

FY2024 決算補足説明・中期経営計画

2024.4.12

AGENDA

1. FY2024 通期業績と補足説明
2. 中期経営計画(FY2022～FY2026)の進捗
3. 新たな中期経営計画（5か年計画）
4. FY2025 業績予想
5. 株主還元方針及び資本政策



FY2024 通期業績と補足説明

1-1. FY2024 決算ハイライト(IFRS)

	FY2023実績		FY2024実績	前年対比
売上	76,090百万円	>	93,909 百万円	+23.4%
営業利益 (営業利益率)	29,916百万円	>	34,219 百万円 (36.4%)	+14.4%
EBITDA (EBITDAマージン)	30,163百万円	>	35,312 百万円 (37.6%)	+17.1%
当期利益 (当期利益率)	21,910百万円	>	25,382 百万円 (27.0%)	+15.8%
EPS	142.96円	>	166.04 円	+16.1%

売上、利益ともに過去最高を更新

1-2. 決算のポイント

市場動向

- コンサルティング市場はデジタル技術を活用した変革（DX）を中心に旺盛なニーズが継続

人材採用 育成

- 人材採用が計画を上回り、期末コンサルタント数は3,837名まで増加（前年期末2,961名）
- 育成強化施策が奏功し、採用したポテンシャル人材の戦力化が加速

営業

- 通期での営業活動は概ね計画線で着地
（2Qから3Qにかけて大型プロジェクトの終了等があり、計画を下回る状況があったが、4Qには大口顧客を中心に案件獲得が進んだことで通期の計画線まで改善）

コスト

- 人材採用/育成の強化による採用費・研修費等の増加、営業活動やPR活動の強化による宣伝広告費等の増加、本社移転に伴う移転関連費用の発生(P.7で別途説明) などにより、販管費が前年対比で大幅な増加となったが、いずれも計画の範囲内

**人材採用/育成、営業活動の両面で概ね計画通りに進捗し、
次年度以降のさらなる成長の土台作りが進展**

1-3. FY2024 業績(IFRS)

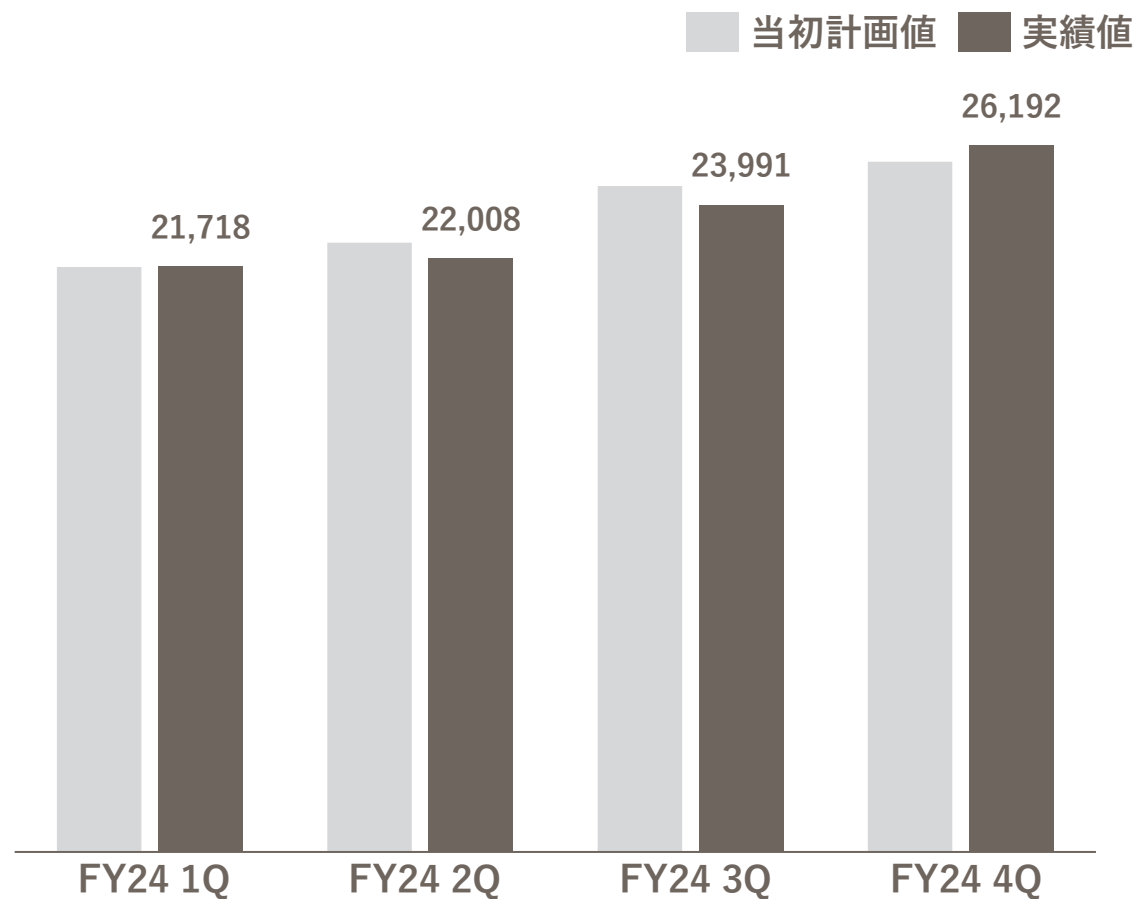
通期予想に対してやや下回ったものの、概ね計画線での着地となった

単位：百万円	FY2023 実績	FY2024 実績	前年対比	FY2024 予想
売上収益	76,090	93,909	123.4%	94,600
売上原価	33,669	42,643	126.7%	
人件費	32,019	39,958	124.8%	
その他	1,650	2,685	162.7%	
売上総利益	42,421	51,266	120.9%	
販管費	12,506	17,048	136.3%	
人件費	5,099	5,771	113.2%	
採用費	2,957	3,795	128.3%	
その他	4,450	7,482	168.1%	
営業利益	29,916	34,219	114.4%	35,500
当期利益	21,910	25,382	115.8%	25,500
EBITDA	30,163	35,312	117.1%	36,000

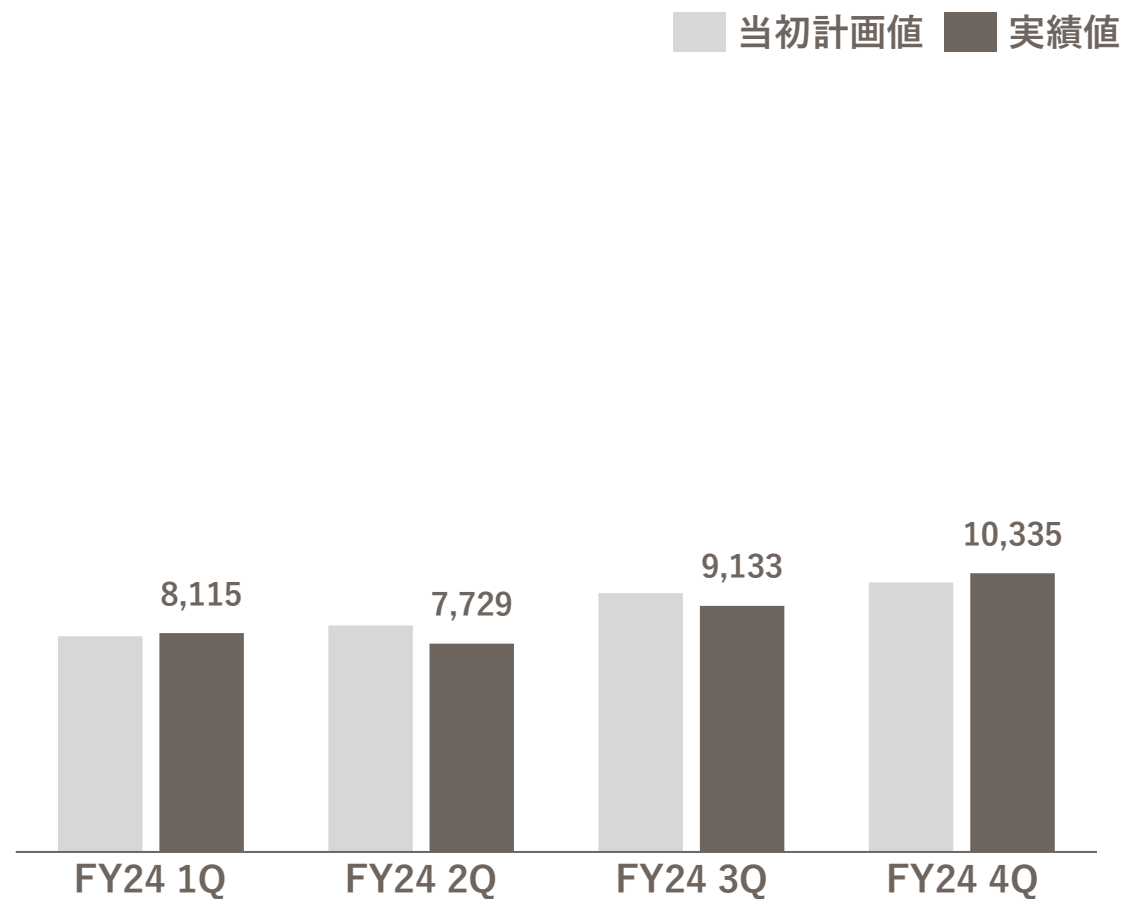
1-4. 四半期毎の業績推移

2Q～3Qが売上・利益ともに計画をやや下回るも、4Qでは改善し売上・利益ともに計画を上回った

四半期毎の売上計画及び実績 (百万円)



四半期毎のEBITDA計画及び実績 (百万円)



1-5. 本社移転に伴うオフィス関連費用の増加について

2024年1月に本社を麻布台ヒルズに移転したため、当期は移転関連コスト*が発生し、オフィス関連費用が増加した。今後も必要に応じてプロジェクトルームの拡張等を行うが、大規模なオフィス投資は当面予定していない

移転の狙い

業容拡大に合わせたキャパシティの拡大

- ・ 執務エリア・プロジェクトルームの拡張
- ・ 会議スペース、研修ルーム、応接エリア等の増設・拡張

コミュニケーションの活性化と生産性の向上

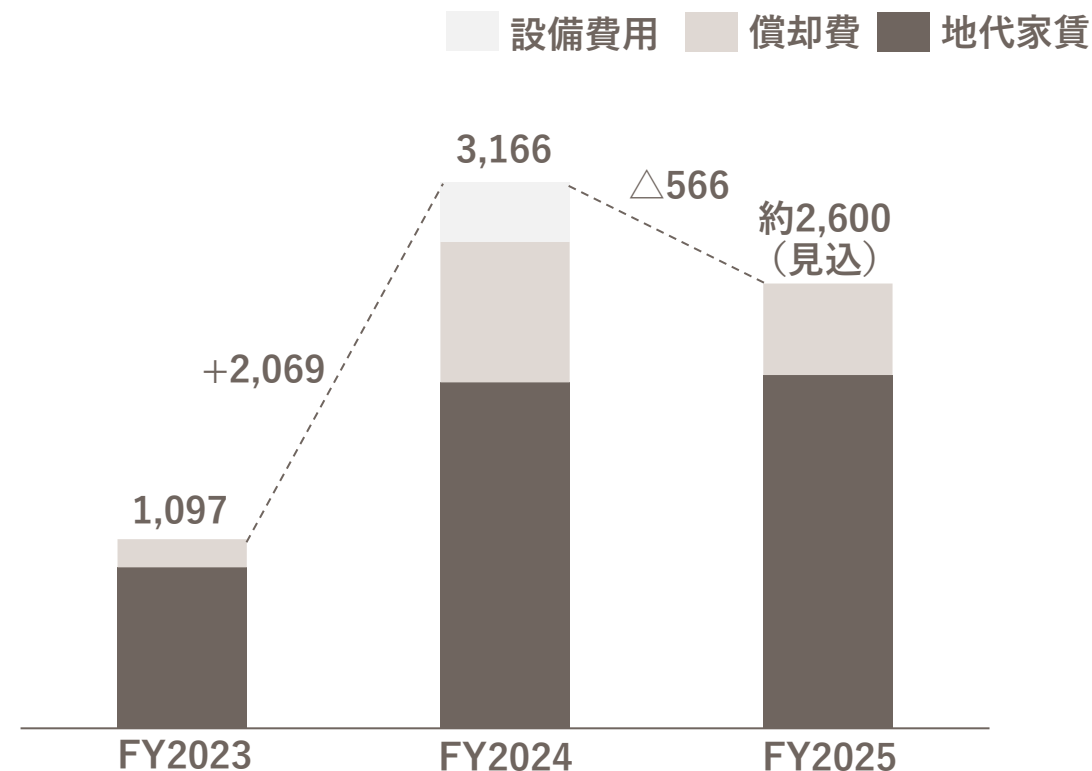
- ・ 部署間の壁が無いボーダレスなオフィス
- ・ 様々なビジネスシーンやワークスタイルに合わせた利便性の高いオフィス

人材採用強化

- ・ 働きやすい環境や新しいワークスタイルの追求により優秀な人材の獲得に寄与

オフィス関連費用の推移

(地代家賃 + 減価償却費 + 設備費用_(移転関連)) (百万円)



*移転関連コスト：工事期間における家賃の二重負担、旧オフィス資産の加速償却費、新オフィスの備品・設備購入費用

1-6. 財務状況及びキャッシュフロー（IFRS）

単位：百万円	FY2023	FY2024	増減額
流動資産	49,705	64,011	14,306
非流動資産	25,560	35,872	10,312
資産合計	75,265	99,883	24,618
流動負債	15,204	17,840	2,636
非流動負債	2,720	7,916	5,196
負債合計	17,924	25,756	7,832
資本合計	57,341	74,127	16,786
負債及び資本合計	75,265	99,883	24,618
単位：百万円	FY2023	FY2024	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*	19,379	20,594	1,215
財務活動によるキャッシュフロー	△8,829	△ 11,422	△2,593
現金及び現金同等物の期末残高	36,606	45,778	9,172

*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

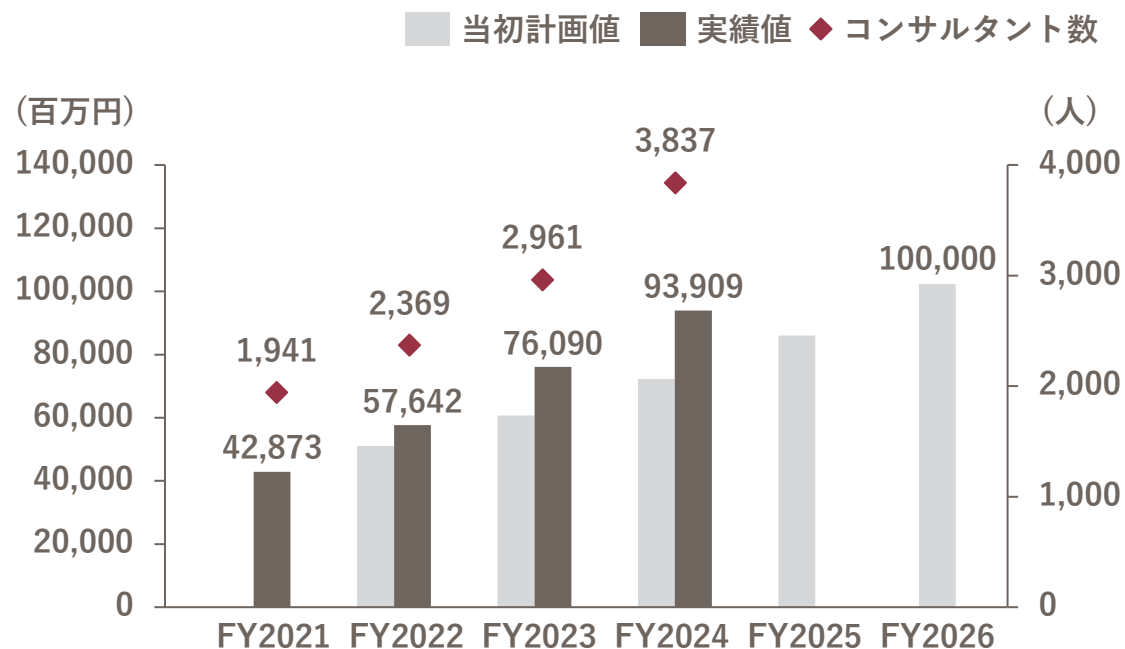


中期経営計画(FY2022～FY2026)の進捗

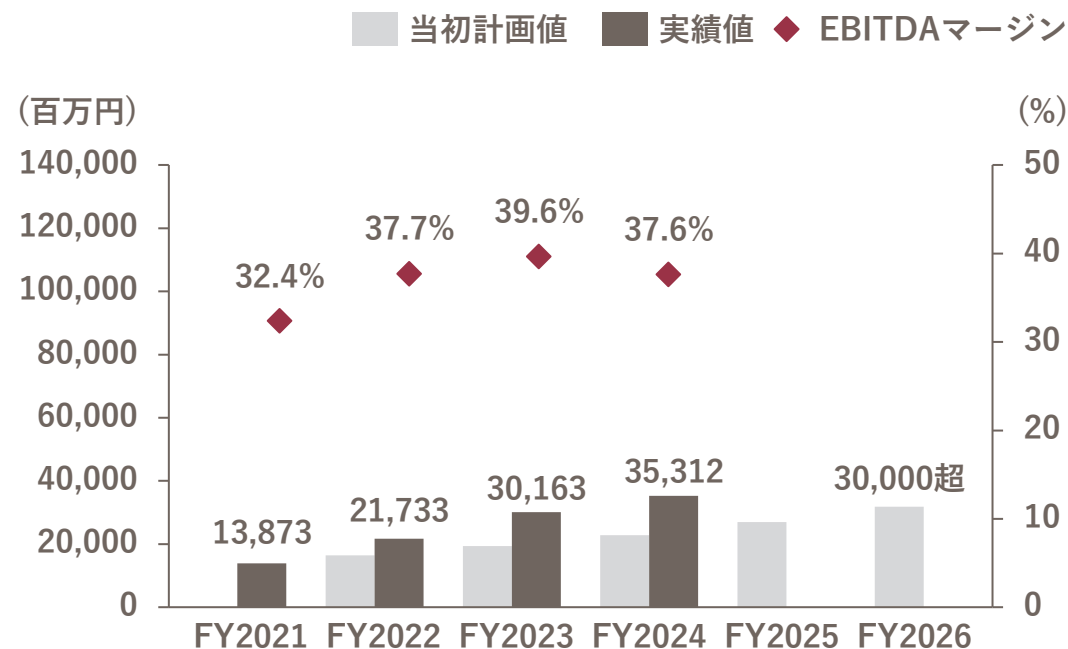
2-1. 中期経営計画（FY2022～FY2026）の進捗

中期経営計画（FY2022～FY2026）では、売上・利益ともに継続的な成長(年率20%目安)を計画し、FY2026において売上1,000億円、EBITDA300億円超を目標とした

売上及びコンサルタント数の推移



EBITDA及びEBITDAマージンの推移

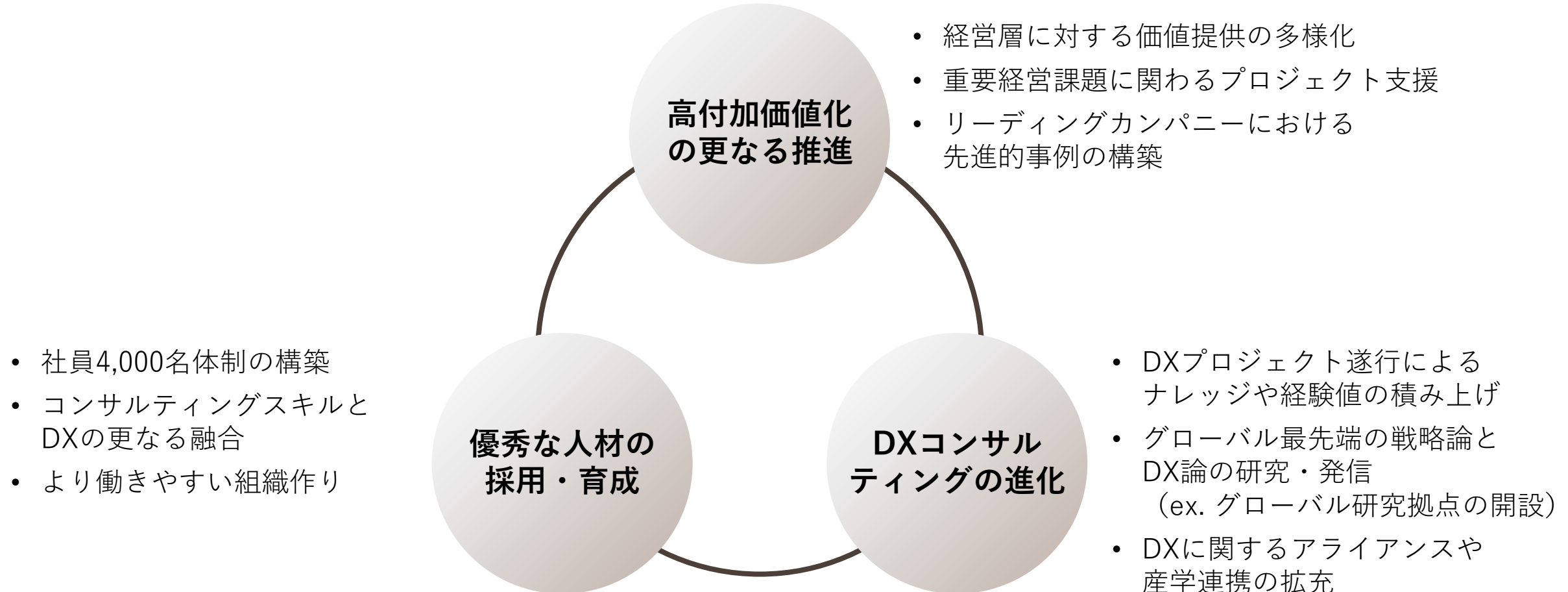


優秀な人材の採用が想定したペースを上回り、更にコアクライアント*との取引が拡大し、高付加価値化も進展
その結果、5年で計画していた業績目標を3年で概ね達成し、新たな5か年計画を策定(P.16)

*各業界のリーディングカンパニーをはじめとした売上上位企業のうち当社の大口顧客のこと

2-2. 中期経営計画（FY2022～FY2026）の主な取り組み方針

中期経営計画（FY2022～FY2026）では、先進的なプロジェクトの経験や研究を更に積み上げ、人材育成を強化し、より高付加価値なコンサルティングサービスが提供できる体制を構築する。そのサービスを核に顧客基盤を拡大し、国内最大級ファームとしての実績を積み上げることを目標に活動



2-2. 当期までの主な取り組みと成果(1/3)

人材採用・育成に関わる主な取り組み

優秀な人材の積極採用

- 採用体制・プロセスの強化
- 採用市場におけるブランディングの向上
- リファラル・ダイレクトチャネルの強化

中長期的な人材育成体制の強化

- 人材育成を担う専任部署(PD部*)の新設
- 専門スキルトレーニングの拡充
- キャリアサポート制度の拡充
- ポテンシャル人材向け育成プログラムの強化

*PD部：プロフェッショナルディベロップメント部

当期までで得られた成果

採用力の向上

- 優秀層の採用応募数が大幅増加
- 採用が計画線を上回り、**期末コンサルタント数は1,941名(FY2021)から3,837名(FY2024)まで増加**
- 継続的な成長に向けた採用体制・プロセスを確立

人材育成力・ケイパビリティの向上

- 特定の業界・テーマに対する課題解決におけるケイパビリティの向上
- 個々のコンサルタントの能力やキャリア志向に合わせたオーダーメイド型のトレーニングプログラムを確立
- ポテンシャル人材の戦力化が加速

2-2. 当期までの主な取り組みと成果(2/3)

営業活動に関わる主な取り組み

コアクライアントの創出と取引拡大

- トップリレーションの強化
 - クライアント経営層との接点強化により
全社視点の多様な課題にアプローチ
- 営業体制の強化
 - 顧客接点の増加に向けた営業戦力の拡充
 - 営業支援体制の強化

当期までで得られた成果

顧客企業に対する包括的な支援体制を確立

- トップリレーションの深化
 - 経営層の課題を解決する高付加価値案件が増加
 - 全社的支援を担う大規模案件が増加
- 現場リレーションの強化
 - 案件リード数が増加



**コアクライアント数が増加し、取引が大幅に拡大
将来のコアクライアント候補となる新たな取引先が増加**

2-2. 当期までの主な取り組みと成果(3/3)

サービスに関わる主な取り組み

コアクライアントの多様なニーズに応えるためのサービス領域の拡充

- 新たなテクノロジーや最新の経営テーマに関する研究、および社内外への発信を担う専任部署（BCI*）の新設
 - 生成AIやカーボンニュートラル等に関するナレッジや経験値の蓄積と発信
 - アドバイザリーとしてプロジェクトに関与し研究成果をプロジェクトに応用

*BCI：ベイカレント・インスティテュート

当期までで得られた成果

コアクライアントの創出や取引の拡大に寄与

- トップマネジメントが抱える経営課題を解決するケイパビリティの拡充とプロジェクト実績の積み上げ

<Project Case>

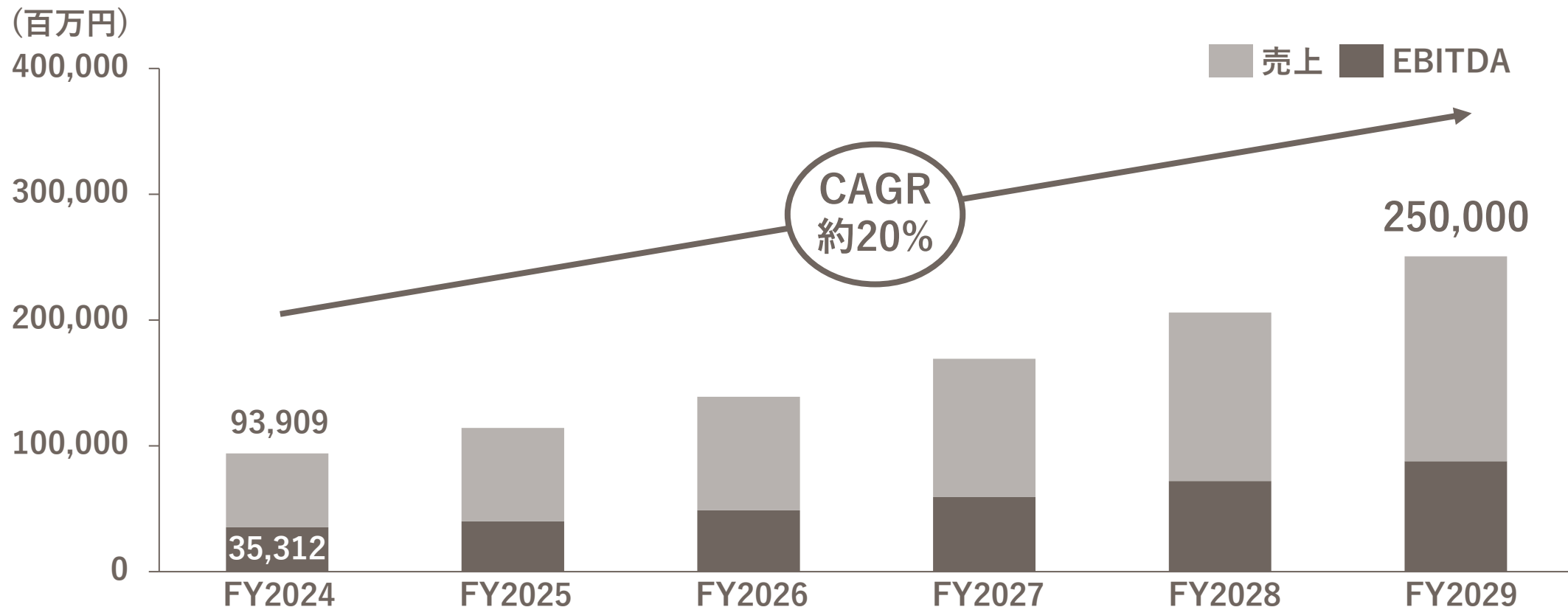
- 組織再編を通じた経営ビジョンの具現化
- 生成AIユースケース策定・PoCをふまえた全社展開実現
- カーボンニュートラル事業機会の探索
- プラットフォームビジネスの策定・ITサービス実装
 - . . . etc.



新たな中期経営計画（5か年計画）

3-1. 新たな中期経営計画（5か年）

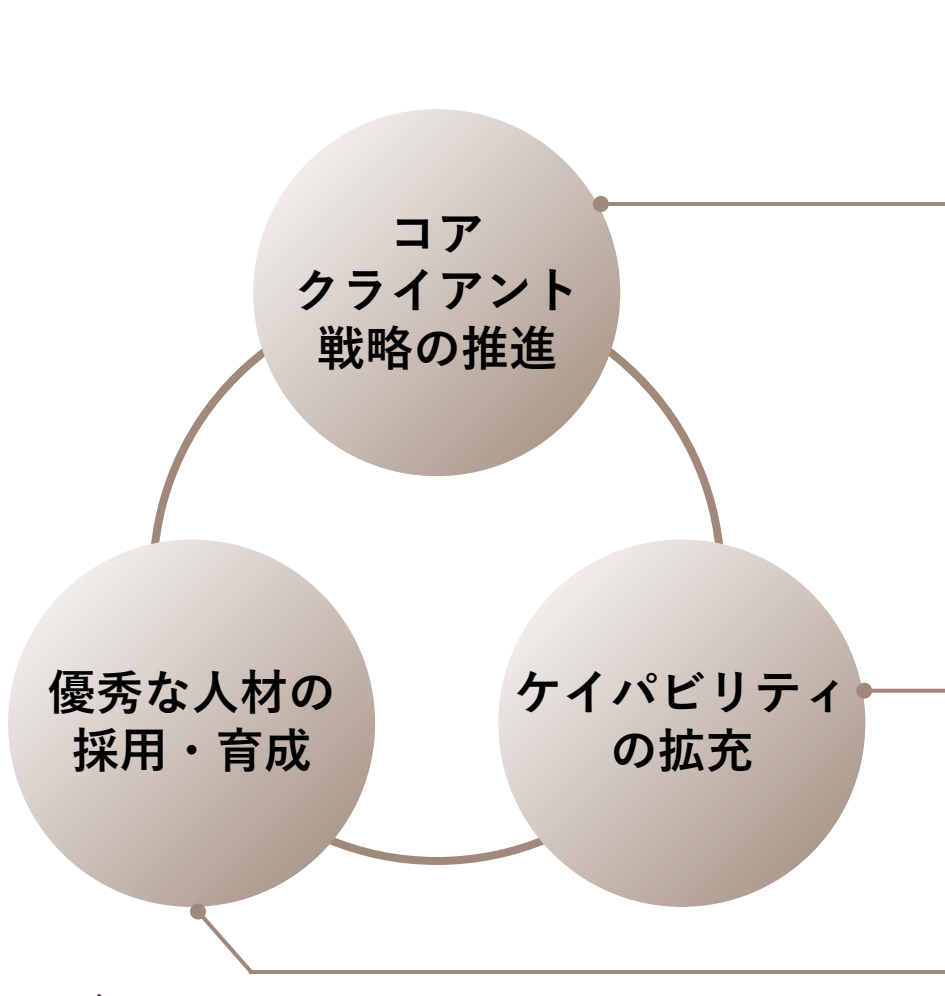
当社は、今後5か年においても、引き続き堅調なコンサルティングニーズが続くとみており、当社の継続的かつ安定的な成長の計画線としてCAGR20%程度を考えている



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

3-2. 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



FY2025 業績予想

4-1. FY2025 業績予想

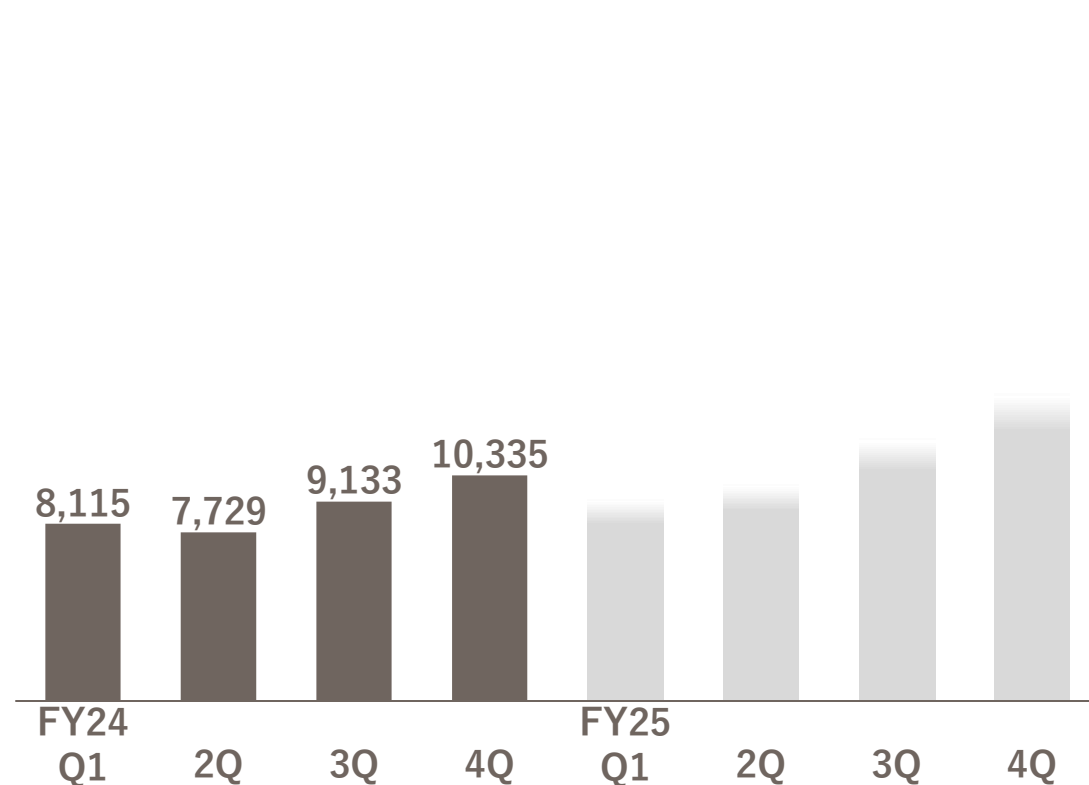
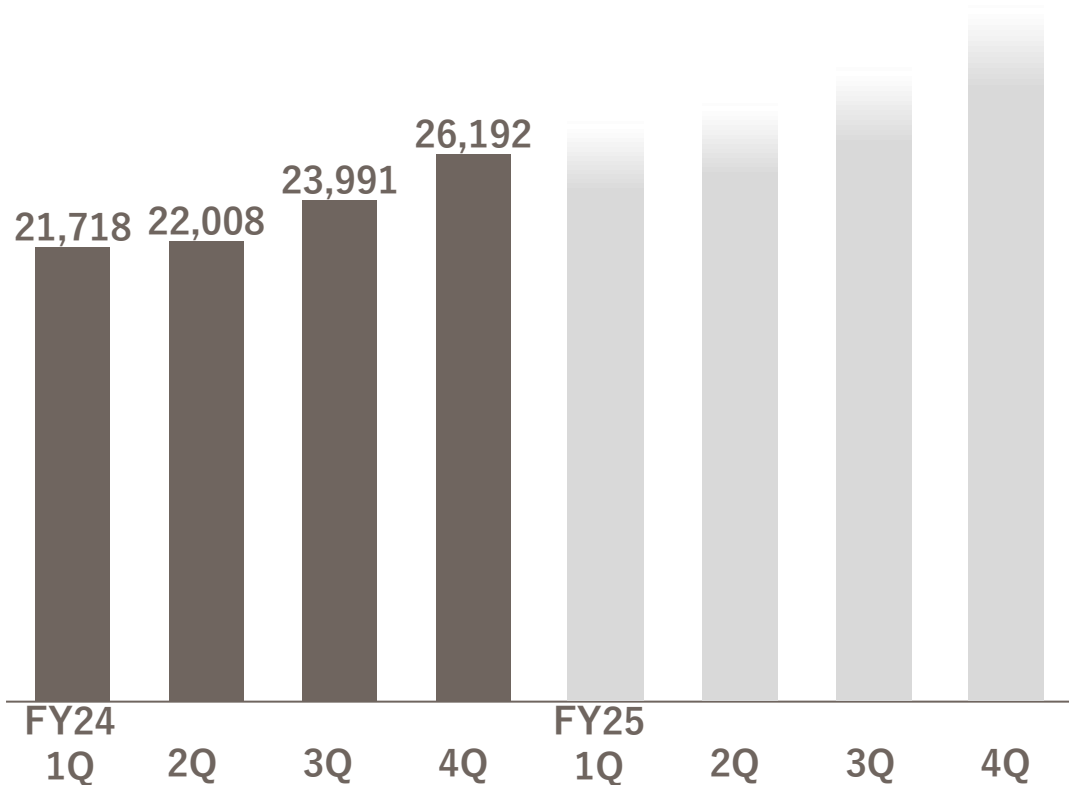
	FY2024実績		FY2025予想	増減率
売上	93,909百万円	>	115,000百万円	+22.5%
営業利益 (営業利益率)	34,219百万円	>	41,100百万円 (35.7%)	+20.1%
EBITDA (EBITDAマージン)	35,312百万円	>	42,000百万円 (36.5%)	+18.9%
当期利益 (当期利益率)	25,382百万円	>	30,300百万円 (26.3%)	+19.4%
EPS	166.04円	>	199.49円	+20.1%

4-2. FY2025 四半期毎の業績見通し

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・育成の観点で、売上・EBITDAともに下期偏重となる傾向があり、25年2月期も同様の傾向となる見込み
当期は1Qに大型プロジェクトの終了が予定されているが、計画には織り込んでいる

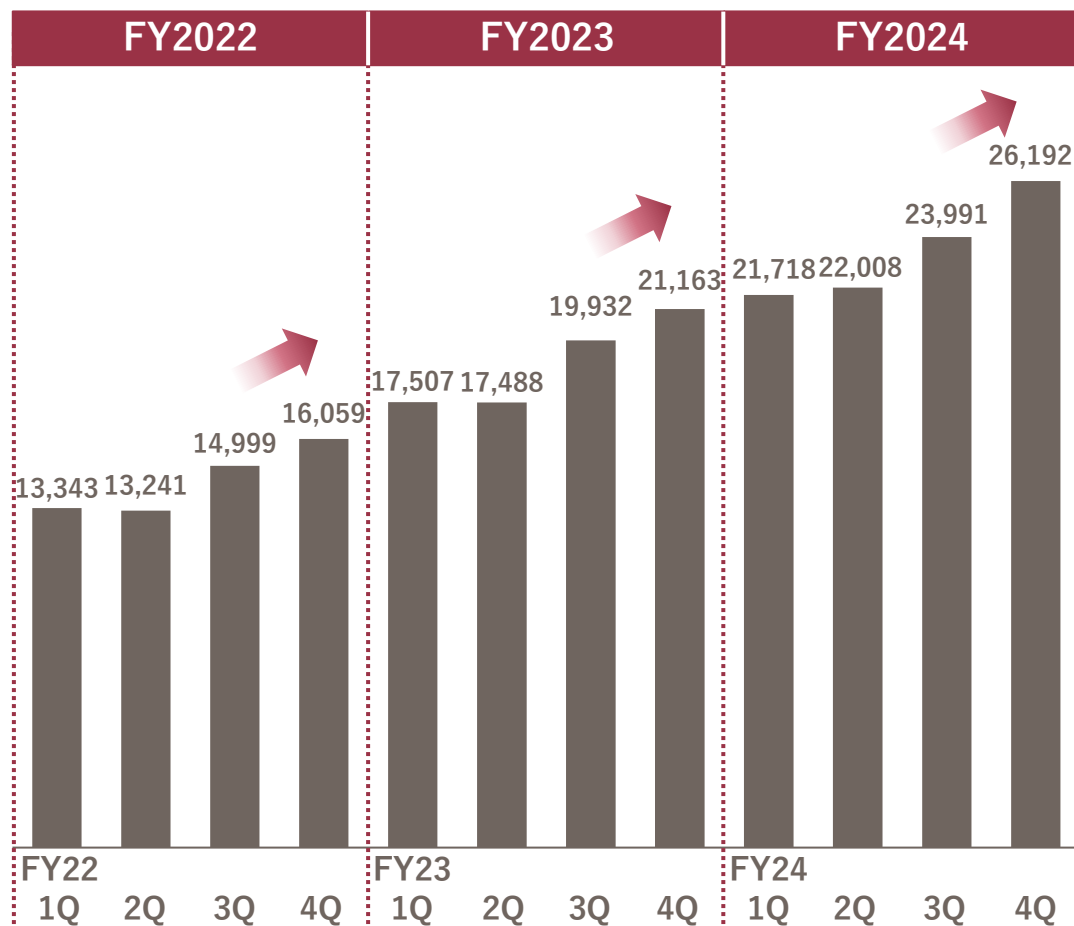
四半期毎の売上推移と見通し (百万円)

四半期毎のEBITDA推移と見通し (百万円)

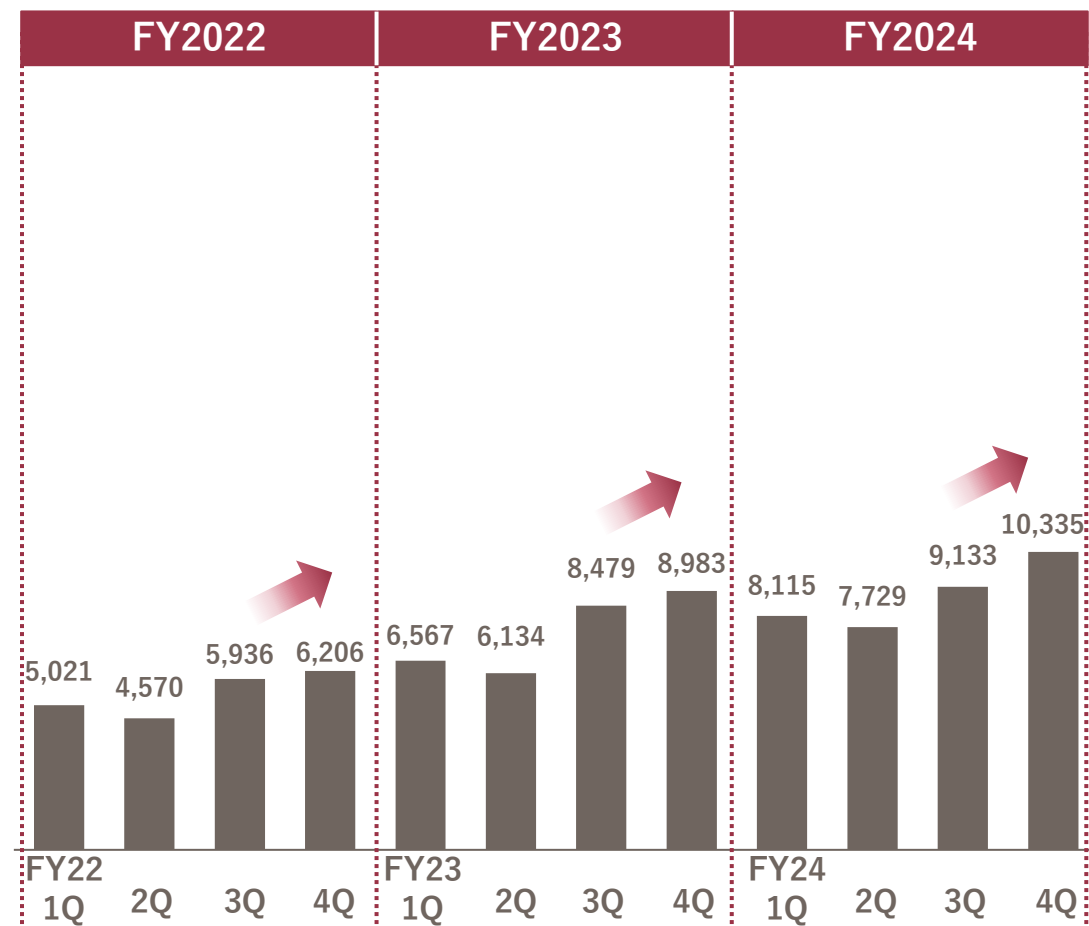


参考) 過去3期分の四半期業績推移

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)





株主還元方針及び資本政策

5-1. 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**

24年2月期の還元について

- 中間配当として1株当たり18円を実施済
- 期末配当として22円を予定していたが、**25円に上方修正**（2024年4月12日公表）
- 取得上限36億円、120万株とする**自社株買い取得枠を設定**（2024年4月12日公表）

25年2月期の配当予想

- 一株あたり50円（中間25円、期末25円）を予想

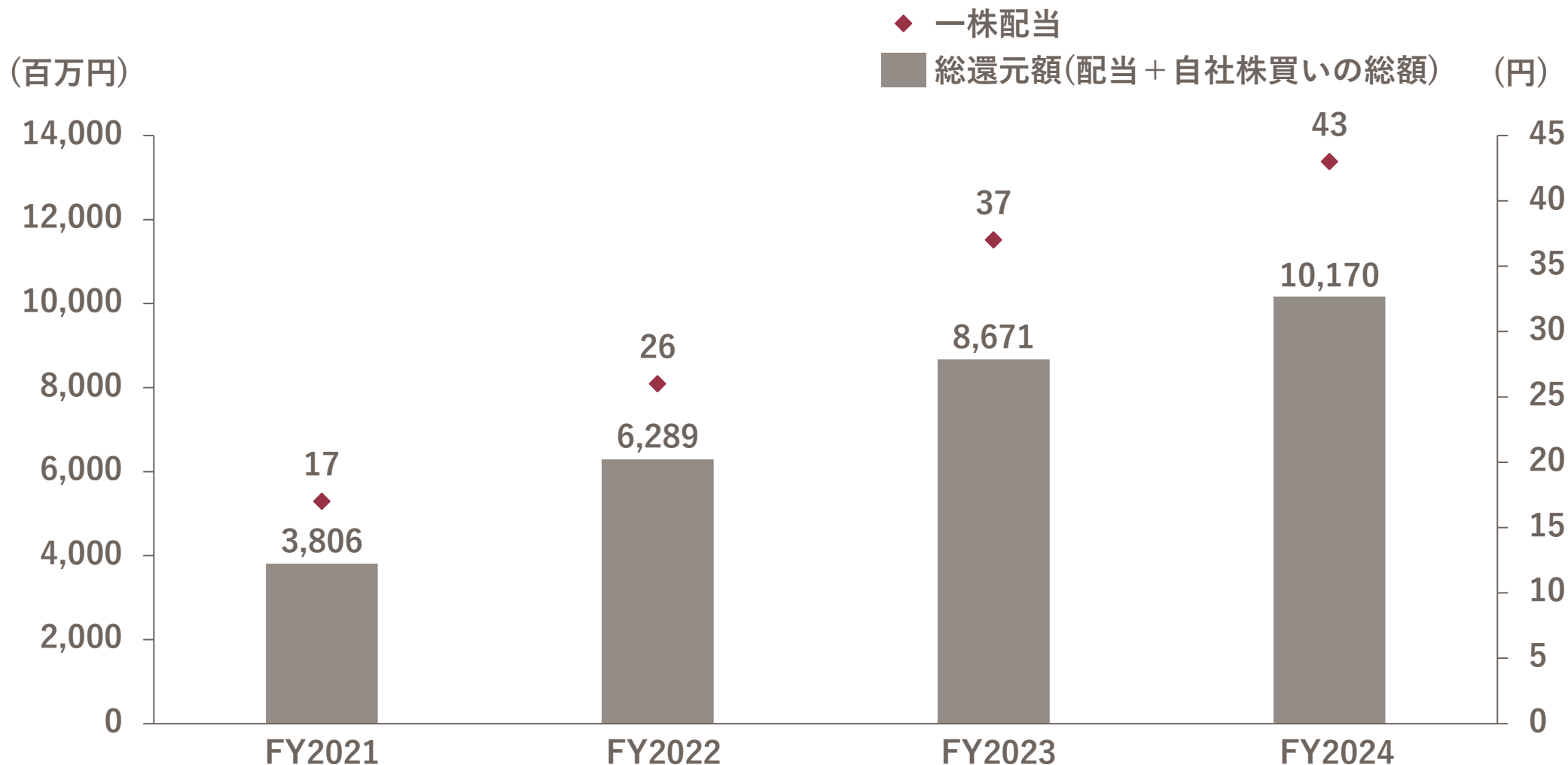
資本政策

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

5-2. 株主還元の実績

継続した利益成長により毎期増配を実現。総還元性向の設定により毎期自社株買いも実施



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。

