



2023年11月14日

各 位

会 社 名 B C C株式会社
代 表 者 名 代表取締役社長 伊藤 一彦
(コード：7376 東証グロース)

問 合 せ 先 取締役副社長 管理本部長 岡林 靖朗
(TEL 06-6208-5030)

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、第11期(2024年9月期)から第12期(2026年9月期)までの3カ年を対象とする中期経営計画を策定しましたので、その概要をお知らせします。

■基本方針

当社は、2002年の創業当初からIT営業に着目し、IT営業人材の育成と派遣を通じて、大手IT企業向けに営業支援を行ってまいりました。2016年にはヘルスケア分野への参入支援を中心としたヘルスケア支援事業を開始し、ヘルスケア分野でのDXの促進を行っています。そして、2021年の東証グロース上場を機に、IT営業アウトソーシングの事業規模の拡大を目指してまいりました。

2024年9月期より、当社は新たに「BCC3カ年ビジョン」を掲げ、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」をし、2026年9月期に目標売上高20億円を目指す所存です。そのために厳しさを増す人材の採用やリテンションに関する投資を優先しながらもトップラインの拡大に拘り、さらに新たなビジネスを創造してまいります。

■BCC3カ年ビジョン

「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。」

■中期経営数値目標

(単位：百万円)

	第11期	第12期	第13期
	2024年9月期	2025年9月期	2026年9月期
売上高	1,407	1,714	2,004
当期純利益	3	40	106

■IT 営業アウトソーシング事業における主要 KPI 等の目標

	(参考) 第 10 期実績	第 11 期	第 12 期	第 13 期
	(参考) 2023 年 9 月期	2024 年 9 月期	2025 年 9 月期	2026 年 9 月期
派遣人数	150	178	213	238
採用人数	50	62	52	46

※派遣人数は各期末時点の人数です。

■中期経営計画の達成に向けた施策

【既存事業への取組み】

両事業の収益基盤の強化と成長性の追求によりトップラインを拡大します。

(1) IT 営業アウトソーシング事業

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、配属人数の着実に増加
- ・デジタルマーケティングによる新規顧客開拓

(2) ヘルスケアビジネス事業

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
- ・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

【人材・組織への取組み】

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を行います。

(1) 採用

未経験者・若年層に対する新たな採用手法の確立

(2) 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

(3) リテンション

対面コミュニケーションの活性・強化、福利厚生の整備・拡充、人事評価制度・給与体系の改定

【新事業への投資】

次代の成長を見据えた「BusinessCreative」の実現に向けた投資を行います。

- ・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
- ・2022 年から提供開始した「BM X」(注 1) と「bizcre」(注 2) の販売強化

注 1) 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。

注 2) bizcre (ビズクリ) は、「経営者のガイドランナーとして経営戦略を推進する伴走支援」をコンセプトにしたクラウドサービスです。

以上