

# 事業計画及び 成長可能性に関する事項

2022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2023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	1億7,152万円（2022年10月1日現在）
従業員数	209名（2022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。

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、最高財務責任者を歴任。  
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。

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**  
(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。

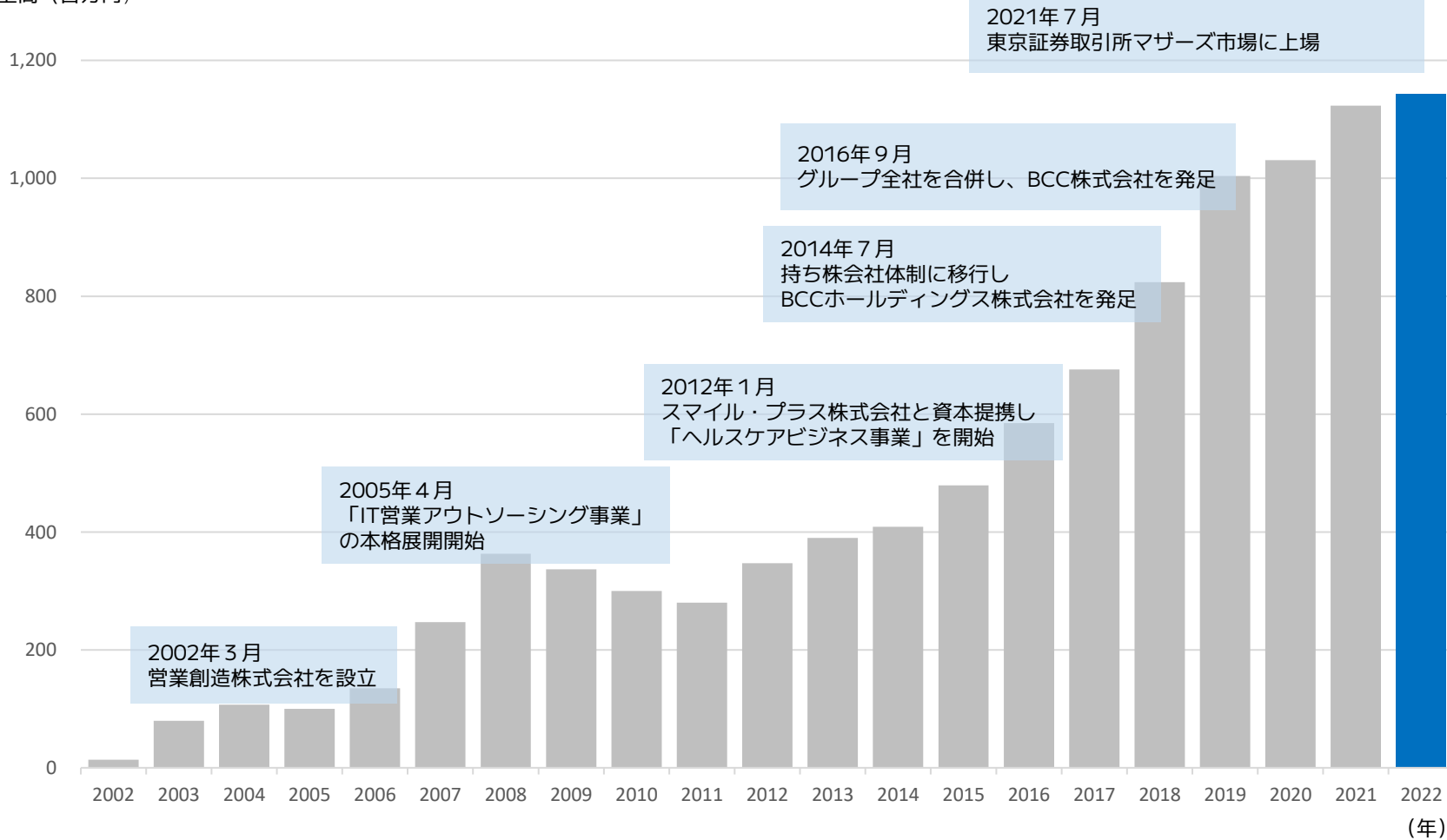
監査役  
**塚本 純久**  
(公認会計士)

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。

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

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

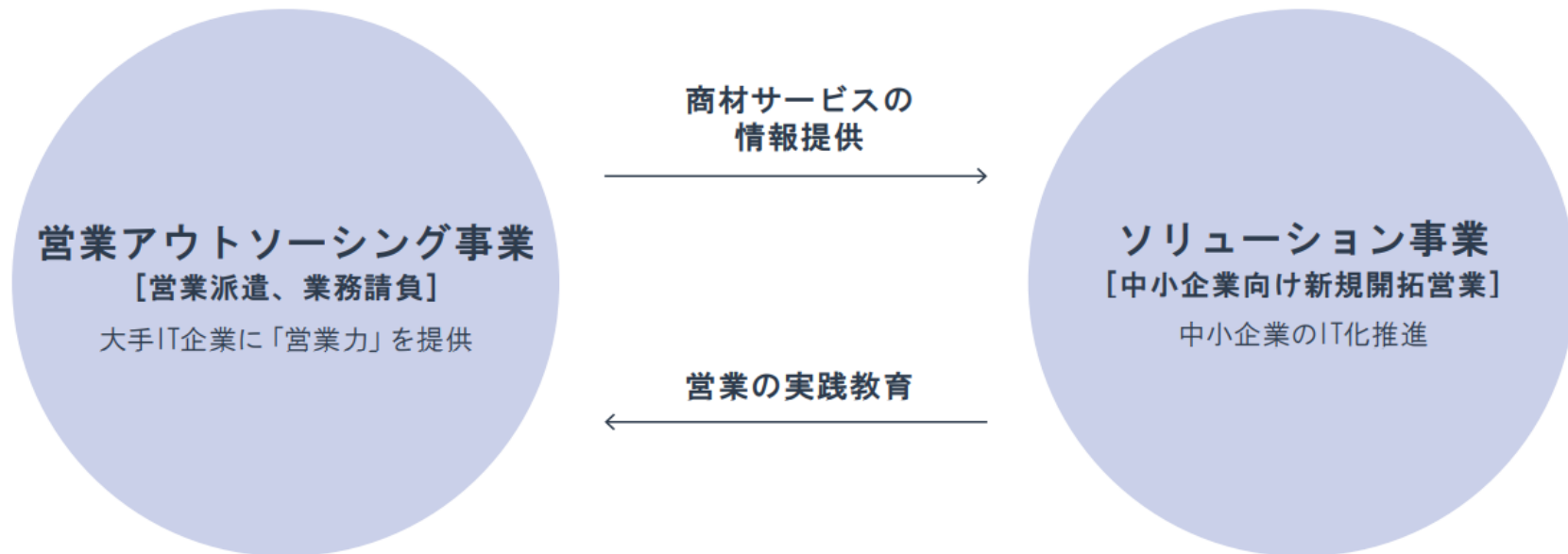
- ・ 営業アウトソーシング事業
- ・ ソリューション事業

### 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

(注) 2022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85%：約15%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

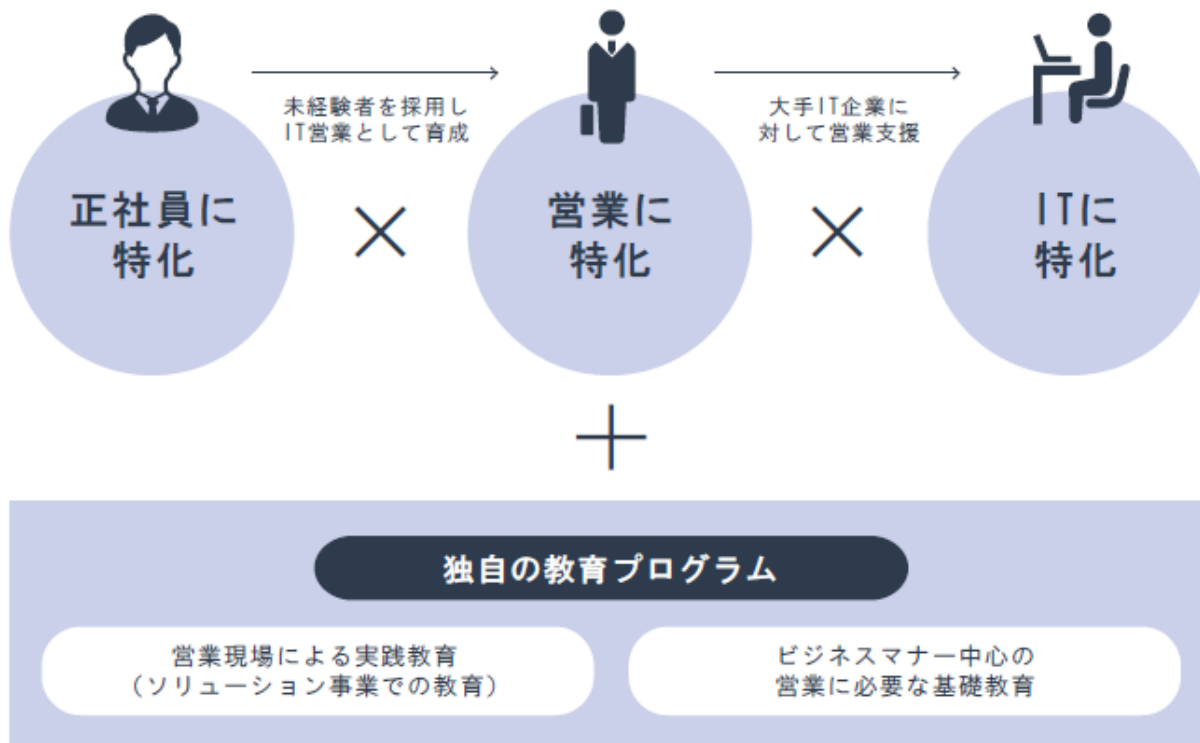


当事業は、大手IT企業の営業部門を強化または補完するため、営業人材を中心とした営業支援サービスを提供する「営業アウトソーシング事業」と中小企業向け新規開拓営業の代理店を中心とした「ソリューション事業」の2つの事業で構成しております。

(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



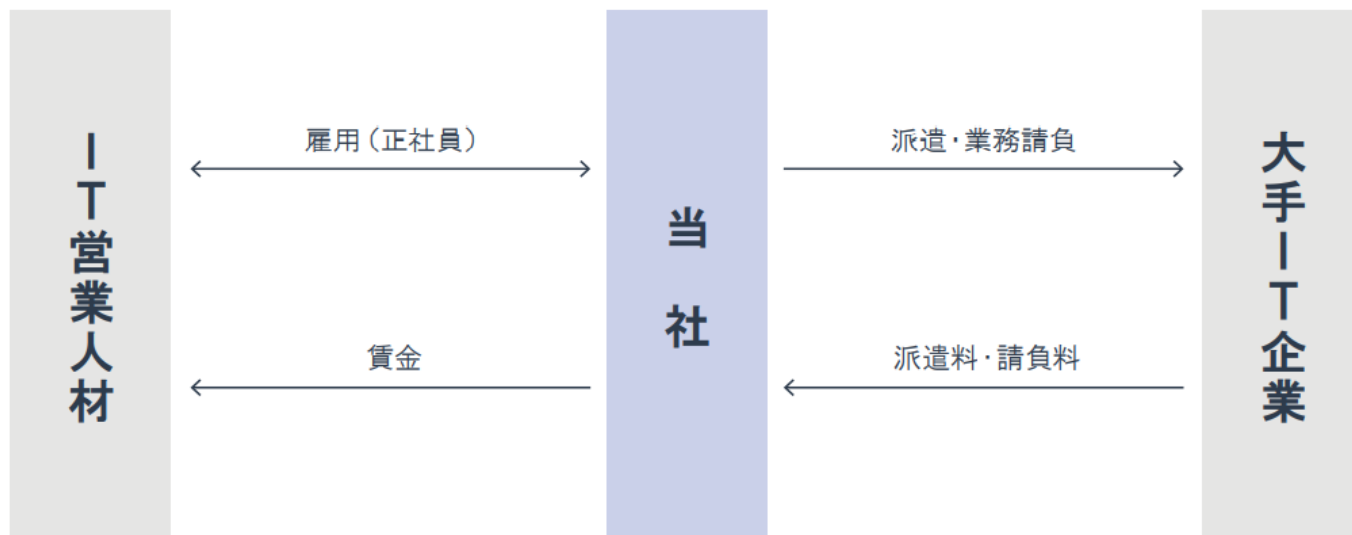
大手IT企業に対して、当社の正社員を派遣することで、IT営業に特化した営業アウトソーシングを提供しております。未経験者を育成し、座学だけでなく、当社のソリューション事業（新規開拓営業の代理店）での現場研修を通じて、営業の実践教育が可能となり、短期間に「営業マインド」「営業スキル」「IT知識」を習得し、営業として活躍できる人材の育成が可能な教育プログラムを有しており、この教育プログラム「BCC-LaPT（Lecture and practical training）プログラム」が当事業の強みとなります。

## 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。

# 営業アウトソーシング事業のビジネスモデル

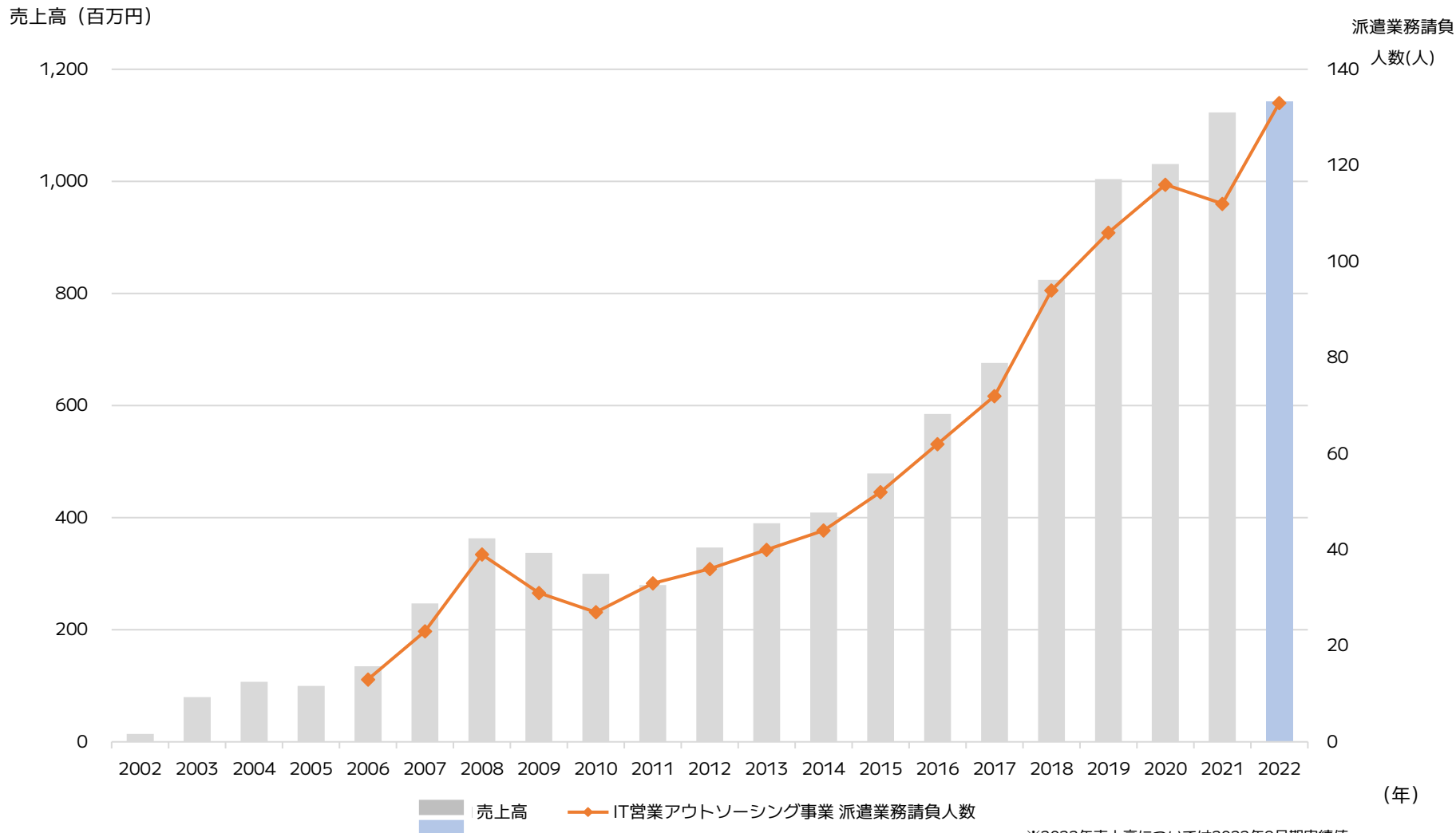


## ■大手IT企業に対して、IT営業に特化した営業アウトソーシングを提供

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。

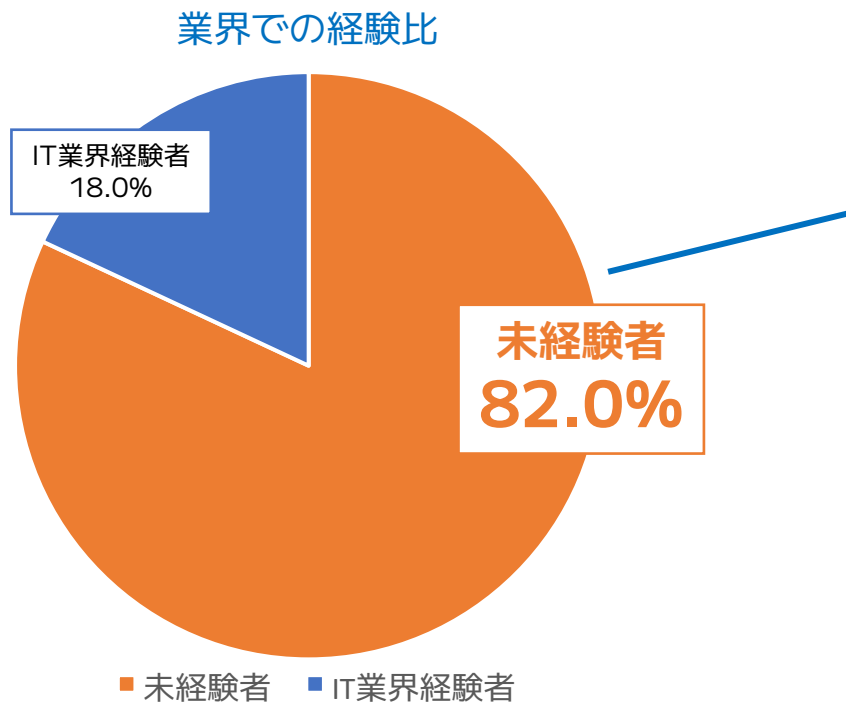
## 派遣業務請負人数と売上高には強い相関性 採用・教育・派遣のサイクルによりストック型収益を実現



※2022年売上高については2022年9月期実績値

※2022年派遣業務請負人数については2022年9月期実績値

## 8割以上の未経験者がIT営業人材に成長



### 前職

(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

(女性) アパレル販売員、ホテルフロント、美容エステ店員、病院受付 等

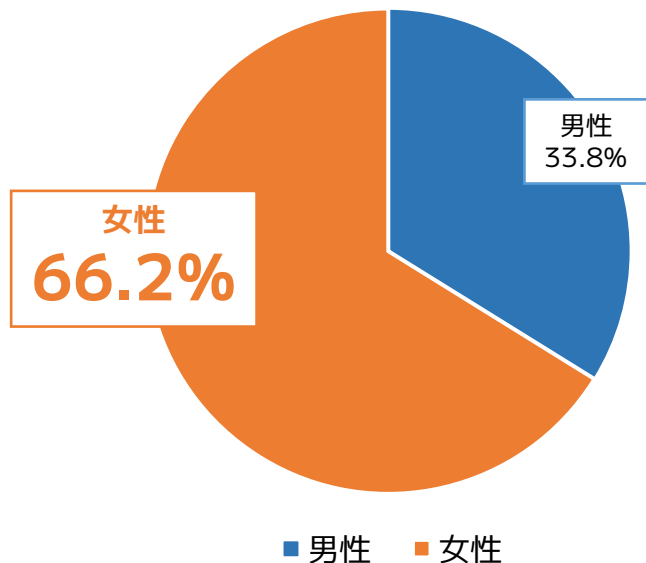
	人数	
<b>未経験者</b>	<b>109</b>	<b>82.0%</b>
IT業界経験者	24	18.0%
合計	133	

2022年9月末現在

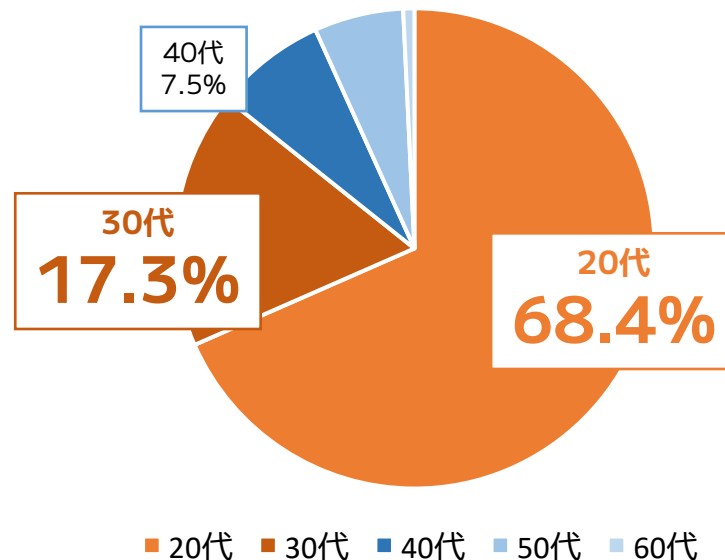


## 派遣人材の男女構成比は女性が高く、20代・30代が中心

男女別構成比



世代別構成比



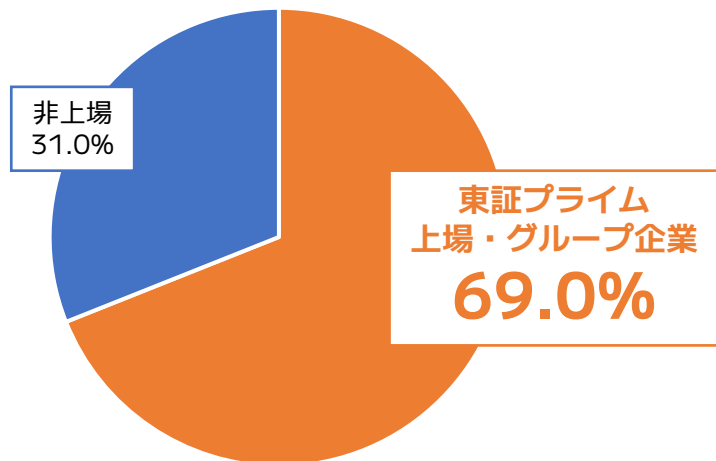
	人数	構成比
男性	45	33.8%
<b>女性</b>	<b>88</b>	<b>66.2%</b>
合計	133	

	人数	構成比
<b>20代</b>	<b>91</b>	<b>68.4%</b>
<b>30代</b>	<b>23</b>	<b>17.3%</b>
40代	10	7.5%
50代	8	6.0%
60代	1	0.8%
合計	133	

2022年9月末現在

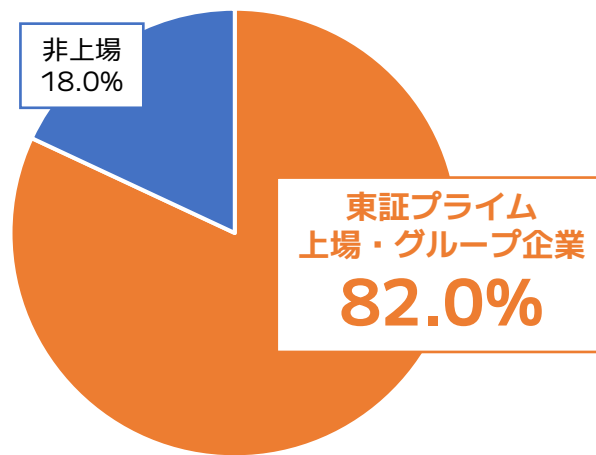
# 東証プライム・グループ企業に約8割以上を派遣

上場市場別取引企業比



■ 東証プライム上場・グループ企業 ■ 非上場

上場市場別派遣人数比



■ 東証プライム上場・グループ企業 ■ 非上場

取引企業数  
(社)

東証プライム上場・グループ企業	20	69.0%
非上場	9	31.0%
合計	29	

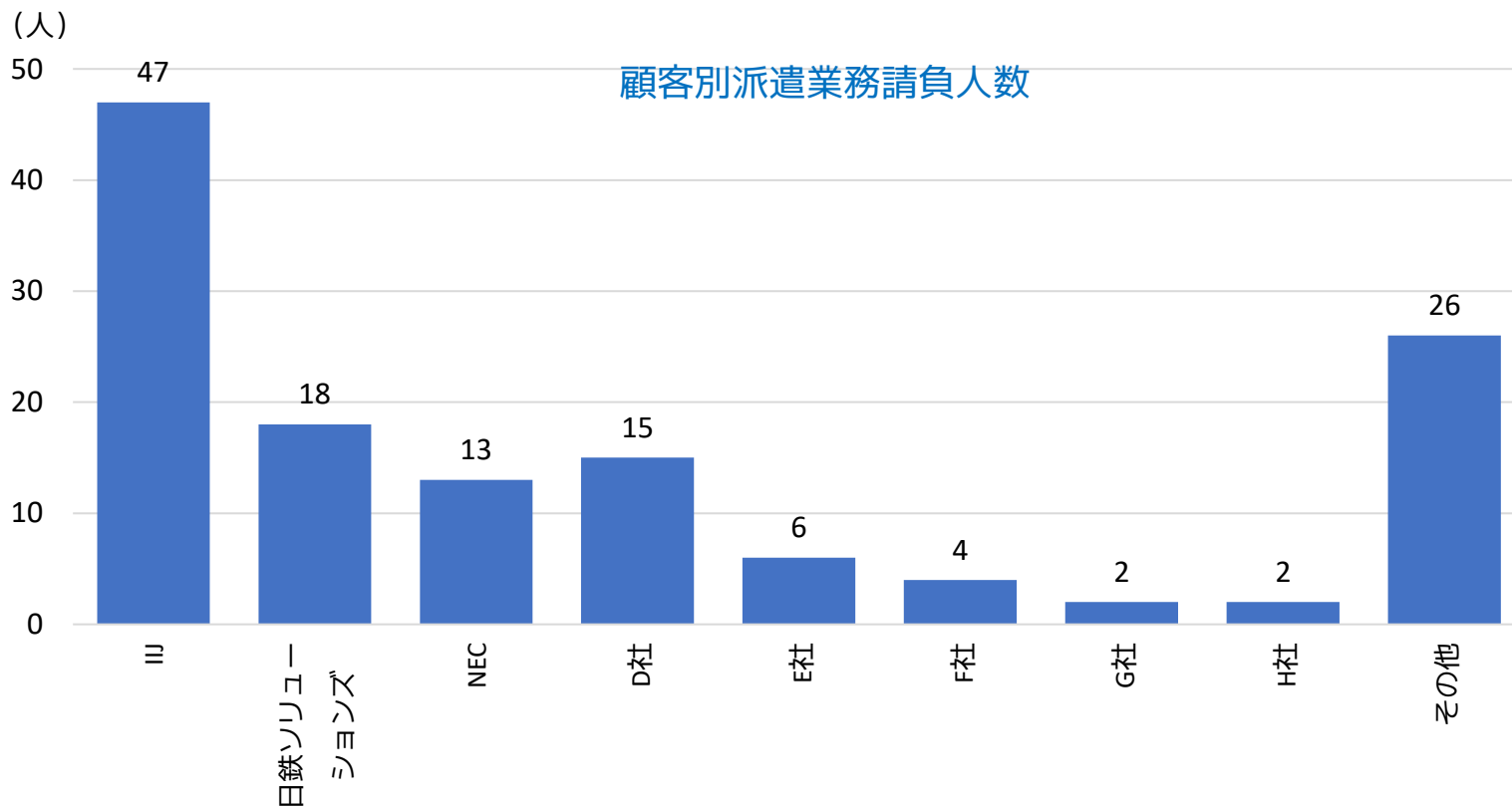
派遣人数  
(人)

東証プライム上場・グループ企業	109	82.0%
非上場	24	18.0%
合計	133	

※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。

2022年9月末現在

## 主要顧客を中心に積み上げた実績



1社あたり  
平均派遣業務請負人数

4.6人/社

1社あたり  
平均取引期間

60.3ヶ月/社

一人あたり  
平均派遣業務請負期間

約28ヶ月/人

2022年9月末現在

# 営業アウトソーシング事業のサービス導入事例

## 株式会社インターネットイニシアティブ

派遣人数：47人 ※関連企業を含めると53人

内容：金融、公共向けのDXソリューション提案と導入。  
12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：18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。



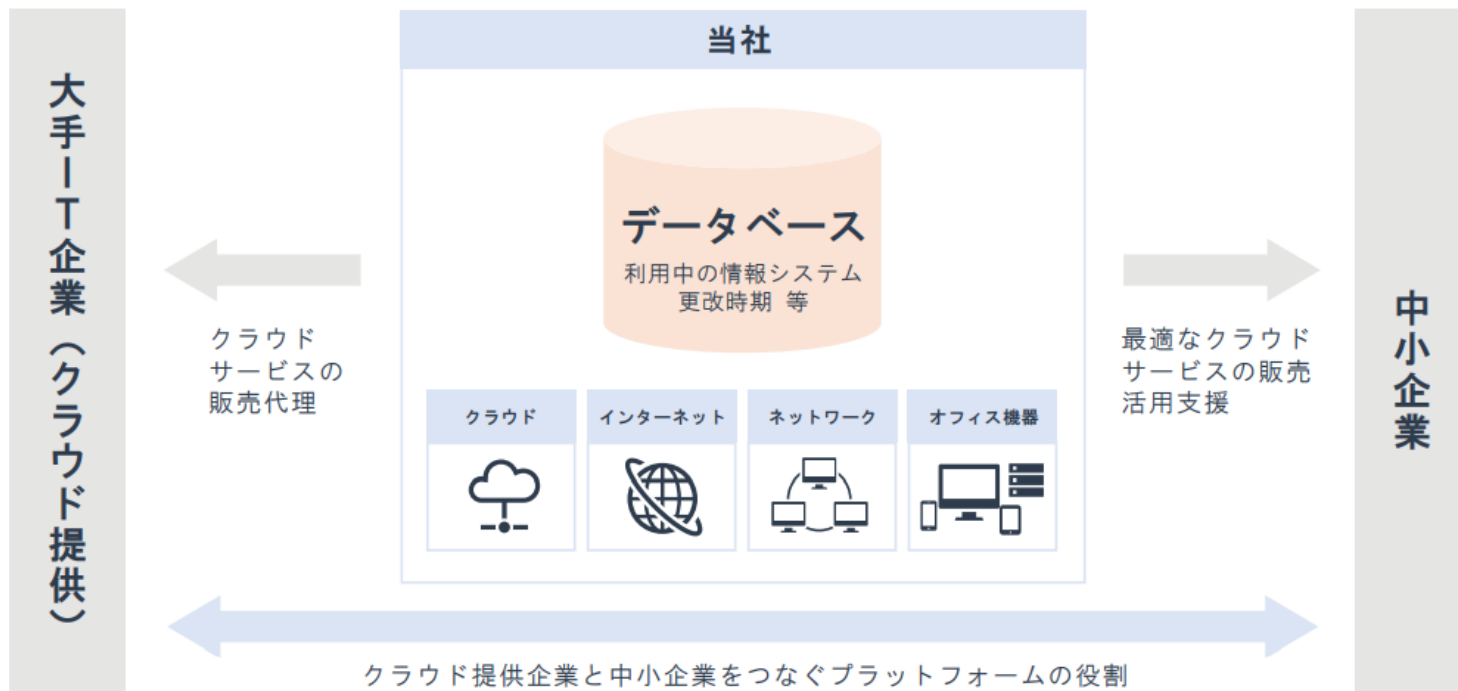
## 日本電気株式会社

派遣・業務請負人数：13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。



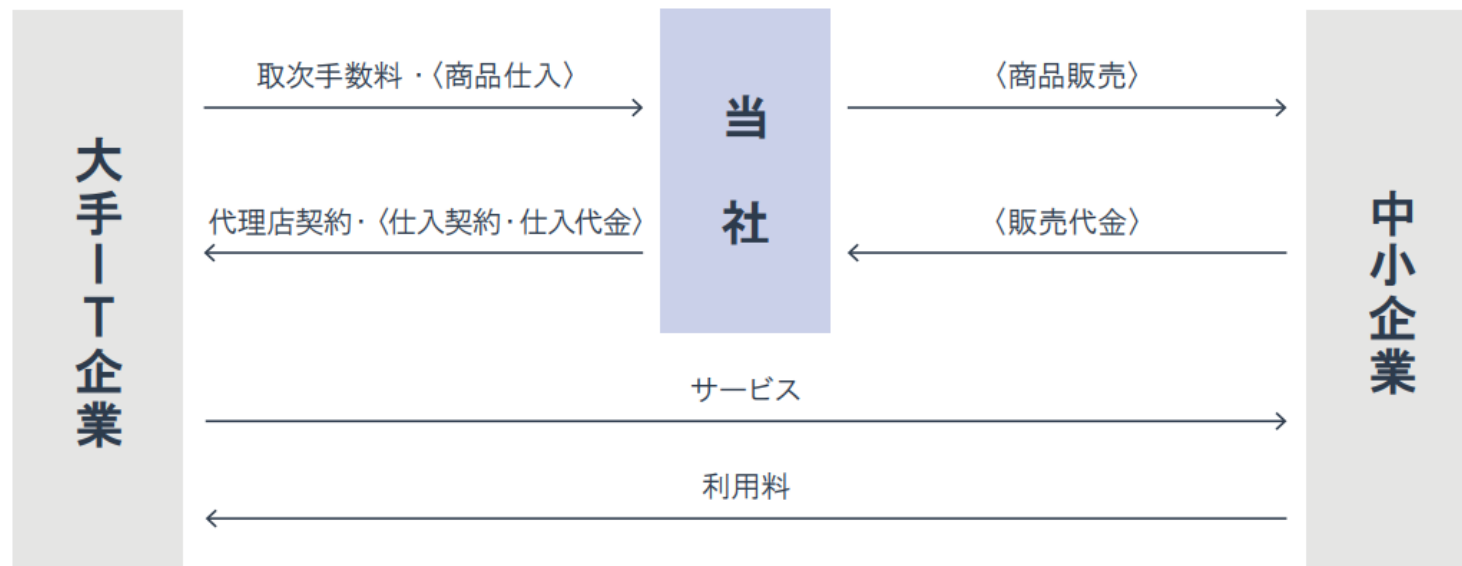
## 中小企業のIT化推進



### 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。

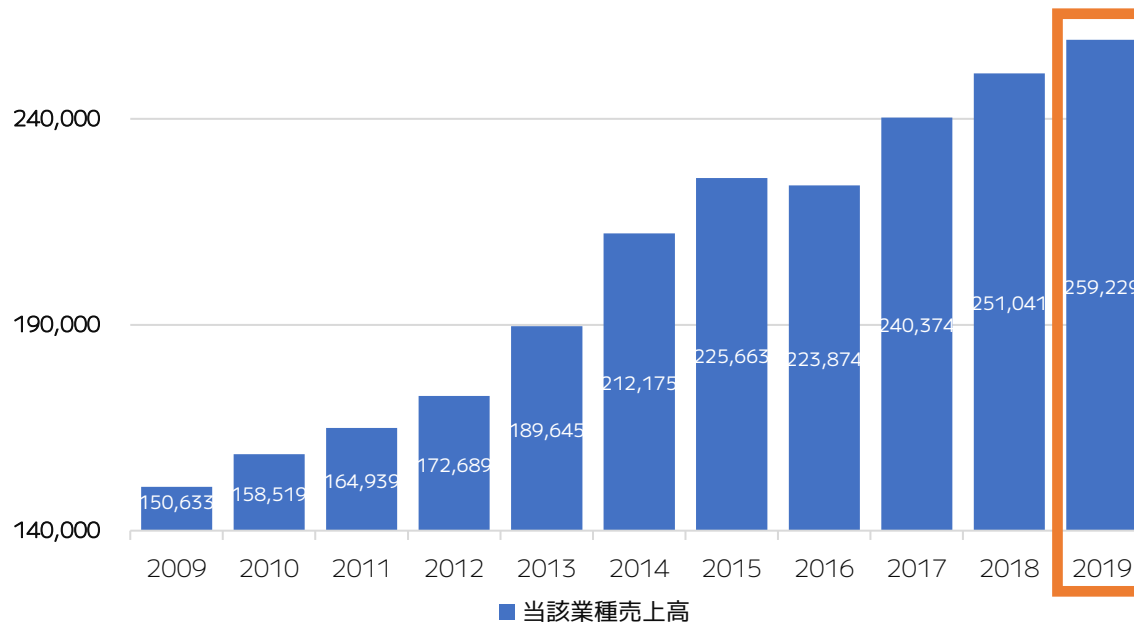
(注) 系統図の〈 〉が仕入販売となります。

## 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。

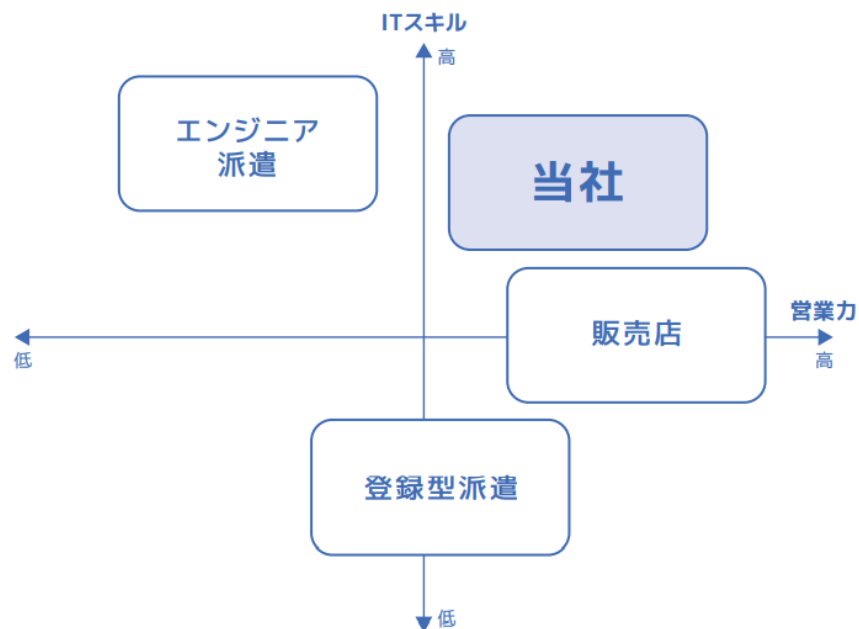
(注) IT営業アウトソーシング事業は、IT企業に対する人材派遣のみならずIT企業からの営業にかかる業務請負やIT商材等の代理店業等の組み合わせで構成されているため、当事業の対象となる市場としてIT業界の市場規模を記載しております。

### 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

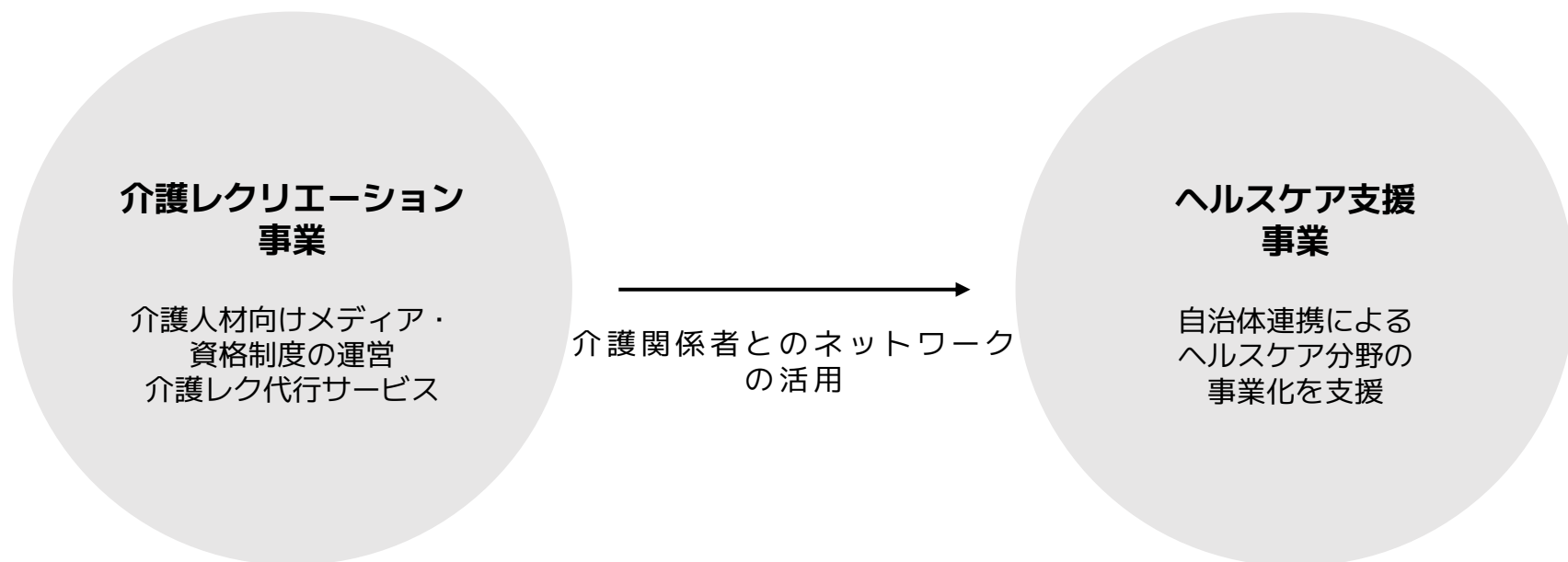
IT営業アウトソーシング事業における主たる事業である営業アウトソーシング事業においては、エンジニア派遣及び販売店とは競合することがなく独自のポジションを確立しており明確な競合他社はございません。なお、ソリューション事業においては、新しいサービスの開発等、常に企業間競争が発生しやすい環境にありますが、仕入先、顧客企業との人的交流による関係強化を図ることで、価格競争を回避し、事業基盤の強化及び維持に努めております。



# 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



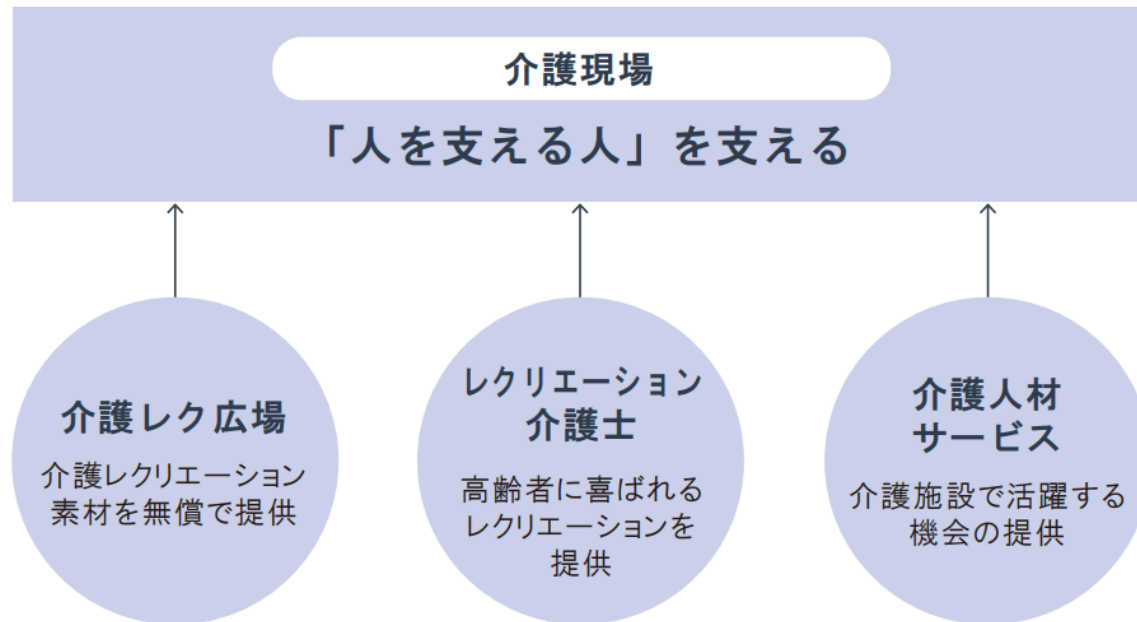
個別レクリエーション



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

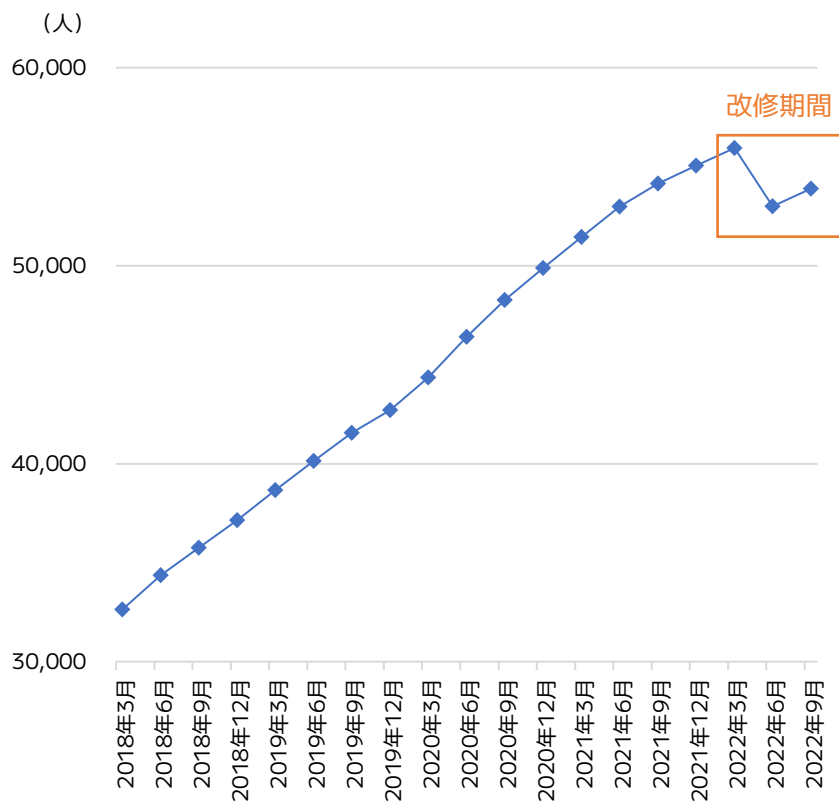


高齢者向けの介護レクリエーションの素材等が無償で提供している当社運営のWebサイト「介護レク広場」の会員数は5万人を超え、介護レクリエーションの資格制度「レクリエーション介護士」は認定者数3万人を超えています。また、介護業界における人材不足の解消に向けて介護レクリエーションを学んだ人材のレクリエーション代行サービスも行っております。これらの介護関係者とのネットワークが当事業の強みとなります。

## 「介護レク広場」

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。※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。

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

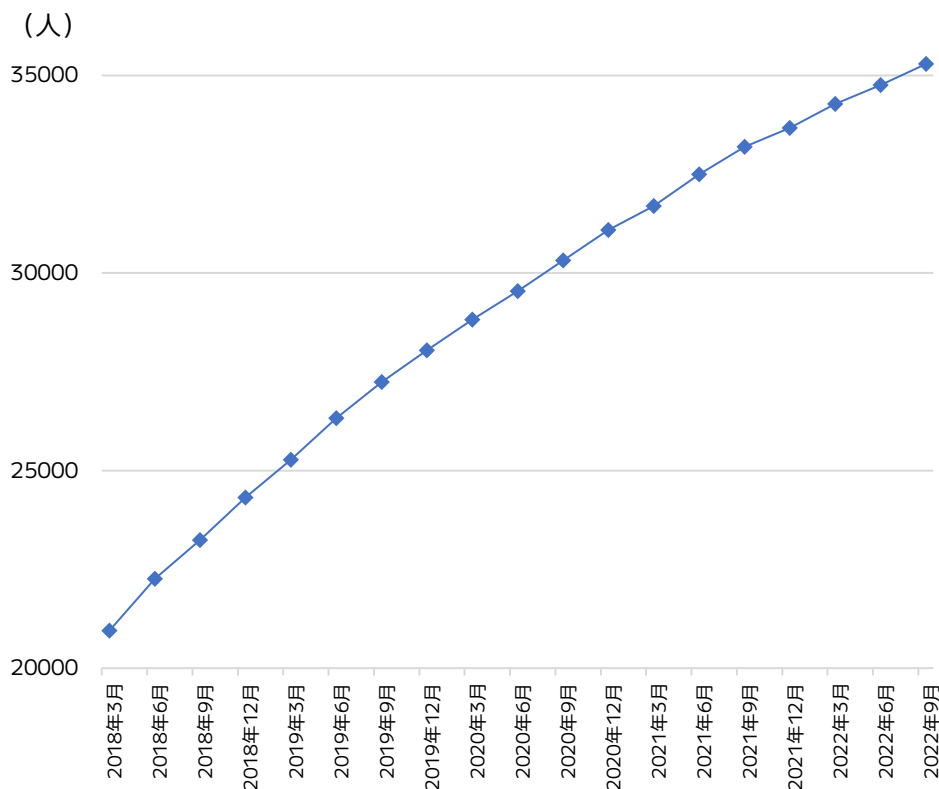
会員数 **5万人超** ▶ そのうちの **85%超**が  
介護関係者



## 「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。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



経済産業省の平成25年度『多様な「人活」支援サービス創出事業』を受託し、新資格「レクリエーション介護士」はその成果を活用して誕生いたしました。

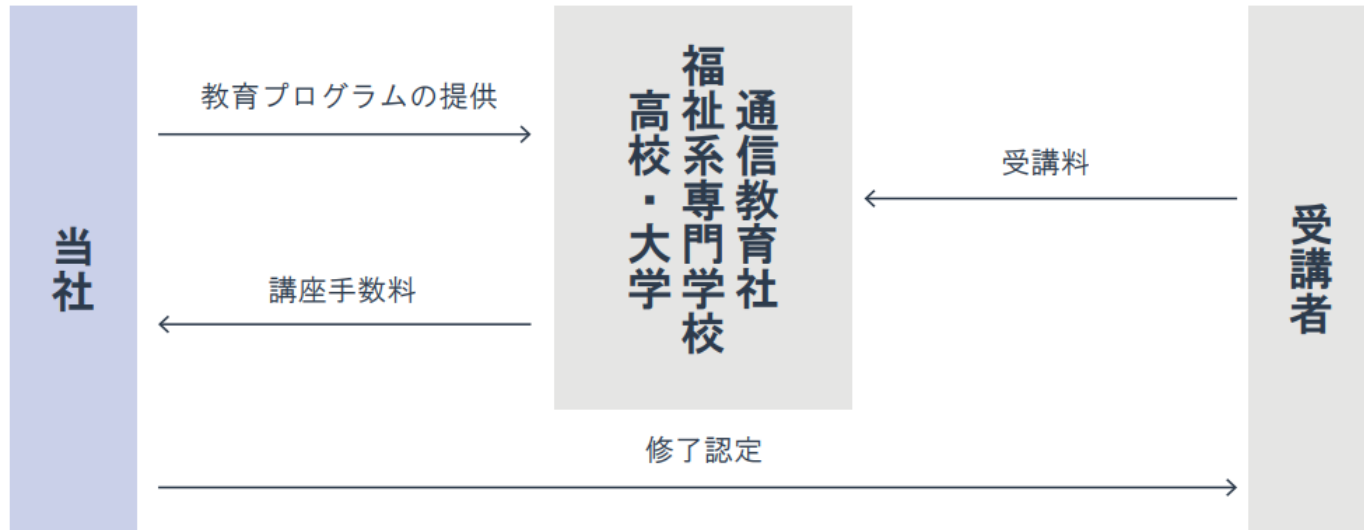
厚生労働省発行の  
**保険外サービス  
活用ガイドブック**  
掲載モデルに選出！



2014年9月の創設  
**認定者数3万5千人  
突破！**



# レクリエーション介護士のビジネスモデル



## ■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。

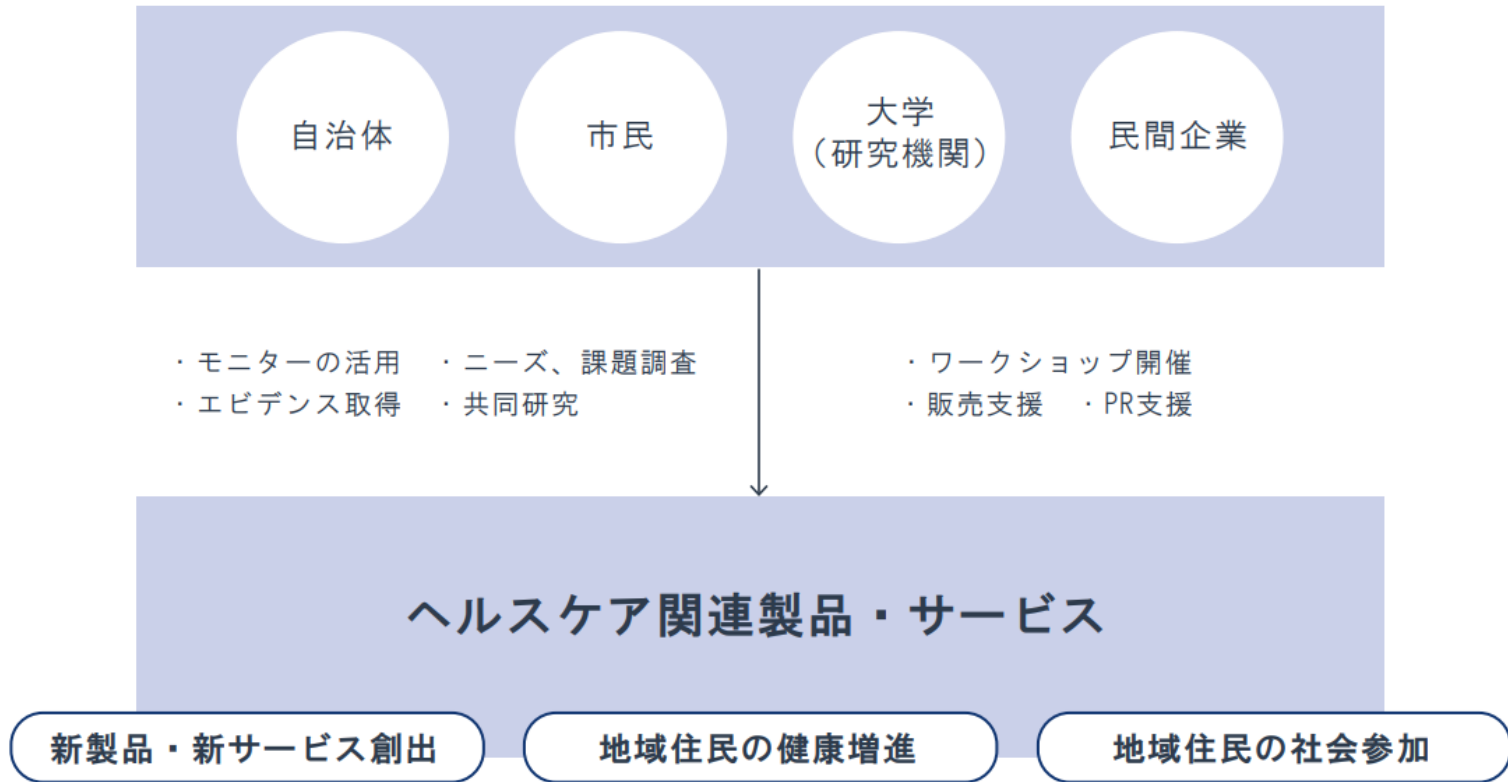
本教育コンテンツを受講し、修了した者が「レクリエーション介護士」として認定されます。

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。

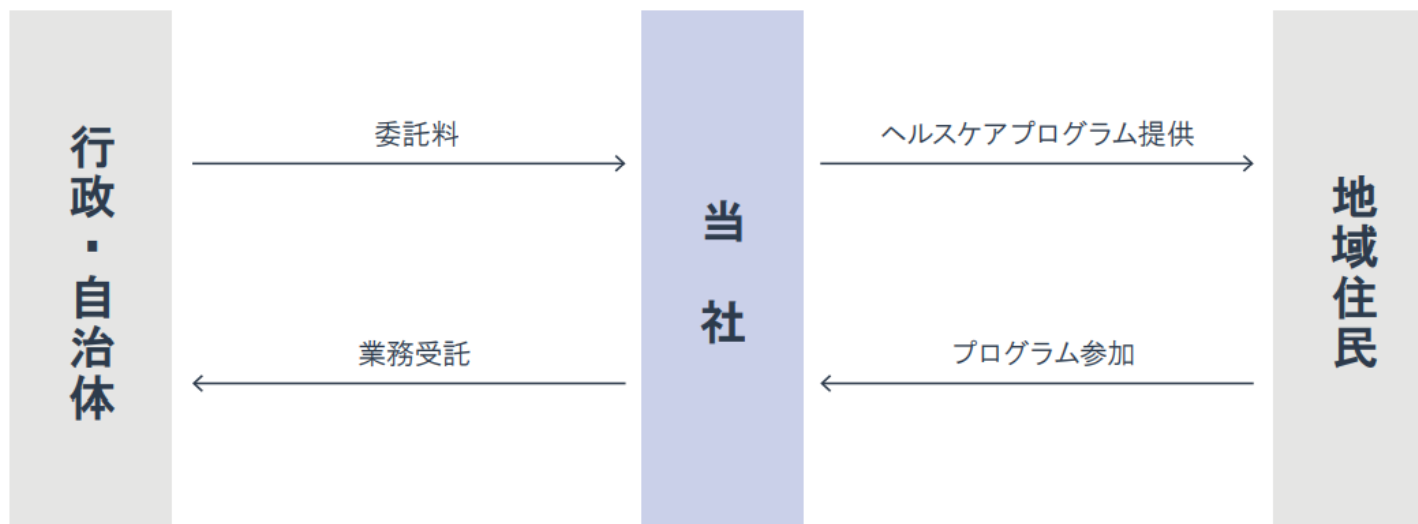


## 自治体連携によるヘルスケア分野の事業化を支援



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



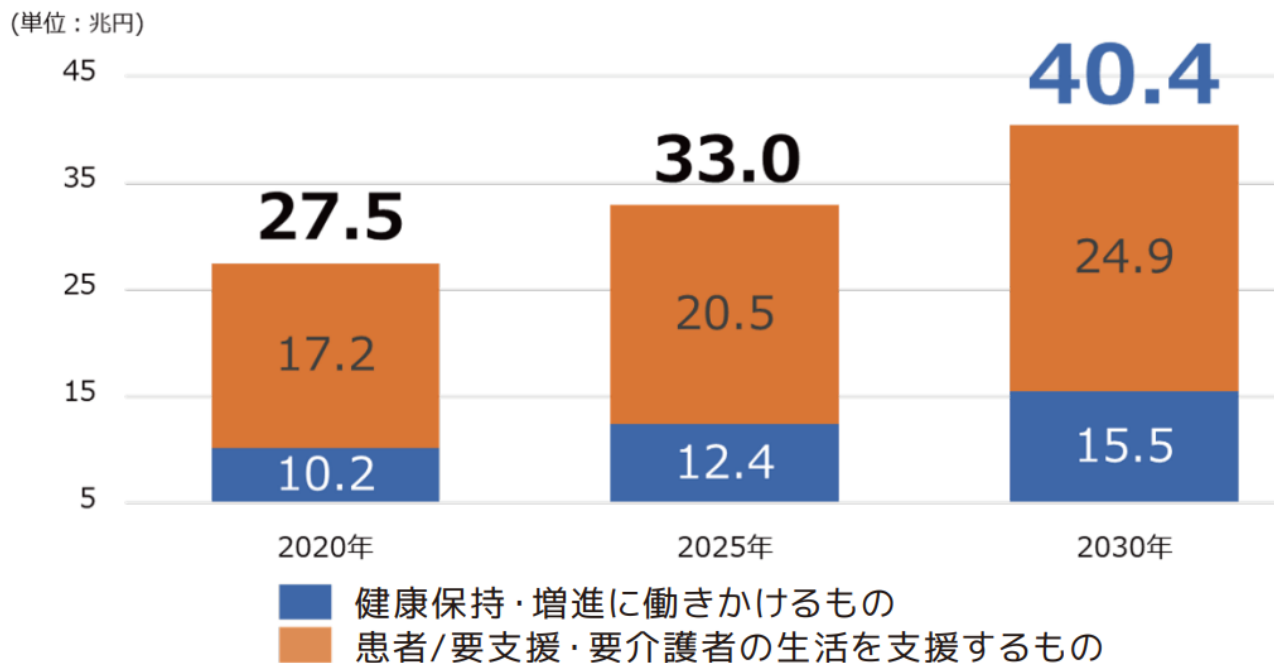
施設運営

健幸モニター  
募集・運営

シニア人材バンク等  
の運営

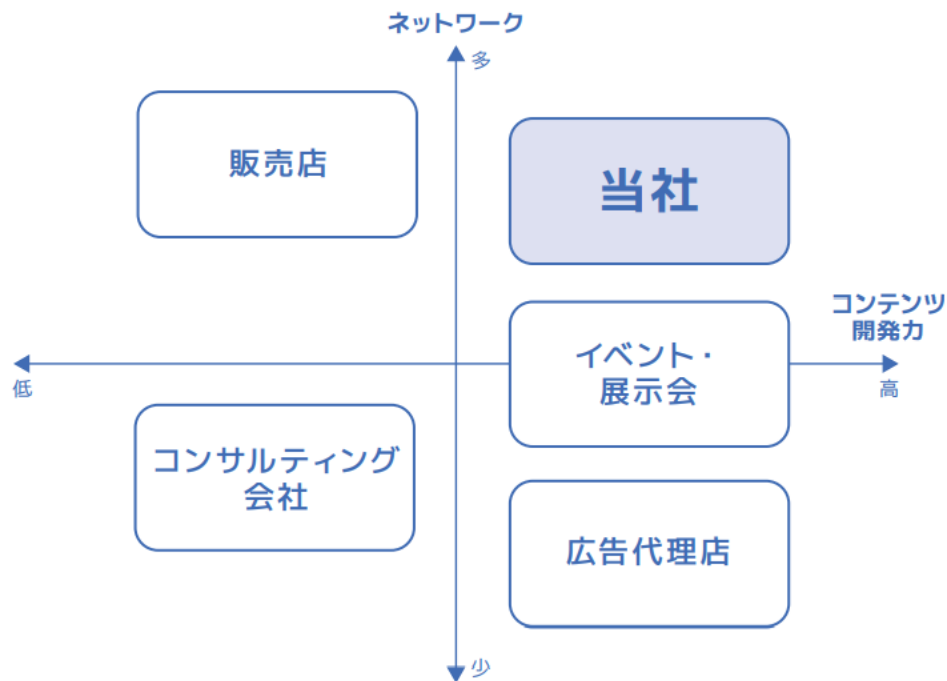
# ヘルスケア産業の市場規模は 8年後には40.4兆円位となる見込み

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。
新型コロナウイルス感染症	介護レクリエーション事業の実施において、新型コロナウイルス感染症が当社の想定を上回る規模で拡大した場合、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中/中長期	中	対面でのサービス提供に加えて、オンラインでのサービス提供を実施しております。

## Ⅲ. 成長戦略

## ■IT営業アウトソーシング事業の戦略

- I. 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。
- II. BCC managed crossの販売を拡大し、ストック型収益を増やす。
- III. デジタルマーケティングを推進し、新規顧客を増やす。

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。

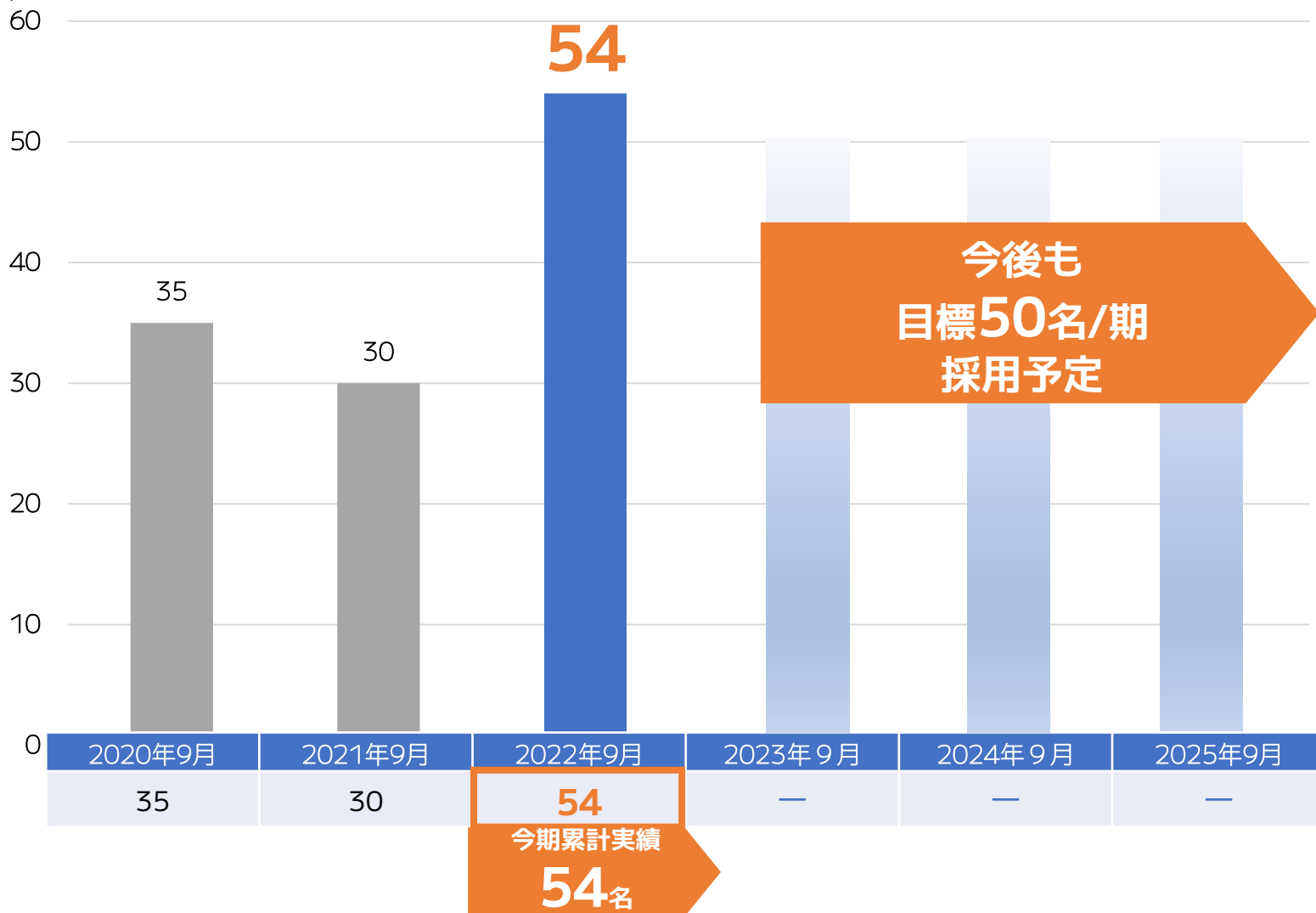
## ■具体的なアクションと時期

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（2022年9月期末時点122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。	進行中。独自の教育プログラム「BCC-LaPTプログラム」として体系化し、教育コンテンツを拡大中。
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




## 旺盛な需要に対応し、中長期的成長を見据えた採用の前倒しを実行

(単位：人)



# 「BCC managed cross」の販売を拡大し ストック型収益を増やす

「BCC managed cross（ビーシーシーマネージドクロス）」（通称、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担を軽減し、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、中堅・中小企業のDX推進をサポートするサービスです。2022年4月に提供開始し、ストック型収益となる「BM X」での新たな顧客需要の獲得を目指しています。



BCC managed cross

御社のDXを支えるために  
さらに便利に使いやすい  
ネットワークサービスを作りたい。  
そんな想いで **BM X（ビーエムクロス）** シリーズ、  
誕生しました。

参考）理想的なネットワークをマネージドで実現する新サービス「BCC managed cross」提供開始のお知らせ＊2022年4月18日リリースご参照

## デジタルマーケティングによる新規顧客の開拓を強化

2022年9月期第2四半期よりIT営業アウトソーシング事業のWEBサイトをリニューアル  
ホワイトペーパーも活用し、営業アウトソーシング事業を中心に新規顧客の開拓を強化して  
います。



### 【2022年9月期実績】

- ・ デジタルマーケティングにより新たに3件の派遣開始
- ・ ソリューション事業でも38件の案件を発掘

※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、次の営業に活かされていくPDCAを回すことが可能となっています。

売上1,946億円<sup>①</sup>

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<sup>注1</sup>で派遣した場合

売上100億円<sup>②</sup>

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<sup>注2</sup>、750.2万円/人年<sup>注3</sup>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<sup>注4</sup>

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

# 採用強化、派遣先深耕、新規派遣先開拓に注力 2025年9月期 派遣人数「200名」を目指す

<参考>

※2021年9月期CAGR：14.33%  
(2018年9月期実績と2021年9月期実績から算出)

※2022年9月期CAGR：7.37%  
(2019年9月期実績と2022年9月期実績から算出)

※2025年9月期CAGR：19.18%  
(2022年9月期実績と2025年9月期目標から算出)

2023年9月期  
目標150名

※2023年9月期末時点

営業アウトソーシング事業売上  
10億円

2024年9月期  
目標170名

営業アウトソーシング事業売上  
12億円

2025年9月期  
目標200名

営業アウトソーシング事業売上  
15億円

<算定根拠>

※2025年9月末時点の目標値をもとに算出しております。  
期中平均派遣業務請負人数200人  
1人当たり派遣売上769.6万円/年  
 $200人 \times 769.6.万円 = 15億円$

## 主要KPI

	2020年9月期	2021年9月期	2022年9月期	来期予想	
				2023年9月期 (予想)	
派遣業務請負人数 (単位：人)	105	114	122	138	

※派遣業務請負人数は期中の平均人数となります。

※前回開示（2021年12月27日開示「事業計画及び成長可能性に関する事項」）での2022年9月期「135人」との差異については、派遣先企業とのスキルのミスマッチによる派遣期間の短期化、派遣契約の終了によるものです。

## 数値計画

IT営業アウト ソーシング事業	第7期実績		第8期実績		第9期実績		来期予想	
	2020年9月期		2021年9月期		2022年9月期		第10期予想	
	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 （%）	2023年9月期
売上高	879,336	977,963	111.2	977,272	99.9	1,073,966	109.9	
売上原価	483,041	548,442	113.5	560,707	102.2	643,331	114.7	
売上総利益	396,295	429,521	108.4	416,565	97.0	430,635	103.4	

## ■ヘルスケアビジネス事業の戦略

- I. 介護関係者とのネットワークを生かし、ヘルスケア分野参入企業をサポートする。
- II. ヘルスケア関連施設の受託拡大に向けた活動を推進する。
- III. ヘルスケア関連企業と連携したビジネスモデルを構築する。

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介護関係者とのネットワークを拡大します。	進行中（2022年9月期末時点35,285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。	進行中。ATCエイジレスセンターにて厚生労働省「介護ロボットの開発・実証・普及のプラットフォーム事業」に基づいた「介護ロボット相談窓口」を設置。
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



## ヘルスケア分野での産業振興政策の実証モデル構築へ

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、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」に基づいた介護ロボット相談窓口を設置し、介護に関わるIoTやRT、介護施設のICT化支援の展示拡充を進めています。



介護ロボットの開発・実証・普及のプラットフォーム

ATCエイジレスセンター介護ロボット相談窓口

介護ロボットに関する介護現場（ニーズ）・開発企業（シーズ）双方からのさまざまなご相談を受け付け、介護ロボットの開発から普及までを支援します。



【ATCエイジレスセンター（当社運営受託施設）】  
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」に基づいた「介護ロボット相談窓口」を設置

介護ロボットの開発・実証・普及のプラットフォーム

ATCエイジレスセンター介護ロボット相談窓口

介護ロボットに関する介護現場（ニーズ）・開発企業（シーズ）双方からのさまざまなご相談を受け付け、介護ロボットの開発から普及までを支援します。



## 主要KPI

	2020年9月期	2021年9月期	2022年9月期	来期予想	
				2023年9月期 (予想)	
レクリエーション介護士人数(新規) (単位:人)	3,080	2,876	2,092	2,178	

※前回開示(2021年12月27日開示「事業計画及び成長可能性に関する事項」)での2022年9月期「3,024人」との差異については、新型コロナウイルス感染症の影響による介護施設向けの研修の中止等によるものです。

## 数値計画

ヘルスケアビジネス 事業	第7期実績		第8期実績		第9期実績		来期予想	
	2020年9月期		2021年9月期		2022年9月期		2023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	151,705	145,921	96.2	165,085	113.1	168,429	102.0	
売上原価	112,512	68,314	60.7	91,527	134.0	93,942	102.6	
売上総利益	39,193	77,606	198.0	73,557	94.8	74,487	101.3	

## 引き続き、中長期的な成長へ向けた投資をしつつ、利益回復へ

- IT営業アウトソーシング事業は、派遣人材の積極的な採用と配属に注力します。
- ヘルスケアビジネス事業は、ヘルスケア分野への新規参入・事業拡大を目指す企業に対する市場調査やプロモーションの支援に注力します。

(単位：百万円)	2022年9月期	来期予想	
		2023年9月期 (予想)	比較増減 (%)
売上高	1,142	1,242	8.8%
IT営業アウトソーシング事業	977	1,073	9.9%
ヘルスケアビジネス事業	165	168	2.0%
営業利益	48	63	<b>30.9%</b>
経常利益	50	62	<b>23.8%</b>
当期純利益	32	40	<b>23.9%</b>

# 全社 損益計画

全社	第7期実績	第8期実績			第9期実績			第10期予想		
	2020年9月期	2021年9月期			2022年9月期			2023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	1,031,042	1,123,885	100.0	109.0	1,142,357	100.0	101.6	1,242,396	100.0	108.8
IT営業アウトソーシング事業	879,336	977,963	87.0	111.2	977,272	85.5	99.9	1,073,966	86.4	109.9
ヘルスケアビジネス事業	151,705	145,921	13.0	96.2	165,085	14.5	113.1	168,429	13.6	102.0
売上原価	595,553	616,756	54.9	103.6	652,235	57.1	105.8	737,274	59.3	113.0
IT営業アウトソーシング事業	483,041	548,442	48.8	113.5	560,707	49.1	102.2	643,331	51.8	114.7
ヘルスケアビジネス事業	112,512	68,314	6.1	60.7	91,527	8.0	134.0	93,942	7.6	102.6
売上総利益	435,488	507,128	45.1	116.5	490,122	42.9	96.6	505,122	40.7	103.1
IT営業アウトソーシング事業	396,295	429,521	38.2	108.4	416,565	36.5	97.0	430,635	34.7	103.4
ヘルスケアビジネス事業	39,193	77,606	6.9	198.0	73,557	6.4	94.8	74,487	6.0	101.3
販売管理費	397,061	376,758	33.5	94.9	441,778	38.7	117.3	441,858	35.6	100.0
人件費	264,593	260,930	23.2	98.6	288,693	25.3	110.6	275,487	22.2	95.4
販管費	132,467	115,827	10.3	87.4	153,085	13.4	132.2	166,370	13.4	108.7
営業利益	38,427	130,370	11.6	339.3	48,343	4.2	37.1	63,264	5.1	130.9
営業外収益	9,029	1,014	0.1	11.2	2,589	0.2	255.4	—	—	—
営業外費用	2,381	18,379	1.6	771.8	338	0.0	1.8	641	0.1	189.2
経常利益	45,074	113,004	10.1	250.7	50,594	4.4	44.8	62,622	5.0	123.8
税引前当期純利益	45,074	113,004	10.1	250.7	44,548	3.9	39.4	57,620	4.6	129.3
当期純利益	30,791	76,111	6.8	247.2	32,284	2.8	42.4	40,000	3.2	123.9

(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10期（2023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）	138（注1）
平均売上単価（単位：千円）	596
売上高（単位：千円）	1,003,046

#### ■ソリューション事業

受注件数（単位：件）	714
平均売上単価（一件当たり）（単位：千円）	99
売上高（単位：千円）	70,920

### 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）	2,178
平均売上単価（一人当たり）（単位：千円）	7
売上高（単位：千円）	16,260

（その他）

売上高（単位：千円）	8,463（注2）
------------	-----------

#### ■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）	107,006（注3）
------------	-------------

（市場調査・プロモーション支援）

受注件数（単位：件）	59
平均売上単価（一件当たり）（単位：千円）	591
売上高（単位：千円）	34,900

（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」で記載しております。「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。

## 調達資金を2022年9月期に続き、2023年9月でも積極的に投資

(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	40,612	0	25,828	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	3,792	500	2,292	1,000
	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	6,000	3,000
	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	3,000	0	3,000	0
	パソコン等の情報機器購入	3,000	3,000	0	0
合計		267,722	9,000	139,405	119,317

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。

# 参考① 事業戦略策定支援クラウドサービス「bizcre」 (ビズクリ)

bizcre (ビズクリ) は、事業戦略の策定を支援するクラウドサービスです。あらゆるビジネスに対応した戦略フレームワークに加え、独自の戦略策定プロセスを搭載しており、事業戦略の策定とその管理を効率化し、企業の進化を加速するソリューションです。

## 事業戦略にデジタルの力を。

inspire your strategy

ビズクリはデジタルの力で事業戦略を創造し  
専門家による支援\*1を加えることで  
企業の変化・進化を加速するクラウドサービスです。

 bizcre

\*1 専門家によるサービスは将来的 (2023春予定) に実装予定です  
\*2 画面は開発中のものです



(対象者)

経営者、経営企画部門等の方、  
事業計画立案・戦略策定に従事する方、  
部門責任者、中小企業診断士、  
公認会計士、税理士、ITコーディネータの方

2022年11月11日より

β版を公開中

## 特徴① Q&A型戦略策定

独自の戦略策定プロセスでアイデアから簡単に戦略を立てられます。

## 特徴② ビジネスフレームワークサポート

さまざまなフレームワークに沿って多面的な分析ができます。

## 特徴③ 目標設定の最適化

さまざまなビジネスに対応したKPIを使って最適な目標設定が可能になります。

# 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



