



CORE CONCEPT
TECHNOLOGIES INC.

2022年12月期 第1四半期
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）

2022年5月12日

1 エグゼクティブ・サマリー P3-

2 業 績 報 告 P5-

3 成 長 戦 略 P16-

4 A P P E N D I X P23-

1 エグゼクティブ・サマリー

前年同期比で大幅増収・増益

2022/12 期
1Q決算

売上高	2,754 百万円	前年同期比	+62.7 %
営業利益	406 百万円	前年同期比	+167.3 %
営業利益率	14.8 %	前年同期比	+5.8 ポイント

2 業績報告

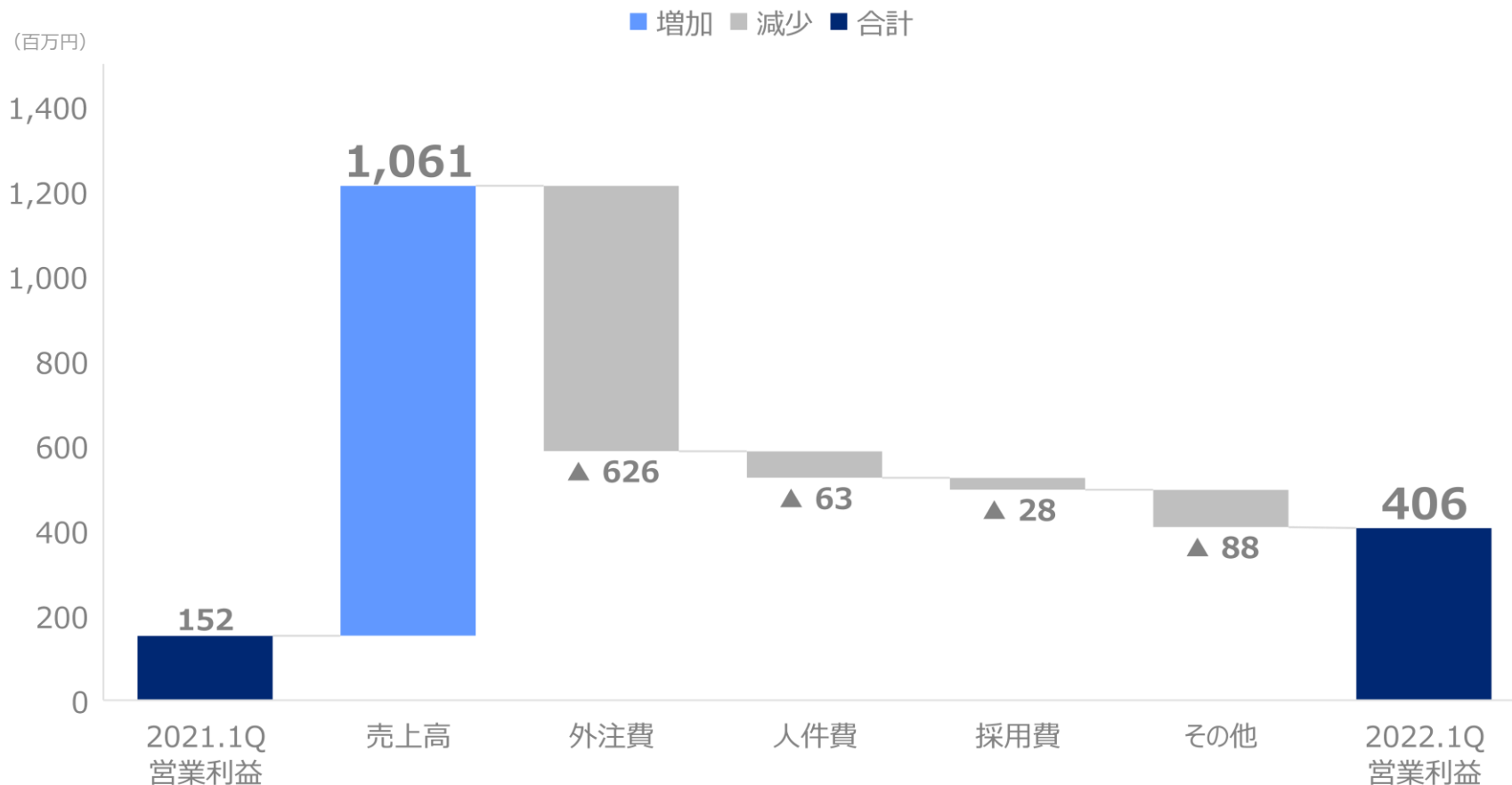
前年同期比で大幅な増収増益

(売上高+62.7% 営業利益+167.3%)

単位：百万円

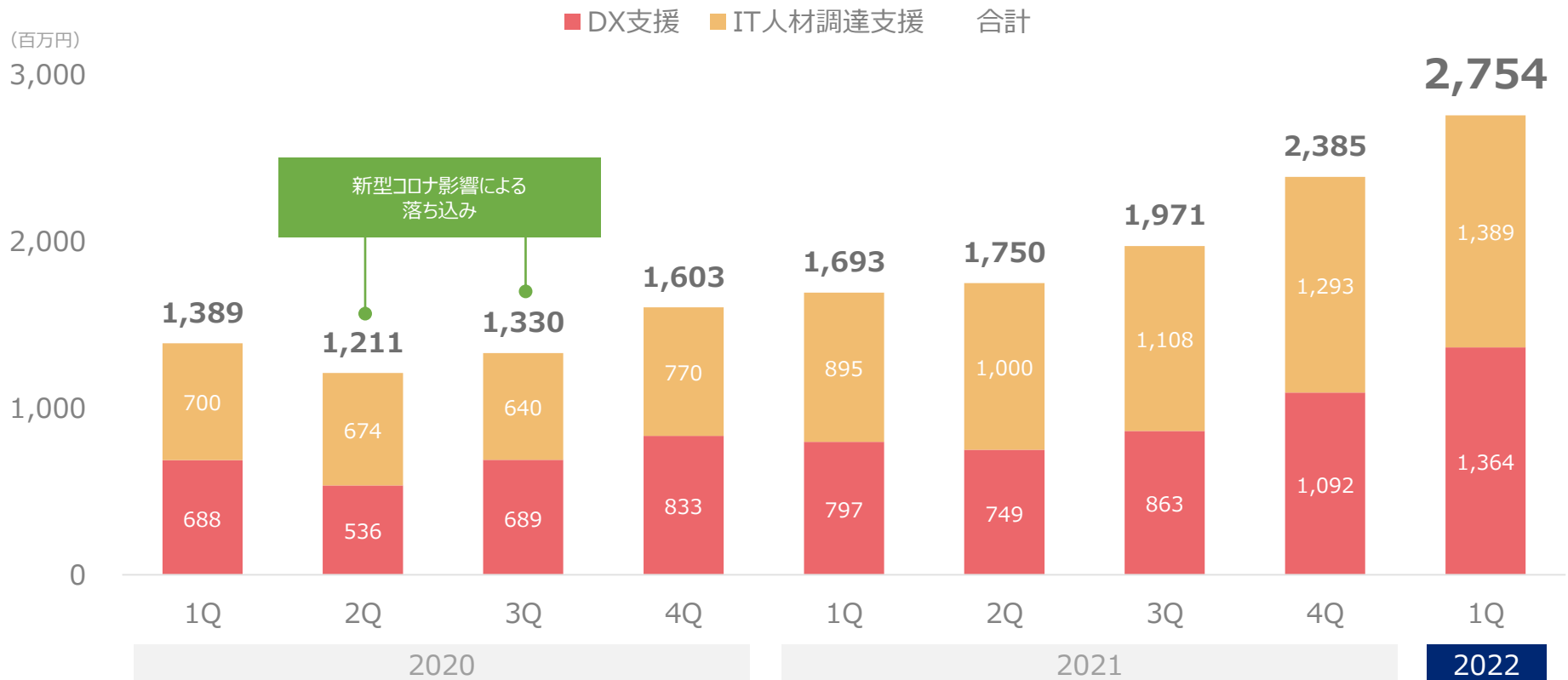
	2021 1Q	2022 1Q	増減額	増減率	業績予想	進捗率
売上高	1,693	2,754	+1,061	+62.7%	10,400	26.5%
外注費	952	1,579	+626	+65.8%	—	—
人件費	290	349	+59	+20.3%	—	—
その他原価	61	108	+47	+77.7%	—	—
売上総利益	389	717	+328	+84.3%	—	—
販管費	236	310	+73	+31.0%	—	—
営業利益	152	406	+254	+167.3%	852	47.7%
経常利益	165	430	+264	+159.9%	868	49.5%
当期純利益	111	314	+203	+181.6%	602	52.3%
売上総利益率	23.0%	26.0%	+3.1P	—	—	—
営業利益率	9.0%	14.8%	+5.8P	—	8.2%	—
外注費率	56.3%	57.3%	+1.1P	—	—	—

売上高の拡大に伴い営業利益は大きく増加 (前年同期比+254百万円 +167.3%)



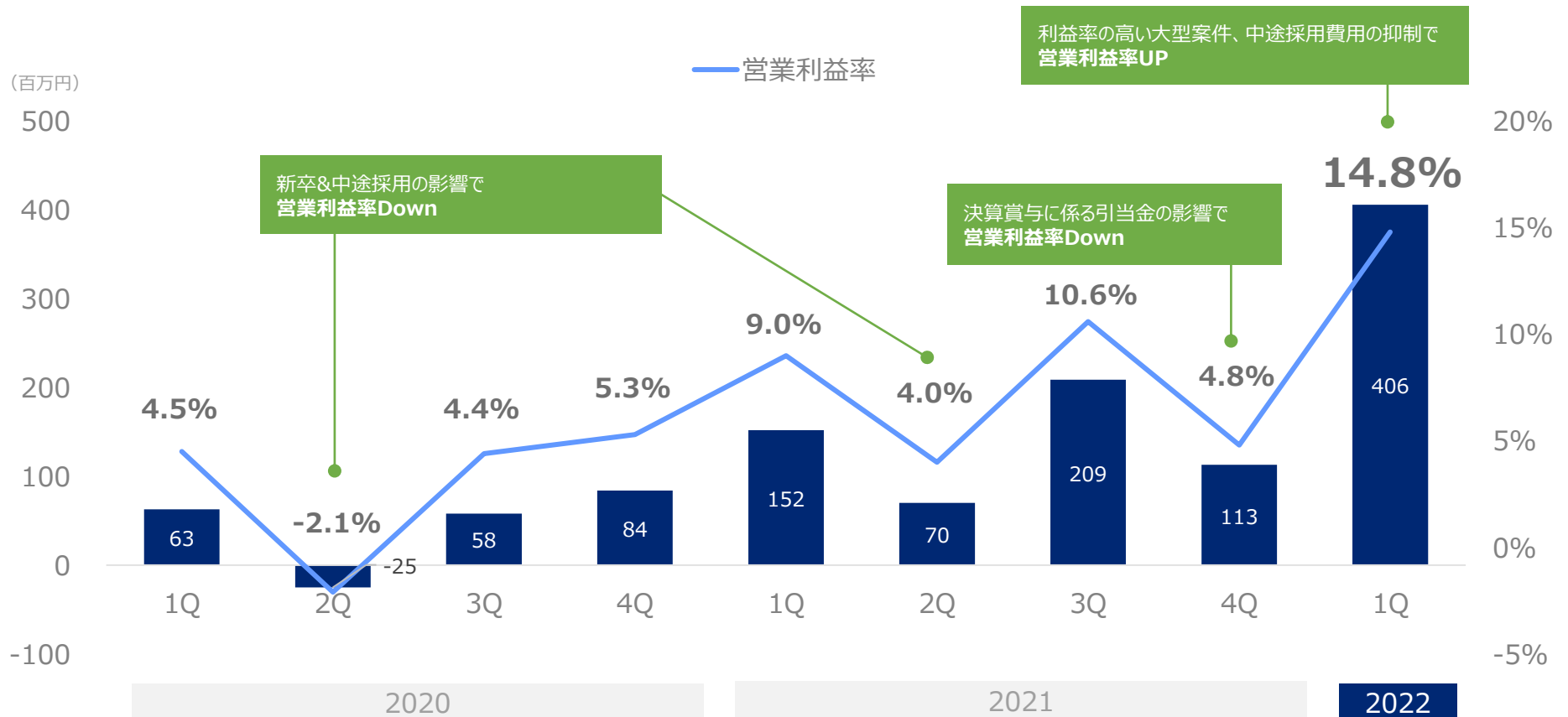
1Q → 2Q が横這い、3Q → 4Q にかけて増収となる傾向

- 2022/1QはDX支援、IT人材調達支援いずれも前年同期比で増収
- 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
- 3月決算の顧客が多く、4月から翌年3月にかけて検収が増加していく影響で、1Qと比較して2Qの売上高の伸びが小さくなる傾向あり



営業利益率は1Q/3Qが高く、2Q/4Qが低くなる傾向

- 2022/1Qは利益率の高い大型案件があったこと、中途採用に伴う人件費・採用費増加が2Qに後ろ倒しになった影響で、営業利益率は14.8%と高水準となった
- 新卒を中心に4月入社が多いため、2Qで人件費が大きく膨らむ傾向にあり、2Qの営業利益率は低水準となる
- 4Qで決算賞与に係る引当金を計上した場合は営業利益率の低下要因となる



採用活動に注力しており、従業員数は順調に増加している



DX支援・IT人材調達支援ともに大幅な増収増益

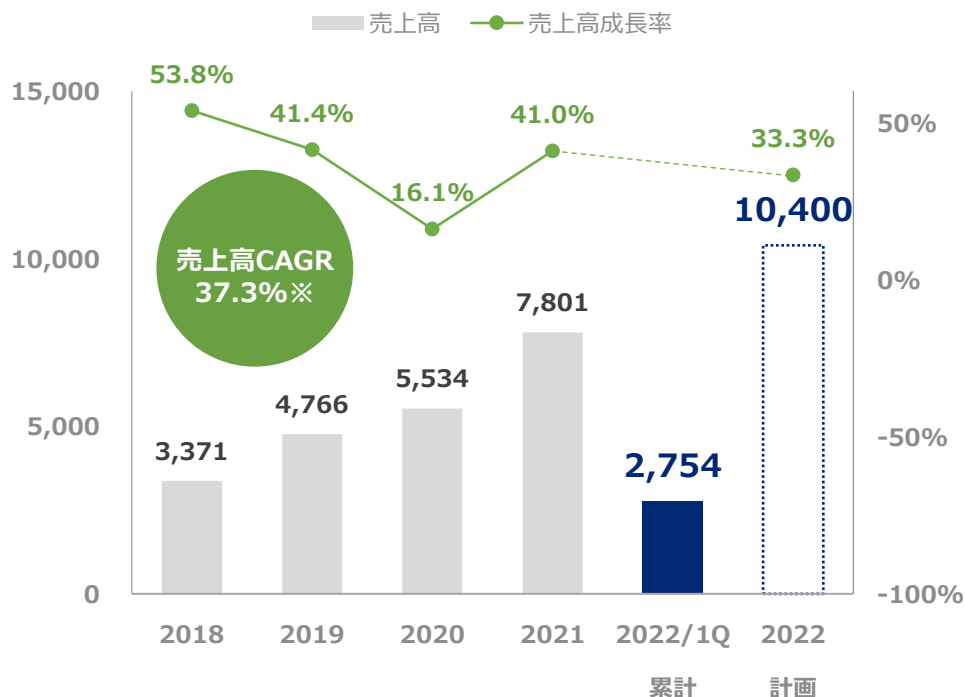
単位：百万円

	2021 1Q	2022 1Q	増減額	増減率
売上高	1,693	2,754	+1,061	+62.7%
DX支援	797	1,364	+567	+71.1%
IT人材調達支援	895	1,389	+494	+55.2%
売上総利益	389	717	+328	+84.3%
DX支援	277	506	+228	+82.6%
IT人材調達支援	111	210	+99	+88.7%
売上総利益率	23.0%	26.6%	+3.1P	—
DX支援	34.8%	37.1%	+2.3P	—
IT人材調達支援	12.5%	15.2%	+2.7P	—
受注残高	1,445	2,226	+780	+54.0%
DX支援	688	1,296	+607	+88.2%
IT人材調達支援	756	929	+172	+22.9%

トップラインは高成長を継続し、営業利益率も上昇

売上高・売上高成長率の推移

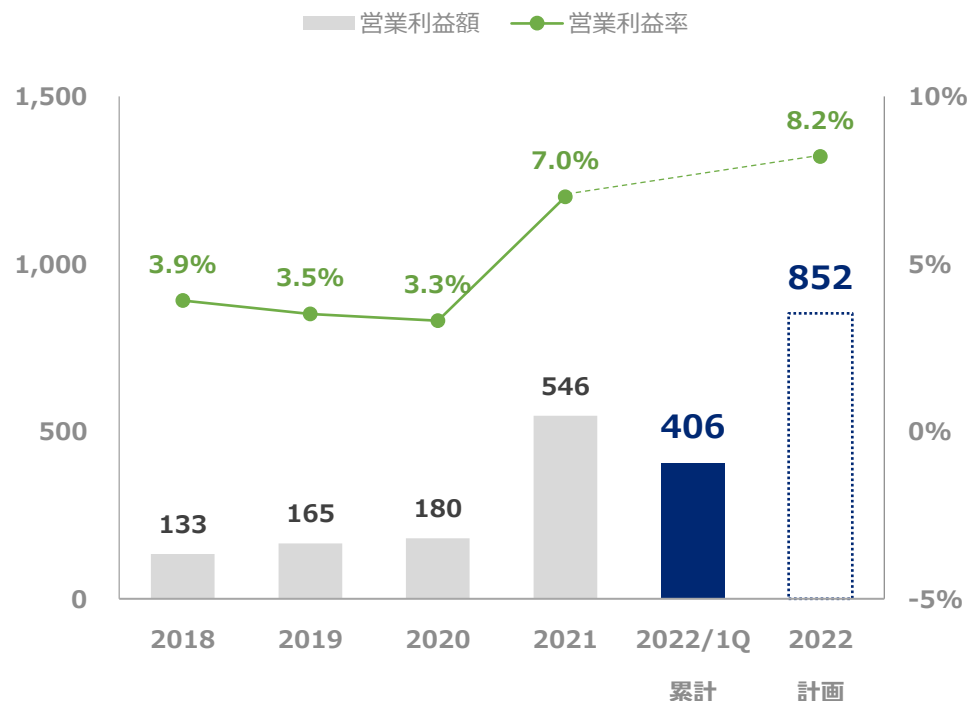
- 2020/12期は新型コロナ禍で見込んでいた受注の遅れやプロジェクト納期が伸びるといった影響を受け、成長率が鈍化
- 2021/12期も新型コロナ禍の影響は残存も、成長率は回復
- 2022/1Qは計画達成に向けて順調に推移



※2017/12期→2021/12期

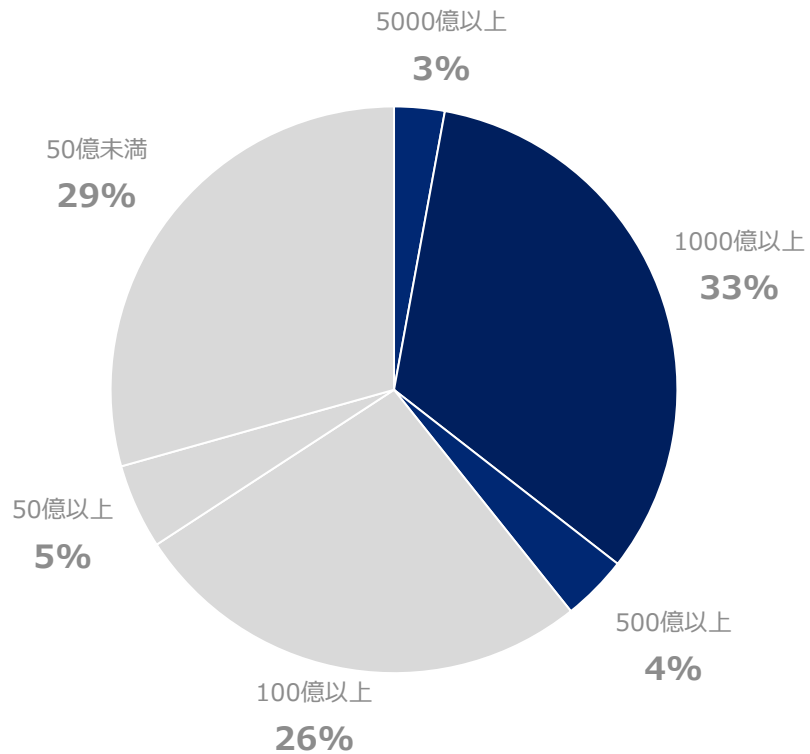
営業利益・営業利益率の推移

- 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

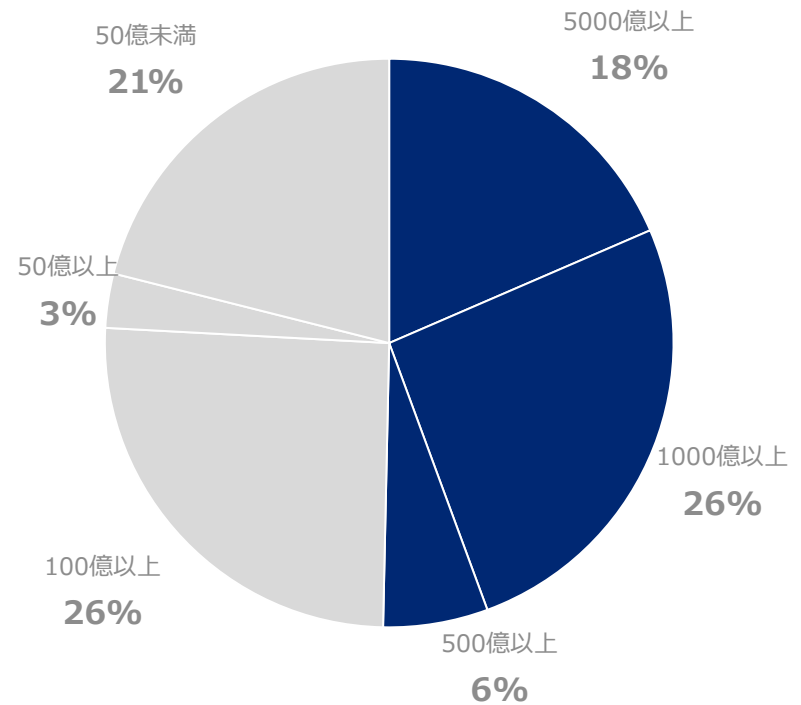


DX支援実績を背景とした積極的な提案活動により、 大企業との取引が大幅に拡大

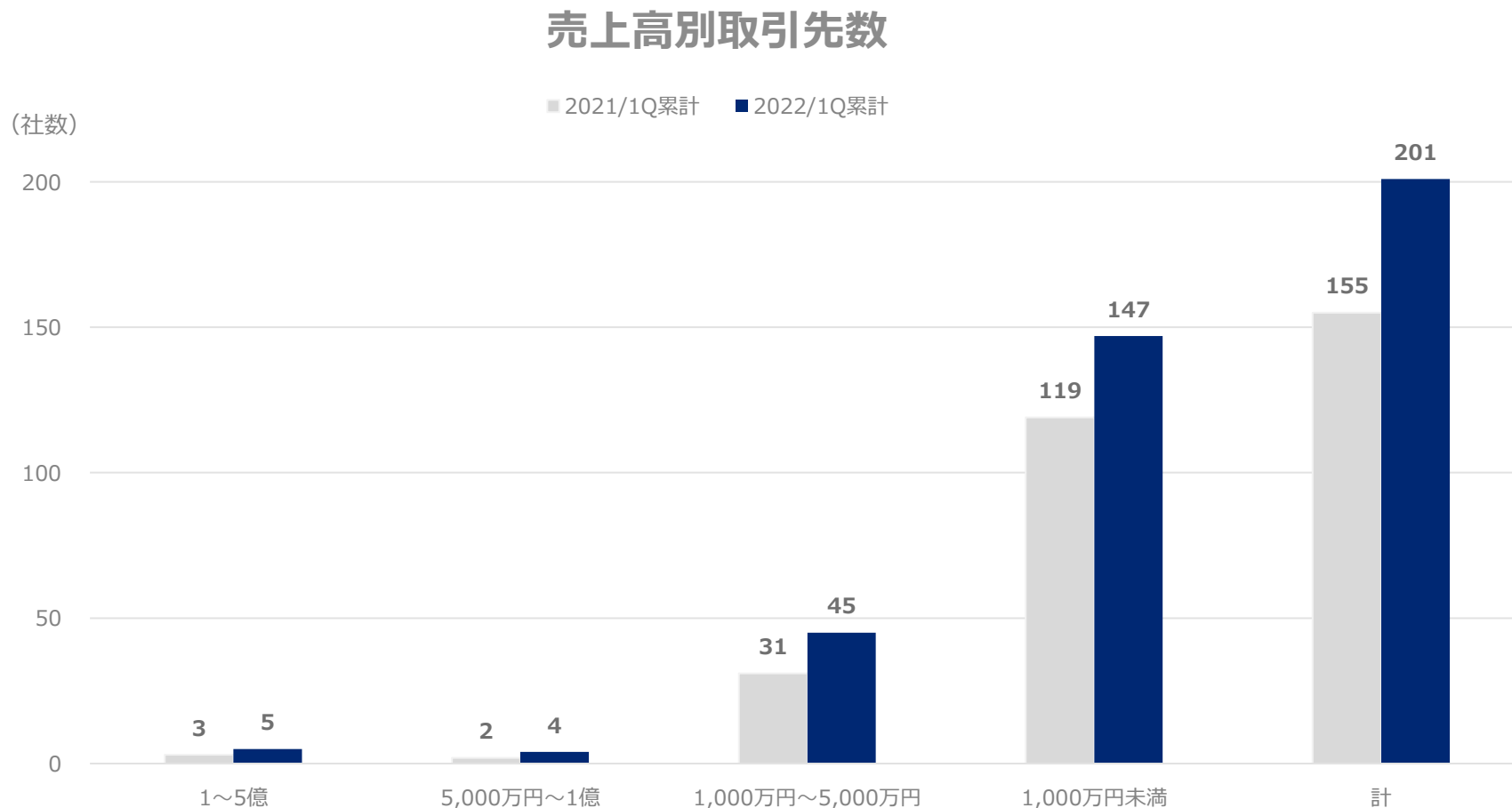
2021/1Q 累計



2022/1Q 累計



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



好業績による利益剰余金増加で自己資本比率が向上

単位：百万円

	2021/12 期末	2022/12 1Q	増減額	主な増減要因
流動資産	3,031	3,199	+167	
現金及び預金	1,341	1,148	▲193	主に3月賞与支給及び納税による減少
固定資産	741	746	+4	
資産合計	3,773	3,945	+172	
流動負債	1,617	1,488	▲129	
固定負債	194	180	▲13	
純資産	1,961	2,276	+314	利益剰余金増加による
負債純資産合計	3,773	3,945	+172	
自己資本比率	52.0%	57.7%	+5.7P	

3 成長戦略

領域	戦略	具体的施策		
DX支援 (Orizuru)	利用料収入（ストックビジネス）の導入	Orizuru EC	Orizuru MES	
	産業領域の拡大	物流・倉庫	医療（歯科技工）	化学・食品
IT人材調達支援	顧客・エリアの拡大	大手SIerとの取引拡大	地方でのビジネス展開	
	利便性の向上(Ohgi)	IT人材需給ヒートマップ	AIによる高精度マッチング	請求・支払管理
開発支援パートナー	エリアの拡大	大阪・福岡	名古屋・仙台	その他の地方都市
M&A・提携	リソースの確保	中小IT企業・AIベンチャー		
	産業領域の拡大	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		

DX投資は飛躍的な増加が見込まれる。

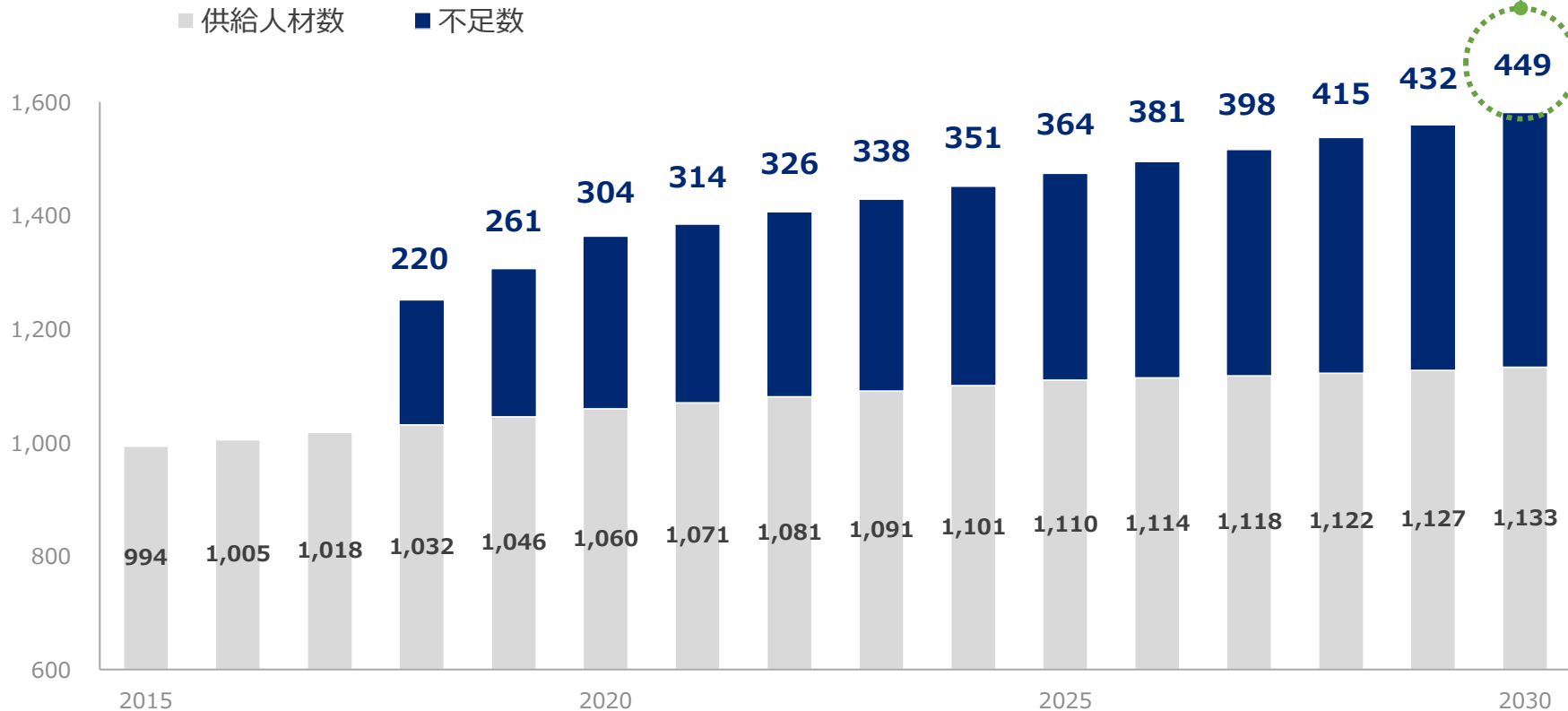
製造・建設と親和性が高い交通・運輸、流通、医療業界へDX支援事業領域を拡大

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」

IT人材調達力が事業競争力を大きく左右する時代に

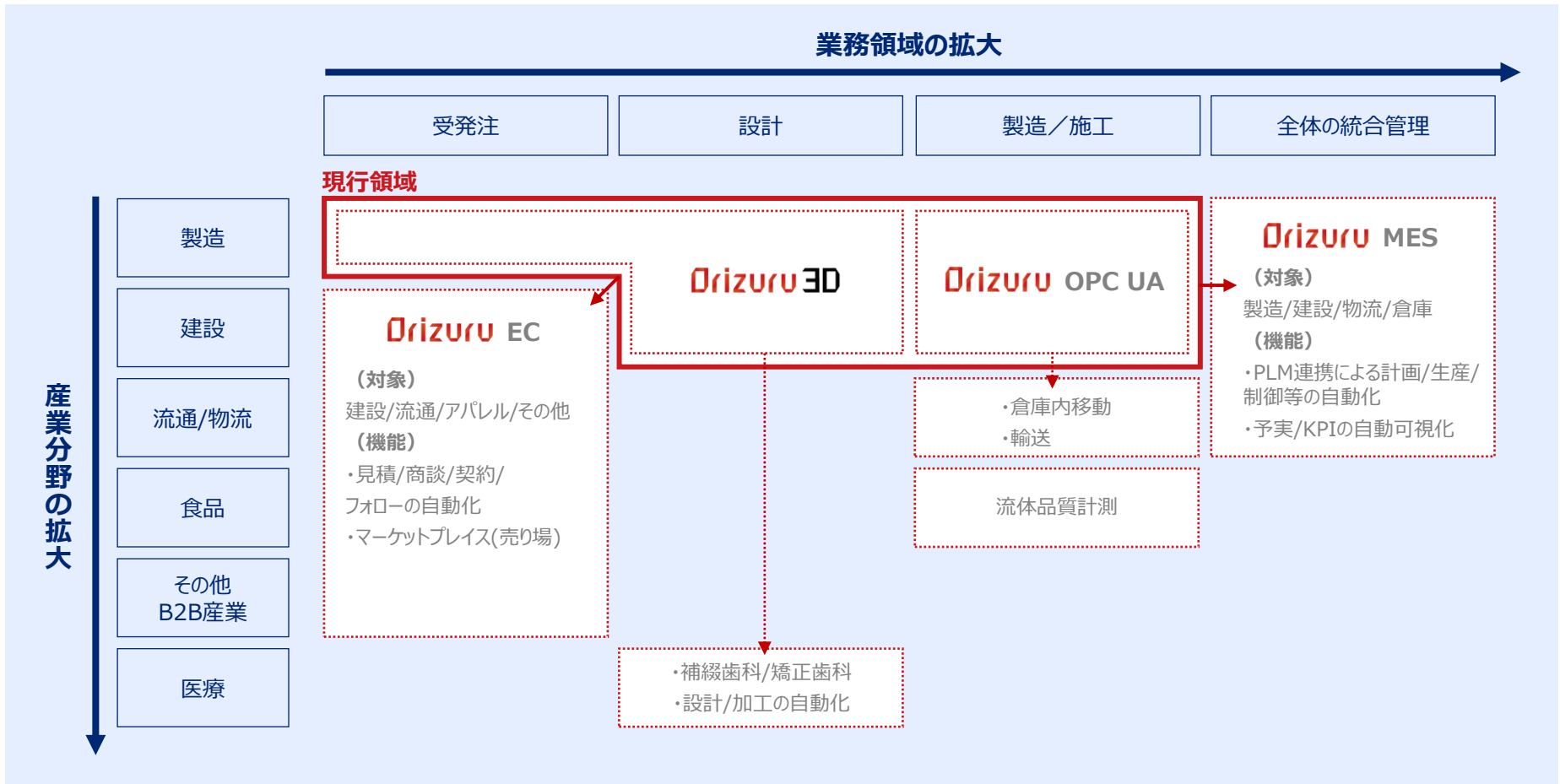
IT人材需給に関する試算



約 45万人の
IT人材が不足

449

「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

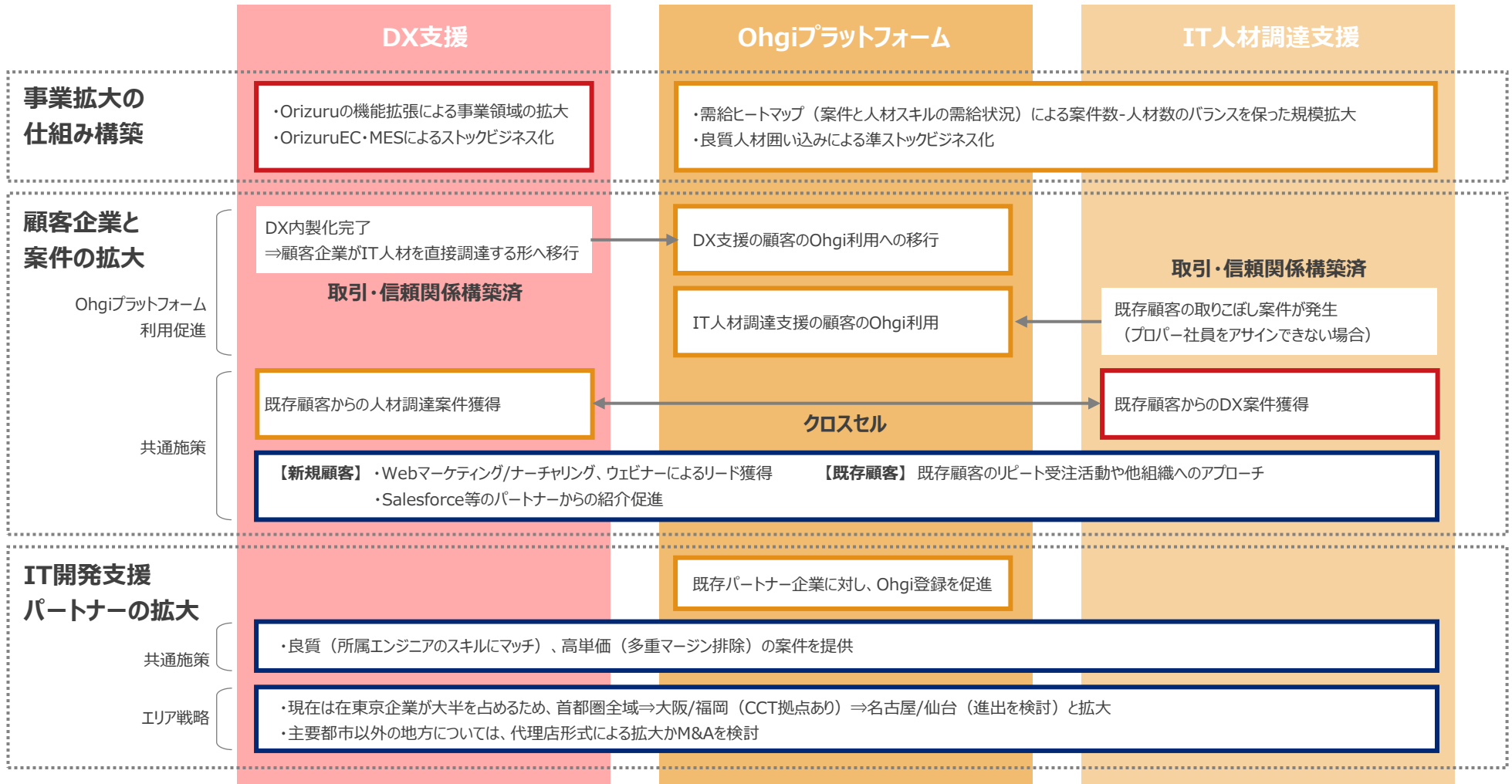
ストックビジネスではないが、Ohgi上で成約数が拡大していくと、Ohgi全体では準ストック化

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、Oghiプラットフォーム、IT人材調達支援のシナジー



4 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 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

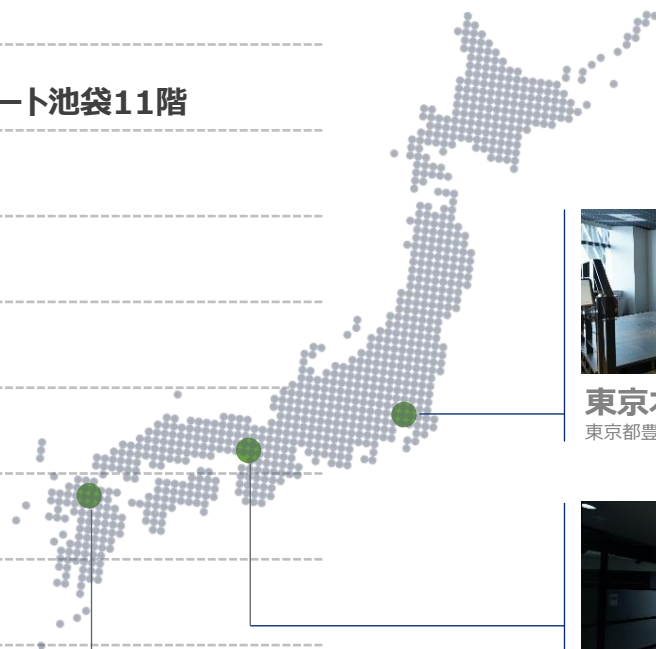
設立日 2009年9月17日

資本金 509,638千円（2022年3月31日時点）

決算期 12月

従業員数 290人（2022年4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1-9-3
博多駅前シティビル11階

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.）

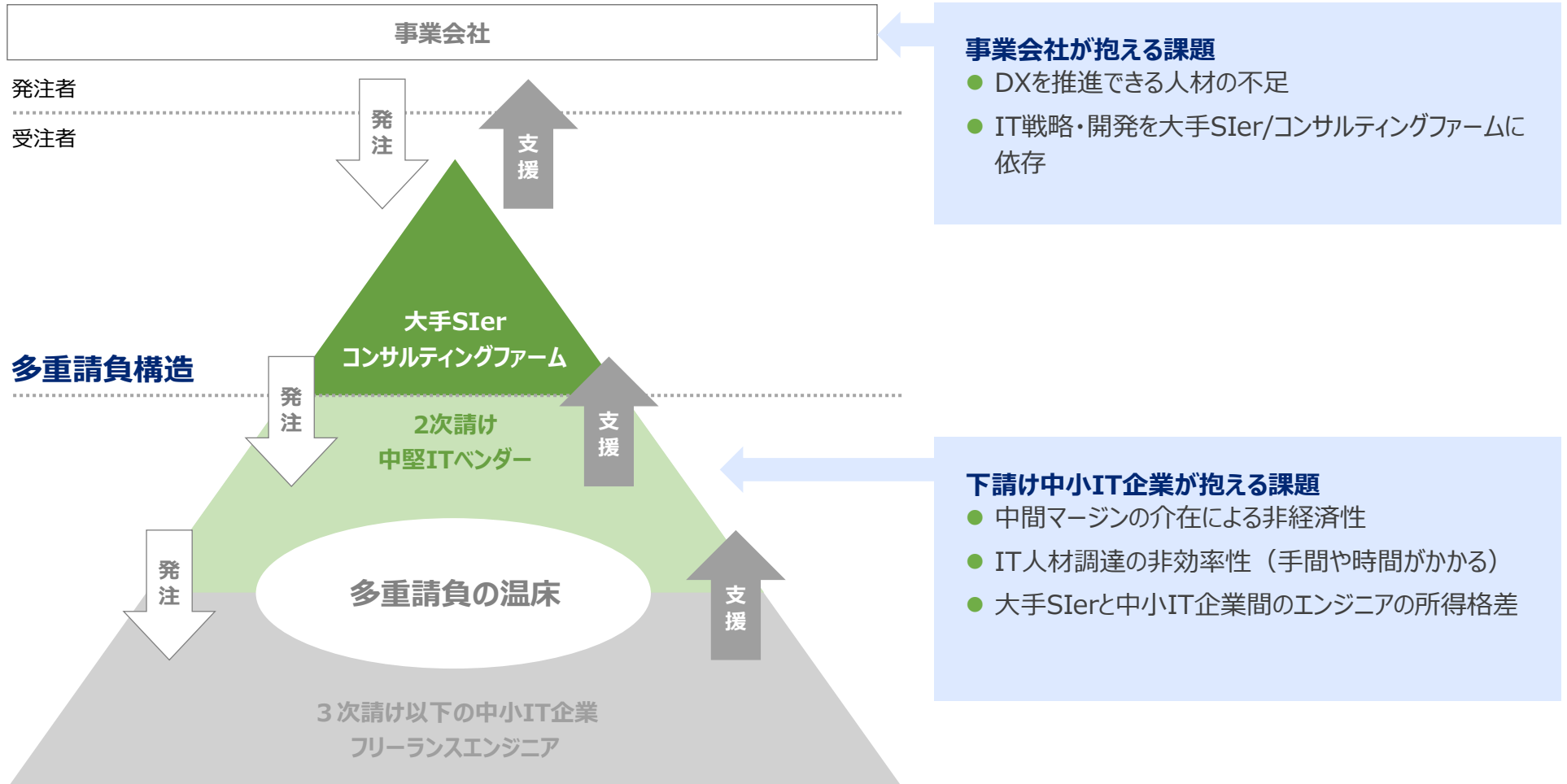
という経営ビジョンを掲げて、新しい価値を提供するITベンダーを目指して事業を展開しております。

行動指針

Think Big, Act Together.

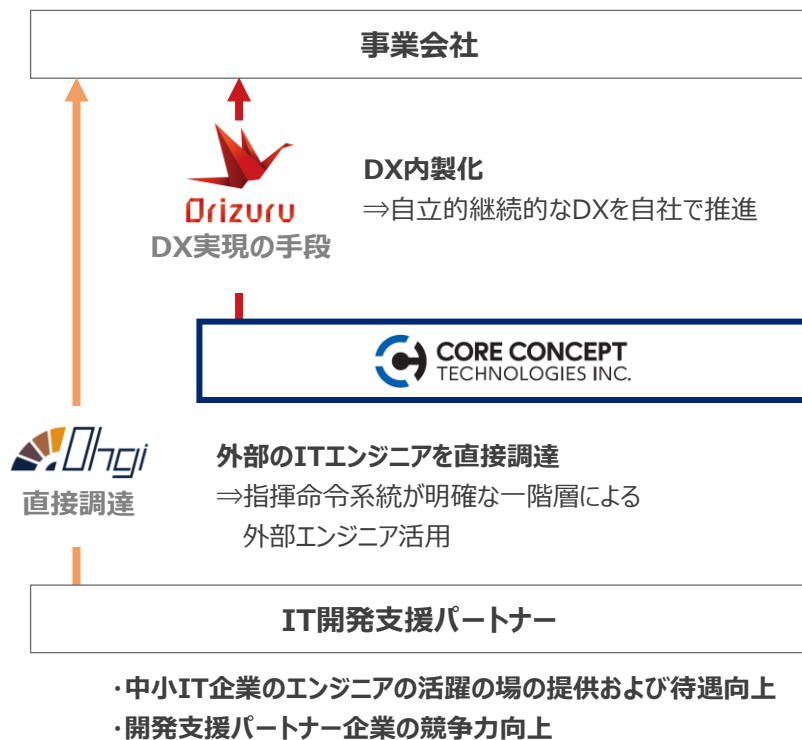
自らが常識や固定概念にとらわれず自由に発想すること（Think Big）、
常に顧客の立場に立って当事者としてあるべきビジネスの姿を共に考え行動すること（Act Together）
を行動指針としております。

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

DX支援とIT人材調達支援を中心に事業を展開

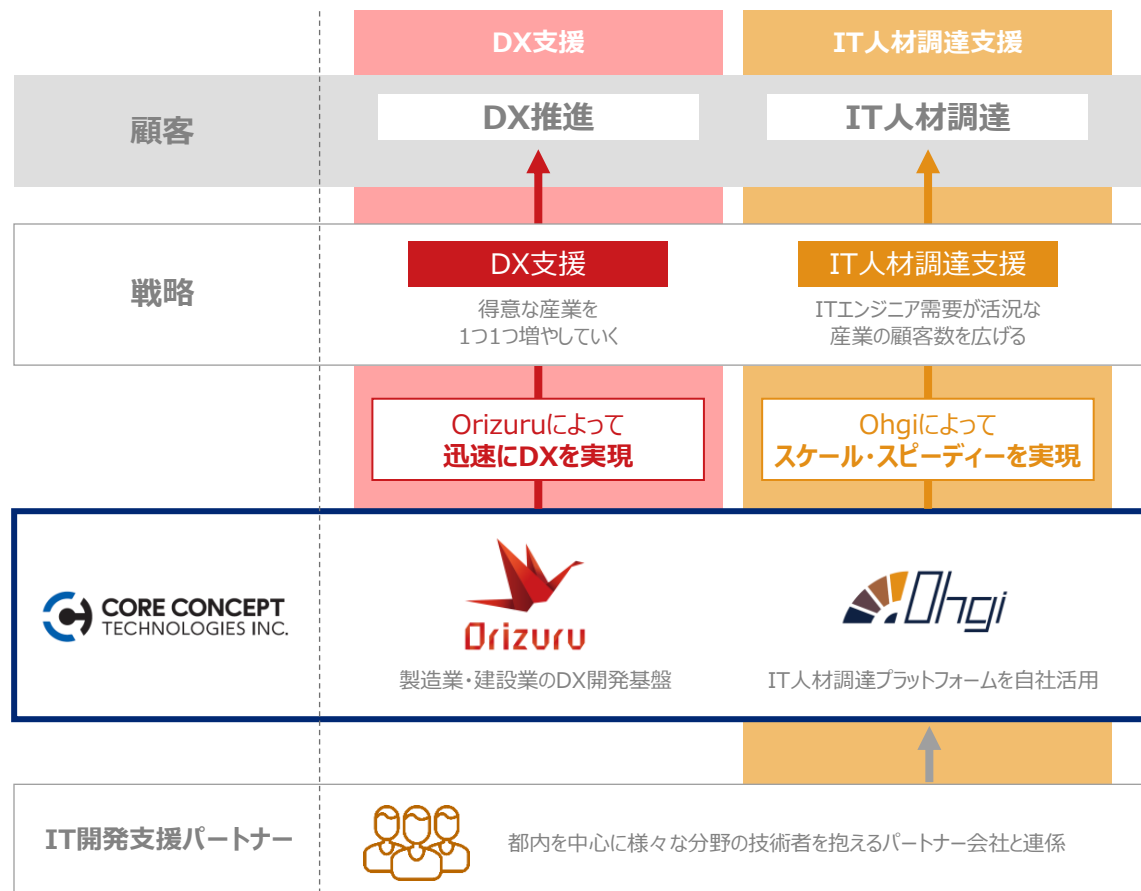
DX支援

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。

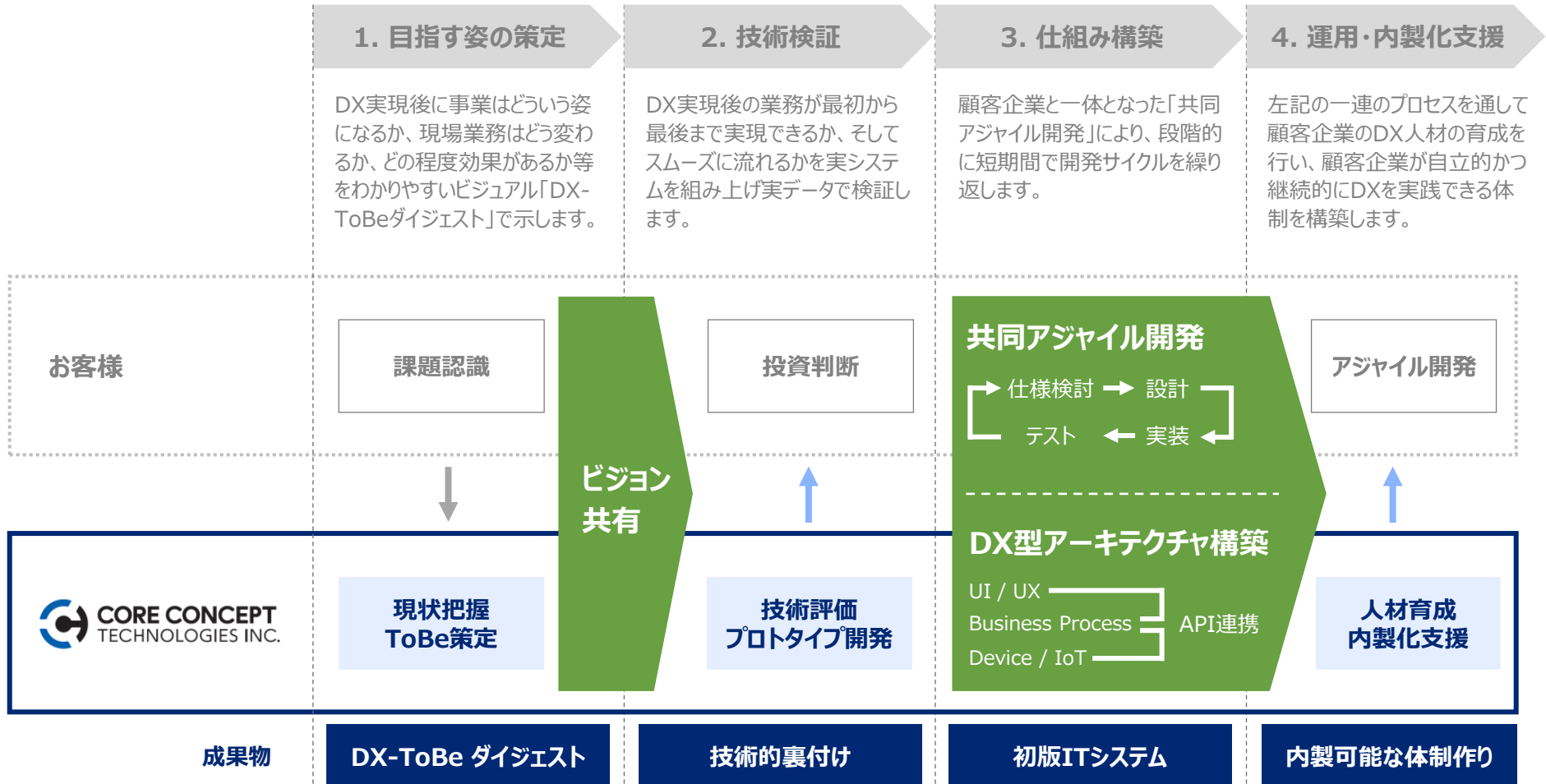
DX後のあるべき姿の策定から技術検証、システム構築、運用・保守、内製化まで一貫した伴走支援します。

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実現を一気通貫で伴走支援するための独自手法



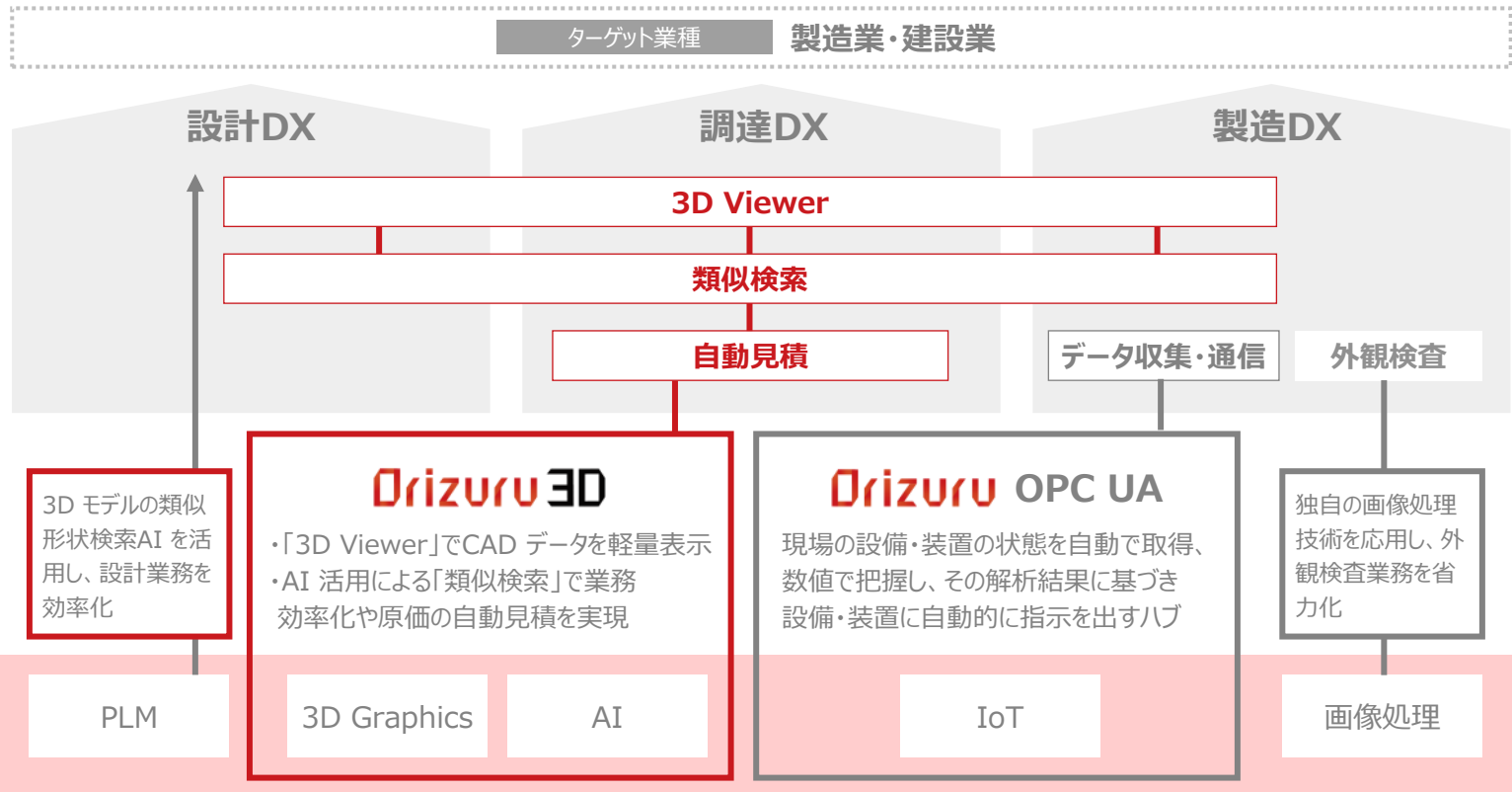
製造業・建設業のDX開発基盤「Orizuru」活用により迅速かつ低コストにDXを実現

ターゲット業種 製造業・建設業

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。

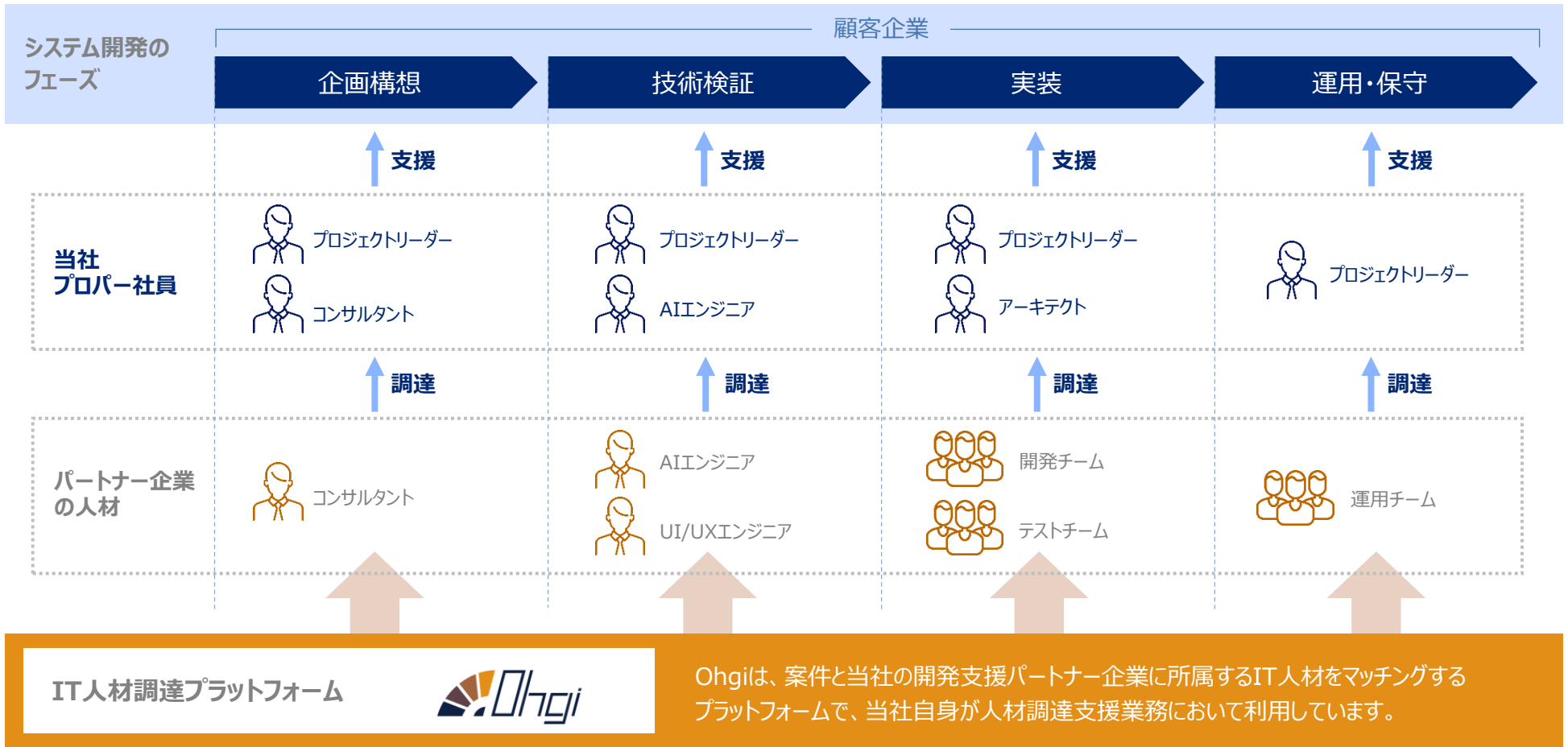
3D Graphics : 縦、横、奥行き の 3 次元のデータを使い、平面上においても立体感のある画像を作る手法。

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。

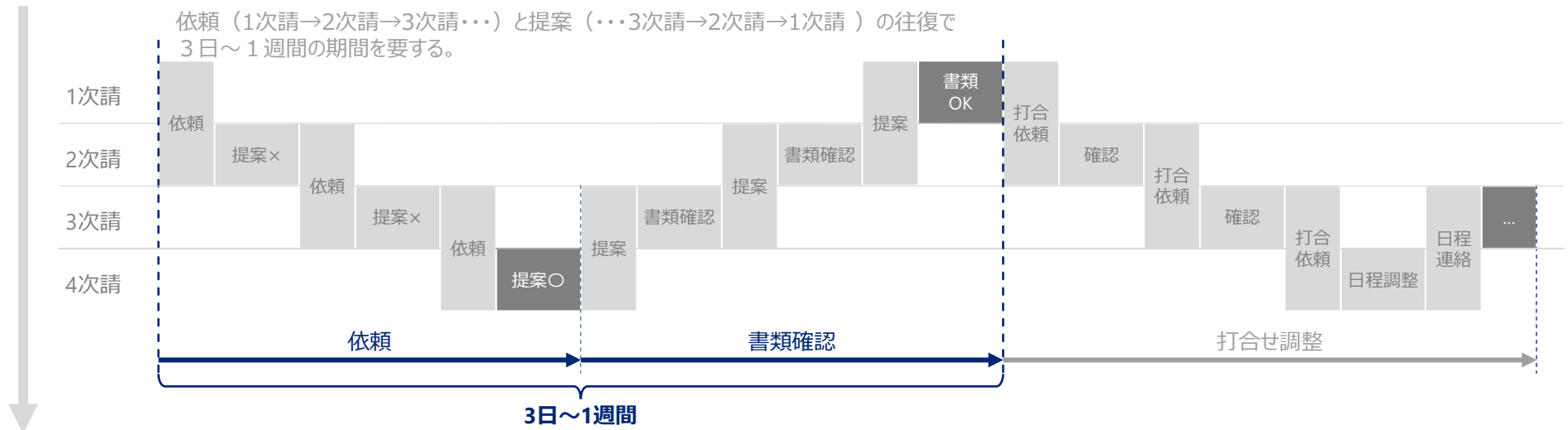
CAD : 「Computer Aided Design」の略。手作業ではなくコンピューターを用いて設計や製図を行う支援ツール。

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

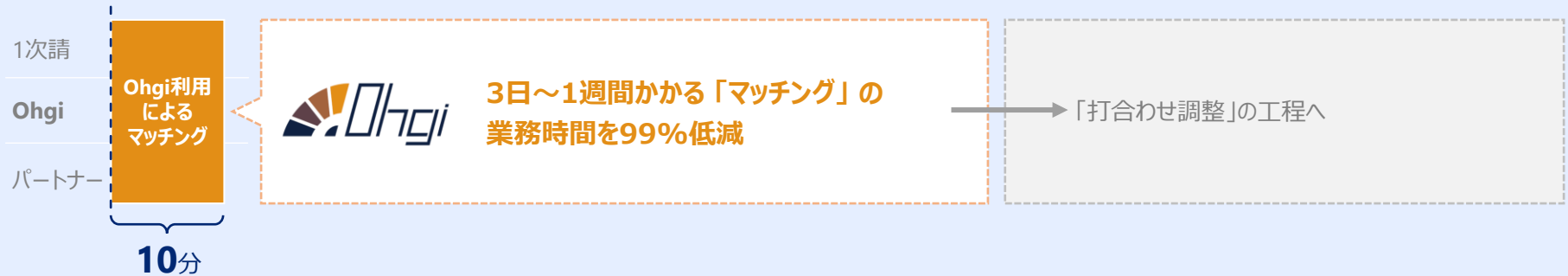


案件—人材マッチング業務時間の大幅短縮により、顧客企業に迅速な提案が可能

従来の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



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



東レエンジニアリング株式会社



Link to Good Living



IT人材調達支援



IT Solution Innovator



NS Solutions

野村総合研究所
Nomura Research Institute

The Data Empowerment Company



※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

- 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.