

事業計画及び 成長可能性に関する事項

2021年12月



BCC株式会社

将来の見通しに関する注意事項

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。

今後、本資料のアップデートは、本決算の発表時期（次回2022年12月予定）を目途として開示を行う予定です。

I. 会社概要

II. 事業内容及び市場動向

III. 成長戦略

I . 会社概要

会社概要

| | |
|---------|---|
| 商号 | BCC株式会社 |
| 所在地 | 大阪本社：大阪市西区京町堀1-8-5 明星ビル12F 東京本社：東京都千代田区外神田6-15-9 明治安田生命末広町ビル9F |
| 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 | 1億6,876万円（2021年10月1日現在） |
| 従業員数 | 199名（2021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-コ-302045） プライバシーマーク認定（第10861424(08)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 |

マネージメントチーム（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 大阪市立大学 医学研究科 客員教授に就任。

専務取締役
安原 弘之

1992年 日本電気株式会社（NEC）入社。営業全般の経験を経て、外資系企業を経験後、
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。2016年 グループ全社の合併後、
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。

常務取締役
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、当社の前身となる営業創造株式
会社に入社し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、現在は最高財務責任者として活動。

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・サービシズ株式会社）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。営業・総務の経験を経て、2016年のグループ全社の合併後、
2017年 当社常勤監査役に就任。

監査役
森重 洋一

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。

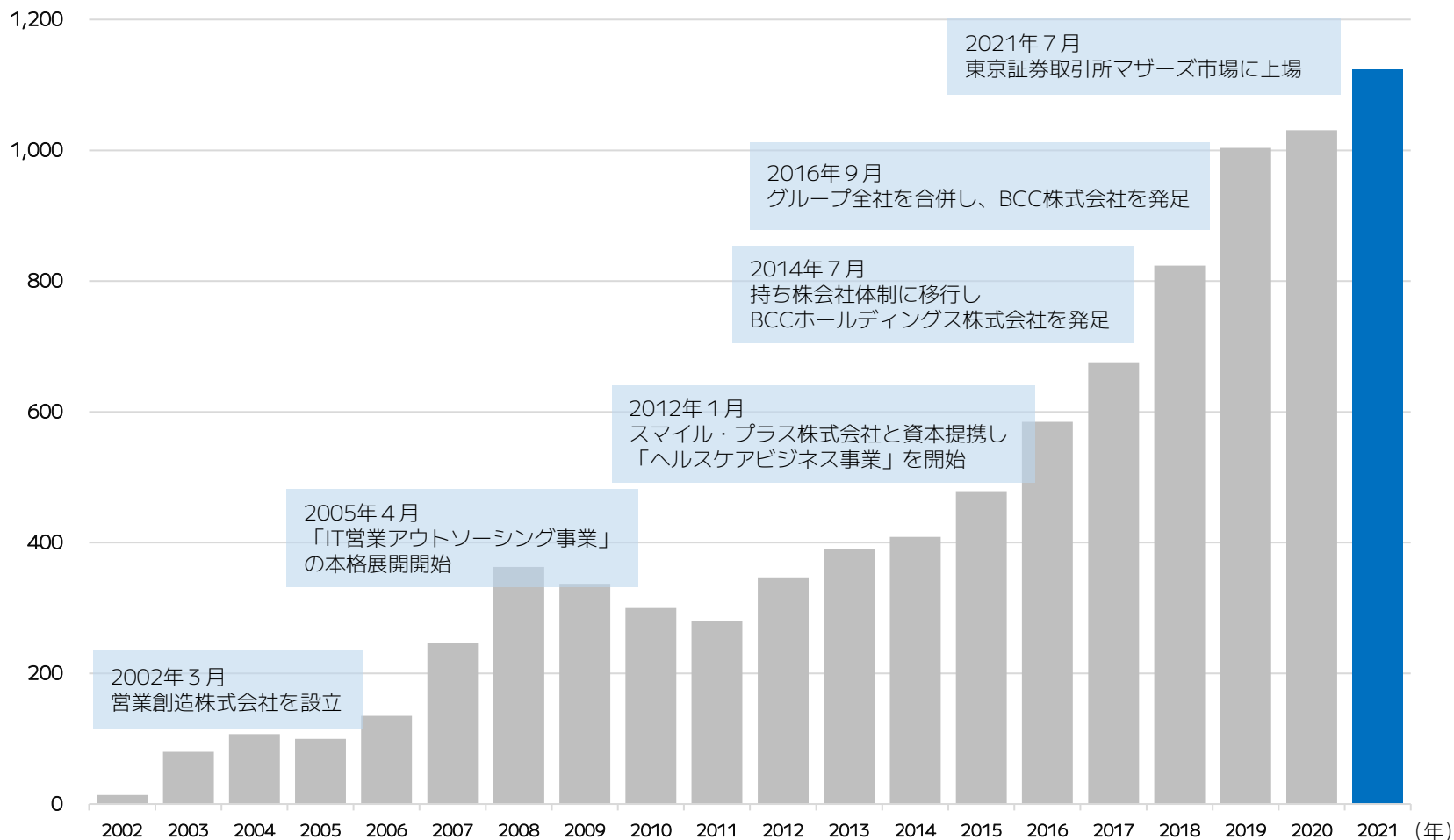
監査役
塚本 純久
(公認会計士)

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

IT業界で事業の基盤を構築

ヘルスケア業界へ事業を拡大

売上高（百万円）



Ⅱ．事業内容及び市場動向



BCC株式会社

IT人材の不足に人材の育成・サポートで応えるIT営業アウトソーシング事業
介護レクリエーションで介護現場に貢献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。



営業創造事業部

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



スマイル・プラス事業部

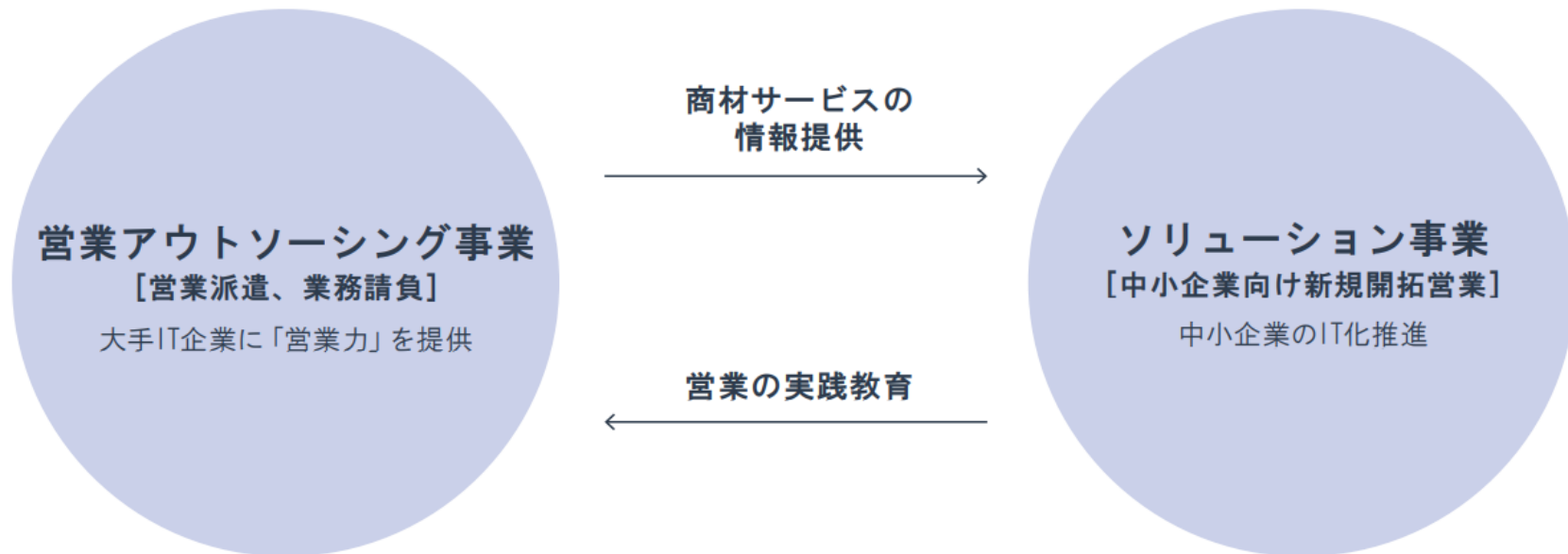
ヘルスケアビジネス事業

- ・ 介護レクリエーション事業
- ・ ヘルスケア支援事業

(注) 当社は「営業創造カンパニー」「スマイル・プラスカンパニー」の部門名を、2022年9月期よりそれぞれ「営業創造事業部」「スマイル・プラス事業部」に変更しております。

(注) 2021年9月期における売上高の比率はIT営業アウトソーシング事業：ヘルスケアビジネス事業＝約87%：約13%となっております。

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

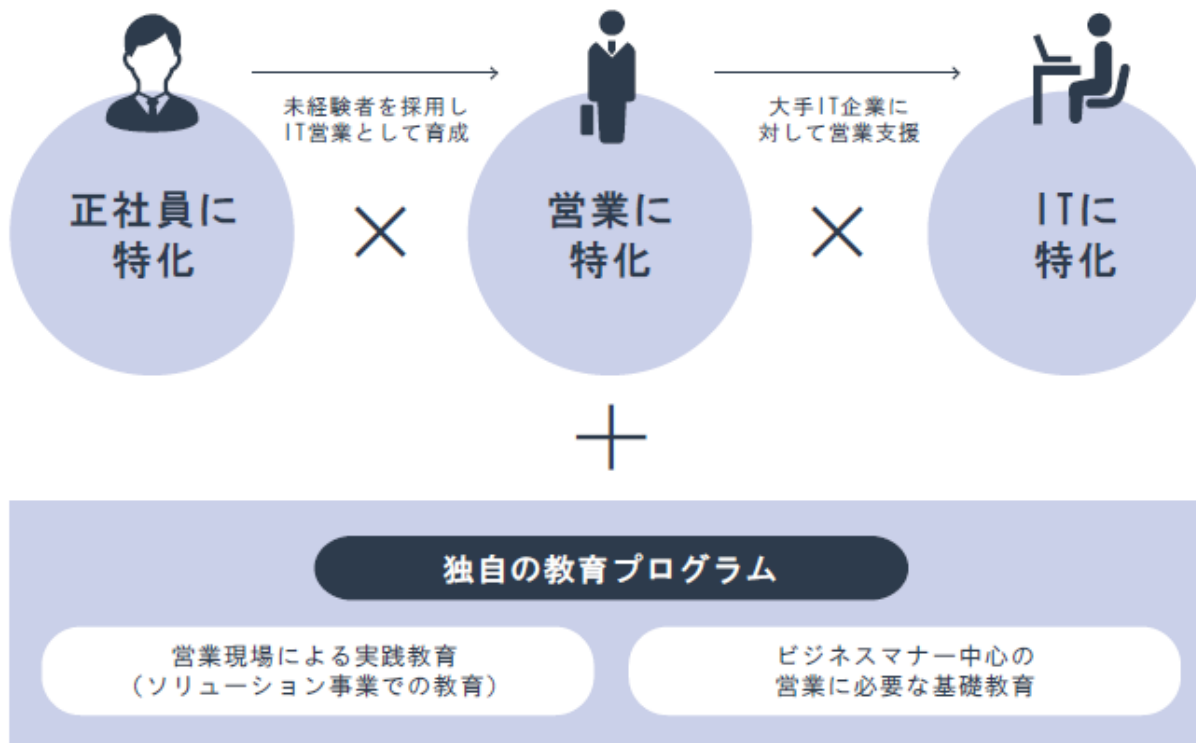


当事業は、大手IT企業の営業部門を強化または補完するため、営業人材を中心とした営業支援サービスを提供する「営業アウトソーシング事業」と中小企業向け新規開拓営業の代理店を中心とした「ソリューション事業」の2つの事業で構成しております。

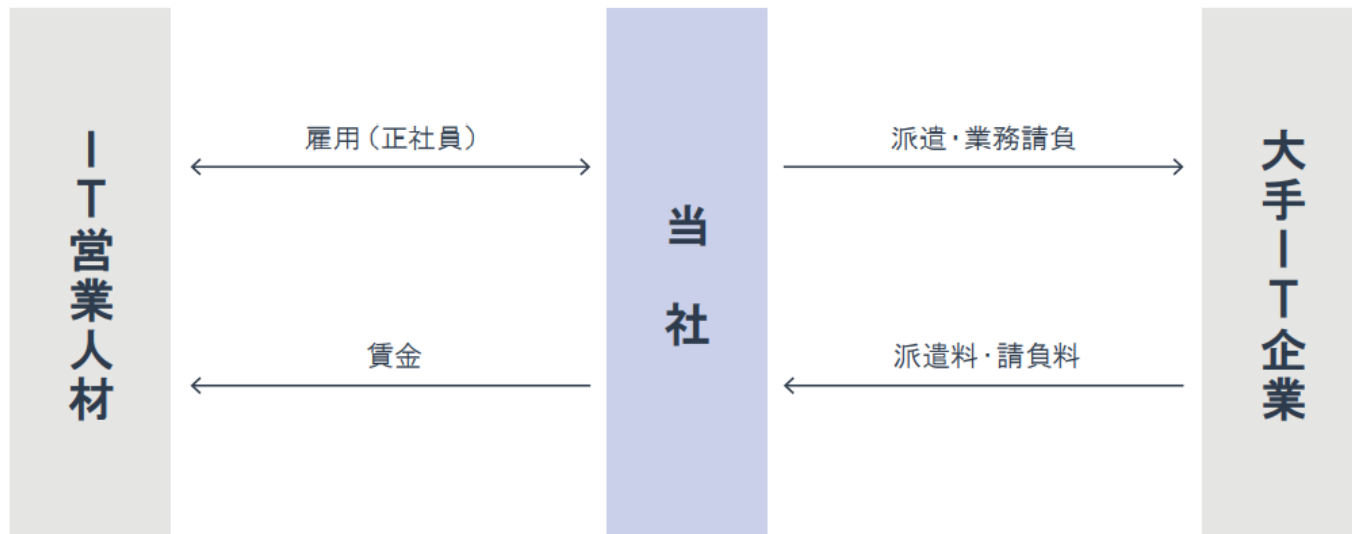
(注) 商材サービスの情報提供とは、営業アウトソーシング事業の顧客である一部の大手IT企業から、中小企業で需要のある商品又はサービスの情報提供を受け、当社のソリューション事業（新規開拓営業の代理店）で活用することとなります。（営業アウトソーシング事業の顧客がソリューション事業の取次元・仕入元となるのは一部となります。）

(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おり、この教育プログラムが当事業の強みとなります。



■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

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。

営業アウトソーシング事業のサービス導入事例

日本電気株式会社

派遣・業務請負人数：16人

内容：大手流通業向けのソリューション及びDXソリューション提案と導入。8部門に常駐し営業支援を実施。



株式会社インターネットイニシアティブ

派遣人数：28人 ※関連企業を含めると34人

内容：金融、公共向けのインターネットイニシアティブのDXソリューション提案と導入。11部門に常駐し営業支援を実施。



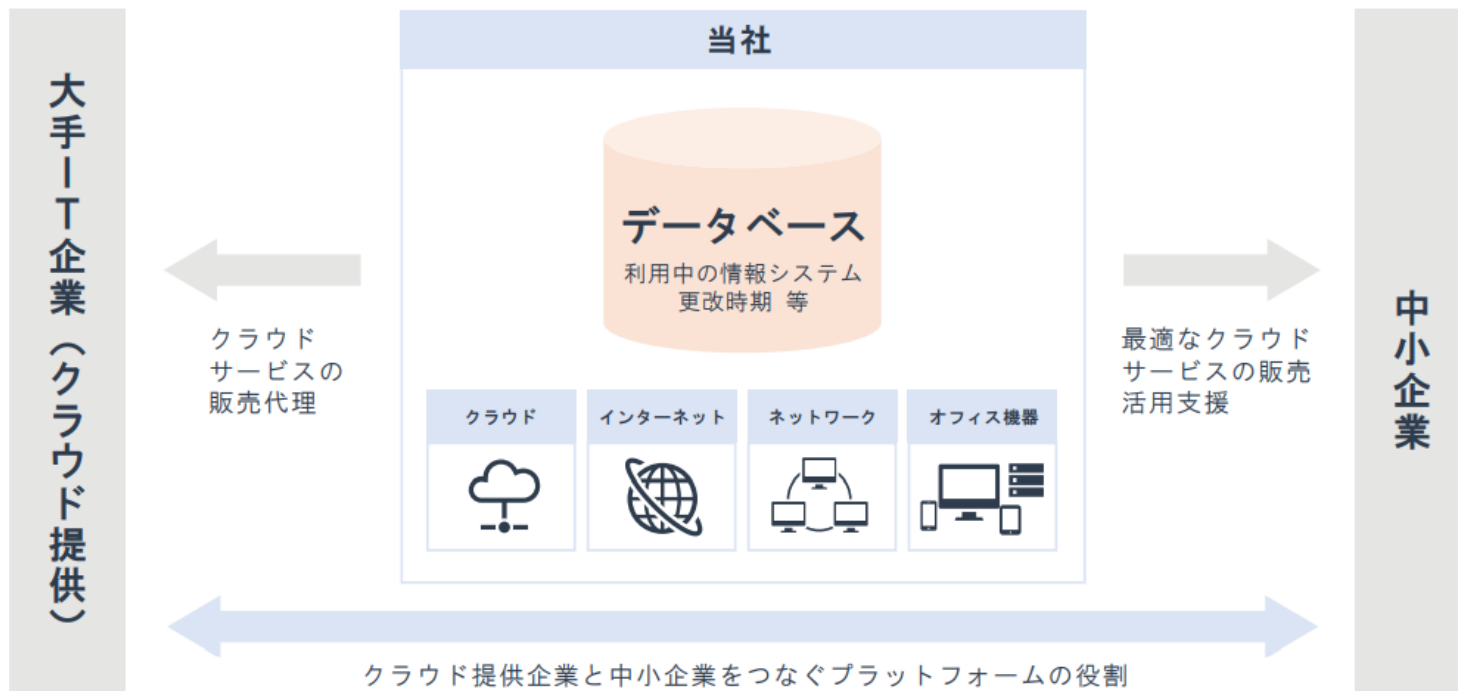
日鉄ソリューションズ株式会社

派遣人数：17人

内容：金融、社会公共向けのソリューション及びITインフラ提案と導入。8部門に常駐し営業支援を実施。



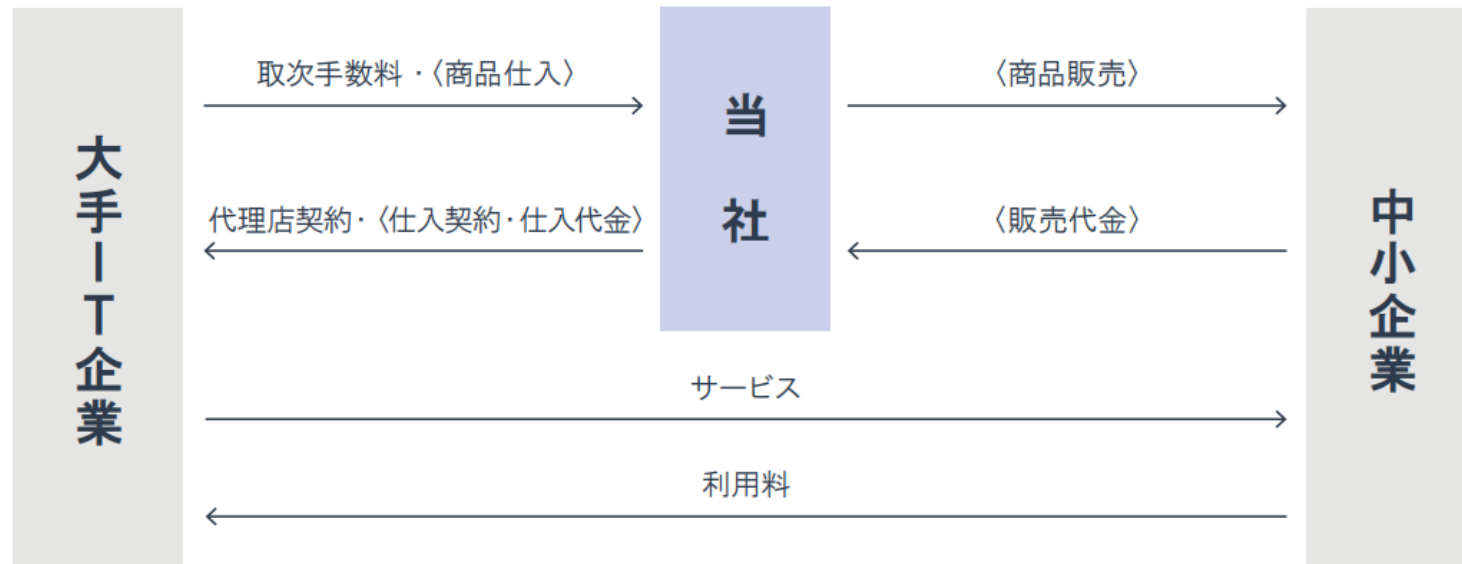
中小企業のIT化推進



創業時から累計1,200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1,200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。

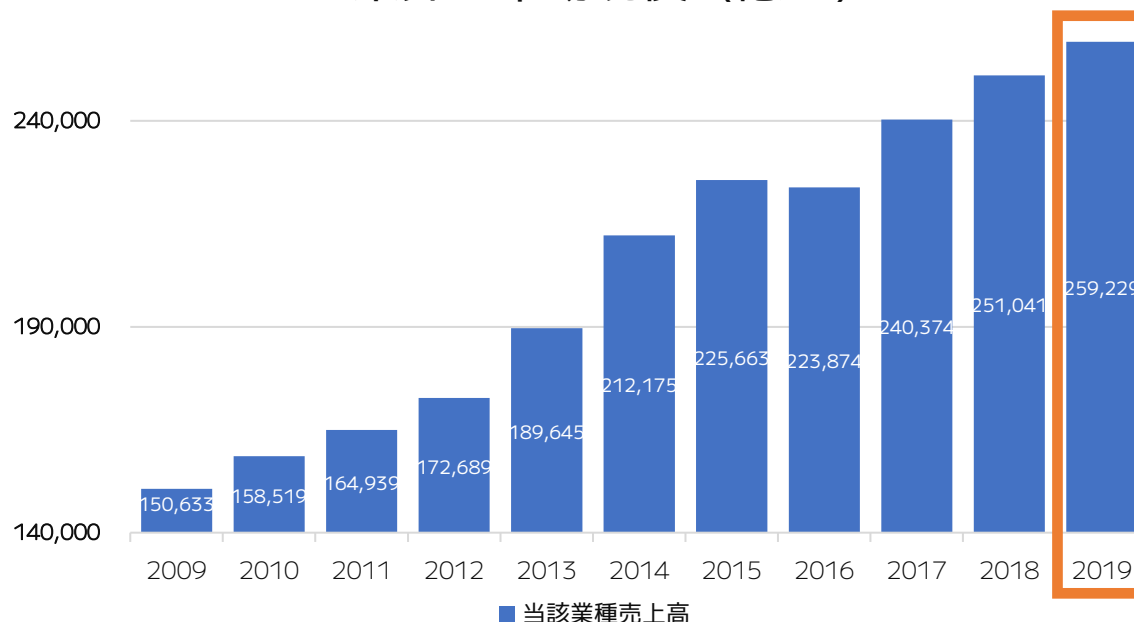
(注) 系統図の〈 〉が仕入販売となります。

IT業界の市場規模は25.9兆円

当事業のターゲットである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）の市場規模は、2019年度で売上高25兆9,229億円となっております。リーマンショックの影響を受けた2009年度の売上高15兆633億円と比較し、売上高は10兆8,596億円（成長率172.1%）の大きな伸びとなっております。

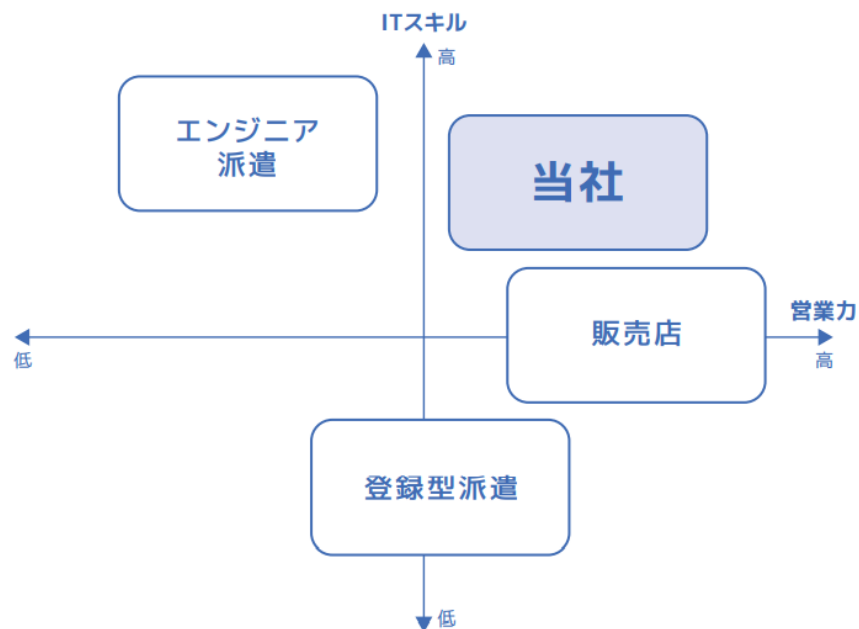
(注) IT営業アウトソーシング事業は、IT企業に対する人材派遣のみならずIT企業からの営業にかかる業務請負やIT商材等の代理店業等の組み合わせで構成されているため、当事業の対象となる市場としてIT業界の市場規模を記載しております。

IT業界の市場規模（億円）



出典：総務省・経済産業省「2020年情報通信業基本調査」主要格付けベース結果

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。

IT営業アウトソーシング事業のリスク

| 項目 | リスク | 顕在化の可能性/時期 | 影響度 | 対応策 |
|-------------|---|------------|-----|---|
| 情報セキュリティリスク | 顧客企業が保有する個人情報や顧客企業の機密情報を知り得る場合があります。 | 低/常時 | 大 | 情報セキュリティ体制の強化に努めるとともに2007年に一般財団法人日本情報経済推進協会が運営しているプライバシーマーク制度によるプライバシーマーク付与事業者の認定を受け、機密情報の漏洩が発生した場合に備えて賠償責任保険に加入しております。 |
| 競合 | 他企業がIT営業派遣の市場に参入することにより、当社のサービスが顧客のニーズに合致せず、市場から受け入れられない場合があります。 | 中/中長期 | 中 | IT営業派遣という先行優位性を生かして事業を推進してまいります。 |
| 法的規制 | 労働者派遣法に定める派遣事業主としての欠格事由に該当若しくは法令に違反する事項が発生した場合には、事業の停止や派遣事業者の許可の取消しをされる可能性があり、その場合には事業を営むことが出来なくなる可能性があります。 | 低/中長期 | 大 | 関係法令を遵守して事業を運営しております。 |

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シニアプラットフォーム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) 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。

「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



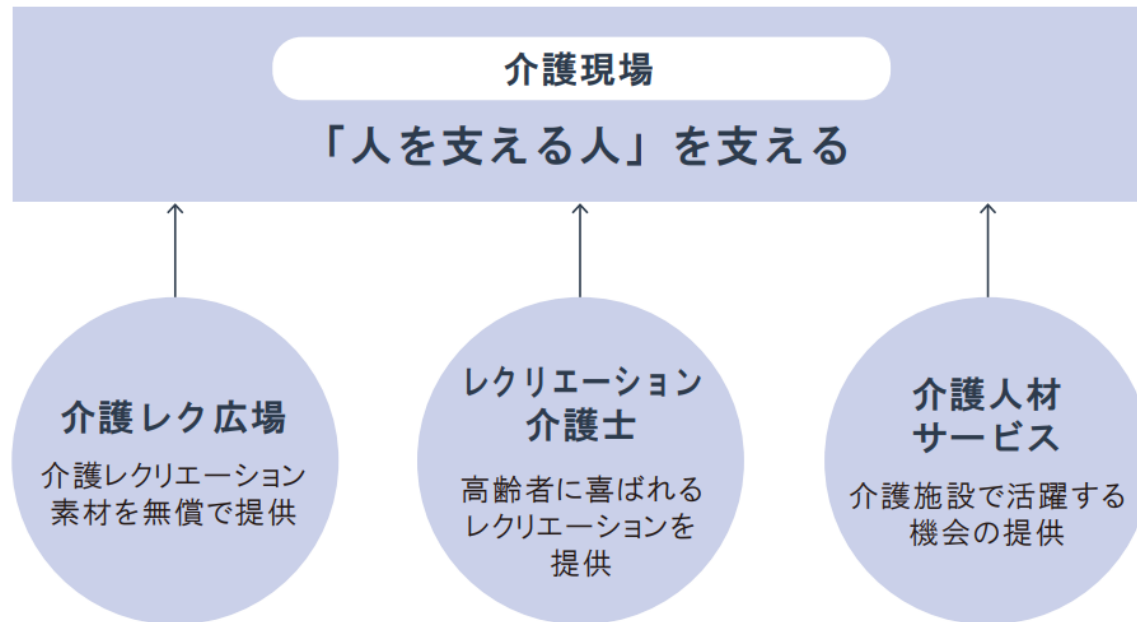
個別レクリエーション



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。

介護現場で高齢者を支える方々を支援

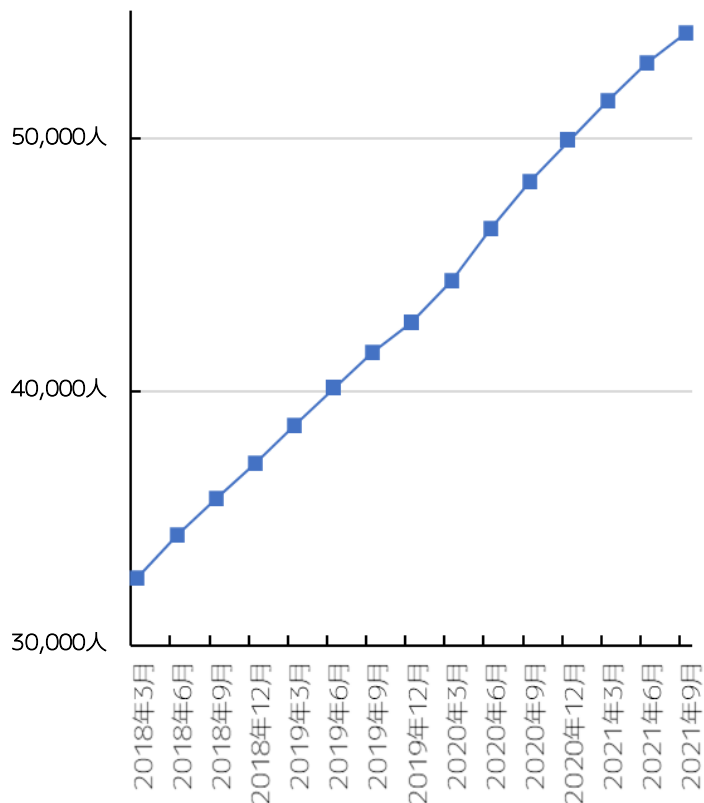


高齢者向けの介護レクリエーションの素材等が無償で提供している当社運営のWebサイト「介護レク広場」の会員数は5万人を超え、介護レクリエーションの資格制度「レクリエーション介護士」は認定者数3万人を超えています。また、介護業界における人材不足の解消に向けて介護レクリエーションを学んだ人材の派遣事業も行っております。これらの介護関係者とのネットワークが当事業の強みとなります。

「介護レク広場」

介護レク広場とは、高齢者向けの介護レクリエーション素材等を会員（主に介護関係者）に無償で提供している当社運営のWebサイトです。当サイトの会員向けにメールマガジン配信やバナー広告等を活用し、顧客の製・商品又はサービスのプロモーション支援等を提供しております。

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
3,000点超の素材を提供

会員数
5万人超

そのうちの
85%超が
介護関係者

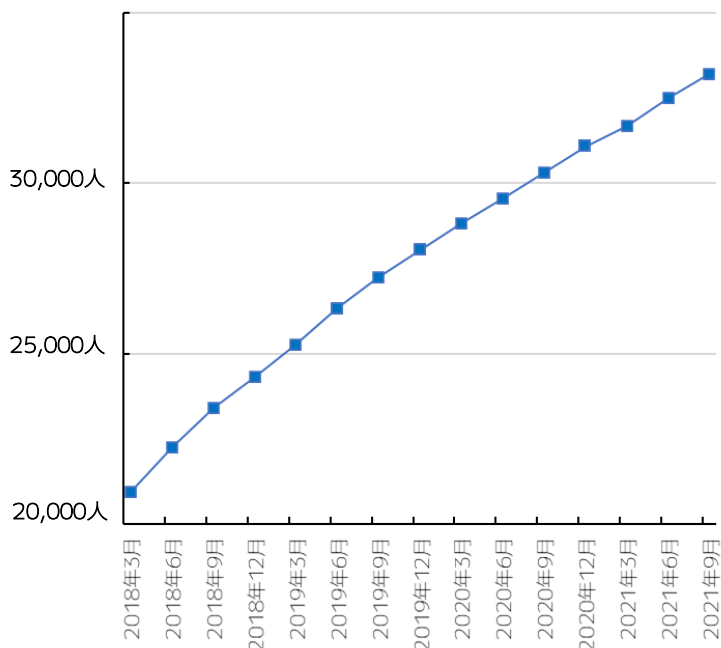


「レクリエーション介護士」

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。

同資格の認定については、当社の子会社である「一般社団法人日本アクティブコミュニティ協会」が資格認定機関となっており、「レクリエーション介護士」は民間資格となります。

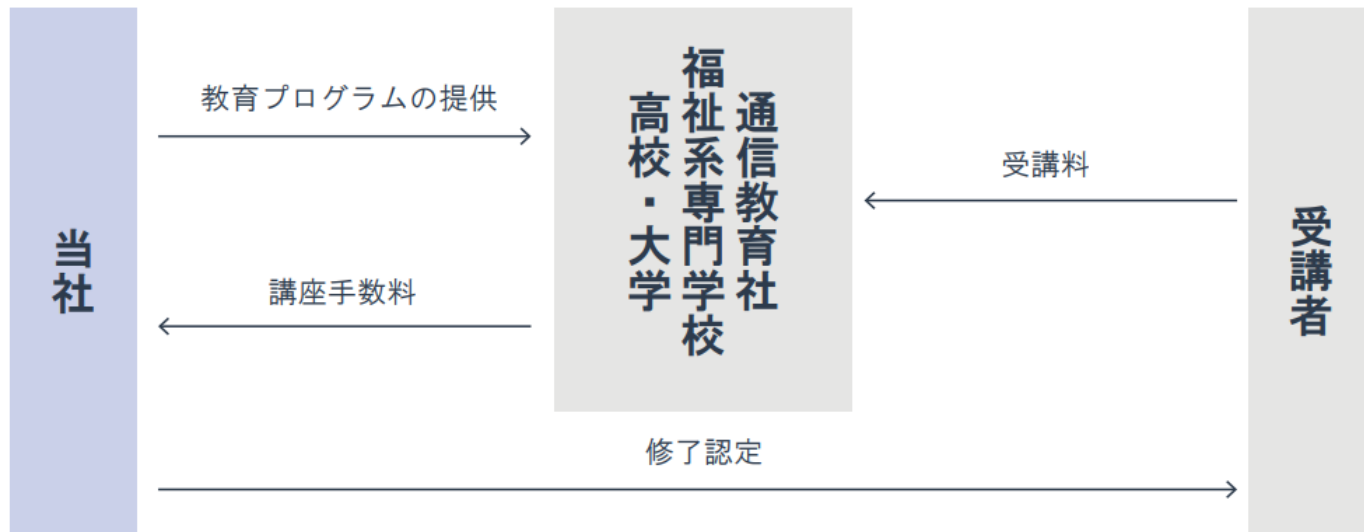
レクリエーション介護士2級認定者数の推移



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。

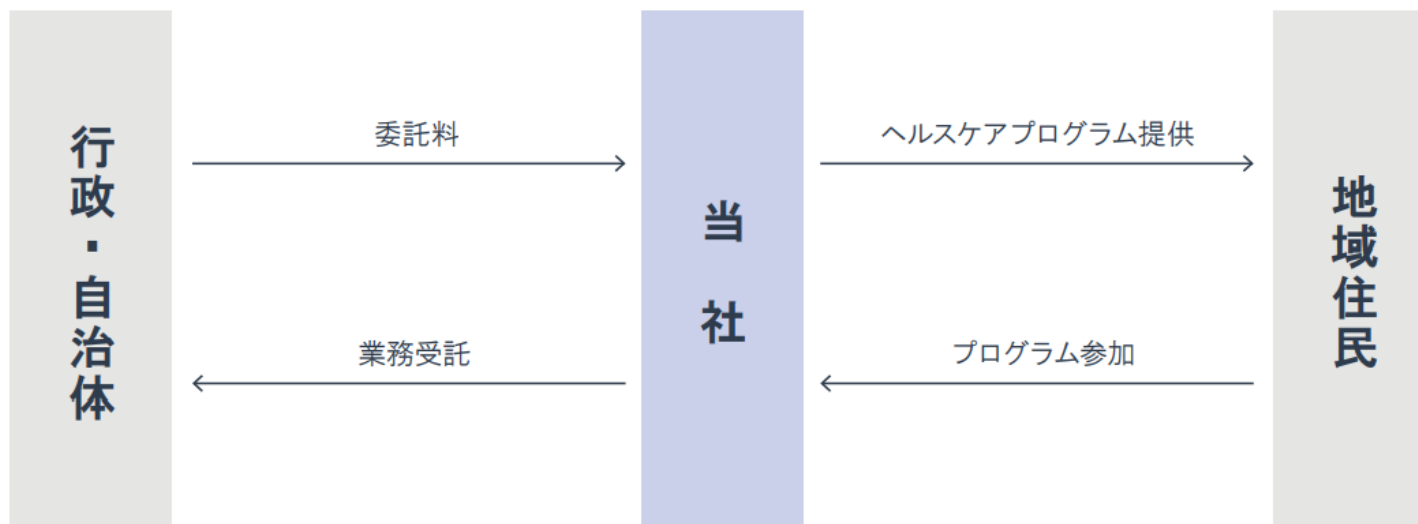
レクリエーション介護士の受講については、通信講座では株式会社ユーキャン、通学講座では全国で介護職員初任者研修等を実施している専門学校と提携しており、現在までに全国100校を超える学校で開講しております。

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



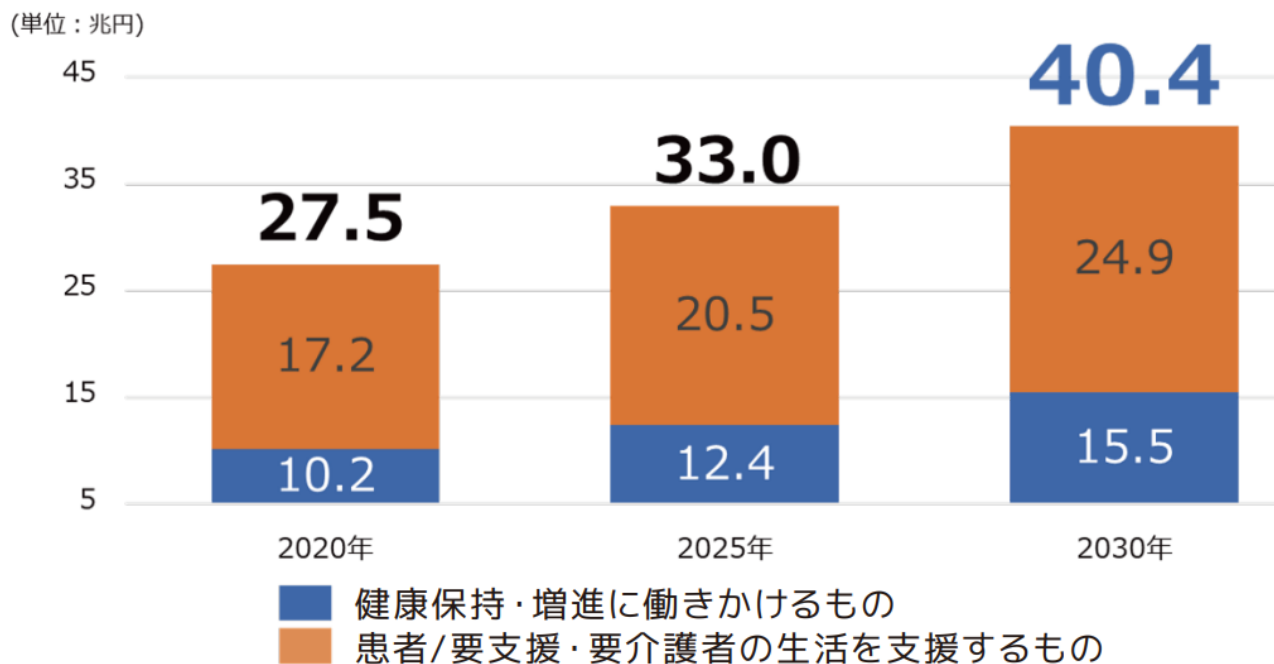
施設運営

健幸モニター
募集・運営

シニア人材バンク等
の運営

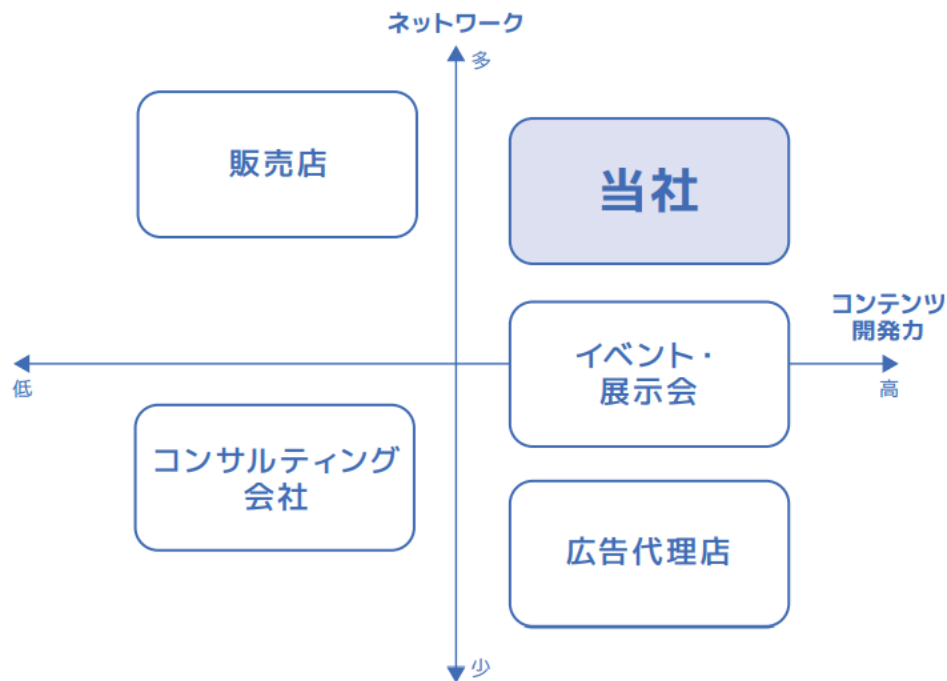
ヘルスケア産業の市場規模は 10年後には40.4兆円位となる見込み

2020年のヘルスケア産業（健康保持・増進に働きかけるものと患者/要支援・要介護者の生活を支援するものを合わせたもの）の市場規模は27.5兆円と推計されております。また、将来の市場規模は、2025年のヘルスケア産業市場規模は33.0兆円、2030年は40.4兆円と予測されております。



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」より作成

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。

ヘルスケアビジネス事業のリスク

| 項目 | リスク | 顕在化の可能性/時期 | 影響度 | 対応策 |
|-------------|---|------------|-----|---|
| ヘルスケアビジネス事業 | レクリエーション介護士について、将来類似の資格制度が創設されることで当社の独自性が損なわれる場合があります。 | 中/中長期 | 低 | 介護事業者との連携等によって他社にはない独自性を高めることに努めております。 |
| 顧客の安全 | 介護レクリエーション事業の実施において、安全に配慮しておりますが、利用者の予測できない行動の結果、利用者の安全を確保しきれないおそれがあり、損害賠償責任を負う可能性があります。 | 中/中長期 | 大 | 当社が提供するサービスのうち、重要なものについては賠償責任保険に加入しております。 |
| 法的規制 | 労働者派遣法に定める派遣事業主としての欠格事由に該当若しくは法令に違反する事項が発生した場合には、事業の停止や派遣事業者の許可の取消しをされる可能性があります、その場合には事業を営むことが出来なくなる可能性があります。 | 低/中長期 | 大 | 関係法令を遵守して事業を運営しております。 |

Ⅲ. 成長戦略

■IT営業アウトソーシング事業の戦略

財務

大手IT企業とのネットワークを強化し、配属人数を増やす。

顧客

顧客の営業戦略を変革する提案を増やし、契約企業数を増やす。

業務

顧客課題を蓄積し、新たな営業支援メニューを構築する。

人材

教育研修の強化と採用力の強化を行う。

本戦略は、ソリューション事業と営業アウトソーシング事業を組み合わせたものとなります。

なお、ソリューション事業は人材育成の場として維持し、営業アウトソーシング事業を中心に拡大を目指してまいります。

■具体的なアクションと時期

| | |
|---|--|
| ソリューション事業と営業アウトソーシングを組み合わせた活動を行い、大手IT企業とのネットワークを強化し、配属人数を増やします。 | 進行中（2021年9月期末時点114人） ※派遣業務請負人数であり、期中の平均人数となります。 |
| 教育コンテンツを増やし従業員に対する教育の充実により定着率を向上させるとともに、顧客課題を蓄積します。 | 2022年より実施予定 |
| 顧客課題を解決できる人材の育成と新たな営業支援メニュー創出により、営業戦略を変革する付加価値を提供します。 | 2023年より実施予定 |

未経験者を約2ヵ月で、IT営業としての一定ラインまで引きあげる独自の教育プログラムを有しております。



主要KPI

| | 2019年9月期 | 2020年9月期 | 2021年9月期 | 来期予想 |
|--------------------|----------|----------|----------|------------------|
| | | | | 2022年9月期 (予想) |
| 派遣業務請負人数 (単位：人) | 100 | 105 | 114 | 135 |

※派遣業務請負人数は期中の平均人数となります。

数値計画

| IT営業アウト ソーシング事業 | 第6期実績 | | 第7期実績 | | 第8期実績 | | 来期予想 | |
|--------------------|----------|---------|----------|---------|----------|-----------|----------|--|
| | 2019年9月期 | | 2020年9月期 | | 2021年9月期 | | 2022年9月期 | |
| | 金額 (千円) | 金額 (千円) | 前年比 (%) | 金額 (千円) | 前年比 (%) | 金額 (千円) | 前年比 (%) | |
| 売上高 | 830,496 | 879,336 | 105.9 | 977,963 | 111.2 | 1,128,719 | 115.4 | |
| 売上原価 | 459,419 | 483,041 | 105.1 | 548,442 | 113.5 | 655,692 | 119.6 | |
| 売上総利益 | 371,076 | 396,295 | 106.8 | 429,521 | 108.4 | 473,027 | 110.1 | |

■ヘルスケアビジネス事業の戦略

財務

国や自治体の競争的資金獲得による実証モデルを構築することで、売上を拡大する。

顧客

シニアプラットフォームを生かし、IT・IoT・RTを活用した製品・サービスの導入を支援する。

業務

シニアプラットフォームに登録する介護関係者を集積する。

人材

自社の資格制度を生かし、介護現場や地域の介護予防活動を担う人材を創出する。

本戦略は、介護レクリエーション事業とヘルスケア支援事業を組み合わせたものとなります。

■具体的なアクションと時期

| | |
|---|---|
| 介護レクリエーション事業でのレクリエーション介護士の資格取得を促進していくことで、当社が有する介護関係者及び高齢者の健康・介護データを集積する基礎であるシニアプラットフォームを拡大します。 | 進行中（2021年9月期末時点33,19人） ※レクリエーション介護士の累計人数となります。 |
| ヘルスケア支援事業において、ヘルスケア関連施設であるATCエイジレスセンター、高石健幸リビング・ラボをモデルとして、国や自治体の競争的資金を獲得し、ヘルスケア分野をテーマとした産業振興政策の実証モデルを構築します。 | 2022年より実施予定 |
| ヘルスケア分野へ新規参入を検討する企業に対し、IT・IoT・RTを活用した製品・サービス導入の支援を行うことによって、ヘルスケア分野をテーマとした産業振興施策の実証モデルを構築します。 | 2023年より実施予定 |

企業連携による育成チャネルの拡大

現在、レクリエーション介護士の認定者数3万人のうち、その多くが介護現場で働く方々となっております。しかし、最近では関西テレビのアナウンサーや吉本興業所属のお笑い芸人、大手企業の社員等、介護現場で働いていない方々の取得も増えております。これらの事例を周知していくことで、更なるレクリエーション介護士の普及・育成チャネルの拡大を目指します。



- ・「関純子アナのゴーゴー体操」が関西テレビにて放送
- ・関アナが全国の介護施設でレクリエーションを提供



- ・介護施設にてお笑い介護レクプログラムを実施
- ・オンライン介護レクリエーションの提供



- ・高齢者向けの「柔らかい牛丼」の提供
- ・介護施設へ吉野家のユニフォーム等の演出を提供



主要KPI

| | 2019年9月期 | 2020年9月期 | 2021年9月期 | 来期予想 |
|-------------------------------|----------|----------|----------|------------------|
| | | | | 2022年9月期 (予想) |
| レクリエーション介護士人数 (新規) (単位: 人) | 3,817 | 3,080 | 2,876 | 3,024 |

数値計画

| ヘルスケアビジネス 事業 | 第6期実績 | | 第7期実績 | | 第8期実績 | | 来期予想 | |
|-----------------|----------|---------|----------|---------|----------|---------|----------|--|
| | 2019年9月期 | | 2020年9月期 | | 2021年9月期 | | 2022年9月期 | |
| | 金額 (千円) | 金額 (千円) | 前年比 (%) | 金額 (千円) | 前年比 (%) | 金額 (千円) | 前年比 (%) | |
| 売上高 | 174,484 | 151,705 | 86.9 | 145,921 | 96.2 | 170,638 | 116.9 | |
| 売上原価 | 135,564 | 112,512 | 83.0 | 68,314 | 60.7 | 80,956 | 118.5 | |
| 売上総利益 | 38,920 | 39,193 | 100.7 | 77,606 | 198.0 | 89,682 | 115.6 | |

引き続き、売上高・利益ともに高い成長を目指す

- IT営業アウトソーシング事業は、第1四半期及び第2四半期に積極的な採用活動を行い、第3四半期以降での派遣業務請負人数の着実な増加を実現
- ヘルスケアビジネス事業は、介護レクリエーションの認知を高めながら引き続きシニアプラットフォームの拡大に注力、ヘルスケア支援事業では産業振興政策の実証モデル構築を目指す

| (単位：百万円) | 2021年9月期 | 来期予想 | |
|----------------|----------|------------------|----------|
| | | 2022年9月期 (予想) | 比較増減 (%) |
| 売上高 | 1,123 | 1,299 | 15.6% |
| IT営業アウトソーシング事業 | 977 | 1,128 | 15.4% |
| ヘルスケアビジネス事業 | 145 | 170 | 16.9% |
| 営業利益 | 130 | 143 | 9.8% |
| 経常利益 | 113 | 142 | 25.7% |
| 当期純利益 | 76 | 100 | 31.4% |

全社 損益計画

| 全社 | 第6期実績 | 第7期実績 | | | 第8期実績 | | | 第9期予想 | | |
|----------------|-----------|-----------|---------------|------------|-----------|---------------|------------|-----------|---------------|------------|
| | 2019年9月期 | 2020年9月期 | | | 2021年9月期 | | | 2022年9月期 | | |
| | 金額 (千円) | 金額 (千円) | 売上高 比率 (%) | 前年比 (%) | 金額 (千円) | 売上高 比率 (%) | 前年比 (%) | 金額 (千円) | 売上高 比率 (%) | 前年比 (%) |
| 売上高 | 1,004,981 | 1,031,042 | 100.0 | 102.6 | 1,123,885 | 100.0 | 109.0 | 1,299,358 | 100.0 | 115.6 |
| IT営業アウトソーシング事業 | 830,496 | 879,336 | 85.3 | 105.9 | 977,963 | 87.0 | 111.2 | 1,128,719 | 86.9 | 115.4 |
| ヘルスケアビジネス事業 | 174,484 | 151,705 | 14.7 | 86.9 | 145,921 | 13.0 | 96.2 | 170,638 | 13.1 | 116.9 |
| 売上原価 | 594,984 | 595,553 | 57.8 | 100.1 | 616,756 | 54.9 | 103.6 | 736,648 | 56.7 | 119.4 |
| IT営業アウトソーシング事業 | 459,419 | 483,041 | 46.8 | 105.1 | 548,442 | 48.8 | 113.5 | 655,692 | 50.5 | 119.6 |
| ヘルスケアビジネス事業 | 135,564 | 112,512 | 10.9 | 83.0 | 68,314 | 6.1 | 60.7 | 80,956 | 6.2 | 118.5 |
| 売上総利益 | 409,996 | 435,488 | 42.2 | 106.2 | 507,128 | 45.1 | 116.5 | 562,709 | 43.3 | 111.0 |
| IT営業アウトソーシング事業 | 371,076 | 396,295 | 38.4 | 106.8 | 429,521 | 38.2 | 108.4 | 473,027 | 36.4 | 110.1 |
| ヘルスケアビジネス事業 | 38,920 | 39,193 | 3.8 | 100.7 | 77,606 | 6.9 | 198.0 | 89,682 | 6.9 | 115.6 |
| 販売管理費 | 366,952 | 397,061 | 38.5 | 108.2 | 376,758 | 33.5 | 94.9 | 419,556 | 32.3 | 111.4 |
| 人件費 | 230,811 | 264,593 | 25.7 | 114.6 | 260,930 | 23.2 | 98.6 | 289,954 | 22.3 | 111.1 |
| 販管費 | 136,141 | 132,467 | 12.8 | 97.3 | 115,827 | 10.3 | 87.4 | 129,602 | 10.0 | 111.9 |
| 営業利益 | 43,043 | 38,427 | 3.7 | 89.3 | 130,370 | 11.6 | 339.3 | 143,153 | 11.0 | 109.8 |
| 営業外収益 | 679 | 9,029 | 0.9 | 1,329.7 | 1,014 | 0.1 | 11.2 | 0 | 0.0 | 0.0 |
| 営業外費用 | 1,669 | 2,381 | 0.2 | 142.6 | 18,379 | 1.6 | 771.8 | 1,129 | 0.1 | 6.1 |
| 経常利益 | 42,053 | 45,074 | 4.4 | 107.2 | 113,004 | 10.1 | 250.7 | 142,024 | 10.9 | 125.7 |
| 税引前当期純利益 | 36,320 | 45,074 | 4.4 | 124.1 | 113,004 | 10.1 | 250.7 | 142,024 | 10.9 | 125.7 |
| 当期純利益 | 51,408 | 30,791 | 3.0 | 59.9 | 76,111 | 6.8 | 247.2 | 100,000 | 7.7 | 131.4 |

(注) 販売管理費の内容は主に人件費となり、従業員の給与、法定福利費及び採用費等となります。

第9期（2022年9月）における事業別の事業計画策定根拠

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

| | |
|----------------|-----------|
| 派遣業務請負人数（単位：人） | 135（注1） |
| 平均売上単価（単位：千円） | 630 |
| 売上高（単位：千円） | 1,020,122 |

■ソリューション事業

| | |
|----------------------|---------|
| 受注件数（単位：件） | 1,337 |
| 平均売上単価（一件当たり）（単位：千円） | 81 |
| 売上高（単位：千円） | 108,597 |

ヘルスケアビジネス事業

■介護レクリエーション事業

（レクリエーション介護士）

| | |
|-------------------------|--------|
| レクリエーション介護士人数（新規）（単位：人） | 3,024 |
| 平均売上単価（一人当たり）（単位：千円） | 8 |
| 売上高（単位：千円） | 24,800 |

（その他）

| | |
|------------|-----------|
| 売上高（単位：千円） | 8,391（注2） |
|------------|-----------|

（注）

1. 派遣業務請負人数は期中の平均人数となります。
2. レクリエーション介護士2級に該当しない売上を「その他」に記載しております。「その他」に含まれるサービスとしては、レクリエーション介護士1級、介護レクアカデミー、介護派遣等があります。
3. ヘルスケア関連施設の運営の売上高は前事業年度及び受注している契約金額から算出しております。

■ヘルスケア支援事業

（ヘルスケア関連施設の運営）

| | |
|------------|------------|
| 売上高（単位：千円） | 97,399（注3） |
|------------|------------|

（市場調査・プロモーション支援）

| | |
|----------------------|--------|
| 受注件数（単位：件） | 80 |
| 平均売上単価（一件当たり）（単位：千円） | 500 |
| 売上高（単位：千円） | 40,048 |

公募増資による調達資金を2021年9月期より積極的に投資

(単位：千円)

| 大項目 | 小項目 | 金額 | 時期 | | |
|------------------------------|--------------------------------|---------|----------|----------|----------|
| | | | 2021年9月期 | 2022年9月期 | 2023年9月期 |
| IT営業アウトソーシング事業における派遣社員の育成と確保 | 社員給与 | 197,318 | 0 | 99,785 | 97,533 |
| | 採用費 | 29,568 | 0 | 14,784 | 14,784 |
| プロモーション活動 | ヘルスケアビジネス事業のイベントへの出展や媒体費等の広告宣伝 | 7,836 | 500 | 2,292 | 5,044 |
| | IT営業アウトソーシング事業のテレマーケティング等の広告宣伝 | 14,000 | 5,000 | 2,000 | 7,000 |
| | IR活動 | 6,000 | 500 | 2,500 | 3,000 |
| 基幹システム・情報機器購入 | 基幹システムのクラウド型の導入、ネットワークの強化 | 8,000 | 0 | 5,000 | 3,000 |
| | パソコン等の情報機器購入 | 5,000 | 3,000 | 0 | 2,000 |
| 合計 | | 267,722 | 9,000 | 126,361 | 132,361 |

公募増資による調達資金については、今後の成長のために2021年9月期よりプロモーション活動と基幹システム・情報機器購入へ投資しており、2022年9月期からはIT営業アウトソーシング事業における派遣社員の育成と確保へと積極的に投資してまいります。

【ビジョン（目指す社会）】

私たちは、年々増大する医療・介護等の社会保障費の削減と、個人の健康状態に合わせた予防や治療を行うことで健康寿命を延伸することができる社会を実現します。

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・リビングラボ構想を推進します。また、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ます。

そして、これらの事業で培ってきたシニアプラットフォームを活用し、大手IT企業とのネットワークを生かし、ヘルスケアDXを実現し、予防から医療・介護までの新しいサービスを創出していきます。



ヘルスケアDXで新しい製品・サービスの創出を目指す

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まいります。



「ヘルスケア・リビングラボ」「シニアプラットフォーム」「国内のIT化推進」については、それぞれを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で既に取組みを進めています。

今後は、さらに取組みを推進するとともに、2023年以降にヘルスケアDXによる新しい製品・サービスを創出していきます。

(注) 図表内の「医療機関」との連携及び「高齢者の健康情報」の蓄積については、現時点では実施しておりません。

(注) 現在までにヘルスケアDXによる収益は既に一部発生しており、ヘルスケア支援事業に計上しています。

(事例) 介護現場におけるコミュニケーションロボットを活用した高齢者のQOL向上及び介護職員の業務負担軽減に関する実証実験。

 当社はヘルスケアDXの実現を通じて、SDGsの達成に貢献します。

当社が注力するSDGs

| | | |
|---|---|---|
|  3 すべての人に健康と福祉を |  4 質の高い教育をみんなに |  8 働きがいも経済成長も |
|  11 住み続けられるまちづくりを |  17 パートナーシップで目標を達成しよう | |

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～)

 大阪府「令和2年度持続可能な開発目標ビジネス創出支援事業」受託 Osaka SDGs business Meet-up

事業を通じたSDGsの活動

「未経験者をIT営業人材に育成」



当社独自の教育プログラムで未経験者をIT営業人材に育成し、活躍の場を提供



「高齢者の会話をロボットで支援」



ユカイ工学 × BCC



「オンライン介護レクリエーションの実証」



吉本興業 × NTT東日本 × 介護事業者連盟



シニアプラットフォームを活用し、
大手IT企業とのネットワークを生かし、
ヘルスケアDXを構築します。

年を重ねても住み慣れた場所で
より豊かな生活を送れる社会を実現するために。

