

ヒトが活きる  
Business Creativeを



**2023年9月期第2四半期  
決算説明資料**

**2023年6月16日**



**BCC株式会社**

## I. 事業概要

## II. 2023年9月期第2四半期 決算概況と今期予想

## III. 今後の取り組み

# I . 事業概要

# 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
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。2016年グループ会社合併  
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。



## 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

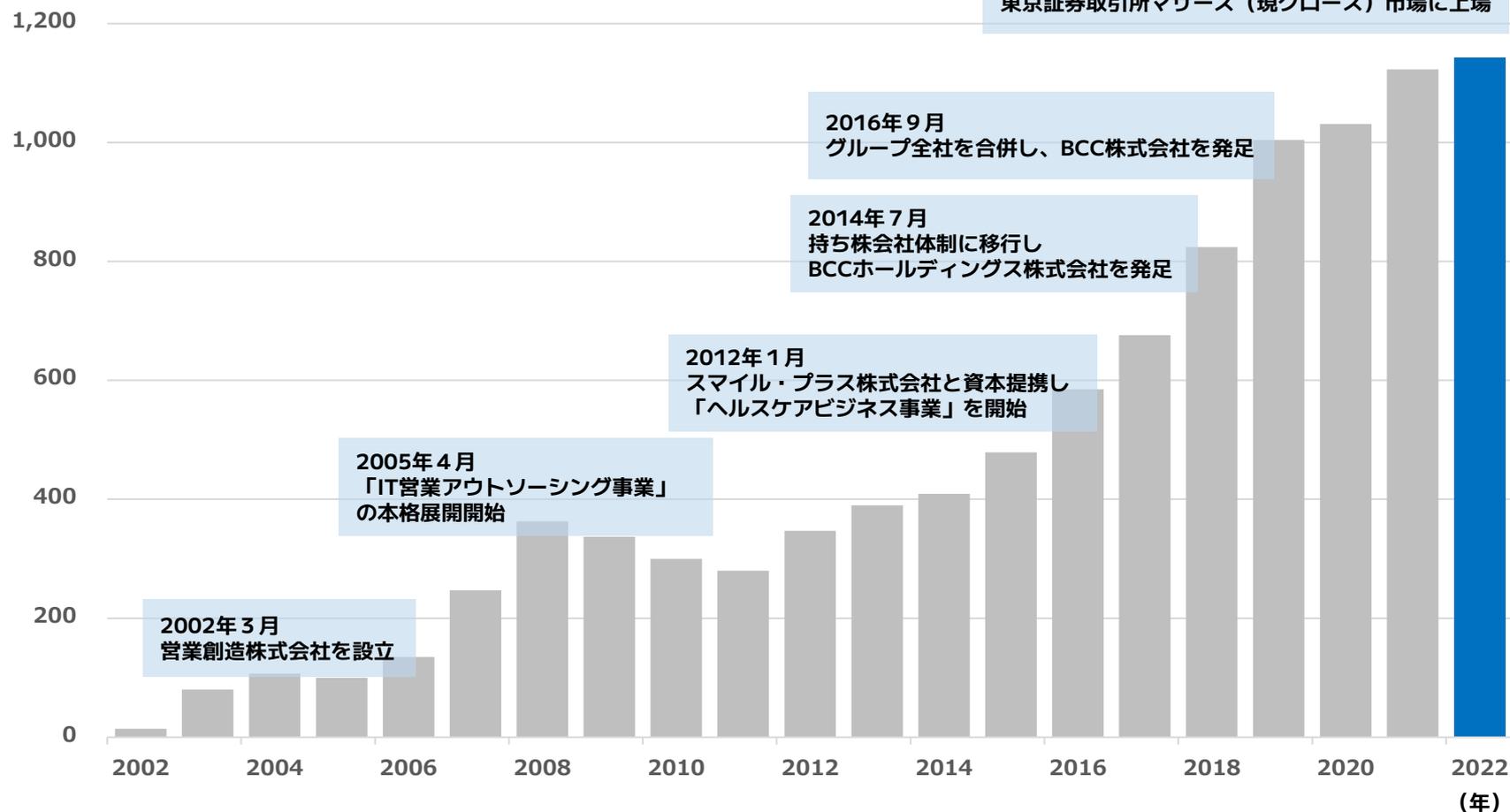
- ・ 介護レクリエーション事業
- ・ ヘルスケア支援事業

(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。

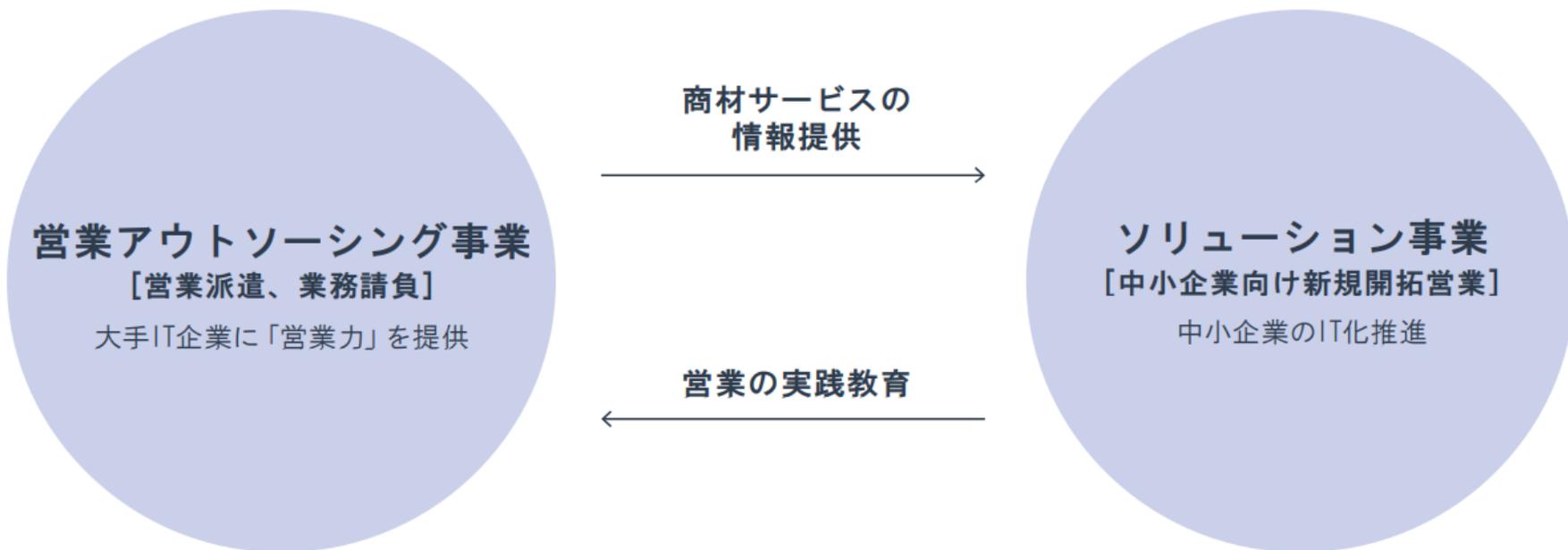
IT業界で事業の基盤を構築

ヘルスケア業界へ事業を拡大

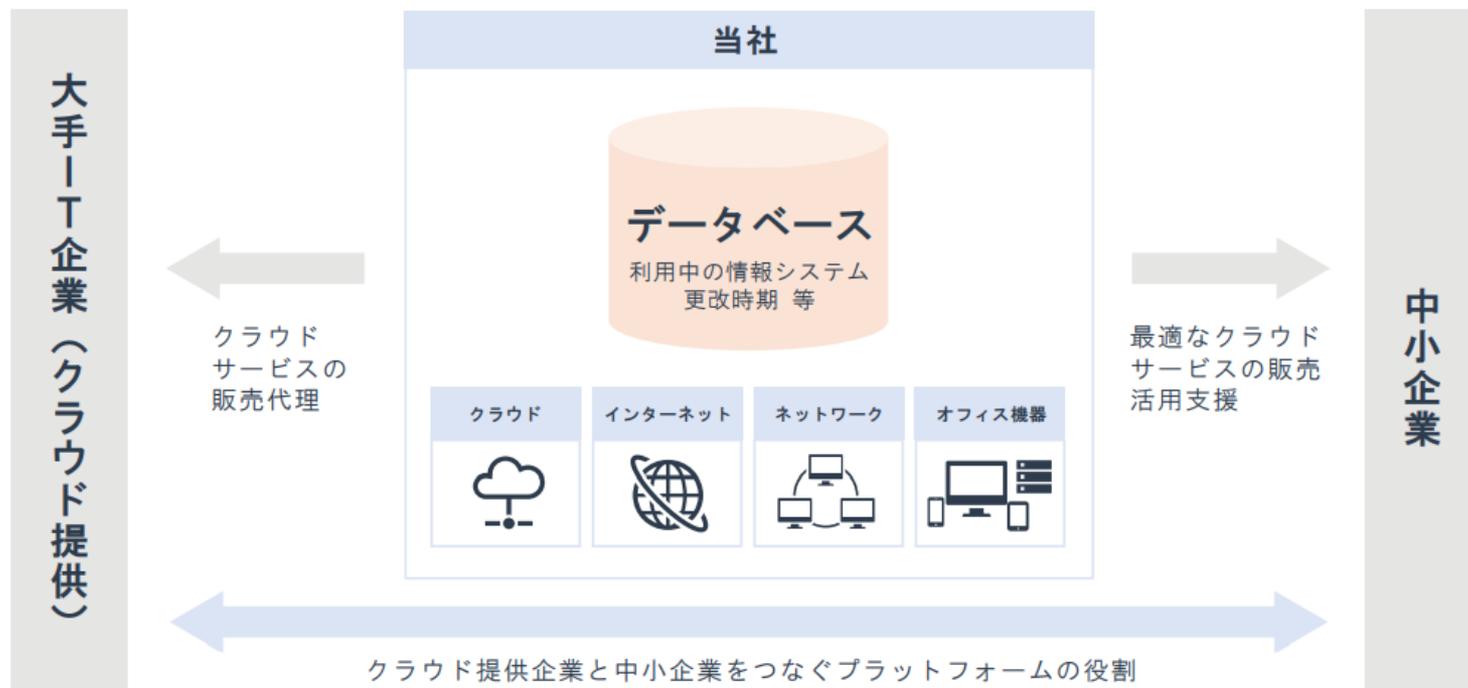
売上高 (百万円)



## 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

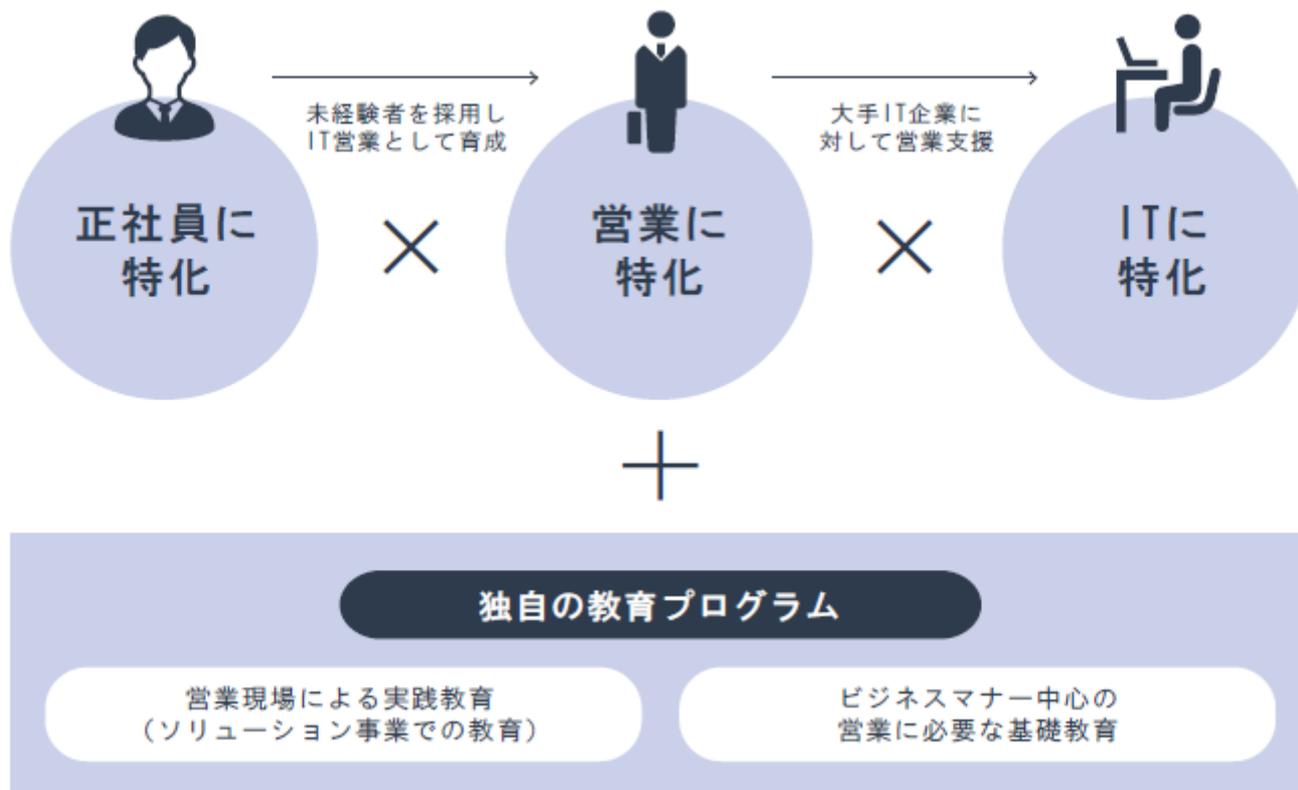


## 中小企業のIT化推進



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

## 大手IT企業に「営業力」を提供



# 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：45人

内容：金融、公共向けの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。



## 日本電気株式会社

派遣・業務請負人数：11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。



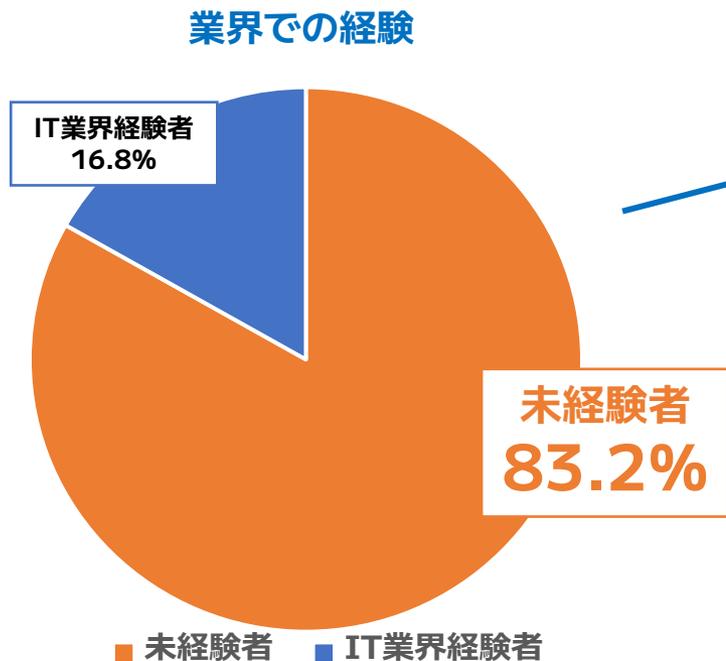
## 未経験者をIT営業人材に育てる独自の教育プログラム

### BCC-LaPTプログラム Lecture and practical training



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に

## 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、アシスタントディレクター、美容エステ店員、音楽家

(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

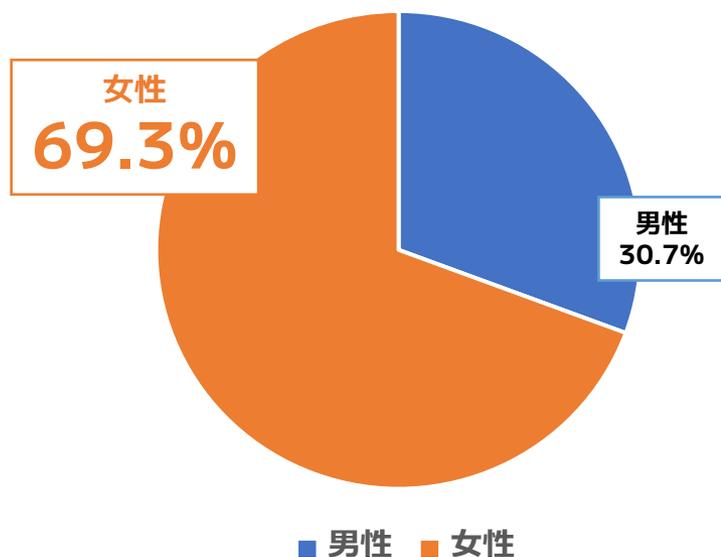
等

	人数	
未経験者	114	83.2%
IT業界経験者	23	16.8%
合計	137	

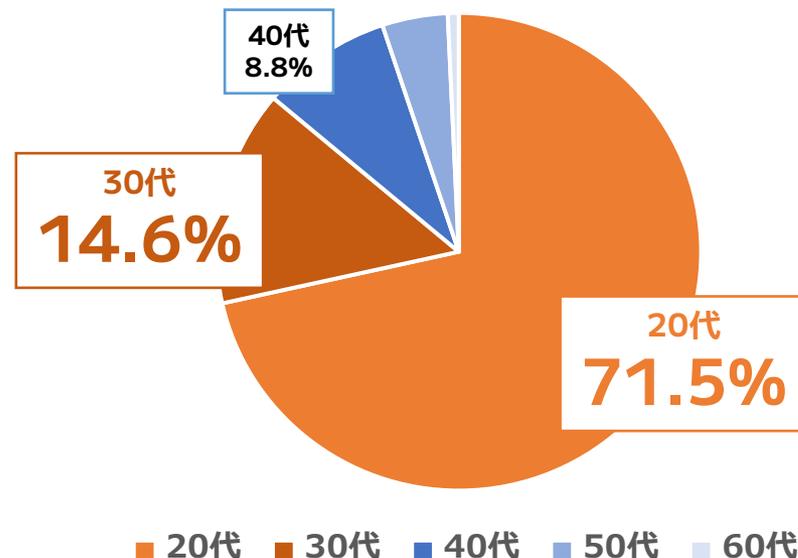
2023年3月末現在

## 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



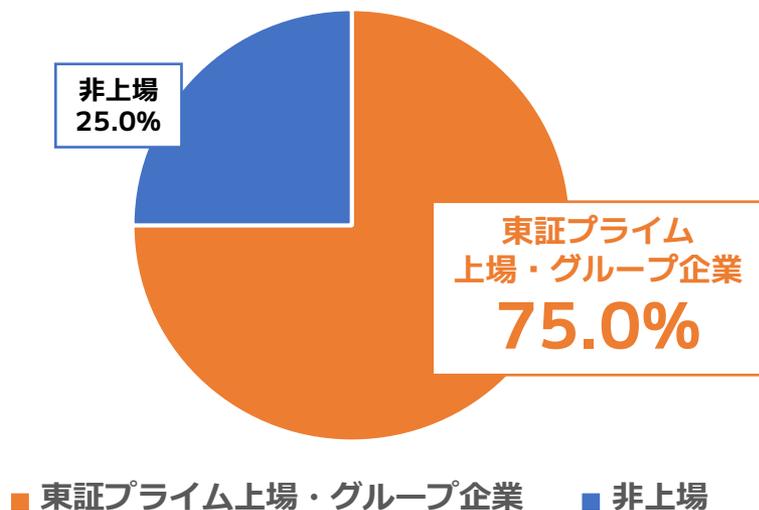
	人数	
女性	95	69.3%
男性	42	30.7%
合計	137	

	人数	
20代	98	71.5%
30代	20	14.6%
40代	12	8.8%
50代	6	4.4%
60代	1	0.7%
合計	137	

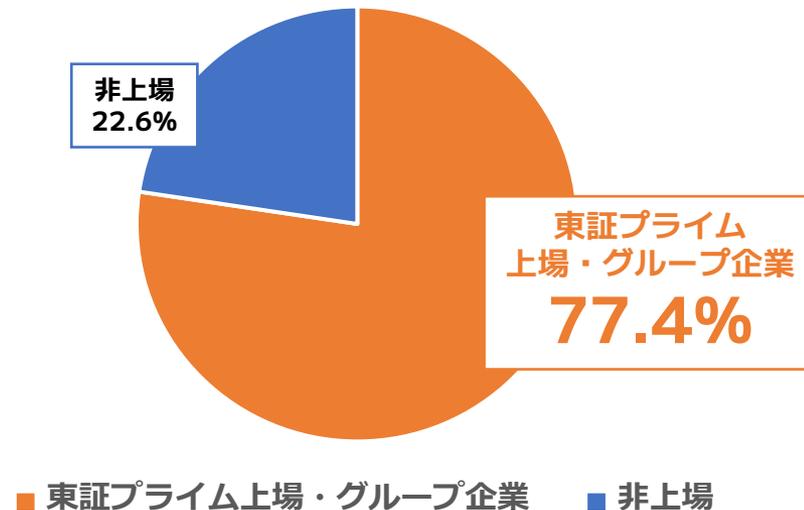
2023年3月末現在

# 派遣先の約 8 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



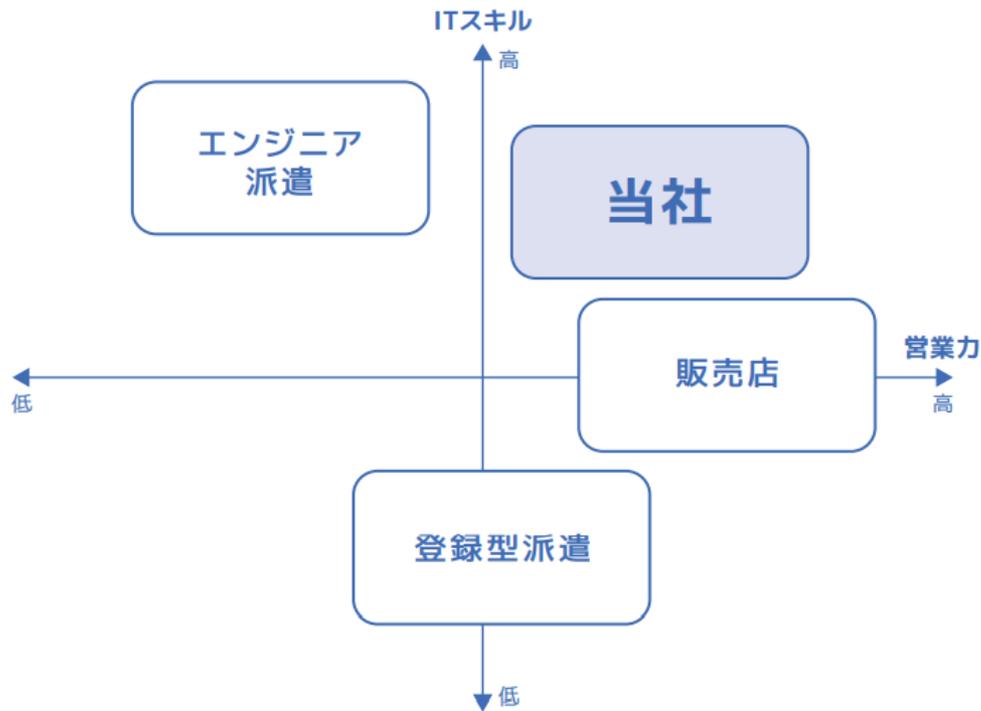
	取引企業数 (社)	
東証プライム上場・グループ企業	21	75.0%
非上場	7	25.0%
合計	28	

	派遣人数 (人)	
東証プライム上場・グループ企業	106	77.4%
非上場	31	22.6%
合計	137	

※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。

2023年3月末現在

## 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

# 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

## 2025年9月期 200名の派遣を目標

2023年9月期  
目標150名

2024年9月期  
目標170名

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  
 $200人 \times 769.6.万円 = 15億円$

## 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

### 介護レクリエーション 事業

介護人材向けメディア  
資格制度の運営  
介護レク代行サービス

シニアプラットフォーム  
の活用

### ヘルスケア支援 事業

自治体連携による  
ヘルスケア分野の  
事業化を支援

## 「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



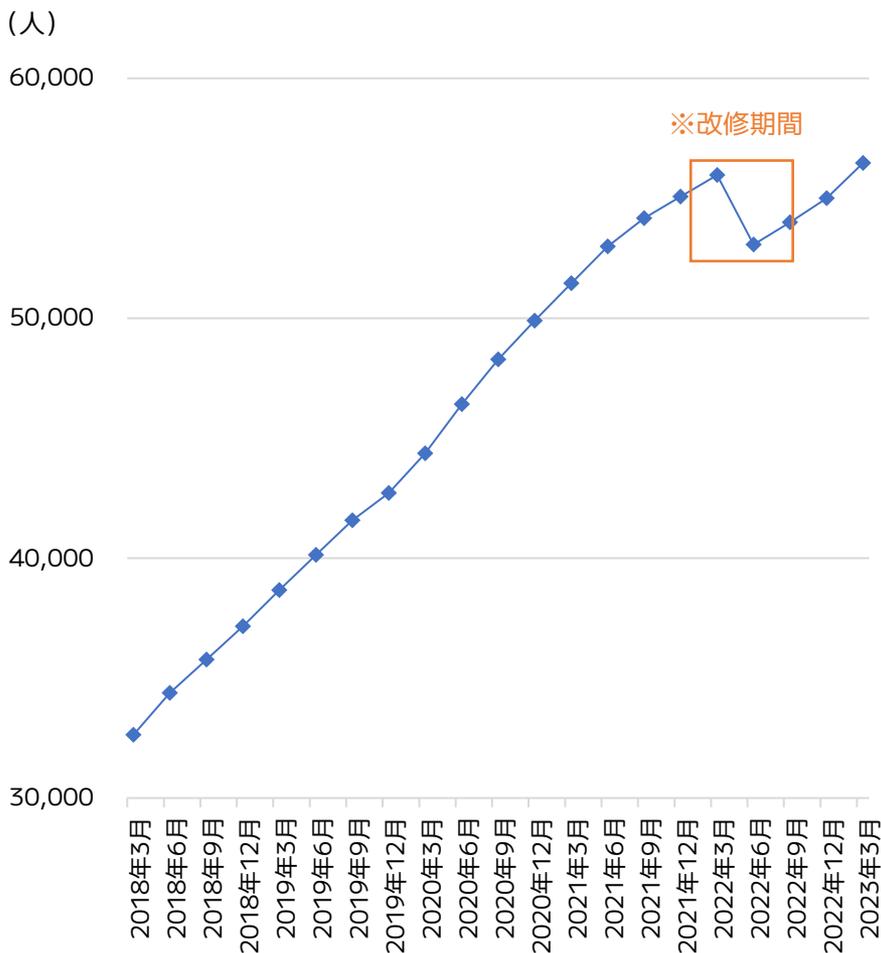
個別レクリエーション



基礎生活レクリエーション

## 「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  
**5万人超**



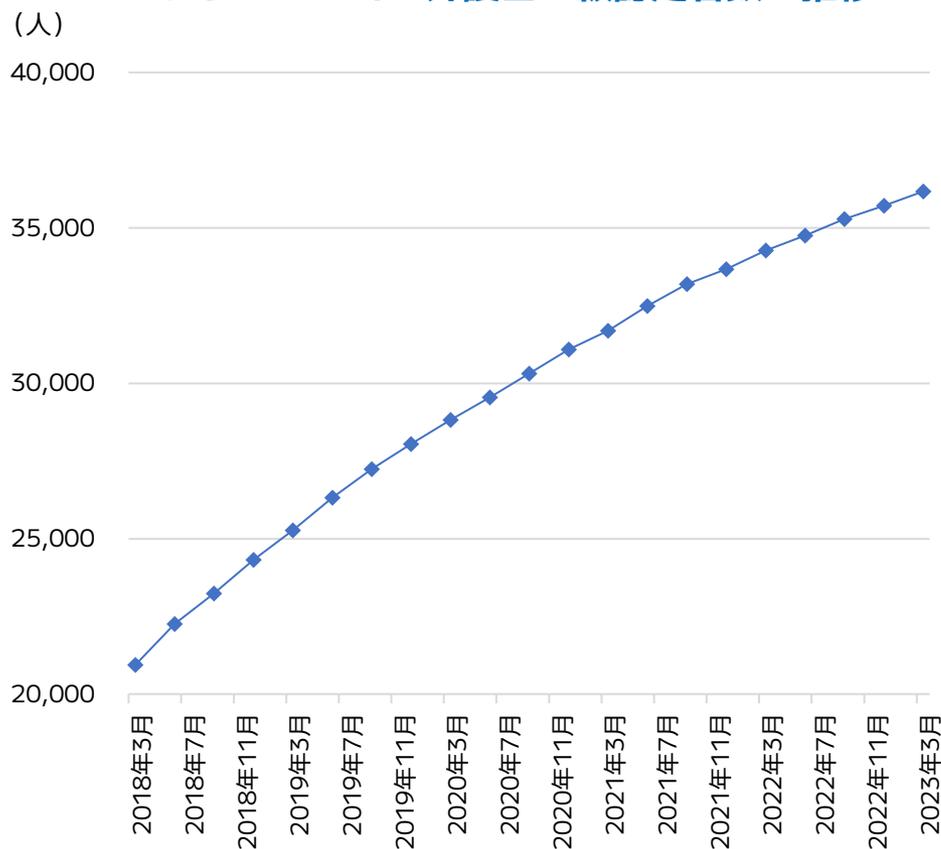
そのうちの  
**85%超**が  
介護関係者



※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3万6千人  
突破！**



経済産業省

Ministry of Economy, Trade and Industry

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。

## 自治体連携による ヘルスケア分野の事業化を支援



# 「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**

**出展企業誘致**

## 「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

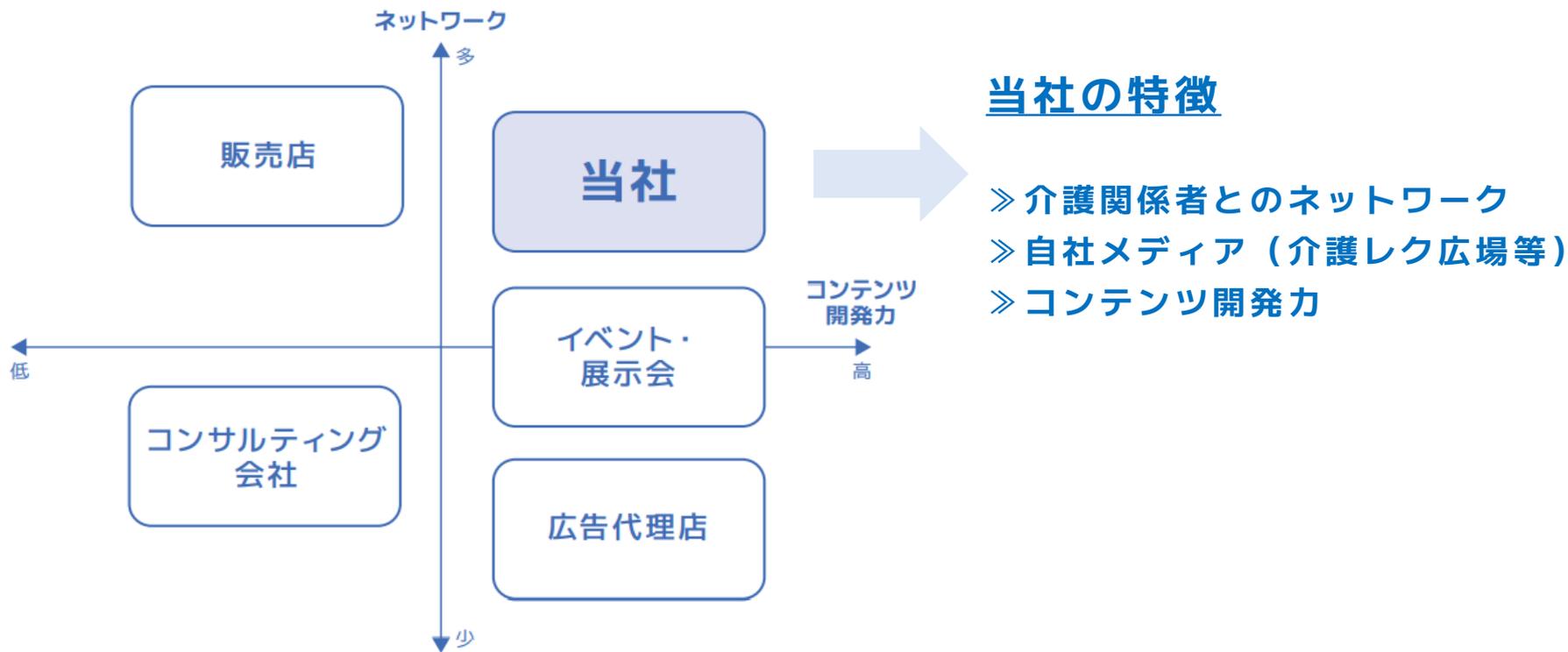


**施設運営**

**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

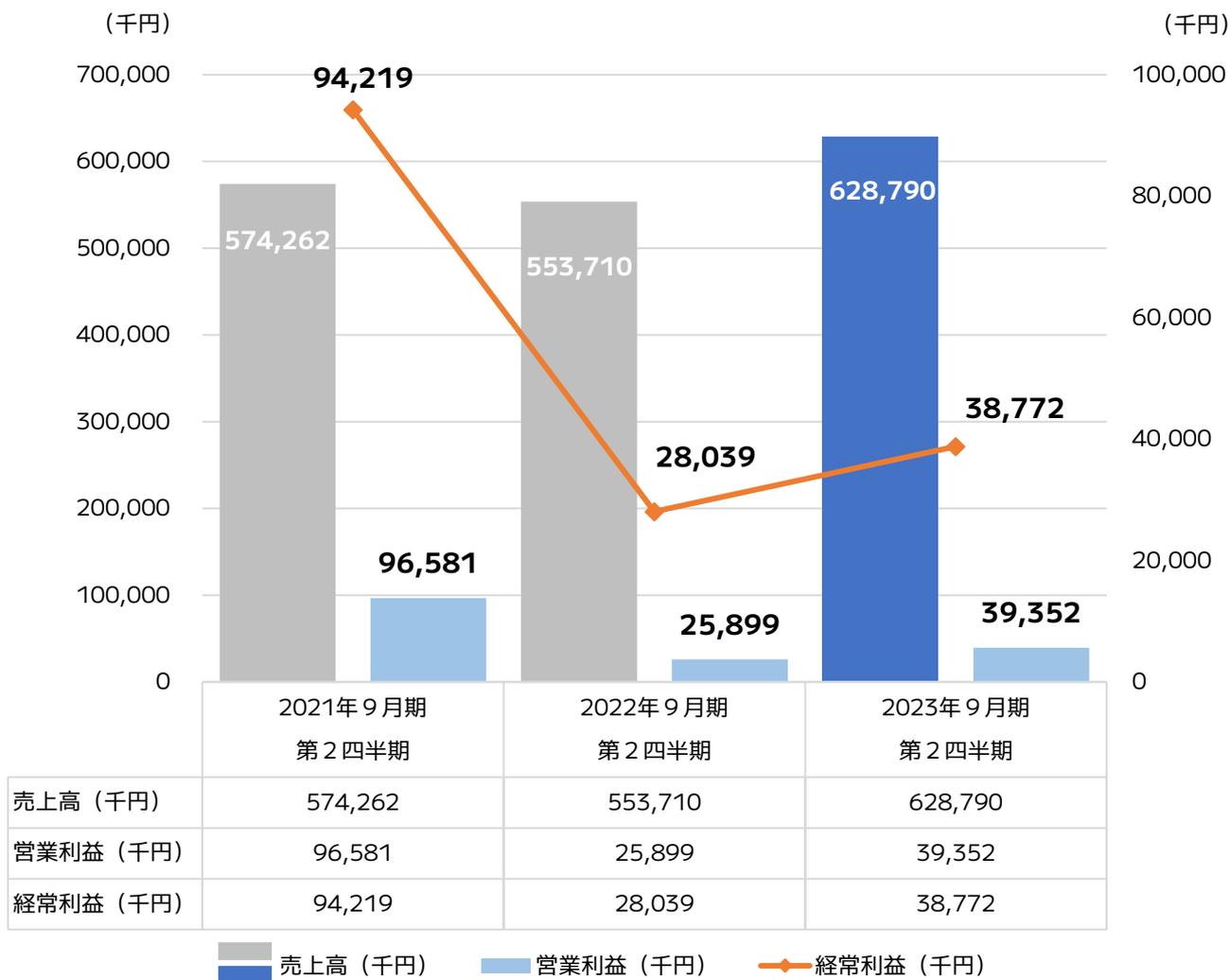


ヘルスケア業界における当社独自のポジションを確立

---

## Ⅱ. 2023年9月期第2四半期 決算概況と今期予想

前年同期比 増収・増益



**売上高**  
**6億28百万円**  
前年比13.6%増

**営業利益**  
**39百万円**  
前年比51.9%増

**経常利益**  
**38百万円**  
前年比38.3%増

### IT営業アウトソーシング事業

- 売上高 **547,814千円**（前年同期比16.6%増）
- セグメント利益 **130,805千円**（前年同期比31.3%増）
- 派遣業務請負人数は**過去最高の137名**を達成
- 採用計画を上回る**24名**の採用を達成

### ヘルスケアビジネス事業

- 売上高 **80,975千円**（前年同期比3.6%減）
- セグメント利益 **316千円**（前年同期比72.1%減）
- 介護関係者とのネットワークが **9万人超**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」に採択

## 第2四半期は予算を達成、業績は順調に推移

(単位：百万円)	2022年9月期 第2四半期	2023年9月期 (予想)	第2四半期 実績	
			2023年9月期 第2四半期	進捗率 (%)
売上高	553	1,242	628	50.6%
IT営業アウトソーシング 事業	469	1,073	547	51.0%
ヘルスケアビジネス事業	83	168	80	48.1%
営業利益	25	63	39	62.2%
IT営業アウトソーシング 事業	99	239	130	54.7%
ヘルスケアビジネス事業	1	9	0	3.4%
経常利益	28	62	38	61.9%
当期純利益	18	40	25	64.6%

※利益についてはビズクリ開発費用9,999千円の下期発生を織り込んだ数字となります。

## 引き続き健全な財務構造を維持

(単位：百万円)	2022年9月期	2023年9月期 第2四半期	前年比較増減額
流動資産	757	823	66
有形固定資産	8	19	11
無形固定資産	1	1	0
投資その他の資産	63	89	25
資産合計	830	933	103
流動負債	200	274	73
固定負債	16	35	18
負債合計	217	309	92
純資産合計	613	623	10
負債純資産合計	830	933	103

## 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**137名**を達成（前年同期末より**14名増**）
- ✓ デジタルマーケティング等により**派遣取引先5社(東証プライム上場・グループ企業等)**増加し、派遣取引社数は**28社**に
- ✓ 採用計画を上回る**24名**の採用を達成
- ✓ 採用した24名のうち、**13名が派遣・業務請負で稼働中**

### 採用人数

28名 ➡ **24名**

### 派遣取引社数

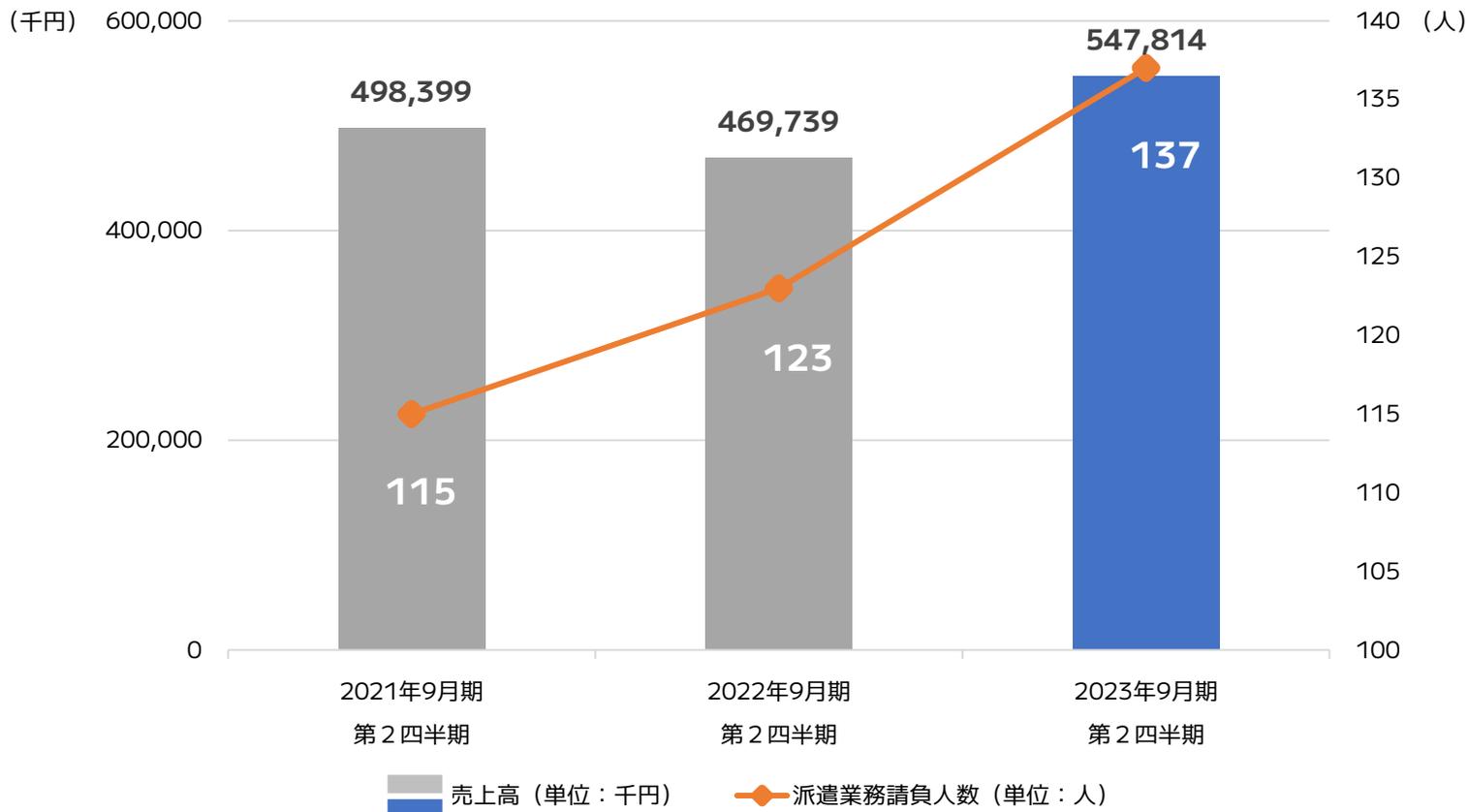
23社 ➡ **28社**

### 派遣業務請負人数

123名 ➡ **137名**

左側記載：2022年3月末 右側記載：2023年3月末

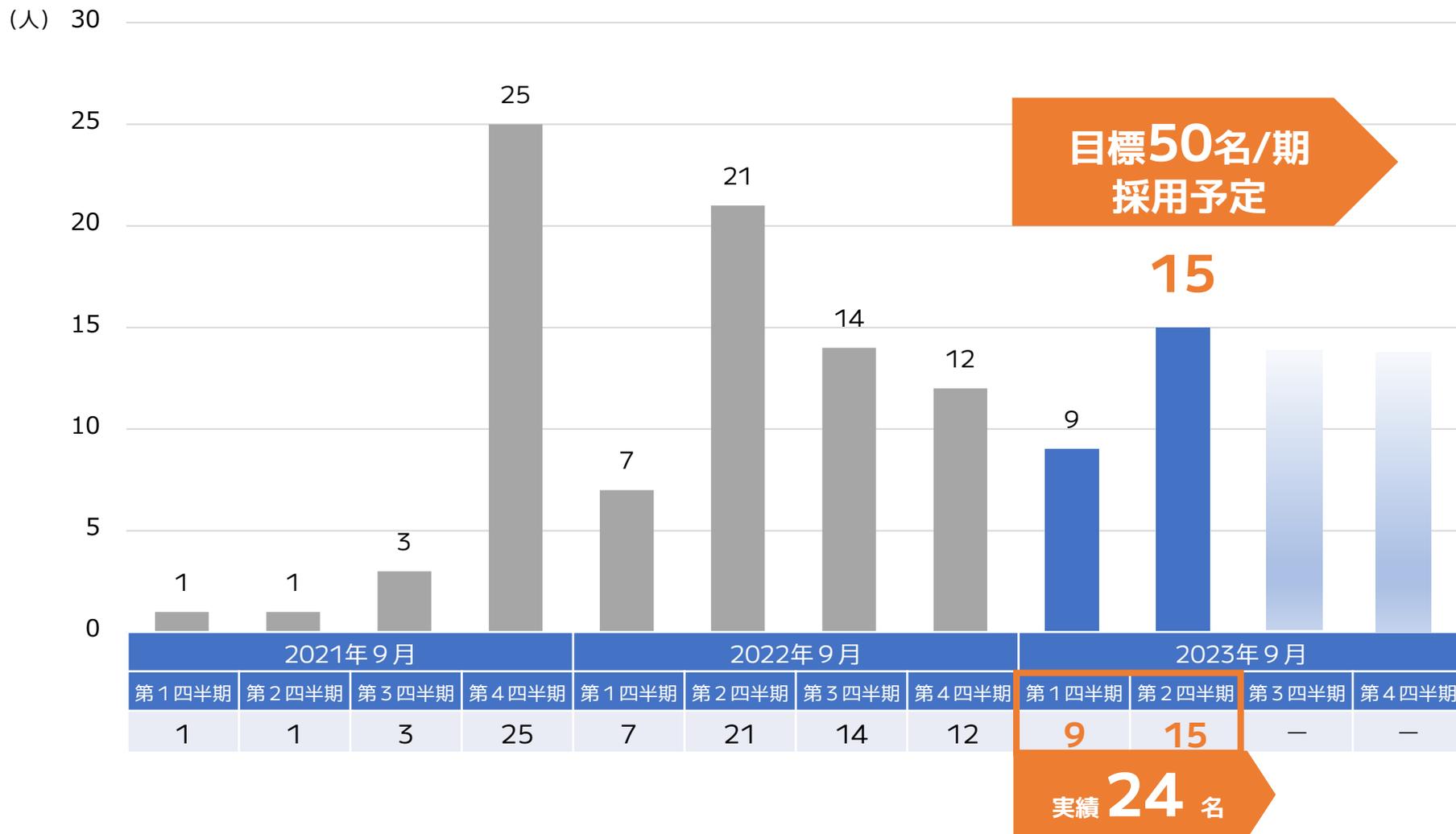
## 派遣業務請負人数は第2四半期末時**137名**を達成



	2021年9月期 第2四半期	2022年9月期 第2四半期	第2四半期実績 2023年9月期 第2四半期
派遣業務請負人数 (単位：人)	115	123	137
売上高 (単位：千円)	498,399	469,739	547,814

※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。

採用計画通り推移、引き続き積極的な採用を継続



2023年9月期派遣人数目標150名に対し  
第2四半期末時点は**137名**となり、計画通り進捗

2023年9月期  
第2四半期実績

137名

2023年9月期  
目標150名

2024年9月期  
目標170名

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>

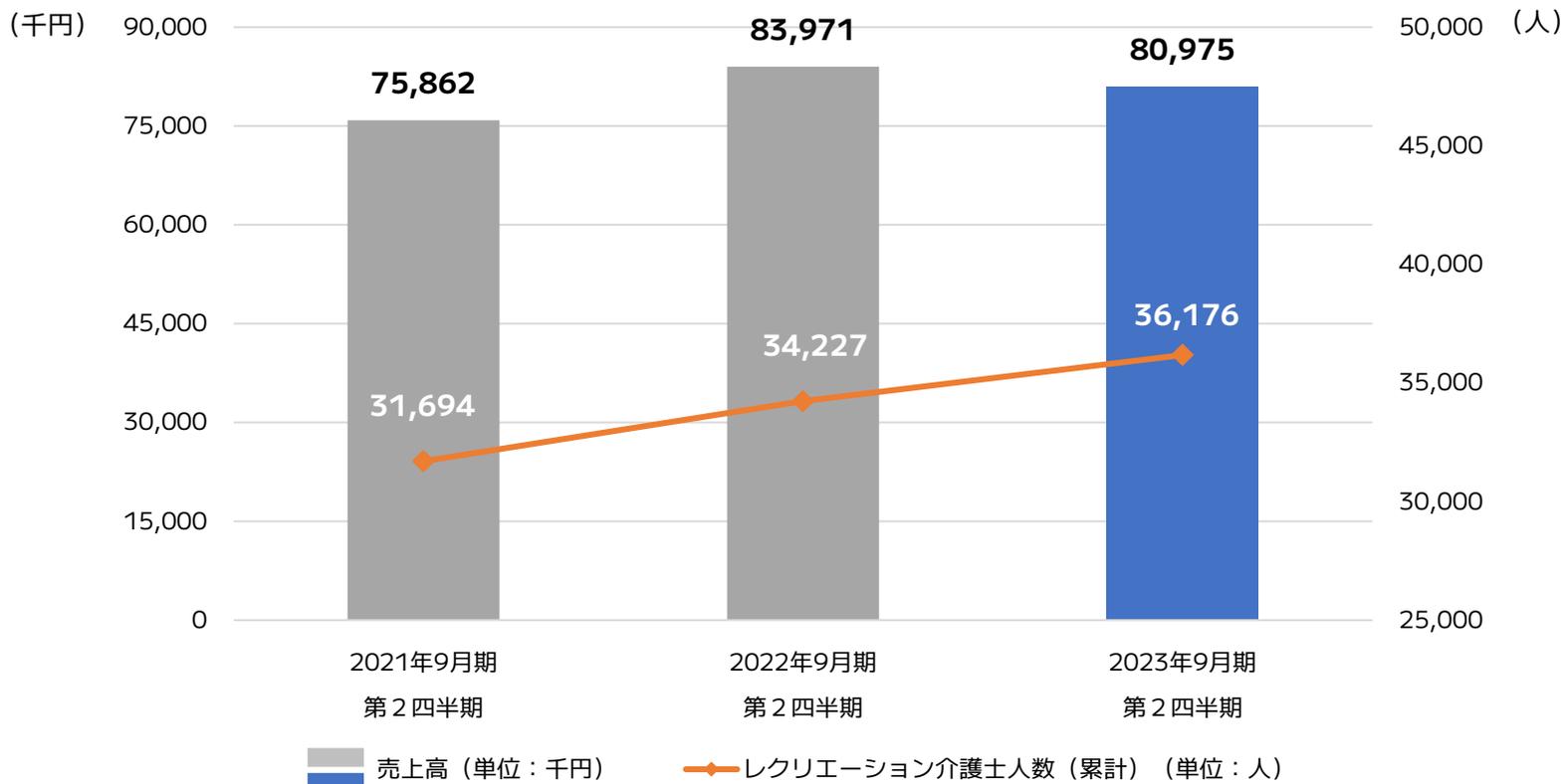
※2025年9月末時点の目標値をもとに算出しております。  
期中平均派遣業務請負人数200人  
1人当たり派遣売上769.6万円/年  
 $200人 \times 769.6.万円 = 15億円$

## デジタルマーケティングにより顧客との関係強化

IT営業アウトソーシング事業WEBサイトでは、女性IT営業パーソンに注目したコンテンツ等を随時更新。各種ホワイトペーパーも充実し、新規顧客の開拓を推進。派遣取引等の追加オーダーもあり、好循環へ



## 売上は前期微減もベースとなるレクリエーション介護士数は増加 今後も認知を広め、着実な積み上げに注力



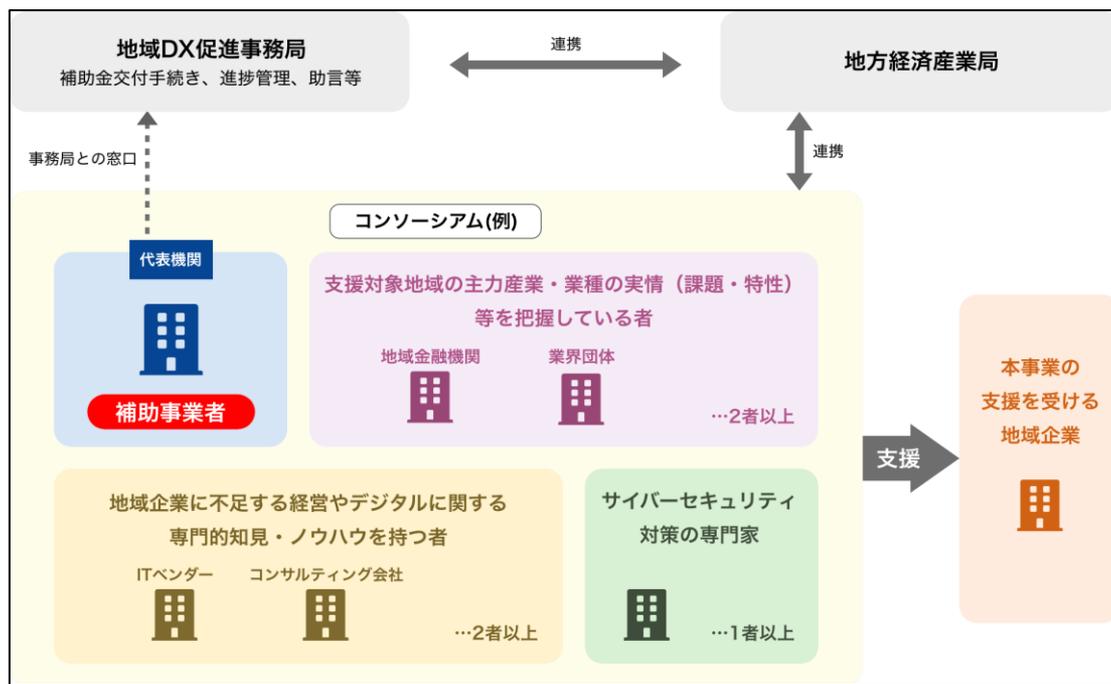
	2021年9月 第2四半期	2022年9月 第2四半期	第2四半期実績 2023年9月 第2四半期
レクリエーション介護士人数 (累計) (単位: 人)	31,694	34,227	36,176
売上高 (単位: 千円)	75,862	83,971	80,975

※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

- ✓ ヘルスケアDXにつながる**ヘルスケア分野参入を加速**する取り組みを実施  
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」に採択(2023年4月10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**9万人**超に

## 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」に採択



「地域新成長産業創出促進事業費補助金」WEBページより



「大阪ヘルスケアDX創出推進事業キックオフセミナー」案内

### 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。

※IRリリース「経済産業省令和4年度補正「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（業種等特化型DX促進事業））地域DX支援活動型」採択のお知らせ」（2023年4月10日）参照

## 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

### 通期予想

(単位：百万円)	2022年9月期	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	30.9%
経常利益	50	62	23.8%
当期純利益	32	40	23.9%

---

## Ⅲ. 今後の取り組み

### 大手IT企業とのネットワークを強化し、派遣人数を増やす

今期に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を推進し、新規顧客を増やす

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。

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用も、デジタルマーケティングで網をはるような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。

### 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

レクリエーション介護士を中心に介護関係者とのネットワークを増やし、堅調なヘルスケア分野への新規参入・事業拡大を目指す大手IT企業に対する市場調査やプロモーションの支援を拡大

### ヘルスケア関連施設の受託拡大に向けた活動を推進

これまでのヘルスケア関連施設の運営実績をもとに、受託拡大に向け外部と連携した活動を展開

※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。

### 資本業務提携及びM&Aの推進

出資やM&Aも含めたパートナー戦略でヘルスケアDXに向けた取り組みを推進

- ITコンサルティング、クラウドサービス開発・運用受託、クラウドシステム受託開発を行うシソーラス株式会社への出資  
\* 2023年3月1日リリースご参照

### ビジネス・クリエイティブ・コーポレーションへ

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

（注）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。

- 経営戦略を推進するクラウドサービス「bizcre」リリースのお知らせ  
\* 2023年4月12日リリースご参照



### 志のある会社と出資等を通じ連携することで、新しいビジネスを創出

#### ① 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」の申請・採択

本補助事業に対し、当社が「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、ジーワン株式会社（2022年5月出資）及びシソーラス株式会社（2023年2月出資）、その他法人・団体と連携して、本補助事業の公募に申請し、2023年3月に採択

#### ② 人材交流による業務連携及びシナジー発揮への取り組み

ジーワン株式会社と人材交流を行うことで業務スキルの向上とヘルスケア関連施設の運営と受託拡大に向けた活動を推進



ジーワン株式会社  
代表取締役CEO 森 啓悟



シソーラス株式会社  
代表取締役 荒井 雄彦

### ジーワン株式会社

代表者	代表取締役CEO 森 啓悟
所在地	東京都渋谷区桜丘14-1 Hatchery SHIBUYA 3F
事業内容	製薬・医療・ヘルスケア領域におけるコンサルティング、デザインによる以下の業務 ・ デジタルマーケティング、デジタルコミュニケーション支援 ・ 研究開発、プロダクト開発、新規事業立ち上げ支援 ・ オープンイノベーションセンター立ち上げ支援と運営代行

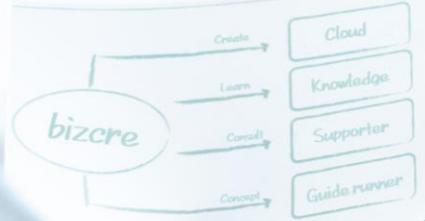
### シソーラス株式会社

代表者	代表取締役 荒井 雄彦
所在地	DX center/本社：長野県長野市鶴賀権堂町2312-1
事業内容	・ ITコンサルティング：コンサルタント×デザイナーによる多面的な事業環境分析・業務改善計画・新規事業企画 ・ クラウドサービス開発・運用受託：クラウドプラットフォームの企画・開発、サービスローンチ、プロモーション実行支援 ・ クラウドシステム受託開発：UIデザイン、フロントエンド開発、バックエンド開発

# 新規ビジネスの創造 経営戦略策定支援クラウドサービス「bizcre」 (ビズクリ)



bizcre コンセプト ビズクリクラウド ビズクリナレッジ ビズクリサポーター 料金プラン セミナー ニュース ログイン ビズクリアカウントを作成



Cloud  
Knowledge  
Supporter  
Guidance runner

Create  
Learn  
Consult  
Concept



**経営戦略に推進力を**  
経営者のガイドランナー「ビズクリ」



経営戦略を「より深く」学べるウェブメディア

経営戦略(7件)  
経営者インタビュー(7件)  
bizcreコラム(7件)

## ビズクリクラウド

ビズクリクラウドは経営戦略の策定・管理をデジタル化したWebアプリです。企業経営の課題解決はもちろん、外部環境の変化に合わせて戦略を進化させることで貴社のDX推進を加速します。



詳しくみる

戦略が行動に結びつかない

外部環境の変化に対応できない

場当たり的な経営

## 経営戦略策定と実行管理をサポートする SaaS型クラウドサービス「bizcre」(ビズクリ)

β版の公開、ビズクリナレッジの公開を経て 正式版をリリース (2023年4月12日)

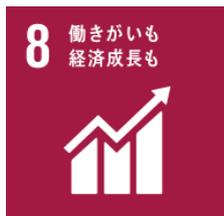


※「bizcre」(ビズクリ)は、「学ぶ」(ビズクリナレッジ)、「つくる」(ビズクリクラウド)、「支える」(ビズクリサポーター)の3つのサービスを含むSaaS型クラウドサービスです。経営をサポートする中小企業診断士等の専門家を中心にサービス展開をしています。



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。