



**2022年12月期 通期
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）

2023年2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 業 績 予 想 P-19

4 ビ ジ ネ ス モ デ ル P-23

5 成 長 戦 略 P-27

6 A P P E N D I X P-33

1 エグゼクティブ・サマリー

2022/12期 トピックス

(株)ミスミグループ本社と合併会社(株)DTダイナミクスを設立

前年同期比で大幅な増収・増益

2022/12 期 決算

売上高 **12,113** 百万円
営業利益 **1,120** 百万円
営業利益率 **9.3** %

前年同期比 **+55.3** %
前年同期比 **+105.2** %
前年同期比 **+2.3** ポイント

巡航速度での増収・増益を計画

2023/12 期 業績予想

売上高 **15,761** 百万円
営業利益 **1,586** 百万円
営業利益率 **10.1** %

前年同期比 **+30.1** %
前年同期比 **+41.5** %
前年同期比 **+0.8** ポイント

2 業績報告

◆ FY2022通期決算は前期比で大幅な増収増益

◆ 業績予想の売上高、各利益項目を上回る着地

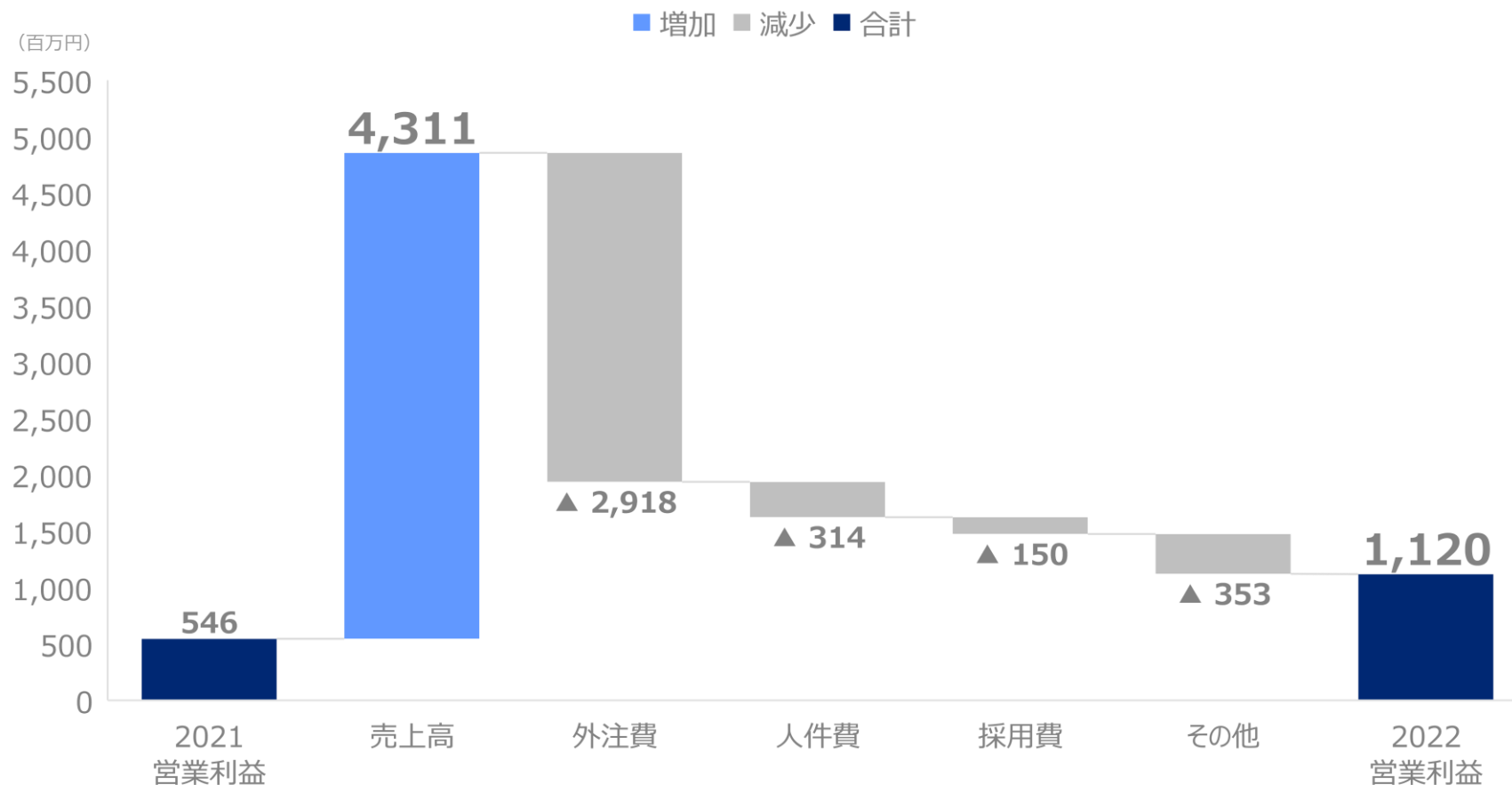
- 決算賞与引当金として、FY2021は155百万円、FY2022は120百万円を販管費に計上

単位：百万円

	2021	2022	増減額	増減率	業績予想 (7/21修正)	達成率
売上高	7,801	12,113	+4,311	+55.3%	11,622	104.2%
外注費	4,561	7,479	+2,918	+64.0%	—	—
人件費	1,235	1,461	+225	+18.3%	—	—
その他原価	206	442	+235	+113.6%	—	—
売上総利益	1,797	2,729	+932	+51.9%	—	—
販管費	1,250	1,608	+358	+28.6%	—	—
営業利益	546	1,120	+574	+105.2%	1,105	101.4%
経常利益	546	1,139	+593	+108.6%	1,126	101.2%
当期純利益	410	836	+426	+103.9%	781	107.1%
売上総利益率	23.0%	22.5%	▲0.5P	—	—	—
営業利益率	7.0%	9.3%	+2.3P	—	9.5%	—
外注費率	58.5%	61.7%	+3.2P	—	—	—

◆ 売上高の拡大に伴い営業利益は大きく増加

(前年同期比 + 574 百万円 +105.2 %)



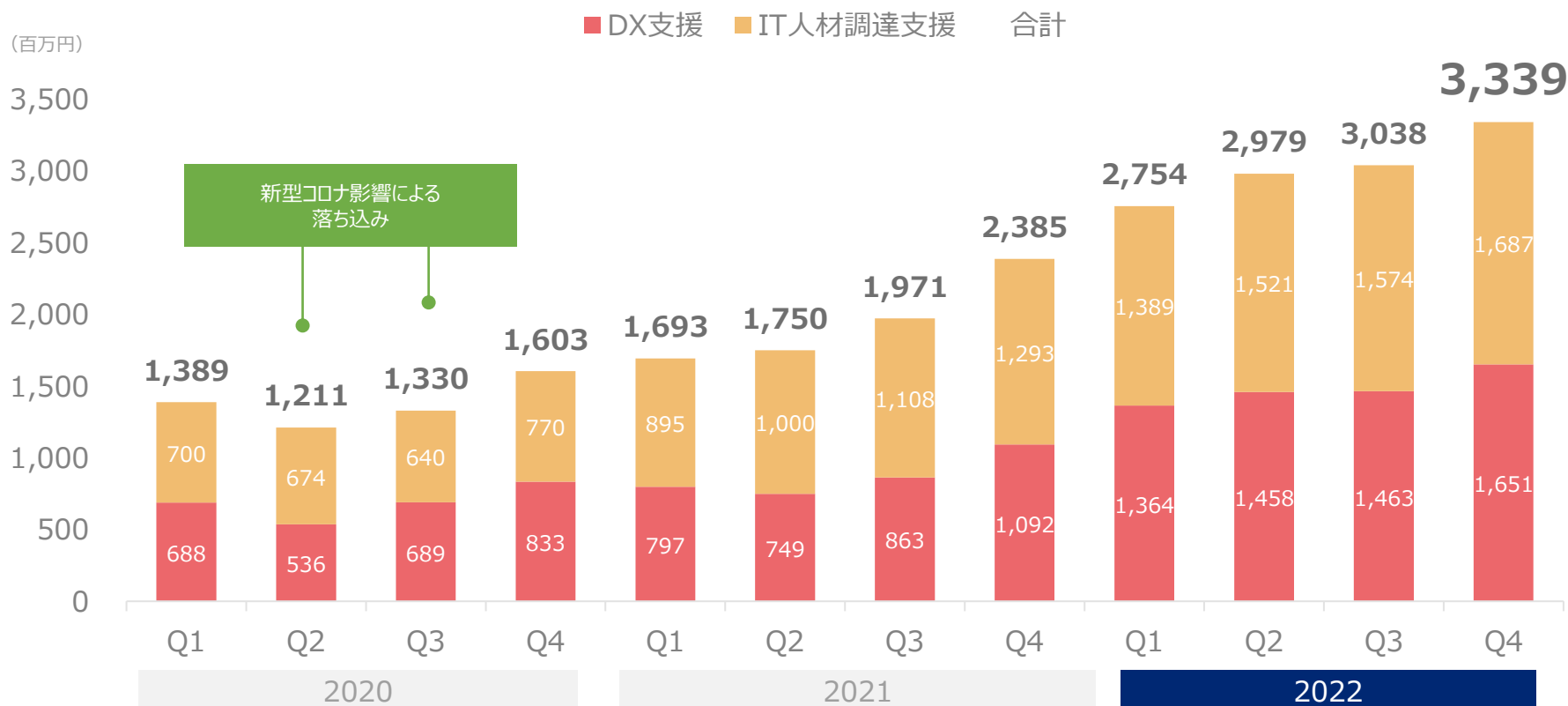
◆ DX支援・IT人材調達支援いずれも大幅な増収増益

単位：百万円

	2021	2022	増減額	増減率
売上高	7,801	12,113	+4,311	+55.3%
DX支援	3,503	5,939	+2,435	+69.5%
IT人材調達支援	4,297	6,173	+1,875	+43.6%
売上総利益	1,797	2,729	+932	+51.9%
DX支援	1,201	1,766	+565	+47.0%
IT人材調達支援	595	963	+367	+61.8%
売上総利益率	23.0%	22.5%	▲0.5P	—
DX支援	34.3%	29.7%	▲4.6P	—
IT人材調達支援	13.9%	15.6%	+1.7P	—
受注残高（期末時点）	2,197	2,824	+627	+28.5%
DX支援	1,254	1,593	+339	+27.0%
IT人材調達支援	942	1,230	+288	+30.6%

◆ DX支援・IT人材調達支援いずれも増収傾向を維持

- FY2022は例年に比べて上期の比率が高かった
- 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



◆ FY2022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）

1 新卒&経験者採用の影響で**営業利益率Down**

2 決算賞与に係る引当金の影響で**営業利益率Down**
(FY2021:155百万円、FY2022:120百万円を販管費に計上)

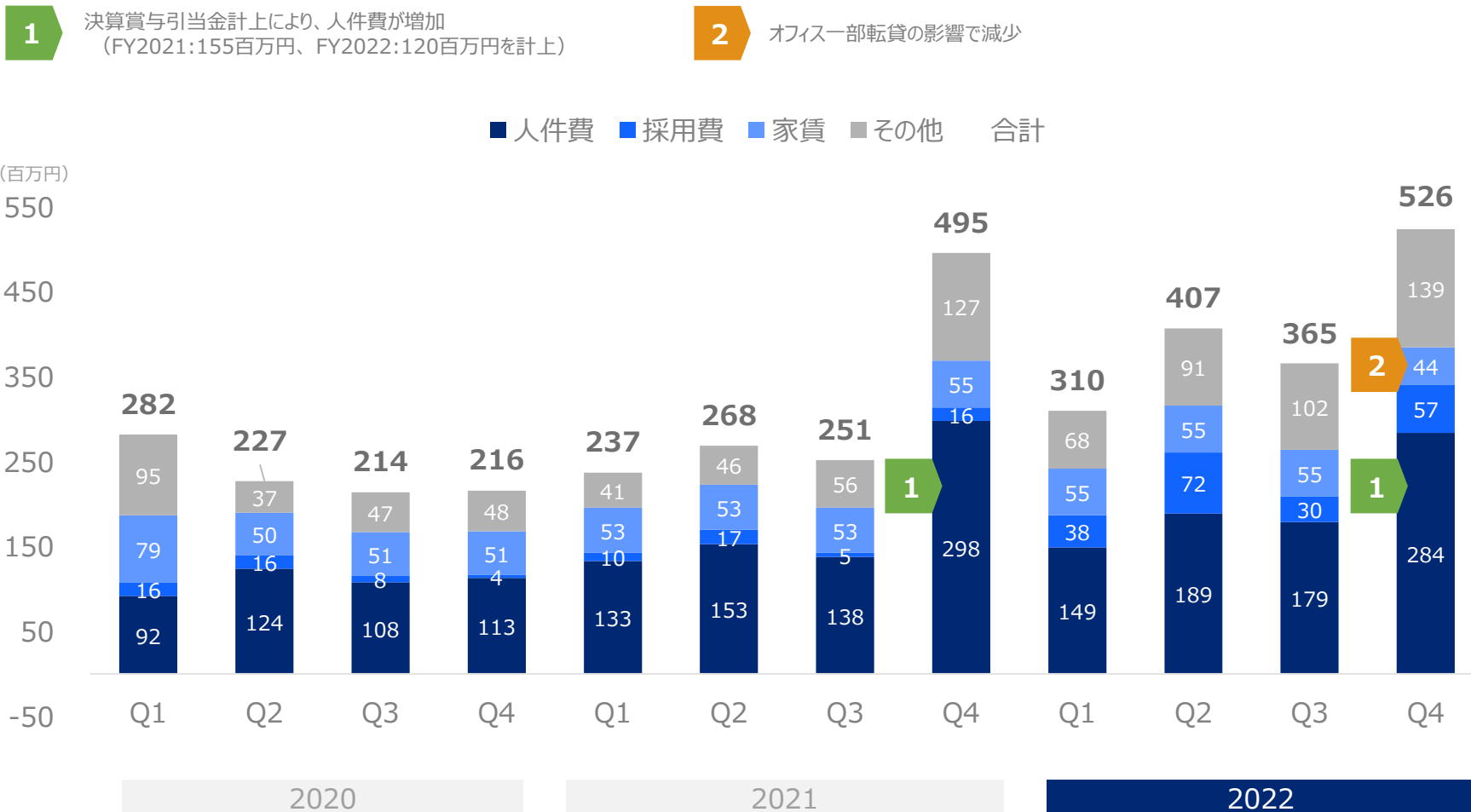
3 主に利益率が高いフェーズの大型案件の売上計上で**営業利益率UP**

4 旺盛な需要に対応するための外注費増加で**営業利益率Down**



◆ 採用の強化に伴い、人件費、採用費が増加

- FY2021Q4、FY2022Q4は決算賞与引当金計上により、人件費が増加



※FY2020まで家賃の一部を売上原価で計上

FY2021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.

◆ 売上高は順調に拡大傾向

◆ FY2022Q1の売上総利益・営業利益は主に利益率の高いDX支援大型案件の売上計上によりイレギュラーな高水準

単位：百万円

	2021 Q1	2021 Q2	2021 Q3	2021 Q4	2022 Q1	2022 Q2	2022 Q3	2022 Q4
売上高	1,693	1,750	1,971	2,385	2,754	2,979	3,038	3,339
外注費	952	1,032	1,132	1,444	1,579	1,805	1,990	2,105
人件費	290	302	312	329	349	343	375	392
その他原価	61	76	66	3	108	140	55	137
売上総利益	389	338	460	608	717	690	618	704
販管費	236	267	250	495	310	406	365	526
営業利益	152	70	209	113	406	283	252	177
経常利益	165	59	205	115	430	284	250	174
当期純利益	111	35	139	123	314	209	184	127
売上総利益率	23.0%	19.3%	23.4%	25.5%	26.0%	23.2%	20.3%	21.1%
営業利益率	9.0%	4.0%	10.6%	4.8%	14.8%	9.5%	8.3%	5.3%
外注費率	56.3%	59.0%	57.4%	60.5%	57.3%	60.6%	65.5%	63.0%

◆ FY2022下期のDX支援の売上総利益率は旺盛な需要に対応するために外注費率が上昇し低水準で推移

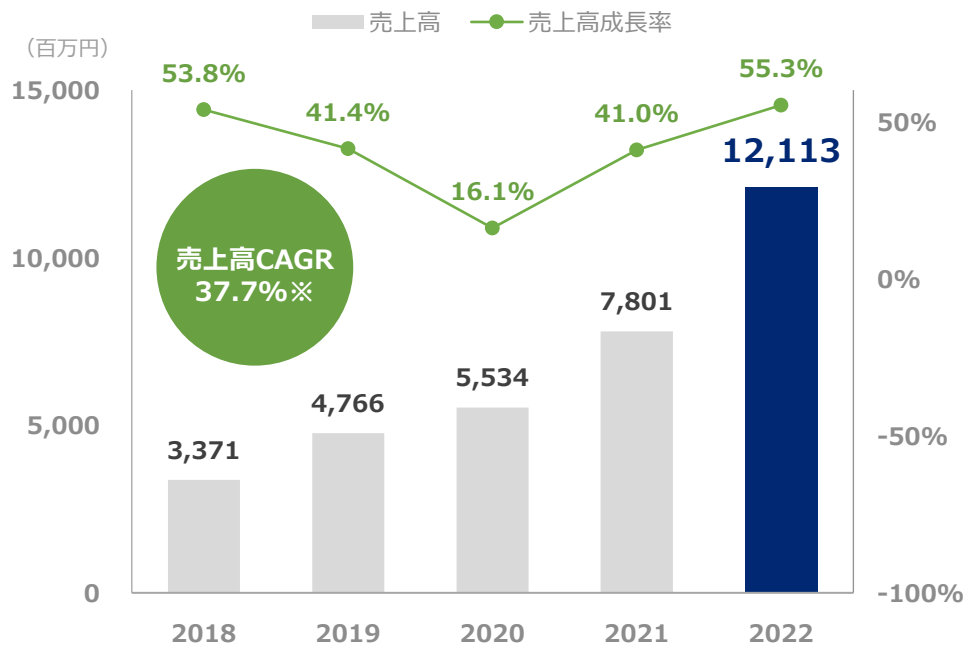
単位：百万円

	2021 Q1	2021 Q2	2021 Q3	2021 Q4	2022 Q1	2022 Q2	2022 Q3	2022 Q4
売上高	1,693	1,750	1,971	2,385	2,754	2,979	3,038	3,339
DX支援	797	749	863	1,092	1,364	1,458	1,463	1,651
IT人材調達支援	895	1,000	1,108	1,293	1,389	1,521	1,574	1,687
売上総利益	389	338	460	608	717	690	618	704
DX支援	277	209	306	408	506	454	376	429
IT人材調達支援	111	129	154	199	210	235	241	275
売上総利益率	23.0%	19.3%	23.4%	25.5%	26.0%	23.2%	20.3%	21.1%
DX支援	34.8%	27.9%	35.4%	37.4%	37.1%	31.2%	25.7%	26.0%
IT人材調達支援	12.5%	12.9%	14.0%	15.4%	15.2%	15.5%	15.4%	16.3%
受注残高 (期末時点)	1,445	1,384	1,672	2,197	2,226	1,960	2,405	2,824
DX支援	688	638	844	1,254	1,296	1,027	1,273	1,593
IT人材調達支援	756	746	827	942	929	933	1,131	1,230

◆ トップラインは高成長を持続し、営業利益率も上昇

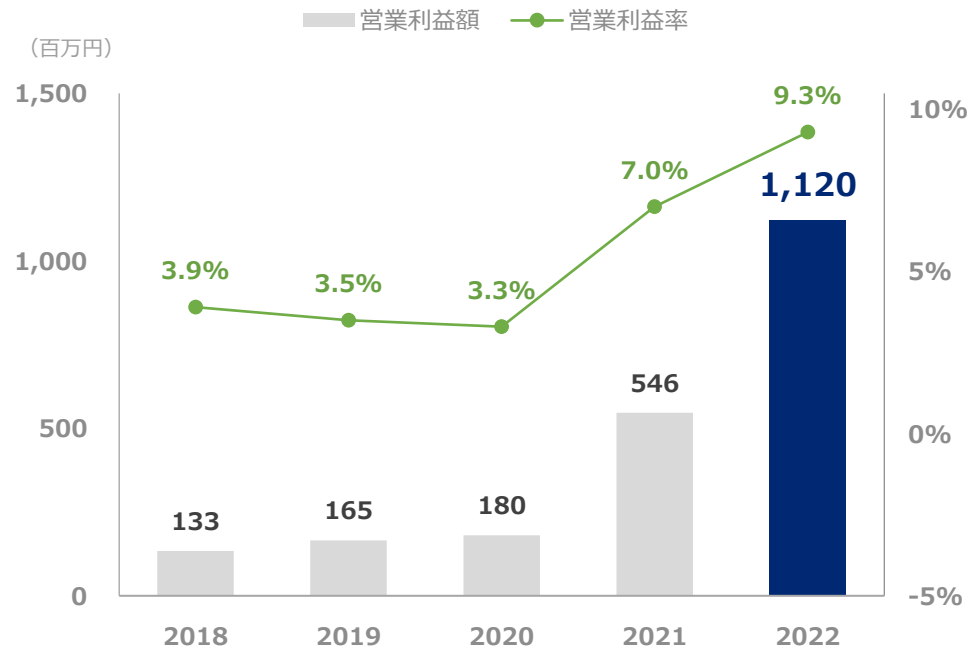
売上高・売上高成長率の推移

- 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



営業利益・営業利益率の推移

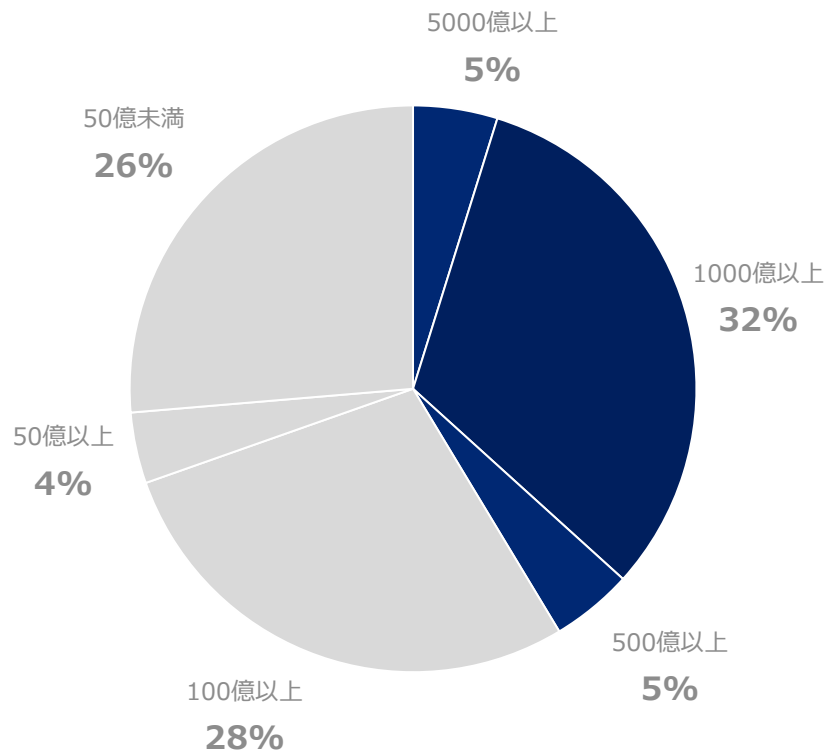
- 2018/12期~2020/12期は成長投資（積極的な人材採用、オフィス移転）を優先



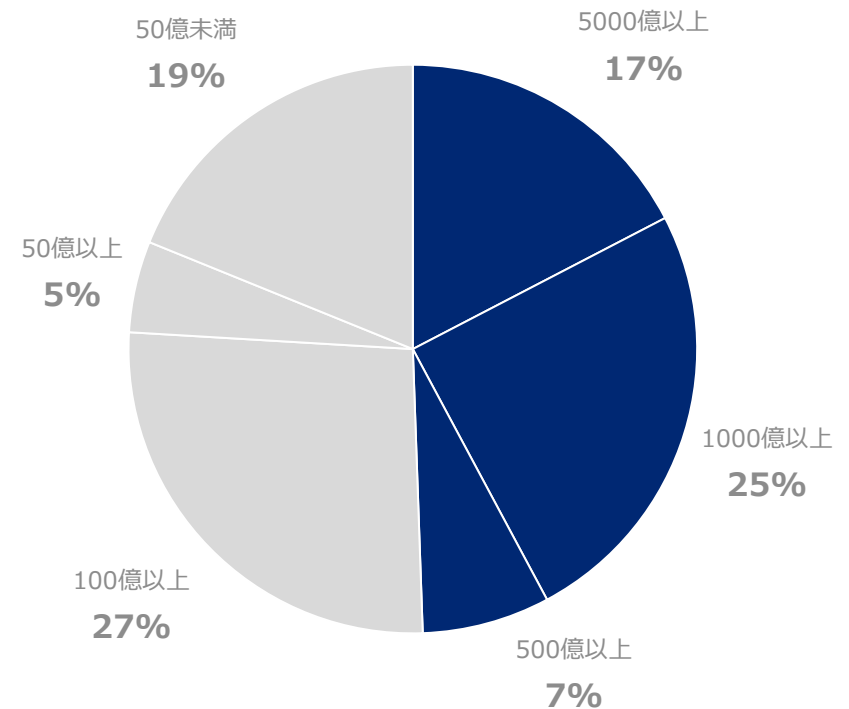
※2018/12期→2022/12期

◆ 積極的な提案活動により、大企業との取引が拡大

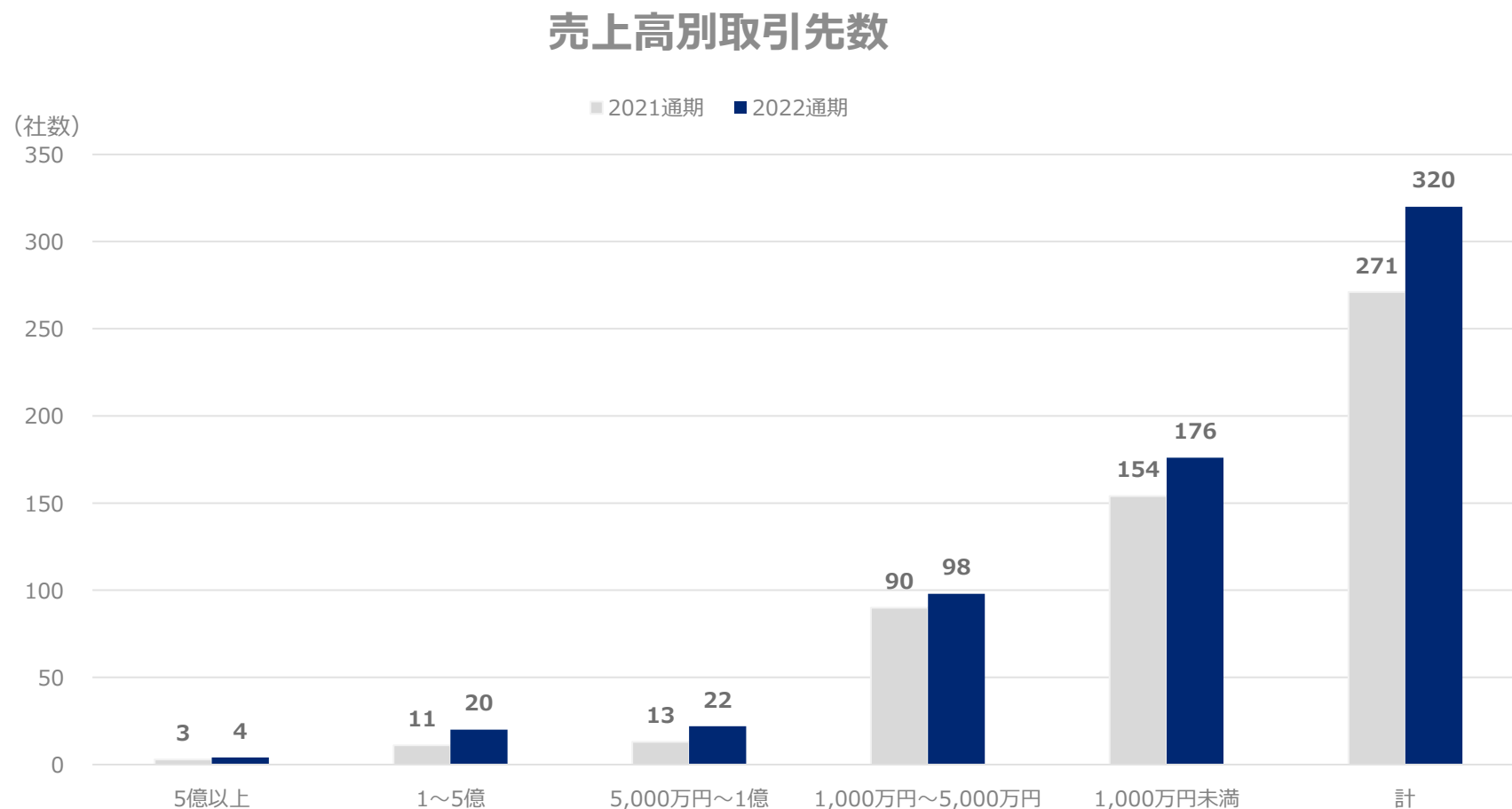
2021 通期



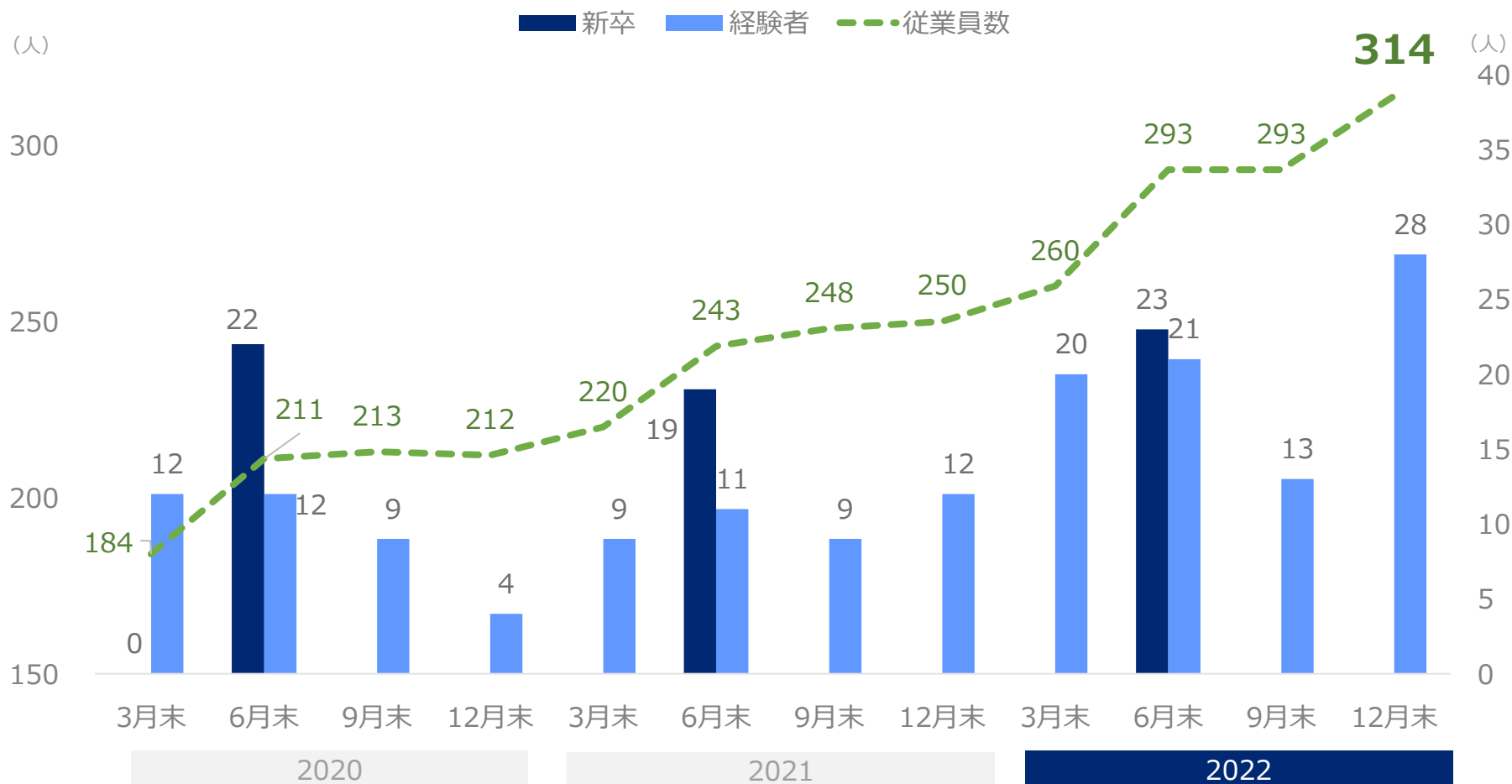
2022 通期



◆ 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財務体力が向上

単位：百万円

	2021/12 期末	2022/12 期末	増減額	主な増減要因
流動資産	3,031	4,351	+1,320	現預金の増加+857 売上拡大に伴う売掛金増加+505
現金及び預金	1,341	2,199	+857	営業CF+883
固定資産	741	762	+20	
資産合計	3,773	5,114	+1,340	
流動負債	1,617	2,133	+516	外注費増加に伴う買掛金増加+229 売上拡大に伴う法人税・消費税等増加+107
固定負債	194	134	▲59	
純資産	1,961	2,846	+884	利益剰余金+836
負債純資産合計	3,773	5,114	+1,340	
自己資本比率	52.0%	55.6%	+3.7p	

3 業績予想

単位：百万円

	2022 実績	2023 予想	増減額	増減率
売上高	12,113	15,761	+3,648	30.1%
DX支援	5,939	7,810	+1,871	31.5%
IT人材調達支援	6,173	7,950	+1,777	28.8%
売上総利益	2,729	4,193	+1,463	53.6%
DX支援	1,766	3,012	+1,246	70.5%
IT人材調達支援	963	1,181	+217	22.6%
売上総利益率	22.5%	26.6%	+4.1P	—
DX支援	29.7%	38.6%	+8.8P	—
IT人材調達支援	15.6%	14.9%	▲0.7P	—
営業利益	1,120	1,586	+465	41.5%
経常利益	1,139	1,579	+439	38.6%
当期純利益	836	1,095	+258	30.9%
営業利益率	9.3%	10.1%	+0.8P	—

※社内資料では業績予想は四半期ごとに計画しており、開示することが可能ですが、売上認識の期ずれなどの発生も想定され、不必要な混乱を招く可能性があり、通期での開示としております。

事業環境

- 顧客企業のDX投資及びIT人材の需要は、いずれも増加基調が継続する見込み
- 受注の減少につながるような重要なリスク要因はなし

主な取り組み

- DX支援
 - ・製造業・建設業を中心とした既存顧客との取引拡大と新規顧客の開拓
 - ・Orizuruの機能拡充による競争力強化
- IT人材調達支援
 - ・既存の大手SIerとの着実な取引拡大と新規顧客開拓
 - ・地方のIT開発支援パートナーネットワークの拡大

◆ 業績予想のポイント

売上高

- 前期比30%の増収（当社が考える巡航速度での成長）を予定
- Q1からQ4にかけて徐々に売上高が増加していく想定

売上総利益率

- DX支援のQ1は前年同期比で低下する見通し
（前Q1はイレギュラーな高水準→ 当Q1は前期からの外注費率高止まりが一部継続）
- DX支援はQ1を底にQ4にかけて徐々に向上する見通し
（外注費率の段階的な低下、受注単価の引き上げ）

営業利益

- FY2023Q1は前年同期比減益の見通し
（DX支援の売上総利益率の低下、人員増強等による販管費増加）
- FY2023通期は前期比41.5%の増益の見通し

4 ビジネスモデル

◆ DX支援とIT人材調達支援を中心に事業を展開

DX支援

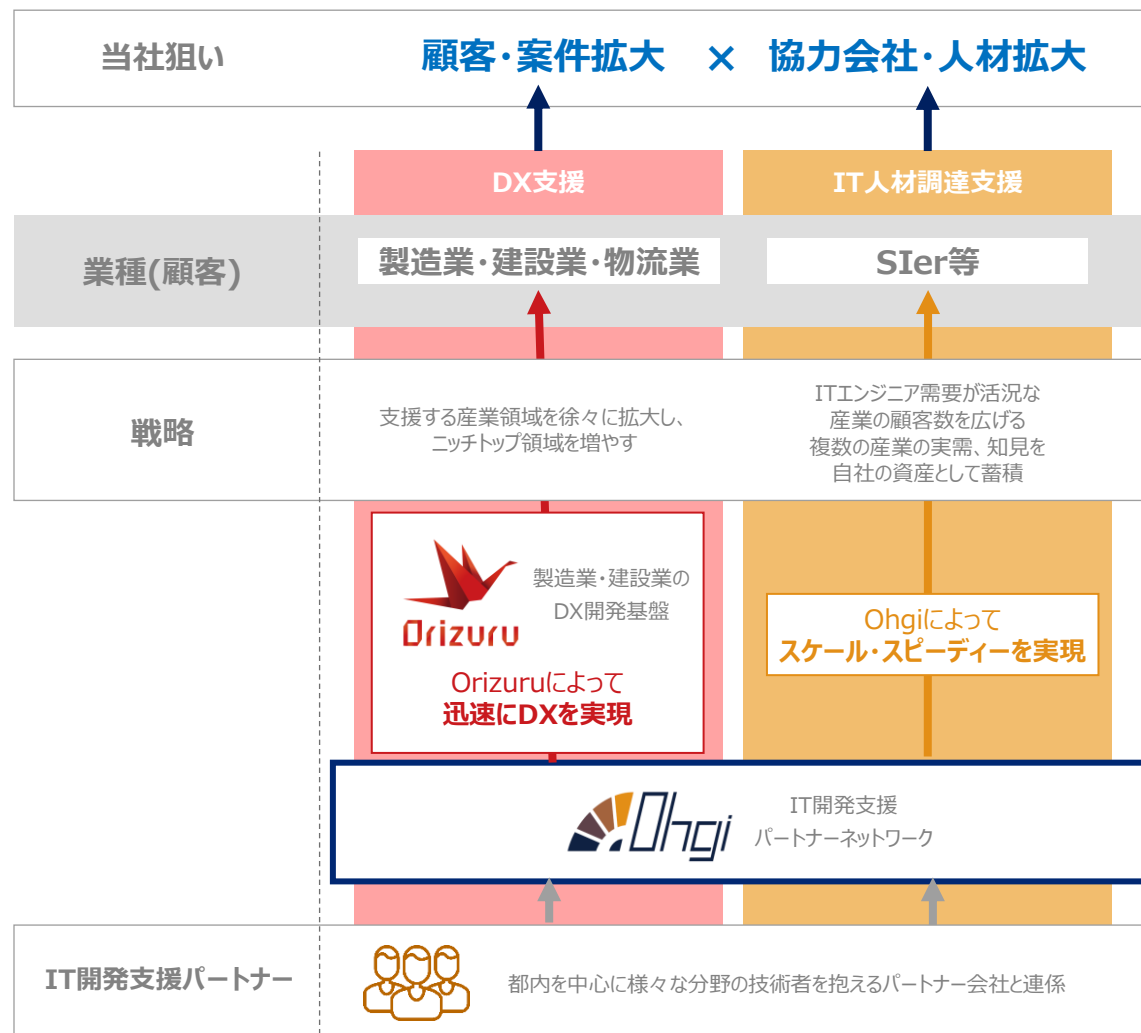
CCT独自のDX支援メソッド「CCT DX-Method」や、仕組みの構築・運用を効率化するDX開発基盤かつIoT/AIソリューション「Orizuru」を活用し、顧客企業のDXを支援しています。

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、内製化まで一気通貫で伴走支援します。

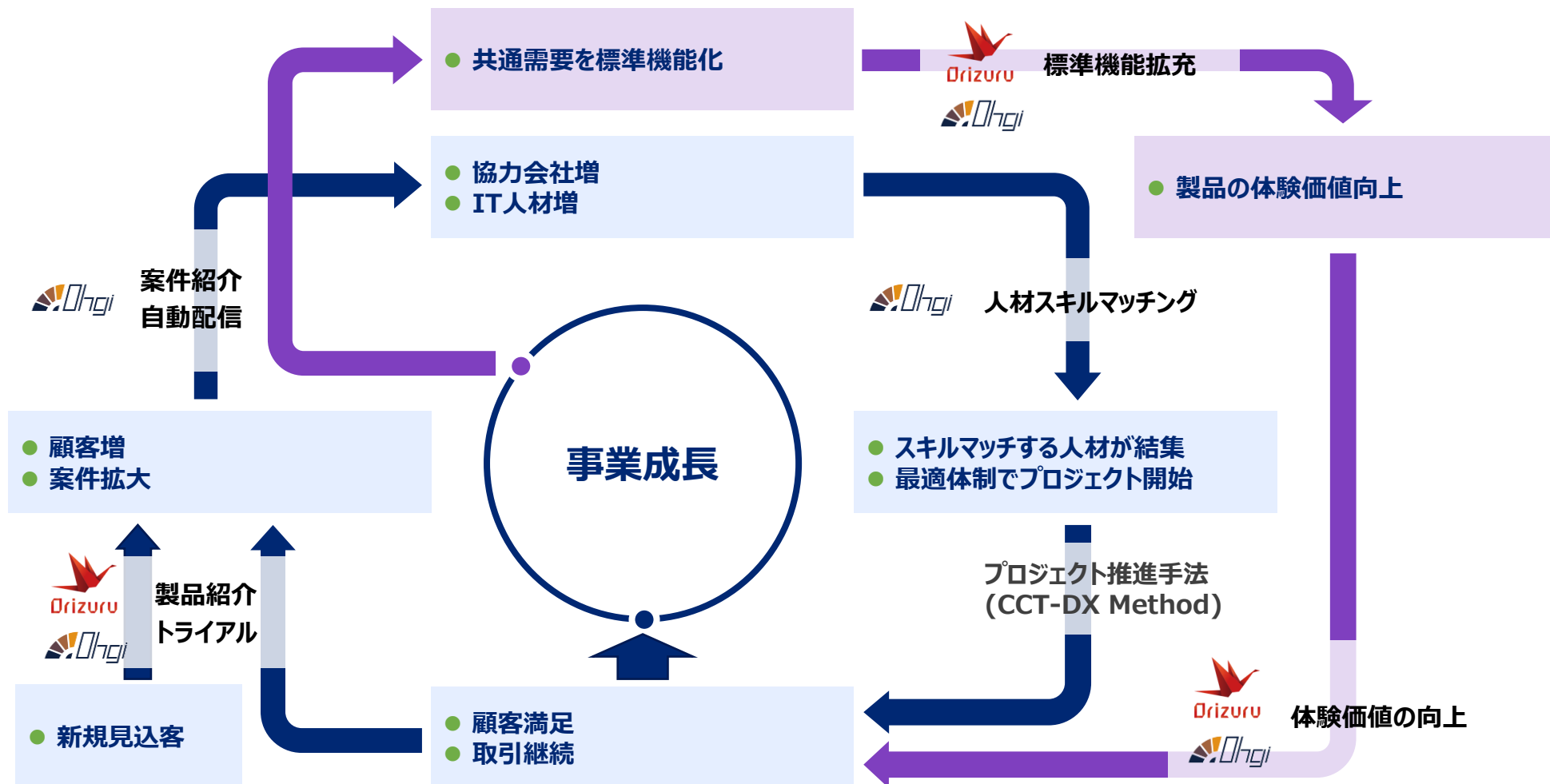
IT人材調達支援

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との「Ohgi」ネットワーク（※）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。

※「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

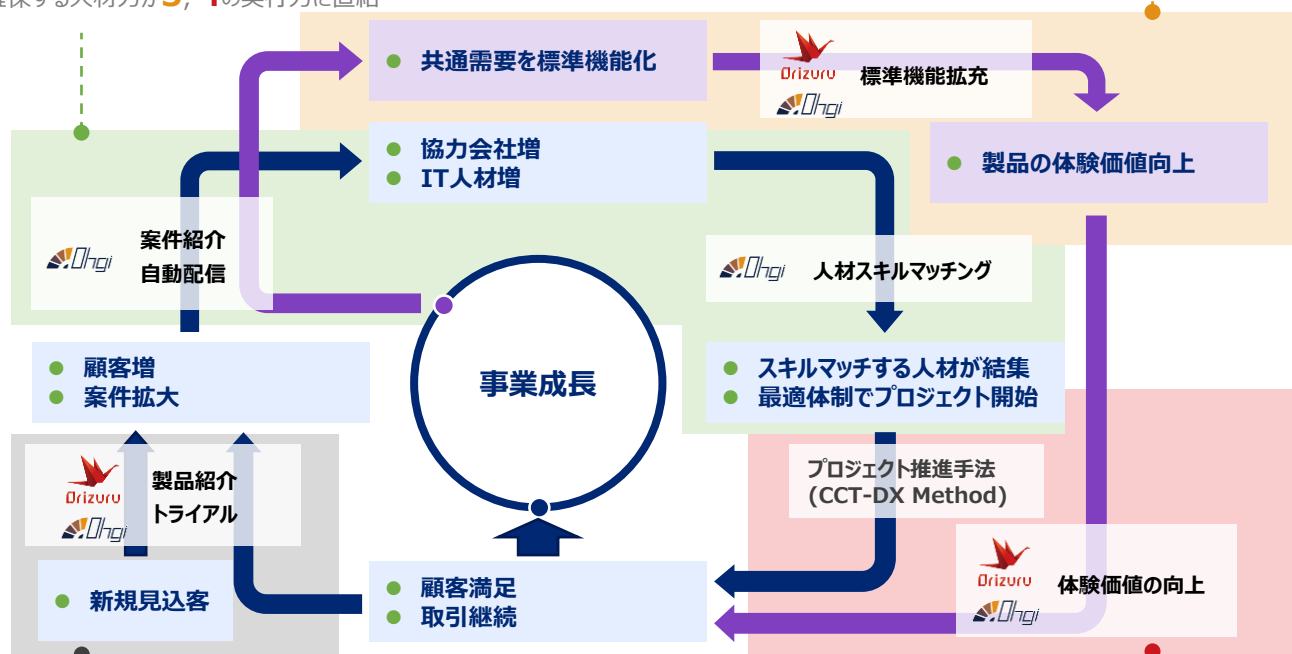
1で顧客直の受注による高単価を武器に、地方含む「全国の中小企業のIT人材を当社経済圏へ巻き込み」（“勝ち馬に乗る流れ”を形成）

- 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

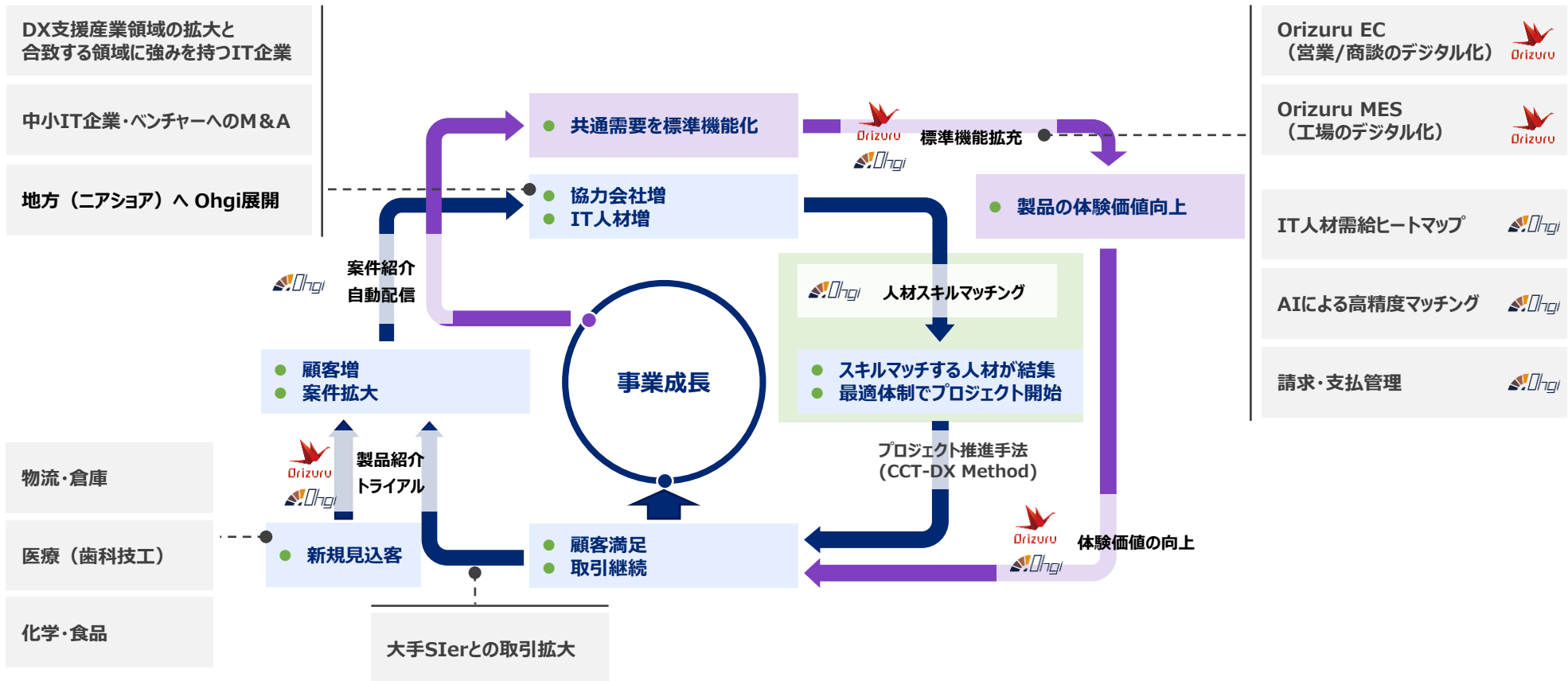
製品に加え「プロジェクト手法も型」を持ち、組織的な実行力を蓄積

- “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

5 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 (営業/商談のデジタル化)	Orizuru MES (工場のデジタル化)	
	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		

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)



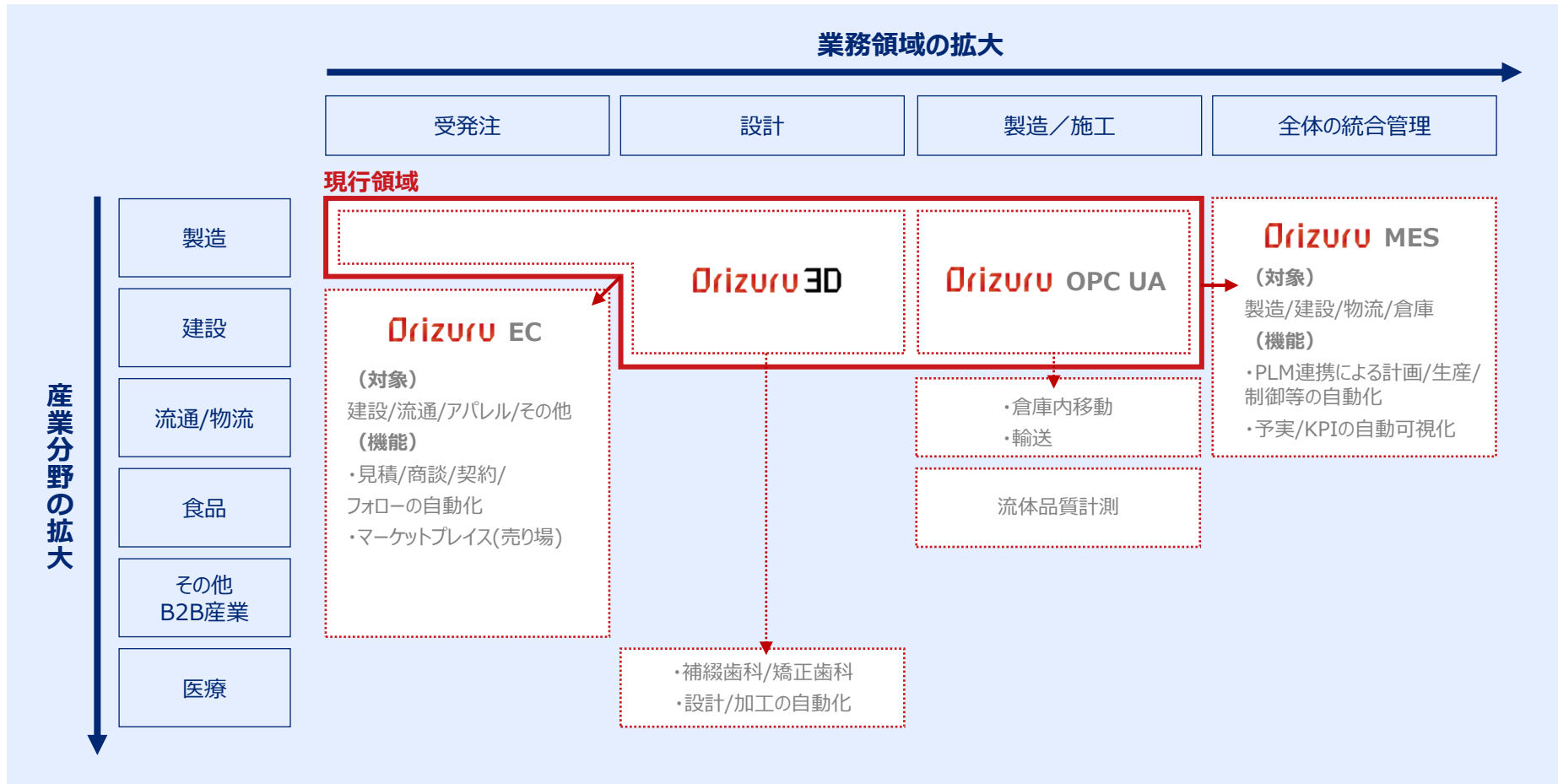
DX投資は飛躍的な増加が見込まれる。

製造・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	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	← 今後の注力分野
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	

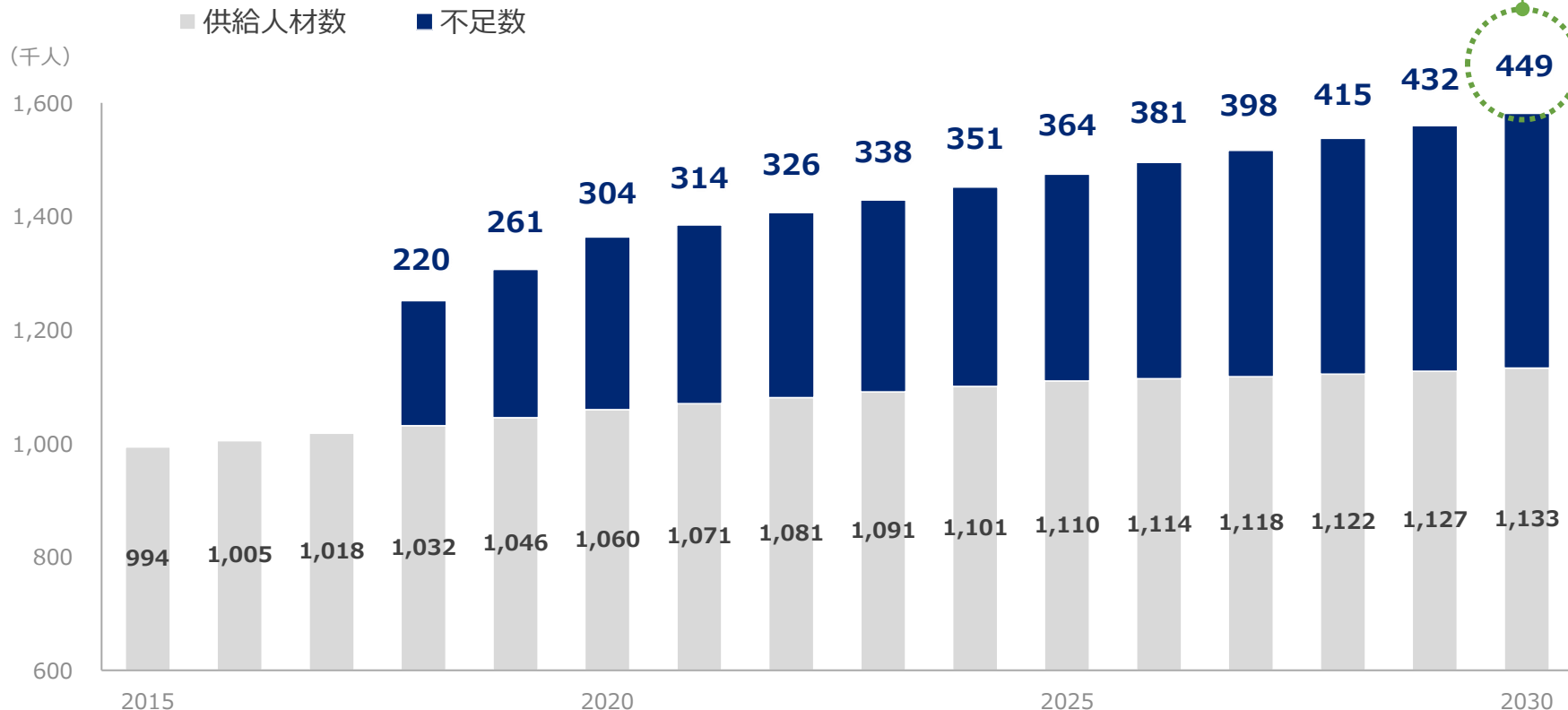
※出所：富士キメラ総研 2023年1月30日「2023デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」

「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



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



※出所：みずほ情報総研 2019年3月「IT 人材需給に関する調査」

6 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

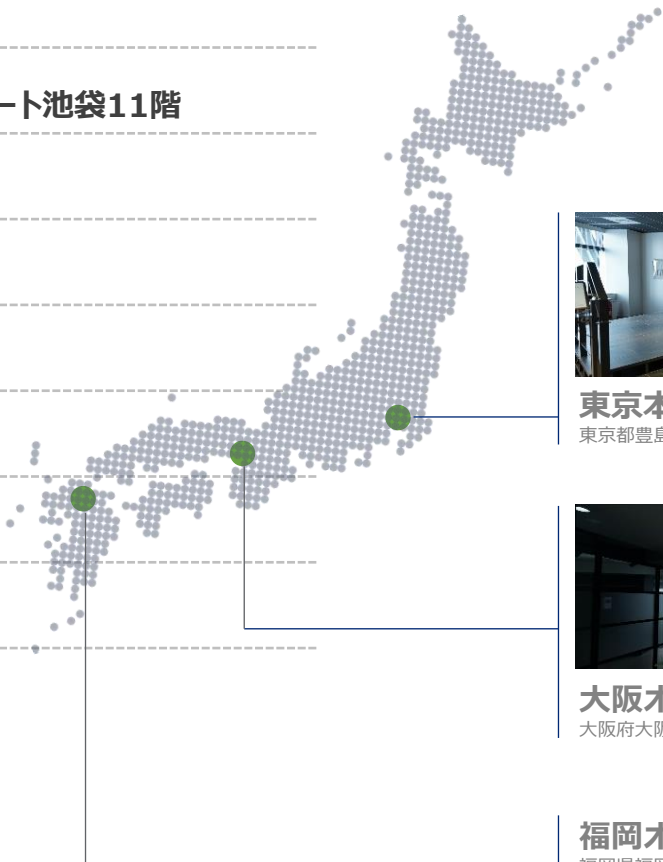
設立日 2009年9月17日

資本金 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

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.）

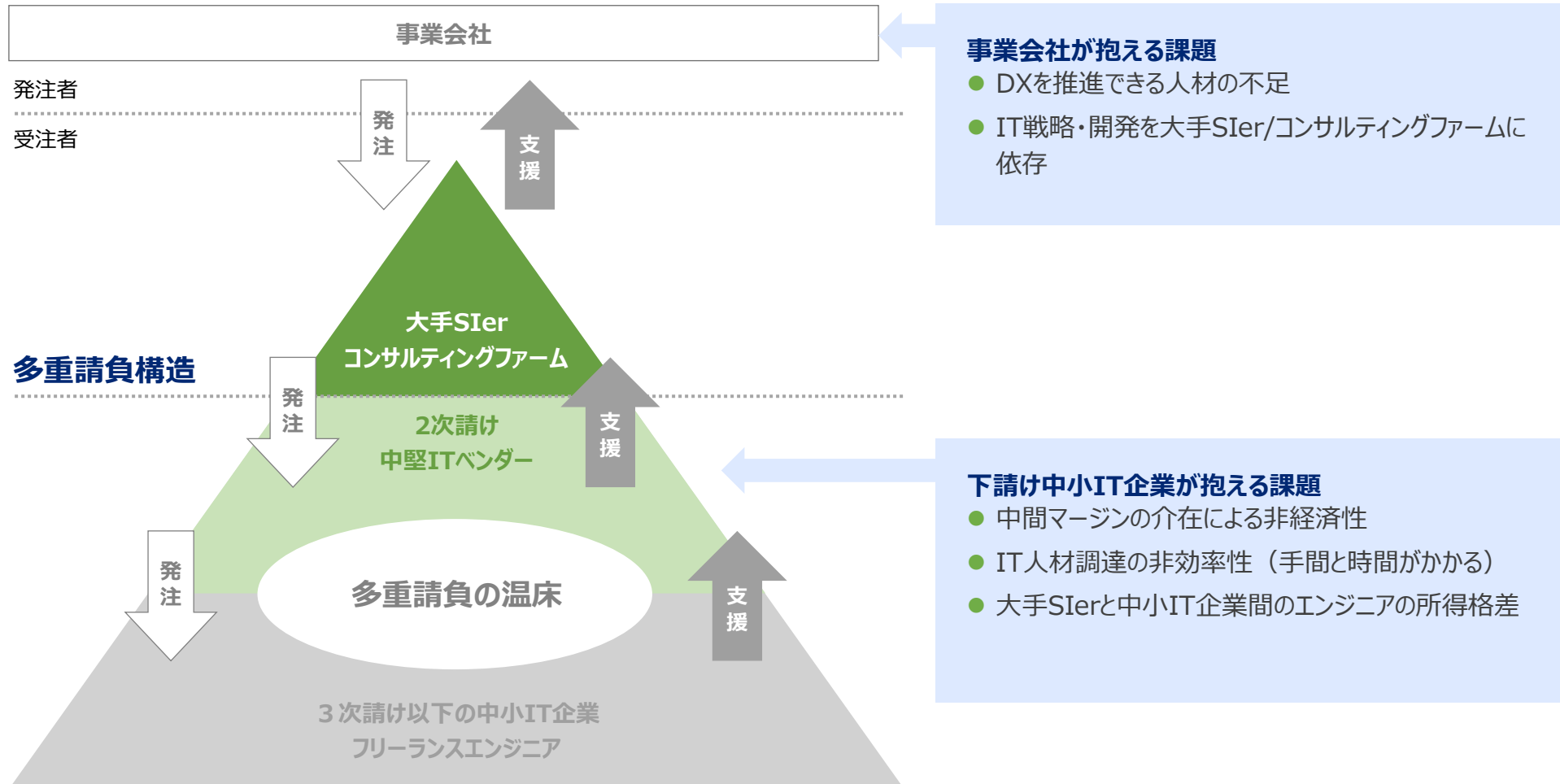
という経営ビジョンを掲げて、新しい価値を提供するITベンダーを目指して事業を展開しております。

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開発基盤」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、多重請負構造を縮小

当社の目指す姿 = IT産業の次世代



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開発基盤」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

- IT開発支援パートナーネットワーク「Ohgi」を顧客企業に提供

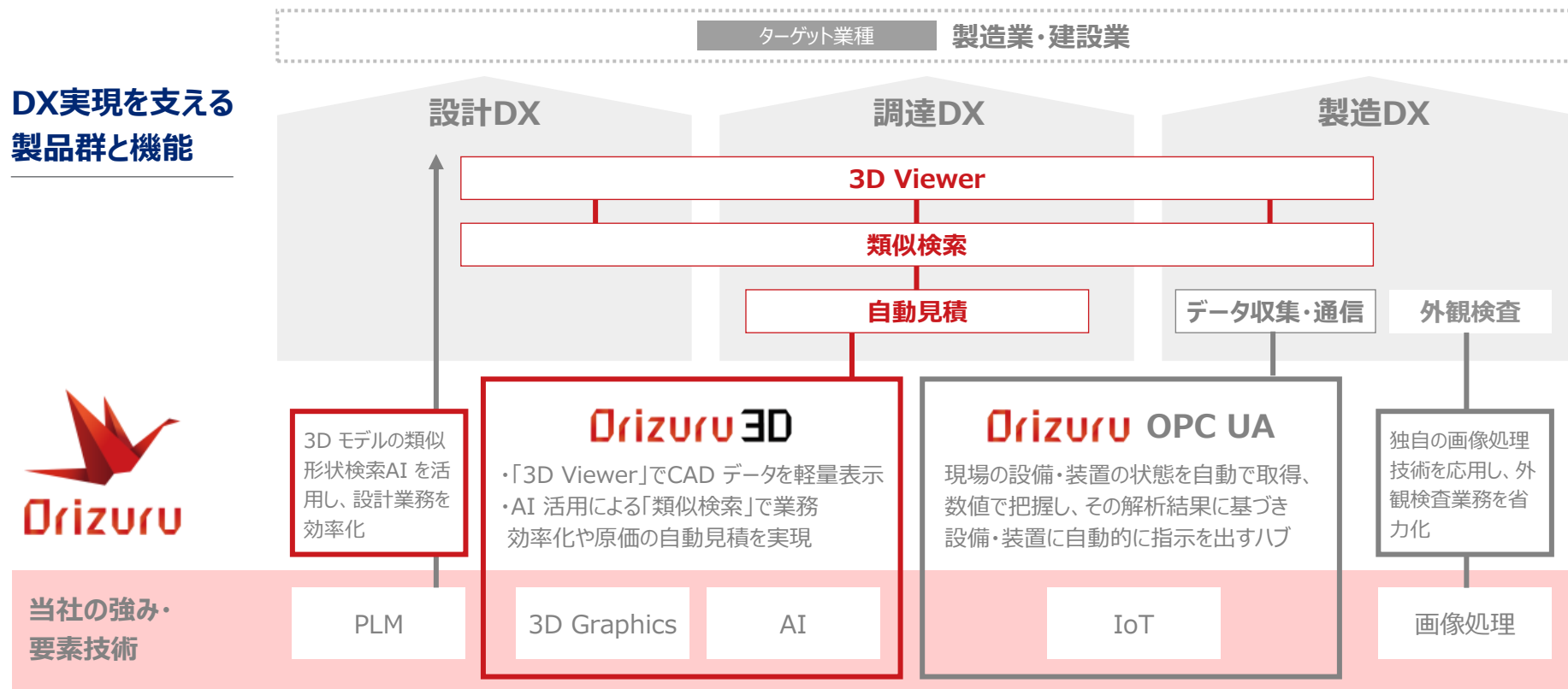
Ohgi登録企業の母集団となるIT開発支援パートナーの拡大

- 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

DX実現を支える
製品群と機能



※ **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。

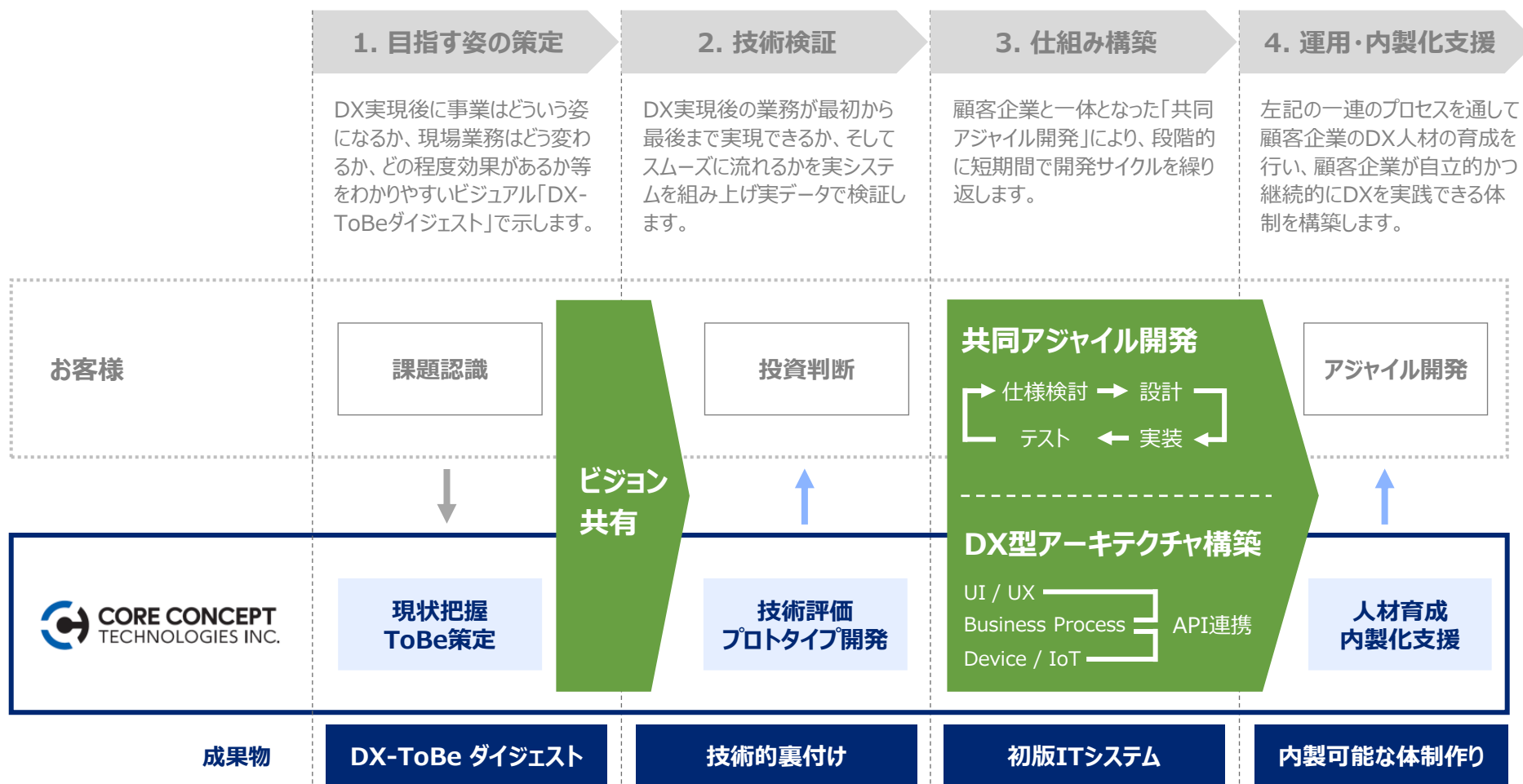
3D Graphics : 縦、横、奥行き の 3 次元のデータを使い、平面上においても立体感のある画像を作る手法。

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。

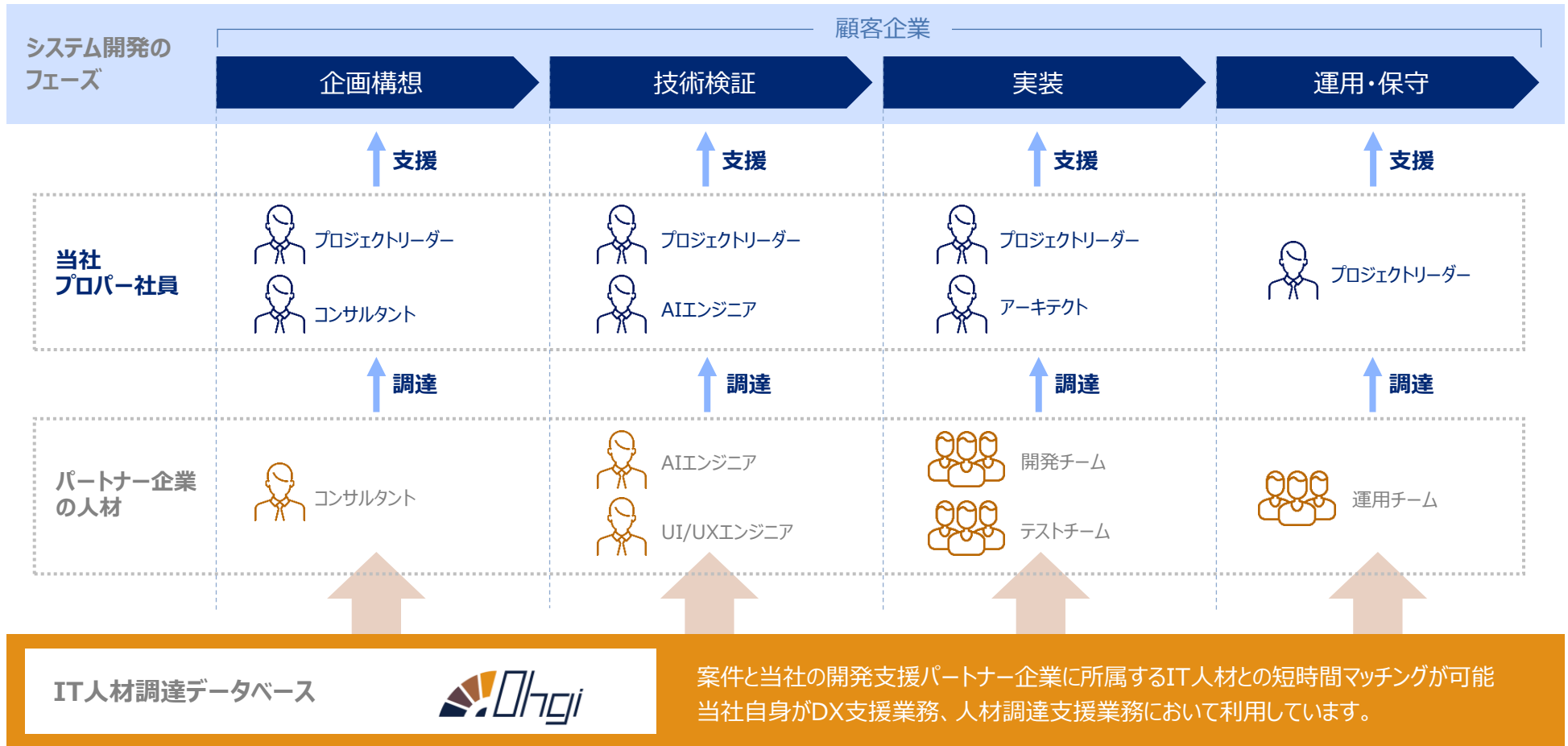
IoT : 「Internet of Thing」の略。今までインターネット繋がっていなかったモノをインターネットで繋ぐこと。

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。

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

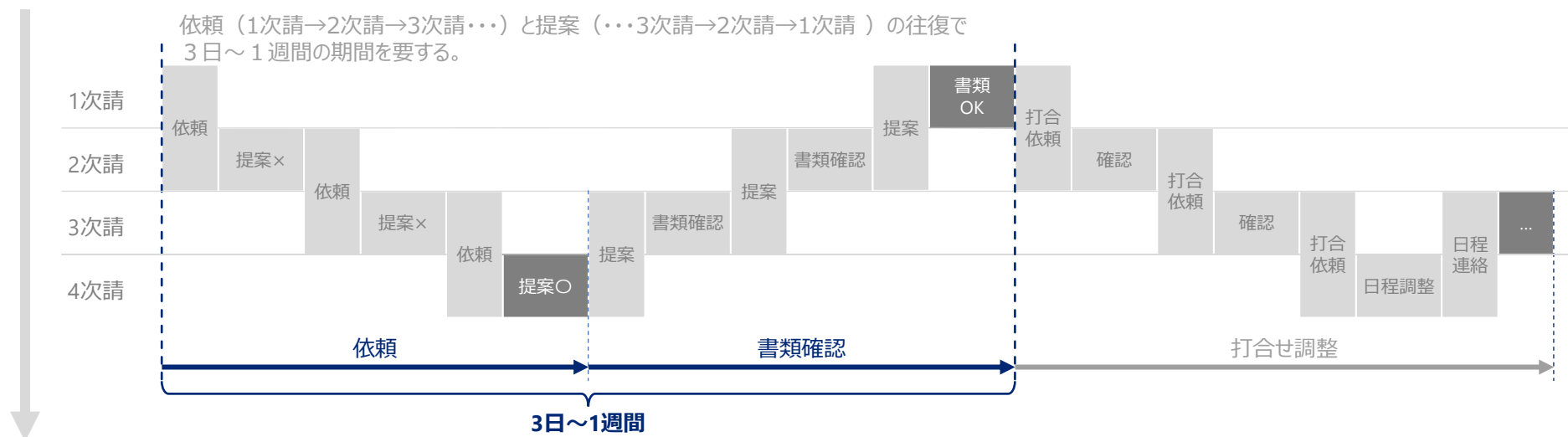


◆ 各フェーズの人材ニーズ(工程、職種、人数、期間)に、「Ohgi」で迅速に人材調達

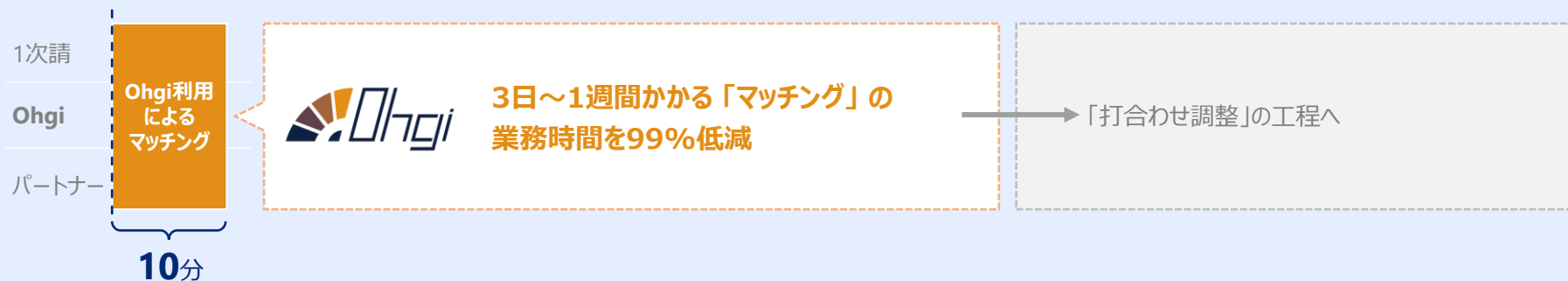


◆ 案件一人材マッチング業務時間の大幅短縮により、顧客企業に迅速な提案が可能

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



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



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。

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

※meviy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。

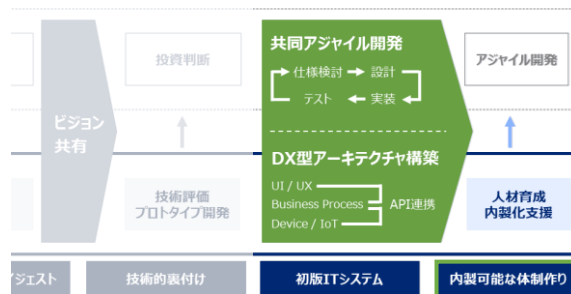
期待する効果：開発の加速、海外サービス提供の加速



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



- 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.