



2016年12月9日

各位

会社名 株式会社 バイカレント・コンサルティング
 代表者名 代表取締役社長 阿部 義之
 (コード番号:6532 東証マザーズ)
 問合せ先 取締役管理本部長 中村 公亮
 (TEL 03 - 5501 - 0151)

業績予想の修正に関するお知らせ

当社は、2016年12月9日開催の取締役会において、最近の業績動向等を踏まえ、2016年9月2日に公表いたしました「東京証券取引所マザーズへの上場に伴う当社決算情報等のお知らせ」の2017年2月期（2016年3月1日～2017年2月28日）における通期の業績予想を下記のとおり修正することとしましたので、お知らせいたします。

記

1. 2017年2月期通期業績予想数値の修正（2016年3月1日～2017年2月28日）

	売上収益	営業利益	税引前利益	当期利益	基本的1株当たり当期利益
	百万円	百万円	百万円	百万円	円 銭
前回発表予想 (A)	18,282	4,045	3,915	2,507	162.32
今回修正予想 (B)	16,653	2,212	2,083	1,427	92.42
増減額 (B - A)	△1,629	△1,833	△1,832	△1,080	
増減率 (%) (B 対 A)	△8.9	△45.3	△46.8	△43.1	
(参考) 前期実績 (C) (2016年2月期)	15,834	3,215	2,582	1,551	107.04
増減率 (%) (B 対 C)	5.2	△31.2	△19.3	△8.0	

(注) 1. 2017年2月期通期業績予想の基本的1株当たり当期利益は公募株式数(50,000株)を含めた期中平均普通株式数により算定しております。

2. 2016年4月1日付で普通株式1株につき20株の株式分割を行っておりますが、2016年2月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、基本的1株当たり当期利益を算定しております。

2. 修正の理由

(1). 売上収益

当社は、売上収益に関する大多数が契約期間に基づく期間における役務提供を完了した時点で収益を認識する状況を踏まえ、業績予測時点及び過年度の実績と現在の事業環境から予想した所属コンサルタント数、平均単価（注1）、稼働率（注2）などから予想売上収益を見込んでおります。

所属コンサルタント数については、競合他社の採用が活発化している中で、当社も経験者及び新卒の積極採用をすることで、期末時点において前期比約20%の増加を見込んでおりました。しかし、コンサルティング業界における人材の争奪が想定以上に加熱しており、期末時点における所属コンサルタント数は前期比約8.2%程度の増加にとどまる見込みです。平均単価については、過年度からより高い単価での受注が可能な高付加価値案件の増加、及び既存コンサルタントの育成、スキルアップによる個人別単価の上昇による平均単価向上を実現しております。当期においても同等の効果が見込まれることから、過年度の実績を勘案したうえで、年間を通じて上昇し、期末時点で前期比5%程度上昇すると見込んでおりました。しかし、当期において高付加価値案件獲得を積極的に推進した結果、当期末における平均単価は、前期比16%程度上昇する見込みです。稼働率については、過年度において安定的に推移（年間を通じて平均90%超）しております。また、当期においても事業環境に特段の変化が見込まれないことから過年度と同等水準を見込んでおりました。しかし、10月より営業部門を含む内部体制の変更を行い、高付加価値案件を担当できるコンサルタント数を確保するため、継続的に安定的な収益を見込んでいた受注を急激に制限して、新規の高付加価値案件獲得を目指しましたが、それに見合った高付加価値案件の受注を急激に獲得することができなかつたため、既存得意先との取引が縮小し、年間を通じた稼働率は80%程度となる見込みです。

以上の結果、2017年2月期の売上収益は18,282百万円（前期比15.5%増）を見込んでおりましたが、16,653百万円（前期比5.2%増）となる見込みです。

サービス領域別の予想売上収益は以下のとおりです。

（注1）平均単価…各コンサルタントがクライアントから受領する料金の月当たり平均値

（注2）稼働率……全所属コンサルタントに対する、ある時点においてプロジェクトに参画しているコンサルタントの割合

（戦略・ビジネスコンサルティング）

コンサルティング市場では、ITと関連する新規事業戦略立案や市場調査、又は業界再編や規制緩和等に関連するM&A、事業再編関連での需要が増えております。これらは、高付加価値なサービスを提供することが可能な領域であるため、当社としても積極的に案件獲得を推進する方針です。2017年2月期の売上収益は4,616百万円（前期比32.4%増）を見込んでおりましたが、3,423百万円（前期比1.8%減）となる見込みです。

（ITコンサルティング）

直近及び現在において当社の主力サービス領域であり、今後も継続してITグランドデザインやセキュリティ、ITコスト削減関連の需要が見込まれます。既存コンサルタントの育成やナレッジ、

ノウハウの蓄積により案件数拡大、平均単価向上の両立を目指し、2017年2月期の売上収益は9,324百万円（前期比16.1%増）を見込んでおりましたが、9,166百万円（前期比14.1%増）となる見込みです。

（システムインテグレーション）

当社は、総合コンサルティングファームの中でもテクノロジー領域に強みを持ち、基幹業務システムを始めクラウドサービス等の設計開発から実装まで幅広く対応可能です。今後はIoT、FinTechなど、当社の強みである技術力を生かしたサービスの需要も期待されます。2017年2月期の売上収益は4,342百万円（前期比0.5%増）を見込んでおりましたが、4,064百万円（前期比5.9%減）となる見込みです。

（2）. 売上原価、販売費及び一般管理費、営業利益

売上原価は、労務費及び経費（通信費、旅費交通費、地代家賃等）で構成されており、概ね、90%が労務費となっております。2017年2月期の売上原価は、11,012百万円（前期比17.2%増）を見込んでおりました。しかし、コンサルタントの採用が当初計画より減少する見込みであることから、売上原価は、10,484百万円（前期比11.6%増）となる見込みです。

販管費及び一般管理費については、主要なものとして人件費、採用費、その他で構成されており、人件費を含め勘定科目ごとに費用を見積もった結果、管理部門及び営業・採用部門の増員等による人件費の増加が影響し3,184百万円（前期比9.3%増）を見込んでおりました。しかし、管理部門及び営業・採用部門の人件費が当初計画より増加する見込みであることから、販売費及び一般管理費は3,913百万円（前期比34.3%増）となる見込みです。

また、その他の費用として、上場関連費用43百万円を見込んでおりましたが、上場関連費用は24百万円となる見込みです。

以上の結果、2017年2月期の営業利益は4,045百万円（前期比25.8%増）を見込んでおりましたが、2,212百万円（前期比31.2%減）となる見込みです。

（3）. 金融収益及び金融費用、税引前利益、当期利益

金融収益及び金融費用の見込みに変更はなく、金融収益については、預金の利息収入を過去実績に基づいて見込んでおります。

金融費用については、既存ローンの支払利息等により、130百万円を見込んでおります。

以上の結果、2017年2月期の税引前利益は3,915百万円（前期比51.6%増）、当期利益は2,507百万円（前期比61.6%増）を見込んでおりましたが、税引前利益は2,083百万円（前期比19.3%減）、当期利益は1,427百万円（前期比8.0%減）となる見込みです。

（注）上記の予想は、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成しておりますが、実際の業績は今後さまざまな要因によって予想数値と異なる結果となる可能性があります。

以上