



2023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）

2024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 業 績 予 想 P-17

4 成 長 戦 略 P-22

5 A P P E N D I X P-29

1 エグゼクティブ・サマリー

2023/12期 Q4決算

◆前年同期比で増収・増益

	2022Q4 (個別)	2023Q4 (連結)		前年同期比	
売上高	12,113	15,921	百万円	+31.4	%
営業利益	1,120	1,744	百万円	+55.6	%
営業利益率	9.3	11.0	%	+1.7	ポイント

2024/12期 業績予想

◆増収・増益を計画

売上高	20,856	百万円	前年同期比	+31.0	%
営業利益	2,398	百万円	前年同期比	+37.5	%
営業利益率	11.5	%	前年同期比	+0.5	ポイント

トピックス

◆株式会社ProsConsの株式取得（完全子会社化）

- ・株式譲渡日は2024年2月16日を予定
- ・2024年12月期より連結予定

2 業績報告

◆ 業績予想対比で売上高は若干未達、利益は上振れ

◆ 売上総利益率は前期比大幅改善

※ 電創社の損益をQ4より連結

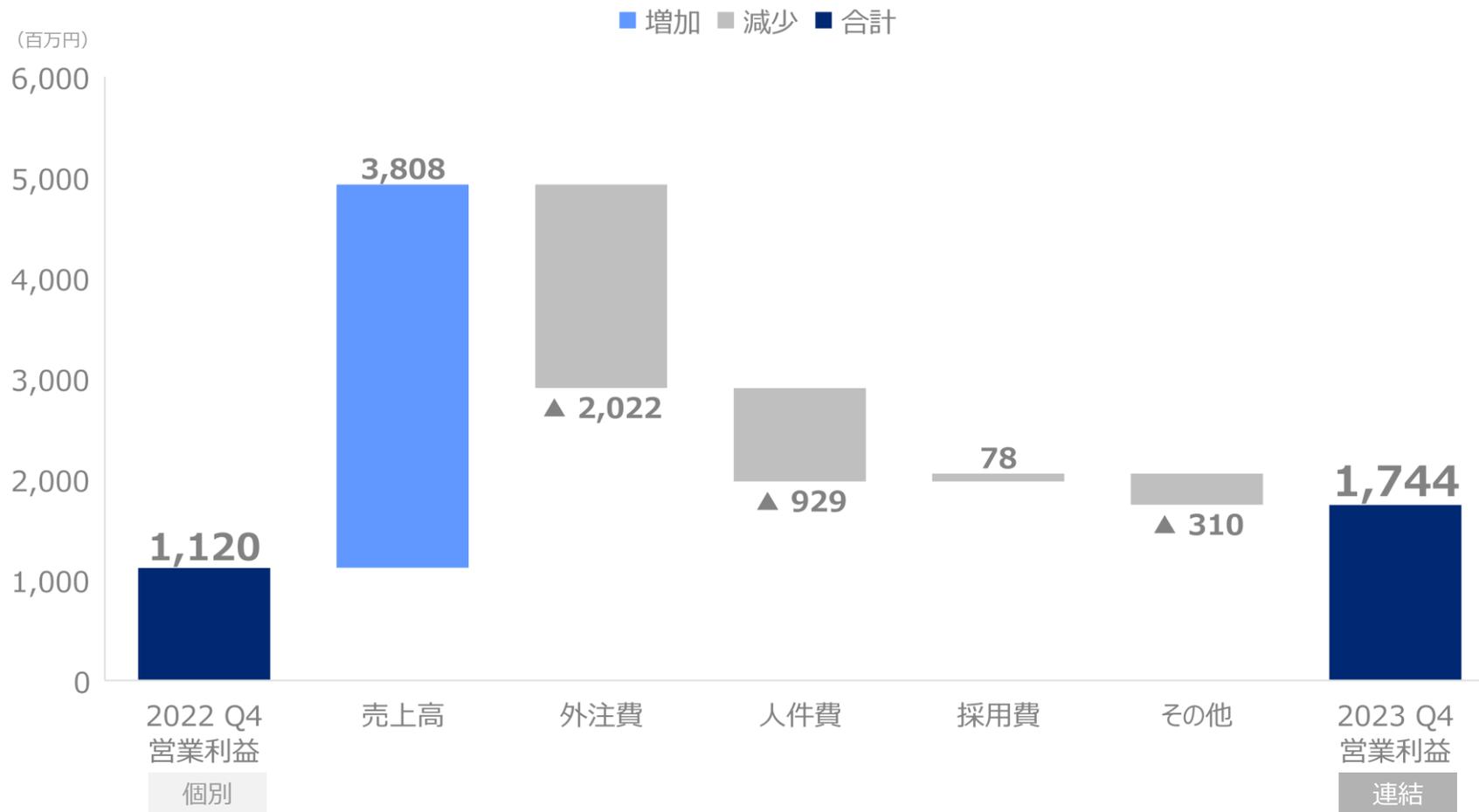
単位：百万円

	個別	連結	増減額	増減率	連結業績予想	達成率
	2022 Q4	2023 Q4				
売上高	12,113	15,921	+3,808	+31.4%	16,093	98.9%
外注費	7,479	9,502	+2,022	+27.0%	—	—
人件費	1,461	1,896	+435	+29.8%	—	—
その他原価 ※1	225	206	▲18	▲8.1%	—	—
売上総利益 ※1	2,947	4,315	+1,368	+46.4%	—	—
販管費 ※1,2	1,826	2,570	+744	+40.8%	—	—
営業利益	1,120	1,744	+623	+55.6%	1,608	108.5%
経常利益	1,139	1,765	+625	+54.9%	1,626	108.5%
当期純利益	836	1,303	+466	+55.7%	1,133	115.0%
売上総利益率	24.3%	27.1%	+2.8P	—	—	—
営業利益率	9.3%	11.0%	+1.7P	—	10.0%	—
外注費率	61.7%	59.7%	▲2.1P	—	—	—

※1 FY2022Q4：その他原価に含めていた配賦額217百万円を販管費に含めて再計算（FY2023より販管費で計上）

※2 決算賞与引当金として、FY2022は120百万円、FY2023は296百万円を販管費に計上

◆ 売上高の拡大に伴い営業利益は増加（前年同期比+623百万円 55.6%）

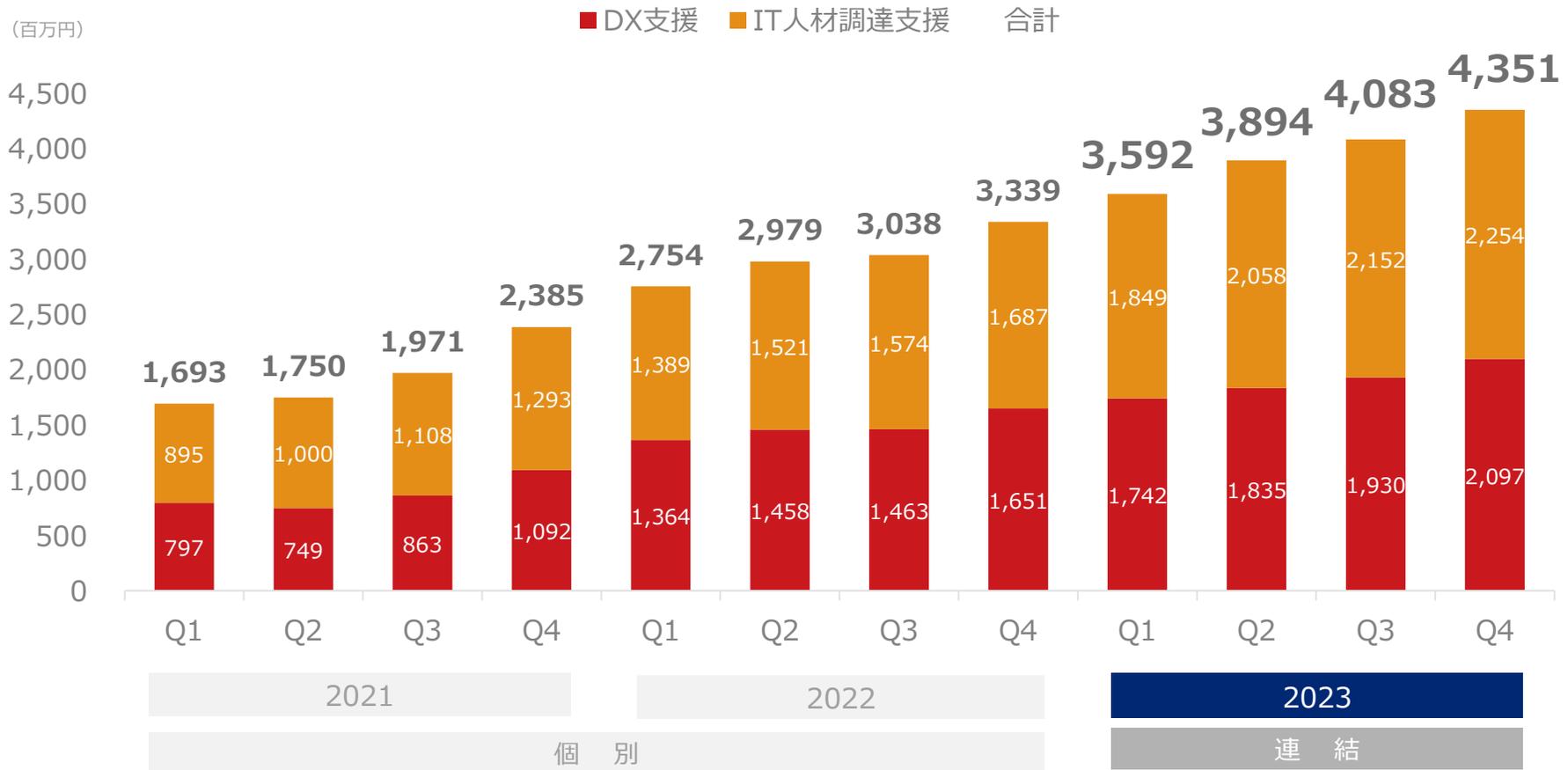


◆ DX支援の売上総利益率が前期比大幅改善

	個別	連結	単位：百万円	
	2022 Q4	2023 Q4	増減額	増減率
売上高	12,113	15,921	+3,808	+31.4%
DX支援	5,939	7,606	+1,666	+28.1%
IT人材調達支援	6,173	8,314	+2,141	+34.7%
売上総利益 ※	2,947	4,315	+1,368	+46.4%
DX支援 ※	1,963	2,924	+960	+48.9%
IT人材調達支援 ※	983	1,390	+407	+41.5%
売上総利益率 ※	24.3%	27.1%	+2.8P	—
DX支援 ※	33.1%	38.4%	+5.4P	—
IT人材調達支援 ※	15.9%	16.7%	+0.8P	—
受注残高（決算日時点）	2,824	2,681	▲142	▲5.0%
DX支援	1,593	1,185	▲408	▲25.6%
IT人材調達支援	1,230	1,496	+265	+21.6%

※ FY2022Q4：その他原価に含めていた配賦額（DX支援:197百万円 IT人材調達支援:19百万円）を販管費に含めて再計算（FY2023より販管費で計上）

◆ DX支援・IT人材調達支援いずれも増収傾向を維持

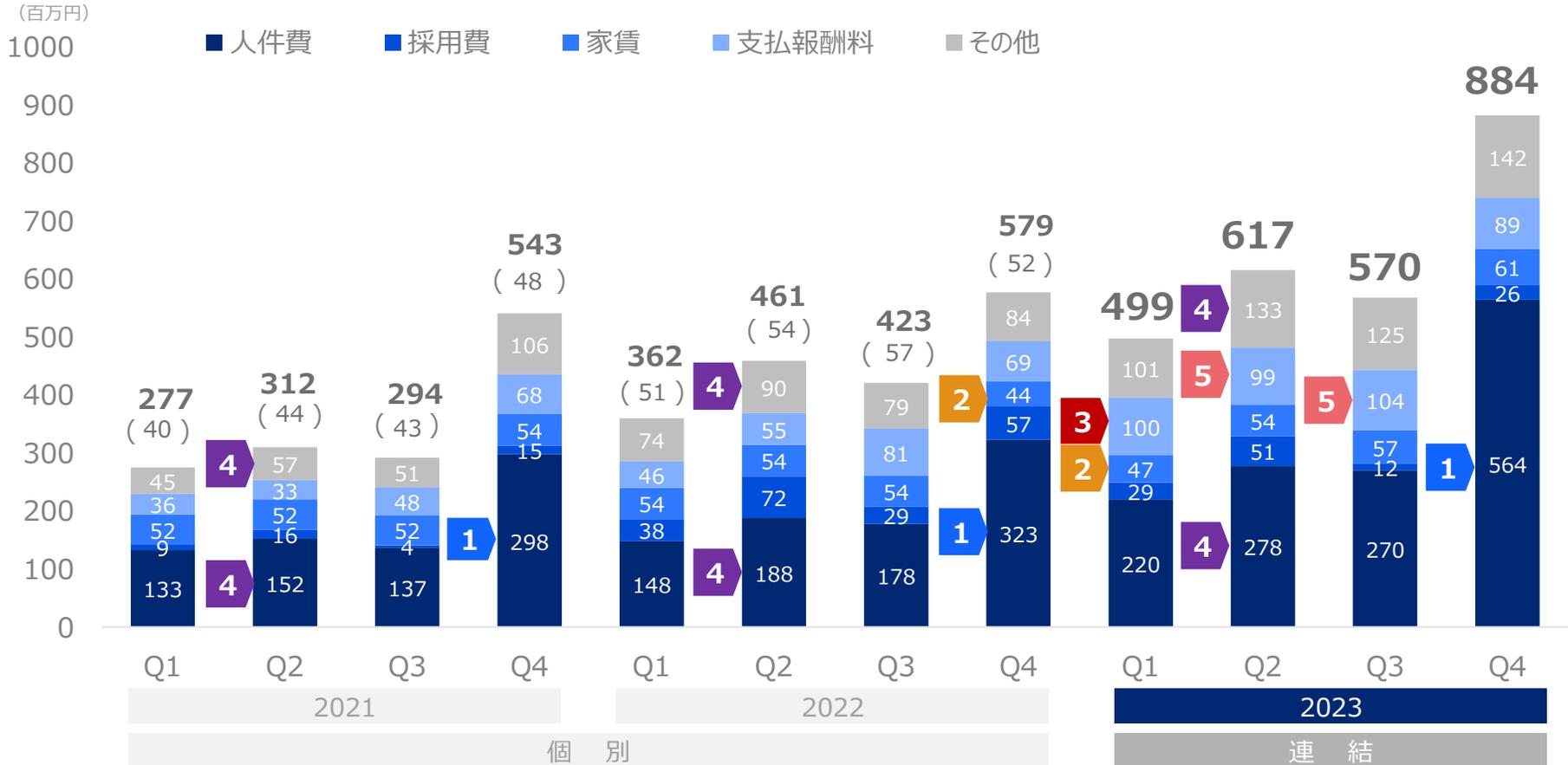


- 1** 新卒&経験者採用の影響で
営業利益率Down
- 2** 決算賞与引当金計上の影響で
営業利益率Down
(FY2021:155百万円、FY2022:120百万円、FY2023:296百万円)
- 3** 主に好採算大型案件の売上計上で
営業利益率UP
- 4** 旺盛な需要に対応するための外注費増加で
営業利益率Down
- 5** DX支援の粗利率改善で
営業利益率Up



四半期販管費の推移

- 1** 決算賞与引当金計上による増加
(FY2021:155百万円、FY2022:120百万円、FY2023:296百万)
- 2** オフィス一部転貸の影響で減少
- 3** ウェビナー、コンテンツ制作等のマーケティング費用が増加
- 4** 新卒の研修期間(4-6月)に係る人件費・研修費が増加
(人件費は7月から原価計上)
- 5** M&Aに係る仲介手数料・専門家報酬が増加



- FY2021は人件費（役員報酬）の一部を売上原価で計上
- FY2022まで原価に含めていた配賦額を販管費（その他）に含めて再計算（FY2023より販管費で計上）。影響額は括弧内記載
- 人件費は役員報酬を含む

◆ 売上高はQonQで順調に拡大

◆ 外注費率の適正化により2023年Q2から売上総利益率が改善、営業利益率も高水準

単位：百万円

	個 別				連 結			
	2022 Q1	2022 Q2	2022 Q3	2022 Q4	2023 Q1	2023 Q2	2023 Q3	2023 Q4
売上高	2,754	2,979	3,038	3,339	3,592	3,894	4,083	4,351
外注費	1,579	1,805	1,990	2,105	2,241	2,372	2,409	2,478
人件費	349	343	375	392	426	416	502	551
その他原価 ※	56	86	▲2	84	85	31	29	60
売上総利益 ※	768	745	676	756	840	1,072	1,141	1,260
販管費 ※	362	461	423	579	499	617	570	884
営業利益	406	283	252	177	341	455	571	376
経常利益	430	284	250	174	356	455	567	386
当期純利益	314	209	184	127	261	318	405	317
売上総利益率	27.9%	25.0%	22.2%	22.7%	23.4%	27.5%	28.0%	29.0%
営業利益率	14.8%	9.5%	8.3%	5.3%	9.5%	11.7%	14.0%	8.6%
外注費率	57.3%	60.6%	65.5%	63.0%	62.4%	60.9%	59.0%	57.0%

※ FY2022：その他原価に含めていた配賦額を販管費に含めて再計算（FY2023より販管費で計上） 【影響額】Q1 51百万円 / Q2 54百万円 / Q3 57百万円 / Q4 52百万円

◆ DX支援・IT人材調達支援ともに、適正な売上総利益率で推移

単位：百万円

	個 別				連 結			
	2022 Q1	2022 Q2	2022 Q3	2022 Q4	2023 Q1	2023 Q2	2023 Q3	2023 Q4
売上高	2,754	2,979	3,038	3,339	3,592	3,894	4,083	4,351
DX支援	1,364	1,458	1,463	1,651	1,742	1,835	1,930	2,097
IT人材調達支援	1,389	1,521	1,574	1,687	1,849	2,058	2,152	2,254
売上総利益 ※	768	745	676	756	840	1,072	1,141	1,260
DX支援 ※	553	504	429	476	549	715	782	877
IT人材調達支援 ※	215	240	246	279	291	357	359	383
売上総利益率 ※	27.9%	25.0%	22.2%	22.7%	23.4%	27.5%	28.0%	29.0%
DX支援 ※	40.5%	34.6%	29.3%	28.9%	31.5%	39.0%	40.5%	41.8%
IT人材調達支援 ※	15.5%	15.8%	15.7%	16.6%	15.7%	17.4%	16.7%	17.0%
受注残高(決算日時点)	2,226	1,960	2,405	2,824	2,644	2,790	2,719	2,681
DX支援	1,296	1,027	1,273	1,593	1,443	1,482	1,357	1,185
IT人材調達支援	929	933	1,131	1,230	1,201	1,307	1,362	1,496

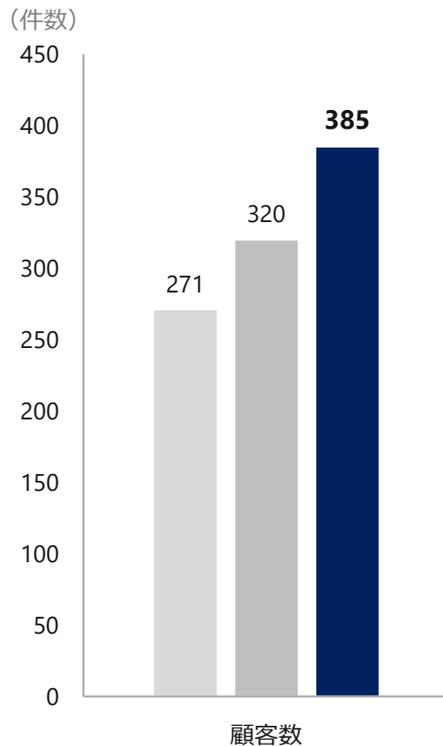
※ FY2022は原価に含めていた配賦額を販管費に含めて再計算（FY2023より販管費で計上）

影響額 《DX支援》 Q1：47百万円 Q2：49百万円 Q3：52百万円 Q4：47百万円

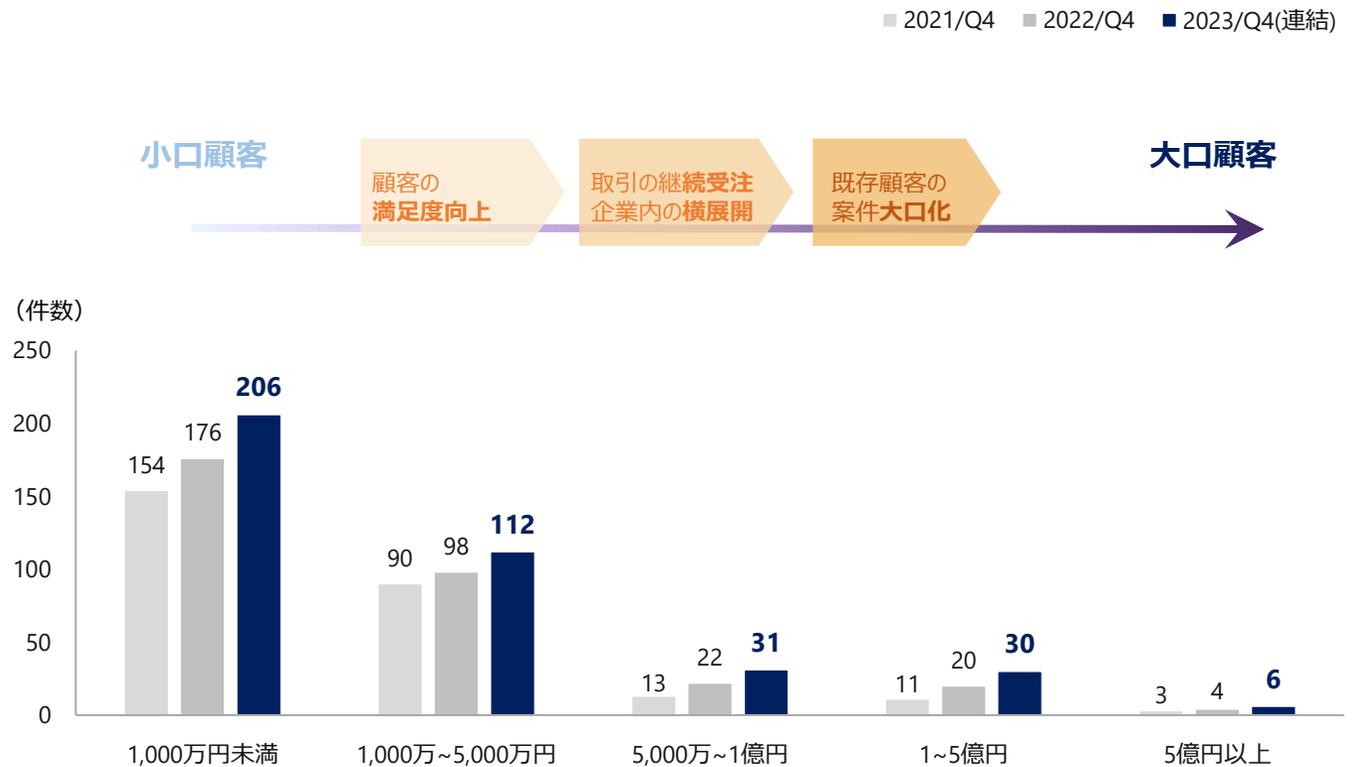
《IT人材調達支援》 Q1：4百万円 Q2：5百万円 Q3：5百万円 Q4：4百万円

◆ 顧客満足度を上げることで既存顧客(※)との取引を継続的に拡大し、大口顧客数を増加させていくことが成長のドライバー

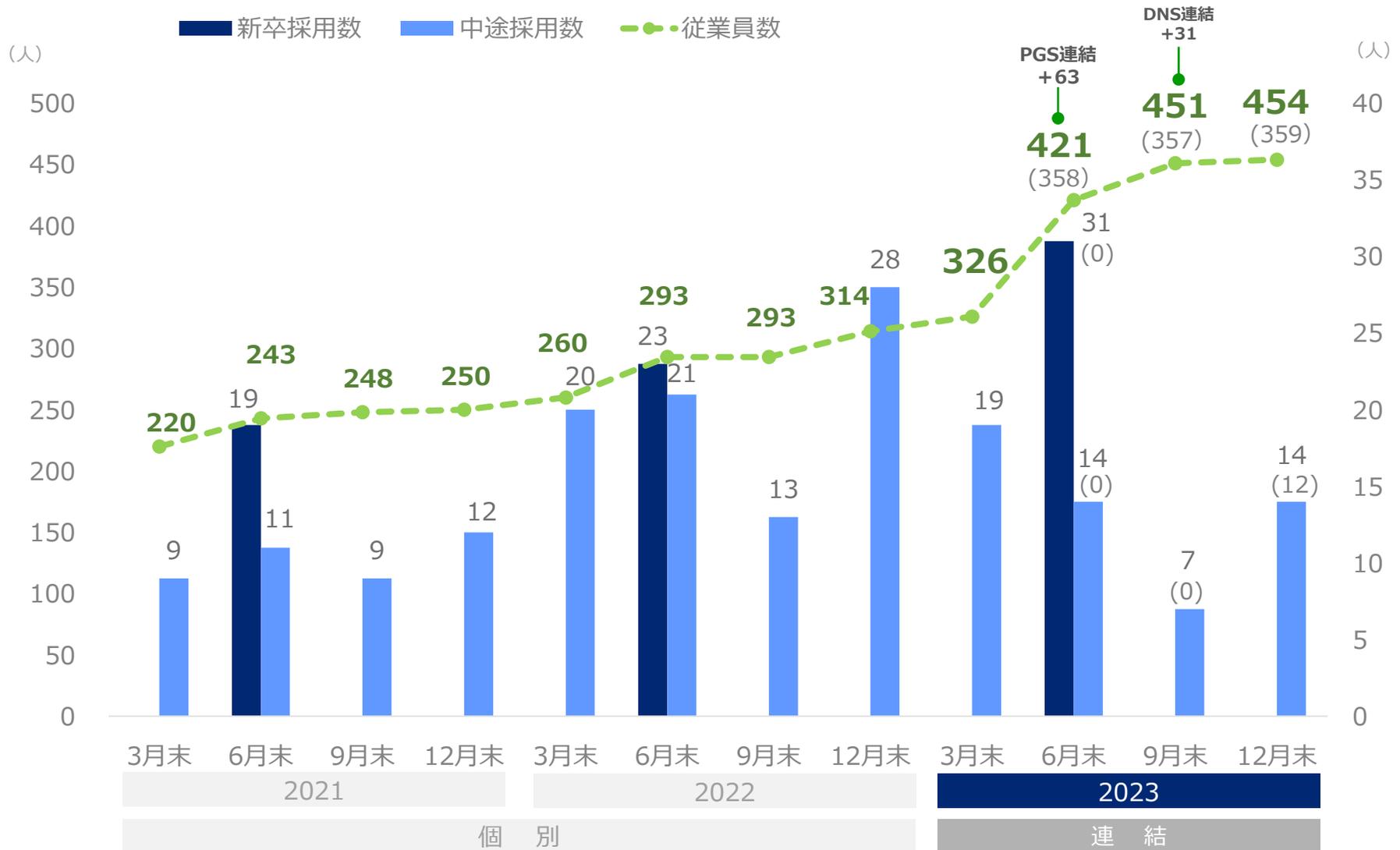
顧客数の推移（全体）



顧客数の推移（売上高別）



※前年度に取引があった顧客。既存顧客の売上高は全体の売上高の9割程度を占める



◆ 自己株取得後も、現預金・自己資本は相応の水準を維持

単位：百万円

	個 別	連 結		
	2022 Q4	2023 Q4	増減額	主な増減要因
流動資産	4,351	4,746	+394	現預金▲379 売掛金+744
現金及び預金	2,199	1,819	▲379	営業CF+1,162、関係会社株式取得▲156、自己株式取得▲999
固定資産	762	1,365	+602	オフィスのレイアウト変更に伴う什器代等+56 進行中の新基幹システム+120 のれん+200（取得+210、償却▲10） 顧客関連資産+94（取得+98、償却▲3） 繰延税金資産+93（主に賞与引当金増加）
資産合計	5,114	6,111	+997	
流動負債	2,133	2,757	+623	買掛金+113、未払法人税等+191、 賞与引当金+218
固定負債	134	145	+11	
純資産	2,846	3,208	+362	利益剰余金+1,304 自己株式取得▲999 SO行使に伴う資本金・資本準備金の増加+57
負債純資産合計	5,114	6,111	+997	
自己資本比率	55.6%	52.5%	▲3.1P	

3 業績予想

単位：百万円

	2023	2024 業績予想	増減額	増減率
売上高	15,921	20,856	+4,935	31.0%
DX支援	7,606	9,743	+2,136	28.1%
IT人材調達支援	8,314	11,113	+2,798	33.7%
売上総利益	4,315	5,839	+1,524	35.3%
DX支援	2,924	4,000	+1,075	36.8%
IT人材調達支援	1,390	1,839	+448	32.3%
売上総利益率	27.1%	28.0%	+0.9P	—
DX支援	38.4%	41.1%	+2.6P	—
IT人材調達支援	16.7%	16.6%	▲0.2P	—
営業利益	1,744	2,398	+654	37.5%
経常利益	1,765	2,399	+633	35.9%
当期純利益	1,303	1,646	+343	26.3%
営業利益率	11.0%	11.5%	+0.5P	—

※FY2024のM&Aについては考慮しておりません

事業環境

- 顧客企業のDX投資及びIT人材の需要は、いずれも増加基調が継続する見込み
- 業績悪化につながるような重要なリスク要因はなし

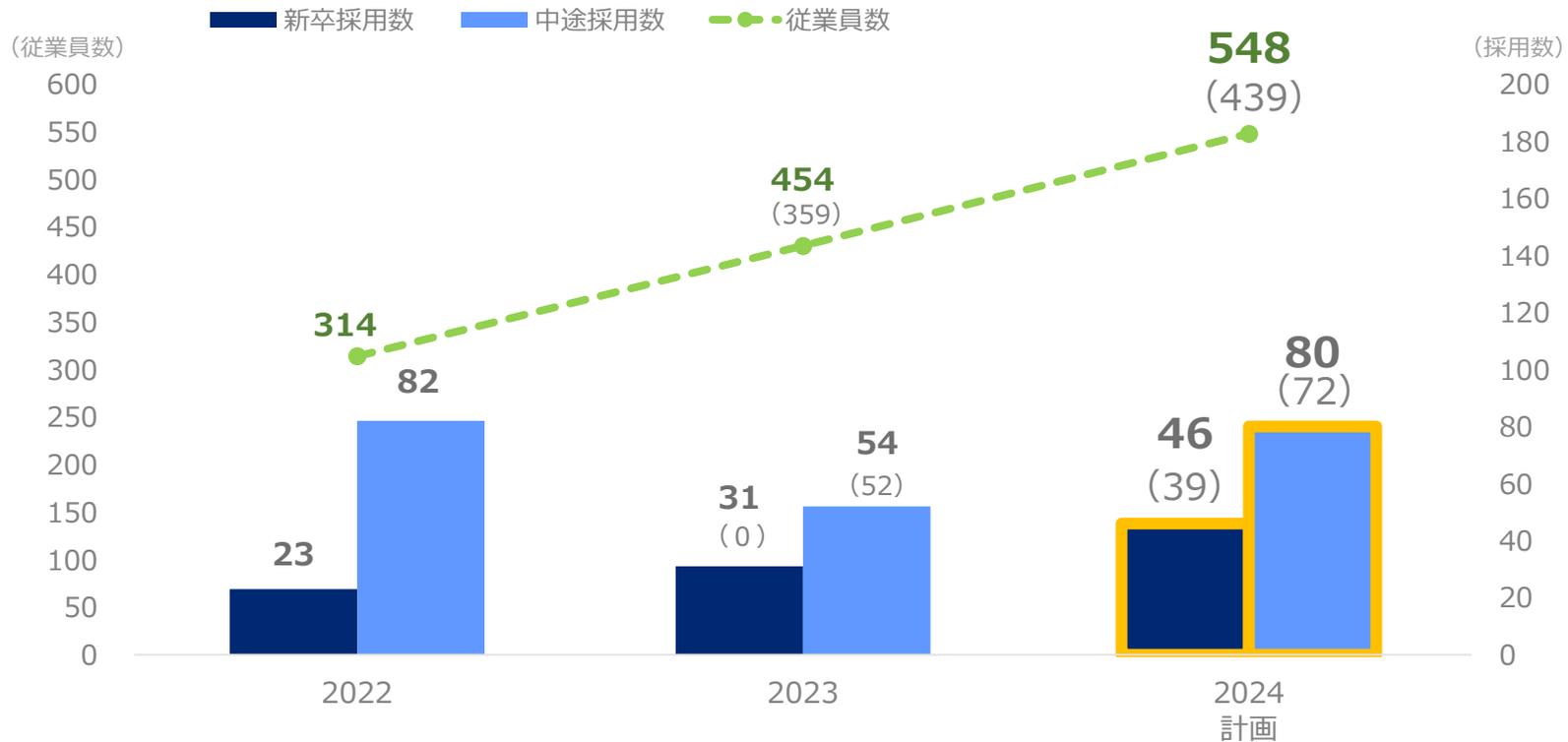
事業関連の主な取り組み

- 全社
 - ・アウトバウンド（DX営業・人材確保）への注力
 - ・社内基幹システムリプレイスによる採算管理向上
- DX支援
 - ・SFA・ERPを含めたプロダクトのカバー領域を拡大（＝提案可能範囲拡大）
 - ・Orizuruの機能拡充による競争力強化
 - ・製造業・建設業・物流業を中心とした既存顧客との取引拡大と新規顧客の開拓
- IT人材調達支援
 - ・Ohgiの地方拡大（M&A含む）
 - ・人材提案の幅の拡大（ハイバリュー人材・地方在住の良質な人材）

人材確保（中途採用・新卒採用）

- 人事部を新設し採用活動を強化

グループ従業員数



括弧内はCCT単体の従業員数

売上高

- 前期比31.0%の増収（当社が考える巡航速度での成長）を予定
- M&Aを積極的に推進し業績予想を超える増収率を目指す
- 例年対比で下期の比率が高くなる見通し

売上総利益率

- DX支援は40%程度の横ばい推移
- IT人材調達支援は16～17%の横ばい推移

営業利益

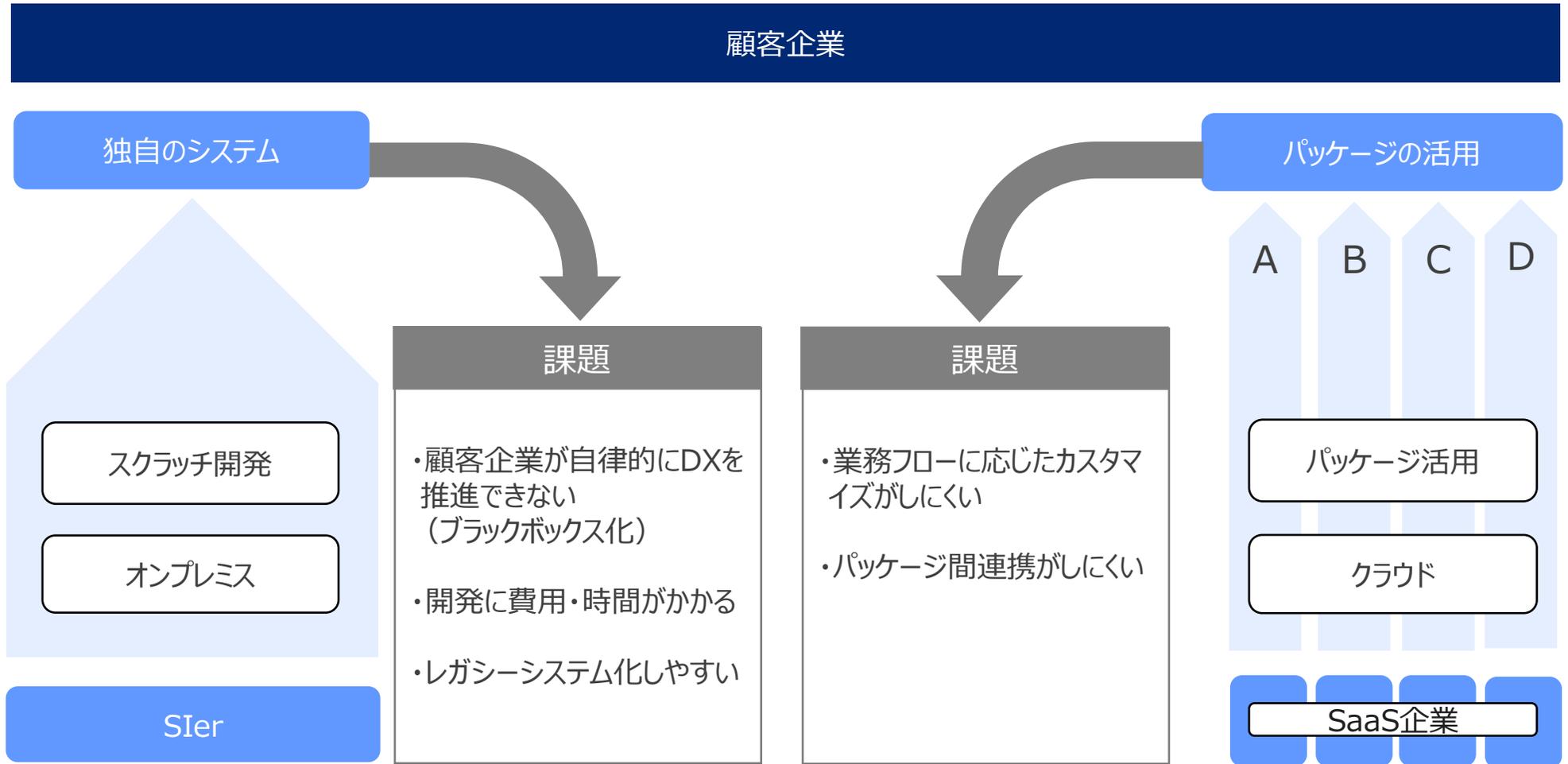
- 営業利益率は特殊要因がなくなり、季節要因でQ2とQ4に低下
- 新規M&Aに伴う計画外の仲介手数料及びDD費用が発生する可能性あり

4 成長戦略

		顧客数の拡大・取引の大口化 DX支援領域の拡大	人的リソースの拡大
オーガニック		<div style="display: flex; flex-direction: column; gap: 10px;"> <div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="background-color: #c00000; color: white; padding: 5px; margin-right: 10px;">製造業/建設業</div> ▶ </div> <div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="background-color: #c00000; color: white; padding: 5px; margin-right: 10px;">物流業</div> ▶ </div> <div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="border: 1px solid #c00000; padding: 5px; margin-right: 10px;">クラウドソリューション</div> ▶ </div> </div>	<div style="display: flex; flex-direction: column; gap: 20px;"> <div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin-right: 10px;">首都圏</div> ▶ </div> <div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin-right: 10px;">地方</div> ▶ </div> </div>
		<div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="background-color: #e69d00; padding: 5px; margin-right: 10px;">大手SIer</div> ▶ </div>	
提携 M&A	目的	<ul style="list-style-type: none"> ・業界知見/顧客の獲得 ・Orizuru機能拡張の時間短縮 	人的リソースの確保
	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)ProsCons100%子会社化 	<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

DX支援
 IT人材調達支援

◆ スクラッチ開発（大企業中心）とパッケージ活用（中堅企業中心）それぞれの課題

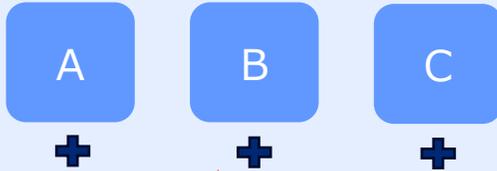


- ◆ 各領域のクラウド製品 + Orizuruで顧客企業のデジタル化ニーズに全方位で対応
- ◆ カスタマイズをOrizuruに集約することでクラウド製品のカスタマイズ性の乏しさをカバー

顧客企業

独自のシステム

- 各領域で優れたクラウド製品を活用
- システム間連携により統合システムに



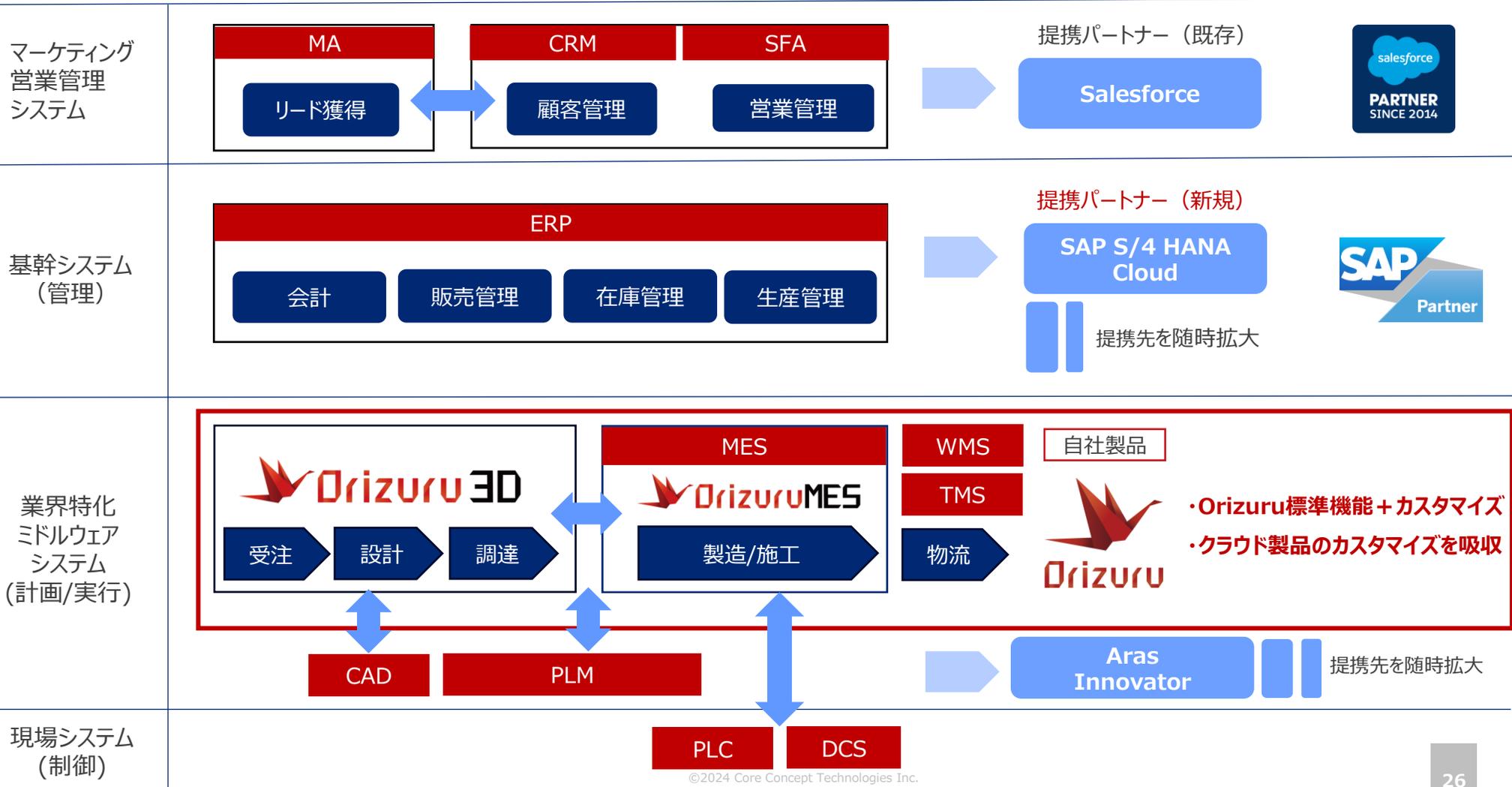
Orizuru

- カスタマイズはOrizuruに集約

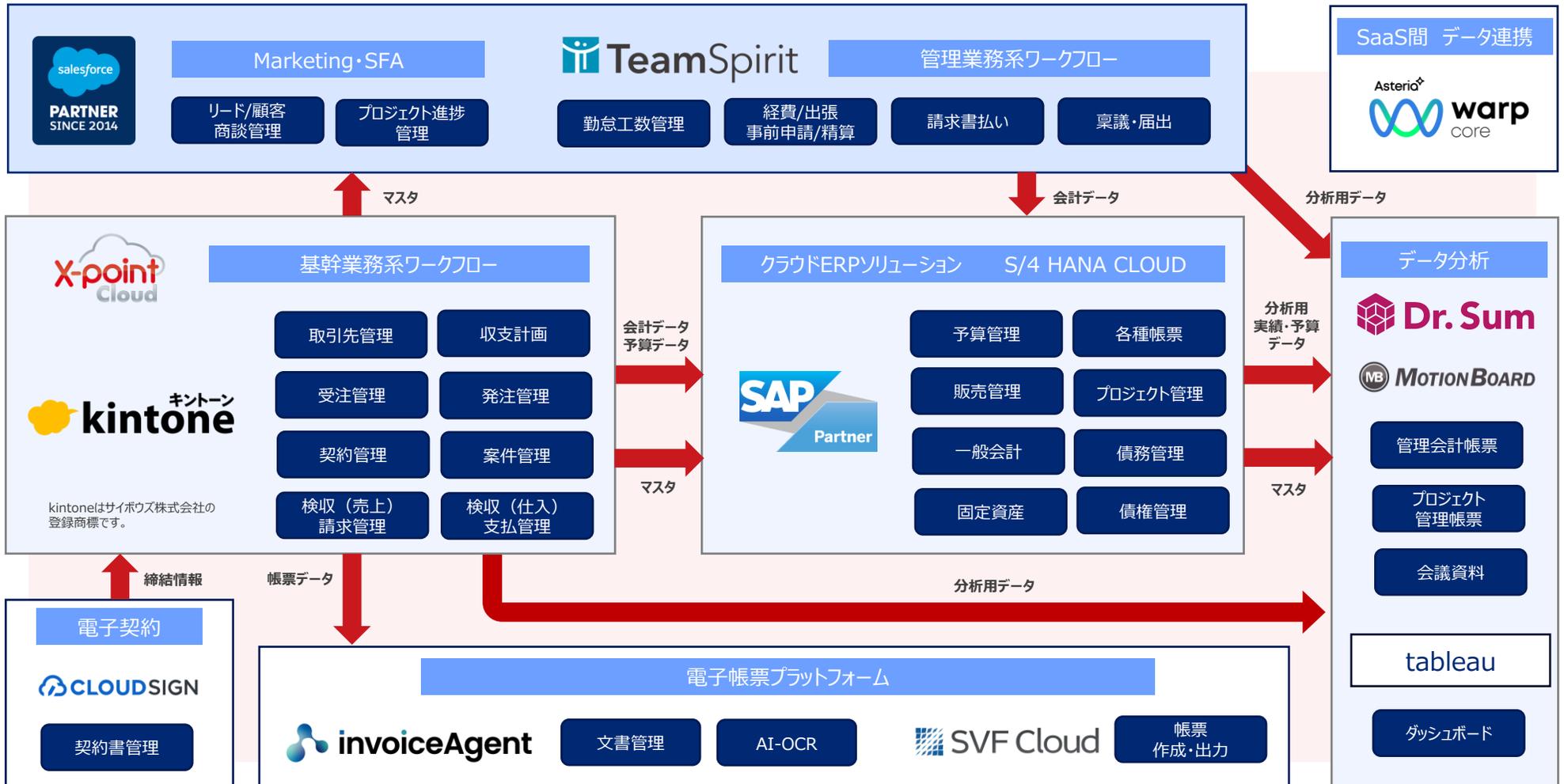
課題の解決

- Orizuruと各プロダクトのインテグレーションにより顧客ニーズに応じたシステムを構築
- 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
- 開発費用・時間の短縮化
- 最新の状態に自動的にアップデート

- ◆ 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)



- ◆ 自社の基幹システムをフルクラウドで構築 (Fit to Standard)
- ◆ 構築過程で人材を育成しノウハウを蓄積



◆ 株式会社Pros Consの株式を取得し、2月16日付で完全子会社化



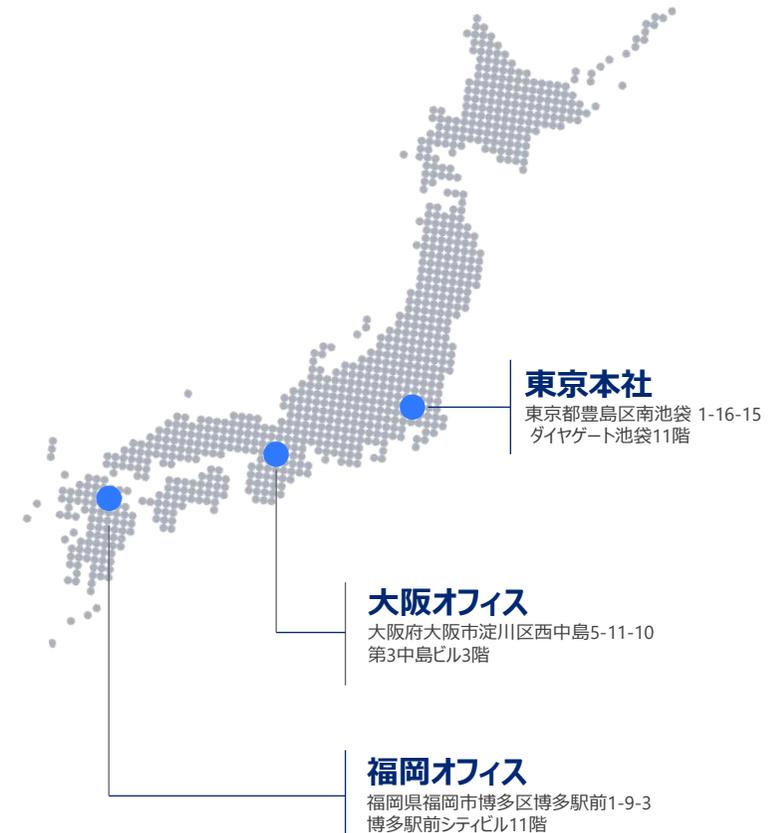
✓ Pros Cons社を完全子会社化することにより、当社のスマートファクトリーソリューション「Orizuru MES」に上記の外観検査AIソリューションを組み込むことで製品力の強化が期待できる

✓ クロスセルや採用、人材育成のノウハウ提供等によりPros Cons社の成長に貢献することで、両社の発展を実現できる

名称	株式会社Pros Cons
所在地	東京都江東区富岡一丁目26番15号
事業内容	AIを活用したシステムの企画・設計・開発事業 外観検査AIソフトウェア「Gemini eye」の開発・販売 外観検査装置の設計・製造・販売
設立	2019年1月18日
契約日	2024年2月13日
株式譲渡日	2024年2月16日
取得価額	309百万円（概算） ※株式280百万円＋エージェントフィー等29百万円（概算）
売上高	104百万円（2022年12月期）
営業利益	24百万円（2022年12月期）
従業員数	5名（2024年1月末時点）※役員1名含む

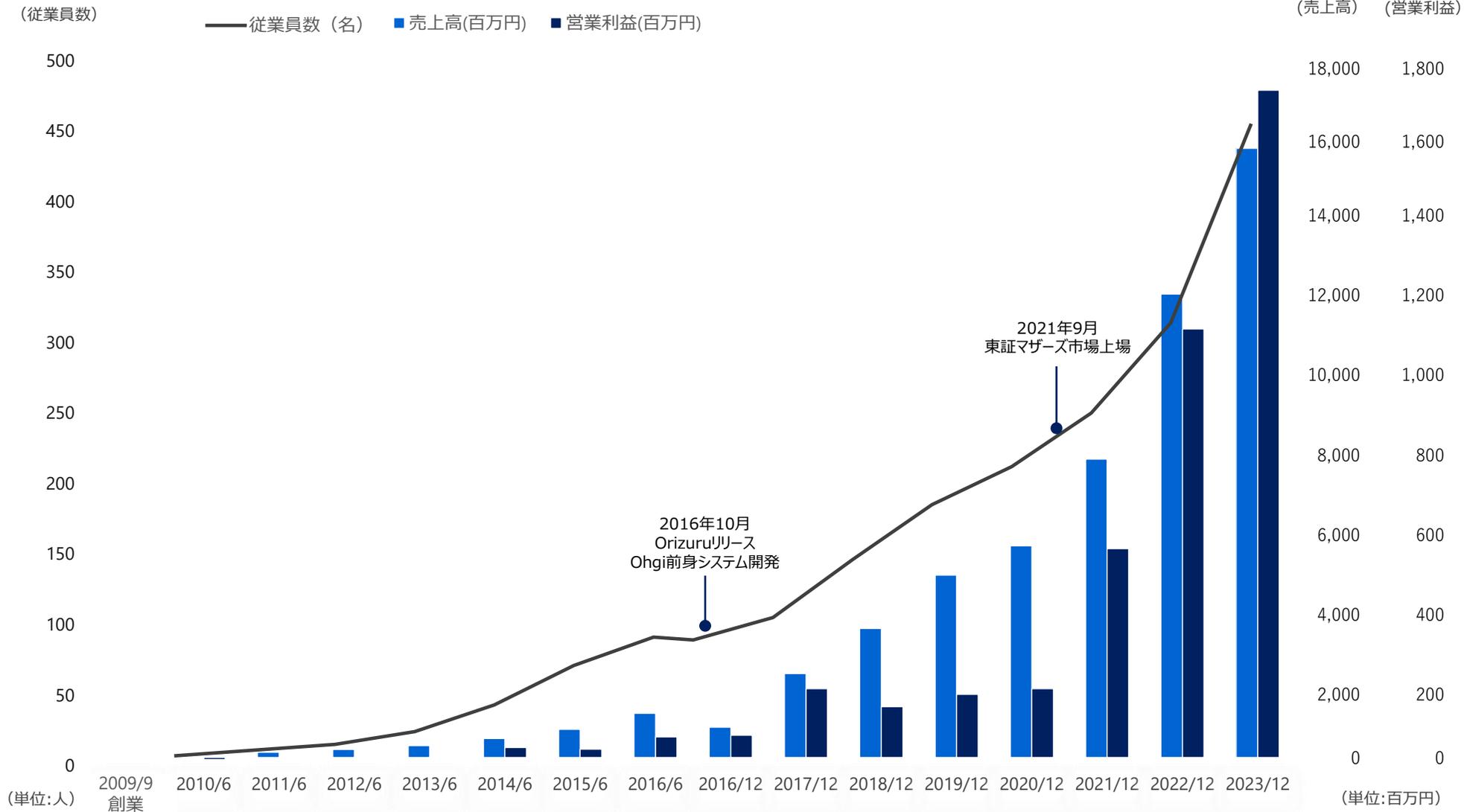
5 APPENDIX

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	562,173千円（2023年12月31日時点）
決算期	12月
従業員数	連結：454人、単体：359人（2023年12月31日時点）
拠点	東京（本社）、大阪、福岡



グループ会社

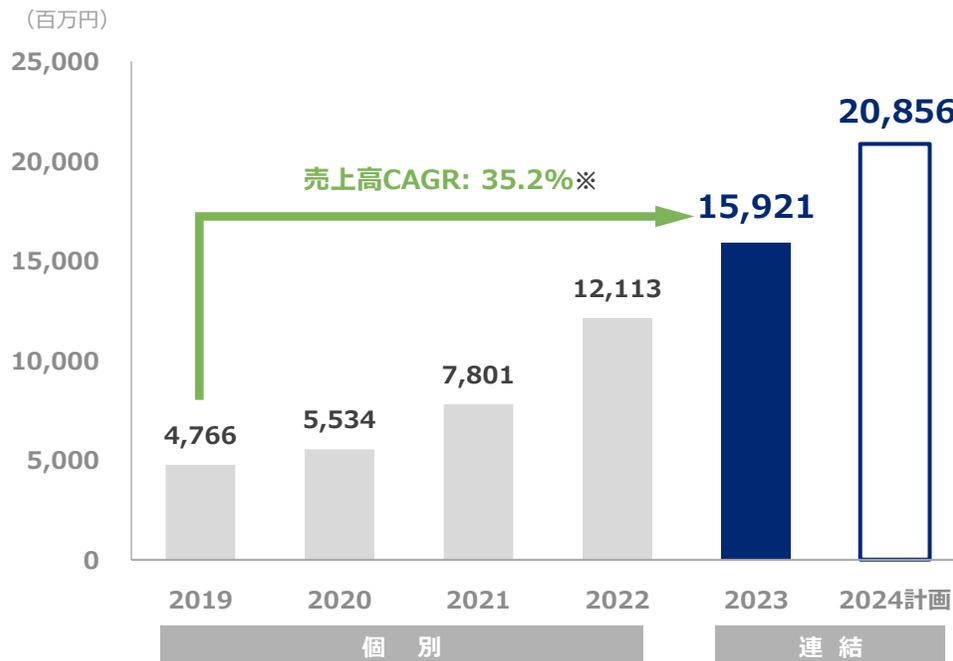
会社名	株式会社ピージーシステム（100%子会社）	山口県宇部市松島町18番10号太陽生命宇部ビル2F
会社名	株式会社電創（100%子会社）	神奈川県川崎市幸区大宮町15番地1小森山ビル6F



※決算期の変更に伴い、2016年12月期は6か月間の変則決算

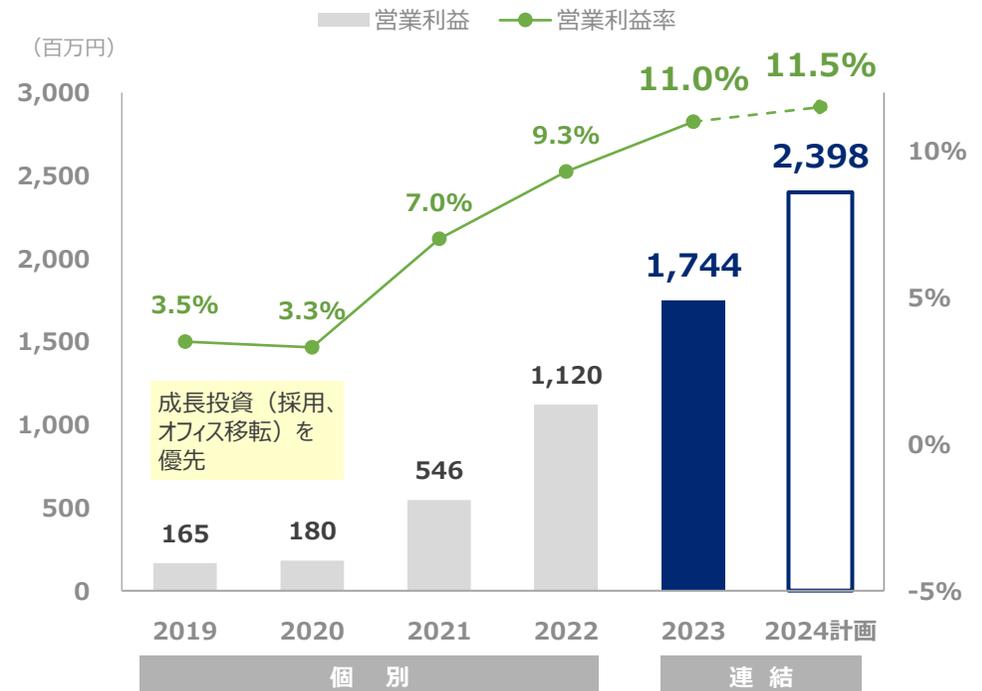
- ◆ 旺盛な需要を背景に年率30%以上の売上高成長を継続
- ◆ 売上単価向上と販管費比率の低下により営業利益率は向上

売上高の推移



※CAGR : 2019/12期 → 2023/12期

営業利益・営業利益率の推移





金子 武史



下村 克則



津野尾 肇



田口 紀成



中島 数晃

役職	代表取締役社長CEO	取締役会長	取締役兼 システムインテグレーション 事業本部長	取締役CTO兼 マーケティング本部長	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	2002年 (株)インクス (現SOLIZE(株))	1995年 (株)日本興業銀行 (現(株)みずほ銀行)入行
	2006年 (株)ラグナ設立	1991年 (株)インクス (現SOLIZE(株)) 入社	2009年 (株)ニトリ入社	2009年 当社入社	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	2012年 執行役員技術統括 責任者就任	2017年 (株)エスキュービズム取締役 就任
	2009年 (株)シンスター監査役就任	1996年 芸陽線材(株) 取締役 就任 (現任)	2012年 執行役員人事統括 責任者就任	2015年 取締役CTO就任 (現任)	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)	2020年 マーケティング本部 本部長就任 (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 (現任)		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)			2020年 取締役CFO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	1995年 環境庁(現 環境省) 入庁
	1997年 (株)大塚商会入社	2003年 米国Shearman&Sterling法律事務所勤務	2004年 公認会計士登録	2003年 経済産業省資源エネルギー庁出向
	1997年 (株)テアートニ代表取締役就任	2004年 ニューヨーク州弁護士登録	2019年 鈴木雅也公認会計士事務所開業 (現任)	2015年 長野県副知事として出向
	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	2004年 アンダーソン・毛利・友常法律事務所 所外国法共同事業復帰	2020年 当社監査役就任	2022年 IDEC(株) 社外取締役就任 (現任)
	2011年 (株)エスクュービズム監査役就任 (現任)	2005年 同所パートナー就任(現任)	2021年 当社取締役監査等委員就任 (現任)	2023年 当社取締役監査等委員就任 (現任)
	2019年 当社監査役就任	2007年 ローランド・ディー・ジー。(株) 社外監査役就任	2022年 クレブ・アドバイザーズ(株) 社外監査役就任(現任)	2023年 同志社大学教授就任(現任)
	2021年 当社取締役監査等委員就任 (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)		
		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 浜松ホトニクス(株) 社外取締役 就任(現任)			

Our Purpose **テクノロジーと人の力で産業のサステナブルな発展に貢献します**

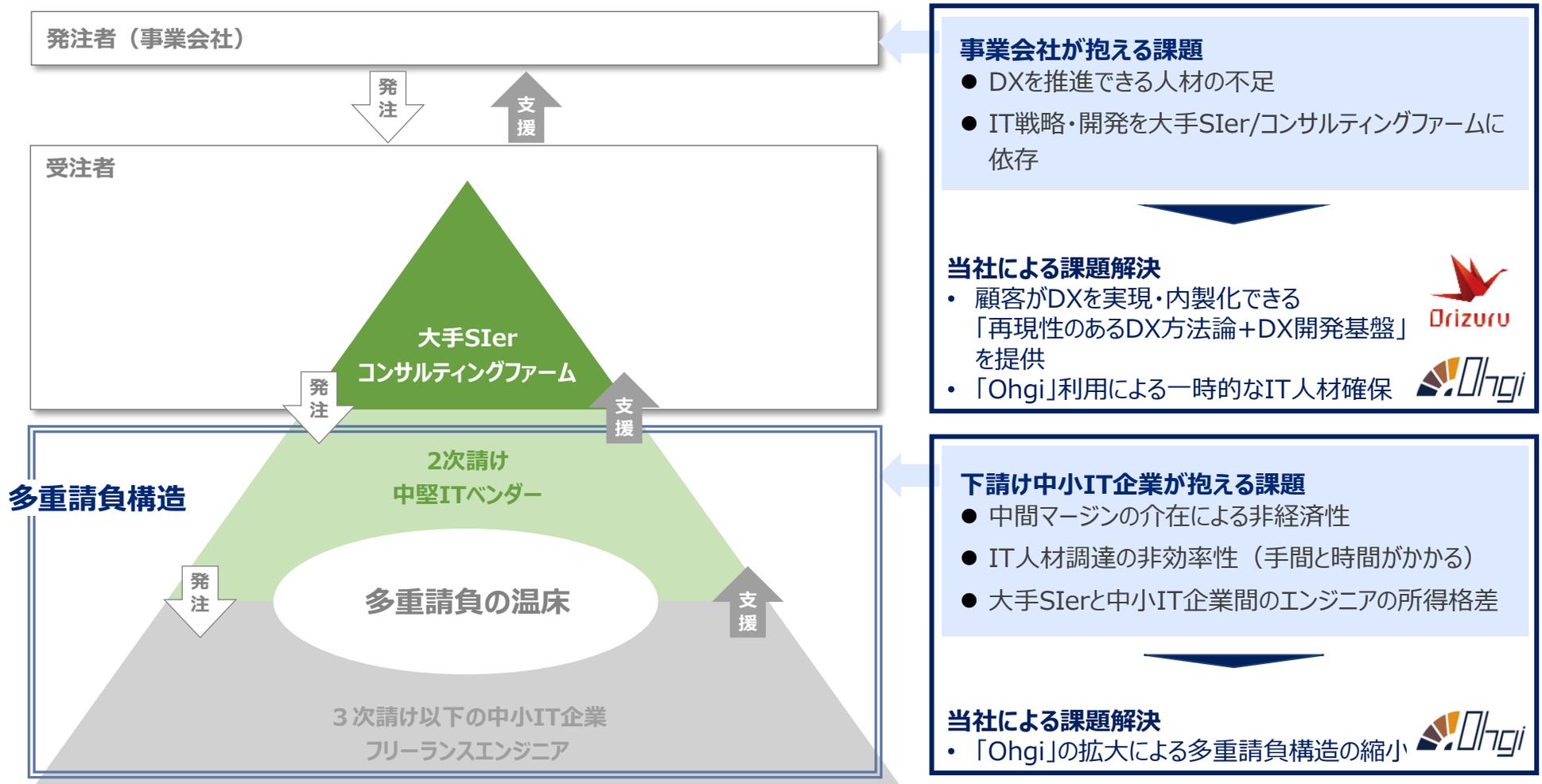
What We Do **IT 産業の次世代を創出する**

- ✓ 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、産業のサステナブル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(一次請け)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

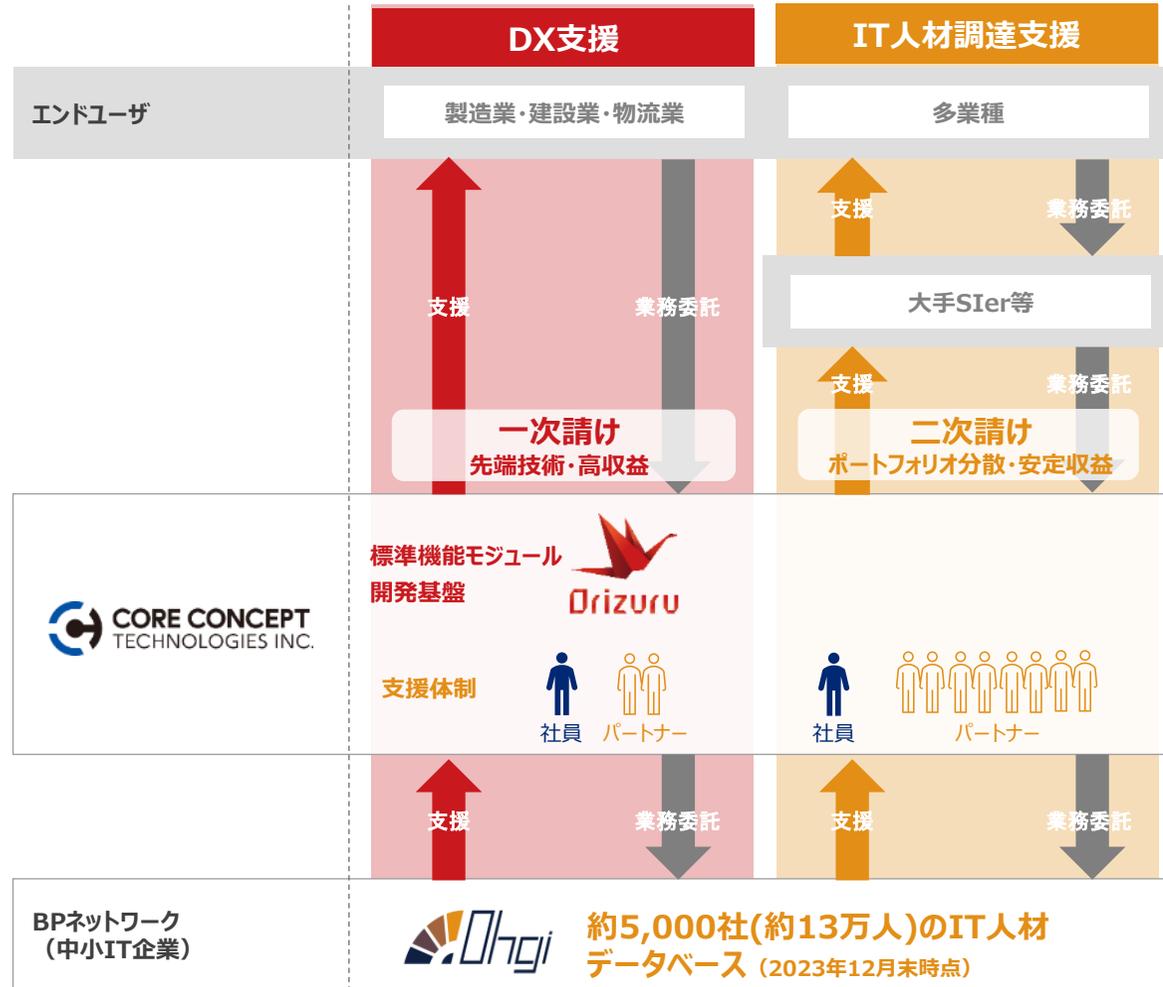
DX支援

- ✓ 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。さらに内製化まで支援
- ✓ 標準機能モジュール+カスタマイズ開発基盤である「Orizuru」や、DX支援メソッド「CCT DX-Method」を活用
- ✓ AIを中心とした技術力、ものづくりへの深い知見が強み

IT人材調達支援

- ✓ 大手SIer等の一時的なIT人材ニーズに対応するためプロジェクトの一部を二次請けで受託
- ✓ ビジネスパートナー (BP) の積極活用でレバレッジ
- ✓ 約5,000社の中小IT企業のネットワークを持ち、約13万人のITエンジニアにアプローチできるデータベース「Ohgi」が強み

※「Ohgi」ネットワークは当社が受注したDX支援サービスの案件でも活用し、パートナーと協働で案件に取り組んでいます



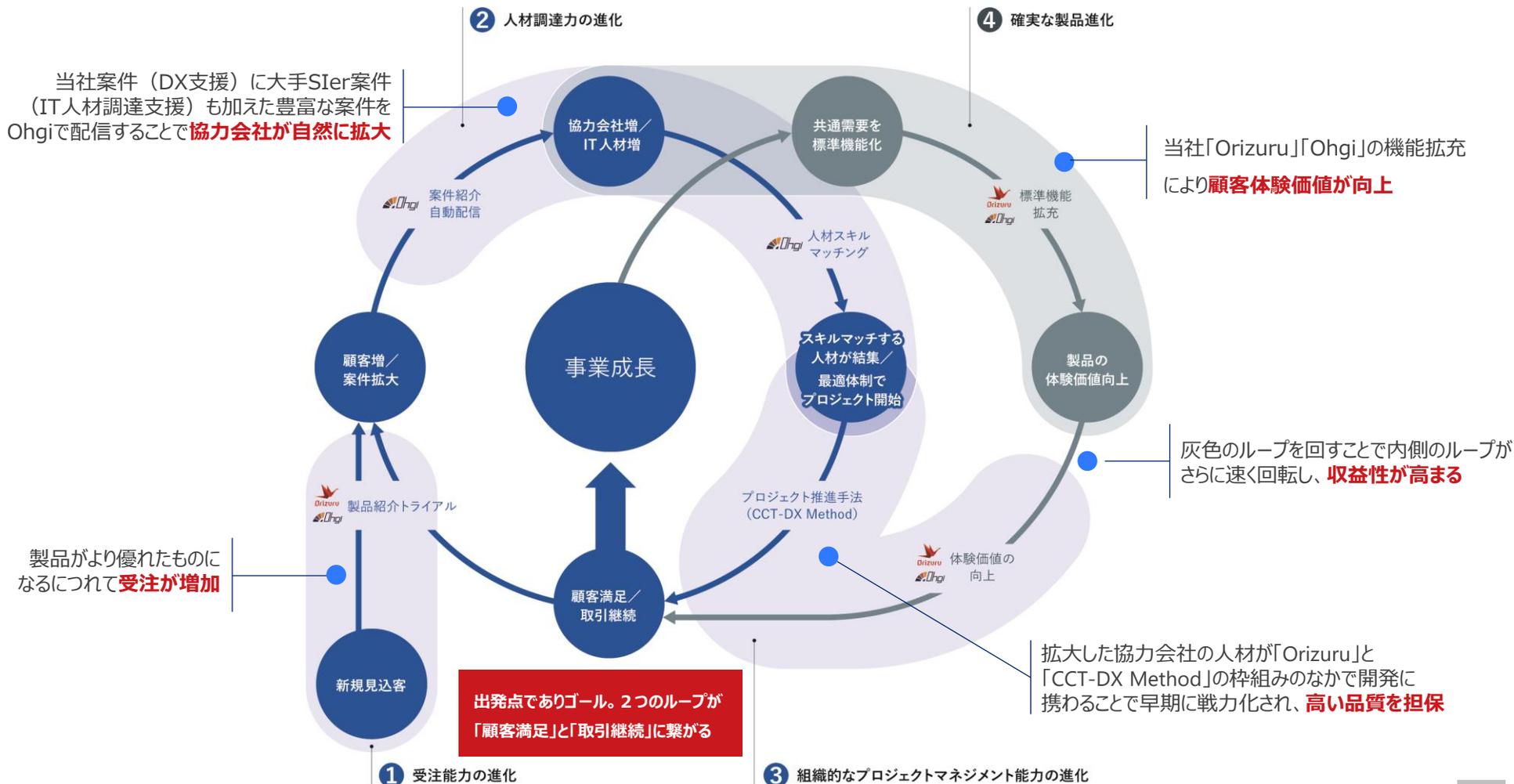
案件獲得

最適な体制構築

◆ 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



◆ 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

DX支援プロセス（事業会社が対象）



主に大手SIerが対象



- ◆ DX支援は、製造業・建設業を中心に支援
- ◆ 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



OBAYASHI



IT人材調達支援



※五十音順・敬称略

- ◆ 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 (ArasInnovataor)
- ✓ ERP (mcFrame/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 (ArasInnovataor)



倉庫・輸送

- ✓ WMS (倉庫管理)
- ✓ TMS (輸送管理)

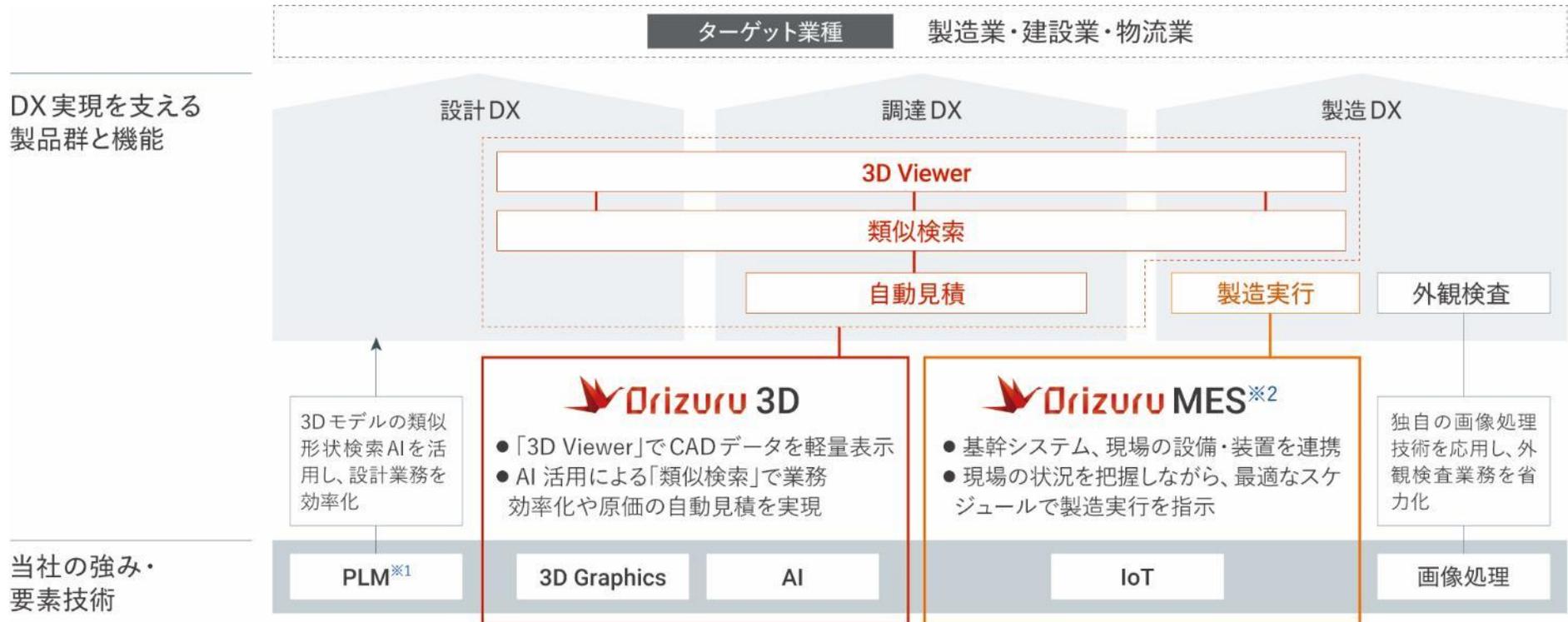
強み

- ✓ 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

- ◆ 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（基本的に開発投資は必要ない）



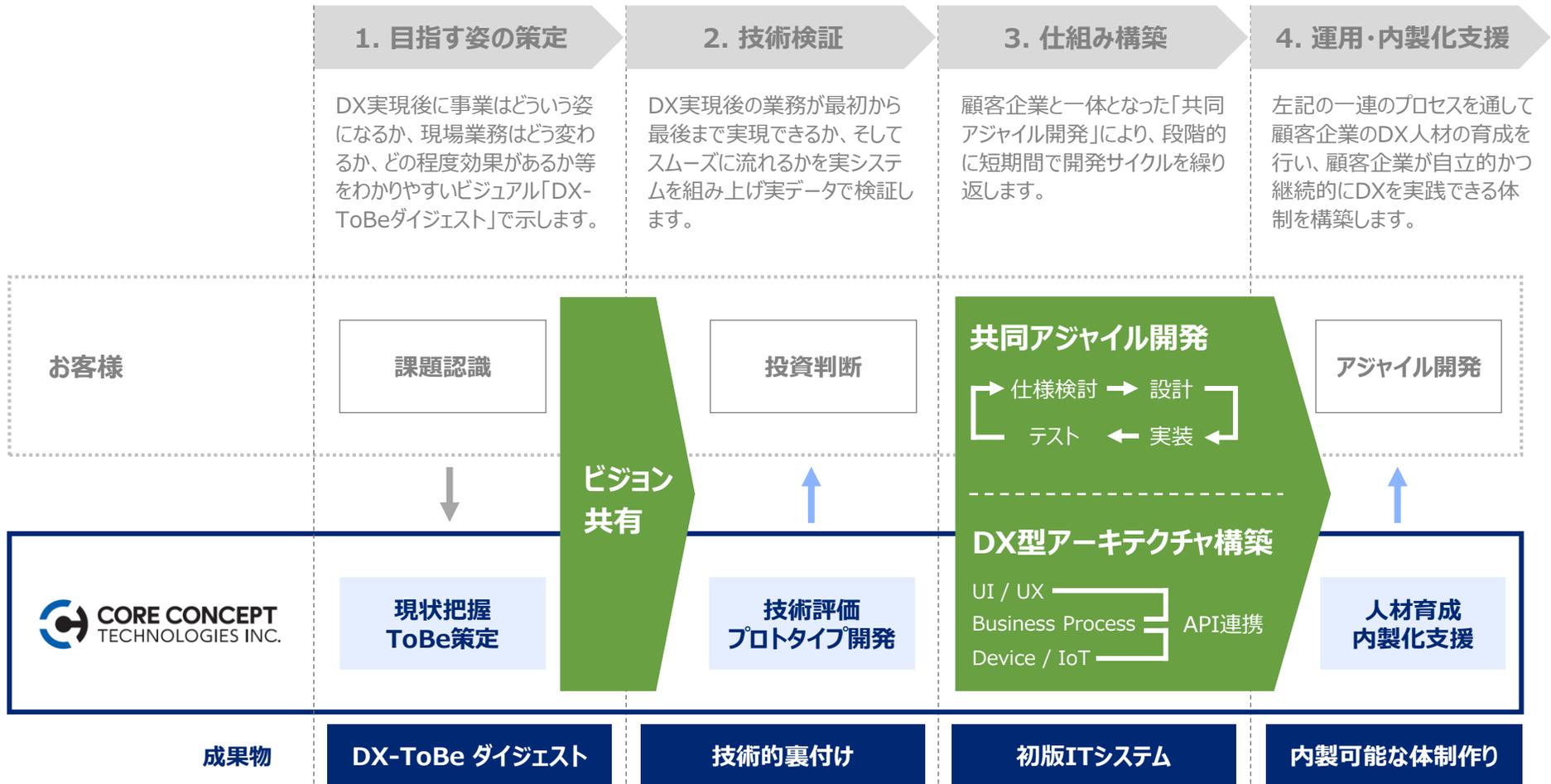
※1 「Product Lifecycle Management」の略。製品ライフサイクル全体に渡って発生する様々な技術情報を集約して、製品開発力や企業競争力を強化すること

※2 「Manufacturing Execution System」の略。製造工程の把握や管理、作業者への指示や支援などを行う「製造実行システム」のこと

当社がDX支援を続ける中で多くの顧客に共通のニーズがあることに着目。2016年、それらに対応する機能を備えた「Orizuru」を製品化。

「繊細な『折り鶴』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」と名付けた。

- ◆ 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



◆ 広範なBPネットワークであるOhgiを活用した提案力（スピード×質×量）

営業



- ✓ 大手SIerを中心に事業会社のニーズにも対応
- ✓ 顧客・BP双方とのリレーションが強く、競合他社（中小零細企業が多い）より信用力が高い

支援体制



- ✓ 上流～下流まであらゆるニーズに対応
- ✓ 一名～数十名規模のチーム組成に対応

人材調達



- ✓ 適切な人材を迅速に調達
- ✓ Ohgiはフリーランスではなく中小IT会社に所属する社員が中心のため、エンドユーザからの信頼性が高い

- ◆ Ohgiにより案件一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5,000社**（約13万人）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）として全国に扇状に広げていきたい」という思いから「Ohgi」と名付けた。

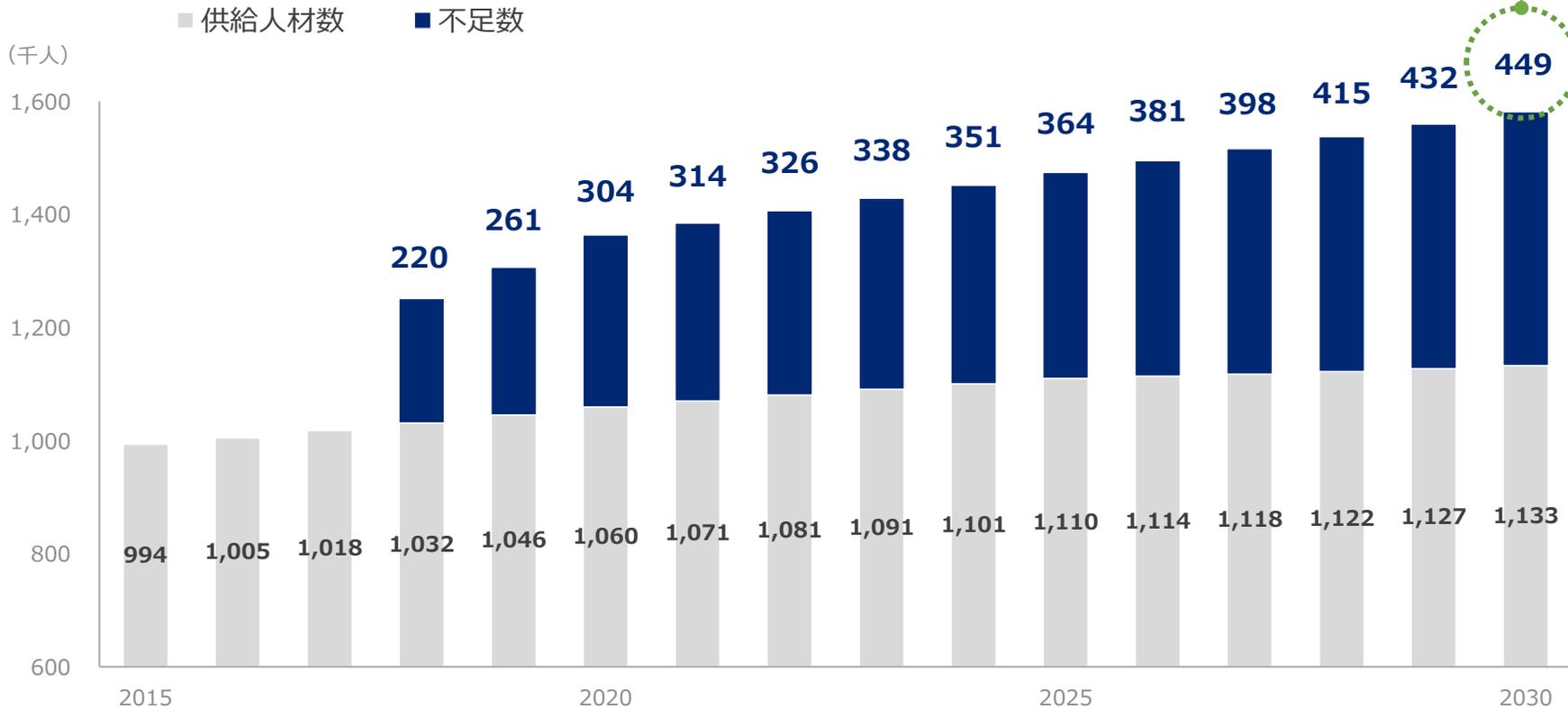
- ◆ DX投資は飛躍的な増加が見込まれる
- ◆ 製造・建設と親和性が高い交通・運輸業界へDX支援事業領域を拡大

産業・業務領域	2021年（億円）	2030年予測（億円）	CAGR 30/21(%)	
交通・運輸	3,215	11,795	15.5	← 今後の注力分野
金融	2,465	8,880	15.3	
製造	2,590	8,130	13.6	← 現在の注力分野
流通・小売	516	1,852	15.2	
医療・介護	896	2,052	9.6	
不動産	435	1,514	14.9	
自治体	520	1,760	14.5	
営業・マーケティング	1,630	3,240	7.9	
カスタマーサービス	231	462	8.0	
その他	10,675	25,509	-	
合計	23,173	65,194	12.2	

※出所：富士キメラ総研 2023年1月30日「2023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

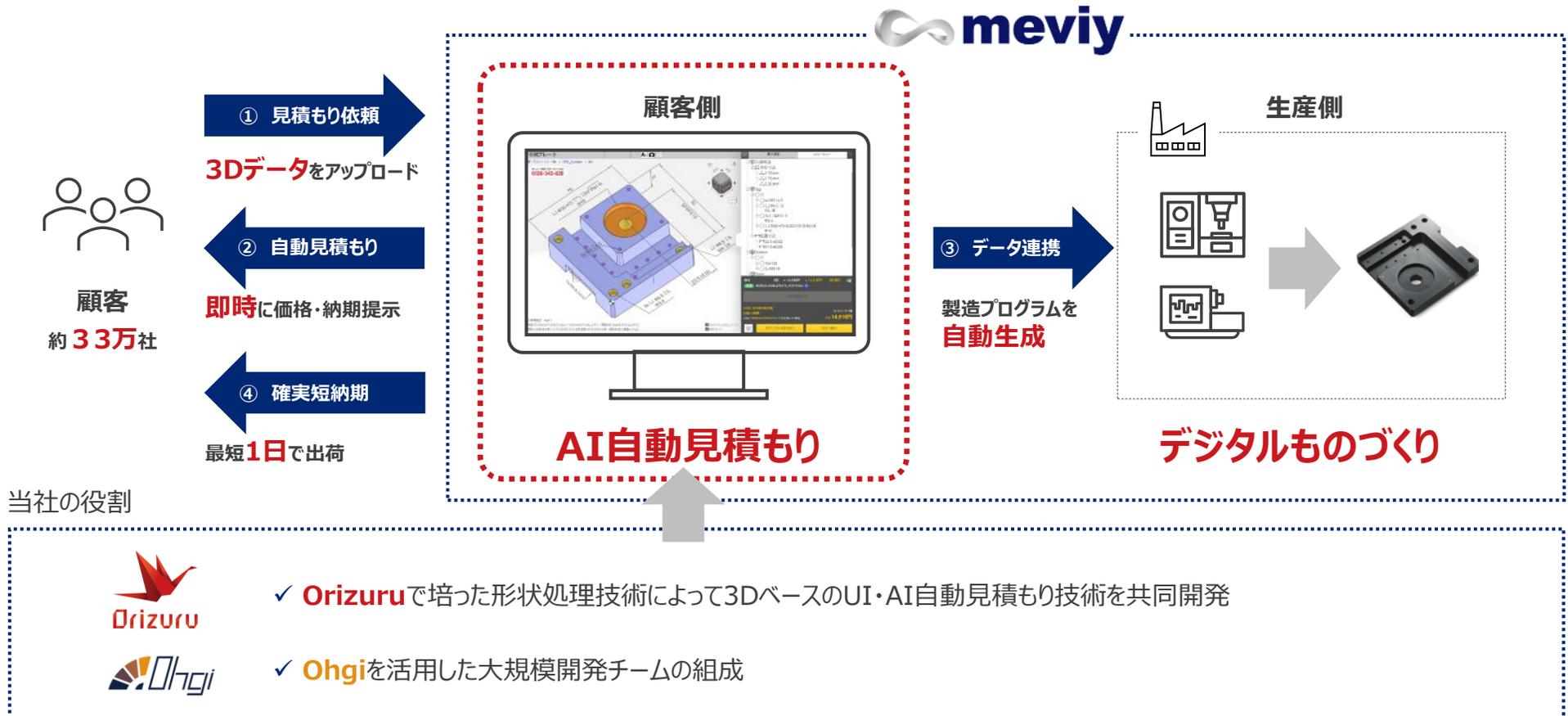
IT人材需給に関する試算



※出所：みずほ情報総研 2019年3月「IT 人材需給に関する調査」

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、開発費の変動費化



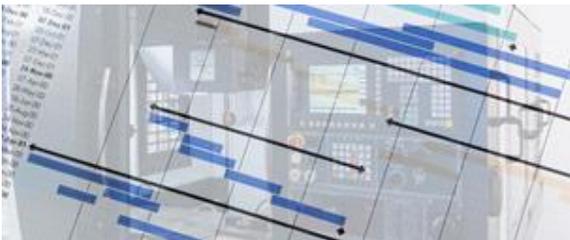
スマートファクトリー構築支援

- ✓ 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：属人的作業の低減



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



設計BIMマネジメントシステム開発

- ✓ オープンBIMを実現する設計マネジメントシステム開発支援
- ✓ 様々なBIMモデル（IFCデータ）の処理・表示にOrizuru 3Dを活用
- ✓ 設計品質の向上・安定化を支援
- ✓ Orizuru 3Dの開発ロードマップ^oに設計ユーザのニーズ・知見を盛り込み

外部システムとの連携

外部システムとの連携によるコンデータ活用範囲の拡張を行うことで、設計業務全般のデータ連携を強化し、そのデータ活用による建築設計品質を向上する。

設計ノウハウのシステム化

設計者の高度なノウハウのシステム化の推進・実行によって、設計品質を向上、安定化する。働き方改革などの社会的要請に向けた設計業務の生産性向上へも寄与。

共同開発

Orizuru 3Dの開発ロードマップへ設計ユーザのニーズ・知見を盛り込むことによって、建設業界へ最適化されたDX開発基盤として成長。

期待する効果：設計品質の向上



期待する効果：設計品質の向上、生産性の向上



期待する効果：Orizuru3Dの価値向上



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。

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した。

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、現場の業務負荷を軽減した。

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慢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を活用したケースメソッド（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代わって、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

◆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予定

	マテリアリティ	主な取り組み実績
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 「Orizuru」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	<ul style="list-style-type: none"> ● 労働生産性の向上(ミスミ) ● 環境負荷低減(ファインシンター)
	未来を創るIT人材の創出 IT技術者のスキル向上と、「Ohgi」ネットワークの拡大により、多重請負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	<ul style="list-style-type: none"> ● パートナー人材数の増加 約10万人(2022年) →約13万人(2023年) ● 「Ohgi」の地方への拡大
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	<ul style="list-style-type: none"> ● 本社、データセンターでの再エネ100%を実現(Scope1,2) ● 不要PCのリサイクル
	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	<ul style="list-style-type: none"> ● 人事評価に組み込み、CCT WAY研修の実施 ● 全社会、役員交流会、交流ワークショップの実施 ● ワークライフバランスの推進、人材育成への投資
	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	<ul style="list-style-type: none"> ● データセキュリティ ● 指名・報酬委員会の設置、社外取締役に女性が就任

スマートファクトリー構築支援で環境負荷低減

当社は製造業のDX支援として「Orizuru」を使ったスマートファクトリーソリューションを提供しています。2021年から株式会社ファインシンター様の生産管理・品質管理、生産計画を含む製造ラインの改革支援を開始し、各生産設備の生産計画の最適化や、各種センサーデータと自動測定結果を基に製造生産を進められる仕組みの構築を行ってきました。スマートファクトリー化することで生産性の向上はもちろん、環境負荷低減にも貢献しています。

「プロフェッショナル」を目指すCCT WAY 研修

当社がベンチャーから次のステージへと成長するための研修です。若手・中堅社員を対象に半期に一度、ビジネス論理思考やライティング&プレゼンテーションなど、テーマが異なる全5回の研修を開催しています。本研修を通して、「CCT WAY」を体現するためのベーススキルを磨くとともに、社会人としての視座の向上も目指しています。



		2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
新卒採用者数	男性	17人	19人	20人	30人
	女性	5人	0人	3人	1人
キャリア採用者数	男性	33人	34人	66人	41人
	女性	4人	7人	16人	11人
離職率		10.0%	8.8%	12.8%	11.7%
平均勤続年数		2.79年	2.15年	3.03年	3.17年
時間外労働時間		22.08時間	22.81時間	21.92時間	19.74時間
産休育休後の復帰率		100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
時短勤務制度の 利用者	数	2人	2人	4人	5人
	率	0.95%	0.80%	1.27%	1.39%
男女間賃金格差		80.2%	82.6%	80.3%	76.0%

*統合報告書もあわせてご参照ください (2024年6月頃リバイス予定)

- 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.

