



「CLUB CEO」放送情報 【128回放送】BCC株式会社 伊藤 一彦 代表取締役社長

経営者とZ世代をつなぐ未来創造番組「CLUB CEO」（interfm 毎週日曜日朝7:00放送 パーソナリティ：弊社代表五十嵐彰）にBCC株式会社から伊藤 一彦 代表取締役社長にご出演いただきました。番組の概要は下記のとおりとなります。



※1枚目 後列左からZ世代ゲスト恵美さん、SMBCCF鈴木さん、伊沢さん。前列左から伊藤社長、五十嵐。
2枚目 左から伊藤社長、Z世代ゲスト恵美さん、伊沢さん。

放送日 : 2024年9月8日(日) 7:00~7:55
放送局 : interfm (FM897)
出演者 : 伊藤 一彦 (いとう かずひこ) さん
(BCC株式会社 代表取締役社長)

略歴>

- 1974年 生まれ
- 1998年 大阪市立大学（現：大阪公立大学）卒業
日本電気株式会社（NEC）入社
- 2002年 営業創造株式会社を設立、代表取締役に就任
IT営業アウトソーシング事業を開始。中小企業診断士を取得
バランス・スコアカードによる理論的経営を実践
- 2012年 スマイル・プラス社をグループに迎え、ヘルスケアビジネスに参入
- 2016年 グループ3社を統合し、BCC株式会社を設立、代表取締役社長に就任
- 2021年 東証マザーズ（現：グロース市場）に上場

Z世代 : ブリンクマン恵美さん(上智大学国際教養学部 3年生)
活動>全国初のヴィーガンサークルを創設90人以上のメンバーと共に活動

世界26カ国を旅して各国の食文化に触れる。

上智大学主催のコンテストでヴィーガン活動を発信し準グランプリとSDGs賞を受賞。国内でプラントベース文化の普及を目指し、株式会社プラントベースコンサルティングジャパンを設立。

Z世代 : **伊沢 真心さん(早稲田大学 社会科学部 3年生)**

活動> 大学1年時に早稲田大学ビジネスコンテストで優勝

現在株式会社ハイクリのファウンダーとして事業拡大を目指す

アパレルブランドを運営、SNS運用を担当。

将来の夢は「広い意味での空間をデザインする」

放送内容 : **創業から上場までの道のり**

「将来、上場できる会社になりたい」という強い思いで創業。

創業初期から資金面やリーマンショックなどの困難に直面し、何度も挫折を経験。しかし、多くの仲間と共に奮闘し、19年4か月の歳月を経て、上場を果たす。

BCCの歩みとビジョン

同社の英称は「ビジネスクリエイティブコーポレーション」で、頭文字を取って「BCC」と名付けられた。新しいビジネスを次々と生み出していきたいという思いが込められている。IT営業アウトソーシング事業を展開し、BCCの社員が大手IT企業に派遣され、営業活動を代行するというものとなっている。

特に、IT業界未経験者を採用し、教育・育成を行い、派遣する点が大きな特徴となっている。創業から22年間で積み重ねたノウハウにより、今では2か月という短期間で未経験者を大手IT企業へ派遣できる体制が整っている。

特に女性の採用率が高く、前職が飲食店やアパレルショップなどのメンバーが多い。未経験者でもIT業界の営業として活躍するための道が開かれている。

BCCの教育プログラム

BCCの教育プログラムは、短期間でIT営業に必要な知識やスキルを身につけ、実践に活かすことを目的としている。受講者は、BCCの名刺を持ち、実際の営業活動を通じて経験を積むことで、即戦力として成長していく事ができる。

レクリエーション介護士資格の誕生

同社が展開するビジネス事業の一つとして、「レクリエーション介護士」という資格がある。この資格は、介護現場でレクリエーションを行うための制度で、全国で3万7千人が取得しており、今年で10周年を迎える。

介護を必要とする方に笑顔で楽しく過ごしていただきたいという思いから、介護レクリエーションを普及させている。ただ、介護職の方々にとっては、日々の業務に加えレクリエーションを行うことは大きな負担となることから、外部の人がレクリエーションを専門に行うための資格を提供し、介護現場を

サポートしている。実際に、プロレスラーや吉本興業の芸人さんを含む30人以上が資格を取得し、笑顔を届ける活動に参加している。この取り組みは、同社のヘルスケアビジネス事業の一環として続けられている。

書籍『起業の道標』

「起業の道標」は、創業から上場までの過程を伊藤社長が執筆。

回顧録ではなく、中小企業診断士の資格を取得し、その知識を活かして経営理論を織り交ぜながら書かれた実践的な内容となっている。



未来創造会議テーマ『AI時代の営業について』（Z世代→経営者）

恵美さん： AIは今後も成長する分野であり、この5年間でも劇的な進化を遂げています。営業という仕事も少しずつ変わっていくのではないかと考えていますが、伊藤さんはどうお考えでしょうか？

伊沢さん： 伊藤さんのインタビューを拝見し、「IT黎明期に営業は不要になる」という意見に対して、伊藤さんは「そうは思わない」とおっしゃっていました。今、AI時代が到来している中で、伊藤さんはどのようにお考えですか？

伊藤さん： 伊沢さんが言ってくれたように、1998年にインターネットが広まったタイミングで、今の会社の創業を考えていました。当時は「インターネットがどんどん普及し、営業は不要になるだろう」とよく言われていました。例えば、モノを買うときもインターネットで簡単に購入できるようになり、これまで人が売っていたものもWebで手軽に買えるようになる、だから営業は必要なくなると。しかし、そのタイミングであえて営業を専門とする会社、営業創造株式会社を立ち上げました。当時は大反対され、「これから減る営業の会社を作るなんて、何を考えているんだ？」と周りから言われたことをよく思い出します。そんなことも含めて、今日はこのテーマについて議論できたらと思います。

恵美さん： 営業はインターネットの登場で不要になると言われていたのに、伊藤さんはなぜそうならないと考えたのですか？

伊藤さん： インターネットやWebで提供されるのは情報です。でも、最終的に判断するのは人間です。情報が与えられただけでは、判断に迷ってしまう事が多いですね。そこで、営業が必要になってくるんです。

ITが進化してインターネットが普及するほど、むしろ営業の重要性が増してきたんです。会社を立ち上げたのは22年前ですが、今では当時以上にIT営業が増えている。なぜかという、情報があまりにも多くてお客様だけでは判断できないからです。

これは大きなヒントだと思います。

伊沢さん： 僕がアパレル事業をしている中で、顧客が「認知・教育・購入」に至るプロセスを言語化して考えましたが、特に最後の「購入」の部分が重要だと感じています。どれだけ教育しても、ECサイトで最終的に購入をするのは大きな決断です。そこには感情が絡んでいて、論理だけでは進まない部分があると思うんです。最終的な決断をサポートするのは、

やはり感情に訴えかける部分ではないでしょうか？

伊藤さん： まさにその通りです。例えば、AIに「このシステムは素晴らしい、買いなさい、1億円です」と言われても、本当に大丈夫かな？と思いますよね。でも、実際に多くの人が関わり「こういうシステムです、1億円です、ぜひ導入しましょう」と言われたら、安心して購入する気持ちになるでしょう。人がAIを完全に信頼できるようになれば、営業は不要になるかもしれませんが、僕はそういう世の中は訪れないと思っています。

伊沢さん： では、営業マンがAIを使うことが最強の手段ということでしょうか？

伊藤さん： その通りです。それは絶対に必要です。営業はどんどんAIを活用すべきです。その方が、提案や情報提供も迅速に行えます。AIが営業を行うのではなく、営業がAIを活用して仕事をする。これを進めるべきだと思います。

未来創造会議テーマ『一番何に時間を使っているのか？』（経営者→Z世代）

伊藤さん： 今の学生さんたちは、僕らの頃とは時間の使い方が違うと思うので、ぜひ聞いてみたいです。僕が学生の頃は、塾の講師やベンチャー企業の手伝いなど、仕事に多くの時間を使っていました。今の学生さんたちはどんなことに興味を持ち、どんなことに時間を使っているのか気になります。

恵美さん： その時期によって変わるんですが、旅行をしているときは旅行に集中します。だいたい1か月半くらい旅行していることもあります。日本にいるときは、主にYouTubeで情報をインプットしたり、散歩を楽しんでいます。歩くのが好きなんです。

伊沢さん： 僕も時期によって変わりますが、最近まで仕事に多くの時間を使っていました。プライベートではYouTubeを見たり、僕も散歩が好きですね。最近、大きなスピーカーを買って音楽を楽しんでいます。

伊藤さん： ちなみに、勉強はどうですか？

恵美さん： 勉強もしていますよ。

伊藤さん： どんな風に勉強していますか？本を読んだり、ノートにまとめたりしていますか？

恵美さん： 本を読みながら、気になる部分には線を引いたりもします。YouTubeも一応勉強の一環として活用しています。気になったことがあれば、さらにWebで調べることもあります。

伊沢さん： 僕はChatGPTを使っています。まるで家庭教師のようで、本当に

助かっています。日常生活でふと思った疑問をChatGPTに聞いて、そこから議論を展開することもあります。

伊藤さん：お二人の話を聞いて、僕らの頃とは勉強の仕方が本当に違うなと思いました。僕らの時代は、学びたいことがあれば図書館に行って、辞書を引いて調べるから、すぐに解決することはありませんでした。でも、今はインターネットがあるおかげで、YouTubeやChatGPT等のツールを使いこなし、情報を得ていることが分かりました。インターネットに接している時間が多いんだなと改めて感じました。

番組を通じてZ世代の感想

恵美さん：インターネット黎明期に「営業はなくなる」と言われている中で、「営業はこれからも続く」と信じて会社を作った話に、伊藤さんの強さを感じました。

伊沢さん：私も同じ印象を受けましたが、インターネット時代を生き抜いてきた伊藤さんの論理が、AI時代にどう適応されるのか非常に興味深く聞いていました。「人間が押すところは、押さなければいけない」という考え方は、とても学びになりました。

伊藤さんにとって、「未来に必要な人材とは？」

> 『あきらめない人!』

- 選 曲：1曲目) 翼の折れたエンジェル(中村あゆみ)※伊藤さん
2曲目) Diamonds (PRINCESS PRINCESS) ※伊藤さん
3曲目) Unstoppable (Sia) ※恵美さん
4曲目) Addicted To You ~ UNDERWATER MIX ~ (宇多田ヒカル) ※伊沢さん

企業情報：B C C 株式会社

設 立：2014年1月20日（創業2002年3月6日）

代表者：代表取締役社長 伊藤 一彦（中小企業診断士）

所在地：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

事 業：IT営業アウトソーシング事業、ヘルスケアビジネス事業

資本金：1.7億円

社員数：219人（2023年10月1日現在）

～SMBCグループ協力～

『お金とくらしのトリセツ』

講 師：SMBCコンシューマーファイナンス株式会社 鈴木 麻里さん

テーマ：「株式」

内 容：株式とは？

株式とは、企業が出資を募るために発行するもので、将来成長が期待できる企業や応援したい企業に対して出資する形で購入できる。

2022年時点の情報によると、東京証券取引所では10万円未満で購入できる銘柄が1,594もあり、比較的少額からでも株主になることが可能。

さらに、一部の企業では株主優待として商品やサービスをプレゼントしている場合があり、1,000社以上がこうした制度を導入している。

株式投資の「収益性」「安全性」「流動性」

株式投資は、購入した株式の価格が上がったときに売却することで利益を得ることができ、その点で「収益性」は非常に高い。しかし、株価は市場の動向に大きく左右されるため、売却のタイミングによっては損失を被るリスクもある。これにより、「安全性」は低い投資商品といえる。また、現金化するには売買の手続きが必要となるため、急な資金が必要なときには「流動性」がやや低い面もある。

株式投資は大きなリターンを狙える一方で、リスクも伴うため、初心者にはややハードルが高い金融商品となっている。

<収録の様子>



※ゲストCEOとZ世代ゲストとの収録の様子。（写真左側は伊藤社長。右側Z世代ゲスト恵美さん（左）、伊沢さん（右）



なお、この番組の放送に収まらなかった完全版はAuDee、Spotifyでお聴きいただけます。

・AuDee公式ページはこちら：<https://audee.jp/program/show/100000357>

さらにZ世代のメディアコミュニティ「Steenz」では、オリジナル動画コンテンツとして、放送とは異なる目線で、経営者とZ世代の熱のこもった対談の様態を配信していきます。

・Steenz公式ページはこちら：<https://steenz.jp/>

■Steenz（スティーンズ）とは？ (<https://steenz.jp/>)

多様性の時代を生きる10代がもつ「自分らしさ」にフォーカスし、その生き様を賞賛し、個性を磨き続けられる社会を実現させるためのメディア・プロジェクト。

■CLUB CEOとは？

「経営者とZ世代をつなぐ未来創造番組」をコンセプトに、毎週日本を彩る『真の』経営者をゲストにお迎えし、経営者の人柄や事業内容に迫るだけではなく、小学館が運営する10代向けメディアコミュニティ『Steenz（スティーンズ）』ならびに幼児から中高生・社会人まで教育サービスを総合的に展開する株式会社ウィザスと連携し、Z世代が持つ「価値観」や「社会課題」を経営者と一緒に考え学んでいく番組です。

<番組概要>

番組名 : 「CLUB CEO」
放送局 : interfm (FM897)
放送日 : 毎週日曜日 AM7:00-7:55
進行 : ナビゲーター五十嵐彰
(株式会社C MerTV代表取締役社長)

