



2021年12月期 通期 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
2022年2月10日

1 エグゼクティブ・サマリー P3-

2 事業概要 P5-

3 業績報告 P11-

4 業績予想 P20-

5 成長戦略 P22-

6 A P P E N D I X P27-

1 エグゼクティブ・サマリー

トピックス 2021年9月22日 東証マザーズに上場

売上高・営業利益ともに業績予想(上方修正後)を達成

2021/12 期 決算	売上高	7,801 百万円	前年同期比	+41.0 %
	営業利益	546 百万円	前年同期比	+202.1 %
	営業利益率	7.0 %	前年同期比	+3.7 ポイント

2022/12 期 業績予想	売上高	10,400 百万円	前年同期比	+33.3 %
	営業利益	852 百万円	前年同期比	+56.1 %
	営業利益率	8.2 %	前年同期比	+1.2 ポイント

2 事業概要

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 **509,638千円**（2021年12月31日時点）

決算期 **12月**

従業員数 **250人**（2021年12月31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

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。

DX支援とIT人材調達支援を中心に事業を展開

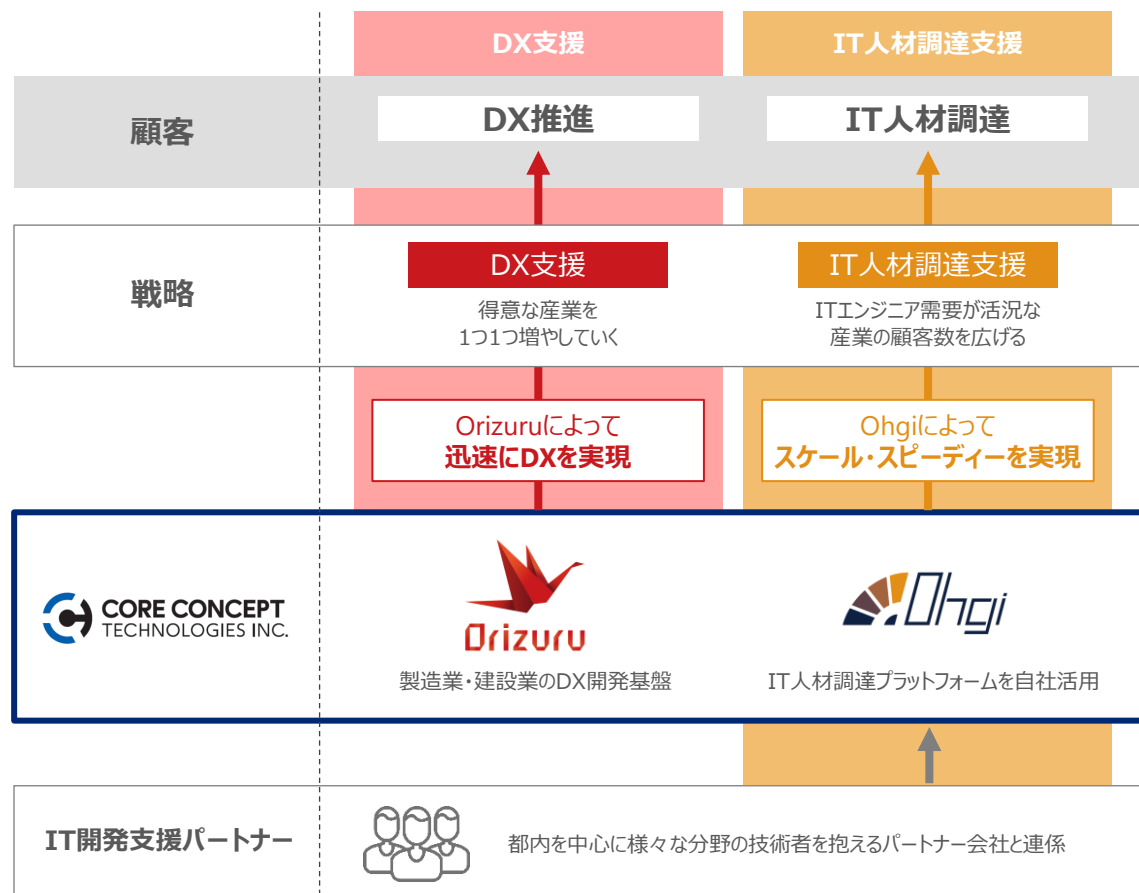
DX支援

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。



製造業・建設業を中心に幅広い業種に対して支援実績

DX支援



OBAYASHI



Link to Good Living

IT人材調達支援



NS Solutions



※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。

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
- 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 業績報告

✓ 前年同期比で大幅な増収増益（売上高+41.0%、営業利益+202.1%）

※決算賞与（2022年3月支給予定）に係る引当金を4Qに販管費に計上

単位：百万円

	2020 通期	2021 通期	増減額	増減率	業績予想 (11/12修正後)	進捗率
売上高	5,534	7,801	+2,266	+41.0%	7,650	102.0%
外注費	3,068	4,561	+1,492	+48.6%	—	—
人件費	1,098	1,235	+136	+12.5%	—	—
その他原価	248	206	▲41	▲16.7%	—	—
売上総利益	1,119	1,797	+677	+60.6%	—	—
販管費	938	1,250	+312	+33.3%	—	—
営業利益	180	546	+365	+202.1%	535	102.2%
経常利益	188	546	+357	+189.7%	535	102.2%
当期純利益	124	410	+285	+228.8%	368	111.5%
売上総利益率	20.2%	23.0%	+2.8P	—	—	—
営業利益率	3.3%	7.0%	+3.7P	—	7.0%	—
外注費率	55.4%	58.5%	+3.0P	—	—	—

✓ DX支援・IT人材調達支援ともに大幅な増収増益

単位：百万円

	2020 通期	2021 通期	増減額	増減率
売上高	5,534	7,801	+2,266	+41.0%
DX支援	2,747	3,503	+755	+27.5%
IT人材調達支援	2,786	4,297	+1,510	+54.2%
売上総利益	1,119	1,797	+678	+60.6%
DX支援	765	1,201	+436	+57.0%
IT人材調達支援	354	595	+241	+68.1%
売上総利益率	20.2%	23.0%	+2.8P	—
DX支援	27.8%	34.3%	+6.5P	—
IT人材調達支援	12.7%	13.9%	+1.1P	—

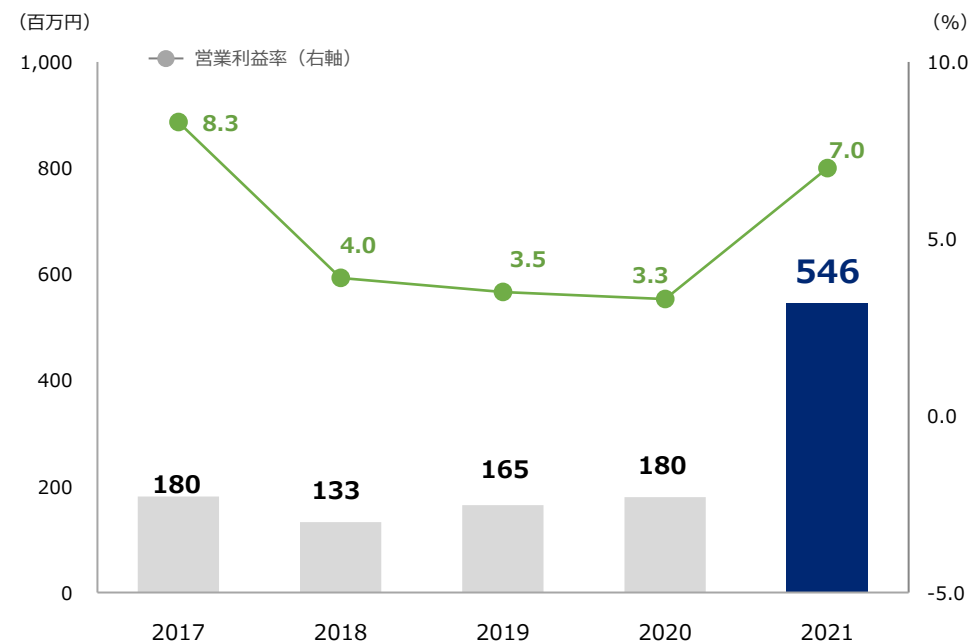
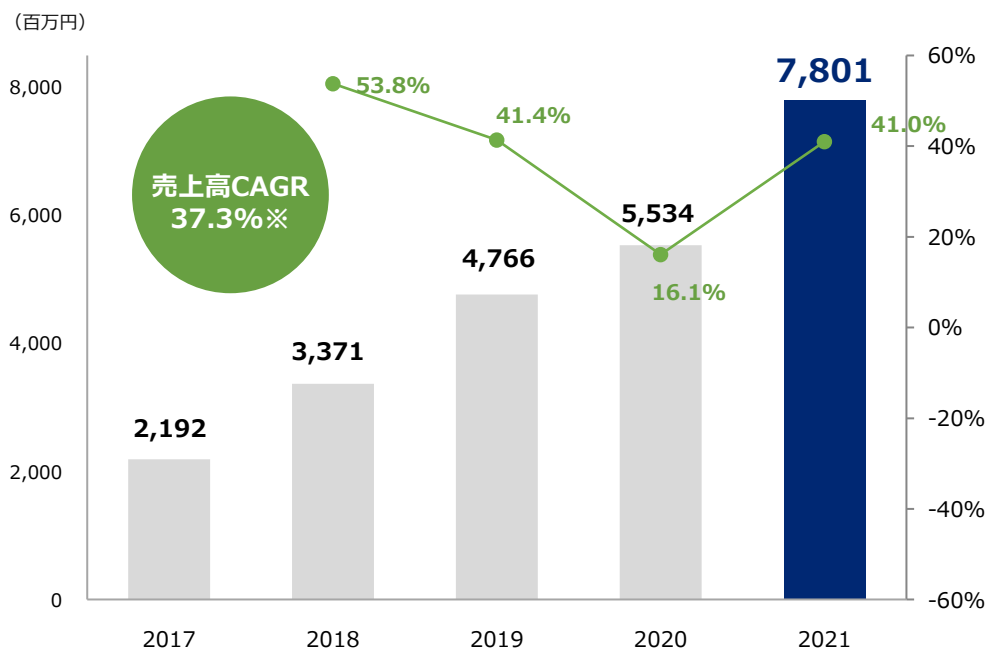
✓ トップラインは高成長を継続、2021/12期より利益拡大ステージへ

売上高・売上高成長率の推移

- 2020/12期は新型コロナ禍で見込んでいた受注の遅れやプロジェクト納期が伸びるといった影響を受け、成長率が鈍化
- 2021/12期も新型コロナ禍の影響は残存も、成長率は回復

営業利益・営業利益率の推移

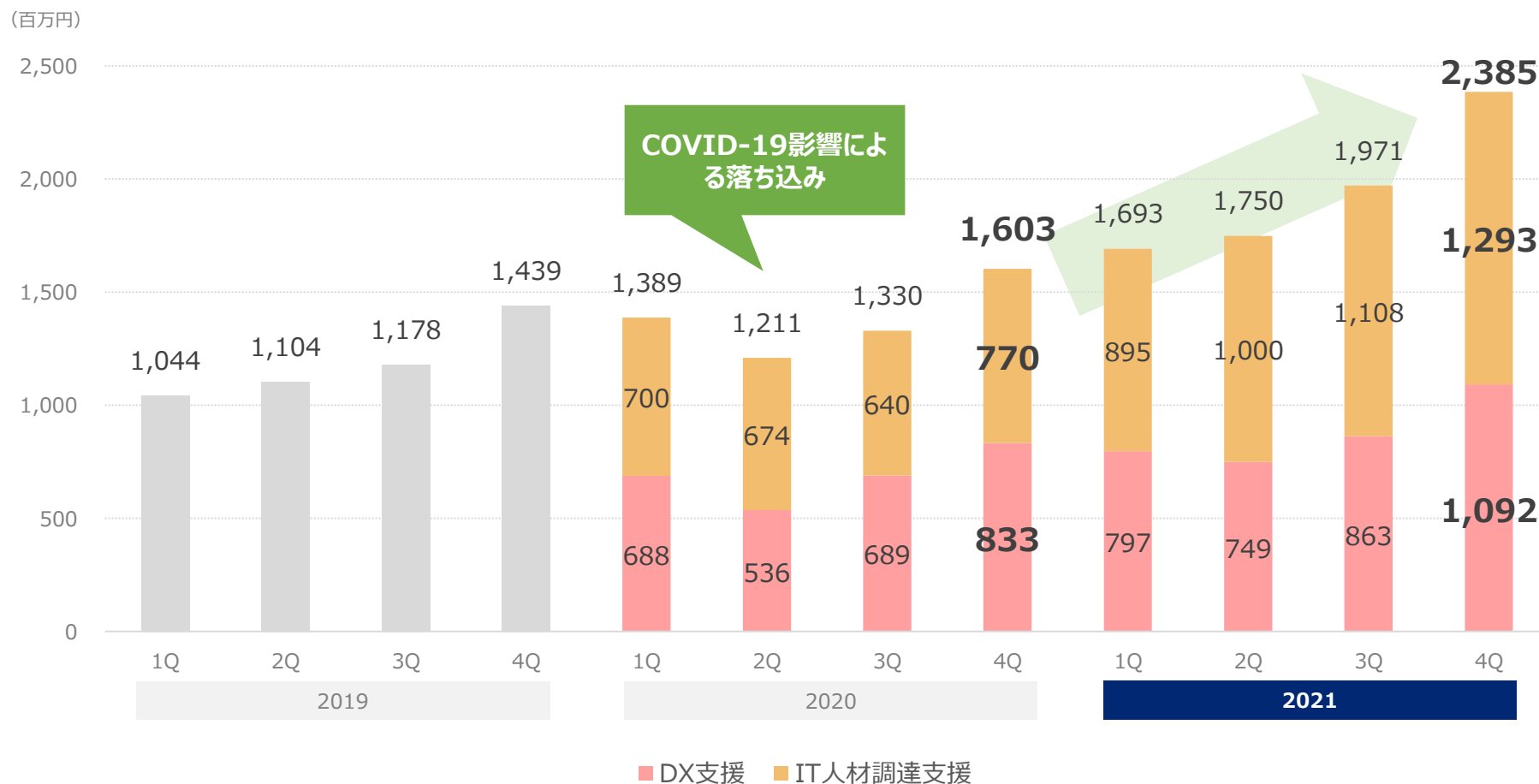
- 2018/12期~2020/12期は成長投資（積極的な人材採用、オフィス移転）を優先
- 2021/12期から利益拡大



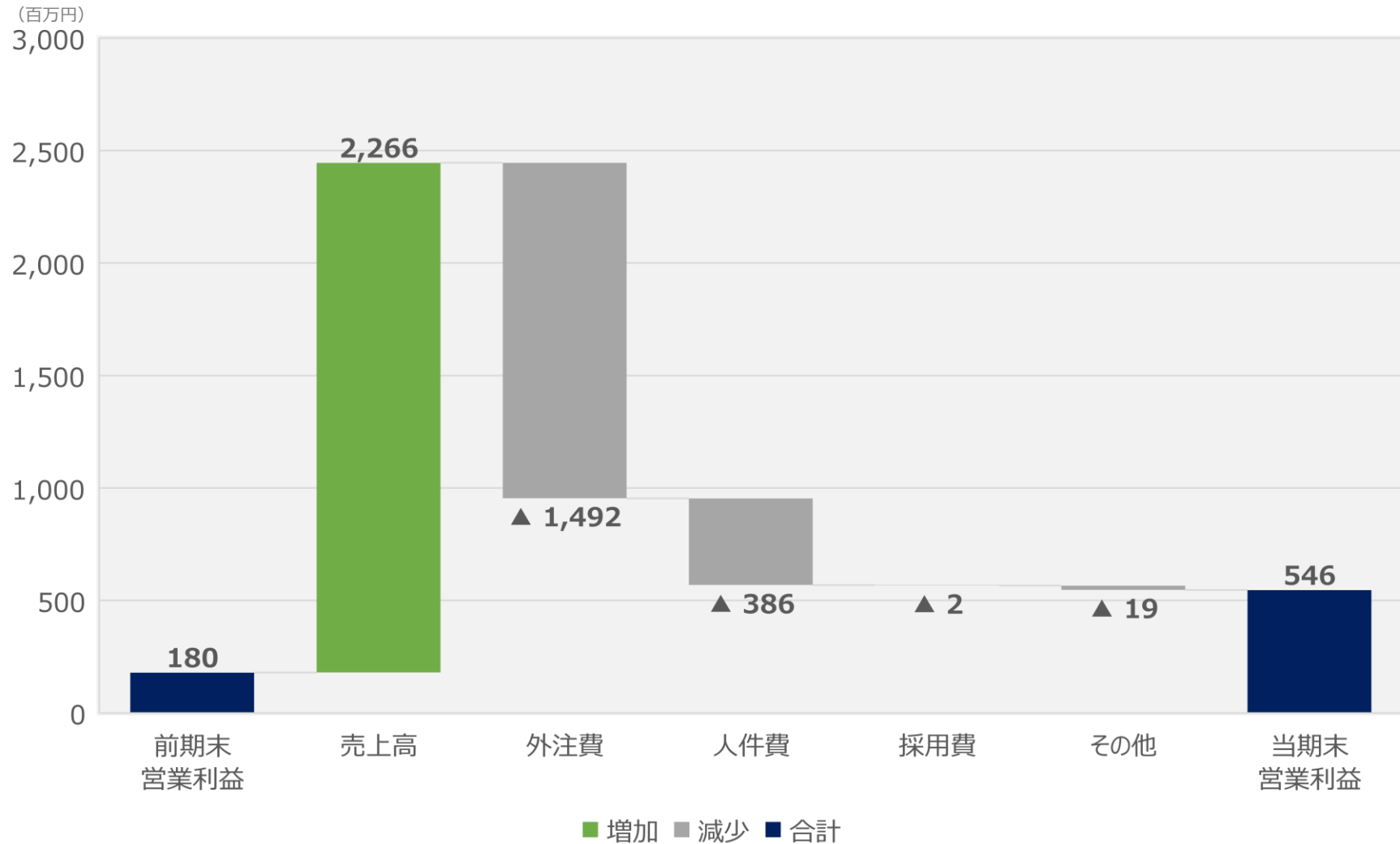
※2017/12期→2021/12期

四半期売上高の推移

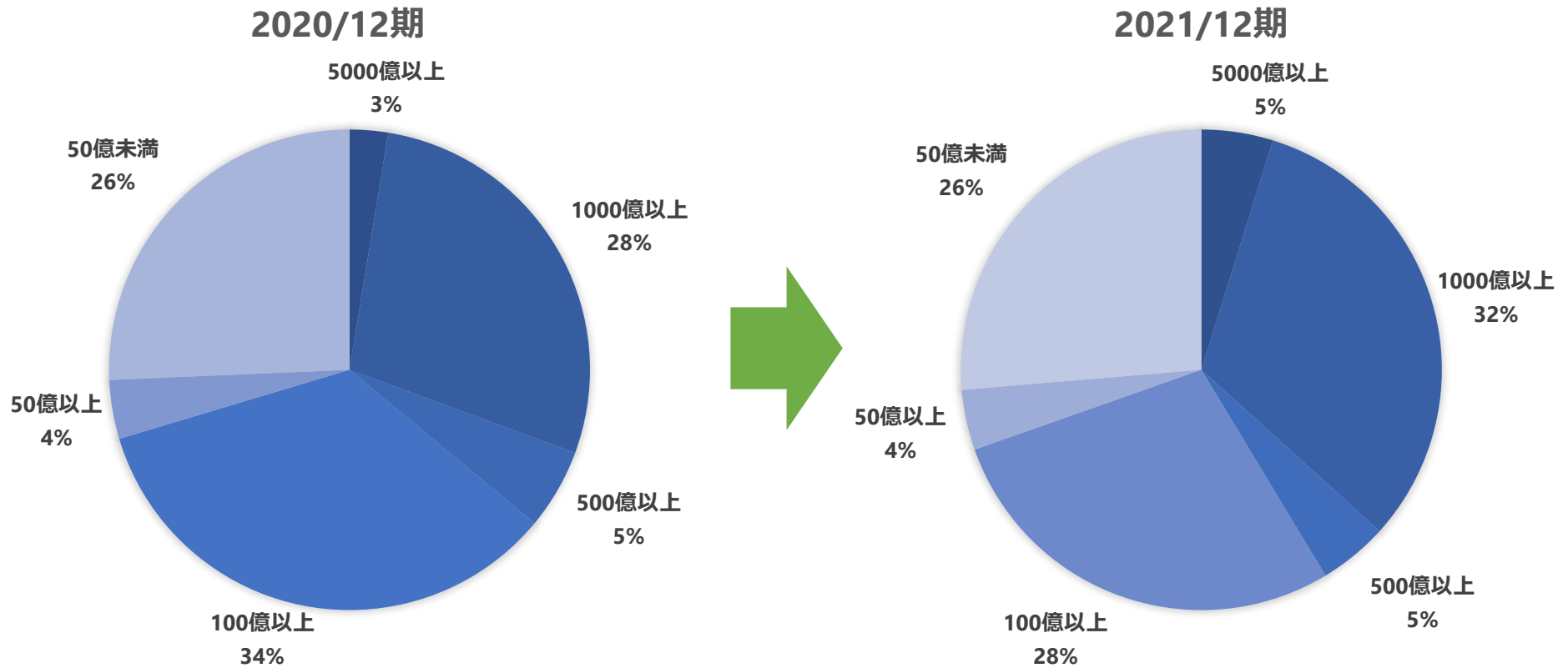
- 2020/12期は新型コロナ禍の影響で2Q、3Qが通常よりも落ち込んだが、2021/12期は通常の推移に戻り、加えて3Q、4Qが好調
- DX支援、IT人材調達支援いずれも増収。2021/12期はIT人材調達支援が高成長



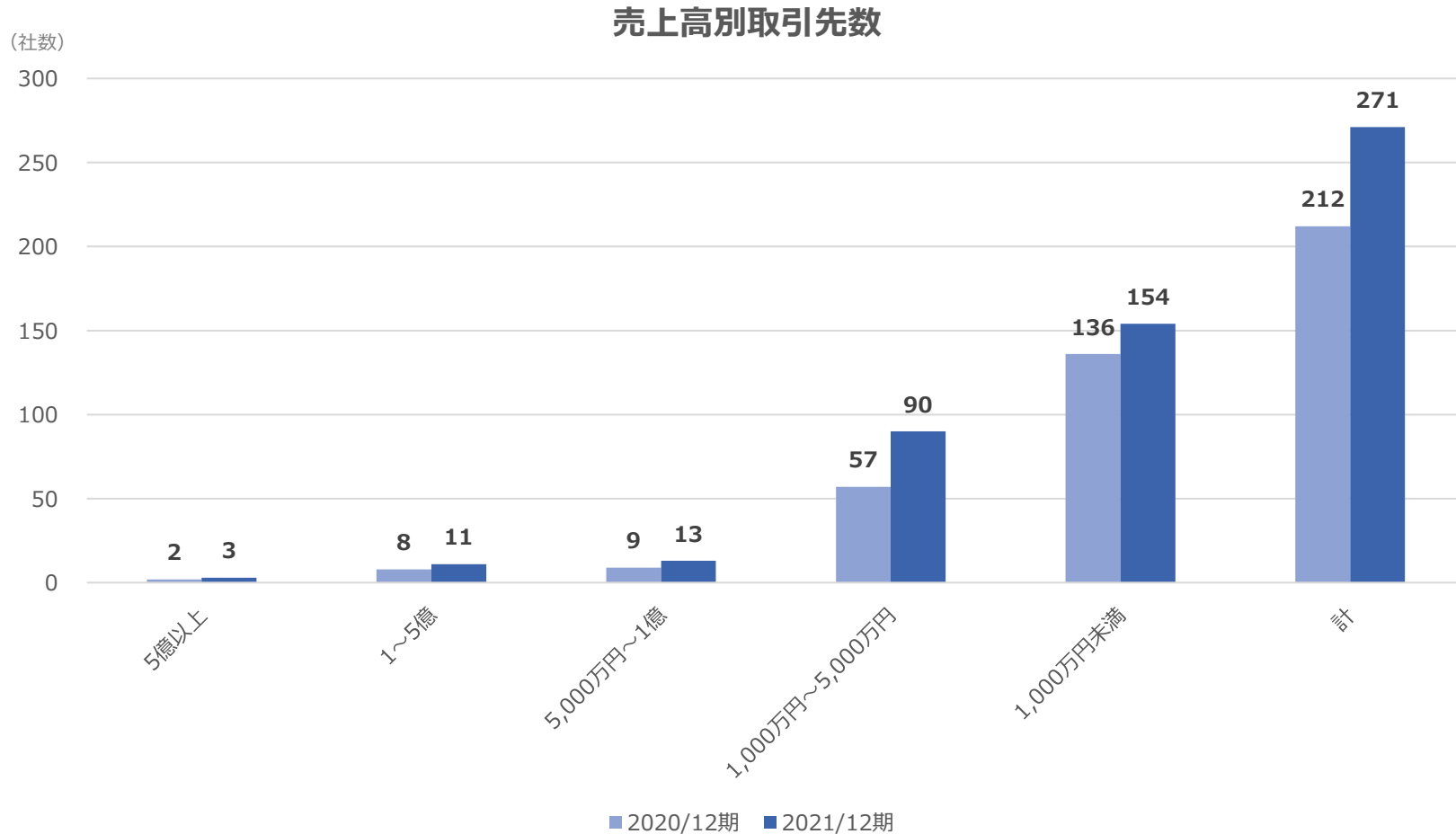
✓ 売上高の拡大に伴い営業利益は大きく増加（前期比+366百万円、+202.1%）



✓ DX支援実績を背景とした積極的な提案活動により大企業との取引が拡大



✓ 既存顧客との継続的な取引拡大により大口取引先数が増加傾向



✓ 上場に伴う増資により現預金および自己資本が大幅に増加

単位：百万円

	2020/12 期末	2021/12 期末	増減額	主な増減要因
流動資産	1,488	3,031	+1,543	
現金及び預金	307	1,341	+1,034	上場時の増資による増加+822
固定資産	696	741	+45	
資産合計	2,184	3,773	+1,589	
流動負債	1,218	1,617	+399	
固定負債	249	194	▲55	
純資産	716	1,961	+1,245	上場時の増資による増加+822
負債純資産合計	2,184	3,773	+1,589	
自己資本比率	32.7%	52.0%	+19.2P	

4 業績予想

外部環境

- 変異型ウイルスの感染拡大による国内経済への影響をはじめ、景気の先行きは依然として不透明な状況が続く
- DX関連投資及びIT人材調達の需要は、共に増加基調で推移

主な取り組み

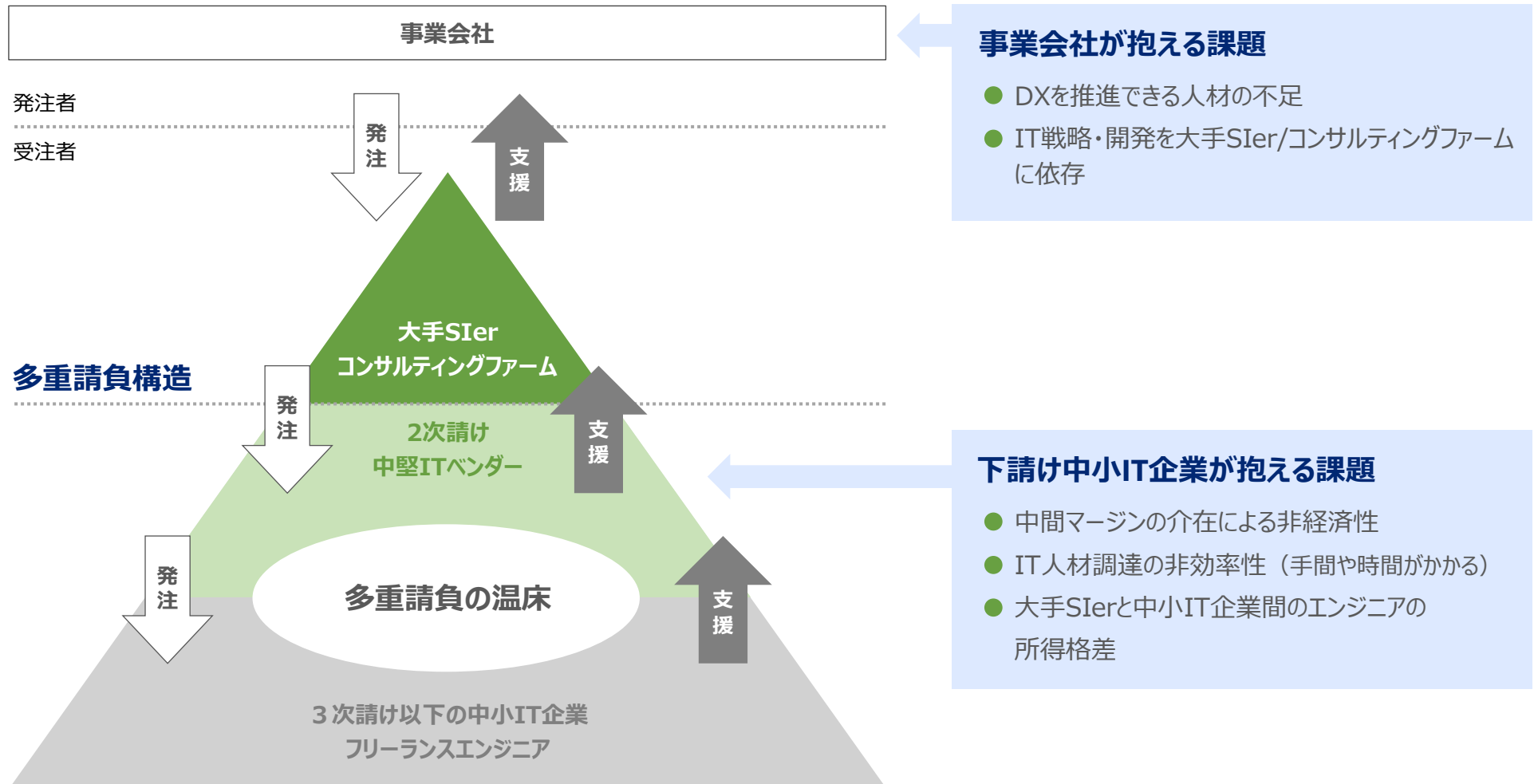
- DX支援：製造業は新規顧客への拡販、建設業は取引を開始したスーパーゼネコンからの受注拡大
- IT人材調達支援：既存大手SIerとの着実な取引拡大と新規顧客開拓
- 社員の採用（特に幹部層）に注力し、マネジメント及びデリバリー体制を強化（採用費：2021実績 47百万円→2022計画 200百万円）

単位：百万円

	2021 実績	2022 予想	増減額	増減率
売上高	7,801	10,400	+2,598	+33.3%
売上総利益	1,797	2,464	+667	+37.2%
営業利益	546	852	+306	+56.1%
経常利益	546	868	+322	+59.1%
当期純利益	410	602	+191	+46.7%
売上総利益率	23.0%	23.7%	+0.7%	—
営業利益率	7.0%	8.2%	+1.2%	—

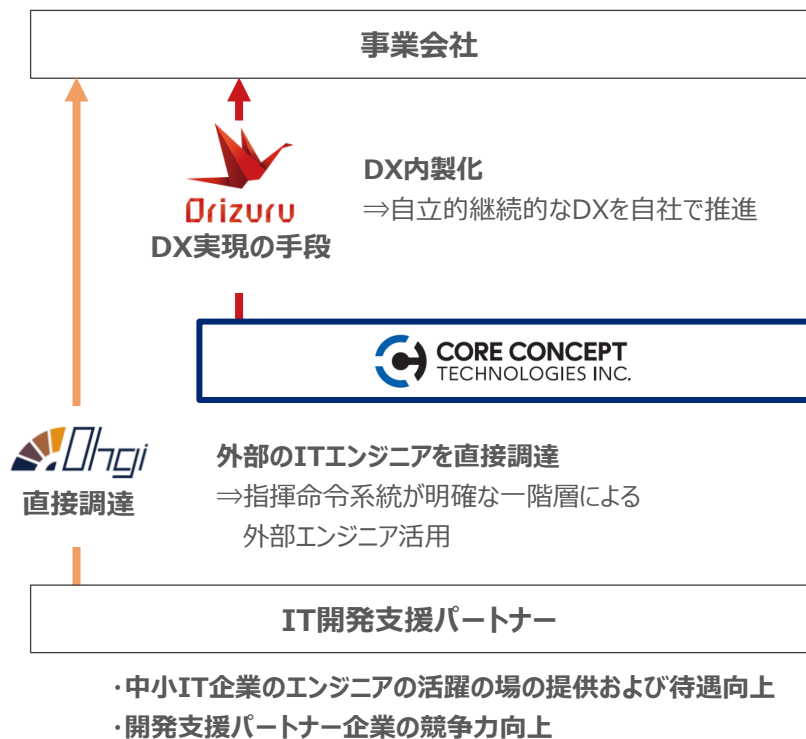
5 成長戦略

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

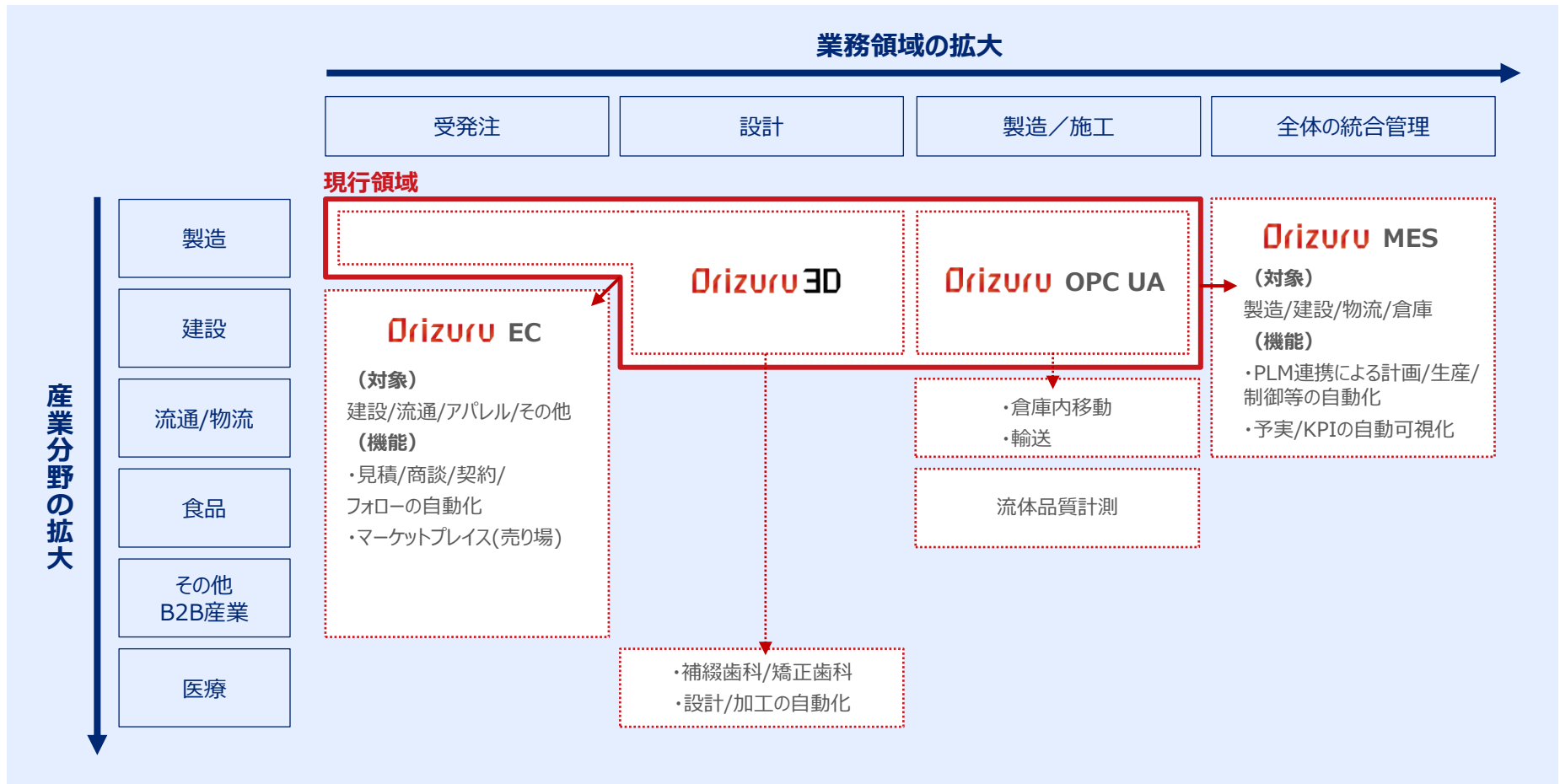


当社の戦略

- 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

6 APPENDIX

— 事業紹介 —

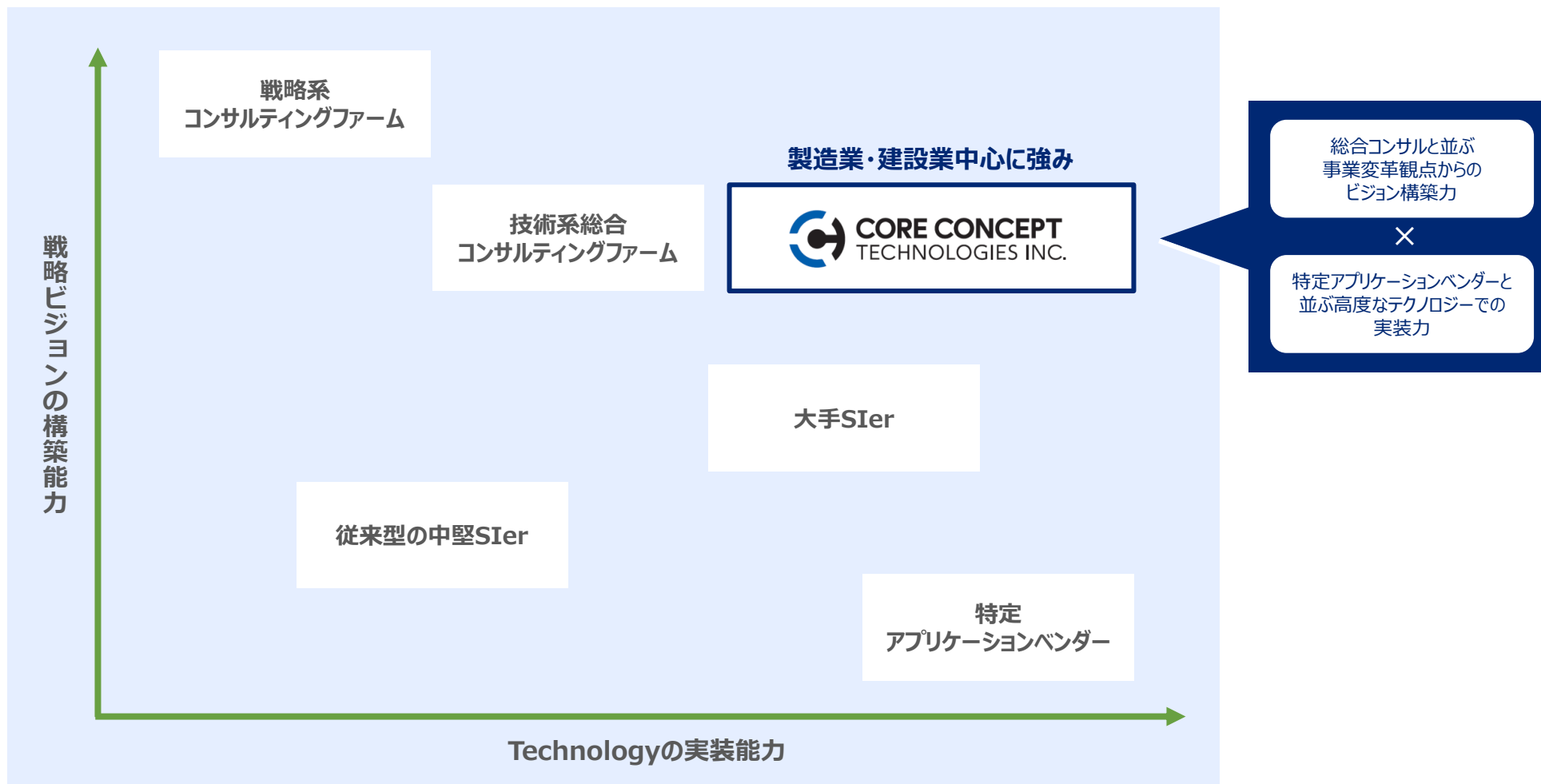
DX投資は飛躍的な増加が見込まれる。

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	2020年（億円）	2030年度予測（億円）	2020年度比成長（倍）	
交通・運輸	2,780	12,740	4.5	← 今後の注力分野
金融	1,887	6,211	3.2	
製造	1,620	5,450	3.3	← 現在の注力分野
流通・小売	441	2,455	5.5	← 今後の注力分野
医療・介護	731	2,115	2.8	← 今後の注力分野
不動産	220	970	4.4	
自治体	409	4,900	11.9	
営業・マーケティング	1,564	4,500	2.8	
カスタマーサービス	410	802	1.9	
その他	3,759	11,814	3.1	
	13,821	51,957	3.7	

※出所：富士キメラ総研 2022年1月13日 「2022デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」

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

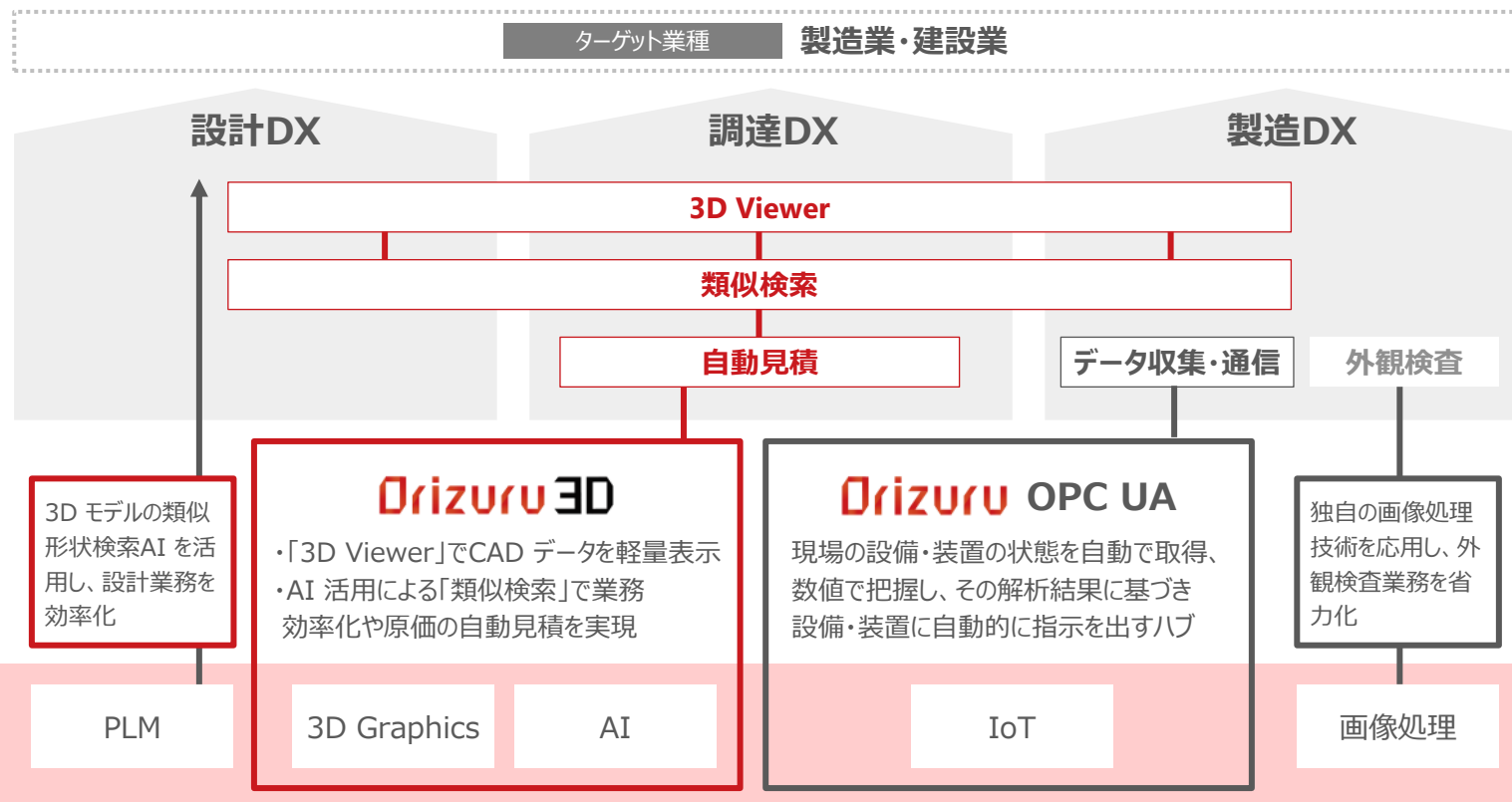


製造業・建設業のDX開発基盤「Orizuru」活用により迅速かつ低コストにDXを実現

DX実現を支える 製品群と機能



当社の強み・ 要素技術



※ **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。

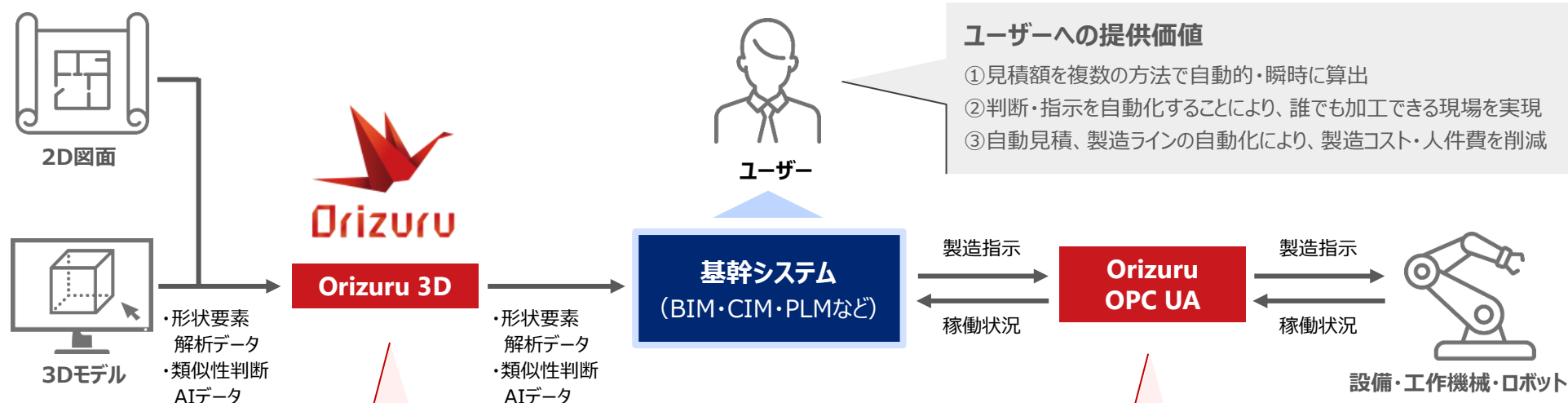
3D Graphics : 縦、横、奥行き の 3次元のデータを使い、平面上においても立体感のある画像を作る手法。

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



ユーザーへの提供価値

- ① 見積額を複数の方法で自動的・瞬時に算出
- ② 判断・指示を自動化することにより、誰でも加工できる現場を実現
- ③ 自動見積、製造ラインの自動化により、製造コスト・人件費を削減

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的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

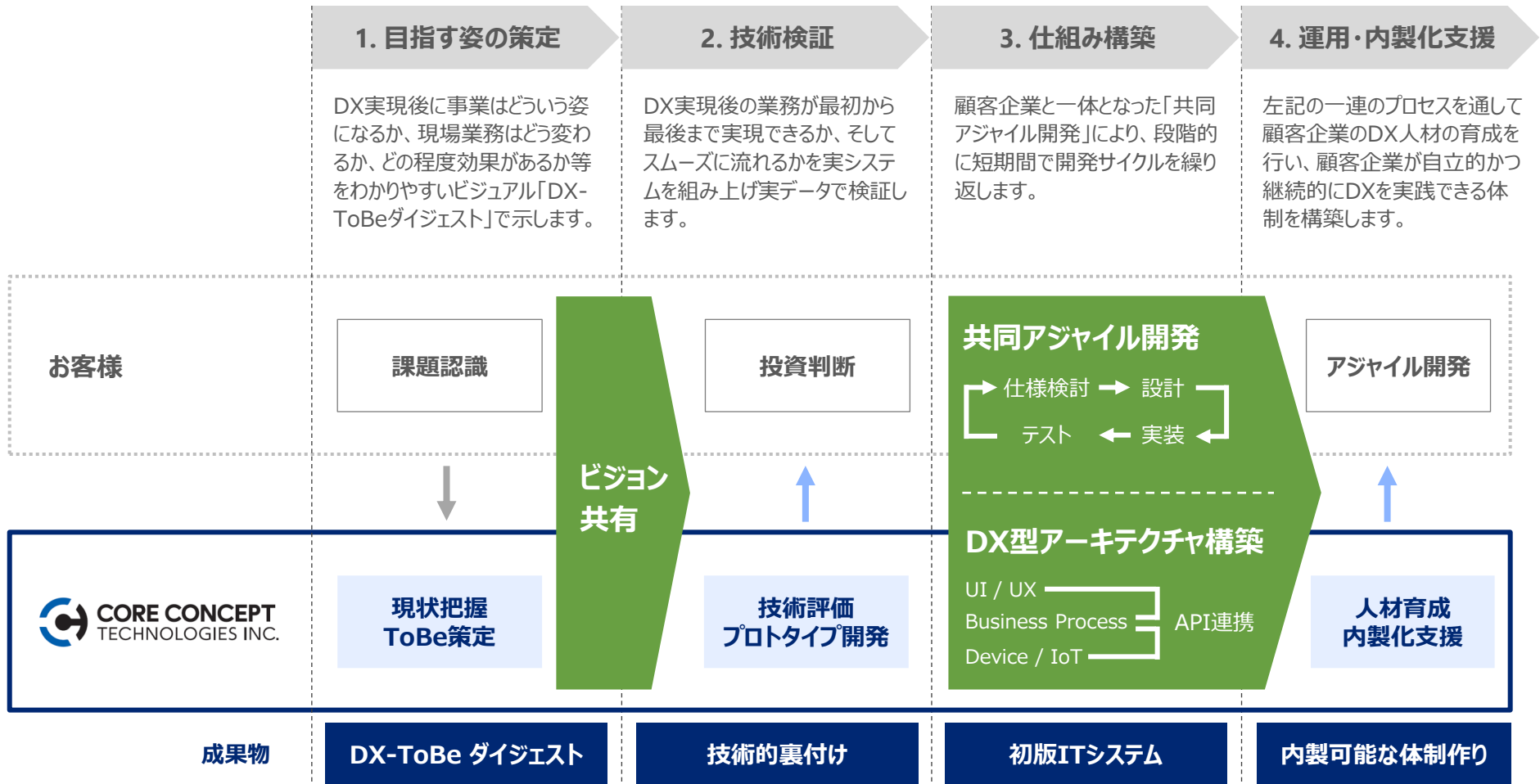
Orizuru OPC UA の特徴的機能

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。

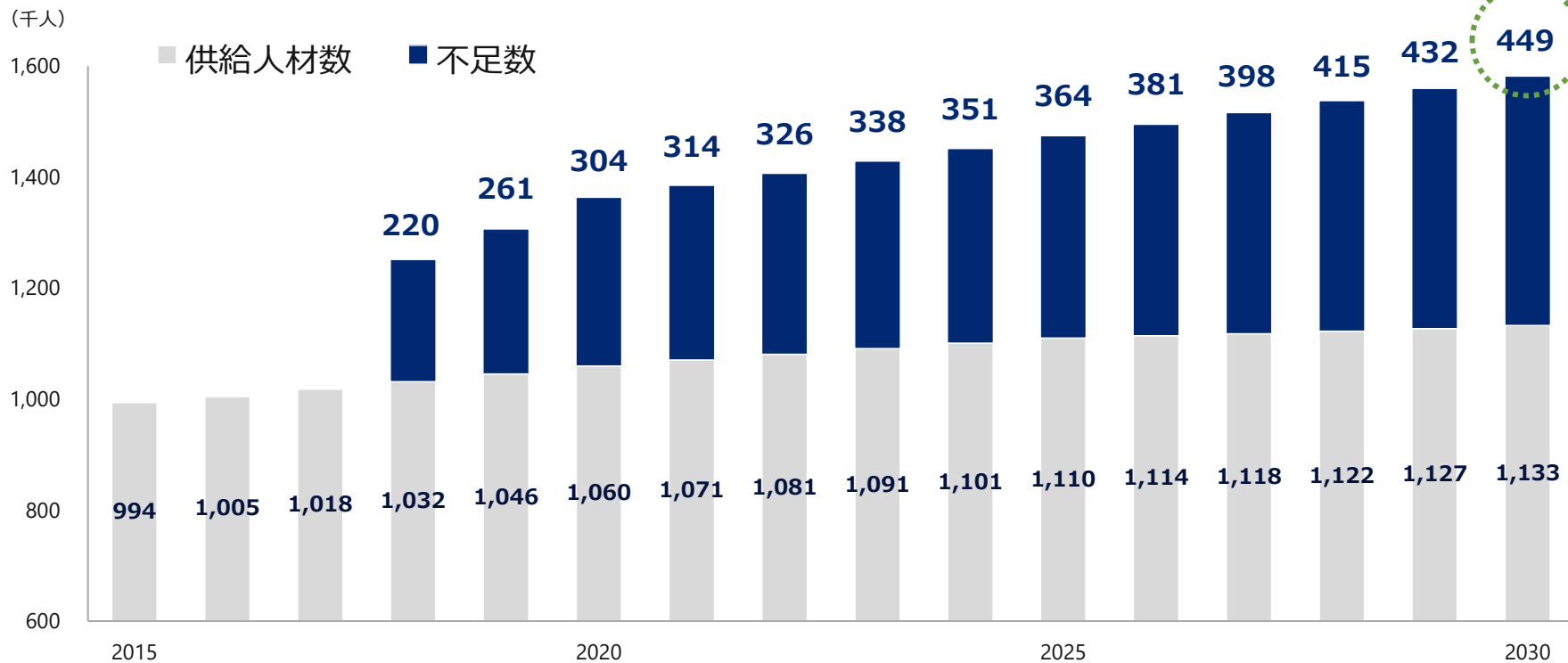
DX実現を一気通貫で伴走支援するための独自手法



IT人材調達力が事業競争力を大きく左右する時代に

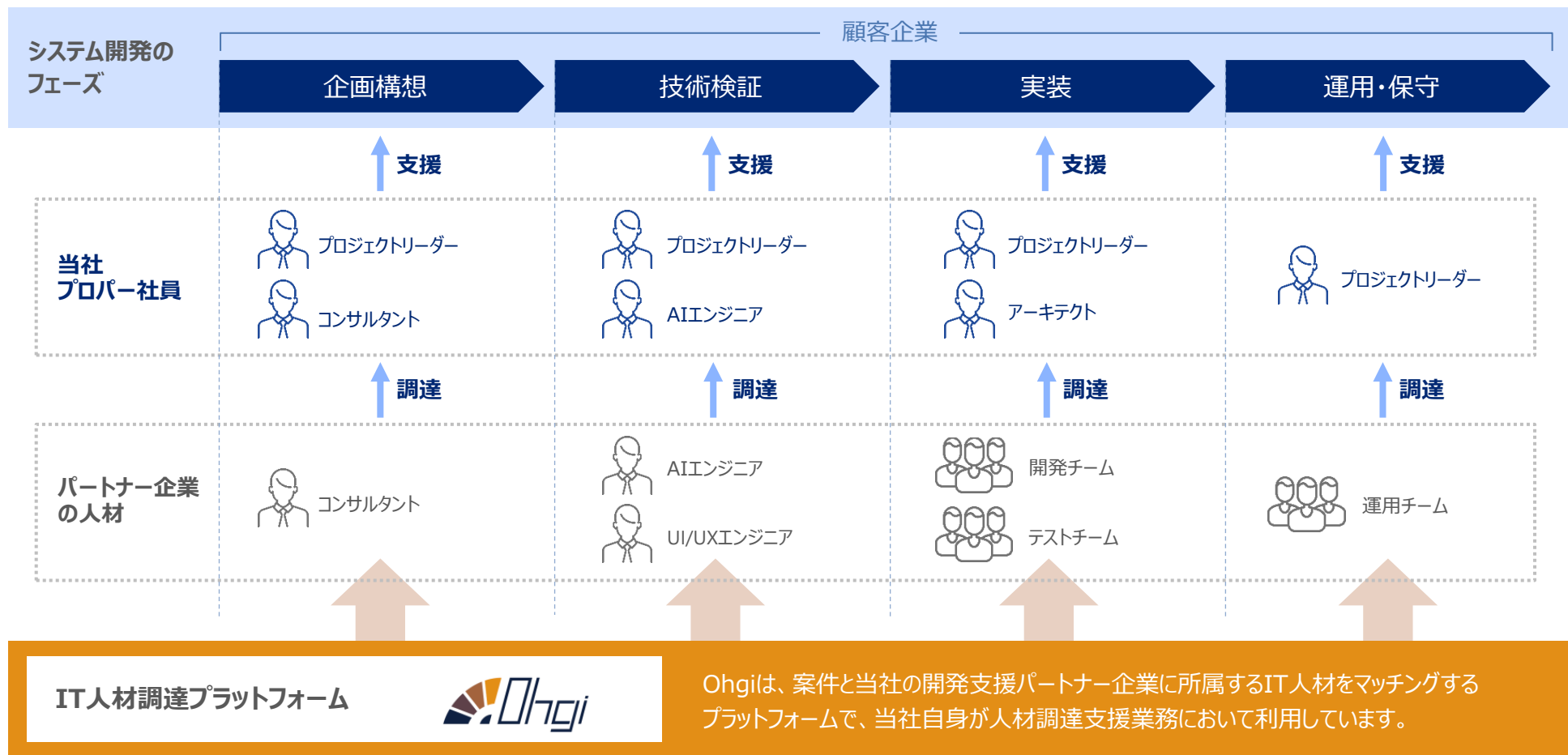
約45万人
のIT人材が不足

IT人材需給に関する試算



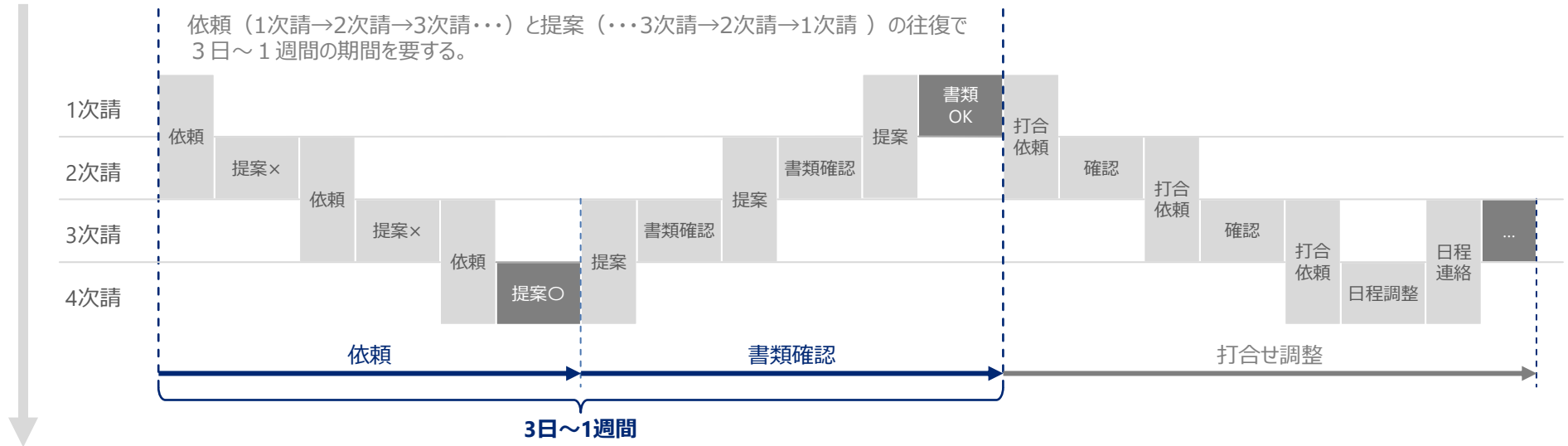
※出所：経済産業省 2019年4月 「IT人材需給に関する調査」

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

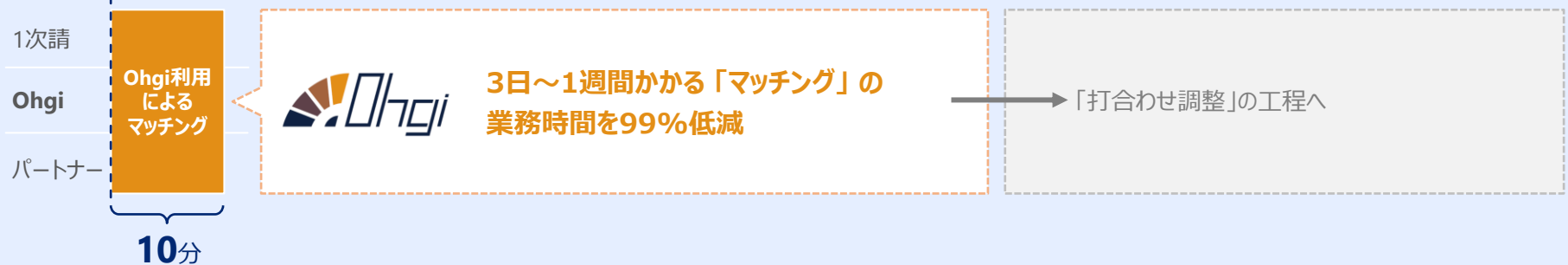


案件—人材マッチング業務時間の大幅短縮により、顧客企業に迅速な提案が可能

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



- 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。



CORE CONCEPT
TECHNOLOGIES INC.

