



2025 年 12 月 10 日

各 位

会 社 名 B C C株式会社
代 表 者 名 代表取締役社長 伊藤 一彦
(コード：7376 東証グロース)

問 合 せ 先 取締役 小出 契太
(TEL 06-6208-5030)

2025 年 9 月期 決算説明会の書き起こし要約公開のお知らせ

2025 年 9 月期決算説明会の書き起こし要約について公開いたします。要約をしている部分もありますので、動画もあわせてご覧ください。

■2025 年 9 月期 決算説明動画

<https://vspm.irstreet.com/browse/index.php?code=caZHgCDRgBwQA&pr=youtube>

※掲載した動画は予告なく変更・終了する場合がございます。予めご了承ください。

■書き起こし要約

・スピーカー 代表取締役社長 伊藤一彦

BCC株式会社

2025.12.5

2025年9月期 決算説明資料

(事業計画及び成長可能性に関する事項)

© BCC Inc. All Rights Reserved.



既存事業の線形成長では、2030年までに時価総額100億円には届かない
大手IT企業の営業支援カンパニーから、**IT業界の人材不足解決カンパニー**への進化を、最大速度で実現する



まずはBCC株式会社の決算、中期経営計画の全体像となります。

当社は2025年9月期の決算発表と同時に新たな中期経営計画を発表しております。その骨子は2030年9月期までに時価総額100億円を目指す、このような中期経営計画となります。この時価総額を達成するために、売上高で60億、当期純利益で6億が必要となります。60億円という売上高は、前期の売上高からしますと実に4倍の数字となります。

これまでの当社の決算は、前年比5～6%ずつ着実な成長を10期連続遂げてまいりました。今後はこの成長率を60億に向けて一気に、20%以上に押し上げていかなければなりません。

この成長率20～30%に押し上げていくために、戦略を刷新し、組織を改革し、M&Aを強化していく、このようなことを実施していきたいと考えております。

特に戦略の刷新につきまして、より詳しくご説明させていただきます。

まずは支援領域を拡大していきます。これまでIT営業に特化してきましたが、これを開発、エンジニアリング、事務系へと支援領域を拡大していきます。

お客様につきましても、支援対象としてこれまで大手ITメーカーに特化してきましたが、今後中堅・中小のSIベンダー、リセラーへも対象を拡大していきたいと考えております。

そして、これらをより多くの企業様へ届けていくために、これまでの正社員派遣にとどまらず、人材紹介、研修、教育といったサービスメニューを拡充していくことで、すべてのIT企業様へ人材不足の課題を解決できるような会社へ成長していきたいと考えております。

この戦略を刷新していくために組織改革を行います。ホールディング化にむけてカンパニー制をスタートしております。権限移譲を行い、意思決定を迅速におこない、より戦略の実効性を高めていこうと考えております。

そしてこの戦略を実現するために、本年4件のM&Aを実施しております。M&Aを今後も継続的に実施していき、非連続的な成長を遂げていきたいと考えております。

私たちについて

私たちの想い

コーポレートメッセージ

ヒトが活きる Business Creativeを

ごあいさつ

当社の原点は、多くのIT企業が抱える「営業人材の不足」という課題に対し、ポテンシャルある未経験者を育成し、活躍の場を提供することで解決へ導いてきたことにあります。これはまさに、私たちのコーポレートメッセージである「**ヒトが活きる**」を体現する事業と言えます。働く意欲のある人々に新たなキャリアを築き、成長できる環境を創出すること。それがお客様の成長に繋がり、結果として当社の企業価値の源泉となっております。

今後は、この「ヒトが活きる」という軸をさらに強化し、IT営業アウトソーシングの成長に加え、M&Aも視野に入れた事業領域の拡張、そして自社の教育ノウハウを結集したeラーニング事業などを通じて、提供価値の輪をさらに広げてまいります。また、社名に込めた「**Business Creative Corporation**」の名の通り、人の成長を核とした新たな事業を創造し続けることで、持続的な企業価値向上に努めてまいります。引き続きのご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

代表取締役社長 伊藤 一彦

では、ここから目次にそって、通期決算、中期経営計画、通期計画についてご説明させていただきます。

まずは「私たちについて」、当社BCC株式会社の社名の由来ですが、当社は Business Creative Corporation の頭文字でございます。「ヒトが活きる Business Creative を」というコーポレートメッセージにそって、どんどんと新たなビジネスを生み出していきたいという想いで、社名をつけております。



そして今現在の当社の事業の概要でございます。

当社は創業より IT 営業アウトソーシング事業を中心におこなってきました。これは中小企業に対して、ネットワークおよび関連のソリューションを提供する代理店事業、それと営業アウトソーシング事業（派遣事業）、この2つの組み合わせから成り立っております。ソリューション事業で営業経験を積んだ人員を大手 IT 企業に派遣をする、この営業アウトソーシングの事業が現在の主力となっております。

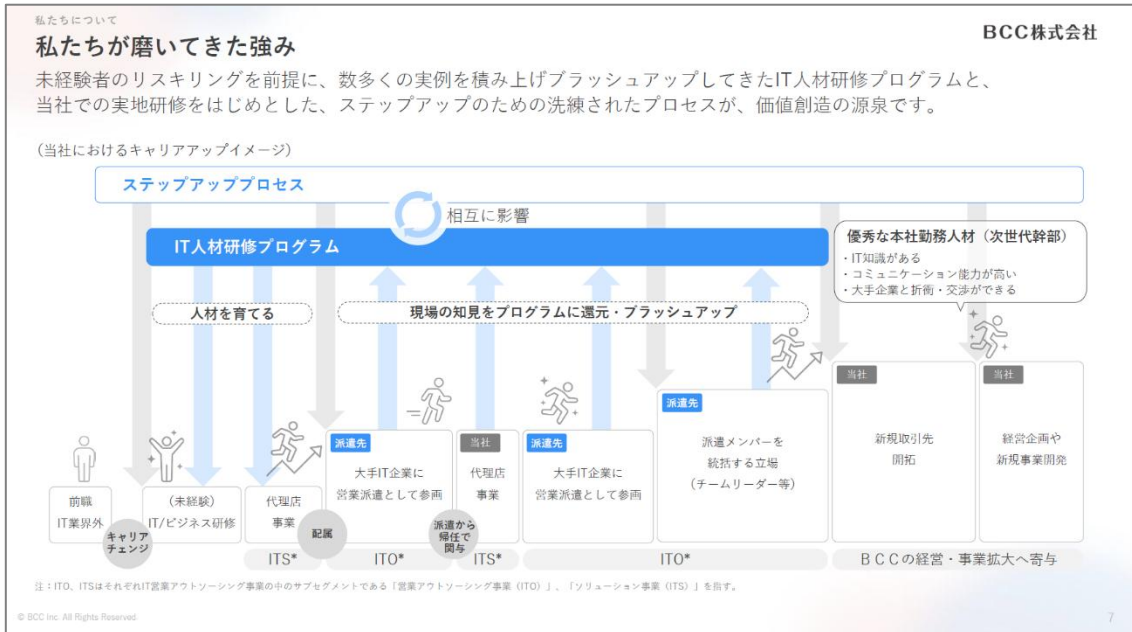
そして新たな取り組みとして、ヘルスケアビジネス、中小企業向けの経営支援、リスクリング等の様々な新たな事業を生み出していております。



特に中心となる営業アウトソーシング事業について細かくご説明させていただきます。

当社の IT 営業アウトソーシング事業は、IT 営業の未経験者を採用し、教育、研修を行うところが大事なキーになっております。まずは座学で IT の基礎知識やビジネスマナーを学んでいただき、そして代理店事業で IT 営業の実践経験を積んでいただきます。この座学と実践教育の組み合わせによって、約 2 ヶ月という非常に短期間に大手 IT 企業で活躍できるような知識、経験を積んでいただきます。その人材を IIJ 様や NEC 様のような大手 IT 企業へ派遣をするということが営業アウトソーシング事業のキーとなります。

もう 1 点特徴として、IT 営業は男性が多いと思われるかと思いますが、当社は 77% が女性になります。20 代、30 代で前職がアパレル店員、エステ店員などの女性が当社にきていただき、IT 営業、ビジネスマナーを学び、リスクリングを行うことが当社のコアコンピタンスとなっております。

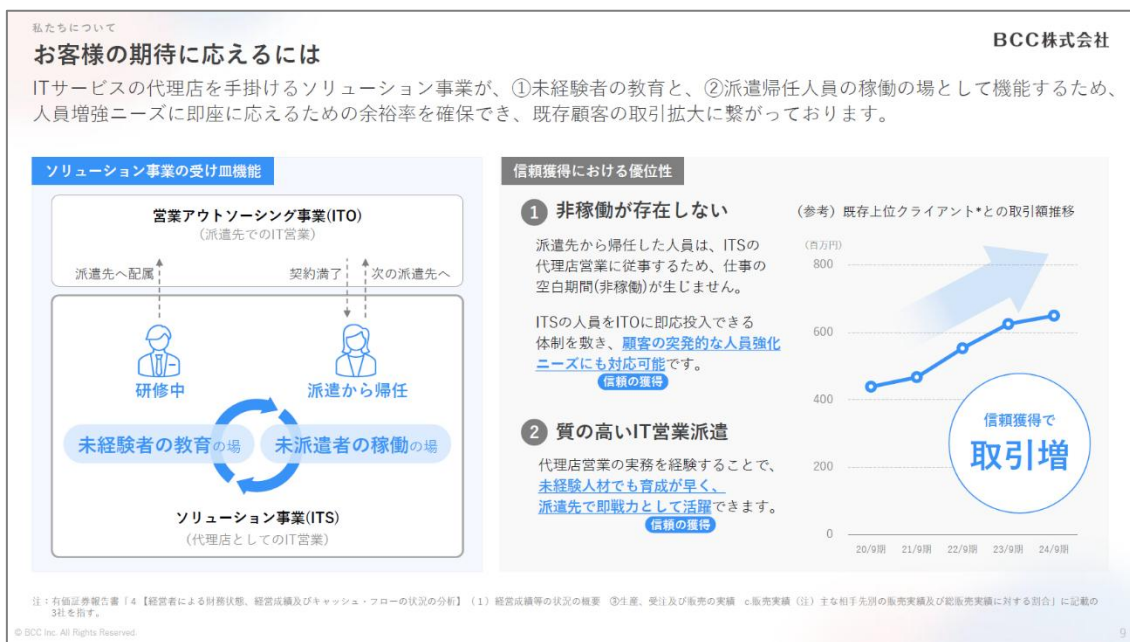


これまで 20 数年間、磨いてきた強みでございます。

IT 未経験者を採用し、代理店営業で学んで、大手 IT 企業で経験を積む、そういったメンバーが当社にもどってきて後進への育成、さらに経営幹部に成長していただいています。大手 IT 企業で経験を積んだメンバーが当社のコアメンバーとして当社の成長を支えていただいています。

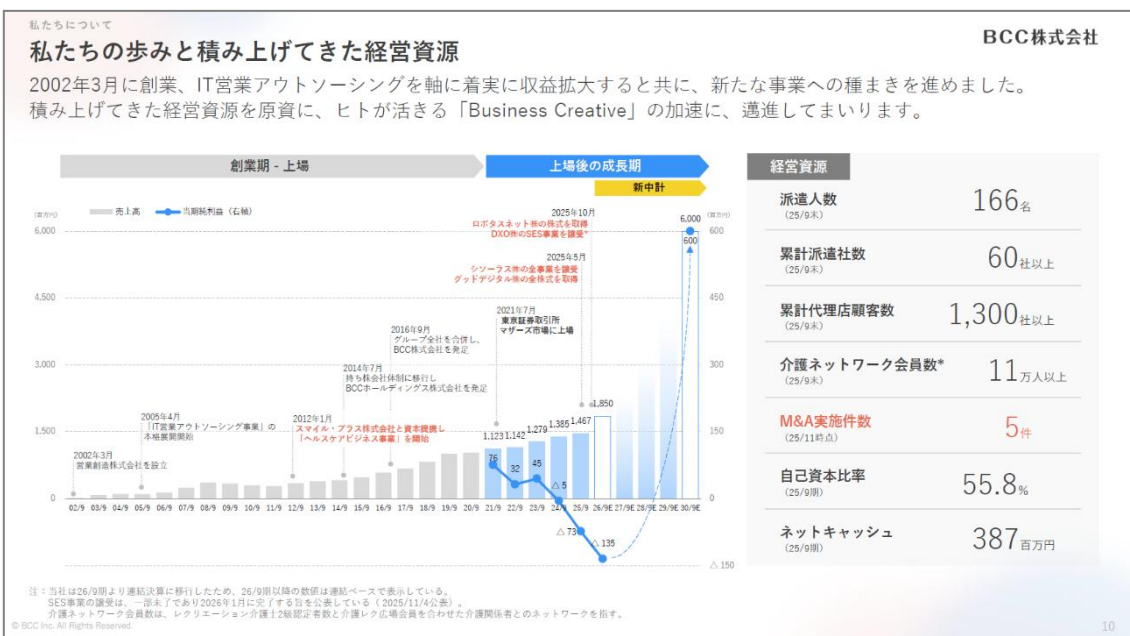


この IT 営業アウトソーシングがどのような時に必要とされるのかですが、大手 IT 企業様の多くの採用をおこなっておりますが、それでも人が足りない、例えば「新規開拓をもっと進めたい」「新しい組織を立ち上げていきたい」「自社採用では時間軸がとてあわない」「組織再編の穴を埋めたい」このような IT 営業の不足を補うために当社の IT 営業アウトソーシングをご活用していただいております。



我々はおお客様の期待に応えるために、常に採用をおこない、IT ソリューション代理店営業で実践を積みながら人を育てております。

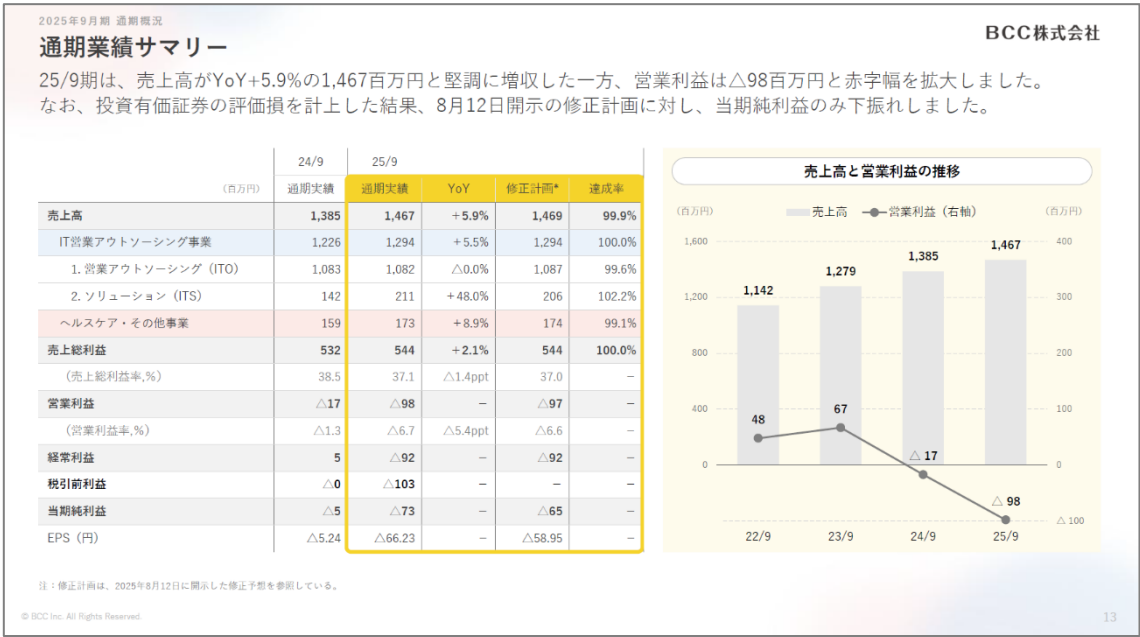
もう一つ特徴が、大手 IT 企業で派遣していたメンバーが何らかの理由で契約が終了して戻ってきた場合も、再び代理店営業で活躍していただきます。つまり非稼働の時間がありません。常に営業現場で活躍をしていけることで成長していけるということになります。



このような事業を創業以来積み重ねてまいりまして、派遣人数は166名、累計派遣社数は60社を超えました。介護関係、ネットワーク会員につきましても11万人を超えております。そして今後非連続的な成長を遂げていくためにM&Aに力を入れ、上場前に1社、本年4社、計5社のM&Aを実施しております。これからも自己資本、ネットキャッシュを活用しながら積極的なM&Aを進めていきたいと考えております。



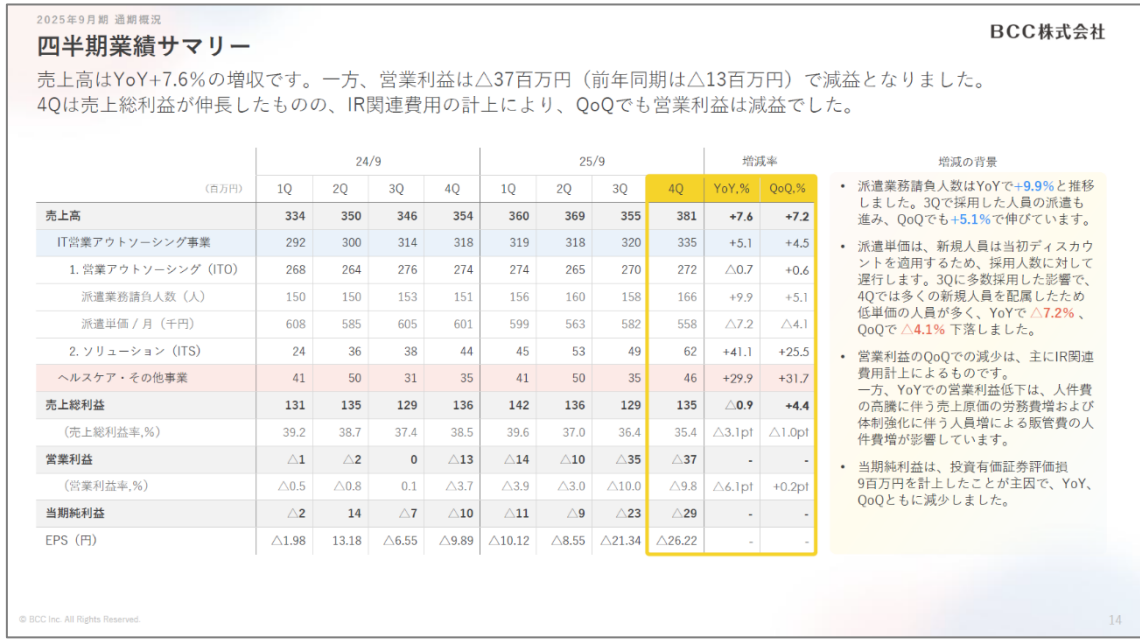
当社の事業を拡げていくためにベンチャー企業への出資もおこなっております。4件のM&Aに加え、5社のベンチャー企業への出資をおこなっており、IT営業アウトソーシング事業、ヘルスケアビジネス事業と相互に連携できる会社に対して資本業務提携をおこなっております。今後もネットワークを広げることで、価値共創の輪を広げ事業の拡大を図っていききたいと考えております。



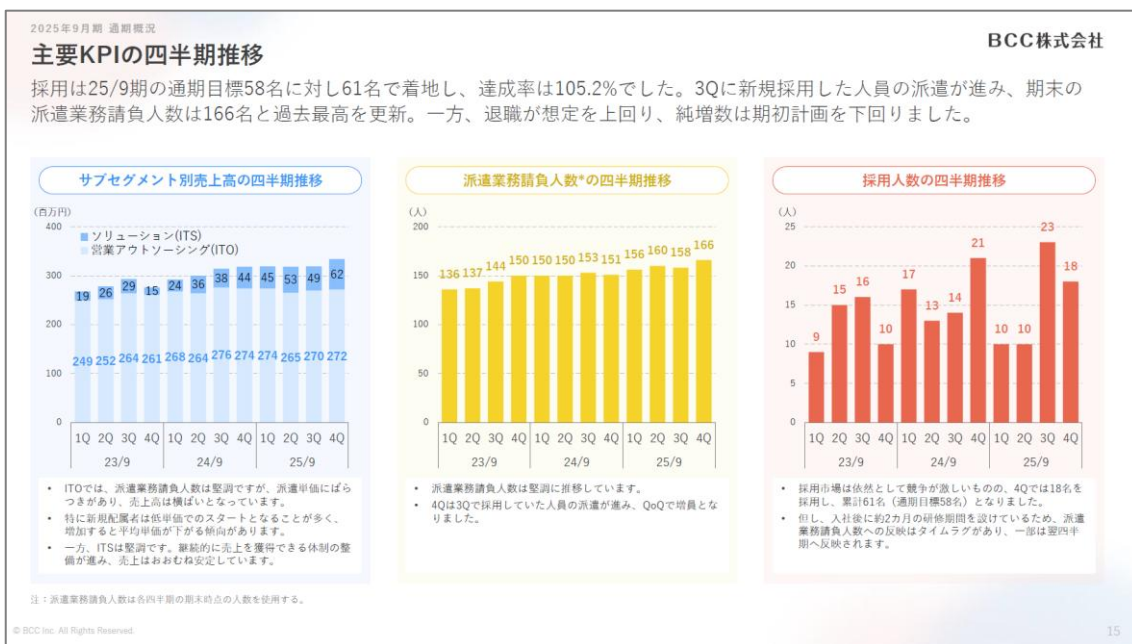
ここから 2025 年 9 月期の概況につきましてご説明させていただきます。

売上高につきまして、前年比 5.9%増の 1,467 百万の売上と堅調に増収しております。これで 10 年間連続成長を遂げております。

一方で営業利益については、マイナス 98 百万と赤字幅の拡大となっております。これは冒頭でも申し上げた通り積極的な M&A、新規事業への投資、そして人材への投資をおこなっていくために赤字になっても成長率を高めていこう、そういった積極的な赤字でございます。



四半期に関しても同様でございます。4Qについても増収、営業利益はマイナス 37 百万の減益となっております。特にここは IT 関連費用、人材に関する費用といったところが増大し減益となっております。



主要の KPI でございます。

通期 58 名の目標に対して 61 名の採用をおこなっております。当社は人材が採用できてはじめて成長できます。採用目標が達成できたことは大きかったと考えております。一方で派遣人数は 166 名と過去最高ですが、当初の計画よりも残念ながら下回っております。これは退職者数が当初の予定よりも多少上回っていたことが理由となっております。今後、離職率をいかに減らしていくことが課題と認識しており、現在も様々な施策を講じております。

売上総利益と売上原価明細

売上総利益率は、25/9期1Qこそ時間外労働売上高の多額発生で上昇しましたが、4Qは35.4%と横ばい圏で推移しています。ITS売上高の拡大により、商品仕入れが増加し、売上原価が増加していることも売上総利益率に影響しています。

売上総利益と売上総利益率の四半期推移



- 新規人員は配属当初ディスカウントが適用されるため、新規配属が多い時期は一時的に利益率が低下します。25/9期4Qでは3Qの採用増により新規人員が増え影響が出ました。
- 一方で、中長期的には採用数と派遣業務請負人数の拡大を計画しているため、ディスカウント影響は恒常発生の状態になると見られ、利益率は下げ止まると想定しています。

売上原価明細の四半期推移



- 人件費高騰の影響と派遣業務請負人数の増加で、労務費は徐々に増加しています。
- その他原価の増加要因は2点です。①ITSの売上拡大に連動した販売商品仕入の増加と②ヘルスケア支援事業における施設運営受託等にかかる恒常的な外注費の増加です。

売上総利益率につきましては、3Q、4Qと低下傾向にあります。これは新たなメンバーを派遣することで、どうしても最初にディスカウントが必要となってきます。そういった影響もあり粗利率は残念ながら低下をしていますが、今後そのメンバーへのディスカウントがなくなっていくことで少しでも粗利率も回復していくと考えております。また代理店事業の商品の仕入れが増加したことも一因となっております。

営業利益と販管費明細

営業利益は△37百万円となりました。QoQ、YoYともに、人件費の増大やIR関連費用の計上などによる影響と、短期利益を逸失してでも、中長期的な収益規模拡大に資する費用投下を優先した影響が一部で出ております。

営業利益と営業利益率の四半期推移



- 現在は中長期的な収益規模拡大に向けた投資が先行している影響で、営業利益率は低下しています。一方で、新規事業のBM X*の導入社数がYoY+21件(+41.2%)となったことや、M&Aを4件を実施したことなど、投資に対する効果も徐々に現れ始めています。
- 今後も中長期的な成長に向け、投資対効果を見極めながら、選択と集中を意識した先行投資を計画的に進めてまいります。

販管費明細の四半期推移



- 直近3年間では、人件費・採用費はいずれも増加傾向にあります。
- 人件費は、人件費の高騰に加え、新規顧客開拓や新規事業開発、経営企画などにおける人員体制の強化が主因です。採用費もこれらに加えて、IT営業アウトソーシング事業における配属人員の採用を継続的に強化していることが影響しています。
- また、4Qの支払手数料とその他販管費には、IR関連費用や新規事業への投資、広告宣伝費など、一過性でありつつ将来成長を見据えた先行投資が含まれています。

注：「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、企業の運用負荷を軽減し、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。

営業利益に関しましてはマイナス 37 百万となりますが、これは積極的な採用、人件費、そして IR 関連費用の増大によってマイナス幅が大きくなっております。

2025年9月期 進捗概況

BCC株式会社

主なニュース

IT営業で培った「リスクリングプログラム」をeラーニングとして外部公開しております。
また、リスクリングとセットで提供する転職支援サービスMerry Mewや、M&Aなど業容拡大を加速しております。

No.	公表日	IRニュース
1.	2024/9/26	IT営業を育てることに特化したeラーニング「ラプトレ」を開始しました。
2.	2024/10/7	介護や高齢期の基礎を学ぶ新資格「高齢者建幸サポーター」（eラーニング）を開始しました。
3.	2025/1/15	大阪府大阪市「はんなん健康応援プラン推進事業業務」受託のお知らせ
4.	2025/2/27	転職支援サービス「Merry Mew（メリーミュー）」を開始しました。
5.	2025/3/6	グラミン日本とシングルマザーに向けたリスクリング、キャリアアップ支援活動の連携推進で合意
6.	2025/4/30	事業譲受に関するお知らせ（シソーラス株式会社の全事業を譲受）
7.	2025/5/15	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
8.	2025/5/20	大阪・関西万博でのスペシャルキッズとつくる未来の万博遠隔体験プログラム「どこでも万博」を開始しました。
9.	2025/5/30	（開示事項の経過）事業譲受完了に関するお知らせ（シソーラス株式会社の全事業を譲受） （開示事項の経過）グッドデジタル株式会社の株式の取得（子会社化）完了に関するお知らせ
10.	2025/8/20	ロボタスネット株式会社の株式の取得（子会社化）に関するお知らせ
11.	2025/8/29	KMMK 株式会社への出資に関するお知らせ
12.	2025/9/11	当社子会社における事業の譲受に関するお知らせ（DXO株式会社のSES事業を譲受）
13.	2025/10/1	（開示事項の経過）ロボタスネット株式会社の株式の取得（子会社化）完了に関するお知らせ （開示事項の経過）当社子会社における事業の譲受（一部未了）に関するお知らせ（DXO株式会社のSES事業を譲受）

注：当社のニュースページトップ

ラプトレの効果

ラプトレとは、今までの人材育成・IT営業に比べてコストの低い人材育成システムです。IT営業の経験を活かして、IT営業の第一歩を踏み出す人材を育成します。

社会人としての
基本が身につく
必要なマインドが学べる。

IT営業としての
基礎知識が身につく
と有利な結果となる。

高い従業員満足度の
持った企業になる。

あはたの経験を才能に。
私らしく輝く仕事を見つけませんか？

Merry Mewは、動画学習でのスキルアップから転職までを完全無料でトータルサポートします。

動画学習
転職サポート
スキルアップ

© BCC Inc. All Rights Reserved.

前期の主なニュースでございます。

青文字が新規事業となり、「ラプトレ」「高齢者建幸サポーター」「Merry Mew（人材紹介）」に関してスタートをし、赤文字がM&A となります。シソーラス様、グッドデジタル様、ロボタスネット様、そしてDXO 様のSES 事業に関してM&A をおこなっております。4 社のM&A、3 つの新規事業をスタートしたのが前期となります。

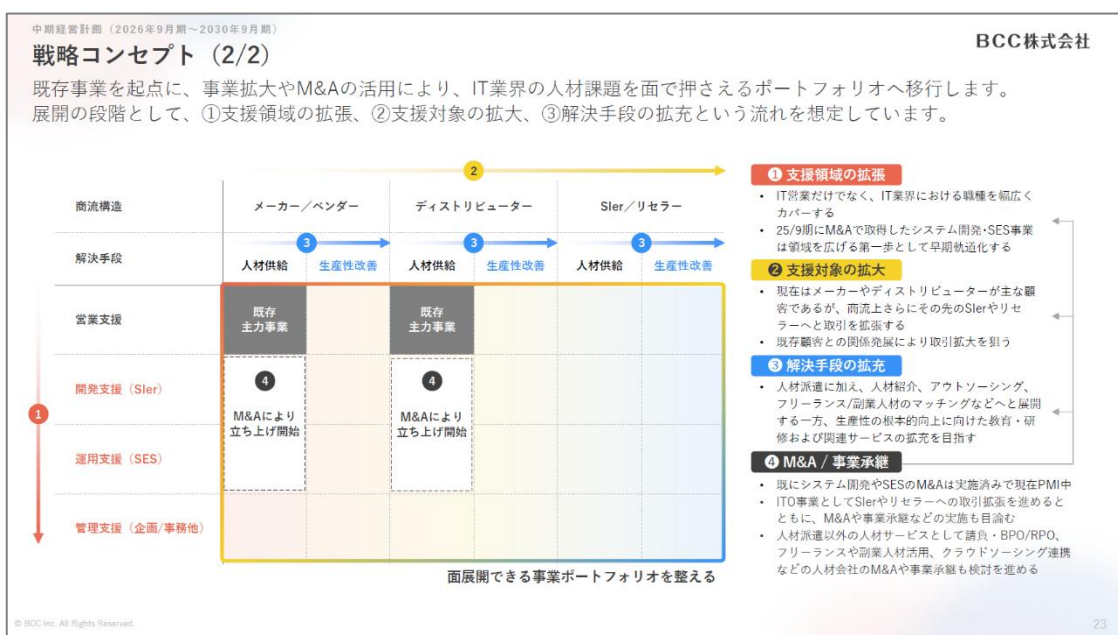


ここから今回のメインであります中期経営計画になります。

メインの戦略コンセプトがこちらになります。

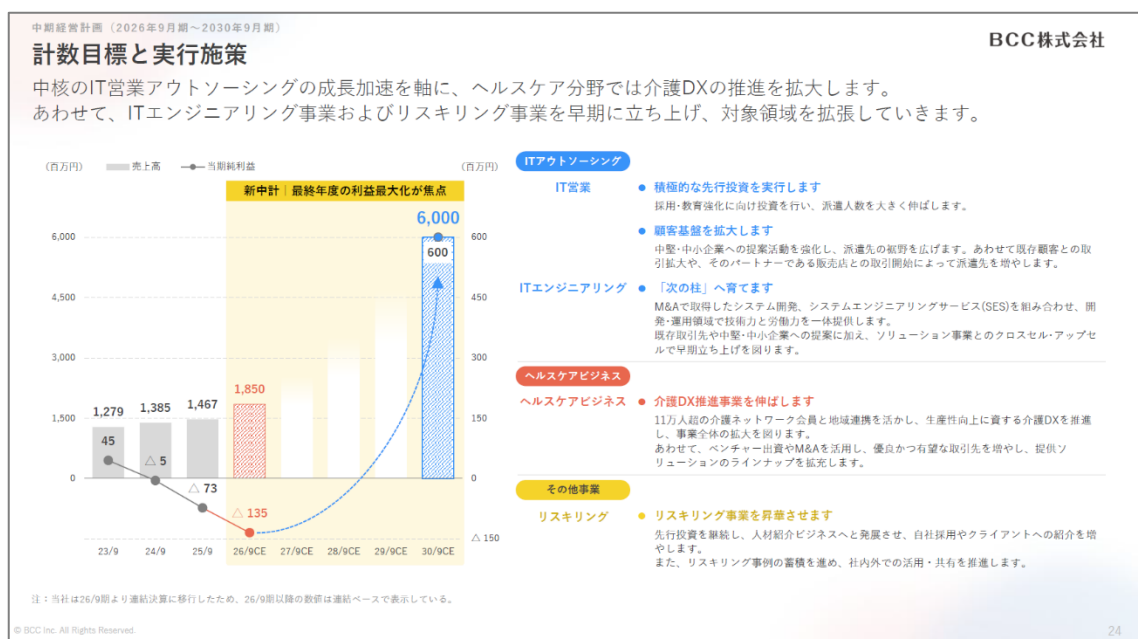
これまで当社は大手 IT 営業に営業を提供することを主力・中心としてきました。今後は営業のみならず、開発、エンジニア、運用支援、SES 事業を含めたエンジニア関連にも広げる、さらに事務領域にも広げ対象領域を広げていきます。そしてお客様に関しても大手 IT 企業だけに限らず、中小の SIer 様に関しても対象とできるように成長していきたいと考えております。

そうすることで IT 業界の人材不足という課題を解決できる会社にな成長していきたいというのが大きな戦略コンセプトになります。



これを実現していくために、まず支援領域を拡張していきます。現在の営業支援から開発支援、運営支援、管理の支援まで拡張し、次に支援対象を拡張していきます。大手メーカーからディストリビューター、リセラー、中堅中小の SIer まで支援対象を拡大したいと考えております。そして解決手段の拡充ということでこれまでの正社員派遣のみならず、人材紹介、教育・研修などの様々な解決手段を増やすことでより多くの企業様の支援をおこないたいと考えております。

最後にこの戦略を実行していくために我々だけで足りないリソースは、M&A を活用させていただき、抜けた部分を埋めていきたいと考えております。

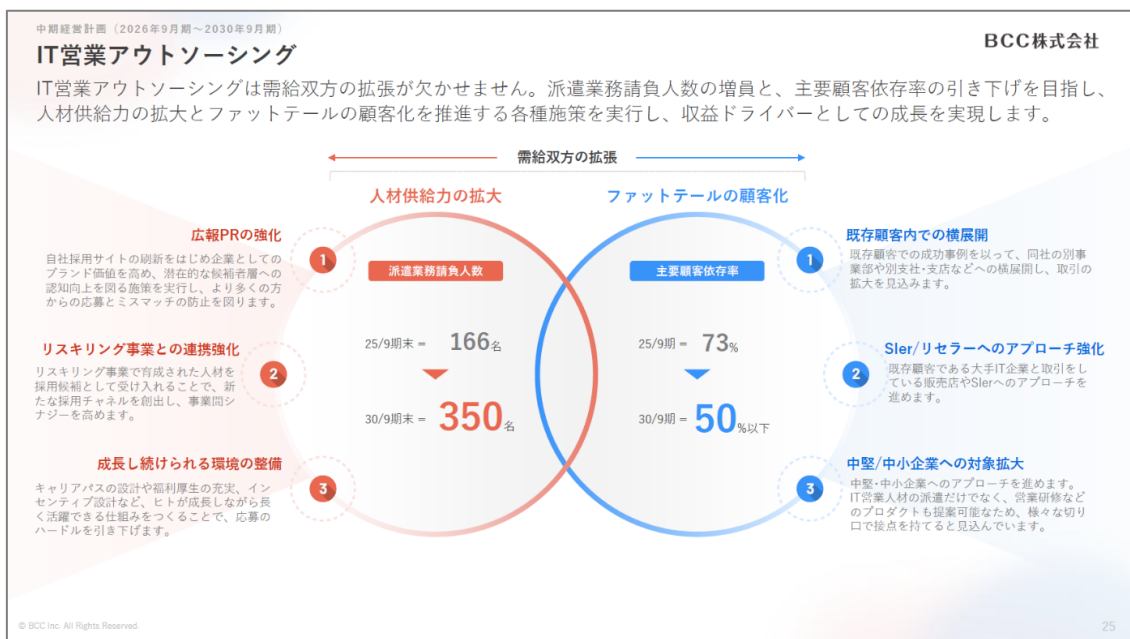


2030 年に向けての計画目標数値となります。

時価総額 100 億を達成したいと考えており、そのために必要な数値目標が売上高 60 億、当期純利益 6 億でございます。この売上高 60 億は前期売上高の 4 倍です。4 倍に向かってスタートをきるのが今期となります。まず IT 営業アウトソーシングはなお一層先行投資をおこない人材の採用、教育をおこないます。そして IT エンジニアリングですが前期 M&A を完了し、エンジニアリング事業をスタートしており、拡大していきます。

ヘルスケアビジネス事業では、介護事業の DX 化を支援していきます。そしてリスクリング事業（人材紹介事業）ですが、こちらもスタートしすでに実績が出始めており拡大をしていきます。

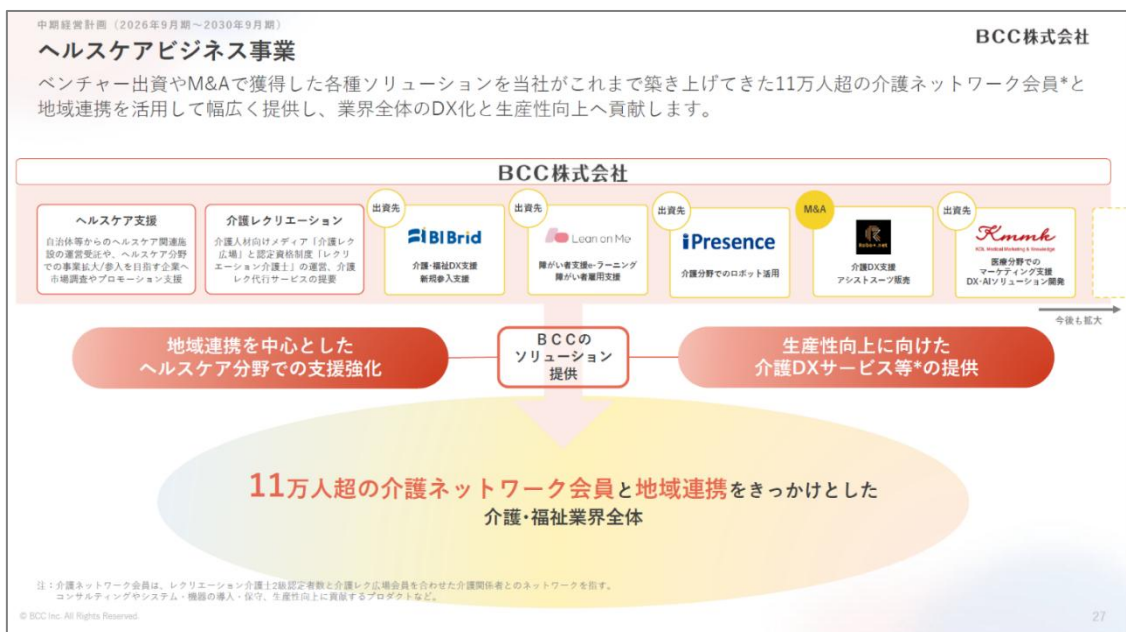
まずは進行期の今期、売上高 1,850 百万の予算を発表しております。これは前年比 26% 増となり、これまでの 5% 増の成長から一気に 20% を超える成長となり、今後は 20～30% の成長を続けていきたいと考えております。



その中心となるのは、やはり IT 営業アウトソーシングです。現在の 166 名のメンバーを 2030 年 9 月末までに 350 名まで増やしていきたいと考えております。そして、ファットテールの顧客化ということで新規の顧客を増やしていき、主要顧客の依存率を少しずつ下げていきたいと考えております。



続いて IT エンジニアリング事業が次の柱になると考えております。シソーラス社、グッドデジタル社の事業譲渡を受け、さらに DXO 様より SES 事業を譲り受け、IT エンジニアリングへの参入しております。こちらも今後 IT 未経験者の育成プログラムをつくり、事業の拡大を図っていききたいと考えております。



2012年にスタートしたヘルスケアビジネス事業ですが、実に11万人を超える介護ネットワークを構築しております。これを活用し、様々な企業へ出資、資本提携をおこない介護DX化の支援を積極的におこなっていきたいと考えております。

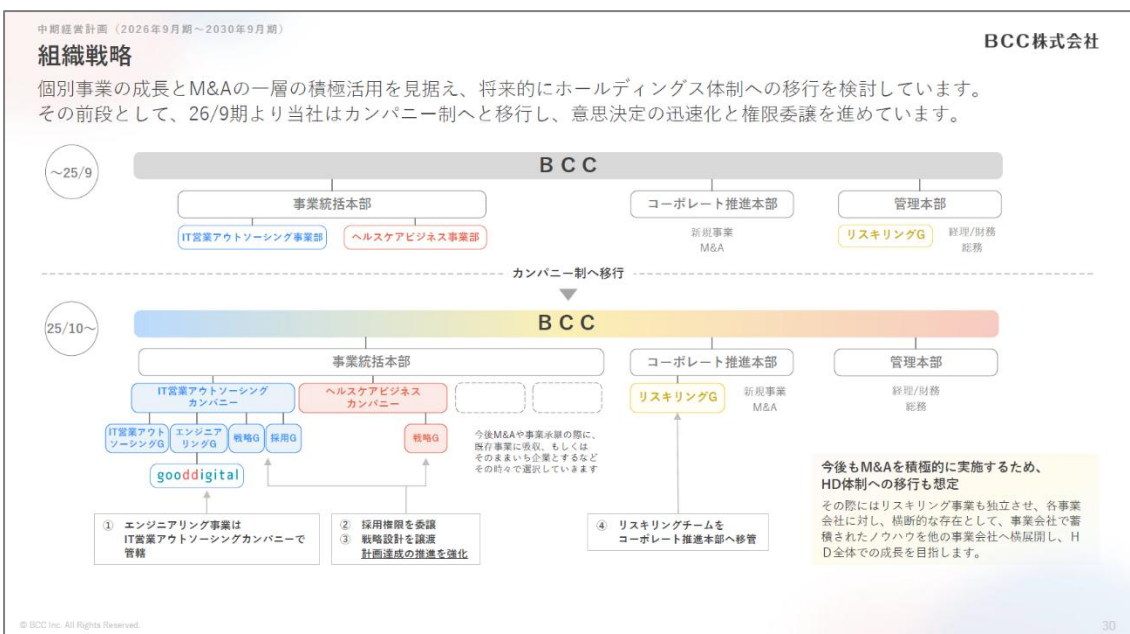
介護業界は、まだまだ生産性を高めていく必要があり、DX化は必須です。出資先、連携企業と共創しながらヘルスケアビジネス事業を高めていきたいと考えております。



リスクリリング事業は経済産業省からの補助金によりスタートしております。しっかりと人材紹介事業へと昇華させ、各事業との連携を図り拡大をしていきたいと考えております。もちろん未経験者から育成する当社のノウハウを活用、組み合わせてリスクリリング事業として成長させていきたいと考えております。



M&A 戦略です。4 社の PMI を進めていくことはもちろん、今後も継続的に M&A を実行していきたいと考えております。中期経営計画にそって当社の足りないところを埋めていただく企業様にグループとして入っていただき、IT 企業様のありとあらゆる課題を解決できるような企業になるよう実行していきたいと考えております。



これらを実現していくための組織戦略です。
当社は将来のホールディングス化を見据えて今期よりカンパニー制を取り入れております。両事業部でおこなっていたものを各カンパニーとし、カンパニー長に権限移譲をおこない迅速な意思決定、組織化をおこなっています。

中期経営計画（2026年9月期～2030年9月期）

BCC株式会社

カンパニー長よりメッセージ

「ヒトが活きる環境づくり」こそがカンパニー制へ移行した最大の理由です。
私たちはメンバーを育成し、活躍を支援し、そして会社を成長させる使命を担います。

市場の評価

企業価値向上
大手IT企業の営業支援カンパニーから
IT業界の人材不足解決カンパニーへ

時価総額向上 IT業界への貢献

業績への影響

会社の売上規模成長

社員の成長 顧客への貢献 取引の拡大

当社の取り組み


ヒトが活きる環境づくり
カンパニー制への移行で、権限や予算責任が分権され、小さな事業単位で迅速に意思決定する体制となる。結果、案件起案から実行までのサイクルが高速化し、個々の役割と裁量が増え活躍の場が拡大する。

昨今、IT業界は深刻な人手不足という構造的課題に直面し、同時に急速な技術革新で学習コストが高騰する大きな変化の渦中にあります。こうした環境は当社事業を後押しする一方、私たち自身も「大手IT企業の営業支援カンパニー」から「IT業界の人材不足解決カンパニー」へと脱皮することが不可欠です。


そのため当社は、カンパニー制への移行を、課題に正面から向き合い持続的成長を実現する最適解と位置づけました。現場に近い自律的な事業運営体とし、迅速かつ柔軟な意思決定で成長を牽引します。とりわけ事業成長の根幹である「ヒトが活きる環境づくり」を重要課題とし、小さな事業単位で一人ひとりにスポットライトが当たる環境を整備。社員が変化を恐れず成長し、市場価値を継続的に高められる機会と仕組みをつくります。

私たちは、メンバーを育て、活躍を支援し、会社を成長させる使命を認識しています。

その結果として社会への提供価値と企業価値を高め、「IT業界の人材不足解決カンパニー」としての確固たる地位を築いていきます。



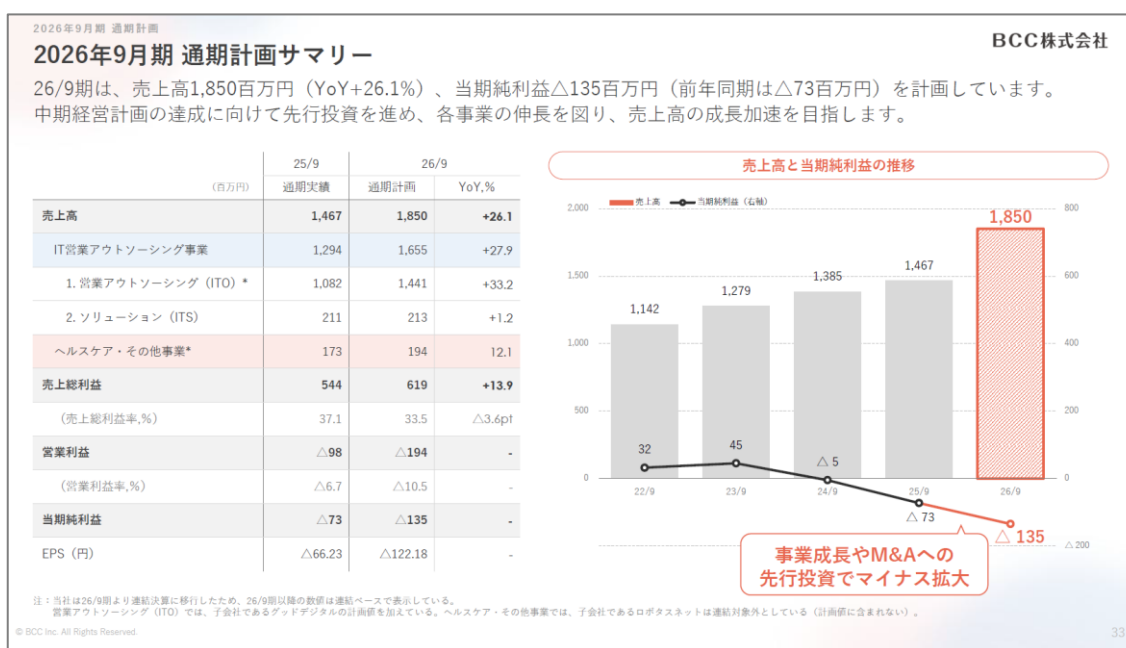
IT営業アウトソーシング
カンパニー長
松村 健太



ヘルスケアビジネス
カンパニー長
狭間 希代美

© BCC Inc. All Rights Reserved. 31

両カンパニー長のメッセージです。二人の活躍、成長が当社の成長に繋がります。今後も権限移譲を進め、組織を固め、中期経営計画を達成したいと考えております。



ここから 2026 年 9 月期、今期の通期計画となります。

2026 年度は売上高 1,850 百万、当期純利益マイナス 135 百万を予定しております。赤字幅が大きくなるのは冒頭申し上げた通り 2030 年 9 月期の売上高 60 億に向けて、なお一層人材の投資、新規事業への投資、M&A をおこなっていきたいと考えており、赤字幅が大きくなっても成長率を重視した積極的な投資をおこなっていきたいと考えております。

補足説明資料

基本情報

商号	B C C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 i/ベ-ンツセンター-リキワダ'：東京都千代田区外神田6丁目8番10号 グランド秋葉原2F
設立	2014年1月20日（創業2002年3月6日）
上場	上 場 日：2021年7月6日 上場市場：東京証券取引所 グロース市場（証券コード：7376）
代表者	代表取締役社長 伊藤 一彦
資本金	1億7,350万円（2025年10月1日現在）
従業員数	256名（2025年10月1日現在） 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）
許認可	
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 2024年 7月 経済産業省「リスクリングを迫じたキャリアアップ支援事業」採択

大株主の状況

2025年9月30日現在

氏名又は名称	所有株式数(株)	持株比率(%)*
伊藤一彦	270,300	24.30
日本証券金融株式会社	72,400	6.51
山上豊	65,600	5.90
プラス株式会社	60,000	5.39
BCC社員持株会	56,300	5.06
伊藤貴子	54,000	4.86
楽天証券株式会社	40,600	3.65
株式会社SBI証券	39,900	3.59
岡林靖朗	31,100	2.80
有価会社KIT	30,000	2.70
計	720,200	64.75

上場後の株価チャート

注：持株比率は、「発行済株式(自己株式を除く)の総数に対する所有株式数の割合」を示し、計算上は小数点以下第3位を四捨五入している。

© BCC Inc. All Rights Reserved.

36

最後にB C C株式会社のことを初めて聞いていただいた皆様へ補足説明資料でご説明させていただきます。

当社は、大阪本社、東京本社の両本社制をとり現在 256 名の従業員がいる会社です。おかげさまで 2021 年東証マザーズ、現グロース市場に上場しております。

補足説明資料

ボードメンバー

BCC株式会社



代表取締役社長
伊藤 一彦（中小企業診断士）
1998年 大阪市立大学 卒業。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 当時の前身となる営業創造株式会社を設立し、代表取締役就任。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（現大阪公立大学）医学研究科 客員教授を歴任。



取締役副社長
岡林 靖朗
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、2006年 当時の前身となる営業創造株式会社に入社し、営業本部の責任者を歴任。同年、取締役就任。2015年 常務取締役就任し、IPO準備の責任者を経て、最高財務責任者を歴任。2022年 取締役副社長に就任。



取締役
小出 契太
IPOを目指すIT関連企業で営業業務の経験を経て、2007年 当時の前身となる営業創造株式会社に入社し、営業本部、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 当社取締役就任。現在は、IR・M&A推進責任者として活動。



社外取締役
取締役
江越 博昭
1977年 通産省（現経済産業省）入省。2001年 経済産業省 大臣官房参事官。2004年 同省内閣府経済産業局長を歴任。2008年 株式会社アルプス技術代表取締役副社長。2014年 同社特別顧問に就任。2019年 当社取締役就任。



監査役
藤 進治
1991年 三井物産機械株式会社（現日本オタ・コンサルタンシー・サービス株式会社）入社。2006年 当時の前身となる営業創造株式会社入社。2014年 グループ全社の取締役就任。営業・経理の経験を経て、2016年のグループ全社の合併後、2017年 当社常務監査役に就任。



社外監査役
監査役
森重 洋一（公認会計士）
1987年 監査法人朝日新和会計士（現有限責任あずさ監査法人）入社。2001年 株式会社のみみ合同会社設立し、代表取締役就任。2006年 当時の前身となる営業創造株式会社監査役に就任。2016年のグループ全社の合併後、引き続き監査役に就任。



専務取締役
安原 弘之
1992年 日本電気株式会社（NEC）入社。営業全般の経験を経て、外資系企業を退職後、2005年 当時の前身となる営業創造株式会社に入社し、取締役就任。2014年 グループ全社の代表取締役社長に就任。2016年のグループ全社の合併後、2019年 専務取締役就任。現在は全事業の統括責任者として活動。



社外取締役
取締役
松嶋 依子（弁護士）
2006年 弁護士法人梅ヶ枝中央法律事務所入所。2019年 当社取締役就任。



社外監査役
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 Inc. All Rights Reserved.

37

ボードメンバーは、代表の伊藤、副社長の岡林、専務の安原、取締役の小出という常勤役員とともに、専門知識を持った経験豊富な社外役員の皆様にご支援いただき、ガバナンス体制を整えております。

事業内容

BCC株式会社

セグメント	サービス	売上高 (25/9期)	売上高構成比	事業概要
IT営業アウトソーシング事業	営業アウトソーシング	1,082	73.8%	<ul style="list-style-type: none"> 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」で、大手IT企業の事業形態やニーズに合わせて最適なサービスを提供。
	ソリューション	211	14.4%	<ul style="list-style-type: none"> IT機器の販売及び大手IT企業の代理店として、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を提供。 創業期から蓄積した中小企業の各種情報（利用中システム、更改時期、問題点及び課題等）のデータベースを活用。
ヘルスケアビジネス事業	ヘルスケア支援	140	9.5%	<ul style="list-style-type: none"> 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、シェアプラットフォームを用いた市場調査及び「介護レク広場」の会員向けにメールマガジン配信やバナー広告等を活用し、顧客の製品・商品又はサービスのプロモーション支援を提供。
	介護レクリエーション	23	1.6%	<ul style="list-style-type: none"> 介護レクリエーションを通して、介護現場で高齢者を支える方々を支援。 素材提供や、代行サービスなどを実施。
その他事業	－	9	0.6%	<ul style="list-style-type: none"> 主に中小事業者及び起業家の育成支援と、事業の経営戦略を学び、創り、支援するサービスとして提供を開始した「bizcre（ビズクリ）」を活用した企業の経営支援を実施。

それぞれの事業内容、セグメントです。

今現在 IT 営業アウトソーシング事業がセグメントの中心となっております。

営業アウトソーシング

BCC株式会社

経験豊富な人材



営業職に特化



60社を超える 営業支援の実績



実践営業での育成



10万件を超える 法人データベース



活用事例

新規開拓

テレマーケティング
体験ユーザーの振り起こし
デモ要員

パートナー開拓

セールスサポート
インサイドセールス
プロモーション

アカウント営業

イベントフォーロー
商材担当
市場調査

サービスラインナップ

営業派遣
業務請負
テレマーケティング

主な取引実績（50音順）

信用元企業	ターゲット企業	商材	業務内容
営業派遣 大手ITメーカー （年間3000万円以上）	製造系ソリューション 及びITサービス	製造系ソリューション 及びITサービス	年間予算を持つアカウント営業として、取引額/グループを増やす 深耕営業とお客様の課題解決型の提案営業を行っている。
営業派遣 大手通信キャリア	通信	ネットワークサービス クラウドサービス	中央官庁のアカウント営業として、多岐に渡るサービス提案営業 を行っている。
営業派遣 中堅ITベンダー	中堅、中小企業	ITインフラ	新事業展開支援営業として、サテライト、営業所開、他社/上/下、コブ コアと活動し稼働し上げ実績を出している。
営業派遣 大手ITベンダー	IT、ベンダー	設備 ソフトウェア製品	パートナー営業として、ソフトウェア製品のライセンス取得後の拡大 のために、新規、既存企業を開拓し、稼働を上げて実績を出している。
業務請負 大手通信キャリア	中小企業	クラウドサービス	パブリッククラウドの大手「AWS」「Azure」「GCP」の最新情報をも パートナー情報などの点に、営業チームで取り扱っている。
業務請負 大手クラウドワーク 情報メーカー	中堅クラウドワーク ベンダー	ネットワーク製品	GSI様と提携したクラウド製品の営業拡大のために、従来の営業サ ービス以外に対する営業アプローチやソリューション営業を実施してい る。
業務請負 大手ITメーカー	医療法人・介護事業者	介護事業向けサ ロゲット	介護事業に対して、マーケティング活動を行い、市場調査/アウトプ ットの導入促進まで行っている。

営業アウトソーシング事業のお客様を掲載しております。

補足説明資料

ソリューション

BCC株式会社

主な取扱商材

Cloud			Network	
SaaS	PaaS	IaaS	WAN	LAN
Microsoft 365等	クラウドサービス	リモートアクセス	SD-WAN	無線LANシステム 社内LAN構築
	クラウドサービス	VPNサービス	回線サービス	
Web会議システム	データセンター	ストレージ	ホスティング	光ファイバー
Hardware		Software		
パソコン タブレット モバイル	ビデオ会議システム	緊急セキュリティソフト 次世代振る舞い検知 標的型攻撃対策ツール	グループウェア	

導入事例

製品カテゴリ	導入サービス	業種	売上高	社員数	導入効果
Cloud	Microsoft 365	不動産業	168億	439名	大容量メールボックスによる営業成績を改善、クラウド化したOfficeによるリアルタイムの共有や機能性のOfficeアプリケーションを利用可能に。
	Webex	製造業	87億	242名	海外販出の外出先、取引先と手帳にこまめにデータ連携が可能に。
NetWork	IJ Omnibus	製造業	119億	440名	フレックスの転機による業務が改善され、セキュリティ強化、クラウドなどハードを廃したクラウド型ネットワーク構築が可能に。
	Smart VPN	製造業	25億	322名	業務保護、パスト型などキャリアの特性を考慮した最適なVPNサービスを提供し、利用にも柔軟に対応できる環境に。
Hardware	Cisco Meraki	製造業	105億	506名	ローカルプレイングアウトにも、クラウドサービスに合わせた柔軟な運用を実現。およびSASEによるゼロトラストセキュリティの構築。
	Cisco 専用機	専門・技術サービス業	15億	211名	従来の専用機に比べ、1/2のコストで導入が可能な、利用者が増加したコミュニケーション環境を実現。
Software	タブレット モバイル	製造業	26億	350名	キックオフ作業や利用環境の改善でコンプライアンス強化、コスト削減にも成功し、業務効率化を実現。
	Dr.Web	製造業	917億	2,247名	以前の、セキュリティソフトに比べ、価格が低く、コストの削減にも成功し、1000台以上の導入に。

累計 1,300社超に導入

© BCC Inc. All Rights Reserved.

40

そして、これを支えるソリューション事業です。
BCCの名刺を持ち、中小企業に対しネットワークやWEB会議システムなど様々なソリューションを提供するのが当社の代理店事業となります。

補足説明資料

市場規模とポジショニング（IT営業アウトソーシング事業）

BCC株式会社

市場の背景：IT業界市場規模^{*1}

当事業のターゲットであるIT業界（情報サービス業、インターネット付随サービス業、情報通信関連製造業・サービス業・建設業）の市場規模（名目国内総生産）は、2023年度で29兆6,858億円となっております。

29兆6,858億円

出典：総務省「令和7年情報通信白書」図表9-1-1-5情報通信産業のGDP（名目）の推移 より当社計算

IT営業アウトソーシング事業の競合環境

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

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。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。

^{*1}：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助成やIT器材等の代理店事業等の組み合わせで成り立っているため、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いる。

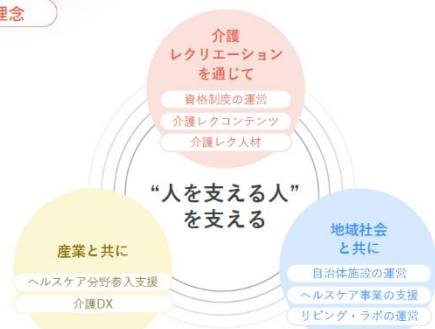
^{*2}：「情報通信白書」内での集計方法が変更になったため、参照している業種を変更した。また、統計データが実質国内総生産から名目国内総生産に変更になったため、準じて変更となった。

© BCC Inc. All Rights Reserved.

41

IT 営業アウトソーシング事業は、様々な派遣会社、エンジニア派遣、販売店とは違ったポジショニングを得ることで成長してきました。

理念

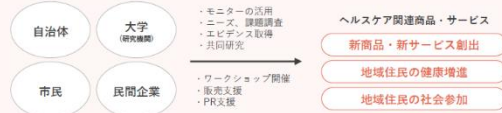


介護の現場に携わる方々を支えたいと思い、高齢者向けのレクリエーションを普及することから始まったヘルスケアビジネス事業。

介護関係者とのつながりを大切にし、様々なIT・RT企業とのつながりもできました。私たちは年を重ねても住み慣れた場所でより豊かな生活を送れる社会を実現するためにヘルスケアDXを推進します。

ヘルスケア支援

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。



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

介護レク広場

介護レクリエーション素材の「Webサイト」

- ・会員数7.0万人以上
- ・3,700点を超える塗り絵や計算問題
- ・登録無料でダウンロードし放題

レクリエーション介護士

介護レクリエーションを体系的に学べる「資格制度」

- ・資格取得者3.9万人以上
- ・高齢者に喜ばれるレクリエーションを提供できる
- ・自分の趣味・特技が活かせる

介護レクサポーター

レクリエーション介護士による「レク代行サービス」

- ・レクプログラムをすべて専任スタッフが実施
- ・多種多様なプログラムでレクのマンネリ化を解消
- ・お笑い芸人など企業コラボ企画も提供

もうひとつのヘルスケアビジネス事業です。

「“人を支える人”を支える」という理念に沿って、介護現場で働いている人たちを支えていきたい、という想いで続けてきた事業でございます。

まず介護レク広場、レクリエーション介護士という資格制度、そしてレクリエーション介護士を派遣する介護レクサポーターという介護レク事業に始まり、自治体や民間企業のヘルスケア関連商品・サービスを提供する企業様を支援するヘルスケア支援事業をおこなっております。

介護レク広場*

会員数の推移



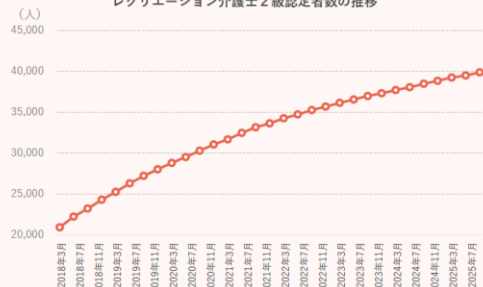
介護レクリエーションで
活用できる塗り絵や脳活等
3,700点超の素材を提供

会員数7万人超
そのうちの
80%超が介護関係者

注：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る。

レクリエーション介護士

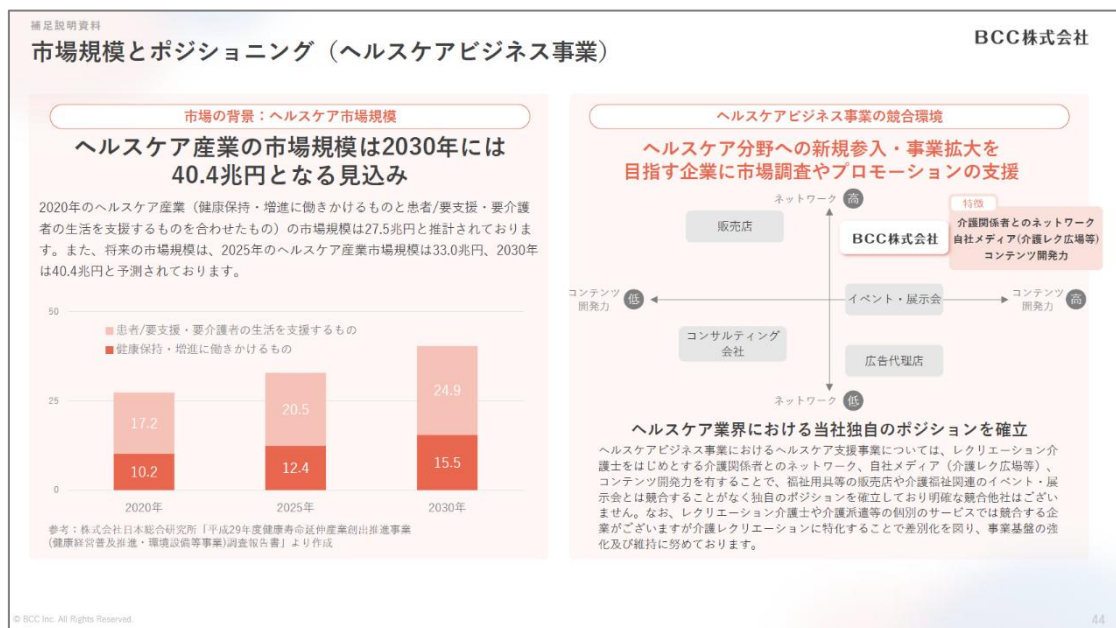
レクリエーション介護士2級認定者数の推移



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！

当社の運営する介護レク広場は実に会員数7万人を超えました。
また、当社の作った民間資格のレクリエーション介護士は、3万9千人の認定者数となり、のべ11万人を超える介護現場の方々とネットワークを築いているのがヘルスケアビジネスの根幹になっております。



ヘルスケアビジネス事業についても独自のポジショニングを敷いております。販売店やイベント、展示会関係の会社とは違ったポジショニングを得ることによって成長を遂げているのがヘルスケアビジネス事業になっております。



今後 IR に関してもしっかりと取り組んでまいります。

個人投資家の皆様により多く当社を知って頂く必要があると考えており、IR の専門部署を設立し、今後個人投資家向け説明会を積極的に実施し、note 等 SNS を活用し IR に関して積極的におこなっていきたいと考えております。

補足説明資料

SDGsの取り組み

BCC株式会社

 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

- 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 パートナリ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

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
三菱電研DCS × BCC

オンライン介護レクの実証
吉本興業 × NTT東日本 × BCC

© BCC Inc. All Rights Reserved.

46

当社は社会貢献のために SDGs に寄与する事業を続けております。今後も事業を通じて SDGs の達成に貢献していきたいと考えております。

ダイワボウホールディングス株式会社との資本業務提携

2025年11月27日に「ダイワボウホールディングス株式会社との資本業務提携、第三者割当による新株式の発行、主要株主、主要株主である筆頭株主及びその他の関係会社の異動に関するお知らせ」を開示しました。

2025年11月27日開催の取締役会において、ダイワボウホールディングス株式会社との資本業務提携を決議するとともに、第三者割当による新株式の発行を行うことを決議。

ダイワボウホールディングス株式会社（以下、「DHD社」）は、グループ中長期ビジョン「2030 VISION」において、「IT分野を軸に新たな事業領域へ経営資源を投入し、バリューチェーンのさらなる発展につながるグループ体制を構築する」という方針を掲げ、IT分野におけるプロダクト、ディストリビューション、ソリューション、サービスといった川上から川下までの一連のバリューチェーンの強化・発展を目指しております。

当社は、DHD社のITサービス領域における戦略的パートナーとして、これまでの事業ノウハウ・経験を十分に活用し、両社の経営資源を有機的に連携させることで、新規事業推進と相互の企業価値の最大化を図ることを目的に、本資本業務提携を締結することといたしました。

当社が掲げる中期経営計画（2026年9月期～2030年9月期）の達成、並びに、DHD社のITサービス領域における戦略的パートナーとして、これまでの事業ノウハウ・経験を十分に活用し、両社の経営資源を有機的に連携させることで、新規事業推進と相互の企業価値の最大化を図ることを目的に、本資本業務提携を締結し、本第三者割当増資を実施いたします。

参考）2025年11月27日開示「ダイワボウホールディングス株式会社との資本業務提携、第三者割当による新株式の発行、主要株主、主要株主である筆頭株主及びその他の関係会社の異動に関するお知らせ」
URL：<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS80762/56607bd8/9e37/4597/bed5/b327290130d1/140120251127510197.pdf>

最後に1点補足をさせていただきます。

本決算発表後にダイワボウホールディングス株式会社との資本業務提携の発表をおこなっております。

本件に関しては非常に重要な内容ですので説明をさせていただきます。

今回新たな新株を発行し、約6億の資金を得てダイワボウホールディングス社との業務提携を行い、今後の中期経営計画の達成をより確実なものにしたいと考えております。今後のダイワボウホールディングス社との連携に関して大きくご期待いただければと思います。

最後になります。当社は「ヒトが活きる Business Creative を」というコーポレートメッセージに沿って、全社一丸となり2030年中期経営計画の達成に向けて、スピード感を持った成長を遂げていきたいと考えております。これからのBCC株式会社の成長にご期待いただければと思います。
ご清聴ありがとうございました。

■質疑応答

1. 採用の状況についてお伺いしたいと思います。意図したとおりの採用ができているのか、採用費の高騰についてもコメントいただけると幸いです。

→2025 年 9 月の採用実績は予算通りに進んでおります。採用費用は 2024 年 9 月期並みとなっております。

2. 退職、退職率、退職理由から見えるリテンション改善の可能性について教えてください。

→25 年 9 月期の退職率は 23.18%となっております。進行期の 26 年 9 月期は前期より改善の見込みでございます。採用基準や教育内容を変えて対応しております。

3. 育成の困難さ、従来の短期間での育成に変化は見られてますでしょうか？

→スキル面だけでなく、マインド面での醸成にも力を入れております。

4. 生成 AI、AI エージェントの普及が各事業セグメントに与える影響はどうでしょうか。派遣ニーズが減る、介護レクが代替されるなどありましたらご教示ください。

→AI の普及によって、IT 営業アウトソーシング事業、ヘルスケアビジネス事業など、各事業セグメントでの大きな影響はございません。

5. AI の当社での利用の考え方と取り組みはどうでしょうか？

→当社においても、様々な業務に生成 AI を利用して業務効率化に取り組んでおります。

6. 中計ターゲット 60 億のセグメント別内訳について、ITO 事業が人員数ベースで 2 倍程度なので、ざっくり 25~30 億とした場合、残り 30 億に対してどう伸ばしていくのか、現時点でのイメージをいただければ幸いです。M&A によるアップサイドをどの程度計数上織り込んでいるのかも併せてご回答お願いいたします。

→ご質問のとおり営業人員が約 2 倍となっており、オーガニックの成長イメージが 25~30 億となると思います。それ以外につきましては本日のご説明にもあった通り M&A や新規事業の拡大により数値計画の達成を考えております。

7. ダイワボウホールディングス社との提携による IT 営業アウトソーシングの影響として、同社への派遣規模が拡大することが期待できますか。また、同社の信用で補強され他の顧客や新規顧客へのアピールし、取引が増える期待はありますか？

→ダイワボウグループのダイワボウ情報システムへは現在 44 名の営業人員を派遣しています。今回の提携はダイワボウグループ内取引の拡大を目的とするものではなく、あくまでダイワボウホールディングス社と B C C との新規事業推進が提携理由となります。また、顧客開拓についても、従来通り推進いたしますが、本提携による特別な効果は想定しておりません。

8. ダイワボウホールディングス社との関係の強化によって IT 営業アウトソーシングにおける既存の主要顧客との取引が縮小するなどのマイナスの影響は想定されますか？

→他の顧客との取引関係へのマイナスの影響はないと考えております。

9. ダイワボウホールディングス社との人材交流やノウハウ共有について、現時点でのプランの補足はありますでしょうか。また足下における実際の動きはどうなっていますでしょうか？

→現時点では出資後 12/15 以降に具体的な動きが始まります。提携実現に向けた定期的な情報交換や新規事業立ち上げに向けた分科会を開催していく予定です。分科会をどのようにしていくのかが直近の動きになります。

10. ダイワボウホールディングス社との関係は排他的なものになるのでしょうか。

「20%維持を条件に社外取締役 1 名指名」や「今後 2 年間の引受株式の処分の際の報告義務」などの取り決めは見えますが、「持分割合の維持」や「短期売却の禁止」までは窺えません。今後、同様の規模・割合の出資を受けることへの制約はあるのでしょうか。同社の動きは他の主要顧客からの資本獲得の動きへと繋がりますか？

→出資規模における制約はございません。第 3 者からの出資を受ける場合においてダイワボウホールディングス社と事前に協議をするということは決まっておりますが、制約自体があるわけではございません。また他の主要顧客からの動きに繋がるかにつきましても現時点で決まっていることはございません。

11. 本提携は御社に大きな変化をもたらす契機になることと思いますが、2025/11/14 付け「2025 年 9 月期 決算説明資料」は、2025/11/27 付け発表の本提携によってリバイズする予定はありますか？

→現時点ではリバイズする予定はありませんが、リバイズする状況になれば適宜、速やかに開示致します。

12. 新中計では最終年度売上高 60 億/当期純利益 6 億が示されていますが各年度の数字がありません。現状では出しにくいということでしょうか。ダメなら代わりに派遣業務請負人数を示すことはできないでしょうか？

→M&A の時期や規模、のれん等の償却により各年度の利益に影響があることから、各年度の公表は控え、最終年度の目標数値を開示しております。また派遣人数についても各年度の状況を見極めながら推進していく方針でございます。そのため各年度の人数ではなく最終年度の目標 350 名を開示しております。

13. リスキリングプログラムの eラーニングコンテンツ化展開について、現在どの程度の規模になっていますでしょうか？

→リスキリングプログラムは全 22 コンテンツございますが、すべて eラーニング化を完了しています。

14. ヘルスケアビジネス事業は当期また赤字となりました。従来も長く赤字の時間がありました。収益面からのこれまでの回顧をお願いします。

→当社は 2012 年 1 月にヘルスケアビジネス事業を開始いたしました。本事業はこれまでを大きく 3 つのフェーズに区分しております。第一にサービス立ち上げ期として、レクリエーション介護士資格制度の創設を通じて成長を実現した時期。次に、新型コロナウイルス影響により売上が停滞した時期。そして現在は、介護 DX の進展を背景に再び成長軌道へ転じている時期でございます。

15. 御社の基本理念である「事業創造」は理解していますが、その他/新規事業についてはここに来て急に対象分野が広がってきて全体像が掴みにくい印象です。現在、手掛けまたは計画している事業の中で、御社の得意分野、外部環境からの制約などの観点で、優先順位を付けるようになるのでしょうか？

→当社の主力の「IT 営業アウトソーシング」「ヘルスケアビジネス」に加え、「システムエンジニアリング」「リスキリング」分野へ事業を拡大しています。いずれも主力事業との連携性が高く、且つ成長領域と考えており優先的に取り組んでまいります。

16. M&A について、特に当期は買収を進めてきた印象ですが、比較的小さな規模に止まっています。買収先企業の選定と PMI についての社内知見の蓄積は現状いかがでしょうか。個別案件の事業としての成否の尺度はどうお考えでしょうか。M&A の大型化も目指せるような体制整備はできたでしょうか？

→知見は蓄積しております。個別案件の成否の尺度ですが、個別の売上はもちろんシナジー効果を発揮できているのか含めて測っていきます。また M&A の大型化に向けての体制も整いつつあります。

17. IR 費用がその他費用を押し上げたようですが、費用をかけない IR のご検討は如何でしょうか？

→前期は IR 体制の充実、整備に注力してまいりました。今後は特に個人投資家向けの情報発信について、費用対効果を追求しながらおこないたいと考えております。

18. リスキリング事業について見通し含めて詳しく教えてください。

→リスキリング事業に関して、今後人材ビジネスにおいてリスキリングが大事だと考えており、特に力を入れていきたいと考えております。リスキリング事業は立ち上げて1年程度経過します。前期は試行錯誤しながらの時期でしたが無事立ち上がってきましたので、今期は大幅な予算を組んで事業を推進しております。現時点では予算も十分達成可能と考えております。また事業単体ではなく他の事業にも良い影響を及ぼすような事業体にしていきたいと考えております。

以上