

Financial Results Briefing

2026年12月期 第1四半期

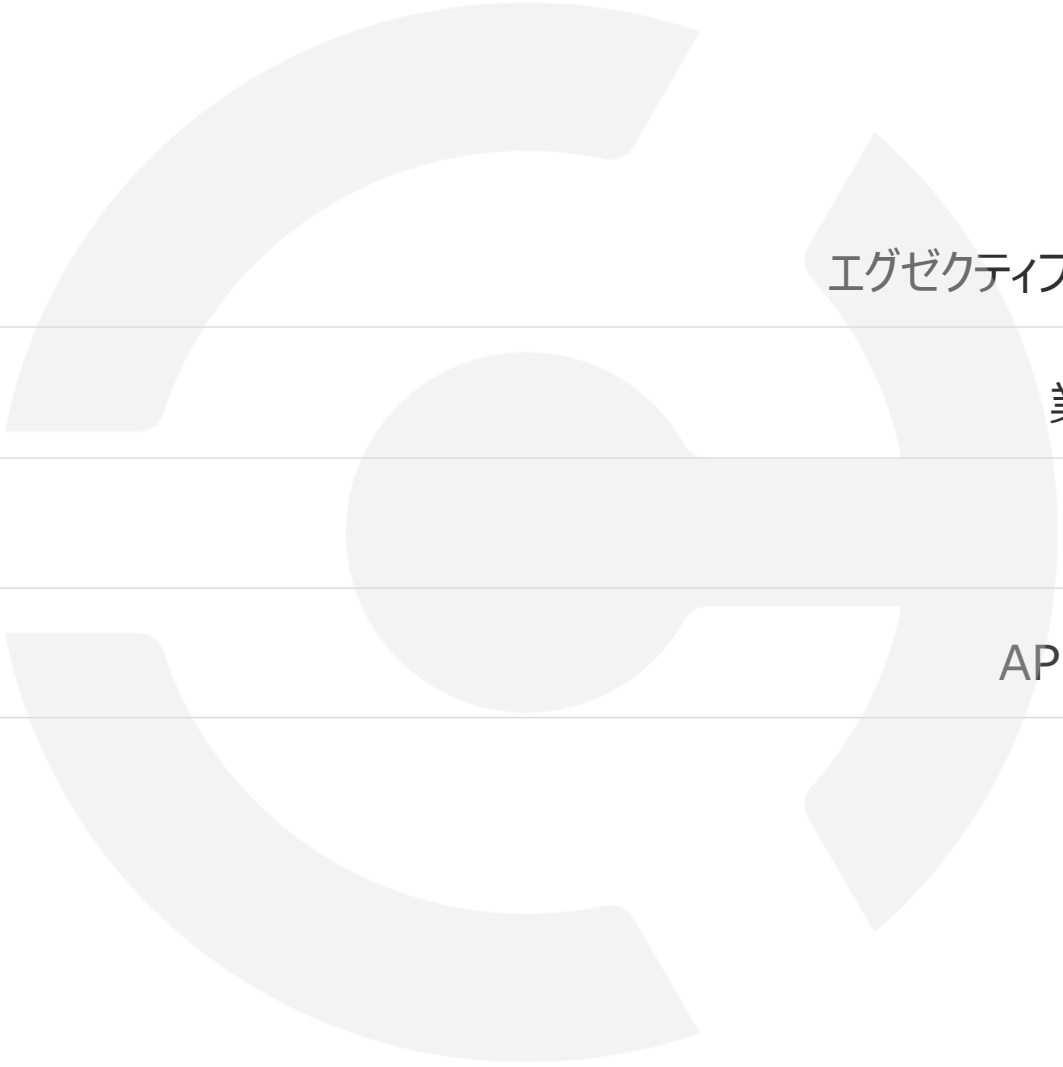
# 決算説明資料

2026年5月14日

株式会社コアコンセプト・テクノロジー

証券コード：4371





1	エグゼクティブ・サマリー	P-3
2	業績報告	P-5
3	KPI	P-15
4	APPENDIX	P-19

1



エグゼクティブ・サマリー

## 2026/12期 Q1決算

**売上高・営業利益いずれも計画をやや上回る水準**

	2025Q1	2026Q1			
売上高	5,039	<b>5,438</b>	百万円	前年同期比	<b>+7.9</b> %
営業利益	598	<b>599</b>	百万円	前年同期比	<b>+0.1</b> %
営業利益率	11.9	<b>11.0</b>	%	前年同期比	<b>▲0.9</b> ポイント


## トピックス

**信託型ストックオプション関連損失**

- 損失計上額（Q1決算）・・・296百万円 ※
- 対象となる新株予約権・・・720個（目的となる株式の数：288,000株）

※ 前期末見込み時点の株価と、当期金額確定時点の株価の差により、損失計上額は前期末の見込み額354百万円から57百万円減少

2



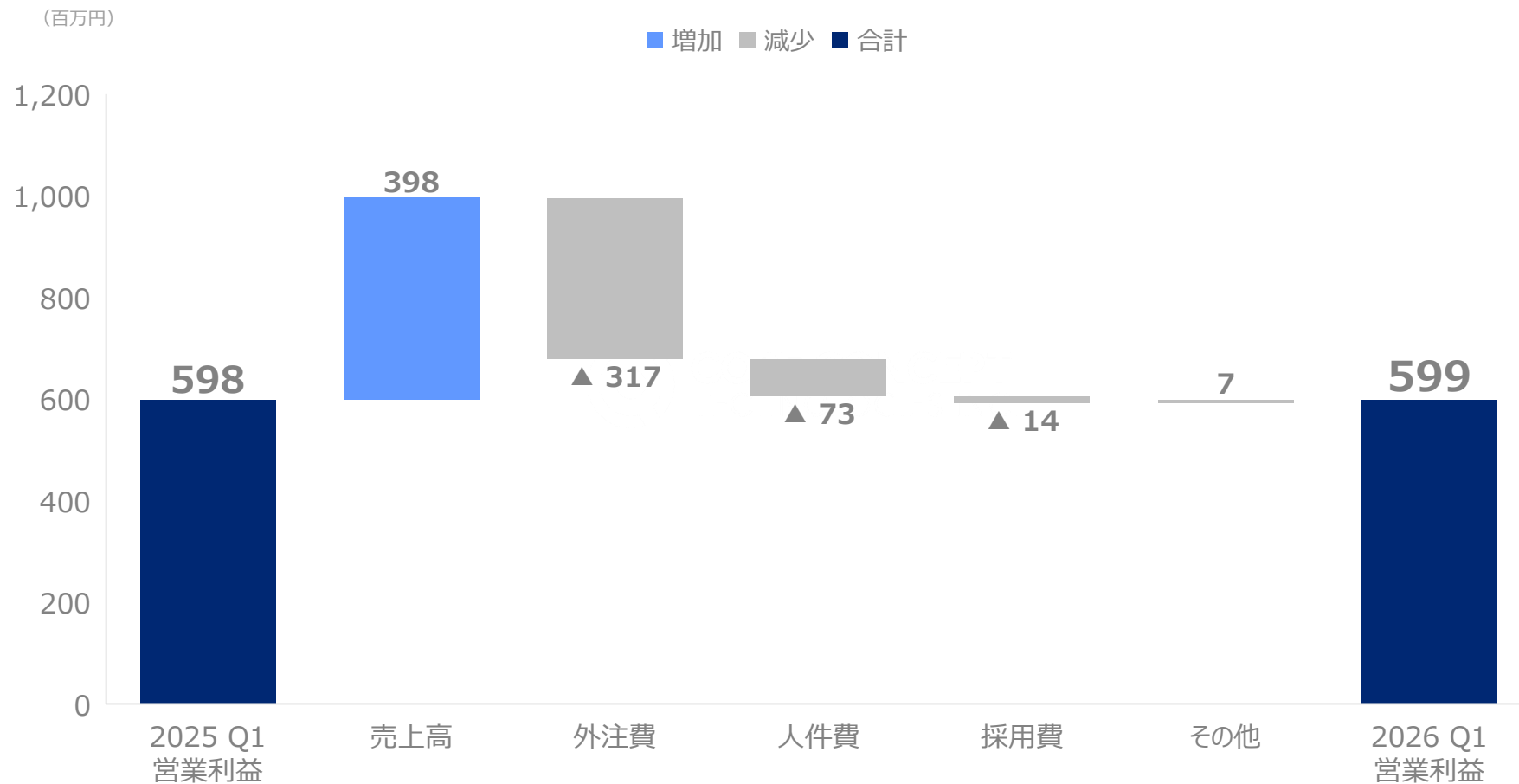
業績報告

- 売上高と売上総利益は増加  
前期からの不採算案件の影響と販管費の増加で売上総利益率と営業利益率は若干低下
- 信託型ストックオプション関連損失の計上で四半期純利益は大きく減少

単位：百万円

	2025 Q1	2026 Q1	増減額	増減率	通期業績予想	進捗率
売上高	5,039	5,438	+398	+7.9%	23,000	23.6%
外注費	2,900	3,217	+317	+11.0%	—	—
人件費	663	697	+34	+5.1%	—	—
その他原価	105	66	▲38	▲36.6%	—	—
売上総利益	1,370	1,455	+85	+6.2%	6,344	22.9%
販管費	771	855	+84	+10.9%	—	—
営業利益	598	599	+0	+0.1%	2,430	24.7%
経常利益	590	615	+25	+4.3%	2,450	25.1%
四半期純利益	416	139	▲276	▲66.4%	1,330	10.5%
信託型ストックオプション関連損失	—	296	+296	—	354	—
調整後当期純利益	416	436	+20	+4.9%	1,684	+25.9%
<b>売上総利益率</b>	<b>27.2%</b>	<b>26.8%</b>	<b>▲0.4P</b>	—	<b>27.6%</b>	—
<b>営業利益率</b>	<b>11.9%</b>	<b>11.0%</b>	<b>▲0.9P</b>	—	<b>10.6%</b>	—
<b>外注費率</b>	<b>57.5%</b>	<b>59.2%</b>	<b>+1.6P</b>	—	—	—

## 営業利益の増減要因

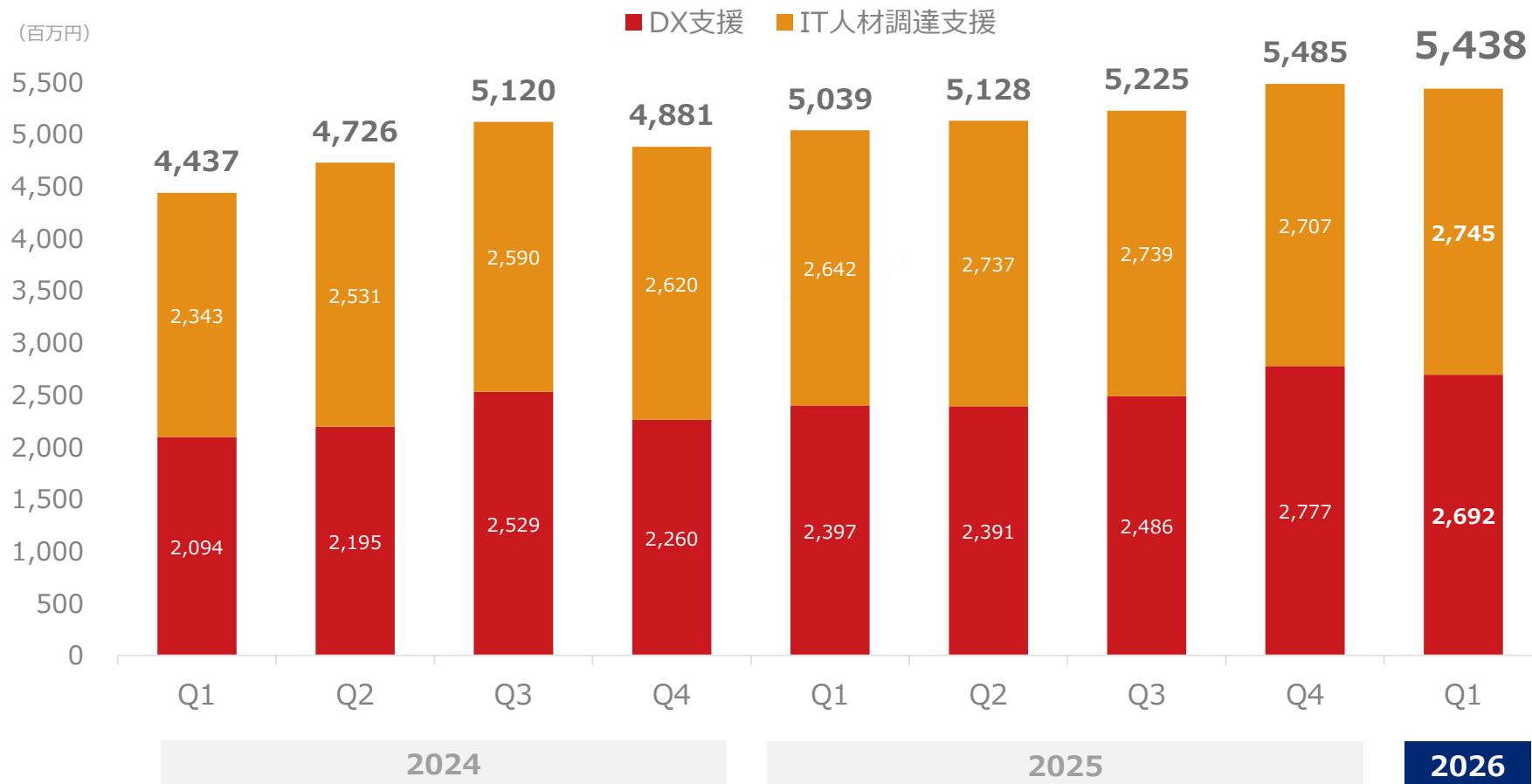


- DX支援、IT人材調達支援いずれも増収増益
- DX支援の売上総利益率は低下したものの、概ね想定どおりの水準

単位：百万円

	2025 Q1	2026 Q1	増減額	増減率
売上高	5,039	5,438	+398	+7.9%
DX支援	2,397	2,692	+295	+12.3%
IT人材調達支援	2,642	2,745	+103	+3.9%
売上総利益	1,370	1,455	+85	+6.2%
DX支援	933	986	+53	+5.7%
IT人材調達支援	436	468	+31	+7.2%
売上総利益率	27.2%	26.8%	▲0.4P	—
DX支援	38.9%	36.6%	▲2.3P	—
IT人材調達支援	16.5%	17.1%	+0.5P	—
受注残高（決算日時点）	4,155	4,693	+537	+12.9%
DX支援	2,373	2,646	+272	+11.5%
IT人材調達支援	1,781	2,047	+265	+14.9%

- 【QoQ】DX支援は微減、IT人材調達支援は微増
- 【YoY】DX支援、IT人材調達支援いずれも増収



# 四半期営業利益の推移

**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  
(FY2024:62百万円)

**3** 一部不採算案件の影響で  
営業利益率Down

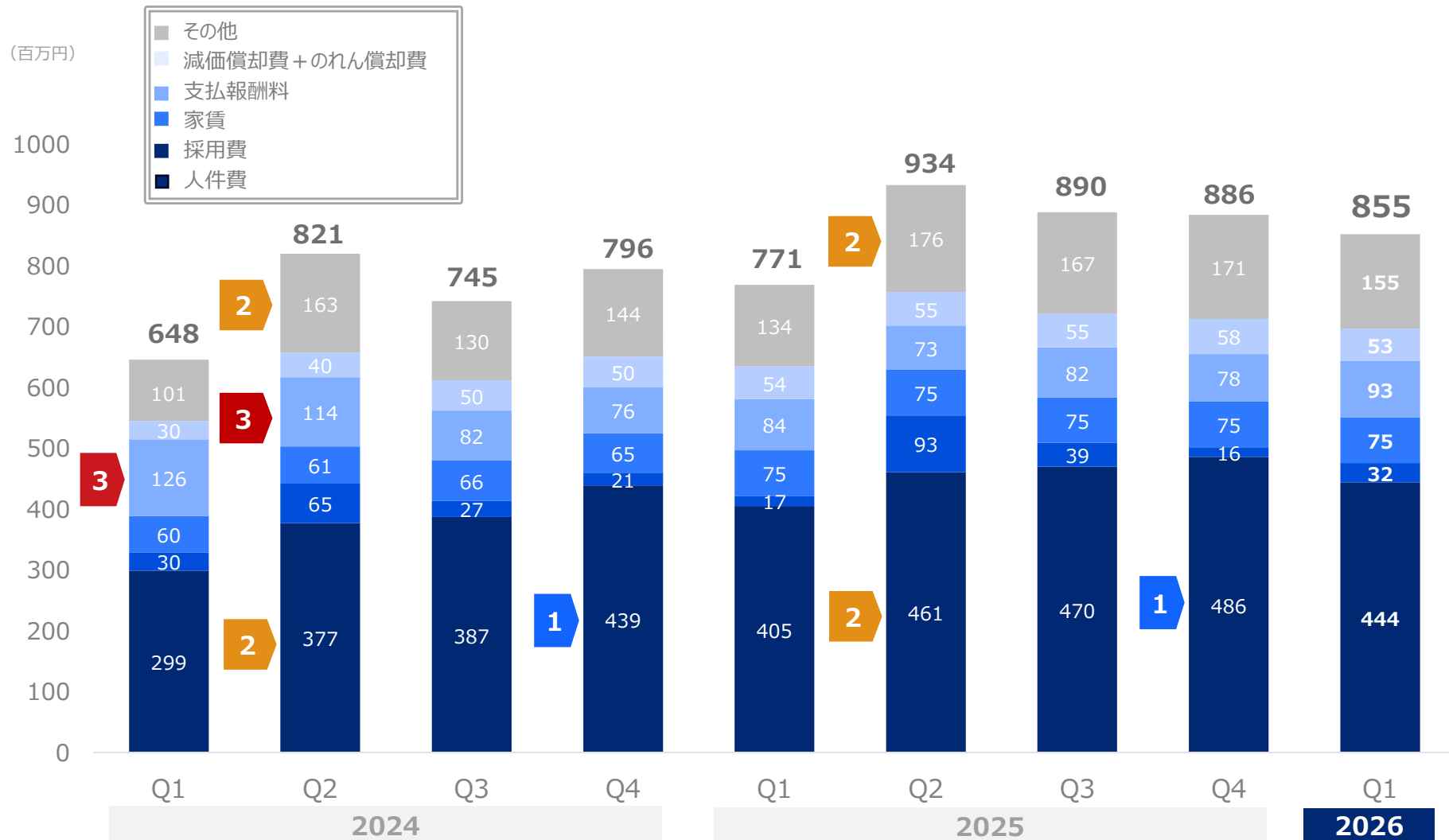


# 四半期販管費の推移

**1** 決算賞与引当金計上による増加  
 FY2024:62百万円  
 FY2025:25百万円

**2** 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)

**3** M&Aに係る仲介手数料・専門家報酬が増加  
 FY2024:Q1 28百万円、Q2 50百万円



● 人件費は役員報酬を含む

- 【QoQ】売上高・売上総利益・営業利益は微減も、計画をやや上回る水準
- 【QoQ】当期純利益は信託型SO関連損失の計上により減少、調整後では増益

単位：百万円

	2025 Q1	2025 Q2	2025 Q3	2025 Q4	2026 Q1
売上高	5,039	5,128	5,225	5,485	5,438
外注費	2,900	2,912	3,012	3,094	3,217
人件費	663	656	677	685	697
その他原価	105	150	129	205	66
売上総利益	1,370	1,409	1,405	1,499	1,455
販管費	771	934	890	886	855
営業利益	598	474	515	613	599
経常利益	590	484	517	610	615
当期純利益	416	345	370	369	139
信託型ストックオプション関連損失	—	—	—	—	296
調整後当期純利益	416	345	370	369	436
<b>売上総利益率</b>	<b>27.2%</b>	<b>27.5%</b>	<b>26.9%</b>	<b>27.3%</b>	<b>26.8%</b>
<b>営業利益率</b>	<b>11.9%</b>	<b>9.3%</b>	<b>9.9%</b>	<b>11.2%</b>	<b>11.0%</b>
<b>外注費率</b>	<b>57.5%</b>	<b>56.8%</b>	<b>57.7%</b>	<b>56.4%</b>	<b>59.2%</b>

- 【QoQ】DX支援：売上高微減、売上総利益率はやや低下。受注残は大幅増加
- 【QoQ】IT人材調達支援：売上高増加、売上総利益率は正常範囲。受注残は堅調に増加

単位：百万円

	2025 Q1	2025 Q2	2025 Q3	2025 Q4	2026 Q1
売上高	5,039	5,128	5,225	5,485	5,438
DX支援	2,397	2,391	2,486	2,777	2,692
IT人材調達支援	2,642	2,737	2,739	2,707	2,745
売上総利益	1,370	1,409	1,405	1,499	1,455
DX支援	933	931	931	1,026	986
IT人材調達支援	436	477	473	473	468
売上総利益率	27.2%	27.5%	26.9%	27.3%	26.8%
DX支援	38.9%	39.0%	37.5%	36.9%	36.6%
IT人材調達支援	16.5%	17.5%	17.3%	17.5%	17.1%
受注残高	4,155	3,868	4,186	4,015	4,693
DX支援	2,373	2,046	2,312	2,110	2,646
IT人材調達支援	1,781	1,822	1,873	1,904	2,047

## 連結貸借対照表

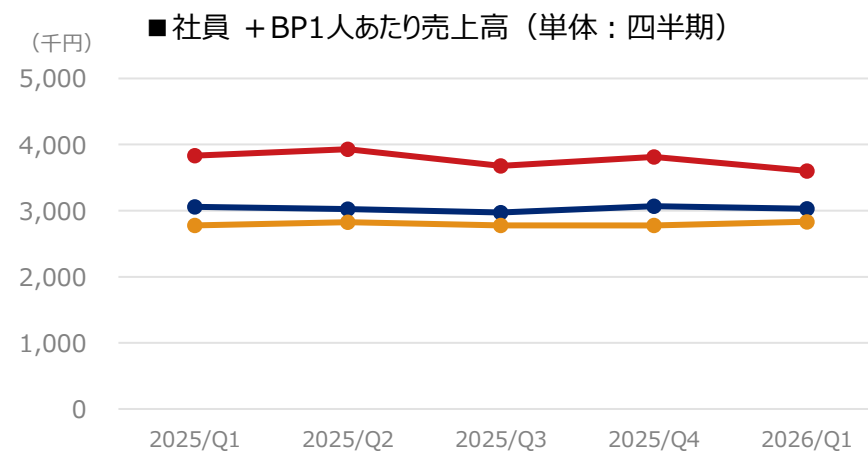
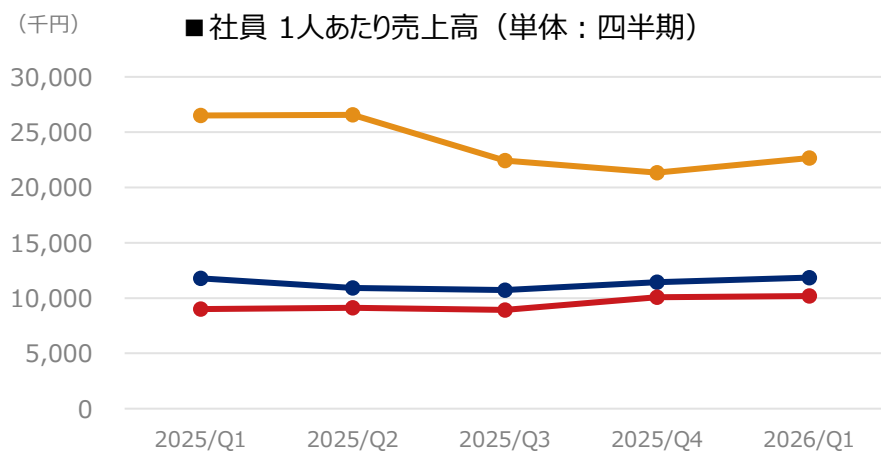
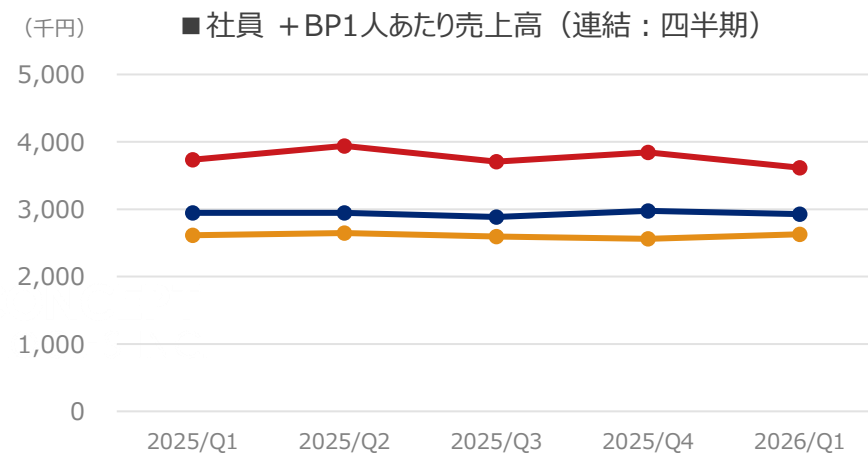
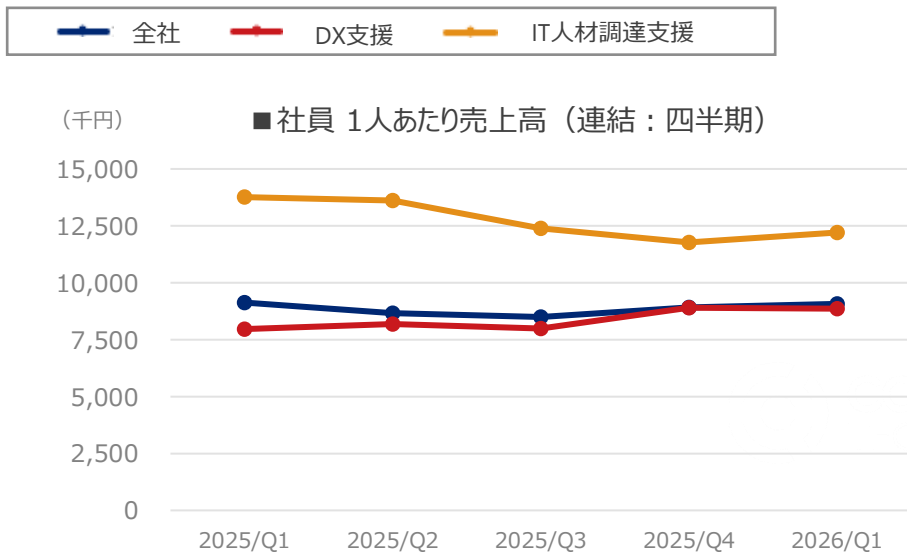
単位：百万円

	2025 Q4	2026 Q1	増減額	主な増減要因
流動資産	6,430	6,155	▲274	現預金▲632、売掛金+221、前払費用+106
現金及び預金	2,505	1,873	▲632	法人税等▲457、配当▲308、自己株式▲352、借入+420
固定資産	2,131	2,152	+20	のれん▲17、差入保証金+44
資産合計	8,561	8,308	▲253	
流動負債	3,293	3,560	+266	短期借入金+420、未払法人税等▲257、賞与引当金▲135
固定負債	209	210	+0	
純資産	5,058	4,537	▲520	自己株式取得▲352、配当金▲308、利益剰余金+139
負債純資産合計	8,561	8,308	▲253	
<b>自己資本比率</b>	<b>59.1%</b>	<b>54.6%</b>	<b>▲4.5P</b>	

3

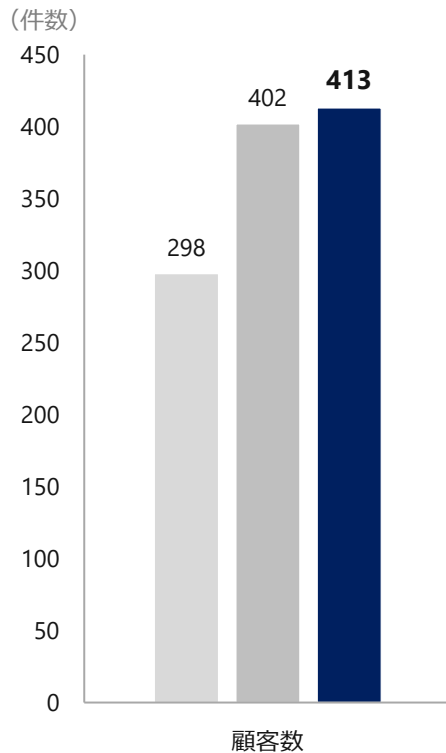


- 低下傾向にあったIT人材調達支援の生産性がQ1で向上

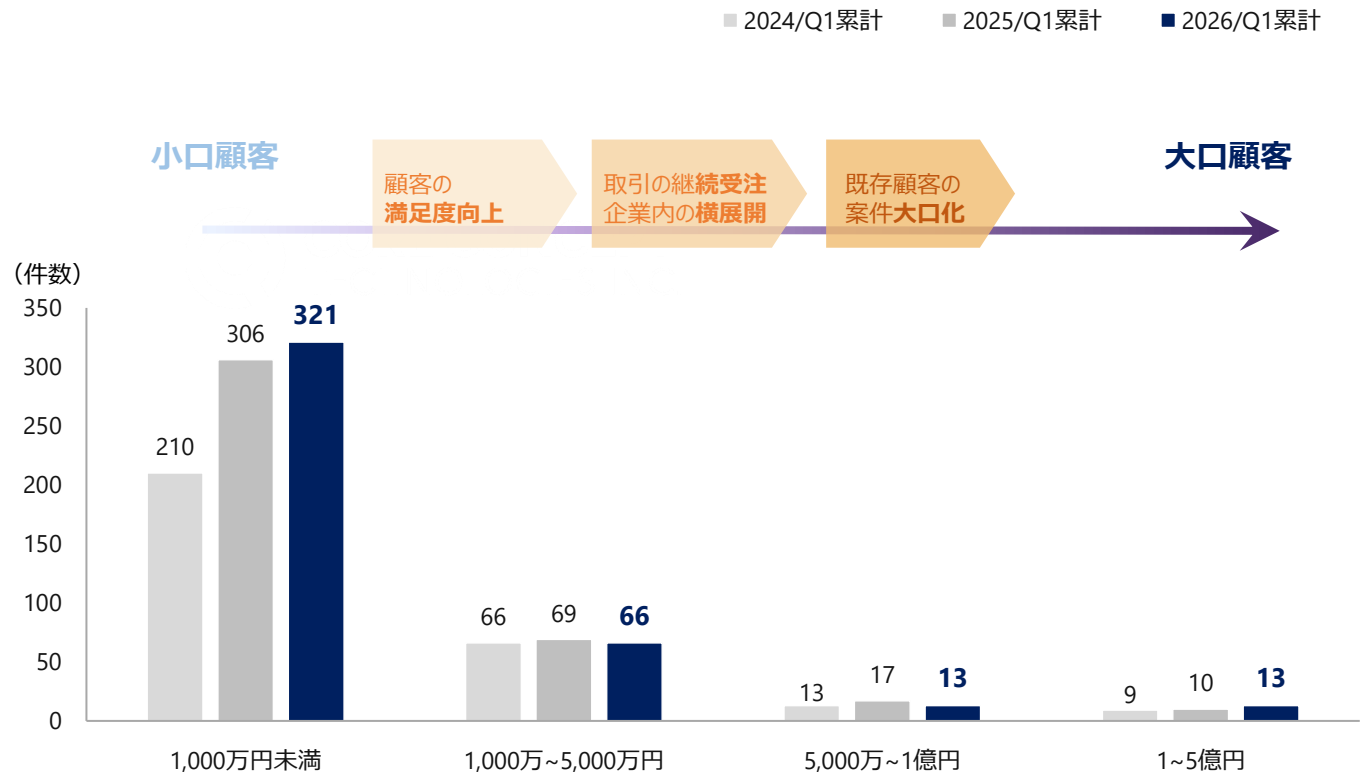


- 顧客満足度を上げることで既存顧客(※)との取引を継続的に拡大し、大口顧客数を増加させていくことが成長のドライバー
- 1億円以上の大口顧客数は増加も、1,000万円～1億円の大口予備軍が減少

顧客数の推移（全体）

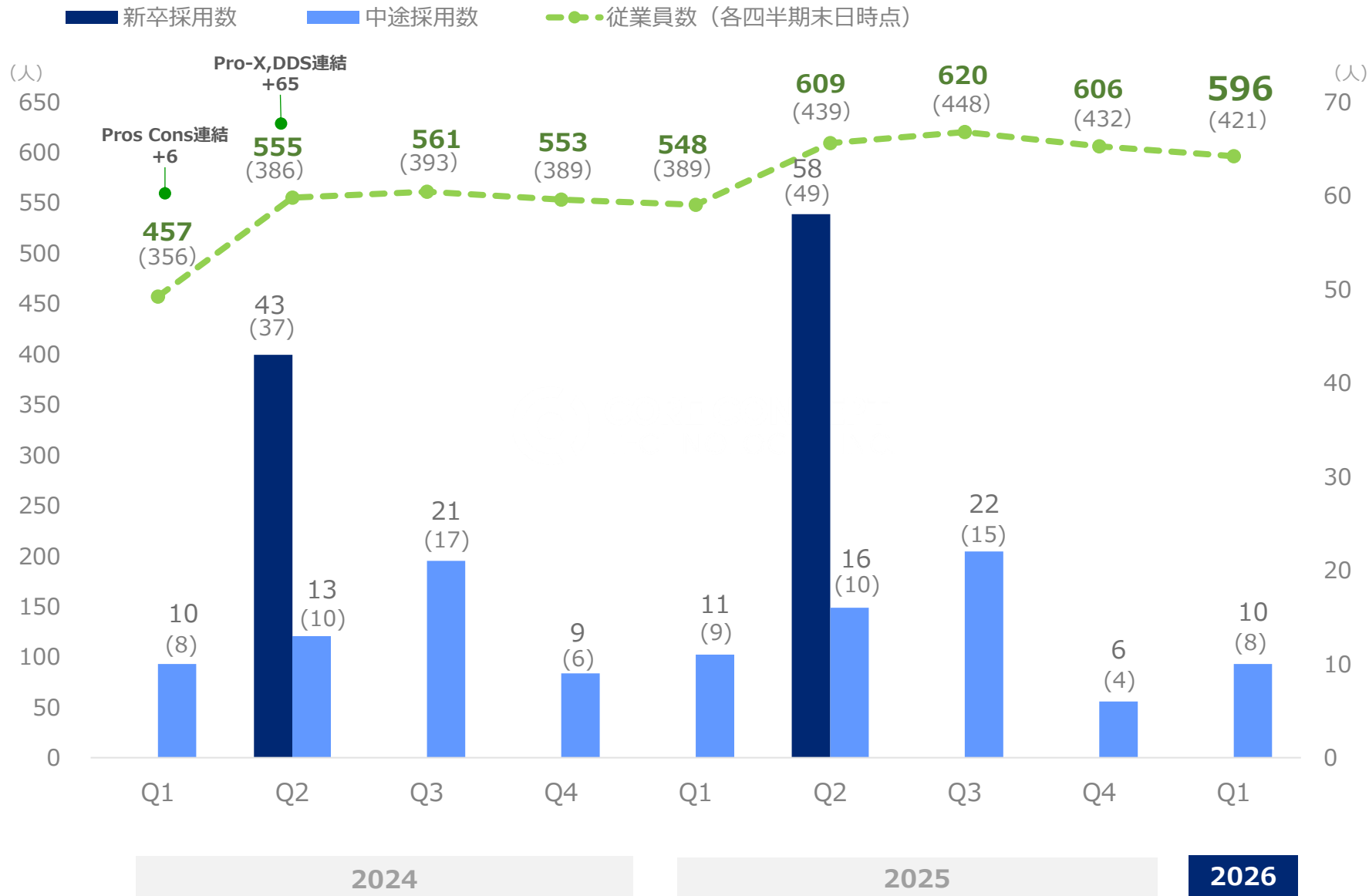


顧客数の推移（売上高別）



※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



括弧内はCCT単体の従業員数

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	570,603千円（2026年3月31日時点）
決算期	12月
従業員数	連結：596人、単体：421人（2026年3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

#### Pro-X株式会社

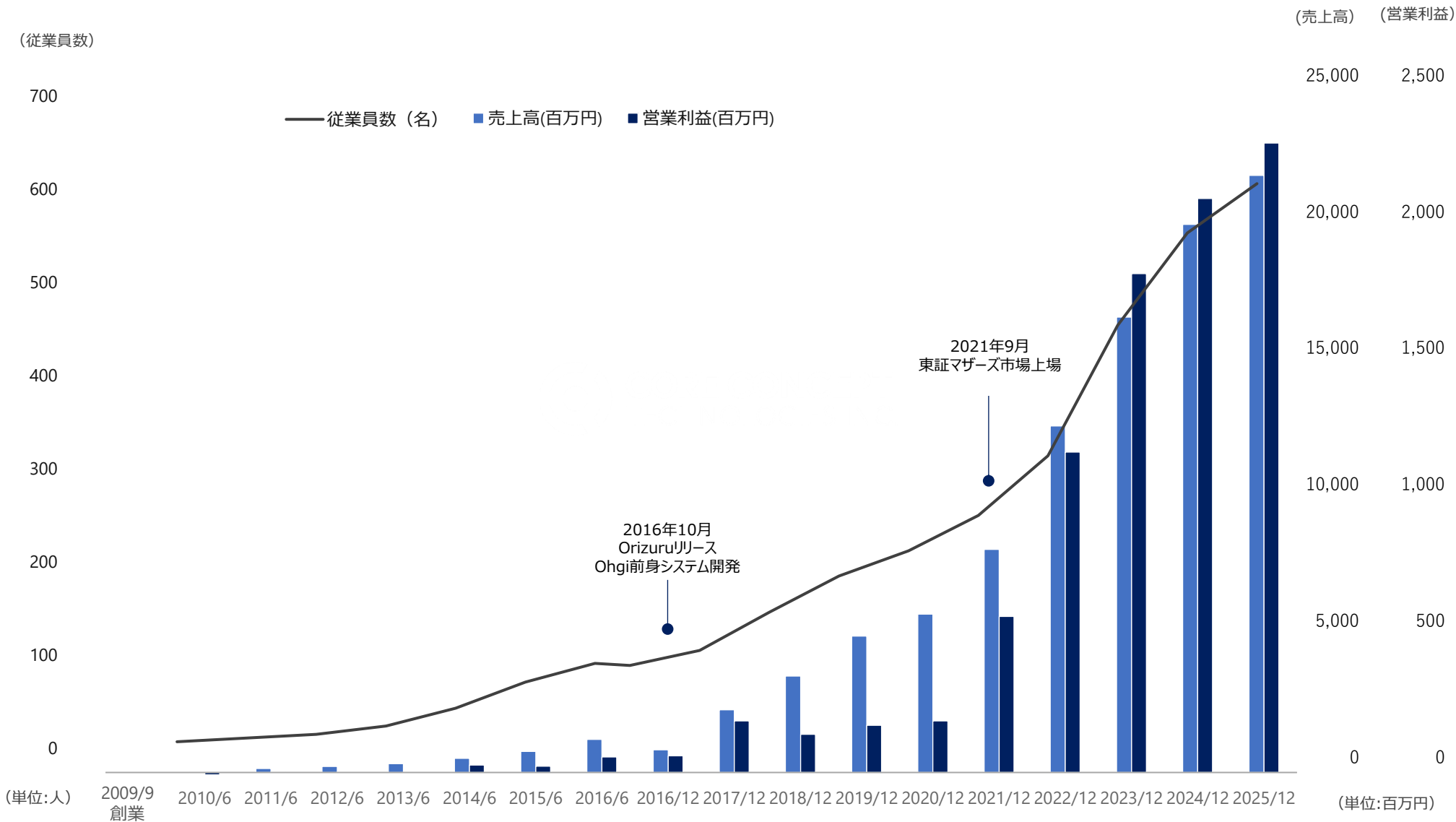
大阪府大阪市福島区海老江二丁目1番31号

#### 株式会社電創

神奈川県川崎市幸区大宮町15番地1

#### 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

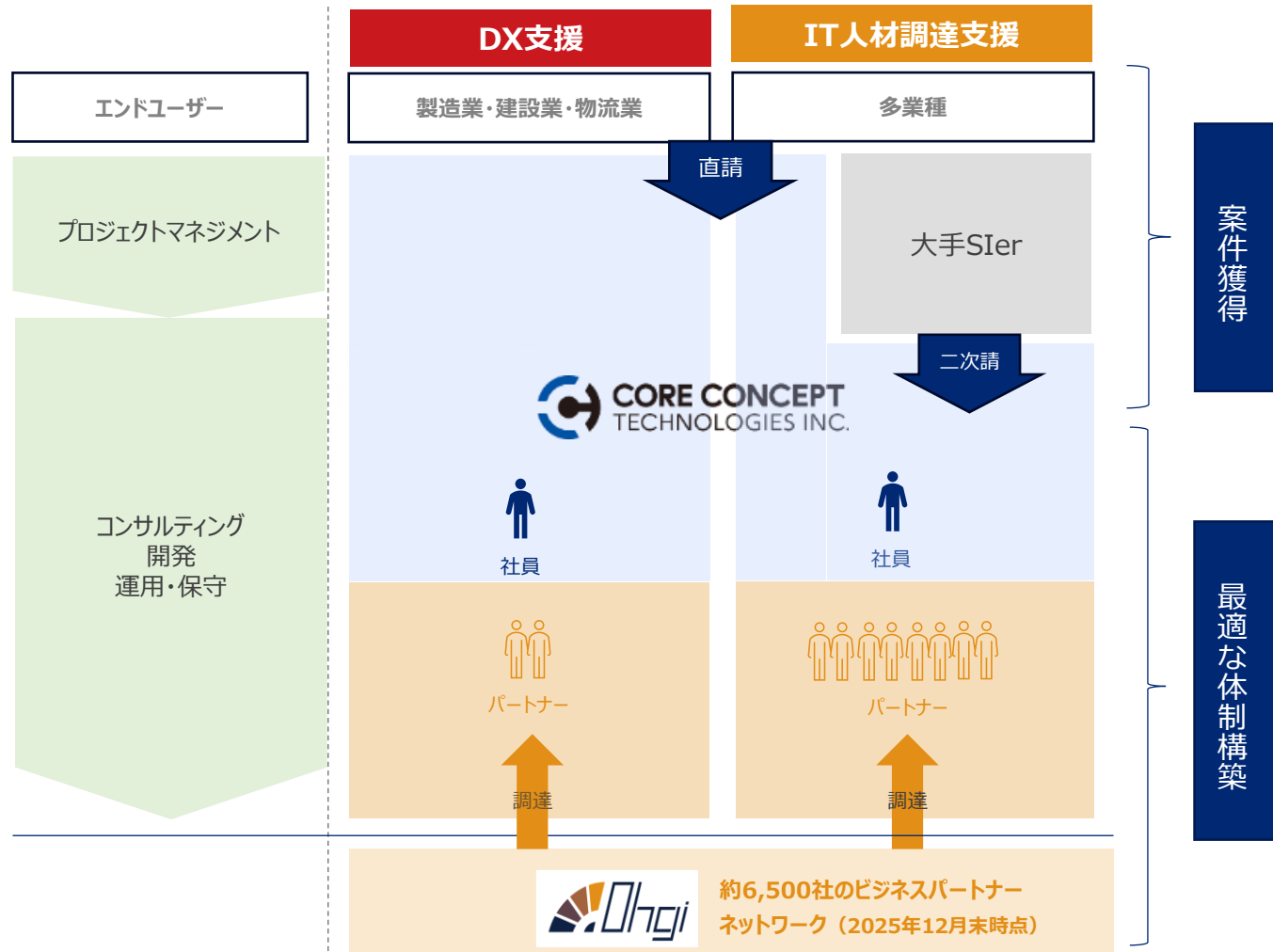
- 特定業種にフォーカスしたDX支援(直請け)とあらゆる産業にリーチするIT人材調達支援(二次請け)で豊富な案件を獲得、「Ohgi」によるレバレッジでトップラインを伸ばす

DX支援

- ✓ 売上は人月単価の積み上げ（業務委託契約）
- ✓ AIを中心とした技術力、ものづくりへの深い知見を強みとしてエンドユーザーから直請けするため高収益
- ✓ 標準機能モジュール+カスタマイズ開発基盤である「Orizuru」や、DX支援メソドロジー「CCT DX-Method」を活用

IT人材調達支援

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



- 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


 AGC


 TORAY 東レエンジニアリング株式会社


 HIROSE


 MISUMI

 100年をつくる会社  

 鹿島


 TAKENAKA


 MAEDA 前田建設


 センコー


 Digital Garage

## IT人材調達支援


 CTC


 INTEC  
TIS INTEC Group


 SCSK


 NS Solutions


 NRI 野村総合研究所  
Nomura Research Institute


 WingArc  
The Data Empowerment Company


 Simplex Inc.

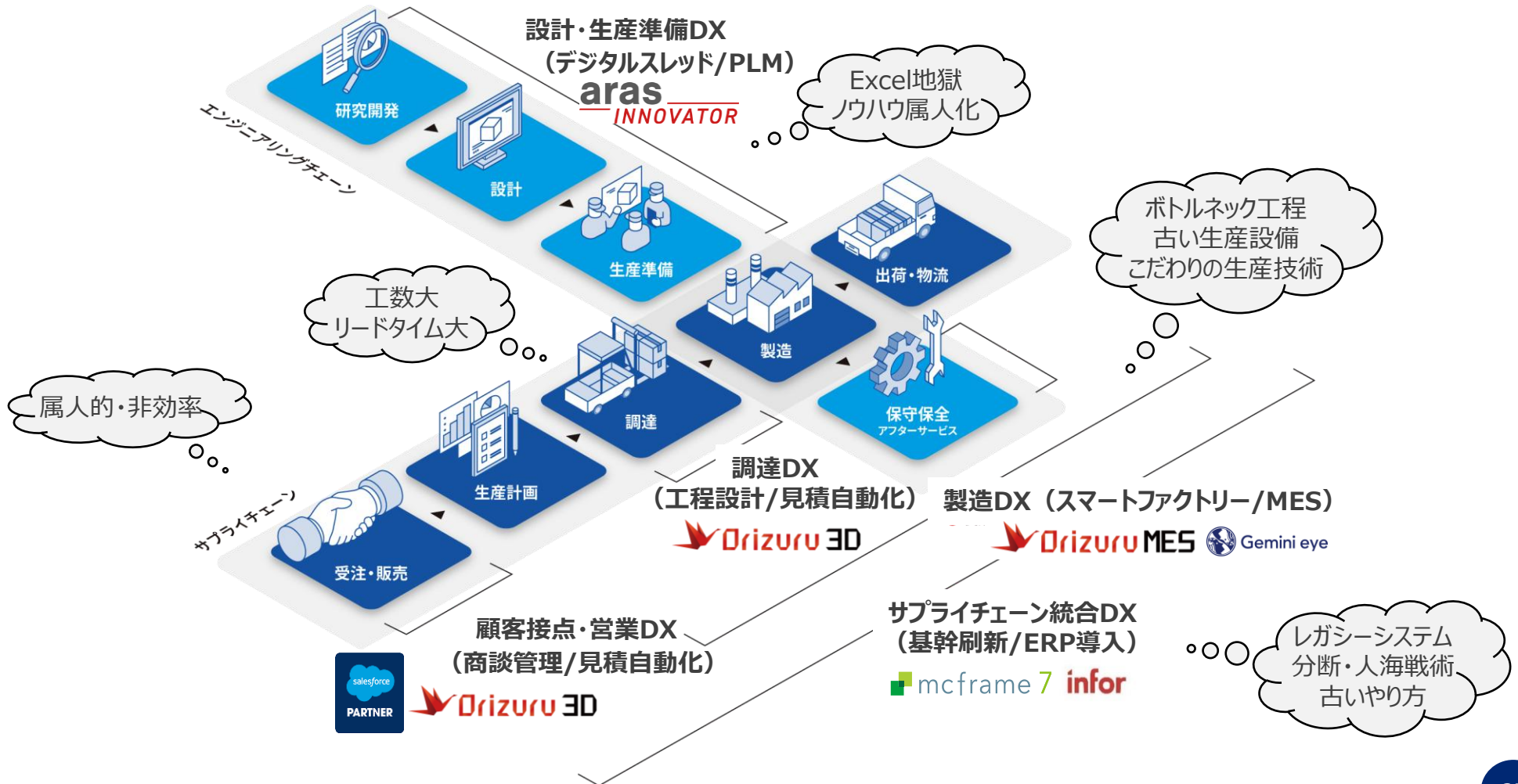

 電通総研


 弥生

- 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

	システム構成	提供ソリューション	方針
マーケティング 営業管理 システム	<p><b>MA</b></p> <p>リード獲得</p> <p><b>CRM/SFA</b></p> <p>顧客管理 営業管理</p>	<p>CCT</p> <p>パートナー</p> <p></p> <p></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Salesforceとは2014年以来、パートナーとして実績を積み重ねており、2021年に製造業エキスパートに認定</li> <li>• 2025年4月よりウイングアーク1st、WARPパートナーグレード Goldに昇格</li> <li>• 顧客ニーズに応じて適切なソリューションを選択</li> </ul>
データ分析 帳票	<p><b>BI/AI/帳票</b></p> <p>データ可視化 予測 帳票</p>		
基幹システム (管理)	<p><b>ERP</b></p> <p>会計 在庫管理 プロジェクト管理</p> <p>販売管理 生産管理 予算管理</p>	<p></p> <p></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• SAPと2024年にパートナー契約締結</li> <li>• 製造業向けERPのmcframe、Inforに注力</li> </ul>
業界特化 ミドルウェア システム (計画/実行)	<p><b>1</b> 受注 → 設計 → 調達 → <b>2</b> 製造 → 物流</p> <p><b>MES</b> <b>WMS</b></p> <p>CAD PLM</p>	<p><b>1</b> </p> <p><b>2</b> </p> <p></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 業務知見が重要な業務のコアソリューションはOrizuruに集約して対応</li> <li>• 2025年、Aras Innovator「Certified」パートナー認定</li> <li>• 子会社DDS起点でTeamcenterも対応</li> </ul>
現場システム (制御)	<p>PLC DCS</p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Orizuruと連携</li> </ul>

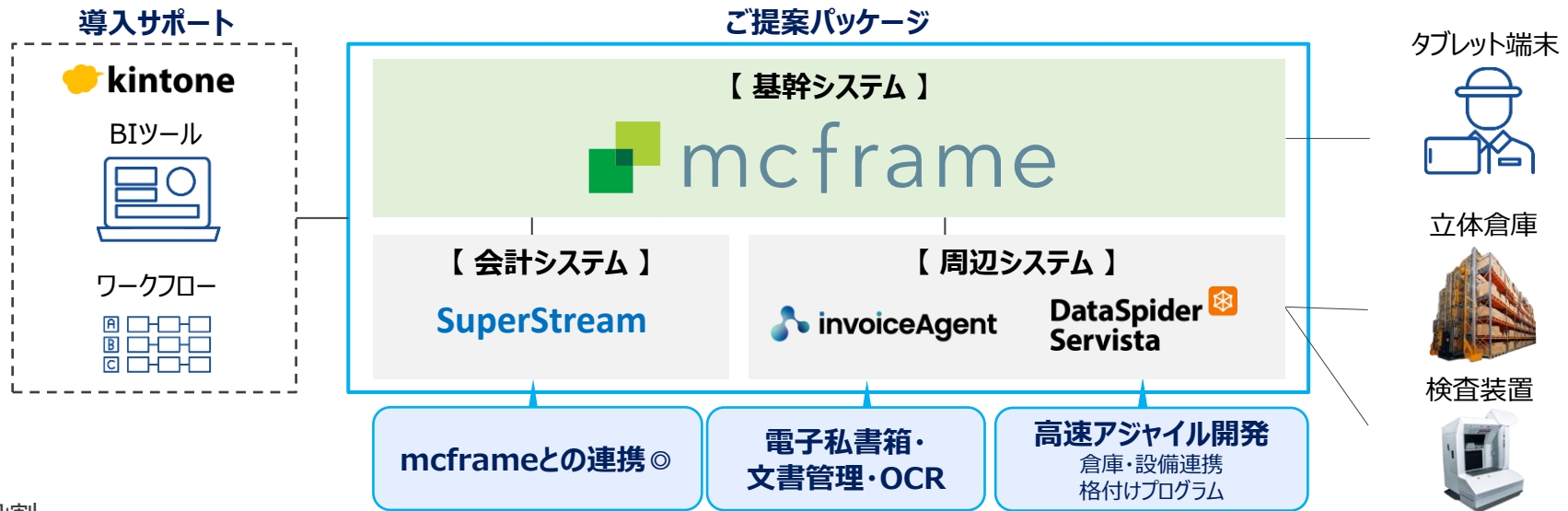
- 中堅～大手製造業のお客様の事業・業務課題を解消すべく、DXを迅速かつ低コストで実現



## 基幹システム刷新支援

中期経営計画に掲げたVision（スマートな経営管理、ガバナンス強化、業務効率の向上、コスト削減、働き方改革）を達成するため、数十年に渡り使用されてきた**レガシーな基幹システムを刷新**

CCTは**mcframe 7 へのFit to Standard**と**CCT-DX Method**による**高速アジャイル開発**でプロジェクトを支援



## 当社の役割

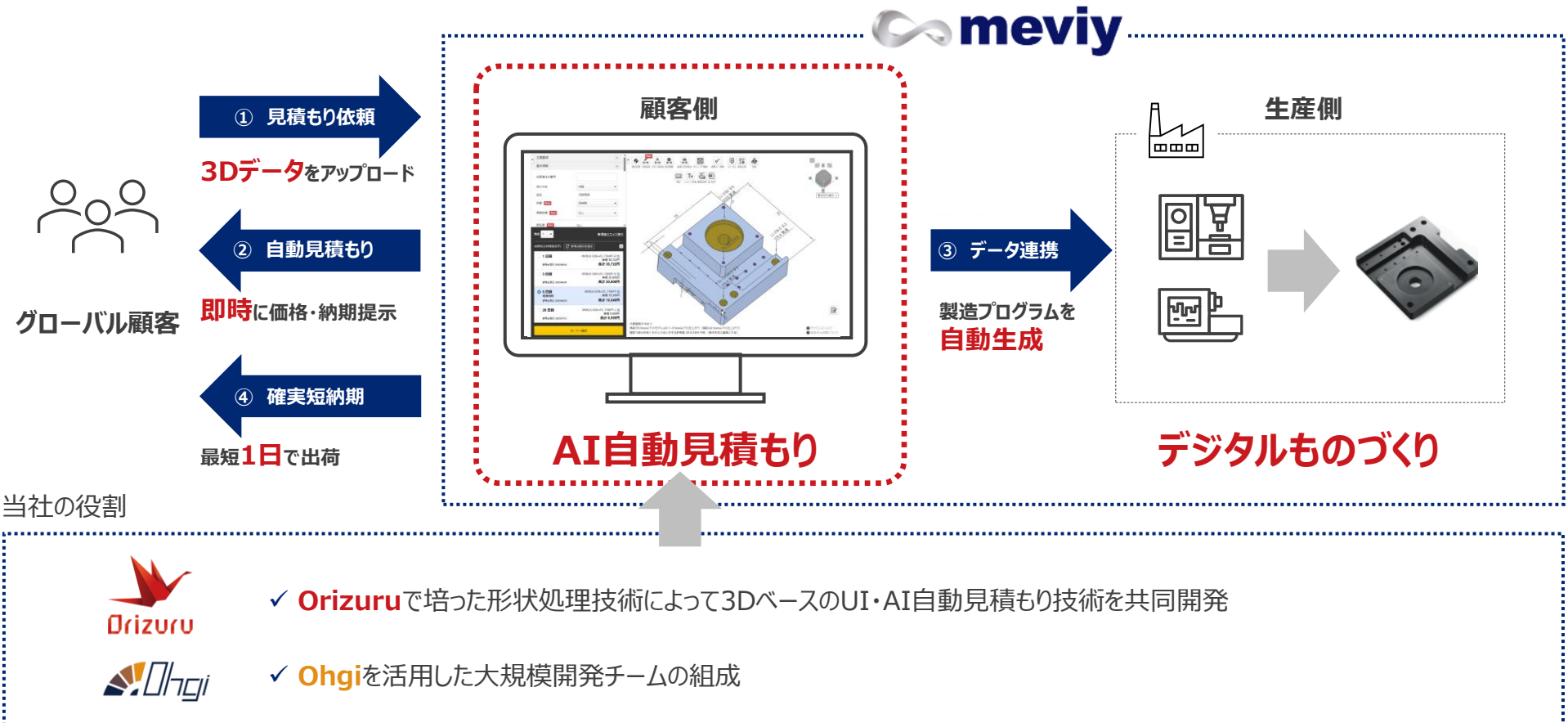



- ✓ mcframeの知見に加え、MESを含む製造業のDX実績を活かして全体最適化を支援
- ✓ **業界ベストプラクティスの標準導入**でパッケージの機能を最大限に生かしつつ、標準機能外の競争領域については**CCT-DX Method**による**高速アジャイル開発**で対応
- ✓ **Ohgi**を活用した専門性の高いチームの短期組成

※kintoneはサイボウズ株式会社の登録商標です

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

## ■ 目的と成果：

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

## ■ 実施した施策：

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



## 当社の役割



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



- 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.