

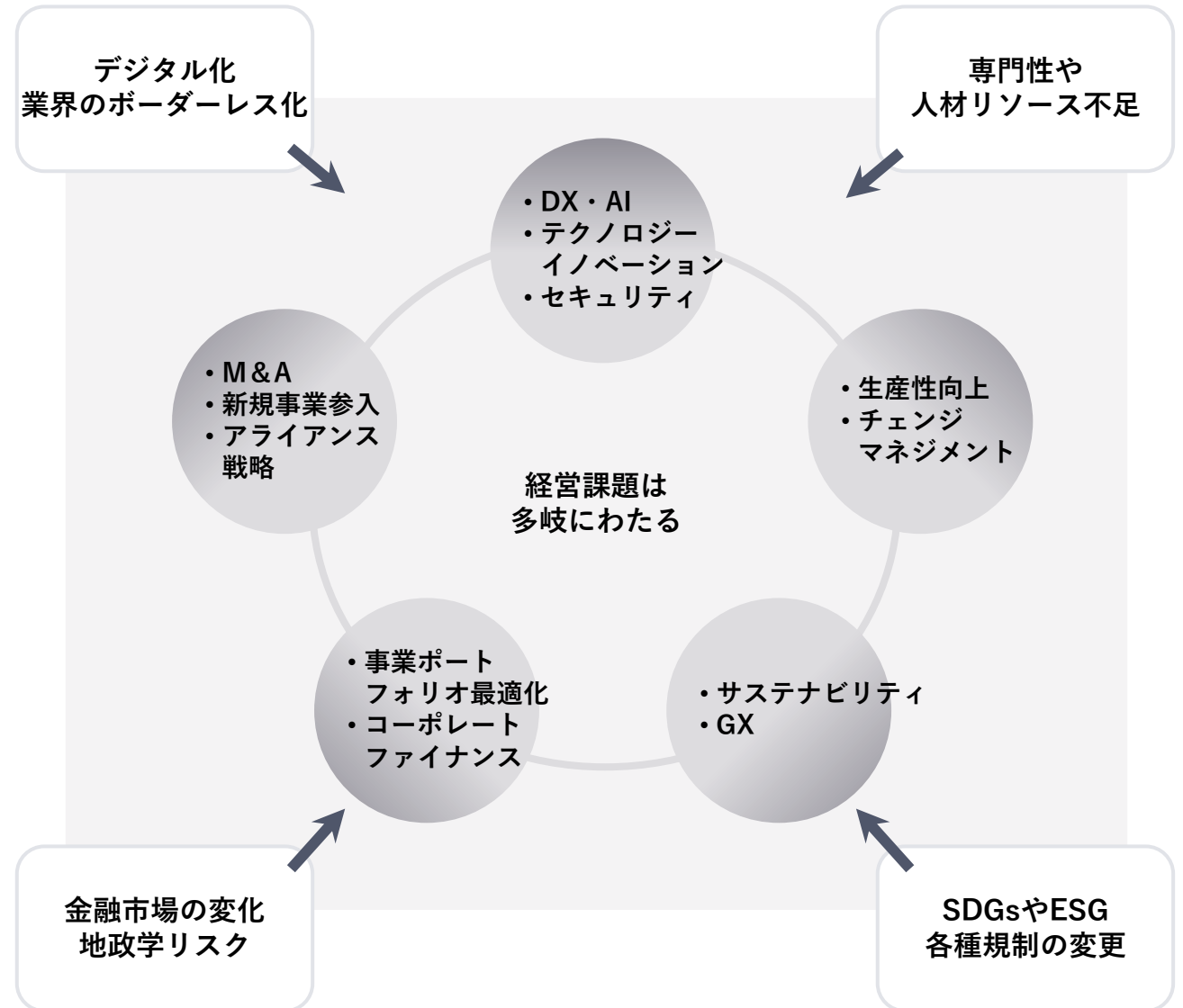
FY2025 3 Q 決算補足資料

2025/1/14

baycurrent

当社を取り巻くビジネス環境と当社の目指す姿

- 社会課題が複雑化し多様化していく中で、企業が持続的な成長を実現するために取り組むべき経営課題は多岐に渡るものになっております。特に**デジタルテクノロジー**による数々のイノベーションの進展によって、**企業変革の必要性が高まっています**。
- そのような環境において各業界における主要企業では、**専門性や人材リソースの不足**などを背景とし、**戦略的かつ包括的な解決策を提供できる総合コンサルティングファーム**に対するニーズがますます高まっております。
- 当社はこれまで、**デジタル技術を活用した経営戦略の立案と高い実行推進力を強み**として、幅広い業界の多岐に渡る経営課題を解決し、**国内最大級のコンサルティングファームとしての実績**を積み上げてまいりました。
- 当社は今後も、各業界における主要企業に対して**経営課題を解決する総合的なパートナー**を目指し、サービスの高付加価値化とケイパビリティの拡充を進めてまいります。



FY2025 3Q累計業績

(FY2025 3Q累計) 売上

83,525 百万円
(YoY: +23.3%)

(通期予想) 売上

115,000 百万円
(YoY: +22.5%)

(FY2025 3Q累計) EBITDA

29,418 百万円
(YoY: +17.8%)
(EBITDAマージン: 35.2%)

(通期予想) EBITDA

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

FY2025 3Q決算ハイライト (1/2)

3Q累計業績は計画通り着地した。(売上は計画通り、EBITDAマージンも計画の範囲内)

■ 3Q累計業績

- 3Qまでの累計売上は計画通りとなり、通期計画に対する進捗率(⇒P.5参照)は例年と同水準となった。
- EBITDAは計画を若干下回ったが、EBITDAマージンは計画の範囲内(30-40%)となった。
※3Qまでの累計費用は、人件費および採用費が計画を若干上回ったものの、その他想定外の費用発生はなかった。

■ 主要KPIの状況

- コンサルタント数は、計画を約2%上振れて増加した。
(前3Q末3,670名→当3Q末4,669名、YoY+27.2% ※新卒コンサルタントを含む)
新卒コンサルタント400名強が研修を終え、プロジェクトへの参画を開始した。
また、年間を通じて積極的な採用と育成を継続しており、新たに入社した人材の戦力化も進捗した。
- コンサルタント一人当たり売上は、計画を約2%上振れて推移した。
- 案件数は3Qにかけて増加し、計画線に向かって推移した。(YoY+19.8%)
※季節性の影響と営業体制の強化を背景に、案件数の増加ペースが向上した。コアクライアント戦略は順調に進捗しており、コアクライアント数が増加し、既存コアクライアントとの取引も拡大した。
一方で、コンサルタント数が計画を上振れて増加したため、稼働率は80%台前半で推移したが、想定範囲内(80-90%)となった。

FY2025 3Q決算ハイライト (2/2)

通期業績は概ね計画通り着地する見込み。また、来期の業績成長に向けた成長基盤ができつつあるため、引き続き、中期経営計画*2に沿って、売上成長を目指す。

■ 通期の見通し

- 例年の季節性の影響を受けながら、期末にかけて、計画線に向かって案件数が増加することを見込んでおり、通期売上は概ね計画通り着地する見込み。
- EBITDAマージンは、概ね計画通り着地する見込み。(計画している30-40%の範囲内。)
※コンサルタント数が期末にかけて計画比で上振れるものの、計画外の費用発生はなく、通期の費用は概ね計画通りとなる想定。

■ 来期の見通し

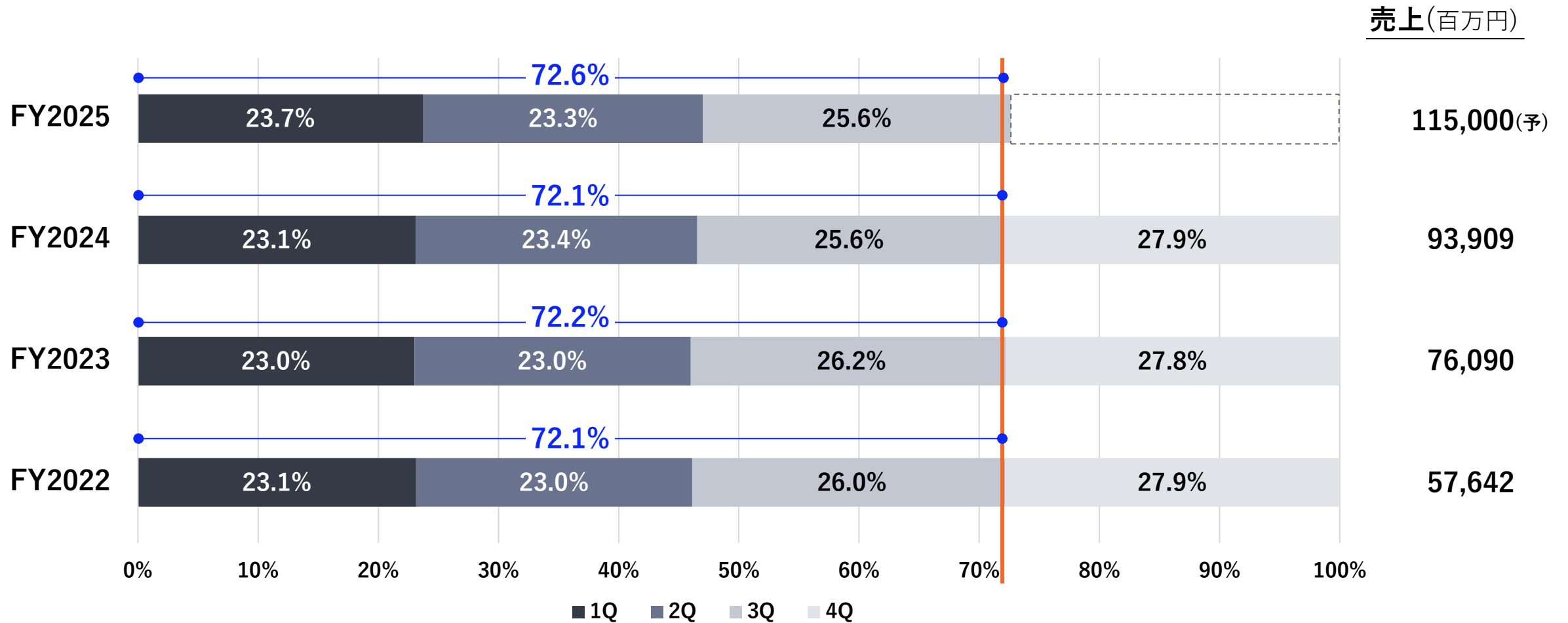
- 外部環境およびビジネス構造の大きな変化は想定しておらず、来期に向けた成長基盤ができつつあるため、引き続き、中期経営計画*2に沿って、業績成長を目指す。
(⇒来期の見通し詳細はP.7参照)

*：詳細につきましては、「FY2025 3Q 決算FAQ」をご参照ください。

*2：「中期経営計画」の詳細につきましては、P.13、14に再掲しております。

参考) 通期売上予想に対する進捗状況

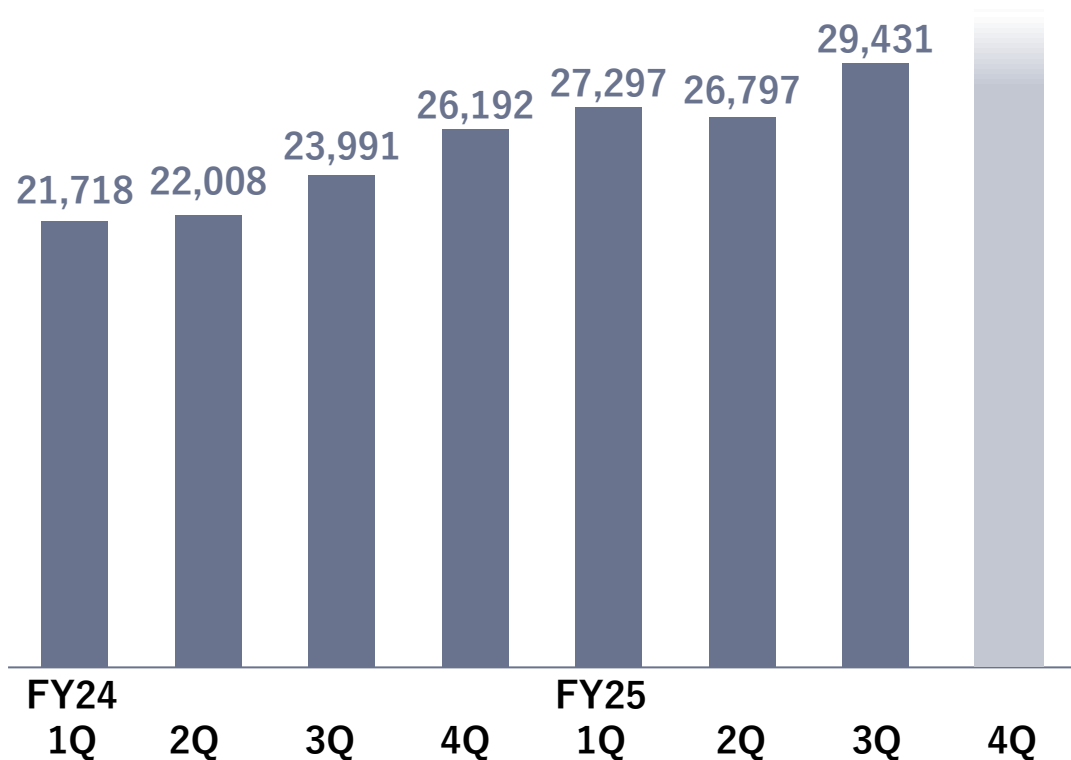
3Qまでの累計売上の進捗率は、例年と同水準で、概ね計画通りとなっている。



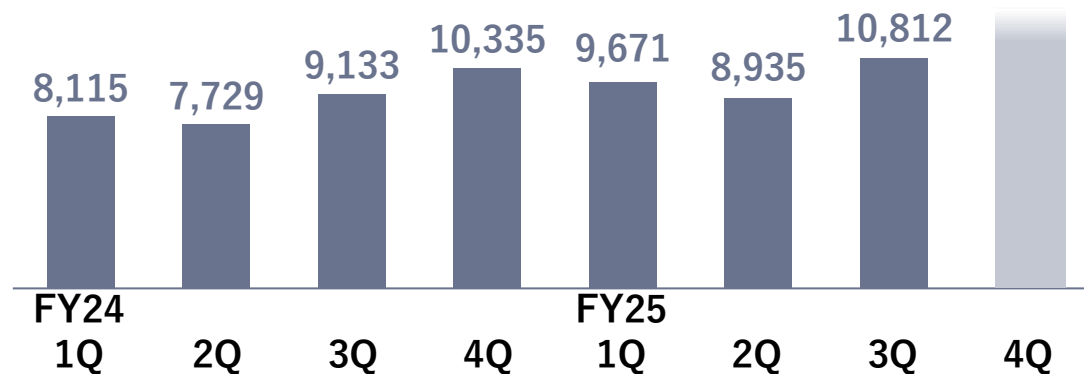
参考) 4Qの業績見通し

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、当期も例年同様の傾向となることを見込む。(⇒P.12参照)

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)



参考) 来期の見通し

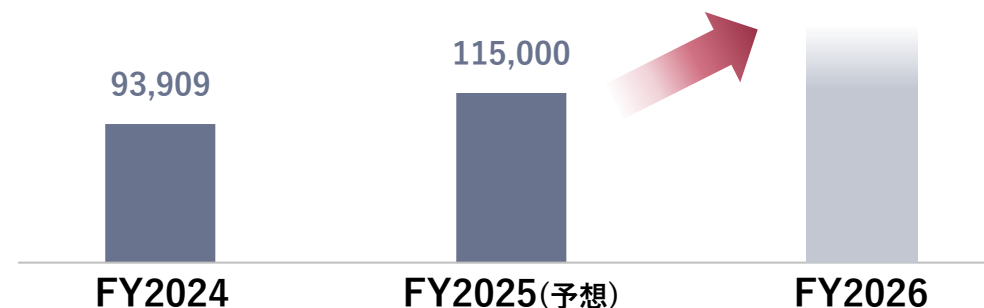
外部環境およびビジネス構造の大きな変化は想定しておらず、来期に向けた成長基盤ができつつあるため、引き続き、中期経営計画*2に沿って、業績成長を目指す。

来期見通しの前提

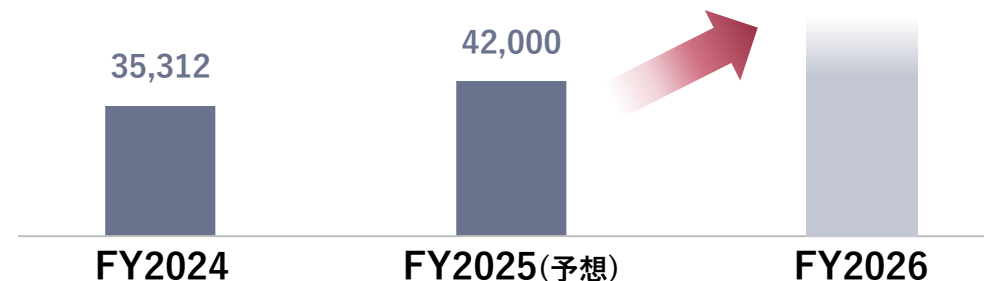
外部環境	旺盛なコンサルティング需要が継続 <ul style="list-style-type: none">専門性や人材リソースの不足生成AIを始めとした、DX/デジタルテクノロジーの進展
コンサルタント人数	積極的な採用・育成の継続 <ul style="list-style-type: none">採用体制の拡充育成環境の整備
売上	中期経営計画*2に沿った成長 <ul style="list-style-type: none">営業体制の拡充コアクライアント数の増加、既存コアクライアントとの取引拡大
EBITDA/EBITDAマージン	EBITDAマージンは30-40%を維持（35%前後） <ul style="list-style-type: none">コスト構造は変化なし大型案件の終了予定はなし稼働率は80-90%（85%前後）を維持

来期業績イメージ

売上高(百万円)



EBITDA(百万円)



*：正式な業績予想は、2025年4月の開示を予定しております。

*2：「中期経営計画」の詳細につきましては、P.13、14に再掲しております。

株主還元方針と資本政策

株主還元方針

株主の皆様に対する安定的な利益還元を経営上の重要課題と考え、IFRSベースでの総還元性向40%を目安とする。そのうち配当性向については20~30%を目安として継続的に実施し、総還元性向の範囲内で自社株買いも毎年実施する方針としている。

FY2025の株主還元について

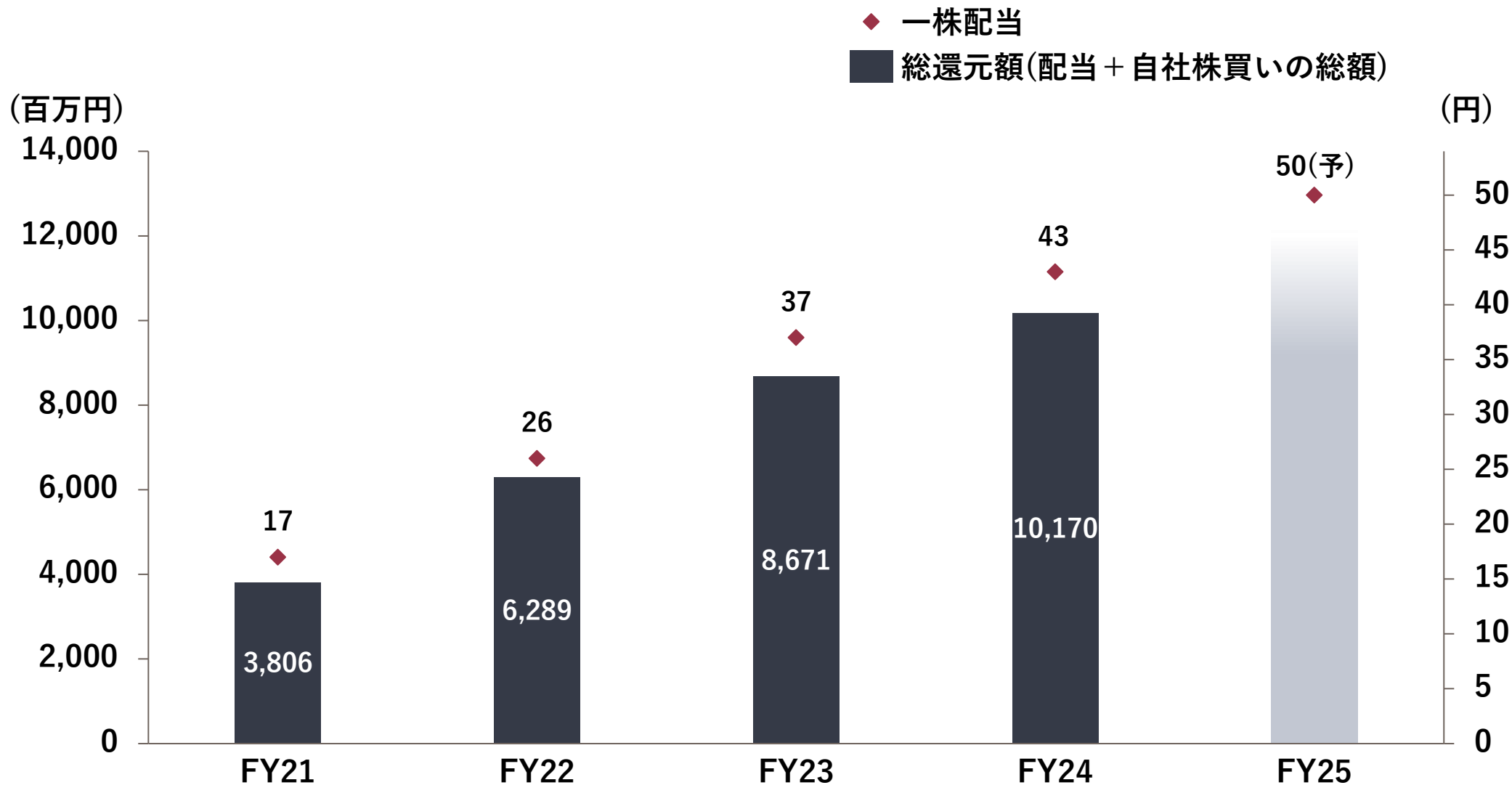
- 当初の予定通り、**25円/1株の中間配当を実施**
- 期末配当は**25円/1株（通期合計50円/1株）を予定**
- 総還元性向（40%）に基づいて、自社株買いを実施見込み

資本政策

上記株主還元を実施する一方で、経営基盤の強化、及び中長期的な企業価値向上のための成長投資を見越しての内部留保資金の確保も進める。

安定的な経営基盤の維持及び成長投資のために必要な内部留保資金を大幅に超える余剰資金があると判断した場合には、株価水準も勘案しつつ、機動的な自社株買いの実施も検討する。

参考) 株主還元実績と見込み



Appendix.

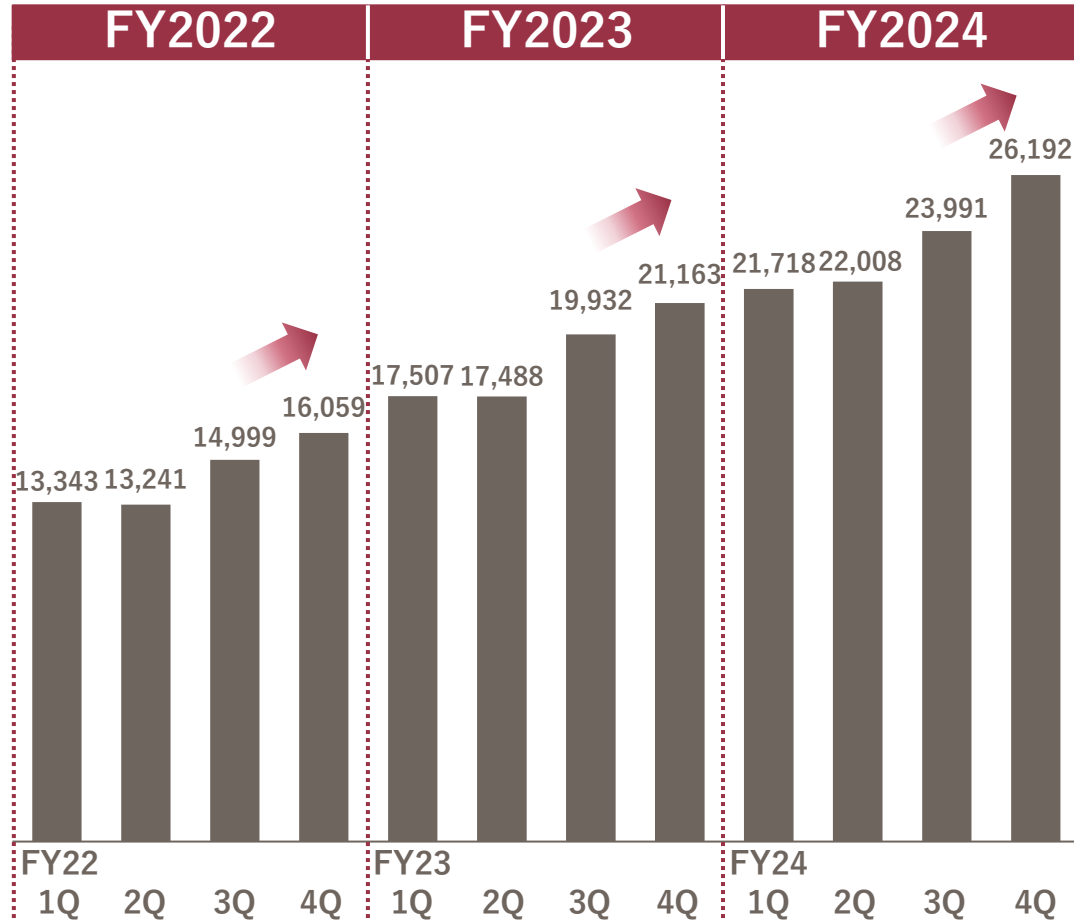
FY2025 業績予想

再掲

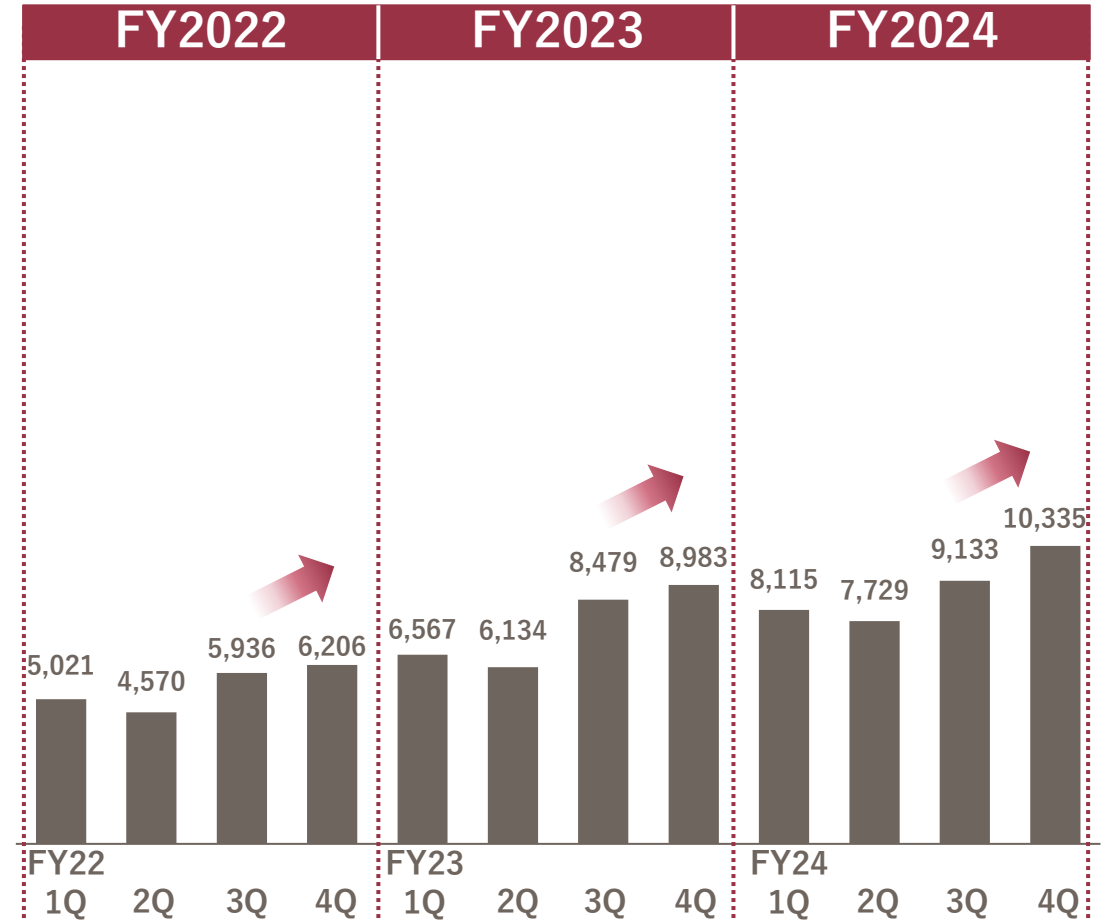
	FY2024実績		FY2025予想	増減率
売上	93,909百万円	>	115,000 百万円	+22.5%
営業利益 (営業利益率)	34,219百万円	>	41,100 百万円 (35.7%)	+20.1%
EBITDA (EBITDAマージン)	35,312百万円	>	42,000 百万円 (36.5%)	+18.9%
当期利益 (当期利益率)	25,382百万円	>	30,300 百万円 (26.3%)	+19.4%
EPS	166.04円	>	199.49 円	+20.1%

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)

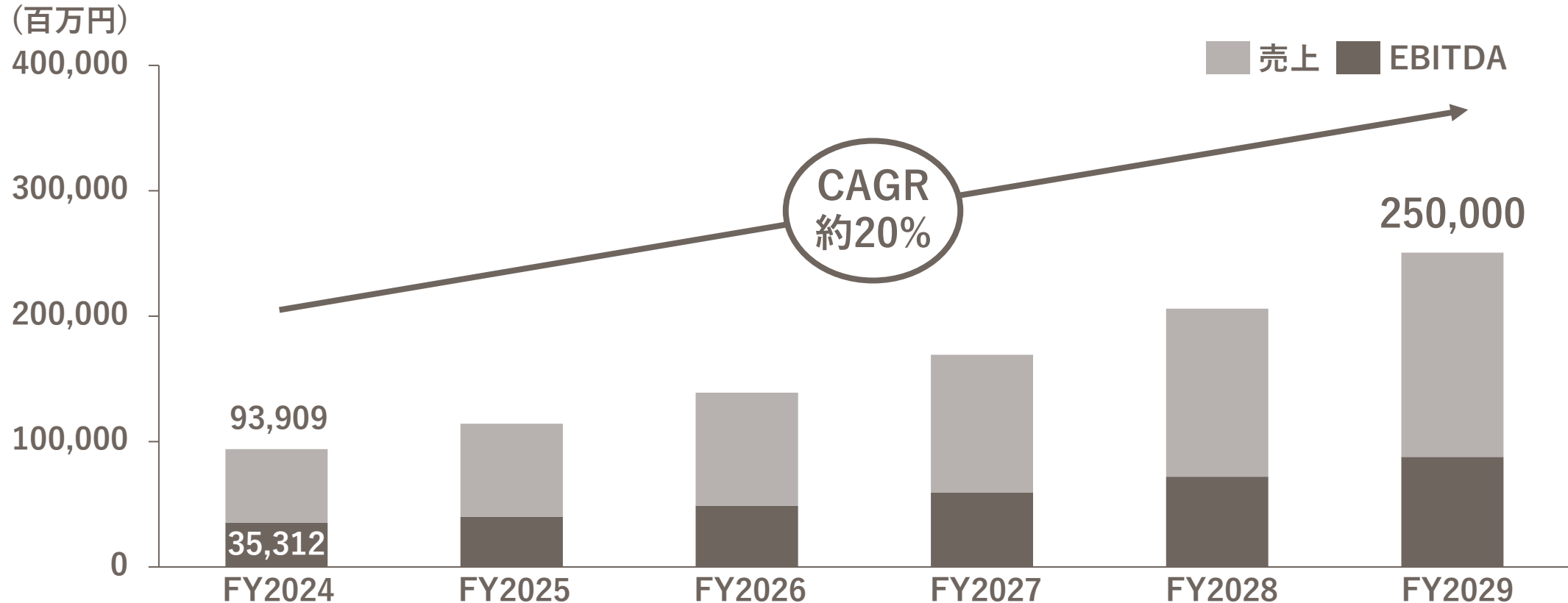


過去3期分のEBITDA推移 (百万円)



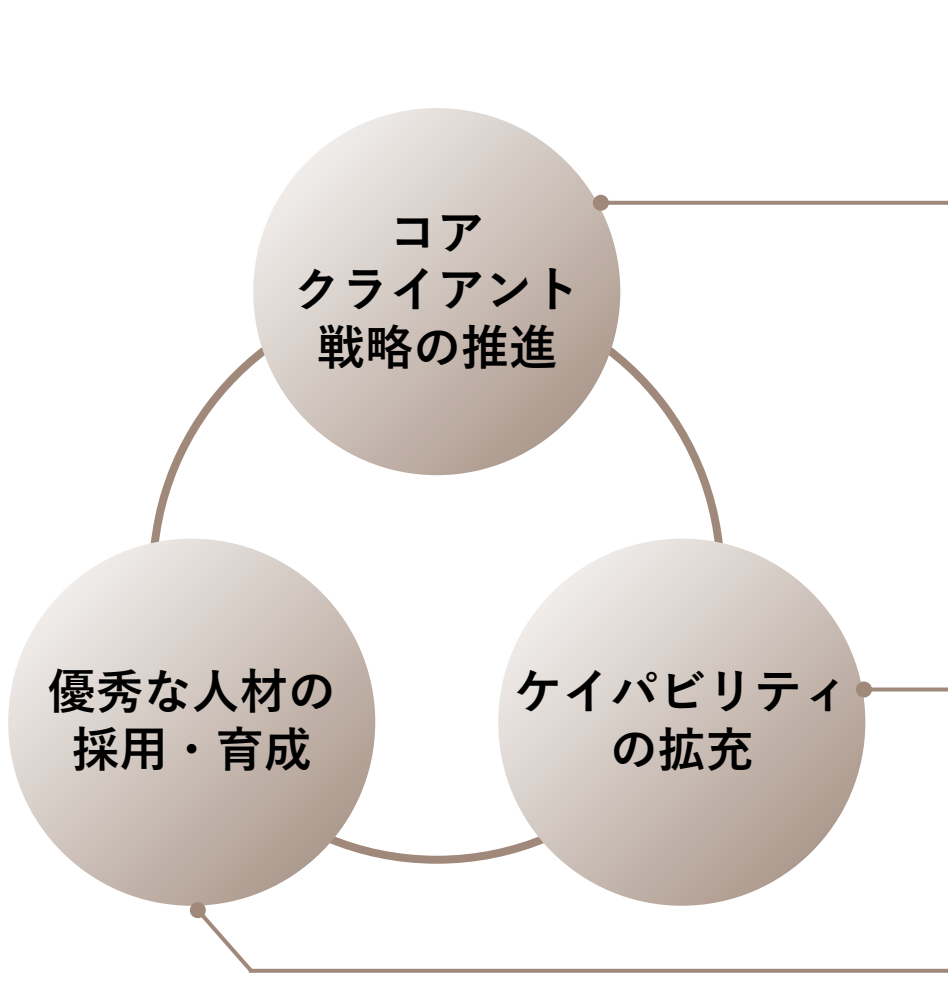
新たな中期経営計画（5か年）

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

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（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。

baycurrent