



# 事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社コアコンセプト・テクノロジー

2021年9月22日

1 会社概要 P4-8

---

2 事業内容 P10-19

---

3 成長戦略 P21-26

---

4 経営指標 P28-30

---

5 リスク情報 P32

---

# 1 会社概要

---

ミッション

# IT産業の次世代を創出する

ビジョン

## Right AI, Right DX.

お客様の真なるデジタル化（DX）を支援／推進し、来るAI時代の企業競争力を実現するために、  
価値ある役割を果たしていきます（Right AI, Right DX.）

という経営ビジョンを掲げて、新しい価値を提供するITベンダーを目指して事業を展開しております。

行動指針

## Think Big, Act Together.

自らが常識や固定概念にとらわれず自由に発想すること（Think Big）、  
常に顧客の立場に立って当事者としてあるべきビジネスの姿を共に考え行動すること（Act Together）  
を行動指針としております。

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 ダイアゲート池袋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 **414百万円**（2021年9月22日時点）

決算期 **12月**

従業員数 **237人**（2021年9月1日時点）

拠点 **東京（本社）、大阪、福岡**



**東京本社**  
東京都豊島区南池袋 1-16-15 ダイアゲート池袋11階



**大阪オフィス**  
大阪府大阪市淀川区西中島5-11-10第3中島ビル3階

**福岡オフィス**  
福岡県福岡市博多区博多駅前3-4-25  
アクロスキューブ博多駅前



## 金子 武史 代表取締役社長CEO

2000年、東京理科大学理工学部情報科学科卒業後、株式会社インクス入社。製造業向けのCAD/CAMシステムの開発、自社工場の立ち上げ、分散計算システムの開発等に従事。その後コンサルタントに転身し、製造業、金融、小売、流通、通販など20社を超える企業の業務改革を支援。2010年、当社に参画。2015年に代表取締役社長CEOに就任。



## 下村 克則 取締役会長

1979年、東京大学理学部数学科卒業後、日本電気ソフトウェア株式会社入社。金型工場向けCAD/CAMの研究に従事し、独創的な3D空間表現を構築。株式会社インクス常務取締役を経て2009年に当社を設立、代表取締役社長に就任。2015年に社長退任後も代表取締役は留任し、当社の解析・シミュレーション事業を牽引。2020年、代表取締役を退任し、取締役会長に就任。



## 田口 紀成 取締役CTO

2002年、明治大学大学院理工学研究科修了後、株式会社インクス入社。製造業向けの3D CAD/CAMシステムの開発に従事。2009年、当社設立メンバーとして参画し、2012年、当社執行役員に就任。2014年より理化学研究所客員研究員を兼務し、有機ELデバイス製造システムの開発や、金属加工のIoT化研究に従事。2015年、当社取締役CTOに就任。



## 津野尾 肇 取締役

2002年、東京大学大学院理学系研究科修了後、株式会社インクス入社。大手小売業の株式会社ニトリを経て、2009年に当社設立メンバーとして参画、SES事業の立ち上げや多数のシステム開発案件に従事。2012年、当社執行役員に就任、人事統括責任者として人材育成・採用力の強化に注力。2016年、当社取締役に就任。



## 中島 数晃 取締役CFO

1995年、東京大学法学部卒業後、株式会社日本興業銀行（現みずほ銀行）入行。その後、複数企業にてスタートアップ、海外新規事業立ち上げ、ターンアラウンド、IPO等を手掛け、2018年、当社に参画。本社事業部でシステム開発案件に従事後、2019年、当社執行役員CFOに就任し管理体制の構築に注力。2020年、取締役CFOに就任。

**角田 好志** 常勤

1969年、横須賀商業高校卒業後、株式会社三井銀行（現三井住友銀行）入行。システム開発部や国際部などに在籍。1997年、大塚商会の支援を得て株式会社テンアートニ（現サイオス、東証二部）を設立し代表取締役社長、その後、ITベンチャー企業の立上げなどに注力。2019年、当社社外監査役に就任、2021年、取締役監査等委員に就任。

**廣瀬 卓生** 非常勤

1995年、東京大学法学部卒業後、1997年、アンダーソン・毛利・友常法律事務所（現）入所。国内外の企業による買収・統合、国内外の資本市場における資金調達・IPO等の案件に従事しながら、海外執務や投資銀行への出向で経験を積む。現在は、国際金融取引、企業買収、ガバナンス指導をメインフィールドとしつつ、企業法務全般を幅広く手がける。2020年、当社社外監査役に就任、2021年、取締役監査等委員に就任。

**鈴木 雅也** 非常勤

2000年、中央大学商学部卒業後、同年、EY新日本有限責任監査法人（現）入所。東証一部上場企業の会計監査業務に加えて、IFRS、J-SOXなどのコンサルティング業務に携わる。現在は鈴木雅也公認会計士事務所代表として、会計コンサルティング、会計監査、税務の各種業務を幅広く手掛ける。2020年、当社社外監査役に就任、2021年取締役監査等委員に就任。

## 製造業・建設業を中心に幅広い業種に対して支援実績



※五十音順・敬称略

※売上高に占める既存顧客の比率が8割以上となっており、既存顧客からの継続的なリピート受注が安定的な高成長のベースとなっております。



# 2 事業内容

---

## DX支援とIT人材調達支援を中心に事業を展開

### DX支援

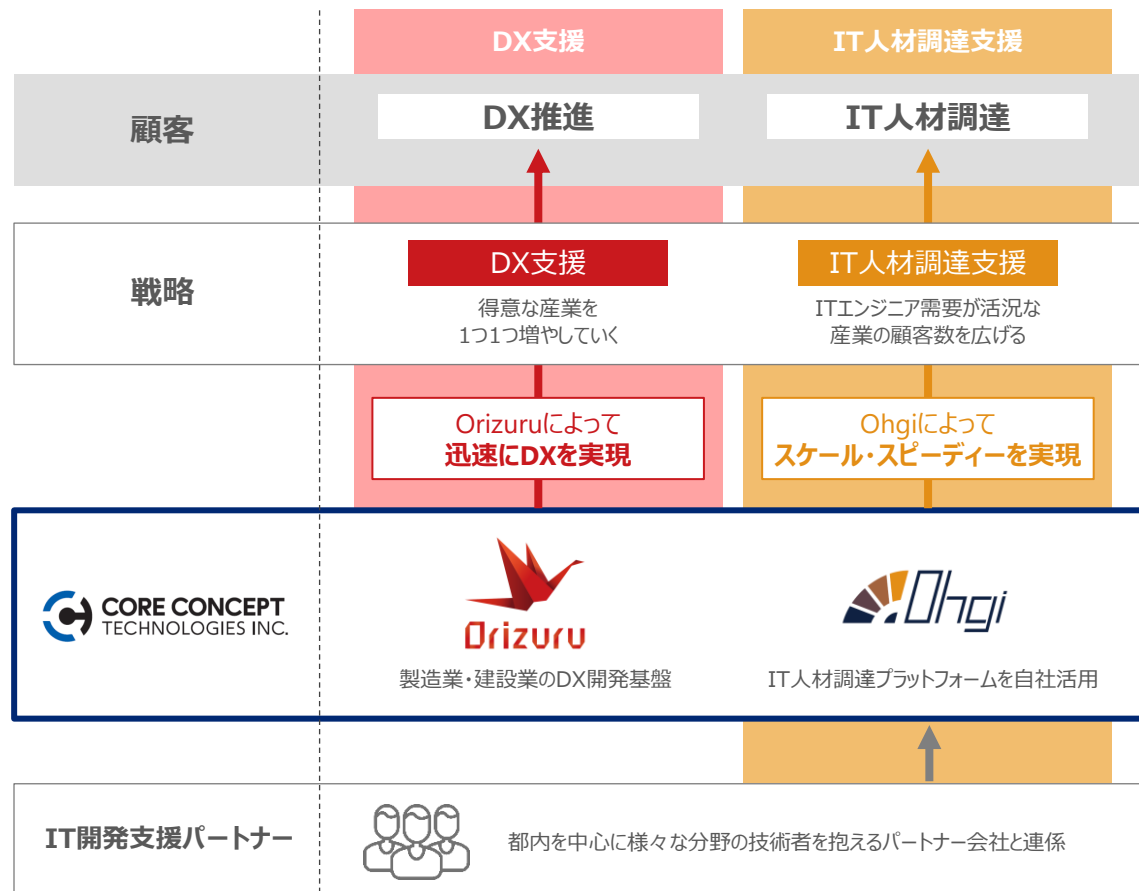
CCT独自のDX支援メソッド「CCT DX-Method」や、仕組みの構築・運用を効率化するDX開発基盤かつIoT/AIソリューション「Orizuru」を活用し、顧客企業のDXを支援しています。

DX後のあるべき姿の策定から技術検証、システム構築、運用・保守、内製化まで一気通貫で伴走支援します。

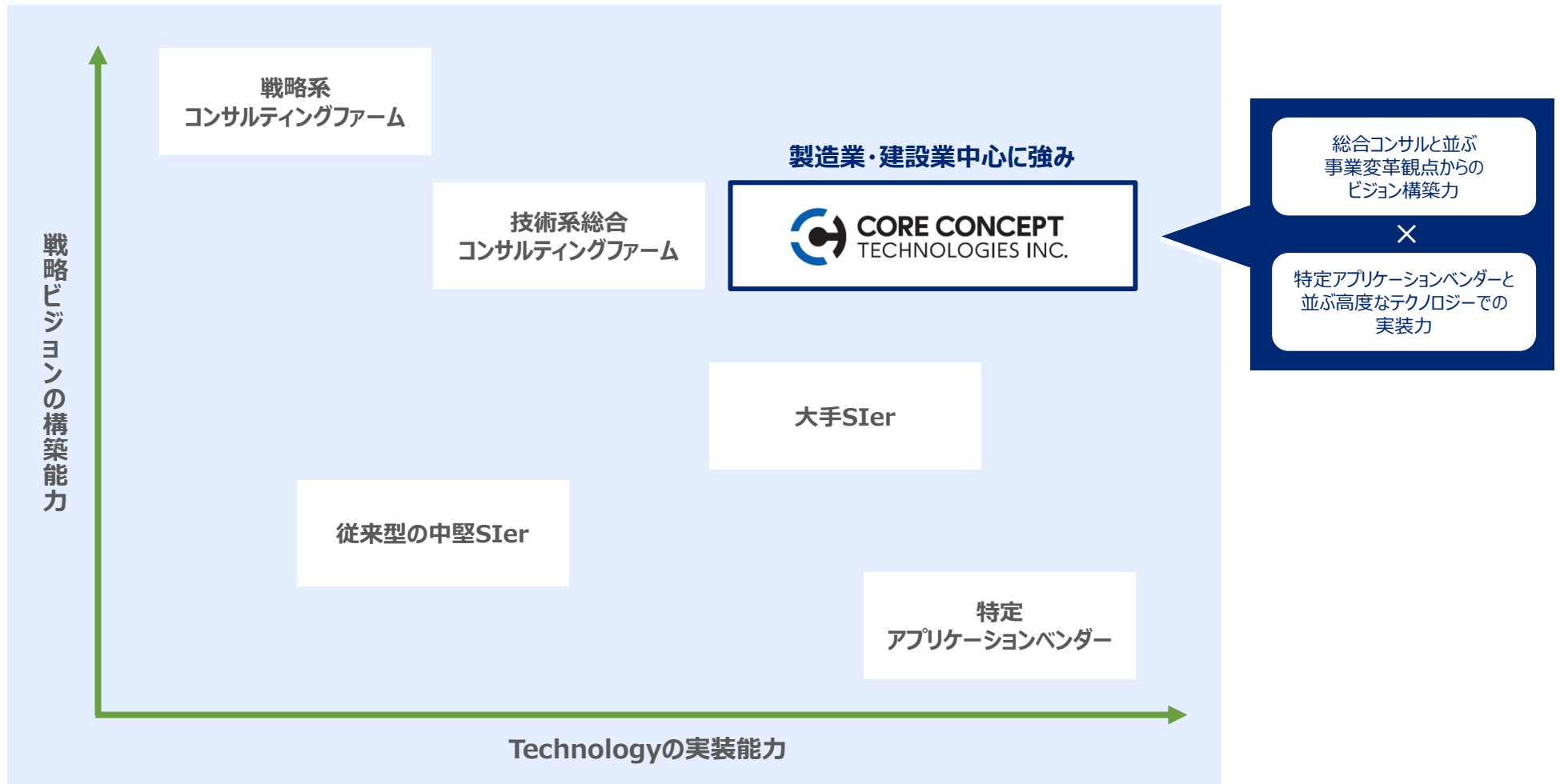
### IT人材調達支援

プロジェクト推進やチームマネジメントに関するノウハウ、広範なIT開発支援パートナーシップや人材調達プラットフォーム「Ohgi」活用によるIT人材調達力を活かし、様々な事業会社／大手SIer／コンサルティングファーム等の人事部門・調達部門・プロジェクトマネージャーの機能の一部をワンストップで支援しています。

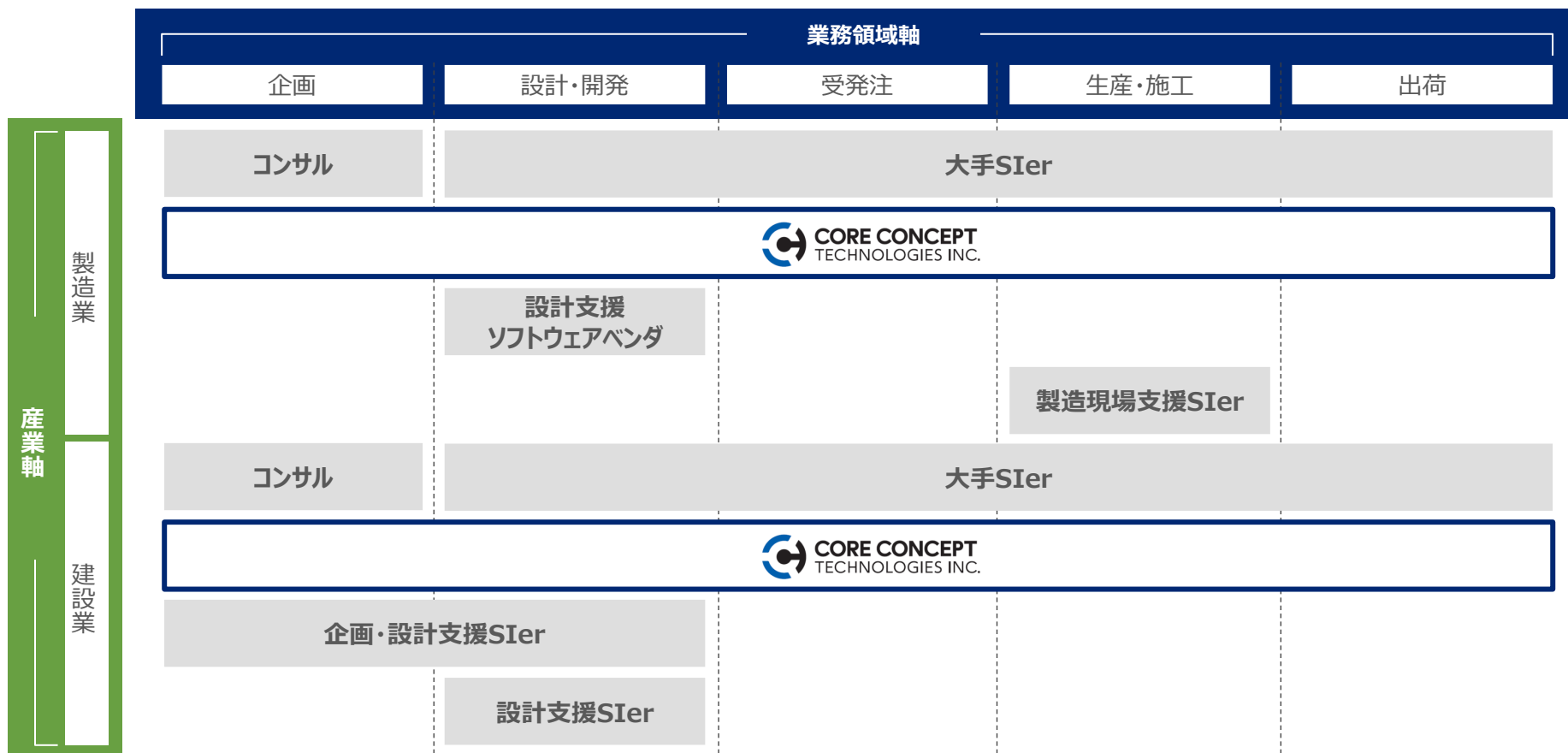
※DX支援とIT人材調達支援の売上構成比はそれぞれ約5割程度です。



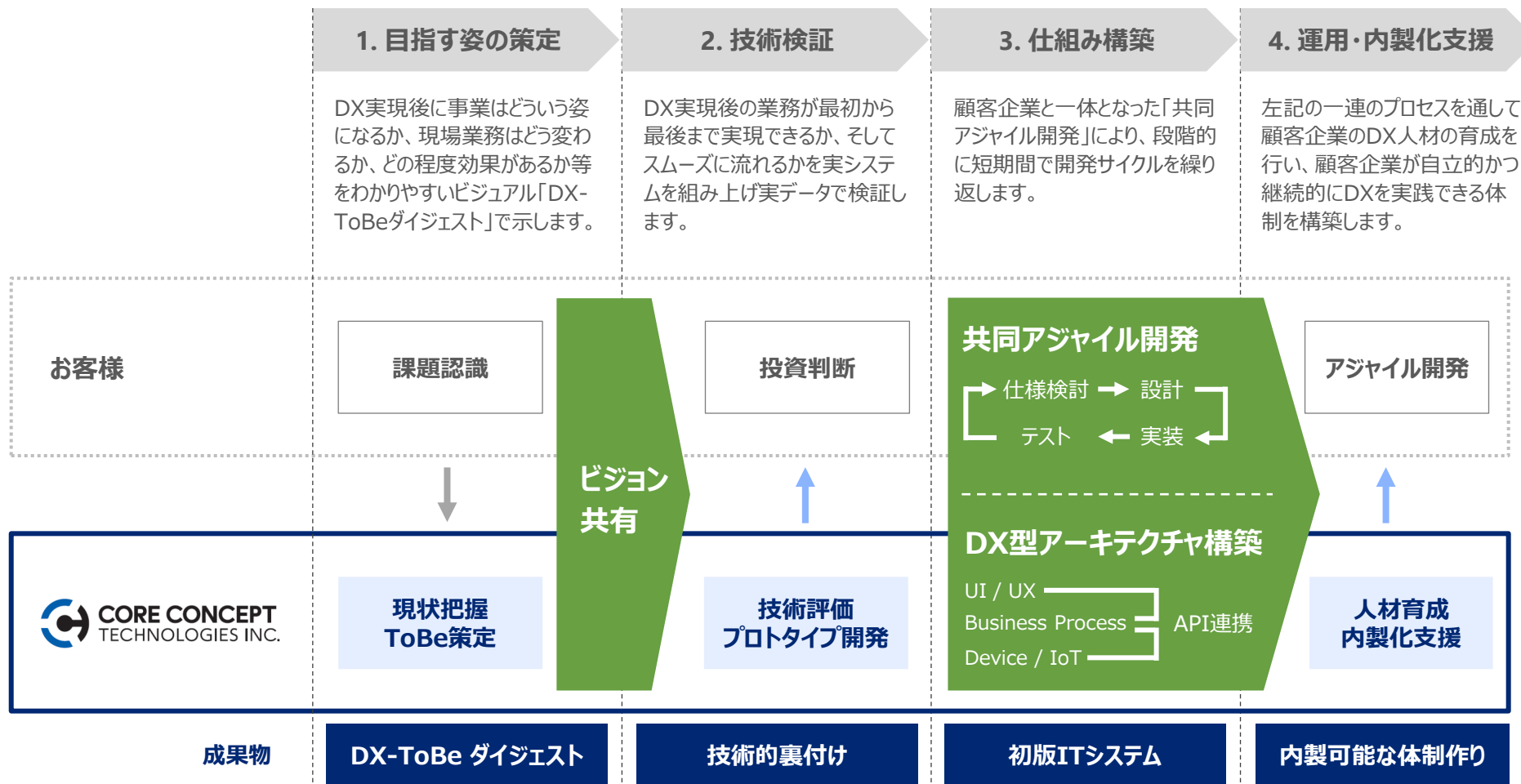
## 製造業・建設業のDX支援は、総合コンサル×テックエキスパートの高付加価値



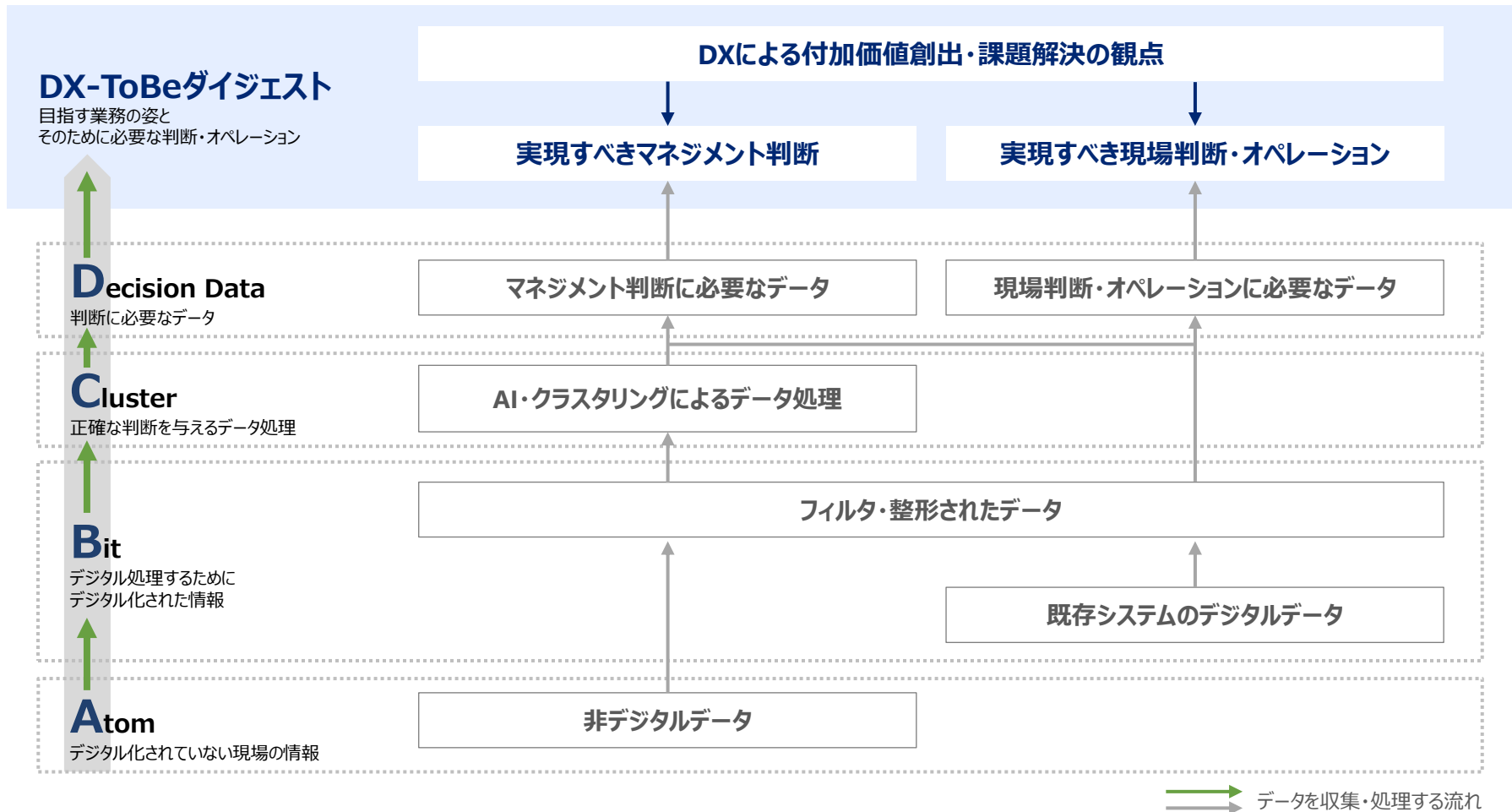
産業のビジネス知識と先端AI/IT技術の知見を持って、  
 企画から設計開発、生産・施工・出荷まで、一貫したデジタルデータ（図面、3Dモデル）で  
 DXを実現する独特のポジショニング



# DX実現を一気通貫で伴走支援するための独自手法

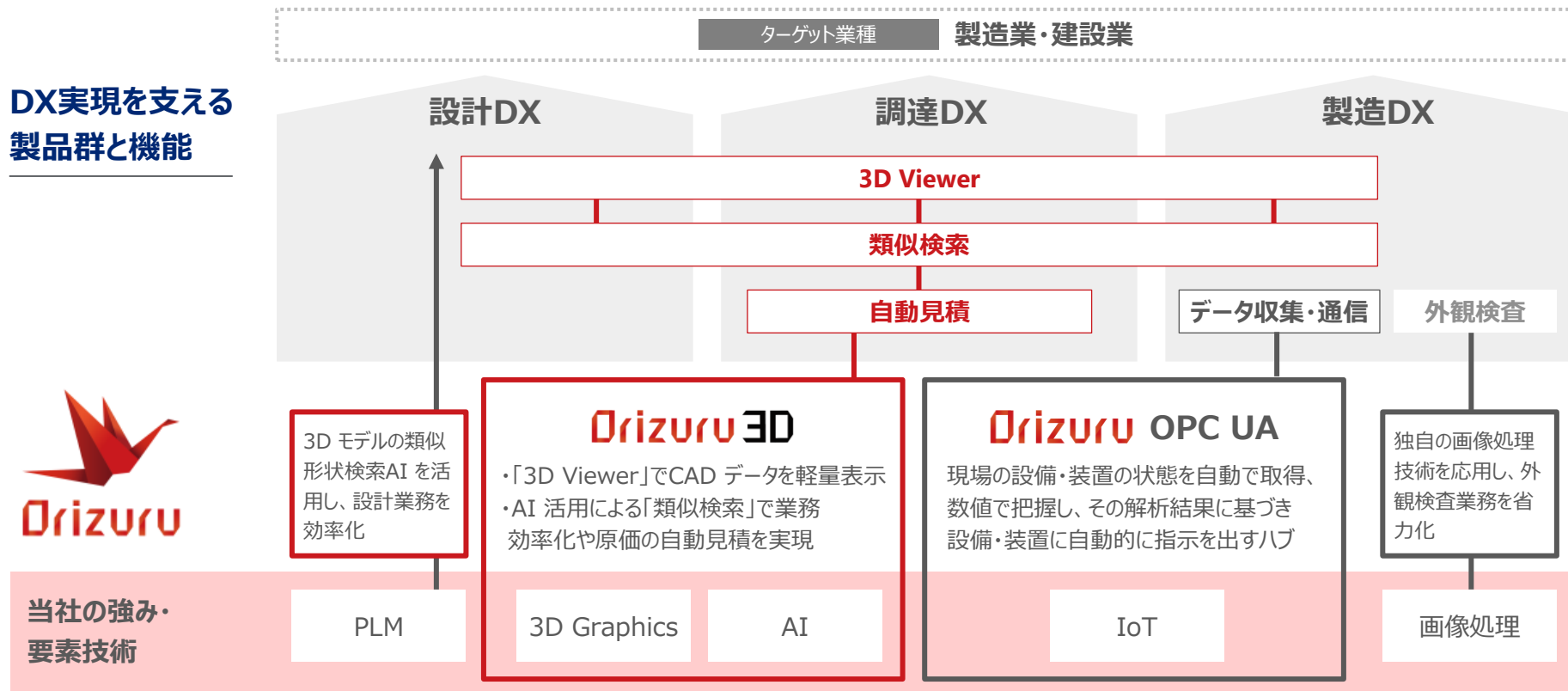


# DX-ToBeダイジェスト作成にあたり、 DX実現に必要なデータを明らかにし、必要となる元データや算出方法を具体化するメソッド



## 製造業・建設業のDX開発基盤「Orizuru」活用により迅速かつ低コストにDXを実現

### DX実現を支える 製品群と機能



※ **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。

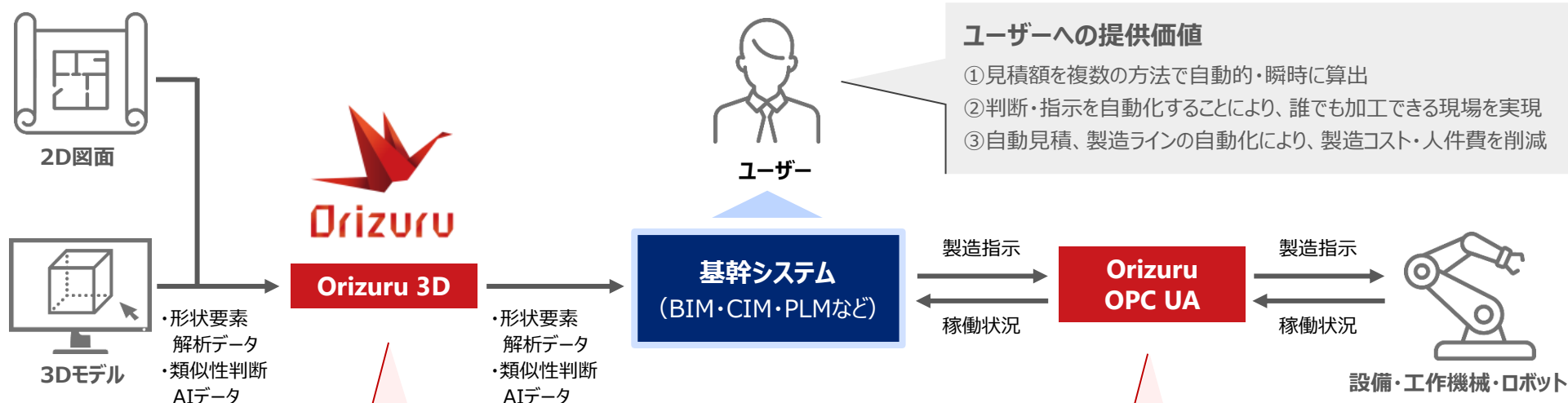
**3D Graphics** : 縦、横、奥行き の 3次元のデータを使い、平面上においても立体感のある画像を作る手法。

**AI** : 「Artificial Intelligence」の略。人工知能。識別や推論、問題解決などの知的行動を人間に代わってコンピューターに行わせる技術。

**IoT** : 「Internet of Thing」の略。今までインターネット繋がっていなかったモノをインターネットで繋ぐこと。

**CAD** : 「Computer Aided Design」の略。手作業ではなくコンピュータを用いて設計や製図を行う支援ツール。

## 設計のデジタルデータを製造現場までシームレスにつなぐためのキーテクノロジー



### Orizuru 3D の特徴的機能

独自性：3Dモデルや2D図面に対して、複数種の方法で形状の特徴を抽出することによって、様々なアプローチで過去実績検索や見積推測が可能。

- ①形状要素を利用した原価積算型の見積自動化
- ②類似性判断AIを利用した過去類似品参照による見積自動化
- ③類似性判断AIと過去実績データを利用した見積推測
- ④設計データから寸法・公差などのパラメータ抽出

### Orizuru OPC UA の特徴的機能

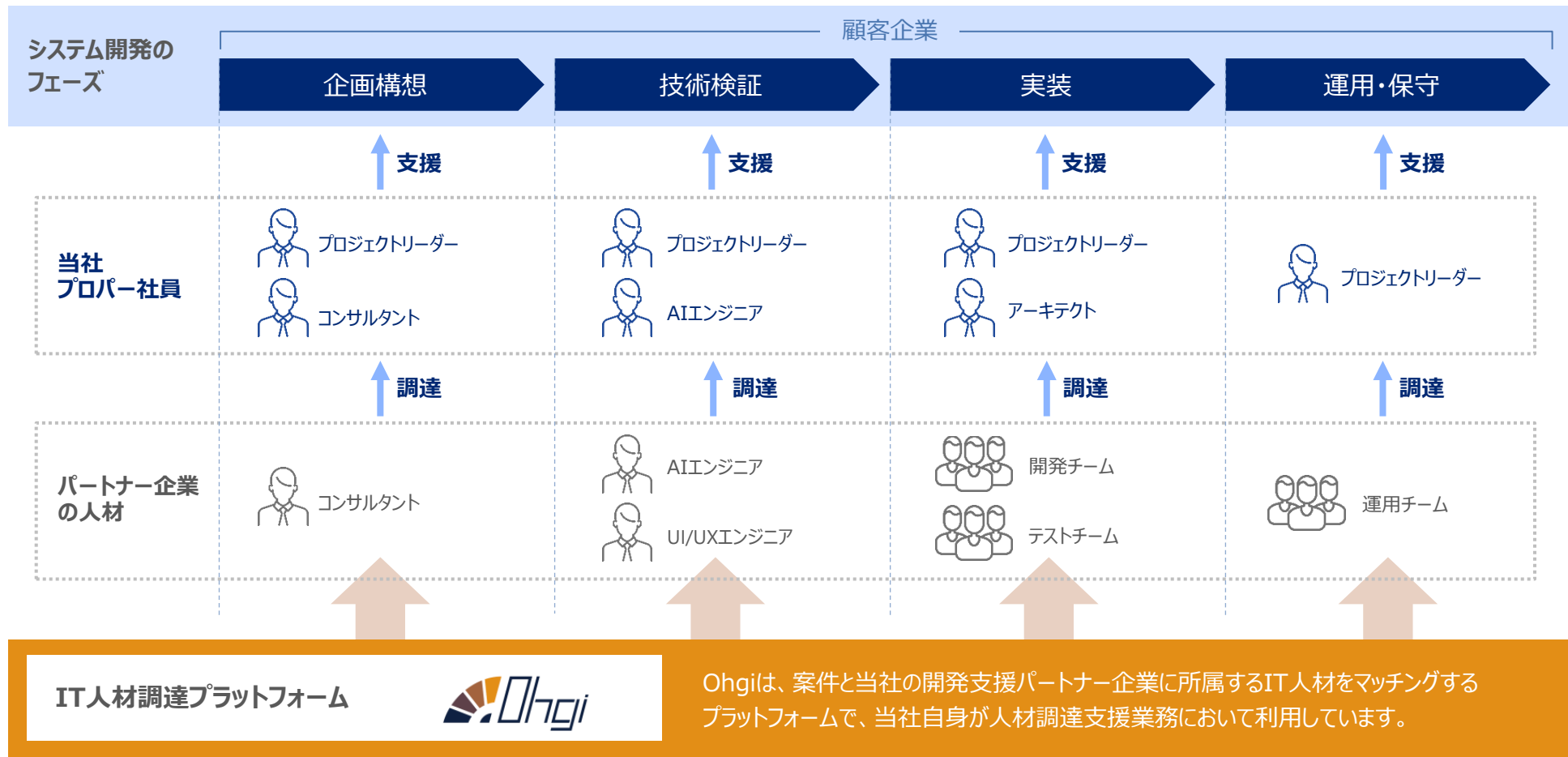
独自性：設備・工作機械の共通IF規格「UMATI」に対応可能でありながら、様々な設備・工作機械とのコミュニケーションを可能にする適用範囲の広さ。

- ①設備・工作機械・ロボットなどの設備とのリアルタイムコミュニケーション機能
- ②設備・工作機械・ロボットを自動化するためのリモート制御機構

**BIM/CIM**：コンピューター上に現実と同じ建造物の3次元モデルを再現し、建築・建設の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エンジニアリングチェーンを繋ぎ、建築・建設業務の効率化・高度化を実現し、企業競争力を強化すること。BIMは建築分野を対象とし、CIMは土木・建設分野を対象とするが、建築物や地形などの3次元モデル管理をまとめて「BIM/CIM」と呼ぶ。

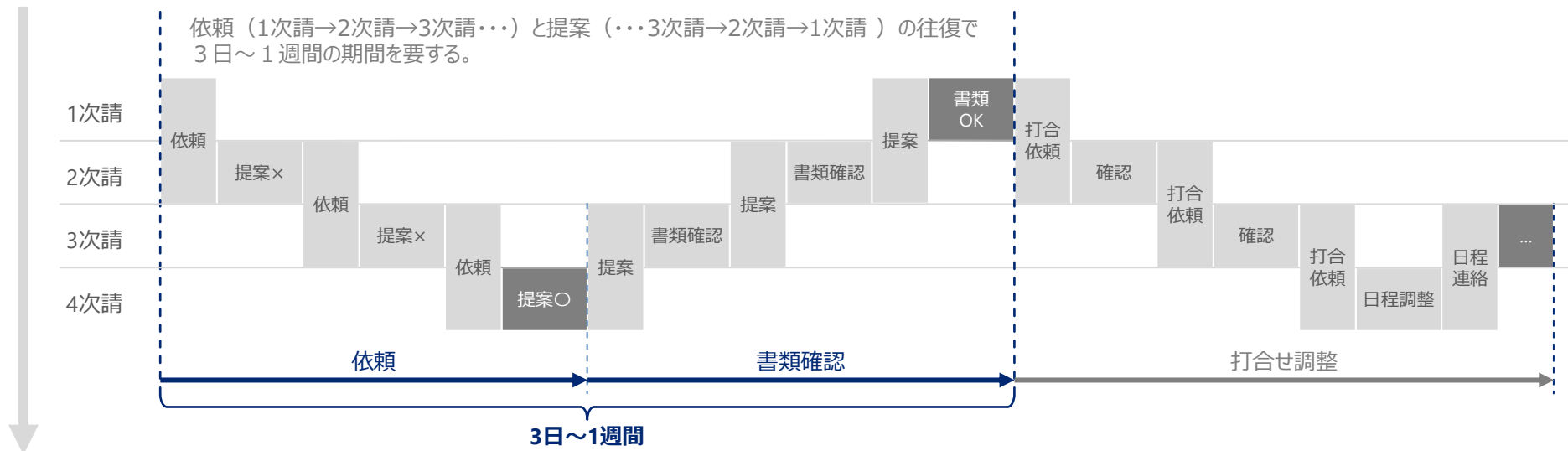


## 各フェーズで望む人材ニーズ(工程、職種、人数、期間)に「Ohgi」で迅速に調達対応

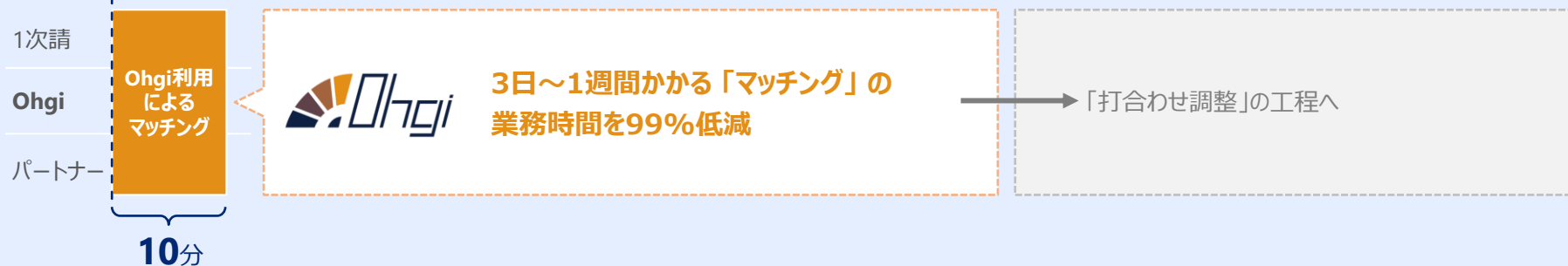


## 案件-人材マッチング業務時間の大幅短縮により、顧客企業に迅速な提案が可能

### 従来多重請負構造における業務プロセス



### Ohgi利用時のマッチング業務プロセス



## 目指す姿の策定からシステム開発・内製化までDXを一気通貫で支援

- 業務変革（コンサル）×先端IT技術（AI）両面のスキルを有した社員及び企業組織  
（当社創業メンバーの強みを採用・育成により拡大したことにより、製造業・建設業の現場業務に精通し、コンサルティングスキルを有するエンジニア集団を組成）
- DX実現を一気通貫で伴走支援するための独自手法「CCT-DX Method」
- 標準機能を搭載した「Orizuru」をベースにカスタマイズすることで迅速・低コストにDXを実現

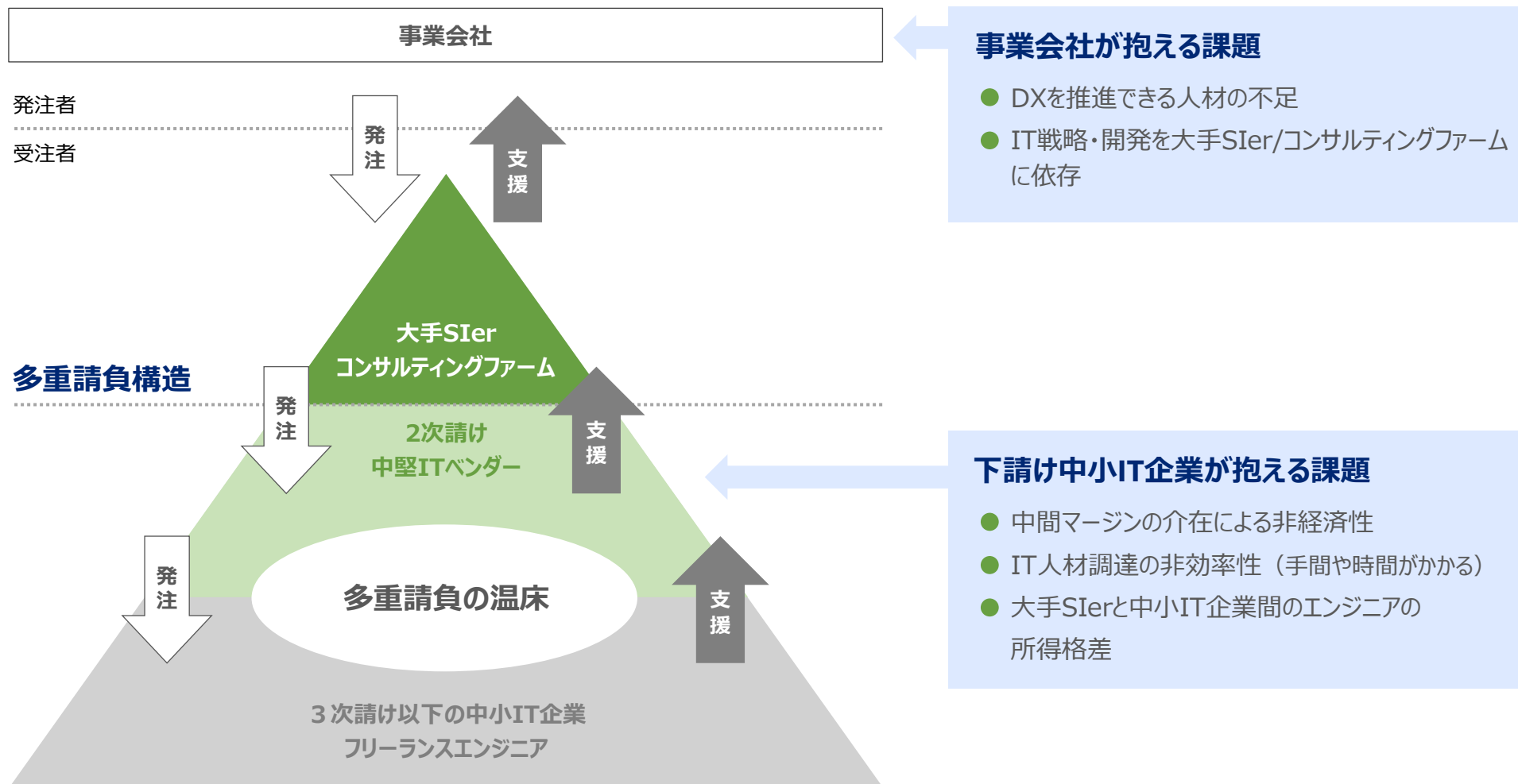
## 安定的な高成長と財務レジリエンスのベースとなる事業基盤

- 大手SIerからの安定的な受注（売上高の約5割）
- IT開発支援パートナーネットワークを活用した事業レバレッジと、事業環境悪化時の外注費コントロールによる財務レジリエンス
- 今後拡大が見込まれるDX市場とIT人材市場を対象とした事業展開

# 3 成長戦略

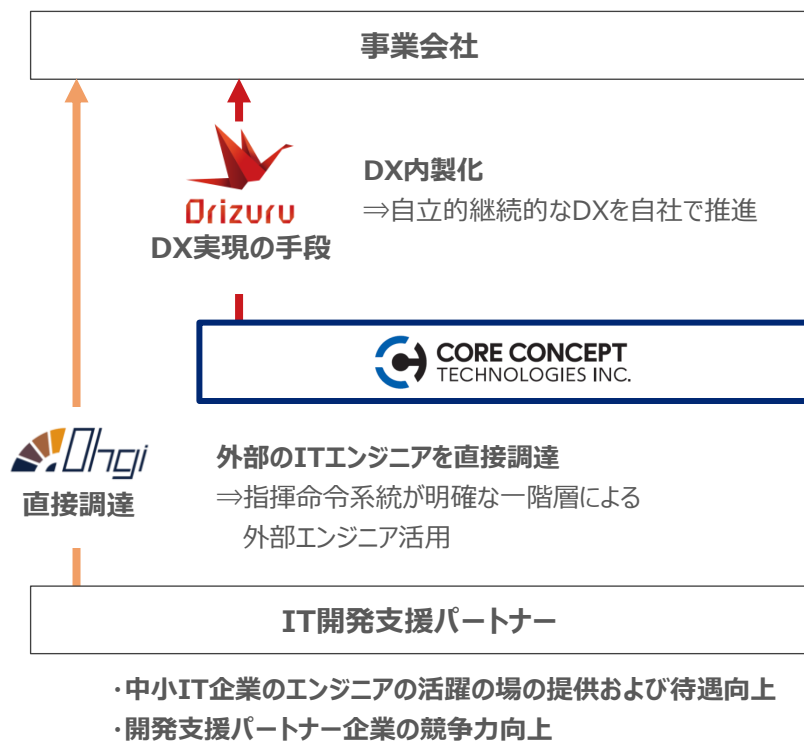
---

## 事業会社が自立的にDXを推進することが困難。多重請負構造による非経済性



**事業会社のDX内製化を実現するため、「再現性のあるDX方法論 + DX機能基盤」を提供。  
事業会社が外部のIT人材を直接調達できる仕組みを提供し、多重請負構造を解消**

当社の目指す姿 = IT業界の次世代

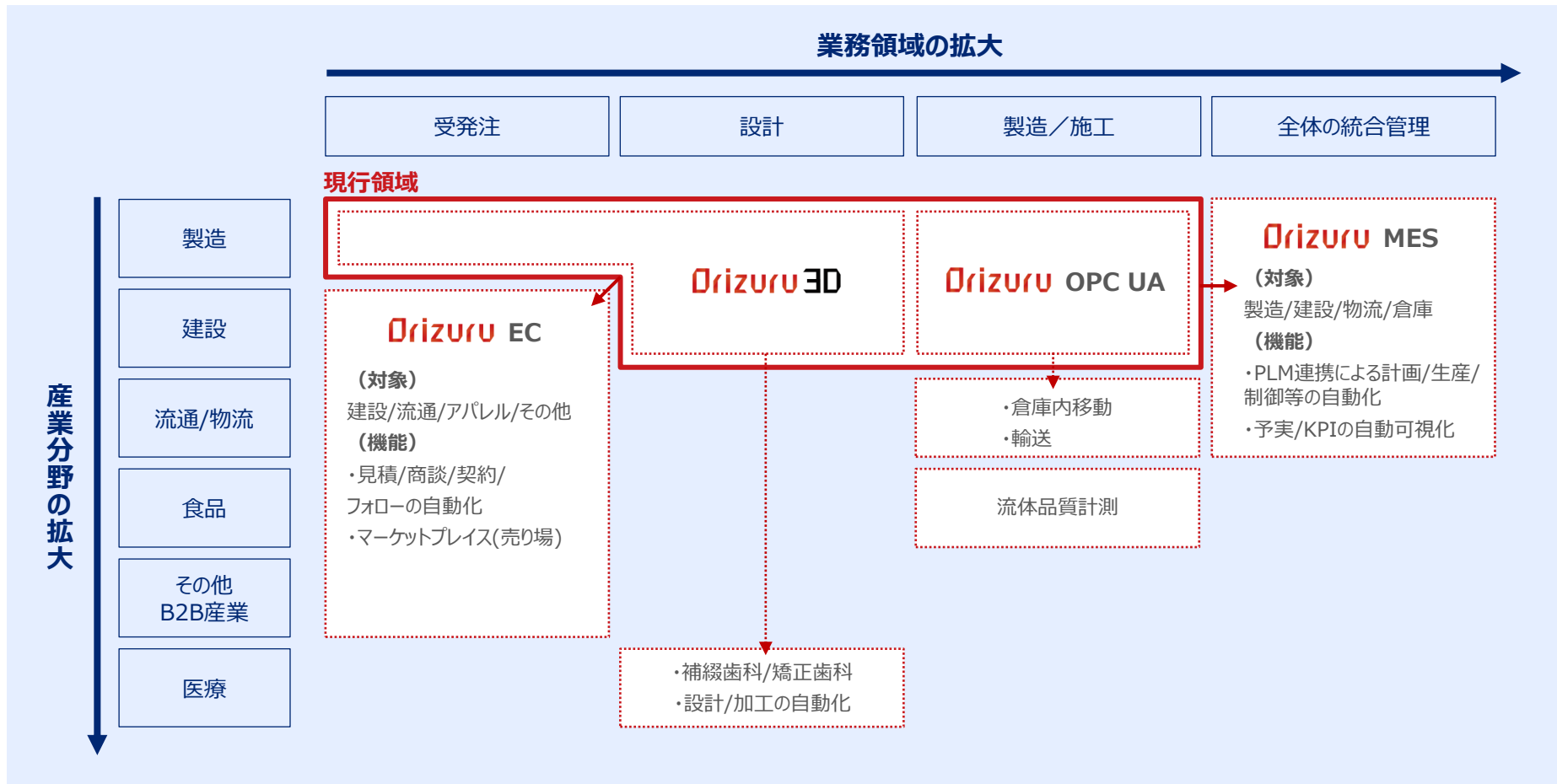


当社の戦略

- 顧客がDX実現・内製化できる「再現性のあるDX方法論 + DX機能基盤」を提供**
  - DX実現・内製化までの方法論「CCT-DX Method」
  - 各産業別のDX機能を備えた「Orizuru」  
製造業・建設業（現在） ⇒ 他産業へ事業領域を拡大
- 事業会社がIT人材を直接調達できる仕組みを提供**
  - 人材調達プラットフォーム「Ohgi」を顧客企業に提供
- Ohgi登録企業の母集団となるIT開発支援パートナーの拡大**
  - 東京（現在） ⇒ 首都圏 ⇒ 大阪/福岡/名古屋/仙台

3つの戦略のシナジーを追求

# 「Orizuru」の機能拡張によりDX支援領域を拡大。 製造業・建設業と親和性が高い産業へ順次横展開



## 「Ohgi」を顧客企業に提供しプラットフォーム化を目指す



### 発注側のニーズ

#### 【事業会社】

- ・優秀なエンジニアを採用できない
- ・外部からエンジニアを調達するノウハウがない

#### 【大手SIer】

- ・プロジェクトに応じて臨機応変に調達したい (期間・人数)
- ・多数のパートナー企業に発注しており管理が大変
- ・適切な価格で調達したい (外注費を下げたい)

### 課金モデル

#### 成約月額×手数料率×契約月数

ストックビジネスではないが、  
Ohgi上で成約数が拡大していくと、  
Ohgi全体では準ストック化

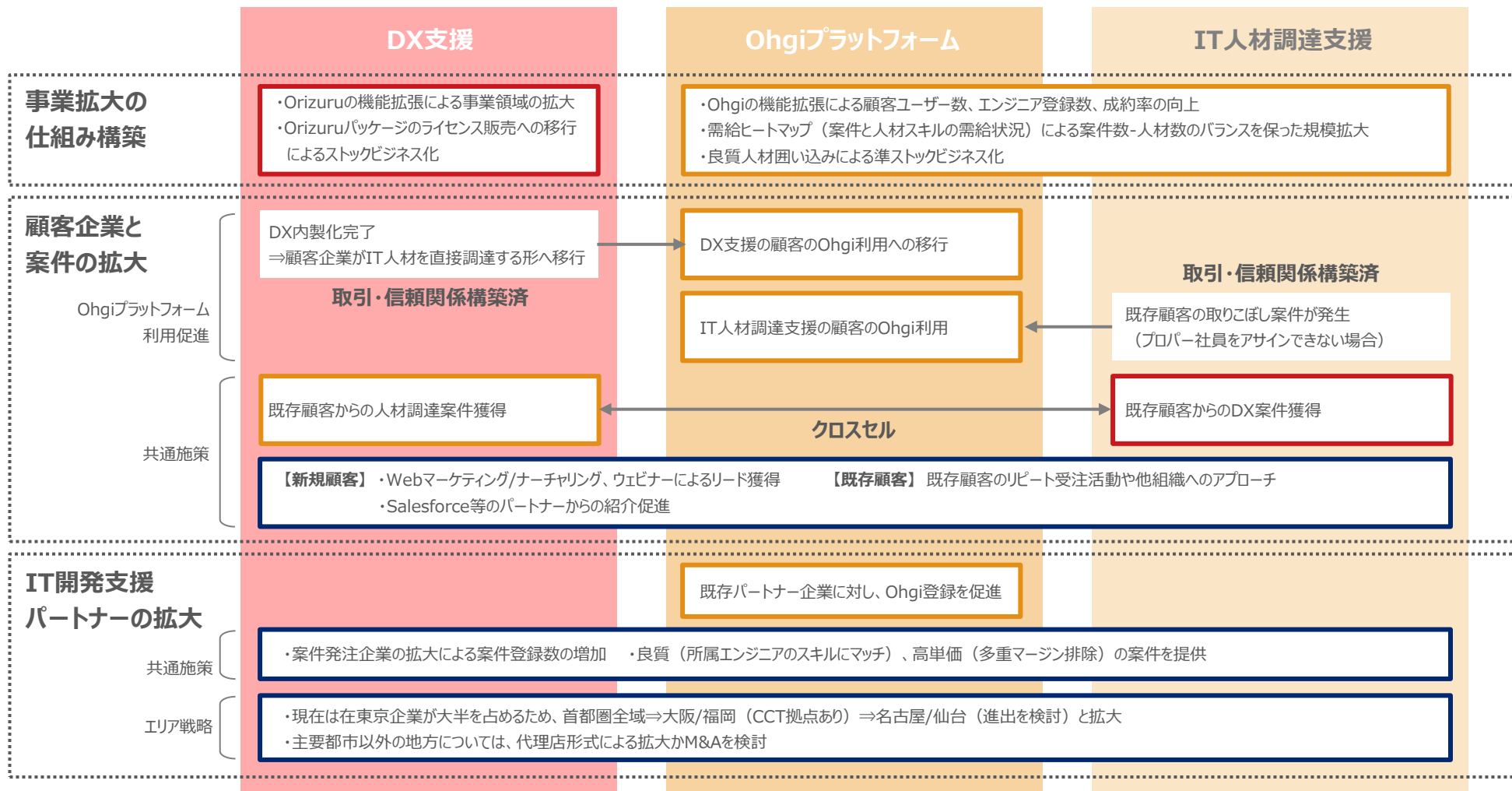
### 受注側のニーズ

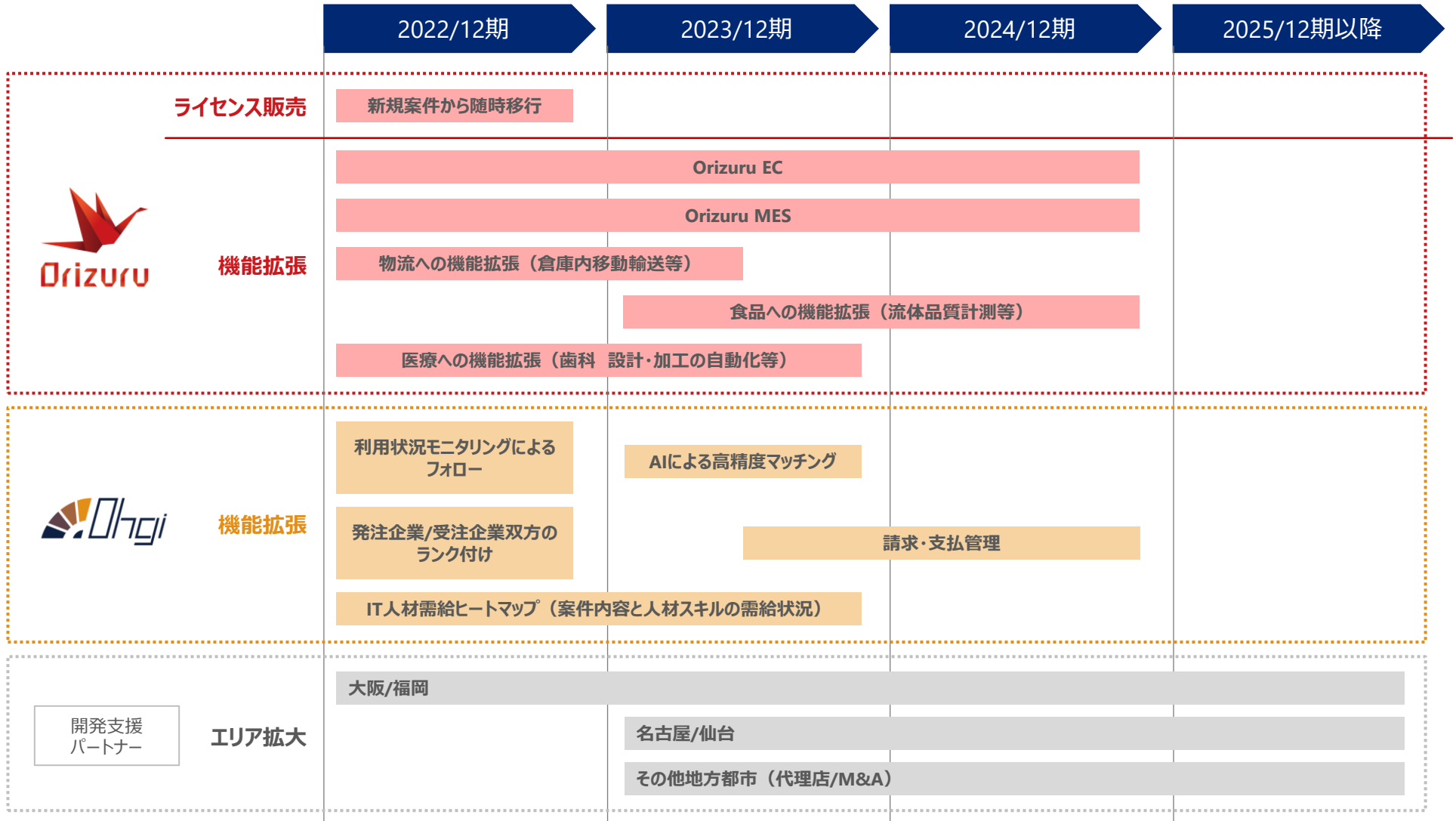
#### 【中小IT企業】

- ・案件を獲得することが難しい
- ・所属エンジニアの稼働率を上げたい
- ・所属エンジニアのスキルにマッチする案件を探したい
- ・単価が高い案件を探したい



# DX支援-Ohgiプラットフォーム-IT人材調達支援のシナジー





# 4 經營指標

---

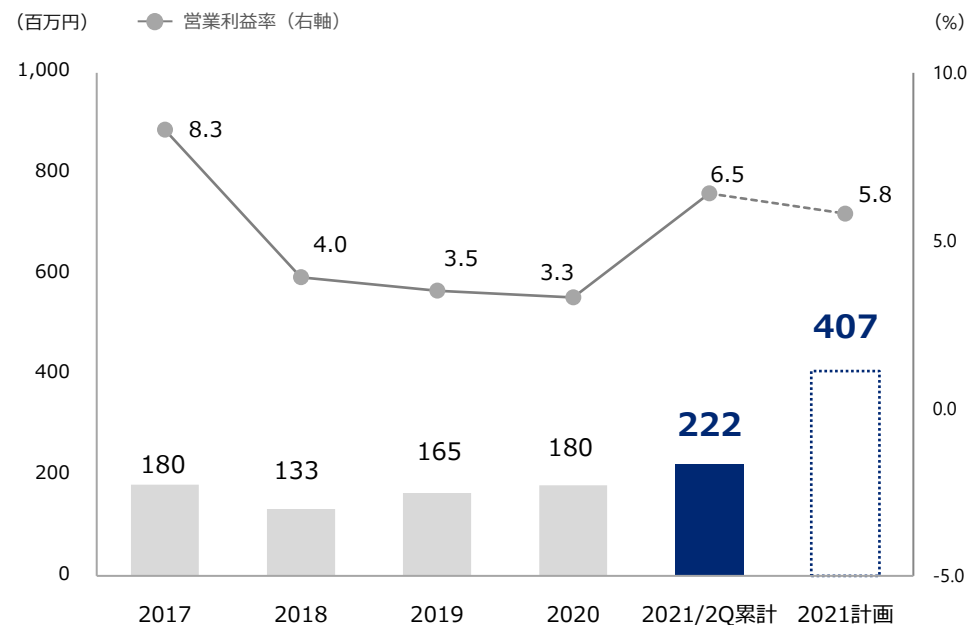
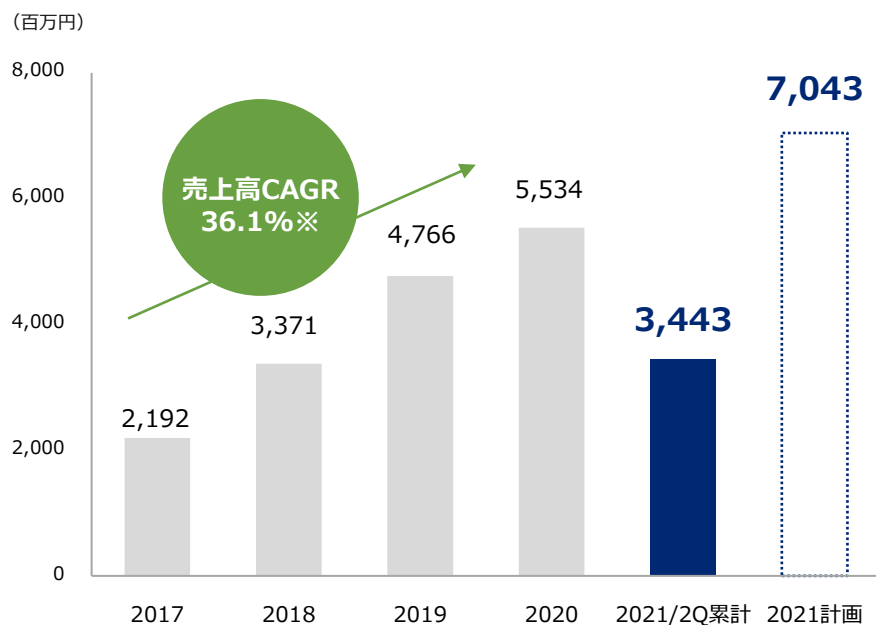
# トップラインは高成長を継続、2021/12期より利益拡大ステージへ

## 売上高の推移

- 2020/12期はコロナ禍の影響で成長率が鈍化
- 2021/12期もコロナ禍の影響は残存も、成長率は回復傾向

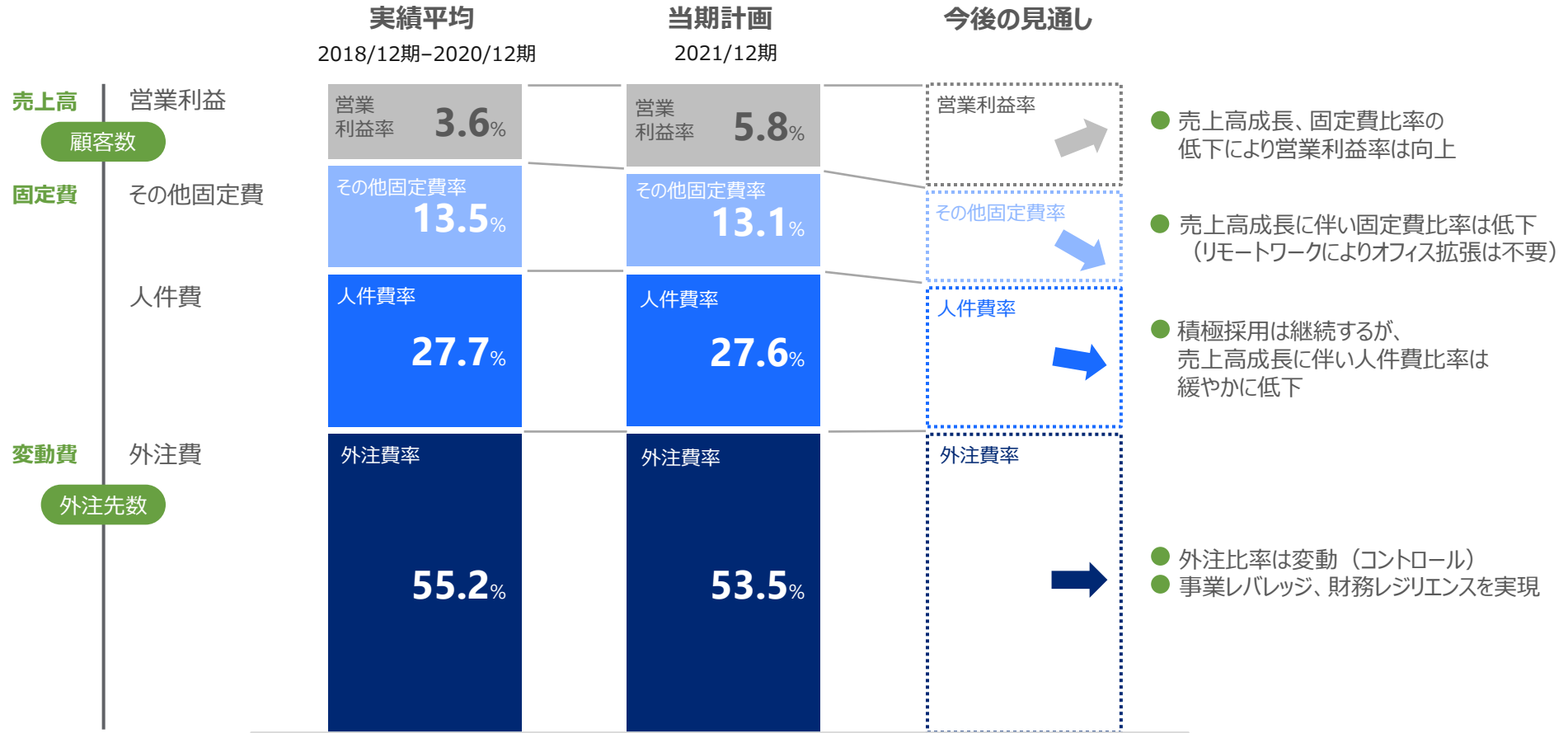
## 営業利益・営業利益率の推移

- 2018/12期~2020/12期は成長投資（積極的な人材採用、オフィス移転）を優先
- 2021/12期から利益拡大見込み



※2017/12期→2020/12期

## 売上高の成長、固定費比率の低下により営業利益率は上昇を見込む

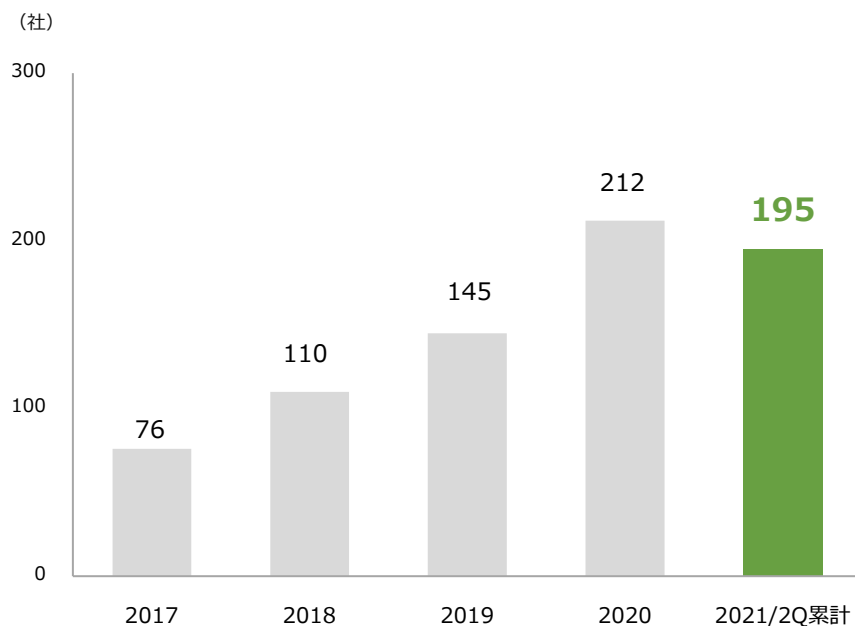


※緑丸枠は主要KPI

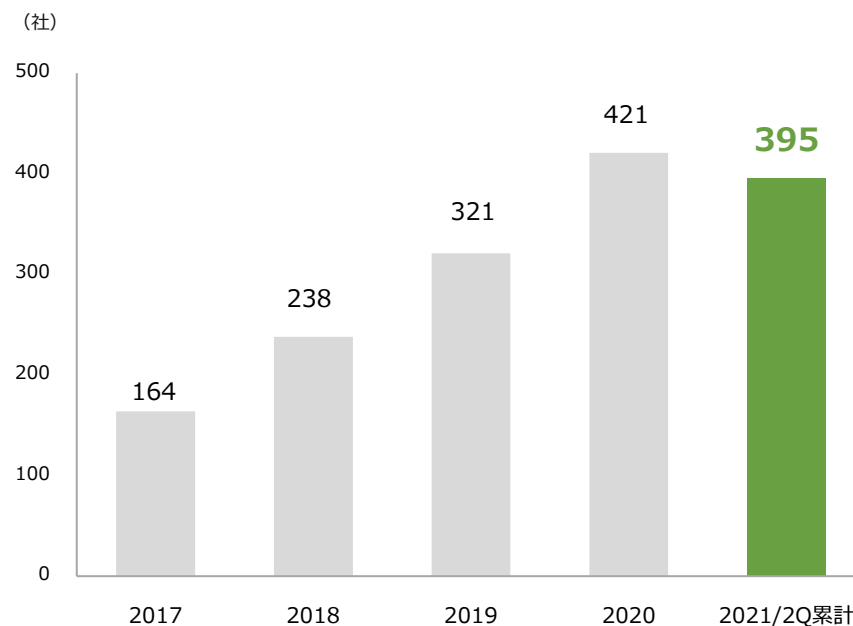
	前期 2020/12期	当期計画 2021/12期	来期計画 2022/12期
顧客数	212社	270社	330社
外注先数	421社	549社	690社

※通期の取引実績社数（毎期洗い替え）

### 顧客数の推移



### 外注先数の推移



# 5 リスク情報

---

以下は、成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして当社が認識している主要なリスクです。その他のリスクについては、有価証券届出書の「事業等のリスク」をご参照ください。

項目	重要なリスク	顕在化可能性	影響度	対応方針
競合	当社はDX支援事業において大手SIer等と競合しておりますが、当社の競争力が低下した場合には受注が減少し、当社の事業及び業績に重要な影響を及ぼす可能性があります。	中	大	当社のDX支援の特徴である「内製化支援」および「内製化後のIT人材調達支援」は競合との差別化要因であり、製造業・建設業のDXについては「ものづくりに関する知見」において優位性があると考えております。
不採算プロジェクト	請負契約の案件で予期せぬ不具合の発生等により工数が大幅に増加した場合や、顧客による検収時に契約不適合に該当し大幅な改修依頼が生じる場合には、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	中	小	当社はリスク低減のために、案件を細分化し（契約期間1カ月～3カ月が大半）、準委任契約（7～8割程度）で受注するよう努めております。また工数の予実乖離が生じないよう、顧客との密接なコミュニケーション、緻密な要員管理、進捗管理、予実管理、品質管理を行っております。
期ずれ	案件受注後の仕様変更等により納入時期が変更となる場合、また進行基準案件について見積原価総額の見直しが必要になった場合には、売上・利益の計上時期にずれが生じ、四半期又は通期の業績に影響を及ぼす可能性があります。	中	小	当社は工数の予実乖離が生じないよう、顧客との密接なコミュニケーション、緻密な要員管理、進捗管理、予実管理、品質管理を行っております。
外注依存度	売上高に占める外注費の比率は55%程度と比較的高水準となっており、当社の想定どおりに外注先を確保できない場合は、当社の事業及び業績に重要な影響を及ぼす可能性があります。	中	大	当社は事業拡大のためのレバレッジおよび財務レジリエンスの観点から外注を積極的に活用しており、広範な開発支援パートナーシップを有することは当社の強みだと考えております。良質な案件のご紹介等により、開発支援パートナー企業の競争力向上に貢献したいと考えております。
採用育成	当社の事業を拡大させていくためには、優秀なITエンジニアを継続的に確保することが重要ですが、需給悪化または当社の採用力の低下により計画どおりにITエンジニアを確保できない場合には、当社の事業及び業績に重要な影響を及ぼす可能性があります。	中	大	当社は魅力的な案件の獲得、比較的自由的な開発体制や勤務体系、給与水準の向上や福利厚生の実施、社内勉強会の開催やセミナー参加によるスキルアップ支援等により、優秀なITエンジニアの定着に注力しております。加えて、「Ohgi」により外部から柔軟かつ迅速にITエンジニアを調達する仕組みを構築しております。
自然災害 パンデミック	大規模災害やCOVID-19等のパンデミックが発生し、経済活動が大幅に停滞した場合には、当社の事業及び業績に重要な影響を及ぼす可能性があります。	中	小	当社はクラウド上にサーバーを設置し定期的なバックアップを行っていること、役職員や開発支援パートナーがフルリモートで勤務可能な体制を構築していることから、大規模災害・パンデミック発生時でも業務が停止する可能性は低いと考えております。



# APPENDIX

---

- 市場規模 —
- 事例紹介 —

## DX投資は飛躍的な増加が見込まれる。

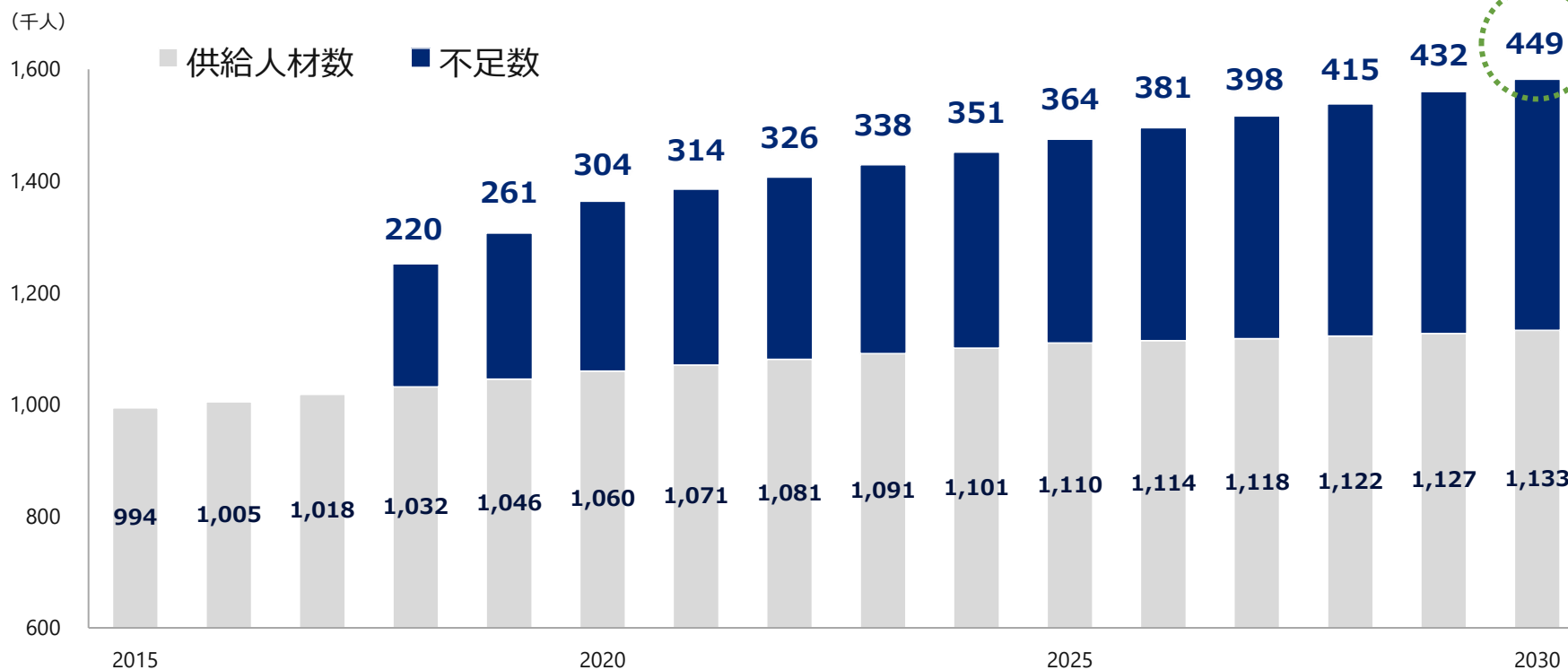
### 製造・建設と親和性が高い交通・運輸、流通、医療業界へDX支援事業領域を拡大

産業・業務領域	2019年（億円）	2030年度予測（億円）	2019年度比成長（倍）	
<b>交通・運輸</b>	<b>2,190</b>	<b>9,055</b>	<b>4.1</b>	← 今後の注力分野
金融	1,510	5,845	3.9	
<b>製造</b>	<b>971</b>	<b>4,500</b>	<b>4.6</b>	← 現在の注力分野
<b>流通</b>	<b>367</b>	<b>2,375</b>	<b>6.5</b>	← 今後の注力分野
<b>医療・介護</b>	<b>585</b>	<b>1,880</b>	<b>3.2</b>	← 今後の注力分野
不動産	160	900	5.6	
その他産業	550	2,090	3.8	
営業・マーケティング	1,007	2,590	2.6	
カスタマーサービス	572	1,190	2.1	
	<b>7,912</b>	<b>30,425</b>	<b>3.8</b>	

※出所：富士キメラ総研 2020年9月10日 「2020デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」

## 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



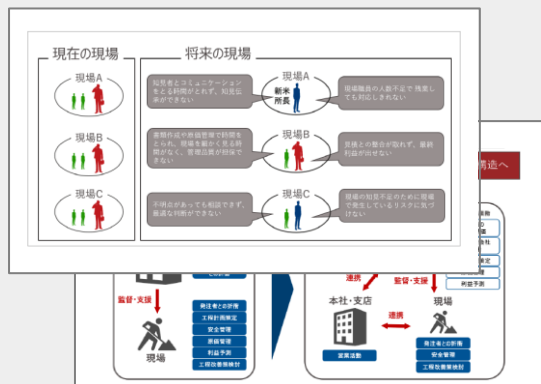
※出所：経済産業省 2019年4月 「IT人材需給に関する調査」

「ToBeダイジェスト」の策定

# 若年層の減少による事業継続リスク回避のため、「リモート管理センターの新設によるデジタルツイン※構築」というグランドデザインと業務の変化を示した「ToBeダイジェスト」を策定

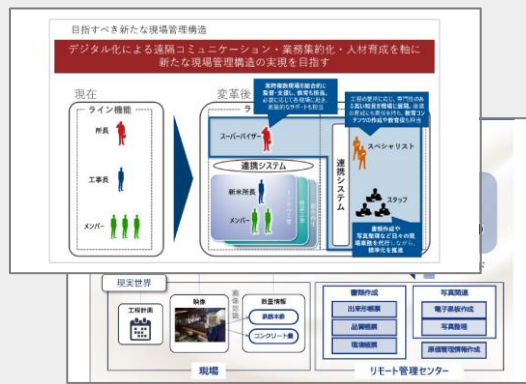
## 課題

- 職員の年齢分布（若年層の減少）による事業継続リスク
  - ・所長として現場管理を担える年齢層が減少
  - ・現場管理において様々な問題が発生（一部既に顕在化）



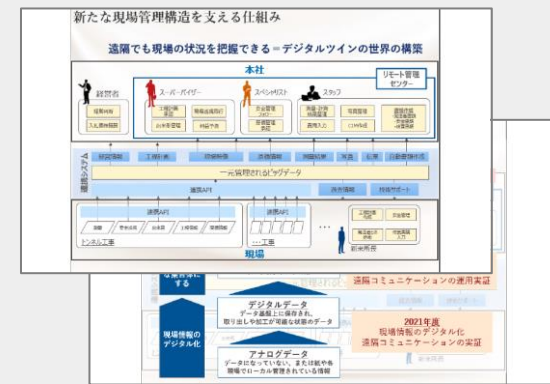
## 構想

- 役割・権限を集約し、コンパクトな組織構造へ
- 現場管理業務・各種サポート業務の集約・リモート化
- 蓄積されたデジタルデータの教育への活用



## 施策

- ToBeダイジェストの策定とシステムアーキテクチャ設計
- デジタル化・ToBe実現のステップとロードマップ策定
- アジャイル開発による早期成果創出・運用実証



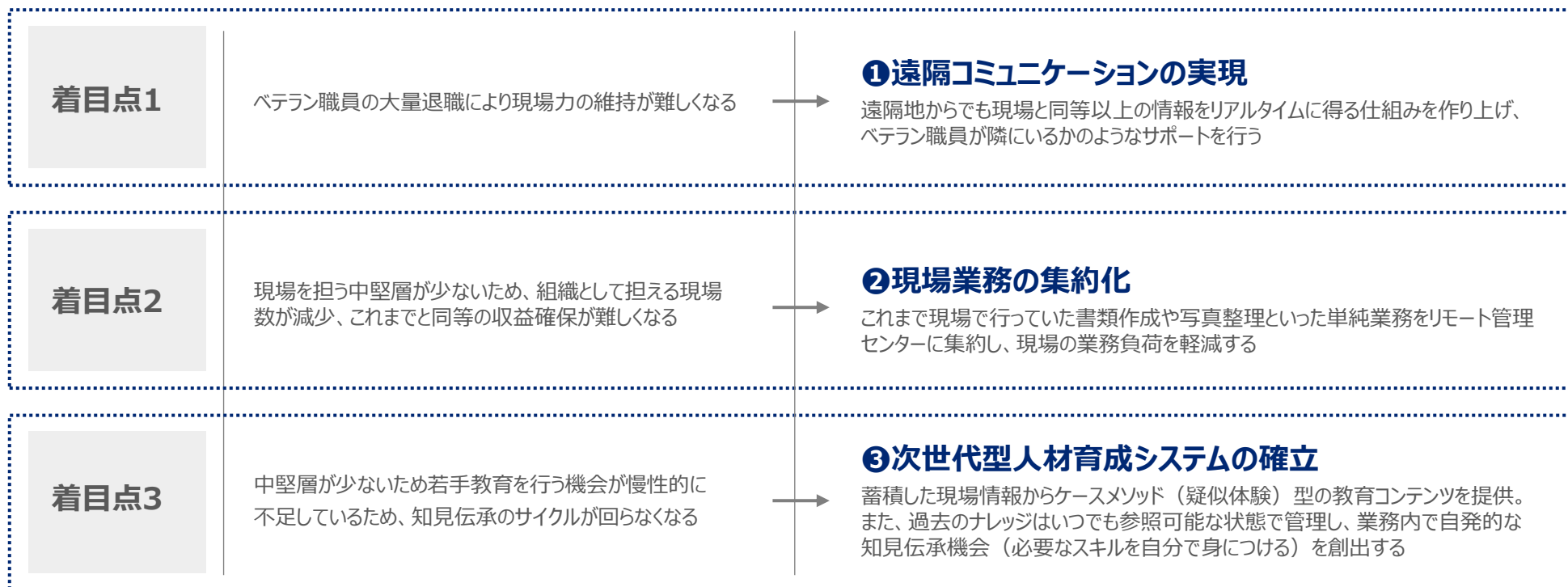
※デジタルツイン：物理空間から取得した情報をもとに、デジタル空間に物理空間の双子（コピー）を再現する技術。工場や製造設備、ビルの建設等においてデジタル空間に物理空間を再現することによって、事前にシミュレーション・分析・最適化を行い、それを物理空間にフィードバックする仕組み。

## リモート管理センターの3つの軸

## リモート管理センター実現のため、

**①遠隔コミュニケーションの実現 ②現場業務の集約化 ③次世代型人材育成システムの確立、**  
**という3つの軸を明確化**

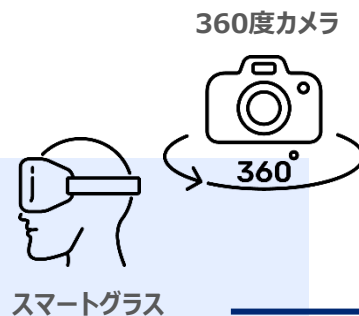
## リモート管理センター構想の3つの軸



遠隔コミュニケーション

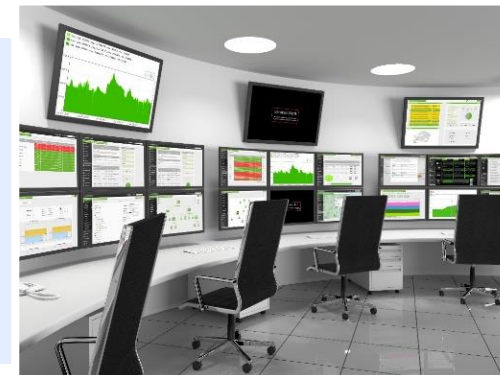
現場とリモート管理センターをリアルタイムに同期することにより、  
リモート管理センターが現場と同等以上の情報を得られる仕組みを構築

現場映像



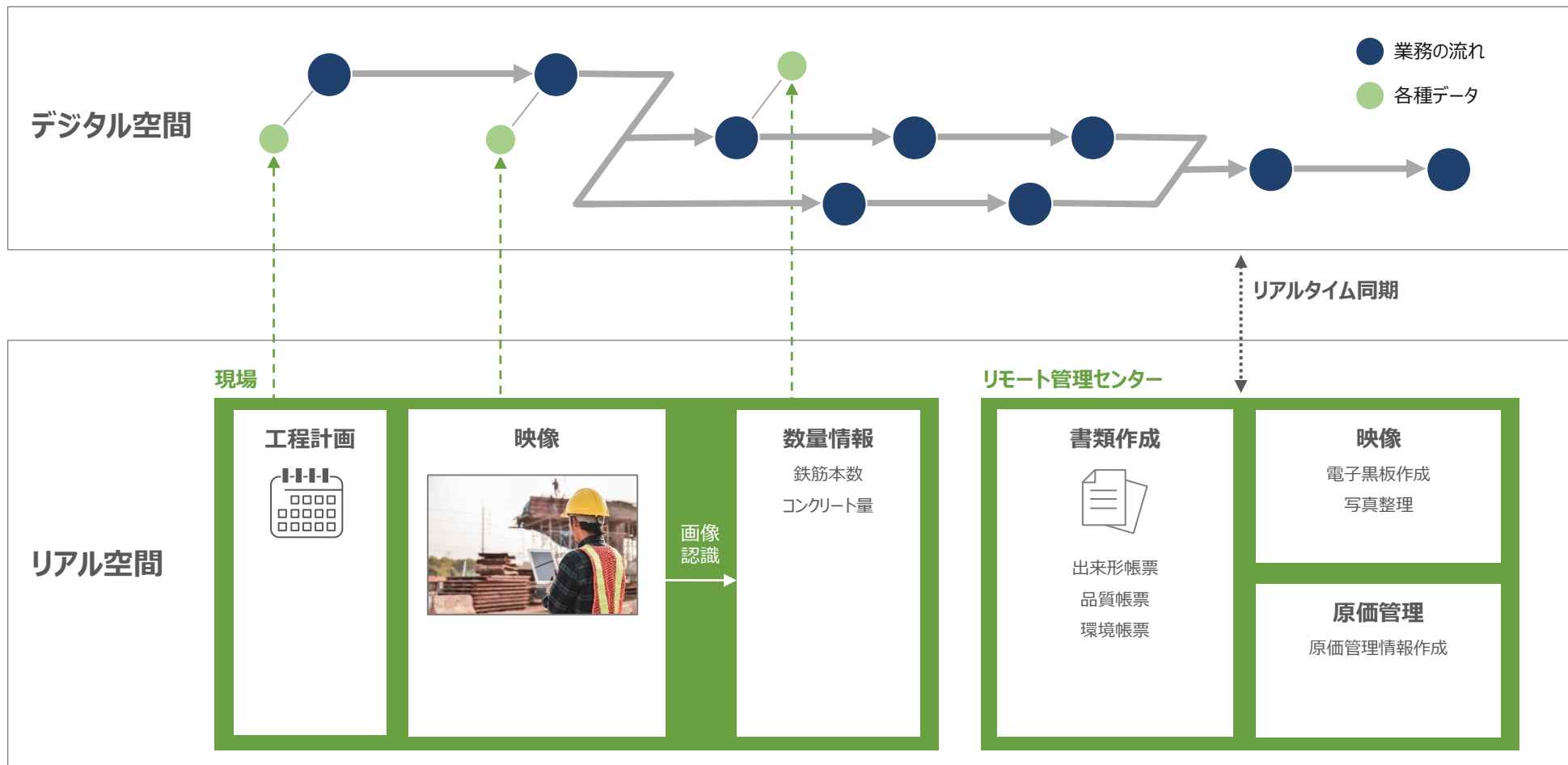
リアルタイム同期

リモート管理センター



現場業務の集約

各現場の共通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



次世代型人材育成システムの確立

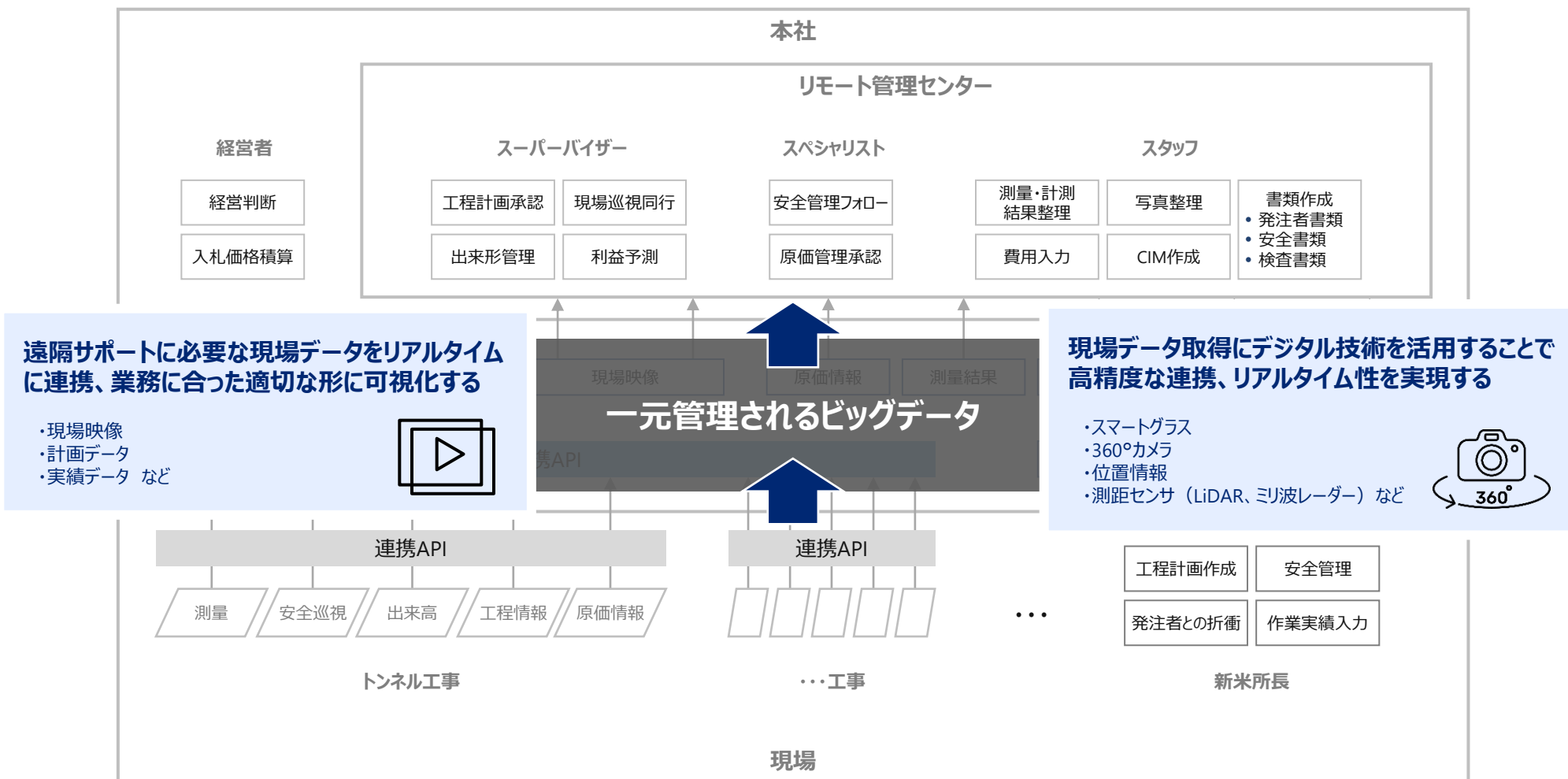
## リモート管理センターに蓄積した現場の情報をナレッジとして提供 VRを活用したケースメソッド型教育コンテンツを作成し、ベテランの知見を次世代に伝承





DX後の姿

## リモート管理センターで情報を一元管理 = デジタルツインの世界の構築



- 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。
- 本資料のアップデートは、本決算後2022年3月頃を目途として開示を行う予定です。



**CORE CONCEPT**  
TECHNOLOGIES INC.

