

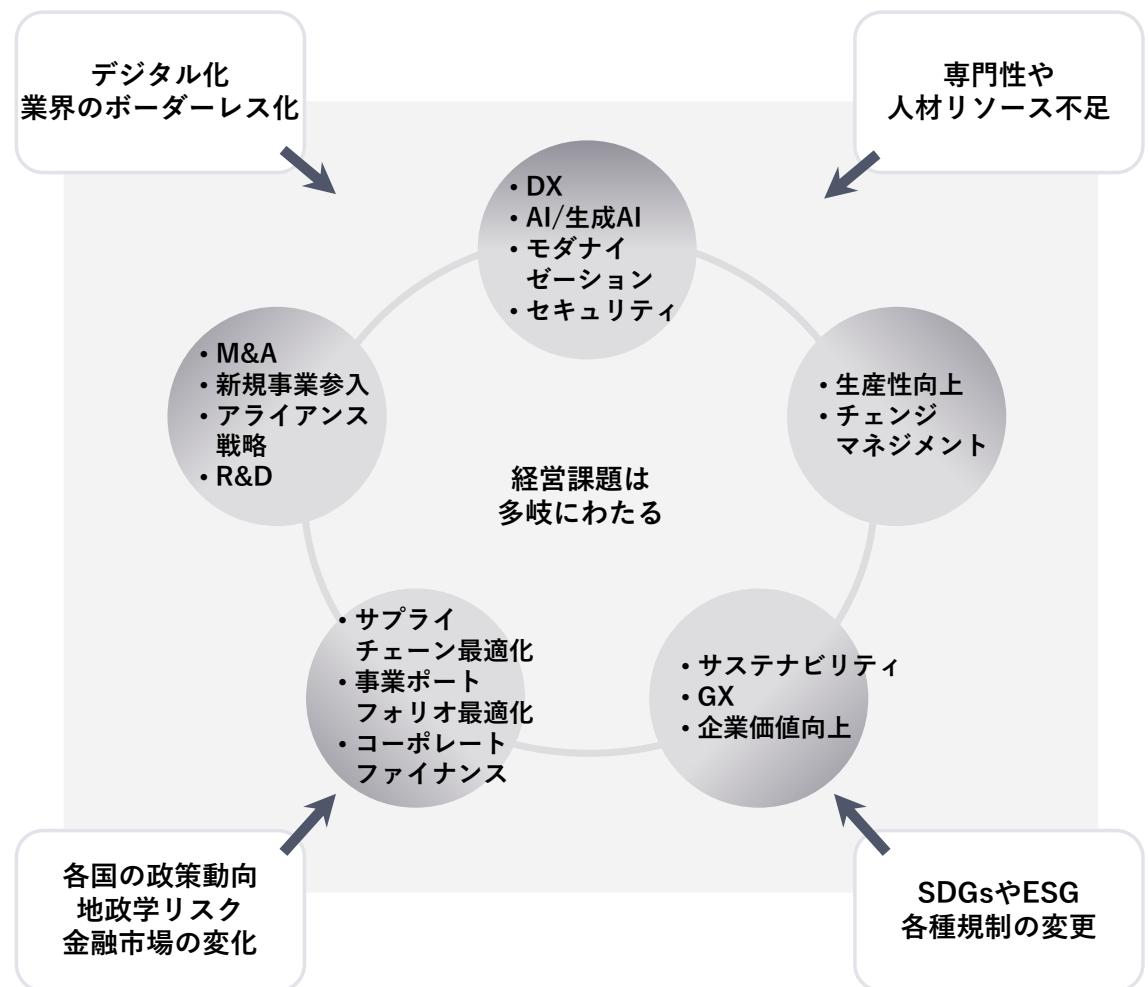
FY2026 3Q 決算補足資料

2026.1.14

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。



FY2026 3 Q累計業績

(FY2026 3 Q累計) 売上

105,936 百万円
(YoY: +26.8%)

(通期予想) 売上

143,000 百万円
(YoY: +23.2%)

(FY2026 3 Q累計) EBITDA

35,909 百万円
(YoY: +22.1%)
(EBITDAマージン: 33.9%)

(通期予想) EBITDA

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

FY2026 3Q決算ハイライト（1／2）

3Q累計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）

■ 3Q累計業績

- 3Q累計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、費用全体（売上原価及び販管費）としては概ね計画通りとなった。また想定外の費用や一過性の大型費用の発生もなかった。
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。
※3Qにおいて開催した「Baycurrent Classic Presented by LEXUS」関連費用は当初の予定通りの発生となった。

■ 主要KPIの状況

- **コンサルタント数：**
上期に実施した組織強化のための人材再配置によって、コンサルタント数は例年と比べて緩やかな増加となった。
一方、積極的な採用と人材育成の強化を継続したこと、人材の戦力化が順調に進捗した。
(前3Q末 4,669名 → 当3Q末 5,306名、YoY+13.6% ※新卒コンサルタントを含む)
- **案件数：**
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は引き続き旺盛で、案件数は通期計画に対して概ね順調に増加した。（YoY+20.3%）（稼働率は80%台半ばで推移し、想定の範囲内（80-90%）となった。）
- **コンサルタント一人当たり売上：**
コンサルタント一人当たり売上は、計画線を約3%上振れて推移した。

*：詳細につきましては、「FY2026 3Q 決算FAQ」をご参照ください。

FY2026 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出来つつあるため、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

- ・ 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おらず、例年の季節性の影響を受けながら、通期売上は概ね計画通り着地する見込み。（⇒P.6 参照）
- ・ 計画外の大型費用の発生は想定しておらず、EBITDAマージンは概ね計画通り着地する見込み。

■ 来期の見通し

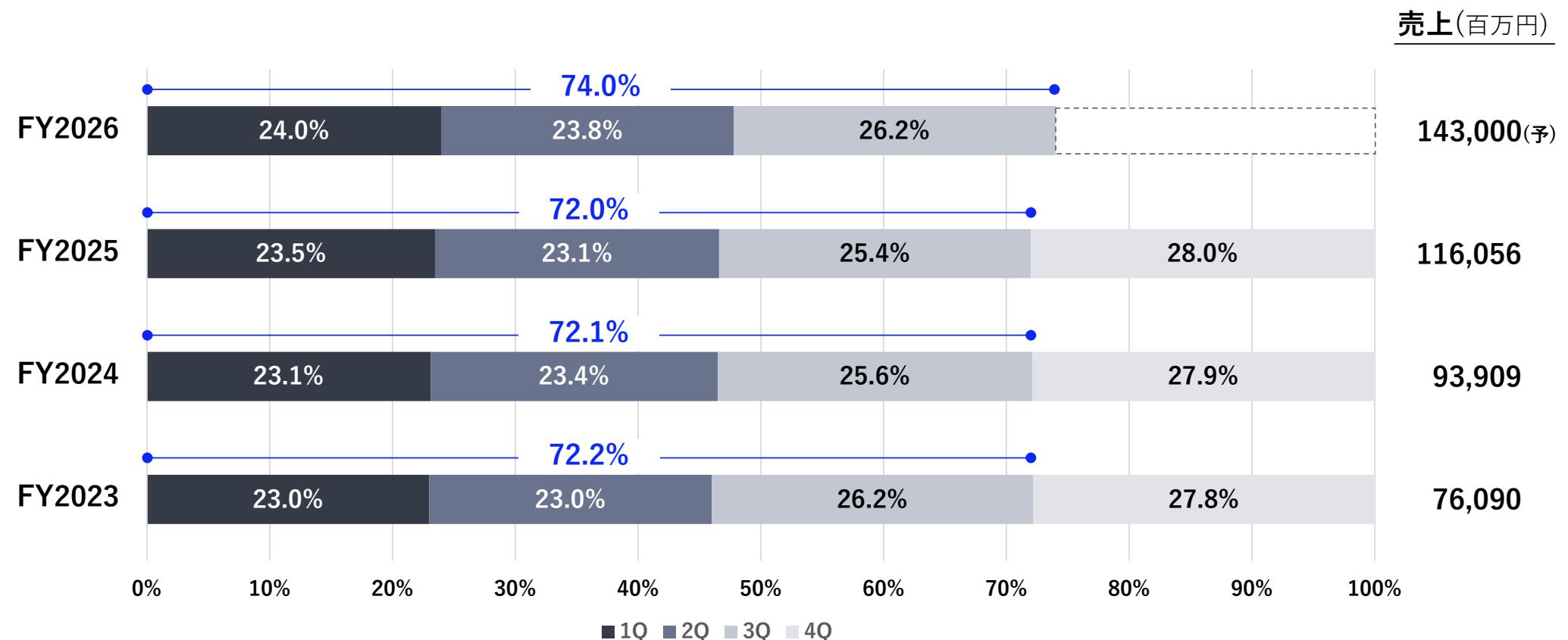
- ・ 外部環境及びビジネス構造の大きな変化は想定しておらず、来期に向けた成長基盤が出来つつあるため、引き続き、中期経営計画^{*2}に沿って、業績成長を目指す。

* : 詳細につきましては、「FY2026 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.12、P.13に再掲しております。

参考) 通期売上予想に対する四半期毎の進捗率

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。

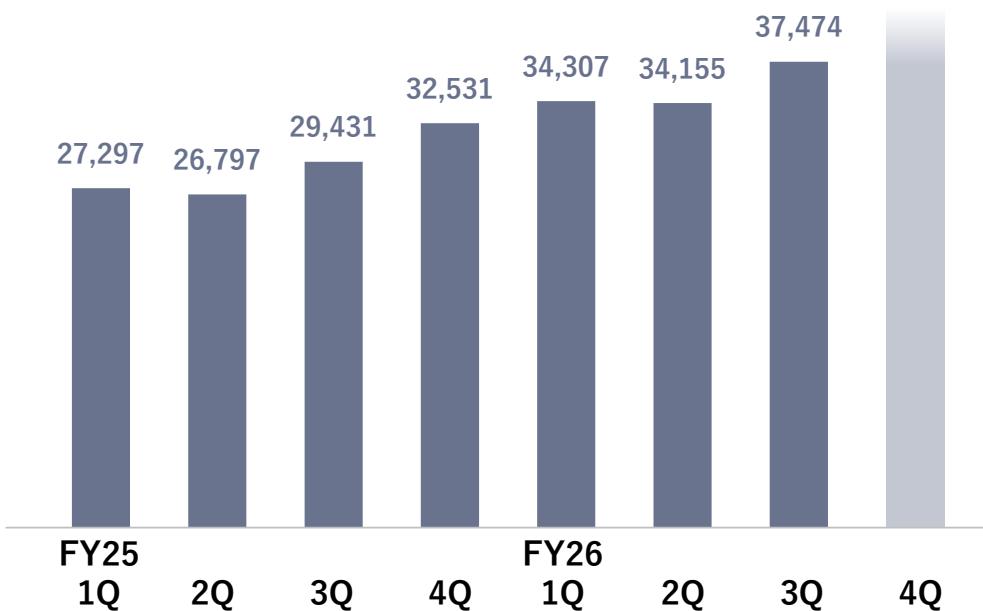


* : FY2023、FY2024、FY2025については、通期の売上実績に対する進捗率を示しており、
FY2026は通期の売上予想に対する進捗率を示しております。

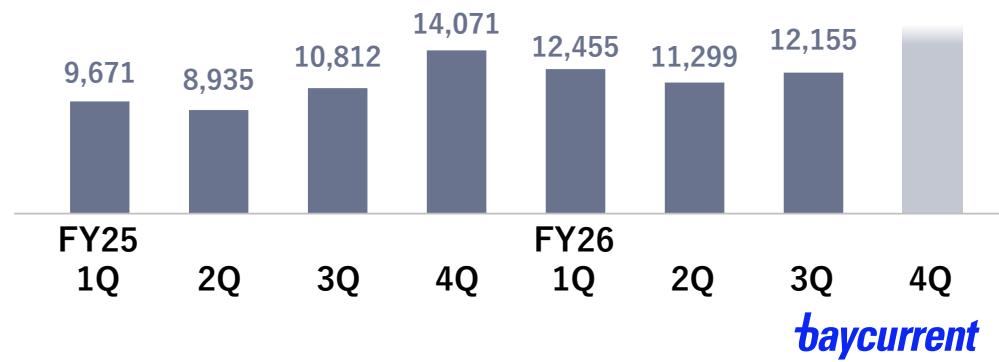
参考) 4Qの業績見通し

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）



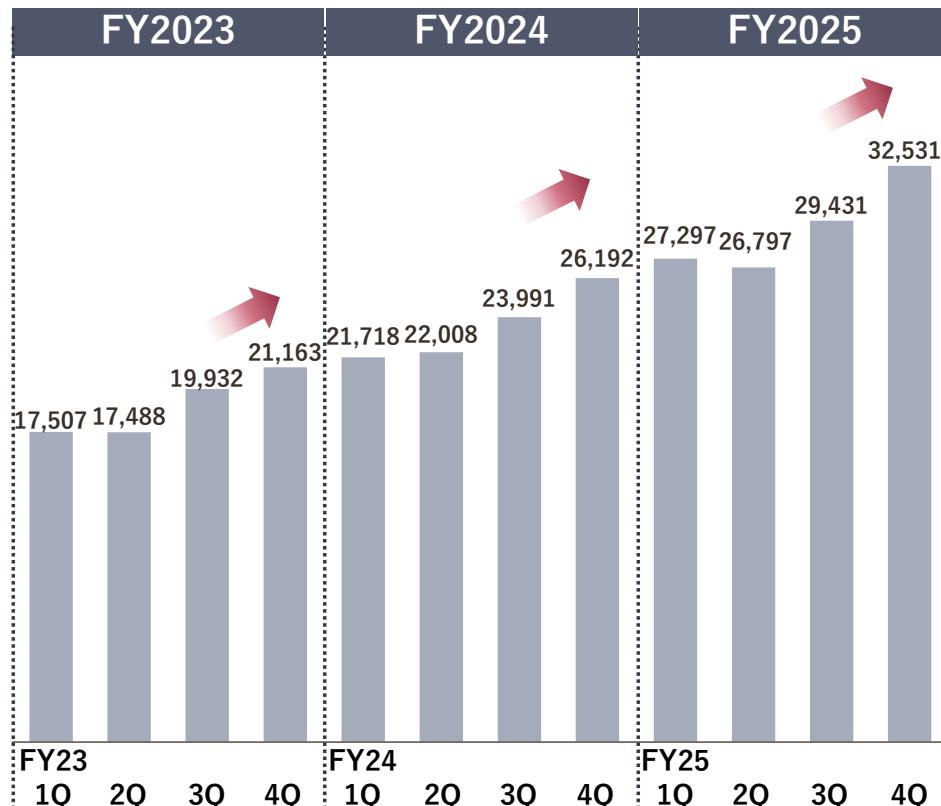
四半期毎のEBITDA推移と見通し（百万円）



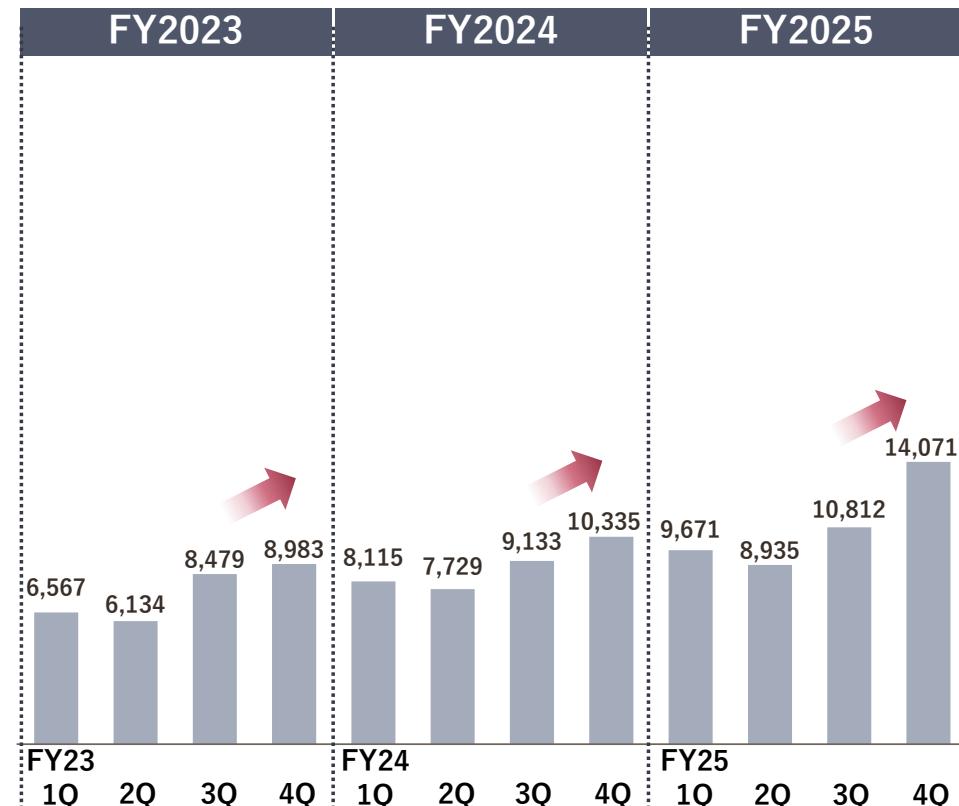
再掲

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)



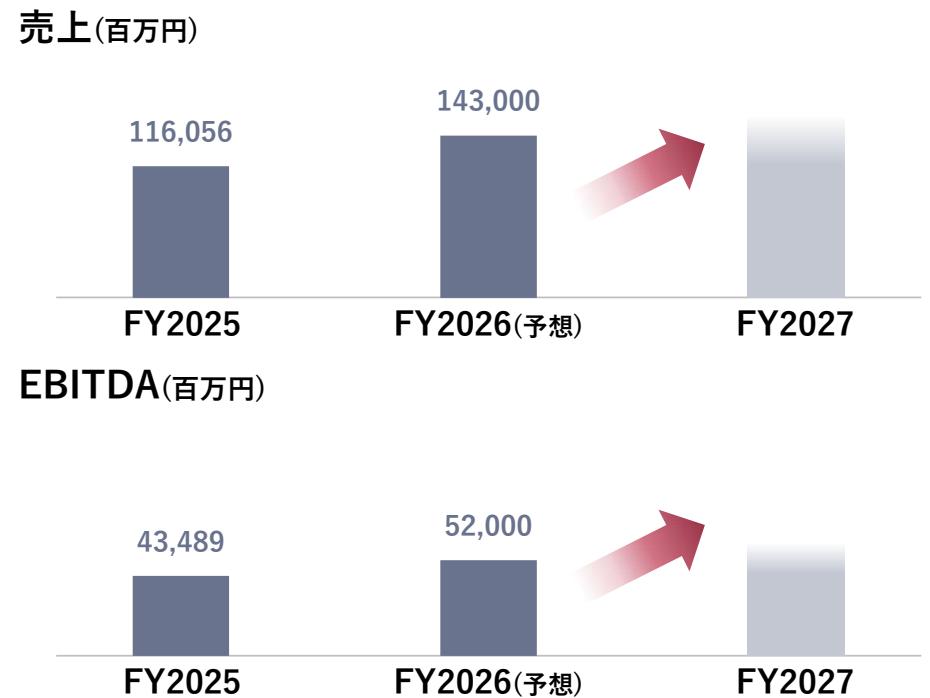
参考) 来期の見通し

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 ・ 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 ・ 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 ・ 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） ・ 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



*：正式な業績予想は、2026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.12、13に再掲しております。

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

- 当初の予定通り、**50円/1株の中間配当を実施**
- 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。

Appendix.

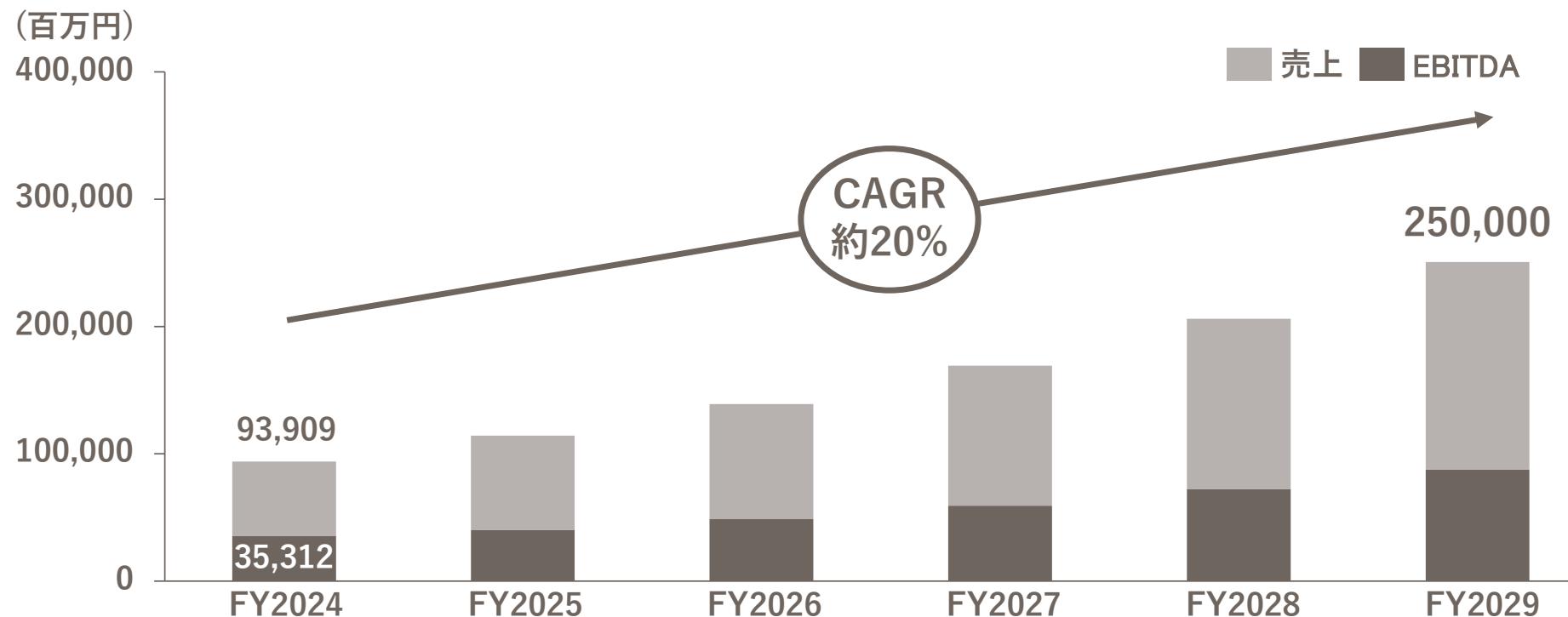
FY2026 業績予想

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%

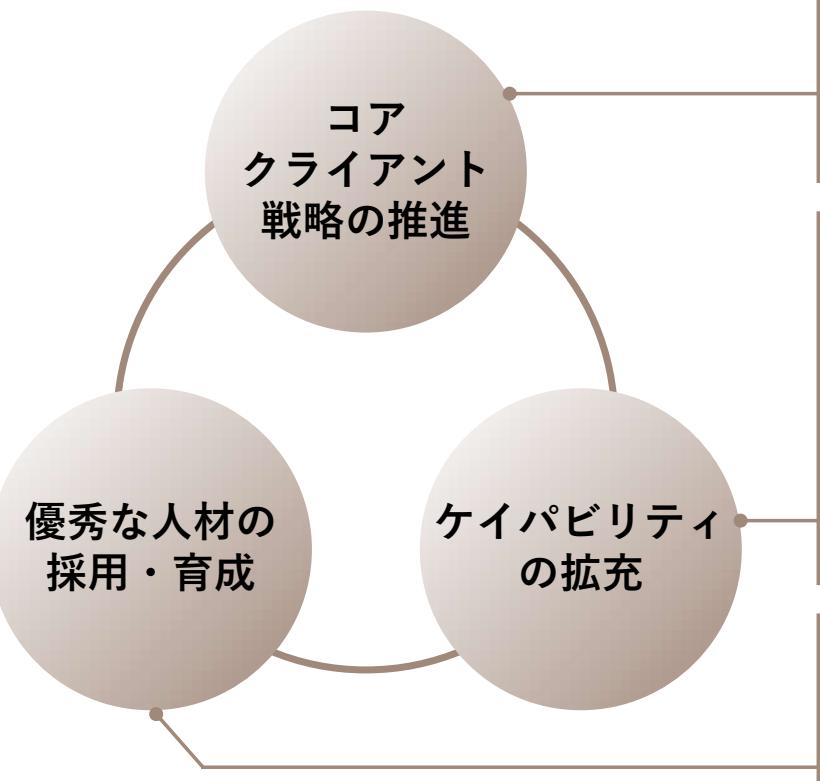
新たな中期経営計画（5か年）

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

- ・ 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

当社では、2024年4月に公開した中期経営計画（※）に従って、上期では以下の取り組みを推進した。5か年の中期経営計画に対して各取り組みは順調に進捗している。

■ コアクライアント戦略の推進

- ・ DX・生成AIを中心に旺盛なコンサルティング需要がある中で、当社はコアクライアント戦略を推進している。金融、通信・ハイテク・メディアなどは引き続き底堅い需要があり、モビリティ、エネルギーなどの業界での支援が増加傾向にある。上期において、新たなコアクライアントが増加したほか、既存のコアクライアントとの取引も順調に拡大した。
- ・ 当社はクライアントの経営課題を解決する総合的なパートナーを目指し、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。

■ 積極的な採用と人材育成の強化

- ・ 当社を取り巻く採用環境に大きな変化はなく、コンサルティングファーム各社が引き続き積極採用を行う中、当社では採用体制の強化を進め、上期において多くの新卒・中途社員が入社した。
- ・ 入社した社員の戦力化が進んでおり、コンサルタント数は通期計画に対して概ね順調に増加した。
- ・ 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

- ・ 主にDX・生成AIなどに関わる各種研究活動やリーディングカンパニーの支援を通じて得られた知見をコンサルティングサービスに取り込み、ケイパビリティを拡充している。

※「中期経営計画」の詳細につきましては、P.12、13に再掲しております。

参考) 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

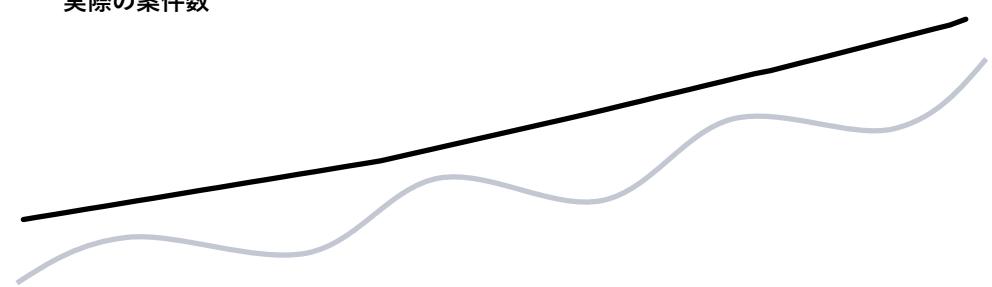
- ・コアクライアント戦略を推進するための営業体制を継続して強化することで、中期経営計画に沿って、毎年案件数を増加していく方針。
- ・例年、季節性の影響により案件数の増加は下期偏重となる傾向がある。

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%)

— コンサルタント数
— 実際の案件数



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とっています。すでに知られた、もしくは知らないリスク、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