

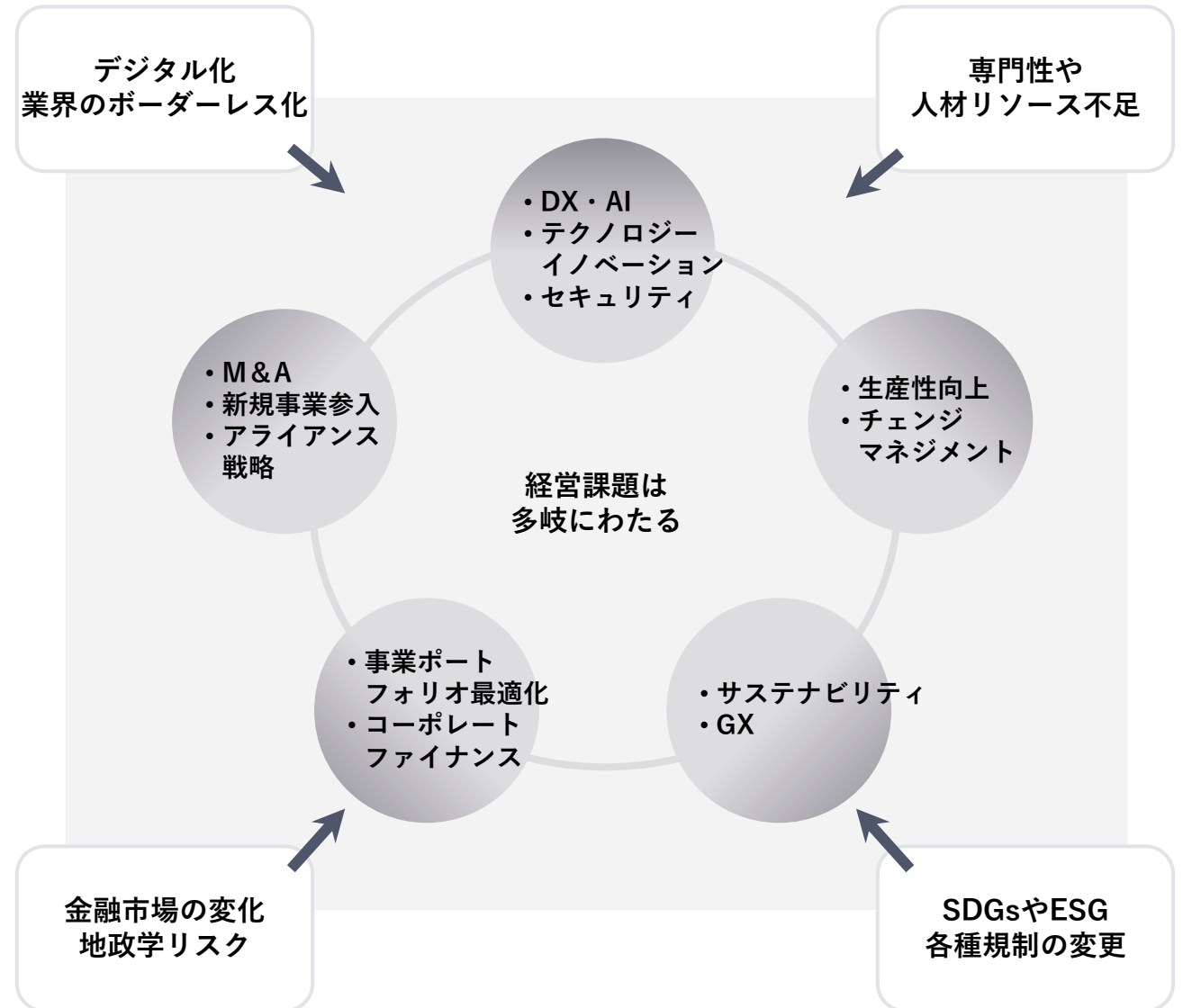
FY2025 通期 決算説明会資料

2025.4.10

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。



Agenda

1. FY2025

- 通期業績
- 株主還元方針及び資本政策

2. FY2026

- 業績予想
- 株主還元方針（配当性向の変更/キャピタルアロケーションの考え方）

3. 中期経営計画の進捗

Agenda

1. FY2025

- 通期業績
- 株主還元方針及び資本政策

2. FY2026

- 業績予想
- 株主還元方針（配当性向の変更/キャピタルアロケーションの考え方）

3. 中期経営計画の進捗

FY2025 4 Q累計業績

(FY2025 4 Q累計) 売上

116,056 百万円
(YoY: +23.6%)

(通期予想) 売上

115,000 百万円
(YoY: +22.5%)

(FY2025 4 Q累計) EBITDA

43,489 百万円
(YoY: +23.2%)
(EBITDAマージン: 37.5%)

(通期予想) EBITDA

42,000 百万円
(YoY: +18.9%)
(EBITDAマージン: 36.5%)

FY2025 決算ハイライト

通期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）

■ 通期業績

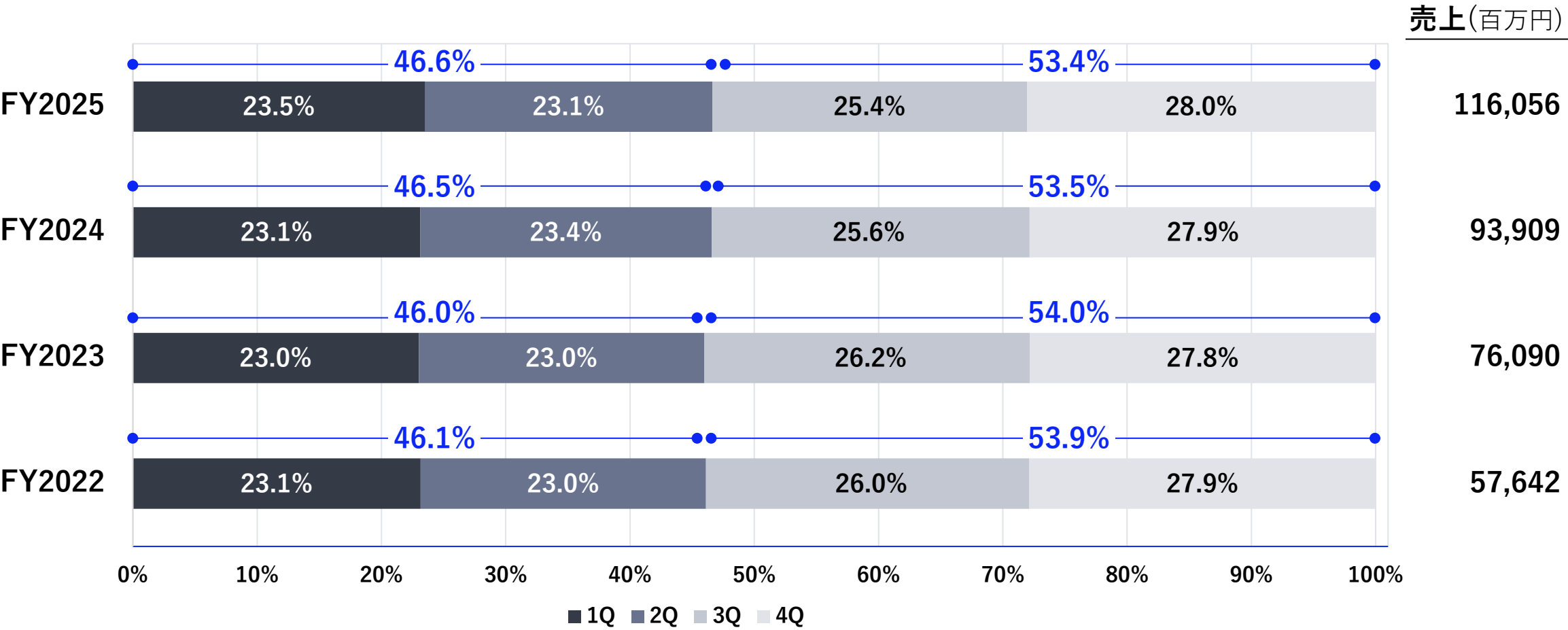
- 売上は、通期計画に対して例年同水準で推移し、概ね計画通り着地した。（次頁参照）
- 積極的な採用と人材育成の強化を実施したことにより、採用費及び研修費は計画を若干上回った一方で、その他の費用は概ね計画通りとなり、販管費全体としては概ね計画通りとなった。
EBITDAは計画を若干上回って着地し、EBITDAマージンは計画の範囲内（30-40%）となった。

■ 主要KPIの状況

- 積極的な採用と人材育成の強化を実施したことにより、多くの人材が入社して戦力化し、コンサルタント数が計画を約2%上振れて増加した。
（前年期末3,837名→当期末4,784名、YoY+24.7% ※新卒コンサルタントを含む）
- コンサルタント一人当たり売上は、計画を約3%上振れて着地した。
- 案件数は、上期は大型プロジェクト終了による一時的な影響を受けて計画を若干下振れて推移したが、下期は季節性と営業体制の強化を背景として順調に増加し、期末にかけて計画通りに着地した。
（YoY+約20%）稼働率は年間を通じて想定の範囲内（80-90%）で推移し、通期の平均稼働率としては80%台前半となった。

参考) 通期売上に対する四半期毎の進捗率

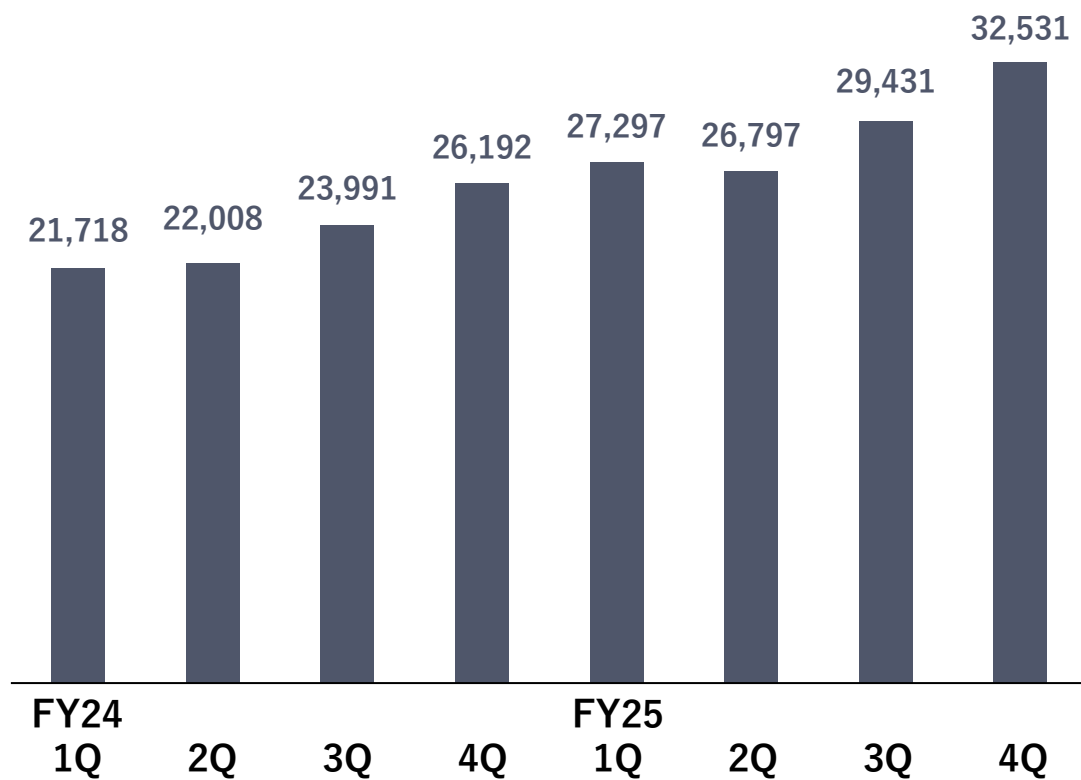
FY2025 売上の四半期毎の進捗率は、例年同水準で推移した。
(例年同様、季節性の影響を受けて下期偏重となった)



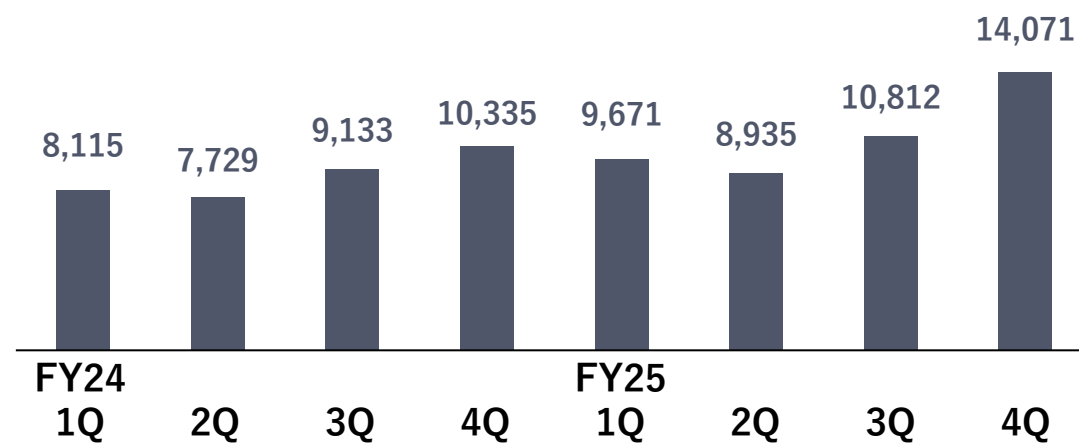
参考) 四半期毎の売上、EBITDA推移

当社は毎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、FY2025も例年同様の傾向となった。

四半期毎の売上推移 (百万円)



四半期毎のEBITDA推移 (百万円)



FY2025 決算ハイライト (IFRS)

	FY2024実績		FY2025実績	前年対比
売上	93,909百万円	>	116,056百万円	+23.6%
営業利益 (営業利益率)	34,219百万円	>	42,615 百万円 (36.7%)	+24.5%
EBITDA (EBITDAマージン)	35,312百万円	>	43,489 百万円 (37.5%)	+23.2%
当期利益 (当期利益率)	25,382百万円	>	30,760 百万円 (26.5%)	+21.2%
EPS	166.04円	>	202.16円	+21.8%

FY2025 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としている。

FY2025の株主還元について

- 中間配当として、25円/1株の中間配当を実施済
- 期末配当として、25円/1株（通期合計50円/1株）を予定していたが、
37円/1株（通期合計62円/1株）に上方修正（2025年4月10日公表）
- **取得上限30億円、47万株とする自社株買い取得枠を設定**（2025年4月10日公表）

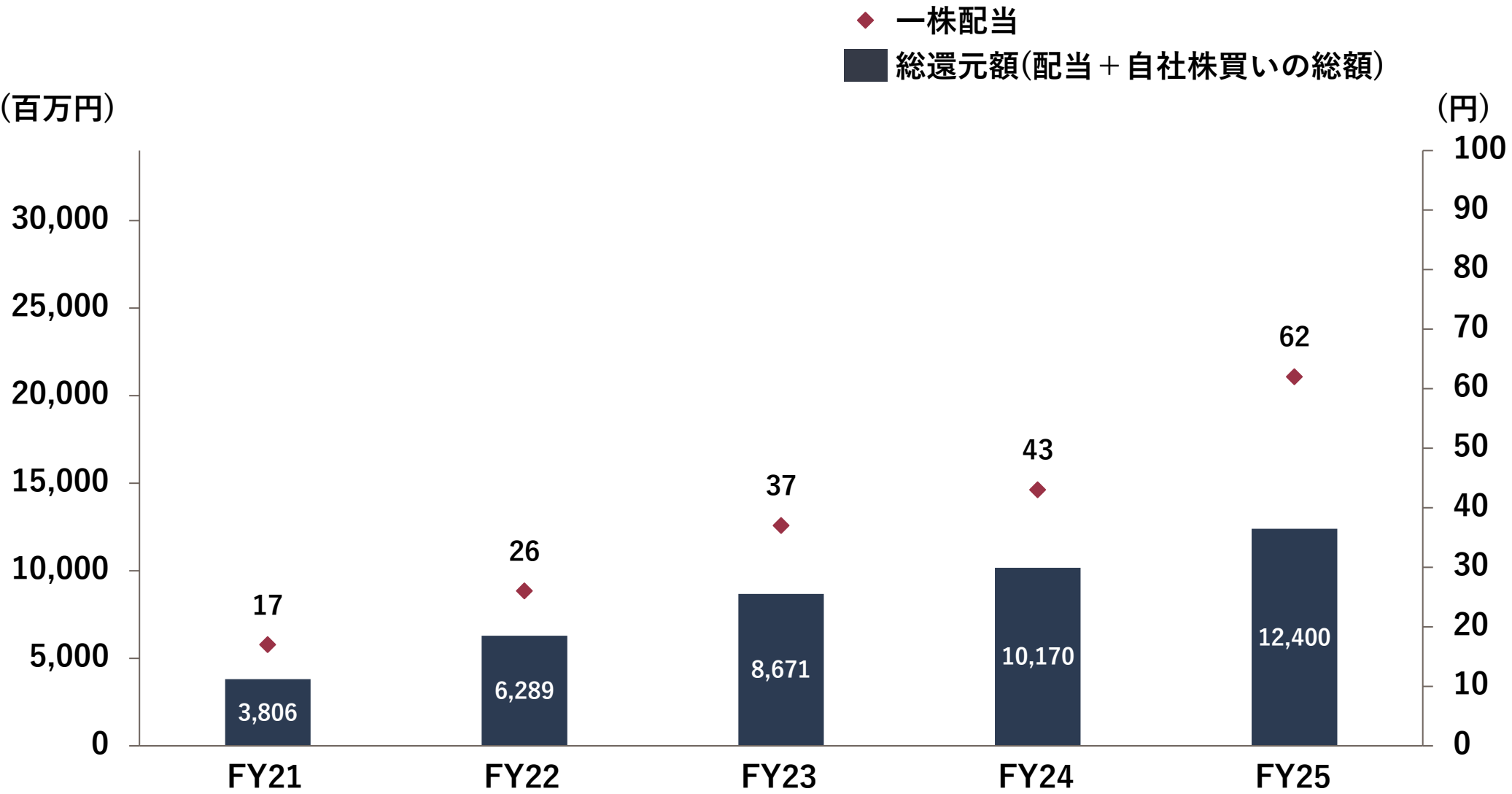
FY2025 資本政策 (再掲) ※

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。

※FY2026以降の株主還元方針につきましては、P.17を参照ください。

参考) 株主還元実績



Agenda

1. FY2025

- 通期業績
- 株主還元方針及び資本政策

2. FY2026

- 業績予想
- 株主還元方針（配当性向の変更/キャピタルアロケーションの考え方）

3. 中期経営計画の進捗

FY2026 業績予想

(通期予想) 売上

143,000 百万円
(YoY: +23.2%)

(通期予想) EBITDA

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

FY2026 業績予想ハイライト

FY2026においても、引き続き、中期経営計画*¹に沿った業績成長を見込む。

■ 通期業績の見通し

- 外部環境としては、DXに加えて生成AI関連を中心とした旺盛なコンサルティング需要の継続を見込んでいる。
(国内コンサルティング市場 CAGR：約10%) 当社としても、経営方針やビジネス構造の大きな変化は想定していないため、FY2025で確立してきた成長基盤を基に、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、中期経営計画に沿った業績成長を見込む。

■ 主要KPIの見通し

- 積極的な採用と人材育成の強化を継続することにより、通期計画達成に向けたコンサルタント数の増加を見込む。
(FY2025期末 4,784名→FY2026期末 約5,700名、YoY+ 約20% ※2025年入社予定の新卒社員を含む)
- コンサルタント一人当たり売上は、FY2025と概ね同水準の推移を想定している。
- 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することにより、コアクライアント数の増加及び既存コアクライアントとの取引拡大を見込む。また例年の季節性の影響を受けながら、通期計画達成に向けた案件数の増加を見込む。(YoY+約20%)

■ 1Qの見通し

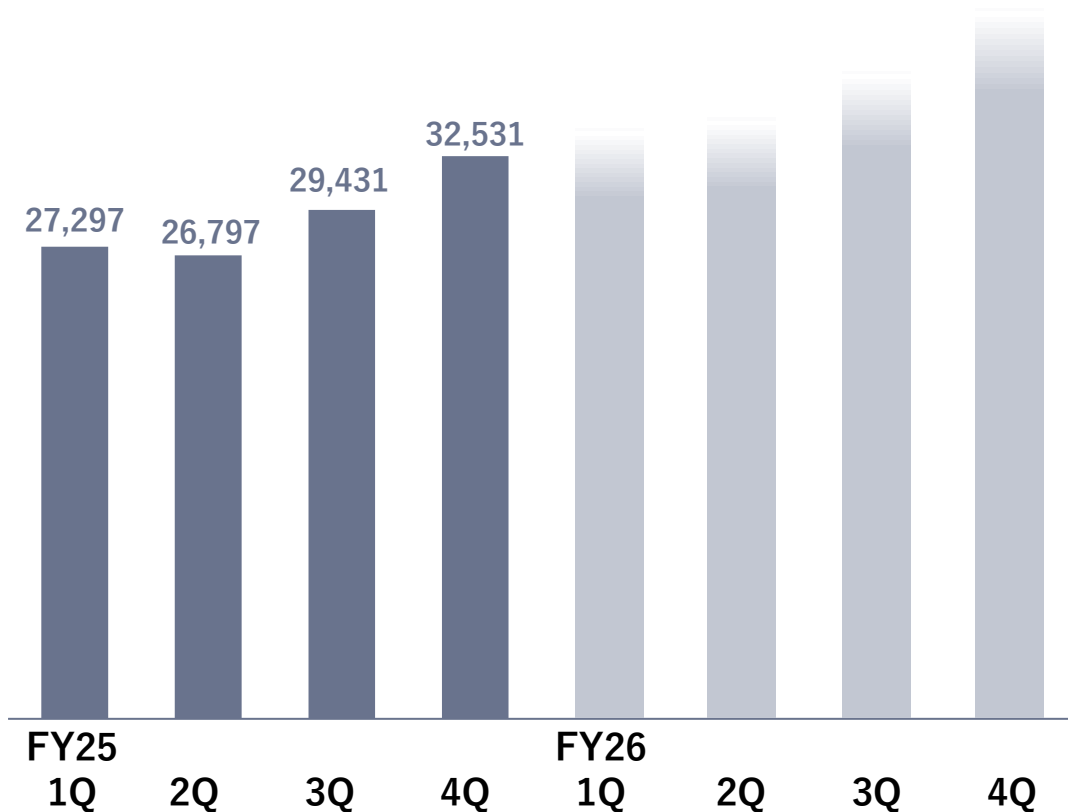
- コンサルティング需要の継続が見込まれ、ビジネス構造の大きな変化も想定しておらず、大型案件の終了や一過性の大型費用の発生も想定していない。例年の季節性の影響を受けながら、売上・EBITDAマージン共に計画に沿って着地する見込み。(売上：通期予想売上に対しての進捗率は例年と同水準を想定している)

*1: 「中期経営計画」の詳細につきましては、P.21に再掲しております。

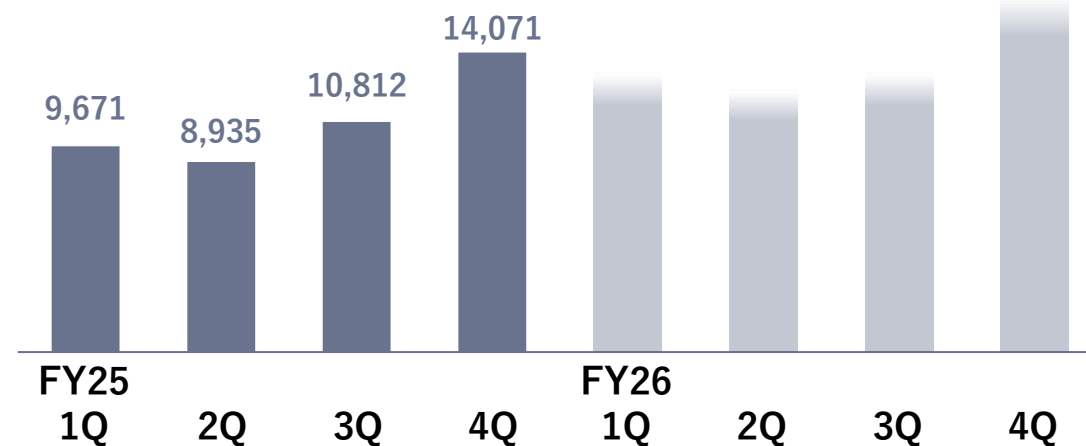
FY2026 四半期毎の業績見通し

当社は毎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・育成の観点で、売上・EBITDAともに下期偏重となる傾向があり、FY2026も同様の傾向となる見込み。

四半期毎の売上推移と見通し（百万円）

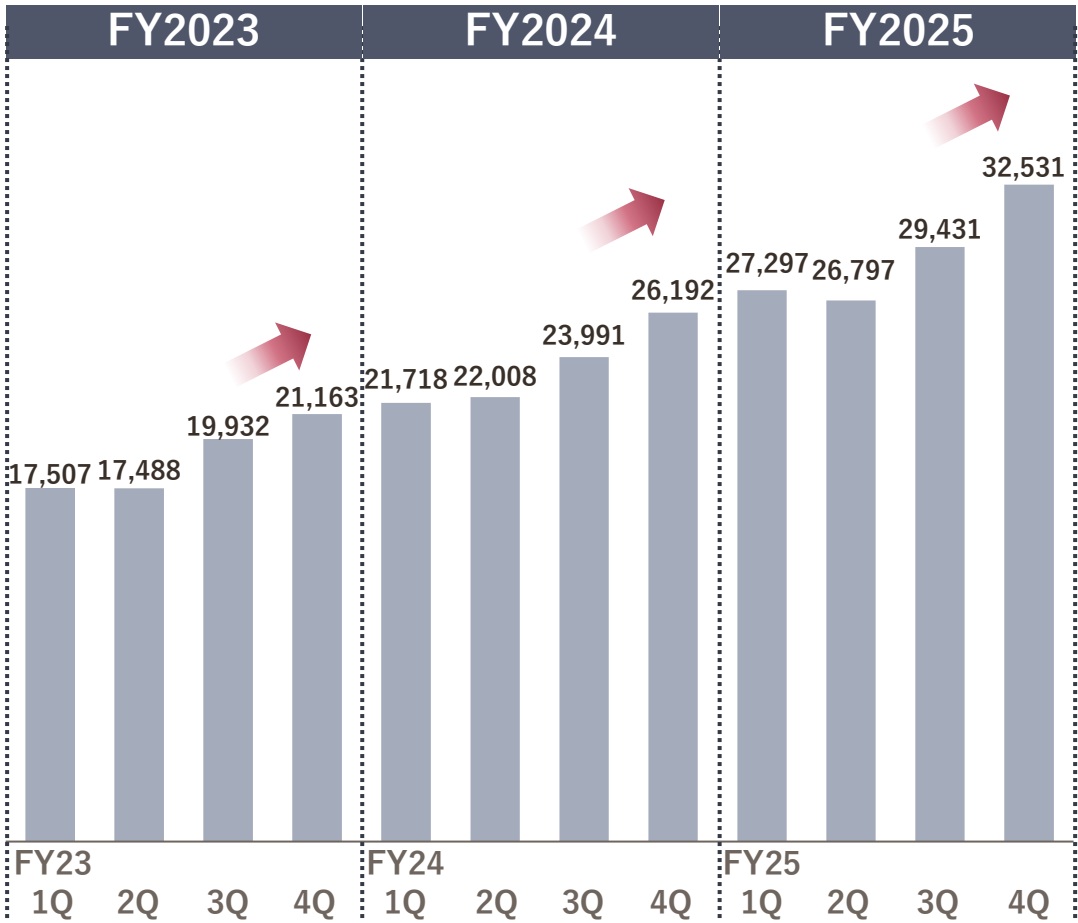


四半期毎のEBITDA推移と見通し（百万円）

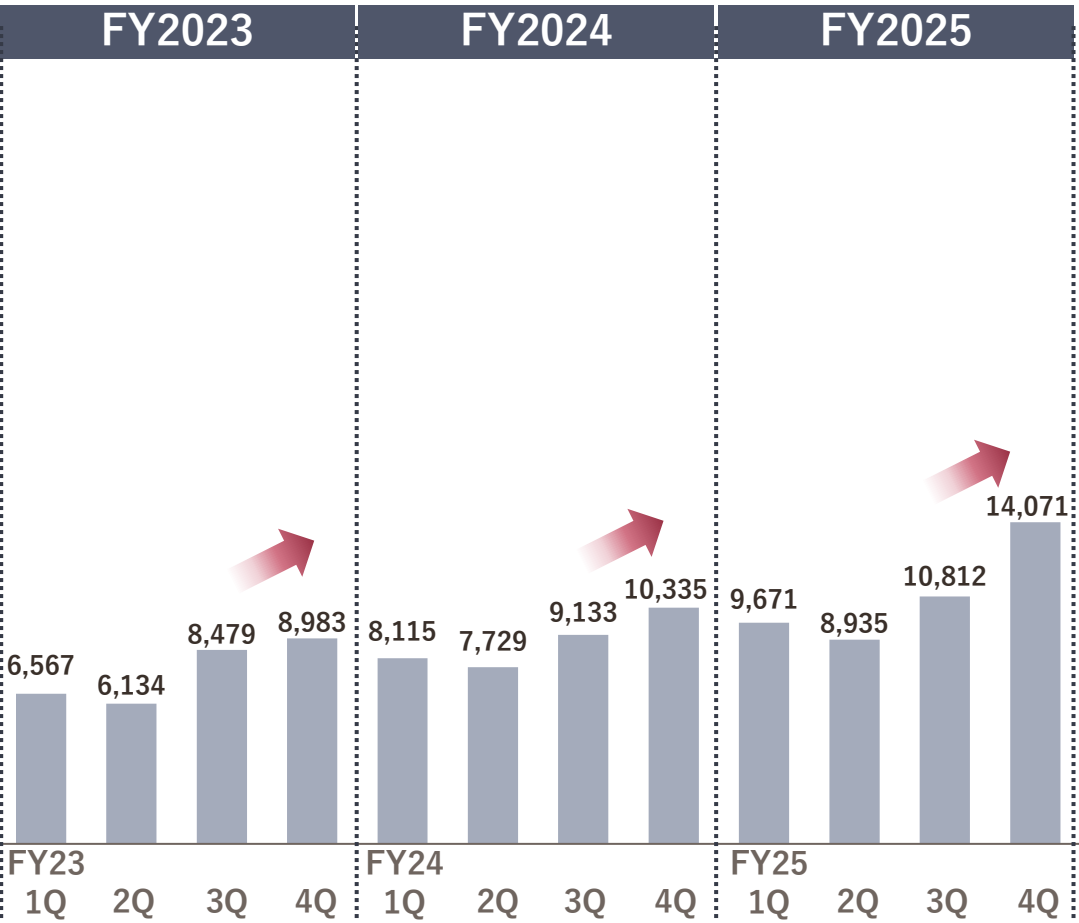


参考）過去 3 期分の四半期業績推移

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）



FY2026 業績予想

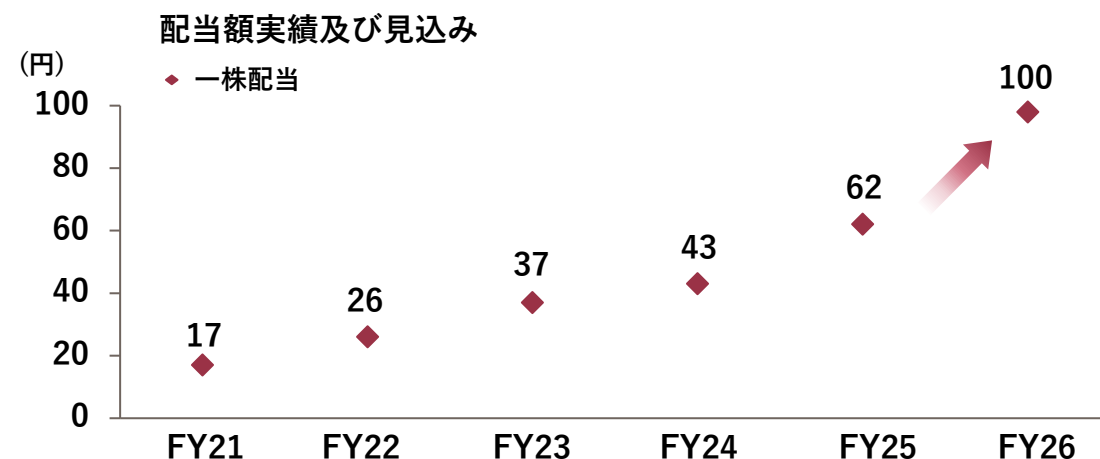
	FY2025実績		FY2026予想	増減率
売上	116,056百万円	>	143,000百万円	+23.2%
営業利益 (営業利益率)	42,615百万円	>	51,000 百万円 (35.7%)	+19.7%
EBITDA (EBITDAマージン)	43,489百万円	>	52,000 百万円 (36.4%)	+19.6%
当期利益 (当期利益率)	30,760百万円	>	37,300 百万円 (26.1%)	+21.3%
EPS	202.16円	>	245.68 円	+21.5%

FY2026株主還元方針（配当性向の変更/キャピタルアロケーションの考え方）

更なる企業価値向上の推進とともに株主の皆様へのより充実した利益還元を実施するため、配当性向の変更と、キャピタルアロケーションの考え方を新たに定めた。

配当性向の変更

- FY2026以降の株主還元における指標を、**総還元性向から配当性向へと見直し**、配当性向は従来の「IFRSベースで20%-30%の目安」から、「**IFRSベースで40%の目安**」に変更する基本方針を定めた。
- **FY2026の配当予想**
一株あたり100円（中間50円、期末50円）を予想



キャピタルアロケーションの考え方

- キャピタルアロケーションの考え方を新たに定め、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%とした**。
 - 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方針とした**。
※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ものとします。

Agenda

1. FY2025

- 通期業績
- 株主還元方針及び資本政策

2. FY2026

- 業績予想
- 株主還元方針（配当性向の変更/キャピタルアロケーションの考え方）

3. 中期経営計画の進捗

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.22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

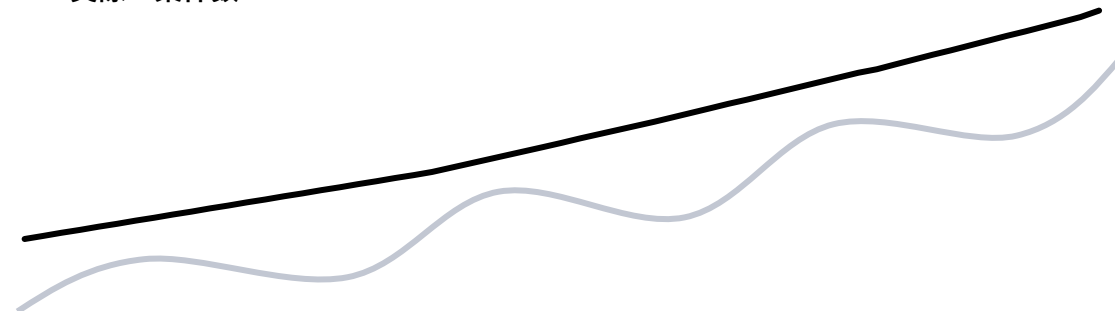
- コアクライアント戦略を推進するための営業体制を継続して強化することで、中期経営計画に沿って、毎年案件数を増加していく方針。
- 例年、季節性の影響により案件数の増加は下期偏重となる傾向がある。

稼働率

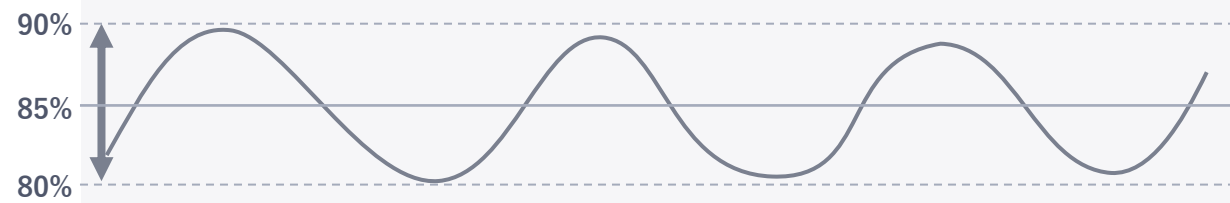
- 主に季節性の影響により、四半期単位では、コンサルタント数と案件数のギャップが生じるが、短期的な変動は問題視しない。
- 稼働率の想定レンジを80-90%（通期平均では概ね85%前後）としている。

コンサルタント数及び案件数の推移イメージ（CAGR 約20%）

— コンサルタント数
— 実際の案件数

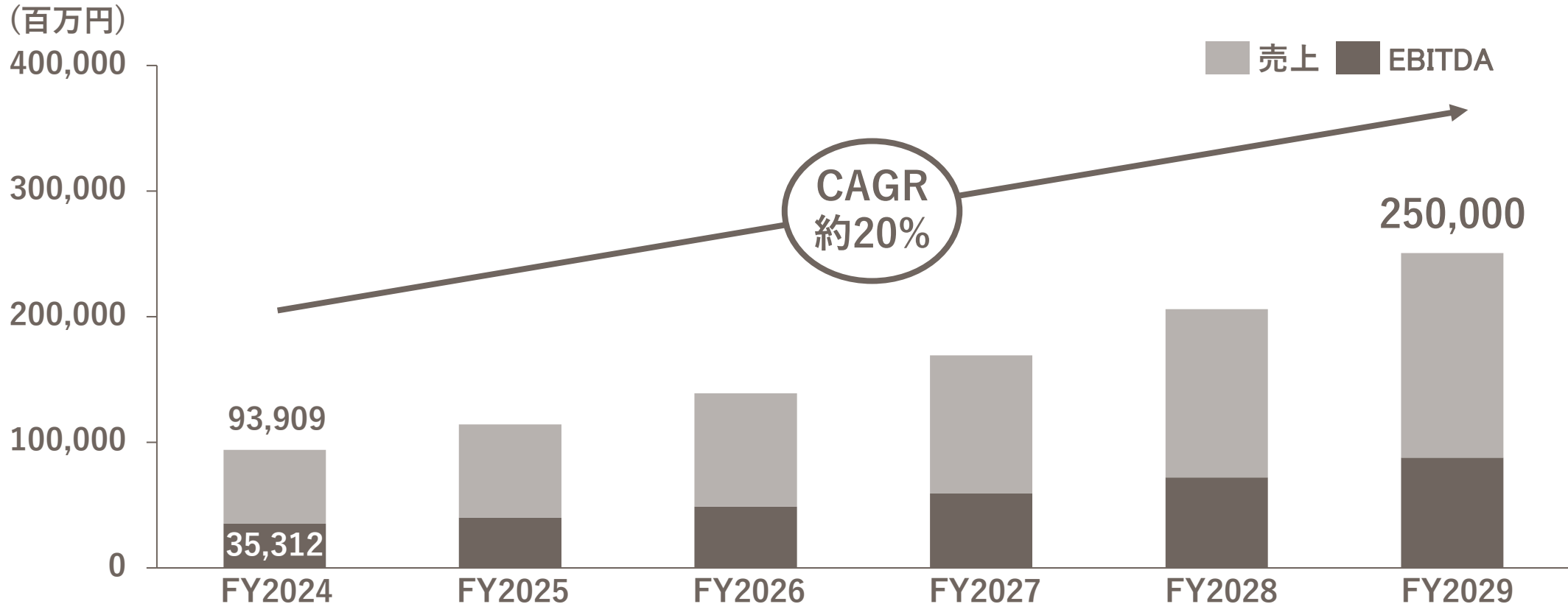


稼働率



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

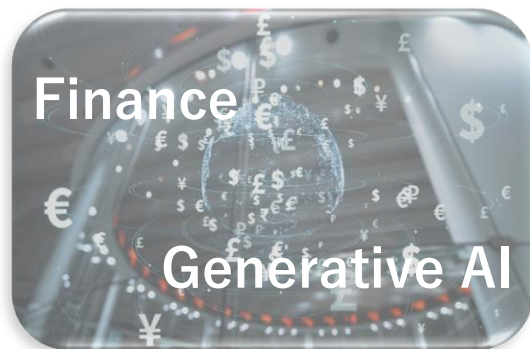
Appendix.

参考) FY2025 主なプロジェクト事例 (1/6)



金融機関 次の50年を見据えた成長戦略策定・推進

- 長期的目標達成に向けて、マーケティング・営業領域を中心としたビジネス変革プランの具体化及び実行を支援。既存の延長線上に終始することなく、社会環境や競合動向などを踏まえ、客観的視点を持ちながら将来に向けたあるべき像を具現化。
- そして従来の営業プロセス強化を目的とした大規模な営業人材の採用・育成、新規顧客の獲得や市場へのアクセスを強化するためのオンラインを活用したチャネルの変革、マーケティング商品戦略策定、代理店手数料体系の見直し、子会社の戦略検討まで全社的な支援を推進。



金融機関 生成AIの全社活用推進

- クライアントの中期経営計画の柱である全社的な生成AI活用推進を支援。
- AIネイティブな企業への変革を目指し、生成AIを全社的な業務へ適用させるべく、部門単体ではなく、全社の各事業部門から戦略的な生成AI適用のユースケースを収集し、事業部とともに伴走しながらプロジェクトを推進。
- ユースケース推進のみならず、横串でのアーキテクチャ検討、共有機能支援や、プログラムマネジメントを実施。

参考) FY2025 主なプロジェクト事例 (2/6)



金融機関 テクノロジー活用による代理店領域の営業活動の高度化・効率化

- クライアントを取り巻く環境は、営業職チャネルから代理店販売へのシフトが加速したことに加え、大型代理店の台頭もあり、チャネル構造が変化。
- それに伴う、環境の変化や複数乗合の影響で業務が複雑化してきたことを受け、営業活動の高度化・業務効率化を支援。企画・構想策定支援から参画し、業務にあわせたクラウドソリューションの開発まで一気通貫で支援。
- 結果、生成AI活用機能も具備するトレンドを押さえたアーキテクチャを実現。



金融機関 「経済安全保障推進法」施行に伴う制度対応及び組織改革

- 国家安全保障戦略の一環として、「経済安全保障推進法」の施行と制度運用開始。重要業務に係る開発・保守運用の委託において、期限内に当局への届出対応が必要となった。
- 当局相談などの実務支援と体制構築までを支援。法令遵守の重要経営アジェンダの支援を通じて、国家の安全保障の確保と企業のリスクマネジメントの向上を支援。

参考) FY2025 主なプロジェクト事例 (3/6)



ハイテクメーカー 生成AIを用いた業務効率化・高度化

- クライアント内で、「生成AI利用環境整備」・「生成AIによる業務効率化支援」を行おうとしていた一方、生成AIと業務内容の両面に精通する人材がおらず、効率化に向けたユースケースの検討量が乏しい状況にあった。
- 優先的に改善を行う部門としてバックオフィスと部門共通業務を対象に、生成AI活用が効果的な課題・業務を整理し、ユースケース案を作成。さらに導入した場合の想定インパクトと実現性を踏まえて有望度を判定し、クライアント内における生成AIの利活用を推進。



自動車メーカー AIエージェントを用いたデジタルツイン生成

- 社会課題を解決する新規事業開発をミッションとして掲げる部署において、パーソナライズAIを用いてウェルビーイング向上を実現する提案型アプリケーション開発を支援。
- 各個人をデジタル上に再現する「人のデジタルツイン」を構築し、人のデジタルツインの集合体として社会のデジタルツインを作り、最終的には、社会全体のシミュレーションを行うことを構想。
- 最先端の生成AIに関する論文を基に、複数のLLMを組み合わせ、最先端の論文研究を再現。実際にデジタル空間に各個人のパーソナリティを模倣した AIエージェントを開発し、ウェルビーイング向上のために人がとるべき取り組みのシミュレーションを可能とした。

参考) FY2025 主なプロジェクト事例 (4/6)



自動車メーカー 次世代コネクテッドカー戦略の推進

- 自動車の主要機能をソフトウェアによって定義・実装する「SDV(※)」を先導する競合に対抗すべく、クライアントの「SDV実現」を支援。
- 各国の国家戦略及び競合企業の動向調査から競争領域/非競争領域を見極め、最適な機能アロケーション、車載システム構成を検討。
- クライアントにおけるSDVのTo-be像を日々変化する経営層からの要求に対応しながら定義しつつ、複数ある技術課題を検証するために設計・開発をアジャイルで短期間での実現を支援。

(※)Software Defined Vehicle



エネルギー 水素輸送技術の普及戦略策定

- 水素事業の成長戦略を描くため、クライアントが持つ輸送技術の普及戦略を策定。
- グローバル企業の技術の認知・認識経路を明らかにし、具体的な活動の事業計画への落とし込みからグローバルサプライチェーンの構築まで支援。
- 候補企業のロングリストを作成し、技術レベルと戦略の合致度を評価。ショートリストに残った企業を調査の上、初期交渉を実施。交渉を乗り越えるための争点と、乗り越え方まで具体化し推進。

参考) FY2025 主なプロジェクト事例 (5/6)



エネルギー 電力安定供給を目指した業務・システム刷新

- クライアントの主要ミッションである電力の安定供給を支える「業務」と「システム」の両面において、課題が存在。
- 「エンタープライズアーキテクチャの全階層」×「企画～開発の全工程」をベイカレント・コンサルティングとベイカレント・テクノロジーの両面で支援し、業務全体を刷新。
- 特に開発工程においてはアジャイルで短期間でのシステム化による業務品質の向上を実現し、電力取引市場への提供量増加、システム開発効率の向上に貢献。



エネルギー エネルギートランジションに伴うプラント構築の推進と高度化

- エネルギートランジションが社会から求められている中、直近20-30年ほどは、国内でプラント建設投資を抑制してきたことから、大規模なプラント建設をマネジメントする人材が不足。
- プロジェクトマネジメントや海外ベンダーのグリップ、廃棄物の再資源化などゼロエミッションを達成するためのキーとなるプロセス設計・スキーム構築を支援。

参考) FY2025 主なプロジェクト事例 (6/6)



食品メーカー 消費者の嗜好性解析AIの開発

- 複雑化する消費者の嗜好性を解析し、最適な生活様式を提案する嗜好性AIエンジンの企画開発を推進。
- 数千人規模のデータを収集の上、嗜好性を特定するロジックを構築し、あらゆるパターンの生活様式に対するタグ自動付与ロジックを開発。
- 最終的に、パーソナルレコメンドサービスへの接続と外販を見据えた機能拡張を実現し、クライアントの新たな価値提供と競合優位性を確立。

参考) 研究活動・PR活動 (1/4)

FIN/SUM 2024 (2024年3月)

- 金融庁・日本経済新聞社共催の国内最大級の
フィンテックカンファレンス
- 単独講演
「金融業界の変革を踏まえ、
銀行が備えていく必要な人材像とは」
パートナー：滝安 寛
- パネルディスカッション
「SMBCグループと語る、スタートアップと共に実現する
日本の再成長」
副社長執行役員：北風 大輔
執行役員：和田 安有夢
- ご登壇いただいた方：



三井住友
フィナンシャルグループ

執行役専務 グループ CDIO
磯和 啓雄様

FIN/SUM 2025 (2025年3月)

- 金融庁・日本経済新聞社共催の国内最大級の
フィンテックカンファレンス
- 単独講演
「暮らしに溶け込む保障～
原点化する生命保険の未来～」
パートナー：杉山 俊光
- パネルディスカッション
「3メガフィナンシャルグループと語る、
生成AIを含むAIの現在地 と今後の展望」
副社長執行役員：北風 大輔
執行役員：和田 安有夢
- ご登壇いただいた方：



三井住友
フィナンシャルグループ

執行役専務 グループCDIO
磯和 啓雄様

みずほフィナンシャル
グループ

執行役グループCHRO兼グループCDO
上ノ山 信宏様

三菱UFJフィナンシャル・
グループ

執行役常務 リテール・デジタル事業本部長
兼 グループCDTO 山本 忠司様

参考) 研究活動・PR活動 (2/4)

COP29 (国際気候変動枠組条約第29回締約国会議)

- 国連気候変動枠組条約の参加国が気候変動に対処すべく、世界の温室効果ガス (GHG) 排出量の削減目標や対策方針、気候変動による被害を受けている国々への支援など、様々な議題を協議するグローバルな会議
- 気候変動に関わる最新動向を把握し、日本企業への影響や今後のクライアント支援領域を調査



Generative AI Japan

- Generative AI Japanに参画し、常務執行役員 則武が理事に就任
- Generative AI Japanと日経ビジネスが共同で生成AIの優れた活用事例を表彰する「生成AI大賞2024」で常務執行役員則武が審査員に就任



< Generative AI Japanとは>

- 近年、生成 AI の活用が急速に進むにつれ、倫理やプライバシーなどの課題も明るみになってきている。これら課題を解決し、安全に生成 AI の活用を推進して行くために、産学連携で生成 AI 活用を議論し、共創する場として Generative AI Japan が設立された。



参考) 研究活動・PR活動 (3/4)

日経ビジネス LIVE X Forum 2024

- 日経BP社と共同企画した最新の経営トレンドをテーマにしたオンラインイベント
- パネルディスカッション
「パナソニックが進める事業と組織の大改革」
「現場から挑む、銀行改革」
「味の素はなぜ中期経営計画を廃止したのか」
副社長執行役員：北風 大輔
常務執行役員：則武 譲二
- **ご登壇いただいた方々：**

パナソニック

代表取締役 社長執行役員 CEO
品田 正弘様

みずほ銀行

取締役頭取
加藤 勝彦様

味の素

取締役 代表執行役社長 最高経営責任者
藤江 太郎様

東京大学 研究講座

- 東京大学に研究講座を開設

<テーマ>

- 「DXと企業経営」

<研究内容>

- 「DX」という現象について、成功事例・失敗事例の定性的調査、及び日本企業を対象にした定量的調査を通じて、学術的な知見を蓄積することを目的としている。
この研究で得られた学術的知見は、シンポジウムを通じて社会へ発信していくとともに、コンサルティングの実務へ還元していく。



参考) 研究活動・PR活動 (4/4)

PGA TOUR 日本大会 タイトルスポンサー契約締結

- PGA TOURは、50年以上にわたり世界中で開催されているゴルフ界最高峰の選手が集まるトーナメントを運営する団体です。
- ベйкаレントは2023年、2024年とZOZO CHAMPIONSHIPのスポンサーとして協賛してまいりました。今後、更なる認知度の向上と、企業ブランディングの向上を目指し、2025年からはPGA TOURの日本大会のタイトルスポンサーとなることを決定いたしました。
- PGA TOURの日本大会は、2025年より新たに「**Baycurrent Classic**」として生まれ変わり、その舞台は日本が誇る名門コースである横浜カントリークラブとなります。

baycurrent



Official Event



論考

- ベйка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24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：FY2025に発信した論考)



自動車ソフトウェア主体化に伴うチェンジ
マネジメント

(リンク)

<https://www.baycurrent.co.jp/insights/articles/articles-1578/>



加速するエンベデッドファイナンスがもたらす
社会の変化に企業はどう対応すべきか

(リンク)

<https://www.baycurrent.co.jp/insights/articles/articles-1495/>



サーキュラーエコノミー社会で先行者利益を
獲得する企業針路とは

(リンク)

<https://www.baycurrent.co.jp/insights/articles/articles-1582/>

参考) 社会貢献活動

GXリーグ参画

- GXリーグへの参画を通じてクライアントのGX推進をサポートし、持続可能な社会の実現を目指す。



<GXリーグとは>

- カーボンニュートラル実現と社会変革を見据えて、日本のグリーン転換フォーメーション(GX)を推進するための重要な枠組みとして、経済産業省が創設した。環境に配慮した商品やサービスが生活者に選ばれる仕組みを構築し、それを通じて企業が適切に利益を得られるルールメイキングに積極的に取り組んでいる。

東京大学にて「産業事情講座」の講義を実施

- 東京大学では、各産業の市場動向や課題などについて学ぶことを目的とした「産業事情講座」を設置。
- 2024年度、2025年度は、「コンサルティング」産業が対象として設定され、東京大学からの要請により、当社が「コンサルティング産業の地殻変動」の講義を実施している。



<講座内容>

- 近年、マーケットが拡大している一方で実態の見えにくいコンサルティング産業を、具体的な事例や業績数値を交えて解説している。(講師は常務執行役員則武が担当)

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、二次利用することはご遠慮ください。

baycurrent