

2022年9月期 決算説明資料

2022年12月



BCC株式会社

I. 2022年9月期 決算概況と来期予想

II. 各事業 現状と今後の戦略

III. Appendix

I . 2022年9月期 決算概況と来期予想



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

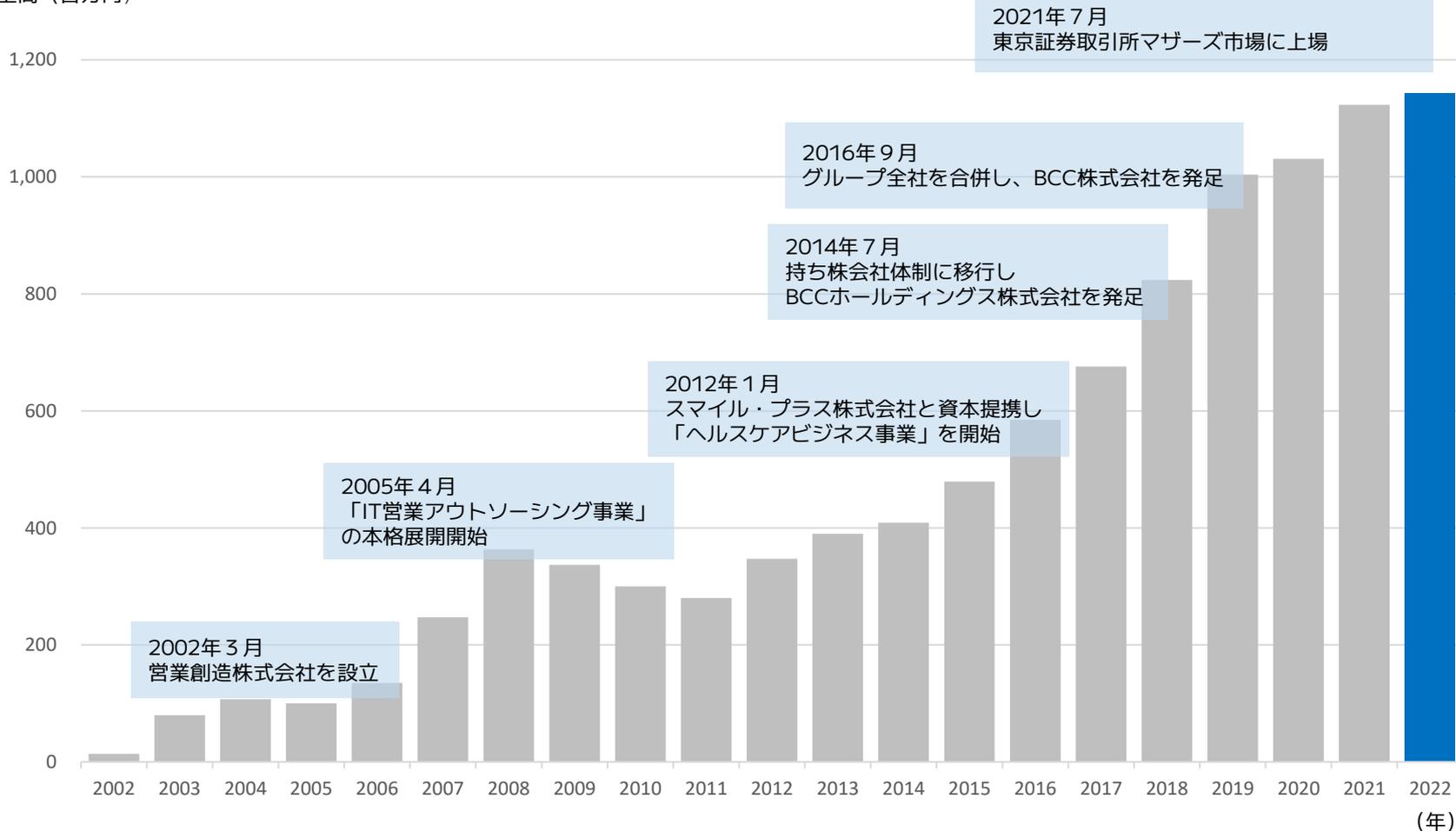
- ・ 介護レクリエーション事業
- ・ ヘルスケア支援事業

(注) 2022年9月期における売上高の比率はIT営業アウトソーシング事業：ヘルスケアビジネス事業＝約85%：約15%となっております。

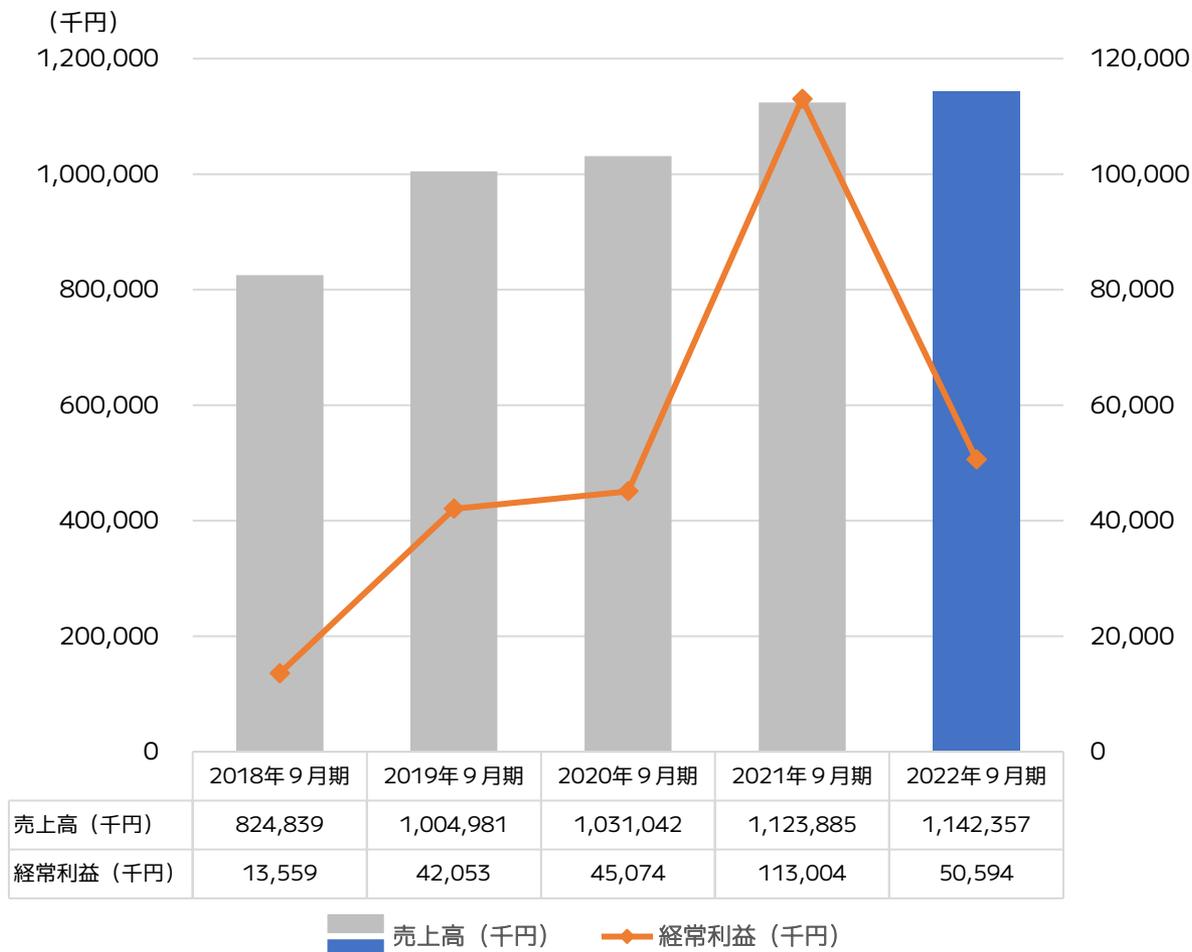
IT業界で事業の基盤を構築

ヘルスケア業界へ事業を拡大

売上高（百万円）



7期連続での増収は達成
今期下方修正するも修正値を上回る結果に



売上高
11億42百万円
修正値11億32百万円を
上回る着地

経常利益
50百万円
前年比▲55.2%
修正値45百万円を
12.1%上回る

IT営業アウトソーシング事業

- 採用の前倒しを実行し、**今期累計54名**を採用
- 派遣業務請負人数は**過去最高の133名**を達成
- 新たなネットワークソリューションサービス「**BM X**」を提供開始

※「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。

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続き介護施設向けの研修の中止等が発生
- ヘルスケア分野への新規参入・事業拡大を目指す企業に対する**市場調査やプロモーション支援が堅調**

売上高は7期連続増収を維持 前期比較で営業利益62.9%・経常利益55.2%の減少

(単位：千円)	2021年9月	今期実績	
		2022年9月	前年比較増減 (%)
売上高	1,123,885	1,142,357	1.6%
IT営業アウトソーシング事業	977,963	977,272	△0.1%
ヘルスケアビジネス事業	145,921	165,085	13.1%
営業利益	130,370	48,343	△62.9%
IT営業アウトソーシング事業	282,580	210,464	△25.5%
ヘルスケアビジネス事業	△1,467	△1,542	—
経常利益	113,004	50,594	△55.2%
当期純利益	76,111	32,284	△57.6%

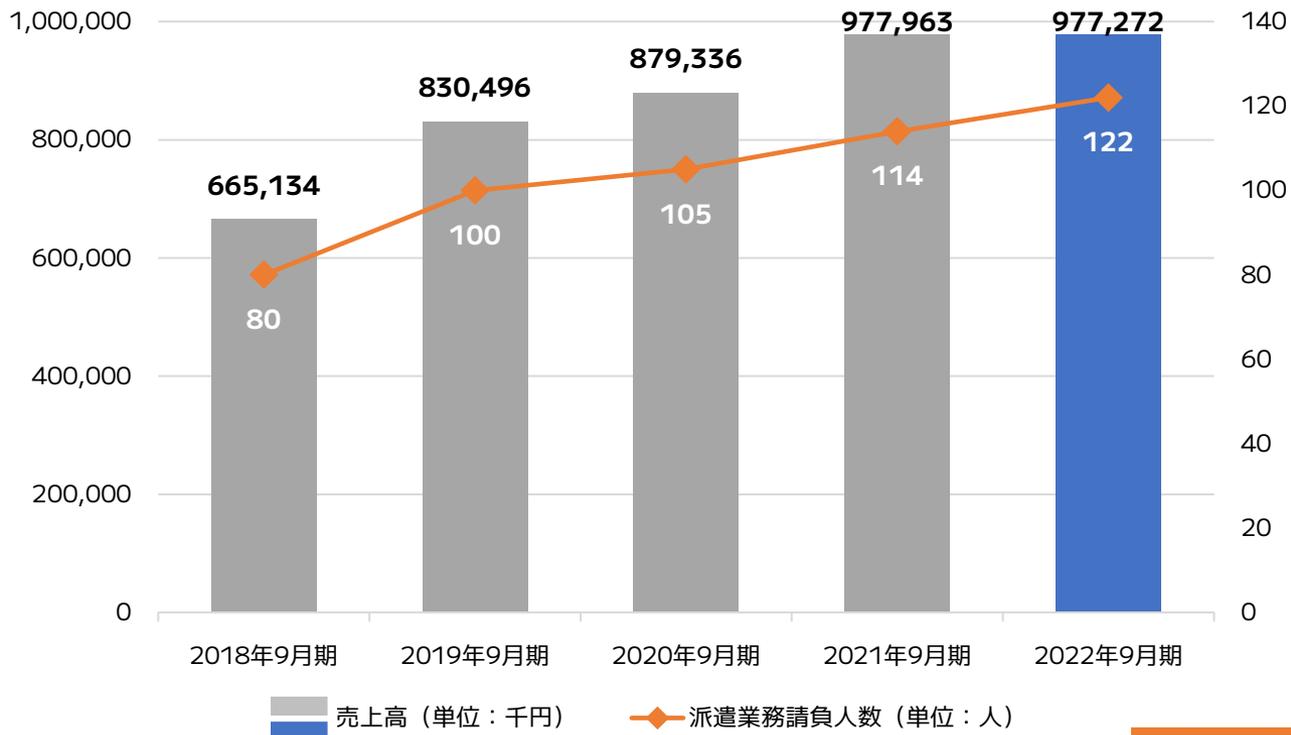
事業戦略策定支援クラウドサービス「bizcre」（ビズクリ）の開発費用（約1千万円）を今期に計上しています。

安定した財務構造を継続

- 未収還付法人税等、売掛金の増加により流動資産が増加
- 大阪・関西万博活性化投資事業有限責任組合、ジーワン株式会社への出資により投資有価証券が増加
- 未払法人税等、未払消費税等の減少により流動負債が減少

(単位：千円)	2021年9月	今期実績	
		2022年9月	前年比較増減額
流動資産	747,228	757,127	9,899
有形固定資産	9,273	8,304	△969
無形固定資産	2,657	1,527	△1,130
投資その他の資産	54,167	63,461	9,293
資産合計	813,327	830,420	17,093
流動負債	228,062	200,963	△27,099
固定負債	9,989	16,425	6,436
負債合計	238,051	217,388	△20,663
純資産合計	575,276	613,032	37,756
負債純資産合計	813,327	830,420	17,093

派遣業務請負人数は過去最高となる 期末時133名（期中平均122名）を達成



	2018年9月期	2019年9月期	2020年9月期	2021年9月期	今期実績 2022年9月期
派遣業務請負人数 (単位：人)	80	100	105	114	122
売上高 (単位：千円)	665,134	830,496	879,336	977,963	977,272

※派遣業務請負人数は期中の平均人数となります。

積極的な採用と新規配属に注力し、中長期的な成長を目指す

【IT営業アウトソーシング事業】

- ✓ 今期は、**過去最高を更新する133名**の派遣業務請負人数を達成
- ✓ デジタルマーケティング等により**派遣取引先7社(東証プライム上場・グループ企業等)**増加し、派遣取引社数は**29社**に
- ✓ 採用の前倒しを実行し、**今期累計54名**を採用
- ✓ 今期採用した54名のうち、**36名が派遣・業務請負で稼働中**
今後も続々と派遣予定

採用人数

30名  54名

派遣取引社数

22社  29社

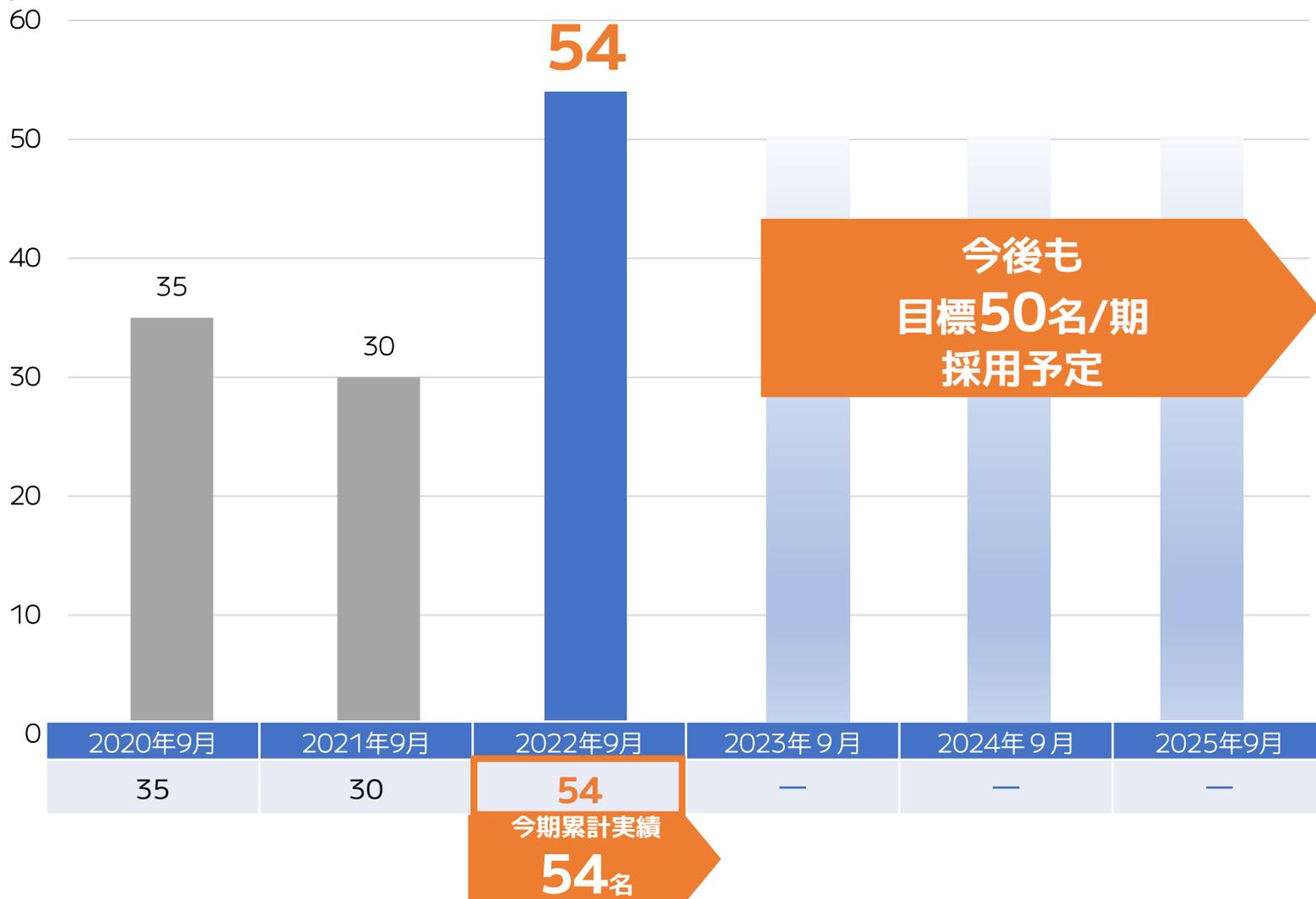
派遣業務請負人数

112名  133名

左側記載：2021年9月末 右側記載：2022年9月末

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)



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

デジタルマーケティングにより新たに3件の派遣開始
ソリューション事業でも38件の案件を発掘

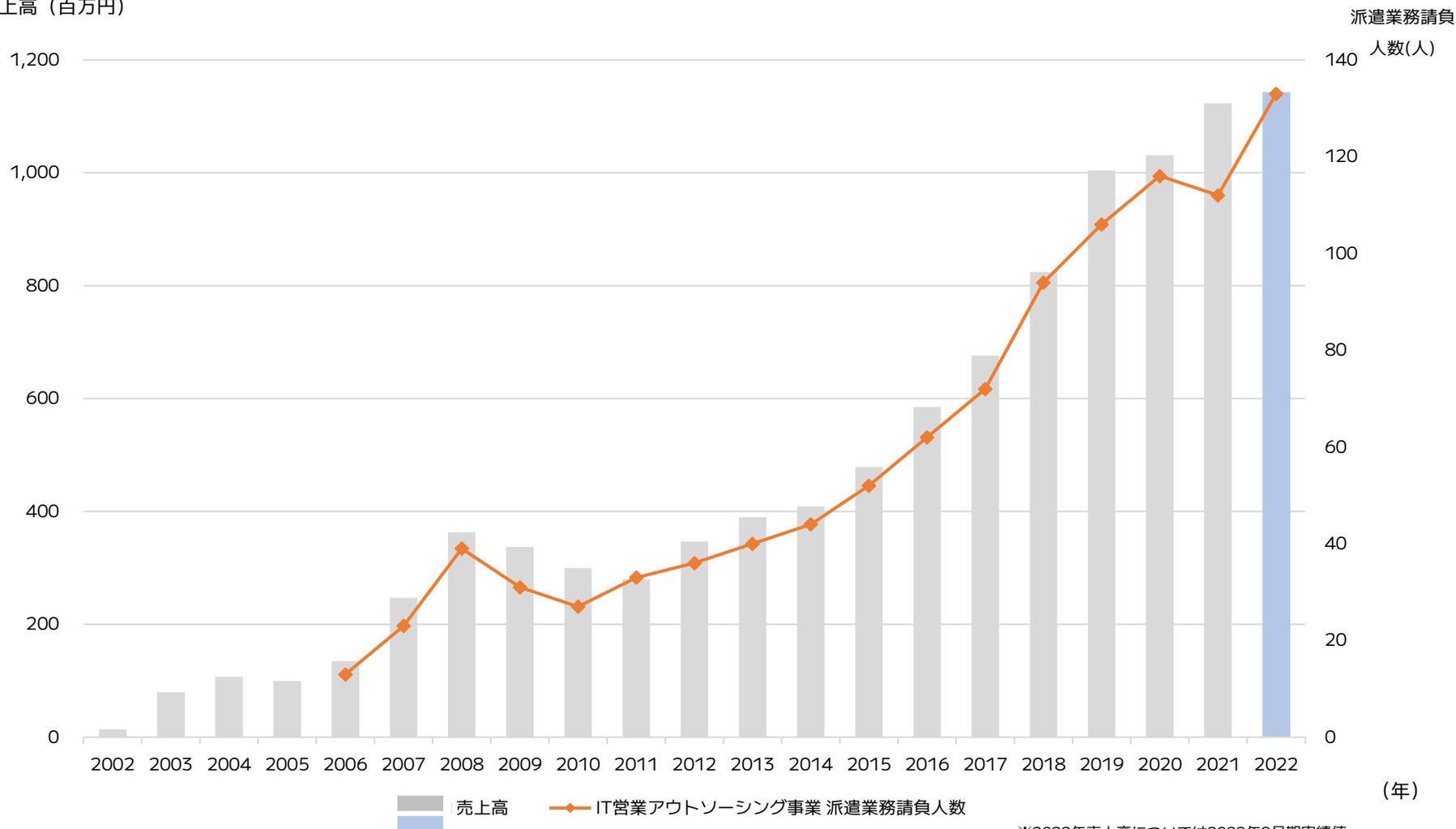


※当社はデジタルマーケティングとして、オンライン上で顧客とつながるためにWebサイト、オンラインセミナー、ホワイトペーパー、Eメールマーケティング等を組み合わせた仕組みを構築しています。

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、次の営業に生かされていくPDCAを回すことが可能となっています。

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

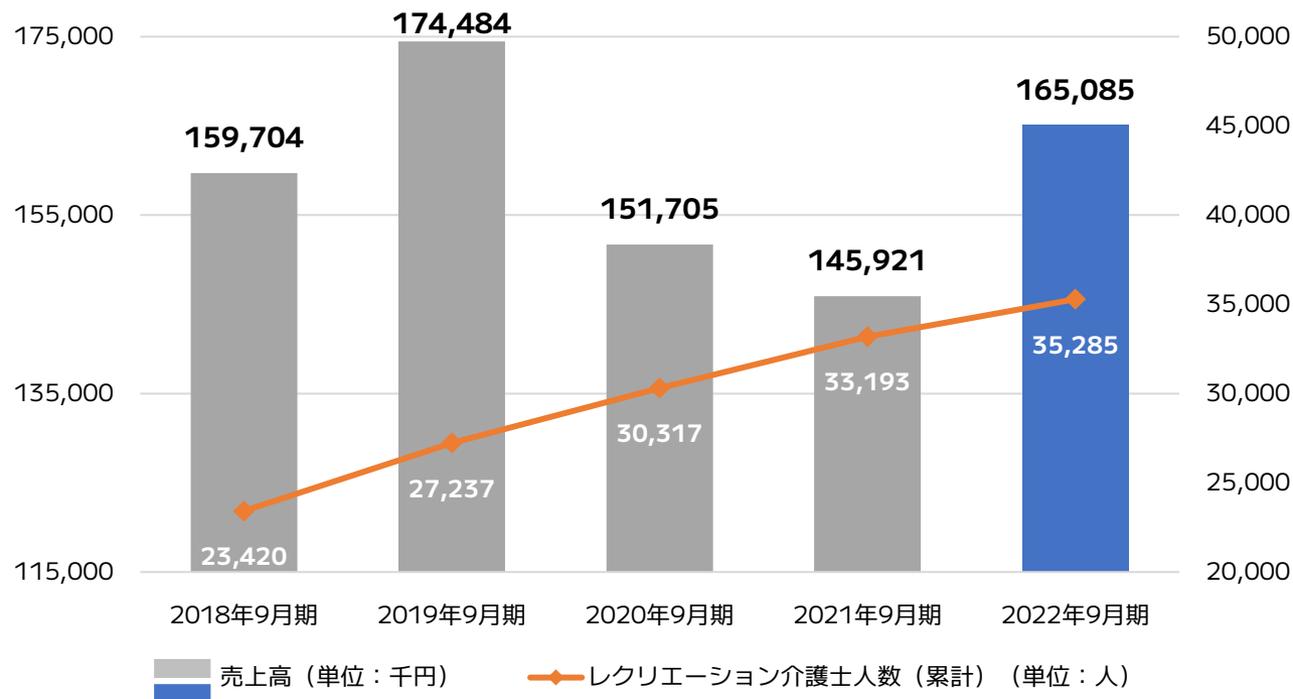
売上高 (百万円)



※2022年売上高については2022年9月期実績値

※2022年派遣業務請負人数については2022年9月期実績値

ヘルスケア分野参入支援の基盤となる レクリエーション介護士資格保有者を増やす

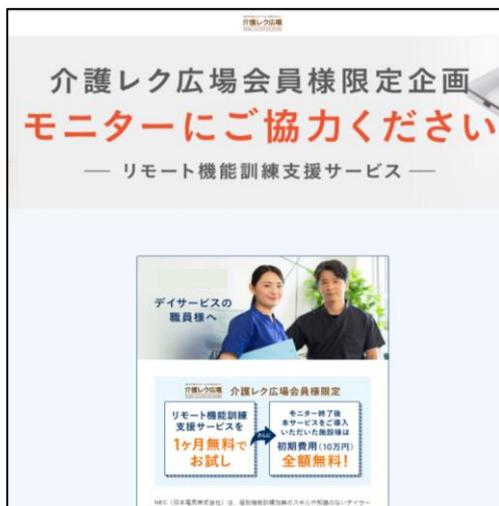


	2018年9月	2019年9月	2020年9月	2021年9月	今期実績 2022年9月
レクリエーション介護士人数 (累計) (単位：人)	23,240	27,237	30,317	33,193	35,285
売上高 (単位：千円)	159,704	174,484	151,705	145,921	165,085

ヘルスケアDXの実現に向けた取り組みを推進

【ヘルスケアビジネス事業】

- ✓ ヘルスケア分野への新規参入・事業拡大を目指す**大手IT企業**に対する市場調査やプロモーションの支援が堅調
- ✓ 当社が運営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」で介護ロボット相談窓口を設置し、**介護に関わるIoTやRT、介護施設のICT化支援**の展示拡充を進める



【事例：NEC（日本電気株式会社）】
リモート機能訓練支援サービスのモニター企画支援
（当社介護レク広場内特設WEBページより）



【事例：ATCエイジレスセンター（当社運営受託施設）】
介護ロボット相談窓口設置
（ATCエイジレスセンターWEBページより）

引き続き、中長期的な成長へ向けた投資をしつつ、利益回復へ

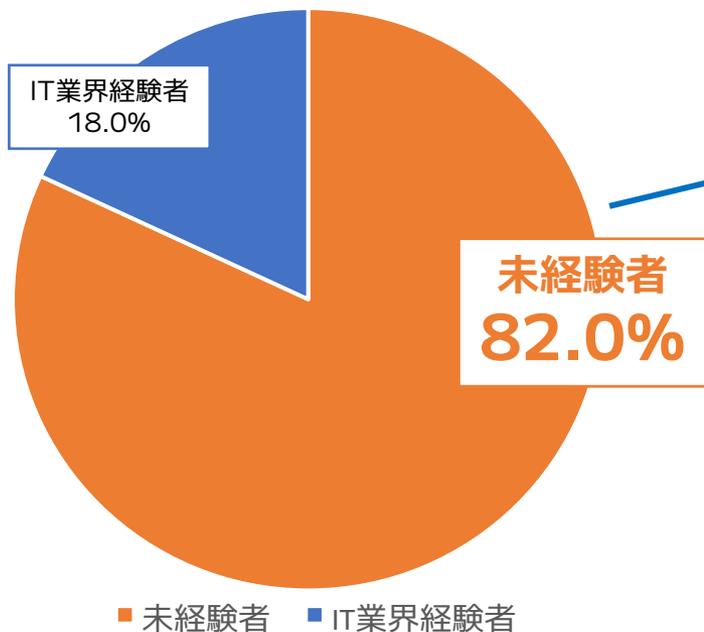
- IT営業アウトソーシング事業は、派遣人材の積極的な採用と配属に注力
- ヘルスケアビジネス事業は、ヘルスケア分野への新規参入・事業拡大を目指す企業に対する市場調査やプロモーションの支援に注力

(単位：百万円)	2022年9月期	来期予想	
		2023年9月期 (予想)	比較増減 (%)
売上高	1,142	1,242	8.8%
IT営業アウトソーシング事業	977	1,073	9.9%
ヘルスケアビジネス事業	165	168	2.0%
営業利益	48	63	30.9%
経常利益	50	62	23.8%
当期純利益	32	40	23.9%

Ⅱ. 各事業 現状と今後の成長戦略

8割以上の未経験者が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

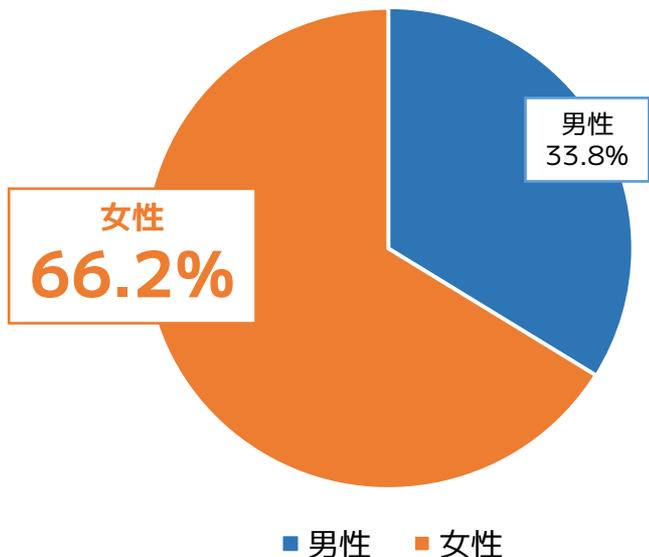
(女性) アパレル販売員、ホテルフロント、美容エステ店員、病院受付 等

	人数	
未経験者	109	82.0%
IT業界経験者	24	18.0%
合計	133	

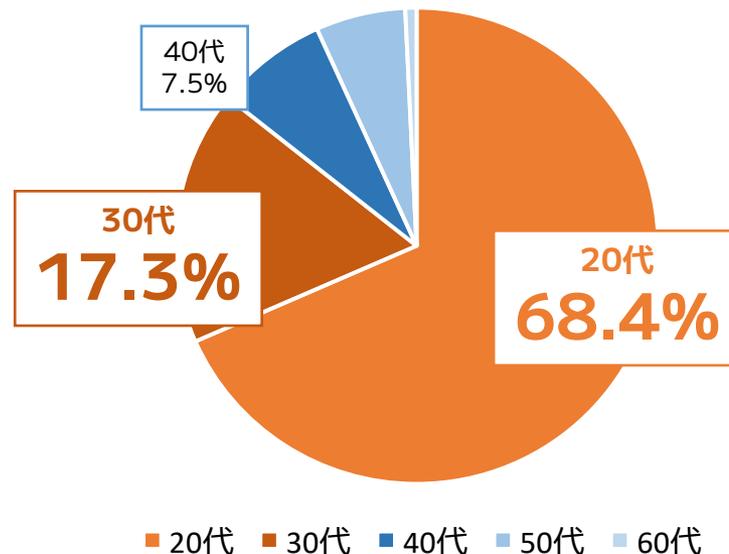
2022年9月末現在

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



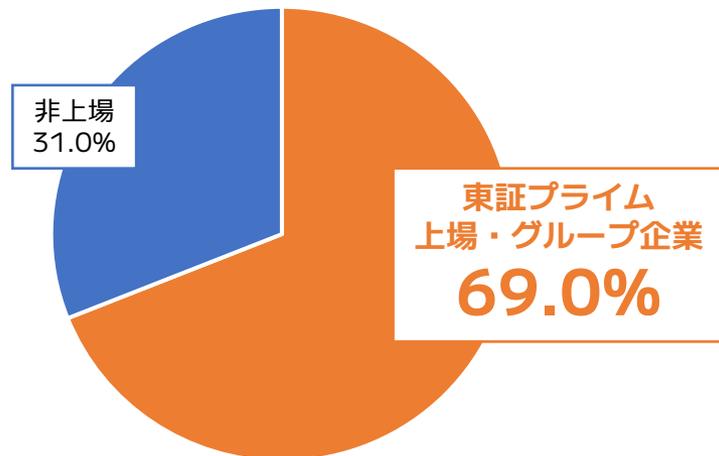
	人数	構成比
男性	45	33.8%
女性	88	66.2%
合計	133	

	人数	構成比
20代	91	68.4%
30代	23	17.3%
40代	10	7.5%
50代	8	6.0%
60代	1	0.8%
合計	133	

2022年9月末現在

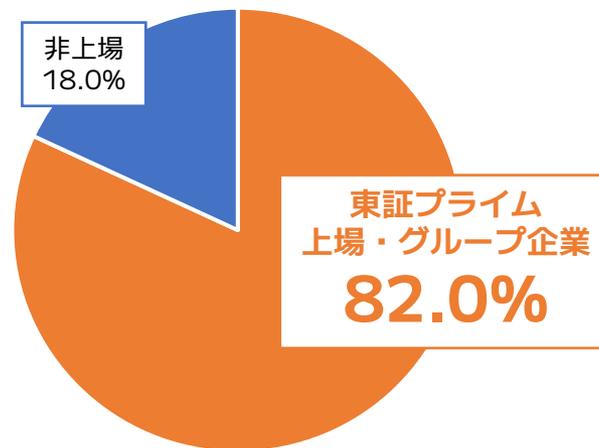
東証プライム・グループ企業に約8割以上を派遣

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	20	69.0%
非上場	9	31.0%
合計	29	

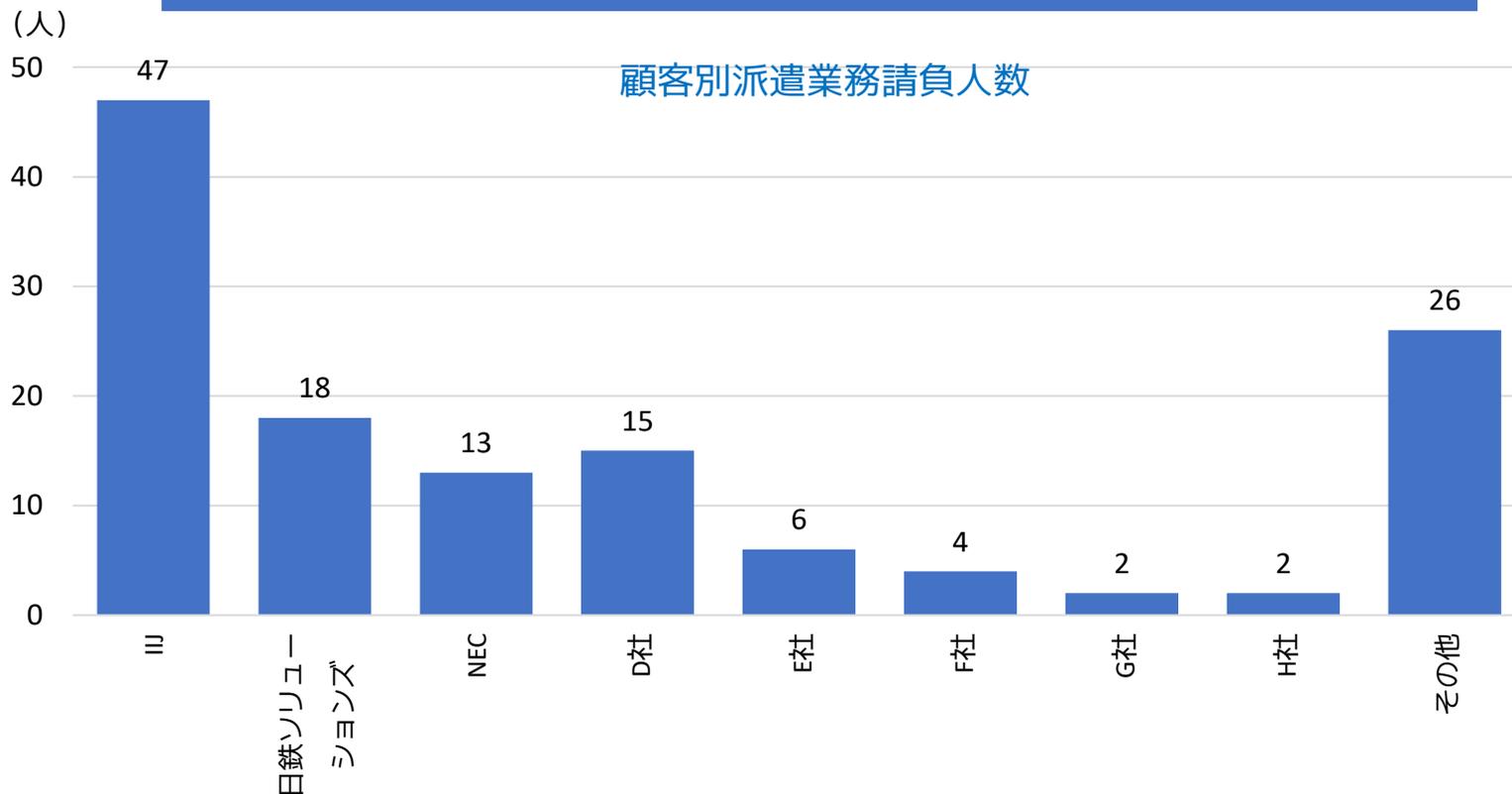
派遣人数
(人)

東証プライム上場・グループ企業	109	82.0%
非上場	24	18.0%
合計	133	

※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。

2022年9月末現在

主要顧客を中心に積み上げた実績



1社あたり
平均派遣業務請負人数

4.6人/社

1社あたり
平均取引期間

60.3ヶ月/社

一人あたり
平均派遣業務請負期間

約28ヶ月/人

2022年9月末現在

大手IT企業とのネットワークを強化し、派遣人数を増やす

今期に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を推進し、新規顧客を増やす

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、次の営業に生かされていくPDCAを回すことが可能となっています。

売上1,946億円^①

派遣先企業数 552社・派遣人数 25,944人

※対象企業すべてに47人/社^{注1}で派遣した場合

売上100億円^②

派遣先企業数 293社・派遣人数 1,346人

※対象企業中53%の企業に4.6人/社^{注2}、750.2万円/人年^{注3}で派遣した場合

売上9.1億円

派遣先企業数 29社

派遣人数 133人

(2022年9月末時点)

<算定根拠>

2022年9月末時点の実績をもとに算出しております。

注1) 1社あたり最大派遣人数47人/社

注2) 1社あたり平均派遣人数4.6人/社

注3) 1人あたり派遣売上750.2万円/年

※期中平均派遣業務請負人数122人/年
での算出

これらの数値を根拠に下記のように
マーケット規模を推定しております。

①552社×47人/社×750.2万円=1,946億円

②293社×4.6人/社×750.2万円=100億円

対象企業：資本金3億または従業員300人以上のIT企業 **552社**^{注4}

注4) 2022年版中小企業白書 付属統計資料における情報通信業の大企業数

採用強化、派遣先深耕、新規派遣先開拓に注力
2025年9月期 派遣人数**200名**を目指す

2023年9月期
目標150名

2024年9月期
目標170名

2025年9月期
目標200名

営業アウトソーシング事業売上
15億円

<算定根拠>

※2025年9月末時点の目標値をもとに算出しております。
期中平均派遣業務請負人数200人
1人当たり派遣売上769.6万円/年
 $200人 \times 769.6.万円 = 15億円$

12億円

営業アウトソーシング事業売上

介護関係者とのネットワークを生かし、ヘルスケア分野参入企業をサポート

レクリエーション介護士を中心に介護関係者とのネットワークを増やし、堅調なヘルスケア分野への新規参入・事業拡大を目指す大手IT企業に対する市場調査やプロモーションの支援を拡大

ヘルスケア関連施設の受託拡大に向けた活動を推進

これまでのヘルスケア関連施設の運営実績をもとに、受託拡大に向け外部と連携した活動を展開

※参考）当社が受託しているヘルスケア関連施設

「ATCエイジレスセンター」（設置者：大阪市、アジア太平洋トレードセンター）

国内最大級となる約5,000㎡の介護・福祉関連の常設展示場。地域密着のヘルスケア事業を展開しています。

「高石健幸リビング・ラボ」：（設置者：大阪府高石市健幸のまちづくり協議会）

アクティブシニア向けヘルスケア関連施設。高齢化の進展により増えゆく社会保障費を抑制することを目的として、民間企業や団体と連携して新たな製品・サービスの開発に取り組んでいます。

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

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

（注）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。

- 2022年11月11日、事業戦略策定支援クラウドサービス「bizcre」β版を公開
* 2022年11月11日リリースご参照

事業戦略にデジタルの力を。



事業戦略にデジタルの力を。

inspire your strategy

ビズクリはデジタルの力で事業戦略を創造し
専門家による支援*1を加えることで
企業の変化・進化を加速するクラウドサービスです。

 **bizcre**

*1 専門家によるサービスは将来的（2023春予定）に実装予定です
*2 画面は開発中のものです



2022年11月11日より
β版を公開中

特徴① Q&A型戦略策定

独自の戦略策定プロセスでアイデアから簡単に戦略を立てられます。

特徴② ビジネスフレームワークサポート

さまざまなフレームワークに沿って多面的な分析ができます。

特徴③ 目標設定の最適化

さまざまなビジネスに対応したKPIを使って最適な目標設定が可能になります。

Ⅲ. 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	1億7,152万円（2022年10月1日現在）
従業員数	209名（2022年10月1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）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 大阪市立大学 医学研究科 客員教授に就任。

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、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。

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・サービズ株式会社）入社。
2006年 当社の前身となる営業創造株式会社入社。
2014年 グループ会社の取締役に就任。営業・総務の経験を経て、2016年のグループ全社の合併後、
2017年 当社常勤監査役に就任。

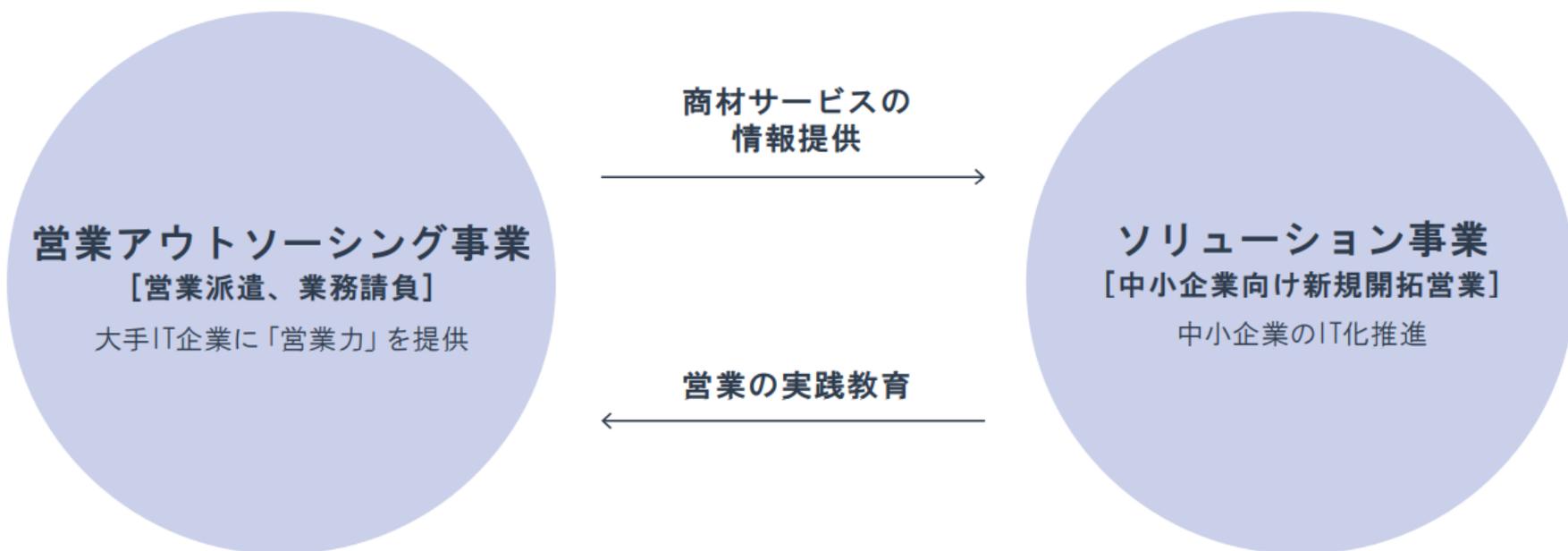
監査役
森重 洋一
(公認会計士)

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。

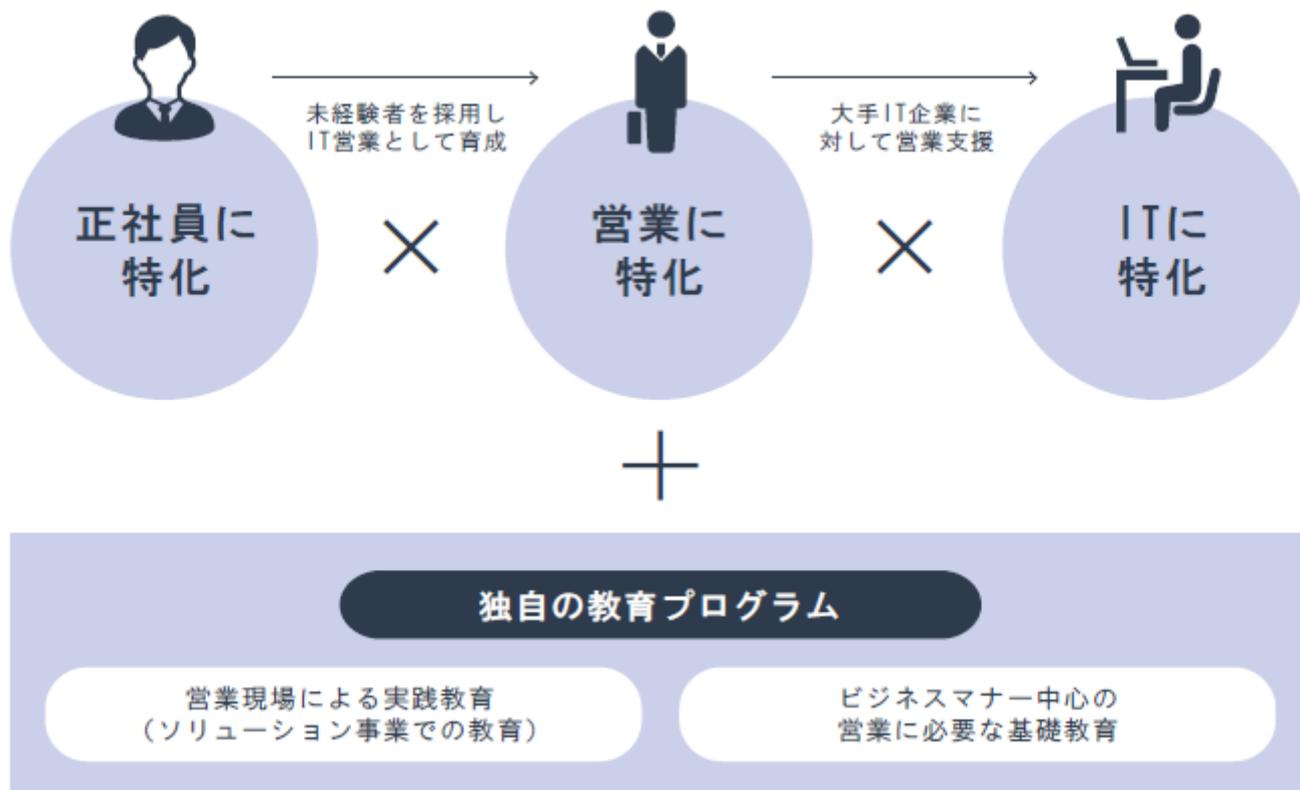
監査役
塚本 純久
(公認会計士)

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



大手IT企業に「営業力」を提供



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：47人 ※関連企業を含めると53人

内容：金融、公共向けのDXソリューション提案と導入。
12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：18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。



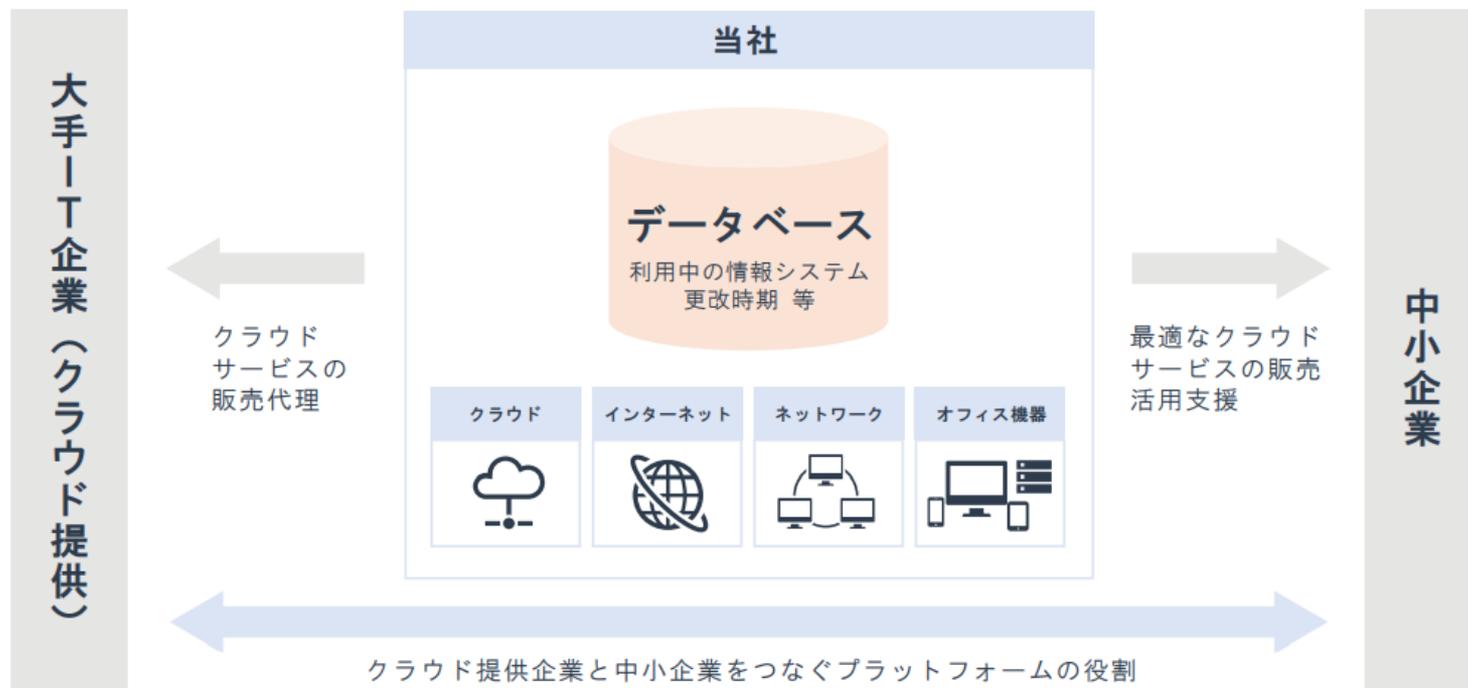
日本電気株式会社

派遣・業務請負人数：13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。



中小企業のIT化推進



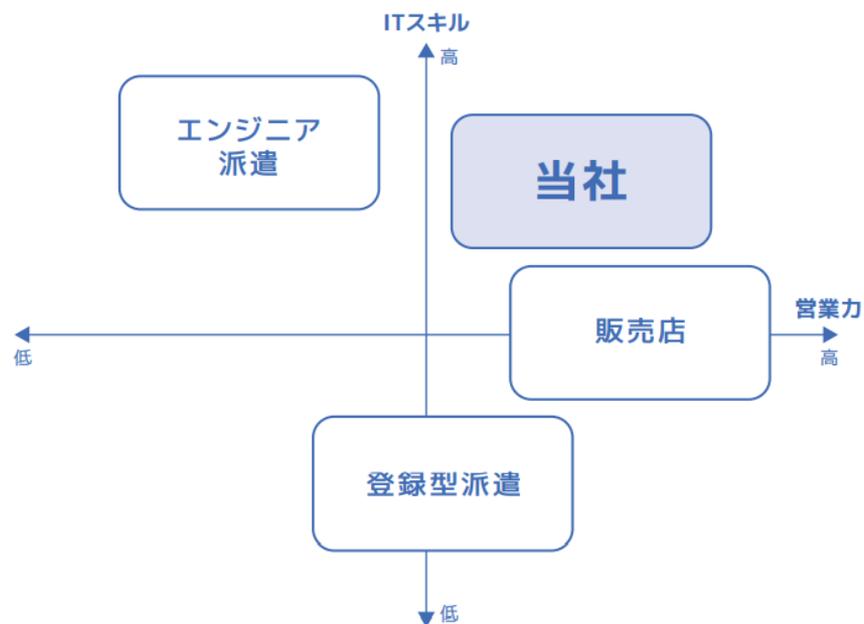
創業時から累計1,200社を超える中小企業に通信ネットワークを提供

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



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

介護レクリエーション事業と ヘルスケア支援事業で構成



「介護レクリエーション」

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



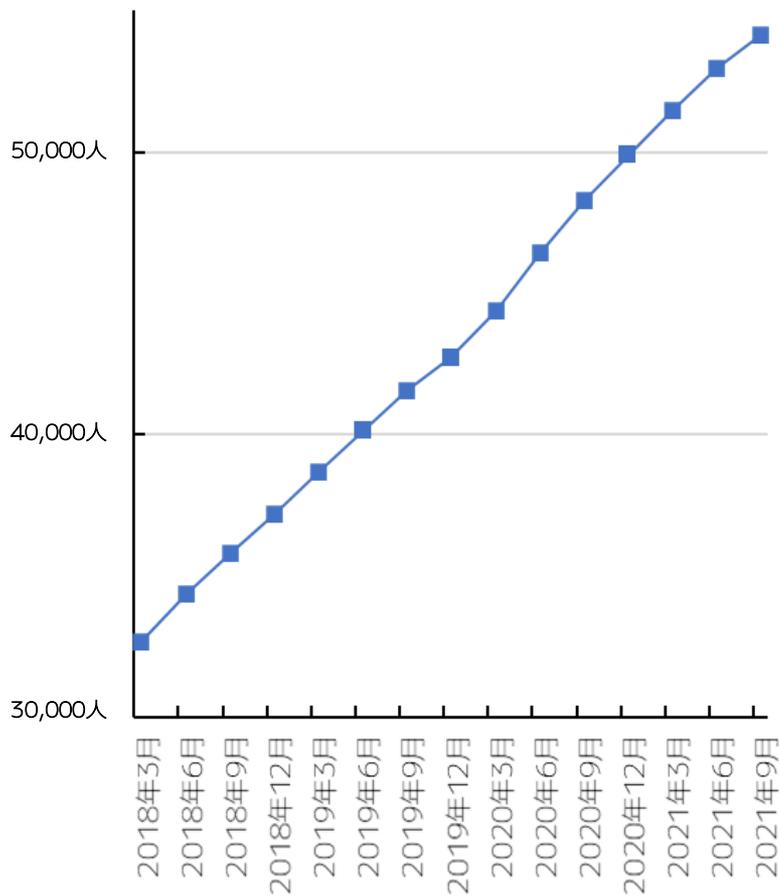
個別レクリエーション



基礎生活レクリエーション

「介護レク広場」

会員数の推移

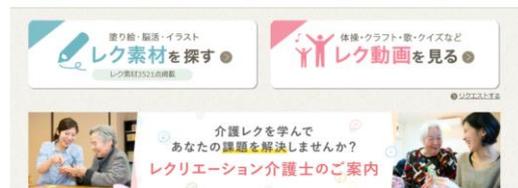


介護レクリエーションで
活用できる塗り絵や脳活等
3,000点超の素材を提供

会員数
5万人超

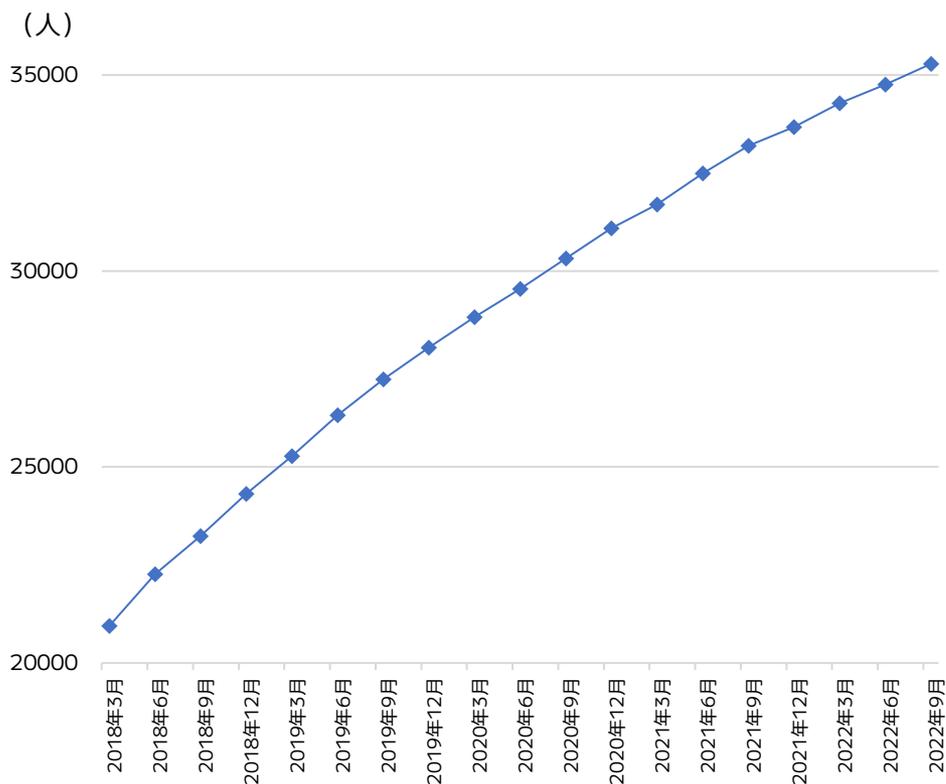


そのうちの
85%超が
介護関係者



「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3万5千人
突破！**



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

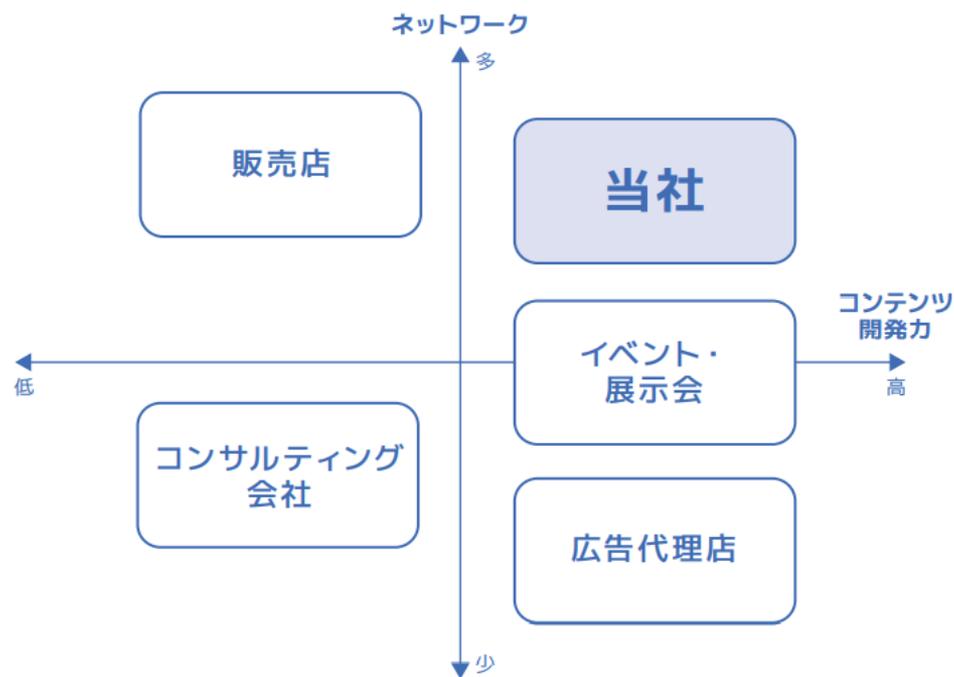


施設運営

健幸モニター
募集・運営

シニア人材バンク等
の運営

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

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



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
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



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。