



CORE CONCEPT
TECHNOLOGIES INC.

2024年12月期 第3四半期
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）

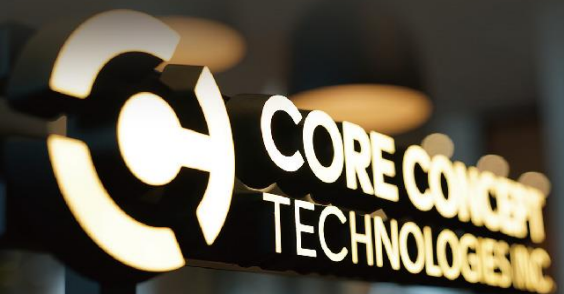
2024年11月13日

1 エグゼクティブ・サマリー P-3

2 業 績 報 告 P-5

3 成 長 戦 略 P-19

4 A P P E N D I X P-25



1

エグゼクティブ・サマリー

2024/12期 Q3決算

前年同期比で増収・増益

	2023Q3	2024Q3		前年同期比	
売上高	11,570	14,285	百万円	+23.5	%
営業利益	1,368	1,639	百万円	+19.9	%
営業利益率	11.8	11.5	%	▲0.3	ポイント

Q3トピックス

自己株式の取得

- 株価水準や財務状況、株主還元等を総合的に勘案して実施
- 取得可能総数 上限400,000株・500百万円（発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合2.34%）
- 取得期間 2024年11月14日～2025年3月31日
- 取得方法 東京証券取引所における市場買付け

2

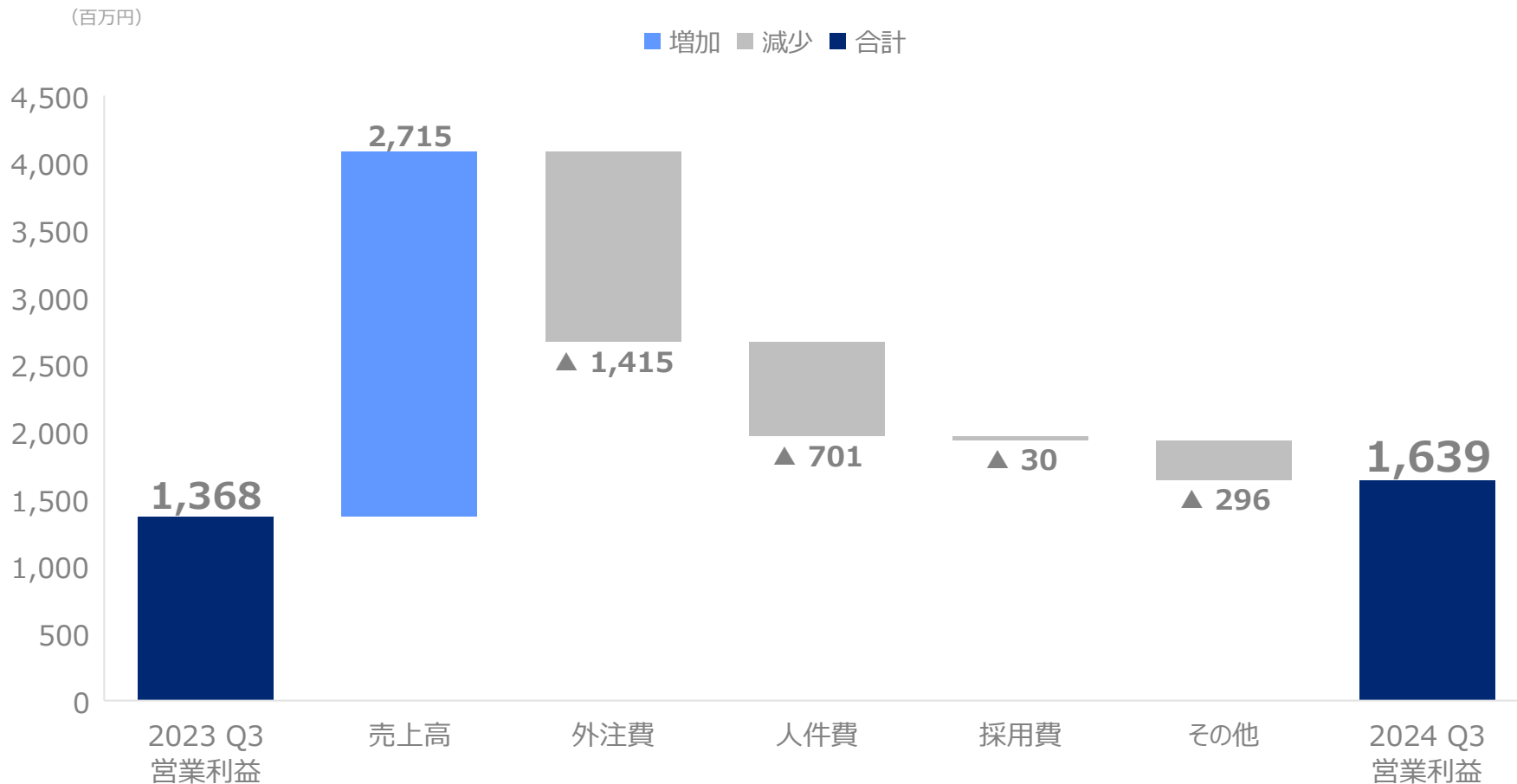
業績報告

- 通期業績が計画を下回る可能性が高まったため、業績予想を修正
- Pro-X社・デジタルデザインサービス社をQ3からPL連結

単位：百万円

	2023 Q3	2024 Q3	増減額	増減率	修正後業績予想 (通期)	進捗率
売上高	11,570	14,285	+2,715	+23.5%	19,100	74.8%
外注費	7,023	8,439	+1,415	+20.1%	—	—
人件費	1,345	1,752	+407	+30.3%	—	—
その他原価	146	238	+91	+62.6%	—	—
売上総利益	3,054	3,855	+801	+26.2%	5,117	75.4%
販管費	1,686	2,216	+529	+31.4%	—	—
営業利益	1,368	1,639	+271	+19.9%	2,000	82.0%
経常利益	1,378	1,661	+283	+20.6%	2,017	82.4%
四半期純利益	985	1,130	+145	+14.8%	1,333	84.8%
売上総利益率	26.4%	27.0%	+0.6P	—	26.8%	—
営業利益率	11.8%	11.5%	▲0.3P	—	10.5%	—
外注費率	60.7%	59.1%	▲1.6P	—	—	—

- 売上高の拡大に伴い営業利益は増加（前年同期比+271百万円 +19.9%）

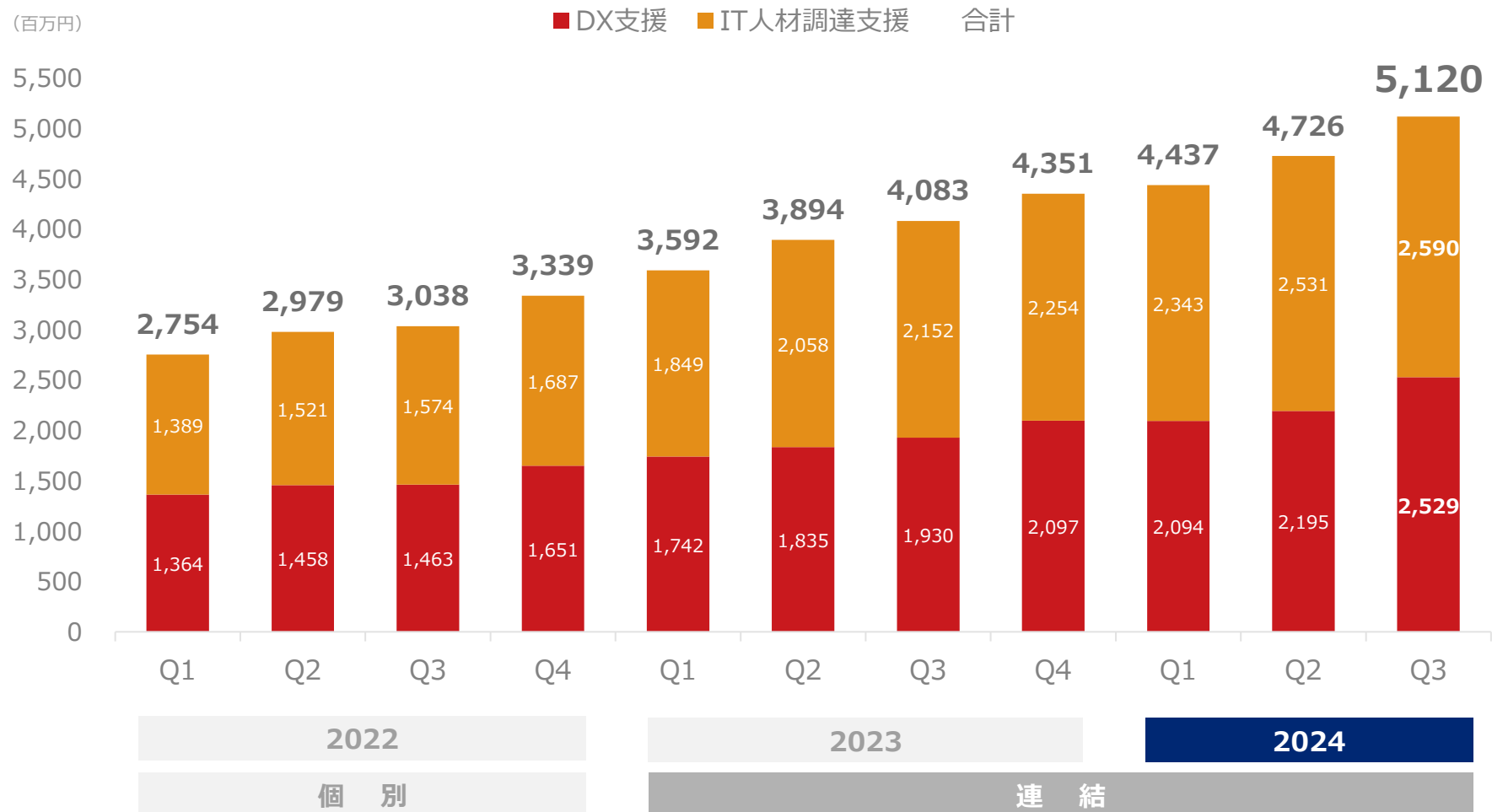


- 売上総利益率が前年同期比で改善

単位：百万円

	2023 Q3	2024 Q3	増減額	増減率
売上高	11,570	14,285	+2,715	+23.5%
DX支援	5,509	6,819	+1,310	+23.8%
IT人材調達支援	6,060	7,465	+1,405	+23.2%
売上総利益	3,054	3,855	+801	+26.2%
DX支援	2,047	2,589	+542	+26.5%
IT人材調達支援	1,007	1,266	+259	+25.7%
売上総利益率	26.4%	27.0%	+0.6P	—
DX支援	37.2%	38.0%	+0.8P	—
IT人材調達支援	16.6%	17.0%	+0.3P	—
受注残高（決算日時点）	2,719	3,477	+757	+27.9%
DX支援	1,357	1,833	+476	+35.1%
IT人材調達支援	1,362	1,643	+281	+20.7%

- DX支援、IT人材調達支援いずれも増加基調だが、Q2Q3は期初の計画には届かず

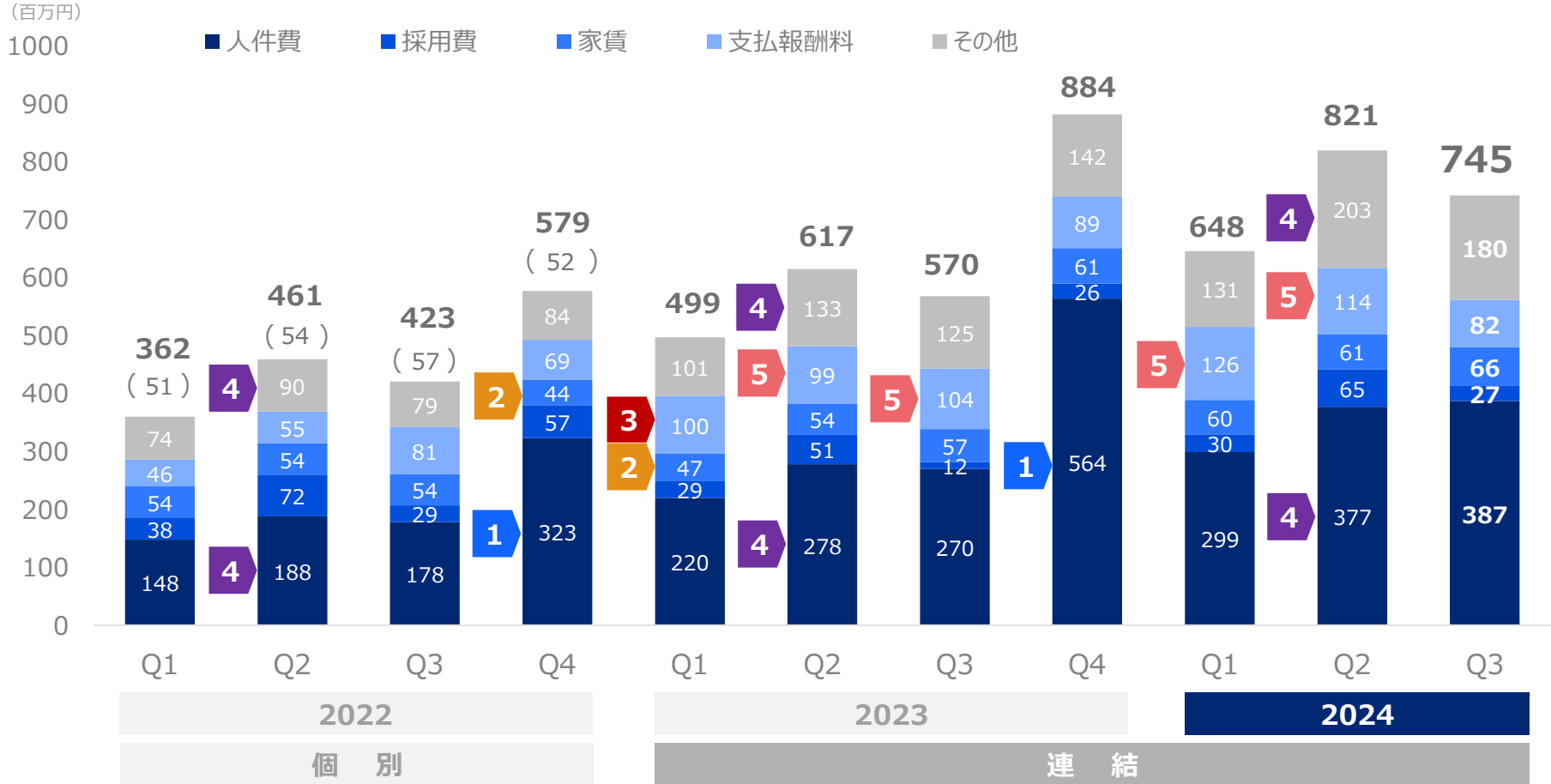


- 1** 新卒&経験者採用の影響で
営業利益率Down
- 2** 決算賞与引当金計上の影響で
営業利益率Down
(FY2022:120百万円、FY2023:296百万)
- 3** 主に好採算大型案件の売上計上で
営業利益率UP
- 4** 旺盛な需要に対応するための外注費増加で
営業利益率Down
- 5** M&A 2 件に係る仲介手数料・専門家報酬増
加で**営業利益率Down**



四半期販管費の推移

- 1** 決算賞与引当金計上による増加
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
(新卒人件費は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
FY2023:Q2 29百万円、Q3 27百万円
FY2024:Q1 28百万円、Q2 50百万円



- 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

- 売上高は増加基調が継続

単位：百万円

	2023 Q1	2023 Q2	2023 Q3	2023 Q4
売上高	3,592	3,894	4,083	4,351
外注費	2,241	2,372	2,409	2,478
人件費	426	416	502	551
その他原価	85	31	29	60
売上総利益	840	1,072	1,141	1,260
販管費	499	617	570	884
営業利益	341	455	571	376
経常利益	356	455	567	386
当期純利益	261	318	405	317
売上総利益率	23.4%	27.5%	28.0%	29.0%
営業利益率	9.5%	11.7%	14.0%	8.6%
外注費率	62.4%	60.9%	59.0%	57.0%

2024 Q1	2024 Q2	2024 Q3
4,437	4,726	5,120
2,613	2,845	2,980
545	547	660
68	32	137
1,210	1,302	1,342
648	821	745
562	480	597
562	488	610
402	333	395
27.3%	27.5%	26.2%
12.7%	10.2%	11.7%
58.9%	60.2%	58.2%

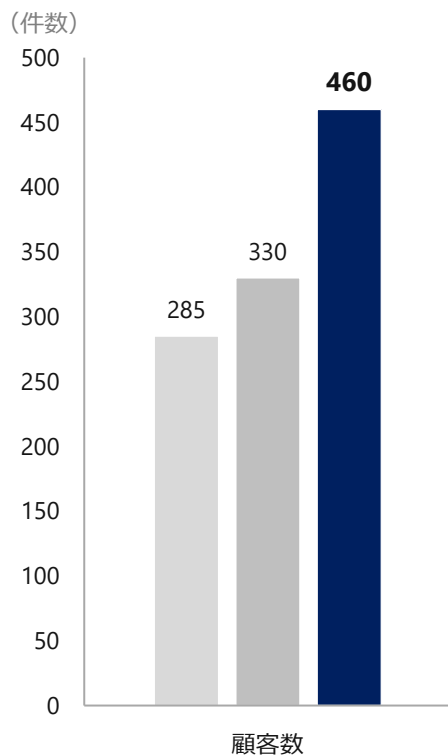
- DX支援のQ3売上総利益率は一部の低採算案件や子会社2社を連結した影響で低調に推移
- IT人材調達支援のQ3売上総利益率はミックス変化の影響で若干低下

単位：百万円

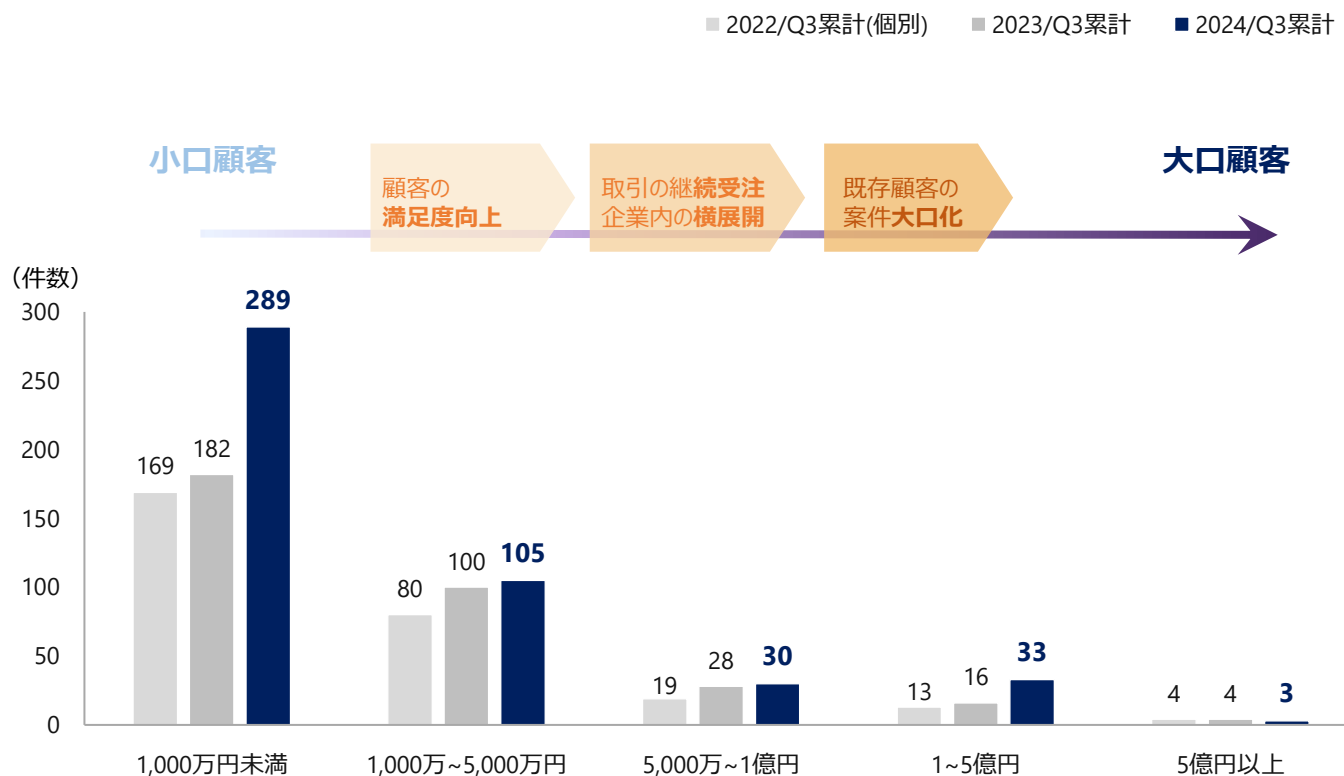
	2023 Q1	2023 Q2	2023 Q3	2023 Q4	2024 Q1	2024 Q2	2024 Q3
売上高	3,592	3,894	4,083	4,351	4,437	4,726	5,120
DX支援	1,742	1,835	1,930	2,097	2,094	2,195	2,529
IT人材調達支援	1,849	2,058	2,152	2,254	2,343	2,531	2,590
売上総利益	840	1,072	1,141	1,260	1,210	1,302	1,342
DX支援	549	715	782	877	809	857	922
IT人材調達支援	291	357	359	383	401	444	420
売上総利益率	23.4%	27.5%	28.0%	29.0%	27.3%	27.5%	26.2%
DX支援	31.5%	39.0%	40.5%	41.8%	38.7%	39.0%	36.5%
IT人材調達支援	15.7%	17.4%	16.7%	17.0%	17.1%	17.6%	16.2%
受注残高	2,644	2,790	2,719	2,681	3,057	3,644	3,477
DX支援	1,443	1,482	1,357	1,185	1,575	1,980	1,833
IT人材調達支援	1,201	1,307	1,362	1,496	1,482	1,663	1,643

- 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
- 顧客数および大口顧客は堅調に伸びている

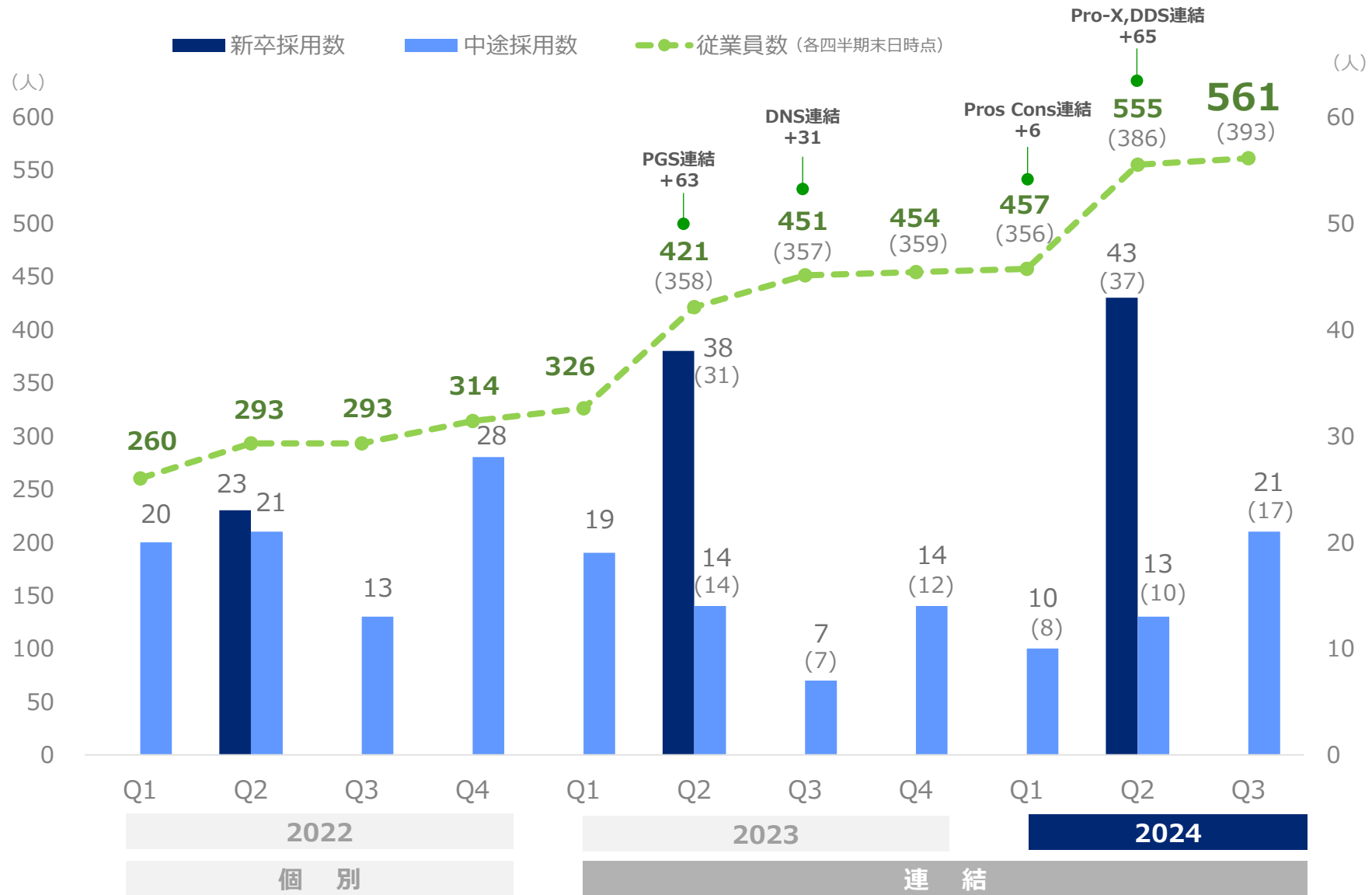
顧客数の推移（全体）



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



括弧内はCCT単体の従業員数

単位：百万円

	2023 Q4	2024 Q3	増減額	主な増減要因
流動資産	4,746	5,576	+829	現預金+235、売掛金+472
現金及び預金	1,819	2,054	+235	
固定資産	1,365	2,243	+878	のれん+454（Pros Cons+210、Pro-X+135、DDS+142、償却▲32）、REVA追加出資+150
資産合計	6,111	7,819	+1,708	
流動負債	2,757	3,150	+393	買掛金+206、短期借入金+670 未払法人税等▲159、賞与引当金▲347
固定負債	145	321	+176	
純資産	3,208	4,347	+1,138	利益剰余金+1,130
負債純資産合計	6,111	7,819	+1,708	
自己資本比率	52.5%	55.6%	+3.1P	

単位：百万円

	前回発表予想	今回修正予想	増減額	増減率
売上高	20,856	19,100	▲1,756	▲8.4%
DX支援	9,743	9,133	▲609	▲6.3%
IT人材調達支援	11,113	9,966	▲1,146	▲10.3%
売上総利益	5,839	5,117	▲722	▲12.4%
DX支援	4,000	3,452	▲547	▲13.7%
IT人材調達支援	1,839	1,664	▲175	▲9.6%
売上総利益率	28.0%	26.8%	▲1.2P	—
DX支援	41.1%	37.8%	▲3.2P	—
IT人材調達支援	16.6%	16.7%	+0.1P	—
営業利益	2,398	2,000	▲398	▲16.6%
経常利益	2,399	2,017	▲381	▲15.9%
当期純利益	1,646	1,333	▲313	▲19.0%
営業利益率	11.5%	10.5%	▲1.0P	—

未達要因

売上高

- DX支援・・・組織規模拡大に伴い上位層が内部管理に時間がとられ、営業活動量が不足した結果、新規リード数が計画を大幅に下回ったこと、大型ERP導入支援を当期内に本格化できなかったことが大きな要因となり、計画未達となった
- IT人材調達支援・・・既存の一部大口顧客からの受注減の影響を他案件でカバーしきれなかったこと、特にインフラ領域において営業体制の整備が遅れ受注が伸び悩んだこと等により、計画未達となった

売上総利益率・営業利益率

- DX支援・・・売上が計画通り伸びなかったことのほか、ERP領域立ち上げ段階で有識者投入などの体制強化及びサービス強化が必要となり工数・人件費が増加したこと（それにより一部低採算案件も発生）、子会社の新規連結等の影響で利益率が低調となった
- IT人材調達支援・・・おおむね計画通りの水準となる見込み

今後の対策

成長力を取り戻すための攻めの施策

- ・当期末達の根本的な要因は、規模拡大とともに内部管理工数（組織メンバーへのレビュー・フォローなどの工数）が増加し、専門性の高い社員が付加価値活動に十分な時間を配分できなかったことにより、営業活動不足と重点テーマ推進遅れが発生したことにある
- ・以下の施策による内部管理効率の向上で、特に営業力・重点テーマ推進力を強化し、当期鈍化した成長力を取り戻す

共通

内部管理工数を減らすため、全社でCan Be（各人の得意なこと、持ち味）を活かす適材適所の配置を徹底する

DX支援

ハイパーフォーマー（上位職含む）を営業・大型提案・デリバリーに集中させ、営業量・提案力・PJ実行力のリカバリーを図る

IT人材 調達支援

提案営業と人材確保の2チームに分け、各人の得意領域に合わせた役割・業務を設定することで、営業～受注の効率を引き上げる

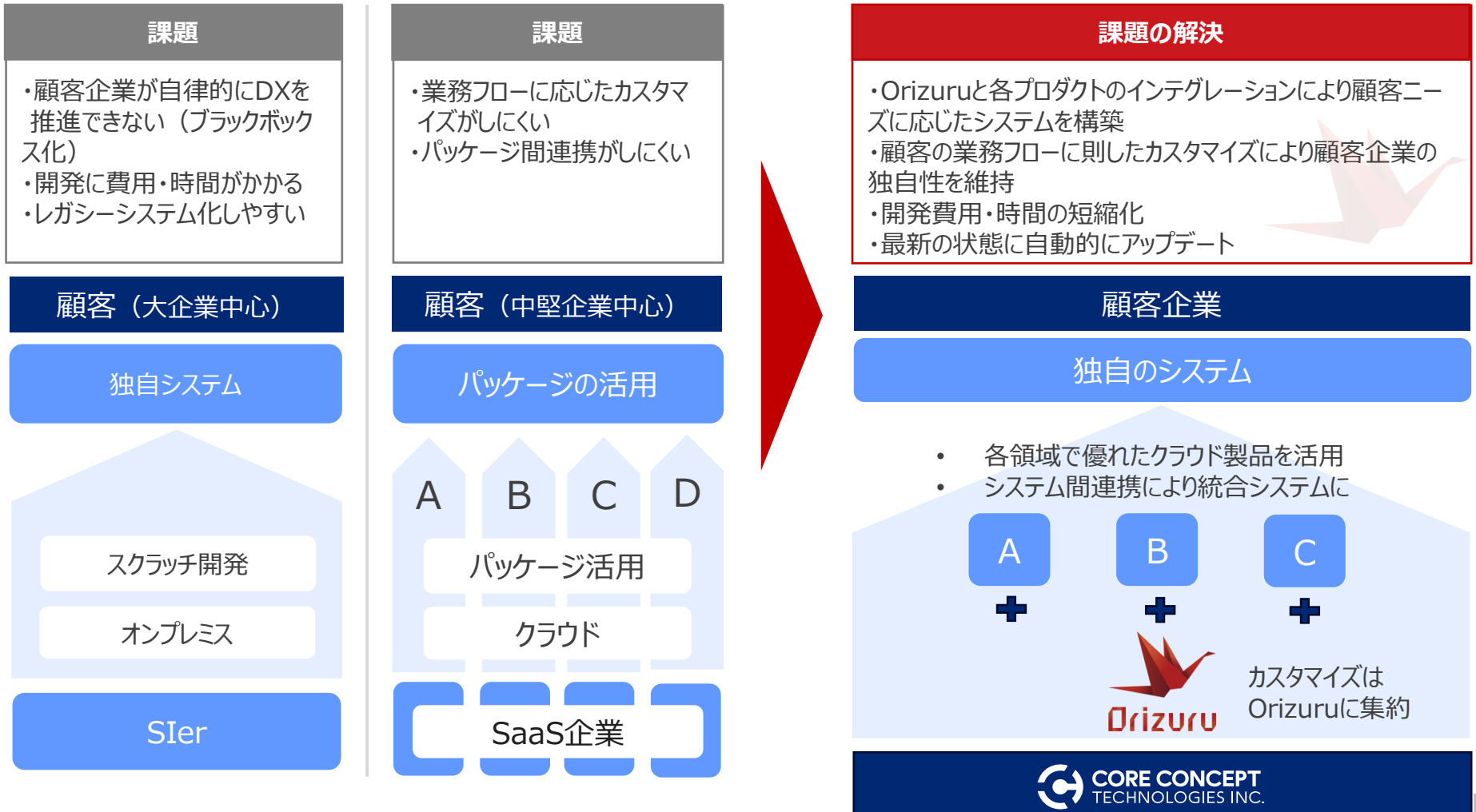
3

成長戦略

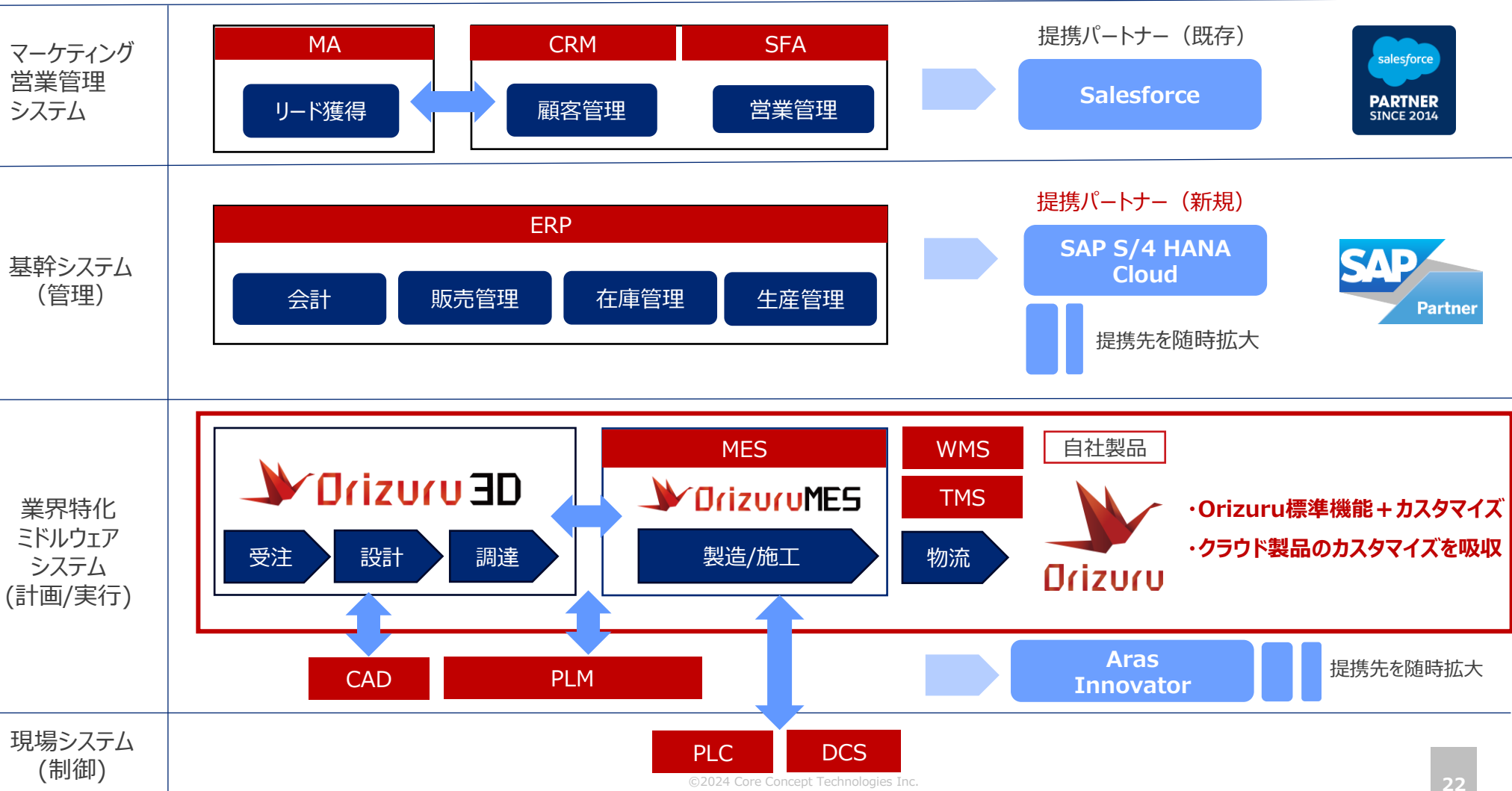
		顧客数の拡大・取引の大口化 DX支援領域の拡大	人的リソースの拡大
オーガニック		<div style="display: flex; flex-direction: column; gap: 10px;"> <div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="background-color: #c00000; color: white; padding: 5px; margin-right: 10px;">製造業/建設業</div> <div style="color: #0070c0;">▶</div> <div>アウトバウンド営業開始</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 style="color: #0070c0;">▶</div> <div>受注済案件の大型化</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 style="color: #0070c0;">▶</div> <div>プロダクトの拡大</div> </div> </div>	<div style="display: flex; flex-direction: column; gap: 10px;"> <div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin-right: 10px;">首都圏</div> <div style="color: #ffc000;">▶</div> <div>Ohgiネットワークのシェア拡大 (現状50%程度)</div> </div> <div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin-right: 10px;">地方</div> <div style="color: #ffc000;">▶</div> <div>Ohgiネットワークの アウトバウンド開拓開始</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 style="color: #0070c0;">▶</div> <div>人員増強で拡大</div> </div>	
提携 M&A	目的	プロダクト強化	人的リソースの拡大
	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)Pros Cons100%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 ■ 2024年 Pro-X(株)100%子会社化 (株)デジタルデザインサービス100%子会社化

DX支援 IT人材調達支援

- 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



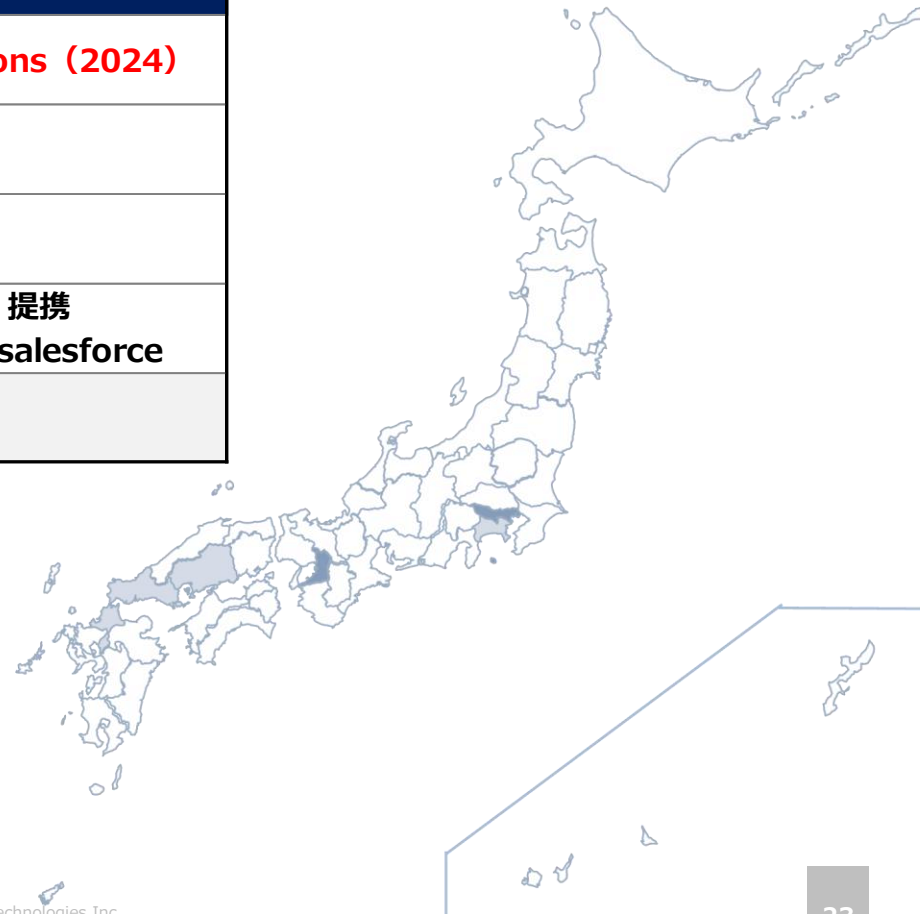
- 業務知見と個別カスタマイズが必要不可欠な業界特化領域は自社製品Orizuru
- 共通領域はスタンダードなクラウド製品をインテグレーション (Fit to Standard)



- 地方拠点を増やしていき、CCTが首都圏で構築したレバレッジ経営（BPネットワーク活用）の全国展開を目指す

		人的リソース拡大（※）	プロダクト強化
DX支援	製造DX	DDS (2024)	Pros Cons (2024)
	建設DX		
	物流DX	Pro-X (2024)	
	クラウドソリューション		提携 SAP/salesforce
IT人材調達支援		PGS , DNS	

※マンパワーや単価の点から、CCTでは対応が難しかった中小規模案件や大型案件の運用・保守を子会社で対応。



- **グループ会社との協業は順次進行中**
- **CCTが受注した案件にグループ会社が参画することで以下シナジーを創出**
 - 地方人材活用によるCCTグループの粗利率向上/外注費率低減
 - 子会社への発注によるそのエリアのIT人材ネットワーク拡充

CCTとグループ会社間の当期協業状況

PGS

製造DX

- 繊維系メーカーのERP・MES構築プロジェクトに参画

物流DX

- 大手物流企業の複数の社内システム刷新プロジェクトに参画

クラウドソリューション

- 複数企業へのSalesforceやTableauの導入・運用支援に参画

DNS

IT人材調達支援

- 大手SIerへのIT人材調達支援に参画

Pro-X

物流DX

- 物流企業の物流データ管理システム刷新プロジェクトに参画

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	566,028千円（2024年9月30日時点）
決算期	12月
従業員数	連結：561人、単体：393人（2024年9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）

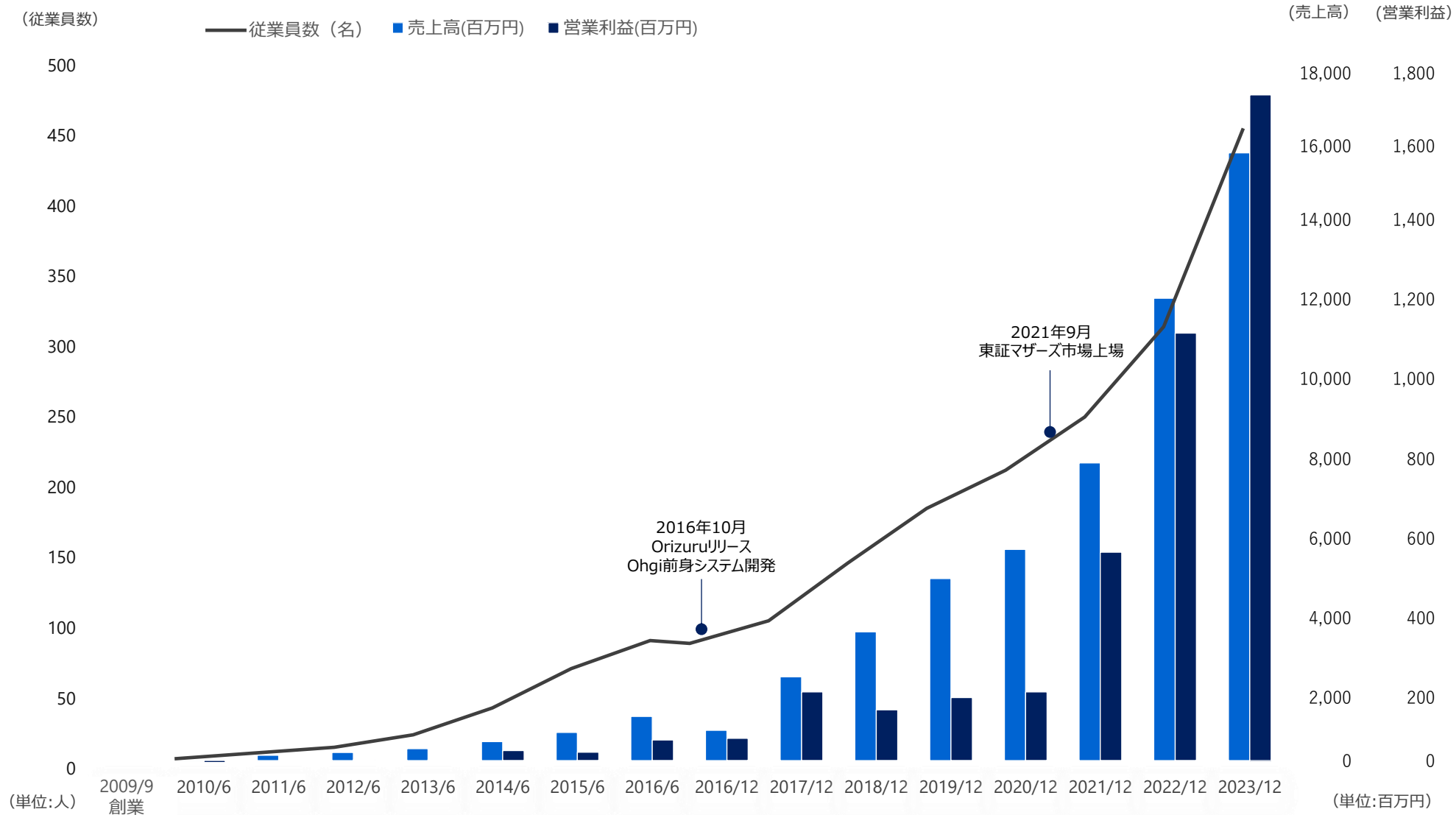
株式会社ピージーシステム 山口県宇部市松島町18番10号

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



※決算期の変更に伴い、2016年12月期は6か月間の変則決算

- 当期の成長率は鈍化したものの、旺盛な需要を背景に高成長は継続
- 営業利益率は高水準を維持

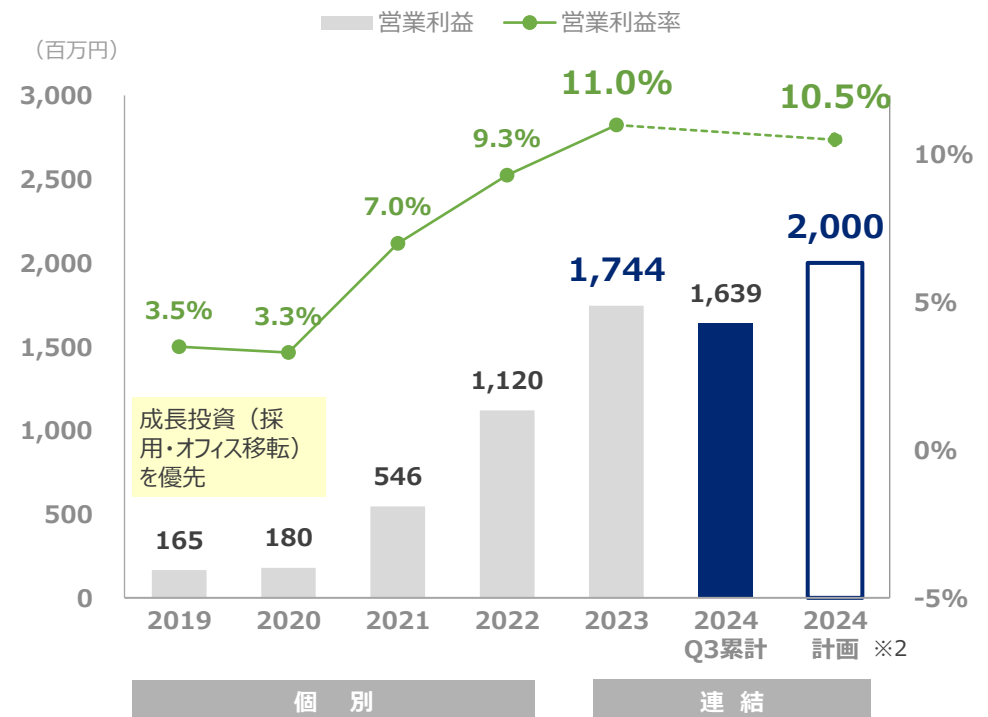
売上高の推移



※1 CAGR : 2019/12期 → 2023/12期

※2 修正後計画値

営業利益・営業利益率の推移

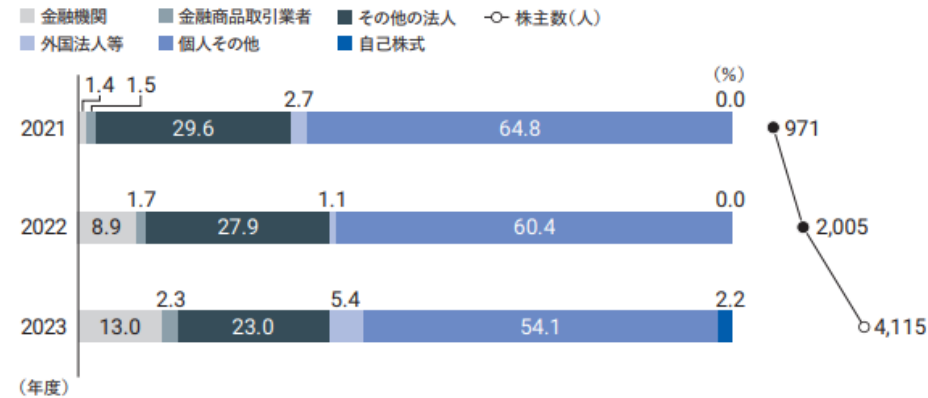


● 成長投資とプライム市場への移行を優先させる

■ 財務戦略・資本政策

主な項目	2023年度	方針
株主還元	<ul style="list-style-type: none"> ● 配当なし ● 自己株取得実施 	<ul style="list-style-type: none"> ● 足元はプライム市場上場の形式基準を満たすために純資産積み上げを優先 ● 成長投資により企業価値向上を目指す ● 財務健全性を担保した上で配当や自己株式取得について柔軟に判断
営業キャッシュ・フロー	11 億円	<ul style="list-style-type: none"> ● 2024 年度～2026 年度 3 年間の累積営業CF は 70-80 億円程度の想定 ● 原則として M&A は営業CF の範囲内で対応
ROE	43.0%	● 現時点で 40% 程度と高水準なので ROE 向上を目標にはしないが、30% 以上を目安とする
自己資本比率	52.5%	● 50% 以上を目安とするが、大型の M&A 時の財務レバレッジで一時的に下回ることは許容

■ 株主分布・株主数



■ イベントの開催回数

		(年度)		
		2021	2022	2023
機関投資家向け	決算説明会 (回)	-	2	2
	証券会社主催カンファレンス (回)	-	3	2
	証券会社主催スモールミーティング(回)	2	4	4
個人投資家向け	決算説明会 (回)	-	-	4
	その他説明会 (回)	-	-	3

■ 機関投資家との面談数

		(年度)		
		2021	2022	2023
国内	(回)	48	140	123
海外	(回)	43	109	101



金子 武史



下村 克則



津野尾 肇



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	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	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	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	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)	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)	2009年 代表取締役 就任 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 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)	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 2022年 IDEC (株) 社外取締役就任 (現任)
	1997年 (株) 大塚商会入社	2003年 米国Shearman&Sterling法律事務所勤務	2020年 当社監査役就任	
	1997年 (株) テンアート二代表取締役就任	2004年 ニューヨーク州弁護士登録	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)
	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	2022年 クレブ・アドバイザーズ (株) 社外監査役就任 (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)		
	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		
	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) サイフューズ社外監査役 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。

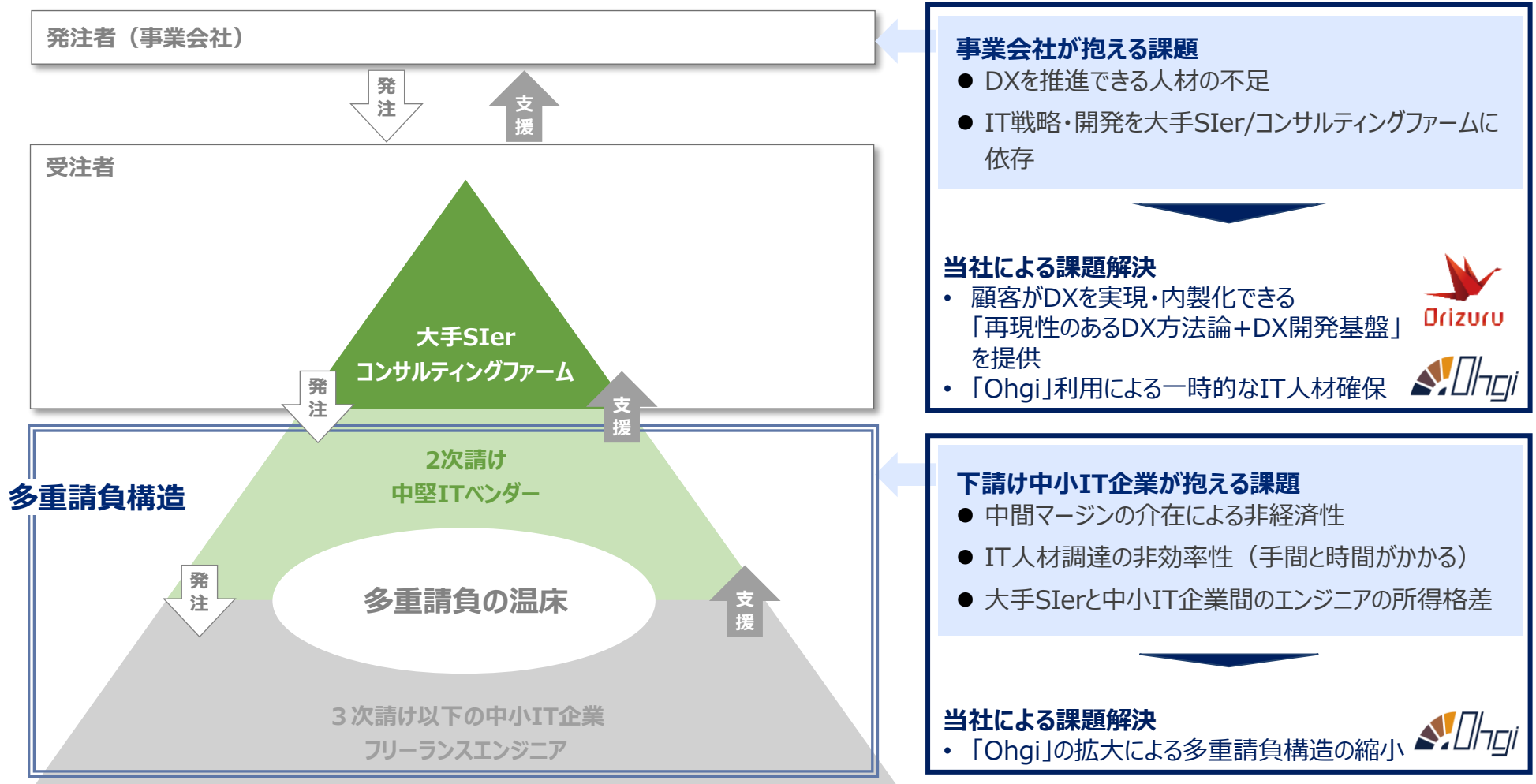
意志を持って進めていけば、世界が求める新しい価値に気づくことができるはず。

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

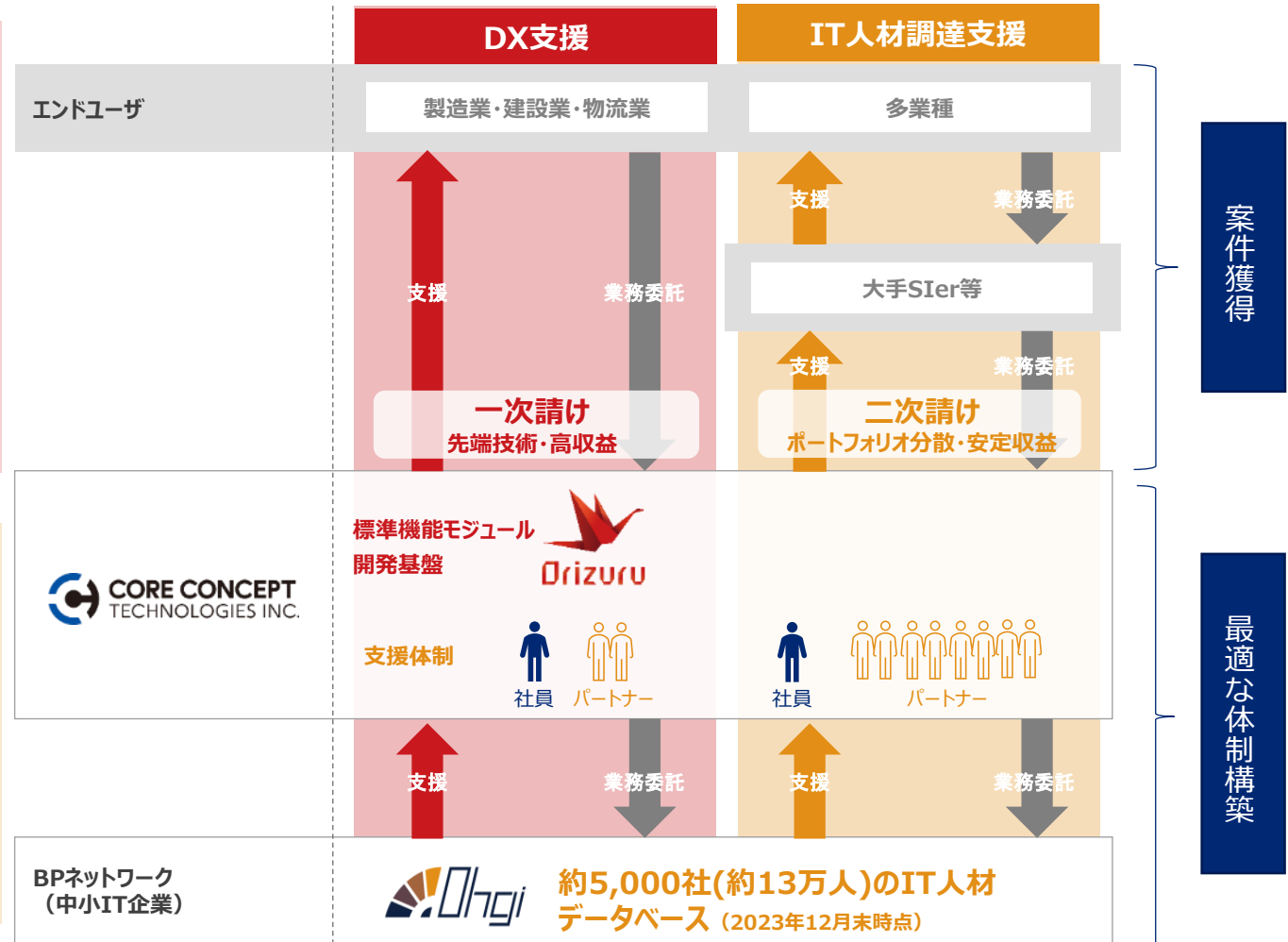
DX支援

- ✓ 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

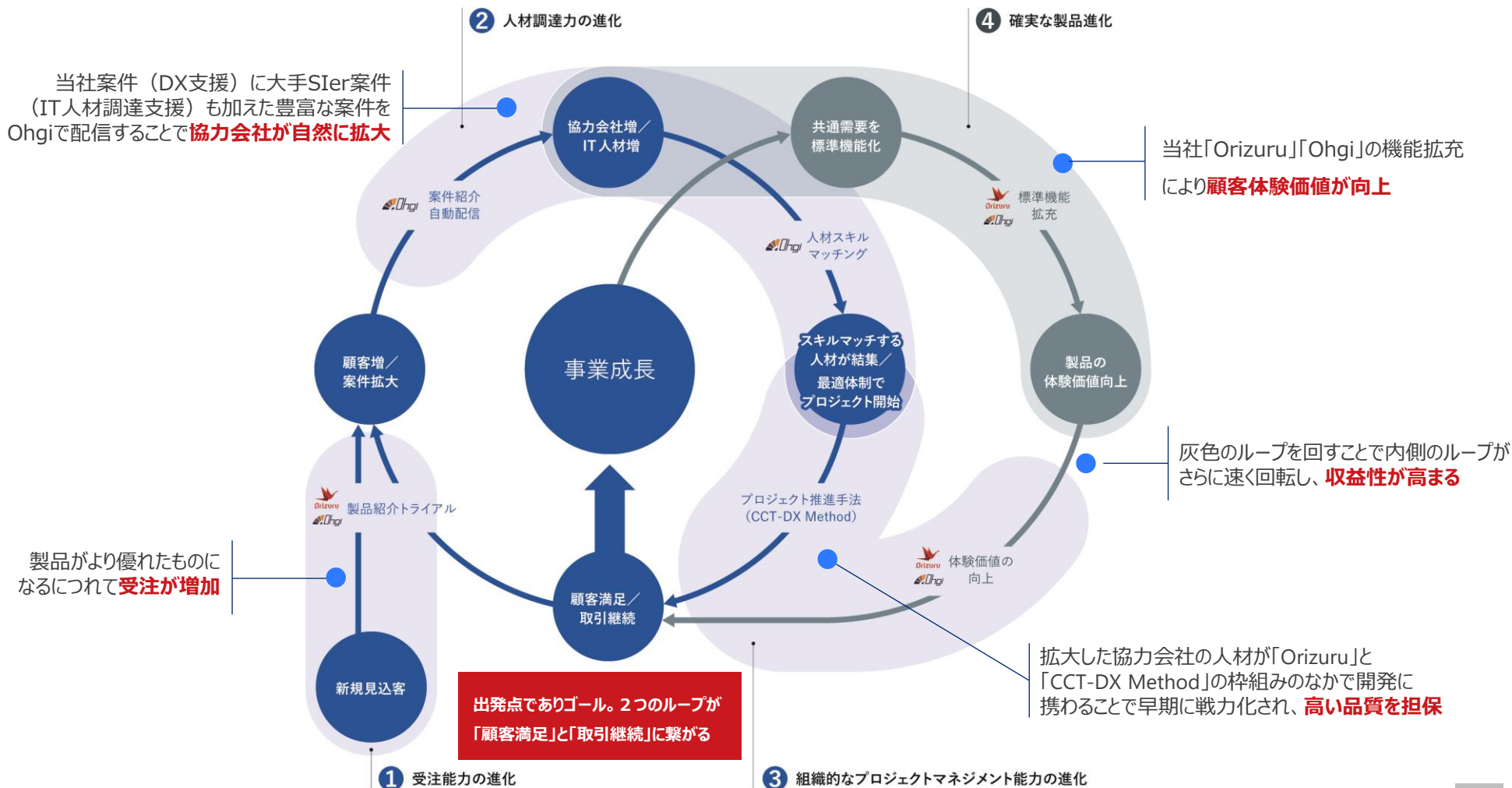
※「Ohgi」ネットワークは当社が受注したDX支援サービスの案件でも活用し、パートナーと協働で案件に取り組んでいます



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・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



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 (Aras Innovator)
- ✓ 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 (Aras Innovator)



倉庫・輸送

- ✓ WMS (倉庫管理)
- ✓ TMS (輸送管理)

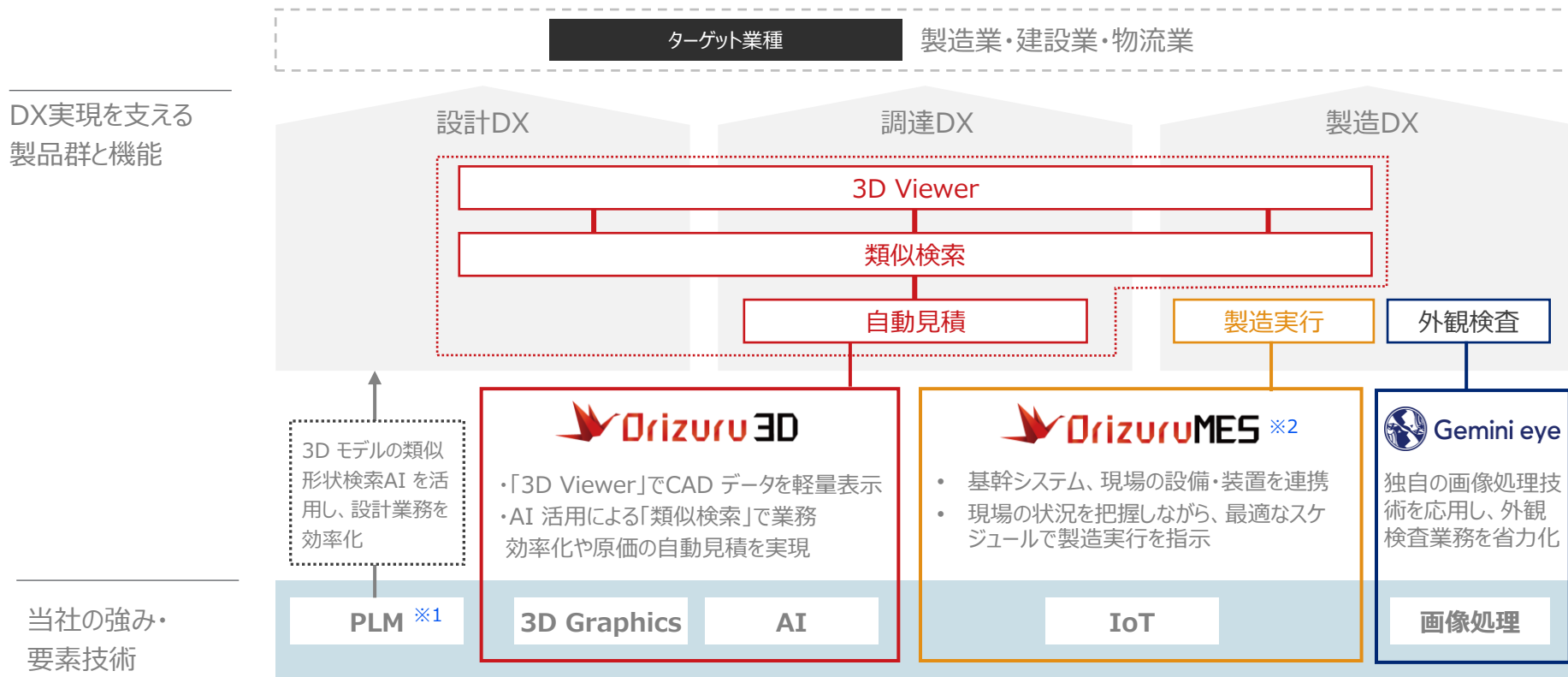
強み

- ✓ 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）



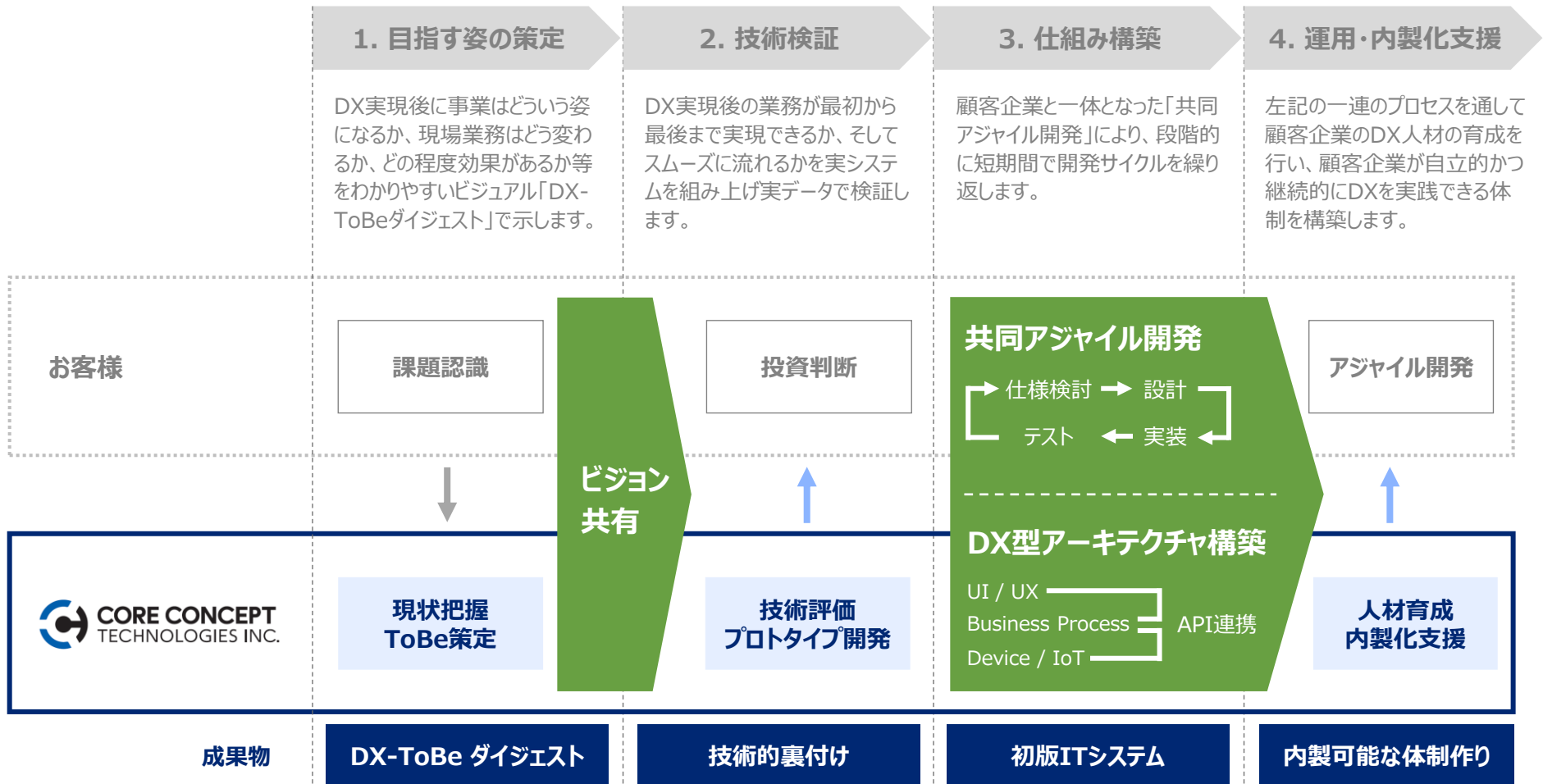
※1 PLM : 「Product Lifecycle Management」の略。製品ライフサイクル全体に渡って発生する様々な技術情報を集約して、製品開発力や企業競争力を強化すること。

※2 MES : 「Manufacturing Execution System」の略。製造工程の把握や管理、作業員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



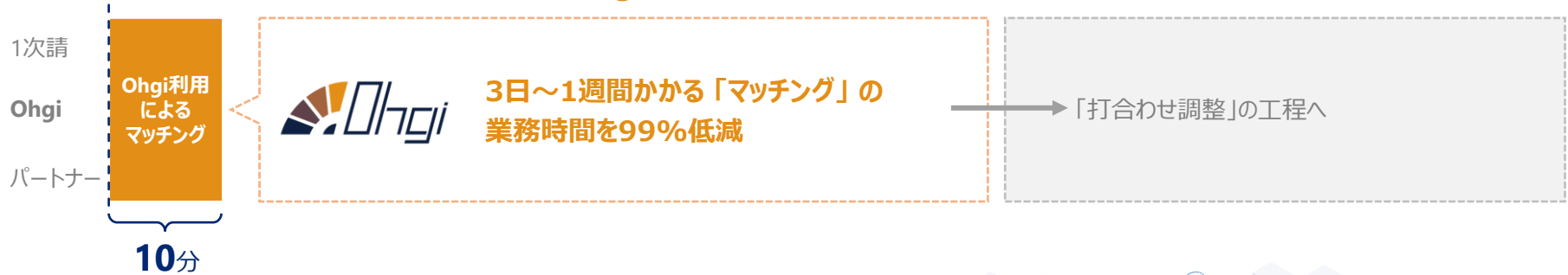
- ✓ 適切な人材を迅速に調達
- ✓ Ohgiはフリーランスではなく中小IT会社に所属する社員が中心のため、エンドユーザからの信頼性が高い

- Ohgiにより案件－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**

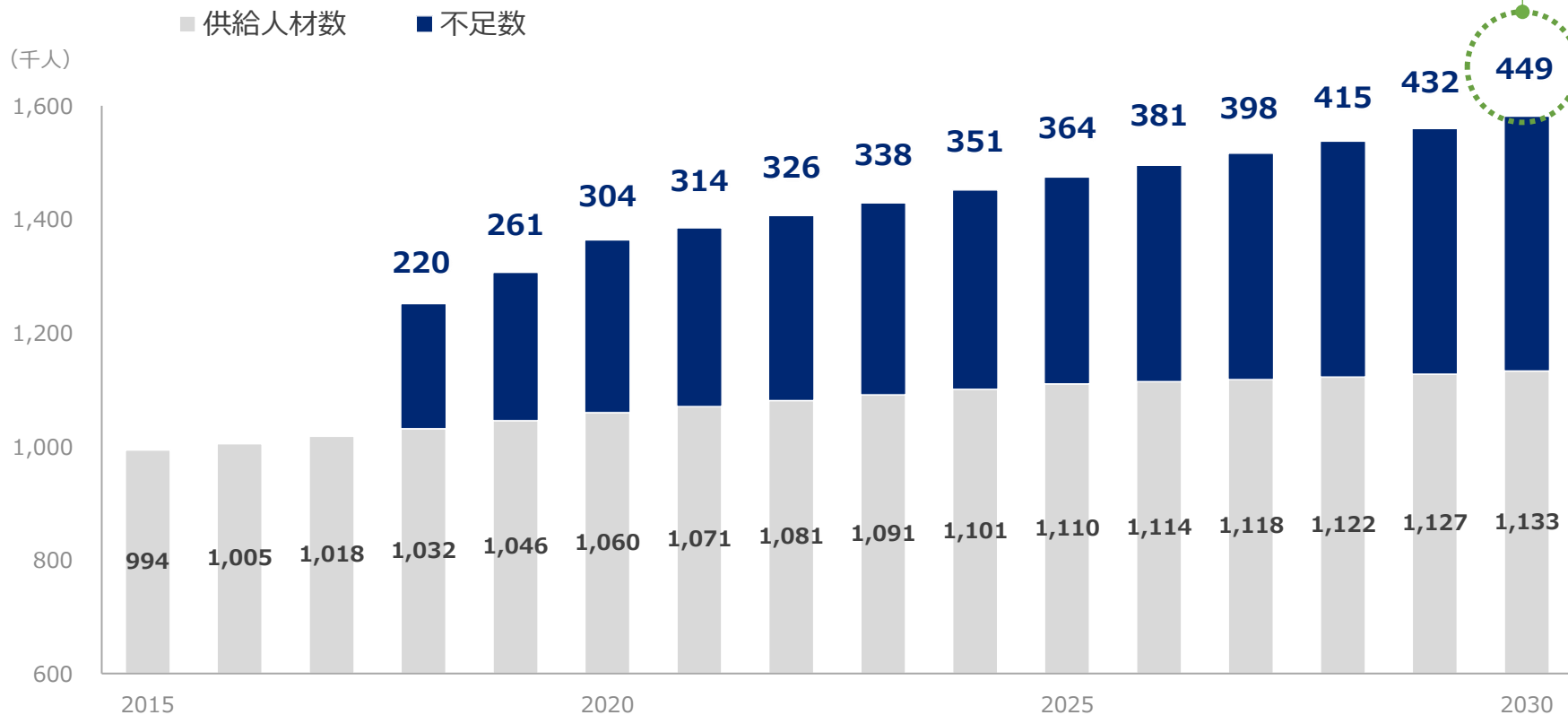
産業・業務領域	2022年（億円）	2030年予測（億円）	CAGR 30/22(%)
製造	3,360	9,060	13.2
不動産/建設	570	1,680	14.5
交通/運輸/物流	3,947	12,377	15.4
金融	2,555	6,200	11.7
医療/介護	896	2,052	10.9
小売/外食	817	1,860	10.8
自治体	562	1,233	10.3
営業/マーケティング	2,860	5,000	7.2
戦略/基盤	7,968	18,053	10.8
その他	11,302	22,835	9.2
合計	34,837	80,350	11.0

現在の注力分野

出所：富士キメラ総研 2024年3月「2024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



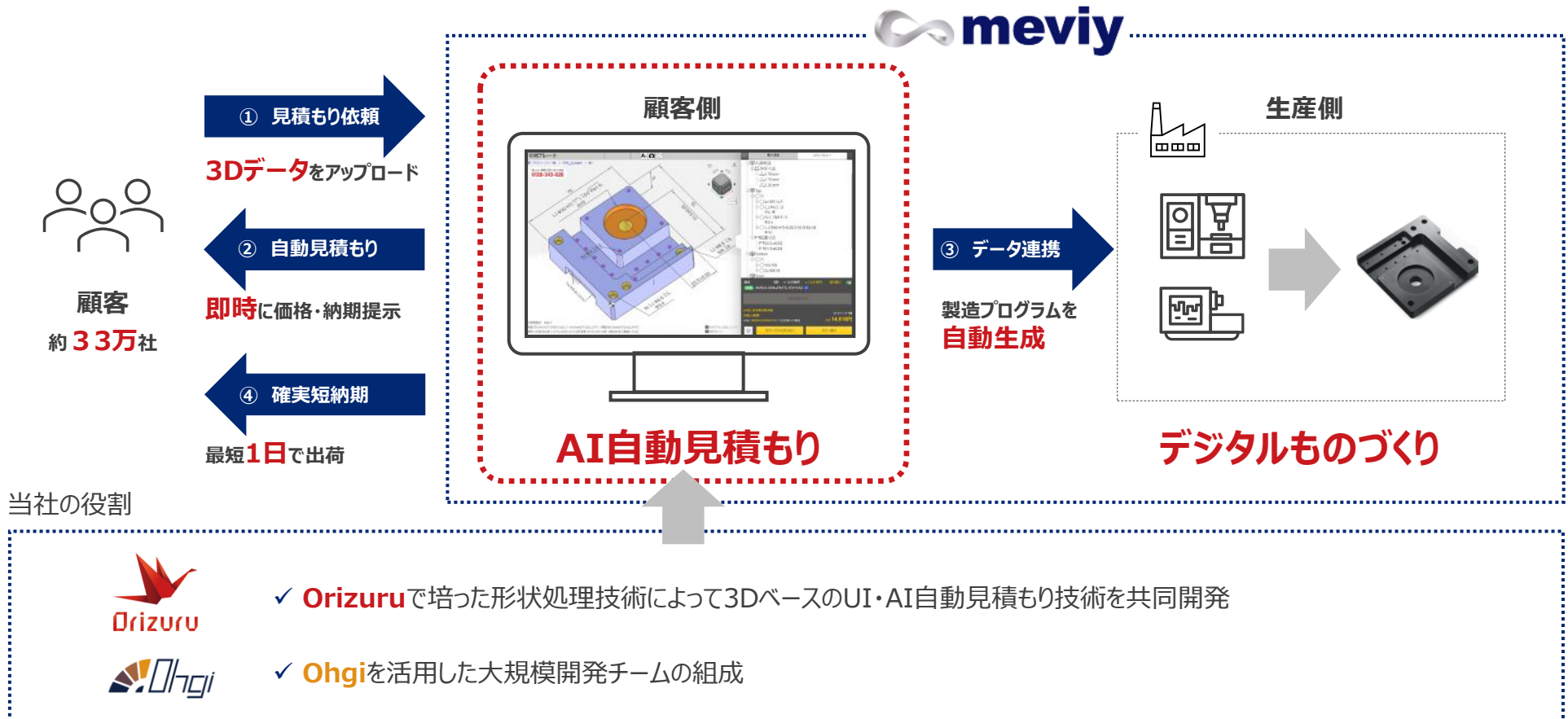
約45万人の
IT人材が不足

449

※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



※meivy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



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**
- **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/>）**

【統合報告書より抜粋】

	マテリアリティ	KPI	2023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持続性・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 7,606百万円 ② 275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 約5,000社 ② 1,032人月（2023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 売上高あたりのGHG 排出量 ③ 営業利益あたりのGHG 排出量 ④ PCの再利用率	① 121.9 t ② 0.8 tCO ₂ /億 ③ 7.0 tCO 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 71名 ② 男性 37.5% / 女性 100.0% ③ 19.74 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 11.1% ② 44.4% ③ 0件

非財務情報

(項目)	(年度)				
環境	2019	2020	2021	2022	2023
GHG 排出量(Scope1、2) ^{※2} (t)	81.7	79.7	80.0	93.7	121.9
GHG 排出量(Scope3)(単体) (t)	-	-	-	-	10952.6 ^{※3}
社会					
従業員数 (名)	185	212	250	314	454
従業員に占めるエンジニアの比率 (%)	-	85.85	80.80	79.62	79.39
育児休業取得率 男性 (%)	0.0	20.0	37.5	50.0	37.5
女性 ^{※4} (%)	0.0	100.0	100.0	100.0	100.0
女性社員比率 (%)	17.93	17.45	15.60	16.88	17.27
女性管理職比率 (%)	0.00	4.00	4.00	4.76	3.70
ガバナンス					
社外取締役比率 (%)	0.0	0.0	37.5	37.5	44.4

当社は、Scope1、2のGHG排出量を把握し、削減に取り組んでいます。2024年は、マテリアリティに対してKPIを設定し、Scope1、2の排出量削減目標を設定する予定です。また、2023年は単体でのScope3の算出にも取り組みました。今後は、グループ全体でScope3を含めた集計を目指します。

- 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.

