

# 2022年2月期 期末決算説明会資料

2022.4.25

## AGENDA

1. 2022年2月期 振り返り
2. 2023年2月期 業績予想及び取組み
3. 株主還元について



• 2022年2月期 振り返り

# 2022年2月期業績ハイライト

## ■ DXや経営戦略に関するニーズが引き続き旺盛な中、サステナビリティ関連のプロジェクトも増加

- ▶ DXへの初期投資に成功した企業が、第二弾・第三弾への積極投資を開始
- ▶ 当社内でのDXに関する教育やナレッジの蓄積が更に進み、ソリューションの付加価値が拡大
- ▶ 日本企業においてサステナビリティ経営を推進する動きが急激に加速し、サステナビリティに関連する新規事業の立ち上げや既存事業戦略の見直し等に関するコンサルティングニーズが急増

## ■ 人員増、高付加価値化、高稼働率維持の掛け合わせにより、前年対比で大幅増収・大幅増益

- ▶ 人材の積極採用継続により、コンサルタント数が前年対比で約22%増加（21.2期末1,941名 → 22.2期末2,369名）
- ▶ DXやサステナビリティ等に関する新たなノウハウ・ナレッジの蓄積・利活用により、高付加価値化がさらに進展（22.2期を通じて年間で9%超の高付加価値化を実現）
- ▶ 稼働率は年間を通じて90%超で推移（22.2期平均91.5%）

※稼働率：ある時点におけるコンサルタント全数のうち、プロジェクトに参加している人数の割合。  
当社では稼働率を日次で集計し、その平均値を経営指標としている。

# 2022年2月期業績サマリー (IFRS)

## 前年対比

売上収益	57,642	百万円	34.4%増収
営業利益	21,518	百万円	58.8%増益
税引前利益	21,469	百万円	59.3%増益
当期利益	15,544	百万円	55.2%増益
EBITDA	21,733	百万円	56.7%増益

# 2022年2月期業績概要 (IFRS)

単位：百万円	2021年2月期 実績	2022年2月期 実績	前年対比	2022年2月期 通期計画
売上収益	42,873	57,642	134.0%	56,500
売上原価	22,648	27,069	119.5%	-
人件費	21,583	25,928	120.1%	-
その他	1,065	1,141	107.1%	-
売上総利益	20,225	30,573	151.2%	-
販管費	6,676	9,057	135.7%	-
人件費	3,154	4,164	132.0%	-
採用研修費	1,267	2,087	164.8%	-
その他	2,255	2,806	124.4%	-
営業利益	13,551	21,518	158.8%	21,000
当期利益	10,014	15,544	155.2%	15,160
EBITDA	13,873	21,733	156.7%	21,200

- コンサルタント数の増加に伴う人件費増加等により、売上原価が前年対比で増加
- 本社部門の人件費増加及び、コンサルタンの積極採用に伴う採用費増加等により、販管費が前年対比で増加
- 高付加価値化・高稼働率による売上増加が上記費用増加を大きく上回り、各利益率が向上

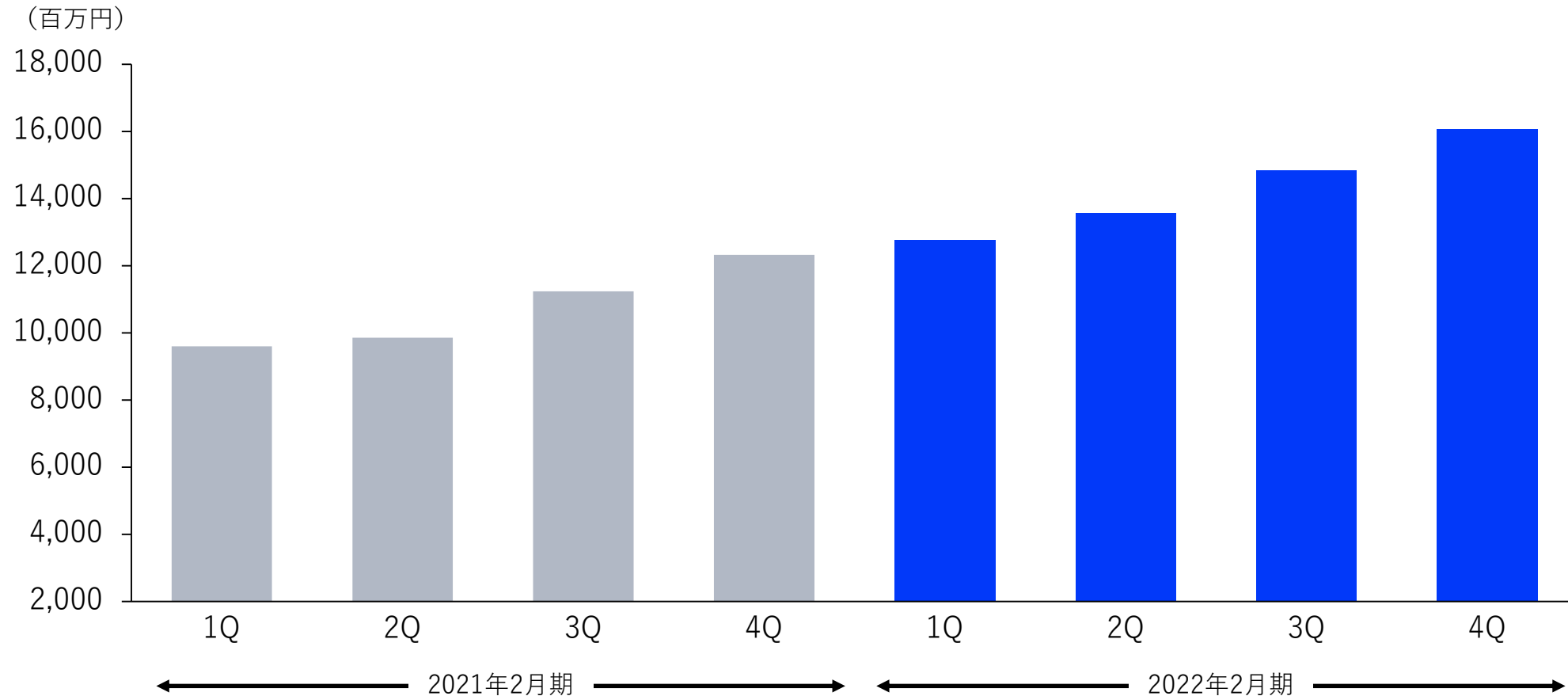
# 財務状況及びキャッシュフロー（IFRS）

単位：百万円	2021年2月期末	2022年2月期末	増減額
流動資産	22,764	35,173	12,409
非流動資産	23,239	22,963	△276
資産合計	46,003	58,136	12,133
流動負債	10,653	12,750	2,097
非流動負債	5,332	3,685	△1,647
負債合計	15,985	16,435	450
資本合計	30,018	41,701	11,683
負債純資産合計	46,003	58,136	12,133

単位：百万円	2021年2月期末	2022年2月期末	増減額
現金及び現金同等物の期首残高	8,028	16,295	8,267
フリーキャッシュフロー※	11,771	15,871	4,100
財務活動によるキャッシュフロー	△3,504	△6,110	△2,606
現金及び現金同等物の期末残高	16,295	26,056	9,761

※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

# サービス提供実績に基づく売上の推移



当社の売上計上はプロジェクトによって月次で計上するものと納品時に一括で計上するものがあります。そのため、財務会計基準に基づく決算数値の売上はサービス提供の実績と一部差異が生じます。上記はサービス提供実績に比例するように、全てのプロジェクトが月次で計上されたと仮定した場合の売上推移です。



# 当社提供のコンサルティングサービス事例

## 【デジタル関連コンサルティング】

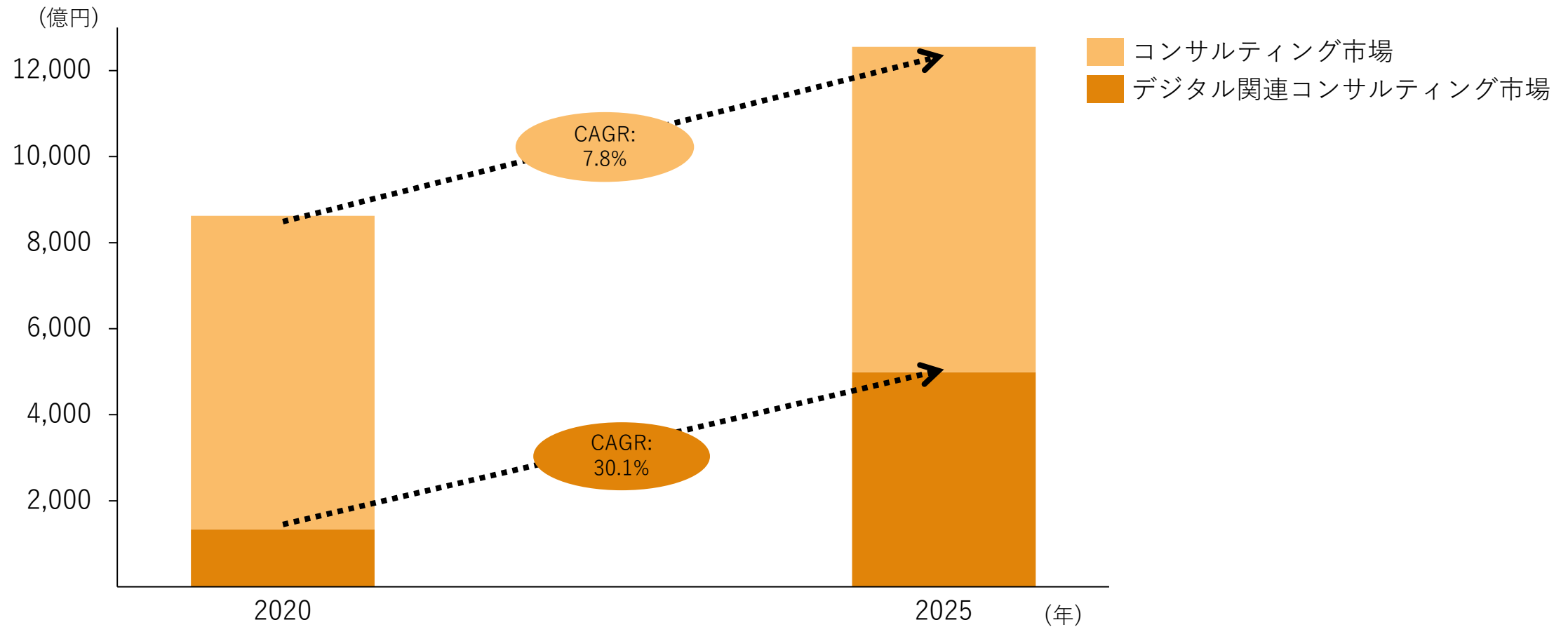
- ・ 情報通信業 : メタバース空間を活用した新規事業の企画立案
- ・ インフラ業 : 海外における各サービスロボット市場の調査と事業戦略の立案
- ・ ハイテク業 : グローバル販売戦略立案に向けたデータアナリティクスによる市場調査
- ・ 金融業 : 日本の社会課題解消を目的としたスマートシティ構想の計画と推進支援

## 【サステナビリティ関連コンサルティング】

- ・ エネルギー業 : 地政学リスクを踏まえた既存ビジネスの将来シナリオ策定
- ・ 石油化学業 : グローバルにおける低炭素素材販売のビジネスモデル立案
- ・ 金融業 : デジタル技術導入支援による地方創生の推進
- ・ インフラ業 : リサイクルによる廃プラ活用ビジネスのビジネスモデル検討

# (参考) 国内ビジネスコンサルティング市場予測

国内コンサルティング市場・国内デジタル関連コンサルティング市場ともに  
継続的に市場規模が拡大する見込み



# 高付加価値化・情報発信に関する取り組み

## ビジネス誌への寄稿

- ・ ハーバード・ビジネス・レビュー（2021年5月10日発売）  
『自己破壊なくしてDXなし。  
デジタル変革を加速させる企業組織のあり方』  
常務執行役員 則武による講演、および早稲田大学 入山章栄教授との対談の内容が掲載されました。
- ・ Forbes JAPAN（2021年12月25日発売）  
『マーケットデザインは人々をどれだけ幸せにできるか  
—マッチング理論がもたらすミスマッチのない世界』  
デジタル・イノベーション・ラボ 八木と東京大学 小島武仁教授との対談の内容が掲載されました。

## 講演・セミナーへの登壇

- ・ Forbes JAPAN DX SUMMIT 2021  
(2021年9月29日開催)  
『ビジョナリ型ボトムアップ型、  
企業変革の実践的アプローチを探る』  
ゲスト：SOMPOホールディングス CDO 榎崎 浩一 様  
住友商事 CDO 南部 智一 様  
ベネッセホールディングス CDO 橋本 英知 様  
弊社：デジタル・イノベーション・ラボ 八木、加藤



## 書籍の上梓

- ・ 東洋経済新報社 出版（2021年7月30日発売）  
『戦略論とDXの交点  
DXの核心を経営理論から読み解く』  
監修：ベイカレント・コンサルティング  
著者：常務執行役員 則武 讓二 他  
【掲載特別対談】  
JERA 取締役副社長執行役員 奥田 久栄 様  
アフラック 取締役上席常務執行役員 CDIO 二見 通 様  
三菱UFJ銀行 取締役常務執行役員 CDTO 大澤 正和 様



## 外部機関との連携

- ・ 日本ディープラーニング協会：  
経済産業省へのデジタル人材政策  
提言をともにリード



# 健康経営の取組み

社員一人ひとりが能力を最大限発揮でき、  
社員とその家族が健康でいきいきと働くことができる環境づくりを継続

## ■健康経営優良法人（ホワイト500）に3年連続で認定 順位も毎年上昇

優良な健康経営を実施している法人の中で上位500法人の1社に  
2022年も認定されました。今年で3年連続での認定となります。  
総合評価も年々向上しており、認定初年度(450位～500位)と比べ、  
順位も大幅に上昇し、現在は200位以下となっております。今後と  
も健康経営への取組みを強化して参ります。



### 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

## ■子育てサポート企業として「くるみん」認定を取得

次世代育成支援対策推進法に基づき、子育てサポート企業として  
厚生労働大臣より「くるみん」認定を取得しました。



### 当社の主な取組み

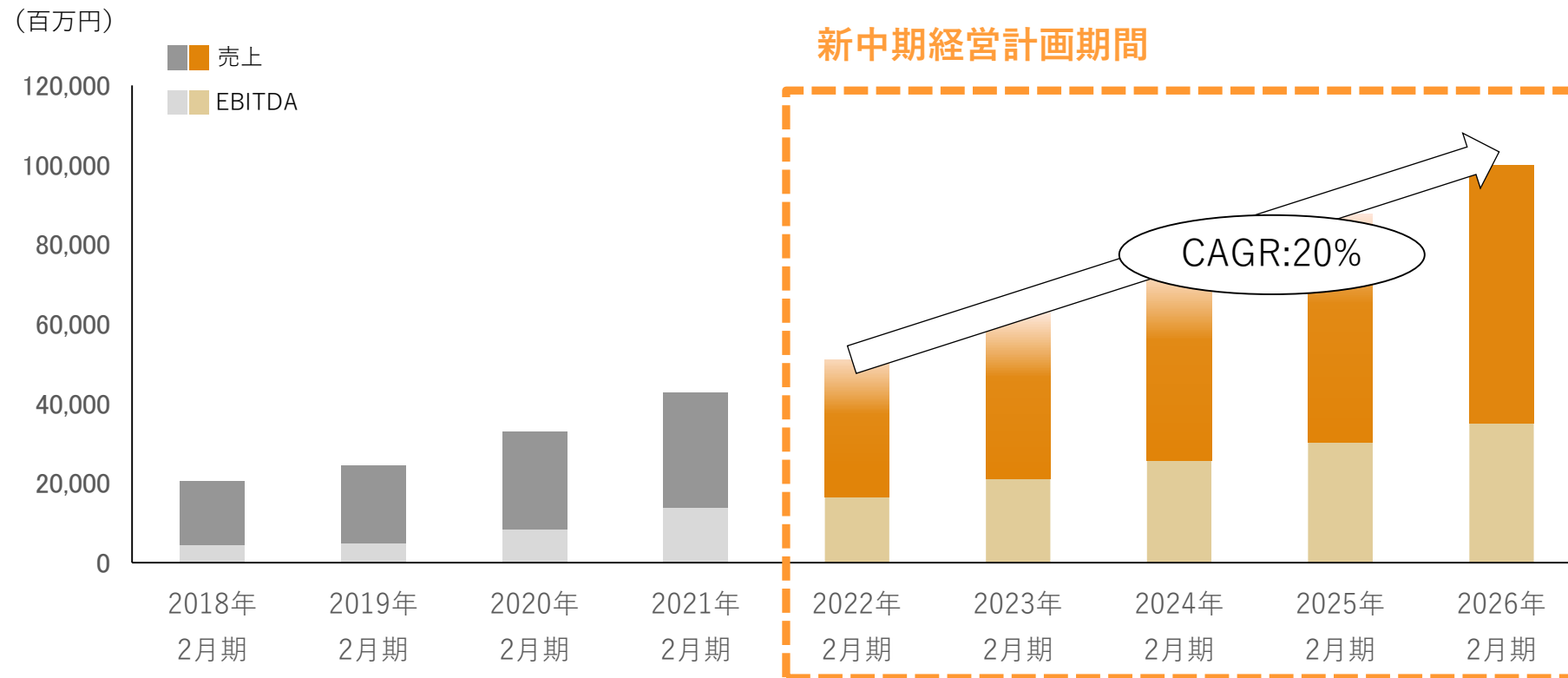
1. 有給休暇の取得を促進し、ワークライフバランスの向上を図る
2. 時間外労働の削減を促進し、労働環境の向上を図る
3. 男性の育児休業取得を促進し、男性の子育て参画の機会を増やす



- 2023年2月期 業績予想及び取組み

# 中期経営計画（2022.2月期～2026.2月期）

■売上・利益ともに継続的な成長(年率20%目安)を実現し、  
2026.2月期において売上1,000億円、EBITDA300億円超を目標とする



※本中期経営計画は2021年4月26日に開示した計画です

# 2023年2月期業績予想（IFRS）

単位：百万円	2022年2月期 実績	2023年2月期 予想	前年対比
売上収益	57,642	71,100	123.3%
営業利益	21,518	26,000	120.8%
税引前利益	21,469	25,960	120.9%
当期利益	15,544	18,450	118.7%
EBITDA	21,733	26,300	121.0%

- 各企業においてDXやサステナビリティを中心に積極的な投資が継続しており、引き続き強いコンサルティングニーズが維持されると予想  
→稼働率は年間通じて平均90%前後で推移する見込み
- 積極的な人材採用の推進により、2023年2月期末時点でコンサルタント数2,800名超となる見込み（前年期末比18%増）
- 当社内における教育・研修体制を強化し、更なる高付加価値化の進展を目指す（年間通じて5%向上見込み）
- 積極採用による採用費増加やコンサルタントサポート体制の強化、PR費用の増加等により、SGAが前年対比24%増加する見込み

# 2023年2月期における新たな取組み



## <注力事項① 更なるブランド価値の向上>

### ■ 当社のパーパス "BayCurrent's Purpose" を定義

- ▶ BayCurrent's Purpose = 「Beyond the Edge」 変化の一番先に立ち、次への扉をともに開く。  
→変化の激しい社会において、当社は常に変化・革新の最先端で付加価値を追求し、  
その結果、クライアントとともに新たな時代の潮流を作るという決意を、Purposeとして結晶化
- ▶ 社内においてこのPurposeを浸透させるとともに、Purposeに基づくプロフェッショナルとしての行動規範も再定義し、当社の更なるブランド価値向上を図る
- ▶ 当社のブランドイメージ形成のための動画を作成  
→当社HPに掲載。また、2022年4月開催のゴルフマスターズ放送においてCMとして社外発信

## <注力事項② サステナビリティ支援体制の強化>

### ■ サステナビリティに関する研究・発信等を担うLaboの立ち上げ

- ▶ サステナビリティに関する最新の動向や企業の抱える課題を調査
- ▶ 当社が持つ問題解決力とDX知見との掛け合わせによるソリューションへの昇華を図る
- ▶ プロジェクト遂行と並行して社外への情報発信や社内での教育を推進し、  
当社のポジショニングを形成する





- 株主還元

# 株主還元

## ■ 基本方針

配当と自己株式の取得を併せた総還元性向の目安をIFRSベースで40%とする  
配当性向については、IFRSベースで20~30%を目安とする

## ■ 配当

2022年2月期は、期末配当を更に10円アップし、年間配当として  
1株あたり260円（中間90円、期末170円）の配当を実施予定

2023年2月期配当予想は、年間配当300円（中間140円、期末160円）

## ■ 自己株式の取得

2022年5月に自己株式取得を実施（取得上限23億円、50,000株）

→結果として、2022年2月期における総還元性向は40.5%程度となる見込み

# 免責事項

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、無断で転載、二次利用することをご遠慮ください。

