



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

金子武史氏（以下、金子）：株式会社コアコンセプト・テクノロジー代表取締役社長CEOの金子です。2025年12月期本決算の決算説明を始めます。本日のアジェンダです。



1

エグゼクティブ・サマリー

エグゼクティブ・サマリー		エグゼクティブ・サマリー		CORE CONCEPT TECHNOLOGIES INC.	
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			
売上高	19,166	20,878	百万円	前年同期比	+8.9 %
営業利益	2,007	2,201	百万円	前年同期比	+9.7 %
営業利益率	10.5	10.5	%	前年同期比	+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
<small>※新規M&Aは計画に含まず</small>					
トピックス <u>Pros Cons社の吸収合併（後発事象）</u>					
<ul style="list-style-type: none"> ● 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 					
<small>©2025 Core Concept Technologies Inc.</small>					
					4

エグゼクティブ・サマリーです。2025年12月期の決算の結果は、スライド上段に記載のとおりです。前年同期比で増収増益となりました。ほぼ修正後の業績予想どおりの着地となりました。

2026年12月期の業績予想は、スライド中段に記載のとおりです。売上高と営業利益のいずれも10パーセント強の増収増益を計画しています。営業利益率は10.6パーセント、前年同期比でプラス0.1ポイントの計画となっています。

1点後発事象がありましたので、スライド下段にトピックスとしてまとめています。グループ会社であるPros Cons社は、外観検査分野で「Gemini eye」を展開しています。この事業は、当社のDX事業、特に「Orizuru MES」と連携することで、さらなる成長を見込めると判断しました。

よって、Pros Cons社を当社に吸収合併し、コアコンセプト・テクノロジーとして展開していくこととしました。



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%	-
外注比率	59.3%	57.1%	▲2.2P	-	-	-

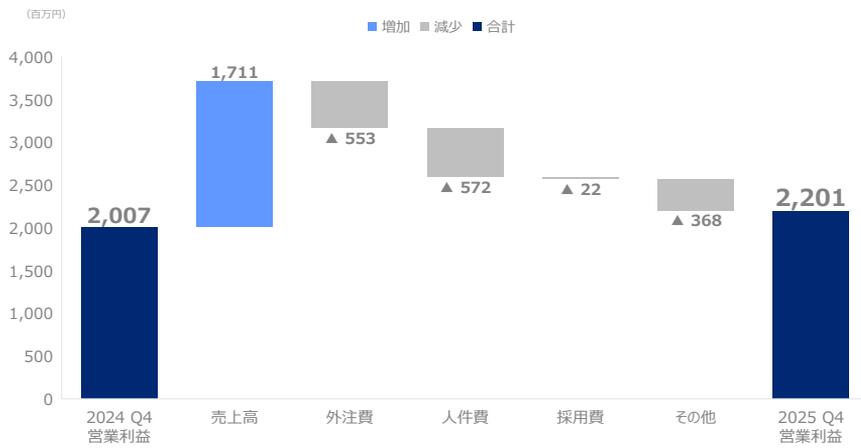
©2025 Core Concept Technologies Inc.

6

ここからは、2025年12月期の業績についてご報告します。まずは、連結損益計算書です。前期比で増収増益となりました。

スライド右端の欄に、修正後の業績予想に対する結果をまとめていますが、ほぼ業績予想どおりの着地となりました。

補足すると、外注比率の低下等により、売上総利益率は前期比で向上しました。また、販管費の増加に伴い、営業利益率は前年同期と同水準となっています。



営業利益の増減要因は、スライドに示したとおりです。

• 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%

©2025 Core Concept Technologies Inc.

8

サービス区分別の実績です。当社は、DX支援およびIT人材調達支援の、2つのセグメントで業績を開示しています。両セグメントとも前期比で増収増益となり、売上総利益率も向上しました。

- 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



©2026 Core Concept Technologies Inc.

9

四半期ごとの売上高の推移です。2025年12月期第4四半期は、四半期ベースで過去最高の結果となりました。

DX事業は前四半期比で10パーセント超の増収となりました。営業に力を注いだことにより、徐々に増収を実現することができてきました。

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



©2026 Core Concept Technologies Inc.

10

四半期ごとの営業利益の推移です。2025年12月期第4四半期の営業利益率は、11.2パーセントとなりました。

2025年4月には多くの新卒社員が入社しましたが、徐々に稼働率が上がってきています。それに伴い、営業利益も着実に改善しています。

- 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



©2025 Core Concept Technologies Inc.

11

四半期の販管費の推移です。一定のコストコントロールを行っているため、大きな変化はありません。第4四半期は決算賞与引当金分を反映した結果となっています。

- 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	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
外注費	2,613	2,845	2,980	2,927	2,900	2,912	3,012	3,094
人件費	545	547	660	679	663	656	677	685
その他原価	68	32	137	110	105	150	129	205
売上総利益	1,210	1,302	1,342	1,164	1,370	1,409	1,405	1,499
販管費	648	821	745	796	771	934	890	886
営業利益	562	480	597	367	598	474	515	613
経常利益	562	488	610	384	590	484	517	610
当期純利益	402	333	395	308	416	345	370	369
売上総利益率	27.3%	27.5%	26.2%	23.9%	27.2%	27.5%	26.9%	27.3%
営業利益率	12.7%	10.2%	11.7%	7.5%	11.9%	9.3%	9.9%	11.2%
外注費率	58.9%	60.2%	58.2%	60.0%	57.5%	56.8%	57.7%	56.4%

©2025 Core Concept Technologies Inc.

12

連結損益計算書の四半期ごとの推移です。2025年12月期第4四半期に関しては、四半期ベースで売上高、売上総利益、営業利益がいずれも過去最高となりました。

また、売上総利益率や営業利益率も、足元は改善してきていると考えています。

- 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

©2025 Core Concept Technologies Inc.

13

サービス区分別の四半期推移です。前四半期で、DX事業は大幅な増収となりました。

まだ一部不採算の案件が残っているため、売上総利益率は完全には回復していませんが、営業の結果として、増収とともに受注残も堅調に推移しています。

IT人材調達支援に関しては、トップラインの向上はまだ道半ばという状況です。ただし、コストコントロールはきちんと行われており、売上総利益率は17.5パーセントと比較的高い水準で着地しています。

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	

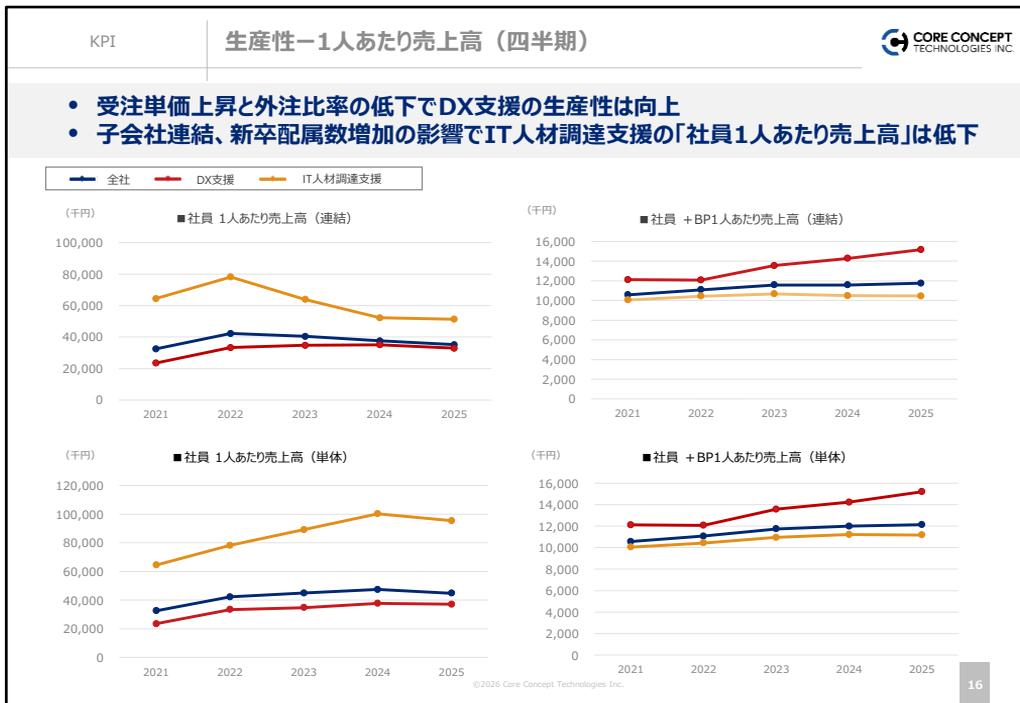
©2026 Core Concept Technologies Inc.

14

連結貸借対照表です。昨年は自己株式を取得しましたが、年間を通してみると、利益剰余金の増加の方が上回っています。純資産は直近で50億円を少し超える結果となっています。自己資本比率は59.1パーセントで、問題ない水準だと考えています。

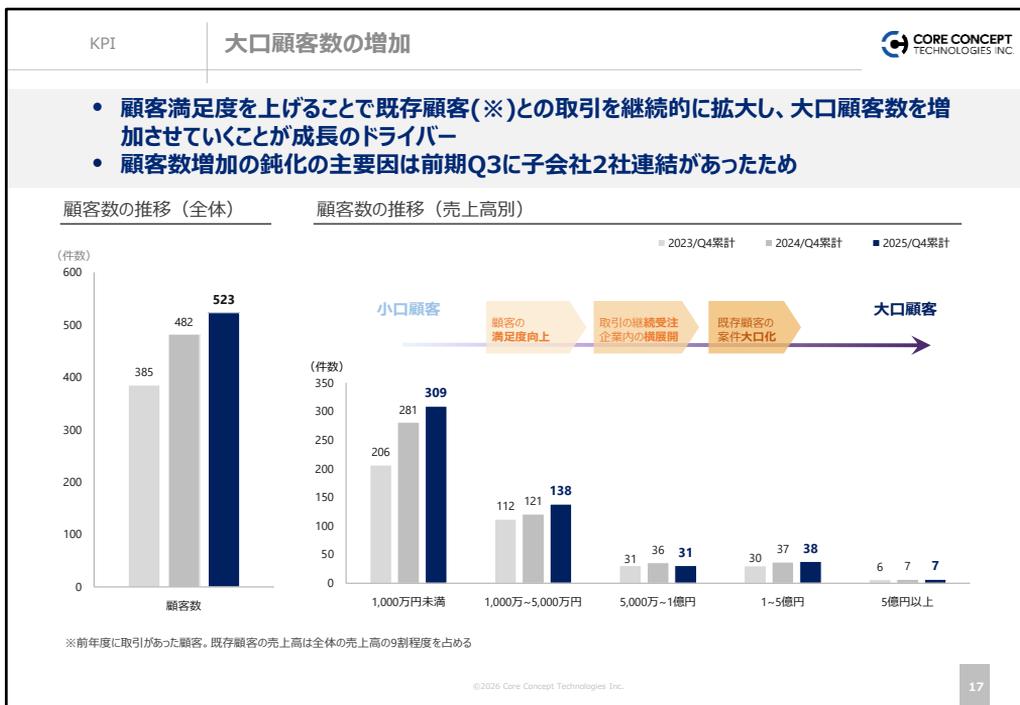
業績報告は以上です。





ここからは、社内で管理しているKPIに関して補足します。まずは、生産性に関するKPIです。スライド右側の折れ線グラフのとおり、DX支援については、社員+BP1人あたりの売上高は右肩上がりで推移しています。

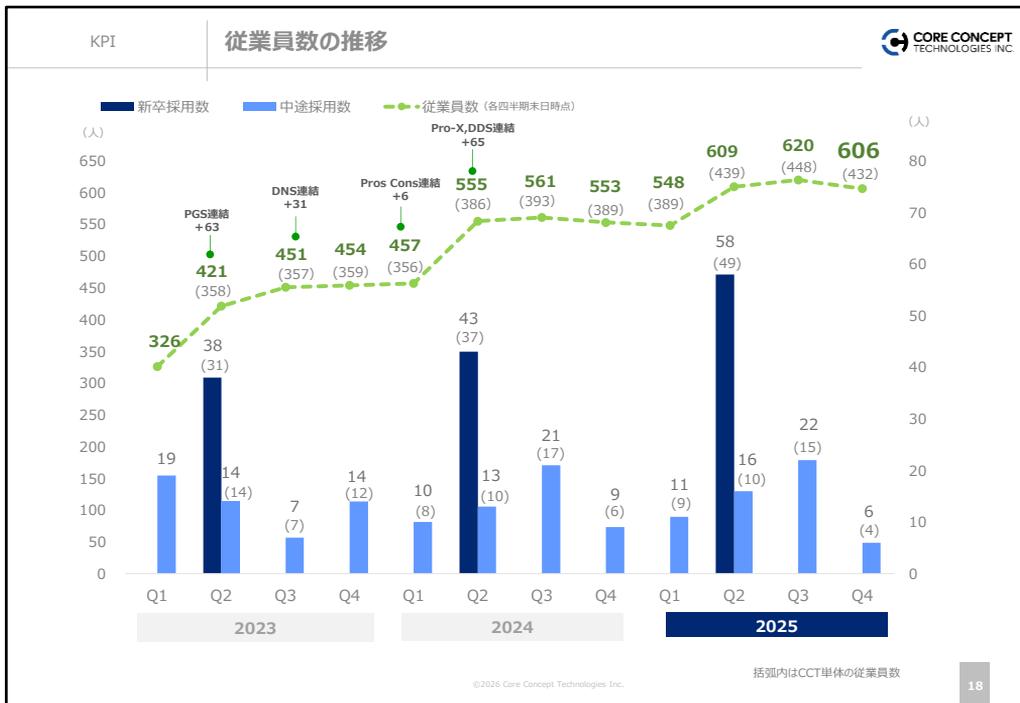
この要因は主に2つあります。1つ目は、大型案件の受注増加に伴い、単価が上昇していることです。2つ目は、新卒採用者が少しずつ戦力化し、外注比率が低下していることです。



顧客数の推移です。2024年12月期第3四半期に、子会社が2社増えました。

2社が連結対象となった結果、前期比での伸び率はやや鈍化しているように見えます。しかし、どの売上セグメントも比較的堅調に増加しています。

特に大口顧客からは、安定的に受注をいただいています。また、1億円から5億円のセグメントおよび5億円以上のセグメントに関しては、さらに増やしていける状態にあると考えています。



従業員数の推移です。スライドのグラフは、グループ全体の従業員数の推移を、括弧内は当社単体の従業員数の推移を示しています。

昨年は、新卒社員がグループ全体で58名加わったことにより、従業員数全体が600人を超える規模となりました。大きな所帯でグループ全体を進めている状態です。

KPIについてのご説明は以上です。

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	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				
		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				
		受注残	1,663	1,895	1,822	1,904
		売上高	4,874	5,211	5,379	5,446

©2025 Core Concept Technologies Inc.

20

ここからは、2025年度から取り組んでいる成長鈍化への対応策の取り組み状況と、2026年度の取り組み方針についてご説明します。

スライドには、2025年度の成長鈍化に対する対応策の総括をまとめています。営業活動量は、計画的に増加させることができたと考えています。

その結果、当初予定していたスピード感にはやや及ばなかったものの、特に注力してきたDX支援事業の営業に関しては、2025年度下期から受注および受注残というかたちで効果が顕在化してきました。特に第4四半期には、大幅な増収基調に転換することができています。

2026年度には、さらに推進していく方針です。このDX事業の増収および増益を成長ドライバーと位置づけ、成長鈍化の解消を目指して、引き続き鋭意進めていきます。

- 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

このような足元の状況を踏まえ、スライドには、2026年度の事業方針およびM&A方針についてまとめています。

スライド左側は、オーガニックな成長に関する部分です。ポイントとして、特に収益面での成長ドライバーとして、DX事業をさらに引き上げていく方針です。具体的な方針は次の3つです。

1つ目に、当社が最も強みを持つ製造業DXでは、大型案件を受注するための営業展開をさらに強化する方針です。具体的には、ERP、MES、PLMといった比較的大型の受注が期待される商材にさらに注力し、大型案件を計画的に取得していきます。

2つ目に、建設DXや物流DXは、製造業DXに次ぐ強みを持つセグメントです。大型顧客との強固な信頼関係構築が進められています。既存顧客で培ったノウハウやソリューションを同業他社に横展開することで、効率的な拡大を進めていきます。

3つ目に、既存顧客が500社を超える状況となる中で、これら顧客へのクロスセルを計画的に統括管理する営業本部を設置し、既存顧客からの営業効率をさらに向上させる方針です。

次に、IT人材調達支援事業は、非常にシステマティックな事業です。そのため、商談数やリード数、提案や決定、離任の管理を、統計情報を用いてきちんとコントロールすることで、計画的な引き上げを図ります。

スライド右側には、M&Aの方針を記載しています。当社グループ全体が少し大きくなってきているため、1案件あたりの買収金額の目線を少し引き上げていきます。同時に、基本的には高値つかみを避け、投資対効果を見据えたうえで、チャンスがあればM&Aに資金を投下し、成長を目指していく方針です。

以上の方針を掲げ、次ページからは2026年度の業績予想についてご説明します。



5

業績予想

業績予想		FY2026業績予想		CORE CONCEPT TECHNOLOGIES INC.	
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	-	※P26参照
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%	

※ 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。
©2026 Core Concept Technologies Inc.

2026年度の業績予想です。売上高はグループ全体で230億円を超えることを目指しています。また、売上総利益や営業利益等の数値は、スライドに記載のとおりです。

補足として、今回は一過性の特別損失を計上する予定です。信託型ストックオプションの税制が昨今変更されました。その影響で、当社は、信託型ストックオプションを支給する予定の社員に向けた対応として、2026年度に限り一過性の特別損失を計上する計画です。

非常にテクニカルな部分になりますので、後ほどスライド26ページで補足説明します。

結果として、2026年度には、調整後当期純利益を16億8,400万円と計画しています。1株あたり調整後当期純利益も、スライドに記載のとおりです。

売上高

- DX支援はmframe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%

©2026 Core Concept Technologies Inc.

24

業績予想の上期・下期の内訳に関しては、スライドの表をご参照ください。上期は約110億円、下期は119億円、期全体では230億円と計画しています。

上期は、やや保守的な計画を策定しています。下期は、現在、大型のERPを受注できていることを踏まえた計画としています。

業績予想	売上総利益・営業利益	CORE CONCEPT TECHNOLOGIES INC.
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		
©2026 Core Concept Technologies Inc.		
		25

スライドには、売上総利益や営業利益について、補足コメントをまとめています。全体としては、これまでの数値を安定的に改善しながら進めていく計画です。

営業利益に関しては、今年は新卒を相当数採用しており、それが数値に反映されています。

また大阪オフィスを統合します。当社とグループ2社が大阪に拠点を構えています。3社が大阪駅前のビルに移転することで、営業や連携の効率を高める施策を2026年度に検討しています。それにより、販管費が一部膨らみますが、反映済みの計画となっています。

また、新規のM&Aに関しては、現在の計画には含まれていません。ただし、チャンスがあれば新規のM&Aを積極的に検討する方針です。

特別損失

- 信託型ストックオプション関連損失354百万円を見込む（純資産への通期影響額はゼロ）

■ 概要

・第3回新株予約権の一部について交付方法を変更することを決議したことに伴い、特別損失354百万円の計上を見込む
 ・2027年度以降は変更前の交付方法を採用する予定のため、重要な損益影響は生じない見込み

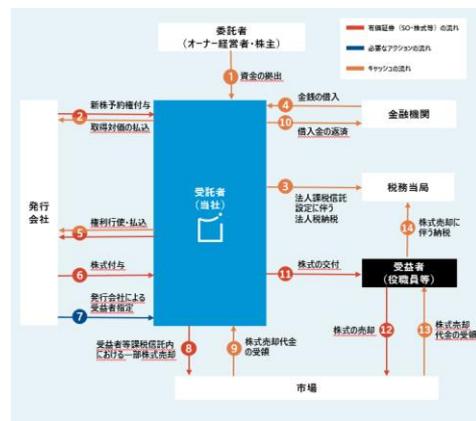
■ 変更内容

・対象となる新株予約権 720個（288,000株）
 ・第3回新株予約権は受益者にストックオプションを交付するスキーム（以下、「ストックオプション交付型」）だが、その一部について、信託内でストックオプションの権利行使を行い、受益者確定後にストックオプションではなく株式を受益者に交付するスキーム（以下、「株式交付型」）を利用する（右図参照）

■ 変更理由

・ストックオプション交付型ではSOの交付時に受益者に給与課税が生じるが、株式交付型では給与課税は生じず、株式譲渡時のみ課税が生じるため、受益者の過大な負担を回避できる
 ・財務影響として、特別損失は計上されるものの、キャッシュアウト及び純資産・株主資本への通期影響はゼロであり、理論上の企業価値影響はないと判断する

※詳細については2/13の適時開示をご参照ください



©2026 Core Concept Technologies Inc.

26

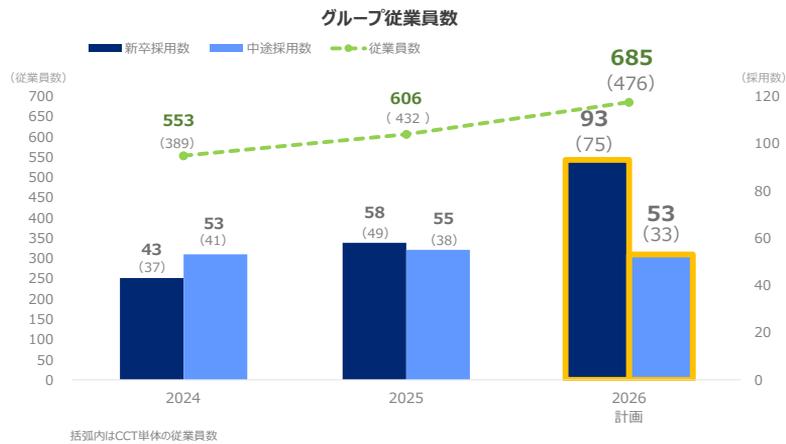
先ほど少し触れた、信託型ストックオプション関連損失について補足します。

少し特殊でテクニカルな内容になりますが、純資産への通期の影響額はゼロを前提とした特別損失となります。

概要や発生のスキームは非常に複雑なため、スライドをご確認ください。詳細に関しては、2月13日の適時開示もご参照ください。

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



2026年度の従業員数の計画についてです。スライドのグラフ右端が、2026年度の計画です。グループ全体で93名、当社単体では75名の新卒採用を予定しています。その結果、従業員数は約685名になる計画です。

採用方針としては、非常にポテンシャルの高い新卒を採用することに注力しています。新卒採用が、当社のDX事業を中心とした成長ドライバーにつながっているからです。

中途採用では、新卒を適切に指導できる人材、そして営業やデリバリーの核となれる即戦力を中心に、採用数を絞りつつも、質を担保するという2軸で進めていく方針です。

2026年度の業績予想に関するご説明は以上です。

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 <small>(株)ピージーシステム (株)電創 REVA *</small>	約11.8億円 <small>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 *</small>	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	<small>(実施済)</small> 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

©2026 Core Concept Technologies Inc.

29

キャッシュアロケーションおよび株主還元について説明します。

基本的には成長投資を優先しながら、安定的に利益剰余金が確保できる状態になってきています。同時に株主還元に充当していくバランス型のキャッシュアロケーションを進めていく方針です。

配当に関しては、引き続き累進配当を行い、利益の向上とともに株主への配当にも力を入れていく方針です。

- 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%

2025年度は、開示のとおり、19円の配当を行う方針です。表の右側は、2026年度の業績予想に基づく配当計画で、21円を計画しています。

配当性向や純資産配当率に関しては、スライドに記載のとおりです。

- 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か年実績

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		

©2026 Core Concept Technologies Inc.

31

2025年11月14日から2026年2月2日にかけて、自己株式取得を実施しました。その結果も含めて、自己株式取得についてスライドにまとめています。

こちらに関しては、M&Aや株式インセンティブ等での活用を想定していますが、状況によって発行済株式総数に対する比率が過大になる場合は、適宜消却検討しながら、自己株の扱いを成長に結びつけていきたいと考えています。

2026年度の本決算に関するご説明は以上です。スライド32ページからのAppendixは、整理してスリム化していますので、簡単な補足のみを行います。



7

APPENDIX

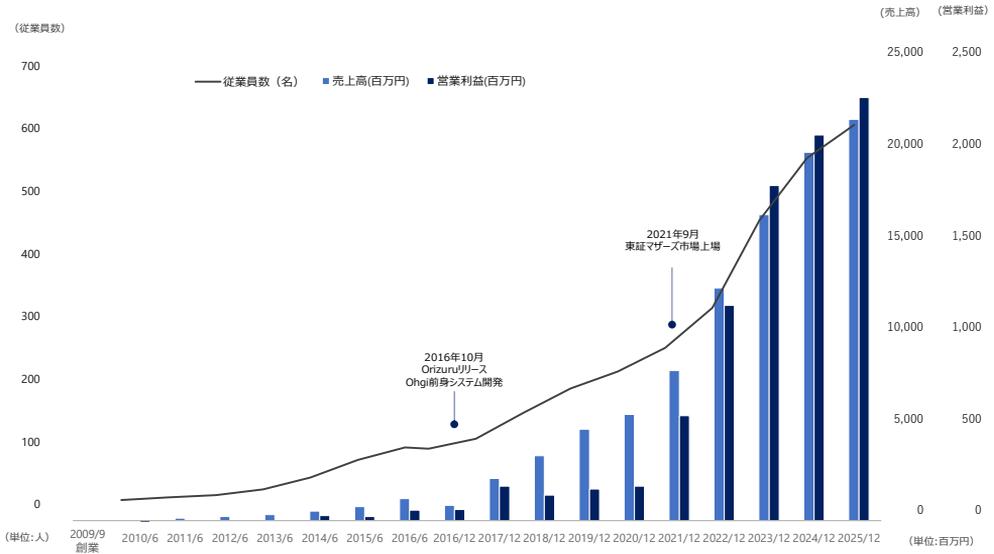
会社名	株式会社コアコンセプト・テクノロジー（略称：CCT）
事業内容	顧客企業のDX支援、IT人材調達支援
所在地	東京都豊島区南池袋1-16-15 タイヤゲート池袋11階
代表者	代表取締役社長CEO 金子武史
設立日	2009年9月17日
資本金	570,348千円（2025年12月31日時点）
決算期	12月
従業員数	連結：606人、単体：432人（2025年12月31日時点）
拠点	東京（本社）、大阪、福岡


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

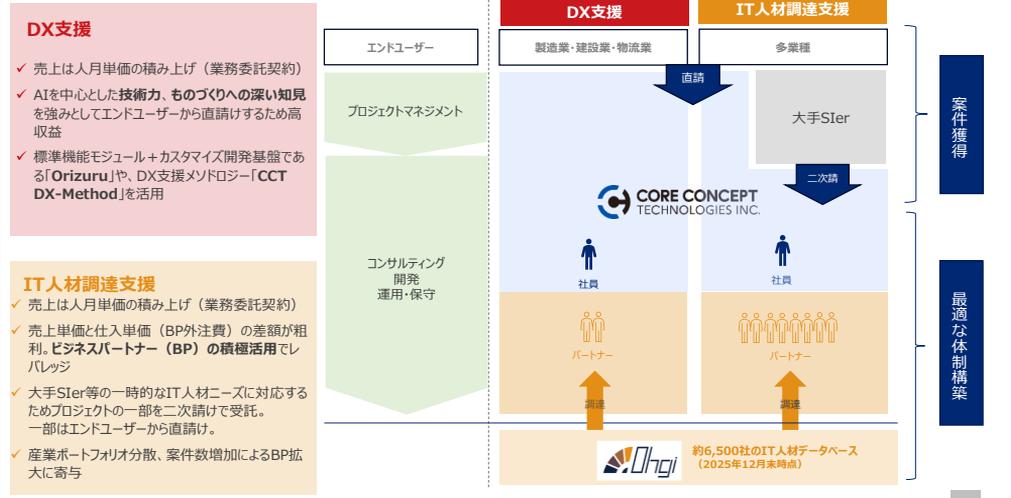
株式会社デジタルデザインサービス 大阪府大阪市北区西天満二丁目5番2号



※決算期の変更に伴い、2016年12月期は6か月間の変則決算

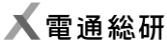
©2026 Core Concept Technologies Inc.

- 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



APPENDIX | 主要顧客 CORE CONCEPT TECHNOLOGIES INC.

- 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  	  
IT人材調達支援	  	 TIS INTEC Group  野村総合研究所 Nomura Research Institute 	  The Data Empowerment Company 

©2026 Core Concept Technologies Inc. 36

DX支援事業は、これまで製造業を中心に展開していましたが、さらに、建設業においても竹中工務店に加え、鹿島建設、前田建設工業といった大手ゼネコン各社と、直接取引ができるようなかたちへと広がっています。このような実績を基に、製造業に加えて建設業への横展開も進めていく方針です。

物流DXでは、センコーのDXを支援しています。物流業界は効率化の需要が非常に高い業界であるため、この経験を活かし、物流DXに関しても横展開を進めていく方針です。

IT人材調達支援に関しては、ソフトウェア業界はAIの荒波にさらされ、先行きがどのように変わるかという変革期にあります。

ただし、優秀な人材に対する需要は各社とも非常に強い状況です。即戦力となる人材を、同業他社に活用していただき、業界全体を当社も含めて盛り上げていきたいと考えています。

以降のスライドには当社ソリューションに関する情報をまとめているので、ぜひご参照ください。以上で、私からの本決算説明を終わります。

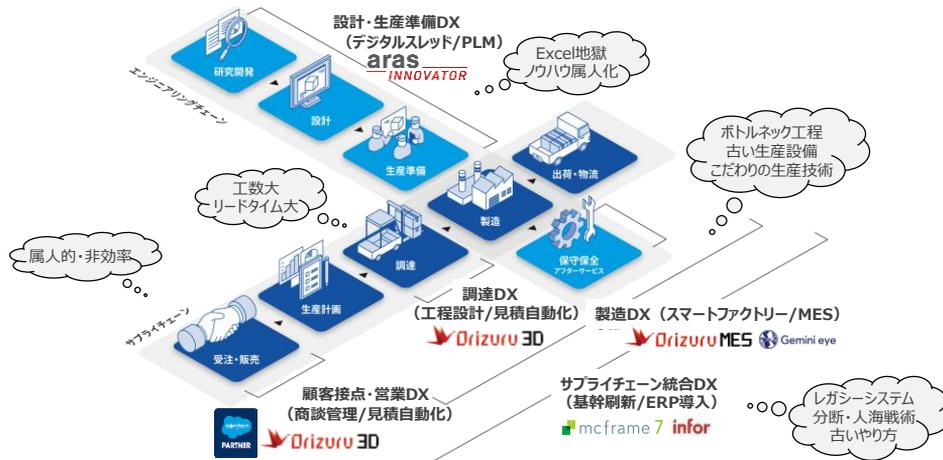
- 業務知見と個別カスタマイズが必要不可欠な業界特化領域は自社製品Orizuru
- 共通領域はスタンダードなクラウド製品をインテグレーション (Fit to Standard)、順次プロダクトを拡大

	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>	<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>		<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 受注 → 設計 → 調達 → 2 MES 製造 → WMS 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

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

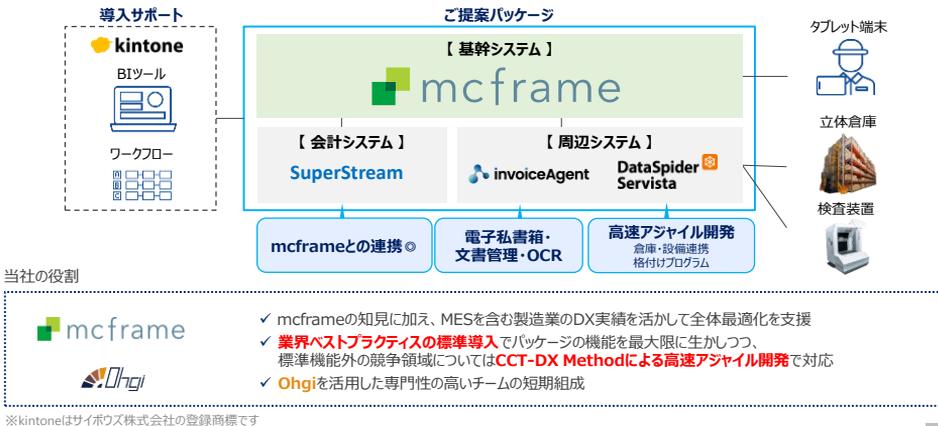
©2026 Core Concept Technologies Inc.

- 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



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



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

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

質疑応答：不採算案件の2026年度への影響見込みについて

中島数晃氏（以下、中島）：「DX支援事業の不採算案件は2025年度で終了し、2026年度には影響しないという理解でよいのでしょうか？」というご質問です。

金子：2026年度には多少の影響が残っています。ただし、その影響も含めた計画として開示しています。また、現在のところ2026年度上期で概ね収束できる見込みが立っているため、大きな影響はないと考えています。

質疑応答：製造業DXのERP案件の進捗と収益見通しについて

中島：「大型のERP案件を受注し、2026年度下期に計上の見通しとのことでした。内容や採算リスクについて、もう少し詳しくご説明をお願いします」というご質問です。

金子：具体的には、「mcframe」をベースとした製造業DXのERP案件です。昨年秋より複数案件を受注し、すでにプロジェクトが開始しています。

最初のフェーズでは、お客さまが目指す業務の設計や、システムの要件定義を行う段階となるため、売上の比率としてはそれほど大きくないところからのスタートとなります。この要件が固まることで、ERPの設計や設定開発といった工程に進み、下期に向けてプロジェクト費用が大きくなっていく見込みです。

こちらが予定どおり推移した場合、下期にはかなり大きなプロジェクトとすることが見込まれるため、DX事業の増収増益に向けた明るい見通しを持っています。

一方で、このプロジェクトはかなり大型であるため、特にクオリティ面の管理を徹底して進める必要があります。万が一、マネジメントが機能しないような事態が発生すると、採算性にリスクが生じる可能性があります。

したがって、週次でQCD管理を徹底し、2026年度の不採算につながらないよう、適切に進めていく方針です。こちらが成就すれば、下期において予定を超える結果が得られるのではないかと考えています。

質疑応答：AIの自動コーディングが業績に与える影響と活用状況について

中島：「AI自動コーディングやエージェントAIが、御社の領域に与える影響を教えてください。ERPやMESまで自動コーディングで対応できるものなののでしょうか？ また、御社のAIの活用の取り組み、メリット・デメリットなども教えてください」というご質問です。

金子：こちらはまさに、当業界の成長や衰退につながるホットなトピックだと考えています。当社ではAIコーディングやAIテストを、実際の受注済みプロジェクトで利活用し、鋭意進めています。すでに運用を開始しています。

これまでは、技術者間でどこまで活用できるかというフィジビリティの検証を中心に進めてきました。今年からは、足元ではすでに2案件で、AIを活用した自動コーディングや自動テストを、実際の大型プロジェクトで運用する段階に入っています。

現実の効果としては、30パーセントから40パーセントの作業を自動化し、人間の作業を代替する状態が、当社の現在の実力となっています。これはまだ初期段階ではありますが、3割から4割の作業を自動化できることは非常に大きな効果があると実感しています。

ただし、これをすべてのプロジェクトに適用することは難しいと考えています。特に、一品一様の完全にカスタム開発されたプロジェクトにおいては、AIが必ずしも適切な行動を生成できるわけではありません。

当社のMESや「mcframe」をはじめとしたERPなどのシステムは、製品をベースとした型としての進め方を採用しています。このような型があるものに対して、AIを適切に活用することで、半分程度の工数を代替できる可能性があると考えています。これが現在の見立てです。

業界全体としても、このような取り組みが進んでいくと思います。当社としてはそれを上回る成果を目指し、先行することで生産性をより早く引き上げ、業績、特に利益面の向上につなげたいと考えています。

一方で、デメリットとしては、いわゆるハルシネーションが挙げられます。AIが正しい行動を生成しないケースがあり、それをチェックで見逃した場合、予見しない不具合が発生し、最終的にはお客さまの指摘によって気づくというリスクが存在します。

そのため、当面はチェック工程において予断を許さない状況が続くと考えています。これがリスクでありデメリットだと認識しています。

質疑応答：AI時代における「Ohgi」の成長ストーリーの変化について

中島：「元来の勝ち筋であった、エンジニアを確保すれば勝てる、エンジニア力が稼ぐ力になるといった『Ohgi』の成長ストーリーは、AIの発達とともに変革の時期を迎えています。あらためて、御社として中長期的な道筋はどのように定めていますか？」というご質問です。

金子：おっしゃるとおり、量の側面では少しリスクのある変化だと考えています。

一方、当社が展開してきた「Ohgi」は、あらゆるスキルセットを技術ポートフォリオとして外部ネットワークに持つことに特徴があります。AIをベ-

スに伸びていく領域と、縮退していくスキル領域に大きく二分されていくと考えています。

例えば、単純作業やAIによるコーディングの自動化、テストの自動化などが進むと見込まれており、このような領域におけるエンジニア需要は縮小すると考えられています。

一方で、当社が得意とする製造業や建設業の現場など、業務知見が必要とされる大型プロジェクトの遂行に関しては、むしろAIを利活用しながら設定を進める上流工程の業務は、当面存続すると考えています。

「Ohgi」ネットワークは、あらゆるスキルセットに対応する協力会社ネットワークを保有するかたちで、約15万人・数千社のネットワークを築いてきました。

その中で、当社が協力会社に依頼していくスキルの領域は、今回のAI変革により変化していくものと考えています。つまり、ポートフォリオで管理しながら縮退する分野への発注は減り、需要が増大していく分野の協力会社をより活用するというかたちで、当社の外注費コントロールは遜色なく機能していくと考えています。

したがって、この変化への適応性についても、まったく毀損していないと捉えています。

むしろ、どのようなかたちで営業戦略をさらに強化し、当社が競争に勝ち抜いていくかという点を追求することで、今後も「Ohgi」ネットワークは当社の成長に寄与するものと考えています。引き続き重要なモデルとして、さらなる拡大を目指していく方針です。

中島：こちらに関連して補足します。先ほどのプレゼンで「M&Aの方針を変更した」とお伝えしましたが、これはご指摘を踏まえたものです。

従来は地方のIT企業を中心にM&Aを検討してきました。現在もそれを否定するわけではありませんが、より特徴があり、上流工程に強みを持つ会社や、製造業の現場に知見のある会社へとスコープをシフトしました。

これは、単純作業要員としての人材確保を目的とするM&Aではなく、技術力や知見を持った会社をM&Aで子会社化したいという意図によるものです。

質疑応答：代表取締役2名体制の役割分担について

中島：「3月30日から代表取締役2名体制となる予定ですが、具体的な役割分担を教えてください」というご質問です。

金子：当社グループ全体として、攻めと守り、全体のガバナンスを強化するための施策として、牽制機能を持ちながら相談しつつ進めていくという社風をさらに広げるために、中島にも代表取締役就任していただき、2人で会社を伸ばしていく方向性が最善だと判断しました。

攻めと守りの分業という側面もありますが、「守りながら攻める」という視点で、例えばM&Aや採用において、どのような人材を採用するかで会社のカラーや今後の戦略が大きく変わります。

コストの使い方に関しても、それをいかに会社の成長に結びつけるかという観点でコストコントロールを行い、守りを固めつつ、成長戦略に基づく分業をしっかりと果たしていきたいと考えています。

そのような文脈において、私は特に事業面を中心に、攻めの部分を管轄したいと考えています。一方で、中島はグループ全体のガバナンスや採用、M&Aを中心としながら、当社に加えてグループ全体の成長をしっかりと実行していく役割を担っています。

このような役割分担のもと、私たち2人で会社の成長に尽力していきたいと考えていますので、よろしくお願いします。

- 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。

