



**2022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）

2022年8月12日

1	エグゼクティブ・サマリー	P3-
2	業績報告	P5-
3	成長戦略	P16-
4	A P P E N D I X	P22-

1 エグゼクティブ・サマリー

トピックス

2022年6月21日開示

- **SOLIZE(株)の金型設計製造NAVIシステム「KATANAVI」事業を譲り受け**

2022年7月21日開示

- **(株)ミスミグループ本社と合併会社(株)DTダイナミクス社を設立**
- **当初計画を大きく上回る業績推移に伴い、通期業績予想を上方修正**

前年同期比で大幅な増収・増益

2022/12 期 Q2決算	売上高	5,734 百万円	前年同期比	+66.5 %
	営業利益	690 百万円	前年同期比	+209.9 %
	営業利益率	12.0 %	前年同期比	+5.6 ポイント

©2022 Core Concept Technologies Inc.

4

金子武史（以下、金子）：コアコンセプト・テクノロジーの代表取締役社長の金子と申します。それでは、2022年12月期第2四半期決算説明会を始めさせていただきます。よろしくお願いいたします。

まず、エグゼクティブ・サマリーです。トピックスは3点あります。

1点目に、SOLIZE株式会社より金型設計製造NAVIシステム「KATANAVI」事業を譲り受けました。

2点目に、株式会社ミスミグループ本社と合併会社の株式会社DTダイナミクスを設立します。

3点目に、当初計画を上回る業績推移に伴い、通期の業績予想を上方修正しました。

続いて、2022年12月期第2四半期決算のサマリーですが、売上高は前年同期比66.5パーセント増の57億3,400万円という結果になりました。営業利益は前年同期比209.9パーセント増と大幅な増益となる6億9,000万円の着地となり、営業利益率は前年同期比5.6ポイントアップの12.0パーセントとなりました。

2 業績報告

◆ 前年同期比で大幅な増収増益

(売上高+66.5% 営業利益+209.9%)

◆ 7/21付けで業績予想を上方修正

単位：百万円

	2021 Q2	2022 Q2	増減額	増減率	業績予想 (修正後)	進捗率
売上高	3,443	5,734	+2,291	+66.5%	11,622	49.3%
外注費	1,985	3,384	+1,399	+70.5%	-	-
人件費	593	693	+99	+16.8%	-	-
その他原価	137	249	+112	+81.5%	-	-
売上総利益	727	1,407	+679	+93.4%	-	-
販管費	504	716	+212	+42.0%	-	-
営業利益	222	690	+467	+209.9%	1,105	62.5%
経常利益	224	714	+490	+218.0%	1,126	63.5%
当期純利益	146	524	+377	+257.0%	781	67.1%
売上総利益率	21.1%	24.5%	+3.4P	-	-	-
営業利益率	6.5%	12.0%	+5.6P	-	9.5%	-
外注費率	57.6%	59.0%	+1.4P	-	-	-

©2022 Core Concept Technologies Inc.

6

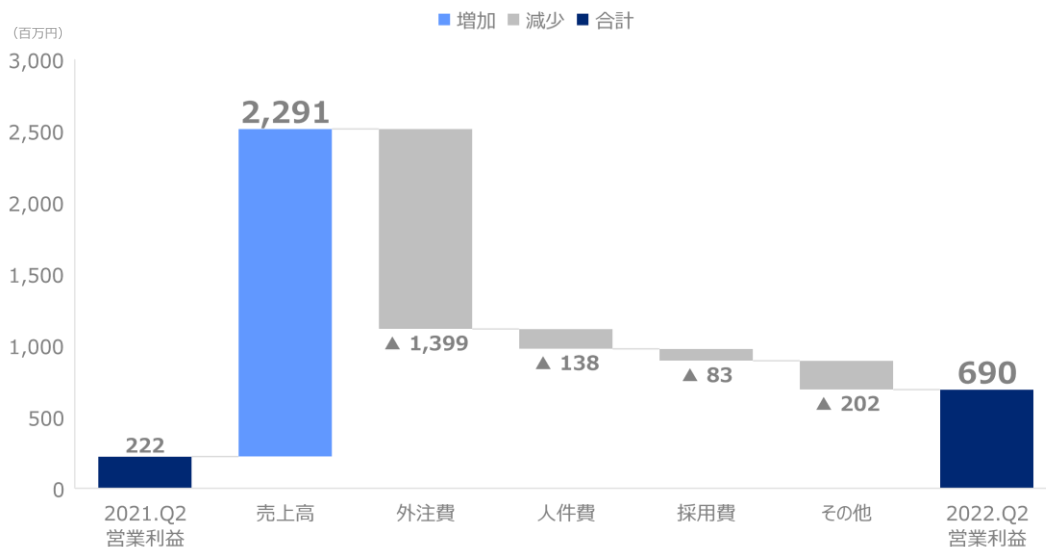
続いて業績報告です。損益計算書に関しては、前年同期比で大幅な増収増益であり、売上高66.5パーセント増、売上総利益93.4パーセント増と順調に伸びています。それに伴い、先月7月21日付けで業績予想を上方修正しました。営業利益・経常利益・当期純利益に関しても、それぞれ前年同期比200パーセント以上増となっています。

基本的にはトップラインを伸ばしながら、営業利益を段階的に向上させるような事業運営を心がけており、その結果が出ているものと認識しています。

修正後の業績予想について、現在の第2四半期時点の進捗率は、売上高が49.3パーセント、営業利益・経常利益・当期純利益に関しては60パーセントを超えており、業績予想の達成に向けて順調に進捗しています。

売上高の拡大に伴い営業利益は大きく増加

(前年同期比 +467 百万円 +209.9%)



©2022 Core Concept Technologies Inc.

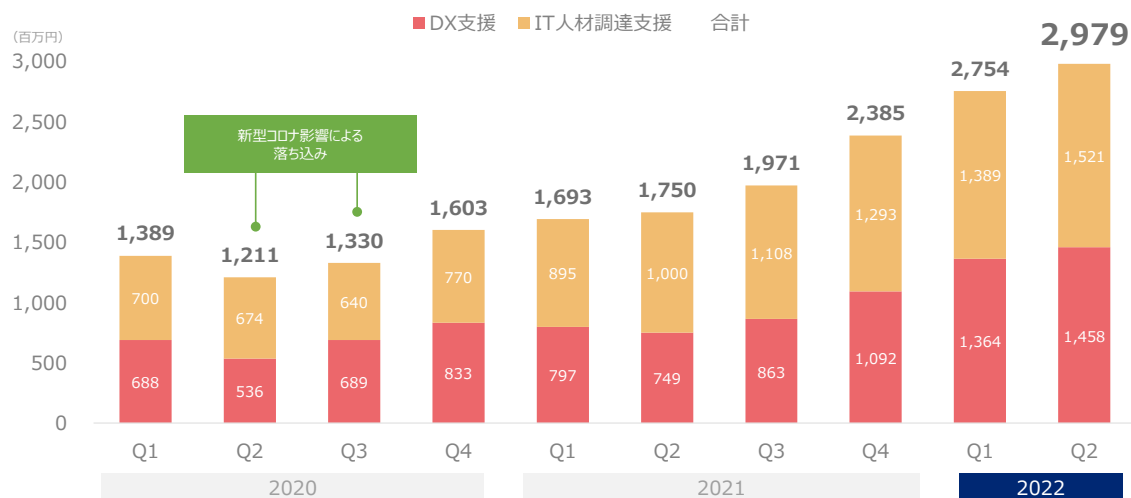
7

営業利益の増減要因の内訳です。2021年第2四半期の営業利益は2億2,200万円でしたが、2022年第2四半期は6億9,000万円と、4億6,700万円の増益となっています。

基本的には、売上高の拡大に伴い営業利益が増加しており、その結果として、営業利益率は10パーセントを超えるパフォーマンスになっています。このように、今後もトップラインを伸ばすことで収益性も向上させていきます。

当期は上期が計画を大幅に上回り、下期は上期より微増となる見込み

- 2022/Q2はDX支援、IT人材調達支援いずれも前年同期比及びQ1対比で増収
- 2020/12期は新型コロナ禍の影響でQ2、Q3が通常よりも落ち込んだが、2021/12期は通常の推移に戻り、加えてQ3、Q4が好調
- 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）にかけて検収が増加していく傾向



©2022 Core Concept Technologies Inc.

8

四半期売上高の推移です。2020年の第2四半期・第3四半期は、新型コロナウイルス感染拡大の影響により売上高が落ち込みましたが、その後は順調に業績を伸ばしており、当期についても増収傾向で非常に順調です。

営業利益率はQ1/Q3が高く、Q2/Q4が低くなる傾向

- 2022/Q2は4月入社の新卒と中途採用に伴う人件費・採用費が大きく膨らんだ結果、営業利益率は9.5%となった（前年同期比では大幅改善）
- 採用の強化や大型案件のフェーズによる利益率変動の影響、Q4の決算賞与引当金計上（予定）により、下期の利益率は上期対比で低下見込み



©2022 Core Concept Technologies Inc.

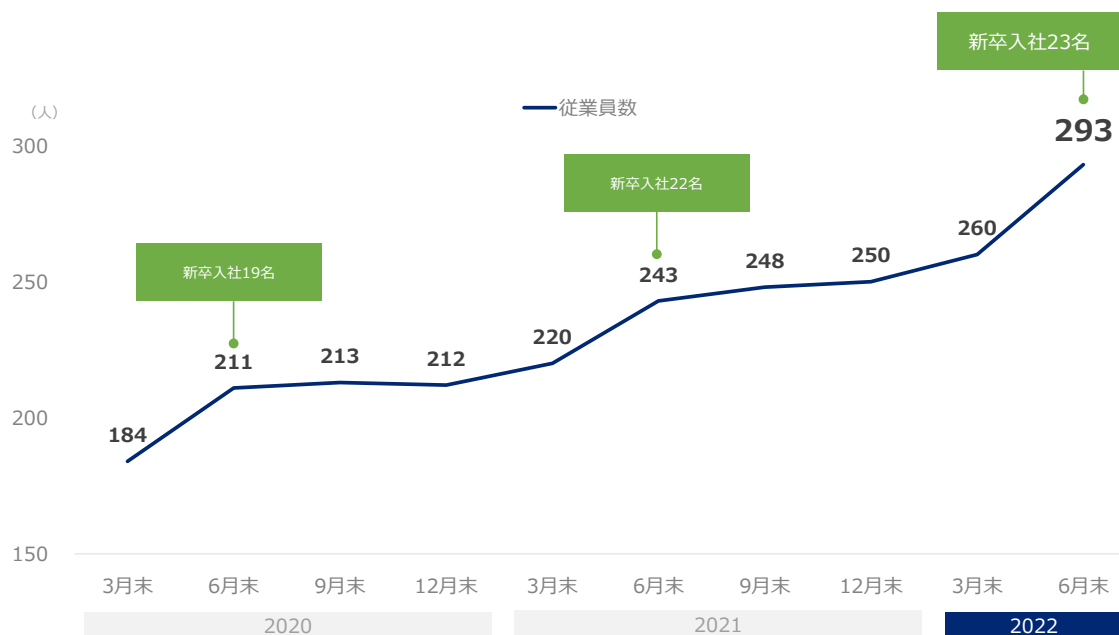
9

四半期営業利益の推移については、売上高と異なり季節性変動の影響があります。基本的に営業利益率は第1四半期と第3四半期が高く、第2四半期と第4四半期が低くなる傾向にあります。

その理由として、当社は第2四半期に毎年新卒社員が入社することが挙げられます。今年は23名が入社しましたが、来年は30名近くが入ってくる見込みです。彼らに仕事がアサインされて活躍していくのが第3四半期以降となるため、第2四半期に関しては、主に人件費が利益の下方圧力になる傾向にあります。新卒社員や、4月以降に入社した中途社員が活躍していく第3四半期以降は、利益率も定常な状態に戻っていきます。

第4四半期に関しては、実績が計画を上回った場合に翌期の3月に決算賞与を支給しており、それに伴う賞与引当金が計上されるため、営業利益率が低くなる傾向があります。

採用活動に注力しており、従業員数は順調に増加している



©2022 Core Concept Technologies Inc.

10

従業員数については、非常に業績が堅調なことから、社員数を増やそうと取り組んでおり、順調に進んでいます。足元では新卒23名に中途入社も加えると、300名弱の社員数になっています。

DX支援・IT人材調達支援ともに大幅な増収増益

単位：百万円

	2021 Q2	2022 Q2	増減額	増減率
売上高	3,443	5,734	+2,291	+66.5%
DX支援	1,547	2,823	+1,276	+82.5%
IT人材調達支援	1,896	2,911	+1,014	+53.5%
売上総利益	727	1,407	+679	+93.4%
DX支援	486	961	+474	+97.6%
IT人材調達支援	241	446	+205	+85.1%
売上総利益率	21.1%	24.5%	+3.4P	—
DX支援	31.4%	34.0%	+2.6P	—
IT人材調達支援	12.7%	15.3%	+2.6P	—
受注残高	1,384	1,960	+576	+41.6%
DX支援	638	1,027	+388	+60.9%
IT人材調達支援	746	933	+187	+25.1%

©2022 Core Concept Technologies Inc.

11

当社はDX支援とIT人材調達支援の2つの事業を手がけていますが、その売上と利益の内訳についてご説明します。どちらも大幅な増収増益で、DX支援の増加率がIT人材調達支援の増加率を若干上回っていますが、どちらもバランスよく伸びています。今後もこの2つの事業の売上割合を50パーセント・50パーセントくらいの比率で、バランスよく成長させていくことが最適だと考えています。

トップラインは高成長を継続し、営業利益率も上昇

売上高・売上高成長率の推移

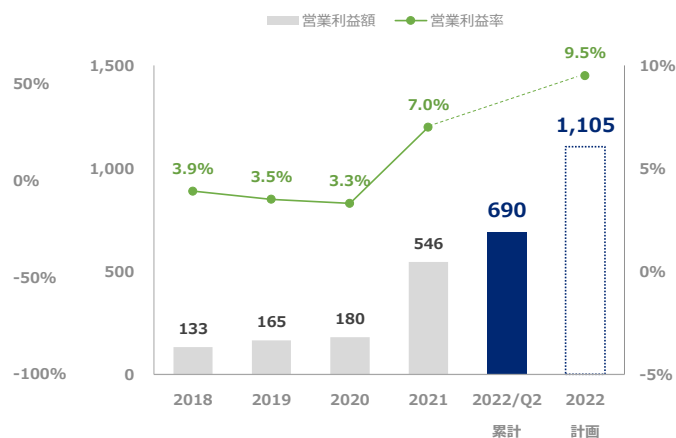
- 2020/12期は新型コロナ禍で見込んでいた受注の遅れやプロジェクト納期が伸びるといった影響を受け、成長率が鈍化
- 2021/12期も新型コロナ禍の影響は残存も、成長率は回復
- 2022/Q2は計画達成に向けて順調に推移



※2017/12期→2021/12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
- 2021/12期から利益拡大



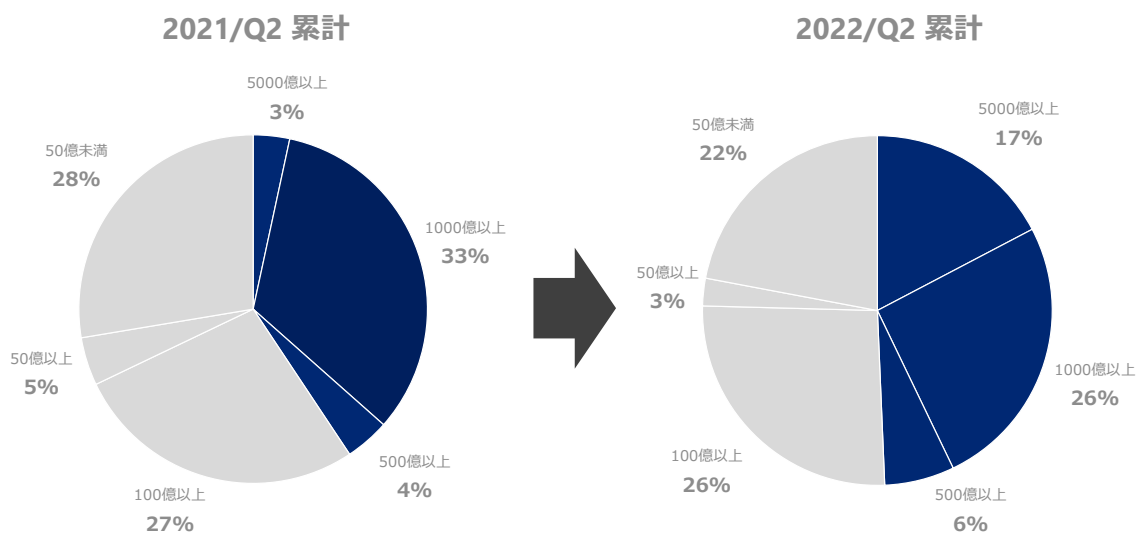
©2022 Core Concept Technologies Inc.

12

財務ハイライトとして、売上高と営業利益率の推移を示しています。現在、平均40パーセント弱の高い売上高成長率で推移しており、当期は49パーセントとなる計画です。今後も先読みをきちんとした事業運営でトップラインを伸ばしていこうと考えています。

営業利益の改善も段階的に進めており、営業利益率は当期9.5パーセントの計画に対して第2四半期累計は12パーセントと、計画を上回って推移しています。こちら、トップラインを伸ばすことで営業利益率を高めていきます。お客さまに提供する価値を評価いただく指標は粗利と考えていますが、その粗利をさらに伸ばし、営業利益も結果的に拡大していけるような運営を進めていこうと考えています。

DX支援実績を背景とした積極的な提案活動により、 大企業との取引が大幅に拡大



©2022 Core Concept Technologies Inc.

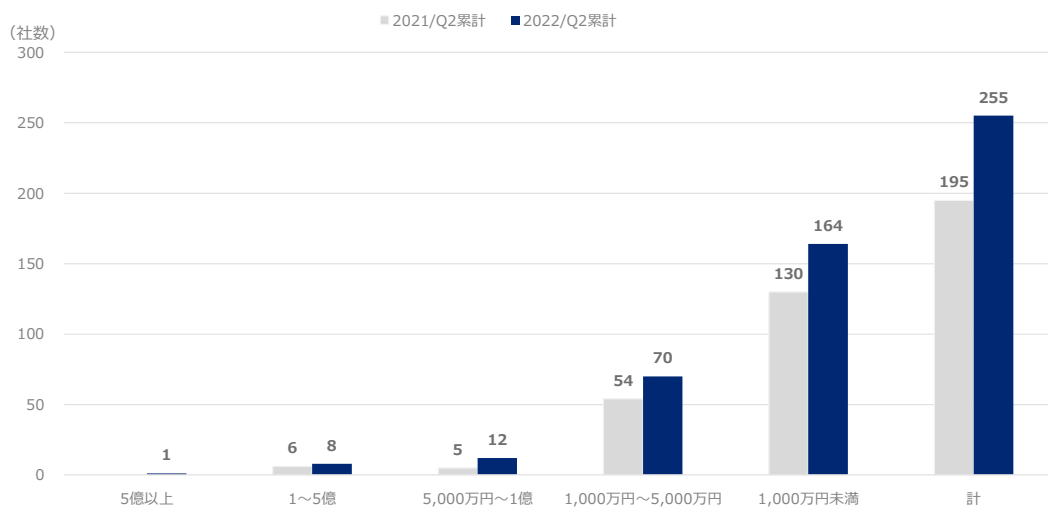
13

売上や利益を上げるための源泉は、「きちんとお客さまに評価されること」になりますが、DX支援の実績を大きな強みとした積極的な提案活動が結果につながっており、大企業との取引が大幅に拡大しています。

こちらの円グラフは、当社売上構成を顧客売上規模別に示したもので、2021年第2四半期累計では売上高500億円以上のお客さまが約40パーセントでしたが、現在は約50パーセントであり、約10パーセント増となっています。

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

売上高別取引先数



©2022 Core Concept Technologies Inc.

14

取引先数も伸びており、昨年度195社だった取引先が、現在は255社になり、大企業の割合も、全体的なお客さまの口座件数も、どちらも伸びています。この傾向をきちんと維持し、さらにお客さまから評価をいただき、追加のご注文をいただけるような信用・信頼を重ね、成長させていきます。

好業績による利益剰余金増加で自己資本比率が向上

単位：百万円

	2021/12 期末	2022/12 Q2	増減額	主な増減要因
流動資産	3,031	3,658	+626	売上拡大に伴う売掛金増加+461
現金及び預金	1,341	1,566	+224	営業CF+190
固定資産	741	741	▲0	
資産合計	3,773	4,400	+626	
流動負債	1,617	1,728	+110	外注費増加に伴う買掛金増加+145
固定負債	194	165	▲28	
純資産	1,961	2,506	+544	利益剰余金+524
負債純資産合計	3,773	4,400	+626	
自己資本比率	52.0%	56.9%	+5.0P	

©2022 Core Concept Technologies Inc.

15

貸借対照表です。特に大きな問題はなく、自己資本比率は現在56.9パーセントで、そろそろM&A等も戦略の中に組み込みながら成長していけるような財務体力がついてきています。

以上、業績のご報告になります。

3 成長戦略

領域	戦略	具体的施策		
DX支援 (Orizuru)	利用料収入（ストックビジネス）の導入	Orizuru EC	Orizuru MES	
	産業領域の拡大	物流・倉庫	医療（歯科技工）	化学・食品
IT人材調達支援 ビジネスパートナー ネットワーク	顧客・エリアの拡大	大手SIerとの取引拡大	地方（ニアショア）へ Ohgi展開	
	利便性の向上(Ohgi)	IT人材需給ヒートマップ	AIによる高精度マッチング	請求・支払管理
M&A・提携	リソースの確保	中小IT企業・ベンチャーへのM&A		
	産業領域の拡大	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		

ここからは、成長戦略についてご説明します。こちらのスライドは、当社が考えている成長戦略のサマリーです。戦略に関してはロジックが非常に重要だと思っており、因果関係に基づいて、再現性のある事業拡大を志向していくことが基本戦略になります。

事業領域として、DX支援、IT人材調達支援、M&A・提携を、足元では戦略の中に組み込んで進めています。以下、それぞれの領域についてご説明します。

まず、DX支援は現在、製造業・建設業の多くのお客さまに取引先としてご評価いただける状況になっています。今までプロジェクトベースで構築支援していたものも多数ありますが、一つひとつ構築していたものを、機能の標準化により再現できる領域を増やすことで、「Orizuru」という当社DX製品の利用収入を上げていく取り組みも並行で進めています。

「Orizuru EC」「Orizuru MES」と社内では呼称していますが、このような標準機能の拡大により、より粗利率の高い売上構成比に上げていく取り組みを強めていきます。

これまでは製造業・建設業に絞って、当社の「弱者の戦略」をより効かせるかたちで実績を上げてきましたが、実際にはDXの需要は他産業にも豊富にあるため、今後は物流や倉庫といった流通業でもDXがより盛んになっていくものと考えます。

このように横の産業に参入し、そちらの売上を獲得していくような産業領域の拡大にも、じわじわと力を入れて進めています。数年後には、製造業・建設業に加えて、第3、第4の産業へと

柱を増やしていくことがDX支援の戦略になります。

2つ目の領域のIT人材調達支援は、どこの産業でも引く手あまたの優秀なITエンジニアを、当社のネットワークを駆使してプロジェクトにアサインしていくという事業領域です。

戦略としては、当社と同業、競合に当たるような大手SIerやサービスプラットフォーマーとも、ぶつかるのではなくコラボレーションしながら両立していこうと考えています。当社は、「産業をより魅力的に活性化していこう」という志を持っている企業ですので、同業の方々が求めているエンジニアも、「Ohgi」のネットワークから適切なタイミングでご紹介し、魅力的な仕事に従事されることで、成長していけるエンジニアの数をもっと増やしていこうと考えています。

大手SIerやサービスプラットフォーマーとの協業を拡大しながら、その中で活躍していくエンジニア数を増やし、IT人材調達支援の売上・利益もさらに伸ばしていくという方針です。

同時に、「Ohgi」の利便性の向上として、さまざまなAIをはじめとしたトラックレコードをベースとして、最適に制御する機能についても着々と開発を進めています。エンジニアがよりタイムリーに最適な仕事に従事し、各事業会社のDXを支援できる活躍の場を広げていければと考えています。

特に地方の中小企業のエンジニアの方々を、都心の大手事業会社への仕事にも直接アサインできるようなニアショアへのエンジニアネットワークの拡大にも力を入れていこうと考えています。

3つ目のM&A・提携については、上場してようやく戦略に組み込める段階になりましたので、これから積極的に進めていこうと考えています。当社が事業拡大していくうえで、協力会社だけに頼るのではなく、M&Aを推進し、グループ企業に核となる部分を担っていただくことは非常に重要です。外注と内製のバランスを取りながら、M&Aによる社員数の拡大を戦術の中に組み込んでいこうと考えています。

DX支援に関しては、流通業をはじめ、他産業への参入を段階的に進めていく方針でいます。その際に、要素技術を強みとして持っている中小のベンチャー会社とも積極的にコラボレーションしながら、お互いの意向が合えばM&Aでグループに入っていただくという動きも、ご縁があれば積極的に進めていきたいと思えます。

以上のように、引き続きDX支援とIT人材調達支援の2つの強みを活かしながら、どちらも面を広げていき、事業規模を拡大し、利益を高める戦略を展開していきます。

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	2020年（億円）	2030年度予測（億円）	2020年度比成長（倍）	
交通・運輸	2,780	12,740	4.5	← 今後の注力分野
金融	1,887	6,211	3.2	
製造	1,620	5,450	3.3	← 現在の注力分野
流通・小売	441	2,455	5.5	← 今後の注力分野
医療・介護	731	2,115	2.8	← 今後の注力分野
不動産	220	970	4.4	
自治体	409	4,900	11.9	
営業・マーケティング	1,564	4,500	2.8	
カスタマーサービス	410	802	1.9	
その他	3,759	11,814	3.1	
	13,821	51,957	3.7	

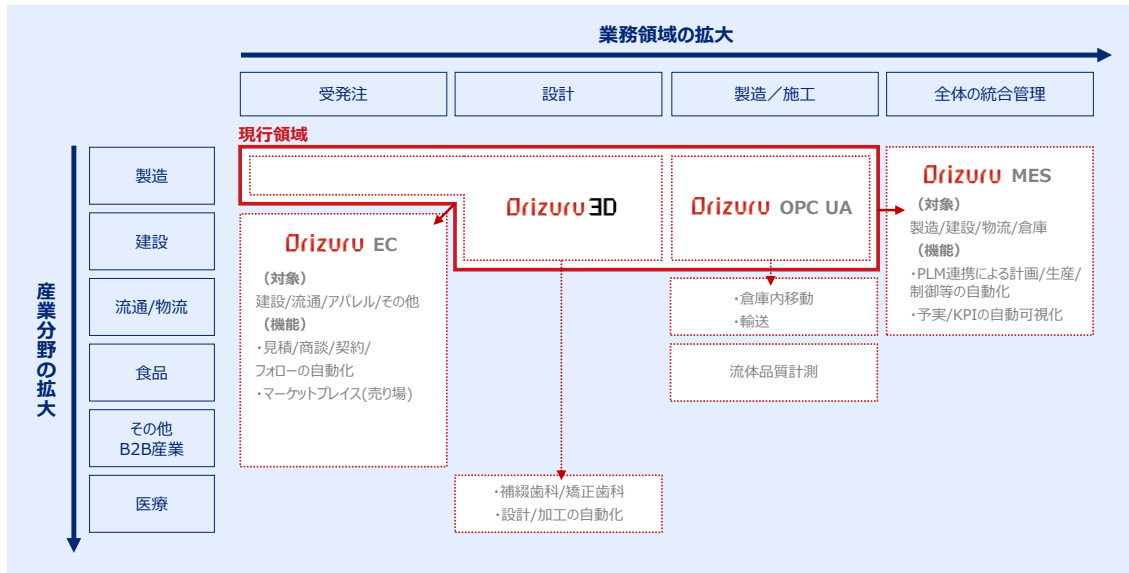
※出所：富士キメラ総研 2022年1月13日「2022デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」

©2022 Core Concept Technologies Inc.

18

こちらのスライドは、DX市場規模の内訳についてです。これまでの当社の強みを活かすかたちで、物流や流通業を今後の注力分野として考えています。

「Orizuru」の機能拡張によりDX支援領域を拡大。 製造業・建設業と親和性が高い産業へ順次横展開



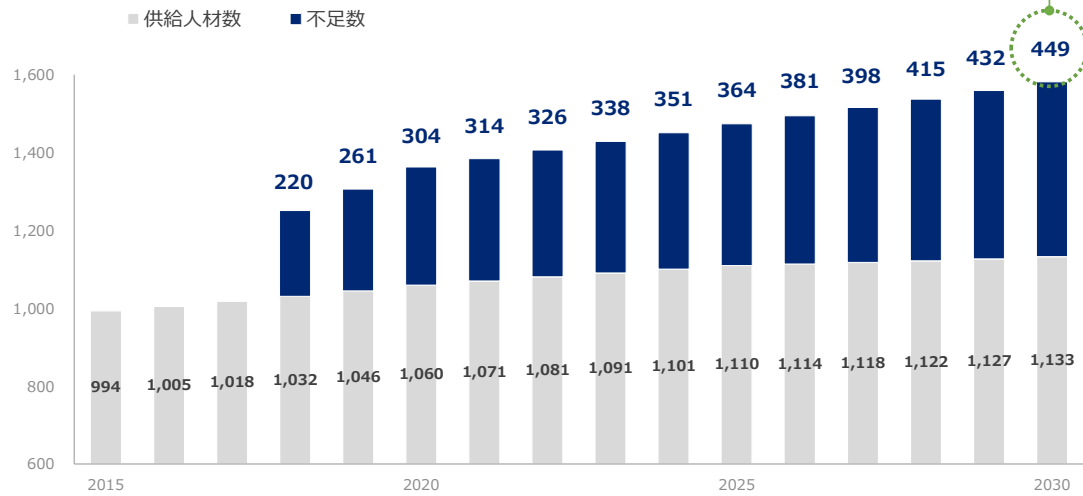
©2022 Core Concept Technologies Inc.

19

その際には、何も準備なしに参入するのではなく、「Orizuru」の標準機能をその産業に合わせて事前にある程度備え、お客さまに営業段階からDX支援後の未来を見せることで、アジャイル開発などに共同で取り組むような支援を拡大し、横展開を進めていきます。

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



©2022 Core Concept Technologies Inc.

20

また、IT人材の調達力はどの産業においても非常に需要が高いため、こちらは産業を問わず、新しい産業に対しても優秀なエンジニアネットワークがあり、即時プロジェクトにアサインできるという強みを活かせると考えています。

「Ohgi」を顧客企業に提供しプラットフォーム化を目指す



©2022 Core Concept Technologies Inc.

21

同時に、粗利益率を上げていくために、「Ohgi」の機能をさらに拡充していきます。他産業の事業会社でもITエンジニアが必要な際には、当社の「Ohgi」を利用することで、内部の人材と外部の専門性を持つ人材をプロジェクトのポートフォリオに組み込み、どちらも必要なタイミングで活用してDXを実現していけるようにしたいと考えています。

以上が、当社の成長戦略になります。

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 519,938千円（2022年6月30日時点）

決算期 12月

従業員数 293人（2022年6月30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 ダイヤゲート池袋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

最後に、これまでの内容も含め、当社のサマリーを紹介します。

まず会社概要です。ホームページ等に載っている情報ですので詳細は省略しますが、今年13年目で順調に拡大しております。現在、東京・大阪・福岡と全国に拠点を拡大しながら成長しています。

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。

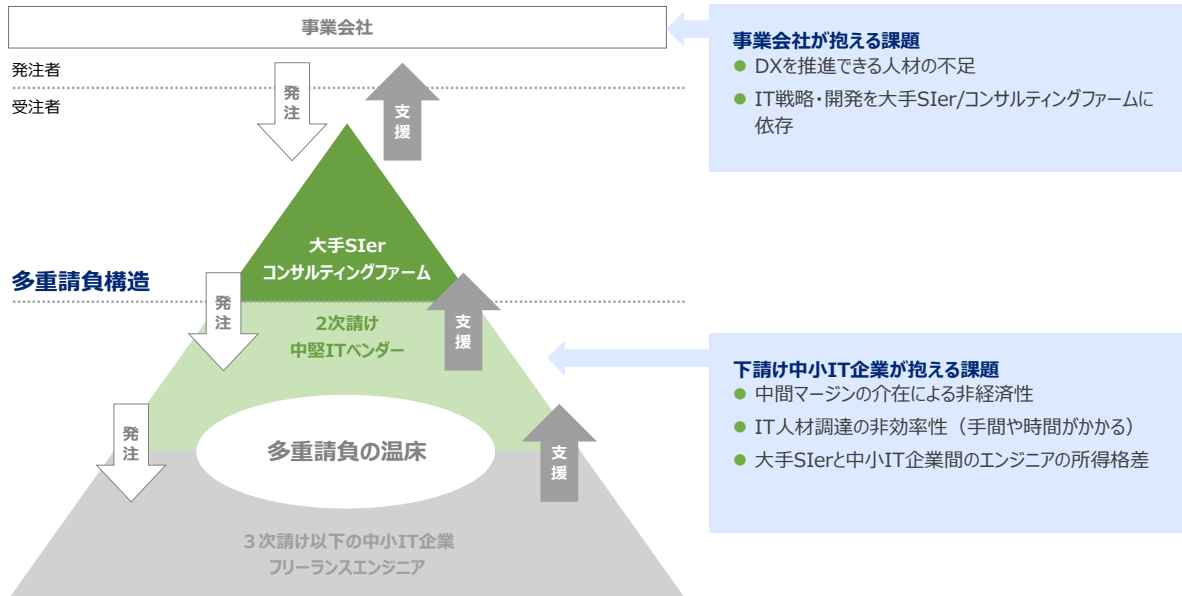
行動指針

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。

当社はIT産業に後発で立ち上げてきた会社です。大手と同じような価値を志向しては不十分であるという問題意識に基づき、IT産業がより魅力的な産業になり、その力を結集することで、その先にいる各産業の事業会社の成長を促進し、日本で世界に勝てる企業を増やすことを目指して事業を進めています。そのような思いを持って、ミッション・ビジョン・行動指針を決め、これからも着実な成長を志向していきたいと考えています。

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



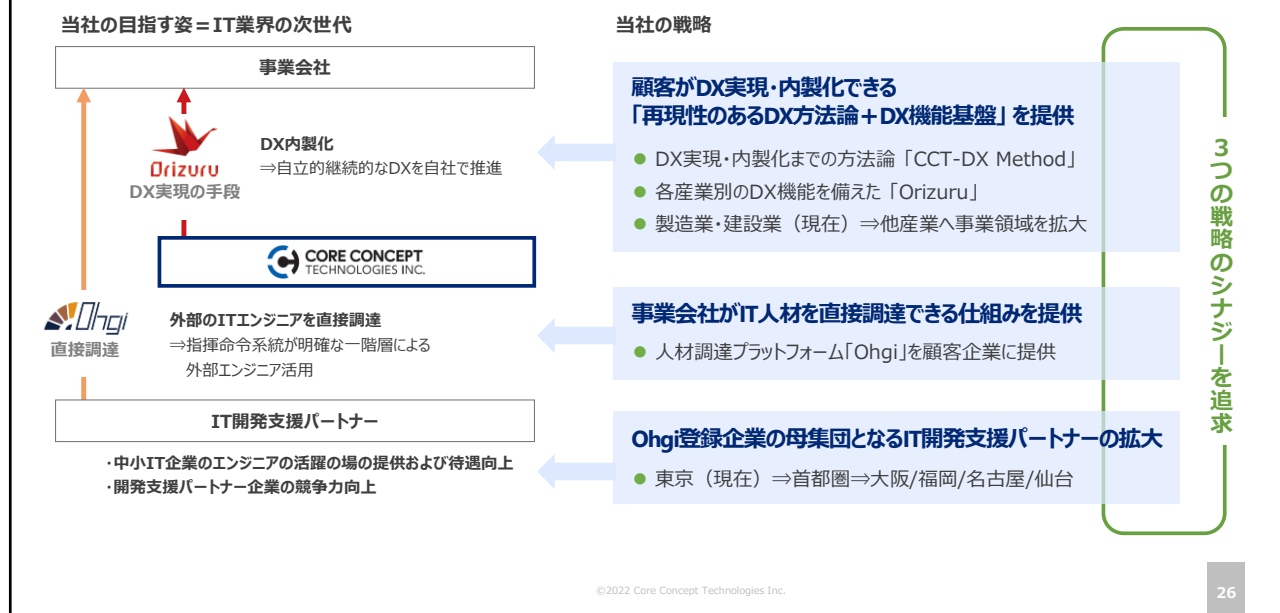
©2022 Core Concept Technologies Inc.

25

特にどのような点に対して貢献したいかという点について、優先度の高いものをご紹介します。IT産業は日本でも大きな産業となっていますが、所得格差や仕事の経験の幅において、中小企業に属しているITエンジニアはなかなか機会を得にくく、多重請負の弊害が出ていると考えます。

当社はこのような構造的な問題に対し、すぐには解決できない現実をふまえながらも、問題解決に向けて一歩ずつ進むことで、この業界を魅力的にするとともに、日本そして世界に貢献できるITエンジニアをより多く輩出することを目指しています。そのための手段として、現在当社が手掛けている事業が役に立てると考え、遂行しています。

**事業会社のDX内製化を実現するため、「再現性のあるDX方法論+DX機能基盤」を提供。
事業会社が外部のIT人材を直接調達できる仕組みを提供し、多重請負構造を解消**



問題解決の手段は、大きく2点あります。1つはDXの内製化支援です。エンジニアがITベンダーに多く属していることが多重請負構造を発生させている一因ですが、欧米では事業会社にITエンジニアが多く勤めており、ITを活用しながら事業を遂行し成長している企業が多いです。

日本でも事業会社が企画能力や実行能力を持つことで、よりスピーディーに事業を強化できると考えます。そのためには、ITエンジニアが事業会社でより活躍できるようにしていく必要があります。

昨今のDXのトレンドは非常によいタイミングだと思っており、IT産業が外側から事業会社に貢献するだけでなく、事業会社のDXを内側から駆動できるようなスキルや志向性を持っているエンジニアには、当社が支援してその活躍の場を作り出していきたいと考えています。そのために「Orizuru」というDX実現の手段だけでなく、DXの方法論も事業会社に積極的に提供しています。

今回、ミスミグループとDTダイナミクスという合併会社を立ち上げることにしました。こちらは、ミスミグループのDX内製化を支援しながらエンジニアの活躍の場をさらに広げていくという当社の考えに共鳴いただき、ともにグローバルに向けて進めていく施策として結実したものです。

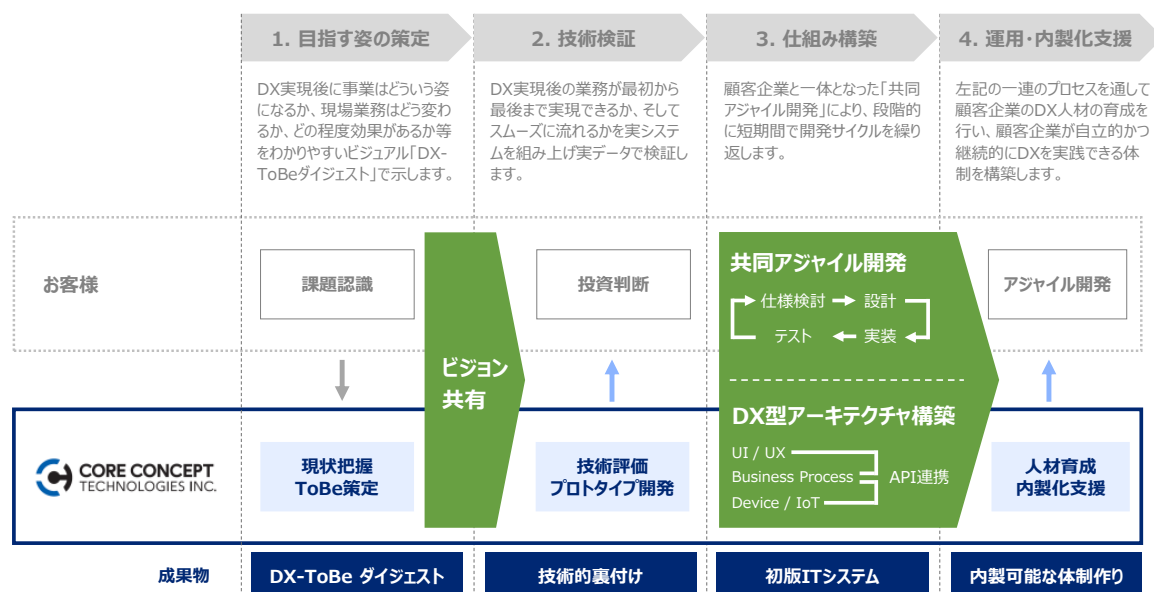
このような実例を他産業に対しても展開し、DXの内製化に伴うエンジニアの活躍の場を広げることで、多重請負構造を解消していこうと考えています。

もう1つは、「Ohgi」のネットワークです。こちらはより直接的に多重請負を解消していく施策で、当社の「Ohgi」プラットフォームでは、事業会社がエンジニアを所属会社から直接調達できる仕組みを作っています。参画している会社やエンジニアの数を着々と増やしていますが、仮に日本のすべての中小IT企業が当社のネットワークに加入したら、理論的にはすべて一階層になります。

これはまだまだ先の話になるかもしれませんが、当社が各産業の魅力的なプロジェクトをいくらでも受注できるような会社になった暁には、エンジニアに対して、DXの実現にも、経済的にも寄与する仕事を直接紹介できます。当社が成長することで、自分たちのできる範囲で多重請負構造の解消に取り組もうと考えています。

この2つを実現するための製品が「Orizuru」と「Ohgi」です。これらの機能をさらに拡充していくことで、IT産業を魅力的にしていきたいと思っています。

DX実現を一気通貫で伴走支援するための独自手法

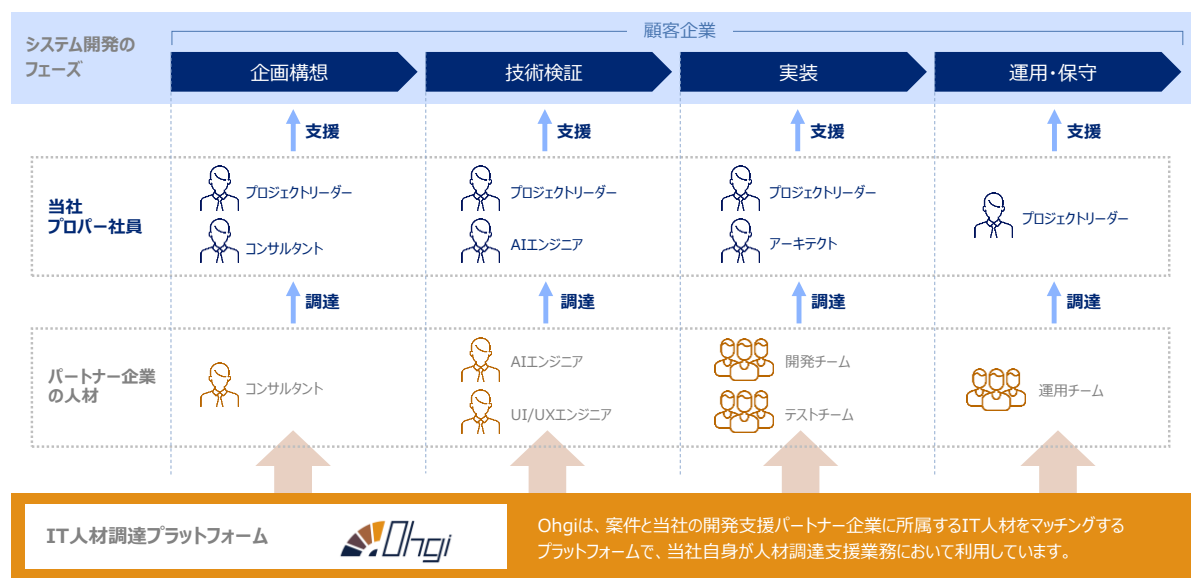


©2022 Core Concept Technologies Inc.

27

CCT-DX Methodは、当社がDX支援プロジェクトで活用しているフレームワークで、お客さまにもポイントをナレッジトランスファーしながら、DX支援を通じたコラボレーションを広げていこうと考えています。

各フェーズで望む人材ニーズ(工程、職種、人数、期間)に「Ohgi」で迅速に調達対応



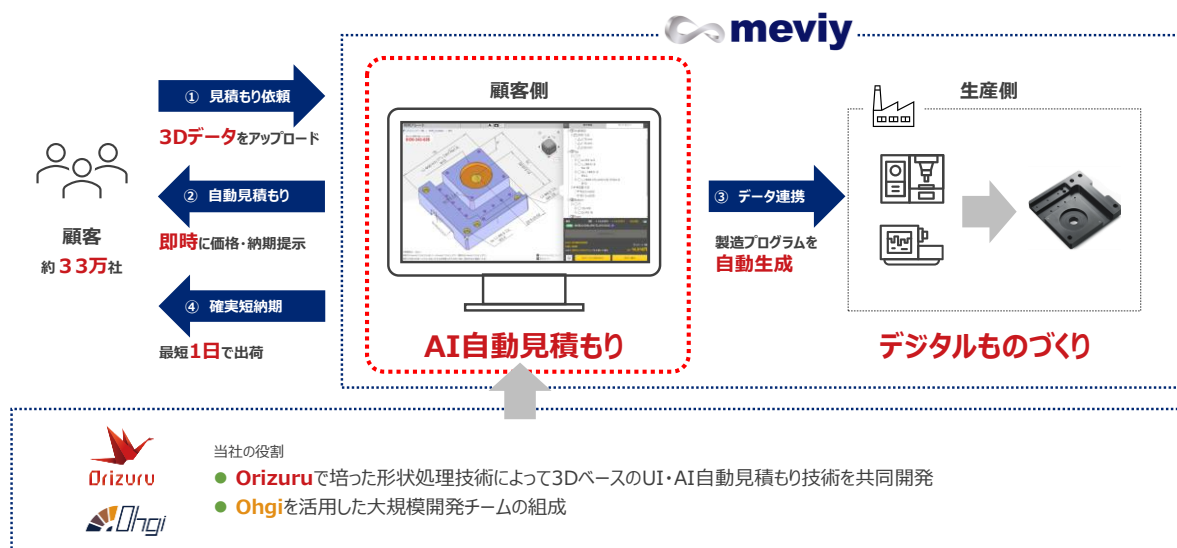
©2022 Core Concept Technologies Inc.

28

IT人材調達支援について、もともとはエンジニアのネットワークを中心に立ち上げてきましたが、コンサルタントやPMO、AIエンジニア、UI/UXエンジニア、あるいは保守やエンハンス開発の人材など、「Ohgi」のネットワークにあらゆるスキルの人材が増加しています。どのようなスキルを持った方でも活躍できるのが現在のIT産業であるため、この「Ohgi」ネットワークをさらに広げていきたいと考えています。

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



©2022 Core Concept Technologies Inc.

29

これらの強みを活かした支援の事例として、ミスミさまとの取引を紹介します。

このたび株式会社DTダイナミクスを共同で立ち上げることにしました。これまでミスミグループには企画段階からDXを支援してきた経緯があり、「meviy」という、日本でも代表的なDXのサービスを一緒に作ってきました。

当社は主に技術的な支援を行っており、具体的には、図面を形状から自動的に解釈する3Dの形状処理技術や、トラックレコードをベースに、いくらで、あるいはどれくらいの納期で見積もればよいかをアルゴリズムで算出するAI技術など、サービスに必要な不可欠な技術領域を中心に支援してきました。

また、この事例では「Ohgi」ネットワークの協力会社のスキルの高い人材も多数活躍しており、結果としてこのようなサービスをリリースすることができました。

このような当社の技術力を活かした特徴的なDX支援サービスを、これからも多数の会社に提供していきたいと考えています。ミスミさまと直接競合するような会社への支援は難しいですが、少し違う領域のDXを支援するようなお客さまに対しては、この事例も紹介しながら、当社の技術力とDXを実現するためのメソドロジーをベースに支援してまいります。

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 IT人材調達プラットフォーム「Ohgi」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meviy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。

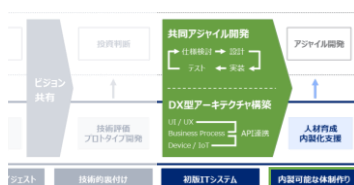
期待する効果：開発の加速、海外サービス提供の加速



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meviy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。IT人材調達プラットフォーム「Ohgi」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



人材ネットワーク「Ohgi」によるDTダイナミクスへの支援内容です。これからグローバルに「meviy」を拡大していくために、生産性や開発力をさらに引き上げていく必要があります。当社の「Ohgi」ネットワークをDTダイナミクスでもフル活用していきます。このようにして、ITエンジニアの活躍の場をさらに広げていきます。

製造業・建設業を中心に幅広い業種に対して支援実績

DX支援



Link to Good Living



IT人材調達支援

野村総合研究所
Nomura Research Institute

The Data Empowerment Company



※五十音順・敬称略

※売上高に占める既存顧客の比率が8割以上となっており、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。

© 2022 Core Concept Technologies Inc.

31

スライドにあるような日本の歴史ある大企業への支援実績も増えています。このような会社とも、世界に通用するサービスを開発し、競争力を高めていくために、ITをフル活用して実現支援をさらに推進していきます。

質疑応答：DTダイナミクスの設立による将来の影響について

取締役CFO中島数晃（以下、中島）：「ミスミグループとの合併会社であるDTダイナミクスの設立によって、コアコンセプト・テクノロジーのビジネスに将来的にどのような影響が見込まれるか教えてください」という質問です。

金子：こちらは大きく3点あります。1点目に、DTダイナミクスが「Ohgi」を活用してエンジニアを調達することにより、開発スピードを上げるとともに、当社の収益も上げていく方針です。手数料取引は、粗利益率が引き上がるため、ポジティブにとらえています。

2点目に、当社はまだ年商100億円程度の事業規模で、自社単独で海外進出するには体力不足ですが、将来グローバルに展開して活躍できる企業を目指す中、ミスミグループと連携して事業を行うことで、経験を積みつつグローバルな志向性を持つ社員や組織を強めて参ります。

3点目に、当社の顧客となる可能性がある大企業との取引の開設に対し、ミスミグループへの支援は強力な事例や武器になり、営業競争力や訴求力で大きく寄与すると考えています。

このような点で、当社のさらなる事業拡大に向けて、非常によい影響が出るのではないかと期待しています。

質疑応答：上期の好調要因と下期の見通しについて

中島：「7月21日に業績予想修正が開示されましたが、上期の業績が好調だった要因と下期の見通しについてお聞かせください」というご質問です。

中島：まず、売上高が好調だった要因は2つあります。1点目はスーパーゼネコンからの大型案件が大きく寄与したこと、2点目は従来から取引がある大手S I e rとの取引も順調に拡大したことです。

次に利益面ですが、こちらも主にスーパーゼネコンの大型案件が主な押し上げ要因です。案件の利益率はフェーズによって当然変わりますが、上期は利益率が高いフェーズでした。

また、上期の採用費用が当初計画より若干抑制されたことも営業利益率の押し上げ要因です。

今期は採用にかなり注力していく方針を掲げており、第1四半期、第2四半期で少しずつ採用が後ろにずれた影響で足元6月末時点では2～3名程度下回ったものの、ほぼ計画どおりの採用ができました。

下期の売上高の見通しは、説明会資料に記載したとおりですが、上期に比べて若干の増収を見込んでいます。足元で不安要素などは認識していないものの、昨今のグローバルなマクロ経済環境を勘案し、また上期実績も踏まえて通期業績の上方修正を行いました。

利益率につきましては、先ほどお話しした大型案件のフェーズによる利益率差異と採用後ろ倒し

による費用の増加等により、通期の営業利益率は9.5%と予想しています。

質疑応答：流通・小売り進出のためM&Aで取得したい要素について

中島：「自社で開発可能なものも多いかと思いますが、流通・小売りに進出するためにM&Aで取得したい要素技術とはどのようなものですか？」というご質問です。

金子：現時点で話せる内容を回答します。流通業は特に長距離ドライバー等の長時間労働が課題となっており、法改正により2024年4月より時間外労働の上限規制が適用された後は労働時間の抑制が強まる見通しです。

一方、コロナ禍で通販の利用がさらに伸びている状況も相まって、業界ではタイムリーにモノを運びきれないことがリスクとして見込まれています。このような環境認識から、業界の方々もデジタルの活用で生産性を引き上げるべく、非常に前向きで強力な活動を推進しています。

このような動きのある流通業界に対し、当社が保有する他産業でのDX支援技術や高度なITの構築力が活きると思っています。流通業に進出するため、まだそろっていないピースを自社開発するのか、M&Aや提携によって早期に埋めるのか、戦略・戦術を組み立てていく方針です。

M&Aで取得したい技術は何かという点ですが、流通業には倉庫内のオペレーションと、店舗だけではなく個人宅にまで配送するラストワンマイルという、大きく2大事業領域があり、それぞれWMS（Warehouse Management System）とTMS（Transport Management System）と呼ばれています。

これらに関しては、現行の技術だけではなく、トラックレコードも加味した高度なアルゴリズムで自動化することを手がけていこうと思っています。アルゴリズムをゼロから開発していくのではなく、すでに何度も取り組んで有効性や方法の知見を持っている企業とコラボレーションしていこうと考えています。

理由は、やはり「車輪の再発明」をしたくないからです。産業に特化した有識者を保有しているITベンチャーや、少し歴史あるIT企業とうまく提携しながら、早い段階で高度な生産性向上に寄与できるようにしていこうと考えています。

質疑応答：「Ohgi」ネットワークを加速させる仕組みについて

中島：「IT企業の中で貴社のプラットフォームに参加済みのところと、まだ参加していないところにはどのような差があるのでしょうか？ 貴社のプラットフォームに参加を加速させていく構造的な仕組みがあれば教えてください」というご質問です。

プラットフォームというのは「Ohgi」ネットワークのことかと思います。要はどういったメリットがあって参加しているのかというご質問だと思います。

金子：「Ohgi」は東京都で一定のシェアを持っていますが、拠点がある大阪と福岡に関しては、まだ東京ほどシェアを拡大しきれていません。また、拠点を出していないエリアでは、ほとんどの企業とネットワークの構築が済んでいない状況です。

東京都ではすでに数千社が「Ohgi」ネットワークにつながっており、8万人を超えるエンジニアがデータベースに登録されている状況です。最初は、東京都の中小IT企業を1社1社回することでネットワークを拡充してきました。

当社の評判が伝わり、当社との取引でよい仕事ができるという評価を積み重ねて、評判が評判を呼ぶようなかたちで、エリア内の中小IT企業とのコラボレーションで「Ohgi」ネットワークを広げてきたという経緯があります。

大阪や福岡でも、まずは当社が保有している仕事の魅力や、一緒に仕事をすると経験を積めるだけではなく社員が高単価で仕事ができ、自社の成長に大きく寄与するという点を知ってもらう必要があります。取引企業を1社1社増やしていくことで、どこかの段階で評判が評判を呼び、どんどんネットワークが拡大していきます。

この段階に至るまでは、やはり1社1社訪問し、きちんと取引を広げていくのが確実です。つまり、まだネットワークされていないエリアは、当社が自社の魅力をきちんと訴求できていないエリアということになります。

東京ではかなり当社の知名度が広がっていると認識しており、大阪・福岡でも増えてきていますが、それ以外のエリアはまだあまり知られていない段階です。このようなニアショアエリアのIT企業と取引をさらに広げるため、当社の魅力をどんどん訴求していけば、参加企業を増やしていけるのではないかと考えています。

もう1点は、当社が受注した仕事をきちんと「Ohgi」ネットワーク企業に紹介していけるかという点です。各企業が得意としている仕事を紹介しないと、ネットワークの価値を感じてもらえなくなってしまいます。

産業別では、製造業・建設業に関しては、大手の大規模プロジェクト、あるいはエンジニアとして経験が積める魅力的なプロジェクトを多数手がけています。しかし、ほかの産業に関してはまだこれからの状態です。日本には金融、小売、通信などで強みを持っている中小IT企業が多いのですが、そのような企業に対してうまみのある仕事を紹介しきれていないのが現状です。この点に関しては、当社がDX支援の産業領域を広げることが「Ohgi」ネットワークのさらなる拡充にも効いてくると見えています。

以上の2点によって、「Ohgi」ネットワークを広げていきたいと考えています。

質疑応答：「Ohgi」のエンジニア数について

中島：「エンジニア数が8万人ということですが、東京での開拓率ほどの程度ですか？ ざっくり何社中何社というレベルになるのでしょうか？」というご質問です。

金子：当社が調べている情報のため、公式の数字とは乖離があるかもしれませんが、その前提で回答します。

まず「Ohgi」は、主に社員数30名以下の中小IT企業のネットワークがメインのコンセプトです。該当する企業は東京都に約9,000社あると認識しており、うち5,000社ほどがすでに「Ohgi」のネットワークに何らかのかたちで入っています。つまりシェアは50%強です。

8万人が東京都のITエンジニアのどれくらいを占めているかという点に関しては、正確に回答するのは困難です。ITの中小企業のシェアは50%強のため、社員も半数以上と思われるかもしれませんが、もう少し大きい会社の正社員エンジニアも当然いるためです。

社数としては東京都のシェアをかなり押さえているため、そこに所属しているエンジニアは「Ohgi」ネットワーク上で相当数カバーできている状況です。