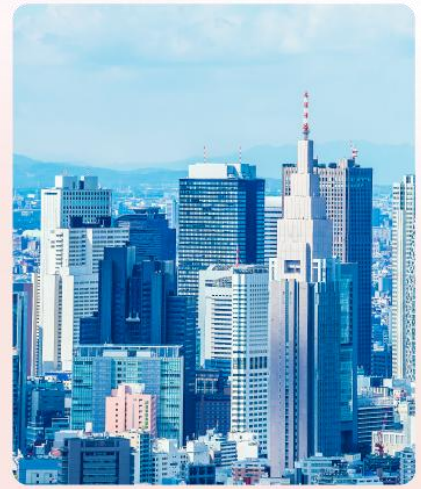
BCC株式会社

BCC株式会社 | 2025.08.12

2025年9月期 第3四半期 決算説明資料



ヒトが活きる
Business Creativeを。

© BCC Inc. All Rights Reserved.

BCC株式会社

目次

1. 私たちについて p.2
2. 2025年9月期 第3四半期概況 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

© BCC Inc. All Rights Reserved.

私たちについて

1

© BCC Inc. All Rights Reserved.

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。

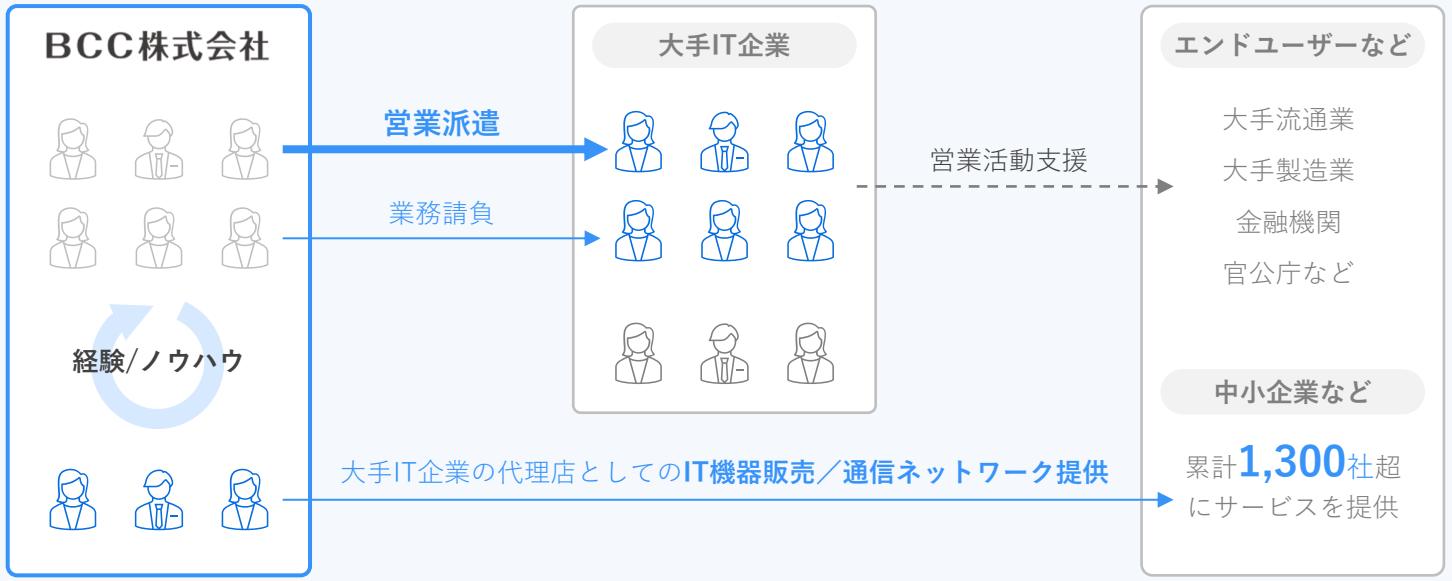
今後は、この「ヒトが活きる」という軸をさらに強化し、IT営業アウトソーシングの成長に加え、M&Aも視野に入れた事業領域の拡張、そして自社の教育ノウハウを結集したeラーニング事業などを通じて、提供価値の輪をさらに広げてまいります。また、社名に込めた「**Business Creative Corporation**」の名の通り、人の成長を核とした新たな事業を創造し続けることで、持続的な企業価値向上に努めてまいります。引き続きのご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

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。

事業の柱　IT営業アウトソーシング



セグメント売上高*	セグメント利益*	派遣業務請負人数*	派遣取引社数*
1,226百万円	210百万円	160名	32社

新たな試み　ヘルスケアビジネス・その他

- **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やプロモーション支援など
- **介護レクリエーション**
  - 介護人材向けメディア運営
  - レクリエーション介護士の資格制度の運営
  - 介護レクリエーション代行サービス
- **企業向けネットワーク・マネージメントサービス（BM X）**
- **中小企業向け経営支援（ビズクリ）**
- **リスキリングを通じたキャリアアップ支援（Merry Mew）**

セグメント売上高*	セグメント利益*
159百万円	△39百万円

注：セグメント別売上高及び利益は、24/9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189百万円が除外されている。
派遣業務請負人数お及び派遣取引社数は2025年3月末時点を参照している。

© BCC Inc. All Rights Reserved.

BCC株式会社

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

どのような方を

- 20-30代 — 86.7%
- 未経験 — 81.5%
- 女性 — 74.8%

<女性>

アパレル販売員／飲食店店員／保育士／
美容エステ店員／生命保険営業など

<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

どのようにして

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

どのような企業に

76.7%
東証プライム上場*
社数ベース

76.2%
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2024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。

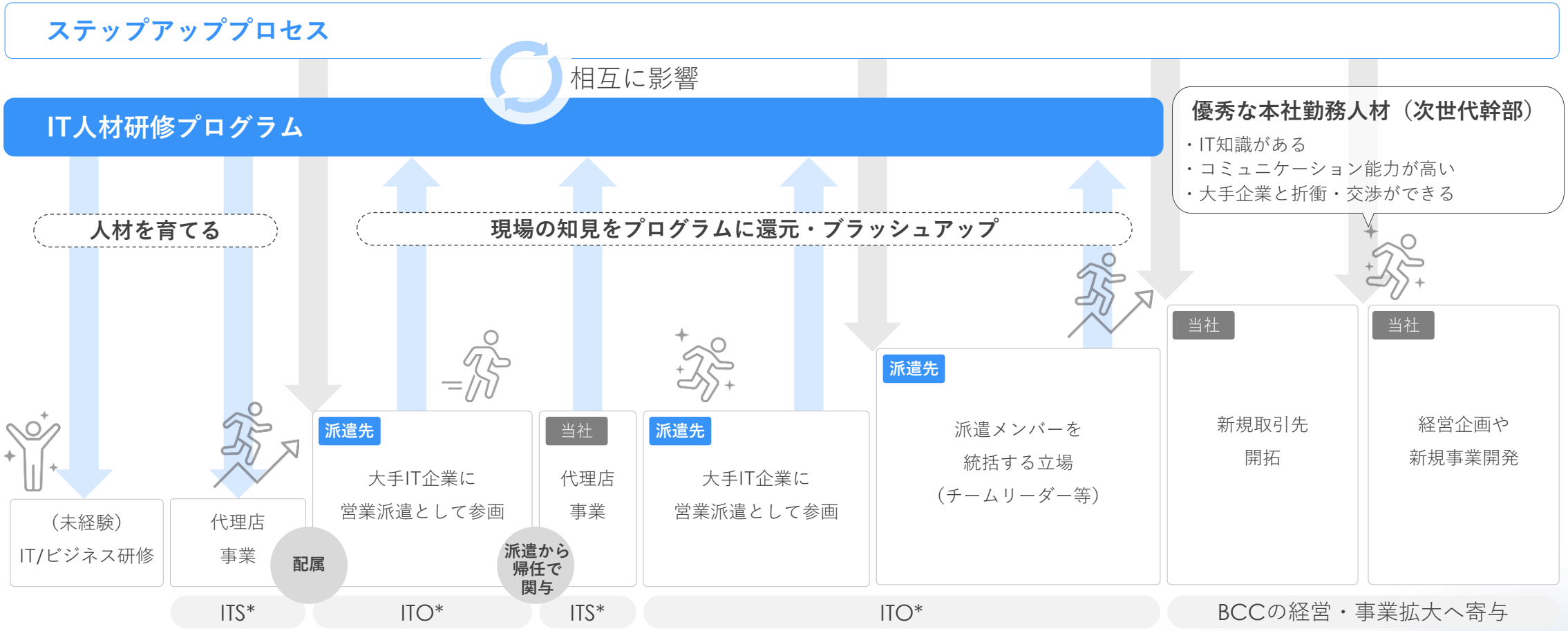
© BCC Inc. All Rights Reserved.

BCC株式会社

私たちが磨いてきた強み

未経験者のリスキリングを前提に、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。

© BCC Inc. All Rights Reserved.

BCC株式会社

お客様から必要とされる時

主力のIT営業派遣は、単に人手が足ら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。

攻めの組織戦略

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

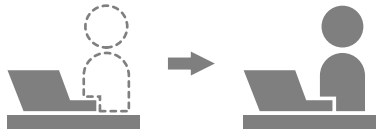
新組織を立ち上げたい

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

自社採用では時間軸が合わない

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

組織再編時の穴を埋めたい



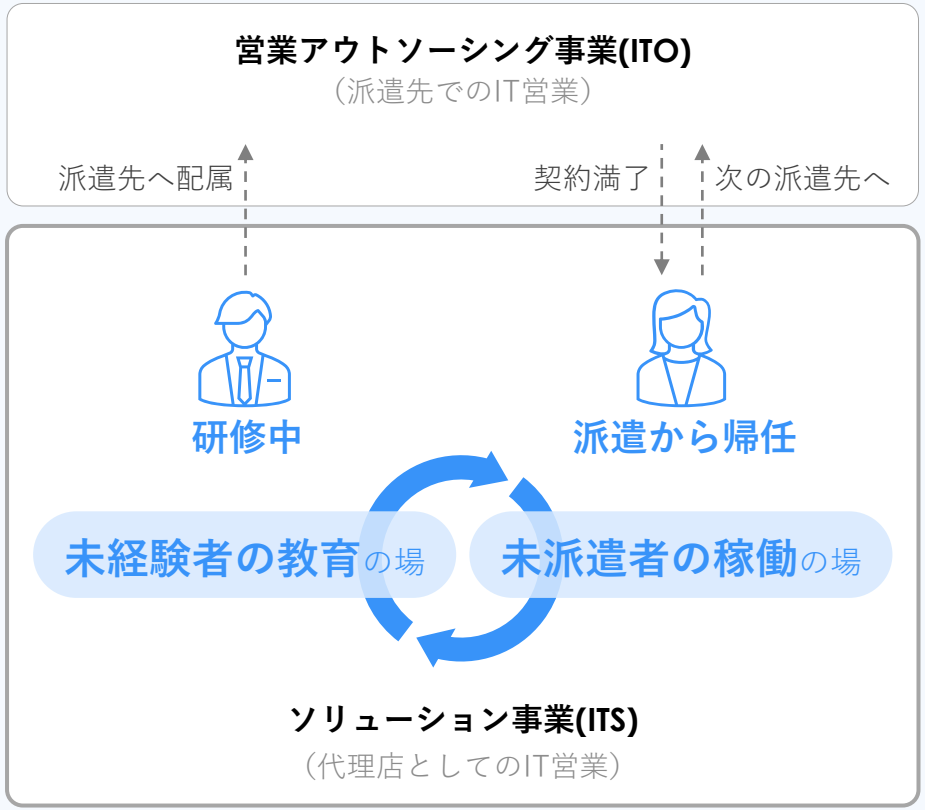
事業拡大に応じて顧客属性別に営業部門を分割・再編した
結果、空席となった営業事務職を埋める形でジョイン

© BCC Inc. All Rights Reserved.

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

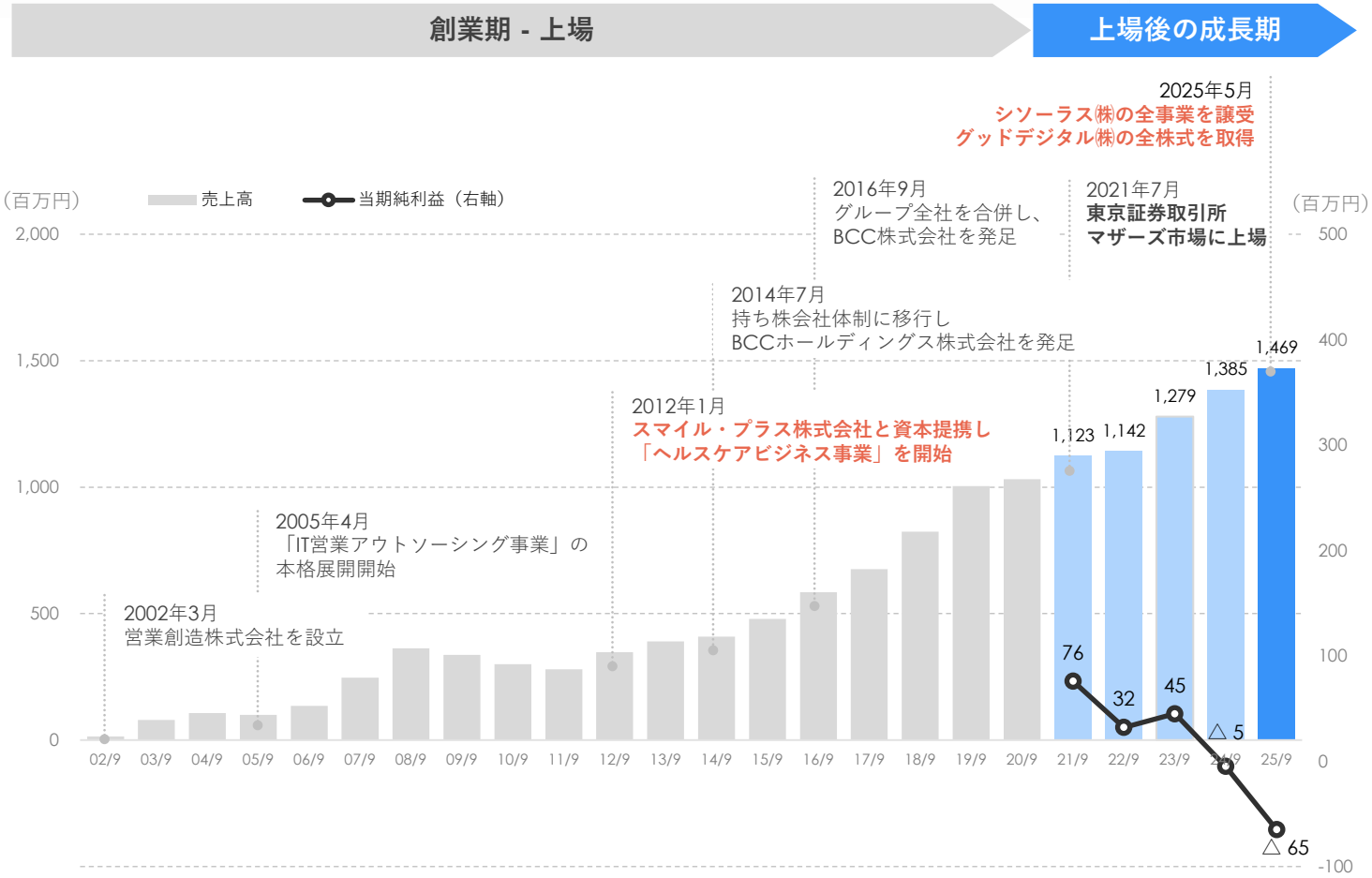
(参考)既存上位クライアント*との取引額推移

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。

© BCC Inc. All Rights Reserved.

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（25/3時点）	160名
累計派遣社数（24/9期）	50社以上
累計代理店顧客数（24/9期）	1,300社以上
介護ネットワーク会員数*（24/9期）	10万人以上
M&A実施件数（25/7時点）	3件
自己資本比率（24/9期）	70.6%
ネットキャッシュ（24/9期）	557百万円

注：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。

© BCC Inc. All Rights Reserved.

2025年9月期 第3四半期概況

2

© BCC Inc. All Rights Reserved.

四半期業績サマリー

売上高はYoY+2.8%と増加しましたが、営業利益は△35百万円（前年同期は0百万円）と減益となりました。
3Qでは上半期の採用遅延を補う形で人員確保が進みましたが、その分採用費が増加し、QoQでも営業利益が減少しました。

（百万円）	24/9 1Q	24/9 2Q	24/9 3Q	24/9 4Q	25/9 1Q	25/9 2Q	25/9 3Q	増減率 YoY,%	増減率 QoQ,%
売上高	**334**	**350**	**346**	**354**	**360**	**369**	**355**	**+2.8**	**△3.6**
IT営業アウトソーシング事業	292	300	314	318	319	318	320	+1.8	+0.5
1. 営業アウトソーシング（ITO）	268	264	276	274	274	265	270	△2.2	+2.0
派遣業務請負人数（人）	150	150	153	151	156	160	158	+1.8	△1.3
派遣単価 / 月（千円）	608	585	605	601	599	563	582	△3.9	+3.4
2. ソリューション（ITS）	24	36	38	44	45	53	49	+30.4	△7.1
ヘルスケア・その他事業	41	50	31	35	41	50	35	+13.1	△29.6
売上総利益	**131**	**135**	**129**	**136**	**142**	**136**	**129**	**△0.1**	**△5.2**
（売上総利益率,%）	39.2	38.7	37.4	38.5	39.6	37.0	36.4	△1.0pt	△0.6pt
営業利益	**△1**	**△2**	**0**	**△13**	**△14**	**△10**	**△35**	**-**	**-**
（営業利益率,%）	△0.5	△0.8	0.1	△3.7	△3.9	△3.0	△10.0	△10.1pt	△7.0pt
当期純利益	**△2**	**14**	**△7**	**△10**	**△11**	**△9**	**△23**	**-**	**-**
EPS（円）	△1.98	13.18	△6.55	△9.89	△10.12	△8.55	△21.34	-	-

増減の背景

- 派遣業務請負人数はYoYで**+1.8%**と推移しました。一方で、3Qは25年4月の契約満了などにより一時的に減少しましたが、入れ替えを進めたことで、QoQの減少幅は**△1.3%**に抑えられました。
- 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。24/9期4Qに多数採用した影響で、翌2Qは単価が一時的に低下しましたが、一部のディスカウント終了により、3QはQoQで**+3.4%**上昇しました。一方で、派遣人員を増やしているため、未だ低単価の人員も多く、YoYでは**△3.9%**の下落となりました。
- 営業利益のQoQでの減少は、主に採用費の増加によるものです。
- 一方、YoYでの営業利益の低下については、採用費に加え、全体的な人件費の高騰により、売上原価に含まれる労務費や販管費の人件費が増加したこと、さらに新規事業に伴う広告宣伝費の発生が影響しています。

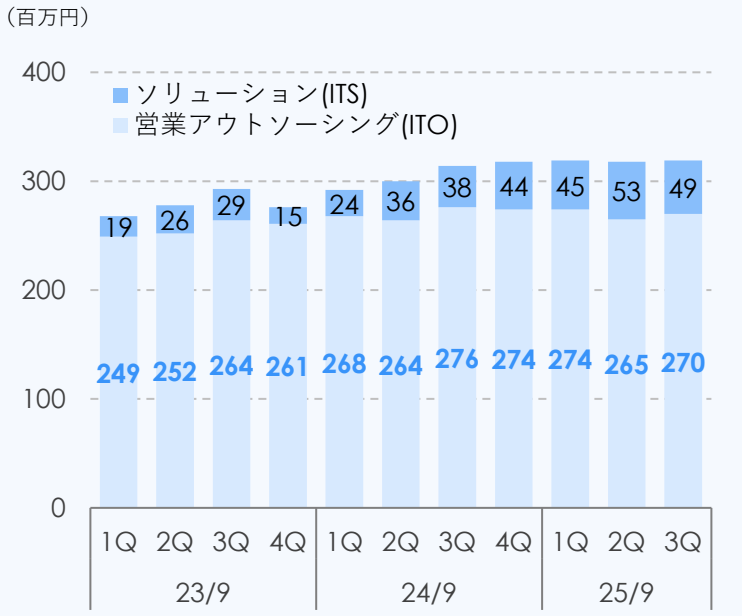
© BCC Inc. All Rights Reserved.

BCC株式会社

主要KPIの四半期推移

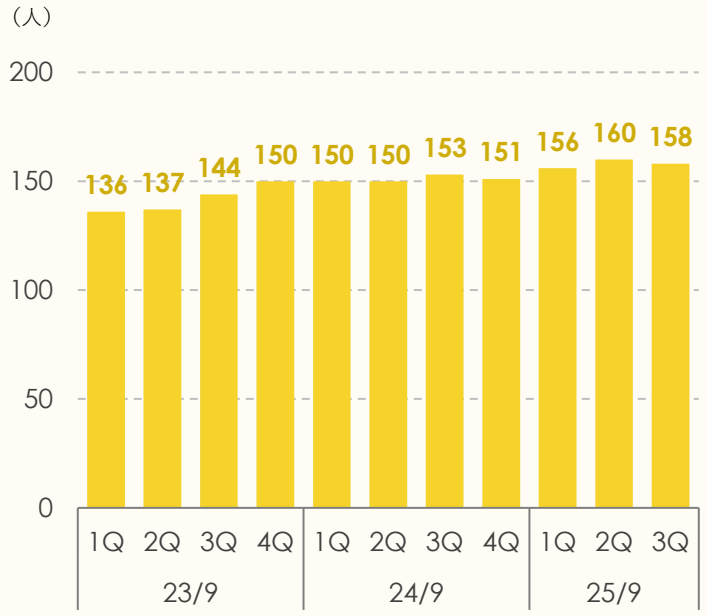
採用活動は、上期20名にとどまりましたが、3Qでは23名と巻き返し、通期目標58名に対し進捗率74%まで回復しました。
一方、派遣業務請負人数は契約満了等により減少が進みましたが、入れ替え対応でQoQ△2名と影響を最小限に抑えました。

サブセグメント別売上高の四半期推移



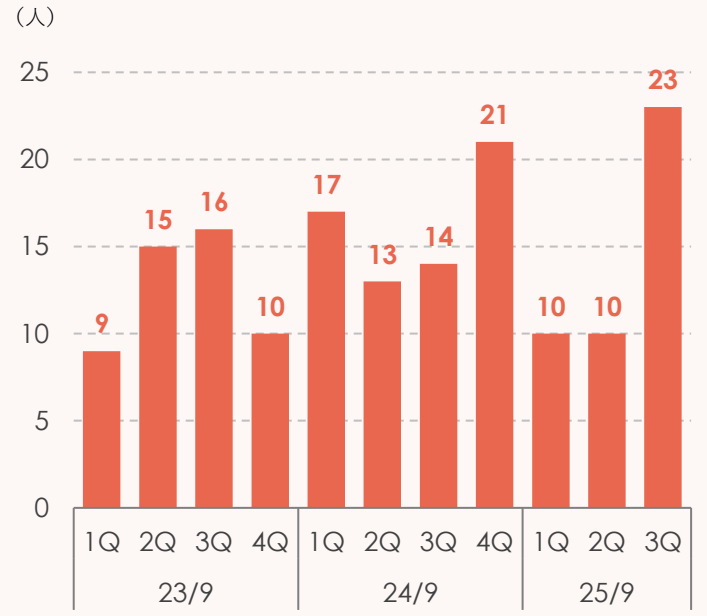
- ITOでは、派遣業務請負人数は堅調ですが、派遣単価にばらつきがあり、売上高は横ばいとなっています。
- 特に新規配属者は低単価でのスタートとなることが多く、増加すると平均単価が下がる傾向があります。
- 一方、ITSは堅調で、成功事例を基に研修プログラムを継続改善し、再現性を高めて売上高の安定に寄与しています。

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。
- 但し、3Qは契約満了等により人員が減少し、入れ替え対応でQoQでの増員を目指しました。上期の採用遅れが響き、結果は△2名の微減となりました。

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、3Qでは過去最多の23名を採用し、累計43名（通期目標58名）で進捗率は74%まで回復しました。
- 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。

© BCC Inc. All Rights Reserved.

BCC株式会社

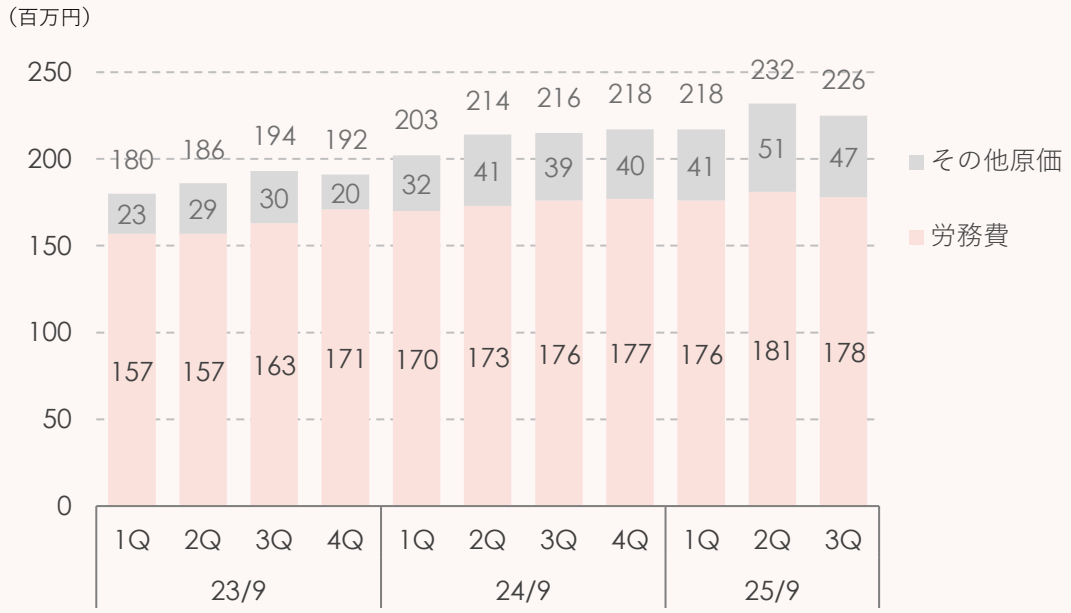
売上総利益と売上原価明細

売上総利益率は、25/9期1Qは時間外売上高発生により一時的に上昇しましたが、3Qでは36.4%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1Q・2Qは採用数が計画を下回ったことから、今後のディスカウント影響は限定的と見込まれますが、3Qの採用増による影響が前倒しで出る可能性もあります。
- 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



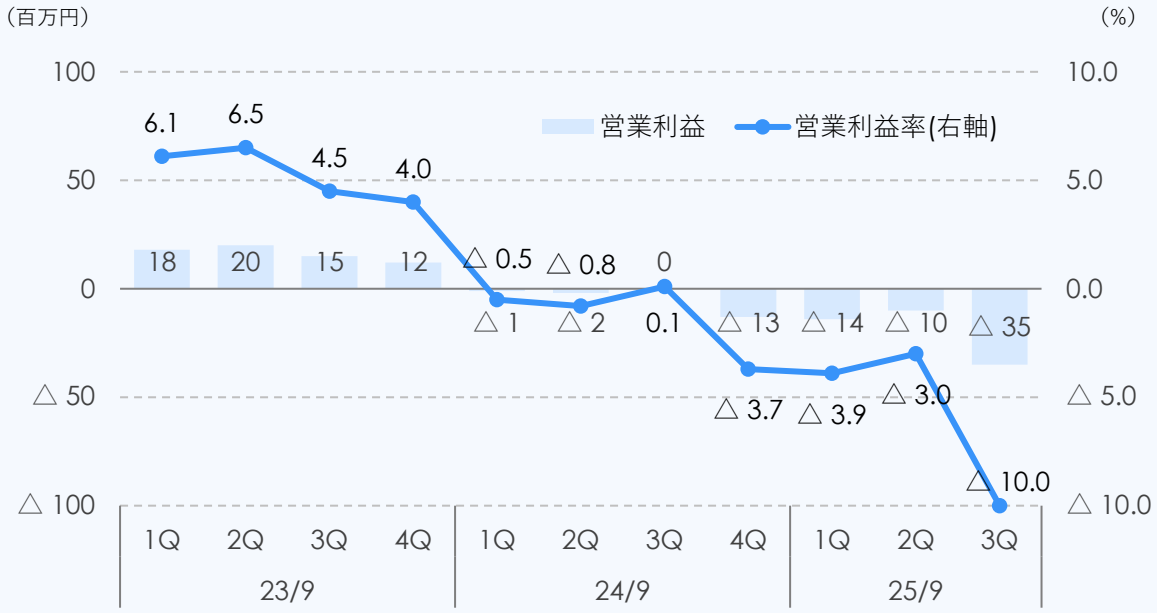
- 人件費高騰の影響と派遣業務請負人数の増加で、労務費は徐々に増加しています。
- その他原価の増加については、①ITS売上高の拡大により販売商品仕入れの増加、②ヘルスケア支援事業のうち、関連施設の運営受託にかかる外注費の増加が発生しています。

© BCC Inc. All Rights Reserved.

営業利益と販管費明細

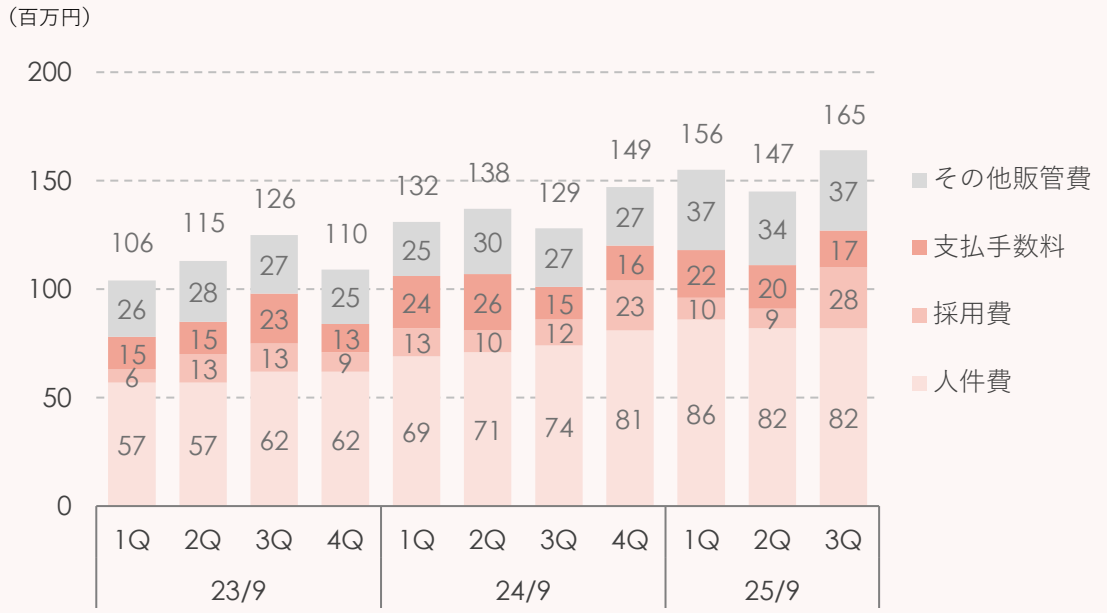
営業利益は△35百万円となりました。
QoQは多数採用で採用費が増加しましたが、人件費・採用費・広告費など積極投資しておりYoYで販管費が増加しています。

営業利益と営業利益率の四半期推移



- 現在は、将来の成長を見据え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+19件(+40.4%)となったことや、2件のM&A（p18に詳細）を実施したなど、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年間では、人件費・採用費・その他販管費はいずれも増加傾向にあります。
- 人件費は、新規顧客開拓や新規事業開発、経営企画などにおける人員体制の強化が主な要因です。採用費についても、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、その他販管費には、3Qでは新規事業開発におけるwebサイトやシステム構築・広告宣伝費（6百万円）など、一過性か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。

© BCC Inc. All Rights Reserved.

会社計画の下方修正

派遣人員の新規配属計画が遅れ、先行投資の継続により利益が減少したため、通期業績予想を下方修正いたしました。
但し、採用人数は確保し、将来を見据えた投資を継続したため、中長期的には売上高の拡大を見込んでいます。

項目	24/9	25/9					
（百万円）	実績	期初計画	修正計画	修正額	3Q累計	進捗率① 期初計画ベース	進捗率② 修正計画ベース
売上高	**1,385**	**1,533**	**1,469**	**△64**	**1,085**	**70.8**	**73.9**
IT営業アウトソーシング事業	1,226	1,304	1,294	△10	959	73.5	74.1
派遣業務請負人数（人）	151	180	168	△12	158	87.8	94.0
採用人数（人）	65	58	62	+4	43	74.1	69.4
ヘルスケア・その他事業	159	228	174	△53	126	55.4	72.5
営業利益	**△17**	**△64**	**△97**	**△32**	**△60**	**-**	**-**
（営業利益率,%）	△1.3	△4.2	**△6.6**	-	△5.6	-	-
経常利益	**5**	**△43**	**△92**	**△49**	**△61**	**-**	**-**
当期純利益	**△5**	**△30**	**△65**	**△35**	**△44**	**-**	**-**
EPS（円）	△5.24	△26.98	**△58.95**	△31.97	△40.01	-	-

下方修正の背景説明

- IT営業アウトソーシング事業では、通期採用人数は確保（期初計画比+4名見込み）するものの、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ことで、派遣業務請負人数が168名となり、期初計画180名を△12名下回る見通しとなりました。
- ヘルスケア・その他事業における、ヘルスケアビジネス事業については、介護DX生産性向上サポート*を中心とした市場調査・プロモーション支援案件を伸ばす計画でしたが、案件引合いは増加しているものの、受注までの期間が想定より長くなり、期初計画との乖離が発生しました。また、新たにリスキリング事業*の立ち上げに取り組んでいますが、想定よりも立ち上げ期間を要することとなり、期初計画との乖離が発生しました。
- なお、将来的な売上高の拡大を目指し、人員強化（期初計画比+7百万円）、新規事業開発におけるWebサイトやeラーニングシステム構築と広告宣伝（同+12百万円）など、先行投資を継続しています。

注：介護DX生産性向上サポートでは、介護ロボットやICT（介護ソフト、タブレット端末等）のテクノロジー活用や業務改善を通して、介護現場の生産性向上に向けた伴走支援をしている。
リスキリング事業では、経済産業省の補助事業「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、リスキリングを通じたキャリアアップ支援（Merry Mew）を実施している。

© BCC Inc. All Rights Reserved.

中期経営計画の見直し

中計の経過目標が未達となっている一方、業容拡大の進捗や、グロース維持基準の引き上げなど状況が変化しております。
通期決算発表時（25/11）の新中計発表を念頭に、ロードマップを引き直しているため、現行中計は取り下げます。

中計の経過目標が未達である

<25/9期の経過目標と着地見込み>

- 本日、業績予想の下方修正を公表

  売上高　　：1,469百万円（修正率△4.2%）

  営業利益　：△97百万円（修正率 −）

  当期純利益：△65百万円（修正率 −）

業容拡大が進んでいる

<最近の主なコーポレートアクション>

- 2025/2
  転職支援サービス「**Merry Mew**」を開始
- 2025/5
  シソーラス㈱の全事業を譲受（M&A）
  グッドデジタル㈱の全株式を取得（M&A）

グロース維持基準が引き上げられる*

<グロース市場の上場維持基準の見直し(案)>

- 上場維持基準を、現行の「上場**10年**経過後から、時価総額**40億円**以上」から、「上場**5年**経過後から、時価総額**100億円**以上」への変更
- **2030年以降**、上場5年経過している上場企業に適用

「**BCC INNOVATION PLAN 2026**」は取り下げ、
25/9期 通期決算発表時（2025年11月）に**新中期経営計画を公表予定**

注：東証証券取引所 上場部「グロース市場における今後の対応（2025年4月22日）」を参照している。

© BCC Inc. All Rights Reserved.

主なニュース

IT営業で培った「リスキリングプログラム」をeラーニングとして外部公開しております。
また、リスキ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キリング、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.	2025/5/30	（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

注：当社のニュースページトップ

© BCC Inc. All Rights Reserved.

トピックス（1/2）

5月30日、ITシステムの企画/設計/開発/運用及び保守等を手掛けるシソーラス㈱の全事業、及びDX支援事業を手掛けるグッドデジタル㈱の全株式を取得しました。これにより、IT営業だけでなくエンジニア事業にも本格参入いたしました。

シソーラス㈱の全事業を譲受

Thesaurus

特徴/シナジー

・継続的な連携により、「ビズクリ」の認知拡大により、ビジネス機会の創出を目指す
・また、当社取引先である1,300社の中小企業にシステム提案及び開発が可能

基本情報

対象会社	シソーラス株式会社
設立年月日	2018年11月21日
譲受期日	2025年5月30日
譲受価格	13百万円
事業内容	・ITシステムの企画/設計/開発/運用及び保守等の業務 ・2023年4月より当社が新規事業として提供開始した中小企業向け経営支援サービス「ビズクリ」のシステム構築、運営を担う

グッドデジタル㈱の全株式を取得

gooddigital

特徴/シナジー

「ビズクリ」から流入した中小企業に対し、AIを活用したシステム開発やDX支援といったサービスを提供し、中小企業向け支援事業の拡大を目指す

基本情報

対象会社	グッドデジタル株式会社
設立年月日	2024年8月20日
譲受期日	2025年5月30日
譲受価格	500千円
事業内容	・DX推進のための中小～中堅企業向けクラウド型ERPの開発/運用/保守 ・ECサイト運営、M&Aアドバイザリー、IT教育をはじめとするITインフラ支援

シナジー等を織り込まず、取り込み期間 4カ月で、2社合計売上高 20百万円の増収効果を見込む

© BCC Inc. All Rights Reserved.

トピックス（2/2）

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**」へ**参画**しています。

開催中の大阪・関西万博のテーマは「いのち輝く未来社会のデザイン」であり、すべての人に健康と福祉を、そして「誰一人取り残さない」というサステナビリティとダイバーシティ＆インクルージョンを実証する万博の核となるテーマとなっています。

当社は、**万博に「行きたくても行けないこどもたち（スペシャルキッズ）」に焦点をあてた「どこでも万博」プロジェクトに参画**し、**遠隔体験イベント**をスタートしています。今後も参画企業、共創パートナー等との連携を通じて、こどもたちの「やりたい」をテクノロジーで実現することを目指し取り組んでまいります。

注：スペシャルキッズとは、主に欧米で重い病気や難病、障がいがあるなど広い意味で課題を抱える子どもを指す。

© BCC Inc. All Rights Reserved.

損益計算書

損益計算書	単位	21/9 実績	22/9 実績	23/9 実績	24/9 実績	25/9CE 会社計画	24/9 1Q	24/9 2Q	24/9 3Q	24/9 4Q	25/9 1Q	25/9 2Q	25/9 3Q
売上高	百万円	1,123	1,142	1,279	1,385	1,469	334	350	346	354	360	369	355
（前年同期比）	%	+9.0	+1.6	+12.0	+8.2	+6.0	+9.4	+8.4	+3.1	+12.4	+8.0	+5.3	+2.8
IT営業アウトソーシング事業	百万円	977	977	1,120	1,226	1,294	292	300	314	318	319	318	320
1.営業アウトソーシング	百万円	883	912	1,028	1,083	1,087	268	264	276	274	274	265	270
2.ソリューション	百万円	94	64	91	142	206	24	36	38	44	45	53	49
ヘルスケアビジネス・その他事業	百万円	145	165	159	159	174	41	50	31	35	41	50	35
売上原価	百万円	616	652	754	852	925	203	214	216	218	218	232	226
労務費	百万円	525	571	649	698	724	170	173	176	177	176	181	178
その他原価	百万円	91	80	104	153	200	32	41	39	40	41	51	47
売上総利益	百万円	507	490	525	532	544	131	135	129	136	142	136	129
（売上総利益率）	%	45.1	42.9	41.1	38.5	37.0	39.2	38.7	37.4	38.5	39.6	37.0	36.4
販売費及び一般管理費	百万円	376	441	458	550	641	132	138	129	149	156	147	165
人件費	百万円	235	254	240	297	343	69	71	74	81	86	82	82
採用費	百万円	25	33	42	60	75	13	10	12	23	10	9	28
支払手数料	百万円	34	67	67	82	76	24	26	15	16	22	20	17
その他販管費	百万円	81	85	108	110	146	25	30	27	27	37	34	37
営業利益	百万円	130	48	67	△17	△97	△1	△2	0	△13	△14	△10	△35
（営業利益率）	%	11.6	4.2	5.3	△1.3	△6.6	△0.5	△0.8	0.1	△3.7	△3.9	△3.0	△10.0
IT営業アウトソーシング事業	百万円	282	210	263	210	186	55	55	58	41	59	50	40
ヘルスケアビジネス・その他事業	百万円	△1	△1	△11	△39	△76	△10	△11	△9	△6	△16	△12	△25
調整額	百万円	△150	△160	△183	△188	△207	△46	△46	△48	△47	△57	△48	△50
当期純利益	百万円	76	32	45	△5	△65	△2	14	△7	△10	△11	△9	△23

© BCC Inc. All Rights Reserved.

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 期末	22/9 期末	23/9 期末	24/9 期末	25/9 3Q末
資産合計	百万円	813	830	915	909	939
流動資産	百万円	747	757	806	789	776
現預金	百万円	614	596	643	577	570
売上債権	百万円	122	130	132	151	153
棚卸資産	百万円	2	1	0	3	2
その他流動資産	百万円	7	28	29	57	49
固定資産	百万円	66	73	108	119	163
有形固定資産	百万円	9	8	28	32	31
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	118
負債合計	百万円	238	217	267	267	341
流動負債	百万円	228	200	237	247	252
仕入債務	百万円	2	6	3	22	14
短期有利子負債	百万円	17	11	12	19	30
未払法人税等	百万円	42	3	22	5	0
その他流動負債	百万円	165	179	199	200	208
固定負債	百万円	9	16	30	20	89
長期有利子負債	百万円	9	16	30	20	89
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	597
自己資本	百万円	575	613	647	641	597
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 実績	22/9 実績	23/9 実績	24/9 実績
営業キャッシュフロー	百万円	135	△0	88	△36
投資キャッシュフロー	百万円	△2	△23	△44	△27
フリーキャッシュフロー	百万円	133	△24	43	△63
財務キャッシュフロー	百万円	217	6	3	△2
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	350	△18	46	△66
現金同等物の期首残高	百万円	264	614	596	643
現金同等物の期末残高	百万円	614	596	643	577

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

© BCC Inc. All Rights Reserved.

補足説明資料

3

© BCC Inc. All Rights Reserved.

基本情報

商号	ＢＣＣ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 ｲﾉﾍﾞｰｼｮﾝｾﾝﾀｰ ﾘｽｷﾘﾝｸﾞﾗﾎﾞ ：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）
代表取締役社長	伊藤 一彦
資本金	１億7,350万円（2025年４月１日現在）
従業員数	237名（2025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

大株主の状況

2025年3月31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	78,800	7.08
山上豊	65,600	5.90
プラス株式会社	60,000	5.39
BCC社員持株会	55,600	5.00
伊藤貴子	54,000	4.85
楽天証券株式会社	48,300	4.34
岡林靖朗	31,100	2.80
有限会社KIT	30,000	2.70
株式会社SBIネオトレード証券	29,600	2.66
計	**723,300**	**65.03**

上場来の株価チャート

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。

© BCC Inc. All Rights Reserved.

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　社外取締役

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。

取締役　社外取締役

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。

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・サービシズ株式会社） 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　社外監査役

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年のグループ全社の合併を経て、現在に至る。

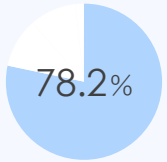
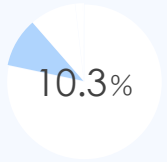
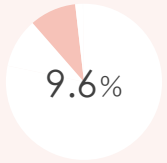
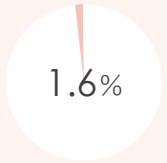
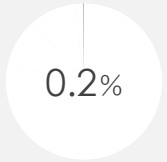
監査役　社外監査役

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。

© BCC Inc. All Rights Reserved.

事業内容

セグメント	サービス	売上高（24/9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	1,083		• 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	142		• 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	133		• 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・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	22		• 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	–	3		• 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。

© BCC Inc. All Rights Reserved.

営業アウトソーシング

経験豊富な人材

営業職に特化

50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	パートナー開拓	アカウント営業
テレマーケティング	セールスサポート	イベントフォロー
休眠ユーザーの掘り起こし	インサイドセールス	商材担当
デモ要員	プロモーション	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、コツ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	キヤノン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ネッツエスアイ株式会社	株式会社Sales Lab	マクニカソリューションズ株式会社
NECフィールディング株式会社	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	

© BCC Inc. All Rights Reserved.

ソリューション

BCC株式会社

主な取扱商材

Cloud

SaaS / PaaS / IaaS

- **Microsoft 365等**
  - クラウドサービス
  - リモートアクセス
  - 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**

Network

WAN

- **ホスティング**
- **光ファイバー**
- **海外VPN**

LAN

- **無線LANシステム**
- **社内LAN構築**

Hardware

- **パソコン**
- **タブレット**
- **モバイル**
- **ビデオ会議システム**

Software

- **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

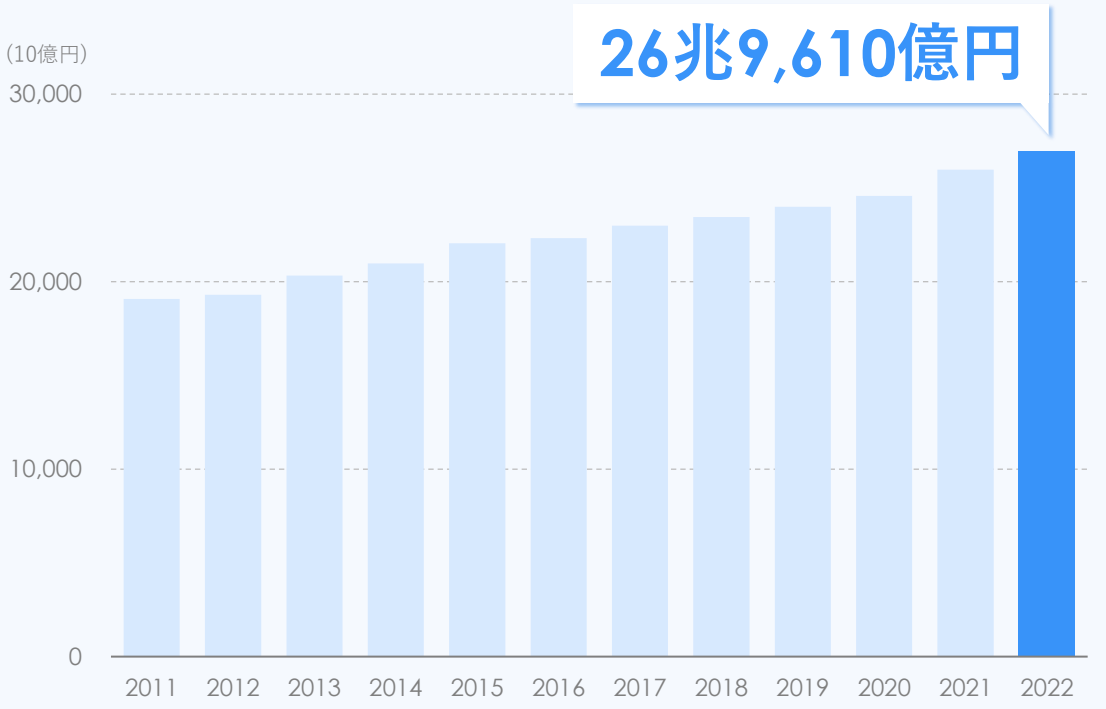
製品カテゴリ	導入サービス	業種	売上高	社員数	導入効果
Cloud	Microsoft 365	不動産業	168億	439名	大容量メールボックスによる容量枯渇を改善、クラウド化したOfficeによるリアルタイムの共有や最新のOfficeアプリケーションを利用可能に。
	Webex	製造業	87億	242名	海外拠点や外出先、取引先と手軽にコミュニケーションが可能に。
NetWork	IIJ Omnibus	製造業	119億	440名	フレッツの輻輳による遅延が改善され、セキュリティ、クラウドなどハードを持たず拡張できるネットワーク環境へ改善。
	Smart VPN	製造業	25億	322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。
	IIJ Omnibus	製造業	119億	440名	フレッツ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。
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	キッティング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。

© BCC Inc. All Rights Reserved.

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

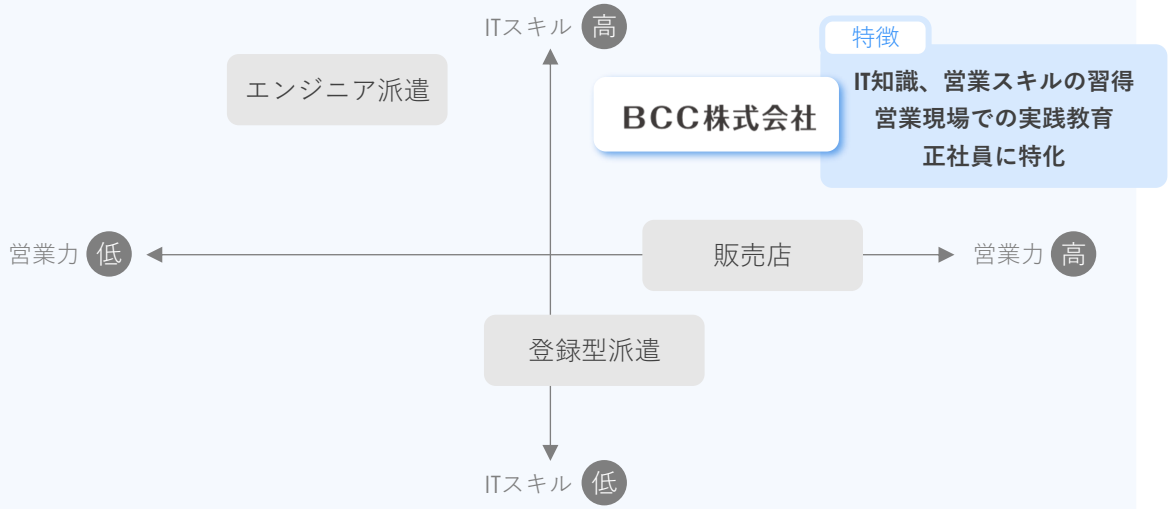
当事業のターゲットであるIT業界（ソフトウェア業、情報処理・提供サービス業、インターネット付随サービス業）の市場規模（実質国内生産額）は、2022年度で26兆9,610億円となっております。



出典：総務省「令和６年情報通信白書」日本の情報通信産業の部門別実質国内生産額の推移

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

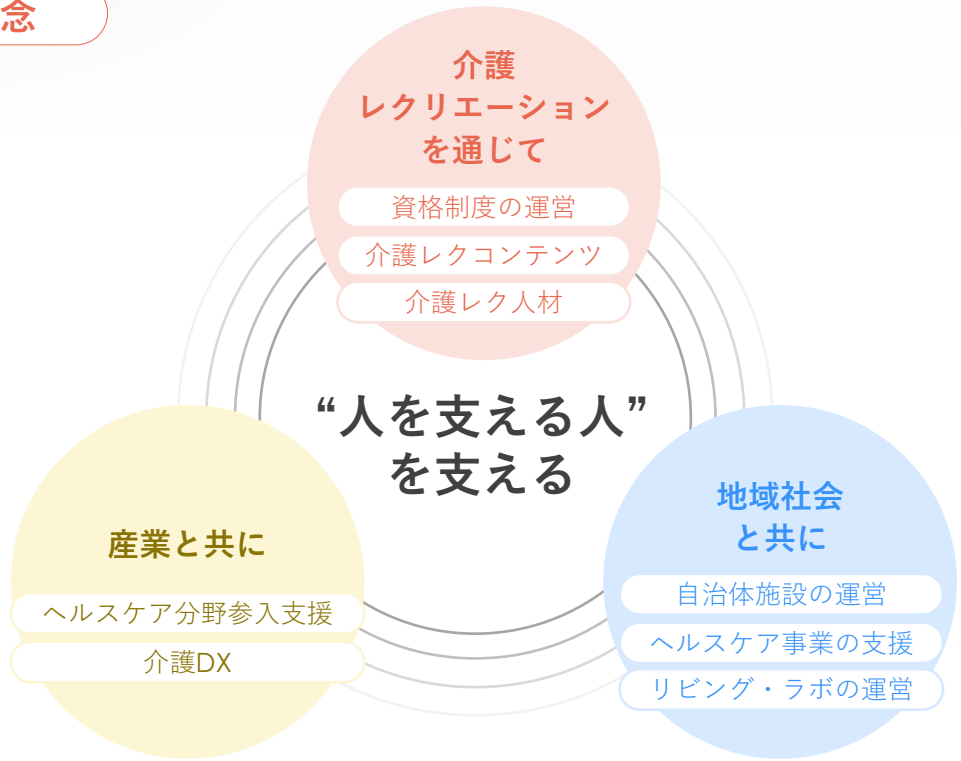
IT営業アウトソーシング事業における主たる事業である営業アウトソーシング事業においては、エンジニア派遣及び販売店とは競合することがなく独自のポジションを確立しており明確な競合他社はございません。なお、ソリューション事業においては、新しいサービスの開発等、常に企業間競争が発生しやすい環境にありますが、仕入先、顧客企業との人的交流による関係強化を図ることで、価格競争を回避し、事業基盤の強化及び維持に努めております。

注：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。

© BCC Inc. All Rights Reserved.

ヘルスケアビジネス（1/2）

理念

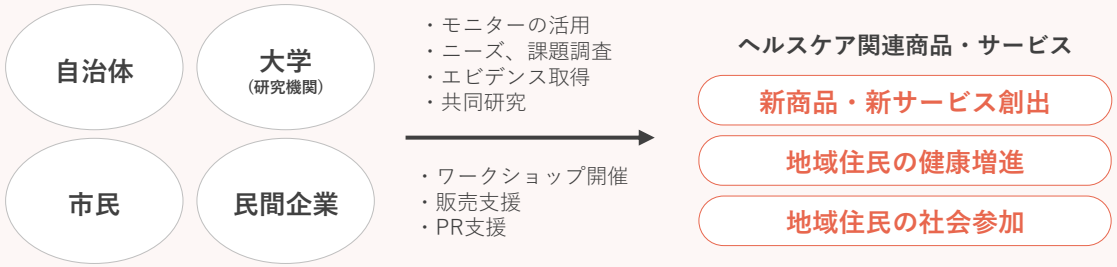


介護の現場に携わる方々を支えたいと思い、高齢者向けのレクリエーションを普及することから始まったヘルスケアビジネス事業。

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6.7万人以上
- 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」

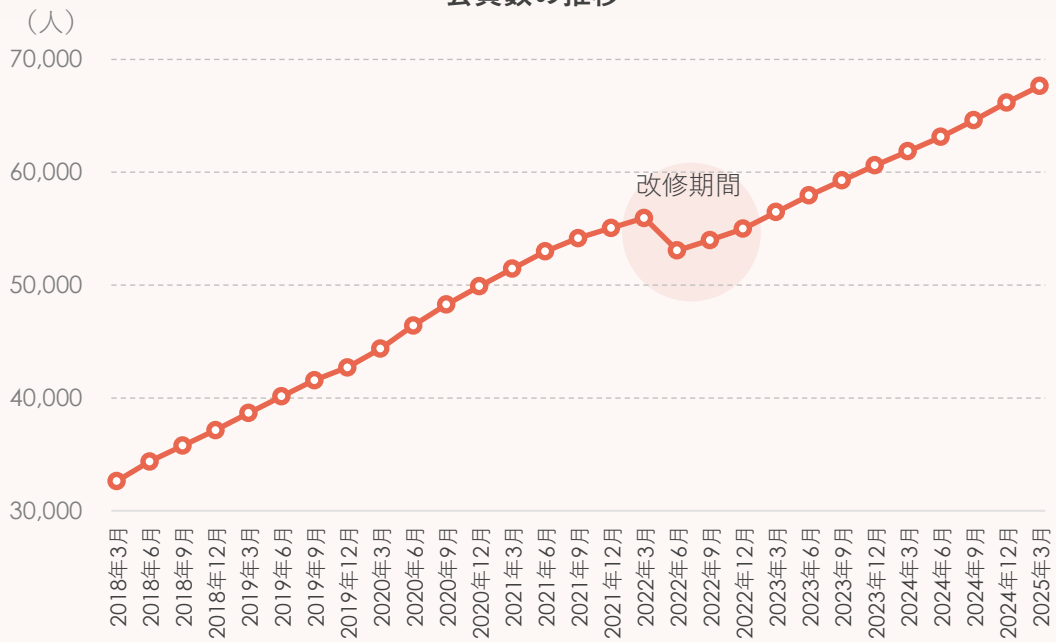
- レクプログラムをすべて専任スタッフが実施
- 多種多様なプログラムでレクのマンネリ化を解消
- お笑い芸人など企業コラボ企画も提供

© BCC Inc. All Rights Reserved.

ヘルスケアビジネス（2/2）

介護レク広場 *

会員数の推移



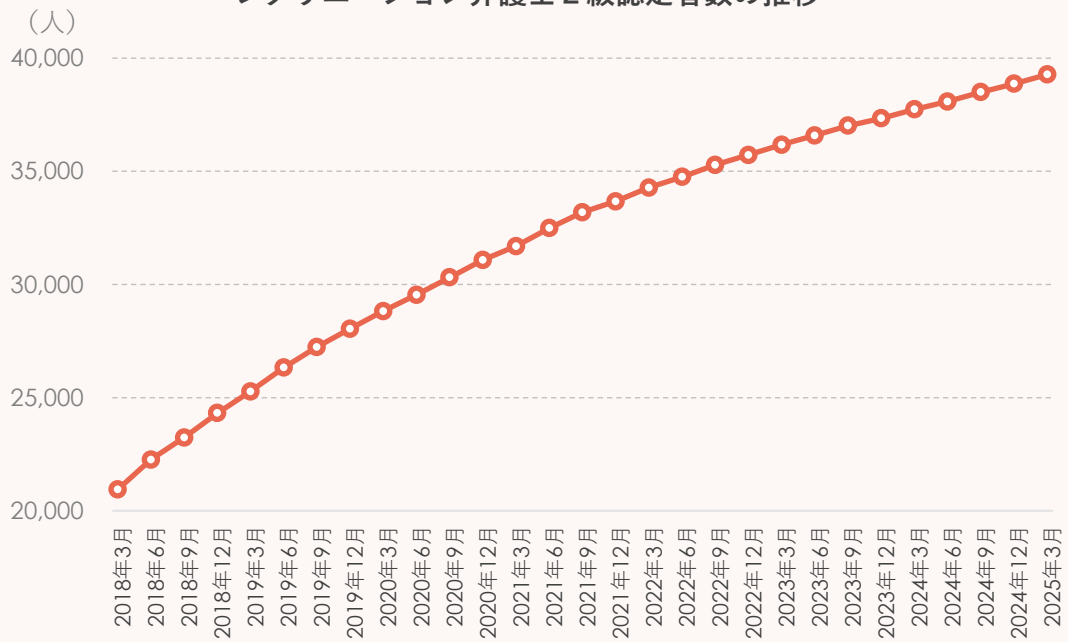
介護レクリエーションで
活用できる塗り絵や脳活等
3,700点超の素材を提供

会員数6万7千人超

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３万９千人
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
Ministry of Economy, Trade and Industry

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。

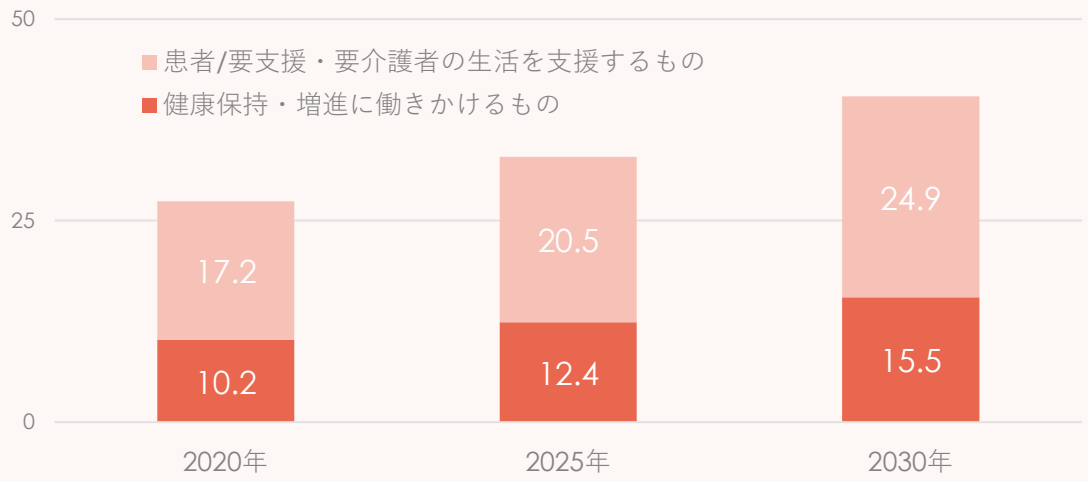
© BCC Inc. All Rights Reserved.

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

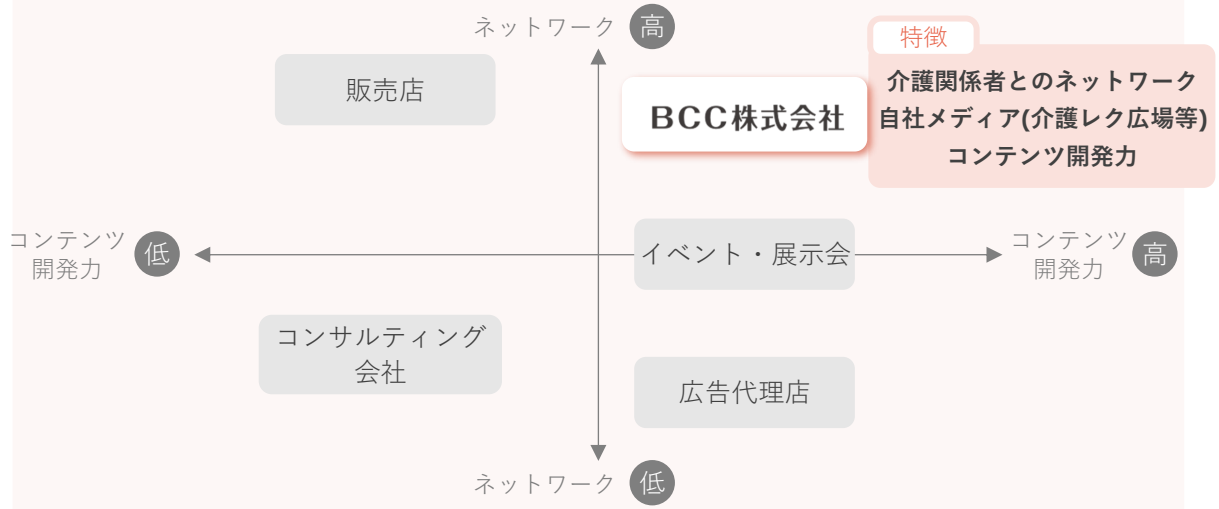
2020年のヘルスケア産業（健康保持・増進に働きかけるものと患者/要支援・要介護者の生活を支援するものを合わせたもの）の市場規模は27.5兆円と推計されております。また、将来の市場規模は、2025年のヘルスケア産業市場規模は33.0兆円、2030年は40.4兆円と予測されております。



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。

© BCC Inc. All Rights Reserved.

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

© BCC Inc. All Rights Reserved.

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。

© BCC Inc. All Rights Reserved.

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。

© BCC Inc. All Rights Reserved.