伴走し、特に開発工程ではアジャイル手法を導入。短期間でのシステム化を実現し、業務品質の向上と電力取引量の拡大、開発効率の向上に貢献。

## 参考) PR活動・研究活動 (1/4)

### FIN/SUM 2026 登壇 (2026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
- シンポジウム  
「日本企業の再成長を促す、産業・政府・金融一体の産業育成プラットフォームのあり方とAI×ブロックチェーン技術の活用」  
モデレーター：執行役員 和田 安有夢
- ワークショップ  
「国家的課題であるウェルビーイング社会の実現～テクノロジーが紡ぐ人々のウェルネス～」  
登壇者：エグゼクティブパートナー 杉山 俊光  
モデレーター：パートナー 三輪浦 亮太

#### 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	執行役常務 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(※当時) 山本 忠司様
金融庁	総合政策局 参事官 島崎 征夫様

#### ご登壇いただいた方：

住友生命保険	取締役 代表執行役社長 高田 幸徳様
パナソニック エレクトリックワークス社	Well-Being事業開発室 室長 原 尚史様
デジタル庁	統括官 (国民向けサービスグループ) 三浦 明様
武蔵野大学 慶應義塾大学	武蔵野大学 ウェルビーイング学部長・教授 慶應義塾大学 名誉教授 前野 隆司様

## 参考) PR活動・研究活動 (2/4)

### 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(※当時) 山本 忠司様



### Generative AI Japan

- 当社はGenerative AI Japanに参画しており、常務執行役員 則武が理事を務める
- 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 (3/4)

### 東京大学との取り組み

- 東京大学に「DXと企業経営」をテーマとした研究講座を開設
- 常務執行役員 則武が講師として登壇



#### <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

- ベイカ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28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)



[日本の化学産業、「再編第2幕」の幕開け](#)



[ステーブルコインをめぐる国際規制動向と日本法への示唆～米国GENIUS法およびEU・MiCA規則を踏まえた信託型電子決済手段の法的・実務的課題～](#)



[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～](#)

## 参考) PR活動・研究活動 (4/4)

### 「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) 社会貢献活動

### GXリーグ

- 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）の事業及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、二次利用することをご遠慮ください。

***baycurrent***