



2024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）

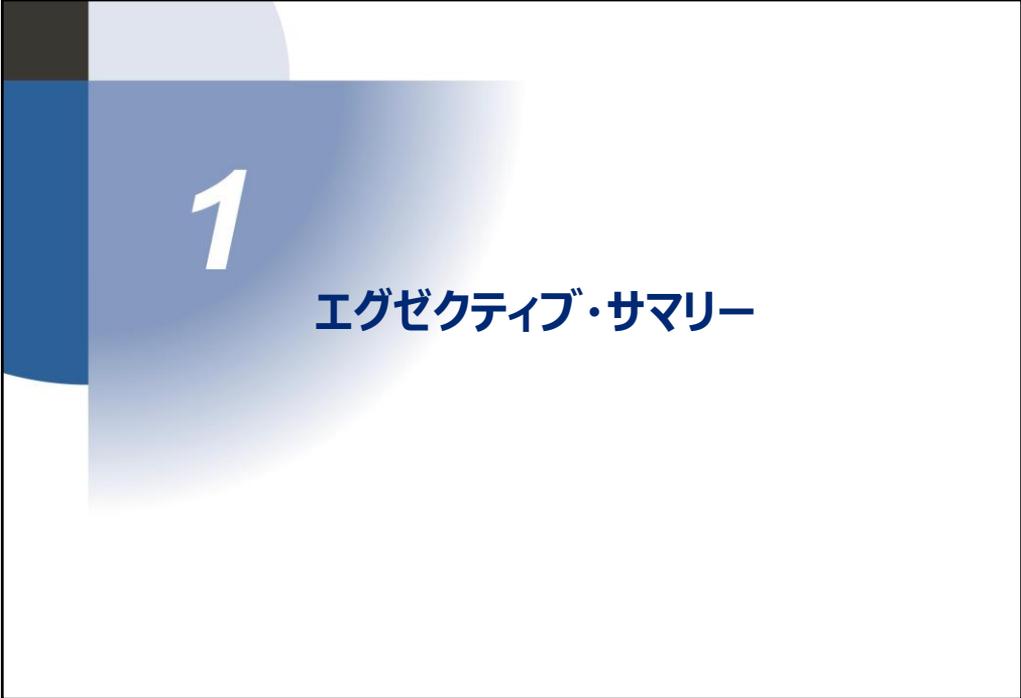
2024年8月13日



1	エグゼクティブ・サマリー	P-3
2	業績報告	P-5
3	成長戦略	P-17
4	A P P E N D I X	P-23

金子武史氏（以下、金子）：それでは2024年12月期第2四半期の決算説明資料に基づき、決算説明を行います。よろしくお願いいたします。

本日はスライドの4点についてご説明します。Appendixに関しては更新した点を中心にご説明する予定です。



1

エグゼクティブ・サマリー

2024/12期 Q2決算

前年同期比で増収・増益

	2023Q2	2024Q2			
売上高	7,486	9,164	百万円	前年同期比	+22.4 %
営業利益	796	1,042	百万円	前年同期比	+30.9 %
営業利益率	10.6	11.4	%	前年同期比	+0.7 ポイント

エグゼクティブ・サマリーです。2024年度上半期は売上高91億6,400万円、営業利益10億4,200万円、営業利益率11.4パーセントという結果で着地しました。前年同期比では売上高がプラス22.4パーセント、営業利益がプラス30.9パーセントの増収増益となっています。



2

業績報告

- 売上高は計画比でやや下振れ、営業利益はほぼ計画通り
- Pros Cons社はQ2から、Pro-X社・デジタルデザインサービス社はQ3からPL連結

単位：百万円

	2023 Q2	2024 Q2	増減額	増減率	業績予想（通期）	進捗率
売上高	7,486	9,164	+1,678	+22.4%	20,856	43.9%
外注費	4,613	5,458	+844	+18.3%	-	-
人件費	842	1,092	+249	+29.6%	-	-
その他原価	117	100	▲16	▲13.9%	-	-
売上総利益	1,913	2,513	+600	+31.4%	5,839	43.0%
販管費	1,116	1,470	+354	+31.7%	-	-
営業利益	796	1,042	+245	+30.9%	2,398	43.5%
経常利益	811	1,051	+240	+29.6%	2,399	43.8%
四半期純利益	580	735	+155	+26.8%	1,646	44.7%
売上総利益率	25.6%	27.4%	+1.9P	-	28.0%	-
営業利益率	10.6%	11.4%	+0.7P	-	11.5%	-
外注費率	61.6%	59.6%	▲2.1P	-	-	-

©2024 Core Concept Technologies Inc.

6

連結損益計算書です。売上高は計画に比べ、やや下振れという結果になりました。少し不甲斐ない結果だと考えています。一方、営業利益はほぼ計画どおりに着地しており、一定程度コストコントロールも行ってきました。

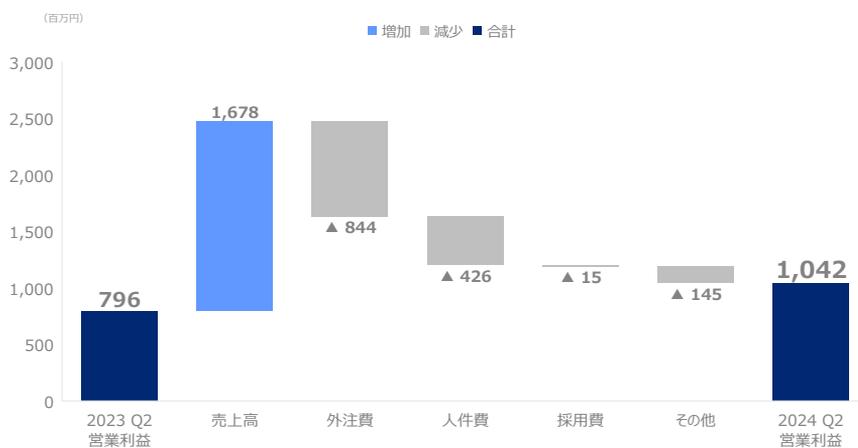
売上高をさらに伸ばしながら進めていく必要があるという認識ですので、下期の挽回に向けて力を入れていきます。

また、連結決算ということで第2四半期から損益計算書にPros Cons社が連結されています。Pro-X社、デジタルデザインサービス社に関しては第3四半期からの連結となる予定ですので、第2四半期の損益計算書ではまだ未連結です。

損益計算書の内訳として、売上高と営業利益は先ほどのサマリーでお伝えしたとおりです。売上総利益は25億1,300万円で、前年同期比31.4パーセントの増益となっています。経常利益、四半期純利益はスライドのとおりです。

通期業績予想に関する進捗率は売上高が43.9パーセント、各種利益が43パーセントから45パーセントとなっており、下期ではこれらの積み上げをしっかりと行っていきます。

- 売上高の拡大に伴い営業利益は増加（前年同期比+245百万円 +30.9%）



©2024 Core Concept Technologies Inc.

7

営業利益の増減要因です。毎回説明資料に入れているグラフですが、基本的な傾向は変わりません。売上高の増収に対してコストコントロールをかけ、営業利益として必要な金額をしっかりと稼ぎ出しています。

営業利益に関しては、外注費をしっかりとコントロールしていくことで一定程度の利益を上げられる力がついてきていると考えています。

- 売上総利益率が前年同期比で改善

単位：百万円

	2023 Q2	2024 Q2	増減額	増減率
売上高	7,486	9,164	+1,678	+22.4%
DX支援	3,578	4,289	+711	+19.9%
IT人材調達支援	3,908	4,874	+966	+24.7%
売上総利益	1,913	2,513	+600	+31.4%
DX支援	1,264	1,666	+402	+31.8%
IT人材調達支援	648	846	+197	+30.5%
売上総利益率	25.6%	27.4%	+1.9P	—
DX支援	35.3%	38.9%	+3.5P	—
IT人材調達支援	16.6%	17.4%	+0.8P	—
受注残高（決算日時点）	2,790	3,644	+853	+30.6%
DX支援	1,482	1,980	+497	+33.6%
IT人材調達支援	1,307	1,663	+355	+27.2%

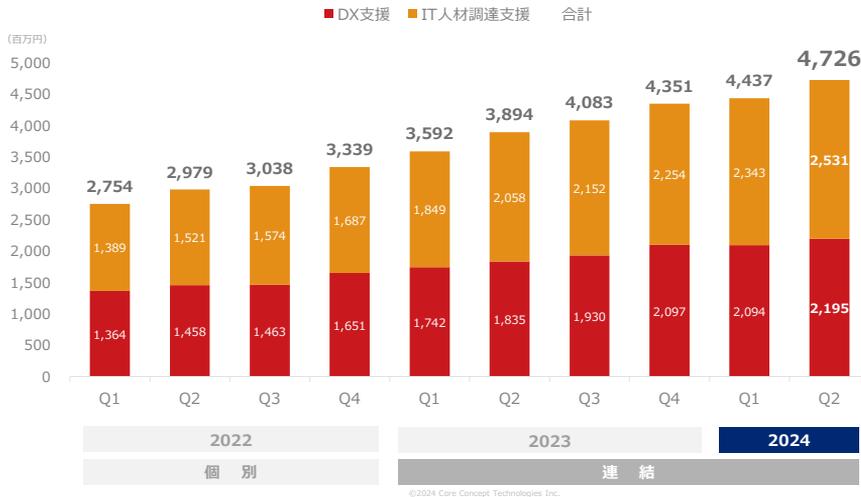
©2024 Core Concept Technologies Inc.

8

サービス区分別の実績です。当社はDX支援とIT人材調達支援の2セグメントで開示しており、その内訳となります。

どちらのセグメントも売上高は前年同期比で増加しており、売上総利益に関しては30パーセント超伸びている状況です。また、第1四半期の受注残高は少し控えめな状況でしたが、第2四半期では36億円以上となっており、堅調に積み上がってきています。

- DX支援、IT人材調達支援いずれも増加基調
- DX支援は新規案件の開拓の遅れ、IT人材調達支援は既存の一部大口顧客からの受注減により、Q2はいずれも計画をやや下回って推移



四半期売上高の推移です。両セグメントともに右肩上がりになっていますが、計画対比では若干のビハインドとなっています。

その理由として、DX支援においては新規案件の開拓の遅れおよび受注の期ずれがあります。

IT人材調達支援でも一部の大口の既存顧客からの受注が予定を下回ったため、計画対比では若干のビハインドです。下期は挽回に向けて取り組みます。



四半期営業利益の推移です。計画から大きなずれはありませんが、トップラインが若干計画を下回ってしまったことが、営業利益のマイナス要因になりました。しかし、コストコントロールをかけることで、計画ベースの着地になってきています。

第2四半期には新卒が当社単体で37名、連結で40名以上入社しています。新卒者に関しては第2四半期の3ヶ月間をかけてじっくり教育することになっていますので、第2四半期の人件費・研修費が他の期に比べて少し上振れします。しかし、計画どおりに着地していますので、販管費合計に関して計画対比での上振れはありません。

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

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
(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まで原価に含んで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

©2024 Core Concept Technologies Inc.

11

四半期販管費の推移です。第2四半期は新卒者の研修期間のため、主にスライドのグラフで紫色の4番で示した部分が少し増えています。しかしこれは一過性のものですので、第3四半期以降は平常水準に戻る予定です。

また、それほど大きな額ではありませんが、M&Aに係る仲介手数料が第2四半期に5,000万円計上されています。こちらが計画より上振れており、販管費合計にも影響しています。

- 売上高は増加基調が継続

単位：百万円

	2023 Q1	2023 Q2	2023 Q3	2023 Q4	2024 Q1	2024 Q2
売上高	3,592	3,894	4,083	4,351	4,437	4,726
外注費	2,241	2,372	2,409	2,478	2,613	2,845
人件費	426	416	502	551	545	547
その他原価	85	31	29	60	68	32
売上総利益	840	1,072	1,141	1,260	1,210	1,302
販管費	499	617	570	884	648	821
営業利益	341	455	571	376	562	480
経常利益	356	455	567	386	562	488
当期純利益	261	318	405	317	402	333
売上総利益率	23.4%	27.5%	28.0%	29.0%	27.3%	27.5%
営業利益率	9.5%	11.7%	14.0%	8.6%	12.7%	10.2%
外注費率	62.4%	60.9%	59.0%	57.0%	58.9%	60.2%

©2024 Core Concept Technologies Inc.

12

連結損益計算書の四半期推移です。スライドの一番右が2024年度第2四半期の結果です。売上高は堅調に増収で推移しており、売上総利益もそれに伴い伸びています。営業利益と経常利益についてはスライドに記載のとおりです。

- DX支援の売上総利益率は、開発フェーズ案件やサービス強化等による一時的な工数増加により計画比でやや下振れ

単位：百万円

	2023 Q1	2023 Q2	2023 Q3	2023 Q4	2024 Q1	2024 Q2
売上高	3,592	3,894	4,083	4,351	4,437	4,726
DX支援	1,742	1,835	1,930	2,097	2,094	2,195
IT人材調達支援	1,849	2,058	2,152	2,254	2,343	2,531
売上総利益	840	1,072	1,141	1,260	1,210	1,302
DX支援	549	715	782	877	809	857
IT人材調達支援	291	357	359	383	401	444
売上総利益率	23.4%	27.5%	28.0%	29.0%	27.3%	27.5%
DX支援	31.5%	39.0%	40.5%	41.8%	38.7%	39.0%
IT人材調達支援	15.7%	17.4%	16.7%	17.0%	17.1%	17.6%
受注残高	2,644	2,790	2,719	2,681	3,057	3,644
DX支援	1,443	1,482	1,357	1,185	1,575	1,980
IT人材調達支援	1,201	1,307	1,362	1,496	1,482	1,663

©2024 Core Concept Technologies Inc.

13

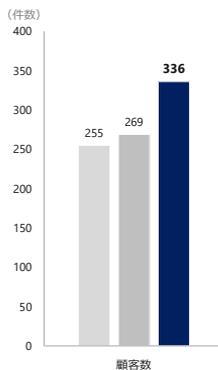
サービス区分別実績です。売上総利益率をしっかりとコントロールしながら進めていくことが一番重要だと思っています。第2四半期はDX支援で39.0パーセント、IT人材調達支援で17.6パーセントとなっています。

DX支援に関しては売上総利益率が40パーセントを超える水準を目指していましたが、トップラインを上げきれなかったために、一時的にコストの比率が高くなり、40パーセントを少し下回る結果となりました。下期は40パーセント超を見据え、トップラインアップとコストコントロールを行うことで引き上げていきたいと考えています。

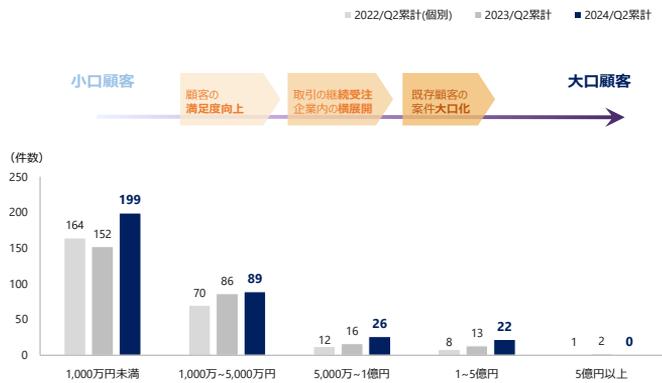
受注残高は、第1四半期と比較するとDX支援およびIT人材調達支援ともに積み上がってきていますので、下期もさらに継続できるよう進めていきたいと考えています。

- 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
- 顧客数および大口顧客は堅調に伸びている

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

©2024 Core Concept Technologies Inc.

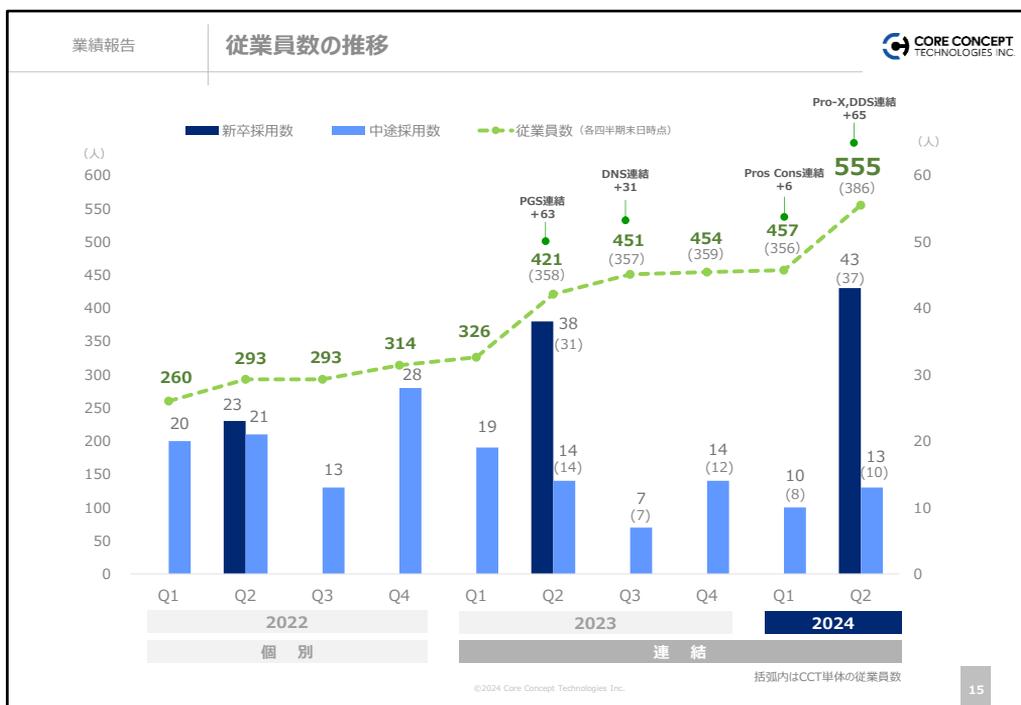
14

大口顧客数の増加についてです。スライドのグラフは、2024年度第2四半期までの顧客数の累計を2022年度と2023年度の同四半期累計と比較したものです。

売上高5,000万円から1億円のゾーンおよび1億円から5億円のゾーンに入る、最上位につながる大口顧客数は堅調に増えています。

一方、上半期で売上高5億円以上のお客さまは、2023年度には2社ありましたが、2024年度はまだありません。最も大口のお客さまでも4億9,800万円という結果だったこともあり、2024年度上期で5億円超のアカウントはまだ出ていません。

このように既存顧客に関して一部予定より下回る部分があったのと、新規受注の積み上げが追いつかなかったことが売上高が計画に届かなかった主な理由です。既存顧客のみならず、新規顧客への営業力を高めていくことで、下期へのさらなる売上拡大につなげていこうと考えています。



従業員数の推移です。グラフは連結の従業員数を示しており、単体の従業員数は括弧書きで記載しています。

連結での従業員数は堅調に伸びています。グループ会社はPro-X社とデジタルデザインサービス社も含めた5社となっており、予定を上回ってグループに招くことができました。もともともこの社員数の増加を予定していたわけではありませんが、良い会社に加わっていただけていると考えています。

当社としては連結での社員数の推移をベースにしてコアコンセプト・テクノロジー単体での採用をコントロールしており、単体での社員数の伸びは少し抑えめに推移しています。

当社単体では2024年度4月に37名の新卒を招くことができました。2023年度の31人に対し、2割超伸びています。第2四半期では新卒の早期戦力化のための研修に注力しました。

また、中途採用に関してはマネジメントクラスの採用を当社の中では将軍採用と銘打ち、しっかりと組織を率いることのできる人材を中心に採用してきており、各部署の責任者および責任者候補の人材を増やす結果につながっています。

- Pro-X社・デジタルデザインサービス社のBSをQ2から連結

単位：百万円

	2023 Q4	2024 Q2	増減額	主な増減要因
流動資産	4,746	5,507	+761	現預金+188、売掛金+446
現金及び預金	1,819	2,007	+188	短期借入金+700、子会社株式取得による支出 ▲616M、REVA追加出資の払込による支出▲150、 その他子会社BS取込による増加
固定資産	1,365	2,142	+777	のれん+569 (Pros Cons+210、Pro-X+216、 DDS+158、償却▲14)、REVA追加出資+150
資産合計	6,111	7,650	+1,539	
流動負債	2,757	3,409	+652	買掛金+195、短期借入金+700、 賞与引当金▲228
固定負債	145	289	+144	
純資産	3,208	3,951	+742	利益剰余金+735
負債純資産合計	6,111	7,650	+1,539	
自己資本比率	52.5%	51.6%	▲0.9p	

©2024 Core Concept Technologies Inc.

16

連結貸借対照表です。自己資本比率は50パーセント超と一定の財務体力を有しながらも、過度に溜め込むことなくしっかりと成長に使っていく戦略で進めています。

その結果としてグループ会社5社のM&Aにつながっています。また、稼ぎ出した利益はバランスシートの強化や純資産の強化につながっており、スライドのような結果となっています。

当社は次の目標としてプライム市場への市場替えを狙っています。プライム市場に上場するためには、残っている「純資産50億円以上」という要件をクリアすることが必要になります。営業利益や経常利益を高めて純資産の増加につなげることで、純資産要件を早期に達成することを描きながら進めています。以上が業績のご報告です。



3

成長戦略

成長戦略		CCTの成長戦略と具体的施策		CORE CONCEPT TECHNOLOGIES INC.	
オーガニック		顧客数の拡大・取引の大口化 DX支援領域の拡大		人的リソースの拡大	
		<div style="display: flex; flex-direction: column; gap: 5px;"> <div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="width: 20px; height: 10px; background-color: red; margin-right: 5px;"></div> <div style="font-size: 8px;">製造業/建設業</div> <div style="margin-left: 10px;">▶</div> <div style="font-size: 8px;">アウトバウンド営業開始</div> </div> <div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="width: 20px; height: 10px; background-color: red; margin-right: 5px;"></div> <div style="font-size: 8px;">物流業</div> <div style="margin-left: 10px;">▶</div> <div style="font-size: 8px;">受注済案件の大型化</div> </div> <div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="width: 20px; height: 10px; border: 1px solid red; margin-right: 5px;"></div> <div style="font-size: 8px;">クラウドソリューション</div> <div style="margin-left: 10px;">▶</div> <div style="font-size: 8px;">プロダクトの拡大</div> </div> <div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="width: 20px; height: 10px; background-color: orange; margin-right: 5px;"></div> <div style="font-size: 8px;">大手SIer</div> <div style="margin-left: 10px;">▶</div> <div style="font-size: 8px;">人員増強で拡大</div> </div> </div>	<div style="display: flex; flex-direction: column; gap: 5px;"> <div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="width: 20px; height: 10px; border: 1px solid gray; margin-right: 5px;"></div> <div style="font-size: 8px;">首都圏</div> <div style="margin-left: 10px;">▶</div> <div style="font-size: 8px;">Ohgiネットワークのシェア拡大 (現状50%程度)</div> </div> <div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="width: 20px; height: 10px; border: 1px solid gray; margin-right: 5px;"></div> <div style="font-size: 8px;">地方</div> <div style="margin-left: 10px;">▶</div> <div style="font-size: 8px;">Ohgiネットワークの アウトバウンド開拓開始</div> </div> </div>		
提携 M&A	目的	プロダクト強化		人的リソースの拡大	
	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"> ■ 2023年 REVA1号投資事業有限責任組合への出資 REVA㈱との業務提携 ■ 2024年 ㈱Pros Cons100%子会社化 		<ul style="list-style-type: none"> ■ 2023年 ㈱ピージーシステム100%子会社化 ㈱電創100%子会社化 ■ 2024年 Pro-X㈱100%子会社化 ㈱デジタルデザインサービス100%子会社化 	
		<div style="display: flex; justify-content: space-around; font-size: 8px;"> DX支援 IT人材調達支援 </div>	18		

ここからは成長戦略に関する補足説明となります。スライドに成長戦略の全体像を示していますが、特に力を入れている3点を中心にご説明します。

1点目は各産業への当社からお客様に向けたアウトバウンド営業の強化です。2023年度まではお客様から受けたご相談に応えるインバウンドでの営業活動を中心に進めてきました。

しかし、当社自体のソリューションもかなり増え、子会社も増えていることから、応えられるものも増えてきています。得意とする産業に関しては見込み客を選定した上で、そこへ当社からリーチしていくアウトバウンド営業を進めてきています。

まだそれほど数字には反映されていませんが、しっかりと組織化しながら進めていますので、これからの受注拡大に向けて結実させていきます。

2点目は、1点目に伴うプロダクトラインナップの強化です。これまでは選択と集中という考えで、当社製品の「Orizuru」をベースとし、差別化するかたちで顧客ニーズに対応してきました。

インバウンド営業であればそれでよかったのですが、アウトバウンド営業と

してはお客様のニーズに対して空振りをすることなく、その機会をきちんと獲得していくことが必要になると考えています。

そのために、当社自体が独自性を持って整備してきた「Orizuru」という自社製品に加え、世界のデファクトスタンダード化している製品をラインナップし、提案できるメニューの中に加えていきます。

当社自体が自前で得意としているサービスのみならず、顧客ニーズに応えられる製品を提案できる組織へと、自社の提案範囲を拡張していきます。

具体的には、今年2月にIRでも開示しているように、グローバルのERP製品「SAP S/4HANA Cloud」を提供するSAPジャパン社とパートナー契約を締結しました。また、Salesforce社が扱っている各製品についても、提携パートナーとしてスライド20ページに記載したようなSaaS型プロダクトを当社の提案メニューに加えています。

成長戦略の3点目は人的ネットワークの拡大です。当社は東京都を中心に「Ohgiネットワーク」というかたちで外部の会社との連携を強めてきました。社数としては約5,000社、ITエンジニア数としては13万人ほどのネットワークを直接管理できるような構造体を作ってきました。

この「Ohgiネットワーク」を全国に展開することで、地方のITエンジニアに対してもチャンネルを拡大し、全国規模で外部委託できるIT人材として当社の体制に加わっていただけるような対策を行っていきます。

しかし、地方を中心に人材を確保していくことになりますので、地理的な影響も鑑みると単に外部ネットワークを広げていくだけではなかなかグリップが利かないだろうと考えています。そこで、各地方の基幹となる会社を100パーセント子会社としてグループ会社に招きながら、その周囲にあるIT人材のネットワークを確立していくことを考えています。

47都道府県に対してサテライト戦略を展開することで、当社として全国網のIT人材ネットワークを完成させるべく進めていきます。

このような考え方に基づきM&Aを進めてきており、少しエリアが離れている会社をグループに招くことには、最終的に地方全体を押さえていきたいという狙いがあります。現在は、大きくこれら3点の成長戦略を進めています。

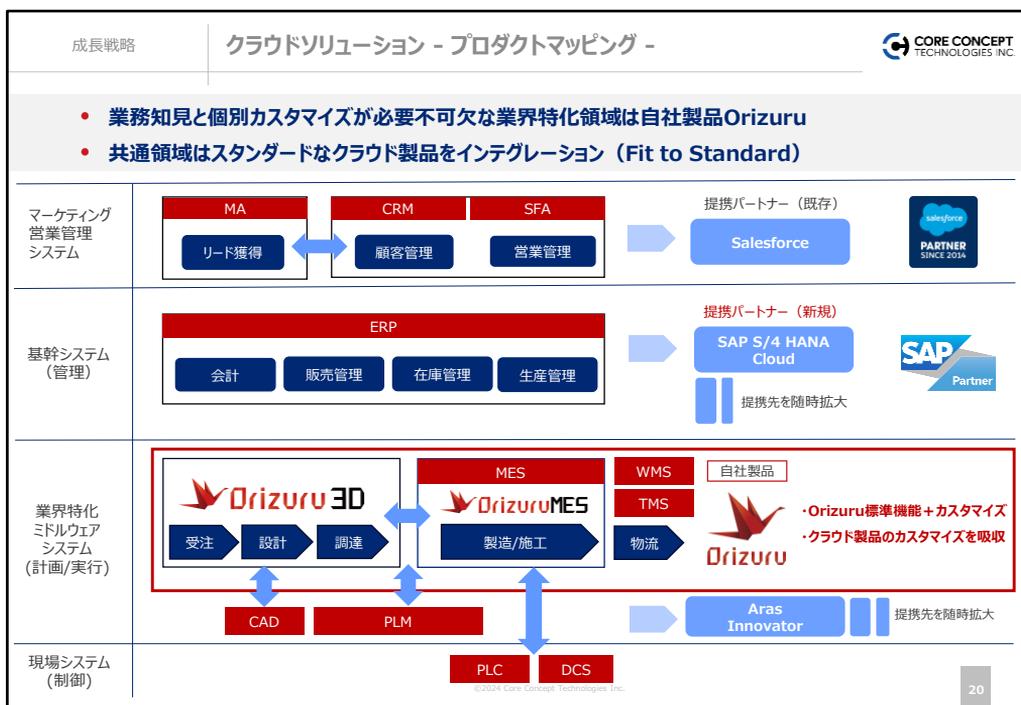
成長戦略 | クラウドソリューション - 新しい形のDXインテグレーターへ - | CORE CONCEPT TECHNOLOGIES INC.

- 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

課題	課題	課題の解決
<ul style="list-style-type: none"> 顧客企業が自律的にDXを推進できない（ブラックボックス化） 開発に費用・時間がかかる レガシーシステム化しやすい 	<ul style="list-style-type: none"> 業務フローに応じたカスタマイズがしにくい パッケージ間連携がしにくい 	<ul style="list-style-type: none"> 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により顧客企業の独自性を維持 開発費用・時間の短縮化 最新の状態で自動的にアップデート
顧客（大企業中心）	顧客（中堅企業中心）	顧客企業
独自システム	パッケージの活用	独自のシステム
		<ul style="list-style-type: none"> 各領域で優れたクラウド製品を活用 システム間連携により統合システムに

©2024 Core Concept Technologies, Inc. 19

説明資料にはこのような考え方に関して特徴的な部分についてのスライドを入れています。特に2点目の製品戦略に関しては19ページと20ページに記載しています。



当社の「Orizuru」という製品に加え、世界のデファクトスタンダードとなる製品の中でも、特にSaaS製品をメニューに加えていくことで、大企業のさまざまな需要に対してもこれらを組み合わせる提案できる機会を増やしています。

特にSalesforce社に関しては、以前からパートナーとしてビジネスを行ってきたこともあり、現在では年間の受注が約15億円の事業規模になってきました。年率では30パーセント超の増加で進めており、一定程度の規模にしていける見込みが立ってきています。

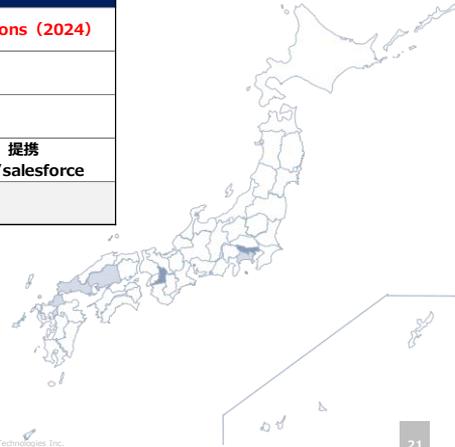
SAP社のERP製品に関しては、今年の春から本格的に開始したこともあり、まだ数億円規模のビジネスまでには育てできていません。しかし、もともとマーケットの需要が非常に強いことや、世界の中で名だたる製品の1つでもあるため、しっかりと組織化して立ち上げる努力を進めています。

これらと自社製品「Orizuru」を組み合わせ、「Fit to Standard」とマルチカスタマイゼーションにより、あらゆる顧客ニーズに応えられるような姿を目指しています。

- 地方拠点を増やしていき、CCTが首都圏で構築したレバレッジ経営（BPネットワーク活用）の全国展開を目指す

		人的リソース拡大（※）	プロダクト強化
DX支援	製造DX	DDS (2024)	Pros Cons (2024)
	建設DX		
	物流DX	Pro-X (2024)	
	クラウドソリューション		提携 SAP/salesforce
IT人材調達支援		PGS, DNS	

※マンパワーや単価の点から、CCTでは対応が難しかった中小規模案件や大型案件の運用・保守を子会社で対応。



©2024 Core Concept Technologies Inc.

21

M&Aの進捗状況です。現在は5社をグループに招いています。スライドには「Ohgiネットワーク」の全国展開に向けて各地方の会社にグループへ入っていただいていることと、当社のDX支援とIT人材調達支援の2事業のセグメントのうち各社がどこに該当するのか、ポートフォリオの戦略マップについて示しています。

- 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	DNS	Pro-X
製造DX <input type="checkbox"/> 繊維系メーカーのERP・MES構築プロジェクトに参画 物流DX <input type="checkbox"/> 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 <input type="checkbox"/> 複数企業へのSalesforceやTableauの導入・運用支援に参画	IT人材調達支援 <input type="checkbox"/> 大手SIerへのIT人材調達支援に参画	物流DX <input type="checkbox"/> 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

©2024 Core Concept Technologies Inc.

22

こちらのスライドにはグループに入っていた各社と当社が、現在どのような取り組みを行い、どのようなシナジーを生み出しているのか、サマリーを記載しました。

各社とは「当社のグループに入っていたので、今までどおり安心して商売してください」という関係ではありません。

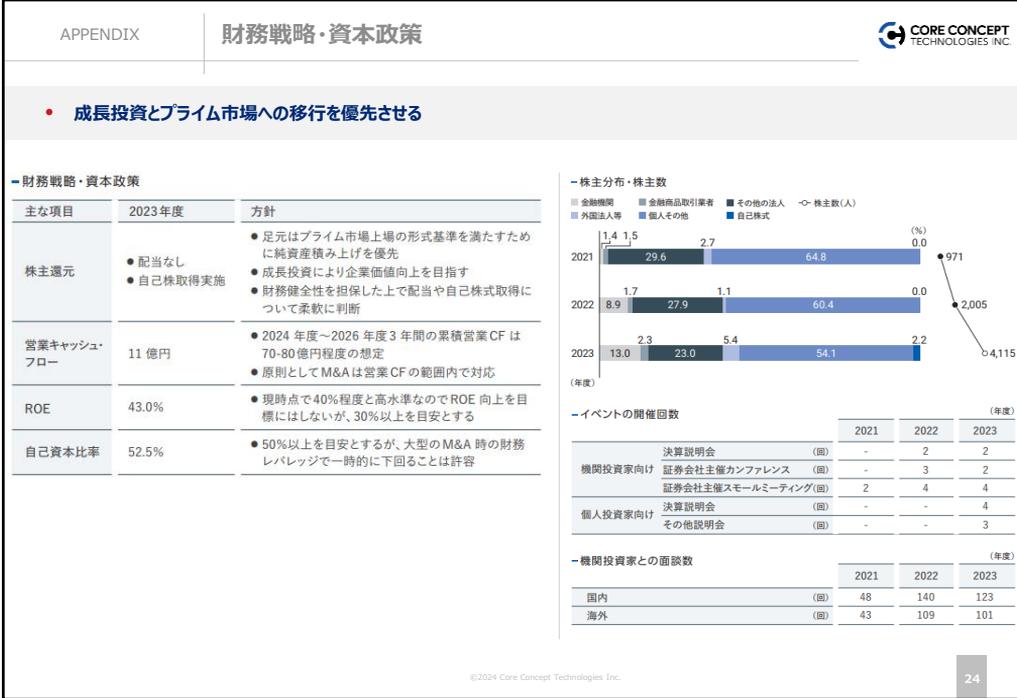
当社がグループ会社のさらなる事業拡大に向けて役に立つという側面と、当社が各子会社の力を引き出した上で、コアコンセプト・テクノロジーグループとして、グループ全体の事業拡大にシナジー効果を出すという側面と、この2側面から責任を果たしていきたいと考えています。

スライドには当社としての狙いも記載しています。基本的には連結決算での粗利率の向上とIT人材ネットワークの全国拡大の2つをKPI化しながら着実に進めていく方針です。



4

APPENDIX



最後にAppendixのうち、新しく追加した2項目に触れたいと思います。

1つは財政戦略と資本政策についてです。当社としては、成長投資に向けて財務体力を使い、トップラインおよび自社としての事業ケイパビリティを増やしていくことを考えています。それ以外に短期ではプライム市場への市場変更も見据えています。

この成長投資でトップラインの成長を純資産に結び付けていくことで、プライム市場に移行するための純資産50億円という要件をクリアします。この両立を果たすために、M&Aのペースと純資産の向上をコントロールしながら進めています。

現在の純資産は40億円弱までできていますので、順調に進めば来期には50億円を突破できる見込みです。その頃にプライム市場へ移行し、成長戦略を加速させていくことが基本筋です。

- **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 「Ontaru」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、「Ohg」ネットワークの拡大により、多言語構築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 「Ohg」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 ● サークル・エコノミー経営の実現	① GHG排出量 (Scope1,2) ② 売上あたりGHG排出量 ③ 営業利益あたりのGHG排出量 ④ PCの再利用率	① 121.9t ② 0.8tCO ₂ /億 ③ 7.0tCO ₂ /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)	2019	2020	2021	2022	2023	
環境					(年度)	
GHG排出量 (Scope1, 2) **	(t)	81.7	79.7	80.0	93.7	121.9
GHG排出量 (Scope3) (単体)	(t)	-	-	-	-	109,926 ⁶⁾
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 **	(%)	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。

©2024 Core Concept Technologies Inc.

25

もう1つはサステナビリティについてです。

昨今はグローバル市場においてもサステナビリティの活動が非常に重要になっています。当社もその中の一員として、環境に関するSCOPE3への取り組みや、人が生き生きと働ける環境の整備を全国にきちんと広げていく活動など、当社の事業に直接関わる部分については、しっかりと社会的な責任を果たしていきたいと考えています。

当社はグローバル市場に上場している会社ですが、今後プライム市場に上場し、いずれは世界のマーケットできちんと存在感を出し貢献していくために、さらなる事業拡大を目指しています。そのため、サステナビリティに関しては、プライム市場で求められるような要件もクリアできるよう整備を進めている最中です。

これらの活動は、今年6月に統合報告書として包括的な取り組みを記載したものを開示していますので、ぜひご一読いただければと思います。

以上が今年上半期の決算についてのご報告となります。

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 タイヤゲート池袋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	565,818千円（2024年6月30日時点）
決算期	12月
従業員数	連結：555人、単体：386人（2024年6月30日時点）
拠点	東京（本社）、大阪、福岡



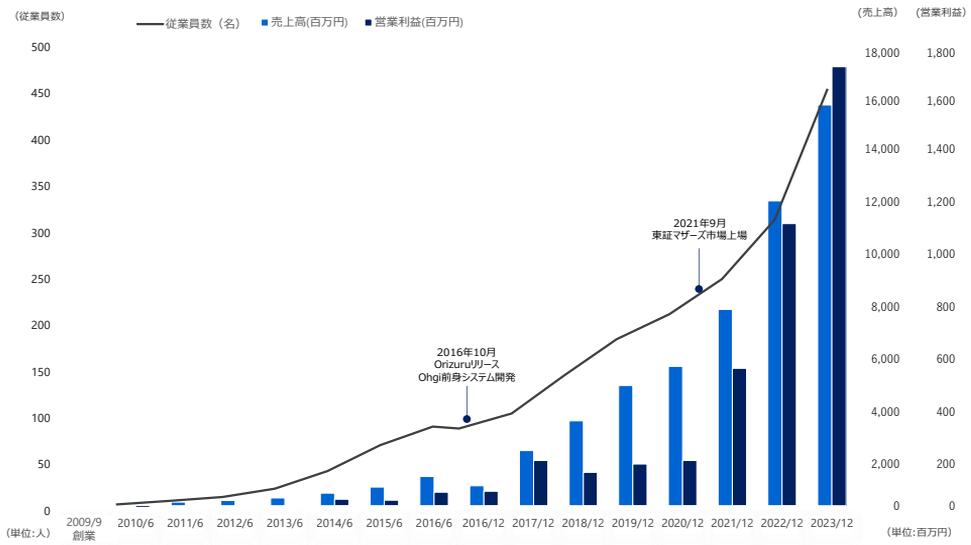
グループ会社（100%子会社）

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

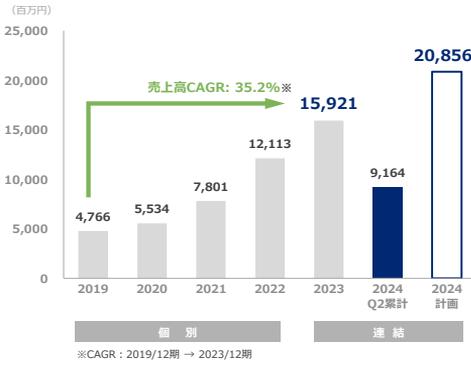
長期業績推移



※決算期の変更に伴い、2016年12月期は6か月間の変則決算

- 旺盛な需要を背景に年率30%以上の売上高成長を継続
- 売上単価向上と販管費比率の低下により営業利益率は向上

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 システムインテグレーション 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agna設立	1991年 (株)インクス (現SOLIZE(株)) 入社	2009年 (株)エトリ入社	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)インスター監査役 就任	1996年 芸閣線材 (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 (現任)	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)	2020年 取締役会長 就任 (現任)		2020年 取締役CFO 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	2021年 当社取締役監査等委員就任 (現任)
	1997年 (株)テナ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 当社取締役監査等委員就任 (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) 2007年 ローンランド デイジー (株) 社外監査役就任	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)	2010年 同社社外取締役就任 2018年 (株)サイフーズ社外監査役 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)		
	2019年 当社監査役就任			
	2021年 当社取締役監査等委員就任 (現任)			

Our Purpose **テクノロジーと人の力で産業の持続可能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、産業の持続可能な発展に貢献します。

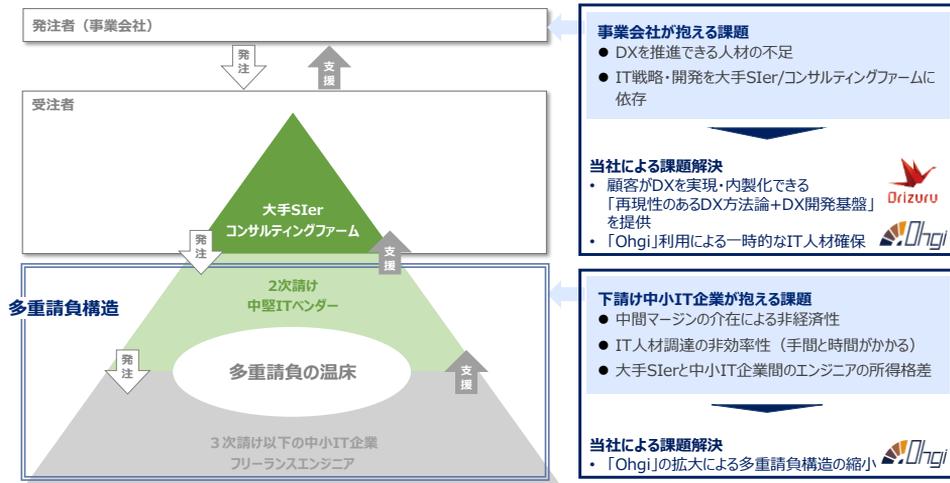
私たちは中小企業を中心とした広範なビジネスパートナーネットワーク「Ohgi」を活用することにより、日本のシステムインテグレーション業界における多重請負構造の弊害（中間マージンによる非経済性）や、IT人材の地域間所得格差の縮小に貢献します。

Our Values **Think Big, Act Together.**

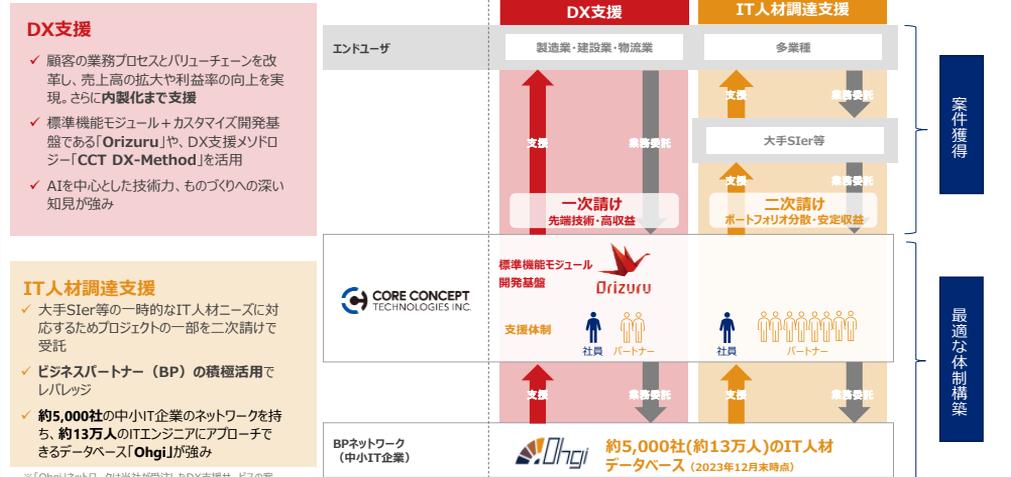
Think Big 常識や固定観念を取り去って、自由に発想をぶつけよう。
 意志を持って進めていけば、世界が求める新しい価値に気づくことができるはず。

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(一次請け)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

- 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。さらに内製化まで支援
- 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
- AIを中心とした技術力、ものづくりへの深い知見が強み

IT人材調達支援

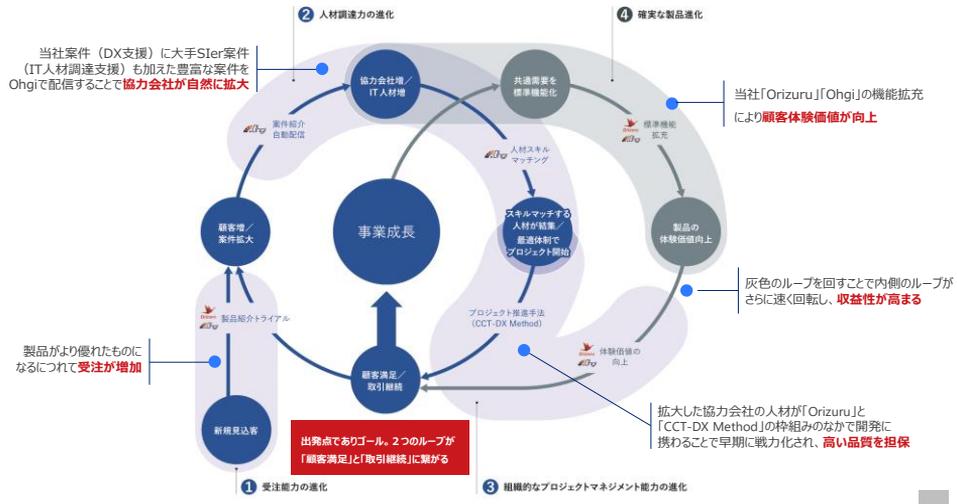
- 大手SIer等の一時的なIT人材ニーズに対応するためプロジェクトの一部を二次請けで受託
- ビジネスパートナー (BP) の積極活用でレバレッジ
- 約5,000社の中小IT企業のネットワークを持ち、約13万人のITエンジニアにアプローチできるデータベース「Ohgi」が強み

※「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みんでいます

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



- 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



IT人材調達支援



※五十音順・敬称略

©2024 Core Concept Technologies Inc.

36

- 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 (mframe/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)



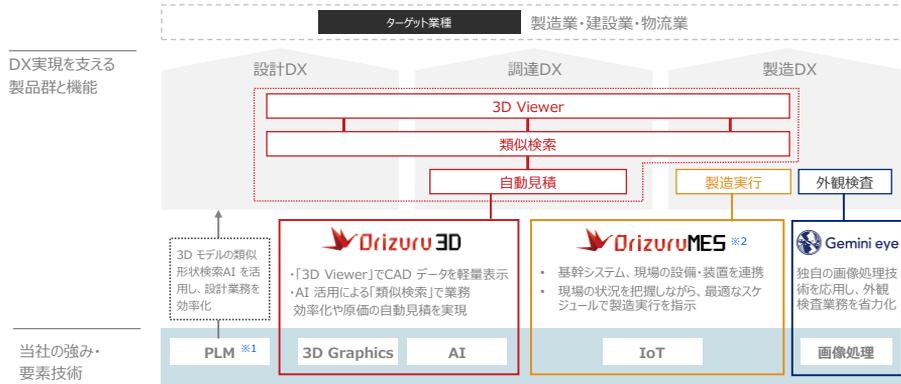
倉庫・輸送

- ✓ 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
- ✓ 物流業のDX支援実績

- 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（基本的に開発投資は必要ない）

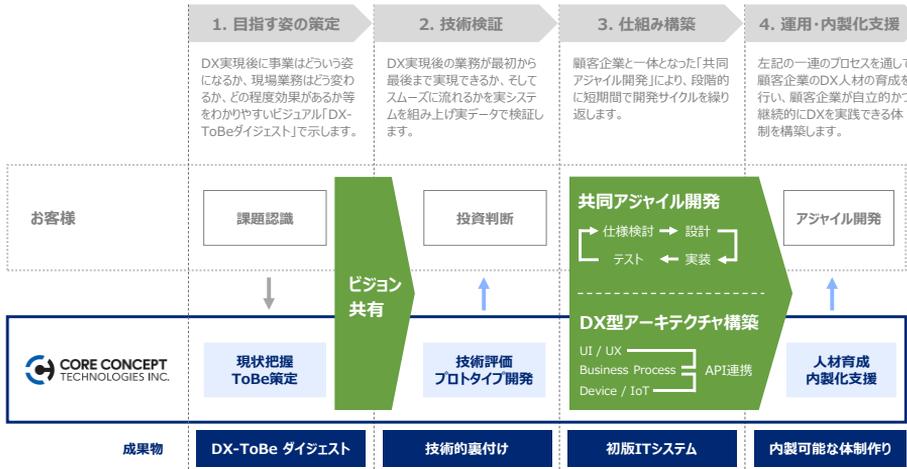


※1 PLM：「Product Lifecycle Management」の略。製品ライフサイクル全体に渡って発生する様々な技術情報を集約して、製品開発力や企業競争力を強化すること。

※2 MES：「Manufacturing Execution System」の略。製造工程の把握や管理、作業者への指示や支援などを行う「製造実行システム」のこと。

当社がDX支援を続ける中で多くの顧客に共通のニーズがあることに着目。2016年、それらに対応する機能を備えた「Orizuru」を製品化。
「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」と思いから、「Orizuru」と名付けた。

- 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



- 広範なBPネットワークであるOhgiを活用した提案力（スピード×質×量）

営業



- ✓ 大手SIerを中心に事業会社のニーズにも対応
- ✓ 顧客・BP双方とのリレーションが強く、競合他社（中小零細企業が多い）より信用力が高い

支援体制



- ✓ 上流～下流まであらゆるニーズに対応
- ✓ 一名～数十名規模のチーム組成に対応

人材調達



- ✓ 適切な人材を迅速に調達
- ✓ Ohgiはフリーランスではなく中小IT会社に所属する社員が中心のため、エンドユーザーからの信頼性が高い

- 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5,000社**（約13万人）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）として全国に届状に広げていきたい」という思いから「Ohgi」と名付けた。

- 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」

©2024 Core Concept Technologies Inc.

42

● 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



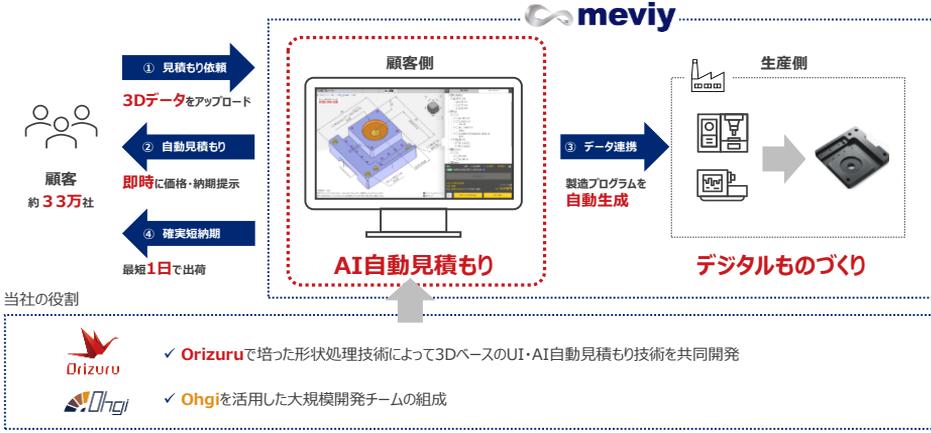
約 45万人の
IT人材が不足

※出所：みずほ情報総研 2019年3月 「IT 人材需給に関する調査」

©2024 Core Concept Technologies Inc.

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



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、開発費の変動低化



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： 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



©2024 Core Concept Technologies Inc.

46

「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、抱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、現場の業務負担を軽減した。

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雙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を活用したケーススタディ（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むけて、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

©2024 Core Concept Technologies Inc.

質疑応答：大口顧客からの受注減の影響と対策について

中島数晃氏（以下、中島）：「IT人材調達支援における大口顧客からの受注減は、第2四半期の一時的なものとみていますか？ 回復が見込めないとすれば、他の顧客向けでカバーできそうでしょうか？」というご質問です。

金子：これは、一時的なものではありません。特定の大口顧客からの受注減に関しては、今後も年度計画より少し下回ると考えています。

こちらに関しては当社自体が需要をやや読み違えてしまっていたことに加えて、当社が応えることが難しいスキル領域を求められています。したがって、このお客さまへの営業をがんばったとしても、下期に計画を超える積み上げは難しいと判断しています。

そこで他の既存の得意先に加え、新規のお客さまへ営業拡大していくことで、その穴をしっかりと埋めていきます。これについてはすでに上期から取り組みを始めています。

足元では、特定の大口顧客からの受注減を他のお客さまからの受注で徐々に埋められつつあり、成果が出てきています。下期にきちんと積み上げることで、全体として計画を達成していく方針です。

質疑応答：DX支援における新規開拓の遅れについて

中島：「DX支援では新規開拓が遅れているとのご説明がありましたが、アウトバウンド営業の進捗が遅れているのでしょうか？ 成果はいつ頃に期待できそうでしょうか？」というご質問です。

金子：ご指摘のとおり、アウトバウンド営業の進捗が少し遅れています。お客さま側の予算に対してきちんとご提案をし、受注に結びつけるためには、一定のリードタイムが必要です。この点で、当初の予定より少し時間がかかっています。

ただし、時間をかけて足元の営業活動を積み上げながら、地に足をつけて進めてきていますので、受注に向けたステップはしっかりと踏めていると考えています。

下期挽回の施策としても、アウトバウンド営業での受注の結実が大きなテーマになってくると考えており、しっかり力を入れて進めていきます。

質疑応答：グループ参画した3社とのシナジーについて

中島：「2024年度は3社が新たにグループに加わっていますが、3社のうちで最もシナジーを期待できそうなのはどの会社ですか？ その背景についても教えてください」というご質問です。

金子：特定の会社と有意な成果を求めるのではなく、各社とよい結果を出せるように取り組みを進めています。

具体的には、Pros Cons社は外観検査AIというよいプロダクトの強みを持っていますので、当社の製品「Orizuru」に一部機能を組み込み、連携しながら製造業DXに関してシナジーを出していきます。

デジタルデザインサービス社はCADの強みと、PLMという特に製造業での新しい製品開発に結びつけるためのプロダクトの強みを持っています。当社のPLMサービスと連携し、シナジーを出していきます。

Pro-X社は、物流DXの取り組みを組織的に進めてきている会社です。当社も2年前から物流DXの案件を手がけていますので、物流DXプラスアルファで連携し、シナジーに結びつけていきます。

3社それぞれにテーマがありますので、どの会社が一番ということはなく、それぞれ結果に結びつけていきたいと考えています。

質疑応答：DX支援の売上総利益率の下振れ要因について

中島：「上期の粗利率が40パーセントに達しなかった理由は、営業の遅れにより現場の稼働率が低下したということでしょうか？」というご質問です。

こちらのご質問には私から回答します。こちらはDX支援の粗利率についてのご質問だと思います。先ほど金子からお話ししたように、新規営業の遅れは確かにありますが、それによって現場の稼働率が低下して粗利率が低下したわけではありません。

当社のビジネスモデルの特徴は、大量のパートナーを活用したレバレッジ経営です。足元では1,200名弱のパートナーが稼働しており、連結ベースでも同様ののですが、社員の稼働率は常に100パーセントとなっています。したがって、基本的には社員のアベイラブルが増えて粗利率が低下することはないとお考えください。

粗利率が40パーセントに達しなかったのは、スライド13ページにも記載しているとおり、外注費比率が予定よりも高かったためです。

その要因として、開発フェーズにおいて想定よりも外注費がかかった案件や、新しいサービスの立ち上げにおいて品質を重視するために、少し保守的に通常よりもパートナーを意図的に多く活用した案件がありました。その結果として、残念ながら計画には届きませんでした。

質疑応答：財務戦略の方針について

中島：「スライド27ページに、2024年度から2026年度の累積営業キャッシュ・フローは70億円から80億円を想定していると記載がありました。こちらにはM&Aも含まれていますか？」というご質問です。

2024年度から2026年度の3ヶ年で営業キャッシュ・フローを70億円から80億円くらいを想定しており、これをどのように使うかについては、先ほど金子からもお話ししたように、まずは成長投資です。原則としてこのキャッシュ・フローの範囲内でM&Aを行っていく方針です。それに加えて連結ベースでの人材採用も積極的に行っていきたいと思っています。

以上が基本方針ですが、M&Aは水物ですのでなんとも言えない部分もあります。もしも非常によい大型案件があり、多額の資金が必要になった場合には、借入や、状況によってはエクイティファイナンスを行うことなども、もちろん選択肢としては排除していません。

そのような積極投資を行いながら、バランスを取りつつ、純資産の積み上げも進めていく方針です。

- 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。

