



BayCurrent
Consulting

Be Excellent

**2019年2月期上期
決算説明会資料**
(2018年3月1日～2018年8月31日)

2018年10月22日
株式会社ベйкаレント・コンサルティング
(証券コード:6532)

①人員増、高付加価値化により前年対比12.8%の増収

➤1Qに営業体制強化が遅れるも、2Qは受注増加

②求人・育成関連費等の先行投資増により営業減益

➤中計達成に向け優秀な人員の採用は順調

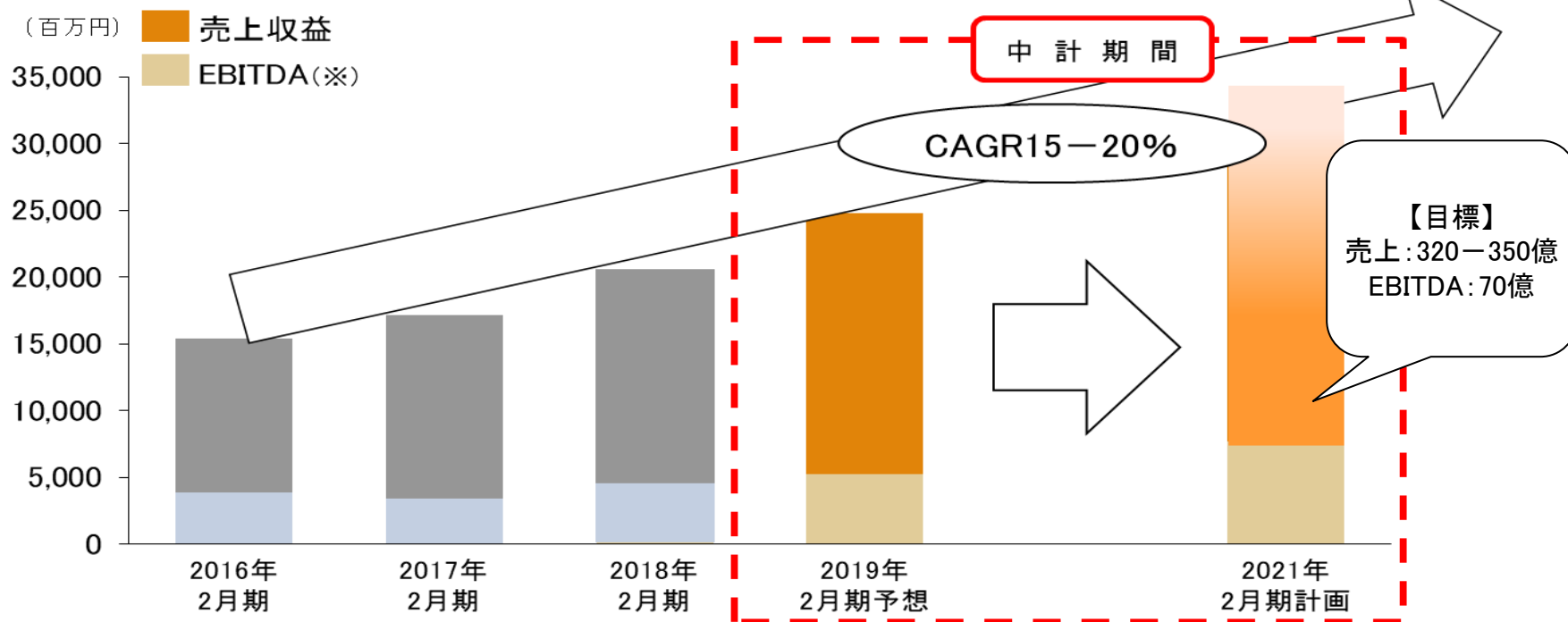
➤増員したコンサルタントの早期戦力化が課題

③デジタル関連コンサルティング^(※)を強化

(※)AI・IoT・RPA等の最新技術の活用に関する戦略立案、企画、実行(実装)に関するコンサルティングサービス全般

FY2019～FY2021を「将来の持続的な事業拡大に向けた基盤固めの3年間」と位置付ける。

人員拡大と高付加価値化による着実な成長を実現し、
将来の持続的な事業拡大の基盤固めを行う



※ EBITDA=IFRSに基づく営業利益+減価償却費±IFRSによる日本基準との調整額-その他の収益+その他の費用

当上半期の取り組み内容

優秀な人材の確保

- ✓ 新規採用240名（新卒、未経験者含む）
 - ⇒ コンサルタント数は前期末から約12%純増
 - ⇒ 求人・育成関連費用増（主に人材紹介会社への成功報酬）
 - ⇒ プロジェクトルーム増床に伴い設備・備品等の費用も発生
- ✓ 若手コンサルタントの早期戦力化が課題

営業体制の強化

- ✓ 増員したコンサルタントに見合う案件数確保のため、営業人員を増員
 - ⇒ 1Qは営業体制確立の遅れで受注が伸び悩み一時的に稼働率が低下（80%台前半）したが、2Qは体制が確立し、受注向上。稼働率は想定水準（80%台後半）に回復。
- ✓ デジタル関連コンサルティング案件の受注増に向けてデジタルイノベーションラボの拡充
 - ⇒ ノウハウ・ナレッジの蓄積、提案力強化、研修の充実、ブランディング推進

内部管理体制の強化

- ✓ 一部市場変更を視野に、ガバナンス・コンプライアンス体制強化のため、管理部門増員
- ✓ 品質管理部など、コンサルタントの活動やキャリア形成を支援する部門の強化
 - ⇒ 販管費（主に人件費）の増加

今後の安定的な成長に向けた土台作りは大きく進捗

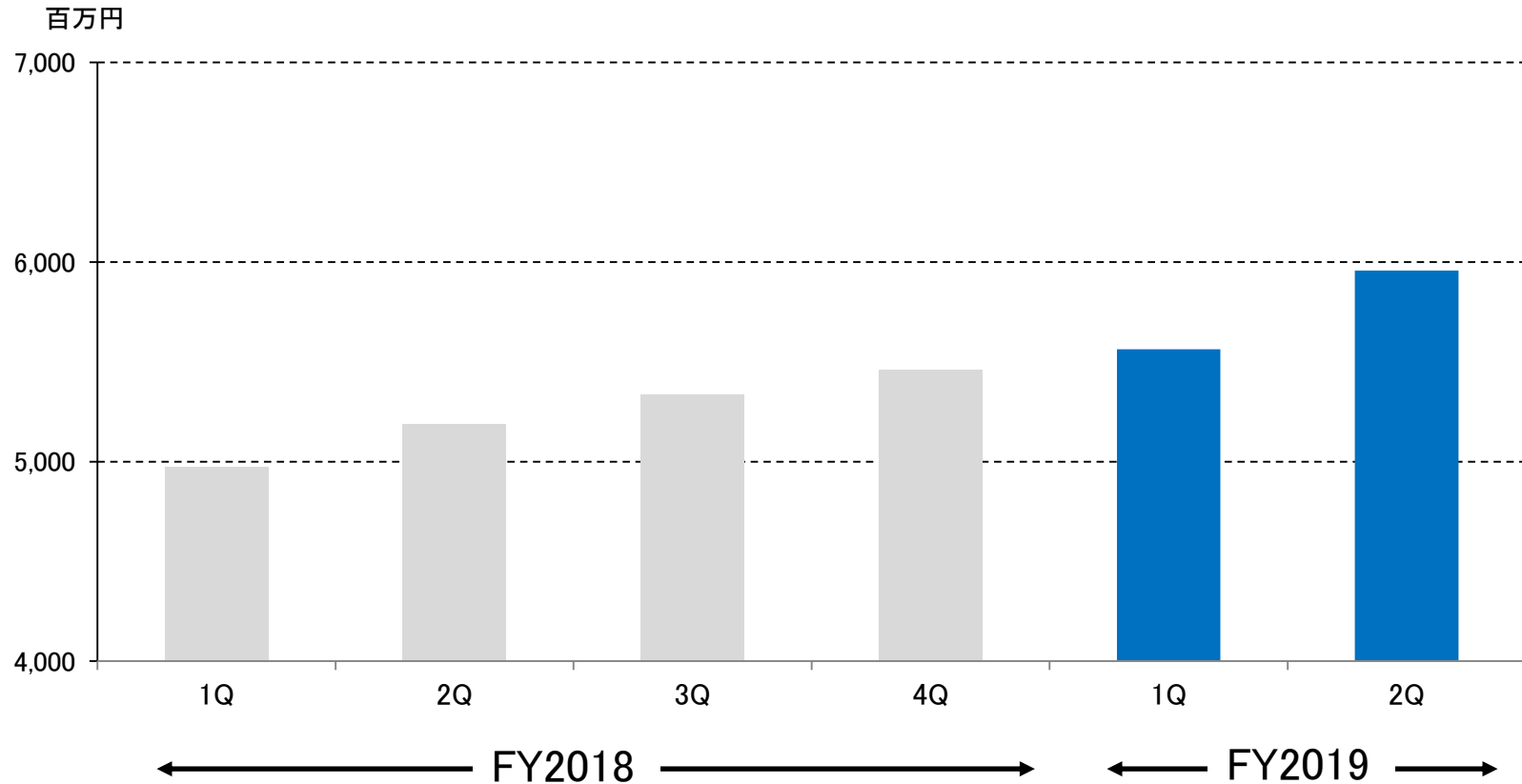
単位: 百万円	2018年 上期実績	2019年 通期計画	2019年 上期実績	前年対比 (%)
売上収益	10,052	24,500	11,336	112.8%
売上原価	5,714	-	6,918	121.1%
売上総利益	4,338	-	4,418	101.8%
販売費及び一般管理費	2,107	-	2,918	138.5%
営業利益	2,231	4,800	1,497	67.1%
税引前利益	2,183	4,700	1,426	65.3%
当期利益	1,550	3,300	997	64.3%
EBITDA	2,368	5,100	1,644	69.4%

- 前事業年度に増員したコンサルタントの戦力化、受注案件の高付加価値化により12.8%の増収
- 一方で想定した成長スピード(15-20%)は下回った。主要要因は、1Qの営業体制強化の遅れや案件獲得リードタイムの長期化による稼働率の低下(1Q平均80%台前半)。
- 2Qは営業体制確立により受注状況は好転し稼働率は想定水準(2Q平均80%台後半)に回復するも、会計上の売上認識は3Q以降(クライアントによる成果物検収時)となる案件比率が増加。
- コンサルタントの労務費、経費の増加、プロジェクトルーム増床等により売上原価が21.1%増加
- 前年同期比で新規採用が大幅に増加した結果、求人・育成関連費用が前年対比約300百万円増。また、内部管理体制強化、営業体制強化(増員)に伴う人件費も前年対比約300百万円増。その結果、販管費が前年対比38.5%増加し、営業減益



(参考資料) 受注状況について

《四半期別 コンサルタント稼働実績に基づく想定売上(※)推移》



※コンサルタントの稼働実績(受注案件の進捗、コンサルタントによる役務提供完了部分)に基づき、会計上の売上の先行指標として管理会計上算出した売上理論値です。財務会計に基づく決算値としての売上とは、売上計上のタイミングが異なるため、決算数値とは差異が生じております。



AI・IoT・RPA等の最新技術の活用ニーズ拡大に伴い、デジタル関連の高付加価値案件の受注が拡大。引き合いも増えており、提案力強化と同時に、研修ラインナップの充実によるコンサルタントのスキル向上やナレッジの蓄積によるプロジェクトサポート体制強化も実施

デジタル案件の受注例

デジタルトランスフォーメーション(=DX)

《大手製造会社様》

- 自動運転時代の産業構造変革を見据えた事業戦略の策定

《大手エネルギー会社様》

- AI活用ロードマップの策定、およびPoC(実証実験)と全社展開の推進

デジタルサービス開発

《大手金融会社様》

- Fintech活用によるキャッシュレスサービスの開発・展開

《大手メディア会社様》

- デジタルマーケティング領域におけるBPO事業の立ち上げ

デジタルテクノロジー実装

《大手金融会社様》

- 働き方改革を目的としたAI・RPA導入の企画・実装

《大手ヘルスケア会社様》

- 業務リスク低減を実現する機械学習予測モデルの構築



(参考) デジタル関連コンサルティングのサービスライン

デジタル関連コンサルティングのサービスライン



X

X

ITコンサルティング、テクノロジー(SI)のサービスで蓄積したノウハウや、ハイレベルな知見を有するコンサルタントにより、企画フェーズから実行・実装フェーズまで一貫通貫で支援が可能

単位:百万円	2018年 上期	2019年 上期	増減額
流動資産	5,004	5,152	148
現金及び預金	2,487	2,212	△ 275
非流動資産	20,934	21,077	143
のれん	19,187	19,187	-
資産合計	25,938	26,229	291
流動負債	4,280	3,809	△ 471
1年以内返済の長期借入金	1,050	1,050	0
非流動負債	8,157	7,112	△ 1,045
長期借入金	8,101	7,012	△ 1,089
負債合計	12,437	10,921	△ 1,516
資本合計	13,501	15,308	1,807

✓のれんは、2014年のMBOに際して生じたものの。IFRS適用の為、定期償却は行わない
 ✓主要事業に按分(下記参照)されており、多額の減損リスクは想定していない

- ・戦略ビジネス:約57億円
- ・ITコンサル:約108億円
- ・テクノロジー(SI):約26億円

✓借入金も、2014年のMBOにおけるLBOローンによるもの。
 ✓1Qにメインバンク(SMBC)を中心としたシンジケートローンによるリファイナンス実施
 ⇒借入条件を大幅に改善し、金利は約0.5%の水準まで低下。借入期間8年。

当面は、以下の3点をバランスよく実施することを目指す。

①配当による株主還元

配当性向は、IFRSベースにて20～30%が目安。

但し、日本基準における分配可能額の範囲で、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。

⇒今期より利益還元の機会を増やすことを目的に、中間配当を実施
中間配当金額: 25円(1株当たり)

②借入金の返済

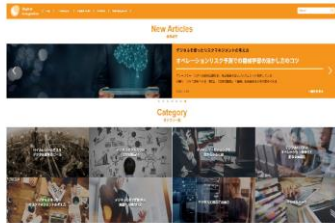
現在のローンは2014年のMBOによるもの(LBOローン)であるため、完済(無借金)を目指す。
8年間均等返済予定(年間約10億円)

③内部留保(財務健全性の向上)

のれんや借入金残高、運転資金のバランスをみながら、内部留保も行う

(参考)ブランディング活動について

Webサイトの運営



デジタルに関連する知見を紹介する為Webサイトを定期的に更新

URL:<https://digital.baycurrent.co.jp/>

Web雑誌等への寄稿

ハーバード ビジネスレビュー



日経テクノロジー オンライン



Baycurrent Insightsの発刊



最新のビジネス・市場・技術動向や、新興国・海外スタートアップ企業の戦略などの知見を発信。

定期的な書籍の上梓



当社は、フォーブスアジアが発表した2018年の「Best Under A Billion」に選出されました。

フォーブス アジア「Best Under A Billion」は、アジア太平洋地域を代表する年間売上10億ドル未満の上場企業の中から優良上場企業200社が選出されるものです。評価対象は年間売上高が500万ドル～10億ドルで堅実な収益性を維持しており、上場後1年以上経過している企業となります。今回、2万4000社の中から、過去12ヶ月間且つ3年間にわたる売上・利益成長、および5年間のROEの高さに基づいて、アジア太平洋地域にて優良な業績を収めている200社に選出されました。

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