

BCC株式会社

2025.12.5

2025年9月期 決算説明資料

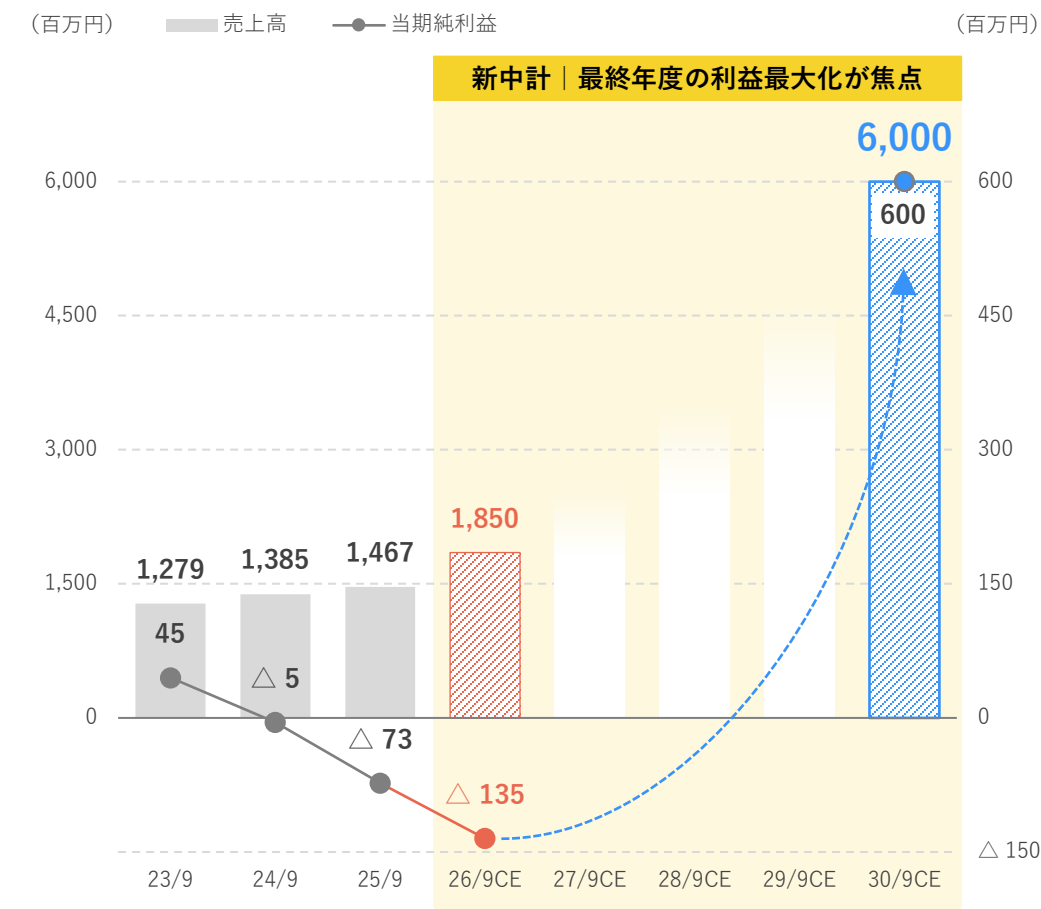
(事業計画及び成長可能性に関する事項)

© BCC Inc. All Rights Reserved.



エグゼクティブ・サマリー

既存事業の線形成長では、2030年までに時価総額100億円には届かない
大手IT企業の営業支援カンパニーから、IT業界の人材不足解決カンパニーへの進化を、最大速度で実現する



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。

新 中期経営計画 (5ヵ年)

戦略刷新

- これまでの、**組織的な歪を生みにくい採用ペース**での着実な収益拡大を志向してきた。
- 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。
- 非連続成長を実現するため、**事業領域を加速度的に増強**する。

組織改革

- 事業拡大ペースを引き上げるためには**権限移譲/役割清流化**等の組織体系も見直す必要がある。
- よって、2025/10より**カンパニー制へ移行**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&A先企業を含むグループリソース最適化を図る。

M&A強化

- 時間を買うM&Aが目標達成には欠かせない。**新たな機能・人的リソース・顧客接点・ノウハウ**、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。
- 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**余力は全て戦略投資に振る**。

① 支援領域の拡張

IT営業支援だけでなく **Sler/SES/企画/事務領域** にも進出

② 支援対象の拡大

メーカー/ベンダーだけでなく **Sler/リセラー** にも役務提供

③ 解決手段の拡充

人材の供給だけでなく **生産性改善** の仕組みもサービス化

IT業界の
人材不足を
解決する

- 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、No name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。

© BCC Inc. All Rights Reserved.

1

BCC株式会社

目次

1. 私たちについて p.3
2. 2025年9月期 通期概況 p.12
3. 中期経営計画（2026年9月期～2030年9月期） p.21
4. 2026年9月期 通期計画 p.32
5. 補足説明資料 p.35
 - ・ 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

私たちについて

私たちの想い

コーポレートメッセージ

ヒトが活きる 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「**ヒトが活きる**」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。

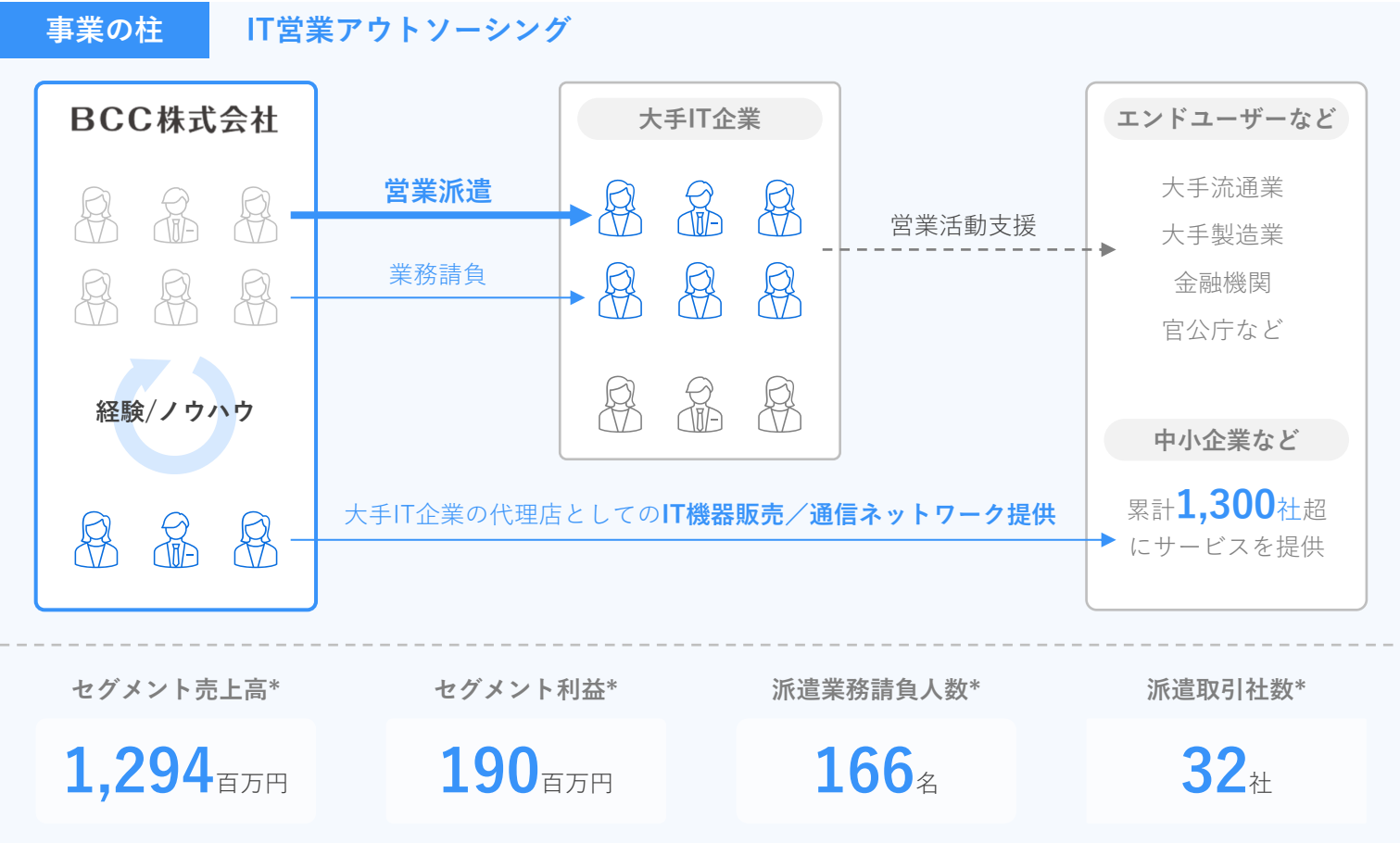
今後は、この「ヒトが活きる」という軸をさらに強化し、IT営業アウトソーシングの成長に加え、M&Aも視野に入れた事業領域の拡張、そして自社の教育ノウハウを結集したeラーニング事業などを通じて、提供価値の輪をさらに広げてまいります。また、社名に込めた「**Business Creative Corporation**」の名の通り、人の成長を核とした新たな事業を創造し続けることで、持続的な企業価値向上に努めてまいります。引き続きのご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

代表取締役社長 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。



注：セグメント別売上高及び利益は、25/9期通期実績を参照している。報告セグメントに帰属しない一般管理費217百万円が除外されている。
派遣業務請負人数および派遣取引社数は2025年9月末時点を参照している。

BCC流のリスキングとは

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 89.8%

未経験 83.1%

女性 77.7%

<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

基礎教育

IT基礎知識研修／
ビジネススキル

実践教育

当社代理店営業員
としての実践教育

×

10万件以上のデータベース



1,300社の取引実績・営業ノウハウ

75.0%

東証プライム上場*
社数ベース

91.0%

東証プライム上場*
派遣人数ベース

IIJ

NS Solutions
NIPPON STEEL

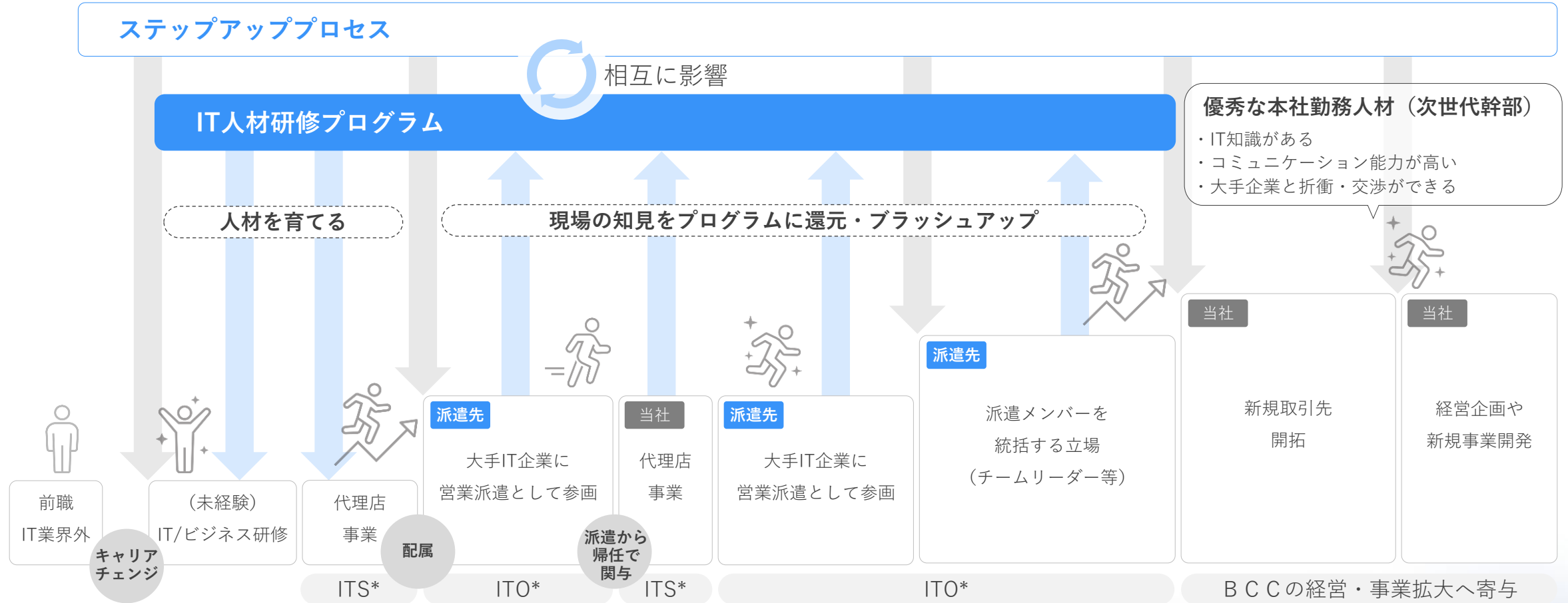
NEC

注：集計データは2025年9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。

私たちが磨いてきた強み

未経験者のリスキングを前提に、数多くの実例を積み上げブラッシュアップしてきたIT人材研修プログラムと、当社での実地研修をはじめとした、ステップアップのための洗練されたプロセスが、価値創造の源泉です。

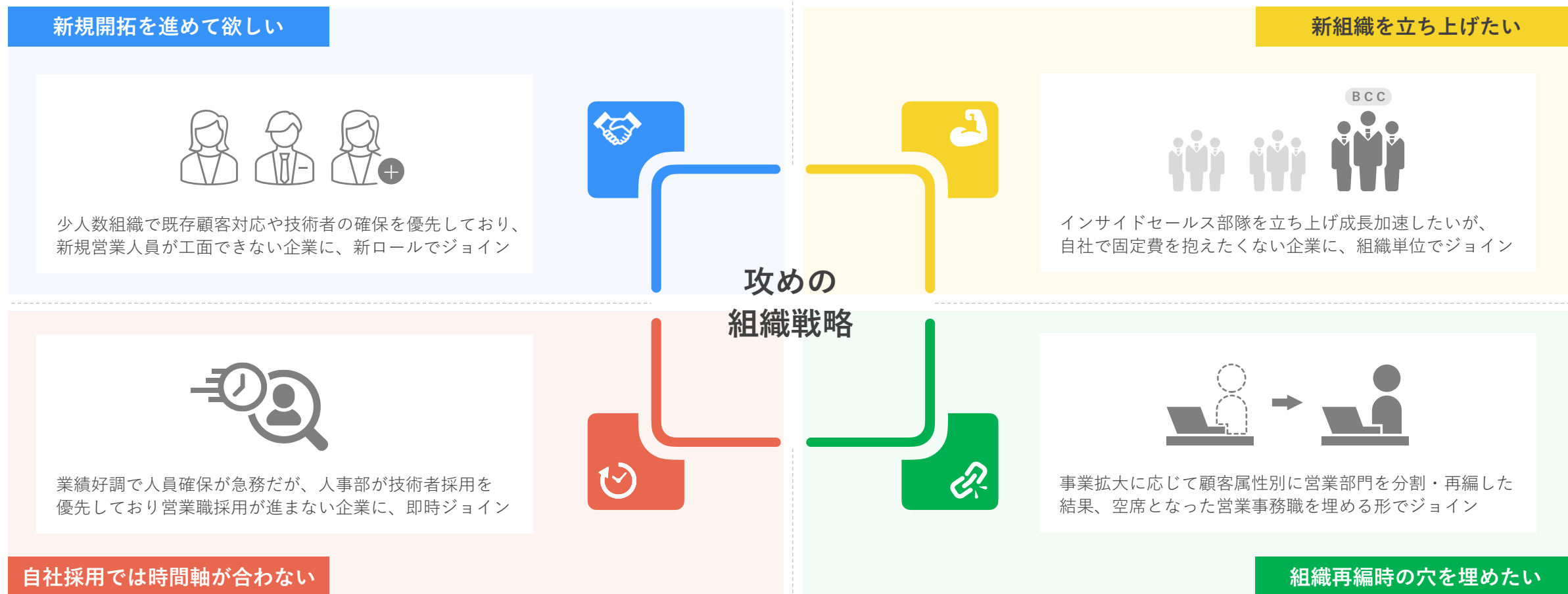
(当社におけるキャリアアップイメージ)



注：ITO、ITSはそれぞれIT営業アウトソーシング事業の中のサブセグメントである「営業アウトソーシング事業（ITO）」、「ソリューション事業（ITS）」を指す。

お客様から必要とされる時

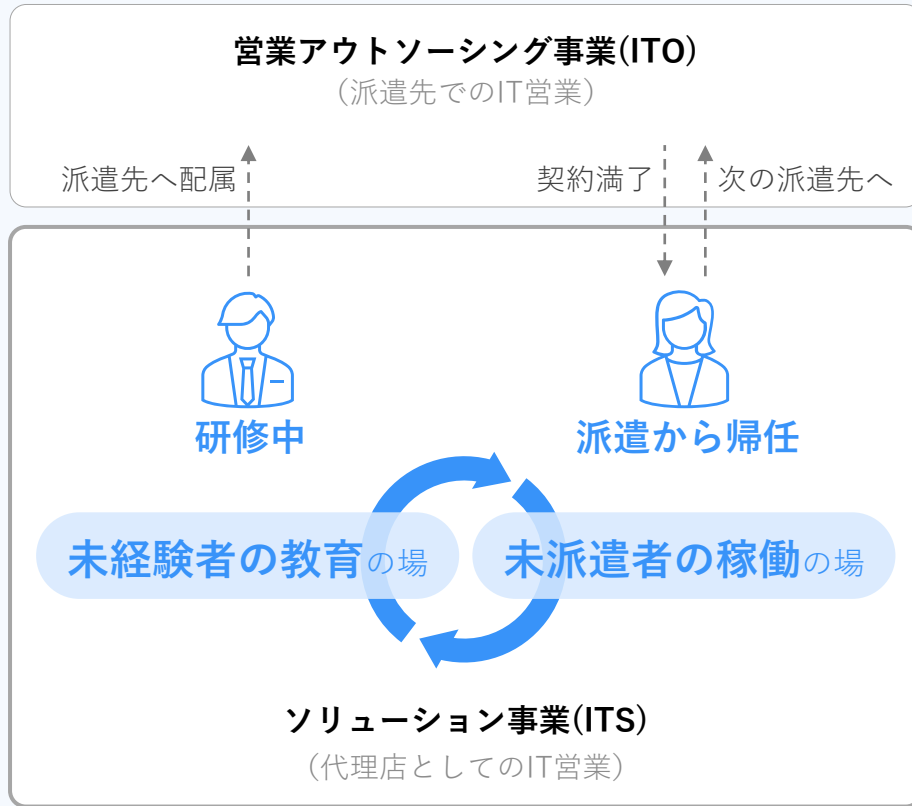
主力のIT営業派遣は、単に人手が足りない時だけではなく、新規開拓・インサイドセールスなどの新組織立ち上げ時や、事業戦略転換・正社員のリソース再配分を目的とした組織再編時など、「攻めの組織戦略」を進める際に必要とされます。



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。

ソリューション事業の受け皿機能



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

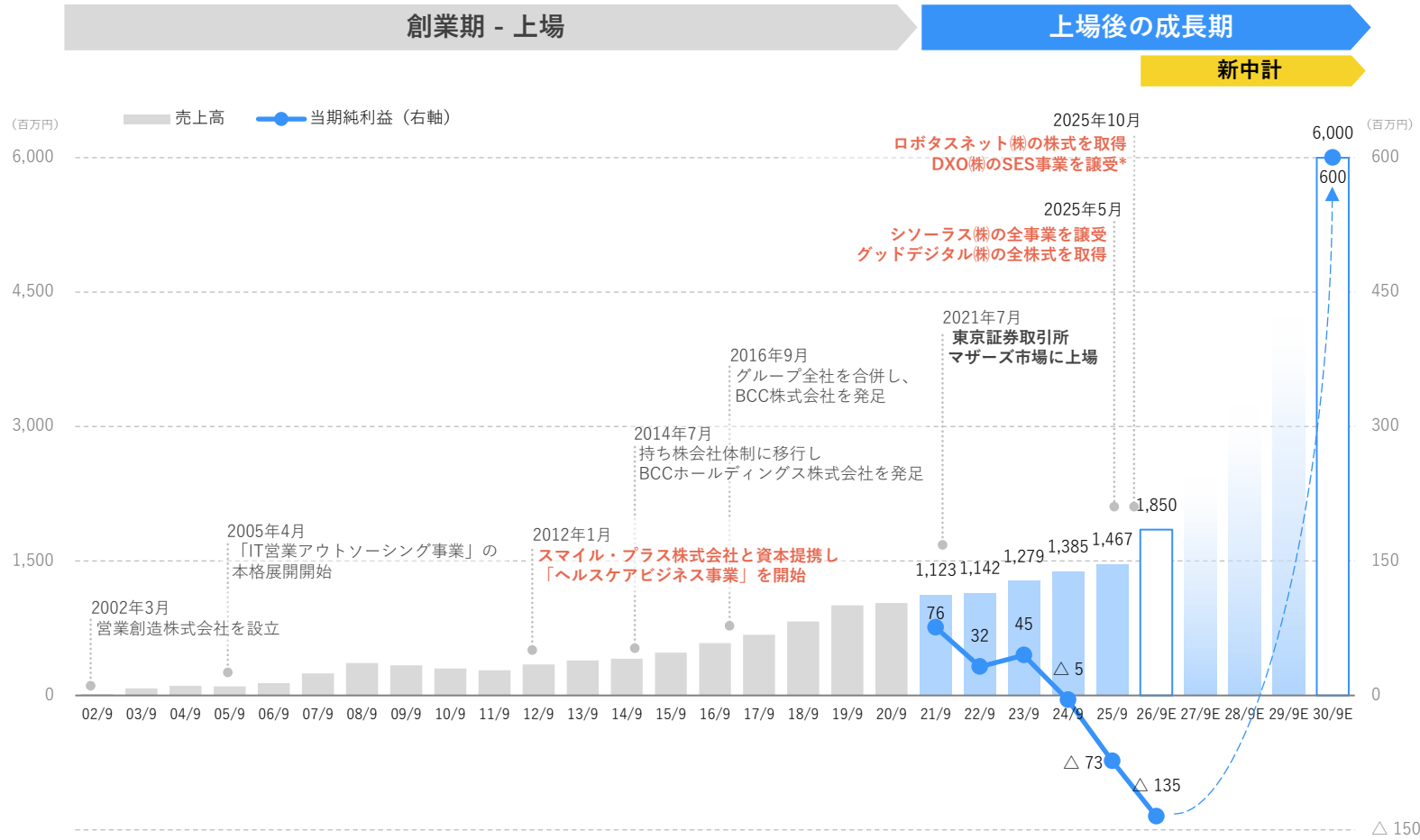
(参考) 既存上位クライアント*との取引額推移



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。



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。
SES事業の譲受は、一部未了であり2026年1月に完了する旨を公表している（2025/11/4公表）。
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。

経営資源

派遣人数 (25/9末)	166名
累計派遣社数 (25/9末)	60社以上
累計代理店顧客数 (25/9末)	1,300社以上
介護ネットワーク会員数* (25/9末)	11万人以上
M&A実施件数 (25/11時点)	5件
自己資本比率 (25/9期)	55.8%
ネットキャッシュ (25/9期)	387百万円

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

将来のBusiness Creative

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

将来のBusiness Creative



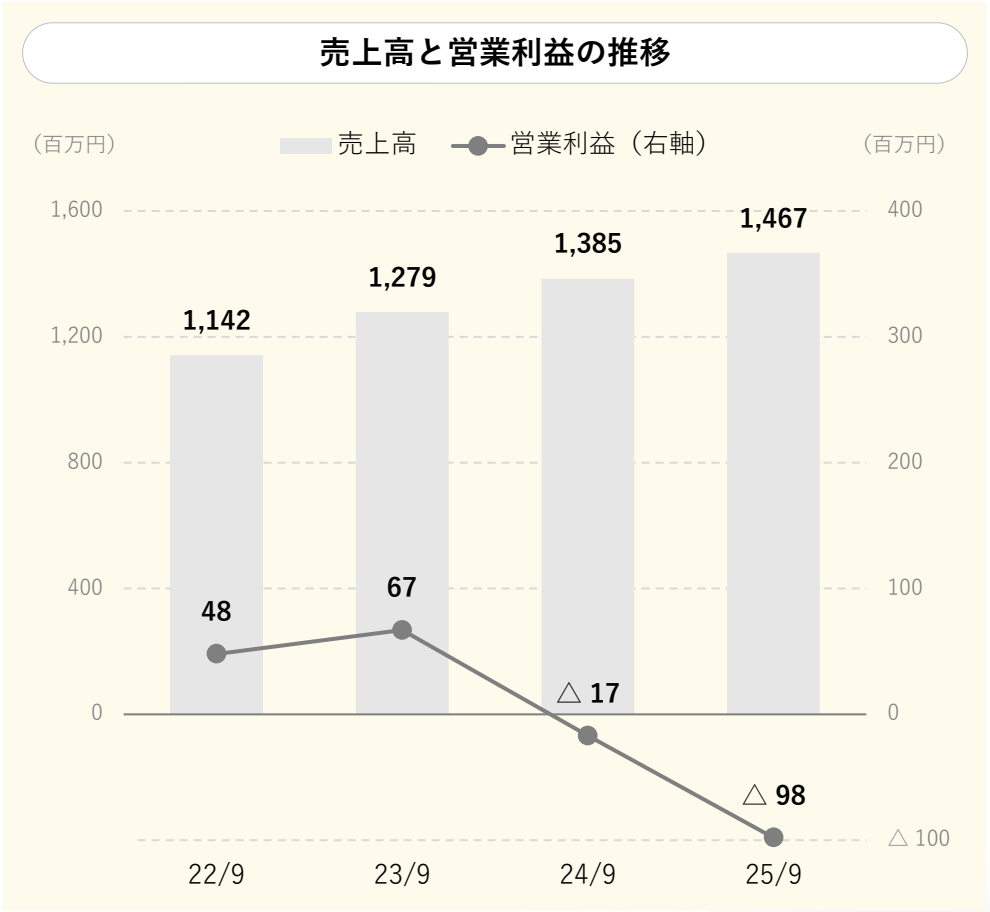
2025年9月期 通期概況

2

通期業績サマリー

25/9期は、売上高がYoY+5.9%の1,467百万円と堅調に増収した一方、営業利益は△98百万円と赤字幅を拡大しました。なお、投資有価証券の評価損を計上した結果、8月12日開示の修正計画に対し、当期純利益のみ下振れしました。

	24/9	25/9			
(百万円)	通期実績	通期実績	YoY	修正計画*	達成率
売上高	1,385	1,467	+ 5.9%	1,469	99.9%
IT営業アウトソーシング事業	1,226	1,294	+ 5.5%	1,294	100.0%
1. 営業アウトソーシング (ITO)	1,083	1,082	△0.0%	1,087	99.6%
2. ソリューション (ITS)	142	211	+ 48.0%	206	102.2%
ヘルスケア・その他事業	159	173	+ 8.9%	174	99.1%
売上総利益	532	544	+ 2.1%	544	100.0%
(売上総利益率,%)	38.5	37.1	△1.4ppt	37.0	—
営業利益	△17	△98	—	△97	—
(営業利益率,%)	△1.3	△6.7	△5.4ppt	△6.6	—
経常利益	5	△92	—	△92	—
税引前利益	△0	△103	—	—	—
当期純利益	△5	△73	—	△65	—
EPS (円)	△5.24	△66.23	—	△58.95	—



注：修正計画は、2025年8月12日に開示した修正予想を参照している。

四半期業績サマリー

売上高はYoY+7.6%の増収です。一方、営業利益は△37百万円（前年同期は△13百万円）で減益となりました。4Qは売上総利益が伸長したものの、IR関連費用の計上により、QoQでも営業利益は減益でした。

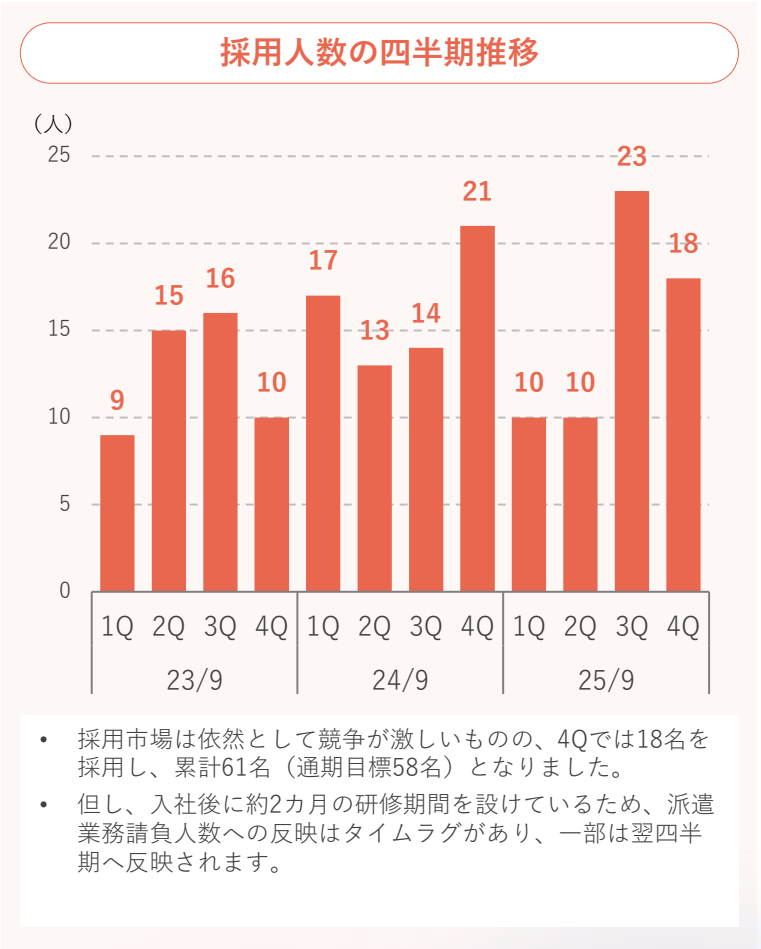
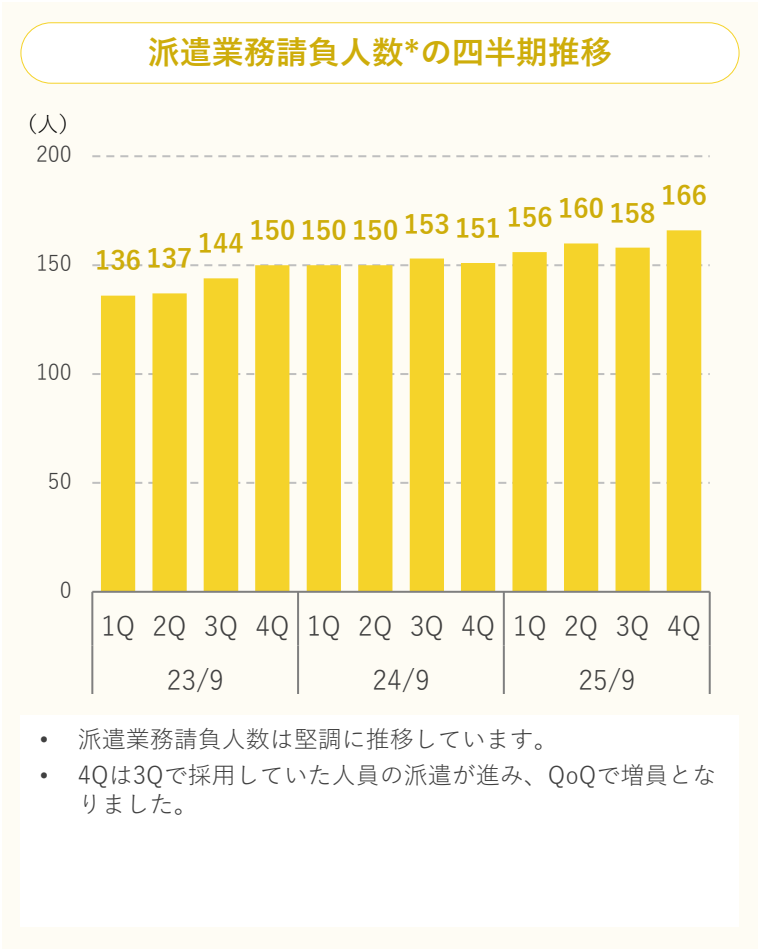
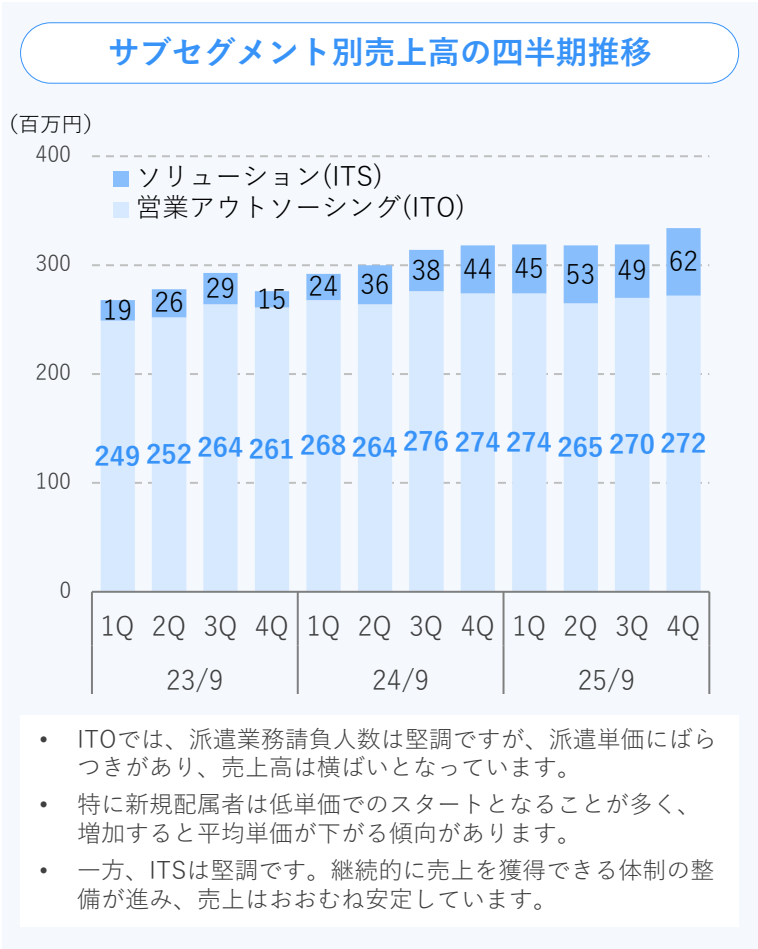
(百万円)	24/9				25/9				増減率	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	YoY,%	QoQ,%
売上高	334	350	346	354	360	369	355	381	+7.6	+7.2
IT営業アウトソーシング事業	292	300	314	318	319	318	320	335	+5.1	+4.5
1. 営業アウトソーシング (ITO)	268	264	276	274	274	265	270	272	△0.7	+0.6
派遣業務請負人数 (人)	150	150	153	151	156	160	158	166	+9.9	+5.1
派遣単価 / 月 (千円)	608	585	605	601	599	563	582	558	△7.2	△4.1
2. ソリューション (ITS)	24	36	38	44	45	53	49	62	+41.1	+25.5
ヘルスケア・その他事業	41	50	31	35	41	50	35	46	+29.9	+31.7
売上総利益	131	135	129	136	142	136	129	135	△0.9	+4.4
(売上総利益率,%)	39.2	38.7	37.4	38.5	39.6	37.0	36.4	35.4	△3.1pt	△1.0pt
営業利益	△1	△2	0	△13	△14	△10	△35	△37	-	-
(営業利益率,%)	△0.5	△0.8	0.1	△3.7	△3.9	△3.0	△10.0	△9.8	△6.1pt	+0.2pt
当期純利益	△2	14	△7	△10	△11	△9	△23	△29	-	-
EPS (円)	△1.98	13.18	△6.55	△9.89	△10.12	△8.55	△21.34	△26.22	-	-

増減の背景

- 派遣業務請負人数はYoYで+9.9%と推移しました。3Qで採用した人員の派遣も進み、QoQでも+5.1%で伸びています。
- 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。3Qに多数採用した影響で、4Qでは多くの新規人員を配属したため低単価の人員が多く、YoYで△7.2%、QoQで△4.1% 下落しました。
- 営業利益のQoQでの減少は、主にIR関連費用計上によるものです。一方、YoYでの営業利益低下は、人件費の高騰に伴う売上原価の労務費増および体制強化に伴う人員増による販管費の人件費増が影響しています。
- 当期純利益は、投資有価証券評価損9百万円を計上したことが主因で、YoY、QoQともに減少しました。

主要KPIの四半期推移

採用は25/9期の通期目標58名に対し61名で着地し、達成率は105.2%でした。3Qに新規採用した人員の派遣が進み、期末の派遣業務請負人数は166名と過去最高を更新。一方、退職が想定を上回り、純増数は期初計画を下回りました。

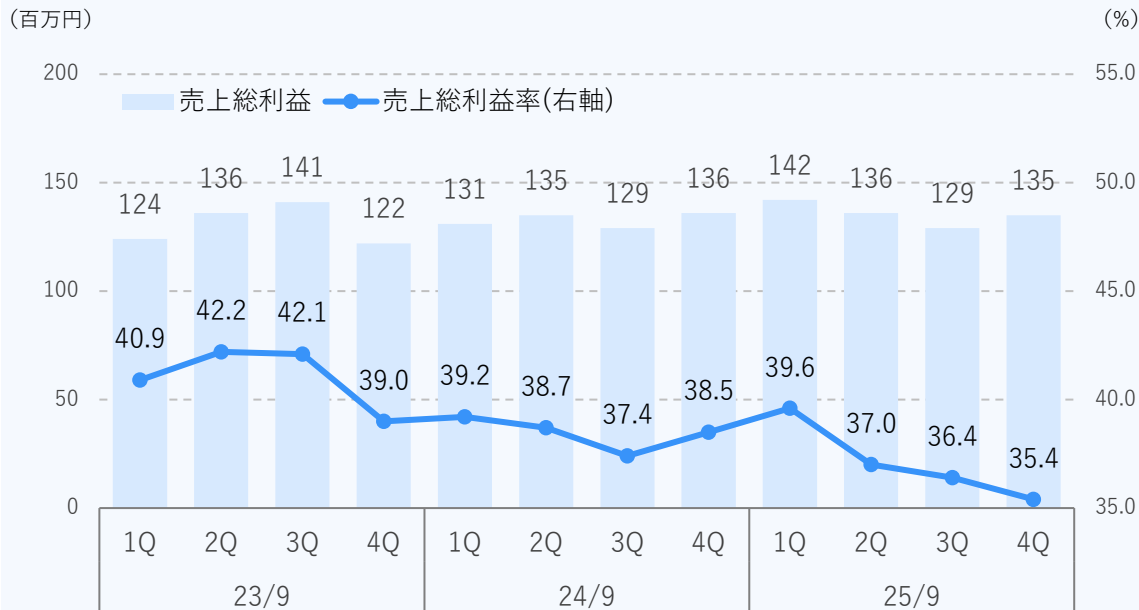


注：派遣業務請負人数は各四半期の期末時点の人数を使用する。

売上総利益と売上原価明細

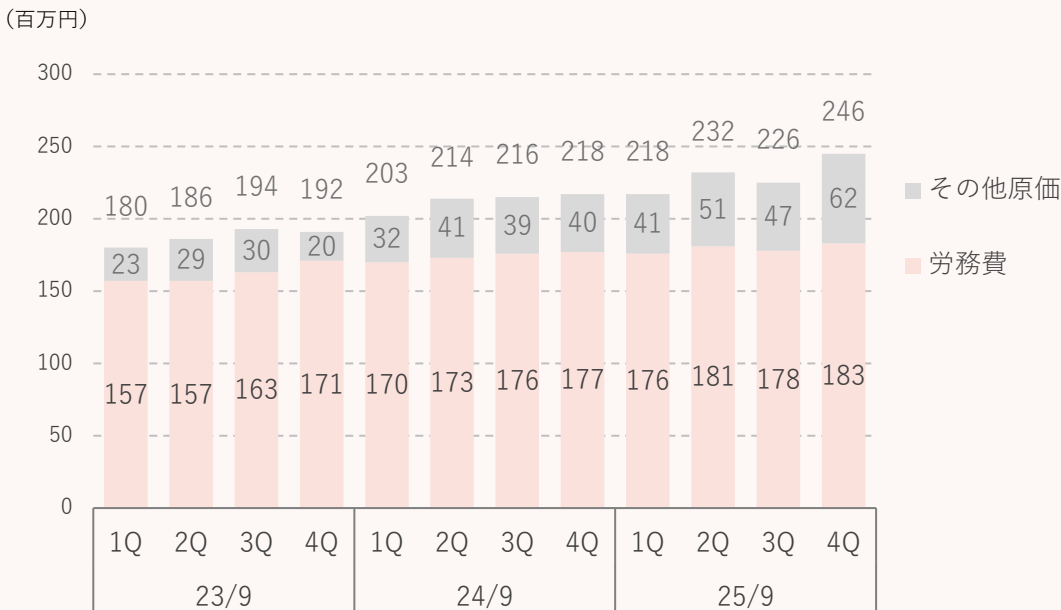
売上総利益率は、25/9期1Qこそ時間外労働売上高の多額発生で上昇しましたが、4Qは35.4%と横ばい圏で推移しています。ITS売上高の拡大により、商品仕入れが増加し、売上原価が増加していることも売上総利益率に影響しています。

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。25/9期4Qでは3Qの採用増により新規人員が増え影響が出ました。
- 一方で、中長期的には採用数と派遣業務請負人数の拡大を計画しているため、ディスカウント影響は恒常発生の状態になると見られ、利益率は下げ止まると想定しています。

売上原価明細の四半期推移

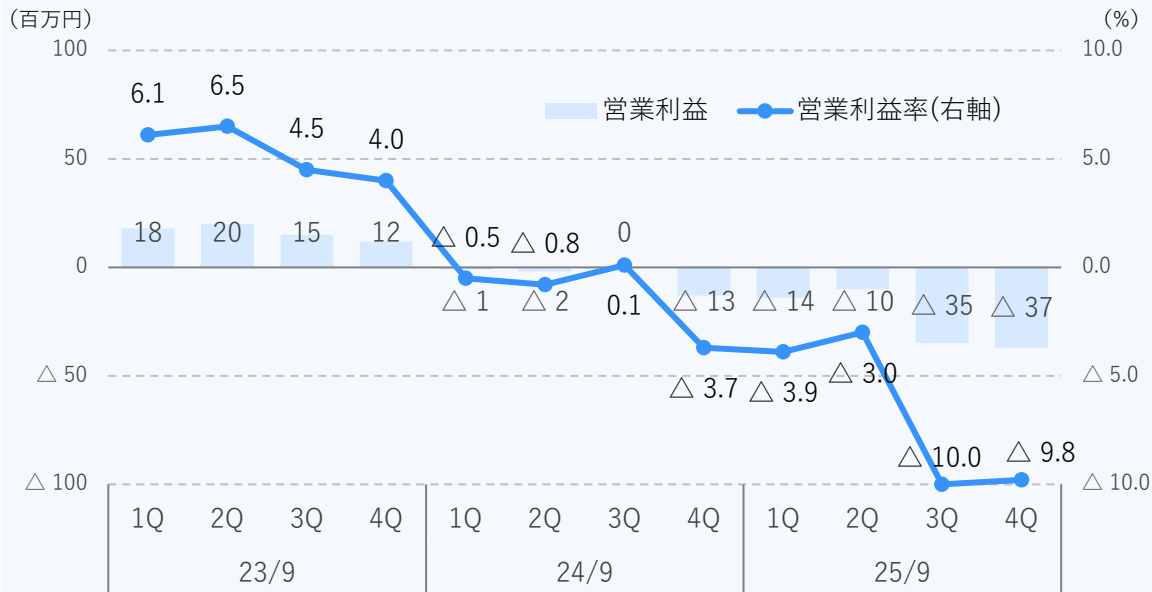


- 人件費高騰の影響と派遣業務請負人数の増加で、労務費は徐々に増加しています。
- その他原価の増加要因は2点です。①ITSの売上拡大に連動した販売商品仕入の増加と②ヘルスケア支援事業における施設運営受託等にかかる恒常的な外注費の増加です。

営業利益と販管費明細

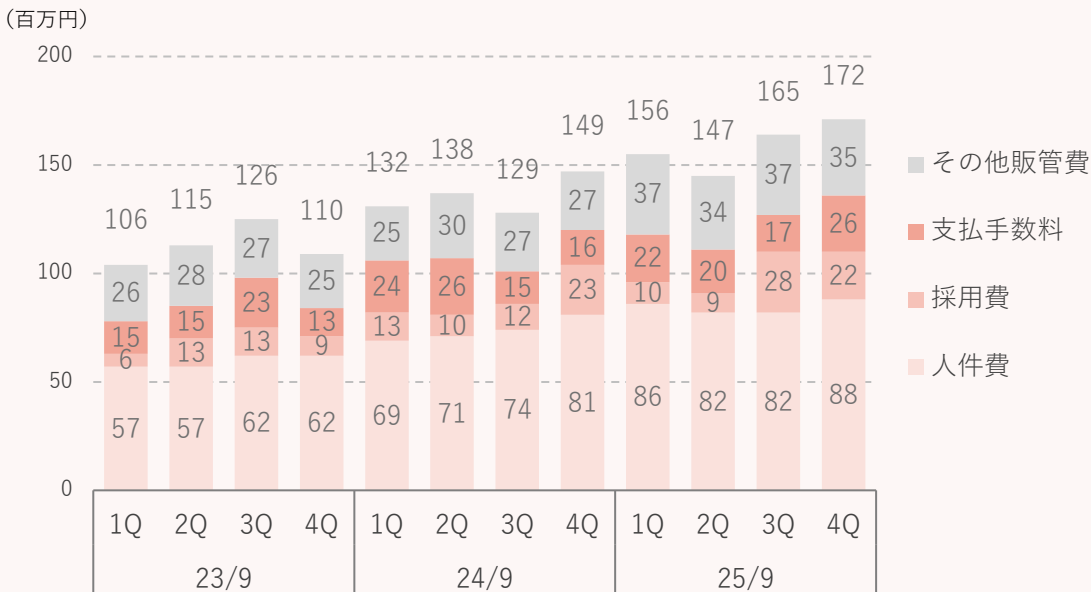
営業利益は△37百万円となりました。QoQ、YoYともに、人件費の増大やIR関連費用の計上などによる影響と、短期利益を逸失してでも、中長期的な収益規模拡大に資する費用投下を優先した影響が一部で出ております。

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投資が先行している影響で、営業利益率は低下しています。一方で、新規事業のBM X*の導入社数がYoY+21件(+41.2%)となったことや、M&Aを4件を実施したことなど、投資に対する効果も徐々に現れ始めています。
- 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、人件費の高騰に加え、新規顧客開拓や新規事業開発、経営企画などにおける人身体制の強化が主因です。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。
- また、4Qの支払手数料とその他販管費には、IR関連費用や新規事業への投資、広告宣伝費など、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：「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、企業の運用負荷を軽減し、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を指す。

主なニュース

IT営業で培った「リスクリングプログラム」をeラーニングとして外部公開しております。
また、リスクリングとセットで提供する転職支援サービスMerry Mewや、M&Aなど業容拡大を加速しております。

No.	公表日	IRニュース
1.	2024/9/26	IT営業を育てることに特化したeラーニング「 ラプトレ 」を開始しました。
2.	2024/10/7	介護や高齢期の基礎を学ぶ新資格「 高齢者建幸サポーター 」（eラーニング）を開始しました。
3.	2025/1/15	大阪府阪南市「はんなん健康応援プラン推進事業業務」受託のお知らせ
4.	2025/2/27	転職支援サービス「 Merry Mew（メリーミュー） 」を開始しました。
5.	2025/3/6	グラミン日本とシングルマザーに向けたリスクリング、キャリアアップ支援活動の連携推進で合意
6.	2025/4/30	事業譲受に関するお知らせ（ シソーラス株式会社 の全事業を譲受）
7.	2025/5/15	グッドデジタル株式会社 の株式の取得（子会社化）に関するお知らせ
8.	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。
9.	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
10.	2025/8/20	ロボタスネット株式会社 の株式の取得（子会社化）に関するお知らせ
11.	2025/8/29	KMMK 株式会社への出資に関するお知らせ
12.	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（ DXO株式会社のSES事業 を譲受）
13.	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）

注： [当社のニュースページトップ](#)



ラプトレの効果

ラプトレは、今まで法人営業・IT営業に関わったことのない人材を社会人基礎力とIT営業の知識を兼ね備え、IT営業の第一歩を踏み出す人材に育成します。

社会人としての
基本が身につく
必要なマインドが学べる。

IT営業としての
基礎知識が身につく
土台が出来上がる。

高い営業数字意識の
持った営業になる。



あなたの経験を才能に。

私らしく輝く仕事を見つけませんか？

メリーミュー
Merry Mewは、動画学習でのスキルアップから転職までを
完全無料でトータルサポートします。

初心者でも安心の
IT動画
学習

転職まで
徹底
サポート

プロの
キャリアサポーターによる
キャリア診断

損益計算書

損益計算書	単位	21/9	22/9	23/9	24/9	25/9	26/9CE
		実績	実績	実績	実績	実績	会社計画
売上高	百万円	1,123	1,142	1,279	1,385	1,467	1,850
（前年同期比）	%	+9.0	+1.6	+12.0	+8.2	+5.9	+26.1
IT営業アウトソーシング事業	百万円	977	977	1,120	1,226	1,294	1,655
1.営業アウトソーシング	百万円	883	912	1,028	1,083	1,082	1,441
2.ソリューション	百万円	94	64	91	142	211	213
ヘルスケアビジネス・その他事業	百万円	145	165	159	159	173	194
売上原価	百万円	616	652	754	852	923	1,230
労務費	百万円	525	571	649	698	720	-
その他原価	百万円	91	80	104	153	203	-
売上総利益	百万円	507	490	525	532	544	619
（売上総利益率）	%	45.1	42.9	41.1	38.5	37.1	33.5
販売費及び一般管理費	百万円	376	441	458	550	642	814
人件費	百万円	235	254	240	297	340	-
採用費	百万円	25	33	42	60	69	-
支払手数料	百万円	34	67	67	82	87	-
その他販管費	百万円	81	85	108	110	144	-
営業利益	百万円	130	48	67	△17	△98	△194
（営業利益率）	%	11.6	4.2	5.3	△1.3	△6.7	△10.5
IT営業アウトソーシング事業	百万円	282	210	263	210	190	-
ヘルスケアビジネス・その他事業	百万円	△1	△1	△11	△39	△71	-
調整額	百万円	△150	△160	△183	△188	△217	-
当期純利益	百万円	76	32	45	△5	△73	△135

24/9				25/9			
1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
334	350	346	354	360	369	355	381
+9.4	+8.4	+3.1	+12.4	+8.0	+5.3	+2.8	+7.6
292	300	314	318	319	318	320	335
268	264	276	274	274	265	270	272
24	36	38	44	45	53	49	62
41	50	31	35	41	50	35	46
203	214	216	218	218	232	226	246
170	173	176	177	176	181	178	183
32	41	39	40	41	51	47	62
131	135	129	136	142	136	129	135
39.2	38.7	37.4	38.5	39.6	37.0	36.4	35.4
132	138	129	149	156	147	165	172
69	71	74	81	86	82	82	88
13	10	12	23	10	9	28	22
24	26	15	16	22	20	17	26
25	30	27	27	37	34	37	35
△1	△2	0	△13	△14	△10	△35	△37
△0.5	△0.8	0.1	△3.7	△3.9	△3.0	△10.0	△9.8
55	55	58	41	59	50	40	40
△10	△11	△9	△6	△16	△12	△25	△16
△46	△46	△48	△47	△57	△48	△50	△61
△2	14	△7	△10	△11	△9	△23	△29

注：当社は26/9期より連結決算に移行したため、26/9期の数値は連結ベースで表示している。

貸借対照表 / キャッシュフロー計算書

貸借対照表	単位	21/9	22/9	23/9	24/9	25/9
		期末	期末	期末	期末	期末
資産合計	百万円	813	830	915	909	1,018
流動資産	百万円	747	757	806	789	843
現預金	百万円	614	596	643	577	599
売上債権	百万円	122	130	132	151	166
棚卸資産	百万円	2	1	0	3	1
その他流動資産	百万円	7	28	29	57	77
固定資産	百万円	66	73	108	119	174
有形固定資産	百万円	9	8	28	32	33
無形固定資産	百万円	2	1	0	0	13
投資その他資産	百万円	54	63	78	87	128
負債合計	百万円	238	217	267	267	449
流動負債	百万円	228	200	237	247	288
仕入債務	百万円	2	6	3	22	11
短期有利子負債	百万円	17	11	12	19	50
未払法人税等	百万円	42	3	22	5	2
その他流動負債	百万円	165	179	199	200	223
固定負債	百万円	9	16	30	20	161
長期有利子負債	百万円	9	16	30	20	161
その他固定負債	百万円	0	0	0	0	0
純資産合計	百万円	575	613	647	641	568
自己資本	百万円	575	613	647	641	568
その他純資産	百万円	0	0	0	0	0

キャッシュフロー計算書	単位	21/9	22/9	23/9	24/9	25/9
		実績	実績	実績	実績	実績
営業キャッシュフロー	百万円	135	△0	88	△36	△94
投資キャッシュフロー	百万円	△2	△23	△44	△27	△55
フリーキャッシュフロー	百万円	133	△24	43	△63	△149
財務キャッシュフロー	百万円	217	6	3	△2	171
現金同等物の換算差額	百万円	0	0	0	0	0
現金同等物の増減額	百万円	350	△18	46	△66	21
現金同等物の期首残高	百万円	264	614	596	643	577
現金同等物の期末残高	百万円	614	596	643	577	599

主要財務指標	単位	21/9	22/9	23/9	24/9	25/9
		実績	実績	実績	実績	実績
期末発行済株式数	株	1,105,520	1,113,800	1,119,740	1,119,740	1,119,740
期末自己株式数	株	0	47	8,242	7,842	7,487
期中平均株式数	株	917,071	1,109,062	1,106,934	1,111,747	1,112,138
EPS	円	82.99	29.11	40.85	△5.24	△66.23
BPS	円	520.37	550.42	582.38	577.25	511.30
DPS	円	0	0	0	0	0
配当性向	%	-	-	-	-	-
ROE	%	19.4	5.4	7.2	△0.9	△12.2
自己資本比率	%	70.7	73.8	70.7	70.6	55.8
ネットキャッシュ	百万円	598	585	631	557	387



中期経営計画 (2026年9月期～2030年9月期)

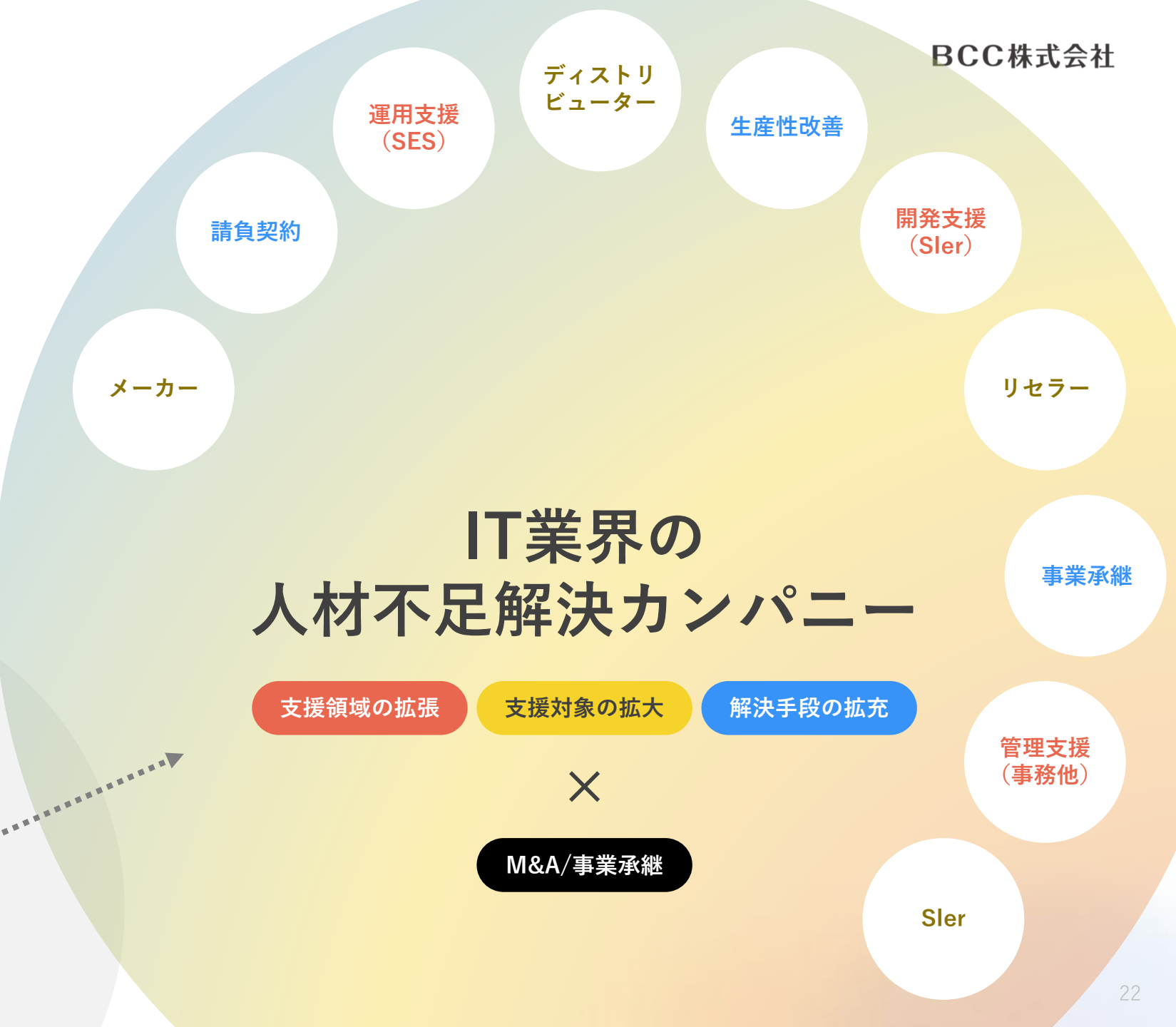
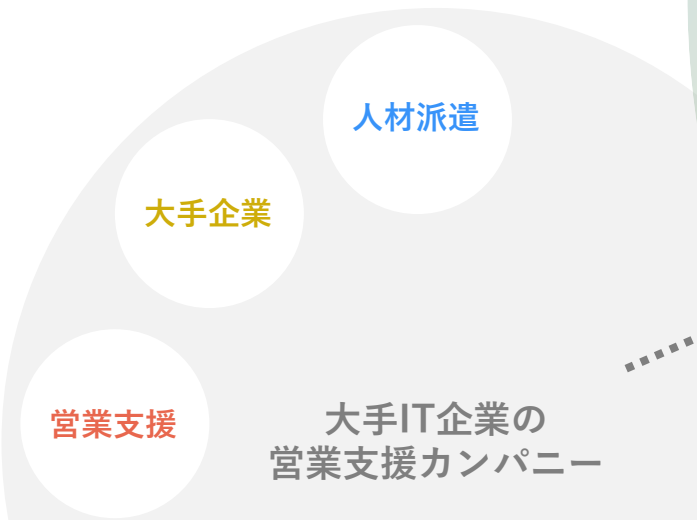
3

戦略コンセプト（1/2）

当社はこれまで、大手IT企業が抱える営業人材の不足に対し、人材派遣を中心に営業力を供給し、歩を進めてきました。しかし、2030年に時価総額100億円を実現するためには、現状の延長線だけでは目標には届きません。私たちは今、事業の“広がり”そのものを再定義する段階にあります。

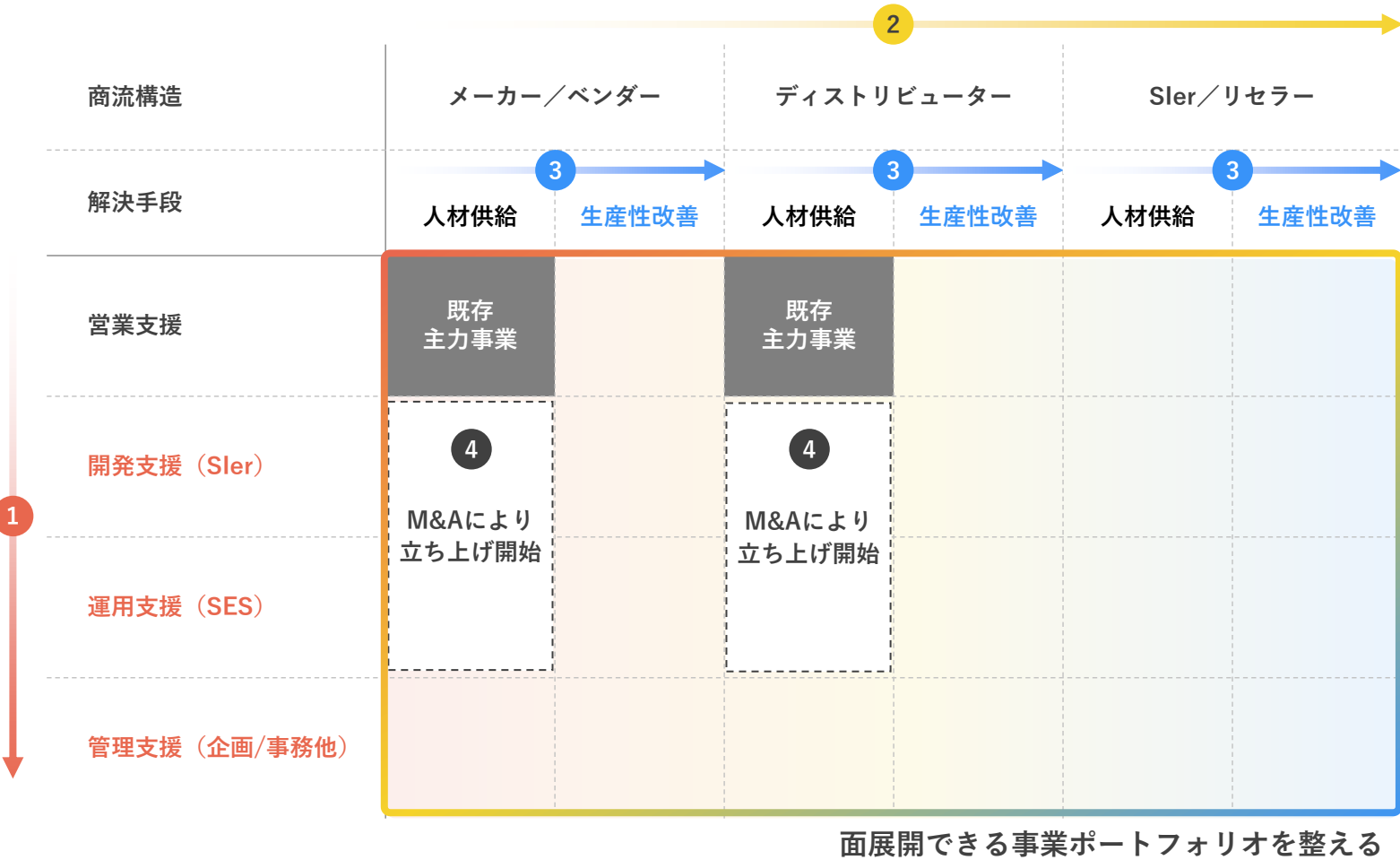
支援領域、支援対象、解決手段の三つの軸で事業ドメインを拡張し、さらに成長加速の手段としてM&A・事業承継にも一層踏み込みます。こうした挑戦の根底にあるのは、「ヒトが活きる環境」をもっと広く、深くつくりたいという想いです。

人が成長し、挑戦し、活躍できる場所を増やすこと。その積み重ねこそが、価値を生み、そして当社の成長を加速させていくと信じております。



戦略コンセプト（2/2）

既存事業を起点に、事業拡大やM&Aの活用により、IT業界の人材課題を面で押さえるポートフォリオへ移行します。展開の段階として、①支援領域の拡張、②支援対象の拡大、③解決手段の拡充という流れを想定しています。



① 支援領域の拡張

- IT営業だけでなく、IT業界における職種を幅広くカバーする
- 25/9期にM&Aで取得したシステム開発・SES事業は領域を広げる第一歩として早期軌道化する

② 支援対象の拡大

- 現在はメーカーやディストリビューターが主な顧客であるが、商流上さらにその先のSlerやリセラーへと取引を拡張する
- 既存顧客との関係発展により取引拡大を狙う

③ 解決手段の拡充

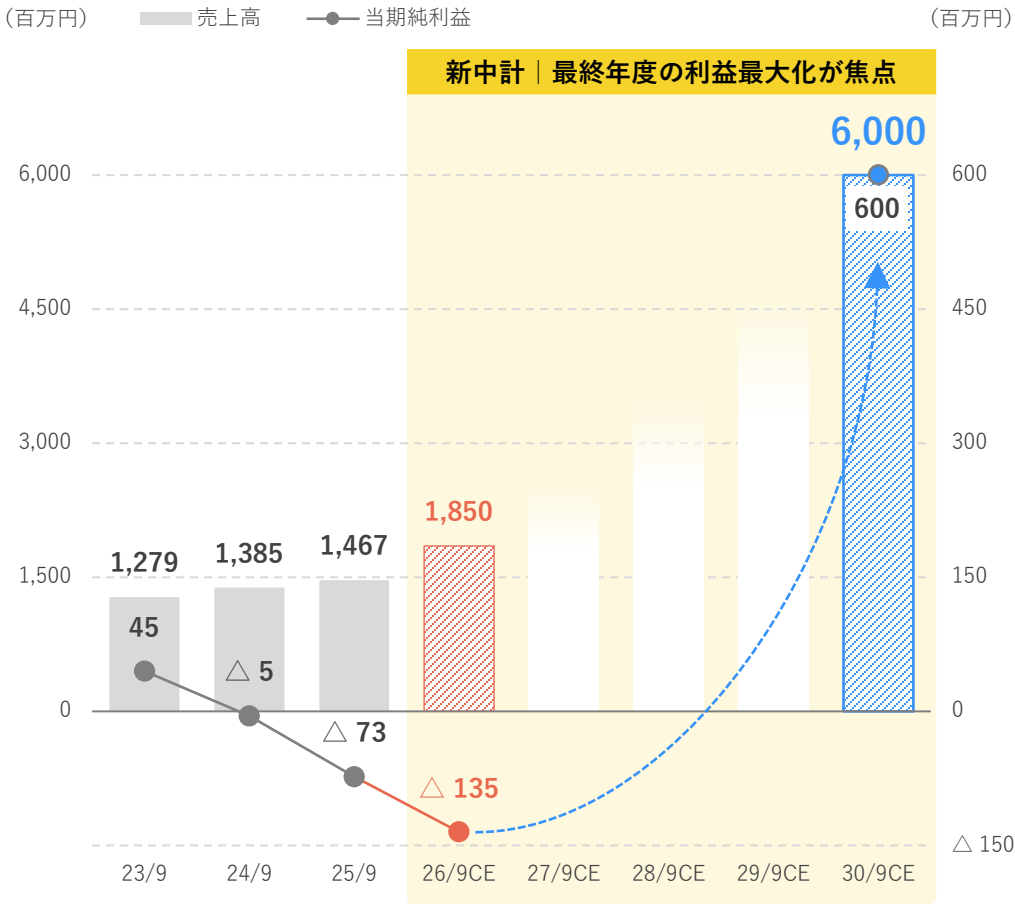
- 人材派遣に加え、人材紹介、アウトソーシング、フリーランス/副業人材のマッチングなどへと展開する一方、生産性の根本的向上に向けた教育・研修および関連サービスの拡充を目指す

④ M&A / 事業承継

- 既にシステム開発やSESのM&Aは実施済みで現在PMI中
- ITO事業としてSlerやリセラーへの取引拡張を進めるとともに、M&Aや事業承継などの実施も目論む
- 人材派遣以外の人材サービスとして請負・BPO/RPO、フリーランスや副業人材活用、クラウドソーシング連携などの人材会社のM&Aや事業承継も検討を進める

計数目標と実行施策

中核のIT営業アウトソーシングの成長加速を軸に、ヘルスケア分野では介護DXの推進を拡大します。
あわせて、ITエンジニアリング事業およびリスクリング事業を早期に立ち上げ、対象領域を拡張していきます。



ITアウトソーシング

IT営業

- 積極的な先行投資を実行します

採用・教育強化に向け投資を行い、派遣人数を大きく伸ばします。

- 顧客基盤を拡大します

中堅・中小企業への提案活動を強化し、派遣先の裾野を広げます。あわせて既存顧客との取引拡大や、そのパートナーである販売店との取引開始によって派遣先を増やします。

ITエンジニアリング

- 「次の柱」へ育てます

M&Aで取得したシステム開発、システムエンジニアリングサービス(SES)を組み合わせ、開発・運用領域で技術力と労働力を一体提供します。
既存取引先や中堅・中小企業への提案に加え、ソリューション事業とのクロスセル・アップセルで早期立ち上げを図ります。

ヘルスケアビジネス

ヘルスケアビジネス

- 介護DX推進事業を伸ばします

11万人超の介護ネットワーク会員と地域連携を活かし、生産性向上に資する介護DXを推進し、事業全体の拡大を図ります。
あわせて、ベンチャー出資やM&Aを活用し、優良かつ有望な取引先を増やし、提供ソリューションのラインナップを拡充します。

その他事業

リスクリング

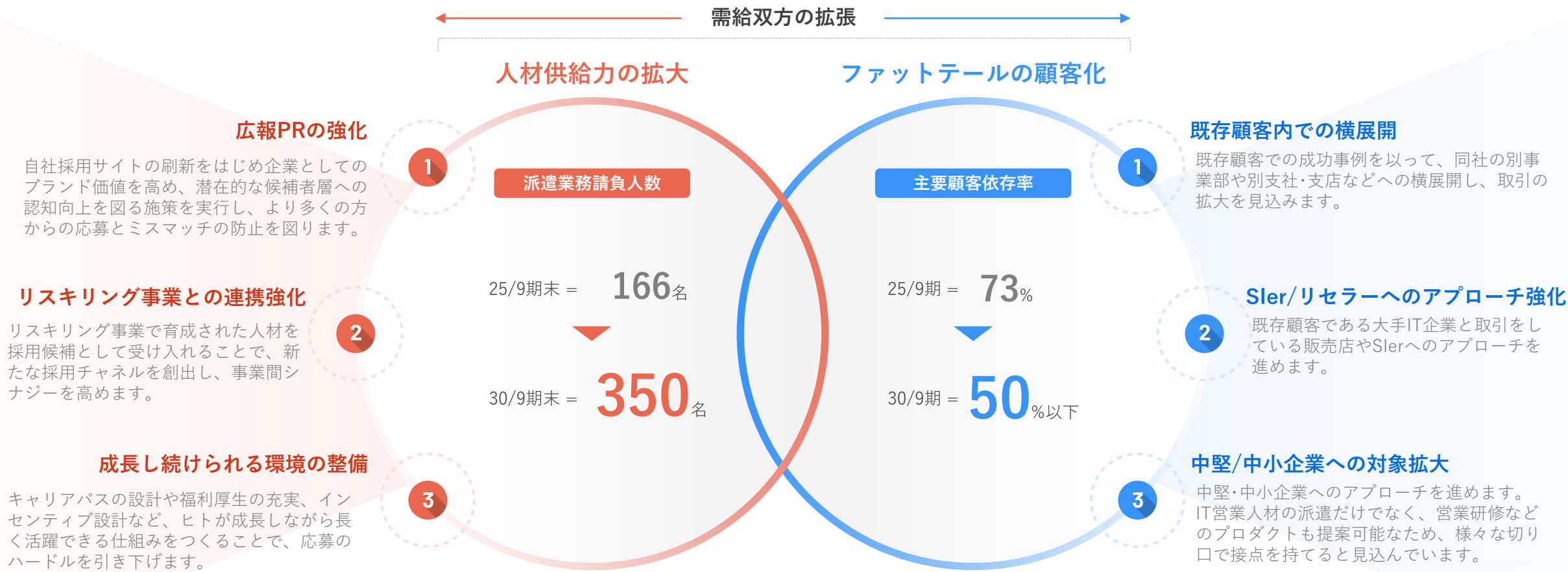
- リスクリング事業を昇華させます

先行投資を継続し、人材紹介ビジネスへと発展させ、自社採用やクライアントへの紹介を増やします。
また、リスクリング事例の蓄積を進め、社内外での活用・共有を推進します。

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。

IT営業アウトソーシング

IT営業アウトソーシングは需給双方の拡張が欠かせません。派遣業務請負人数の増員と、主要顧客依存率の引き下げを目指し、人材供給力の拡大とファットテールの顧客化を推進する各種施策を実行し、収益ドライバーとしての成長を実現します。



ITエンジニアリング

ITエンジニアリングへの参入は、M&Aによって取得したITエンジニアリング企業とSES事業を基盤とし、当社の未経験者教育プログラムとシステム開発への知見を仕組化し統合することで、BCC流のエンジニアリング事業を構築します。



ヘルスケアビジネス事業

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

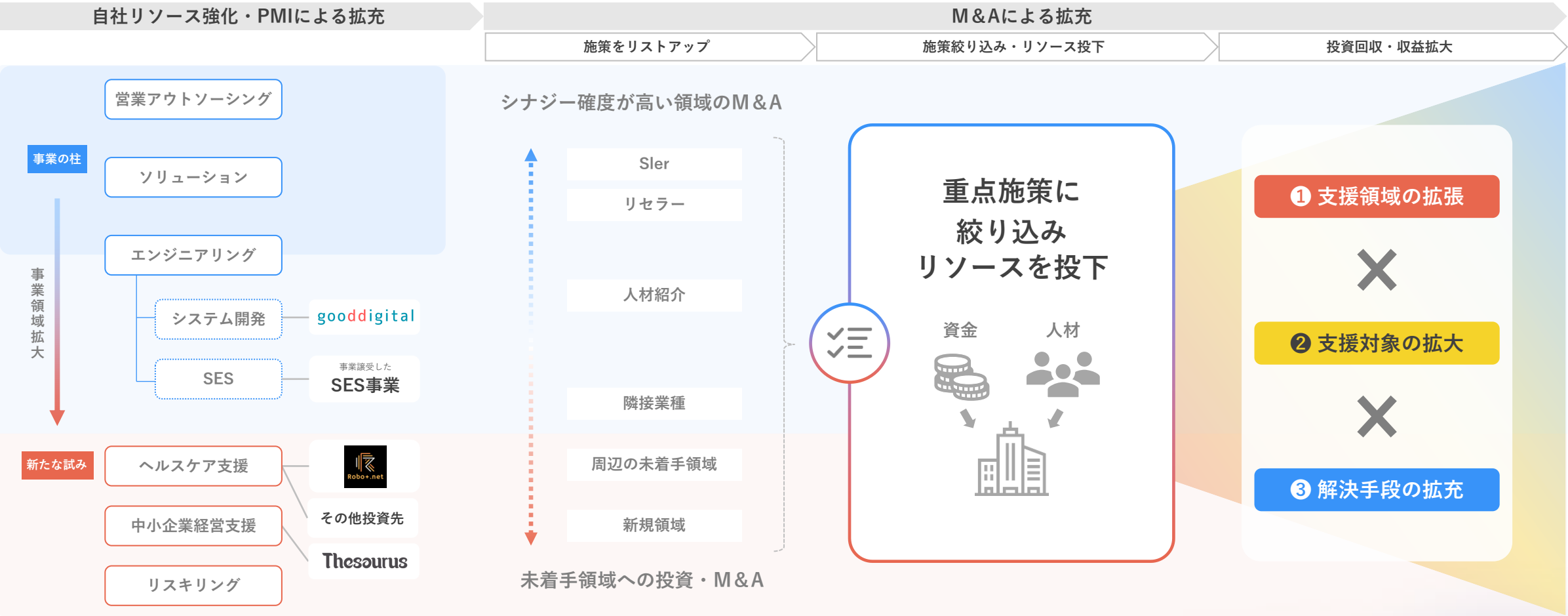
当社取引先であるIT企業へ紹介
(当社で直接採用も検討)



転職成功

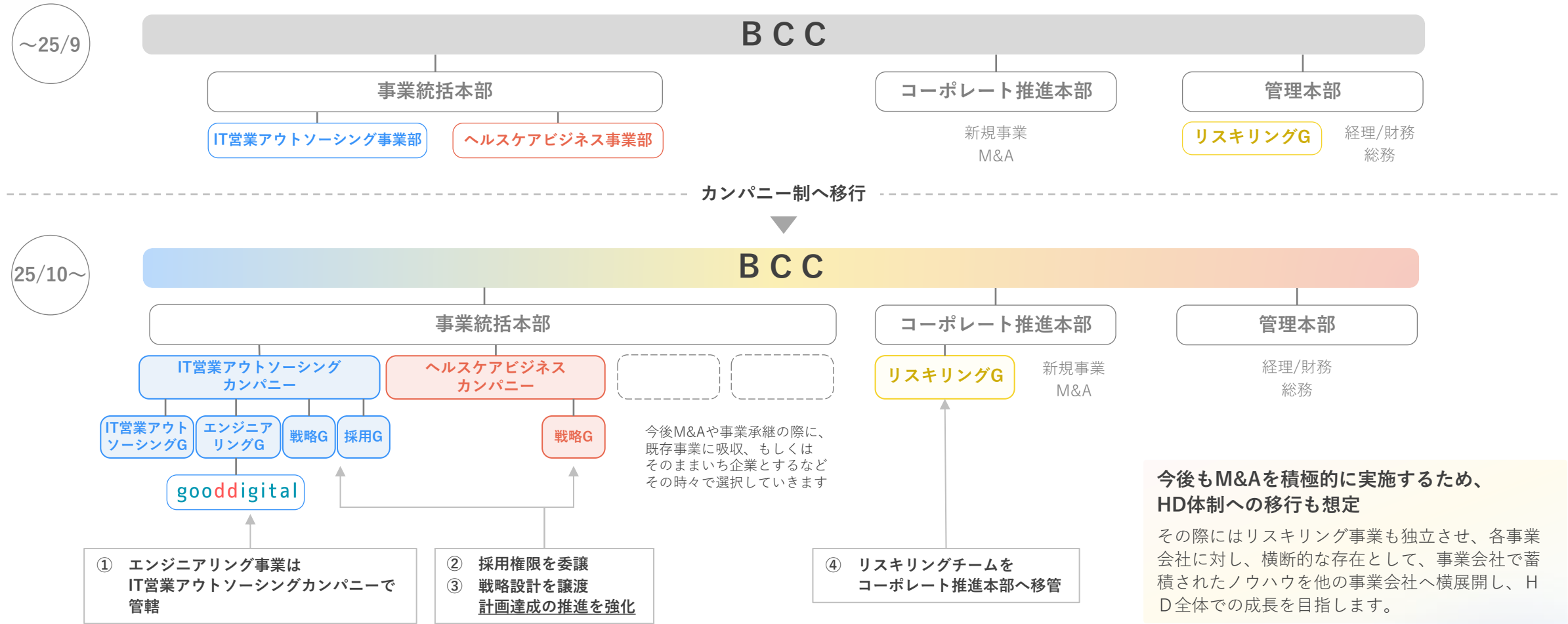
M&A戦略

将来像からバックキャストして不足領域を特定し、M&Aを機動的に活用します。既実施4社のPMIを着実に進めつつ、選定済みターゲットのM&Aで業容拡大。さらに重点施策に経営資源を集中し成長加速を図ります。



組織戦略

個別事業の成長とM&Aの一層の積極活用を見据え、将来的にホールディングス体制への移行を検討しています。その前段として、26/9期より当社はカンパニー制へと移行し、意思決定の迅速化と権限委譲を進めています。



カンパニー長よりメッセージ

「ヒトが活きる環境づくり」こそがカンパニー制へ移行した最大の理由です。
私たちはメンバーを育成し、活躍を支援し、そして会社を成長させる使命を担います。



昨今、IT業界は深刻な人手不足という構造的課題に直面し、同時に急速な技術革新で学習コストが高騰する大きな変化の渦中にあります。こうした環境は当社事業を後押しする一方、私たち自身も「大手IT企業の営業支援カンパニー」から「IT業界の人材不足解決カンパニー」へと脱皮することが不可欠です。

そのため当社は、カンパニー制への移行を、課題に正面から向き合い持続的成長を実現する最適解と位置づけました。現場に近い自律的な事業運営体とし、迅速かつ柔軟な意思決定で成長を牽引します。とりわけ事業成長の根幹である「ヒトが活きる環境づくり」を重要課題とし、小さな事業単位で一人ひとりにスポットライトが当たる環境を整備。社員が変化を恐れず成長し、市場価値を継続的に高められる機会と仕組みをつくります。

私たちは、メンバーを育て、活躍を支援し、会社を成長させる使命を認識しています。

その結果として社会への提供価値と企業価値を高め、「IT業界の人材不足解決カンパニー」としての確固たる地位を築いていきます。



IT営業アウトソーシング
カンパニー長
松村 健太



ヘルスケアビジネス
カンパニー長
狭間 希代美



2026年9月期 通期計画

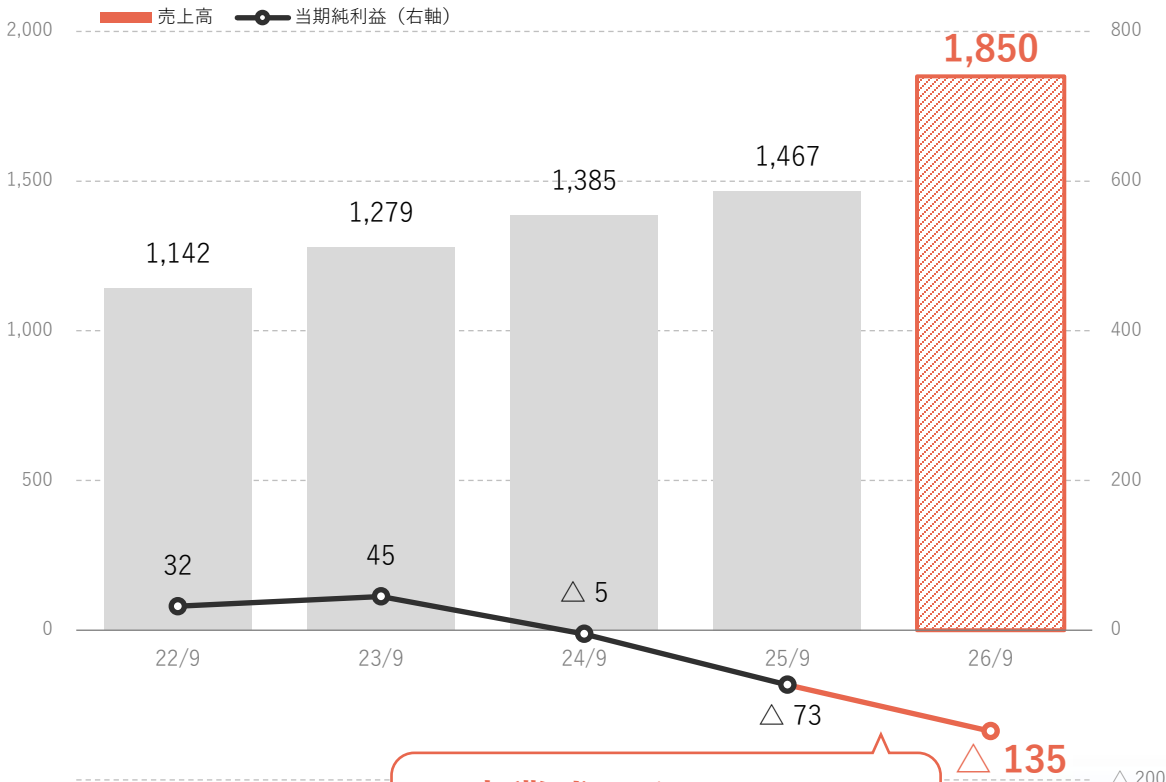
4

2026年9月期 通期計画サマリー

26/9期は、売上高1,850百万円（YoY+26.1%）、当期純利益△135百万円（前年同期は△73百万円）を計画しています。中期経営計画の達成に向けて先行投資を進め、各事業の伸長を図り、売上高の成長加速を目指します。

(百万円)	25/9	26/9	
	通期実績	通期計画	YoY,%
売上高	1,467	1,850	+26.1
IT営業アウトソーシング事業	1,294	1,655	+27.9
1. 営業アウトソーシング (ITO) *	1,082	1,441	+33.2
2. ソリューション (ITS)	211	213	+1.2
ヘルスケア・その他事業*	173	194	12.1
売上総利益	544	619	+13.9
(売上総利益率,%)	37.1	33.5	△3.6pt
営業利益	△98	△194	-
(営業利益率,%)	△6.7	△10.5	-
当期純利益	△73	△135	-
EPS (円)	△66.23	△122.18	-

売上高と当期純利益の推移



事業成長やM&Aへの
先行投資でマイナス拡大

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。
営業アウトソーシング (ITO) では、子会社であるグッドデジタルの計画値を加えている。ヘルスケア・その他事業では、子会社であるロボタスネットは連結対象外としている（計画値に含まれない）。

通期計画の前提条件

項 目	内 容
売上高 (IT営業アウトソーシング事業)	・ 営業アウトソーシング 新規取引先の開拓と既存顧客の横展開で派遣先を拡大。採用強化により派遣可能人数を増やし、派遣業務請負人数の純増を一段と伸ばすことで増収を見込む。子会社グッドデジタルの収益寄与も取り込む。 ・ ソリューション パートナー/既存取引先との連携を深め取引基盤を拡大。製品知識の深化と導入伴走・活用定着支援の提案を強化、カスタマーサクセスと収益性の向上を図る。これらにより増収を見込む。
売上高 (ヘルスケア・その他事業)	・ 介護DX これまで培った介護ネットワーク会員と地域連携を活用し、DX支援サービスや業務効率化機器の提案を推進し、事業拡大を目指す。また、引き続きベンチャー出資を継続活用し、介護業界全体の生産性向上に貢献する。 ・ リスキリング 受講顧客に転職支援を提供し、人材紹介ビジネスの収益拡大を図る。なお、一部は当社への入社に至るケースも想定しており、その場合は収益寄与ではなく採用費の削減効果として貢献する。
売上総利益	・ 利益率の高い営業アウトソーシング 派遣人数を大幅に増加させる前提のため、前期比で増益を見込む。
営業利益・販管費	・ 人件費 取引先開拓・採用・新規事業立ち上げの担当を増員しなど本社機能を強化する方針のため、増額を見込む。 ・ 採用費 派遣人員の採用強化に伴い、紹介手数料の増加や採用サイト構築等の費用が発生するため、増額を見込む。 ・ M&A費用 26/9期も積極的なM&Aの実行を想定し、一定額の関連費用を織り込む。もっとも、案件毎に費用水準が異なるため、利益計画の上振れ/下振れ要因となる可能性がある。 ・ 営業利益 売上総利益は増加見込みだが、先行投資に伴う販管費の増加により営業利益は減益見込み。もっとも、この増加は売上高の大幅拡大を目的とした投資であり、まずは拡大基調を確立したのち利益体質へ段階的に移行。中期経営計画(26/9期～30/9期)期間中に営業利益率10%超への改善を想定している。



補足説明資料

5

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 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 イノベーションセンター リスキング ラボ：東京都千代田区外神田 6 丁目 8 番10号 グランデ秋葉原 2 F
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 伊藤 一彦
資本金	1 億7,350万円（2025年10月 1 日現在）
従業員数	256名（2025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） 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「リスキリングを通じたキャリアアップ支援事業」採択

大株主の状況			2025年9月30日現在
氏名又は名称	所有株式数(株)	持株比率(%)*	
伊藤一彦	270,300	24.30	
日本証券金融株式会社	72,400	6.51	
山上豊	65,600	5.90	
プラス株式会社	60,000	5.39	
BCC社員持株会	56,300	5.06	
伊藤貴子	54,000	4.86	
楽天証券株式会社	40,600	3.65	
株式会社SBI証券	39,900	3.59	
岡林靖朗	31,100	2.80	
有限会社KIT	30,000	2.70	
計	720,200	64.75	



注：持株比率は、「発行済株式(自己株式を除く)の総数に対する所有株式数の割合」を示し、計算上は小数点以下第3位を四捨五入している。

ボードメンバー



代表取締役社長

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

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

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

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

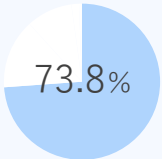
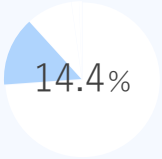
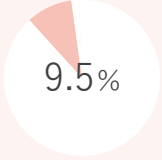
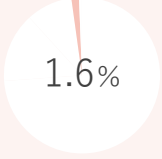
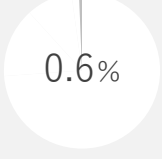


監査役

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

セグメント	サービス	売上高（25/9期）	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	1,082	 73.8%	- 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。 - 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。
	ソリューション	211	 14.4%	- 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。 - 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。
ヘルスケアビジネス事業	ヘルスケア支援	140	 9.5%	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。
	介護レクリエーション	23	 1.6%	- 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。 - 素材提供や、代行サービスなどを実施。
その他事業	－	9	 0.6%	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。

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、コッ コツ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向け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	株式会社ドコモCS中国
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	日鉄ソリューションズ株式会社
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	日鉄日立システム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	日本事務器株式会社
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	日本事務器シェアードサービス株式会社
株式会社インテック	クワンタム・テクノロジー株式会社	日本電気株式会社
SCSK株式会社	株式会社コムスクエア	日本マイクロソフト株式会社
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	株式会社日立ソリューションズ
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	富士ソフト株式会社
SB C&S株式会社	JBCC株式会社	富士通Japan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	ベリタステクノロジー合同会社
NECソリューションイノベータ株式会社	TD SYNnex株式会社	株式会社マクニカ
NECネットエスアイ株式会社	株式会社Sales Lab	マクニカソリューションズ株式会社
NECフィールドイング株式会社	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
NECプラットフォームズ株式会社	TIS株式会社	

ソリューション

累計
1,300社超
に導入

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
			SD-WAN		
Web会議 システム	クラウドサービス		VPNサービス		
			回線サービス		
	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

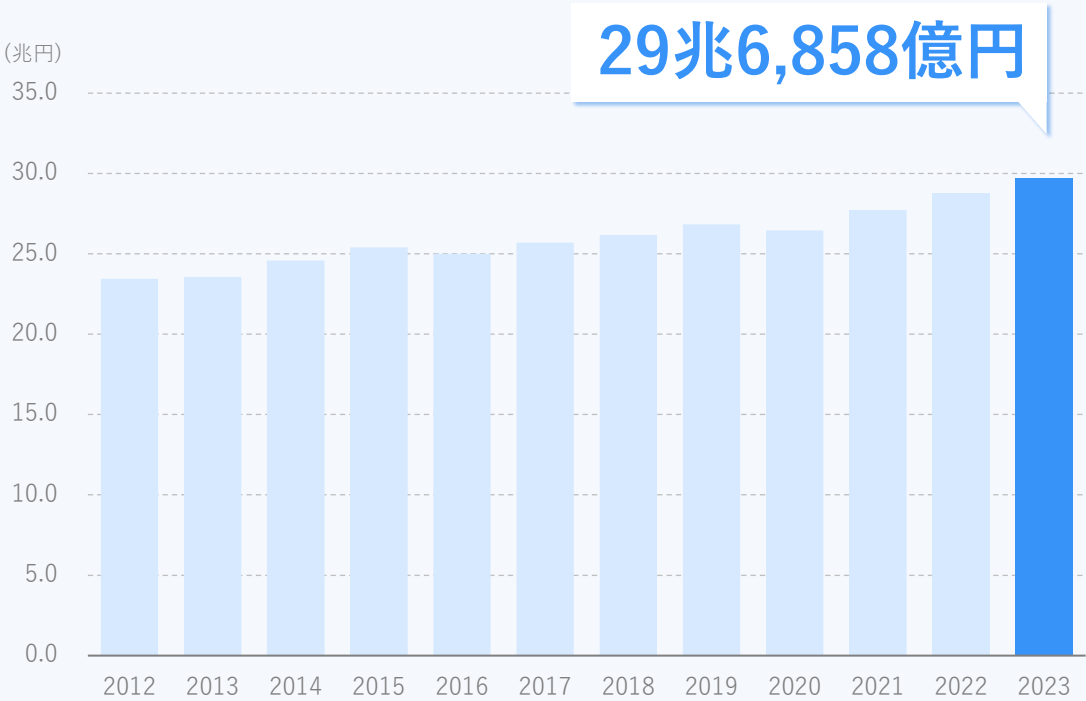
導入事例

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	IJJ 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、バ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。
	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。
Hardware	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。

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

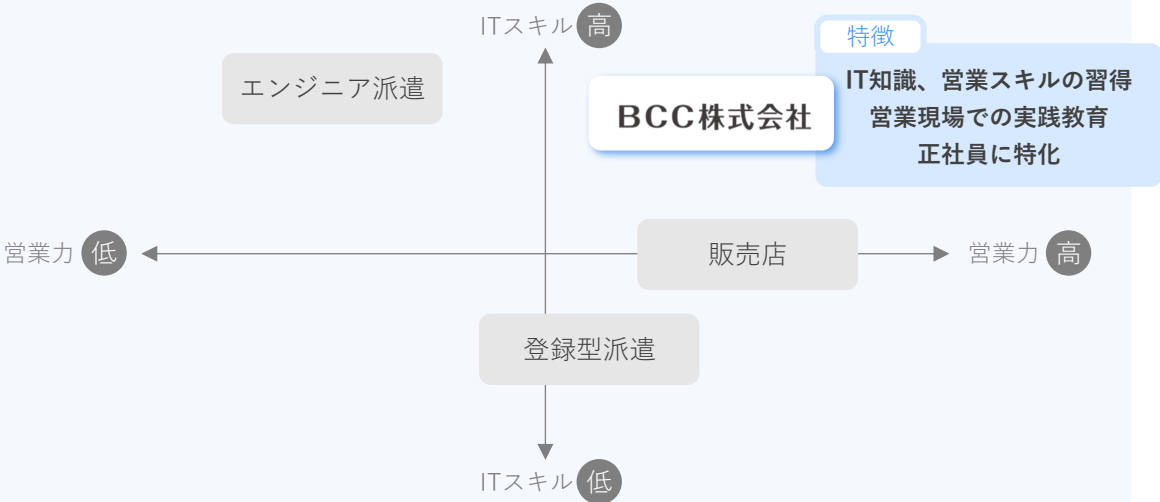
当事業のターゲットであるIT業界（情報サービス業、インターネット付随サービス業、情報通信関連製造業・サービス業・建設業）の市場規模（名目国内総生産）は、2023年度で29兆6,858億円となっております。



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



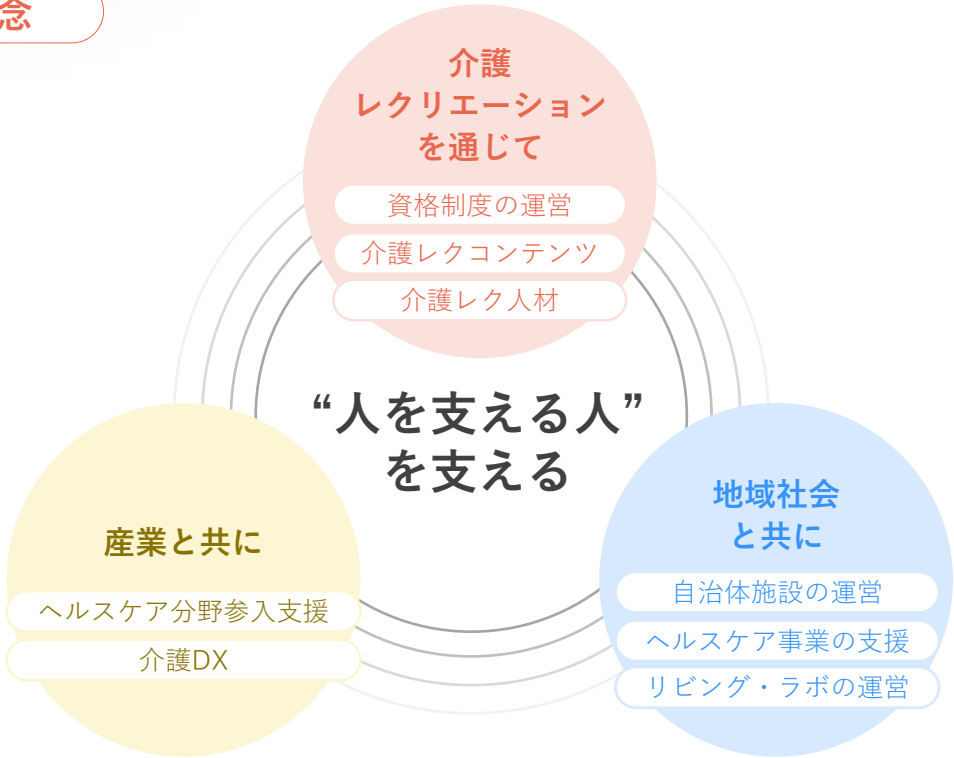
IT業界における当社独自のポジションを確立

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ございません。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

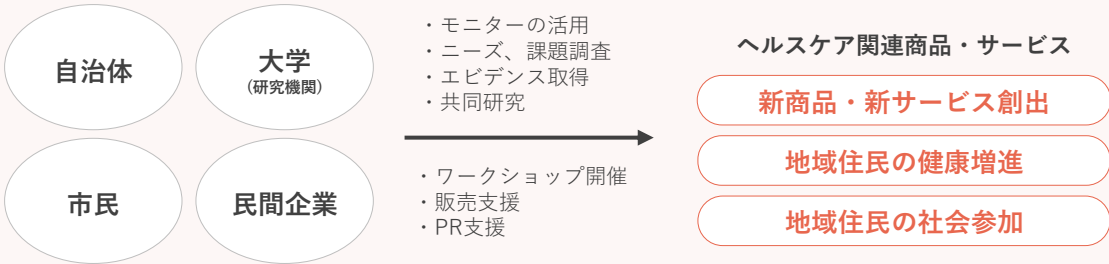


介護の現場に携わる方々を支えたいと思い、高齢者向けのレクリエーションを普及することから始まったヘルスケアビジネス事業。

介護関係者とのつながりを大切にし、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3.9万人以上
- ・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

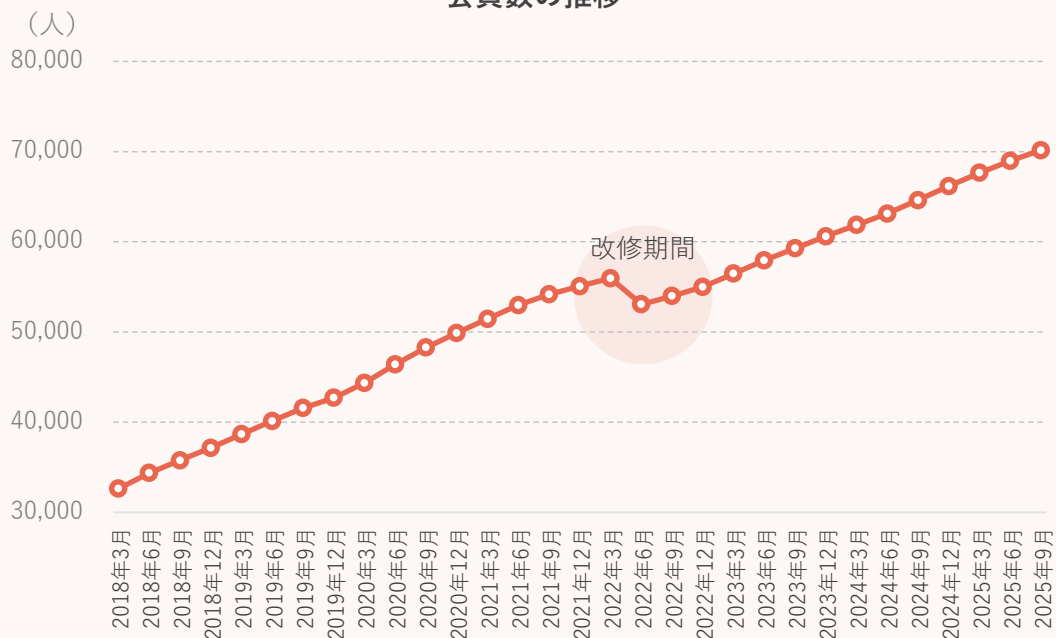
レクリエーション介護士による「レク代行サービス」

- ・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



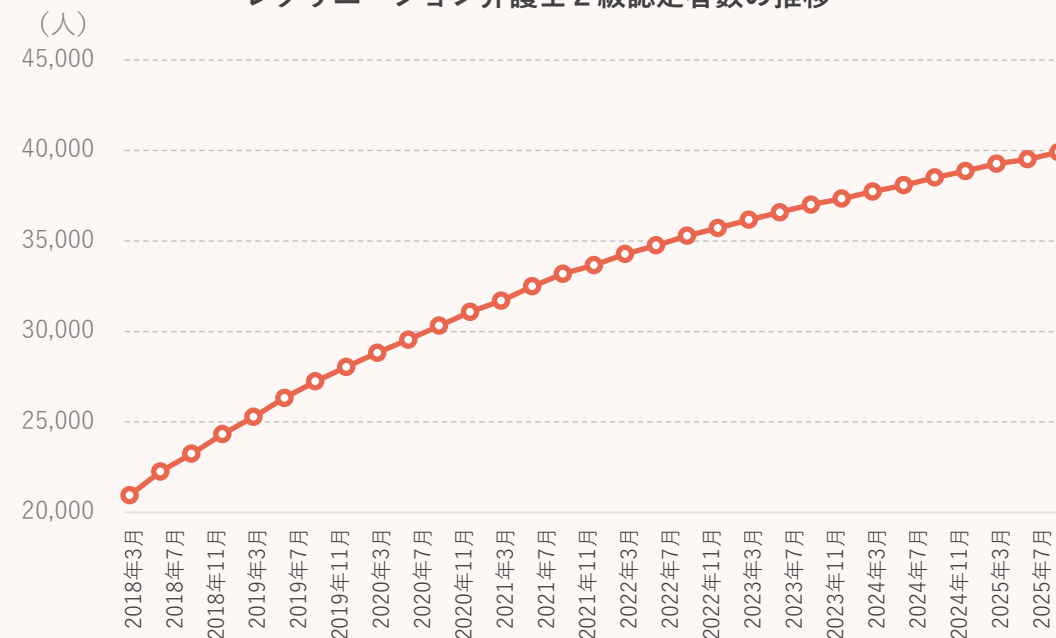
介護レクリエーションで
活用できる塗り絵や脳活等
3,700点超の素材を提供

会員数7万人超
そのうちの
80%超が介護関係者

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。

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！

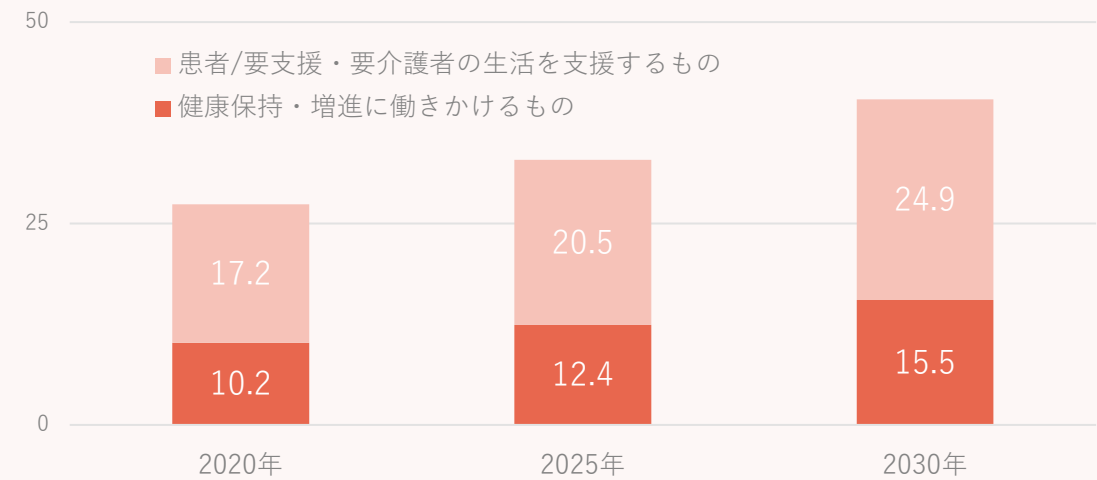
2014年9月の創設
認定者数3万9千人
突破！

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

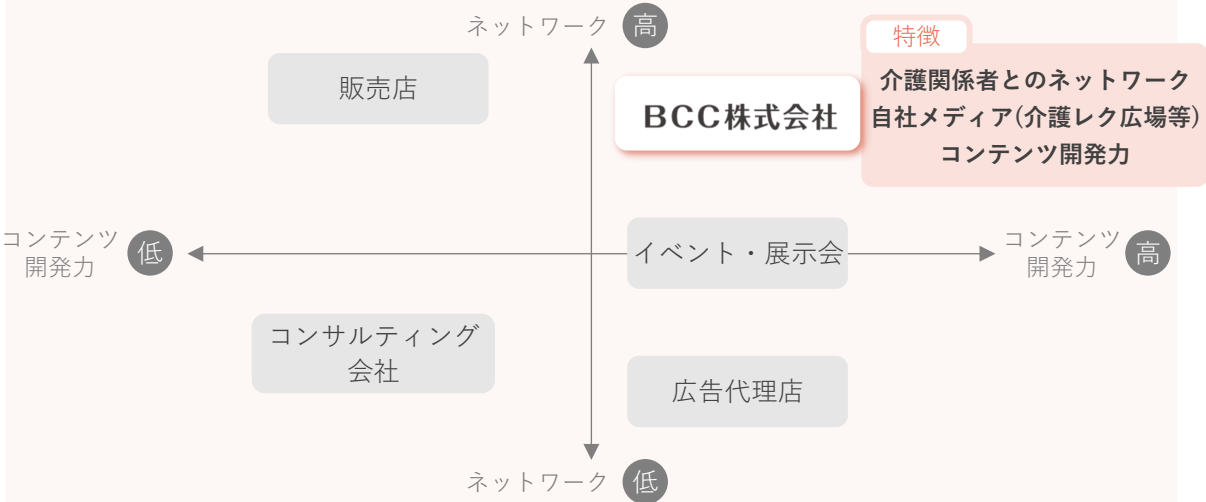
2020年のヘルスケア産業（健康保持・増進に働きかけるものと患者/要支援・要介護者の生活を支援するものを合わせたもの）の市場規模は27.5兆円と推計されております。また、将来の市場規模は、2025年のヘルスケア産業市場規模は33.0兆円、2030年は40.4兆円と予測されております。



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ございません。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。

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。

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いましたが、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3Q決算発表後には
初めて「湘南投資勉強会」へ登壇

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



X IRアカウント

アカウント名：BCC(株)IR担当
ユーザー名：@BCCIR_36
URL：https://x.com/BCCIR_36



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



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



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



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。

「事業計画及び成長可能性に関する事項」に関する補足事項（1/2）

項 目	内 容														
事業計画の進捗状況	新たな中期経営計画を発表したため、前回開示（2024年12月16日付）資料に対する進捗状況の記載はございません。 【要因】 従前ご提示していた「BCC INNOVSTION PLAN 2026」（26/9期目標：売上高20億円 / 当期純利益1億円）は、2025年8月12日付で取り下げました。取り下げた理由は次の3点です。①経過目標の未達、②コーポレートアクションによる業容拡大の進展、③グロース市場の上場維持基準の引き上げ。 冒頭（p.2参照）の通り、既存事業の線形成長のみでは、新上場維持基準である時価総額100億円を2030年までに達成することが困難と判断したため、旧中期経営計画を取り下げ、新たな中期経営計画（第3章の「計数計画と実行施策」を参照）を策定・公表いたしました。														
KPI等の進捗状況	前回開示（2024年12月16日付）資料に記載されているKPI等について、下記を取り下げ、計画の公表はございません。 【対象】 <table><tr><td>全社計画</td><td>販売管理費、人件費、販売費</td></tr><tr><td>IT営業アウトソーシング事業</td><td>売上原価、売上総利益</td></tr><tr><td> 営業アウトソーシング</td><td>売上高、派遣業務請負人数、平均売上単価、採用人数</td></tr><tr><td> ソリューション</td><td>売上高、受注件数、平均売上単価</td></tr><tr><td>ヘルスケアビジネス事業</td><td>売上原価、売上総利益</td></tr><tr><td> ヘルスケア支援</td><td>（ヘルスケア関連施設の運営）売上高 （市場調査・プロモーション支援）売上高、受注件数、平均売上単価</td></tr><tr><td> 介護レクリエーション</td><td>売上高、介護レクリエーション人数（新規）、平均売上単価</td></tr></table> 【要因】 当社は、新中期経営計画の最終年である30/9期に向け、既存事業の成長加速と新規事業開発やM&Aへの先行投資により、事業ポートフォリオを転換していくフェーズにあります。特にM&AについてはNo name案件を含めた計画を策定しており、短期KPIを重視し続けることは投資判断を歪め、30/9期の売上高60億円、当期純利益6億円の達成を却って難しくするおそれがあると判断しました。これを踏まえ、短期KPIの目標値を取り下げることといたしました。 一方で、30/9期の数値目標達成に資すると判断する指標については、今後適宜設定の上公表してまいります。	全社計画	販売管理費、人件費、販売費	IT営業アウトソーシング事業	売上原価、売上総利益	営業アウトソーシング	売上高、派遣業務請負人数、平均売上単価、採用人数	ソリューション	売上高、受注件数、平均売上単価	ヘルスケアビジネス事業	売上原価、売上総利益	ヘルスケア支援	（ヘルスケア関連施設の運営）売上高 （市場調査・プロモーション支援）売上高、受注件数、平均売上単価	介護レクリエーション	売上高、介護レクリエーション人数（新規）、平均売上単価
全社計画	販売管理費、人件費、販売費														
IT営業アウトソーシング事業	売上原価、売上総利益														
営業アウトソーシング	売上高、派遣業務請負人数、平均売上単価、採用人数														
ソリューション	売上高、受注件数、平均売上単価														
ヘルスケアビジネス事業	売上原価、売上総利益														
ヘルスケア支援	（ヘルスケア関連施設の運営）売上高 （市場調査・プロモーション支援）売上高、受注件数、平均売上単価														
介護レクリエーション	売上高、介護レクリエーション人数（新規）、平均売上単価														

「事業計画及び成長可能性に関する事項」に関する補足事項（2/2）

項 目	内 容				
(前ページのつづき) KPI等の進捗状況	【前回開示KPIと実績】 前回開示にて25/9期の計画を公表しているKPIについて、実績は下記の通りとなります。				
		項目 ※（ ）内は単位	計画	実績	差異要因
	全社計画	販売管理費（百万円）	655	642	当初計画655に対しては予算内。修正後計画641に対しては近似値。
		人件費（百万円）	412	410	当初計画412に対しては予算内。修正後計画418でも計画内。
		販管費（百万円）	243	232	当初計画243に対しては予算内。修正後計画222に対しては、IR関連費用や新規事業への投資、広告宣伝費の増加により超過。
	IT営業アウトソーシング事業	売上原価（百万円）	820	824	計画通りの売上に達しなかったため。なお、労務費は予算内。
		売上総利益（百万円）	485	470	売上高の減少のため。
	営業アウトソーシング	派遣業務請負人数（期中平均人数）（人）	164	156	契約満了や退職が想定よりも多くなり、新規配属が計画を下回った。
		平均売上単価（千円）	589	558	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する性質。3Qに多数採用した影響で、4Qでは多くの新規人員を配属したため低単価の人員が多く下落。
	ソリューション	受注件数（件）	323	512	既存顧客の拠点追加等に伴うBM Xのアップセルと商品販売等のクロスセルの需要が旺盛だったことと特定の既存顧客の大規模なリプレースがあったため。
		平均売上単価（千円）	440	480	達成。
	ヘルスケアビジネス事業	売上原価（百万円）	117	98	ヘルスケア支援事業における市場調査・プロモーション支援の受注件数の減少による。
		売上総利益（百万円）	78	65	ヘルスケア支援事業における市場調査・プロモーション支援の受注件数の減少による。
	ヘルスケア支援	（ヘルスケア関連施設の運営）売上高（百万円）	112	108	当初計画していた委託案件を受注できなかったため。
		（市場調査・プロモーション支援）売上高（百万円）	56	31	当初計画していた受注計画に満たなかったため。
		受注件数（件）	60	35	当初計画していた受注計画と工数が見合わず未達。
		平均売上単価（千円）	942	909	近似値。
	介護レクリエーション	売上高（百万円）	26	23	レクリエーション介護士講座に関する受講生減少のため。
		介護レクリエーション人数（新規）（人）	6,677	6,960	達成。介護レク広場のプロモーション施策により会員数が増加。
		平均売上単価（千円）	3	3	達成（3.4千円）。

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。

なお、本資料のアップデートについて、次回は2026年11月を予定しております。

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

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)IR担当
ユーザー名：@BCCIR_36
URL：https://x.com/BCCIR_36



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

2025年11月27日に「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」を開示しました。

2025年11月27日開催の取締役会において、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を決議するとともに、第三者割当による新株式の発行を行うことを決議。

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。

当社が掲げる中期経営計画（2026年9月期～2030年9月期）の達成、並びに、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し、本第三者割当増資を実施いたします。

参考）2025年11月27日開示「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」

URL：<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS80762/56607bd8/9e37/4597/bed5/b327290130d1/140120251127510197.pdf>

ヒトが生きる Business Creativeを

