

ヒトが活きる
Business Creativeを



2024年9月期第2四半期 決算説明資料

2024年5月29日



BCC株式会社

I. 2024年9月期第2四半期 決算概況と今期予想

II. 中期経営計画「BCC INNOVATION PLAN 2026」

III. 中期経営計画の進捗と今後の取り組み

Appendix

1. 2024年9月期第2四半期 決算概況と今期予想



BCC株式会社

新たなビジネスを創造し、多分野でのDXを推進する「Business Creative」の実現に向け
IT営業人材を育成し、お客様の営業活動をサポートする IT営業アウトソーシング事業
介護関係者とのネットワークでヘルスケア分野参入をサポートするヘルスケアビジネス事業
社会の課題に向き合う2つの事業を展開しております。

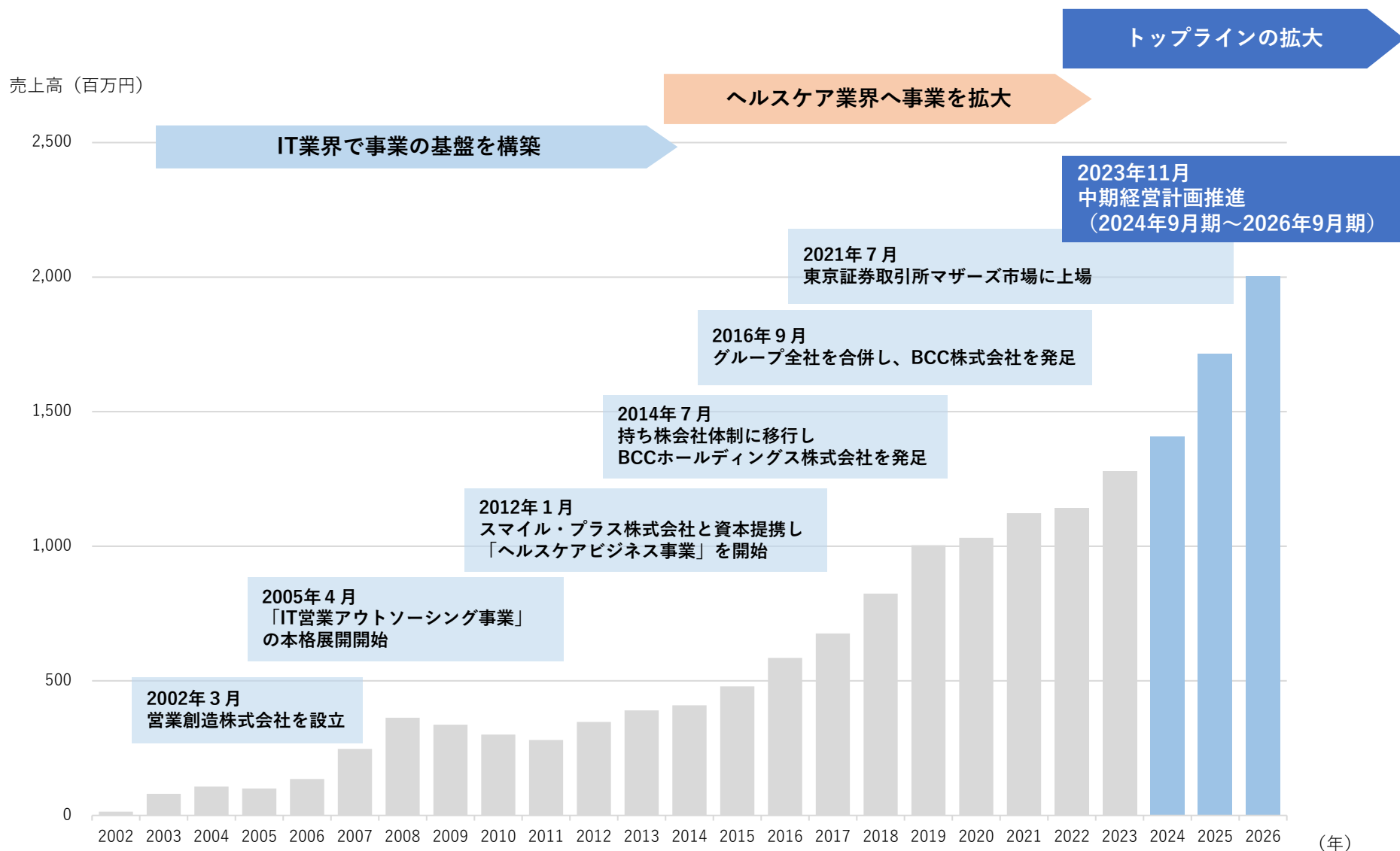
IT営業アウトソーシング事業

- ・ 営業アウトソーシング事業
- ・ ソリューション事業

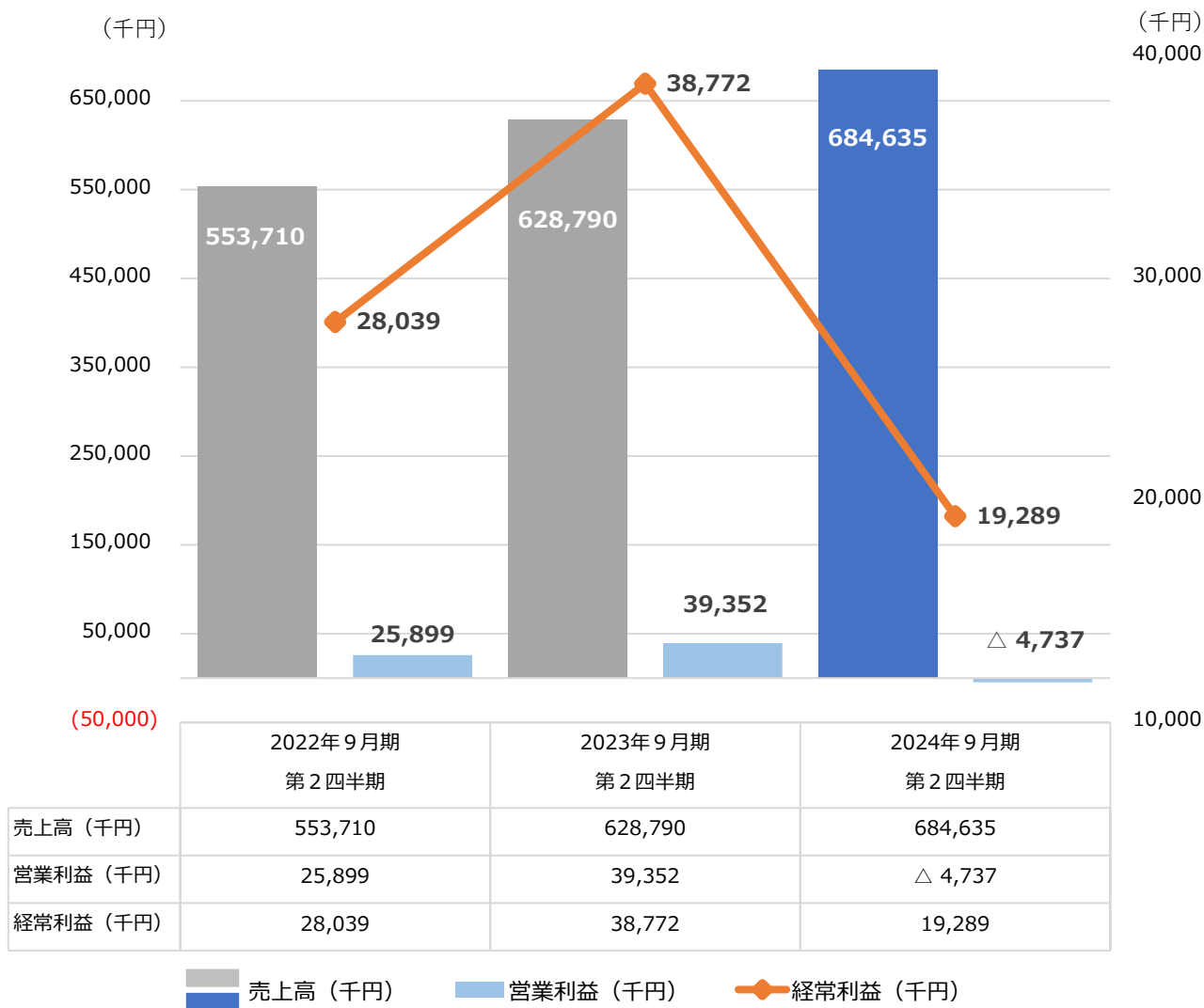
ヘルスケアビジネス事業

- ・ 介護レクリエーション事業
- ・ ヘルスケア支援事業

沿革と中期経営計画



前年同期比 増収・減益



売上高
6億84百万円
前年同四半期比**8.9%増**

営業損失
4百万円
前年同四半期は
営業利益39百万円

経常利益
19百万円
前年同四半期比**50.3%減**

※経済産業省「地域新成長産業創出促進事業費補助金（地域DX促進環境整備事業）地域DX支援活動型」を完遂し、当第2四半期に補助金24,524千円を営業外収益に計上しています。

IT営業アウトソーシング事業

- ✓ 売上高**592,587千円**（前年同四半期比8.2%増）
- ✓ セグメント利益**110,430千円**（前年同四半期比15.6%減）
- ✓ 派遣業務請負人数は**過去最高の150名**を達成
- ✓ 採用人数は**過去最高の35名**の採用を達成

ヘルスケアビジネス事業

- ✓ 売上高**90,528千円**（前年同四半期比15.0%増）
 - ✓ セグメント損失**10,707千円**（前年同四半期はセグメント利益1,203千円）
 - ✓ 介護関係者とのネットワークが**10万人目前**に
 - ✓ 経済産業省「地域新成長産業創出促進事業費補助金（地域DX促進環境整備事業）地域DX支援活動型」を完遂
- ※当第2四半期に補助金24,524千円を営業外収益に計上

第2四半期は予算を達成、業績は順調に推移

(単位：百万円)	2023年9月期 第2四半期	2024年9月期 (予想)	第2四半期 実績	
			2024年9月期 第2四半期	進捗率 (%)
売上高	628	1,407	684	48.6%
IT営業アウトソーシング 事業	547	1,239	592	47.8%
ヘルスケアビジネス事業	78	167	90	54.2%
営業利益	39	△19	△4	—
経常利益	38	4	19	394.8%
当期純利益	25	3	12	367.0%

※2023年9月期第2四半期、2024年9月期（予想）、2024年9月期第2四半期の売上高には、IT営業アウトソーシング事業及びヘルスケアビジネス事業の内容に該当しない、その他売上高を含んでいます。参照）その他売上高：2023年9月期第2四半期/2,288千円、2024年9月期（予想）/762千円、2024年9月期第2四半期/1,519千円

※経済産業省「地域新成長産業創出促進事業費補助金（地域DX促進環境整備事業）地域DX支援活動型」を完遂し、当第2四半期に補助金24,524千円を営業外収益に計上しています。

引き続き健全な財務構造を維持

(単位：百万円)	2023年9月期	2024年9月期 第2四半期	前年比較増減額
流動資産	806	822	15
有形固定資産	28	32	3
無形固定資産	0	0	0
投資その他の資産	78	99	20
資産合計	915	954	39
流動負債	237	269	31
固定負債	30	25	△4
負債合計	267	294	26
純資産合計	647	659	12
負債・純資産合計	915	954	39

未経験・若年層のリスキリングを推進 KPIは計画に沿って進捗

- ✓ 派遣人数は、過去最高を更新し**150名**を達成（前年同期末より**13名増**）
- ✓ 派遣取引社数は**28社**を維持
- ✓ 前年同期を上回る**35名**の採用を達成
- ✓ 採用した35名のうち、**16名が派遣・業務請負で稼働中**

採用人数

24名  35名

派遣取引社数

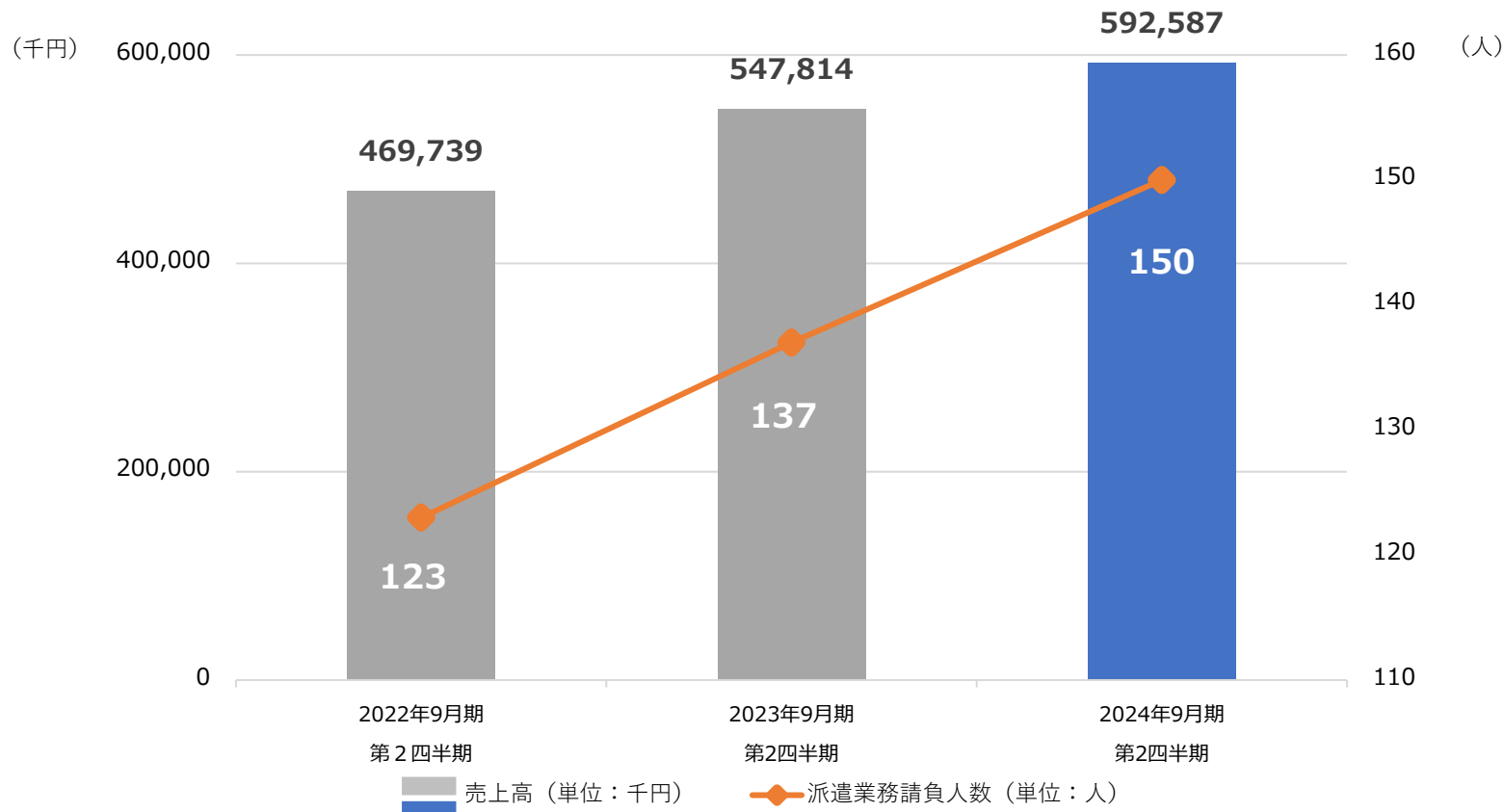
28社  28社

派遣業務請負人数

137名  150名

左側記載：2023年3月末 右側記載：2024年3月末

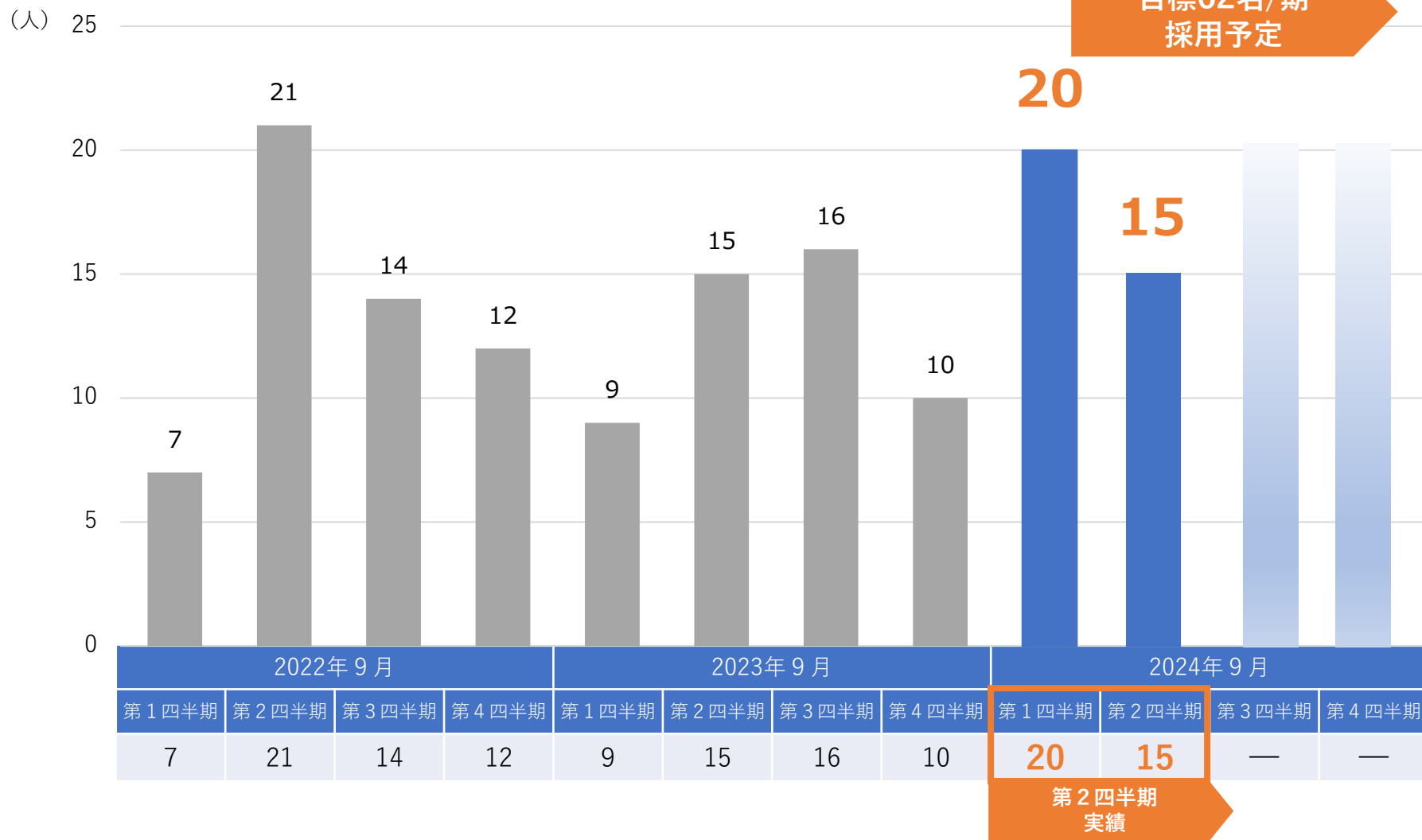
派遣業務請負人数は第2四半期末時**150名**を達成



	2022年9月期 第2四半期	2023年9月期 第2四半期	第2四半期実績 2024年9月期 第2四半期
派遣業務請負人数 (単位：人)	123	137	150
売上高 (単位：千円)	469,739	547,814	592,587

※派遣業務請負人数は各第2四半期末時点の人数となります。

旺盛な需要に対し、計画通りの採用を実現



2024年9月期派遣人数目標178名・採用人数目標62名に対し
第2四半期末時点で、派遣人数150名・採用人数35名となり、計画通り進捗

2024年9月期
第2四半期実績

派遣人数 **150名**
採用人数 **35名**

2024年9月期
派遣人数178名
採用人数62名

2025年9月期
派遣人数213名
採用人数52名

2026年9月期
派遣人数238名
採用人数46名

※派遣人数は各期末時点の人数です。

株式会社TOKAIコミュニケーションズ様



営業アウトソーシング事業事例

営業派遣

株式会社TOKAIコミュニケーションズ
法人営業本部 東日本事業部 副事業部長 営業一部部長
草郷様

※役職は取材当時のもの

「IT需要が高まり、当社への問い合わせが増えましたが、対応できる営業スタッフが不足していました。BCCからスピーディーにIT営業人材を派遣していただいたことで、早急に体制を整えることができました。」

- ✓ 急増するIT需要に対応するため、早急に営業体制を整える必要があった。
- ✓ 中途採用だけでは何年もかかるところ、数カ月で体制を整えることができた。
- ✓ IT営業としての基本スキルは期待以上。「BCCから来る人なら大丈夫」という安心感がある。
- ✓ 提案から売上を拡大していく領域も、お任せしていきたい。

当社IT営業アウトソーシング事業サイトより
<https://www.e-bcc.co.jp/case/tokai-com.html>

鈴与シンワート株式会社 様



営業アウトソーシング事業事例

営業派遣

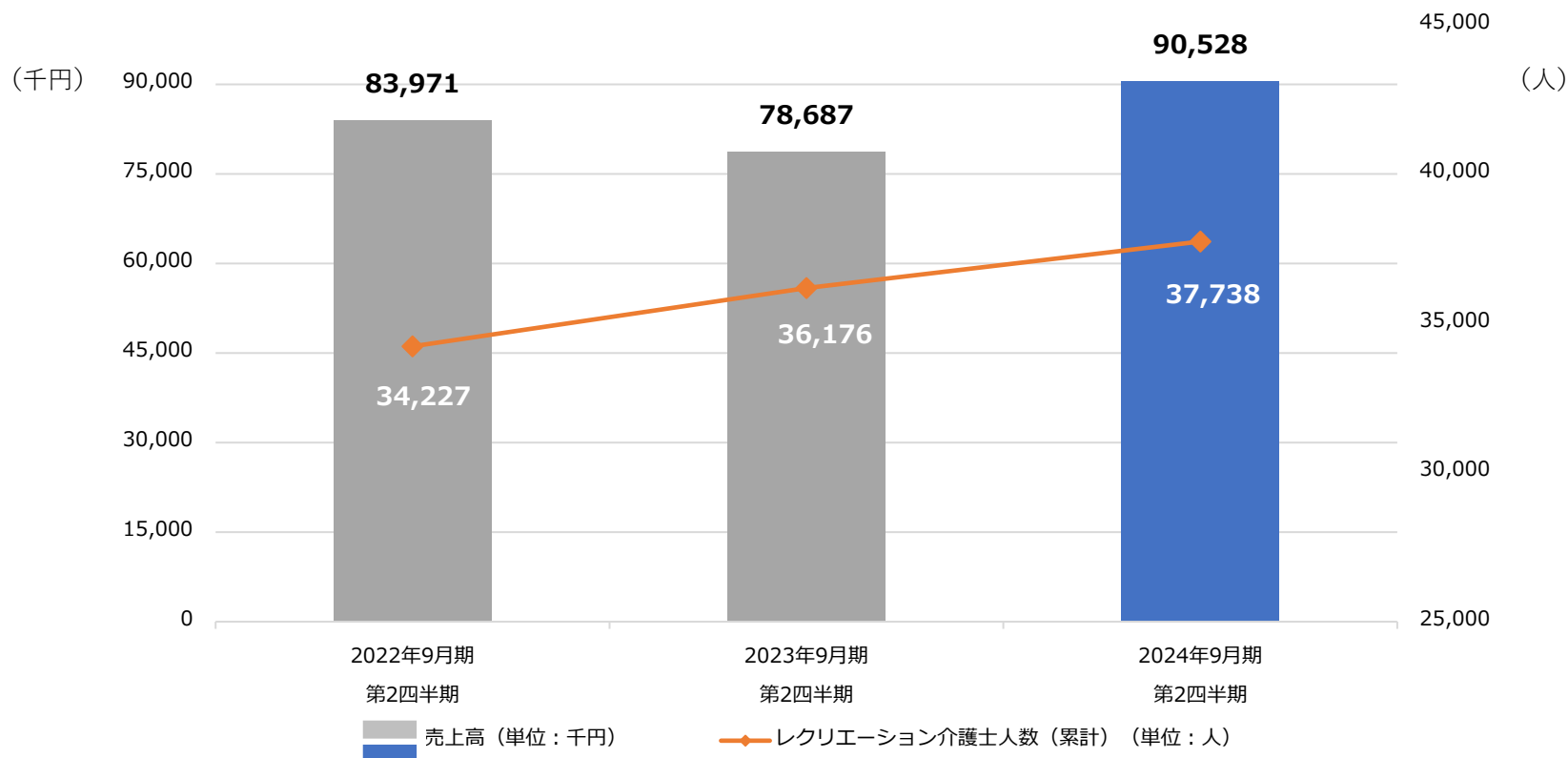
鈴与シンワート株式会社
クラウドサービス事業本部 SaaS開発センター シニア・エキスパート
長谷川様
※役職は取材当時のもの

「12月1日に施行される「白ナンバー事業者のアルコール検知器の使用義務化」が迫り、アルコールチェックアプリのニーズが急増しました。社内リソースが不足し、BCCに相談したところ、すぐにITの基礎知識と営業の基本スキルを有する営業担当者を派遣いただいたので、営業チャンスを逃さずに対応することができました。」

- ✓ アルコールチェックアプリの営業は今が勝負。すぐに営業担当者の増員が必要だった。
- ✓ 営業としての基本スキルがあり、安心して対応を任せらせる。
- ✓ 現時点の高いスキルより、学び続けて自分のモノにする姿勢が重要。
- ✓ BCCはフォローがしっかりしているので、自信を持ってグループに紹介できる。

当社IT営業アウトソーシング事業サイトより
<https://www.e-bcc.co.jp/case/shinwart.html>

売上は前期より増加し、レクリエーション介護士人数も堅調に増加



	2022年9月 第2四半期	2023年9月 第2四半期	第2四半期実績 2024年9月 第2四半期
レクリエーション介護士人数 (累計) (単位: 人)	34,227	36,176	37,738
売上高 (単位: 千円)	83,971	78,687	90,528

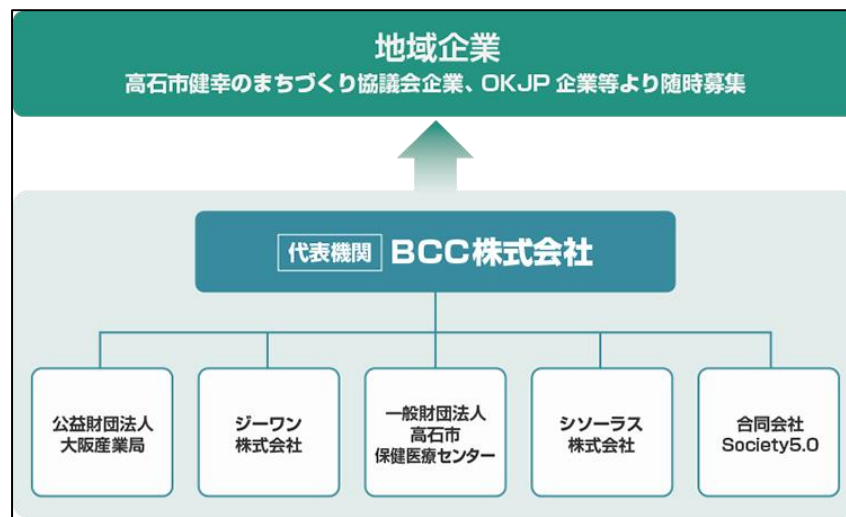
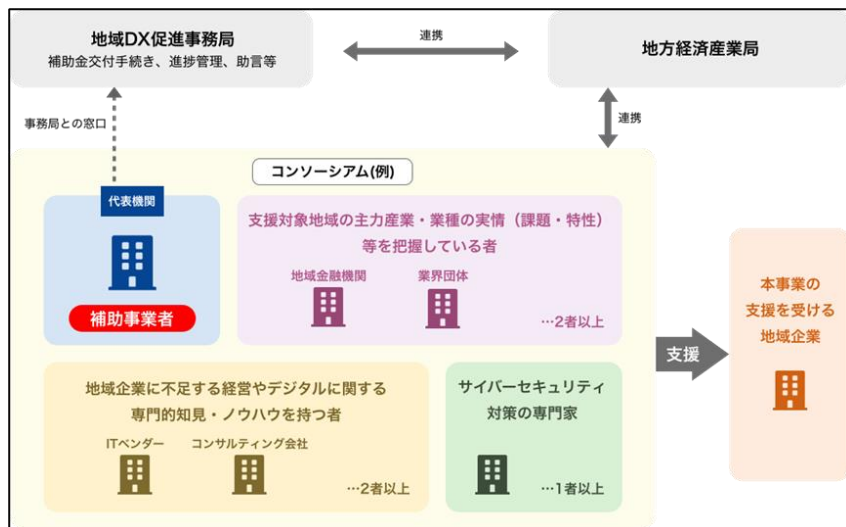
※レクリエーション介護士人数は各第2四半期末時点の人数となります。

ヘルスケア関連施設運営・ヘルスケア参入サポートに注力

- ✓ 経済産業省「地域新成長産業創出促進事業費補助金（地域DX促進環境整備事業）地域DX支援活動型」を完遂し、新たなビジネスモデルとなる**ヘルスケアDX推進モデル**を構築
参考）経済産業省「地域新成長産業創出促進事業費補助金（地域DX促進環境整備事業）地域DX支援活動型」を完遂し、当第2四半期に補助金24,524千円を営業外収益に計上（2024年3月22日IRリリース）
- ✓ レクリエーション介護士2級認定者数と介護レク広場会員数を合わせた介護関係者とのネットワークが**10万人**目前に

経済産業省「地域新成長産業創出促進事業補助金 地域DX支援活動型」を完遂

本補助事業を通じて、新たなビジネスモデルとなるヘルスケアDX推進モデルの構築を推進し、今後の収益強化と地域展開に向けて着実に前進しています。※当第2四半期に補助金24,524千円を営業外収益に計上（2024年3月22日IRリリース）



本補助事業への申請・採択の背景について

ヘルスケア産業において従来型の食・運動・睡眠等各種の健康サービスを提供する企業が様々にあり、近年のセンサー技術の進化やスマートフォンの普及により健康状態の可視化技術も多くリリースされています。しかし、デジタル系企業と医療・介護分野を中心としたヘルスケア企業の融合は進みにくく、それぞれの企業が独自の考えで事業を推進しているのが現状です。そのため当社では、デジタル系企業ではさらなるヘルスケア関連のニーズ深耕を、ヘルスケア企業ではアナログベースの事業構造をDX化していく必要があると考え、DX戦略策定、サイバーセキュリティ対策の支援等を行うものとして、本補助事業に「大阪ヘルスケアDX事業創出コンソーシアム」の代表機関として申請し、採択となりました。

(2023年4月10日IRリリース)

- ✓ IT営業アウトソーシング事業では、大手IT企業を中心にIT営業へのニーズは旺盛だが、IT営業となる人材の採用環境は厳しくなりつつある。
- ✓ ヘルスケアビジネス事業では、2024年度の介護報酬改定により「介護ソフト」と「介護ロボット」の導入が、「職場環境等要件の生産性向上」（業務改善及び働く環境改善）のための要件になる等、ヘルスケアDXへ向けた取組みが活発になりつつある。

増収を維持し、中期経営計画に沿った成長投資を行いつつ
当期純利益の黒字を確保

通期予想

(単位：百万円)	2023年9月期	2024年9月期 (予想)	比較増減 (%)
売上高	1,279	1,407	9.9%
IT営業アウトソーシング事業	1,120	1,239	10.6%
ヘルスケアビジネス事業	155	167	7.4%
営業利益	67	△19	—
経常利益	65	4	△92.6%
当期純利益	45	3	△92.5%

II. 中期経営計画「BCC INNOVATION PLAN 2026」

BCC 3年ビジョン

当社は、次代の成長を見据え、企業価値の向上と強固な社内体制を実現します。IT業界における営業支援のリーディングカンパニーとしての着実な成長と新サービスの創造により新たな事業領域を開拓し、売上高 20億円を達成します。

そして、新たなビジネスを創造し、多分野でのDXを推進する「BusinessCreative」の実現に向けた礎を築きます。

中期経営基本方針

企業価値の向上と強固な社内体制の実現を通じて「トップライン（売上）の拡大」を行い、2026年9月期に目標売上高20億円を達成します。

2026年9月期売上高20億円、当期純利益1億円を目指す。

2024年9月期
売上高14億円
当期純利益
3百万円

2025年9月期
売上高17億円
当期純利益
40百万円

2026年9月期
売上高20億円
当期純利益
1億円

※2024年9月期に採用を含む人事・組織戦略の取組みや新たな事業創造への投資により販売管理費を大幅に増加致します。
2025年9月期以降は売上規模の拡大に伴い、每期販売管理費を6～8%増加させ2026年9月期に売上高20億円、当期純利益1億円を目指します。

2023年9月期は派遣人数目標150名に対し期末時点150名となり、計画通り進捗。2024年9月期も目標達成に向け特に採用に注力

2024年9月期
派遣人数178名
採用人数62名

2025年9月期
派遣人数213名
採用人数52名

2026年9月期
派遣人数238名
採用人数46名

※派遣人数は各期末時点の人数です。

派遣人数と売上高には強い相関性



売上1,946億円^①

派遣先企業数 552社・派遣人数 25,944人

※対象企業すべてに47人/社^{注1}で派遣した場合

売上100億円^②

派遣先企業数 293社・派遣人数 1,346人

※対象企業中53%の企業に4.6人/社^{注2}、750.2万円/人年^{注3}で派遣した場合

売上9.1億円

派遣先企業数 29社

派遣人数 133人

(2022年9月末時点)

<算定根拠>

2022年9月末時点の実績をもとに算出しております。

注1) 1社あたり最大派遣人数47人/社

注2) 1社あたり平均派遣人数4.6人/社

注3) 1人あたり派遣売上750.2万円/年

※期中平均派遣業務請負人数122人/年
での算出

これらの数値を根拠に下記のように
マーケット規模を推定しております。

①552社×47人/社×750.2万円=1,946億円

②293社×4.6人/社×750.2万円=100億円

対象企業：資本金3億または従業員300人以上のIT企業 **552社**^{注4}

注4) 2022年版中小企業白書 付属統計資料における情報通信業の大企業数

新たな人事・組織戦略による人材育成強化と組織力の向上

●採用

未経験者・若年層に対する新たな採用手法の確立

●教育

スキルアップ・キャリア形成支援

経営幹部層の拡充

教育部門の強化によるリスキリングの実現

●リテンション

対面コミュニケーションの活性・強化

福利厚生を整備・拡充

人事評価制度・給与体系の改定

Ⅲ. 中期経営計画の進捗と今後の取り組み

IT営業アウトソーシング事業

- ✓ 派遣業務請負人数と採用人数はともに過去最高の150名、35名を達成し、中期経営計画の達成に向け着実に前進

ヘルスケアビジネス事業

- ✓ 経済産業省「地域新成長産業創出促進事業費補助金（地域DX促進環境整備事業）地域DX支援活動型」を完遂し、ヘルスケアDX事業モデルの構築による収益強化と地域展開に向け着実に前進
- ※当第2四半期に補助金24,524千円を営業外収益に計上

新規事業への投資

- ✓ 新たな事業・サービスを開発するための新組織「新規事業推進室」を設立
- ✓ IT・DXに関する知識を習得し、キャリアの可能性を広げる戦略拠点として、「イノベーションセンター リスキングラボ」を新たに開設
- ✓ 新たなベンチャー企業「iPresence株式会社」への出資
- ✓ 経営戦略推進サービス「bizcre」にて「ビズクリメソッド実践講座」を新たにリリース

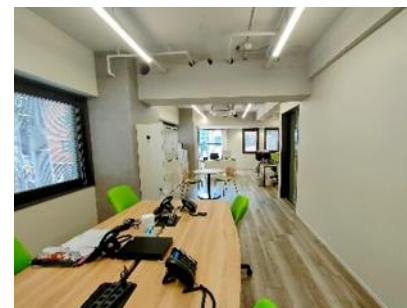
トピックス① イノベーションセンター リスキングラボの開設

IT・DXに関する知識を習得し、キャリアの可能性を広げる 「イノベーションセンター リスキングラボ」を新たに開設

リスキングの重要性がさらに高まっていくなかで、中期経営計画「BCC INNOVATION PLAN 2026」の基本施策の一つである「新たな人事・組織戦略による人材育成強化と組織力の向上」の実現に向け、IT・DXに関する知識を習得し、キャリアの可能性を広げる戦略拠点として、「イノベーションセンター リスキングラボ」を新たに開設しました。

同センターの開設によって、これまで以上に多くの人材の育成をおこない、また、キャリア形成の支援を行うことでIT業界における慢性的な営業人材の不足の解消に努めてまいります。

名称	イノベーションセンター リスキングラボ
所在地	東京都千代田区外神田6-8-10 グランデ秋葉原2階
開設日	2024年4月25日
役割・機能	<ul style="list-style-type: none">・リスキングカリキュラムの設計・研修プログラム及びキャリア形成支援等の企画開発と実践



ヘルスケアDXの構築をはじめ両社のさらなる事業拡大へ

ヘルスケアビジネス事業では、ヘルスケアDXの実現に向けた取組みに注力しており、当社が運営受託しているヘルスケア関連施設「ATCエイジレスセンター」では、厚生労働省「介護ロボットの開発・実証・普及のプラットフォーム事業」に基づいて「介護ロボット相談窓口」を開設し、介護に関わるIoTやRT、介護施設のICT化支援を行っています。

iPresence株式会社は、テレプレゼンスアバターロボット等の先端技術を取り入れた新たなコミュニケーションツールを提供する知見や実績を有しており、ヘルスケア分野でのロボットの活用等の可能性を広げ、ヘルスケアDXの構築を促進するものと考えております。

この度の出資により、当社はiPresence株式会社とともにヘルスケアDXの構築をはじめ両社のさらなる事業拡大を進めてまいります。

iPresence株式会社 概要

代表者	代表取締役 クリストファーズ・クリスフランシス
所在地	兵庫県神戸市東灘区向洋町中6-9 神戸ファッションマート
事業内容	2014年設立以来、人と人との繋がりにテレプレゼンスアバターロボットやメタバース、3Dデジタルツインなどの先端技術を取り入れることにより新たなコミュニケーションツールを提供することを目指す。展示会・会議、医療、教育、建築、観光など様々な分野でのニーズに対応した先端技術機器、ロボット機器、通信用機器の販売、ソフトウェア、ロボットの開発、関連するサービスの提供を行う。

トピックス③ 経営戦略推進サービス「bizcre」（ビズクリ）

会社を、ともに育てるパートナーに。

ビズクリは、中小・中堅企業のビジョンを描き、実現に向かってサポートする伴走支援サービスです。



ビズクリについて ABOUT

どうやらこの不安定な時代を生き抜くには、確かなビジョンが必要らしい。そして、そこに到達する道筋も必要そうだから、目標を定めることが大切だという。でも、どうやって達成するのかわからない。

そんな経営者は、多いに違いない。その悩みを解決し、エッセンスを伝えている。誰に頼んだらいいかわからない。特に経営者層に頼むこともあまりおもしろくない。信頼できる人材が少ない地方や中小・中堅企業では、専門家が限られてしまっている現状です。

ビズクリは、経営者の悩みの解決や実践に向けたアドバイス、共に戦略をつくり、共に深く学び、共に未来を育てていく、そんなサービスを提供します。

もちろん手をつければいい、独りで悩んで、心配する必要はありません。ビズクリは、企業に最適なサポートをともに提供するため、経営陣の連携を通じて、あなたをサポートする伴走支援サービスです。

[View More](#)



The image shows two screenshots. The top one is a dashboard for 'bizcre' with a sidebar menu and a main area titled '現状把握' (Current Status) containing several analysis cards: 'ヒアリング' (9%), 'マイクロ環境分析' (7%), 'マクロ環境分析' (8%), 'SWOT分析' (checked), and 'クロスSWOT分析' (13%). The bottom screenshot is the 'bizcre knowledge' website, featuring a large header and a main image of a city skyline.

ITツールを活用して会社を育てる



専門家との対話によって会社を育てる



会社を育てる人や知識に触れる



会社を育てる実践知を身につける



企業のビジョン実現をサポートする伴走支援サービス「bizcre」

- 2023年5月～
- ✓ ビズクリメソッドを身に付ける「ビズクリメソッド実践講座」（eラーニング）のリリースに加え、ビズクリサービスのWebサイトを完全リニューアル
 - ✓ 「ビズクリクラウド」「ビズクリサポート」「ビズクリナレッジ」「ビズクリメソッド」の4つのサービスを展開中

IT業界における営業支援のリーディングカンパニーとしての顧客基盤の確立

●大手IT企業とのネットワークを強化し、配属人数を着実に増加

引き続き中長期的な成長を見据えた積極的な採用活動とともに、派遣先企業の新規開拓、既存派遣先企業への派遣増員により派遣人数を増加

●デジタルマーケティングによる新規顧客開拓

デジタルマーケティングを推進することで新規顧客を増やすとともに、既存顧客とのつながりを強化し、当社の知名度の向上を推進

※当社はデジタルマーケティングとして、オンライン上で顧客とつながるためにWebサイト、オンラインセミナー、ホワイトペーパー、Eメールマーケティング等を組み合わせた仕組みを構築しています。

これまでは、創業以来の10万件を超えるデータを基にしたテレアポ、訪問という営業手法を採っていましたが、デジタルマーケティングで網をはるように接触機会を増やすことで顧客の動向やニーズを得ることができるようになり、その履歴等のデータが蓄積され、次の営業に生かされていくPDCAを回すことが可能になっています。

ヘルスケア分野における官民ネットワークを活かしたヘルスケア分野参入企業のサポートの推進

●介護従事者とのネットワーク強化とヘルスケア関連施設等の受託拡大による官民ネットワークの拡大

レクリエーション介護士を中心とした介護関係者とのネットワークを強化し、ヘルスケア関連施設の受託拡大に向けた外部と連携した活動を展開。官民ネットワークを拡大することでヘルスケア分野参入サポートのプラットフォームを構築

※参考）当社が受託しているヘルスケア関連施設

「ATCエイジレスセンター」（設置者：大阪市、アジア太平洋トレードセンター）。国内最大級となる約5,000㎡の介護・福祉関連の常設展示場。地域密着のヘルスケア事業を展開。

「高石健幸リビング・ラボ」：（設置者：大阪府高石市健幸のまちづくり協議会）

アクティブシニア向けヘルスケア関連施設。高齢化の進展により増えゆく社会保障費を抑制することを目的として、民間企業や団体と連携して新たな製品・サービスの開発に取り組む。

●ヘルスケアDX事業モデルの構築による収益強化と地域展開

経済産業省「地域新成長産業創出促進事業費補助金（地域DX促進環境整備事業）地域DX支援活動型」を通じて、新たなビジネスモデルとなるヘルスケアDX推進モデルを構築。ヘルスケア分野参入プラットフォームを基盤とするヘルスケアDX推進モデルを推進

次代の成長を見据えた「Business Creative」の実現に向けた取り組み

お客様とともに新しいビジネスを「創造」するビジネス・クリエイティブ・コーポレーション（BCC：Business Creative Corporation）へ

- 新たな事業・サービスを開発するための組織新設
- 新たなベンチャー企業への出資と出資企業との連携強化
- 「BM X」（ビーエムクロス）と「bizcre」（ビズクリ）の販売強化

※「BM X」（ビーエムクロス）は、当社が創業から培ってきたネットワークソリューション導入実績を基に、企業にとって運用負荷を軽減し、必要な機能を選択、組み合わせることで、最適なネットワークソリューションを提供しDX推進をサポートするサービスです。

※「bizcre」（ビズクリ）は、「スタートからゴールまで経営戦略を推進する伴走支援サービス」をコンセプトにした「ビズクリクラウド」「ビズクリサポート」「ビズクリナレッジ」からなる経営戦略推進サービスです。

※当社の社名であるBCCは、創業時の営業創造株式会社の英称であるBusiness Creative Corporationに由来します。

Appendix

会社概要

商号	BCC株式会社
所在地	大阪本社：大阪府中央区今橋2丁目5番8号トレードピア淀屋橋9F 東京本社：東京都千代田区外神田6丁目15番9号 明治安田生命末広町ビル9F イノベーションセンター リスキング ラボ：東京都千代田区外神田6丁目8番10号 グランデ秋葉原2F
設立	2014年1月20日（創業2002年3月6日）
代表取締役社長	伊藤 一彦
資本金	1億7,350万円（2023年10月1日現在）
従業員数	219名（2023年10月1日現在）
許可	労働者派遣事業（派27-302361） 有料職業紹介事業（27-ユ-302045） プライバシーマーク認定（第10861424号）
受賞歴	2005年1月 大阪市ビジネスプランコンテスト最優秀賞 2013年5月 経済産業省『多様な「人活」支援サービス創出事業』採択 2018年12月 経済産業省「地域未来牽引企業」選出

マネジメントチーム（主要経歴と役割）①

代表取締役社長 伊藤 一彦 (中小企業診断士)	1998年 日本電気株式会社（NEC）入社。IT営業の経験を経て、ベンチャー企業に転職。 2002年 当社の前身となる営業創造株式会社を設立し、代表取締役に就任。 2012年 スマイル・プラス株式会社をグループに迎え、ヘルスケア分野に参入。 2016年 グループ全社を合併し、当社代表取締役社長に就任。 2018年 大阪公立大学 医学研究科 客員教授を歴任。
取締役副社長 岡林 靖朗	2006年 IPOを目指す小売業やIT関連企業で総務・経理の経験を経て、当社の前身になる営業創造株式会社に入社。管理本部の責任者を務め、同年、取締役に就任 2015年 常務取締役に就任。 2016年 グループ全社の合併後、IPO準備の統括責任者を経て、最高財務責任者として活動。 2022年 取締役副社長に就任。
専務取締役 安原 弘之	1992年 日本電気株式会社（NEC）入社。営業全般また外資系企業で経験を積む。 2005年 当社の前身となる営業創造株式会社に入社し、取締役に就任。 2014年 グループ会社の代表取締役社長に就任。 2019年 専務取締役に就任。現在は全事業の統括責任者として活動。
取締役 小出 契太	2007年 IPOを目指すIT関連企業で管理業務の経験を経て、当社の前身となる営業創造株式会社に入社し、管理本部、経営企画室、事業部等の各部門を歴任。 2019年 コンプライアンス推進室室長に就任。 2021年 当社取締役に就任。現在はIR・コンプライアンス推進責任者として活動。

マネージメントチーム（主要経歴と役割）②

取締役
江越 博昭

1997年 通商産業省（現経済産業省）入省。
2001年 経済産業省大臣官房参事官、2004年 同省四国経済産業局長を歴任。
2008年 株式会社アルプス技研代表取締役副社長、2014年 同省特別顧問を歴任。
2019年 当社取締役に就任。

取締役
松嶋 依子
(弁護士)

2008年 弁護士法人梅ヶ枝中央法律事務所入所。
2019年 当社取締役に就任。

常勤監査役
藤 進治

1991年 三菱事務機械株式会社（現日本タタ・コンサルタンシー・サービス株式会社）入社。
2006年 当社の前身となる営業創造株式会社入社。
2014年 グループ会社の取締役に就任。
2017年 当社常勤監査役に就任。

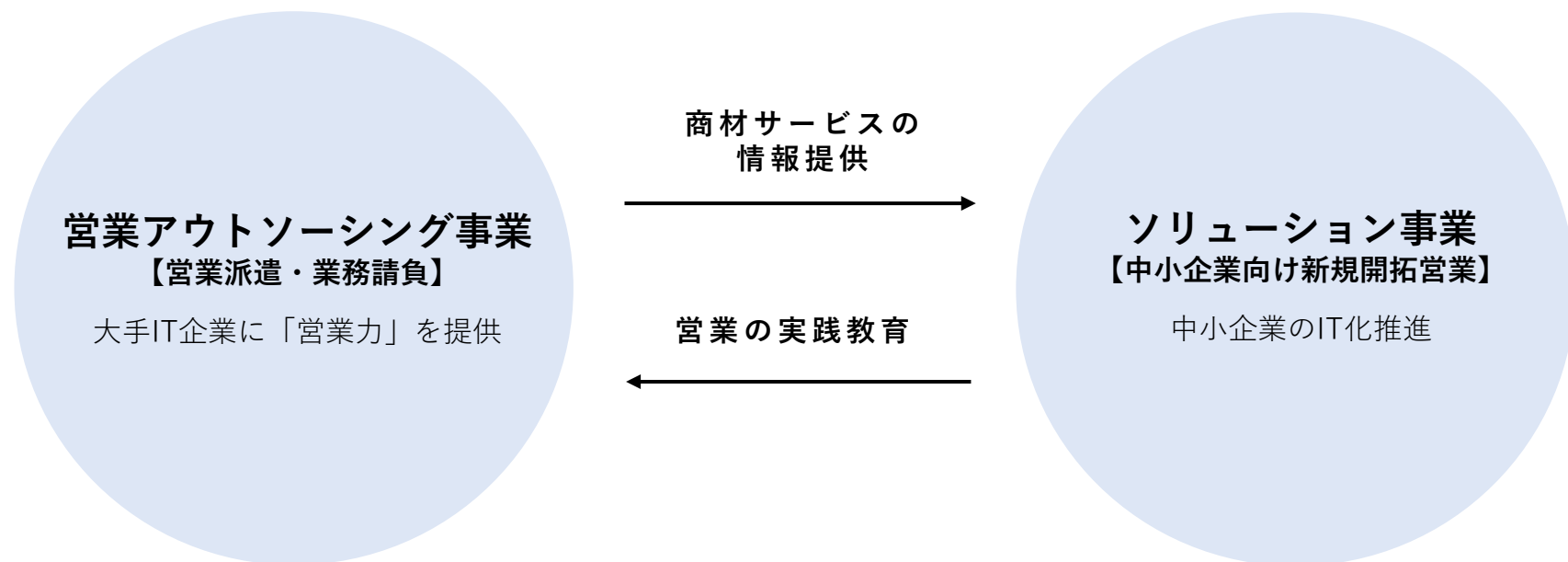
監査役
森重 洋一
(公認会計士)

1987年 監査法人朝日新和会計社（現有限責任あずさ監査法人）入社。
2001年 株式会社のぞみ合同会計社設立し、代表取締役に就任。
2006年 当社の前身となる営業創造株式会社監査役に就任。
2016年 グループ全社の合併を経て、現在に至る。

監査役
塚本 純久
(公認会計士)

2000年 朝日監査法人（現有限責任あずさ監査法人）入社。
2014年 塚本公認会計士事務所開設。
2018年 当社監査役に就任。

営業アウトソーシング事業とソリューション事業で構成

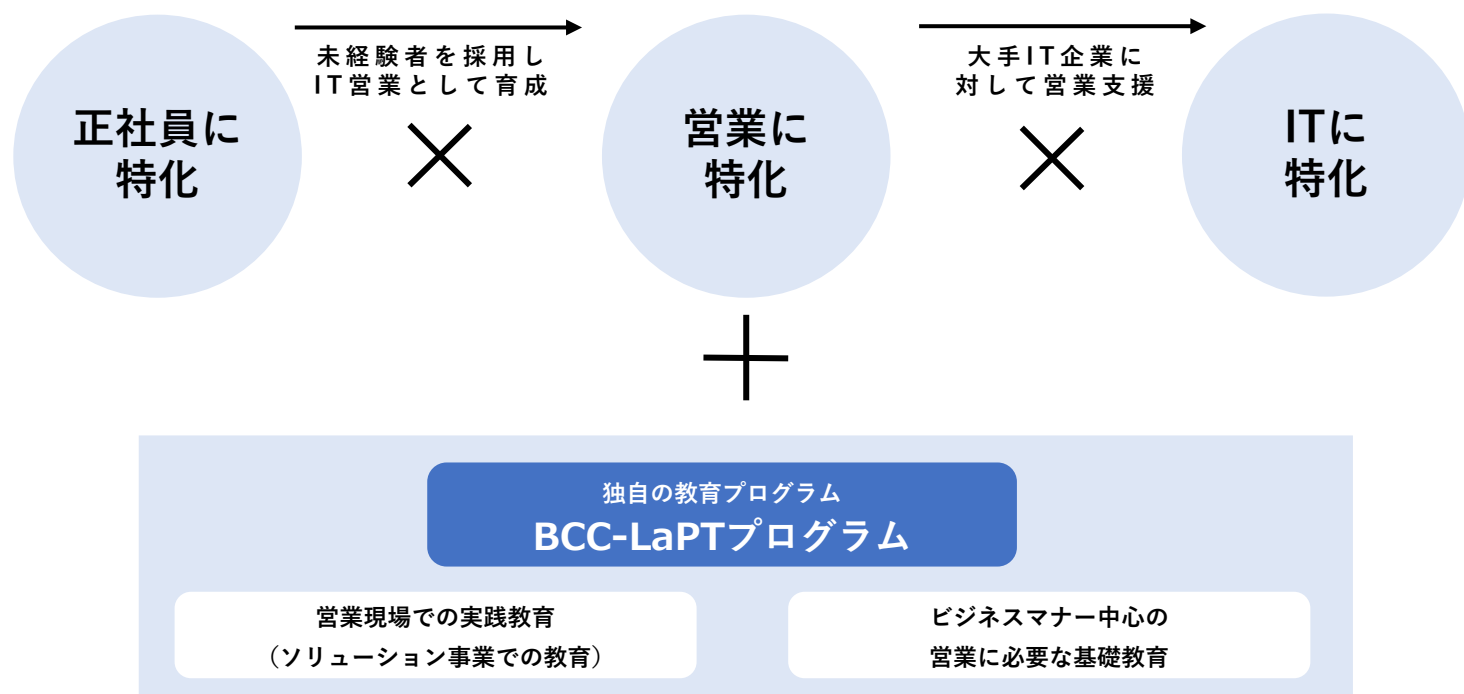


当事業は、大手IT企業の営業部門を強化または補完するため、営業人材を中心とした営業支援サービスを提供する「営業アウトソーシング事業」と中小企業向け新規開拓営業の代理店を中心とした「ソリューション事業」の2つの事業で構成しております。

(注) 商材サービスの情報提供とは、営業アウトソーシング事業の顧客である一部の大手IT企業から、中小企業で需要のある商品又はサービスの情報提供を受け、当社のソリューション事業（新規開拓営業の代理店）で活用することとなります。（営業アウトソーシング事業の顧客がソリューション事業の取次元・仕入元となるのは一部となります。）

(注) 大手IT企業とは、資本金の額又は出資の総額が3億円以上の会社または常時使用する従業員の数が300人以上のIT業界に属する企業と定義しています。

大手IT企業に「営業力」を提供

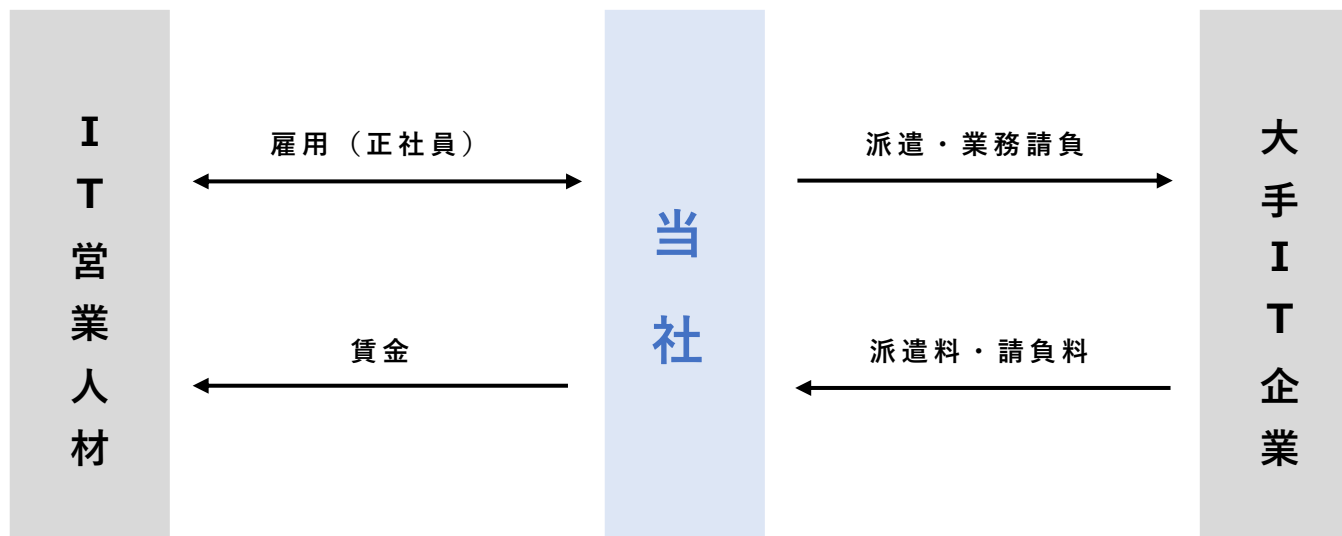


大手IT企業に対して、当社の正社員を派遣することで、IT営業に特化した営業アウトソーシングを提供しております。未経験者を育成し、座学だけでなく、当社のソリューション事業（新規開拓営業の代理店）での現場研修を通じて営業の実践教育が可能となり、短期間に「営業マインド」「営業スキル」「IT知識」を習得し、営業として活躍できる人材の育成が可能な教育プログラムを有しています。この教育プログラム「BCC-LaPT（Lecture and practical training）プログラム」が当事業の強みとなります。

未経験者をIT営業人材に育てる独自の教育プログラム



当社では、基礎教育だけでなく中小企業のIT化推進を目的に新規開拓営業を行っているソリューション事業にて実際の営業現場で経験を積むことで「営業マインド」「営業スキル」「IT知識」を習得する「BCC-LaPT (Lecture and practical training) プログラム」を保有しています。派遣先が決まると派遣先の業界動向、ビジネスモデル、企業文化及び営業商材等について徹底的に教育を行うことで、約2ヶ月でIT営業人材として活躍できる育成が可能となっています。

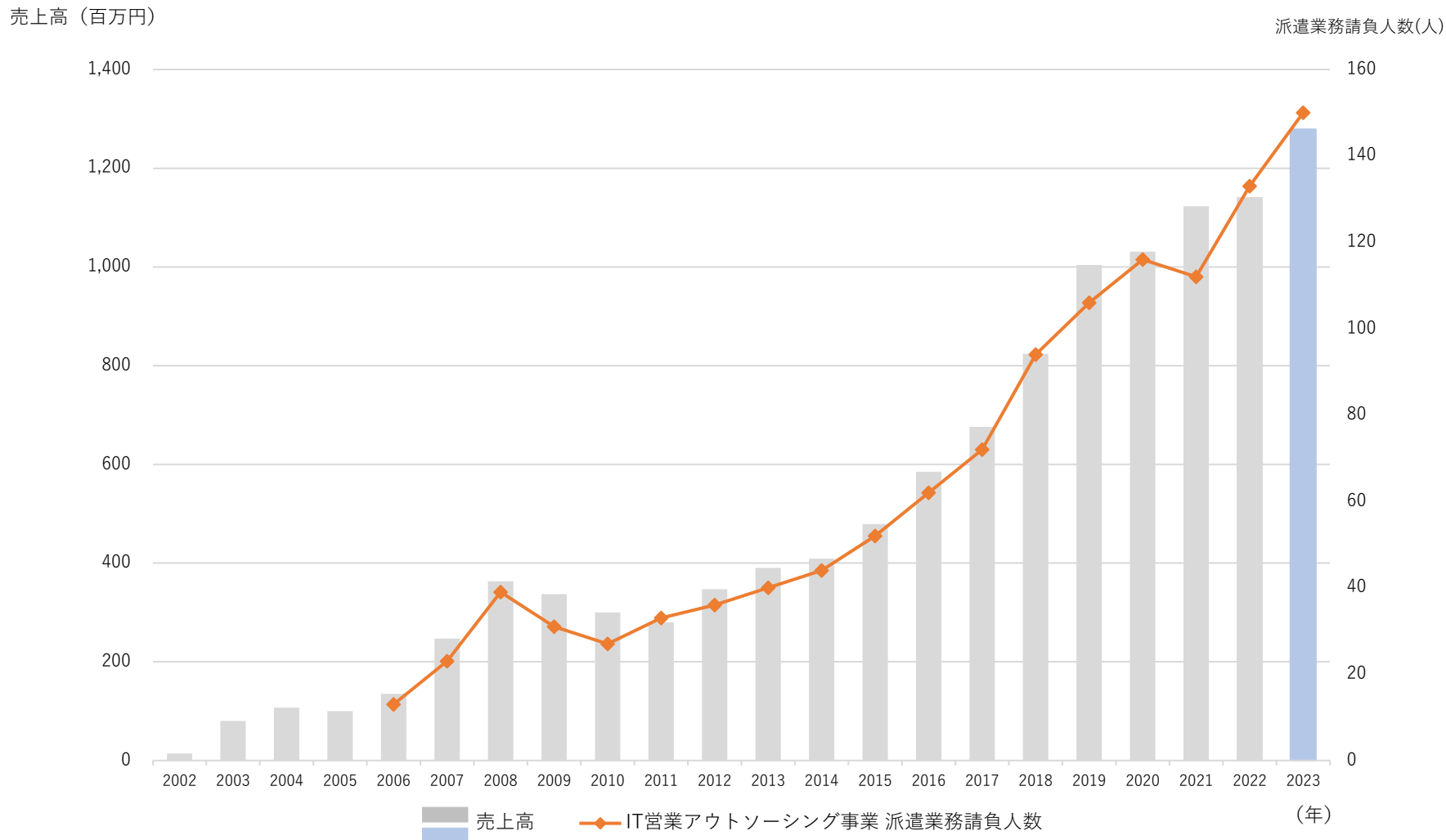


■大手IT企業に対して、IT営業に特化した営業アウトソーシングを提供

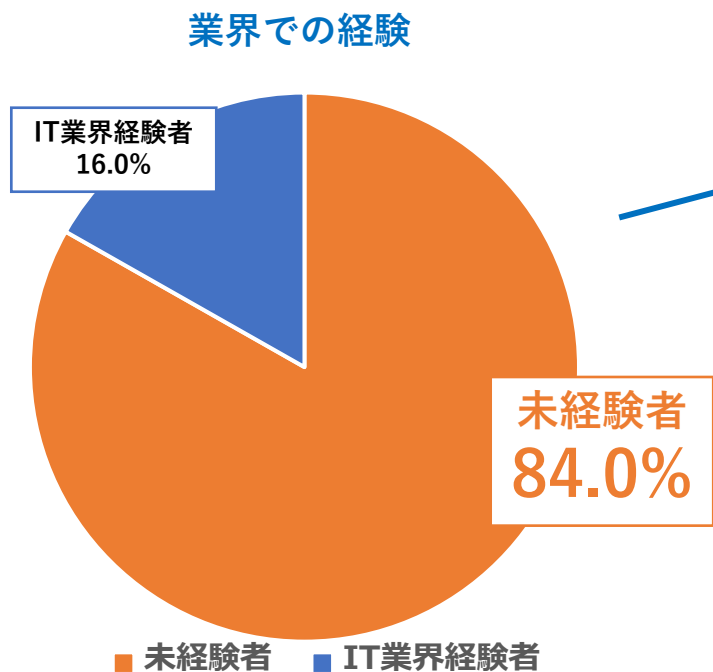
契約形態は、大手IT企業に当社従業員が常駐し営業支援を行う「営業派遣」と、大手IT企業に常駐又は当社オフィス内で営業支援を請け負う「業務請負」（業務委託含む）の2種類です。

これらの2つの契約形態につき、大手IT企業の事業形態やニーズに合わせて様々なモデルで営業アウトソーシングを提供しております。

派遣業務請負人数と売上高には強い相関性 採用・教育・派遣のサイクルによりストック型収益を実現



8割以上が未経験者



前職

(女性) ホテル従業員、アパレル販売員、美容エステ店員、フラワーショップ店員

(男性) 警察官、コンビニ店員、学習塾講師、飲食店調理師、百貨店販売員

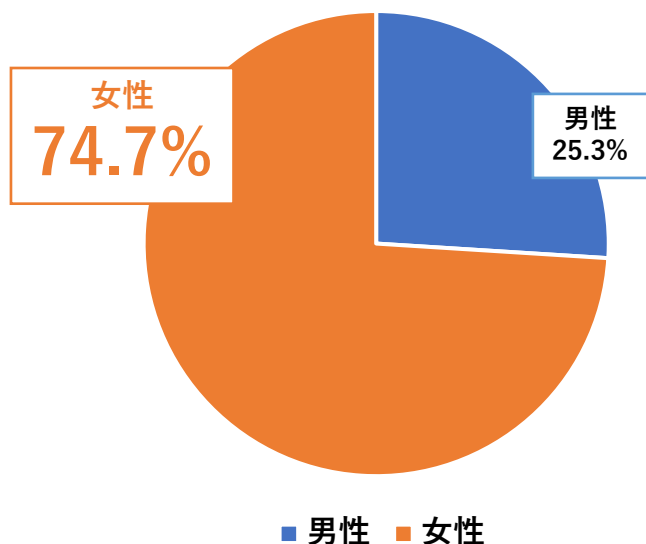
等

	人数	
未経験者	126	84.0%
IT業界経験者	24	16.0%
合計	150	

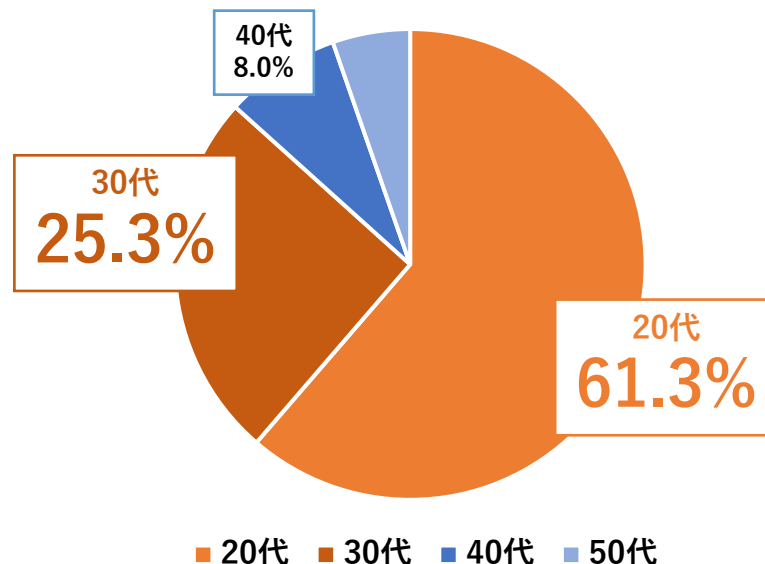
2024年3月末現在

派遣人材の男女構成比は女性が高く、20代・30代が中心

男女別構成比



世代別構成比



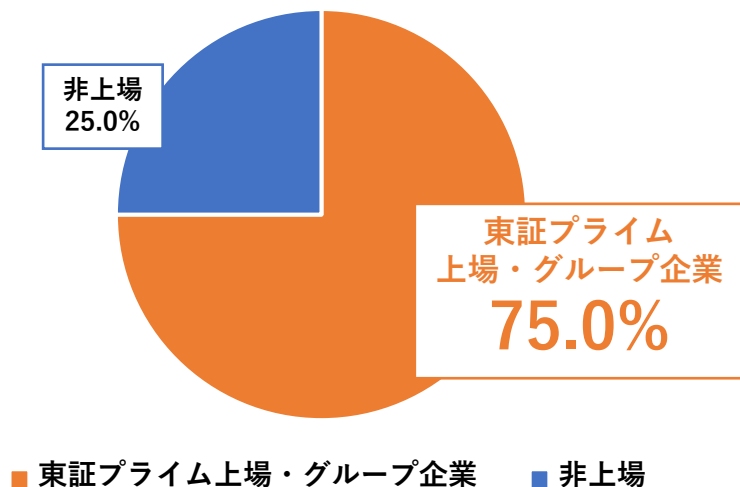
	人数	構成比
女性	112	74.7%
男性	38	25.3%
合計	150	

	人数	構成比
20代	92	61.3%
30代	38	25.3%
40代	12	8.0%
50代	8	5.3%
合計	150	

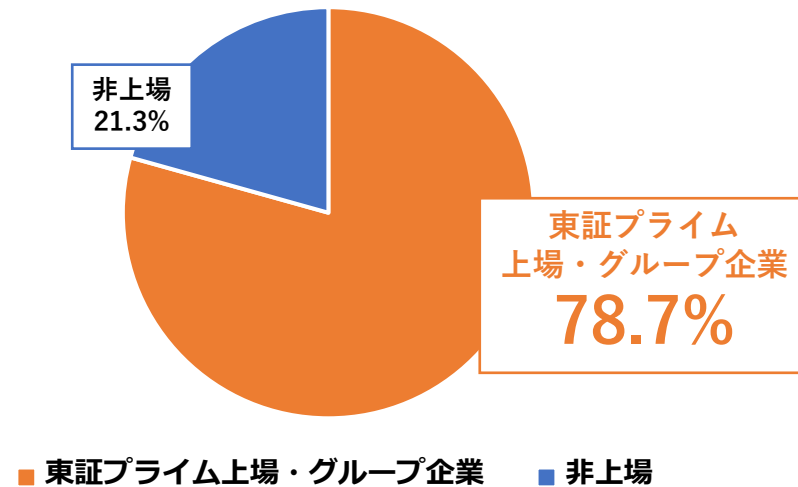
2024年3月末現在

派遣先の約7割が東証プライム上場・グループ企業

上場市場別取引企業比



上場市場別派遣人数比



	取引企業数 (社)	
東証プライム上場・グループ企業	21	75.0%
非上場	7	25.0%
合計	28	

	派遣人数 (人)	
東証プライム上場・グループ企業	118	78.7%
非上場	32	21.3%
合計	150	

※東証プライム上場・グループ企業には、東証スタンダード上場含む。

2024年3月末現在

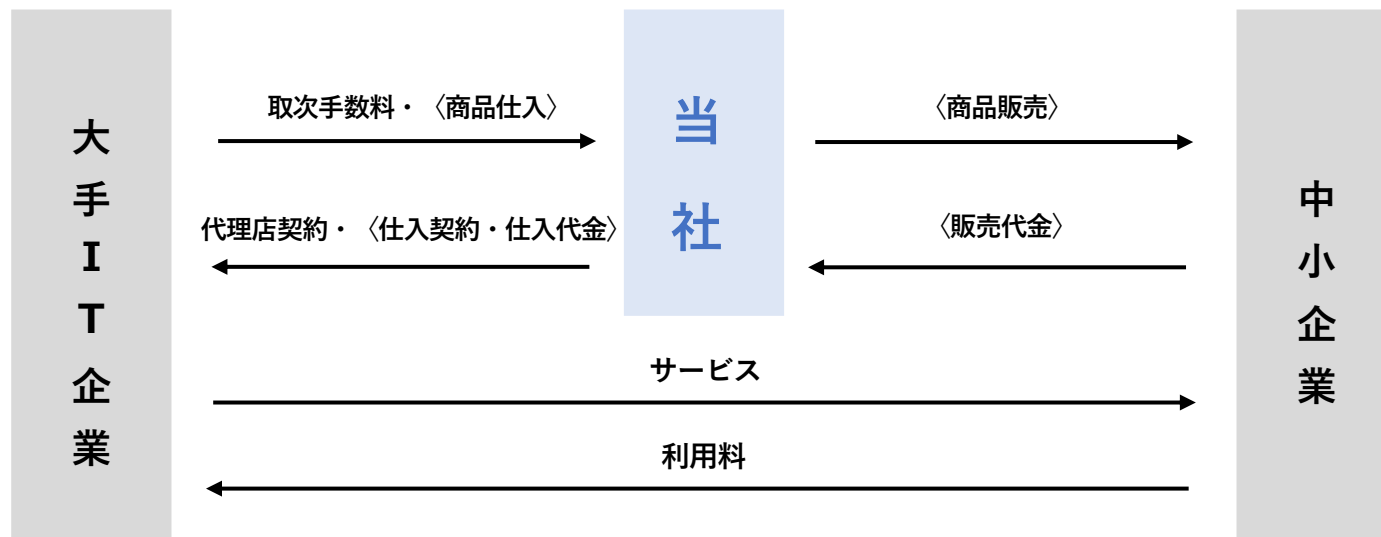
中小企業のIT化推進



創業時から累計1,300社を超える中小企業に通信ネットワークを提供

当社では創業からの営業活動を通じて、中小企業よりヒアリングした各種情報（利用中の情報システム、更改時期、問題点及び課題等）が蓄積されたデータベースを有しております。当データベースを有効活用することで、大手IT企業に代わり、中小企業向けの販売活動を実施しております。創業時から累計1,300社を超える中小企業にインターネットサービスやクラウド関連サービス等を組み合わせた通信ネットワーク提供の実績があり、IT化の推進に寄与しております。

(注) 対象となる中小企業は、従業員数50～300人及び事業所数2拠点以上の法人となります。

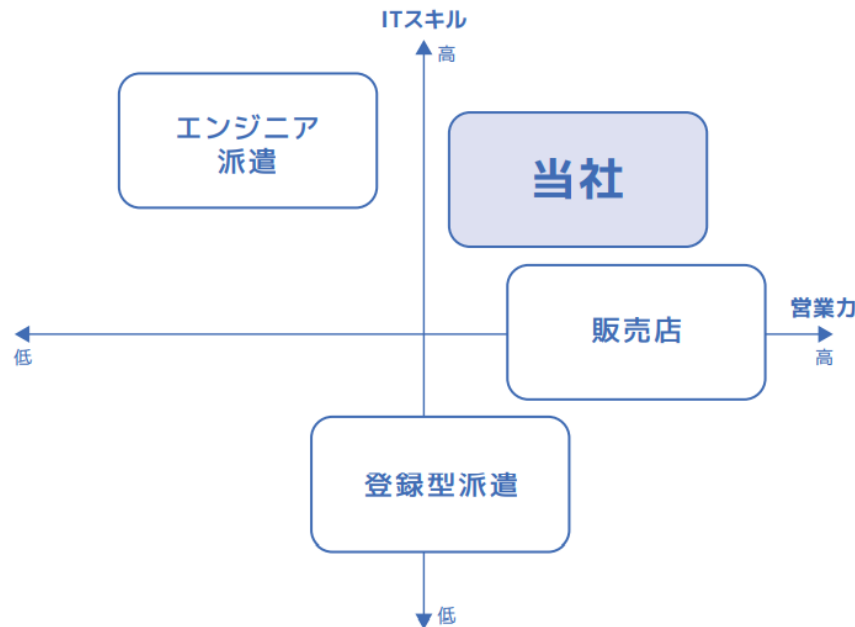


■ 中小企業向けのITソリューションの代理店業と仕入販売

大手IT企業と代理店契約を締結し、大手IT企業と中小企業の直接契約の結果、大手IT企業から当社が取次手数料を得る「取次販売」と、当社が大手IT企業の製品・サービスを仕入れて中小企業へ販売する〈仕入販売〉の2つのモデルがあります。

(注) 系統図の〈 〉が仕入販売となります。

大手IT企業に対して、IT営業に特化した営業アウトソーシングを提供



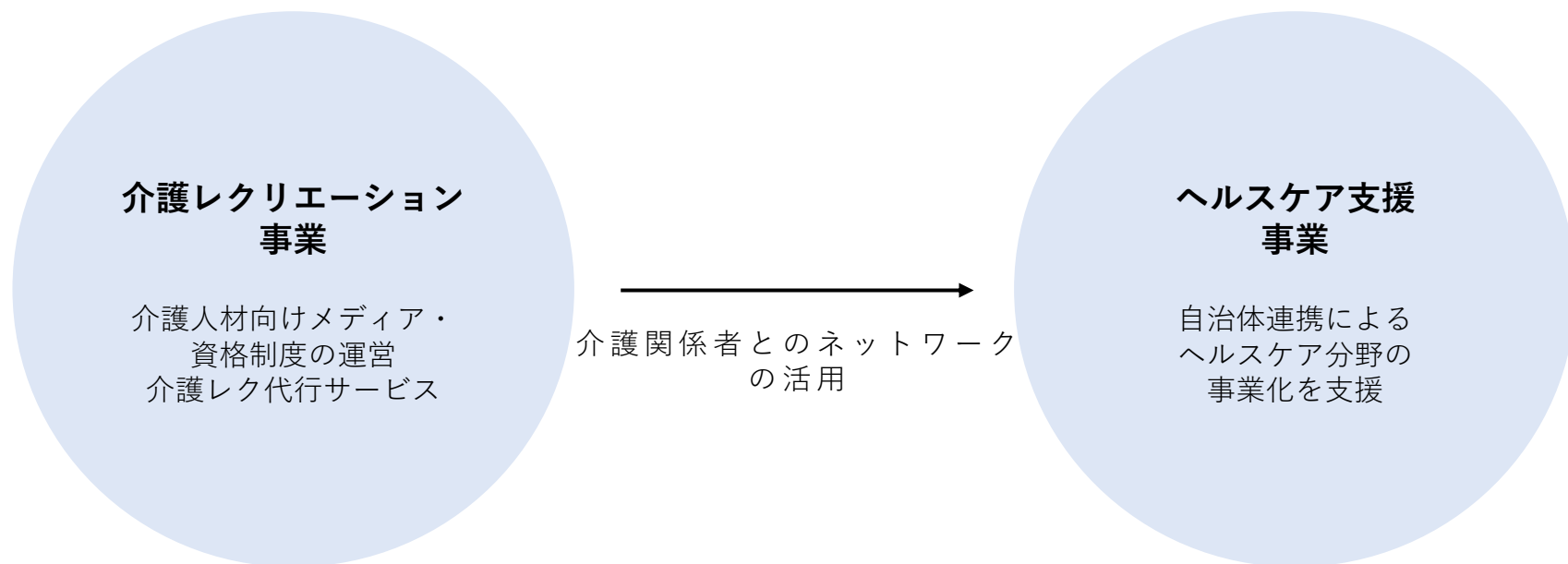
当社の特徴

- ≫ 正社員に特化
- ≫ IT知識、営業スキルの習得
- ≫ 営業現場での実践教育

IT業界における当社独自のポジションを確立

IT営業アウトソーシング事業における主たる事業である営業アウトソーシング事業においては、エンジニア派遣及び販売店とは競合することがなく独自のポジションを確立しており明確な競合他社はございません。なお、ソリューション事業においては、新しいサービスの開発等、常に企業間競争が発生しやすい環境にありますが、仕入先、顧客企業との人的交流による関係強化を図ることで、価格競争を回避し、事業基盤の強化及び維持に努めております。

介護レクリエーション事業とヘルスケア支援事業で構成



当事業は、介護レクリエーションの普及と介護関係者とのネットワークを構築する「介護レクリエーション事業」と、ヘルスケア・リビングラボの取組みを基にしたヘルスケア関連施設の運営及びヘルスケア分野で新規参入・事業拡大を目指す企業へ介護関係者とのネットワークを用いた市場調査やプロモーション支援等を提供する「ヘルスケア支援事業」の2つの事業で構成しております。

(注) ヘルスケア・リビングラボとは、健康をテーマとし、地域が抱える課題の解決を市民・自治体・大学（研究機関）・民間企業が連携し、課題解決につながる新たな製品・サービスを創出する仕組みです。

(注) 介護関係者とのネットワークとは、当社運営Webサイト「介護レク広場」会員数5万人超、資格制度「レクリエーション介護士」認定者数3万人超のネットワークの集合体となります。当ネットワークを用いることで、ヘルスケア分野での事業拡大及び参入を検討する企業に対して市場調査やプロモーション支援等が提供できます。

「介護レクリエーション」

介護レクリエーションとは、
高齢者の生活の質（QOL：Quality Of Life）を高めるために、
介護現場で行われる「生きる喜びや楽しみを見いだす活動」を指します。



集団レクリエーション



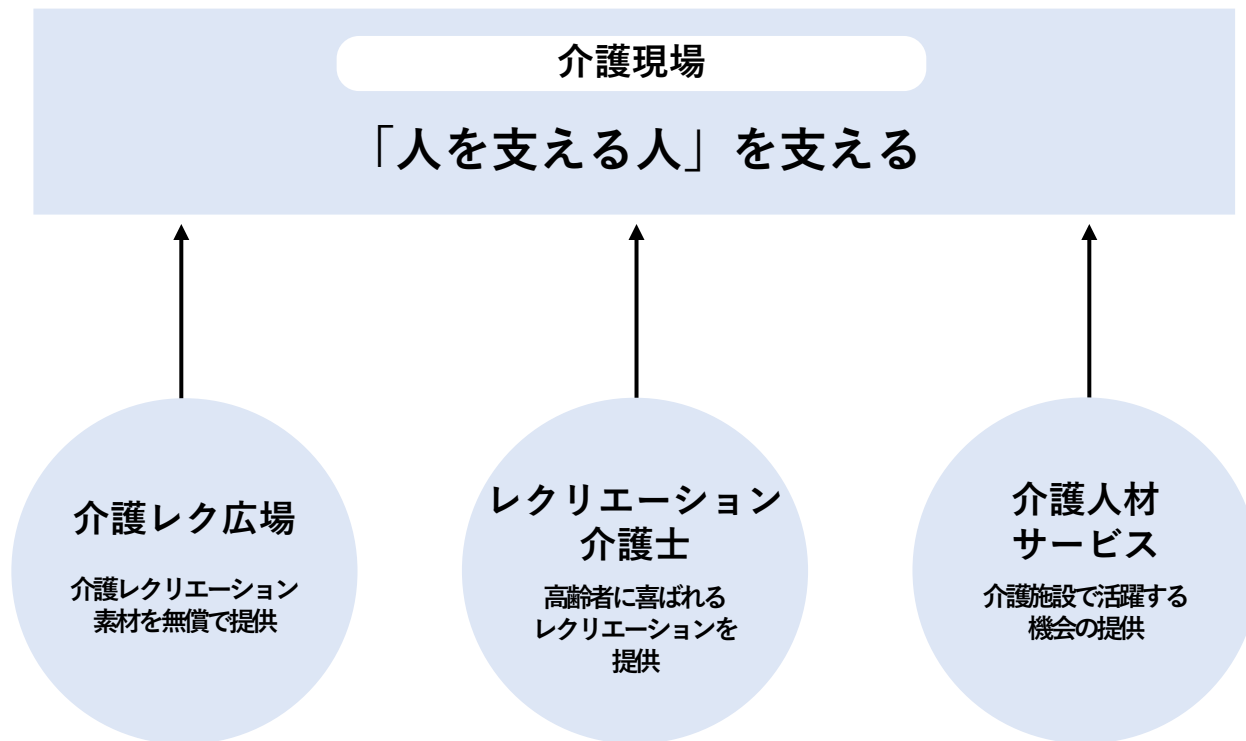
個別レクリエーション



基礎生活レクリエーション

みんなで体操や歌を歌う「集団レクリエーション」
絵画、手芸、囲碁等の「個別レクリエーション」
お化粧等の「基礎生活レクリエーション」
その他、種類は多岐に渡ります。

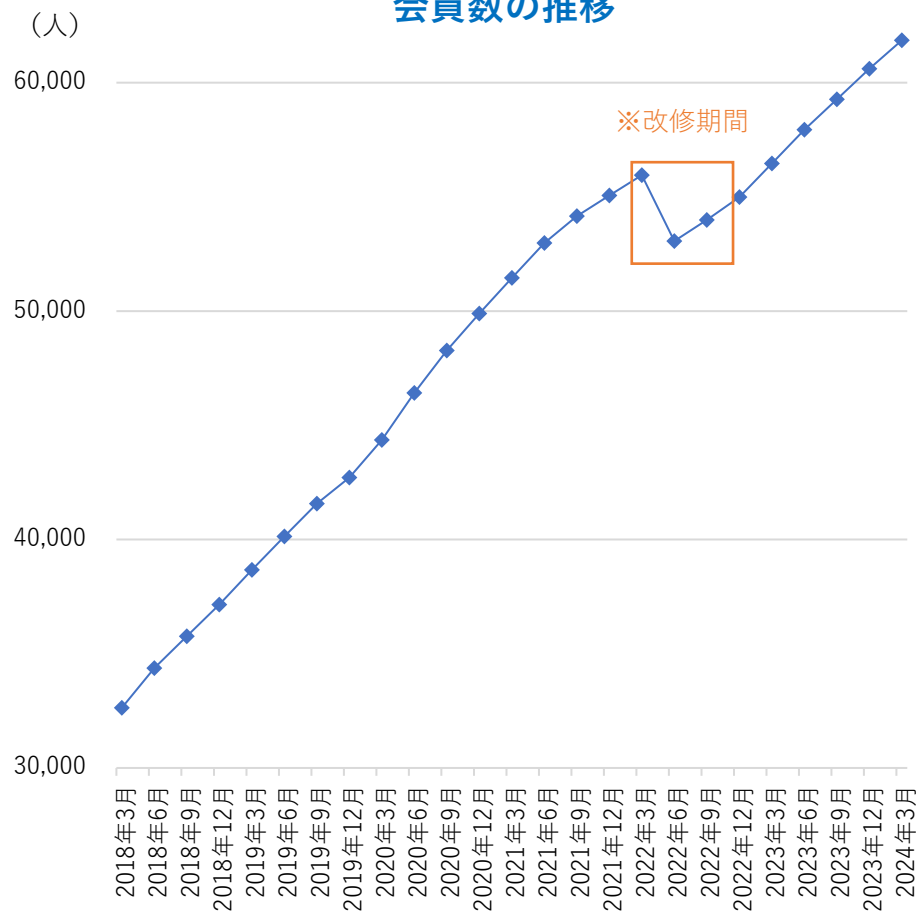
介護現場で高齢者を支える方々を支援



高齢者向けの介護レクリエーションの素材等を無償で提供している当社運営のWebサイト「介護レク広場」の会員数は5万人を超え、介護レクリエーションの資格制度「レクリエーション介護士」は認定者数3万人を超えています。また、介護業界における人材不足の解消に向けて介護レクリエーションを学んだ人材のレクリエーション代行サービスも行っております。これらの介護関係者とのネットワークが当事業の強みとなります。

「介護レク広場」

会員数の推移



介護レクリエーションで
活用できる塗り絵や脳活等
3,700点超の素材を提供

会員数
6万人超



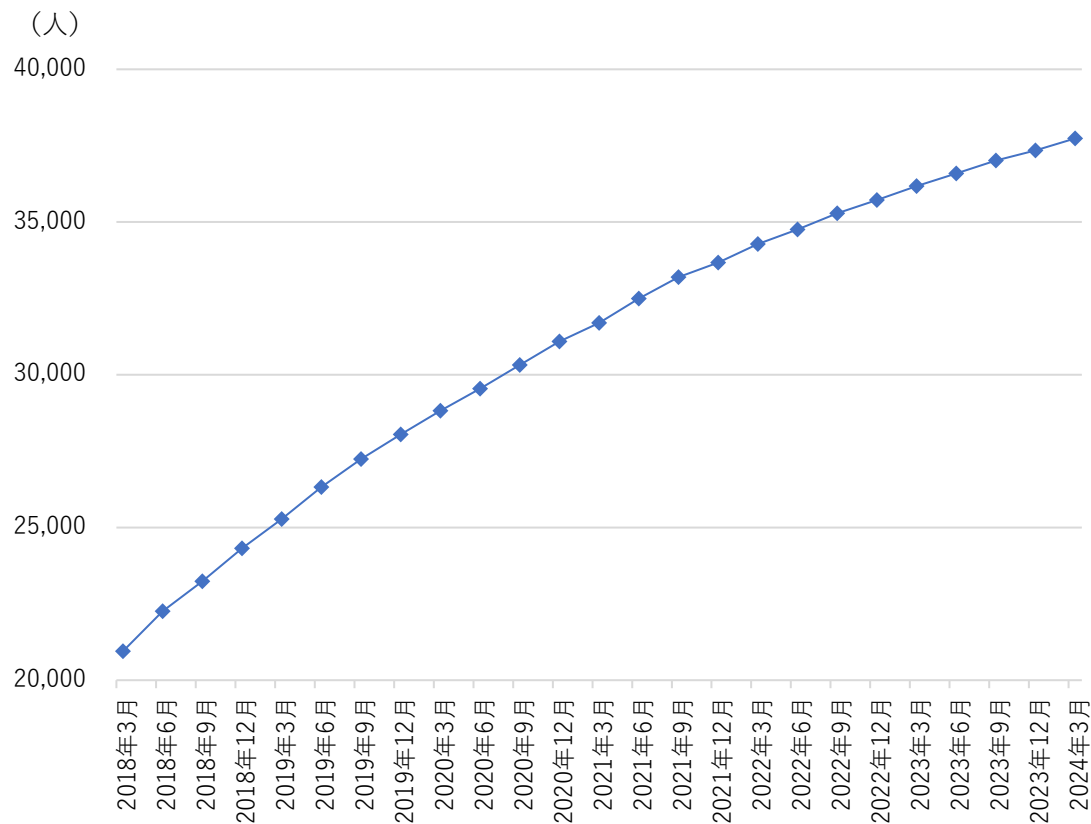
そのうちの
80%超が
介護関係者



※介護レク広場は、2022年9月期に改修をし、リニューアルオープンしています。

「レクリエーション介護士」

レクリエーション介護士2級認定者数の推移

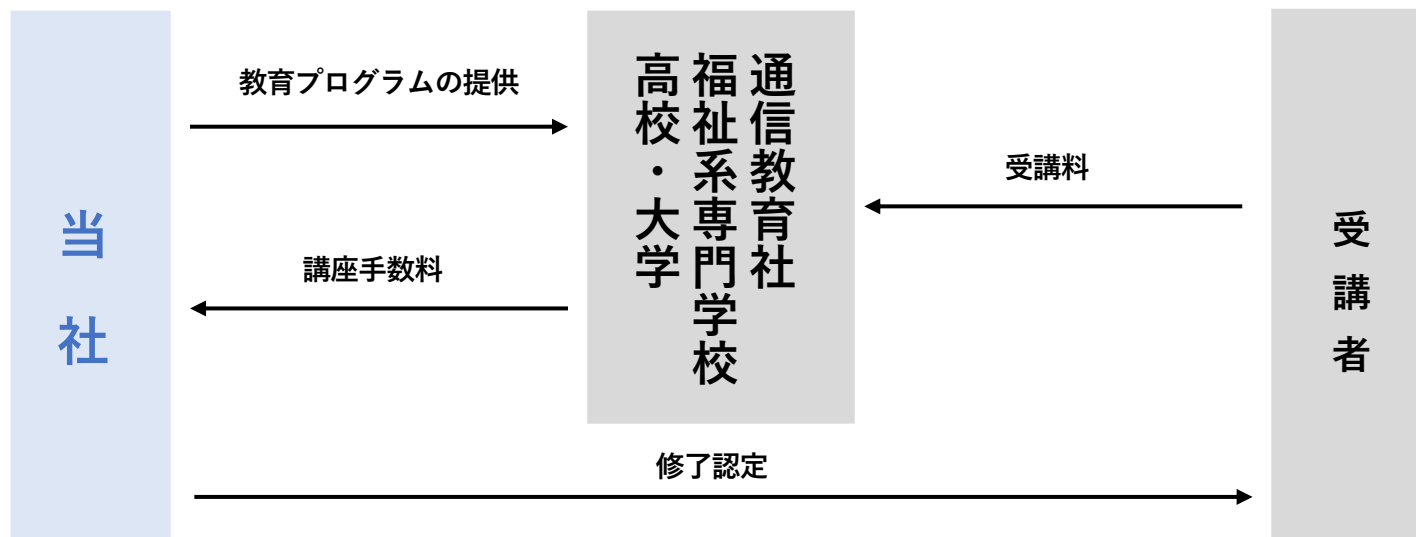


厚生労働省発行の
**保険外サービス
活用ガイドブック**
掲載モデルに選出！



2014年9月の創設
**認定者数3万7千人
突破！**





■レクリエーション介護士資格制度の運営

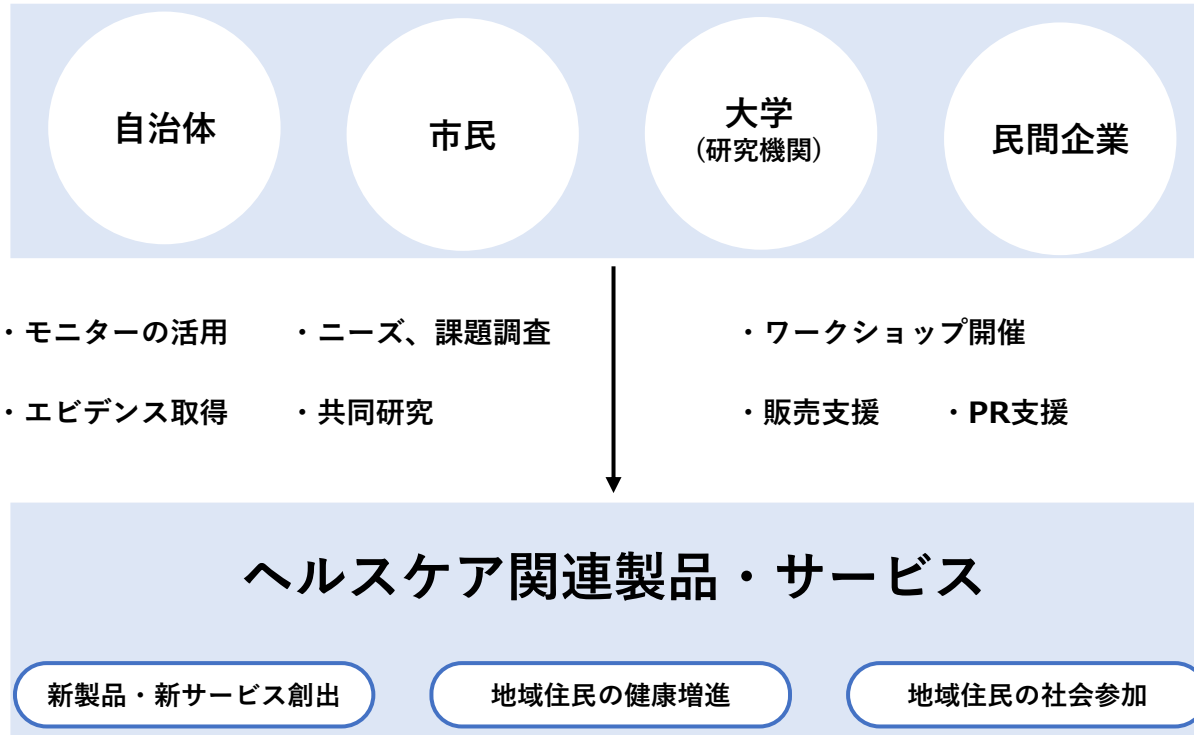
高齢者に対してレクリエーションを行う人を対象に、通信講座、通学講座、団体研修の3つの介護レクリエーション教育プログラムを提供し、レクリエーション介護士資格制度として運営しております。

本教育コンテンツを受講し、修了した者が「レクリエーション介護士」として認定されます。

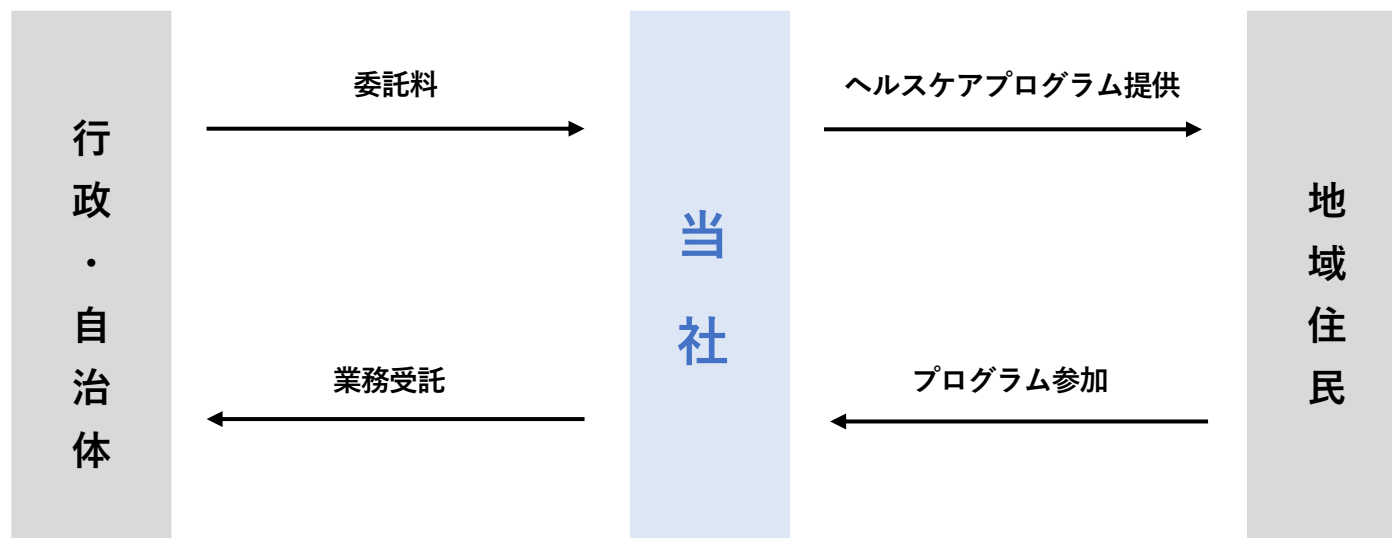
レクリエーション介護士の受講については、通信講座では株式会社ユーキャン、通学講座では全国で介護職員初任者研修等を実施している専門学校と提携しており、現在までに全国100校を超える学校で開講しております。

団体研修については介護施設、大手企業に対し実施しております。

自治体連携によるヘルスケア分野の事業化を支援



自治体等からのヘルスケア関連施設の運営受託並びにヘルスケア分野での事業拡大及び参入を検討する企業に対して、市場調査及びプロモーション支援等を提供しております。



■行政・自治体からの委託を受け、施設運営とともに地域住民へレクリエーションやヘルスケアに関するプログラム（健康体操等）を提供

ATCエイジレスセンターでは、地域住民を対象とした健康体操のプログラム提供やヘルスケアビジネスを行う企業に対する出展企業誘致を実施しております。

高石健幸リビング・ラボでは、ヘルスケアをテーマに、地域住民とヘルスケアの技術やサービスを有する事業者を結びつけ、ヘルスケアと経済を一体化する取組みを実施しております。

「ATCエイジレスセンター」

(設置者：大阪市、アジア太平洋トレードセンター)

自治体の介護・ヘルスケア関連施設の運営受託で
地域密着のヘルスケア事業を展開しております。

国内最大級 約5,000㎡の介護・福祉関連の常設展示場



施設運営



来館促進

出店企業誘致

「高石健幸リビング・ラボ」

高齢化の進展により増えゆく社会保障費を抑制することを目的として、民間企業や団体と連携して新たな製品・サービスの開発に取り組んでおります。

アクティブシニア向けヘルスケア関連施設



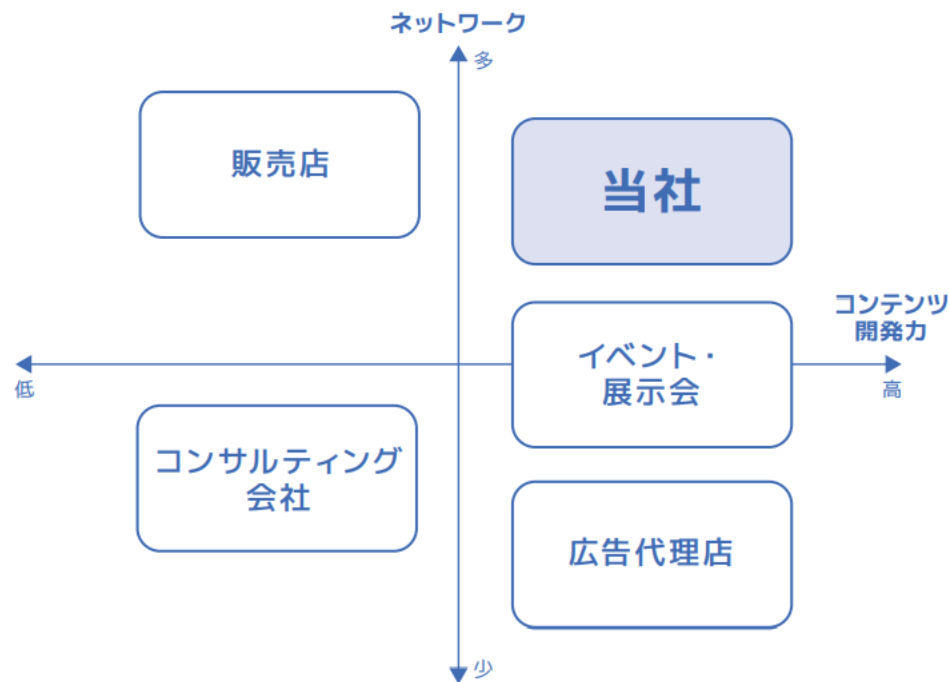
施設運営



健幸モニター
募集・運営

シニア人材バンク等
の運営

ヘルスケア分野への新規参入・事業拡大を目指す企業に市場調査やプロモーションの支援



当社の特徴

- ≫ 介護関係者とのネットワーク
- ≫ 自社メディア（介護レク広場等）
- ≫ コンテンツ開発力

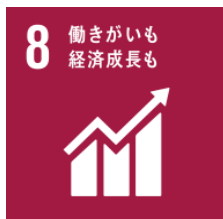
ヘルスケア業界における当社独自のポジションを確立

ヘルスケアビジネス事業におけるヘルスケア支援事業については、レクリエーション介護士をはじめとする介護関係者とのネットワーク、自社メディア（介護レク広場等）、コンテンツ開発力を有することで、福祉用具等の販売店や介護福祉関連のイベント・展示会とは競合することがなく独自のポジションを確立しており明確な競合他社はございません。なお、レクリエーション介護士や介護派遣等の個別のサービスでは競合する企業がございますが介護レクリエーションに特化することで差別化を図り、事業基盤の強化及び維持に努めております。

 当社は事業を通じて、SDGsの達成に貢献します。

当社が注力するSDGs

SDGs推進の活動



おおさかATCグリーンエコプラザ
(大阪市、ATC、日経新聞) 主催

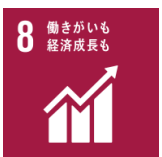
SDGsビジネス研究会運営(2019年～)

事業を通じたSDGsの活動

「未経験・若年層のリスキング」



独自の教育プログラムで
未経験・若年層をIT営業人材に



「コミュニケーションロボットで介護レク代行」



三菱総研DCS × BCC



「オンライン介護レクの実証」



吉本興業 × NTT東日本 × BCC



ヒトが生きる
Business Creativeを



BCC株式会社

ヒトが生きるBusiness Creativeを

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらは、現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらのリスクや不確実性には、一般的な業界並びに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及びに国際的な経済状況が含まれます。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社はこれを保証するものではありません。