



**CORE CONCEPT**  
TECHNOLOGIES INC.

2024年12月期 第4四半期  
**決算説明資料**

---

株式会社コアコンセプト・テクノロジー（証券コード：4371）

2025年2月13日



1 エグゼクティブ・サマリー P-3

---

2 業 績 報 告 P-5

---

3 K P I P-15

---

4 成 長 戦 略 P-20

---

5 業 績 予 想 P-34

---

6 株 主 還 元 P-39

---

7 A P P E N D I X P-43

---

**1**

## **エグゼクティブ・サマリー**

## 2024/12期 Q4決算

増加率は鈍化したが高成長を維持

	2023Q4	2024Q4			
売上高	15,921	<b>19,166</b>	百万円	前年同期比	<b>+20.4</b> %
営業利益	1,744	<b>2,007</b>	百万円	前年同期比	<b>+15.1</b> %
営業利益率	11.0	<b>10.5</b>	%	前年同期比	<b>▲0.5</b> ポイント

## 2025/12期 業績予想

安定成長を計画

※ 新規M&amp;Aは計画に含まず

売上高	<b>21,800</b>	百万円	前年同期比	<b>+13.7</b> %
営業利益	<b>2,300</b>	百万円	前年同期比	<b>+14.6</b> %
営業利益率	<b>10.6</b>	%	前年同期比	<b>+0.1</b> ポイント

2

## 業績報告

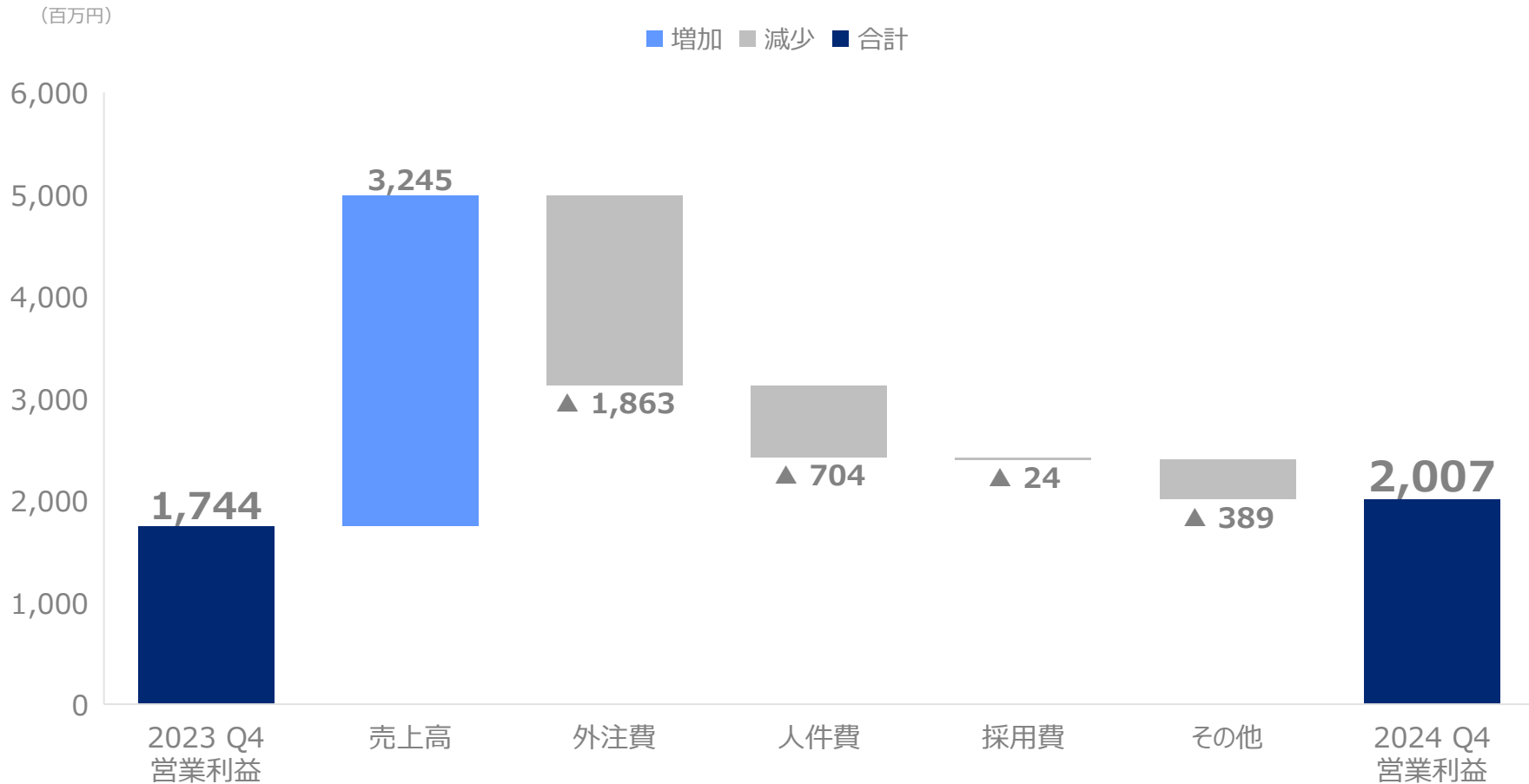
- 売上高・営業利益いずれも修正後業績予想通りの着地
- 売上高は前期比で20%増であり高成長を維持

単位：百万円

	2023 Q4	2024 Q4	増減額	増減率	修正後業績予想	達成率
売上高	15,921	19,166	+3,245	+20.4%	19,100	100.4%
外注費	9,502	11,366	+1,863	+19.6%	—	—
人件費	1,896	2,431	+534	+28.2%	—	—
その他原価	206	348	+141	+68.6%	—	—
売上総利益	4,315	5,020	+705	+16.3%	5,117	98.1%
販管費 ※	2,570	3,013	+442	+17.2%	—	—
営業利益	1,744	2,007	+262	+15.1%	2,000	100.4%
経常利益	1,765	2,046	+280	+15.9%	2,017	101.4%
四半期純利益	1,303	1,439	+136	+10.5%	1,333	108.0%
売上総利益率	27.1%	26.2%	▲0.9P	—	26.8%	—
営業利益率	11.0%	10.5%	▲0.5P	—	10.5%	—
外注費率	59.7%	59.3%	▲0.4P	—	—	—

※ 決算賞与引当金として、FY2023は296百万円、FY2024は62百万円を販管費に計上

- 売上高の拡大に伴い営業利益は増加（前年同期比+262百万円 +15.1%）



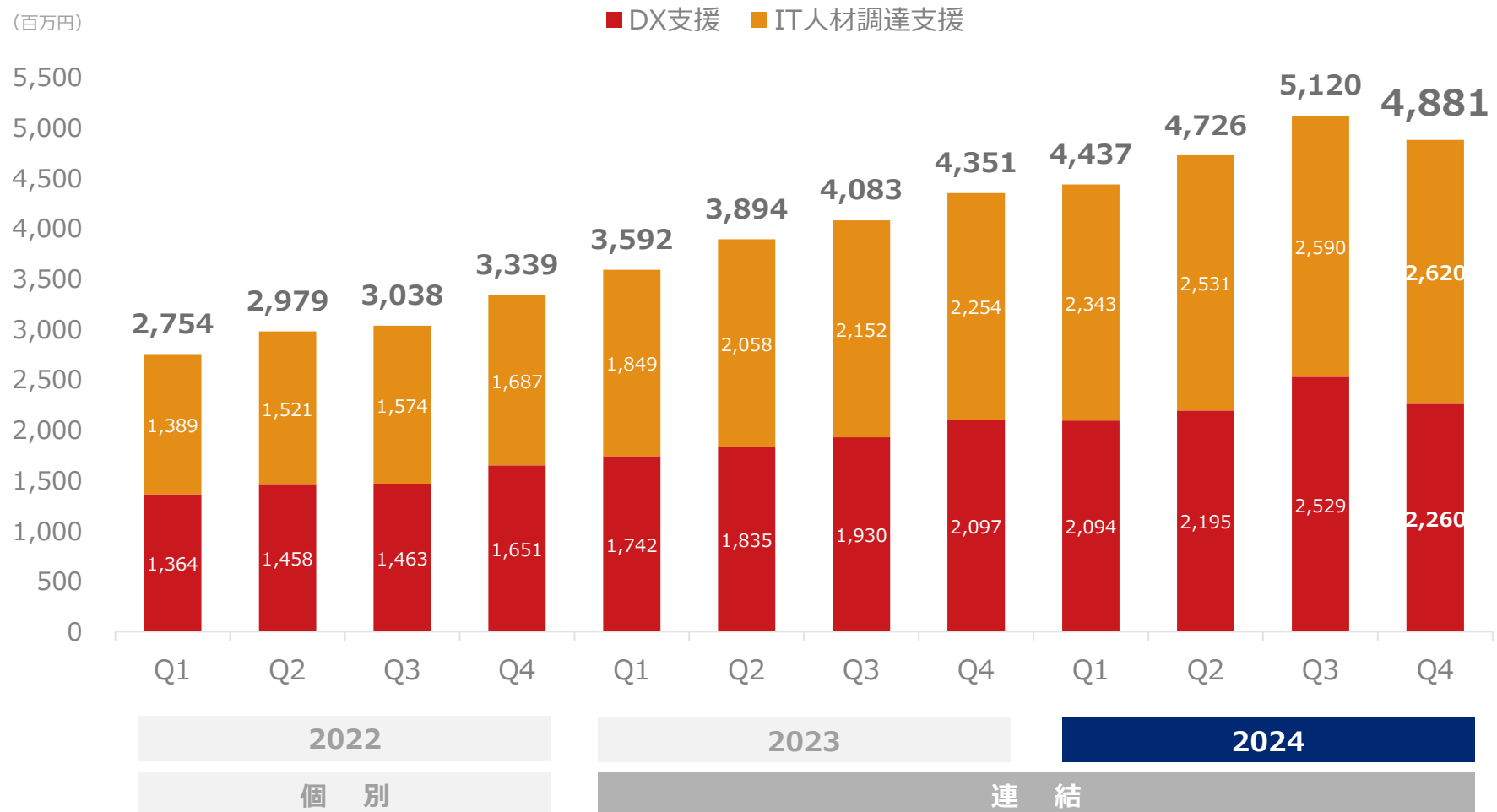
- DX支援の売上総利益率は、売上が計画を下回ったことや一部不採算案件の影響により、前期から1.9P減となった

単位：百万円

	2023 Q4	2024 Q4	増減額	増減率
売上高	15,921	19,166	+3,245	+20.4%
DX支援	7,606	9,080	+1,473	+19.4%
IT人材調達支援	8,314	10,086	+1,771	+21.3%
売上総利益	4,315	5,020	+705	+16.3%
DX支援	2,924	3,317	+393	+13.5%
IT人材調達支援	1,390	1,702	+311	+22.4%
売上総利益率	27.1%	26.2%	▲0.9P	—
DX支援	38.4%	36.5%	▲1.9P	—
IT人材調達支援	16.7%	16.9%	+0.1P	—
受注残高（決算日時点）	2,681	3,543	+862	+32.1%
DX支援	1,185	1,648	+462	+39.0%
IT人材調達支援	1,496	1,895	+399	+26.7%



- Q4の売上高はDX支援の減収によりQ3の水準を下回った

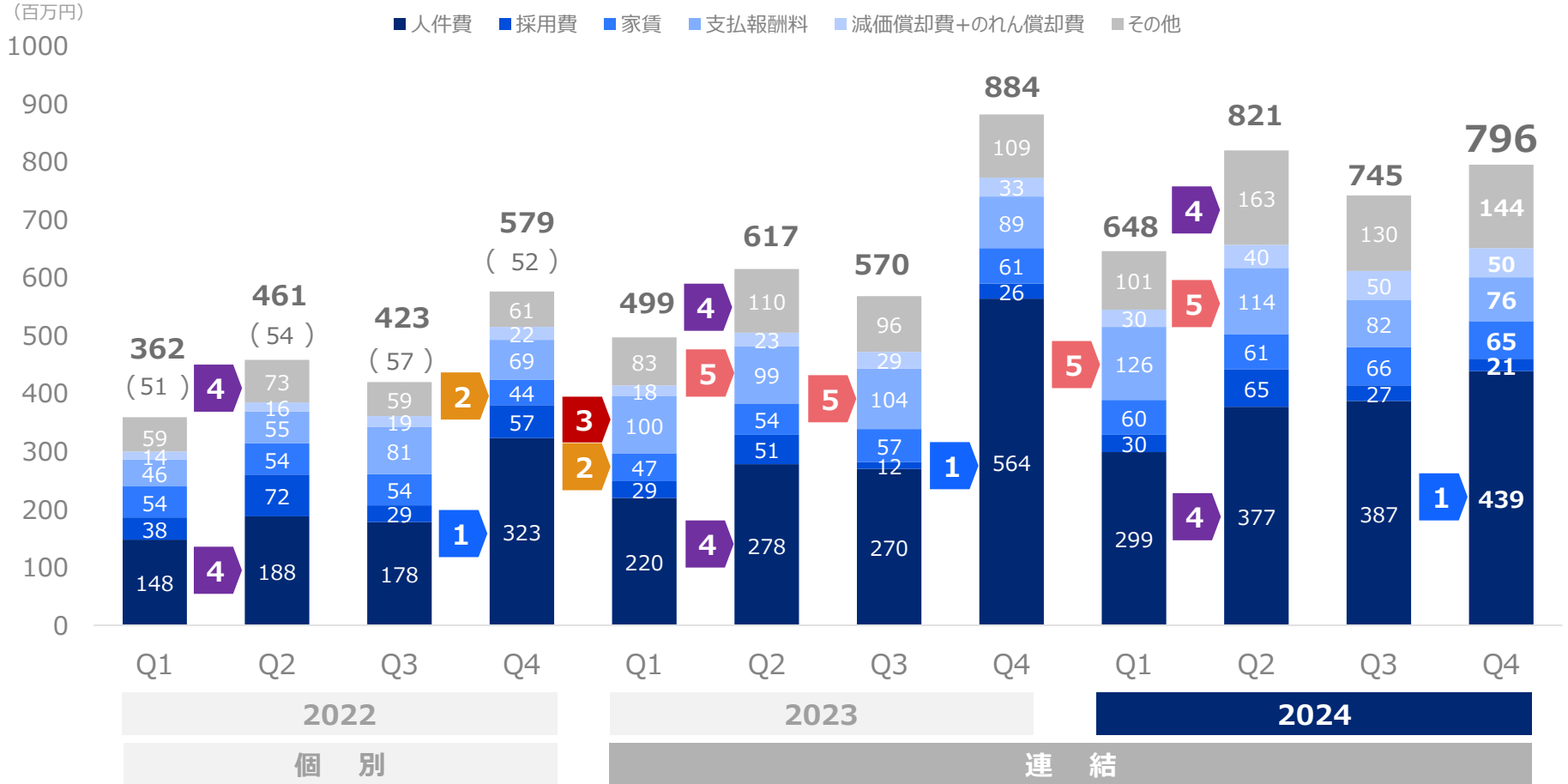


- 1** 新卒&経験者採用の影響で  
**営業利益率Down**
- 2** 決算賞与引当金計上の影響で  
**営業利益率Down**  
(FY2022:120百万円、FY2023:296百万円、FY2024:62百万円)
- 3** 主に好採算大型案件の売上計上で  
**営業利益率UP**
- 4** 旺盛な需要に対応するための外注費増加で  
**営業利益率Down**
- 5** 主に一部不採算案件の影響で  
**営業利益率Down**



# 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  
FY2024:62百万円
- 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

- Q4はQ3より売上高が下がり、利益率も低水準で推移

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
<b>売上総利益率</b>	<b>23.4%</b>	<b>27.5%</b>	<b>28.0%</b>	<b>29.0%</b>
<b>営業利益率</b>	<b>9.5%</b>	<b>11.7%</b>	<b>14.0%</b>	<b>8.6%</b>
<b>外注費率</b>	<b>62.4%</b>	<b>60.9%</b>	<b>59.0%</b>	<b>57.0%</b>

2024 Q1	2024 Q2	2024 Q3	2024 Q4
4,437	4,726	5,120	4,881
2,613	2,845	2,980	2,927
545	547	660	679
68	32	137	110
1,210	1,302	1,342	1,164
648	821	745	796
562	480	597	367
562	488	610	384
402	333	395	308
<b>27.3%</b>	<b>27.5%</b>	<b>26.2%</b>	<b>23.9%</b>
<b>12.7%</b>	<b>10.2%</b>	<b>11.7%</b>	<b>7.5%</b>
<b>58.9%</b>	<b>60.2%</b>	<b>58.2%</b>	<b>60.0%</b>

- 修正後業績予想において、DX支援のQ4売上総利益率はQ3と同水準を見込んでいたが、主に大型案件の大幅減額（売上▲97百万円）および後続案件の撤退の影響で、想定より低水準となった

単位：百万円

	2023 Q1	2023 Q2	2023 Q3	2023 Q4	2024 Q1	2024 Q2	2024 Q3	2024 Q4
売上高	3,592	3,894	4,083	4,351	4,437	4,726	5,120	4,881
DX支援	1,742	1,835	1,930	2,097	2,094	2,195	2,529	2,260
IT人材調達支援	1,849	2,058	2,152	2,254	2,343	2,531	2,590	2,620
売上総利益	840	1,072	1,141	1,260	1,210	1,302	1,342	1,164
DX支援	549	715	782	877	809	857	922	728
IT人材調達支援	291	357	359	383	401	444	420	435
売上総利益率	23.4%	27.5%	28.0%	29.0%	27.3%	27.5%	26.2%	23.9%
DX支援	31.5%	39.0%	40.5%	41.8%	38.7%	39.0%	36.5%	32.2%
IT人材調達支援	15.7%	17.4%	16.7%	17.0%	17.1%	17.6%	16.2%	16.6%
受注残高	2,644	2,790	2,719	2,681	3,057	3,644	3,477	3,543
DX支援	1,443	1,482	1,357	1,185	1,575	1,980	1,833	1,648
IT人材調達支援	1,201	1,307	1,362	1,496	1,482	1,663	1,643	1,895

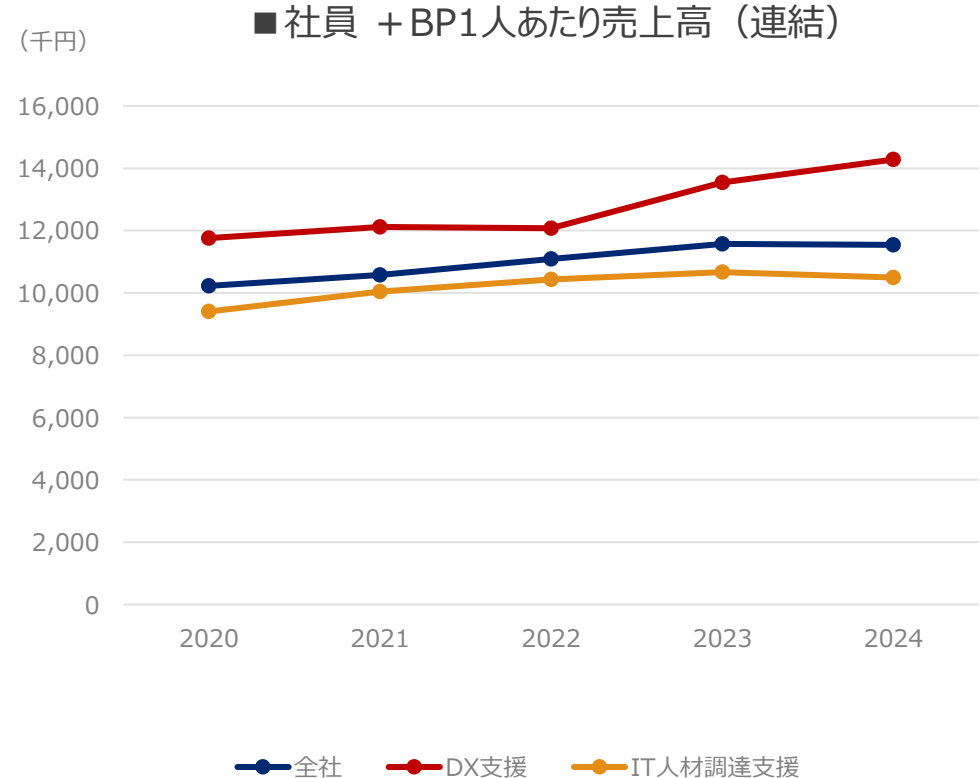
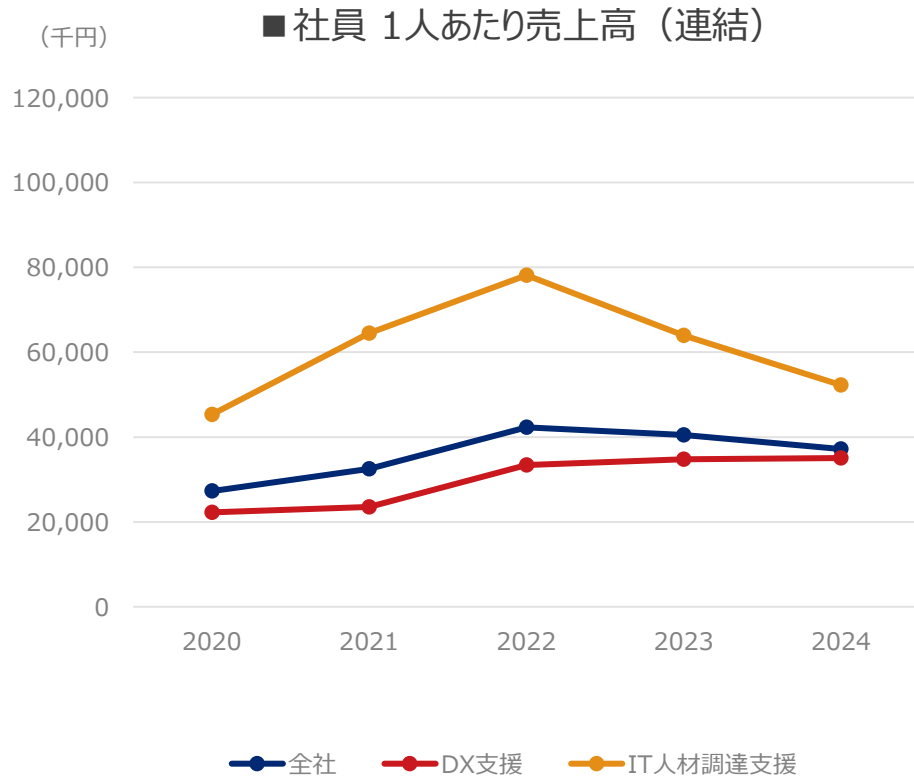
単位：百万円

	2023 Q4	2024 Q4	増減額	主な増減要因
流動資産	4,746	5,828	+1,081	現預金+375、売掛金+534
現金及び預金	1,819	2,195	+375	
固定資産	1,365	2,181	+816	のれん+437（Pros Cons+210、Pro-X+135、DDS+142、償却▲50）、REVA1号ファンド追加出資+150
資産合計	6,111	8,009	+1,897	
流動負債	2,757	3,582	+825	買掛金+180、短期借入金+730、未払金・未払費用+147、未払法人税等▲140、賞与引当金▲185
固定負債	145	231	+85	
純資産	3,208	4,195	+986	利益剰余金+1,439、自己株式取得▲460
負債純資産合計	6,111	8,009	+1,897	
<b>自己資本比率</b>	<b>52.5%</b>	<b>52.4%</b>	<b>▲0.1P</b>	

3

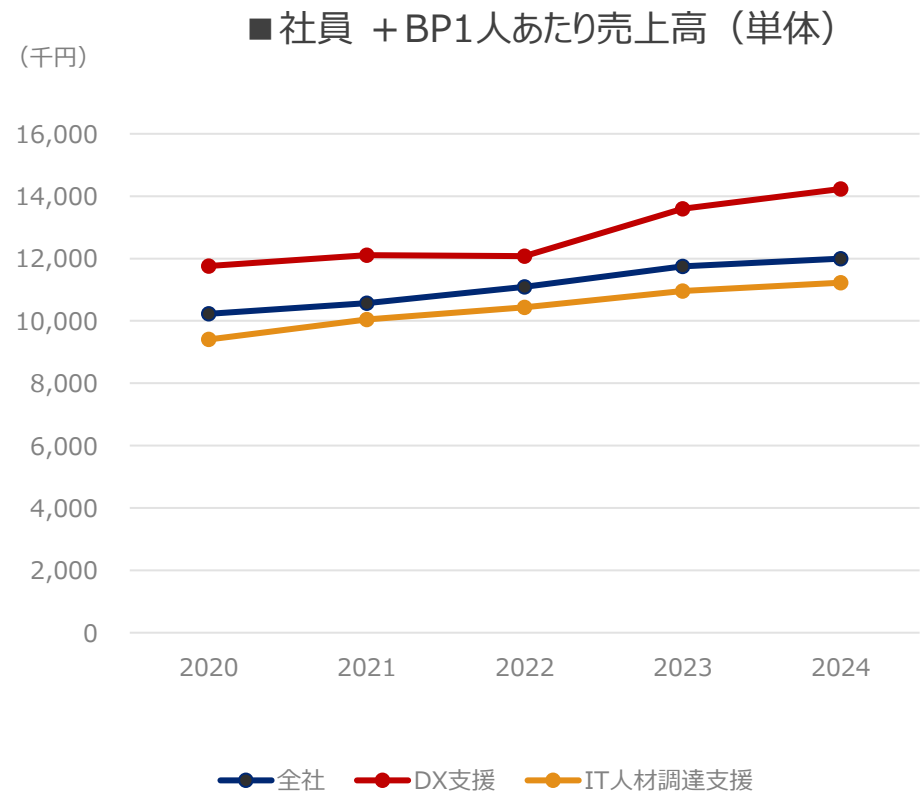
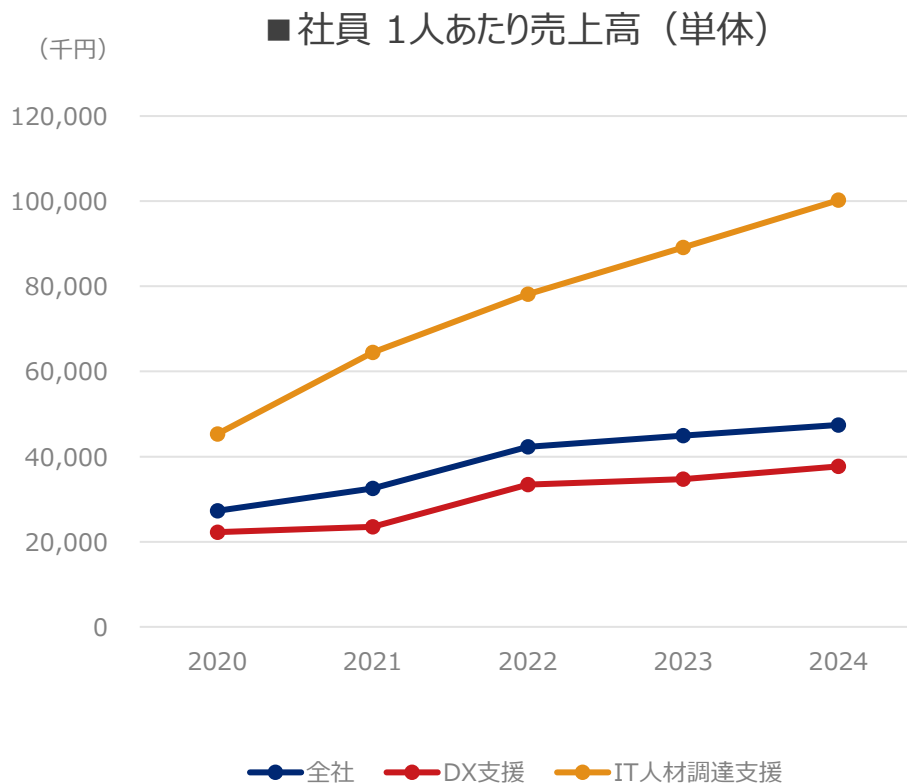
**KPI**

- 子会社連結の影響で、子会社含む社員1人あたり売上高はFY2023から低下傾向
- PMI推進により改善を図る



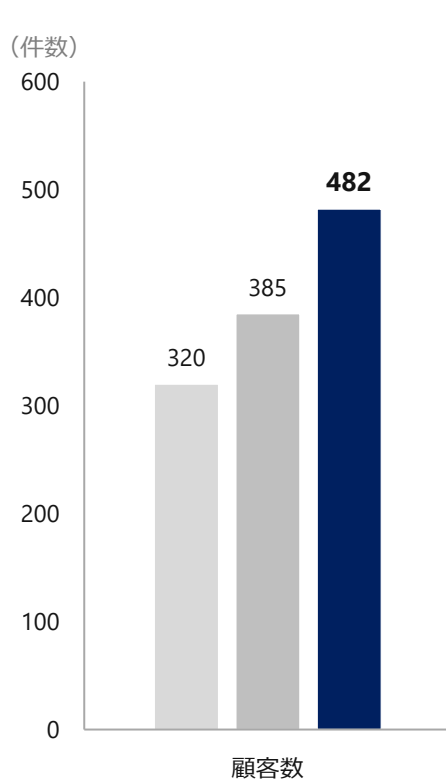


- 単体の生産性は順調に向上している

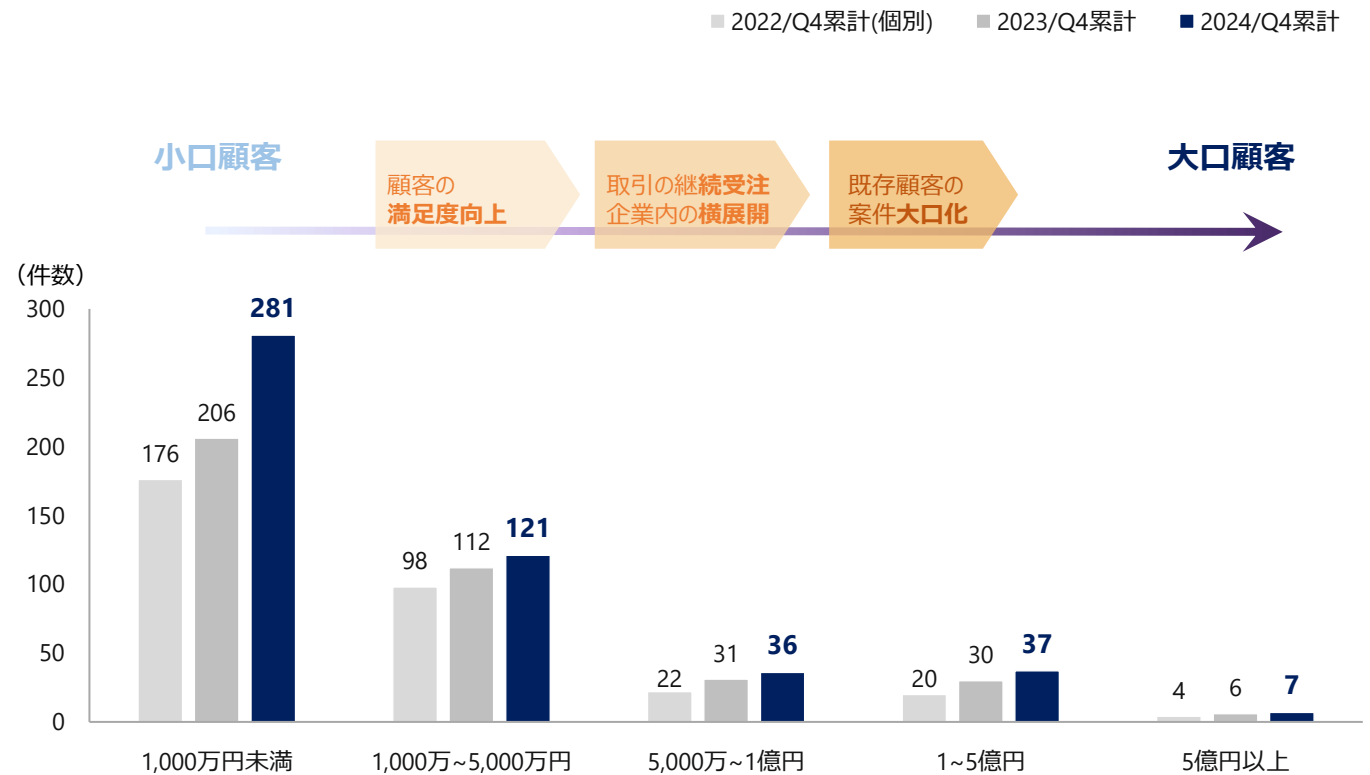


- 顧客満足度を上げることで既存顧客(※)との取引を継続的に拡大し、大口顧客数を増加させていくことが成長のドライバー
- 顧客数は堅調に増加しているが大口顧客数の伸びがやや鈍化

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

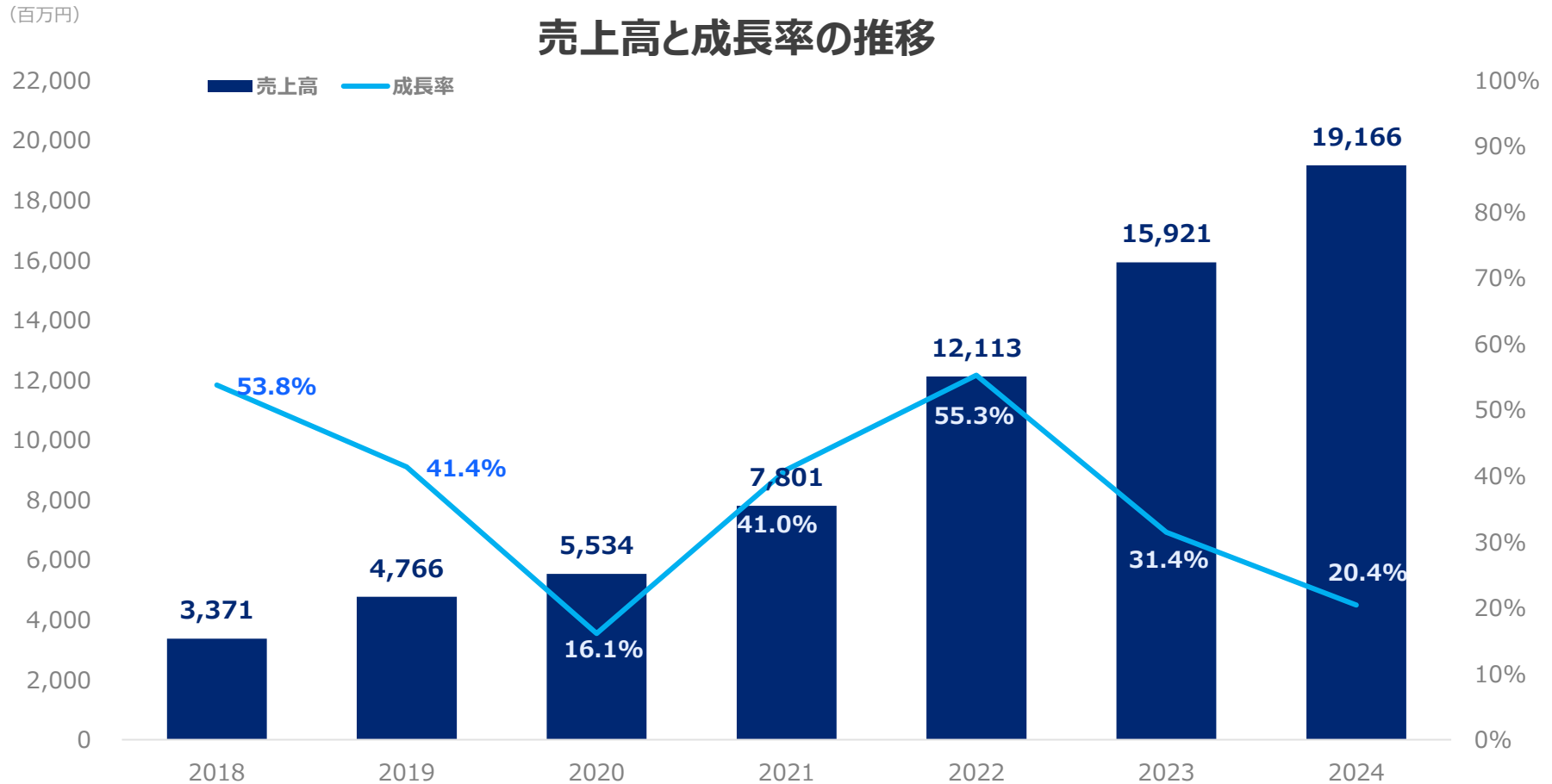
# 従業員数の推移



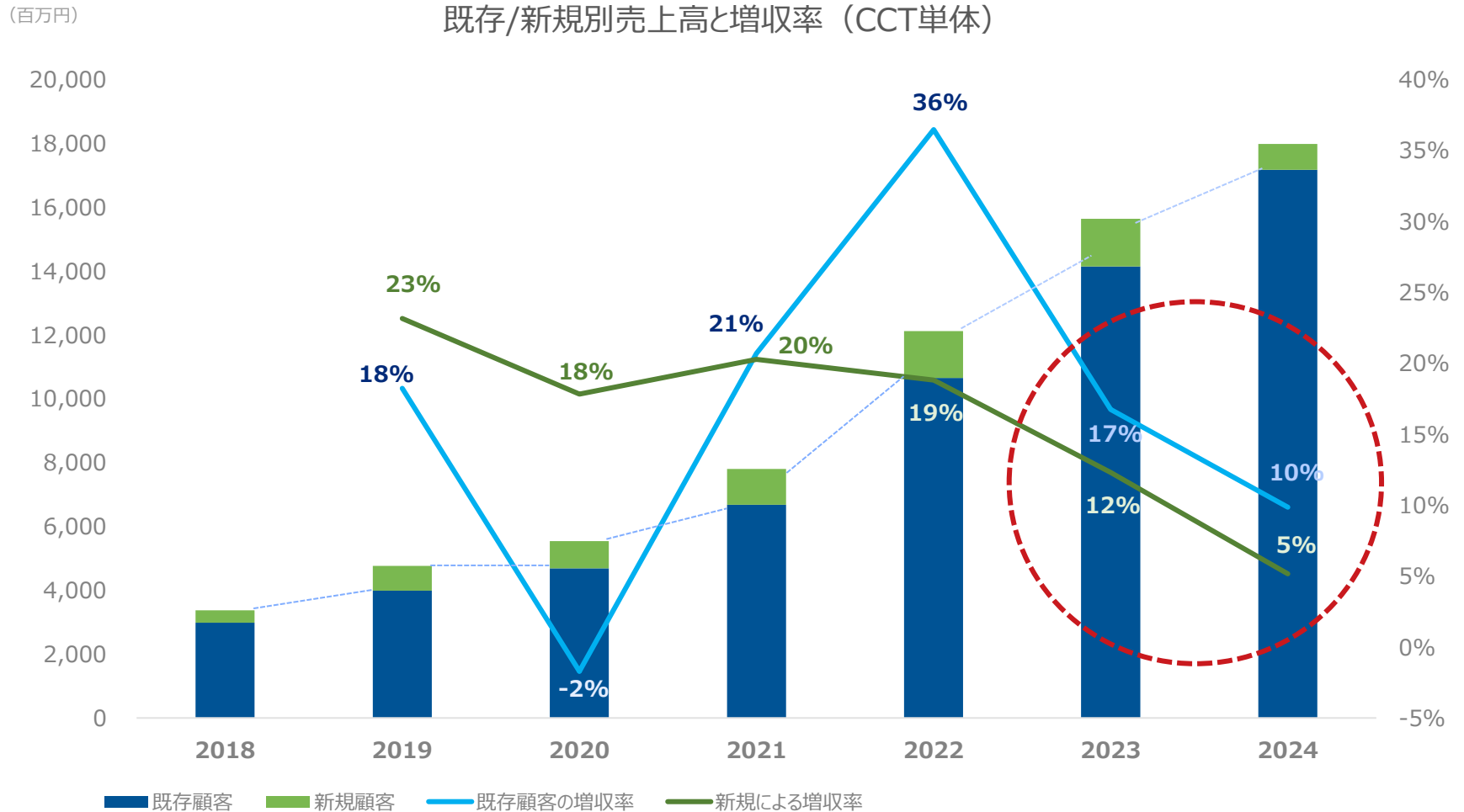
4

## 成長戦略

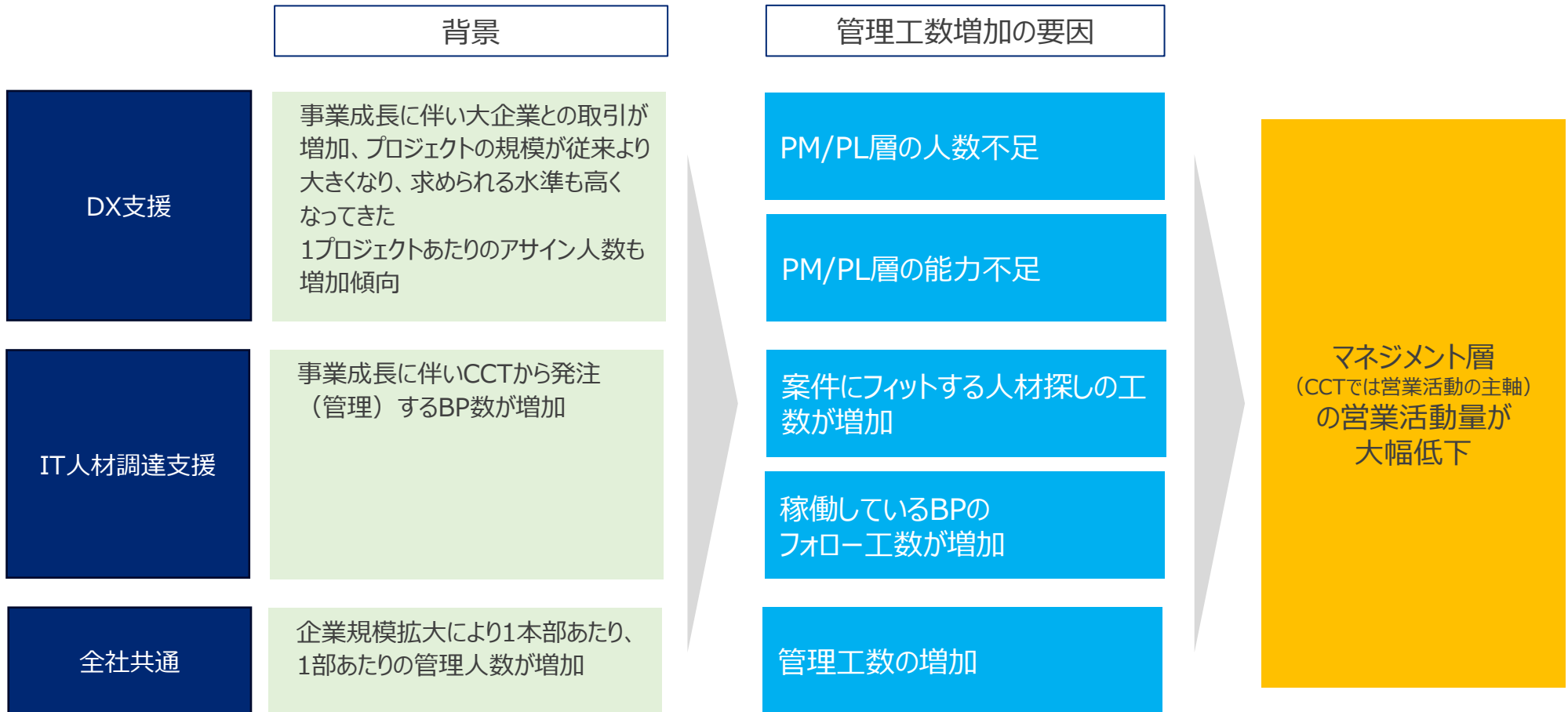
- FY2023-FY2024は成長率が鈍化



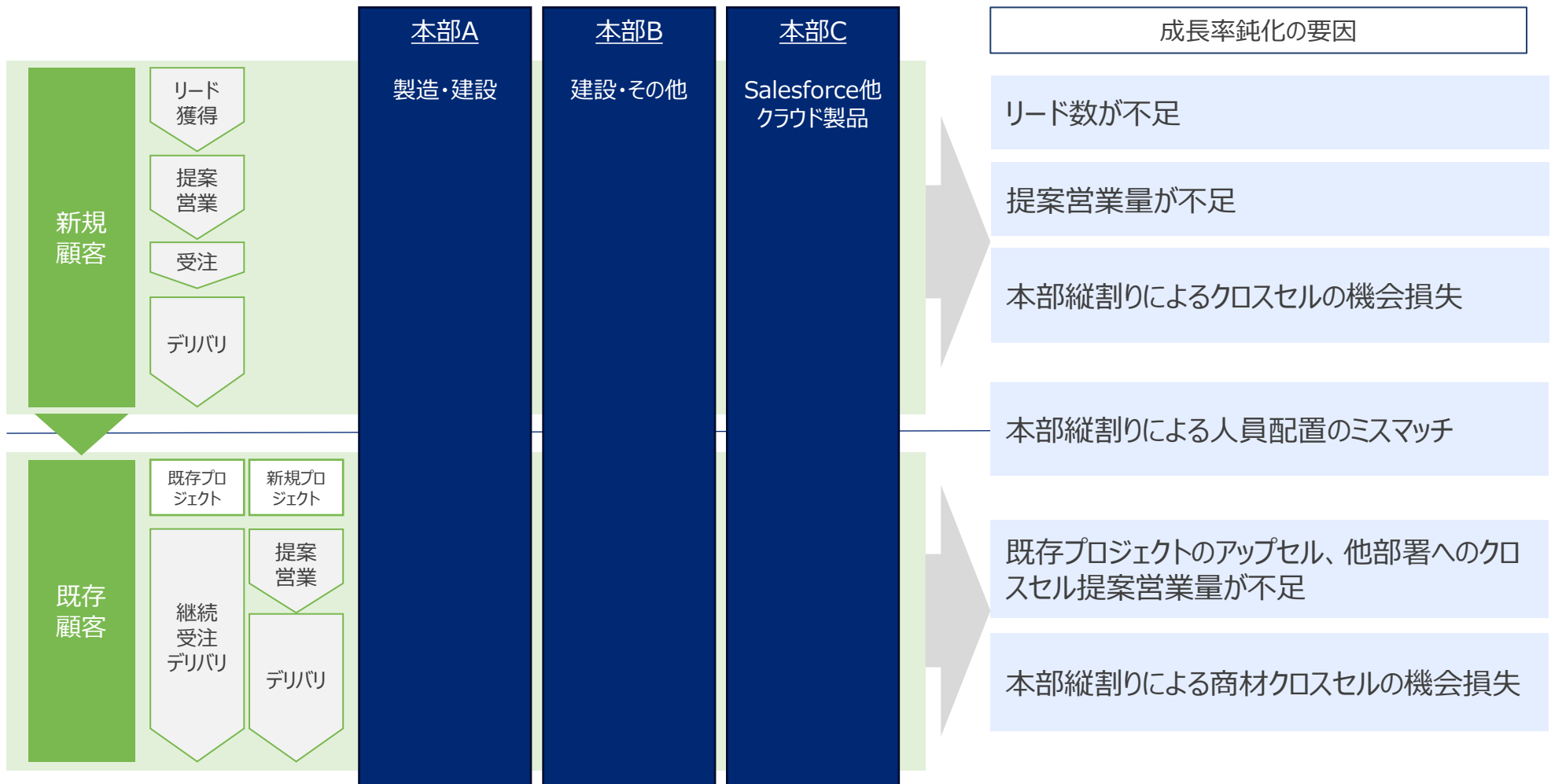
● 成長率鈍化の主因は規模拡大に伴う管理工数増加による営業活動量不足



- 急激な事業成長にPM等中間層の育成が追いつかず、マネジメント層の内部管理工数が増加

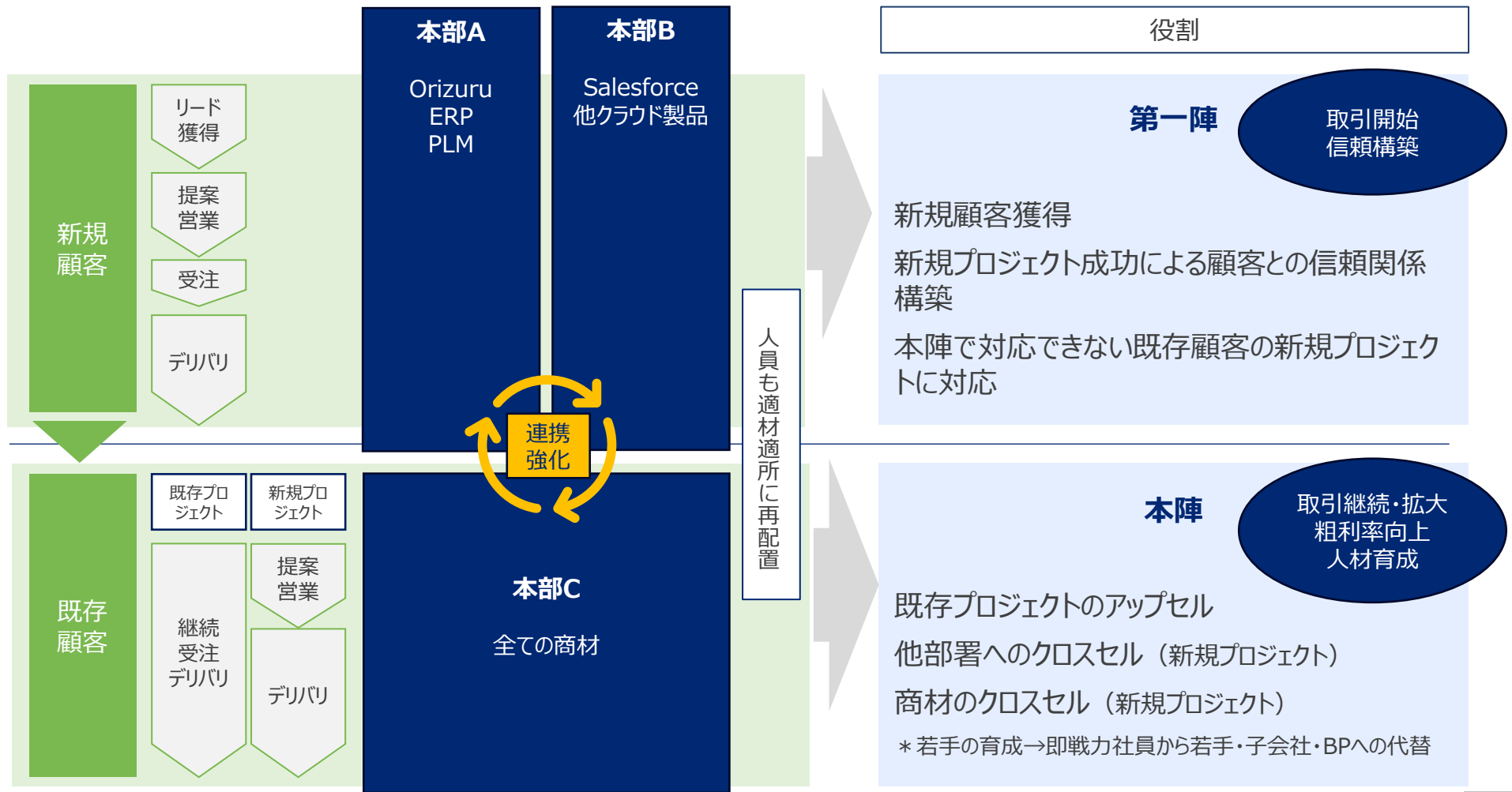


● **本部縦割り（業種/製品の曖昧な線引き）で、リード確保は自力頼み（クロスセル機能せず）**





- 本部ごとの役割を明確化（新規顧客×製品、既存顧客）
- 年々増加する既存顧客に対し、全商材のクロスセルを利かせられる組織体制へ改編



- 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

- 営業活動のボトルネックである人材探しと現場フォローの業務を営業担当者の業務から切り離し、顧客への提案活動量を増加させる

営業担当者の活動工数（従来）

案件商談	人材探し	人材提案	契約事務処理	現場フォロー
20%	45%	10%	5%	20%

72h/月

32h/月

営業担当者がすべて担当

- 人材探しと現場フォローが工数全体の65%を占めており提案営業活動のボトルネックに

営業担当者の活動工数（今期から）

案件商談	人材探し	人材提案	契約事務処理	現場フォロー
60%		30%	10%	

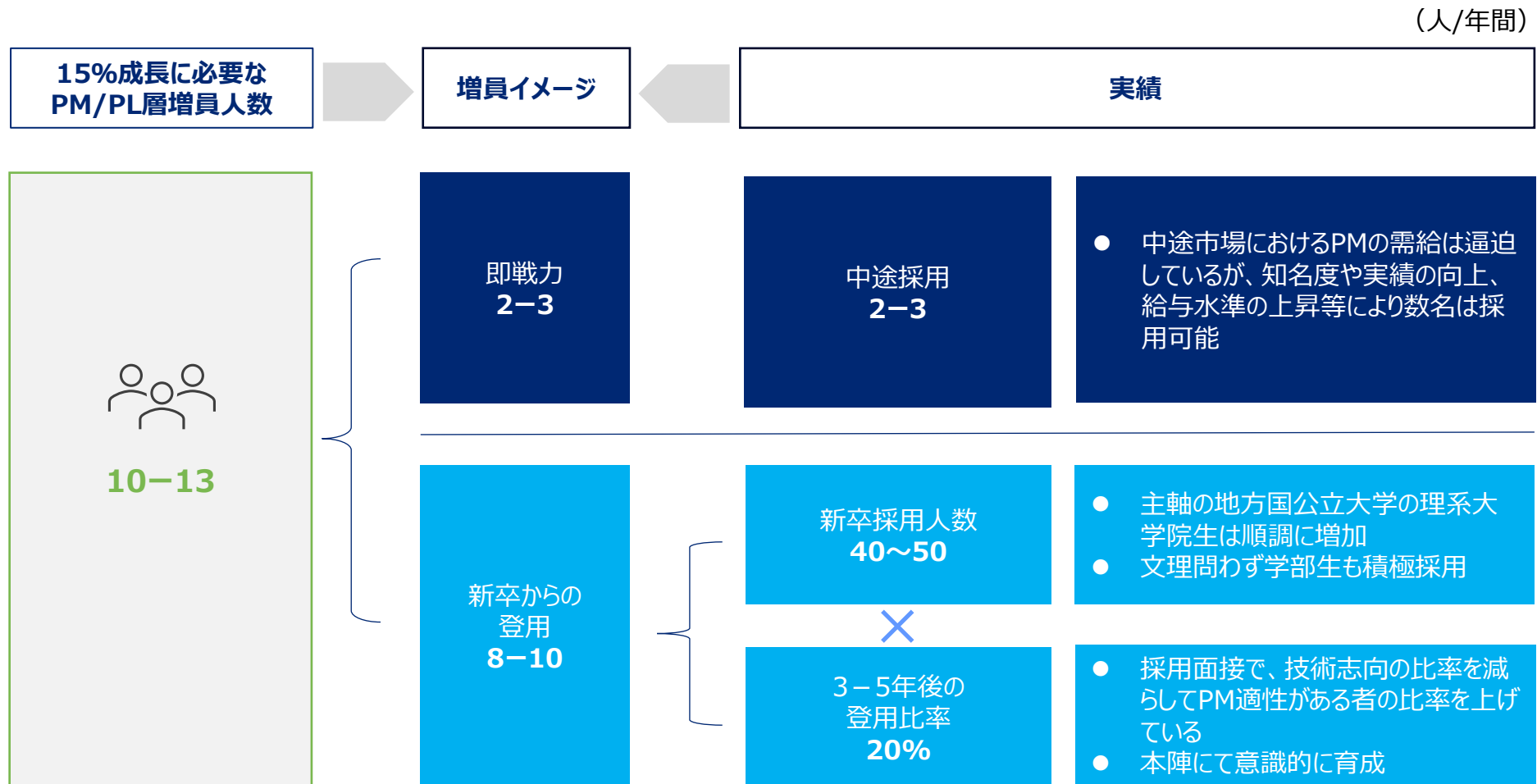
パートナー  
リレーション部  
を設立

現場の  
エンジニアが  
担当

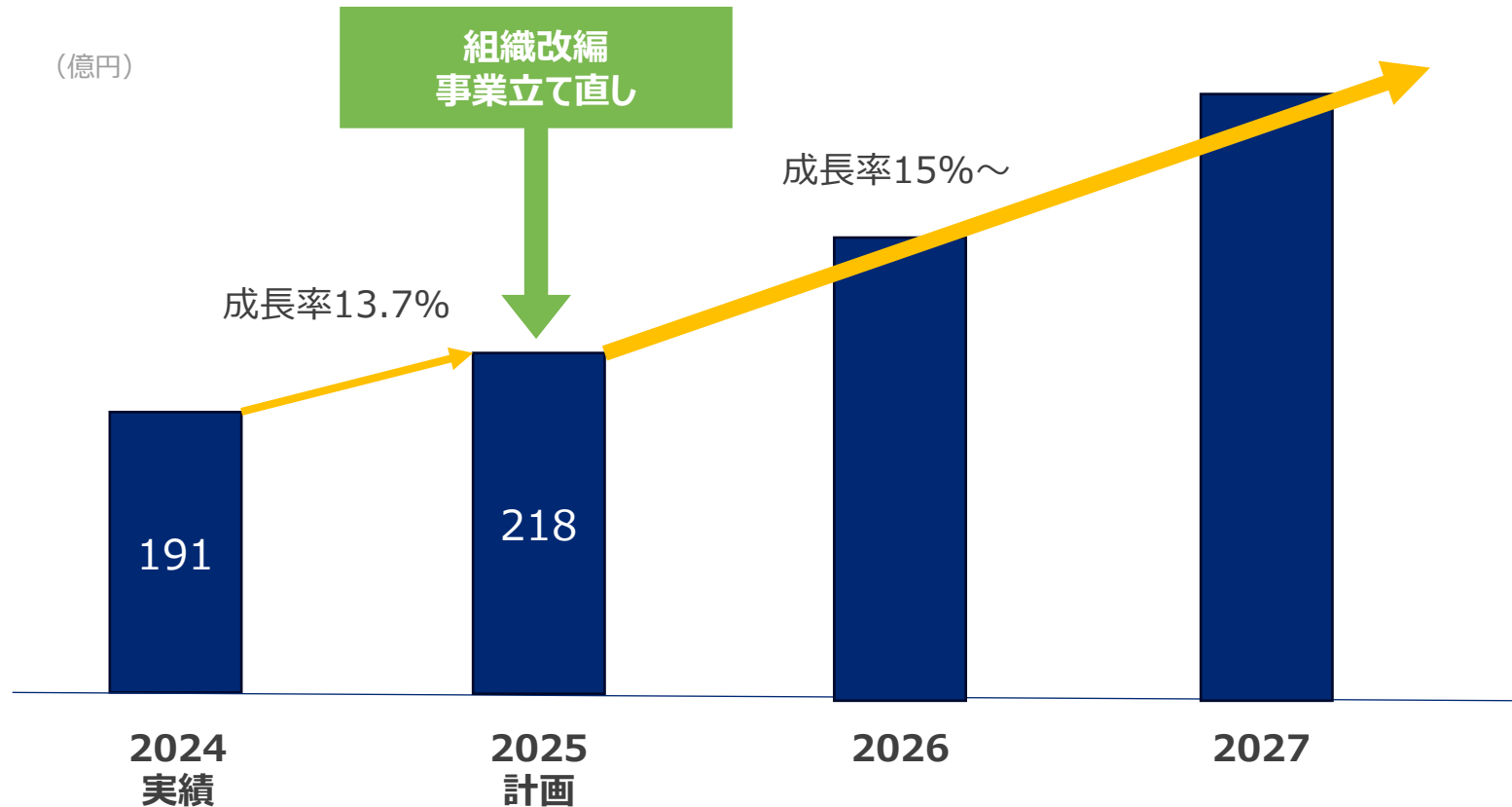
- 人材探し業務の専門部署を設立
- まずは現状アクティブな500社を重点対応、段階的にOhgi5,900社に拡大

- 現場に常駐しているCCTエンジニアが担当

● 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



- 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



● 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	<p><b>目安45%程度</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 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</li> </ul>	<p><b>目安70%強</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 現状から特に変更なし</li> </ul>
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	

- 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

売上高成長率

**15%以上**  
(FY2025は除く)

収益性

ROE

**30%以上**  
(達成済)

株主還元

配当

2026/3から  
**累進配当**を実施

自己株取得

柔軟に実施

- 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	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 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</li> <li>■ 2024年 (株)Pros Cons100%子会社化 (株)エスタイルと資本業務提携</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 2023年 (株)ピージーシステム100%子会社化 (株)電創100%子会社化</li> <li>■ 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</li> </ul>



- 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
- 大手自動車会社のアカウント管理システム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

5

**業績予想**

単位：百万円

	2024実績	2025 業績予想	増減額	増減率
売上高	19,166	21,800	+2,633	+13.7%
DX支援	9,080	10,824	+1,744	+19.2%
IT人材調達支援	10,086	10,975	+888	+8.8%
売上総利益	5,020	5,900	+879	+17.5%
DX支援	3,317	4,090	+772	+23.3%
IT人材調達支援	1,702	1,809	+107	+6.3%
売上総利益率	26.2%	27.1%	+0.9P	—
DX支援	36.5%	37.8%	+1.2P	—
IT人材調達支援	16.9%	16.5%	▲0.4P	—
営業利益	2,007	2,300	+292	+14.6%
経常利益	2,046	2,307	+261	+12.8%
当期純利益	1,439	1,576	+136	+9.5%
<b>営業利益率</b>	<b>10.5%</b>	<b>10.6%</b>	<b>+0.1P</b>	<b>—</b>

※FY2025の業績予想はM&amp;Aを考慮しておりません

## 売上高

- 上期は前Q4からの売上減速や組織改編等の施策対応の影響により、前下期とほぼ同じ水準と予想
- 下期は成長力回復の施策の効果が表れ、増加率が17.6%になると見込む

単位：百万円

		2024	2025 業績予想	増減額	増減率
上期	売上高	9,164	10,036	+871	+9.5%
	DX支援	4,289	4,867	+577	+13.5%
	IT人材調達支援	4,874	5,168	+293	+6.0%
下期	売上高	10,001	11,763	+1,761	+17.6%
	DX支援	4,790	5,956	+1,166	+24.4%
	IT人材調達支援	5,211	5,806	+594	+11.4%

## 売上総利益率

### 全社

- Q1が前下期の下落要因が残る影響でやや低めで推移し、Q2以降で持ち直す見込み
- 想定外の大型の不採算要因が発生しなければ、外注費率は6割、人件費率は1割強程度で大きな変動はない見込み

### DX支援

- DX支援は前下期よりは改善を見込むが40%には届かない見込み

### IT人材調達支援

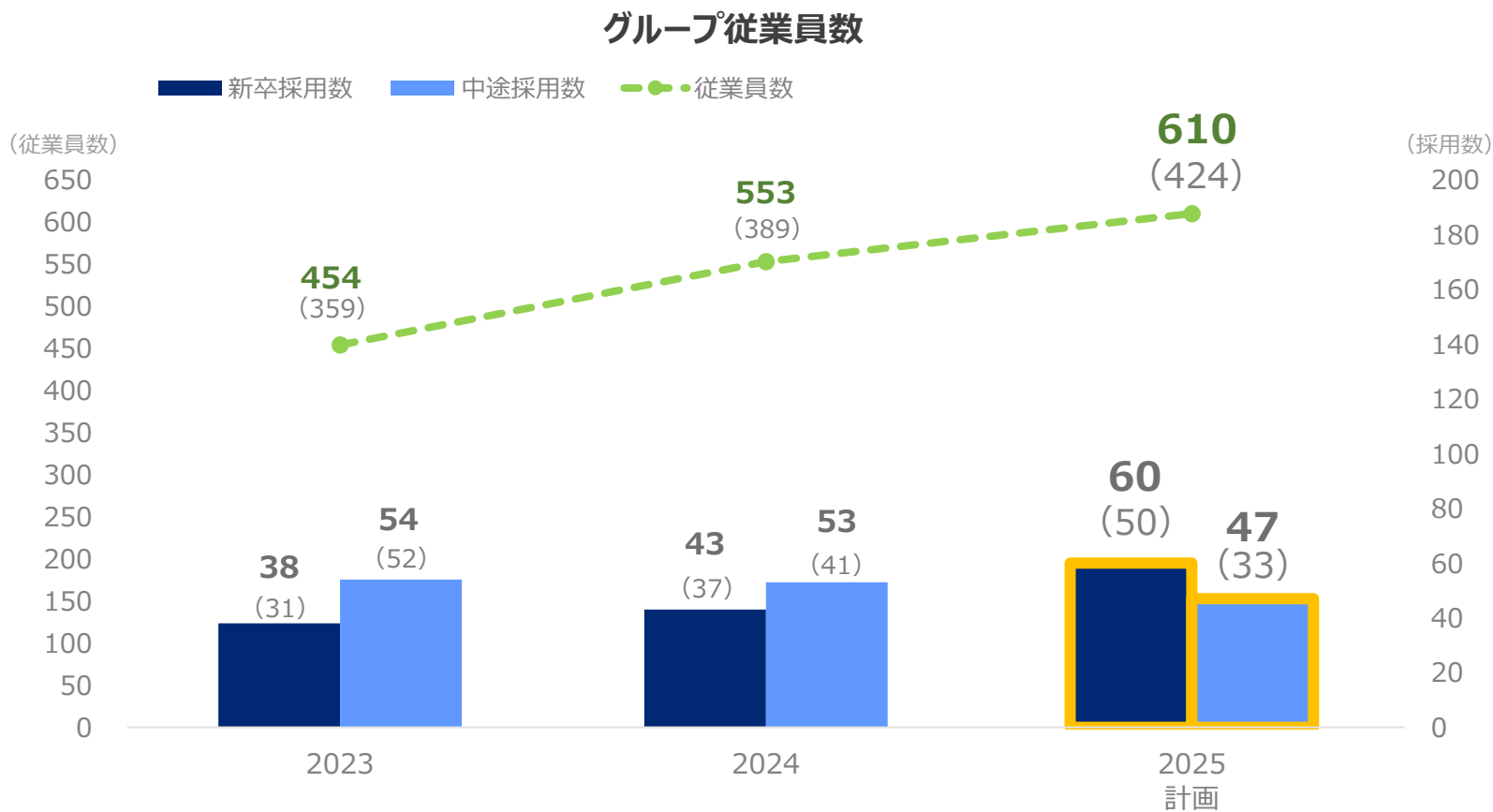
- IT人材調達支援は16～17%程度で推移で推移する見込み

## 営業利益

- 成長を取り戻すための施策等により間接部門の費用が増加し、販管費率が前期15.7%から16.5%と高まる見込み。その結果、売上総利益率は前期比で伸びるが、営業利益率は前期比でほぼ横ばいを見込む
- 営業利益率に大きな影響がある特殊要因は想定しておらず、季節変動でQ2とQ4に低下見込み
- 新規M&Aに伴う計画外の仲介手数料及びDD費用が発生する可能性あり

## 人材確保（中途採用・新卒採用）

- 採用活動は特に新卒に注力し、中途採用は即戦力となるマネジメント層を中心に進める



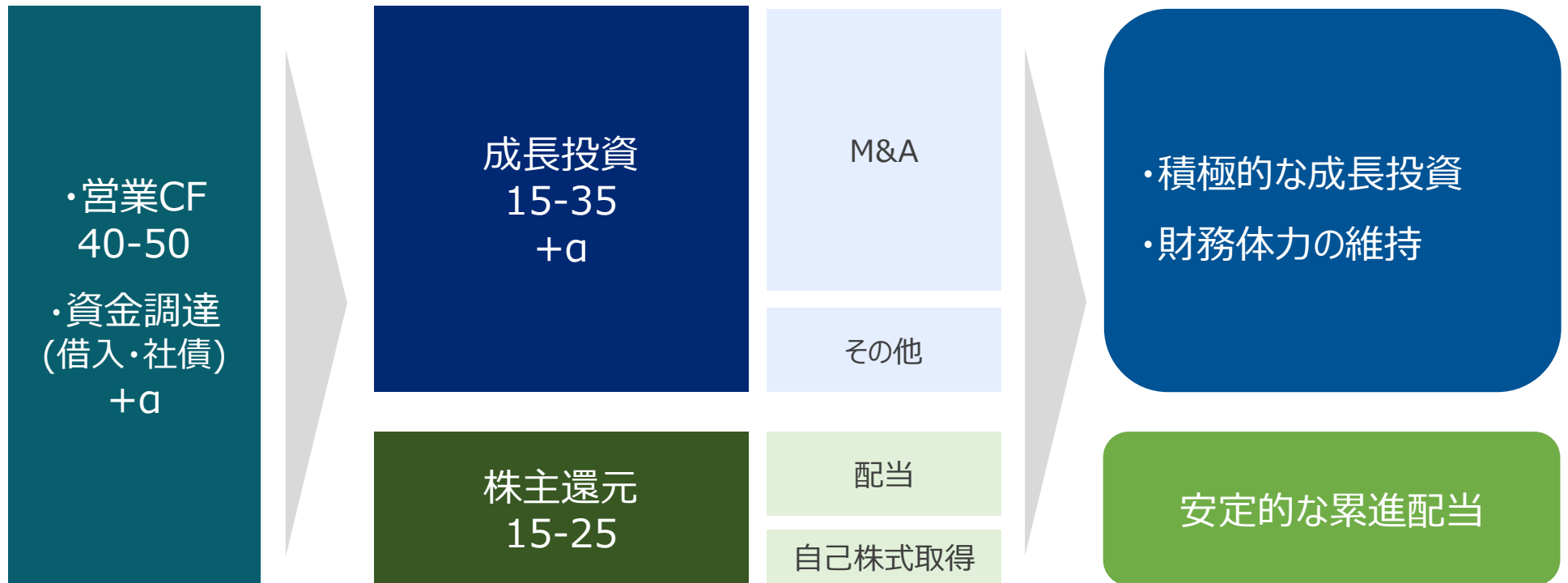
6

**株主還元**

- 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





## 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）余力は十分であると判断

## 資本政策の基本的な方針

- ◆ 株主利益最大化の実現のため、事業成長に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
- ◆ 安定的な累積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

**7**

# **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12月31日時点）
決算期	12月
従業員数	連結：553人、単体：389人（2024年12月31日時点）
拠点	東京（本社）、大阪、福岡



### グループ会社（100%子会社）

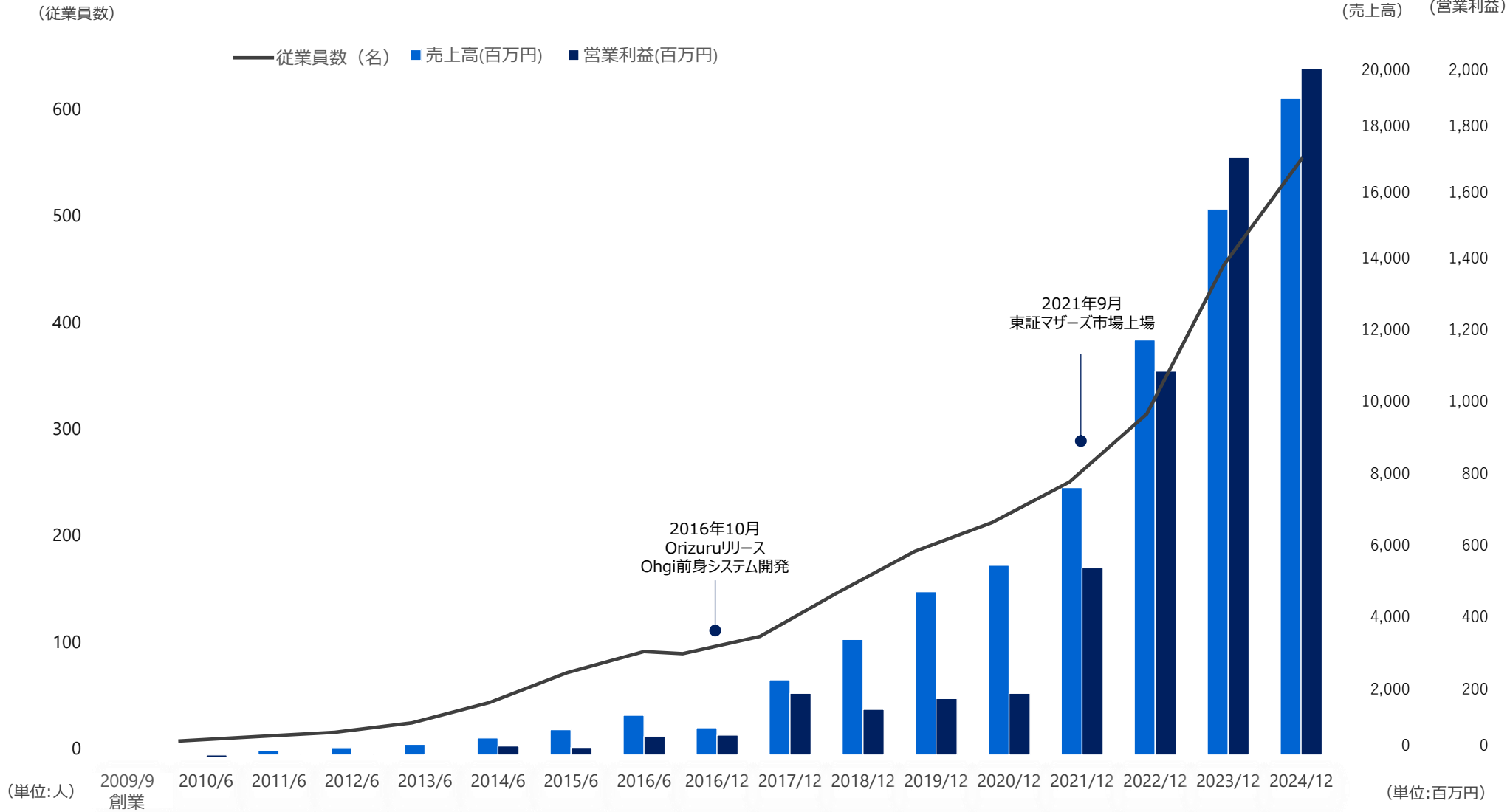
**株式会社ピージーシステム** 山口県宇部市松島町18番10号

**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

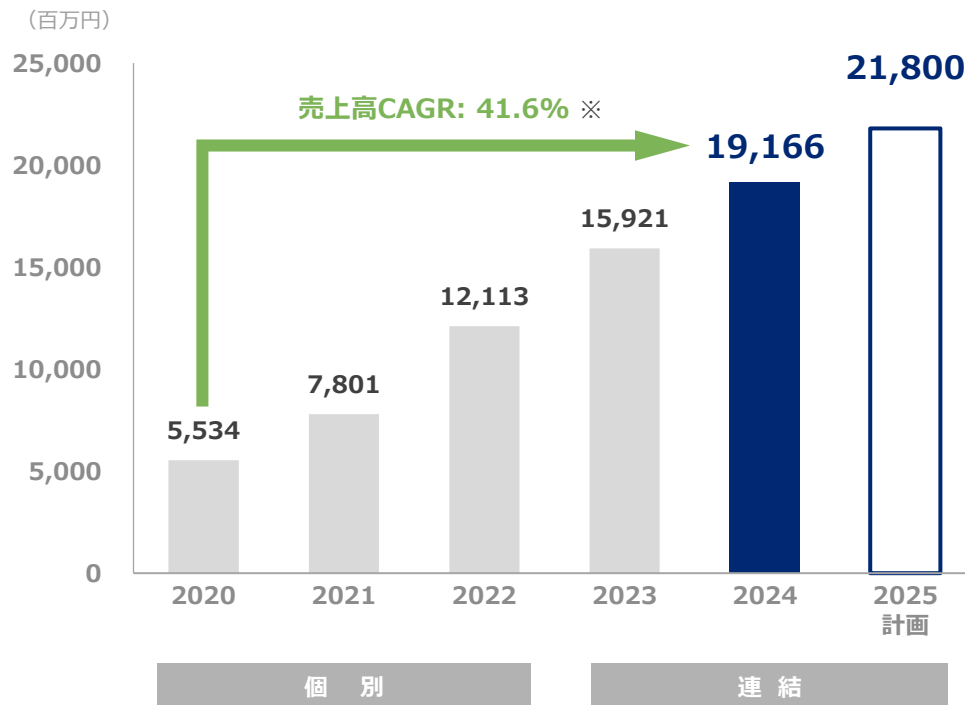
**株式会社デジタルデザインサービス** 大阪府大阪市北区西天満二丁目5番2号



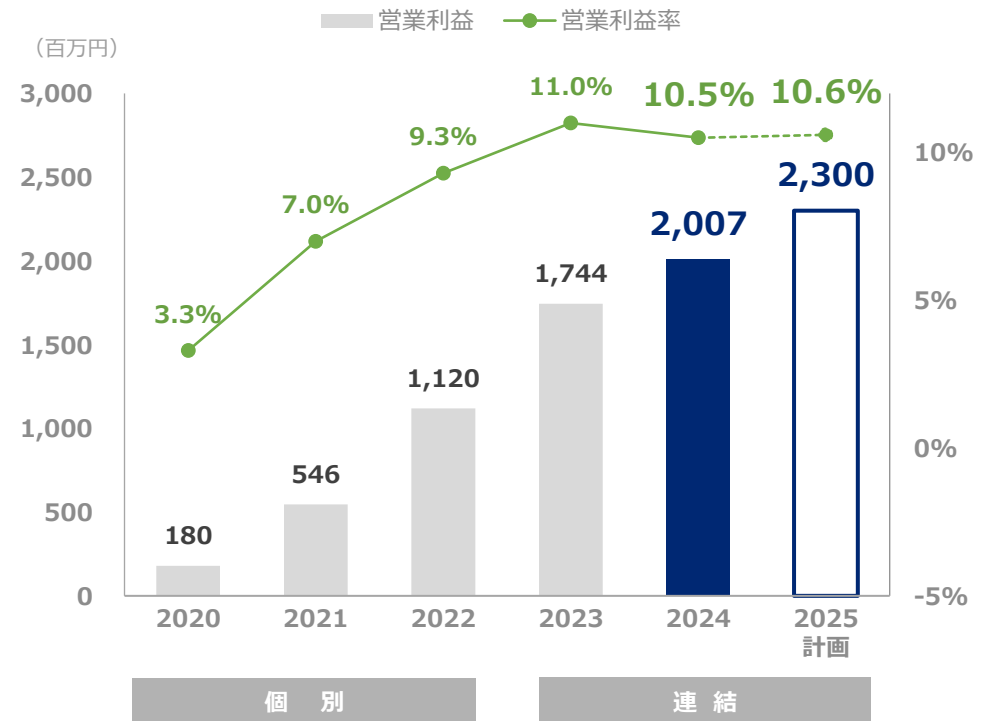
※決算期の変更に伴い、2016年12月期は6か月間の変則決算

## • 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



### 営業利益・営業利益率の推移





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 ソリューションビジネス 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	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	2025年 ソリューションビジネス事業本部 本部長 就任 (現任)	2020年 取締役CFO 就任 (現任)
	2023年 (株)DTダイナミクス 取締役 就任 (現任)	2020年 取締役会長 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	2023年 当社取締役監査等委員就任 (現任)
	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 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	2021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)
	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	2005年 同所パートナー就任 (現任)	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)	2007年 ローランド ディー・ジー. (株) 社外監査役就任		
	2019年 当社監査役就任	2010年 同社社外取締役就任		
	2021年 当社取締役監査等委員就任 (現任)	2018年 (株) サイフューズ社外監査役 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。

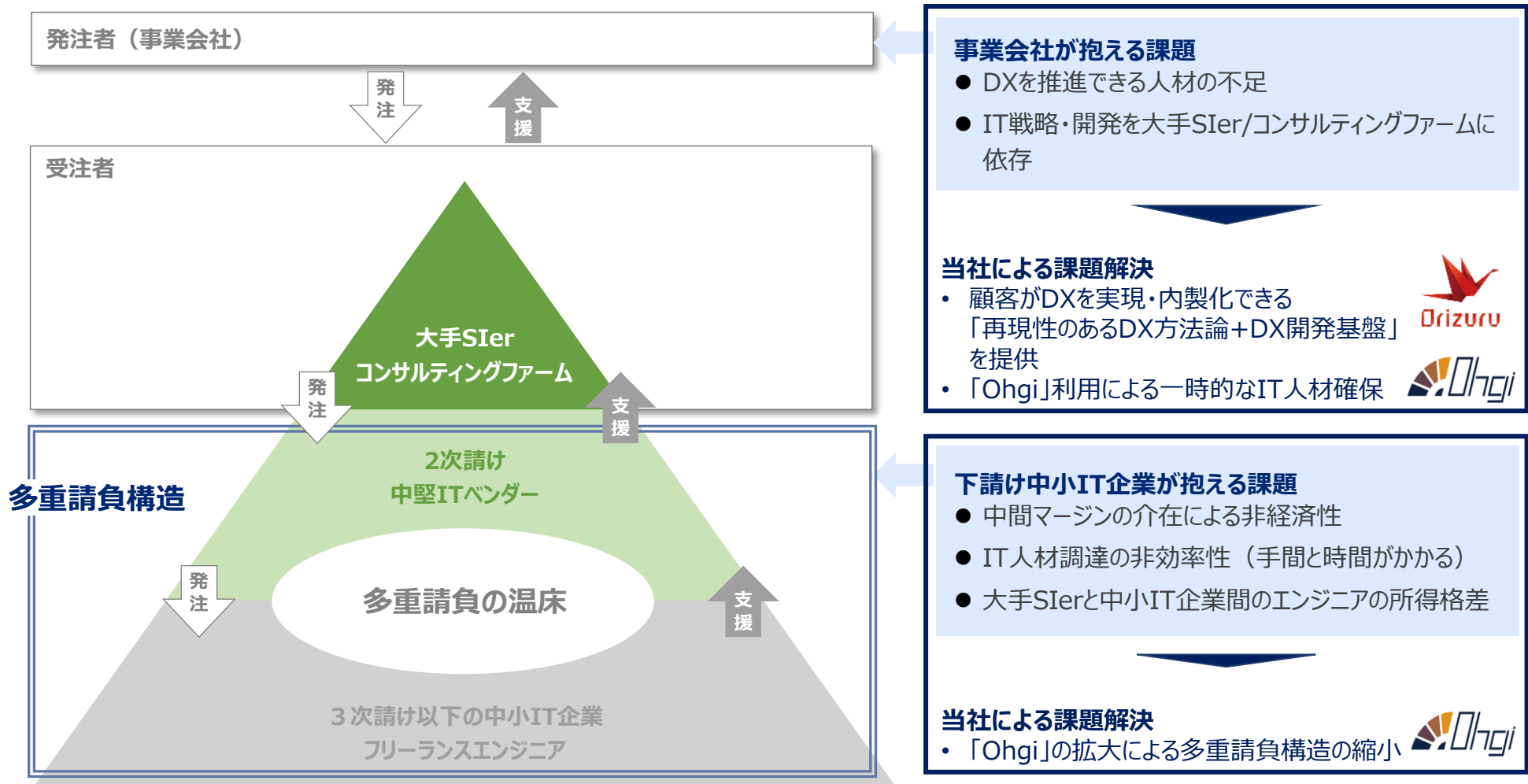
私たちはDX（デジタル・トランスフォーメーション）により顧客の業務プロセスとバリューチェーンを改革し、売上高の拡大や利益率の向上を実現する過程で、資産効率性や、エネルギー効率性等の向上による環境負荷低減や、労働生産性向上による人手不足の解消、ベテランのノウハウ継承などの課題を解決し、産業のサステナブルな発展に貢献します。

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



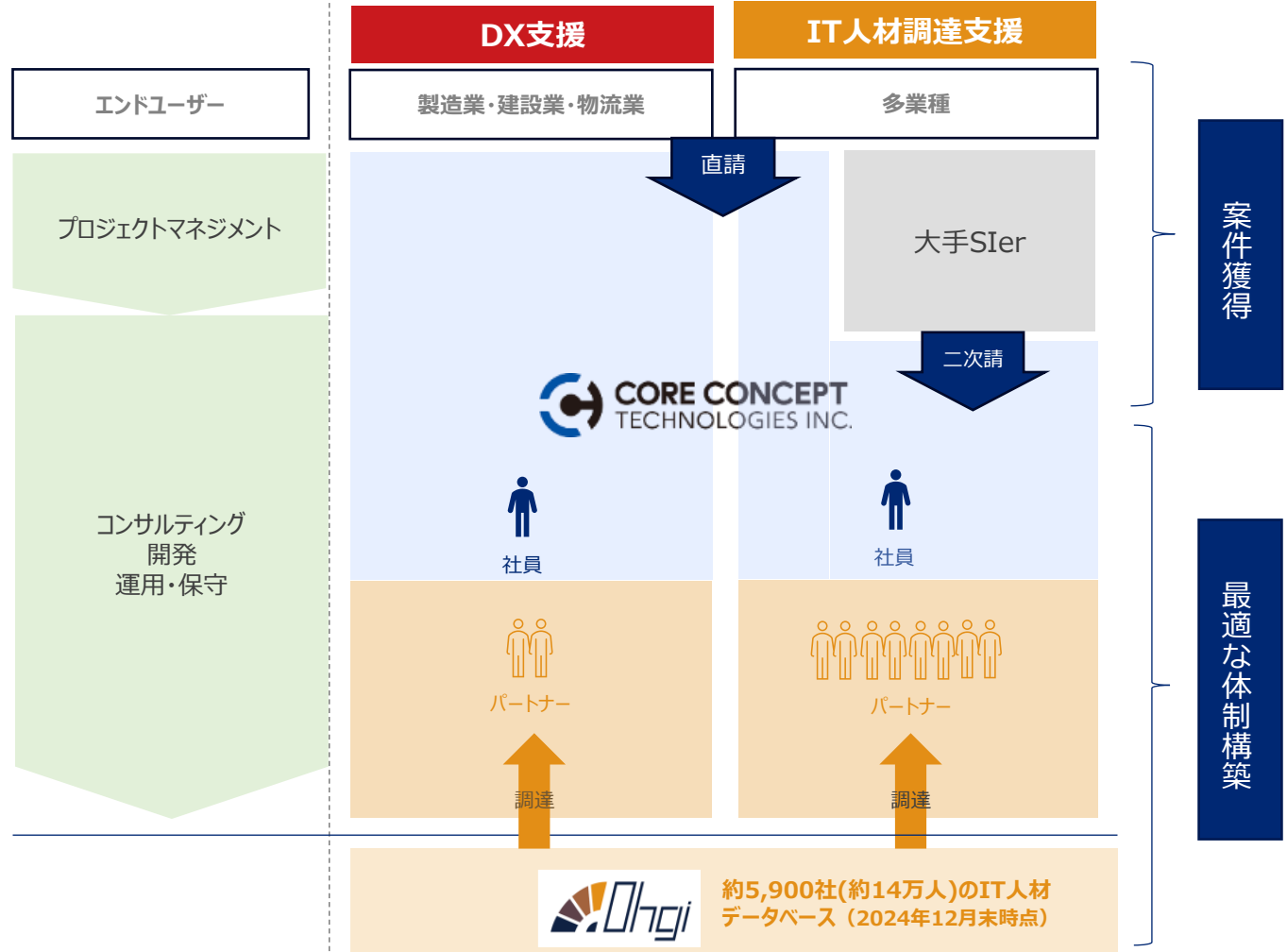
● 特定業種にフォーカスしたDX支援(直請け)とあらゆる産業にリーチするIT人材調達支援(二次請け)で豊富な案件を獲得、「Ohgi」によるレバレッジでトップラインを伸ばす

**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支援メソッド「CCT DX-Method」を活用

**IT人材調達支援**

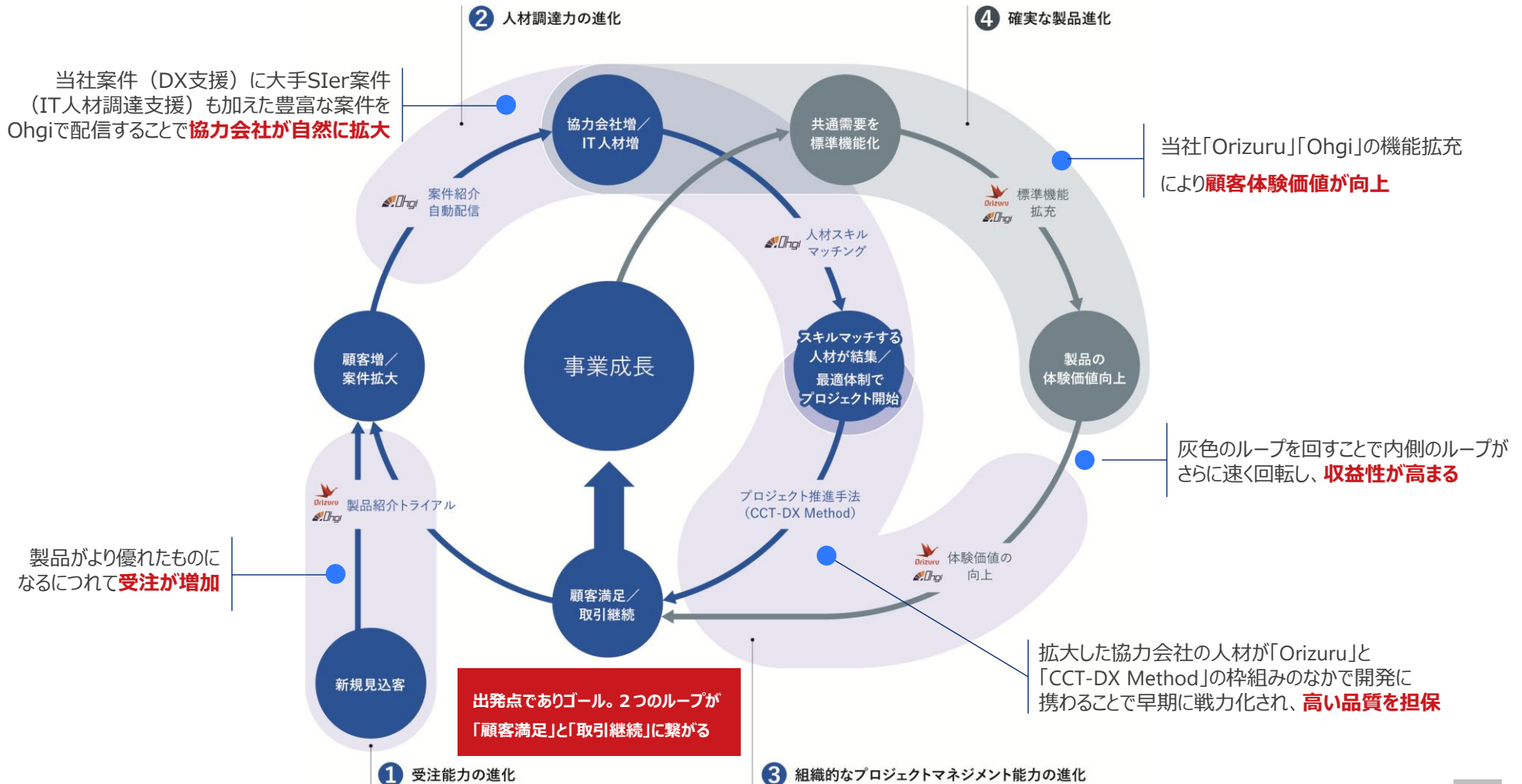
- ✓ 売上は人月単価の積み上げ(業務委託契約)
- ✓ 売上単価と仕入単価(BP外注費)の差額が粗利。ビジネスパートナー(BP)の積極活用でレバレッジ
- ✓ 大手SIer等の一時的なIT人材ニーズに対応するためプロジェクトの一部を二次請けで受託。一部はエンドユーザーから直請け。
- ✓ 産業ポートフォリオ分散、案件数増加によるBP拡大に寄与



● 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



Link to Good Living



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

## 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

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
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
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

### CCTの強み

1	レトロフィット	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Orizuruは多種多様な機械/設備に対応</li> <li>• ハードの知見を活かし旧設備をデジタル対応</li> <li>• 手作業と自動化の切り分け</li> </ul>
2	製造業×DXの長年の知見	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 創業メンバーは20年以上に渡り製造業DXに従事</li> <li>• 経営目線と現場目線を俯瞰し業務プロセスを構築</li> <li>• 顧客企業と製造現場語でネイティブな会話ができる</li> </ul>
3	幅広いソリューション	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 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</li> <li>• 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</li> </ul>

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



- 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

CCTの課題解決

独自システム構築

パッケージ活用

複数ソリューションを統合的に運用

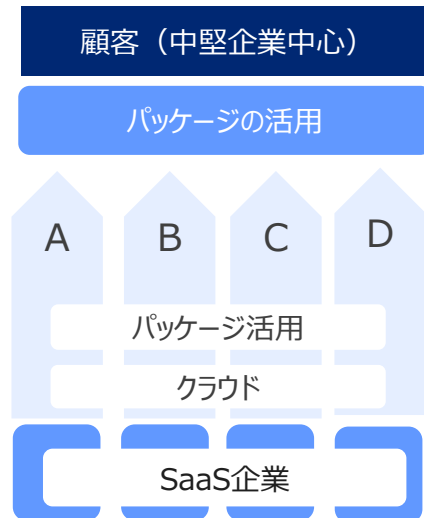
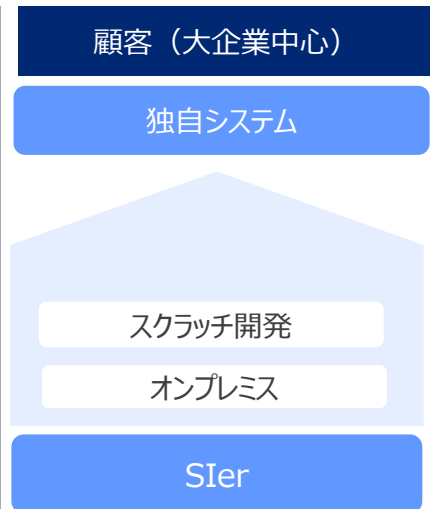
課題

- 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

- 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

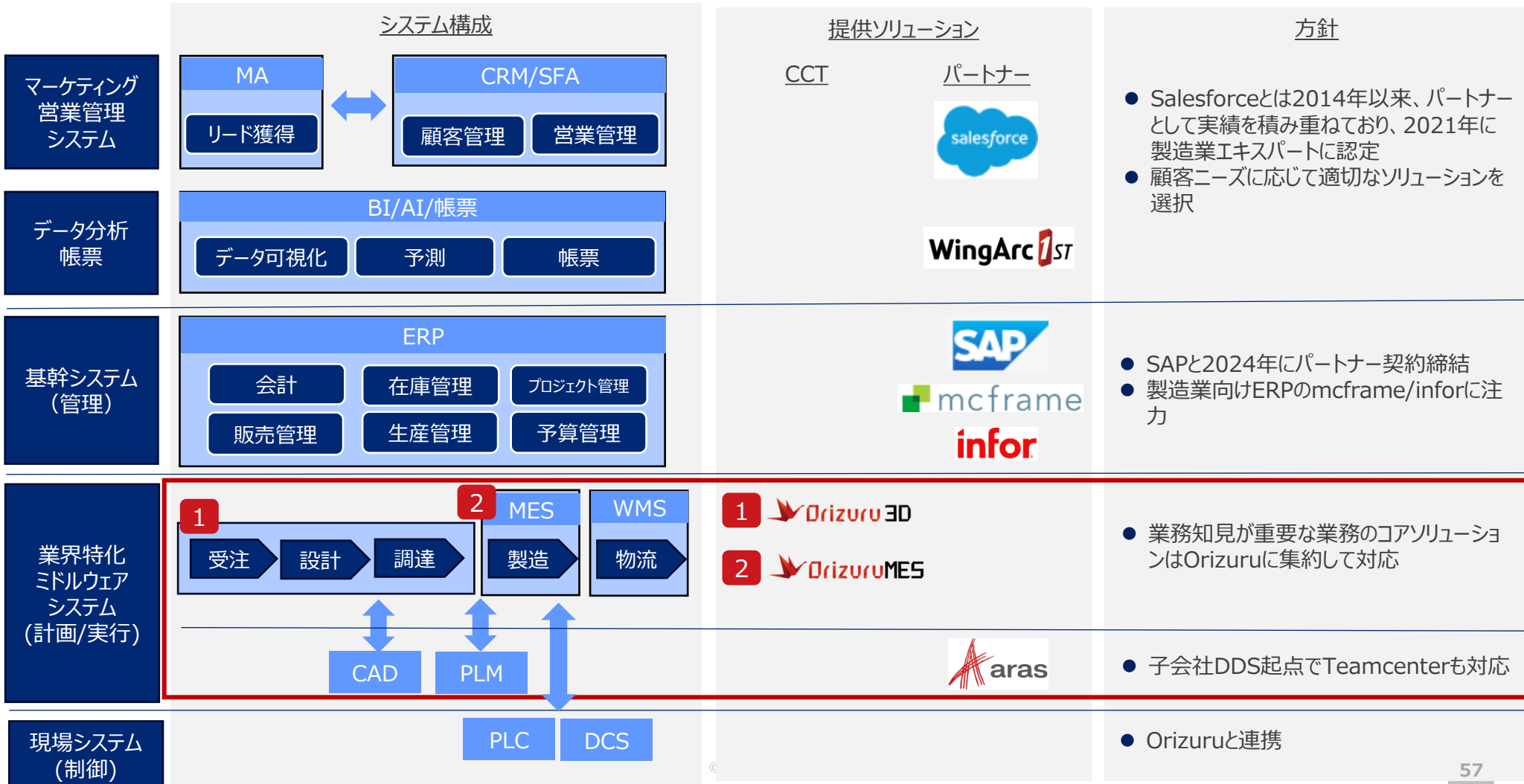
- Orizuruと各プロダクトのインテグレーションにより顧客ニーズに応じたシステムを構築
- 顧客の業務フローに則したカスタマイズが可能となり、顧客企業の独自性を維持
- 開発費用と時間を大幅に削減
- SaaS製品については最新の状態で自動的にアップデートされるためレガシーシステム化が防げる

開発イメージ





- 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



- **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」

- 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

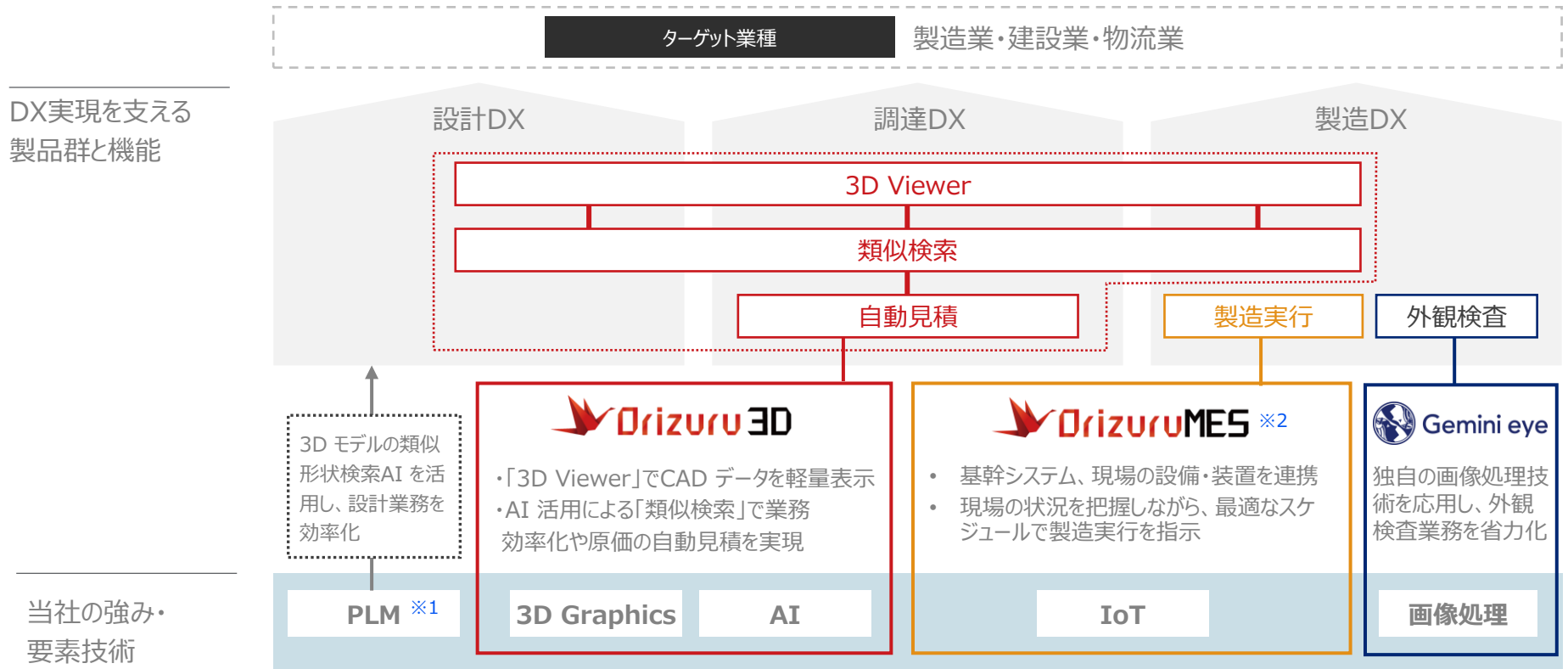
自由開催・参加の勉強会

技術Q&A  
有識者が即時回答

成果主義

- 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

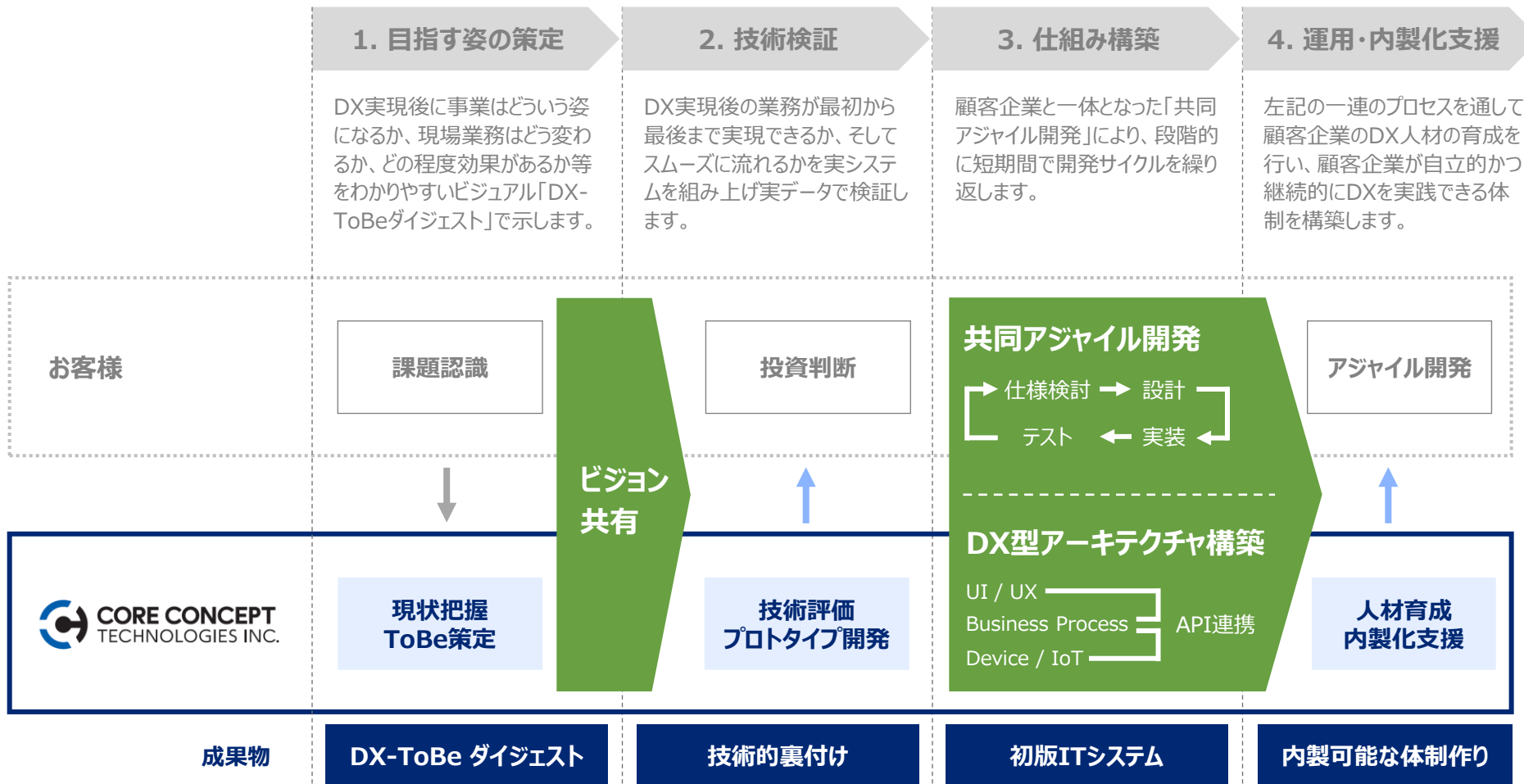
設計/調達/製造業務のDXに必要な各機能(自動見積り、製造実行等)や、DXを実現する要素技術(3Dモデリング、AI、画像処理等)をOrizuruとして標準機能化 \* 「繊細な『折り鶴』のような技術力を持つ日本の製造業を元気にしたい」という思いから、「Orizuru」と命名



※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、作業員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

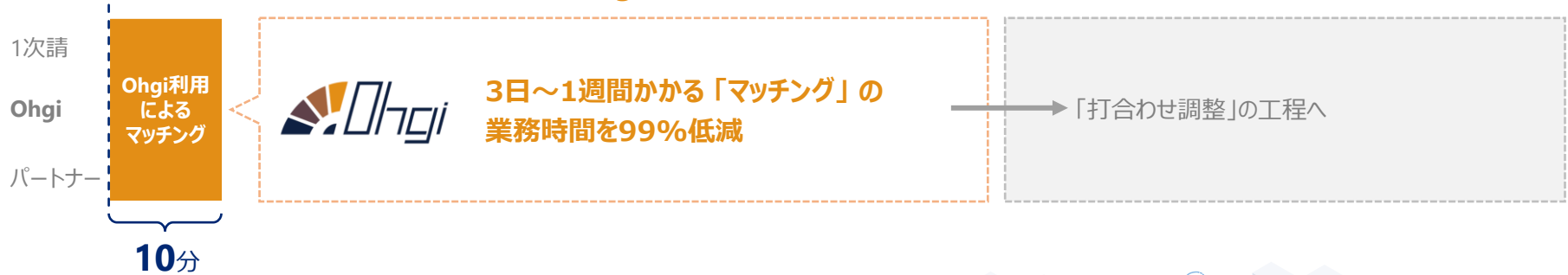


- Ohgiにより案件－人材マッチング業務時間の大幅短縮
- 中小IT会社の大規模ネットワークを形成

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5,900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。

## ● 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

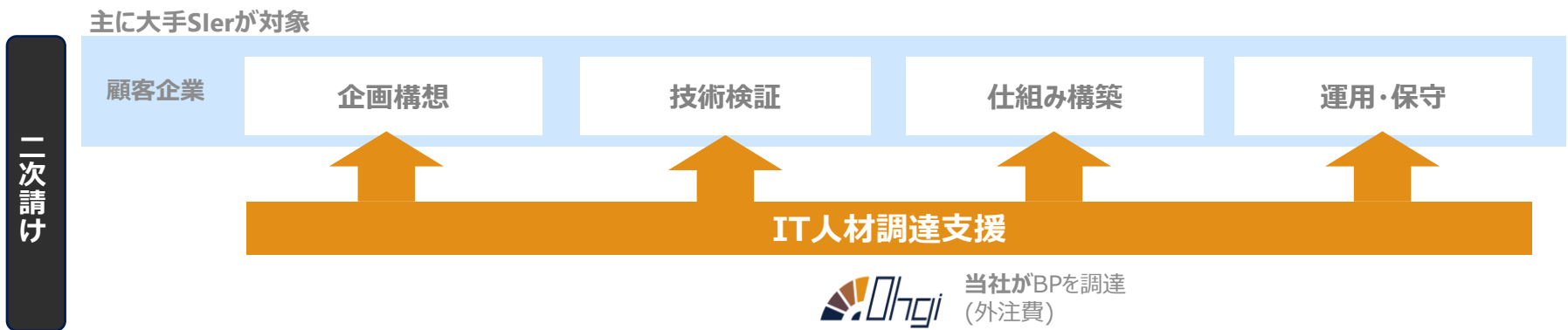
- CCTには主にPM、プロジェクトリーダー、DX支援の対象領域(製造業/建設業/物流業)のスペシャリストが在籍
- DX支援の開発・運用保守フェーズでは汎用業務が中心となるため、Ohgiで調達したBPのエンジニアを積極活用
- IT人材調達支援（CCTが大手SIerから二次請けとして受注）では汎用業務が中心となるため、BP比率を高めている  
※CCTが二次請けとしてプロジェクトリーダーを務める業務について、パートナーの力を借りる仕組み（業務委託の商流：大手SIer→CCT→BP）であり、SIerとエンジニア（フリーランス含む）をマッチングする一般的なプラットフォームとは似て非なる構造
- 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

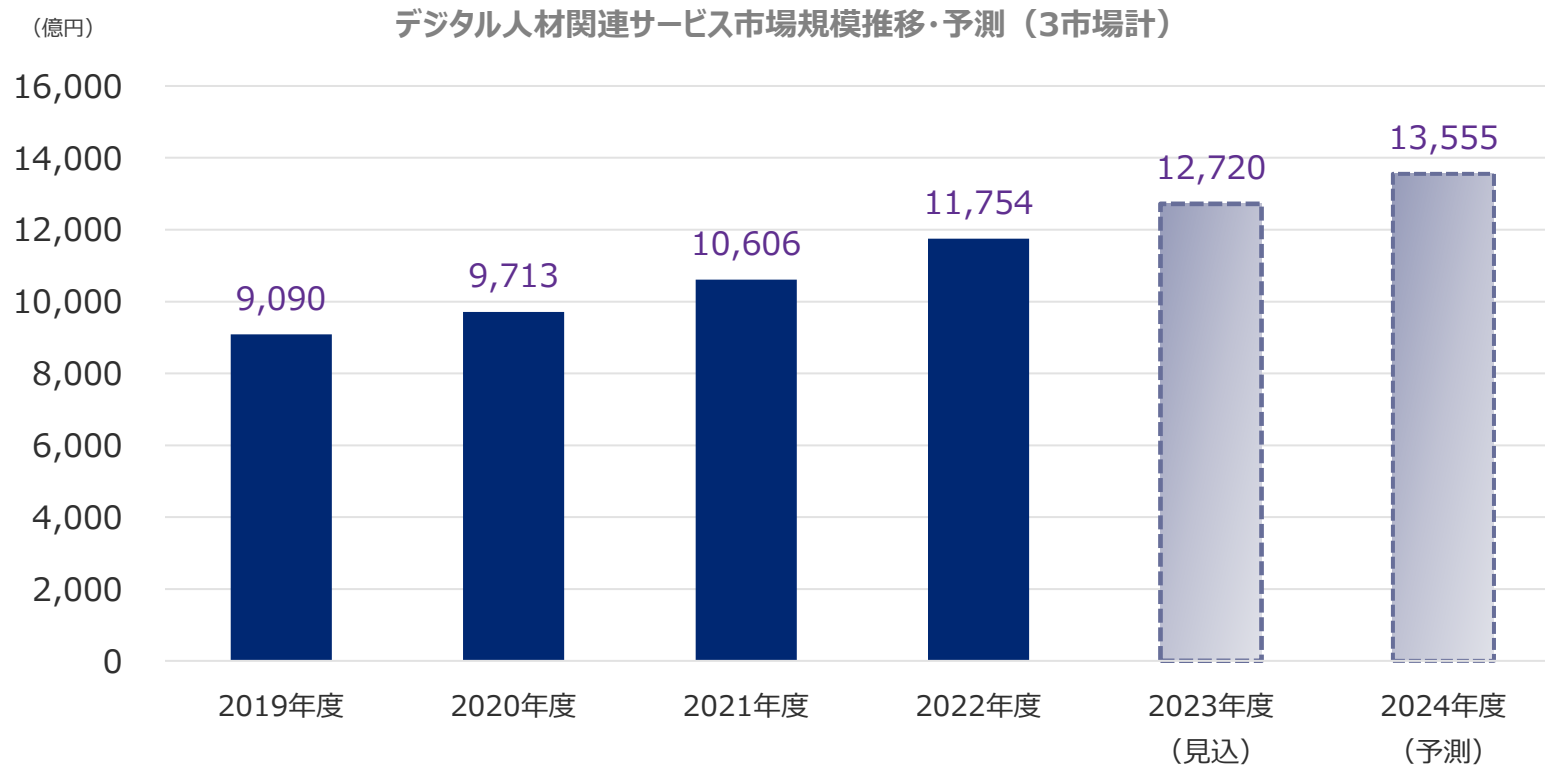
- BPに豊富な案件情報（CCTの直請け案件 + 大手Sierからの二次請け案件）を日次配信、受注機会を提供
- 多重下請構造により中小IT企業の受注単価は階層が下がるごとに低下するが、CCTから発注する案件は二次請け（CCTの直請け案件）または三次請け（CCTの二次請け案件）となるため、受注単価が高くなる

● 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





- SES市場規模は拡大傾向にあり足元1.3兆円に



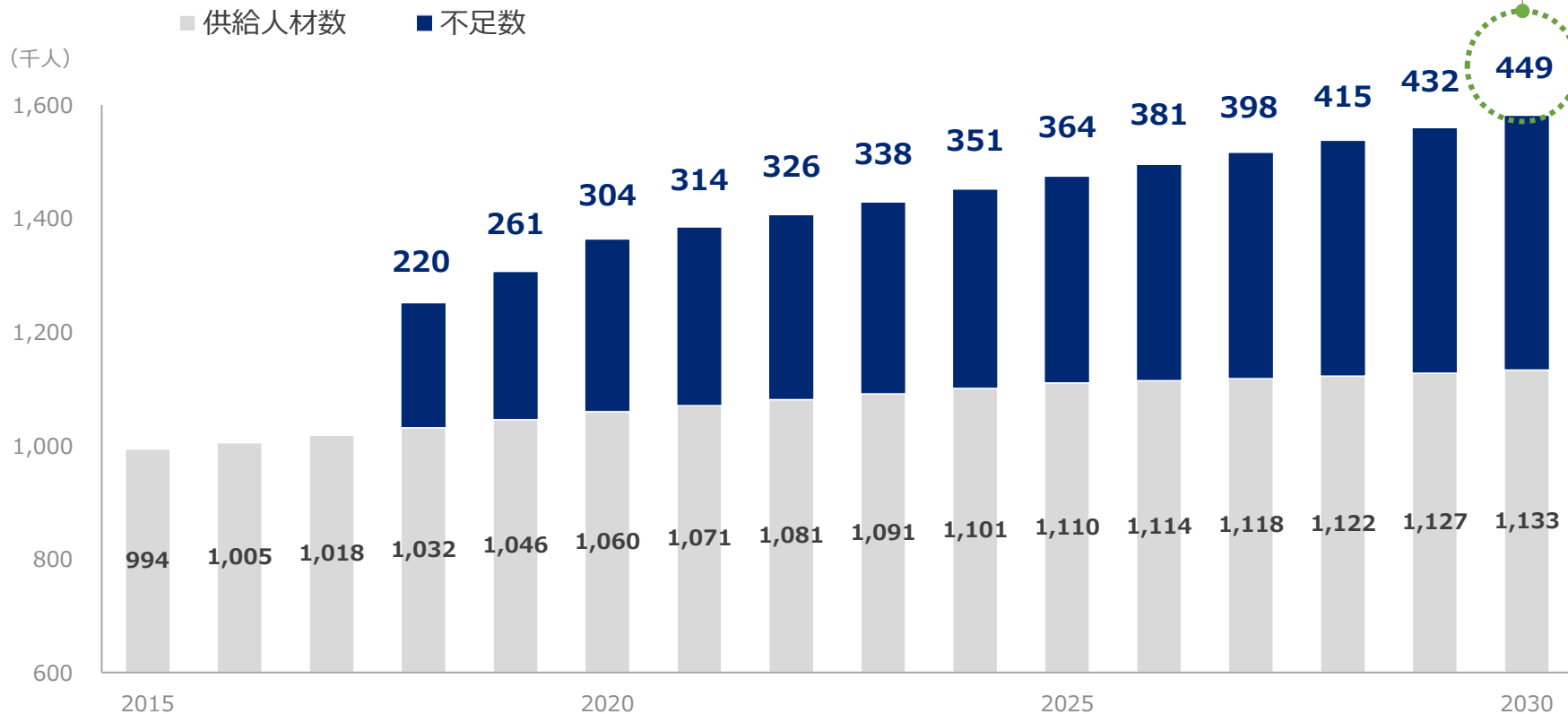
注1. 事業者売上高ベース

注2. 2023年度は見込地、2024年度は予測値

注3. デジタル人材育成・研修サービス、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の3市場の合計

- 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

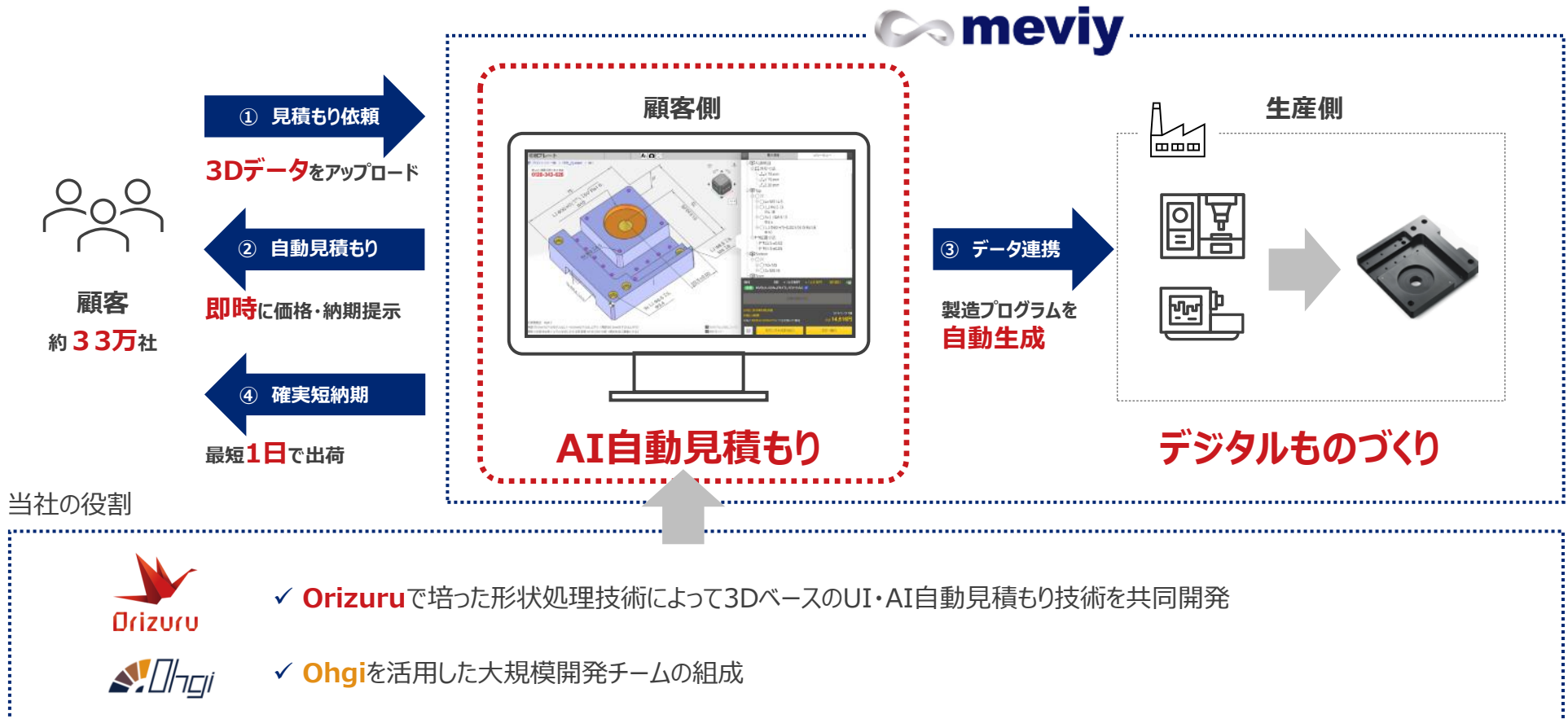


約45万人の  
IT人材が不足

※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



「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**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



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 <sub>2</sub> /億 ③ 7.0 tCO <sub>2</sub> /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) <sup>※2</sup>	(t)	81.7	79.7	80.0	93.7	121.9
GHG排出量(Scope3)(単体)	(t)	-	-	-	-	10952.6 <sup>※3</sup>
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 <sup>※4</sup>	(%)	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.

