



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）

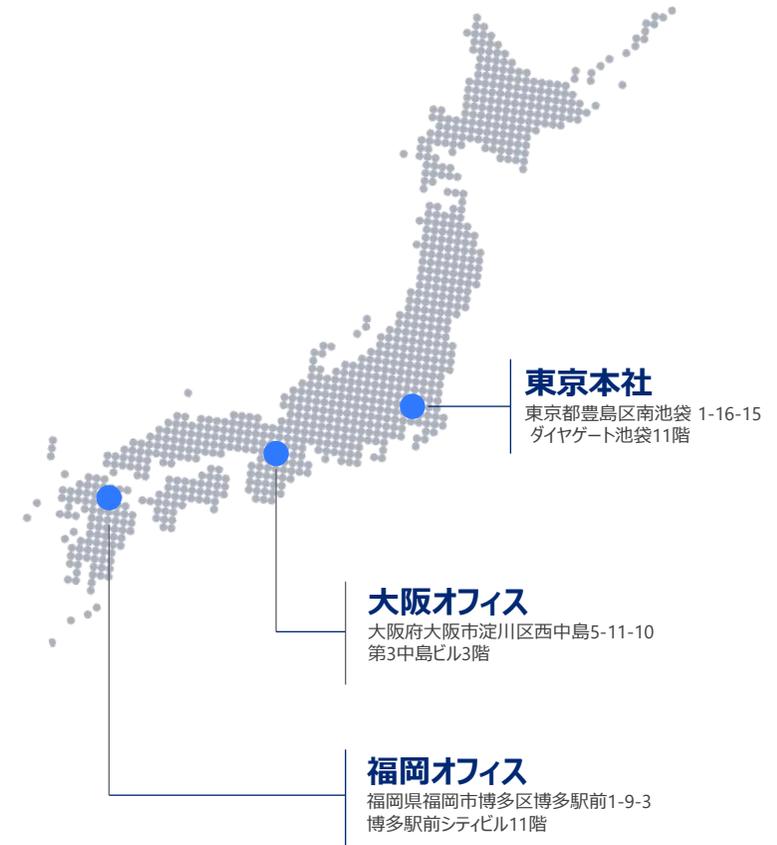
2026年3月



1	会 社 概 要	P-3
2	事 業 内 容	P-7
3	成 長 戦 略	P-12
4	経 営 指 標	P-24
5	株 主 還 元	P-28
6	リ ス ク 情 報	P-32
7	A P P E N D I X	P-35

1 会社概要

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	570,348千円（2025年12月31日時点）
決算期	12月
従業員数	連結：606人、単体：432人（2025年12月31日時点）
拠点	東京（本社）、大阪、福岡



グループ会社（100%子会社）

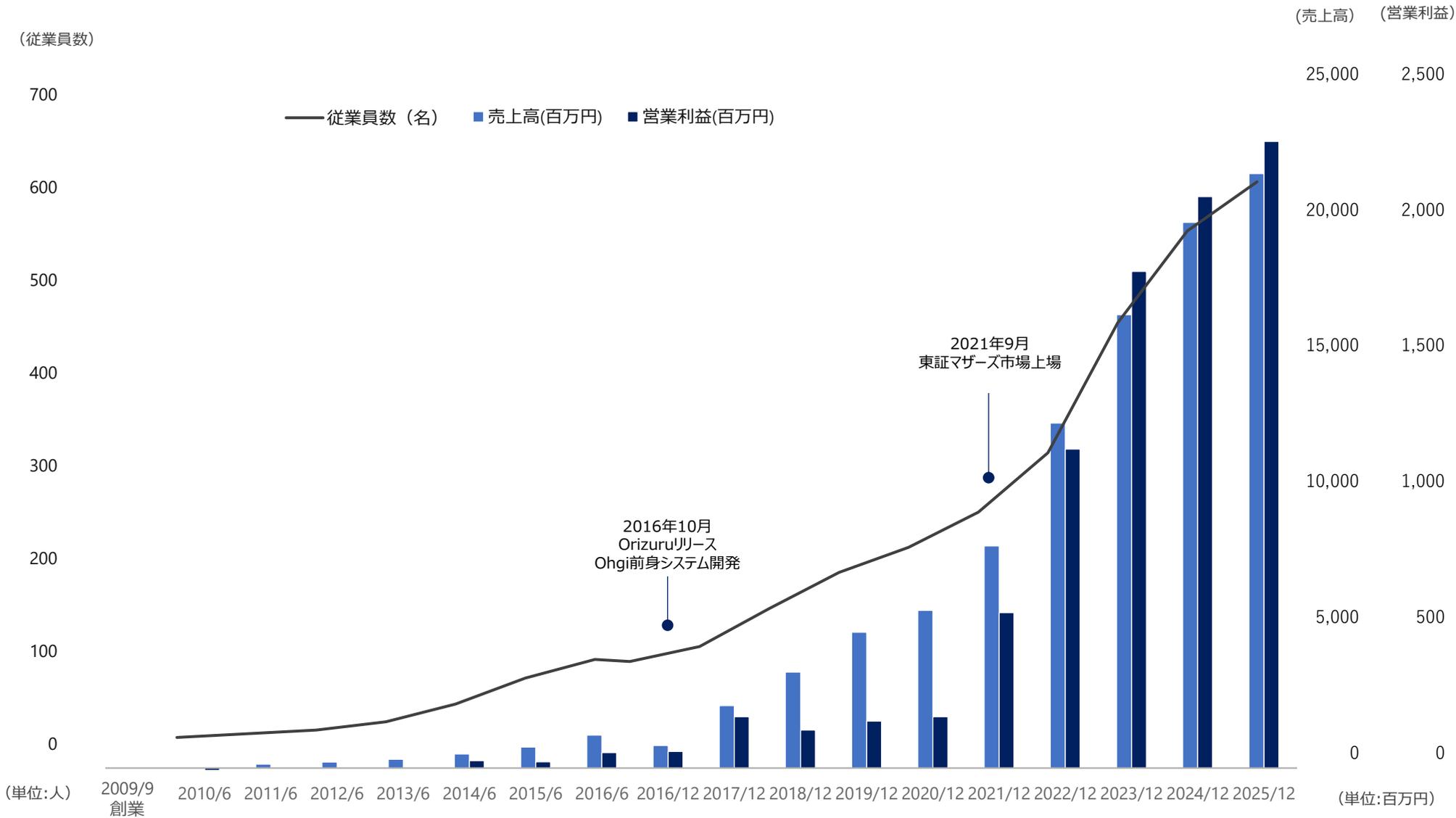
株式会社ピージーシステム 山口県宇部市松島町18番10号

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



※決算期の変更に伴い、2016年12月期は6か月間の変則決算

- 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



2 事業内容

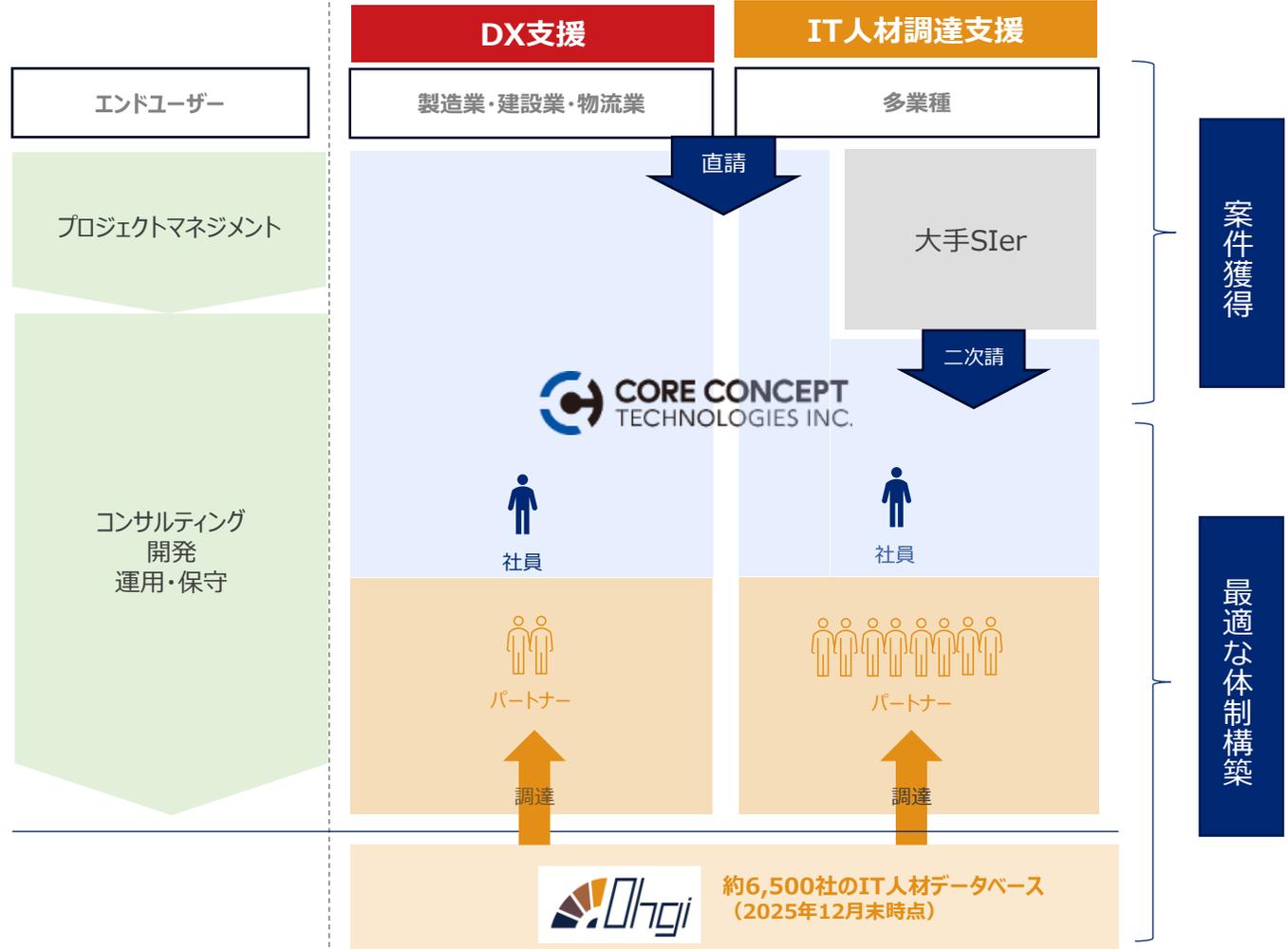
● 特定業種にフォーカスしたDX支援(直請け)とあらゆる産業にリーチするIT人材調達支援(二次請け)で豊富な案件を獲得、「Ohgi」によるレバレッジでトップラインを伸ばす

DX支援

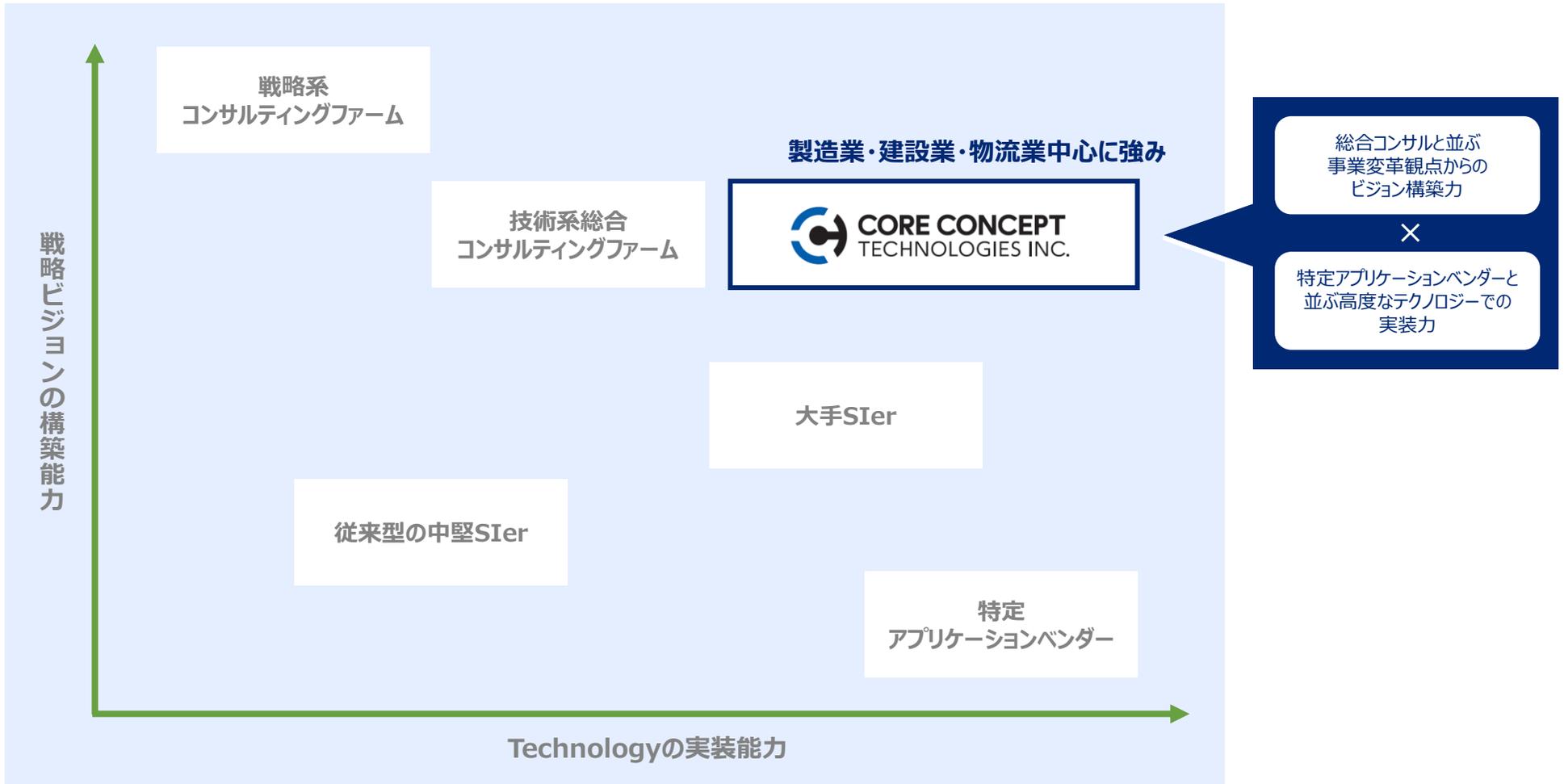
- ✓ 売上は人月単価の積み上げ(業務委託契約)
- ✓ AIを中心とした技術力、ものづくりへの深い知見を強みとしてエンドユーザーから直請けするため高収益
- ✓ 標準機能モジュール+カスタマイズ開発基盤である「Orizuru」や、DX支援メソッド「CCT DX-Method」を活用

IT人材調達支援

- ✓ 売上は人月単価の積み上げ(業務委託契約)
- ✓ 売上単価と仕入単価(BP外注費)の差額が粗利。ビジネスパートナー(BP)の積極活用でレバレッジ
- ✓ 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。一部はエンドユーザーから直請け。
- ✓ 産業ポートフォリオ分散、案件数増加によるBP拡大に寄与



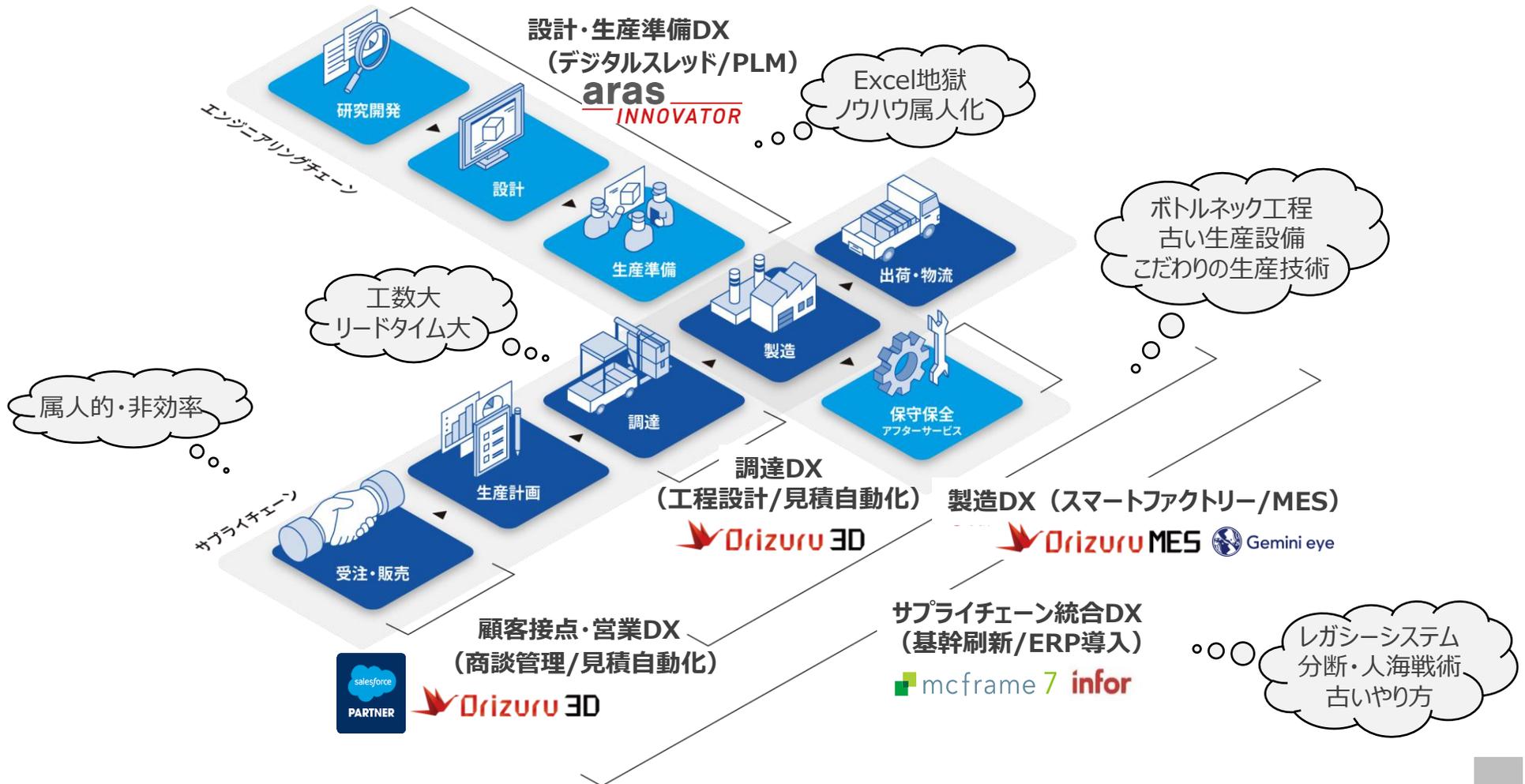
- 製造業・建設業・物流業のDX支援は、総合コンサル×テックエキスパートの高付加価値



- 業務知見と個別カスタマイズが必要不可欠な業界特化領域は自社製品Orizuru
- 共通領域はスタンダードなクラウド製品をインテグレーション（Fit to Standard）、順次プロダクトを拡大

	システム構成	提供ソリューション	方針
マーケティング 営業管理 システム	<p>MA</p> <p>リード獲得</p> <p>CRM/SFA</p> <p>顧客管理 営業管理</p>	<p>CCT</p> <p>パートナー</p> <p>WingArc 1ST</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Salesforceとは2014年以来、パートナーとして実績を積み重ねており、2021年に製造業エキスパートに認定 ● 2025年4月よりウイングアーク1st、WARPパートナーグレード Goldに昇格 ● 顧客ニーズに応じて適切なソリューションを選択
データ分析 帳票	<p>BI/AI/帳票</p> <p>データ可視化 予測 帳票</p>		
基幹システム (管理)	<p>ERP</p> <p>会計 在庫管理 プロジェクト管理</p> <p>販売管理 生産管理 予算管理</p>	<p>mcframe</p> <p>infor</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● SAPと2024年にパートナー契約締結 ● 製造業向けERPのmcframe、Inforに注力
業界特化 ミドルウェア システム (計画/実行)	<p>1</p> <p>受注 → 設計 → 調達</p> <p>2 MES</p> <p>製造</p> <p>WMS</p> <p>物流</p> <p>CAD PLM</p>	<p>1 Orizuru 3D</p> <p>2 Orizuru MES</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 業務知見が重要な業務のコアソリューションはOrizuruに集約して対応 ● 2025年、Aras Innovator「Certified」パートナー認定 ● 子会社DDS起点でTeamcenterも対応
現場システム (制御)	<p>PLC DCS</p>		<ul style="list-style-type: none"> ● Orizuruと連携

- 中堅～大手製造業のお客様の事業・業務課題を解消すべく、DXを迅速かつ低コストで実現

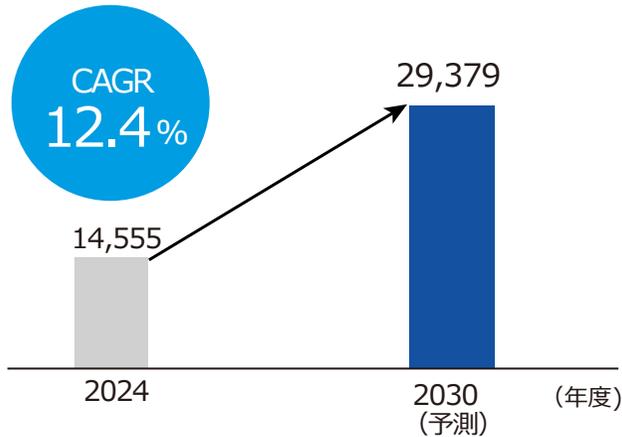


3 成長戦略

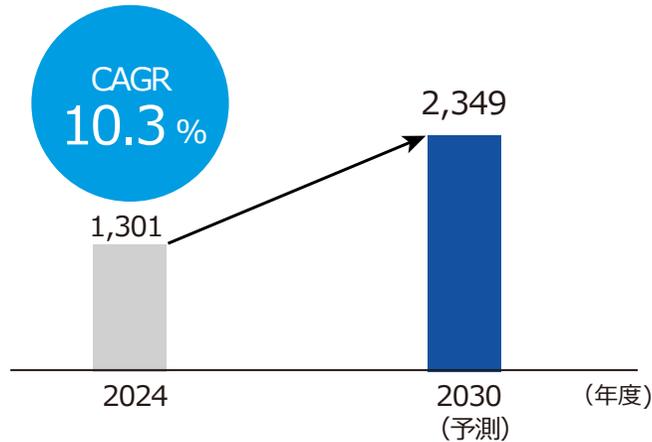
- DX市場規模は飛躍的に拡大
- 当社の注力分野である、製造・建設・物流領域は特に大きく拡大する見込み

DX市場規模

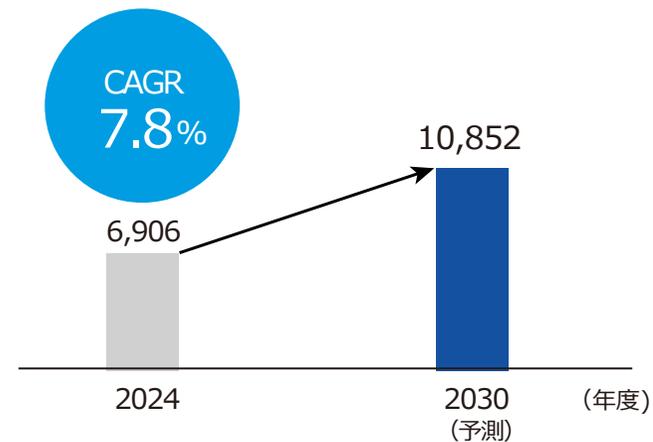
製造（億円）



建設（億円）

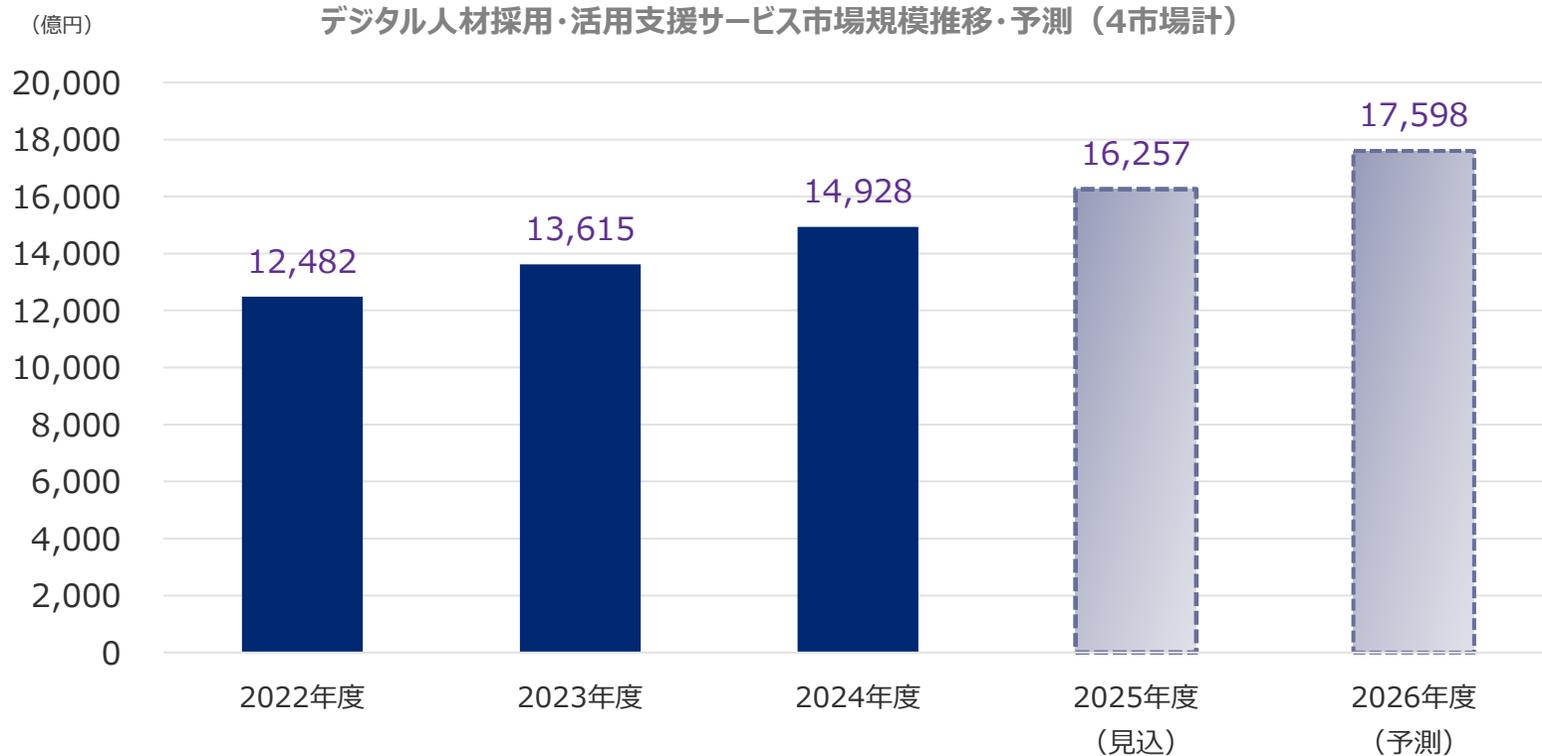


交通・運輸・物流（億円）



出所：富士キメラ総研 2026年3月「業種別IT投資動向／DX市場の将来展望 2026年版 DX投資編」

- デジタル人材採用・活用支援サービス市場規模は拡大傾向にあり1.7兆円に（2026年度予測）



注1. 事業者売上高ベース

注2. 2025年度は見込値、2026年度は予測値

注3. ①デジタル人材（IT技術者）派遣サービス市場、②デジタル人材向け人材紹介サービス市場、③デジタル人材向けダイレクトリクルーティングサービス市場、④フリーランスデジタル人材マッチングサービス市場の4市場の合計

※出所：株式会社矢野経済研究所「デジタル人材採用・活用支援サービス市場に関する調査（2026年）」（2026年1月28日発表）

- 組織再編の効果により営業活動量は着実に増加
- 期初計画は下回ったものの、DX支援は下期から効果が顕現化、増収基調に転換

	施策	実績				
DX支援	✓ 組織再編による役割の明確化 (新規顧客×製品、既存顧客) で営業活動量を増加 ⇒ 新規顧客開拓の強化 ⇒ 既存顧客へのクロスセル強化	営業活動量 (製造業新規顧客)	2024上期	2024下期	2025上期	2025下期
		商談実施件数	N.A.	71	91	118
		リード獲得件数	N.A.	61	77	103
		商談中 (提案前) 件数	N.A.	19	35	64
		提案済件数	N.A.	42	42	39
		<small>※既存顧客、製造業以外の業種、クラウドソリューション (Salesforce等) の営業活動は除く ※商談実施期ベース</small>				
IT人材 調達支援	✓ 営業担当者の業務から人材探し とBPフォローを切り離すことにより 営業活動量を増加 ⇒ 受注量の増加 ⇒ 離任率の低下	財務数値	2024上期	2024下期	2025上期	2025下期
		受注残	1,980	1,648	2,046	2,110
		売上高	4,289	4,790	4,788	5,263
		財務数値	2024上期	2024下期	2025上期	2025下期
	受注残	1,663	1,895	1,822	1,904	
	売上高	4,874	5,211	5,379	5,446	

- 営業活動量を確保する方針は継続・強化
- 注力する領域を明確化

	オーガニック	M&A
DX支援	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 製造業DXはERP「mcframe」を筆頭に、MES「Orizuru MES」、PLM「Aras Innovator」の3ソリューションに注力。受注大型化を進める ◆ 建設DX・物流DXは、既存顧客でのノウハウと実績を元に他社横展開に注力 ◆ 組織営業力向上のため、クロスセルを統括管理する「営業本部」を設置 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 買収金額の目安を引き上げ (従来) 5億円未満 (今後) 10億円以上 ◆ 目的・領域の見直し (従来) 人材確保、Ohgiの地方展開 ⇒ 地方の中小IT企業 (今後) DX支援の強化 ⇒ 上流工程の協業 (コンサルティング) ⇒ mcframe案件の協業 (製造業知見) ⇒ Orizuruの機能強化 (AI)
IT人材 調達支援	<ul style="list-style-type: none"> ◆ KPI管理の徹底 ・商談数/リード数/提案数/成約数/離任数 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ EV/EBITDA基準は変更なし (原則) 5倍以内 (例外) 10倍程度まで

単位：百万円

	2025	2026業績予想	増減額	増減率
売上高	20,878	23,000	+2,121	+10.2%
DX支援	10,052	11,246	+1,193	+11.9%
IT人材調達支援	10,825	11,753	+927	+8.6%
売上総利益	5,684	6,344	+659	+11.6%
DX支援	3,823	4,287	+464	+12.1%
IT人材調達支援	1,861	2,056	+195	+10.5%
売上総利益率	27.2%	27.6%	+0.4P	—
DX支援	38.0%	38.1%	+0.1P	—
IT人材調達支援	17.2%	17.5%	+0.3P	—
営業利益	2,201	2,430	+228	+10.4%
営業利益率	10.5%	10.6%	+0.1P	—
経常利益	2,202	2,450	+246	+11.2%
当期純利益	1,501	1,330	▲171	▲11.4%
調整				
信託型ストックオプション関連損失	—	354	+354	—
調整後当期純利益	1,501	1,684	+182	+12.2%
1株当たり調整後当期純利益(円)	89.80	104.53	+14.73	+16.4%
期中平均株式数(千株)※	16,723	16,115	▲608	▲3.6%

※P26参照

※ 1株当たりの算定に用いた期中平均株式数の増減は、主に自己株式の取得による減少ならびに、信託型ストックオプションの増加によるもの。

売上高

- DX支援はmcframe等の大型案件（一部受注済）の売上計上が下期から増加
- IT人材調達支援はKPI管理徹底の効果が下期から顕現化

単位：百万円

		2025実績	2026 業績予想	増減額	増減率
上期	売上高	10,168	11,080	+911	+9.0%
	DX支援	4,788	5,470	+681	+14.2%
	IT人材調達支援	5,379	5,609	+230	+4.3%
下期	売上高	10,710	11,920	+1,210	+11.3%
	DX支援	5,263	5,776	+512	+9.7%
	IT人材調達支援	5,446	6,144	+697	+12.8%

売上総利益

全社

- 27～28%のレンジで推移する想定

DX支援

- 受注単価向上と一部不採算案件の発生を織り込み前期並みの水準を見込む

IT人材調達支援

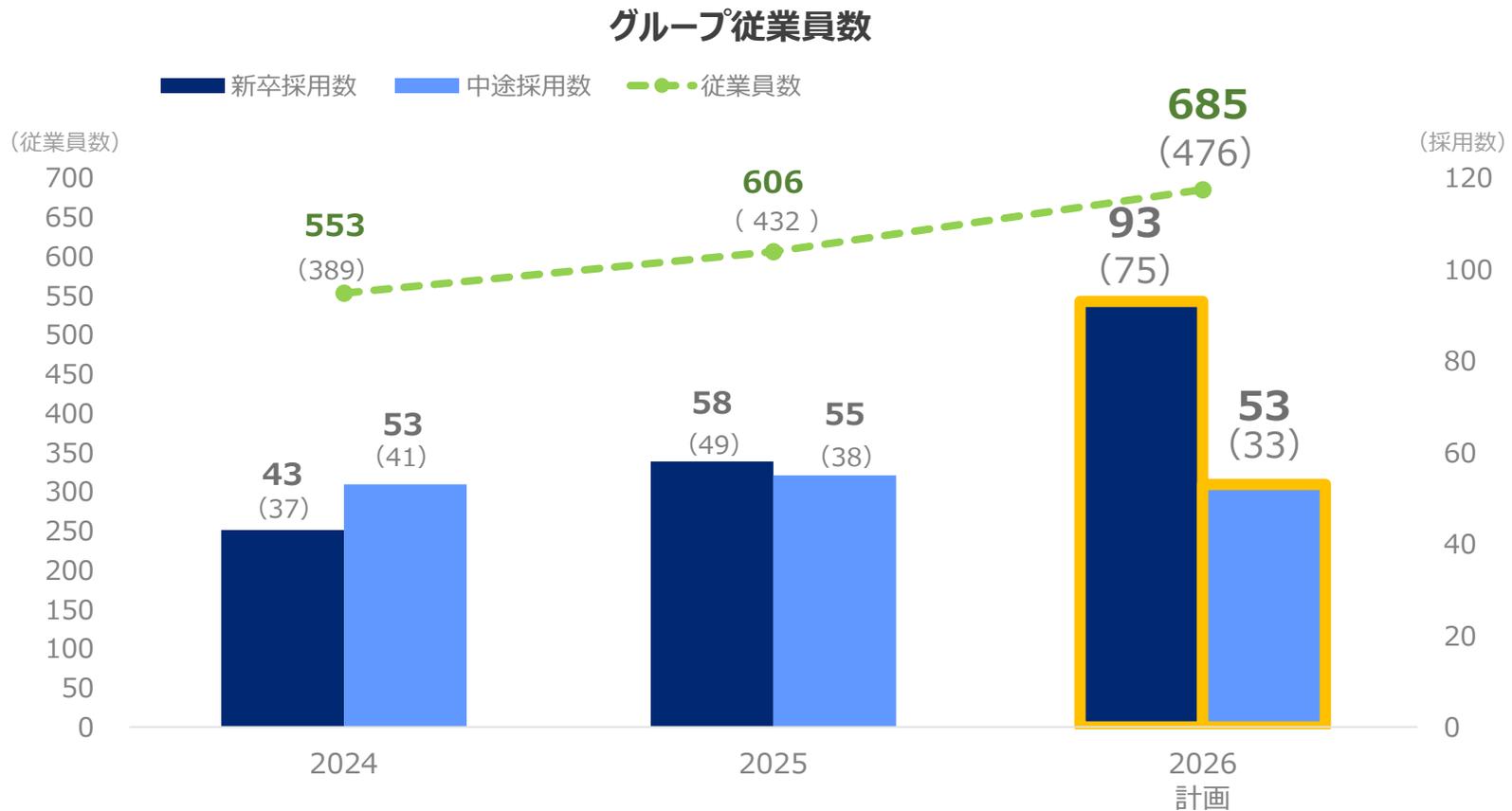
- 受注単価向上による着実な改善で17～18%程度を見込む

営業利益

- 新卒入社人数が多いこと、オフィス関連の費用増加（大阪オフィス統合）等により、販管費が膨らむため、営業利益率は前期並みを見込む
- 特殊要因は想定しておらず、季節変動でQ2（新卒入社）とQ4（決算賞与引当）に低下見込み
- 新規M&Aに伴う計画外の仲介手数料及びDD費用が発生する可能性あり

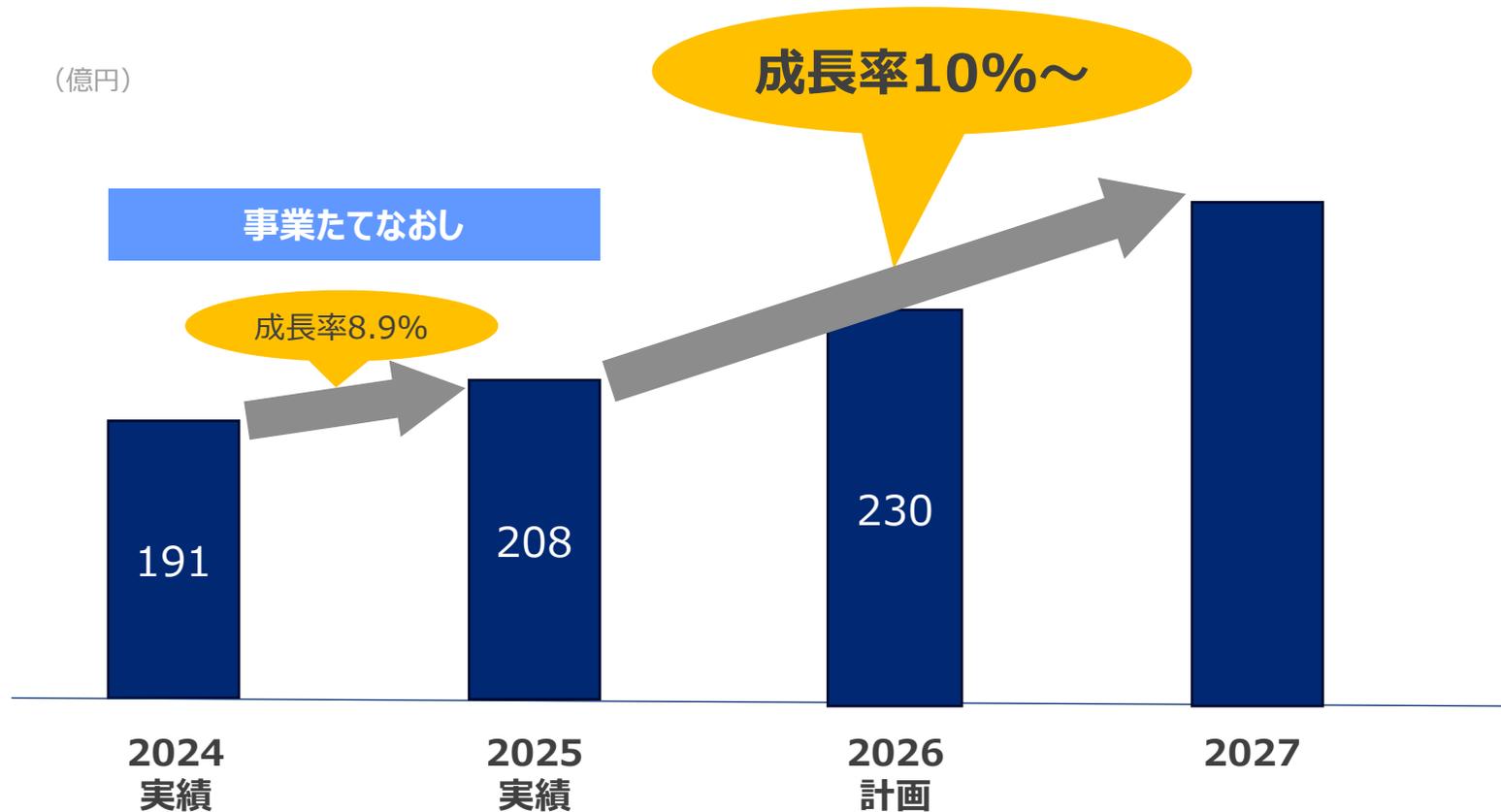
人材確保（中途採用・新卒採用）

- 採用活動は特に新卒に注力し、中途採用は即戦力となるマネジメント層を中心に進める



括弧内はCCT単体の従業員数

- FY2024-2025は組織改編等による事業のたてなおしフェーズ
- FY2025の成長率が8.9%（計画13.7%）とたてなおしの効果が遅れたため、FY2026-FY2027はオーガニック成長として10%以上の安定成長に見直し



	DX支援	IT人材調達支援
粗利率	<ul style="list-style-type: none"> ● 中期的に40%以上の水準維持を目指す 	<ul style="list-style-type: none"> ● 17%程度での安定推移を目指す
受注単価	<ul style="list-style-type: none"> ● 社員の賃金上昇分、外注単価の上昇分を吸収、プラスαも含め5%-10%の提案単価の引き上げを目指す 	<ul style="list-style-type: none"> ● 外注単価の上昇分を吸収
外注単価	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block;"> Ohgiの活用により市場の単価上昇の影響を緩和 (相対的に単価上昇圧力を抑制) </div>	
生産性向上	<ul style="list-style-type: none"> ● AIの活用による生産性向上 	
プロジェクト採算管理	<ul style="list-style-type: none"> ● 受注判定会議（粗利率基準40%以上）の厳格化、プロジェクト採算管理を徹底 	

- 成長性と収益性を両立させたクオリティグロースを継続し、株主へのTSRを最大化

成長性

売上高成長率

10%以上

収益性

ROE

30%以上
(達成済)

株主還元

配当

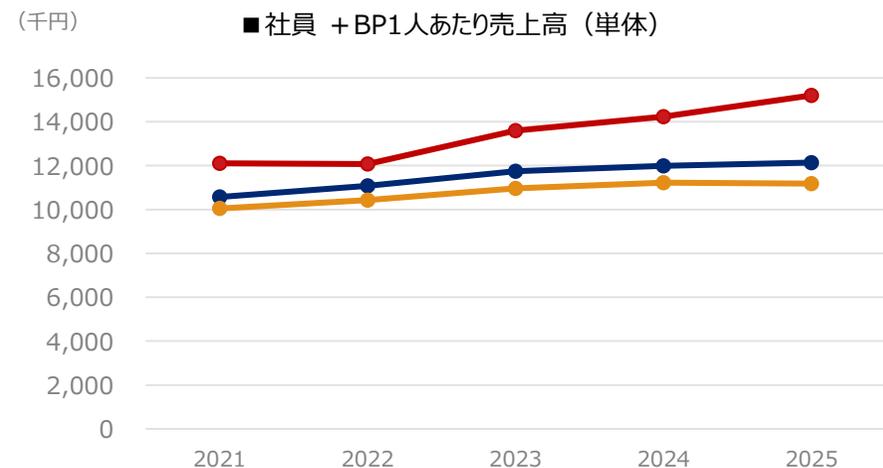
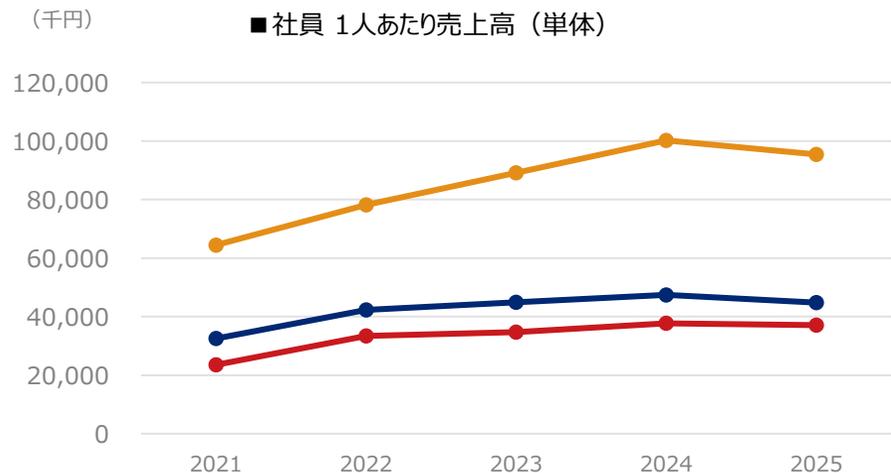
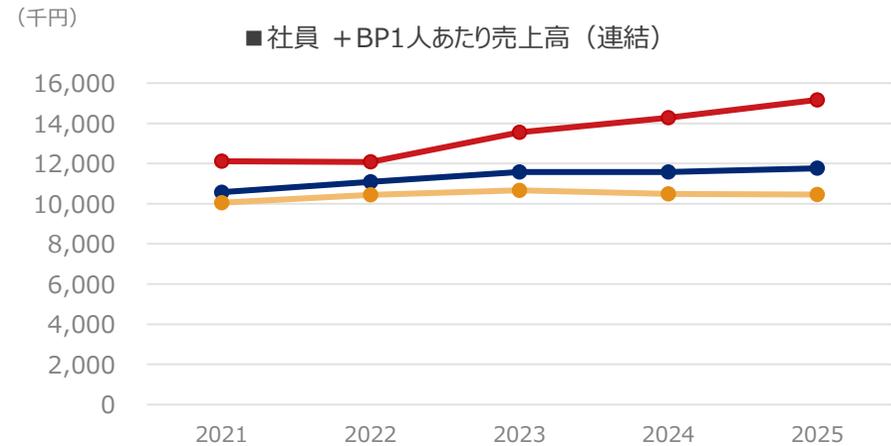
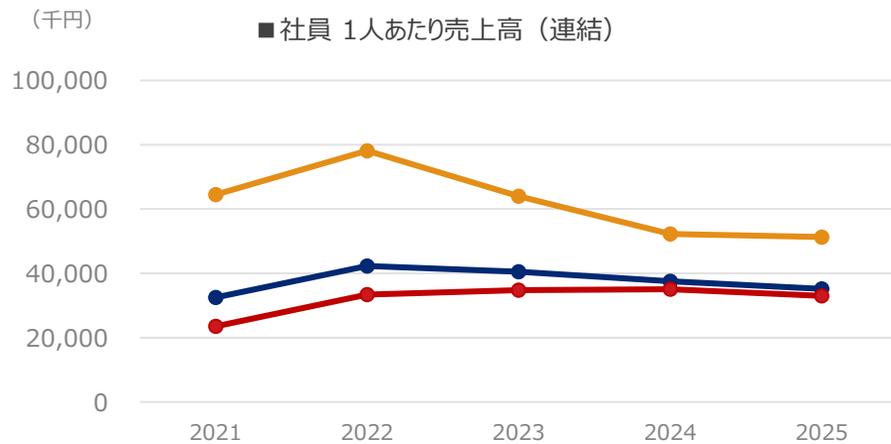
2026/3から
累進配当を継続

自己株取得

柔軟に実施

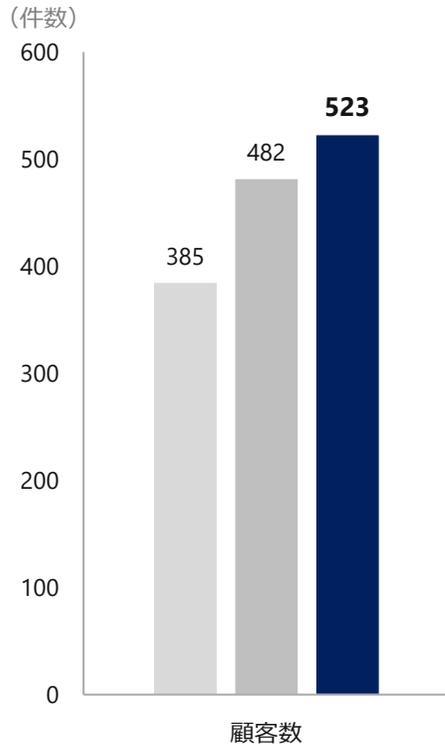
4 経営指標

- 受注単価上昇と外注比率の低下でDX支援の生産性は向上
- 子会社連結、新卒配属数増加の影響でIT人材調達支援の「社員1人あたり売上高」は低下

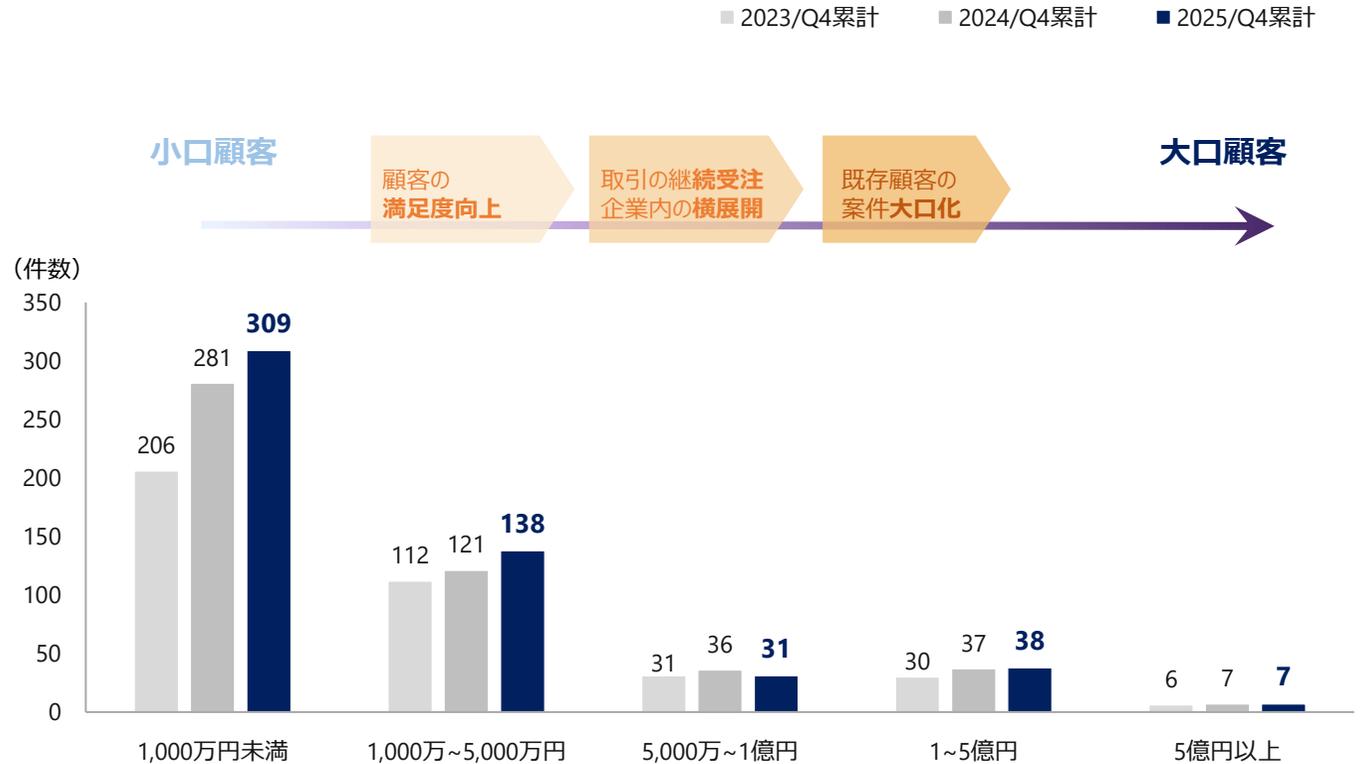


- 顧客満足度を上げることで既存顧客(※)との取引を継続的に拡大し、大口顧客数を増加させていくことが成長のドライバー
- 顧客数増加の鈍化の主要因は前期Q3に子会社2社連結があったため

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

従業員数の推移



括弧内はCCT単体の従業員数

5 株主還元

- 成長投資（M&A）を優先
- 借入余力があるため現金水準は抑えめにし、株主還元（配当/自己株式取得）に充当

		FY2023	FY2024	FY2025	FY2026	FY2027~
成長投資	M&A 資本業務提携	約3.8億円 (株)ピージーシステム (株)電創 REVA *	約11.8億円 Pro-X(株) (株)デジタルデザインサービス (株)Pros Cons (株)エスタイル * REVA *	約1.7億円 REVA *	営業CF（+借入） で積極的に対応	
	配当	—	—	約3.1億円	約3.4億円	累進配当
株主還元	自己株式取得	約10億円	約4.6億円	約6.5億円	(実施済) 約3.5億円	機動的に実施
	総還元性向	76.7%	32.0%	63.6%		

※成長投資の「*」は資本・業務提携、その他は100%子会社化

- 安定的な累進配当を基本方針とする
- 配当性向20-30%を目安とする
- 業績、成長投資の金額、財務状況等を総合的に勘案して配当額を決定する

	2025 実績	2026 業績予想
年間配当金	19円00銭	21円00銭
配当金総額	308百万円	341百万円
配当性向（特別損失除く）	21.2%	20.1%
（参考）純資産配当率（DOE）	6.8%	6.1%

- 市場動向、株価水準、財務状況等を総合的に勘案し、柔軟に検討する
- M&A、株式インセンティブ等での活用を想定
- 発行済株式総数に対する比率が過大になる場合には、適宜消却も検討

直近3カ年実績

取得期間	2023年9月14日 ～2023年11月9日	2024年11月14日 ～2024年12月6日	2025年11月14日 ～2026年2月2日
取得株式総数	376,100株	400,000株	869,900株
取得価額総額	999百万円	460百万円	999百万円
一株当たり株価	2,658.29円	1,151.29円	1,149.42円
取得対象株式の種類	当社普通株式		
取得方法	東京証券取引所における市場買付け		

6 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	当社グループはDX支援事業において大手SIer等と競合しておりますが、当社グループの競争力が低下した場合には受注が減少し、当社グループ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	当社グループの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、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	中	小	当社グループ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 カ月が大抵）、準委任契約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、またインプット法による収益認識を適用する受託開発案件について見積総原価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	当社グループ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。
AI 技術	AI技術の進展速度は極めて速く、当社グループが想定する以上に技術革新や市場環境の変化が生じた場合には、当社グループの既存サービスの付加価値が相対的に低下し、当社グループ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	当社グループが事業を展開するDX支援やIT人材支援領域においても、AIを活用した開発効率の向上や、新たな付加価値の創出が競争力の重要な要素となりつつあります。当社グループでは、生成AIを含む先端AI技術の動向を注視し、技術検証や人材育成等を通じて、これらの技術を事業に活用する取り組みを進めております。
技術革新	予想以上の急速な技術革新や代替技術・汎用的な競合商品の出現等により、当社グループのサービスが十分な競争力や付加価値を確保できない場合には、新規受注の減少や既存顧客の離反を招来し、当社グループ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	技術革新に迅速に対応できるよう、先端のAI技術と当社グループの技術を組み合わせることや、常に市場動向を注視し技術革新への対応を講じることにより、今後も競争力のあるサービスを提供できるように取り組んでおります。また優秀なITエンジニアの確保や社内勉強会の開催等による社員のスキルアップにも注力しております。
機密情報管理	人的ミスや外部攻撃等により情報漏洩が発生した場合には、当社グループが損害賠償責任等を負う可能性や顧客からの信用を失うことにより取引関係が悪化する可能性があります、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。	中	大	情報の取り扱いについては、情報セキュリティ管理規程、個人情報取扱規程等を整備し、定期的に社内研修を実施することにより周知徹底を図り、適切な運用を義務づけております。また、社内管理体制をより強固にすることを目的にプライバシーマークを取得し、さらに2025年12月にISMS認証を取得しております。

項目	重要なリスク	顕在化可能性	影響度	対応方針
外注依存度	売上高に占める外注費の比率は6割程度と比較的高水準となっており、当社グループの想定どおりに外注先を確保できない場合は、当社グループ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	当社グループ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	当社グループ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、当社グループ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	当社グループ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充実、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	当社グループは顧客満足・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、顧客満足度の低下や取引が継続されない場合、当社グループ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。

7 APPENDIX

基幹システム刷新支援

中期経営計画に掲げたVision（スマートな経営管理、ガバナンス強化、業務効率の向上、コスト削減、働き方改革）を達成するため、数十年に渡り使用されてきた**レガシーな基幹システムを刷新**

CCTは**mcframe 7 へのFit to Standard**と**CCT-DX Method**による**高速アジャイル開発**でプロジェクトを支援



当社の役割




- ✓ mcframeの知見に加え、MESを含む製造業のDX実績を活かして全体最適化を支援
- ✓ **業界ベストプラクティスの標準導入**でパッケージの機能を最大限に生かしつつ、標準機能外の競争領域については**CCT-DX Method**による**高速アジャイル開発**で対応
- ✓ Ohgiを活用した専門性の高いチームの短期組成

※kintoneはサイボウズ株式会社の登録商標です

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



✓ **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

スマートファクトリー構築支援

- **目的と成果：**
半導体検査治具のボトルネック工程を自動化し、稼働率2倍(従来の40%から80%以上へ)・加工リードタイム短縮・生産キャパシティ向上を実現。働き方改革や人材育成にも貢献
- **実施した施策：**
Orizuru MES・AGV・FA機器を既存設備と連携し、24時間365日稼働可能な自動化ラインを構築



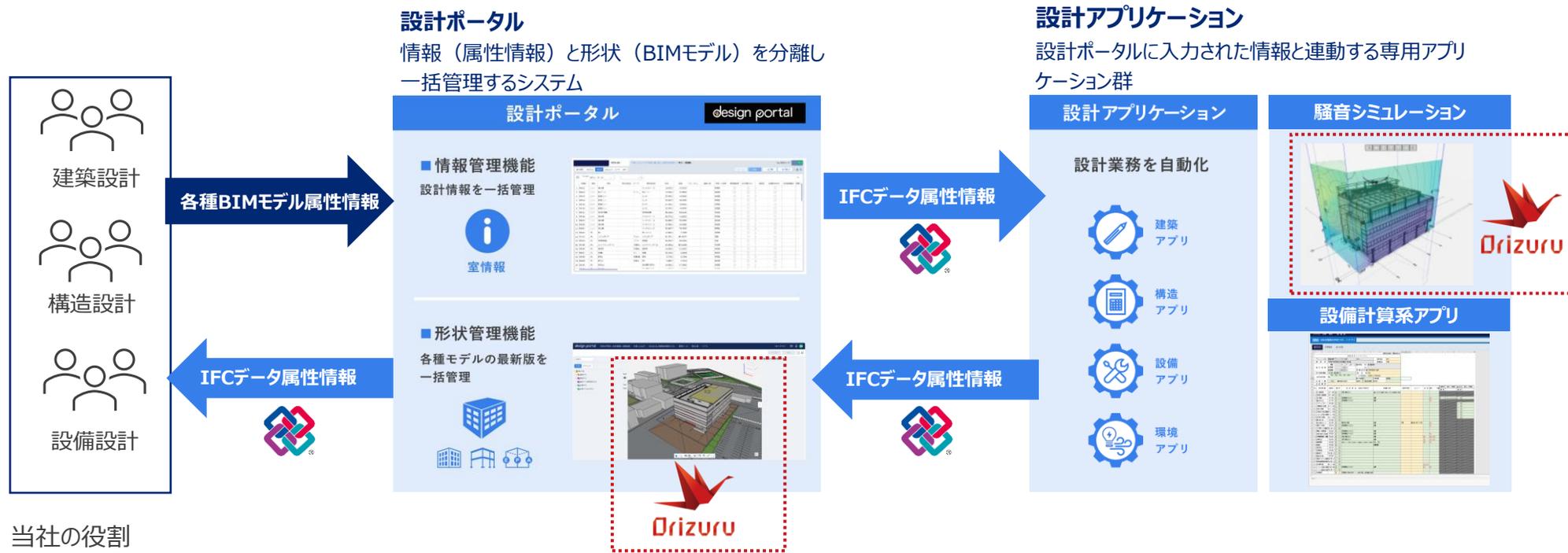
当社の役割



- ✓ 現場課題のヒアリングから構想・提案・導入支援までを一貫して担当
- ✓ **Orizuru MES**・AGV・FA機器の連携による自動化設計を支援
- ✓ プロジェクト推進におけるコンサルティング支援
- ✓ 自動化構想の具体化と国内外工場への展開支援

「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

- 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2027年3月頃を目途として開示を行う予定です。



CORE CONCEPT
TECHNOLOGIES INC.

