

FY2025 1Q 決算補足資料

2024.7.11

FY2025 1Q 業績

(FY2025 1Q) 売上

27,297 百万円
(YoY: +25.7%)

(通期予想) 売上

115,000 百万円
(YoY: +22.5%)
(通期予想対比進捗率: 23.7%)
※次々頁に詳細記載

(FY2025 1Q) EBITDA

9,671 百万円
(YoY: +19.2%)
(EBITDAマージン: 35.4%)

(通期予想) EBITDA

42,000 百万円
(YoY: +18.9%)
(EBITDAマージン: 36.5%)

FY2025 1Q 決算ハイライト

■ 1Q業績

- 旺盛なコンサルティングニーズを背景とした既存コアクライアントとの取引拡大、新規顧客の増加、及び前期の積極的な採用により入社した人材の戦力化が進んだ。その結果、業績は計画をやや上回り着地した。また成長投資を継続しつつも、EBITDAマージンは計画の範囲内（30-40%）で着地した。
 - ✓ 売上： 27,297百万円（YonY +25.7%）
 - ✓ EBITDA： 9,671百万円（YonY +19.2%）、EBITDAマージン：35.4%

■ 主要KPI

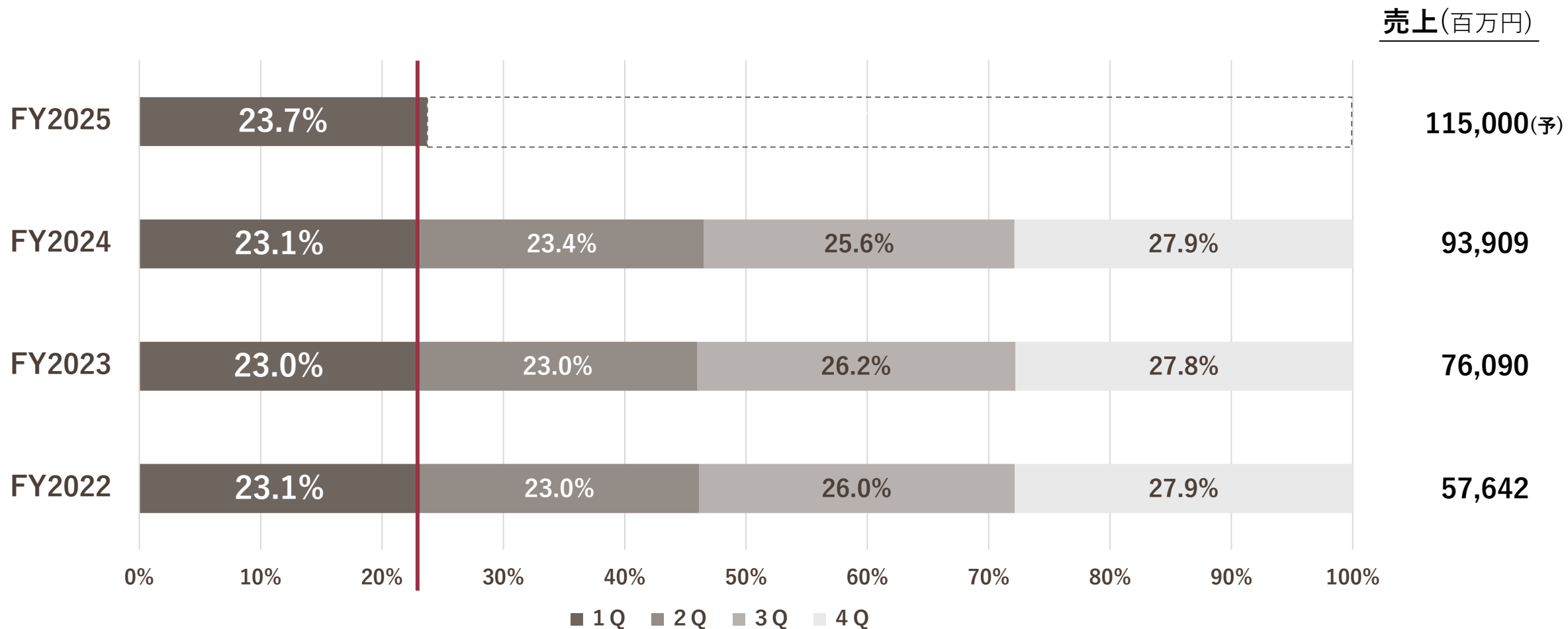
- 人材が多数入社し戦力化が進んだことで、コンサルタント数が大幅に増加した（前1Q末3,116名⇒当1Q末4,002名、YonY+28.4%）。予定していた大型プロジェクトの終了による影響は想定範囲内で、稼働率は想定レンジ（80-90%）内の80%前半で推移した。

■ 2Q以降見通し

- 2Q売上は計画線を見込んでいるが、人材投資等により1Q対比でのコスト増が見込まれる。ただし、EBITDAマージンは計画の範囲内を見込んでいる。
- コンサルタント数は計画を上回っているが、2Q以降もDXに加えて生成AI関連の旺盛なニーズを見込んでおり、積極的な採用の継続を予定している。また、営業体制のさらなる強化も進めているため、下期にかけて徐々に案件数の増加を見込んでいる。

参考) 通期売上予想に対する進捗状況

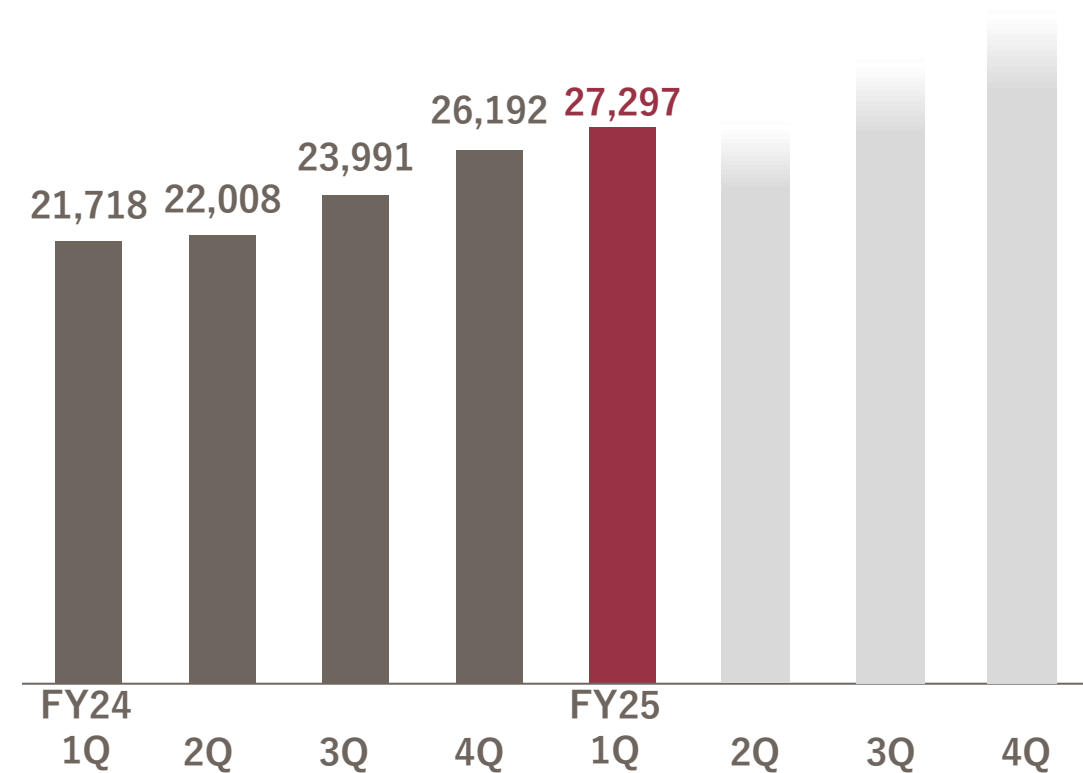
当1Q売上の進捗率は、例年と同様の水準となっている。



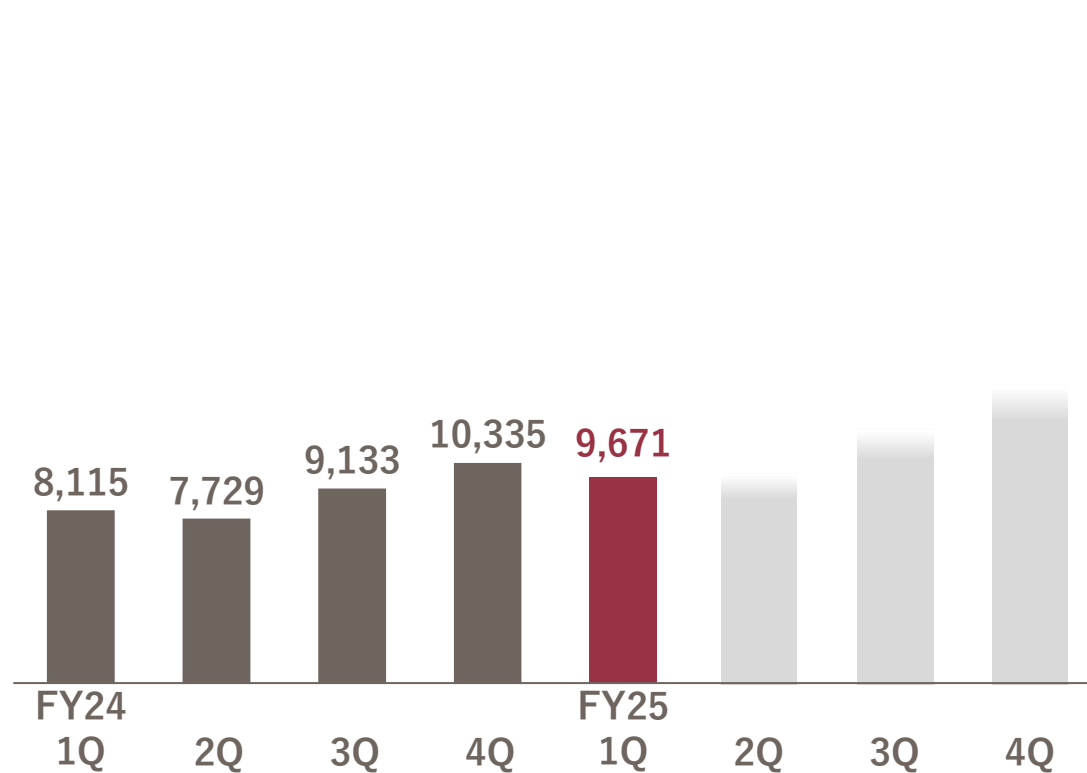
参考) 2Q以降の業績見通し

当社は毎四半期ごとに継続的に成長するビジネスモデルだが、季節性や採用・育成コストの影響で、売上・EBITDAともに下期偏重となる傾向があり、当期も同様の傾向となる見込み。当2Qにおいても、例年通り1Qと同水準の業績を見込んでいる。

四半期毎の売上推移と見通し (百万円)



四半期毎のEBITDA推移と見通し (百万円)





Appendix

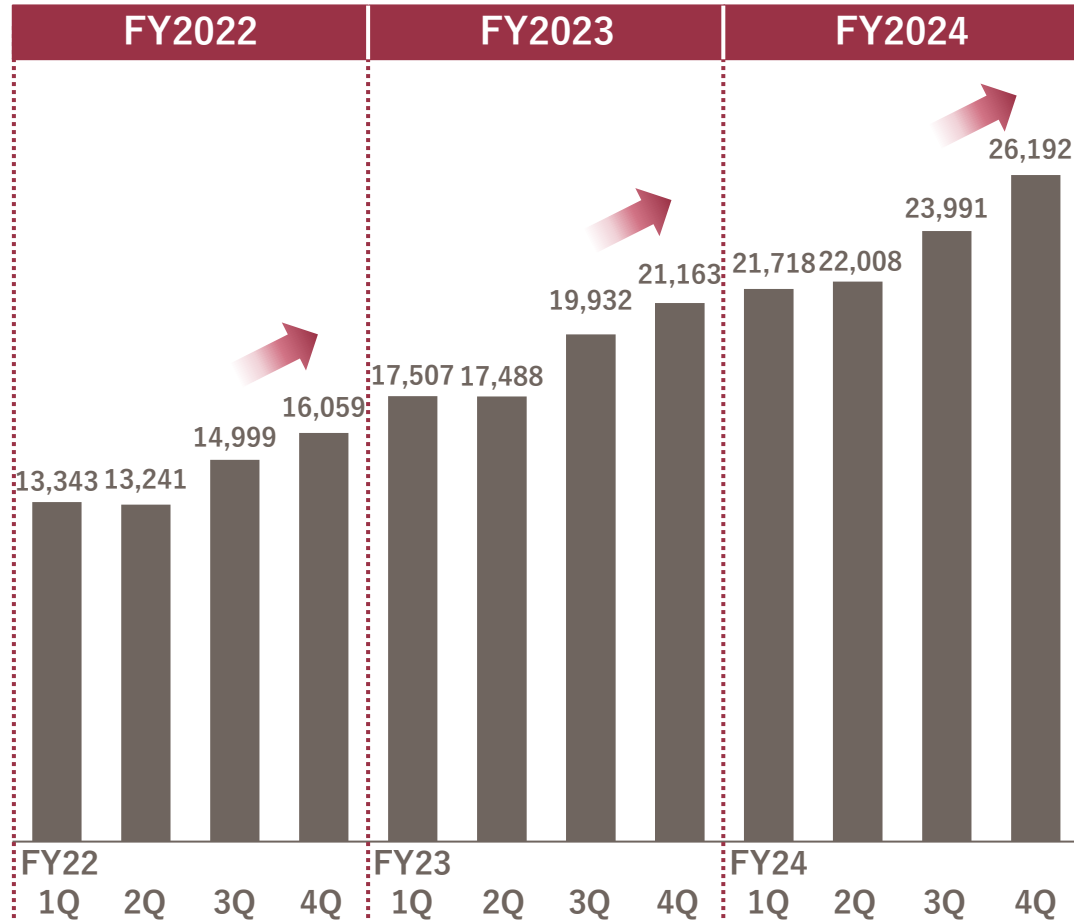
FY2025 業績予想

再掲

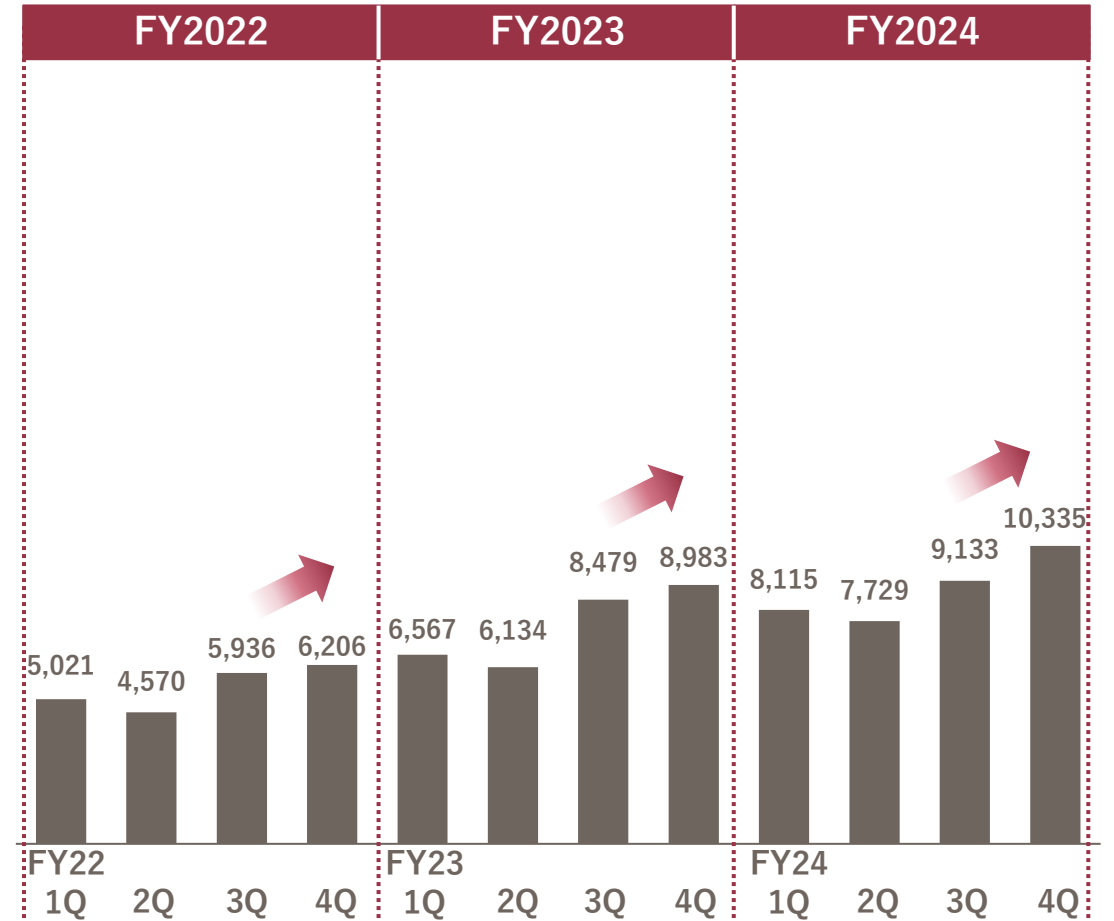
	FY2024実績		FY2025予想	増減率
売上	93,909百万円	>	115,000 百万円	+22.5%
営業利益 (営業利益率)	34,219百万円	>	41,100 百万円 (35.7%)	+20.1%
EBITDA (EBITDAマージン)	35,312百万円	>	42,000 百万円 (36.5%)	+18.9%
当期利益 (当期利益率)	25,382百万円	>	30,300 百万円 (26.3%)	+19.4%
EPS	166.04円	>	199.49 円	+20.1%

参考) 過去3期分の四半期業績推移

過去3期分の売上推移 (百万円)

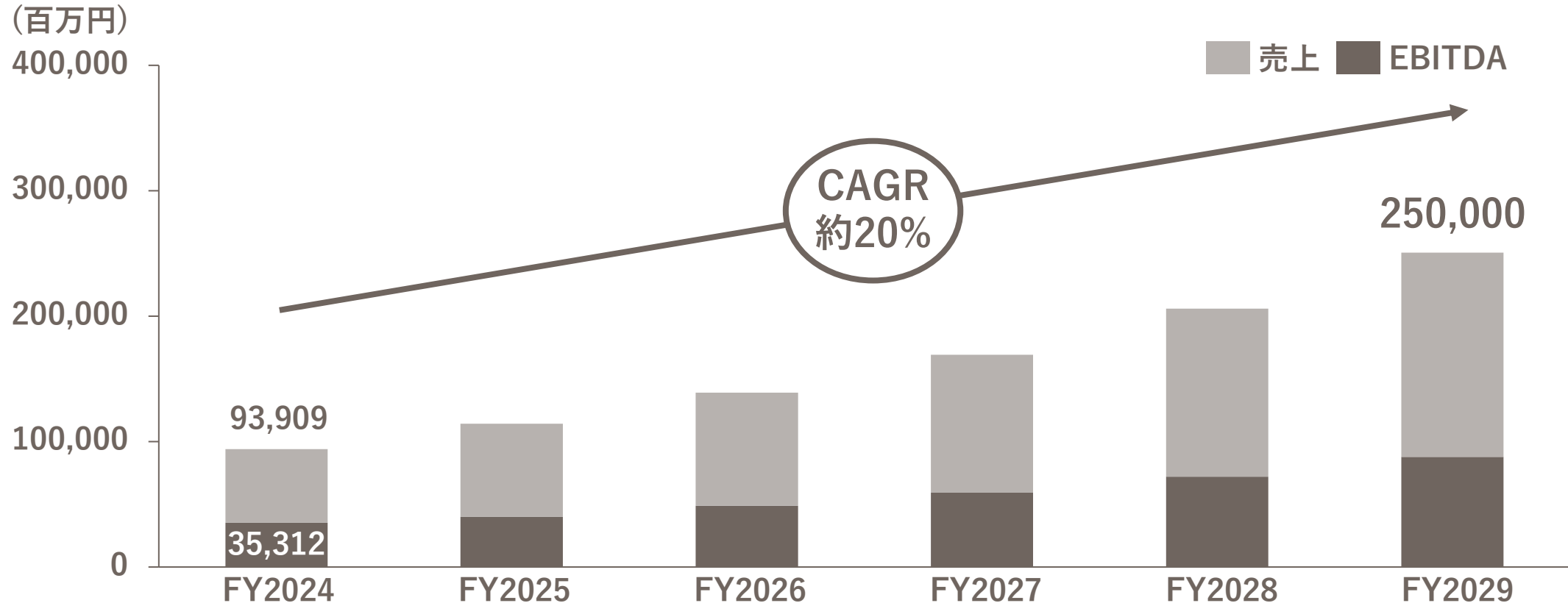


過去3期分のEBITDA推移 (百万円)



新たな中期経営計画（5か年）

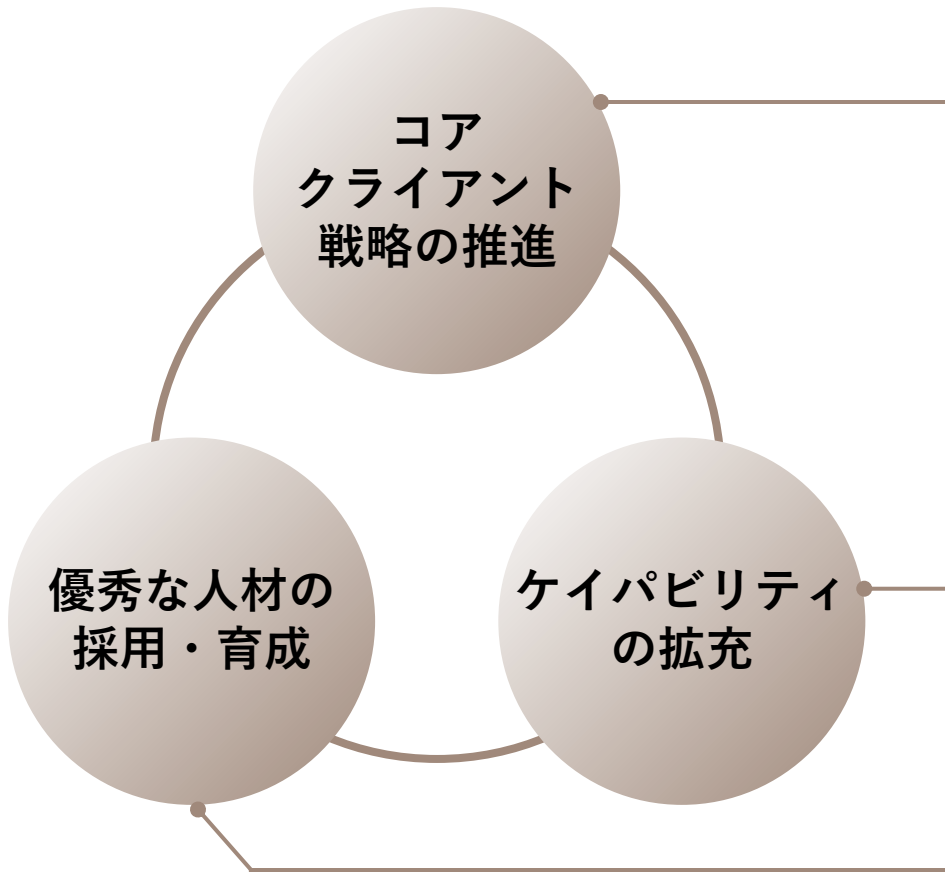
当社は、今後5か年においても、引き続き堅調なコンサルティングニーズが続くとみており、当社の継続的かつ安定的な成長の計画線としてCAGR20%程度を考えている



継続的な成長を続け、5年後に売上2,500億円を目指す
EBITDAマージンは30~40%を維持する

成長戦略

リーディングカンパニーの経営課題を解決する総合的なパートナーを目指し、
前中期経営計画（FY2022～FY2026）の3年間を通じて成果が得られた取り組みを加速する



コアクライアント数の増加と、コアクライアントとの取引拡大

- トップリレーションの更なる強化に向けて、経営層に対する価値提供及び重要経営課題に関わるプロジェクト実績を積み上げつつ、PR活動も積極的に実施
- 現場リレーションの強化に向けて、引き続き営業体制を強化

コアクライアントの課題を多面的に解決するサービスを強化

- 各種研究結果をコンサルティングサービスに取り込み
- **DX/IT実装領域の強化(テクノロジー子会社の立上げ)**
 - 本中計期間においては、これまで実績のあるDXなどのコンサル周辺領域に関わるDX/IT実装支援を拡充
これまで確立してきた顧客基盤・採用/育成基盤を活用して事業活動を推進

引き続き、優秀な人材の採用と中長期人材育成の強化

- 更なる採用力向上に向けた体制や施策の強化
- 先進テーマやテクノロジーに関する研修プログラムの拡充

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、無断で転載、二次利用することをご遠慮ください。

