

**BCC株式会社**

2026.5.15

**2026年9月期 第2四半期  
決算説明資料**



# BCC株式会社

## 目次

1. 私たちについて p.2
2. 2026年9月期 第2四半期概況 p.10
3. 補足説明資料 p.22
  - ・ 基本情報 / 事業概要
  - ・ 市場環境 / ポジショニング
  - ・ サステナビリティ / リスク





私たちについて

1

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。

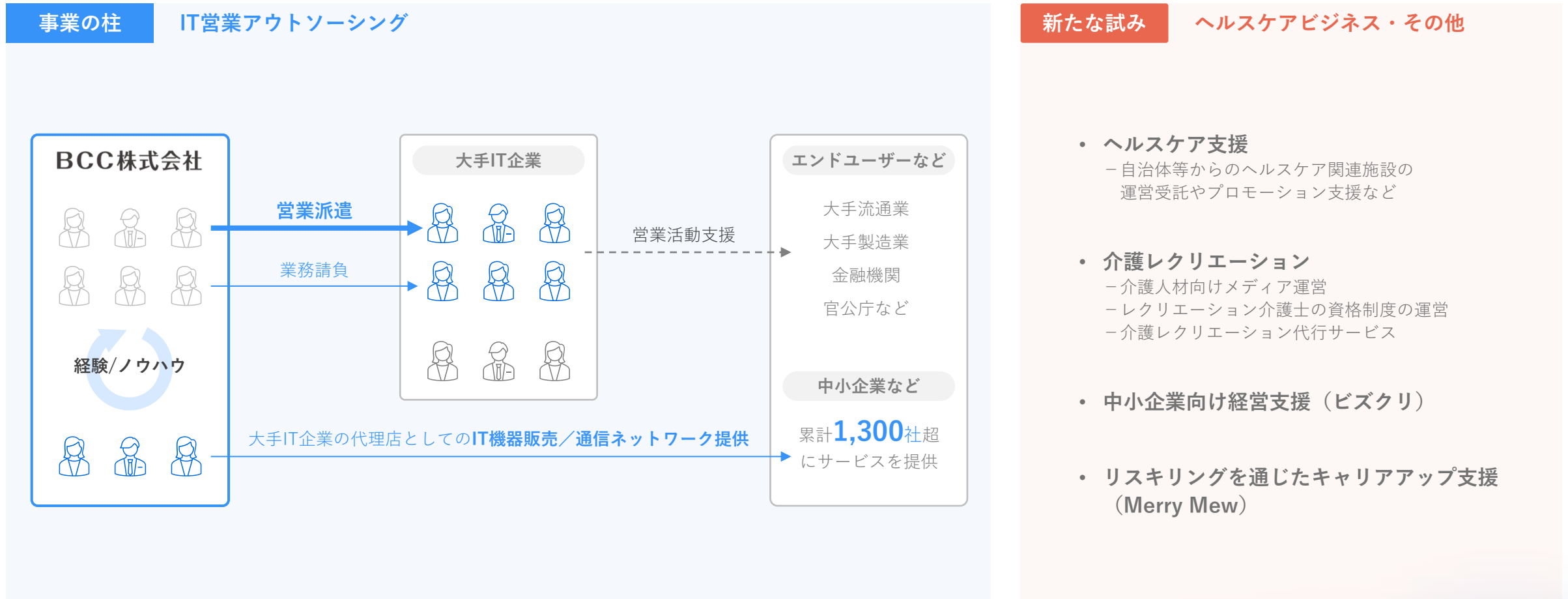
今後は、この「ヒトが生きる」という軸をさらに強化し、IT営業アウトソーシングの成長に加え、M&Aも視野に入れた事業領域の拡張、そして自社の教育ノウハウを結集したeラーニング事業などを通じて、提供価値の輪をさらに広げてまいります。また、社名に込めた「**Business Creative Corporation**」の名の通り、人の成長を核とした新たな事業を創造し続けることで、持続的な企業価値向上に努めてまいります。引き続きのご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

代表取締役社長 CEO 伊藤 一彦



# 私たちの取り組み

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。



# BCC流のリスキリングとは

IT業界未経験の若手女性層を中心に採用促進、累計1,300社以上へのIT営業で蓄積したデータ・ノウハウをもとに、約2ヵ月で基礎教育～当社代理店営業員としての実践教育を経て、大手IT企業の即戦力人材としてキャリアチェンジします。

どのような方を

どのようにして

どのような企業に

人当たりが良く細かな気遣いができる方が、IT知識 / ビジネススキル / 営業マインドを身につけ、大手IT企業の即戦力として活躍する

20-30代 90.8%

未経験 85.1%

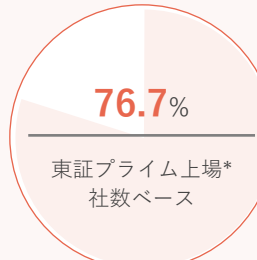
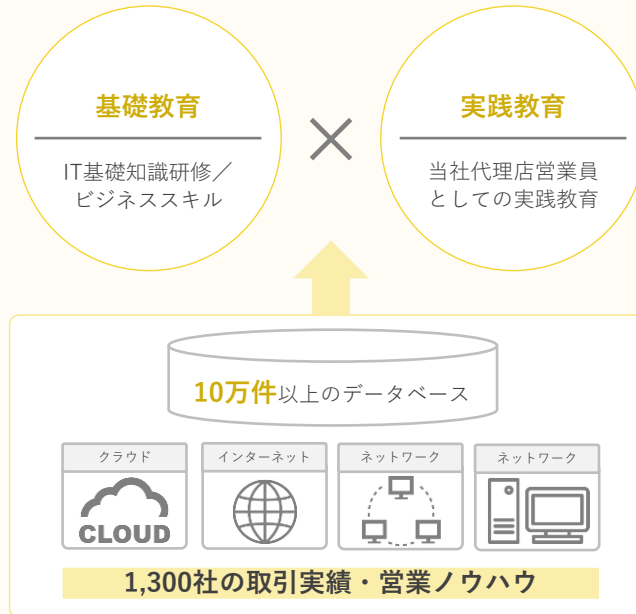
女性 77.0%

<女性>

アパレル販売員／ホテルフロント／美容エステ店員／保育士／病院受付など

<男性>

警察官／コンビニ店員／学習塾講師／飲食店調理師／不動産営業など



注：集計データは2026年3月末時点のデータを使用している。「東証プライム上場」にはグループ企業を含む。

# お客様から必要とされる時

主力のIT営業派遣は、単に人手が足り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。

## 新規開拓を進めて欲しい



少人数組織で既存顧客対応や技術者の確保を優先しており、新規営業人員が工面できない企業に、新ロールでジョイン



## 新組織を立ち上げたい

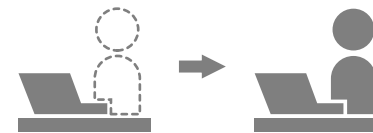


インサイドセールス部隊を立ち上げ成長加速したいが、自社で固定費を抱えたくない企業に、組織単位でジョイン

## 攻めの 組織戦略



業績好調で人員確保が急務だが、人事部が技術者採用を優先しており営業職採用が進まない企業に、即時ジョイン



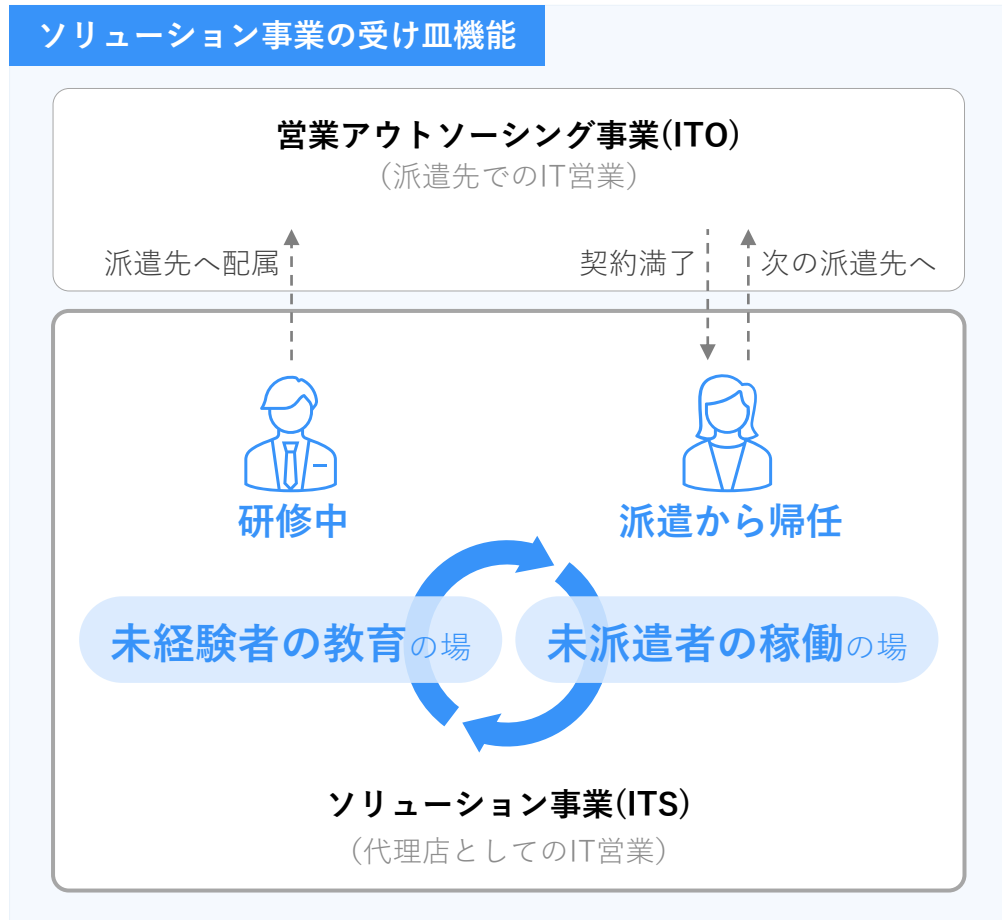
事業拡大に応じて顧客属性別に営業部門を分割・再編した結果、空席となった営業事務職を埋める形でジョイン

## 自社採用では時間軸が合わない

## 組織再編時の穴を埋めたい

# 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。



## 信頼獲得における優位性

### 1 非稼働が存在しない

派遣先から帰任した人員は、ITSの代理店営業に従事するため、仕事の空白期間(非稼働)が生じません。

ITSの人員をITOに即応投入できる体制を敷き、**顧客の突発的な人員強化ニーズにも対応可能**です。

信頼の獲得

### 2 質の高いIT営業派遣

代理店営業の実務を経験することで、**未経験人材でも育成が早く、派遣先で即戦力として活躍**できます。

信頼の獲得

(参考) 既存上位クライアント\*との取引額推移



注：有価証券報告書「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。

# 私たちの価値協創の輪の広がり (M&A・ベンチャー出資)

当社は非連続的な成長の実現に向け、上場来M&Aを4件、事業連携を前提としたベンチャー出資を5件実施してきました。直近ではシステムエンジニアリングサービス (SES) 事業譲受や介護DX支援企業買収を公表し、さらに成長加速を図ります。

## BCC株式会社

### IT営業アウトソーシング事業

営業アウトソーシング      ソリューション      エンジニアリング

システム開発やSESの拡大

M&A

gooddigital

DX支援やM&Aなど  
中小企業向け  
アドバイザー業務

M&A

Thesaurus

ITシステム企画/設計/  
開発/運用/保守など  
エンジニアリング業務

M&A

SES事業

エンジニアの技術力や  
労働力の提供

出資先

Kmmk  
KOL Medical Marketing & Knowledge

医療分野での  
マーケティング支援  
DX・AIソリューション開発

M&A

Robo+.net

介護DX支援  
アシストスーツ販売

出資先

iPresence

介護分野でのロボット活用

出資先

BI Brid

介護・福祉DX支援  
新規参入支援

出資先

Lean on Me

障がい者支援e-ラーニング  
障がい者雇用支援

ビズクリ運営 (サイト運営、ユーザーへコンサルティング)

### その他事業

ビズクリ

中小企業向け経営支援

Merry Mew

リスクリングを通じたキャリアアップ支援

### ヘルスケアビジネス事業

ヘルスケア支援

介護レクリエーション

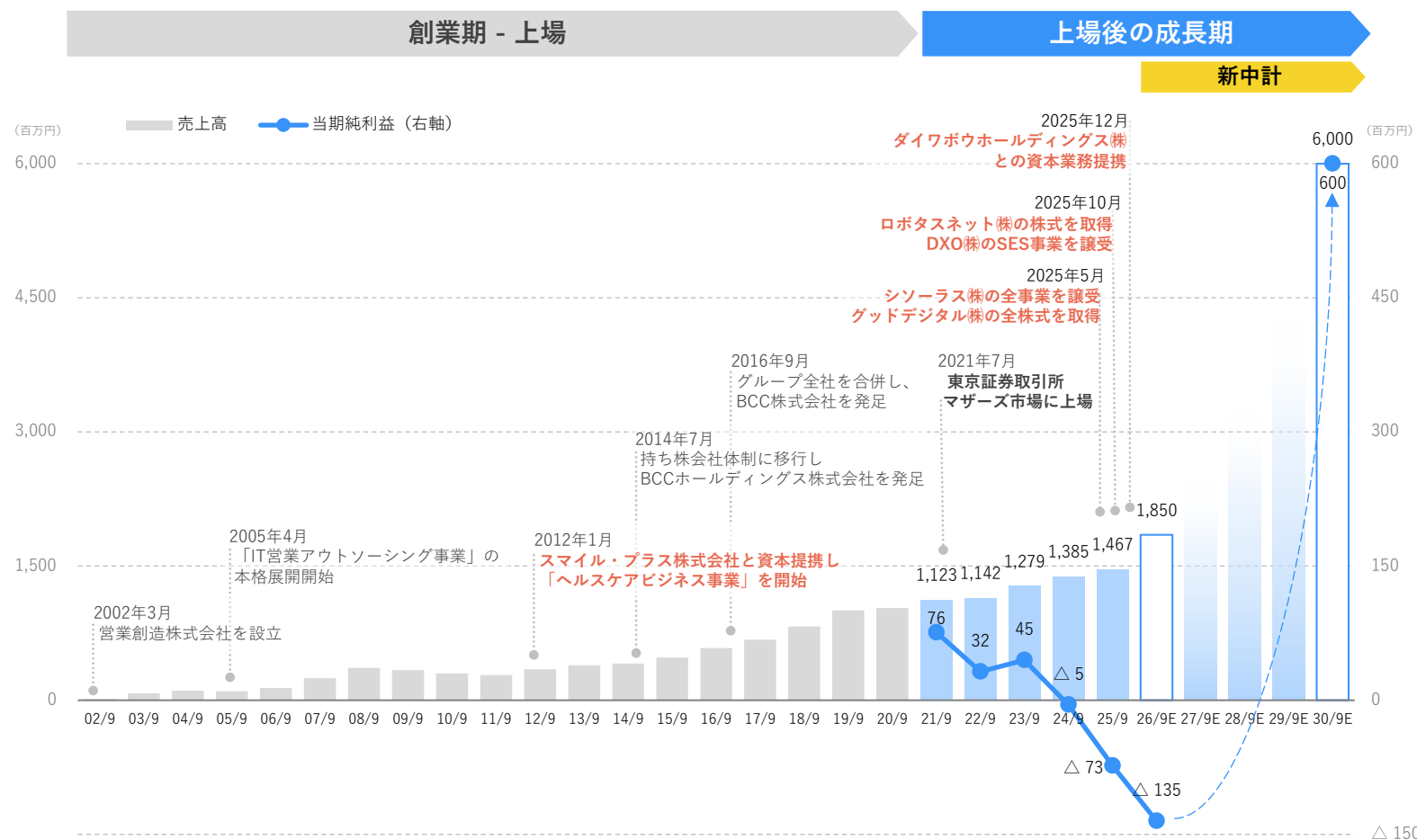
----->  
将来のBusiness Creative

介護DXの提供・提案ソリューションの拡張

----->  
将来のBusiness Creative

# 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。



経営資源	
派遣人数 (26/3末)	174名
累計派遣社数 (26/3末)	60社以上
累計代理店顧客数 (26/3末)	1,300社以上
介護ネットワーク会員数* (26/3末)	11万人以上
M&A実施件数 (26/3時点)	5件
自己資本比率 (26/3末)	68.1%
ネットキャッシュ (26/3末)	796百万円

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。  
 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とのネットワークを指す。

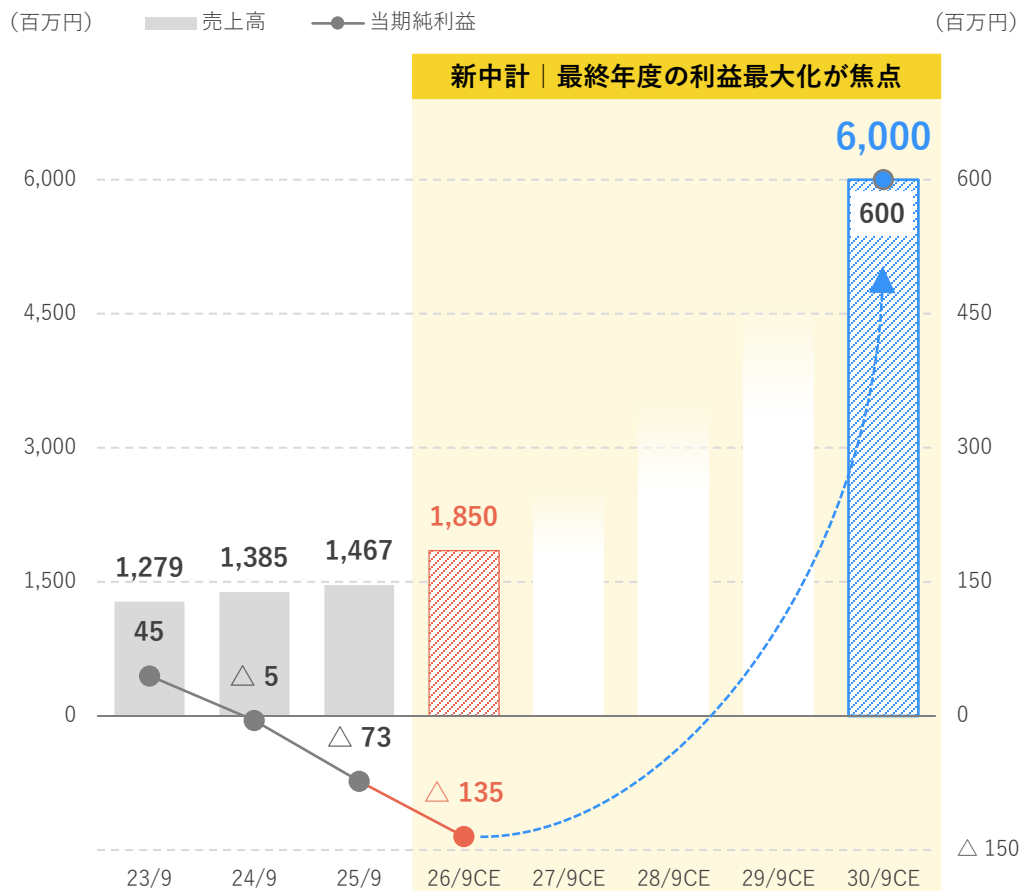


# 2026年9月期 第2四半期概況

2

## 中期経営計画の進捗

中期経営計画（2026年9月期～2030年9月期）の初年度上半期において、**売上高は9.23億円（YoY+26.5%）**を達成し、2025年9月期の売上高成長率5.9%を大幅に超える成長率を実現しました。また、2026年9月期の通期計画売上高18.5億円に対し、進捗率49.9%となり、極めて良好なスタートを切ることができました。



### 中期経営計画

- 2030年9月期目標  
「売上高60億円」 「当期純利益6億円」

### 2026年9月期計画と上半期実績

- 2026年9月期計画  
売上高18.5億円（YoY+26.1%）  
当期純利益△1.35億円  
→2026年上半期実績  
売上高9.23億円（YoY+26.5%）、売上高進捗率49.9%

2025年11月14日開示「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）」より

- **新中期経営計画** | 26/9～30/9期の5ヵ年で最終年度に売上高60億円／当期純利益6.0億円を目指す。中期財務目標達成のため、短期的には費用を踏み、成長基盤を整える。期間中のホールディングス制への移行など組織改革も引き続き推し進める。なお、今後予定のM&A連結効果を織り込んでいる。
- **短期業績** | 25/9期は売上高が前期比**5.9%増**の14.7億円となり、赤字幅は同**67百万円拡大**の△73百万円で着地した。また、26/9期は売上高が同**26.1%増**の18.5億円、赤字幅は同**62百万円拡大**の△135百万円である。25/9期中より、2030年までに時価総額100億円を実現するための最短ルートを選択し始めたため、短期的には**余力ある財務資本を原資とした戦略投資を強化**し、成長加速の道筋をつける。

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。

## 四半期業績サマリー

売上高は、過去最高となる派遣業務請負人数174名の達成とM&A後の連結決算移行により、YoY+26.5%となる大幅な増収を実現しました。営業利益は、採用費および人件費の増加、新規事業への投資等により、△38百万円となりました。

(百万円)	24/9(参考)				25/9(参考)				26/9	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
<b>売上高</b>	<b>334</b>	<b>350</b>	<b>346</b>	<b>354</b>	<b>360</b>	<b>369</b>	<b>355</b>	<b>381</b>	<b>438</b>	<b>484</b>
IT営業アウトソーシング事業	292	300	314	318	319	318	320	335	385	424
1. 営業アウトソーシング (ITO)	268	264	276	274	274	265	270	272	278	285
派遣業務請負人数 (人)	150	150	153	151	156	160	158	166	170	174
派遣単価 / 月 (千円)	608	585	605	601	599	563	582	558	554	553
2. ソリューション (ITS)	24	36	38	44	45	53	49	62	56	60
3. エンジニアリング	-	-	-	-	-	-	-	-	49	78
ヘルスケア・その他事業	41	50	31	35	41	50	35	46	53	60
<b>売上総利益</b>	<b>131</b>	<b>135</b>	<b>129</b>	<b>136</b>	<b>142</b>	<b>136</b>	<b>129</b>	<b>135</b>	<b>149</b>	<b>150</b>
(売上総利益率,%)	39.2	38.7	37.4	38.5	39.6	37.0	36.4	35.4	34.0	31.1
<b>営業利益</b>	<b>△1</b>	<b>△2</b>	<b>0</b>	<b>△13</b>	<b>△14</b>	<b>△10</b>	<b>△35</b>	<b>△37</b>	<b>△43</b>	<b>△38</b>
(営業利益率,%)	△0.5	△0.8	0.1	△3.7	△3.9	△3.0	△10.0	△9.8	△9.8	△7.9
<b>当期純利益</b>	<b>△2</b>	<b>14</b>	<b>△7</b>	<b>△10</b>	<b>△11</b>	<b>△9</b>	<b>△23</b>	<b>△29</b>	<b>△53</b>	<b>△37</b>
EPS (円)	△1.98	13.18	△6.55	△9.89	△10.12	△8.55	△21.34	△26.22	△45.47	△8.93

### 26/9期2Qの概況

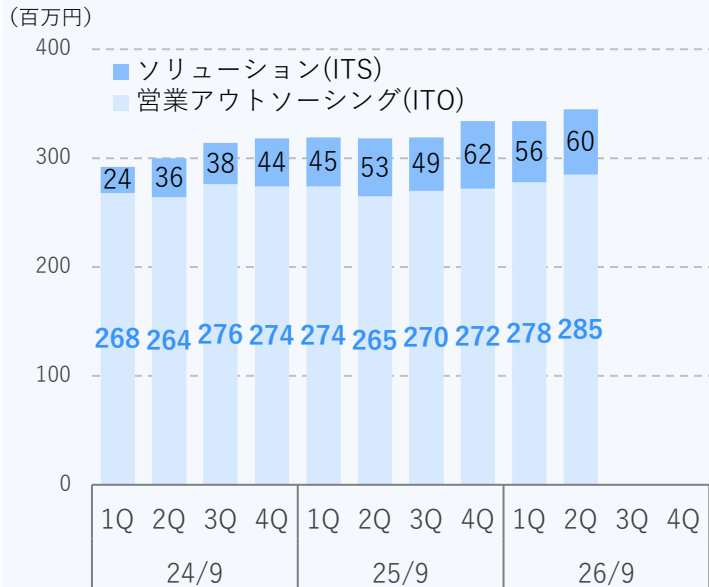
- 25/9期4Q及び26/9期1Qで採用した人員の派遣も進み、派遣業務請負人数は過去最高の174名となりました。
- 派遣単価は、新規人員は当初ディスカウントを適用するため、採用人数に対して遅行します。26/9期1Q、2Qに採用した新規人員を配属しているため、低単価の人員が多くなっています。
- ITO、ITS、ヘルスケアの成長に加え、エンジニアリング事業 (SES) のM&Aが完了したことにより売上高も好調に推移しています。
- 中長期的な収益規模拡大に資する費用投下を優先しており、営業利益は、「人件費の増大」、「IT営業アウトソーシング事業での積極的な採用」と「新規事業の先行投資」などから△38百万円となりました。

注：当第1四半期より連結決算へ移行しているため、前年同四半期比 (YoY) 及び前四半期比 (QoQ) の参考表示はしていない。また、前期個別数値との比較は参考として記載している。

# 主要KPIの四半期推移

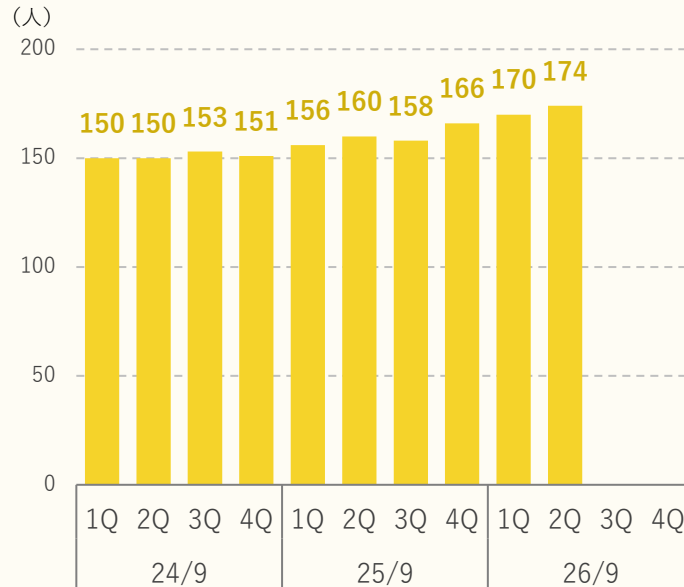
採用活動は、26/9期2Qでは採用16名となり、通期目標64名に対し38名（進捗率59%）と順調に推移することができました。一方、派遣業務請負人数は契約満了に伴う減少もありましたが、入れ替え対応でQoQ+4名となりました。

サブセグメント別売上高の四半期推移



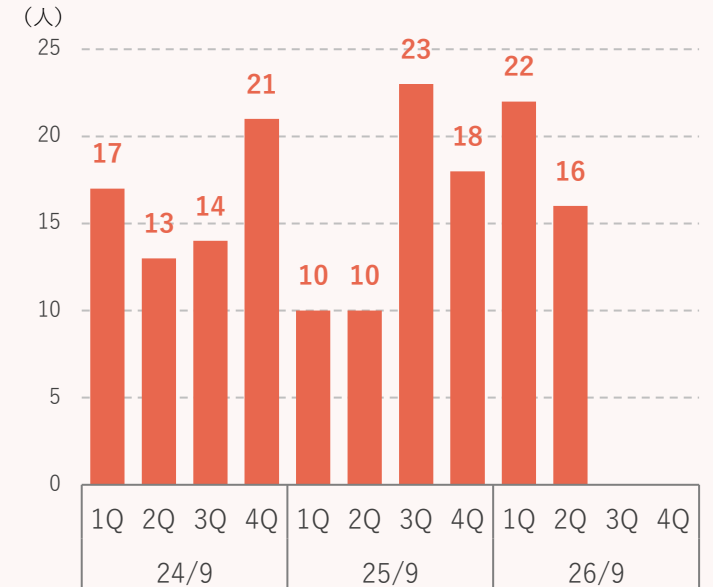
- ITOでは、派遣業務請負人数は堅調に推移し派遣単価にはばらつきはあるものの、売上高は1Qを上回って推移しています。
- 特に新規配属者は低単価でのスタートとなることが多く、増加すると平均単価が下がる傾向があります。
- 一方、ITSは堅調です。継続的に売上を獲得できる体制の整備が進み、売上はおおむね安定しています。

派遣業務請負人数\*の四半期推移



- 派遣業務請負人数は堅調に推移しています。
- 25/9期4Q及び26/9期1Qで採用した人員の派遣が進み、QoQで増員となりました。

採用人数の四半期推移



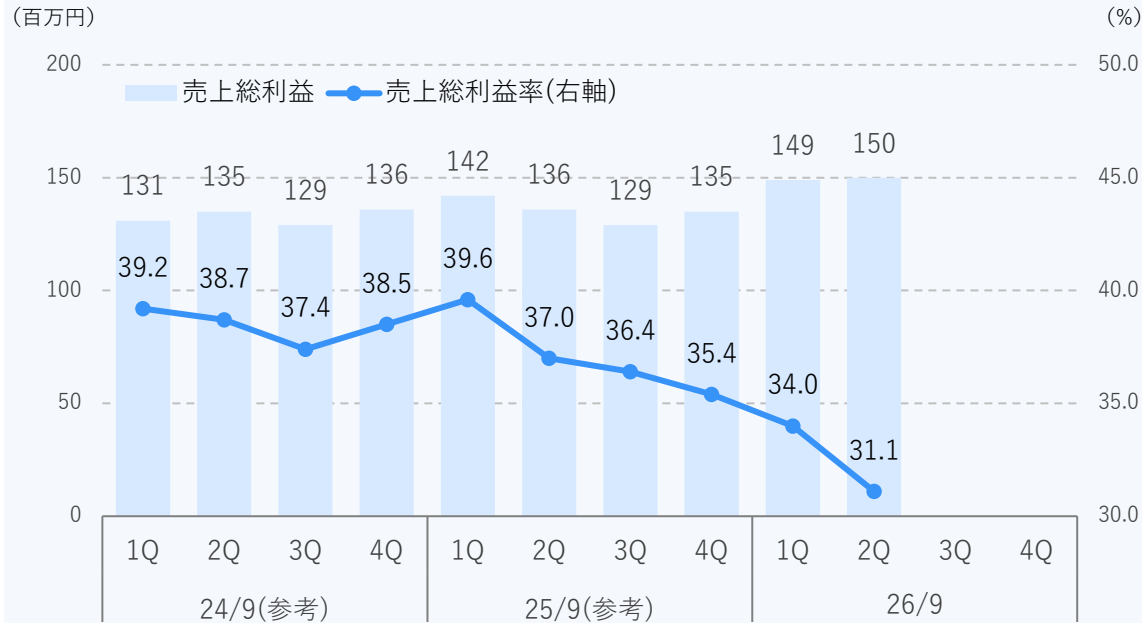
- 採用市場は依然として競争が激しいものの、26/9期2Qでは16名を採用しました。
- 但し、入社後に約2カ月の研修期間を設けているため、派遣業務請負人数への反映はタイムラグがあり、一部は翌四半期へ反映されます。

注：派遣業務請負人数は各四半期の期末時点の人数を使用する。

# 売上総利益と売上原価明細

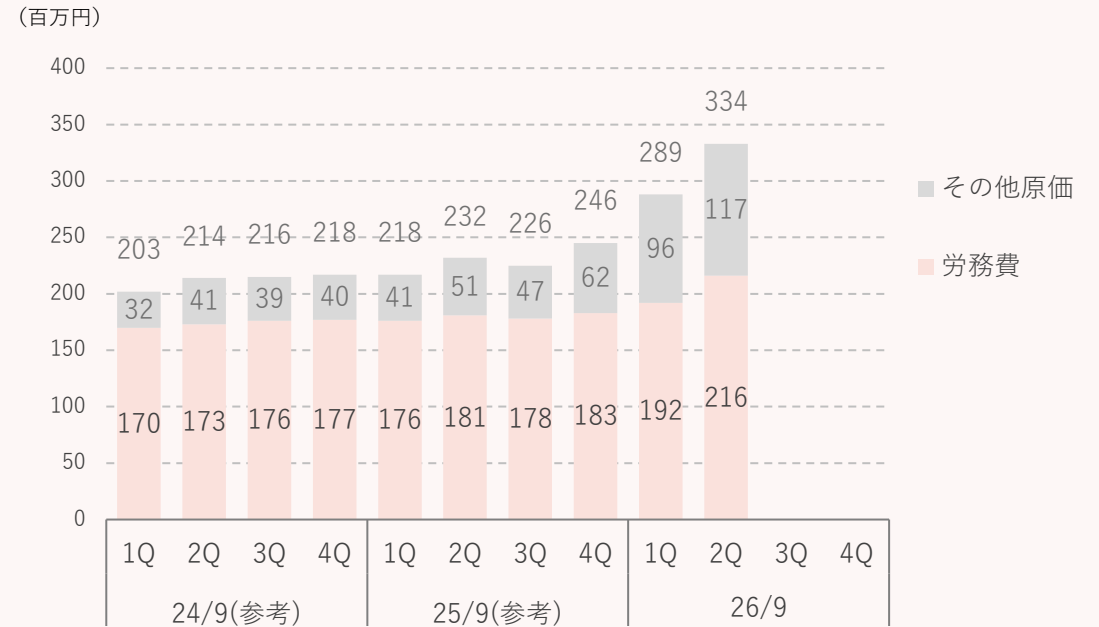
売上総利益は、26/9期1Qよりグループ会社（グッドデジタル社）を連結対象としたため上昇いたしました。売上総利益率は31.1%となり、新規配属当初のディスカウント適用、グループ会社の売上原価が増加したことが影響しています。

売上総利益と売上総利益率の四半期推移



- 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。26/9期2Qでは25/9期4Q~26/9期1Qにかけて採用数が多く新規人員が増えたこと、グループ会社の開発原価の増加の影響により利益率が低下しました。
- 中長期的には採用数および派遣・業務請負人数の拡大を計画しているため、ディスカウントの影響は一定程度継続するものと見込んでおります。

売上原価明細の四半期推移



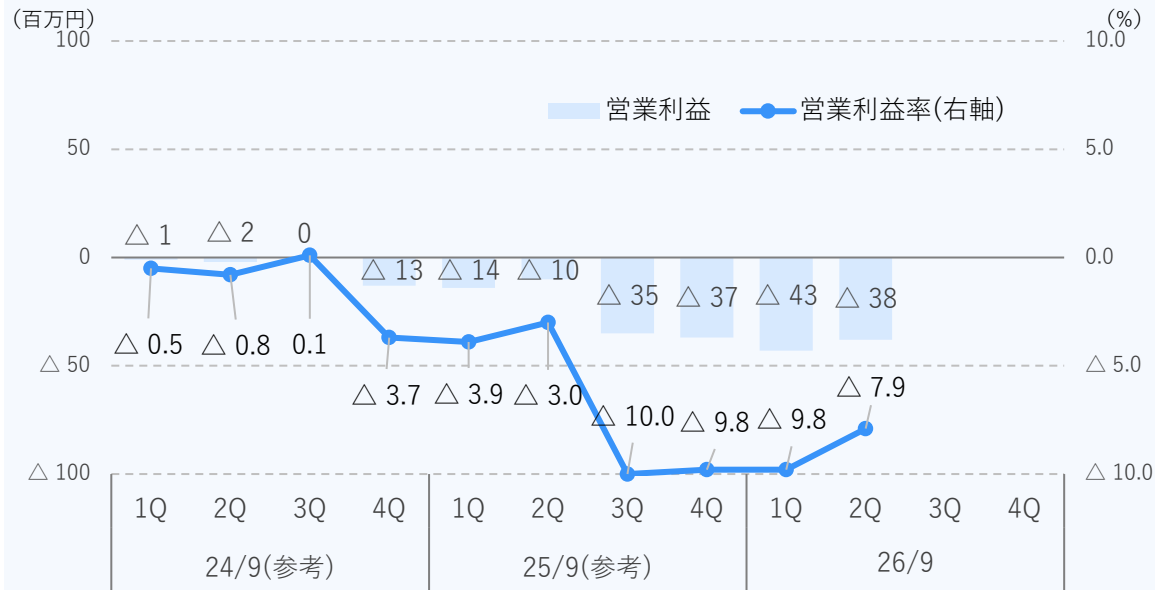
- 人件費高騰の影響と派遣業務請負人数の増加で、労務費は徐々に増加しています。
- その他原価の増加要因は、グループ会社の開発原価の増加となります。

注：当第1四半期より連結決算へ移行しているため、前期個別数値との比較は参考として記載している。

# 営業利益と販管費明細

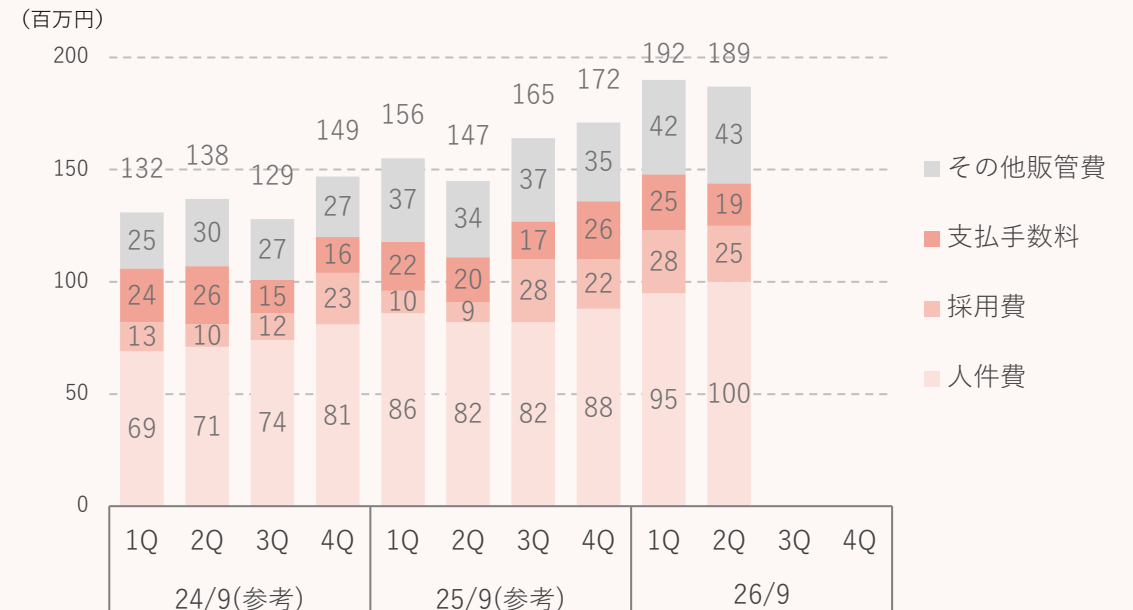
中長期的な収益規模拡大に資する費用投下を優先しており、営業利益は、「人件費の増大」、「IT営業アウトソーシング事業での積極的な採用」と「新規事業の先行投資」などから△38百万円となりました。

営業利益と営業利益率の四半期推移



- 現在は中長期的な収益規模拡大に向けた先行投資を継続している影響で、営業利益率は横ばい圏で推移しています。
- 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。

販管費明細の四半期推移



- 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、グループ会社を連結対象としたことによる増加、人件費の高騰が主因です。採用費もこれらに加えて、IT営業アウトソー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。
- その他販管費には、のれん償却費、新規事業への投資（広告宣伝費等）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。

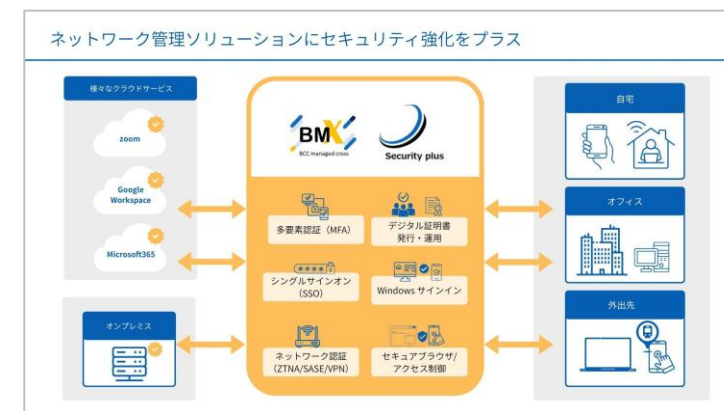
注：当第1四半期より連結決算へ移行しているため、前期個別数値との比較は参考として記載している。

## 主なニュース

M&Aによる業容拡大に加え、中堅・中小企業向けのセキュリティ課題への支援や、経営支援をサポートする「ビズクリクラウド」のリニューアルなど、サービスを拡大しています。

No.	公表日	IRニュース
1.	2025/4/30	事業譲受に関するお知らせ（ <b>シソーラス株式会社</b> の全事業を譲受）
2.	2025/5/15	<b>グッドデジタル株式会社</b> の株式の取得（子会社化）に関するお知らせ
3.	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。
4.	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
5.	2025/8/20	<b>ロボタスネット株式会社</b> の株式の取得（子会社化）に関するお知らせ
6.	2025/8/29	KMMK 株式会社への出資に関するお知らせ
7.	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（ <b>DXO株式会社</b> の <b>SES事業</b> を譲受）
8.	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）
9.	2025/11/27	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
10.	2026/1/26	中堅・中小企業のVPNセキュリティ課題に対応 多要素認証とID管理を標準搭載した「 <b>BM X Type M Security plus</b> 」提供開始のお知らせ
11.	2026/1/26	B C C 個人投資家向け「Kabu Berry Lab IRセミナー」登壇のお知らせ
12.	2026/3/4	ラジオNIKKEI「この企業に注目！相場の福の神」出演のお知らせ
13.	2026/3/11	個人投資家向けオンライン説明会動画及び質疑応答公開のお知らせ
14.	2026/3/19	「パスワードだけでは守れない！多要素認証（MFA）で今すぐサイバー攻撃対策！」オンラインセミナー開催のお知らせ
15.	2026/4/9	経営戦略を推進するクラウドサービス「 <b>ビズクリクラウド</b> 」リニューアルのお知らせ

注：[当社のニュースページトップ](#)



bizcre CLOUD

特長 他社比較 フレームワーク 料金

**立案から実行へ。経営の停滞を、仕組みで突破する。**

2026 April RENEWAL!!

無料ですべて試してみよう

Dashboard

Bizcre CLOUDの導入と導入後は、Bizcreへの各種情報（権利）が提供されます。 Bizcreが提供するクラウドサービスは、Bizcre CLOUDのサービスです。

## トピックス (1/2)

2025年12月15日に、**ダイワボウホールディングス株式会社と資本業務提携**いたしました。本提携を通じて、両社の経営資源を活用しながら、IT人材・ITサービス領域における中長期的な成長基盤の構築を進めてまいります。

### 資本業務提携の目的

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といたしました。

当社は中期経営計画の策定にあたり「IT業界の人材不足解決カンパニー」としてのポジションを確立し、価値提供の拡大に取り組んでまいります。今回の提携を通じ、こうした成長戦略の実現に向け事業拡大を一層加速してまいります。



<両社代表による記念撮影>

## トピックス (2/2)

株主の所有普通株式1株につき、**3株の割合をもって分割する「株式分割」を実施**することとし、2026年4月1日より効力発生しております。

### (1) 分割の方法

2026年3月31日（火）最終の株主名簿に記録された株主の所有普通株式1株につき、3株の割合をもって分割する。

### (2) 分割により増加する株式数

① 株式分割前の発行済株式総数	1,419,740 株
② 今回の分割により増加する株式数	2,839,480 株
③ 株式分割後の発行済株式総数	4,259,220 株
④ 株式分割後の発行可能株式総数	10,332,000 株

### (3) 日程

① 基準日 公告日	2026年3月16日
② 基準日	2026年3月31日
③ 効力発生日	2026年4月1日

参考) 2026年1月7日開示「株式分割、株式分割に伴う定款の一部変更に関するお知らせ」

URL : <https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS80762/4df9169c/03bc/4811/a177/17012ee6661c/140120260107529764.pdf>

## 損益計算書

損益計算書	単位	22/9(参考)	23/9(参考)	24/9(参考)	25/9(参考)	26/9CE	24/9 (参考)				25/9 (参考)				26/9	
		実績	実績	実績	実績	会社計画	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	百万円	1,142	1,279	1,385	1,467	1,850	334	350	346	354	360	369	355	381	438	484
(前年同期比)	%	+1.6	+12.0	+8.2	+5.9	+26.1	+9.4	+8.4	+3.1	+12.4	+8.0	+5.3	+2.8	+7.6	+21.4	+31.4
IT営業アウトソーシング事業	百万円	977	1,120	1,226	1,294	1,655	292	300	314	318	319	318	320	335	385	424
1.営業アウトソーシング	百万円	912	1,028	1,083	1,082	1,172	268	264	276	274	274	265	270	272	278	285
2.ソリューション	百万円	64	91	142	211	213	24	36	38	44	45	53	49	62	56	60
3.エンジニアリング	百万円	-	-	-	-	269	-	-	-	-	-	-	-	-	49	78
ヘルスケアビジネス・その他事業	百万円	165	159	159	173	194	41	50	31	35	41	50	35	46	53	60
売上原価	百万円	652	754	852	923	1,230	203	214	216	218	218	232	226	246	289	334
労務費	百万円	571	649	698	720	-	170	173	176	177	176	181	178	183	192	216
その他原価	百万円	80	104	153	203	-	32	41	39	40	41	51	47	62	96	117
売上総利益	百万円	490	525	532	544	619	131	135	129	136	142	136	129	135	149	150
(売上総利益率)	%	42.9	41.1	38.5	37.1	33.5	39.2	38.7	37.4	38.5	39.6	37.0	36.4	35.4	34.0	31.1
販売費及び一般管理費	百万円	441	458	550	642	814	132	138	129	149	156	147	165	172	192	189
人件費	百万円	254	240	297	340	-	69	71	74	81	86	82	82	88	95	100
採用費	百万円	33	42	60	69	-	13	10	12	23	10	9	28	22	28	25
支払手数料	百万円	67	67	82	87	-	24	26	15	16	22	20	17	26	25	19
その他販管費	百万円	85	108	110	144	-	25	30	27	27	37	34	37	35	42	43
営業利益	百万円	48	67	△17	△98	△194	△1	△2	0	△13	△14	△10	△35	△37	△43	△38
	%	4.2	5.3	△1.3	△6.7	△10.5	△0.5	△0.8	0.1	△3.7	△3.9	△3.0	△10.0	△9.8	△9.8	△7.9
IT営業アウトソーシング事業	百万円	210	263	210	190	-	55	55	58	41	59	50	40	40	37	37
ヘルスケアビジネス・その他事業	百万円	△1	△11	△39	△71	-	△10	△11	△9	△6	△16	△12	△25	△16	△21	△24
調整額	百万円	△160	△183	△188	△217	-	△46	△46	△48	△47	△57	△48	△50	△61	△59	△50
当期純利益	百万円	32	45	△5	△73	△135	△2	14	△7	△10	△11	△9	△23	△29	△53	△37

注：当第1四半期より連結決算へ移行しているため、前年同四半期比（YoY）及び前四半期比（QoQ）の参考表示はしていない。また、前期個別数値との比較は参考として記載している。

26/9CE会社計画について、2025年11月14日開示「2025年9月期決算説明資料」ではエンジニアリングの売上計画を営業アウトソーシングの売上計画に含んで記載していたが、当期より区分して記載している。

## 貸借対照表 / キャッシュフロー計算書

貸借対照表	単位	22/9(参考)	23/9(参考)	24/9(参考)	25/9(参考)	26/9	
		期末	期末	期末	期末	1Q末	2Q末
資産合計	百万円	830	915	909	1,018	1,624	1,566
流動資産	百万円	757	806	789	843	1,366	1,271
現預金	百万円	596	643	577	599	1,080	984
売上債権	百万円	130	132	151	166	202	207
棚卸資産	百万円	1	0	3	1	16	13
その他流動資産	百万円	28	29	57	77	66	64
固定資産	百万円	73	108	119	174	257	294
有形固定資産	百万円	8	28	32	33	32	31
無形固定資産	百万円	1	0	0	13	96	129
投資その他資産	百万円	63	78	87	128	127	133
負債合計	百万円	217	267	267	449	519	499
流動負債	百万円	200	237	247	288	367	359
仕入債務	百万円	6	3	22	11	29	26
短期有利子負債	百万円	11	12	19	50	50	50
未払法人税等	百万円	3	22	5	2	2	5
その他流動負債	百万円	179	199	200	223	285	277
固定負債	百万円	16	30	20	161	151	139
長期有利子負債	百万円	16	30	20	161	151	138
その他固定負債	百万円	0	0	0	0	0	1
純資産合計	百万円	613	647	641	568	1,104	1,067
自己資本	百万円	613	647	641	568	1,104	1,066
非支配株主持分	百万円	-	-	-	-	0	0

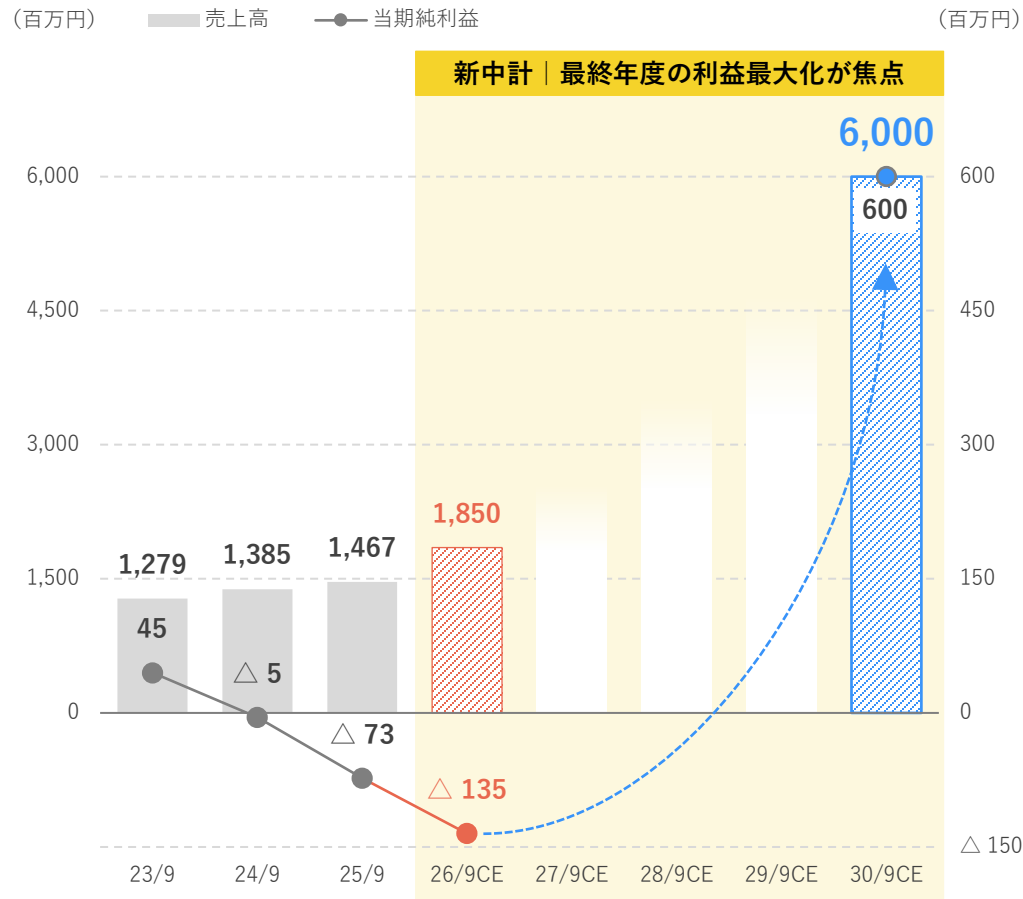
キャッシュフロー計算書	単位	22/9	23/9	24/9	25/9
		実績	実績	実績	実績
営業キャッシュフロー	百万円	△0	88	△36	△94
投資キャッシュフロー	百万円	△23	△44	△27	△55
フリーキャッシュフロー	百万円	△24	43	△63	△149
財務キャッシュフロー	百万円	6	3	△2	171
現金同等物の換算差額	百万円	0	0	0	0
現金同等物の増減額	百万円	△18	46	△66	21
現金同等物の期首残高	百万円	614	596	643	577
現金同等物の期末残高	百万円	596	643	577	599

主要財務指標	単位	22/9	23/9	24/9	25/9
		実績	実績	実績	実績
期末発行済株式数	株	1,113,800	1,119,740	1,119,740	1,119,740
期末自己株式数	株	47	8,242	7,842	7,487
期中平均株式数	株	1,109,062	1,106,934	1,111,747	1,112,138
EPS	円	29.11	40.85	△5.24	△66.23
BPS	円	550.42	582.38	577.25	511.30
DPS	円	0	0	0	0
配当性向	%	-	-	-	-
ROE	%	5.4	7.2	△0.9	△12.2
自己資本比率	%	73.8	70.7	70.6	55.8
ネットキャッシュ	百万円	585	631	557	387

注：当第1四半期より連結決算へ移行しているため、前期個別数値との比較は参考として記載している。

# 中期経営計画の実現に向けて

中期経営計画（2026年9月期～2030年9月期）の初年度上半期において、**売上高9.23億円（YoY+26.5%）**を達成し、**時価総額100億円、IT業界の人材不足解決カンパニー**への進化に向けて、着実なスタートを切ることができました。



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。

## 新 中期経営計画 (5ヵ年)

戦略刷新	組織改革	M&A強化
<ul style="list-style-type: none"> <li>これまでの、<b>組織的な歪を生みにくい採用ペース</b>での着実な収益拡大を志向してきた。</li> <li>しかし、線形成長では明らかに上場維持基準をクリアできない。</li> <li>非連続成長を実現するため、<b>事業領域を加速度的に増強</b>する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>事業拡大ペースを上げるためには<b>権限移譲/役割明確化</b>等の組織体系も見直す必要がある。</li> <li>よって、2025/10より<b>カンパニー制へ移行</b>した。迅速かつ柔軟な意思決定でスピード感ある経営推進と、M&amp;A先企業を含むグループリソース最適化を図る。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>時間を買うM&amp;Aが目標達成には欠かせない。<b>新たな機能・人的リソース・顧客接点・ノウハウ</b>、近接領域でシナジー創出が期待できる企業は積極買収する。</li> <li>幸いNet Cash+厚い自己資本比率で投資余力は大きい。BSを使い<b>余力は全て戦略投資に振る</b>。</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>① 支援領域の拡張</li> <li>② 支援対象の拡大</li> <li>③ 解決手段の拡充</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>IT営業支援だけでなく<b>Sler/SES/企画/事務領域</b>にも進出</li> <li>メーカー/ベンダーだけでなく<b>Sler/リセラー</b>にも役務提供</li> <li>人材の供給だけでなく<b>生産性改善</b>の仕組みもサービス化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>IT業界の<b>人材不足を解決する</b></li> </ul>

- **新 中期経営計画** | 26/9～30/9期の5ヵ年で最終年度に売上高60億円/当期純利益6.0億円を目指す。中期財務目標達成のため、短期的には費用を踏み、成長基盤を整える。期間中のホールディングス制への移行など組織改革も引き続き推し進める。なお、今後予定のM&A連結効果を織り込んでいる。
- **短期業績** | 25/9期は売上高が前期比**5.9%増**の14.7億円となり、赤字幅は同**67百万円拡大**の△73百万円で着地した。また、26/9期は売上高が同**26.1%増**の18.5億円、赤字幅は同**62百万円拡大**の△135百万円である。25/9期中より、2030年までに時価総額100億円を実現するための最短ルートを選択し始めたため、短期的には**余力ある財務資本を原資とした戦略投資を強化**し、成長加速の道筋をつける。



# 補足説明資料

3

# 基本情報

## 商号

B C C 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

イノベーションセンター「リスクリング」：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 CEO 伊藤 一彦

## 資本金

4.68億円（2026年4月1日現在）

## 従業員数

285名（2026年4月1日現在）

## 許認可

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）

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

## グループ会社

グッドデジタル株式会社

ロボタスネット株式会社

## 上場来の株価チャート



注：過去の株価については、2026年4月1日付の株式分割（1株につき3株）を反映し、遡及調整後の数値を記載しております。

# ボードメンバー



代表取締役社長 CEO

**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 (現大阪公立大学) 医学研究科 客員教授を歴任。



取締役副社長 CFO

**岡林 靖朗**

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、2006年 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 常務取締役に就任し、IPO準備の統括責任者を経て、最高財務責任者を歴任。2022年 取締役副社長に就任。



専務取締役 COO

**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年の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。



取締役 CSO

**小出 契太**

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、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。



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年同社特別顧問を歴任。2019年 当社取締役に就任。

社外取締役



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。

社外取締役



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・サービス株式会社) 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 株式会社のご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年のグループ全社の合併後、引き続き監査役に就任。

社外監査役



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。

社外監査役

## 事業内容

セグメント	サービス	売上高 (26/9期2Q) (百万円)	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	285.4	58.9%	<ul style="list-style-type: none"> <li>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。</li> <li>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。</li> </ul>
	ソリューション	60.5	12.5%	<ul style="list-style-type: none"> <li>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。</li> <li>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。</li> </ul>
	エンジニアリング	78.2	16.1%	<ul style="list-style-type: none"> <li>システム受託開発事業として、システムの企画、全体アーキテクチャ設計、導入後サポート、業務改善を支援。</li> <li>ソリューション事業として、中小・中堅企業様向けのクラウドシステム開発を提供。</li> </ul>
ヘルスケアビジネス事業	ヘルスケア支援	50.8	10.5%	<ul style="list-style-type: none"> <li>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。</li> </ul>
	介護レクリエーション	5.9	1.2%	<ul style="list-style-type: none"> <li>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。</li> <li>素材提供や、代行サービスなどを実施。</li> </ul>
その他事業	-	3.9	0.8%	<ul style="list-style-type: none"> <li>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。</li> </ul>

# 営業アウトソーシング

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

用途				
	依頼元企業	ターゲット企業	商材	業務内容
営業派遣	大手ITメーカー	大手製造業 (年商3000億以上)	製造系ソリューション 及びITサービス	年間予算を持つアカウント営業として、取引部門/グループを増やす 深耕営業とお客様の課題解決型の提案営業を行っている。
営業派遣	大手通信キャリア	官公庁	ネットワークサービス クラウドサービス	中央省庁のアカウント営業として、多岐に渡るサービス提案営業を 行っている。
営業派遣	中堅ITベンダー	中堅、中小企業	ITインフラ、 ソリューションサービス	新規顧客開拓営業として、テレマ、営業訪問、受注/売上まで、コソ コソと活動を積み上げ実績を出している。
営業派遣	大手ITベンダー	IT、ベンダー	基盤系 ソフトウェア製品	パートナー営業として、ソフトウェア製品のライセンス取扱量の拡大 のために、休眠、新規を問わず、積極的な営業活動を展開している。
業務請負	大手通信キャリア	中小企業	クラウドサービス	パブリックタイプのクラウドサービス(IaaS,PaaS,DaaS)の新規顧客& パートナー開拓のために、営業チームとして活動している。
業務請負	外資系ネットワーク 機器メーカー	中堅ネットワーク ベンダー	ネットワーク製品	SMB向低価格ネットワーク製品の流通拡大のために、従来の販売チャ ネル以外に対する製品プロモーション及び販促活動を支援している。
業務請負	大手ITメーカー	医療法人・介護事業者	介護事業者向け ロボット	介護事業者に対して、マーケティング活動を行い市場調査や製品サー ビスの導入促進を行っている。

主な取引実績 (50音順)		
株式会社IIJエンジニアリング	株式会社NTTデータ四国	TIS株式会社
株式会社IIJグローバルソリューションズ	株式会社NTTデータ先端技術	株式会社ドコモCS中国
株式会社電通総研セキュアソリューション	株式会社NTTドコモ	日鉄ソリューションズ株式会社
アイテック阪急阪神株式会社	株式会社NTT東日本・南関東	日鉄日立システムソリューションズ株式会社
株式会社インターネットイニシアティブ	株式会社ODKソリューションズ	日本事務器株式会社
株式会社インテック	クワンタム・テクノロジー株式会社	日本事務器シェアードサービス株式会社
SCSK株式会社	株式会社コムスクエア	日本電気株式会社
エス・アンド・アイ株式会社	キャノンITソリューションズ株式会社	日本マイクロソフト株式会社
株式会社エーティーエルシステムズ	株式会社ジェイアイズ	株式会社日立ソリューションズ
SB C&S株式会社	JBCC株式会社	富士ソフト株式会社
NECキャピタルソリューション株式会社	シスコシステムズ合同会社	富士通Japan株式会社
NECソリューションイノベータ株式会社	TD SYNnex株式会社	ベリタステクノロジー合同会社
NECネットエスアイ株式会社	鈴与シンワート株式会社	株式会社マクニカ
NECフィールドイング株式会社	株式会社Sales Lab	マクニカソリューションズ株式会社
NECプラットフォームズ株式会社	ダイワボウ情報システム株式会社	ユニアデックス株式会社

# 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		無線LANシステム 社内LAN構築
	クラウドサービス		VPNサービス		
Web会議システム	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	総合セキュリティソフト 次世代振る舞い検知 標的型攻撃対策ツール		グループウェア

## 導入事例

累計  
**1,300**社超  
に導入

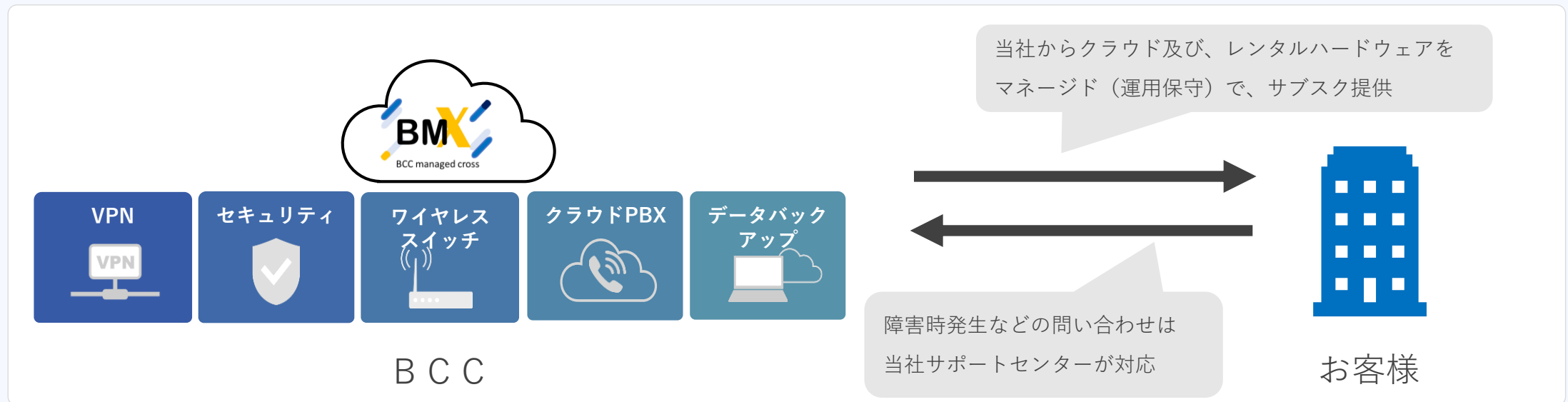
製品カテゴリ	導入サービス	業種	売上高	社員数	導入効果
Cloud	Microsoft 365	不動産業	168億	439名	大容量メールボックスによる容量枯渇を改善、クラウド化したOfficeによるリアルタイムの共有や最新のOfficeアプリケーションを利用可能に。
	Webex	製造業	87億	242名	海外拠点や外出先、取引先と手軽にコミュニケーションが可能に。
NetWork	IJ Omnibus	製造業	119億	440名	フレットの輻輳による遅延が改善され、セキュリティ、クラウドなどハードを持たず拡張できるネットワーク環境へ改善。
	Smart VPN	製造業	25億	322名	帯域保障、パースト型などキャリアの特性を生かした豊富なラインナップで難しいご用件にも柔軟に対応できる環境に。
Hardware	Cisco Meraki	製造業	105億	506名	ローカルブレイクアウトによる、クラウドサービスのアクセス効率化およびSASEによるゼロトラストセキュリティの実現。
	Cisco 専用機	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に。利用者が増加しコミュニケーションが活性化。
	タブレット モバイル	製造業	26億	350名	キitting作業や利用環境含めてコンサルティング。働き方改革へ大きな前進に。
Software	Dr.Web	製造業	917億	2,247名	以前の、セキュリティソフトに比べ、誤検知が減少。コストの圧縮にも成功し1800ライセンスの導入に。

# BM X

BM X (bcc managed cross) は、企業の運用負荷を軽減するとともに、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推進を支援するサービスです。

## BM X 概要

- ① ハードウェアから回線までを一括契約し、保守・管理をワンストップで対応
- ② 既存のIT資産を活かしながら、多拠点をつなぐネットワークを構築
- ③ BCCによる一元運営により、運用コストの最適化を実現



VPN、セキュリティなどのカテゴリーごとにサービスラインナップをご用意しており、当社スタッフが、ネットワークの課題、要望に応じた組み合わせをご提案します。導入後は、障害発生時の受付や、煩わしいファームウェアのアップデート作業などの運用を当社が行い、ネットワーク運用負荷を軽減します。

# 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）

## 市場の背景：IT業界市場規模\*1\*2

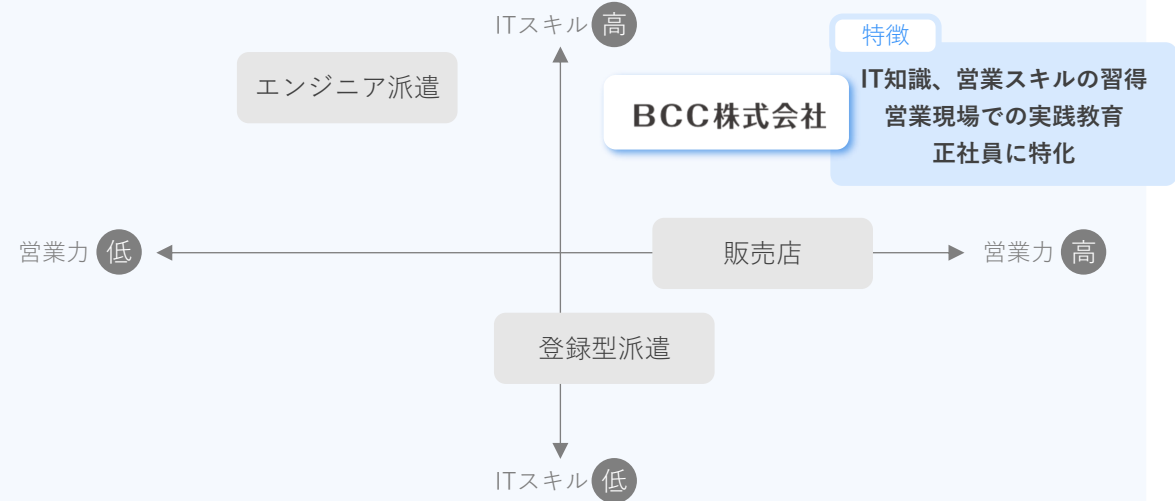
当事業のターゲットであるIT業界（情報サービス業、インターネット付随サービス業、情報通信関連製造業・サービス業・建設業）の市場規模（名目国内総生産）は、2023年度で29兆6,858億円となっております。



出典：総務省「令和7年情報通信白書」図表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業界における当社独自のポジションを確立

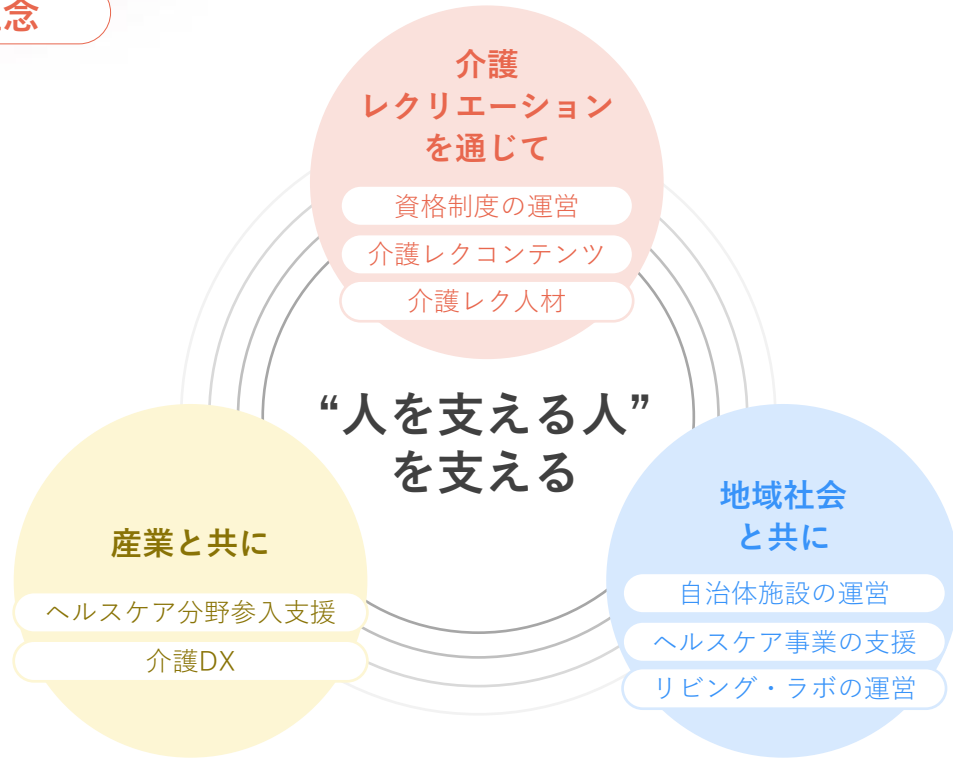
IT営業アウトソーシング事業における主たる事業である営業アウトソーシング事業においては、エンジニア派遣及び販売店とは競合することがなく独自のポジションを確立しており明確な競合他社はありません。なお、ソリューション事業においては、新しいサービスの開発等、常に企業間競争が発生しやすい環境にありますが、仕入先、顧客企業との人的交流による関係強化を図ることで、価格競争を回避し、事業基盤の強化及び維持に努めております。

\*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」内での集計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総生産から名目国内総生産に変更になったため、準じて変更となった。

# ヘルスケアビジネス (1/2)

## 理念

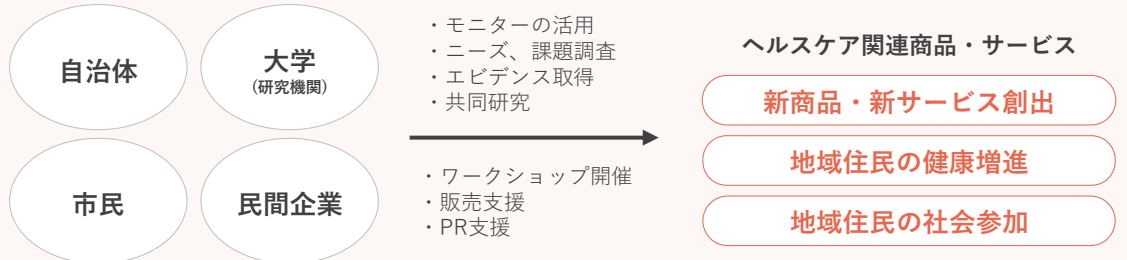


介護の現場に携わる方々を支えたいと思い、高齢者向けのレクリエーションを普及することから始まったヘルスケアビジネス事業。

介護関係者とのつながりを大切に、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4.0万人以上
- ・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

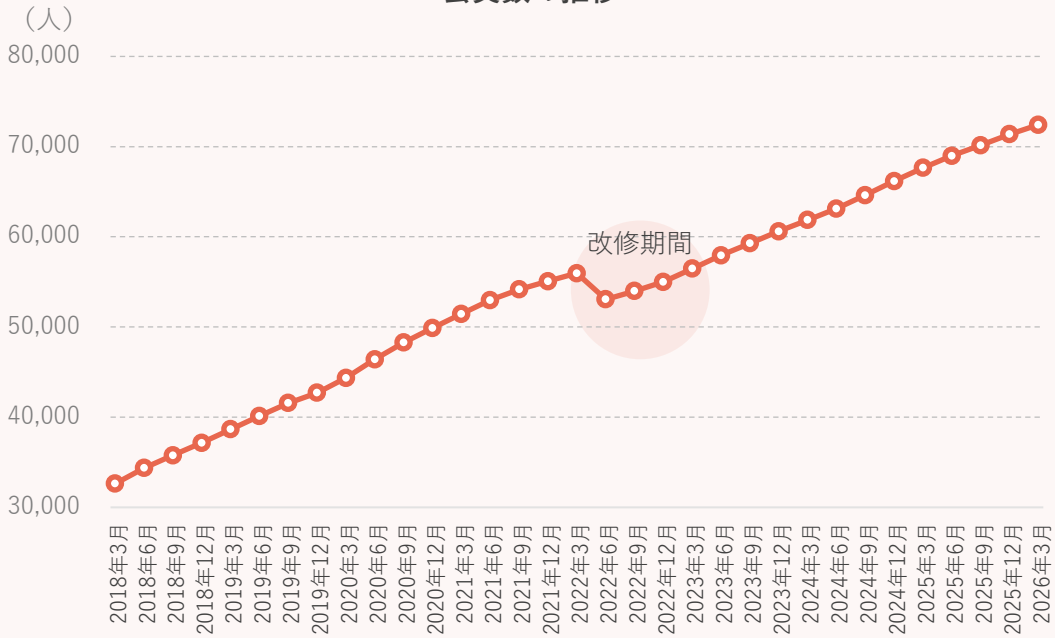
レクリエーション介護士による「レク代行サービス」

- ・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

# ヘルスケアビジネス (2/2)

## 介護レク広場\*

### 会員数の推移

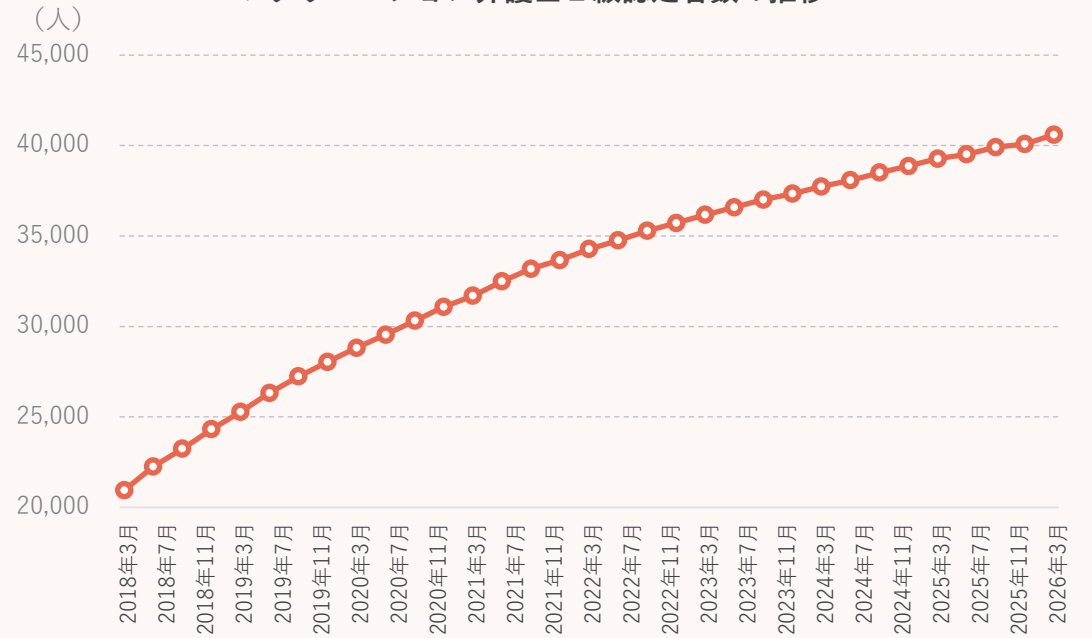


介護レクリエーションで  
活用できる塗り絵や脳活等  
**3,700点超の素材を提供**

**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

### 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4万人**  
突破！

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。



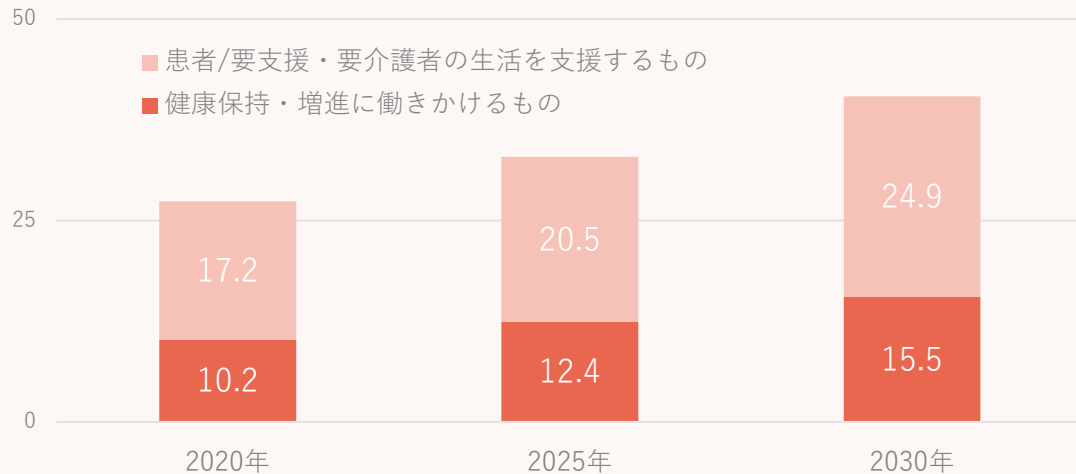
経済産業省の平成25年度『多様な「人活」支援サービス創出事業』を受託し、新資格「レクリエーション介護士」はその成果を活用して誕生いたしました。

# 市場規模とポジショニング（ヘルスケアビジネス事業）

## 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

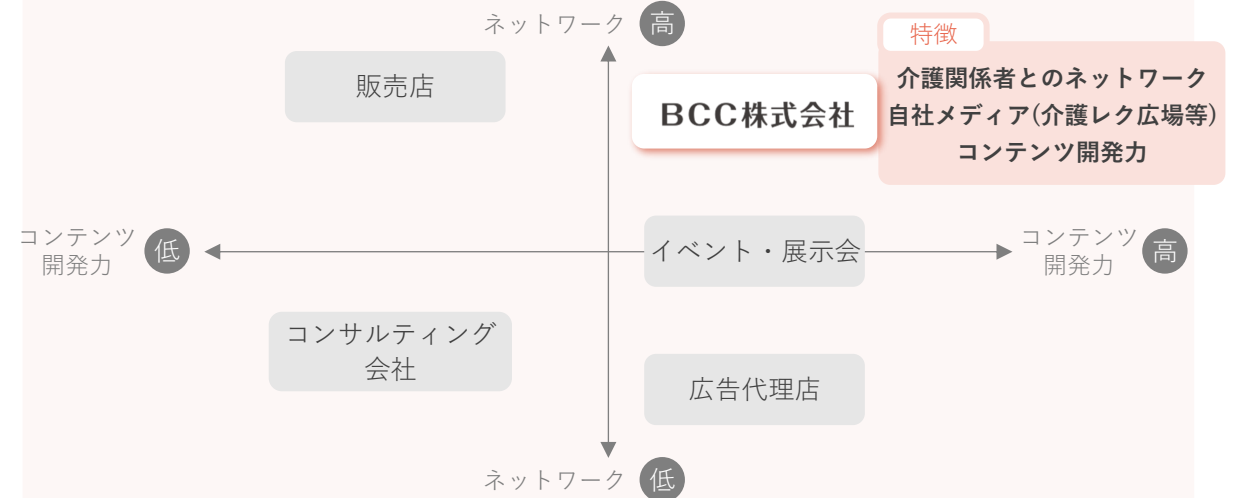
2020年のヘルスケア産業（健康保持・増進に働きかけるものと患者/要支援・要介護者の生活を支援するものを合わせたもの）の市場規模は27.5兆円と推計されております。また、将来の市場規模は、2025年のヘルスケア産業市場規模は33.0兆円、2030年は40.4兆円と予測されております。



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



### 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が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ありません。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ております。

# ヘルスケアビジネス事業での地域連携、介護DX

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。



注：介護ネットワーク会員は、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とのネットワークを指す。コンサルティングやシステム・機器の導入・保守、生産性向上に貢献するプロダクトなど。

# 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。

## BCC株式会社



### 当社メリット

紹介料の受領や直接採用による販管費の削減などの効果

### リスキリングプログラムの提供

### 転職支援(人材紹介)

求職者



ITビジネスに関する  
スキル育成



修了



当社取引先であるIT企業へ紹介  
(当社で直接採用も検討)



転職成功

## IRの取り組み

投資家の皆様とのコミュニケーションの充実を図る目的で、IRの取り組みを強化しております。担当部署の設立に始まり、個人投資家向け説明会の実施やSNSの活用などを進めております。

### 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。

### 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](https://note.com/bccir_36)

#### X IRアカウント

アカウント名：BCC株式会社 IR担当  
 ユーザー名：@BCCIR\_36  
 URL：[https://x.com/BCCIR\\_36](https://x.com/BCCIR_36)



### 個人投資家向け説明会の実施

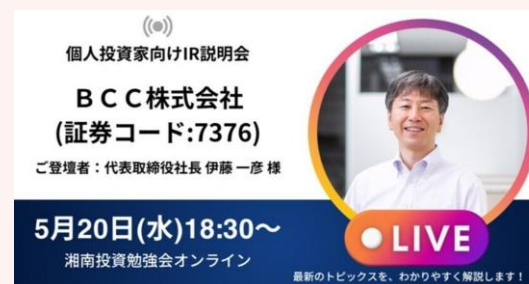
- ・従前は、ラジオ出演や動画配信等を多く実施しておりましたが、個人投資家の皆様と直接コミュニケーションを取れる機会を設けるため、投資勉強会などを活用しております。



▲ 25/9期通期決算発表後  
「神戸投資勉強会」登壇



▲ 25/9期1Q決算発表後  
「Kabu Berry Lab IRセミナー」登壇



▲ 26/9期2Q決算発表後  
「湘南投資勉強会」へ登壇予定

日時：2026年5月20日（水）18:30～  
 形式：オンライン  
 申込：<https://peatix.com/event/4963340/view>



▲ 26/9期2Q決算発表後  
「神戸投資勉強会 in大阪」へ登壇予定

日時：2026年7月4日（土）12:30～  
 形式：会場またはオンライン  
 申込：<https://peatix.com/event/4969271/view>

# SDGsの取り組み



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** 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



## 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

**4** 質の高い教育をみんなに

**8** 働きがいも経済成長も

**17** パートナーシップで目標を達成しよう

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

**3** すべての人に健康と福祉を

**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

オンライン介護レクの実証

吉本興業 × NTT東日本 × BCC

**3** すべての人に健康と福祉を

**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

## リスク

## IT営業アウトソーシング事業のリスク

項目	リスク	顕在化の可能性/時期	影響度	対応策
情報セキュリティリスク	顧客企業が保有する個人情報や顧客企業の機密情報を知り得る場合があります。	低/常時	大	情報セキュリティ体制の強化に努めるとともに2007年に一般財団法人日本情報経済推進協会が運営しているプライバシーマーク制度によるプライバシーマーク付与事業者の認定を受け、機密情報の漏洩が発生した場合に備えて賠償責任保険に加入しております。
競合	他企業がIT営業派遣の市場に参入することにより、当社のサービスが顧客のニーズに合致せず、市場から受け入れられない場合があります。	中/中長期	中	IT営業派遣という先行優位性を生かして事業を推進してまいります。
法的規制	労働者派遣法に定める派遣事業主としての欠格事由に該当若しくは法令に違反する事項が発生した場合には、事業の停止や派遣事業者の許可の取消しをされる可能性があり、その場合には事業を営むことが出来なくなる可能性があります。	低/中長期	大	関係法令を遵守して事業を運営しております。

## ヘルスケアビジネス事業のリスク

項目	リスク	顕在化の可能性/時期	影響度	対応策
顧客の経営環境	社会保障費に関する法改正等による介護業界全体もしくは顧客企業の経営環境の変化に伴い、顧客企業の需要が減少する場合があります。	中/中長期	中	介護業界・高齢者を支える複数のサービスを提供することに努めております。
知的財産権の侵害	介護レクリエーション事業のコンテンツ制作において、他者の知的財産権を侵害した場合、当社に対する損害賠償等の訴訟が発生する可能性があります。	中/中長期	中	一般社団法人日本音楽著作権協会に著作物の利用許諾を得る等、他者の知的財産権を侵害しないように努めています。
顧客の安全	介護レクリエーション事業の実施において、安全に配慮しておりますが、利用者の予測できない行動の結果、利用者の安全を確保しきれないおそれがあり、損害賠償責任を負う可能性があります。	中/中長期	大	当社が提供するサービスのうち、重要なものについては賠償責任保険に加入しております。

注：その他のリスクは、有価証券報告書に記載している。

# ディスクレーマー

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。

## IR note

- ・ 事業理解の促進に役立つ内容や、IRに関する補足説明などを発信

▶ [https://note.com/bccir\\_36](https://note.com/bccir_36)

note



## X IRアカウント

- ・ IRや当社事業に関する情報をリアルタイムでお知らせ

アカウント名 : B C C 株式会社 IR担当  
ユーザー名 : @BCCIR\_36  
URL : [https://x.com/BCCIR\\_36](https://x.com/BCCIR_36)



# ヒトが生きる Business Creativeを

