



BayCurrent

**2021年2月期上期
決算説明会資料**
(2020年3月1日～2020年8月31日)

2020年10月26日
株式会社ベйкаレント・コンサルティング
(証券コード: 6532)



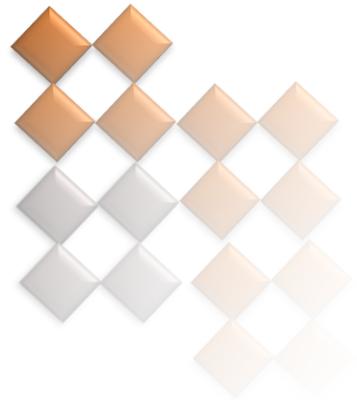
1. 2021年2月期上期 業績

2. 2021年2月期 想定

3. 株主還元

4. PR活動

5. ESGの取組み



2021年2月期上期 業績

■コンサルタント数の増加と高付加価値化により、前年対比で30%超の増収及び80%超の増益

- 昨年度の積極採用の結果、前年上期対比でコンサルタント数が約25%増加。
- ノウハウ・ナレッジの蓄積や、デジタル分野に関する最新トレンドの研究、これらを活用した営業提案や社員教育等により、高付加価値化を推進。

■投資意欲の高い業界・企業からの安定的なプロジェクト受注

- デジタルを活用した新サービスや業務改革の導入・実行に関するコンサルティングニーズは依然として旺盛。
- コロナ禍においても引き続き投資意欲の高い業界や企業へ積極的に営業活動を行い、当上期においても安定的にプロジェクトを受注。
- 結果として、当上期の稼働率は前年同様に平均80%台後半で推移。

新型コロナウイルスの影響と今後の見通しについて

■新型コロナウイルスによる当社業績への影響について

- 新型コロナウイルスによる当社業績への影響は限定的。
- 現時点の各活動においても、十分な感染予防策を継続しながら滞りなく業務遂行している。
 - (営業活動)
緊急事態宣言により活動の一部制限は受けたものの、その後は通常のペースに回復。
 - (プロジェクト遂行)
グローバルプロジェクト等、一部の案件においてスケジュールの見直しが生じたものの、全体としてはクライアントの協力のもと、WEB会議やリモートワーク等を活用することにより概ね予定通り遂行。
 - (採用活動)
一時的に慎重な採用方針を採ったが、現時点では従来通り積極採用の方針としている。

■今後の見通しについて

- コロナ禍の状況にあっても、デジタル分野を中心に今後も国内のコンサルティングニーズは底堅いと予想。
- 引き続き投資意欲の高い企業に対して積極的に営業活動を行い、安定的なプロジェクト受注と高付加価値化を推進する。

前年同期比

売上収益	19,754	百万円	32.5%増収
営業利益	5,404	百万円	89.4%増益
税引前利益	5,375	百万円	90.5%増益
四半期利益	3,618	百万円	89.1%増益
EBITDA	5,552	百万円	80.5%増益

※ EBITDA=日本基準に基づく営業利益+減価償却費+のれん償却費

2021年2月期上期業績概要(IFRS)

(単位:百万円)

	2020年2月期 上期実績	2021年2月期 上期実績	前年同期比
売上収益	14,908	19,754	132.5%
売上原価	9,016	11,053	122.6%
売上総利益	5,892	8,701	147.7%
販管費	3,039	3,299	108.6%
営業利益	2,853	5,404	189.4%
税引前利益	2,821	5,375	190.5%
四半期(当期)利益	1,913	3,618	189.1%
EBITDA	3,076	5,552	180.5%

■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%超の増収。

■高付加価値化の推進により売上総利益率が前年同期比で約4.5%向上。また、販管費を抑制できたことにより、営業利益率は前年同期比で約8%の上昇となった。

財務状況及びキャッシュフロー(IFRS)

(単位:百万円)

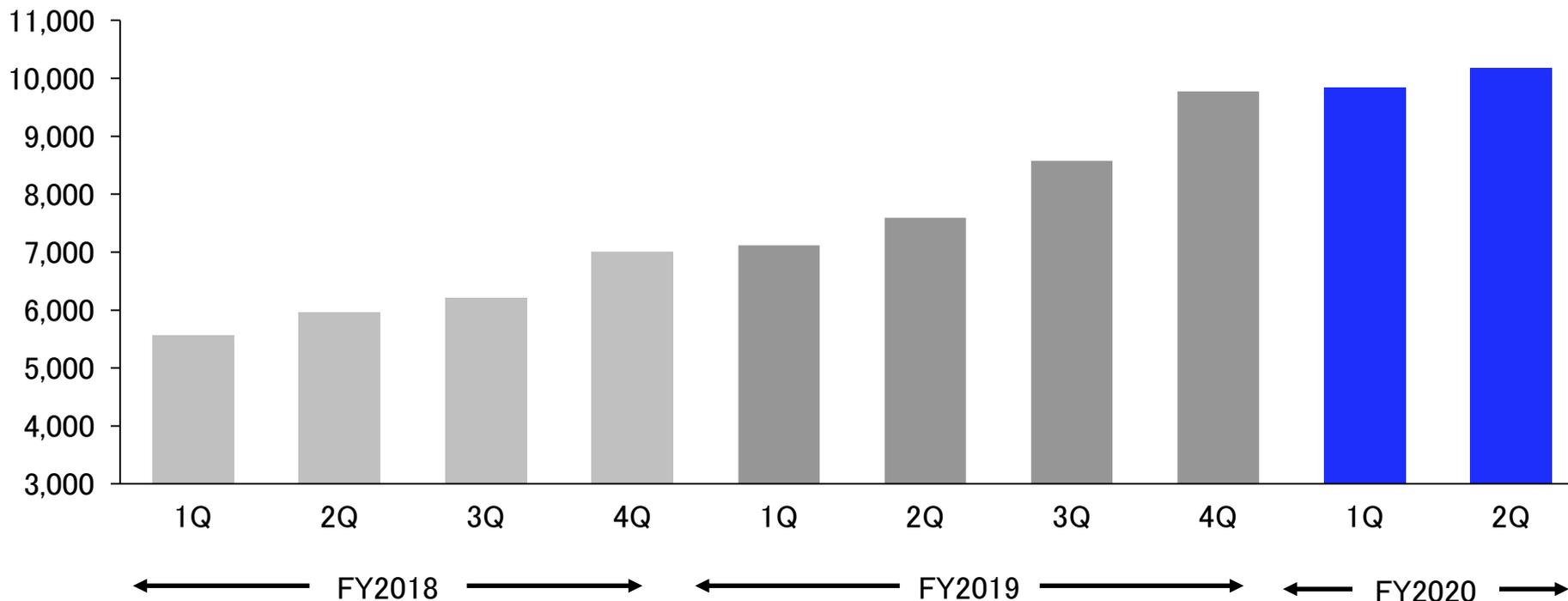
	2020年2月期末	2021年2月期 上期末	増減額
流動資産	13,337	14,657	1,320
非流動資産	21,904	23,131	1,227
資産合計	35,241	37,788	2,547
流動負債	7,984	7,496	△488
非流動負債	5,809	6,008	199
負債合計	13,793	13,504	△289
資本合計	21,448	24,284	2,836
負債純資産合計	35,241	37,788	2,547

	2020年2月期 上期	2021年2月期 上期	増減額
現金及び現金同等物の期首残高	2,985	8,028	5,043
フリーキャッシュフロー※	3,415	3,549	134
財務活動によるキャッシュフロー	△1,558	△1,775	△217
現金及び現金同等物の期末残高	4,842	9,802	4,960

※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

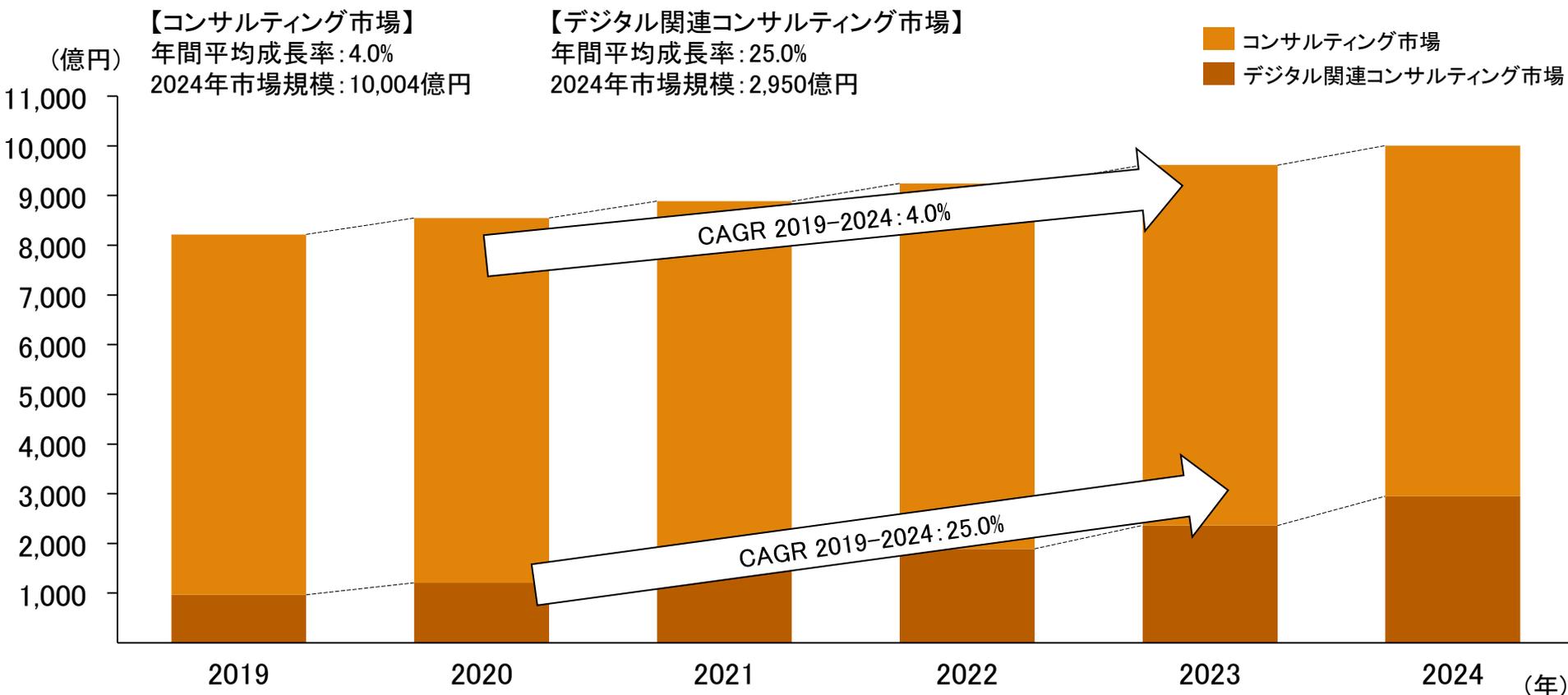
(単位:百万円)



- 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

IDCJapanから提示されるコンサルティング市場の成長率について、
新型コロナウイルスによる緊急事態宣言後に発表されたデータにおいても
CAGR4.0%の市場成長見込みとされている。



※出所: IDCJapan (2020年6月15日発表)

国内コンサルティングサービス市場 支出額予測: 2019年~2024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

コロナ禍における攻めのDX

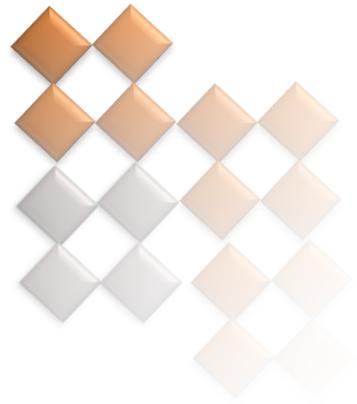
- 情報サービス業: オンライン医療事業戦略の策定
- 通信業: フードデリバリーサービスの企画・推進
- 通信インフラ業: 5GとAIを活用した自動音声サービスの企画

コロナ禍における守りのDX

- 金融業: 対面営業から非接触型営業への営業方針の転換戦略の策定
- 情報サービス業: AIを活用した画像認識サービスの推進
- 金融業: Withコロナにおけるリモートコミュニケーション基盤整備

コロナ影響を受けない普遍的なDX

- メディア: 実店舗とネットショップを繋ぐオンライン決済サービスの企画
- 通信業: 5Gを活用した映像伝送サービスの企画・推進
- エネルギー業: AIを活用した災害被害状況の早期把握



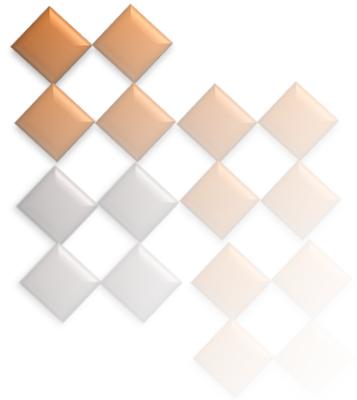
2021年2月期 想定

2021年2月期の想定

- ・中期経営計画における業績目標(売上320億-350億、EBITDA70億)については前期で達成済み
- ・2021年2月期においても、引き続き将来の持続的な成長に向けた基盤づくりとして、既存事業の進展(人員増と高付加価値化)による着実な成長を実現する

2021年2月期 業績予想について

単位:百万	(修正前) 2021年2月期 予想	(修正後) 2021年2月期 予想	前年対比 (%)
売上収益	35,000~38,000	41,000	124.3%
営業利益	-	11,000	136.8%
税引前利益	-	10,950	137.3%
当期利益	-	7,250	122.6%
EBITDA	-	11,400	136.8%



株主還元

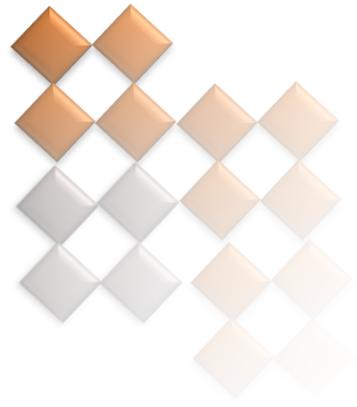
配当性向は、IFRSベースにて20%～30%を目安とします。
但し、日本基準における分配可能額の範囲で、通期業績、財務体質の強化、内部留保の充実等を総合的に勘案したうえで、継続的な配当を実施致します。

⇒2021年2月期上期は、中間配当として1株あたり55円の配当を実施。

⇒2021年2月期は、1株当たり115円(中間配当55円、期末配当60円)の配当を実施予定。

※参考

2020年2月期は、1株当たり90円(中間配当30円、期末配当60円)の配当を実施。



PR活動

ビジネス誌への寄稿

日経コンピュータ(2020年4月2日号)にて、「真のDXを成功に導くカギ」をテーマとし、当社執行役員則武讓二と、パートナー八木典裕のインタビュー記事が掲載されました。

【タイトル】

“What”と“How”にこだわり～顧客と一体になって変革を推進～

ハーバードビジネスレビュー(2020年1月号)にて、「DXの取り組みを前進させるデータ活用」をテーマとし、当社執行役員則武讓二、田中雅崇のインタビュー記事が掲載されました。

【タイトル】

解放、拡充、駆動の3スパイラルでデータレバレッジを強く前進させる

書籍の上梓

2020年9月発売

Think!別冊No.10 DXの真髓に迫る
～デジタル変革を前進させるベイカレント流7つのポイント～

出版社: 東洋経済新報社

監修: 当社執行役員 則武 讓二

当社パートナー 八木 典裕 他



2019年9月発売

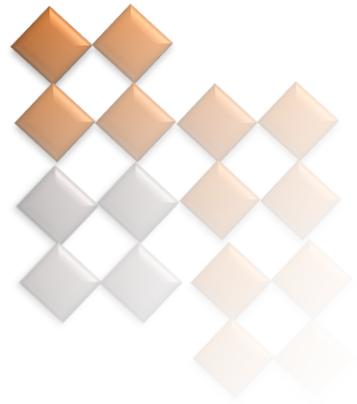
戦略完遂力

～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





ESGの取組み

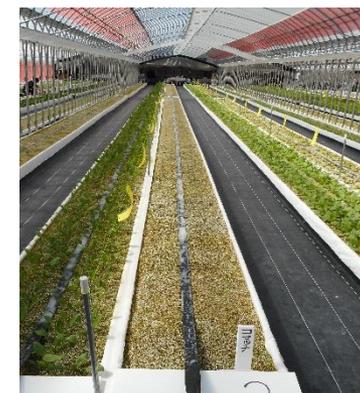
■基本的な考え方について

企業に対する社会からの期待や責任は多岐にわたっており、企業が果たす役割の重要度はますます高まっています。

当社は、取引先や従業員、株主の皆様はもちろん、地域、地球環境ともよりよい関係性を築き、社会的な責任を果たす必要性があると考えております。社会を構成する一員として、当社のノウハウやナレッジを活かしたコンサルティングサービスの提供を通じて、新たな価値創造・社会課題の解決に貢献していくとともに、国連の定めたSDGsの17のゴールに対する取組みを推進してまいります。

■取組み事例のご紹介

当社の具体的な取組み事例として、知的・精神障がい者を有する社員がやりがいを持ちながら働ける場として、複数の農園を運営しております。また、そこで栽培した野菜は、地域のフードバンクや子ども食堂へ寄付することを予定しております。その他、身体障がい者スポーツに取組む選手の活動費等を支援しております。



※当社のSDGsに対する基本的な考え方につきましては、当社のHPにて公表しております。

<https://www.baycurrent.co.jp/sustainability/SDGs.html>

健康経営優良法人(ホワイト500) 2020に認定

経済産業省と日本健康会議が主催する「健康経営優良法人認定制度」の大規模法人部門において、優良な健康経営を実践している法人の中で上位500法人の1社として、「健康経営優良法人(ホワイト500)」の認定を受けました。

企業が持続的な成長を達成する為には、従業員やその家族が心身ともに健康であり、従業員がプロフェッショナルとして継続的に付加価値の高いサービスを提供することが重要であると認識しております。

当社は今後とも、健康維持・増進を経営の重要テーマと位置付けて、従業員とその家族が健康でいきいきと働くことが出来る環境づくりを継続してまいります。



2020

健康経営優良法人

Health and productivity

ホワイト500

～健康宣言～

当社は、従業員の健康と安全が企業の持続的な成長に不可欠であると考え、多様な人材が健康的な働き方を選択できる環境を整備し、従業員の健康保持・増進を積極的に推進していきます。

当社の主な取組み

1. 所定外労働時間の削減
2. 雇用環境の整備
3. 健康診断受診率等の維持・向上
4. メンタルヘルス対策
5. 取引先の健康経営状況の把握

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、二次利用することをご遠慮ください。

