

# 事業計画及び 成長可能性に関する事項

2023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2024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 中期経営計画「BCC INNOVATION PLAN 2026」

# 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6-15-9 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	1億7,350万円（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 <b>伊藤 一彦</b> (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 <b>岡林 靖朗</b>	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 <b>安原 弘之</b>	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。 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 <b>小出 契太</b>	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**

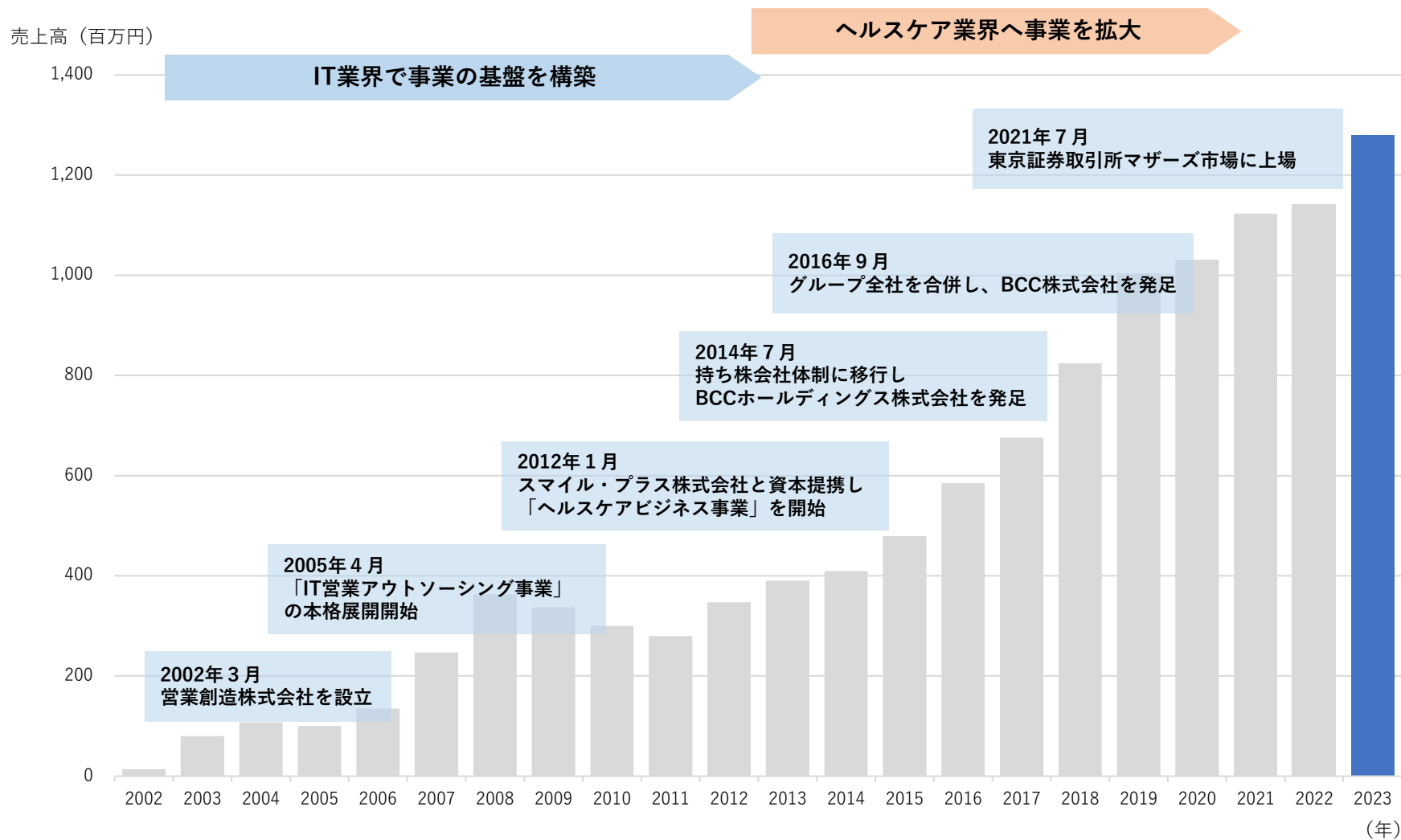
1991年 三菱事務機械株式会社（現日本タタ・コンサルタンシー・サービズ株式会社）入社。  
2006年 当社の前身となる営業創造株式会社入社。  
2014年 グループ会社の取締役に就任。  
2017年 当社常勤監査役に就任。

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。





## 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。

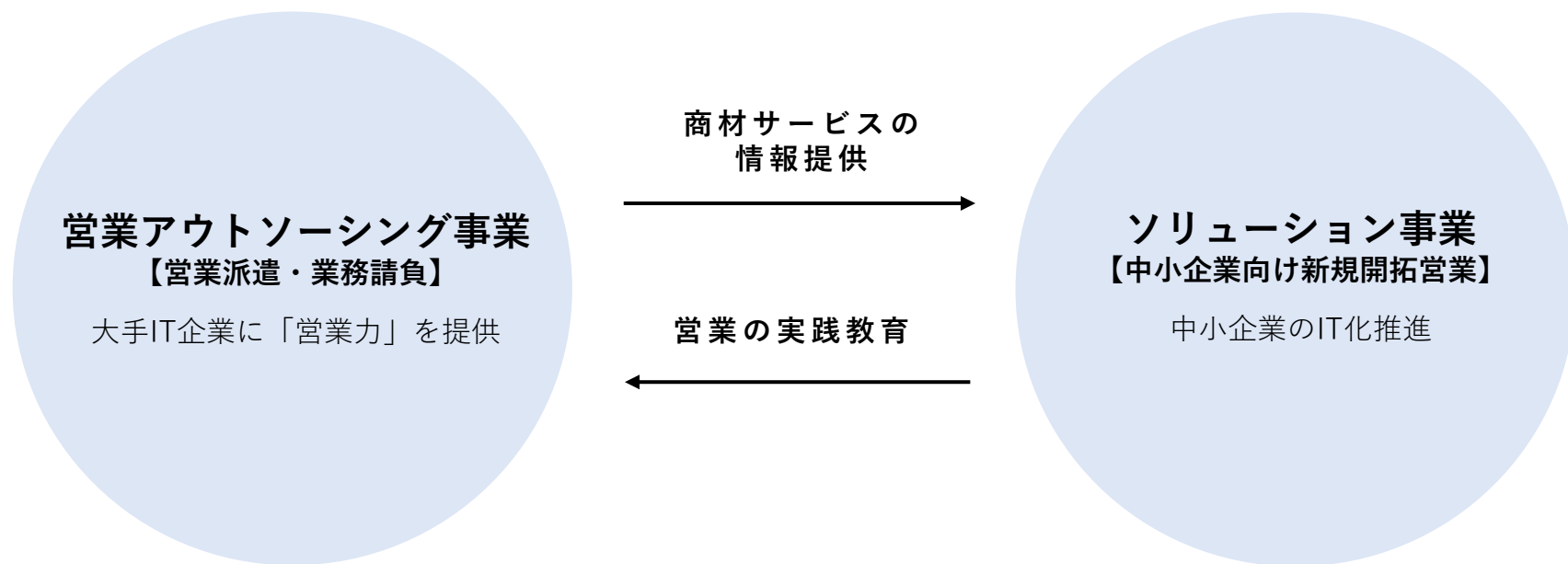
### IT営業アウトソーシング事業

- ・ 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

## 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

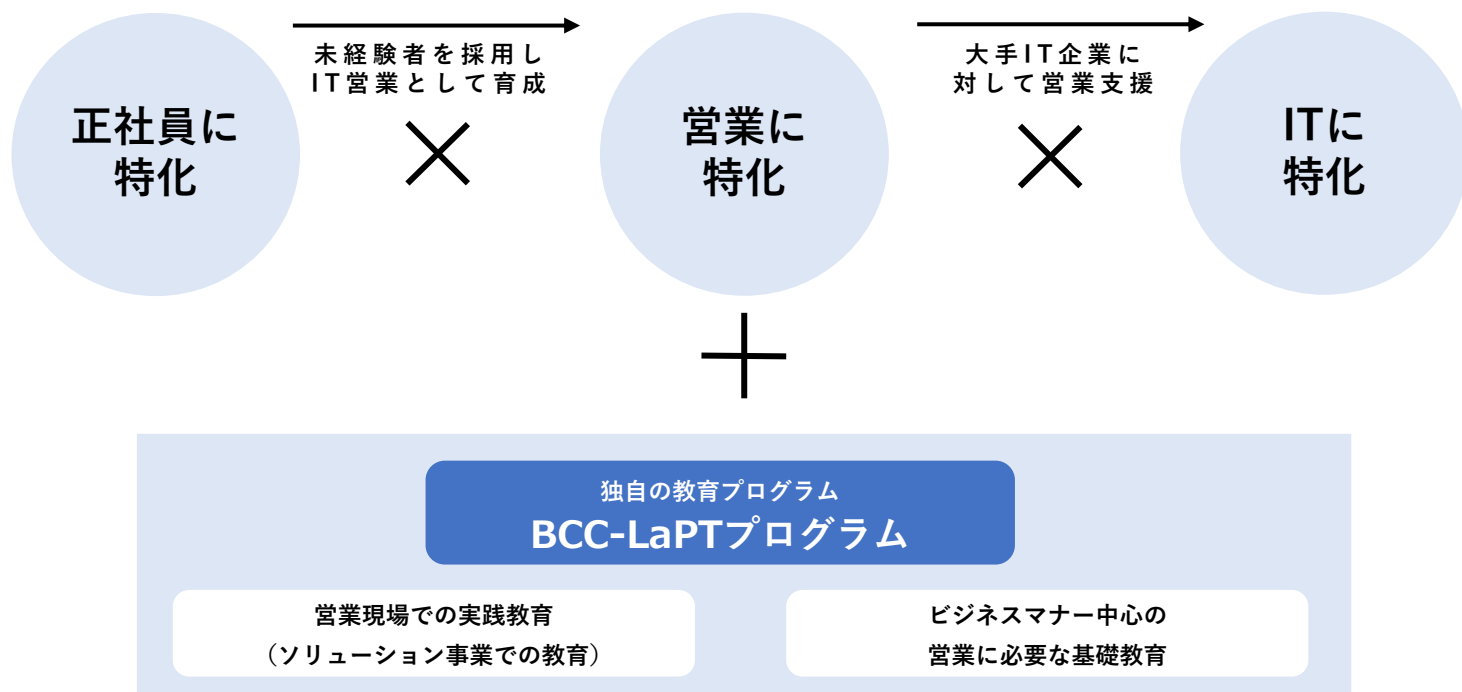


当事業は、大手IT企業の営業部門を強化または補完するため、営業人材を中心とした営業支援サービスを提供する「営業アウトソーシング事業」と中小企業向け新規開拓営業の代理店を中心とした「ソリューション事業」の2つの事業で構成しております。

(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

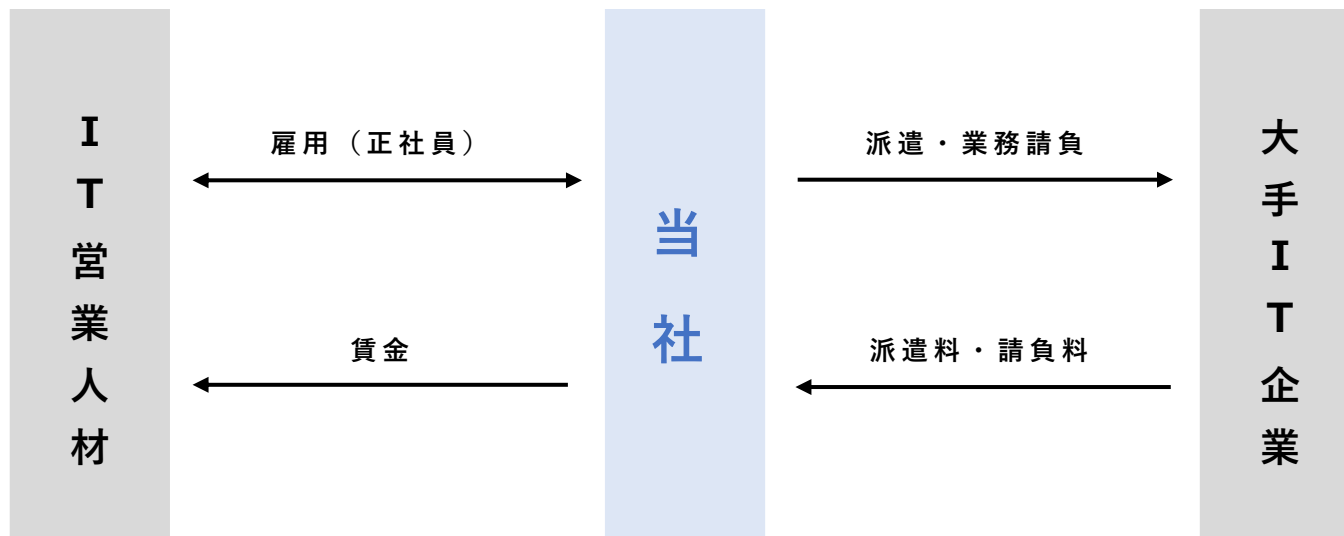


大手IT企業に対して、当社の正社員を派遣することで、IT営業に特化した営業アウトソーシングを提供しております。未経験者を育成し、座学だけでなく、当社のソリューション事業（新規開拓営業の代理店）での現場研修を通じて営業の実践教育が可能となり、短期間に「営業マインド」「営業スキル」「IT知識」を習得し、営業として活躍できる人材の育成が可能な教育プログラムを有しています。この教育プログラム「BCC-LaPT（Lecture and practical training）プログラム」が当事業の強みとなります。

## 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。

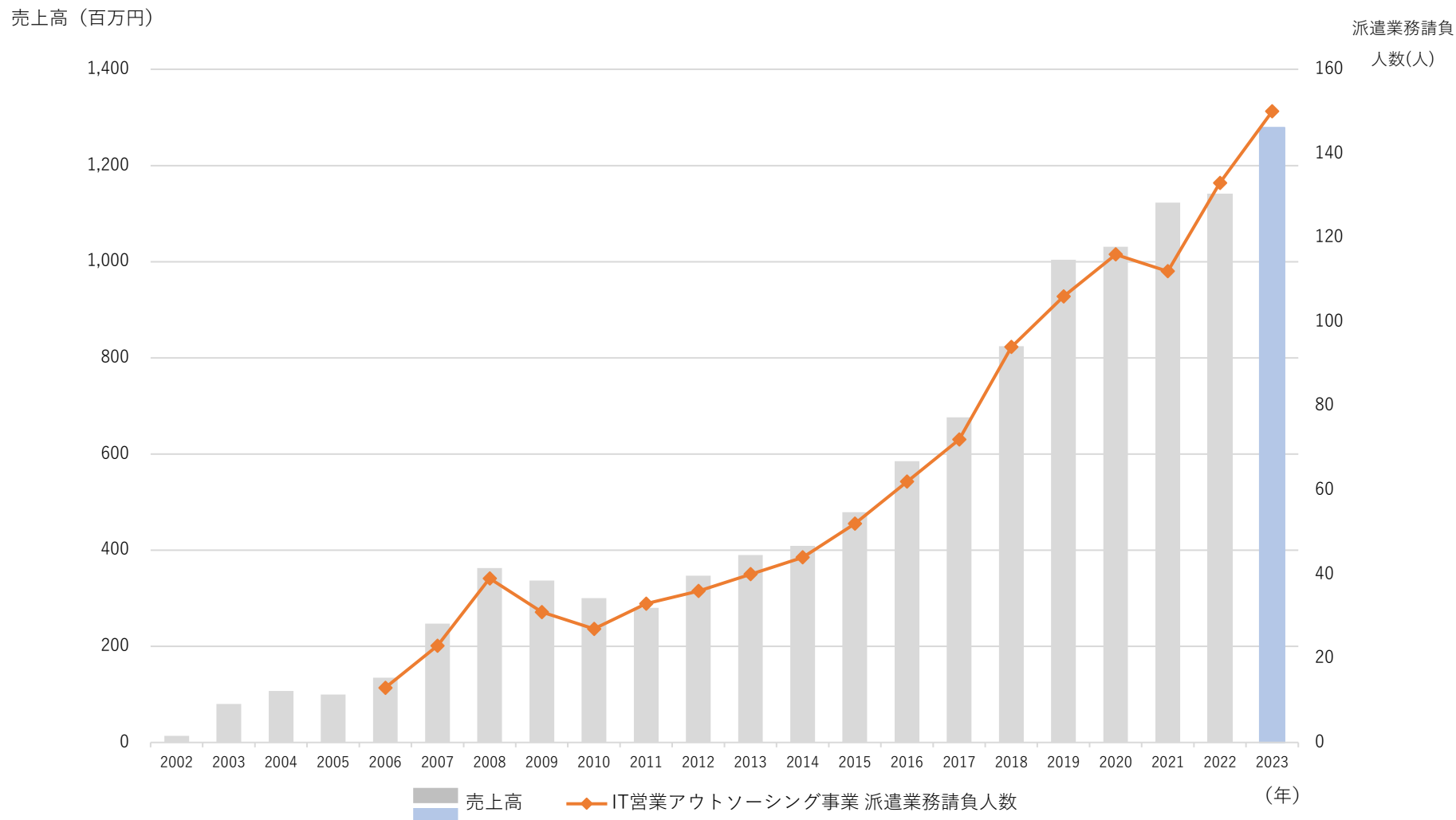


## ■大手IT企業に対して、IT営業に特化した営業アウトソーシングを提供

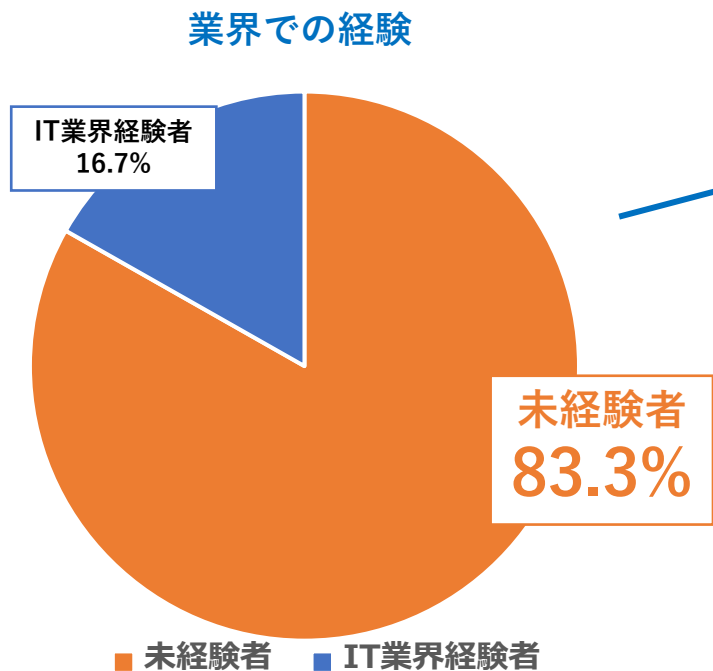
契約形態は、大手IT企業に当社従業員が常駐し営業支援を行う「営業派遣」と、大手IT企業に常駐又は当社オフィス内で営業支援を請け負う「業務請負」（業務委託含む）の2種類です。

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、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

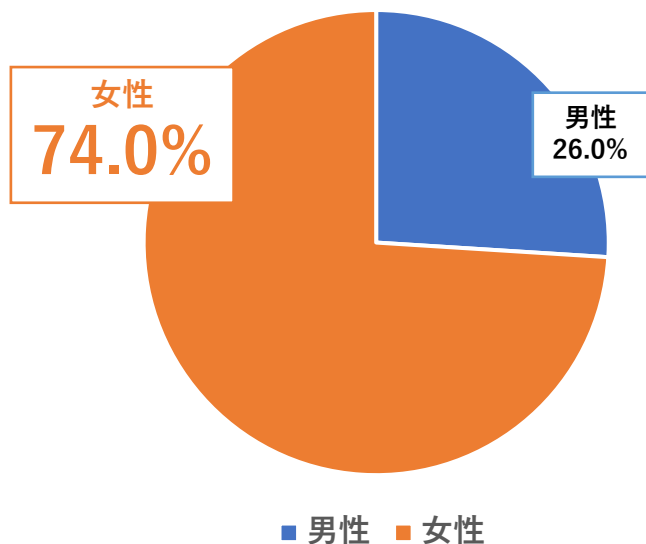
	人数	
未経験者	125	83.3%
IT業界経験者	25	16.7%
合計	150	

2023年9月末現在

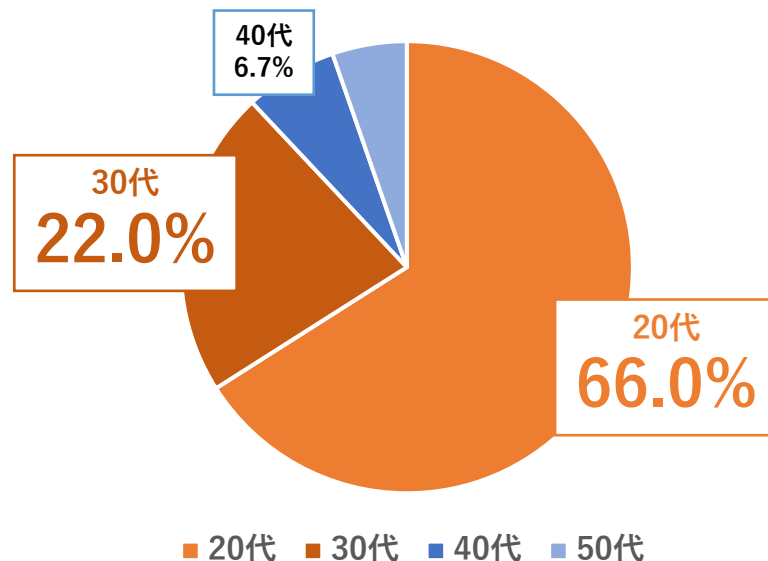


## 派遣人材の男女構成比は女性が高く、20代・30代が中心

男女別構成比



世代別構成比



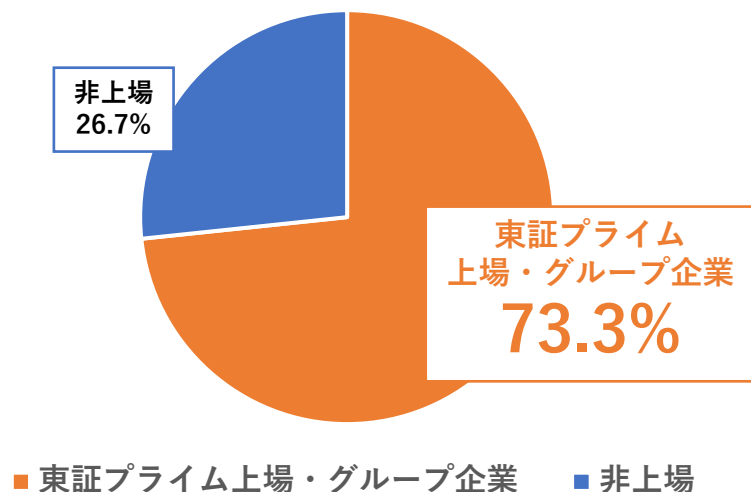
	人数	構成比
女性	111	74.0%
男性	39	26.0%
合計	150	

	人数	構成比
20代	99	66.0%
30代	33	22.0%
40代	10	6.7%
50代	8	5.3%
合計	150	

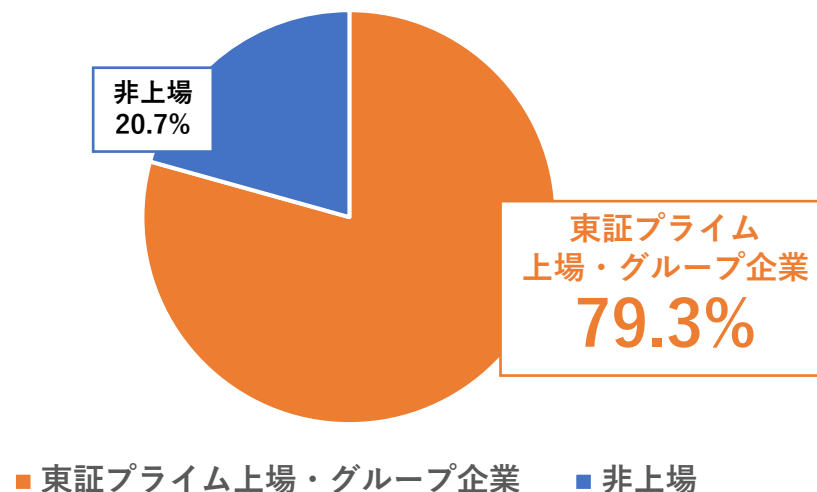
2023年9月末現在

# 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	22	73.3%
非上場	8	26.7%
合計	30	

派遣人数  
(人)

東証プライム上場・グループ企業	119	79.3%
非上場	31	20.7%
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。

2023年9月末現在

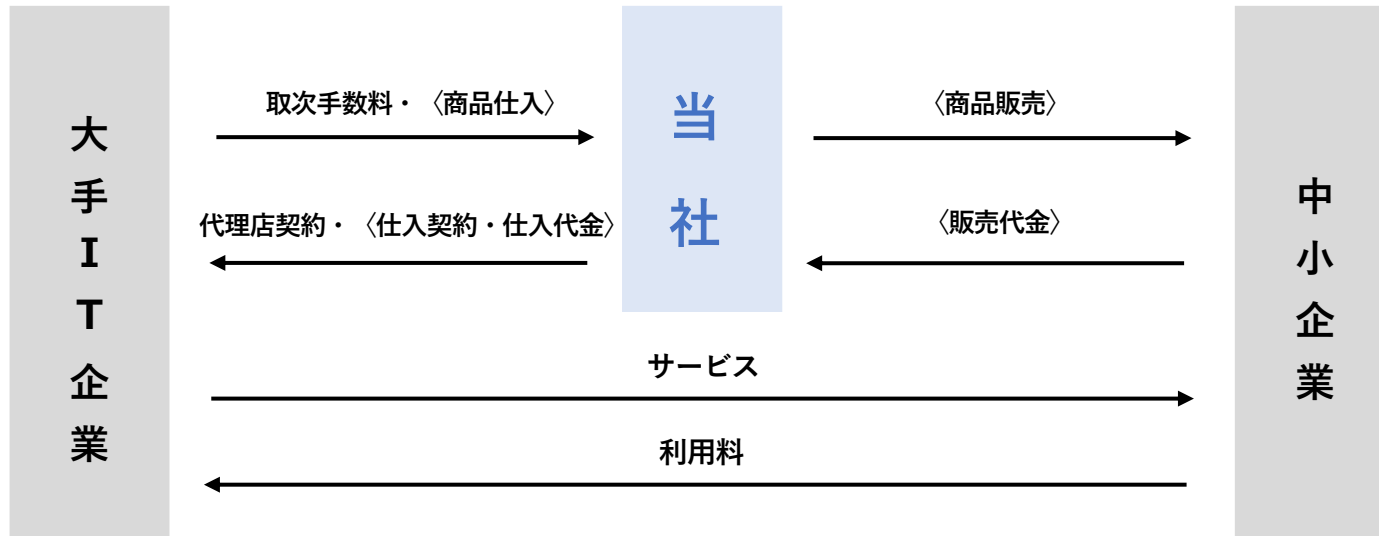
## 中小企業のIT化推進



### 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

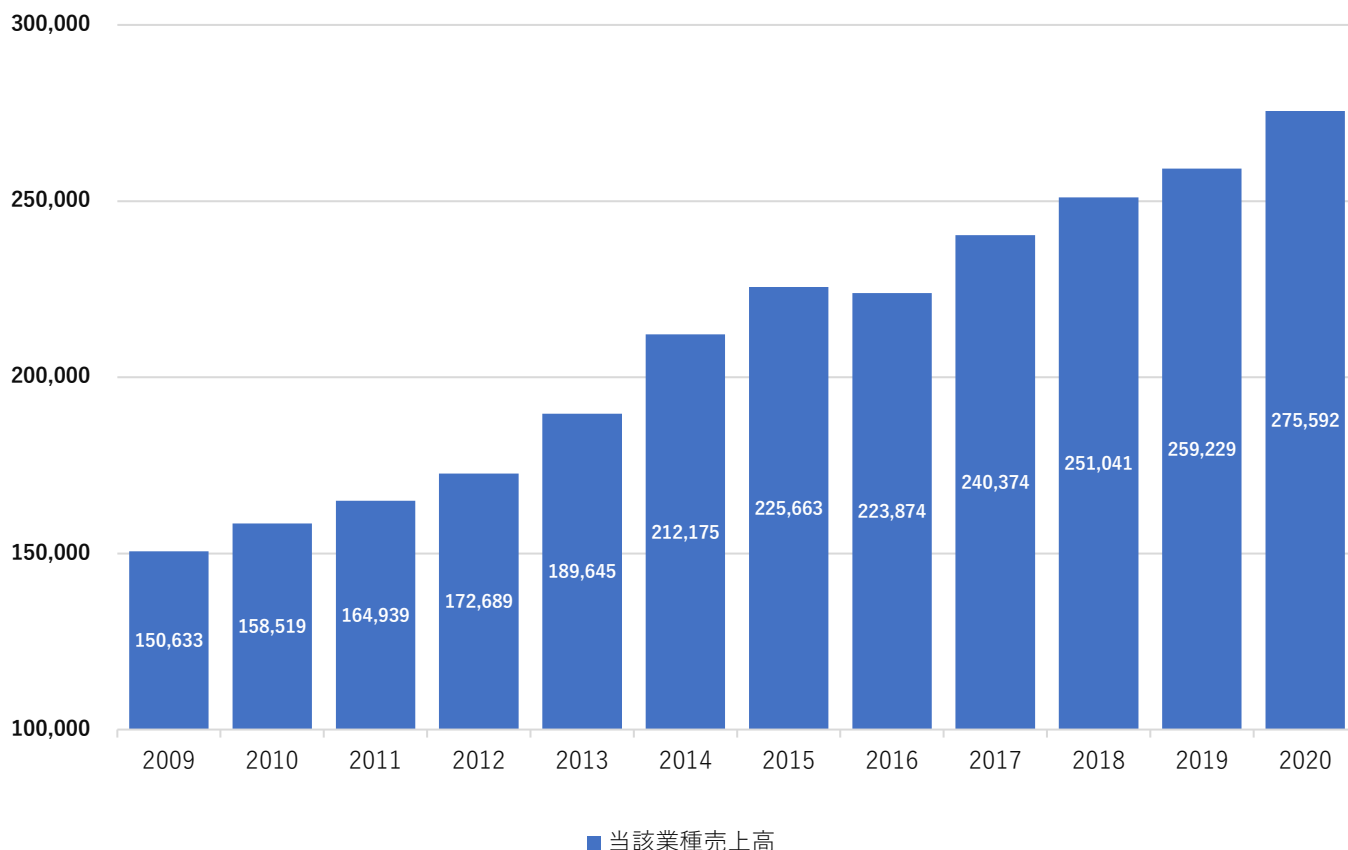
大手IT企業と代理店契約を締結し、大手IT企業と中小企業の直接契約の結果、大手IT企業から当社が取次手数料を得る「取次販売」と、当社が大手IT企業の製品・サービスを仕入れて中小企業へ販売する〈仕入販売〉の2つのモデルがあります。

(注) 系統図の〈 〉が仕入販売となります。

# IT業界の市場規模は27.5兆円

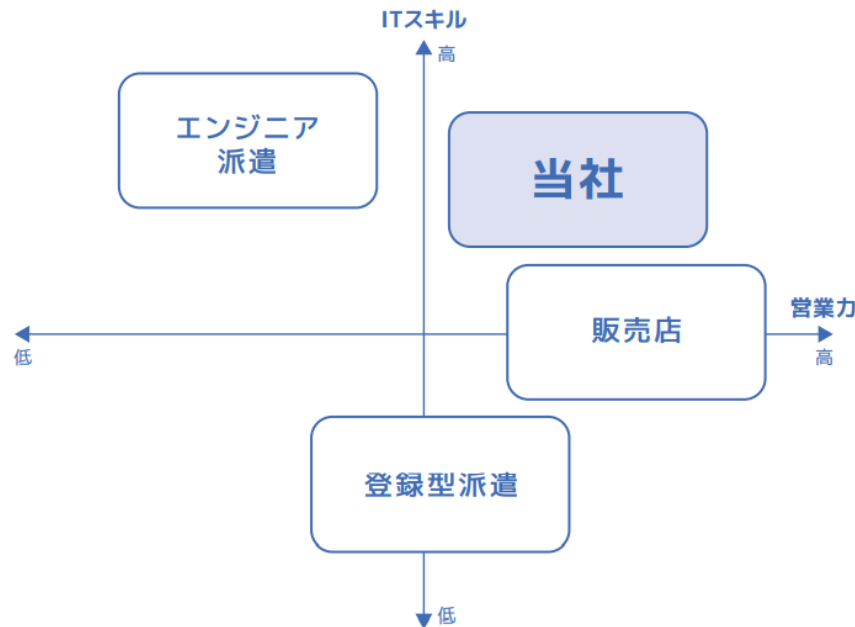
当事業のターゲットであるIT業界（ソフトウェア業、情報処理・提供サービス業、インターネット付随サービス業）の市場規模は、2020年度で売上高27兆5,592億円となっております。

（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。



出典：総務省・経済産業省「2021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

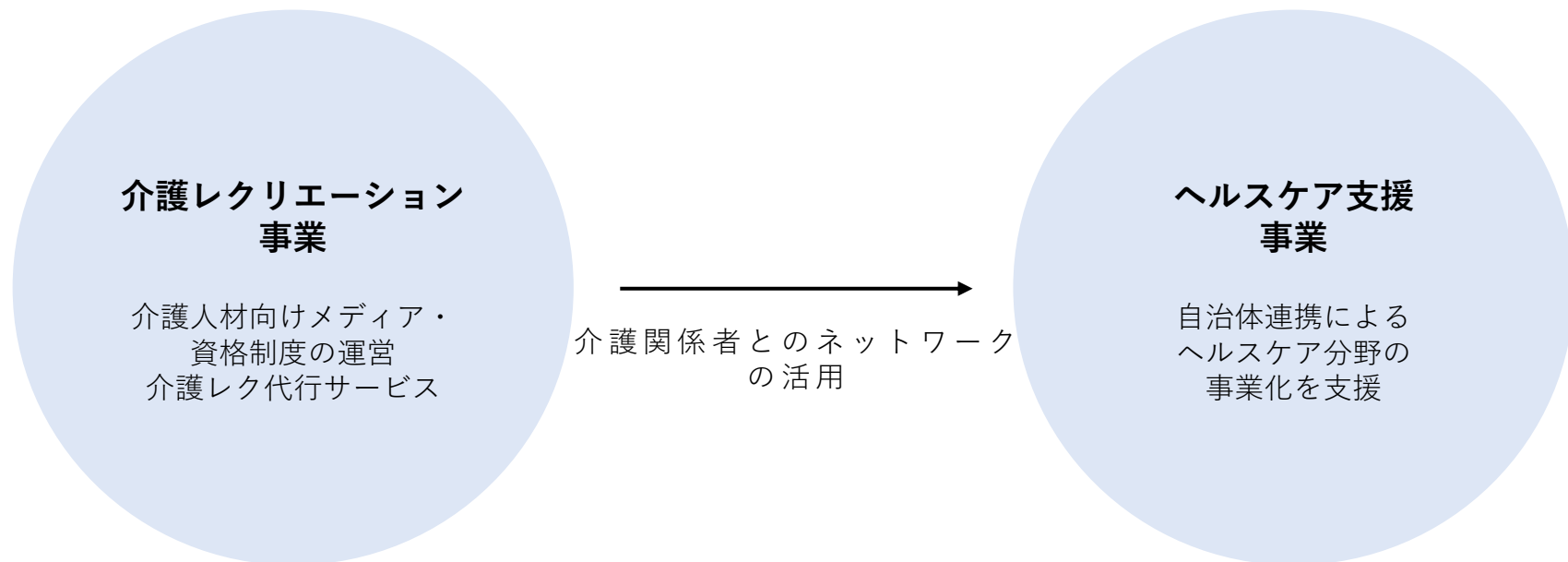
### IT業界における当社独自のポジションを確立

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



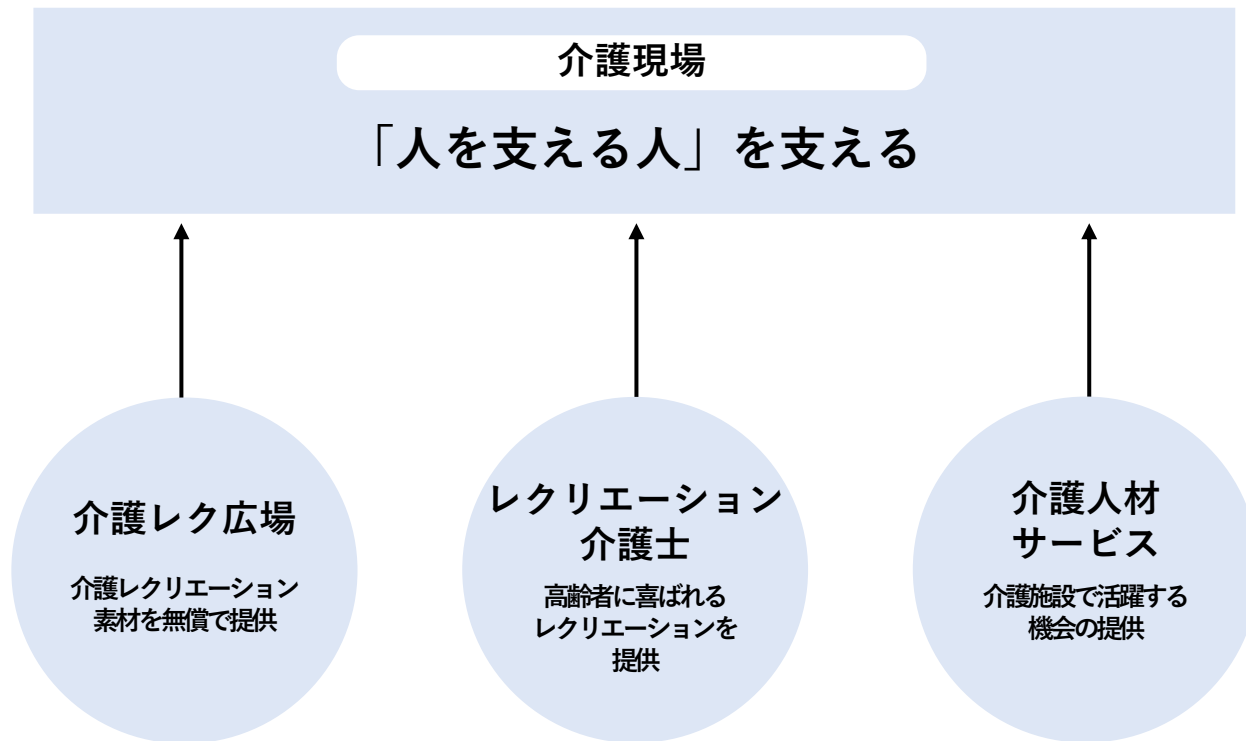
個別レクリエーション



基礎生活レクリエーション

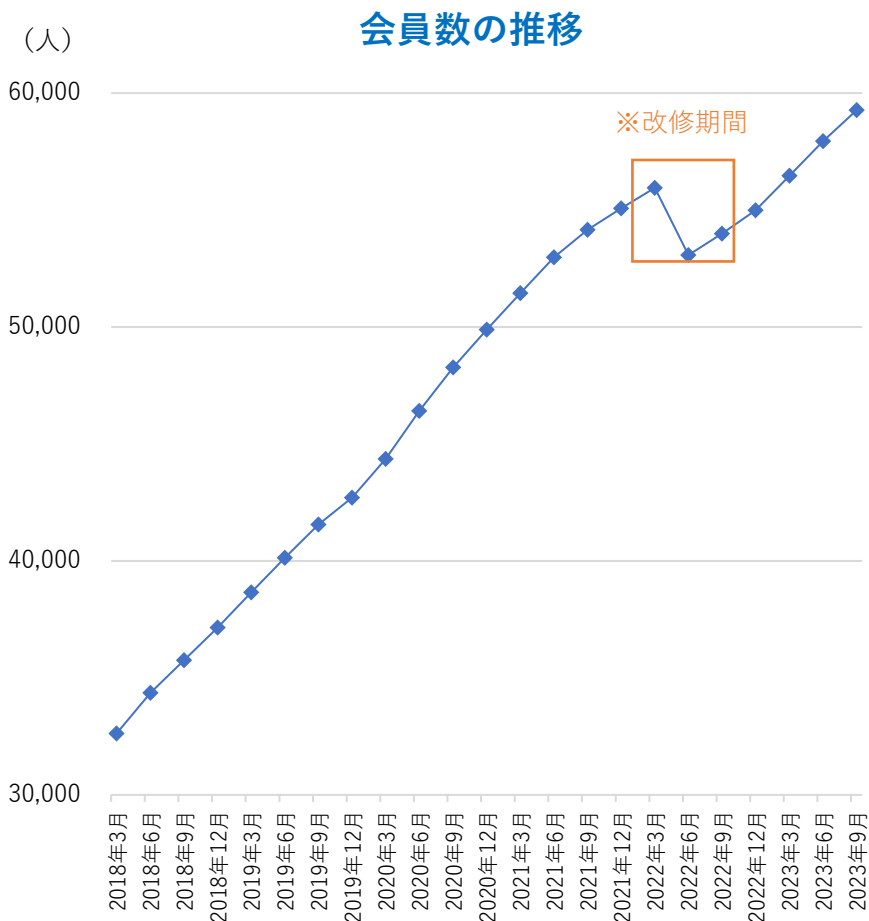
みんなで体操や歌を歌う「集団レクリエーション」  
絵画、手芸、囲碁等の「個別レクリエーション」  
お化粧等の「基礎生活レクリエーション」  
その他、種類は多岐に渡ります。

## 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」



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  
**5万9千人  
超**

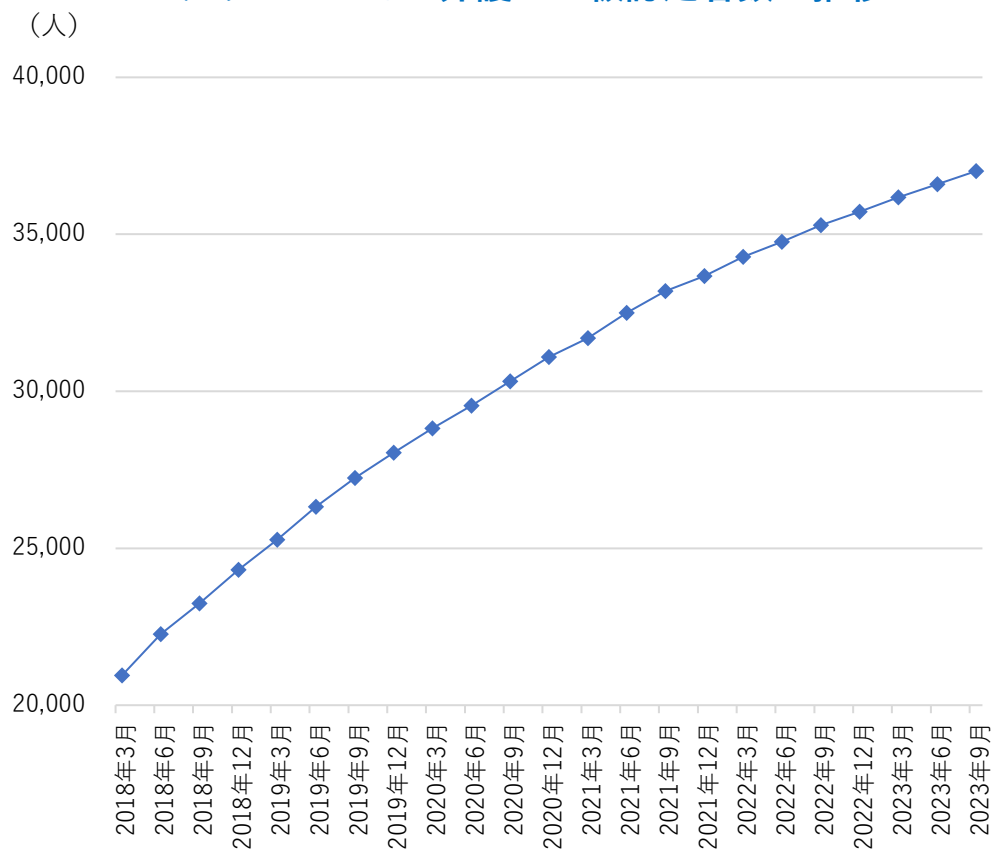
そのうちの  
**80%超**が  
介護関係者



※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



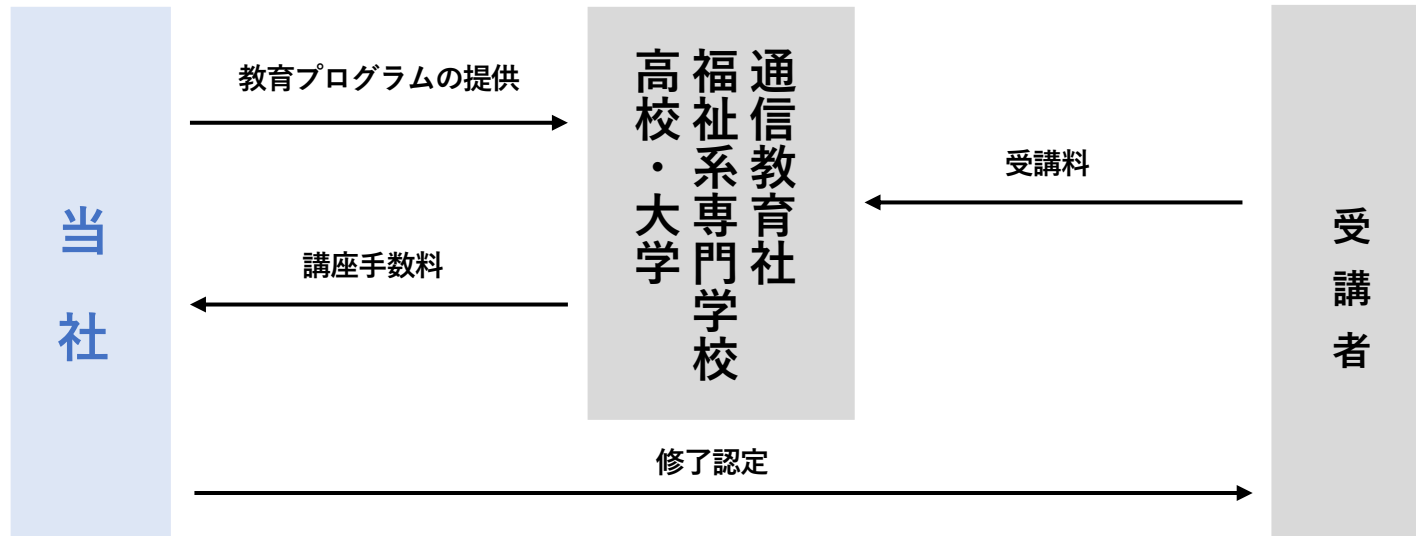
厚生労働省発行の  
**保険外サービス  
活用ガイドブック**  
掲載モデルに選出！



2014年9月の創設  
**認定者数3万7千人  
突破！**



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。



## ■レクリエーション介護士資格制度の運営

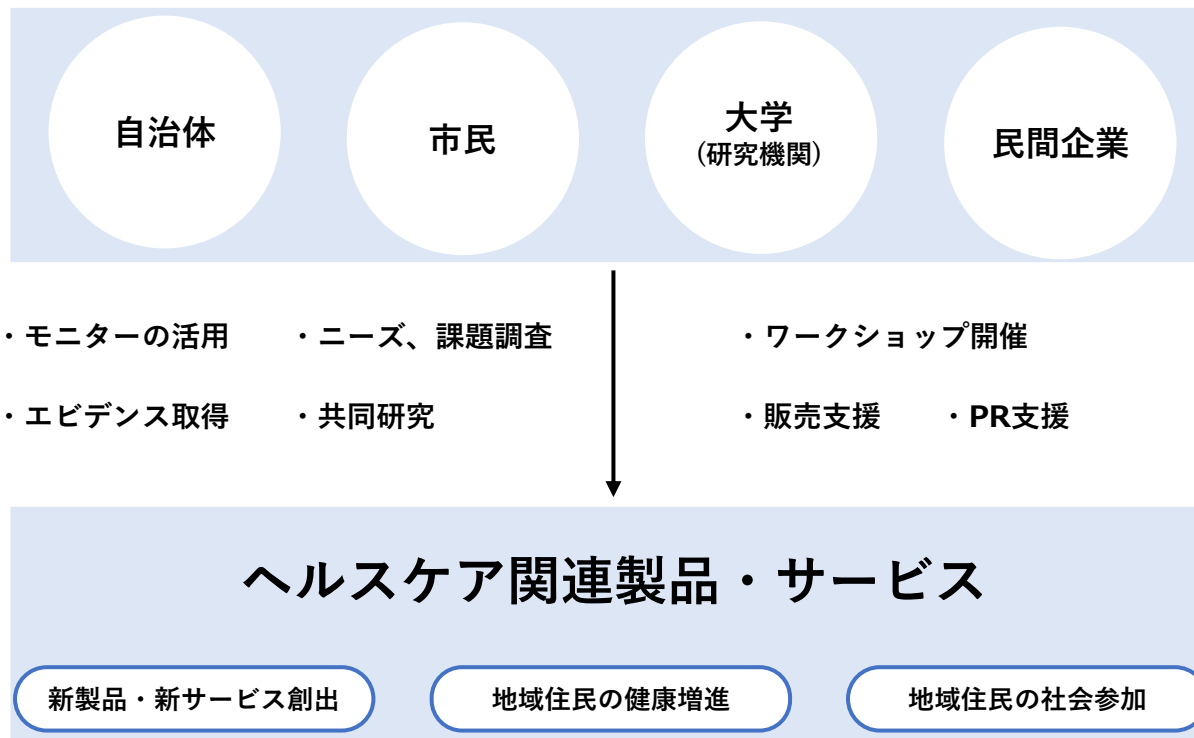
高齢者に対してレクリエーションを行う人を対象に、通信講座、通学講座、団体研修の3つの介護レクリエーション教育プログラムを提供し、レクリエーション介護士資格制度として運営しております。

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。

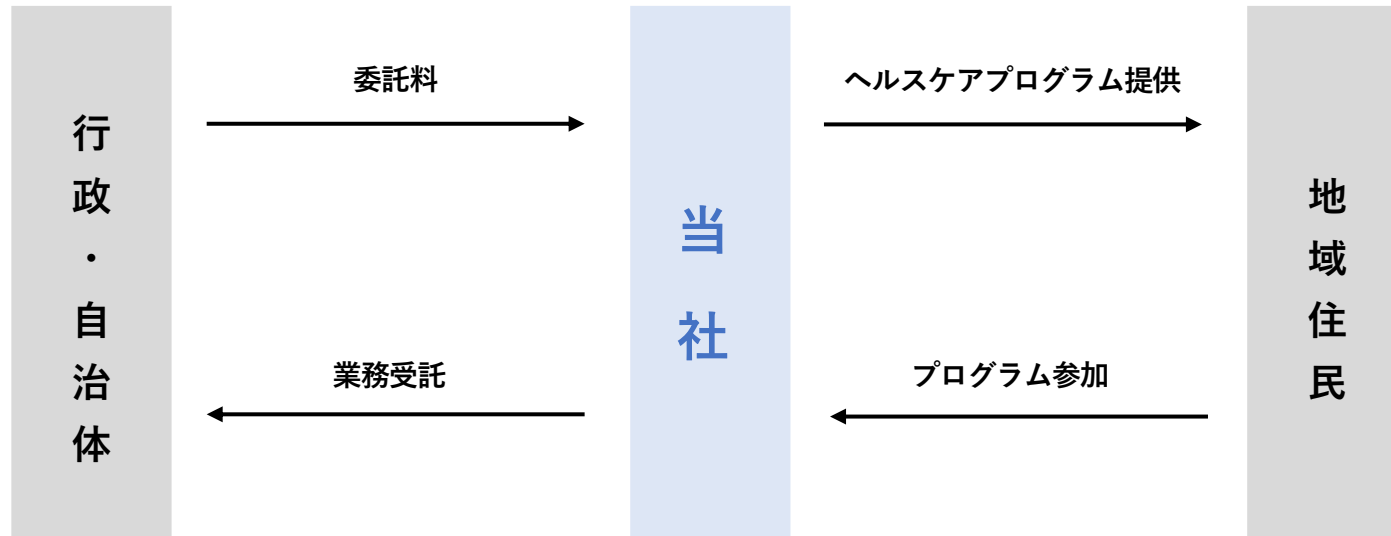
レクリエーション介護士の受講については、通信講座では株式会社ユーキャン、通学講座では全国で介護職員初任者研修等を実施している専門学校と提携しており、現在までに全国100校を超える学校で開講しております。

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

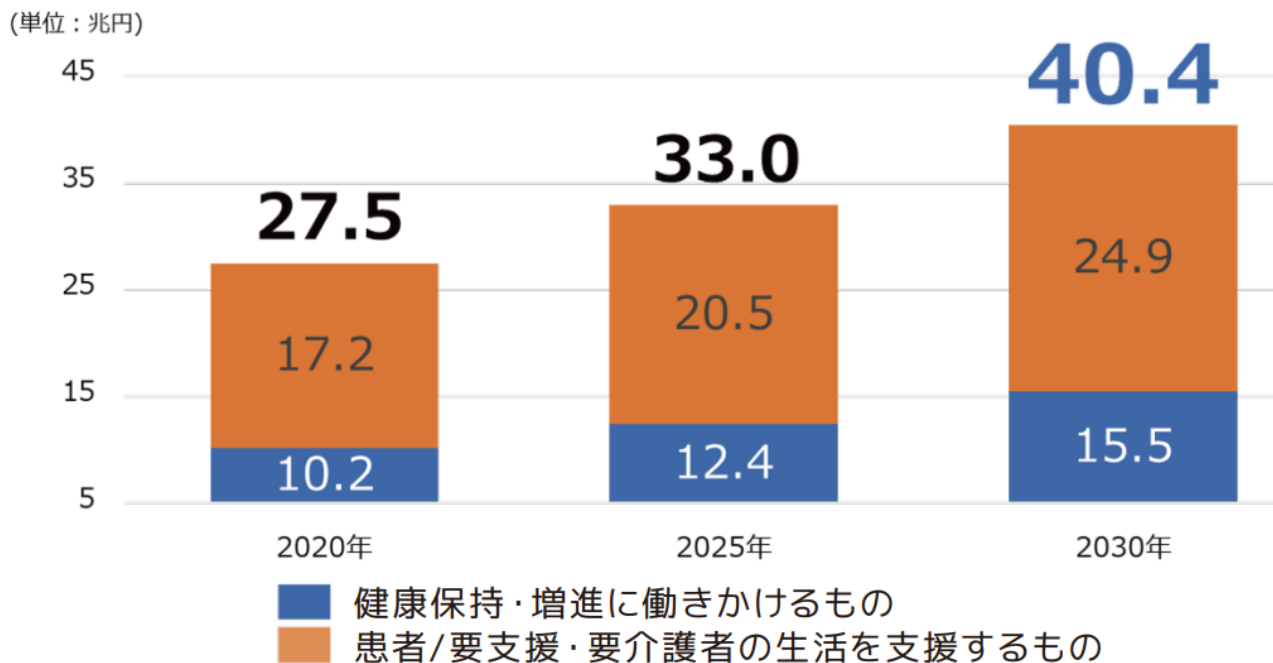


健幸モニター  
募集・運営

シニア人材バンク等  
の運営

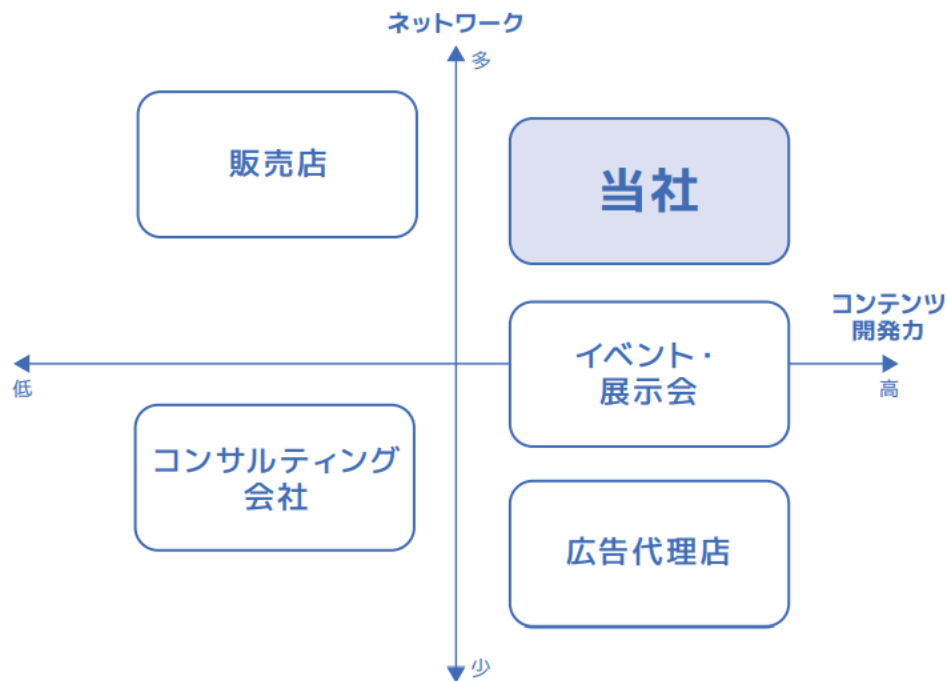
# ヘルスケア産業の市場規模は 8年後には40.4兆円位となる見込み

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

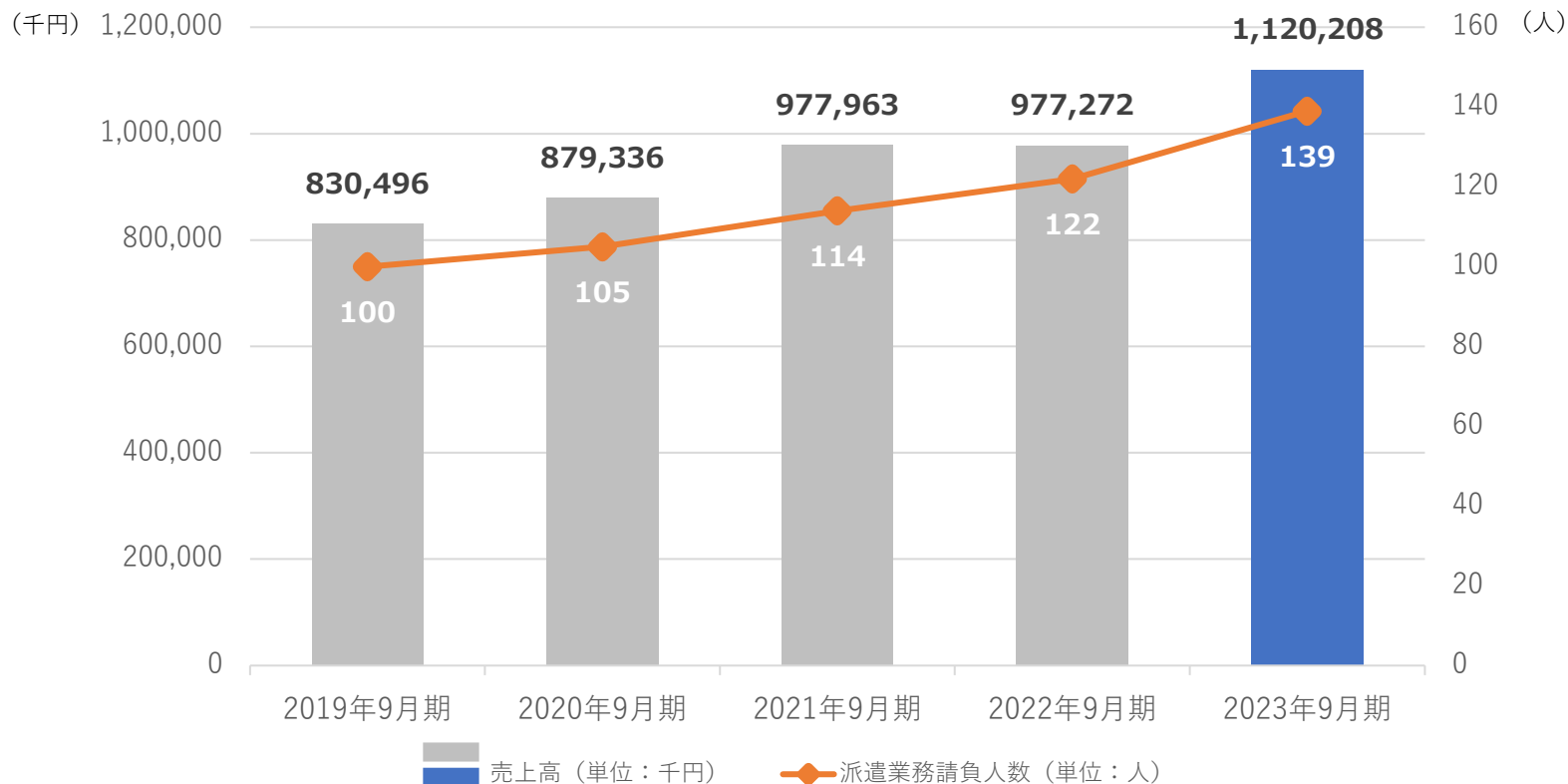
項目	リスク	顕在化の可能性/時期	影響度	対応策
顧客の経営環境	社会保障費に関する法改正等による介護業界全体もしくは顧客企業の経営環境の変化に伴い、顧客企業の需要が減少する場合があります。	中/中長期	中	介護業界・高齢者を支える複数のサービスを提供することに努めております。
知的財産権の侵害	介護レクリエーション事業のコンテンツ制作において、他者の知的財産権を侵害した場合、当社に対する損害賠償等の訴訟が発生する可能性があります。	中/中長期	中	一般社団法人日本音楽著作権協会に著作物の利用許諾を得る等、他者の知的財産権を侵害しないように努めています。
顧客の安全	介護レクリエーション事業の実施において、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。

※前回開示（2022年12月26日付「事業計画及び成長可能性に関する事項」）において記載の「新型コロナウイルス感染症」に関するリスク項目については同感染症による行動制限の緩和がなされ、リスク顕在化の可能性・影響度が低減したため、記載を行っておりません。

## III. 成長戦略

### 中期経営計画「BCC INNOVATION PLAN 2026」

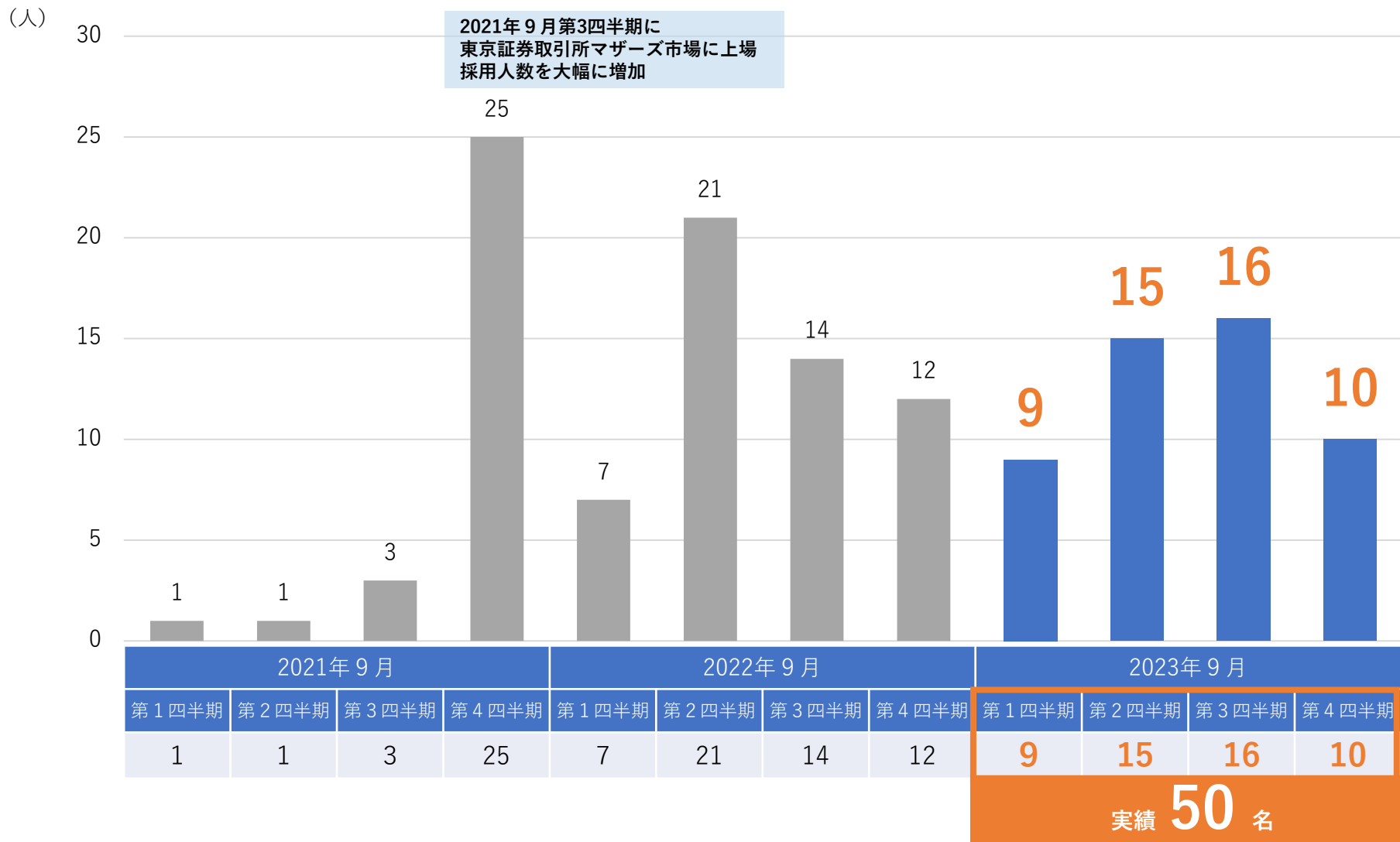
## 派遣業務請負人数は過去最高となる 期末時**150名**（期中平均**139名**）を達成



	2019年9月期	2020年9月期	2021年9月期	2022年9月期	今期実績 2023年9月期
派遣業務請負人数 (単位：人)	100	105	114	122	139
売上高 (単位：千円)	830,496	879,336	977,963	977,272	1,120,208

※派遣業務請負人数は期中の平均人数となります。

## 旺盛な需要に対し、計画通りの採用を実現



- ✓ 主力事業であるIT営業アウトソーシング事業における大手IT企業への派遣需要は引き続き旺盛
- ✓ トップライン拡大のためにIT人材の採用と教育、リテンションがキーポイント  
特に採用への重点投資がトップラインを拡大
- ✓ 既存事業の成長につながる新たな人事・組織戦略による人材育成強化と組織力の向上のための取組みが急務
- ✓ 次代の成長を見据えた新たな事業創造に向けた投資も開始
- ✓ もう一段上のトップライン拡大と中長期の成長を目指すためには、一度かがみこんででも成長投資を行うことが必要



## 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。

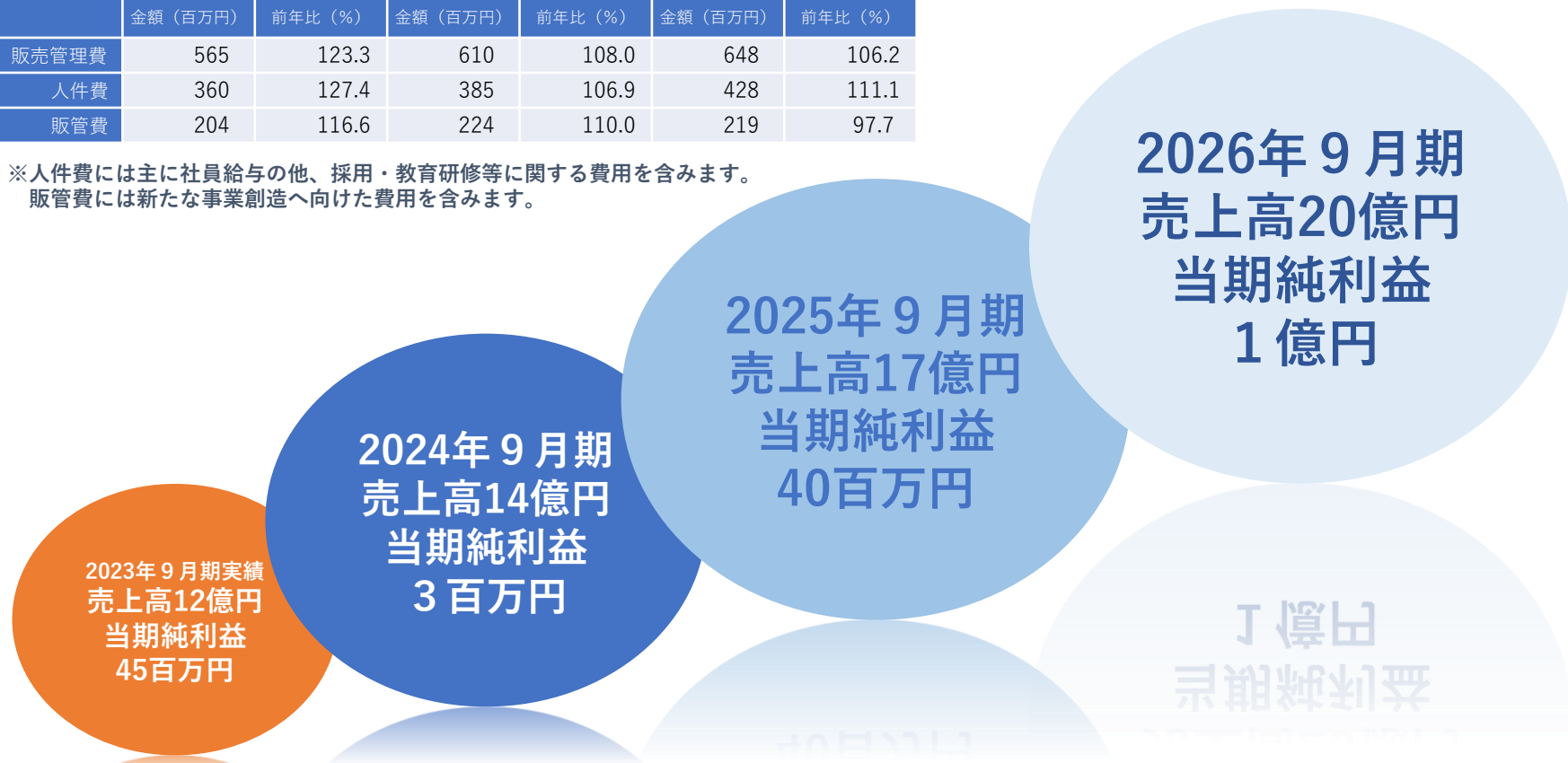
# 2023年9月期は計画を達成 2026年9月期売上高20億円、当期純利益1億円を目指す。

※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、毎期販売管理費を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。

【販売管理費の計画】

	第11期計画		第12期計画		第13期計画	
	2024年9月期		2025年9月期		2026年9月期	
	金額(百万円)	前年比(%)	金額(百万円)	前年比(%)	金額(百万円)	前年比(%)
販売管理費	565	123.3	610	108.0	648	106.2
人件費	360	127.4	385	106.9	428	111.1
販管費	204	116.6	224	110.0	219	97.7

※人件費には主に社員給与の他、採用・教育研修等に関する費用を含みます。  
販管費には新たな事業創造へ向けた費用を含みます。



## 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

※前回開示（2022年12月26日付「事業計画及び成長可能性に関する事項」）での目標値（派遣人数目標・採用人数目標）について、派遣先企業の需要が旺盛なことから、以下の内容のとおり変更しております。

・派遣人数目標

「2024年9月期：170名、2025年9月期：200名」から「2024年9月期：178名、2025年9月期：213名」に変更。

・採用人数目標

「2024年9月期：50名、2025年9月期：50名」から「2024年9月期：62名、2025年9月期：52名」に変更。

2023年9月期実績  
派遣人数150名  
採用人数50名

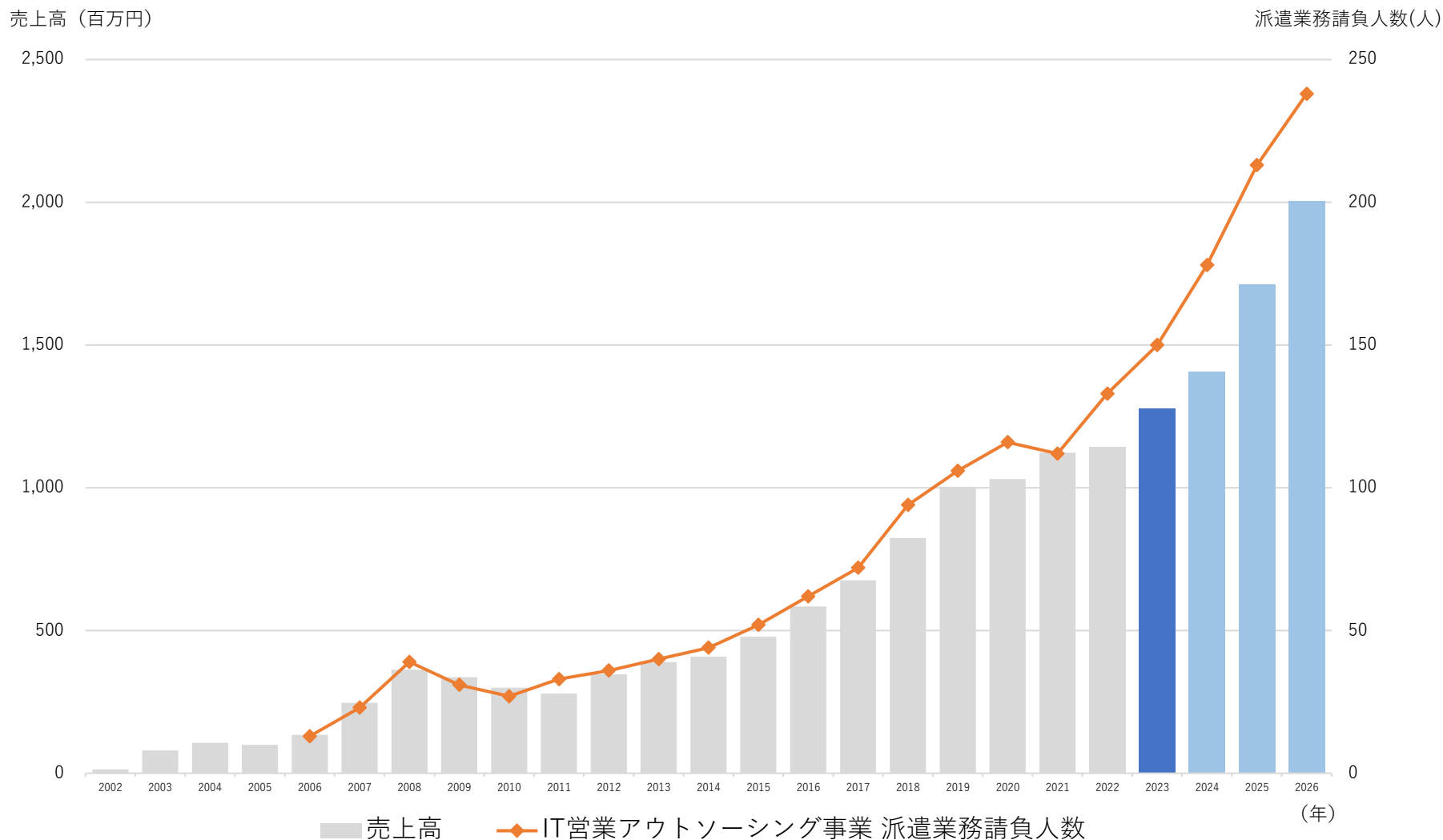
2024年9月期  
派遣人数178名  
採用人数62名

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。

## 派遣人数と売上高には強い相関性



# 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3億円または従業員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

## 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

※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。

## ■具体的なアクションと時期

積極的な採用活動を行い、派遣人数を増加します。（目標：採用人数62名、派遣人数178名）	2023年10月～2024年9月
独自の教育プログラム「BCC-Laptプログラム」のコンテンツを更に拡充し、未経験者・若年層の育成を強化します。	2023年10月～2024年9月
デジタルマーケティングにより当社サービスの知名度の向上と顧客との関係を強化します。	2023年10月～2024年9月

## ■前回開示戦略の進捗

### ●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。

2023年9月期進捗：派遣人数は期末時点150人（期中平均139人）を達成

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

2023年9月期進捗：順調に販売を拡大。ストック型収益を着実に増加中

### ●デジタルマーケティングを推進し、新規顧客を増やす。

2023年9月期進捗：新たに4社と派遣取引開始

## ■前回開示アクションの進捗

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（2023年9月期末時点139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。	独自の教育プログラム「BCC-LaPTプログラム」として体系化完了。引き続き、顧客課題に応じてコンテンツアップデートを随時実施中。
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。	新たな営業支援として、大手IT企業に対して新人営業教育プログラムを提供。

## デジタルマーケティングによる新規顧客の開拓

### デジタルマーケティングにより新たに4社(7名)の派遣開始

※2023年9月期実績

The image displays several screenshots from the BCC株式会社 website and a flyer. The top-left screenshot shows the website's navigation menu with options like '採用情報' (Recruitment Information), '会社情報' (Company Information), 'お知らせ' (Notice), and 'お問合せ' (Contact Us). Below the menu, there are sections for 'ホワイトペーパーダウンロード' (White Paper Download) and 'BCCの教育プログラム' (BCC Education Program). The middle-left screenshot shows a 'BCCの教育プログラム' section with a focus on '基礎教育編' (Basic Education Edition). The right side of the image features a flyer titled 'BCC-LaPT プログラムとは?' (What is the BCC-LaPT Program?) with the subtitle '~基礎教育編~' (Basic Education Edition). The flyer includes the BCC logo and the text 'BCC Women's Sale'. At the bottom of the flyer, there is a photo of a smiling woman in a white blouse, and a caption: 'BCC株式会社 営業アウトソーシング事業の特徴の一つに、女性IT営業パーソンの就業の多さがあります。' (One of the features of BCC's business outsourcing business is the high number of female IT business personnel employed.)

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、好循環を実現。



## 主要KPI

	2021年9月期	2022年9月期	2023年9月期	来期予想	
				2024年9月期 (予想)	
派遣業務請負人数 (単位：人)	114	122	139	158	

※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（2022年12月26日付「事業計画及び成長可能性に関する事項」）での2023年9月期計画「138人」に対し、実績「139人」となっております。

## 数値計画

IT営業アウト ソーシング事業	第8期実績		第9期実績		第10期実績		来期予想	
	2021年9月期		2022年9月期		2023年9月期		2024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	977,963	977,272	99.9	1,120,208	114.6	1,239,404	110.6	
売上原価	548,442	560,707	102.2	659,393	117.6	766,288	116.2	
売上総利益	429,521	416,565	97.0	460,814	110.6	473,116	102.7	

※前回開示（2022年12月26日付「事業計画及び成長可能性に関する事項」）での2023年9月期計画における売上高1,073,966千円、売上原価643,331千円、売上総利益430,635千円に対し、実績で売上高1,120,208千円、売上原価659,393千円、売上総利益460,814千円となっております。当該差異については派遣単価の増額及び派遣業務請負人数の増員によるものです。

## 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

### ● 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

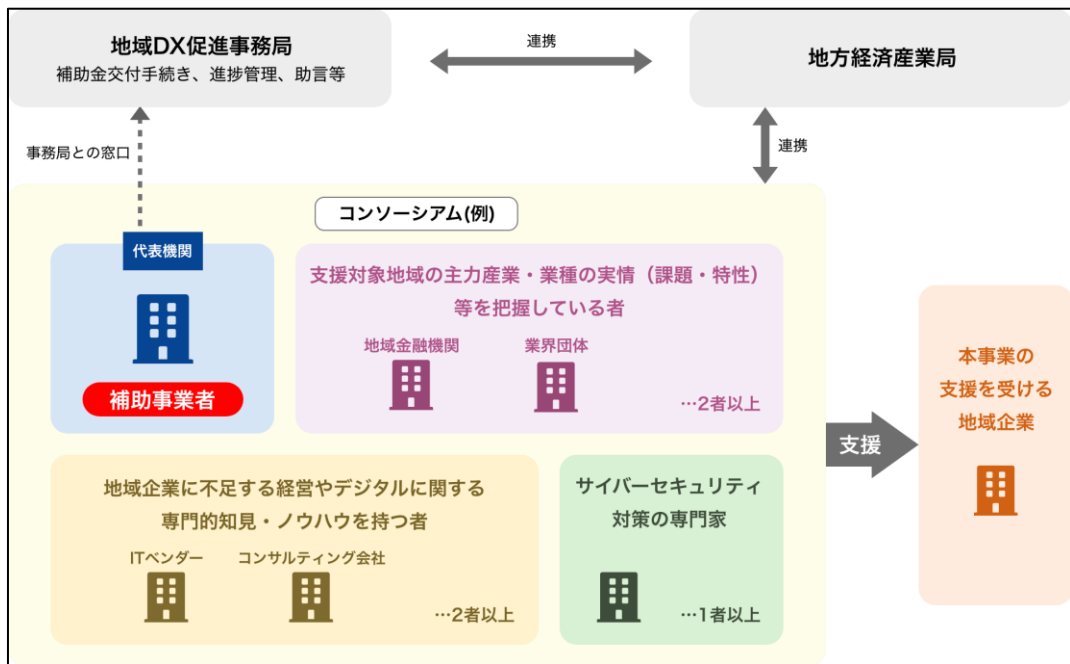
※本戦略は、介護レクリエーション事業とヘルスケア支援事業を組み合わせたものとなります。

### ■ 具体的なアクションと時期

レクリエーション介護士の資格取得を促進し、介護関係者とのネットワークを拡大します。（目標：レクリエーション介護士累計人数38,937人）	2023年10月～2024年9月
パートナー企業と連携し、ヘルスケア関連施設の受託拡大に向けた活動を実施します。	2023年より実施中
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、ヘルスケアDX推進モデルを構築し、展開します。	2023年より実施中

# 参考) ヘルスケアDX事業モデルの構築について

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



「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

## ■前回開示戦略の進捗

- 介護関係者とのネットワークを活かし、ヘルスケア分野参入企業をサポートする。

2023年9月期進捗：介護関係者ネットワークの中心となるレクリエーション介護士累計人数は期末時点37,014人を達成

- 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。

2023年9月期進捗：パートナー企業と連携して自治体向けに当社の取組みを展開中

- 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。

2023年9月期進捗：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推進モデルを構築中

## ■前回開示アクションの進捗

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（2023年9月期末時点37,014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。	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」を開設し、3年目の受託を獲得。
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。	進行中。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推進モデルを構築中。

## ヘルスケア分野での産業振興政策の実証モデル構築に向けて開設した「介護ロボット相談窓口」 2023年9月期に3年目の受託を獲得

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開設し、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。  
2023年9月期では成果が認められ3年目の受託を獲得しました。



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」を開設



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

	2021年9月期	2022年9月期	2023年9月期	来期予想
				2024年9月期 (予想)
レクリエーション介護士人数（新規） (単位：人)	2,876	2,092	1,729	1,923

※前回開示（2022年12月26日付「事業計画及び成長可能性に関する事項」）での2023年9月期計画「2,178人」に対し、実績「1,729人」となっております。当該差異については、介護施設向け研修及び通学講座は新型コロナウイルス感染症による行動制限解除に伴い徐々に回復しているものの、通信講座での受講生減少によるものです。

## 数値計画

ヘルスケアビジネス事業	第8期実績		第9期実績		第10期実績		来期予想	
	2021年9月期		2022年9月期		2023年9月期		2024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	145,921	163,435	112.0	155,570	95.2	167,120	107.4	
売上原価	68,314	91,527	134.0	92,644	101.2	92,188	99.5	
売上総利益	77,606	71,907	92.7	62,926	87.5	74,932	119.1	

※前回開示（2022年12月26日付「事業計画及び成長可能性に関する事項」）での2023年9月期計画における売上高168,429千円、売上原価93,942千円、売上総利益74,487千円に対し、実績で売上高155,570千円、売上原価92,644千円、売上総利益62,926千円となっております。当該差異については、ヘルスケア支援事業における市場調査・プロモーション支援における受注単価の減少によるものです。

## 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

## 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



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

(単位：百万円)	2023年9月期	通期予想	
		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%

# 全社 損益計画

全社	第8期実績	第9期実績			第10期実績			第11期予想		
	2021年9月期	2022年9月期			2023年9月期			2024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	1,123,885	1,142,357	100.0	101.6	1,279,949	100.0	112.0	1,407,291	100.0	109.9
IT営業アウトソーシング事業	977,963	977,272	85.5	99.9	1,120,208	87.5	114.6	1,239,404	88.1	110.6
ヘルスケアビジネス事業	145,921	163,435	14.3	112.0	155,570	12.2	95.2	167,120	11.9	107.4
売上原価	616,756	652,235	57.1	105.8	754,117	58.9	115.6	861,956	61.2	114.3
IT営業アウトソーシング事業	548,442	560,707	49.1	102.2	659,393	51.5	117.6	766,288	54.5	116.2
ヘルスケアビジネス事業	68,314	91,527	8.0	134.0	92,644	7.2	101.2	92,188	6.6	99.5
売上総利益	507,128	490,122	42.9	96.6	525,832	41.1	107.3	545,334	38.8	103.7
IT営業アウトソーシング事業	429,521	416,565	36.5	97.0	460,814	36.0	110.6	473,116	33.6	102.7
ヘルスケアビジネス事業	77,606	71,907	6.3	92.7	62,926	4.9	87.5	74,932	5.3	119.1
販売管理費	376,758	441,778	38.7	117.3	458,512	35.8	103.8	565,313	40.2	123.3
人件費	260,930	288,693	25.3	110.6	283,089	22.1	98.1	360,735	25.6	127.4
販管費	115,827	153,085	13.4	132.2	175,423	13.7	114.6	204,578	14.5	116.6
営業利益	130,370	48,343	4.2	37.1	67,319	5.3	139.3	-19,978	—	—
営業外収益	1,014	2,589	0.2	255.4	463	0.0	17.9	27,178	1.9	5857.6
営業外費用	18,379	338	0.0	1.8	2,118	0.2	625.0	2,314	0.2	109.2
経常利益	113,004	50,594	4.4	44.8	65,665	5.1	129.8	4,885	0.3	7.4
税引前当期純利益	113,004	44,548	3.9	39.4	60,684	4.7	136.2	4,885	0.3	8.1
当期純利益	76,111	32,284	2.8	42.4	45,222	3.5	140.1	3,391	0.2	7.5

(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。

(注) 2022年9月期と2023年9月期の売上高、売上総利益には、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、その他売上総利益を含んでいます。

参考：2022年9月期/その他売上高1,650千円、その他売上総利益1650千円。2023年9月期/その他売上高4,171千円、その他売上高4,171千円

# 前回開示における事業計画策定根拠の結果

## 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

	前回開示時	結果
派遣業務請負人数（単位：人）（注1）	138	139
平均売上単価（単位：千円）	596	615
売上高（単位：千円）	1,003,046	1,028,881

### ■ソリューション事業

	前回開示	結果
受注件数（単位：件）	714	2,817
平均売上単価（一件当たり） （単位：千円）	99	32
売上高（単位：千円）	70,920	91,326

※受注件数結果については、BMX（ビーエムクロス）の販売拡大に伴い  
ライセンス販売及び保守サービスの履行期間にわたり、1社1カ月分を1件としています。

## 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）

	前回開示	結果
レクリエーション介護士人数（新規） （単位：人）	2,178	1,729
平均売上単価（一人当たり） （単位：千円）	7	8
売上高（単位：千円）	16,260	15,198

（その他）

	前回開示	結果
売上高（単位：千円）（注2）	8,463	8,258

- （注）
- 派遣業務請負人数は期中の平均人数となります。
  - 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。
  - 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）

	前回開示	結果
売上高（単位：千円）（注3）	107,006	108,612

（市場調査・プロモーション支援）

	前回開示	結果
受注件数（単位：件）	59	82
平均売上単価（一件当たり） （単位：千円）	591	286
売上高（単位：千円）	34,900	23,500

## 第11期（2024年9月期）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）	158（注1）
平均売上単価（単位：千円）	600
売上高（単位：千円）	1,140,277

#### ■ソリューション事業

受注件数（単位：件）	349
平均売上単価（一件当たり）（単位：千円）	284
売上高（単位：千円）	99,126

### 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）	1,923
平均売上単価（一人当たり）（単位：千円）	7
売上高（単位：千円）	14,968

（その他）

売上高（単位：千円）	8,863（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）	110,449（注3）
------------	-------------

（市場調査・プロモーション支援）

受注件数（単位：件）	65
平均売上単価（一件当たり）（単位：千円）	505
売上高（単位：千円）	32,840

（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。

## 2023年9月期においても積極的な投資を実行し、 上場時調達資金の充当を完了

(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、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を行い、2022年9月期及び2023年9月期では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な投資を行った結果、充当を完了しました。

# 参考① 新規ビジネスの創造 経営戦略推進サービス「bizcre」(ビズクリ)



## 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「bizcre」

2023年11月～

- ・ SaaS型クラウドサービス「ビズクリクラウド」  
ver.2.0へ大幅アップデート
- ・ 専門家によるオンラインサポート「ビズクリサポート」  
新たなサービスモデルとして試験運用開始
- ・ 経営戦略を学び共有するメディア「ビズクリナレッジ」  
コメント機能や記事カテゴリを追加し、リニューアル





当社代表取締役社長 伊藤一彦の著書

## 「起業の道標 上場までのストーリー」

(発行：株式会社中央経済社)

2023年9月19日発売

### ■書籍の内容と目次

起業から上場までの経営者としての経験と中小企業診断士としての視点を踏まえ、事業計画、資金調達、マネジメント、上場についてステージ別に解説する内容となっています。

(目次)

- 第1章 会社という存在
- 第2章 事業計画の作り方－会社の道標－
- 第3章 資金調達の方法－ステージ別の事例－
- 第4章 経営者とマネジメント
- 第5章 IPOの実現－上場への道標－

本書籍の購読がきっかけとなる新規顧客開拓、業務連携案件が活発化しています。



 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





