事業計画及び
成長可能性に関する事項

2024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2025年12月予定）を目途として開示を行う予定です。

ＢＣＣ株式会社. All Rights Reserved.

目次

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」

ＢＣＣ株式会社. All Rights Reserved.

Ⅰ．会社概要

ＢＣＣ株式会社. All Rights Reserved.

会社概要

商　　　　　号	ＢＣＣ株式会社
所　　在　　地	大阪本社：大阪市中央区今橋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 ｲﾉﾍﾞｰｼｮﾝｾﾝﾀｰ ﾘｽｷﾘﾝｸﾞ ﾗﾎﾞ ：東京都千代田区外神田6丁目8番10号 グランデ秋葉原２F
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（2024年10月１日現在）
従　業　員　数	251名（2024年10月１日現在）
許　　認　　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

ＢＣＣ株式会社. All Rights Reserved.

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。
	2019年	専務取締役に就任。
	2024年	コーポレート推進本部長に就任。現在は事業統括本部長を兼務。
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。
	2024年	コーポレート推進本部長代理に就任。現在はIR推進及び新規事業創出に従事。

ＢＣＣ株式会社. All Rights Reserved.

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。
2017年　当社常勤監査役に就任。

監査役
森重　洋一
（公認会計士）

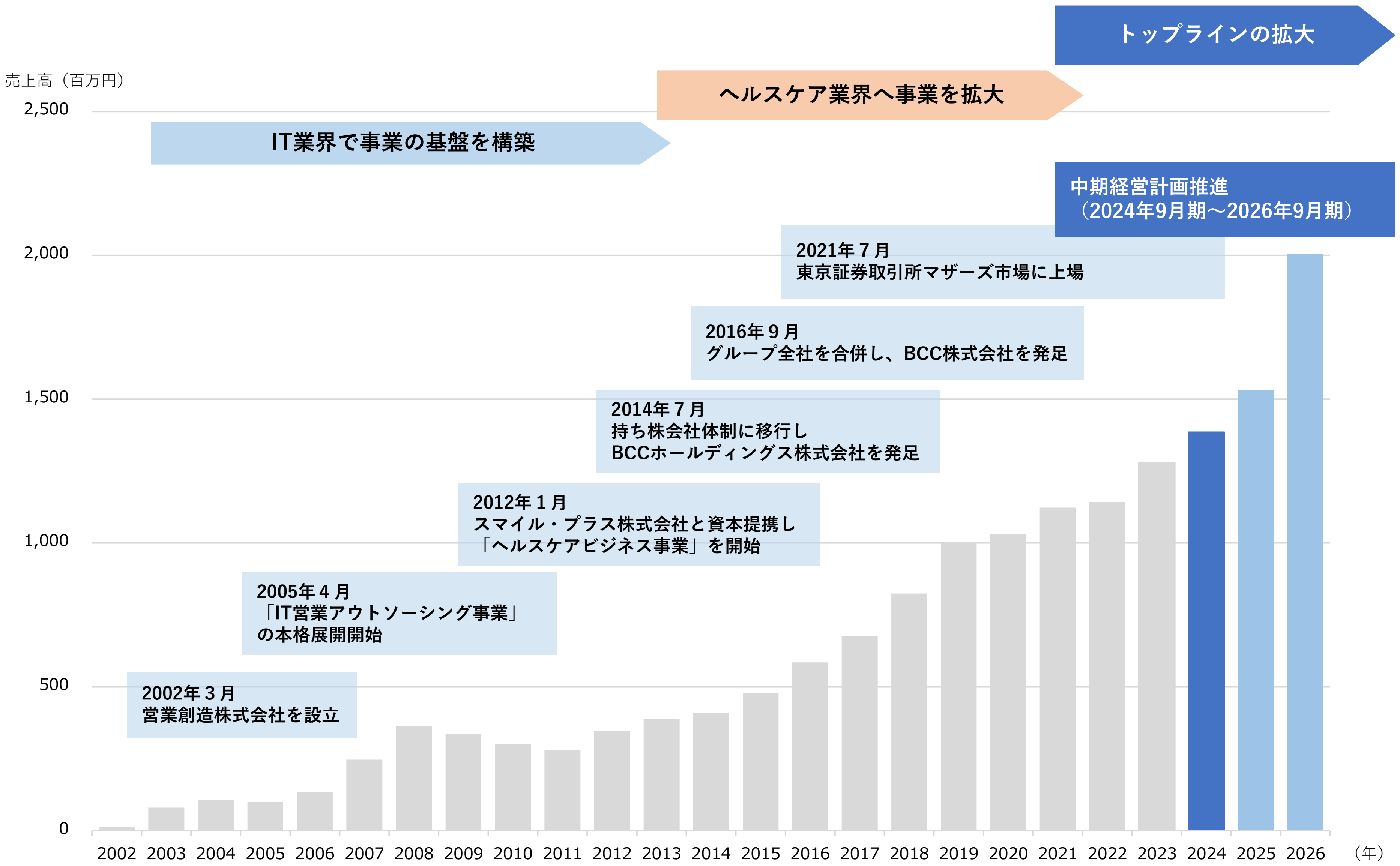
1987年　監査法人朝日新和会計社（現有限責任あずさ監査法人）入社。
2001年　株式会社のぞみ合同会計社設立し、代表取締役に就任。
2006年　当社の前身となる営業創造株式会社監査役に就任。
2016年　グループ全社の合併を経て、現在に至る。

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. All Rights Reserved.

沿革



ＢＣＣ株式会社. All Rights Reserved.

Ⅱ．事業内容及び市場動向

ＢＣＣ株式会社. All Rights Reserved.

事業概要

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

ＢＣＣ株式会社. All Rights Reserved.

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

営業アウトソーシング事業
【営業派遣・業務請負】
大手IT企業に「営業力」を提供

商材サービスの情報提供 →

← 営業の実践教育

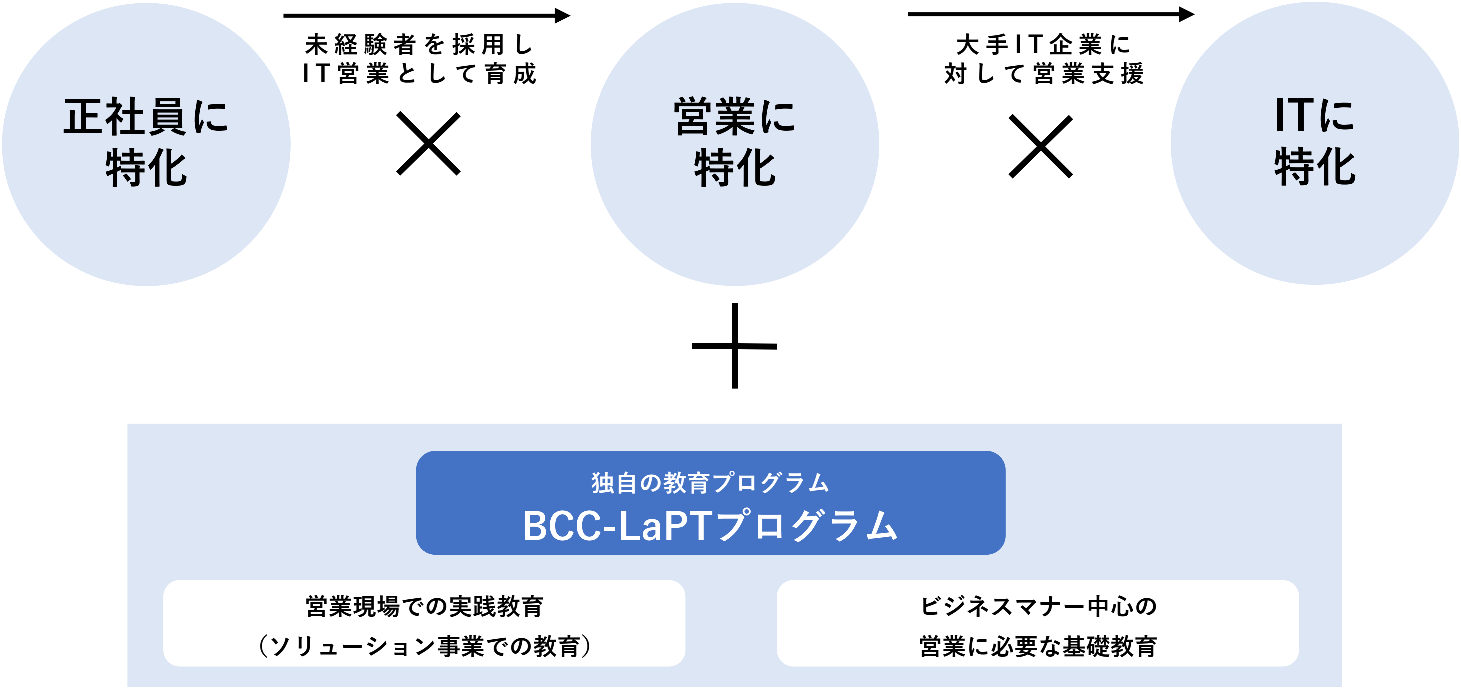
ソリューション事業
【中小企業向け新規開拓営業】
中小企業のIT化推進

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。

ＢＣＣ株式会社. All Rights Reserved.

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。

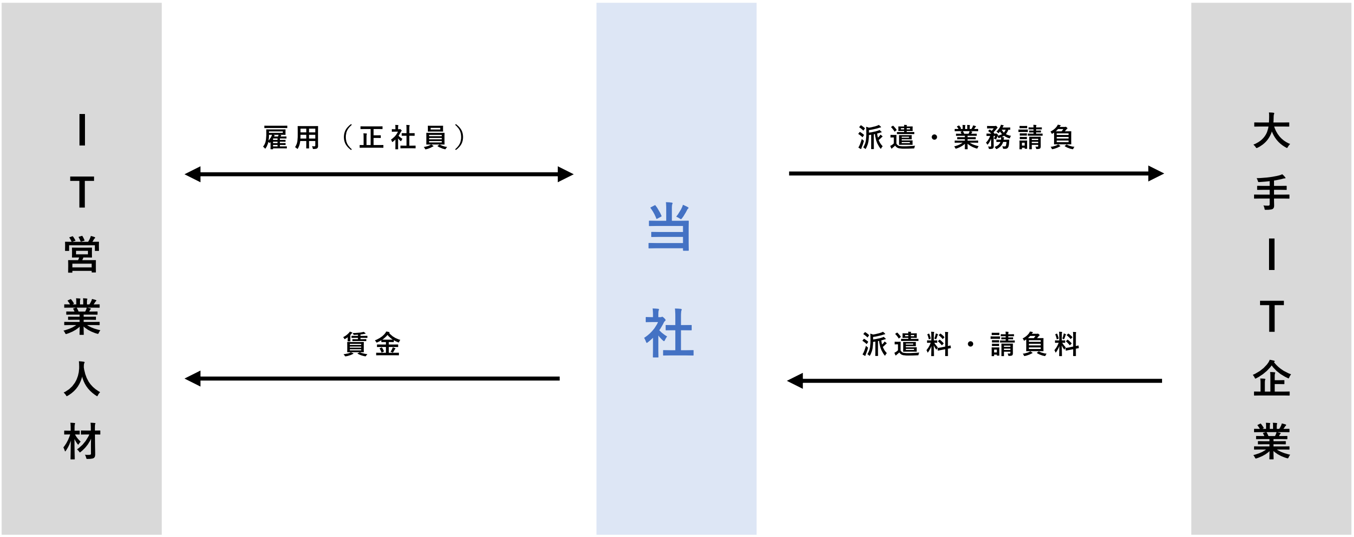
ＢＣＣ株式会社. All Rights Reserved.

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。

ＢＣＣ株式会社. All Rights Reserved.

営業アウトソーシング事業のビジネスモデル



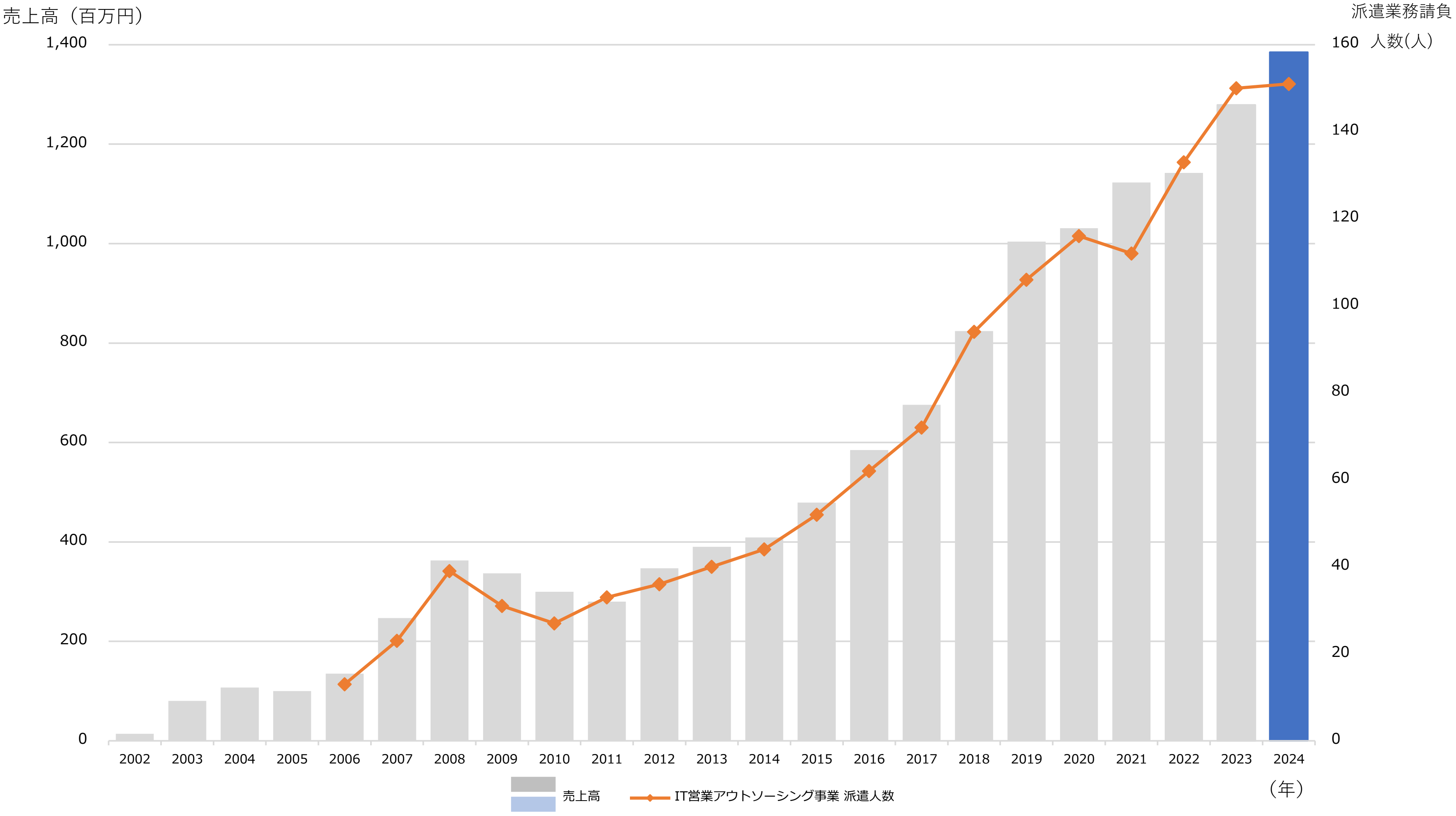
■大手IT企業に対して、IT営業に特化した営業アウトソーシングを提供

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。

ＢＣＣ株式会社. All Rights Reserved.

売上高　派遣業務請負人数推移

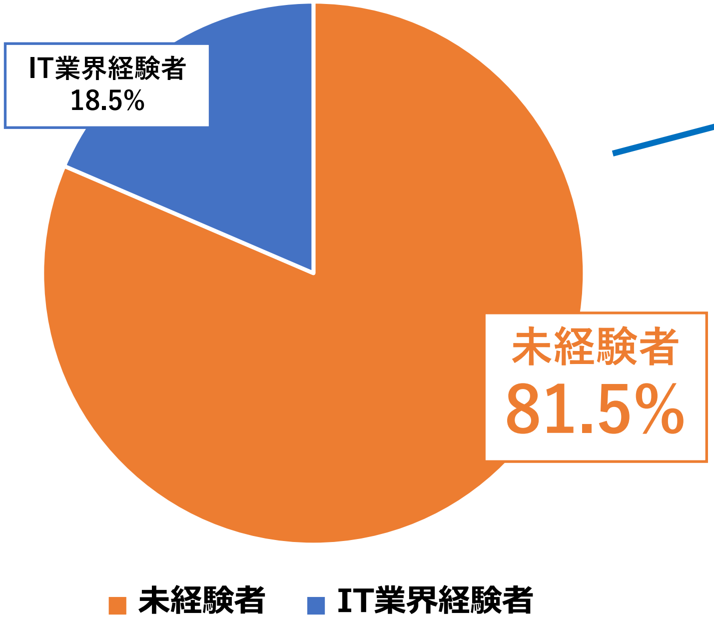
派遣業務請負人数と売上高には強い相関性
採用・教育・派遣のサイクルによりストック型収益を実現



ＢＣＣ株式会社. All Rights Reserved.

8 割以上が未経験者

業界での経験



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

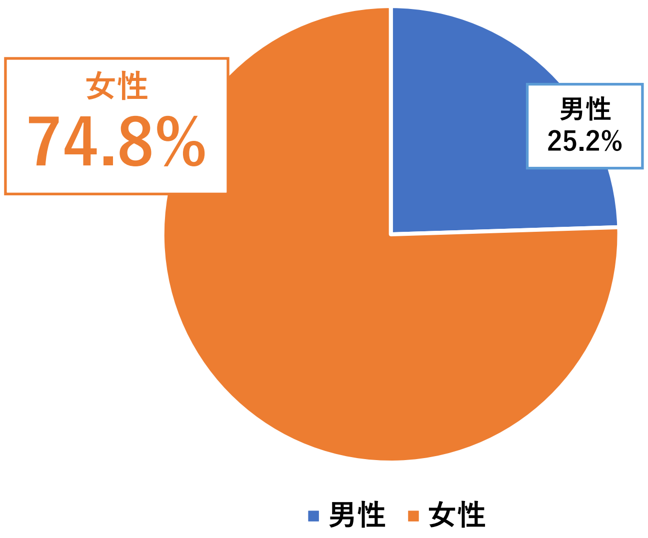
	人数	
未経験者	123	81.5%
IT業界経験者	28	18.5%
合計	151	

2024年 9 月末現在

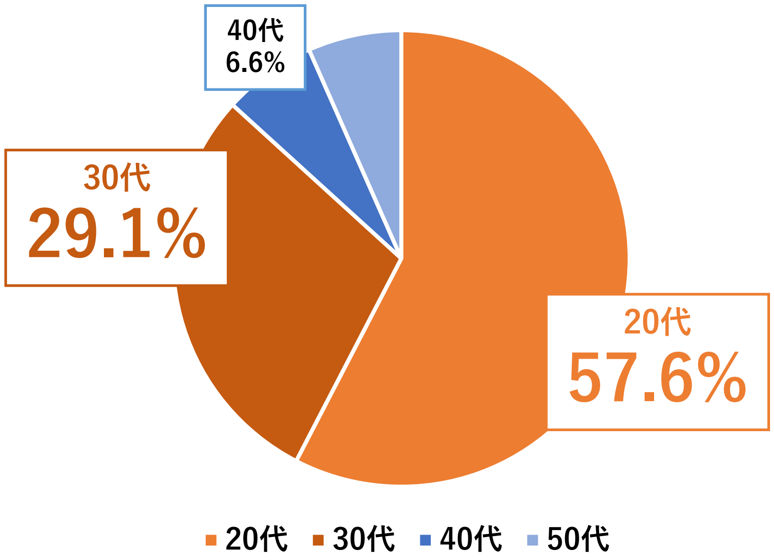
ＢＣＣ株式会社. All Rights Reserved.

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	113	74.8%
男性	38	25.2%
合計	151	

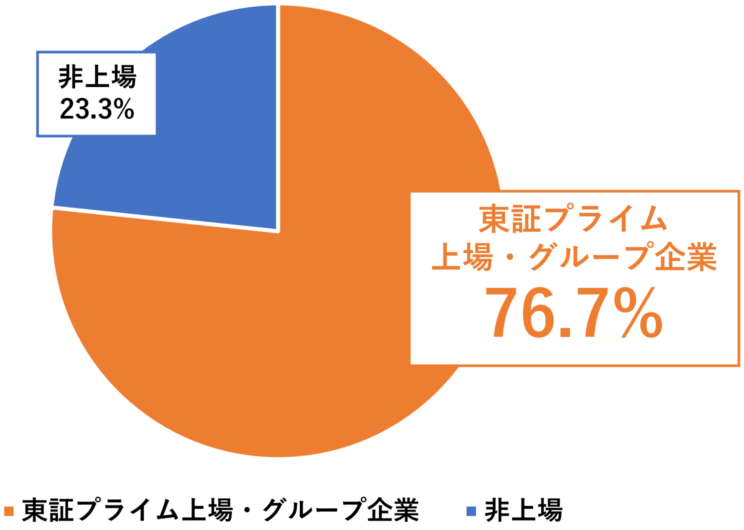
	人数	
20代	87	57.6%
30代	44	29.1%
40代	10	6.6%
50代	10	6.6%
合計	151	

2024年９月末現在

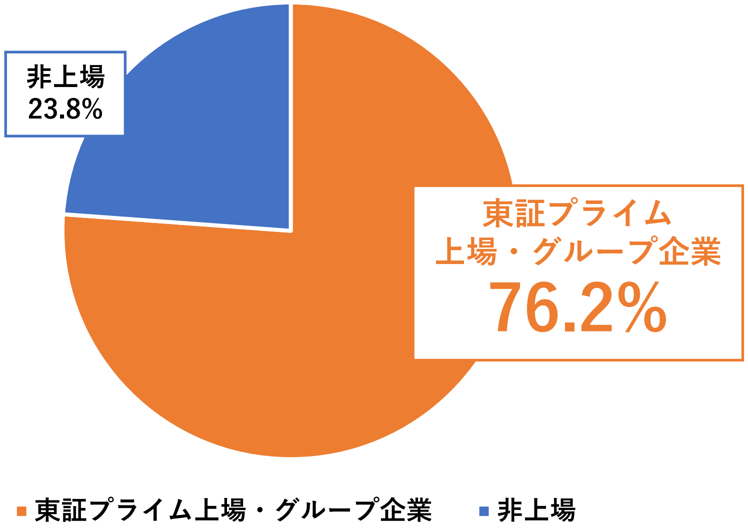
ＢＣＣ株式会社. All Rights Reserved.

派遣先の約７割以上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	23	76.7%
非上場	7	23.3%
合計	30	

	派遣人数（人）	
東証プライム上場・グループ企業	115	76.2%
非上場	36	23.8%
合計	151	

※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。

2024年９月末現在

ＢＣＣ株式会社. All Rights Reserved.

ソリューション事業の概要

中小企業のIT化推進

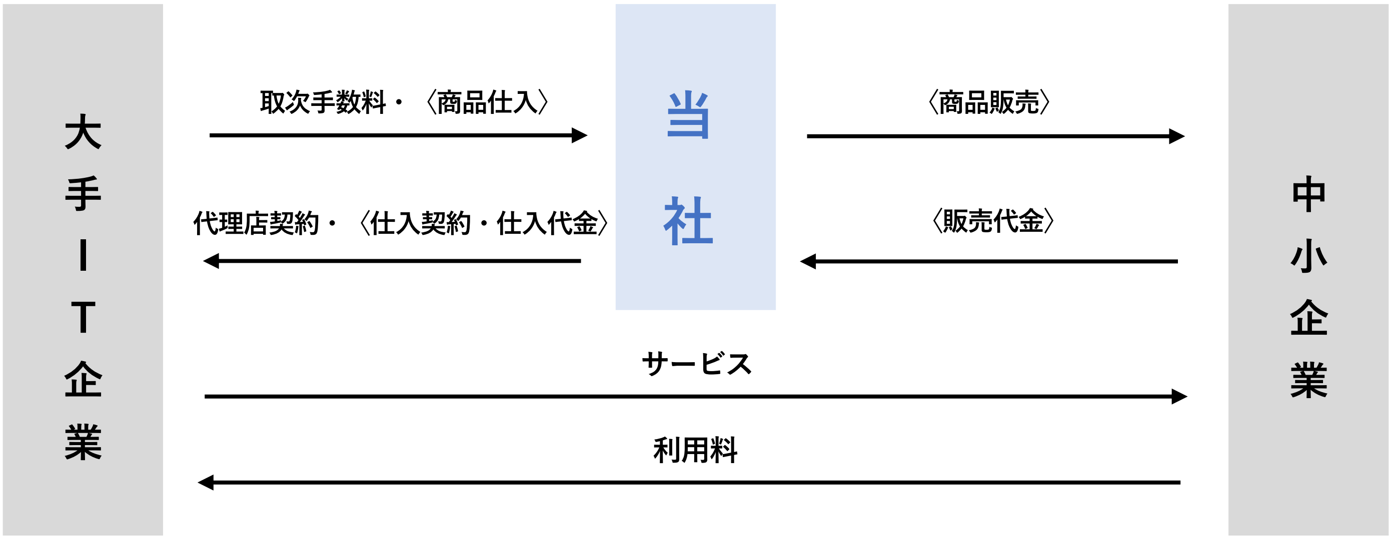
創業時から累計1,300社を超える中小企業に通信ネットワークを提供

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。

ＢＣＣ株式会社. All Rights Reserved.

ソリューション事業のビジネスモデル



■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。

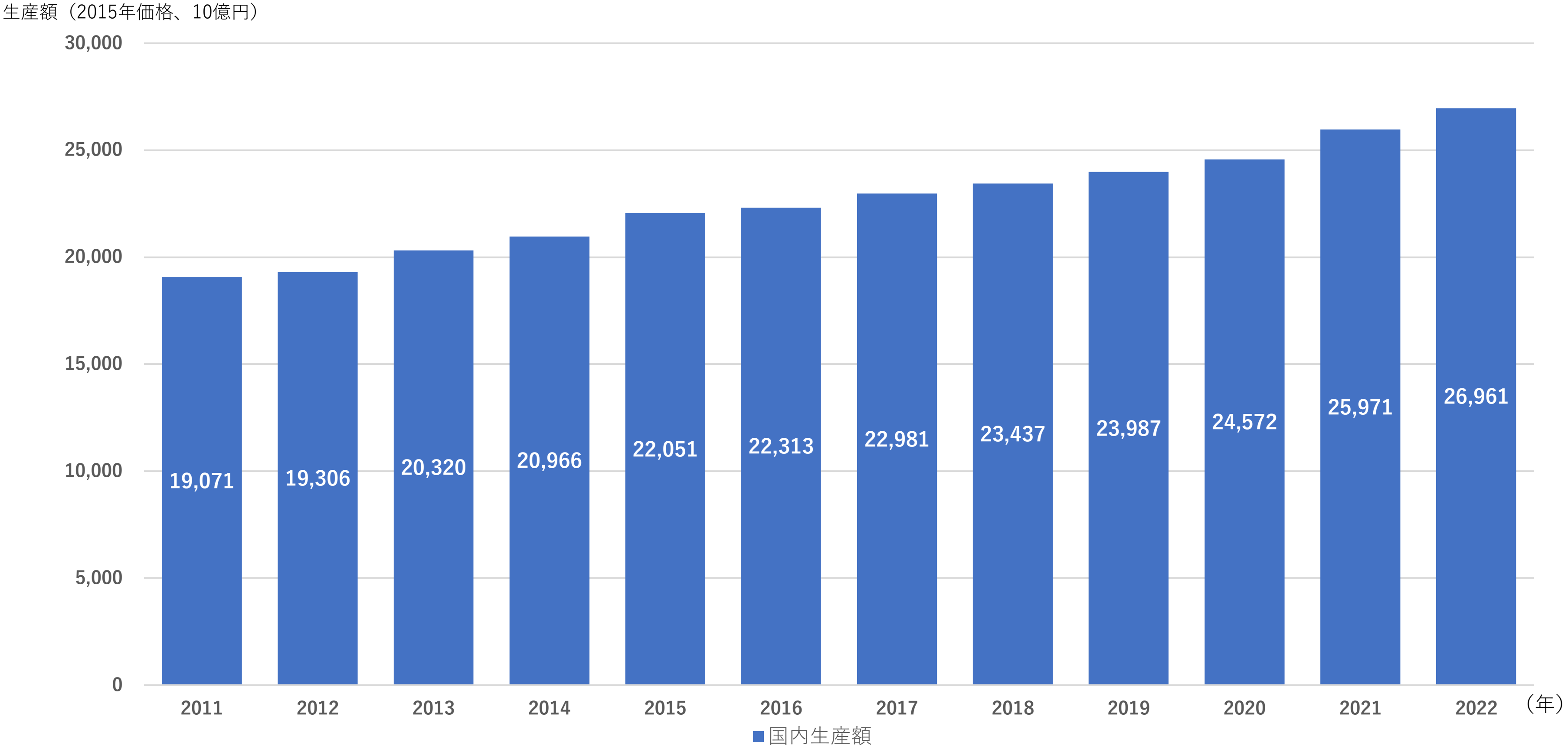
（注）系統図の〈　〉が仕入販売となります。

ＢＣＣ株式会社. All Rights Reserved.

IT業界の市場規模は26.9兆円

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（実質国内生産額）は、2022年度で26兆9,610億円となっております。

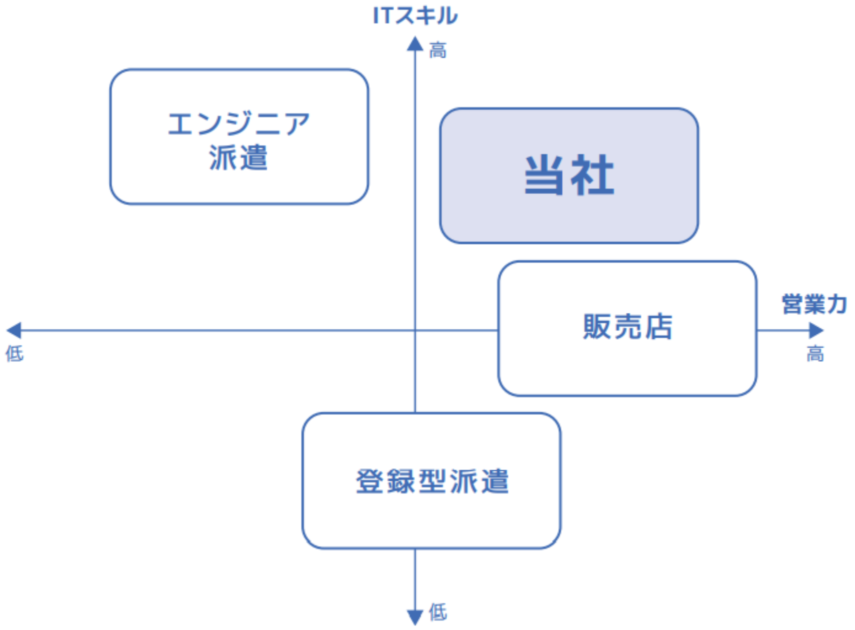
（注）IT営業アウトソーシング事業は、IT企業に対する人材派遣のみならずIT企業からの営業にかかる業務請負やIT商材等の代理店業等の組み合わせで構成されているため、当事業の対象となる市場としてIT業界の市場規模を記載しております。



出典：総務省「令和６年情報通信白書」日本の情報通信産業の部門別実質国内生産額の推移

ＢＣＣ株式会社. All Rights Reserved.

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。

ＢＣＣ株式会社. All Rights Reserved.

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。

ＢＣＣ株式会社. All Rights Reserved.

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

→ 介護関係者とのネットワークの活用

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

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。

ＢＣＣ株式会社. All Rights Reserved.

「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。

ＢＣＣ株式会社. All Rights Reserved.

介護現場で高齢者を支える方々を支援

介護現場

「人を支える人」を支える

介護レク広場

介護レクリエーション素材を無償で提供

レクリエーション介護士

高齢者に喜ばれるレクリエーションを提供

介護人材サービス

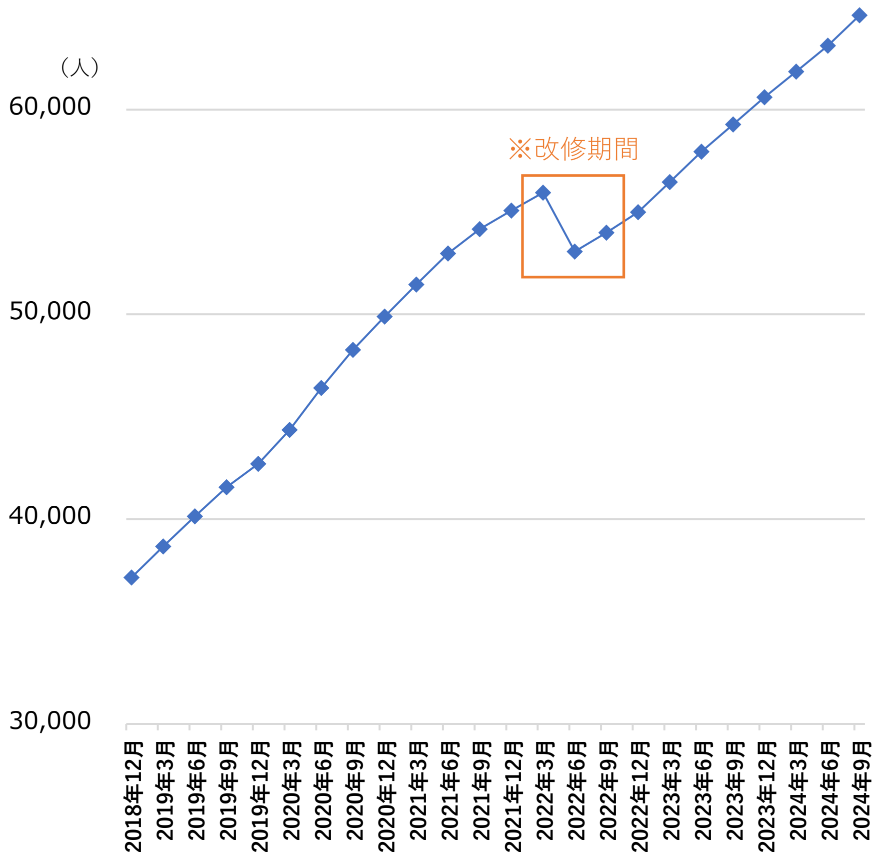
介護施設で活躍する機会の提供

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３万人を超えております。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。

ＢＣＣ株式会社. All Rights Reserved.

「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

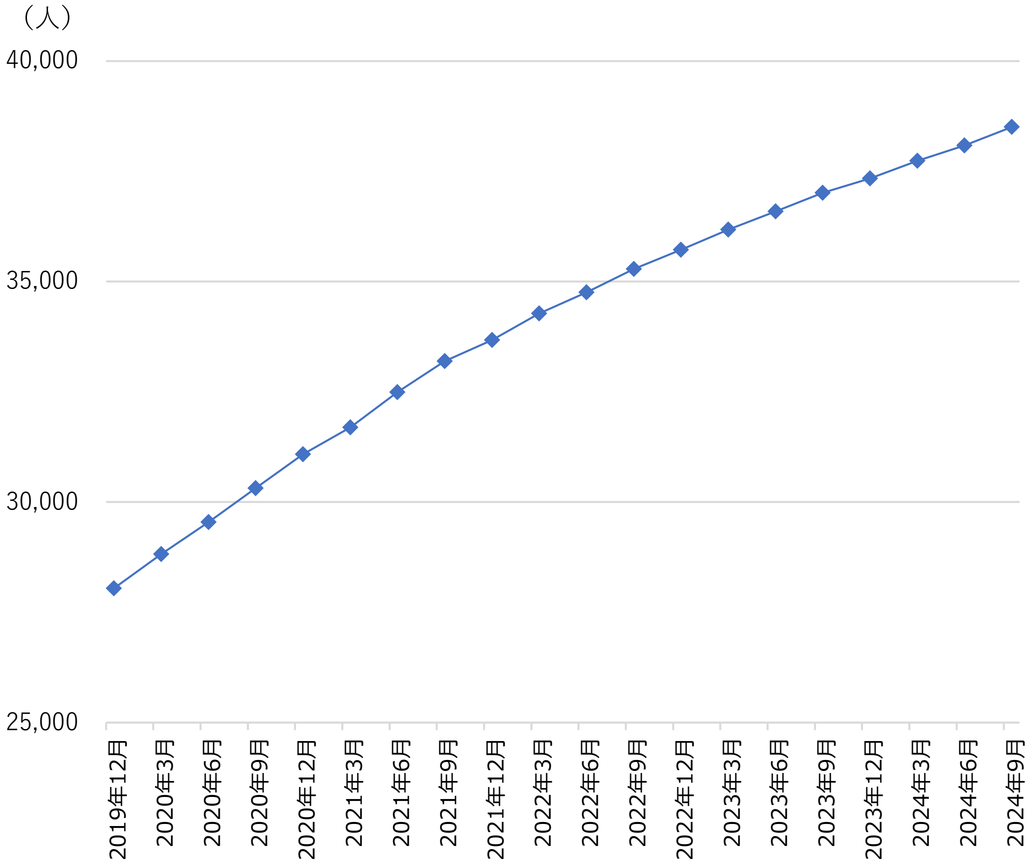
会員数
6万4千人超 ▶ そのうちの **80%超**が **介護関係者**

※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。

ＢＣＣ株式会社. All Rights Reserved.

「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

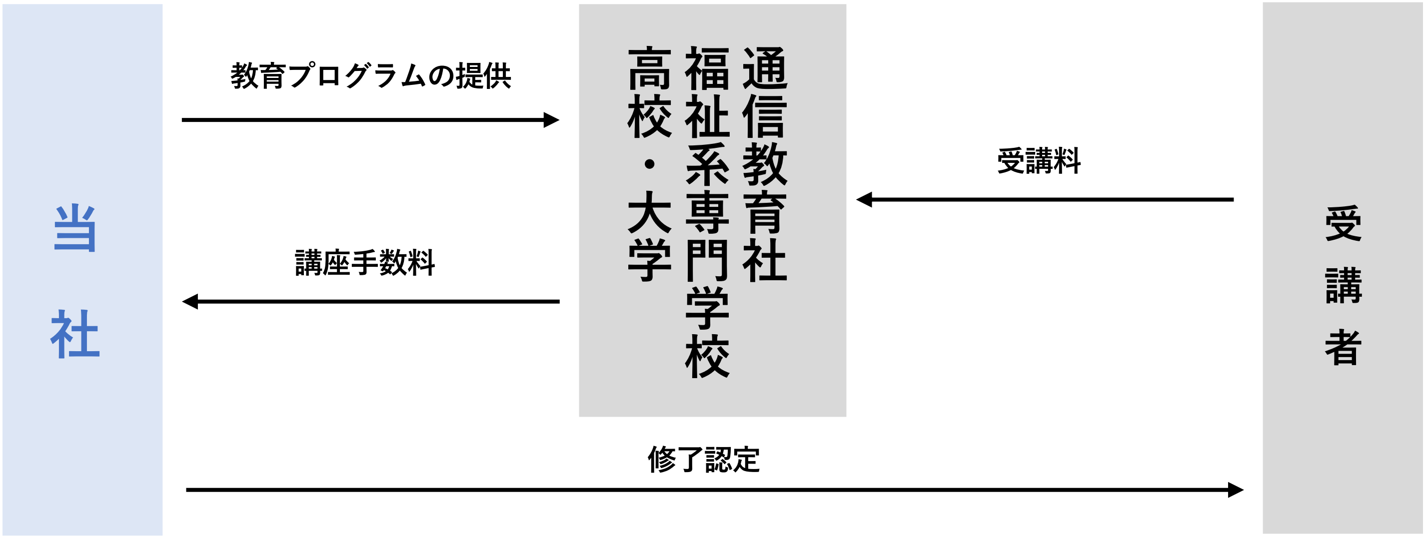
認定者数３万８千人突破！

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。

ＢＣＣ株式会社. All Rights Reserved.

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。

ＢＣＣ株式会社. All Rights Reserved.

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　市民　大学（研究機関）　民間企業

- ・モニターの活用
- ・ニーズ、課題調査
- ・エビデンス取得
- ・共同研究
- ・ワークショップ開催
- ・販売支援
- ・PR支援

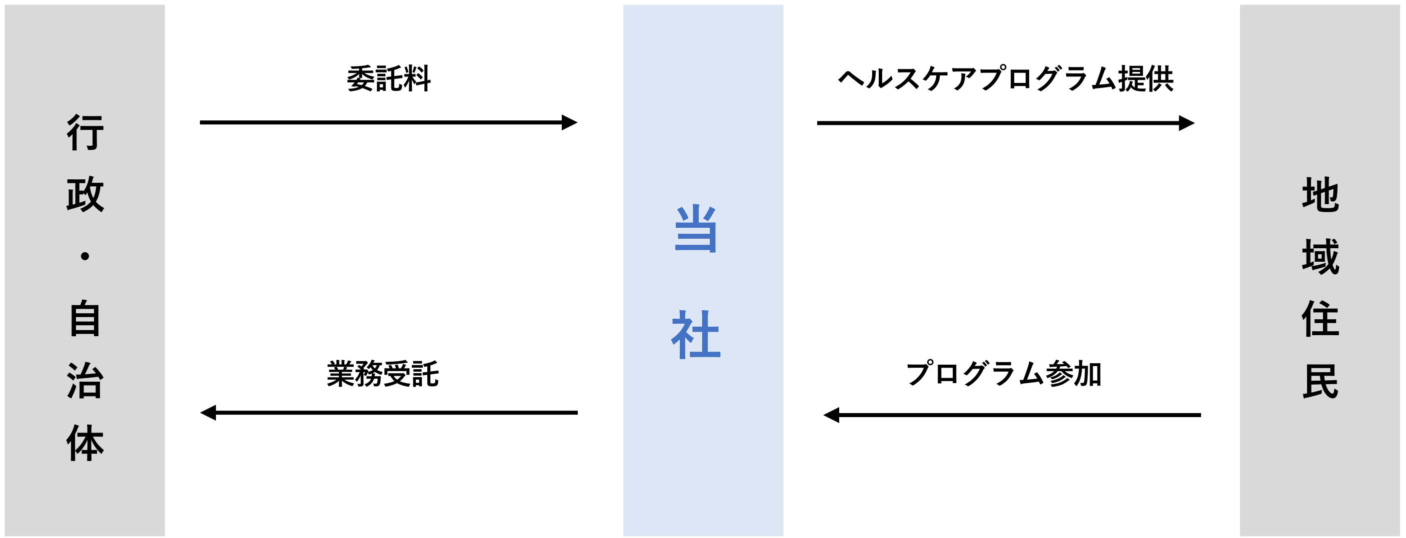
ヘルスケア関連製品・サービス

新製品・新サービス創出　地域住民の健康増進　地域住民の社会参加

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。

ＢＣＣ株式会社. All Rights Reserved.

ヘルスケア支援事業のビジネスモデル



■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。

ＢＣＣ株式会社. All Rights Reserved.

ATCエイジレスセンターの説明

「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

ＢＣＣ株式会社. All Rights Reserved.

「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

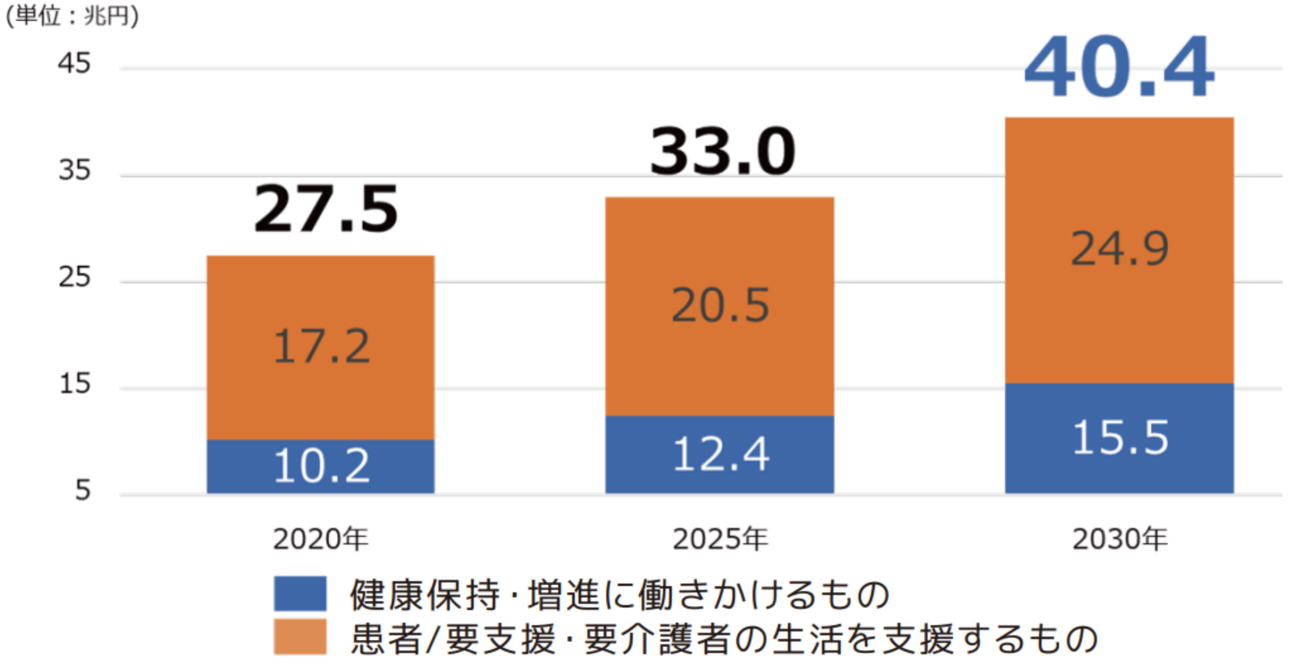
健幸モニター
募集・運営

シニア人材バンク等
の運営

ＢＣＣ株式会社. All Rights Reserved.

ヘルスケア産業の市場規模は 2030年には40.4兆円となる見込み

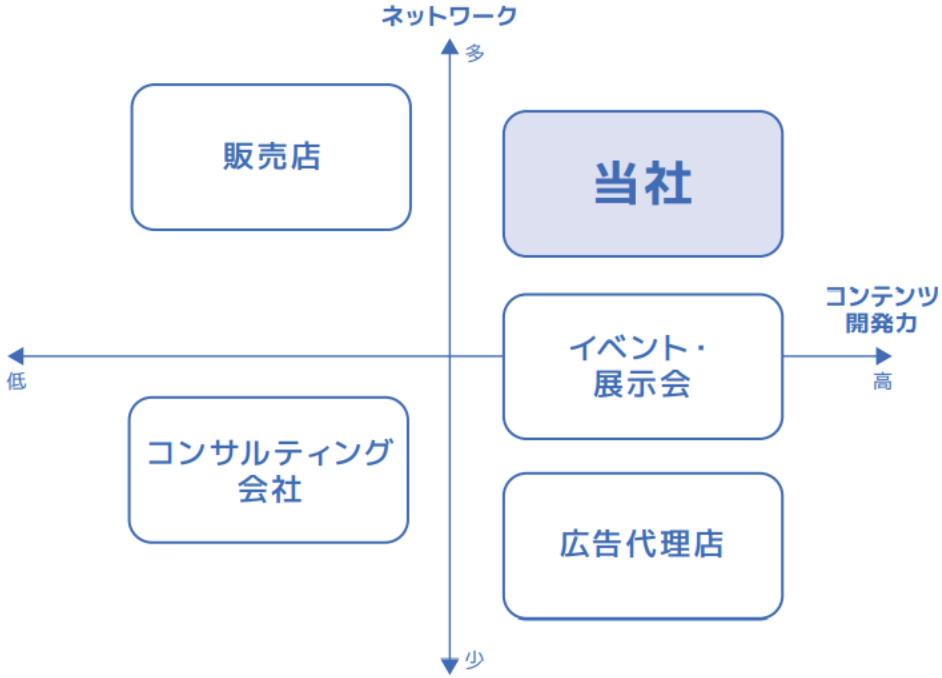
2020年のヘルスケア産業（健康保持・増進に働きかけるものと患者/要支援・要介護者の生活を支援するものを合わせたもの）の市場規模は27.5兆円と推計されております。また、将来の市場規模は、2025年のヘルスケア産業市場規模は33.0兆円、2030年は40.4兆円と予測されております。



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

ＢＣＣ株式会社. All Rights Reserved.

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。

ＢＣＣ株式会社. All Rights Reserved.

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。

ＢＣＣ株式会社. All Rights Reserved.

Ⅲ. 成長戦略

中期経営計画「BCC INNOVATION PLAN 2026」

ＢＣＣ株式会社. All Rights Reserved.

2024年９月期業績予想の修正と実績

（単位：百万円）	前回発表予想	2024年10月15日開示（注１）	2024年9月期実績 2024年11月14日開示（注２）
売上高	1,407	1,391	1,385
営業利益	△19	△23	△17
経常利益	4	0	5
当期純利益	3	△8	△5

2024年９月期の業績予想について、2024年10月15日に「通期業績予想の修正に関するお知らせ」を開示し、業績予想の修正を行っています。また、2024年11月14日に「2024年９月期業績予想と実績値との差異に関するお知らせ」にて、当該修正後の業績予想と実績の差異に関する開示をしています。

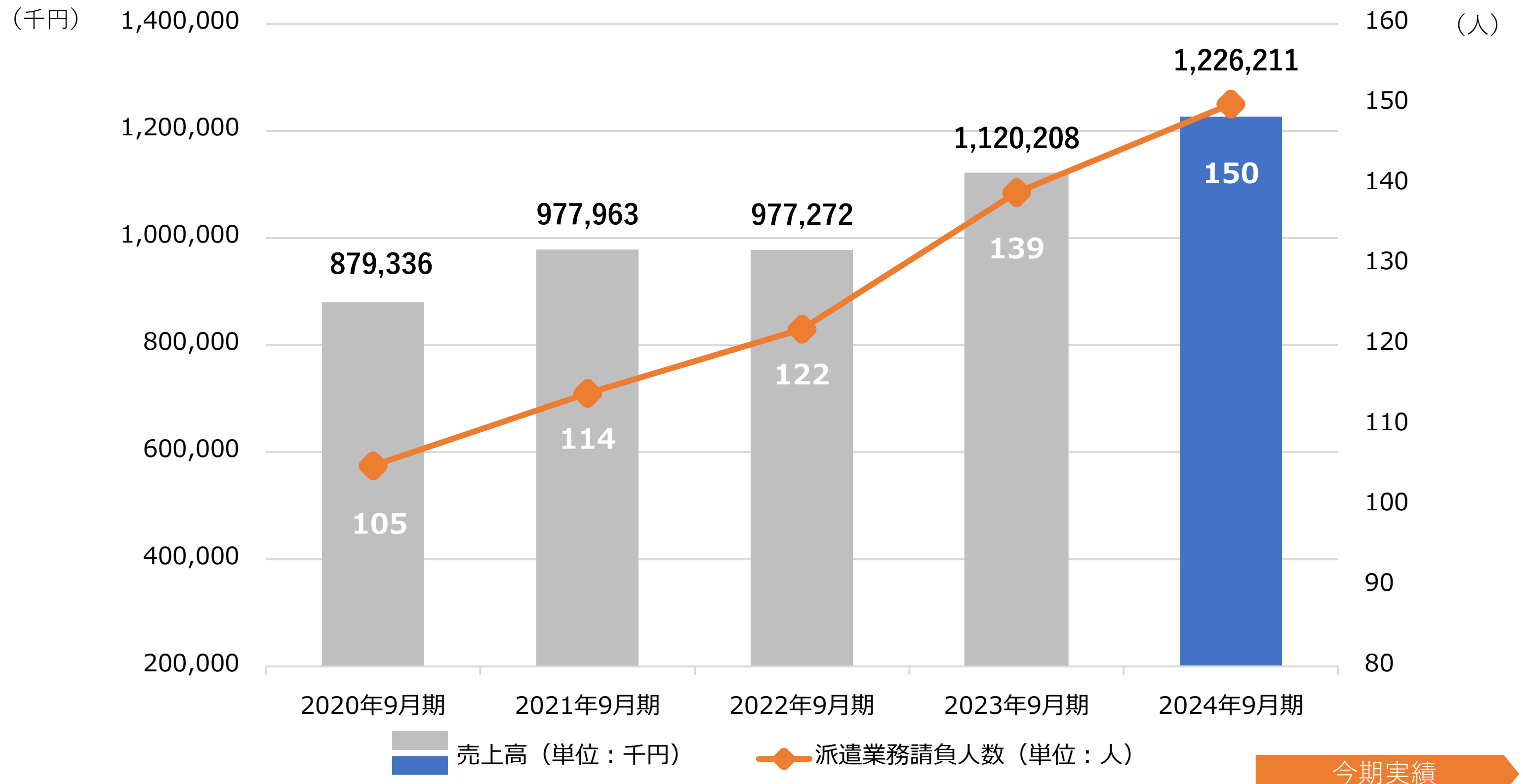
注１）
【2024年10月15日開示】「通期業績予想の修正に関するお知らせ」より
2024 年９月期通期業績予想につきましては、IT営業アウトソーシング事業において通期での採用数は確保できたものの、月間計画での採用時期が遅れたことで、派遣人員の教育終了時期と顧客が望む派遣開始時期が合わず、計画通りの派遣契約開始が出来なかったことで、売上高減少の見込みとなりました。また、投資等における追加の販売管理費としてデューデリジェンス費用５百万円、特別損失として10百万円の計上があり、派遣計画の遅れによって、その負担分を取り戻せなかったことにより、前回発表予想金額を下回る見込みとなりました。

注２）
【2024年11月14日開示】「2024年９月期業績予想と実績値との差異に関するお知らせ」より
2024 年９月期通期における売上高につきましては、ヘルスケアビジネス事業において、収益認識基準の代理人取引として一部売上、仕入が変更になったことにより予想を下回りました。営業利益及び経常利益につきましては、販売管理費に計上していたデューデリジェンス費用５百万円を前払費用として振り戻したことにより予想を上回りました。当期純利益につきましては、ヘルスケアビジネス事業においてソフトウェア仮勘定を減損損失として特別損失に計上したこと及びデューデリジェンス費用を前払費用に振り戻したことにより法人税等が増えましたが、デューデリジェンス費用の振り戻しにより予想を上回りました。

ＢＣＣ株式会社. All Rights Reserved.

2024年９月期　IT営業アウトソーシング事業　派遣業務請負人数と売上高

派遣業務請負人数は過去最高となる
期末時151名（期中平均150名）を達成



今期実績

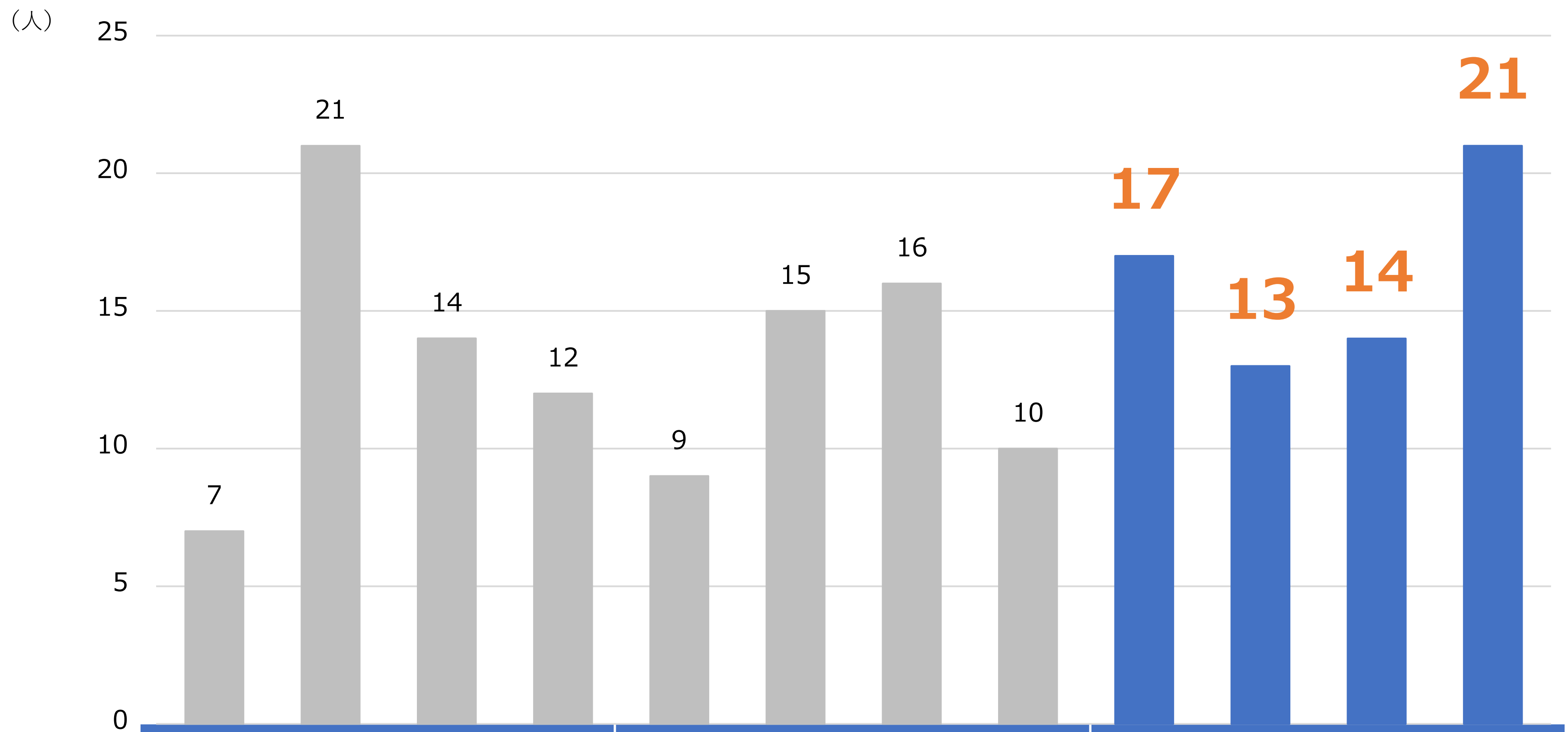
	2020年９月期	2021年9月期	2022年9月期	2023年9月期	2024年9月期
派遣業務請負人数（単位：人）	105	114	122	139	150
売上高（単位：千円）	879,336	977,963	977,272	1,120,208	1,226,211

※派遣業務請負人数は期中の平均人数となります。

ＢＣＣ株式会社. All Rights Reserved.

2024年９月期　営業アウトソーシング事業　採用人数推移

旺盛な需要に対し、トップライン拡大を見据えた過去最大の採用を実現



2022年９月				2023年９月				2024年９月			
第１四半期	第２四半期	第３四半期	第４四半期	第１四半期	第２四半期	第３四半期	第４四半期	第１四半期	第２四半期	第３四半期	第４四半期
7	21	14	12	9	15	16	10	17	13	14	21

実績 65 名（目標62名）

ＢＣＣ株式会社. All Rights Reserved.

現状認識と当社の課題

- ✓ 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、従業員のエンゲージメントを高め、離職率を低下することがキーポイント。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株式会社. All Rights Reserved.

ＢＣＣ３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。

ＢＣＣ株式会社. All Rights Reserved.

中期経営計画「BCC INNOVATION PLAN 2026」目標KGI

2025年9月期は各事業の増収を図りつつ、引き続き人材への投資と新規事業への投資を行い、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月期実績
売上高13億円
当期純利益
△5百万円

2025年９月期
売上高15億円
当期純利益
△30百万円

2026年９月期
売上高20億円
当期純利益
１億円

※中期経営計画発表時の当初計画
2024年９月期：売上高14億円、当期純利益３百万円
2025年９月期：売上高17億円、当期純利益40百万円
2026年９月期の売上高、当期純利益は変更ありません。

【販売管理費の計画と実績並びに当初計画と修正後計画】

	第11期（2024年9月期）			第12期（2025年9月期）計画			第13期（2026年9月期）計画		
	計画	実績		当初計画	修正後計画		当初計画	修正後計画	
	金額（百万円）	金額（百万円）	前年比（%）	金額（百万円）	金額（百万円）	前年比（%）	金額（百万円）	金額（百万円）	前年比（%）
販売管理費	565	550	120.1	610	655	119.1	648	737	112.5
人件費	360	357	126.3	385	412	115.4	428	432	104.9
販管費	204	193	110.1	224	243	126.1	219	305	125.3

※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2023年9月期と比較し、計画通り増加いたしました。
2025年9月期以降は、各事業の売上規模の拡大に伴い、毎期販売管理費を10～20%増加させ（当初計画時は６～８%）、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。
※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。

ＢＣＣ株式会社. All Rights Reserved.

中期経営計画「BCC INNOVATION PLAN 2026」IT営業アウトソーシング事業における主要KPI等の目標

2024年９月期派遣人数目標178名・採用人数目標62名に対し、派遣人数151名・採用人数65名に。2025年９月期から2026年９月期にかけて、採用競争が激化するも派遣人数の最大化を目指す。

2024年９月期実績
派遣人数151名
採用人数65名

2025年９月期
派遣人数180名
採用人数58名

2026年９月期
派遣人数205名
採用人数48名

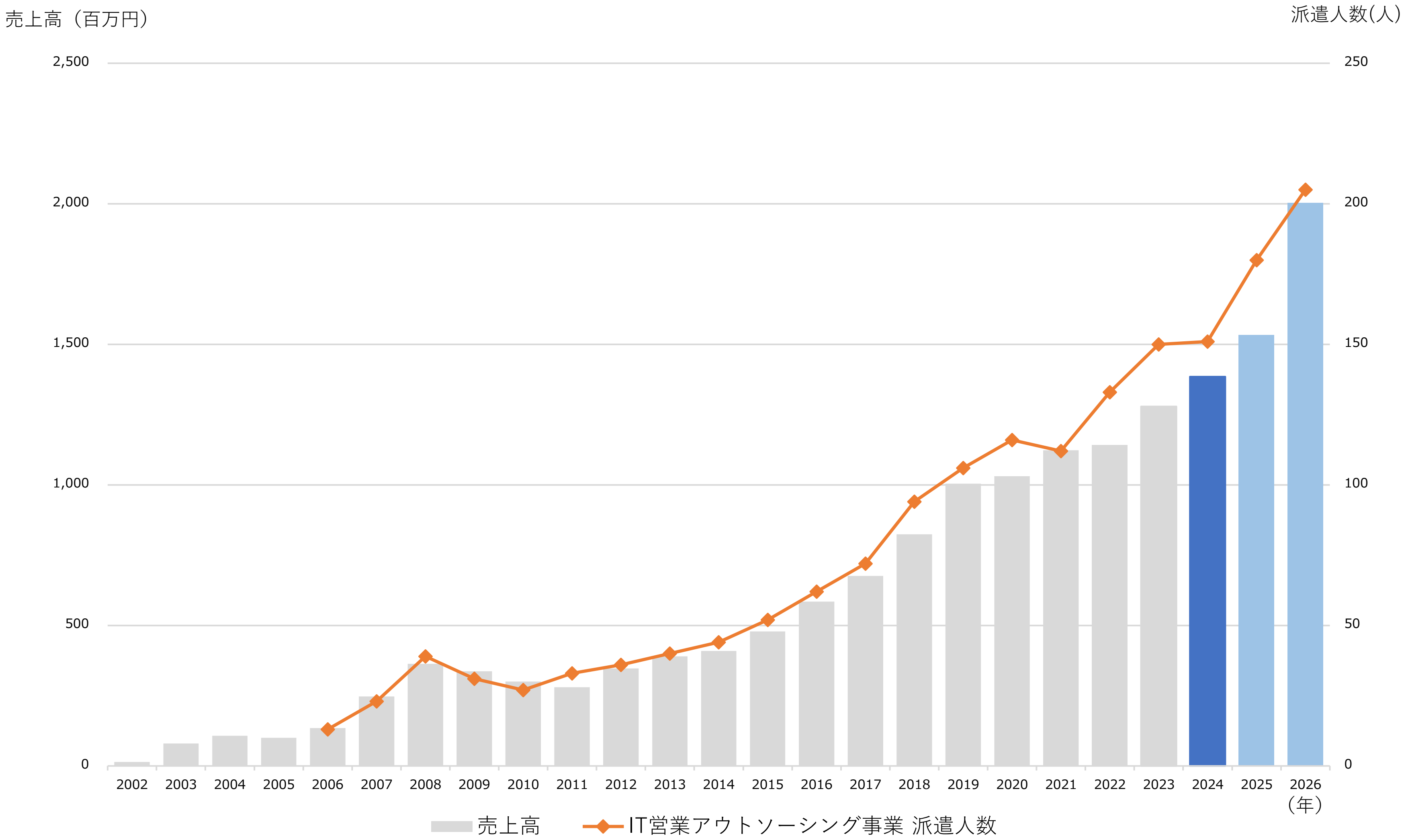
※派遣人数は各期末時点の人数です。

※前回開示（2023年12月28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、人材争奪が激しさを増すなか、2024年9月期は通期採用数は確保するも月間計画での採用時期が遅れたため、派遣人員の教育終了時期と顧客が望む派遣開始時期が合わず、派遣開始ができなかったことで、派遣人数について当初計画から一年のずれを見込む結果となりました。
そのため、派遣人数目標及び採用人数目標について、以下の内容のとおり変更しております。
・派遣人数目標
「2025年9月期：213名、2026年9月期：238名」から「2025年9月期：180名、2026年9月期：205名」に変更。
・採用人数目標
「2025年9月期：52名、2026年9月期：46名」から「2025年9月期：58名、2026年9月期：48名」に変更。

ＢＣＣ株式会社. All Rights Reserved.

売上高　派遣人数推移（中期経営目標イメージ）

派遣人数と売上高には強い相関性



ＢＣＣ株式会社. All Rights Reserved.

営業アウトソーシング事業　潜在的市場

売上1,946億円①

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/社注１で派遣した場合

売上100億円②

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/社注２、750.2万円/人年注３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人当たり派遣売上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社注４
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

ＢＣＣ株式会社. All Rights Reserved.

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58名、派遣人数180名）	2024年10月～2025年９月
独自の教育プログラム「BCC-Laptプログラム」のコンテンツを充実し、未経験者・若年層の育成を強化します。	2024年10月～2025年９月
デジタルマーケティングにより当社サービスの認知度の向上を行い、顧客を増やします。	2024年10月～2025年９月

ＢＣＣ株式会社. All Rights Reserved.

前回開示におけるIT営業アウトソーシング事業の戦略進捗（2024年９月期）

■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、配属人数を着実に増加

派遣人数は期末時点151人（期中平均150人）を達成

●デジタルマーケティングによる新規顧客開拓

ウェビナー開催、各種ホワイトペーパーの充実等により、ユーザー数2倍、ページビューは 1.5倍を達成。これに伴い、多数の案件を獲得

※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

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。	採用人数65名 派遣人数151人（期中平均150名） ※2024年９月末時点
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。	採用した未経験者・若年層に対し、「BCC-Laptプログラム」による育成を実施。 また、IT営業育成のためのeラーニング「LAPTRE」（ラプトレ）をリリース。
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。	ウェビナー開催：3回開催 アーカイブ公開：4件 ホワイトペーパー：12件アップ その他、リード獲得動画公開等を実施。

ＢＣＣ株式会社. All Rights Reserved.

IT営業アウトソーシング事業　主要KPIと数値計画

主要KPI

	2022年9月期	2023年9月期	2024年9月期	来期予想 2025年9月期（予想）
派遣業務請負人数（単位：人）	122	139	150	164

※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（2023年12月28日付「事業計画及び成長可能性に関する事項」）での2024年9月期計画「158人」に対し、実績「150人」となっております。
【当該差異の理由】
月間計画での採用時期が遅れ、派遣人員の教育終了時期と顧客が望む派遣開始時期が合わず、派遣開始ができなかったためとなります。

数値計画

IT営業アウトソーシング事業	第９期実績	第10期実績		第11期実績		来期予想 第12期予想	
	2022年9月期	2023年9月期		2024年9月期		2025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	977,272	1,120,208	114.6	1,226,211	109.5	1,304,866	106.4
売上原価	560,707	659,393	117.6	751,378	113.9	819,979	109.1
売上総利益	416,565	460,814	110.6	474,833	103.0	484,886	102.1

※前回開示（2023年12月28日付「事業計画及び成長可能性に関する事項」）での2024年９月期計画における売上高1,239,404千円、売上原価766,288千円、売上総利益473,116千円に対し、実績で売上高1,226,211千円、売上原価751,378千円、売上総利益474,833千円となっております。
【当該差異の理由】
売上高の減少については、派遣業務請負人数（期中平均人数）における計画値の未達によるものです（計画158人に対し、実績150人）。また、売上総利益の増加については、売上原価となる人件費を計画よりも抑えたためとなります。

ＢＣＣ株式会社. All Rights Reserved.

ヘルスケアビジネス事業の戦略

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

※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している。

「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。

●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

2024年９月期に構築したヘルスケアDX事業モデルを基に、大阪府介護生産性向上センターの開設・運営協力との相乗効果によってヘルスケアDX普及に向け、本格展開

■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及び介護レク広場の会員登録の促進をし、介護レクリエーション関係者とのネットワークを拡大します。（目標：介護レクリエーション人数109,792人（累計））	2024年10月～2025年９月
自治体が行うヘルスケア分野の委託事業を受託します。	2024年より実施中
介護における生産性向上を促進するヘルスケアＤＸ事業モデルの収益化を図ります。	2024年10月～2025年９月

ＢＣＣ株式会社. All Rights Reserved.

前回開示におけるヘルスケアビジネス事業の戦略進捗（2024年９月期）

■前回開示戦略の進捗

●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

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38,504人を達成

●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」を完遂(2024年９月第２四半期に補助金24,524千円を営業外収益に計上）し、新たなビジネスモデルとなるヘルスケアDX事業モデルを構築。大阪府介護生産性向上センターの開設・運営協力との相乗効果によってヘルスケアDX普及に向け着手

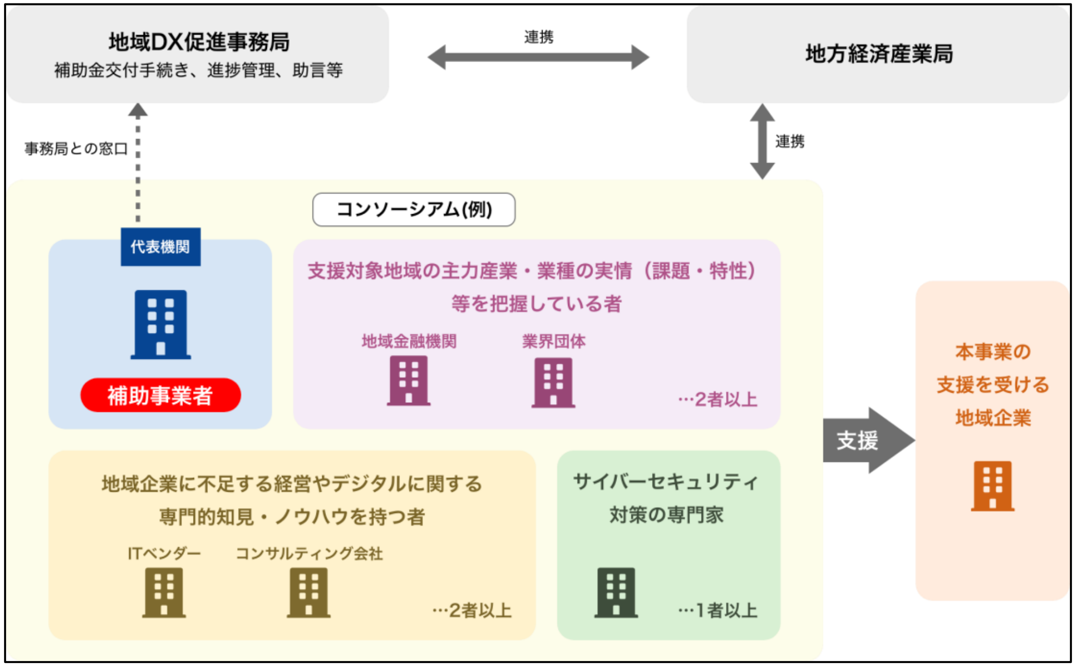
■具体的なアクションと時期

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）	進行中（2024年９月期末時点38,504人） ※レクリエーション介護士の累計人数となります。
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。	以下を受託 ・「大阪府介護生産性向上支援センター」 ・公益財団法人静岡県産業振興財団の「令和６年度ウェルビーイング産業創出支援業務」
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。	同補助事業を完遂し、ヘルスケアDX事業モデルを構築 ※2024年９月第２四半期に補助金24,524千円を営業外収益に計上

ＢＣＣ株式会社. All Rights Reserved.

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

参考　ヘルスケアＤＸにつながる「大阪府介護生産性向上支援センター」の開設

当社が受託運営しているATCエイジレスセンター内に、介護現場の生産性向上を目的としたワンストップ相談窓口「大阪府介護生産性向上支援センター」を開設しました。
介護ロボット・ICT（介護ソフト、タブレット端末等）の介護テクノロジーや介護現場の生産性向上の方法に関する相談対応や、介護現場の生産性向上の取組みのための業務改善活動について、伴走支援します。
この取り組みにより、介護現場と介護テクノロジー開発企業の双方に働きかけて、ヘルスケアDXの普及に貢献します。

「大阪府介護生産性向上支援センター」WEBページより

当社が受託運営するATCエイジレスセンター

※当センターは、介護現場の生産性向上や人材確保の取組みの推進を目的とした大阪府の介護生産性向上総合相談センター事業として、大阪府介護生産性向上総合相談センター事業共同企業体が受託し、当社が運営協力いたします。

ＢＣＣ株式会社. All Rights Reserved.

ヘルスケアビジネス事業　主要KPIと数値計画

主要KPI

来期予想

	2022年9月期	2023年9月期	2024年9月期	2025年9月期（予想）
レクリエーション介護士人数（新規）（単位：人）	2,092	1,729	1,490	―
介護レクリエーション人数（新規）（単位：人）	―	―	―	6,677

【主要KPIの変更について】
当事業において、介護従事者とのネットワーク強化が事業拡大における要点となるため（「ヘルスケアビジネス事業の戦略」ページ参照）、従来の「レクリエーション介護士」と「介護レク広場会員」を合わせたものを「介護レクリエーション人数」として、2025年９月期より主要KPIを従来の「レクリエーション介護士」から「介護レクリエーション人数」に変更しております。

※レクリエーション介護士人数について、前回開示（2023年12月28日付「事業計画及び成長可能性に関する事項」）での2024年9月期計画「1,923人」に対し、実績「1,490人」となっております。
【当該差異の理由】通信講座での当講座に関する露出の減少による受講生減少によるものです。

数値計画

来期予想

ヘルスケアビジネス事業	第９実績	第10期実績		第11期実績		第12期予想	
	2022年9月期	2023年9月期		2024年9月期		2025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	163,435	155,570	95.2	156,117	100.4	195,556	125.3
売上原価	91,527	92,644	101.2	91,937	99.2	117,474	127.8
売上総利益	71,907	62,926	87.5	64,179	102.0	78,082	121.7

※前回開示（2023年12月28日付「事業計画及び成長可能性に関する事項」）での2024年９月期計画における売上高167,120千円、売上原価92,188千円、売上総利益74,932千円に対し、実績で売上高156,117千円、売上原価91,937千円、売上総利益64,179千円となっております。
【当該差異の理由】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。

ＢＣＣ株式会社. All Rights Reserved.

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

採用・教育・キャリア形成などを包括した人事戦略によるエンゲージメントの向上

対面コミュニケーションの活性・強化

福利厚生の整備・拡充

人事評価制度・給与体系の改定

ＢＣＣ株式会社. All Rights Reserved.

中期経営計画「BCC INNOVATION PLAN 2026」新規事業への投資

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。

ＢＣＣ株式会社. All Rights Reserved.

人材・組織への取り組み、新規事業への投資に関する進捗（2024年９月期）

人材・組織への取り組み

- ✓ 経済産業省「リスキリングを通じたキャリアアップ支援」事業を通じて、採用と連動した採用プログラムを構築中
- ✓ 教育部門による育成コンテンツの分析・改善を徹底
- ✓ 経営幹部層の拡充のため、次世代幹部候補の選定実施と新たな幹部育成制度を制定
- ✓ 現場リーダーを巻き込み、教育・キャリア評価・報酬等が連動した人事戦略・施策を策定中
- ✓ 全役職員が集う「ＢＣＣカンファレンス」を定期開催し、対面コミュニケーションを強化
- ✓ 新規入社者の給与体系の改定を実施

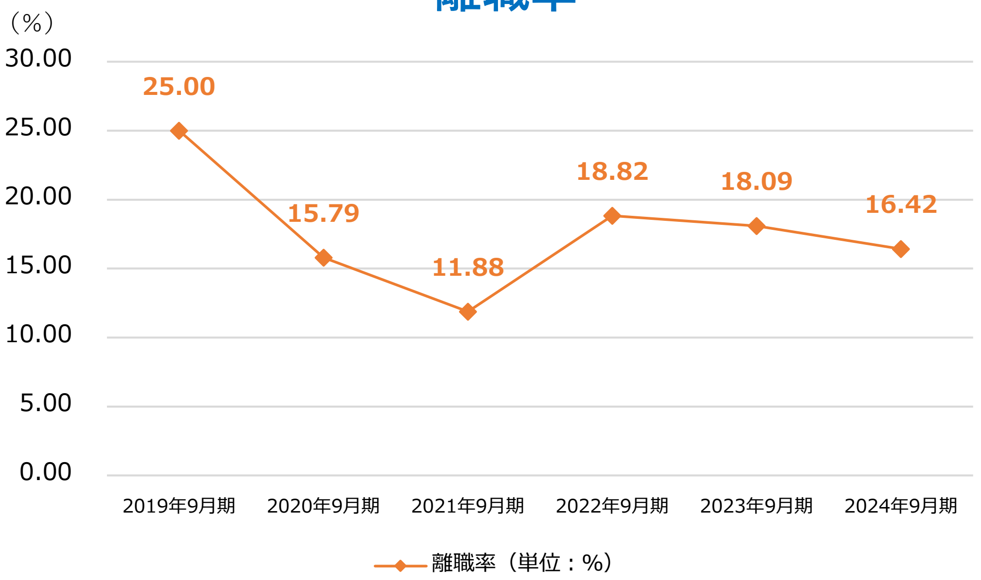
新規事業への投資

- ✓ IT・DXに関する知識を習得し、キャリアの可能性を広げる戦略拠点として、「イノベーションセンター リスキリングラボ」を新たに開設
- ✓ 2024年10月より新規事業の創出を行う「コーポレート推進本部」を創設
- ✓ 新たなベンチャー企業「iPresence株式会社」及び「株式会社Lean on Me」への出資
- ✓ 「BM X」（ビーエムクロス）の販売強化を行い、堅調に推移
- ✓ 経営戦略推進サービス「bizcre」にて中小企業診断士向けeラーニング「ビズクリメソッド実践講座」を新たにリリース
- ✓ 経済産業省「リスキリングを通じたキャリアアップ支援事業」スタート
- ✓ IT営業育成eラーニング「LAPTRE」（ラプトレ）を新たにリリース
- ✓ 高齢者のサポート方法を学ぶ新資格「高齢者健幸サポーター」を新たにリリース

ＢＣＣ株式会社. All Rights Reserved.

参考　エンゲージメントに関する調査について

離職率



	2019年９月期	2020年9月期	2021年9月期	2022年9月期	2023年9月期	2024年9月期
離職率（単位：%	25.00	15.79	11.88	18.82	18.09	16.42

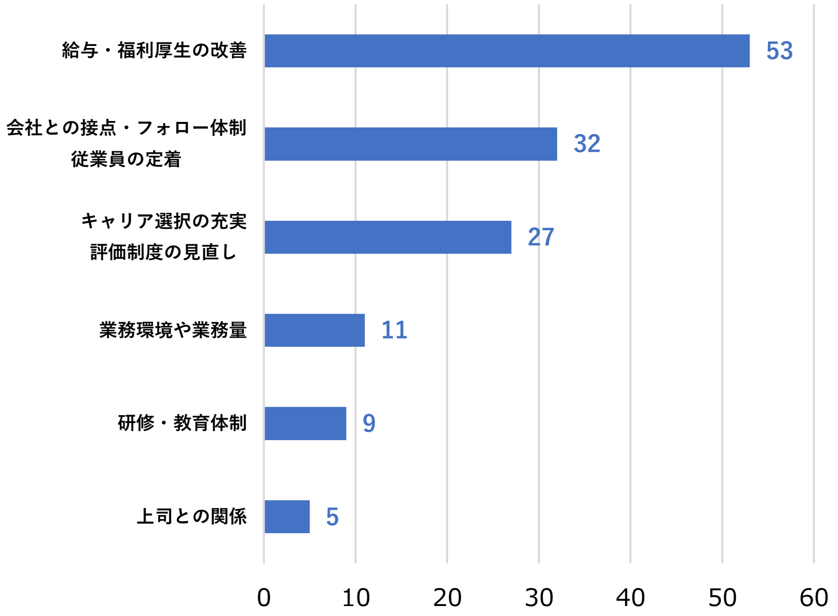
※離職率の算出方法について
対象：全社員
期間：毎事業年度の１年間
前期末在籍社員で該当年に離職した社員数÷前期末社員数×100

従業員満足度について

Q1）BCCの会社・上司のフォロー体制はよいと思うか？
5点満点中、平均3.6点　総合判定：やや良い

Q2）BCCを友人・知人に「良い会社である」と勧めたいか？
５点満点中、平均2.8点　総合判定：やや悪い

Q3）Q1、Q2をよくするために、どのようなことが課題だと思うか？（フリーコメントでの回答）



（単位：件数）

※ＢＣＣパルスサーベイ調査より抜粋
回答者数：164名/232名　　回答率：70.7%
実施期間：2024年９月20日～2024年９月29日

ＢＣＣ株式会社. All Rights Reserved.

中小企業診断士向けeラーニング

「ビズクリメソッド実践講座」

セミナー、プロモーション等によって全国の中小企業診断士とのネットワークをつくり
中小企業診断士によるオンラインコンサルサービス「ビズクリサポート」
を2025年春より本格展開予定

「ビズクリサポーターとしての心構え・仕事のやり方」

「ビズクリメソッドの実践への適用」

「ビズクリメソッドの理解」

「オンラインのガイドランナー」

「ビズクリサポーターのためのコンプライアンス」

※ビズクリメソッド実践講座の画面とコンテンツ例

※中小企業診断士向けオンラインセミナー

ＢＣＣ株式会社. All Rights Reserved.

経済産業省の補助事業に採択された新事業

「リスキリングを通じたキャリアアップ支援」

主に20代～30代前半の接客・販売業などの異業種就労者を対象にしたIT営業職へのキャリア形成支援、リスキリング、転職支援をスタート

※本事業WEBページ

本事業は、経済産業省の「リスキリングを通じたキャリアアップ支援事業」において、補助事業「DX人材及びIT営業人材育成のためのリスキリング学習を通じたキャリアアップ支援事業」として採択されました。

補助事業期間：事業開始予定日：2024年７月１日～事業完了予定日：2028年３月31日（個人への支援の終了予定日2027年３月31日）

参考）経済産業省「リスキリングを通じたキャリアアップ支援事業」について

本事業では、リスキリングと労働移動の円滑化を一体的に進める観点から、在職者が自らのキャリアについて民間の専門家に相談できる「キャリア相談対応」、それを踏まえてリスキリング講座を受講できる「リスキリング提供」、それらを踏まえた「転職支援」までを一体的に実施する体制を整備します。参考URL（経済産業省）：https://careerup.reskilling.go.jp/

ＢＣＣ株式会社. All Rights Reserved.

IT未経験・営業未経験の人材をIT営業に育成する「BCC-LaPTプログラム」を体系化したeラーニング

「LAPTRE」（ラプトレ）

社会人の心得

はじめに
ビジネスマナーの基本
正しい名刺交換のしかた
ビジネス会話の基本
WEB会議でのマナー
等

ビジネスマナー研修

新人社員に必要なマインドセット
組織の一員としての心得
報連相の徹底
職場のルール　等

IT業界における法人営業

はじめに
ITとは
IT業界とは
ITのスキルアップ　等

IT業界への第一歩

法人とは何か、企業と会社の違い
法人営業と個人営業
事業について
営業として求められるもの　等

利益とコスト

はじめに
用語説明
商品の価格表示について
算出方法ー原価
算出方法ー粗利　等

※ラプトレのコンテンツ例と受講画面

ＢＣＣ株式会社. All Rights Reserved.

eラーニングで家族や地域の高齢者をサポートできる力を身につける新資格

「高齢者健幸サポーター」

介護初心者でも
理解しやすい内容

自分の老後を見据えた
知識の習得

高齢期における
「生きがいと楽しみ」
を知る

生活学習と
生活設計

コンテンツ内容

第１章：はじめに
第２章：高齢期に起こること
第３章：健康寿命をのばすために
第４章：高齢期の生きがいと楽しみを知る
第５章：レクリエーションの可能性

ＢＣＣ株式会社. All Rights Reserved.

参考　出資会社一覧

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

iPresence株式会社

代表者	代表取締役　クリストファーズ・クリスフランシス
所在地	兵庫県神戸市東灘区向洋町中６−９ 神戸ファッションマート
事業内容	2014年設立以来、人と人との繋がりにテレプレゼンスアバターロボットやメタバース、3Dデジタルツインなどの先端技術を取り入れることにより新たなコミュニュケーションツールを提供することを目指す。展示会・会議、医療、教育、建築、観光など様々な分野でのニーズに対応した先端技術機器、ロボット機器、通信用機器の販売、ソフトウェア、ロボットの開発、関連するサービスの提供を行う。

株式会社Lean on Me

代表者	代表取締役　志村 駿介
所在地	高槻本社：大阪府高槻市高槻町11-7-217
事業内容	障がいのある方の生きづらさを解消し共生社会の社会基盤となることを目指し、知的障がいや自閉症スペクトラム障がいのある方への合理的配慮を浸透させるeラーニング「Special Learning」の提供を行う。

ＢＣＣ株式会社. All Rights Reserved.

今後の成長基盤の強化に注力し、将来的かつ中期的な増収増益を目指す

（単位：百万円）	2024年９月期	通期予想 2025年９月期（予想）	比較増減（%）
売上高	1,385	1,533	10.7%
IT営業アウトソーシング事業	1,226	1,304	6.4%
ヘルスケアビジネス事業	156	195	25.3%
営業利益	△17	△64	ー
経常利益	5	△43	ー
当期純利益	△５	△30	ー

※2024年９月期と2025年9月期の売上高には、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、その他売上高を含んでいます。なお、2025年9月期その他売上の主な内容は、経済産業省の「リスキリングを通じたキャリアアップ支援事業」における、補助事業「DX人材及びIT営業人材育成のためのリスキリング学習を通じたキャリアアップ支援事業」に関わる27,200千円となります。

参照：2024年９月期その他売上3,008千円、2025年９月期その他売上33,212千円

ＢＣＣ株式会社. All Rights Reserved.

全社　損益計画

全社	第９期実績	第10期実績			第11期実績			第12期予想		
	2022年9月期	2023年9月期			2024年9月期			2025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	1,142,357	1,279,949	100.0	112.0	1,385,337	100.0	108.2	1,533,635	100.0	110.7
IT営業アウトソーシング事業	977,272	1,120,208	87.5	114.6	1,226,211	88.5	109.5	1,304,866	85.1	106.4
ヘルスケアビジネス事業	163,435	155,570	12.2	95.2	156,117	11.3	100.4	195,556	12.8	125.3
売上原価	652,235	754,117	58.9	115.6	852,517	61.5	113.0	942,175	61.4	110.5
IT営業アウトソーシング事業	560,707	659,393	51.5	117.6	751,378	54.2	113.9	819,979	53.5	109.1
ヘルスケアビジネス事業	91,527	92,644	7.2	101.2	91,937	6.6	99.2	117,474	7.7	127.8
売上総利益	490,122	525,832	41.1	107.3	532,820	38.5	101.3	591,460	38.6	111.0
IT営業アウトソーシング事業	416,565	460,814	36.0	110.6	474,833	34.3	103.0	484,886	31.6	102.1
ヘルスケアビジネス事業	71,907	62,926	4.9	87.5	64,179	4.6	102.0	78,082	5.1	121.7
販売管理費	441,778	458,512	35.8	103.8	550,652	39.7	120.1	655,994	42.8	119.1
人件費	288,693	283,089	22.1	98.1	357,535	25.8	126.3	412,512	26.9	115.4
販管費	153,085	175,423	13.7	114.6	193,116	13.9	110.1	243,482	15.9	126.1
営業利益	48,343	67,319	5.3	139.3	△17,832	—	—	△64,534	—	—
営業外収益	2,589	463	0.0	17.9	24,577	1.8	5,296.9	24,000	1.6	97.7
営業外費用	338	2,118	0.2	625.0	1,021	0.1	48.2	2,680	0.2	262.5
経常利益	50,594	65,665	5.1	129.8	5,723	0.4	8.7	△43,215	—	—
税引前当期純利益	44,548	60,684	4.7	136.2	△92	—	—	△43,215	—	—
当期純利益	32,284	45,222	3.5	140.1	△5,823	—	—	△30,000	—	—

（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～2025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、その他売上総利益2,091千円
2024年9月期/その他売上高3,008千円、その他売上総利益△6,193千円。2025年９月期/その他売上高33,212千円、その他売上総利益28,491千円

ＢＣＣ株式会社. All Rights Reserved.

第12期（2025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）	164（注1）
平均売上単価（単位：千円）	589
売上高（単位：千円）	1,162,428

■ソリューション事業

受注件数（単位：件）	323
平均売上単価（一件当たり）（単位：千円）	440
売上高（単位：千円）	142,437

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及びその他）（注２）

介護レクリエーション人数（新規）（単位：人)(注３）	6,677
平均売上単価（一人当たり）（単位：千円）	3
売上高（単位：千円）	26,061

■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）	112,955（注４）

（市場調査・プロモーション支援）

受注件数（単位：件）	60
平均売上単価（一件当たり）（単位：千円）	942
売上高（単位：千円）	56,540

（注）
1．派遣業務請負人数は期中の平均人数となります。
2．介護レクリエーション事業について、従来の「レクリエーション介護士」と「その他」を合わせた策定根拠を記載しています。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。
3．「介護レクリエーション人数（新規）」は、従来の「レクリエーション介護士人数」と「介護レク広場会員」の新規増加数を合わせた数値となっています。
4．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。

ＢＣＣ株式会社. All Rights Reserved.

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）	158	150
平均売上単価（単位：千円）	600	600
売上高（単位：千円）	1,140,277	1,083,417

■ソリューション事業

	前回開示	結果
受注件数（単位：件）	349	474
平均売上単価（一件当たり）（単位：千円）	284	301
売上高（単位：千円）	99,126	142,794

※受注件数結果については、BM X（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）	1,923	1,490
平均売上単価（一人当たり）（単位：千円）	7	8
売上高（単位：千円）	14,968	13,650

（その他）

	前回開示	結果
売上高（単位：千円）（注２）	8,863	9,073

■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）	110,449	106,338

（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）	65	117
平均売上単価（一件当たり）（単位：千円）	505	231
売上高（単位：千円）	32,840	27,054

（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。

ＢＣＣ株式会社. All Rights Reserved.

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・若年層のリスキリング」

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

ＢＣＣ株式会社. All Rights Reserved.

BCC株式会社

ＢＣＣ株式会社. All Rights Reserved.