



ヒトが生きる
Business Creativeを

**2025年 9 月期第 2 四半期
決算説明資料**

2025年 5 月26日



BCC株式会社

I. 2025年9月期第2四半期 決算概況と今期予想

II. 中期経営計画「BCC INNOVATION PLAN 2026」

III. 中期経営計画の進捗と今後の取り組み

Appendix

I. 2025年9月期第2四半期 決算概況と今期予想



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。

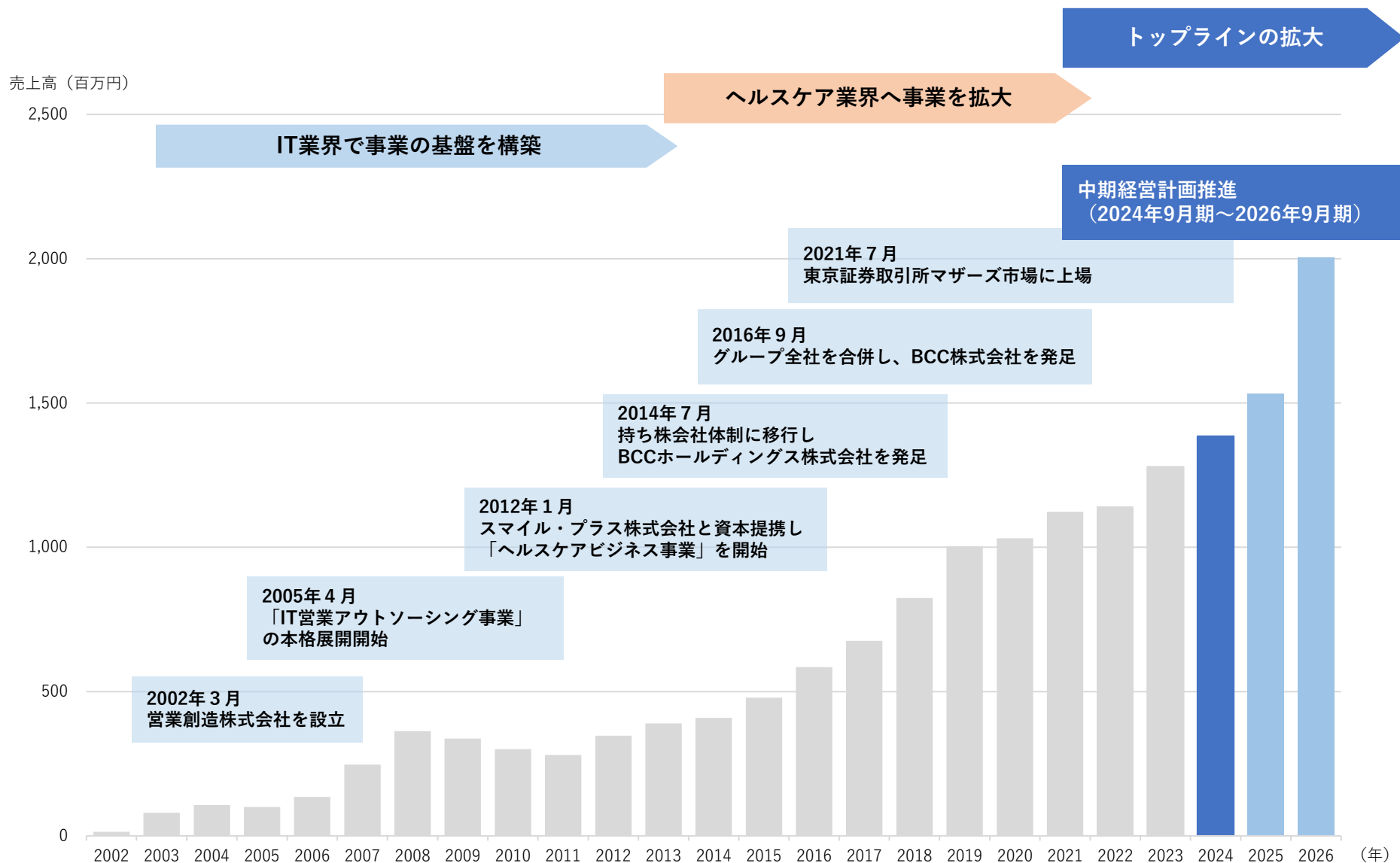
IT営業アウトソーシング事業

- ・ 営業アウトソーシング事業
- ・ ソリューション事業

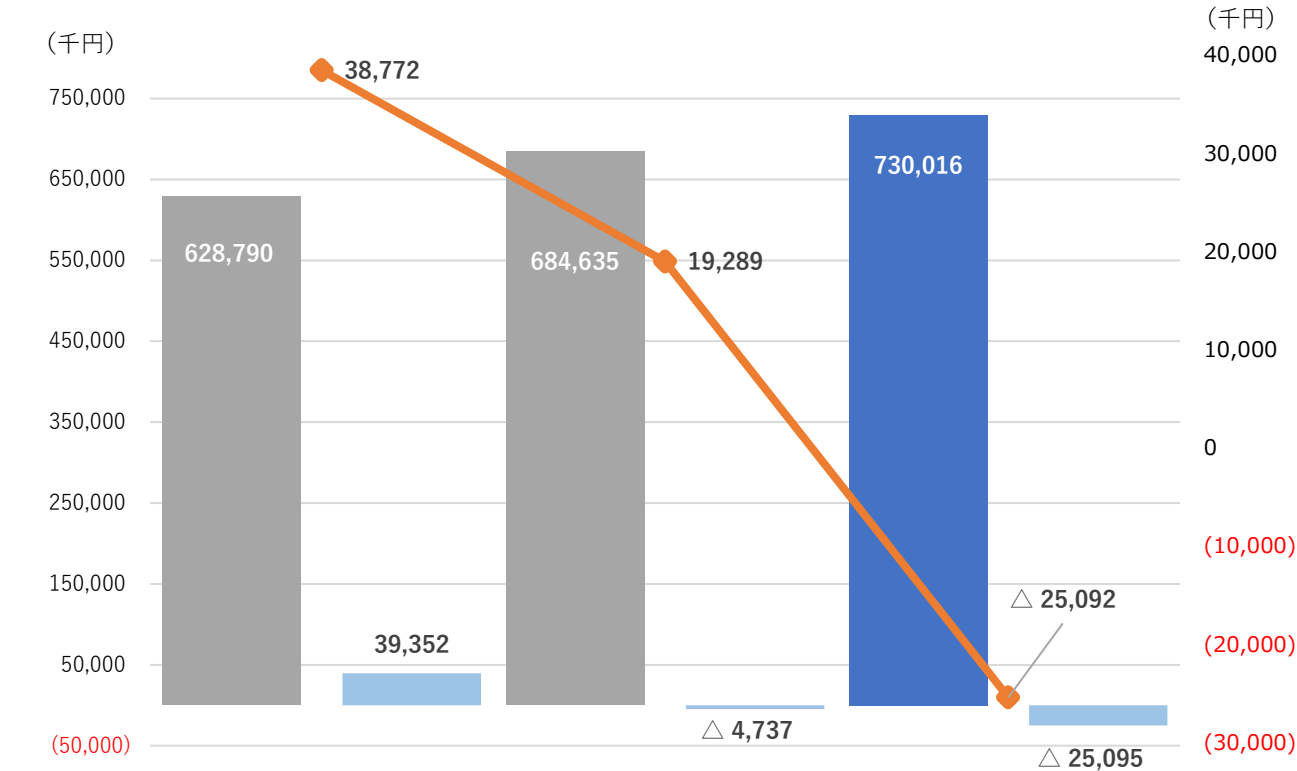
ヘルスケアビジネス事業

- ・ 介護レクリエーション事業
- ・ ヘルスケア支援事業

沿革と中期経営計画



前年同期比 増収・減益



売上高
7 億30百万円
前年同期比6.6%増

営業損失
25百万円
前年同期は
営業損失 4 百万円

経常損失
25百万円
前年同期は
経常利益19百万円

売上高 (千円) 営業利益 (千円) 経常利益 (千円)

IT営業アウトソーシング事業

- ✓ 売上高**638,636千円**（前年同期比7.8%増）
- ✓ セグメント利益**109,746千円**（前年同期比0.6%減）
- ✓ 派遣業務請負人数は**過去最高の160名**を達成
- ✓ 採用人数は**20名**の採用を達成

ヘルスケアビジネス事業

- ✓ 売上高**85,631千円**（前年同期比5.4%減）
- ✓ セグメント利益**1,036千円**（前年同期比はセグメント損失10,707千円）
- ✓ 介護関係者とのネットワークが**10万人超**に
- ✓ 当社が運営する「大阪府介護生産性向上支援センター」と相乗効果を持つ「介護DX生産性向上サポート」を開始

第2四半期は予算を達成、計画通りに推移

(単位：百万円)	2024年9月期 第2四半期	2025年9月期 (予想)	第2四半期実績	
			2025年9月期 第2四半期	進捗率(%)
売上高	684	1,533	730	47.6%
IT営業アウトソーシング事業	592	1,304	638	48.9%
ヘルスケアビジネス事業	90	195	85	43.8%
営業利益	△4	△64	△25	—
経常利益	19	△43	△25	—
当期純利益	12	△30	△20	—

※2024年9月期第2四半期、2025年9月期（予想）、2024年9月期第2四半期の売上高には、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。参照）その他売上高：2024年9月期第2四半期/1,519千円、2025年9月期（予想）/33,212千円、2025年9月期第2四半期/5,748千円

※2025年9月期その他売上の主な内容は、経済産業省の「リスク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ク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。

引き続き健全な財務構造を維持

(単位：百万円)	2024年 9 月期	2025年 9 月期 第 2 四半期	前年比較増減額
流動資産	789	742	△47
有形固定資産	32	32	0
無形固定資産	0	4	4
投資その他の資産	87	91	4
資産合計	909	871	△37
流動負債	247	235	△11
固定負債	20	15	△4
負債合計	267	250	△16
純資産合計	641	621	△20
負債・純資産合計	909	871	△37

未経験・若年層のリスキリングを推進 KPIは計画を達成

- ✓ 派遣人数は、過去最高を更新し**160名**を達成（前年同期末より**10名増**）
- ✓ 派遣取引社数は、**32社**に（前年同期末より**4社増**）
- ✓ 採用人数は、**20名**を達成
- ✓ 採用した20名のうち、**10名が派遣・業務請負で稼働中**

採用人数

35名  **20名**

派遣取引社数

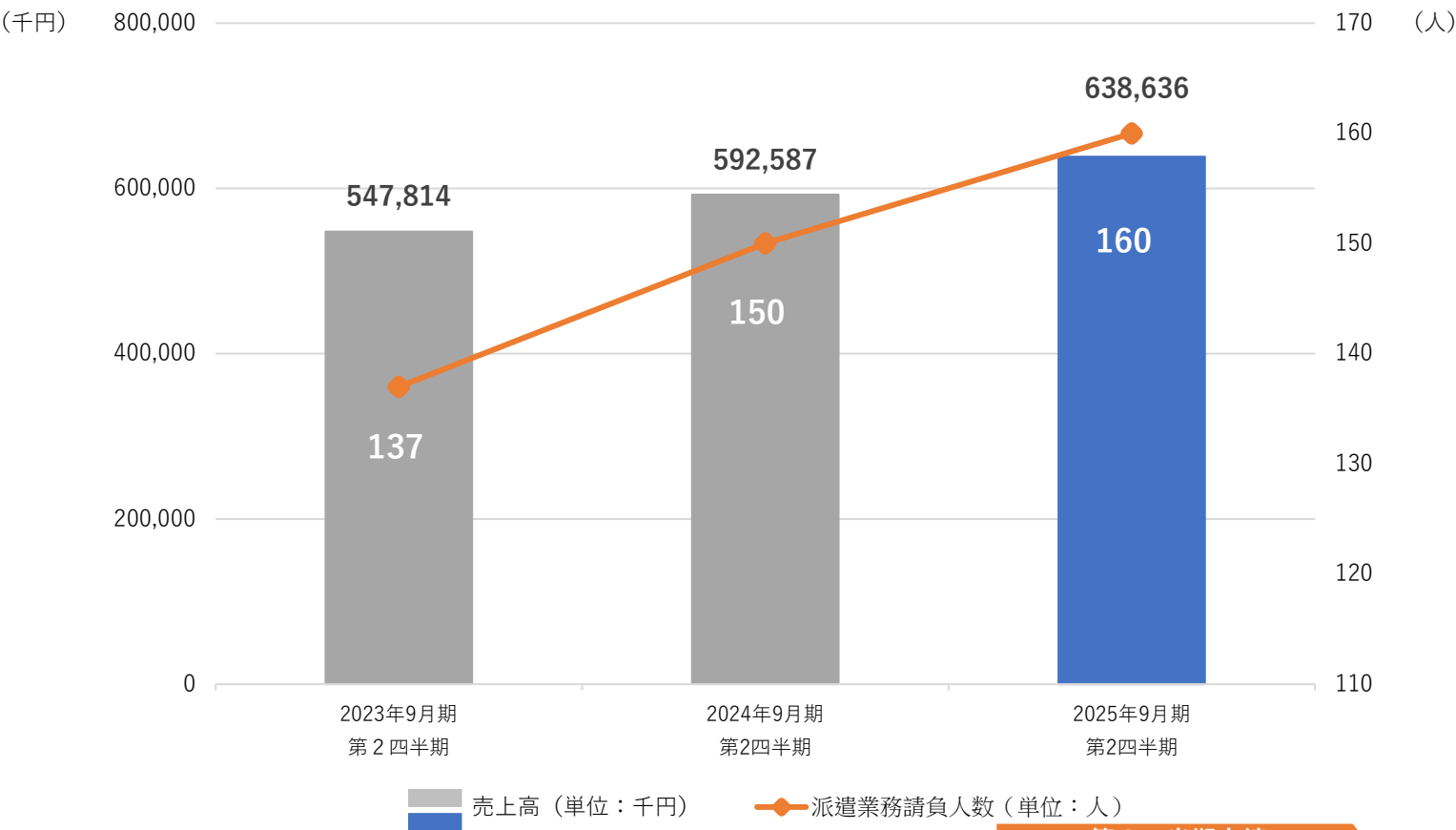
28社  **32社**

派遣業務請負人数

150名  **160名**

左側記載：2024年3月末 右側記載：2025年3月末

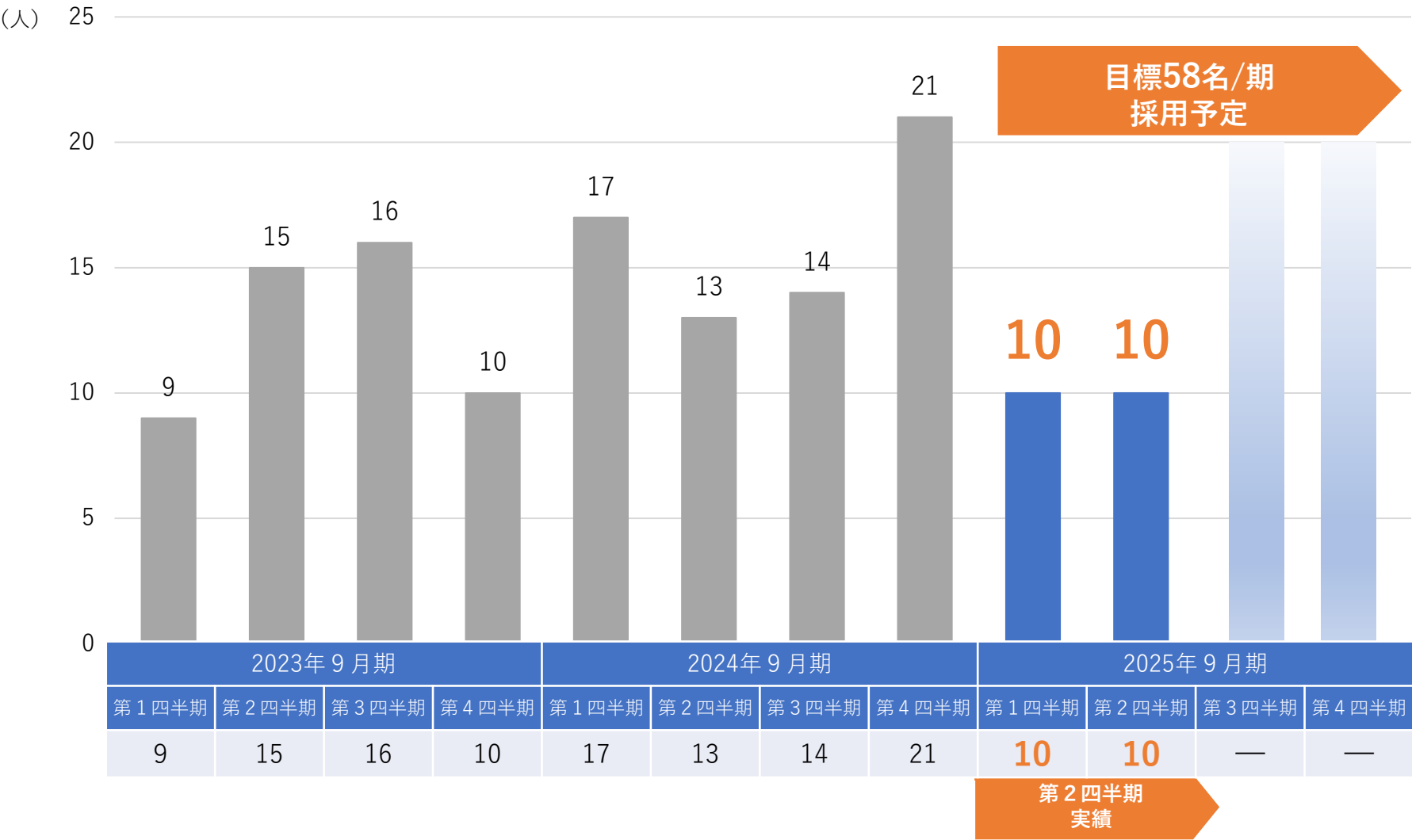
派遣業務請負人数は第 2 四半期末時**160名**を達成



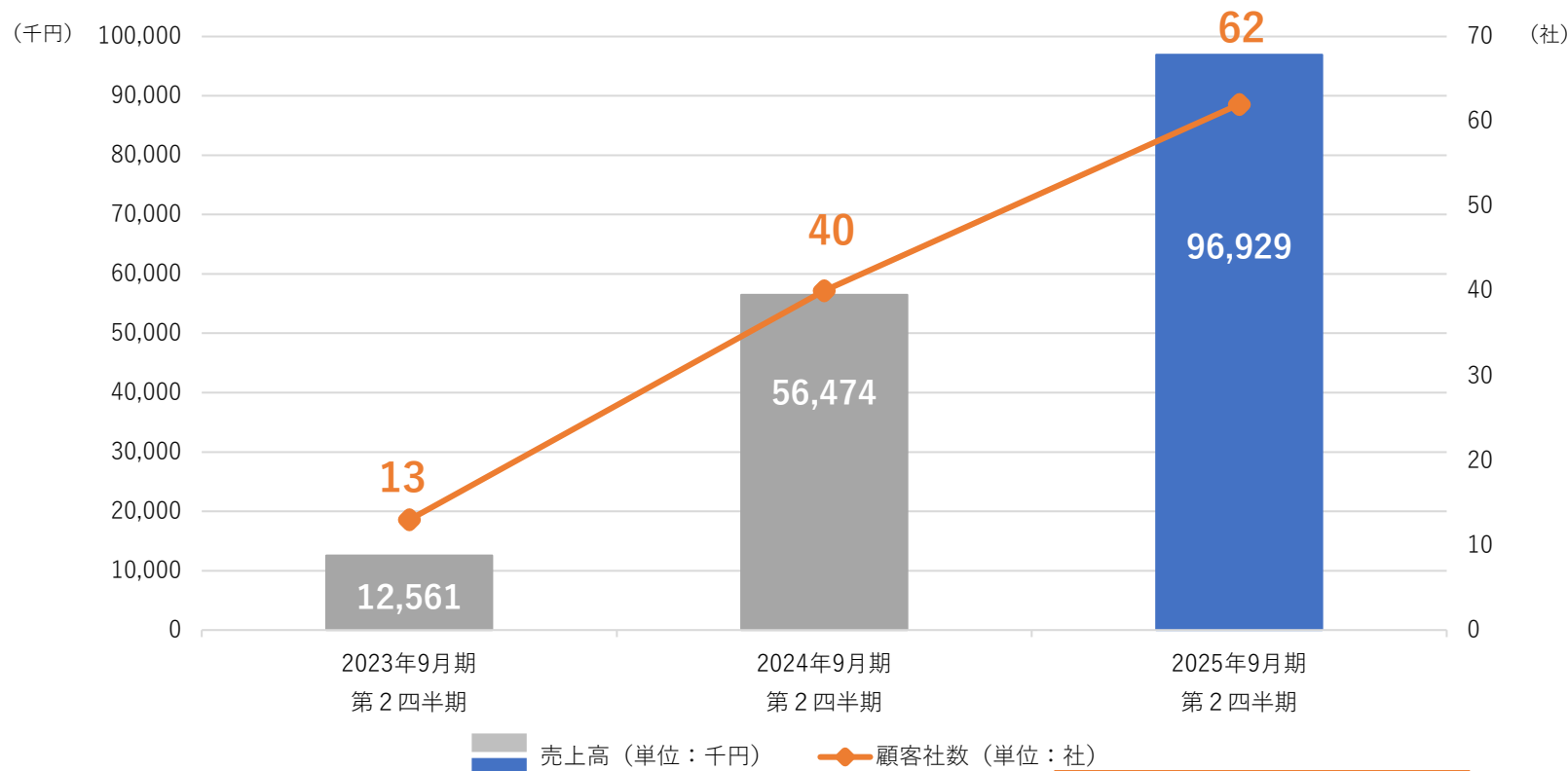
	2023年 9 月期 第 2 四半期	2024年 9 月期 第 2 四半期	第 2 四半期実績 2025年 9 月期 第 2 四半期
派遣業務請負人数 (単位：人)	137	150	160
売上高 (単位：千円)	547,814	592,587	638,636

※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。

採用競争は激化するも、一定の採用人数を維持



ストック型サービスであるBM Xは、堅調に売上拡大



	2023年9月期 第2四半期	2024年9月期 第2四半期	第2四半期実績 2025年9月期 第2四半期
売上高 （単位：千円）	12,561	56,474	96,929
顧客社数 （単位：社）	13	40	62

※ 売上高は、初期費用及び月額利用料となります。

※ 「BM X」（ビーエムクロス。正式名称：BCC managed cross）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。

2025年9月期派遣人数目標180名・採用人数目標58名に対し

第2四半期末時点で、採用競争が激化するなか、派遣人数160名・採用人数20名となる。
引き続き、2025年9月期から2026年9月期にかけて、派遣人数の最大化を目指す。

2025年9月期
第2四半期実績

派遣人数 **160名**
採用人数 **20名**

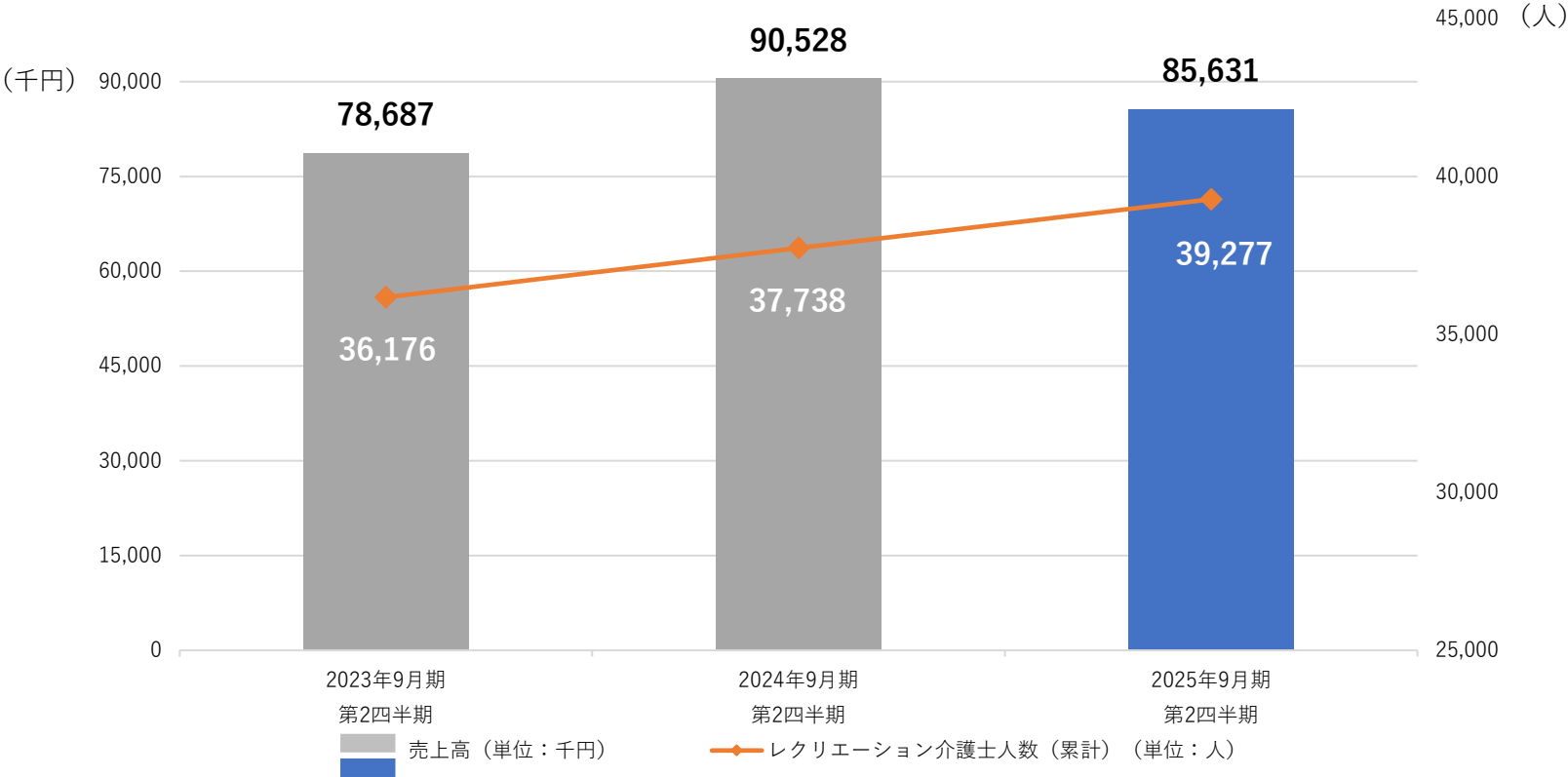
2025年9月期
派遣人数180名
採用人数58名

2024年9月期実績
派遣人数151名
採用人数65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。

売上は前期より減少、レクリエーション介護士人数は堅調に増加



	2023年9月第 2 四半期	2024年9月第 2 四半期	第 2 四半期実績 2025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)	36,176	37,738	39,277
売上高 (単位: 千円)	78,687	90,528	85,631

※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DX事業モデルの構築による収益強化と地域展開を実施

- ✓ 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を合わせた介護関係者とのネットワークが**10万人**を突破
- ✓ 当社が運営する「**大阪府介護生産性向上支援センター**」と相乗効果を持つ「**介護DX生産性向上サポート**」を開始
- ✓ 大阪府阪南市における「**はんなん健康応援プラン推進事業**」業務を受託(2025年4月より開始)



「大阪府介護生産性向上支援センター」WEBページより

※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。



「介護DX生産性向上サポート」WEBページより

※当サポートは、経済産業省令和4年補正「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））の採択を受け、その成果によりスタートしました。介護事業所等における職場環境等要件の生産性向上（業務改善及び働く環境改善）を実現するために、「介護ソフト」「情報端末」「介護ロボット」「ICT機器」等の導入支援を行います。

- ✓ IT営業アウトソーシング事業では、大手IT企業を中心にIT営業へのニーズは旺盛だが、IT営業となる人材の採用環境は厳しくなりつつある。
- ✓ ヘルスケアビジネス事業では、2024年度の介護報酬改定により「介護ソフト」と「介護ロボット」の導入が、「職場環境等要件の生産性向上」（業務改善及び働く環境改善）のための要件になる等、ヘルスケアDXへ向けた取組みが活発になりつつある。

今後の成長基盤の強化に注力し、中期経営計画に沿った売上拡大を目指す

通期予想			
(単位：百万円)	2024年 9 月期	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	—
経常利益	5	△43	—
当期純利益	△ 5	△30	—

II. 中期経営計画「BCC INNOVATION PLAN 2026」

B C C 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。

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

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。

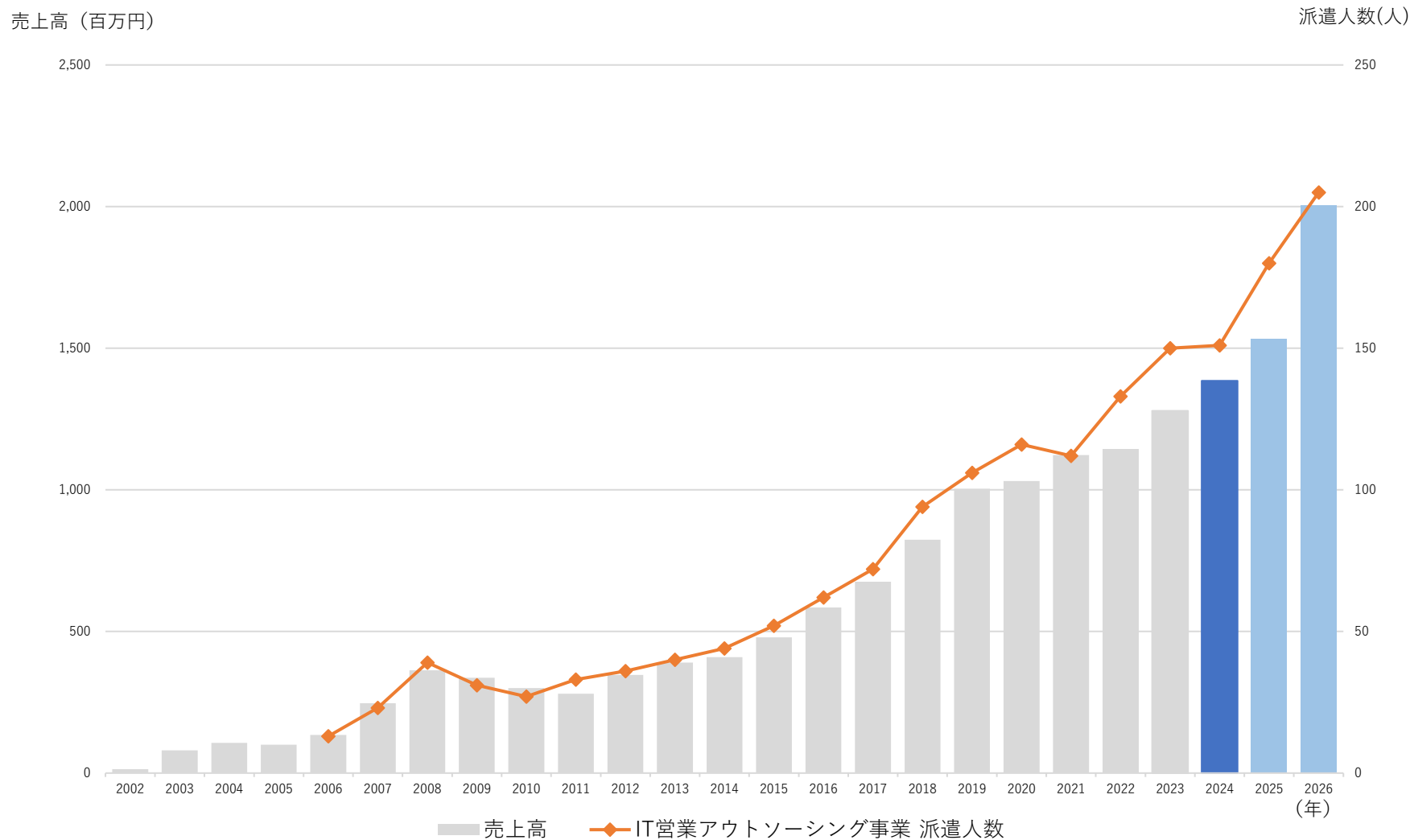
2024年9月期実績
派遣人数151名
採用人数65名

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。

派遣人数と売上高には強い相関性



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

Ⅲ. 中期経営計画の進捗と今後の取り組み

IT営業アウトソーシング事業

- ✓ 派遣業務請負人数は過去最高の160名を達成、採用人数20名を確保し、派遣人数の最大化に向けて前進

ヘルスケアビジネス事業

- ✓ 当社が運営する「大阪府介護生産性向上支援センター」と相乗効果を持つ「介護DX生産性向上サポート」を開始

新規事業への投資

- ✓ M&Aの実施による事業拡大
 - ・ シソーラス株式会社の全事業の譲り受け：2025年 5 月30日（予定）
※2025年 4 月30日開示「事業譲受に関するお知らせ」参照
 - ・ グッドデジタル株式会社の株式取得（子会社化）：2025年 5 月30日（予定）
※2025年 5 月15日開示「グッドデジタル株式会社の株式の取得（子会社化）に関するお知らせ」参照
- ✓ 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」の着実な遂行
- ✓ 経営戦略推進サービス「bizcre」による中小企業向け支援の本格化に向けた準備

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

※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を回すことが可能になっています。

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

※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。

「はんなん健康応援プラン推進事業」（大阪府阪南市）

概ね40歳以上の市民を対象として地域での健康づくり活動や支え合い活動等が創出されるような支援を推進し、市民の健康寿命の延伸に取り組む。（2025年4月より開始）。

●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

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。

既存事業とのシナジー効果による事業拡大へ

当社の新規ビジネスとなる経営戦略推進サービス「bizcre」の開発パートナーであるシソーラス株式会社の全事業を2025年5月30日（予定）に譲り受け（2025年4月30日開示「事業譲受に関するお知らせ」参照）、シナジー効果による事業拡大を進めてまいります。また、DX支援サービスを展開するグッドデジタル株式会社の株式を取得（子会社化。2025年5月30日予定）すること（2025年5月15日開示「グッドデジタル株式会社の株式の取得（子会社化）に関するお知らせ」参照）により、既存事業に加え、シソーラス株式会社から譲り受けた事業とのシナジー効果を発揮し、事業拡大を進めてまいります。

シソーラス株式会社 概要

代表者	代表取締役 荒井 雄彦
所在地	長野県長野市鶴賀権堂町2312－1
事業内容	・新規事業企画及び業務改善におけるコンサルティング ・中小企業向け業務システムの企画・開発・販売及びカスタマイズ開発業務の受託 ・クラウドサービスの企画及びシステム開発・運用業務の受託 ・クラウドサービスにおけるプロモーション企画・媒体制作業務の受託 ・クラウドサービスにおけるカスタマーサクセス業務の受託

グッドデジタル株式会社 概要

代表者	代表取締役 荒井 雄介
所在地	長野県長野市鶴賀権堂町2312－1
事業内容	・企業戦略の立案、企業革新、企業情報システムの構築及びM&Aに関する支援事業 ・人材育成、能力開発のための教育事業 ・コンピュータのソフトウェア及びハードウェアの企画、研究、開発、設計、製造、販売、保守、リース、賃貸及び輸出入並びにそれらに関するコンサルティング業務 ・インターネット等の通信ネットワーク及び電子技術を利用した各種情報提供サービス及び情報収集サービス ・コンピュータシステムによるデータ入力及びそれに伴う事務処理の受託 ・情報の収集、分析、管理及び処理サービス業、情報提供サービス業並びに情報処理に関する研究開発 ・E C（電子商取引）サイト、その他各種ウェブサイトの企画、制作、販売、配信、運営及び管理

トピックス② どこでも万博への参画・出資企業との連携強化

どこでも万博 ～スペシャルキッズとつくる未来の万博遠隔体験～

2025年4月より開催している大阪・関西万博のテーマは「いのち輝く未来社会のデザイン」であり、すべての人に健康と福祉を、そして「誰一人取り残さない」というサステナビリティとダイバーシティ&インクルージョンを実証する万博の核となるテーマとなっています。

当社は、大阪・関西万博に「行きたくても行けないこどもたち（スペシャルキッズ）」に焦点をあてた「どこでも万博」プロジェクトに当社の出資先であるiPresence株式会社等とともに「スペシャルキッズ未来構想チャレンジコンソーシアム」のメンバーとして参画しており、2025年4月より大阪・関西万博で体験イベントをスタートしています。今後も参画企業、共創パートナー等との連携を通じて、こどもたちの「やりたい」をテクノロジーで実現することを目指し取り組んでまいります。



※当社出資先企業 iPresence株式会社概要

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。

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/>

企業のビジョン実現をサポートする伴走支援サービス「bizcre」

ビズクリは、全国の中小企業に向けて経営戦略のコンサルティングサービスを届けることを目的としています。ビズクリメソッド実践講座を修了した、20名以上の中小企業診断士がビズクリサポーター登録に認定し、中小企業向け支援を本格化してまいります。

ビズクリの認定コンサルタントによるサポート

bizcre SUPPORT

専門家との対話によって会社を育てる「ビズクリサポート」

ビズクリの認定コンサルタントによって、中小・中堅企業の経営戦略の推進をサポート。「理念 - ビジョン - 経営戦略 - 計画」を一気通貫で考え、実行する独自のコンサルティング手法「ビズクリメソッド」をもとに、持続的に発展し続けられる企業体質づくりに伴走します。丁寧な対話を軸に「なぜやるか、どうやるか、なにをやるか、いつやるか」を整理・可視化しながら、経営者の意思決定やアクションの推進を支援していきます。

経営戦略策定支援アプリケーションをクラウドで提供

bizcre CLOUD

IT ツールを活用して会社を育てる「ビズクリクラウド」

経営戦略の策定を支援するWebアプリケーションを提供。「現状把握、戦略策定、計画・実行」という3つのフェーズに分け、さまざまな戦略フレームワークを活用しながら、経営戦略を考え、つくり、実行するプロセス全体をサポートします。経営戦略を描くだけで終わらず、成果に結びつけることを重視する「ビズクリメソッド」のノウハウを大いに取り入れたITツールです。

ビズクリメソッドに沿ったメニュー設計

豊富なビジネスフレームワークをサポート

最適なアクションプランや目標を設定可能

伴走のコミュニケーションツール



中小企業診断士20名以上をビズクリサポーター認定

**独立、副業、デジタル時代の
中小企業診断士**

荒井 雄介
中小企業診断士の
力を解放するビズクリ

青木 宏人
中小企業診断士の
力を解放するビズクリ

2024 11.28 (木)
19:00 - 20:30 ONLINE

bizcre

経営者向けセミナー（500名）を開催予定

中小企業の経営者必見

**未来を拓く、
これからの
経営戦略とは？**

青木 宏人 氏
株式会社マーケティングアシストプロジェクト
代表取締役社長・中小企業診断士

荒井 雄介 氏
グッドデジタル株式会社
代表取締役

2025 7.8 (火)
19:00 - 21:00 **zoom**

bizcre

Appendix

商	号	B C C 株式会社		
所	在	地	大阪本社：大阪市中心区今橋 2 丁目 5 番 8 号トレードピア淀屋橋 9 F 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 9 F イノベーションセンター リスキング ラボ：東京都千代田区外神田6丁目8番10号 グランデ秋葉原 2 F	
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（2025年4月 1 日現在）	
従	業	員	数	237名（2025年4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） 電気通信事業（E-28-03972）	
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
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。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・サービス株式会社）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。

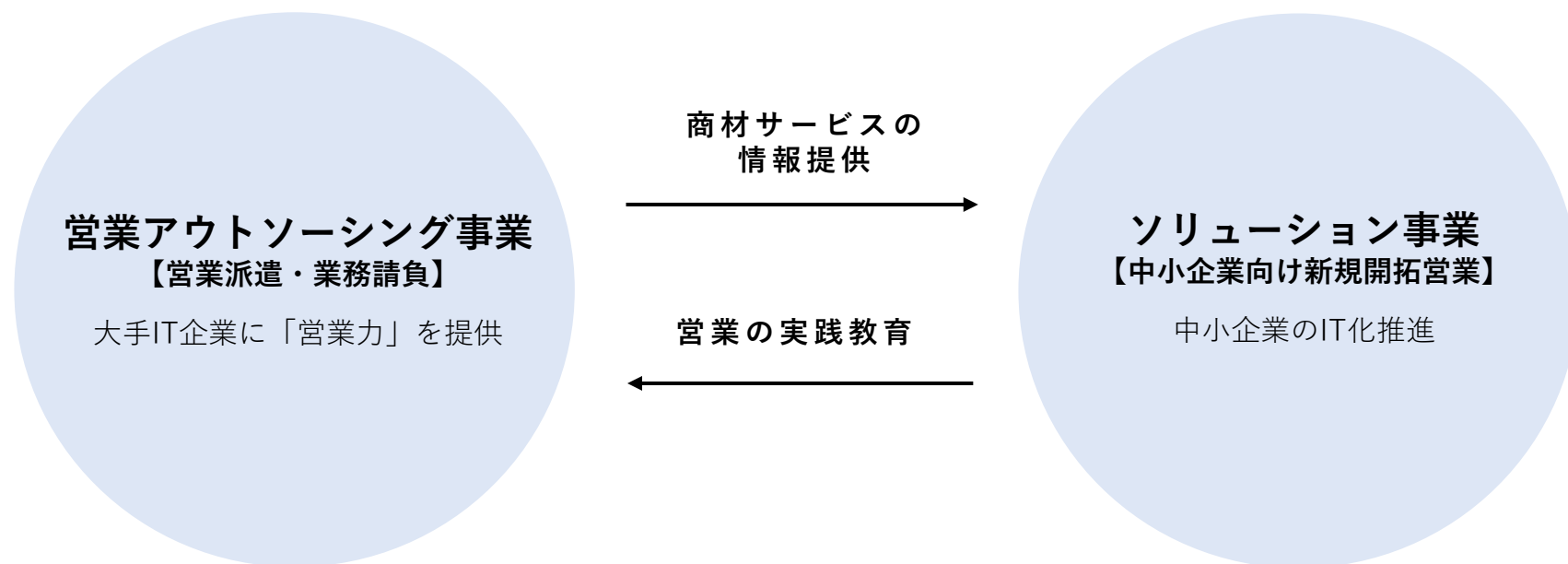
監査役
森重 洋一
(公認会計士)

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。

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

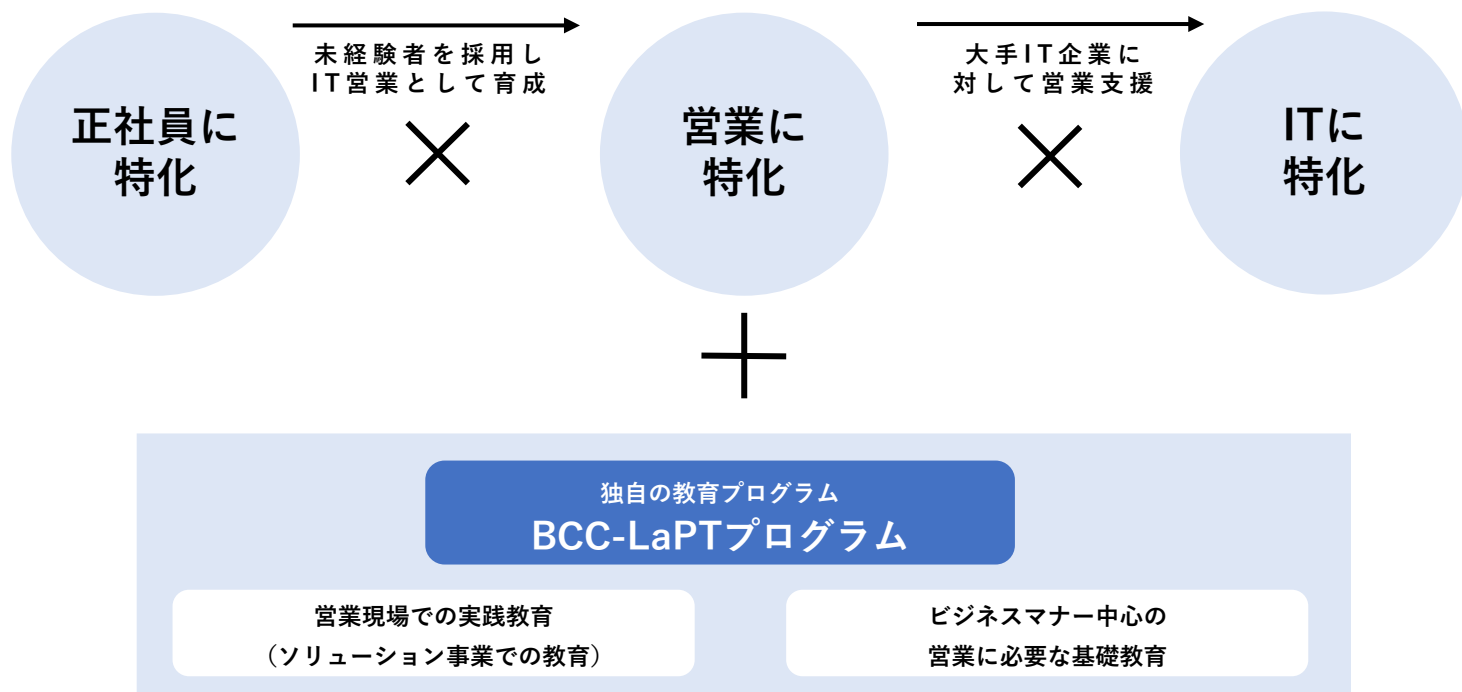


当事業は、大手IT企業の営業部門を強化または補完するため、営業人材を中心とした営業支援サービスを提供する「営業アウトソーシング事業」と中小企業向け新規開拓営業の代理店を中心とした「ソリューション事業」の2つの事業で構成しております。

(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

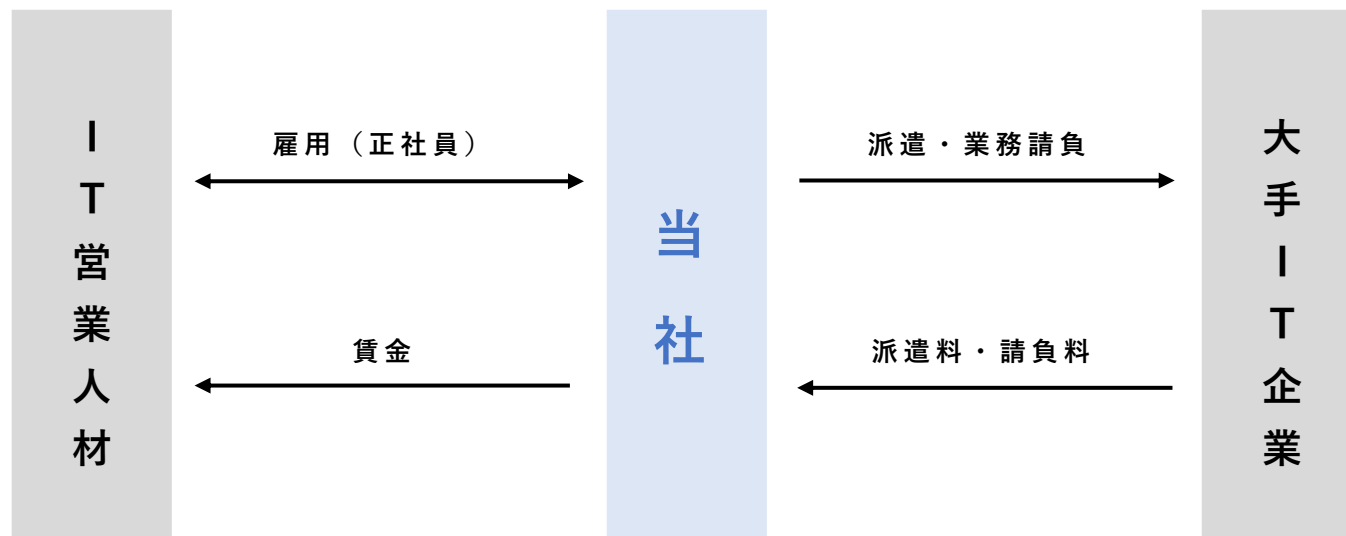


大手IT企業に対して、当社の正社員を派遣することで、IT営業に特化した営業アウトソーシングを提供しております。未経験者を育成し、座学だけでなく、当社のソリューション事業（新規開拓営業の代理店）での現場研修を通じて営業の実践教育が可能となり、短期間に「営業マインド」「営業スキル」「IT知識」を習得し、営業として活躍できる人材の育成が可能な教育プログラムを有しています。この教育プログラム「BCC-LaPT（Lecture and practical training）プログラム」が当事業の強みとなります。

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。

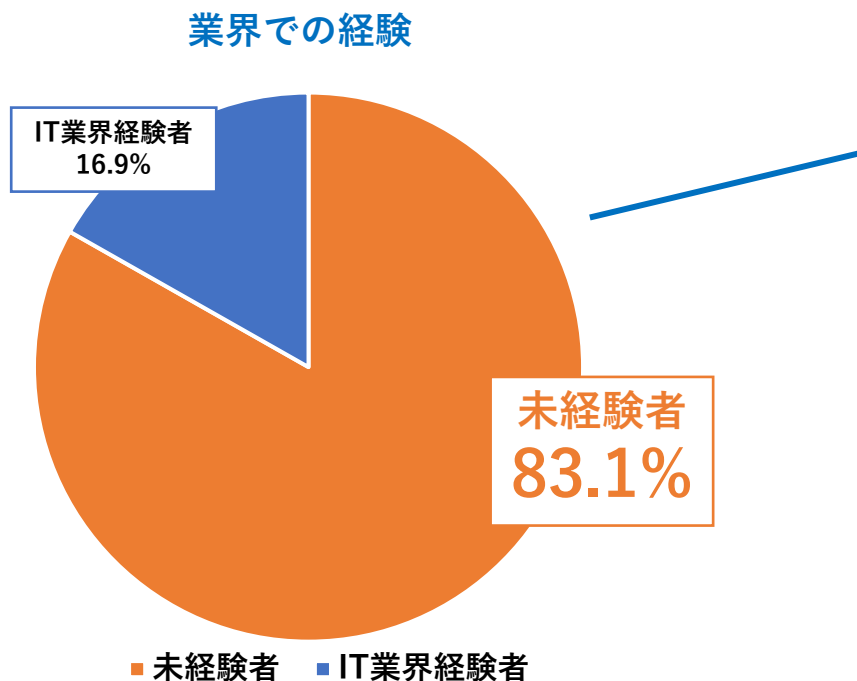


■大手IT企業に対して、IT営業に特化した営業アウトソーシングを提供

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。

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、美容エステ店員、フラワーショップ店員

(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

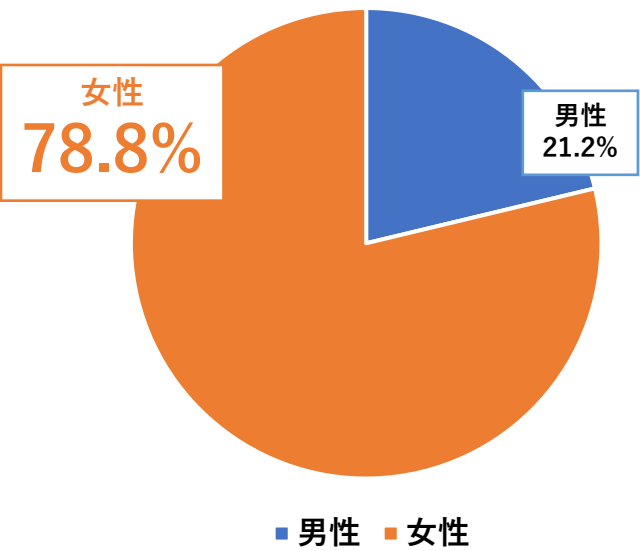
等

	人数	
未経験者	133	83.1%
IT業界経験者	27	16.9%
合計	160	

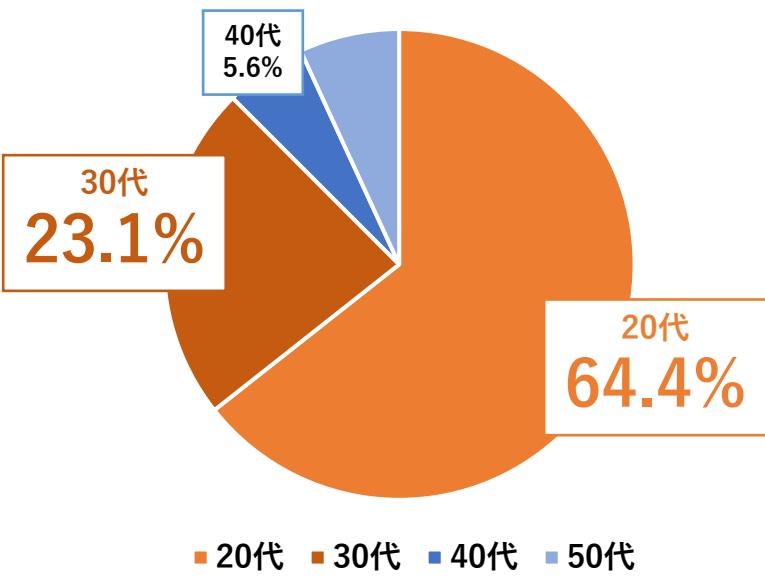
2025年3月末現在

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



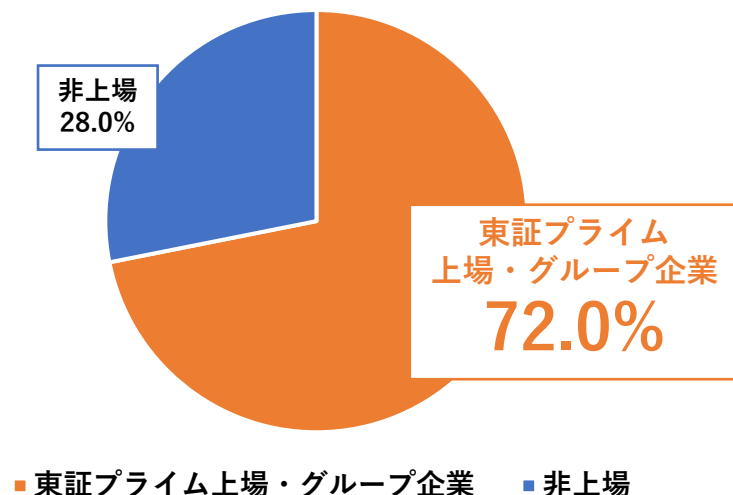
	人数	
女性	126	78.8%
男性	34	21.2%
合計	160	

	人数	
20代	103	64.4%
30代	37	23.1%
40代	9	5.6%
50代	11	6.9%
合計	160	

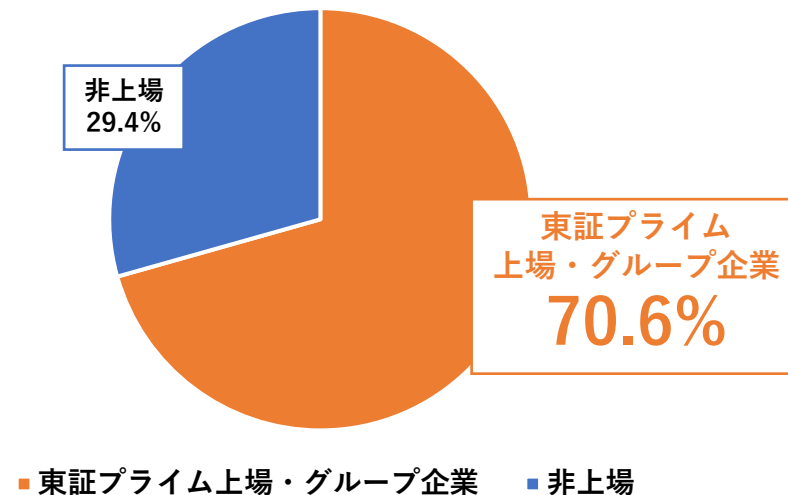
2025年 3 月末現在

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



※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。

2025年3月末現在

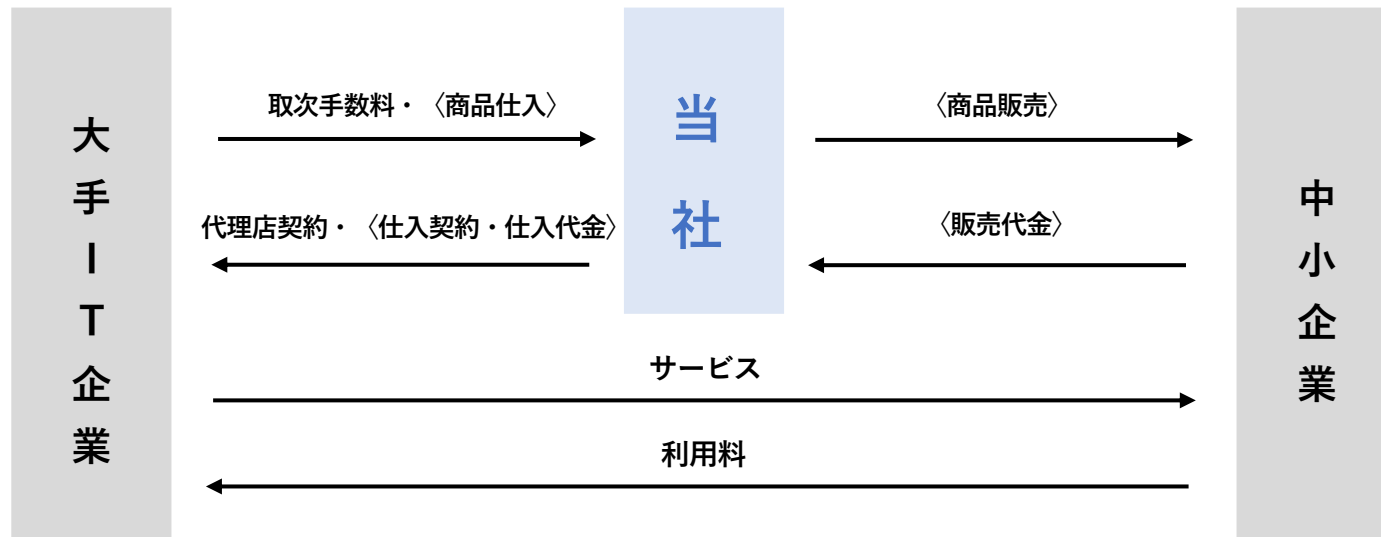
中小企業のIT化推進



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。

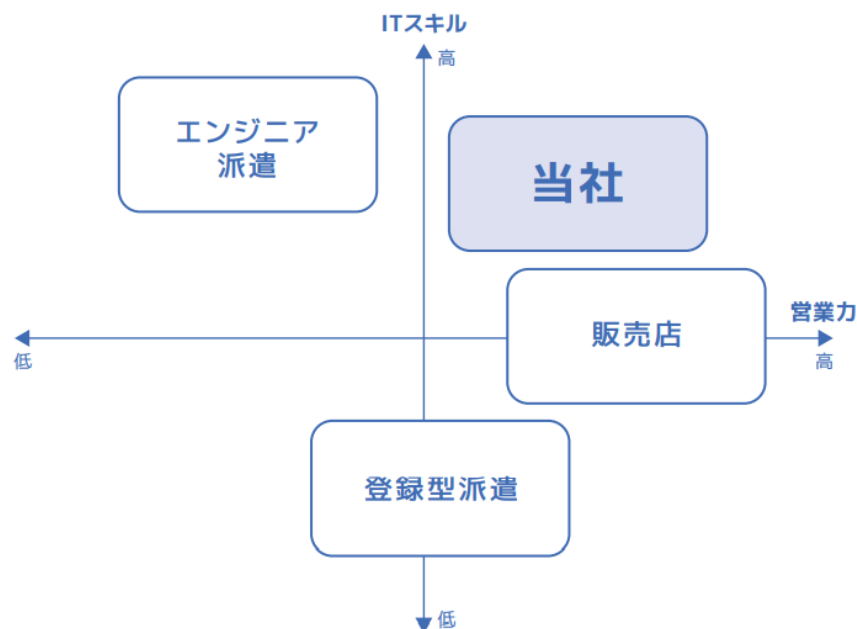


■中小企業向けのITソリューションの代理店業と仕入販売

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。

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



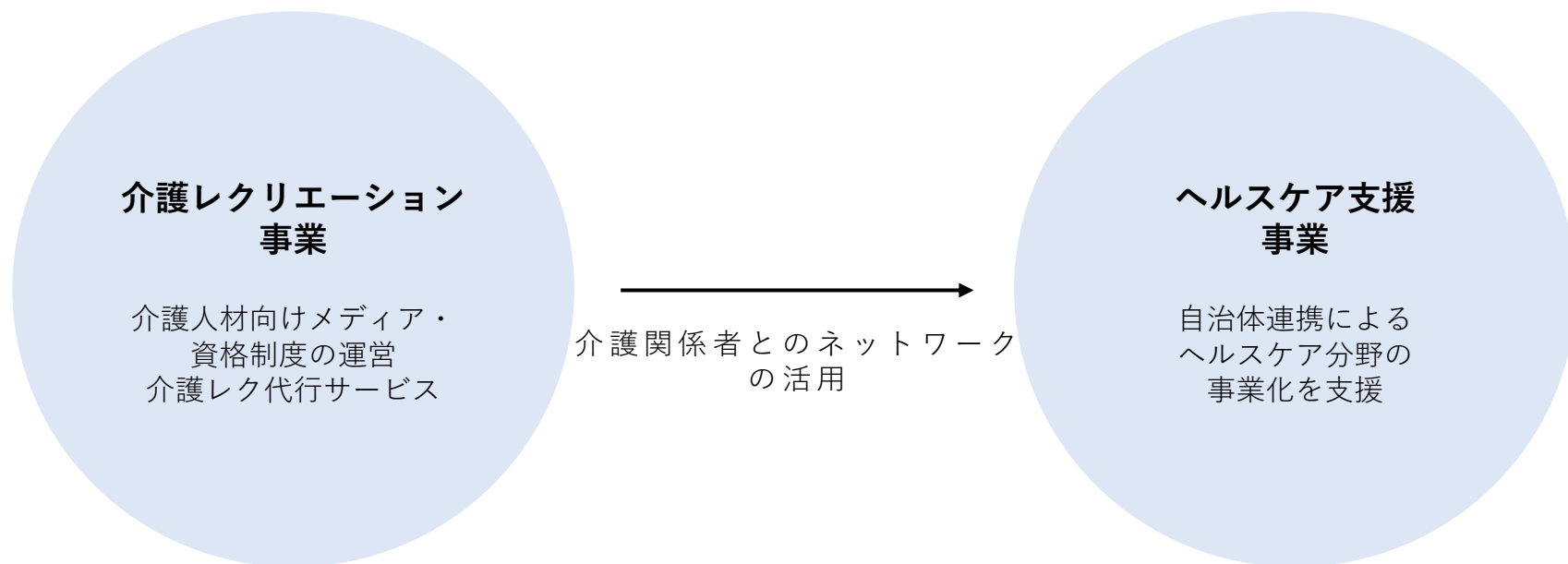
当社の特徴

- ≫ 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。

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6万7千人超、資格制度「レクリエーション介護士」認定者数3万9千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



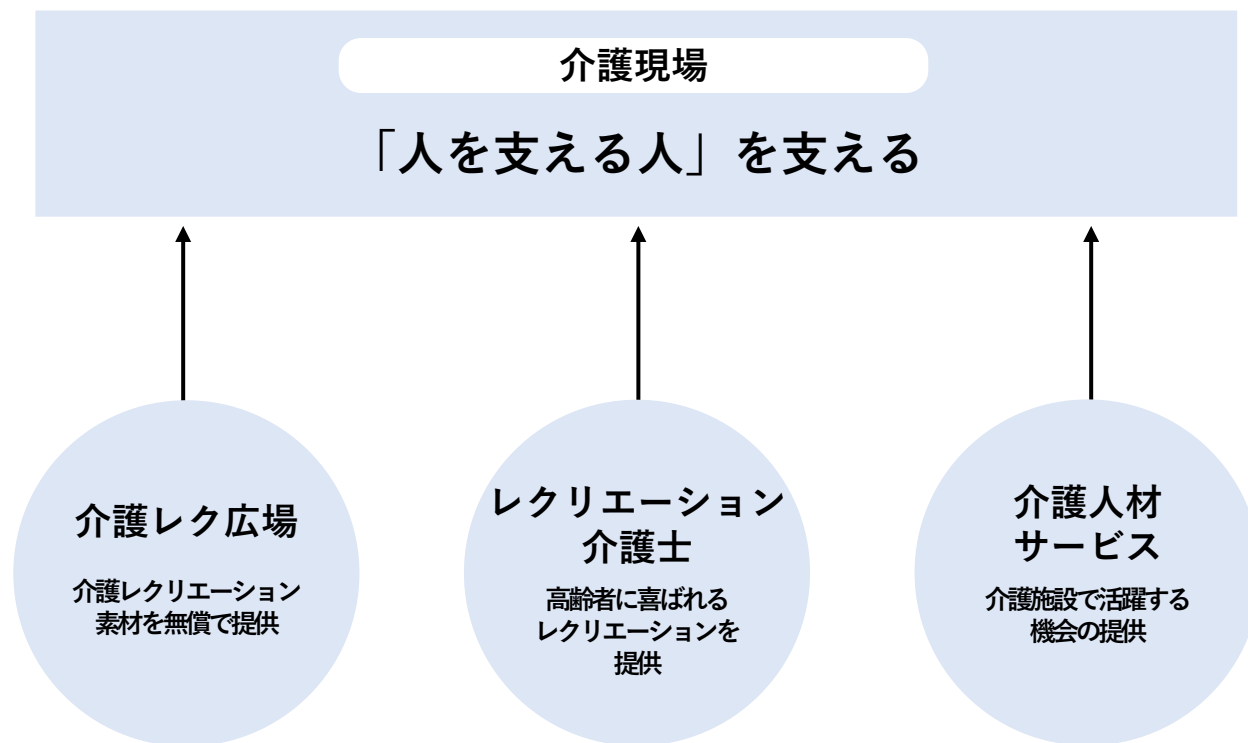
個別レクリエーション



基礎生活レクリエーション

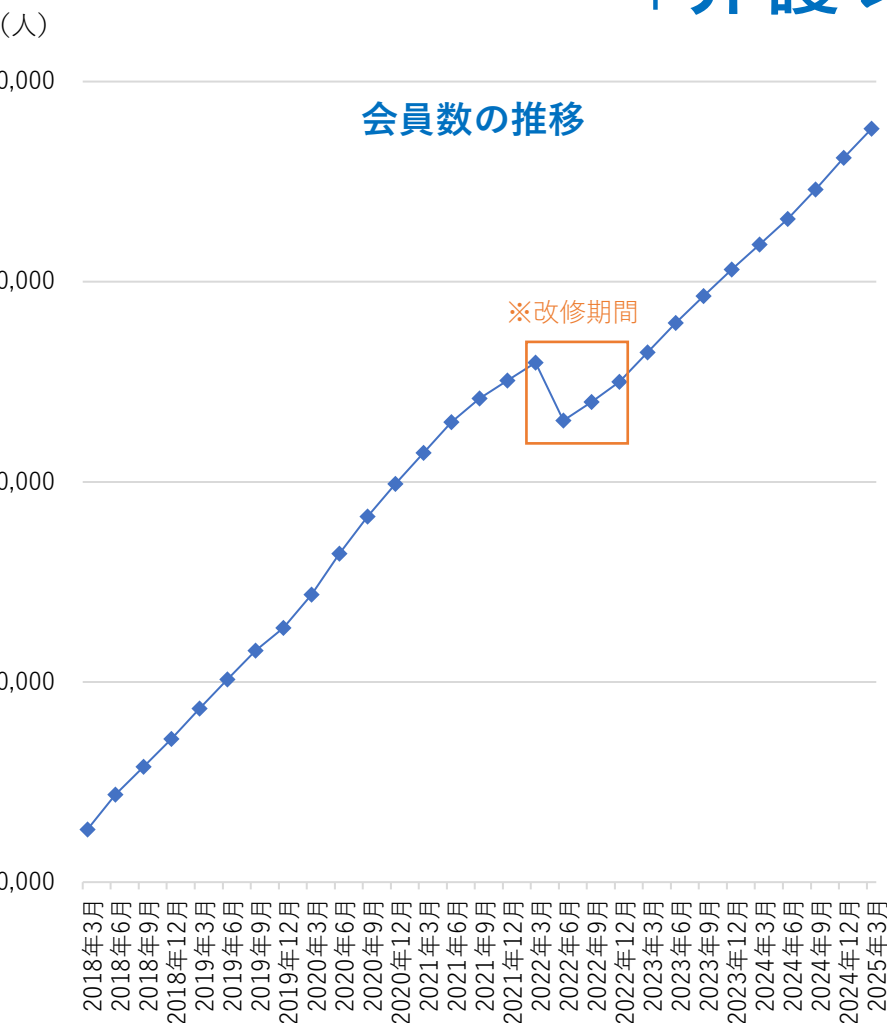
みんなで体操や歌を歌う「集団レクリエーション」
絵画、手芸、囲碁等の「個別レクリエーション」
お化粧等の「基礎生活レクリエーション」
その他、種類は多岐に渡ります。

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6万7千人を超え、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3万9千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。

「介護レク広場」

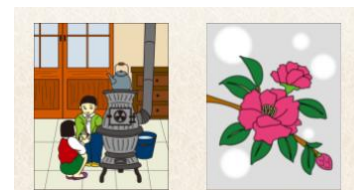


介護レクリエーションで
活用できる塗り絵や脳活等
3,700点超の素材を提供

会員数
6万7千人超



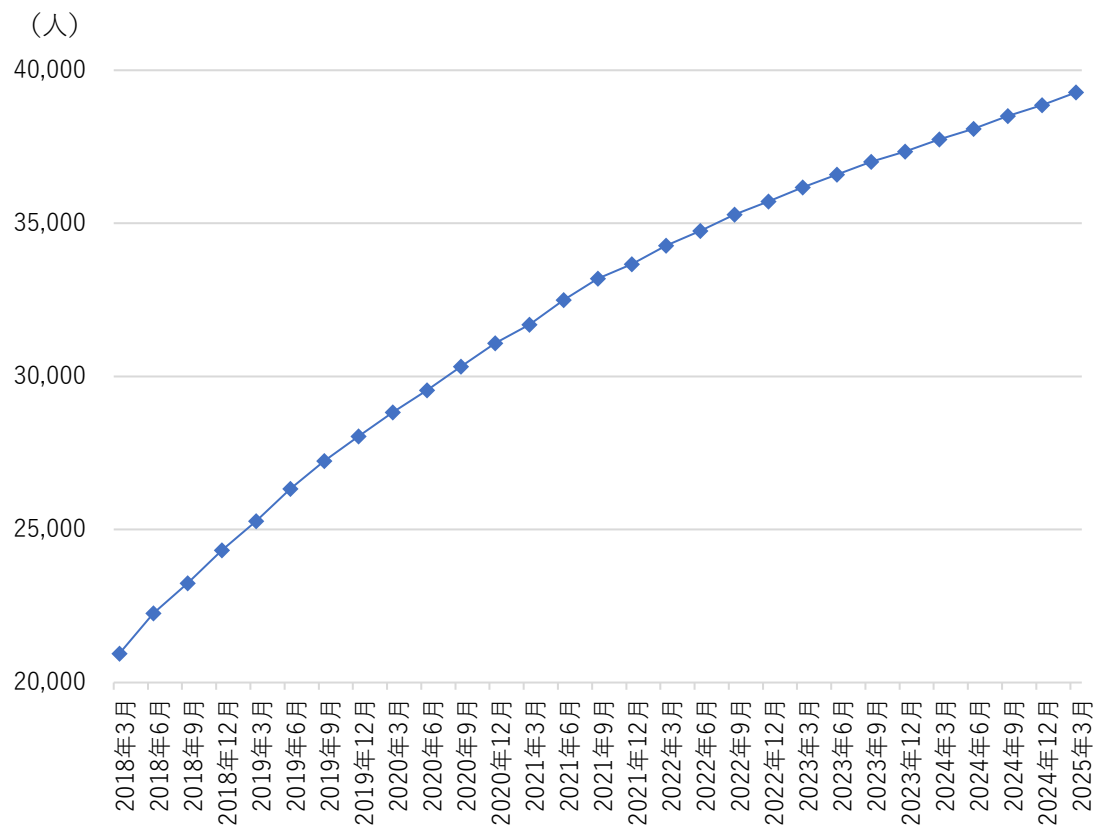
そのうちの
80%超が
介護関係者



※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



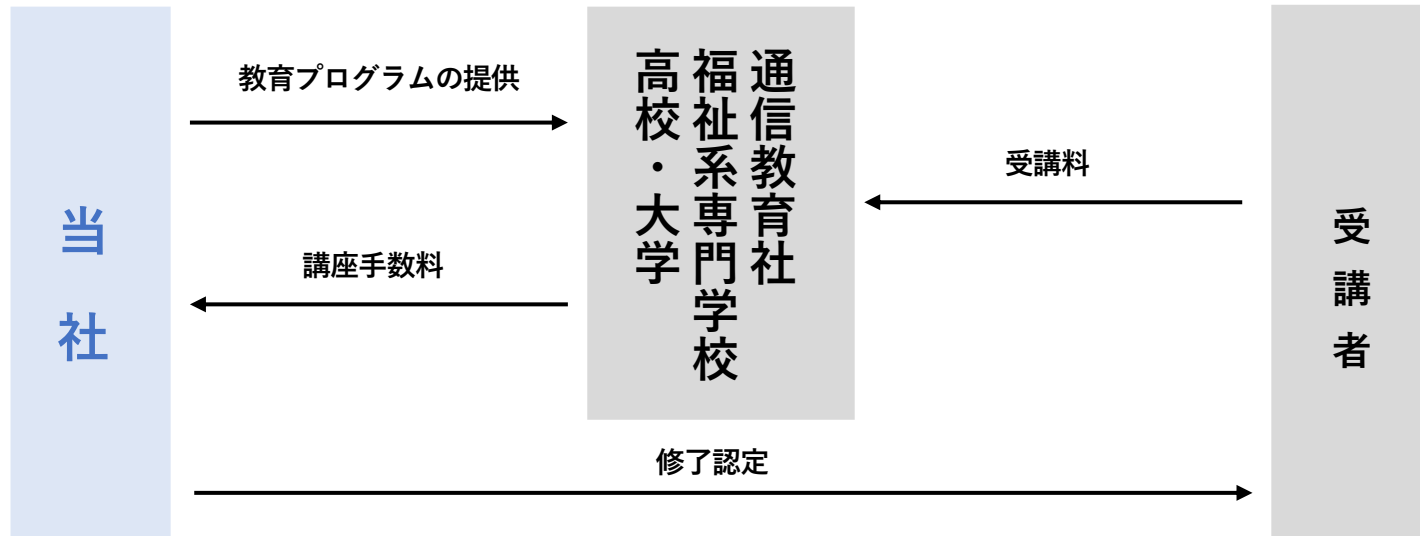
厚生労働省発行の
**保険外サービス
活用ガイドブック**
掲載モデルに選出！



2014年9月の創設
**認定者数3万9千人
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

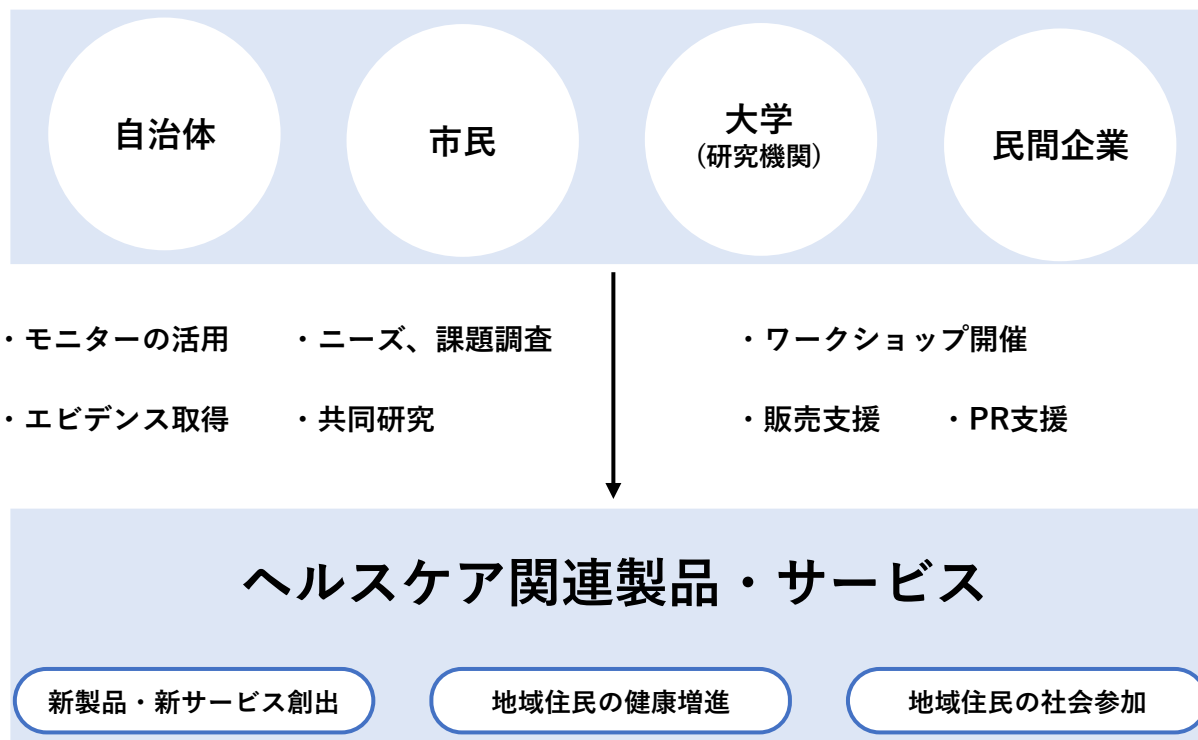
高齢者に対してレクリエーションを行う人を対象に、通信講座、通学講座、団体研修の3つの介護レクリエーション教育プログラムを提供し、レクリエーション介護士資格制度として運営しております。

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。

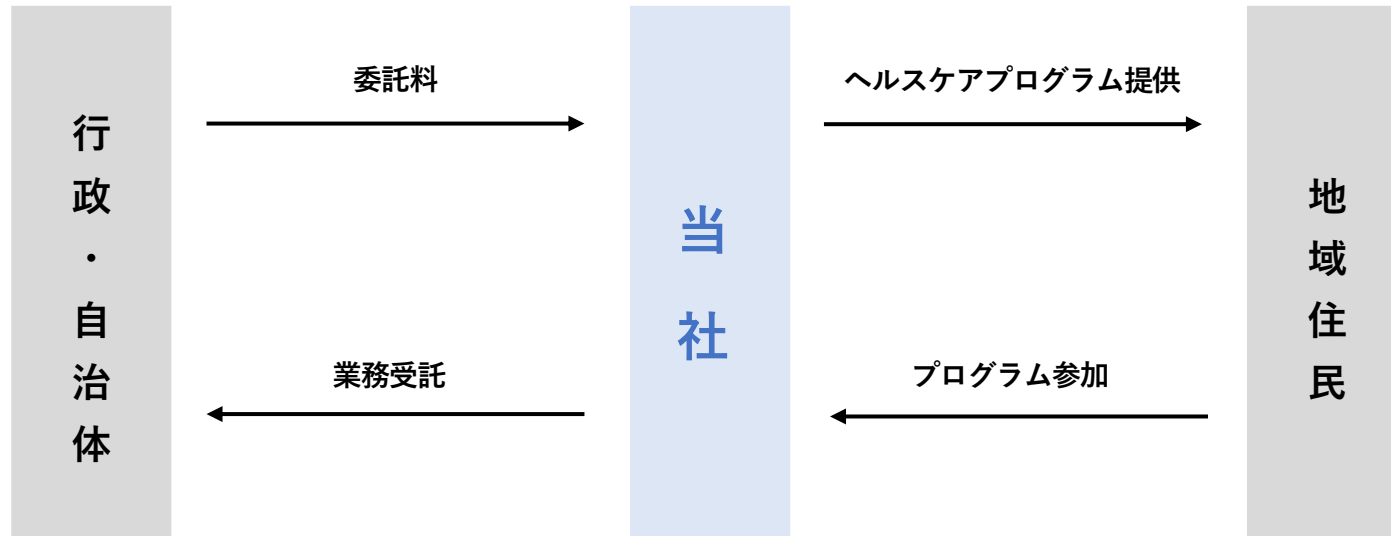
レクリエーション介護士の受講については、通信講座では株式会社ユーキャン、通学講座では全国で介護職員初任者研修等を実施している専門学校と提携しており、現在までに全国100校を超える学校で開講しております。

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。

大阪府阪南市では、はんなん健康応援プラン推進事業として、概ね40歳以上の市民を対象として地域での健康づくり活動や支え合い活動等が創出されるような支援を推進し、市民の健康寿命の延伸を図る取組みを実施しております（2025年4月より開始）。

「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

「はんなん健康応援プラン推進事業」

本業務は、概ね 40 歳以上の市民を対象とし、特に介護認定率が上昇する後期高齢者の健康の保持・増進が図られるよう、健康づくりや介護予防に取り組める体制を整え、保健事業と介護予防事業を一体的に実施するものです。

地域での健康づくり活動や支え合い活動等が創出されるような支援を推進し、誰もが参加できる様々な集いの場の創出や健康づくりを支援する仕組みづくりに取り組み、市民の健康寿命の延伸を図ることを目的としています。

当社では、介護分野での行政施設の運営やビジネスマッチング、市民向け事業の運営で培ってきたノウハウを活かすことで市民の健康寿命の延伸に寄与できるものと考えており、本業務を受託しました（2025年4月より開始）。

～「誰一人取り残さない」健康づくりをめざして～

阪南市
はんなん健康応援プラン

これまでの健康づくり・介護予防の取り組みをより良く！
健康寿命を延ばす「新しい取り組み」と「住民主体の持続可能な取り組み」を応援します

＊フレイル予防 ＊生活習慣予防 ＊栄養・食生活改善
＊認知機能の維持・改善 ＊メンタルヘルスの維持 ＊口腔ケア など

☆「はんなん健康応援プラン」ウェブページを開設します！※BOPEN
健康に役立つ情報や動画コンテンツの配信など健康情報満載ページです。
＊裏面に記載の教室、講座に関する情報も発信予定です。

SUSTAINABLE 「持続可能な社会」の目標
GOALS SDGs × 阪南市

多彩なメニューで市民の健康づくりを応援します！！

＊はんなん元氣塾！ 介護予防の意識を高め、健康増進に向けて、体操教室と健康に
なるといふ講座を実施、住みかセンターなど身近な場所で開催します。

＊はんなんエンジョイ講座 「楽しく健康に！」をテーマに、多様な講座を市内4か所
でほぼ毎月開催します。

＊出張健康講座 リクエストに応じて、地域の集まりに伺います。フレイル予防などの
健康に関する講座や健康・体力チェックを実施します。

＊はんなんいきいき倶楽部 「いきいき百歳体健」など、市民の主体的な健康づくりの取り組み
を支援します。（※各グループの継続実施と新規グループの立ち上げ支援あり）

＊はんなん健康まつり 精神の健康・体力測定イベントで、楽しく身体の状態をチェック！
健康づくりアースで最新の健康情報を発信いたします。

◆直近の教室・講座開催について（令和7年度）◆

●はんなん元氣塾！ ◆初期以降の日程◆ 全9回
内 日：理学療法士等による運動（60分程度）と健康講座
初回日程：4月22日（火）※13:30～21:00 ◆75分程度
※4、6、9回目は両クラスともに開始時刻が40～60分後、遅れてのスタート（詳細情報は初回にご案内します）
受付期間：4月7日（月）～10日（木） ◆定員◆ 各60名/計120名
場 所：阪南市立総合体育館 ※定員を超えた場合は抽選です

申込方法：
①会場：上記受付期間10:00～14:00の間に専用受付窓口（阪南市立総合体育館内）にてお申込みください
②Web：上記受付期間に右記2次コードよりお申込みください（24時間受付）※BOPEN
※健康告知の2次コードについては会場での受付時、あらかじめ右記2次コードにてお申込みください
※会場、参加費は別途要です。参加費は各グループで異なります。参加費を支払った上で参加する場合は、その日の健康センター等に必ずお申し込みください（お申し込み後キャンセル）

●はんなんエンジョイ講座 ◆〈第1期〉◆ ◆40歳以上の市民を対象とした講座です◆
～一般市民から日本アスリートクラブへ～ 名義変更 転居後

イスに座ってできる楽しい体操・ダンス ◆80分程度◆
＊フットボールを楽しく使って運動する講座です

※詳細は下記のとおりです
※申込方法は、電話申込み
※申込期間：4月11日（金）～5月14日（水）まで ※先着順・定員（会場により異なります）に達した際、受付終了
※申込方法：電話申込み
※申込期間：4月11日（金）～5月14日（水）まで ※先着順・定員（会場により異なります）に達した際、受付終了
※申込方法：電話申込み
※申込期間：4月11日（金）～5月14日（水）まで ※先着順・定員（会場により異なります）に達した際、受付終了

問い合わせ先（ご質問や申し込みのため、お問い合わせは4月以降にお願います。）
はんなん健康応援プラン事務局 ☎ 070-1436-1503
阪南市健康福祉部健康推進課 ☎ 072-472-2808 受付時間：月曜19:30～17:00

第2弾

阪南市
はんなん健康応援プラン
多彩なメニューで市民の健康づくりを応援します！！

●はんなん元氣塾！ ◆対象◆ 概ね40歳以上の阪南市民 ◆初期以降の日程◆ 全9回
7月24、31日、8月7、21、28日、
9月11、25日、10月22日（すべて水曜日）
初回日程：7月17日（木）9:30～21:10 ◆75分程度
受付期間：7月1日（火）～4日（金） ◆定員◆ 各60名/計120名
場 所：阪南市立保健センター ※定員を超えた場合は抽選です

申込方法：
①会場：上記受付期間10:00～14:00の間に専用受付窓口（阪南市立保健センター1階ロビー）にて
お申込みください。②Web：上記受付期間に右記2次コードよりお申込みください（24時間受付）
※健康告知の2次コードについては会場での受付時、あらかじめ右記2次コードにてお申込みください
※会場、参加費は別途要です。参加費は各グループで異なります。参加費を支払った上で参加する場合は、その日の健康センター等に必ずお申し込みください（お申し込み後キャンセル）

◆阪南市立総合体育館：4月22日～7月15日（火）午後で開催中（全9回）
◆西住西住センター：10月～12月（水）午前で開催予定（全9回）
◆南まもる館（市役所）：令和8年1月9日～3月27日（金）午後で開催予定（全9回）

☆身近な場所でも「はんなん元氣塾」！（詳細情報は下記記載のとおりです）
5月スタート（R05・地区）：西宮、豊島、豊島、豊島、豊島、豊島（定員はんなん元氣塾予定）
9月スタート（R05・地区）：豊島、豊島、豊島、豊島、豊島（定員はんなん元氣塾予定）
1月スタート（R05・地区）：豊島、豊島、豊島、豊島、豊島（定員はんなん元氣塾予定）

●はんなん元氣塾IPUS+（自由に参加できる運動さっかげづくり教室）
内 日：健康運動指導士等による椅子等を使った運動を中心とした教室
開催日程：10:00～21:30 ◆60分程度
※40歳以上の市民を対象とした講座です
※申込方法は、電話申込み
※申込期間：4月11日（金）～5月14日（水）まで ※先着順・定員（会場により異なります）に達した際、受付終了
※申込方法：電話申込み
※申込期間：4月11日（金）～5月14日（水）まで ※先着順・定員（会場により異なります）に達した際、受付終了

問い合わせ先（ご質問や申し込みのため、お問い合わせは4月以降にお願います。）
はんなん健康応援プラン事務局 ☎ 070-1436-1503
阪南市健康福祉部健康推進課 ☎ 072-472-2808 受付時間：月曜19:30～17:00

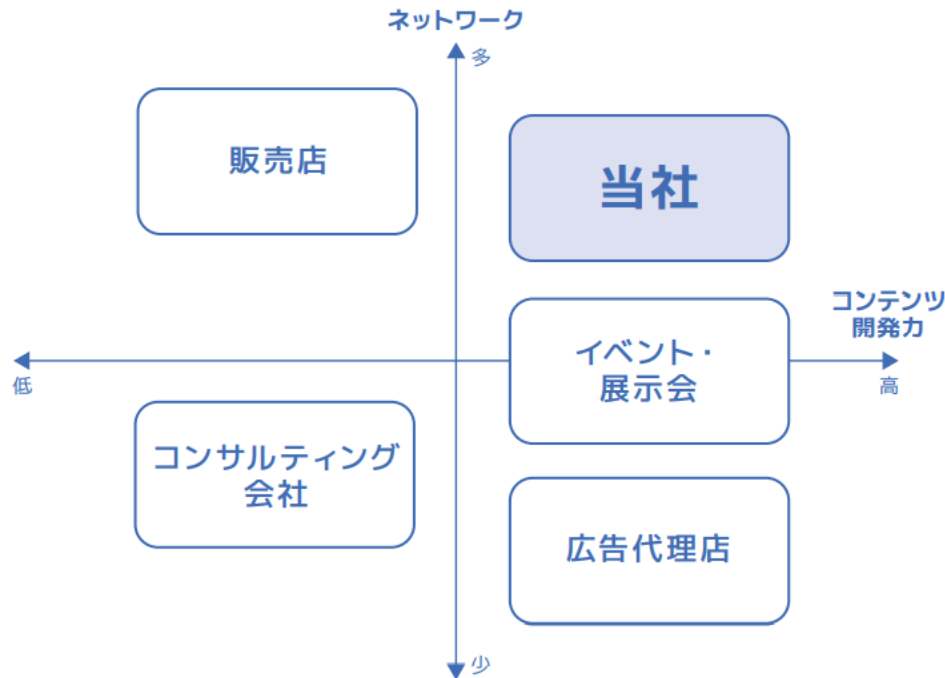
●はんなんエンジョイ講座 ◆対象◆ 概ね40歳以上の阪南市民 ◆80分程度◆
※詳細は下記のとおりです
※申込方法は、電話申込み
※申込期間：4月11日（金）～5月14日（水）まで ※先着順・定員（会場により異なります）に達した際、受付終了
※申込方法：電話申込み
※申込期間：4月11日（金）～5月14日（水）まで ※先着順・定員（会場により異なります）に達した際、受付終了

イスに座ってできる楽しい体操・ダンス ◆80分程度◆
＊フットボールを楽しく使って運動する講座です

※詳細は下記のとおりです
※申込方法は、電話申込み
※申込期間：4月11日（金）～5月14日（水）まで ※先着順・定員（会場により異なります）に達した際、受付終了
※申込方法：電話申込み
※申込期間：4月11日（金）～5月14日（水）まで ※先着順・定員（会場により異なります）に達した際、受付終了

問い合わせ先（ご質問や申し込みのため、お問い合わせは4月以降にお願います。）
はんなん健康応援プラン事務局 ☎ 070-1436-1503
阪南市健康福祉部健康推進課 ☎ 072-472-2808 受付時間：月曜19:30～17:00

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。



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・若年層のリスクリング」



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



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。