



CORE CONCEPT
TECHNOLOGIES INC.

2023年12月期 第1四半期
決算説明資料

株式会社コアコンセプト・テクノロジー（証券コード：4371）

2023年5月12日

1 エグゼクティブ・サマリー P-3

2 業 績 報 告 P-5

3 ビジネスモデル P-19

4 成 長 戦 略 P-25

5 A P P E N D I X P-31

1 エグゼクティブ・サマリー

2023/12期 Q1決算

前年同期比で増収・減益

	2022Q1		2023Q1		前年同期比
売上高	2,754	⇒	3,592	百万円	+30.4 %
営業利益	406	⇒	341	百万円	▲16.1 %
営業利益率	14.8	⇒	9.5	%	▲5.3 ポイント

トピックス

◆ REVA 1号投資事業有限責任組合への出資 REVA株式会社との業務提携

※2023年3月15日開示

◆ 株式会社ピージーシステムの株式取得（完全子会社化）

※2023年5月12日開示（株式譲渡日は5月19日付）

※Q2から連結決算開示予定

2 業績報告

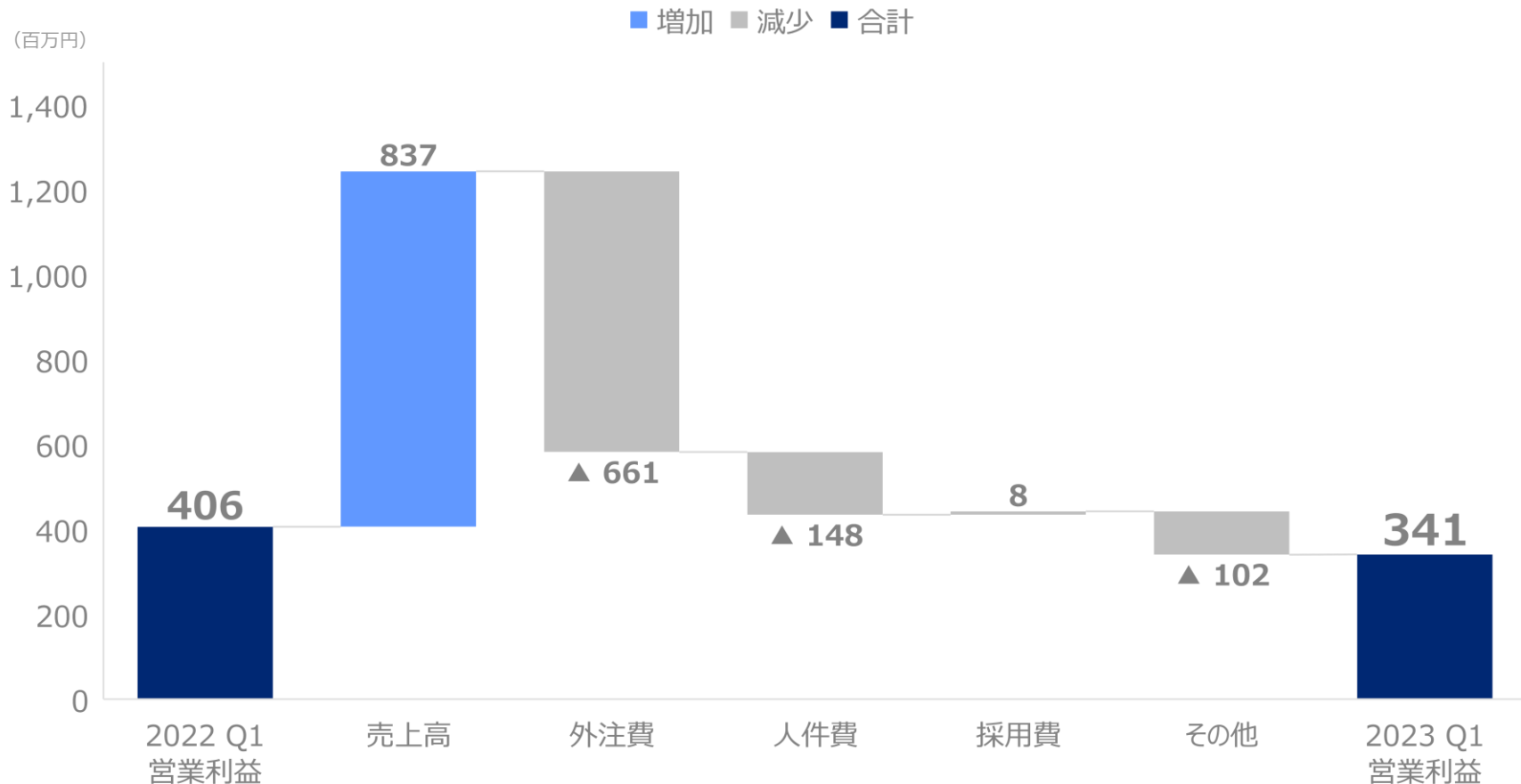
- ◆ 前年同期比で売上高は増加した一方、営業利益は減少
- ◆ 売上高・営業利益ともに計画を上回るペースで順調に進捗

単位：百万円

	2022 Q1	2023 Q1	増減額	増減率	業績予想	進捗率
売上高	2,754	3,592	+837	+30.4%	15,761	22.8%
外注費	1,579	2,241	+661	+41.9%	—	—
人件費	349	426	+76	+21.8%	—	—
その他原価 ※	56	85	+28	+50.5%	—	—
売上総利益 ※	768	840	+71	+9.3%	—	—
販管費 ※	362	499	+136	+37.8%	—	—
営業利益	406	341	▲65	▲16.1%	1,586	21.5%
経常利益	430	346	▲84	▲19.5%	1,579	21.9%
当期純利益	314	251	▲63	▲20.1%	1,095	22.9%
売上総利益率	27.9%	23.4%	▲4.5P	—	—	—
営業利益率	14.8%	9.5%	▲5.3P	—	10.1%	—
外注費率	57.3%	62.4%	+5.0P	—	—	—

※ FY2022 Q1：その他原価に含めていた配賦額51百万円を販管費に含めて再計算（FY2023より販管費で計上）

◆ 主にDX支援の売上総利益率の低下、社員増に伴う人件費増加の影響により営業利益は減少
(前年同期比▲65 百万円 ▲16.1 %)



- ◆ DX支援・IT人材調達支援いずれも増収増益
- ◆ 受注残高は良好な水準

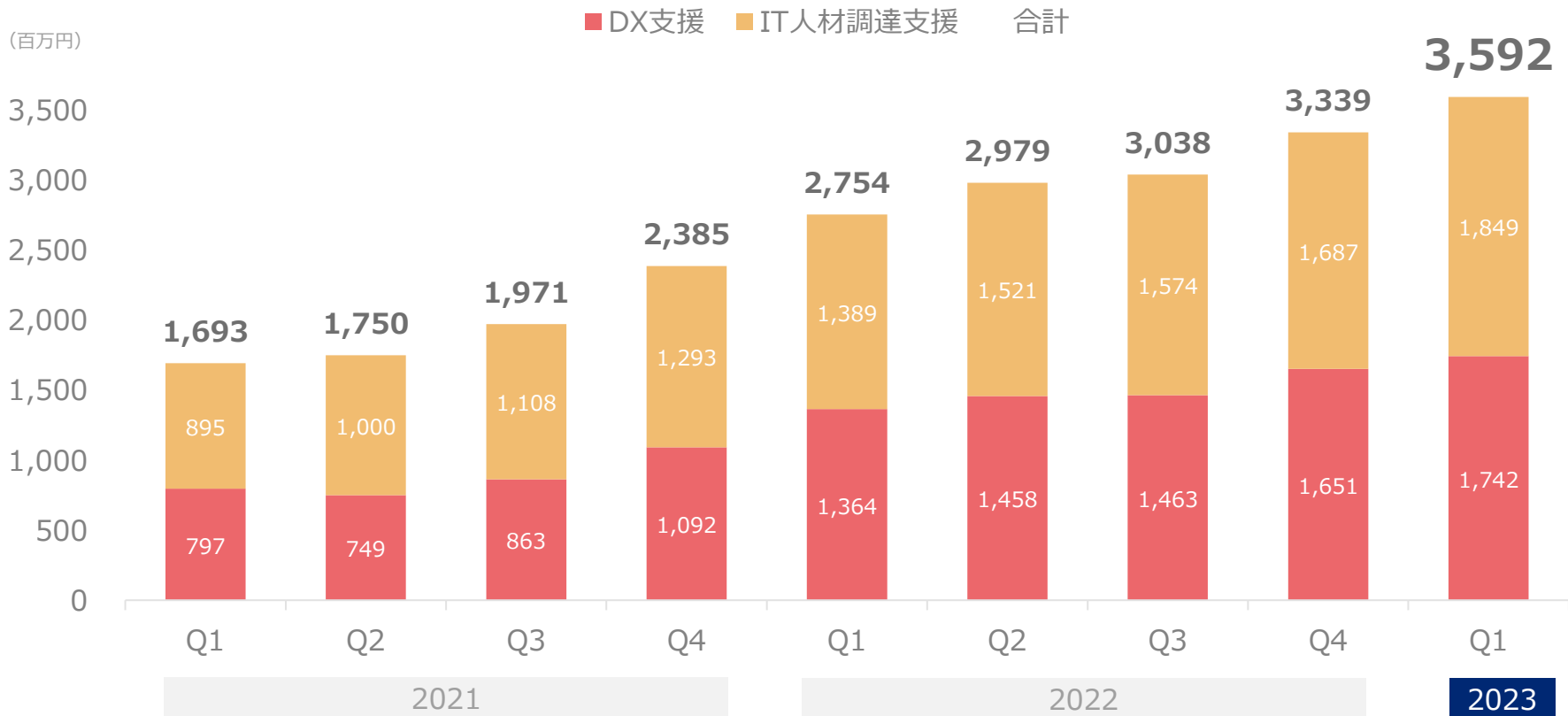
単位：百万円

	2022 Q1	2023 Q1	増減額	増減率
売上高	2,754	3,592	+837	+30.4%
DX支援	1,364	1,742	+378	+27.7%
IT人材調達支援	1,389	1,849	+459	+33.1%
売上総利益 ※	768	840	+71	+9.3%
DX支援 ※	553	549	▲4	▲0.8%
IT人材調達支援 ※	215	291	+75	+35.1%
売上総利益率 ※	27.9%	23.4%	▲4.5P	—
DX支援 ※	40.5%	31.5%	▲9.0P	—
IT人材調達支援 ※	15.5%	15.7%	+0.2P	—
受注残高（期末時点）	2,226	2,644	+418	+18.8%
DX支援	1,296	1,443	+147	+11.3%
IT人材調達支援	929	1,201	+271	+29.2%

※ FY2022 Q1：その他原価に含めていた配賦額（DX支援:47百万円 IT人材調達支援:4百万円）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

- 3月決算の顧客が多いため、例年は4月（当社Q2）から翌年3月（当社Q1）にかけて売上高が増加していく傾向



◆ FY2023Q1は前年同期比で減益。Q2以降は増益となる見通し

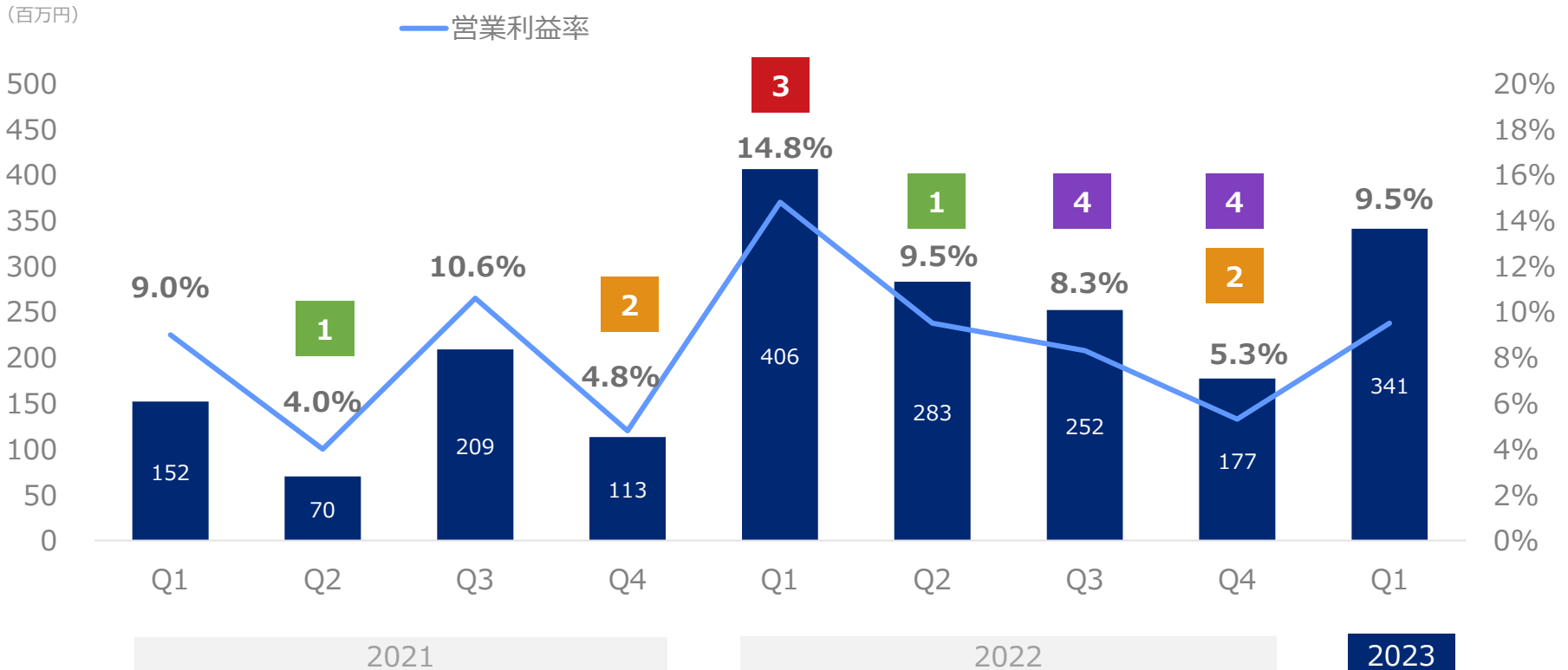
- 例年は、Q1/Q3の営業利益率が高く、Q2/Q4が低くなる傾向（人件費、採用費、決算賞与引当金の影響）

1 新卒&経験者採用の影響で**営業利益率Down**

2 決算賞与に係る引当金の影響で**営業利益率Down**
(FY2021:155百万円、FY2022:120百万円を販管費に計上)

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**

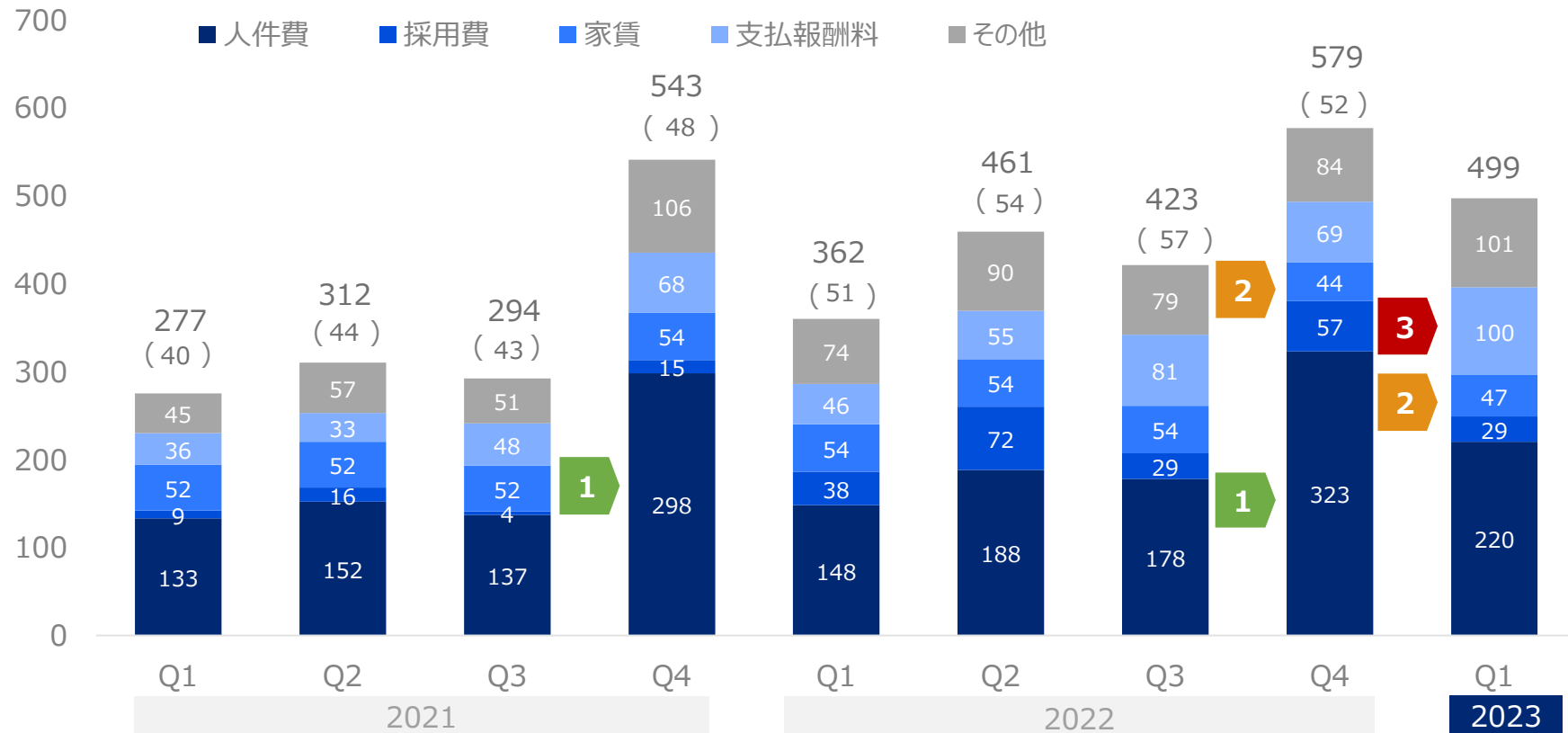


◆ 社員採用が順調に進んでおり、人件費は増加傾向

- FY2021Q4、FY2022Q4は決算賞与引当金計上により、人件費が増加

- 1** 決算賞与引当金計上により、人件費が増加
(FY2021:155百万円、FY2022:120百万円を計上)
- 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

(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

※ 人件費には役員報酬が含まれております

◆ 売上高は順調に拡大

◆ 前Q1の利益率は主にDX支援の高採算大型案件の売上計上でイレギュラーな高水準。当Q1は前期からの外注費率高止まりが一部継続し利益率を押し下げ

単位：百万円

	2022 Q1	2022 Q2	2022 Q3	2022 Q4	2023 Q1
売上高	2,754	2,979	3,038	3,339	3,592
外注費	1,579	1,805	1,990	2,105	2,241
人件費	349	343	375	392	426
その他原価 ※	56	86	▲2	84	85
売上総利益 ※	768	745	676	756	840
販管費 ※	362	461	423	579	499
営業利益	406	283	252	177	341
経常利益	430	284	250	174	346
当期純利益	314	209	184	127	251
売上総利益率	27.9%	25.0%	22.2%	22.7%	23.4%
営業利益率	14.8%	9.5%	8.3%	5.3%	9.5%
外注費率	57.3%	60.6%	65.5%	63.0%	62.4%

※ FY2022は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

単位：百万円

	2022 Q1	2022 Q2	2022 Q3	2022 Q4	2023 Q1
売上高	2,754	2,979	3,038	3,339	3,592
DX支援	1,364	1,458	1,463	1,651	1,742
IT人材調達支援	1,389	1,521	1,574	1,687	1,849
売上総利益 ※	768	745	676	756	840
DX支援 ※	553	504	429	476	549
IT人材調達支援 ※	215	240	246	279	291
売上総利益率 ※	27.9%	25.0%	22.2%	22.7%	23.4%
DX支援 ※	40.5%	34.6%	29.3%	28.9%	31.5%
IT人材調達支援 ※	15.5%	15.8%	15.7%	16.6%	15.7%
受注残高 (決算日時点)	2,226	1,960	2,405	2,824	2,644
DX支援	1,296	1,027	1,273	1,593	1,443
IT人材調達支援	929	933	1,131	1,230	1,201

※ 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）

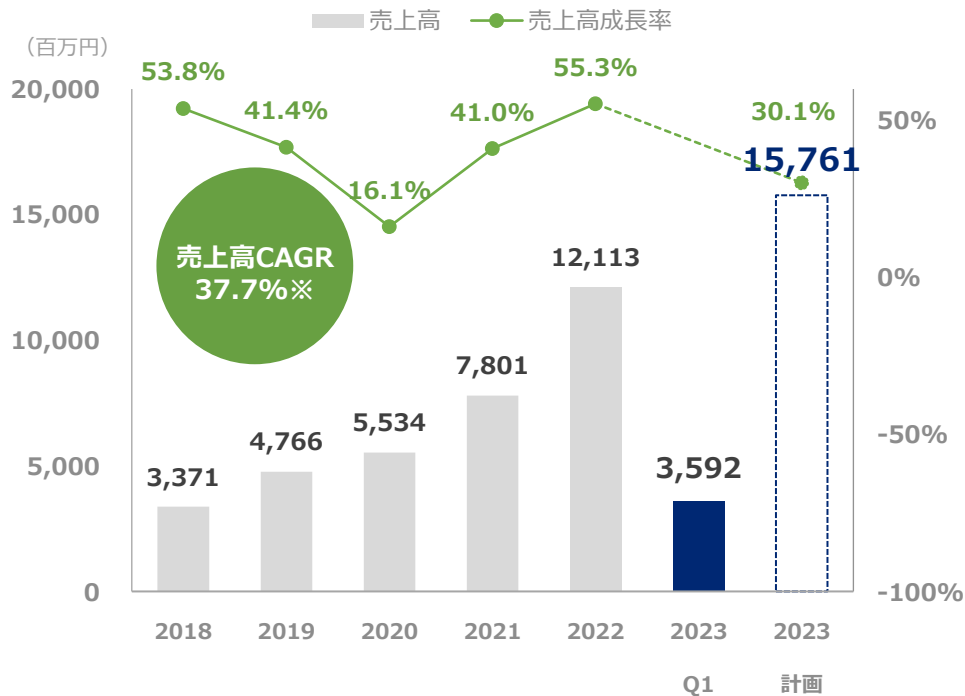
影響額 《DX支援》 Q1：47百万円 Q2：49百万円 Q3：52百万円 Q4：47百万円

《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

◆ トップラインは高成長を持続し、営業利益率も上昇

売上高・売上高成長率の推移

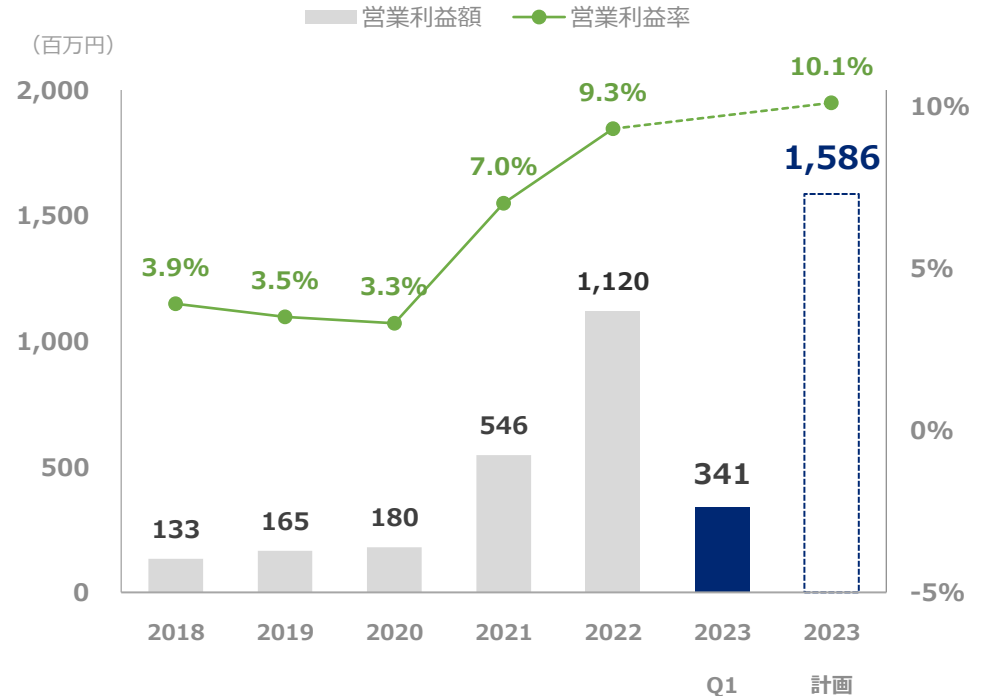
- 2020/12期は新型コロナ禍で見込んでいた受注の遅れやプロジェクト納期が伸びるといった影響を受け、成長率が鈍化



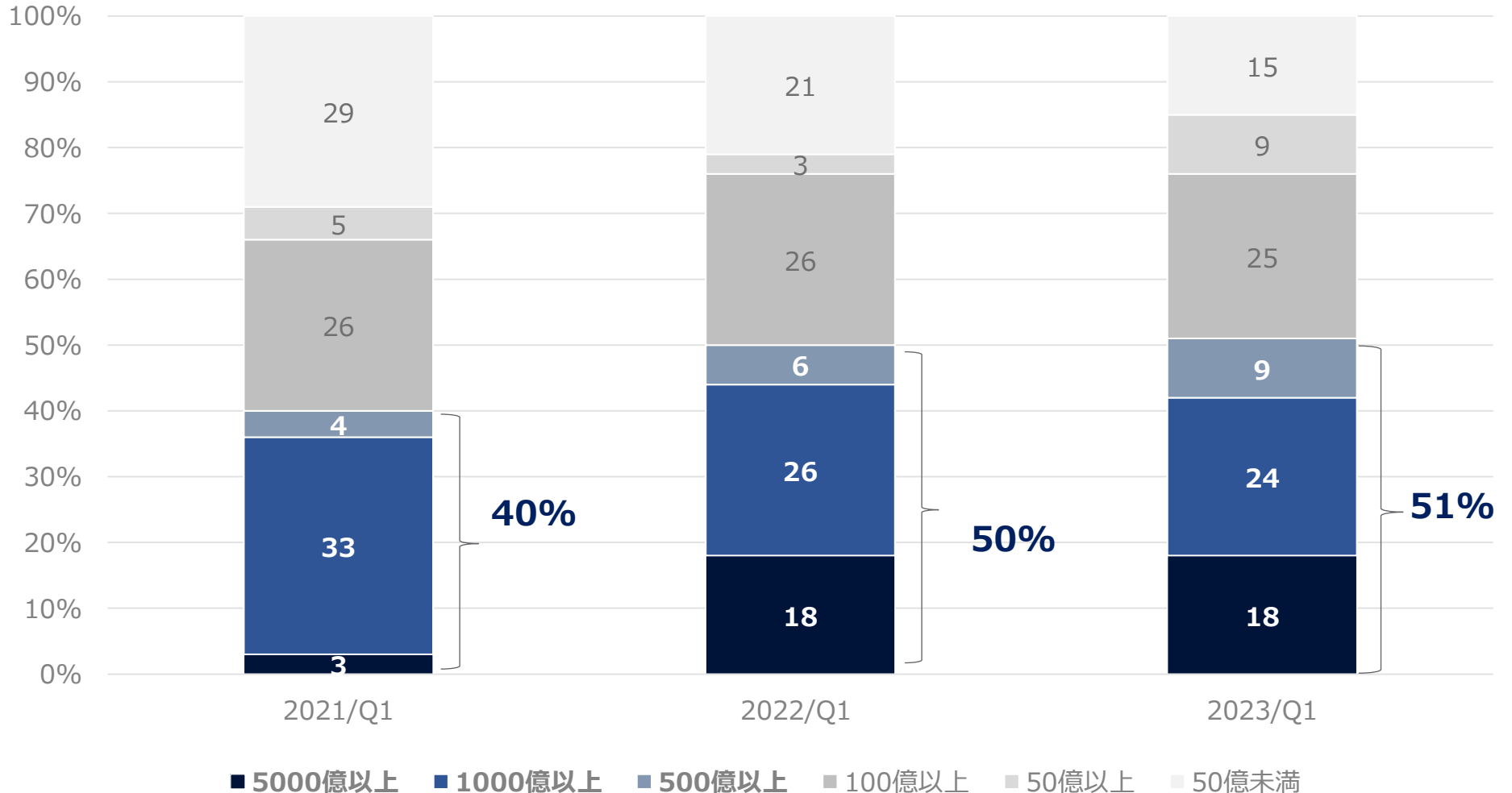
※2018/12期→2022/12期

営業利益・営業利益率の推移

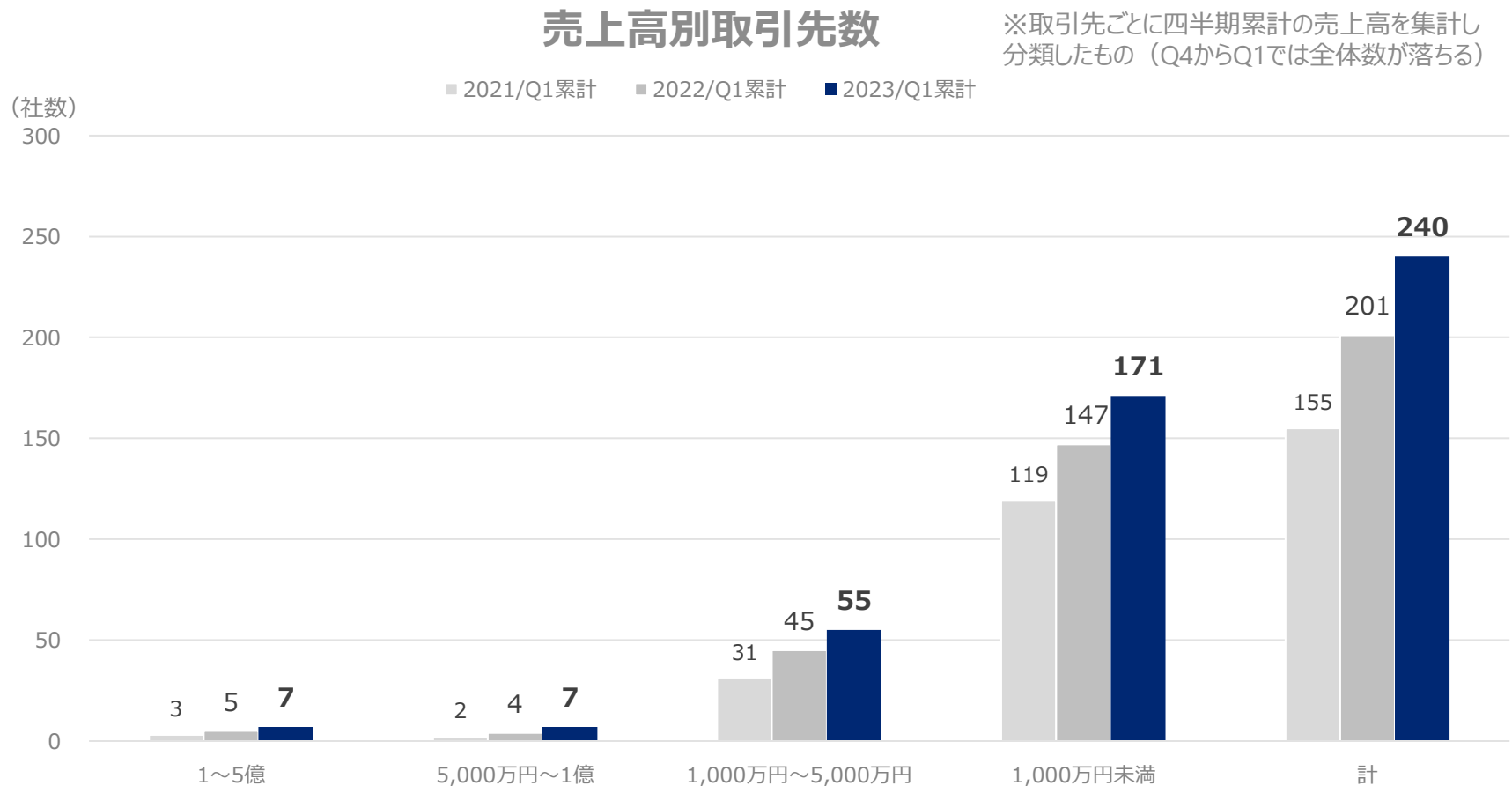
- 2018/12期~2020/12期は成長投資（積極的な人材採用、オフィス移転）を優先



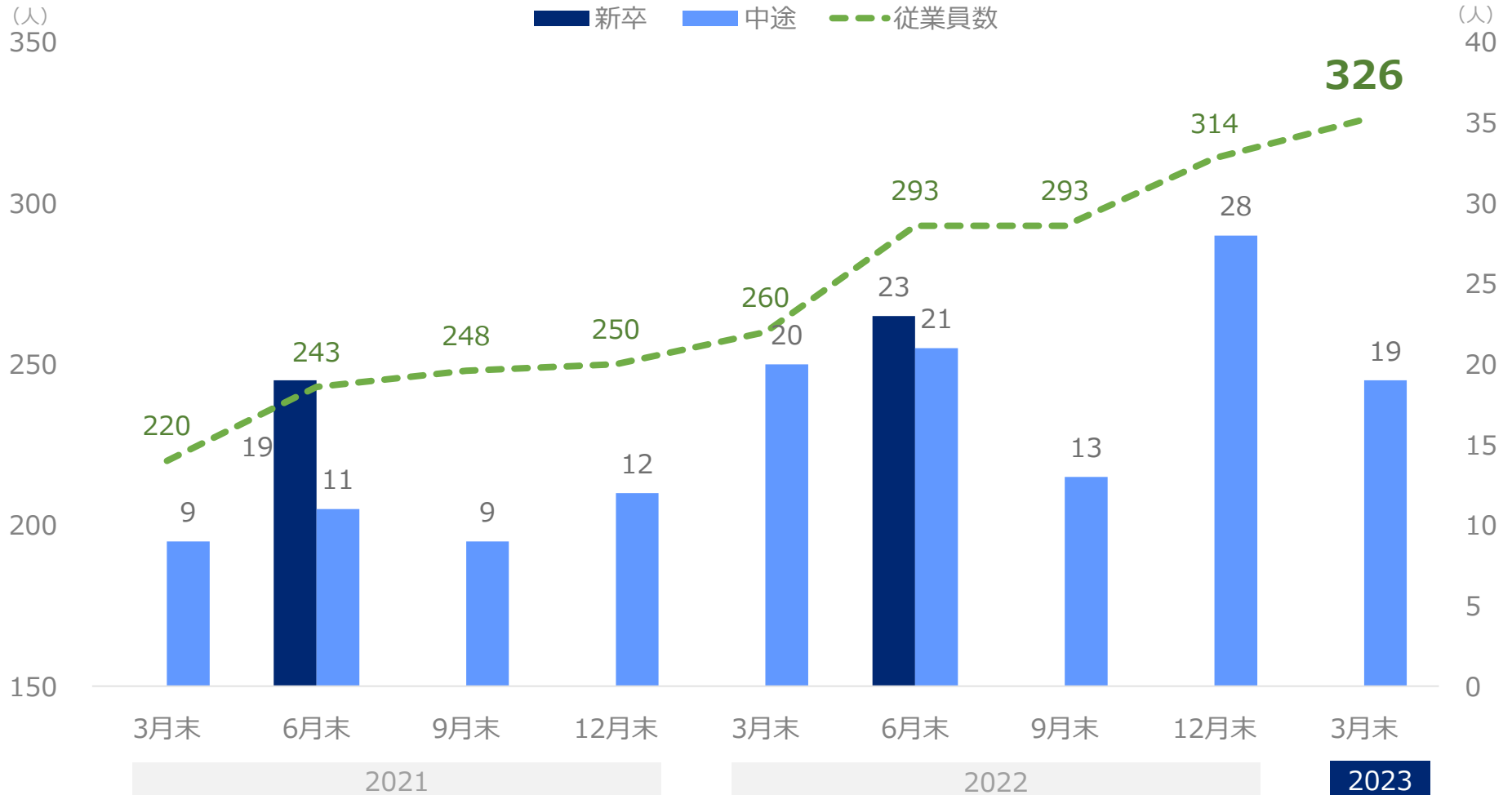
◆ 積極的な提案活動により、大手企業との取引が拡大



◆ 既存顧客との継続的な取引拡大により大口取引先数が増加傾向



- ◆ 採用活動に注力しており、従業員数は順調に増加
- ◆ 当期の新卒は31名（4月1日入社）



◆ 好業績による利益剰余金増加で財務体力が向上

単位：百万円

	2022/12 期末	2023/12 Q1	増減額	主な増減要因
流動資産	4,351	4,316	▲35	現預金の減少▲499 売上拡大に伴う売掛金の増加+469
現金及び預金	2,199	1,699	▲499	主に3月賞与支給及び納税による減少
固定資産	762	784	+22	
資産合計	5,114	5,100	▲13	
流動負債	2,133	1,840	▲292	外注費増加に伴う買掛金の増加+60 納税に伴う未払法人税・消費税等の減少▲320
固定負債	134	121	▲13	
純資産	2,846	3,138	+292	利益剰余金+251 ストックオプション行使に伴う資本金・資本準備金の増加+40
負債純資産合計	5,114	5,100	▲13	
自己資本比率	55.6%	61.5%	+5.9p	

3 ビジネスモデル

◆ ものづくりの知見・技術とIT人材調達力が強み

◆ 外注の積極活用（Ohgi）により好況時のスケラビリティと不況時の財務レジリエンスを両立

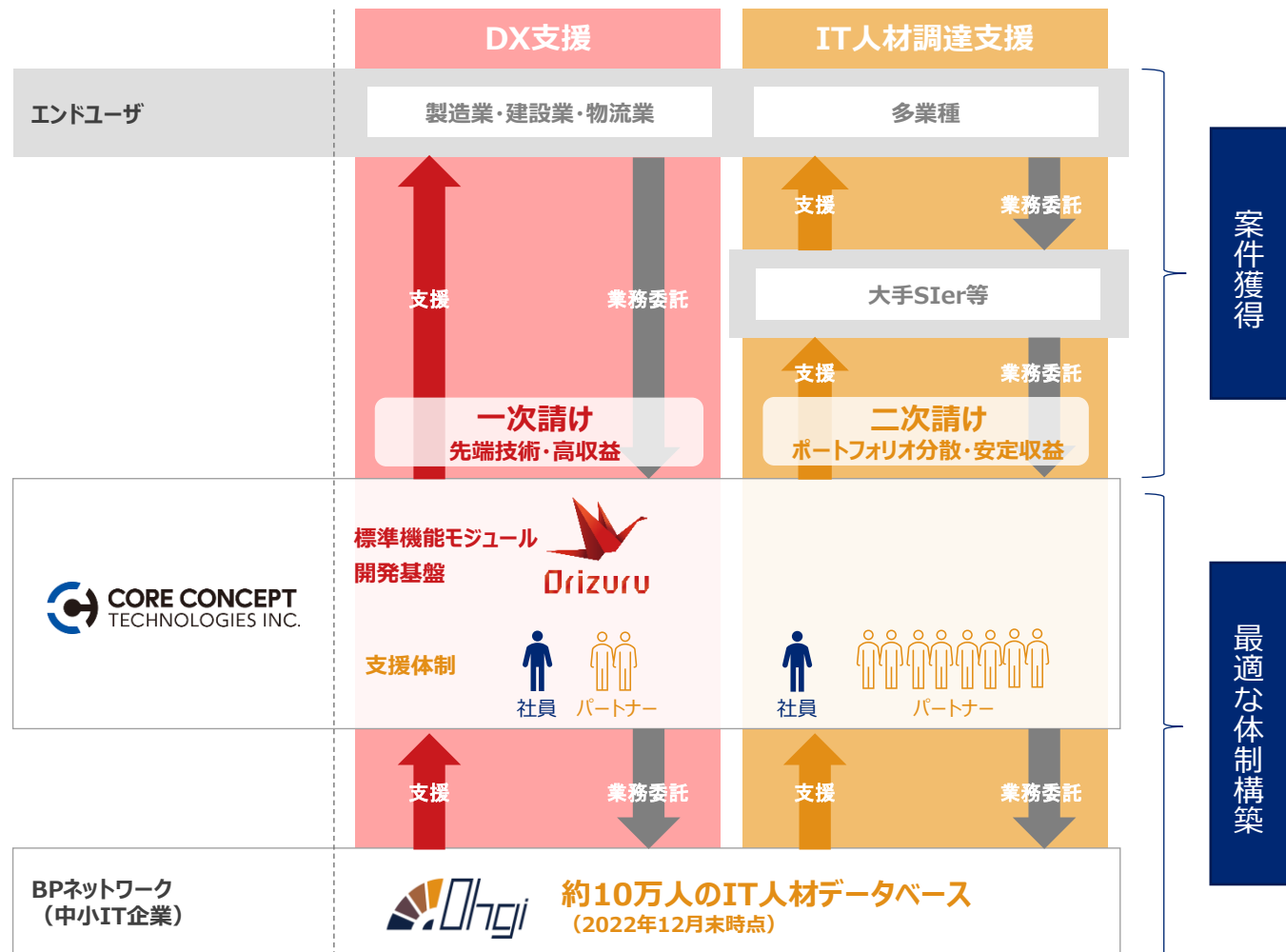
DX支援

- 創業以来得意としてきた**製造業**から、**建設業・物流業**へ対象領域を拡大
- 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
- DX後のあるべき姿の策定から技術検証、システム構築、運用・保守に加え、**内製化までを一気通貫で伴走支援**

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
- 中小IT企業を中心とした広範なビジネスパートナー（BP）ネットワーク「Ohgi」によるIT人材調達力を活かし**チーム体制**で支援

※「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



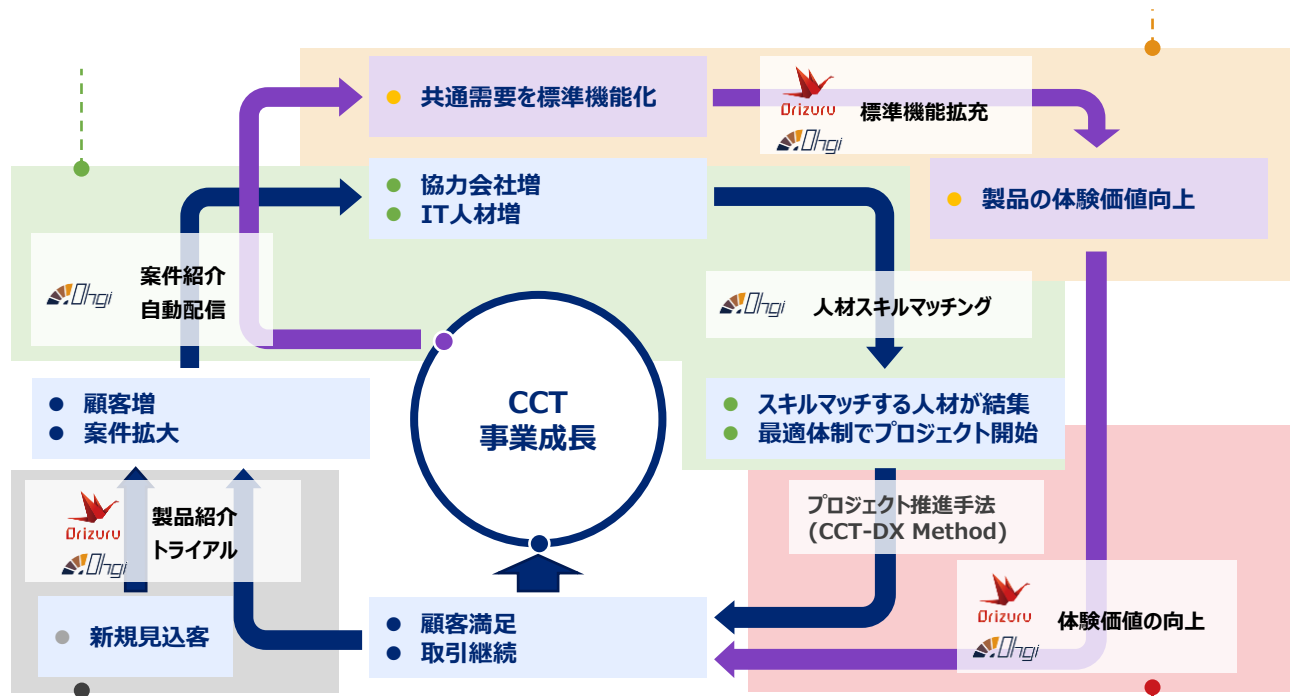
◆ 事業の推進に応じて競争優位性が高まり、事業成長が持続していく構造

2 高単価の先端DX案件を紹介することで協力会社（全国の中小企業のIT人材）が増加

- 受注力が人材調達力に転換
- 人材調達力が3, 4の実行力に直結

4 案件に紐づいた開発を通じて、確実に継続的な製品進化を推進

- 研究開発投資は原則として必要としない
- 1, 2, 3の業務が標準化され、生産性が継続的に向上



1 Orizuruを通じて“DX後の姿”を視覚的にも見せ、「事例+手法+実データによるデモ」で価値訴求

- 4で製品機能が継続進化
- 事例蓄積と顧客満足の声も後押し

3 OrizuruとCCT-DX Methodの活用によりシステムティックにプロジェクトを推進

- “成果を出し顧客満足を高める”という当社の原点を堅持し続ける
- 2で新たな人材が参画した際、型に沿って早期戦力化

◆ 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）



一次請け

主に大手SIerが対象



二次請け

- ◆ 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

※Orizuruの解説はP.36参照

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

◆ 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）

※Ohgiの解説はP.38参照

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

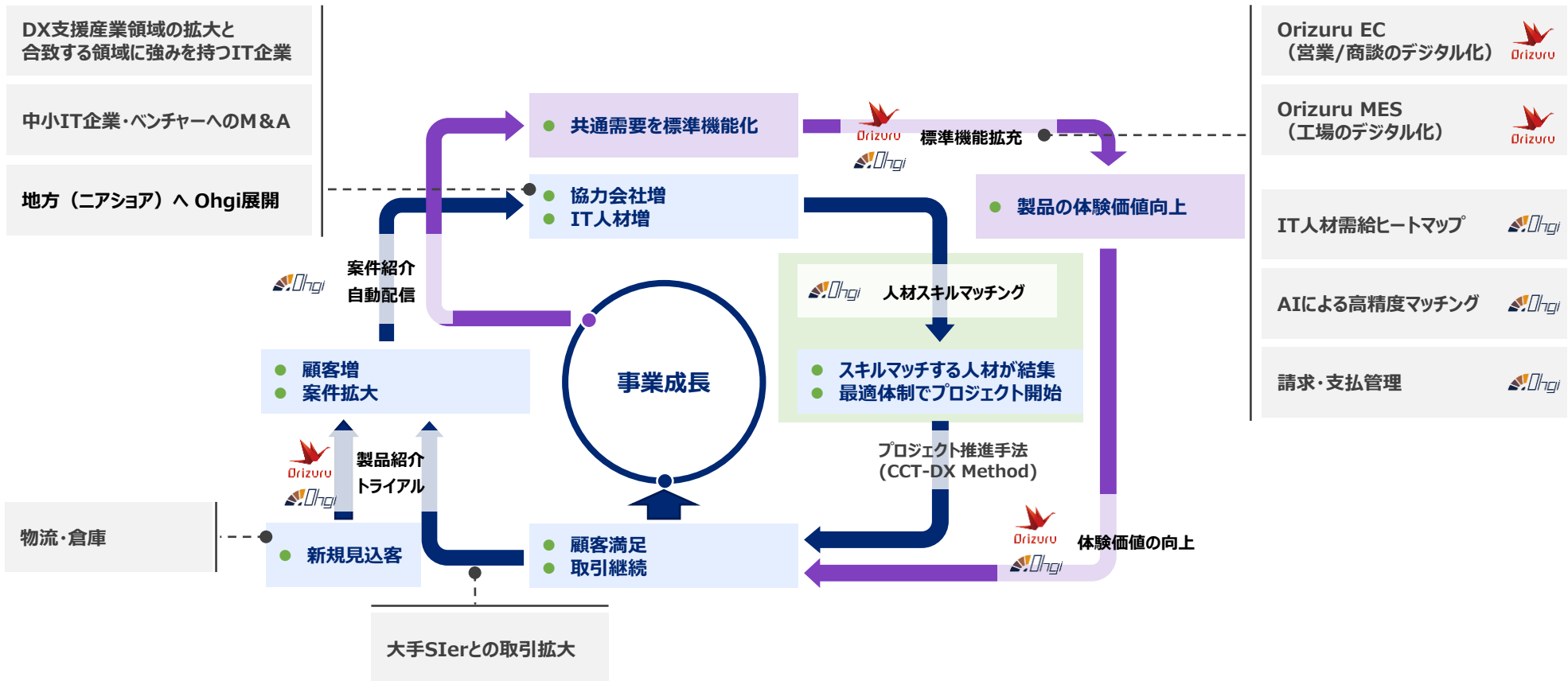
人材調達



- 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

4 成長戦略

①顧客/案件拡大、②IT人材拡大、③製品強化の3軸が、成長に向けた重点施策
 (受注後のプロジェクト推進については、実務内での改善を継続)



◆ REVA1号投資事業有限責任組合への出資及びREVA株式会社との業務提携を実施

出資及び業務提携の理由

- ✓ REVA社とCCTは目指す方向性が合致している
- ✓ 当社の中長期的な事業成長につなげることができる
- ✓ 投資効果としても相応のリターンが見込める

REVA1号投資事業有限責任組合への出資

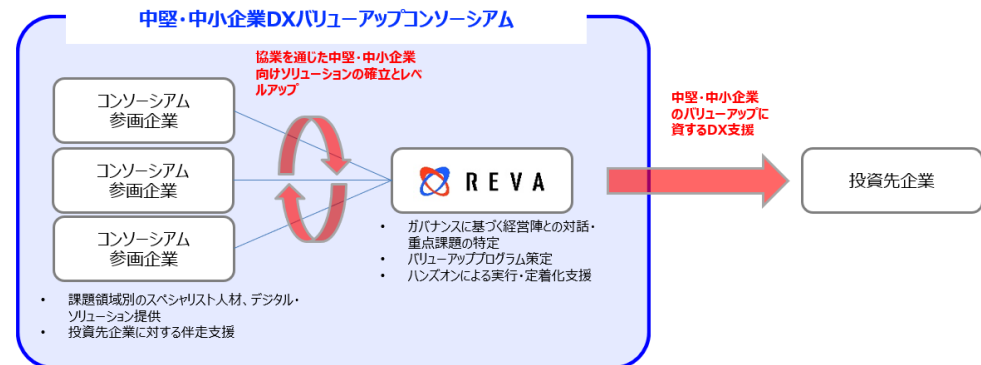
締結する契約	投資事業有限責任組合契約
投資目的	日本国内に本拠を有する企業又は国内に主な事業基盤を有する企業に対する投資によって、優れたリターンを提供すること
投資対象	中堅中小企業の事業承継案件及び大企業のノンコア事業のカーブアウト案件
目標出資約束総額	300億円
最低出資約束金額	5億円 ※ファンドによる出資の都度、按分負担額を出資

REVA社

日本の産業競争力の強化やESG対応といった社会課題の解決を通じて豊かな未来の実現を目指すことを掲げており、製造業をメインの投資対象としている

REVA株式会社との業務提携

締結する契約	業務提携契約
提携先	REVA株式会社
概要	当社がREVA社の投資先に対してDX推進及びIT人材調達面の支援を実施。REVA社と共同で投資先のDXバリューアップ施策の検討、標準化されたDXソリューションの勝ちパターン作りの検討を行う



◆株式会社ピージーシステムの株式を取得し、5月19日付で完全子会社化



✓ ピージーシステム社を子会社することにより、地方拠点の拡大とリソースの確保による事業拡大を図る

✓ 当社が受注した案件への参画や受注力の向上、採用や人材育成のノウハウ提供等によりピージーシステム社の成長に貢献することで、両社の発展を実現する

名称	株式会社ピージーシステム
所在地	山口県宇部市松島町18-10 太陽生命ビル2F
事業内容	ソフトウェアの受託開発、システムの運用・保守、システム開発会社へのエンジニア派遣等
設立	1998年1月21日
契約日	2023年5月12日
株式譲渡日	2023年5月19日 (FY2023 Q2より連結決算開示予定)
譲渡価額	310百万円 (概算) ※株式280百万円+エージェントフィー等30百万円 (概算)
純資産	64百万円 (2022年3月期)
売上高	543百万円 (2022年3月期)
営業利益	22百万円 (2022年3月期)
従業員数	63名 (2023年4月末時点)

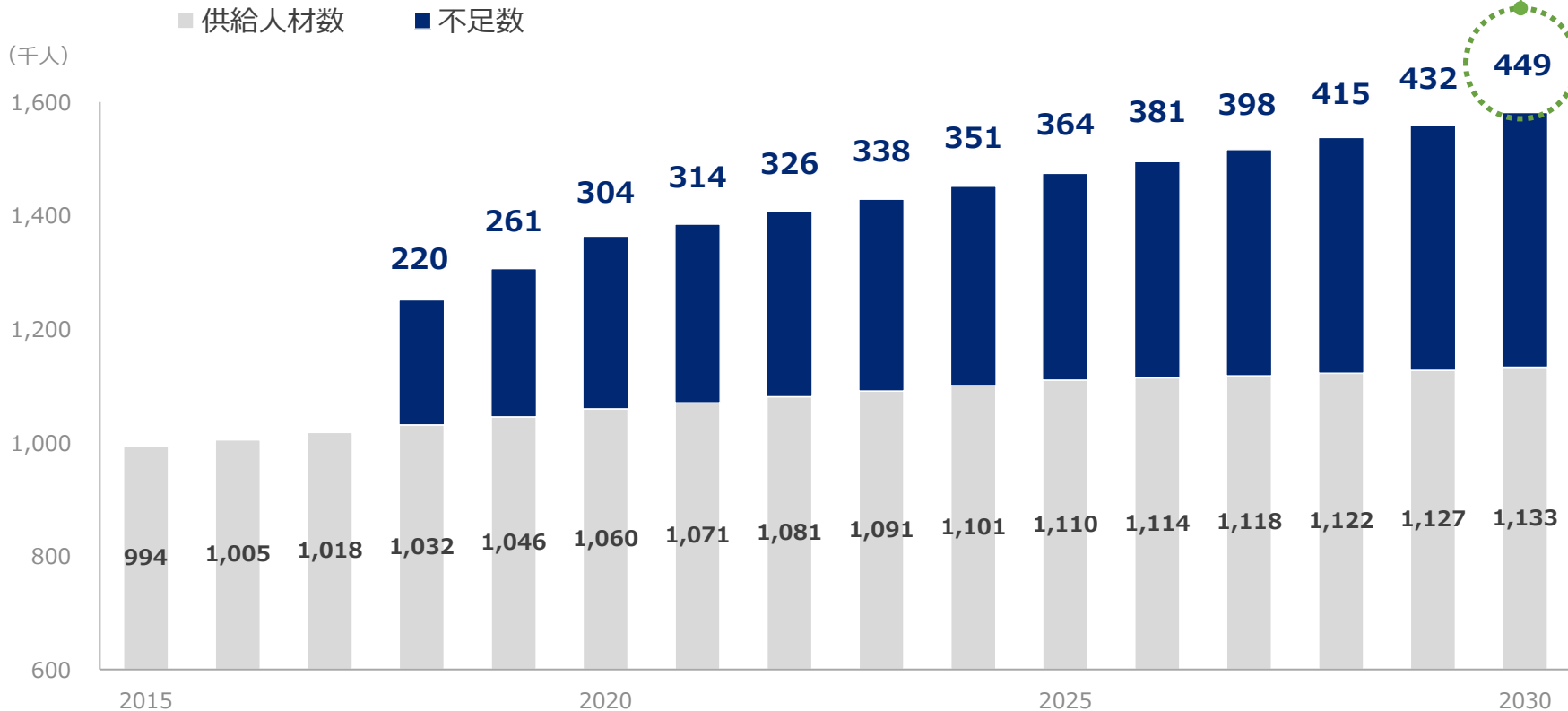
- ◆ DX投資は飛躍的な増加が見込まれる
- ◆ 製造・建設と親和性が高い交通・運輸、流通、医療業界へDX支援事業領域を拡大

産業・業務領域	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	← 今後の注力分野
医療・介護	896	2,052	9.6	← 今後の注力分野
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」

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

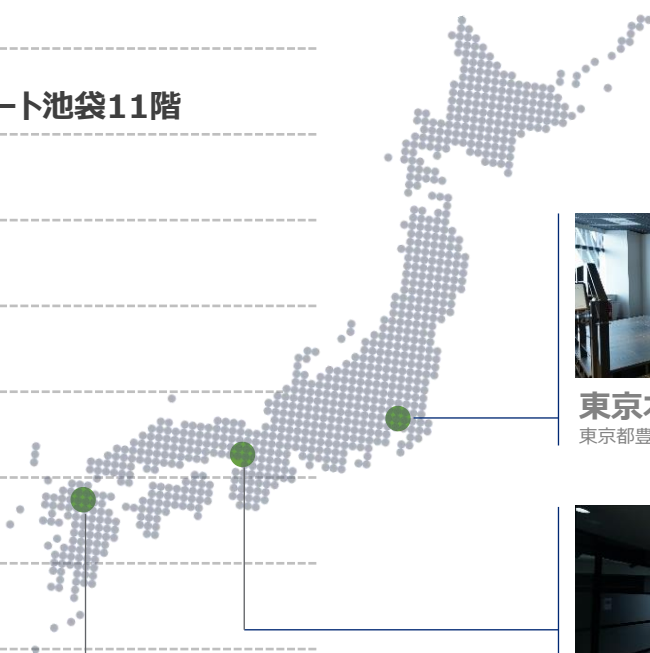
設立日 2009年9月17日

資本金 554,013千円（2023年3月31日時点）

決算期 12月

従業員数 326人（2023年3月31日時点）

拠点 東京（本社）、大阪、福岡



東京本社

東京都豊島区南池袋 1-16-15 ダイアゲート池袋11階



大阪オフィス

大阪府大阪市淀川区西中島5-11-10第3中島ビル3階

福岡オフィス

福岡県福岡市博多区博多駅前1-9-3
博多駅前シティビル11階

ミッション

IT産業の次世代を創出する

ビジョン

Right AI, Right DX.

お客様の真なるデジタル化（DX）を支援／推進し、来るAI時代の企業競争力を実現するために、
価値ある役割を果たしていきます（Right AI, Right DX.）

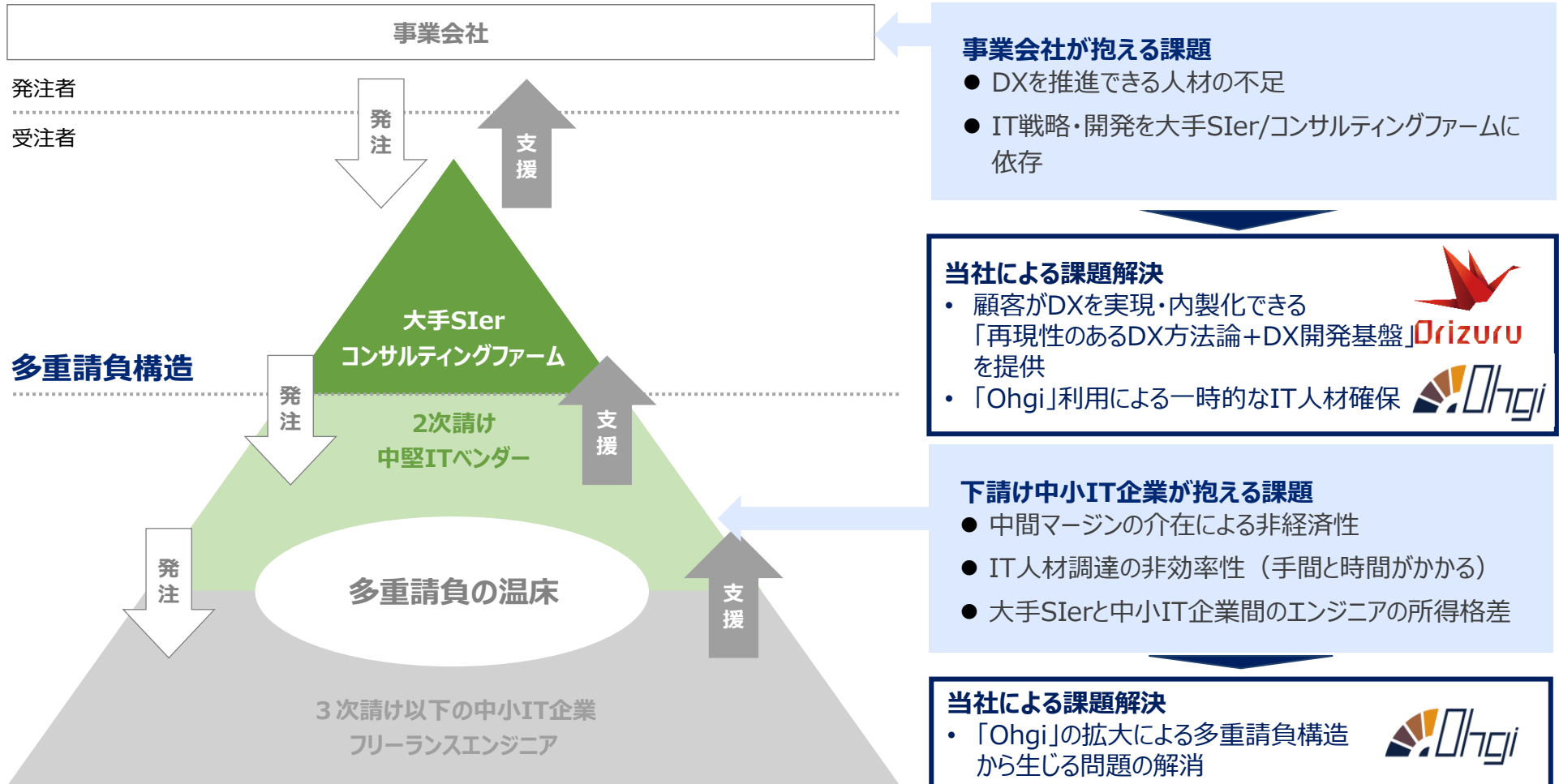
という経営ビジョンを掲げて、新しい価値を提供するITベンダーを目指して事業を展開しております。

行動指針

Think Big, Act Together.

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

- ◆ 事業会社が自立的にDXを推進することが困難
- ◆ 多重請負構造による非経済性



- ◆ 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



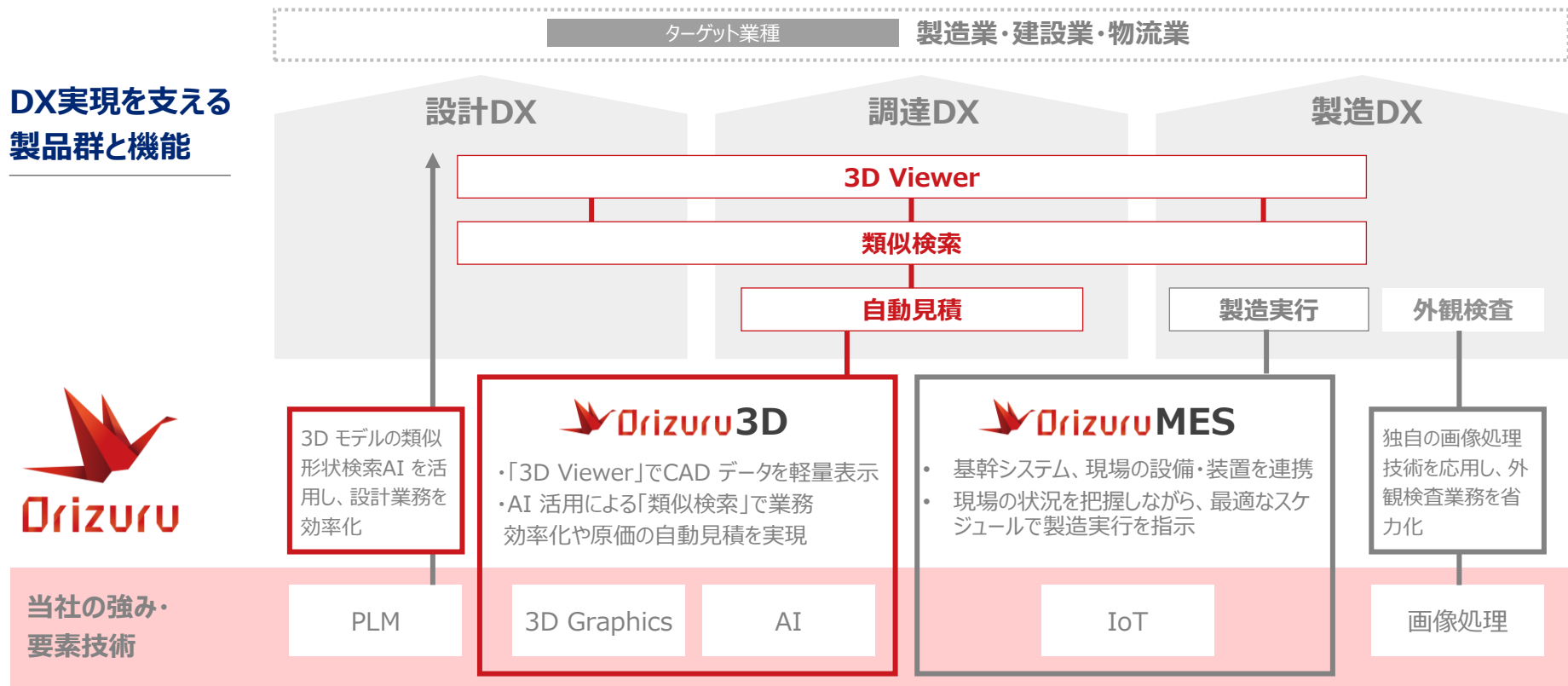
IT人材調達支援



※五十音順・敬称略

※売上高に占める既存顧客の比率が9割程度となっており、既存顧客からの継続的なリピート受注が安定的な高成長のベースとなっております。

- ◆ 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）



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

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

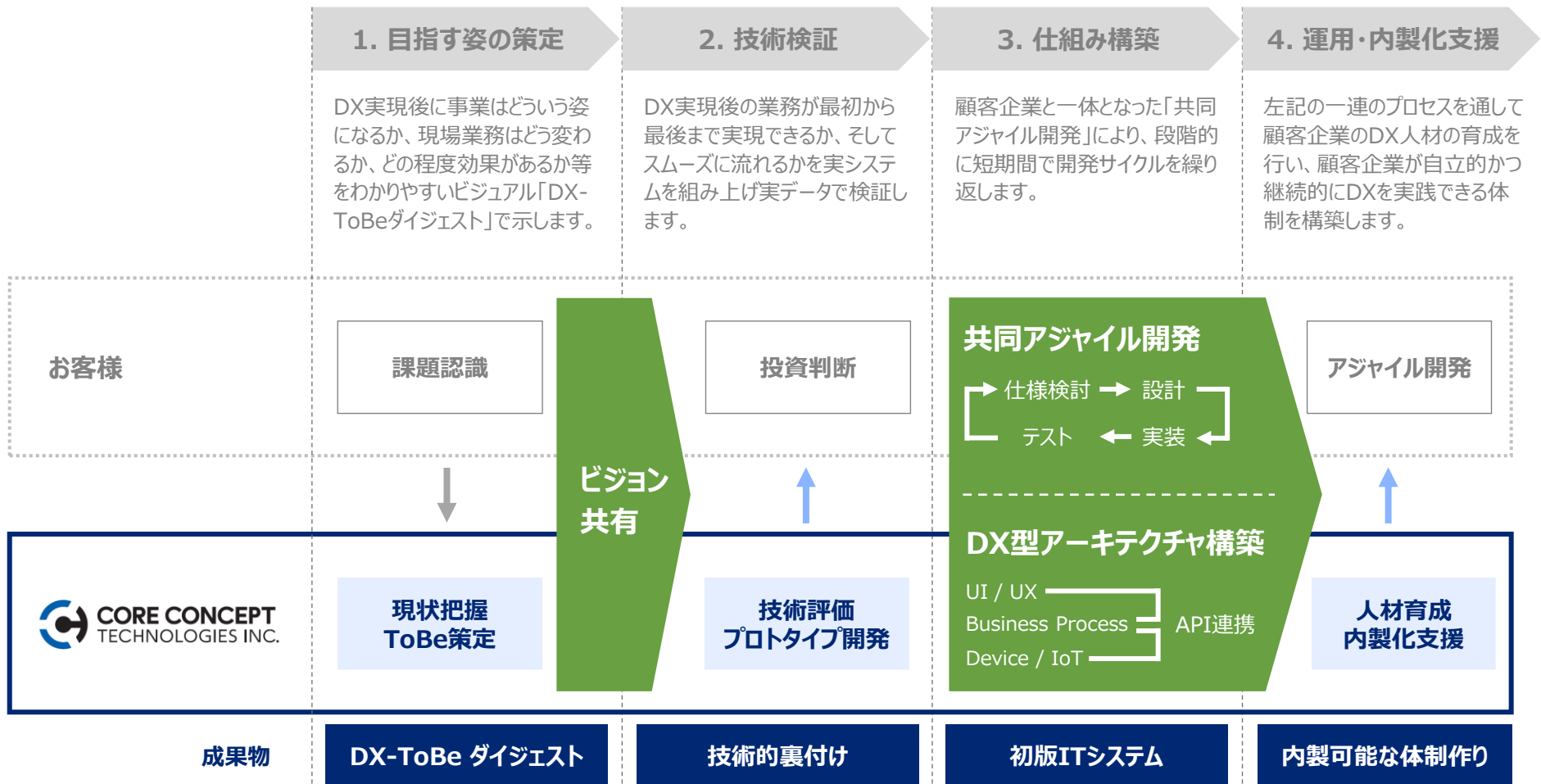
AI : 「Artificial Intelligence」の略。人工知能。識別や推論、問題解決などの知的行動を人間に代わってコンピューターに行わせる技術。

IoT : 「Internet of Thing」の略。今までインターネット繋がってなかったモノをインターネットで繋ぐこと。

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

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

- ◆ 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



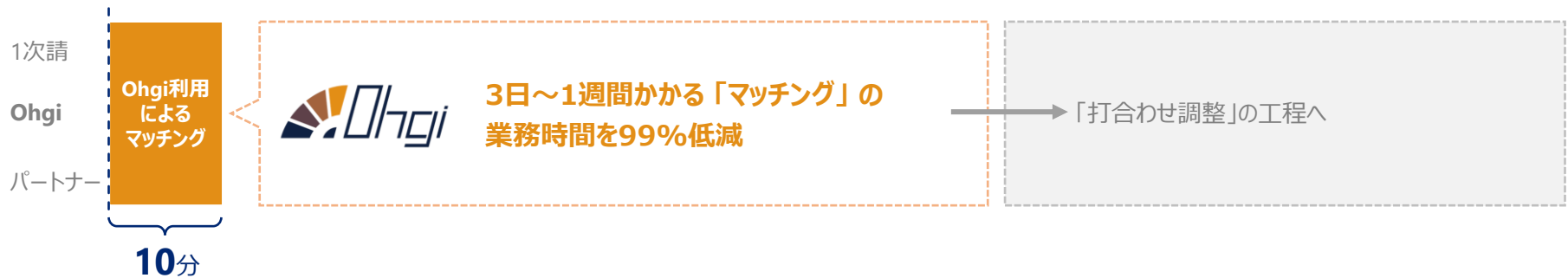
◆ Ohgiにより案件一人材マッチング業務時間の大幅短縮

◆ 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



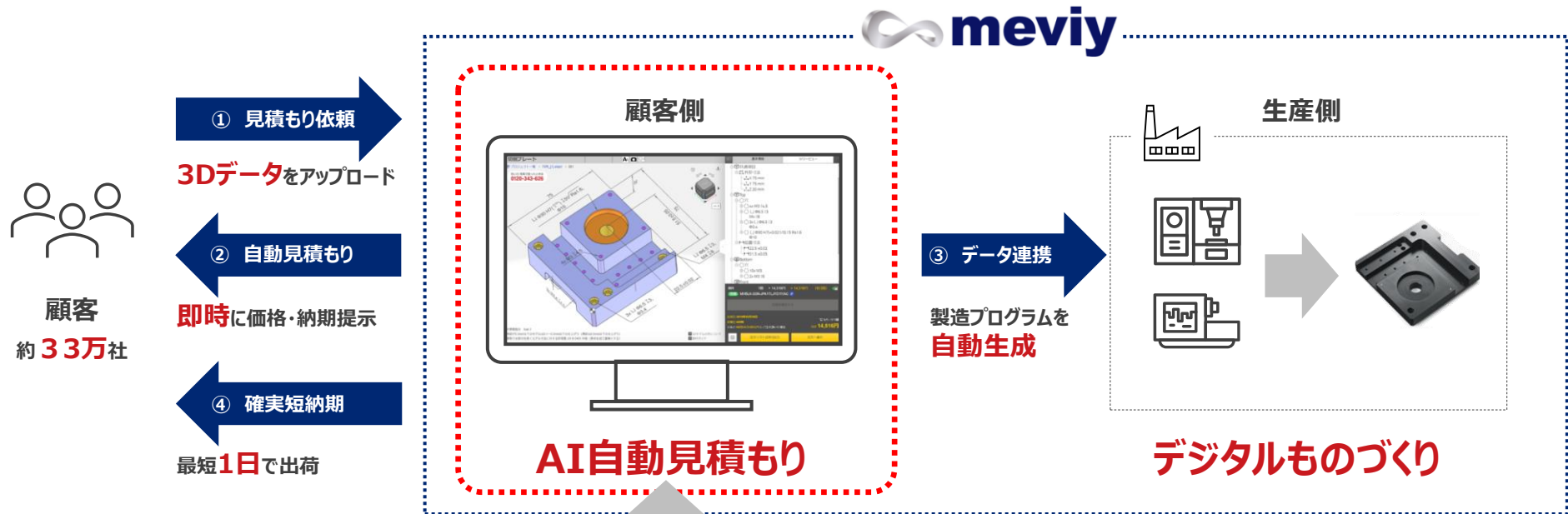
Ohgiの特長

- ✓ 東京を中心に **10万人** 以上をネットワーク
- ✓ **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**



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



当社の役割

- 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を活用した大規模開発チームの組成



※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

部品受発注プラットフォームの開発

開発加速・内製化に向け、合併会社「DTダイナミクス」の設立を合意 「Ohgi」ネットワークを活用し、ITエンジニア調達を支援

合併会社設立

3,000万点を超える機械部品の開発・製造・販売を通じて、部品調達に関わる非効率の解消に長年取り組んできたノウハウを持つミスミと、3D形状処理の高度技術を用いた製造業向けシステム開発に強みを持つCCTの技術力を掛け合わせることでmevyのシステム開発をより一層加速し、グローバルでのさらなる成長を目指す。

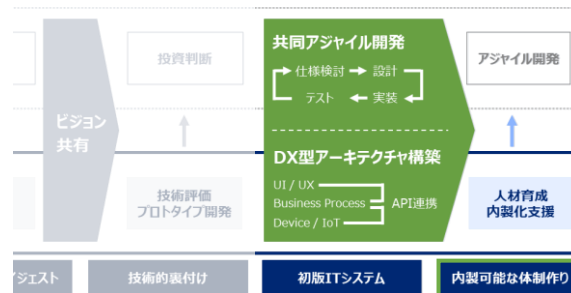
期待する効果：開発の加速、海外サービス提供の加速



内製化加速

CCTのDX支援の最終フェーズでは内製化を支援。アジャイルで進めてきたmevyの開発を、合併会社内に移し、内製化を加速することで、テックカンパニーへの変革を実現する。

期待する効果：テックカンパニーへの変革



ITエンジニア調達支援

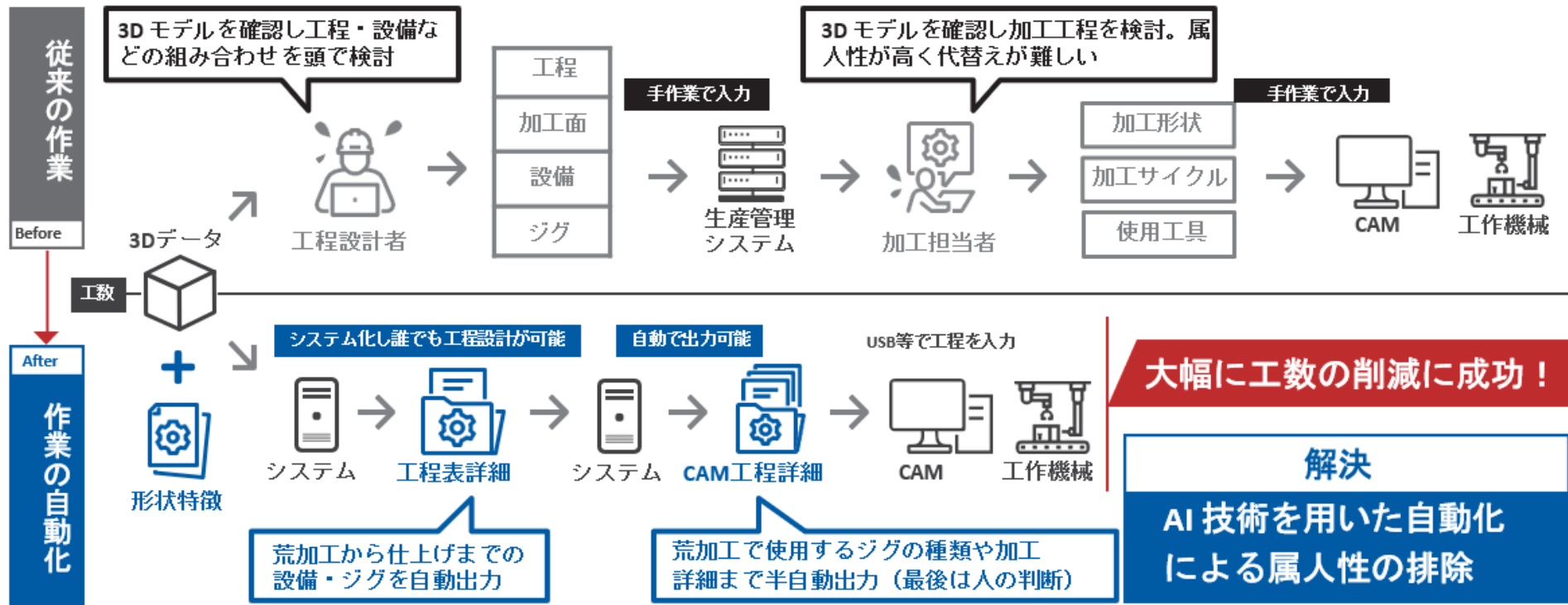
開発に必要なITエンジニアを採用によって、迅速にチーム構成することは難しい。「Ohgi」ネットワークの活用は、必要なスキルを持ったIT人材を適切なタイミングで調達可能にし、迅速なチーム構成に貢献する。

期待する効果：ダイナミックな人材調達力



多品種少量部品加工工程の自動化・省力化

ベテランの工程設計者が担っていた多品種少量部品の工程設計の定量化・標準化管理が属人化していた工具管理を一元化し、CAM工程を半自動化



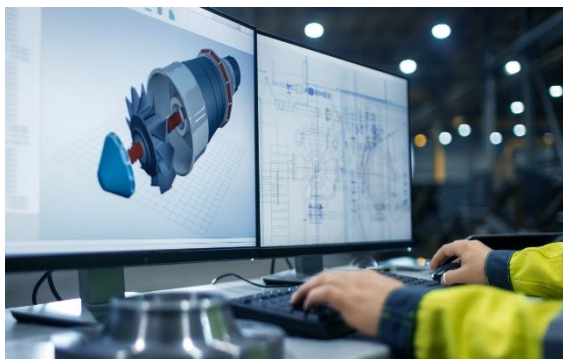
多品種少量部品加工工程の自動化・省力化

各工程の属人性の排除により大幅な工数の削減に貢献 余剰な工具の整理によりコスト削減にも成功

工程設計の半自動化

業務全体に占める時間的割合の大きい工程設計を一部のベテラン担当者に依存していた。属人的な判断に基づいて決定される工程を定量化・標準化した上でAIを導入し、誰でも工程設計を行えるよう半自動化した。

期待する効果：生産性・品質向上、属人性の排除



CAM工程の半自動化

設備と工具が現場の担当者のノウハウ・ルールに基づいて管理され、一元化・標準化されていなかった。CAM工程も標準化されていないため、各担当者の属人性に依存していた。使用工具を厳選し、一元管理し、CAMの工具ライブラリを整理。3Dモデルの形状認識技術を活用してCAM工程を半自動で出力。

期待する効果：生産性・品質向上、属人性の排除



コスト削減

使用工具の厳選する過程で、140種類（現在2300種類）の標準工具を設定。工場全体の工具数を削減することで余剰品が減り加工高に対する工具費の割合が抑えられた。

期待する効果：利益率の向上



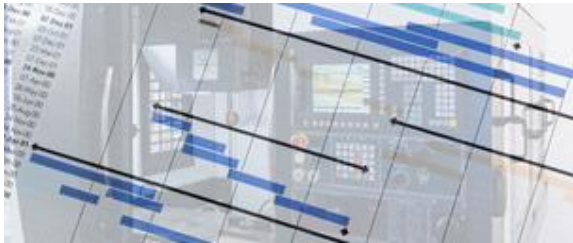
スマートファクトリー構築支援

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

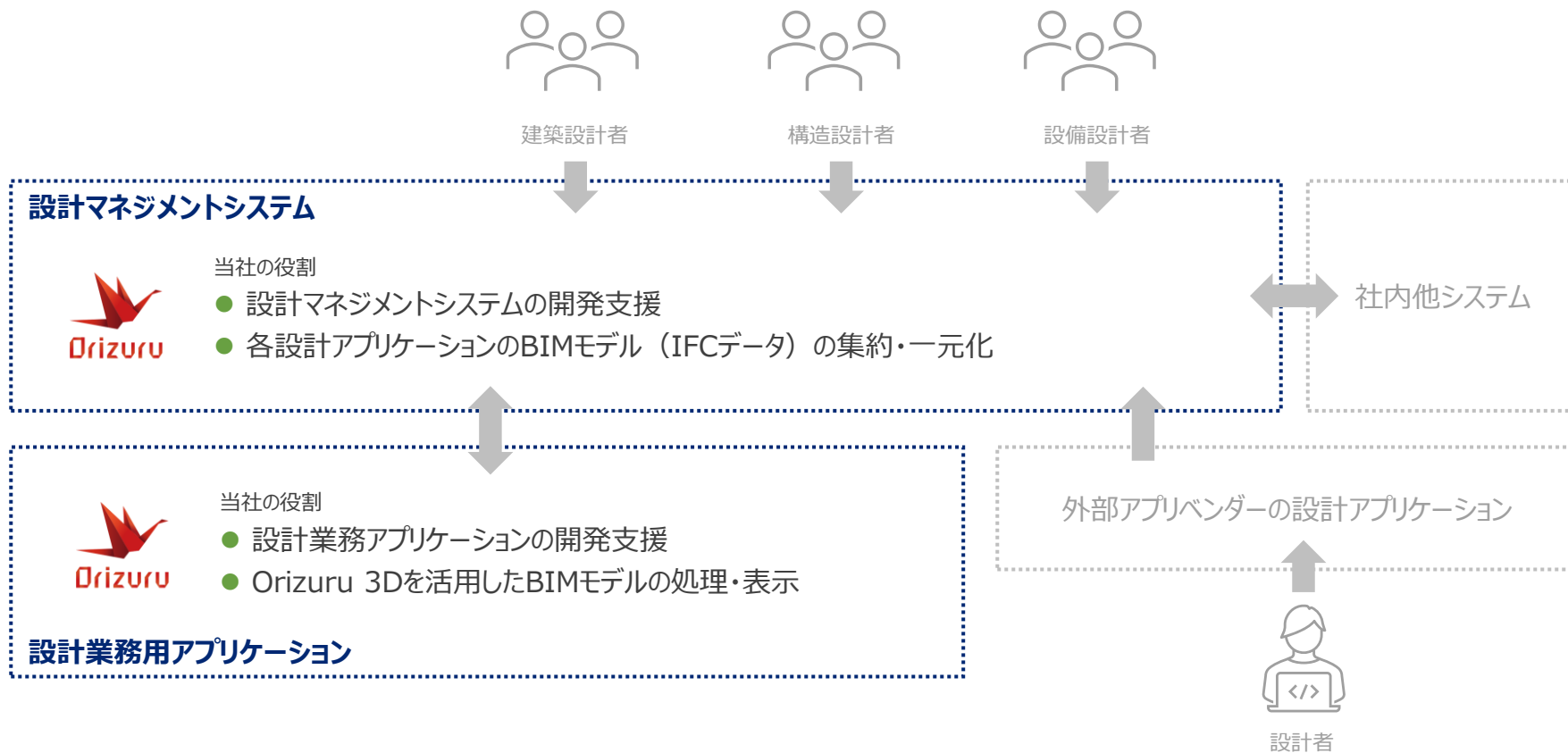
期待する効果：リモート化、リアルタイム把握



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



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。

設計BIMマネジメントシステム開発

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

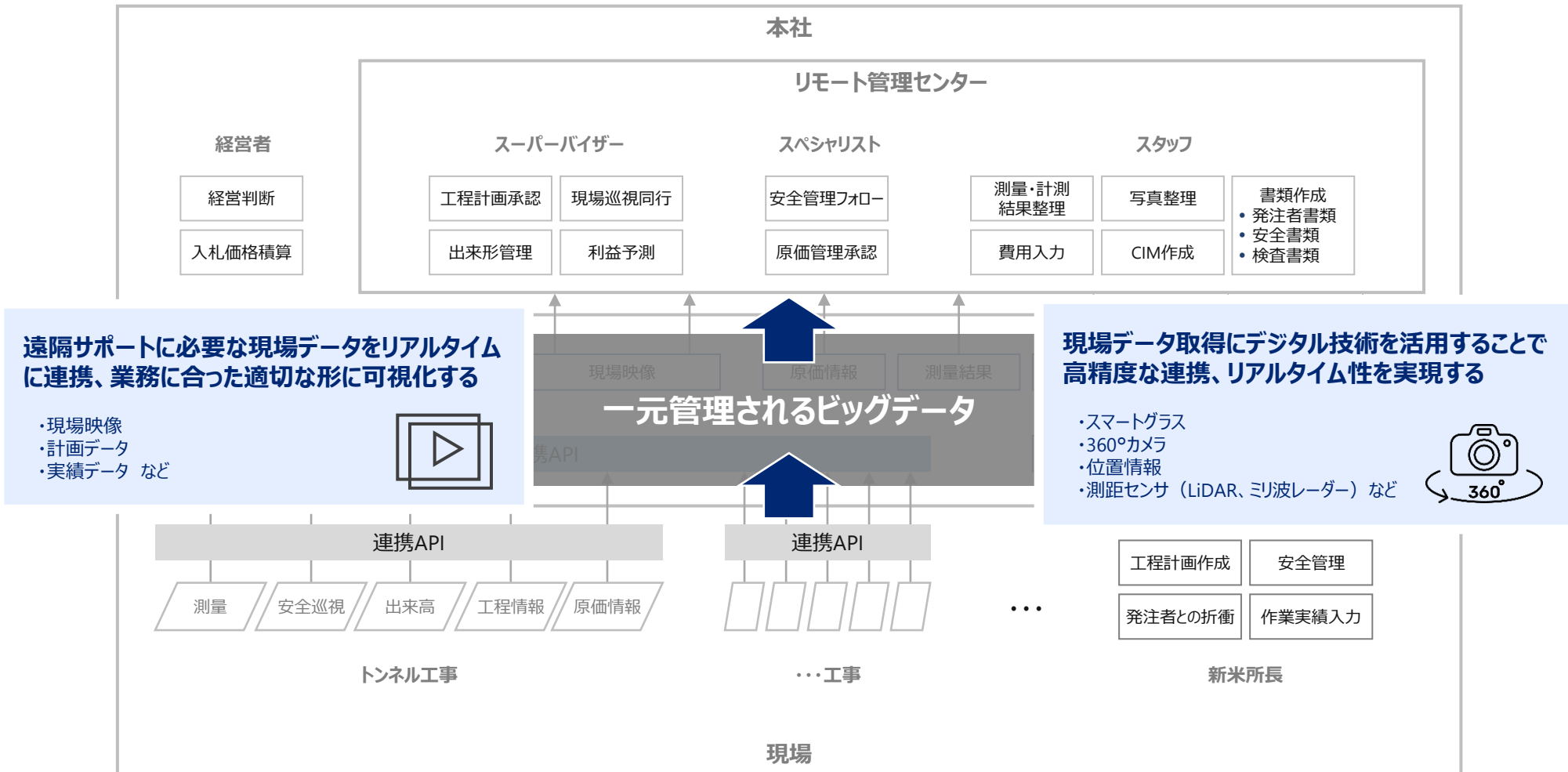
Orizuru 3Dの開発ロードマップへ設計ユーザのニーズ・知見を盛り込むことによって、建設業界へ最適化されたDX開発基盤として成長。

期待する効果：Orizuru3Dの価値向上



リモート管理センター新設支援

リモート管理センターで情報を一元管理＝デジタルツインの世界の構築



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



- 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.

