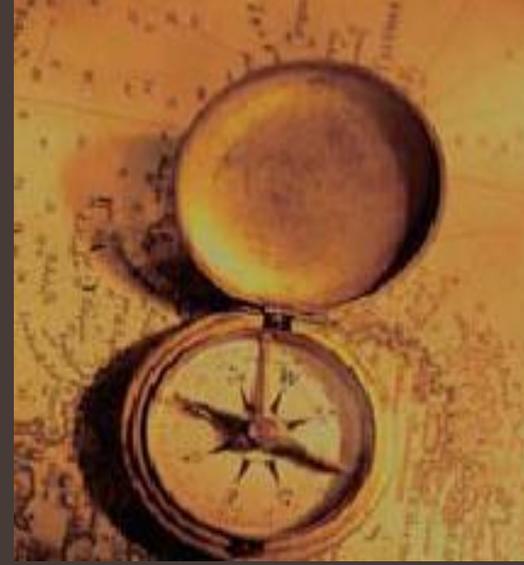




BayCurrent
Consulting

Be Excellent

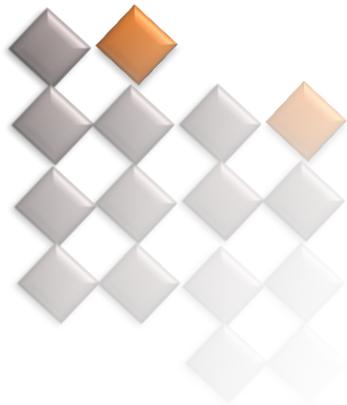


2017年2月期
決算説明会資料

2017年4月24日

株式会社ベイカレント・コンサルティング
(証券コード:6532)

1. 株式会社ベイカレント・コンサルティングについて
2. 2017年2月期の業績について
3. 事業環境と2018年2月期の計画について



BayCurrent Consulting

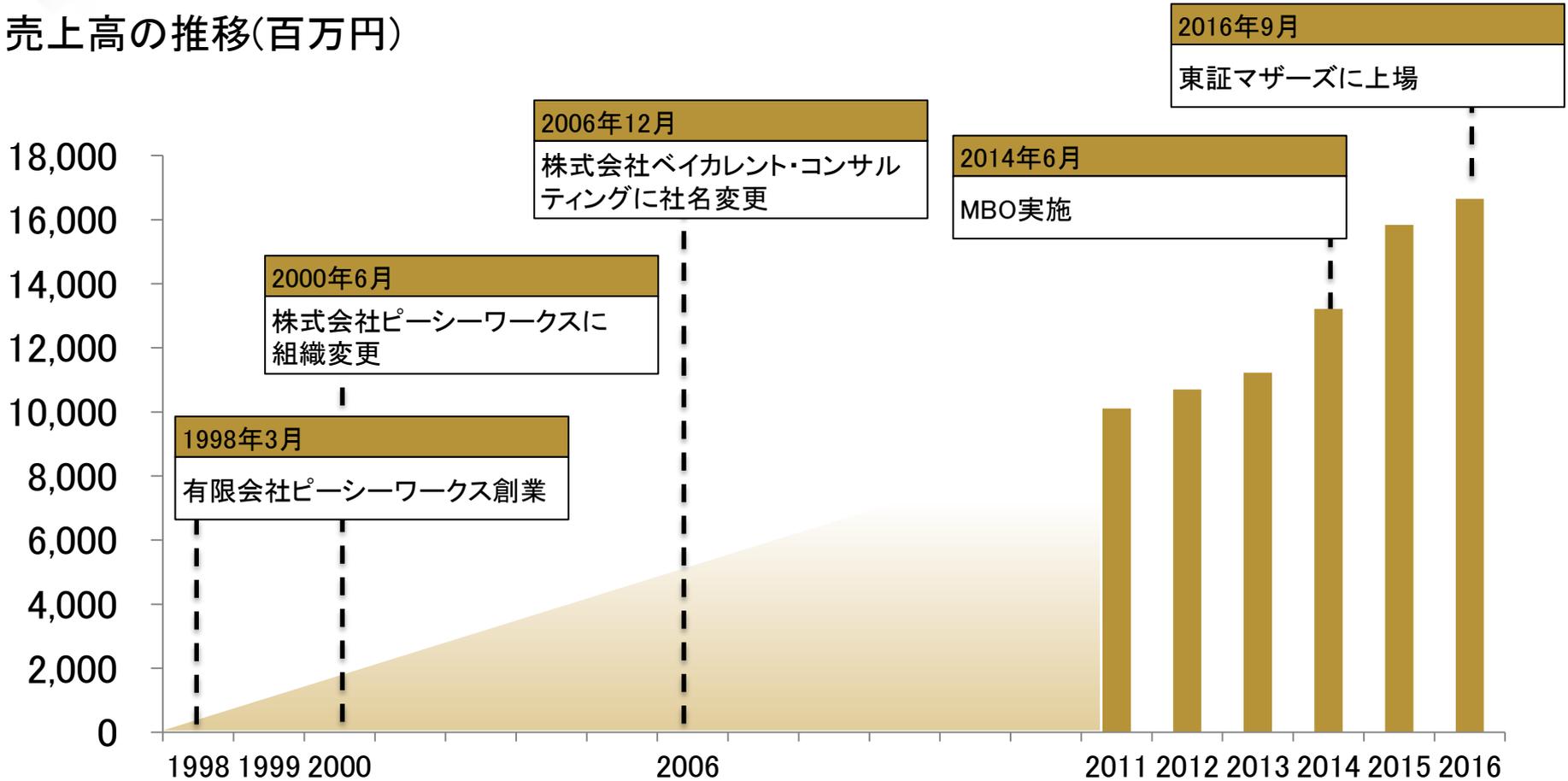
Be Excellent

株式会社ベイカレント・コンサルティングについて

1998年に設立、社員数が1,000名超の総合コンサルティングファーム

社名	株式会社ベイカレント・コンサルティング
売上	17,188百万円 (2017年2月期)
従業員	1,273名 (2017年4月時点)
代表者	代表取締役社長 阿部 義之
創業日	1998年3月25日
決算期	2月
本社所在地	東京都港区虎ノ門1-23-1 虎ノ門ヒルズ森タワー9F

売上高の推移(百万円)



安定収益の獲得を維持しつつ、
サービスの高付加価値化と規模拡大により、継続的に成長を実現

* IFRSに基づいております

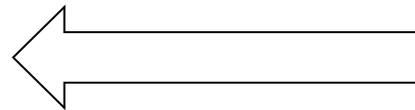
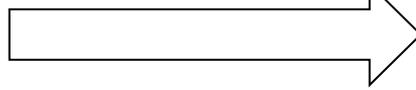
BayCurrent

経営・業務・ITに関する知見を有する
コンサルタントが1,000名超所属



顧客企業の課題に合わせて
柔軟に最適なチームを編成

コンサルティング
サービスを提供し、
課題解決を支援



サービス内容に応じた報酬を受領

顧客企業

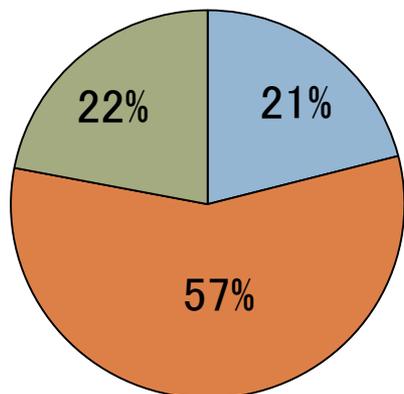
<課題>

- ・経営計画策定
- ・新事業計画、マーケティング
- ・コンプライアンス対応
- ・風土改革
- ・業務プロセス改善
- ・システム化推進
- ・システム刷新
- ・デジタルマーケティング
- ・サイバーセキュリティ
- ・事業継続計画(BCP)
- ・調達コスト削減
- ・グローバル展開

など
業界特有の課題～企業個別の課題まで、様々な課題が存在

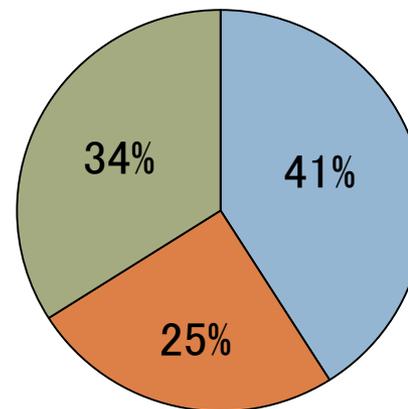
※売上高の100%がコンサルティングサービスの対価(単一セグメント)
※原則として当社が正規雇用するコンサルタントのみでチーム編成を行う
(パートナー企業、協力会社等に下請けに出すことはしない)

セグメント別売上構成



- 戦略・ビジネスコンサルティング
- ITコンサルティング
- SI(システムインテグレーション)

顧客業種別売上構成



- 金融
- 通信・メディア・ハイテク
- その他
(エンタメ、エネルギー、官公庁など)

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

- ・新事業戦略/市場調査
- ・M&A支援(企業評価、買収後統合)
- ・オペレーション改善
- ・コンプライアンス対応

- ・IT刷新、IT統合の策定/実行
- ・サイバーセキュリティ/リスク対応
- ・システム導入検討～企画設計

- ・情報システムの設計開発や保守運用
- ・データ移行計画策定・実行

* IFRSに基づいております
2017年2月期の実績に基づいております

主な特徴

概要

戦略からITを
ワンストップで提供する
総合コンサルティングファーム

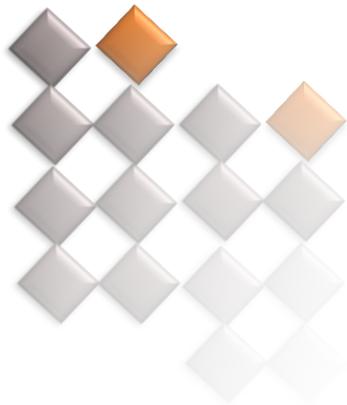
- 課題の種類・内容に応じて、事業戦略・業務改革からIT戦略、IT設計・開発まで、各領域の経験と知識を持ったコンサルタントが在籍
- 課題が多岐にわたる場合には、すべての領域に経験を持つシニアなメンバーが、プロジェクト全体を統括・管理

各業界のトップ企業を
中心とした
豊富な顧客基盤

- 金融、ハイテク/通信/メディアを中心に、業界随一の幅広い顧客基盤を有する
- 多くのブルーチップ企業に対してサービスを提供し、高いリピート率を誇る

お客様との協働スタイルによる
ハンズオン型サービス

- 理想論・一般論に終始せず、顧客企業の実情や文化・風土を理解し、それに適応した問題解決を推進
- 問題解決を進めるために、顧客社員と一体となって社内外のコミュニケーションを円滑化



BayCurrent Consulting

Be Excellent

2017年2月期の業績について

業績予想の修正とその後の施策について

事業環境

- ・年間を通じて旺盛な需要が継続
- ・各種コンサルティングサービスへのニーズが高まっている
- ・採用市場は激化

期初～上半期の想定

堅調な市場環境の中で、過年度と同様に、安定的成長を目指す

- 年間を通じて90%水準の稼働率を維持
- 社員のスキルアップ、サービス領域の上流化(高付加価値化)による平均受注単価アップ(5%)
- 積極的な採用活動による所属コンサルタント数増(20%)

⇒上半期は想定に沿って堅調な実績で推移、下半期も好調にスタート

2016年10月頃～の変化

前社長の陣頭指揮により、急激な高付加価値化に向けた施策を断行

- 安定的収益基盤ではあるものの相対的に収益性が低い案件(主にSI領域)の受注を制限
- しかしながら、待機となったコンサルタント数に見合う案件獲得が進まず、稼働率が大幅に低下
- さらに、長年支援してきた顧客の信頼を失う撤退交渉などにより、社員の離反を招く

⇒2016年12月9日付で業績予想を下方修正。前社長は同日付で辞任。

新体制による回復施策

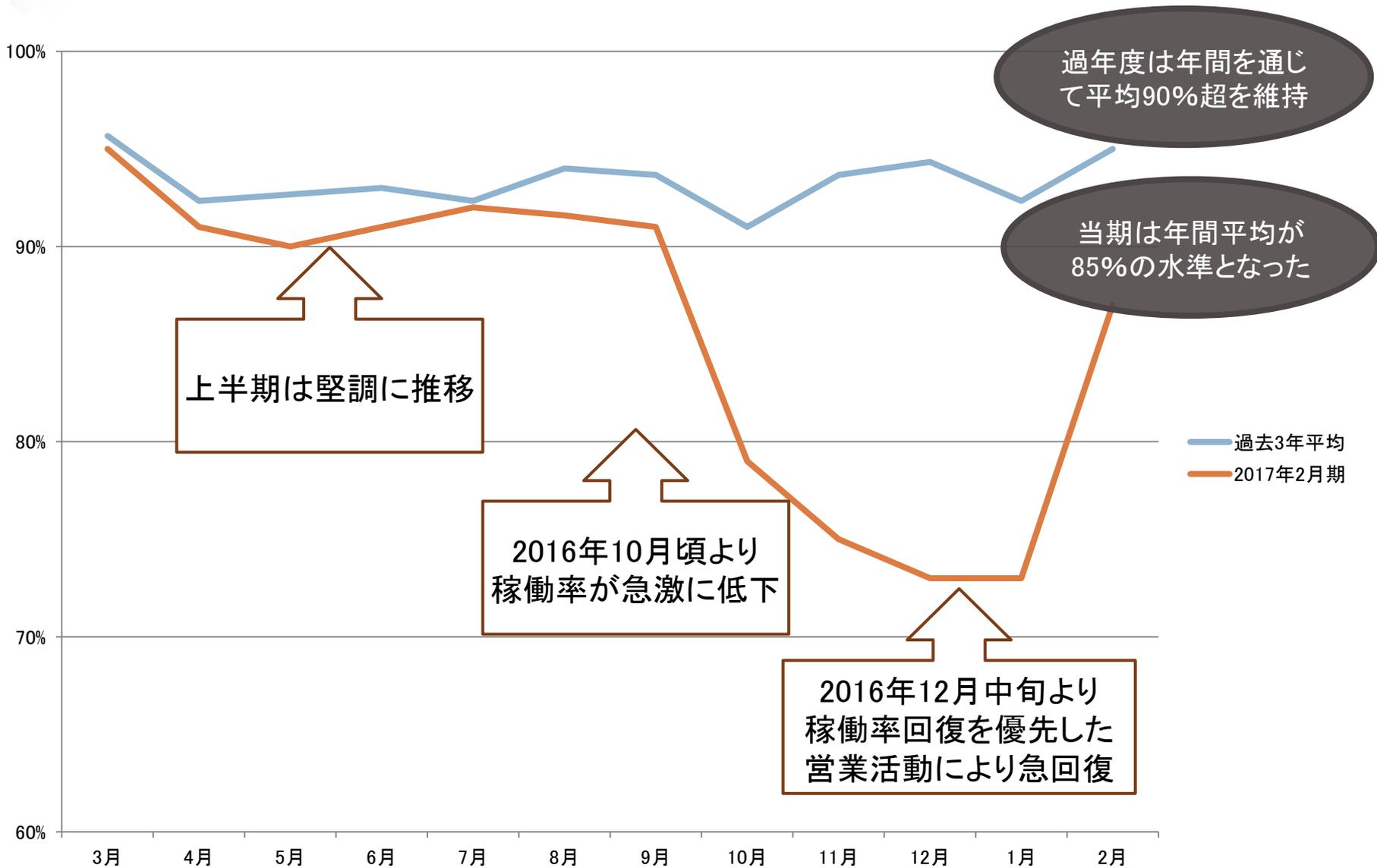
2016年12月中旬より、新社長の下、稼働率回復(収益安定化)に向け経営方針を修正

- 人心の刷新、お客様の信頼回復を図る
- 主力コンサルタント、経営幹部の離職は無し。
- 失った顧客のうち、約70%の顧客と再契約、営業活動が活発化し

⇒受注数が急増し、2月に稼働率が急回復、さらに平均受注単価は前年対比9%アップを実現。



参考：稼働率の推移（月次）



2017年2月期実績 (IFRS)

単位: 百万円	2016年2月期			2017年2月期			通期前年 対比(%)
	上半期	下半期	通期	上半期	下半期	通期	
売上収益	7,625	8,209	15,834	8,729	8,459	17,188	108.6%
売上総利益	3,054	3,384	6,438	3,636	3,240	6,876	106.8%
売上高総利益率	40%	41%	41%	42%	38%	40%	
営業利益	1,561	1,654	3,215	1,861	1,361	3,222	100.2%
営業利益率	20%	20%	20%	21%	16%	19%	
税引前当期利益	1,009	1,573	2,582	1,790	1,308	3,098	120.0%
当期利益	618	933	1,551	1,200	897	2,097	135.2%

- ①コンサルタント数増加(5.7%)、平均単価向上(4%)により稼働率の低下をカバーし増収を実現
- ②コンサルタント数増加、上場に伴う管理体制強化、社員研修制度や営業支援体制の充実等により売上原価、販管費ともに増加したものの、営業増益を達成
- ③前期に実施したリファイナンスにより、金融費用が大幅減少し、税引前当期利益は大幅増益

バランスシートの状況

(百万円)	2016年2月期	2017年2月期	増減額
流動資産	4,445	4,943	498
非流動資産	20,935	20,756	△180
資産合計	25,381	25,699	318
流動負債	① 4,512	3,845	△667
非流動負債	② 9,896	8,671	△1,224
負債合計	14,408	12,516	△1,891
資本合計	10,973	13,182	2,209

- ①未払い法人所得税の減少による流動負債の減少
- ②借入金の返済による固定負債の減少

* IFRSに基づいております

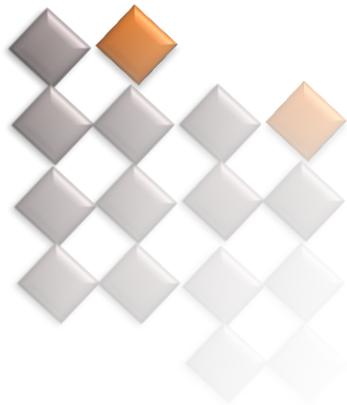
キャッシュフローの状況

(百万円)

	2016年2月期	2017年2月期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	① 2,372	1,471	△902
投資活動によるキャッシュ・フロー	△60	△50	10
財務活動によるキャッシュ・フロー	② △1,723	△1,151	572
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	588	268	△320
現金及び現金同等物の期首残高	1,620	2,209	588
現金及び現金同等物の期末残高	2,209	2,478	269

- ①利息の支払が約5億円減少した一方で、法人税支払いが約14億円増加
 ②主に借入金の返済によるもの。前期はリファイナンスに伴う金融機関手数料や優先株処分に伴う諸費用が発生。

* IFRSに基づいております



事業環境と2018年2月期の計画について



市場環境は堅調に推移※

■国内企業のグローバル化、あるいはAIやIoT技術の発達でデジタルトランスフォーメーション関連のニーズが拡大し、コンサルティング市場(ビジネスコンサルティング、ITコンサルティング)は堅調に拡大する見込み

■国内ITサービス市場も2020年にかけて緩やかに拡大を予想

採用マーケットは
競争激化

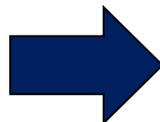
■コンサルティングニーズの増大に伴い、業界内での人材争奪戦が激化

■経験者採用における求人費用は高騰が予想されている

※出所: IDCJapan

国内コンサルティングサービス市場 セグメント別/産業分野別 2016~2020年の予測
国内ITサービス市場 産業分野別予測、2017年~2021年
をもとに作成

着実かつ安定的な成長を目指す



積極的な人材採用、高付加価値化と
安定的収益の維持をバランス良く

積極的な人材採用

- ブランド力、発信力の強化
- リクルーティング体制の強化

高付加価値化

- プロジェクト支援体制(品質管理部門、ナレッジ蓄積)の強化
- コンサルタントと営業部門の連携による提案力の強化
- 研修制度/教育体制の充実によるコンサルタントのスキルアップ

安定的収益の維持

- 稼働率維持の管理体制(スピード、フレキシブル)を維持徹底
- 営業工数の確保、ノウハウの共有

2018年2月期の業績予想

単位: 百万円	2017年2月期実績	2018年予想	前年対比(%)
売上収益	17,188	20,200	117.5%
営業利益	3,222	3,900	121.0%
税引前当期利益	3,098	3,800	122.7%
当期利益	2,097	2,500	119.2%
一株あたり当期利益	円 銭 135.76	円 銭 161.60	119.0%

- ・年間を通じて90%前後の稼働率を維持する一方で、所属コンサルタント数増(12%)、高付加価値化による平均単価上昇(4%)を目標とする
- ・所属コンサルタント増加や営業体制強化による人件費の上昇、求人費用の増加が見込まれる

* IFRSに基づいております



配当方針

- 2017年2月期は1株当たり30円の配当を実施予定(5月の株主総会で決定)
- 配当性向は、IFRSベースにて20%~30%を目安とし、日本基準における分配可能額の範囲を目途にして、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する
- 事業発展を目指すため、内部留保の充実に努め、コンサルティング業界における企業間競争に対応できる企業体質の強化を図る
- 2018年2月期は1株当たり40円の配当方針とする

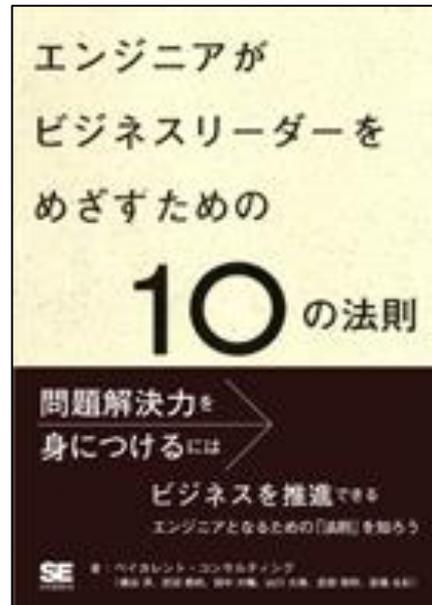
定期的な書籍の上梓や、当社パートナーのITpro等への寄稿を通じて情報を発信

『デジタル化を勝ち抜く
新たなIT組織のつくり方』
日経BP社



(2015年12月7日発刊)

『エンジニアがビジネスリーダーを
めざすための10の法則』
翔泳社



(2016年7月20日発刊)

『デジタルトランスフォーメーション』
日経BP社



(2016年9月16日発刊)

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できず、結果は、将来の展望と著しく異なることもありえます。また、本資料においては、千円単位で管理している決算短信等の数値を百万円単位で表記しているため、合計額や差額等において、一部差異が発生している場合があります。

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表明のいかなる記載をも更新し、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、二次利用することをご遠慮ください。



BayCurrent *Consulting*

Be Excellent