BCC株式会社

2026.11.13

2026年９月期 通期決算説明資料
（事業計画及び成長可能性に関する事項）









© BCC Inc. All Rights Reserved.



BCC株式会社

目次

1. 私たちについて p.3
2. 2026年９月期 通期概況 p.9
3. 中期経営計画の進捗 p.20
（2026年９月期～2030年9月期）
4. 2027年９月期 通期計画 p.30
5. 補足説明資料 p.33
・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

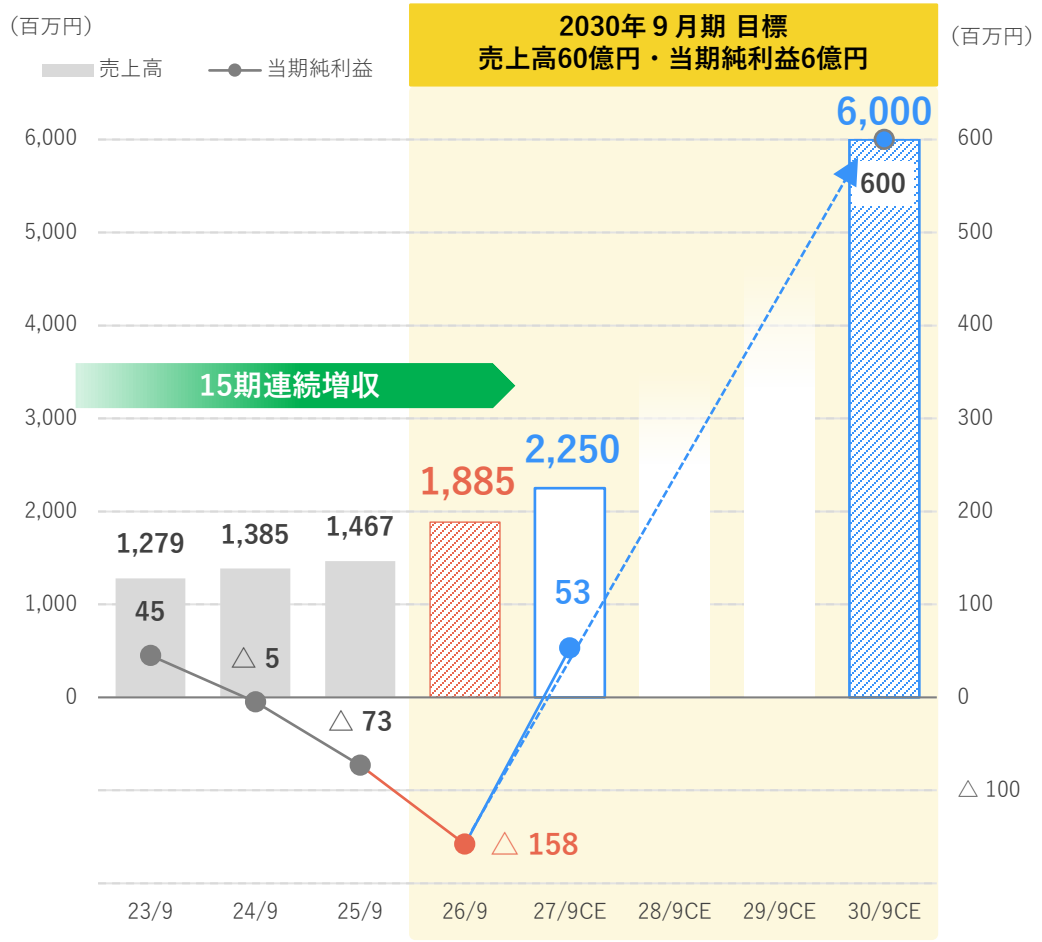


© BCC Inc. All Rights Reserved.

エグゼクティブ・サマリー

- 中期経営計画（2026年度～2030年度）初年度の売上高は前期比28.5%増と大幅に成長、15期連続の増収を達成
- 営業アウトソーシング事業の配属人数・採用人数は過去最高を更新し、事業の成長基盤を強化
- M&Aによりグループ入りした企業も好調に推移し、M&Aによる業績貢献が進展

⇒収益基盤の強化が進み、当初計画を前倒し、2027年９月期に黒字化へ



業績

連結売上高

1,885百万円

前期比

＋28.5%（＋417百万円）

事業ハイライト

期末配属人数

191人

（過去最高）

前期末比

＋25人

通期採用人数

72人

（過去最高）

前期比

＋11人

グループ会社売上高*

227百万円

（連結売上のうち12%）

注：昨年M&Aでグループとなった
グッドデジタル株式会社、ロボタス
ネット株式会社の合計売上高

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。
本資料の「当期純利益」は、連結決算期間については「親会社株主に帰属する当期純利益」を指す。

© 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、ポテンシャルの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が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つながり、結果として当社の企業価値の源泉となっております。

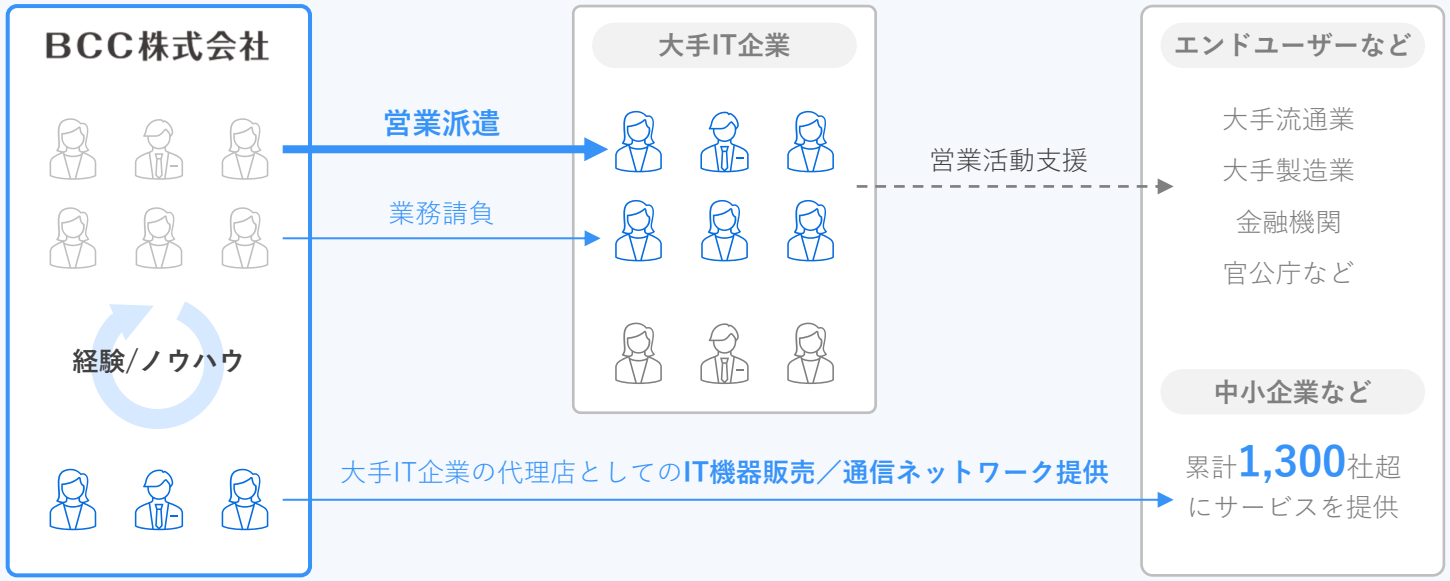
今後は、この「ヒトが活きる」という軸をさらに強化し、IT営業アウトソーシングの成長に加え、M&Aも視野に入れた事業領域の拡張、そして自社の教育ノウハウを結集したeラーニング事業などを通じて、提供価値の輪をさらに広げてまいります。また、社名に込めた「**Business Creative Corporation**」の名の通り、人の成長を核とした新たな事業を創造し続けることで、持続的な企業価値向上に努めてまいります。引き続きのご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

代表取締役社長 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。

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*
1,672百万円	169百万円	191名	30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（MerryMew）**

セグメント売上高*	セグメント利益*
213百万円	△85百万円

注：セグメント別売上高及び利益は、26/9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。
派遣業務請負人数及び派遣取引社数は2026年９月末時点を参照している。

© BCC Inc. All Rights Reserved.

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 91.1%

未経験 84.3%

女性 75.4%

<**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



66.7%
東証プライム上場*
社数ベース

92.1%
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2026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.

私たちの価値協創の輪の広がり（M&A・ベンチャー出資）

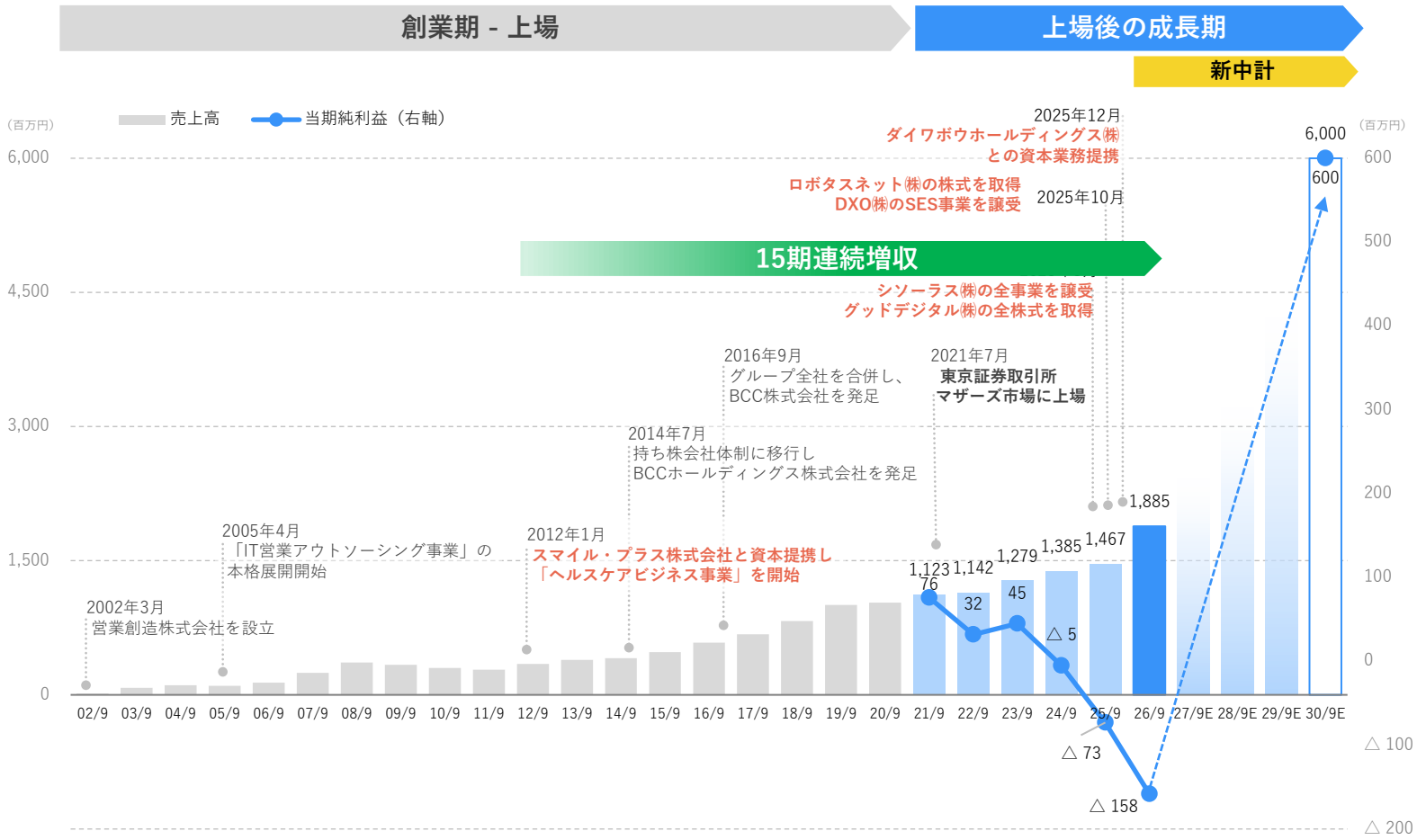
当社は非連続的な成長の実現に向け、上場来M&Aを４件、事業連携を前提としたベンチャー出資を５件実施してきました。
直近ではシステムエンジニアリングサービス（SES）事業譲受や介護DX支援企業買収を公表し、さらに成長加速を図ります。



© BCC 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を拡大すると共に、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（26/9末）	191名
累計派遣社数（26/9末）	60社以上
累計代理店顧客数（26/9末）	1,300社以上
介護ネットワーク会員数*（26/9末）	11万人以上
M&A実施件数（26/9時点）	5件
自己資本比率（26/9末）	68.3%
ネットキャッシュ（26/9末）	753百万円

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。

© BCC Inc. All Rights Reserved.



2026年９月期 通期概況

2

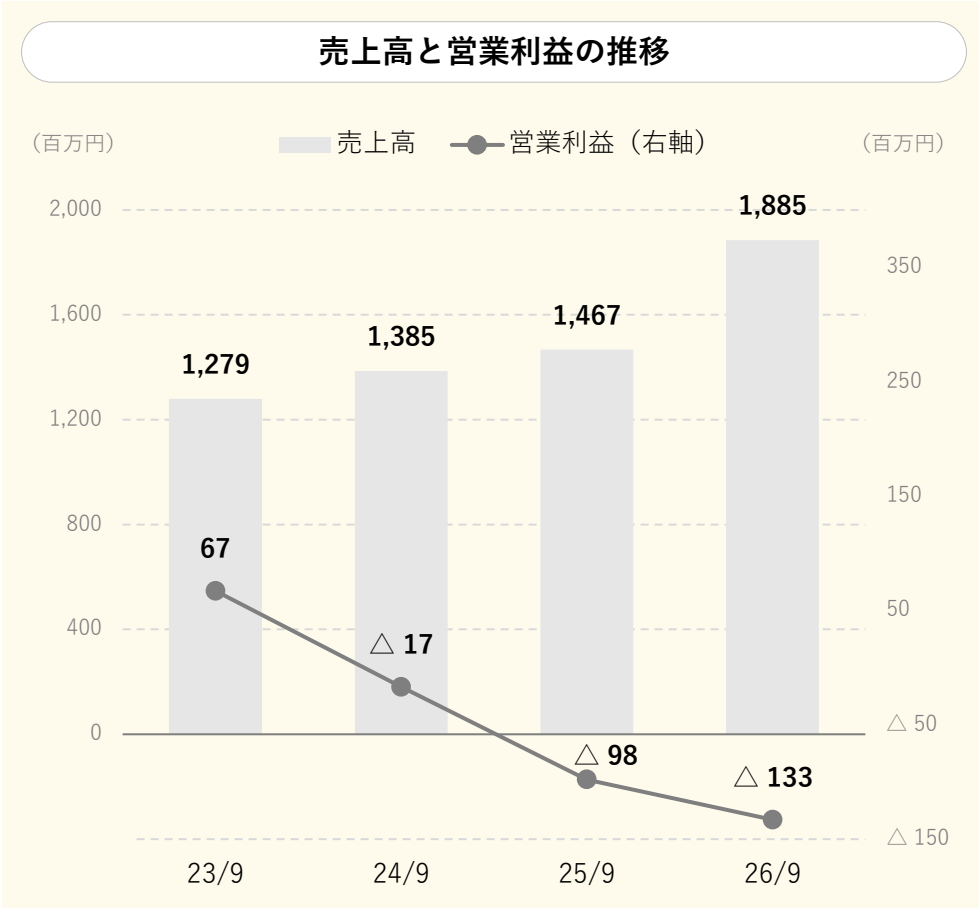
© BCC Inc. All Rights Reserved.

BCC株式会社

通期業績サマリー

売上高はYoY+28.5％の1,885百万円となり、大幅な増収を達成しました。営業利益は販管費の計画比抑制等により、計画を61百万円上回り△133百万円、経常利益も計画を46百万円上回り△139百万円となりました。一方、特別損失の計上と税効果会計による法人税等の負担軽減額が当初計画を下回ったことなどにより、当期純利益は計画を23百万円下回り△158百万円となりました。

（百万円）	25/9 通期実績	26/9 通期実績	YoY	通期計画*	達成率
売上高	**1,467**	**1,885**	**＋28.5%**	**1,850**	**101.9%**
IT営業アウトソーシング事業	1,294	1,672	＋29.2%	1,655	101.0%
1. 営業アウトソーシング（ITO）	1,082	1,180	+9.1%	1,165	101.2%
2. ソリューション（ITS）	211	221	+4.7%	220	100.6%
3. エンジニアリング（SES）	-	270	-	269	100.3%
ヘルスケア・その他事業	173	213	＋23.1%	194	109.8%
売上総利益	**544**	**629**	**＋15.6%**	**619**	**101.6%**
（売上総利益率,%）	37.1	33.3	△3.8pt	33.5	-
営業利益	**△98**	**△133**	-	**△194**	-
（営業利益率,%）	△6.7	△7.0	△0.3pt	△10.5	-
経常利益	**△92**	**△139**	-	**△185**	-
税引前利益	**△103**	**△159**	-	**△185**	-
当期純利益	**△73**	**△158**	-	**△135**	-
EPS（円）	△22.07	△38.94	-	△33.51	-



注：当社は26/9期より連結決算へ移行しているため、25/9期個別数値との比較は参考として記載している。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の計画値を加えている。
エンジニアリング（SES）の売上高について26/9期通期計画開示時は1.営業アウトソーシング(ITO)に含めて記載していたが、参考のため通期計画では独立して記載している。
2026年4月1日付で普通株式1株につき3株の割合で株式分割を実施している。25/9期及び26/9期通期計画のEPSは、当該株式分割を反映した数値を記載している。なお、26/9期通期計画は2026年8月12日公表の業績予想に基づいている。

© BCC Inc. All Rights Reserved.

BCC株式会社

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191名の達成とM&A後の連結決算移行により、**YoY+30.5%となる大幅な増収を達成**しました。営業利益は、派遣業務請負人数の拡大に伴う増収や新規事業の営業損失幅縮小などにより、△12百万円となりました。

（百万円）	24/9(参考) 1Q	2Q	3Q	4Q	25/9(参考) 1Q	2Q	3Q	4Q	26/9 1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	**334**	**350**	**346**	**354**	**360**	**369**	**355**	**381**	**438**	**484**	**464**	**497**
IT営業アウトソーシング事業	292	300	314	318	319	318	320	335	385	424	418	443
1. 営業アウトソーシング（ITO）	268	264	276	274	274	265	270	272	278	285	301	314
派遣業務請負人数（人）	150	150	153	151	156	160	158	166	170	174	180	191
派遣単価 / 月（千円）	608	585	605	601	599	563	582	558	554	553	565	558
2. ソリューション（ITS）	24	36	38	44	45	53	49	62	56	60	49	54
3. エンジニアリング	-	-	-	-	-	-	-	-	49	78	67	75
ヘルスケア・その他事業	41	50	31	35	41	50	35	46	53	60	45	54
売上総利益	**131**	**135**	**129**	**136**	**142**	**136**	**129**	**135**	**149**	**150**	**159**	**169**
（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	34.4	34.1
営業利益	**△1**	**△2**	**0**	**△13**	**△14**	**△10**	**△35**	**△37**	**△43**	**△38**	**△39**	**△12**
（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	△8.5	△2.5
当期純利益	**△2**	**14**	**△7**	**△10**	**△11**	**△9**	**△23**	**△29**	**△53**	**△37**	**△49**	**△17**
EPS（円）	△1.98	13.18	△6.55	△9.89	△10.12	△8.55	△21.34	△26.22	△45.47	△8.93	△11.73	△4.13

26/9期4Qの概況

- 26/9期2Q及び3Q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191名となりました。
- 派遣単価は、新規配属当初にディスカウントを適用する場合があるため、採用人数の増加に対して遅行して改善する傾向があります。1Q・2Q比で改善水準を維持したものの、新規採用・配属拡大に伴うディスカウント適用により、3Qから一時的に低下しました。
- ITO、ITS、ヘルスケアの各事業の成長に加え、エンジニアリング事業のM&Aによる業績貢献が進み、売上高は引き続き好調に推移しました。
- 成長に向けた先行投資を継続するなか、派遣業務請負人数の拡大による増収に加え、新規事業も売上拡大に伴い営業損失幅が縮小しました。26/9期4Qの営業利益は△12百万円となり、収益基盤の強化が着実に進展しています。

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。
2026年4月1日付で普通株式1株につき３株の割合で株式分割を実施している。EPSについては当第1四半期以前は株式分割前、第1四半期以降は株式分割後の数値を記載している。

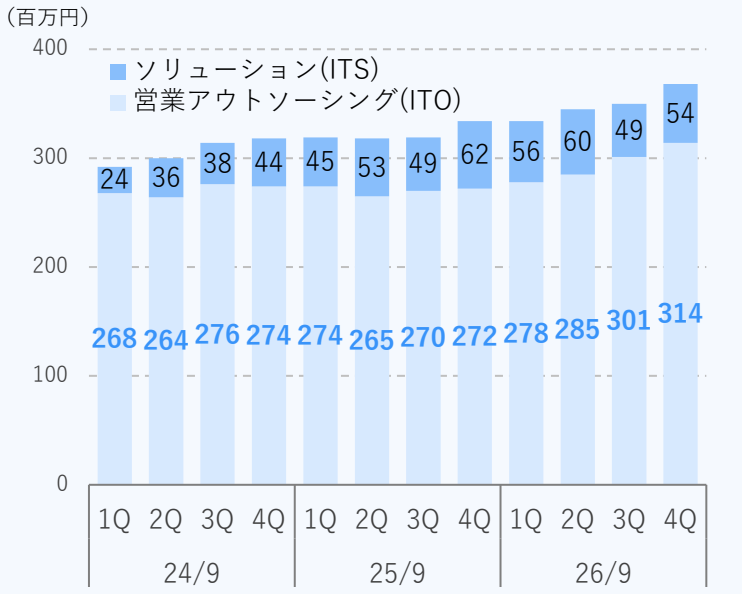
© BCC Inc. All Rights Reserved.

BCC株式会社

主要KPIの四半期推移

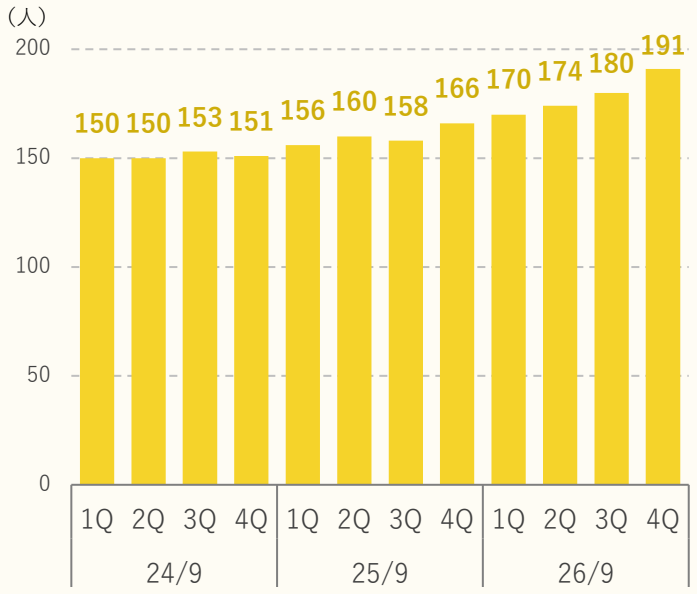
採用活動は、26/9期4Qに15名を採用し、通期では目標64名を上回る72名（達成率112.5％）となり、過去最高の採用人数を達成しました。また、採用人員の配属が進み、派遣業務請負人数は前四半期末比11名増の191名となり、過去最高を更新しました。

サブセグメント別売上高の四半期推移



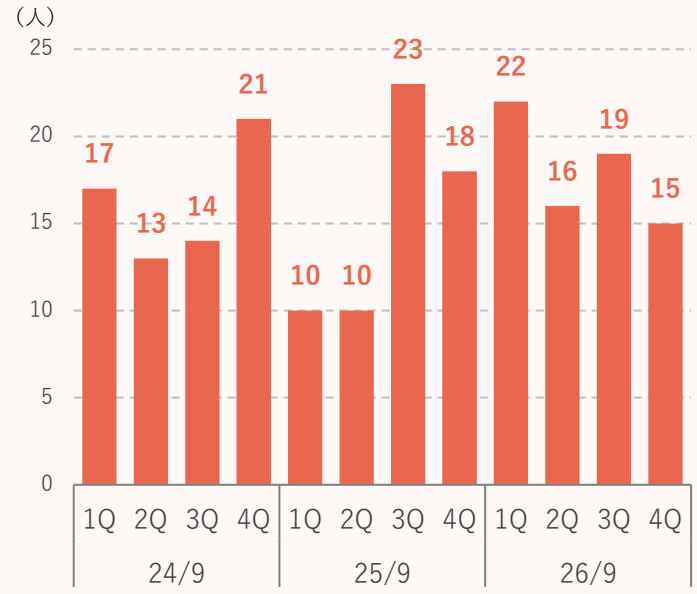
- ITOでは、派遣業務請負人数の増加に伴い、26/9期4Qの売上高は314百万円となり、過去3年間で最高となりました。
- 新規配属者には配属当初のディスカウントが適用される場合があり、平均派遣単価に影響します。
- ITSでは、26/9期4Qの売上高は54百万円となりました。継続的な受注体制の強化に取り組んでいます。

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。
- 26/9期2Q及び26/9期3Q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4Qでは15名を採用しました。
- ただし、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。

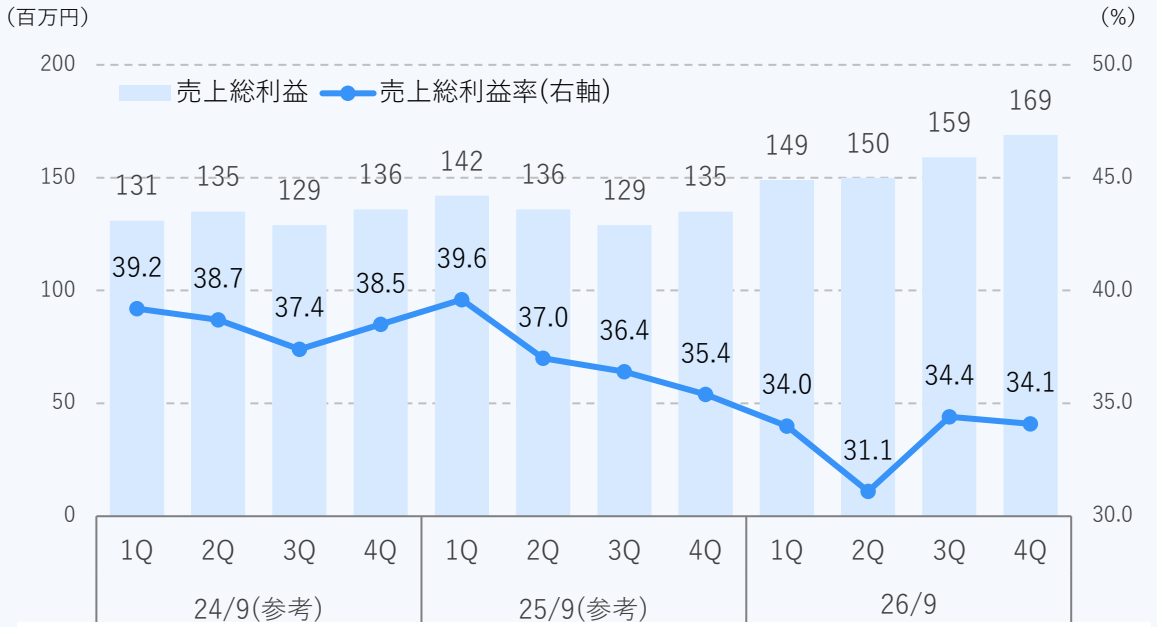
© BCC Inc. All Rights Reserved.

BCC株式会社

売上総利益と売上原価明細

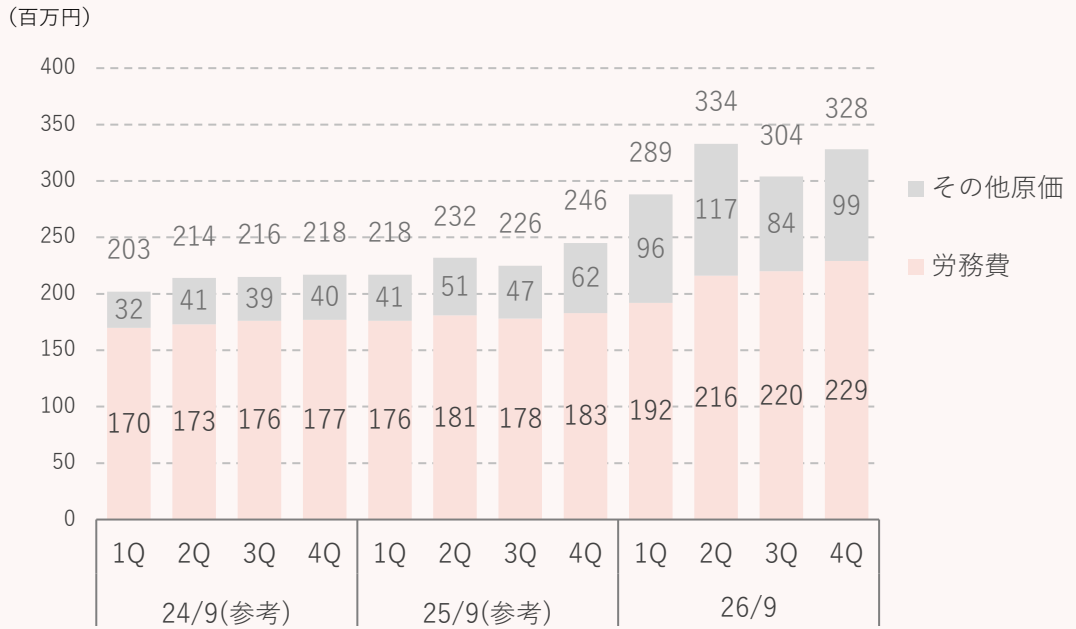
売上総利益は、主力事業の売上拡大やグループ会社の連結による業績貢献などにより増加し、26/9期4Qは169百万円となりました。売上総利益率は34.1％と前四半期から0.3pt低下したものの、売上総利益額は前四半期を上回り、収益基盤の拡大が進んでいます。

売上総利益と売上総利益率の四半期推移



- 新規配属者には配属当初のディスカウントが適用される場合があり、新規配属が増加する時期は平均派遣単価や利益率に影響する傾向があります。
- 26/9期2Qに低下した売上総利益率は、3Q以降34％台に回復しました。4Qは前四半期から小幅に低下したものの、売上総利益額は増加しています。
- 今後も採用及び派遣業務請負人数の拡大を計画しており、新規配属者へのディスカウントの影響を受けながらも、売上総利益額の拡大を目指します。

売上原価明細の四半期推移



- 労務費は、派遣業務請負人数の拡大や人件費水準の上昇などに伴い増加しています。
- その他原価には、主にグループ会社の開発原価が含まれています。

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。

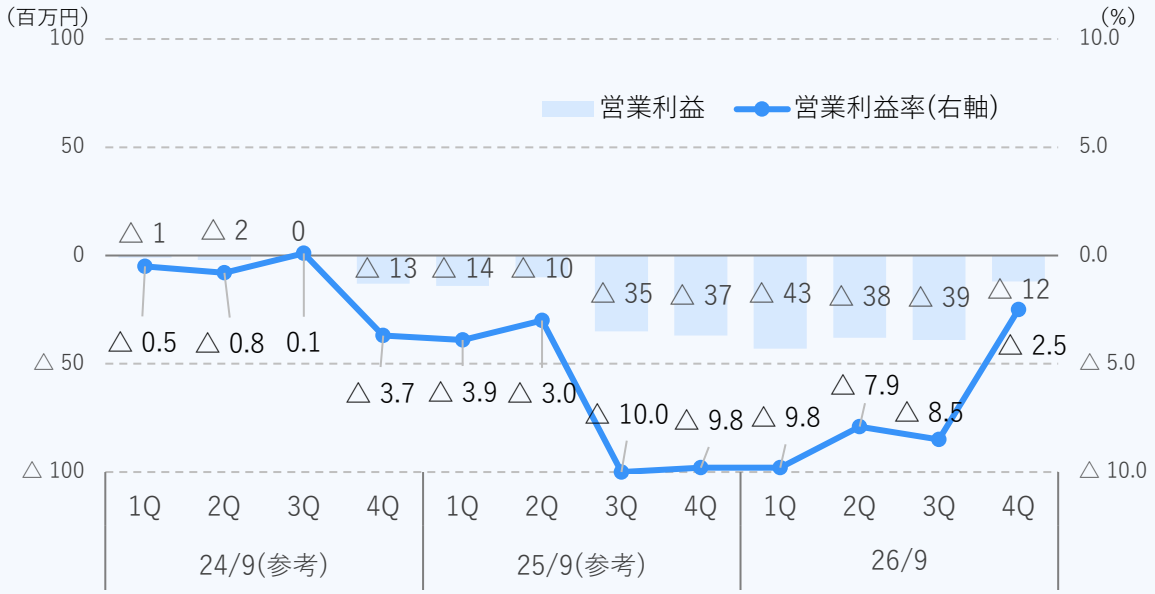
© BCC Inc. All Rights Reserved.

BCC株式会社

営業利益と販管費明細

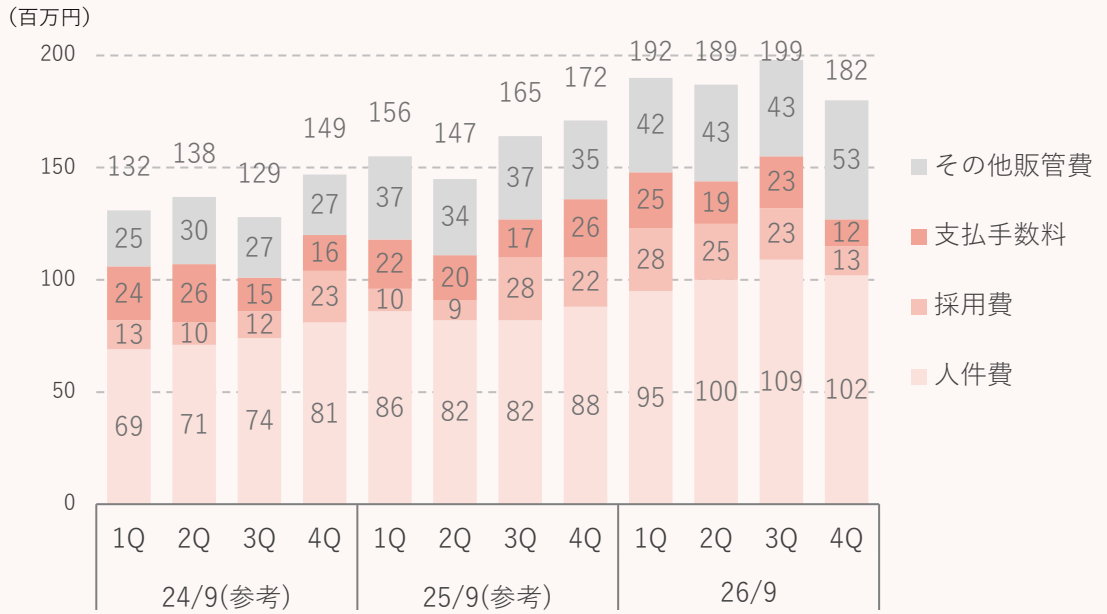
中長期的な収益規模の拡大に向けた新規事業への先行投資を継続しつつ、採用費の改善や人件費の安定的な推移により費用水準を管理しています。これらの結果、営業利益は△12百万円となりました。

営業利益と営業利益率の四半期推移



- 中長期的な収益規模の拡大に向けた新規事業への先行投資を継続するなか、主力事業の売上拡大や新規事業の営業損失幅縮小などにより、第4四半期の営業利益は△12百万円となり、前四半期から収益性が改善しました。

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、一時的な費用や、将来成長を見据えた先行投資が含まれています。

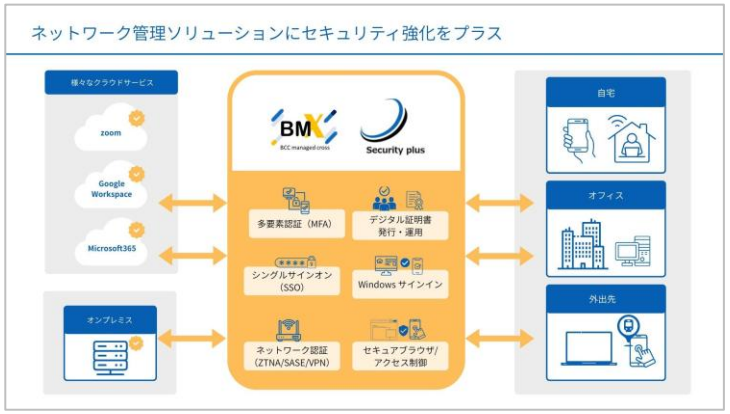
注：当第1四半期より連結決算へ移行しているため、前期個別数値との比較は参考として記載している。

© BCC Inc. All Rights Reserved.

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、経営課題の解決を支援する「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（**シソーラス株式会社**の全事業を譲受）
2.	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
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	**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
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（**DXO株式会社のSES事業**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「**BM X Type M Security plus**」提供開始のお知らせ
11.	2026/4/9	経営戦略を推進するクラウドサービス「**ビズクリクラウド**」リニューアルのお知らせ
12.	2026/6/12	ＢＣＣ　ヘルスケアビジネスカンパニーサイトのリニューアルのお知らせ
13.	2026/7/2	当社社員インタビューコンテンツご紹介のお知らせ
14.	2026/7/10	Z世代向け転職支援「MerryMew」開始1年4か月で転職相談1,000人達成のお知らせ
15.	2026/7/30	「ビズクリ」の伴走支援事例公開のお知らせ
16.	2026/8/5	長野県佐久市「ひとり親就業伴走型支援事業」受託のお知らせ
17.	2026/9/29	KMMK株式会社とのアドバイザリー業務契約締結のお知らせ





注：当社のニュースページトップ

© BCC Inc. All Rights Reserved.

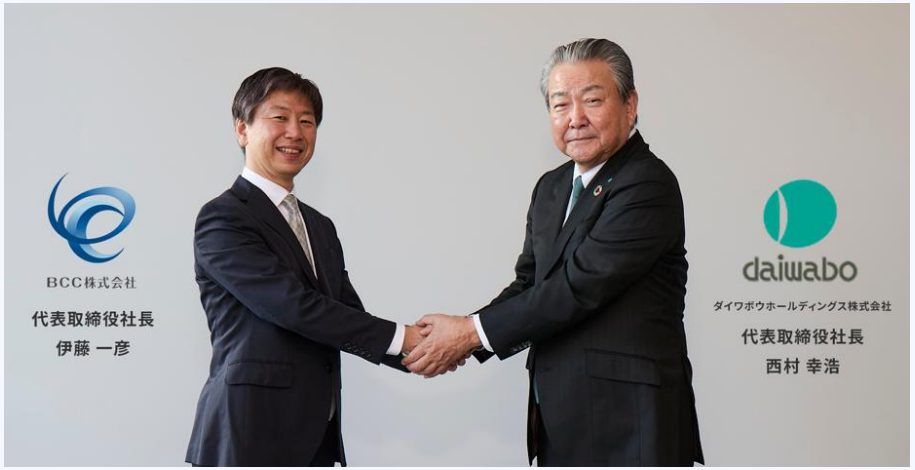
通期トピックス

中期経営計画で掲げる「IT業界の人材不足を解決するカンパニー」の実現に向け、事業基盤の強化と成長に向けた取り組みを推進しています。

トピックス①　ダイワボウホールディングスと資本業務提携

当社は、**ダイワボウホールディングス株式会社（DHD社）と資本業務提携契約を締結いたしました。**DHD社は「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、IT分野のバリューチェーン強化・発展を目指しています。当社はITサービス領域における戦略的パートナーとして、両社の経営資源を有機的に連携させ、新規事業の推進と企業価値の最大化を図ります。今後も「IT業界の人材不足解決カンパニー」として、今回の提携を成長戦略の実現につなげ、事業拡大を一層加速してまいります。（2025年11月発表）

ダイワボウホールディングスとの資本業務提携



＜両社代表による記念撮影＞

トピックス②　株式3分割の実施

当社は、**株式の流動性向上と投資家層の拡大を目的として、2026年4月1日付で普通株式1株につき3株の割合で株式分割を実施しました。**本株式分割により、発行済株式総数は1,419,740株から4,259,220株となりました。なお、本株式分割による資本金の額に変更はありません。あわせて発行可能株式総数の引き上げや新株予約権の行使価額調整も実施しました。投資単位の引き下げにより、より投資しやすい環境を整備し、株式の流動性向上と市場参加者の拡大を目指します。（2026年1月発表）

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

（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

© BCC Inc. All Rights Reserved.

通期トピックス

中期経営計画で掲げる「IT業界の人材不足を解決するカンパニー」の実現に向け、人材育成・人的資本への投資を積極的に推進しています。

トピックス③　当社社員インタビューコンテンツご紹介

当社は、人的資本への取り組みや企業文化への理解をより深めていただくことを目的として、当社ホームページで公開している社員インタビューコンテンツをご紹介しております。
社員インタビューでは、IT 営業アウトソーシング事業を中心に第一線で活躍する社員が、担当業務の内容や仕事への想い、成長のエピソード、キャリア形成などについて紹介しております。
社員一人ひとりの成長が、当社の競争力の源泉となっています。
（2026年7月発表）

社員インタビューはこちら



トピックス④　「MerryMew」転職相談 1,000 人達成

当社が運営する Z 世代向け未経験転職・リスキリング支援サービス「MerryMew」（メリーミュー）は、**サービス開始から約1年4か月で累計転職相談人数1,000人を突破しました。**
企業の人材不足が課題となる一方で、リスキリングを通じた人材育成や未経験人材の活躍への期待は高まっています。今後も MerryMew を通じて若年層のキャリア形成を支援するとともに、人材サービス領域のさらなる拡充を進め、中期経営計画で掲げる持続的な成長の実現を目指します。（2026年7月発表）

転職支援サービス「MerryMew」WEBサイト





© BCC Inc. All Rights Reserved.

損益計算書

損益計算書	単位	22/9（参考）実績	23/9（参考）実績	24/9（参考）実績	25/9（参考）実績	26/9 実績	27/9CE 会社計画	25/9（参考） 1Q	25/9（参考） 2Q	25/9（参考） 3Q	25/9（参考） 4Q	26/9 1Q	26/9 2Q	26/9 3Q	26/9 4Q
売上高	百万円	1,142	1,279	1,385	1,467	1,885	2,250	360	369	355	381	438	484	464	497
（前年同期比）	%	+1.6	+12.0	+8.2	+5.9	+28.5	+19.4	+8.0	+5.3	+2.8	+7.6	+21.4	+31.4	+30.5	+30.5
IT営業アウトソーシング事業	百万円	977	1,120	1,226	1,294	1,672	1,902	319	318	320	335	385	424	418	443
1.営業アウトソーシング	百万円	912	1,028	1,083	1,082	1,180	1,332	274	265	270	272	278	285	301	314
2.ソリューション	百万円	64	91	142	211	221	249	45	53	49	62	56	60	49	54
3.エンジニアリング	百万円	-	-	-	-	270	320	-	-	-	-	49	78	67	75
ヘルスケアビジネス・その他事業	百万円	165	159	159	173	213	348	41	50	35	46	53	60	45	54
売上原価	百万円	652	754	852	923	1,255	1,420	218	232	226	246	289	334	304	328
労務費	百万円	571	649	698	720	857	-	176	181	178	183	192	216	220	229
その他原価	百万円	80	104	153	203	397	-	41	51	47	62	96	117	84	99
売上総利益	百万円	490	525	532	544	629	829	142	136	129	135	149	150	159	169
（売上総利益率）	%	42.9	41.1	38.5	37.1	33.3	36.9	39.6	37.0	36.4	35.4	34.0	31.1	34.4	34.1
販売費及び一般管理費	百万円	441	458	550	642	762	807	156	147	165	172	192	189	199	182
人件費	百万円	254	240	297	340	408	-	86	82	82	88	95	100	109	102
採用費	百万円	33	42	60	69	91	-	10	9	28	22	28	25	23	13
支払手数料	百万円	67	67	82	87	81	-	22	20	17	26	25	19	23	12
その他販管費	百万円	85	108	110	144	182	-	37	34	37	35	42	43	43	53
営業利益	百万円	48	67	△17	△98	△133	22	△14	△10	△35	△37	△43	△38	△39	△12
（営業利益率）	%	4.2	5.3	△1.3	△6.7	△7.0	1.0	△3.9	△3.0	△10.0	△9.8	△9.8	△7.9	△8.5	△2.5
IT営業アウトソーシング事業	百万円	210	263	210	190	169	-	59	50	40	40	37	37	37	57
ヘルスケアビジネス・その他事業	百万円	△1	△11	△39	△71	△85	-	△16	△12	△25	△16	△21	△24	△21	△17
調整額	百万円	△160	△183	△188	△217	△217	-	△57	△48	△50	△61	△59	△50	△55	△52
当期純利益	百万円	32	45	△5	△73	△158	53	△11	△9	△23	△29	△53	△37	△49	△17

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。
26/9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。

© BCC Inc. All Rights Reserved.

貸借対照表／キャッシュ・フロー計算書

BCC株式会社

貸借対照表	単位	22/9 (参考) 期末	23/9 (参考) 期末	24/9 (参考) 期末	25/9 (参考) 期末	26/9 期末
資産合計	百万円	830	915	909	1,018	1,499
流動資産	百万円	757	806	789	843	1,231
現預金	百万円	596	643	577	599	916
売上債権	百万円	130	132	151	166	222
棚卸資産	百万円	1	0	3	1	16
その他流動資産	百万円	28	29	57	77	75
固定資産	百万円	73	108	119	174	267
有形固定資産	百万円	8	28	32	33	31
無形固定資産	百万円	1	0	0	13	110
投資その他資産	百万円	63	78	87	128	126
負債合計	百万円	217	267	267	449	474
流動負債	百万円	200	237	247	288	359
仕入債務	百万円	6	3	22	11	15
短期有利子負債	百万円	11	12	19	50	48
未払法人税等	百万円	3	22	5	2	11
その他流動負債	百万円	179	199	200	223	284
固定負債	百万円	16	30	20	161	115
長期有利子負債	百万円	16	30	20	161	113
その他固定負債	百万円	0	0	0	0	1
純資産合計	百万円	613	647	641	568	1,024
自己資本	百万円	613	647	641	568	1,024
非支配株主持分	百万円	-	-	-	-	0

キャッシュ・フロー計算書	単位	22/9 実績	23/9 実績	24/9 実績	25/9 実績	26/9 実績
営業キャッシュ・フロー	百万円	△0	88	△36	△94	△122
投資キャッシュ・フロー	百万円	△23	△44	△27	△55	△164
フリーキャッシュ・フロー	百万円	△24	43	△63	△149	△286
財務キャッシュ・フロー	百万円	6	3	△2	171	554
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	△18	46	△66	21	267
現金同等物の期首残高	百万円	614	596	643	577	599
現金同等物の期末残高	百万円	596	643	577	599	866

主要財務指標	単位	22/9 実績	23/9 実績	24/9 実績	25/9 実績	26/9 実績
期末発行済株式数	株	1,113,800	1,119,740	1,119,740	1,119,740	4,367,940
期末自己株式数	株	47	8,242	7,842	7,487	16,461
期中平均株式数	株	1,109,062	1,106,934	1,111,747	1,112,138	4,069,672
EPS	円	29.11	40.85	△5.24	△22.07	△38.94
BPS	円	550.42	582.38	577.25	511.30	235.36
DPS	円	0	0	0	0	0
配当性向	%	-	-	-	-	-
ROE	%	5.4	7.2	△0.9	△12.2	△19.9
自己資本比率	%	73.8	70.7	70.6	55.8	68.3
ネットキャッシュ	百万円	585	631	557	387	753

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。
EPSについては25/9期以降は株式分割後、24/9期以前は株式分割前の数値を記載している。

© BCC Inc. All Rights Reserved.



中期経営計画の進捗
（2026年９月期～2030年９月期）

3

© BCC Inc. All Rights Reserved.

戦略コンセプト（1/2）（再掲）

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、歩みを進めてきました。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。



運用支援（SES）
ディストリビューター
生産性改善
請負契約
開発支援（Sler）
メーカー
リセラー
事業承継
管理支援（事務他）
Sler

IT業界の人材不足解決カンパニー

支援領域の拡張　支援対象の拡大　解決手段の拡充

×

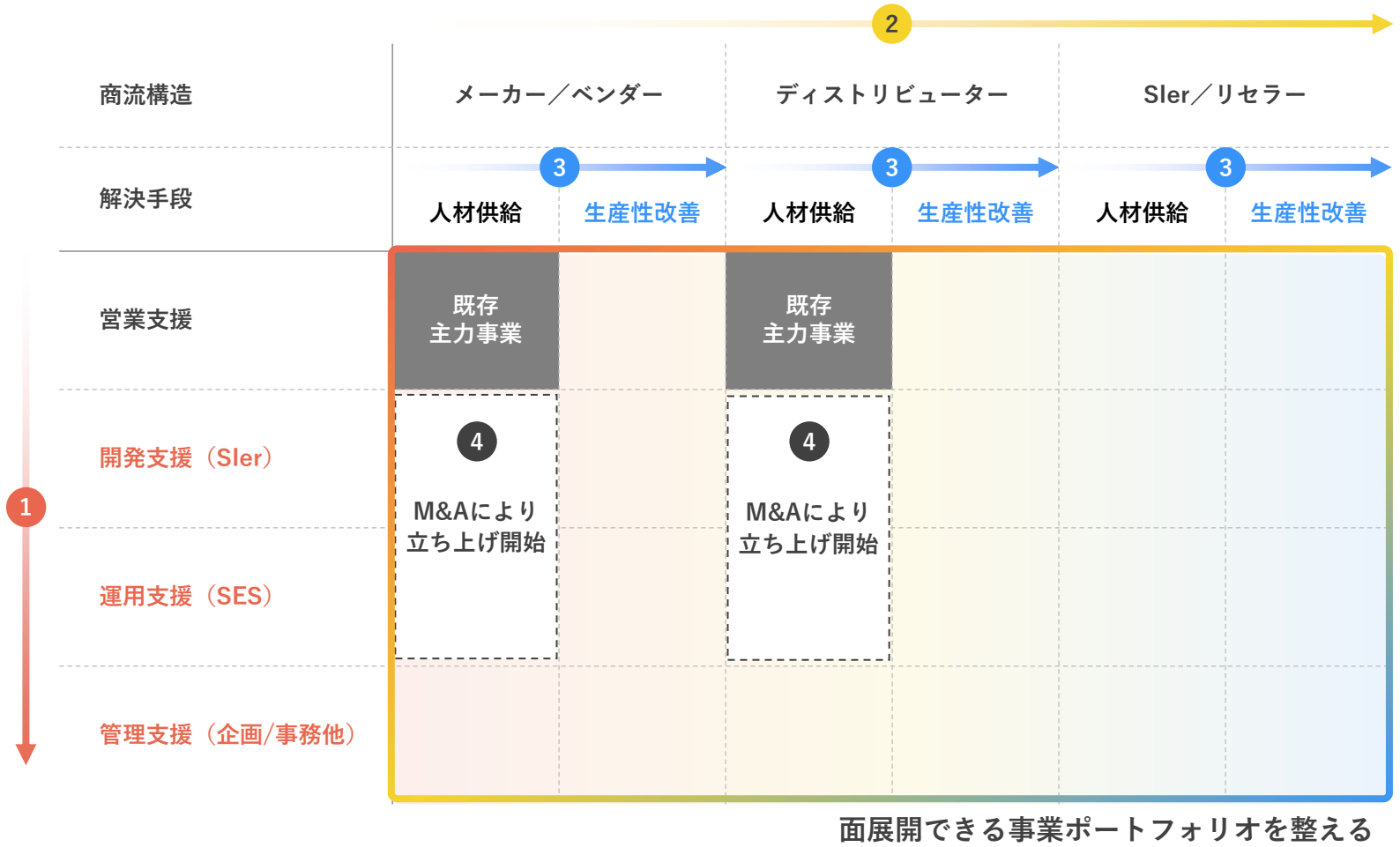
M&A/事業承継

© BCC Inc. All Rights

BCC株式会社

戦略コンセプト（2/2）（再掲）

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。



面展開できる事業ポートフォリオを整える

❶ 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に軌道にのせる

❷ 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SIer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

❸ 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・研修及び関連サービスの拡充を目指す

❹ M&A / 事業承継

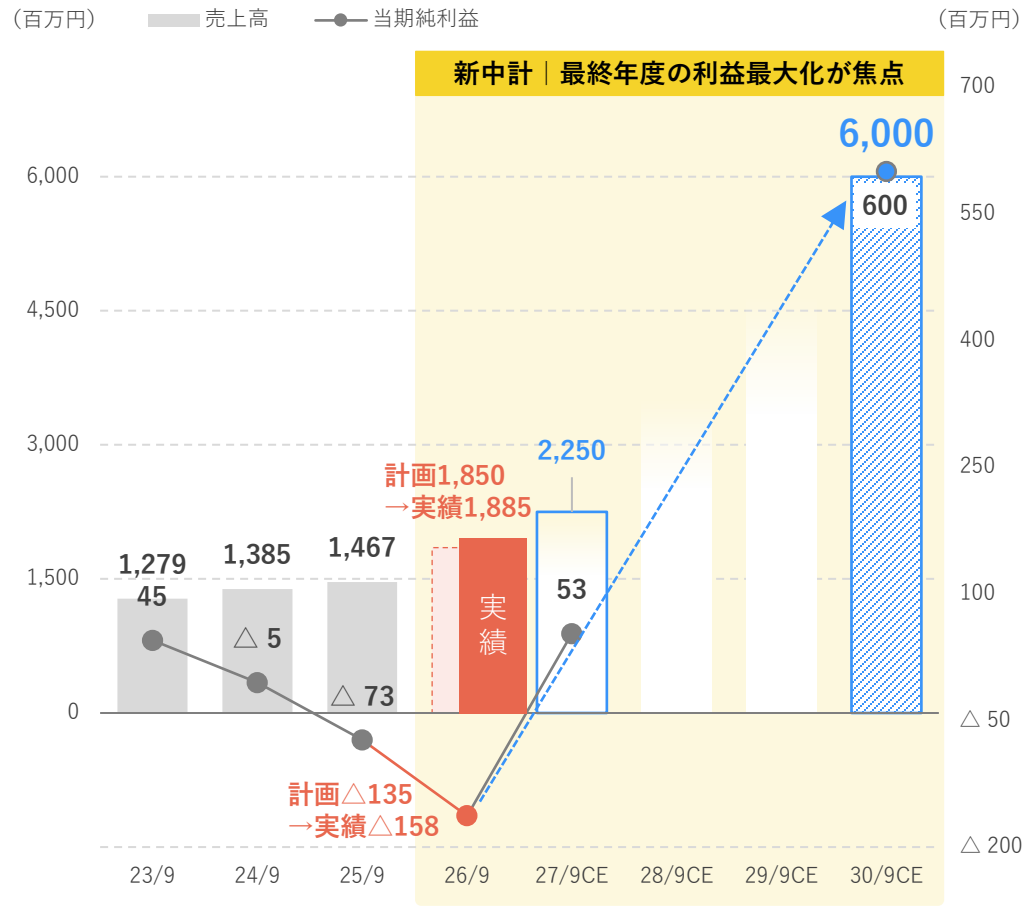
- 既にシステム開発やSESのM&Aは実施済みで現在PMI中
- ITO事業としてSIerやリセラーへの取引拡張を進めるとともに、M&Aや事業承継などの実施も目論む
- 人材派遣以外の人材サービスとして請負・BPO/RPO、フリーランスや副業人材活用、クラウドソーシング連携などの人材会社のM&Aや事業承継も検討を進める

© BCC Inc. All Rights Reserved.

BCC株式会社

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）の初年度となる2026年９月期において、**売上高は18.85億円（YoY+28.5%）**を達成し、2025年９月期の売上高成長率5.9%を大幅に上回る成長率を実現しました。また、2027年９月期の通期計画売上高は過去最高の22.50億円（YoY+19.4%）を目指します。



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月期計画と実績

- **2026年９月期計画**
  売上高18.50億円（YoY+26.1%）
  当期純利益△1.35億円

- **2026年９月期実績**
  売上高18.85億円（YoY+28.5%）
  当期純利益△1.58億円

- 売上高は、IT営業アウトソーシング事業において配属人数が想定をやや上回ったことに加え、新規事業であるリスキリング・人材紹介事業の立ち上げが順調に推移したことにより、当初計画を上回りました。
- 当期純利益は、特別損失の計上と税効果会計による法人税等の負担軽減額が当初計画を下回ったことなどにより、計画を23百万円下回りました。

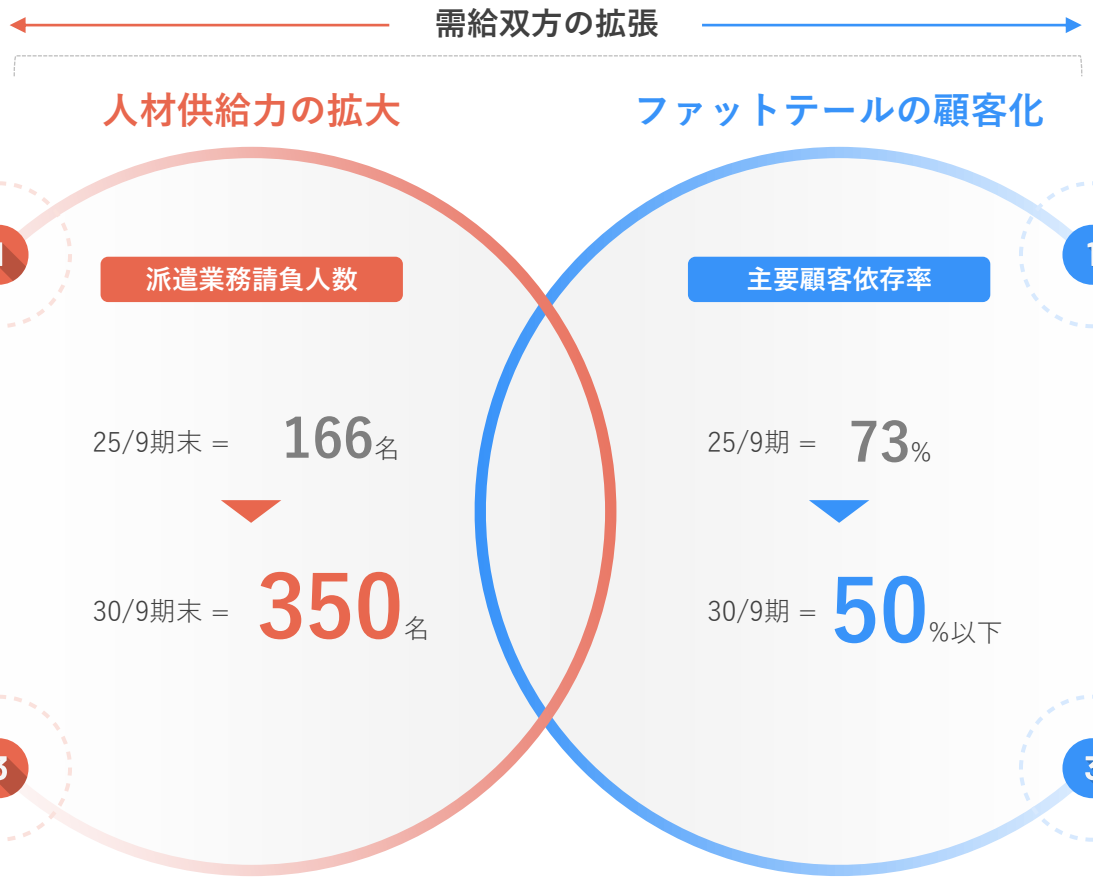
注：当社は26/9期より連結決算に移行したため、26/9期以降の数値は連結ベースで表示している。

© BCC Inc. All Rights Reserved.

BCC株式会社

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。



ファットテール：主要顧客以外の、多数の中堅・中小企業等からなる、将来的な取引拡大が期待できる顧客層と定義しています。

1 広報PRの強化

自社採用サイトの刷新をはじめ企業としてのブランド価値を高め、潜在的な候補者層への認知向上を図る施策を実行し、より多くの方からの応募とミスマッチの防止を図ります。

2 リスキリング事業との連携強化

リスキリング事業で育成された人材を採用候補として受け入れることで、新たな採用チャネルを創出し、事業間シナジーを高めます。

3 成長し続けられる環境の整備

キャリアパスの設計や福利厚生の充実、インセンティブ設計など、ヒトが成長しながら長く活躍できる仕組みをつくることで、応募のハードルを引き下げます。

1 既存顧客内での横展開

既存顧客での成功事例をもって、同社の別事業部や別支社・支店などへ横展開し、取引の拡大を見込みます。

2 SIer/リセラーへのアプローチ強化

既存顧客である大手IT企業と取引をしている販売店やSIerへのアプローチを進めます。

3 中堅/中小企業への対象拡大

中堅・中小企業へのアプローチを進めます。IT営業人材の派遣だけでなく、営業研修などのプロダクトも提案可能なため、様々な切り口で接点を持てると見込んでいます。

【2026年９月期の進捗】

・派遣業務請負人数は過去最高の**191名**を達成し、前期比でも過去最高の成長率を記録

・主要顧客依存率は**70.1%**。主要顧客からの旺盛な需要を背景に、依存率の低下幅は限定的

© BCC Inc. All Rights Reserved.

BCC株式会社

ITエンジニアリング

グッドデジタル社を中心とした教育体制の構築を継続して進めており、当社独自の未経験者教育プログラムとシステム開発の知見を融合したＢＣＣ流のエンジニアリング事業の確立を目指しています。

M&Aで事業基盤構築

SIer / SESへ参入

gooddigital Thesaurus

事業譲受したSES事業

未経験者教育プログラム確立

採用・教育強化、事業規模拡充

IT営業同様のエコシステム形成

IT業界の人材不足を解決

当社の未経験者教育プログラムとグッドデジタルの知見を活かし仕組み化

ＢＣＣ-LaPTプログラム

Lecture and practical training

× gooddigital

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

- 顧客の事業戦略策定、ITコンサルティング、ITシステム開発プロジェクトの全体マネジメントが可能
- 支援先の強み、特徴･理念･独自性などを引き出し、それを活かす手段としてIT･デジタル基盤の整備、DX部門の立ち上げ、DXの推進、デジタル人材の育成などを実行

PDCAを繰り返し
プログラムを洗練化

【2026年９月期の進捗】

・グッドデジタル社のシステム開発ノウハウとM&Aで取得したシステムエンジニア事業の融合による事業基盤の強化

・生成AIの普及に対応した、ＢＣＣ独自の未経験者向け教育プログラムの構築を推進

© BCC Inc. All Rights Reserved.

ヘルスケアビジネス事業

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、ヘルスケア関連業界におけるDX化支援の提案を推進しました。今後も業界全体のDX化と生産性向上に向けた提案を継続してまいります。

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。

BCC株式会社

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、ヘルスケア分野での事業拡大/参入を目指す企業へ市場調査やプロモーション支援

介護レクリエーション
介護人材向けメディア「介護レク広場」と認定資格制度「レクリエーション介護士」の運営、介護レク代行サービスの提供

出資先 BIBrid
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

出資先 iPresence
介護分野でのロボット活用

M&A Robo+.net
介護DX支援
アシストスーツ販売

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

今後も拡大

**地域連携を中心とした
ヘルスケア分野での支援強化**

**BCCの
ソリューション
提供**

**生産性向上に向けた
介護DXサービス等*の提供**

**11万人超の介護ネットワーク会員と地域連携をきっかけとした
介護・福祉業界全体**

【2026年９月期の進捗】
・長野県佐久市で「はじめての介護のお仕事養成講座」を開講するなど地方自治体との連携を通じた事業機会の拡大が進展
・介護現場向けのテクノロジー導入・DX支援に関するセミナーを実施するなど、介護業界のDX化と生産性向上に向けた取り組みを推進

© BCC Inc. All Rights Reserved.

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（MerryMew）は、事業規模の拡大に伴い、売上高も順調に成長しました。今後も人材紹介ビジネスとしての機能強化を進め、さらなる成長を目指します。

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

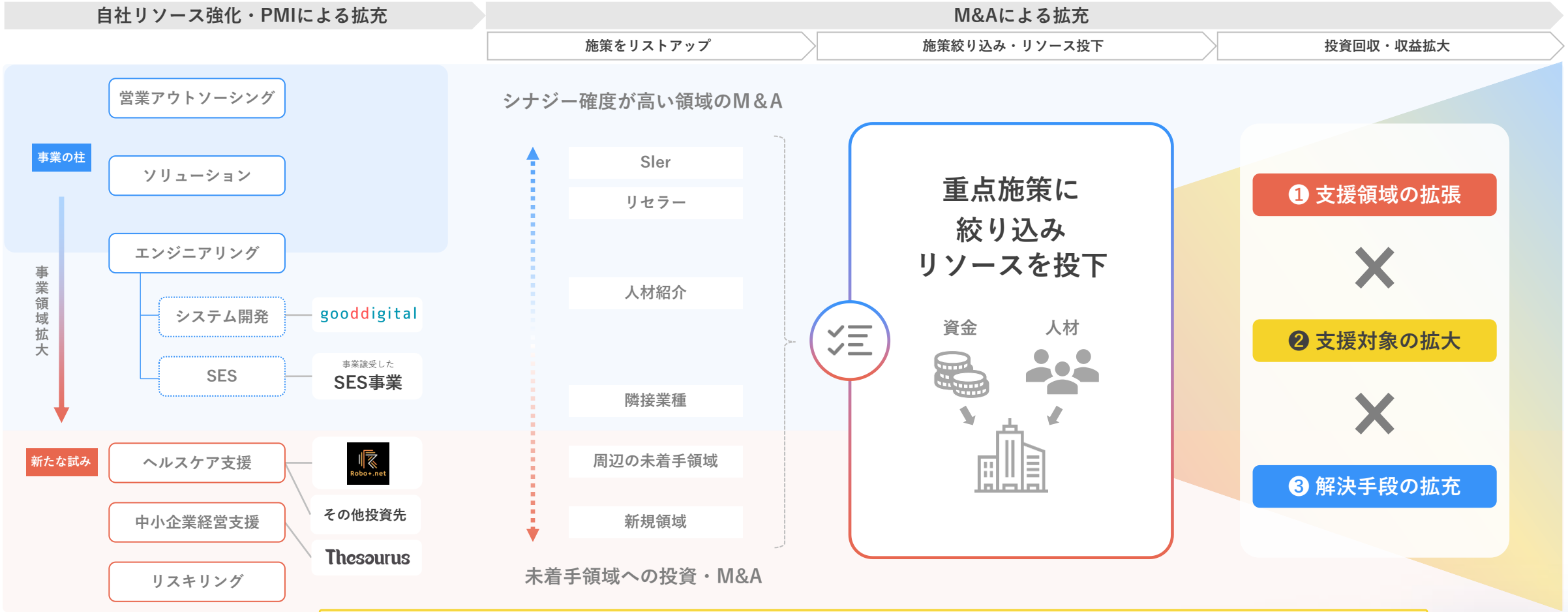
【2026年９月期の進捗】

・転職相談者数は期中に1,000人を突破し、サービス利用者の拡大が進展
・キャリアアドバイザーを期初の2名から6名へ増員し、事業規模の拡大に伴い売上高も順調に成長

© BCC Inc. All Rights Reserved.

M&A戦略

26/9期は、複数のM&A案件を検討し、積極的な案件探索・交渉を継続しました。また、25/9期にグループ化した企業の26/9期連結売上高は227百万円となり、グループ全体の売上拡大に貢献しました。



【2026年９月期の進捗】

・年間IM（情報取得）件数 48件　複数のM&A案件を検討し、案件探索・評価・交渉を通じたM&Aの検討ノウハウを蓄積

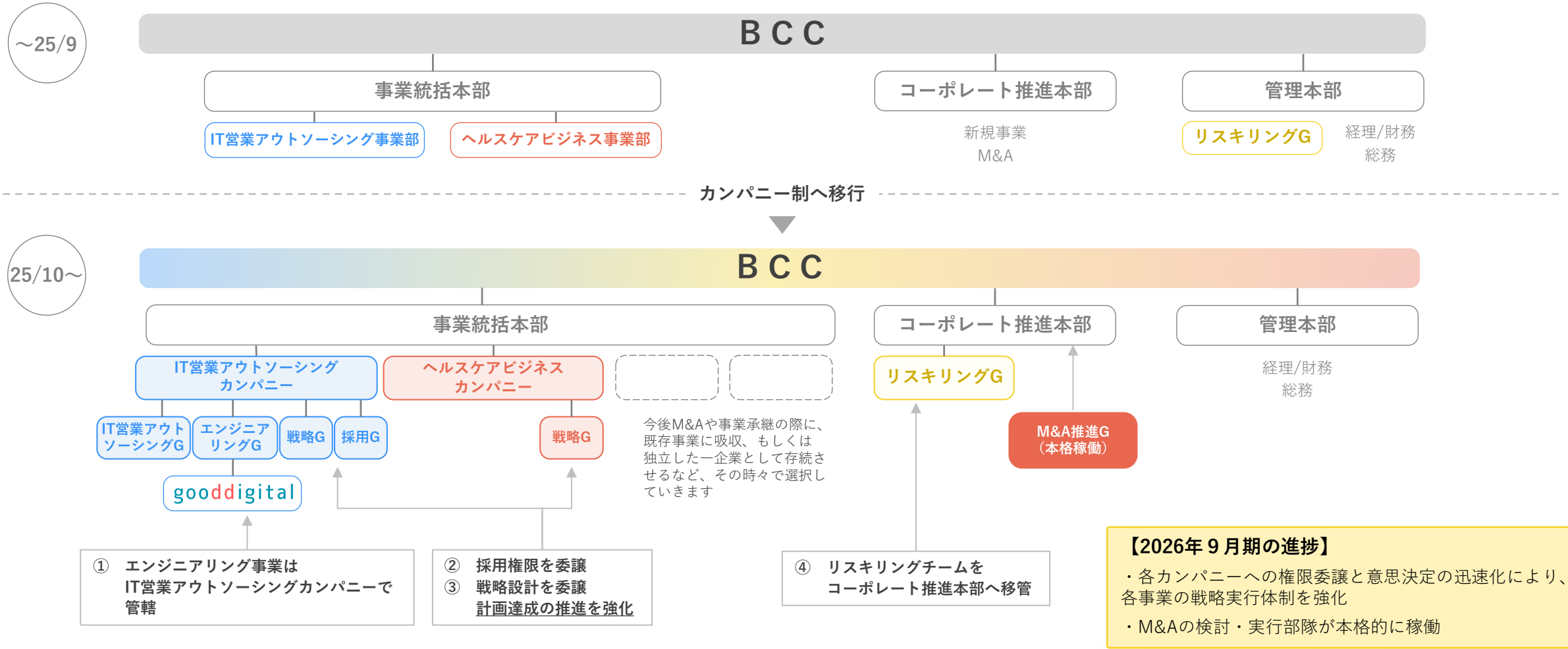
・25/9期にグループ化した企業のPMIは順調に進捗し、グループ全体の売上拡大にも貢献

© BCC Inc. All Rights Reserved.

BCC株式会社

組織戦略

26/9期より導入したカンパニー制は、各カンパニーへの権限委譲や意思決定の迅速化に加え、事業ごとの収益責任の明確化が進み、各事業の戦略を機動的に実行できる体制を整備しました。また、今後の事業成長やM&Aによる事業領域の拡大を見据え、将来的なホールディングス体制への移行も引き続き検討しています。



【2026年９月期の進捗】

・各カンパニーへの権限委譲と意思決定の迅速化により、各事業の戦略実行体制を強化

・M&Aの検討・実行部隊が本格的に稼働

© BCC Inc. All Rights Reserved.



2027年９月期 通期計画

4

© BCC Inc. All Rights Reserved.

BCC株式会社

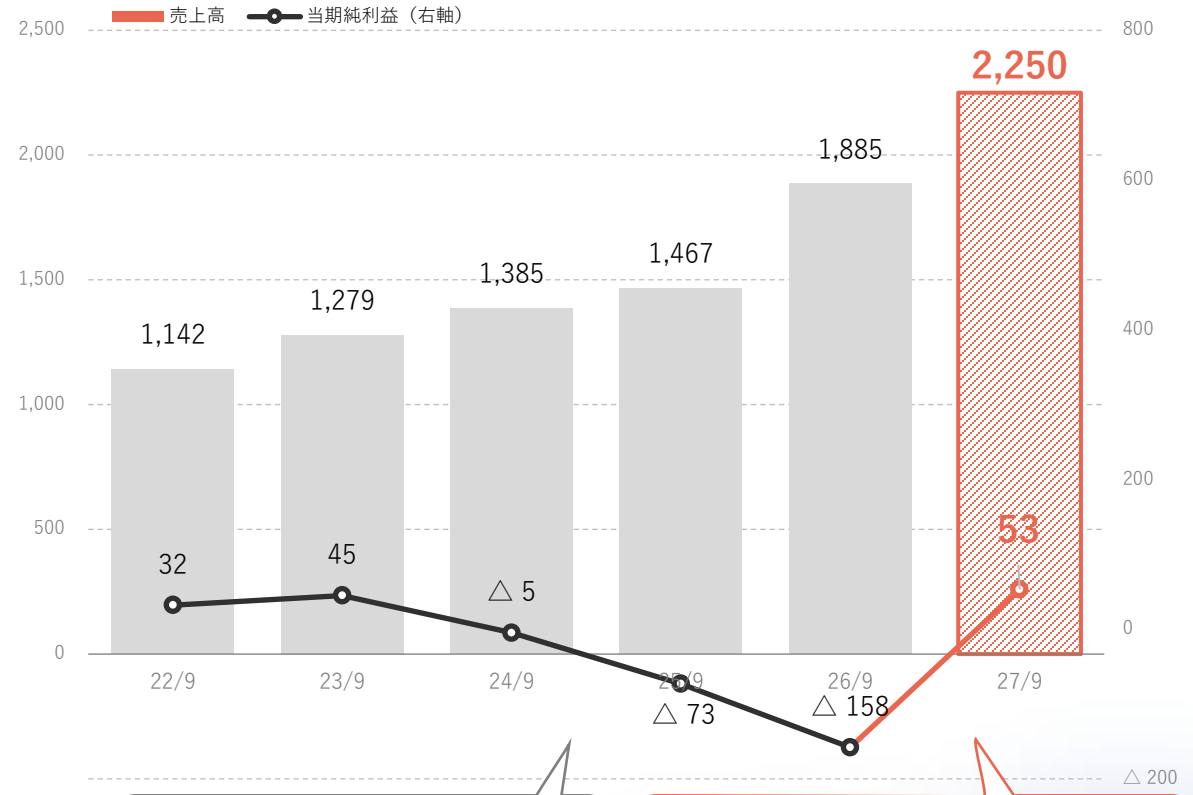
2027年９月期 通期計画サマリー

27/9期は、新規M&Aによる売上・利益の寄与は織り込まず、主力IT事業の利益拡大、リスキリング事業の売上成長に伴う損益改善、グループ会社の収益力向上、ヘルスケア事業の黒字化など、既存事業の成長と収益性改善により、**売上高2,250百万円（YoY+19.4%）、営業利益22百万円、当期純利益53百万円の黒字化を計画しています。**今後の新規M&Aは、さらなる売上成長の上乗せ要因と位置付け、案件ごとの利益影響を見極めながら、中期経営計画の達成に向けた成長加速を目指します。

（百万円）	26/9 通期実績	27/9 通期計画	27/9 YoY,%
売上高	**1,885**	**2,250**	**+19.4**
IT営業アウトソーシング事業	1,672	1,902	+13.8
1. 営業アウトソーシング（ITO）	1,180	1,332	+12.9
2. ソリューション（ITS）	221	249	+12.5
3. エンジニアリング（SES）	270	320	+18.7
ヘルスケア・その他事業*	213	348	+63.1
売上総利益	**629**	**829**	**+31.8**
（売上総利益率,%）	33.3	36.9	+3.6pt
営業利益	**△133**	**22**	**–**
（営業利益率,%）	△7.0	1.0	–
当期純利益	**△158**	**53**	**–**

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。
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の計画値を加えている。

売上高と当期純利益の推移



成長投資を継続しながら、売上拡大と収益基盤の強化を推進

27/9期の黒字化を実現し、28/9期以降も安定的な黒字成長へ

© BCC Inc. All Rights Reserved.

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。 ・ソリューション　｜月額・継続取引の増加、営業手法の多様化による顧客課題への対応力強化、販売・運用体制の強化、及び人材のロールプレイングや研修による受注率の向上を図る。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のつながりや地域連携を活用し、ヘルスケアDXを中心とした成長領域への提案を強化することで、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｜受講顧客への転職支援を強化し、転職支援人数が前期比で大幅に増加。人材紹介ビジネスの収益拡大を目指すとともに、当社への入社につながるケースでは採用費の削減にも寄与する。
売上総利益	・利益率の高い営業アウトソーシングの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　｜前期に引き続き、既存事業における取引先開拓とリスキリング事業における増員を強化する方針から、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　｜27/9期もM&Aの検討・実行に伴う関連費用を一定額織り込む。M&Aの実施規模や案件内容によって費用水準が変動するため、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　｜IT営業アウトソーシング事業の利益率向上、ヘルスケア事業の黒字化、新規事業への投資負担の一巡により、営業利益は赤字から黒字へ転換する見込み。今後も収益性の改善を進め、持続的な利益成長を目指す。

© BCC Inc. All Rights Reserved.



補足説明資料

5

© 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）
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	4.80億円（2026年10月1日現在）
従業員数	291名（2026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
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。

© BCC Inc. All Rights Reserved.

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後、引き続き監査役に就任。



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（26/9期4Q）（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	314.0	63.1%	• 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	54.8	11.0%	• 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。
	エンジニアリング	75.0	15.1%	• 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。 • 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。
ヘルスケアビジネス事業	ヘルスケア支援	43.6	8.8%	• 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	4.8	1.0%	• 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	–	5.6	1.1%	• 未経験者や若手を対象とした、リスキリング（学び直し）と転職支援を組み合わせたキャリア支援サービス「MerryMew（メリーミュー）」 • 中小企業の経営課題を専門家が伴走し解決へ導くサービス「bizcre（ビズクリ）」

© BCC Inc. All Rights Reserved.

営業アウトソーシング

BCC株式会社

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

11万社を超える
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、多岐にわた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	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	キヤノン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ネッツエスアイ株式会社	鈴与シンワート株式会社	株式会社マクニカ
NECフィールディング株式会社	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

© BCC Inc. All Rights Reserved.

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	SD-WAN	無線LANシステム 社内LAN構築
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

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要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及び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.

BM X

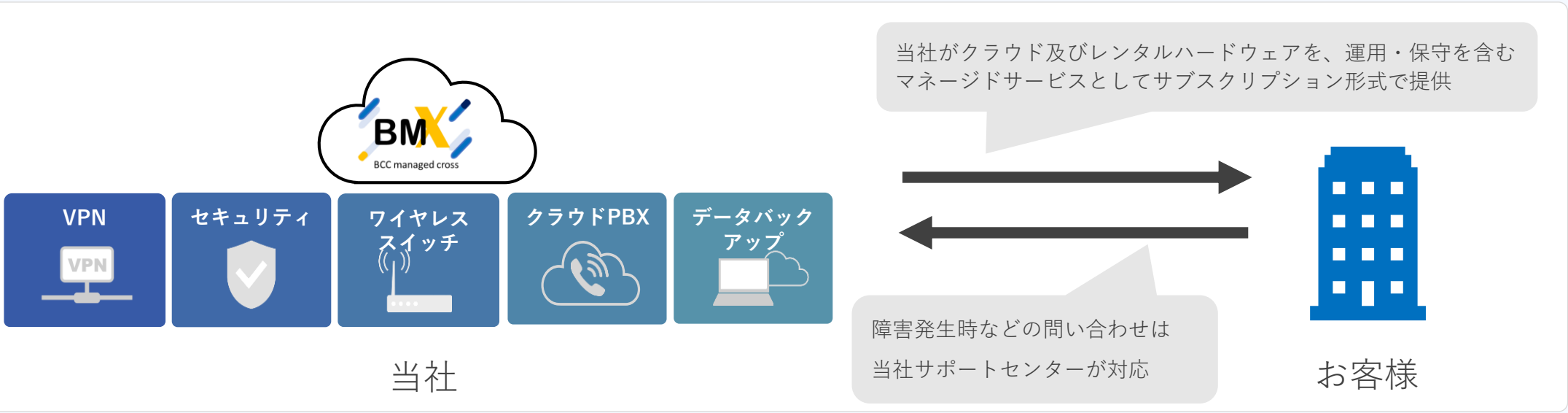
BM X（bcc managed cross）は、企業の運用負荷を軽減するとともに、必要な機能を選択・組み合わせることで、最適なネットワークソリューションを提供し、DX推進を支援するサービスです。

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による一元管理により、運用コストの最適化を実現



昨今のサイバーセキュリティリスクの高まりを背景に、ネットワーク環境の見直しや保守・運用に関する相談が増加しています。
特に、自社でITインフラの保守・管理を行うことが難しい中小企業において、ＢＣＣがネットワーク構築から保守・運用まで一括して支援するBM Xへのニーズが高まっています。

© 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：国内パブリッククラウドサービス市場規模*1*2

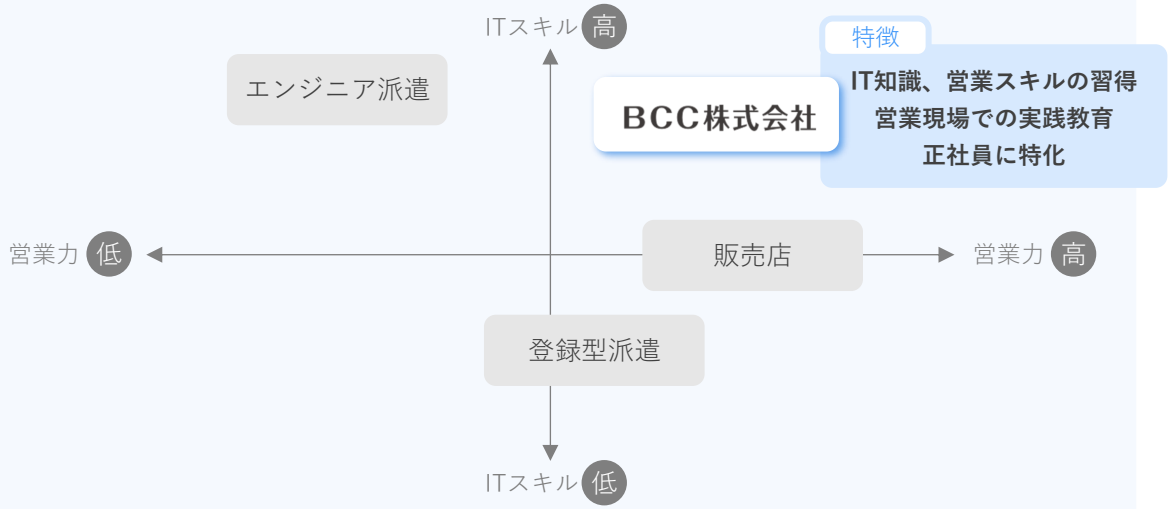
企業のDX推進やクラウドサービスの普及、生成AIの活用拡大などを背景として国内IT市場は成長を続けています。特に当社のIT営業アウトソーシング事業が強みを有するITインフラ領域と関連性の高い国内パブリッククラウドサービス市場（売上高）は、2024年の約4.1兆円から2029年には約8.8兆円へ拡大すると予測されています。当社は、ITインフラ領域の企業に対する営業支援実績とIT知識・営業スキルを備えた人材の採用・育成力を強みに、IT企業の営業活動を支援してまいります。



出典：総務省「令和7年版情報通信白書」（原典：IDC Japan株式会社）

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

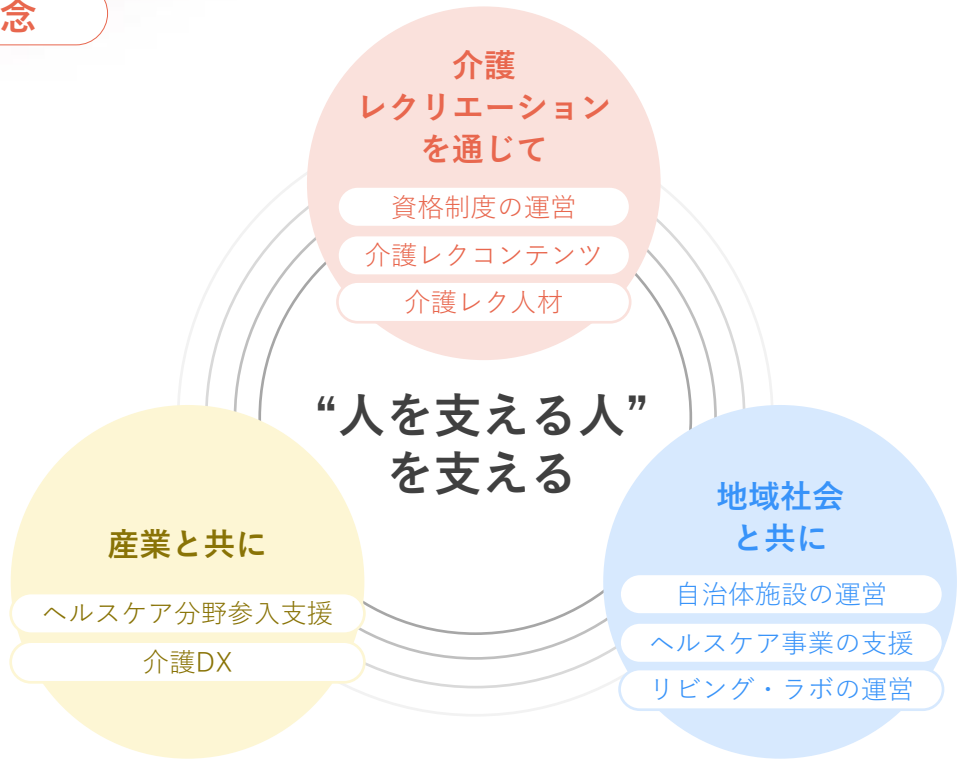
IT営業アウトソーシング事業における主たる事業である営業アウトソーシング事業においては、エンジニア派遣及び販売店とは競合することがなく独自のポジションを確立しており明確な競合他社はございません。なお、ソリューション事業においては、新しいサービスの開発等、常に企業間競争が発生しやすい環境にありますが、仕入先、顧客企業との人的交流による関係強化を図ることで、価格競争を回避し、事業基盤の強化及び維持に努めております。

*1：国内パブリッククラウドサービス市場は、当社の営業アウトソーシング事業の直接的な市場規模を示すものではなく、顧客企業が事業を展開する関連市場の一つとして掲載している。
*2：当社事業との関連性をより明確にするため、今回より市場規模の指標を国内パブリッククラウドサービス市場の売上高に変更しております。従来の指標とは集計対象が異なります。

© BCC Inc. All Rights Reserved.

ヘルスケアビジネス（1/2）

理念

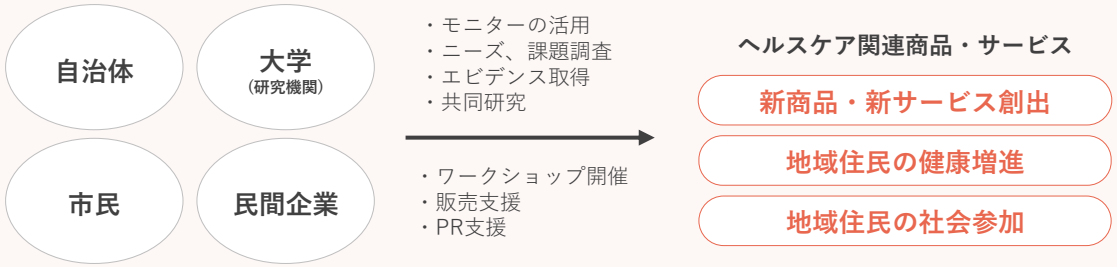


介護の現場に携わる方々を支えたいと思い、高齢者向けのレクリエーションを普及することから始まったヘルスケアビジネス事業。

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」

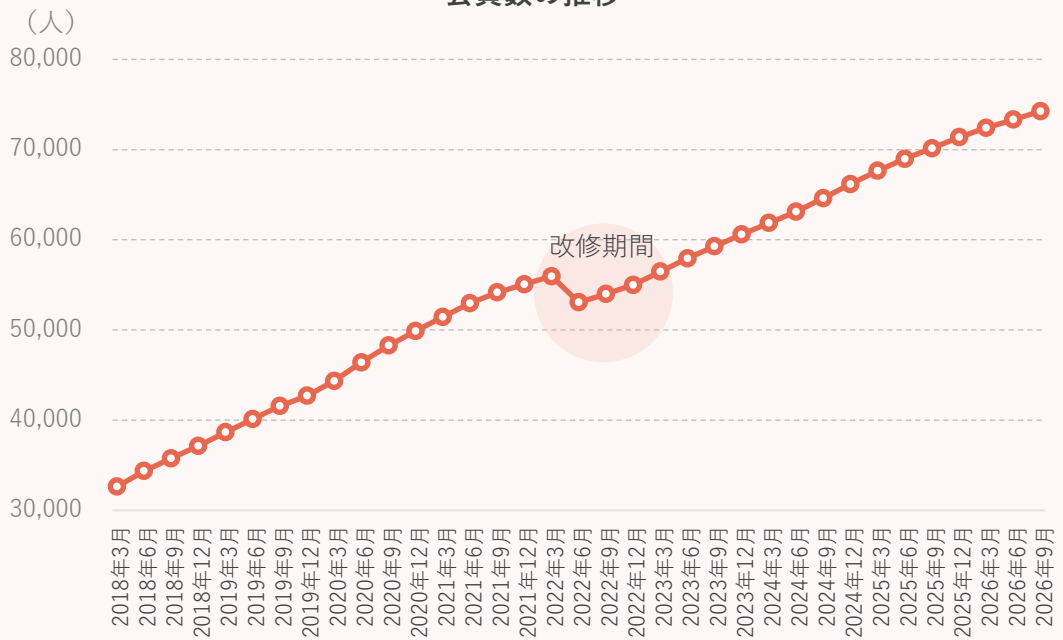
- レクプログラムをすべて専任スタッフが実施
- 多種多様なプログラムでレクのマンネリ化を解消
- お笑い芸人など企業コラボ企画も提供

© 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



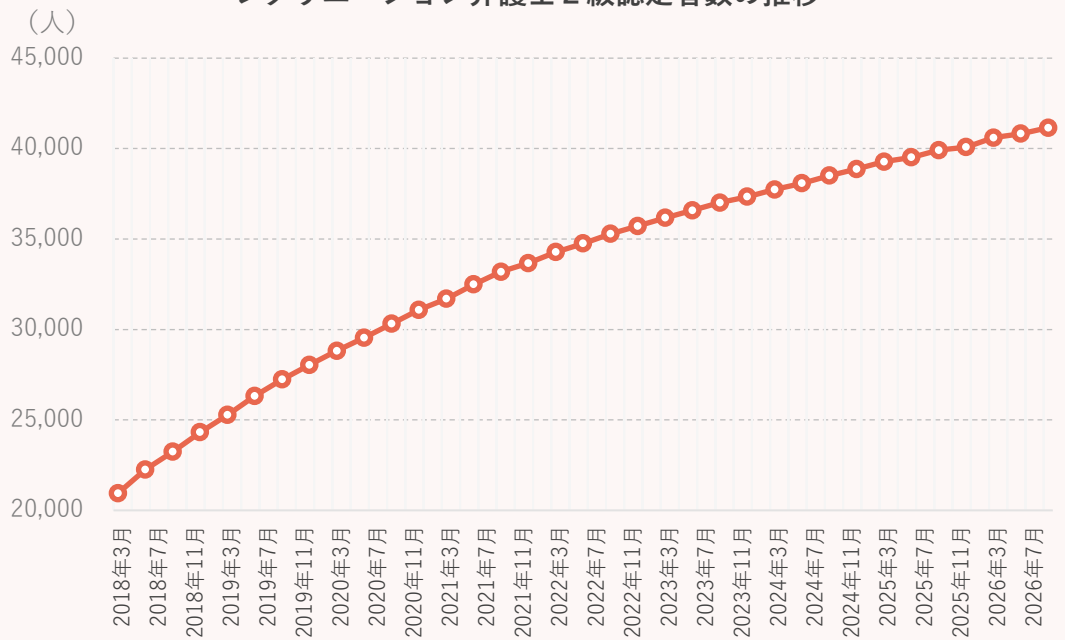
介護レクリエーションで
活用できる塗り絵や脳活等
3,700点超の素材を提供

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
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。

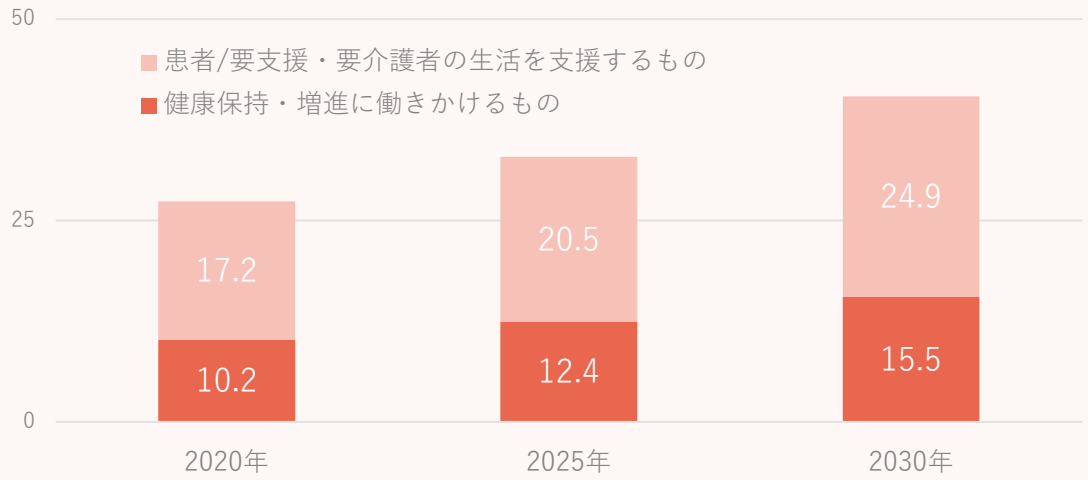
© BCC Inc. All Rights Reserved.

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

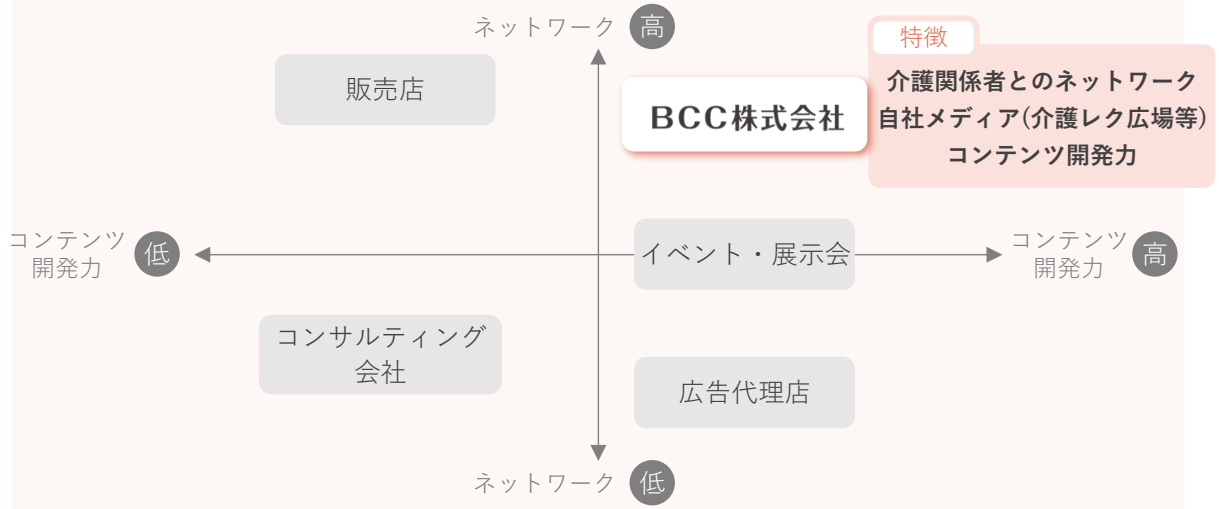
2020年のヘルスケア産業（健康保持・増進に働きかけるものと患者/要支援・要介護者の生活を支援するものを合わせたもの）の市場規模は27.5兆円と推計されております。また、将来の市場規模は、2025年のヘルスケア産業市場規模は33.0兆円、2030年は40.4兆円と予測されております。



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・環境整備等事業)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.

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。

BCC株式会社

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、ヘルスケア分野での事業拡大/参入を目指す企業へ市場調査やプロモーション支援

介護レクリエーション
介護人材向けメディア「介護レク広場」と認定資格制度「レクリエーション介護士」の運営、介護レク代行サービスの提供

出資先 BIBrid
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

出資先 iPresence
介護分野でのロボット活用

M&A Robo+.net
介護DX支援
アシストスーツ販売

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

今後も拡大

**地域連携を中心とした
ヘルスケア分野での支援強化**

**BCCの
ソリューション
提供**

**生産性向上に向けた
介護DXサービス等*の提供**

**11万人超の介護ネットワーク会員と地域連携をきっかけとした
介護・福祉業界全体**

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。

© BCC Inc. All Rights Reserved.

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

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

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。



▲ 26/9期2Q決算発表後
「日経マネー資産運用＆IRフォーラムin関西2026」へ出展



▲ 26/9期2Q決算発表後
イベントス「企業情報深堀り」へ出演
動画はこちら



▲ 26/9期 通期決算発表後（2026/11/16予定）
「湘南投資勉強会」へ登壇予定



▲ 26/9期 通期決算発表後（2026/11/18予定）
「ログミーFinance」へ登壇予定

© BCC Inc. All Rights Reserved.

リスク

項目	リスク	顕在化の可能性/時期	影響度	対応策
人材の採用・確保・育成	人材獲得競争の激化等により、派遣社員や管理職・専門人材を計画どおりに採用・育成できない場合や、離職者が増加した場合には、人材供給力の低下や事業運営に支障が生じ、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中/常時	大	採用活動の強化、教育研修制度の充実、キャリア形成支援及び働きやすい職場環境の整備に努めております。
顧客の経営環境・競争環境	IT投資の抑制や介護関連制度の変更等により顧客企業の需要が減少した場合、また、競争の激化により受注機会の減少や受注単価の低下等が生じた場合には、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中/中長期	中	顧客基盤の拡大、サービスラインナップの拡充、人材育成体制の強化及び顧客企業との関係強化に努めております。
法的規制及び許認可	労働者派遣法、職業安定法その他の関係法令への違反等により、許認可の取消しや業務停止等の行政処分を受けた場合には、事業運営に重大な支障が生じる可能性があります。	低/中長期	大	関係法令を遵守するとともに、顧問弁護士等の外部専門家と連携し、法令改正への対応及びコンプライアンス体制の強化に努めております。
情報セキュリティ	サイバー攻撃、不正アクセス、人為的過失等により、個人情報や機密情報の漏えい、情報システムの障害等が発生した場合には、損害賠償請求や社会的信用の低下等により、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中/常時	大	情報セキュリティ管理体制の整備及び強化に努めるとともに、プライバシーマークの認定を受けるなど、情報管理の徹底を図っております。
M&A及びグループ管理体制	M&Aにおいて想定外の債務等が判明した場合や、買収後の統合及びグループ管理体制の整備が計画どおり進まない場合には、期待したシナジー効果が得られず、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	低/中長期	中	買収対象会社に対するデューデリジェンスを実施するとともに、組織体制の整備、内部統制の強化及びグループ会社の管理体制の充実に努めております。
減損損失	買収先の業績低迷や事業環境の変化等により、当初想定した収益が確保できない場合には、のれんその他の固定資産について減損損失を計上し、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	低/中長期	中	買収時に収益性及びシナジー効果等を検討するとともに、買収後の事業運営及び業績管理を通じて収益状況の把握に努めてまいります。

注：上記は当社グループの主要なリスクを記載したものであり、その他のリスクについては、有価証券報告書「事業等のリスク」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2027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

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：ＢＣＣ株式会社 IR担当
ユーザー名　：@BCCIR_36
URL　　：https://x.com/BCCIR_36

© BCC Inc. All Rights Reserved.

新MVVの制定

2026年10月1日より、ＢＣＣ企業理念「創造 誠実 躍進」をもとにＢＣＣグループ共通のMVVを新たに制定。
グループの事業領域・組織の拡大を踏まえ、目指す方向性と大切にする価値観を明確化し、新MVVをグループ共通の指針として、持続的な成長と企業価値向上を目指します。

PHILOSOPHY | 企業理念

『創造　誠実　躍進』

MISSION

歩みを、とめない

私たちは、一人ひとりの歩幅と変化に、向き合い続けます。

VISION

**誰もが、
変わり続けられる未来へ**

VALUE

こたえを、つくる。
確かさを、ひろげる。
ともに、伸びる。
何度でも、頼れる。
期待の、その先へ。

© BCC Inc. All Rights Reserved.

ヒトが活きる
Business Creativeを









© BCC Inc. All Rights Reserved.