



2017年4月14日

各位

会社名 株式会社 バイカレント・コンサルティング  
代表者名 代表取締役社長 阿部 義之  
(コード番号:6532 東証マザーズ)  
問合せ先 取締役管理本部長 中村 公亮  
(TEL 03 - 5501 - 0151)

### 通期業績予想と実績値との差異に関するお知らせ

2016年12月9日に公表いたしました2017年2月期通期業績予想と、本日公表の実績値との間に差異が生じたので、下記のとおりお知らせいたします。

#### 記

#### 1. 2017年2月期通期業績予想数値と実績値との差異 (2016年3月1日～2017年2月28日)

	売上収益	営業利益	税引前利益	当期利益	基本的1株当たり当期利益
	百万円	百万円	百万円	百万円	円 銭
前回発表予想 (A)	16,653	2,212	2,083	1,427	92.42
実績値 (B)	17,188	3,222	3,098	2,097	135.76
増減額 (B - A)	535	1,010	1,015	670	
増減率 (%) (B対A)	3.2	45.7	48.7	47.0	
(参考) 前期実績 (C) (2016年2月期)	15,834	3,215	2,582	1,551	107.04
増減率 (%) (B対C)	8.6	0.2	20.0	35.2	

(注) 1. 2017年2月期通期業績予想と実績値の基本的1株当たり当期利益は公募株式数(50,000株)を含めた期中平均普通株式数により算定しております。

2. 2016年4月1日付で普通株式1株につき20株の株式分割を行っておりますが、2016年2月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、基本的1株当たり当期利益を算定しております。

## 2. 差異の理由

### (1). 売上収益

当社は、売上収益に関する大多数が契約期間に基づく期間における役務提供を完了した時点で収益を認識する状況を踏まえ、業績予測時点及び過年度の実績と現在の事業環境から予想した所属コンサルタント数、平均単価（注1）、稼働率（注2）などから予想売上収益を見込んでおります。

2016年10月より営業部門を含む内部体制の変更を行い、高い収益が見込める高付加価値案件を担当できるコンサルタント数を確保するため、高付加価値案件に比べ収益性が低いものの継続的に安定した収益を維持していた案件の受注を制限しましたが、期待した案件数を確保することができず、待機コンサルタントが増加し、年間を通じた稼働率は80%程度となる見込みでした。しかしながら、2016年12月中旬より、稼働率の回復と収益の安定化を優先した営業方針に転換し、また、取引が減少していた既存顧客との関係回復を積極的に行うなど、稼働率の向上に取り組んだ結果、年間を通じた稼働率は85%程度となりました。また、平均単価については、当期において高付加価値案件獲得を積極的に推進することで、期末時点で前期比16%程度上昇すると見込んでおりましたが、前述の通り2016年12月中旬以降は、稼働率の回復と収益の安定化を優先する営業方針に変更した結果、前期比9%程度の上昇となりました。所属コンサルタント数については、競合他社の採用が活発化している中で、当社も経験者及び新卒の積極採用をすることで、期末時点において前期比約8.2%程度の増加を見込んでおりましたが、コンサルティング業界での人材争奪の加熱により新規採用したコンサルタント数が想定を下回り、前期比約5.7%程度の増加にとどまりました。

以上の結果、2017年2月期の売上収益は16,653百万円（前期比5.2%増）を見込んでおりましたが、17,188百万円（前期比8.6%増）となりました。

サービス領域別の予想売上収益は以下のとおりです。

（注1）平均単価…各コンサルタントがクライアントから受領する料金の月当たり平均値

（注2）稼働率……全所属コンサルタントに対する、ある時点においてプロジェクトに参画しているコンサルタントの割合

#### （戦略・ビジネスコンサルティング）

コンサルティング市場では、ITと関連する新規事業戦略立案や市場調査、又は業界再編や規制緩和等に関連するM&A、事業再編関連での需要が増えております。これらは、高付加価値なサービスを提供することが可能な領域であるため、当社としても積極的に案件獲得を推進する方針です。2016年12月中旬以降は稼働率の回復と収益の安定化を優先した営業活動を実施しましたが、営業支援体制の強化やナレッジの蓄積により当該領域においても想定以上の案件獲得ができたため、2017年2月期の売上収益は3,423百万円（前期比1.8%減）を見込んでおりましたが、3,565百万円（前期比2.3%増）となりました。

#### （ITコンサルティング）

直近及び現在において当社の主力サービス領域であり、今後も継続してITグランドデザインやセキュリティ、ITコスト削減関連の需要が見込まれます。既存コンサルタントの育成やナレッジ、

ノウハウの蓄積により案件数拡大、平均単価向上の両立を目指し、2017年2月期の売上収益は9,166百万円（前期比14.1%増）を見込んでおりましたが、2016年12月中旬以降、稼働率の回復と収益の安定化を優先した営業活動を実施した結果、想定よりも案件獲得が増加し、9,570百万円（前期比19.2%増）となりました。

#### （システムインテグレーション）

当社は、総合コンサルティングファームの中でもテクノロジー領域に強みを持ち、基幹業務システムを始めクラウドサービス等の設計開発から実装まで幅広く対応可能です。今後はIoT、FinTechなど、当社の強みである技術力を生かしたサービスの需要も期待されます。2017年2月期の売上収益は4,064百万円（前期比5.9%減）を見込んでおりましたが、4,053百万円（前期比6.1%減）となりました。

#### （2）. 売上原価、販売費及び一般管理費、営業利益

売上原価は、労務費及び経費（通信費、旅費交通費、地代家賃等）で構成されており、概ね、90%が労務費となっております。2017年2月期の売上原価は、10,484百万円（前期比11.6%増）を見込んでおりましたが、コンサルタントの採用が当初見込みより減少したため、売上原価は、10,312百万円（前期比9.7%増）となりました。

販管費及び一般管理費については、主要なものとして人件費、採用費、その他で構成されており、人件費を含め勘定科目ごとに費用を見積もった結果、管理部門及び営業・採用部門の増員等による人件費の増加が影響し3,913百万円（前期比34.3%増）を見込んでおりましたが、管理部門及び営業・採用部門の人件費が増加する一方で、コンサルタントの採用費が減少したため、販売費及び一般管理費は3,614百万円（前期比24.1%増）となりました。

また、その他の費用として、上場関連費用24百万円を見込んでおりましたが、33百万円となりました。

以上の結果、2017年2月期の営業利益は2,212百万円（前期比31.2%減）を見込んでおりましたが、3,222百万円（前期比0.2%増）となりました。

#### （3）. 金融収益、金融費用、税引前利益、当期利益

金融収益については、見込みどおりとなり、金融費用については、既存ローンの支払利息等により、124百万円となりました。

以上の結果、2017年2月期の税引前利益は2,083百万円（前期比19.3%減）、当期利益は1,427百万円（前期比8.0%減）を見込んでおりましたが、税引前利益は3,098百万円（前期比20.0%増）、当期利益は2,097百万円（前期比35.2%増）となりました。

以上