



事業計画及び成長可能性に関する事項

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3月

1 会社概要 P3-

2 事業内容 P9-

3 成長戦略 P18-

4 経営指標 P23-

5 リスク情報 P28-

6 APPENDIX P30-

1 会社概要

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。

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**

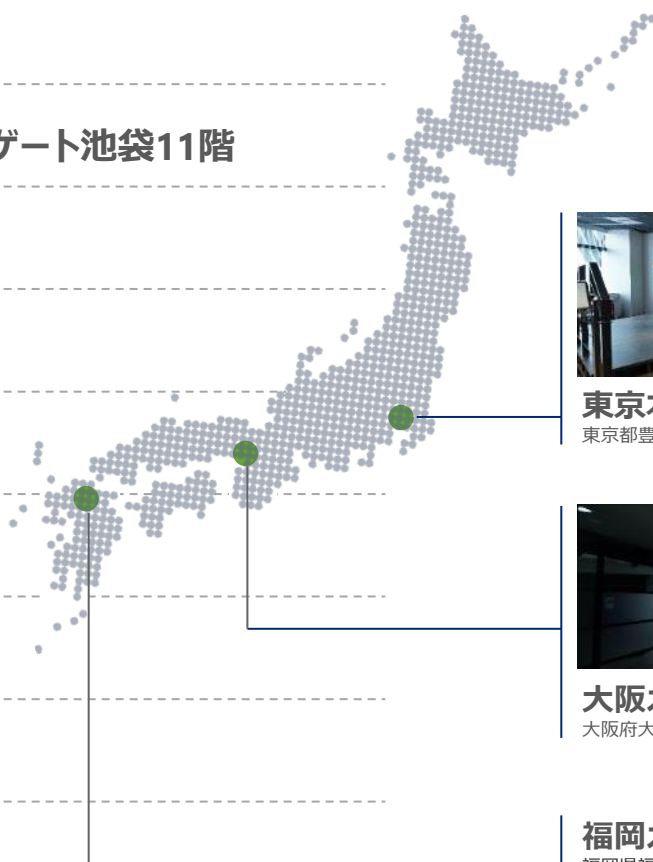
設立日 **2009年9月17日**

資本金 **533,537千円**（2022年12月31日時点）

決算期 **12月**

従業員数 **314人**（2022年12月31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



金子 武史 代表取締役社長CEO

2000年、東京理科大学理工学部情報科学科卒業後、株式会社インクス入社。製造業向けのCAD/CAMシステムの開発、自社工場の立ち上げ、分散計算システムの開発等に従事。その後コンサルタントに転身し、製造業、金融、小売、流通、通販など20社を超える企業の業務改革を支援。2010年、当社に参画。2015年に代表取締役社長CEOに就任。



下村 克則 取締役会長

1979年、東京大学理学部数学科卒業後、日本電気ソフトウェア株式会社入社。金型工場向けCAD/CAMの研究に従事し、独創的な3D空間表現を構築。株式会社インクス常務取締役を経て2009年に当社を設立、代表取締役社長に就任。2015年に社長退任後も代表取締役は留任し、当社の解析・シミュレーション事業を牽引。2020年、代表取締役を退任し、取締役会長に就任。



田口 紀成 取締役CTO

2002年、明治大学大学院理工学研究科修了後、株式会社インクス入社。製造業向けの3D CAD/CAMシステムの開発に従事。2009年、当社設立メンバーとして参画し、2012年、当社執行役員に就任。2014年より理化学研究所客員研究員を兼務し、有機ELデバイス製造システムの開発や、金属加工のIoT化研究に従事。2015年、当社取締役CTOに就任。



津野尾 肇 取締役

2002年、東京大学大学院理学系研究科修了後、株式会社インクス入社。大手小売業の株式会社ニトリを経て、2009年に当社設立メンバーとして参画、SES事業の立ち上げや多数のシステム開発案件に従事。2012年、当社執行役員に就任、人事統括責任者として人材育成・採用力の強化に注力。2016年、当社取締役に就任。



中島 数晃 取締役CFO

1995年、東京大学法学部卒業後、株式会社日本興業銀行（現みずほ銀行）入行。その後、複数企業にてスタートアップ、海外新規事業立ち上げ、ターンアラウンド、IPO等を手掛け、2018年、当社に参画。本事業部でシステム開発案件に従事後、2019年、当社執行役員CFOに就任し管理体制の構築に注力。2020年、取締役CFOに就任。

**角田 好志** 常勤

1969年、横須賀商業高校卒業後、株式会社三井銀行（現三井住友銀行）入行。システム開発部や国際部などに在籍。1997年、大塚商会の支援を得て株式会社テンアートニ（現サイオス、東証二部）を設立し代表取締役社長、その後、ITベンチャー企業の立上げなどに注力。2019年、当社社外監査役に就任、2021年、取締役監査等委員に就任。

**廣瀬 卓生** 非常勤

1995年、東京大学法学部卒業後、1997年、アンダーソン・毛利・友常法律事務所（現）入所。国内外の企業による買収・統合、国内外の資本市場における資金調達・IPO等の案件に従事しながら、海外執務や投資銀行への出向で経験を積む。現在は、国際金融取引、企業買収、ガバナンス指導をメインフィールドとしつつ、企業法務全般を幅広く手がける。2020年、当社社外監査役に就任、2021年、取締役監査等委員に就任。

**鈴木 雅也** 非常勤

2000年、中央大学商学部卒業後、同年、EY新日本有限責任監査法人（現）入所。東証一部上場企業の会計監査業務に加えて、IFRS、J-SOXなどのコンサルティング業務に携わる。現在は鈴木雅也公認会計士事務所代表として、会計コンサルティング、会計監査、税務の各種業務を幅広く手掛ける。2020年、当社社外監査役に就任、2021年取締役監査等委員に就任。

**中島 恵理** 非常勤（新任）

1995年、京都大学法学部卒業後、同年、環境庁（現環境省）入庁。2000年、ケンブリッジ大学土地経済学科修士卒、2001年オックスフォード大学環境変化・管理学科卒。2015年-2019年まで長野県副知事、2020年環境省脱炭素イノベーション研究調査室長等により環境政策、再生可能エネルギー推進、SDGs・ダイバーシティの推進等に関わる。

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

DX支援



OBAYASHI



Link to Good Living

IT人材調達支援



※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。

2 事業内容

DX支援とIT人材調達支援の2事業を展開

DX支援

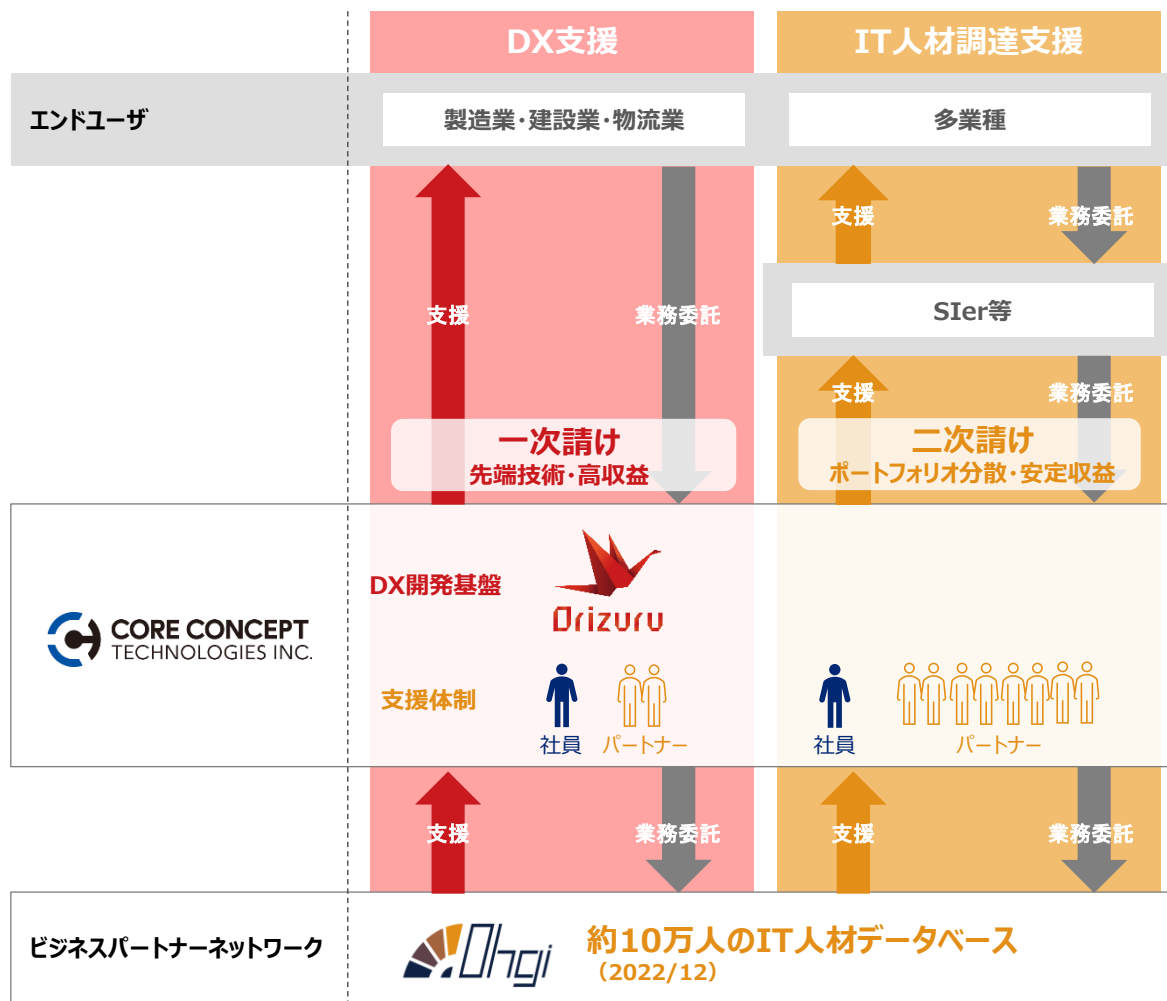
CCT独自のDX支援メソッド「CCT DX-Method」や、仕組みの構築・運用を効率化するDX開発基盤かつIoT/AIソリューション「Orizuru」を活用し、顧客企業のDXを支援しています。

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、内製化まで一気通貫で伴走支援します。

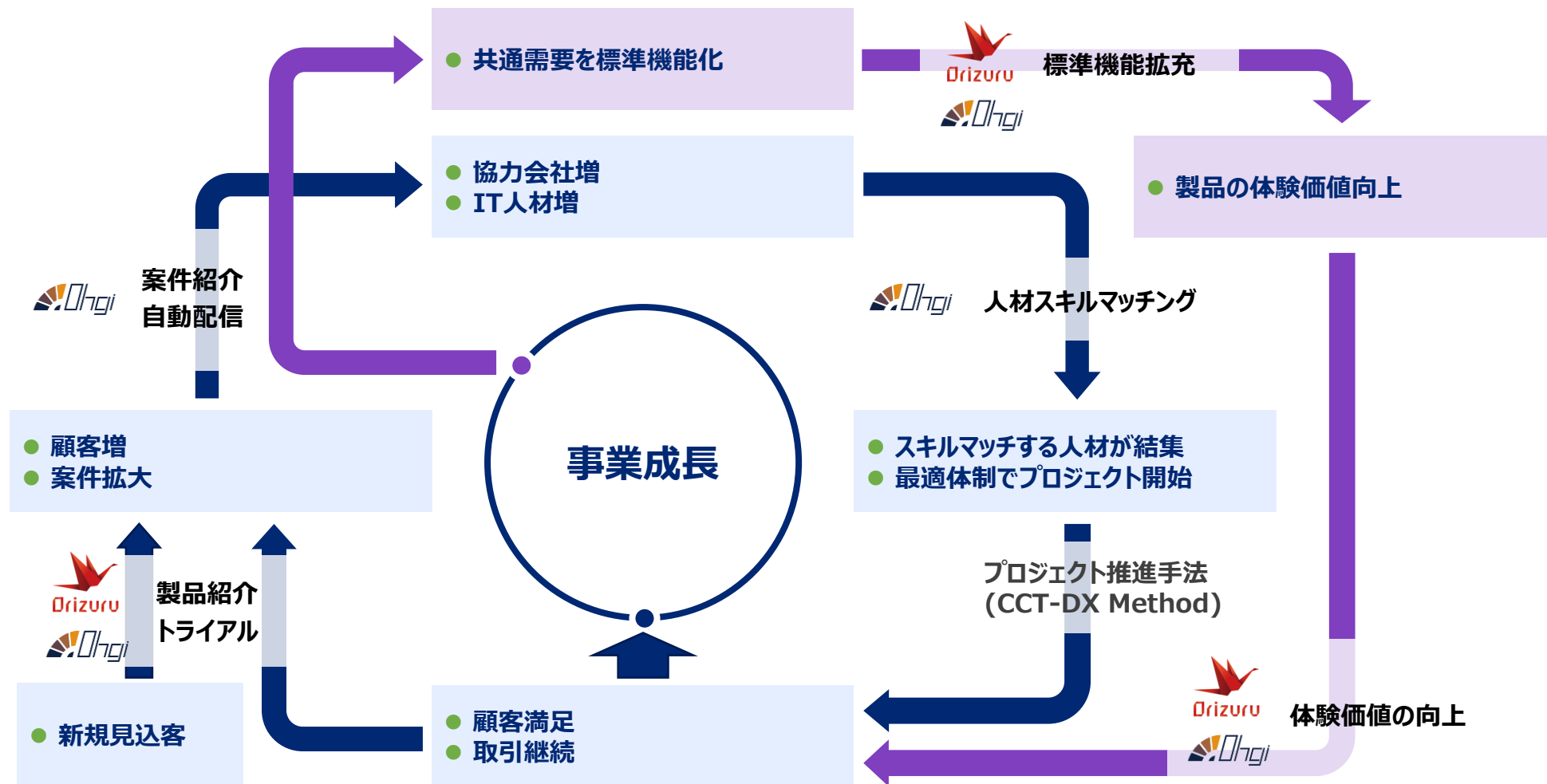
IT人材調達支援

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として受託し、中小IT企業との広範なビジネスパートナーネットワーク「Ohgi」(※) 活用によるIT人材調達力を活かし、チーム体制で支援します。

※「Ohgi」ネットワークは当社が受注したDX支援サービスの案件でも活用し、パートナーと協働で案件に取り組んでいます。



受注～PJT実行（青矢印）と製品価値向上（紫矢印）の双方を顧客満足につなげ、
 案件拡大と取引継続によって、当社事業成長（P/L成長）を持続させていくモデル



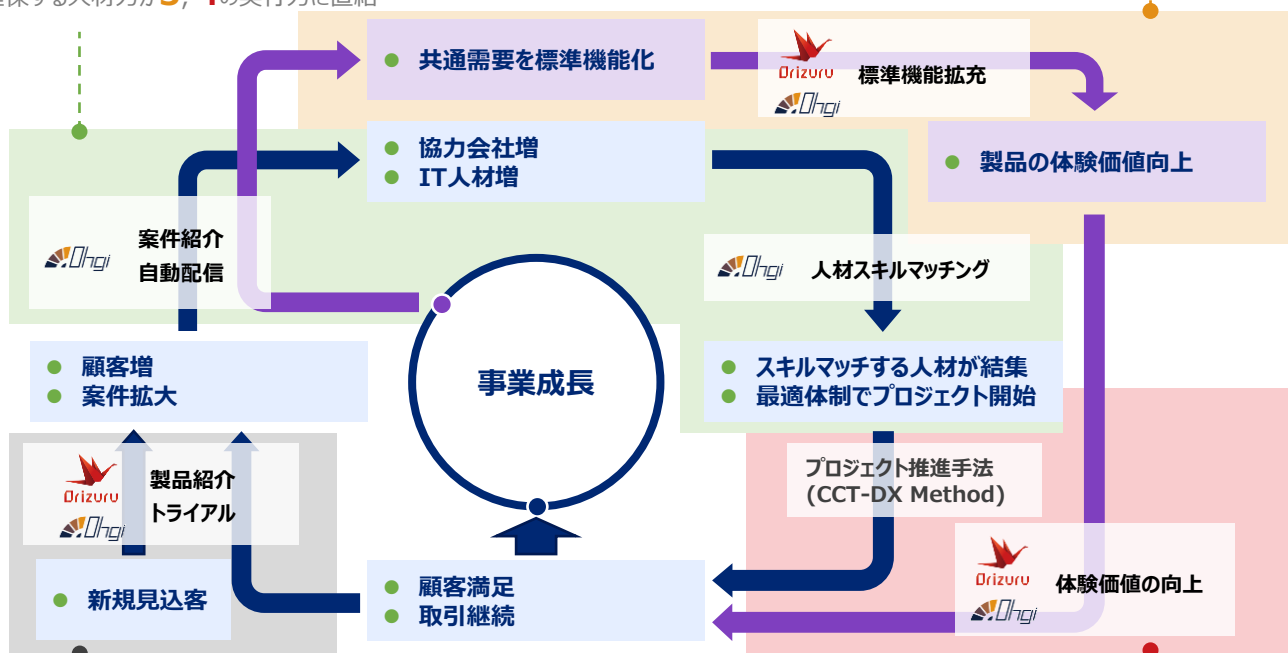
事業と共に下記4点の組織力が強まり、事業成長（P/L成長）が持続していく構造

2 1で顧客直の受注による高単価を武器に、地方含む「全国の中小企業のIT人材を当社経済圏へ巻き込み」（“勝ち馬に乗る流れ”を形成）

- 受注力が人材獲得力に転換
- 広範なスキルを確保する人材力が3, 4の実行力に直結

4 “顧客からの実需という解”を得た上での開発で、一か八かではない確実な製品進化

- ベンチャー(財務体力弱者)でも無理のない継続性
- 1, 2, 3の業務が標準化され、生産性向上も継続



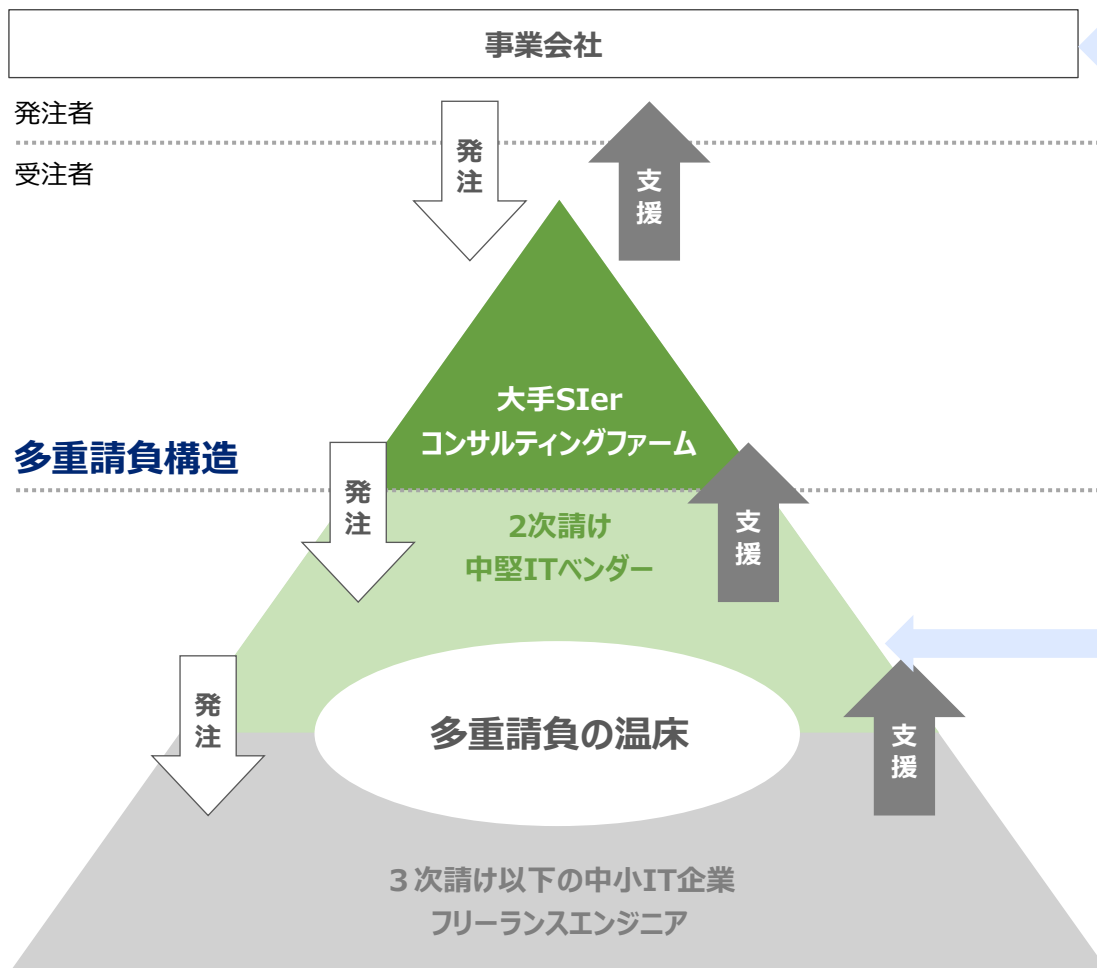
1 “DX後の姿”を製品で視覚的にも見せ、「事例+手法+実システム」で価値訴求

- 4で製品機能が継続進化
- 事例蓄積と顧客満足の声も後押し

3 製品に加え「プロジェクト手法も型」を持ち、組織的な実行力を蓄積

- “成果を創出し顧客満足”という当社の原点を堅持し続ける
- 2で新たな人材が参画した際、型に沿って早期戦力化
- 1の提案時、再現性がある説明を可能にし、受注力に直結

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。



事業会社が抱える課題

- DXを推進できる人材の不足
- IT戦略・開発を大手SIer/コンサルティングファームに依存

当社による課題解決

- 顧客がDXを実現・内製化できる「再現性のあるDX方法論+DX開発基盤」Orizuruを提供
- 「Ohgi」利用による一時的なIT人材確保



下請け中小IT企業が抱える課題

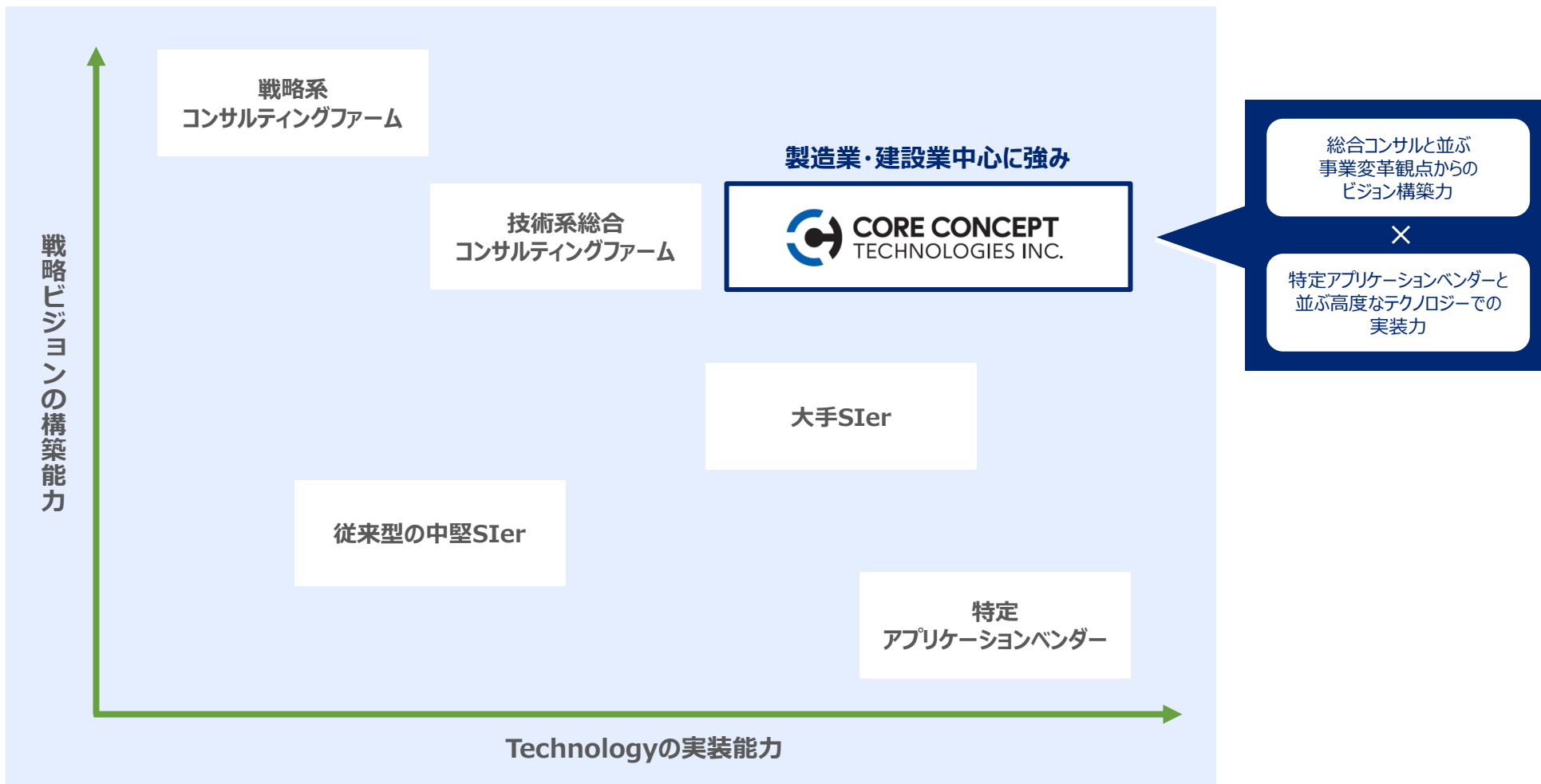
- 中間マージンの介在による非経済性
- IT人材調達の非効率性 (手間と時間がかかる)
- 大手SIerと中小IT企業間のエンジニアの所得格差

当社による課題解決

- 「Ohgi」の拡大による多重請負構造の縮小



製造業・建設業のDX支援は、総合コンサル×テックエキスパートの高付加価値

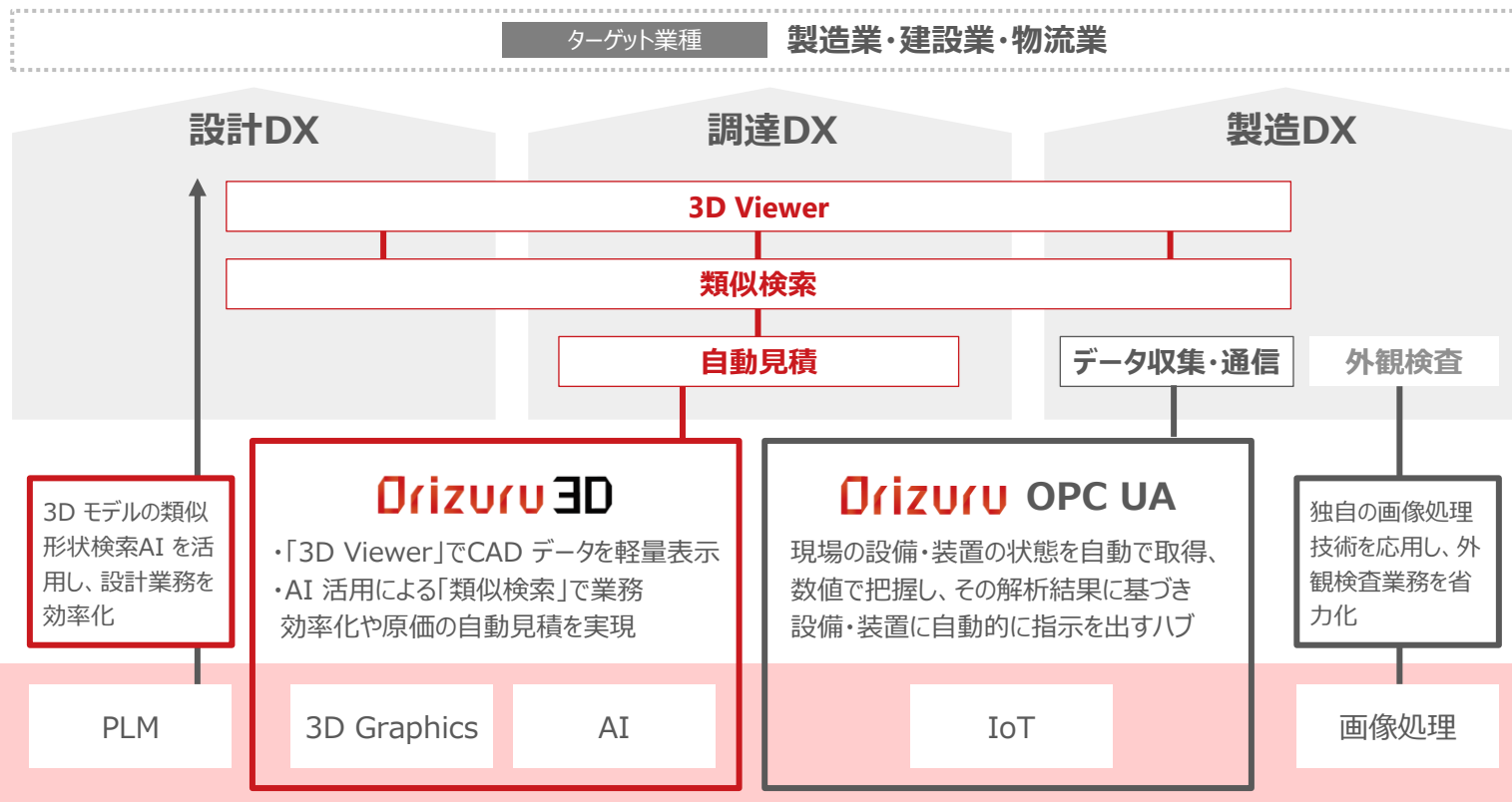


製造業・建設業のDX開発基盤「Orizuru」活用により迅速かつ低コストにDXを実現

DX実現を支える 製品群と機能

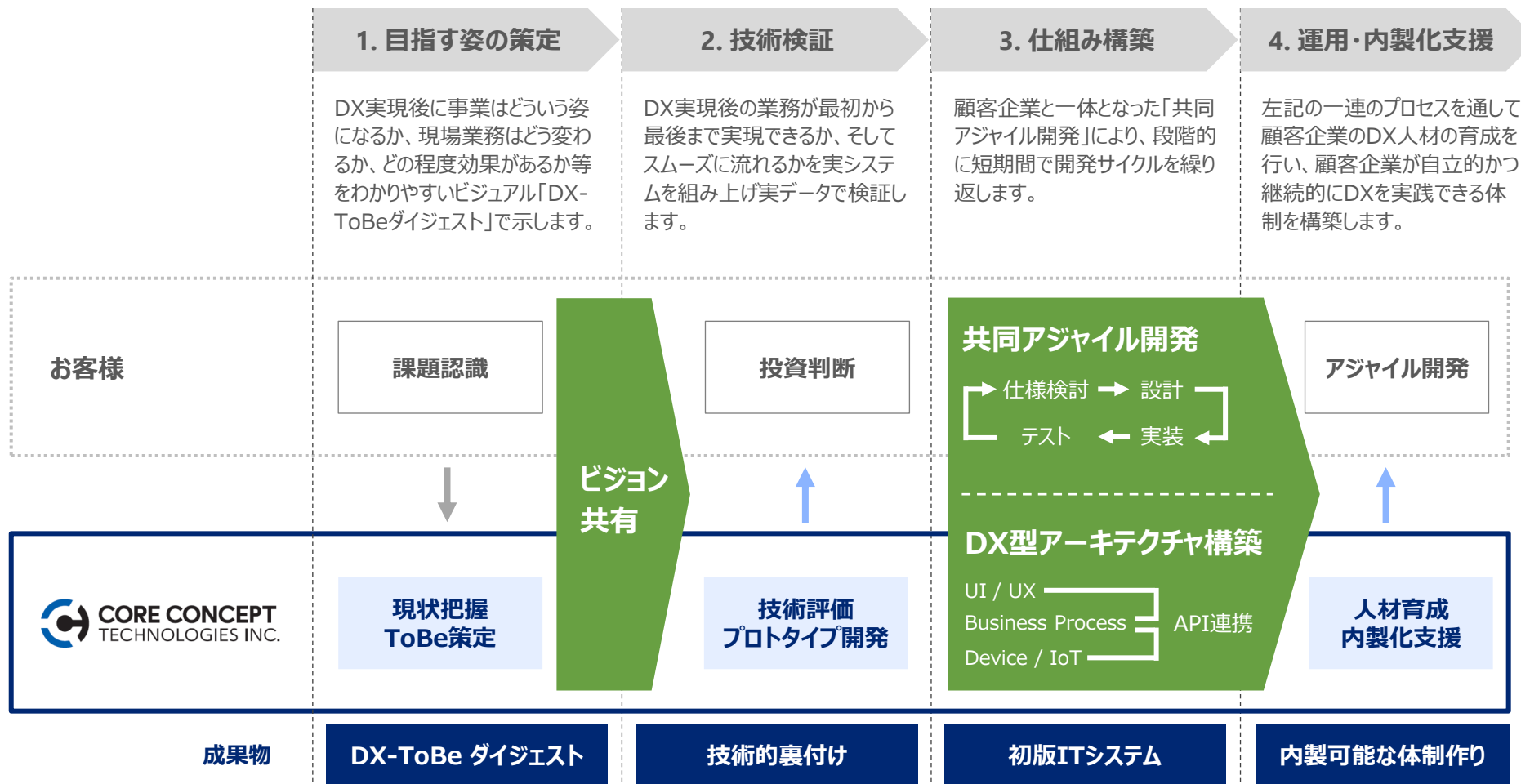


当社の強み・ 要素技術



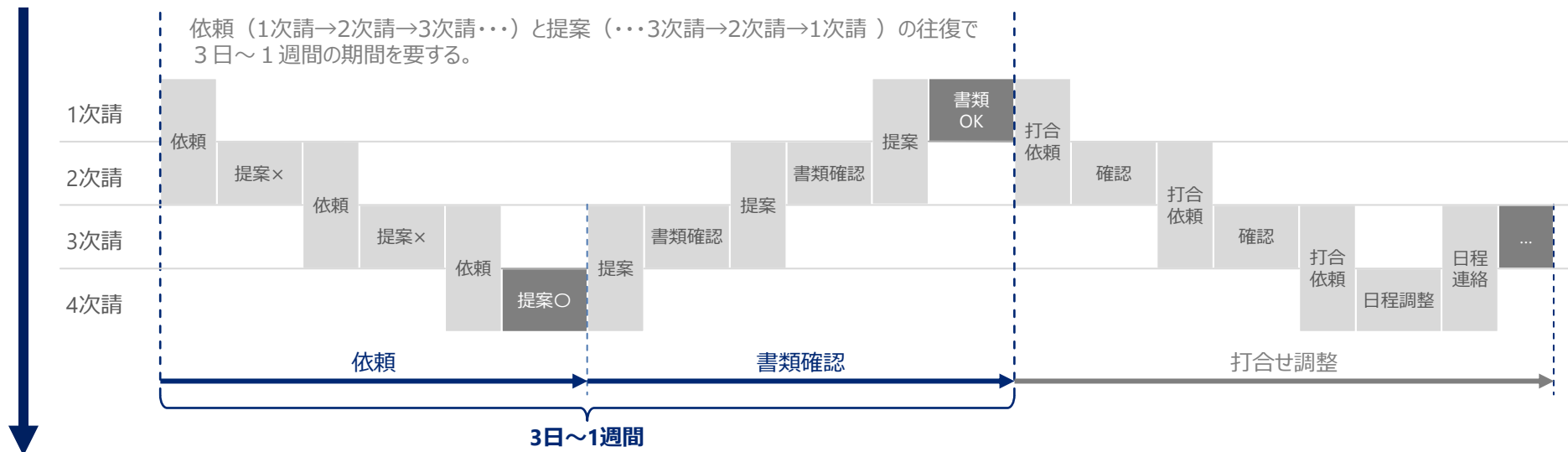
- ※ **PLM** : 「Product Lifecycle Management」の略。製品ライフサイクル全体に渡って発生する様々な技術情報を集約して、製品開発力や企業競争力を強化すること。
- 3D Graphics** : 縦、横、奥行き の 3次元のデータを使い、平面上においても立体感のある画像を作る手法。
- AI** : 「Artificial Intelligence」の略。人工知能。識別や推論、問題解決などの知的行動を人間に代わってコンピューターに行わせる技術。
- IoT** : 「Internet of Thing」の略。今までインターネット繋がっていなかったモノをイン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を用いて設計や製図を行う支援ツール。

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

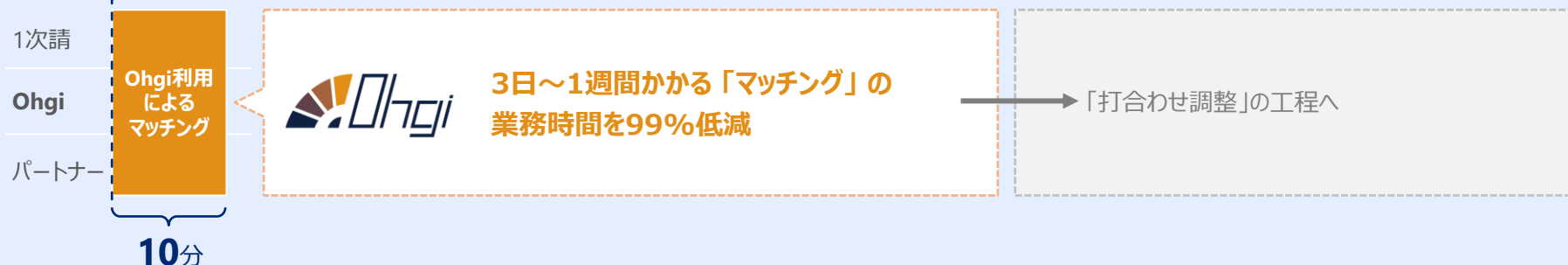


Ohgi活用による案件—人材マッチング業務時間の大幅短縮で、迅速な提案が可能

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



3 成長戦略

領域	戦略	具体的施策		進捗
DX支援 (Orizuru)	利用料収入（ストックビジネス）の導入	Orizuru EC (営業/商談のデジタル化)	Orizuru MES (工場のデジタル化)	<ul style="list-style-type: none"> Orizuru MESの導入案件を受注 物流業の案件を受注
	産業領域の拡大	物流・倉庫		
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	<ul style="list-style-type: none"> 大手SIerとの取引が順調に拡大 地方のパートナーが順調に拡大 ビジネスパートナーネットワーク「Ohgi」の順調な拡大（約10万人）
	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		<ul style="list-style-type: none"> ソーシング継続中
	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		

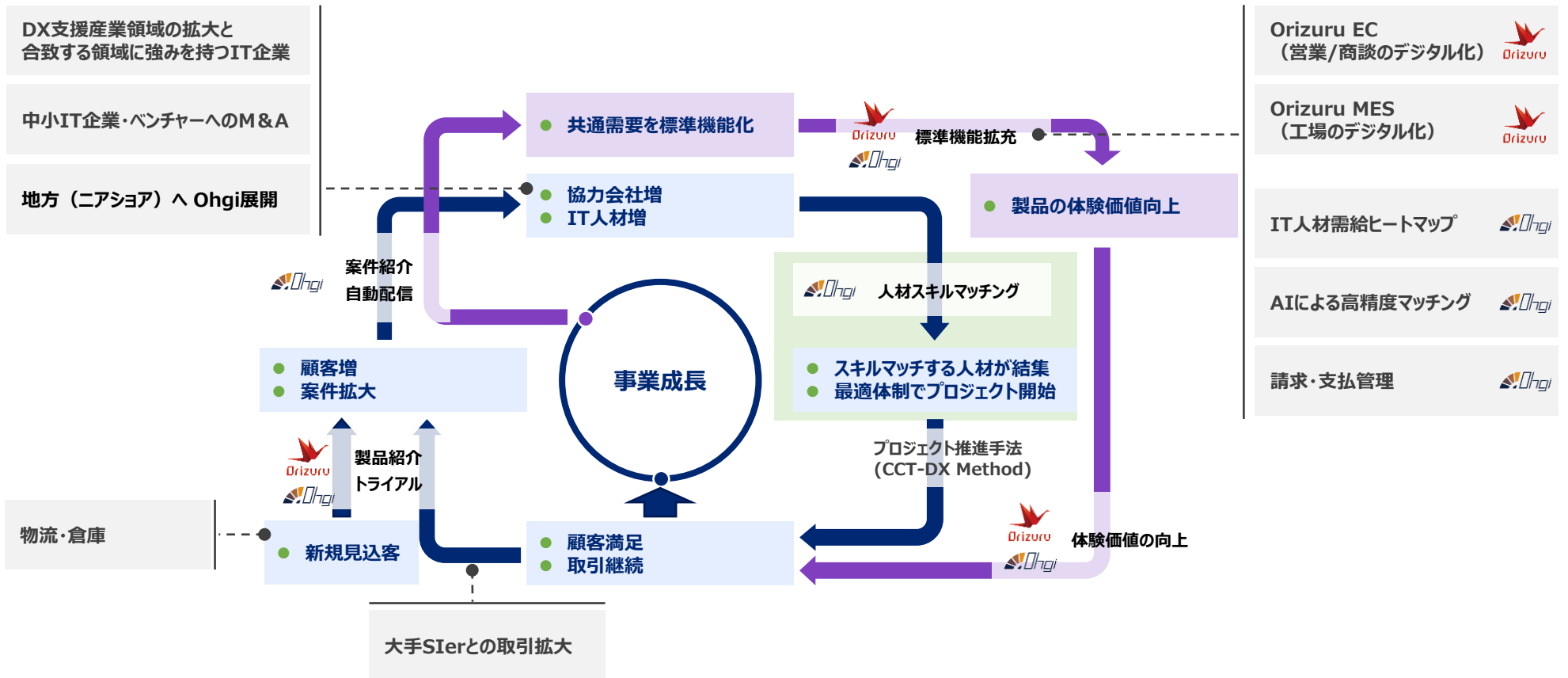
【補足①】

2022年3月16日公表の「事業計画及び成長可能性に関する事項」に記載していたIT開発支援パートナーのエリア拡大は、IT人材調達支援ビジネスパートナーネットワーク領域の顧客・エリアの拡大と同義のためひとつにまとめて記載しております。

【補足②】

2022年3月16日公表の「事業計画及び成長可能性に関する事項」に記載していた医療、化学・食品へのDX支援産業領域の拡大については、引続き取組みますが、特に注力している物流・倉庫と並列で記載することは誤解の要因になるため削除しています。

①顧客/案件拡大、②IT人材拡大、③製品強化の3軸が、成長に向けた重点施策
 (受注後のプロジェクト推進については、実務内での改善を継続)



DX投資は飛躍的な増加が見込まれる。

製造業・建設業と親和性が高い交通・運輸へDX支援事業領域を拡大

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	← 今後の注力分野
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」

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

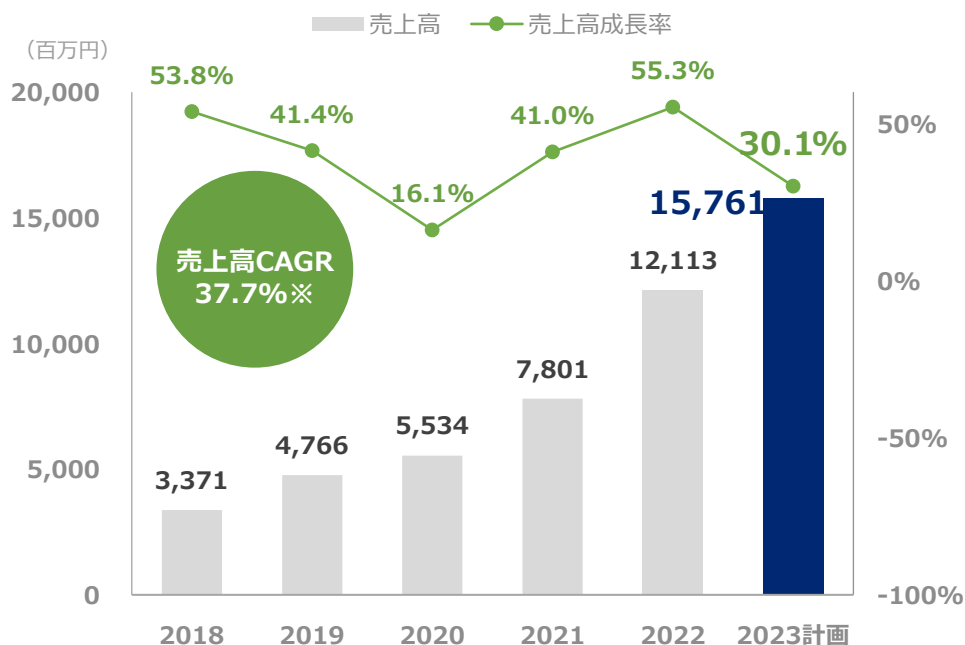
※出所：経済産業省 2019年4月 「IT人材需給に関する調査」

4 經營指標

年率30%以上の売上高成長を巡航速度として計画 売上高に占める販管費比率の減少により営業利益率も向上

売上高・売上高成長率の推移

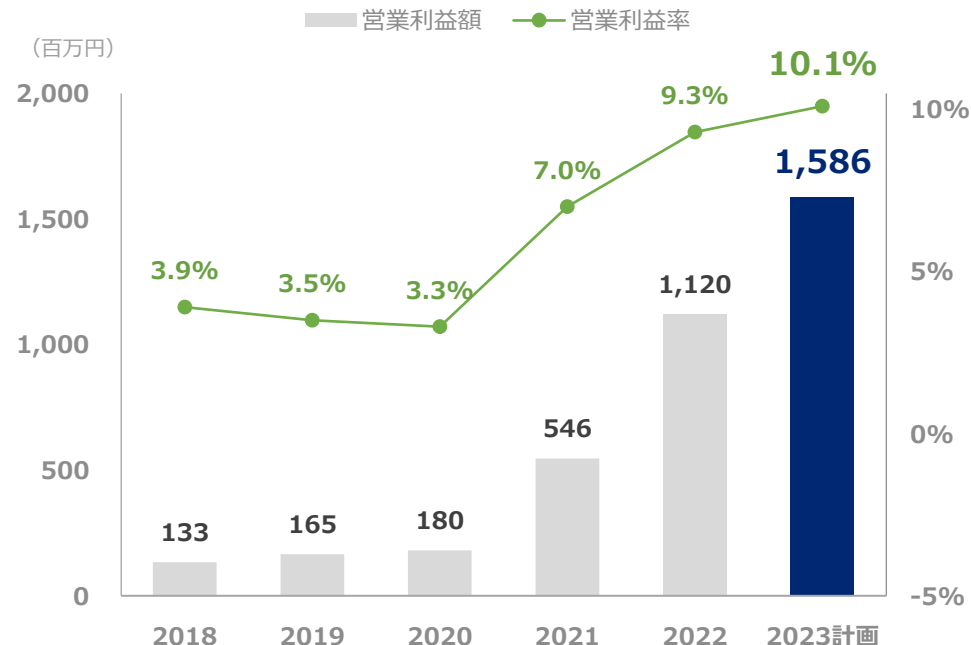
- 2020/12期は新型コロナ禍で見込んでいた受注の遅れやプロジェクト納期が伸びるといった影響を受け、成長率が鈍化



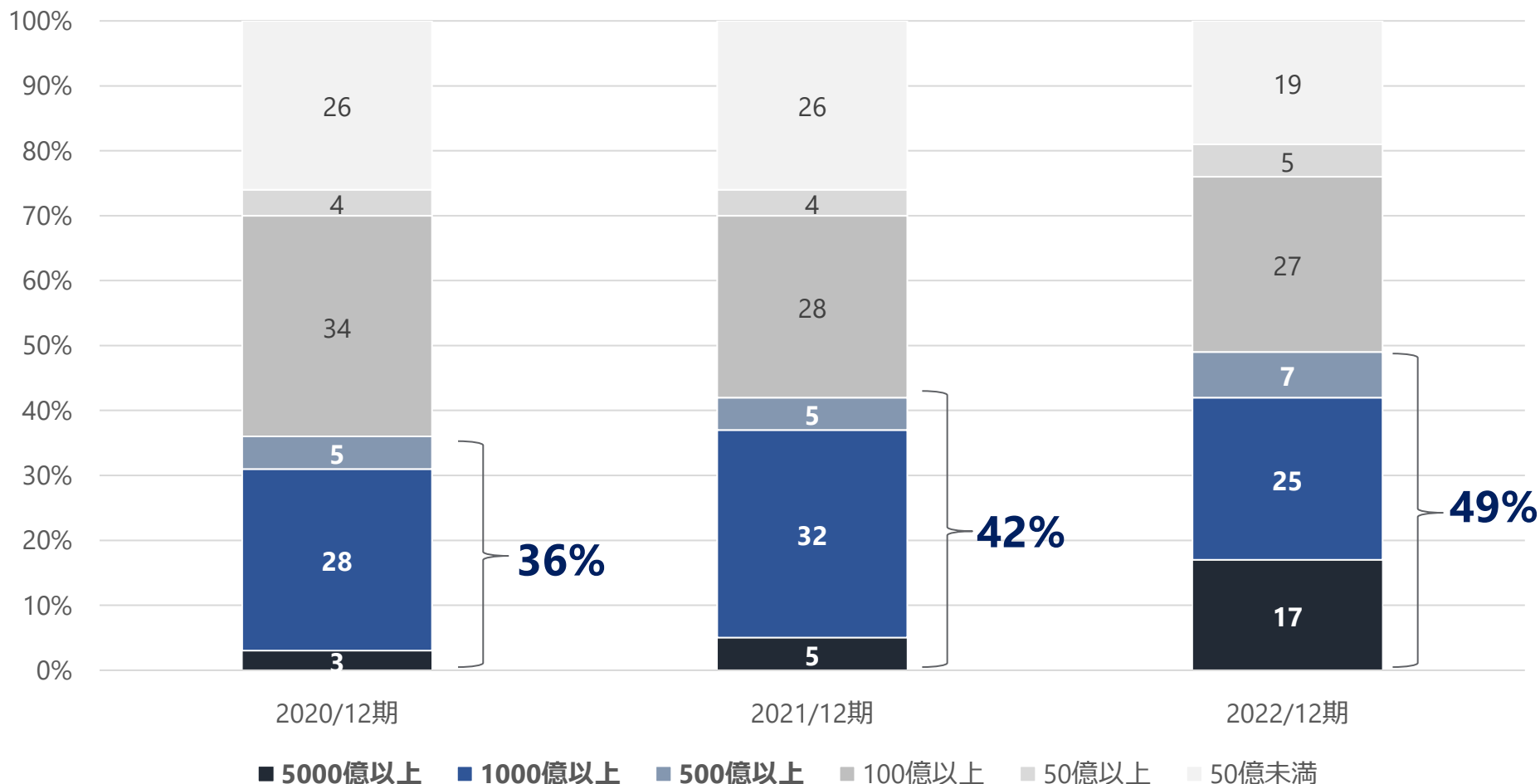
※2018/12期→2022/12期

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



積極的な提案活動により、大企業との取引を拡大

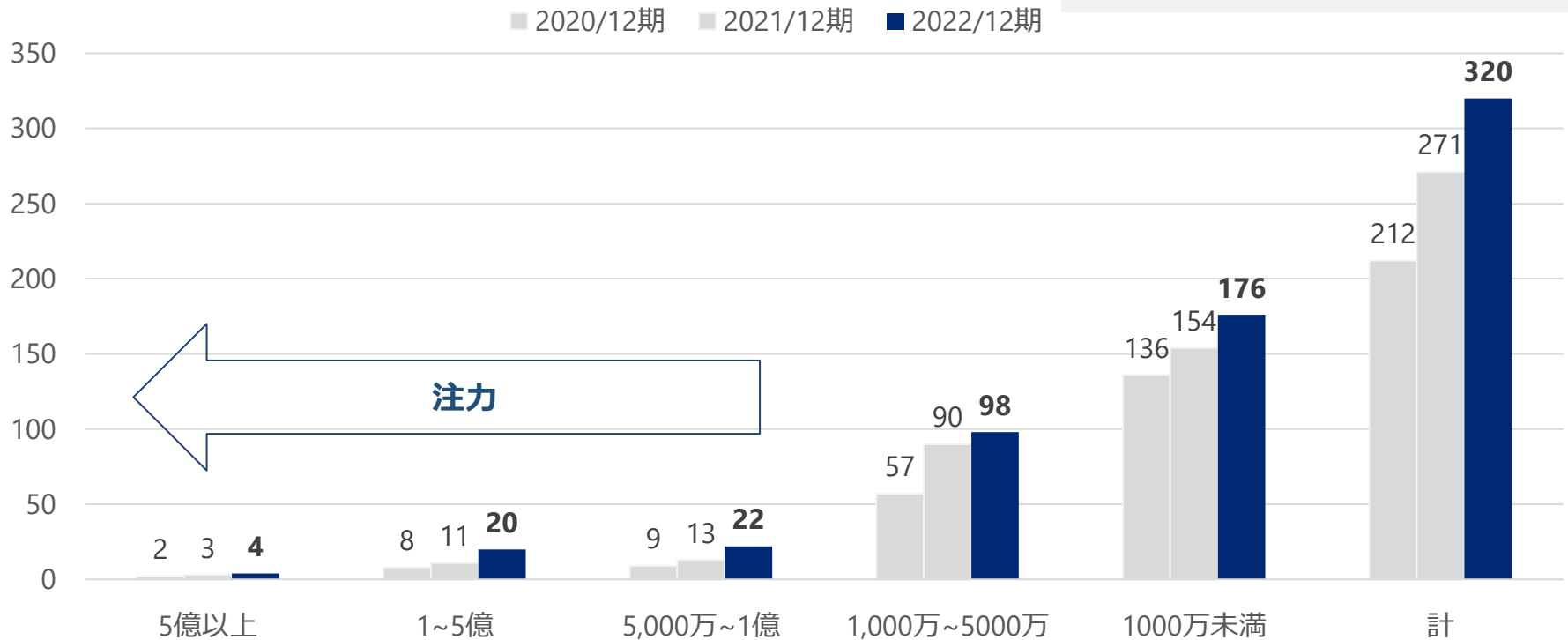


既存顧客との継続的な取引拡大により5,000万円以上の大口取引先数が増加傾向

売上高別取引先数

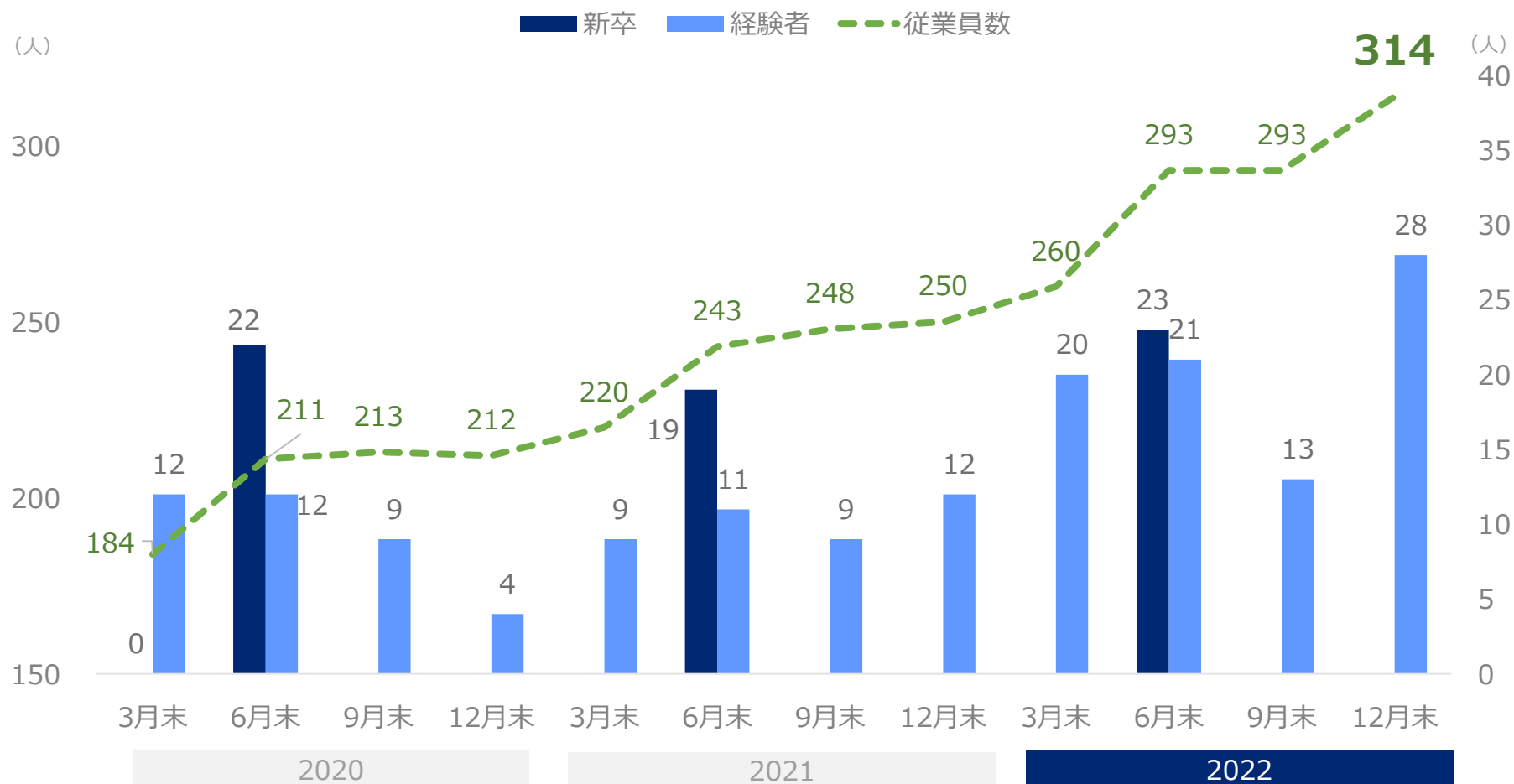
【補足】

2022年3月16日公表の「事業計画及び成長可能性に関する事項」において、総取引先数をKPIとして記載しておりましたが、実際には安定的な事業成長のために、1社当りの取引額を大きくして大口取引先数を増やすことに注力しており、順調に増加しております。総取引先数は記載はありますが、KPIとして適切ではないとお考え下さい。



注力

採用活動に注力しており、従業員数は順調に増加



5 リスク情報

以下は、成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして当社が認識している主要なリスクです。その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

項目	重要なリスク	顕在化可能性	影響度	対応方針
競合	当社はDX支援事業において大手SIer等と競合しておりますが、当社の競争力が低下した場合には受注が減少し、当社の事業及び業績に重要な影響を及ぼす可能性があります。	中	大	当社のDX支援の特徴である「内製化支援」および「内製化後のIT人材調達支援」は競合との差別化要因であり、製造業・建設業のDXについては「ものづくりに関する知見」において優位性があると考えております。
不採算プロジェクト	請負契約の案件で予期せぬ不具合の発生等により工数が大幅に増加した場合や、顧客による検収時に契約不適合に該当し大幅な改修依頼が生じる場合には、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	中	小	当社はリスク低減のために、案件を細分化し（契約期間1カ月～3カ月が大半）、準委任契約（7～8割程度）で受注するよう努めております。また工数の予実乖離が生じないよう、顧客との密接なコミュニケーション、緻密な要員管理、進捗管理、予実管理、品質管理を行っております。
期ずれ	案件受注後の仕様変更等により納入時期が変更となる場合、また進行基準案件について見積原価総額の見直しが必要になった場合には、売上・利益の計上時期にずれが生じ、四半期又は通期の業績に影響を及ぼす可能性があります。	中	小	当社は工数の予実乖離が生じないよう、顧客との密接なコミュニケーション、緻密な要員管理、進捗管理、予実管理、品質管理を行っております。
外注依存度	売上高に占める外注費の比率は5～6割程度と比較的高水準となっており、当社の想定どおりに外注先を確保できない場合は、当社の事業及び業績に重要な影響を及ぼす可能性があります。	中	大	当社は事業拡大のためのレバレッジおよび財務レジリエンスの観点から外注を積極的に活用しており、広範なビジネスパートナーネットワークを有することは当社の強みだと考えております。良質な案件のご紹介等により、ビジネスパートナー企業の競争力向上に貢献したいと考えております。
採用育成	当社の事業を拡大させていくためには、優秀なITエンジニアを継続的に確保することが重要ですが、需給悪化または当社の採用力の低下により計画どおりにITエンジニアを確保できない場合には、当社の事業及び業績に重要な影響を及ぼす可能性があります。	中	大	当社は魅力的な案件の獲得、比較的自由的な開発体制や勤務体系、給与水準の向上や福利厚生の実施、社内勉強会の開催やセミナー参加によるスキルアップ支援等により、優秀なITエンジニアの定着に注力しております。加えて、「Ohgi」により外部から柔軟かつ迅速にITエンジニアを調達する仕組みを構築しております。
風評評判	当社は顧客満足・取引継続を出発点であり目標であるビジネスモデルを構築し、案件と人材を獲得することによって事業成長につなげています。何らかの要因により当社への信頼が失墜し、顧客満足の低下や取引が継続されない場合、当社の事業及び業績に重要な影響を及ぼす可能性があります。	中	大	事業活動においては顧客との密接なコミュニケーション、緻密な要員管理、進捗管理、予実管理、品質管理を行い、顧客の期待に応えられるよう努めております。社内制度についてもコーポレート・ガバナンスが適切に機能するよう、内部監査の強化、監査等委員監査や指名・報酬委員会の設置などを行い、組織の信頼を維持向上できる仕組みを構築しております。

APPENDIX

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

※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

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 「Ohgi」ネットワークを活用し、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。

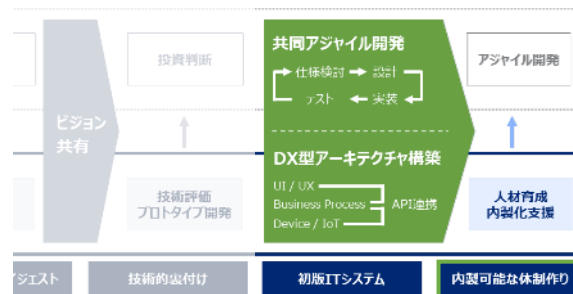
期待する効果：開発の加速、海外サービス提供の加速



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

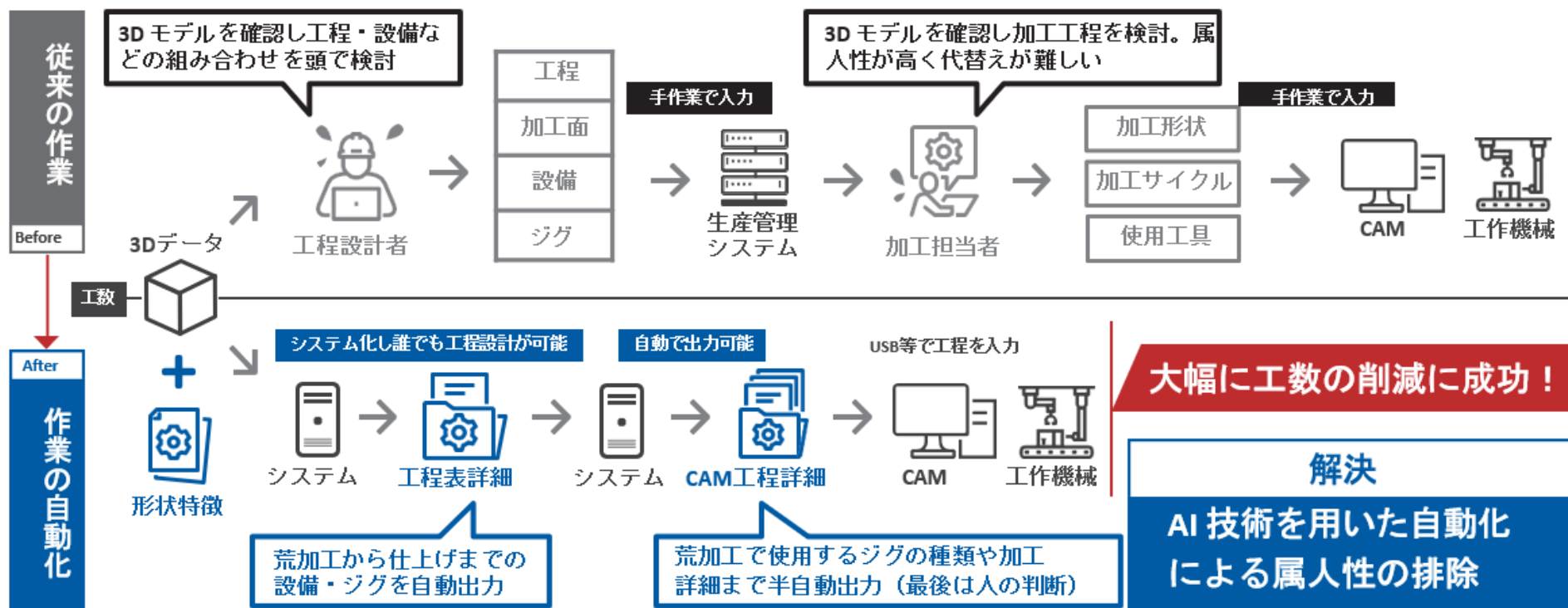
開発に必要となるITエンジニアを採用によって、迅速にチーム構成することは難しい。「Ohgi」ネットワークの活用は、必要なスキルをもったIT人材を適切なタイミングで調達可能にし、迅速なチーム構成に貢献する。

期待する効果：ダイナミックな人材調達力



多品種少量部品加工工程の自動化・省力化

ベテランの工程設計者が担っていた多品種少量部品の工程設計の定量化・標準化 管理が属人化していた工具管理を一元化し、CAM工程を半自動化



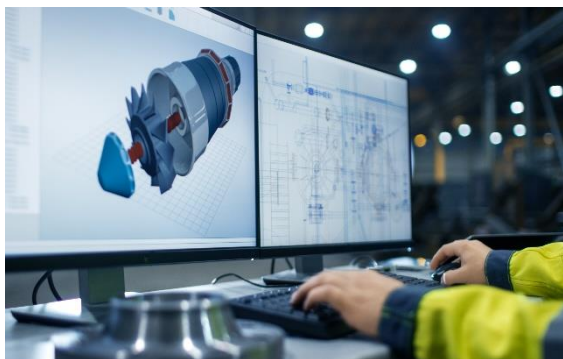
多品種少量部品加工工程の自動化・省力化

各工程の属人性の排除により大幅な工数の削減に貢献 余剰な工具の整理によりコスト削減にも成功

工程設計の半自動化

業務全体に占める時間的割合の大きい工程設計を一部のベテラン担当者に依存していた。属人的な判断に基づいて決定される工程を定量化・標準化した上でAIを導入し、誰でも工程設計を行えるよう半自動化した。

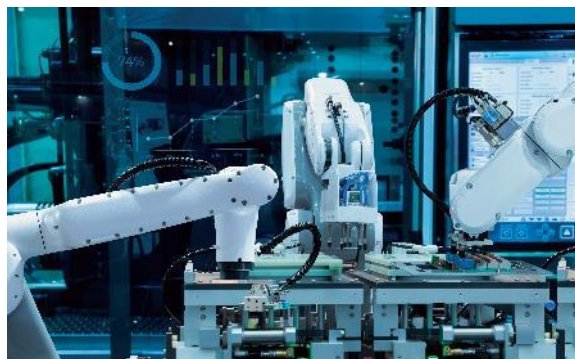
期待する効果：生産性・品質向上、属人性の排除



CAM工程の半自動化

設備と工具が現場の担当者のノウハウ・ルールに基づいて管理され、一元化・標準化されていなかった。CAM工程も標準化されていないため、各担当者の属人性に依存していた。使用工具を厳選し、一元管理し、CAMの工具ライブラリを整理。3Dモデルの形状認識技術を活用してCAM工程を半自動で出力。

期待する効果：生産性・品質向上、属人性の排除



コスト削減

使用工具の厳選する過程で、140種類（現在2300種類）の標準工具を設定。工場全体の工具数を削減することで余剰品が減り加工高に対する工具費の割合が抑えられた。

期待する効果：利益率の向上



スマートファクトリー構築支援

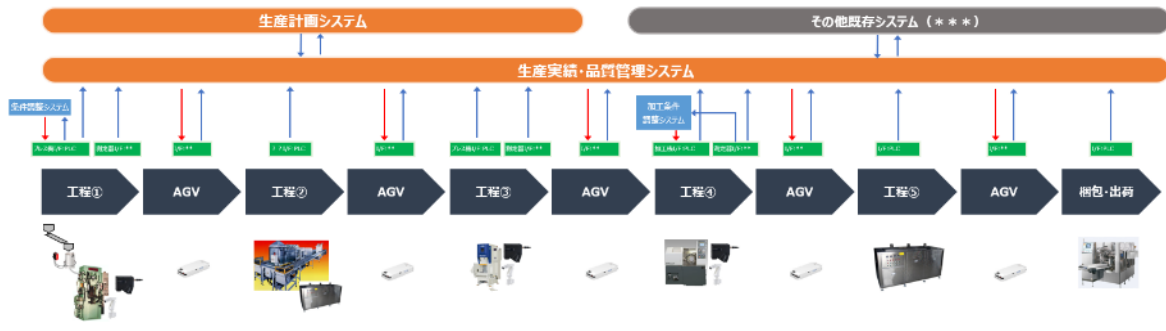
スマートファクトリーの全体構想をイメージ化 製造ラインの改革～生産管理・品質管理、生産計画を含むDXを策定

現状業務 (AsIs) を把握し、変革方針を整理 (ToBe)

業務内容	優先度	重要度	実施時期	実施場所	実施内容	実施方法	実施担当者	実施状況	実施結果
MES 生産計画管理	1	1	1	1	生産計画の文字情報、日、時、日などそのほかの種別情報、製品、数量、ロット、入庫の予定の種別を大きく見やすくしたい。	会計機	MES-1-1-1	MES-1-1-1	生産計画システムの生産計画と工場内のシステムとの連携が、今の手作業の状態でかなり遅延する。
MES 生産計画管理	1	2	1	1	生産計画と生産現場の連携の生産計画の連携を一貫して確認することができ、遅れているとアラートで通知したい。	会計機	MES-1-1-2	MES-1-1-2	遅延や計画外の発生がすぐにわかる。
MES 生産計画管理	1	3	1	1	生産計画と生産現場の連携の生産計画の連携を一貫して確認することができ、遅れているとアラートで通知したい。	会計機	MES-1-1-3	MES-1-1-3	遅延や計画外の発生がすぐにわかる。
MES 生産計画管理	1	5	1	1	生産計画と生産現場の連携の生産計画の連携を一貫して確認することができ、遅れているとアラートで通知したい。	会計機	MES-1-1-5	MES-1-1-5	遅延や計画外の発生がすぐにわかる。
MES 生産計画管理	1	6	1	1	生産計画と生産現場の連携の生産計画の連携を一貫して確認することができ、遅れているとアラートで通知したい。	会計機	MES-1-1-6	MES-1-1-6	遅延や計画外の発生がすぐにわかる。
MES 生産計画管理	1	4	2	1	生産計画と生産現場の連携の生産計画の連携を一貫して確認することができ、遅れているとアラートで通知したい。	品質管理/製造品質	MES-1-1-4	MES-1-1-4	遅延や計画外の発生がすぐにわかる。
MES 生産計画管理	1	1	1	1	生産計画と生産現場の連携の生産計画の連携を一貫して確認することができ、遅れているとアラートで通知したい。	会計機	MES-2-1-1	MES-2-1-1	遅延や計画外の発生がすぐにわかる。



具体的なイメージを共有することで、DX後の姿を経営/現場が認識合わせ



生産状況リスト

設備稼働状況

AGV稼働状況

スマートファクトリー構築支援

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

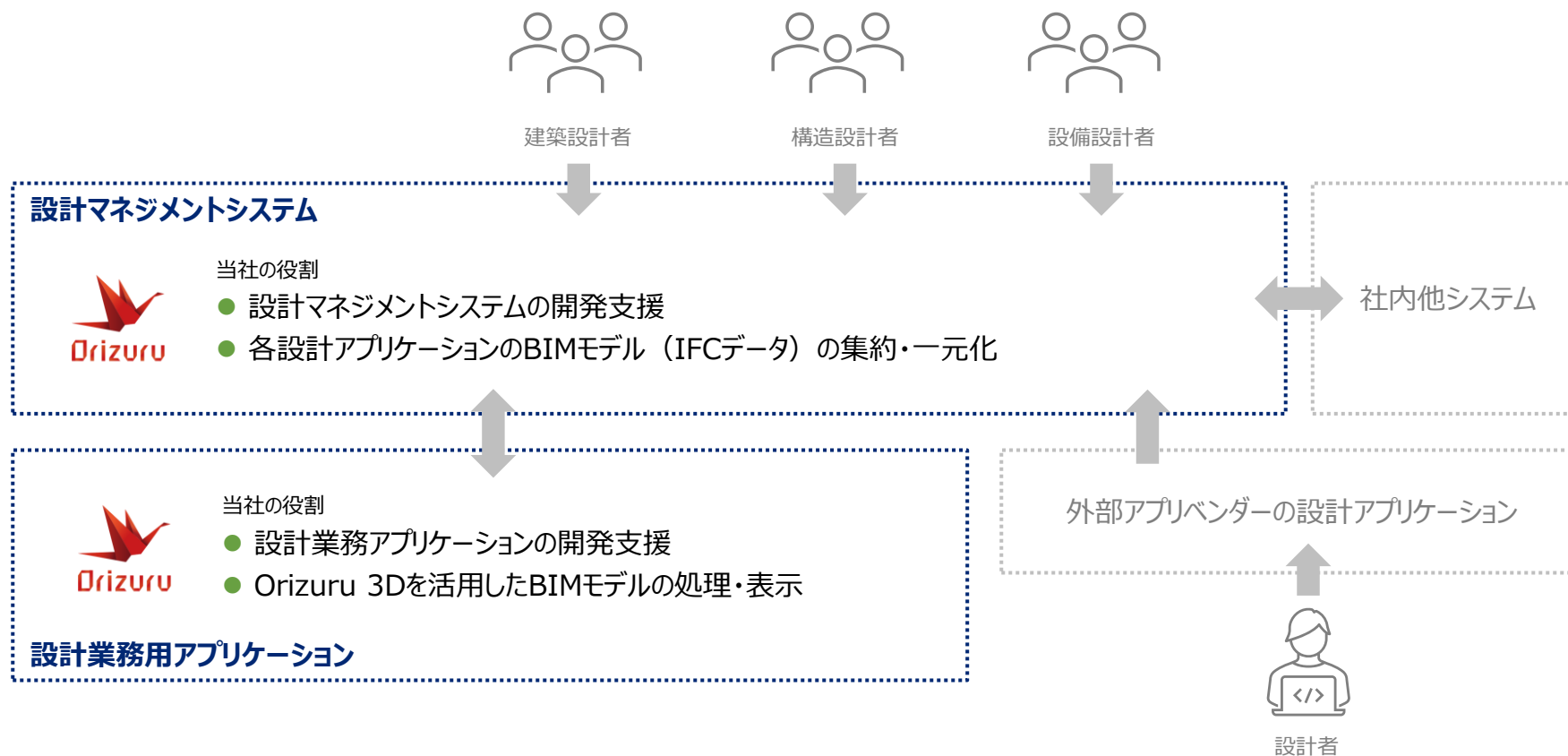
期待する効果：リモート化、リアルタイム把握



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



BIM/CIM：コンピューター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。

設計BIMマネジメントシステム開発

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

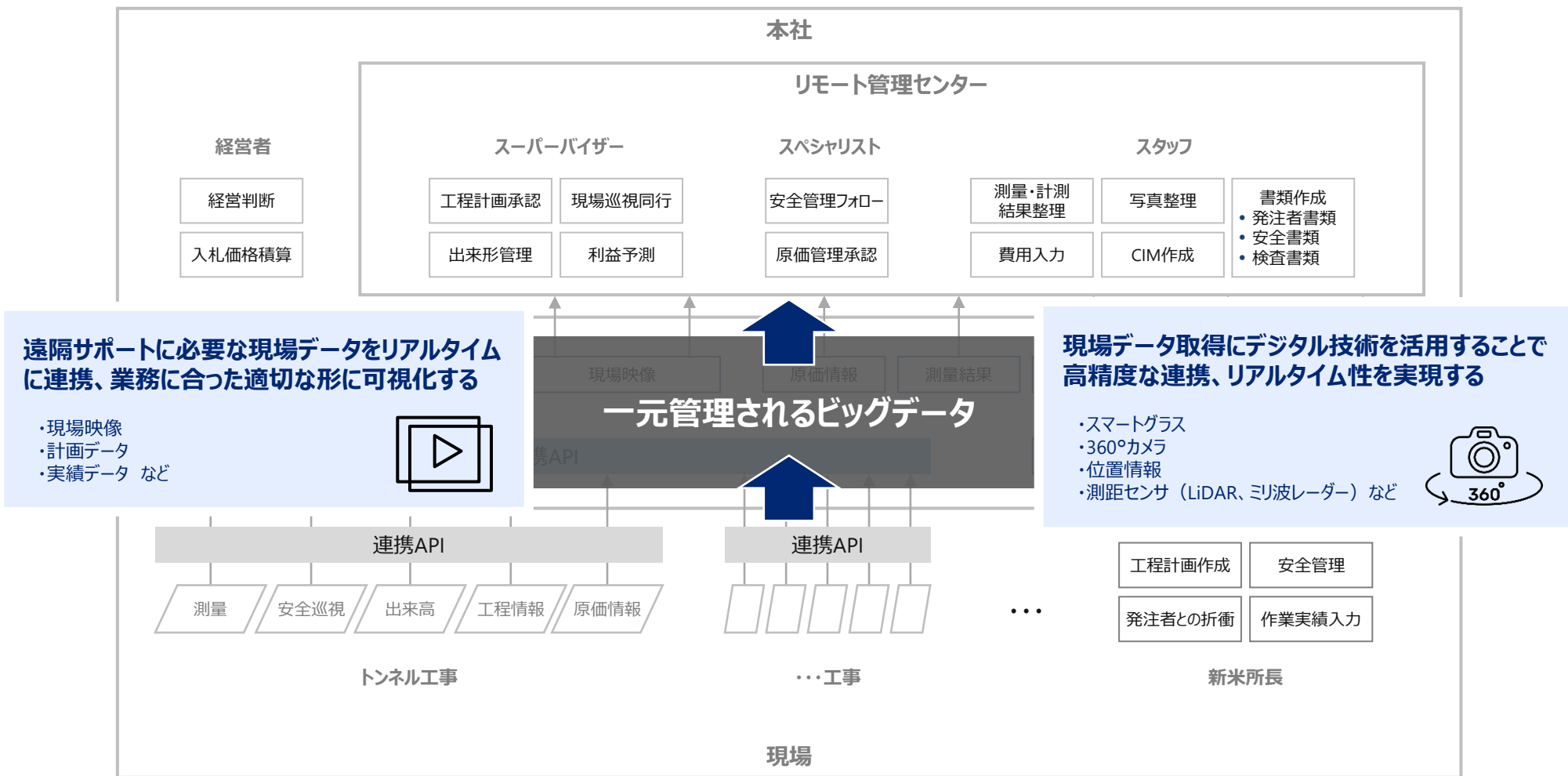
Orizuru 3Dの開発ロードマップへ設計ユーザのニーズ・知見を盛り込むことによって、建設業界へ最適化されたDX開発基盤として成長。

期待する効果：Orizuru3Dの価値向上



リモート管理センター新設支援

リモート管理センターで情報を一元管理＝デジタルツインの世界の構築



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



- 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。
- 本資料のアップデートは、本決算後2024年3月頃を目途として開示を行う予定です。



CORE CONCEPT
TECHNOLOGIES INC.

