



**CORE CONCEPT**  
TECHNOLOGIES INC.

**2022年12月期 第3四半期**  
**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11月11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 P17-

---

4 A P P E N D I X P24-

---

# 1 エグゼクティブ・サマリー

---

トピックス

2022年8月25日開示

- **デジタルデンチャー領域（入れ歯製作デジタル化）の技術開発に関する共同研究開始**

**前年同期比で大幅な増収・増益**

2022/12 期  
Q3決算

売上高 **8,773** 百万円

営業利益 **943** 百万円

営業利益率 **10.8** %

前年同期比 **+62.0** %

前年同期比 **+118.0** %

前年同期比 **+2.8** ポイント

# 2 業績報告

---

## ◆ 前年同期比で大幅な増収増益

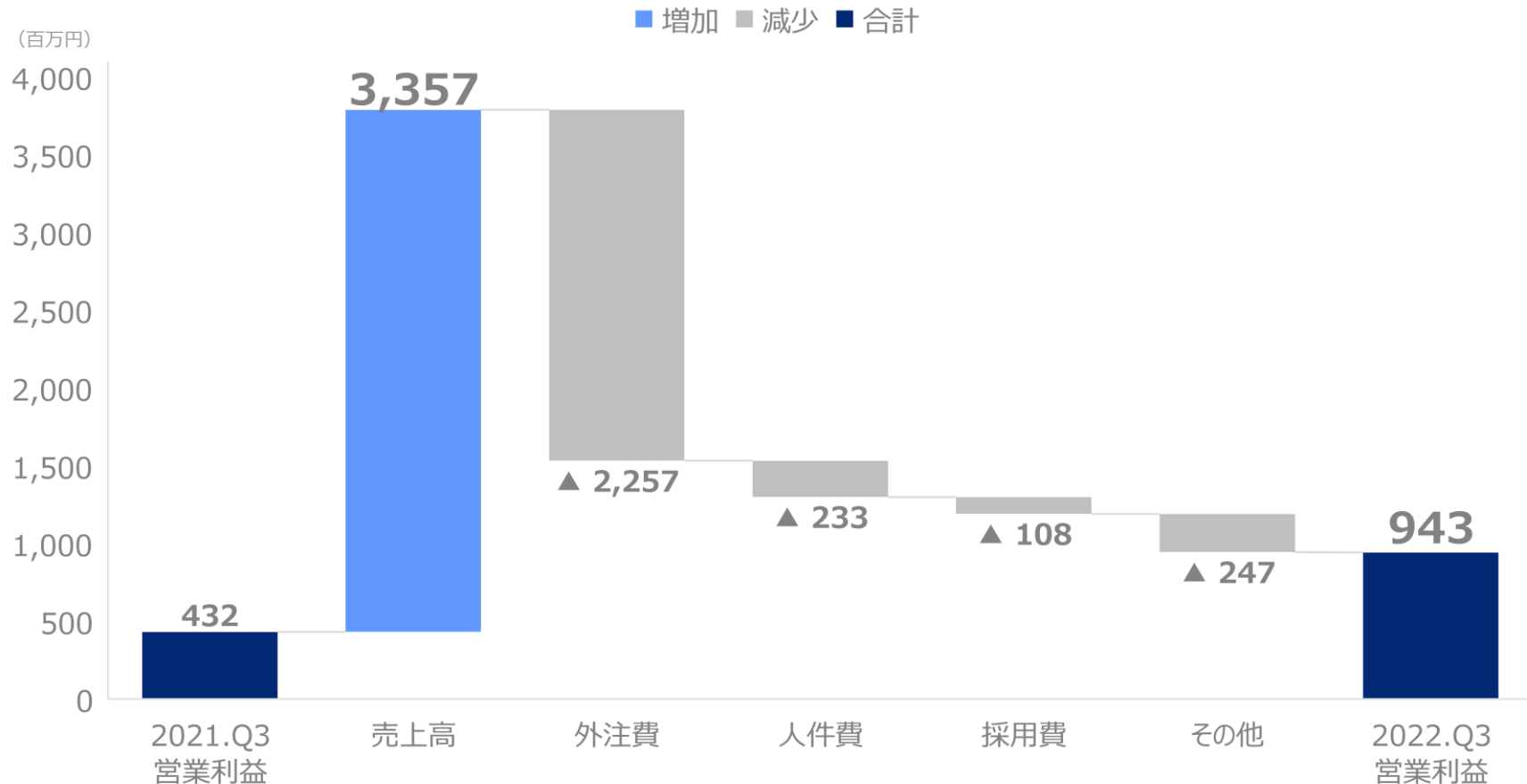
(売上高+62.0 % 営業利益+118.0 %)

## ◆ 業績予想は7/21時点から据え置き

単位：百万円

	2021 Q3	2022 Q3	増減額	増減率	業績予想	進捗率
売上高	5,415	8,773	+3,357	+62.0%	11,622	75.5%
外注費	3,117	5,374	+2,257	+72.4%	—	—
人件費	905	1,068	+162	+18.0%	—	—
その他原価	204	304	+100	+49.4%	—	—
売上総利益	1,188	2,025	+837	+70.4%	—	—
販管費	755	1,082	+326	+43.2%	—	—
営業利益	432	943	+510	+118.0%	1,105	85.4%
経常利益	430	965	+534	+124.3%	1,126	85.7%
当期純利益	286	709	+422	+147.5%	781	90.8%
売上総利益率	21.9%	23.1%	+1.1P	—	—	—
営業利益率	8.0%	10.8%	+2.8P	—	9.5%	—
外注費率	57.6%	61.3%	+3.7P	—	—	—

## 売上高の拡大に伴い営業利益は大きく増加 (前年同期比+510百万円 +118.0%)



## DX支援・IT人材調達支援ともに大幅な増収増益

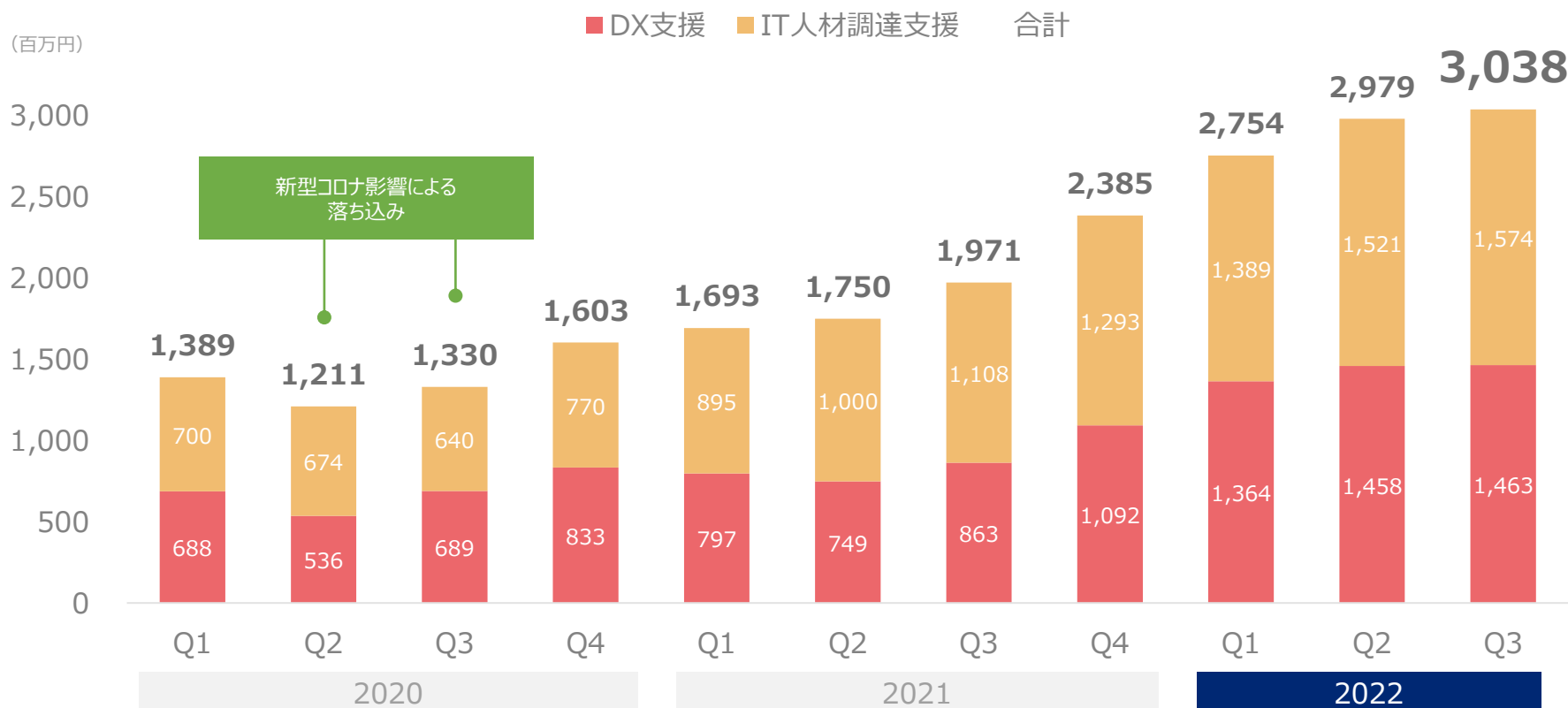
単位：百万円

	2021 Q3	2022 Q3	増減額	増減率
売上高	5,415	8,773	+3,357	+62.0%
DX支援	2,411	4,287	+1,876	+77.8%
IT人材調達支援	3,004	4,485	+1,481	+49.3%
売上総利益	1,188	2,025	+837	+70.4%
DX支援	792	1,337	+544	+68.7%
IT人材調達支援	395	688	+292	+73.9%
売上総利益率	21.9%	23.1%	+1.1P	—
DX支援	32.9%	31.2%	▲1.7P	—
IT人材調達支援	13.2%	15.3%	+2.2P	—
受注残高	1,672	2,405	+733	+43.9%
DX支援	844	1,273	+428	+50.7%
IT人材調達支援	827	1,131	+304	+36.8%



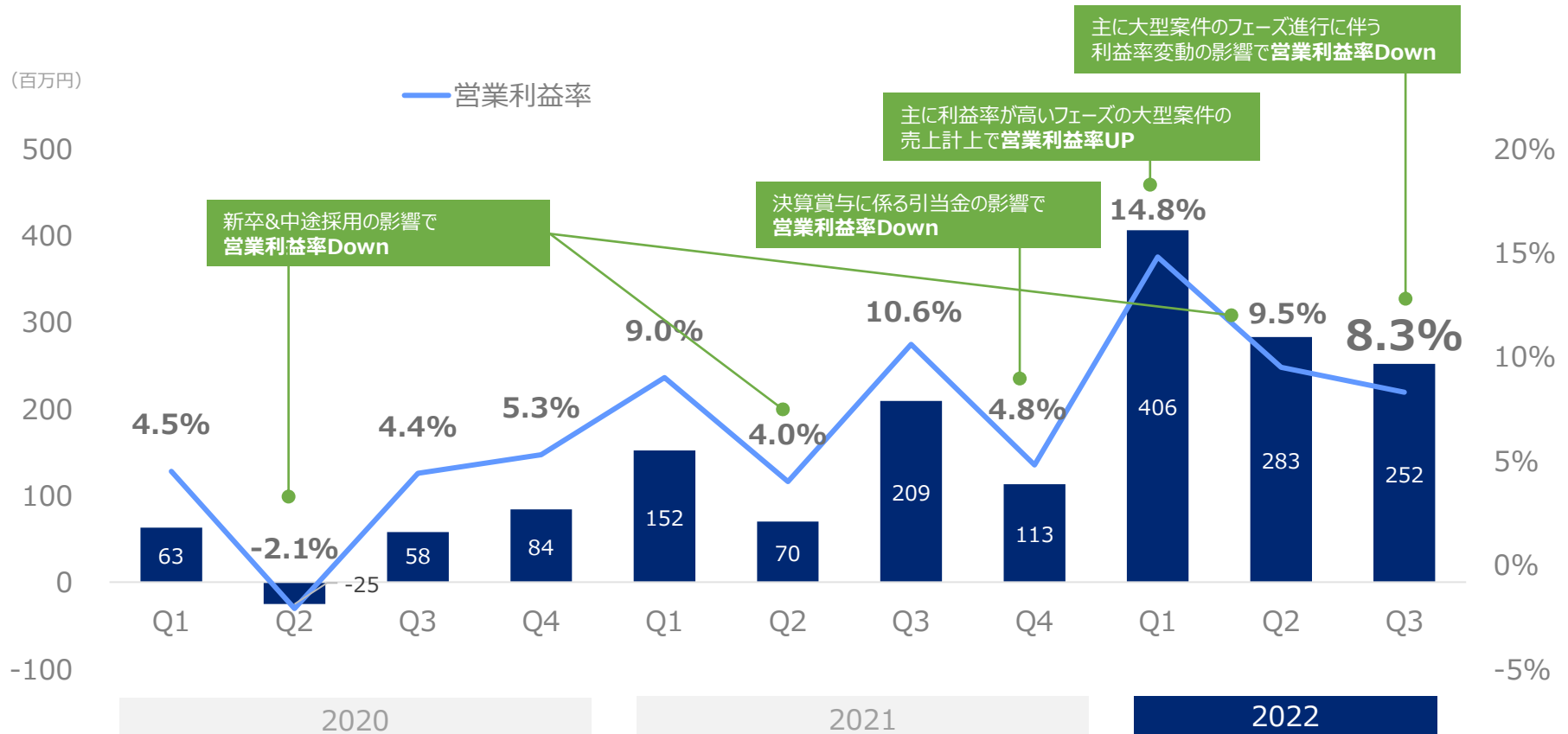
## 2022年度は上期が計画を大幅に上回り、下期は上期より微増の見込

- 2022/Q3はDX支援、IT人材調達支援いずれも前年同期比及びQ2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）にかけて売上高が増加していく傾向



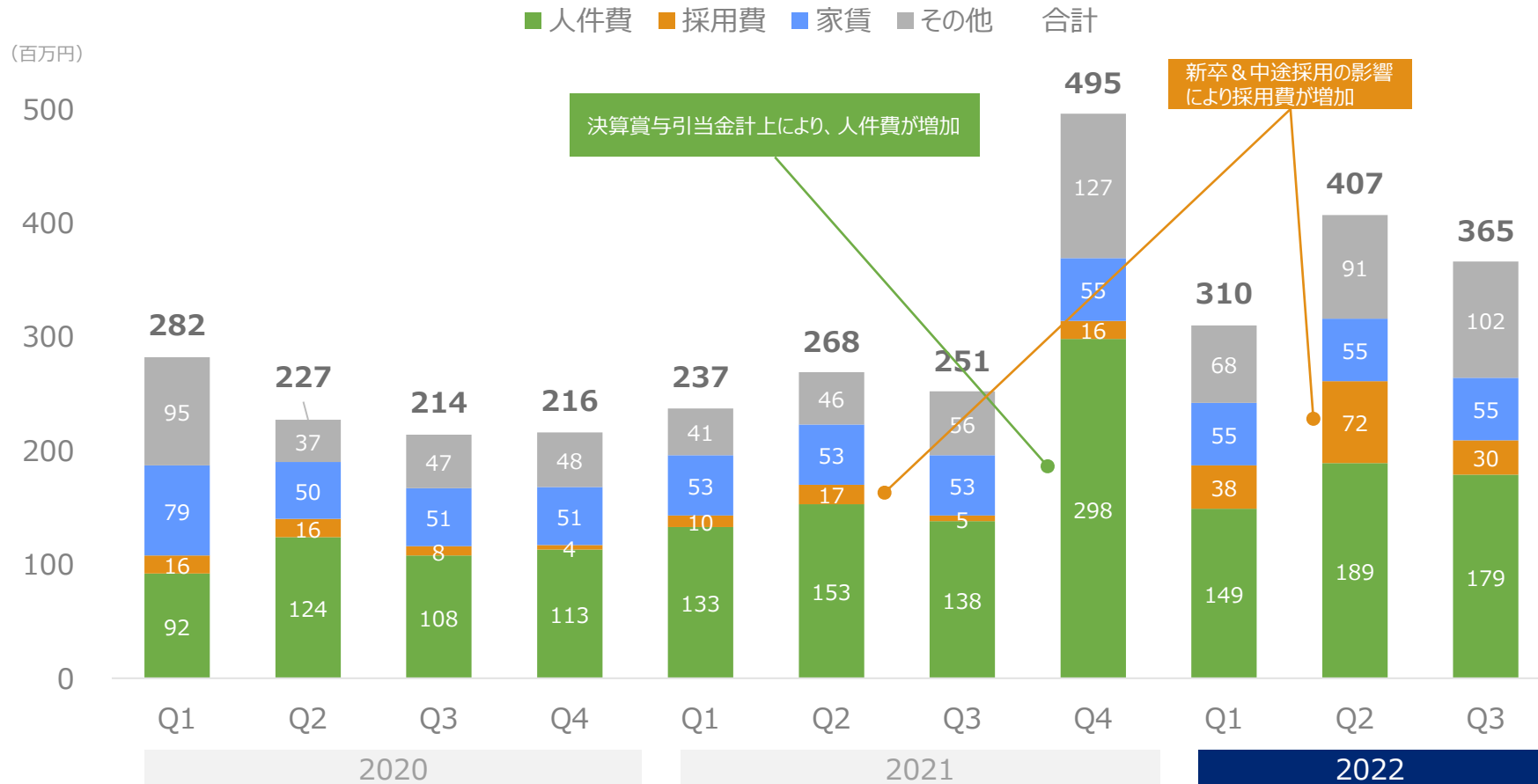
## 2022年度は例年と異なり上期に利益が偏重

- 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）
- 2022/Q3はYoYで増益の一方、大型案件のフェーズ進行に伴う利益率変動の影響でQoQでは減益



## 採用の強化に伴い、人件費、採用費が増加

- 2021/Q4は決算賞与引当金計上により、人件費が増加
- 2022/Q4も好業績に伴い決算賞与引当金計上予定



※2020年度まで家賃の一部を売上原価で計上

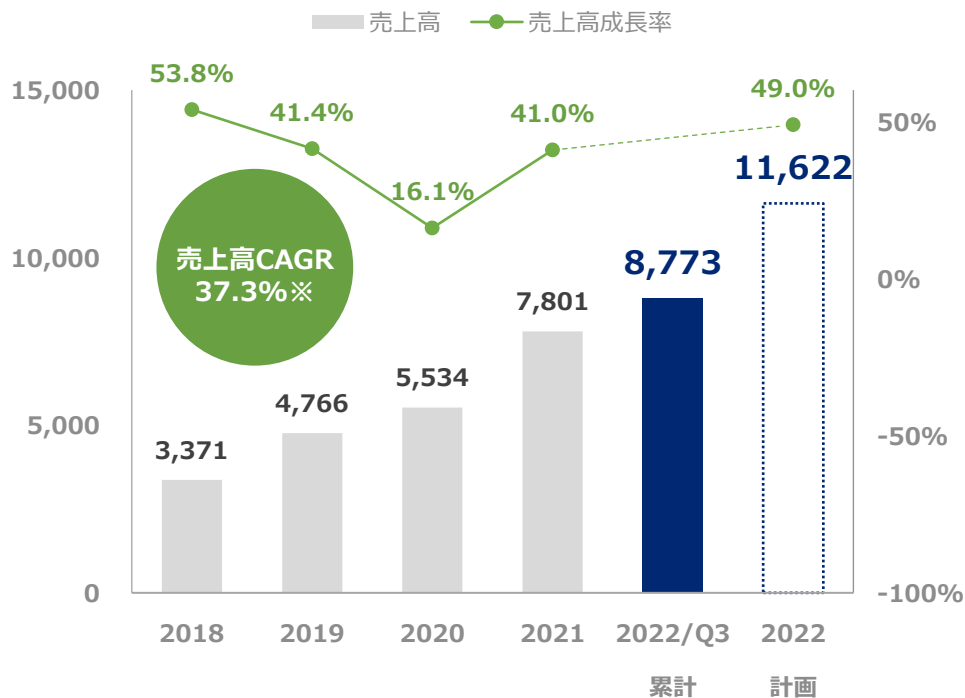
2021年度まで人件費（役員報酬）の一部を売上原価で計上

©2022 Core Concept Technologies Inc.

## 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

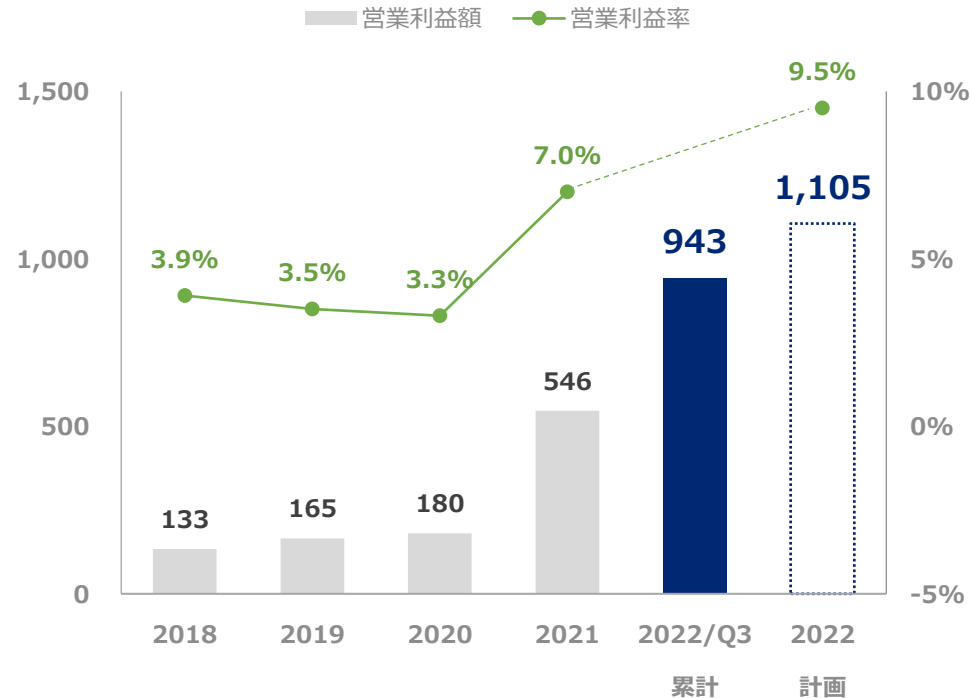
- 2020/12期は新型コロナ禍で見込んでいた受注の遅れやプロジェクト納期が伸びるといった影響を受け、成長率が鈍化
- 2021/12期も新型コロナ禍の影響は残存も、成長率は回復
- 2022/Q3は通期計画達成に向けて順調に推移



※2017/12期→2021/12期

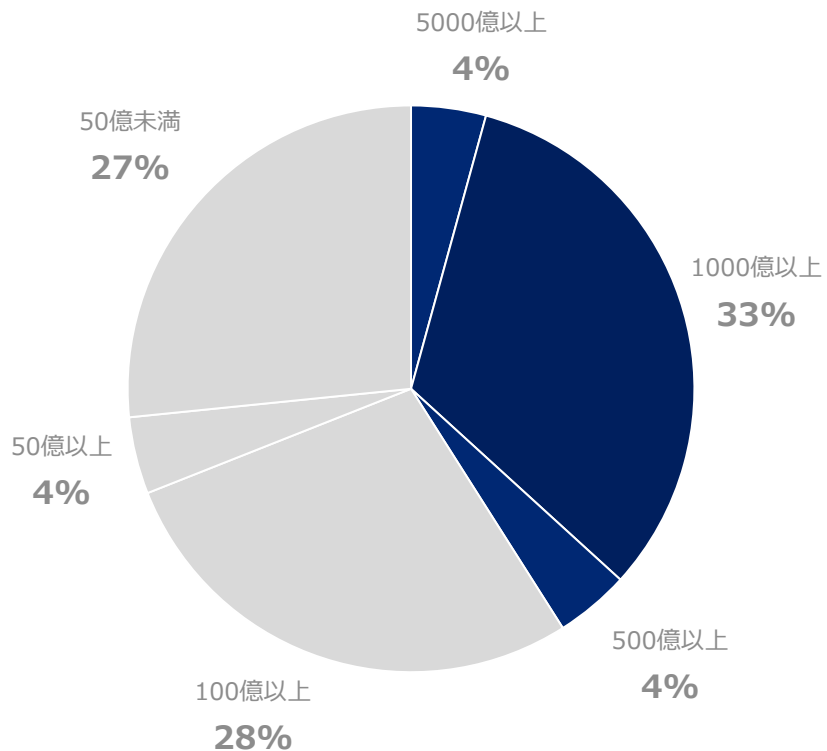
### 営業利益・営業利益率の推移

- 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

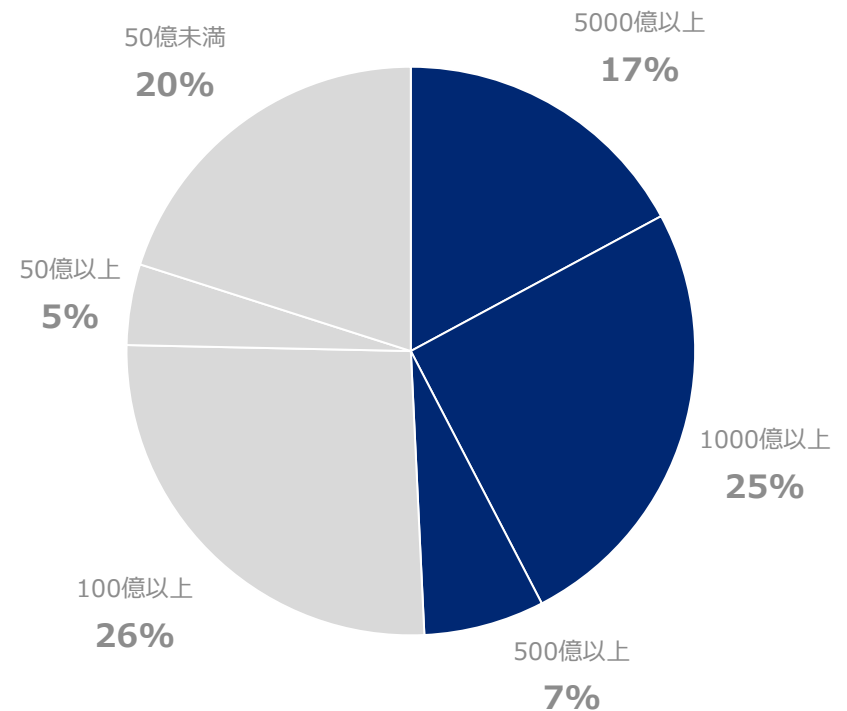


## DX支援実績を背景とした積極的な提案活動により、 大企業との取引が拡大

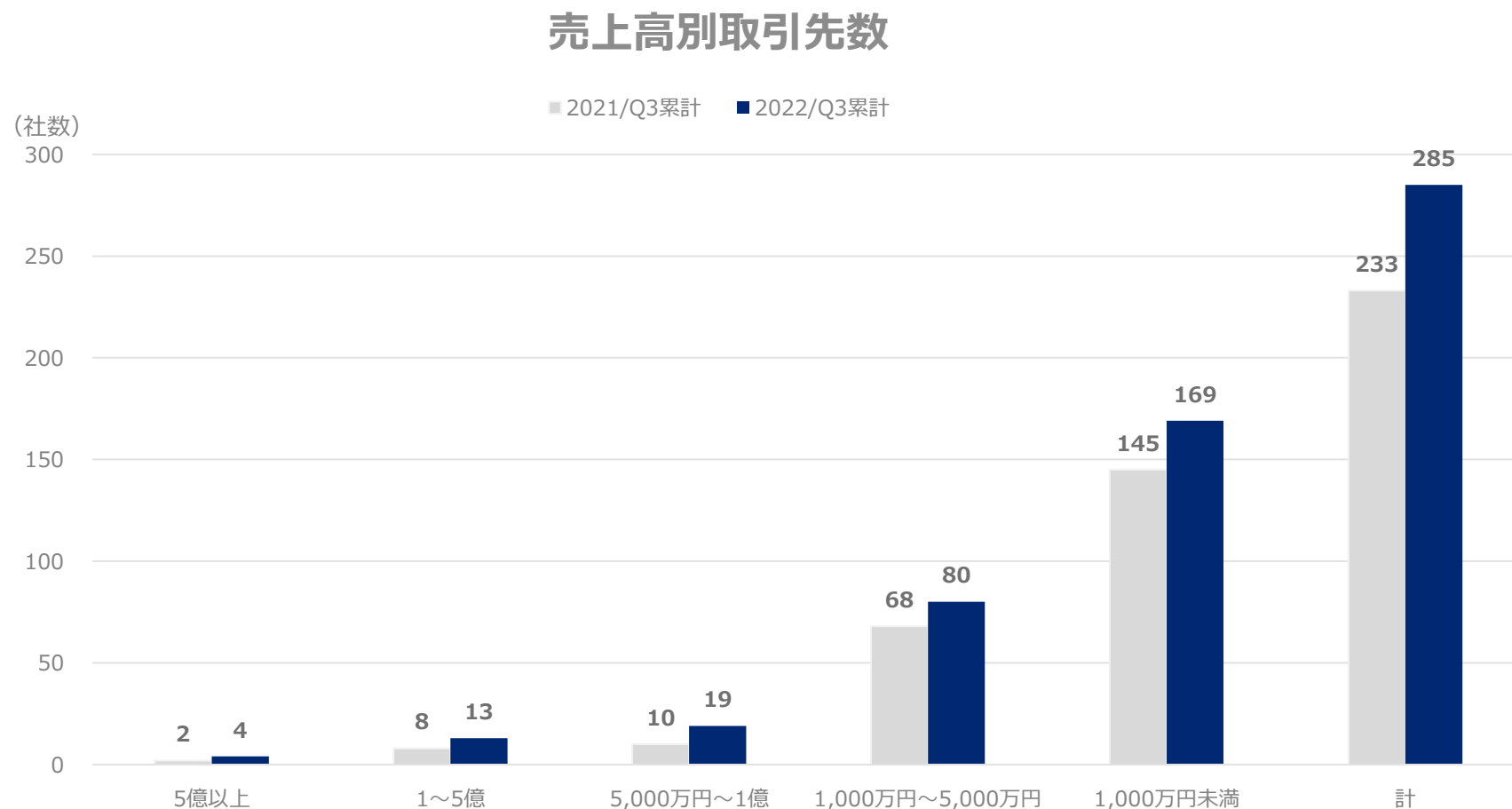
2021/Q3 累計



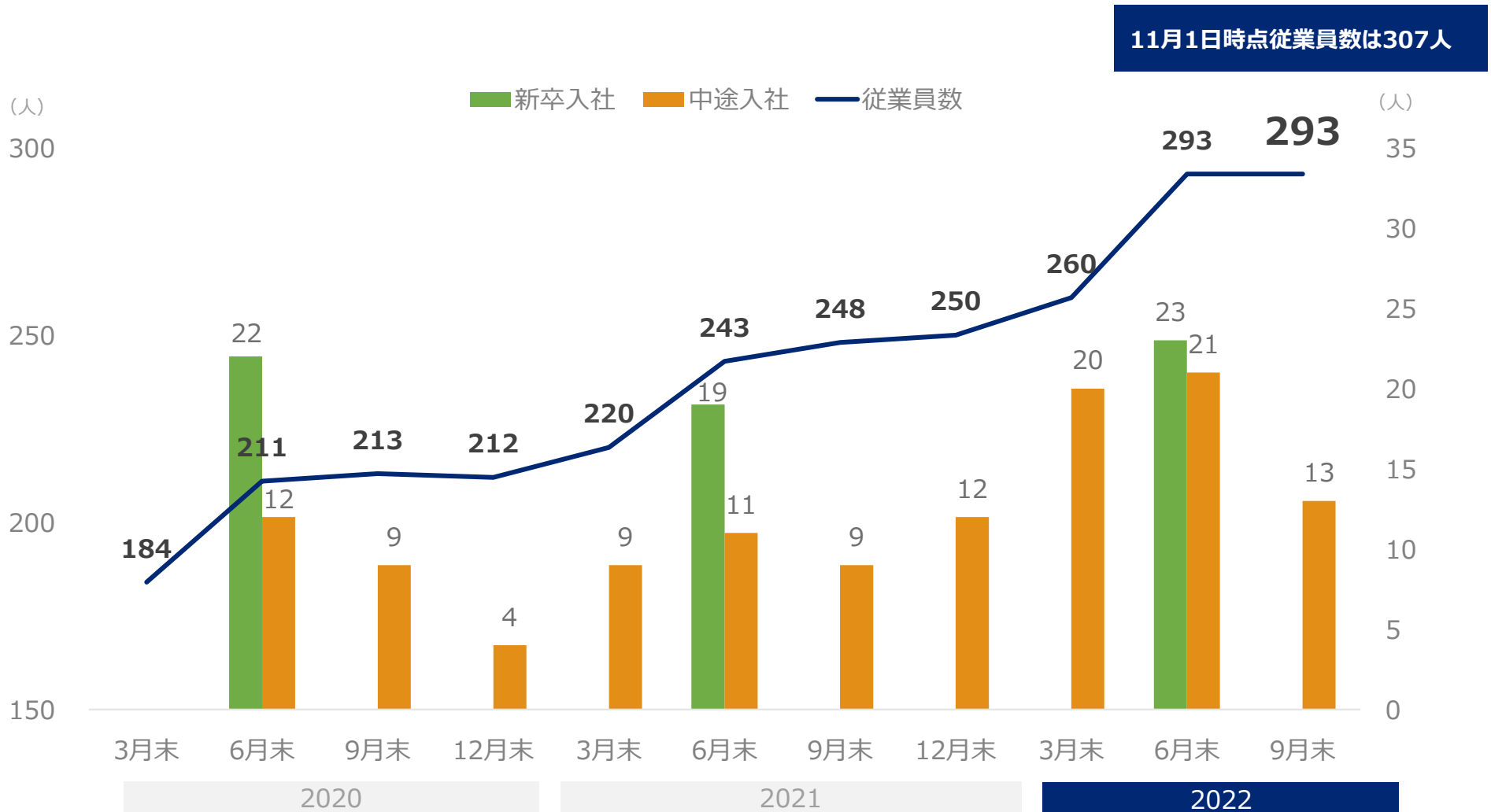
2022/Q3 累計



## 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



## 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 Q3	増減額	主な増減要因
流動資産	3,031	3,755	+723	売上拡大に伴う売掛金増加+742
現金及び預金	1,341	1,335	▲6	
固定資産	741	770	+28	DTダイナミクス社株式取得に伴う増加+34
資産合計	3,773	4,525	+752	
流動負債	1,617	1,660	+43	外注費増加に伴う買掛金増加+164 賞与支給に伴う賞与引当金減少▲219
固定負債	194	151	▲42	
純資産	1,961	2,713	+751	利益剰余金+709
負債純資産合計	3,773	4,525	+752	
<b>自己資本比率</b>	<b>52.0%</b>	<b>59.9%</b>	<b>+8.0p</b>	



# 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		

## DX投資は飛躍的な増加が見込まれる。

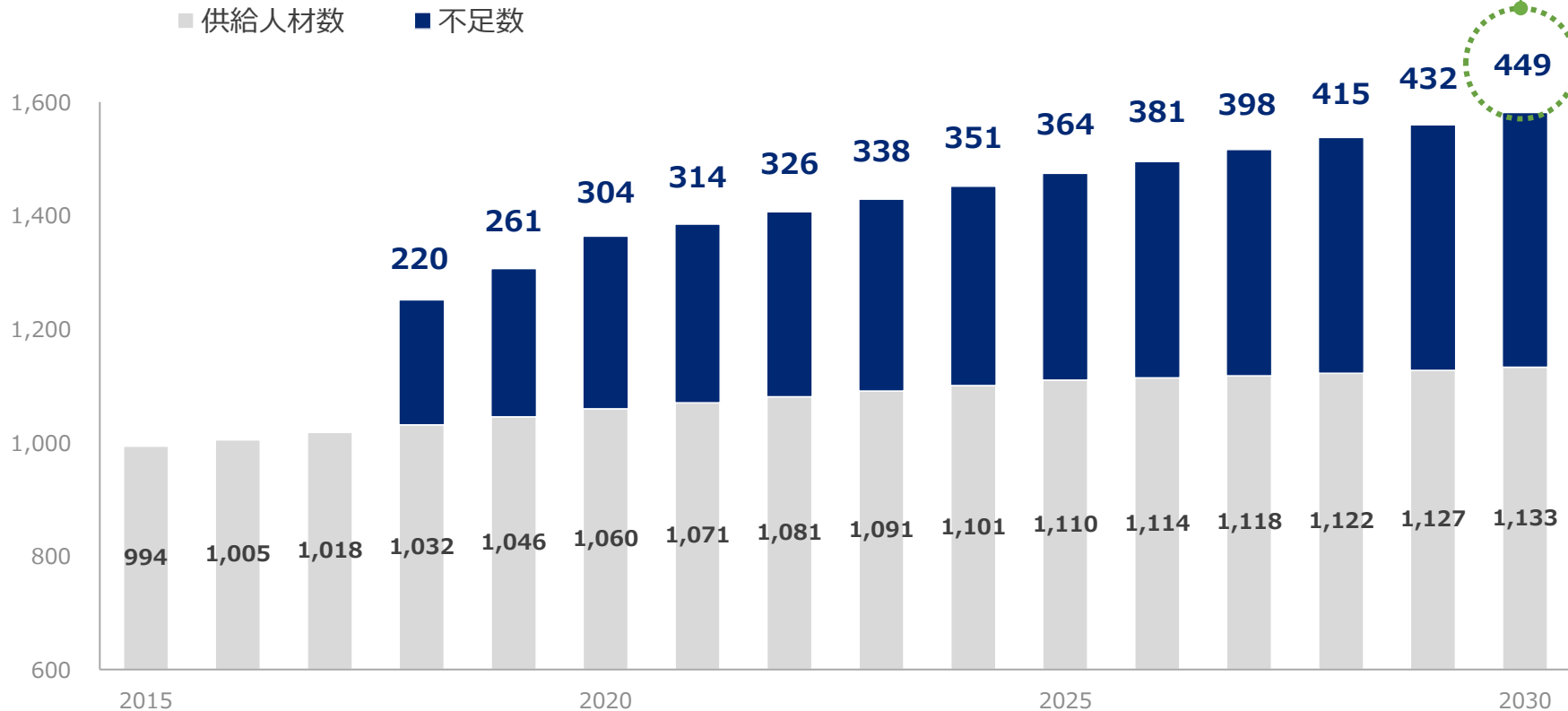
### 製造・建設と親和性が高い交通・運輸、流通、医療業界へDX支援事業領域を拡大

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」

# IT人材調達力が事業競争力を大きく左右する時代に

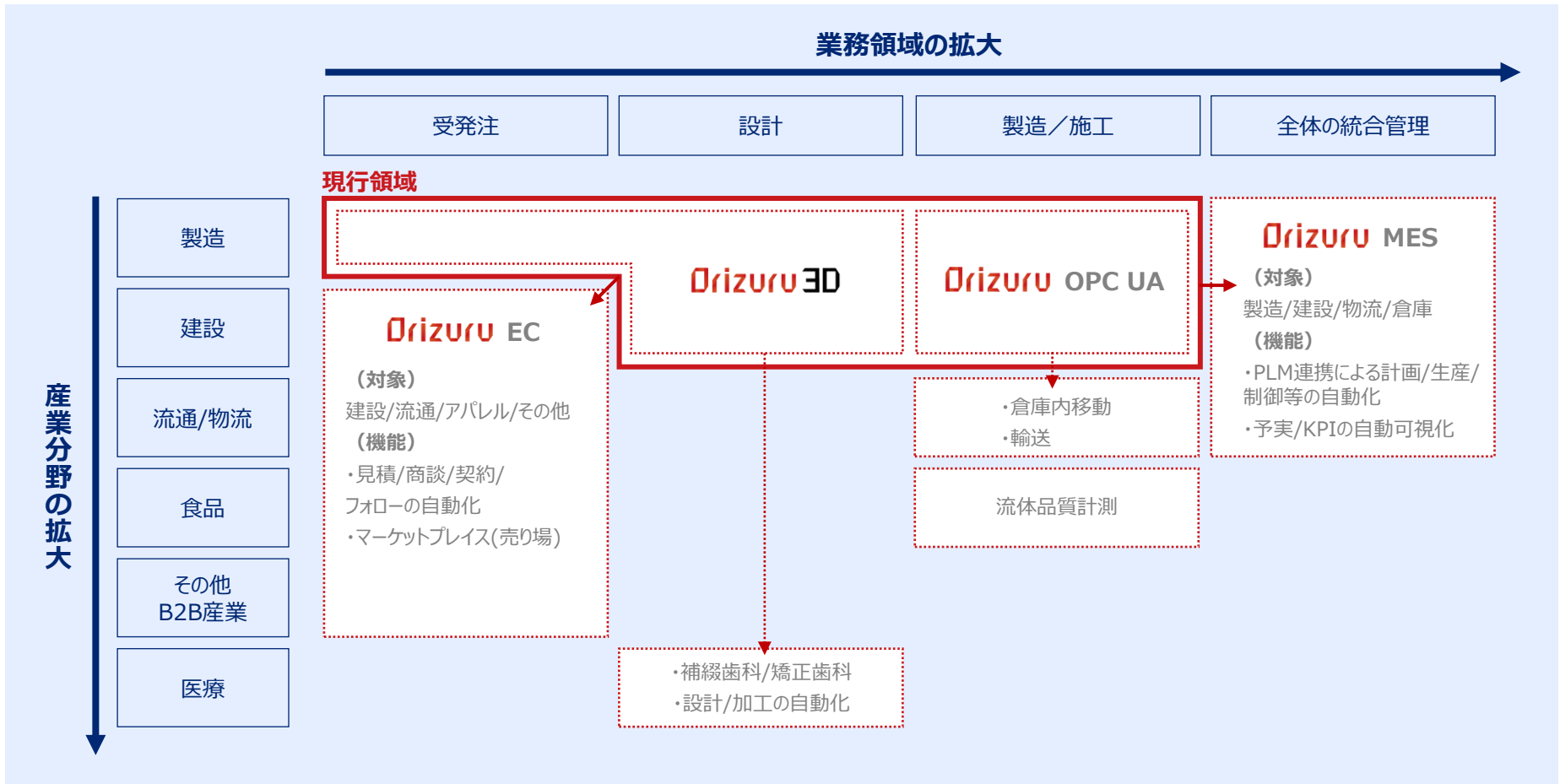
## IT人材需給に関する試算



約 45万人の  
IT人材が不足

449

# 「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



## 「Ohgi」を顧客企業に提供しプラットフォーム化を目指す



### 発注側のニーズ

#### 事業会社

- 優秀なエンジニアを採用できない
- 外部からエンジニアを調達するノウハウがない

#### 大手SIer

- プロジェクトに応じて臨機応変に調達したい（期間・人数）
- 多数のパートナー企業に発注しており管理が大変
- 適切な価格で調達したい（外注費を下げたい）

### 課金モデル

#### 成約月額×手数料率×契約月数

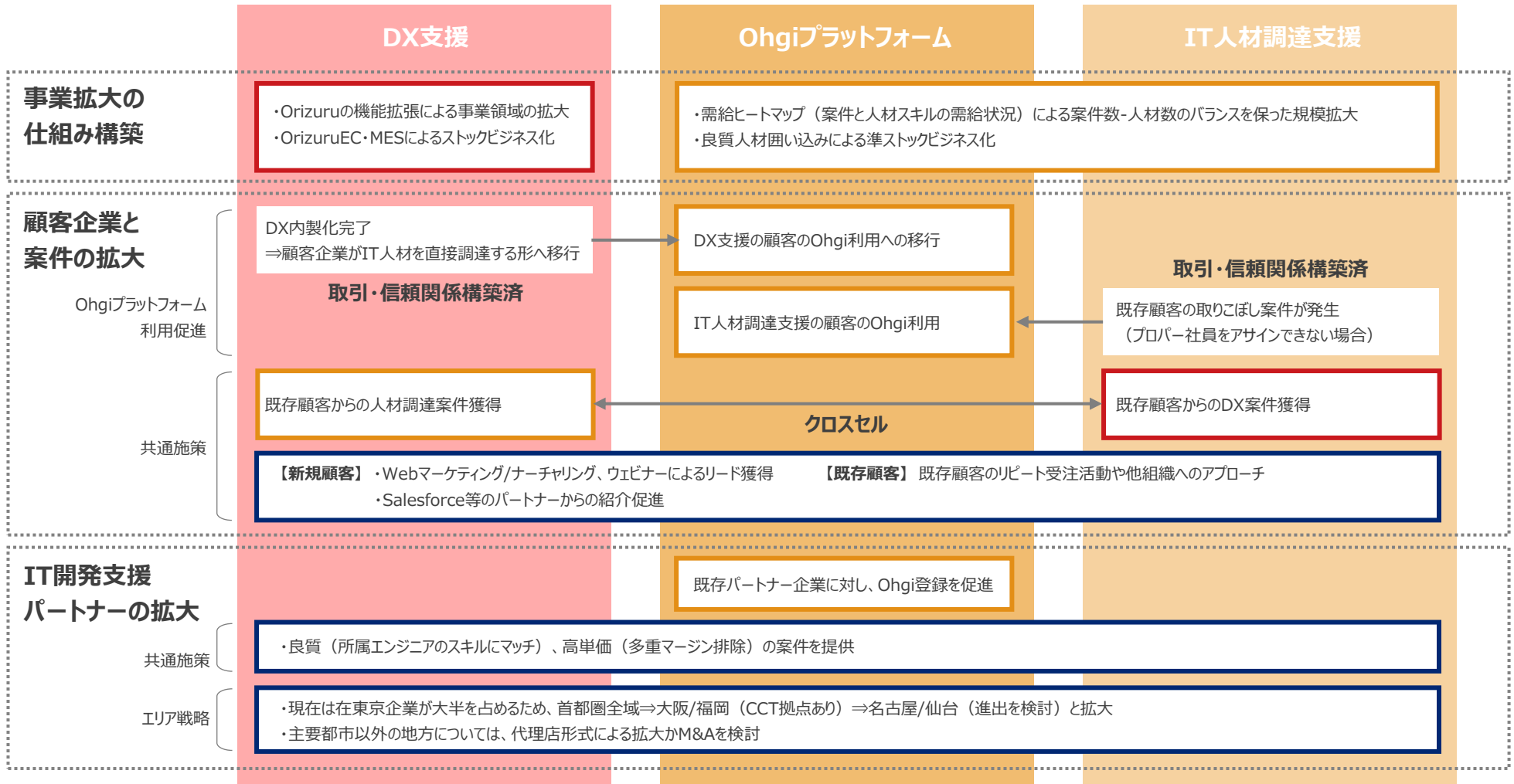
ストックビジネスではないが、Ohgi上で成約数が拡大していくと、Ohgi全体では準ストック化

### 受注側のニーズ

#### 中小IT企業

- 案件を獲得することが難しい
- 所属エンジニアの稼働率を上げたい
- 所属エンジニアのスキルにマッチする案件を探したい
- 単価が高い案件を探したい

# DX支援、Oghiプラットフォーム、IT人材調達支援のシナジー



# 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 **531,062千円**（2022年9月30日時点）

決算期 **12月**

従業員数 **293人**（2022年9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.）

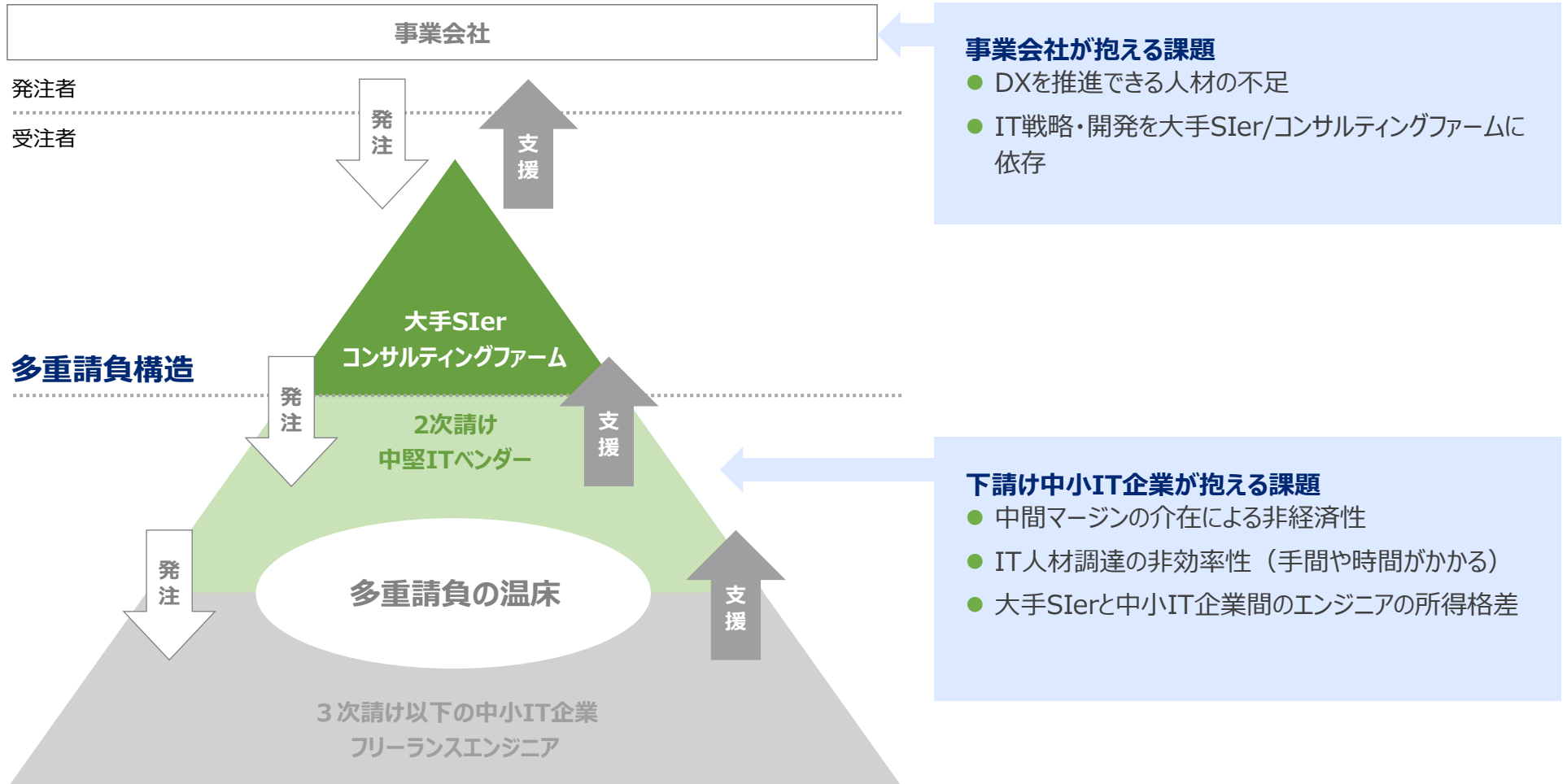
という経営ビジョンを掲げて、新しい価値を提供するITベンダーを目指して事業を展開しております。

## 行動指針

## Think Big, Act Together.

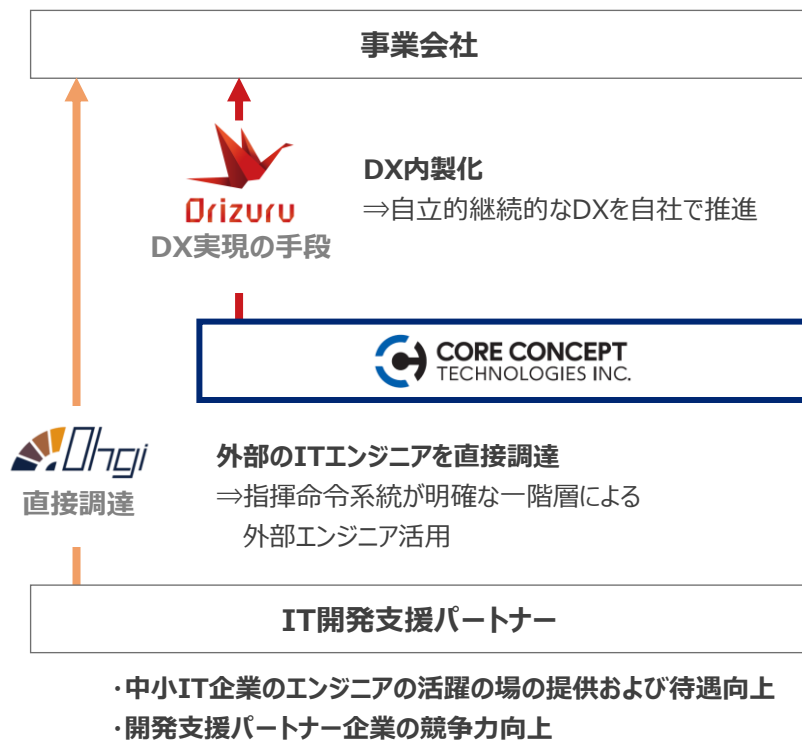
自らが常識や固定概念にとらわれず自由に発想すること（Think Big）、  
常に顧客の立場に立って当事者としてあるべきビジネスの姿を共に考え行動すること（Act Together）  
を行動指針としております。

## 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



## 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

### 当社の目指す姿 = IT業界の次世代



### 当社の戦略

#### 顧客がDX実現・内製化できる

#### 「再現性のあるDX方法論+DX機能基盤」を提供

- DX実現・内製化までの方法論「CCT-DX Method」
- 各産業別のDX機能を備えた「Orizuru」
- 製造業・建設業（現在）⇒他産業へ事業領域を拡大

#### 事業会社がIT人材を直接調達できる仕組みを提供

- 人材調達プラットフォーム「Ohgi」を顧客企業に提供

#### Ohgi登録企業の母集団となるIT開発支援パートナーの拡大

- 東京（現在）⇒首都圏⇒大阪/福岡/名古屋/仙台

3つの戦略のシナジーを追求

## DX支援とIT人材調達支援を中心に事業を展開

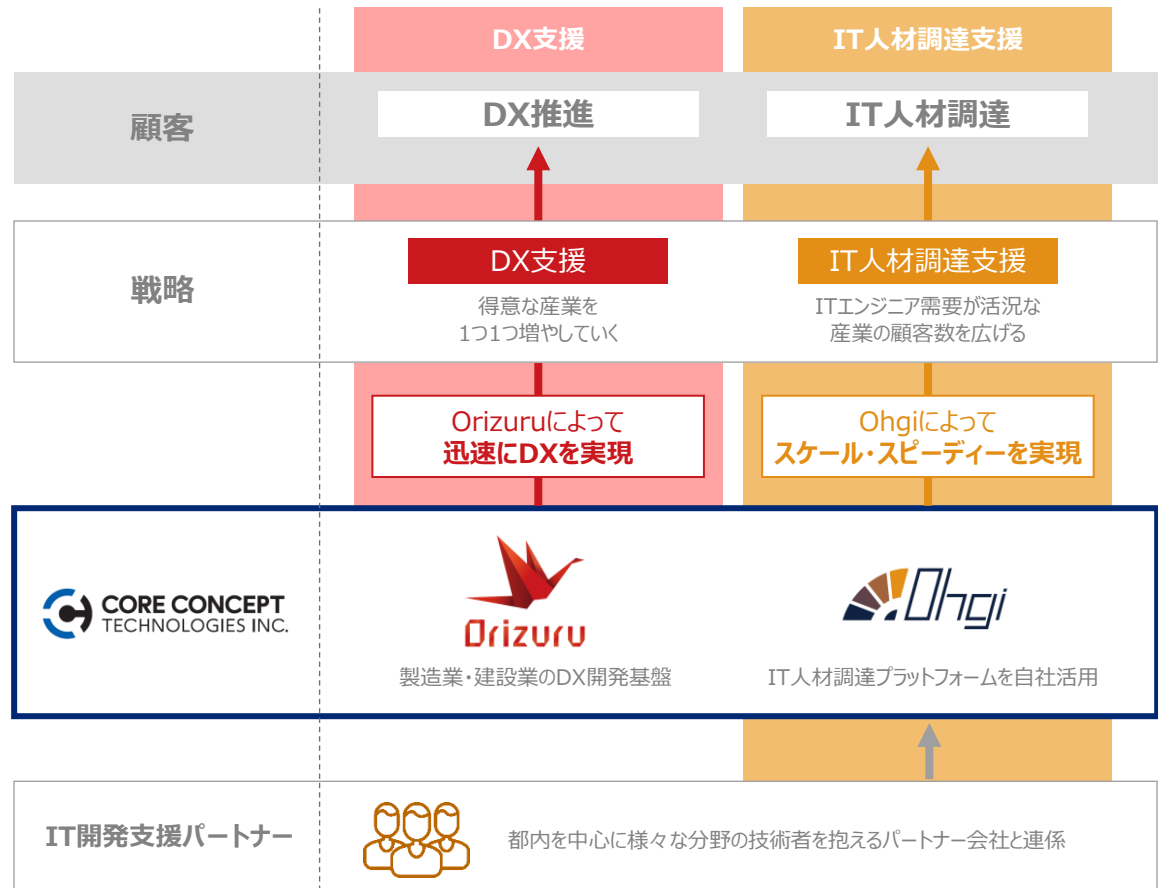
### DX支援

CCT独自のDX支援メソッド「CCT DX-Method」や、仕組みの構築・運用を効率化するDX開発基盤かつIoT/AIソリューション「Orizuru」を活用し、顧客企業のDXを支援しています。

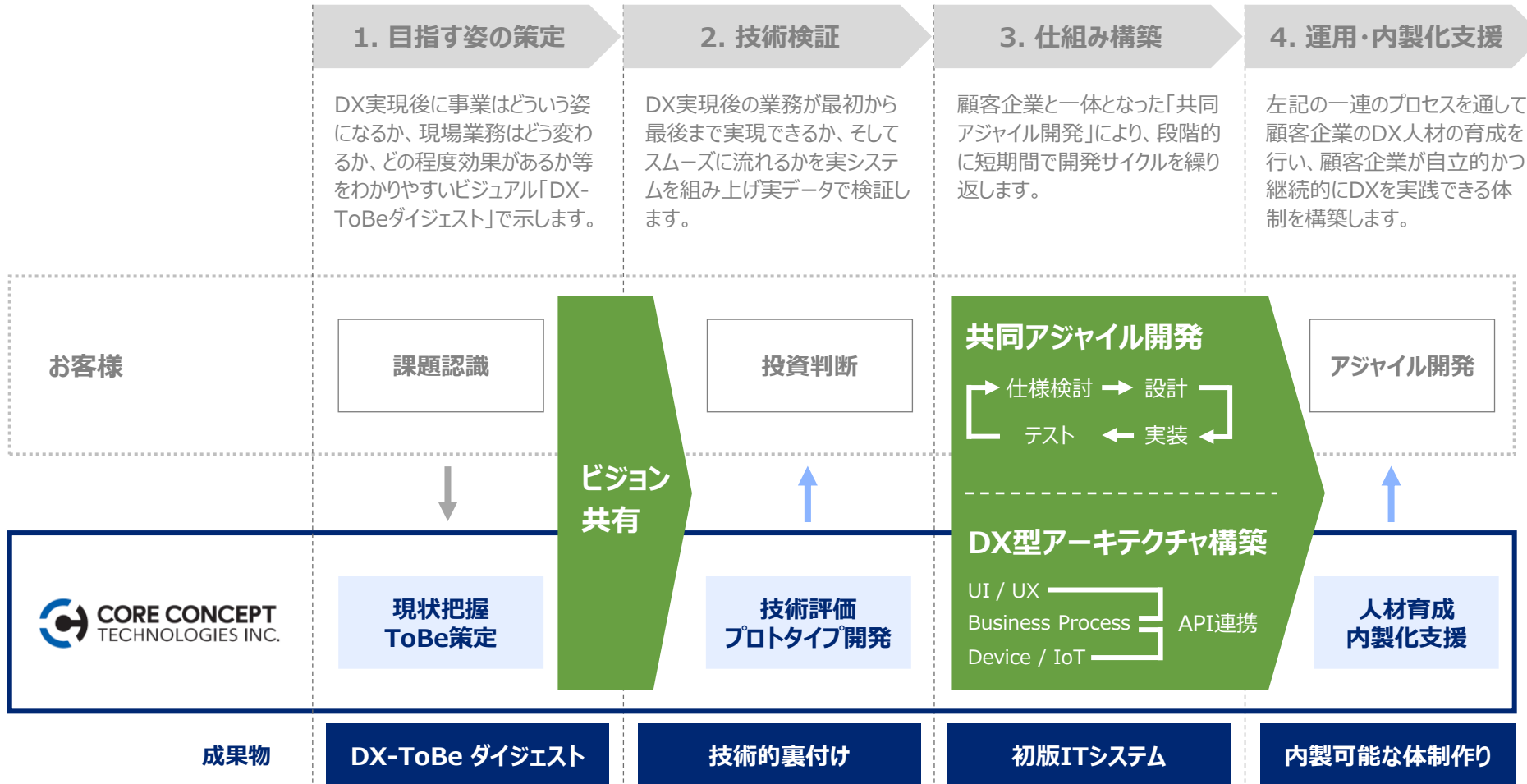
DX後のあるべき姿の策定から技術検証、システム構築、運用・保守、内製化まで一貫通貫で伴走支援します。

### IT人材調達支援

プロジェクト推進やチームマネジメントに関するノウハウ、広範なIT開発支援パートナーシップや人材調達プラットフォーム「Ohgi」活用によるIT人材調達力を活かし、様々な事業会社／大手SIer／コンサルティングファーム等の人事部門・調達部門・プロジェクトマネージャーの機能の一部をワンストップで支援しています。



# DX実現を一気通貫で伴走支援するための独自手法

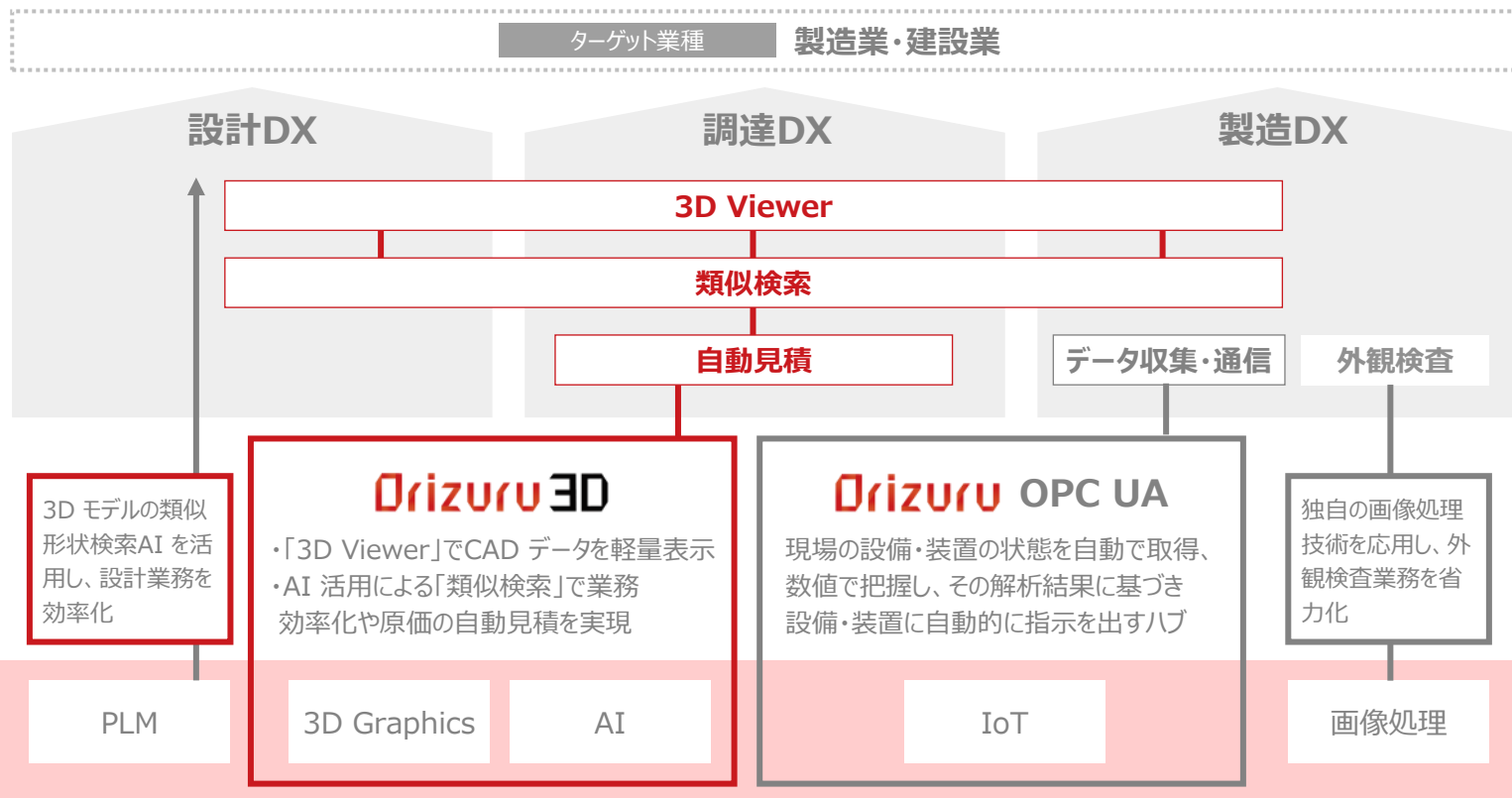


## 製造業・建設業のDX開発基盤「Orizuru」活用により迅速かつ低コストにDXを実現

DX実現を支える  
製品群と機能



当社の強み・  
要素技術



※ **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。

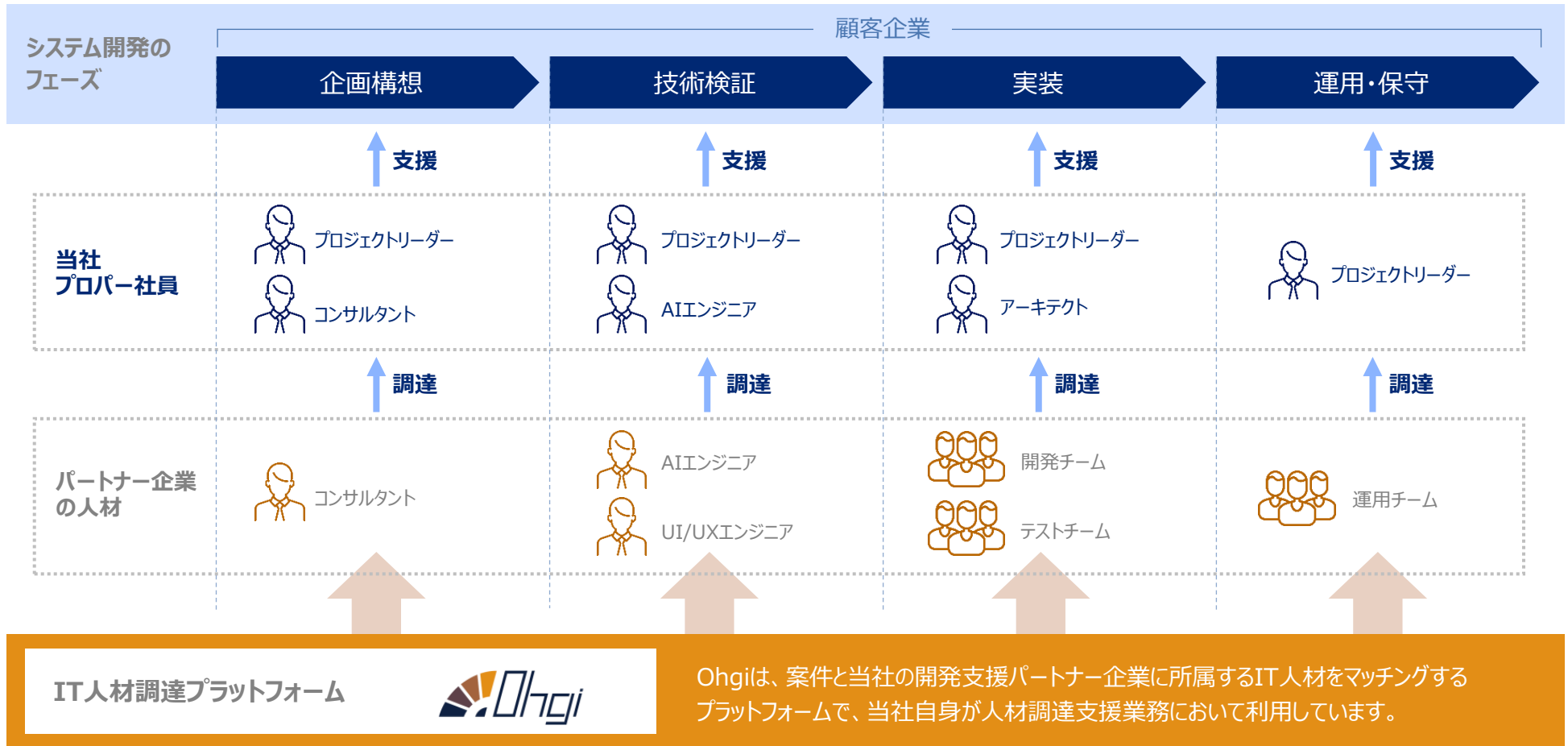
**3D Graphics** : 縦、横、奥行き の 3 次元のデータを使い、平面上においても立体感のある画像を作る手法。

**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い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。

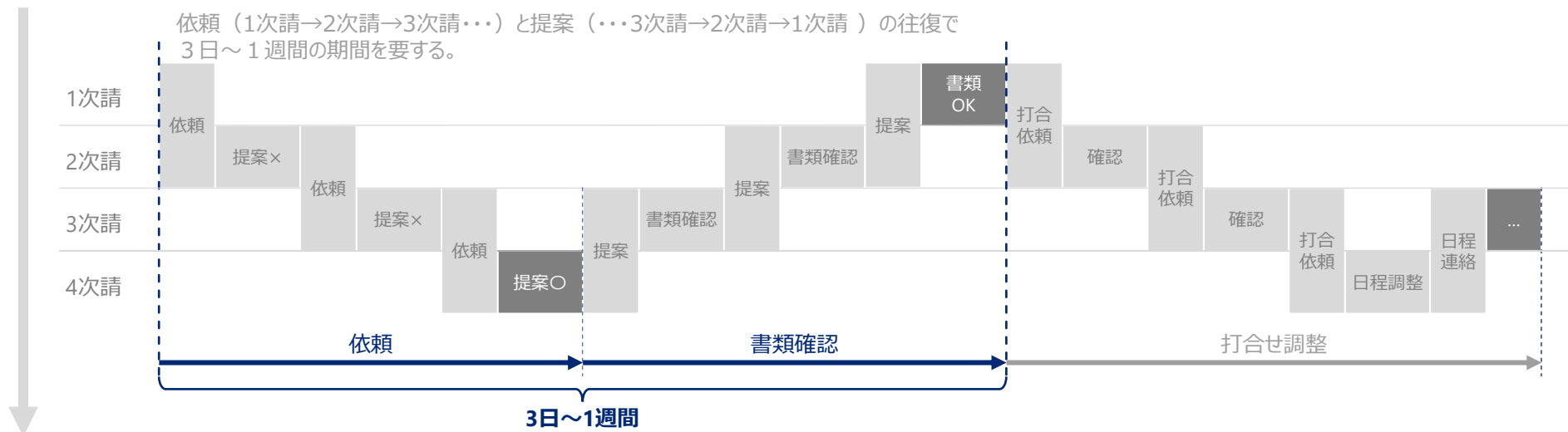
## 各フェーズで望む人材ニーズ(工程、職種、人数、期間)に「Ohgi」で迅速に調達対応



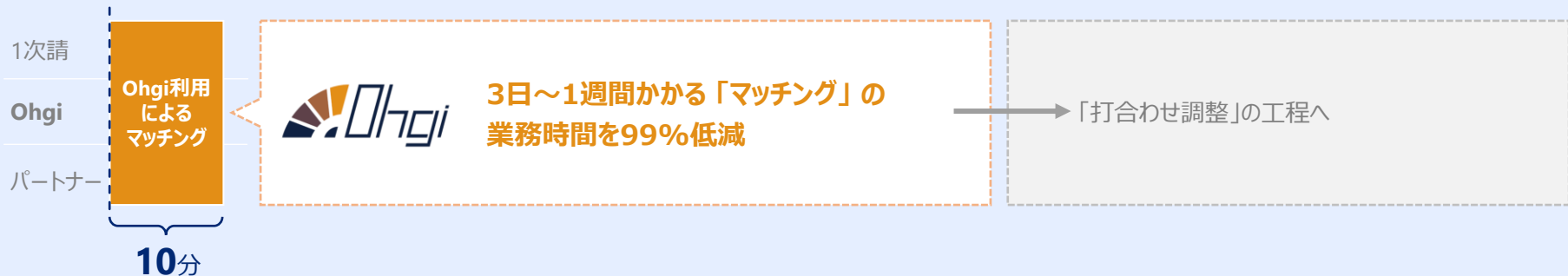


## 案件—人材マッチング業務時間の大幅短縮により、顧客企業に迅速な提案が可能

### 従来の多重請負構造における業務プロセス



### Ohgi利用時のマッチング業務プロセス



## 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



OBAYASHI



東レエンジニアリング株式会社



Link to Good Living



### IT人材調達支援



IT Solution Innovator



NS Solutions

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。

## 目指す姿の策定からシステム開発・内製化までDXを一気通貫で支援

- 業務変革（コンサル）×先端IT技術（AI）両面のスキルを有した社員及び企業組織  
（当社創業メンバーの強みを採用・育成により拡大したことにより、製造業・建設業の現場業務に精通し、コンサルティングスキルを有するエンジニア集団を組成）
- DX実現を一気通貫で伴走支援するための独自手法「CCT-DX Method」
- 標準機能を搭載した「Orizuru」をベースにカスタマイズすることで迅速・低コストにDXを実現

## 安定的な高成長と財務レジリエンスのベースとなる事業基盤

- 大手SIerからの安定的な受注
- IT開発支援パートナーネットワークを活用した事業レバレッジと、事業環境悪化時の外注費コントロールによる財務レジリエンス
- 今後拡大が見込まれるDX市場とIT人材市場を対象とした事業展開

## 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

### 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mevivy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。

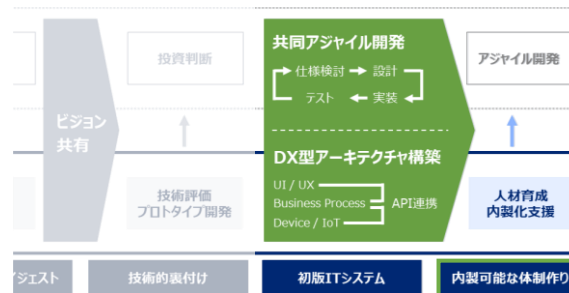
**期待する効果：開発の加速、海外サービス提供の加速**



### 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mevivy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

開発に必要となる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、必要なスキルをもった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**



- 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.

