



BayCurrent
Consulting

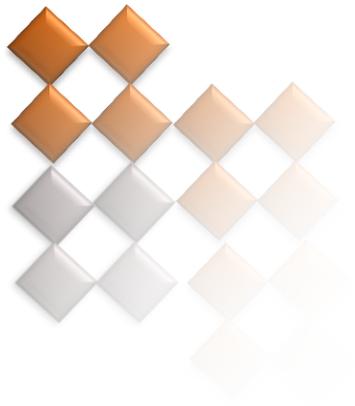
Be Excellent

2020年2月期上期 決算説明会資料

(2019年3月1日～2019年8月31日)

2019年10月18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. 中期経営計画 (FY2019 – FY2021)
2. 2020年2月期上期 業績
3. 株主還元
4. PR活動



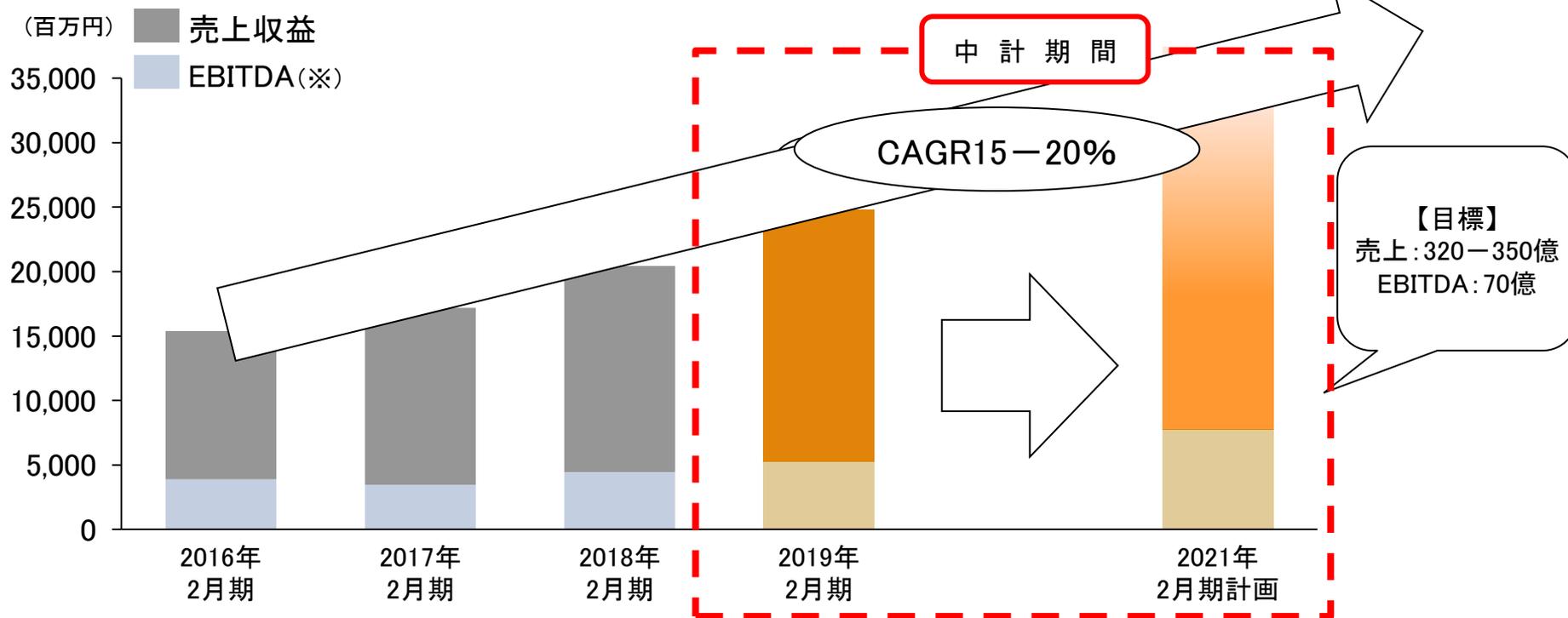
中期経営計画(FY2019 – FY2021)



中期経営計画(FY2019 - FY2021)

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



中期経営計画の達成に向けた取組み

優秀な人材の確保

継続的な成長に向けた優秀な人材の確保のため、採用体制を強化

→リクルーターの増員、採用サポート体制強化

→即戦力人材(経験者)の採用強化

採用チャネルを多様化し、採用数確保と採用コスト抑制を両立

→リファラル採用、ダイレクトリクルーティングの活用

高付加価値化の推進

コンサルティングサービスの高付加価値化を図るため、戦略コンサルティング案件を積極的に受注

→提案サポート体制/プロジェクト支援体制の強化、ノウハウ・ナレッジの活用

デジタル関連コンサルティングの強化のため、最新知見の獲得と人材育成を強化

→デジタルイノベーションラボを通じた最新の知見獲得と社内への発信

→AIやRPA、5Gなどの最先端デジタル技術に関連した社員研修を強化

安定的収益の維持

コンサルタント数に見合う案件数を獲得し、高い稼働率を維持するため、

継続的に営業体制を強化

→営業部門の増員、営業管理体制の強化

PR活動の強化

ブランディング向上のため、最新動向の研究や実際のプロジェクト遂行を通じて得た知見を、積極的に社外に発信

→書籍の上梓や論文寄稿、外部セミナーでの講演等を実施

今後の安定的な成長に向けた土台作りは大きく進捗



2020年2月期上期 業績



■ 人員増、高付加価値化により、前年対比で大幅増収

- 昨年度からの継続した積極的な採用でコンサルタント数が増加。
- 昨年度採用した若手コンサルタントの戦力化。
- ノウハウ・ナレッジの蓄積による高付加価値化で大幅増収。

■ 安定した稼働率の維持により、前年対比で大幅営業増益

- コンサルティング市場は引き続き好調。前年度に営業体制を強化したことで、案件獲得数が増加。
- 稼働率は計画通り上期平均で80%台後半を維持。

■ コンサルタントの採用が好調

- 2019年3月から2019年8月において、新たにコンサルタント約250名が入社（新卒含む）。
- 即戦力となる経験者の採用数が前年対比で増加。

■ デジタル関連コンサルティング強化

- 日本企業におけるデジタルに関する取組みが進展。企画構想のみならず、新たなサービスや業務改革の実行フェーズのニーズが徐々に拡大。
- 戦略立案から実行支援まで総合的に支援可能な当社の強みが発揮されている。

2020年2月期上期業績サマリー(IFRS)

前年同期比

売上収益	14,908	百万円	31.5%増収
営業利益	2,853	百万円	90.6%増益
税引前利益	2,821	百万円	97.8%増益
四半期利益	1,913	百万円	91.9%増益
EBITDA	3,076	百万円	87.1%増益

※ 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

2020年2月期上期業績概要(IFRS)

(単位:百万円)

	2019年2月期 上期実績	2020年2月期 上期実績	前年同期比	2020年2月期 通期計画	計画進捗率
売上収益	11,336	14,908	131.5%	28,000	53.2%
売上原価	6,918	9,016	130.3%	—	—
売上総利益	4,418	5,892	133.4%	—	—
販管費	2,918	3,039	104.1%	—	—
営業利益	1,497	2,853	190.6%	5,100	55.9%
税引前利益	1,426	2,821	197.8%	5,000	56.4%
四半期(当期)利益	997	1,913	191.9%	3,300	57.9%
EBITDA	1,644	3,076	187.1%	5,600	54.9%

- コンサルタントの増員と育成・戦力化が順調に進捗し、前年同期比30%超の大幅増収となった一方で、人員増及び一人当たり人件費の増加により売上原価も同様に大幅増となった。(計画線)
- リファラル採用の強化やSNSを活用したダイレクトリクルーティング等、採用チャネルを多様化したことにより人材採用コストを抑制。結果として、販管費の前年同期比は4.1%増の水準にとどまった。
- 売上、各段階利益のいずれも、通期計画に対する進捗率が50%を上回り、当社計画を上回った。

財務状況及びキャッシュフロー(IFRS)

(単位:百万円)

	2019年2月期末	2020年2月期 上期末	増減額
流動資産	6,874	8,642	1,768
非流動資産	21,129	21,616	487
資産合計	28,003	30,258	2,255
流動負債	4,825	6,340	1,515
非流動負債	6,596	6,112	△484
負債合計	11,421	12,452	1,031
資本合計	16,582	17,806	1,224

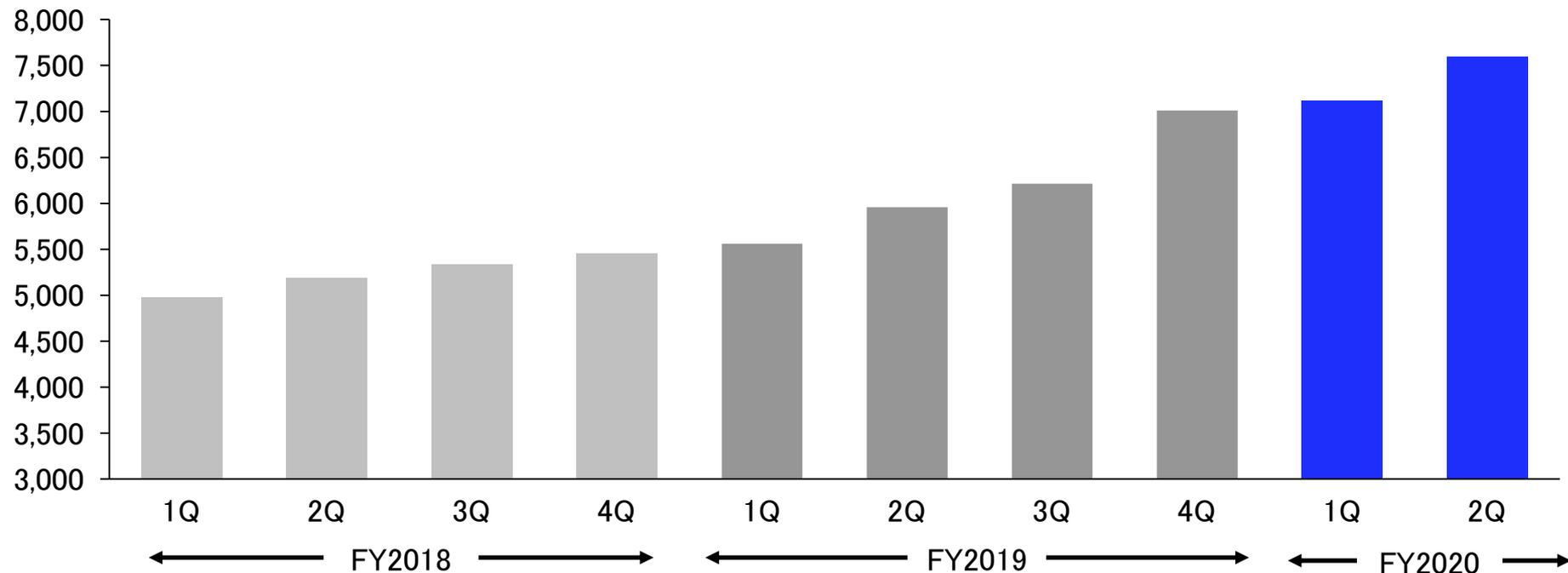
	2019年2月期 上期	2020年2月期 上期	増減額
現金及び現金同等物の期首残高	3,136	2,985	△151
フリーキャッシュフロー※	219	3,415	3,196
財務活動によるキャッシュフロー	△1,143	△1,558	△415
現金及び現金同等物の期末残高	2,212	4,842	2,630

※フリーキャッシュフロー＝営業活動によるキャッシュフロー＋投資活動によるキャッシュフロー



(参考)サービス提供実績に基づく売上の推移

(単位:百万円)



- 上記は、受注案件に対するコンサルタントのサービス提供実績に基づき管理会計上算出した売上理論値です。
当社は当該数値を、継続して安定的な成長を達成するための指標として重要視しております。財務会計に基づく決算数値としての売上収益とは一部、計上タイミングが異なるため、決算数値とは異なっています。



(参考)コンサルティング市場について

【コンサルティング市場】

年間平均成長率: 5.4%

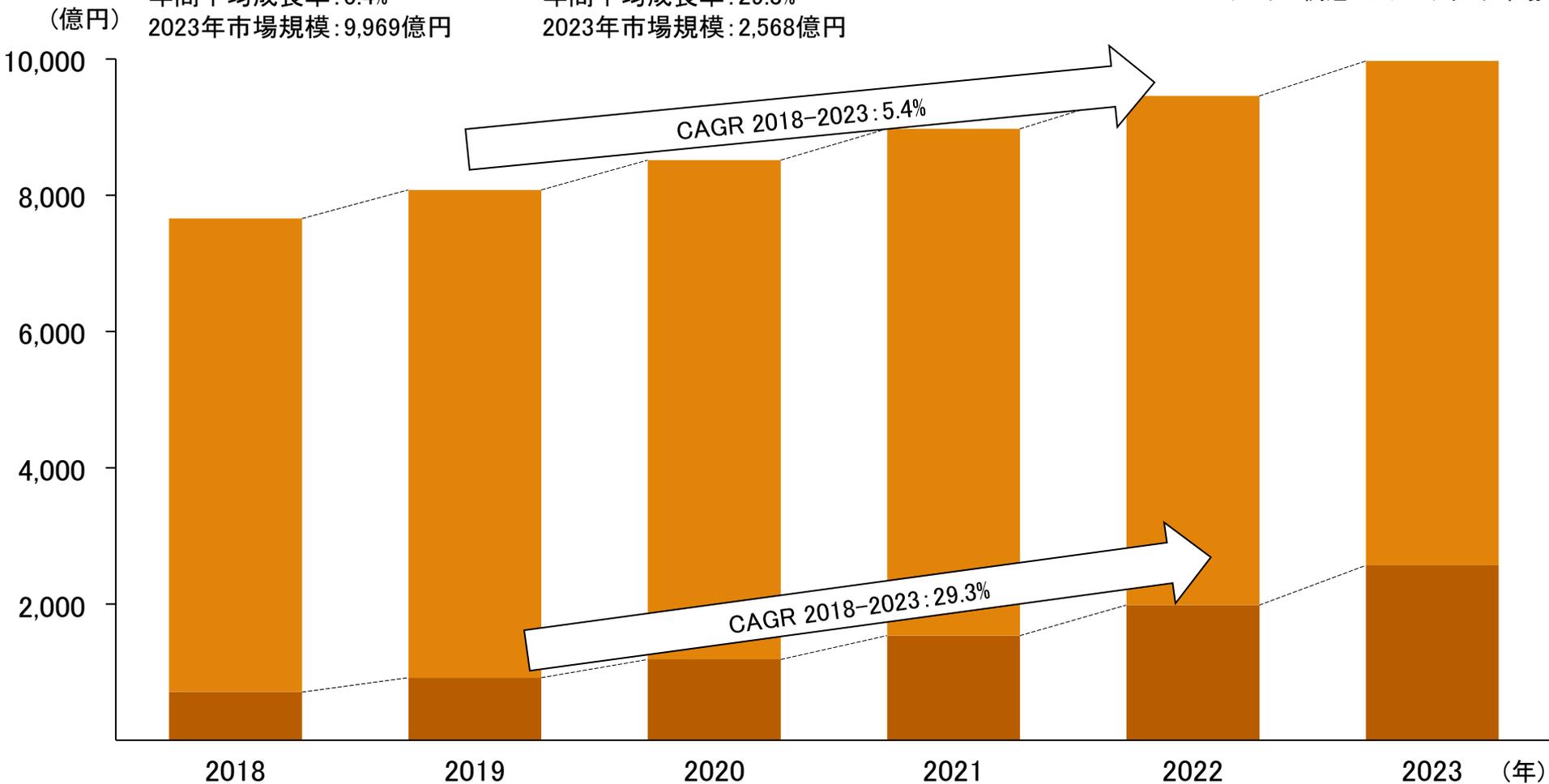
2023年市場規模: 9,969億円

【デジタル関連コンサルティング市場】

年間平均成長率: 29.3%

2023年市場規模: 2,568億円

■ 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

国内ビジネスコンサルティング市場 支出額予測: 2018年~2023年

(参考)デジタル関連コンサルティング案件例

デジタル関連コンサルティングとは

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

サービス企画

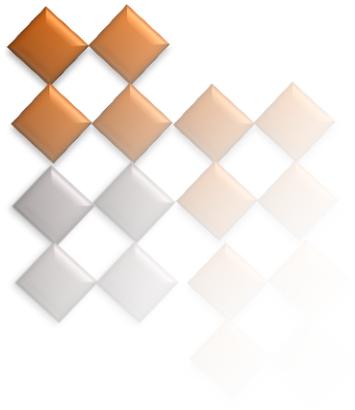
- | | |
|-------------|------------------------|
| 《通信》 | 5Gを活用した新サービスの企画 |
| 《インターネット関連》 | キャッシュレス・ポイント還元サービスの企画 |
| 《金融》 | データを活用したコンシェルジュサービスの企画 |

AI・RPA等の導入及び活用支援

- | | |
|------|--------------------|
| 《製造》 | 画像認識技術を活用した自動運転の研究 |
| 《物流》 | コールセンターにおけるAIの導入 |
| 《金融》 | RPAを使った業務改革の推進 |

人材育成・組織改革

- | | |
|--------|------------------------|
| 《情報処理》 | デジタル変革を推進する人材の育成 |
| 《広告》 | ビッグデータ分析による事業戦略策定人材の育成 |
| 《サービス》 | データ活用推進組織の立ち上げ |

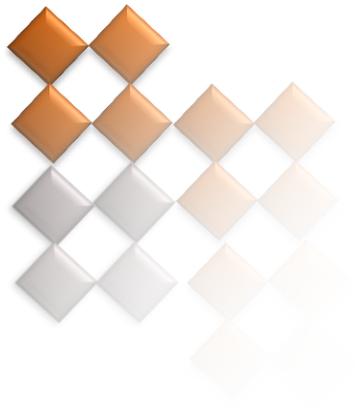


株主還元

配当性向は、IFRSベースにて20%～30%を目安とします。
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致します。

⇒2020年2月期上期は、中間配当として1株あたり30円の配当を実施。

⇒2020年2月期は、1株当たり60円(中間配当30円、期末配当30円)の配当を実施予定。



PR活動



外部セミナー講演、書籍の上梓

外部セミナー講演

日経ビジネス、日経xTECH主催の
経営課題解決シンポジウムにて、弊社パートナーが
「2025年の崖」を克服し、持続的成長を実現するために
今何をすべきか、について講演しました。

【講演タイトル】

デジタルインテグレーションで実現する生産性とCXの進化が、
会社を輝く未来へ向かわせる

日本経済新聞社主催の
日経ビジネスイノベーションフォーラムにて、弊社パートナーが
DXの必要性とDX実現のための方策について講演しました。

【講演タイトル】

社員のパッションが必須！『攻め』と『守り』を両立させ、
会社を輝く未来に向かわせる3つのフェーズ

書籍の上梓

2019年6月発売

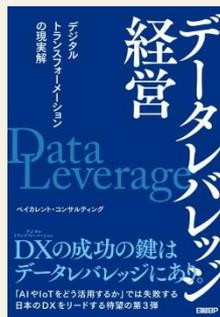
データレバレッジ経営

～デジタルトランスフォーメーションの現実解～

出版社：日経BP社

著者：ベイカレント・コンサルティング

(当社役職員6名による共著)



2019年9月発売

戦略完遂力

～人と組織を動かす6つの策～

出版社：日経BP社

著者：当社執行役員 堀江 庄平



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を、無断で転載、二次利用することはご遠慮ください。



BayCurrent *Consulting*

Be Excellent