

# 2024年2月期 上期 決算説明会資料

2023.10.20

## AGENDA

1. 2024年2月期上期 決算補足
2. 2024年2月期下期以降の展望
3. Appendix



## 2024年2月期上期 決算補足

# 2024年2月期 上期ハイライト

## ■ 前年対比 20%超の増収増益

- コンサルタント数が前年同期比 +28.1%増加（2023年8月末時点：3,434名）
- コンサルティングフィーは前年同水準、稼働率は90%前後を推移（24.2期 上期平均 88.1%）
- 採用コスト・人材育成コストの増加やオフィス移転費用の発生等により、販管費が前年同期比 +30.9%の増加

## ■ 積極的な採用と人材育成の強化

- ポテンシャル採用(新卒・業界未経験者の採用)を含む積極的な採用活動を実施
  - ・ 入社数(新卒含む)：23.2期 上期 476名 → 24.2期 上期 740名
- ポテンシャル採用者の早期戦力化と、中長期的な人材育成のため、教育/サポート体制や研修コンテンツ改善に注力

## ■ PR活動・R&Dの推進

- DX、サステナビリティ等に関する講演や寄稿、CM放映等を実施
- 国内最大級のフィンテックカンファレンス FIN/SUMや、DXカンファレンス 超DX/SUMにおいて単独講演を実施
- 高付加価値化や生産性向上に向け、生成AIに関する最新動向の調査や社内研修を行うタスクフォースの設立・運営

# 2024年2月期上期 業績サマリー (IFRS)

## 前年対比

売上収益	43,726	百万円	24.9%増収
営業利益	15,498	百万円	23.0%増益
EBITDA	15,844	百万円	24.7%増益
税引前利益	15,475	百万円	23.0%増益
当期利益	11,274	百万円	26.1%増益

# 2024年2月期上期 業績概要 (IFRS)

単位：百万円	2023年2月期 上期実績	2024年2月期 上期実績	前年対比	2024年2月期 通期計画
売上収益	34,995	43,726	124.9%	94,600
売上原価	16,262	20,207	124.2%	-
人件費	15,471	19,141	124.3%	-
その他	791	1,066	134.8%	-
売上総利益	18,733	23,519	125.5%	-
販管費	6,128	8,022	138.1%	-
人件費	2,446	2,877	117.6%	-
採用費	1,377	1,903	138.2%	-
その他	2,305	3,242	140.6%	-
営業利益	12,605	15,498	123.0%	35,500
当期利益	8,937	11,274	126.1%	25,500
EBITDA	12,701	15,844	124.7%	36,000

- コンサルタント数増加に伴う人件費等の増加により、売上原価が前年対比で増加
- 採用費増加やPR活動・中長期的な人材育成・R&D体制の強化等の取り組みにより、販管費が前年対比で増加

# 財務状況及びキャッシュフロー（IFRS）

単位：百万円	2023年2月期末	2024年2月期上期末	増減額
流動資産	49,705	52,682	2,977
非流動資産	25,560	32,682	7,122
資産合計	75,265	85,364	10,099
流動負債	15,204	14,506	△698
非流動負債	2,720	8,404	5,684
負債合計	17,924	22,910	4,986
資本合計	57,341	62,454	5,113
負債純資産合計	75,265	85,364	10,099

単位：百万円	2023年2月期上期末	2024年2月期上期末	増減額
現金及び現金同等物の期首残高	26,056	36,606	10,550
フリーキャッシュフロー※	5,139	9,992	4,853
財務活動によるキャッシュフロー	△5,680	△7,467	△1,787
現金及び現金同等物の期末残高	25,515	39,131	13,616

※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

# プロジェクト紹介

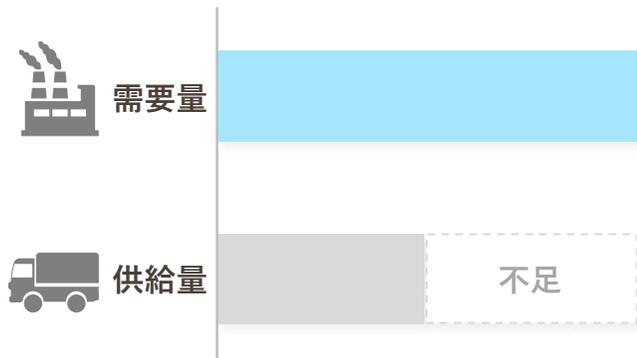
## Case1. 水素供給事業のグローバル成長戦略の策定

- ◆ クライアントの水素供給事業の海外展開に向け、供給技術のプレゼンス向上を目的としたグローバル成長戦略を策定

### 市場環境分析

#### 将来の水素市場動向を踏まえた 事業展開地域の候補選定

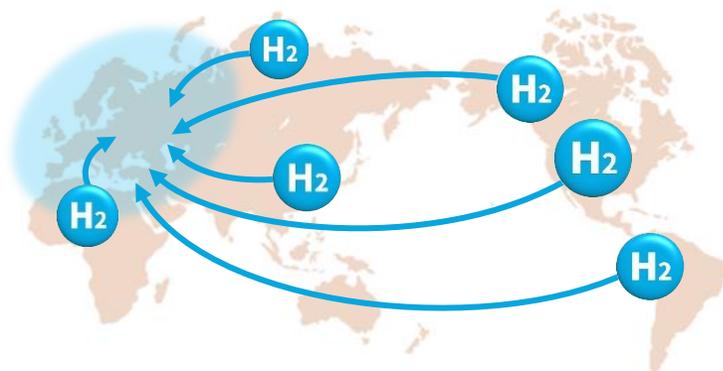
- 2030/2050年の水素需給の見立て
- 各国政府の目標・支援方針
- 有望地域・国



### 事業モデル策定

#### 欧州への水素供給に向けた理想的な 事業モデルの特定

- 水素供給ビジネスモデル
- サプライチェーン構造
- 有望協業先



### アライアンス構築計画の立案

#### グローバルサプライチェーン構築に 向けた実行計画策定

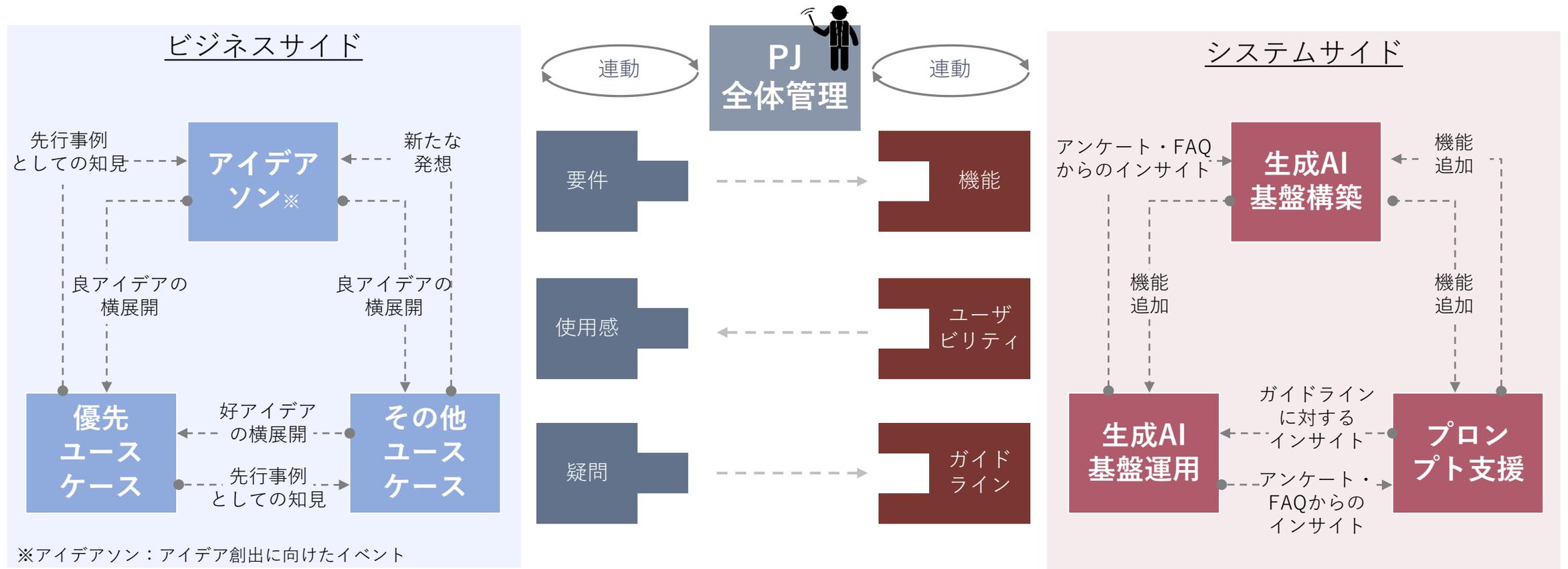
- 提携オプション
- 交渉プラン
- 実行計画



# プロジェクト紹介

## Case2. メガバンクでの生成AI全行利用に向けた全体企画・推進

- ◆ ビジネスサイドの生成AI活用ニーズの発掘と、システムサイドの実現化に向けた企画・運営を両輪で推進
- ◆ ユーザー教育を含む中期的な推進体制を構築



# 各業界におけるプロジェクト紹介

## *Digital Consulting*

- ・金融 × メタバース × 事業企画 : 実施調査を通じたメタバース関連新規事業のフィジビリティ検証
- ・金融 × 生成AI × 業務改善/CX改善 : 生成AI活用による生産性向上や、CX向上に向けたユースケース創出支援
- ・食品 × ビッグデータ × 事業戦略 : ビッグデータ解析による、収益最大化に向けた全国店舗展開計画の立案
- ・広告 × デジタル × 経営判断 : 経営判断の速度向上を目的とした経営管理システムの企画から実行支援

## *Sustainability Consulting*

- ・通信 × 環境配慮商材 × 事業企画 : 環境配慮商材の販売に向けた事業計画立案や市場調査
- ・小売 × 環境事業 × 調査/企画 : エコ事業参入に向けたサービスモデル設計からマネタイズ計画の立案
- ・エネルギー × 水素 × 海外戦略 : 脱炭素社会実現に向けた、水素事業に関するグローバル戦略の立案
- ・製造業 × 情報開示 × DX活用 : 米国金融市場での開示に向けたGHG排出量の可視化ソリューションの導入

# 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  
そのうち配当性向はIFRSベースで20~30%を目安とする

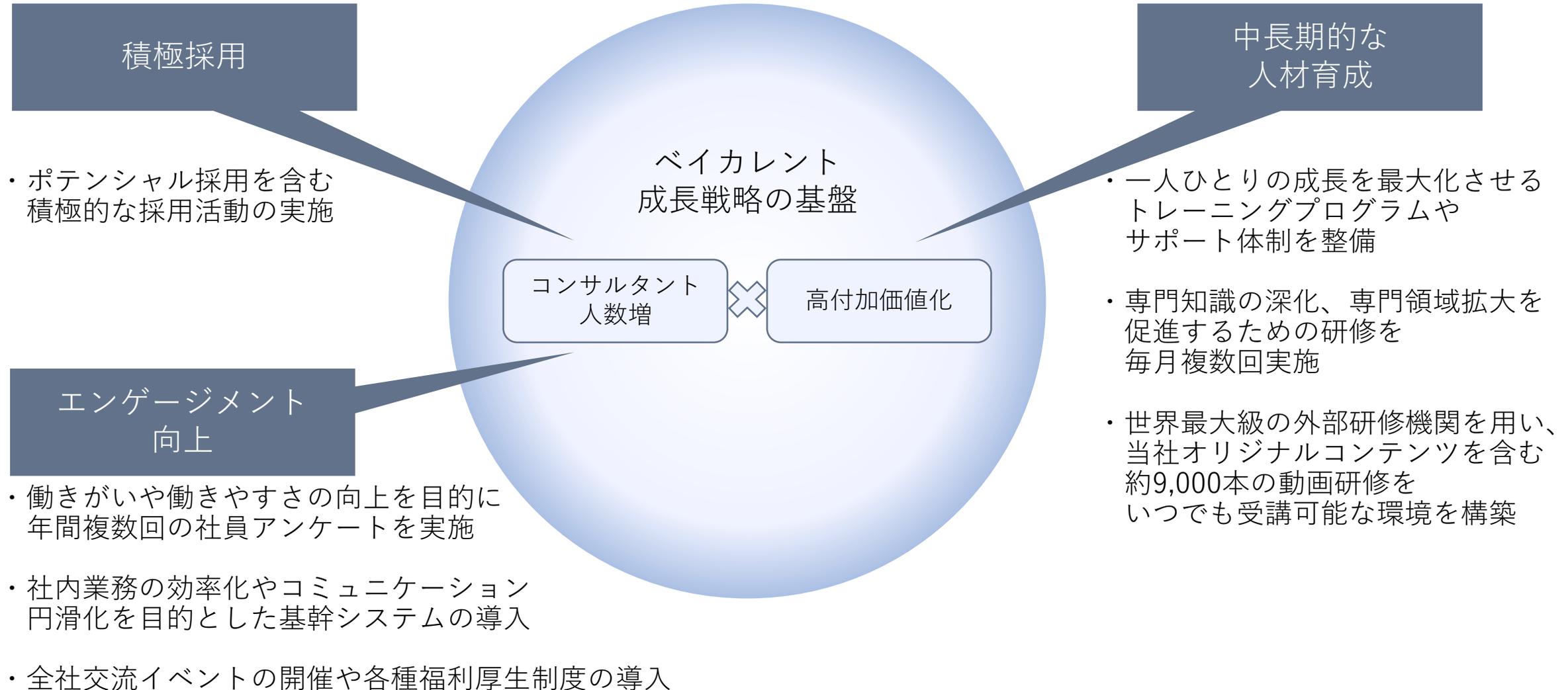
## ■ 配当

24.2期上期は、中間配当として1株あたり18円の配当を実施  
期末配当は、1株あたり22円の配当を実施予定

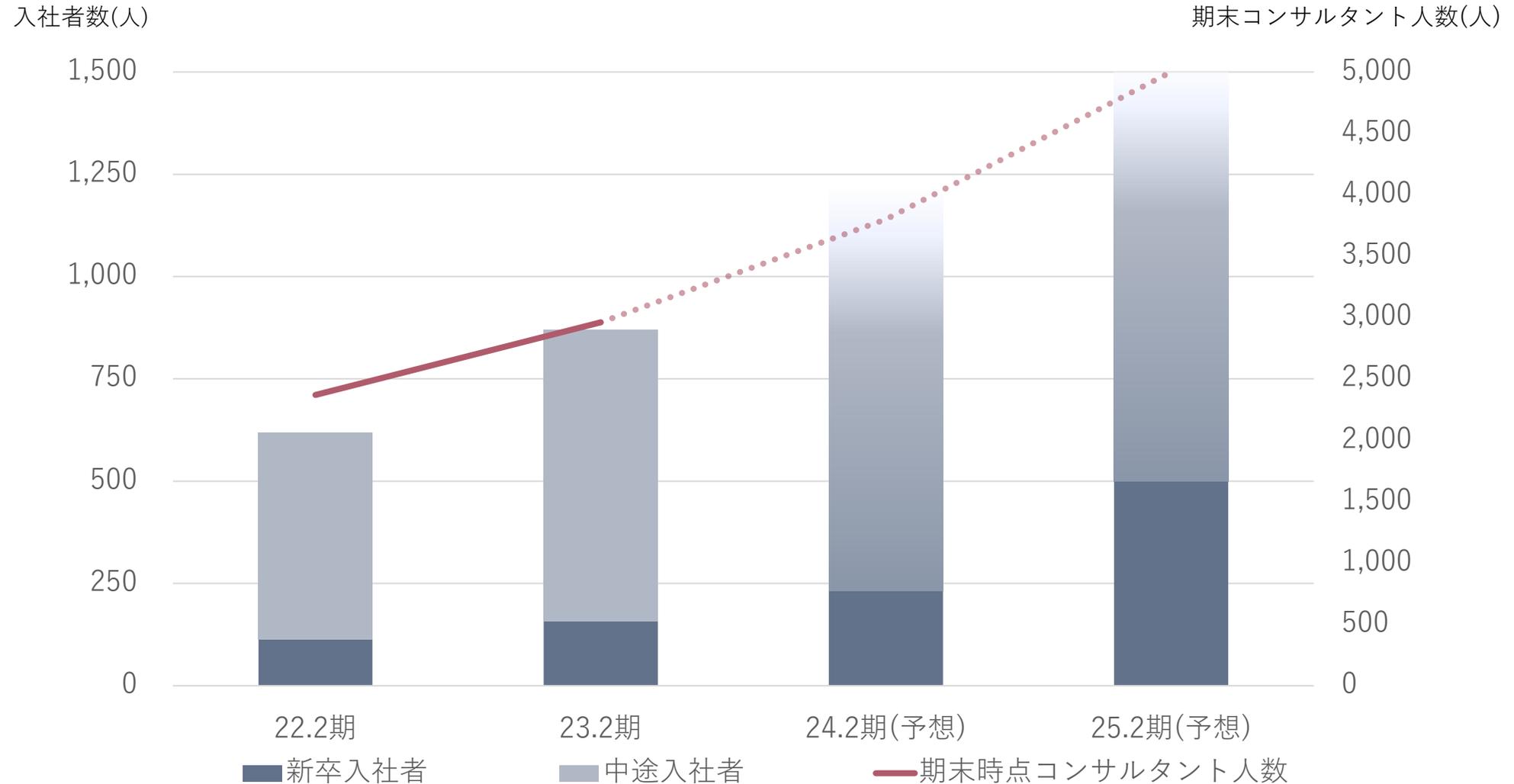


## 2024年2月期下期以降の展望

# 成長戦略の基盤(人材投資)



# 入社人数及びコンサルタント人数の増加状況



# 中期経営計画（2022年2月期～2026年2月期）

〈5年間の位置づけ〉

国内最大級の総合コンサルティングファームとして実績を積み上げる

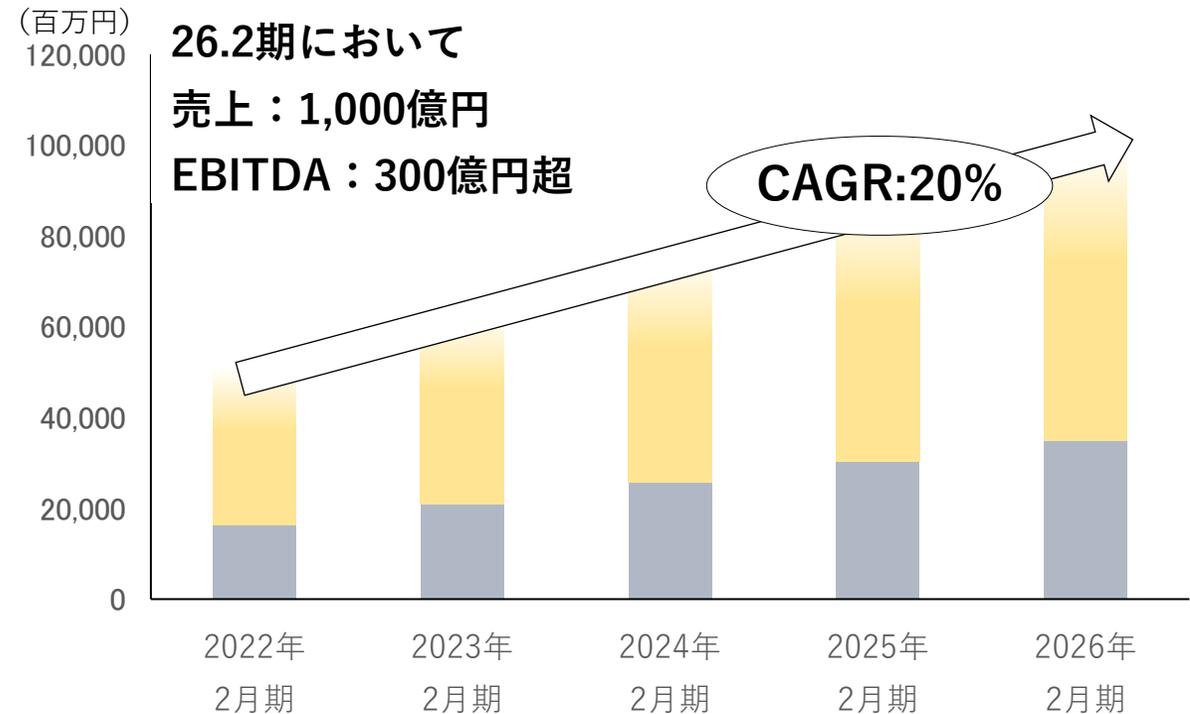
主な取り組み

高付加価値化の更なる推進

優秀な人材の採用・育成

DXコンサルティングの進化

業績目標



# 中期経営計画の進行状況

■ 26.2期 業績目標達成に向けた進行状況（売上目標：100,000 百万円、EBITDA目標：30,000 百万円超）

23.2期(実績)

売上 : 76,090 百万円

EBITDA : 30,163 百万円

24.2期(業績目標)

売上 : 94,600 百万円

EBITDA : 36,000 百万円

■ 主な取り組みの進行状況

主な取り組み

高付加価値化の更なる推進

優秀な人材の採用・育成

DXコンサルティングの進化

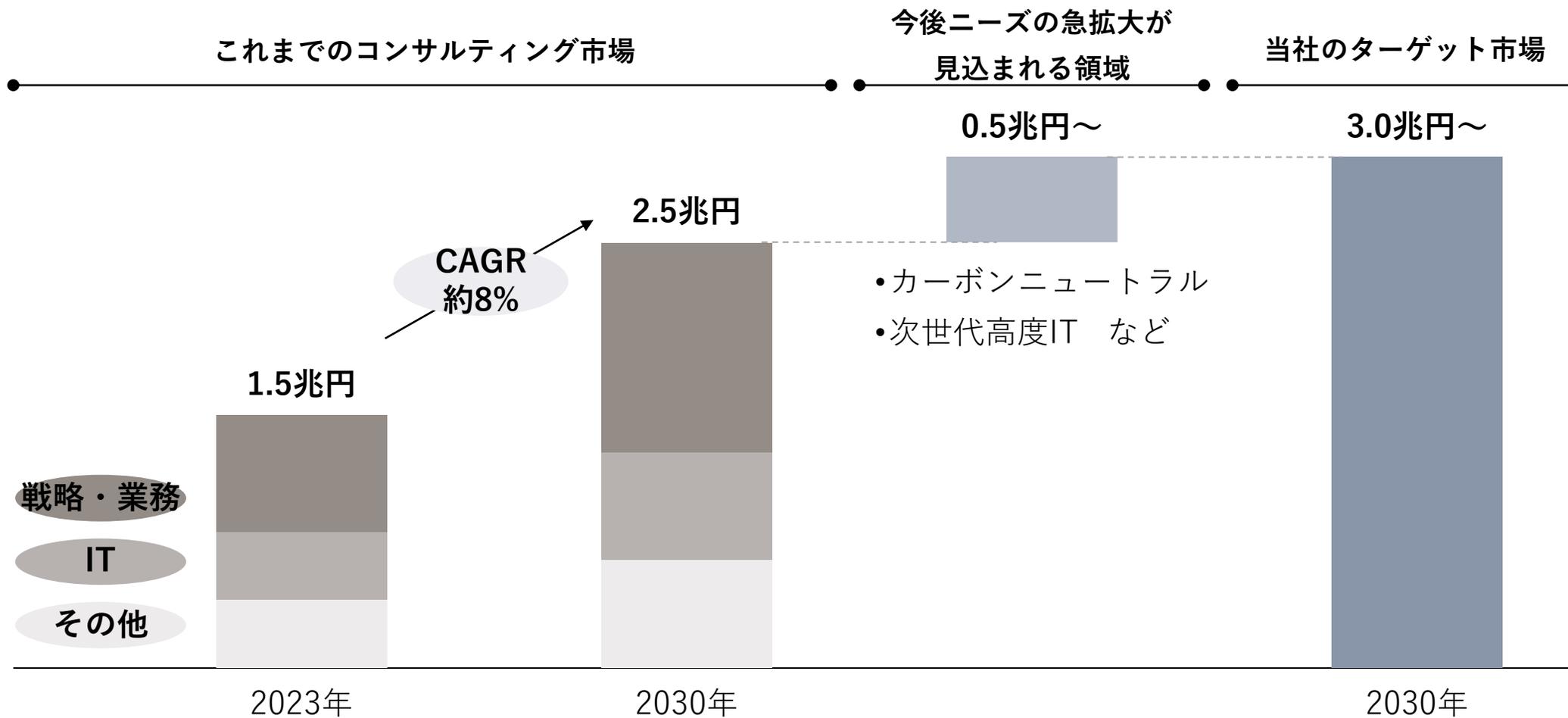
22.2期～24.2期上期の実績

- ・ 中期経営計画期間において約12%の付加価値向上
- ・ 重要経営課題の解決やカーボンニュートラル等、日本企業の先進事例となるプロジェクトの遂行
- ・ 約1,500名のコンサルタント人数増加(74.1%増)
- ・ R&Dやプロジェクトを通じて蓄積したナレッジを活用し、多様で高度な専門スキルを持つコンサルタントの育成プログラムを拡充
- ・ プロジェクトのテーマがテクノロジー導入や利活用検討支援から、DX戦略の策定や、それを実現するための組織改革等、全社的なプロジェクトの支援へと変化

# コンサルティング市場の展望

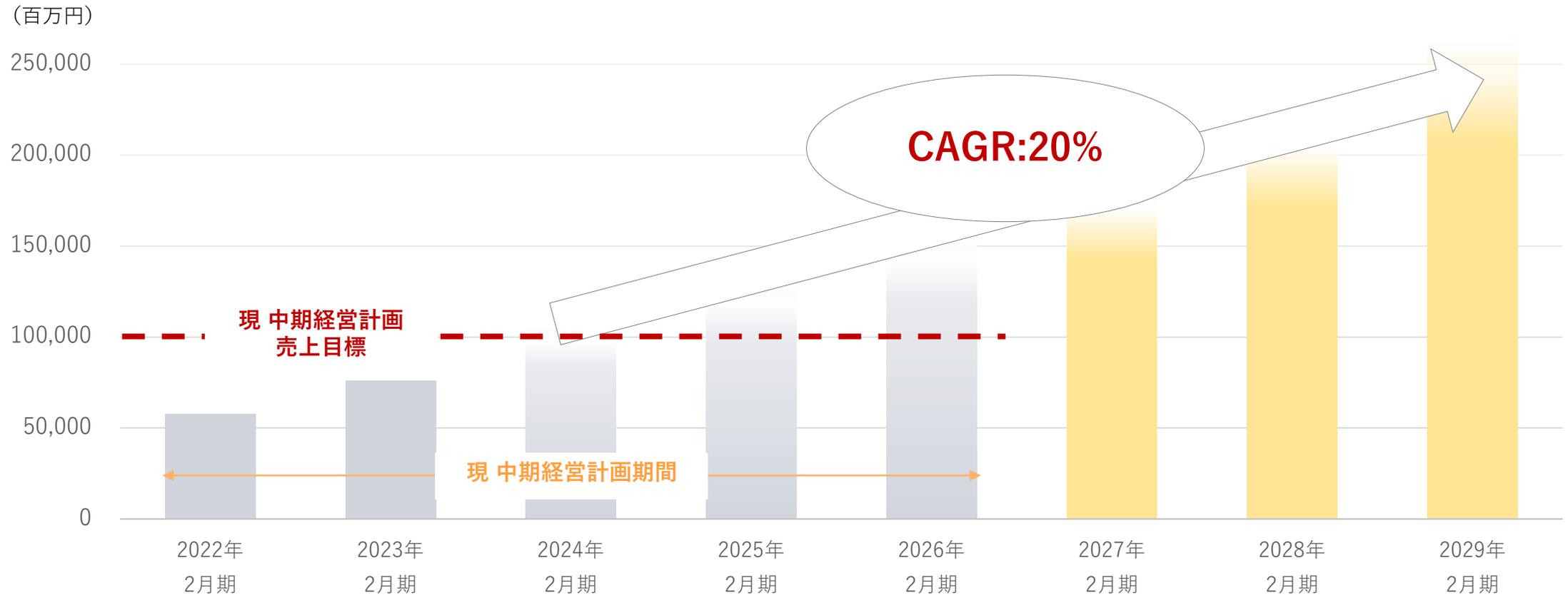
※再掲

当社がターゲットとするコンサルティング市場は、従来の領域の需要増と新技術の普及等に伴う新たな領域の発生・需要増により、今後更に拡大すると予想



# 今後の事業計画

現中期経営計画以降も年率20%を目安として成長・拡大を継続する方針  
→29.2期の売上2,500億円を次の目標水準とし、新たな計画や取り組みを検討中





# Appendix

# PR活動

研究テーマに取り組む大学教授やリーディングカンパニーの経営層と対談を重ね、得られた知見を発信

## カンファレンス登壇

### 超DX/SUM

日本経済新聞社主催  
国内最大級のDXカンファレンス  
(2023年9月5日～2023年9月8日)

#### 単独講演

「今だから問う  
コアコンピタンスと内製化」  
マネージングディレクター：橋本 航

#### パネルディスカッション

「DX ver.2、その構想と挑戦」  
常務執行役員CDO：則武 讓二

#### パネルディスカッションにご登壇頂いた方々

ENEOS HD 取締役 副社長執行役員CDO 椎名 秀樹 様

三井住友海上火災保険  
MS&ADインシュアランス グループ HD 常務執行役員  
執行役員 グループCDO 本山 智之 様



### FIN/SUM ※再掲

金融庁・日本経済新聞社共催  
国内最大級のフィンテックカンファレンス  
(2023年3月28日～2023年3月31日)

#### 単独講演

「感動による記憶がつなぐ  
サステナブルな顧客体験」  
常務執行役員CDO：則武 讓二



## イニシアティブへの参画

### Green x Digital コンソーシアム※への参画

※環境関連分野のデジタル化や、新たなビジネスモデルの創出等に係る取り組みを通じて、2050年カーボンニュートラルの実現に寄与することを目的とする団体

# 執筆活動(書籍)

社会の潮流に先駆けて、これまでに以下の書籍を出版



(日経BP社)  
破壊的イノベーションを勝ち抜く、デジタル戦略・組織の作り方

日本ではDXが2018年ごろから広まったが、2016年に先駆けてR&D部門創設し、研究/情報発信を開始

(日経BP社)  
「3ステップで実現するDX」を提案

2017年にはDXオウンドメディア (Digital Insights) 開設し、さらに情報発信を強化

(日経BP社)  
DXの現実解：DXの成功の鍵はデータレバレッジにあり

(東洋経済新報社)  
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

DXの重要性が広く認知されるとともに、当社のプレゼンスも向上し、DX先進企業との対談等が行われるようになった

(東洋経済新報社)  
DXの核心を経営理論から読み解く

急速に進むデジタル化でビジネスに変化が生じた一方で、戦略論とDXが「なんとなく」のつながりしか持たずにいる状況を問題視した一冊

(東洋経済新報社)  
顧客を驚かせ、感動を与え続けるための“徹底攻略本”

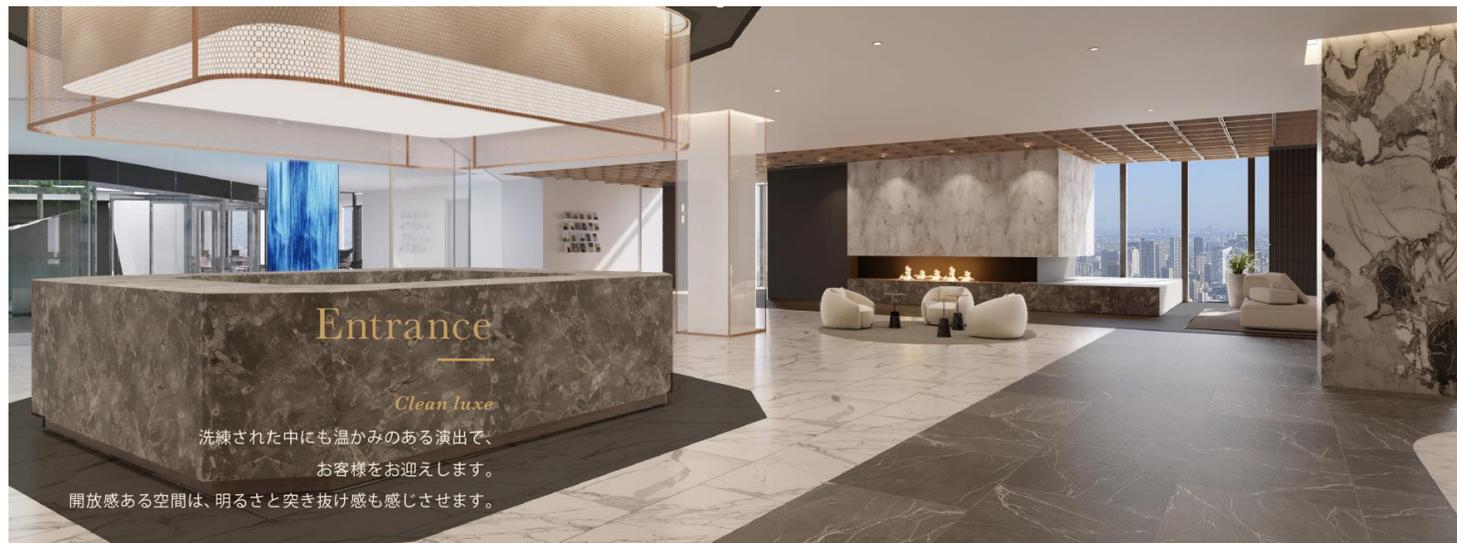
デジタル社会の普及により消費者に変化が起き、CX(顧客体験)の重要性が高まったことから、CXをテーマとした書籍を執筆

(日経BP社)  
サステナビリティ経営実践のための「How論」を解説

SXの重要性は認識しているものの、具体的な「How」がわからず二の足を踏んでいる企業が多いことから、当社の実践論を発表

# オフィス移転：レイアウト紹介

Borderless & Inclusive をテーマに社員一人ひとりの多様な価値観を尊重しながら  
一体感をもって更なる成長を実現するオフィスの在り方や空間を迫及（2024年 移転予定）



(写真：森ビル株式会社 ニュースリリース「麻布台ヒルズ」2023年11月24日開業)



## Innovation Area

### Harmony of Green and Digital

これからのイノベーションの核心は、サステナビリティとDXの両立です。変化の最先端でイノベーションを牽引するペイカレントを象徴するエリアです。



# CSR活動：プロボノプログラム

社会課題解決や持続可能な社会の実現を目指し、コンサルティングファームとして有する専門的な知見・スキルを無償提供するプロボノプログラムを実施

※プロボノ：職業上のスキルや専門知識を生かして取り組むボランティア活動

## 全国災害ボランティア支援団体ネットワーク

## フェロージョブステーション

団体概要



<https://jvoad.jp/>

- 災害時の被災者支援  
コーディネーション
- 災害中間支援組織の  
全国体制構築
- 災害支援基金の運営 など



<https://npo-fjs.org/>

- ITを活用した障がい者支援
  - 就労継続・移行支援
  - 放課後等デイサービス
  - 障がい者アートの  
商品化・販売 など

支援内容

財務・体制基盤強化に向けた  
事業計画の策定・実行支援

障がい者アート商品の  
販売促進戦略策定・実行支援

# 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4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  
2023年も認定されました。今年で4年連続での認定となります。  
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

# 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。

