

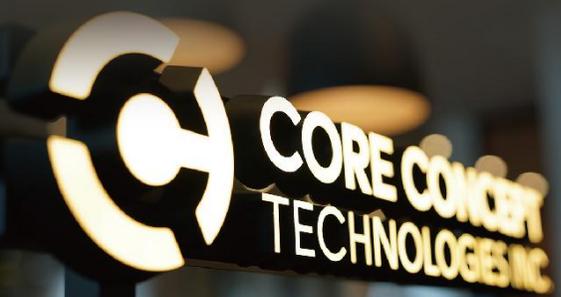


CORE CONCEPT
TECHNOLOGIES INC.

2025年12月期 第4四半期
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）

2026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	K P I	P-15
4	FY2025総括とFY2026方針	P-19
5	業績予想	P-22
6	キャッシュフロー、株主還元	P-28
7	A P P E N D I X	P-32

1

エグゼクティブ・サマリー

2025/12期 Q4決算 YoYで増収増益、修正後業績予想通りの着地

	2024Q4	2025Q4		前年同期比	
売上高	19,166	20,878	百万円		+8.9 %
営業利益	2,007	2,201	百万円		+9.7 %
営業利益率	10.5	10.5	%		+0.1 ポイント

2026/12期 業績予想 着実な増収増益を計画

売上高	23,000	百万円	前年同期比	+10.2	%
営業利益	2,430	百万円	前年同期比	+10.4	%
営業利益率	10.6	%	前年同期比	+0.1	ポイント

※新規M&Aは計画に含まず

トピックス Pros Cons社の吸収合併（後発事象）

- 効力発生日・・・4月1日
- 目的・・・本合併により同社事業を当社事業部門に統合し、経営資源を集約することで、経営の効率化・迅速化およびガバナンスの強化を図る
- 影響・・・吸収合併に伴う連結業績への影響はなし

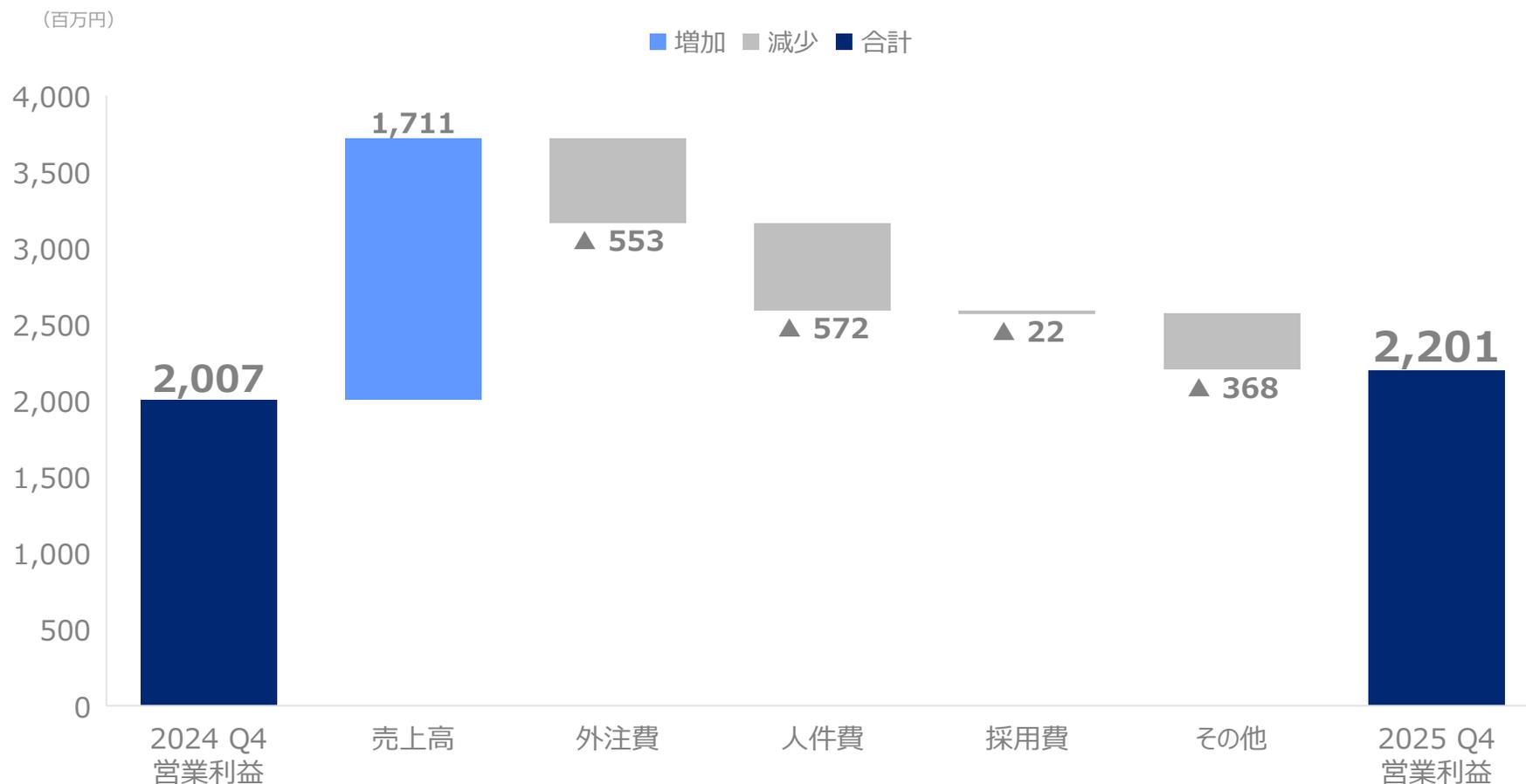
2

業績報告

- YoYで増収増益
- 外注比率の低下により売上総利益率は向上、販管費の増加により営業利益率は前期比同水準

単位：百万円

	2024 Q4	2025 Q4	増減額	増減率	修正後業績予想	進捗率
売上高	19,166	20,878	+1,711	+8.9%	20,850	100.1%
外注費	11,366	11,919	+553	+4.9%	—	—
人件費	2,431	2,683	+251	+10.4%	—	—
その他原価	348	590	+241	+69.4%	—	—
売上総利益	5,020	5,684	+664	+13.2%	5,692	99.9%
販管費	3,013	3,482	+469	+15.6%	—	—
営業利益	2,007	2,201	+194	+9.7%	2,200	100.1%
経常利益	2,046	2,202	+156	+7.7%	2,208	99.7%
四半期純利益	1,439	1,501	+62	+4.3%	1,557	96.4%
売上総利益率	26.2%	27.2%	+1.0P	—	27.3%	—
営業利益率	10.5%	10.5%	+0.1P	—	10.6%	—
外注費率	59.3%	57.1%	▲2.2P	—	—	—

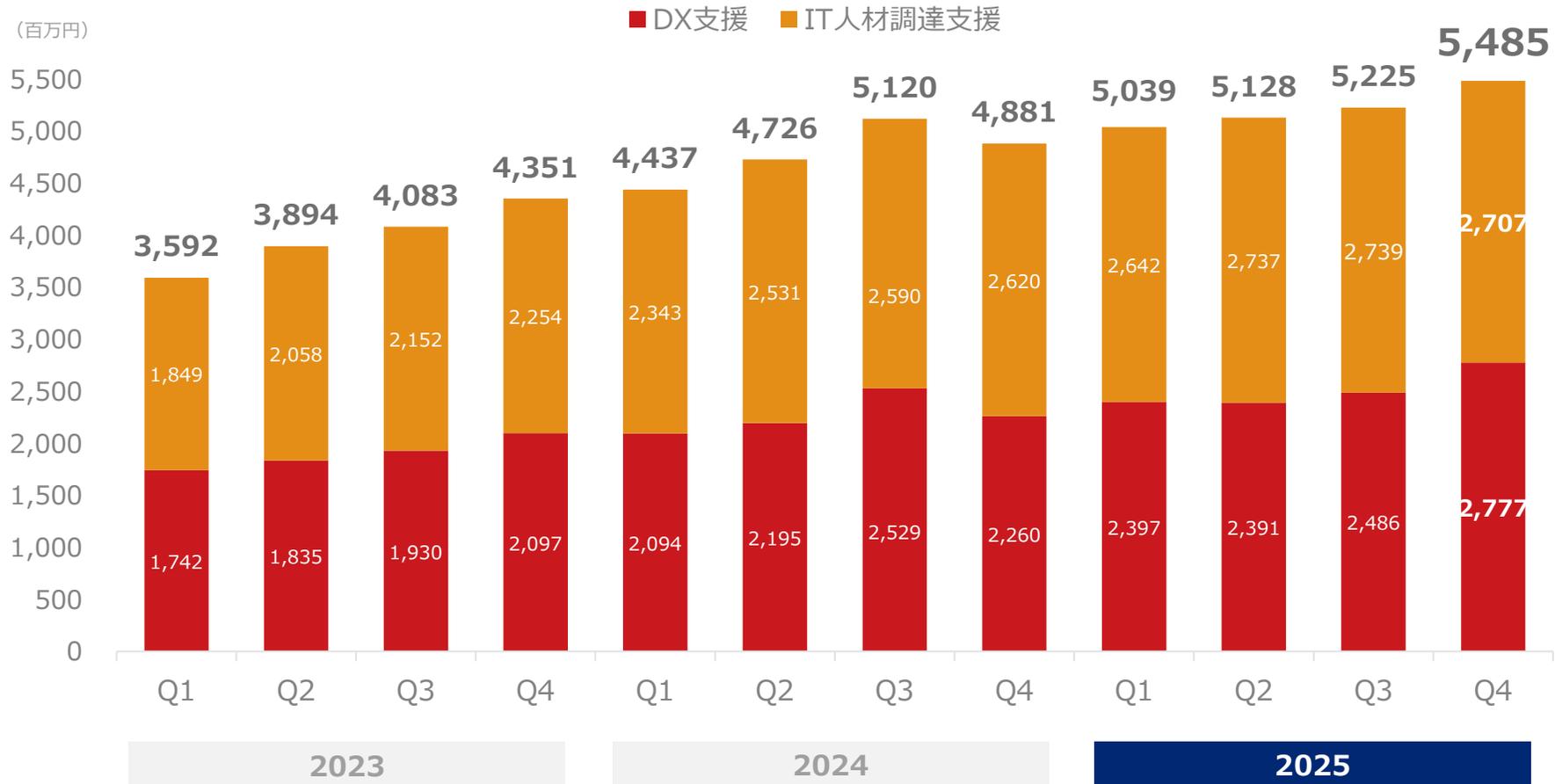


- DX支援、IT人材調達支援いずれもYoYで増収増益、売上総利益率も向上

単位：百万円

	2024 Q4	2025 Q4	増減額	増減率
売上高	19,166	20,878	+1,711	+8.9%
DX支援	9,080	10,052	+972	+10.7%
IT人材調達支援	10,086	10,825	+739	+7.3%
売上総利益	5,020	5,684	+664	+13.2%
DX支援	3,317	3,823	+505	+15.2%
IT人材調達支援	1,702	1,861	+159	+9.3%
売上総利益率	26.2%	27.2%	+1.0P	—
DX支援	36.5%	38.0%	+1.5P	—
IT人材調達支援	16.9%	17.2%	+0.3P	—
受注残高（決算日時点）	3,543	4,015	+471	+13.3%
DX支援	1,648	2,110	+462	+28.1%
IT人材調達支援	1,895	1,904	+8	+0.5%

- 2025Q4の売上高は四半期ベースで過去最高
- QoQでDX支援は10%超の増収、IT人材調達支援は微減



1 新卒&経験者採用の影響で
営業利益率Down

2 決算賞与引当金計上の影響で
営業利益率Down
(FY2023:296百万、FY2024:62百万、※Ref.FY2025:25百万円)

3 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

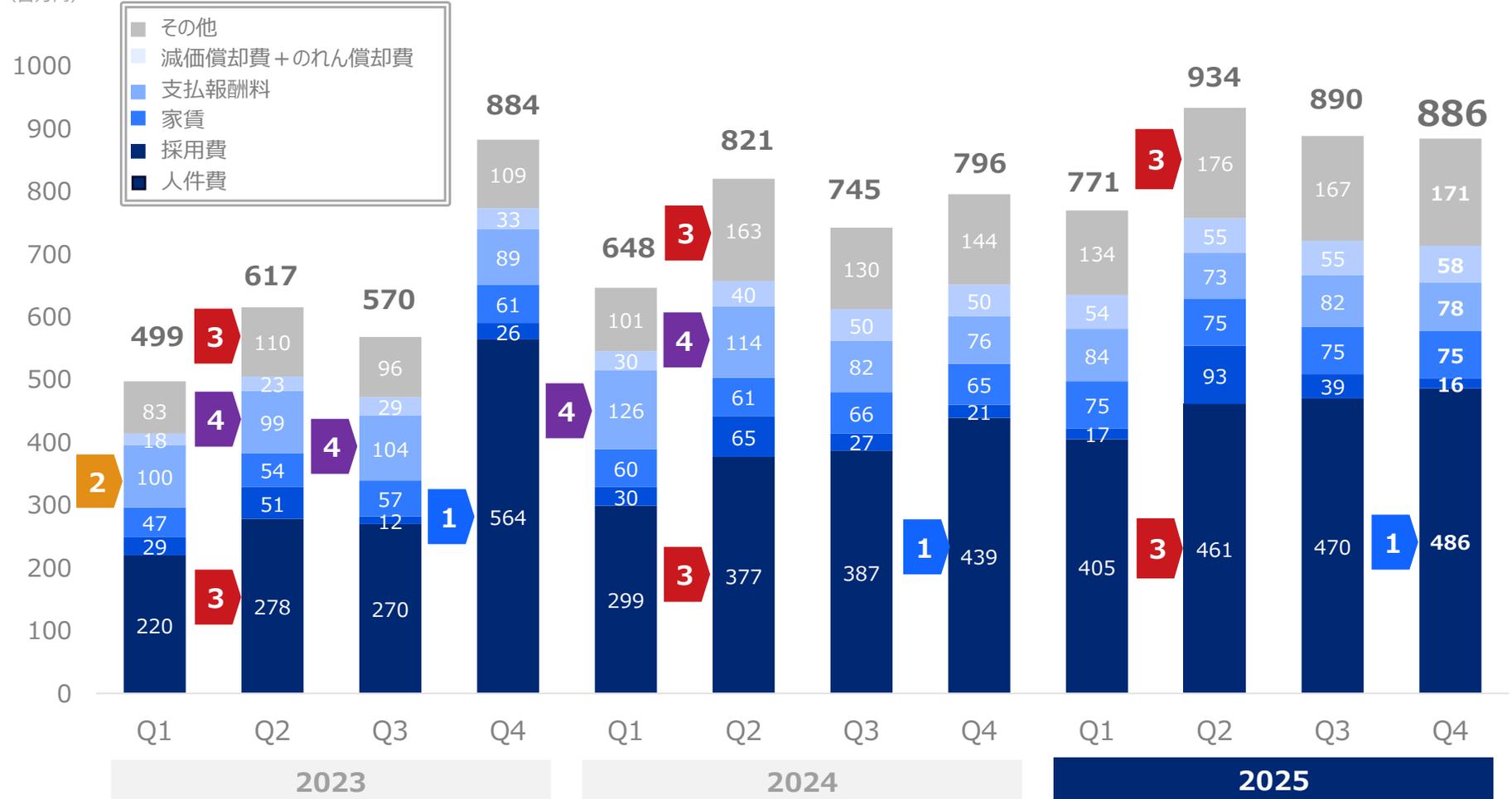
4 一部不採算案件の影響で
営業利益率Down



四半期販管費の推移

- 1** 決算賞与引当金計上による増加
FY2023:296百万円
FY2024:62百万円
FY2025:25百万円
- 2** 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
- 3** 新卒の研修期間(4-6月)に係る人件費・研修費が増加
(新卒人件費は7月から原価計上)
- 4** 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

(百万円)



● 人件費は役員報酬を含む

- 2025Q4は四半期ベースで売上高・売上総利益・営業利益いずれも過去最高
- QoQで売上総利益率・営業利益率が持ち直し

単位：百万円

	2024 Q1	2024 Q2	2024 Q3	2024 Q4
売上高	4,437	4,726	5,120	4,881
外注費	2,613	2,845	2,980	2,927
人件費	545	547	660	679
その他原価	68	32	137	110
売上総利益	1,210	1,302	1,342	1,164
販管費	648	821	745	796
営業利益	562	480	597	367
経常利益	562	488	610	384
当期純利益	402	333	395	308
売上総利益率	27.3%	27.5%	26.2%	23.9%
営業利益率	12.7%	10.2%	11.7%	7.5%
外注費率	58.9%	60.2%	58.2%	60.0%

	2025 Q1	2025 Q2	2025 Q3	2025 Q4
売上高	5,039	5,128	5,225	5,485
外注費	2,900	2,912	3,012	3,094
人件費	663	656	677	685
その他原価	105	150	129	205
売上総利益	1,370	1,409	1,405	1,499
販管費	771	934	890	886
営業利益	598	474	515	613
経常利益	590	484	517	610
当期純利益	416	345	370	369
売上総利益率	27.2%	27.5%	26.9%	27.3%
営業利益率	11.9%	9.3%	9.9%	11.2%
外注費率	57.5%	56.8%	57.7%	56.4%

- QoQでDX支援は大幅増収、一部不採算案件の影響で売上総利益率はやや低下、受注残は堅調
- QoQでIT人材調達支援の売上高は微減、売上総利益率と受注残は堅調に推移

単位：百万円

	2024 Q1	2024 Q2	2024 Q3	2024 Q4	2025 Q1	2025 Q2	2025 Q3	2025 Q4
売上高	4,437	4,726	5,120	4,881	5,039	5,128	5,225	5,485
DX支援	2,094	2,195	2,529	2,260	2,397	2,391	2,486	2,777
IT人材調達支援	2,343	2,531	2,590	2,620	2,642	2,737	2,739	2,707
売上総利益	1,210	1,302	1,342	1,164	1,370	1,409	1,405	1,499
DX支援	809	857	922	728	933	931	931	1,026
IT人材調達支援	401	444	420	435	436	477	473	473
売上総利益率	27.3%	27.5%	26.2%	23.9%	27.2%	27.5%	26.9%	27.3%
DX支援	38.7%	39.0%	36.5%	32.2%	38.9%	39.0%	37.5%	36.9%
IT人材調達支援	17.1%	17.6%	16.2%	16.6%	16.5%	17.5%	17.3%	17.5%
受注残高	3,057	3,644	3,477	3,543	4,155	3,868	4,186	4,015
DX支援	1,575	1,980	1,833	1,648	2,373	2,046	2,312	2,110
IT人材調達支援	1,482	1,663	1,643	1,895	1,781	1,822	1,873	1,904

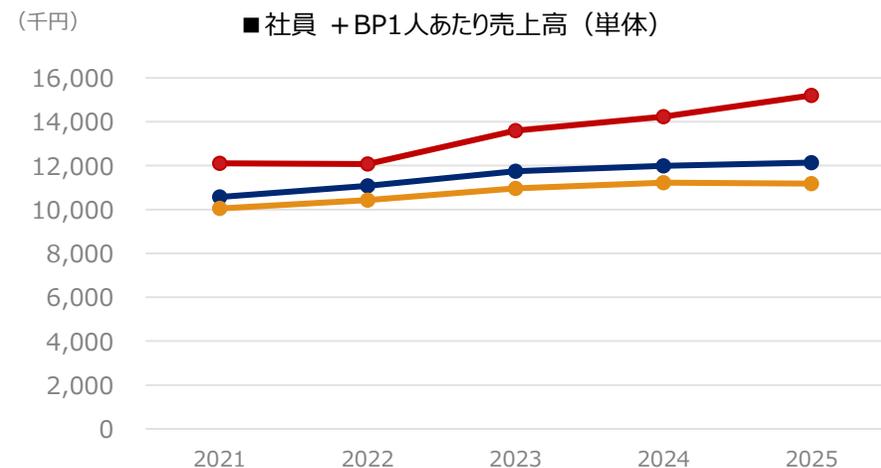
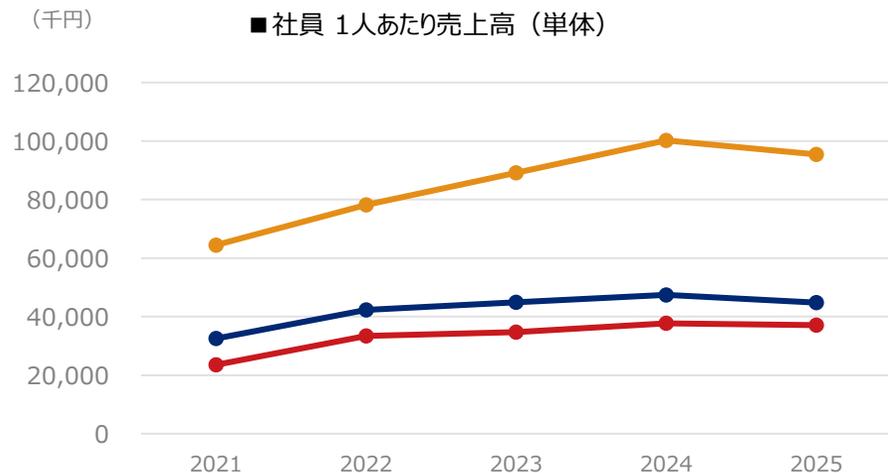
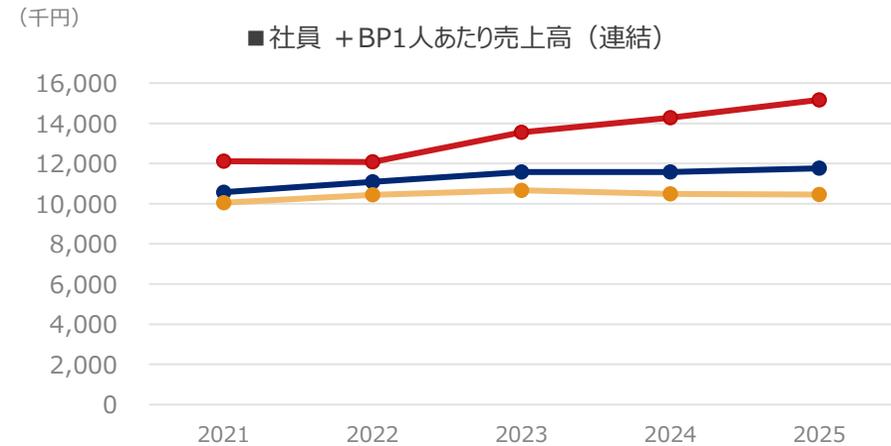
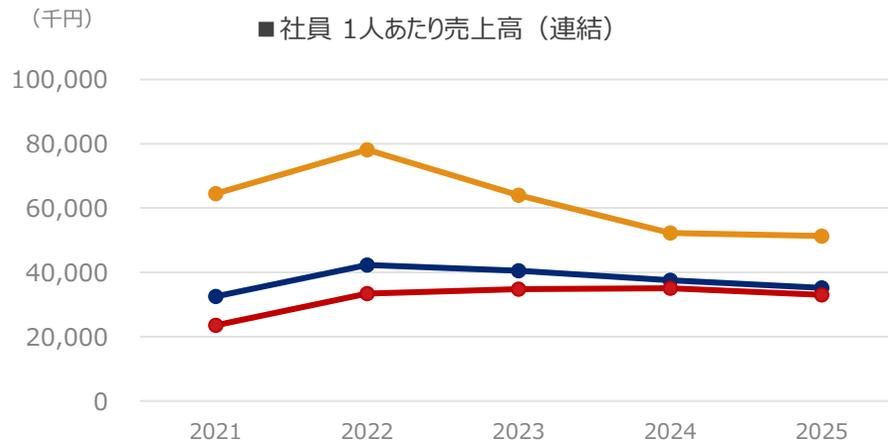
単位：百万円

	2024 Q4	2025 Q4	増減額	主な増減要因
流動資産	5,828	6,430	+601	現預金+310、売掛金+212
現金及び預金	2,195	2,505	+310	
固定資産	2,181	2,131	▲49	のれん▲71、投資有価証券+76
資産合計	8,009	8,561	+552	
流動負債	3,582	3,293	▲288	短期借入金▲650、賞与引当金▲7、未払法人税等+176
固定負債	231	209	▲21	
純資産	4,195	5,058	+862	利益剰余金+1,501、自己株式取得▲647
負債純資産合計	8,009	8,561	+552	
自己資本比率	52.4%	59.1%	+6.7P	

3

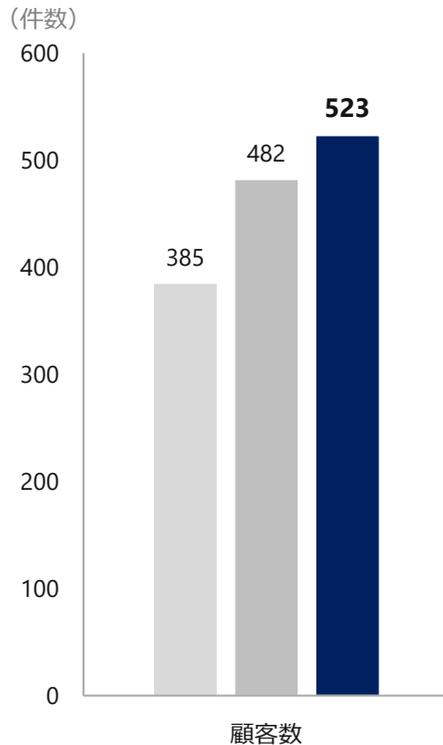
KPI

- 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

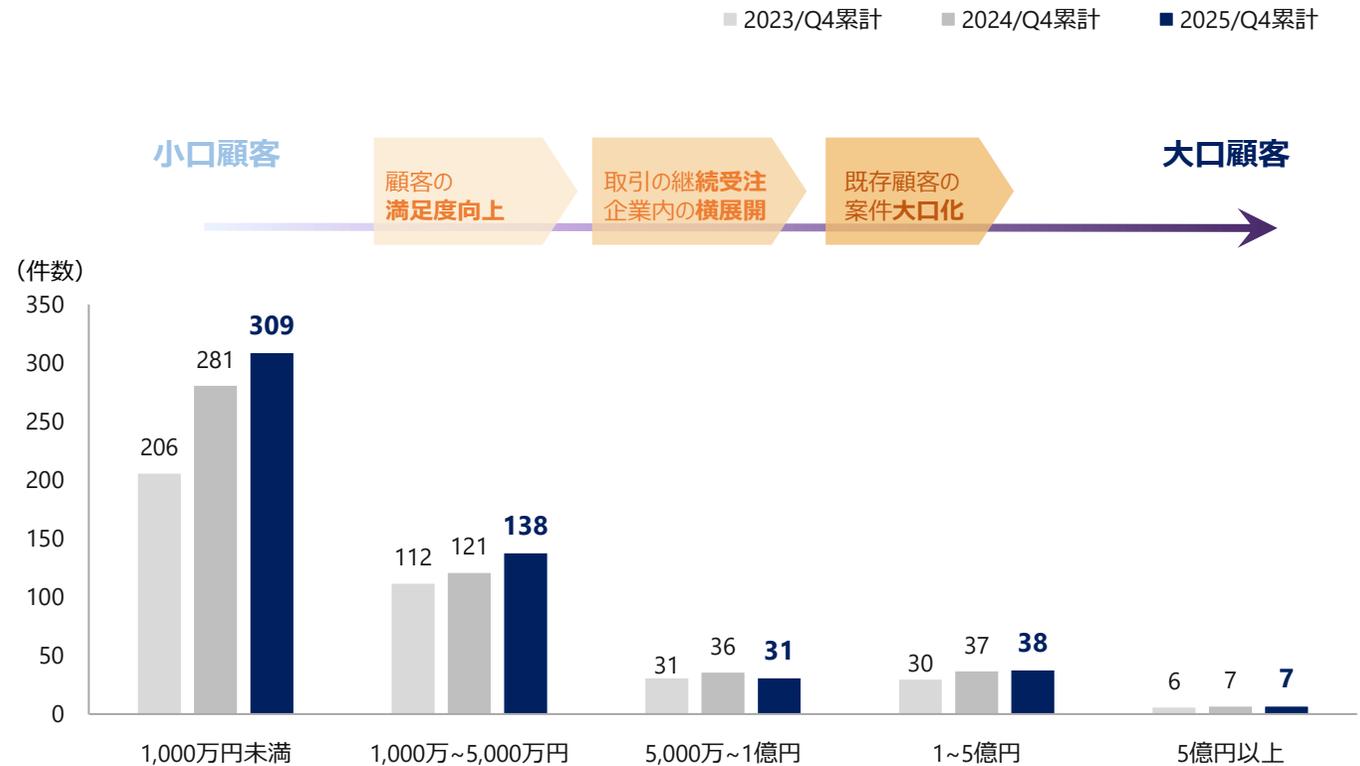


- 顧客満足度を上げることで既存顧客(※)との取引を継続的に拡大し、大口顧客数を増加させていくことが成長のドライバー
- 顧客数増加の鈍化の主要因は前期Q3に子会社2社連結があったため

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

4

**FY2025
事業立て直しの総括**

**FY2026
取り組み方針**

- 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）				
		商談実施件数	2024上期	2024下期	2025上期	2025下期
			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>				
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		
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	1,663	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「OrizuruMES」、PLM「ArasInnovator」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

5

業績予想

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

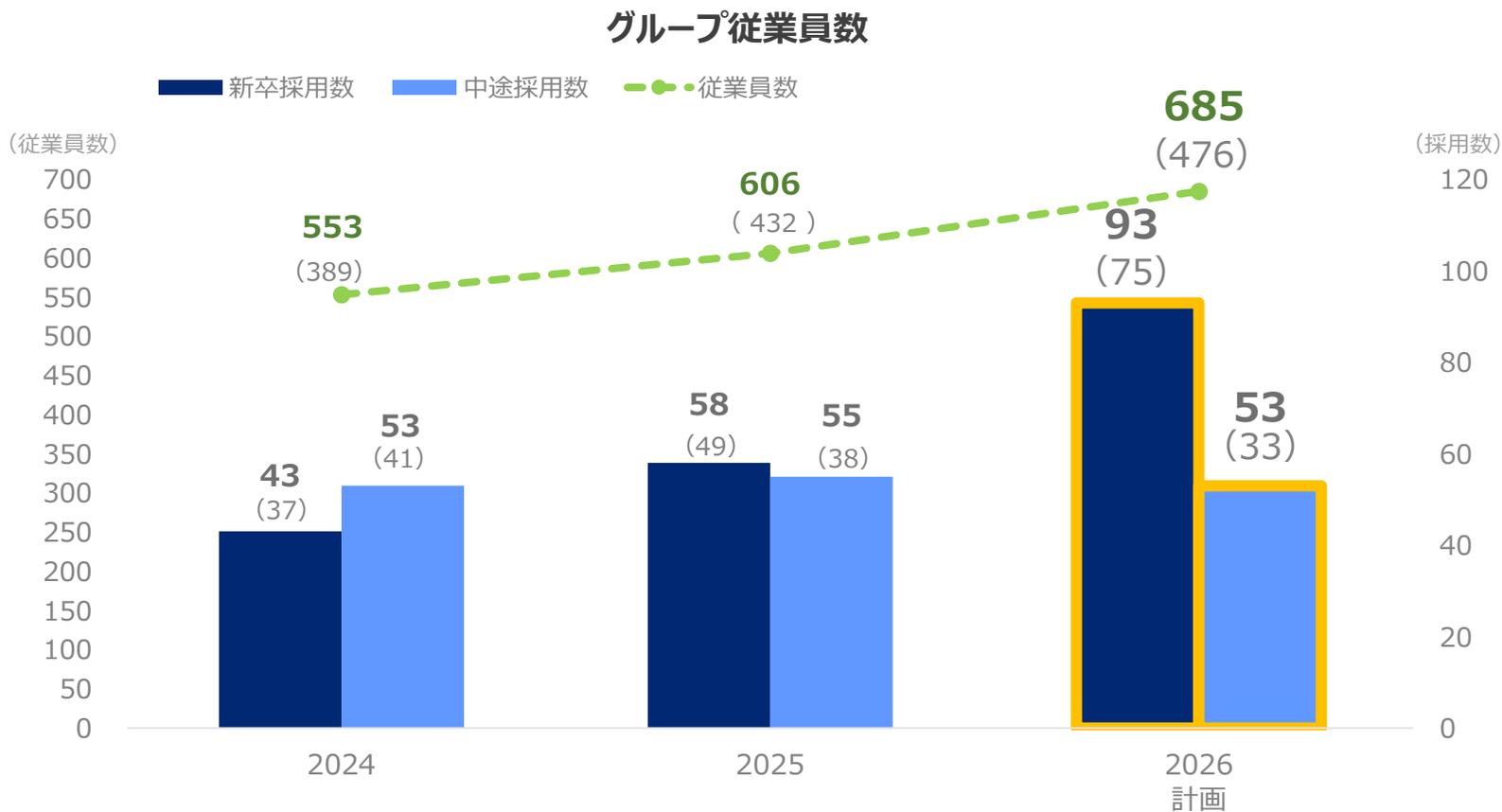
- 受注単価向上による着実な改善で17～18%程度を見込む

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

6

キャッシュアロケーション 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		

7

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	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）

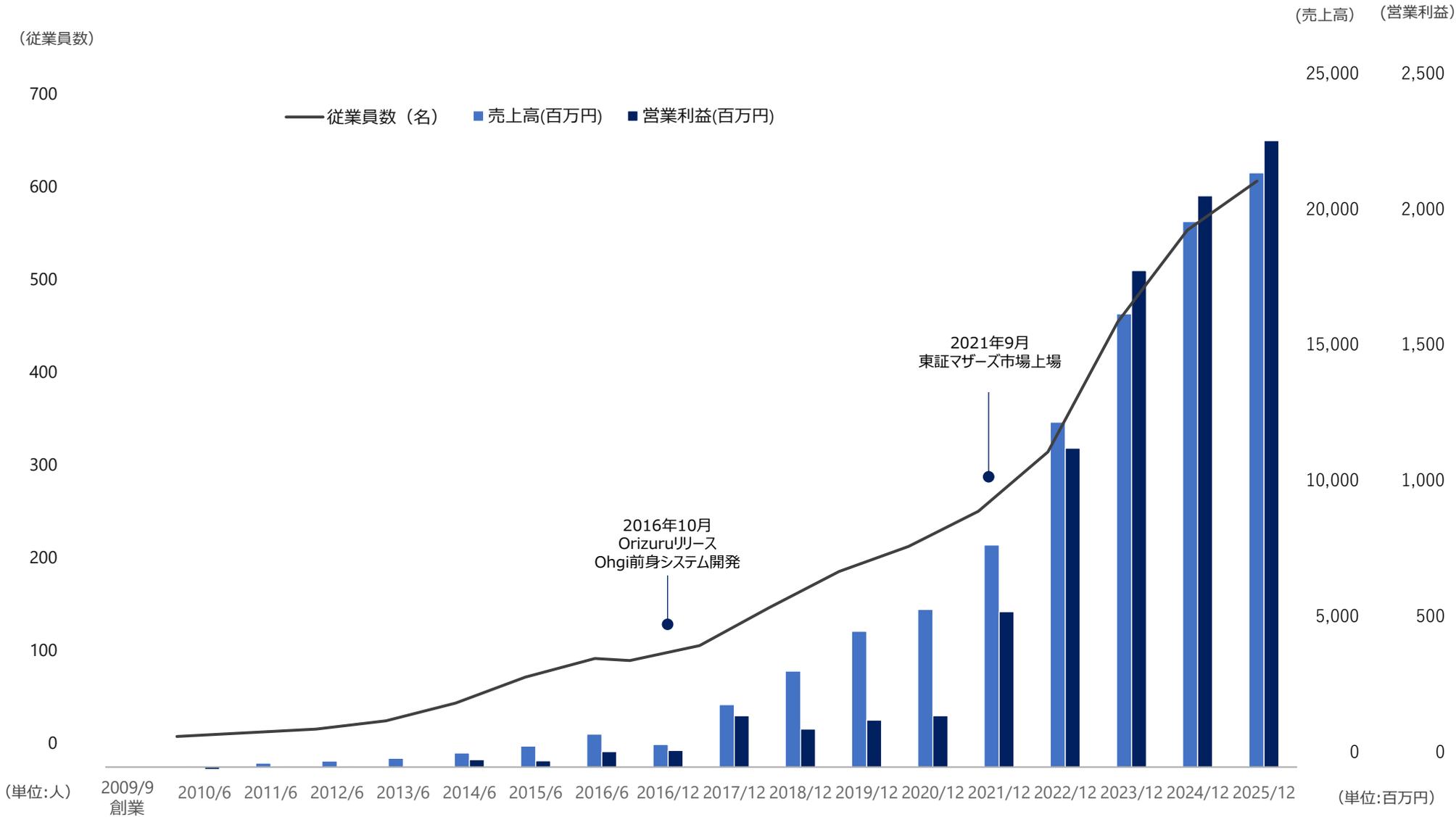
株式会社ピージーシステム 山口県宇部市松島町18番10号

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

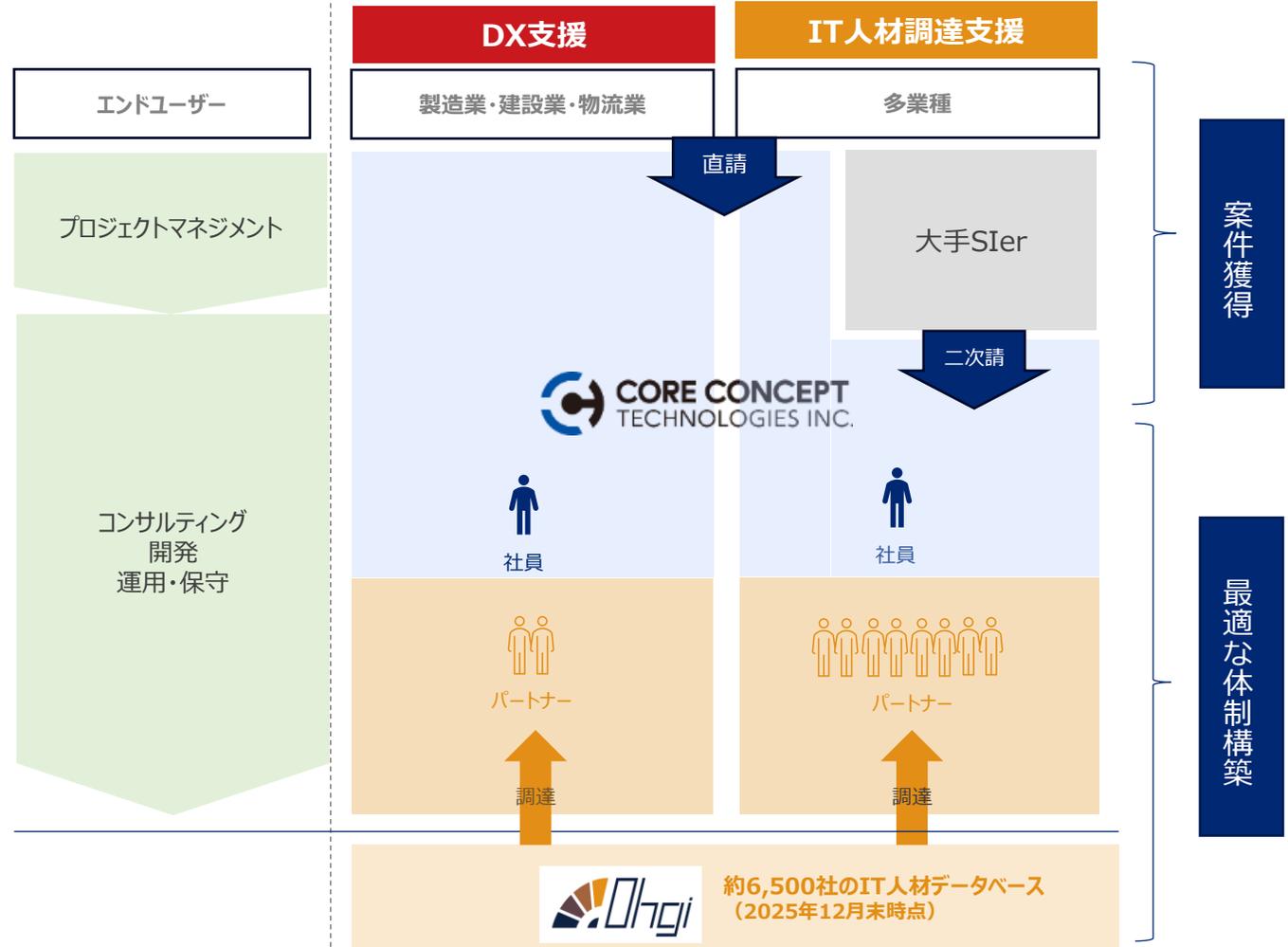
● 特定業種にフォーカスしたDX支援(直請け)とあらゆる産業にリーチするIT人材調達支援(二次請け)で豊富な案件を獲得、「Ohgi」によるレバレッジでトップラインを伸ばす

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



- 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


 東レエンジニアリング株式会社




 100年をつくる会社


 前田建設




IT人材調達支援





 野村総合研究所
Nomura Research Institute



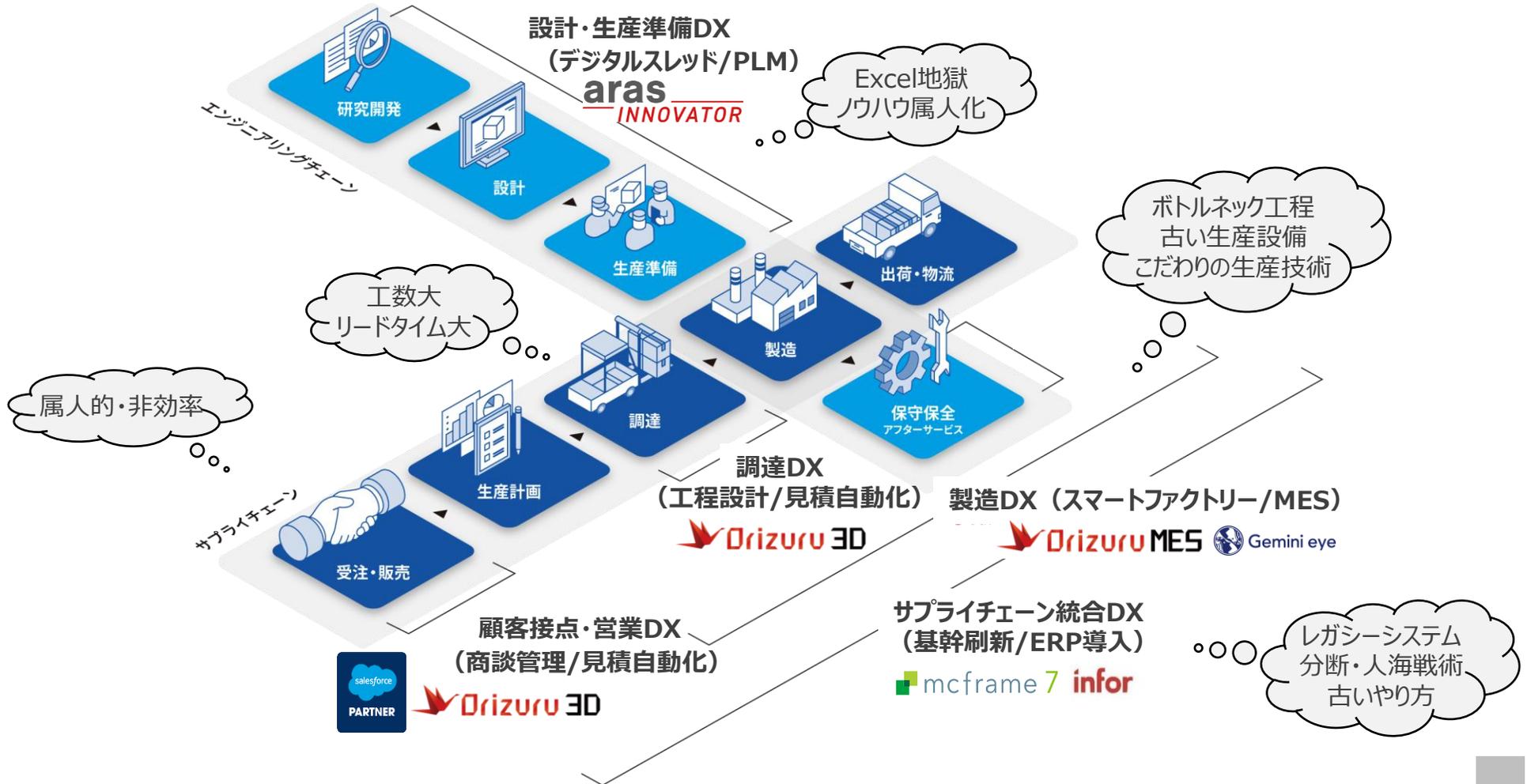
 電通総研



- 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年以來、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



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

- 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.

