



2021年7月6日

各位

会社名 B C C 株式会社  
代表者名 代表取締役社長 伊藤 一彦  
(コード番号：7376 東証マザーズ)  
問合せ先 常務取締役管理本部長 岡林 靖朗  
(TEL 06-6443-7878)

## 東京証券取引所マザーズへの上場に伴う当社決算情報等のお知らせ

当社は、本日、2021年7月6日に東京証券取引所マザーズに上場いたしました。今後とも、なお一層のご指導ご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

なお、2021年9月期(2020年10月1日から2021年9月30日)における当社の業績予想は、次のとおりであります。

【個別】

(単位：百万円、%)

項目	決算期	2021年9月期 (予想)			2021年9月期 第2四半期累計期間 (実績)		2020年9月期 (実績)	
		対売上 高比率	対前期 増減率		対売上 高比率		対売上 高比率	
売上高		1,134	100.0	10.1	574	100.0	1,031	100.0
営業利益		115	10.1	199.4	96	16.8	38	3.7
経常利益		100	8.8	122.3	94	16.4	45	4.4
当期(四半期)純利益		66	5.8	115.3	61	10.8	30	3.0
1株当たり当期(四半期)純利益		72円97銭			71円81銭		35円76銭	
1株当たり配当金		0円00銭			0円00銭		0円00銭	

- (注) 1. 「連結財務諸表の用語、様式及び作成方法に関する規則」(昭和51年大蔵省令第28号)第5条第2項により、当社では、子会社の資産、売上高、損益、利益剰余金及びキャッシュ・フローその他の項目からみて、当企業集団の財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況に関する合理的な判断を誤らせない程度に重要性が乏しいものとして、連結財務諸表及び四半期連結財務諸表は作成しておりません。
2. 2020年9月期(実績)及び2021年9月期第2四半期累計期間(実績)の1株当たり当期(四半期)純利益金額は期中平均発行済株式数により算出しております。
3. 2021年9月期(予想)の1株当たり当期純利益金額は公募予定株式数(200,000株)を含めた予定期中平均発行済株式数により算出し、オーバーアロットメントによる売出しに関する第三者割当増資分(最大39,000株)を考慮しておりません。
4. 2021年2月10日付で、普通株式1株につき普通株式60株の株式分割を行っております。上記では、2020年9月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期(四半期)純利益を算出しております。

## 【2021年9月期業績予想の前提条件】

### 1. 当社全体の見通し

当社は、IT営業アウトソーシング事業とヘルスケアビジネス事業という2つの事業を行っております。IT営業アウトソーシング事業においては、当社で教育・育成された従業員を営業として派遣することで50社を超える大手IT企業（注1）とのネットワークを構築してきました。又、販売代理店としては創業時から累計1,200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合わせた通信ネットワーク構築の実績があり、IT化の推進に寄与しております。ヘルスケアビジネス事業においては、高齢者向けの介護レクリエーション（注2）素材等を無償で提供しているWebサイト「介護レク広場」（注3）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」（注4）は認定者数3万人を超えております。これらの実績を基に自治体等と連携したヘルスケア関連事業や施設の運営を受託することでヘルスケア・リビングラボ（注5）の取組みを進めてきました。

これらの事業で培ってきたシニアプラットフォーム（注6）を活用し、大手IT企業とのネットワークを生かし、ヘルスケアDX（注7、8）の構築を目指しております。

当社のIT営業アウトソーシング事業の位置するIT業界（ソフトウェア業、情報処理・提供サービス業、インターネット付随サービス業）における市場規模は、2009年度の売上高15兆円から2018年度は売上高25兆円へと増加の一途を辿っております（出典：総務省・経済産業省『「2019年情報通信業基本調査」主業格付けベース結果』）。又、ヘルスケアビジネス事業の位置するヘルスケア業界の市場規模は、2030年に40.4兆円になると見込まれております（参考：株式会社日本総合研究所 平成29年度健康寿命延伸産業創出推進事業（健康経営普及推進・環境整備等事業）調査報告書より）。

当社は、このような環境下でIT営業アウトソーシング事業を通じて、大手IT企業とのネットワークを構築し、DX推進・データ分析ができる人材を育成しております。又、ヘルスケアビジネス事業を通じて、シニアプラットフォームを構築し、ヘルスケア・リビングラボの取組みを拡大しております。

そして、当社の顧客である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、シニアプラットフォームを提供し、医療・介護業界でのDXを推進することで、事業の更なる拡大及びヘルスケアDXによる新たな製品・サービスの創出を行い、成長戦略の実現を図ってまいります。

- (注) 1. 大手IT企業とは、資本金の額又は出資の総額が3億円以上の会社又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おります。
2. 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。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。
3. 介護レク広場とは、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サイトです。介護レクリエーションで活用できる塗り絵や脳活等の3千点を超える素材を提供しております。会員数は5万人を超え、その会員の85%超が介護関係者で構成されております。
4. レクリエーション介護士とは、自分の趣味・特技を生かしながら、アイデアや着眼点により、高齢者に喜ばれるレクリエーションを提供できる人材です。
5. 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。当社が大阪府高石市より運営を受託している高石健幸リビング・ラボでは、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。
6. シニアプラットフォームとは、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。当シニアプラットフォームを用いることで、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。
7. ヘルスケアDXとは、ヘルスケア分野において、デジタル技術を生かして、個人・自治体・医療機関・介

護施設・企業等をデータでつなぐことで新しい価値を提供する仕組みを作り、個人の健康状態に合わせた予防や治療等による健康寿命の延伸を実現する社会に変革していくことです。

8. DX:Digital Transformation(デジタルトランスフォーメーション)とは、企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや、組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立することです。(参考:経済産業省「デジタルトランスフォーメーションを推進するためのガイドライン(DX推進ガイドライン) Ver. 1.0」(2018年12月))

当事業を取り巻く環境につきましては、新型コロナウイルス感染症の影響が及んでおりますが、IT業界では、感染拡大をきっかけにオンライン会議を中心としたリモートでのコミュニケーション機会の拡大や、オンラインを前提とした業務継続の取組み等、コロナ禍におけるニューノーマルを模索する企業においてIT活用が求められております。又、介護業界においては介護施設における新型コロナウイルス感染症対策の対応により現場の負担感が増す中で、人材不足感は依然として高い状況が続いております。

IT営業アウトソーシング事業のうち営業アウトソーシング事業につきましては、新型コロナウイルス感染症の影響を受けたものの、派遣人員の拡大に向け、若年層を中心とした採用と教育に注力し、売上高、売上総利益とともに事業開始から過去最高額を更新しております。

ヘルスケアビジネス事業のうち自治体等と連携したヘルスケア関連施設の運営受託業務につきましては、新型コロナウイルス感染症の影響により当該施設を一時期休館していたものの、感染予防対策を徹底することで早期に再開させることができ影響を最小限に抑えることができました。介護レクリエーションの普及とヘルスケア関連施設の運営受託業務を通じてシニアプラットフォームを拡充していくとともに、ヘルスケア・リビングラボの取組みを推進しております。

このような状況のもと、2021年9月期の業績予想は、売上高1,134百万円(前期比10.1%増)、営業利益115百万円(前期比199.4%増)、経常利益100百万円(前期比122.3%増)、当期純利益66百万円(前期比115.3%増)を見込んでおります。

## 2. 業績予想の前提条件

### (1) 売上高

売上高は、IT営業アウトソーシング事業とヘルスケアビジネス事業の売上高で構成されております。

#### ① IT営業アウトソーシング事業

大手IT企業の営業部門を強化又は補完するため、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及び中堅・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。

##### (a) 営業アウトソーシング事業

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しております。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。

当事業では、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、大きく3つのモデルで提供しております。

##### イ. プロジェクト参加型

大手IT企業の営業チームに対して、当社従業員がチームメンバーの一員として参画します。派遣契約を締結し、従業員が常駐しながら営業支援を行っております。2名以上を派遣し、従業員による営業チームを構成することもあります。従業員1名の最近2年間の平均派遣単価は604千円/月、粗利単価は280千円/月です。なお、平均派遣期間は2年です。

##### ロ. ソリューション連携型

製品・サービスの開発・販売元である企業と、企業から仕入れて顧客に販売する販売店、この両事業者に対して派遣契約を締結することで、2社間の連携を密にすることがで

き、円滑な販売活動を実現できます。又、当社ソリューション事業とも連携することもあります。なお、平均派遣単価、粗利単価、派遣期間ともにプロジェクト参加型と同程度です。

#### ハ. テレマーケティング型

大手IT企業の営業部門やマーケティング部門が、IT関連の製品・サービスの新規市場開拓に向けて、市場ニーズ調査、セミナー及びイベントの来場促進及びフォロー、営業機会創出のアポイント獲得のためのテレマーケティング業務を支援するサービスです。契約形態は、主に業務請負です。受託金額の最近2年間の平均単価は435千円、粗利単価は210千円、平均実施期間は1ヶ月です。

#### (b) ソリューション事業

従来、大企業中心だったIT投資が、中堅・中小企業においても広がりを見せており、大手IT企業では、中堅・中小企業向けの営業体制を創設・強化する動きがあります。しかしながら、全体的な営業人材不足の中で、中堅・中小企業向けの営業体制を確立できていない状態の企業が多いのが実態です。

一方、当社には創業からの営業活動を通じて、中堅・中小企業のデータベースを有しております。当データベースには、中堅・中小企業よりヒアリングした利用中の情報システム、更改時期、問題点及び課題等の各種情報が蓄積されております。この当社独自のデータベースを有効活用することで、大手IT企業の代わりに、中堅・中小企業向けの販売活動を実施しております。

具体的には、大手IT企業と代理店契約を締結し、中堅・中小企業に対して、当社から大手IT企業の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を提供しております。

当事業の提供方法は、2つのモデルがあります。

#### イ. 販売取次モデル

当社は、大手IT企業の製品・サービスの提案を直接中堅・中小企業に対して行っておりますが、契約は、大手IT企業と中堅・中小企業の直接契約となります。サービス提供や請求も大手IT企業の対応となります。成約すると、契約金額に応じて、大手IT企業から取次手数料を得ることができます。そのため、当社は成約するまでの営業活動に専念することができます。取次手数料の最近2年間の平均単価は80千円です。

#### ロ. 仕入販売モデル

大手IT企業の製品・サービスを当社が仕入れ、当社から中堅・中小企業へ販売いたします。成約時の仕入価格と販売価格の差額が、当社収益となります。中堅・中小企業からの発注を受けてから仕入れを行い即販売するため、在庫リスクがありません。当社収益の最近2年間の平均単価は155千円です。

営業アウトソーシング事業では、大手IT企業の採用状況、退職者の状況を考慮し、電話、メール、訪問等の営業活動を通じて顧客の人材投資に関する情報をヒアリングし、顧客ニーズ等を加味した上で前事業年度の実績に基づき、主要KPIである各月の配属人数（月平均配属人数122人）、待機人数、保有配属枠数を検討し、各月の配属人数に単価（年間平均605千円）を乗じて売上計画を策定しております。

ソリューション事業では、電話、メール、訪問等の営業活動を通じて顧客のIT投資に関する情報をヒアリングし、顧客ニーズ等を加味した上で前事業年度の実績に基づき、主要KPIである受注件数（年間670件）、訪問件数を検討し、主力サービスにおける平均単価（販売取次88千円、仕入販売150千円又は250千円）を乗じる等により売上計画を策定しております。

以上により、2021年9月期においては、新型コロナウイルス感染症の影響により、新規の営業支援サービスの提供が困難な状況ではありますが、業績が好調な得意先に営業活動を注力することによ

り、営業アウトソーシング事業の営業派遣、業務請負の人数は前期比16.4%増を見込み、売上高は969百万円（前期比10.3%増）を見込んでおります。

## ②ヘルスケアビジネス事業

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。

### (a) 介護レクリエーション事業

介護レクリエーションに関するコンテンツ開発及び販売を行っております。具体的には介護レクリエーションを学ぶための教育プログラム、WebやDVD等の各種媒体を利用した自社メディアの展開をしております。こうしたコンテンツ開発は、シニアプラットフォームを活用し、介護現場における介護レクリエーションのニーズや課題を抽出することで可能となっております。開発した製品・サービスは、介護業界とのつながりを有する協力会社と連携することで、販売に要するコストを抑制し、販売拡大を図ることができております。

当事業の提供方法は、5つのモデルがあります。

#### イ. 介護レク広場

介護レク広場は高齢者向けに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用のWebサイトです。介護現場で活用できる塗り絵や脳活等の3千点を超える素材を提供しております。2021年3月末現在、会員数は51,455人となっております。利用者の85%超が介護関係者で介護施設でのレクリエーションで活用されております。当会員ネットワークを生かし、介護施設に製・商品又はサービスを販売したい企業のプロモーション支援を行っております。実際に販売したい製・商品をサンプルとして希望する介護施設に送り、簡易なアンケートを取得するプレゼント企画を200千円/件で提供しております。

#### ロ. レクリエーション介護士資格制度の運営

レクリエーション介護士の教育プログラムは、「介護レクリエーションの意義と役割」「介護の基本的な知識」「高齢者に対する現場での支援の方法」「レクリエーションの企画と計画」「レクリエーションの実行と見直し」「安全管理と実行の際の留意点」といった内容となっております。

レクリエーション介護士の資格取得は、通信教育事業を営む株式会社ユーキャンによる通信講座、未来ケアカレッジ（株式会社EE21）等が運営する福祉系専門学校等で実施する通学講座、介護レクリエーションへの取組みに課題のある介護施設での団体研修の3つの方法で提供しております。資格取得者の特徴として、介護業務に従事しており、個人で介護レクリエーションのスキルアップを目的として資格取得する、若しくは介護施設が従業員研修として資格取得させるケースが多くあります。その他、ヘルスケア分野で事業拡大及び参入する企業が、介護レクリエーション活動を通じて、介護施設とのつながりをもつことを目的として資格取得するケースがあります。具体的には、介護施設で活用されるデリバリーサービス「スマート介護」を提供するプラス株式会社では、「スマート介護」の営業に携わる従業員に資格取得を必須としております。受講者の最近2年間の平均受講料は35千円であり、資格認定等の講座手数料として、受講生一人当たり最近2年間の平均6千円が当社の収益となります。

#### ハ. 介護派遣

介護施設を対象に介護業務に従事する人材を派遣します。サービス提供エリアは関東（東京都、神奈川県、埼玉県、千葉県）と関西（大阪府、兵庫県、京都府、奈良県、滋

賀県、和歌山県)です。当社の派遣事業の強みは派遣者の多くが介護レクリエーションの知見や経験を有している点です。派遣登録者の9割以上がレクリエーション介護士の資格を取得しております。従業員1名の最近2年間の平均派遣単価は276千円/月、粗利単価は46千円/月です。

## ニ. 介護レクリエーション代行サービス

介護施設における介護レクリエーションを代行するサービスです。介護施設からの委託を受けて、当社に登録しているレクリエーション介護士によって多様な介護レクリエーションプログラムを提供します。最近2年間の平均単価は18千円/回となります。

又、芸能人等の有資格者も増加し、介護施設だけではなく、自治体のヘルスケア関連施設や大型商業施設及び商店街等の高齢者向けイベントにおいても活躍の場が広がっております。

## ホ. 介護レクアカデミー

介護レクアカデミーは、介護レクリエーションをテーマとした「学びの場」、「交流の場」、「実践の場」を提供することで、介護現場でのレクリエーションの価値向上につながることを目的とした会員サービスです。会員に提供するサービス内容は動画、講座(Web講座)、イベントを提供しております。レクリエーション介護士が加入する個人会員は12千円/年、法人会員(事業所ごとの加入)は24千円/年で提供しており、それぞれ定価となります。

## (b) ヘルスケア支援事業

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、シニアプラットフォームを用いた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。

当事業の提供方法は、3つのモデルがあります。

### イ. ヘルスケア関連施設の運営受託

全国の自治体では、ヘルスケア分野をテーマとした産業振興事業の施策として、ヘルスケア関連の施設を運営しておりますが、利用者の集客及び維持が課題になっております。当事業では、自治体等からの運営委託を受け、ヘルスケア関連施設を運営しております。

### ロ. 市場調査

当社のヘルスケアDXにおける取組みとして、シニアプラットフォームを活用し、Webやメールによるアンケート調査・ヒアリング調査を実施しております。

又、介護施設、高齢者、その家族に製・商品又はサービスを利用いただき、意見をもらう実証実験の実施支援の実績を有しており、実証実験の企画、場所の選定及び運営代行等、実証実験に伴う活動を全て当社で代行することが可能となります。

アンケートヒアリング・実証実験の運営代行等、市場調査業務の最近2年間の平均単価は1,326千円です。

### ハ. プロモーション支援

介護業界に製・商品又はサービスを広げていきたい企業の広告をレクリエーション介護士向けの会報誌「スマレク」に掲載することで、プロモーション支援を実施しております。なお、会報誌には介護現場で役立つ介護レクリエーションの情報等を掲載しております。

又、Webサイト「介護レク広場」に広告を掲載することで、プロモーション支援を実施しております。

会報誌への広告掲載料は、記事下広告で200千円、Webサイト「介護レク広場」の広告掲載料は200千円であり、それぞれ定価となります。

介護レクリエーション事業では、電話、メール、訪問等の営業活動を通じて顧客の新型コロナウイ

ルス感染症の影響を考慮し、顧客ニーズ等を加味した上で、前事業年度の実績に基づき、主要KPIであるレクリエーション介護士2級資格取得者（年間3,189人）、介護派遣者数（月平均配属人数7人）等を検討し売上計画を策定しております。

ヘルスケア支援事業では、新型コロナウイルス感染症の影響はほぼないと見込み、ヘルスケア関連施設の運営受託については前年実績と受注している契約金額から策定し、市場調査やプロモーション支援については、電話、メール、訪問等の営業活動を通じて顧客のヘルスケア市場への参入予定をヒアリングし、顧客ニーズ等を加味した上で前事業年度の実績に基づき主要KPIである市場調査・プロモーション支援受注件数（年間46件）に主力サービスにおける平均単価（市場調査平均単価1,372千円、プロモーション支援200千円）を乗じる等により売上計画を策定しております。

以上により、2021年9月期においては、新型コロナウイルス感染症の影響により介護レクリエーション事業の通学講座・団体研修の受注、介護派遣の新規配属が困難な状況ではあるものの、ヘルスケア支援事業の市場調査等の獲得件数の増加（前期比25.0%増）を見込み、売上高は165百万円（前期比8.8%増）を見込んでおります。

上記の結果、各事業別の2020年9月期実績、2021年9月期第2四半期実績及び2021年9月期（予想）は下表の通りとなっております。

（単位：百万円）

事業別／決算期	2021年9月期 （予想）	2021年9月期 第2四半期累計期間 （実績）	2020年9月期 （実績）
IT営業アウトソーシング事業	969	498	879
営業アウトソーシング事業	888	449	799
ソリューション事業	80	48	79
ヘルスケアビジネス事業	165	75	151
介護レクリエーション事業	53	16	49
ヘルスケア支援事業	111	59	102
売上高合計	1,134	574	1,031

## （2）売上原価、売上総利益

売上原価は、IT営業アウトソーシング事業とヘルスケアビジネス事業の売上原価で構成されております。

### ① 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では、人件費と販売手数料（案件紹介手数料）を原価として計画しております。人件費は、既存従業員の給与・通勤手当を基に、昇給額、前期の実績に応じた賞与支給率、9名の増員計画から策定し、販売手数料は、前期の実績を考慮して、多めに見込んでおります。

ソリューション事業では、仕入高と販売促進費（顧客へのキャッシュバック）を原価として計画しております。仕入高は、商品販売計画に応じて算定し、販売促進費は、前期の実績を考慮して、多めに見込んでおります。

以上により、前期比20.4%増の581百万円を見込んでおります。主な増加要因は同一労働同一賃金の対応による営業アウトソーシング事業の人件費であり、96百万円の増加となります。

### ② ヘルスケアビジネス事業

サービスごとに作成している売上計画より前期の原価率をもとに原価計画を策定しております。前事業年度の実績、営業施策を検討した上で、過去の実績、ヘルスケア支援事業のヘルスケア関連施設の運営受託に係る原価は、従業員の給与昇給率を勘案しております。

以上により、前期比17.7%減の92百万円を見込んでおります。主な減少要因は前期に休刊した

介護レクリエーション事業の情報誌の製作費用等38百万円の減少となります。

上記の結果、2021年9月期の売上原価は674百万円（前期比13.2%増）、売上総利益は460百万円（前期比5.7%増）を見込んでおります。又、2021年9月期第2四半期の実績は売上原価314百万円、売上総利益260百万円となっております。

なお、各事業別の売上総利益の2020年9月期実績、2021年9月期第2四半期実績及び2021年9月期（予想）は下表の通りとなっております。

（単位：百万円）

事業別／決算期	2021年9月期 （予想）	2021年9月期 第2四半期累計期間 （実績）	2020年9月期 （実績）
IT営業アウトソーシング事業	387	220	396
営業アウトソーシング事業	358	204	368
ソリューション事業	29	15	27
ヘルスケアビジネス事業	72	39	39
介護レクリエーション事業	30	11	△0
ヘルスケア支援事業	42	28	39
売上総利益合計	460	260	435

（注）2020年9月期における介護レクリエーション事業は、書店等で販売しておりました情報誌が新型コロナウイルス感染症の影響により休刊となったため、書店返品や評価損を含む19百万円のマイナスを計上しております。

### （3）販売費及び一般管理費、営業利益

販売費及び一般管理費は、主に事業部門及び管理部門の人件費、支払手数料、広告宣伝費、その他の経費で構成されております。

株式上場申請期における体制強化のため、事業推進室の設置による3名分の人件費の増加、監査法人や株主名簿管理人等の外部専門家に対する報酬の増加、外形標準課税の適用による事業税の増加等により、間接部門の費用を前期比27.2%増の157百万円と見込んでおりますが、ヘルスケアビジネス事業の情報誌休刊に伴う、広告宣言費、支払手数料、通信費（郵送費）の減少に加え、IT営業アウトソーシング事業において新型コロナウイルス感染症による影響を考慮した採用計画を策定しております。

上記の結果、2021年9月期の販売費及び一般管理費は345百万円（前期比13.0%減）、営業利益は115百万円（前期比199.4%増）を見込んでおります。又、2021年9月期第2四半期の実績は販売費及び一般管理費163百万円、営業利益96百万円となっております。

### （4）営業外損益、経常利益

営業外費用は、資金収支計画に沿った支払利息・保証料、株式上場審査における審査料等を計画しております。なお、2021年3月までの発生実績を含めて営業外収益0百万円（前期比89.3%減）、営業外費用15百万円（前期比565.4%増）を見込んでおります。

上記の結果、2021年9月期の経常利益は100百万円（前期比122.3%増）を見込んでおります。又、2021年9月期第2四半期の経常利益は94百万円となっております。

### （5）特別損益、当期純利益

当期に特別損益は見込んでおりません。

上記の結果、2021年9月期の当期純利益は66百万円（前期比115.3%増）を見込んでおります。又、2021年9月期第2四半期の四半期純利益は57百万円となっております。



**【業績予想に関するご留意事項】**

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述につきましては、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績につきましては様々な要因によって異なる場合がございます。

以 上



## 2021年9月期 第2四半期決算短信〔日本基準〕(非連結)

2021年7月6日

上場会社名 BCC株式会社 上場取引所 東  
 コード番号 7376 URL https://www.e-bcc.jp  
 代表者 (役職名)代表取締役社長 (氏名)伊藤 一彦  
 問合せ先責任者 (役職名)常務取締役管理本部長 (氏名)岡林 靖朗 (TEL) 06(6443)7878  
 四半期報告書提出予定日 — 配当支払開始予定日 —  
 四半期決算補足説明資料作成の有無 : 無  
 四半期決算説明会開催の有無 : 無

(百万円未満切捨て)

### 1. 2021年9月期第2四半期の業績 (2020年10月1日~2021年3月31日)

(1) 経営成績(累計)

(%表示は、対前年同四半期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		四半期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2021年9月期第2四半期	574	—	96	—	94	—	61	—
2020年9月期第2四半期	—	—	—	—	—	—	—	—

	1株当たり 四半期純利益	潜在株式調整後 1株当たり 四半期純利益
	円 銭	円 銭
2021年9月期第2四半期	71.81	—
2020年9月期第2四半期	—	—

- (注) 1. 当社は、2020年9月期第2四半期においては、四半期財務諸表を作成していないため、2020年9月期第2四半期の数値及び2021年9月期第2四半期の対前年同四半期増減率については記載しておりません。
2. 潜在株式調整後1株当たり四半期純利益については、潜在株式は存在するものの、当社株式は非上場であり、期中平均株価が把握できないため記載しておりません。
3. 当社は、2021年2月10日付で普通株式1株につき普通株式60株の割合で株式分割を行っております。経営成績における1株当たり四半期純利益は、当事業年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算定しております。

(2) 財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率
	百万円	百万円	%
2021年9月期第2四半期	503	271	53.9
2020年9月期	467	209	44.9

(参考) 自己資本 2021年9月期第2四半期 271百万円 2020年9月期 209百万円

### 2. 配当の状況

	年間配当金				
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭
2020年9月期	—	0.00	—	0.00	0.00
2021年9月期	—	0.00	—	—	—
2021年9月期(予想)	—	—	—	0.00	0.00

(注) 直近に公表されている配当予想からの修正の有無 : 無

### 3. 2021年9月期の業績予想 (2020年10月1日~2021年9月30日)

(%表示は、対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益		1株当たり 当期純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
通期	1,134	10.1	115	199.4	100	122.3	66	115.3	77.01

(注) 1. 直近に公表されている業績予想からの修正の有無 : 無

2. 当社は、2021年2月10日付で普通株式1株につき普通株式60株の割合で株式分割を行っております。業績予想における1株当たり当期純利益は、当事業年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算定しております。

※ 注記事項

(1) 四半期財務諸表の作成に特有の会計処理の適用 : 無

(2) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示

① 会計基準等の改正に伴う会計方針の変更 : 無

② ①以外の会計方針の変更 : 無

③ 会計上の見積りの変更 : 無

④ 修正再表示 : 無

(3) 発行済株式数（普通株式）

① 期末発行済株式数（自己株式を含む）	2021年9月期2Q	861,000株	2020年9月期	14,350株
② 期末自己株式数	2021年9月期2Q	一株	2020年9月期	一株
③ 期中平均株式数（四半期累計）	2021年9月期2Q	861,000株	2020年9月期2Q	14,350株

(注) 当社は、2021年2月10日付で普通株式1株につき普通株式60株の割合で株式分割を行っております。「期中平均株式数」は当事業年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算定しております。

※ 四半期決算短信は公認会計士又は監査法人の四半期レビューの対象外です

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

業績予想につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき当社で判断したものでありリスクや不確定な要素等の要因が含まれており、実際の成果や業績等は記載の見通しとは異なる可能性がございます。なお、上記業績予想に関する事項は、【添付資料】2ページ「1. 当四半期決算に関する定性的情報（3）業績予想などの将来予測情報に関する説明」をご覧ください。

## ○添付資料の目次

1. 当四半期決算に関する定性的情報	1
(1) 経営成績に関する説明	1
(2) 財政状態に関する説明	1
(3) 業績予想などの将来予測情報に関する説明	2
2. 四半期財務諸表及び主な注記	3
(1) 四半期貸借対照表	3
(2) 四半期損益計算書	5
(3) 四半期キャッシュ・フロー計算書	6
(4) 四半期財務諸表に関する注記事項	7
(継続企業の前提に関する重要事象等)	7
(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)	7
(セグメント情報等)	7
(追加情報)	7
(重要な後発事象)	7

## 1. 当四半期決算に関する定性的情報

### (1) 経営成績に関する説明

当第2四半期累計期間におけるわが国経済は、新型コロナウイルス感染症の影響により厳しい状況にあるなか、持ち直しの動きが続いているものの、依然として感染再拡大の懸念は拭えず、当面の間は経済を下押しする圧力が残る、厳しい状況が続くと見込まれます。

このような環境のもと、当社は更なる事業間のシナジーを発揮することで経営効率を高め、事業に注力してまいりました。その結果、当第2四半期累計期間の売上高は、574,262千円を計上することができました。

利益面につきましては、営業利益96,581千円、経常利益94,219千円、四半期純利益は61,830千円となりました。

セグメント別の業績は次のとおりであります。

#### (IT営業アウトソーシング事業)

IT営業アウトソーシング事業のうち営業アウトソーシング事業につきましては、新型コロナウイルス感染症の影響もありましたが、堅実な事業運営を続け、派遣人員を拡大し、派遣及び業務委託の人員115名（前年同期末より13名増）を達成しました。又、ソリューション事業につきましては、新型コロナウイルス感染症の影響も含め、顧客のIT投資が増加したことによりネットワーク関連の売上が増加しました。

以上の結果、売上高は498,399千円、営業利益は167,456千円となりました。

#### (ヘルスケアビジネス事業)

ヘルスケアビジネス事業のうち介護レクリエーション（注1）事業につきましては、「レクリエーション介護士」（注2）2級の合格者は累計31千人を超えました。また、ヘルスケア支援事業につきましては、ATCエイジレスセンター、おおさかATCエコプラザの運営、高石健幸リビング・ラボ（注3）の運営など、引き続き自治体や公的機関と連携し事業を展開するとともに、介護レクプログラムの開発を行いました。

以上の結果、売上高は75,862千円、営業利益は824千円となりました。

- (注) 1 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出す活動」を指します。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」、お化粧品等の「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。
- 2 レクリエーション介護士とは、自分の趣味・特技を生かしながら、アイデアや着眼点により、高齢者に喜ばれるレクリエーションを提供できる人材です。なお、同資格の認定については、当社が運営事務局をすする「一般社団法人日本アクティブコミュニティ協会」（注4）（2014年1月設立、代表理事 伊藤一彦）が資格認定機関となっております。
- 3 高石健幸リビング・ラボとは、高石市健幸のまちづくり協議会が先導役となり、高石市の健幸意識の高い市民とヘルスケアの高い技術を有する事業者との共創により、健幸長寿社会につなげるためのモノ・サービスの開発を支援する価値協創拠点です。
- 4 一般社団法人日本アクティブコミュニティ協会とは、高齢者の「生きる喜び」「楽しみ」を見い出す活動である高齢者介護レクリエーションについての情報収集や技術等の調査・研究を行い、それらを活用した介護・高齢者支援、「レクリエーション介護士」の人材育成と認定を通じて、心豊かな高齢社会の環境構築に寄与することを目的とする組織であり、一般社団法人及び一般財団法人に関する法律に定める社員からの入会金及び会費で運営されております。

### (2) 財政状態に関する説明

#### (資産)

当第2四半期会計期間末の総資産は、前事業年度末より36,390千円増加し、503,751千円となりました。

主な内訳は現金及び預金の増加20,445千円、売掛金の増加19,798千円、投資その他の資産の増加3,174千円、たな卸資産の減少2,019千円及び流動資産のその他の減少4,658千円であります

現金及び預金、並びに売掛金の増加の要因は、主にIT営業アウトソーシング事業の営業派遣の増加によります。投資その他の資産の増加の要因は繰延税金資産の増加によります。たな卸資産の減少はIT営業アウトソーシング事業のソリューション事業の商品販売における商品の減少によります。流動資産のその他の減少は未収入金に計上しておりました助成金を受領したことによります。

(負債)

当第2四半期会計期間末の負債は、前事業年度末より25,439千円減少し、232,282千円となりました。

主な内訳は未払金の減少16,288千円、1年内返済予定の長期借入金の減少12,564千円、未払法人税等の増加36,100千円及び長期借入金の減少33,112千円であります。

未払金の主な減少の要因はヘルスケアビジネス事業の情報誌販売における書店販売の返品精算を行ったことによります。未払法人税等の主な増加の要因は四半期純利益の計上によります。1年内返済予定の長期借入金及び長期借入金の減少の要因は金融機関の既存融資の返済によります。

(純資産)

当第2四半期会計期間末の純資産は、前事業年度末より61,830千円増加し、271,469千円となりました。主な内訳は利益剰余金が61,830千円増加したことによります。利益剰余金の増加の要因は四半期純利益の計上によります。

(3) 業績予想などの将来予測情報に関する説明

2021年9月期の業績予想に関する事項につきましては、当初の計画数値から変更はありません。

なお、業績予想につきましては、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は、今後様々な要因によって予想数値と異なる可能性があります。

## 2. 四半期財務諸表及び主な注記

## (1) 四半期貸借対照表

(単位：千円)

	前事業年度 (2020年9月30日)	当第2四半期会計期間 (2021年3月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	264,358	284,804
売掛金	117,852	137,651
たな卸資産	3,951	1,932
その他	10,190	5,531
流動資産合計	396,352	429,919
固定資産		
有形固定資産	9,855	9,127
無形固定資産	3,862	4,240
投資その他の資産	57,290	60,464
固定資産合計	71,008	73,832
資産合計	467,360	503,751

(単位：千円)

	前事業年度 (2020年9月30日)	当第2四半期会計期間 (2021年3月31日)
負債の部		
流動負債		
買掛金	6,972	4,531
未払金	84,438	68,149
1年内返済予定の長期借入金	32,616	20,052
未払法人税等	1,109	37,210
賞与引当金	32,173	49,019
その他	48,884	36,304
流動負債合計	206,195	215,267
固定負債		
長期借入金	50,127	17,015
資産除去債務	1,400	—
固定負債合計	51,527	17,015
負債合計	257,722	232,282
純資産の部		
株主資本		
資本金	24,000	24,000
資本剰余金	232,000	232,000
利益剰余金	△46,361	15,469
株主資本合計	209,638	271,469
純資産合計	209,638	271,469
負債純資産合計	467,360	503,751



## (2) 四半期損益計算書

第2四半期累計期間

(単位：千円)

	当第2四半期累計期間 (自 2020年10月1日 至 2021年3月31日)
売上高	574,262
売上原価	314,074
売上総利益	260,187
販売費及び一般管理費	163,605
営業利益	96,581
営業外収益	
助成金収入	240
その他	1
営業外収益合計	241
営業外費用	
支払手数料	2,080
その他	524
営業外費用合計	2,604
経常利益	94,219
税引前四半期純利益	94,219
法人税、住民税及び事業税	37,210
法人税等調整額	△4,821
法人税等合計	32,389
四半期純利益	61,830

## (3) 四半期キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

	当第2四半期累計期間 (自 2020年10月1日 至 2021年3月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー	
税引前四半期純利益	94,219
減価償却費	1,330
長期前払費用償却額	211
賞与引当金の増減額(△は減少)	16,845
受取利息及び受取配当金	△1
支払利息	312
助成金収入	△240
売上債権の増減額(△は増加)	△19,798
たな卸資産の増減額(△は増加)	2,019
仕入債務の増減額(△は減少)	△2,441
未払消費税等の増減額(△は減少)	△12,666
その他	△15,725
小計	64,065
利息及び配当金の受取額	1
利息の支払額	△295
助成金の受取額	4,631
法人税等の支払額	△1,109
営業活動によるキャッシュ・フロー	67,293
投資活動によるキャッシュ・フロー	
有形固定資産の取得による支出	△341
無形固定資産の取得による支出	△980
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,321
財務活動によるキャッシュ・フロー	
長期借入金の返済による支出	△45,676
その他	149
財務活動によるキャッシュ・フロー	△45,526
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	20,445
現金及び現金同等物の期首残高	264,358
現金及び現金同等物の四半期末残高	284,804

## (4) 四半期財務諸表に関する注記事項

(継続企業の前提に関する注記)

該当事項はありません。

(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)

該当事項はありません。

(セグメント情報等)

当第2四半期累計期間(自 2020年10月1日 至 2021年3月31日)

## 1. 報告セグメントごとの売上高及び利益又は損失の金額に関する情報

(単位：千円)

	報告セグメント			調整額 (注) 1	四半期損益 計算書計上額 (注) 2
	IT営業アウト ソーシング事業	ヘルスケア ビジネス事業	計		
売上高					
外部顧客への売上高	498,399	75,862	574,262	—	574,262
セグメント間の内部 売上高又は振替高	—	—	—	—	—
計	498,399	75,862	574,262	—	574,262
セグメント利益	167,456	824	168,280	△71,698	96,581

(注) 1. セグメント利益の調整額△71,698千円は各報告セグメントに配分していない全社費用であり、主に報告セグメントに帰属しない一般管理費であります。

2. セグメント利益は、四半期損益計算書の営業利益と調整を行っております。

(追加情報)

当第2四半期累計期間(自 2020年10月1日 至 2021年3月31日)

(会計上の見積りを行う上での新型コロナウイルス感染症の影響)

新型コロナウイルス感染症の広がり、当社の事業活動に影響を及ぼしておりますが、今後の広がり方や収束時期等を予測することは極めて困難であります。

このため、繰延税金資産の回収可能性の判定等については、財務諸表作成時に入手可能な情報に基づき、翌事業年度にわたり影響が生じるとの一定の仮定を置いて最善の見積りを行っております。これらの見積りの前提とした条件や仮定に変更が生じた場合、第3四半期以降の財務諸表において繰延税金資産の回収可能性の見直しが必要となる可能性があります。

(重要な後発事象)

該当事項はありません。