

ヒトが生きる
Business Creativeを



2025年9月期第1四半期 決算補足説明資料

2025年2月14日



BCC株式会社

未経験・若年層のリスキリングを推進し、派遣人数を着実に増加

- ✓ 派遣人数は、過去最高を更新し**156名**を達成（前年同期末より**6名増**）
- ✓ 東証プライム上場・グループ企業を中心に派遣取引社数は**33社**に（前年同期末より**3社増**）
- ✓ 第3四半期では**10名**を採用し、うち2名が派遣で稼働中

採用人数

17名  **10名**

派遣取引社数

30社  **33社**

派遣業務請負人数

150名  **156名**

左側記載：2023年12月末 右側記載：2024年12月末

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を実施

- ✓ ヘルスケアDXにつながる「大阪府介護生産性向上支援センター」を運営
- ✓ 大阪府介護生産性向上支援センターと相乗効果を持つ「介護DX生産性向上サポート」を開始
- ✓ 大阪府阪南市における「はんなん健康応援プラン推進事業」業務を受託(2025年4月より開始)



「大阪府介護生産性向上支援センター」WEBページより

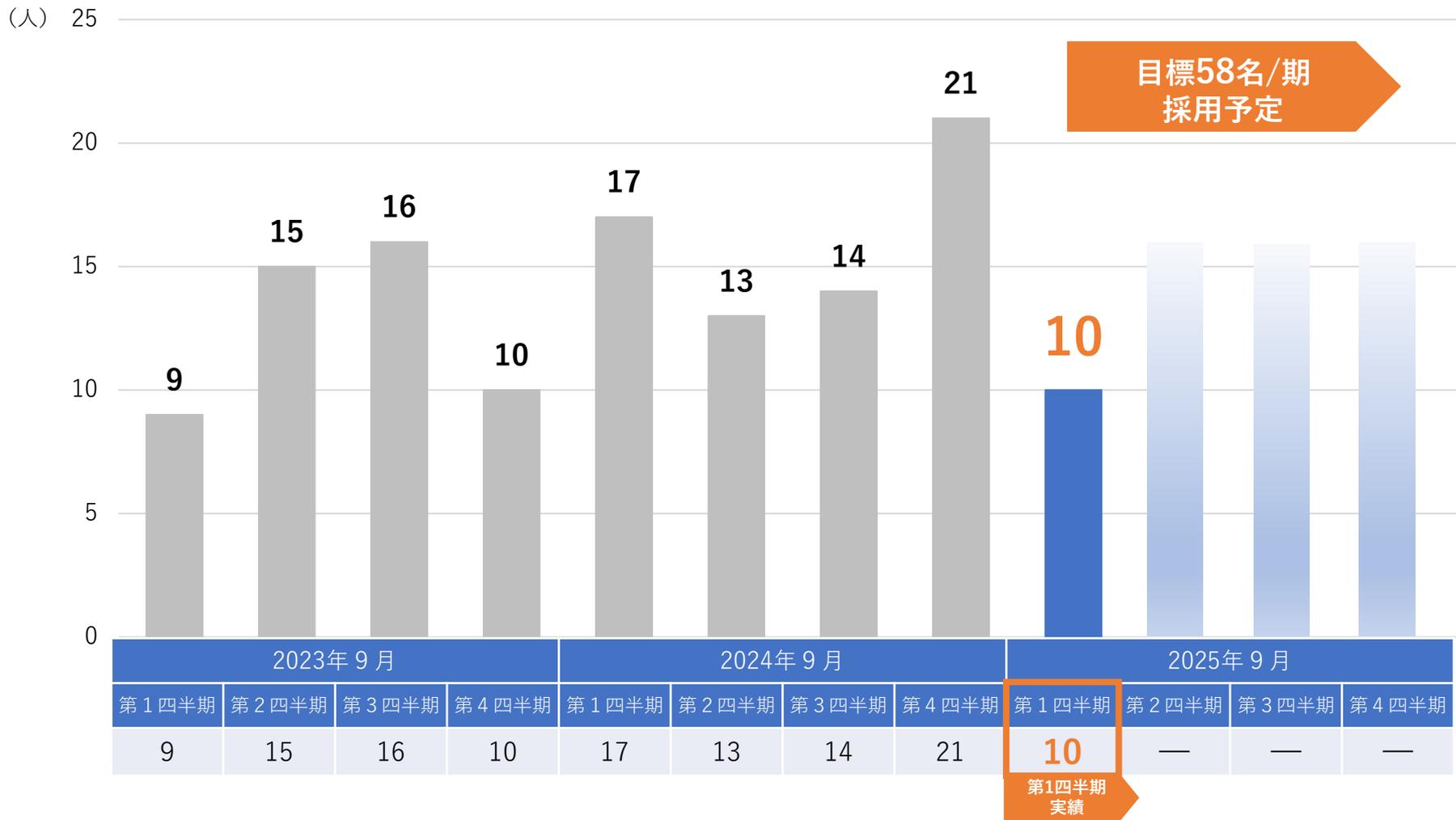
※当センターは、介護現場の生産性向上や人材確保の取組みの推進を目的とした大阪府の介護生産性向上総合相談センター事業として、大阪府介護生産性向上総合相談センター事業共同企業体が受託し、当社が運営協力いたします。



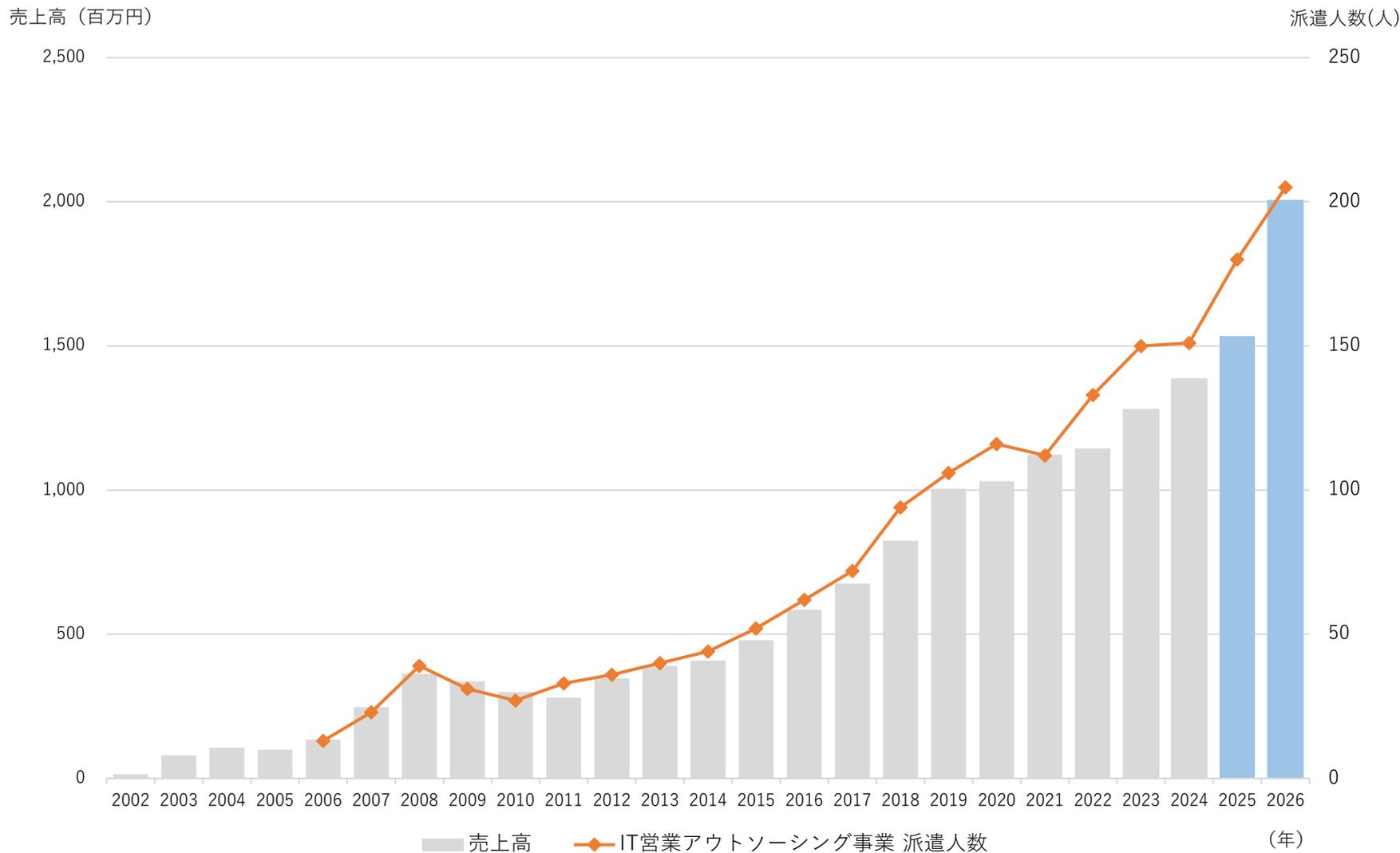
「介護DX生産性向上サポート」WEBページより

※当サポートは、経済産業省令和4年補正「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)）の採択を受け、その成果によりスタートしました。介護事業所等における職場環境等要件の生産性向上(業務改善及び働く環境改善)を実現するために、「介護ソフト」「情報端末」「介護ロボット」「ICT機器」等の導入支援を行います。

トップライン拡大のため、引き続き採用に注力



派遣人数と売上高には強い相関性



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)	通期予想		
	2025年9月期 (予想)	2025年9月期 第1四半期	進捗率 (%)
売上高	1,533	360	23.5%
IT営業アウトソーシング事業	1,304	319	24.5%
ヘルスケアビジネス事業	195	38	19.6%
営業利益	△64	△14	—
経常利益	△43	△14	—
当期純利益	△30	△11	—

※2025年9月期（予想）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。

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、当社が開発した、経営戦略の策定・管理をデジタル化し、経営者のガイドランナーとして経営戦略の策定を支援するWebアプリ「ビズクリクラウド」、経営戦略に関する情報配信等のメディアサイト「ビズクリナレッジ」、専門家によるアドバイス「ビズクリサポート」、中小企業診断士がスキルアップするためのeラーニング「ビズクリメソッド実践講座」を提供する複合サービスです。

※ 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。

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

2025 **2.10** (月)
19:00 - 20:30 **zoom**

ご好評につき、第2弾開催!!

※本セミナーは、第1弾(2024年11月28日)と同じ内容となります。あらかじめ、ご了承ください。

※中小企業診断士向けオンラインセミナー「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」150名以上の中小企業診断士が参加した第1弾に続き、第2弾を2025年2月10日に開催

経済産業省の補助事業に採択された新事業

「リスキ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、リスキリング、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「リスキ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キ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「リスキ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、リスキ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キリング講座を受講できる「リスキリング提供」、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」を体系化したeラーニング 「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

LAPTRE
ラプトレ

トップ 講座 お知らせ ライブラリ 評価

講座

検索ワードを入力 検索

講座 講義 テスト レポート アンケート

必須講座(5)

ビジネスマナー **必須** 0% 2024/06/27 11:48 -

IT業界への第1歩 **必須** 0% 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 **必須** 0% 2024/07/24 16:00 -

利益とコスト **必須** 0% 2024/07/24 16:00 -

社会人の心得 **必須** 0% 2024/07/24 17:16 -

すべて見る

※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

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。