

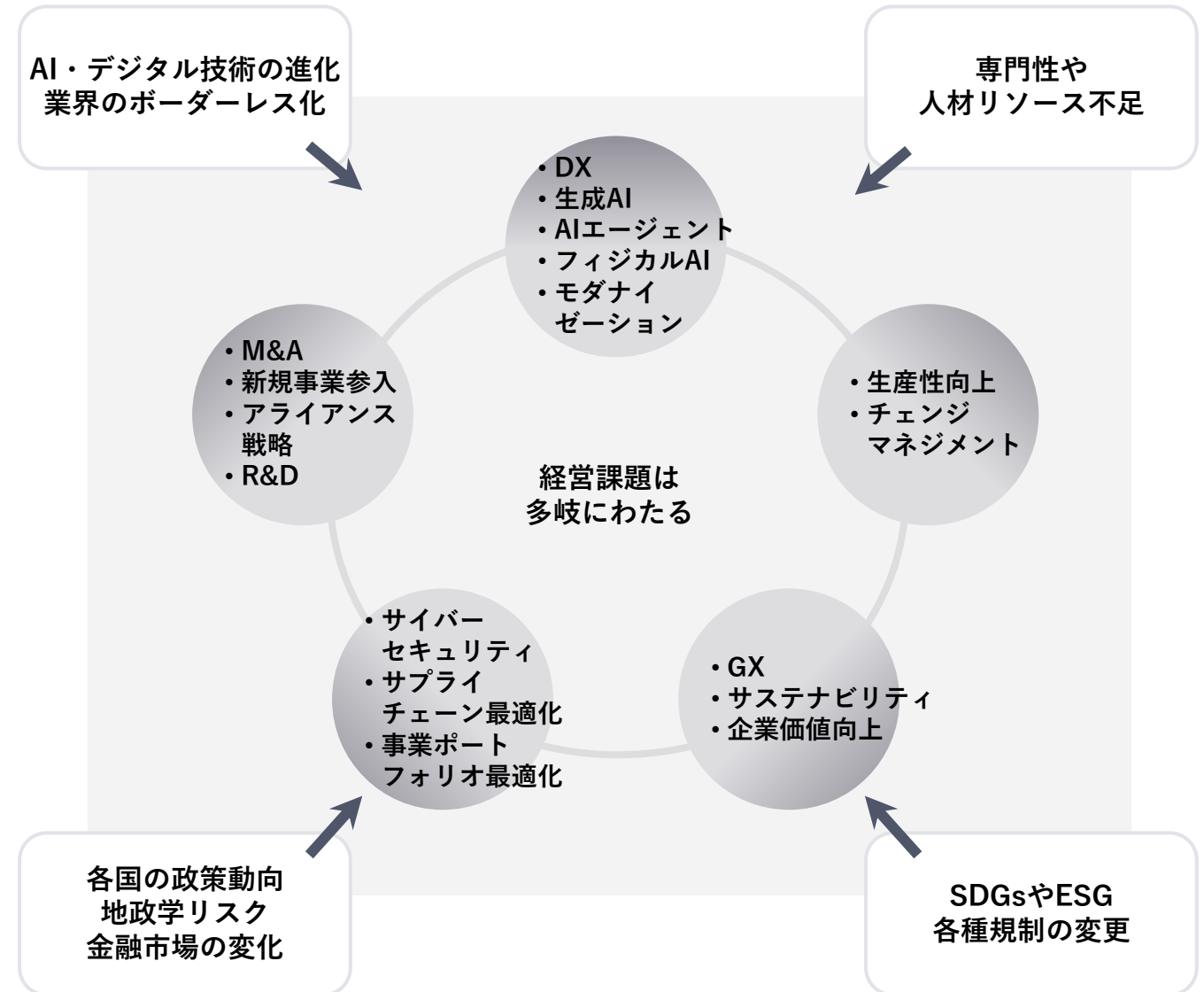
FY2027 1 Q 決算補足資料

2026.7.15

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わた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わた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。



FY2027 1 Q総括

1 Q 業績

売上： 44,576百万円
+29.9%(YoY)

EBITDA：14,888百万円
+19.5%(YoY)

- DX/AI需要に加えて、フロンティアAIの登場によるリスクの増大や防衛支出の拡大を背景に、サイバーセキュリティ・防衛領域での新たな需要が顕在化したことで、売上は加速的に成長。^{*2}
- 利益成長は、計画に沿って順調に拡大。
※ただし、業績拡大に向けた積極的な採用・育成投資を実施したことに加えて、主に新たな需要の取り込みのための先行投資を継続したことで、費用は計画を上振れた。

通期 見通し

売上： 190,000百万円^{*1}
+28.1%(YoY)

EBITDA：66,500百万円^{*1}
+27.6%(YoY)

- 国内主要企業を中心として、DX/AI投資は今後3～5年にわたり拡大基調が続くと想定されている。サイバーセキュリティ、防衛領域での新たな需要の顕在化を受け、当期は例年以上の売上成長を見込む。
- 2Q以降、徐々に利益成長が加速していくことで、通期に向けては計画に沿った利益成長を見込む。
※新たな需要の取り込みのための先行投資は概ね完了しており、通期計画に沿った利益成長に寄与していく見込み。

*1：2026年4月14日に公表した、FY2027期初時点の業績予想

*2：当社の事業状況についてはP.11参照

FY2027 1Q実績サマリ

DX/AI需要に加え、サイバーセキュリティや防衛といった新たな需要が顕在化し、売上は加速的に成長。積極的な投資で費用は計画を上振れたが、利益成長は、通期計画に対して例年同水準の進捗となり順調に拡大。

		成長率	ハイライト*
1Q業績	売上	+29.9%(YoY)	案件数が順調に増加し高付加価値化が進捗したため、コンサルタント一人当たり売上が計画を上振れて増加し、売上は計画を上振れて着地
	EBITDA	+19.5%(YoY)	EBITDAは概ね計画通り着地 ※業績拡大に向けた積極的な採用・育成投資を実施したことに加えて、主に新たな需要の取り込みのための先行投資を継続したことで、費用は計画を上振れ
1Q主要KPI	案件数	+21.2%(YoY)	DX/AI需要に加え、サイバーセキュリティや防衛といった新たな需要の取り込みにより、案件数は概ね計画通り増加
	コンサルタント一人当たり売上	+5.9%(YoY)	新たな需要が顕在化する領域に知見を有する専門人材の採用など、ケイパビリティ強化に向けた積極的な投資が奏功し、高付加価値化が進捗し、コンサルタント一人当たり売上は計画を上振れて増加
	コンサルタント数	5,676名 +19.0%(YoY)	採用・育成が順調に進捗していることで、コンサルタント数は概ね計画通り増加 ※OJT中の新卒社員は未算入
(参考) 1Q総社員数		7,812名 +28.4%(YoY)	採用の競争環境が激化している一方、採用活動は順調に進捗

*：詳細は「FY2027 1Q 決算FAQ」参照

FY2027 2Q及び通期見通し

2Q以降も、引き続き計画に沿った業績拡大を見込む。

		成長率	ハイライト*
2Q 業績 見通し	売上	計画に沿った 業績拡大を見込む	コンサルタント一人当たり売上が増加する見込みで、引き続き、売上は計画を上振れて推移する見込み
	EBITDA		積極的な採用・育成投資の継続に伴い費用増が見込まれるが、引き続き、EBITDAは計画に沿って順調に増加する見込み
2Q 主要KPI 見通し	案件数	+22~24%(YoY)	DX/AI需要に加え新たな需要の継続的な拡大が見込まれることで、引き続き、案件数は概ね計画通り増加する見込み
	コンサルタント 一人当たり売上	+5~7%(YoY)	引き続き、積極的な投資を継続することで高付加価値化が進捗し、コンサルタント一人当たり売上は計画を上振れる見込み
	コンサルタント 数	6,100~6,300名 +26~30%(YoY)	採用・育成が引き続き順調に進捗する想定のため、コンサルタント数は概ね計画通り増加する見込み ※OJT中の新卒社員は未算入
(参考) 2Q総社員数		約8,100名 +約30%(YoY)	引き続き、採用活動は順調に進捗する想定

*：詳細は「FY2027 1Q 決算FAQ」参照

参考) FY2027 総社員数及びコンサルタント数の推移・見込み

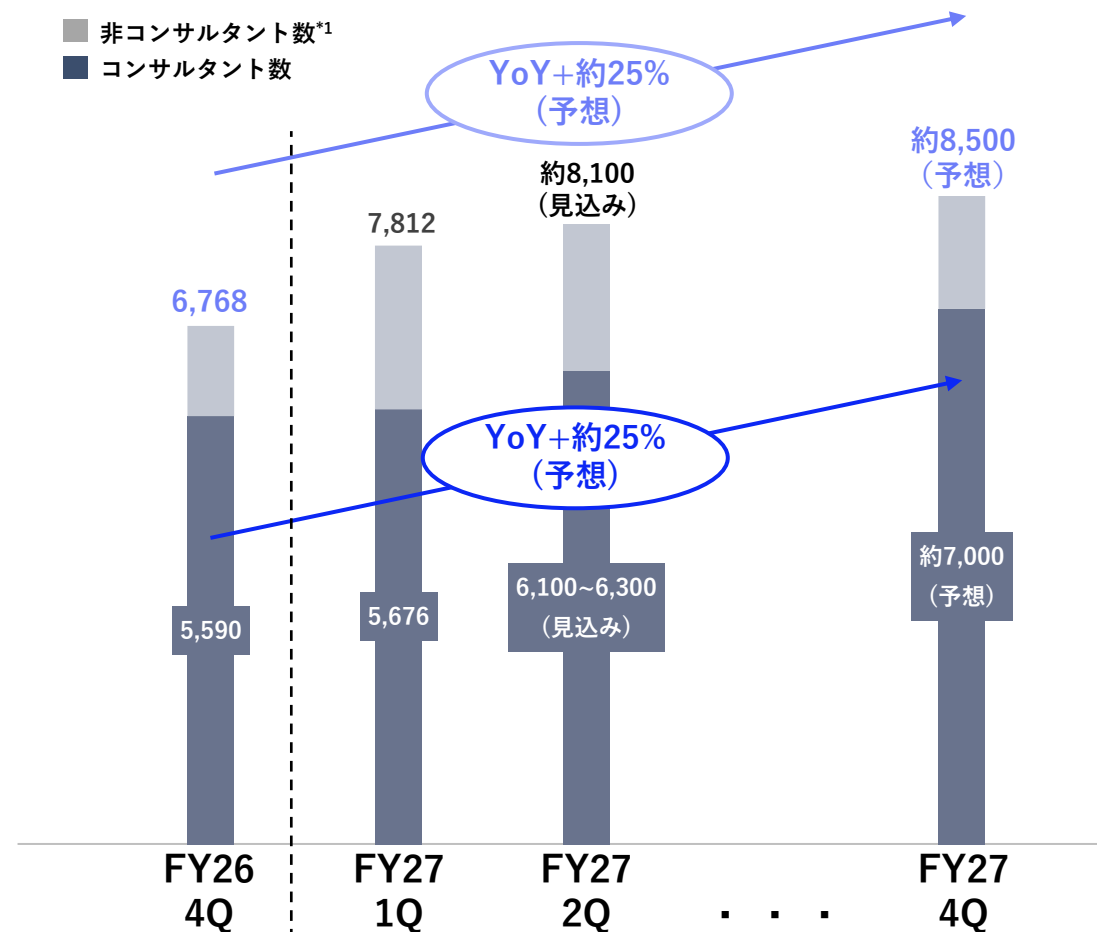
採用・育成が引き続き順調に進捗する想定のため、コンサルタント数は概ね計画通り増加する見込み。

総社員数／
コンサルタント数

- ・ 当期において、総社員数の増加に合わせたコンサルタント数の増加を想定している
- ・ 当1Qにおいて、採用・育成が順調に進捗していることで、総社員数及びコンサルタント数は概ね計画通り増加したが、引き続き、期末に向けて計画に沿った増加を見込む

※当1Qで新たに入社したOJT中の新卒社員^{*2}は、コンサルタント数としては未算入だが、2Q以降、徐々に戦力化され案件参画が進捗していくことで、コンサルタントとして算入していく想定

FY2027 総社員数及びコンサルタント数の着地イメージ

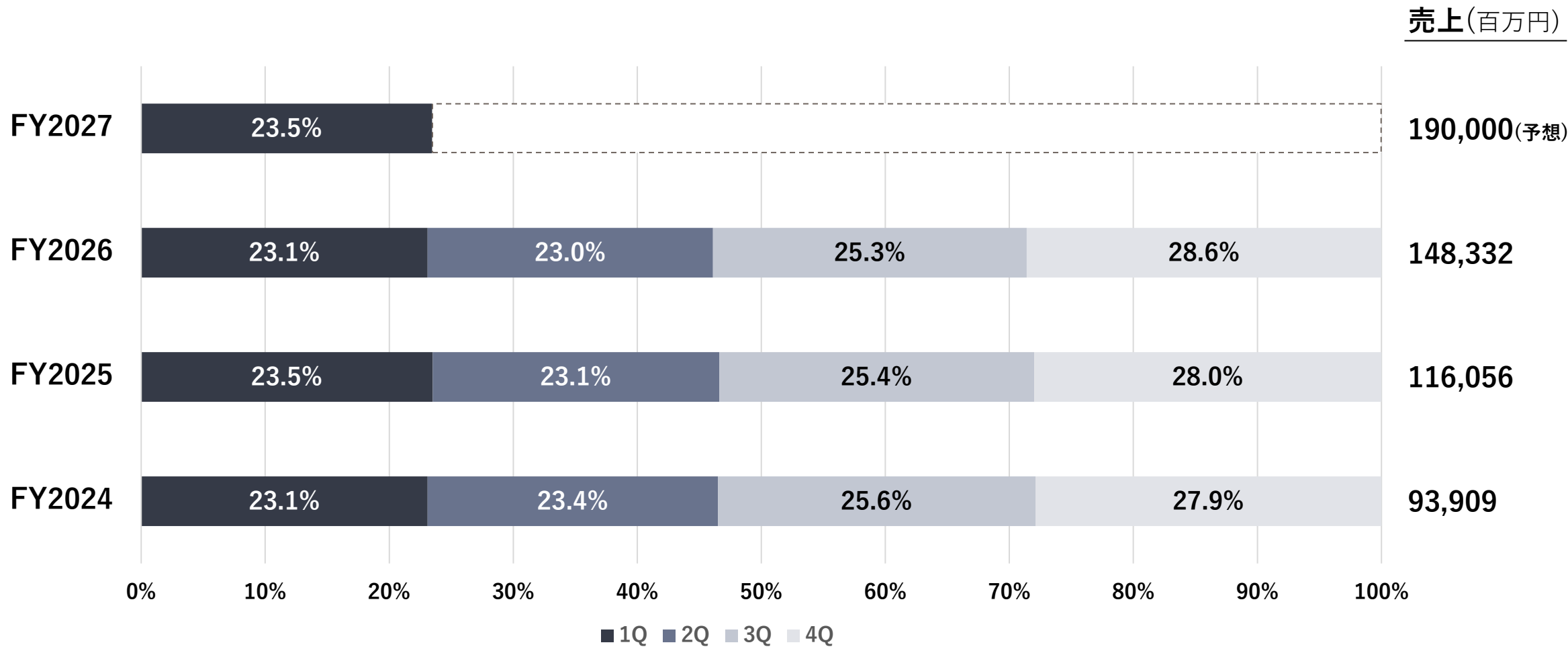


*1: 非コンサルタント数には、本社部門、OJT中の新卒社員、休職中の社員を含む

*2: 新卒は当期約710名（事務スタッフ含む）が入社し、3Qにかけて550名前後が算入予定

参考）通期売上予想に対する四半期毎の進捗率

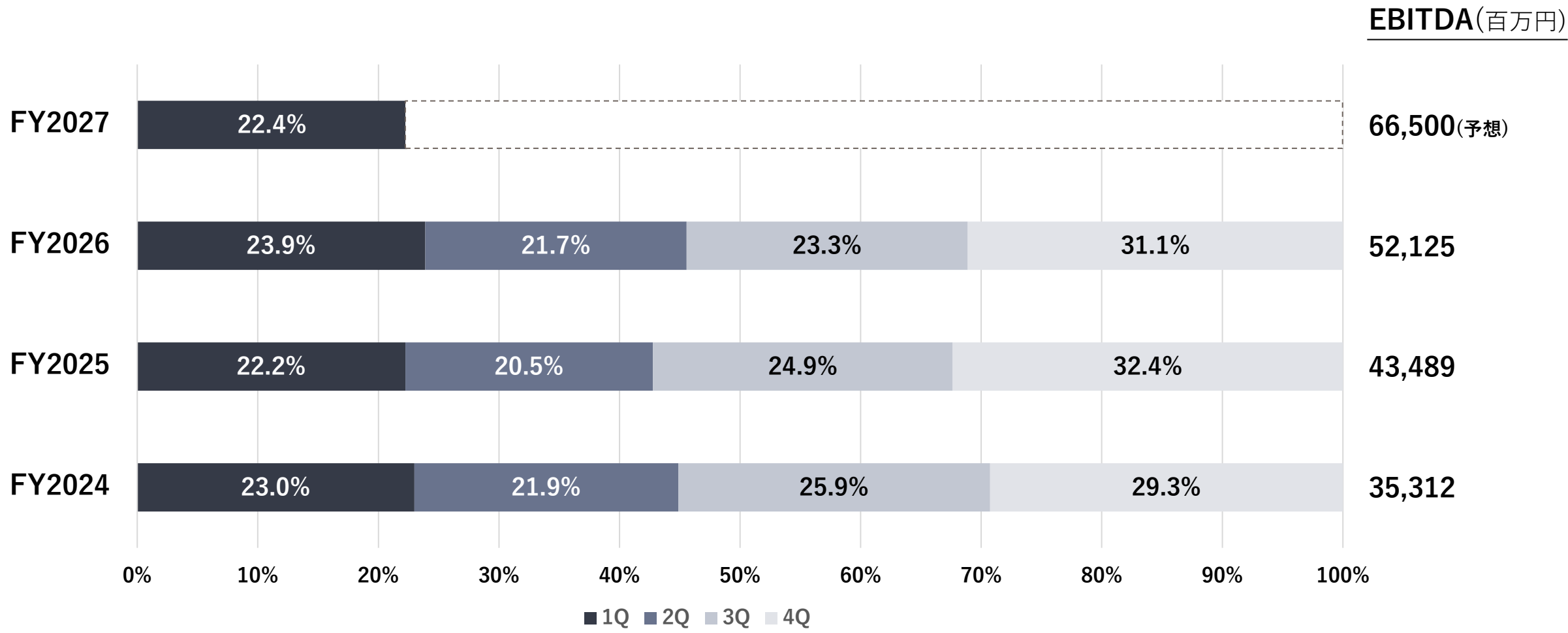
当 1 Q売上の進捗率は、例年と同水準で、概ね計画通りとなっている。



*：FY2024、FY2025、FY2026については、通期の売上実績に対する進捗率。FY2027は通期の売上予想に対する進捗率

参考) 通期EBITDA予想に対する四半期毎の進捗率

当 1 Q EBITDAの進捗率は、例年と同水準で、概ね計画通りとなっている。

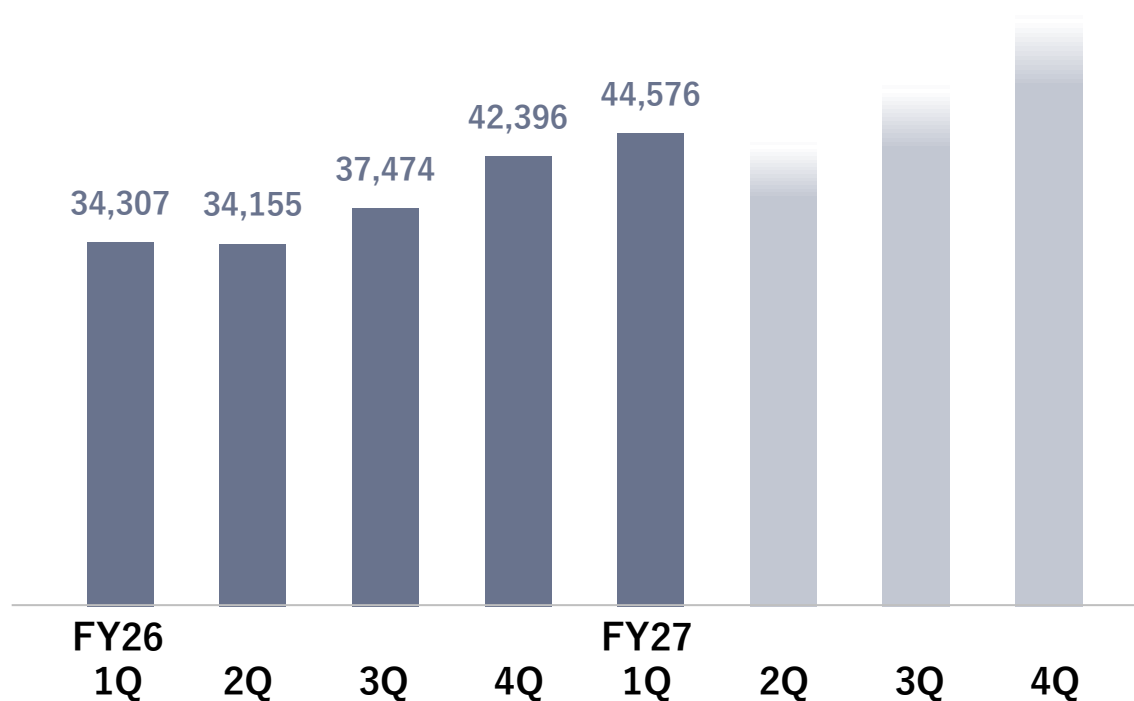


* : FY2024、FY2025、FY2026については、通期のEBITDA実績に対する進捗率。FY2027は通期のEBITDA予想に対する進捗率

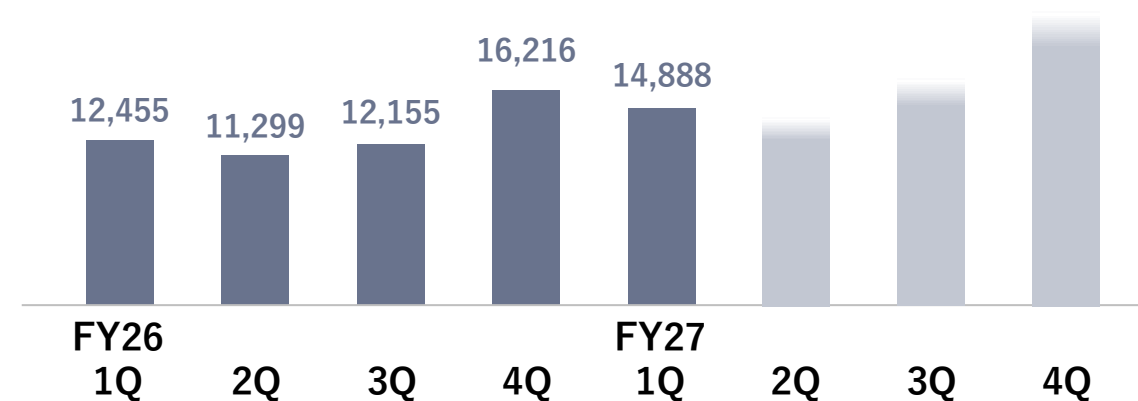
参考) 2Q以降の業績見通し

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.9 参照)

四半期毎の売上推移と見通し (百万円)

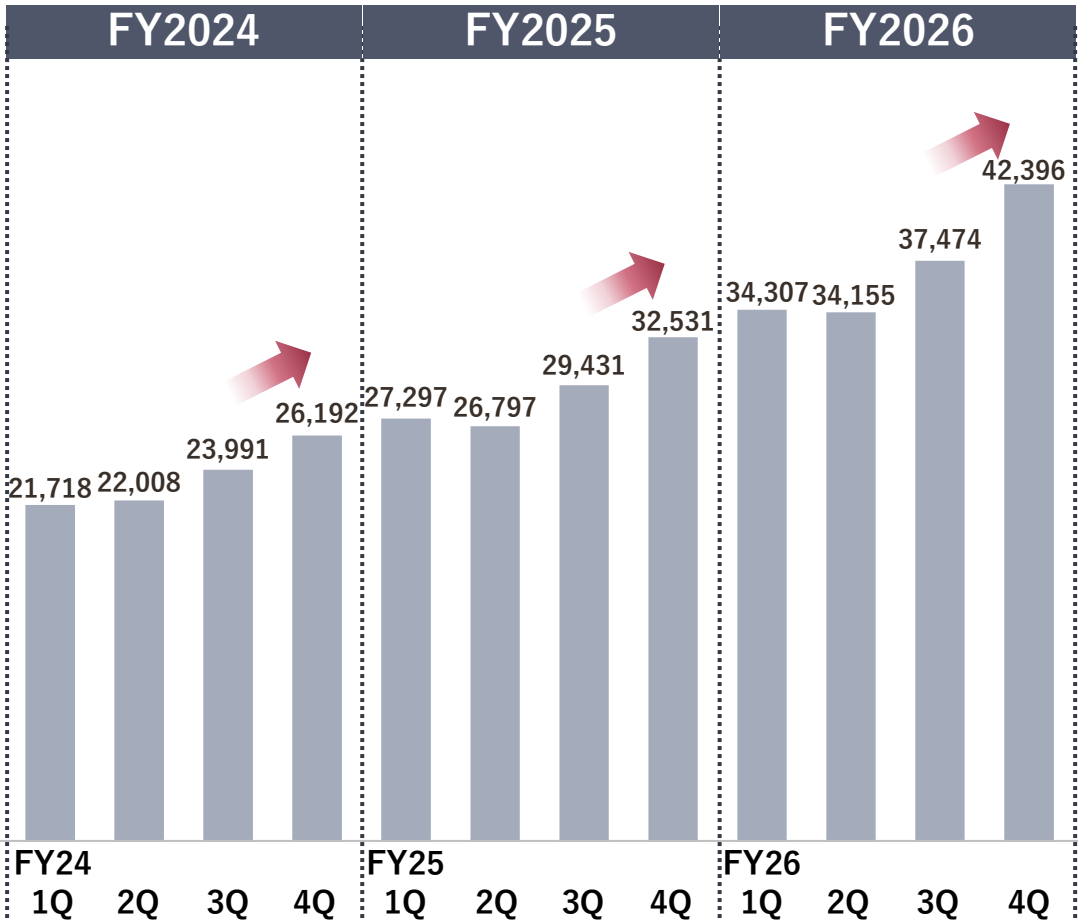


四半期毎のEBITDA推移と見通し (百万円)

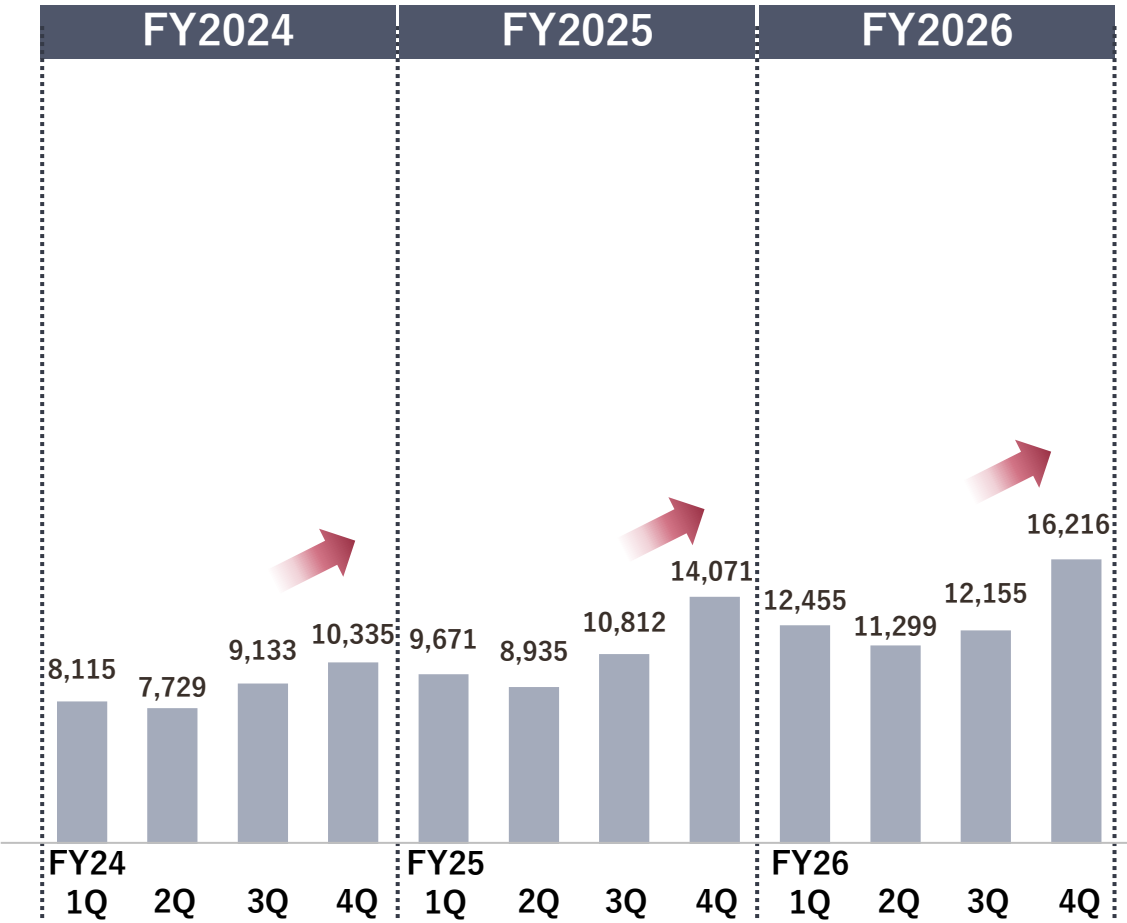


参考）過去 3 期分の四半期業績推移

過去 3 期分の四半期売上推移（百万円）

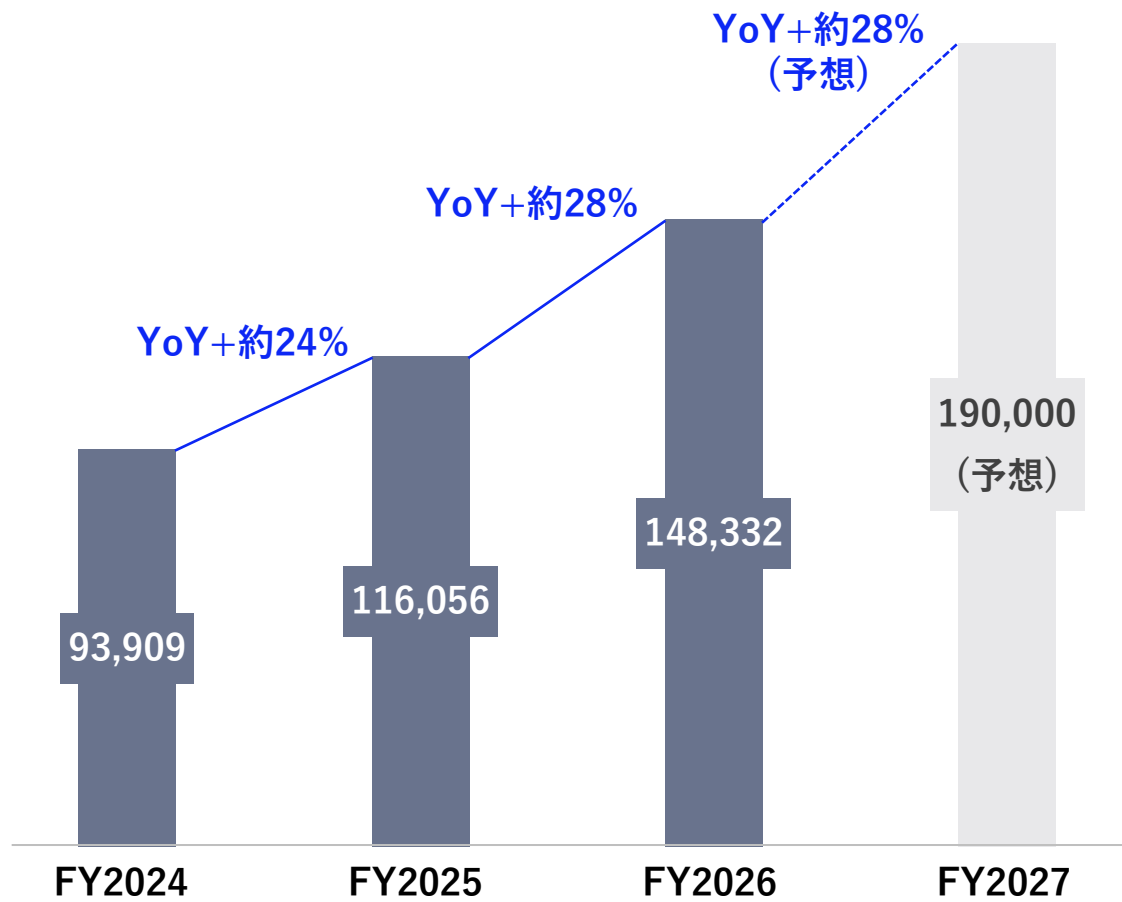


過去 3 期分の四半期EBITDA推移（百万円）

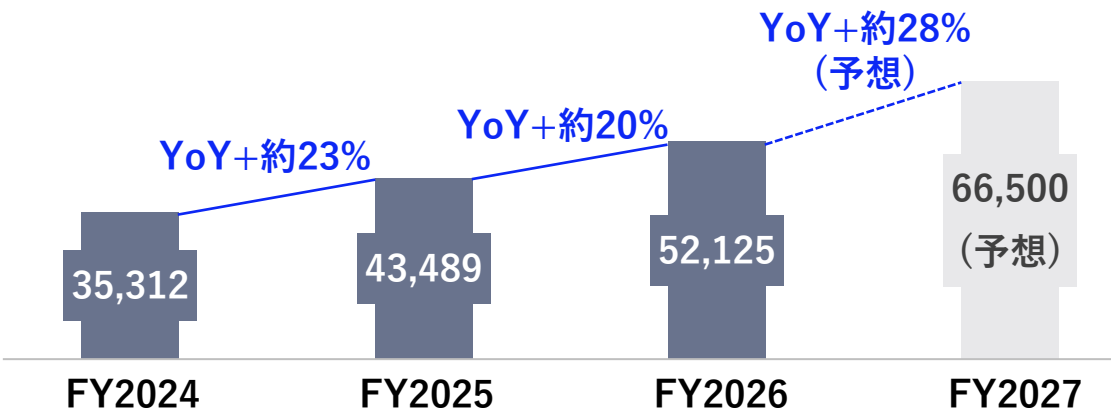


参考) 過去 3 期分の業績推移と当期予想

過去 3 期分の売上推移 + 当期予想 (百万円)



過去 3 期分のEBITDA推移 + 当期予想 (百万円)



事業状況

DX/AI領域に関しては、今後数年にわたって引き続き底堅い需要の継続を見込んでいる。
一方で、サイバーセキュリティ・防衛領域を中心として、新たな需要が顕在化している。

DX/AI*

- 業界問わず国内主要企業において、AI活用に向けたデータ基盤整備、AIユースケース創出及び全社展開、AI導入に伴うBPR・チェンジマネジメント、など

サイバーセキュリティ

- 主要大手金融機関を中心として、セキュリティ・リスクアセスメント、脆弱性診断・ペネトレーションテスト実施、セキュリティガバナンス強化、など

防衛

- 政府及び重工系大手主要企業を中心として、装備品の生産能力の増強・工程管理、部品調達のサプライチェーンマネジメント、国・官公庁・防衛関連企業が関与する大規模・複合プロジェクトの推進、など

その他

- エネルギー、半導体、素材化学、プラント業界など

- **今後数年間にわたる底堅い需要の継続を確認**
- 国内主要企業の3～5年においてAI導入推進に対する投資拡大が見込まれるため、当社では引き続き、全体の50～60%程度の比率で売上拡大を見込む*

- **新たに大型・長期の需要として顕在化**
- 政府の防衛支出拡大や、国内主要企業の複数年にわたる投資計画から、今後の投資拡大が見込まれるため、当社ではサイバーセキュリティ・防衛領域を合わせて、FY2028にかけて売上全体の約10～20%程度への拡大を見込む

- **各業界における国内主要企業において、徐々に需要が顕在化し拡大傾向**

*：市場環境、国内主要企業におけるAI投資についてはP.17～18を参照

参考) サイバーセキュリティ領域における各社の状況

直近の各社のサイバーセキュリティ領域における対応強化に関するコメント (一部抜粋) *



- 生成AIやサイバーセキュリティなど、攻めと守りの両面を強化するために、現行中計のシステム投資額を8,000億円から9,000億円へ増額 (MUFG Report 2025)
- 「新型人工知能 (AI) の登場で高まる**サイバー攻撃のリスクを巡っては「危機感を非常に強く持っている」**と訴えた。「まずは利用できるAIを活用して脆弱性の検証と修復の作業に入っている」と明らかにした。全国銀行協会は新型AIが悪用されるリスクに対処するため、システム会社に協力を求めるガイドラインを策定した。半沢氏は顧客の財産保護を優先するため「**システムを停止してでも対応する可能性はある**」として、念入りに準備を進める考えを示した。」 (26年7月)



- 三井住友FGは26～28年度に1兆円を見込むIT投資の積み増しを示唆する。中島達社長は13日の記者会見で「**サイバーセキュリティ対策に相当な資金が必要になれば、躊躇する気はない**」とし、「**前向きな理由で1兆円以上を投資できればいい**」と話す。(2026年5月)



- みずほフィナンシャルグループ (FG) は5月、サイバー攻撃に対応するタスクフォースを組織した。木原正裕社長は15日の記者会見で「**これからは脆弱性の嵐になる**。問題に対して迅速にパッチ (修正プログラム) を実行できる方法を研究する」と述べた。(2026年5月)



- DXと**サイバーセキュリティを4つのマテリアリティの一つ「事業基盤の強化」に位置づけ**。2026年1月策定の「第5次総合特別事業計画」では、次世代デジタル基盤構築に不可欠な要素として、外部パートナー (ソフトバンクや投資ファンド等) との広範なアライアンスを模索し、**巨額の資金調達とセキュリティ強化を並行して推進**。



- 2025年12月に発行されたDXREPORT 2025において、**経営ビジョンの実現に向けたDX基盤としてサイバーセキュリティ対策を明記**。25年度にはグループガバナンス強化策を策定し、26年度中の実行を掲げている。過去最高の営業収益3兆円超を目指す中で、**サプライチェーンの弱点を突く攻撃への対策を安全投資の最優先事項の一つ**としている。」 (2025年度)

参考) サイバーセキュリティ領域における当社の取り組み

サイバーセキュリティ専門人材200名を育成 (2026年 5月)

- クラウドやAI活用をはじめとするデジタル化の進展によりサイバー攻撃が高度化していることや、機密度の高いコンサルティングサービスとの親和性が高い日系ファームであることを背景に、サイバーセキュリティに係る支援依頼が増加
- こうした需要の高まりを受け、**グローバルセキュリティエキスパート株式会社 (GSX)** が提供する資格講座を活用し、**200名のセキュリティマネジメント及びエンジニアのプロフェッショナルコンサルタントを育成すること**を決定
- GSXは「サイバーセキュリティ教育カンパニー」として、IT企業やSIerを中心に、セキュリティスキルを身に付ける認定資格講座を提供
- 豊富な受講実績と経験豊かな講師陣を有するGSXの強力なバックサポートの元、セキュリティ人材の育成を加速



対象資格講座：

公式 CISSP CBK
トレーニング
(CISSP)

(マネジメント向け)
ISC2が認定する国際的な情報
セキュリティ・プロフェッショナ
ル認定資格講座

Certified Ethical
Hacker：
認定ホワイト
ハッカー
(CEH)

(エンジニア向け)
セキュリティの国際的な資格であ
るEC-Council認定資格講座

参考) サイバーセキュリティ領域における当社支援事例

フロンティアAI時代の脅威増大を背景に、経営×サイバー×ITを横断したグループ全社規模での対応を推進。

大手金融機関向け サイバーセキュリティ高度化・レジリエンス強化に向けた包括的支援

背景・目的

- フロンティアAIの脅威増大を受け、金融庁がサイバーセキュリティ強化方針を拡充
- 技術変化の加速により、
従来以上の量とスピードでのリスク対応が必要に
- 外部の**高度な専門知見とリソース**を活用することで、対応の高度化を決定

支援内容

- 複数の強化テーマを優先度付けし、
全体進捗を統括するプログラム推進体制を構築
- 重要システム・**AI関連領域のリスクアセスメント**と対策を立案
- 国内外拠点を含むITガバナンス・リスク管理
フレームワークの整備・定着

当社の強み

- ✓ **専門性×実行力**：深い知見と経験を持つエキスパートと、実行力の組み合わせにより、クライアントの信頼を獲得
- ✓ **クライアント理解×エンゲージメント**：これまでの支援を通じた業務理解と経営層を含むクライアントとの信頼関係
- ✓ **ファームとしての総合力**：経営×サイバー×IT全方面に対応できる支援体制を、早期かつ大規模に構築

参考) 防衛領域における各社の状況

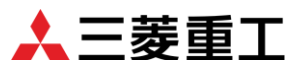
直近の各社の防衛領域における対応強化に関するコメント (一部抜粋) *



- 「防衛省・自衛隊も人材獲得競争下にあり、**人材確保が厳しい現状**。～今後の方針として「募集・採用・中途退職抑制等をより一層強化」「無人アセットの導入」「**アウトソーシングの活用**」など、**省人化と人的基盤強化**」(2026年2月 人的基盤強化をめぐる課題)
- 「防衛力の抜本的強化のためには…必要な自衛官及び事務官等を確保し、更に**必要な制度の検討を行うなど、人的基盤を強化していく**。」(2024～2025年度 第3回 人的基盤の抜本的強化に関する検討委員会 中間報告)



- 防衛産業の裾野である中小企業が撤退する動きがみられ、人材不足・採算性の低さなどを背景に供給能力が低下している。～官民が協力して、防衛装備品の開発・生産・維持整備に必要な**生産能力・人材・設備リソースを増強**する必要がある。防衛関連需要に対応するため、**外部の部材・サービスの調達、専門企業とのアウトソーシング**を組み合わせることで供給体制を構築。」(2026年5月 防衛生産・技術基盤の抜本的強化に向けて)



- 4兆円を超えた受注残を着実に遂行すべく、引き続き生産設備・人員リソース増強を進める。(26年 5月 2025年度決算説明資料)



- IHIの井手博社長は「海外の投資家からまず聞かれるのは『防衛(部門)がどうなるか』だ」と話す。～**同社では社内から航空・防衛事業に毎年100人単位の人材を振り向けている。それでも事業拡大に人手が追いつかない**。(2025年12月)



- 防衛装備品の分野で、日立は、自衛隊の情報システムや艦艇に搭載するソナー、弾薬の補給を行う特殊車両などを手がけている。24年度の防衛装備庁に対する契約額は798億円で、22年度の約3・5倍となった。日立は**今後も受注の増加傾向が続くとみており、関連事業の社員数を4割増やすなど、開発・生産体制の強化を図っている**。(2026年1月)

*出典：各社ニュースリリース・統合報告書、各社報道など

参考) 防衛領域における当社の取り組み

IFSと製造・航空宇宙・防衛分野を中心に戦略提携開始 (2026年4月)

- 産業用AIソフトウェアのリーディングプロバイダーであるIFSジャパン株式会社と、**IFSが展開するパートナープログラムへの参画を通じ、戦略的協業を開始**
- 本提携により、製造業及び航空宇宙・防衛分野を中心に、IFSのソリューションとベイカレントの経営・現場一体のコンサルティング力を融合し、企業のDX推進と持続的な価値創出を加速
- また、IFSが提供するトレーニングプログラム及び技術支援を最大限に活用し、IFS コンサルタント200名規模の採用・育成を目指すなど、人材育成と体制強化を積極的に推進



・ 取り組み概要：

業界特性を踏まえたDX推進

業界固有の業務構造や現場制約を踏まえて業務とシステムを最適設計し、実運用に耐える持続的なDXを推進

システム導入にとどまらず、業務変革まで一気通貫で支援

構想から実装・導入、BPR/チェンジマネジメントまで一気通貫で支援、導入に留まらない業務変革と成果創出を実現

AI×データ活用による次世代経営基盤の構築

業務・人・サービスのデータを統合して高度な意思決定を可能にし、情報を経営・業務の実践的価値へ転換

参考) 防衛領域における当社支援事例

防衛省内部部局における組織横断での共通管理業務改革・生産性向上を長期的に支援。

防衛省向け 共通管理業務改革・生産性向上支援

背景・目的

- 事務的業務(共通管理業務)が広範かつ多量で、**本来注力すべき業務にリソースを割けない状況となっていた**
- 業務負担の軽減、効率化に向け、**改善効果の高い取り組みを優先的に実施する必要があった**
- 現行体制では適切なリソース配分が難しく、**段階的・効果的な改善を行うために外部支援の活用を決定**

支援内容

- 組織横断で共通管理業務を可視化・分析し、**ボトルネック、属人業務を特定**
- 影響度×難易度で優先度付けし、**To-Be設計、業務の標準化、デジタル/AI活用の検討などを実施**
- **定着化のための運用モニタリング体制・リスクリングの仕組み構築までを現場伴走型で支援**

当社の強み

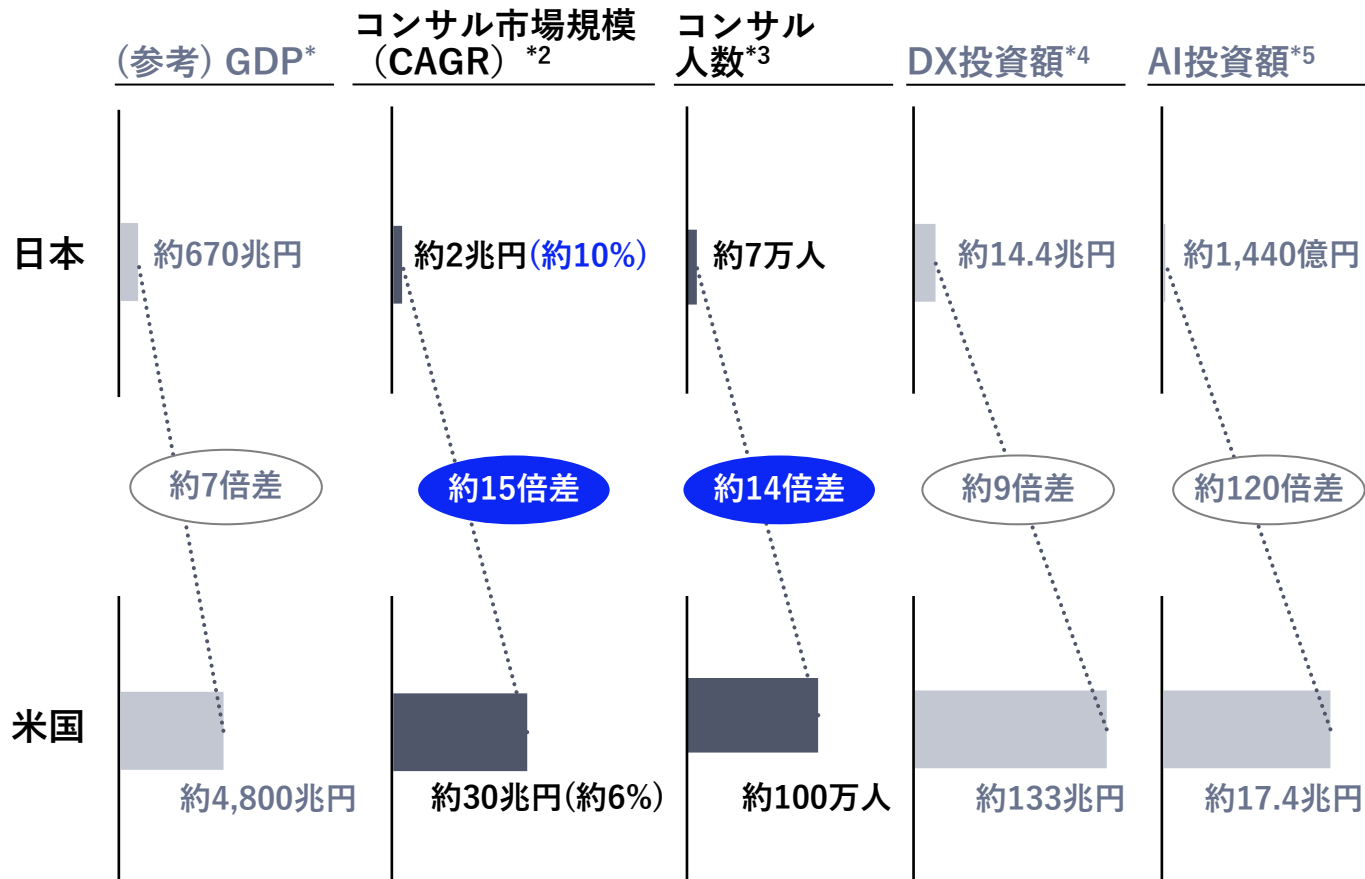
- ✓ **組織・業務理解**：関連省庁出身のエキスパート参画により、組織事情に即した施策展開が可能
- ✓ **伴走/実行支援力**：クライアントオフィス常駐により、業務理解、現場との関係性を深化
- ✓ **BPR・チェンジマネジメント支援実績**：組織横断的なBPRからチェンジマネジメントまでの支援実績

Appendix.

参考) 市場環境

国内コンサルティング市場は、未だ成長期であり、継続的な成長が見込まれる。(年平均成長率：約10%)

日米のコンサル市場、DX・AI投資比較



* 出典：世界銀行、IMF、BEA、1ドル160円換算

*2 出典：IDC Japan 等複数の市場資料等から当社推計

*3 出典：BLS (労働統計局) (2025年)、総務省 労働力調査 (2025年) 等から当社推計

*4 出典：IDC、Grandview Search等の複数の市場資料等から当社推計、1ドル160円換算

*5 出典：Stanford University Human-Centered Artificial Intelligence「Artificial Intelligence Index Report 2025」、1ドル160円換算

国内コンサルティング市場の現在と今後の想定

- ✓ 米国コンサルティング市場を基準とした場合、対GDP比で、国内コンサルティング市場は未だ小さく成長余地がある。
(2024年～2029年 CAGR約10%成長予測)
- ✓ 国内の主要企業においては、米国の主要企業と比較した場合に、専門性や人材リソースの不足をはじめとした国内特有の様々な状況を背景として、コンサルティングを含む外部リソースの活用が想定されている。
- ✓ 国内主要企業における成長投資において、DX及びAI投資規模は米国と比較して未だ小さく、今後の経営課題解決に向けては、更なる投資強化・継続が想定される。
(コンサルティング需要の継続的な成長が見込まれる)

参考) 国内主要企業におけるAI投資

国内主要企業は、数年間に及ぶ大規模なAI投資に着手し始めたことで、今後もコンサルティング需要の継続が想定される。

直近～数年にかけての各社の取り組み（一部抜粋）*



- 現在はAI開発や実証実験を推進
- AIを用いた業務効率化のため1兆円を投資予定（2026-2028年）



- OpenAIの研究開発とエコシステムの拡大を狙い5兆円を投資（2026/4/1-2026/10/1）



- AIやデータ活用など新たな機能開発に向けて2030年までに全物流センターの刷新を目指し、1,000億円超を投資（2025-2030年）



- 1,000億円を投資し、生成AIの基盤となるLLMを自社サービスに合わせて独自に開発する方針（2026-2028年度）



- 学習データの収集/蓄積/処理を行う「モビリティAI基盤」の開発を2025年から開始。
- 通信基盤確立のため5,000億円を投資（2025-2030年）



- AIによる自動運転技術開発や業務プロセス改善のため投資（金額非公表）



- 基幹データの整備やリスクガバナンス設計など難題が山積
- 生成AIによる組織再構築のために600億円を投資（2024-2026年度）



- 生成AI開発のための大規模計算基盤の整備に向けて4年間で1,000億円規模の投資を実施（2024-2027年）



- AIのシステム構築やデジタル化の投資に本社売却益の一部を充当（2025年-）



- 生成AI含むDX推進のため100億円を投資。社内基盤を抜本的に見直した上で生成AIを標準機能として搭載（2024-2026年）



- 研究開発、人材育成、データセンター整備等のため3,000億円を投資（2024-2025年）



- 製造業向けのAI基盤確立のため1,300億円を投資（2023-2030年度）

参考) PR活動・研究活動 (1 / 2)

GenAI/SUMへ「戦略パートナー」として参画 (2026年4月)

- AIトランスフォーメーションを推進する目的で、日本経済新聞社が主催する**生成AIサミット (GenAI/SUM)**へ**戦略パートナー**として参画
- 本参画を通じて、GenAI/SUM の開催に先立つプログラムとして、非公開ラウンドテーブル「**GenAI/SUM Executive Round**」を新たに開催し、**AI実装によって日本の産業競争力を向上させるための議論を活性化**

<GenAI/SUMとは>

- 日本経済新聞社が主催する、AI (人工知能) の活用に際しての諸課題を克服し、日本の産業の競争力を高め、より良い社会を築くために議論する、ビジネス創造の機会創出をめざすカンファレンス特化型イベント
(2026年10月5日～7日開催)



<GenAI/SUM Executive Roundとは>

- 官公庁・事業会社のキーパーソンが集う日本のAI政策・産業競争力を議論する産官学円卓会議として、2026年5月・7月・10月の年3回開催
- 情報共有の場のみならず、AIの社会実装に向けた政策・規制・業界標準などの実践的な合意形成を目指し、GenAI/SUMでの成果発表やフォローアップにつなげることを目的とする

参考) PR活動・研究活動 (2 / 2)

論考

- ・ ベイカレントでは経営研究機関であるBaycurrent Instituteが主導し、社会や企業に対してのインサイトを導出しており、これまでに35件の論考を掲載
- ・ 急速に変化する社会の中、重要論点について深く考察し、企業が次への扉を開くための知見を発信

(参考：FY2027に発信した論考)



ホルムズ海峡有事からみる日本企業のエネルギーチェーンの再定義 ～複合リスク時代に必要となる有事耐性の設計～



電力業界の変革と未来像 ～カーボンニュートラル・モメンタム終焉後の世界を見据えて～ 前編



電力業界の変革と未来像 ～カーボンニュートラル・モメンタム終焉後の世界を見据えて～ 中編



電力業界の変革と未来像 ～カーボンニュートラル・モメンタム終焉後の世界を見据えて～ 後編



モビリティ未来像 (鉄道編) ～人口減少時代に求められる事業転換とは～



モビリティ未来像 (自動車編) ～自家用車減少時代の日系OEMの活路～



モビリティ未来像 (理想編) ～社会が本当に求めている理想のモビリティとは～

FY2027 業績予想

再掲

	FY2026実績		FY2027予想	増減率
売上	148,332百万円	>	190,000 百万円	+28.1%
営業利益 (営業利益率)	50,931百万円 (34.3%)	>	64,800 百万円 (34.1%)	+27.2%
EBITDA (EBITDAマージン)	52,125百万円 (35.1%)	>	66,500 百万円 (35.0%)	+27.6%
当期利益 (当期利益率)	37,840百万円 (25.5%)	>	48,100 百万円 (25.3%)	+27.1%
EPS	249.16円	>	323.79 円	+30.0%

FY2027 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。

FY2027の株主還元について

- ・ 中間配当は**65円/ 1株を予定**
- ・ 期末配当は**65円/ 1株（通期合計130円/ 1株）を予定**

資本政策

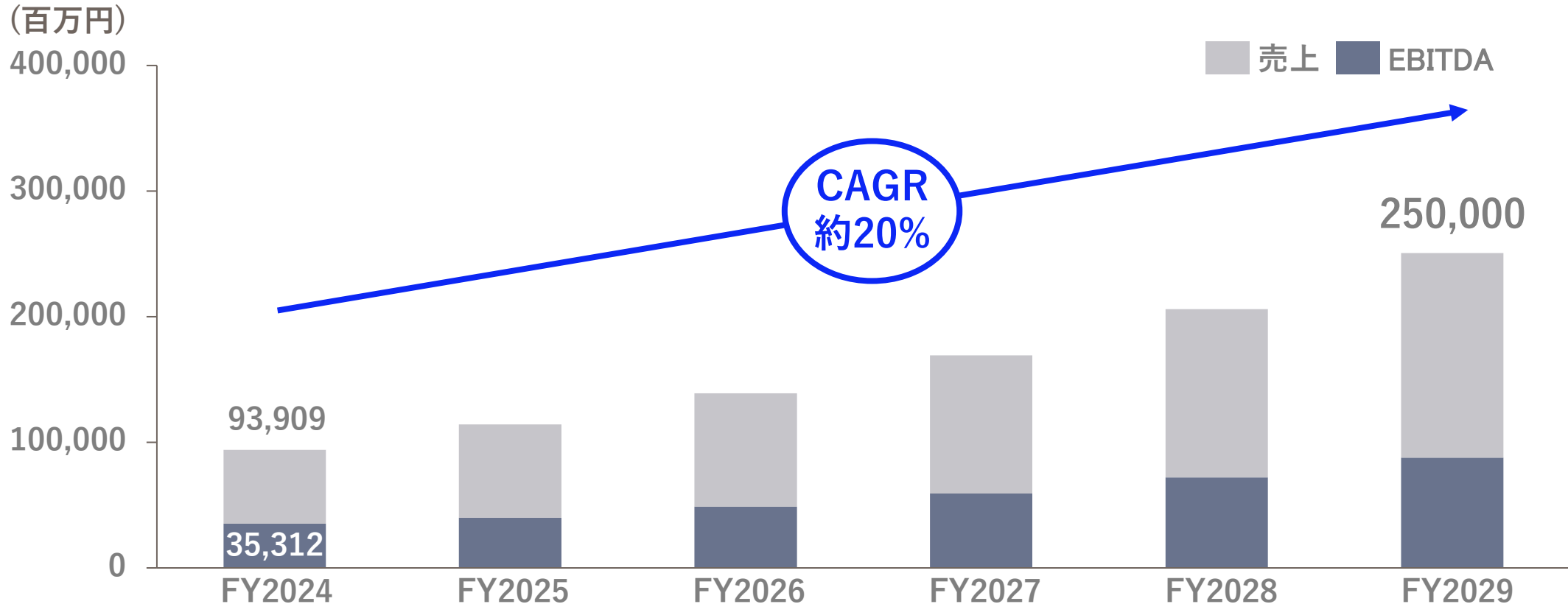
当中期経営計画期間における継続的で安定的な事業運営及び将来的な成長のための機動的な投資原資として、確保すべき毎年のキャッシュ水準の最大値を予想売上収益の約40%とする。

- 事業運営：約25%
（予想売上収益の約3か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。

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

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

優秀な人材の
採用・育成

ケイパビリティ
の拡充

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*に従って、各取り組みを推進し順調に進捗した。
FY2027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）

- FY2026 売上実績：148,332百万円（YoY+27.8%）、EBITDA実績：52,125百万円（EBITDAマージン 35.1%）
- FY2027 売上予想：190,000百万円（YoY+28.1%）、EBITDA予想：66,500百万円（EBITDAマージン 35.0%）

主な取り組み（～FY2026）

コア クライアント 戦略の推進

- 金融、通信・ハイテク・メディアをはじめ、モビリティ、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モビリティ・エネルギー業界に加え、サイバーセキュリティ、防衛、ブランディングなど高度な専門性を要する新たなコンサルティング需要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。

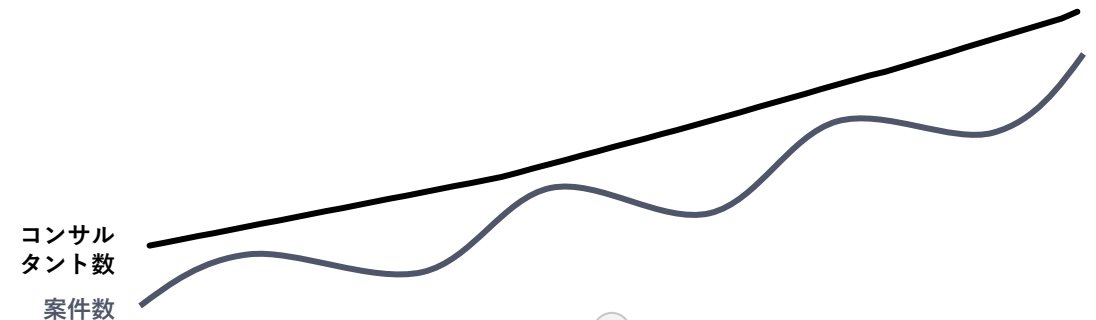
*：「成長戦略」の詳細につきましては、P.26に再掲しております。

中期経営計画におけるKPIの考え方

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。

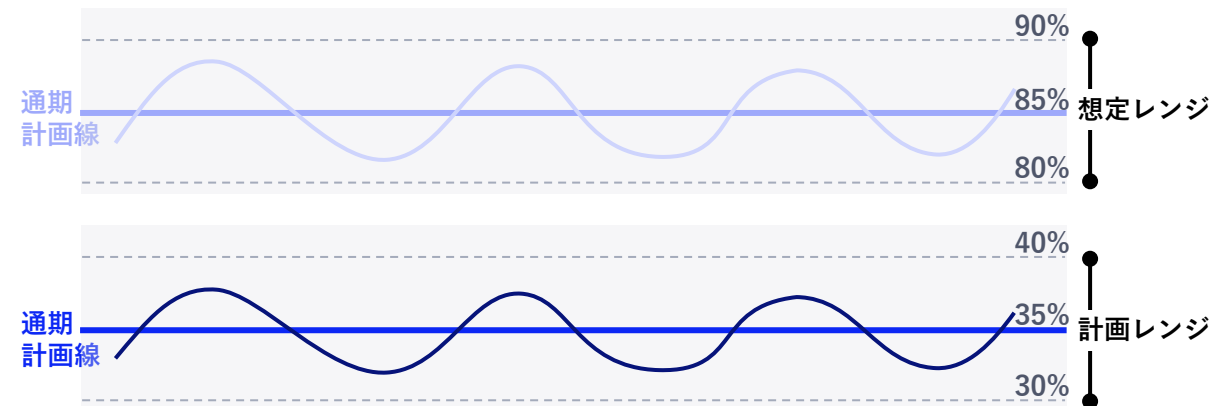
コンサルタント数	- 業績成長の主たるドライバーとなる。 - 採用/人材育成体制を継続して強化することで、中期経営計画に沿って、毎年コンサルタント数を増加していく方針。
案件数	- コアクライアント戦略を推進するための営業体制を継続して強化することで、中期経営計画に沿って毎年案件数を増加していく方針。 - 例年、季節性の影響により案件数の増加は下期偏重となる傾向がある。

コンサルタント数及び案件数の推移イメージ(CAGR20%)



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。
EBITDAマージン	- EBITDAマージンの計画レンジを30-40%（通期平均では概ね35%前後）としている。 - 例年の傾向として、稼働率が想定範囲内（80-90%）で推移する場合、年間を通じて想定外の大型費用の発生がなかった場合には、通期のEBITDAマージンとしては計画の範囲内（30%-40%）となる。

稼働率・EBITDAマージンともに、四半期単位で変動



免責事項

本資料は、株式会社ベイカレント（以下、当社）の事業及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、二次利用することはご遠慮ください。

baycurrent