

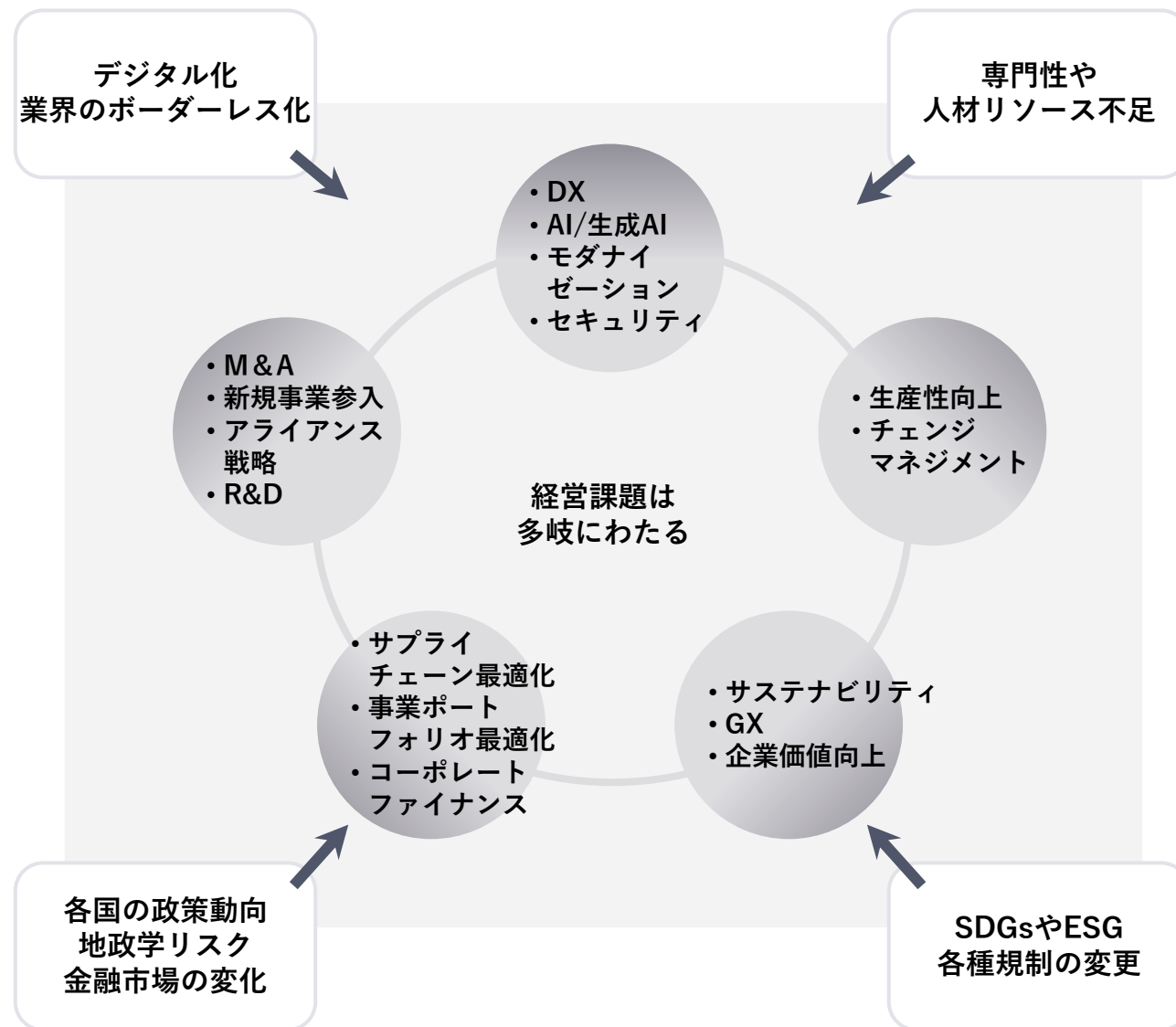
FY2026 1 Q 決算補足資料

2025.7.15

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。



FY2026 1 Q業績

(FY2026 1 Q) 売上

34,307 百万円
(YoY: +25.7%)

(通期予想) 売上

143,000 百万円
(YoY: +23.2%)

(FY2026 1 Q) EBITDA

12,455 百万円
(YoY: +28.8%)
(EBITDAマージン: 36.3%)

(通期予想) EBITDA

52,000 百万円
(YoY: +19.6%)
(EBITDAマージン: 36.4%)

FY2026 1Q決算ハイライト（1／2）

1Q業績は概ね計画通り着地した。（売上は概ね計画通り着地し、EBITDAマージンも計画の範囲内）

■ 1Q業績

- 1Q売上は概ね計画通りとなり、通期予想に対する進捗率は、例年と同水準となった。（⇒P.5 参照）
- 積極的な採用と人材育成の強化及び営業体制の強化を実施したが、採用費及び人件費は概ね計画通りとなった。また、一過性の大型費用の発生もなく、その他の費用も概ね計画通りとなった。
- 結果、EBITDAは概ね計画通り着地し、EBITDAマージンは計画の範囲内（30-40%）となった。

■ 主要KPIの状況

- 積極的な採用と人材育成の強化を継続したことで、人材の戦力化が進んだ。コンサルタント数は概ね計画通り増加した。（前1Q末 4,002名→当1Q末4,770名、YoY+19.2% ※新卒を除く）
- コンサルタント一人当たり売上は、概ね計画線に沿って推移した。
- DXに加えて生成AI関連を中心としたコンサルティング需要が継続した。コアクライアント戦略の推進のための営業体制の強化を継続したことで、案件数は概ね計画通り増加した。（YoY+22.2%）結果、稼働率は80%台半ばで推移し、想定の範囲内（80-90%）となった。

※詳細につきましては、「FY2026 1Q 決算FAQ」をご参照ください。

FY2026 1Q決算ハイライト（2／2）

2Q以降も、通期計画に沿った成長を見込んでいる。

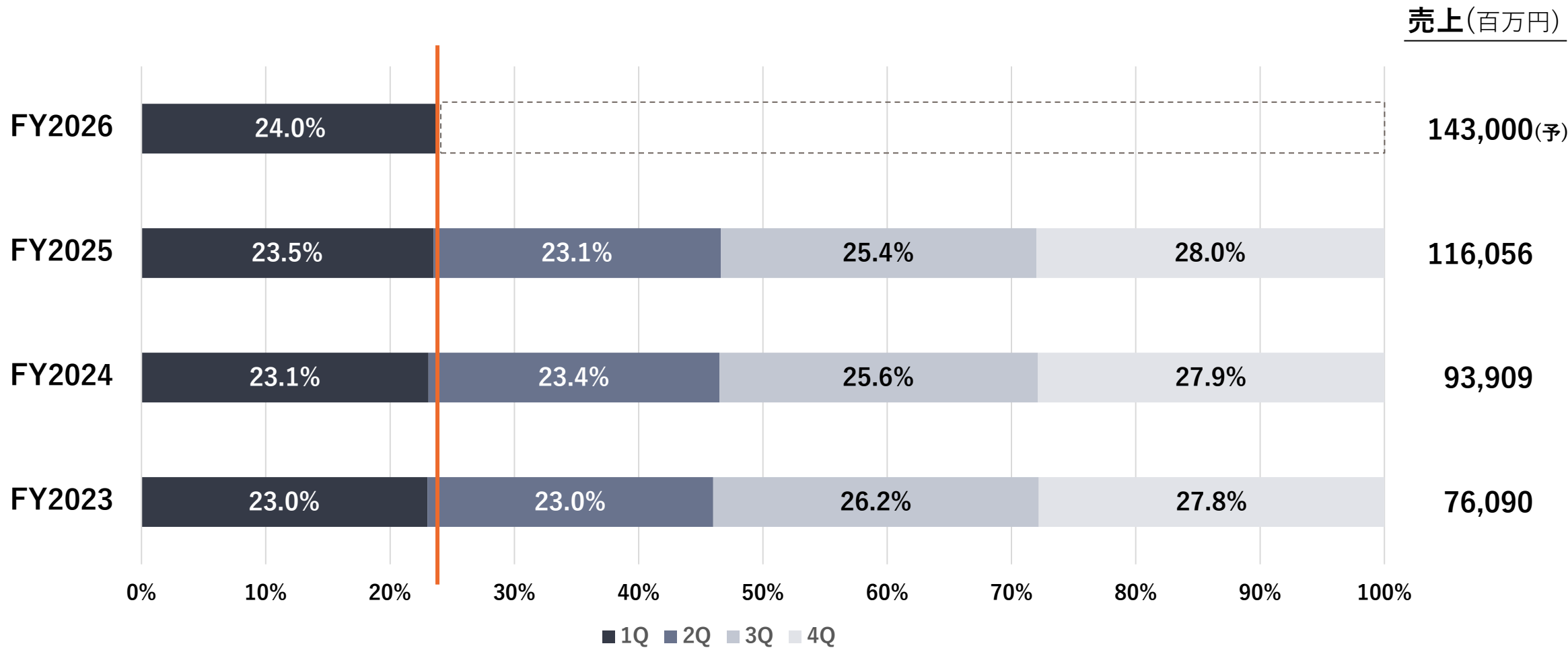
■ 2Q以降見通し

- 2Qについて、コンサルティング需要の継続が見込まれ、ビジネス構造の大きな変化も想定していない。
また、大型案件の終了や、一過性の大型費用の発生も想定していない。
例年の季節性の影響を受けながら、売上・EBITDAともに計画に沿って成長する見込み。（⇒P.6 参照）
- 2Q以降についても、積極的な採用と人材育成の強化やコアクライアント戦略の推進のための営業体制の強化など、各取り組みを継続して実施していくことで、通期計画に沿った成長を見込む。

※詳細につきましては、「FY2026 1Q 決算FAQ」をご参照ください。

参考) 通期売上予想に対する四半期毎の進捗率

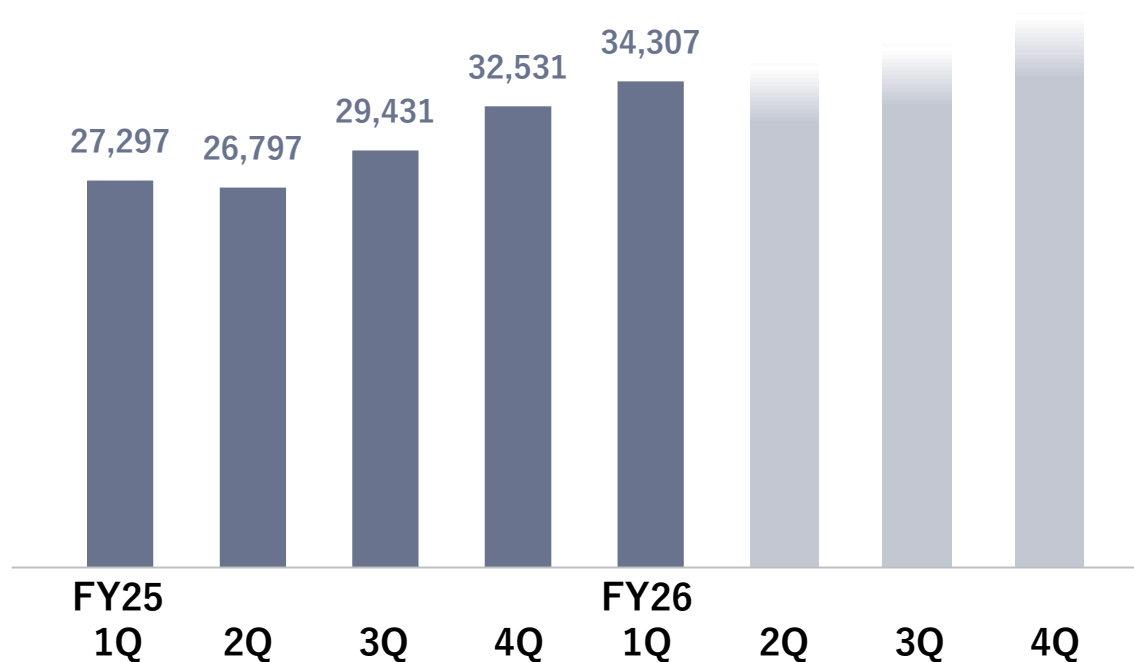
当1Q売上の進捗率は、例年と同水準で、概ね計画通りとなっている。



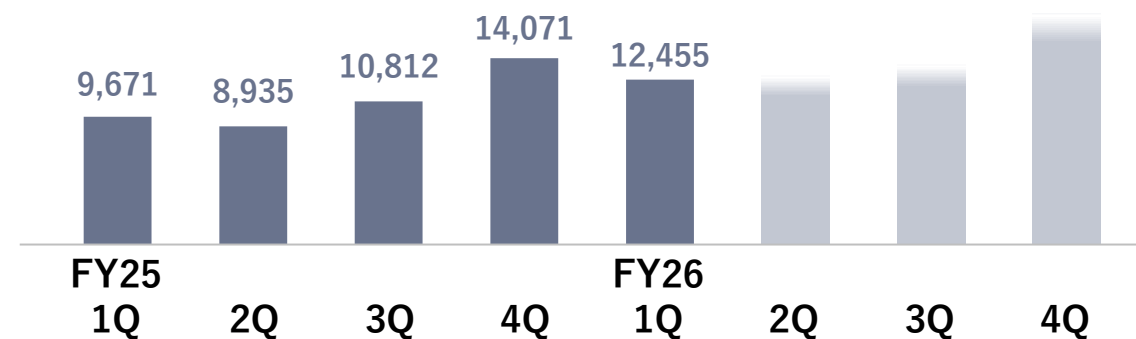
参考) 2Q以降の業績見通し

当社は四半期毎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。(⇒P.7 参照)

四半期毎の売上推移と見通し (百万円)

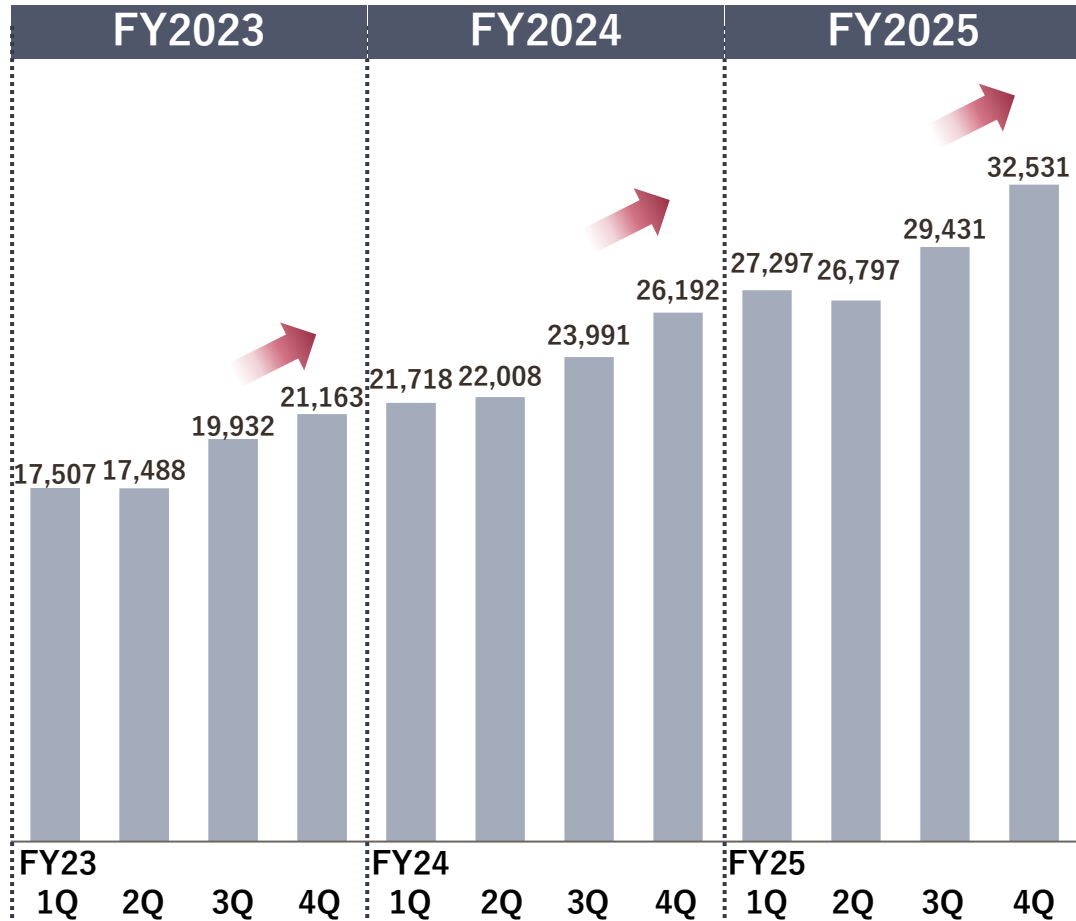


四半期毎のEBITDA推移と見通し (百万円)

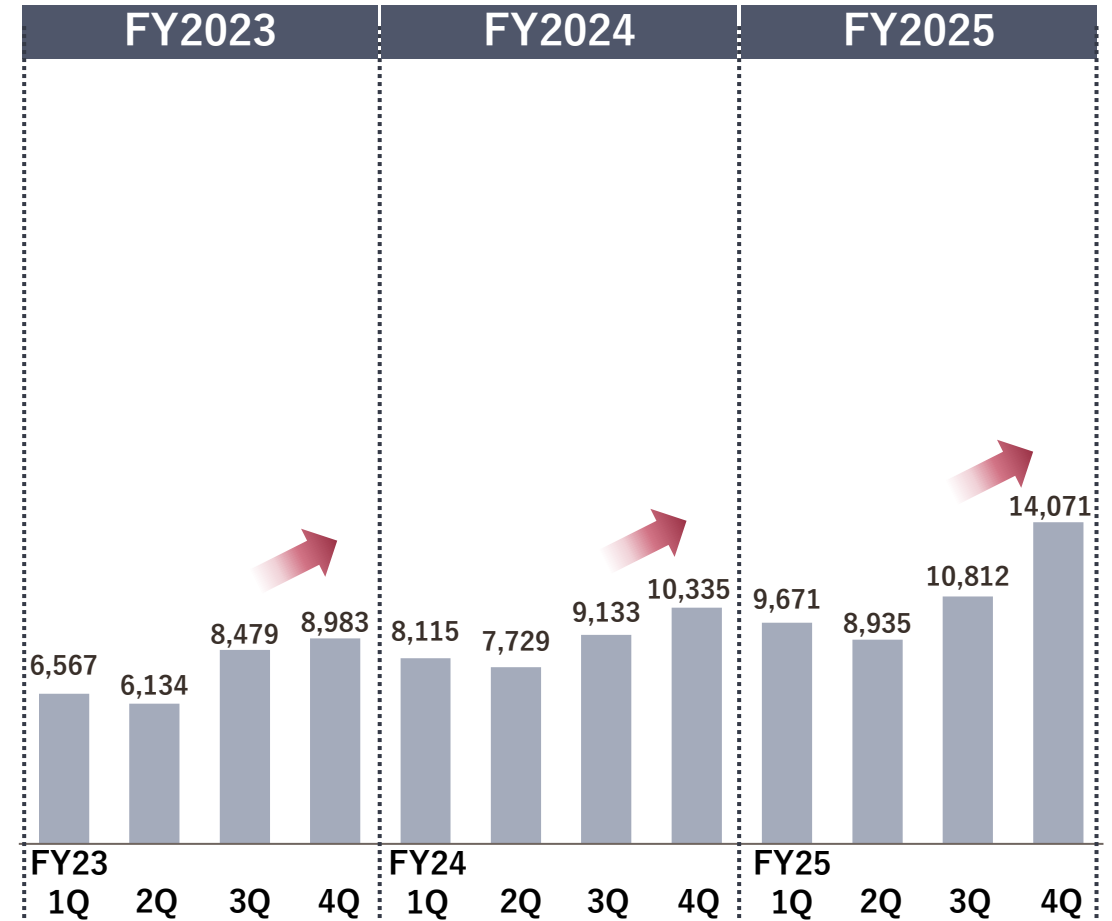


参考) 過去 3 期分の四半期業績推移

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)



Appendix.

FY2026 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ベースでの配当性向40%を目安とする。
資本の効率性を考慮し、余剰キャッシュについては、自社株買いを中心とした株主還元を実施する方針とする。

FY2026の株主還元について

- ・ 中間配当は**50円/1株を予定**
- ・ 期末配当は**50円/1株（通期合計100円/1株）を予定**

資本政策

当中期経営計画期間における継続的で安定的な事業運営及び将来的な成長のための機動的な投資原資として、確保すべき毎年のキャッシュ水準を予想売上収益の約40%とする。

- 事業運営：約25%
（予想売上収益の約3ヶ月分の手元運転資金）
- 将来的な成長：約15%
（人材投資やオフィス拡張など設備投資、既存事業の強化及び拡充のための戦略的投資など）

資本の効率性を考慮し、毎年の余剰キャッシュについては、自社株買いを中心とした株主還元を実施する。
※自社株買いは、業績予想及び期末決算見込みを基に、当年度中もしくは期末決算開示前後に実施する。

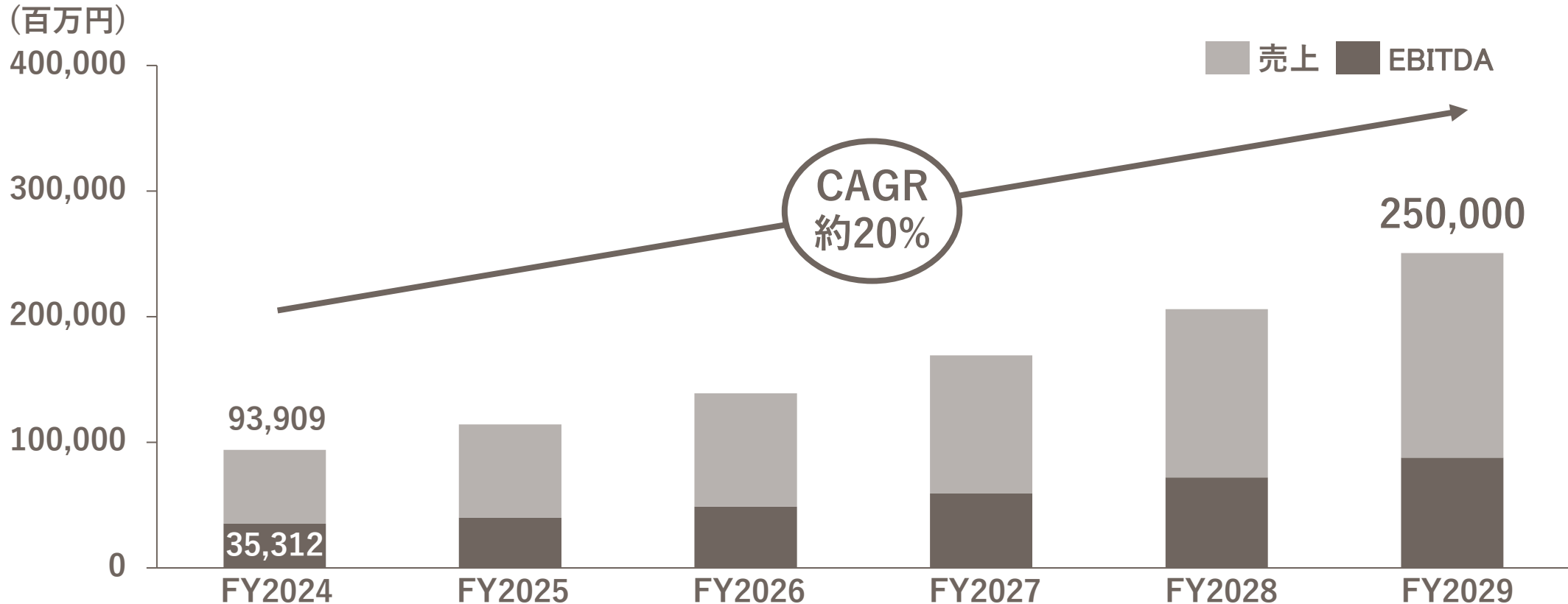
FY2026 業績予想

再掲

	FY2025実績		FY2026予想	増減率
売上	116,056百万円	>	143,000 百万円	+23.2%
営業利益 (営業利益率)	42,615百万円	>	51,000 百万円 (35.7%)	+19.7%
EBITDA (EBITDAマージン)	43,489百万円	>	52,000 百万円 (36.4%)	+19.6%
当期利益 (当期利益率)	30,760百万円	>	37,300 百万円 (26.1%)	+21.3%
EPS	202.16円	>	245.68 円	+21.5%

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
戦略の推進

優秀な人材の
採用・育成

ケイパビリティ
の拡充

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

中期経営計画に対する進捗

中期経営計画の成長戦略*1に従って、各取り組みを推進し順調に進捗した。
FY2026では、各取り組みを強化しながら継続して実施する方針。

業績進捗（FY2029 売上目標 250,000百万円（FY2024-FY2029 CAGR約20%） EBITDAマージン30-40%維持）

- FY2025 売上実績：116,056百万円（YoY+23.6%）、EBITDA実績：43,489百万円（EBITDAマージン 37.5%）
- FY2026 売上予想：143,000百万円（YoY+23.2%）、EBITDA予想：52,000百万円（EBITDAマージン 36.4%）

主な取り組み（～FY2025）

コア クライアント 戦略の推進

- 金融、通信・ハイテク・メディアを始め、自動車、エネルギーなどの業界における当社に対するコンサルティング需要が増加傾向にある。
- 積極的なPR活動と、クライアントの経営トップ及び現場両面でのリレーション強化に向けた営業体制の拡充を実施したことで、コアクライアント数の増加と既存コアクライアントとの取引拡大を推進した。

積極的な採用と 人材育成の強化

- コンサルタント数は中期経営計画に沿って順調に増加した。
- 生成AIなど先端技術に対する専門性の高い人材やコンサルティング需要が高まる自動車・エネルギー業界などに対して知見を有する人材も増加した。

ケイパビリティ の拡充

- 各種研究活動を通じて先端技術や最新経営テーマに関するケイパビリティの拡充を実施した。
- 特にDXに加えて生成AI関連（デジタルツイン、AIエージェントなど）の支援実績を積み上げた。

*1: 「成長戦略」の詳細につきましては、P.12に再掲しております。

中期経営計画の前提（コンサルタント数及び案件数）

毎年、積極的な採用/人材育成の投資を継続することでコンサルタント数を増加させながら、営業体制の強化を行い案件数を積み上げていくことで、売上収益の増加（CAGR約20%）を目指す。また稼働率を想定レンジ内（80～90%）で維持することで、EBITDAマージンの30～40%維持を目指す。

コンサルタント数

- 業績成長の主たるドライバーとなる。
- 採用/人材育成体制を継続して強化することで、中期経営計画に沿って、毎年コンサルタント数を増加していく方針。

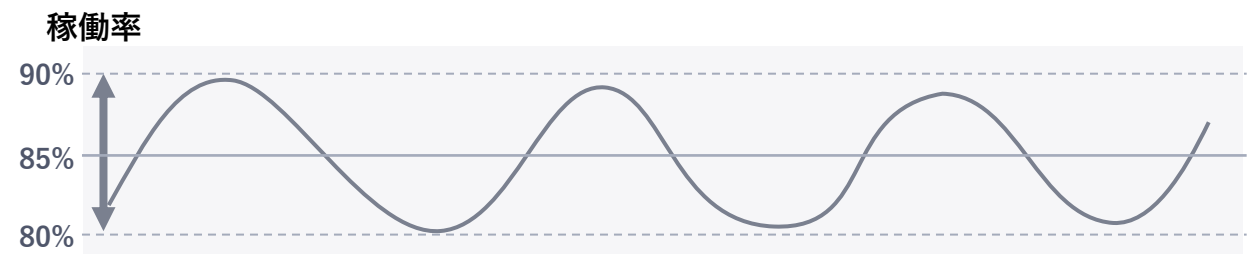
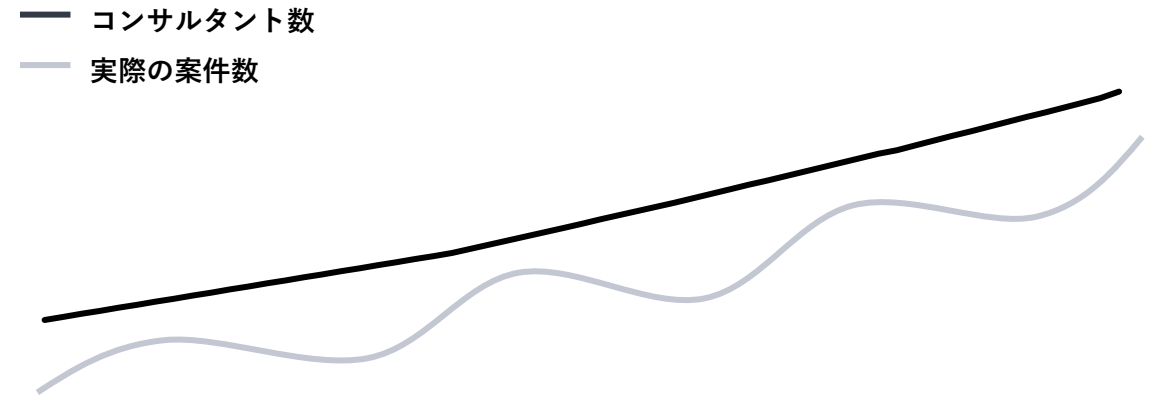
案件数

- コアクライアント戦略を推進するための営業体制を継続して強化することで、中期経営計画に沿って、毎年案件数を増加していく方針。
- 例年、季節性の影響により案件数の増加は下期偏重となる傾向がある。

稼働率

- 主に季節性の影響により、四半期単位では、コンサルタント数と案件数のギャップが生じるが、短期的な変動は問題視しない。
- 稼働率の想定レンジを80-90%（通期平均では概ね85%前後）としている。

コンサルタント数及び案件数の推移イメージ（CAGR 約20%）



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、二次利用することとはご遠慮ください。

baycurrent