

2021年2月期
決算説明会資料

2021年4月26日

1. 2021年2月期 業績
2. 2022年2月期 業績予想
3. 株主還元
4. PR活動
5. ESGの取組み

1. 2021年2月期 業績
2. 2022年2月期 業績予想
3. 株主還元
4. PR活動
5. ESGの取組み

デジタル関連コンサルティングのニーズが依然として旺盛

- 日本企業がDX（デジタルトランスフォーメーション）への取組みを強化していることにより、デジタルテクノロジーを活用した新サービスや業務改革等に関するコンサルティングニーズは引き続き強い
- 生活様式の変容や、働き方の多様化も日本企業のDX推進を後押し
- DXに関わる先進的なプロジェクトや、グローバルにおける最先端の動向に関する研究を通じて得られた知見を発信するとともに、デジタル知見を備えたコンサルタントが提案活動を積極展開してきたため、当社へのDXコンサルティングの引き合いが強い

人員増、高付加価値化、高稼働率の維持により、前年対比で大幅増収・大幅増益

- 継続的な採用により、コンサルタント数が前期末対比で18%増加
- 前期に採用したコンサルタントが順調に戦力化
- ノウハウ・ナレッジの蓄積・活用やDXとの掛け合わせにより、高付加価値化を推進
- 投資意欲の高い業界からのコンサルティングニーズにより、年間を通じて平均90%を上回る稼働率で推移

新型コロナウイルスによる事業活動への影響は限定的

- 上期において一時的に活動の制約が生じたものの、感染予防対策の徹底や、Web会議・リモートワークの活用により、下期は営業活動、プロジェクト遂行、採用活動の各活動において滞りなく進捗

前年対比

売上収益	42,873	百万円	30.0%増収
営業利益	13,551	百万円	68.6%増益
税引前利益	13,477	百万円	69.0%増益
当期利益	10,014	百万円	69.4%増益
EBITDA	13,873	百万円	66.4%増益

2021年2月期業績概要 (IFRS)

(単位：百万円)

	2020年2月期 実績	2021年2月期 実績	前年対比	2021年2月期 通期計画 (※)	計画達成率
売上収益	32,978	42,873	130.0%	41,000	104.6%
売上原価	18,671	22,648	121.3%	-	-
売上総利益	14,307	20,225	141.4%	-	-
販管費	6,269	6,676	106.5%	-	-
営業利益	8,038	13,551	168.6%	11,000	123.2%
税引前利益	7,976	13,477	169.0%	10,950	123.1%
当期利益	5,912	10,014	169.4%	7,250	138.1%
EBITDA	8,335	13,873	166.4%	11,400	121.7%

※2020年10月15日修正

- コンサルタントの増員・育成が順調に進捗し、前年対比30%の増収。
- 売上原価が前年対比20%超の増加となったものの、高稼働率の維持および高付加価値化の推進により、売上総利益率は前年対比で約4%向上。
- 売上総利益率の向上に加え、上期に採用活動が制限を受けたことで採用費が抑制され、営業利益率は前年対比で約7%上昇。

財務状況及びキャッシュフロー (IFRS)

(単位：百万円)

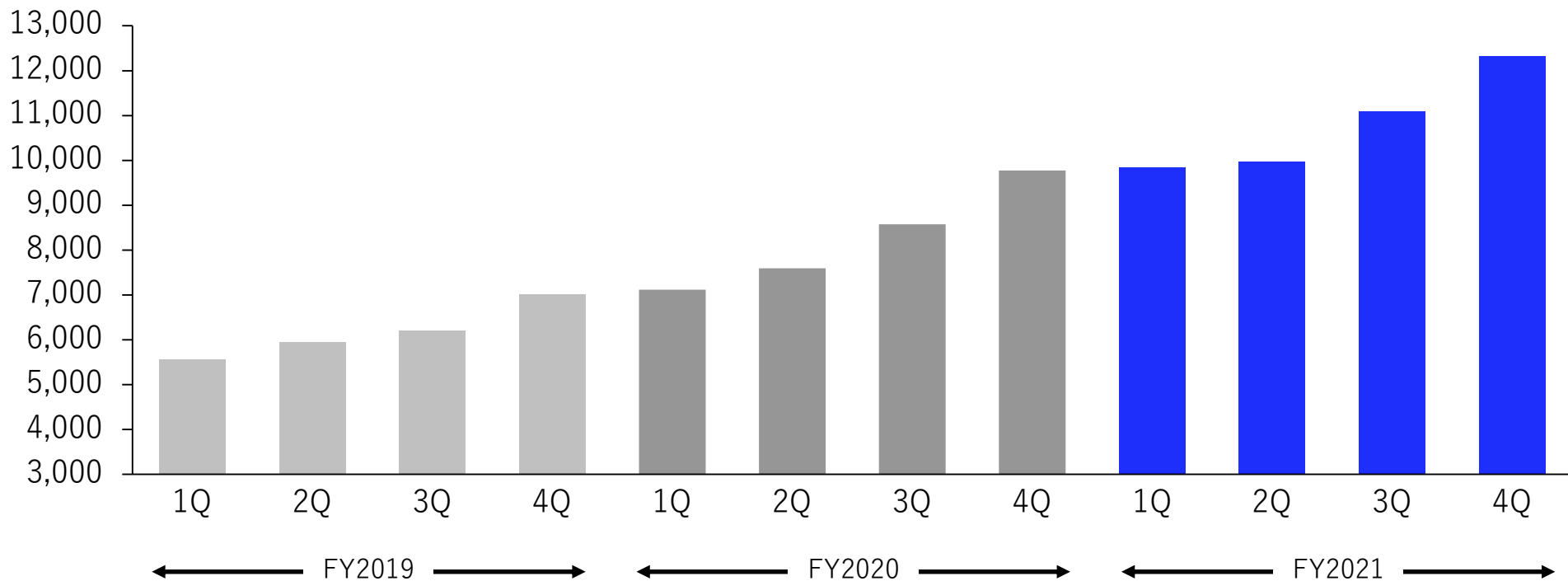
	2020年2月期末	2021年2月期末	増減額
流動資産	13,337	22,764	9,427
非流動資産	21,904	23,239	1,335
資産合計	35,241	46,003	10,762
流動負債	7,984	10,653	2,669
非流動負債	5,809	5,332	△477
負債合計	13,793	15,985	2,192
資本合計	21,448	30,018	8,570
負債純資産合計	35,241	46,003	10,762

	2020年2月期	2021年2月期	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※	7,869	11,771	3,902
財務活動によるキャッシュフロー	△2,826	△3,504	△678
現金及び現金同等物の期末残高	8,028	16,295	8,267

※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

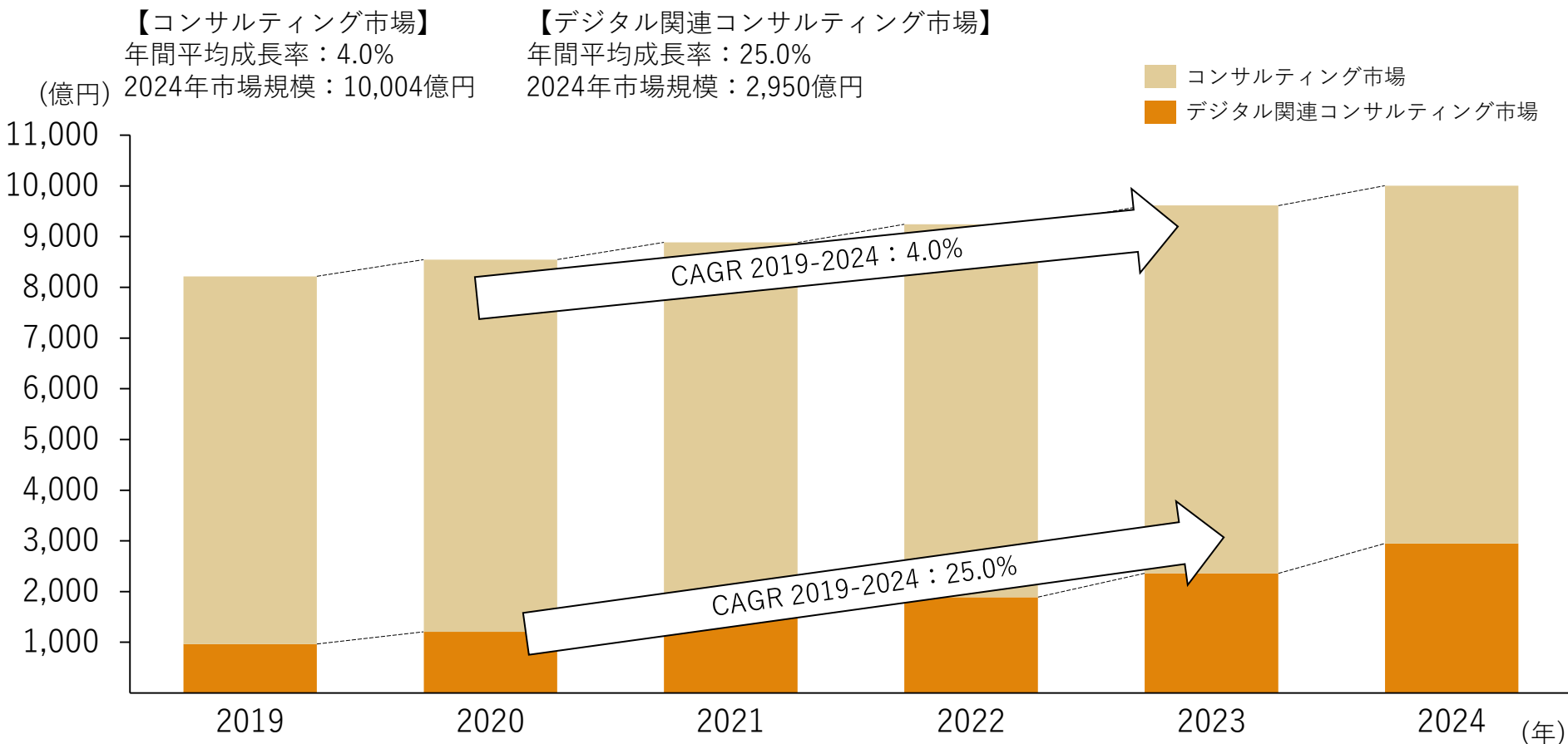
(単位：百万円)



- 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。
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いる。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、決算数値とは差異が生じている。

(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継続的に市場規模が拡大する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

【デジタル関連コンサルティングとは】

AI・IoT・RPA等の最新デジタル技術を活用した事業戦略の策定や実行支援、業務改革におけるコンサルティングサービス全般

デジタル技術を活用した事業戦略の策定

- 金融業： スマートシティの将来像の具体化および自社サービスの展開戦略
- 製造業： EV化に伴う自動車関連産業の構造変化予測と新規事業機会の特定
- 情報サービス業： オンライン遠隔診療を活用した在宅療養支援戦略の立案

デジタル技術を活用した新規事業の実行支援

- ハイテク業： 既存ノウハウと最新テクノロジーの組み合わせによる事業推進
- 金融業： キャッシュレス事業の推進
- 保険業： 衛星データを活用した災害時の設備破損リスク診断ビジネスの導入支援

デジタル技術を活用した業務改革

- エネルギー業： プラント運転の自動化
- 金融業： 過去の契約データを活用し将来的な有望顧客の抽出
- 情報通信業： AIを活用した音声認識による応対業務自動化

1. 2021年2月期 業績
2. 2022年2月期 業績予想
3. 株主還元
4. PR活動
5. ESGの取組み

2022年2月期業績予想（IFRS）

（単位：百万円）

	2021年2月期 実績	2022年2月期 予想	前年対比 （%）
売上収益	42,873	51,000	119.0%
営業利益	13,551	16,000	118.1%
税引前利益	13,477	15,960	118.4%
当期利益	10,014	11,500	114.8%
EBITDA	13,873	16,400	118.2%

- 日本企業におけるデジタル化への投資意欲は引き続き高い。
- 従来からの強みである企画力・実行力に基づいたコンサルティングとデジタルソリューションの融合により、様々な業種へ高付加価値サービスを提供し、更なる成長・拡大を目指す。
- 引き続き積極的な人材採用と高稼働率の維持。
- DXを推進する代表的なコンサルファームの一つとしてDXに関わる先進的なプロジェクトや、グローバルにおける最先端の動向の積極的な研究・情報発信を継続。

1. 2021年2月期 業績
2. 2022年2月期 業績予想
3. 株主還元
4. PR活動
5. ESGの取組み

【2021年2月期】

配当方針に沿って、年間配当170円（中間55円、期末115円）を実施予定
また、株主還元の一環として自己株式取得を実施予定（取得上限12億円、40,000株） ※1

【2022年2月期以降】

中期経営計画（FY2019-2021）を大幅に上回る業績拡大とともに、財務体質の強化を実現
⇒2022年2月期より、株主還元を強化

■新たな株主還元方針

- ・配当と自己株式の取得を併せた総還元性向の目安を40%とする
- ・配当性向については、引続き当期利益の20%～30%を目安とする ※2

■2022年2月期配当予想

年間配当190円（中間90円、期末100円）

※1 2021年4月14日開示の「自己株式取得に係る事項の決定に関するお知らせ」参照

※2 同「株主還元の基本方針の一部変更（総還元性向の導入）に関するお知らせ」参照

1. 2021年2月期 業績
2. 2022年2月期 業績予想
3. 株主還元
4. PR活動
5. ESGの取組み

ビジネス誌への寄稿

■ハーバードビジネスレビュー（2021年3月10日発売）にて、常務執行役員則武と、チーフデータサイエンティスト小峰のインタビュー記事が掲載されました。

【タイトル】

DXのポートフォリオマネジメントが停滞する
企業変革を加速させる

■週刊東洋経済（2020年11月30日発売）にて、常務執行役員則武とチーフエバンジェリスト八木のインタビュー記事が掲載されました。

【タイトル】

ビジネスに抜本的な変革をもたらす「DXの真髄」

講演と対談

2021年3月11日開催

世界標準の経営理論と“DXの実践”

主催：ダイヤモンド社デジタルビジネス局

常務執行役員則武が、ダイヤモンドビジネスフォーラムにおいて講演を実施するとともに、早稲田大学大学院 入山教授と対談を実施しました。



書籍の上梓

2020年9月発売

Think!別冊No.10 DXの真髄に迫る
～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 譲二
当社パートナー 八木 典裕 他



今後の予定

常務執行役員則武と、DXの推進を積極的に実施している

下記3名との対談の内容が掲載された書籍を出版予定

（出版社：東洋経済新報社）

・三菱UFJフィナンシャルグループ

執行役常務：大澤 正和 様

・JERA

取締役副社長執行役員：奥田 久栄 様

・アフラック生命保険

取締役上席常務執行役員：二見 通 様

1. 2021年2月期 業績
2. 2022年2月期 業績予想
3. 株主還元
4. PR活動
5. 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。



※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>

■取組み事例のご紹介

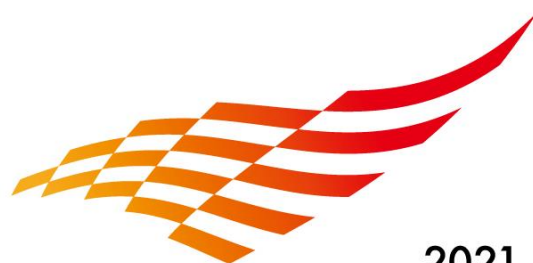
当社の具体的な取組み事例として、知的・精神障がいをもつ社員がやりがいを持ちながら働ける場として、複数の農園を運営しております。また、地域社会との交流の一環として、栽培した野菜の一部を、地域のフードバンクや子ども食堂、児童養護施設へ寄付しております。その他、身体障がい者スポーツに取組む選手の活動費等を支援しております。



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）」に、本年も継続して認定されました。

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。



2021
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。



BayCurrent