CORE CONCEPT
TECHNOLOGIES INC.

2025年12月期 第2四半期

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）

2025年8月13日

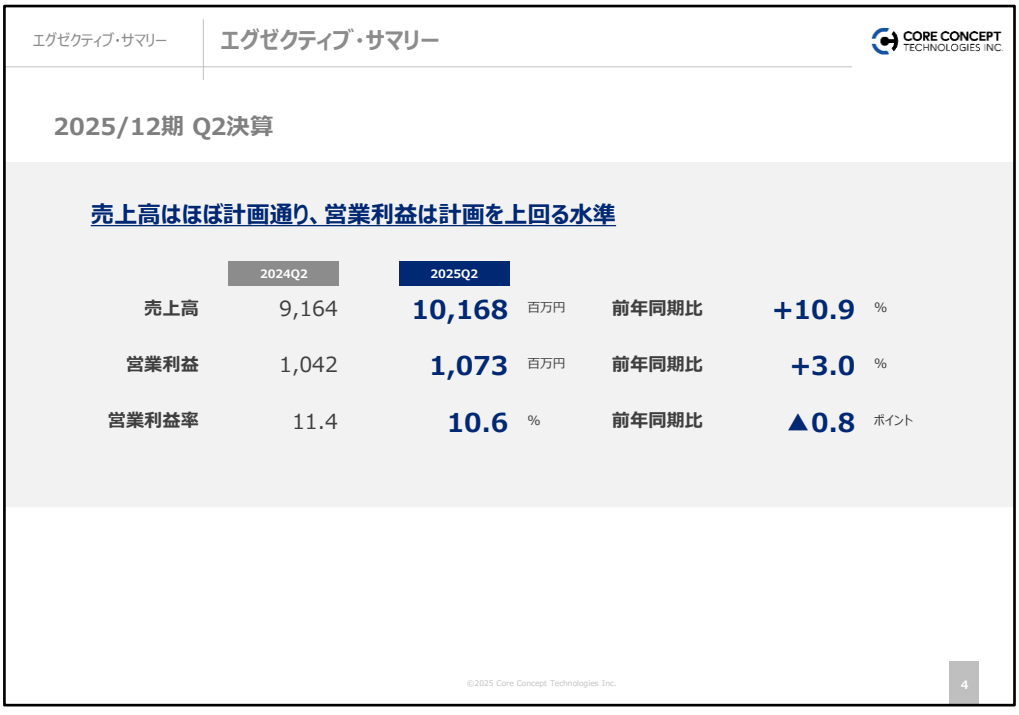
1 エグゼクティブ・サマリー P-3
2 業績報告 P-5
3 KPI P-15
4 FY2025事業立て直しの施策 P-19
5 APPENDIX P-24

金子武史氏（以下、金子）：株式会社コアコンセプト・テクノロジー代表取締役社長CEOの金子です。本日は第2四半期の決算について、昨日開示した資料に基づきご説明します。

アジェンダはスライドに記載のとおりです。

1

エグゼクティブ・サマリー



エグゼクティブ・サマリーです。第2四半期の決算サマリーとしては、売上高は101億6,800万円、営業利益は10億7,300万円、営業利益率は10.6パーセントの着地となりました。年度計画として立てている予算と比べると、売上高は計画どおりです。営業利益に関しては、計画をやや上回る数字で着地しました。

2

業績報告

業績報告

連結損益計算書

CORE CONCEPT TECHNOLOGIES INC.

- **売上高、売上総利益はほぼ計画通り、営業利益は計画を上回る水準**
- **営業利益率は販管費の増加によりYoYで低下も、計画対比では上振れ**

単位：百万円

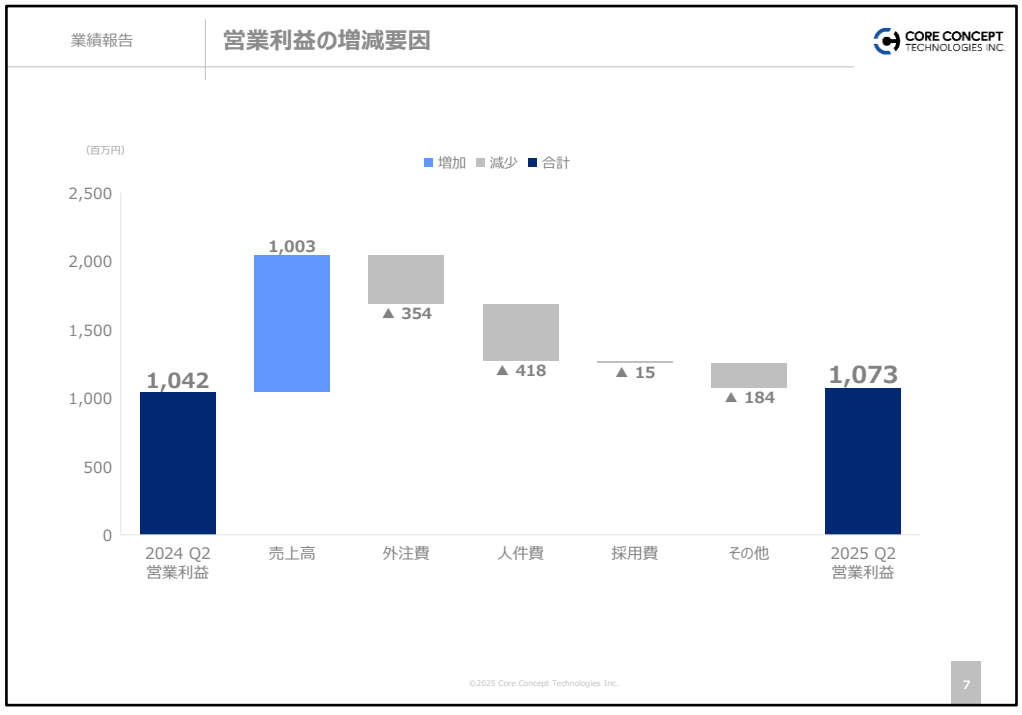
	2024 Q2	2025 Q2	増減額	増減率	通期業績予想	進捗率
売上高	9,164	10,168	+1,003	+10.9%	21,800	46.6%
外注費	5,458	5,812	+354	+6.5%	–	–
人件費	1,092	1,319	+227	+20.8%	–	–
その他原価	100	255	+154	+153.7%	–	–
売上総利益	2,513	2,779	+266	+10.6%	5,900	47.1%
販管費	1,470	1,706	+235	+16.0%	–	–
営業利益	1,042	1,073	+30	+3.0%	2,300	46.7%
経常利益	1,051	1,074	+23	+2.2%	2,307	46.6%
四半期純利益	735	762	+26	+3.6%	1,576	48.3%
売上総利益率	**27.4%**	**27.3%**	**▲0.1P**	**–**	**27.1%**	**–**
営業利益率	**11.4%**	**10.6%**	**▲0.8P**	**–**	**10.6%**	**–**
外注費率	**59.6%**	**57.2%**	**▲2.4P**	**–**	**–**	**–**

©2025 Core Concept Technologies Inc.

詳細な業績報告です。まず、連結損益計算書についてご説明します。売上高は101億6,800万円、売上総利益は27億7,900万円、営業利益は10億7,300万円、経常利益は10億7,400万円、四半期純利益は7億6,200万円です。率については、売上総利益率が27.3パーセント、営業利益率が10.6パーセント、外注費率が57.2パーセントとなっています。

総括すると、売上高と売上総利益はほぼ計画どおりであり、営業利益は計画を上回る水準で推移しました。営業利益率については、新卒採用が順調に進んだこともあり販管費が増加しましたが、計画比では順調な推移となっています。

通期の進捗率については、スライドの表の一番右の列をご覧ください。2025年度は下期偏重の計画となっていますので、進捗率は予定どおりとなっています。



営業利益の増減要因です。特筆すべき事項はありませんが、売上高の増収に伴い、営業利益は微増となりました。

業績報告

サービス区分別実績

CORE CONCEPT TECHNOLOGIES INC.

- **DX支援、IT人材調達支援いずれもYoYで増収**
- **売上総利益率はYoYで横這い**

単位：百万円

	2024 Q2	2025 Q2	増減額	増減率
売上高	9,164	10,168	+1,003	+10.9%
DX支援	4,289	4,788	+498	+11.6%
IT人材調達支援	4,874	5,379	+504	+10.3%
売上総利益	2,513	2,779	+266	+10.6%
DX支援	1,666	1,864	+198	+11.9%
IT人材調達支援	846	914	+68	+8.1%
売上総利益率	27.4%	27.3%	▲0.1P	–
DX支援	38.9%	38.9%	+0.1P	–
IT人材調達支援	17.4%	17.0%	▲0.4P	–
受注残高（決算日時点）	3,644	3,868	+224	+6.1%
DX支援	1,980	2,046	+65	+3.3%
IT人材調達支援	1,663	1,822	+158	+9.5%

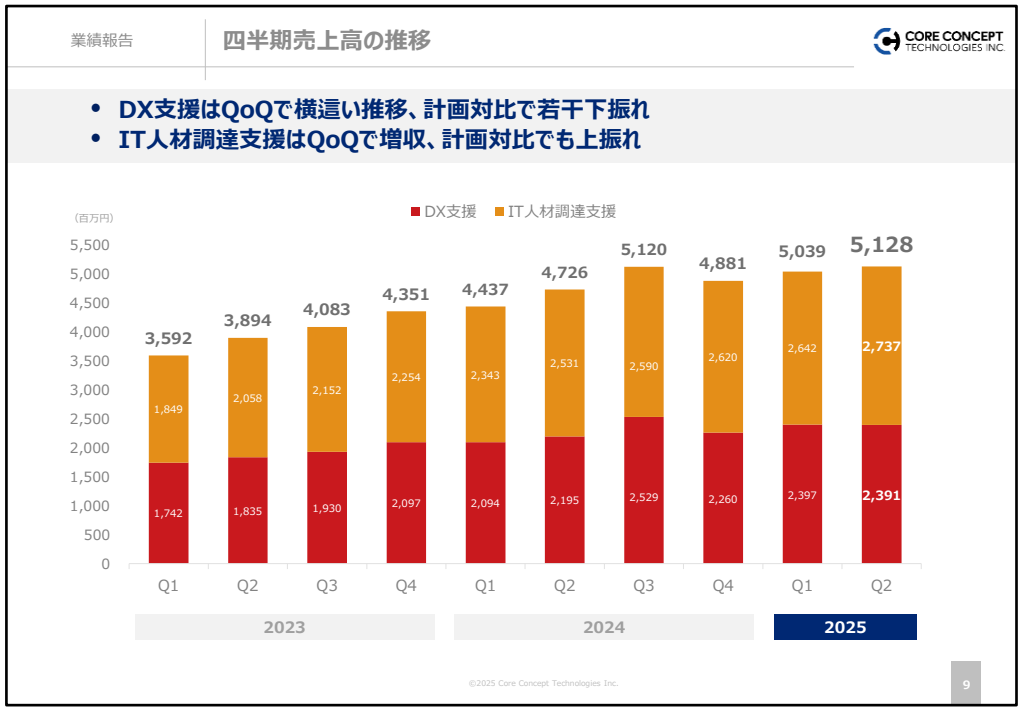
©2025 Core Concept Technologies Inc.

8

サービス区分別の実績です。DX支援およびIT人材調達支援は、いずれも前年同期比で5億円程度の増収となり、合計で約10億円の増収です。

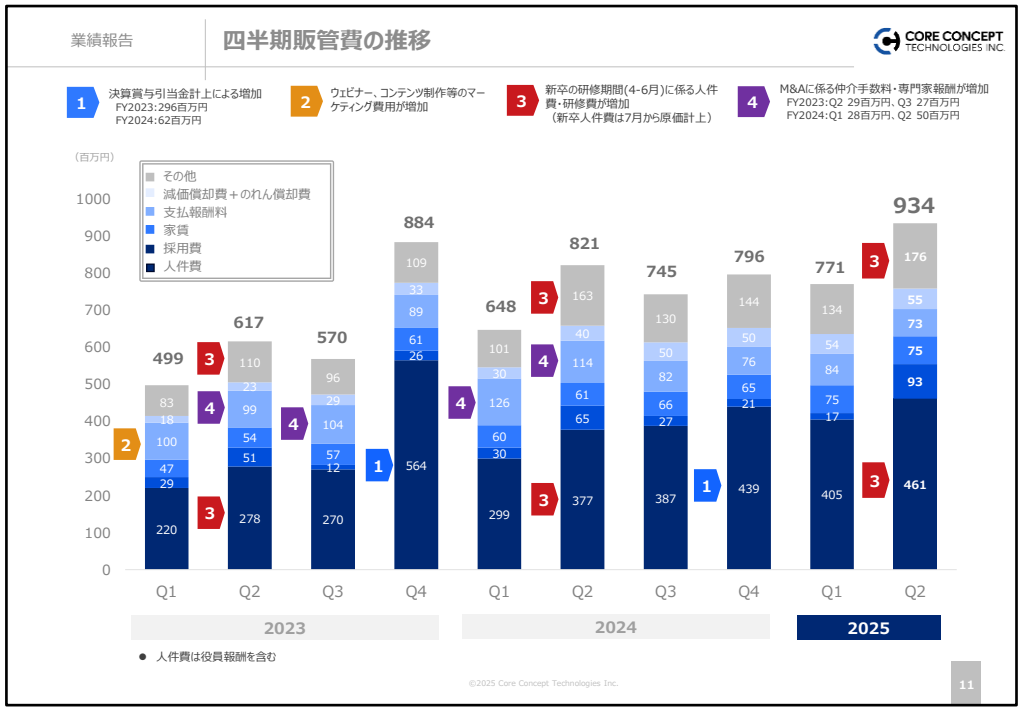
売上総利益に関しては、2024年度後半はかなり厳しい状況でしたが、この第1四半期と第2四半期で持ち直し、増益となりました。売上総利益率も悪くない水準で、27.3パーセントとなっています。

受注残高に関しては、前年同期比で堅調に増加していますが、第1四半期と比較するとやや減少している状況です。この点については後ほど詳しくご説明します。



四半期ごとの売上高の推移です。売上高は四半期ベースで過去最高を記録しています。当第1四半期比では、DX支援はほぼ横ばいでしたが、IT人材調達支援は増収となりました。

営業利益の推移です。特筆すべき事項はありませんが、季節要因として、第2四半期に新卒が入社し3ヶ月の研修に入るため販管費が増加し、営業利益率は9.3パーセントとなりました。



販管費の推移です。今お伝えしたとおり、四半期の季節性要因で費用が増加しています。

業績報告

連結損益計算書（四半期推移）

CORE CONCEPT TECHNOLOGIES INC.

- **QoQでの増収基調、Q1で大幅改善した売上総利益率を維持**
- **QoQでの営業利益と利益率の低下は季節要因**

単位：百万円

	2024 Q1	2024 Q2	2024 Q3	2024 Q4	2025 Q1	2025 Q2
売上高	4,437	4,726	5,120	4,881	5,039	5,128
外注費	2,613	2,845	2,980	2,927	2,900	2,912
人件費	545	547	660	679	663	656
その他原価	68	32	137	110	105	150
売上総利益	1,210	1,302	1,342	1,164	1,370	1,409
販管費	648	821	745	796	771	934
営業利益	562	480	597	367	598	474
経常利益	562	488	610	384	590	484
当期純利益	402	333	395	308	416	345
売上総利益率	**27.3%**	**27.5%**	**26.2%**	**23.9%**	**27.2%**	**27.5%**
営業利益率	**12.7%**	**10.2%**	**11.7%**	**7.5%**	**11.9%**	**9.3%**
外注費率	**58.9%**	**60.2%**	**58.2%**	**60.0%**	**57.5%**	**56.8%**

©2025 Core Concept Technologies Inc.

連結損益計算書の四半期推移です。スライドの表の一番右が当四半期となります。売上総利益率は27.5パーセントで、前年同期と同じ水準でした。四半期ベースでは比較的良い水準で着地しています。外注費をコントロールできているため、利益管理については特に問題なく運営できていると考えています。

業績報告

サービス区分別実績（四半期推移）

CORE CONCEPT TECHNOLOGIES INC.

- **QoQでDX支援の売上高は横這い、売上総利益率は堅調に推移、受注残は減少**
- **QoQでIT人材調達支援は売上高、売上総利益率、受注残いずれも堅調に推移**

単位：百万円

	2024 Q1	2024 Q2	2024 Q3	2024 Q4	2025 Q1	2025 Q2
売上高	4,437	4,726	5,120	4,881	5,039	5,128
DX支援	2,094	2,195	2,529	2,260	2,397	2,391
IT人材調達支援	2,343	2,531	2,590	2,620	2,642	2,737
売上総利益	1,210	1,302	1,342	1,164	1,370	1,409
DX支援	809	857	922	728	933	931
IT人材調達支援	401	444	420	435	436	477
売上総利益率	27.3%	27.5%	26.2%	23.9%	27.2%	27.5%
DX支援	38.7%	39.0%	36.5%	32.2%	38.9%	39.0%
IT人材調達支援	17.1%	17.6%	16.2%	16.6%	16.5%	17.5%
受注残高	3,057	3,644	3,477	3,543	4,155	3,868
DX支援	1,575	1,980	1,833	1,648	2,373	2,046
IT人材調達支援	1,482	1,663	1,643	1,895	1,781	1,822

©2025 Core Concept Technologies Inc.

サービス区分別の四半期推移です。スライドの表の一番右が当四半期の結果を示しています。

DX支援に関しては、売上総利益のコントロールはできているものの、当第1四半期比で売上高は横ばい、受注残高はやや減少しています。当初から営業活動をより加速する必要があると考えており、現在の課題となっています。

IT人材調達支援については、当第1四半期に比べて増収となり、受注残高も堅調に増加していることから、安定的に予定どおりの成長を遂げていると考えています。

売上総利益率は、DX支援が39.0パーセント、IT人材調達支援が17.5パーセントとなり、利益のコントロールができていると考えています。

業績報告

連結貸借対照表

CORE CONCEPT TECHNOLOGIES INC.

単位：百万円

	2024 Q4	2025 Q2	増減額	主な増減要因
流動資産	5,828	5,895	+66	現預金＋387、売掛金▲349
現金及び預金	2,195	2,582	+387	
固定資産	2,181	2,071	▲109	のれん▲35、投資有価証券▲75
資産合計	8,009	7,966	▲42	
流動負債	3,582	2,783	▲799	短期借入金▲730、未払金･未払費用▲148
固定負債	231	220	▲10	
純資産	4,195	4,962	+767	利益剰余金+762
負債純資産合計	8,009	7,966	▲42	
自己資本比率	**52.4%**	**62.3%**	**+9.9P**	

©2025 Core Concept Technologies Inc.

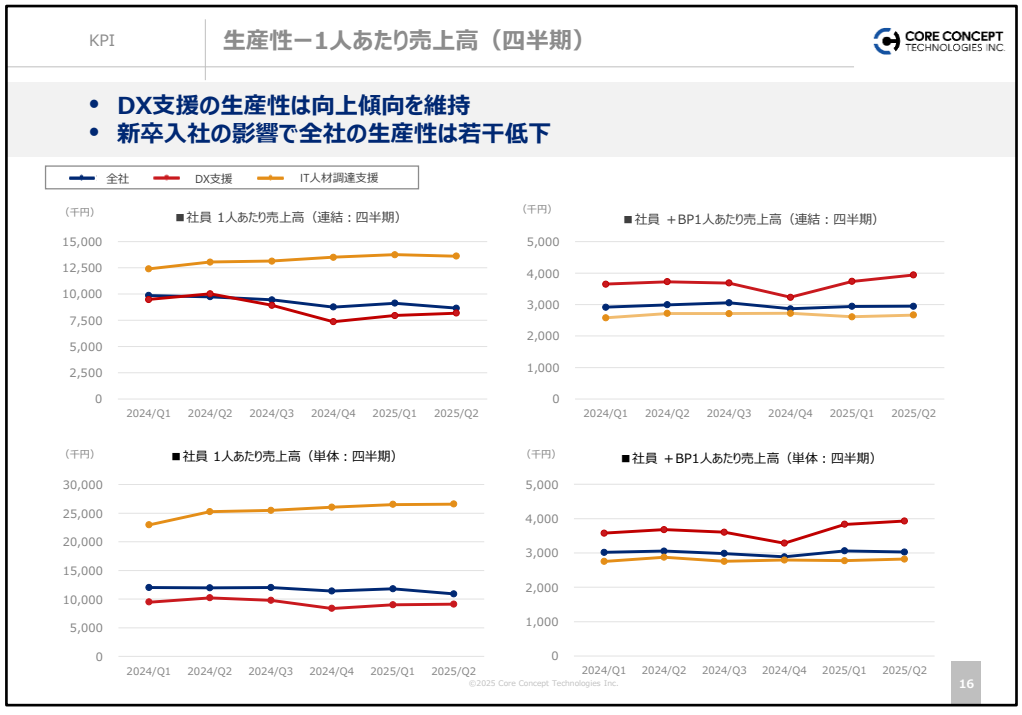
バランスシートです。自己資本は厚みを増しており、自己資本比率は62.3パーセントとなっています。チャンスがあればM&Aに投資できる水準を確保できています。

純資産は49億6,200万円です。プライム市場の上場基準である50億円が目前に迫っており、この形式要件はクリアできると考えています。バランスシートについては特段問題はなく、堅調な状態と判断しています。

以上が、会計数値のサマリーです。

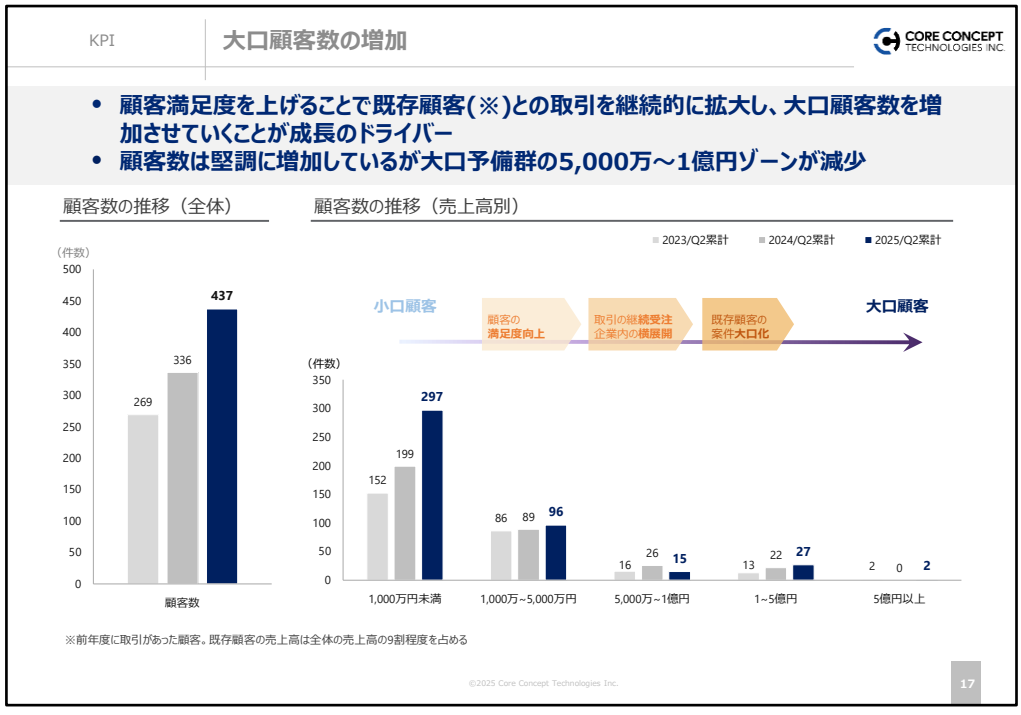
3

KPI



管理会計上のKPIについてご説明します。生産性の指標として、四半期ごとの1人あたり売上高の推移を示しています。全体的に生産性を徐々に向上させており、DX支援は上昇傾向を維持できています。

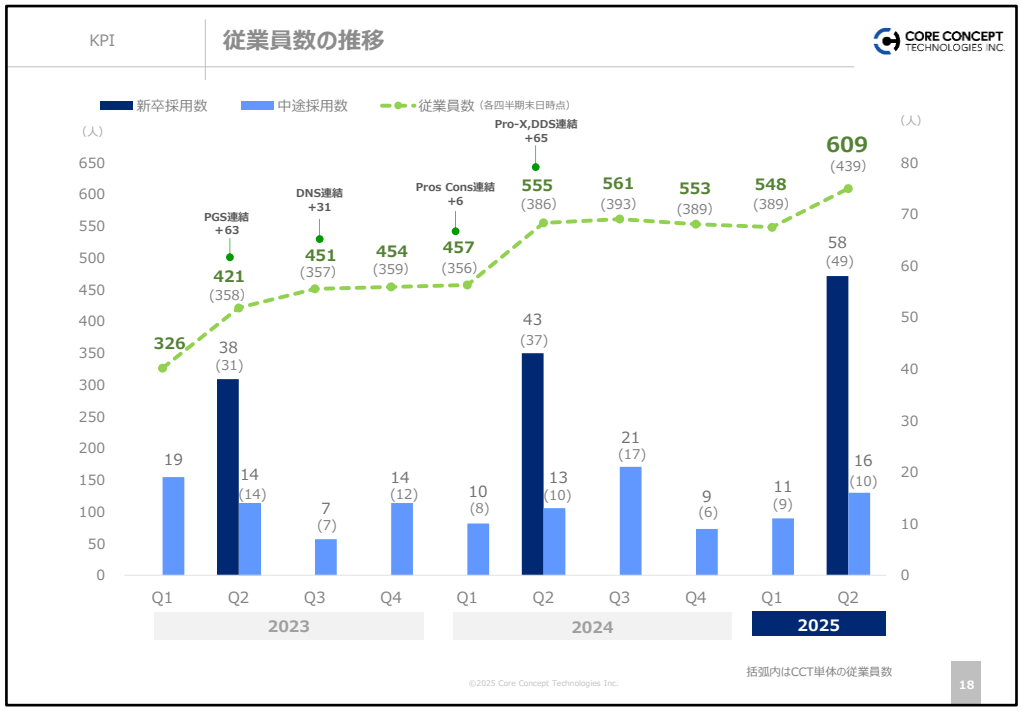
ただし、季節性の影響で、新卒社員数が増加するこの時期だけは全体としてやや低下しています。しかし、新卒が戦力化してくる2025年度後半には、再び上昇傾向に持っていけるように運営していきます。



顧客数の推移です。スライド一番左の棒グラフは顧客数全体の推移を示しており、直近では437社とのお付き合いがあります。

その他のグラフは、当社の売上高ベースでの顧客数の推移を示しています。右へ行くほど大口のお客さまの数を示しており、半期で5億円以上の取引を行ったお客さまは2社でした。前年同期は0社でしたが、当期は大口のお客さまと安定してお付き合いできている状況です。

また、1億円から5億円の部分が堅調に伸びており、27社となりました。その他のセグメントごとの顧客数の推移については、スライドをご参照ください。

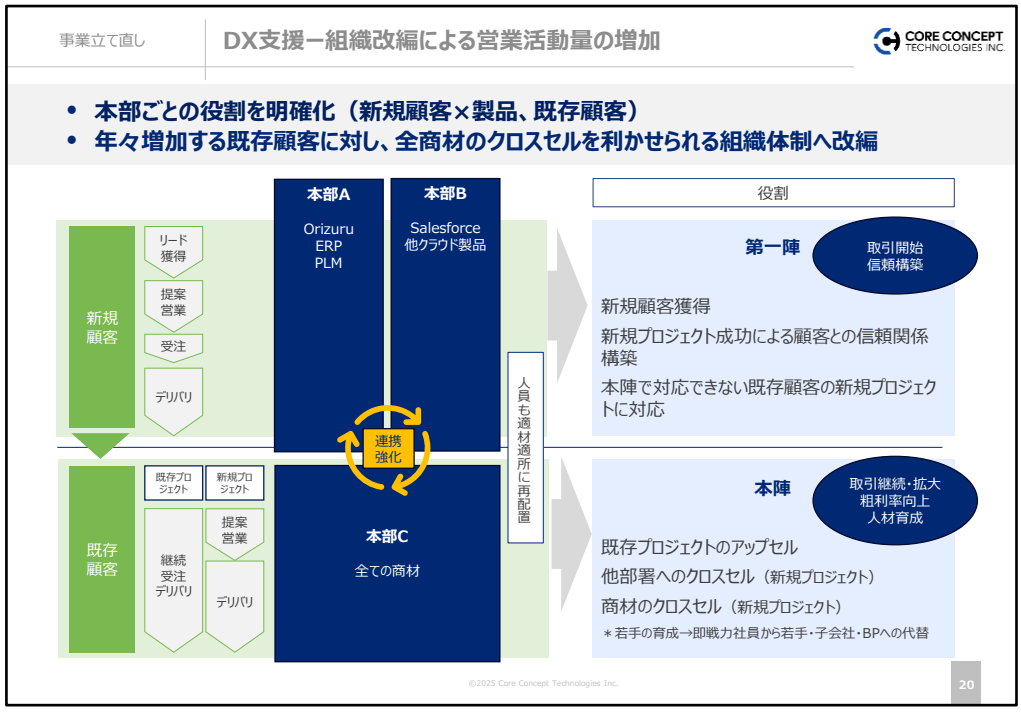


従業員数の推移です。総数は連結子会社を含めた社員数で、グループ全体で609名となりました。括弧内は単体の社員数を表しており、439名となっています。

4月には新卒がグループ全体で58名、単体で49名入社しました。新卒社員については、7月1日時点で各部門に配属され、1人の離脱者もなく研修を終えて実務に入っています。中途採用については、数より質を重視しながら進めています。2025年度はすでに必要な採用人数を確保できたため、人材採用は堅調に進められていると考えています。

4

FY2025
事業立て直しの施策



2024年度は不採算プロジェクトが発生したり、トップラインの成長が鈍化していました。2025年度のテーマとして、そのような事業課題を解消し、健全な状態に戻すこと、すなわち「立て直し」を大きな目標としています。そのための施策について進捗状況をご説明します。

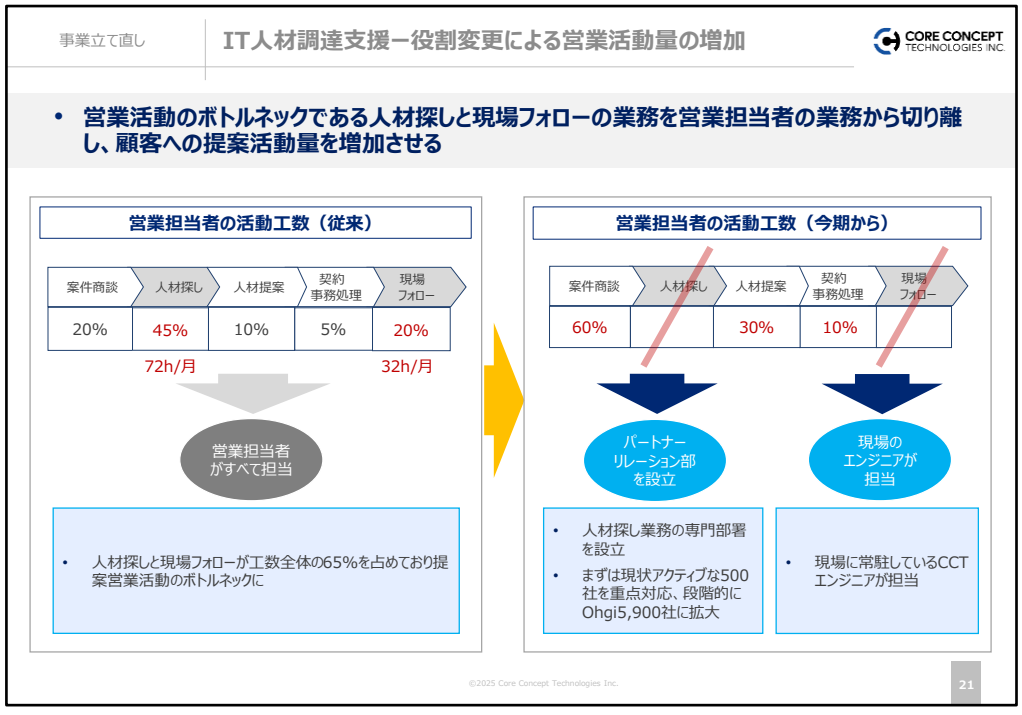
スライドの図は、今回の事業再編の中心となる考え方を示しています。組織力向上のため、テーマを設定して組織を適切に再構成しました。

基本的な考え方として、まず新規のお客さまを確実に獲得していきます。最初のプロジェクトは信用を得る上で非常に重要ですので、納品まで確実に遂行していきます。

このような難易度の高いミッションを遂行するには、優秀な即戦力で対応する必要があります。したがって、即戦力を中心に再構成した組織を「第一陣」と銘打ち、きちんとお客さまの期待に応えられるプロジェクト運営体制を構築できるように組織改編を行いました。

また、全体の約9割が既存のお客さまであり、売上高および利益の大半は継続受注によるものです。こちらに対応する組織を「本陣」と銘打ち、既存のお客さまからの信頼性をさらに高めていきます。

「第一陣」で構築した技術基盤や、お客さまとの進め方のプロセスのベースをきちんと改善しながら、人材育成や新卒活用を進め、PDCAを回していきます。これを遂行する組織を本陣として設置し、トップラインの成長と安定的な利益の確保を両立できる組織体への改編を進めているところです。



IT人材調達支援については、オペレーショナルなビジネスであるため、それに合わせた課題分析を行い、スライドに記載しているような改善を進めています。

これまで、営業担当者は現場の社員や協力会社の方々のフォローを行いながら営業活動を進めてきました。しかし、フォロー業務にかかる工数が、人数増加とともに負担となってきました。

このようなフォロー業務について、営業担当者が担うのではなく、現場に入っているリーダー社員が現場で吸収できるものを引き受ける体制を整えることで、営業が本来の業務に専念できる環境を作ります。

この改善により、営業担当者の時間あたりの業務効率や質が向上し、営業1人あたりが管理できる現場の社員数が増えますので、売上高のさらなる拡大を目指します。

事業立て直し

事業立て直しのQ2状況

CORE CONCEPT TECHNOLOGIES INC.

- **DX支援の受注は計画通り進展せず**

	実績	評価
営業活動	単位：百万円 **売上高**　2024/Q4　2025/Q1　2025/Q2 ● DX支援　：2,260 ⇒ 2,397（+137）⇒ 2,391(▲6) ● IT人材調達支援：2,620 ⇒ 2,642（+ 21）⇒ 2,737(+94)	△ Q1、Q2の売上増は既存顧客中心
	受注残　2024/Q4　2025/Q1　2025/Q2 ● DX支援　：1,648 ⇒ 2,373(+725) ⇒ 2,046(▲327) ● IT人材調達支援：1,895 ⇒ 1,781(▲113) ⇒ 1,822(+40)	△ 営業活動量は着実に増加しているが、DX支援の受注残は減少 △ IT人材調達支援の人材集めは順調だが、案件とのマッチング効率に課題
利益率	単位：% **売上高総利益率**　2024/Q4　2025/Q1　2025/Q2 ● DX支援　：32.2 ⇒ 38.9(+6.7p) ⇒ 39.0(+0.1p) ● IT人材調達支援：16.6 ⇒ 16.5(▲0.1p) ⇒ 17.5 (+1.0p)	○ 大きな不採算案件は発生せず △ PMの人員増、質の向上（QCDコントロールの強化）は引き続き課題

©2025 Core Concept Technologies Inc.

上期の状況をまとめています。残念ながらDX支援の受注が計画どおりに進展していない状況です。

DX支援の受注残高については、前第4四半期の着地が16億4,800万円でしたが、当第1四半期は大口のお客さまが増加し、23億7,300万円と一気に増加させることができました。

こちらをさらに厚くするために営業活動を継続していますが、当第2四半期の結果としては、さらなる積み上げには至らず、20億4,600万円で微減となりました。今後、さらに積み上げていく必要があると考えています。

一方で、IT人材調達支援については、徐々にではありますが、営業活動量を自然に増やすことができており、営業1人あたりの生産性も着実に向上しています。

2025年度は新卒採用49名のうち、IT人材調達支援の営業に9名を抜擢しました。これは業務の標準化が進んできたことで可能となりました。第4四半期頃から営業戦力として期待できると考えています。

以上を踏まえ、IT人材調達支援に関しては計画どおり、もしくは計画をやや上回るかたちで内部の改善が進んでいると見ています。一方、DX支援においては、引き続き成果を上げるために努力が必要な状況です。

利益率については特に大きな問題は発生していません。引き続き、大型プロ

ジェクトの受注を目指して動いており、そのために即戦力のPMの獲得と育成を着実に進めています。これが利益の安定につながると考えています。

以上が足元の状況です。次のページに補足資料のスライドを追加しています。

事業立て直し

営業活動の状況

CORE CONCEPT TECHNOLOGIES INC.

- **DX支援の新規顧客開拓活動量は着実に増加しているが、受注は伸び悩み**

DX支援の新規顧客開拓の営業活動量（製造業向け）

	FY2024下期	FY2025上期	増減
商談実施件数	72	91	+19
リード獲得件数	62	78	+16
商談中（提案前）件数	20	35 *FY2024下期の20件を含め総数55件が商談継続中	+15
提案済件数	42	43	+ 1
受注件数	7	16	+ 9

※既存顧客、製造業以外の業種、クラウドソリューション（Salesforce等）の営業活動は除く

©2025 Core Concept Technologies Inc.

課題であるDX支援の新規顧客開拓（製造業向け）の状況について、細かい数字を掲載しました。スライドの表に、2024年度下期（7月から12月）の営業活動の数と、2025年度上期（1月から6月）の営業活動の数を示しています。

数字の内訳としては、商談の実施件数、そこからリードを獲得した件数、そのリードの中で提案前の件数、および提案を行った件数を挙げています。提案を行った件数については、さらに受注できた件数を記載しています。

全体を見ると、商談の実施件数は72件から91件へ増加しており、リードの獲得件数も62件から78件へと引き上げられました。

ただし、課題となっているのは、リードの獲得から提案まで至らない件数が増加している点です。こちらは20件から35件に増え、提案まで進めるのに予定より時間がかかっています。

提案済み件数については、2024年度の下期と2025年度の上期で大きな増加は見られません。ただし、提案の質を高めるため、上位管理職が直接進める体制に変更したことで、受注件数は7件から16件に増加し、受注率は期待どおりに改善しました。

社内ではこの状況を踏まえ、提案までのリードタイムの短縮に取り組んでいます。お客さまとポイントを明確に詰め、提案内容の精査をより加速させる方針で進めており、このアプローチの実現に向けた取り組みを行っていると

ころです。

提案済みの件数を増やして、受注件数を拡大するという方針で取り組んでいます。以上が、組織の立て直しに関する現状のご報告です。

ここから先はAPPENDIXとして会社情報や実績データなどを掲載していますので、ご興味のある方はぜひご参照ください。

私からの第2四半期に関する決算説明は以上です。ご清聴ありがとうございました。

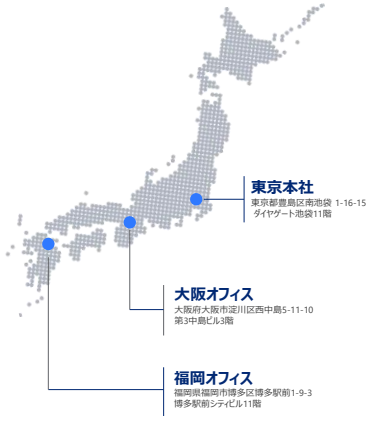
5

APPENDIX

会社概要

CORE CONCEPT TECHNOLOGIES INC.

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	**568,638千円**（2025年6月30日時点）
決算期	**12月**
従業員数	**連結：609人、単体：439人**（2025年6月30日時点）
拠点	**東京（本社）、大阪、福岡**



グループ会社（100%子会社）

株式会社ピージーシステム	山口県宇部市松島町18番10号
株式会社電創	神奈川県川崎市幸区大宮町15番地1
株式会社Pros Cons	東京都江東区富岡一丁目26番15号
Pro-X株式会社	大阪府大阪市福島区海老江二丁目1番31号
株式会社デジタルデザインサービス	大阪府大阪市北区西天満二丁目5番2号

©2025 Core Concept Technologies Inc.

マネジメント体制～取締役・執行役員～

CORE CONCEPT TECHNOLOGIES INC.

取締役

金子 武史

中島 数晃

	金子 武史	中島 数晃
役職	代表取締役社長CEO	取締役副社長CFO
略歴	2000年 (株)インクス（現SOLIZE(株)）入社 2006年 (株)ラグナ設立 2006年 (株)KT Consulting 入社 2009年 (株)シンスター監査役 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） 2024年 (株)DTダイナミクス 取締役 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 取締役CFO 就任 2025年 取締役副社長CFO 就任（現任）

執行役員

上席執行役員	津野尾 肇	ソリューションビジネス事業本部 本部長	萩原 将智	エンジニアリングプラットフォーム事業本部 本部長
	加藤 允文	COO 兼エンタープライズSI事業本部 本部長	安河内 崇	CIO 兼情報システム部 部長
執行役員	森田 英明	戦略推進室 室長	梅田 芳之	経営管理本部 本部長
	石原 雅崇	製造DX 事業本部 本部長		

©2025 Core Concept Technologies Inc.

マネジメント体制～監査等委員である取締役～

CORE CONCEPT TECHNOLOGIES INC.

	上田 昌平	廣瀬 卓生	鈴木 雅也	中島 恵理
役職	取締役 常任監査等委員	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	1983年 松下電器産業（株） （現パナソニック(株)）入社 2005年 同社 静岡支店長就任 2007年 同社 四国支店長就任 2010年 パナソニックシステムソリューションズジャパン(株) 執行役員 マーケティングセンター長就任 2011年 同社 常務執行役員就任 2020年 同社 常勤監査役就任 2025年 当社取締役監査等委員就任（現任）	1997年 弁護士登録 アンダーソン・毛利・友常法律事務所（現名称）入所 2003年 米国Shearman&Sterling法律事務所勤務 2004年 ニューヨーク州弁護士登録 2005年 同所パートナー就任（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）	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 2019年 鈴木雅也公認会計士事務所開業（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）	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 2015年 長野県副知事として出向 2023年 当社取締役監査等委員就任（現任） 2023年 同志社大学教授就任（現任）
役員兼務先（現任）		（株）サイフューズ 社外監査役 浜松ホトニクス（株）社外取締役	ककलेब・アドバイザーズ（株） 社外監査役	IDEC（株）社外取締役 ＵＢＥ三菱セメント株式会社 取締役（非常勤）

©2025 Core Concept Technologies Inc.

主要顧客

CORE CONCEPT TECHNOLOGIES INC.

- DX支援は、製造業・建設業・物流業を中心に支援
- 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

EARTHBRAIN　AGC　センコー
TAKENAKA　Digital Garage　TORAY 東レエンジニアリング株式会社
HIROSE　MiSUMi　LIXIL Link to Good Living

IT人材調達支援

CTC　INTEC TIS INTEC Group　SCSK
Simplex Inc.　電通総研　NS Solutions
NRI 野村総合研究所 Nomura Research Institute　WingArc 1ST The Data Empowerment Company　弥生

※五十音順・敬称略

©2025 Core Concept Technologies Inc.

パーパス

CORE CONCEPT TECHNOLOGIES INC.

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.

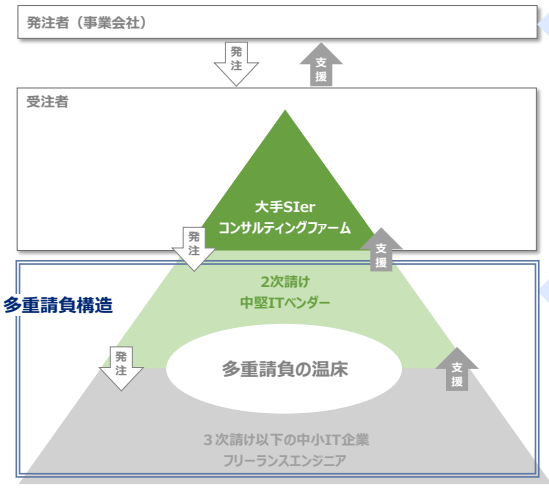
Think Big
常識や固定観念を取り去って、自由に発想をぶつけよう。
意志を持って進めていけば、世界が求める新しい価値に気づくことができるはず。

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。

What we do IT産業の次世代を創出する～産業の課題と当社の目指す姿～

CORE CONCEPT TECHNOLOGIES INC.

- **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**



事業会社が抱える課題
- DXを推進できる人材の不足
- IT戦略・開発を大手SIer/コンサルティングファームに依存

当社による課題解決
- 顧客がDXを実現・内製化できる「再現性のあるDX方法論＋DX開発基盤」を提供
- 「Ohgi」利用による一時的なIT人材確保

下請け中小IT企業が抱える課題
- 中間マージンの介在による非経済性
- IT人材調達の非効率性（手間と時間がかかる）
- 大手SIerと中小IT企業間のエンジニアの所得格差

当社による課題解決
- 「Ohgi」の拡大による多重請負構造の縮小

©2025 Core Concept Technologies Inc.

事業概要

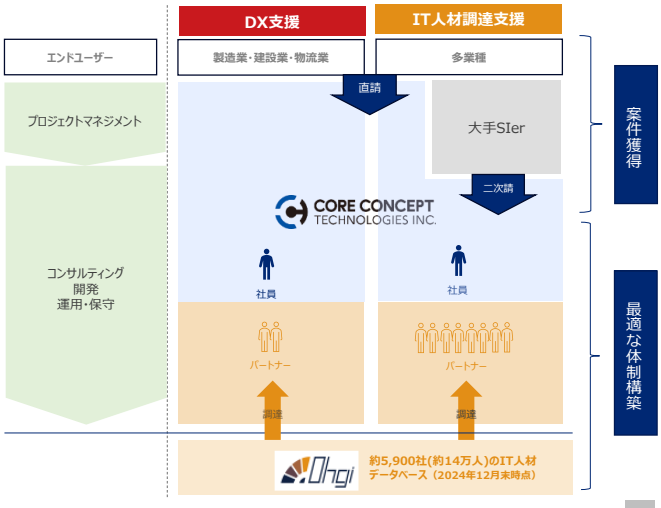
- **特定業種にフォーカスしたDX支援(直請け)とあらゆる産業にリーチするIT人材調達支援（二次請け）で豊富な案件を獲得、「Ohgi」によるレバレッジでトップラインを伸ばす**

DX支援

- ✓ 売上は人月単価の積み上げ（業務委託契約）
- ✓ AIを中心とした**技術力、ものづくりへの深い知見**を強みとしてエンドユーザーから直請けするため高収益
- ✓ 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支援メソドロジー「**CCT DX-Method**」を活用

IT人材調達支援

- ✓ 売上は人月単価の積み上げ（業務委託契約）
- ✓ 売上単価と仕入単価（BP外注費）の差額が粗利。**ビジネスパートナー（BP）の積極活用**でレバレッジ
- ✓ 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。一部はエンドユーザーから直請け。
- ✓ 産業ポートフォリオ分散、案件数増加によるBP拡大に寄与



©2025 Core Concept Technologies Inc.

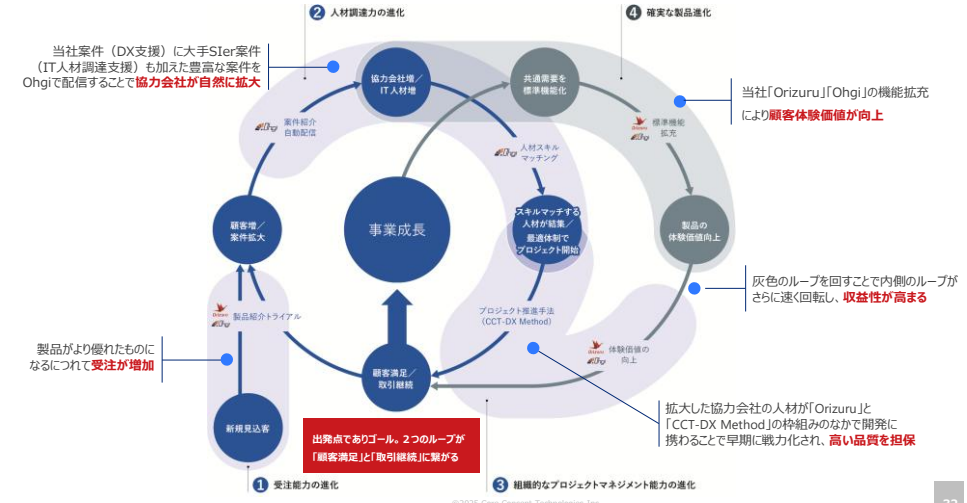
事業成長のエコシステム

CORE CONCEPT TECHNOLOGIES INC.

- **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**

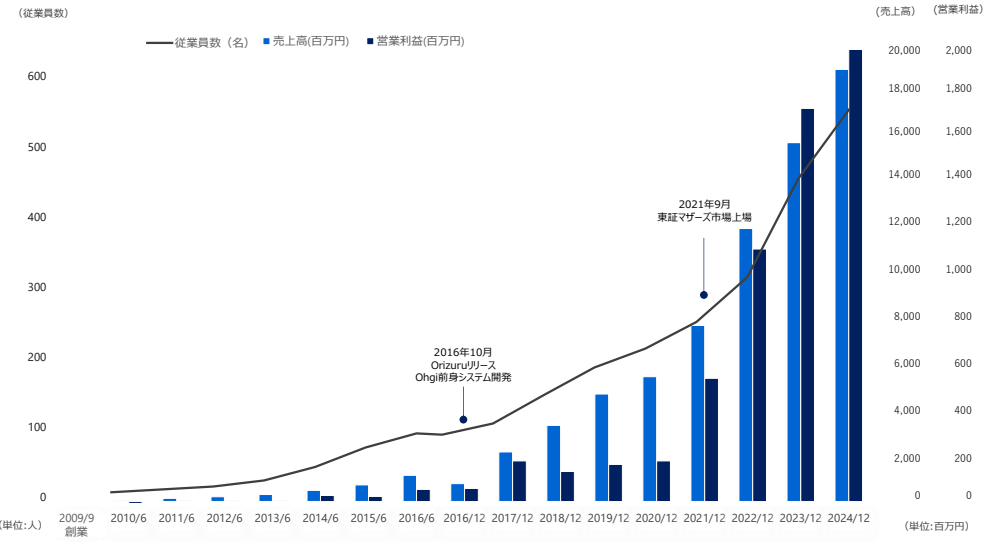
灰色のループは各製品の価値を向上させるプロセス、いわば**「製品進化の構造」を表す**



©2025 Core Concept Technologies Inc.

APPENDIX

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

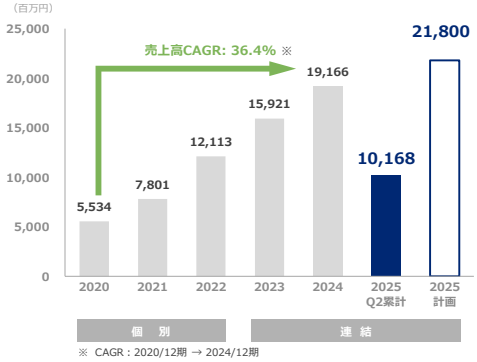
©2025 Core Concept Technologies Inc.

財務ハイライト

CORE CONCEPT TECHNOLOGIES INC.

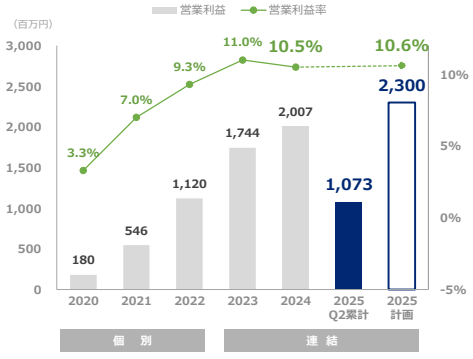
- **高成長フェーズから安定成長フェーズに移行**

売上高の推移



※ CAGR：2020/12期 → 2024/12期

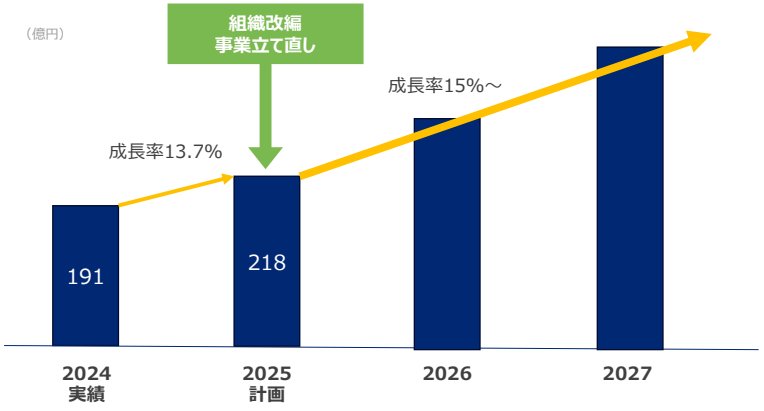
営業利益・営業利益率の推移



©2025 Core Concept Technologies Inc.

中期業績イメージ

- **持続可能な安定成長フェーズに移行**
- **オーガニック成長として、FY2025は13.7%、FY2026-FY2027は15%以上の売上高成長率を目指す**



©2025 Core Concept Technologies Inc.

粗利率向上の施策

CORE CONCEPT TECHNOLOGIES INC.

- **DX支援の粗利率は中期的に40%以上の維持を目指す**

	DX支援	IT人材調達支援
粗利率	● 中期的に40%以上の水準維持を目指す	● 16%-17%の水準での安定推移を目指す
受注単価	● 社員の賃金上昇分、外注単価の上昇分を吸収、プラスαも含め5%-10%の提案単価の引き上げを目指す	● 外注単価の上昇分を吸収
外注単価	Ohgiの活用により市場の単価上昇の影響を緩和（相対的に単価上昇圧力を抑制）	
外注比率	**目安45%程度** ● 本陣で社員→子会社/BPへのシフトを推進、社員は付加価値が高い業務に従事	**目安70%強** ● 現状から特に変更なし
生産性向上	● 技術力の引き上げ/業務効率化（組織開発室を設置）による生産性向上	
プロジェクト採算管理	● 受注判定会議（粗利率基準40%以上）の厳格化、プロジェクト採算管理を徹底	

©2025 Core Concept Technologies Inc.

成長に必要なPM数の確保

CORE CONCEPT TECHNOLOGIES INC.

- **ボトルネックであるPM/PL層は新卒からの登用を中心に安定確保**

（人/年間）

15%成長に必要な PM/PL層増員人数	増員イメージ	実績	
10−13	即戦力 2−3	中途採用 2−3	● 中途市場におけるPMの需給は逼迫しているが、知名度や実績の向上、給与水準の上昇等により数名は採用可能
	新卒からの登用 8−10	新卒採用人数 40〜50	● 主軸の地方国公立大学の理系大学院生は順調に増加 ● 文理問わず学部生も積極採用
		×	
		3－5年後の登用比率 20%	● 採用面接で、技術志向の比率を減らしてPM適性がある者の比率を上げている ● 本陣にて意識的に育成

©2025 Core Concept Technologies Inc.

M&Aの方針

CORE CONCEPT TECHNOLOGIES INC.

- **子会社をハブとして地方へのOhgiネットワーク拡大を目指すという方針は不変**
- **対象企業の規模感目線を引き上げ（目安として売上高10億円以上）**

目的	DXに関するプロダクトの拡充	人的リソースの拡大、外注費の低減
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	■2023年 REVA1号投資事業有限責任組合への出資 REVA㈱との業務提携 ■2024年 ㈱Pros Cons100%子会社化 ㈱エスタイルと資本業務提携	■2023年 ㈱ビージーシステム100%子会社化 ㈱電創100%子会社化 ■2024年 Pro-X㈱100%子会社化 ㈱デジタルデザインサービス100%子会社化

©2025 Core Concept Technologies Inc.

中期的な財務指針

CORE CONCEPT TECHNOLOGIES INC.

- **成長性と収益性を両立させたクオリティグロースを継続し、株主へのTSRを最大化**

成長性	収益性	株主還元
売上高成長率 **15%以上** （FY2025は除く）	ROE **30%以上** （達成済）	配当 2026/3から **累進配当**を実施 自己株取得 柔軟に実施

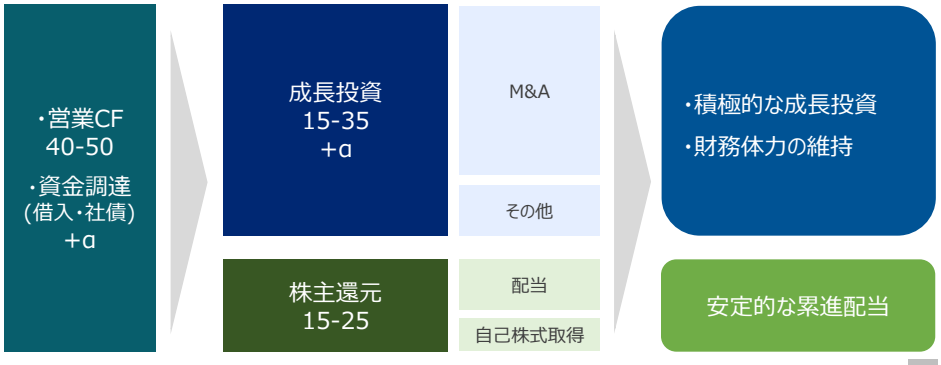
©2025 Core Concept Technologies Inc.

キャッシュアロケーション

- **積極的な成長投資（主にM&A）は継続**
- **安定的な累進配当を実施予定、自己株式取得は柔軟に対応**
- **成長投資と株主還元は原則として営業CFの範囲内で対応、大型M&A実施の際には借入や社債の活用も検討**

FY2025～2027のキャッシュアロケーションイメージ

単位：億円



©2025 Core Concept Technologies Inc.

配当の開始

- **事業成長と併せて株主還元による企業価値向上を図るため、配当を開始**
- **今期業績予想の達成を前提として、1株19円の配当を予定（2026年3月）**

配当開始の背景

- 売上高成長率の鈍化による株価低迷により、当面はキャピタルゲインでの株主還元が見込めない状況であり、配当による株主還元を開始すべきと判断
- 成長率は鈍化したものの、事業基盤は着実に拡大しており今後も増収・増益を継続できると考えており、配当を実施しても事業成長に必要な成長投資（人財・M&A）余力は十分あると判断

©2025 Core Concept Technologies Inc.

資本政策の基本的な方針

- 株主利益最大化の実現のため、事業成長よる企業価値向上に伴う株価上昇に加え、将来の事業展開と財務体質強化のために必要な内部留保の確保をしつつ、直接的な利益還元を行うことにより投下資本効率を高め、中長期的な資本効率（ROE）向上を通じたTSRの最大化を目指してまいります
- 安定的な累進配当を基本方針とし、配当性向20-30%を目安とすることで好業績時の株主の期待にも応えたいと考えております。ただし、業績の推移や成長投資の金額、財務状況等を総合的に勘案して配当額を決定するため、上記配当性向はあくまで目安であることをご理解ください
- 市場動向、株価水準、財務状況等を総合的に勘案し、自己株式の取得についても適宜、柔軟に検討します
- 従来重視していた純資産の積み上げを最優先とせず、純資産50億円、時価総額250億円の形式基準を満たした時点でプライム市場への移行を検討します

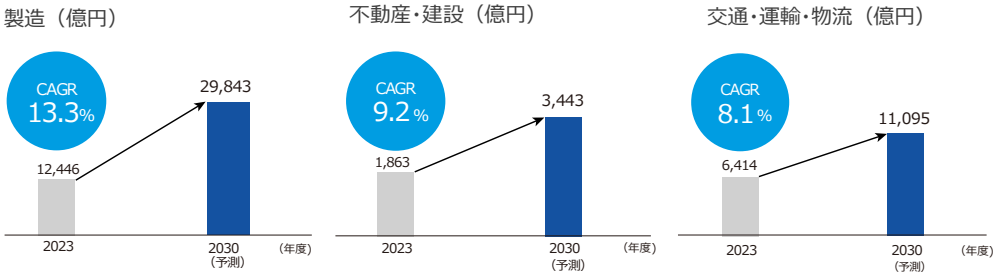
©2025 Core Concept Technologies Inc.

DX支援 - DX市場規模と当社事業領域 -

CORE CONCEPT TECHNOLOGIES INC.

- **DX市場規模は飛躍的に拡大**
- **当社の注力分野である、製造・建設・物流領域は特に大きく拡大する見込み**

DX市場規模



出所：富士キメラ総研 2025年3月「2025デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編」

©2025 Core Concept Technologies Inc.

DX支援 - 特長 -

CORE CONCEPT TECHNOLOGIES INC.

- **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	**設計・施工**	**倉庫・輸送**
	✓ 受注・調達（Orizuru） ✓ スマートファクトリー（Orizuru） ✓ PLM（Aras Innovator） ✓ ERP（mcframe/インフォア）	✓ BIM連携システム/共通データ基盤 ✓ 設計効率化（AI活用） ✓ PLM（Aras Innovator）	✓ 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

©2025 Core Concept Technologies Inc.

DX支援 - 製造業DXの知見と実績 -

CORE CONCEPT TECHNOLOGIES INC.

- **顧客企業の課題に総合的に対応可能なソリューションプロバイダー**

日本における製造業DXの課題		CCTの強み	
1 新旧設備の混在	数十年前の機械/設備～新しく導入した機械/設備が同時運用されており、完全なスマートファクトリー化は困難	1 レトロフィット	・Orizuruは多種多様な機械/設備に対応 ・ハードの知見を活かし旧設備をデジタル対応 ・手作業と自動化の切り分け
2 製造現場の知見不足	経営目線と工場の現場目線、業務プロセス、製造工程、ハードとソフトまで幅広い知見を有する企業が少ない	2 製造業×DXの長年の知見	・創業メンバーは20年以上に渡り製造業DXに従事 ・経営目線と現場目線を俯瞰し業務プロセスを構築 ・顧客企業と製造現場語でネイティブな会話ができる
3 統合的なビルダーの不在	バリューチェーンの各工程で様々なシステムが部分最適化された形で導入されているが、全体が統合的に結合されていないためDX効果が限定的	3 幅広いソリューション	・OrizuruとSalesforce/SAP等のインテグレーションにより顧客ニーズに全方位で対応 ・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

顧客企業からの厚い信頼を獲得、既存顧客からの売上が安定的に90%前後で推移

©2025 Core Concept Technologies Inc.

DX支援 - 新しい形のDXインテグレーターへ -

CORE CONCEPT TECHNOLOGIES INC.

- **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**

既存ソリューションの課題

独自システム構築

課題
- 顧客企業が自律的にDXを推進できずSIerに依存
- 構築に多大な費用と時間を要する
- レガシーシステム化しやすく、更新の都度多額の費用と時間を要する

パッケージ活用

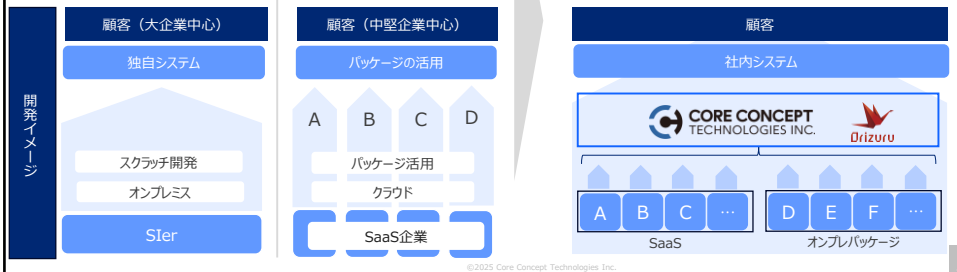
- 業務フローに応じたカスタマイズが困難
- パッケージ間連携がしにくく、マニュアル作業が発生

CCTの課題解決

複数ソリューションを統合的に運用

- 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が可能となり、顧客企業の独自性を維持
- 開発費用と時間を大幅に削減
- SaaS製品については最新の状態に自動的にアップデートされるためレガシーシステム化が防げる

開発イメージ

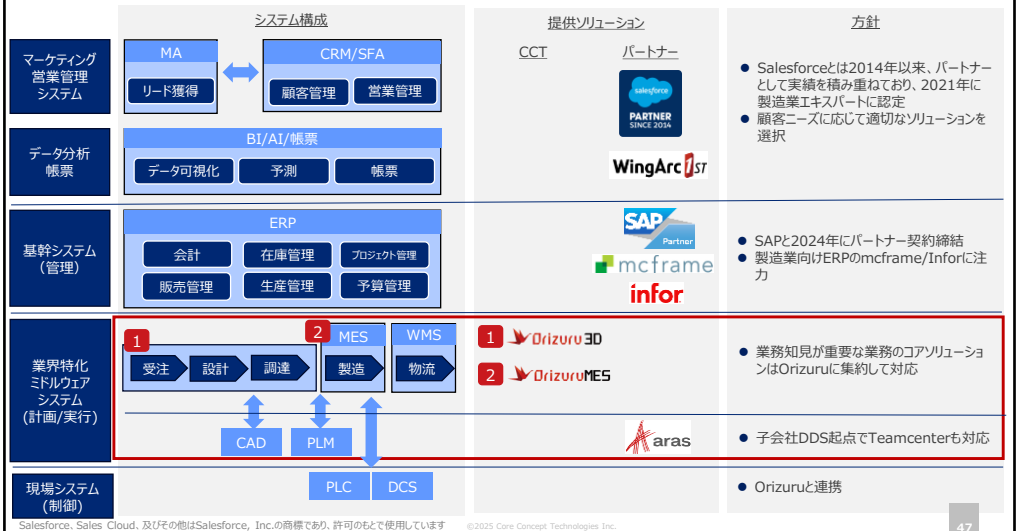


©2025 Core Concept Technologies Inc.

DX支援 - プロダクトの展開状況 -

CORE CONCEPT TECHNOLOGIES INC.

- **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）、順次プロダクトを拡大**



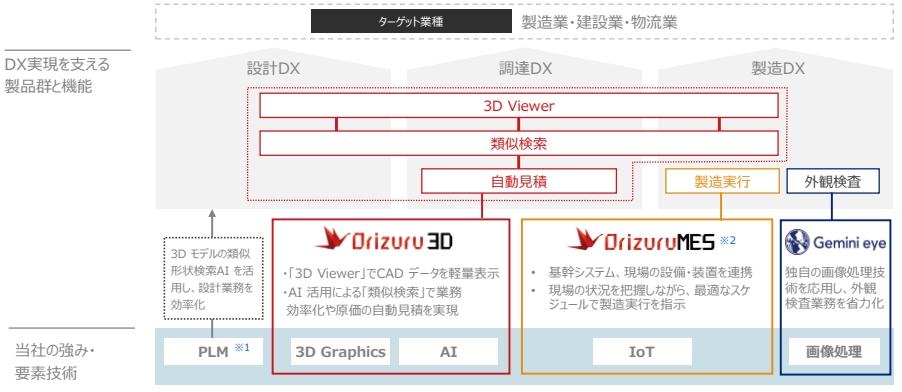
Salesforce、Sales Cloud、及びその他はSalesforce, Inc.の商標であり、許可のもとで使用しています
©2025 Core Concept Technologies Inc.

DX支援 - 長年蓄積した知見を集約したDX開発基盤Orizuru -

CORE CONCEPT TECHNOLOGIES INC.

- **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**

設計/調達/製造業務のDXに必要となる各機能(自動見積もり、製造実行等)や、DXを実現する要素技術(3Dモデリング、AI、画像処理等)をOrizuruとして標準機能化 ＊「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」と命名



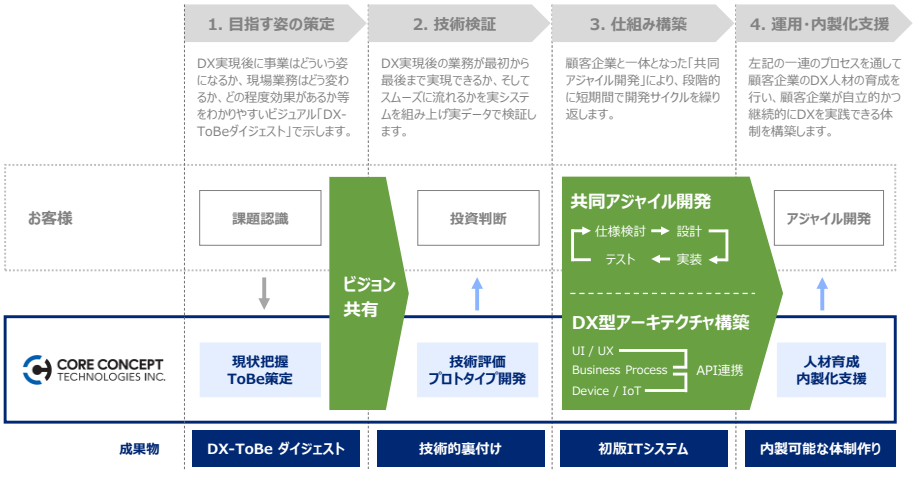
※1 PLM：「Product Lifecycle Management」の略。製品ライフサイクル全体に渡って発生する様々な技術情報を集約して、製品開発力や企業競争力を強化すること。
※2 MES：「Manufacturing Execution System」の略。製造工程の把握や管理、作業者への指示や支援などを行う「製造実行システム」のこと。

©2025 Core Concept Technologies Inc.

DX支援 - プロジェクト推進手法 CCT-DX Method -

CORE CONCEPT TECHNOLOGIES INC.

- **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**



©2025 Core Concept Technologies Inc.

DX支援 - 新規顧客の獲得方法 -

CORE CONCEPT TECHNOLOGIES INC.

- **新規は、自力でのリード確保だけに頼らず、パートナー企業との関係性強化を図りリード数の着実な増加を目指す**

		インバウンド	アウトバウンド	パートナーから流入
本部A Orizuru ERP PLM	Orizuru	●	●	
	ERP PLM	○	●	IT商社 SAP ビジネスエンジニアリング Aras Infor
本部B Salesforce 他クラウド製品	Salesforce	○	△	Salesforce
	ウイングアーク 1st製品	○	△	ウイングアーク1st 辻・本郷税理士法人

©2025 Core Concept Technologies Inc.

ビジネスパートナーネットワーク Ohgi

CORE CONCEPT TECHNOLOGIES INC.

- **Ohgiにより案件ー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

1次請
Ohgi
パートナー

Ohgi利用によるマッチング

10分

Ohgi

3日～1週間かかる「マッチング」の業務時間を99%低減

→「打合わせ調整」の工程へ

Ohgiの特長

- ✓ 東京を中心に **約5,900社**（約14万人）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。

©2025 Core Concept Technologies Inc.

Ohgiの意義

CORE CONCEPT TECHNOLOGIES INC.

- **CCT、ビジネスパートナー（BP）双方にとって売上拡大のwin-winの関係を構築**

1

外注の積極活用により売上拡大とエンジニアの稼働率維持に寄与

- CCTには主にPM、プロジェクトリーダー、DX支援の対象領域(製造業/建設業/物流業)のスペシャリストが在籍
- DX支援の開発・運用保守フェーズでは汎用業務が中心となるため、Ohgiで調達したBPのエンジニアを積極活用
- IT人材調達支援（CCTが大手SIerから二次請けとして受注）では汎用業務が中心となるため、BP比率を高めている
  ※CCTが二次請けとしてプロジェクトリーダーを務める業務について、パートナーの力を借りる仕組み（業務委託の商流：大手SIer→CCT→BP）であり、SIerとエンジニア(フリーランス含む)をマッチングする一般的なプラットフォームとは似て非なる構造
- 外注を調整弁として活用することで、CCTエンジニアの稼働率はほぼ100%を継続

2

ビジネスパートナー（BP）にも売上拡大のメリットを提供

- BPに豊富な案件情報（CCTの直請け案件＋大手Sierからの二次請け案件）を日次配信、受注機会を提供
- 多重下請構造により中小IT企業の受注単価は階層が下がるごとに低下するが、CCTから発注する案件は二次請け（CCTの直請け案件）または三次請け（CCTの二次請け案件）となるため、受注単価が高くなる

©2025 Core Concept Technologies Inc.

ビジネスモデルの独自性

CORE CONCEPT TECHNOLOGIES INC.

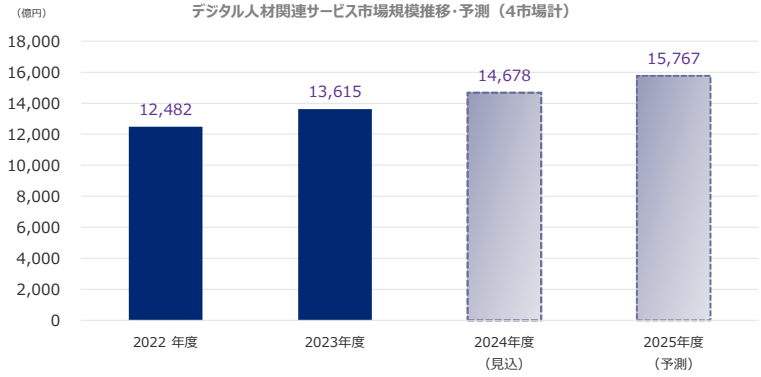
- **DX支援とIT人材調達支援を両方行うことで、「内製化後」も収益を確保できる独自のビジネスモデルを構築**

©2025 Core Concept Technologies Inc.

IT人材調達支援 - SES市場規模 -

CORE CONCEPT TECHNOLOGIES INC.

- **SES市場規模は拡大傾向にあり足元1.4兆円に**



注1．事業者売上高ベース
注2．2024年度は見込地、2025年度は予測値
注3．デジタル人材（IT技術者）派遣サービス、デジタル人材紹介サービス、デジタル人材ダイレクトリクルーティングサービス、フリーランスデジタル人材マッチングサービスの4市場の合計

※出所：矢野経済研究所　2025年3月「デジタル人材を対象とした人材サービス市場に関する調査」

©2025 Core Concept Technologies Inc.

DX支援事例 ～ ミスミ様　機械部品調達AIプラットフォーム構築支援

CORE CONCEPT TECHNOLOGIES INC.

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

当社の役割

Orizuru
- ✓ **Orizuru**で培った形状処理技術によって3DベースのUI・AI自動見積もり技術を共同開発

Ohgi
- ✓ **Ohgi**を活用した大規模開発チームの組成

※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

©2025 Core Concept Technologies Inc.

DX支援事例 ～ ヨコオ様 スマートファクトリー構築支援

CORE CONCEPT TECHNOLOGIES INC.

スマートファクトリー構築支援

■ **目的と成果：**
半導体検査治具のボトルネック工程を自動化し、稼働率2倍(従来の40%から80%以上へ)・加工リードタイム短縮・生産キャパシティ向上を実現。働き方改革や人材育成にも貢献

■ **実施した施策：**
Orizuru MES・AGV・FA機器を既存設備と連携し、24時間365日稼働可能な自動化ラインを構築

当社の役割

Orizuru MES

- ✓ 現場課題のヒアリングから構想・提案・導入支援までを一貫して担当
- ✓ **Orizuru MES**・AGV・FA機器の連携による自動化設計を支援
- ✓ プロジェクト推進におけるコンサルティング支援
- ✓ 自動化構想の具体化と国内外工場への展開支援

©2025 Core Concept Technologies Inc.

DX支援事例 ～ ファインシンター様 未来ファクトリー構築支援

CORE CONCEPT TECHNOLOGIES INC.

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

©2025 Core Concept Technologies Inc.

DX支援事例 ～竹中工務店様　設計BIMツール構築支援

CORE CONCEPT TECHNOLOGIES INC.

「設計BIMツール」の開発

建設プロジェクトに関わる設計情報をリアルタイムに連携する『設計BIMツール』の構築支援
『Orizuru』はIFC Viewer機能と3次元処理技術による高度なシミュレーション機能などを実現

当社の役割

Orizuru

AWS PARTNER Select Tier

- ✓ **Orizuru**の3D技術を活用して様々なBIMデータ（IFCデータ）と設計データの連携・可視化を実現
- ✓ **AWS**のサービスをフル活用してセキュアでスケーラブルな環境の構築とDevOps（CI/CD）を実現

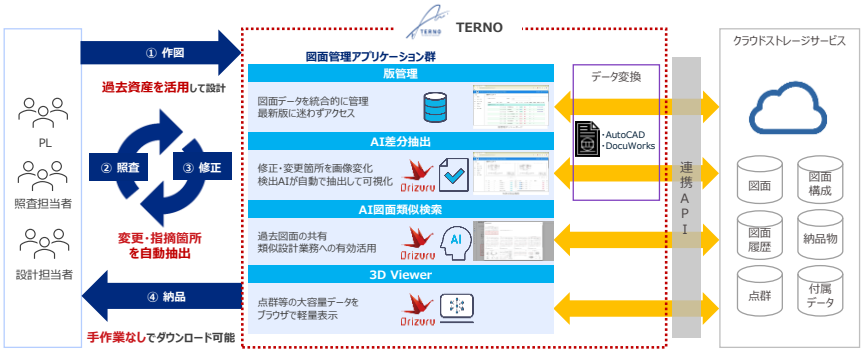
©2025 Core Concept Technologies Inc.

DX支援事例 ～ 八千代エンジニヤリング様　設計業務の効率化・品質向上

CORE CONCEPT TECHNOLOGIES INC.

「図面管理システム」の開発

2D図面データを中心とした設計情報の一元管理を可能にする『AI図面管理システム（TERNO）』の構築支援
目視確認・手作業が多く残るアナログ業務による属人化・品質低下を排除し、設計業務全体の効率化を実現



当社の役割

Drizzru
・設計技術者が手作業で行っていた図面管理を自動化
・AIによる差分抽出・検索機能の開発

©2025 Core Concept Technologies Inc.

DX支援事例 ～ 大手建設業様　現場業務DX

CORE CONCEPT TECHNOLOGIES INC.

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

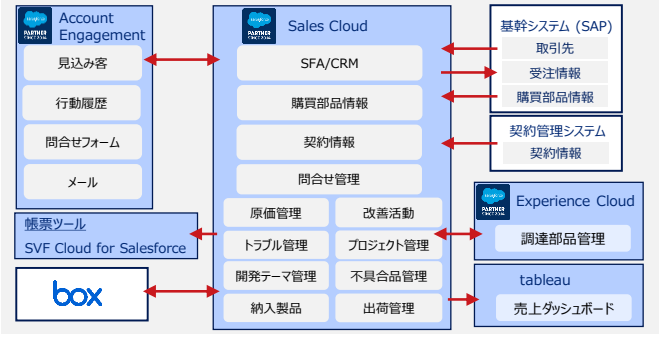
©2025 Core Concept Technologies Inc.

DX支援事例 ～東レエンジニアリング株式会社様 Salesforce導入による基幹システム業務改革DX

CORE CONCEPT TECHNOLOGIES INC.

業務改革DX

- **全社ダッシュボードでステータスを見える化。的確な経営判断により受注確度が向上**
- **他事業部との連携が容易になり、案件獲得数が増え、工数の削減に成功**
- **CS、調達、企画各セクションで一元管理が進行でき、コア業務に注力できる基盤を構築**



■Salesforce ライセンス
- Sales Cloud
- Account Engagement
- Experience Cloud
- Tableau

■技術要件
- 基幹システム連携(CSV連携)
- Box連携

■構築期間：3年

当社の役割

- Salesforceの全社情報共有ツールとして基幹フロントとしてシステム化
- Salesforce-SAPシステム連携により商談情報・受注情報・施工指図情報を一元化

©2025 Core Concept Technologies Inc.

チーム・文化

CORE CONCEPT TECHNOLOGIES INC.

- **現場を熟知し地に足のついたDXを推進する技術者集団**
- **合理的な各種制度により仕事に集中できる環境を整備**

強み

技術力

- 国公立大学の理系大学院生（博士/修士）中心の採用実績。プログラミングスキルよりも思考力重視の採用
- 3D Graphics、AI、IoT、画像処理

×

ものづくりの知見

- 創業メンバーの製造業のDX経験は20年以上
- 業務プロセス、製造工程、ハードウェア
- 「製造業」「建設業」「物流業」出身者の採用による業務知見の拡充

重点補強領域

- コンサルティング
- ERP領域

企業文化　Think Big, Act Together.

顧客第一主義	当事者意識	論理×情熱	柔軟な働き方
先端技術の活用	自由開催・参加の勉強会	技術Q&A 有識者が即時回答	成果主義

©2025 Core Concept Technologies Inc.

サステナビリティ

CORE CONCEPT TECHNOLOGIES INC.

- **当期は取締役会のスリム化や執行役員制度の見直し等のガバナンス強化を実行**
- **6月に統合報告書を開示（ぜひご一読ください https://www.cct-inc.co.jp/ir/library/reports/）**

【統合報告書より抜粋】

	マテリアリティ	KPI	目標／達成年度	2024年度実績
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存続性・売上・利益を高め、産業の持続可能な発展に貢献	① DX支援の売上 ② DX案件に携わった従業員数	① — ② —	① 9,080百万円 ② 277名
	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	① 「Ohgi」登録社数 ② ビジネスパートナー稼働数（四半期ごとの平均）	① — ② —	① 約5,900社 ② 1,186人月（2024年度第4Q）
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	① GHG排出量（Scope1、2） ② 売上高当たりのGHG排出量 ③ 営業利益当たりのGHG排出量 ④ PCの再利用率	① 対2023年比50%減／2030年度 ② — ③ — ④ 100% ／ 2030年度	① 153.8t ② 0.8tCO_2／億 ③ 7.7tCO_2／億 ④ 100%
	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	① 「CCT WAY」研修受講人数（累積） ② 男女別育児休業取得率 ③ 平均時間外労働時間	① 50人／年を継続 ② 男性 100.0% ／女性 100.0% ／ 2030年度 ③ 上限20時間／ 2030年度	① 119名 ② 男性：44.44% 女性：100% ③ 18.94時間
	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	① 女性の取締役比率 ② 社外取締役比率 ③ 重大なインシデント発生件数	① 30% ／ 2030年度 ② 50% ／ 2030年度 ③ 0件／ 2030年度	① 12.5% ② 50.0% ③ 0件

非財務情報

（項目）　（年度）

		範囲	2020	2021	2022	2023	2024
GHG排出量（Scope1、2）※2	(t)	連結	-	-	-	126.2※6	153.8
GHG排出量（Scope1、2）※2	(t)	単体	79.7	80.0	94.6※6	88.2	74.8
GHG排出量（Scope3）※3	(t)	単体	-	-	-	10954.8※6	12,950.4
Scope1、2の1人当たり排出量	(t)	連結	-	-	-	0.3	0.3
	(t)	単体	0.4	0.3	0.3	0.2	0.2
Scope1、2の売上高（億円）	(t)	連結	-	-	-	0.8	0.8
当たりの排出量	(t)	単体	1.4	1.0	0.8	0.6	0.4
Scope1、2の営業利益（億円）	(t)	連結	-	-	-	7.2※6	7.7
当たりの排出量	(t)	単体	44.1	14.6	8.4	4.9	3.6
産業廃棄物の排出量	(㎥)	単体	2.5	1.0	6.0	0.0	0.0
	(kg)	単体	860※6	0	0	3,120※6	50
従業員数	(名)	連結	-	-	-	454	553
	(名)	単体	212	250	314	359	389
従業員に占めるエンジニアの比率	(%)	単体	85.85	80.80	79.62	79.39	78.92
新卒採用者数	(名)	単体	22	19	23	31	37
キャリア採用者数	(名)	単体	37	41	82	52	42
育児休業取得率 男性	(%)	単体	20.0	37.5	50.0	37.5	44.44
女性※5	(%)	単体	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
女性社員比率	(%)	単体	17.45	15.60	16.88	17.27	19.79
女性管理職比率	(%)	単体	4.00	4.00	4.76	3.70	9.23
離職率	(%)	単体	10.0	8.8	12.8	11.7	11.6
平均勤続年数	(年)	単体	2.79	2.15	3.03	3.17	3.59
時間外労働時間	(時間)	単体	22.08	22.81	21.92	19.74	18.94

※2 GHG排出量を非化石証書ベースで算出しています
※3 算出が困難なためカテゴリ15の排出量は含んでいません
※4 オフィス移転・レイアウト変更等に伴い什器の廃棄が発生しました
※5 産休取得中（育児休業取得予定）の社員を含みます
※6 集計数値の精査に伴い過年度の数値を更新しています

©2025 Core Concept Technologies Inc.

質疑応答：子会社の採用方針について

中島数晃氏（以下、中島）：「子会社の人員が伸び悩んでいるように見えますが、これは意図的なものでしょうか？　会社としての方針を教えてください」というご質問です。

金子：こちらは、「従業員数の推移」のスライドに記載された単体および連結の社員数の推移をご覧になった上でのご質問かと思います。子会社においても計画数にほぼ近い社員の採用が進んでおり、全体的に課題が出ている状況ではなく、予定どおりという状況です。

採用のコンセプトとしては、各子会社は当社に加わる以前から事業を行っていますが、基本的には当社との連結シナジーを事業として発揮させていくことを目的として、事業プロセスと組織作りを進めています。

採用する人員に関しては、当社とのシナジーをきちんと発揮できる即戦力性のある社員を中心に、人数よりも質にこだわった採用を行っています。

現時点で子会社の採用に関しては特に大きな課題はありません。

質疑応答：DX支援の受注伸び悩みと計画への影響について

中島：「DX支援の受注の伸び悩みを課題として挙げていますが、2025年度および2026年度で15パーセント程度の着実な増益を目標とした時に、影響を与えるほどのビハインドなのでしょうか？」というご質問です。

金子：当社としては一定の危機感があります。ただし、組織の現状を着実に分析し、課題を解消するための施策を継続的に実施することで、乗り越えられる課題だと考えています。

課題の背景についてご説明します。当社はもともとベンチャー企業として成長してきましたが、現在では売上高が200億円を超えそうな規模に達しています。この規模をさらに拡大していくために、組織力を強化する必要があります。

プロジェクトには開始と終了のタイミングがあり、プロジェクトが終了することで売上が発生しなくなる、あるいは規模が縮小することもあります。

また、プロジェクトの規模が大きくなると、プロジェクト終了に伴う売上高の減少額も大きくなります。それ以上に新規案件を獲得する営業力が必要ですが、この営業力が後手に回ってしまっている点が足元の課題となっています。

この課題を解消するために、後手ではなく前もって対応し、さらに高い営業力を獲得することを目指す必要があります。当社はまだそこに至っていないため、危機感を抱いています。したがって、踏ん張ってでもしっかりと課題

に取り組んでいかなければなりません。

この課題は解消できると考えていますが、現在の市場では、トランプ関税の影響やその他の不確実性が増してきています。季節的にもこのような要因が高まる時期であることを考慮し、より積極的に活動量を増やしつつ、受注に向けた活動を地に足をつけて遂行する必要があると考えています。

着実に進めてはいるものの、楽観視するのではなく、危機感を持って取り組んでいきます。その結果として、15パーセントの成長に結びつけられるよう、全力で努力していく所存です。

本資料の取り扱いについて

- 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。

©2025 Core Concept Technologies Inc.

CORE CONCEPT
TECHNOLOGIES INC.