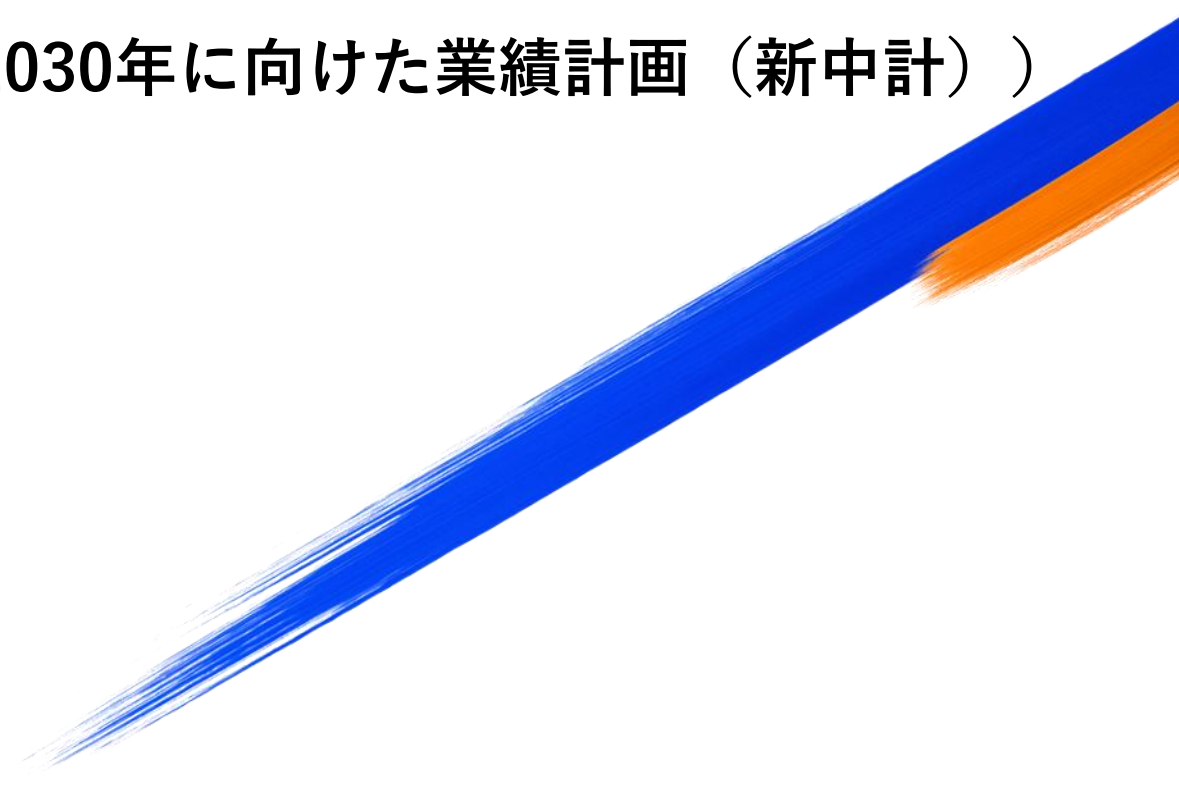


持続的な企業価値向上に向けて

（2035年に向けた成長ロードマップおよび2030年に向けた業績計画（新中計））

2026.10.15

baycurrent



注意事項

■ 本資料における会計年度の表示方法の変更について

会計年度の表示方法は、
これまで年度末日の属する暦年表記としておりましたが、
本資料より、年度開始日の属する暦年表記に変更しております。

そのため、「2027年2月期」を「FY2026」または「FY26」と表記しており、
他の年度についても同様に表記しております。

持続的な企業価値向上に向けて

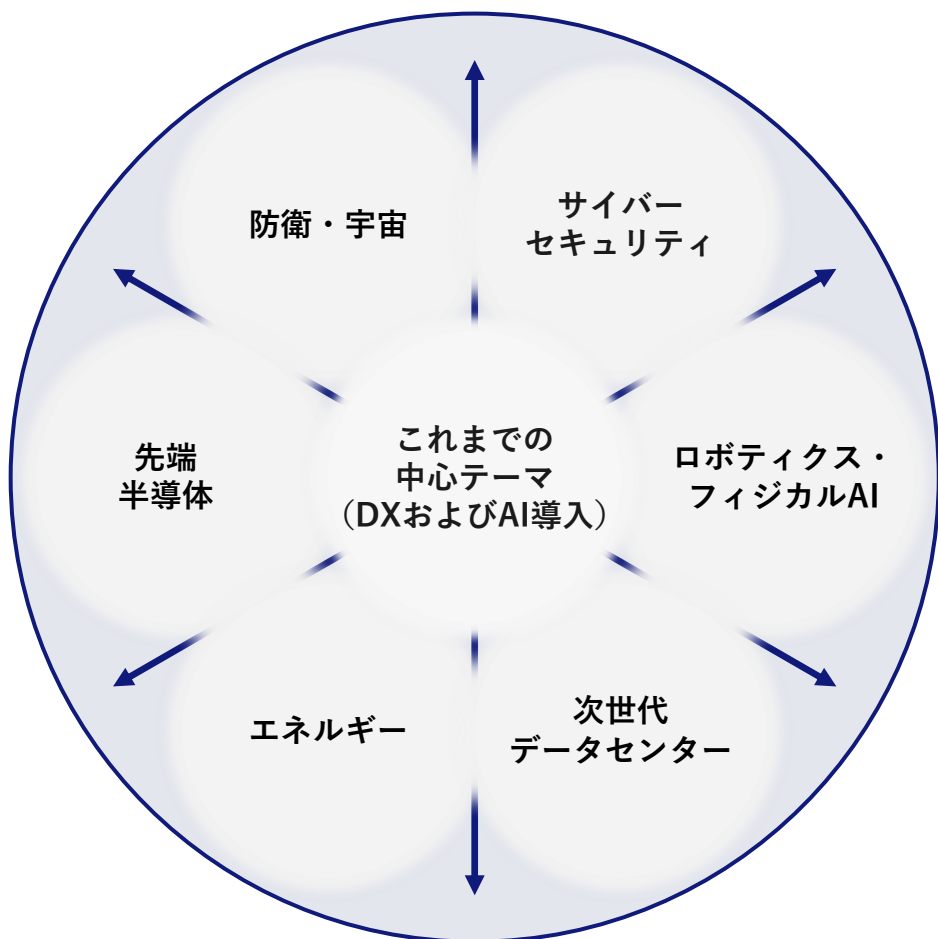
- 社会課題の複雑化やデジタルテクノロジーの進展により企業変革の必要性が高まる中、政府機関および国内主要企業では、専門性と実行力を兼ね備えた外部パートナーへのニーズがますます高まっております。当社はこれまで、幅広い業界の多岐にわたる経営課題を解決し、**国内最大級のコンサルティングファームとして確固たる信頼と実績**を積み上げてまいりました。今後は、各業界の中核として先端市場を牽引し、主要企業の継続的な成長を支える**総合的なパートナー**として、顧客の持続的な成長を支えてまいります。
- 現中計期間においては、AI関連需要に加え、サイバーセキュリティ・防衛など新たな需要を的確に捉え、当初計画を大幅に上回るペースで成長を継続し、**現中計は約1年前倒しとなる来期中に概ね達成**できる見通しとなりました。
- これを受け、持続的な企業価値向上の実現に向けて、「**2035年に向けた成長ロードマップ**」および「**2030年に向けた業績計画（新中計）**」を策定いたしました。今後も国内需要の構造的な拡大を着実に取り込み高利益成長を継続するとともに、規律ある資本政策のもと持続的な企業価値向上を目指した経営を行ってまいります。

2026年10月15日 代表取締役会長兼社長 阿部 義之

支援ニーズと当社の提供価値

各業界の中核として先端市場を牽引し、主要企業の継続的な成長を支える総合的なパートナーとして、顧客の持続的な成長を支える。

政府機関・国内主要企業の支援ニーズ



当社の提供価値

各業界の中核として先端市場を牽引し、主要企業の継続的な成長を支える総合的なパートナー

- ・ 政府・各業界の主要企業とのリレーションによる産業リーダーシップ
- ・ 顧客の中長期的課題に対する包括的支援
- ・ 全社的なCxOアジェンダの実現に向けた伴走支援

先端領域・各業界における高度な専門人材

- ・ AI、サイバーセキュリティ、防衛などにおける高度な専門人材
- ・ エネルギー、データセンター、半導体など新領域の専門人材
- ・ 外部環境変化に伴う重点領域に対応する組織ケイパビリティ

高付加価値なソリューションの提供

- ・ 業界アジェンダをリードする産業知見や変革知見
- ・ フロンティア技術や最新経営アジェンダに対する先行実践ナレッジ
- ・ 変革知見や先端ナレッジのアセット化による高付加価値なソリューションの提供

全社的な変革実行力

- ・ 事業成果の創出に対する徹底したコミットメント
- ・ 変革リーダーとして組織のチェンジマネジメントを牽引
- ・ 多数の変革実績と長期的なリレーションシップによる深い顧客理解

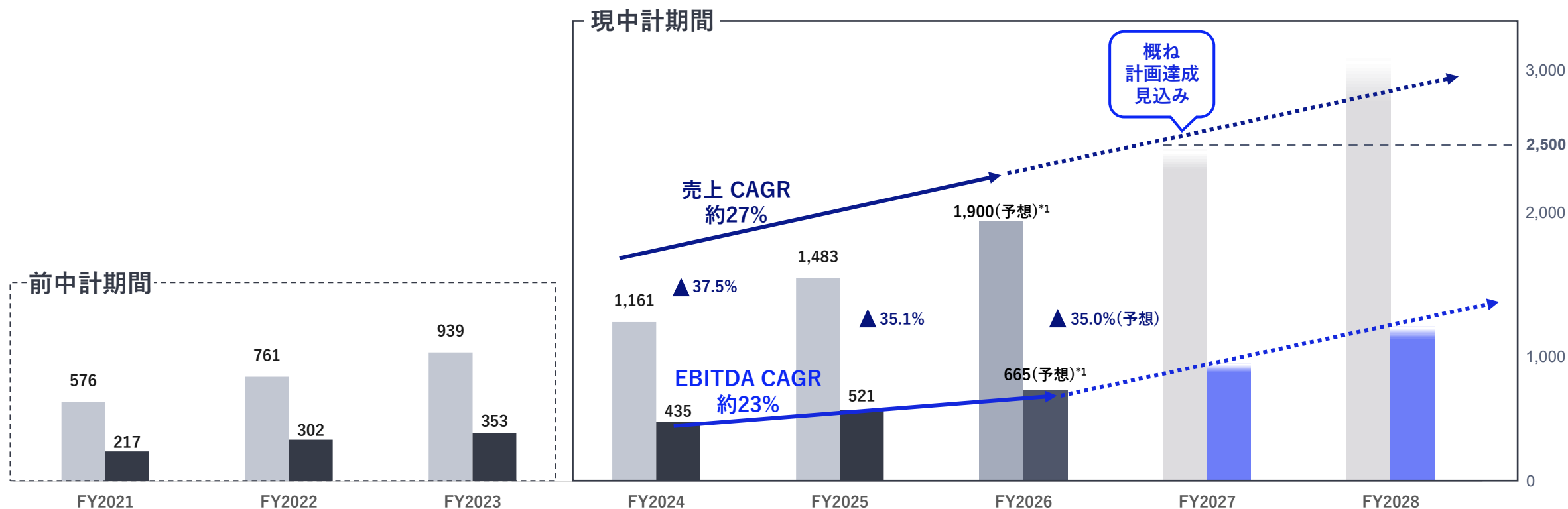
(参考) FY2028に向けた業績計画（現中計）の進捗と見通し

現中計は3年目に入り、当初計画を大幅に上回るペースで進捗。国内需要の継続的な拡大を受けて、現中計は約1年前倒しとなる来期（FY2027）中の概ね達成を見込む。

FY2028に向けた業績計画（現中計）

(億円)

■ 売上(実績) ■ 売上(見込み) ■ EBITDA(実績) ■ EBITDA(見込み) ▲ EBITDAマージン



- 当初計画（FY2028）：売上2,500億円、EBITDAマージン30～40%の維持
- 実績・見通し：当初計画を約1年前倒しとなるFY2027に概ね達成見込み
EBITDAマージンは約35%の水準で推移

現中期経営計画の振り返りと実績

将来的な成長に向けての先行投資を行ったことで、
当初計画を大幅に上回るペースで成長を実現したとともに、今後の成長基盤が確立した。

外部環境		実績・見込み (FY24～26)	
当社の 取り組み	1 営業モデルの確立	・ AI関連に加え、サイバーセキュリティ・防衛関連など新たな需要が顕在化	
	2 顧客基盤の確立	・ 当社の強みである営業モデルを標準化し、 高い収益性と再現性をもつ営業モデルを確立	
	3 サービスの拡充 および高付加価値化	・ コアクライアント戦略の推進によるCxOリレーション強化・変革実績の積み上げ ・ 既存顧客との全社的な長期リレーションによる継続的な支援とさらなる品質の向上 ・ 新規顧客との取引により顧客基盤を拡大し、顧客集中リスクを低減	
		売上成長率 (CAGR) 約27%	売上成長率 (CAGR) 約20%
		EBITDA マージン 約35%	EBITDA マージン 30-40%

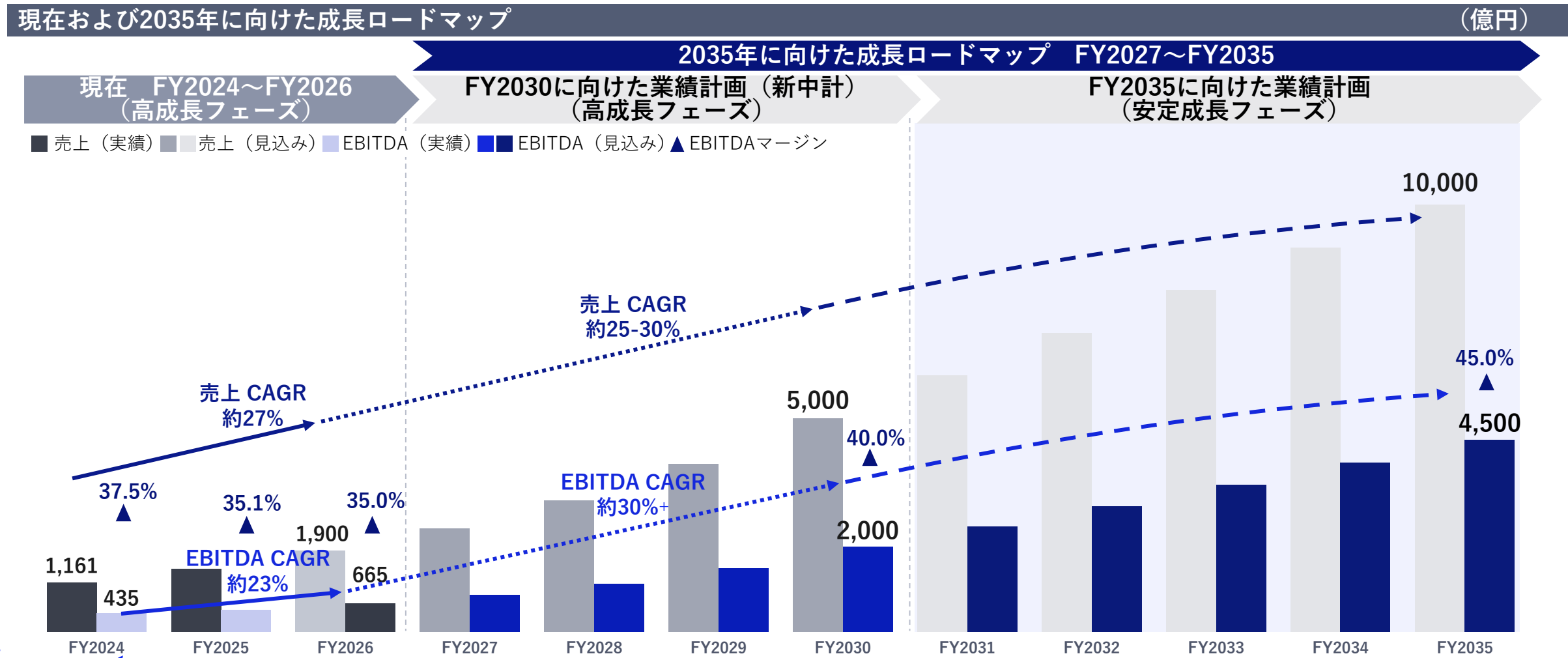
2035年に向けた成長ロードマップ（1／2）

現中計の早期達成が見込まれることを受け、当社の持続的な企業価値向上に向けて、「2035年に向けた成長ロードマップ」および「2030年に向けた業績計画（新中計）」を新たに策定した。

	2035年に向けた成長ロードマップ FY2027～FY2035		
	現在 FY2024～FY2026	FY2030に向けた業績計画（新中計）	FY2035に向けた業績計画
	FY2026時点（期初ガイダンス）	FY2030時点	FY2035時点
売上	1,900億円	5,000億円	1兆円
EBITDA	665億円	2,000億円	4,500億円
EBITDA マージン	35%	40%	45%
EPS	323.79円	約1,000円	約2,500円
時価総額 (PER)	約 1 ～1.5兆円 (PER20～30倍)	約 5兆円 (PER30～40倍)	約10兆円+ (PER30～40倍)

2035年に向けた成長ロードマップ（2／2）

2030年に向けては、現行の売上の高成長ペースを維持しつつ、収益率の向上を目指す。
また2035年に向けては、引き続き売上の安定的な成長を維持しつつ、さらなる高収益化を目指す。



注：FY24～FY25は実績、FY26は期初時点の業績予想。

持続的な企業価値向上を目指した経営

持続的な利益成長と資本市場からの信頼向上を通じ、企業価値の向上を目指す。

	2035年に向けた成長ロードマップ FY2027～FY2035		
	現在 FY2024～FY2026	FY2030に向けた業績計画（新中計）	FY2035に向けた業績計画
事業基盤の確立と進化	成長モデルの確立（営業モデル、顧客基盤、サービス提供体制）	- 成長モデルの展開、さらなる高付加価値化 - 全社変革アジェンダに深くコミットできる長期的・包括支援の実績作り	バックログ比率*1 約50% - 成長モデルの展開 - 全社変革アジェンダに深くコミットできる長期的・包括支援の拡大
新たな需要の取り込み	売上の地域構成 国内 AI関連・サイバーセキュリティ・防衛関連などの新たな国内需要	売上の地域構成 国内+海外実績 - エネルギー・半導体・データセンターなど新たな国内需要 - 国内主要顧客の海外支援ニーズ	売上の地域構成 国内+海外(約20%) - 国内主要顧客の海外支援ニーズ - 現地有力企業に対する支援ニーズ
持続的な利益成長収益性の向上	- 当初計画を大幅に上回るペースで成長を実現 EBITDAマージン 35% - EBITDAマージンを維持（30-40%）する範囲で成長投資を実施	- 現行の高い売上成長ペースを維持しつつ、収益率の向上を目指す EBITDAマージン 40% - 経営アジェンダの支援拡大による付加価値の向上 - AI活用による生産性向上	- 売上の安定的な成長を維持しつつ、さらなる高収益化を目指す EBITDAマージン 45% - 長期的・包括支援の拡大による高収益化
資本政策	ROE 約40% 現行の資本政策に従い実行	ROE 約80% 新たな資本政策（P.12参照）のもと、収益性の向上に伴ってROEが向上	ROE 80%+ 継続して、収益性の向上に伴ってROEが向上
時価総額（PER）	FY2026時点 約 1 ～1.5兆円（PER20～30倍）	FY2030時点 約 5 兆円（PER30～40倍）	FY2035時点 約10兆円+（PER30～40倍）

*1：バックログ：クライアントと締結済みの長期契約に基づく契約金額のうち、対象年度に計上される予定の売上金額。バックログ比率：対象年度の売上計画に対するバックログが占める比率。
注：時価総額は、各時点の当期利益（FY2026は業績予想）に想定PERを乗じた理論株価および発行済株式数をもとに算出した試算値です。なお、本試算では新たな資本政策に基づき、機動的な成長投資や機動的な自社株買いは行わず、毎期の余剰キャッシュ全額を期末に自社株買いに充当した場合での株式数の減少を反映しております。また想定PERは最新の市場環境やアナリストレポートなどを参考にレンジで設定していますが、金利動向や株式市場全体の変動などの外部環境要因により変動し得るものであり、将来の株価水準や時価総額を示唆・保証するものではありません。

8

FY2030に向けた業績計画（新中計）

2030年に向けては、事業の拡大とさらなる高収益化により現行の高成長ペースを維持した業績拡大を目指すとともに、将来的な成長に対する布石を打つ。

外部環境

- ・ 国内主要企業では、3～5年の中長期投資計画に沿って、AI関連の支援ニーズが導入支援から、全社的なAIネイティブ組織・オペレーション改革の支援へとシフトし、その規模が拡大する見込み
- ・ 国策に関わる新たな需要が拡大（サイバーセキュリティ・防衛・エネルギー・半導体など）

計画

1

事業の拡大

（成長モデルの展開）

- ・ 現中計で確立した成長モデル（営業モデル・顧客基盤・サービス提供体制）の展開
 - ・ 先端技術の活用および最新経営テーマに関する需要の取り込み

2

さらなる高収益化

（AI活用・高付加価値化）

- ・ 経営アジェンダの支援拡大による付加価値の向上
 - ・ CxO直結の全社AI変革・経営課題へのリーチによる高付加価値化
- ・ 徹底した社内AI活用による生産性の向上
 - ・ 社内AI活用による一人当たり創出価値の向上

3

将来への布石

（新たな収益モデルの確立）

- ・ 全社変革アジェンダに深くコミットできる支援体制の確立
 - ・ 顧客の全社的な課題解決に向けた長期的・包括支援
 - ・ AIを活用した高収益な包括支援など
- ・ 国内主要企業の海外展開・現地支援に対応できる体制の構築

既存の収益
モデルの
強化

（FY2030に
向けて）

新たな収益
モデルの
構築

（FY2035に
向けて）

売上

5,000億円

EBITDA
マージン

40%

EBITDA
2,000億円

FY2035に向けた業績計画

2035年に向けては、高収益な事業基盤による業績拡大をベースとしつつも、中長期的な収益安定化と海外現地支援ニーズを含む新たな需要の取り込みにより、継続的な安定成長を目指す。

外部環境		計画	
既存の 収益モデル	① 高収益な事業基盤	- 国内の労働人口の減少と専門人材の不足が深刻化する中、新たな支援ニーズが拡大する見込み（産業構造の変化への対応、AI起点での事業創出や事業成果の最大化、先端技術の活用） - 高収益な事業基盤をもとに、政府機関・国内主要企業の全社変革を牽引 - スケールメリットを生かしたさらなる高収益化	売上 1兆円 EBITDA マージン 45% EBITDA 4,500億円
	② 長期的・包括支援 (中長期的な収益安定化)	- 全社変革アジェンダに深くコミットできる支援の拡大 - 顧客の全社的な課題解決に向けた長期的・包括支援の拡大（主要顧客との長期的支援の拡大、変革パートナーシップの締結など） - AIを活用した高収益な包括支援の拡大（全社AI構造改革、AIを用いた次世代オペレーション構築、成果連動型支援など）	バックログ*1 比率 約50%
新たな 収益モデル	③ 海外現地支援ニーズ (新たな需要の取り込み)	- 国内主要顧客の海外現地支援ニーズに対する変革推進体制を整備 - 現地の有力企業に対するケイパビリティ提供・顧客開拓	海外売上比率 約20%

*1：バックログ：クライアントと締結済みの長期契約に基づく契約金額のうち、対象年度に計上される予定の売上金額。バックログ比率：対象年度の売上計画に対するバックログが占める比率。

成長投資の考え方

「EBITDAマージンの継続的向上を前提」とした上で、将来的な成長に向けて、継続して投資を行う。

1 サービスラインの強化

外部専門パートナーとのアライアンス推進

- 主要AIプラットフォーマーをはじめとした専門機関との協業による提供価値の高度化

先端テーマの知見獲得・ケイパビリティ拡充

- 新たな投資領域（エネルギー・半導体など）を中心とした知見の獲得、ナレッジのアセット化、ソリューションの継続的な開発

国内外の拠点網の拡充

- 顧客の海外事業展開支援や多様な人材獲得に向けた拠点・サテライトオフィスの段階的な展開

2 サービスの高付加価値化 (AI投資・人材投資)

AIを活用した高収益な包括支援サービス

- 全社AI構造改革、AIを用いた次世代オペレーション構築、成果連動型支援など

社内AI活用による生産性向上

- 社内AI高度化による全社的な生産性と品質の継続的向上

高度な専門人材の獲得と育成モデルの強化

- 採用ブランディングの強化による高度な専門人材の採用力の向上、育成モデルの強化
- 業界最高水準の評価・報酬制度の整備、成果に基づく評価制度

3 ブランド価値の向上

グローバルプレゼンスの向上

- PGA Tour公式大会「ベイカレントクラシック」へのタイトルスポンサーとしての協賛を通じたグローバル知名度向上、グローバル支援実績の積み上げ

産業界・経済界における主要団体への参画とエコシステムの構築

- 先端領域（防衛・エネルギー・半導体・フィジカルAIなど）の業界団体参画、顧客を含めた外部組織との戦略的アライアンス

産業知見の発信と産学連携による知見の集積

- 東京大学寄付講座、主要経済カンファレンス（日経GenAI/SUM、FIN/SUMなど）参画、産業論考によるインサイト発信など

新たな資本政策

新たな資本政策のもと、事業成長に向けた機動的な成長投資を推進するとともに、株主の皆様への充実した利益還元を通じて、資本効率の最大化と持続的な企業価値向上を目指す。

1 安定配当

40%

配当性向（IFRSベース）の目安

- 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、配当性向40%を目安とする

※FY2026の株主還元について

- 当初の予定通り、65円/1株の中間配当を実施
- 期末配当は65円/1株（通期合計130円/1株）を予定

2 事業運転資金

約25%

確保すべき毎年のキャッシュ水準
（予想売上収益比）

- 継続的かつ安定的な事業運営を維持するために必要な毎年のキャッシュ水準
- 予想売上収益の約3か月分の手元運転資金

3 事業運転資金を超えるキャッシュ

事業成長に向けた機動的な成長投資・
自社株買いの実施

1. 機動的な成長投資

- オフィス拡張など設備投資
- 既存事業の強化および拡充のための戦略的投資（ケイパビリティ獲得のためのM&A）
- 主要顧客との包括支援に向けた資本取引（JVなど）
- 国内主要企業の海外現地支援に向けた体制整備

2. 機動的な自社株買い

- 株価水準・投資機会などを勘案し実施

3. （毎年の余剰キャッシュ）自社株買い

- 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、自社株買いによる株主還元を実施する
- 自社株買いは、業績予想およ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

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、本資料に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を無断で転載、二次利用することはご遠慮ください。

baycurrent