

ヒトが活きる
Business Creativeを



2024年9月期
決算説明資料

2024年12月6日



BCC株式会社

I. 2024年9月期 決算概況

II. 2025年9月期 通期業績予想

III. 中期経営計画「BCC INNOVATION PLAN 2026」

Appendix

I. 2024年9月期 決算概況



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。

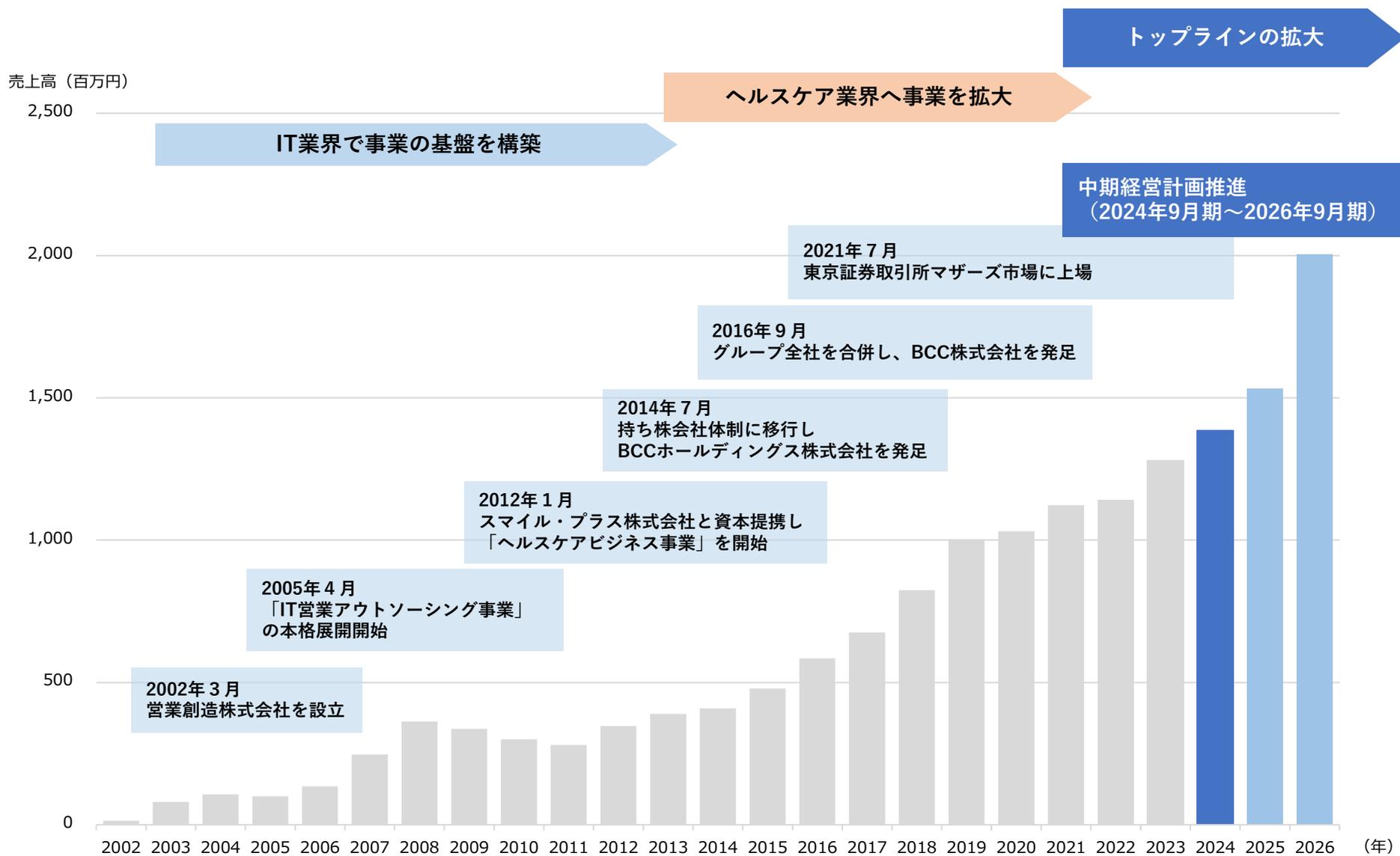
IT営業アウトソーシング事業

- ・ 営業アウトソーシング事業
- ・ ソリューション事業

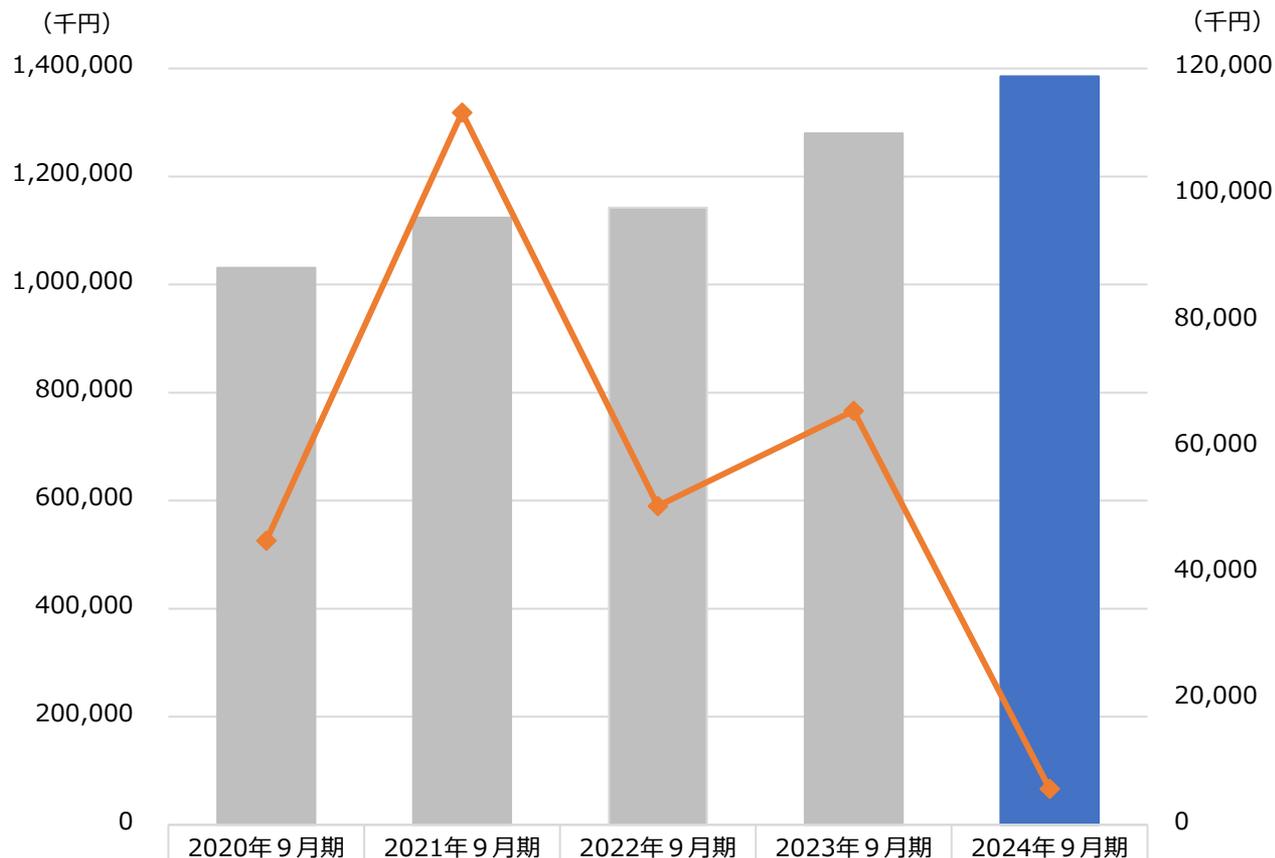
ヘルスケアビジネス事業

- ・ 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



トップライン拡大に注力 9期連続増収を達成



売上高
13億85百万円
 前年比8.2%増

経常利益
5百万円
 前年比91.3%減

■ 売上高 (千円) ◆ 経常利益 (千円)

IT営業アウトソーシング事業

- 売上高 **1,226,211千円**（前年比9.5%増）
- セグメント利益 **210,296千円**（前年比20.1%減）
- 派遣業務請負人数は **過去最高の151名** を達成
- 採用目標である62名に対し、過去最大の **65名** の採用を達成

ヘルスケアビジネス事業

- 売上高 **156,117千円**（前年比0.4%増）
- セグメント損失 **18,075千円**（前事業年度は457千円の営業利益）
- 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」の完遂により、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。大阪府介護生産性向上センターの開設・運営協力との相乗効果によって **ヘルスケアDXの普及** を本格展開

※第2四半期に補助金24,524千円を営業外収益に計上

増収とともに人材投資と新規事業投資を計画通り実施

(単位：千円)	2023年9月期	今期実績	
		2024年9月期	前年比較増減 (%)
売上高	1,279,949	1,385,337	8.2%
IT営業アウトソーシング事業	1,120,208	1,226,211	9.5%
ヘルスケアビジネス事業	155,570	156,117	0.4%
営業利益	67,319	△17,832	—
IT営業アウトソーシング事業	263,096	210,296	△20.1%
ヘルスケアビジネス事業	457	△18,075	—
経常利益	65,665	5,723	△91.3%
当期純利益	45,222	△5,823	—

※2023年9月期と2024年9月期の売上高には、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：2023年9月期その他売上4,171千円、2024年9月期その他売上3,008千円

引き続き健全な財務構造を維持

(単位：千円)	2023年9月期	2024年9月期	前年比較増減額
流動資産	806,688	789,835	△16,852
有形固定資産	28,945	32,092	3,147
無形固定資産	572	463	△109
投資その他の資産	78,797	87,026	8,229
資産合計	915,003	909,418	△5,584
流動負債	237,675	247,561	9,885
固定負債	30,010	20,014	△9,996
負債合計	267,685	267,575	△110
純資産合計	647,317	641,843	△5,474
負債純資産合計	915,003	909,418	△5,584

引き続き、未経験・若年層のリスキリングを推進

- ✓ 派遣人数は、過去最高を更新し**151名**を達成（前年度末より**1名増**）
- ✓ 東証プライム上場・グループ企業を中心とした派遣取引社数は**30社**を維持
- ✓ 採用目標である62名に対し、過去最大の**65名**の採用を達成
- ✓ 今期採用した65名のうち、**28名が派遣・業務請負で稼働中**

採用人数

50名  65名

派遣取引社数

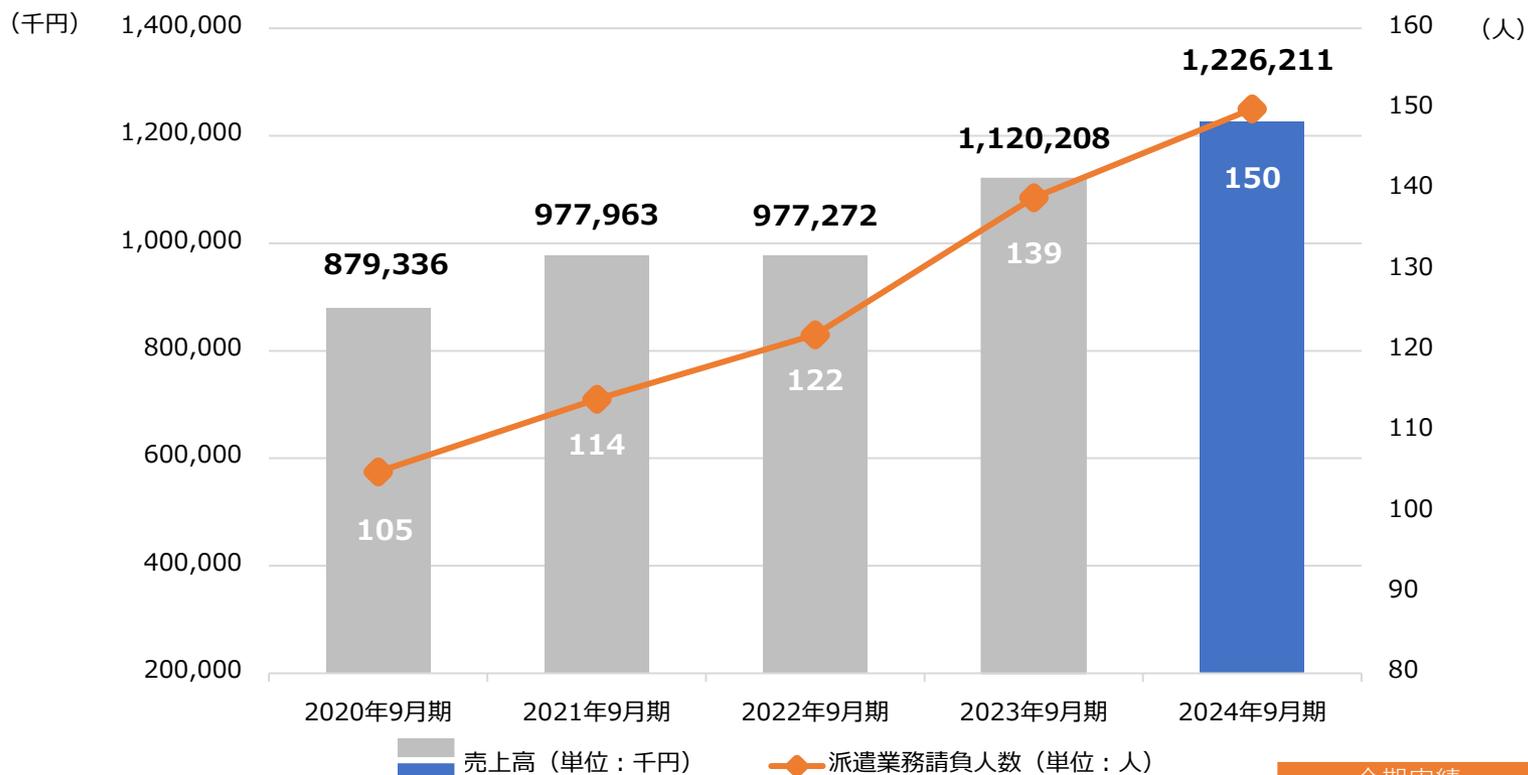
30社  30社

派遣業務請負人数

150名  151名

左側記載：2023年9月末 右側記載：2024年9月末

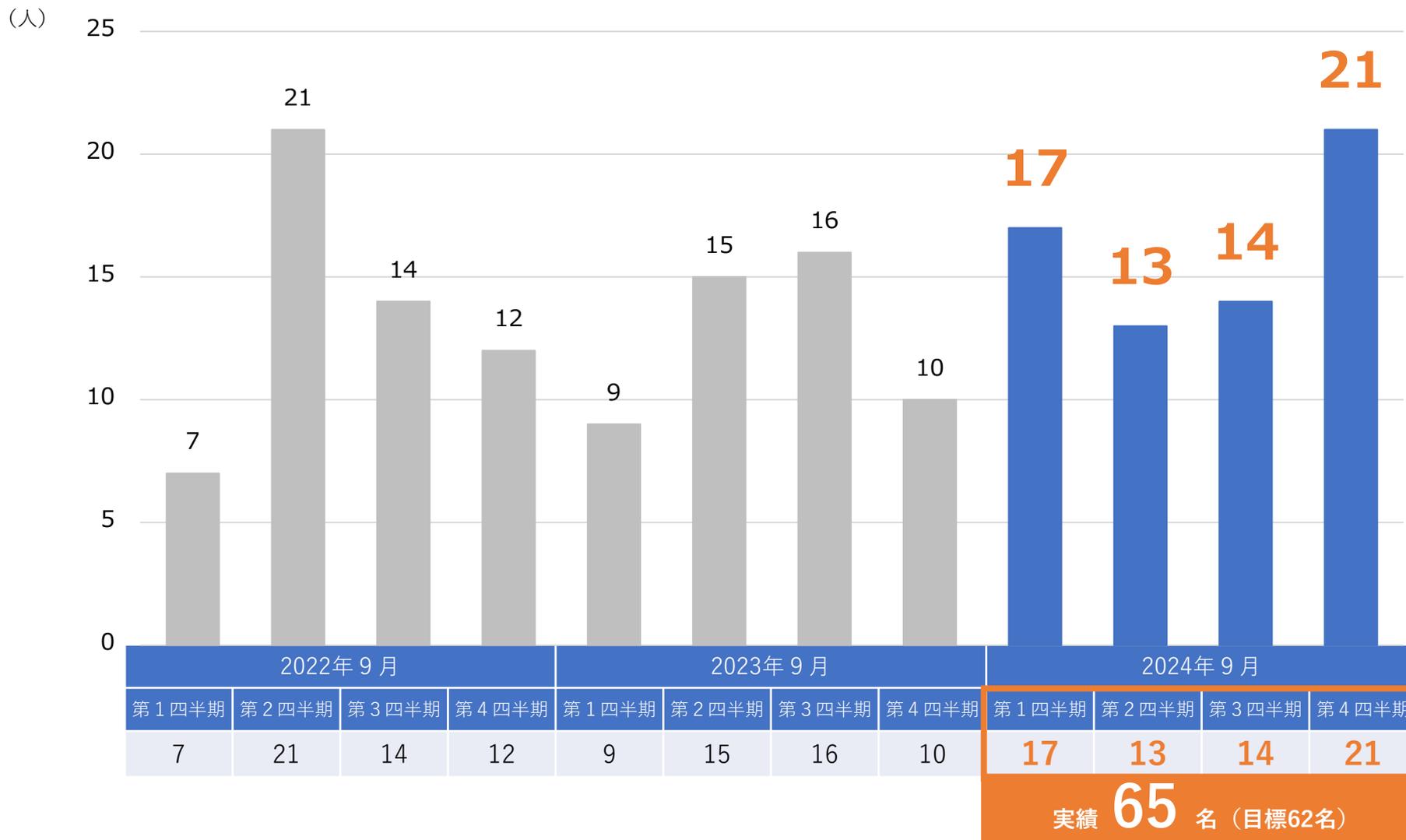
派遣業務請負人数は過去最高となる 期末時**151名**（期中平均150名）を達成



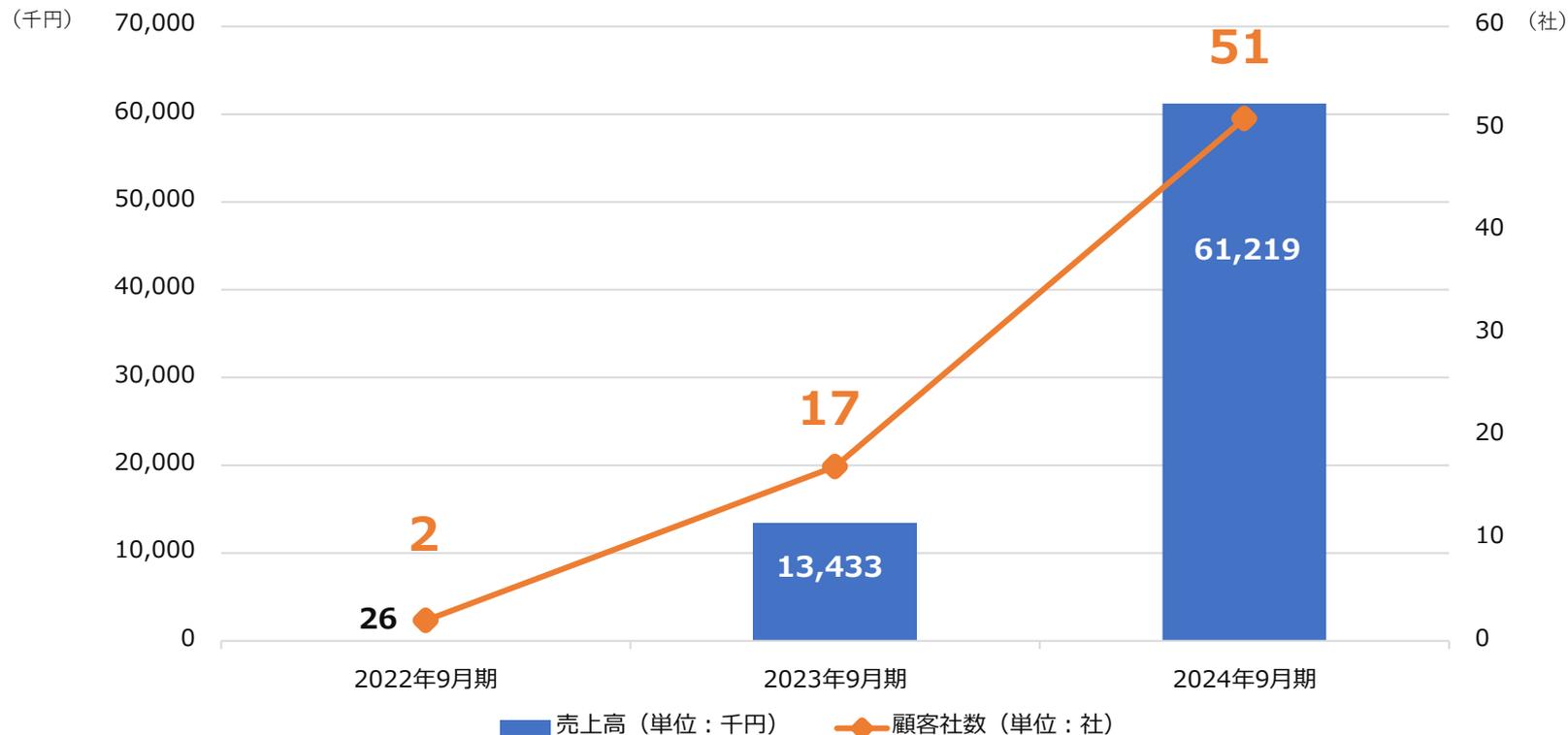
	2020年9月期	2021年9月期	2022年9月期	2023年9月期	今期実績 2024年9月期
派遣業務請負人数 (単位：人)	105	114	122	139	150
売上高 (単位：千円)	879,336	977,963	977,272	1,120,208	1,226,211

※派遣業務請負人数は期中の平均人数となります。

旺盛な需要に対し、トップライン拡大を見据えた過去最大の採用を実現



ストック型サービスであるBM X（ビーエムクロス）が堅調

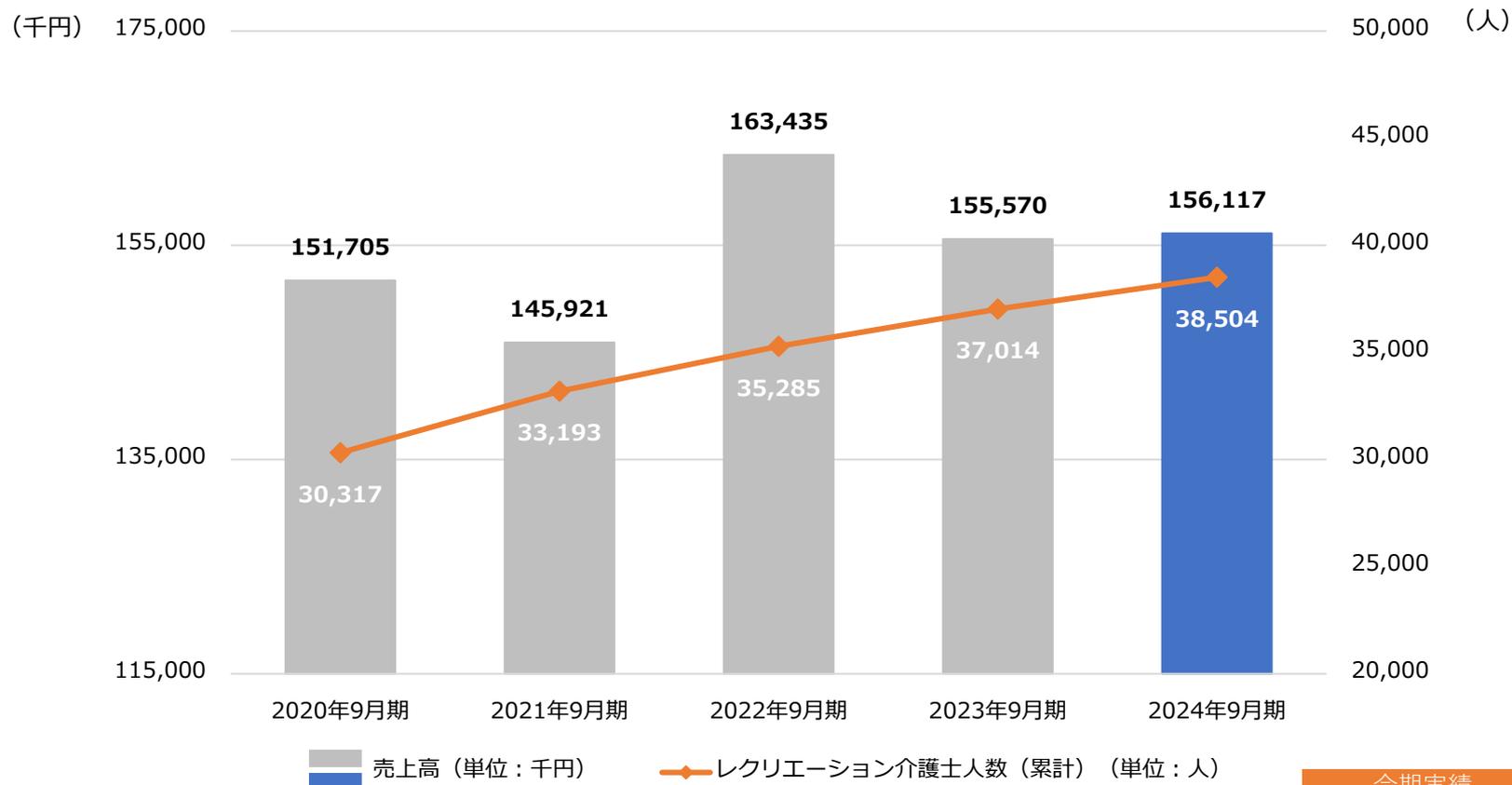


	2022年9月期	2023年9月期	2024年9月期
売上高 (単位: 千円)	26	13,433	61,219
顧客社数 (単位: 社)	2	17	51

※ 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。

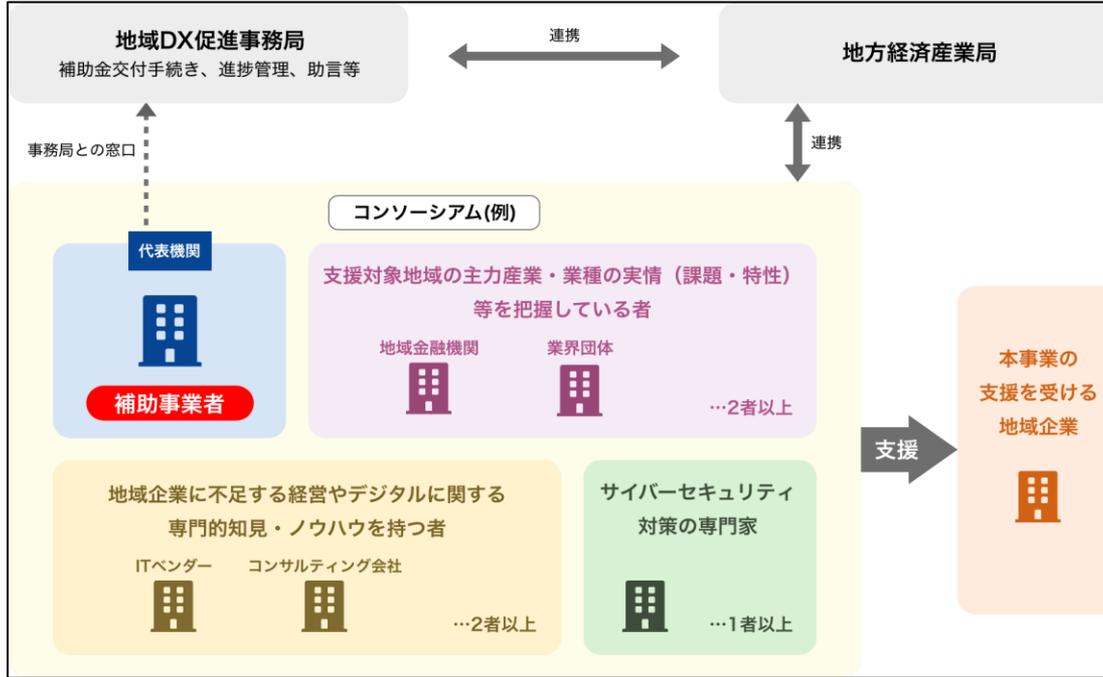
レクリエーション介護士人数の増加とともに売上増加



	2020年9月期	2021年9月期	2022年9月期	2023年9月期	2024年9月期
レクリエーション介護士人数 (累計) (単位: 人)	30,317	33,193	35,285	37,014	38,504
売上高 (単位: 千円)	151,705	145,921	163,435	155,570	156,117

ヘルスケアDXにつながるヘルスケア分野参入支援を実施

- ✓ 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」の完遂により、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。大阪府介護生産性向上センターの開設・運営協力との相乗効果によって**ヘルスケアDXの普及**を本格展開
 - ※第2四半期に補助金24,524千円を営業外収益に計上
- ✓ 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数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



「地域新成長産業創出促進事業費補助金」WEBページより

The image shows a poster for the 'Osaka Healthcare DX Creation Drive Project Kick-off Seminar'. The main title is '大阪ヘルスケアDX創出推進事業キックオフセミナー'. Below the title, it says 'ヘルスケアDX新規事業創出に向けて'. The event is scheduled for June 30, 2023, from 14:00 to 16:30 at the Osaka Prefecture Convention Center. The seminar fee is 120 yen, and it is free for members. The location is the 4F Event Hall at the Osaka Prefecture Convention Center. The poster also lists speakers and a QR code for registration.

「大阪ヘルスケアDX創出推進事業キックオフセミナー」案内

本補助事業への申請・採択の背景について

ヘルスケア産業において従来型の食・運動・睡眠等各種の健康サービスを提供する企業が様々にあり、近年のセンサー技術の進化やスマートフォンの普及により健康状態の可視化技術も多くリリースされています。しかし、デジタル系企業と医療・介護分野を中心としたヘルスケア企業の融合は進みにくく、それぞれの企業が独自の考えで事業を推進しているのが現状です。そのため当社では、デジタル系企業ではさらなるヘルスケア関連のニーズ深耕を、ヘルスケア企業ではアナログベースの事業構造をDX化していく必要があると考え、DX戦略策定、サイバーセキュリティ対策の支援等を行うものとして、本補助事業に「大阪ヘルスケアDX事業創出コンソーシアム」の代表機関として申請し、採択となりました。

※IRリリース「経済産業省令和4年度補正「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））地域DX支援活動型」採択のお知らせ」（2023年4月10日）参照

当社が受託運営しているATCエイジレスセンター内に、介護現場の生産性向上を目的としたワンストップ相談窓口「大阪府介護生産性向上支援センター」を開設しました。介護ロボット・ICT（介護ソフト、タブレット端末等）の介護テクノロジーや介護現場の生産性向上の方法に関する相談対応や、介護現場の生産性向上の取組みのための業務改善活動について、伴走支援します。

この取り組みにより、介護現場と介護テクノロジー開発企業の双方に働きかけて、ヘルスケアDXの普及に貢献します。

大阪府介護生産性向上支援センター 相談窓口

▶相談希望の方はこちら



大阪府内に介護事業所等を有する介護サービス事業者、開発企業のみならず
介護現場の業務改善、効率化を進め、働きやすい職場づくりを支援します！

新着情報

- 2024.06.22 介護ロボット・ICT活用支援セミナー アーカイブ動画、公開しました。
- 2024.06.19 生産性向上の取組の普及・拡大に向けた介護事業所向けセミナー、生産性向上の取組の定着セミナーのご案内
- 2024.06.05 大阪府介護生産性向上支援センターをオープンしました。令和6年度介護ロボット・ICT活用支援セミナーを6月21日開催します。伴走支援プログラムの参加者を募集します。



「大阪府介護生産性向上支援センター」WEBページより

当社が受託運営するATCエイジレスセンター

※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。

II. 2025年9月期 通期業績予想

- ✓ 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より一層厳しくなりつつある。
- ✓ ヘルスケアビジネス事業では、介護ロボット・ICTの介護テクノロジー等、介護現場の生産性向上の取組みといった官民の活動が活発になりつつある。

今後の成長基盤の強化に注力し、将来的かつ中期的な増収増益を目指す

(単位：百万円)	2024年9月期	通期予想	
		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	—

※2024年9月期と2025年9月期の売上高には、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。なお、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。

参照：2024年9月期その他売上3,008千円、2025年9月期その他売上33,212千円

III. 中期経営計画「BCC INNOVATION PLAN 2026」

- ✓ 主力事業であるIT営業アウトソーシング事業における大手IT企業への派遣需要は引き続き旺盛
- ✓ トップライン拡大のためにIT人材の採用と教育、従業員のエンゲージメントを高め、離職率を低下することがキーポイント。特に採用への重点投資がトップラインを拡大
- ✓ 既存事業の成長につながる新たな人事・組織戦略による人材育成強化と組織力の向上のための取組みが急務
- ✓ 次代の成長を見据えた新たな事業創造に向けた投資も開始
- ✓ もう一段上のトップライン拡大と中長期の成長を目指すためには、一度かがみこんでも成長投資を行うことが必要

BCC 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。

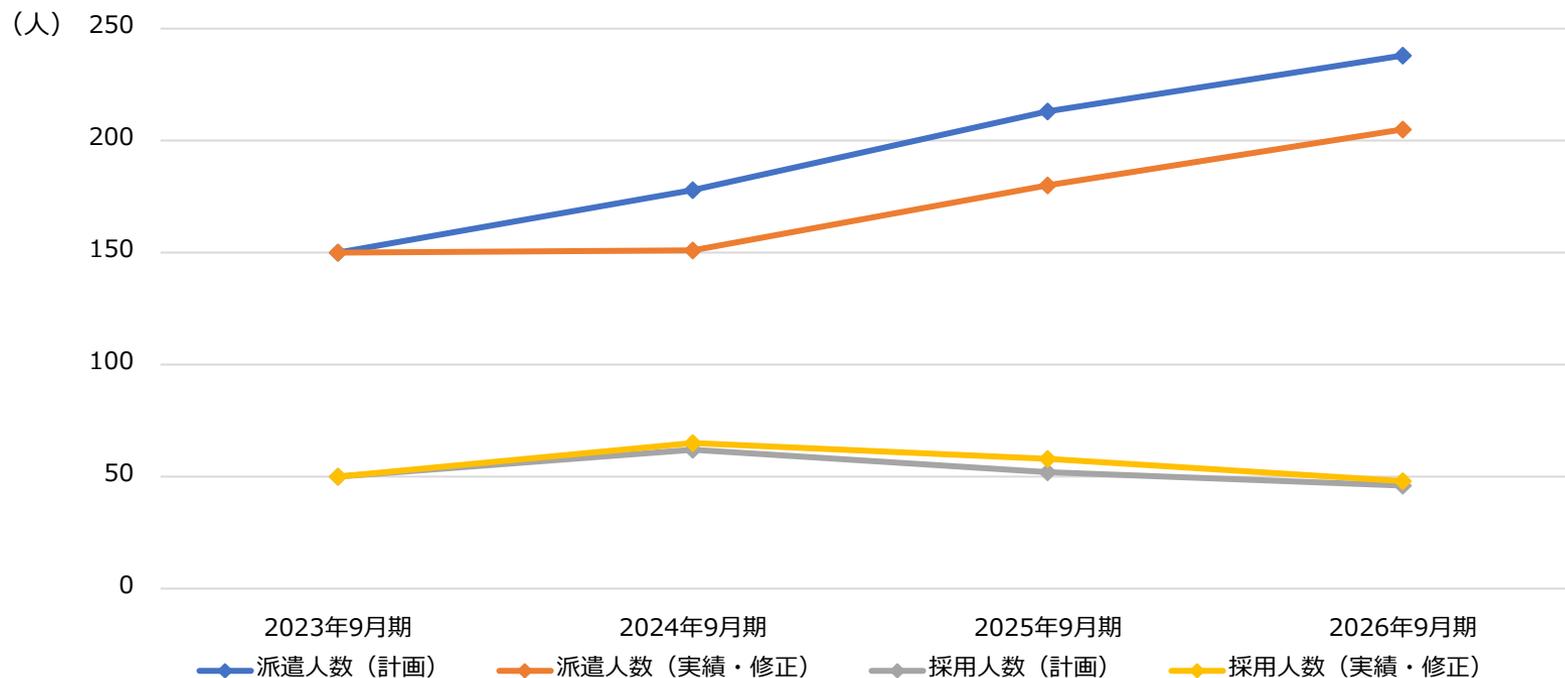
そして、新たなビジネスを創造し、多分野でのDXを推進する「BusinessCreative」の実現に向けた礎を築きます。

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。

中期経営計画目標KPI

人材争奪が激しさを増すなか、2024年9月期は通期採用数は確保するも月間計画での採用時期が遅れたため、派遣人員の教育終了時期と顧客が望む派遣開始時期が合わず、派遣開始ができなかったことで、派遣人数について当初計画から一年のずれを見込む結果となる。



	中期経営計画			
	2023年9月期 (実績)	2024年9月期	2025年9月期	2026年9月期
派遣人数 (計画)	150	178	213	238
派遣人数 (実績・修正)	150	151	180	205
採用人数 (計画)	50	62	52	46
採用人数 (実績・修正)	50	65	58	48

(単位：人)

中期経営計画目標KGI

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

※中期経営計画発表時の当初計画

2024年9月期：売上高14億円、当期純利益3百万円

2025年9月期：売上高17億円、当期純利益40百万円

IT営業アウトソーシング事業における主要KPI等の目標

2024年9月期派遣人数目標178名・採用人数目標62名に対し、派遣人数151名・採用人数65名に。
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

※中期経営計画発表時の当初計画

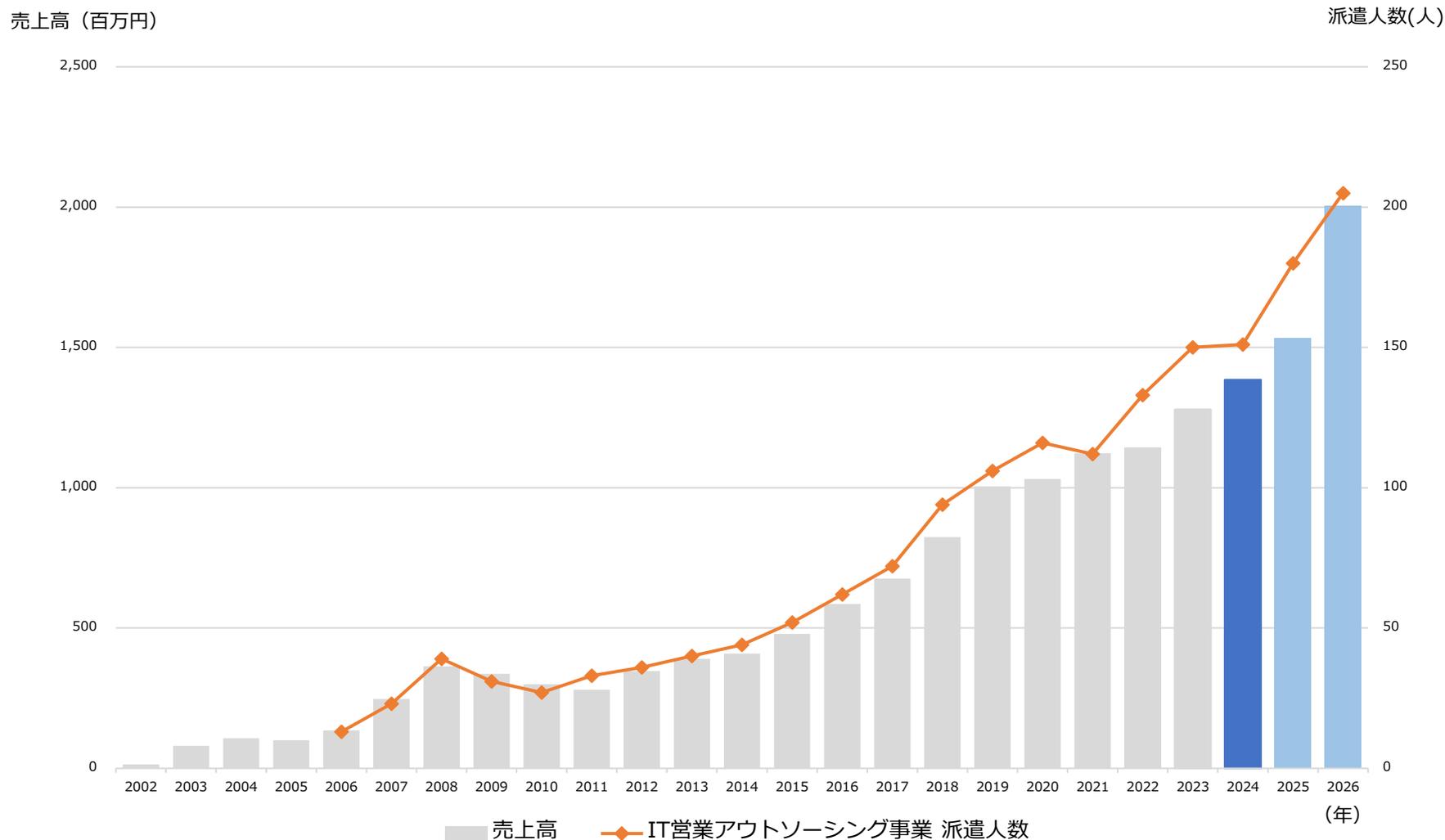
2024年9月期：派遣人数178名、採用人数62名

2025年9月期：派遣人数213名、採用人数52名

2026年9月期：派遣人数238名、採用人数46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



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 付随統計資料における情報通信業の大企業数

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クリングの実現

●リテンション

採用・教育・キャリア形成などを包括した人事戦略によるエンゲージメントの向上

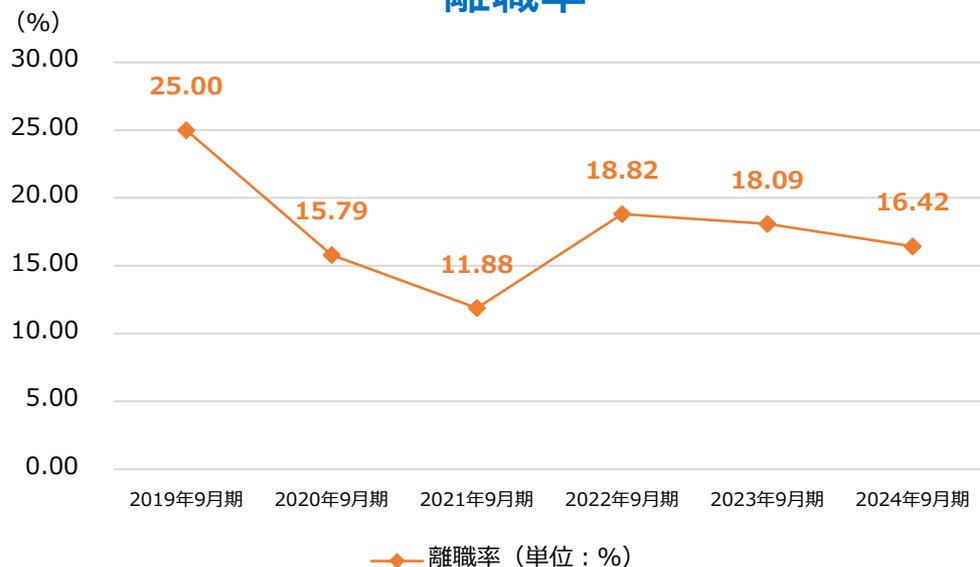
対面コミュニケーションの活性・強化

福利厚生を整備・拡充

人事評価制度・給与体系の改定

エンゲージメントに関する調査について

離職率



	2019年9月期	2020年9月期	2021年9月期	2022年9月期	2023年9月期	2024年9月期
離職率 (単位: %)	25.00	15.79	11.88	18.82	18.09	16.42

※離職率の算出方法について

対象: 全社員

期間: 毎事業年度の1年間

前期末在籍社員で該当年に離職した社員数 ÷ 前期末社員数 × 100

従業員満足度について

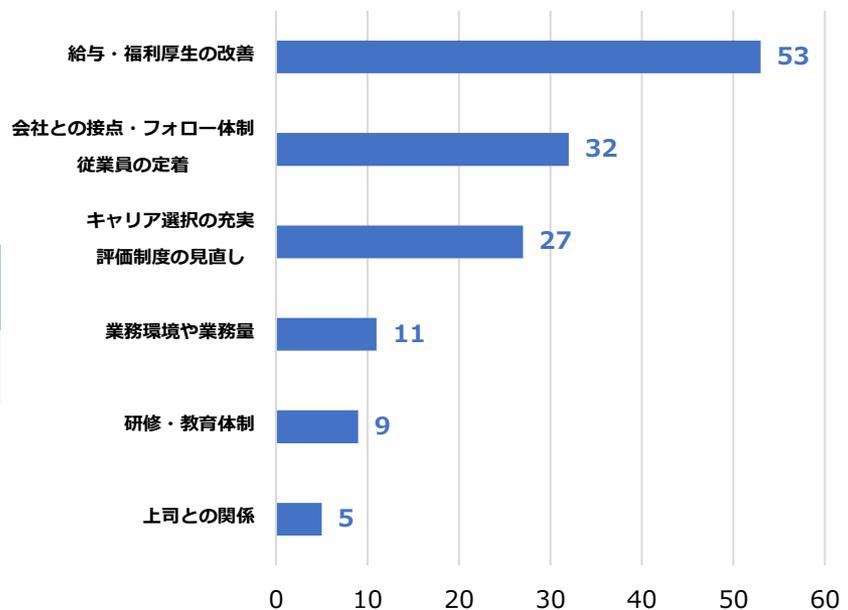
Q1) BCCの会社・上司のフォロー体制はよいと思うか？

5点満点中、平均3.6点 総合判定: やや良い

Q2) BCCを友人・知人に「良い会社である」と勧めたいか？

5点満点中、平均2.8点 総合判定: やや悪い

Q3) Q1、Q2をよくするために、どのようなことが課題だと思うか？ (フリーコメントでの回答)



※BCCパルスサーベイ調査より抜粋

回答者数: 164名/232名 回答率: 70.7%

実施期間: 2024年9月20日～2024年9月29日

(単位: 件数)

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、次の営業に生かされていく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。

「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む。

●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

2024年9月期の進捗

IT営業アウトソーシング事業

- ✓ 派遣業務請負人数と採用人数はともに過去最高の151名、65名を達成
- ✓ 新規ビジネス「LAPTRE」（ラプトレ）のリリース

ヘルスケアビジネス事業

- ✓ 介護関係者とのネットワーク数10万人達成
- ✓ 静岡県「令和6年度ウェルビーイング産業創出支援業務」におけるウェルビーイング産業の創出・事業化支援開始
- ✓ 新規ビジネス「高齢者健幸サポーター」リリース

新規事業への投資

- ✓ IT・DXに関する知識を習得し、キャリアの可能性を広げる戦略拠点として、「イノベーションセンター リスキングラボ」を新たに開設
- ✓ 経済産業省「リスキングを通じたキャリアアップ支援事業」スタート
- ✓ 新たなベンチャー企業「iPresence株式会社」及び「株式会社Lean on Me」への出資
- ✓ 経営戦略推進サービス「bizcre」にて「ビズクリメソッド実践講座」を新たにリリース

中小企業診断士向けeラーニング

「ビズクリメソッド実践講座」

セミナー、プロモーション等によって全国の中小企業診断士とのネットワークをつくり
中小企業診断士によるオンラインコンサルサービス「ビズクリサポート」
を2025年春より本格展開予定



「ビズクリサポーターとしての心構え・仕事のやり方」

「ビズクリメソッドの実践への適用」

「ビズクリメソッドの理解」

「オンラインのガイドランナー」

「ビズクリサポーターのためのコンプライアンス」

※ビズクリメソッド実践講座の画面とコンテンツ例

独立、副業、デジタル時代の
中小企業診断士

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

荒井 雄介
シソーラス株式会社 取締役COO

青木 宏人
シソーラス株式会社 取締役COO

bizcre

※中小企業診断士向けオンラインセミナー

経済産業省の補助事業に採択された新事業

「リスク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、リスクリング、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「リスク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ク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：事業開始予定日：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「リスク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、リスク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クリング講座を受講できる「リスクリング提供」、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/>

IT未経験・営業未経験の人材をIT営業に育成する「BCC-LaPTプログラム」を体系化し、eラーニングで提供する

「LAPTRE」 (ラプトレ)

社会人の心得

はじめに
ビジネスマナーの基本
正しい名刺交換のしかた
ビジネス会話の基本
WEB会議でのマナー
等

IT業界への第一歩

法人とは何か、企業と会社の違い
法人営業と個人営業
事業について
営業として求められるもの 等

ビジネスマナー研修

新人社員に必要なマインド
セット
組織の一員としての心得
報連相の徹底
職場のルール 等

IT業界における法人営業

はじめに
ITとは
IT業界とは
ITのスキルアップ 等

利益とコスト

はじめに
用語説明
商品の価格表示について
算出方法—原価
算出方法—粗利 等

The screenshot displays the LAPTRE e-learning platform interface. At the top, there is a navigation bar with icons for home, course, notification, library, and evaluation. Below this is a search bar with the text '検索ワードを入力' and a '検索' button. A secondary navigation bar contains buttons for '講座', '講義', 'テスト', 'レポート', and 'アンケート'. The main content area is titled '必須講座(5)' and lists five courses with progress indicators and '必須' (Required) labels:

- ビジネスマナー研修 (0% progress, 2024/06/27 11:48 -)
- IT業界への第1歩 (0% progress, 2024/07/23 16:31 - 2024/10/23 16:30)
- IT業界における法人営業基礎研修 (0% progress, 2024/07/24 16:00 -)
- 利益とコスト研修 (0% progress, 2024/07/24 16:00 -)
- 社会人の心得 (0% progress, 2024/07/24 17:16 -)

A 'すべて見る' button is located at the bottom right of the course list.

※ラプトレのコンテンツ例と受講画面

eラーニングで家族や地域の高齢者をサポートできる力を身につける新資格

「高齢者健幸サポーター」



介護初心者でも
理解しやすい内容



自分の老後を見据えた
知識の習得



高齢期における
「生きがいと楽しみ」
を知る



生活学習と
生活設計



コンテンツ内容

- 第1章：はじめに
- 第2章：高齢期に起こること
- 第3章：健康寿命をのばすために
- 第4章：高齢期の生きがいと楽しみを知る
- 第5章：レクリエーションの可能性

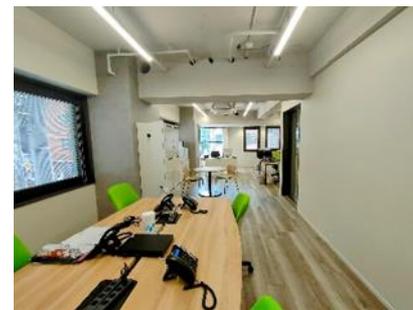
参考① イノベーションセンター リスキングラボの開設

IT・DXに関する知識を習得し、キャリアの可能性を広げる 「イノベーションセンター リスキングラボ」を新たに開設

リスキングの重要性がさらに高まっていくなかで、中期経営計画「BCC INNOVATION PLAN 2026」の基本施策の一つである「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」の実現に向け、IT・DXに関する知識を習得し、キャリアの可能性を広げる戦略拠点として、「イノベーションセンター リスキングラボ」を新たに開設しました。

同センターの開設によって、これまで以上に多くの人材の育成をおこない、また、キャリア形成の支援を行うことでIT業界における慢性的な営業人材の不足の解消に努めてまいります。

名称	イノベーションセンター リスキングラボ
所在地	東京都千代田区外神田6-8-10 グランデ秋葉原2階
開設日	2024年4月25日
役割・機能	<ul style="list-style-type: none">・リスキングカリキュラムの設計・研修プログラム及びキャリア形成支援等の企画開発と実践



ヘルスケアDXの構築をはじめ両社のさらなる事業拡大へ

ヘルスケアビジネス事業では、ヘルスケアDXの実現に向けた取組みに注力しており、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」では、厚生労働省「介護ロボットの開発・実証・普及のプラットフォーム事業」に基づいて「介護ロボット相談窓口」を開設し、介護に関わるIoTやRT、介護施設のICT化支援を行っています。

iPresence株式会社は、テレプレゼンスアバターロボット等の先端技術を取り入れた新たなコミュニケーションツールを提供する知見や実績を有しており、ヘルスケア分野でのロボットの活用等の可能性を広げ、ヘルスケアDXの構築を促進するものと考えております。

この度の出資により、当社はiPresence株式会社とともにヘルスケアDXの構築をはじめ両社のさらなる事業拡大を進めてまいります。

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。

参考③ 株式会社Lean on Meへの出資（2024年6月）

障がいのある方とその家族が、将来のライフプランについて希望を持ち、見通しを立てることができる社会の構築を目指し、障がいのある方への理解を深めるオンライン研修サービス「Special Learning」を提供する株式会社Lean on MeのC種種類株式を取得しました。

今後は当社のヘルスケアビジネス事業を中心に、社会福祉領域での事業の可能性を広げ、両社のさらなる発展を目指します。

株式会社Lean on Me 概要

代表者	代表取締役 志村 駿介
所在地	大阪府高槻市高槻町11-7-217
事業内容	障がいのある方の生きづらさを解消し共生社会の社会基盤となることを目指し、知的障がいや自閉症スペクトラム障がいのある方への合理的配慮を浸透させるeラーニング「Special Learning」の提供を行う。



株式会社Lean on Meが提供する「Special Learning」コンテンツ一例（同社WEBページより）

参考④ 出資会社一覧

シソーラス株式会社

代表者	代表取締役 荒井 雄彦
所在地	DX center/本社：長野県長野市鶴賀権堂町2312-1
事業内容	<ul style="list-style-type: none">・ITコンサルティング：コンサルタント×デザイナーによる多面的な事業環境分析・業務改善計画・新規事業企画・クラウドサービス開発・運用受託：クラウドプラットフォームの企画・開発、サービスローンチ、プロモーション実行支援・クラウドシステム受託開発：UIデザイン、フロントエンド開発、バックエンド開発

iPresence株式会社

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。

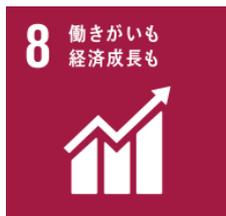
株式会社Lean on Me

代表者	代表取締役 志村 駿介
所在地	高槻本社：大阪府高槻市高槻町11-7-217
事業内容	障がいのある方の生きづらさを解消し共生社会の社会基盤となることを目指し、知的障がいや自閉症スペクトラム障がいのある方への合理的配慮を浸透させるeラーニング「Special Learning」の提供を行う。

 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・若年層のリスキング」



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



Appendix

会社概要

商号	B C C株式会社
所在地	大阪本社：大阪府中央区今橋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 イノベーションセンター リスクリング 跡：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）
代表取締役社長	伊藤 一彦
資本金	1億7,350万円（2024年10月1日現在）
従業員数	251名（2024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。
2017年 当社常勤監査役に就任。

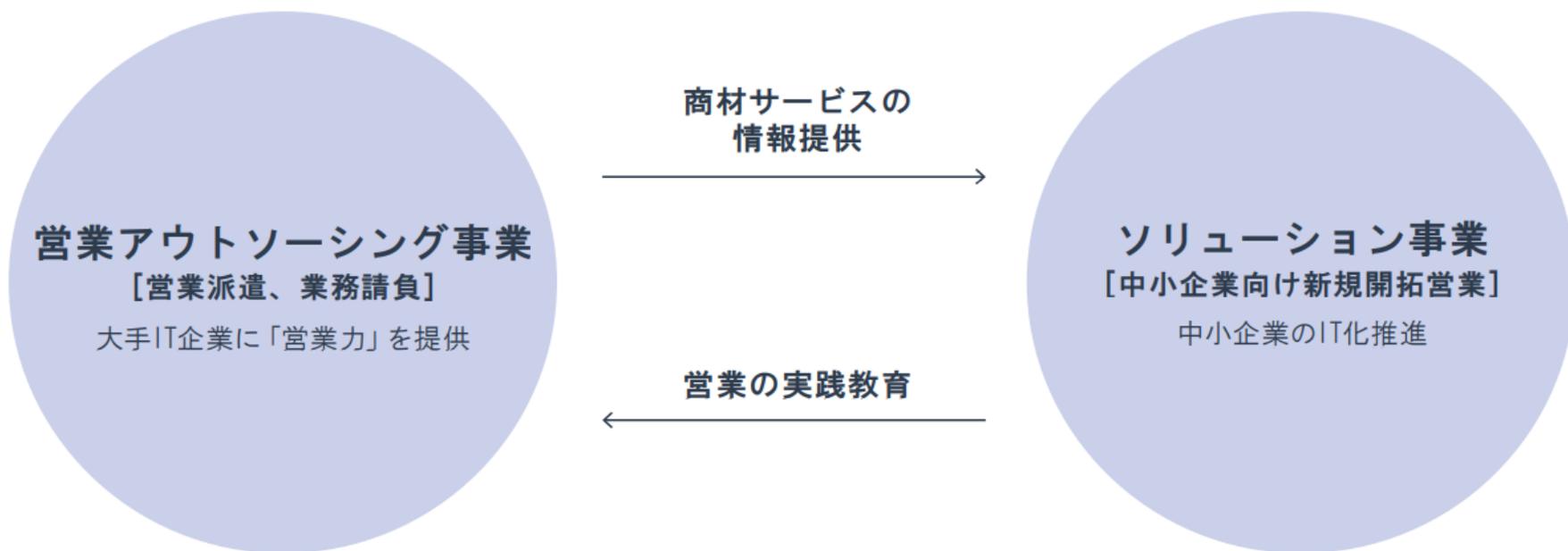
監査役
森重 洋一
(公認会計士)

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。

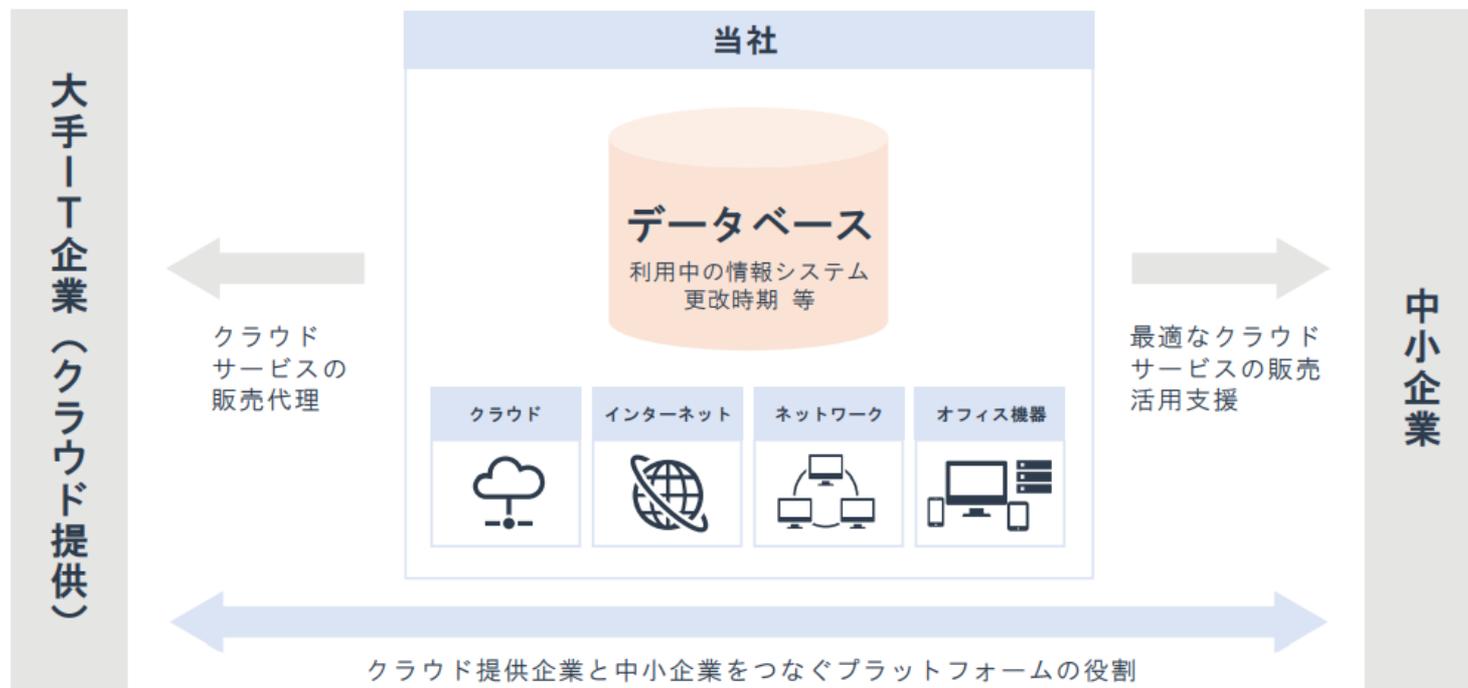
監査役
塚本 純久
(公認会計士)

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

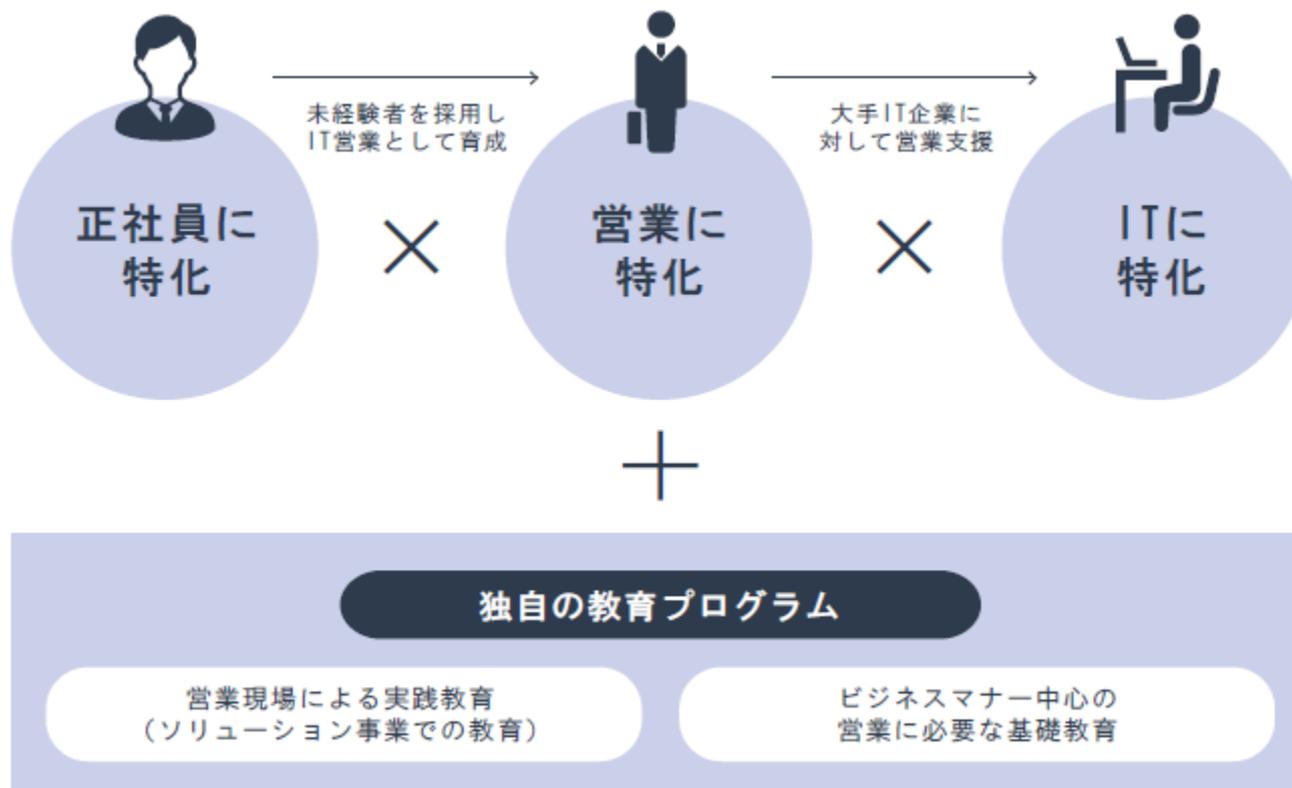


中小企業のIT化推進

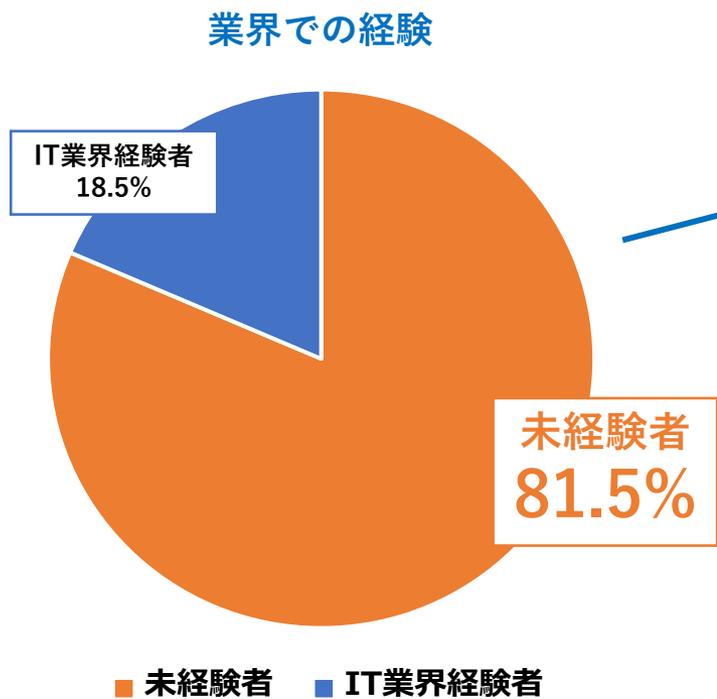


創業時から累計1,200社を超える中小企業に通信ネットワークを提供

大手IT企業に「営業力」を提供



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、アシスタントディレクター、美容エステ店員、音楽家

(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

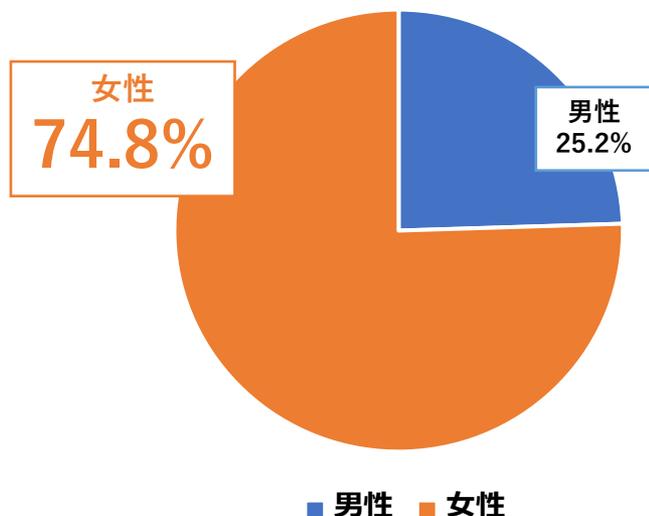
等

	人数	
未経験者	123	81.5%
IT業界経験者	28	18.5%
合計	151	

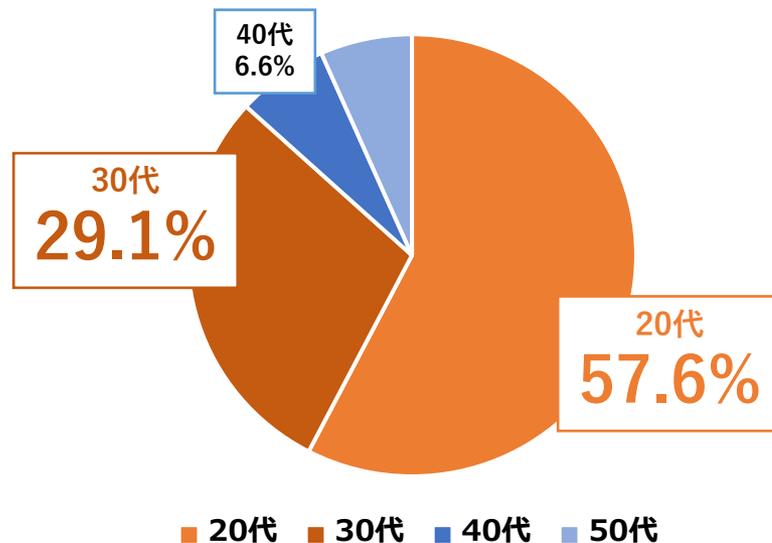
2024年9月末現在

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



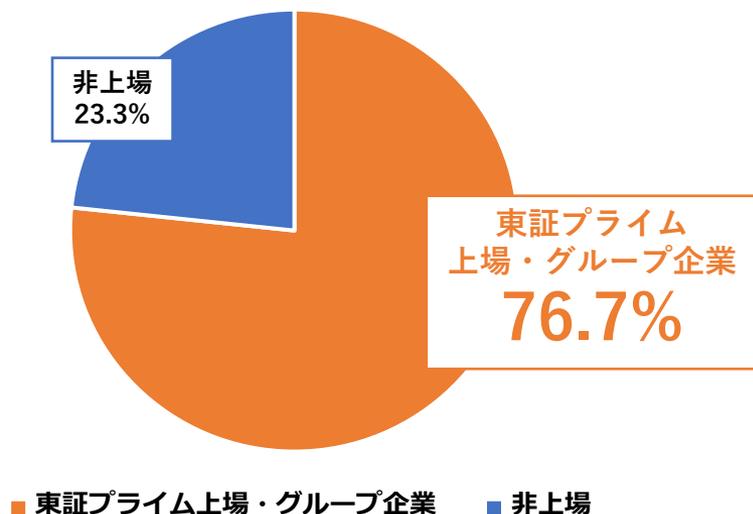
	人数	構成比
女性	113	74.8%
男性	38	25.2%
合計	151	

	人数	構成比
20代	87	57.6%
30代	44	29.1%
40代	10	6.6%
50代	10	6.6%
合計	151	

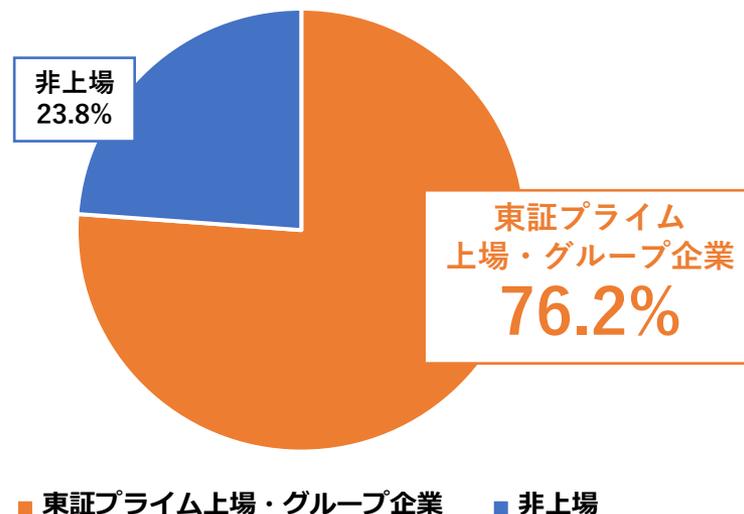
2024年9月末現在

派遣先の約7割以上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



	取引企業数 (社)	割合
東証プライム上場・グループ企業	23	76.7%
非上場	7	23.3%
合計	30	

	派遣人数 (人)	割合
東証プライム上場・グループ企業	115	76.2%
非上場	36	23.8%
合計	151	

※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。

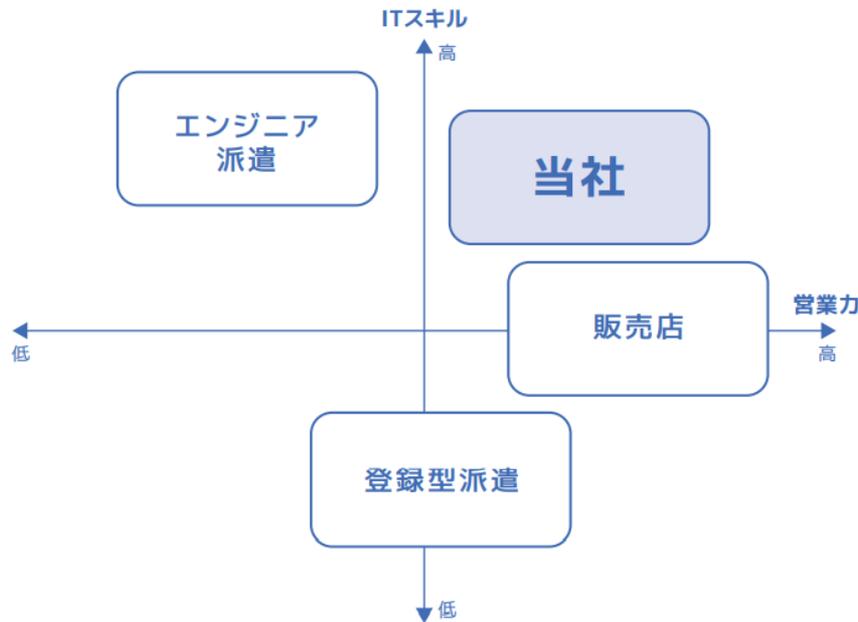
2024年9月末現在

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



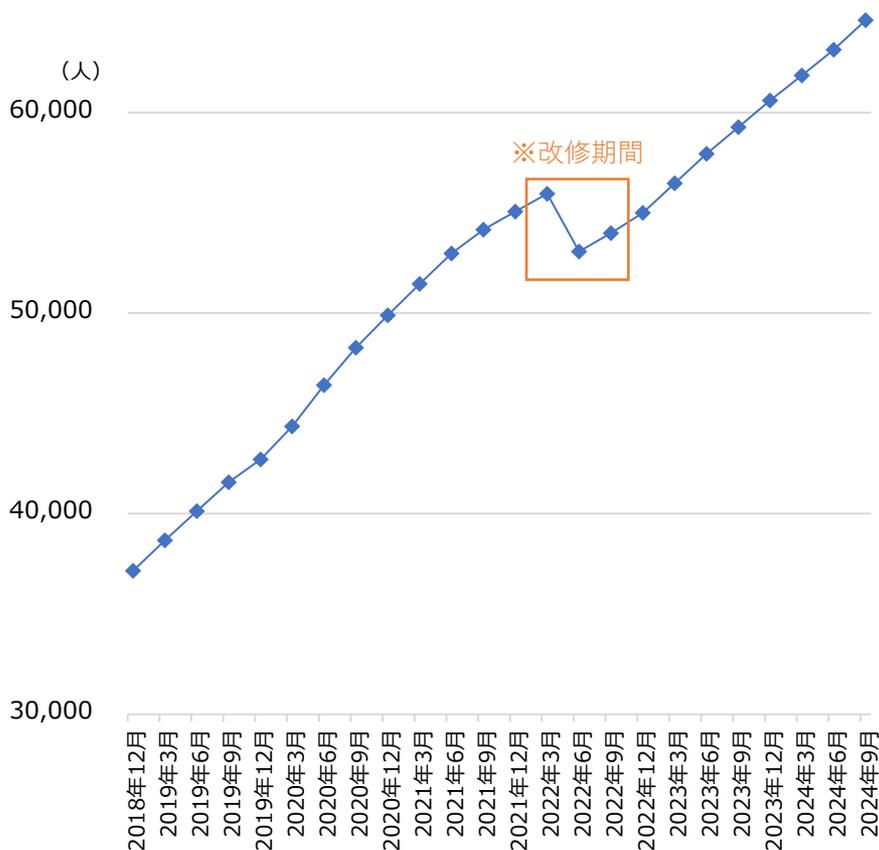
個別レクリエーション



基礎生活レクリエーション

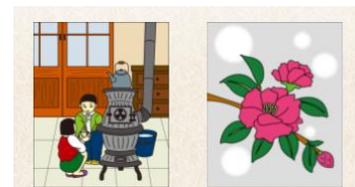
「介護レク広場」

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
3,700点超の素材を提供

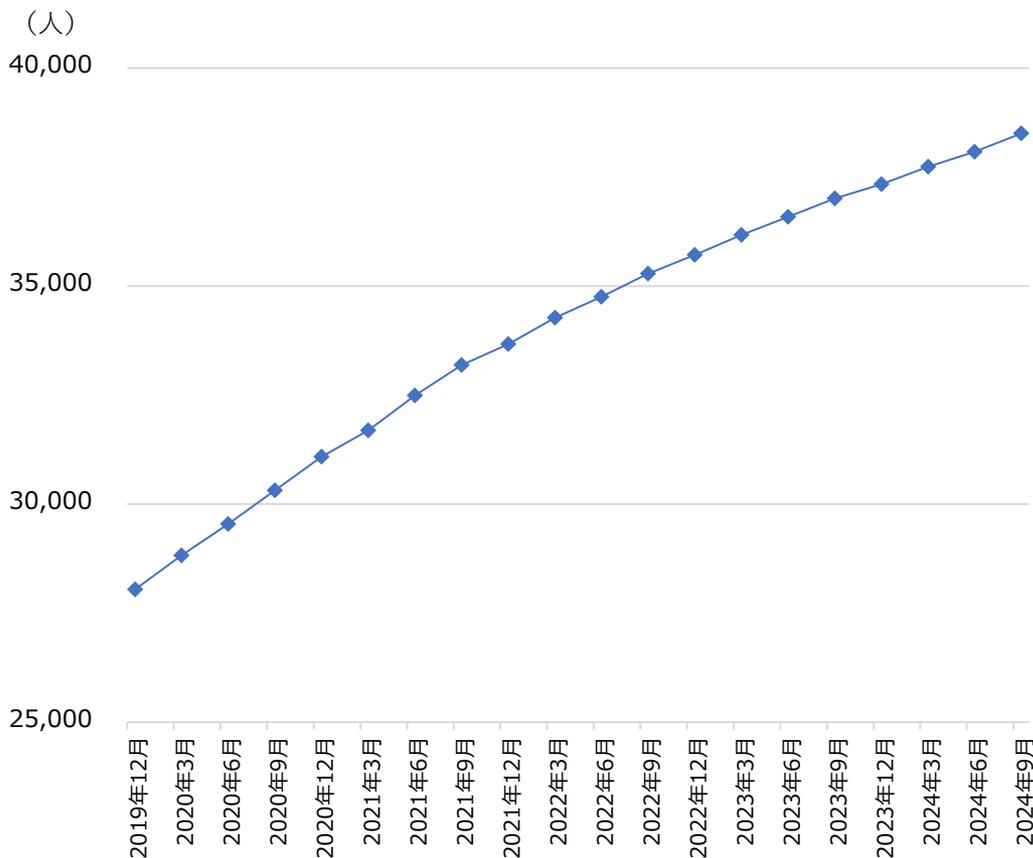
そのうちの
会員数 **6万4千人超** ▶ **80%超**が
介護関係者



※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3万8千人
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。

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

出展企業誘致

「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



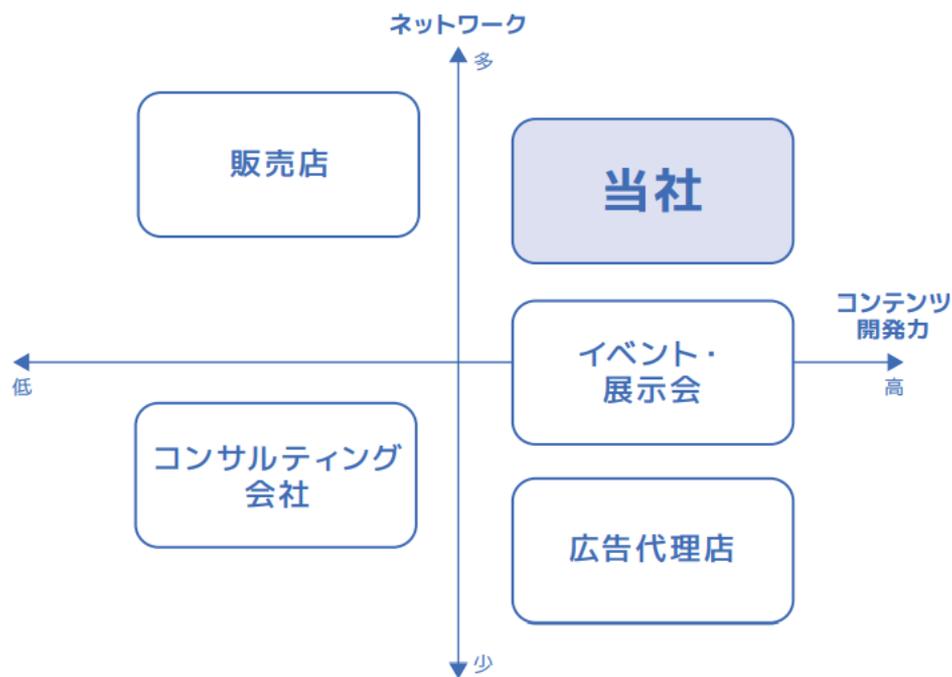
施設運営



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

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。