

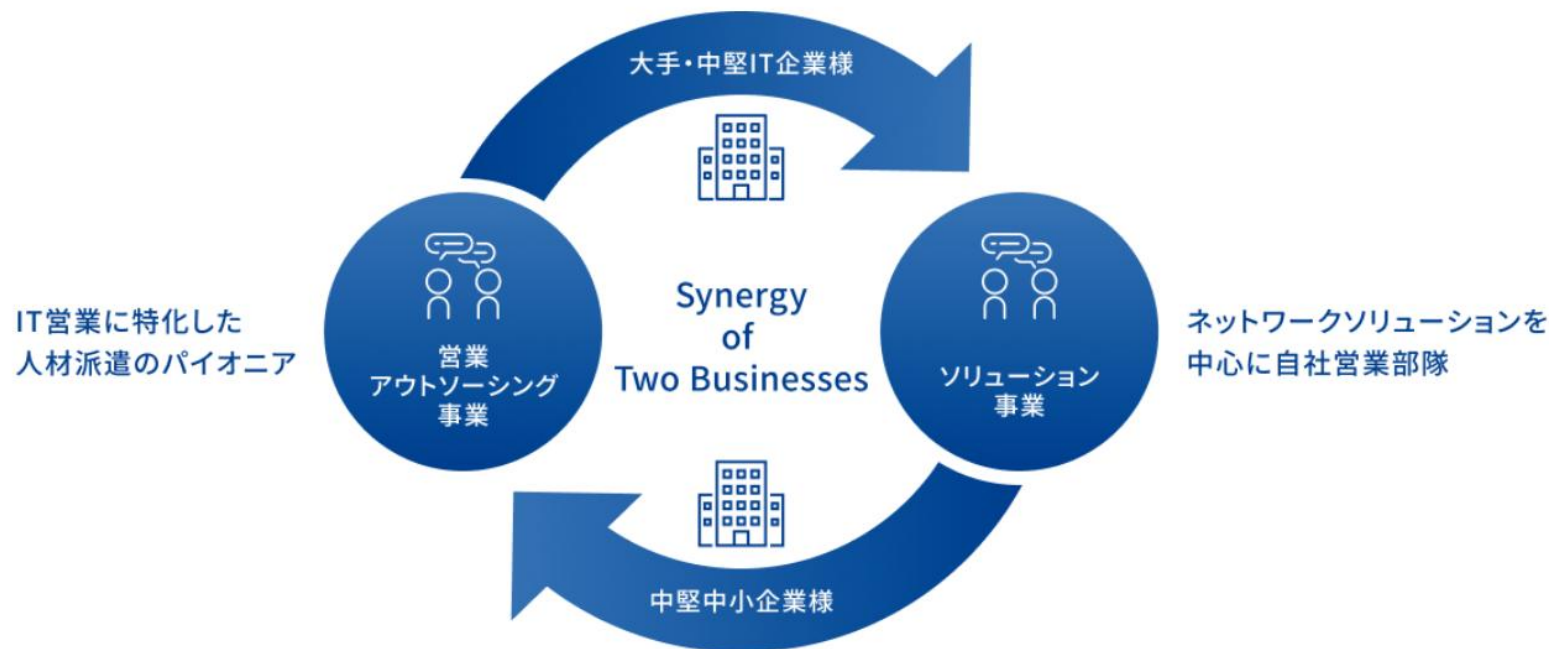


営業アウトソーシング サービス紹介資料



IT営業アウトソーシングカンパニー全体概要

2つの事業が連携して、お客様のビジネスをサポートします。



当事業は、営業派遣を中心とした「**営業アウトソーシング事業**」とネットワークサービスを中心とした「**ソリューション事業**」の2つの事業を担っています。これらは密接につながっており、自社で採用した優秀な人材がソリューション事業でITの知見を深め、その経験を持って営業アウトソーシング事業で活躍します。

営業アウトソーシングサービスの概要

大手IT企業に「営業力」を提供

大手IT企業に対して、当社の正社員を派遣することで、IT営業に特化した営業アウトソーシングを提供しております。未経験者を育成し座学だけでなく、当社のソリューション事業（新規開拓営業の代理店）での現場研修を通じて、営業の実践教育が可能となり、短期間に「営業マインド」「営業スキル」「IT知識」を習得し、営業として活躍できる人材の育成が可能な教育プログラムを有しておりこの教育プログラム「**BCC-LaPT（Lecture and practical training）プログラム**」が当事業の強みとなります。



営業アウトソーシングサービス 4 つの特徴



営業部門の課題要望に スピーディーに対応

フットワークが軽い若手営業から経験豊富なベテランまで、ご要望に応じた提案が可能です！



独自の教育プログラム

新人社員教育、入社後の階層別教育など豊富なカリキュラムを用意しております！



多数の実績

これまで50社を超える大手IT企業への実績があり派遣人数も増え続けています！



配属後も継続的に フォローする支援体制

配属 1 カ月後の集中ケアやリーダー制度による現場フォローなど、営業人材が現場で安心して業務に取り組める支援体制を整えています！

営業部門の課題解決にスピーディに対応



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、「営業体制の強化」を進める際に必要とされます。

新規開拓・リード獲得を進めて欲しい



既存顧客対応や技術者確保を優先する中、新規顧客へのアプローチやリード獲得、新規案件創出に手が回らない企業にジョイン

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

多数の実績

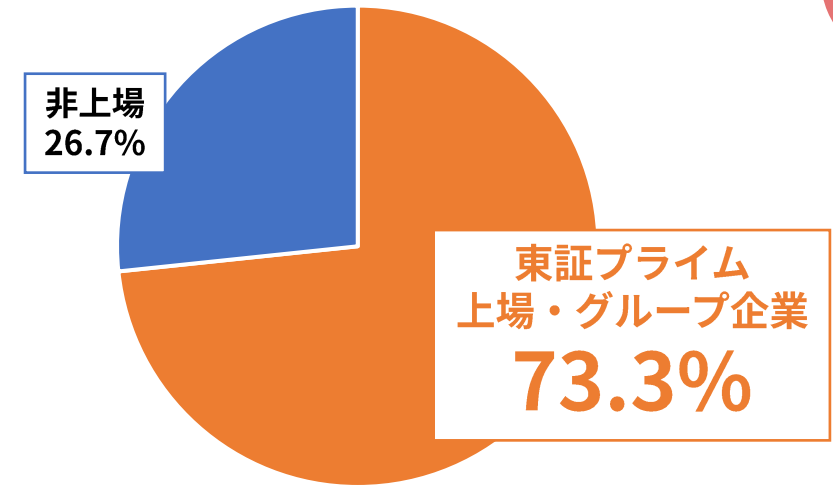
2005年のサービス開始以来、

50社を超える大手IT企業の営業支援をおこなっています。

現在、お取引のあるIT企業の約7割は、

東証プライム上場・グループ企業となっています。

上場市場別取引企業比



■ 東証プライム上場・グループ企業 ■ 非上場

取引会社一覧



多数の実績 ～主な取引実績一覧(50音順)～



- 株式会社IJIエンジニアリング
- 株式会社IJIグローバルソリューションズ
- 株式会社ISID-AO
- アイテック阪急阪神株式会社
- 株式会社インターネットイニシアティブ
- 株式会社インテック
- SCSK株式会社
- エス・アンド・アイ株式会社
- 株式会社エーティーエルシステムズ
- SB C&S株式会社
- NECキャピタルソリューション株式会社
- NECソリューションイノベータ株式会社
- NECネットエスアイ株式会社
- NECフィールドディング株式会社
- NECプラットフォームズ株式会社
- 株式会社エヌ・ティ・ティ・データ四国
- NTTデータ先端技術株式会社
- 株式会社NTTドコモ
- 株式会社NTT東日本-南関東
- 株式会社ODKソリューションズ
- クボタシステムズ株式会社
- クワンタム・テクノロジー株式会社
- 株式会社コムスクエア
- キヤノンITソリューションズ株式会社
- 株式会社ジェイアイズ
- JBCC株式会社
- シスコシステムズ合同会社
- シネックスジャパン株式会社
- 株式会社Sales Lab
- ダイワボウ情報システム株式会社
- TIS株式会社
- 日鉄ソリューションズ株式会社
- 日鉄日立システムエンジニアリング株式会社
- 日本事務器株式会社
- 日本事務器シェアードサービス株式会社
- 日本電気株式会社
- 日本マイクロソフト株式会社
- 株式会社日立ソリューションズ
- 富士ソフト株式会社
- ベリタステクノロジー株式会社
- マクニカソリューションズ株式会社
- マクニカネットワークス株式会社
- ユニアデックス株式会社



座学による基礎教育だけでなく、「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、2ヶ月の研修期間中に「営業マインド」「営業スキル」「IT知識」を習得します。

研修期間後は、「営業アウトソーシング事業」でのお客様支援や「ソリューション事業」での中堅・中小企業のIT化推進にて、より実践的なスキル・経験を積むことができます。

独自の教育プログラム



BCC-LaPT（Lecture and practical training）プログラムは、創業から現在までの経験とITのノウハウを体系化した実践型人材研修プログラムです。

2ヶ月間でIT未経験・営業未経験の人材を、IT営業として必要な基礎知識や営業スキルを身につけた人材へ育成します。

■ Lecture — 座学研修

1 営業基礎

ビジネスマナー、コミュニケーションスキル、営業の基本プロセスを習得



2 IT基礎知識

ネットワーク、サーバー、クラウドなどITインフラの基礎知識を体系的に学習



3 提案スキル

ヒアリング力、課題分析、ITインフラのソリューション提案のフレームワークを習得

🔄 Practical — 実践研修

1 同行営業

先輩社員とともにお客さまを訪問し、現場での営業プロセスを体感



2 顧客対応実践

実際の顧客対応を通じて、実践的な営業スキルや提案力を習得



3 独り立ち

一人での営業活動を通じて、研修で学んだスキルを現場で実践・定着

配属先決定後は、業界動向・ビジネスモデル・企業文化・営業商材など、配属先企業に合わせた研修を実施します。

BCCの派遣人材像

当社では、IT業界・営業未経験の若手人材を中心に採用しています。

販売・接客など異業種で培った対人対応力を活かし、独自の教育プログラムを通じてIT営業人材として活躍しています。

女性の割合

76.4%

女性人材を中心に採用

未経験の割合

75.9%

営業未経験からスタート

20～30代の割合

90.8%

若手人材が中心

2026年3月末現在



BCC人材の特徴



異業種での対人経験

販売・接客・受付などで培ったコミュニケーション力を活かします。



未経験だからこそその吸収力

新しい環境にも前向きに取り組み、お客様先の文化や業務を柔軟に吸収します。



若手ならではのフットワーク

新規開拓やインサイドセールスなど、行動量が求められる業務にも前向きに取り組みます。



教育を通じてIT営業の土台を形成

IT基礎知識・営業スキル・営業マインドを学び、IT営業として必要な基礎を身につけています。

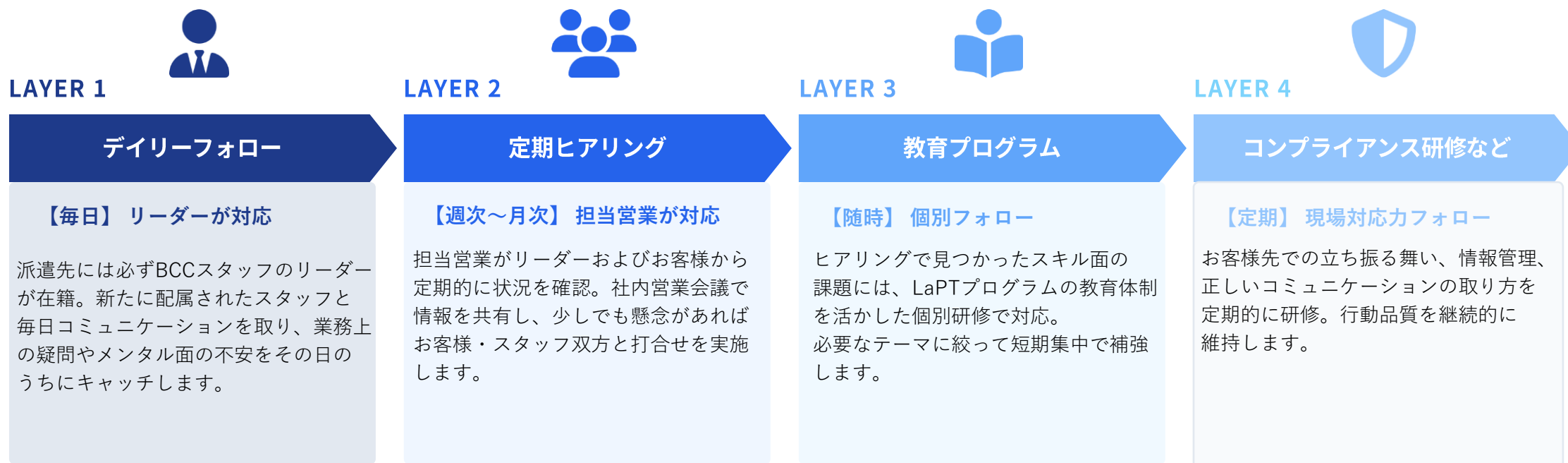
アパレル販売、ホテルフロント、病院受付、飲食店ホールスタッフなど、接客経験を通じて対人対応力を培った人材が多く在籍しています。

継続的にフォローする支援体制



派遣後の定着を支える、B C Cの4層サポート

当社のサポートは、配属後1ヶ月の集中ケアやリーダーによる定期フォローを通じて、未経験でも営業人材が現場で安心して業務に取り組める体制を整え、お客様の現場にスタッフが定着し続けることを最優先に動きます。



一般的な派遣会社との違い

カテゴリ	一般的な派遣会社	弊社
雇用形態	登録型派遣社員	正社員
得意分野	一般事務	IT業界の営業
教育制度 (レクチャー)	—	派遣前に事前教育を実施 ・商材や文化など、配属先に特化した専門教育 ・IT営業として必要な基本知識の教育
フォロー体制	営業フォロー	現場チーム（リーダー制度） 営業フォローとチームリーダーによる定着支援
マインド	成長意欲を持つ人が少なく モチベーションを 維持することが難しい	成長志向の人材 ・ITの営業を目指す人材が集まる ・社風や文化でマインド共有を行い 相互に高めあえる環境がある

派遣先でのトラブル予防など、派遣社員と派遣先の双方に安心できるサービス基準を満たした派遣事業者として、優良派遣事業者の認定を受けています。



優良派遣事業者

導入事例①

フィールドセールス要員としてフロント営業に従事



日本電気株式会社 様

インフラ・テクノロジーサービス事業部門
データストレージ統括部
データストレージ販売推進グループ ディレクター
大寺様

NEC

※役職は取材当時のもの

課題 Challenge

- ✓ 開発出身で技術に詳しい社員とお客様の間の橋渡しの存在が必要
- ✓ フロントに立ち、積極的に動いて案件を見つける突破力が不足
- ✓ 営業部門や他部署と協業し、ソリューション提案ができるコミュニケーション力が求められていた

施策 Solution

- ✓ BCCからの営業派遣によるフロント営業力強化
- ✓ 13～14年にわたる長期的な信頼関係と実績の構築
- ✓ 担当者の交代時もしっかりとした引き継ぎを実施

活用後 Result

- ✓ 積極的なフロント活動による新規案件の発掘成功
- ✓ 他部署と連携した大規模案件の獲得に貢献
- ✓ マーケティングチームへ引き抜かれるほど高い評価を獲得

BCCの価値 Value

- ✓ 案件を具現化する突破力と緻密なコミュニケーション力
- ✓ 「ストレージ魂」を持つほどの強い製品への愛着
- ✓ 社員と同じ熱意で行動できるマインドセット

導入事例②

営業事務からマーケティング領域までマルチに活躍



インターネットマルチフィード株式会社 様

営業部 次長
角田様

※役職は取材当時のもの



課題 Challenge

- ❌ 営業リソース不足のため、新規開拓に時間を割けない
- ❌ 書類作成や事務処理に追われ、本来の営業活動ができない
- ❌ 技術系社員中心の体制であり、営業視点が不足している

活用後 Result

- ✅ バックヤード業務の巻き取りにより、社員の事務負担が大幅に軽減
- ✅ 新たなアプローチを導入し、DMの反応率10倍を達成
- ✅ 営業施策の企画参画だけでなく、Webサイト改修にも貢献

施策 Solution

- ✅ BCCからのバックヤード・営業サポート人材派遣
- ✅ 定型業務から営業施策の企画・推進まで幅広く担当
- ✅ 既存の営業活動の補完と効率化を図る体制を構築

BCCの価値 Value

- ✅ 実践的な教育プログラムを受けたIT商材経験による即戦力
- ✅ 自ら業務改善や企画を提案する前向きで率先する姿勢
- ✅ 技術系組織に欠けていた営業視点での鋭い提案力

導入事例③

インサイドセールス要員としてコール業務に従事



株式会社コムスクエア 様

株式会社コムスクエア

事業統括本部 執行役員 営業統括マネージャー

井上様

クラウドCTI事業部 事業部長 春田様



※役職は取材当時のもの

課題 Challenge

- ✓ 新規事業への注力でリソース不足
- ✓ 既存事業の顧客対応が手薄になる懸念
- ✓ 新規採用と教育に時間がかかり、スピードが出ない

施策 Solution

- ✓ BCCへのIT営業アウトソーシングを導入
- ✓ インサイドセールスから既存顧客フォローまで幅広く委託
- ✓ 教育済みのIT営業人材を即時アサイン

活用後 Result

- ✓ 既存営業を外部人材で運用可能になり、社内リソースを開放
- ✓ 新規事業へ自社の営業リソースを集中投下
- ✓ 数ヶ月でアップセル・クロスセル提案まで対応可能に
- ✓ 自社での教育コストを大幅に削減

BCCの価値 Value

- ✓ IT営業に特化し、独自の教育プログラムで鍛えられた人材
- ✓ 臆せず電話をかけられるなど、立ち上がりが早くすぐに戦力化
- ✓ 顧客接点をしっかりと担える実行力
- ✓ IT企業へのアウトソーシング実績が豊富で安心

当社の派遣メンバー実績

過去1年以内に派遣開始となったメンバー10人

2026年4月現在

メンバー	企業	役割	営業分類	業務内容
IT営業 25歳 男性	大手IT商社	パートナー営業	外勤	販売パートナーとの関係構築および営業支援、Ciscoネットワーク機器の提案および案件推進、既存案件の更新・リプレイス対応
IT営業 27歳 女性	教育関連システム開発企業	インサイドセールス	内勤	既存深耕営業、見積書作成・提案書作成、SEの調整
IT営業 25歳 女性	大手電機メーカー	営業事務	内勤	プラットフォーム更新に伴う各種対応、ライセンス導入に関する調整・サポート、顧客対応や関連資料の作成
IT営業 26歳 男性	大手エレクトロニクス・IT商社	パートナー営業	外勤	販売パートナーとの関係構築および営業支援、ネットワーク機器の提案および案件推進、既存案件の更新・リプレイス対応
IT営業 30歳 男性	大手メーカー系Sier	フィールドセールス	外勤	提案活動、システムの保守更新、問い合わせや障害対応、新規開発案件やシステム更改の提案
IT営業 24歳 女性	大手情報・通信事業Nier	営業事務	内勤	金融企業向けサービス提供チームの営業サポート
IT営業 25歳 女性	大手IT商社	新規開拓営業	外勤	全国の大学図書館システムの新規営業、既存顧客の保守対応、展示会出展等
IT営業 23歳 女性	情報システム開発企業	インサイドセールス	内勤	法人向けクラウドサービスの営業
IT営業 28歳 男性	大手IT企業	インサイドセールス	内勤	ITソリューション営業全般(インフラ・DX関連商材の提案)、既存顧客の深耕営業
IT営業 27歳 女性	大手IT商社	営業事務	内勤	外勤営業の補佐業務全般、メーカーとの対応、見積書作成、および受注処理



会社概要

商号	B C C株式会社
事業所	東京本社 : 東京都千代田区外神田 6-15-9 明治安田生命末広町ビル 9F 大阪本社 : 大阪府大阪市中央区今橋2丁目5番8号トレードピア淀屋橋 9F
創立	2002年3月
代表取締役社長	伊藤一彦
カンパニー名	IT営業アウトソーシングカンパニー
カンパニー長	松村健太
主要部門	・ 営業アウトソーシング ・ ソリューション
許認可	一般労働者派遣事業（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(07)号） 電気通信事業（E-28-03972）
主要取引先	株式会社インターネットイニシアティブ(IIJ) 日鉄ソリューションズ株式会社 ダイワボウ情報システム株式会社 日本電気株式会社(NEC) 富士ソフト株式会社

