




2024年12月期 第4四半期
決算説明資料

株式会社コアコンセプト・テクノロジー（証券コード：4371）

2025年2月13日



1	エグゼクティブ・サマリー	P-3
2	業 績 報 告	P-5
3	K P I	P-15
4	成 長 戦 略	P-20
5	業 績 予 想	P-34
6	株 主 還 元	P-39
7	A P P E N D I X	P-43

金子武史氏：株式会社コアコンセプト・テクノロジー代表取締役社長CEOの金子です。本日は、2024年12月期第4四半期の決算説明資料に基づき、決算説明を行います。よろしくお願いいたします。

スライドは、本日のアジェンダです。今回の決算説明資料には、3章のKPI、6章の株主還元が新たに追加されていますので、新しい内容についても詳しくご説明します。



1

エグゼクティブ・サマリー

2024/12期 Q4決算

増加率は鈍化したが高成長を維持

	2023Q4	2024Q4			
売上高	15,921	19,166	百万円	前年同期比	+20.4 %
営業利益	1,744	2,007	百万円	前年同期比	+15.1 %
営業利益率	11.0	10.5	%	前年同期比	▲0.5 ポイント

2025/12期 業績予想

安定成長を計画

※ 新規M&Aは計画に含まず

売上高	21,800	百万円	前年同期比	+13.7 %
営業利益	2,300	百万円	前年同期比	+14.6 %
営業利益率	10.6	%	前年同期比	+0.1 ポイント

エグゼクティブ・サマリーです。2024年度は、売上高191億6,600万円、営業利益20億700万円、営業利益率10.5パーセントという結果で着地しました。前年同期比で、売上高は20.4パーセント成長、営業利益は15.1パーセント成長となりました。

2025年度の業績予想は、売上高218億円、営業利益23億円、営業利益率10.6パーセントとなっています。これまでより売上高成長率は低下していますが、2025年度は安定的な成長を着実に実現することをテーマに計画しています。



2

業績報告

- 売上高・営業利益いずれも修正後業績予想通りの着地
- 売上高は前期比で20%増であり高成長を維持

単位：百万円

	2023 Q4	2024 Q4	増減額	増減率	修正後業績予想	達成率
売上高	15,921	19,166	+3,245	+20.4%	19,100	100.4%
外注費	9,502	11,366	+1,863	+19.6%	-	-
人件費	1,896	2,431	+534	+28.2%	-	-
その他原価	206	348	+141	+68.6%	-	-
売上総利益	4,315	5,020	+705	+16.3%	5,117	98.1%
販管費 ※	2,570	3,013	+442	+17.2%	-	-
営業利益	1,744	2,007	+262	+15.1%	2,000	100.4%
経常利益	1,765	2,046	+280	+15.9%	2,017	101.4%
四半期純利益	1,303	1,439	+136	+10.5%	1,333	108.0%
売上総利益率	27.1%	26.2%	▲0.9P	-	26.8%	-
営業利益率	11.0%	10.5%	▲0.5P	-	10.5%	-
外注費率	59.7%	59.3%	▲0.4P	-	-	-

※ 決算賞与引当金として、FY2023は296百万円、FY2024は62百万円を販管費に計上

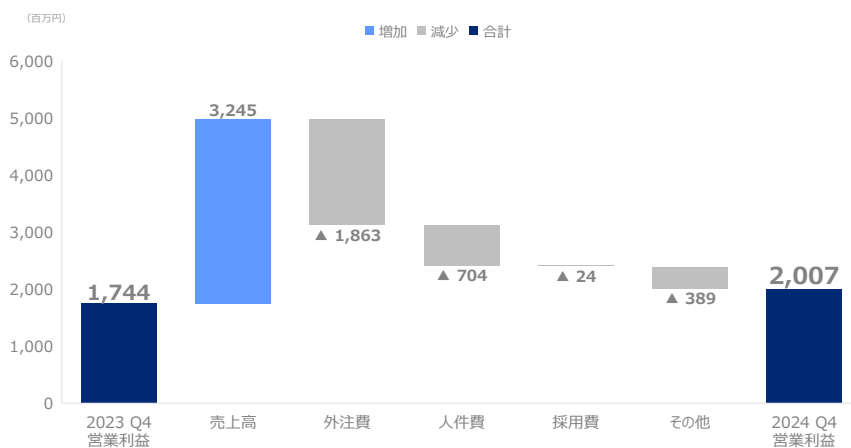
©2025 Core Concept Technologies Inc.

6

2024年度の業績報告です。連結損益計算書の結果をご説明します。売上高、売上総利益、営業利益など、すべての項目で2023年度を上回る数字となりました。しかし、成長のペースはやや鈍化しています。

2024年第3四半期の決算において、業績着地見込みの下方修正を行いました。修正後の業績予想に関しては、ほぼ予想どおりの着地となりました。達成率は、スライド右側に記載のとおりです。売上総利益は若干計画を下回ったものの、売上高、営業利益、経常利益などは修正後の計画をわずかに上回って着地しています。

- 売上高の拡大に伴い営業利益は増加（前年同期比+262百万円 +15.1%）



©2025 Core Concept Technologies Inc.

7

営業利益の増減要因です。毎回説明資料に載せているスライドですが、基本的な傾向は変わりません。売上高の増収に対して費用をコントロールし、営業利益をきちんと担保する運営を行ってきました。

- DX支援の売上総利益率は、売上高が計画を下回ったことや一部不採算案件の影響により、前期から1.9P減となった

単位：百万円

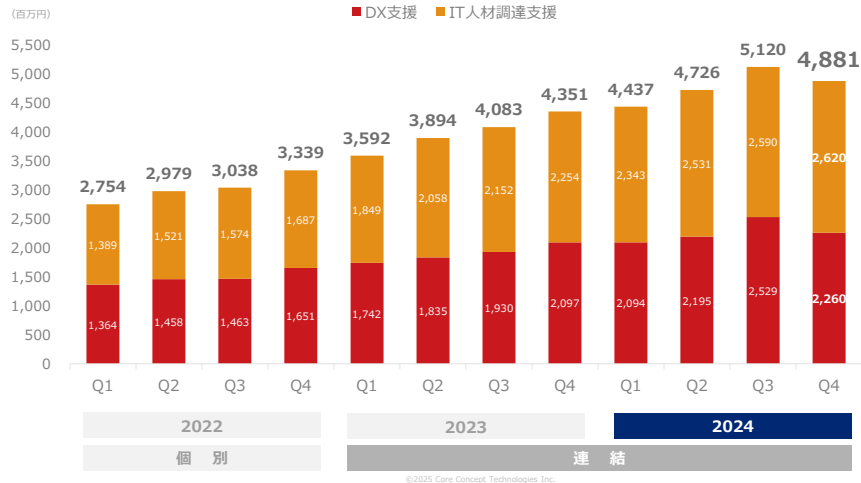
	2023 Q4	2024 Q4	増減額	増減率
売上高	15,921	19,166	+3,245	+20.4%
DX支援	7,606	9,080	+1,473	+19.4%
IT人材調達支援	8,314	10,086	+1,771	+21.3%
売上総利益	4,315	5,020	+705	+16.3%
DX支援	2,924	3,317	+393	+13.5%
IT人材調達支援	1,390	1,702	+311	+22.4%
売上総利益率	27.1%	26.2%	▲0.9P	—
DX支援	38.4%	36.5%	▲1.9P	—
IT人材調達支援	16.7%	16.9%	+0.1P	—
受注残高（決算日時点）	2,681	3,543	+862	+32.1%
DX支援	1,185	1,648	+462	+39.0%
IT人材調達支援	1,496	1,895	+399	+26.7%

©2025 Core Concept Technologies Inc.

8

サービス区分別の実績です。今回のポイントとして、DX支援の売上総利益率は、売上高が計画を下回ったことや一部大型案件の不採算が発生した影響により、2023年度から1.9ポイント減となっています。それ以外は、おおむね計画どおりの着地となりました。

• Q4の売上高はDX支援の減収によりQ3の水準を下回った



四半期売上高の推移です。ポイントとして、これまで四半期で前四半期を下回ることはありませんでしたが、2024年度第4四半期は、第3四半期の売上高を下回る結果となりました。内訳を見ると、IT人材調達支援は第3四半期を上回って着地したものの、DX支援は、先に述べた大型案件の不採算などの影響を受け、第4四半期は減収となりました。

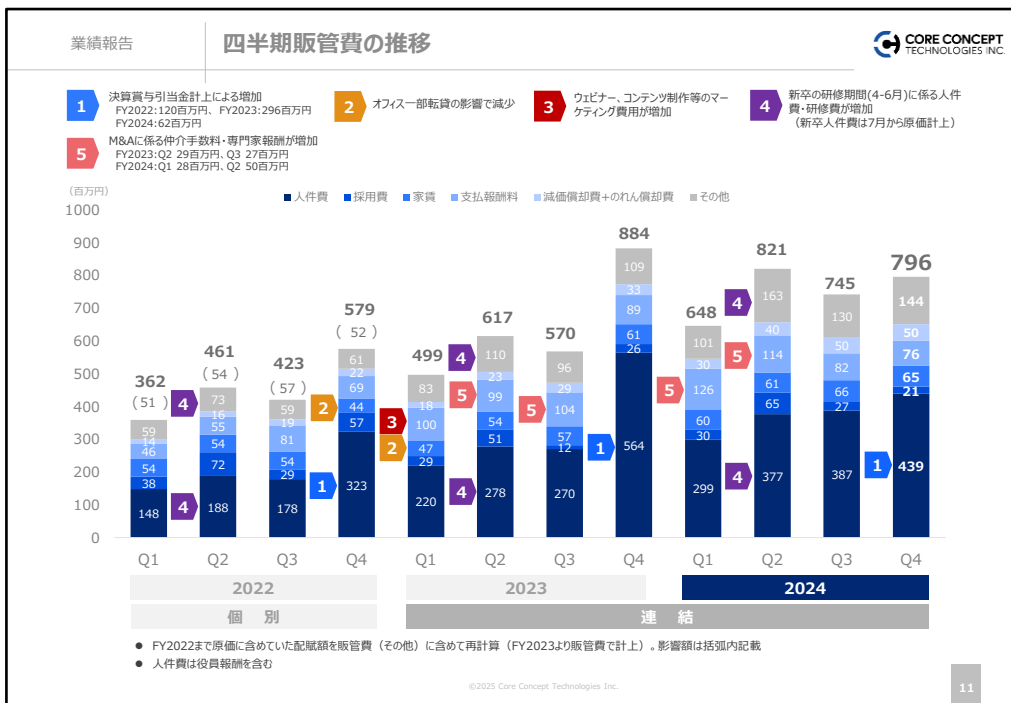
- 1 新卒&経験者採用の影響で
営業利益率Down
- 2 決算賞与引当金計上の影響で
営業利益率Down
(FY2022:120百万円、FY2023:296百万円、FY2024:62百万円)
- 3 主に好採算大型案件の売上計上で
営業利益率UP
- 4 旺盛な需要に対応するための外注費増加で
営業利益率Down
- 5 主に一部不採算案件の影響で
営業利益率Down



©2025 Core Concept Technologies Inc.

10

四半期営業利益の推移です。第4四半期に関しては、第3四半期より営業利益が減少しています。2024年度に関しては、売上高が当初の計画を下回ったため、決算賞与引当金の計上額を一昨年に比べて大幅に抑えました。それにより、適正な利益を担保しています。



四半期販管費の推移です。これまでの資料に加え、「その他」という区分の中から「減価償却費+のれん償却費」という項目を切り出し、棒グラフの内訳をより詳細に示しています。

現在、第4四半期における「減価償却費+のれん償却費」は5,000万円となっており、主な内訳としては、M&Aによるグループインした会社分ののれん償却費と、これまでのソフトウェア投資に関する減価償却費です。

- Q4はQ3より売上高が下がり、利益率も低水準で推移

単位：百万円

	2023 Q1	2023 Q2	2023 Q3	2023 Q4	2024 Q1	2024 Q2	2024 Q3	2024 Q4
売上高	3,592	3,894	4,083	4,351	4,437	4,726	5,120	4,881
外注費	2,241	2,372	2,409	2,478	2,613	2,845	2,980	2,927
人件費	426	416	502	551	545	547	660	679
その他原価	85	31	29	60	68	32	137	110
売上総利益	840	1,072	1,141	1,260	1,210	1,302	1,342	1,164
販管費	499	617	570	884	648	821	745	796
営業利益	341	455	571	376	562	480	597	367
経常利益	356	455	567	386	562	488	610	384
当期純利益	261	318	405	317	402	333	395	308
売上総利益率	23.4%	27.5%	28.0%	29.0%	27.3%	27.5%	26.2%	23.9%
営業利益率	9.5%	11.7%	14.0%	8.6%	12.7%	10.2%	11.7%	7.5%
外注費率	62.4%	60.9%	59.0%	57.0%	58.9%	60.2%	58.2%	60.0%

©2025 Core Concept Technologies Inc.

12

連結損益計算書の四半期推移です。第4四半期は第3四半期に比べて売上高が減少し、利益率も低水準で推移しています。

- 修正後業績予想において、DX支援のQ4売上総利益率はQ3と同水準を見込んでいたが、主に大型案件の大幅減額（売上▲97百万円）および後続案件の撤退の影響で、想定より低水準となった

単位：百万円

	2023 Q1	2023 Q2	2023 Q3	2023 Q4	2024 Q1	2024 Q2	2024 Q3	2024 Q4
売上高	3,592	3,894	4,083	4,351	4,437	4,726	5,120	4,881
DX支援	1,742	1,835	1,930	2,097	2,094	2,195	2,529	2,260
IT人材調達支援	1,849	2,058	2,152	2,254	2,343	2,531	2,590	2,620
売上総利益	840	1,072	1,141	1,260	1,210	1,302	1,342	1,164
DX支援	549	715	782	877	809	857	922	728
IT人材調達支援	291	357	359	383	401	444	420	435
売上総利益率	23.4%	27.5%	28.0%	29.0%	27.3%	27.5%	26.2%	23.9%
DX支援	31.5%	39.0%	40.5%	41.8%	38.7%	39.0%	36.5%	32.2%
IT人材調達支援	15.7%	17.4%	16.7%	17.0%	17.1%	17.6%	16.2%	16.6%
受注残高	2,644	2,790	2,719	2,681	3,057	3,644	3,477	3,543
DX支援	1,443	1,482	1,357	1,185	1,575	1,980	1,833	1,648
IT人材調達支援	1,201	1,307	1,362	1,496	1,482	1,663	1,643	1,895

©2025 Core Concept Technologies Inc.

13

サービス区分別実績の四半期推移です。DX支援とIT人材調達支援の推移を比較すると、DX支援のほうが、第3四半期に比べて第4四半期が振るわない結果となりました。背景として、大型案件の不採算が発生したことに加え、今期以降の影響を少し断絶させる狙いから、後続案件について無理せず、一部撤退した影響が含まれています。

単位：百万円

	2023 Q4	2024 Q4	増減額	主な増減要因
流動資産	4,746	5,828	+1,081	現預金+375、売掛金+534
現金及び預金	1,819	2,195	+375	
固定資産	1,365	2,181	+816	のれん+437 (Pros Cons+210、Pro-X+135、DDS+142、償却▲50)、REVA1号アンド追加出資+150
資産合計	6,111	8,009	+1,897	
流動負債	2,757	3,582	+825	買掛金+180、短期借入金+730、未払金・未払費用+147、未払法人税等▲140、賞与引当金▲185
固定負債	145	231	+85	
純資産	3,208	4,195	+986	利益剰余金+1,439、自己株式取得▲460
負債純資産合計	6,111	8,009	+1,897	
自己資本比率	52.5%	52.4%	▲0.1P	

©2025 Core Concept Technologies Inc.

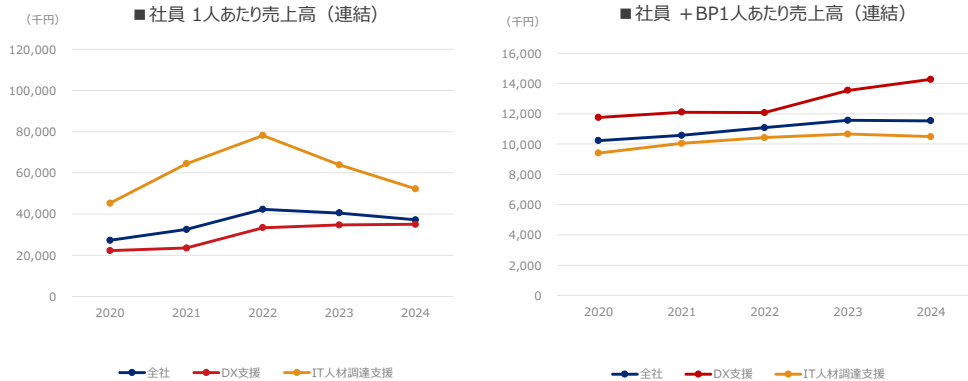
14

連結貸借対照表です。特に大きなイレギュラーはなく、成長の鈍化はあるものの、キャッシュ・フローを着実に生成するビジネスモデルは機能しています。自己資本比率は高く、純資産は継続的に厚くなっています。

以上、2024年度第4四半期実績のご説明となります。



- 子会社連結の影響で、子会社含む社員1人あたり売上高はFY2023から低下傾向
- PMI推進により改善を図る



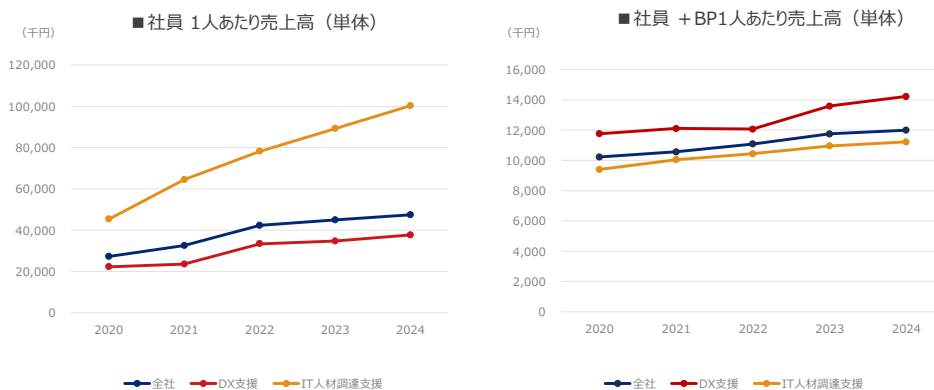
©2025 Core Concept Technologies Inc.

16

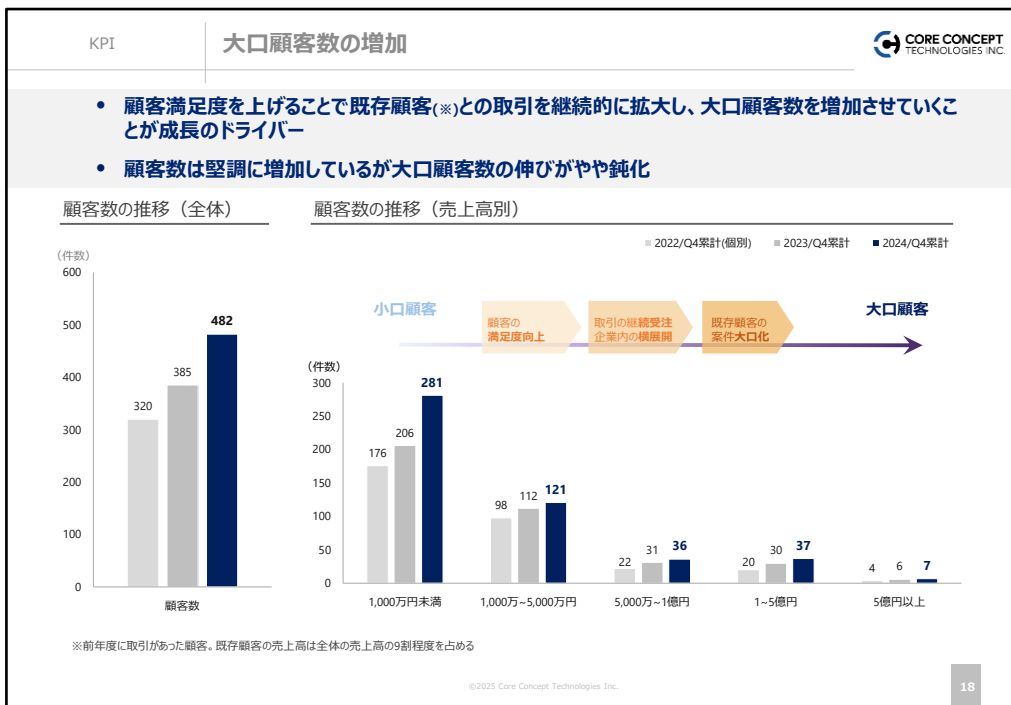
新たに章を追加したKPIについてご説明します。スライドは、当社コアコンセプト・テクノロジーの単体に加え、グループ5社を加えたグループ全体の生産性を示しています。

ポイントとして、社員1人あたりの売上高は、子会社を含めると横ばいで推移しており、まだプラスに転じ切れていない状況です。ただし、グループへのPMI推進により、生産性の向上につなげるべく進めています。

• 単体の生産性は順調に向上している

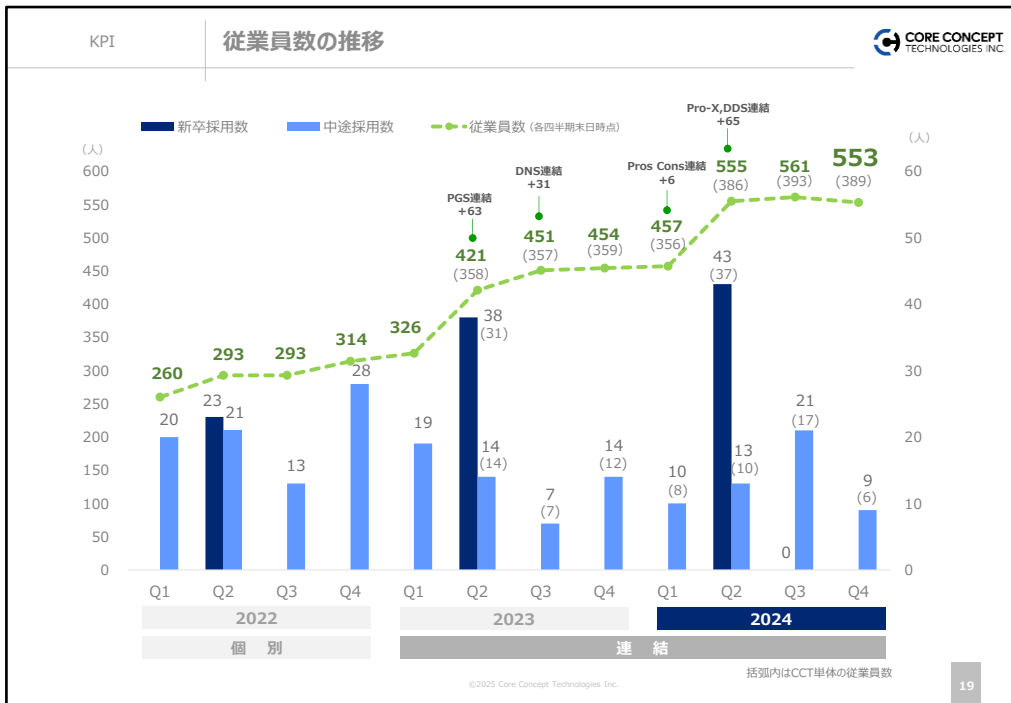


コアコンセプト・テクノロジー単体の生産性です。狙いどおり、年々社員1人あたりの売上高は改善しています。



大口顧客数の推移です。毎年掲載している資料です。スライド左側のグラフは既存顧客数で、最新の着地としては**482社**のお客さまと取引しています。

スライド右側のグラフは、取引額の区分別の顧客数です。最も大口である5億円以上の顧客数は**7社**となっています。セグメントごとに顧客数は順調に伸びているものの、大口顧客数の増加がやや鈍化していることが、足元の課題となっています。



従業員数の推移です。スライドの括弧内の数字が単体の従業員数で、太字になっている数字が連結ベースの従業員数です。現在、グループ全体で**553**名、単体では**389**名となっています。



4

成長戦略

• FY2023-FY2024は成長率が鈍化



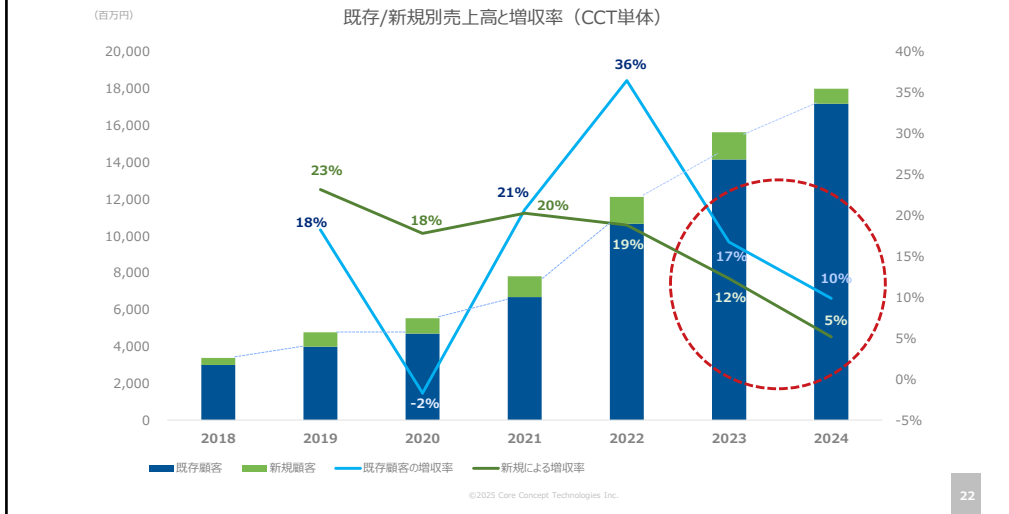
©2025 Core Concept Technologies Inc.

21

このような内容を踏まえ、成長鈍化を打破し、どのように成長させていくかという点を成長戦略としてまとめています。

足元の成長鈍化の原因や現状認識についてご説明します。ファクトとして、**2023年および2024年の成長率が若干鈍化している点**が課題となっています。

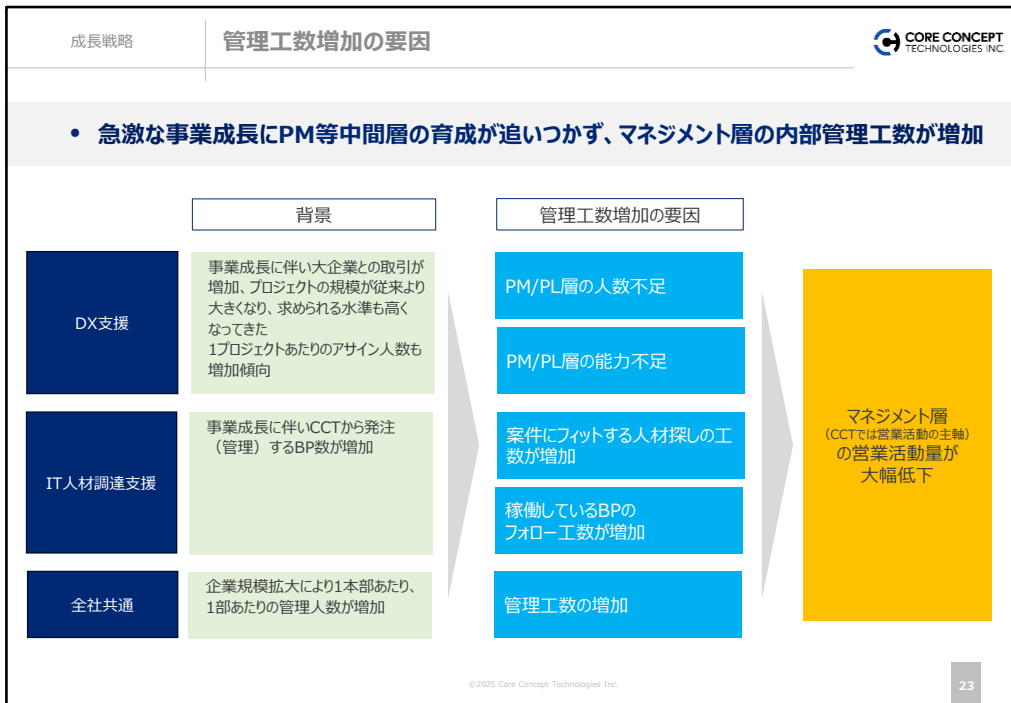
- 成長率鈍化の主因は規模拡大に伴う管理工数増加による営業活動量不足



成長鈍化の因子を、既存顧客から獲得した売上高と、新規顧客から獲得した売上高に分解してみると、昨年の成長鈍化の主因は新規顧客からの売上高にあります。

スライドの緑色の棒グラフは、新規顧客からの売上高です。2022年および2023年と比較すると、2024年は新規の売上高が振るわなかったことが、全体の成長鈍化の一因となっています。

青色の棒グラフは、既存顧客からの売上高です。昨年も引き続き堅調に伸びている結果となっており、この部分が1つの大きな切り口になります。



「なぜ新規が取り切れなかったのか？」という点については、いくつかのポイントがあります。

上場後の高成長に伴い、ありがたいことに大型案件をいくつも手がけることができました。しかし、プロジェクトマネージャーやアーキテクトなど、プロジェクトの中核を担う正社員の数や質に関して、育成が追いつかなかったことが一因です。

さらに、上層部のマネジメント層が現場に入り込んでクオリティを担保する必要があったため、内部管理工数が予想以上に膨らみ、新規営業にあたる上層部の時間を確保できず、新規獲得が振るわなかったと捉えています。この部分をきちんと解決していかなければいけないと考えています。

現場に問題があったわけではなく、経営管理としてそのような構造を放置し、引きずってきてしまったことがポイントです。

- 本部縦割り（業種/製品の曖昧な線引き）で、リード確保は自力頼み（クロスセル機能せず）



©2025 Core Concept Technologies Inc.

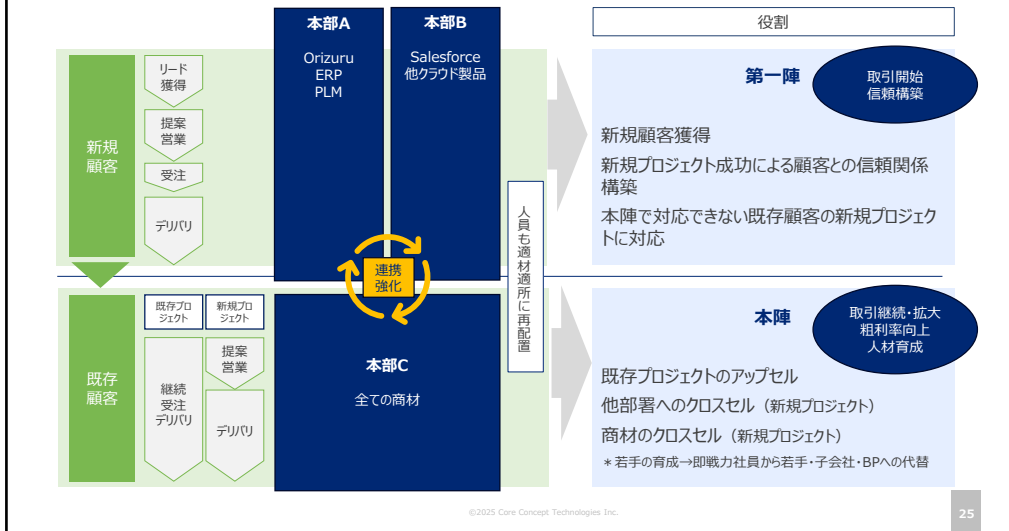
24

当社は、事業本部制を敷いており、いわば縦割りのバリューチェーンで事業を進めています。商材やそのデリバリー体制が営業と一体となっており、受注した事業部が新規受注や後続案件を一貫して担当するという縦割りの構造です。

この構造は、お客さまへの案件のデリバリーには非常に適していますが、他の本部との横の連携、特に営業面でのクロスセルとしては機能しづらい構造です。また、既存の大口顧客に対して他の商材を提案する際にも、顧客との対話や社内との連携が不足しており、横の連携がうまく機能していないのが現状です。

このようなクロスセルが機能しないことにより、リードの確保が頭打ちになるという構造的な課題がありました。

- 本部ごとの役割を明確化（新規顧客×製品、既存顧客）
- 年々増加する既存顧客に対し、全商材のクロスセルを利かせられる組織体制へ改編



これに対して、今年取り組んでいる施策として、組織変更を適切に実施し、今後の成長が確実に遠心力を伴って進むような構造に変えることを目指しています。ポイントとしては、既存顧客に対して当社の全商材を必要なタイミングで紹介し、クロスセルを促進するために、新たに本陣という事業本部を戦略的に創設した点です。

大企業のお客さまが増えてきているため、他の事業部でも当社の別の商材への需要を抱えているお客さまが多く存在します。

既存顧客との信頼関係を基盤に、他の事業部に当社の商材や実績を紹介し、既存顧客からリードを積み上げる計画的かつ戦略的な取り組みを行う内部オペレーションを構築するために、今回の組織改編を行いました。

同時に、人材も適材適所に再配置しています。具体的には、新規顧客を担当する本部には、特に即戦力となる人材を多く配置します。一方、既存顧客のセカンドフェーズ・サードフェーズの案件に関しては、リーダーには即戦力をあてますが、その下のメンバーには基盤ができた中でのエンハンス開発を担当させ、新卒などの育成も兼ねたバランスの良い体制を構築していきます。

売上の増分に見合った体制を整え、計画的に成長を進める狙いで、組織改編

を行っています。この点が課題解決のための一番のキーです。

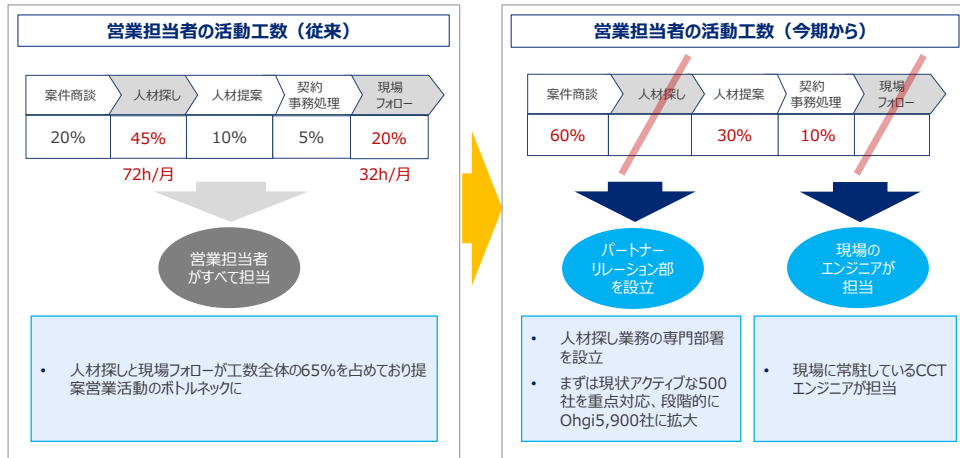
- 新規は、自力でのリード確保だけに頼らず、パートナー企業との関係性強化を図りリード数の着実な増加を目指す

		インバウンド	アウトバウンド	パートナーから流入	
本部A Orizuru ERP PLM	Orizuru	●	●		
	ERP PLM	○	●	IT会社 ビジネスエンジニアリング infor	SAP Aras
本部B Salesforce 他クラウド製品	Salesforce	○	△	Salesforce	
	ウイングアーク 1st製品	○	△	ウイングアーク1st 社・本郷税理士法人	

既存顧客へのクロスセルを行うことにより、お付き合いのあるソリューションパートナーに対しても、新しいリードを当社からもお返しすることができます。

新規のリード獲得に関しても、パートナーとの関係強化により増加させる狙いです。クロスセルからリードを獲得し、パートナーからもリードを紹介していただき、このようなかたちで新規営業力を高めていく方針で進めていきます。

- 営業活動のボトルネックである人材探しと現場フォローの業務を営業担当者の業務から切り離し、顧客への提案活動量を増加させる



©2025 Core Concept Technologies Inc.

27

これまでDX支援を中心にご紹介しましたが、IT人材調達支援もかなり事業規模が大きくなり、成長鈍化の兆しが見え始めています。そのため、今期はIT人材調達支援の生産性を高めるためのアクションを進めていきます。スライドでは、その方策を示しています。基本的には、営業が時間を費やしているボトルネックを解消するために、2つの対策を講じます。

スライド左側の図は、現状の営業担当者がどのような業務に時間を充てているかの構造を示しています。提案前に適切な人材候補者および協力会社を探す活動には、全体の約45パーセントの工数をかけています。契約後には、営業担当者がオンボーディングや悩みのフォローなど、現場に入ったエンジニアへのフォローを行っており、約20パーセントの工数を割いています。

この合計65パーセントは重要な業務ですが、営業活動に直結している業務ではありません。ここに専門的なサポートスタッフを設けることで、営業担当者の工数から切り離します。人材探しの部分には、パートナーリレーション部として人材を一括で探す本社組織を設立し、営業担当者の業務から本社一括の生産性の高い業務に切り替えを行っていきます。

現場フォローに関しては、当社の正社員が各現場に入ってリーダーシップをとっています。現場に常駐しているエンジニアがパートナーのフォローも行

うかたちで、生産性だけではなくフォローの品質も上げていけると考えています。

この2つの方策をとることで、商談に約3倍の時間が充てられるものと考えています。提案に関しても、2倍から3倍に増えます。その結果、1人当たり約2倍の受注を獲得できるように生産性を引き上げていけると考えています。



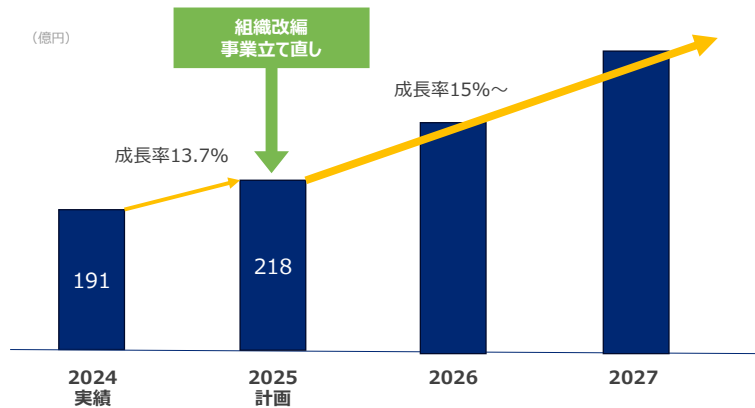
DX支援、IT人材調達支援のどちらにおいても、キーとなるのはプロジェクトのリーダーとなるPM/PLです。このメンバーについては、事業規模に見合う人数を確実に育成、あるいは採用して確保していく点がキーになります。

具体的な人数を試算し、計画に織り込むことがポイントです。現在の事業規模からすると、PMを年間10名から13名の増員ができれば、その上位のマネジメント層が内部の管理に回ることがなくなっていきます。

これをどう創出するかという内訳が、スライド右側の図になります。即戦力については、毎年2名から3名は必ず採用します。新卒については、今年は50名入ってきます。2年から5年の現場経験をもって、毎年8人から10人のPMを創出していきます。

以上が、現状では無理がなく、ある程度フィジビリティも担保できている数字となります。こちらを確実に実行し、成長させていくかたちをとっていきます。

- 持続可能な安定成長フェーズに移行
- オーガニック成長として、FY2025は13.7%、FY2026-FY2027は15%以上の売上高成長率を目指す



©2025 Core Concept Technologies Inc.

29

中期業績イメージです。現在は、成長が少し鈍化してしまいましたが、これまでご説明した方策を確実に実現することによって、2026年以降はオーガニック成長として、15パーセント以上の売上高成長率を目指していきます。

これに加え、フリーキャッシュ・フローには厚みがあるため、M&Aを絡めることで、グループとしてはそれ以上の成長率を目指していきたいと考えています。

• **DX支援の粗利率は中期的に40%以上の維持を目指す**

	DX支援	IT人材調達支援
粗利率	<ul style="list-style-type: none"> 中期的に40%以上の水準維持を目指す 	<ul style="list-style-type: none"> 16%-17%の水準での安定推移を目指す
受注単価	<ul style="list-style-type: none"> 社員の賃金上昇分、外注単価の上昇分を吸収、プラスαも含め5%-10%の提案単価の引き上げを目指す 	<ul style="list-style-type: none"> 外注単価の上昇分を吸収
外注単価	Ohgiの活用により市場の単価上昇の影響を緩和 (相対的に単価上昇圧力を抑制)	
外注比率	目安45%程度 <ul style="list-style-type: none"> 本陣で社員→子会社/BPへのシフトを推進、社員は付加価値が高い業務に従事 	目安70%強 <ul style="list-style-type: none"> 現状から特に変更なし
生産性向上	<ul style="list-style-type: none"> 技術力の引き上げ/業務効率化（組織開発室を設置）による生産性向上 	
プロジェクト採算管理	<ul style="list-style-type: none"> 受注判定会議（粗利率基準40%以上）の厳格化、プロジェクト採算管理を徹底 	

粗利率向上の施策です。

現在、DX支援の粗利率が40パーセントを若干下回っていますが、早い段階で40パーセント以上に戻します。PMの育成と、プロジェクトの生産性を確実に引き上げていくことがキーになっていきます。

これを確立することによって、トップラインと粗利率の計画実現が可能になるため、株主のみなさまの期待に添えるような会社に戻せると考えています。

- 成長性と収益性を両立させたクオリティグロースを継続し、株主へのTSRを最大化



©2025 Core Concept Technologies Inc.

31

スライドには、中期的な財務指針としてポイントをまとめています。ここからは、株主還元の話も絡め、まとめに入っていきます。

成長性です。2024年度の売上高成長率の計画値は13.7パーセントと、15パーセント未満の計画になってしまいました。早急に15パーセント以上に戻し、これまで以上の安定性を持った成長性を担保していきます。

収益性です。ROEに関しては30パーセント以上と、現在も達成済みです。今後も着実に達成できるように進めていきます。

株主還元です。2026年3月から累進配当を実施します。加えて、自己株取得は機動的に柔軟に実施する方針で、株価対策についてもしっかり力を入れてやっていきます。

- 子会社をハブとして地方へのOhgiネットワーク拡大を目指すという方針は不変
- 対象企業の規模感目線を引き上げ（目安として売上高10億円以上）

目的	DXに関するプロダクトの拡充	人的リソースの拡大、外注費の低減
ターゲット	DX支援産業領域の拡大と合致する領域に強みを持つIT企業	主に地方の中小IT企業
実績	<ul style="list-style-type: none"> ■ 2023年 REVA1号投資事業有限責任組合への出資 REVA(株)との業務提携 ■ 2024年 (株)Pros Cons100%子会社化 (株)エスタイルと資本業務提携 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 2023年 (株)ピージーシステム100%子会社化 (株)電創100%子会社化 ■ 2024年 Pro-X(株)100%子会社化 (株)デジタルデザインサービス100%子会社化

M&Aの方針に関して、子会社をハブとして、地方のIT人材も当社の成長に寄与できるように巻き込みながら、ITエンジニアネットワークである「Ohgi」のネットワークを全国展開していく方針は不変です。

ただし、グループに加える対象に関しては、これまではあまり規模感は問わずに加えてきましたが、今後は売上高10億円以上を目安とします。このような規模感の会社を中心に候補を選定しながら、PMIの効率も考え、当社の事業成長に寄与するような会社をグループに加え、一体となって成長を目指していきます。

- グループ会社との協業は順次進行中
- CCTが受注した案件にグループ会社が参画することで以下シナジーを創出
 - 地方人材活用によるCCTグループの粗利率向上/外注費率低減
 - 子会社への発注によるそのエリアのIT人材ネットワーク拡充

CCTとグループ会社間の当期協業状況

PGS	DNS	Pro-X
<p>製造DX</p> <ul style="list-style-type: none"> □ 繊維系メーカーのERP・MES構築プロジェクトに参画 □ 大手自動車会社のアカウント管理システム構築プロジェクトに参画 <p>物流DX</p> <ul style="list-style-type: none"> □ 大手物流企業の複数の社内システム刷新プロジェクトに参画 <p>クラウドソリューション</p> <ul style="list-style-type: none"> □ 複数企業へのSalesforceやTableauの導入・運用支援に参画 	<p>IT人材調達支援</p> <ul style="list-style-type: none"> □ 大手SIerへのIT人材調達支援に参画 	<p>物流DX</p> <ul style="list-style-type: none"> □ 物流企業の物流データ管理システム刷新プロジェクトに参画

©2025 Core Concept Technologies Inc.

33

グループ5社との協業の実績についてご説明します。ページシステム社、電創社、そして昨年加わったPro-X社の3社とは、当社のDX支援の重要案件、およびIT人材調達支援の既存の大手顧客の案件で具体的な協業が進んでいます。

これによって、地方のエンジニアの単価は切り上がります。また、当社自体は協力会社からグループ会社に体制を置き変えることで、内部統制を強化しながら、粗利益も積み増せるかたちになります。こちらも計画に沿って、今後も進めていきたいと思っています。

以上、成長戦略のご説明です。



5

業績予想

単位：百万円

	2024実績	2025 業績予想	増減額	増減率
売上高	19,166	21,800	+2,633	+13.7%
DX支援	9,080	10,824	+1,744	+19.2%
IT人材調達支援	10,086	10,975	+888	+8.8%
売上総利益	5,020	5,900	+879	+17.5%
DX支援	3,317	4,090	+772	+23.3%
IT人材調達支援	1,702	1,809	+107	+6.3%
売上総利益率	26.2%	27.1%	+0.9P	-
DX支援	36.5%	37.8%	+1.2P	-
IT人材調達支援	16.9%	16.5%	▲0.4P	-
営業利益	2,007	2,300	+292	+14.6%
経常利益	2,046	2,307	+261	+12.8%
当期純利益	1,439	1,576	+136	+9.5%
営業利益率	10.5%	10.6%	+0.1P	-

※FY2025の業績予想はM&Aを考慮しておりません

©2025 Core Concept Technologies Inc.

35

2025年度の業績予想です。スライドは、2024年度実績と2025年度業績予想の数値になります。

2025年度業績予想については、売上高は218億円、売上総利益は59億円、売上総利益率は27.1パーセント、営業利益は23億円、当期純利益は15億7,600万円、営業利益率は10.6パーセントという計画で進めていきます。

売上高

- 上期は前Q4からの売上減速や組織改編等の施策対応の影響により、前下期とほぼ同じ水準と予想
- 下期は成長力回復の施策の効果が表れ、増加率が17.6%になると見込む

単位：百万円

		2024	2025 業績予想	増減額	増減率
上期	売上高	9,164	10,036	+871	+9.5%
	DX支援	4,289	4,867	+577	+13.5%
	IT人材調達支援	4,874	5,168	+293	+6.0%
下期	売上高	10,001	11,763	+1,761	+17.6%
	DX支援	4,790	5,956	+1,166	+24.4%
	IT人材調達支援	5,211	5,806	+594	+11.4%

©2025 Core Concept Technologies Inc.

36

売上高の業績予想については、上期・下期にわけて開示するかたちにしました。2025年度に関しては、上薄下厚というかたちの計画です。

組織の改編を着実にやり遂げるため、上期に関しては、計画に沿った組織改編を行いながら、既存のプロジェクトについて品質を担保してデリバリーします。その中で余力を生み、新規の営業を徐々に強めていくというかたちを取っていきます。

その結果が出てくるのが下期になるため、上期は9.5パーセントの増収、下期は17.6パーセントの増収と、若干下厚の計画となります。

売上総利益率**全社**

- Q1が前下期の下落要因が残る影響でやや低めで推移し、Q2以降で持ち直す見込み
- 想定外の大型の不採算要因が発生しなければ、外注費率は6割、人件費率は1割強程度で大きな変動はない見込み

DX支援

- DX支援は前下期よりは改善を見込むが40%には届かない見込み

IT人材調達支援

- IT人材調達支援は16~17%程度で推移する見込み

営業利益

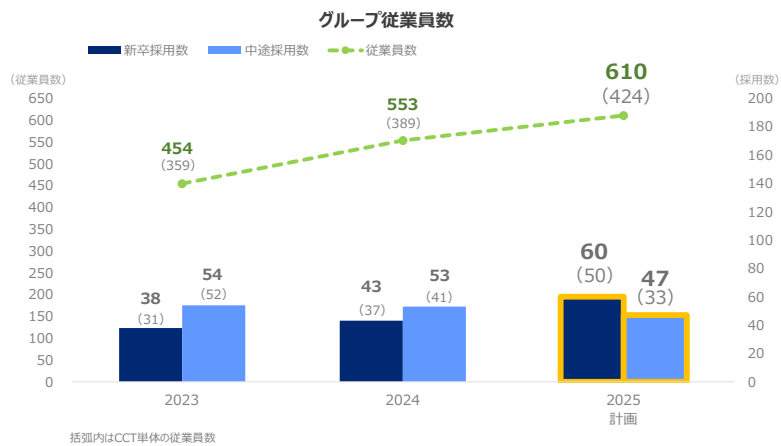
- 成長を取り戻すための施策等により間接部門の費用が増加し、販管費率が前期15.7%から16.5%と高まる見込み。その結果、売上総利益率は前期比で伸びるが、営業利益率は前期比でほぼ横ばいを見込む
- 営業利益率に大きな影響がある特殊要因は想定しておらず、季節変動でQ2とQ4に低下見込み
- 新規M&Aに伴う計画外の仲介手数料及びDD費用が発生する可能性あり

スライドには、売上総利益率、営業利益に関する計画のポイントをまとめています。基本的には、徐々に売上総利益率を上げながら、最終的には営業利益を担保しつつ、成長路線に戻していきます。

計画上は新規のM&Aを織り込んでいないため、先に述べた数字はオーガニック成長での計画になります。

人材確保（中途採用・新卒採用）

- 採用活動は特に新卒に注力し、中途採用は即戦力となるマネジメント層を中心に進める



従業員数の計画です。着地見込みとしては、グループ全体で610名の従業員数を予定しています。

グループ従業員数の下に表記された括弧内の数字は、単体の従業員数です。単体では、新卒については2025年4月に約50名が入社予定です。中途は33名の採用計画です。組織上の課題を解決すべく、特にマネジメント層、あるいはPM層の即戦力を中心に採用する計画です。



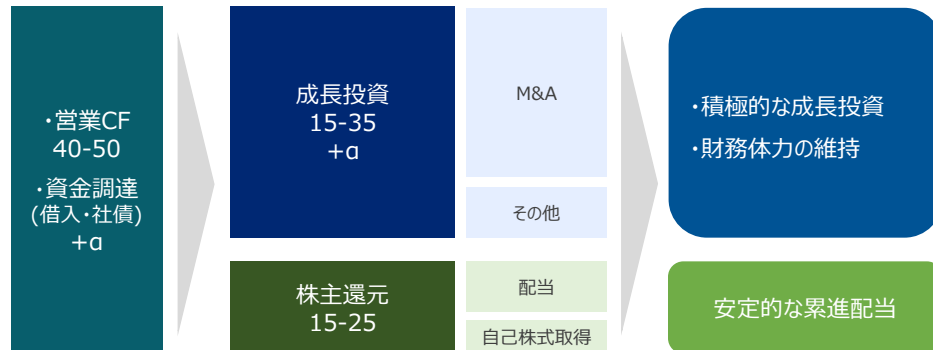
6

株主還元

- 積極的な成長投資（主にM&A）は継続
- 安定的な累進配当を実施予定、自己株式取得は柔軟に対応
- 成長投資と株主還元は原則として営業CFの範囲内で対応、大型M&A実施の際には借入や社債の活用も検討

FY2025～2027のキャッシュアロケーションイメージ

単位：億円



©2025 Core Concept Technologies Inc.

40

株主還元についてご説明します。原資となる営業キャッシュフローと、それをどのように成長投資や株主還元に分けるかという、キャッシュアロケーションの戦略イメージを整理しています。

2025年度から2027年度の3ヶ年の営業キャッシュ・フローとしては、成り行きの成長で40億円から50億円を見込んでいます。M&Aを中心とする成長投資に15億円から35億円振り分け、株主還元が15億円から25億円となります。

株主還元にも十分な原資を確保できる営業キャッシュ・フローが見込めるため、成長投資もこれまでどおり積極的に行っていきます。それとともに、財務体力は規律に基づいて維持します。

配当の開始

- 事業成長と併せて株主還元による企業価値向上を図るため、配当を開始
- 今期業績予想の達成を前提として、1株19円の配当を予定（2026年3月）

配当開始の背景

- 売上高成長率の鈍化による株価低迷により、当面はキャピタルゲインでの株主還元が見込めない状況であり、配当による株主還元を開始すべきと判断
- 成長率は鈍化したものの、事業基盤は着実に拡大しており今後も増収・増益を継続できると考えており、配当を実施しても事業成長に必要な成長投資（人財・M&A）余力は十分あると判断

配当についてご説明します。2025年度からは累進のかたちでの配当を開始します。業績予想の達成を前提として、2026年3月の段階で1株19円の配当を予定しています。

資本政策の基本的な方針

- ◆ 株主利益最大化の実現のため、事業成長による企業価値向上に伴う株価上昇に加え、将来の事業展開と財務体質強化のために必要な内部留保の確保をしつつ、直接的な利益還元を行うことにより投下資本効率を高め、中長期的な資本効率（ROE）向上を通じたTSRの最大化を目指してまいります
- ◆ 安定的な累積配当を基本方針とし、配当性向20-30%を目安とすることで好業績時の株主の期待にも応えたいと考えております。ただし、業績の推移や成長投資の金額、財務状況等を総合的に勘案して配当額を決定するため、上記配当性向はあくまで目安であることをご理解ください
- ◆ 市場動向、株価水準、財務状況等を総合的に勘案し、自己株式の取得についても適宜、柔軟に検討します
- ◆ 従来重視していた純資産の積み上げを最優先とせず、純資産50億円、時価総額250億円の形式基準を満たした時点でプライム市場への移行を検討します

スライドには、当社の資本政策の基本的な方針を掲載しています。これまで当社は、キャピタルゲインでの株主還元を掲げてきました。

しかし、成長率の鈍化という事態が生じてしまったため、考慮した結果、配当も含めたバランスの良いTSRをとっていく路線に前進させていきます。

具体的には、安定的な累進配当を基本方針とし、配当性向20パーセントから30パーセントを目安としながら、持続的に配当を行っていきます。それとともに、当社は現在グロース市場に上場していますが、純資産50億円、時価総額250億円というプライム上場の基準を達成し、プライム市場へ移行することを目標として進めていく方針です。

今後も、全体のバランスを見ながら、最適なかたちで進めていきます。株主のみなさまのご期待に寄り添えるような経営に努めていきます。

以上、2024年12月期第4四半期決算のご説明になります。以降はAppendixになりますが、1点だけ補足があります。



7

APPENDIX

会社名	株式会社コアコンセプト・テクノロジー（略称：CCT）
事業内容	顧客企業のDX支援、IT人材調達支援
所在地	東京都豊島区南池袋1-16-15 タイヤゲート池袋11階
代表者	代表取締役社長CEO 金子武史
設立日	2009年9月17日
資本金	566,028千円（2024年12月31日時点）
決算期	12月
従業員数	連結：553人、単体：389人（2024年12月31日時点）
拠点	東京（本社）、大阪、福岡

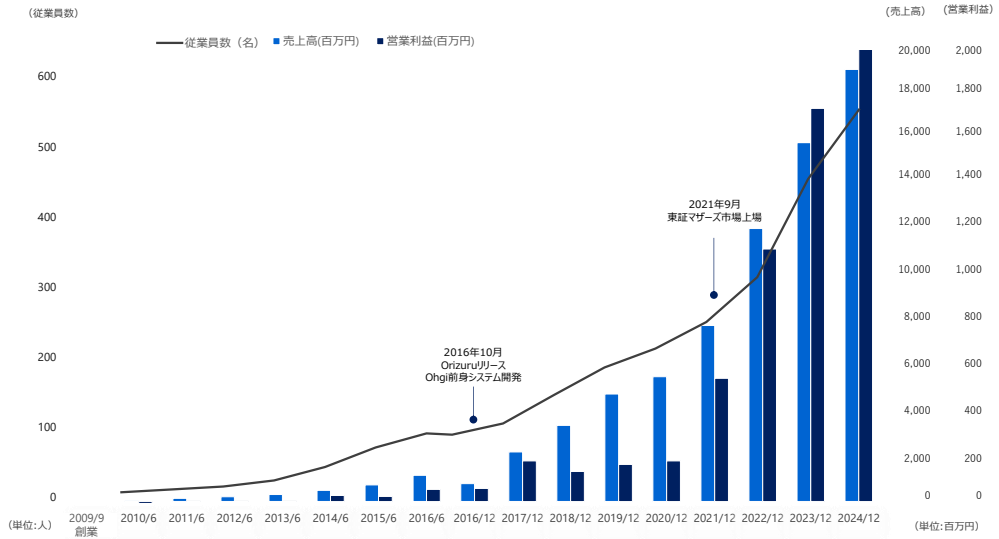


グループ会社 （100%子会社）

株式会社ピーシステム	山口県宇部市松島町18番10号
株式会社電創	神奈川県川崎市幸区大宮町15番地1
株式会社Pros Cons	東京都江東区富岡一丁目26番15号

Pro-X株式会社 大阪府大阪市福島区海老江二丁目1番31号

株式会社デジタルデザインサービス 大阪府大阪市北区西天満二丁目5番2号

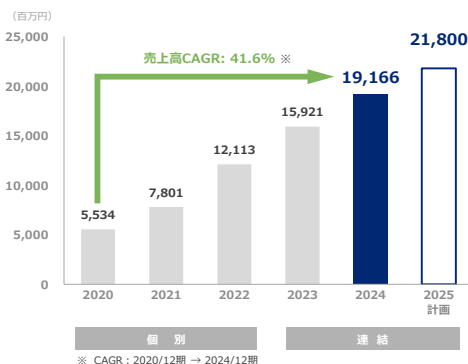


※決算期の変更に伴い、2016年12月期は6か月間の変則決算

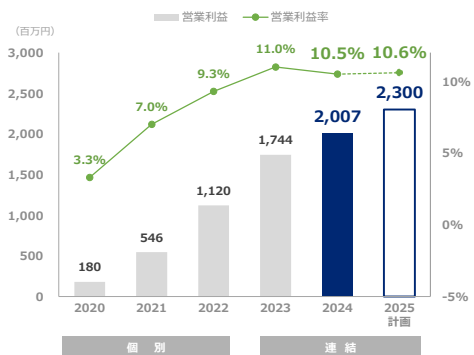
©2025 Core Concept Technologies Inc.

• 高成長フェーズから安定成長フェーズに移行

売上高の推移



営業利益・営業利益率の推移





金子 武史



下村 克則



津野尾 肇



中島 数晃

役職	代表取締役社長CEO	取締役会長	取締役兼 ソリューションビジネス 事業本部長	取締役CFO
略歴	2000年 (株)インクス (現SOLIZE(株)) 入社	1979年 日本電気ソフトウェア(株) 入社	2002年 (株)インクス (現SOLIZE(株)) 入社	1995年 (株)日本興業銀行 (現(株)みずほ銀行)入行
	2006年 (株)ラagna設立	1991年 (株)インクス (現SOLIZE(株)) 入社	2009年 (株)エトリ入社	2014年 ヒューマンホールディングス (株)執行役員 就任
	2006年 (株)KT Consulting入社	1995年 同社常務取締役 就任	2009年 当社入社	2017年 (株)エスキュービズム取締役 就任
	2009年 (株)インスター監査役 就任	1996年 芸閣線材(株) 取締役 就任 (現任)	2012年 執行役員人事統括責任者 就任	2018年 当社入社
	2010年 当社入社	2009年 当社設立	2016年 取締役 就任 (現任)	2019年 執行役員CFO 就任
	2013年 取締役副社長 就任	2009年 代表取締役 就任	2020年 システムインテグレーション事業本部 本部長 就任	2020年 経営管理本部長 就任
	2015年 代表取締役社長CEO 就任 (現任)	2020年 取締役会長 就任 (現任)	2025年 ソリューションビジネス事業本部 本部長 就任 (現任)	2020年 取締役CFO 就任 (現任)
	2023年 (株)DTダイナミクス 取締役 就任 (現任)			



角田 好志



廣瀬 卓生



鈴木 雅也



中島 恵理

役職	取締役監査等委員	取締役監査等委員	取締役監査等委員	取締役監査等委員
略歴	1969年 (株)三井銀行 (現(株)三井住友銀行) 入行	1997年 弁護士登録 友常木村見富法律事務所(現ア ンダーソン・毛利・友常法律事務所 外国法共同事業) 入所	2000年 EY新日本有限責任監査法人入所 2004年 公認会計士登録 2019年 鈴木雅也公認会計士事務所開業 (現任)	1995年 環境庁(現 環境省) 入庁 2003年 経済産業省資源エネルギー庁出向 2015年 長野県副知事として出向 2022年 IDEC(株) 社外取締役就任 (現任)
	1997年 (株)大塚商会入社	2003年 米国Shearman&Sterling法律 事務所勤務	2020年 当社監査役就任	2021年 当社取締役監査等委員就任 2023年 当社取締役監査等委員就任 (現任)
	1997年 (株)テナート二代表取締役就任	2004年 ニューヨーク州弁護士登録 2004年 アンダーソン・毛利・友常法律事務 所外国法共同事業復帰	2021年 当社取締役監査等委員就任 (現任)	2022年 クレブ・アドバイザーズ(株) 社外監査役就任(現任)
	2002年 (株)ゼンド・オープンソースシ ステムズ代表取締役就任	2005年 同所パートナー就任(現任) 2007年 ローンランド デイジー (株) 社外監査役就任	2021年 当社取締役監査等委員就任 (現任)	2023年 同志社大学教授就任(現任)
	2011年 (株)エスキュービズム監査役就任 (現任)	2010年 同社社外取締役就任 2018年 (株)サイフーズ社外監査役 就任(現任)	2022年 クレブ・アドバイザーズ(株) 社外監査役就任(現任)	
	2019年 当社監査役就任	2020年 当社監査役就任 2021年 当社取締役監査等委員就任 (現任)		
	2021年 当社取締役監査等委員就任 (現任)	2021年 浜松ホトニクス(株) 社外取締役 就任(現任)		

©2025 Core Concept Technologies Inc.

Our Purpose **テクノロジーと人の力で産業の持続可能な発展に貢献します**

What We Do **IT 産業の次世代を創出する**

私たちは製品の進化及び人の進化により、各産業が持続可能な形で発展する未来の姿を描き、それを実現する仕組みを構築することにより、持続可能な社会の実現に貢献します。

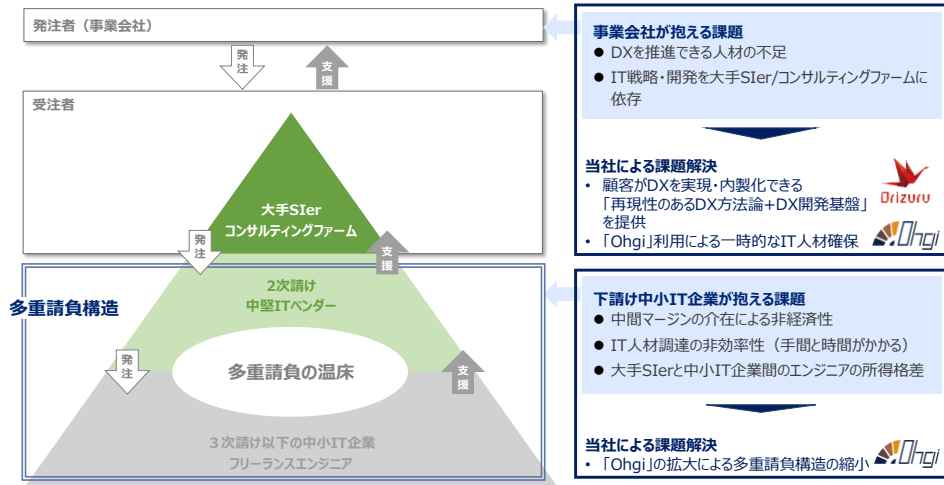
私たちはDX（デジタル・トランスフォーメーション）により顧客の業務プロセスとバリューチェーンを改革し、売上高の拡大や利益率の向上を実現する過程で、資産効率性や、エネルギー効率性等の向上による環境負荷低減や、労働生産性向上による人手不足の解消、ベテランのノウハウ継承などの課題を解決し、産業の持続可能な発展に貢献します。

私たちは中小企業を中心とした広範なビジネスパートナーネットワーク「Ohgi」を活用することにより、日本のシステムインテグレーション業界における多重請負構造の弊害（中間マージンによる非経済性）や、IT人材の地域間所得格差の縮小に貢献します。

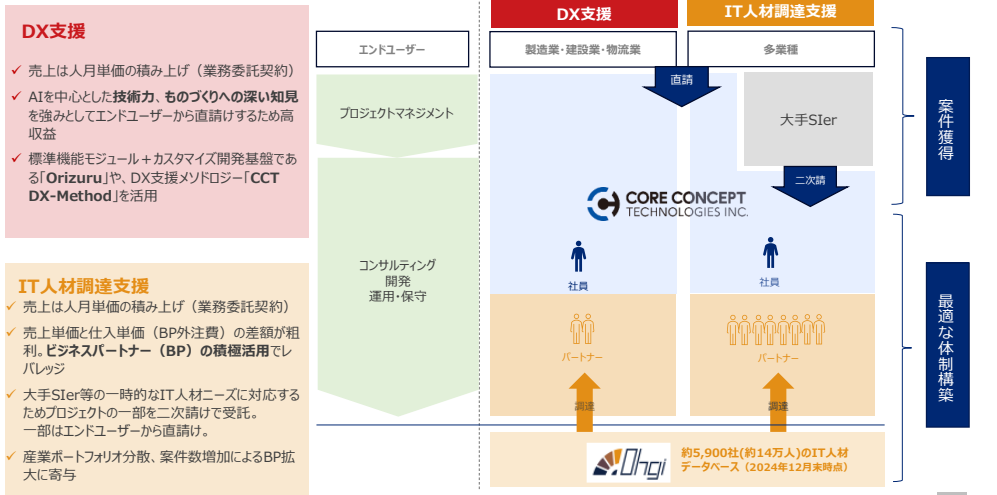
Our Values **Think Big, Act Together.**

- | | |
|---------------------|--|
| Think Big | 常識や固定観念を取り去って、自由に発想をぶつけよう。
意志を持って進めていけば、世界が求める新しい価値に気づくことができるはず。 |
| Act Together | 私たちは、お客様にも社員にもそして多くの関係者にも支えられている。
その理解を日々の行動に結びつけるため、Act Together の精神を貫く。 |

● 当社はIT業界の多重請負構造を縮小し、企業が自律的にDX推進を行う世の中に変革する



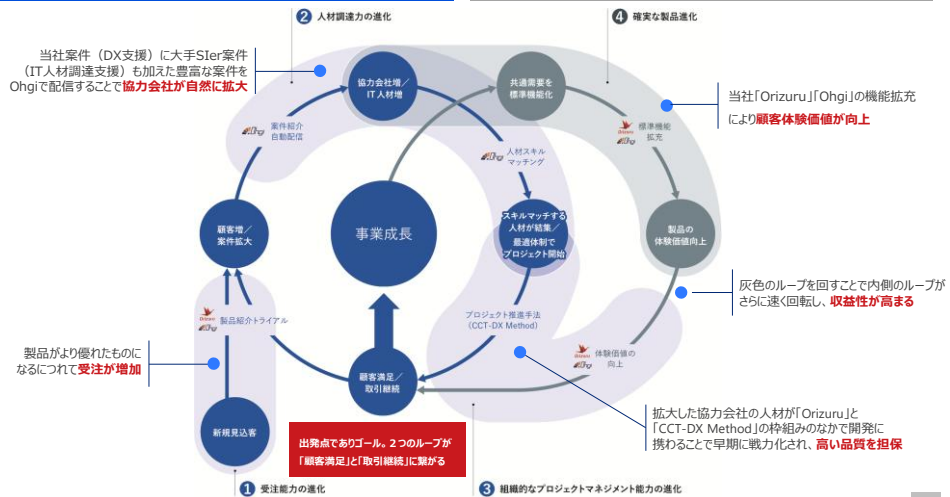
- 特定業種にフォーカスしたDX支援(直請け)とあらゆる産業にリーチするIT人材調達支援(二次請け)で豊富な案件を獲得、「Ohgi」によるレバレッジでトップラインを伸ばす



• 2つのループのシナジーで持続的な成長を実現。CCTの競争優位性を高める

青色のループは、受注～納品というオペレーションの流れ、つまり「収益が生まれる構造」を表す

灰色のループは各製品の価値を向上させるプロセス、いわば「製品進化の構造」を表す



APPENDIX | 主要顧客

CORE CONCEPT TECHNOLOGIES INC.

- DX支援は、製造業・建設業・物流業を中心に支援
- IT人材調達支援は、大手SIerを通じて幅広い業種に対して支援

			
DX支援			
			
			
IT人材調達支援			
			

※五十音順・敬称略

©2025 Core Concept Technologies Inc.

53

スライドには、当社主要顧客の社名ロゴを挙げています。DX支援では、センコー社やデジタルガレージ社といった新しい大手取引先との安定的な取引が始まっています。

当社は、2023年から物流DXの支援を進めており、センコー社とのDX支援の取引は約2年になります。センコー社への支援を継続できる体制が整ってきたこともあり、主要な取引先に加えています。

これに伴い、DX支援は製造業・建設業に加え、今後は物流業各社にも貢献していきます。日本の現場を担う産業に対して、当社の強みであるデジタルによる事業の競争力強化の支援を進めていきます。

私からのご説明は以上になります。

- 強みを活かせる製造業・建設業・物流業にフォーカス
- Orizuruの活用により顧客のDXをスピーディに実現

製造業 (創業時～)

建設業 (2015年～)

物流業 (2023年～)

主な支援領域



設計・調達・製造

- ✓ 受注・調達 (Orizuru)
- ✓ スマートファクトリー (Orizuru)
- ✓ PLM (Aras Innovator)
- ✓ ERP (mframe/インフォア)



設計・施工

- ✓ BIM連携システム/共通データ基盤
- ✓ 設計効率化 (AI活用)
- ✓ PLM (Aras Innovator)



倉庫・輸送

- ✓ WMS (倉庫管理)
- ✓ TMS (輸送管理)

強み

- ✓ 3D形状処理技術 (CAD、幾何学の数的アルゴリズム、AIによる画像処理)
- ✓ 製造業の現場におけるものづくりの知見

- ✓ 製造業のDX支援実績
- ✓ BIM共通データ基盤の開発実績とBIMデータ (IFC) のハンドリング技術
- ✓ 建設業における幅広い業務知識

- ✓ 製造業のDX支援実績

• 顧客企業の課題に総合的に対応可能なソリューションプロバイダー

日本における製造業DXの課題

1	新旧設備の混在	数十年前の機械/設備～新しく導入した機械/設備が同時運用されており、完全なスマートファクトリー化は困難
2	製造現場の知見不足	経営目線と工場の現場目線、業務プロセス、製造工程、ハードとソフトまで幅広い知見を有する企業が少ない
3	統合的なビルダーの不在	バリューチェーンの各工程で様々なシステムが部分最適化された形で導入されているが、全体が統合的に結合されていないためDX効果が限定的

CCTの強み

1	レトロフィット	・Orizuruは多種多様な機械/設備に対応 ・ハードの知見を活かし旧設備をデジタル対応 ・手作業と自動化の切り分け
2	製造業×DXの長年の知見	・創業メンバーは20年以上に遡り製造業DXに従事 ・経営目線と現場目線を俯瞰し業務プロセスを構築 ・顧客企業と製造現場語でネイティブな会話ができる
3	幅広いソリューション	・Orizuruとsalesforce/SAP等のインテグレーションにより顧客ニーズに全方位で対応 ・顧客の業務フローに則したカスタマイズにより顧客企業の独自性を維持

顧客企業からの厚い信頼を獲得、既存顧客からの売上が安定的に90%前後で推移

- 各領域のクラウド製品 + Orizuruで顧客企業のデジタル化ニーズに全方位で対応
- カスタマイズをOrizuruに集約することでクラウド製品のカスタマイズ性の乏しさをカバー

既存ソリューションの課題

CCTの課題解決



©2025 Core Concept Technologies Inc.

- 業務知見と個別カスタマイズが必要不可欠な業界特化領域は自社製品Orizuru
- 共通領域はスタンダードなクラウド製品をインテグレーション（Fit to Standard）、順次プロダクトを拡大

	システム構成	提供ソリューション	方針
マーケティング 営業管理 システム	<p>システム構成</p> <p>MA ↔ CRM/SFA</p> <p>リード獲得 ↔ 顧客管理 営業管理</p>	<p>CCT</p> <p>パートナー</p> <p></p> <p>WingArc </p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Salesforceとは2014年以來、パートナーとして実績を積み重ねており、2021年に製造業エキスパートに認定 ● 顧客ニーズに応じて適切なソリューションを選択
データ分析 帳票	<p>BI/AI/帳票</p> <p>データ可視化 予測 帳票</p>		
基幹システム (管理)	<p>ERP</p> <p>会計 在庫管理 プロジェクト管理</p> <p>販売管理 生産管理 予算管理</p>	<p></p> <p>Partner</p> <p></p> <p></p>	<ul style="list-style-type: none"> ● SAPと2024年にパートナー契約締結 ● 製造業向けERPのmcframe/inforに注力
業界特化 ミドルウェア システム (計画/実行)	<p>1 受注 → 設計 → 調達 → 2 製造 → 3 物流</p> <p>MES WMS</p> <p>CAD PLM</p>	<p>1 </p> <p>2 </p> <p></p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 業務知見が重要な業務のコアソリューションはOrizuruに集約して対応 ● 子会社DDS起点でTeamcenterも対応
現場システム (制御)	<p>PLC DCS</p>		<ul style="list-style-type: none"> ● Orizuruと連携

- DX市場規模は飛躍的に拡大
- 当社の注力分野である、製造・建設・物流領域は特に大きく拡大する見込み

産業・業務領域	2022年（億円）	2030年予測（億円）	CAGR 30/22(%)
製造	3,360	9,060	13.2
不動産/建設	570	1,680	14.5
交通/運輸/物流	3,947	12,377	15.4
金融	2,555	6,200	11.7
医療/介護	896	2,052	10.9
小売/外食	817	1,860	10.8
自治体	562	1,233	10.3
営業/マーケティング	2,860	5,000	7.2
戦略/基盤	7,968	18,053	10.8
その他	11,302	22,835	9.2
合計	34,837	80,350	11.0

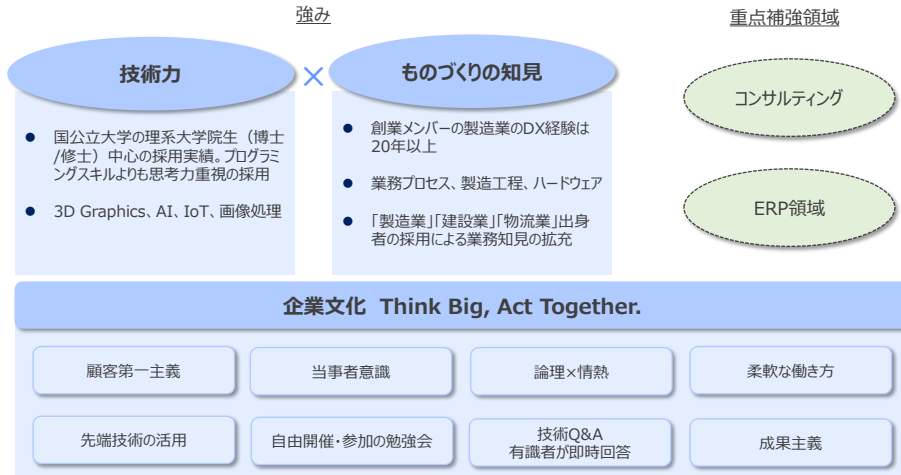
現在の注力分野

出所：富士キメラ総研 2024年3月「2024デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」

©2025 Core Concept Technologies Inc.

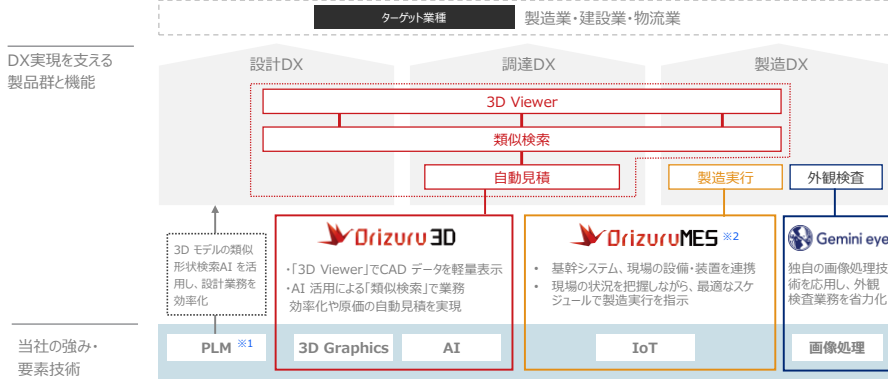
58

- 現場を熟知し地に足のついたDXを推進する技術者集団
- 合理的な各種制度により仕事に集中できる環境を整備



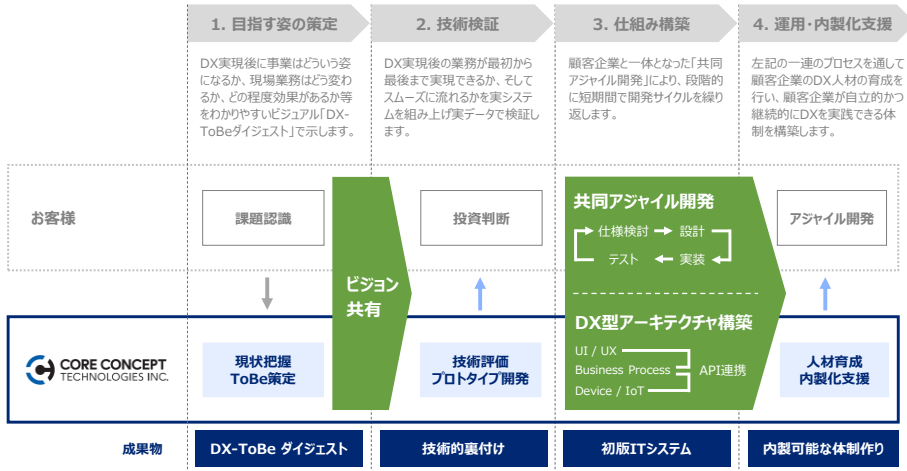
- DX開発基盤Orizuruにより、迅速かつ低コストに顧客の要求機能を実現
- 様々な開発案件を手がけることでOrizuruの標準機能も進化

設計/調達/製造業務のDXに必要な各機能(自動見積もり、製造実行等)や、DXを実現する要素技術(3Dモデリング、AI、画像処理等)をOrizuruとして標準機能化 * 「繊細な『折れ鶴』のような技術力を持つ日本の製造業を元気にしたい」という思いから、「Orizuru」と命名



※1 PLM : 「Product Lifecycle Management」の略。製品ライフサイクル全体に渡って発生する様々な技術情報を集約して、製品開発力や企業競争力を強化すること。
 ※2 MES : 「Manufacturing Execution System」の略。製造工程の把握や管理、作業員への指示や支援などを行う「製造実行システム」のこと。

- Orizuru・Ohgiを活用し、顧客のDX実現・内製化までを伴走支援する独自手法
- 案件と従業員数が増加しても、品質/顧客満足を堅持し続けることが狙い

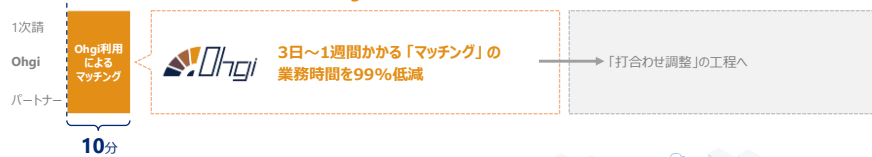


- Ohgiにより案件—人材マッチング業務時間の大幅短縮
- 中小IT会社の大規模ネットワークを形成

従来の多重請負構造における業務プロセス（依頼～提案に3日～1週間の期間を要する）



Ohgi利用時のマッチング業務プロセス



Ohgiの特長

- ✓ 東京を中心に **約5,900社**（約14万人）をネットワーク
- ✓ **中小IT会社** が主な対象（フリーランス中心ではない）
- ✓ 今後は **地方へネットワークを拡大**



創業時から開拓してきた多くのビジネスパートナーと、そこに所属する社員の情報を網羅した人材ネットワークをデータベース化。
「CCTを核（起点）として全国に届状に広げていきたい」という思いから「Ohgi」と名付けた。

• CCT、ビジネスパートナー（BP）双方にとって売上拡大のwin-winの関係を構築

1

外注の積極活用により売上拡大とエンジニアの稼働率維持に寄与

- CCTには主にPM、プロジェクトリーダー、DX支援の対象領域(製造業/建設業/物流業)のスペシャリストが在籍
- DX支援の開発・運用保守フェーズでは汎用業務が中心となるため、Ohgiで調達したBPのエンジニアを積極活用
- IT人材調達支援（CCTが大手Sierから二次請けとして受注）では汎用業務が中心となるため、BP比率を高めている
※CCTが二次請けとしてプロジェクトリーダーを務める業務について、パートナーの力を借りる仕組み（業務委託の商流：大手Sier→CCT→BP）であり、Sierとエンジニア（アールランス含む）をマッチングする一般的なプラットフォームとは似て非なる構造
- 外注を調整弁として活用することで、CCTエンジニアの稼働率はほぼ100%を継続

2

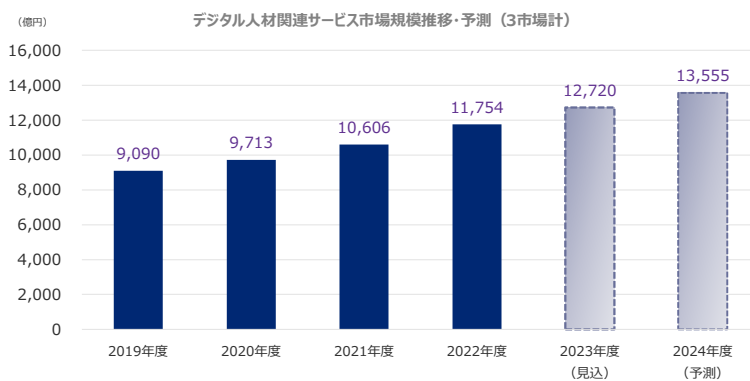
ビジネスパートナー（BP）にも売上拡大のメリットを提供

- BPに豊富な案件情報（CCTの直請け案件 + 大手Sierからの二次請け案件）を日次配信、受注機会を提供
- 多重下請構造により中小IT企業の受注単価は階層が下がるごとに低下するが、CCTから発注する案件は二次請け（CCTの直請け案件）または三次請け（CCTの二次請け案件）となるため、受注単価が高くなる

- DX支援とIT人材調達支援を両方行うことで、「内製化後」も収益を確保できる独自のビジネスモデルを構築



• SES市場規模は拡大傾向にあり足元1.3兆円に



注1. 事業者売上高ベース

注2. 2023年度は見込地、2024年度は予測値

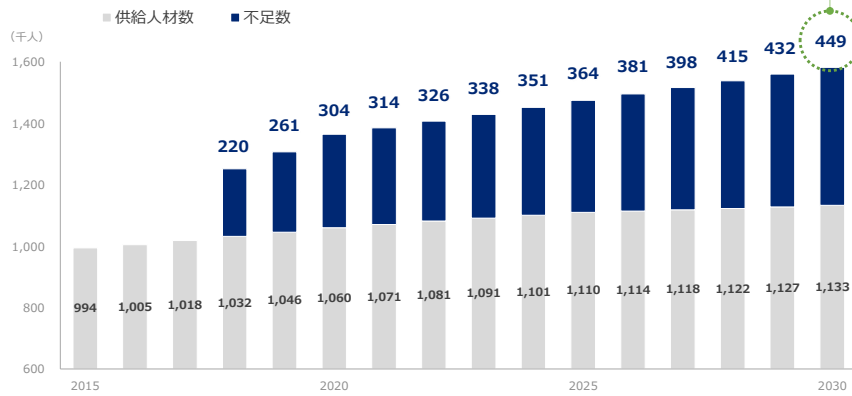
注3. デジタル人材育成・研修サービス、デジタル人材 (IT技術者) 派遣サービス、デジタル人材紹介サービスの3市場の合計

※出所: 矢野経済研究所 2024年4月 「デジタル人材関連サービス市場に関する調査」

©2025 Core Concept Technologies Inc.

• IT人材調達力が事業競争力を大きく左右する時代に

IT人材需給に関する試算



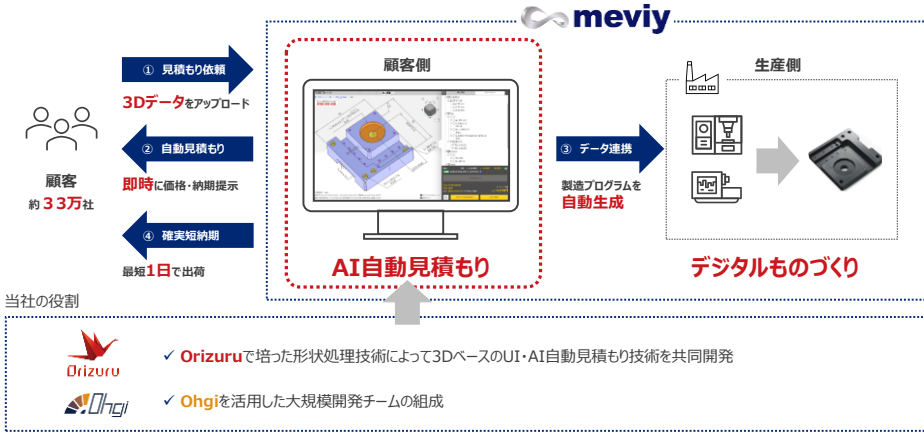
約 45万人の
IT人材が不足

※出所：みずほ情報総研 2019年3月 「IT 人材需給に関する調査」

©2025 Core Concept Technologies Inc.

部品受発注プラットフォームの開発

設計データをアップロード、即時見積もり、最短即日出荷を可能にするサービスの構築支援
AI自動見積もりの領域に「Orizuru」開発で培った形状処理技術を活用



※meviyは第9回ものづくり日本大賞において、内閣総理大臣賞を受賞しました

スマートファクトリー構築支援

スマートファクトリー実現構想の策定支援とシステム構築

CCT Orizuru MES と Infor CloudSuite Industrial (CSI) を組み合わせ、蓄電池の設計情報から受注情報、生産計画、製造・物流系の実行システムまで、すべての業務を連携させ工場全体をエンド・トゥ・エンドで統合するシステムを構築

構想策定

- ・ CCT-DX Method を実施。CCTのエキスパートが蓄電池製造の工程を理解、新工場の生産能力を最大化するスマートファクトリー実現構想の策定を支援

期待する効果：生産性向上、企画のROI向上



ITからOT、全体を構築

- ・ 設計-受注-調達-生産-物流-会計まで、すべての業務を連動させるシステムを構築
- ・ Infor CSI をベースに生産管理機能を実装、製造実行システムには CCT のノウハウが集約されたOrizuru MES を適用してITとOTを統合

期待する効果：生産性向上、全体最適



スピーディな人材調達

- ・ Ohgiで人材調達、スピーディな開発チームの組成

期待する効果：計画の遵守、開発費の変動低化



スマートファクトリー構築支援

- ✓ スマートファクトリーの全体構想をイメージ化
- ✓ 製造ラインの改革～生産管理・品質管理、生産計画を含むDXを策定
- ✓ 実証ラインで技術的課題を解消
- ✓ 各工程における変革方針と改善効果、ROIを確認

設備毎の生産計画最適化

各生産設備毎に平準化され計画された時間単位の生産計画の立案

期待する効果： 人的作業の低減



技能員への着工指示

各技能員への優先度の高い作業を指示する着工指示リストを発行

期待する効果： 作業効率化



技能員への準備作業指示

加工に必要な刃具類などの準備物の指示及び2次元バーコードによる個体識別

期待する効果： 作業効率化、ミス防止



自動加工条件調整

自動測定結果、各種センサデータを元に、試験加工、加工条件調整、製造を実行

期待する効果： 生産性の向上、品質向上



リアルタイム生産状況把握

従来現地把握・月次集計であったものを、どこでもリアルタイムで監視・把握

期待する効果： リモート化、リアルタイム把握



©2025 Core Concept Technologies Inc.

69

「設計BIMツール」の開発

建設プロジェクトに関わる設計情報をリアルタイムに連携する『設計BIMツール』の構築支援 『Orizuru』はIFC Viewer機能と3次元処理技術による高度なシミュレーション機能などを実現



当社の役割



- ✓ Orizuruの3D技術を活用して様々なBIMデータ（IFCデータ）と設計データの連携・可視化を実現
- ✓ AWSのサービスをフル活用してセキュアでスケーラブルな環境の構築とDevOps（CI/CD）を実現

リモート管理センター新設支援

ベテラン職員の知見伝承、若手の人材育成の課題を解消 情報の一元管理により生産性の向上と現場従業員の働き方改革を達成

遠隔コミュニケーション

ベテランの大量退職により現場力の維持が難しい課題に対し、映像等の現場の情報をリモート管理センターでリアルタイムに同期することで、遠隔地からでも現場と同等以上の情報を得られ、ベテラン職員が隣にいるかのようなサポートを行えるようになった。

期待する効果：生産性の向上、知見伝承、リモート化



現場業務の集約

現場を担う中堅層が少なく、担える現場の数が減少し、収益確保が難しくなる懸念があった。これに対し、これまで現場で行っていた書類作成や写真整理といった各現場共通の単純業務をリモート管理センターに集約し、現場の業務負担を軽減した。

期待する効果：働き方改革、収益確保



次世代型人材育成

中堅層が少ないため若手教育の機会が雙性的に不足しており、知見伝承のサイクルが回らなくなるという課題があった。これに対し、リモート管理センターに蓄積した現場情報からVRを活用したケーススタディ（疑似体験）型の教育コンテンツを作成。かつ、過去のナレッジはいつでも参照可能な状態で管理し、業務内で自発的な伝承機会を得られるシステムを確立した。

期待する効果：知見伝承、人材教育スピードアップ



Salesforce導入支援

Salesforce導入についてPoC支援・構築支援・定着化サポートを一気通貫で実施 全社横断の情報共有プラットフォームとして営業・技術・購買間の情報を一元化

マルチクラウド

営業・マーケティング領域の改革にむけて、BIによるデータ分析やECによる受注の半自動化、営業・技術・購買間の情報連携などの幅広いご要望をSalesforceの複数製品を活用して支援。



外部システム連携

基幹システムとの連携による受注業務の業務効率向上やPLM・購買システムとの連携により生産・購買・ベンダー・サプライヤー間の情報共有・業務効率化に寄与。



アジャイル型プロセス

ノーコード・ローコードの特徴を活かして、構築・評価・改善・展開、ユーザ利用のサイクルを高速で繰り返し、継続的な機能拡張、他部門展開を実施。



Salesforce、Sales Cloud、及びその他はSalesforce, Inc.の商標であり、許可のもとで使用しています

©2025 Core Concept Technologies Inc.

72

- FY2024はSCOPE3の集計・開示、健康経営推進、情報セキュリティ強化、グループ管理強化を重点に活動
- 6月に統合報告書を開示（ぜひご覧ください <https://www.cct-inc.co.jp/ir/>）

【統合報告書より抜粋】

	マテリアリティ	KPI	2023年度実績
事業活動を通じた社会課題解決	顧客のDXを通じたサステナビリティの実現 「Ontaru」で顧客のDXを推進することにより事業持続性・売上・利益を高め、産業の持続可能な発展に貢献	① DX支援の売上 ② DX案件に携わった従業員数	① 7,606百万円 ② 275名
	未来を創るIT人材の創出 IT技術者のスキル向上と、「Ohg」ネットワークの拡大により、多重請求構造から生じる問題を解消し、IT産業の持続可能な発展に貢献	① 「Ohg」登録社数 ② ビジネスパートナー稼働数 (四半期ごとの平均)	① 約5,000社 ② 1,032人月 (2023年度第4Q)
企業活動を通じた社会課題解決	地球環境保全への率先行動 ●ゼロカーボン経営の実現 ●サーキュラーエコノミー経営の実現	① GHG排出量 (Scope1,2) ② 売上あたりGHG排出量 ③ 営業利益あたりのGHG排出量 ④ PCの再利用率	① 121.9t ② 0.8tCO ₂ /億 ③ 7.0tCO ₂ /億 ④ 100%
	一人一人が活躍できる組織 ●「CCT WAY」の浸透 ●従業員のエンゲージメント推進による組織力の強化 ●働きやすく、働きがいのある環境構築	① 「CCT WAY」研修受講人数 (累積) ② 男女別育児休業取得率 ③ 平均時間外労働時間	① 71名 ② 男性 37.5% / 女性 100.0% ③ 19.74時間
企業活動を通じた社会課題解決	レジリエントな事業基盤 ●データセキュリティ、システムのリスク管理 ●透明性の高いガバナンス・コンプライアンスの徹底	① 女性の取締役比率 ② 社外取締役比率 ③ 重大なインシデント発生件数	① 11.1% ② 44.4% ③ 0件

非財務情報

(項目)	(年度)				
	2019	2020	2021	2022	2023
環境					
GHG排出量 (Scope1, 2) **	(t) 81.7	79.7	80.0	93.7	121.9
GHG排出量 (Scope3) (単体)	(t) -	-	-	-	109,526 ^{***}
社会					
従業員数 (名)	185	212	250	314	454
従業員に占めるエンジニアの比率 (%)	-	85.85	80.80	79.62	79.39
育児休業取得率 男性 (%)	0.0	20.0	37.5	50.0	37.5
女性 ** (%)	0.0	100.0	100.0	100.0	100.0
女性社員比率 (%)	17.93	17.45	15.60	16.88	17.27
女性管理職比率 (%)	0.00	4.00	4.00	4.76	3.70
ガバナンス					
社外取締役比率 (%)	0.0	0.0	37.5	37.5	44.4

当社は、Scope1、2のGHG排出量を把握し、削減に取り組んでいます。2024年は、マテリアリティに対してKPIを設定し、Scope1、2の排出量削減目標を設定する予定です。また、2023年は単体でのScope3の算出にも取り組みました。今後は、グループ全体でScope3を含めた集計を目指します。

- 本資料は、情報提供のみを目的として当社が作成したものであり、当社の有価証券の買付けまたは売付け申し込みの勧誘を構成するものではありません。
- 本資料に含まれる将来予想に関する記述は、当社の判断及び仮定並びに当社が現在利用可能な情報に基づくものです。将来予想に関する記述には、当社の事業計画、市場規模、競合状況、業界に関する情報及び成長余力等が含まれます。そのため、これらの将来予想に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。
- 別段の記載がない限り、本書に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。

