



2023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）  
2023年8月10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-30

# 1 エグゼクティブ・サマリー

---

エグゼクティブ・サマリー | エグゼクティブ・サマリー 

**2023/12期 Q2決算**

**前年同期比で増収・増益**

	2022Q2 (個別)	2023Q2 (連結)		前年同期比	
売上高	5,734	<b>7,486</b>	百万円	<b>+30.6</b>	%
営業利益	690	<b>796</b>	百万円	<b>+15.3</b>	%
営業利益率	12.0	<b>10.6</b>	%	<b>▲1.4</b>	ポイント

**Q2トピックス**

- ◆ **連結決算の開始**
  - ※子会社となったピージーシステム社について、連結ではBSをQ2から、PLをQ3から取り込む
  - ※関連会社であるDTダイナミクス社について、連結では持分法を適用し、CCTに帰属する当期純利益(1-6月分)を営業外収益として取り込む
  - ※本日開示の連結業績予想はピージーシステム社及び電創社の計画を織込済
- ◆ **株式会社電創の株式取得 (完全子会社化)**
  - ※株式譲渡日は8月1日
  - ※BSはQ3から、PLはQ4から取り込む予定

©2023 Core Concept Technologies Inc. 4

**金子武史氏 (以下、金子)** : エグゼクティブ・サマリーです。スライド上段のとおり、2023年12月期第2四半期は前年同期比で増収増益の結果となりました。補足として、当第2四半期から連結決算を開始しているため、昨年の個別決算と比較しています。

売上高は74億8,600万円、営業利益は7億9,600万円、営業利益率は10.6パーセントとなりました。前年同期比の数値は記載のとおりです。

トピックスは2点あります。1点目は、当第2四半期からの連結決算開始です。子会社となったピージーシステム社について、B/Sは当第2四半期から連結しており、P/Lは当第3四半期から連結決算に取り込む予定です。関連会社のDTダイナミクス社については持分法を適用しているため、当社に帰属する当期純利益を営業外収益として取り込んでいます。

2点目は、2023年8月1日付の株式会社電創の株式を取得し、完全子会社化しています。電創社のB/Sは当第3四半期から、P/Lは当第4四半期から連結決算に取り込む予定ですので、今回の上期決算には含まれていません。

## 2 業績報告

---

業績報告		連結損益計算書		CORE CONCEPT TECHNOLOGIES INC.			
◆ 前年同期比で増収・増益（以下の増減額/増減率は2022Q2個別 vs 2023Q2連結）							
◆ ピージーシステム社の損益はQ3から取り込む							
	個別	(参考)個別	連結				
	2022 Q2	2023 Q2		増減額	増減率	連結業績予想	進捗率
売上高	5,734	7,486	7,486	+1,752	+30.6%	16,093	46.5%
外注費	3,384	4,613	4,613	+1,229	+36.3%	-	-
人件費	693	842	842	+149	+21.6%	-	-
その他原価 ※1	142	117	117	▲25	▲18.0%	-	-
売上総利益 ※1	1,514	1,913	1,913	+398	+26.3%	-	-
販管費 ※1,2	823	1,086	1,116	+292	+35.5%	-	-
営業利益	690	826	796	+105	+15.3%	1,608	49.5%
経常利益 ※3	714	836	811	+96	+13.5%	1,626	49.9%
四半期純利益	524	605	580	+55	+10.6%	1,133	51.2%
売上総利益率	26.4%	25.6%	25.6%	▲0.9p	-	-	-
営業利益率	12.0%	11.0%	10.6%	▲1.4p	-	10.0%	-
外注費率	59.0%	61.6%	61.6%	+2.6p	-	-	-

※1 FY2022 Q2：その他原価に含めていた記帳額106百万円を販管費に含めて再計算（FY2023より販管費で計上）  
 ※2 FY2023 Q2：【連単差額】+29百万円・・・支払報酬料（M&Aに係る仲介手数料・専門家報酬）  
 ※3 FY2023 Q2：【連単差額】+4百万円・・・持分法適用による営業外収益

単位：百万円

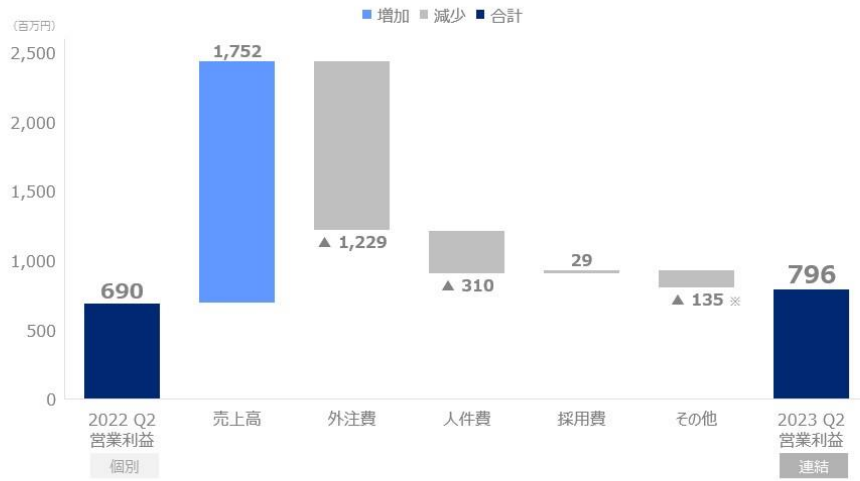
©2023 Core Concept Technologies Inc.

連結の損益計算書です。前年同期比で増収増益の着地となりました。参考までに、今回の個別の損益に関しても、グレーの文字で表に記載しています。前年同期比の増減については、昨年の個別決算と今年の連結決算を比較しています。

売上高は順調に業績予想のペースに沿って進展しています。第1四半期に関しては、営業利益は前年同期比でマイナスだったのですが、第2四半期はかなり良い結果になってきています。上期としては前年同期比プラスで着地しています。

右端に、業績予想に対しての進捗率を示しています。売上高は46.5パーセント、利益に関しては50パーセント前後の進捗となっており、計画を若干上回るペースで進展しています。

◆ 売上高の拡大に伴い営業利益は増加  
(前年同期比+105 百万円 15.3%)



※ うち▲29百万円はFY2023Q2支払報酬料の連結調整分

©2023 Core Concept Technologies Inc.

7

営業利益の増減要因をまとめています。前年同期比で1億500万円、15.3パーセントの増益となっています。

- ◆ 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		増減額	増減率
	個別	連結		
	2022 Q2	2023 Q2		
売上高	5,734	7,486	+1,752	+30.6%
DX支援	2,823	3,578	+754	+26.7%
IT人材調達支援	2,911	3,908	+997	+34.3%
売上総利益 ※1	1,514	1,913	+398	+26.3%
DX支援 ※1	1,058	1,264	+206	+19.5%
IT人材調達支援 ※1	456	648	+192	+42.1%
売上総利益率 ※1	26.4%	25.6%	▲0.9P	—
DX支援 ※1	37.5%	35.3%	▲2.1P	—
IT人材調達支援 ※1	15.7%	16.6%	+0.9P	—
受注残高 (決算日時点)	1,960	2,790	+829	+42.3%
DX支援	1,027	1,482	+455	+44.4%
IT人材調達支援 ※2	933	1,307	+374	+40.1%

※1 FY2022 Q2：その他原価に含めていた配賦額（DX支援：96百万円 IT人材調達支援：9百万円）を販管費に含めて再計算（FY2023より販管費で計上）

※2 FY2023 Q2：ピージーシステム社分51百万円を含む

©2023 Core Concept Technologies Inc.

B

サービス区分別実績のサマリーです。DX支援・IT人材調達支援の2事業は、ともに増収増益となっています。受注残高についても良好な水準で、足元は順調に推移しています。



### ◆ 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
- ✓ ビージーシステム社の売上高はFY2023 Q3から取り込む予定



©2023 Core Concept Technologies Inc.

9

四半期売上高の推移です。スライドの棒グラフからも順調な様子が見られると思います。

DX支援・IT人材調達支援の2事業がいずれも順調に伸びています。売上高の構成比としては50パーセントずつに近い格好で推移していますが、IT人材調達支援事業のほうがやや大きく進展しています。

## ◆ FY2023は前年同期比でQ1減益・Q2増益

✓ 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、FY2022:120百万円を前営業期に計上)
- 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**
- 5** DX支援の粗利率改善で**営業利益率Up**



※【進捗差額】▲29百万円…支払報酬料（M&Aに係る仲介手数料・専門家報酬）

©2023 Core Concept Technologies Inc.

10

四半期ごとの営業利益の推移です。今期の営業利益率は、第1四半期が9.5パーセント、第2四半期が11.7パーセントで着地しています。

## ◆ 社員採用が順調に進んでおり、人件費は増加傾向

- 1 決算算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 オフィス一部転賃の影響で減少
- 3 ウビナー・コンテンツ制作等のマーケティング費用が増加
- 4 M&Aに係る仲介手数料・専門家報酬が増加(連年差額)



四半期ごとの販管費推移です。社員採用を順調に進めているため、採用費と人件費に関しては若干増加傾向で推移しています。

ページシステム社の買収に伴うM&A費用2,900万円が第2四半期に支払報酬料として計上されています。

- ◆ 売上高は順調に拡大
- ◆ 外注費率の適正化が進み、売上総利益率及び営業利益率が改善

単位：百万円

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

※1 FY2022：その他原価に含めていた配額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

※2 FY2023：【連単差額】Q2 +29百万円…支払報酬料（M&Aに係る仲介手数料・専門家報酬）

※3 FY2023：【連単差額】Q1 +10百万円 Q2 ▲5百万円…持分法適用による営業外収益

©2023 Core Concept Technologies Inc.

12

連結損益計算書の四半期ごとの推移です。特筆事項としては、売上高の順調な拡大と、外注比率の適正化に伴う売上総利益率と営業利益率の改善です。

2022年12月期は、旺盛な需要を取り込むために外注比率を少し上げてでも売上高を伸ばすといったかたちでしたが、2023年12月期においては外注比率の適正化へ重点的に取り組みました。その効果が第2四半期に現れており、売上総利益率および営業利益率の改善がかなり進んでいます。

単位：百万円

## ◆ DX支援の売上総利益率が大きく改善

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

※1 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

※2 FY2023 Q2：ピーシーシステム社分51百万円を含む

©2023 Core Concept Technologies Inc.

13

サービス区分別実績の四半期推移です。特筆事項は、DX支援の売上総利益率が39パーセントまで改善してきていることです。

DX支援の売上総利益率は2022年12月期の第4四半期で28.9パーセントでしたが、2023年12月期第1四半期は31.5パーセント、第2四半期は39.0パーセントに伸びており、全体の利益率改善に大きく貢献しています。

- ◆ 年率30%以上の売上高成長を実現、今後も旺盛な需要を背景に売上高の成長を見込む
- ◆ 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

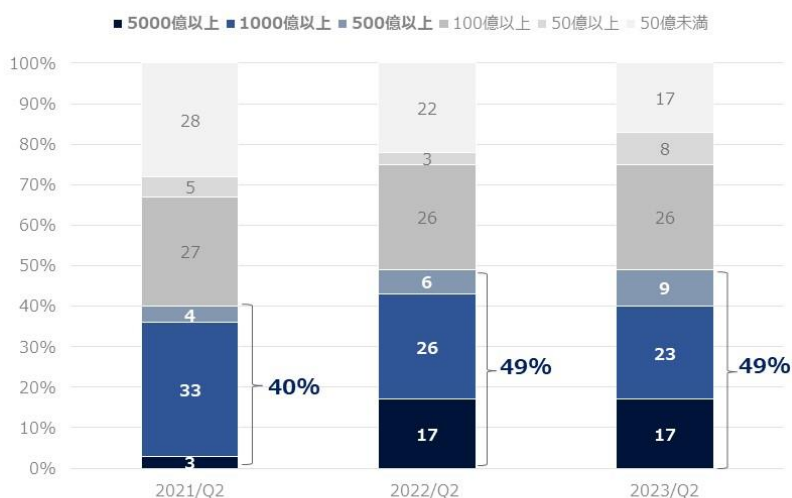


©2023 Core Concept Technologies Inc.

14

財務ハイライトです。基本的にはトップラインの成長を継続させていくことと、徐々に営業利益率を改善させていくことの2点に、毎年重点的に取り組んできました。足元において、そのような取り組みの結果が反映されています。

- ◆ 事例の蓄積による提案力の向上、上場やmeviy事例の公表による知名度向上等により、大企業との取引が拡大。受注単価の上昇に寄与



©2023 Core Concept Technologies Inc.

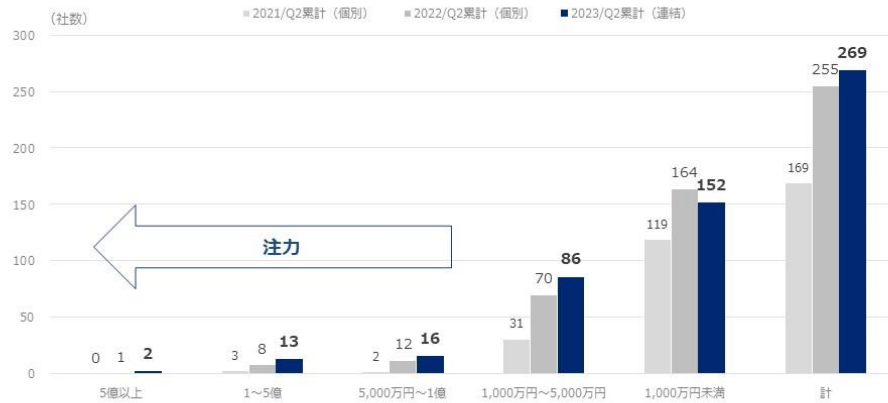
15

KPIのご説明です。当社のお客さまの規模別の売上構成比をスライドの棒グラフで示しています。ご覧のとおり、年商500億円以上の大企業の比率が約50パーセントを占めています。

昨年からそのような傾向が続いており、大企業のお客さまとの取引が拡大しています。特に当社の2021年9月の上場や、ミスミグループの代表的なサービス「meviy」の事例等が、大企業のお客さまに関心を持っていただけるきっかけとなり、受注の獲得につながっているものと考えています。

- ◆ 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、大口取引先数を増加させていくことが成長のドライバー

売上高別取引先数 ※取引先ごとに四半期累計の売上高を集計し分類したもの

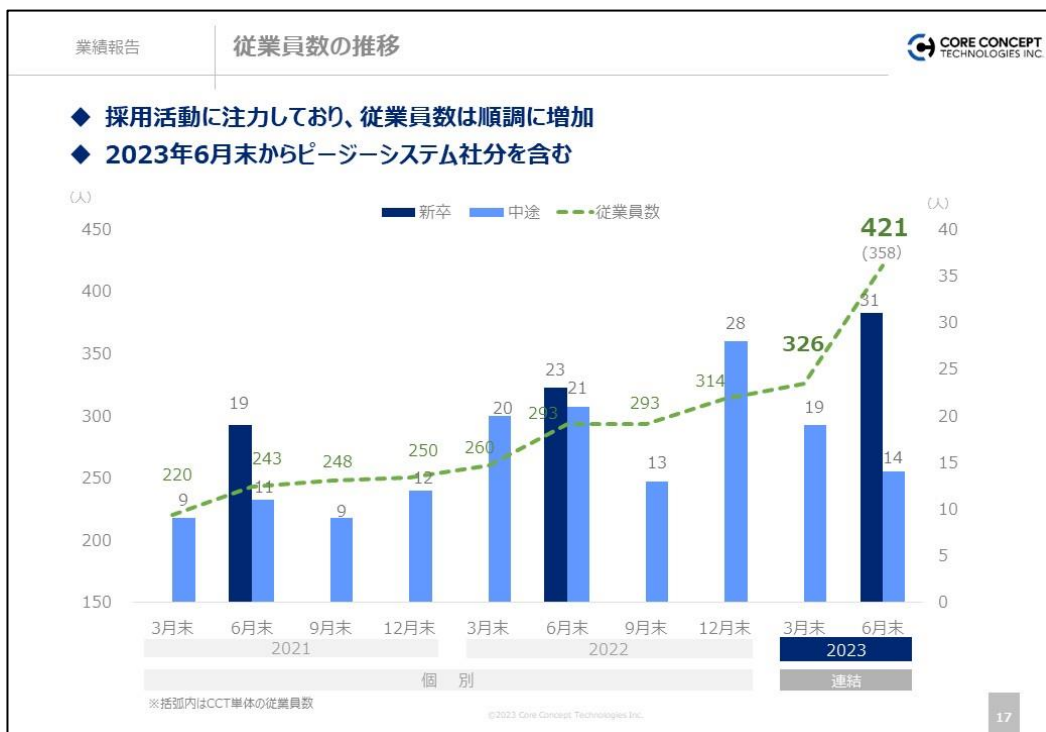


©2023 Core Concept Technologies Inc.

16

売上高別取引先数です。全体で269社のお客さまと取引があり、その中で年間取引額1億円以上のお客さまを増やしていく方針です。





従業員数の推移です。2023年12月期第2四半期は、単体で358名でしたが、今回から連結の数字になっており、ピージーシステム社の社員を加えて現在421名です。なお、8月1日に子会社化した電創社はこの中に含まれていません。

当社の新卒社員は第1四半期に31名入社しています。第2四半期までは研修期間で第3四半期から実務に入ってくるため、この31名も徐々に収益に寄与していく見込みです。能力に期待できる方を中心に採用していますが、着実に戦力を増やせていると思っています。

## ◆ FY2023Q2よりピージーシステム社(PGS)のBSを取り込み連結開示

単位：百万円

	個 別		増減額	主な増減要因
	2022 期末	2023 Q2		
流動資産	4,351	4,781	+429	現預金の減少▲168 売上拡大に伴う売掛金の増加+580(CCT+525、 PGS+54)
現金及び預金	2,199	2,030	▲168	主にPGS買取による支出▲278 PGS連結による増加+109
固定資産	762	1,113	+351	オフィスのレイアウト変更に伴う什器代など+57 進行中の基幹システムリプレイス費用(ソフトウェア仮勘 定)+64 PGS買取によるのれんの発生+202
資産合計	5,114	5,895	+781	
流動負債	2,133	2,273	+139	外注費増加に伴う買掛金の増加+122(CCT+102、 PGS+20)
固定負債	134	141	+7	
純資産	2,846	3,480	+634	利益剰余金+581 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 +52
負債純資産合計	5,114	5,895	+781	
自己資本比率	55.6%	59.0%	+3.4p	

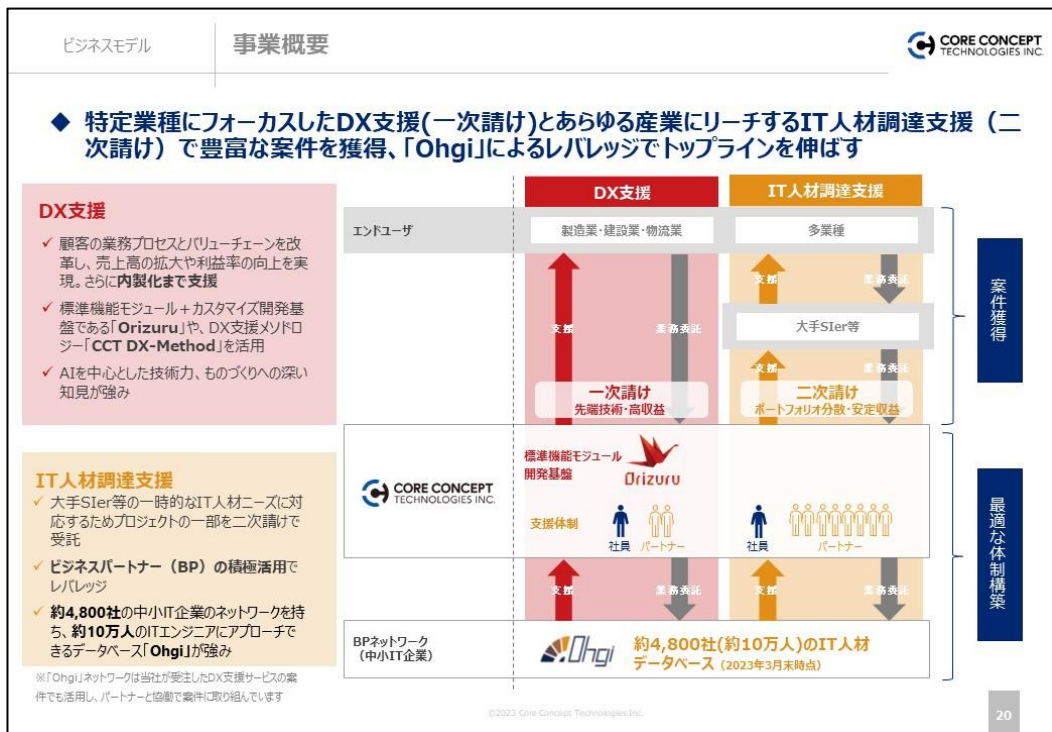
©2023 Core Concept Technologies Inc.

18

連結の貸借対照表です。特段傾向は変わっていませんが、自己資本比率に関しては安定的に規律を守りながら改善しています。このような財務体力を活かし、M&A等を絡めた資本政策を事業戦略に織り込み、今後の成長に向けて進めていく方針です。

# 3 ビジネスモデル

---



事業概要とビジネスモデルについてご説明します。当社は大きく2つの事業、DX支援とIT人材調達支援を行っています。

1つ目のDX支援事業では、産業別にDXを推進していくための自社製品「Orizuru」をベースに営業しており、基本的には1次請けで高収益を得ています。お客さまの競争力を向上させる仕組み作りにコミットメントすることで、粗利益率の高い案件を直接獲得しています。

強みを活かすために製造業、建設業、物流業に対象産業を絞っており、直接お客さまに製品を紹介して受注を獲得しています。受注時の実行体制としては、社員が中心となりながら、当社の強みである「Ohgi」によって、有能なスキルを持っている方を当社のプロジェクトに招いて、チームで進めていきます。足元では粗利益率は39パーセント程度です。

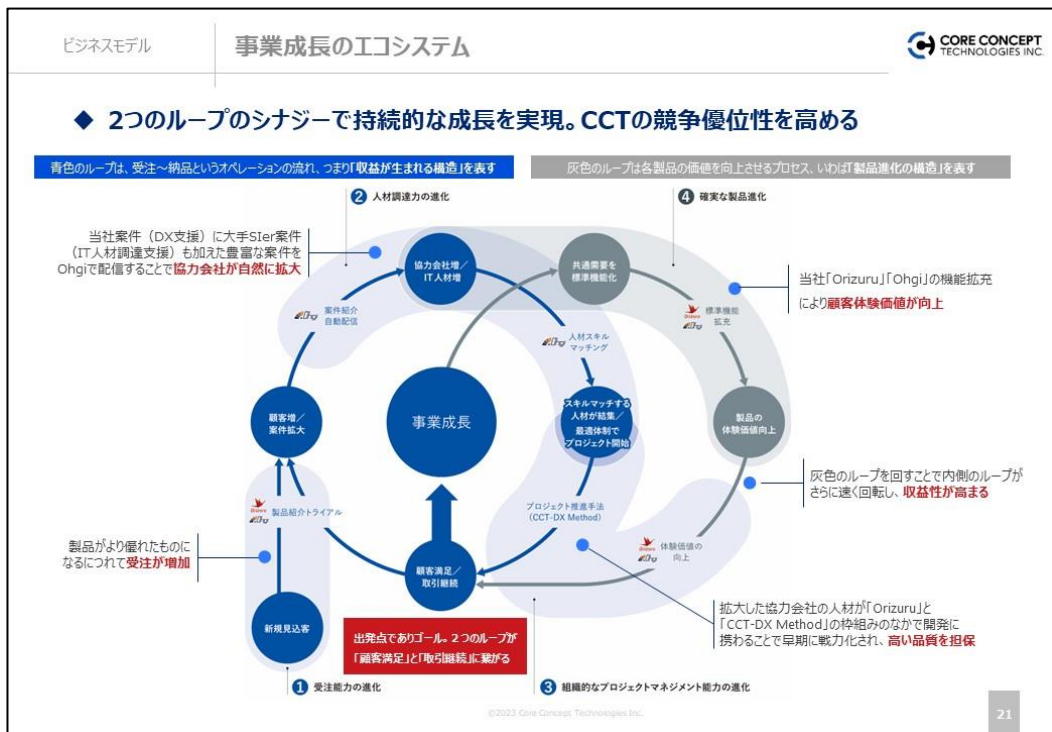
2つ目のIT人材調達支援事業は、場合によってはコンペティターになってしまいかねない大手Sierを、後方から支える事業です。当社はこの業界の中で、独立して自分たちだけで事業を伸ばしていくといった方針はありません。同じ業界で競っている方々もIT産業を盛り上げていく仲間として、ともに発展していくようなコラボレーション型の事業を手掛けたいと考えています。

大手Sierは優秀な人材を適材適所でスポット的に調達する需要が非常に高いので、このような人材面の支援を中心に大手Sierを支えている事業が、IT人材調達支援です。そのため、構造的に2次請けが中心となります。

体制としては、当社の社員がリーダーとして入り、スキルをもつ協力会社を下につけることで、チームとしてマネジメントしていきます。こちらの粗利益率は15パーセント程度で推移していますが、足元では17パーセント強という水準です。

この2つの事業によって、得意とする製造業、建設業、物流業は1次請けで積極的に伸ばしていき、それ以外の産業はSIerの下について、金融業や流通業、その他の産業に関しても支援するといった構造になっています。全体のポートフォリオから収益を生成できるような事業を展開しています。

2つの事業をともに支えているのが、IT人材ネットワーク「Ohgi」です。東京都を中心に約4,800社の協力会社をネットワーキングしており、約10万人規模のエンジニアを直接管理できる、日本で有数のIT人材ネットワークに成長しています。



事業成長のエコシステムとして、ビジネスモデルの因果関係を整理した図です。左側に青色で示しているループを回せば回すほど、事業が伸びていくイメージです。

当社が受注した案件を、協力会社に紹介することで人を集め、「Ohgi」によって案件と人材を自動的にマッチングし、適材適所のデリバリー体制を構築する仕組みになっています。プロジェクトを標準化して進めていくために、DXメソッドを自前で整備してきました。これによって高速アジャイル開発を適用して、スピーディにプロジェクトを推進することができます。

その結果として高い取引継続率を実現し、当社自体も収益を伸ばしていくかたちを図解しているのが青色のループになります。こちらを繰り返し回していくことで、継続的に収支を伸ばしていきます。

右外側のループは、当社の事業収支のスピードをさらに向上していくための仕組みを表しています。左側の青いループで事業を回しながら、実際に顧客からの需要や求められる機能を発見していき、「Orizuru」と「Ohgi」を改善・進化させることによって、さらに青いループが強化されます。結果として事業の収支がより早く向上していくようなメカニズムで成長することが可能です。

当社が一番重要視しているのが顧客満足で、お客さまの期待に応えて取引を継続していけるような事業モデルになっているかという点になります。基本的にはこの方針を崩さないように丁寧に進めていけば、持続的に事業を伸ばしていけると考えています。

ビジネスモデル | 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  
 ※Orizuruの解説はP.35参照

	製造業 (創業時~)	建設業 (2015年~)	物流業 (2023年~)
主な支援領域			
	<b>設計・調達・製造</b>	<b>設計・施工</b>	<b>倉庫・輸送</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 受注・調達 (Orizuru)</li> <li>✓ スマートファクトリー (Orizuru)</li> <li>✓ PLM (ArasInnovataor)</li> <li>✓ ERP (mcFrame/インフォア)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ BIM連携システム/共通データ基盤</li> <li>✓ 設計効率化 (AI活用)</li> <li>✓ PLM (ArasInnovataor)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ WMS (倉庫管理)</li> <li>✓ TMS (輸送管理)</li> </ul>
<b>強み</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 3D形状処理技術 (CAD、幾何学的数値的アルゴリズム、AIによる画像処理)</li> <li>✓ 製造業の現場におけるものづくりの知見</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 製造業のDX支援実績</li> <li>✓ 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</li> <li>✓ 建設業における幅広い業務知識</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 製造業のDX支援実績</li> </ul>

©2023 Core Concept Technologies Inc. 22

ここからは、事業ごとの特長について個別に記載しています。

DX支援に関しては、産業を絞った上で、さらに自社製品の標準機能を強化し、訴求に活用している点が挙げられます。ソフトウェアですので、仕組みができるまでかたちが見えないというところが弱点なのですが、標準製品化することで受注前の営業段階から、デモや実データを使ってユースケースをお見せすることで完成後の姿を極力早くお客さまにお見せして、訴求するように努めています。



当社ビジネスの独自性についてまとめています。ポイントとしては、DX支援とIT人材調達支援の2つの事業はシナジーがある点と、DX支援後の運用・保守フェーズを内製化した後も、IT人材調達支援に切り替えることで受注を途切れさせず、取引をさらに長期でご支援できるという点です。

入り口の訴求力だけでなく、最終的な取引の継続性も考慮したビジネスモデルとなっており、かなり安定的な取引が継続できると考えています。



## ◆ 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.37参照



©2023 Core Concept Technologies Inc.

24

IT人材調達支援の特長です。どの産業でも同様だと思いますが、IT産業も優秀な人材の取り合いになっていますので、良い人材がいた場合にはすぐ採用やアサインが決まってしまう。このようにスピードが求められる状況下で、質と量で応えていくBPネットワークが当社の「Ohgi」です。

「Ohgi」は当社で受注するプロジェクトのDX支援だけではなく、大手Sierから受注したプロジェクトに対しても、適材適所で人材を見つけることに利用できます。IT産業全体をさらに円滑に成長させていくようなドライバーとして、成熟化させていきたいと考えています。

# 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.
		顧客数の拡大・取引の大口化 DX支援産業領域の拡大	人的リソースの拡大	
オーガニック	既存領域	<div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="width: 100px; height: 20px; background-color: red; margin-bottom: 2px;"></div> <div style="width: 100px; height: 20px; background-color: red; margin-bottom: 2px;"></div> <div style="width: 100px; height: 20px; background-color: orange; margin-bottom: 2px;"></div> <div style="margin-left: 10px;"> <p>製造業 建設業 大手Sier</p> <p>Orizuru標準機能と事例紹介をベースに横展開 人員増強で拡大</p> </div> </div>	<div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="width: 100px; height: 20px; border: 1px solid black; margin-bottom: 2px;"></div> <div style="margin-left: 10px;"> <p>首都圏</p> <p>Ohgiネットワークのシェア拡大(現状50%程度)</p> </div> </div>	
	新規領域	<div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="width: 100px; height: 20px; background-color: red; margin-bottom: 2px;"></div> <div style="margin-left: 10px;"> <p>物流業</p> <p>案件受注済大口顧客化を狙う</p> </div> </div>	<div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="width: 100px; height: 20px; border: 1px solid black; margin-bottom: 2px;"></div> <div style="margin-left: 10px;"> <p>地方</p> <p>Ohgiネットワークの全国展開</p> </div> </div>	
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>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(2023年3月)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2社を100%子会社化</li> <li>㈱ピージーシステム(2023年5月)</li> <li>㈱電創(2023年8月)</li> </ul>	
		<div style="display: flex; align-items: center; gap: 10px;"> <div style="width: 15px; height: 10px; background-color: red; border: 1px solid black;"></div> DX支援           <div style="width: 15px; height: 10px; background-color: orange; border: 1px solid black;"></div> IT人材調達支援         </div>		26

成長戦略と具体的施策についてご説明します。オーガニックな成長を継続していきながら、M&A等でさらなるスピードやダイナミックさを実現し、今後の成長に向けて邁進していくことを考えています。

オーガニックな成長に関しては、既存領域と新規領域に分けて記載しています。既存領域に関しては、フローは回っているため、そこをさらに伸ばしていくための打ち手をスライドに示しています。

DX支援は製造業、建設業、物流業を対象としていますが、既存領域ではすでに標準機能も事例も多数整備されています。そのため、打ち手としては産業の横展開を考え、顧客との取引数や、いずれは産業の中での取引のシェアといった規模の拡大がテーマになってきています。

規模拡大のために「Orizuru」の標準機能と、ミスミグループの「meviy」をはじめとした強力なDX事例をベースに、当社からもお客さまへの営業を強めていき、積極的にシェア獲得へ乗り出していくことが成長戦略になります。

さらに、当社は独立独歩で進めるという企業ではなく、大手Sierとの協業も粛々と進めていく方針です。理想としては、すべての大手Sierのプロジェクト支援を、当社の「Ohgi」による人材ネットワークを梃子に、産業全体で進めていくかたちを描いています。

そのため、大手Sierとの取引、具体的には各部門、各プロジェクトマネジャーとの関係を強化し当社の人員を増強し、これを梃子に拡大していくというのが成長戦略です。

新規領域のDXに関しては、産業別に一つひとつ横展開を進めていく方針です。建設業に次ぐ産業として、物流業へ展開する準備を進めてきました。

2023年に大手物流企業のDX支援を受注しており、こちらを成功へ導くべく進めています。この事例をもとに、物流業において1社ずつ横展開していくフェーズへと進めていきたいと思っています。

オーガニックな新規領域の人的リソースの拡大については、2023年から「Ohgi」ネットワークの全国展開に向けた活動を開始しています。その一環として、山口県宇部市のピージーシステムという会社を買収しました。宇部周辺にも中小IT企業があるため、「Ohgi」ネットワークのパートナーとして巻き込みながら、地方への当社モデルの展開を進めていく方針です。

このように、オーガニックな部分としては産業別のDXの横展開、大手SIerの各部門への横展開、そして「Ohgi」ネットワークを全国に広げていくことをしっかりと進めて、今後も年率30パーセント以上の成長を志向していきたいと考えています。

加えて、補助戦略としてM&Aを行い加速していくかたちで進めていこうと考えています。財務体力やM&Aでのレピュテーションの向上などを武器にスピードアップに結び付けていきます。

### ◆ 株式会社電創の株式を取得し、8月1日付で完全子会社化



✓ 電創社を子会社することにより、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電創社の成長に貢献することで、両社の発展を実現する

名称	株式会社電創
所在地	神奈川県川崎市幸区大宮町15番地1
事業内容	ソフトウェアの受託開発、システムの運用・保守
設立	1990年5月22日
契約日	2023年2月1日
株式譲渡日	2023年8月1日 (FY2023 Q3より連結予定)
譲渡価額	38百万円 (概算) ※株式10百万円+エージェントフィー等28百万円 (概算)
売上高	196百万円 (2023年3月期)
営業利益	11百万円 (2023年3月期)
従業員数	32名 (2023年7月末時点) ※役員2名含む

M&A施策のトピックです。2023年8月1日付で電創社の株式を取得しました。電創社は売上高2億円弱の会社で、社員数は32名です。

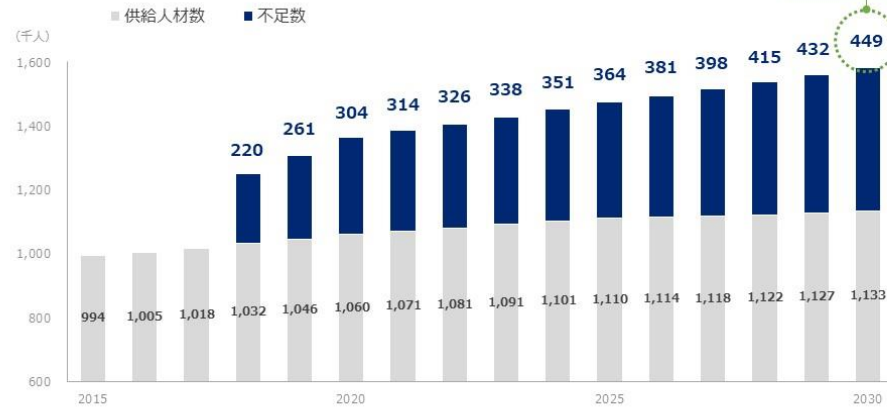
産業・業務領域	2021年 (億円)	2030年予測 (億円)	CAGR 30/21 (%)	
交通・運輸	3,215	11,795	15.5	← 今後の注力分野
金融	2,465	8,880	15.3	
製造	2,590	8,130	13.6	← 現在の注力分野
流通・小売	516	1,852	15.2	
医療・介護	896	2,052	9.6	
不動産	435	1,514	14.9	
自治体	520	1,760	14.5	
営業・マーケティング	1,630	3,240	7.9	
カスタマーサービス	231	462	8.0	
その他	10,675	25,509	-	
合計	23,173	65,194	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」  
©2023 Core Concept Technologies Inc.

マクロ環境のサマリーです。各産業において、やはりDX投資は旺盛です。当社はマクロ環境の需要に今後も応えていく方針です。

## ◆ 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」

©2023 Core Concept Technologies Inc.

29

IT人材の需要についてです。IT産業では需要が旺盛になっている半面、人材不足が続いています。その傾向はさらに顕著になることが統計的にはっきりしているため、IT人材をきちんと集め切った会社は有利に戦えると考えています。当社は「Ohgi」ネットワークで協力会社とともに需要に応えていく方針です。

# 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	559,848千円（2023年6月30日時点）
決算期	12月
従業員数	連結：421人、単体：358人（2023年6月30日時点）
拠点	東京（本社）、大阪、福岡



#### グループ会社

会社名	株式会社ページシステム（100%子会社）	山口県宇部市和豊町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11-1 山ビル5F

本スライド以降はAPPENDIXですので、ポイントだけご紹介します。

こちらは会社概要です。グループ会社としてページシステム社と電創社の2社が加わっています。

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。

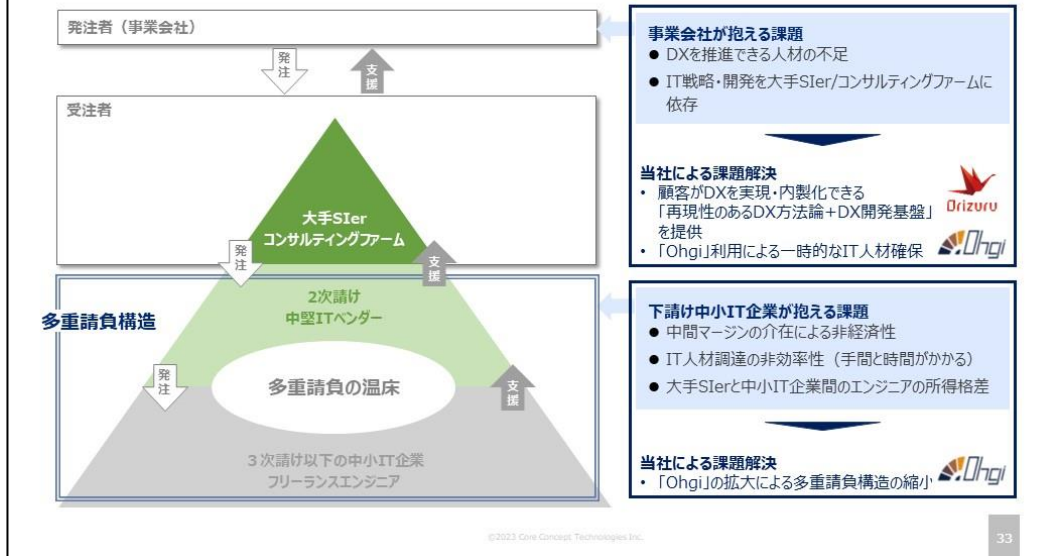
Our Values **Think Big, Act Together.**

- 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。

統合報告書作成にあたり、パーパスを定義しました。これまでに記載した内容を少し整理して言語化したものです。

当社はIT産業の後発会社として立ち上がりましたが、この産業自体を良くしていきたいという思いを持って進めています。

## ◆ 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



どのような問題意識とビジョンを持っているのかということで、IT産業自体の構造の課題をスライドに挙げています。

現在のIT業界は、規模が大きくなる中で、上層と下層との乖離が大きくなひずみとして出てきてしまっています。多重請負構造のようなかたちで、同じ仕事をしているエンジニアでも、所属している会社や立ち位置によって得られる金銭的な対価に大きな差がある状況です。

産業が発展する中でこのような問題を完全に防ぐことは難しいとは思いますが、それ自体が放置されてきている点は問題だと思っています。

当社は、IT産業における負を解消する方向へ寄与するために、DX支援でバリューを上げていきます。多重請負構造を打破するには、間の階層構造が広がったり、構造化したりすると良くありません。

中小企業でも優秀な方であれば、魅力的で経済的にも大きな対価が得られる案件に従事する機会を得ることができると考えています。

「Ohgi」ネットワークは、そのような階層的な多重請負構造を打破することを目指して構築しています。階層を縮小しながら、事業会社の発展に寄与する結果を出していくことがIT産業として望ましい姿だと考えています。顧客に提案し、有言実行する過程で成長し、さらなる価値提供につなげていけるような好循環を志向して事業を進めています。

- ◆ 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



※五十音順・敬称略

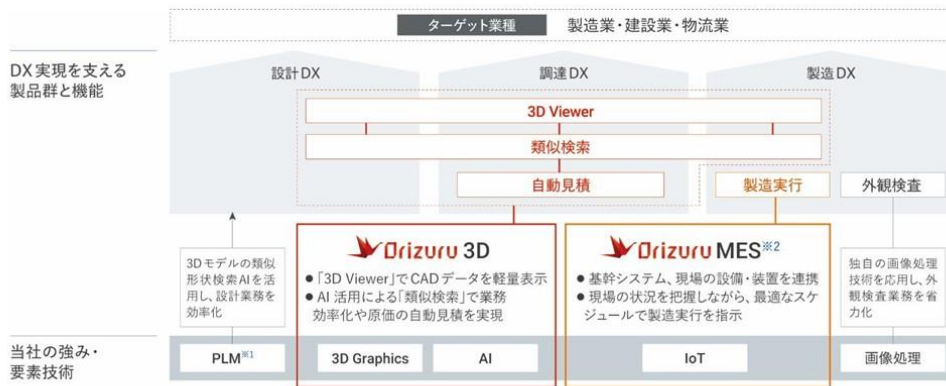
※売上高に占める既存顧客の比率が9割程度となっており、既存顧客からの継続的なリピート受注が安定的な高成長のベースとなっております。

©2023 Core Concept Technologies Inc.

34

主要顧客をまとめています。当社のお客さまは、DX支援については製造業・建設業が中心で、IT人材調達支援については同業であるSIerです。

- ◆ 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）



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

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

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

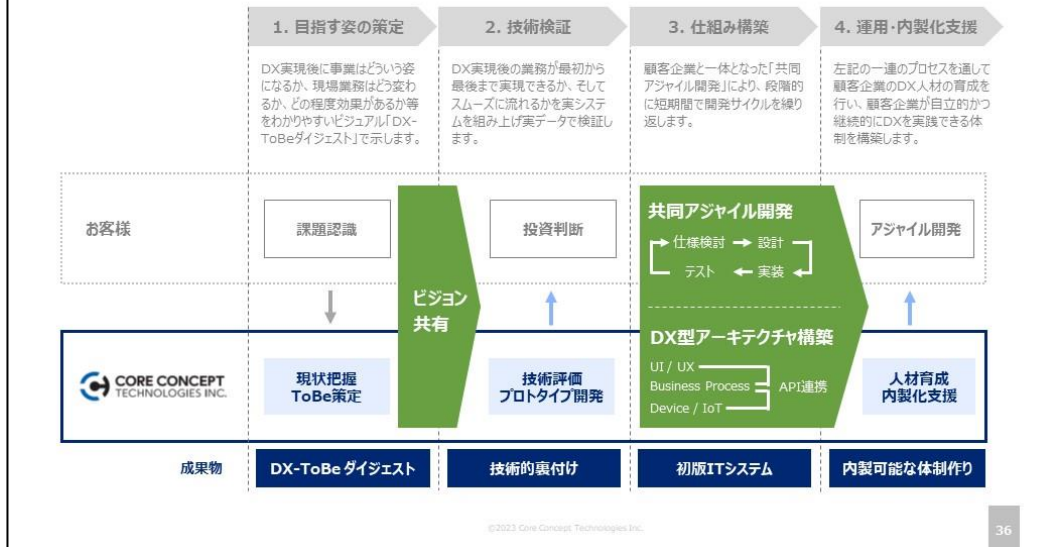
「繊細な『折り鶴』のような技術力を持つ日本の製造業を元気にしたい」という思いから、「Orizuru」と名付けた。

©2023 Core Concept Technologies Inc.

35

当社製品の1つである「Orizuru」の特徴です。対象の産業を絞ることで、求められる標準機能を最初から保有するという戦略のため、営業段階から「最終的にはこのような姿に持っていくことができますよ」という訴求力を持って整備しています。

- ◆ 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



DX支援を受注した後の進め方について示しています。事業が大きくなるとプロジェクトマネージャーも多数必要になりますが、プロジェクトマネージャーの属人的な質の違いによってプロジェクトの品質がばらついてしまうと、当社が顧客に提供できるバリューにも差が出てしまいます。

事業を拡大するためには、このような受注後の品質を平準化することが重要です。基本的には、一気通貫で、仕組みが出来上がった後も支援できる体制を整備しており、お客さまの満足が続いていくために必要な能力として、今後も整備を続けていく方針です。

- ◆ 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



#### Ohgiの特長

- ✓ 東京を中心に **約4,800社**（約10万人）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）として全国に網状に広げていきたい」という思いから「Ohgi」と名付けた。

©2023 Core Concept Technologies Inc.

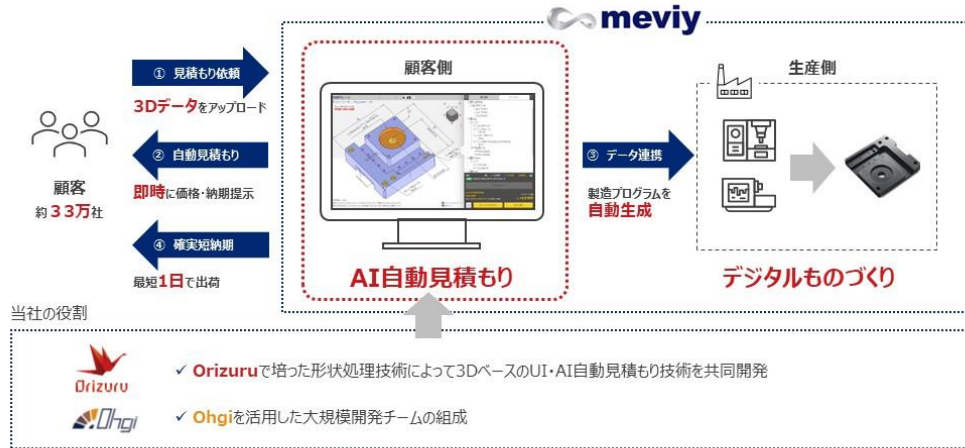
37

当社の「Ohgi」の特徴は、半自動で案件に対して人を見つけることができる点です。約4,800社、約10万人の中小IT企業ネットワークを保有しており、マッチング機能によって需要に対して短時間で候補者をマッチングできるため、すぐに声を掛けられて打ち合わせができるという、スピードとマッチングの精度が特徴です。

こちらを全国に広げていき、日本全体のITエンジニアが効率的に案件に従事できるかたちを目指して整備していく方針です。

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

©2023 Core Concept Technologies Inc.

38

こちらのスライドからは支援事例をまとめています。こちらはミスミさまの事例です。



## 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：雇人的作業の低減



## 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



©2023 Core Concept Technologies Inc.

39

こちらは、トヨタグループの上場会社であるファインシンターさまのスマートファクトリーの事例です。

## 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ーのニーズ・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ーのニーズ・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。

©2023 Core Concept Technologies Inc.

40

こちらは建設業大手の竹中工務店さまの、建設業向けのDXの事例です。

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



こちらはお名前を出していませんが、大手建設業さまの現場業務DXの事例になります。

## ◆ マテリアリティへの取り組みを通じて、企業価値を向上させていきます

マテリアリティ	主な取り組み実績
<b>事業活動を通じた社会課題解決</b> 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>
<b>企業活動を通じた社会課題解決</b> 未来を創るIT人材の創出 IT技術者のスキル向上と、「Ohg」ネットワークの拡大により、多重負構造から生じる問題を解消し、IT産業の持続可能な発展に貢献	<ul style="list-style-type: none"> <li>● パートナー人材数の増加 約6万3千人(2021年) 一約10万人(2022年)</li> <li>● 「Ohg」の地方への拡大</li> </ul>
<b>企業活動を通じた社会課題解決</b> 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>
<b>企業活動を通じた社会課題解決</b> 一人一人が活躍できる組織 ●「CCT WAY」の浸透 ●従業員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>
<b>企業活動を通じた社会課題解決</b> 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、社外取締役女性に就任</li> </ul>

※7/19発行の統合報告書もあわせてご参照ください。

### 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。本研修を通じて、「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。



		2019年度	2020年度	2021年度	2022年度
新卒採用者数	男性	15人	17人	19人	20人
	女性	2人	5人	0人	3人
キャリア採用者数	男性	38人	33人	34人	66人
	女性	8人	4人	7人	16人
離職率		14.8%	10.0%	8.8%	12.8%
平均勤続年数		2.74年	2.79年	2.15年	3.03年
時間外労働時間		19.88時間	22.08時間	22.81時間	21.92時間
産休育休後の復帰率		100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
時短勤務制度の利用者	数	2人	2人	2人	4人
	率	1.10%	0.95%	0.80%	1.27%
男女間賃金格差		85.2%	80.2%	82.6%	80.3%

2023年7月に統合報告書を開示しました。その中でサステナビリティを中心に、今後の社会的な課題に対する取り組み姿勢も開示しています。この点も毎年ブラッシュアップしながら、事業成長とサステナビリティ貢献の両軸で、今後も会社を発展させていこうと考えています。私からの決算説明は以上になります。

- 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。

## 質疑応答：第2四半期の粗利率が改善した要因について

**中島数晃氏（以下、中島）**：「第2四半期のDX支援の粗利率が、第1四半期の31.5パーセントから39パーセントとかなり改善されました。その要因を教えてください」というご質問です。

**金子**：2022年は旺盛な需要がありました。トップラインを積極的に伸ばしていること、当社の強みである協力会社のネットワークを最大限活用して貪欲に受注してきました。ただし、お客さまのプロジェクトの品質を下げるわけにはいきません。優秀な人材を招くにはコストもかかるため、外注費に関しては少し目をつぶって受注を獲得してきた結果、外注費の割合が高まってしまい、粗利率が低下しました。

2023年の売上高成長率は30パーセントと決して低くはありませんが、2022年度の50パーセントに比べるとやや抑制しています。この中で、外注費率の適正化と仕入れ単価の最適化を進めてきました。その結果、足元ではかなり自然体に近いコスト構造に戻ってきています。

DXの粗利率は現在39パーセントですが、40パーセント前半までは自然体で着地できる見込みになっています。

## 質疑応答：今後の粗利率の見通しについて

**中島**：「足元39パーセントのDX支援の粗利率はさらに引き上げの余地があるのでしょうか？」というご質問です。

**金子**：粗利率はさらに伸長できるものと考えています。足元でお客さまへの提案単価の向上がかなり進んでおり、さらに伸ばしていける見込みです。

理由としては、「Orizuru」の標準機能により訴求力が上がってきていることが挙げられます。提案単価は、現在は人月単価で150万円から200万円のケースが多いのですが、それ以上の単価で提案できるケースもあります。「Orizuru」の標準機能の整備がさらに進むことによって、より単価を高めていけると考えています。

もう1点としては、「Ohgi」ネットワークを全国展開し地方の人材を活用していくことで仕入れ単価を下げられる見込みがあります。これにより外注費の割合も下げられる見込みです。

この2つの背景により、粗利率を継続的に高めていけると考えています。

## 質疑応答：DX支援における「Orizuru」の貢献度について

**中島：**「DX支援における『Orizuru』の貢献度合いについて教えてください」とのご質問です。

**金子：**「Orizuru」の貢献度合いについてですが、製造業・建設業に関しては、営業の段階からお客様のDX化後のユースケースを実データでお見せすることができるようになってきています。特に、大企業に対しては、多額の投資をする際に、どのようなことが実現できるのかを最初からお見せしたり訴求したりすることが重要です。

「Orizuru」に標準機能が整備されてきていることは営業力や受注力に寄与しており、これから大手企業への営業をさらに拡大していくために不可欠です。「Orizuru」は足元ではもちろん、今後の成長にもより貢献していくものと考えています。

## 質疑応答：DX支援事業の産業の特徴と受注について

**中島：**「DX支援事業は製造業・建設業・物流業に特化していますが、そもそも各社のDXニーズは重複するものでしょうか？ 各社各様にまったく異なるシステムを開発することにはならないのでしょうか？ また、案件の収益性など、どのように考え受注しているのか教えてください」というご質問です。

**金子：**各社の需要に関しては、1社1社が差別化した戦略で伸ばしていますので、究極的には個別の需要ということになります。

ただし、産業別に扱っている製品の違いはあれ、業務のフローやバリューチェーンは近いものになります。産業別に展開する中で、その産業のお客様の需要や求められる機能は共通する部分が少なからずあります。この点に着目して、当社は産業別にDXを展開していくことによって、標準機能の整備を進めてきました。

例えば製造業では、トップラインの成長と粗利益の改善を実現していくために、営業のDX化、調達DX化、工場オペレーションのDX化の3つが主な投資対象として多く上がってきます。この3テーマは成長の起爆剤になる共通の需要だと言えるため、標準でどれだけカバーしているかという点が受注時の訴求力になります。当社では、そのような考え方で標準機能を整備してきました。

例えば製造業では、トップラインの成長と粗利益の改善を実現していくために、営業のDX化、調達DX化、工場オペレーションのDX化の3つが主な投資対象として多く上がってきます。この3テーマは成長の起爆剤になる共通の需要だと言えるため、標準でどれだけカバーしているかという点が受注時の訴求力になります。当社では、そのような考え方で標準機能を整備してきました。

ただし、ある程度整備した状況で営業しても、お客様からは「当社ではこの機能が重要だが、標準機能にはないのか？」など、個別の要望を挙げられることが多く、相当広い機能が求められます。当社は、その課題に取り組んで標準機能の拡充を進めています。

これによって、現在はどんどん標準機能が整備されています。製造業に関しては、標準機能だけでお客様の期待に応えられる割合が相当大きくなってきていますので、さらに営業を促進していける状態です。

建設業は、まだ製造業ほどには整備されていませんが、竹中工務店さまをはじめ大手企業でご活用いただいている中で、標準的な機能の整備は進んでいますので、それを武器に展開していけると考えています。

このような製造業・建設業への取り組み結果から考えると、これから展開しようとしている物流業や、その先の食品、医療といった各産業も、需要の濃度が濃い機能に偏るのではないかと考えています。もちろん、中には個別の需要が多い産業があるかもしれませんが、今のところは各産業別に求められる機能は共通化するというのが当社の見解です。

## 質疑応答：案件の収益性の考えについて

**中島：**「案件の収益性を、どのように考えて受注しているのでしょうか？」というご質問です。

**金子：**社内では、提案前に受注判定会議を開催します。内部統制上、受注時に薄利多売で当社の収益性が上がらないということがないように、適正な粗利益率が担保できる提案になっているかという点を社内できっちりレビューした上でご提案するプロセスを整備しています。

DX支援に関しては、おおむね40パーセントかそれ以上の粗利益率がきちんと確保できる提案になっているかという観点でレビューしてご提案しています。反対に、その単価を提示した上でも、投資以上に顧客へ経済的な効果が出せるかどうかという点が重要だと思っており、その内容に対してレビューするようにしています。

具体的には、お客様のトップラインが伸びるかどうか、粗利益率がどれだけ改善できるかといった点がきちんと提案のテーマに入っているか、そのテーマをどのようなメカニズムで実現しようとしているか、当社製品「Orizuru」の標準機能でいかに効率的に実現できる進め方になっているか等の中身のレビューを加えています。

DX支援に関してはこのようなチェックをかけてご提案していますので、場合によってはお客様の要望どおりの提案をせず、当社が違う視点を盛り込んで提案の作り込みをするケースもあります。顧客側が得られる効果と、当社が得られる収益性を考慮しながら、きちんとした提案を作り込んで進めていくことで、収益性にも結びつけていこうと思っています。



## 質疑応答：多重下請け構造の打破というミッションを掲げた背景について

**中島：**「多重下請け構造の打破というミッションを掲げた背景を教えてください。また、御社と同様の考え方で展開している会社は他にありませんでしょうか？」というご質問です。

**金子：**当社は、2009年に7名で立ち上げた会社であり、かなり後発のITベンチャーです。当社が立ち上がった時は、当然一次請けでの仕事を獲得できる立ち位置ではなかったため、下請けで入るところからスタートしましたが、実際に七次請け、八次請けの案件に従事することもありました。

当社の周りにいた中小零細企業も同じ状況で、当事者として問題を実感しながら事業を行ってきました。実際は発注元が大企業の案件の下請けとしてプロジェクトに従事するケースが多かったのですが、七次請けなどでは受注単価が低く、やはりフェアバリューとは言い切れなかったと思います。

もちろん営業力は経済性の対価としてあるため、一次請け、二次請けの会社は高単価を取るのが適正だと思いますが、創業時の当事者として「商流が深すぎるのは構造的な問題だ」と実感したという点が入口です。中小企業が大企業の案件に従事する時の営業のチャンスが回ってこない点が問題だと思っています。

当社が大企業から受注した案件を、当社の「Ohgi」ネットワークを活用して中小零細企業に流せば、少なくとも二次請け、三次請けの立ち位置で、どのような中小零細企業でも仕事に従事できます。これはIT業界の大きな変革ではないかと考えました。そのような創業期の体験から整備してきたのが当社の「Ohgi」ネットワークです。

もちろん、この業界にはこのような意識を持って進めている会社もあると思います。ただ、当社ほど中小IT企業をネットワークしている会社はないのではないかと思います。

中小IT企業のネットワークをきちんと整備していくことはIT業界の発展に寄与するため、当社の責任も重く考えています。産業の発展にきちんと結びつけるという責任感を持って、今後も顧客への提供価値と各ベンダーの従業員の働きがい、得られる対価など、総合的な部分をきちんと良くしていけるように、自分たちのビジョンを有言実行していくことが重要だと考えています。

## 質疑応答：「Orizuru」や「Ohgi」の競合と、TAMについて

**中島：**「『Orizuru』や『Ohgi』の競合はあるのでしょうか？ また、それぞれどれぐらいのTAMがあると考えれば良いのでしょうか？」というご質問です。

**金子：**直接製品として競合するケースは、あまり多いわけではないのですが、例えば製造業向けでは日立製作所社の「Lumada」と、工場のMESの領域では海外のパッケージと、少しぶつかるケースもあります。

ただしこのような製品とは、機能的にかなり差別化している状況です。特に、日本の製造業のものづくりの知見に長けている当社の強みを活かして、製造業の業務知識や、お客さまの課題感の理解なども製品開発に活かしています。

非常に実用的な強みを持って整備してきている点が、特徴につながっていると思っています。例えば、「Orizuru」の特注品の全自動見積は、ものづくりの設計や製造の知見がなければ、標準機能化することがほぼ不可能な領域まで食い込んでいます。

「Ohgi」についても、やはりIT業界の下請けの当事者として、人材が求められるシーンに関してはどこよりも場数を踏んで成長してきた企業です。ユーザー目線で仕組みを整備することが強みだと考えています。特に他の企業と比較しながら機能を整備しているわけではありませんので、競合については明確に回答できません。

## 質疑応答：ピージーシステム社、電創社のM&Aの狙いと意図について

**中島：**「ピージーシステム社、電創社のM&Aの意図を教えてください」というM&A関係のご質問です。

**金子：**ピージーシステム社は、山口県宇部空港の近くの中小IT企業です。当社は首都圏で商売をしてきましたが、かつてはなかなか良い案件を獲得できず、多重請負構造の下の階層で食べていくために仕事をしていくことが日常的にありました。

案件獲得がより厳しいのが地方です。地方では、IT産業が盛り上がっている最中でも、新しい取引先を獲得できるほどの経済圏がありません。数年事業を続ける中で、「経営が揺らぐ状況ではないが、売上高を1.5倍、2倍、3倍と伸ばしていくような輝かしいビジョンはなかなか描けない閉塞感に苛まれている」というのが、地方の中小IT企業の実態です。

当社は創業期からそのような経済的な格差があることはわかっており、いずれはそのような領域にも踏み込みたいと考えて事業を進めてきました。2021年に上場し、首都圏のITネットワークのかなりのシェアを取るに至り、ようやく地方も手掛けていけるフェーズが来たと考えました。

ピージーシステム社を当社グループに招いたのは、中小IT企業のネットワークは、東京、首都圏だけで終わるつもりはないということです。当社グループに加わっていただくことで、地方で働いたとしてもエンジニアとしてきちんと成長できて、高額の対価を得られる人生をともに実現していこう、産業ピラミッドの経済的な格差の打破を狙っていこう、というビジョンを持っています。

ピージーシステム社の買収は、当社の「Ohgiネットワーク」を地方に展開して、地方の経営者や社員も笑顔になる未来を築いていく第一歩としての案件です。電創社も同様に、長年下請けで商売をしてきた中で、成長への未来をともに築き、全国の中小IT企業をさらに成長させていくという当社のビジョンに共鳴して、加わっていただきました。

今後も、我々からバリューを提示しながら、一緒に未来を切り拓いていく関係性を作る会社をグループに招いていきたいと思っています。グループ会社がそのように成功していくことで、「IT産業の中小下請け層であっても、産業を盛り上げていける」という姿を、ともに実現したいと考えています。

絵に描いた餅にならないように、招いた会社の収益性がきちんと向上していくことも事業成長モデルの中に入れて、共存共栄していきたいと思っています。今回のM&Aは、そのようなメッセージの表れです。

## 質疑応答：ピージーシステム社買収の将来的な影響について

**中島：**「ピージーシステム社の買収について、のれんが2億200万円発生していますが、のれん償却費を加味した営業利益への将来的な影響を教えてください」というご質問です。こちらについては私からご回答します。

のれんの償却期間については、現在監査法人と協議中であり、第3四半期の決算で確定することになっています。正確なことはお伝えできませんが、仮に償却期間を10年とすると、年間の償却負担、ピージーシステム社の営業利益がプラマイゼロになると考えていますので、足元の影響はほぼないと考えています。

先ほど金子がM&Aの背景をご説明したように、ピージーシステム社に限らず、M&Aをした会社のバリューアップを図り事業を伸ばしていくことになりしますので、当然中長期的にはプラスの影響になると考えています。

## 質疑応答：ピージーシステム社のPMIの状況について

**中島：**「ピージーシステム社のPMIの状況について教えてください」というM&A関係のご質問です。こちら私からご回答します。

事務的なPMI、つまり月次決算を正確に取り込んだり、ガバナンス面の基準を我々の上場会社の基準に揃えるなどのPMIは、順調に進んでいます。

本質的に大事なものは、先ほどもお話ししたように、ピージーシステム社といかにシナジーを出すか、バリューアップを図って伸ばしていくかということです。

具体的には、月に1回、ピージーシステム社の経営陣と当社の経営陣でマネジメントミーティングを行っており、経営方針や営業戦略、採用のテコ入れなどについて協議しています。そのような伴走支援やバックアップについても、順調に進展している状況です。

電創社をはじめ、今後M&Aをする会社についても同様に、本質的な価値を生み出していくためのPMIを実行していく予定です。

## 質疑応答：IT人材のコスト高の吸収について

**中島**：「IT人材は、需要に対して供給が足りない状況が今後も強まっていくと思いますが、その中でコスト高をどのように吸収されているのでしょうか？」というご質問です。

**金子**：全体的には一人当たりの出来高、生み出す成果を引き上げていくことでコスト高を吸収するということになります。逆に、一人ひとりの給与をさらに上げたり、外注費を今より高めても、当社の利益が上がっていくということが健全な成長だと思っています。

例えば、CCT単体の社員数は約350名で、今年は160億円弱の売上高を計画していますので、社員一人当たり年間4,000万円以上を稼ぎ出すということです。ページシステム社や電創社は、社員一人当たりの売上高が1,000万円を切っています。これが当社の生産性と中小IT企業との差です。

やはり下層にいる中小企業は、人が生みだしている経済的価値が低いため、それをきちんと高めていこうと考えています。そのためには、能力がともなう成長も必要です。

旺盛なIT需要に対して人が足りないという事実はあるのですが、限られた人数でも先進国の1つである日本の経済発展に応えられるよう、IT産業として価値を出していくことが重要だと思っています。

各社員が、さらに高い価値を提供できるように成長を遂げ、コスト高を吸収することを、CCTとしては有言実行し続けていくつもりです。今回グループに加わっていただいた電創社、ページシステム社の一人当たりの売上高を1,000万円、2,000万円、3,000万円、4,000万円と上げていき、社員の年収をさらに高くして、それでも利益が残るかたちにしていこうと考えています。