

ヒトが生きる
Business Creativeを



2023年 9 月期 決算説明資料

2023年12月 5 日



BCC株式会社

I. 2023年9月期 決算概況

II. 2024年9月期 通期業績予想

III. 中期経営計画「BCC INNOVATION PLAN 2026」

Appendix

I. 2023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。

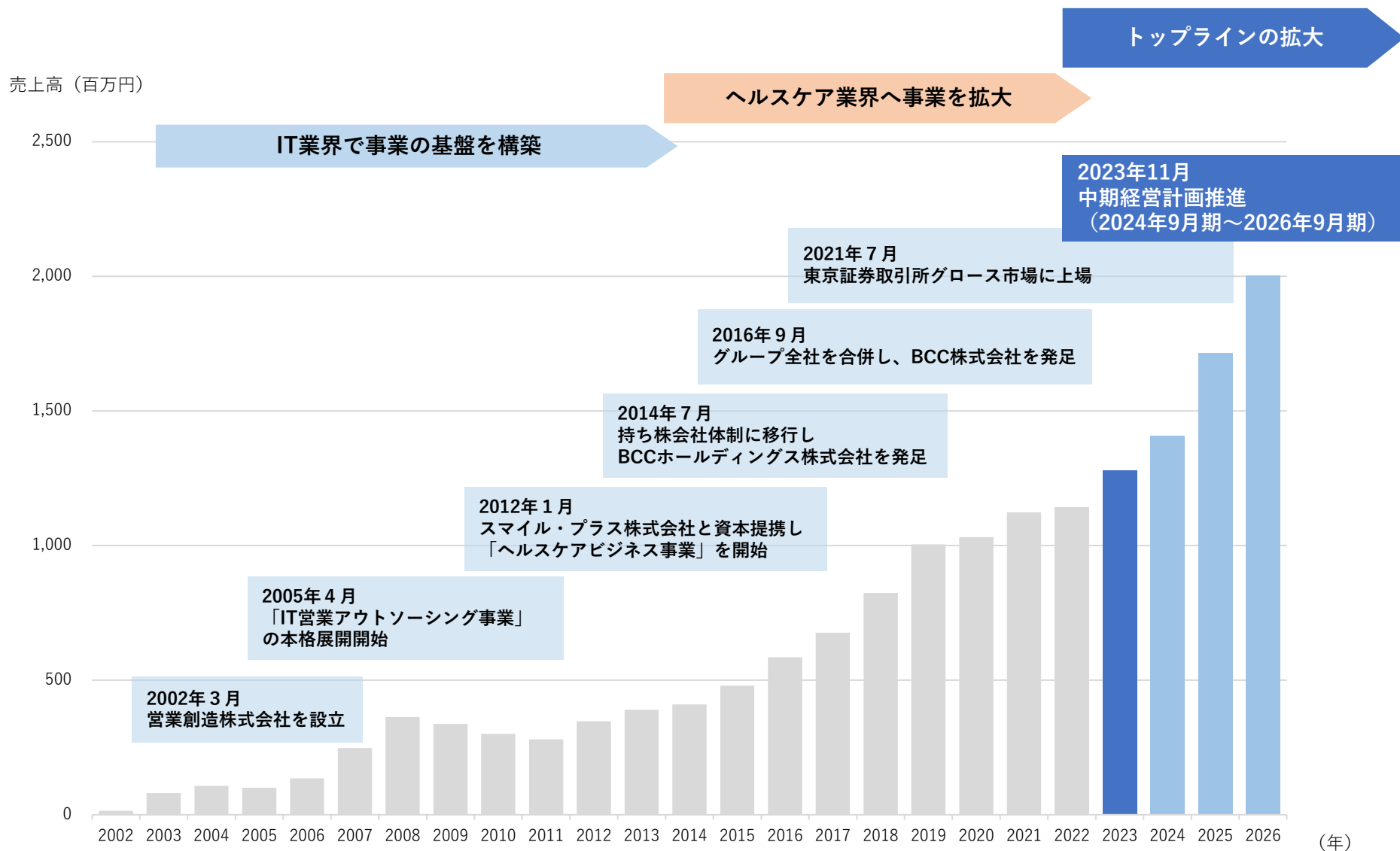
IT営業アウトソーシング事業

- ・ 営業アウトソーシング事業
- ・ ソリューション事業

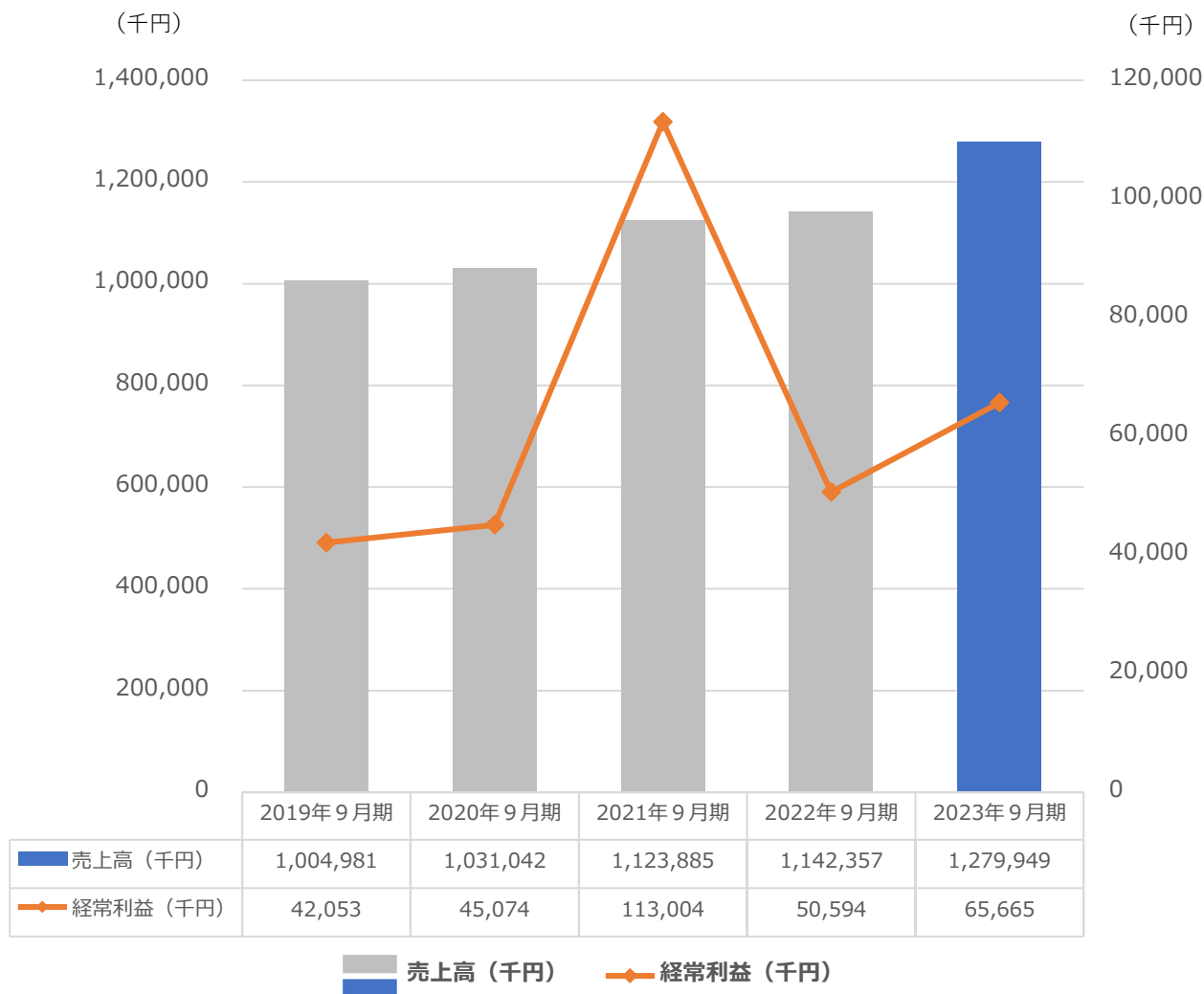
ヘルスケアビジネス事業

- ・ 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



8期連続増収を達成



売上高
12億79百万円
前年比12.0%増

経常利益
65百万円
前年比29.8%増

IT営業アウトソーシング事業

- 売上高**1,120,208千円**（前年比14.6%増）
- セグメント利益**263,096千円**（前年比25.0%増）
- 派遣業務請負人数は**過去最高の150名**を達成
- 採用目標である**50名**の採用を達成

ヘルスケアビジネス事業

- 売上高**155,570千円**（前年比4.8%減）
- セグメント利益**457千円**（前事業年度は3,192千円の営業損失）
- 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**を構築中

増収増益を達成、業績は順調に推移

(単位：千円)	2022年 9 月期	今期実績	
		2023年 9 月期	前年比較増減 (%)
売上高	1,142,357	1,279,949	12.0%
IT営業アウトソーシング事業	977,272	1,120,208	14.6%
ヘルスケアビジネス事業	163,435	155,570	△4.8%
営業利益	48,343	67,319	39.3%
IT営業アウトソーシング事業	210,464	263,096	25.0%
ヘルスケアビジネス事業	△3,192	457	—
経常利益	50,594	65,665	29.8%
当期純利益	32,284	45,222	40.1%

※2022年 9 月期と2023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：2022年 9 月期その他売上1,650千円、2023年 9 月期その他売上4,171千円

引き続き健全な財務構造を維持

(単位：千円)	2022年 9 月期	2023年 9 月期	前年比較増減額
流動資産	757,127	806,688	49,560
有形固定資産	8,304	28,945	20,640
無形固定資産	1,527	572	△955
投資その他の資産	63,461	78,797	15,355
資産合計	830,420	915,003	84,582
流動負債	200,963	237,675	36,712
固定負債	16,425	30,010	13,585
負債合計	217,388	267,685	50,297
純資産合計	613,032	647,317	34,285
負債純資産合計	830,420	915,003	84,582

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**150名**を達成（前年度末より**17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**に増加
- ✓ 採用目標である**50名**の採用を達成
- ✓ 今期採用した50名のうち、**37名が派遣・業務請負で稼働中**

採用人数

54名  **50名**

派遣取引社数

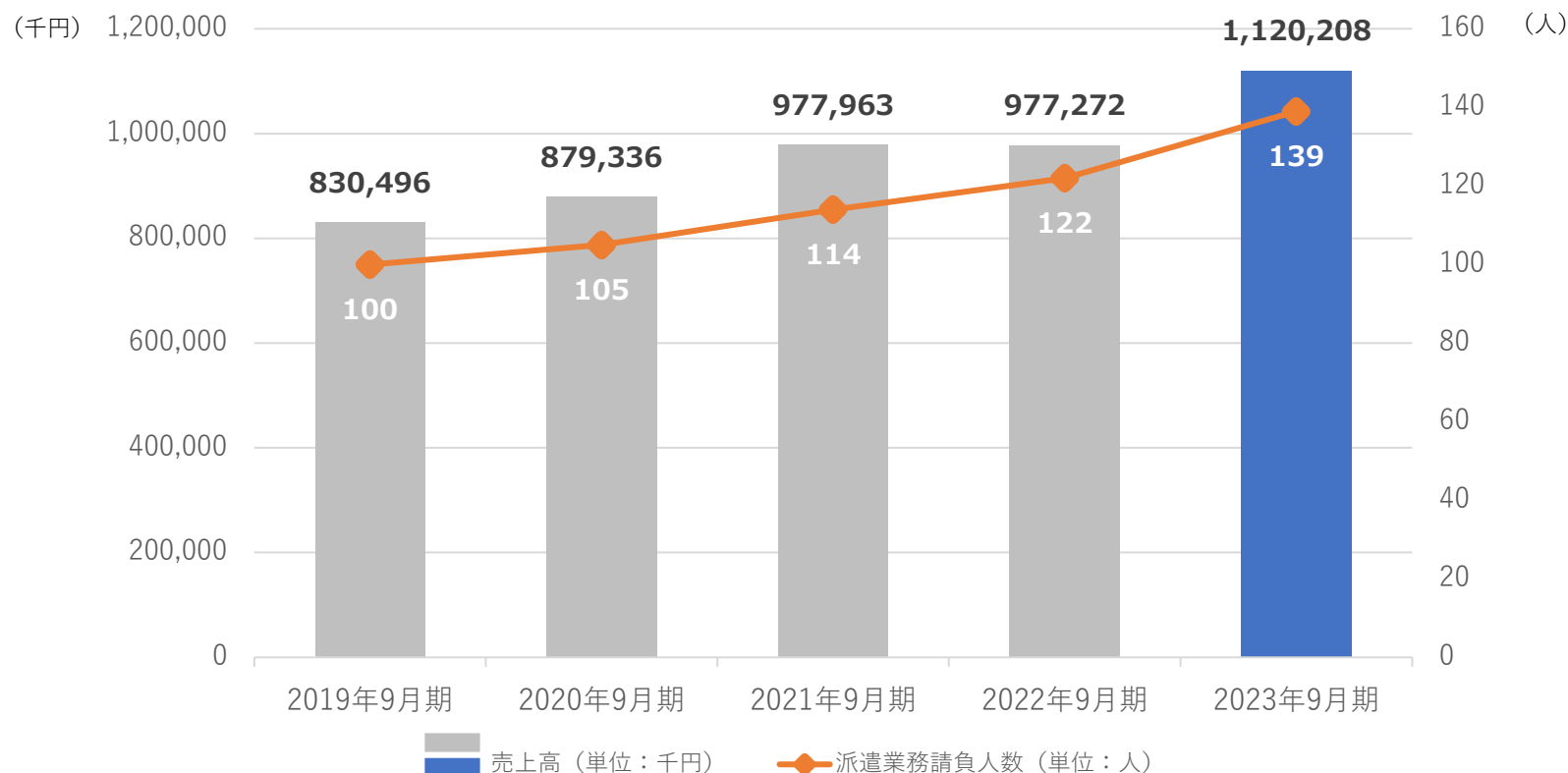
29社  **30社**

派遣業務請負人数

133名  **150名**

左側記載：2022年9月末 右側記載：2023年9月末

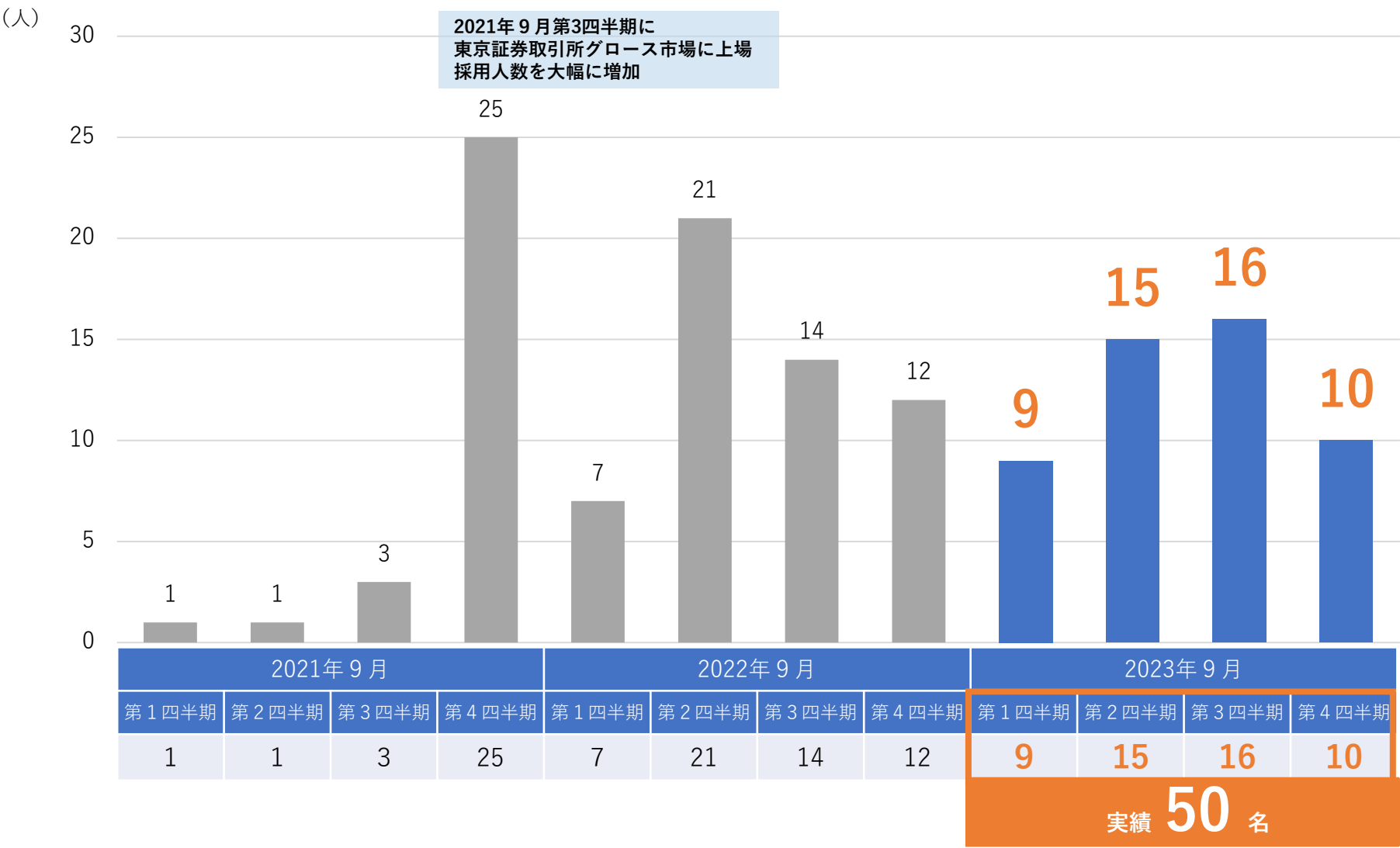
派遣業務請負人数は過去最高となる 期末時**150名**（期中平均139名）を達成



	2019年 9 月期	2020年9月期	2021年9月期	2022年9月期	今期実績 2023年9月期
派遣業務請負人数 (単位：人)	100	105	114	122	139
売上高 (単位：千円)	830,496	879,336	977,963	977,272	1,120,208

※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、計画通りの採用を実現



2023年9月期派遣人数目標150名に対し
期末時点は**150名**となり、計画通り進捗

今期実績

150名

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
 $200人 \times 769.6.万円 = 15億円$

デジタルマーケティングによる新規顧客の開拓

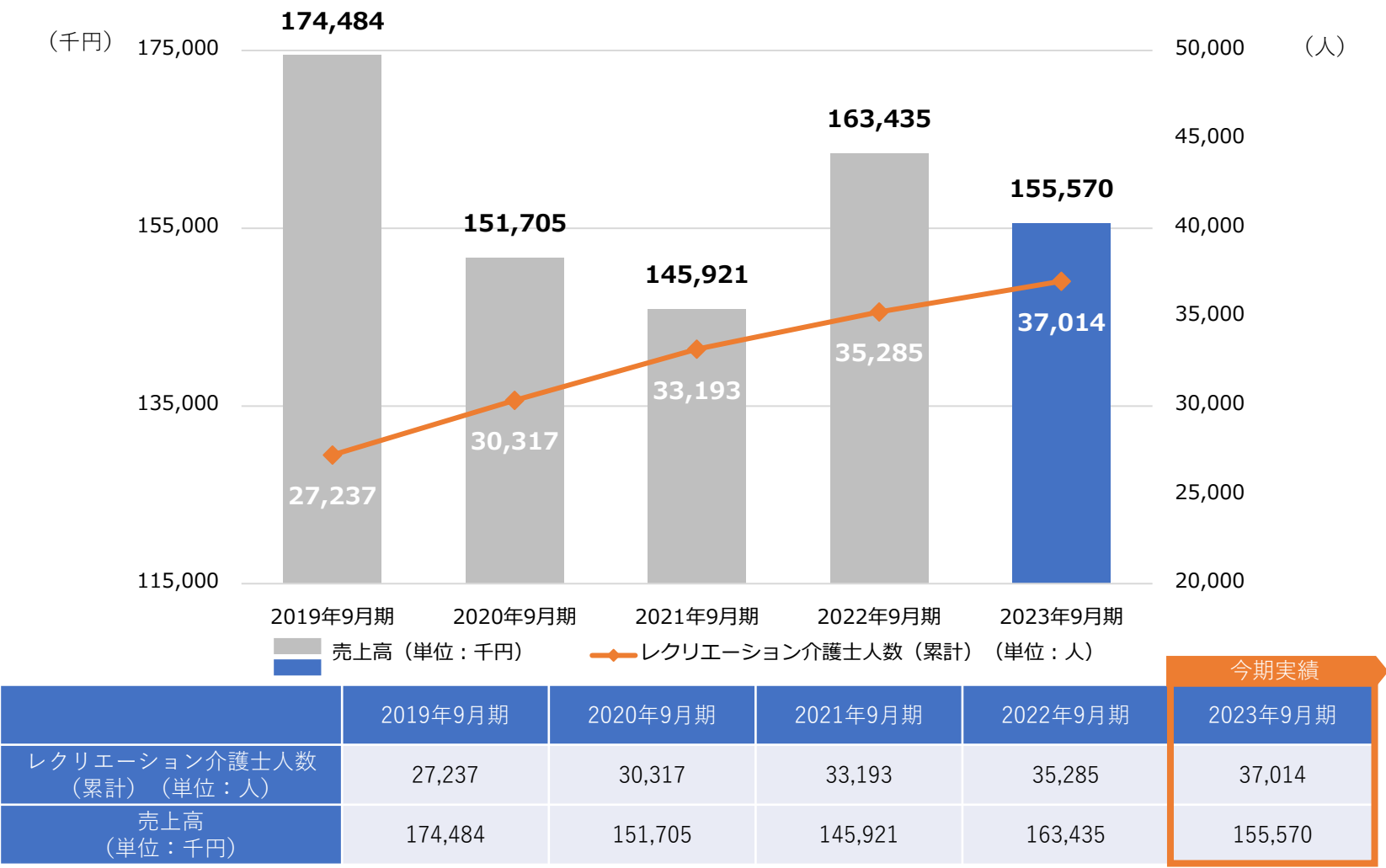
デジタルマーケティングにより新たに4社(7名)の派遣開始

The screenshot displays the BCC株式会社 website with several key sections:

- Whitepaper Download:** A section titled "ホワイトペーパーダウンロード" featuring four whitepapers:
 - "ネットワーク構築はベンダー選びにかかっている?~4つの重要なポイント~" (Network construction depends on vendor selection? ~4 key points~)
 - "BCCの新人教育について~実践的な教育プログラム~" (About BCC's new employee education ~practical education program~)
 - "目指せ!運用負荷の軽減!~BM Xで快適・最適なネットワーク構築を~" (Aiming for! Reducing operational load! ~Achieving comfortable and optimal network construction with BM X~)
 - "BCCの新人教育について~基礎的な教育プログラム~" (About BCC's new employee education ~basic education program~)
- BCC's Education Program:** A section titled "BCCの教育プログラム" with the sub-header "B C C-LaPT プログラムとは?" (What is the B C C-LaPT program?) and the subtitle "～基礎教育編～" (Basic Education Edition).
- Featured Image:** A large image of a smiling woman in an office setting, with the text "営業アウトソーシング BCC Women's Sale" overlaid.
- Footer:** A statement in Japanese: "BCC株式会社 営業アウトソーシング事業の特徴の一つに、女性IT営業パーソンの就業の多さがあります。" (One of the features of BCC's business outsourcing business is that many female IT business personnel are employed.)

IT営業アウトソーシング事業WEBサイトでは、女性IT営業パーソンに注目したコンテンツ等を随時更新。各種ホワイトペーパーも充実し、新規顧客の開拓を推進。派遣取引等の追加オーダーもあり、好循環を実現。

売上減少となるもベースとなるレクリエーション介護士人数は増加



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」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**を構築中

参考）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」に採択（2023年4月10日IRリリース）

- ✓ 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**9万6千人**超に

II. 2024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厳しくなりつつある。
- ✓ ヘルスケアビジネス事業では、新型コロナウイルス感染症における行動制限緩和への動きとともにヘルスケア分野での官民の活動が取り戻されつつある。

増収を維持し、中期経営計画に沿った成長投資を行いつつ
当期純利益の黒字を確保

通期予想

(単位：百万円)	2023年 9 月期	2024年 9 月期 (予想)	比較増減 (%)
売上高	1,279	1,407	9.9%
IT営業アウトソーシング事業	1,120	1,239	10.6%
ヘルスケアビジネス事業	155	167	7.4%
営業利益	67	△19	—
経常利益	65	4	△92.6%
当期純利益	45	3	△92.5%

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、リテンションがキーポイント
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、一度かがみこんででも成長投資を行うことが必要

B C C 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。

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
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

2026年 9 月期
売上高20億円
当期純利益
1 億円

目標達成のため、2024年9月期採用に注力

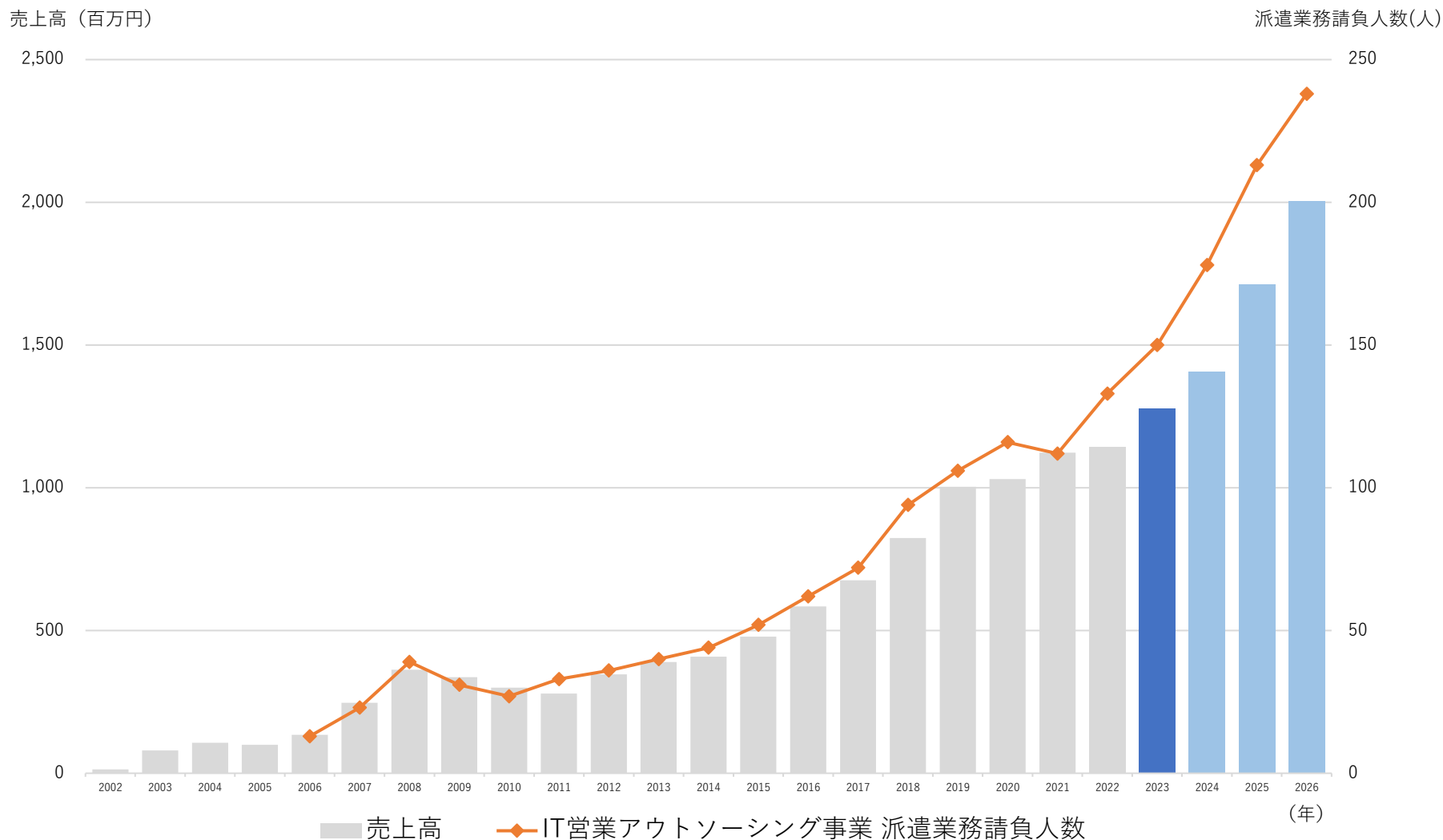
2024年9月期
派遣人数178名
採用人数62名

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 付属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キリングの実現

●リテンション

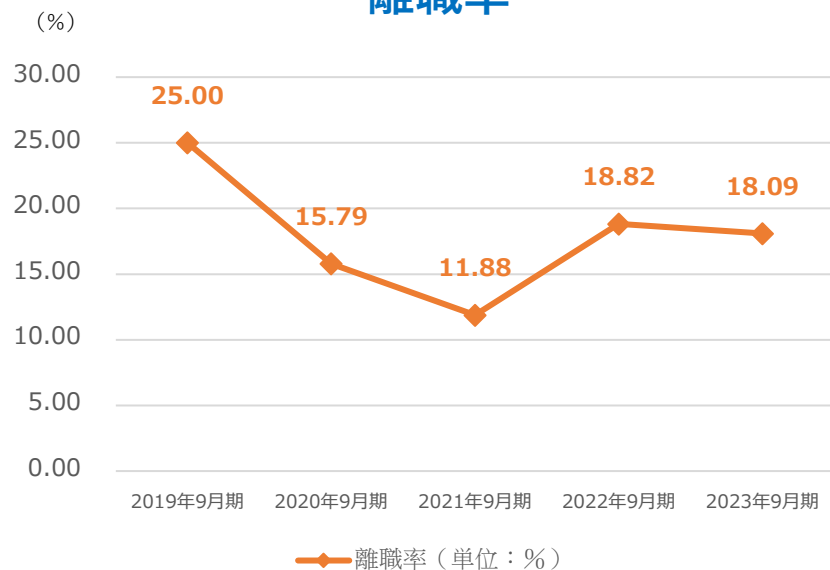
対面コミュニケーションの活性・強化

福利厚生を整備・拡充

人事評価制度・給与体系の改定

従業員の離職率、従業員満足度について

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
離職率 (単位: %)	25.00	15.79	11.88	18.82	18.09

※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

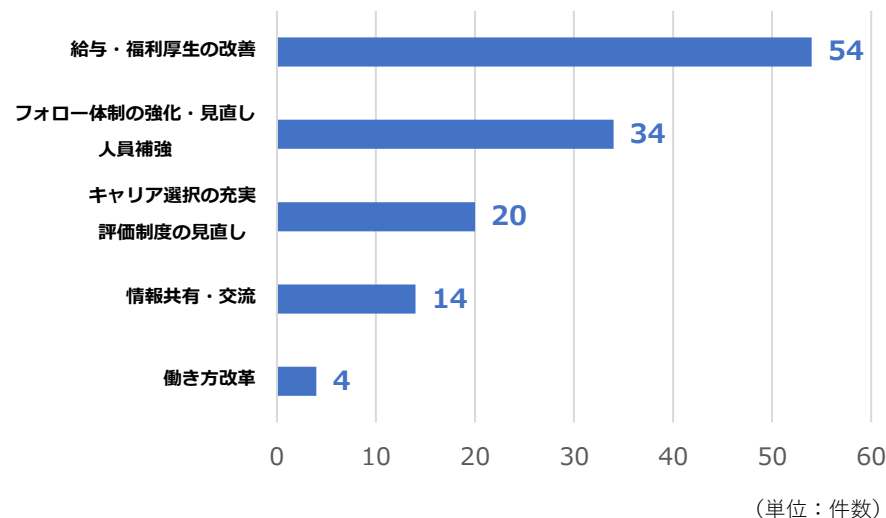
前期末在籍社員で該当年に離職した社員数 ÷ 前期末社員数 × 100

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3.5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3.1点 総合判定: あまり良くない

Q3) Q1、Q2をよくするために、どのようなことが必要と思うか？ (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: 184名/201名

回答率: 91.5%

実施期間: 2023年6月19日～2023年6月30日

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

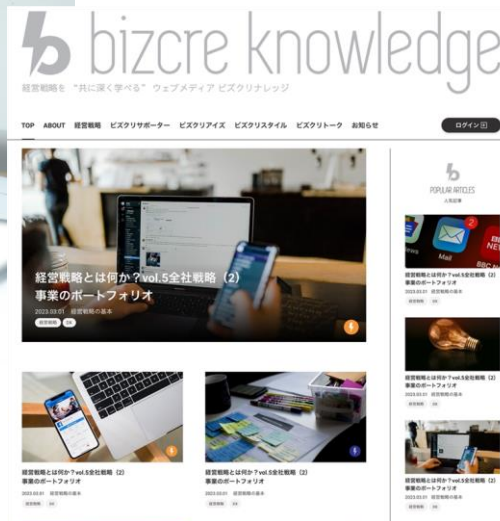
- 新たな事業・サービスを開発するための組織新設
- 新たなベンチャー企業への出資と出資企業との連携強化
- 「BM X」（ビーエムクロス）と「bizcre」（ビズクリ）の販売強化

※「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

新規ビジネスの創造 経営戦略推進サービス「bizcre」（ビズクリ）



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「bizcre」

2023年11月～

- ・ SaaS型クラウドサービス「ビズクリクラウド」
ver.2.0へ大幅アップデート
- ・ 専門家によるオンラインサポート「ビズクリサポート」
新たなサービスモデルとして試験運用開始
- ・ 経営戦略を学び共有するメディア「ビズクリナレッジ」
コメント機能や記事カテゴリを追加し、リニューアル



志のある会社と出資等を通じ連携することで、新しいビジネスを創出

①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」の申請・採択

本補助事業に対し、当社が「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、ジーワン株式会社（2022年5月出資）及びシソーラス株式会社（2023年2月出資）、その他法人・団体と連携して、本補助事業の公募に申請し、2023年3月に採択

②人材交流による業務連携及びシナジー発揮への取り組み

ジーワン株式会社と人材交流を行うことで業務スキルの向上とヘルスケア関連施設の運営と受託拡大に向けた活動を推進



ジーワン株式会社
代表取締役CEO 森 啓悟



シソーラス株式会社
代表取締役 荒井 雄彦

ジーワン株式会社

代表者	代表取締役CEO 森 啓悟
所在地	東京都渋谷区桜丘14-1 Hatchery SHIBUYA 3F
事業内容	製薬・医療・ヘルスケア領域におけるコンサルティング、デザインによる以下の業務 ・ デジタルマーケティング、デジタルコミュニケーション支援 ・ 研究開発、プロダクト開発、新規事業立ち上げ支援 ・ オープンイノベーションセンター立ち上げ支援と運営代行

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	・ 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



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・若年層のリスクリング」



独自の教育プログラムで
未経験・若年層をIT営業人材に



「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

商	号	BCC株式会社		
所	在	地	大阪本社：大阪市中心区今橋 2 丁目 5 番 8 号トレードピア淀屋橋 9 F 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 9 F	
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（2023年10月 1 日現在）	
従	業	員	数	219名（2023年10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）	
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。
2017年 当社常勤監査役に就任。

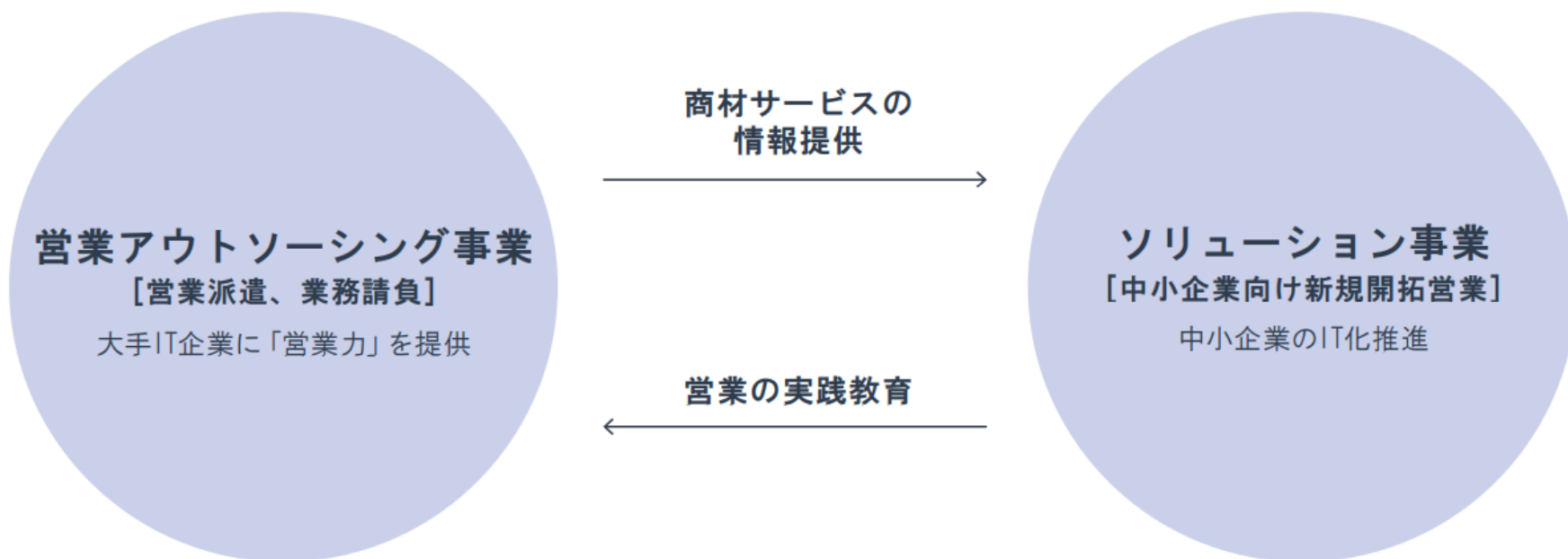
監査役
森重 洋一
(公認会計士)

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。

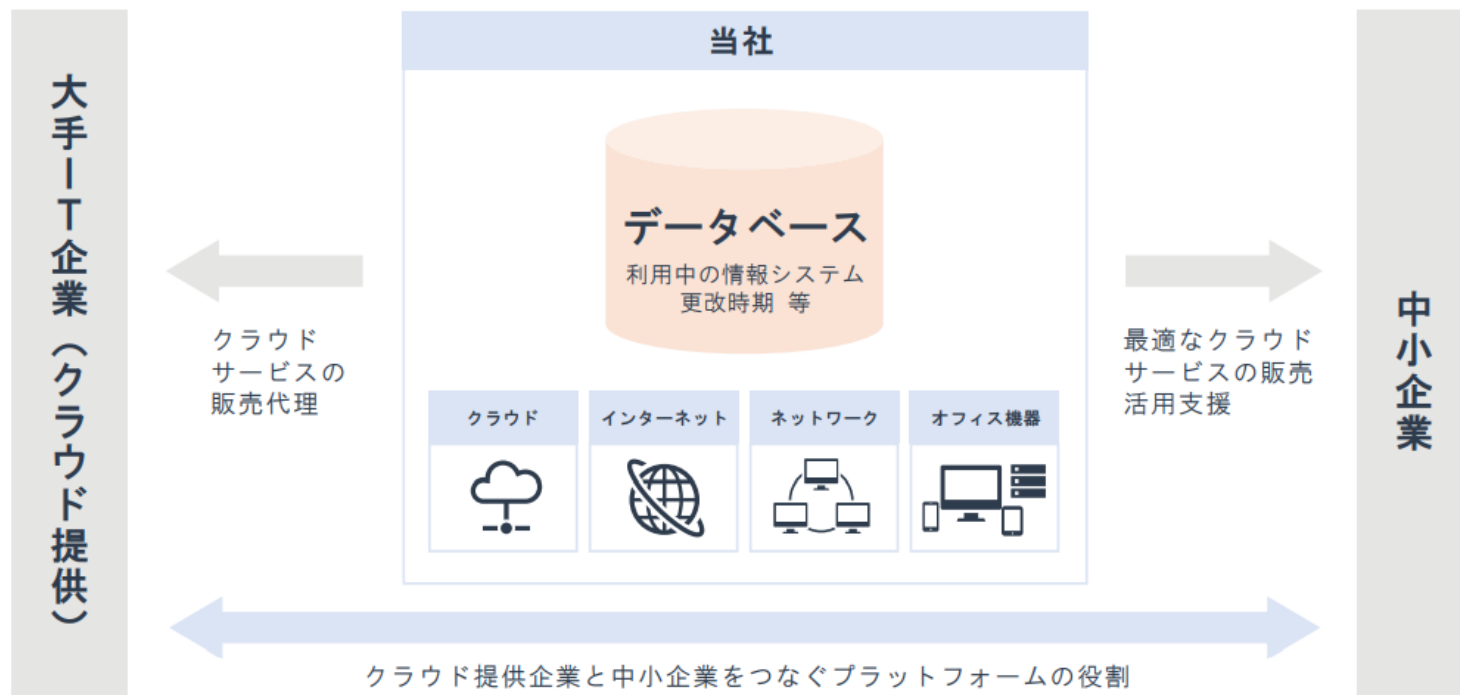
監査役
塚本 純久
(公認会計士)

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

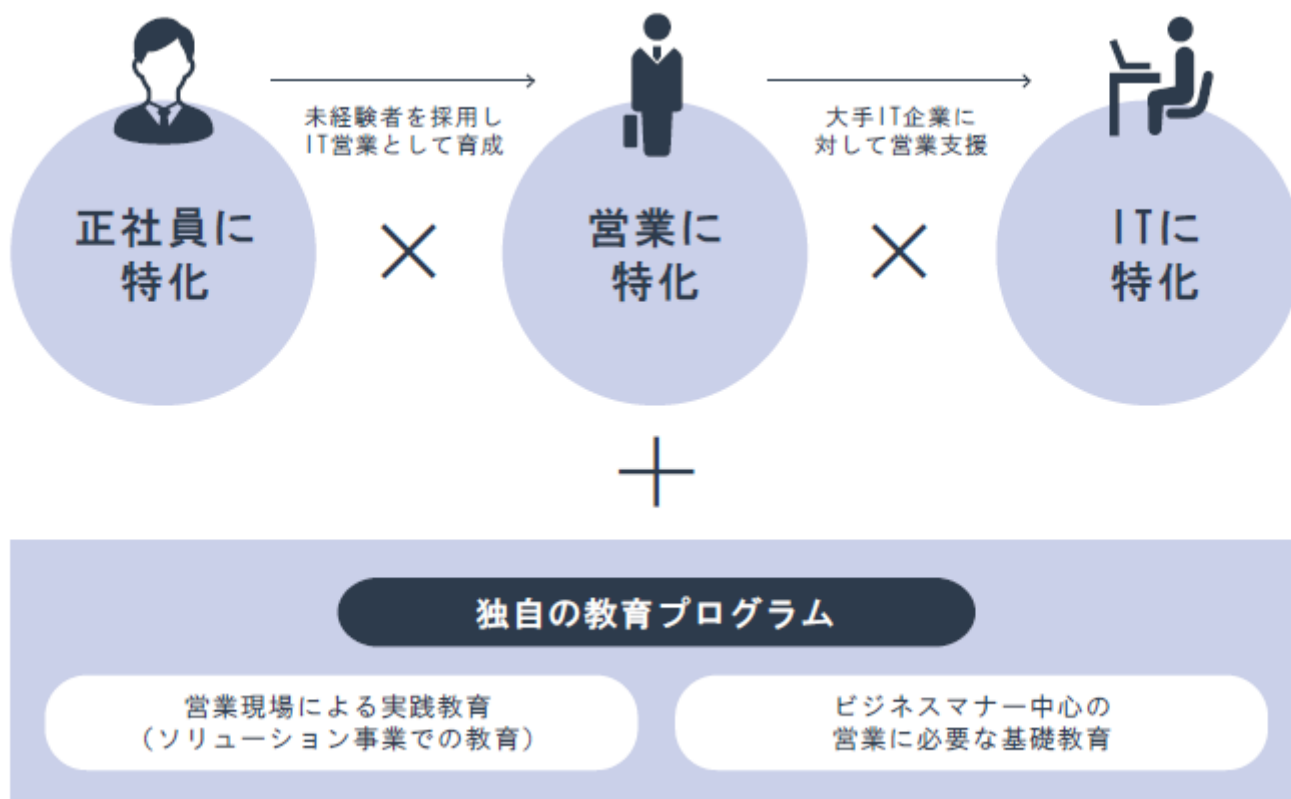


中小企業のIT化推進

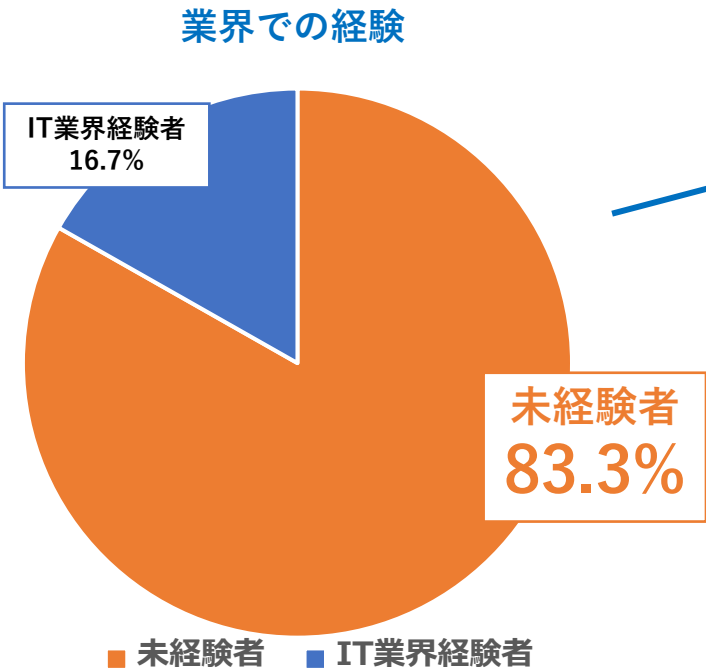


創業時から累計1,200社を超える中小企業に通信ネットワークを提供

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

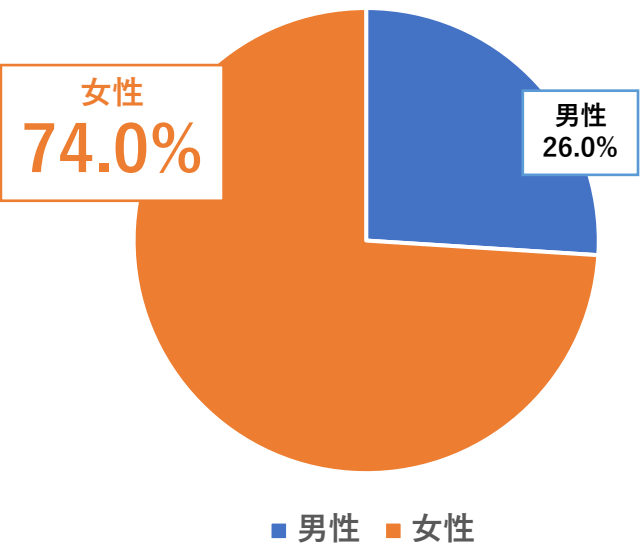
(男性) 警察官、コンビニ店員、学習塾講師、飲食店調理師、百貨店販売員等

人数		
未経験者	125	83.3%
IT業界経験者	25	16.7%
合計	150	

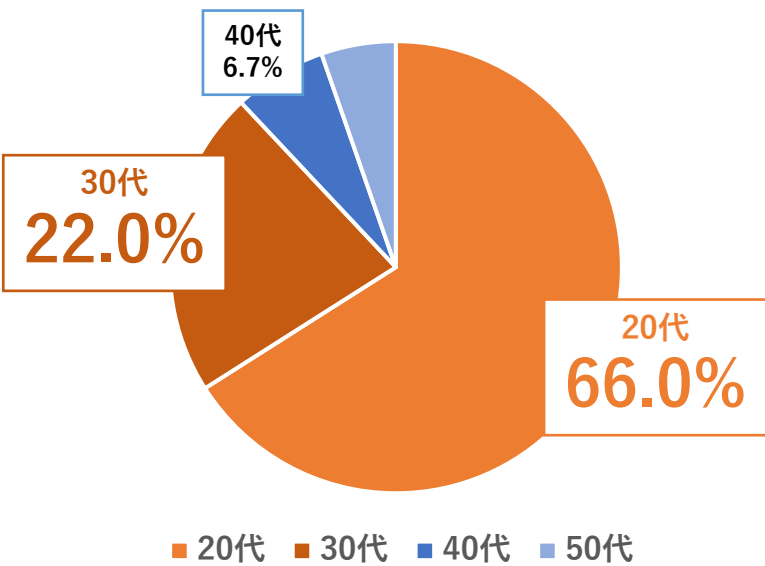
2023年9月末現在

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



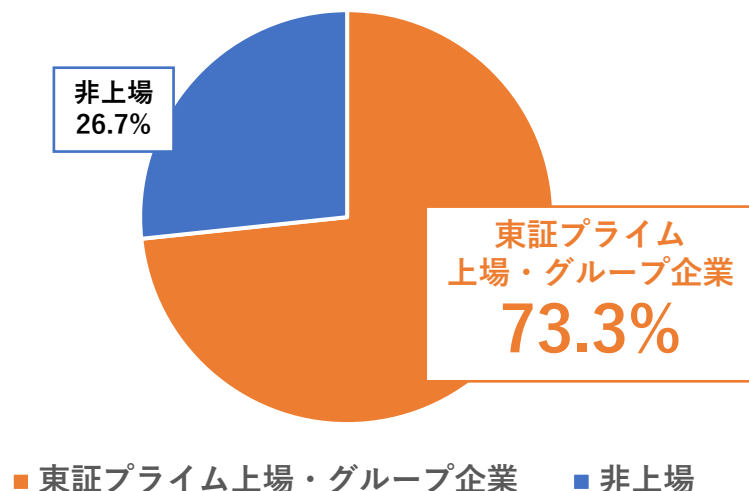
	人数	
女性	111	74.0%
男性	39	26.0%
合計	150	

	人数	
20代	99	66.0%
30代	33	22.0%
40代	10	6.7%
50代	8	5.3%
合計	150	

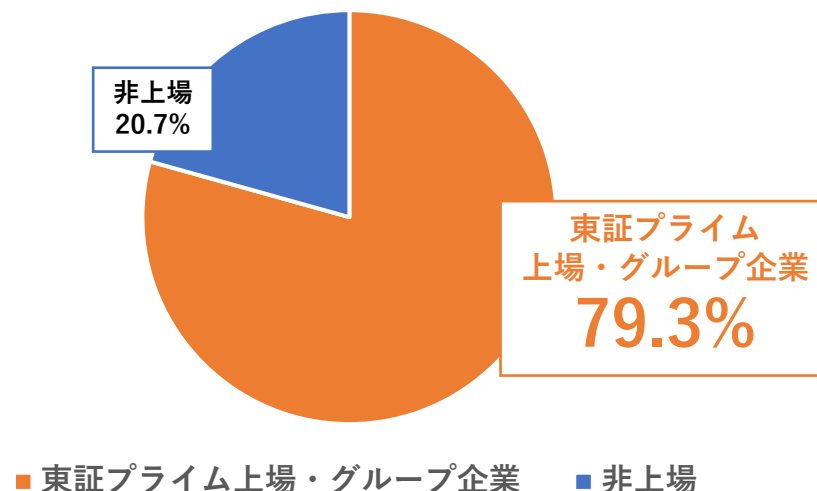
2023年 9 月末現在

派遣先の約 7 割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



※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。

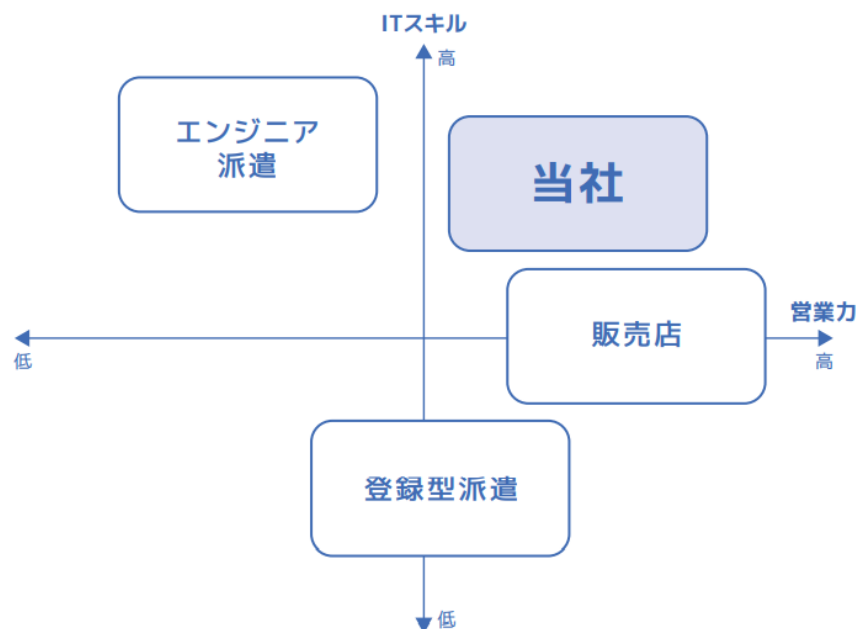
2023年9月末現在

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

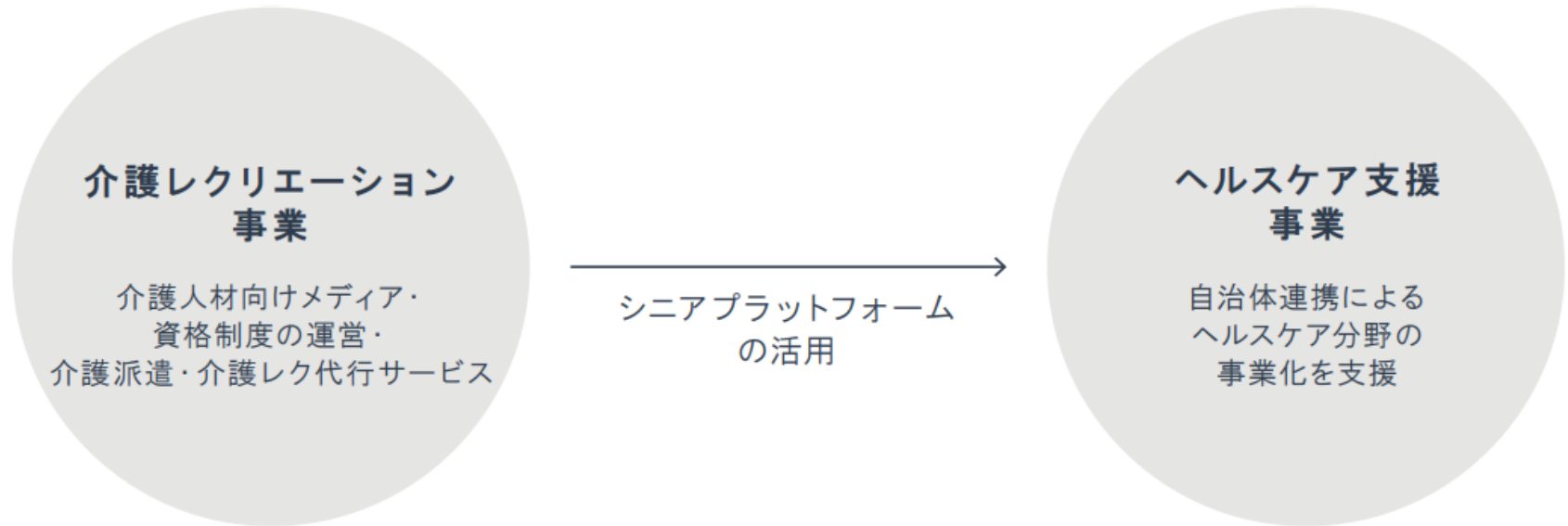


当社の特徴

- ≫ 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

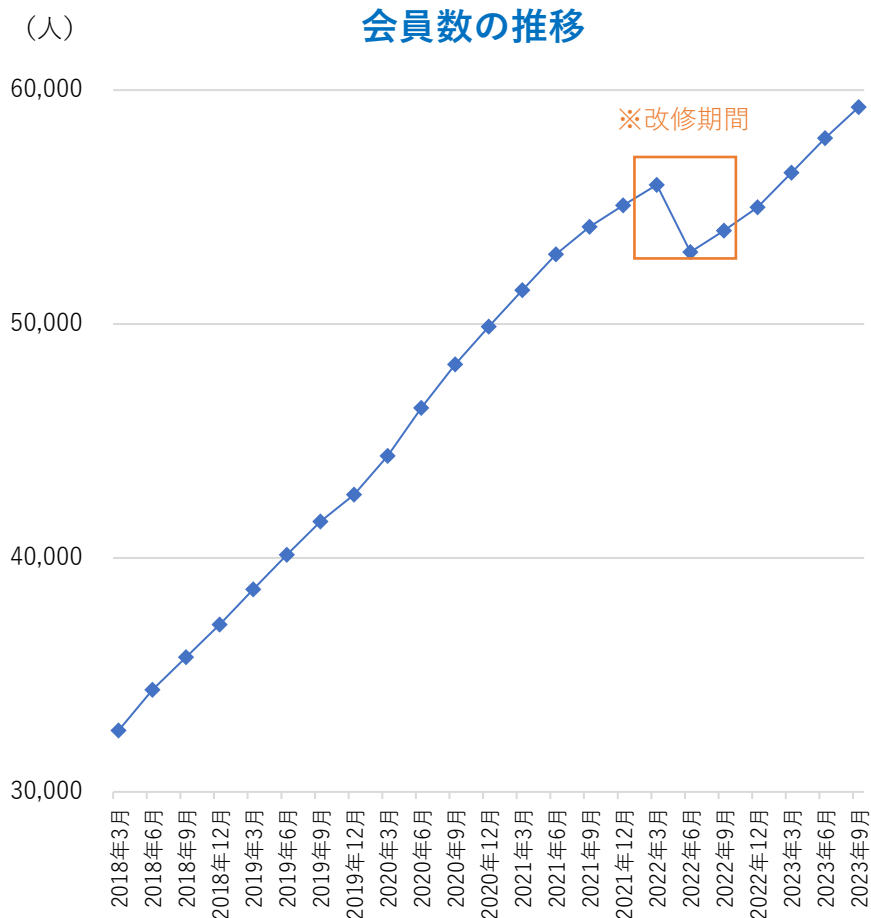


個別レクリエーション



基礎生活レクリエーション

「介護レク広場」



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
**5万9千人
超**

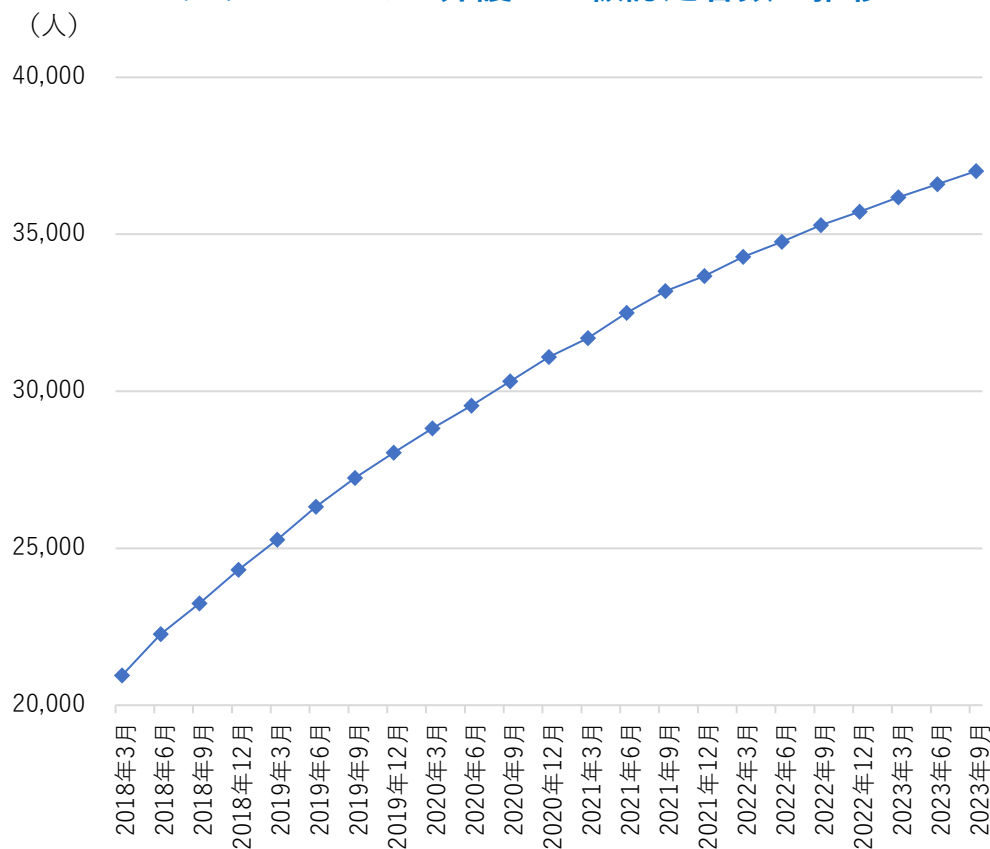
そのうちの
80%超が
介護関係者



※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3万7千人
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



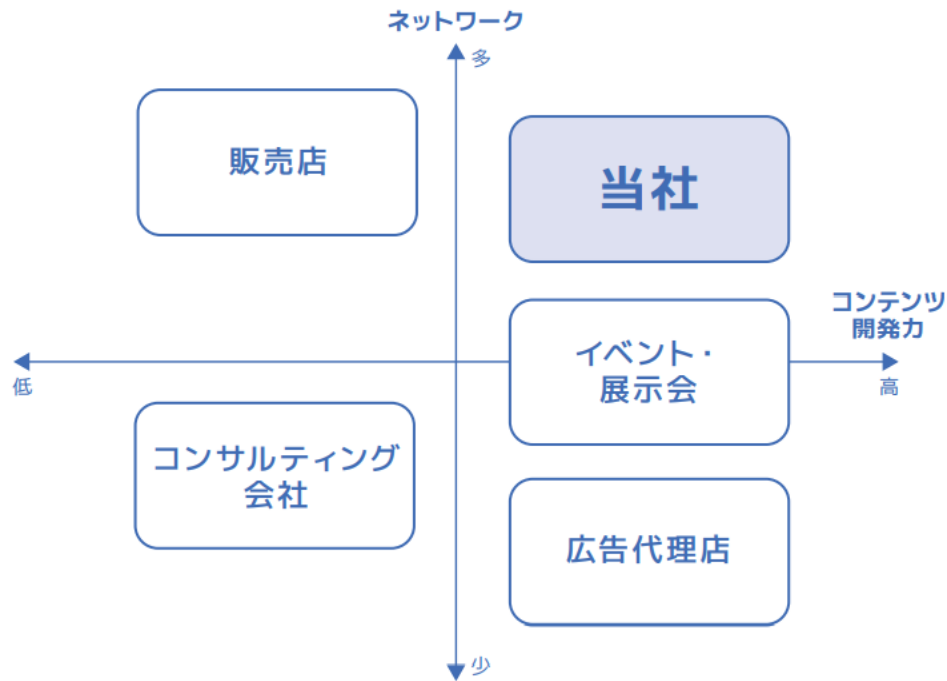
施設運営



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

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。