



BayCurrent
Consulting

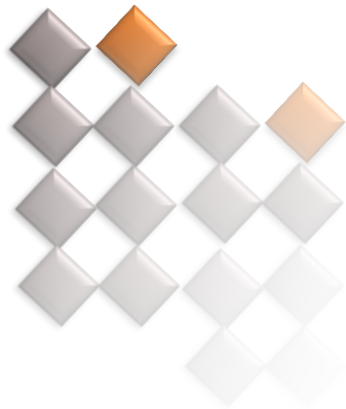
Be Excellent

2018年2月期上期 決算説明会資料

(2017年3月1日～2017年8月31日)

2017年10月23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. 事業環境と上期の取り組みについて
2. 2018年2月期上期の決算について
3. 2018年2月期下期の展望について



事業環境と上期の取り組みについて

コンサルティング市場

- 経営環境の目まぐるしい変化により、企業経営者の抱える課題が多様化
(グローバル化、業界再編・M&A、新たな事業モデル構築、サイバーセキュリティ、ITガバナンス、働き方改革、人材育成……等)
⇒幅広い経験や調査・分析能力を有するコンサルタントニーズは拡大傾向
- 特に近年、経営層にまでデジタルトランスフォーメーション(※)の重要性の認識が広がる
⇒デジタル関連コンサルティング市場は高成長を継続する見込み

(※)デジタルトランスフォーメーション

クラウド、ビッグデータ、モビリティ等「第3のプラットフォーム技術」を導入/活用し、AIやIoT、AR&VR、ロボティクス等を導入すること

採用マーケット

- 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
⇒経験者採用にかかる採用費用、人件費は高騰する傾向
- 働き方改革により、業界を問わず優秀な人材の確保が課題となっており、新卒採用も過熱化



コンサルティング市場の成長(参考)

【コンサルティング市場】※

年間平均成長率: 3.9%

2021年市場規模: 8,238億円

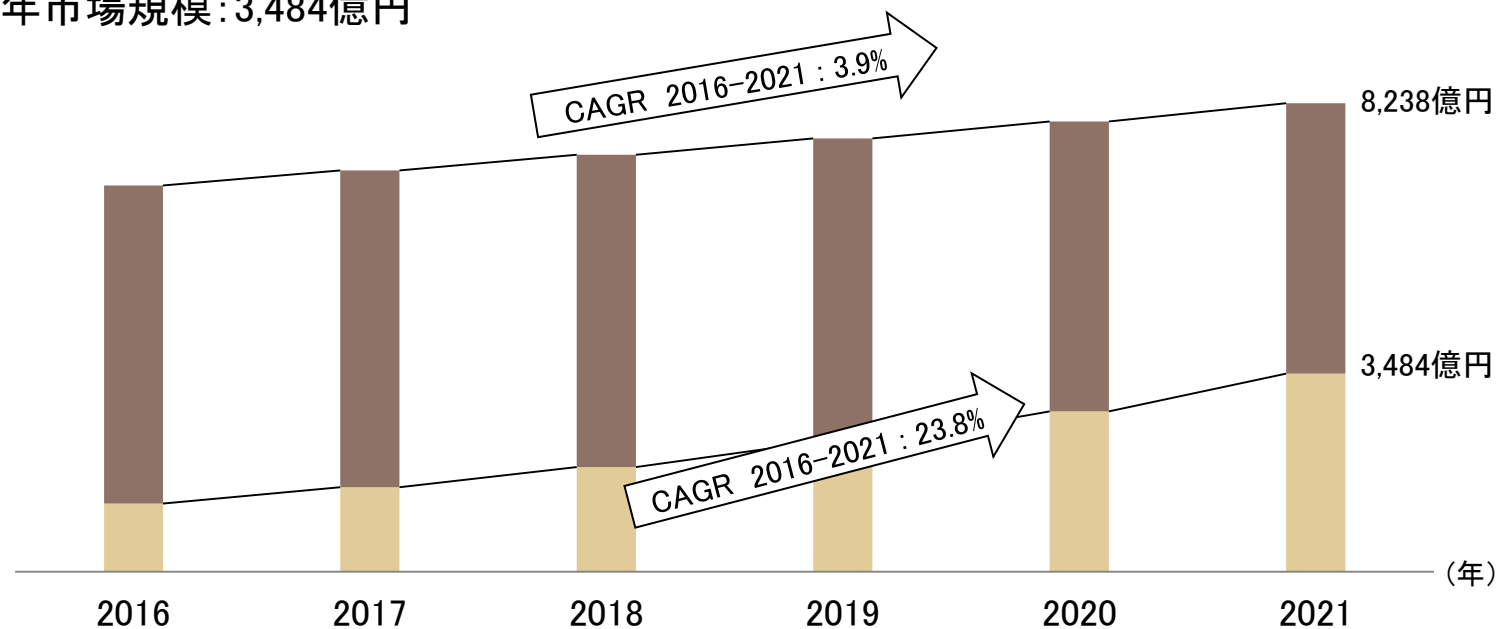
【デジタル関連コンサルティング市場】

年間平均成長率: 23.8%

2021年市場規模: 3,484億円

■ コンサルティング市場

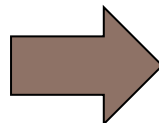
■ デジタル関連コンサルティング市場



※出所: IDCJapan

国内コンサルティングサービス市場 支出額予測: 2017年~2021年

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
- ⇒今期末時点において、前期末比12%の人員増を目指す

高付加価値化の推進

- 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
- ⇒今期末時点において前期末比4%の平均単価上昇を目指す

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)を徹底
 - 営業工数の確保、ノウハウの共有
- ⇒90%前後の稼働率の維持を目指す

上期の実績

前期末から、
約6%の人員増
※コンサルタント数ベース

前期末から、
約4.5%の平均単価上昇

稼働率は
平均約90%を維持

- 高付加価値案件（主に戦略・ビジネスプロセスコンサルティング領域）を積極的に受注。その結果、全体の売上に占める割合が前期20%⇒当上半期30%と大幅に向上し、収益の向上に大きく寄与している。
- 現場主義による共創型の支援が評価され、多くの顧客から継続的な支援依頼を獲得

<当期にご支援している案件の紹介（一例）>

大手電力会社様：既存事業のアセットを活用した新規事業の立ち上げ

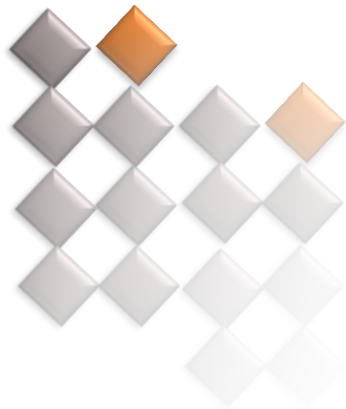
- ✓ 新たな収益源として、既存事業の資産やノウハウを活用した新規事業の創出を指向していた国内大手電力会社様に対して、事業構想や販売戦略の立案から、展開ロードマップ策定やオペレーション構築まで一貫してご支援

大手金融機関様：デジタル活用による働き方改革の検討及び推進

- ✓ 既存課題の深掘りによる短期的な課題解決推進と同時に、あるべき姿や全体最適化を仮説検討し解決策を提示。
- ✓ AIやロボティクスなど新しい技術を導入・活用した課題解決をご支援。

大手通信会社様：コンテンツサービスの拡充に向けたアライアンス戦略策定・実行支援

- ✓ 新規有料コンテンツサービス提供に向けたアライアンス策定を目標に、有用性のある様々な企業や著名人を選定。
- ✓ 候補先ごとに異なるwin-winの協業スキームを考案し、伴走型支援により実際の交渉資料作成や代理交渉も実施。



BayCurrent Consulting

Be Excellent

2018年2月期上期の決算について

2018年2月期上期実績 (IFRS)

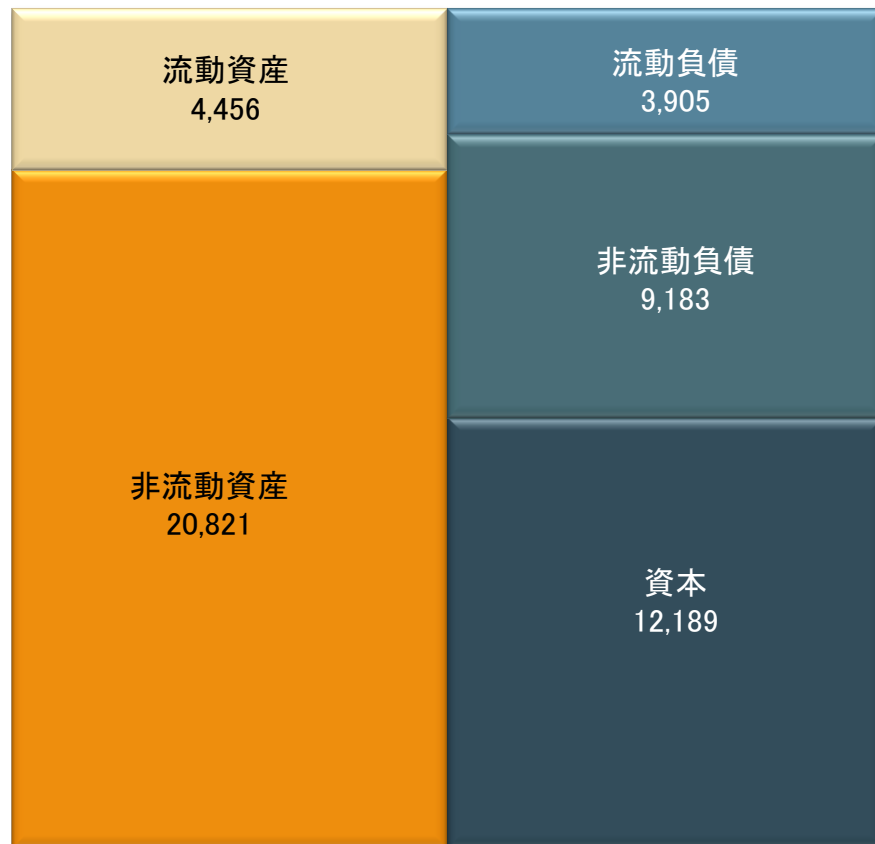
百万円	2017年 2月期上期	2018年 2月期上期	前年同期 対比(%)	2018年 通期計画	進捗率
売上収益	8,729	10,052	115.2%	20,200	49.8%
売上総利益	3,636	4,338	119.3%	—	—
売上高総利益率	41.7%	43.2%	—	—	—
営業利益	1,861	2,231	119.9%	3,900	57.2%
営業利益率	21.3%	22.2%	—	19.3%	—
税引前利益	1,790	2,183	122.0%	3,800	57.4%
当期利益	1,200	1,550	129.2%	2,500	62.0%
EBITDA	1,991	2,367	118.9%	4,230	56.0%

- 前年上期に比べ平均受注単価が大幅に向上し、売上収益は前年対比15%増を達成
- 売上の増加に伴い、各利益も堅調に増加、利益率も改善傾向。
- 通期計画に対しては、売上収益は概ね想定通り、各利益は想定をやや上回る水準で進捗。

バランスシートの状況 (IFRS)

(百万円)

2017年8月末時点



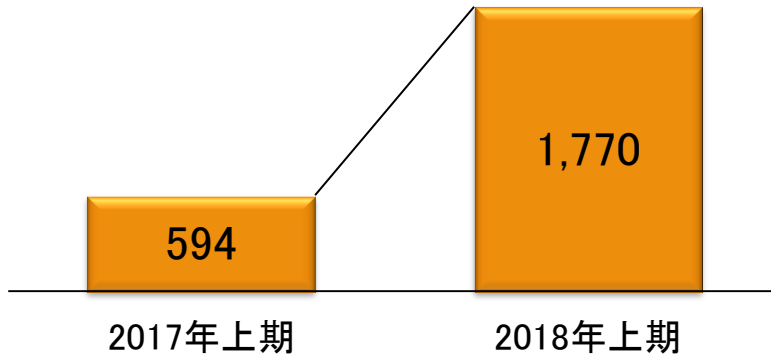
2018年8月末時点



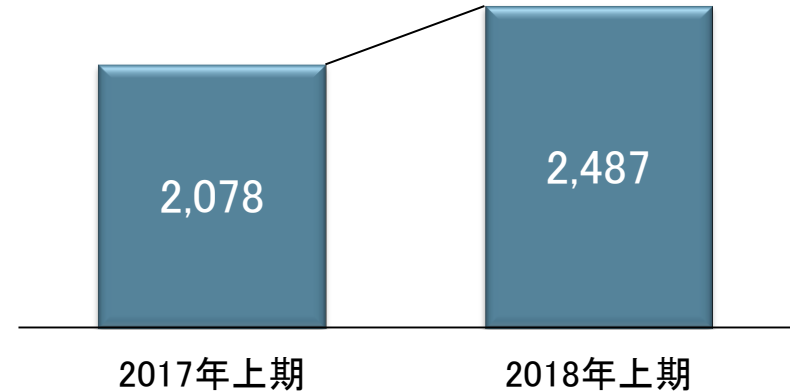
キャッシュフローの状況 (IFRS)

(百万円)

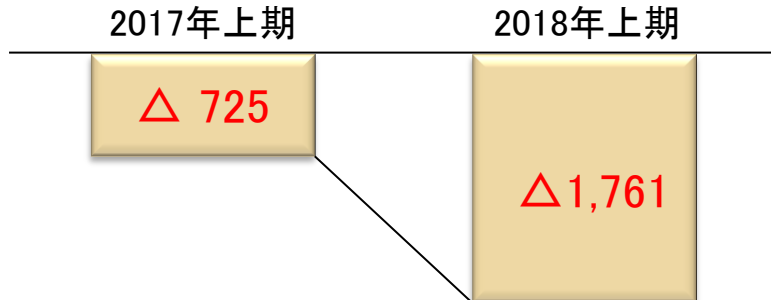
フリーキャッシュフロー (営業活動によるCF±投資活動による)



現金及び現金同等物の残高

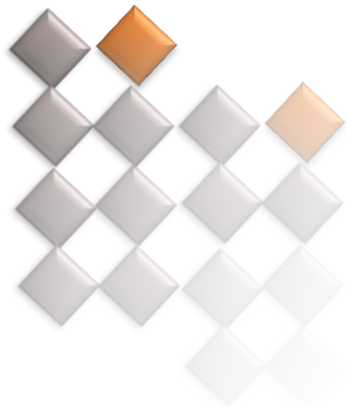


財務活動によるキャッシュフロー



■ 法人税(期末納税)の支払額減少や営業利益の増加等により、フリーキャッシュフローは前年対比で約12億円増加

■ 自己株取得、配当金支払等により、財務活動によるキャッシュフローは前年対比で約10億円減少



2018年2月期下期の展望について

下期の取り組み

採用

- ・他業界のプロフェッショナルや海外の優秀人材も積極的に採用
- ・社員待遇の向上、魅力的な職場環境作り

高付加価値化

- ・サポート体制拡充やナレッジ蓄積により、高品質なサービス提供を実現
- ・デジタル関連の共同研究や執筆等、積極的なPR活動を実施

稼働率

- ・引き続き、安定的な稼働率(90%前後の水準)を目標とし、高付加価値案件の獲得と安定収益維持のバランスを意識

その他

- ・事業拡大に伴い虎ノ門ヒルズ24Fにオフィス(プロジェクトルーム)を増床
- ・人材採用市場の過熱化により、人件費や求人費の高騰を想定

上期に引き続き、着実かつ安定的な成長を目指す

(参考)PR活動事例

■ 定期的な書籍の上梓や、Web雑誌等への連載、社外セミナーでの講演、クライアント企業との実証実験を実施。

定期的な書籍の上梓



Web雑誌等への寄稿

ITpro



東洋経済Online



社外セミナー



M&A Management Forum 2017



実証実験

株式会社EP総合(代表取締役: 田代伸郎)と共同で、これまで機械学習による予測は困難と認識されていた、オペレーション分野において、オペレーションリスクの低減に向けた機械学習の活用に関する実証実験を開始しました。



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できず、結果は、将来の展望と著しく異なることもあり得ます。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