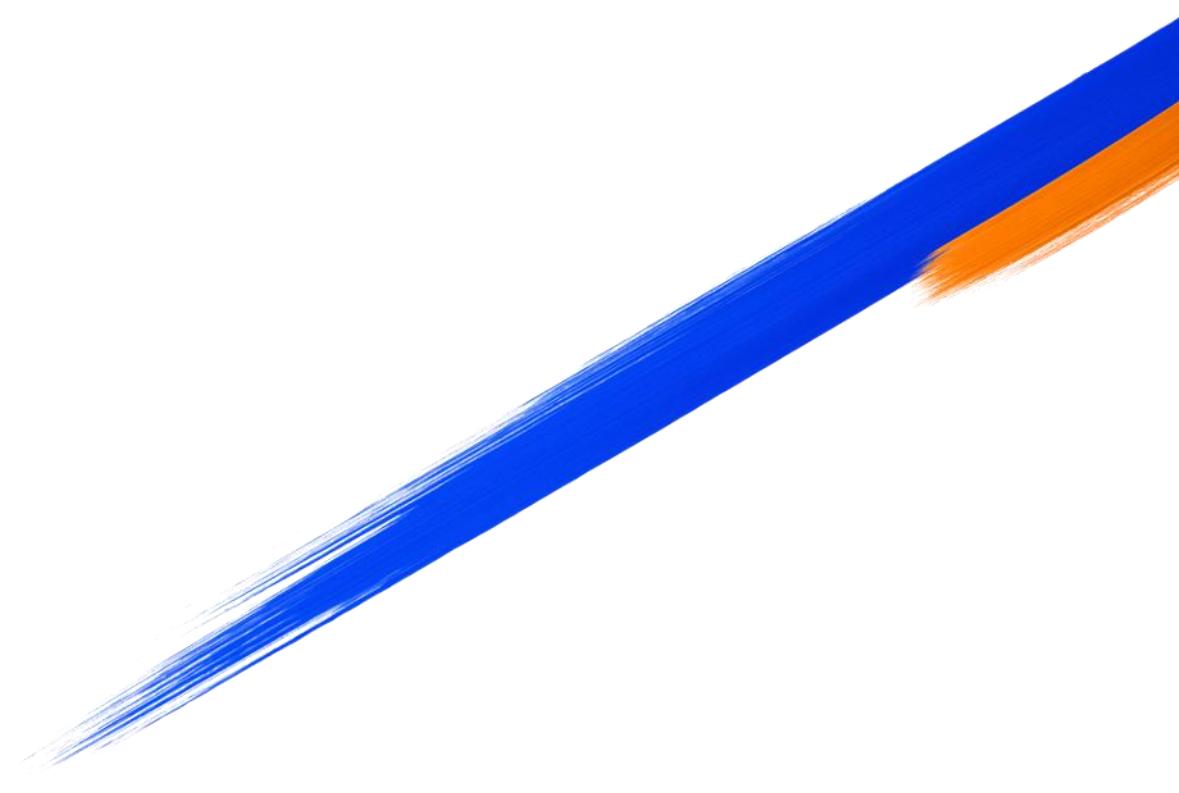


FY2026 上期 決算補足説明資料

2026.10.15

baycurrent



注意事項

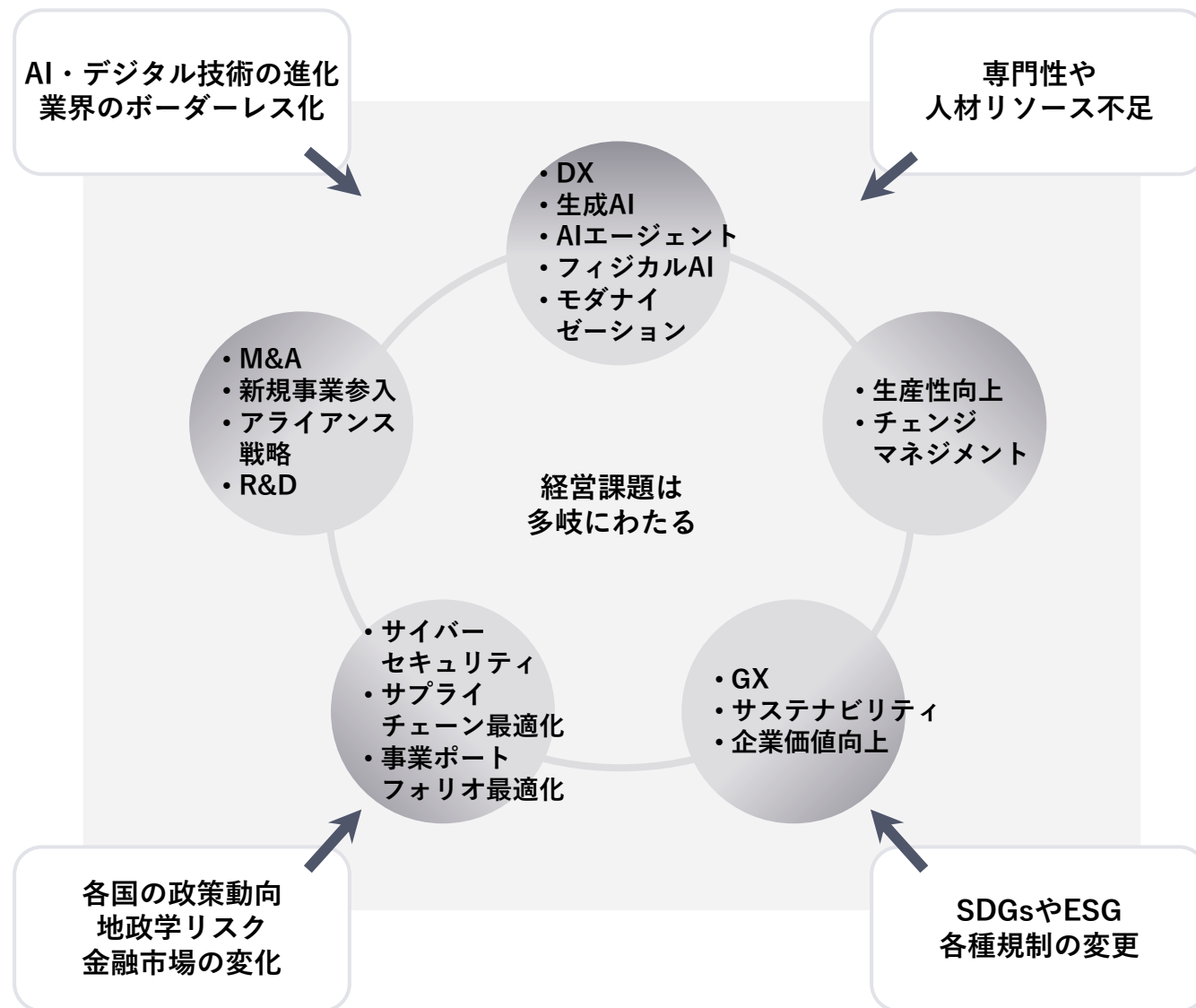
■ 本資料における会計年度の表示方法の変更について

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。

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おります**。
- 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。



FY2026 上期総括

上期 業績

売上：92,913百万円

+35.7%(YoY)

EBITDA：30,726百万円

+29.4%(YoY)

- 当上期において、今後の成長に向けた**高い収益性を維持しながら再現性のある営業モデルの確立のための先行投資が完了した。**
- 先行投資が寄与し、AI関連需要に加えサイバーセキュリティ・防衛関連をはじめとする新たな需要を取り込んだことで、**売上は加速的に成長し、計画を上振れて着地した。*2**
- 業績拡大に向けた積極的な採用・育成投資を継続したことで費用は計画を上振れたが、**利益も加速的に成長し計画を上振れて着地した。**

期初 ガイ ダンス*1

売上：190,000百万円

+28.1%(YoY)

EBITDA：66,500百万円

+27.6%(YoY)

- 上期では売上・利益ともに計画を上振れて進捗しており、下期以降も堅調なビジネス環境を想定しているため、期末において、**売上・利益ともに期初ガイダンスを上回る着地を見込む。**
- また、当上期において先行投資が完了し利益成長に寄与していくことを想定しているため、**下期にかけて利益率の向上を見込む。**

FY2026 上期実績サマリ

先行投資により確立した営業モデルが寄与し、新たな需要の取り込みが進捗したことで、売上は加速的に成長し、計画を上振れて着地した。また採用・育成が計画以上に進捗したことで費用は計画を上振れたが、売上の成長に伴い利益も計画を上振れて着地した。

		成長率	ハイライト*
上期 業績	売上	+35.7%(YoY)	案件数とコンサルタント一人当たり売上が、ともに計画を上振れて増加したことで、売上は加速的に成長し計画を上振れて着地
	EBITDA	+29.4%(YoY)	採用・育成が計画以上に進捗したことで費用は計画を上振れたが、売上の成長に伴い、EBITDAも計画を上振れて着地
上期 主要KPI	案件数	+25.5%(YoY)	AI関連需要に加えサイバーセキュリティ・防衛関連をはじめとする新たな需要の取り込みが計画以上に進捗したことで、案件数は計画を上振れて増加
	コンサルタント一人当たり売上	+6.6%(YoY)	先行投資が寄与し高付加価値化が計画以上に進捗したことで、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	6,339名 +30.9%(YoY)	業績拡大に向けた積極的な採用・育成投資を継続したことで採用・育成が計画以上に進捗した結果、コンサルタント数は計画を上振れて増加
(参考)上期総社員数		8,115名 +29.9%(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

FY2026 3Q見通し

引き続き堅調なビジネス環境のもと、先行投資により確立した営業モデルが業績拡大に寄与していくことを想定しているため、3Qにおいても売上・利益ともに計画を上振れた推移となる見込み。

		成長率	ハイライト*
3Q 業績 見通し	売上	計画を上振れた 推移を見込む	案件数とコンサルタント一人当たり売上ともに、計画を上振れた増加が見込まれることで、売上は計画を上振れて推移する見込み
	EBITDA		積極的な採用・育成投資の継続により費用の計画上振れを見込むが、売上の成長に伴い、EBITDAも計画を上振れて推移する見込み
3Q 主要KPI 見通し	案件数	+25~28%(YoY)	引き続き、案件数は計画を上振れて増加する見込み
	コンサルタント 一人当たり売上	+5~7%(YoY)	引き続き、コンサルタント一人当たり売上は計画を上振れて増加する見込み
	コンサルタント 数	7,000~7,200名 +32~36%(YoY)	引き続き、コンサルタント数は計画を上振れて増加する見込み また当3Qにおいて期初予想水準（約7,000名）に達する見込み
(参考) 3Q総社員数		約8,500名 +約32%(YoY)	引き続き、採用活動は順調に進捗する見込み また当3Qにおいて期初予想水準（約8,500名）に達する見込み

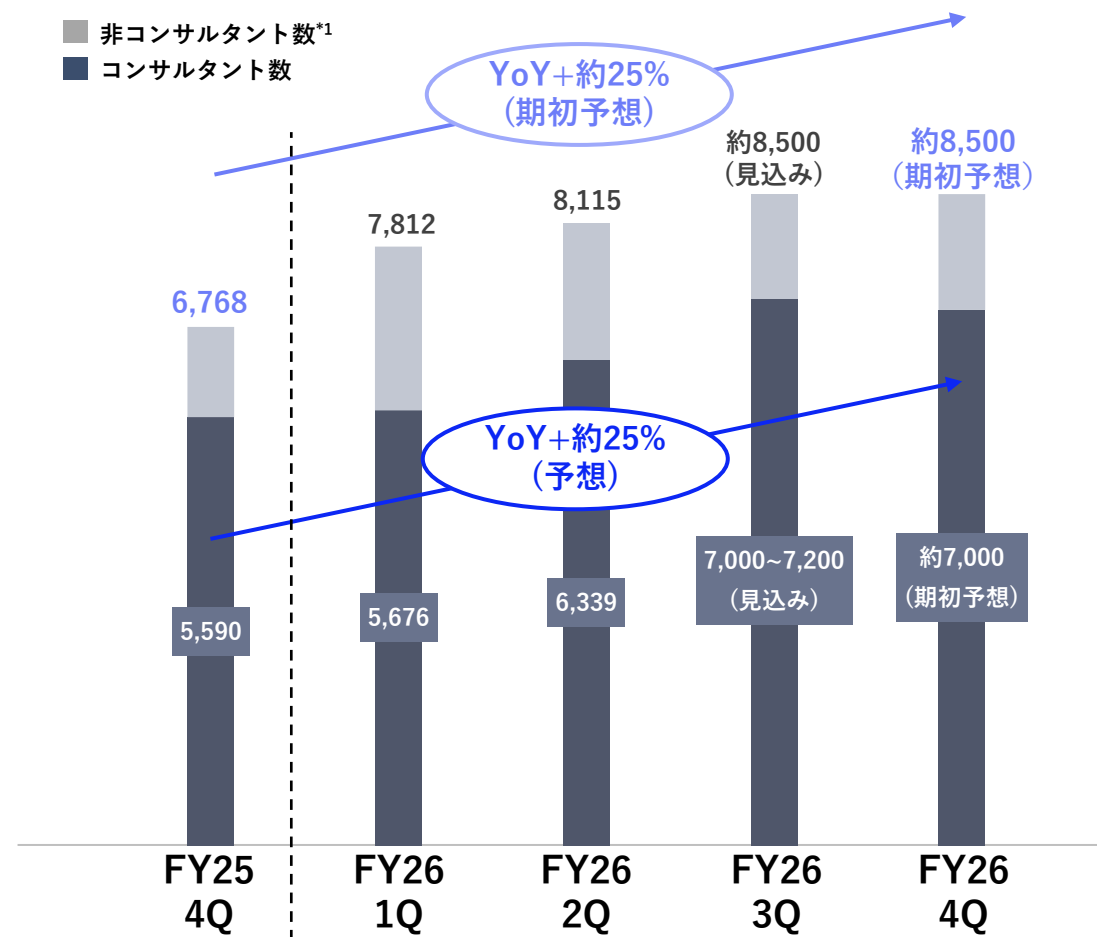
参考) FY2026 総社員数およびコンサルタント数の推移・見込み

堅調なビジネス環境が継続することを想定しているため、業績拡大に向けた積極的な採用・育成投資を継続する。また、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。

総社員数／
コンサルタント数

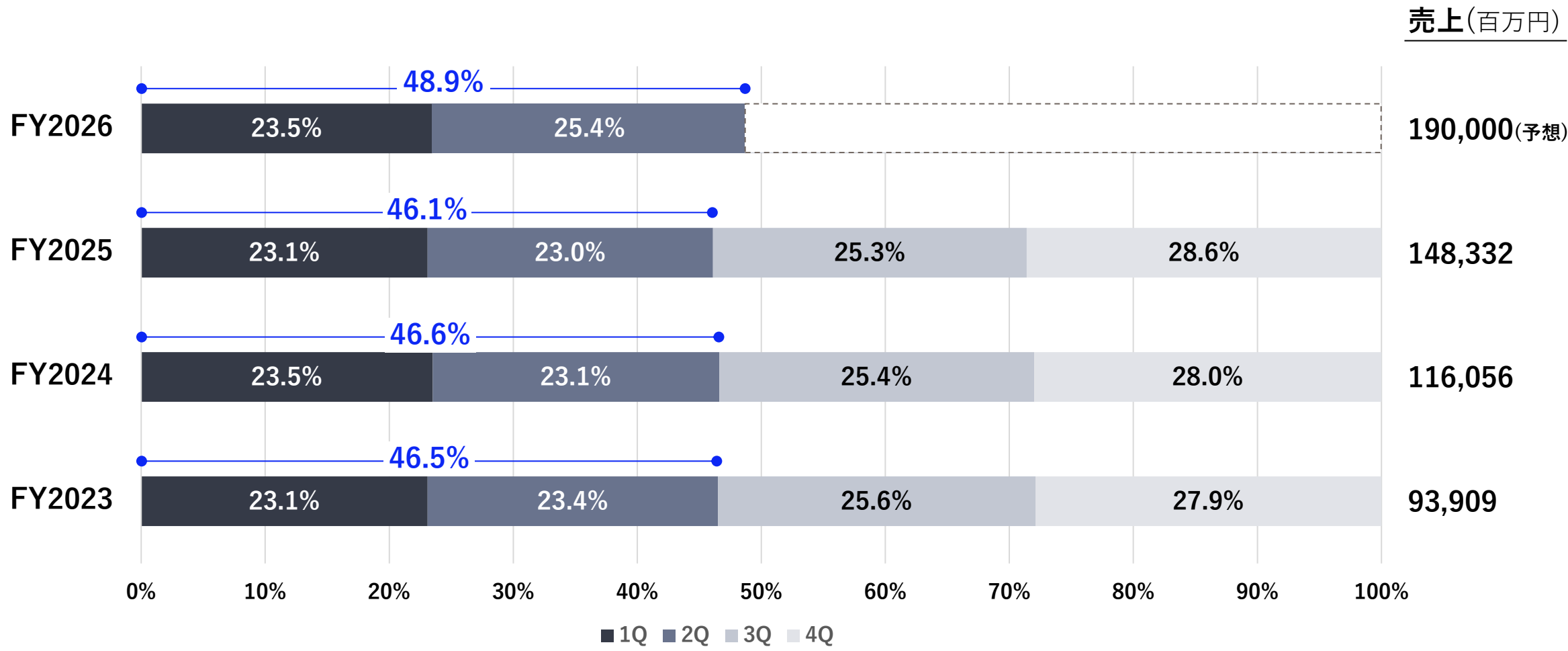
- 採用の競争環境が激化している一方で、当上期において採用活動は計画以上に順調に進捗し、総社員数およびコンサルタント数は計画を上振れて増加
- 今後も積極的な採用・育成投資を継続するため、3Q時点で総社員数およびコンサルタント数は、期初予想水準にそれぞれ達することを見込む^{*2}
- また引き続き、堅調なビジネス環境の継続が想定できる限りは、さらなる成長に向けて、積極的な採用・育成投資は継続する想定

FY2026 総社員数およびコンサルタント数の着地イメージ



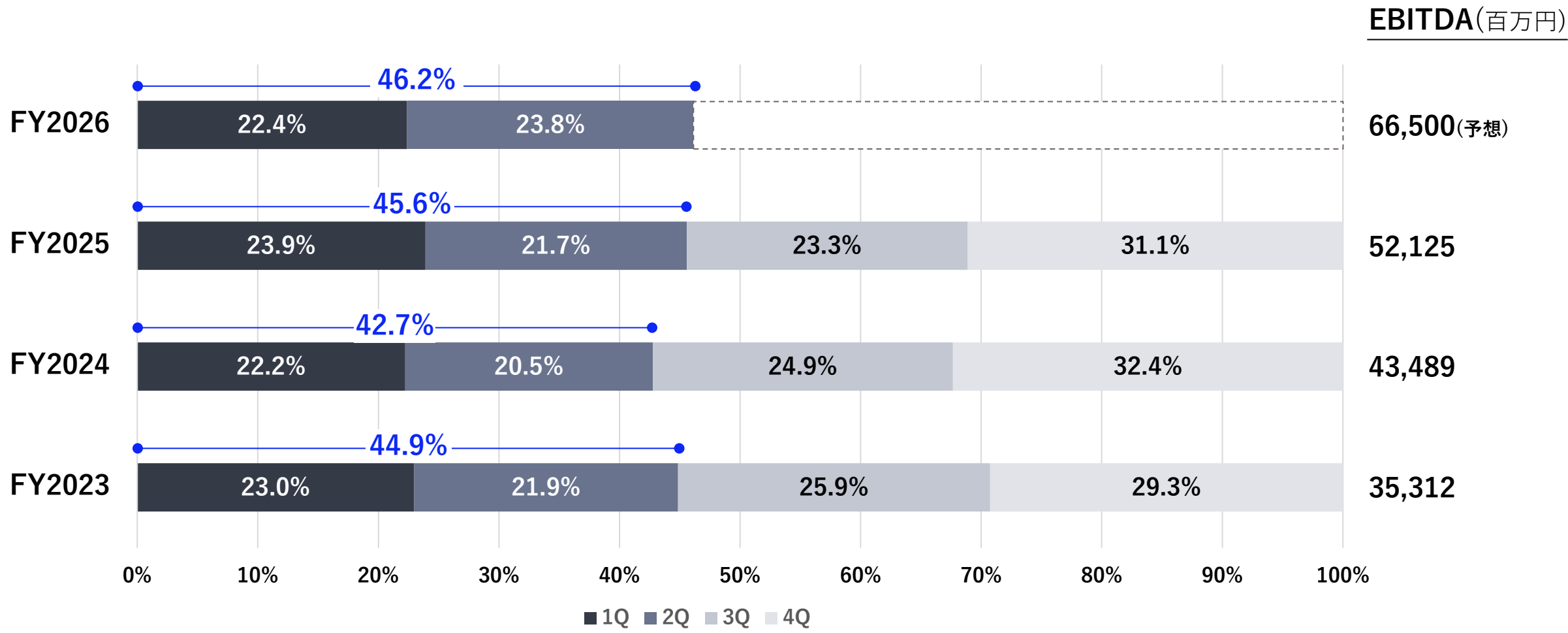
参考）通期売上予想に対する四半期毎の進捗率

上期売上は計画を上回って着地し、通期予想に対する進捗率は例年を上回るペースとなっている。



参考) 通期EBITDA予想に対する四半期毎の進捗率

上期EBITDAは計画を上回って着地し、通期予想に対する進捗率は例年を上回るペースとなっている。

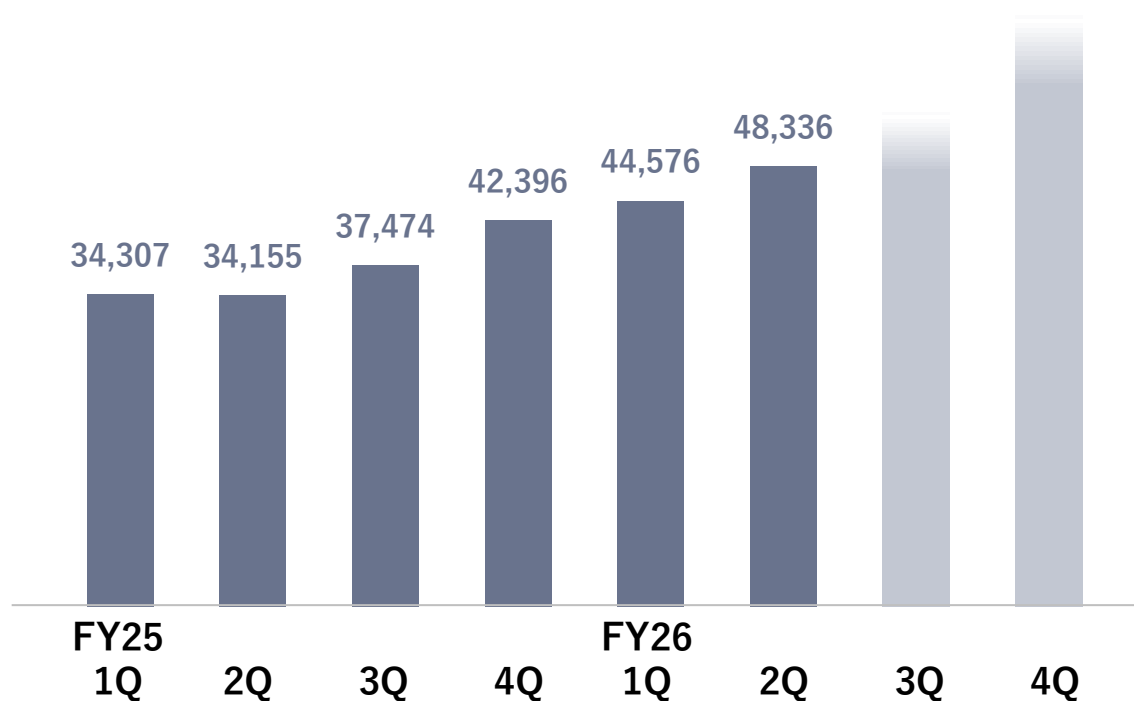


* : FY2023、FY2024、FY2025については、通期のEBITDA実績に対する進捗率。FY2026は通期のEBITDA予想に対する進捗率

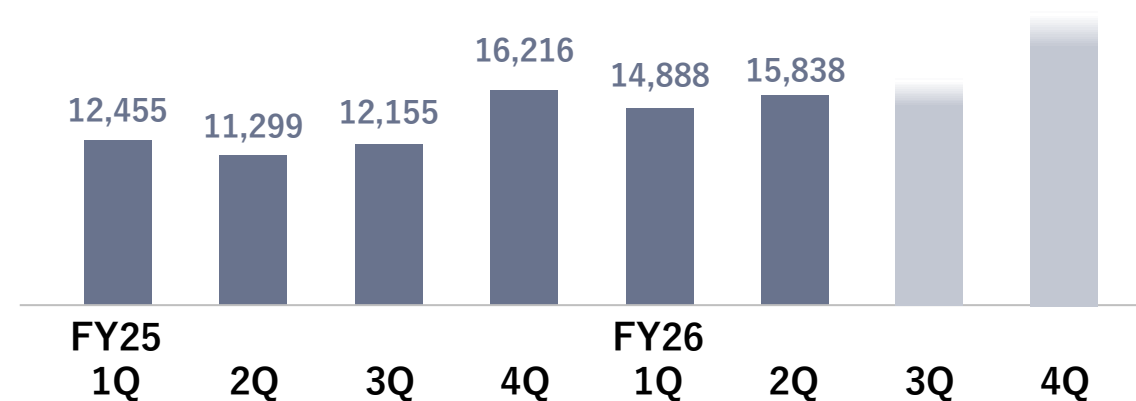
参考) 下期の業績見通し

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.10参照)

四半期毎の売上推移と見通し (百万円)

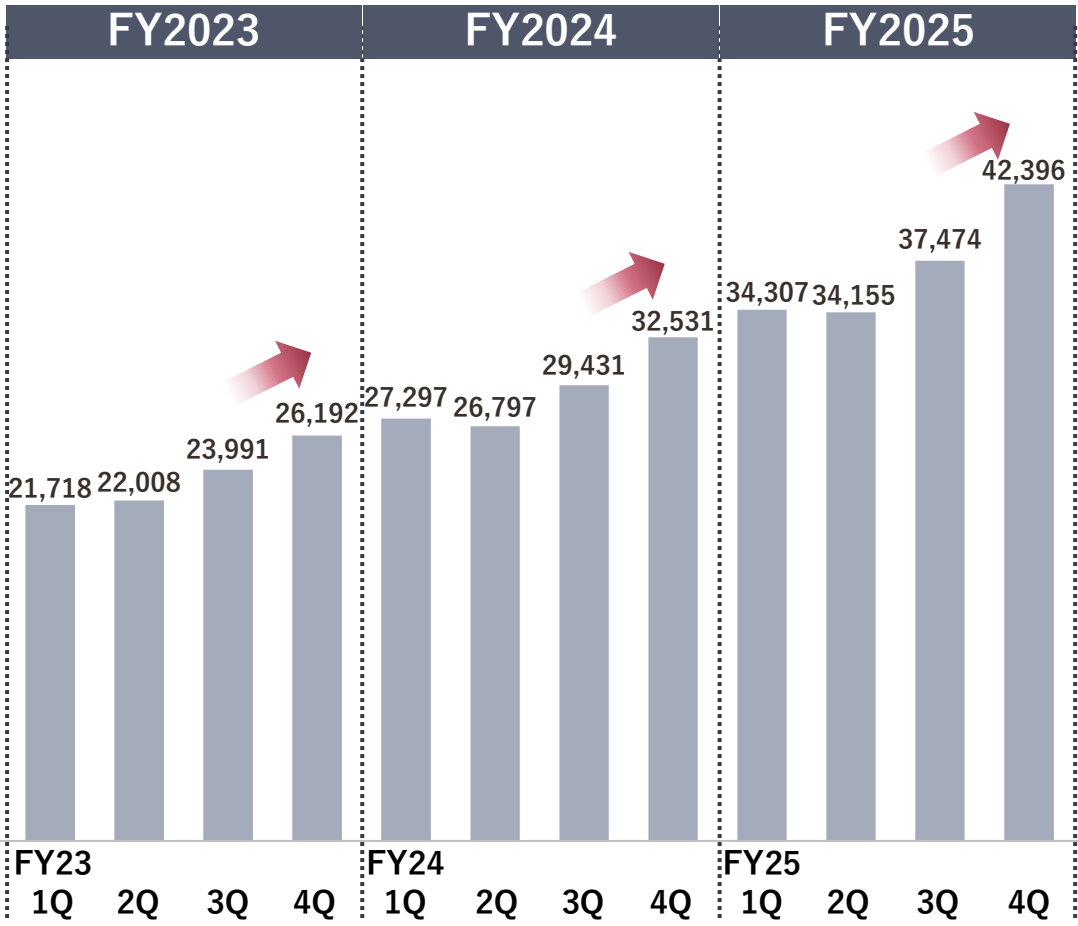


四半期毎のEBITDA推移と見通し (百万円)

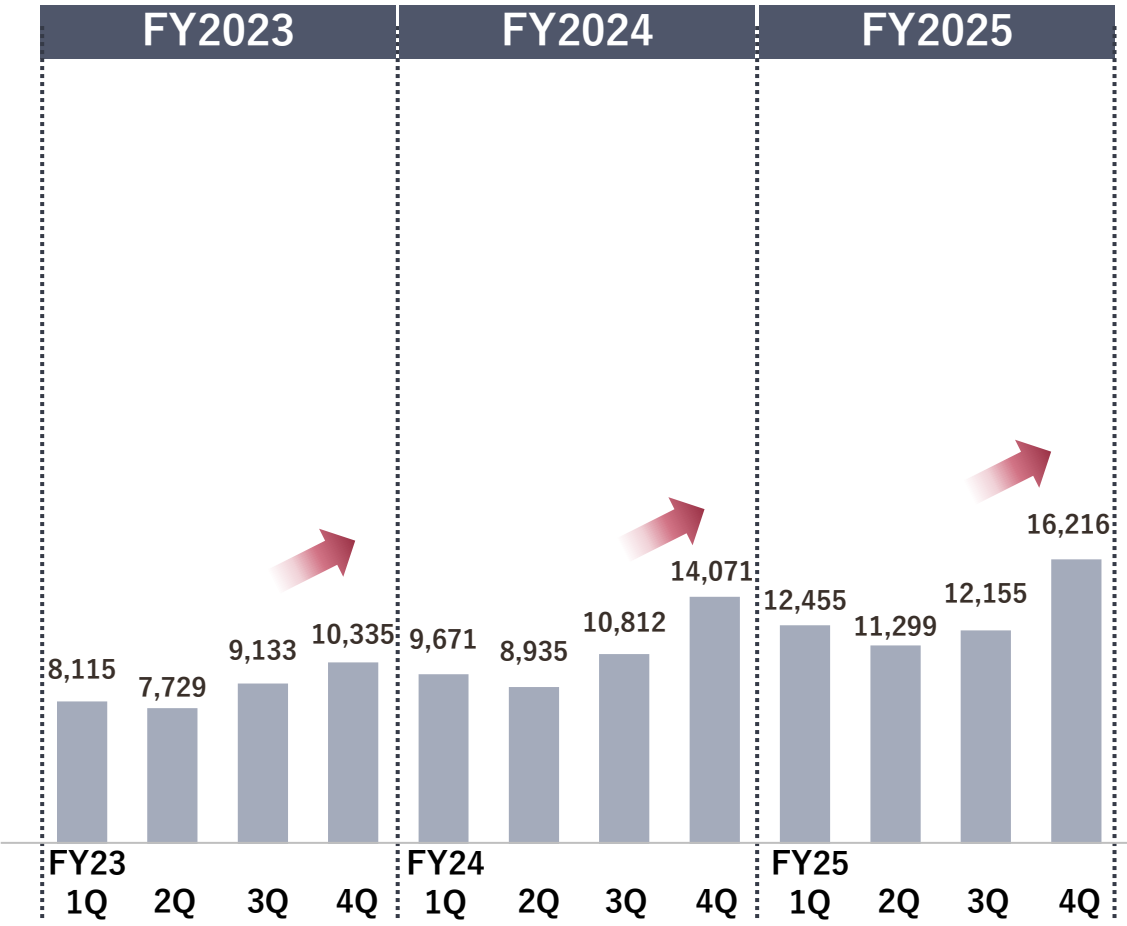


参考) 過去 3 期分の四半期業績推移

過去 3 期分の四半期売上推移 (百万円)

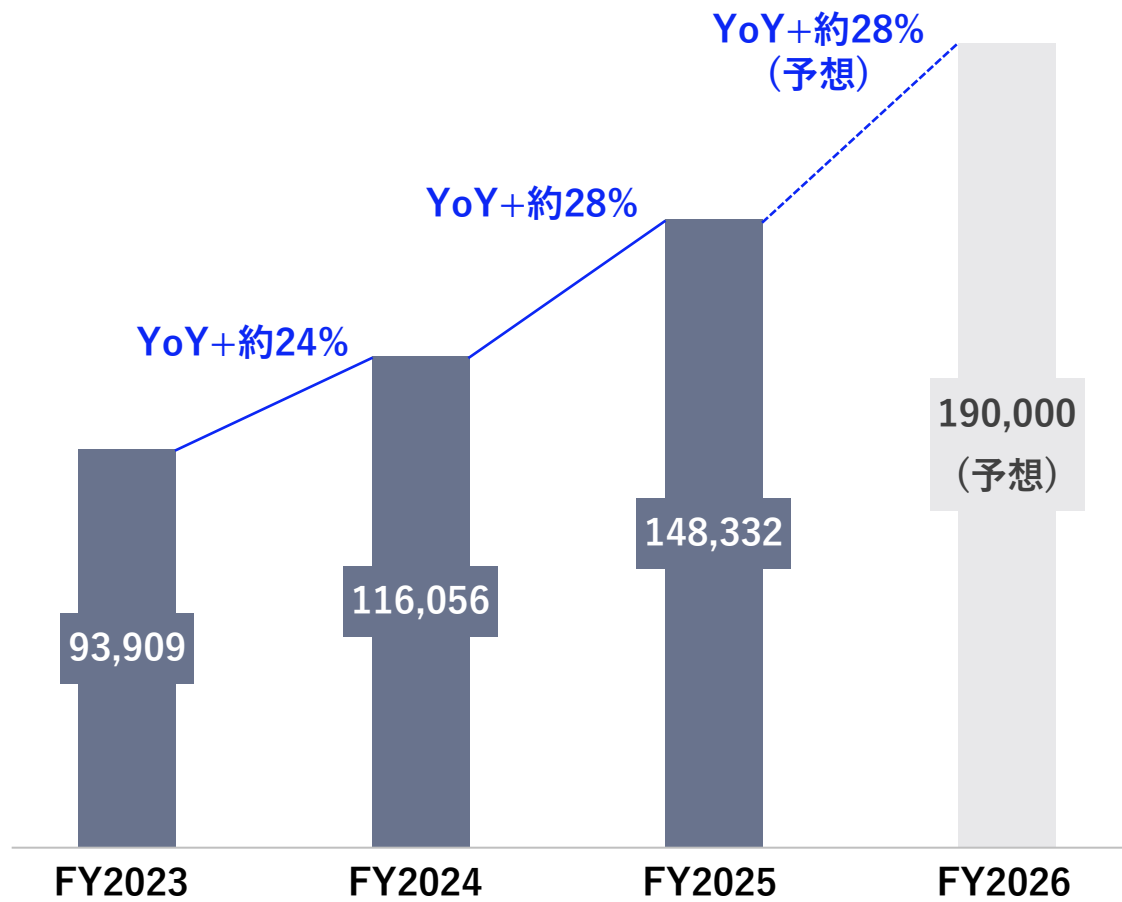


過去 3 期分の四半期EBITDA推移 (百万円)

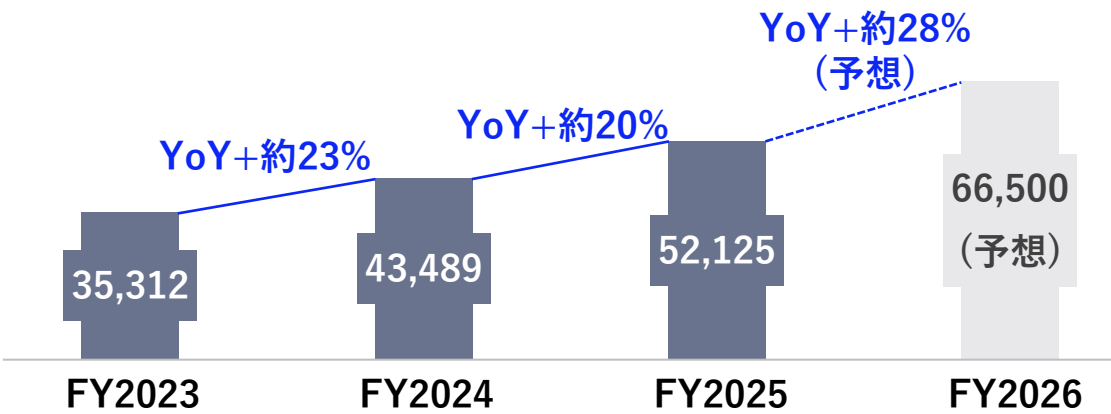


参考) 過去 3 期分の業績推移と当期予想

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

AI関連は、今後3～5年にわたり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・防衛関連を中心とした新たな需要は拡大している。

AI関連

- 業界を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ユースケース創出および全社展開、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

- 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

防衛関連

- 政府機関および重工系大手企業を中心として、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、官民双方が関与する大規模・複合プロジェクトの推進、など

その他

- エネルギー、半導体、データセンター、フィジカルAI、など

- 底堅い需要の継続を見込む
- 上期のAI関連の売上は、全体の50～60%となった
- 今後3～5年にわたり、国内主要企業のAI導入や活用、またさらに全社的なAIネイティブ組織・オペレーション改革などに対しても継続的な投資が見込まれる
- 大型・長期の需要として顕在化
- 上期のサイバーセキュリティ・防衛関連を合わせた売上は、全体の約10%となった
- 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、当社のサイバーセキュリティ・防衛関連を合わせた売上は、FY2027にかけて全体の約20%に向かって継続的に拡大する見込み
- 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

FY2026上期 主なプロジェクト事例

領域	業界	支援内容	ページ
AI関連	金融	a 生成AI全社導入による業務変革	P.20~P.21
	金融	b AI駆動開発の方法論確立によるシステム開発標準化	
	金融	c 法人営業向けAIエージェントの全拠点展開	
	ハイテク	d AI検索時代のAIO*1実行計画策定	
	モビリティ	e FDE型支援によるAIエージェントを活用した検証品質の向上	
サイバー セキュリティ	金融	f フロンティアAI対応の初動体制構築	P.22~P.23
	金融	g グローバル横断サイバー対策強化	
	金融	h ペネトレーションテスト自動化による継続的な検証体制の構築	
	通信	i 大手通信会社のセキュリティ事業拡大	
	製造	j 全拠点ネットワークのランサムウェア対策の具体化	
防衛関連	防衛省	k 共通管理業務改革による生産性向上	P.24~P.25
	防衛省	l 後方運用データ・AI活用推進	
	防衛装備庁	m 調達業務システムの追加機能および将来構想検討	
	防衛装備庁	n 汎用中型UGV*2の導入に向けた総合分析	
	重工	o 航空機関連の材料開発方針策定	
その他	電力	p 原子力発電所運営における規制対応と横断推進	P.26~P.27
	製造	q 半導体パッケージ向け材料×光電融合*3の事業方針検討	
	ハイテク	r AIデータセンター事業戦略の具体化	
	ハイテク	s フィジカルAIの事業化検討	

*1：AIO（AI Optimization）：AI検索で自社の情報が引用・推薦され、上位に表示されやすくするための最適化
*2：UGV（Unmanned Ground Vehicle）：無人地上車両 *3：光電融合：電気配線の一部を光伝送に置き換え省電力・低発熱・高速化を狙う技術

Appendix.

参考) 国内主要企業におけるAI関連投資

国内主要企業は、数年間におよぶ大規模なAI関連投資に着手しており、今後も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（抜粋）*



- ・ 生成AI活用に1,000億円を投資
- ・ AIを含むIT投資全体では3年間で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）



- ・ 最大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・デジタル活用により開発費・開発期間・開発工数を2025年比で半減する「トリプルハーフ」を掲げる（2026年5月）



- ・ 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
- ・ AI投資は従来目標600億円を上回る700億円超となる見込み（2024-2026年度）



- ・ 新中期経営戦略で「全国低遅延網・AI計算資源基盤」に1.2兆円を投資（2026-2028年度）



- ・ 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
- ・ 社内基盤や生成AI等への先行投資として、IT分野に300億円を追加投資（2025-2027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）
- ・ デジタル関連M&Aに投資枠1兆円を確保（～2027年度）



- ・ 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) 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)
- 先端AIを脆弱性の早期発見・自動修正といった「守り」にも活用する方針。「上限 (を決める) というより、必要な金額をしっかりと投資する。」 (26年7月)



- 三井住友フィナンシャルグループ (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DX REPORT 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) 防衛関連領域における各社の状況

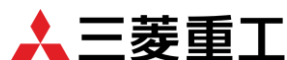
直近の各社の防衛関連領域における対応強化に関するコメント (一部抜粋) *



- 「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…必要な自衛官およ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、専門企業へ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)
- 26年度1Qは防衛事業の工事進捗が順調で航空・防衛・宇宙セグメントが増収増益。全社受注残高は14兆1,030億円と過去最高水準。(2026年8月 2026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)

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およ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もと、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) 防衛関連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、製造業および航空宇宙・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およ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

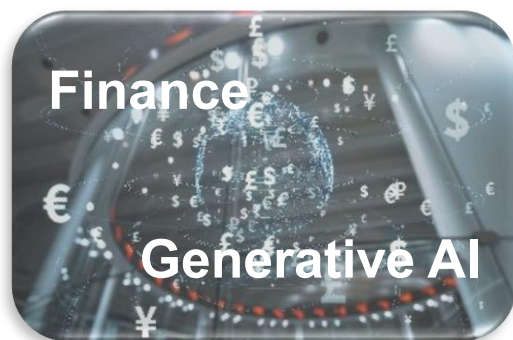
システム導入にとどまらず、業務変革まで一気通貫で支援

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) FY2026上期 主なプロジェクト事例 (1/8) : AI関連



a 【金融】生成AI全社導入による業務変革

- 大手金融機関が、数百億円規模のAI投資の一環として、生成AIによる業務変革・生産性向上と顧客提供価値の向上を推進。個別の活用では十分な投資対効果が見込めないことから、経営層からのトップダウンで、全社横断で生成AI活用を推進。
- 当社は、全社推進体制の中核として、ユースケースの優先順位付け、業務・リスク観点を踏まえた要件整理、導入ロードマップ策定、各部門横断の推進管理までを一貫して支援。



b 【金融】AI駆動開発の方法論確立によるシステム開発標準化

- 大手金融機関が、システム開発スピードの向上・品質安定化という経営課題を解決するため、全社導入した開発向けAIツールの有効性検証および開発プロセスの標準化を推進。
- 当社は、要件定義から設計・実装・テストケース作成までの一連工程においてAI駆動開発を実践。商品開発など中核システムへの展開に向け、従来開発手法との比較評価および、標準化に向けた方法論の策定を支援。



c 【金融】法人営業向けAIエージェントの全拠点展開

- 大手金融機関が、法人営業の生産性向上と提案力強化に向け、AIエージェントを活用した全国規模での営業変革をトップダウンで推進。顧客ニーズの調査・検討や商談設計、コンプライアンスチェックなどへの活用を検討。
- 当社は、業界有識者およびAI技術者を含むチームを組成し、数百の現場要望から投資対効果の高い用途を特定したうえで、AIエージェントの開発から全拠点への展開・定着までを一貫して支援。

参考) FY2026上期 主なプロジェクト事例 (2/8) : AI関連



d 【ハイテク】 AI検索時代のAIO*実行計画策定

- 大手メーカーが、検索行動のAI化によりマーケティングの在り方が変化することを見据え、グローバルでのAIO*施策を具体化し、マーケティング変革を推進。
- 当社は、国・チャネル別の効果試算や、AIに関する技術的視点での実行難易度評価を通じ、2030年に向けた重点施策、KPI、実行ロードマップの策定を支援。



e 【モビリティ】 FDE型支援によるAIエージェントを活用した検証品質の向上

- 大手自動車メーカーが、不具合の発生・長期化の要因となる検証項目の抜け漏れを防ぐため、検証項目の設計を抜本的に高度化するためのAIエージェントのPoCを推進。
- 当社は、モビリティ領域の知見者およびAI技術者を含む体制を組成し、検証項目の検討・適用プロセスにおける暗黙知を可視化したうえで、検証項目を自動導出するAIエージェントの開発をFDE型で支援。

参考) FY2026上期 主なプロジェクト事例 (3/8) : サイバーセキュリティ



f 【金融】フロンティアAI対応の初動体制構築

- 大手金融機関は、フロンティアAIへの対応強化に関し急速に高まる社会的要請を受け、前例がなく、業界としての方針も流動的な段階から初動体制構築を推進。
- 当社は、顧客への理解が深い人材およびセキュリティ専門人材を含む支援体制を短期間で組成。顧客の業務・IT・サイバーセキュリティ各部門の橋渡しを担い、迅速な意思決定と初動体制の確立を支援。



g 【金融】グローバル横断サイバー対策強化

- 大手金融機関が、フロンティアAIの登場を背景としたサイバー攻撃の高度化や脆弱性の急増を受け、経営上の最優先課題の一つとして、グローバルで統一的な管理体制と対応プロセスの再構築を推進。
- 当社は、セキュリティ専門人材を含む大規模体制を構築し、脅威分析、脆弱性への対応優先度検討、システム改善推進などを支援。



h 【金融】ペネトレーションテスト自動化による継続的な検証体制の構築

- 大手金融機関が、オフェンシブセキュリティ強化に向け、社内で前例の少ないペネトレーションテストの自動化を通じた継続的な検証体制の構築を推進。
- 当社は、全体計画策定から要件具体化、対象システムの選定、テスト方法の設計までを支援。自動化を通じて年間の検証対象システムを約10倍に拡大。

参考) FY2026上期 主なプロジェクト事例 (4/8) : サイバーセキュリティ



i 【通信】大手通信会社のセキュリティ事業拡大

- 大手通信会社が、政策動向などを追い風とした中小企業のセキュリティ需要拡大を背景に、課題整理、ルール整備・ソリューション導入を行うビジネスを推進。
- 当社は、セキュリティ分野の専門知見を基に、中小企業向けのアセスメント・提案内容の高度化から受注後のソリューション導入・追加提案までを一貫して支援。



j 【製造】全拠点ネットワークのランサムウェア対策の具体化

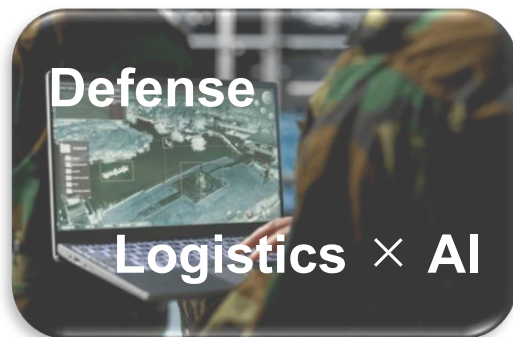
- 大手メーカーが、従前より課題視していたランサムウェア対策を中心に、全拠点ネットワークのリスク把握と対策検討を推進。
- 当社は、セキュリティ専門人材および製造現場に詳しい人材を含むチームを組成。顧客のステークホルダーも巻き込みながら、全拠点のリスク評価・脆弱性診断を通じ、ランサムウェア対策の具体化を支援。

参考) FY2026上期 主なプロジェクト事例 (5/8) : 防衛関連



k 【防衛省】 共通管理業務改革による生産性向上

- 防衛省内部部局が、広範かつ多量な共通管理業務（事務的業務）の負担軽減に向け、組織横断で業務改革と生産性向上を推進。
- 当社は、組織事情や業務への理解が深い関連省庁出身のエキスパートを含むチームを組成し、業務可視化・分析、改善すべき業務の優先度付け、デジタル・AI活用余地の検討、定着化のためのモニタリングまでを一貫して支援。



l 【防衛省】 後方運用データ・AI活用推進

- 航空自衛隊が、後方運用におけるデータ利活用の促進、AI活用による業務効率化・省力化を検討。
- 当社は、上記に向けたデータ整備の方針検討およびデータ整備ツールの試作、AI活用方針の検討・PoC推進を支援。



m 【防衛装備庁】 調達業務システムの追加機能および将来構想検討

- 防衛省における調達業務について、デジタル化の推進と、既にシステム化されている領域を含む、将来の調達システム全体の構想策定を実施。
- 当社は、機能追加のシステム化に向けた業務要件整理、および将来構想に向けたロードマップの策定まで支援。

参考) FY2026上期 主なプロジェクト事例 (6/8) : 防衛関連



n 【防衛装備庁】 汎用中型UGV*の導入に向けた総合分析

- 防衛装備庁は、陸上自衛隊が導入を検討している汎用中型UGV（攻撃型、障害処理型）について、機能・性能・コストなど総合的に分析・検討。
- 当社は、汎用中型UGVの運用や研究開発に係る専門的知見とモビリティ分野などの技術的な知見を組み合わせ、国内外の汎用中型UGVに係る幅広い調査・分析を支援。



o 【重工】 航空機関連の材料開発方針策定

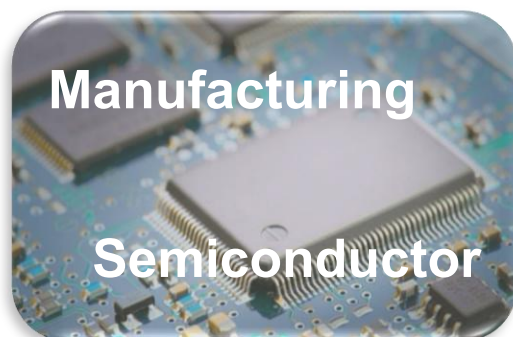
- 大手重工メーカーが、航空宇宙市場の成長と競争激化を受け、航空機にかかわる材料の開発方針とマイルストーン策定を推進。
- 当社は、海外OEM・素材メーカーの動向調査、有識者インタビューおよび顧客の課題分析、業界立ち位置分析を通じ、材料開発の方向性を整理。

参考) FY2026上期 主なプロジェクト事例 (7/8) : その他



p 【電力】 原子力発電所運営における規制対応と横断推進

- ・ 大手電力会社が、原子力発電所の運営において、規制対応や核防護、業務効率化など複数施策を並行して推進。
- ・ 当社は、規制要求の解釈・論点整理から当局対応、複数施策の横断PMまでを担い、発電所運営を支援。



q 【製造】 半導体パッケージ向け材料×光電融合*の事業方針検討

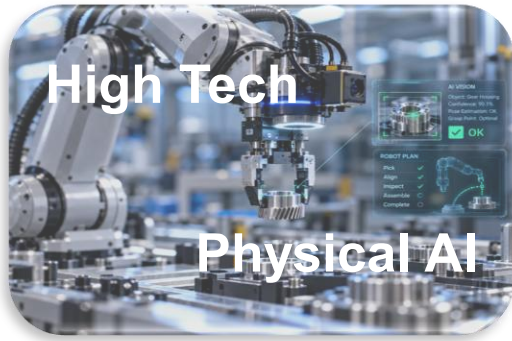
- ・ 大手メーカーはAIデータセンターの需要増を背景に、光電融合*関連技術を事業機会と捉え、自社の半導体パッケージに関わる既存技術の活用やM&Aを通じた新規事業の創出を検討。
- ・ 当社は、半導体領域の知見を基に、今後必要となる技術領域の洗い出しから、既存技術が活かせる領域の特定、補完が必要な領域におけるM&A先の調査・シナジー検討までを支援。



r 【ハイテク】 AIデータセンター事業戦略の具体化

- ・ 大手メーカーが、AIデータセンター事業を推進する方針の下、地方自治体による誘致の動きと電力会社との連携を起点に、自社で保有する遊休地への展開も見据えた事業戦略の具体化を推進。
- ・ 当社は、データセンターや行政連携の知見者を含むチームを組成し、事業戦略の策定と優先順位付けを行い、事業展開の推進を支援。

参考) FY2026上期 主なプロジェクト事例 (8/8) : その他



s 【ハイテク】フィジカルAIの事業化検討

- 大手メーカーがフィジカルAI領域でポジション確立をするための戦略検討。防衛・民間の両市場を見極め、いかに競争力があり、スケール可能な事業モデルとするかが論点。
- 当社は、一部ユースケースの先行事業化に向けた不足ケイパビリティの補完のため、ロボティクス企業などのアライアンス先紹介・締結を支援しており、戦略・実行の両面から推進を展開。

参考) PR活動・研究活動 (1/6)

「生成AIサミット (Generative AI Summit) 2026」に戦略パートナーとして参画、講演を実施 (2026年10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
- また本参画を通じて、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 baycurrent

<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
※当社が参加したプログラムは次頁参照

<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 (2/6)

「生成AIサミット (Generative AI Summit) 2026」に戦略パートナーとして参画、講演を実施 (2026年10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) での講演
- [パネル]自社のデータ・業務プロセスをどこまで海外AIベンダーに委ねるか〜3メガバンクCDOが考えるハイブリッド戦略とは*1
モデレーター*2: ベイカレント・コンサルティング
執行役員 山口 星志
- AI時代におけるサイバー人材の育成
powered by ベイカレント*1
モデレーター*2: ベイカレント・コンサルティング
チーフエキスパート 沖本 彰

・ ご登壇いただいた方*2:

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	執行役常務 グループCDTO 上ノ山 信宏様
三菱UFJフィナンシャル・ グループ	執行役専務 リテール・デジタル事業 本部長 兼 グループCDTO 山本 忠司様

・ ご登壇いただいた方*2:

内閣官房	内閣総理大臣補佐官 衆議院議員 松本 尚様
内閣官房 国家サイバー統括室	内閣審議官 川野 真稔様
横浜国立大学 大学院環境情報研究院	教授/サイバーセキュリティ実践教育 研究センター センター長 吉岡 克成様
NTTドコモビジネス	副CISO エヌ・エフ・ラボラトリーズ 代表取締役社長 小山 覚様

FIN/SUM 2026 登壇 (2026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での講演
- シンポジウム
「日本企業の再成長を促す、産業・政府・金融一体の産業育成プラットフォームのあり方とAI×ブロックチェーン技術の活用」
モデレーター*：執行役員 和田 安有夢
- ワークショップ
「国家的課題であるウェルビーイング社会の実現～テクノロジーが紡ぐ人々のウェルネス～」
登壇者*：エグゼクティブパートナー 杉山 俊光
モデレーター*：パートナー 三輪浦 亮太

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	執行役常務 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
金融庁	総合政策局 参事官 島崎 征夫様

ご登壇いただいた方*：

住友生命保険	取締役 代表執行役社長 高田 幸徳様
パナソニック エレクトリックワークス社	Well-Being事業開発室 室長 原 尚史様
デジタル庁	統括官 (国民向けサービスグループ) 三浦 明様
武蔵野大学 慶應義塾大学	武蔵野大学 ウェルビーイング学部長・教授 慶應義塾大学 名誉教授 前野 隆司様

参考) PR活動・研究活動 (4/6)

「Baycurrent Classic Presented by LEXUS」 開催 (2026年10月5日～11日)

- 2026年10月5日～11日の7日間、日本が誇る名門コースである横浜カントリークラブにおいて、今年が2回目となるPGA Tour主催のゴルフトーナメント「**Baycurrent Classic Presented by LEXUS**」を開催
- 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トーナメントを運営する団体
- ベイカレントは2023年、2024年とPGA Tourの日本大会のスポンサーとして協賛
当社はパーパスである「Beyond the Edge — 変化の一番先に立ち、次への扉をともに開く」と、世界の舞台で自らの限界を超え、さらなる高みを目指す選手たちの姿勢に通じるものがあると考え、彼らの挑戦を後押ししたいとの思いから、2025年からはPGA Tourの日本大会のタイトルスポンサーに就任



参考) PR活動・研究活動 (5/6)

東京大学との取り組み

- 東京大学に「DXと企業経営」をテーマとした研究講座を開設
- ベイカレント・コンサルティング代表取締役社長 兼 ベイカレント常務執行役員 則武が講師として登壇



<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、およ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が目的
- 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に還元
- 「DXと組織デザイン」に関する共同研究に注力。リーディングカンパニーへのインタビューを通じて、あるべきDXに適合したDX組織の在り方を研究

- 2026年7月には、当講座での研究結果をまとめた東京大学との共同レポートを公開
(当社ニュースリリース：[東京大学、株式会社ベイカレント「DXと企業経営」寄付講座、DX推進組織のデザインに関する共同調査結果を公開](#))

<レポート概要>

- 各企業のDX推進組織がどのような経営課題・外部環境の変化を契機に、どのように変遷をたどってきたのかをケーススタディとして取りまとめ
- 調査対象企業 (11社) :
株式会社三菱UFJフィナンシャル・グループ、株式会社三井住友フィナンシャルグループ、株式会社みずほフィナンシャルグループ、東京ガス株式会社、MS&ADインシュアランスグループホールディングス株式会社、株式会社第一ライフグループ、日本電気株式会社、西日本旅客鉄道株式会社、NTT東日本株式会社、日本たばこ産業株式会社、LINEヤフー株式会社

参考) PR活動・研究活動 (6/6)

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39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：FY2026に発信した論考)



安全保障と商業宇宙をつなぐ衛星データ活用戦略 ～
航空宇宙自衛隊時代に問われる次世代宇宙基盤～



企業の「エネルギー自給率」を 経営指標に～ホルムズ海峡有事後に問われる需要家主導の エネルギー戦略～



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



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～ 前編



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～



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～



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 (鉄道編) ～人口減少時代に求められる事業転換とは～



地方銀行はなぜ変わらなければならないか ～地方経済の構造変化と商流データ喪失の本質～ 前編



米国MFN薬価政策の動向と日本に求められる対応

参考) 社会貢献活動

GXリーグ

- 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、
持続可能な社会を実現



<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、
日本のグリーントランスフォーメーション(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
- 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を積極的に推進

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～2026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



<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
(講師はベイカレント・コンサルティング代表取締役
社長 兼 ベイカレント常務執行役員 則武が担当)

FY2026 業績予想

再掲

	FY2025実績		FY2026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%

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、二次利用することをご遠慮ください。

baycurrent