



2022年2月10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
 (コード番号：7376 東証マザーズ)

問 合 せ 先 常務取締役管理本部長 岡 林 靖 朗
 (TEL 06-6443-7878)

IT 営業人材の採用活動の強化へ向けた取り組みについて

当社は、大手 IT 企業の営業部門を強化または補完するため、IT 営業人材の派遣を中心とした営業支援サービスを提供する「営業アウトソーシング事業」を行っておりますが、この度採用活動の強化へ向けた取組みをより一層推進することとしましたので、お知らせいたします。

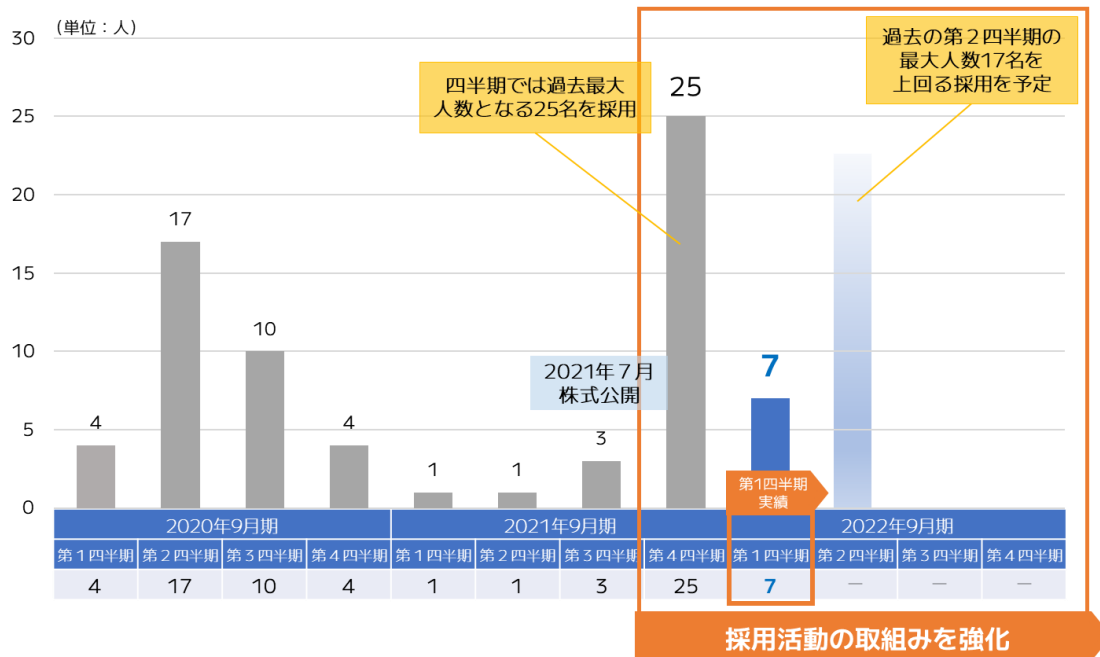
■内容

当社はこれまでも、法人向け IT 営業の未経験者を積極的に採用し、営業アウトソーシング事業における IT 営業人材の育成に努めてまいりましたが、2021 年 7 月 6 日の東京証券取引所マザーズ市場上場を契機に、採用活動を積極的に行い、前期（2021 年 9 月期）第 4 四半期においては、過去最大人数となる 25 名の採用を実現いたしました。また、今期（2022 年 9 月期）においても引き続き、採用活動の強化へ向けた取組みをより一層推進し、第 1 四半期においては、7 名を採用しています。続く第 2 四半期においては、複数の採用媒体の活用と 4 社の人材紹介会社と連携することで過去の同四半期における最大採用人数 17 名を上回る採用人数を計画しております。

採用した人員（法人向け IT 営業の未経験者）については、IT 営業人材として育成するための当社独自の教育プログラム「BCC-LaPT プログラム」をもって、約 2 ヶ月で IT 営業として育成を図り、大手 IT 企業の営業部門へと派遣し、営業アウトソーシング事業の発展・拡大に努めてまいります。

なお、前期第 4 四半期採用の 25 名について、今期第 1 四半期において既に 12 名の派遣を開始しており、更に追加で 5 名の派遣開始を予定しています。また、今期第 1 四半期採用の 7 名についても第 1 四半期中に既に 4 名を派遣開始しております。

■営業アウトソーシング事業における採用人数推移



■当社独自の教育プログラム「BCC-LaPT プログラム」について

当社では、IT 営業人材を育成するため、基礎教育だけでなく中小企業の IT 化推進を目的に新規開拓営業を行っているソリューション事業にて実際の営業現場で経験を積むことで、短期間で「営業マインド」「営業スキル」「IT 知識」を習得する「BCC-LaPT (Lecture and practical training) プログラム」を保有しています。派遣先が決まると派遣先の業界動向、ビジネスモデル、企業文化及び営業商材等について徹底的に教育を行うことで、約2ヶ月で営業職として活躍できる人材の育成が可能となっています。



■今後の見通し

本取組みが当社の業績に与える影響は軽微であります。