



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

**金子武史氏（以下、金子）**：コアコンセプト・テクノロジー代表の金子です。本日もよろしくお願ひします。2023年12月期の第4四半期、本決算の説明資料を基にご説明します。

本日の流れは、はじめにエグゼクティブ・サマリー、次に業績をご報告します。その後、今回は本決算ですので、今期の業績予想や成長戦略について、新しく作成したスライドを中心に詳しくご説明します。

# 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	<b>15,921</b>	百万円	<b>+31.4</b>	%
営業利益	1,120	<b>1,744</b>	百万円	<b>+55.6</b>	%
営業利益率	9.3	<b>11.0</b>	%	<b>+1.7</b>	ポイント

## 2024/12期 業績予想

## ◆増収・増益を計画

売上高	<b>20,856</b>	百万円	前年同期比	<b>+31.0</b>	%
営業利益	<b>2,398</b>	百万円	前年同期比	<b>+37.5</b>	%
営業利益率	<b>11.5</b>	%	前年同期比	<b>+0.5</b>	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

エグゼクティブ・サマリーについてです。スライドに2023年度の結果と2024年度の業績予想を記載しており、上段が前期の結果です。売上高は、前年同期比31.4パーセント増の159億2,100万円となりました。営業利益についても良い結果となり、前年同期比55.6パーセント増の17億4,400万円でした。営業利益率は11.0パーセントとなっています。

中段は2024年度業績予想のサマリーです。売上高は、前年同期比31パーセント増の208億5,600万円を予定しています。営業利益は、前年同期比37.5パーセント増の23億9,800万円という計画です。営業利益率は11.5パーセントの計画で進める予定です。

トピックスとして、後発事象になりますが、株式会社ProsCons社の株式を取得し、完全子会社化することになりました。譲渡日は2024年2月16日を予定しており、2024年度から連結の予定です。以上がエグゼクティブ・サマリーです。

## 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	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：その他原価に含んでいた配賦額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

©2024 Core Concept Technologies Inc.

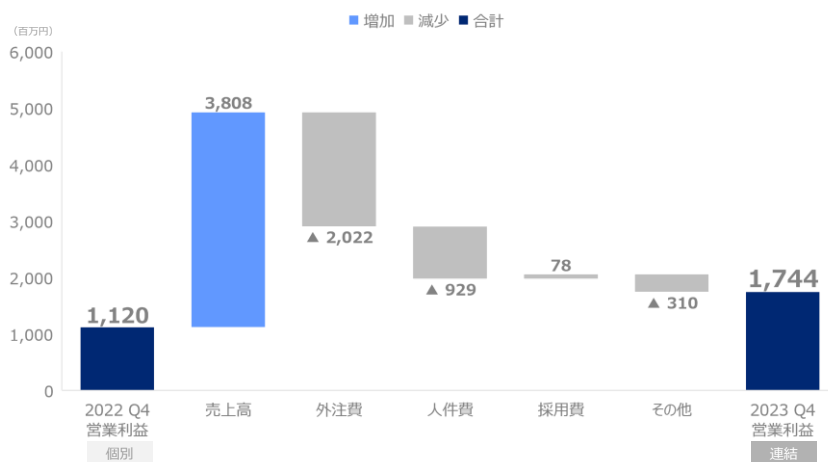
6

業績報告の詳しい数字をご説明します。スライドは連結損益計算書の結果です。

段階損益はそれぞれ前年同期比で堅調にプラスになっており、売上総利益は前年比で46.4パーセントの増益です。営業利益、経常利益、当期純利益はいずれも50パーセントを超える増益となっています。

スライド右側に連結業績予想に対しての達成率を記載しています。残念ながら売上高は予想値に約1パーセント届きませんでした。利益に関しては予想を上回る結果となりました。

## ◆ 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%）



©2024 Core Concept Technologies Inc.

7

営業利益の増減要因を棒グラフで記載しています。売上高の拡大と堅調な売上総利益の獲得によって営業利益が大きく伸びました。

## ◆ DX支援の売上総利益率が前期比大幅改善

	単位：百万円		増減率	
	個別 2022 Q4	連結 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）

©2024 Core Concept Technologies Inc.

8

スライドはサービス区分別の内訳を追記したものです。売上総利益率は2022年度が24.3パーセントだったのに対し2023年度は27.1パーセントと、伸びている状態です。

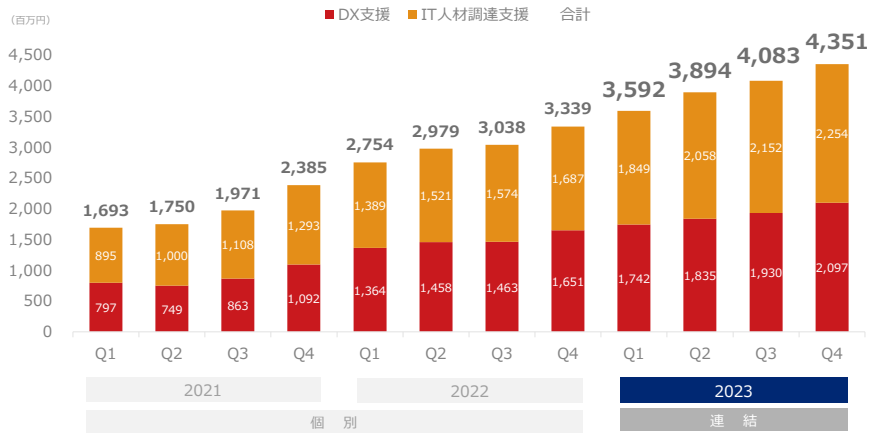
内訳を見るとDX支援に関しては33.1パーセントだったものが38.4パーセントに上がっており、主にこちらが売上総利益向上に大きく寄与したという結果になりました。

IT人材調達支援は堅調に改善が進んでおり、2023年度は売上総利益率が16.7パーセントという結果になりました。

DX支援の受注残高に関してはスライドのとおり減少していますが、特段リスクがある状態ではありません。今回は主に季節性の影響で減少が見られました。



## ◆ DX支援・IT人材調達支援いずれも増収傾向を維持



©2024 Core Concept Technologies Inc.

9

サービス別の四半期売上高の推移です。それぞれのサービスに関しては、2023年度を通して堅調に右肩上がりに伸びている状況です。



©2024 Core Concept Technologies Inc.

10

四半期営業利益の推移です。こちら第1四半期、第2四半期、第3四半期と、営業利益率を伸ばしています。例年のことですが、第4四半期には決算賞与の引当金を計上しており、今期は2億9,600万円を計上しました。

結果、営業利益としては3億7,600万円ですが、決算賞与の引当を除くと第4四半期は第3四半期以上の利益が確保できているということになり、収益性に関してはかなり良くなっていると考えています。

**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、  
FY2023:296百万円)

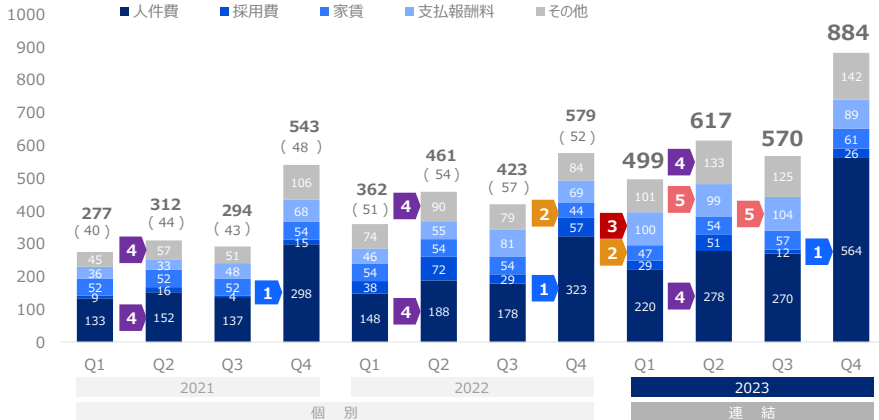
**2** オフィス一部転貸の影響で減少

**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

(百万円)



● FY2021は人件費（役員報酬）の一部を売上原価で計上

● FY2022まで原価に含んで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

©2024 Core Concept Technologies Inc.

11

四半期販管費の推移です。こちらも第4四半期は決算賞与の引当があったため大きくなっていますが、コストコントロールはしっかりとできている認識です。

- ◆ 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

©2024 Core Concept Technologies Inc.

12

四半期ごとの連結損益の推移です。売上総利益率に関しては売上高を伸ばしながら各四半期で改善が進み、2023年度第4四半期の結果は29.0パーセントとなりました。こちらは過去最高の売上総利益率になっています。

## ◆ 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

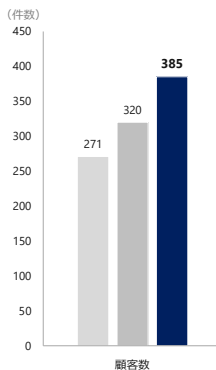
©2024 Core Concept Technologies Inc.

13

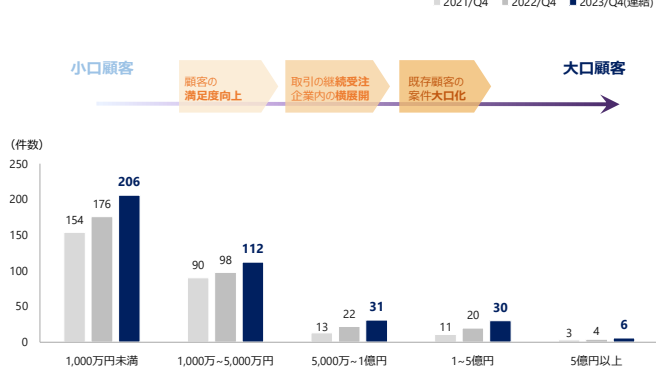
サービス区分別実績の四半期推移です。特にDX支援事業に関しては売上総利益率が40パーセントを超えるような状況が、第3四半期、第4四半期で続いています。安定的な収益を確保できているという結果になっています。

◆ 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

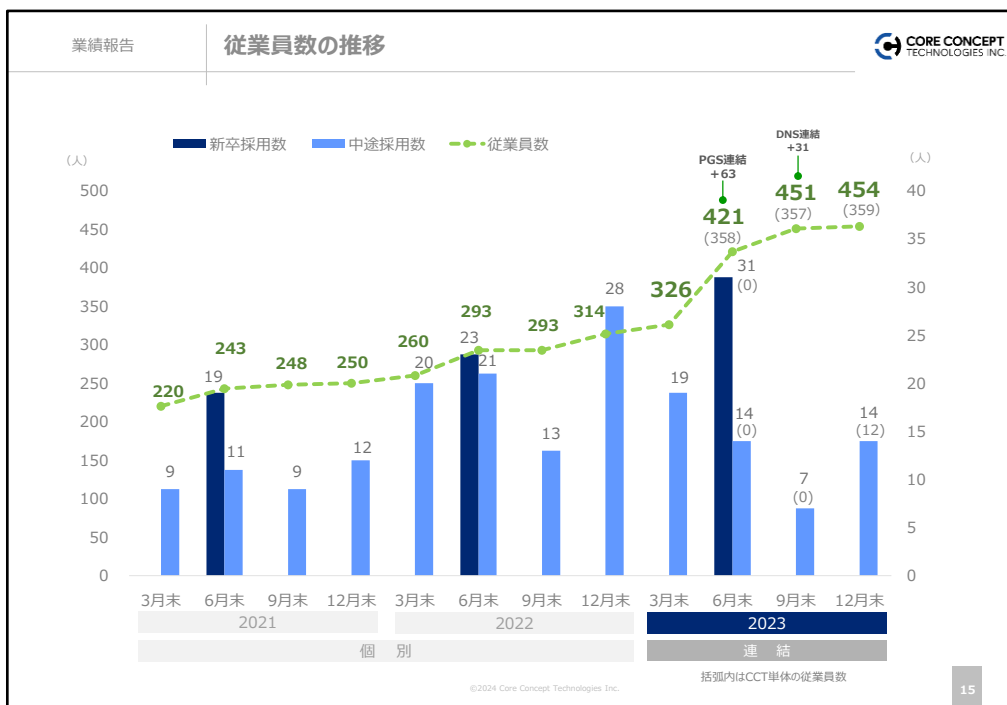
©2024 Core Concept Technologies Inc.

14

顧客数の推移です。スライド左側が全体の顧客数の推移、右側がお客さまからいただいている当社自体の売上区分別の顧客数の推移です。

全体としては、2022年度のお取引が320社だったのに対して、2023年度は385社となっており、新規の顧客が約20パーセント増えているという格好になります。

右側の顧客数の推移に関しても、各売上区分別でそれぞれ伸びており、特に5,000万円以上の、比較的大口のお客さまが堅調に増えているという結果です。お客さまの信頼を重ねながら取引を大口化して顧客数を増やしており、こちらも予定どおり進んでいます。



従業員数の推移です。2023年度から連結になったため、単体と連結のそれぞれの推移を記載しています。

単体に関しては、人材の質により比重を置きながら、良い方を増やしていくというコンセプトです。加えて、特に地方の良質な会社をグループインするかたちでM&Aを積極的に進めており、現在は連結で450名強の社員数を抱えるという状況で推移しています。今年も意欲的に採用とM&Aを進めていき、従業員数も増やしていく方針です。

## ◆ 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	増減額	主な増減要因
	2022 Q4	2023 Q4		
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	

©2024 Core Concept Technologies Inc.

16

B/Sについてです。昨年、POと同時に自己株式を約10億円取得したため、現預金はその分減っていますが、営業キャッシュフローで十分底上げができています。

今後はより営業利益を高めていきつつ純資産を積み上げ、プライムの純資産要件をクリアするよう進めていく方針です。  
以上が2023年度結果のご報告になります。



# 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&amp;Aについては考慮しておりません

©2024 Core Concept Technologies Inc.

18

2024年度の業績予想のサマリーです。引き続き、売上高は前年比30パーセント強の増収を目指して進めていく方針です。今期の計画としては200億円を少し超える、208億円の売上高を目指します。

売上総利益も足元は堅調な状況ですが、引き続き丁寧に改善していきます。DX支援では40パーセント強の売上総利益率を確保して着地させる方針です。IT人材調達支援では1件1件の受注に関して売上総利益率を丁寧に改善していきつつ、今期並みの結果を予定しています。内訳として、コアコンセプト・テクノロジー単体に関しては若干の改善を見えています。一方でM&Aでは地方の会社を含め今後も入ってくるかたちになり、少し収益性が低い状況からグループインになることを踏まえ、その平均値として前年並みを維持する方針で計画しています。

営業利益率に関しては、収益性を上げていきながら社員の年収も同時に高め、販管費をコントロールします。結果として、2023年度より0.5ポイント高い11.5パーセントの営業利益率になる計画としています。

**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）

業績予想に対してどのようにアクションするのか、スライドにポイントをまとめています。事業環境に関してはお客さまとの関係性も良く、引き続き良い方が採用できており、堅調な事業拡大を見込める状況です。

足元では業績悪化につながるような重要なリスク要因が特段ありませんので、今後も注意や意識はしつつ、きちんと攻めていくかたちを取りたいと考えています。

スライドに事業関連の主な取り組みをいくつか記載していますが、主に3つのポイントをご紹介します。1点目として、アウトバウンドへ注力します。営業組織をきちんと組成し、サービスの紹介や提案を当社から行い、見込み客に対してリードを取っていく活動を強めます。営業活動の比重を上げていく計画です。

売上の規模は大きくなっていますが、これによって増収率を上げていけるような組織力の向上を果たしたいと考えています。

2点目として、当社が手掛けるプロダクトやソリューションの範囲を広げていく方針です。具体的には製造業の設計、生産に関するDX支援について、「Orizuru」をベースに改善・強化します。

加えてSFAやERPなどの、顧客がDXを講じる中で非常に需要が強い領域に関して、自社プロダクトではなく世の中のデファクトスタンダード化しているプ

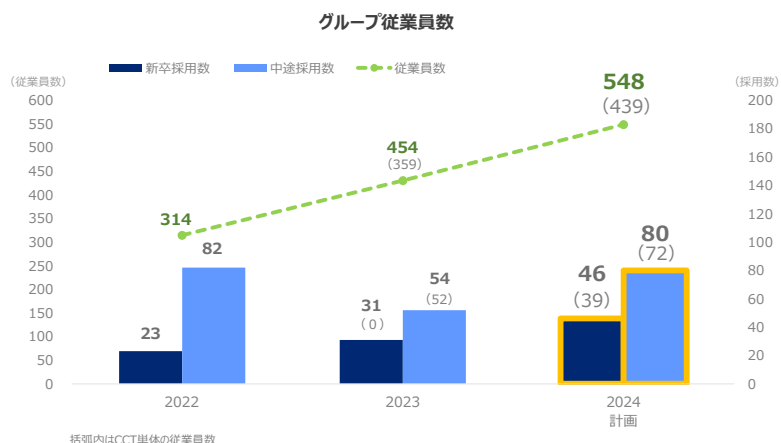
ロダクトを掲げて、アップセル、クロスセルを狙います。アウトバウンド営業における機会の獲得をより効率的に進めるために、提案できるプロダクトを広げていきます。

3点目として、人材を拡充します。当社自体の採用も強化していきますが、日本には良質な地方の中小企業がたくさんありますので、グループに入っただくことで地方の中小企業の力を巻き込み、人材の拡充を計画的に進めます。

大きくこの3点によって、トップラインの向上と売上総利益の改善を計画的に進めるというのが今回の狙いです。

## 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



©2024 Core Concept Technologies Inc.

20

人材確保に関するスライドです。今期から人事部を組成しました。事業拡大とともに必要な人数自体が増えてきているため、より計画的な進行・拡大ができる組織に移行しています。こちらを強化していくことで、来年以降もより従業員数を伸ばしていく方針です。

**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

以上の内容に基づき、売上高、売上総利益率、営業利益に関する見通しをスライドに記載しています。基本的には、どちらも第1四半期から第4四半期にかけての堅調な拡大を目指しています。

売上総利益率に関しては安定的に推移していますが、こちらを引き続き改善し、収益性はより伸ばしていこうと考えています。

営業利益に関しては、第2四半期に新卒の採用費が発生し、また、結果として利益をきちんと出すことができれば第4四半期に決算賞与引当金を計上します。このような季節要因で第2四半期と第4四半期の営業利益率は若干低下する見込みですが、これらはこれまでと同様であり、その他特段大きな下振れのリスクはない想定です。

また、M&Aを積極的に推進しているため、結果として新規M&Aの費用が追加で発生する可能性があります。ただし、のれんを必要以上に増やしてでもM&Aを行うことは考えていないため、基本的には収益を伸ばしながら、M&Aの補助的な力を加えるという方針を維持する考えです。

# 4 成長戦略

---

成長戦略		CCTの成長戦略と具体的施策		CORE CONCEPT TECHNOLOGIES INC.	
オーガニック		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	
		製造業/建設業	アウトバウンド営業開始	首都圏	Ohgiネットワークのシェア拡大(現状50%程度)
		物流業	受注済案件の大型化		
		クラウドソリューション	プロダクトの拡大	地方	Ohgiネットワークのアウトバウンド開拓
		大手SIer	人員増強で拡大		
提携M&A	目的	<ul style="list-style-type: none"> <li>業界知見/顧客の獲得</li> <li>Orizuru機能拡張の時間短縮</li> </ul>		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"> <li>■ 2023年</li> <li>・REVA1号投資事業有限責任組合への出資</li> <li>・REVA㈱との業務提携</li> <li>■ 2024年</li> <li>・㈱ProsCons100%子会社化</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 2023年</li> <li>・㈱ピージーシステム100%子会社化</li> <li>・㈱電創100%子会社化</li> </ul>	
		DX支援	IT人材調達支援		

©2024 Core Concept Technologies Inc.

23

成長戦略と具体的施策についてご説明します。当社のサービスは、DX支援とIT人材調達支援ですが、どちらも引き続き強力で拡充していくというのが成長戦略の骨子です。

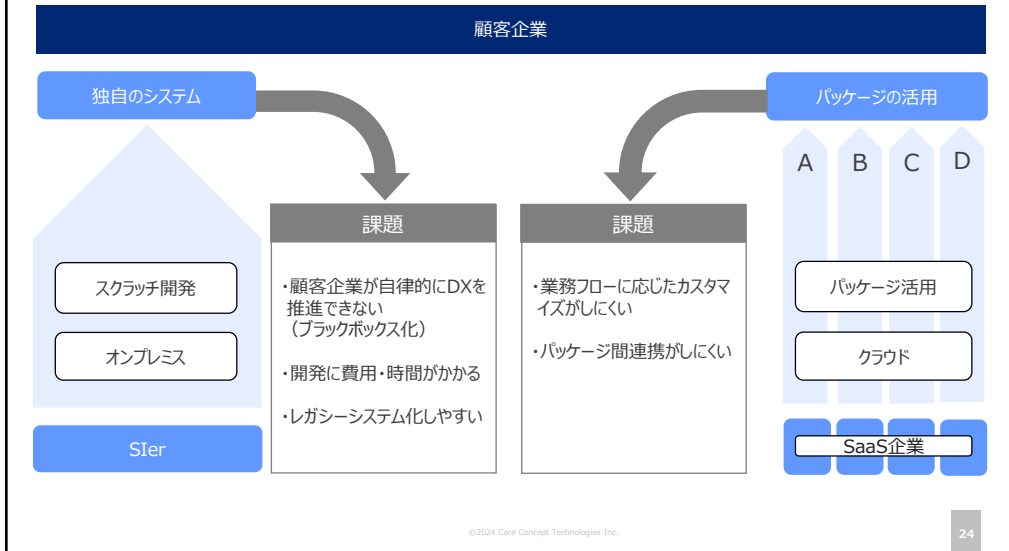
今期に関するポイントは3点あり、1点目は、アウトバウンド営業で計画的にリードを取っていくような営業組織活動を強めるということです。2点目は、SFAやERPを含めた、お客さまの需要にミートするプロダクトを拡大し、アウトバウンド営業の営業効率をより高めていくということです。

3点目は、そのような旺盛な需要に対して、きちんと応えていくための人材を拡充することです。「Ohgiネットワーク」の首都圏のシェアはかなり高い状況ですが、こちらを地方に拡大しながらM&Aも併用し、良質な地方の人材を当社のグループに巻き込んでいきます。

このように進めていくことで、今の延長線上で組織力を高めるというのが成長戦略です。



## ◆ 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



ここからは、プロダクトに関する補足についてのスライドを新たに加えています。当社の手掛けているDXやITソリューションの市場の特徴についてご説明します。

当社は、大企業や中堅企業を中心にDXの支援を行っており、大企業に関しては世界戦略の中で勝っていくため、当社の強みを発揮できるようなシステムを求められることが多くあります。そのため、標準機能を中心に使うというよりは、その会社固有の業務プロセスにフィットするように、ある程度カスタムしてでも最適化するという必要があります。こちらがスライド左側で図解している内容のご説明です。

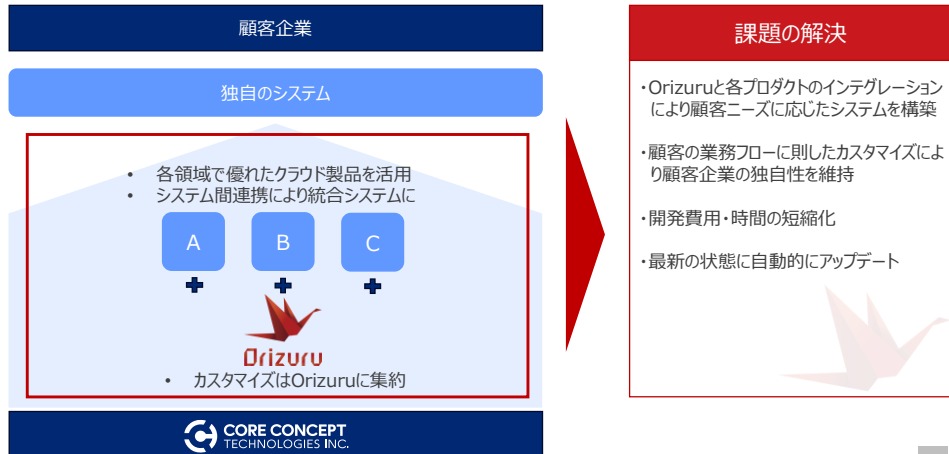
ただしこの仕組みは、作った時には最適なのですが、時代の変化とともにテクノロジーやトレンドも変わってきます。よって、技術の進化を柔軟にアップデートし続ける点に関しては、このようなスクラッチやカスタム開発というのは制約や足かせが出ますので、レガシーシステム化しやすいという課題があります。

そのようなところを踏まえて、中堅企業ではある程度、デファクトスタンダードとなっているクラウドシステムを各業務別を選定し、組み合わせて使うというかたちが今の主流になっていると考えています。こちらがスライド右側で図解している内容のご説明です。

ただし、SaaSの特性としてカスタマイズには非常に強い制限がかかります。そのため、標準機能で使う分には問題ありませんが、自社向けにカスタムするとなると、かなり制限がかかります。こちらが課題であり、妥協しなくてはならない点ということです。

このような中でどのようなIT化を講じるのか、各社で頭を働かせながら進めているというのが市場の現況です。

- ◆ 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



©2024 Core Concept Technologies Inc.

25

それに対して、当社はどのような打ち手で顧客の期待に応えようとしているのかというコンセプトを、スライドにまとめています。ポイントとしては、SaaSの標準機能とカスタマイズ性の「いいとこ取り」を、きちんとご提案できるプロダクト構成にする方針です。

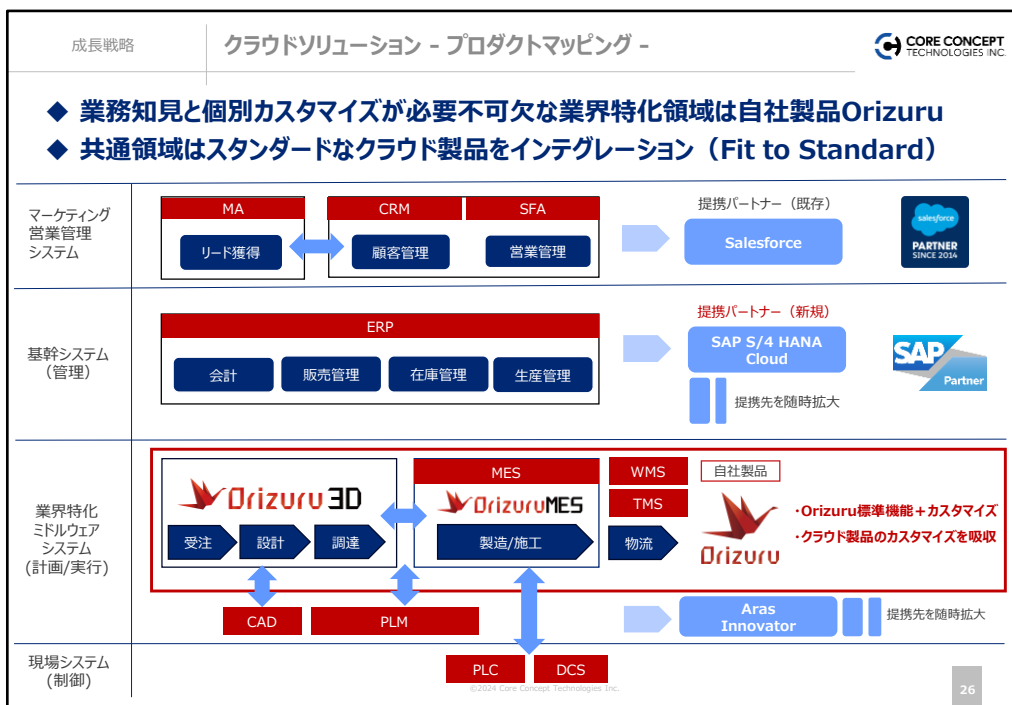
具体的には、我々はフルカスタムしていく時代ではないと考えていますので、業務別にきちんと質の高いクラウドシステム、SaaSを市場から選定して、当社もデファクトスタンダードのSaaSを扱えるかたちにしていきます。

それと同時に、当社は「Orizuru」というかなり高度なテクノロジーで、お客様のカスタマイズ要望に応えられる自社製品を持っています。これを組み合わせることで、基本的にカスタマイズが必要となる、当社の強みを発揮する領域に関しては、「Orizuru」のほうにカスタマイズを片寄せし、「Orizuru」とAPI連携させて各SaaSは標準機能で使います。

この標準とカスタムの両立を、システム構成としてお客さまにきちんとご提案できるようなプロダクトの構成を志向していきます。

これによって大企業の需要と、中堅企業のSaaSをベースに標準機能を最大限使うという需要のどちらにも、最適に応えていくことができると考えていま

す。このように、お客さまの期待に応えられるような魅力あるプロダクト構成に拡充し、アウトバウンド営業を組織的に開始するという方針です。

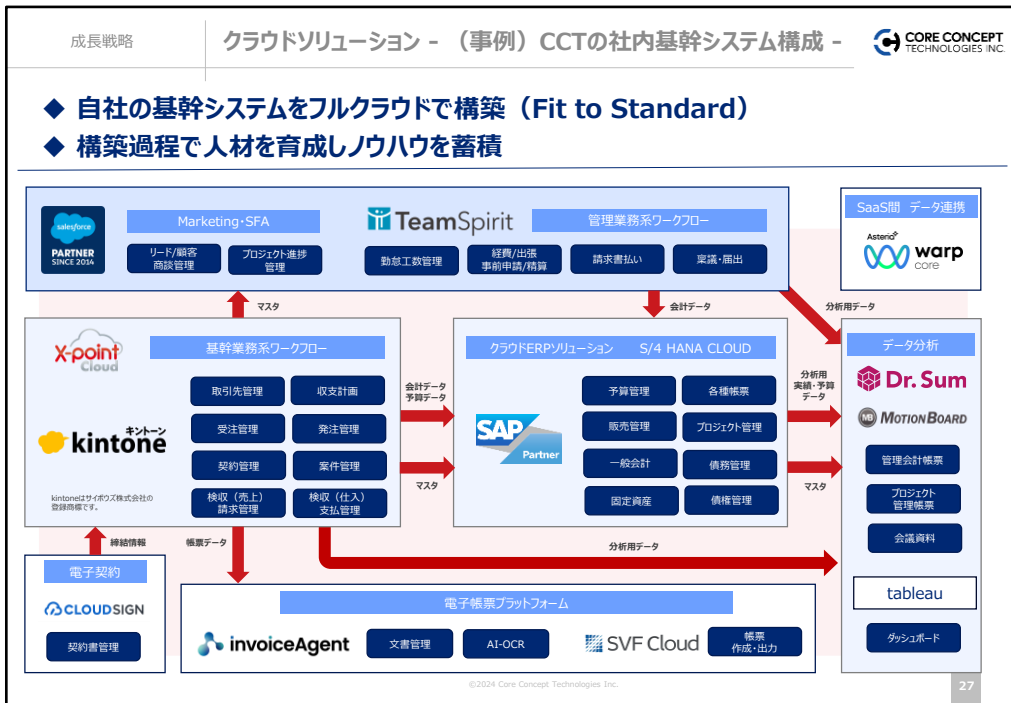


こちらのスライドに詳細を記載しています。特に、スライド下段に記載の「Orizuru」により製造業・建設業を中心に、これまで設計のデジタル化や工場の自動化など、自社製品を中心にDXの期待に応えてきました。

これに加えて、世の中の需要の中心であるERPについては、SAPジャパンと業務提携し、デファクトスタンダードとなっている「SAP S/4HANA Cloud」のようなプロダクトに関して当社自身の知見を持ちながら、扱えるようにしていきます。

また、セールスフォース・ジャパンは数年前から提携パートナーとして、かなり実績も重ねてきたため、SFAに関しても常に提案できる状況です。SFAやERPに自社製品の「Orizuru」を加えた総合ソリューションを、特に我々が得意としている製造業、建設業のお客さまに個別でもトータルでも、また段階的なデジタル化のご提案も可能です。

このように、リードに対してきちんと機会損失なく受注していけるような商品構成に拡充していくことが、今期のポイントです。



クラウドソリューションを外販していくとお話ししましたが、当社自体も基幹系システムを近代化し、すべてリプレースを行いました。

スライドに記載しているとおり、自社の基幹システムを基本的にフルクラウド、SaaSをベースとした「Fit to Standard」で構築しました。標準のSaaSシステムをAPI連携し、データを自動的に連携させることで、会社の状況が必要なメンバーに対してBI等で可視化され、経営判断に活かすことのできる仕組みにブラッシュアップしました。

—DX企業としても、クラウドシステムの活用のあり方としても、データの最大活用を試行し、非常に高度なシステムを安価に構成して競争力を高めるといふ事例を作ることができました。

「お客さまにお伝えできるように」という点を意識しつつ自社システムを構築することで、当社の中に知見を貯め、組織的な力を外販にも活用していきます。

このように自社で実績が取れたものをご提案し、お客さまの期待に応えていくというのが、本来の経営だと考えています。

### ◆ 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

今回、AIの外観検査を手掛けているPros Cons社を2月16日付で完全子会社化しました。当社が手掛けている「Orizuru」というスマートファクトリーのシステムと組み合わせが非常によいものとなっています。

特に、「Orizuru MES」という工場を自動化するシステムの機能を拡充するような要素技術を持っている会社のため、グループに入っていただくことで、より製造業向けのDXの提案範囲を広げていくことが可能です。

それと同時に、この会社自体がプロダクトを持ち、日本の大手製造業のお客さまと直接取引をしてくれています。そのため、当社からの引き合いだけではなく、Pros Cons社の既存のお客さまや今後発生していくお客さまに対して、当社のソリューションをクロスセルすることで、営業面でも非常に大きなシナジーを発揮できると考えています。

このように、営業とプロダクト両面の強化を狙って、高度なソリューションを持っている会社もグループに招き始めています。引き続き、売上高・利益を拡大しながら、我々の強みを伸ばしていくようなM&Aを進めていきます。

スライド30ページ以降にAPPENDIXを記載していますので、よろしければご参照いただければと思います。私からの決算説明は以上です。

# 5 APPENDIX

---



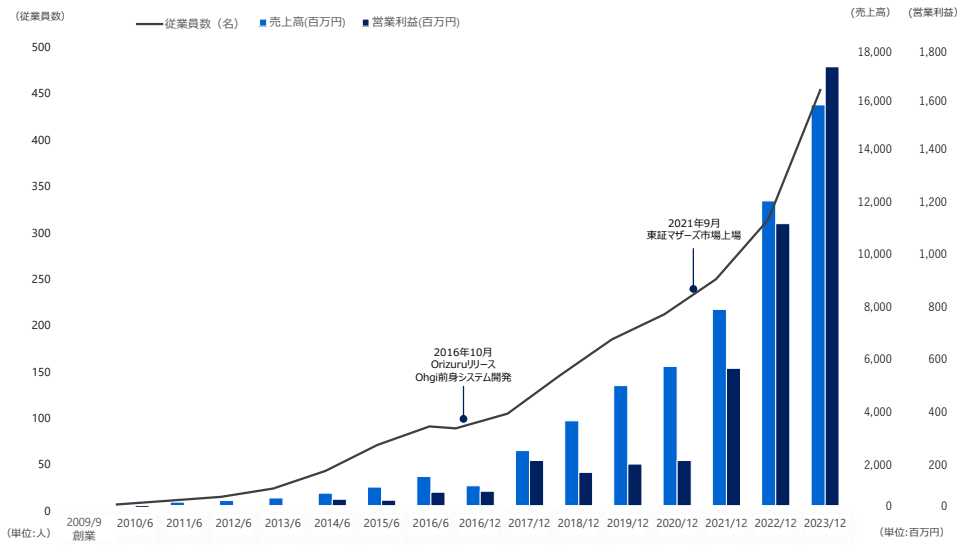
会社名	株式会社コアコンセプト・テクノロジー（略称：CCT）
事業内容	顧客企業のDX支援、IT人材調達支援
所在地	東京都豊島区南池袋1-16-15 タイヤゲート池袋11階
代表者	代表取締役社長CEO 金子武史
設立日	2009年9月17日
資本金	562,173千円（2023年12月31日時点）
決算期	12月
従業員数	連結：454人、単体：359人（2023年12月31日時点）
拠点	東京（本社）、大阪、福岡



#### 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

長期業績推移

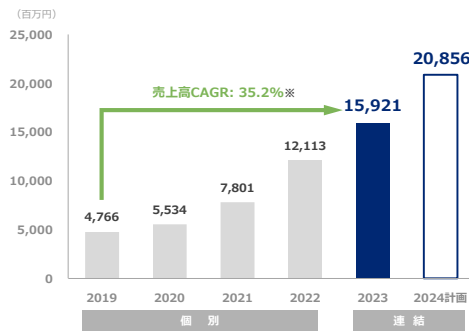


※決算期の変更に伴い、2016年12月期は6か月間の変則決算

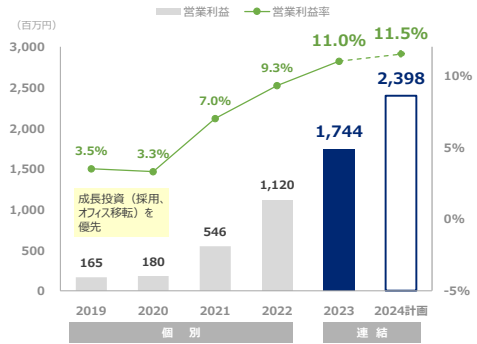
©2024 Core Concept Technologies Inc.

- ◆ 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



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 2006年 (株)ラagna設立 2006年 (株)KT Consulting入社 2009年 (株)インスター 監査役就任 2010年 当社入社 2013年 取締役副社長就任 2015年 代表取締役社長CEO 就任 (現任)	1979年 日本電気ソフトウェア(株) 入社 1991年 (株)インクス (現SOLIZE(株)) 入社 1995年 同社常務取締役就任 1996年 芸陽線材 (株) 取締役 就任 (現任) 2009年 当社設立 2009年 代表取締役就任 2020年 取締役会長就任 (現任)	2002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 2012年 執行役員人事統括 責任者就任 2016年 取締役就任 (現任) 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)	2002年 (株)インクス (現SOLIZE(株)) 2009年 当社入社 2012年 執行役員技術統括 責任者就任 2015年 取締役CTO就任 (現任) 2020年 マーケティング本部 本部長就任 (現任)	1995年 (株)日本興業銀行 (現(株)みずほ銀行)入行 2014年 ヒューマンホールディングス (株)執行役員就任 2017年 (株)エスキュービズム取締役 就任 2018年 当社入社 2019年 執行役員CFO就任 2020年 経営管理本部長就任 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 友常木村見高法律事務所(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	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
	1997年 (株)大塚商会入社	2003年 米国Shearman&Sterling法律 事務所勤務	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
	1997年 (株)テラトニクス代表取締役就任	2004年 ニューヨーク州弁護士登録	2020年 当社監査役就任	2022年 IDEC(株) 社外取締役就任 (現任)
	2002年 (株)ゼント・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)	2023年 当社取締役監査等委員就任 (現任)
	2011年 (株)エスキ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) 2007年 ロランドライナーズ(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)
	2019年 当社監査役就任	2010年 同社社外取締役就任		
	2021年 当社取締役監査等委員就任 (現任)	2018年 (株)サイフォース社外監査役 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 浜松ノボクス(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**

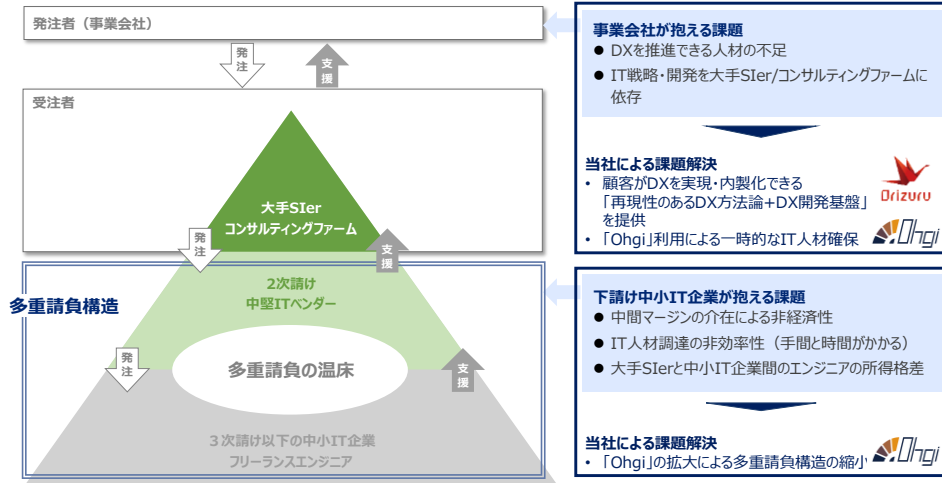
What We Do **IT 産業の次世代を創出する**

- ✓ 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。

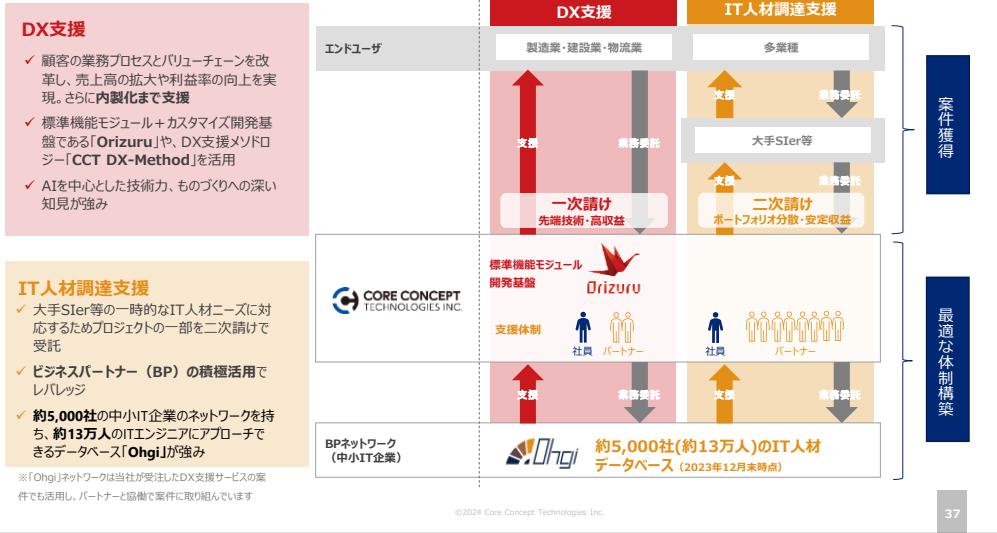
Our Values **Think Big, Act Together.**

- 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(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

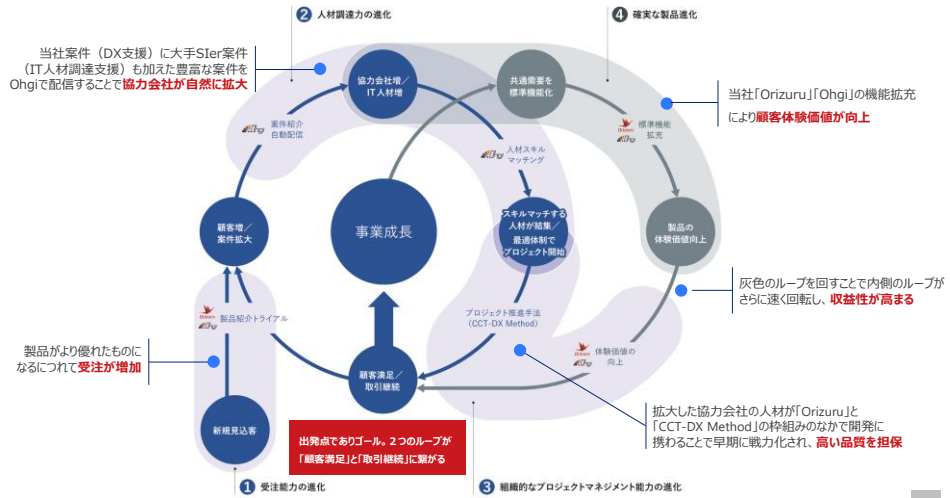
※「Ohgi」ネットワークは当社が受注したDX支援サービスの案件でも活用し、パートナーと協働で案件に取り組みんでいます



◆ 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



◆ 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



## 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)



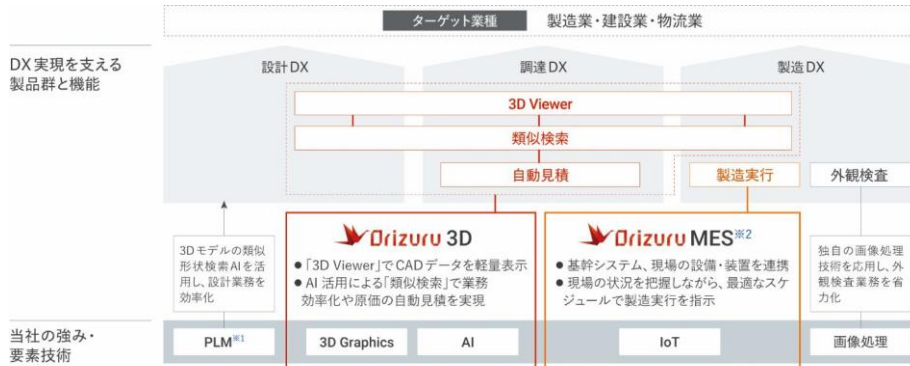
## 倉庫・輸送

- ✓ 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

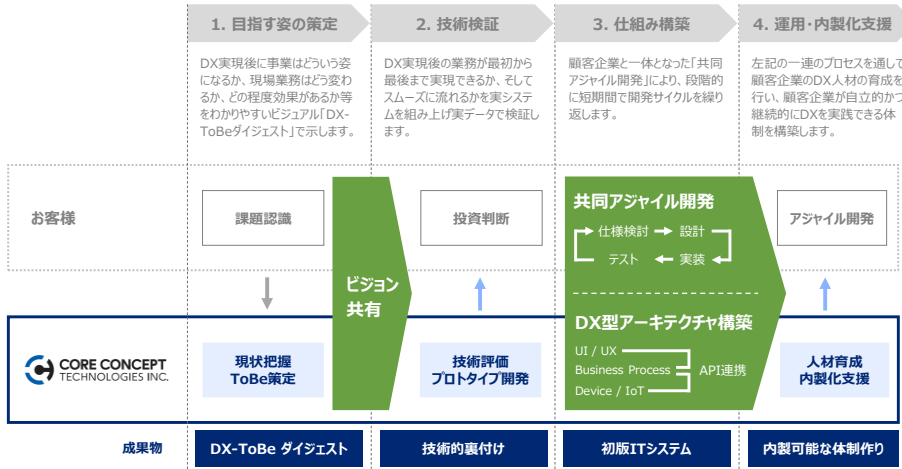
- ◆ DX開発基盤Orizuruにより、迅速かつ低コストに顧客の要求機能を実現
- ◆ 様々な開発案件を手がけることでOrizuruの標準機能も進化（基本的に開発投資は必要ない）



※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



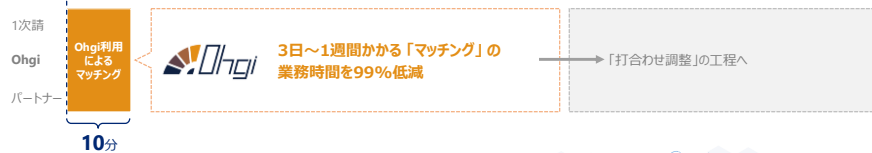
- ✓ 適切な人材を迅速に調達
- ✓ Ohgiはフリーランスではなく中小IT会社に所属する社員が中心のため、エンドユーザーからの信頼性が高い

- ◆ 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）として全国に展開に広げていきたい」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	

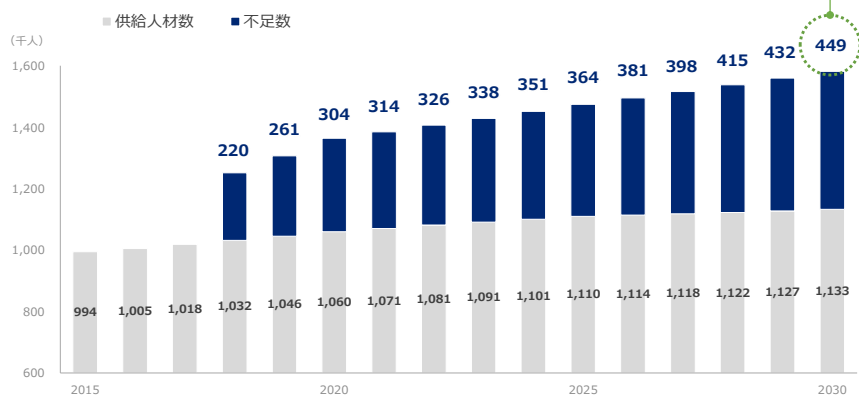
※出所：富士キメラ総研 2023年1月30日 「2023デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」

©2024 Core Concept Technologies Inc.

46

## ◆ 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



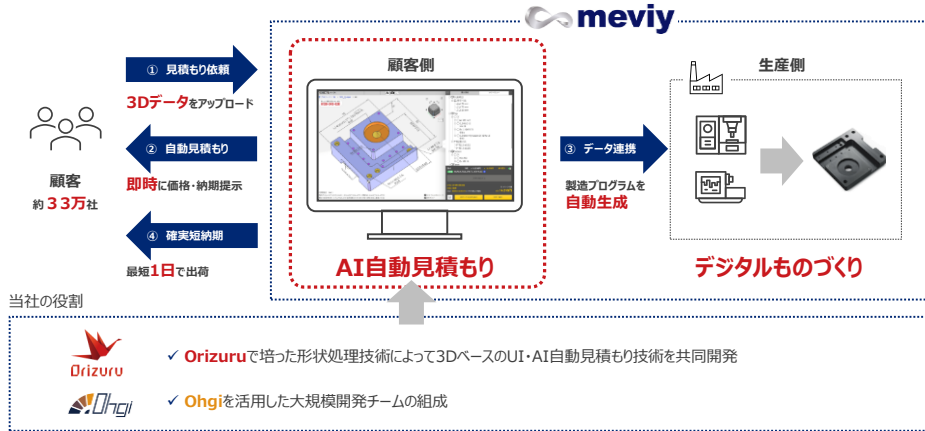
※出所：みずほ情報総研 2019年3月「IT人材需給に関する調査」

©2024 Core Concept Technologies Inc.

47

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

©2024 Core Concept Technologies Inc.

48

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、各種センサーデータを元に、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



©2024 Core Concept Technologies Inc.

50

## 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モ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。

期待する効果：設計品質の向上



## 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。

期待する効果：設計品質の向上、生産性の向上



## 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：Orizuru3Dの価値向上



**BIM/CIM**：コンピュータ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

©2024 Core Concept Technologies Inc.

53



◆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"> <li>●労働生産性の向上(ミスミ)</li> <li>●環境負荷低減(ファインシンター)</li> </ul>
	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	<ul style="list-style-type: none"> <li>●パートナー人材数の増加 約10万人(2022年) →約13万人(2023年)</li> <li>●「Ohgi」の地方への拡大</li> </ul>
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"> <li>●本社、データセンターでの再エネ100%を実現(Scope1,2)</li> <li>●不要PCのリサイクル</li> </ul>
	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"> <li>●人事評価に組み込み、CCT WAY研修の実施</li> <li>●全社会、役員交流会、交流ワークショップの実施</li> <li>●ワークライフバランスの推進、人材育成への投資</li> </ul>
	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"> <li>●データセキュリティ</li> <li>●指名・報酬委員会の設置、社外取締役が女性に就任</li> </ul>

※統合報告書もあわせてご参照ください (2024年6月頃リリース予定)

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いました。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	数	2人	2人	4人	5人
利用者	率	0.95%	0.80%	1.27%	1.39%
男女間賃金格差		80.2%	82.6%	80.3%	76.0%

## 質疑応答：DX支援事業の受注残が前年同期比で減少した要因について

**中島：**「第4四半期のDX支援事業の受注残が前年同期比で減少していますが、要因は何でしょうか？ 前年に大型案件などがあったのでしょうか？」というご質問です。

受注残の開示は、投資家のみなさまからのご要望に応じて、途中から始めたものです。各四半期末に開示している受注残は、「次の四半期の売上高はだいたいこのような感じになるのではないか」とみなさまに推測していただくためのベースという位置づけになります。

プロジェクトにもよりますが、DX支援は受注から売上計上までのリードタイムは平均するとだいたい3ヶ月です。IT人材調達支援は1ヶ月と3ヶ月が混在しているため、だいたい1.5ヶ月がリードタイムになっています。

したがって、DX支援は、基本的にこの受注残が次の四半期の売上高のベースになります。当然、期中受注・期中売上も入るため、プラスアルファも発生します。IT人材調達支援は、受注残を1.2倍ないし1.3倍した数字が次の四半期の売上高というイメージを持っていただければと思います。

ご質問への回答に戻りますが、こちらは一言で説明しますと、季節要因すなわち端境期であるためです。

このような期ずれの類は各期末においてよく発生します。先ほど金子がお話ししたように、お客さまの環境が悪化していたり我々の引き合いが減っていたりすることはなく、季節要因だとお考えください。

## 質疑応答：中途採用計画の達成見通しについて

**中島：**「2024年度の中途採用は、コアコンセプト・テクノロジーグループで80名で2023年度の54名から大きく増加する計画となっています。採用環境は厳しいと思いますが、その実現のための施策の達成見通しについて教えてください」というご質問です。

**金子：**良い人材を招けば招くほど、お客さまの期待に応えていきやすくなるため、人材採用力は緩やかに今後の売上の拡大につながってくるという認識です。きちんとした質の高い人材を採るだけではなく、採用人数も年々増やすことが重要だと考え、そのような方針に則って目標を設定しています。それに対してどう応えるかは、組織的な活動をきちんと拡充していくというかたちを考えています。その一環として人事部を新設し、部長の下に採用チームを組成するというかたちで、人事採用に関する組織的な活動をPDCAを回しながら行うようにしています。

コミュニケーションや面接の回数など、各プロセスに関する推移や比率を改善し続け、目標人数を採用するためにはアクションをどれくらい取るべきかを逆算したKPIを持ち、施策を講じることで目標を達成していく方針です。

特に、当社はエージェント経由の採用が多く、エージェントから紹介いただくための人数をきちんと確保することで、目標値に迫れるような採用活動を行っていく方針です。

### 質疑応答：第1四半期ないし上期の中途入社数について

**中島：**「2024年12月期の単体の中途採用目標は、過去実績対比でも積極採用を進めるということだと思いますが、現時点で見えている第1四半期ないし上期の入社予定人数などを教えてください」というご質問です。

スライド20ページで開示している新卒の採用数46名は、第2四半期の4月入社となります。年間を通して中途採用を行っていますが、キリのよい4月に転職という方が多いため、計画上は、中途入社も第2四半期が比較的厚めになっています。

逆に第1四半期は、年明けですぐに転職するという方が少なく、例年そう多くありません。今期についても同じようなかたちを想定しています。第1四半期で何人、上期で何人、という具体的な数字の開示は差し控えたいと思います。

### 質疑応答：株式のPOおよび自己株式取得の総括と今後の実施予定について

**中島：**「2023年度に実施した売り出しと自己株式取得についての総括と、今後の実施についてのお考えをお聞かせください」というご質問です。

約250万株の売り出しと同じタイミングで総額10億円、37万株の自己株式を取得しました。目的は実質的な流動性の向上です。形式基準では、プライムの基準とほぼ同等の流動性比率を満たしていましたが、当社の創業メンバーなどが所有する実質固定株が多かったため、それらを市場に放出することによって、実質的に流動性を高めたいという意図で行いました。

POの前後で比較すると出来高は減少してしまいましたが、こちらはマーケットの地合いという要因がかなり大きかったと思っています。グロース指数の出来高の減少率に比べると、コアコンセプト・テクノロジーの減少率は半分程度でした。結果的に流動性は高まったと認識しています。

株主数も2022年12月末と2023年12月末で比べますと約2倍に増えています。海外の機関投資家の株数ベースの比率もだいたい5倍に増えています。そのような意味では、POを行った意味は十分にあったと思っています。

今後の実施については未定ですが、近い将来にプライム市場へ移行したいという考えがありますので、そのタイミングでPOあるいは増資を実施するかもしれませんが、直近で再度の大規模な売り出しを行うことは今のところ、考えていません。

- 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。

