



2025年12月10日

各 位

会 社 名 BCC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

The image is a promotional graphic for the company's financial results presentation. It features a woman in profile looking upwards, symbolizing aspiration or growth. In the background, there are three smaller images: a city skyline, a man in a suit, and two women in professional attire. The text on the left side of the image reads:

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.

エグゼクティブ・サマリー

BCC株式会社

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



注：当社は26/9期より連結決算に移行したため、26/9期以降の数値は連結ベースで表示している。

© BCC Inc. All Rights Reserved.

1

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に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。ホールディングス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く、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

ヒトが生きる 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「ヒトが生きる」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「ヒトが生きる」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。「ヒトが生きる 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。

私たちについて
私たちの取り組み

BCC株式会社

大手IT企業への営業派遣/業務請負を主力に、代理店としても展開するIT営業アウトソーシングが事業の柱です。
また、ヘルスケア関連施設の運営受託や介護レクリエーション等へ業容拡大しております。



注: セグメント別売上高及び利益は、25/9月期実績を参照している。報告セグメントに属しない一般管理費217百万円が除外されている。
派遣業務請負人頭数および派遣取引社数は2025年9月末時点を参照している。

© BCC Inc. All Rights Reserved.

5

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います。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、リスクリキング等の様々な新たな事業を生み出しています。



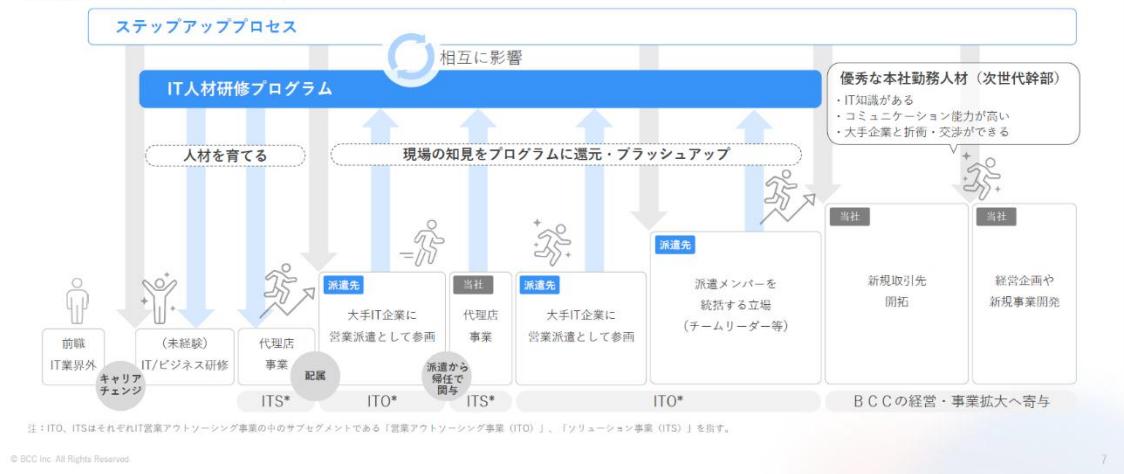
当社の IT 営業アウトソーシング事業は、IT 営業の未経験者を採用し、教育、研修を行うところが大事なキーになっております。まずは座学で IT の基礎知識やビジネスマナーを学んでいただき、そして代理店事業で IT 営業の実践経験を積んでいただきます。この座学と実践教育の組み合わせによって、約 2 ヶ月という非常に短期間に大手 IT 企業で活躍できるような知識、経験を積んでいただきます。その人材を IIJ 様や NEC 様のような大手 IT 企業へ派遣をするということが営業アウトソーシング事業のキーとなります。

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、リスクリキ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。

私たちが磨いてきた強み

未経験者のリスキリングを前提に、数多くの実例を積み上げブラッシュアップしてきたIT人材研修プログラムと、当社での実地研修をはじめとした、ステップアップのための洗練されたプロセスが、価値創造の源泉です。

(当社におけるキャリアアップイメージ)



© BCC Inc. All Rights Reserved.

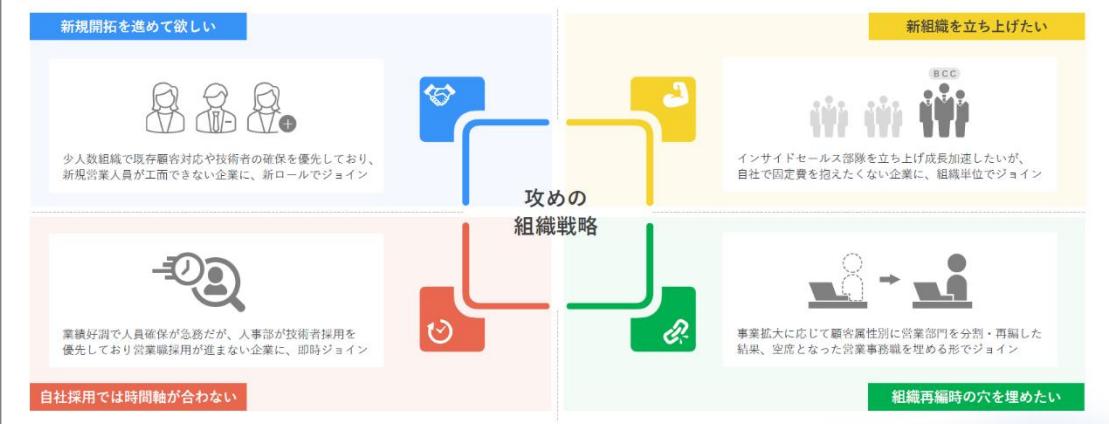
7

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ってくれています。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くれています。

お客様から必要とされる時

主力のIT営業派遣は、単に人手が足らない時だけではなく、新規開拓・インサイドセールスなどの新組織立ち上げ時や、事業戦略転換・正社員のリソース再配分を目的とした組織再編時など、「攻めの組織戦略」を進める際に必要とされます。



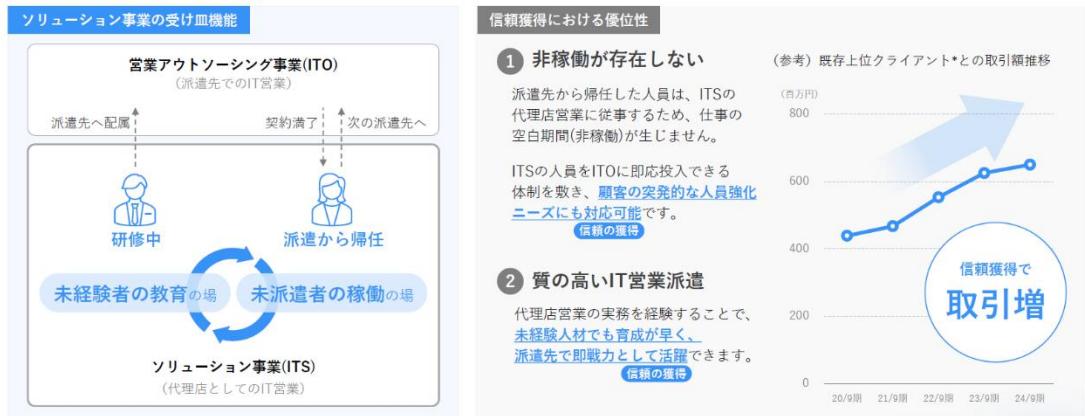
© BCC Inc. All Rights Reserved.

8

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もあわない」「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。

お客様の期待に応えるには

ITサービスの代理店を手掛けるソリューション事業が、①未経験者の教育と、②派遣帰任人員の稼働の場として機能するため、人員増強ニーズに即座に応えるための余裕率を確保でき、既存顧客の取引拡大に繋がっております。



注：右側のグラフは「4.【経営者による財務状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析】（1）経営成績等の状況の概要 ③生産、受注及び販売の実績 c.販売実績（注）主な相手先別の販売実績及び総販売実績に対する割合」に記載の3社を指す。

© BCC Inc. All Rights Reserved.

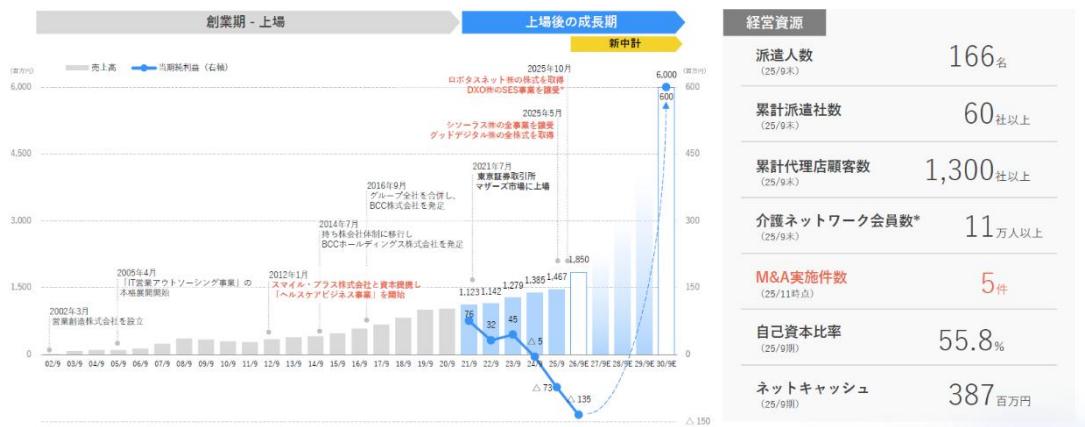
9

我々は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くことで成長していくということがあります。

私たちの歩みと積み上げてきた経営資源

2002年3月に創業、IT営業アウトソーシングを軸に着実に収益拡大すると共に、新たな事業への種まきを進めました。積み上げてきた経営資源を原資に、ヒトが活きる「Business Creative」の加速に、邁進してまいります。



注：当社は26/9月より連結決算に移行したため、26/9月以降の数値は連結ベースで表示している。

SES事業の譲受は、一部未了であり2026年1月に完了する旨を公表している（2025/11/4公告）。

*介護ネットワーク会員数は、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のネットワークを指す。

10

© BCC Inc. All Rights Reserved.

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社を超えるました。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たいと考えております。

通期業績サマリー

25/9期は、売上高がYoY+5.9%の1,467百万円と堅調に増収した一方、営業利益は△98百万円と赤字幅を拡大しました。なお、投資有価証券の評価損を計上した結果、8月12日開示の修正計画に対し、当期純利益のみ下振れました。

(百万円)	24/9	25/9	YoY	修正計画*	達成率
	通期実績	通期実績			
売上高	1,385	1,467	+5.9%	1,469	99.9%
IT営業アウトソーシング事業	1,226	1,294	+5.5%	1,294	100.0%
1. 営業アウトソーシング (ITO)	1,083	1,082	△0.0%	1,087	99.6%
2. ソリューション (ITS)	142	211	+48.0%	206	102.2%
ヘルスケア・その他事業	159	173	+8.9%	174	99.1%
売上総利益	532	544	+2.1%	544	100.0%
(売上総利益率, %)	38.5	37.1	△1.4ppt	37.0	-
営業利益	△17	△98	-	△97	-
(営業利益率, %)	△1.3	△6.7	△5.4ppt	△6.6	-
経常利益	5	△92	-	△92	-
税引前利益	△0	△103	-	-	-
当期純利益	△5	△73	-	△65	-
EPS (円)	△5.24	△66.23	-	△58.95	-



注：修正計画は、2025年8月12日に開示した修正予想を参照している。

© BCC Inc. All Rights Reserved.

13

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つても成長率を高めていこう、そういういた積極的な赤字でございます。

四半期業績サマリー

売上高はYoY+7.6%の増収です。一方、営業利益は△37百万円（前年同期は△13百万円）で減益となりました。

4Qは売上総利益が伸長したものの、IR関連費用の計上により、QoQでも営業利益は減益でした。

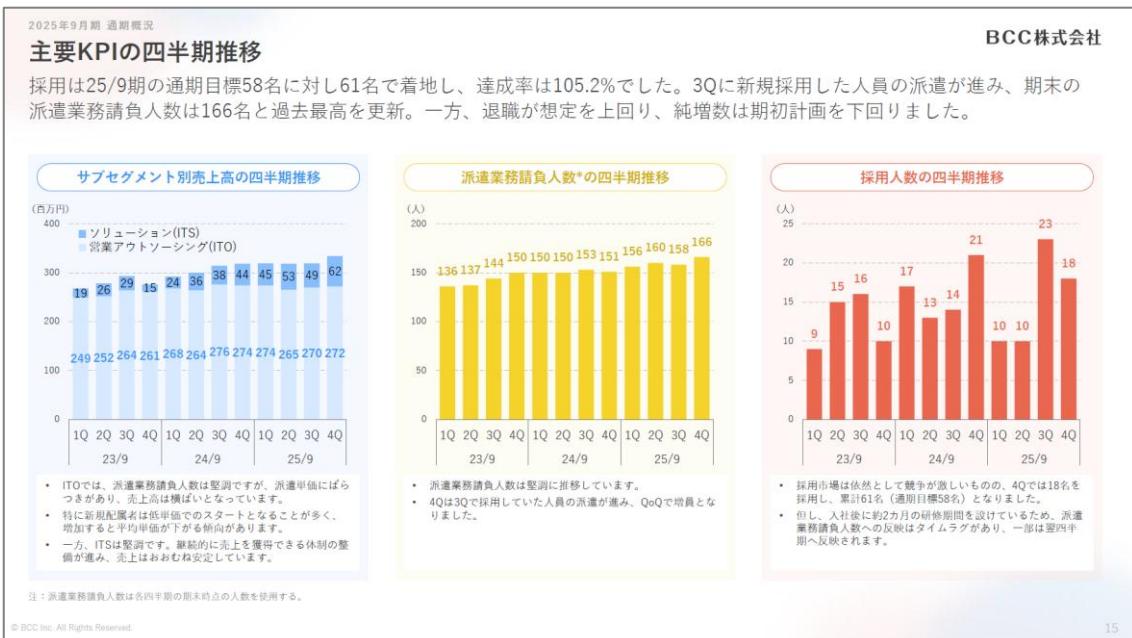
(百万円)	24/9				25/9				増減率		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	YoY,%	QoQ,%	
売上高	334	350	346	354	360	369	355	381	+7.6	+7.2	
IT営業アウトソーシング事業	292	300	314	318	319	318	320	335	+5.1	+4.5	
1. 営業アウトソーシング (ITO)	268	264	276	274	274	265	270	272	△0.7	+0.6	
派遣業務請負人数（人）	150	150	153	151	156	160	158	166	+9.9	+5.1	
派遣出発／月（千円）	608	585	605	601	599	563	582	558	△7.2	△4.1	
2. ソリューション (ITS)	24	36	38	44	45	53	49	62	+41.1	+25.5	
ヘルスケア・その他事業	41	50	31	35	41	50	35	46	+29.9	+31.7	
売上総利益	131	135	129	136	142	136	129	135	△0.9	+4.4	
(売上総利益率, %)	39.2	38.7	37.4	38.5	39.6	37.0	36.4	35.4	△3.1pt	△1.0pt	
営業利益	△1	△2	0	△13	△14	△10	△35	△37	-	-	
(営業利益率, %)	△0.5	△0.8	0.1	△3.7	△3.9	△3.0	△10.0	△9.8	△6.1pt	+0.2pt	
当期純利益	△2	14	△7	△10	△11	△9	△23	△29	-	-	
EPS (円)	△1.98	13.18	△6.55	△9.89	△10.12	△8.55	△21.34	△26.22	-	-	

- 派遣業務請負人数はYoYで+9.9%と推移しました。3Qで採用した人員の派遣も進み、QoQでも+5.1%で伸びています。
- 派遣単価は、新規人員は当初ディスクアウトを適用するため、採用人数に対して逓減します。3Qで多数採用した影響で、4Qでは多くの新規人員を配置したため低単価の人員が多く、YoYで△7.2%、QoQで△4.1%下落しました。
- 営業利益のQoQでの減少は、主にIR関連費用計上によるものです。一方、YoYでの営業利益低下は、人件費の高騰に伴う売上原価の労務費増および体制強化に伴う人員増による販管費の人件費増が影響しています。
- 当期純利益は、投資有価証券評価損9百万円を計上したことが主因で、YoY、QoQともに減少しました。

© BCC Inc. All Rights Reserved.

14

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。

2025年9月期 通期概況

BCC株式会社

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。



- 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加し影響が出ました。
- 一方で、中長期的には採用数と派遣業務請負人件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、利益率は下がり止まると思定しています。



- 人件費高騰の影響と派遣業務請負人件数の増加で、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。

© BCC Inc. All Rights Reserved.

16

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の一因となっております。

2025年9月期 通期概況

BCC株式会社

営業利益と販管費用明細

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。



- 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。



- 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材体制の強化が主因です。採用費もこれに加えて、IT営業アライアン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」(ビームクロス/正式名称:BCC managed cross)は、当社が創立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を指す。

© BCC Inc. All Rights Reserved.

17

営業利益に関しましてはマイナス37百万となります。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います。

2025年9月期 通期概況

主なニュース

IT営業で培った「リスキリングプログラム」をeラーニングとして外部公開しております。
また、リスキ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など事業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「ラブトレ」を開始しました。
2.	2024/10/7	介護や高齢者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	大阪府阪南市「ほんなん健康応援プラン推進事業業務」委託のお知らせ
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向けリスキリング、キャリアアップ支援活動の連携推進を合意
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

© BCC Inc. All Rights Reserved.

BCC株式会社



ラブトレの効果

ラブトレは、今までの人材が「IT業界に関わることのない人材を何らかの形でIT業界に接する機会を増やす、IT業界の第一歩を踏み出す人材に適応します。」



あなたの経験を才能に。

私らしく輝く仕事を見つけませんか？

Merry Mewは、転職支援でのスキルアップから転職までの完全無料でトータルサポートします。

18

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、「ラブトレ」「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。

中期経営計画（2026年9月期～2030年9月期）

戦略コンセプト（1/2）

当社はこれまで、大手IT企業が抱える営業人材の不足に対し、人材派遣を中心とした営業力を供給し、歩みを進めてきました。しかし、2030年に時価総額100億円を実現するためには、現状の延長線だけでは目標には届きません。私たちは今、事業の「広がり」そのものを再定義する段階にあります。

支援領域、支援対象、解決手段の三つの軸で事業ドメインを拡張し、さらに成長加速の手段としてM&A・事業承継にも一層踏み込みます。こうした挑戦の根底にあるのは、「ヒトが生きる環境」をもっと広く、深くつくりたいという想いです。

人が成長し、挑戦し、活躍できる場所を増やすこと。その積み重ねこそが、価値を生み、そして当社の成長を加速させていくと信じております。

IT業界の 人材不足解決カンパニー

支援領域の拡張

支援対象の拡大

解決手段の拡充

X

M&A/事業承継



© BCC Inc. All Rights Reserved.

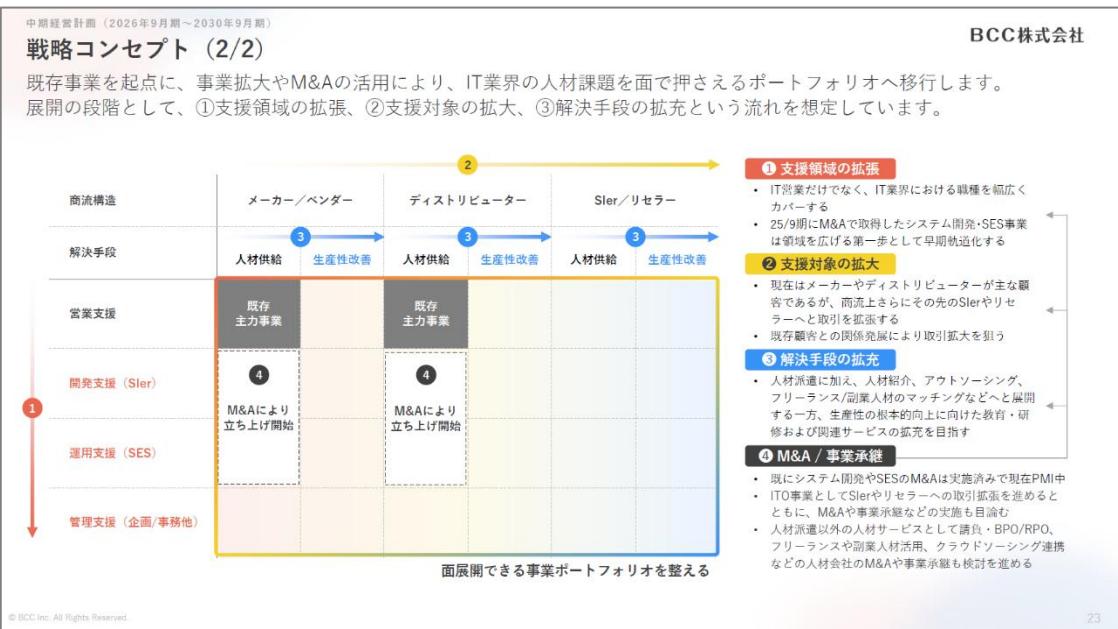
22

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企業だけに関わらず、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。

計数目標と実行施策

中核のIT営業アウトソーシングの成長加速を軸に、ヘルスケア分野では介護DXの推進を拡大します。
あわせて、ITエンジニアリング事業およびリスクリソーシング事業を早期に立ち上げ、対象領域を拡張していきます。

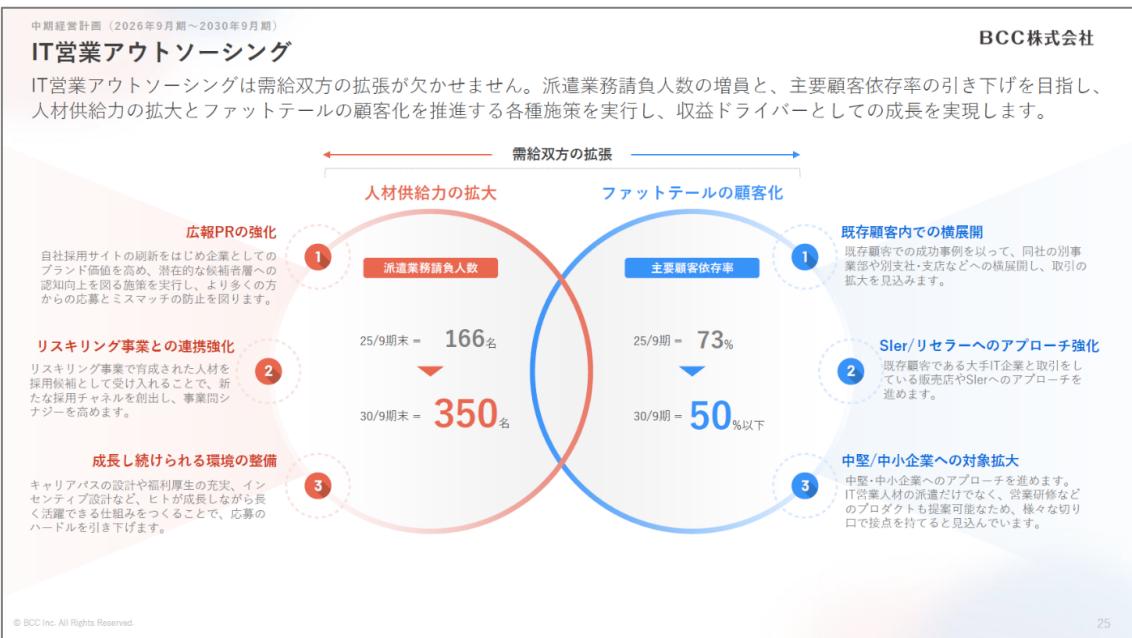


2030年に向けての計画目標数値となります。

時価総額 100 億を達成したいと考えております。そのため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。そしてリスクリソーシング事業（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づつ下げていきたいと考えております。



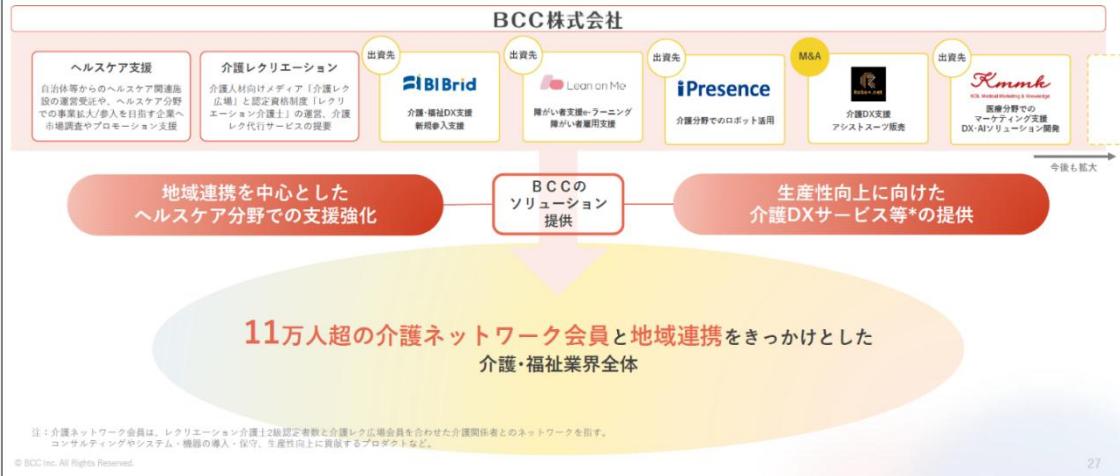
続いて IT エンジニアリング事業が次の柱になると考えております。シソーラス社、グッドデジタル社の事業譲渡を受け、さらに DXO 様より SES 事業を譲り受け、IT エンジニアリングへの参入しております。こちらも今後 IT 未経験者の育成プログラムをつくり、事業の拡大を図っていきたいと考えております。

中期経営計画（2026年9月期～2030年9月期）

BCC株式会社

ヘルスケアビジネス事業

ベンチャー出資やM&Aで獲得した各種ソリューションを当社がこれまで築き上げてきた11万人超の介護ネットワーク会員*と地域連携を活用して幅広く提供し、業界全体のDX化と生産性向上へ貢献します。



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、連携企業と共に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。

中期経営計画（2026年9月期～2030年9月期）

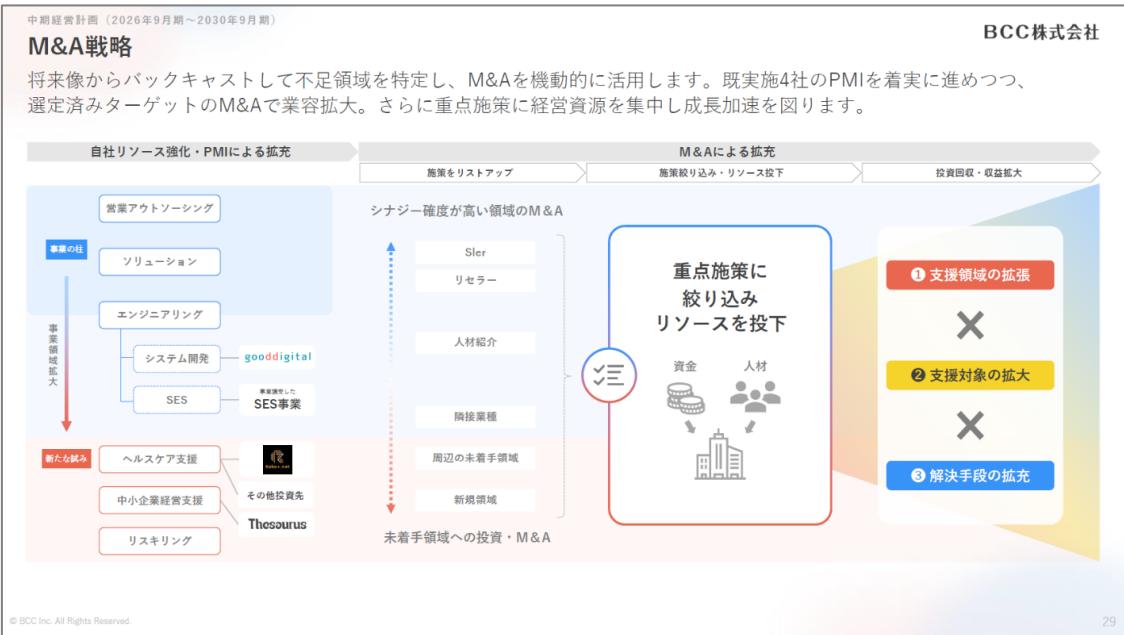
BCC株式会社

リスキリング事業

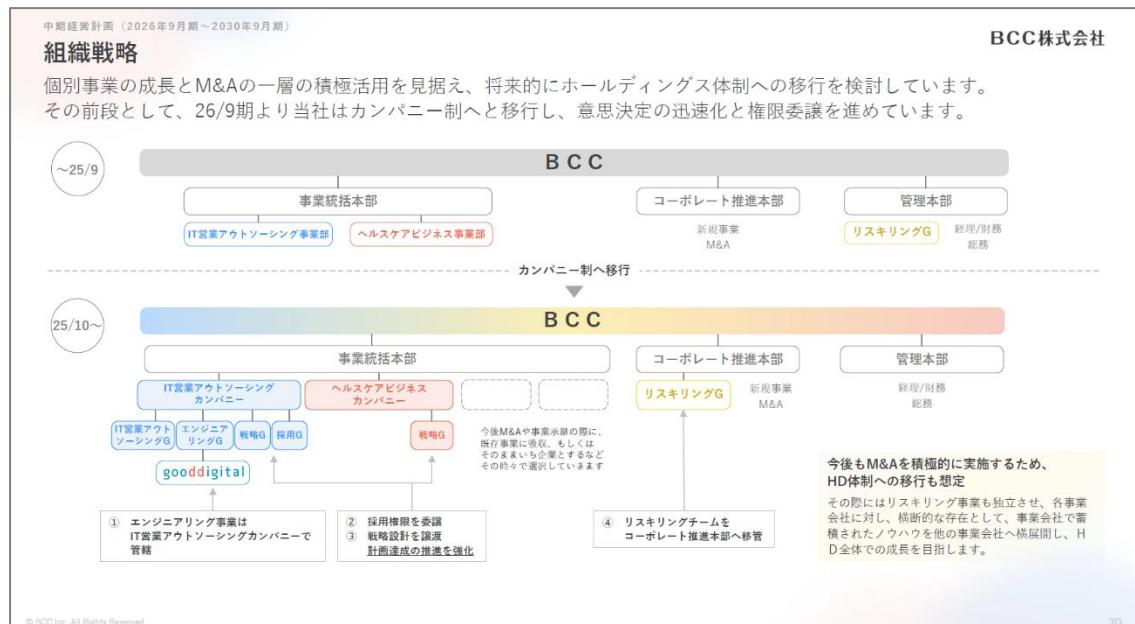
2025年2月より開始したリスキリング事業（Merry Mew）は、引き続き先行投資を行い、サービス利用者の拡充を図ります。あわせてプログラム修了者への転職支援を通じて、人材紹介ビジネスへと昇華させ、各事業との連携を強化します。



リスキ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、組み合わせてリスキ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を実行していくことを考えております。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くことを考えております。



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。



© BCC Inc. All Rights Reserved.

昨日、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、市場価値を維持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

31

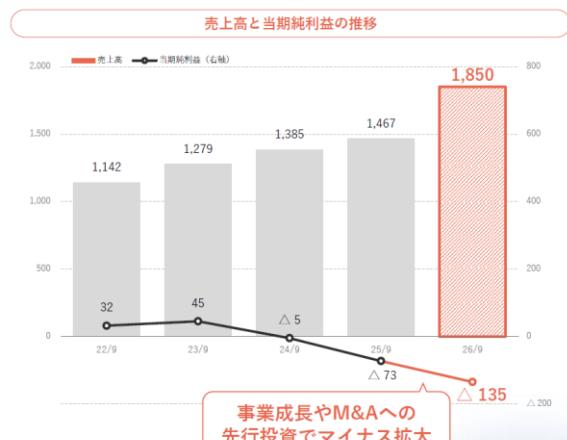
両カンパニー長のメッセージです。二人の活躍、成長が当社の成長に繋がります。
今後も権限移譲を進め、組織を固め、中期経営計画を達成したいと考えております。

2026年9月期 通期計画

2026年9月期 通期計画サマリー

26/9期は、売上高1,850百万円（YoY+26.1%）、当期純利益△135百万円（前年同期は△73百万円）を計画しています。
中期経営計画の達成に向けて先行投資を進め、各事業の伸長を図り、売上高の成長加速を目指します。

	25/9 (百万)	26/9 通期実績	通期計画	YoY,%
売上高	1,467	1,850	+26.1	
IT営業アウトソーシング事業	1,294	1,655	+27.9	
1. 営業アウトソーシング (ITO) *	1,082	1,441	+33.2	
2. ソリューション (ITS)	211	213	+1.2	
ヘルスケア・その他事業*	173	194	12.1	
売上総利益	544	619	+13.9	
(売上総利益率,%)	37.1	33.5	△3.6pt	
営業利益	△98	△194	-	
(営業利益率,%)	△6.7	△10.5	-	
当期純利益	△73	△135	-	
EPS (円)	△66.23	△122.18	-	



注：当社は26/9期より連結決算に移行したため、26/9期以降の数値は連結ベースで表示している。
* 営業アウトソーシング (ITO) では、子会社であるグッドデジタルの計画値を加えている。ヘルスケア・その他事業では、子会社であるロボタネットは連結対象外としている（計画値に含まれない）。

© BCC Inc. All Rights Reserved.

33

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ます。
赤字幅が大きくな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

BCC株式会社

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
イバーソンセーリングラウンド：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）

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

（准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
2024年 7月 経済産業省「リスクリングを通じたキャリアアップ支援事業」採択

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

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
山口豊	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
有銀会社KIT	30,000	2.70
計	720,200	64.75

上場来の株価チャート



最後にBCC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業界の経験を経て、ベンチャー企業にて営業部長として勤務。2012年 プラス・プラス株式会社をグループに設立し、ヘルスケア分野に参入。2016年 プラス全社を合併し、当社代表取締役社長に就任。2018年 大阪市立大学（大阪公立大学）医学生研究客員教授を兼任。2019年 代表取締役に就任。現在は、IR・M&A推進責任者として活動。

取締役

小出 奕太



IPOを目指すIT関連企業で管理業務の経験を経て、2007年 当社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、事業部等の各部門に勤任。2019年 コンプライアンス推進室長に就任。2021年 当社取締役に就任。現在は、IR・M&A推進責任者として活動。

監査役

藤 進治



1991年 三重務機株式会社（現日本タクミ・コンサルティング）に入社。2000年 グローバル・システム株式会社に入社。2004年 当社の前身となる営業創造株式会社に入社。2014年 当社のグループ会社に就任。2017年 当社取締役に就任。

取締役副社長

岡林 靖朗



IPOを目指す小売業やIT関連企業で経理・経理の経験を経て、2006年 当社の前身となる営業創造株式会社に入社し、営業部長として勤務。2010年 営業部長に昇進。2015年 営業部長に就任し、IPO準備の実務責任者を経て、最高財務責任者を兼任。2022年 取締役副社長に就任。

取締役

江越 博昭



1977年 通商産業省（現経済産業省）入省。2001年 経済産業省 大臣直属官房 参事官。2004年 同省内閣經濟政策局長を兼任。2008年 株式会社アルプス技研代表取締役副社長、2014年 同社特別顧問に就任。2019年 当社取締役に就任。

監査役

森重 洋一（公認会計士）



1987年 監査法人朝日監査会（現有限責任あざき監査法人）入社。2001年 株式会社のぞみ合会監査役に就任し、2004年 株式会社のぞみ合会監査役に就任。2006年 株式会社監査役に就任。2010年 グループ会社の監査役に就任。2019年 当社監査役に就任。

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、営業部長として勤務。2010年 営業部長に昇進。2014年 グループ会社の代表取締役社長に就任。2019年 グループ会社の合併後、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

松崎 依子（弁護士）



2008年 弁護士法人鷹一中央法律事務所入所。
2019年 当社取締役に就任。

監査役

塙本 純久（公認会計士）



2000年 朝日監査法人（現有限責任あざき監査法人）入社。2014年 岩本公認会計士事務所開設。2019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月)	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、シニ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。

© BCC Inc. All Rights Reserved.

36

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 休眠ユーザーの掘り起こし 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		

© BCC Inc. All Rights Reserved.

39

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。

ソリューション

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		
Web会議システム			クラウドサービス	VPNサービス	回線サービス	データセンター ストレージ ホスティング 光ファイバー 海外VPN		
Hardware			Software					
パソコン タブレット モバイル			ビデオ会議システム	統合セキュリティソフト 次世代振り舞い検知 標的型攻撃対策ツール	グループウェア			

BCC株式会社

導入事例 累計1,300社超に導入

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管理体制を改善、クラウド化したOfficeによるより柔軟なコミュニケーション環境を実現。
	Webex	製造業	87億	242名	海外拠点や外山店へ取引先と手軽にコミュニケーションを取れる形態。
Network	IIJ Omnibus	製造業	119億	440名	フレーバの翻訳による導入が容易され、セキュリティ・クラウドなどへ一括導入が可能。
	Smart VPN	製造業	25億	322名	導入効率化による運用コスト削減。
Hardware	Cisco Meraki	製造業	105億	506名	ローカルブレイクアウトにより、クラウドサービスのコスト効率化およびSAEによるセキュリティセキュリティの実現。
	Cisco 専門・技術サービス業	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。運用コストが削減しコストパフォーマンスが実現。
Software	タブレット・モバイル	製造業	26億	350名	セキュリティ機能の開発・販売を含めてコンサルティング、開発力を強化する形態。
	Dr.Web	製造業	917億	2,247名	以前のセキュリティノードに比べて、操作性が向上し、内部構成も最適化され、1800ライセンスの導入に。

© 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)*2)}

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。

(兆円) 29兆6,858億円

出典：経済省「令和7年情報通信白書」回答II-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スキル 高
エンジニア派遣
BCC株式会社 特徴
IT知識、営業スキルの習得
営業現場での実践教育
正社員に特化

営業力 低 → 販売店 → 営業力 高

登録型派遣

ITスキル 低

IT業界における当社独自のポジションを確立

IT業界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なく独自のポジションを確立しております。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拓等、常に企業間競争が発生しやすい環境にあります。仕入先、顧客企業との人との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請負やIT商材等の代理店事業等の組み合わせで成されているため、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いる。
*2：「情報通信白書」内での算定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生産から名目国内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。

ヘルスケアビジネス（1/2）

BCC株式会社

理念

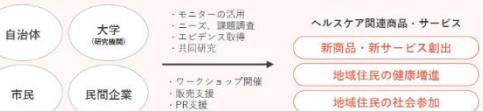


介護の現場に携わる方々を支えたいと思い、高齢者向けのレクリエーションを普及することから始まったヘルスケアビジネス事業。

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

© BCC Inc. All Rights Reserved.

42

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。

ヘルスケアビジネス（2/2）

BCC株式会社

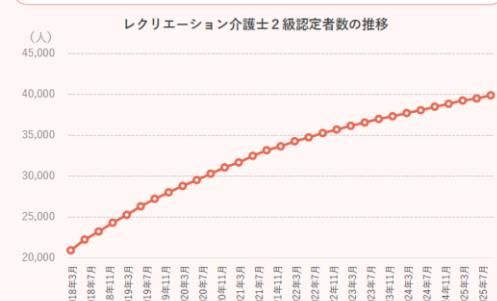
介護レク広場*



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7万人超
そのうちの
80%超が介護関係者

レクリエーション介護士



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、
新規格「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。

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。

© BCC Inc. All Rights Reserved.

43

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。

補足説明資料

市場規模とポジショニング（ヘルスケアビジネス事業）

BCC株式会社

市場の背景：ヘルスケア市場規模

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。

年	患者/要支援・要介護者の生活を支援するもの	健康保持・増進に働きかけるもの	合計
2020年	10.2	17.2	27.5
2025年	12.4	20.5	33.0
2030年	15.5	24.9	40.4

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・環境設備等事業）調査報告書」より作成

ヘルスケアビジネス事業の競合環境

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

The diagram illustrates BCC's position in the healthcare business sector relative to other companies:

- BCC株式会社** is positioned at the center.
- 販売店** is to the left, with **コンテンツ開発力** (Content Development Power) indicated as high.
- イベント・展示会** is to the right, with **コンテンツ開発力** indicated as high.
- コンサルティング会社** is below, with **ネットワーク** (Network) indicated as low.
- 広告代理店** is below, with **ネットワーク** indicated as low.
- A callout box highlights **特徴** (Features): "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" (Network with care professionals, self-media (such as Care Recreational Plaza), Content development power).

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しております。

© BCC Inc. All Rights Reserved.

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。

補足説明資料

IRの取り組み

BCC株式会社

IR担当部署の設立

- 元々IRを担当していた取締役1名と、事業部門で長く活躍したメンバーを複数名集め、経営企画全般を担う部署を設立しました。
- M&AとIRを部署内で一元運用し、意思決定と開示を同期しています。それぞれの専任者が連携し、統合的に企業価値向上を推進しています。

個人投資家向け説明会の実施

- 従前は、ラジオ出演や動画配信等を多く実施しておりましたが、個人投資家の皆様と直接コミュニケーションを取れる機会を設けるため、投資勉強会などを活用しております。

個人投資家向けIR説明会
B C C 株式会社
(証券コード:7376)
9月3日(水)18:30～
● LIVE
▲ 25/9期3Q決算発表後には初めて「湘南投資勉強会」へ登壇

SNSの活用

- 決算発表などの開示だけでなく、平素より当社のことをより深く知っていただけるように発信することを目的として、noteやXを活用しております。

IR note
note
▶ https://note.com/bccir_36

X IRアカウント
アカウント名: B C C (株)IR担当
ユーザー名: @BCCIR_36
URL: https://x.com/BCCIR_36

© BCC Inc. All Rights Reserved.

45

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 全ての人に健康と福祉を
- 4 賢い教育をみんなに
- 8 繁栄がいる経済成長
- 11 住み続けられるまちづくり
- 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

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
三葉総研DCS × BCC

オンライン介護レクの実証
吉本興業 × NTT東日本 × BCC

© BCC 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「ヒトが生きる 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る正在なのか、採用費の高騰についてもコメントいただけますと幸いです。

→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をお願いいたします。

→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ありません。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だと思いますが、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、優先順位を付けるどうなるでしょうか？

→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、本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