

# 2022年9月期第2四半期 決算説明資料

2022年6月



**BCC株式会社**

## I. 2022年9月期第2四半期決算報告

## II. 今後の取組み

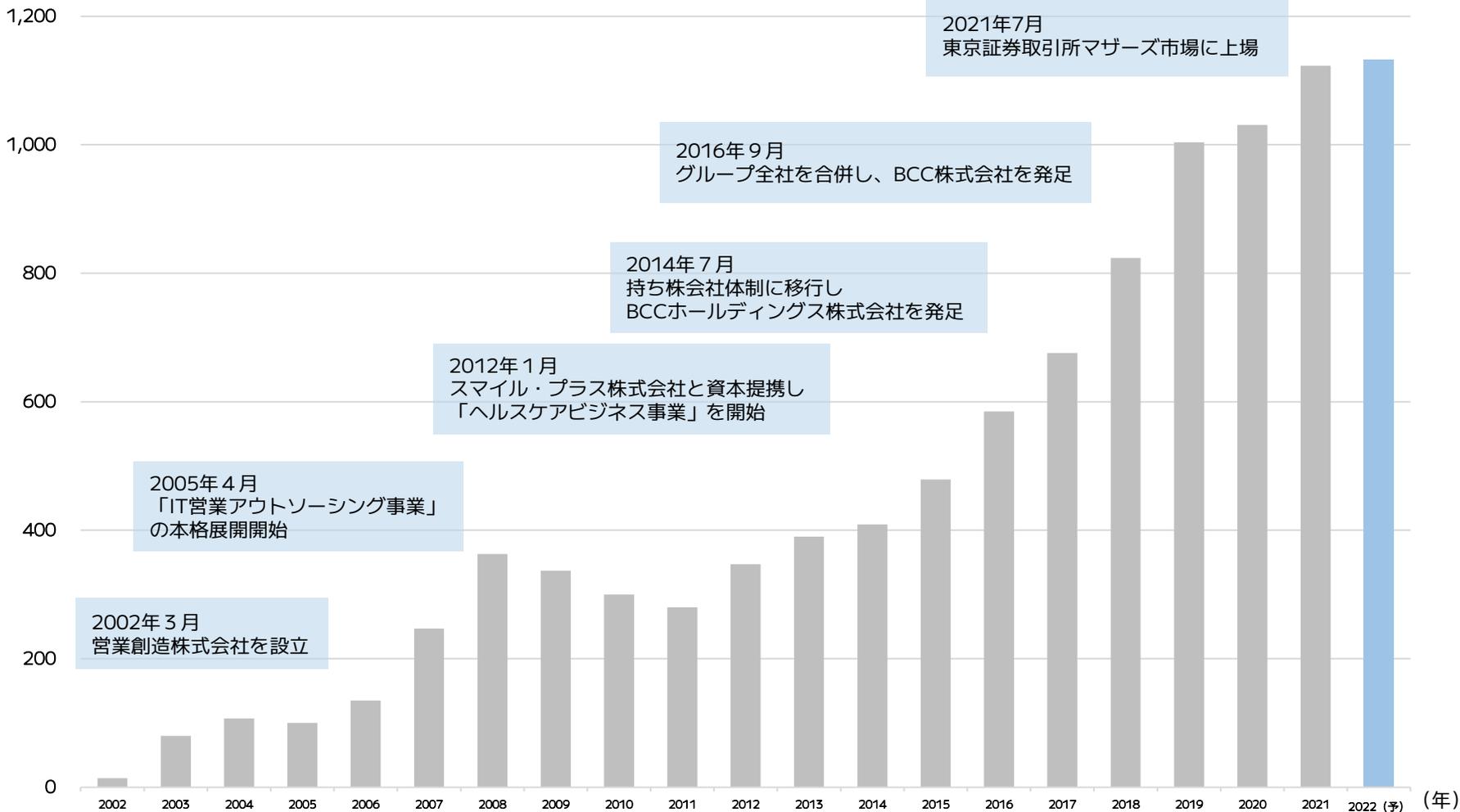
## III. 当社事業とAppendix

# I . 2022年9月期第 2 四半期決算報告

IT業界で事業の基盤を構築

ヘルスケア業界へ事業を拡大

売上高 (百万円)



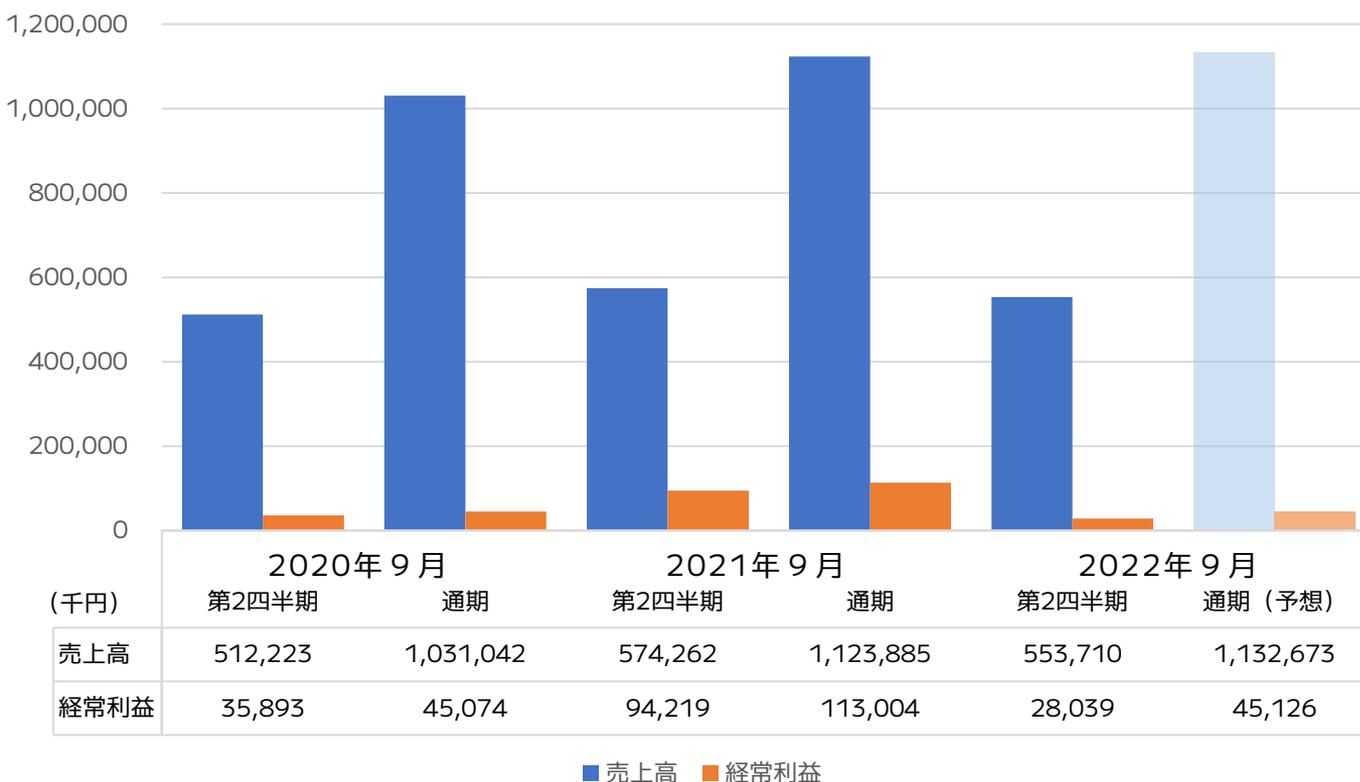
※2022年売上高については2022年9月期予想値

## 通期決算見通しを下方修正

2022年9月期  
2Q決算実績

売上高  
5億53百万円

経常利益  
28百万円  
前年比▲70.2%



### 売上高に対する要因

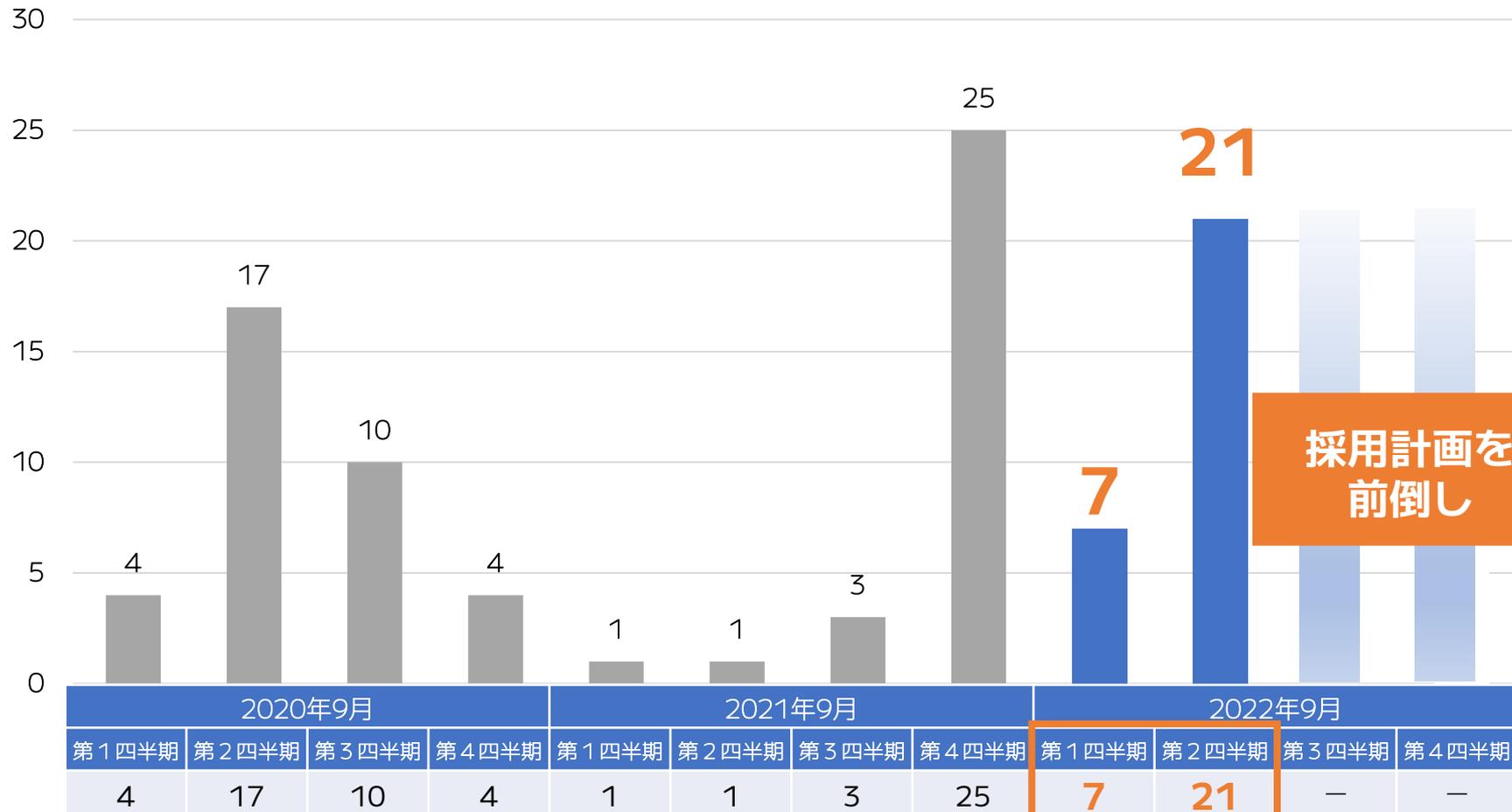
- 2Q以降のテレワーク勤務体系の段階的解除に伴う時間外収益の減少と派遣期間の短期化
- ソリューション事業における半導体不足からの受注高の減少
- ヘルスケア事業におけるコロナ禍での介護施設向け研修の減少

### 利益に対する要因

- 売上高の減少（計画値に対する伸び悩み）
- 中長期的な成長を視野に入れた派遣人材採用の前倒し

旺盛な需要に対応し、中長期的成長を見据えた採用の前倒しを実行

(単位：人)



上半期実績 **28名**

## 前年比、営業利益73.2%・経常利益70.2%の減少

- IT営業アウトソーシング事業は、派遣人数が過去最高の123名を達成するも派遣期間の短期化、テレワーク勤務体系の段階的解除による時間外収益の減少、世界的な半導体不足等によるネットワーク関連機器の提供の遅延が影響
- ヘルスケアビジネス事業は、新型コロナウイルス感染症の影響により介護施設向けの研修の中止等が発生
- 派遣人員の採用を拡大し、販管費が増加（2021年3月：2名採用→2022年3月：28名採用）

### 第2四半期実績

(単位：千円)	2021年3月	2022年3月	前年比較増減 (%)
売上高	574,262	553,710	
IT営業アウトソーシング事業	498,399	469,739	
ヘルスケアビジネス事業	75,862	83,971	
営業利益	96,581	25,899	△73.2%
IT営業アウトソーシング事業	167,456	99,645	△40.5%
ヘルスケアビジネス事業	824	1,136	37.8%
経常利益	94,219	28,039	△70.2%
当期純利益	61,830	18,886	△69.5%

収益認識基準の変更に伴い売上高比較は記載せず

## 引き続き安定した財務構造を維持

- ソリューション事業及びヘルスケア支援事業の大型案件の売上計上により売掛金が増加
- 法人税等納付により現金及び預金は減少
- 大阪・関西万博活性化投資事業有限責任組合への出資により投資有価証券が増加

### 第2四半期実績

(単位：千円)	2021年9月	2022年3月	前年比較増減額
流動資産	747,228	748,979	1,750
有形固定資産	9,273	8,467	△806
無形固定資産	2,657	2,250	△406
投資その他の資産	54,167	54,621	454
資産合計	813,327	814,318	991
流動負債	228,062	212,738	△15,324
固定負債	9,989	3,776	△6,213
負債合計	238,051	216,514	△21,537
純資産合計	575,276	597,804	22,528
負債純資産合計	813,327	814,318	991

## 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は、派遣人数が**過去最高の123名を達成**
- 派遣期間の短期化、新型コロナウイルス感染症対策のためのテレワーク勤務体系の段階的解除による時間外収益の減少が発生
- 第2四半期において、21名を採用し**上半期の採用実績は28名に**
- ソリューション事業は、世界的な半導体不足等によるネットワーク関連機器の提供の遅延が発生

## ヘルスケアビジネス事業

- 新型コロナウイルス感染症の影響により介護施設向けの研修の中止等が発生
- 内閣府「ムーンショット型研究開発制度」における「アバター共生社会企業コンソーシアム」のヘルスケア分科会に当社代表伊藤一彦が就任  
\* 2021年12月9日リリースご参照
- ヘルスケアDXの実現に向けた取組みとして、ジーワン株式会社とのヘルスケアDX分野における協業を促進、基本合意書締結  
\* 2022年1月20日リリースご参照  
参考) 医業向けにITサポート、ソフトウェア・ウェブサイト開発、オンライン配信サポートを提供するジーワン株式会社への出資  
\* 2022年5月23日リリースご参照

## デジタルマーケティングによる新規顧客の開拓

第2四半期よりIT営業アウトソーシング事業のWEBサイトをリニューアル。ホワイトペーパーも活用し、営業アウトソーシング事業を中心に新規顧客の開拓を強化

The screenshot displays the BCC株式会社 website interface. At the top, there is a navigation bar with the company logo and menu items: HOME, 営業創造事業部について, 営業アウトソーシング事業, ソリューション事業, 導入事例, 資料ダウンロード, and 採用情報. Below the navigation, there are several content sections:

- A main banner with the text: 私たちのIT営業アウトソーシングの強さの秘密はソリューション事業にあります。その秘密とは？
- A section titled "営業支援という選択肢を 営業アウトソーシング事業" featuring a photo of a group of smiling business professionals.
- An "About us" section with a photo of a woman smiling and a text block titled "営業創造事業部について" which describes the company's business model and services.
- A section titled "社内ネットワークについての基本機器の構成を知りたい！" with a photo of a person walking on a staircase.

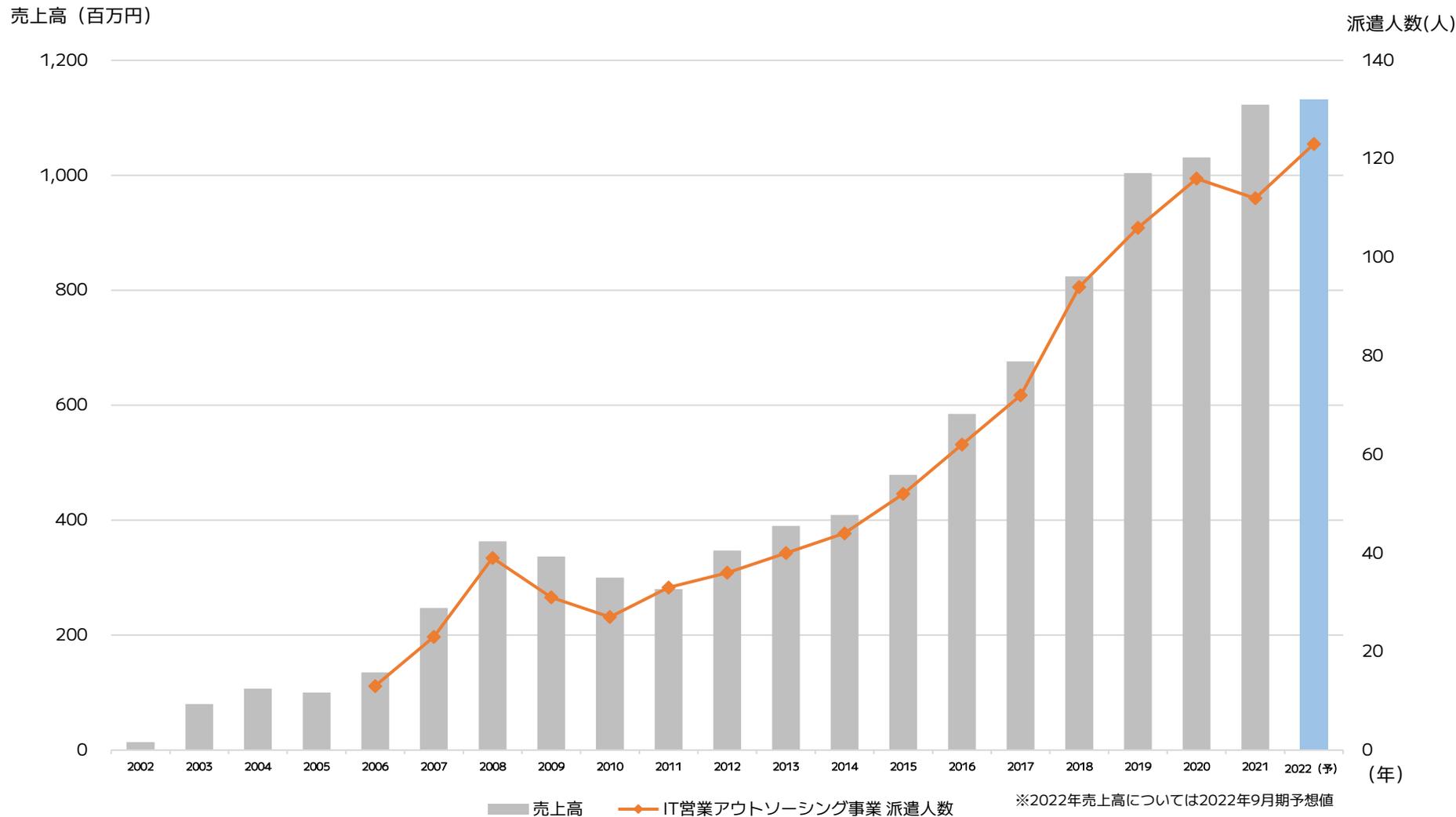
2月開始で既に**10件**を超える問い合わせ

## 今期、足踏みするも旺盛な需要に応えるため、人材確保に注力

- IT営業アウトソーシング事業は、旺盛な需要に応えるため、派遣人材の採用の前倒しを実施
- ヘルスケアビジネス事業は、介護レクリエーションの認知を高めながら引き続きシニアプラットフォームの拡大に注力、ヘルスケア支援事業では産業振興政策の実証モデル構築を目指す

(単位：百万円)	2021年9月期	今期予想	
		2022年9月期 (予想)	比較増減 (%)
売上高	1,123	1,132	0.8%
IT営業アウトソーシング事業	977	965	△1.3%
ヘルスケアビジネス事業	145	167	14.5%
営業利益	130	43	△66.8%
経常利益	113	45	△60.1%
当期純利益	76	30	△60.6%

## 派遣人数と売上高には強い相関性



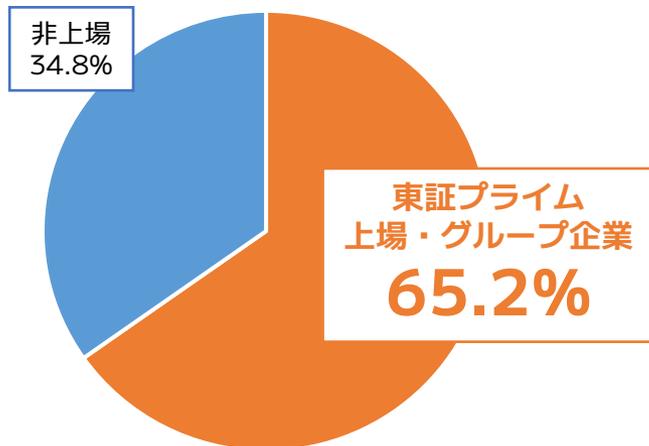
## 未経験者をIT営業人材に育てる独自の教育プログラム



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。

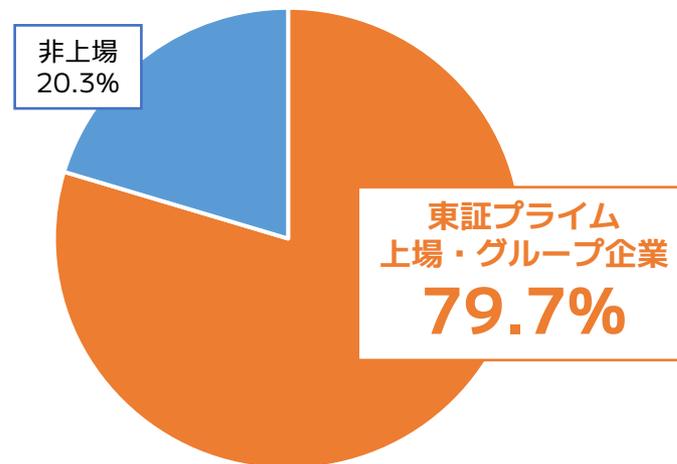
# 東証プライム・グループ企業に約8割を派遣

上場市場別取引企業比



■ 東証プライム上場・グループ企業 ■ 非上場

上場市場別派遣人数比



■ 東証プライム上場・グループ企業 ■ 非上場

取引企業数  
(社)

東証プライム上場・グループ企業	15	65.2%
非上場	8	34.8%
合計	23	

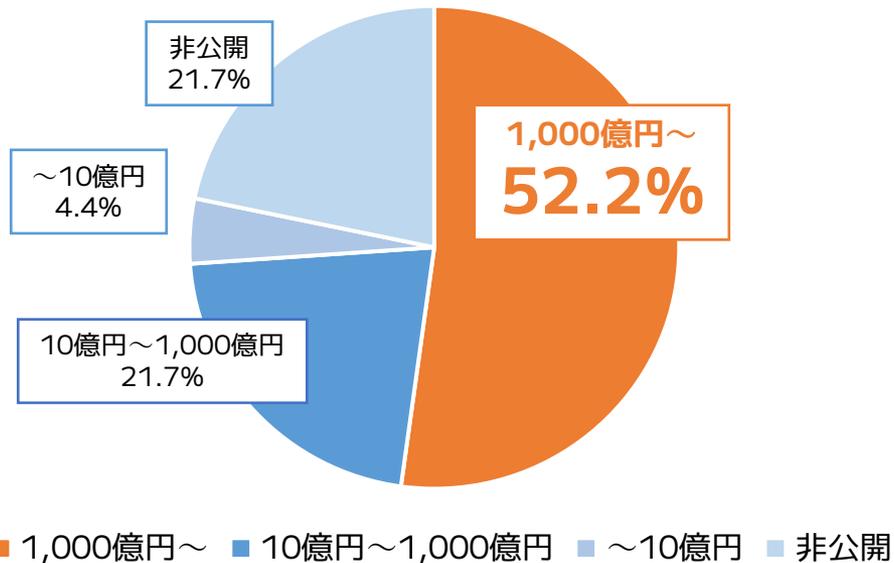
派遣人数  
(名)

東証プライム上場・グループ企業	98	79.7%
非上場	25	20.3%
合計	123	

2022年3月末現在

## 売上高1,000億円以上が5割を超える

売上高別取引企業比



株式会社インターネットイニシアティブ  
日本電気株式会社  
日鉄ソリューションズ株式会社 等

派遣先企業数23社  
(2022年3月末時点)

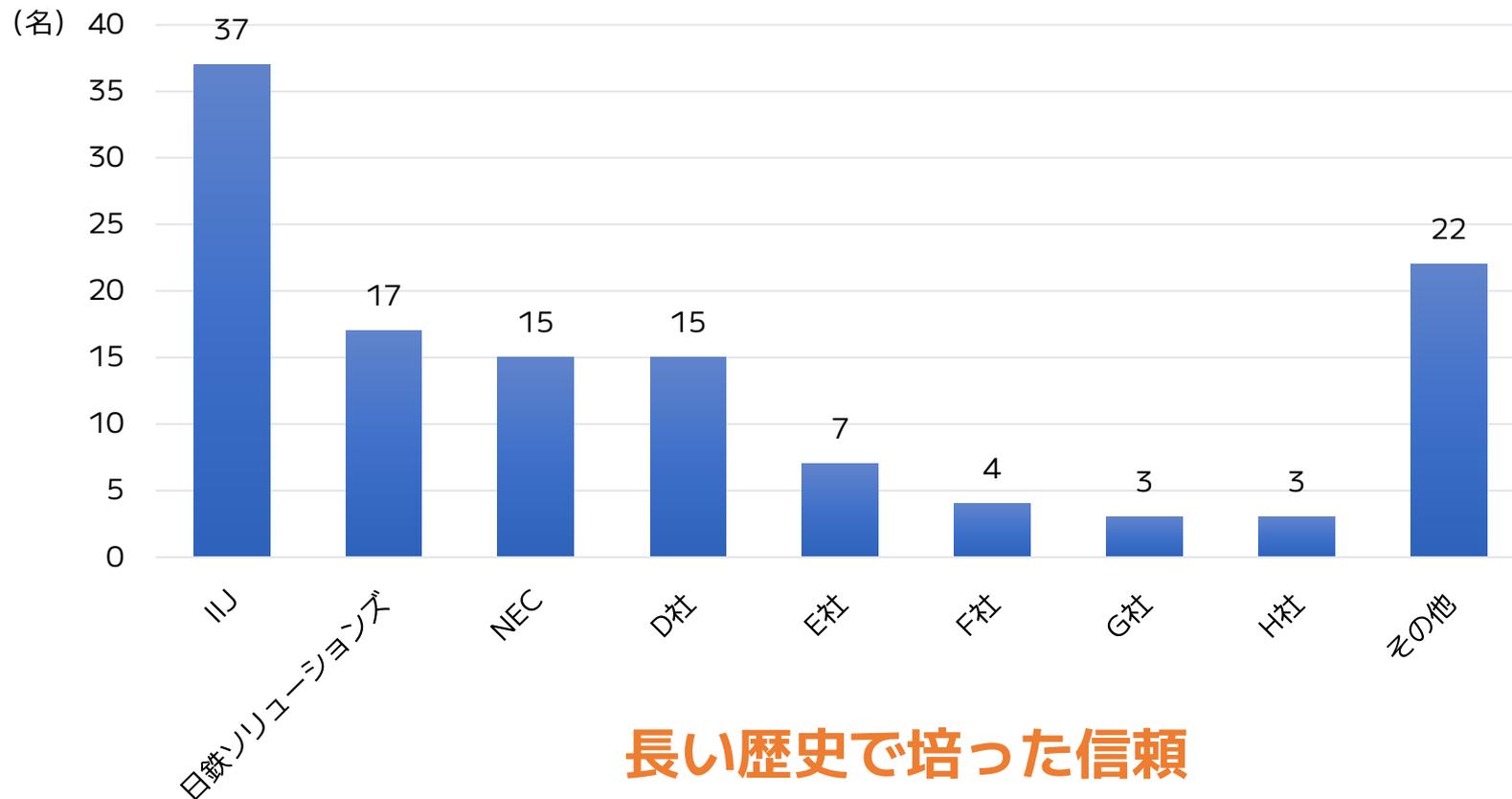
	取引企業数 (社)	
<b>1,000億円～</b>	<b>12</b>	<b>52.2%</b>
10億円～1,000億円	5	21.7%
～10億円	1	4.4%
非公開	5	21.7%
合計	23	

2022年3月末現在



## 主要顧客を中心に積み上げた実績

顧客別派遣人数



### 長い歴史で培った信頼

株式会社インターネットイニシアティブ 2014年～(9年)

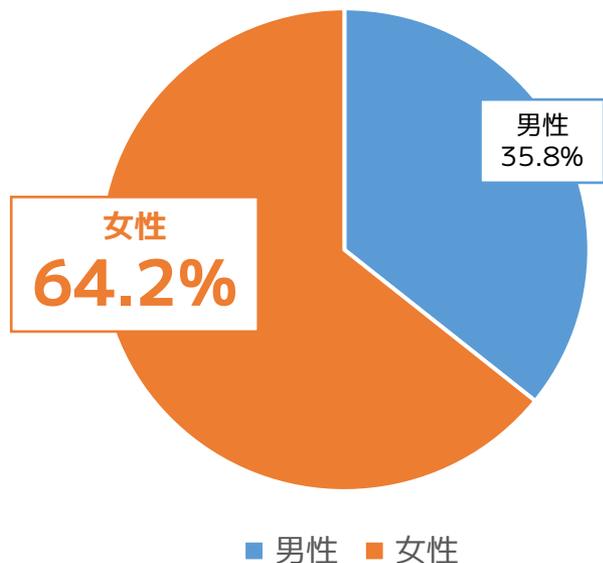
日鉄ソリューションズ株式会社 2013年～(10年)

日本電気株式会社 2005年～(18年)

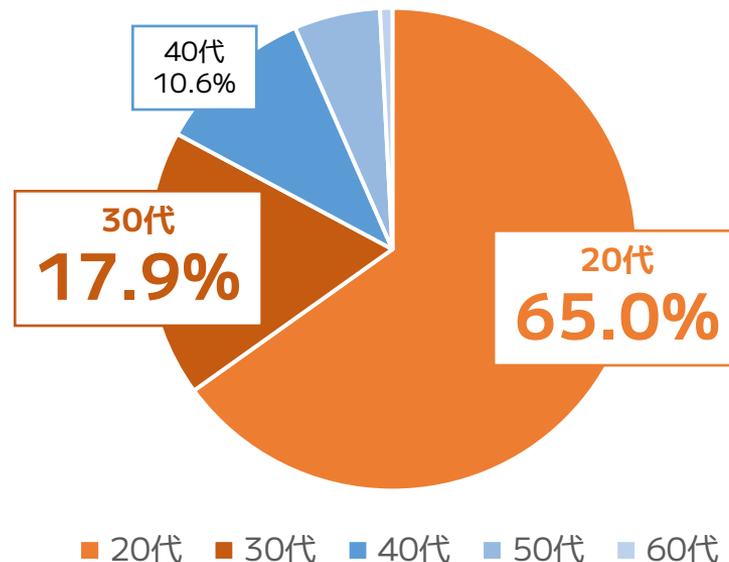
2022年3月末現在

## 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 (名)

	人数 (名)	構成比 (%)
男性	44	35.8%
<b>女性</b>	<b>79</b>	<b>64.2%</b>
合計	123	

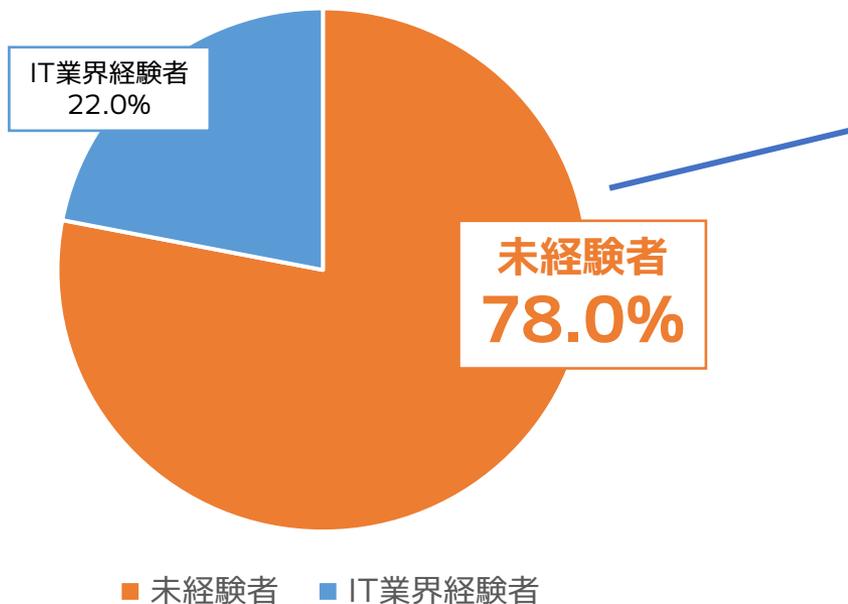
人数 (名)

	人数 (名)	構成比 (%)
<b>20代</b>	<b>80</b>	<b>65.0%</b>
<b>30代</b>	<b>22</b>	<b>17.9%</b>
40代	13	10.6%
50代	7	5.7%
60代	1	0.8%
合計	123	

2022年3月末現在

## 8割近くの未経験者がIT営業人材に成長

業界での経験比



### 前職

(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

(女性) アパレル販売員、ホテルフロント、美容エステ店員、病院受付 等

人数 (名)

**未経験者** 96 78.0%

IT業界経験者 27 22.0%

合計 123

2022年3月末現在

# 営業アウトソーシング事業のサービス導入事例

## 株式会社インターネットイニシアティブ

派遣人数：37人 ※関連企業を含めると43人

内容：金融、公共向けのインターネットイニシアティブのDXソリューション提案と導入。11部門に常駐し営業支援を実施。



## 日鉄ソリューションズ株式会社

派遣人数：17人

内容：金融、社会公共向けのソリューション及びITインフラ提案と導入。8部門に常駐し営業支援を実施。



## 日本電気株式会社

派遣・業務請負人数：15人

内容：大手流通業向けのソリューション及びDXソリューション提案と導入。8部門に常駐し営業支援を実施。



## Ⅱ. 今後の取組み

### 旺盛な需要のもと中長期的成長を見据え、採用を前倒し

営業アウトソーシング事業では、旺盛な需要に応えるため、派遣人材の採用の前倒しを実施

### デジタルマーケティングによる新規顧客の開拓

第2四半期よりIT営業アウトソーシング事業のWEBサイトをリニューアル。ホワイトペーパーも活用し、営業アウトソーシング事業を中心に新規顧客の開拓を強化

### 新サービス「BCC managed cross」の販売拡大

ソリューション事業では、中堅・中小企業のDX化をより一層促進すべく、企業の理想的なネットワークを実現する新サービス「BCC managed cross（ビーシーシーマネージドクロス）」（通称、BM X（ビーエムクロス））を2022年4月に提供開始。世界的な半導体不足の影響が少ない「BM X」により新たな顧客需要の獲得を目指す

参考）理想的なネットワークをマネージドで実現する新サービス「BCC managed cross」提供開始のお知らせ＊2022年4月18日リリースご参照

### 資本業務提携及びM&Aの推進

出資やM&Aも含めたパートナー戦略でヘルスケアDXに向けた取組みを推進

- 「大阪・関西万博活性化投資事業有限責任組合」への出資  
\* 2022年4月13日リリースご参照
- 医業向けにITサポート、ソフトウェア・ウェブサイト開発、オンライン配信サポートを提供するジーワン株式会社への出資  
\* 2022年5月23日リリースご参照

### ビジネス・クリエイティブ・コーポレーションへ

新規事業の創出を進めて、ビジネス・クリエイティブ・コーポレーション（BCC：Business Creative Corporation）へ

---

## Ⅲ. 当社事業とAppendix



## BCC株式会社

IT人材の不足に人材の育成・サポートで応えるIT営業アウトソーシング事業  
介護レクリエーションで介護現場に貢献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。



### 営業創造事業部

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



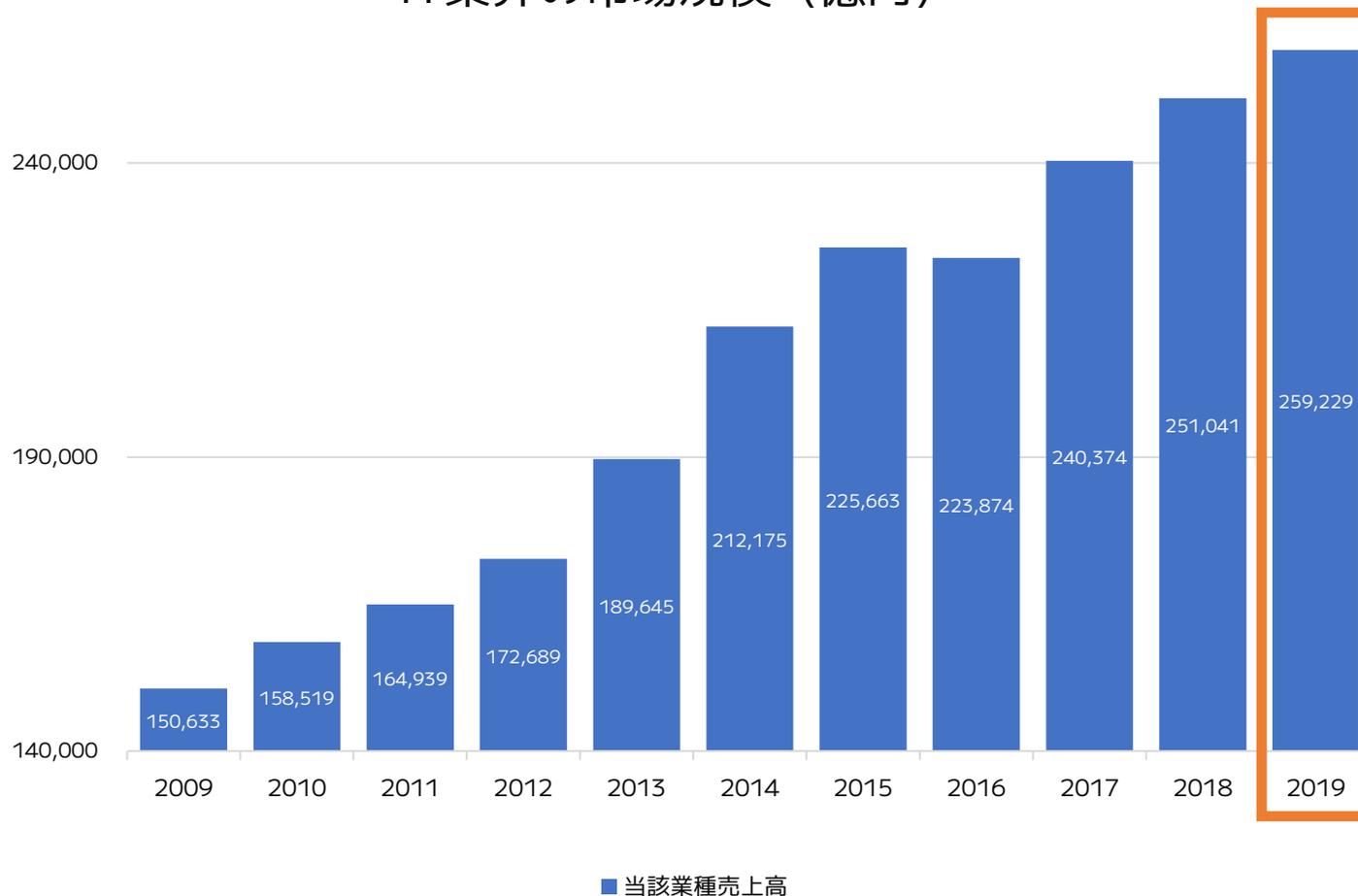
### スマイル・プラス事業部

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

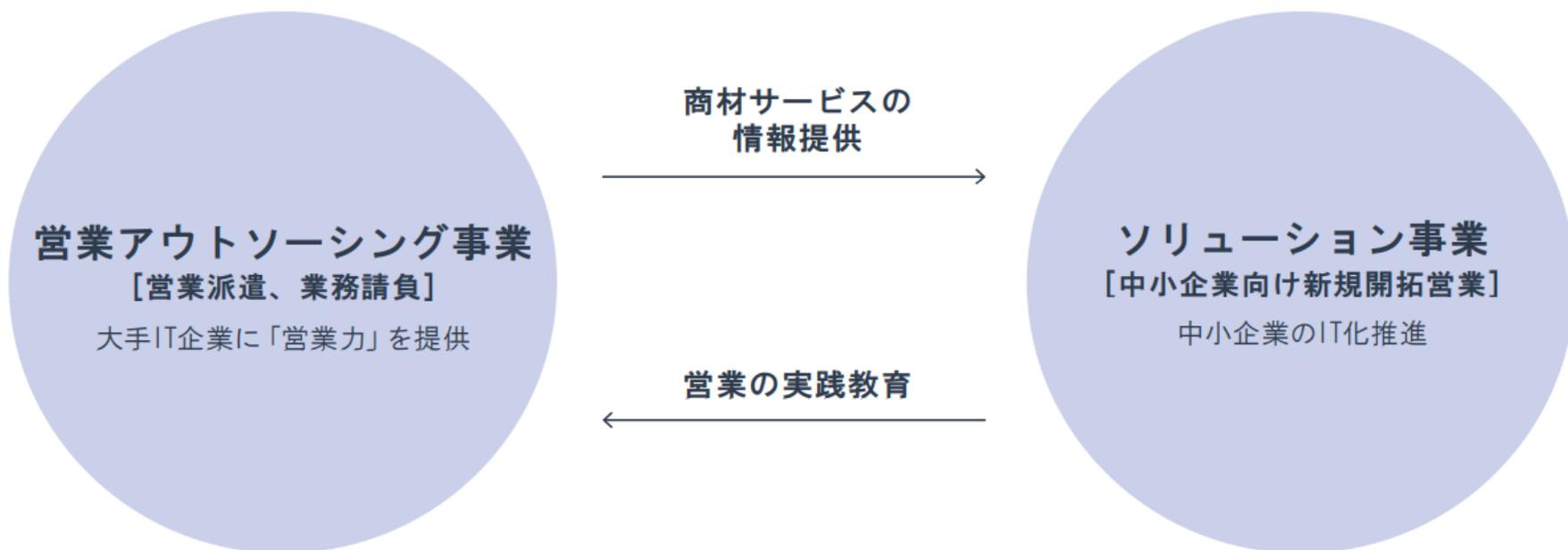
# IT業界の市場規模は25.9兆円

IT業界の市場規模（億円）

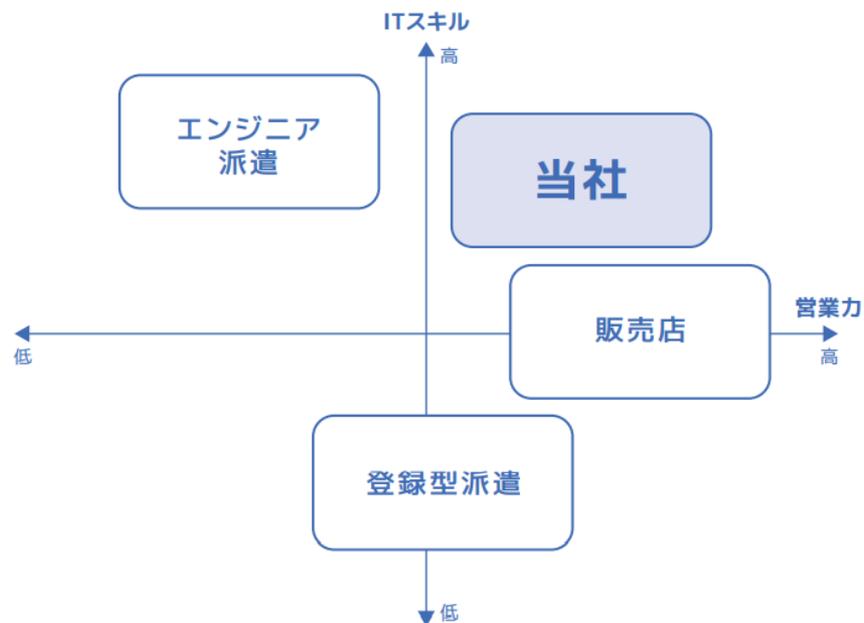


出典：総務省・経済産業省「2020年情報通信業基本調査」主要格付けベース結果

## 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



## 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

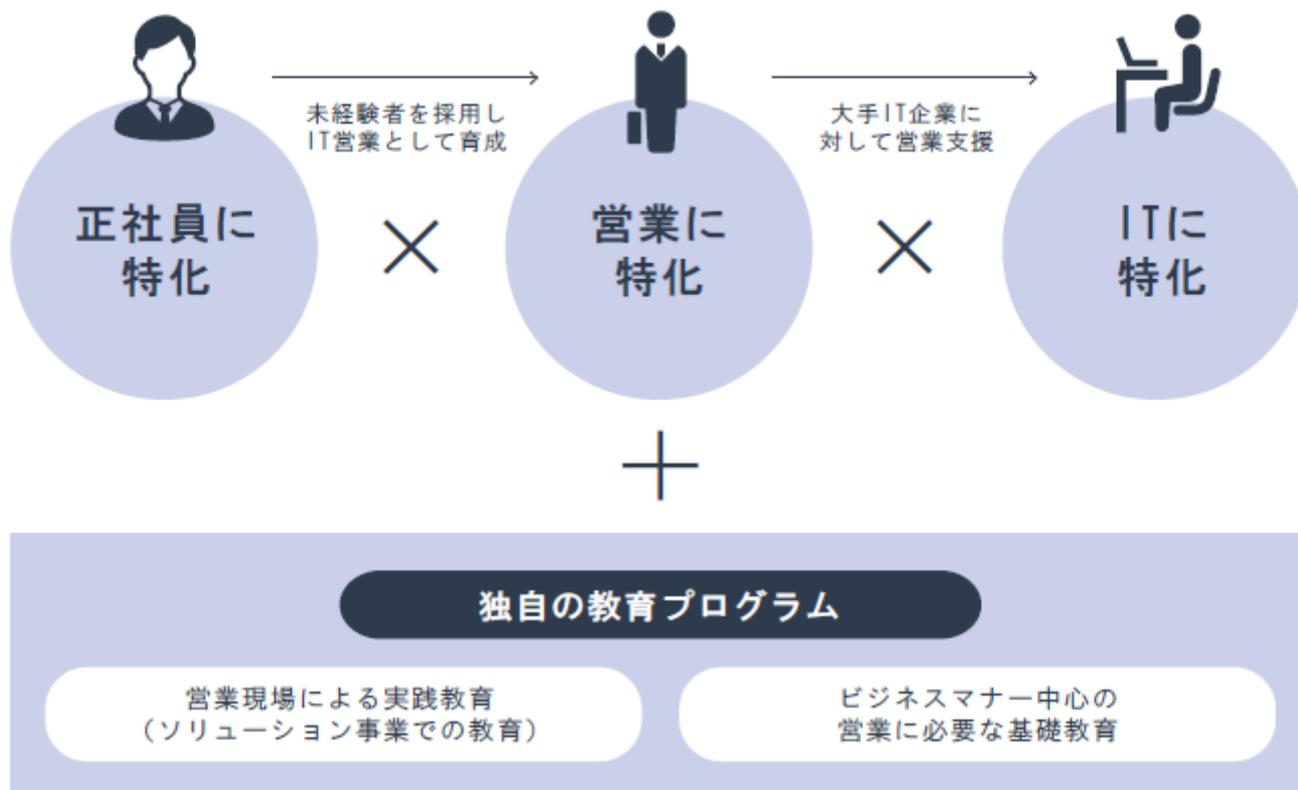


### 当社の特徴

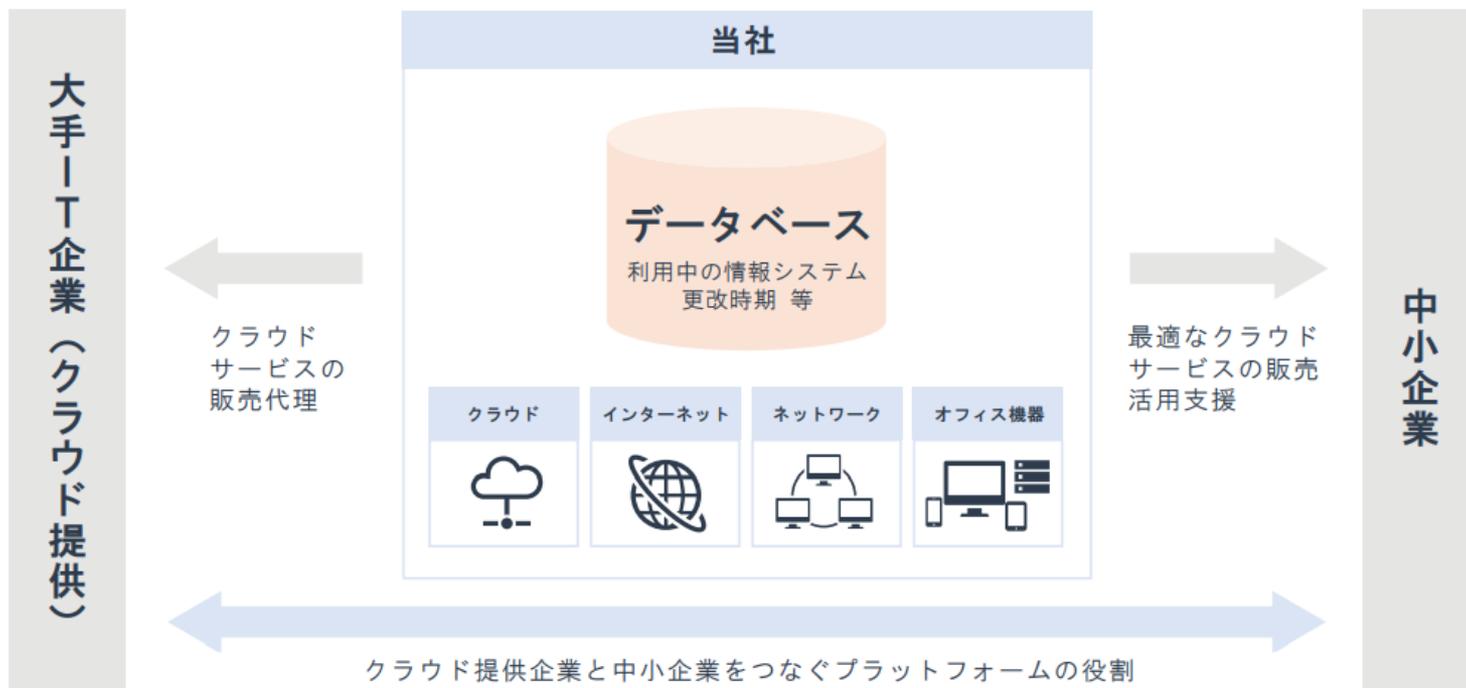
- ≫ 正社員に特化
- ≫ IT知識、営業スキルの習得
- ≫ 営業現場での実践教育

IT業界における当社独自のポジションを確立

## 大手IT企業に「営業力」を提供

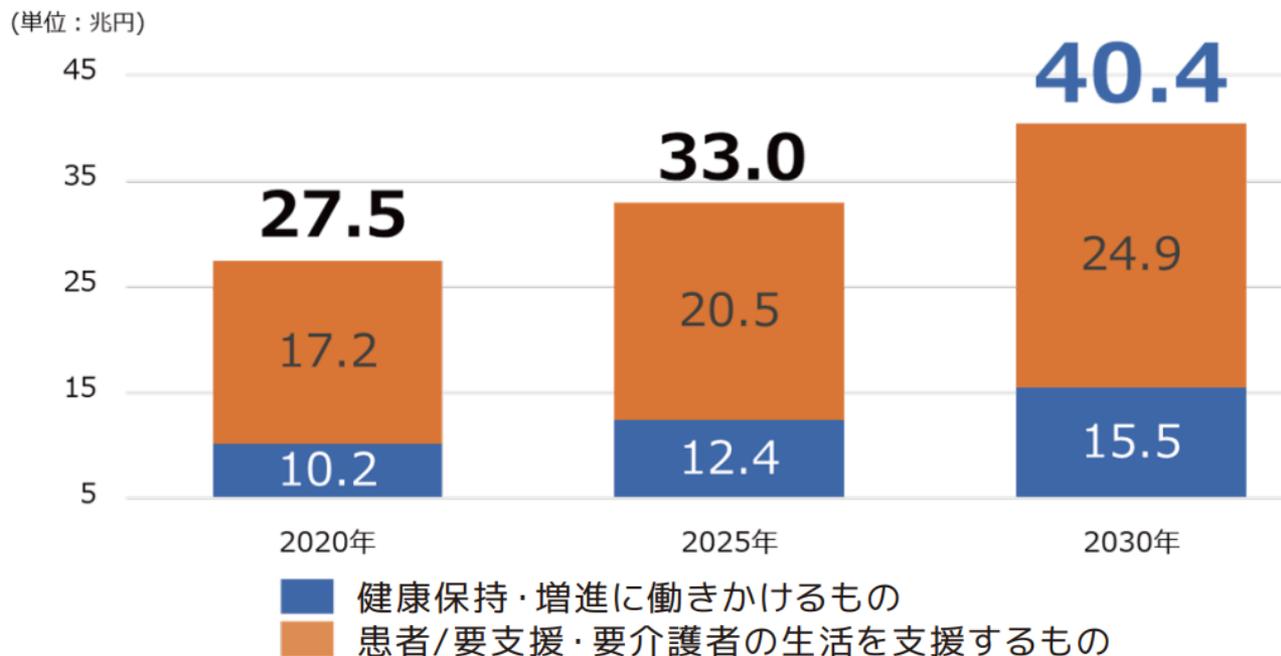


## 中小企業のIT化推進



創業時から累計1,200社を超える中小企業に通信ネットワークを提供

## ヘルスケア産業の市場規模は 10年後には40.4兆円位となる見込み

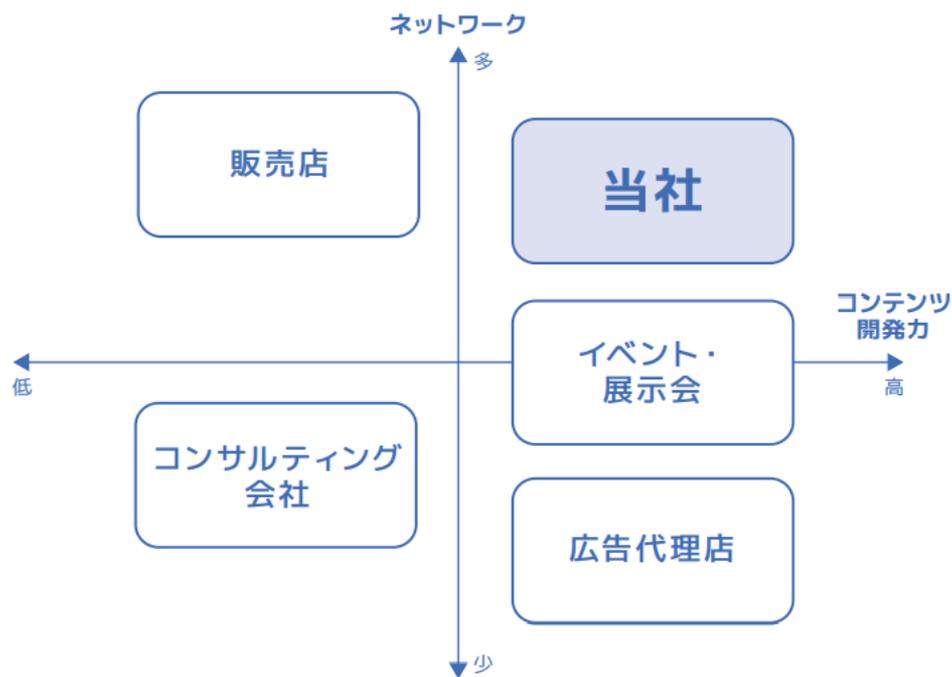


参考：株式会社日本総合研究所「平成29年度健康寿命延伸産業創出推進事業  
(健康経営普及推進・環境整備等事業) 調査報告書」より作成

## 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



## 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

# 「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



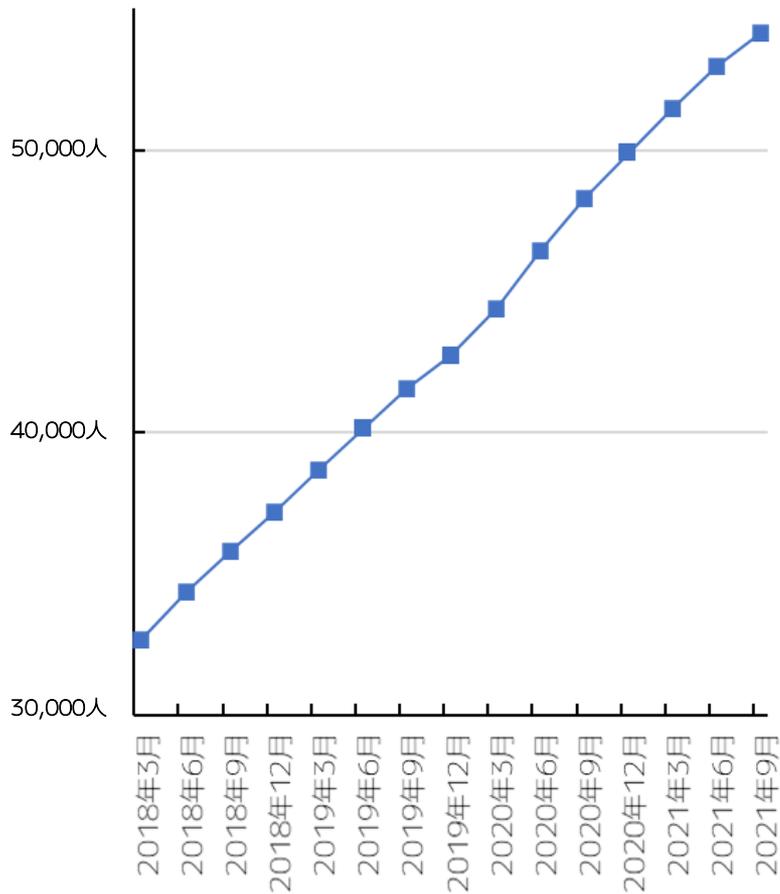
個別レクリエーション



基礎生活レクリエーション

## 「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  
**3,000点超の素材**を提供

会員数  
**5万人超**

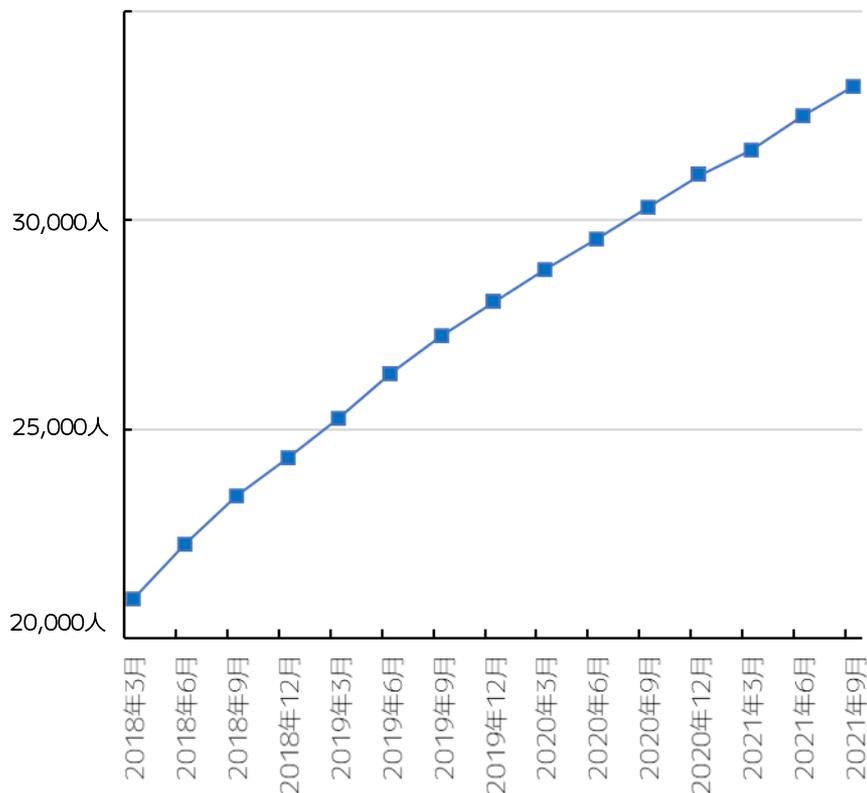


そのうちの  
**85%超**が  
介護関係者



## 「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。

## 自治体連携による ヘルスケア分野の事業化を支援



## 「ATCエイジレスセンター」

(設置者：大阪市、アジア太平洋トレードセンター)

自治体の介護・ヘルスケア関連施設の運営受託で  
地域密着のヘルスケア事業を展開しております。

国内最大級 約5,000㎡の介護・福祉関連の常設展示場



施設運営



来館促進

出店企業誘致

## 「高石健幸リビング・ラボ」

高齢化の進展により増えゆく社会保障費を抑制することを目的として、民間企業や団体と連携して新たな製品・サービスの開発に取り組んでおります。

### アクティブシニア向けヘルスケア関連施設



施設運営

健幸モニター  
募集・運営

シニア人材バンク等  
の運営

## 企業連携による育成チャネルの拡大

現在、レクリエーション介護士の認定者数3万人のうち、その多くが介護現場で働く方々となっております。しかし、最近では関西テレビのアナウンサーや吉本興業所属のお笑い芸人、大手企業の社員等、介護現場で働いていない方々の取得も増えております。これらの事例を周知していくことで、更なるレクリエーション介護士の普及・育成チャネルの拡大を目指します。



- ・「関純子アナのゴーゴー体操」が関西テレビにて放送
- ・関アナが全国の介護施設でレクリエーションを提供



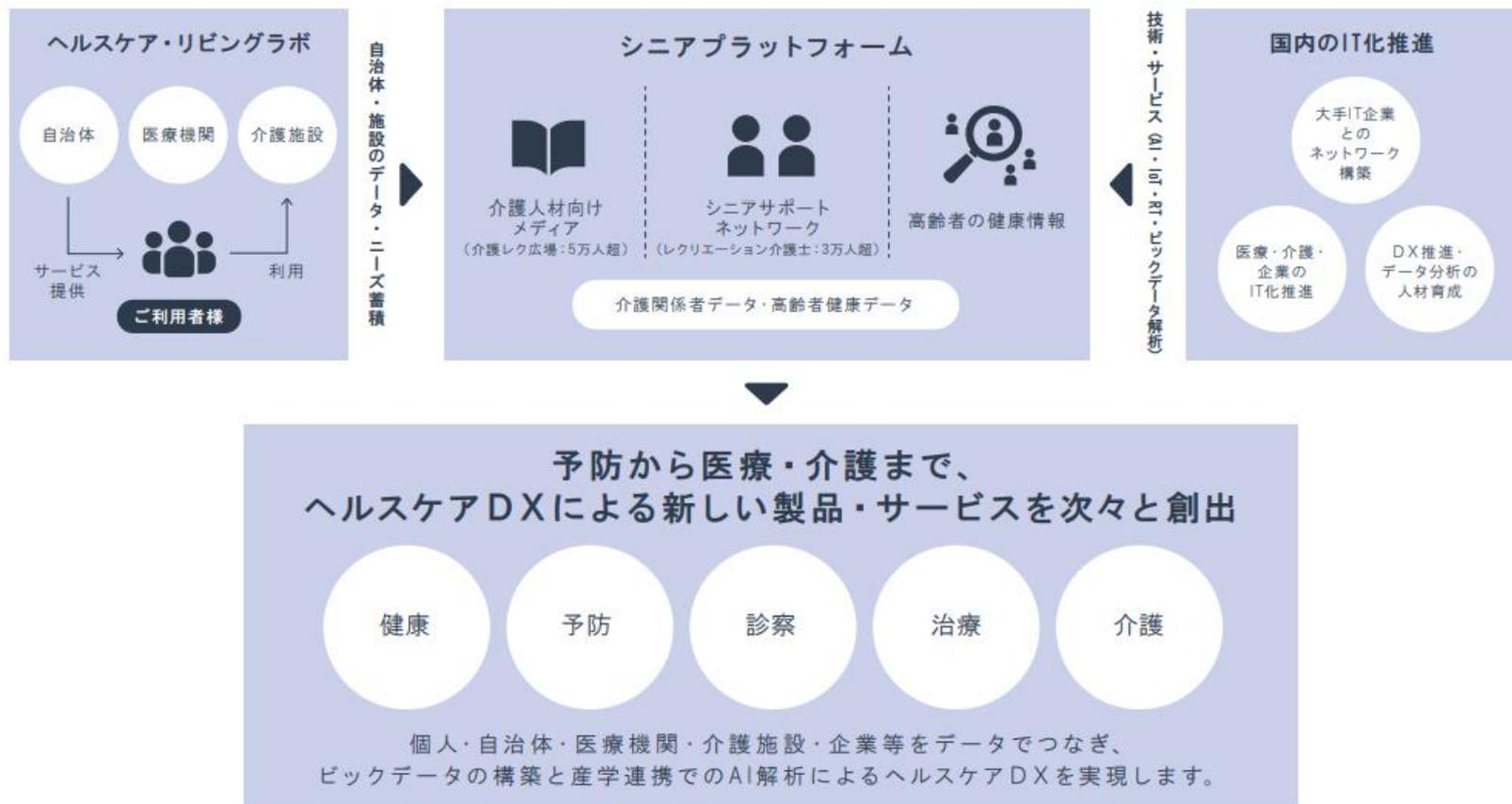
- ・介護施設にてお笑い介護レクプログラムを実施
- ・オンライン介護レクリエーションの提供



- ・高齢者向けの「柔らかい牛丼」の提供
- ・介護施設へ吉野家のユニフォーム等の演出を提供



## ヘルスケアDXで新しい製品・サービスの創出を目指す



## 当社はヘルスケアDXの実現を通じて、SDGsの達成に貢献します。

### 当社が注力するSDGs

 <p>3 すべての人に健康と福祉を</p>	 <p>4 質の高い教育をみんなに</p>	 <p>8 働きがいも経済成長も</p>
 <p>11 住み続けられるまちづくりを</p>	 <p>17 パートナーシップで目標を達成しよう</p>	

### SDGs推進の活動


 おおさかATCグリーンエコプラザ  
 (大阪市、ATC、日経新聞) 主催  
 SDGsビジネス研究会運営 (2019年～)


 大阪府「令和2年度持続可能な  
 開発目標ビジネス創出支援事業」受託  
 Osaka SDGs business Meet-up

## 事業を通じたSDGsの活動

### 「未経験者をIT営業人材に育成」



当社独自の教育プログラムで  
 未経験者をIT営業人材に育成し、活躍の場を提供



### 「高齢者の会話をロボットで支援」



ユカイ工学 × BCC



### 「オンライン介護レクリエーションの実証」



吉本興業 × NTT東日本 × 介護事業者連盟



**シニアプラットフォームを活用し、  
大手IT企業とのネットワークを生かし、  
ヘルスケアDXを構築します。**

**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。**

---

# Appendix

商号	BCC株式会社
所在地	大阪本社：大阪市西区京町堀 1-8-5 明星ビル12F 東京本社：東京都千代田区外神田 6-15-9 明治安田生命末広町ビル9F
設立	2014年1月20日（創業2002年3月6日）
代表取締役社長	伊藤 一彦
資本金	1億7,058万円（2022年3月31日現在）
従業員数	208名（2022年3月31日現在）
許可	労働者派遣事業（派27-302361） 有料職業紹介事業（27-ユ-302045） プライバシーマーク認定（第10861424(08)号）
受賞歴	2005年 1月 大阪市ビジネスプランコンテスト最優秀賞 2013年 5月 経済産業省『多様な「人活」支援サービス創出事業』採択 2018年12月 経済産業省「地域未来牽引企業」選出

# マネージメントチーム（主要経歴と役割）

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 大阪市立大学 医学研究科 客員教授を歴任。

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、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。2016年 グループ全社の合併後、  
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。

常務取締役  
**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、当社の前身となる営業創造株式会社に入社し管理本部の責任者を務め、同年、取締役に就任。  
2015年 常務取締役に就任。  
2016年 グループ全社の合併後、IPO準備の統括責任者を経て、現在は最高財務責任者として活動。

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。

取締役  
**江越 博昭**

・経済産業省出身  
・元アルプス技研代表取締役副社長

取締役  
**松嶋 依子**

・弁護士

常勤監査役  
**藤 進治**

監査役  
**森重 洋一**

・公認会計士

監査役  
**塚本 純久**

・公認会計士



2022年3月6日

BCC株式会社は、  
おかげさまで創業20周年を迎えました。  
誠にありがとうございます。



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。