

Financial Results Briefing

2026年12月期 第2四半期

決算説明資料

2026年8月14日

株式会社コアコンセプト・テクノロジー

証券コード：4371



1	エグゼクティブ・サマリー	P-3
2	業績報告	P-5
3	KPI	P-16
4	APPENDIX	P-20

金子武史氏（以下、金子）：代表取締役社長CEOの金子です。
2026年12月期第2四半期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

2026/12期 Q2決算

YoYで増収・増益、営業利益率は若干低下
売上高、営業利益いずれも計画を上回る水準で推移

	2025Q2	2026Q2			
売上高	10,168	11,343	百万円	前年同期比	+11.6 %
営業利益	1,073	1,148	百万円	前年同期比	+7.0 %
営業利益率	10.6	10.1	%	前年同期比	▲0.4 ポイント

©2026 Core Concept Technologies Inc.

4

エグゼクティブ・サマリーです。

2026年度の上期の結果は、前年同期比で増収・増益となりました。
営業利益率は若干低下したものの、売上高と営業利益ともに計画を上回る水準で堅調に着地しました。

売上高は113億4,300万円で、前年同期比11.6パーセントの増収です。
営業利益は11億4,800万円で、前年同期比7.0パーセントの増益となっています。

2



- ・ 売上高・売上総利益は増加、売上総利益率・営業利益率は若干低下
- ・ 当Q1における信託型ストックオプション関連損失の計上で、四半期純利益は大きく減少
- ・ 売上高・売上総利益・営業利益ともに、計画をやや上回る進捗率で推移

単位：百万円

	2025 Q2	2026 Q2	増減額	増減率	通期業績予想	進捗率
売上高	10,168	11,343	+1,175	+11.6%	23,000	49.3%
外注費	5,812	6,548	+735	+12.7%	—	—
人件費	1,319	1,398	+79	+6.0%	—	—
その他原価	255	302	+47	+18.4%	—	—
売上総利益	2,779	3,093	+313	+11.3%	6,344	48.8%
販管費	1,706	1,944	+238	+14.0%	—	—
営業利益	1,073	1,148	+75	+7.0%	2,430	47.3%
経常利益	1,074	1,171	+97	+9.0%	2,450	47.8%
四半期純利益	762	520	▲241	▲31.7%	1,330	39.1%
信託型ストックオプション関連損失	—	296	+296	—	354	—
調整後当期純利益	762	817	+55	+7.2%	1,684	48.5%
売上総利益率	27.3%	27.3%	▲0.1P	—	27.6%	—
営業利益率	10.6%	10.1%	▲0.4P	—	10.6%	—
外注費率	57.2%	57.7%	+0.6P	—	—	—

©2026 Core Concept Technologies Inc.

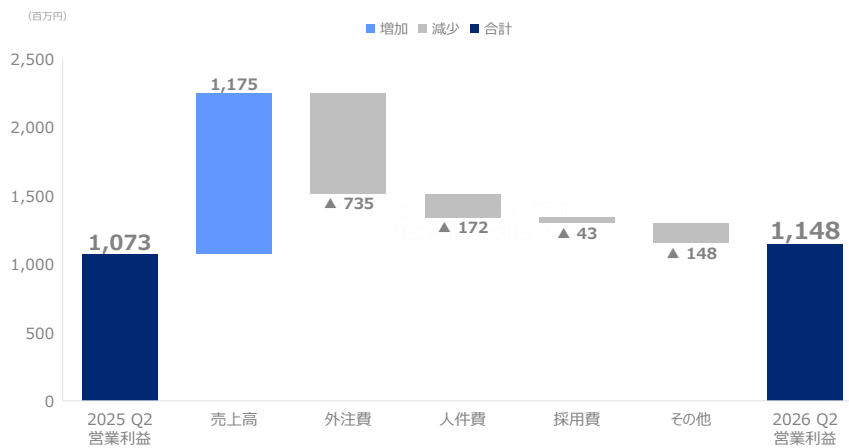
6

ここからは業績についてご報告します。まずは連結損益計算書の結果です。

ポイントとしては、売上高・売上総利益ともに増加し、堅調な結果となっている点です。他方で第1四半期に信託型ストックオプション関連損失を計上した影響で、上期累計で四半期純利益が大きく減少しました。ただし、計画対比では上振れしており、堅調な結果といえます。

進捗率も、売上高と営業利益は計画をやや上回って推移しており、上期としては良い結果を出せたと考えています。

営業利益の増減要因



©2026 Core Concept Technologies Inc.

7

営業利益の増減要因については、特筆すべき点はありません。

- DX支援、IT人材調達支援いずれも増収増益、特にDX支援は大幅増収増益
- DX支援の売上総利益率は低下したものの、概ね想定通りの水準
- DX支援・IT人材調達支援ともに、受注残高は堅調な推移

単位：百万円

	2025 Q2	2026 Q2	増減額	増減率
売上高	10,168	11,343	+1,175	+11.6%
DX支援	4,788	5,704	+915	+19.1%
IT人材調達支援	5,379	5,639	+260	+4.8%
売上総利益	2,779	3,093	+313	+11.3%
DX支援	1,864	2,124	+259	+13.9%
IT人材調達支援	914	968	+53	+5.9%
売上総利益率	27.3%	27.3%	▲0.1P	—
DX支援	38.9%	37.2%	▲1.7P	—
IT人材調達支援	17.0%	17.2%	+0.2P	—
受注残高（決算日時点）	3,868	4,768	+900	+23.3%
DX支援	2,046	2,696	+649	+31.8%
IT人材調達支援	1,822	2,072	+250	+13.7%

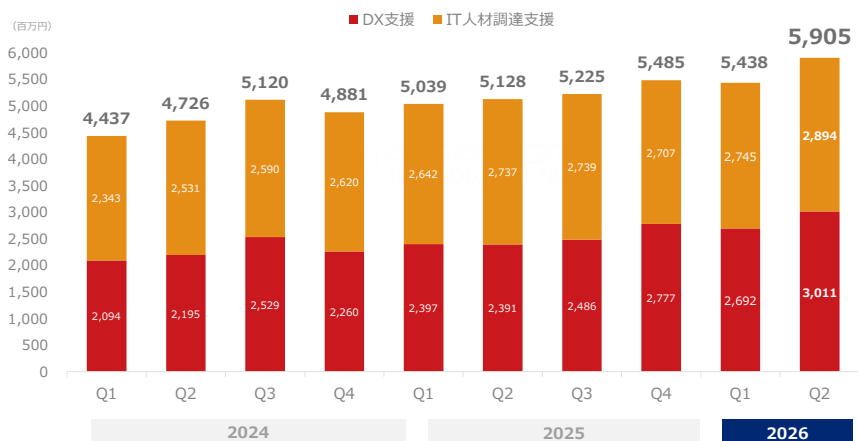
©2026 Core Concept Technologies Inc.

8

当社のサービス区分別の実績です。DX支援とIT人材調達支援は、いずれも増収増益という結果になりました。特にDX支援は増収幅が大きく、全社の増収増益に大きく貢献した結果となっています。

受注残に関しても前年同期比で大きく増加しています。第1四半期でも順調な受注残を確保していましたが、第2四半期においても堅調な受注残を維持しています。

- 2026Q2の売上高は四半期ベースで過去最高を更新
- 【QoQ】DX支援事業・IT人材調達支援事業いずれも大幅増収



©2026 Core Concept Technologies Inc.

9

四半期売上高の推移です。第2四半期の売上高は、四半期ベースで過去最高を更新する非常に良い結果となりました。DX支援事業、IT人材調達支援事業ともに好調に推移しています。

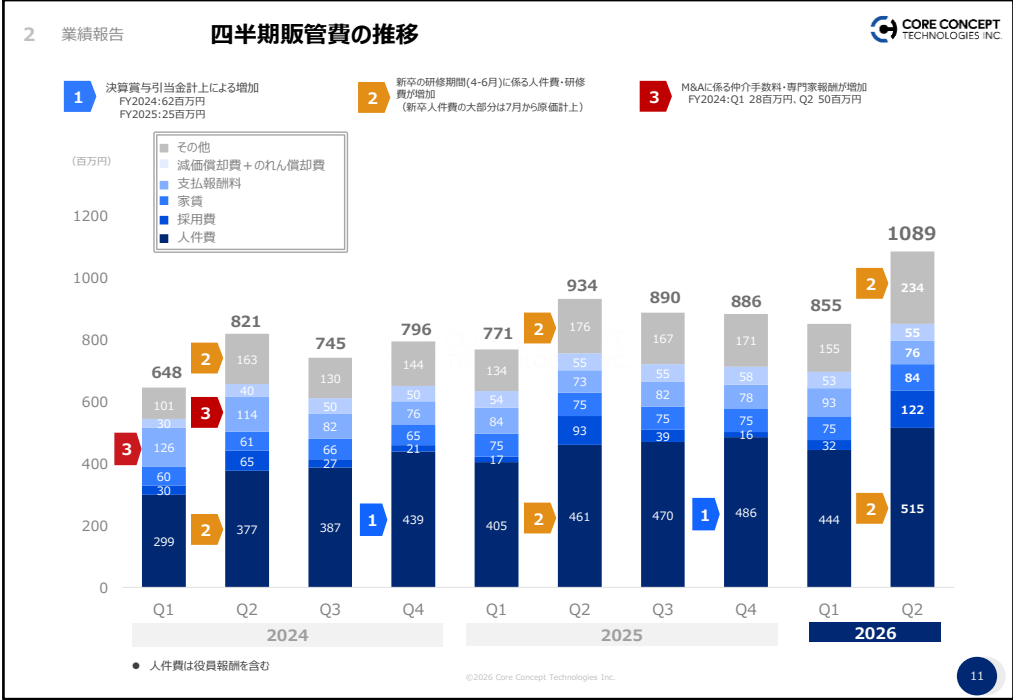
四半期営業利益の推移



©2026 Core Concept Technologies Inc.

10

四半期営業利益の推移です。2026年4月に新卒社員が入社し、3ヶ月の研修期間に入りました。例年、季節性の影響で費用がやや増加する時期となりますが、十分にコストコントロールできています。その結果、営業利益率は9.3パーセントで着地しています。



四半期販管費の推移です。
第2四半期では新卒社員の人件費および研修費用が季節的に増加していますが、計画対比で十分にコントロールができた結果となっています。

- 【QoQ】売上高・売上総利益は増加、営業利益は減少も計画を上回る水準
- 【QoQ】営業利益率は季節要因により低下も、計画をやや上回る水準

単位：百万円

	2025 Q1	2025 Q2	2025 Q3	2025 Q4	2026 Q1	2026 Q2
売上高	5,039	5,128	5,225	5,485	5,438	5,905
外注費	2,900	2,912	3,012	3,094	3,217	3,330
人件費	663	656	677	685	697	701
その他原価	105	150	129	205	66	235
売上総利益	1,370	1,409	1,405	1,499	1,455	1,637
販管費	771	934	890	886	855	1,089
営業利益	598	474	515	613	599	548
経常利益	590	484	517	610	615	556
当期純利益	416	345	370	369	139	380
信託型ストックオプション関連損失	—	—	—	—	296	—
調整後当期純利益	416	345	370	369	436	380
売上総利益率	27.2%	27.5%	26.9%	27.3%	26.8%	27.7%
営業利益率	11.9%	9.3%	9.9%	11.2%	11.0%	9.3%
外注費率	57.5%	56.8%	57.7%	56.4%	59.2%	56.4%

©2026 Core Concept Technologies Inc.

12

連結損益計算書の四半期推移です。四半期ベースで損益が改善しており、売上総利益率も第1四半期の結果に比べて、第2四半期では改善が進んでいます。

また、第1四半期は一部不採算プロジェクトが残っていた影響で外注費率が59.2パーセントとやや高い状態でしたが、足元では不採算がほぼ解消され、第2四半期は56.4パーセントとなっています。

- 【QoQ】DX支援、IT人材調達支援いずれも売上高・売上総利益は増加、受注残も堅調な推移
- 【QoQ】DX支援の売上総利益率が改善

単位：百万円

	2025 Q1	2025 Q2	2025 Q3	2025 Q4	2026 Q1	2026 Q2
売上高	5,039	5,128	5,225	5,485	5,438	5,905
DX支援	2,397	2,391	2,486	2,777	2,692	3,011
IT人材調達支援	2,642	2,737	2,739	2,707	2,745	2,894
売上総利益	1,370	1,409	1,405	1,499	1,455	1,637
DX支援	933	931	931	1,026	986	1,137
IT人材調達支援	436	477	473	473	468	499
売上総利益率	27.2%	27.5%	26.9%	27.3%	26.8%	27.7%
DX支援	38.9%	39.0%	37.5%	36.9%	36.6%	37.8%
IT人材調達支援	16.5%	17.5%	17.3%	17.5%	17.1%	17.3%
受注残高	4,155	3,868	4,186	4,015	4,693	4,768
DX支援	2,373	2,046	2,312	2,110	2,646	2,696
IT人材調達支援	1,781	1,822	1,873	1,904	2,047	2,072

©2026 Core Concept Technologies Inc.

13

サービス区分別実績の四半期推移です。特にDX支援でより増収増益幅が大きくなっています。IT人材調達支援においても、堅調に増収増益を維持できています。

全体的には、売上高を上げながら受注残を増やすことができおり、下期も十分に伸ばしていける状態にあると考えています。

連結貸借対照表

単位：百万円

	2025 Q4	2026 Q2	増減額	主な増減要因
流動資産	6,430	6,534	+104	現預金+2、売掛金+77
現金及び預金	2,505	2,507	+2	
固定資産	2,131	2,108	▲23	のれん▲35、投資有価証券▲12、差入保証金+44
資産合計	8,561	8,642	+80	
流動負債	3,293	3,213	▲80	
固定負債	209	214	+4	
純資産	5,058	5,214	+156	自己株式取得▲373、配当金▲308、四半期純利益+520、資本金及び資本剰余金+319（信託型ストックオプションの行使による）
負債純資産合計	8,561	8,642	+80	
自己資本比率	59.1%	60.3%	+1.3p	

©2026 Core Concept Technologies Inc.

14

連結貸借対照表です。2025年度から2026年度にかけて自己株式取得を行いました。純資産は2025年度第4四半期との比較で若干増加し、52億1,400万円となりました。自己資本比率も60パーセントを超え、安定した財務体力を有している状態です。

2026年4月13日付のシグマクス・ホールディングス社の開示内容に関する当社の認識・方針は以下の通り。

当社の認識

- シグマクス・ホールディングス社による当社株式の取得については、同社の開示を通じて事実として確認しているものであり、持分法適用水準までの取得については、当社として合意したものではない。
- 一方で、事業面においては相互補完効果が期待できることから、協業について建設的な協議を進めている。
- 現時点において、資本業務提携に関する合意事項はない。

今後の方針

- 当社の経営の自主性・独立性を維持しつつ、双方にとって有益な事業面の協業について、引き続き検討を進めていく。

株式保有状況

基準日：2026年7月10日時点 議決権保有割合：16.03% 議決権数（株式数）：26,046個（2,604,600株）

※本情報は同社提出書類（大量保有報告書）に基づくものであり、当社として実質保有株式数を確認したものではありません。

株主・投資家の皆様に対しては、今後開示すべき事項が生じた場合には速やかにお知らせいたします。

©2026 Core Concept Technologies Inc.

15

シグマクス・ホールディングス社の当社株式取得への、当社の認識です。基本的には2026年4月13日時点で開示した内容の再掲となります。

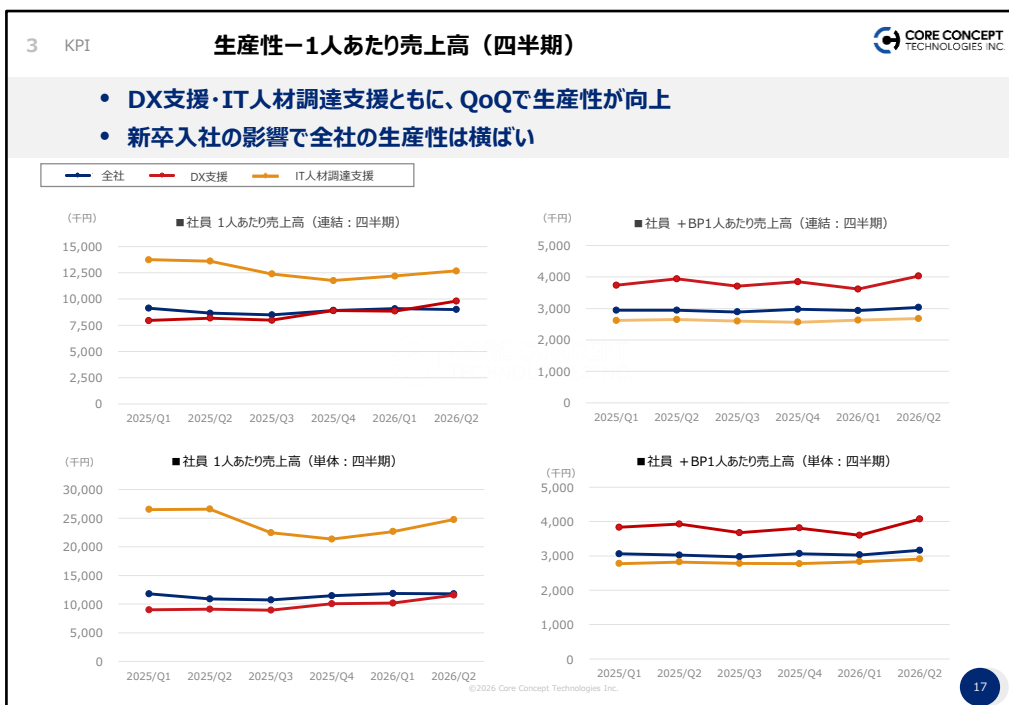
シグマクス・ホールディングス社による株式の取得に関しては、持分法適用水準までの取得について、当社として明確に合意したものではありません。

一方で、事業面におけるシナジーは相応に存在すると認識していますので、両社にとって有益な協業について建設的な協議を進めながら、それを実現するための方策を具体化する活動を進めている状況です。現時点において、資本業務提携に関しての合意事項はありません。

当社としては、経営の自主性および独立性を維持し、協業を通じて両社のシナジーが発揮されることを目指します。

3





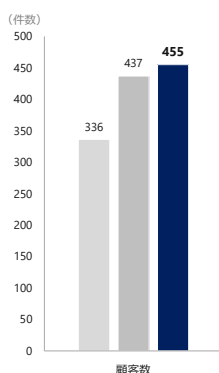
ここからは、KPIの補足説明となります。

生産性に関するKPIです。DX支援およびIT人材調達支援ともに、プロジェクトに従事している社員1人あたり売上高は向上しています。

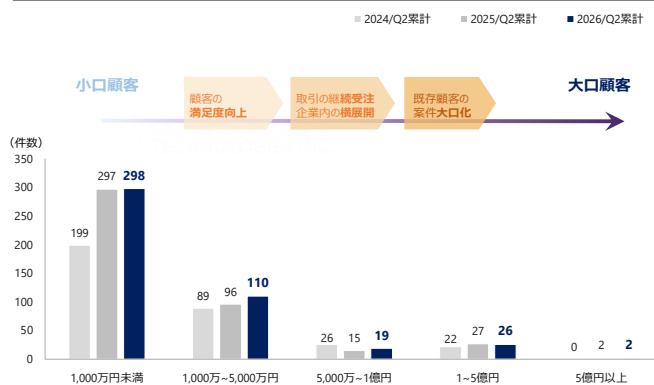
2026年度は新卒社員が例年よりも多く入社しており、それを踏まえると全社の1人あたりの売上高は横ばいとなっています。新卒社員が早期にプロジェクトに貢献できるようになることで、全体の生産性を向上させていけると考えています。この点については、下期に重点的に取り組む方針です。

- 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
- 1億円以上の大口顧客数は横ばいも、1000万円～1億円の大口予備軍は増加

顧客数の推移（全体）



顧客数の推移（売上高別）



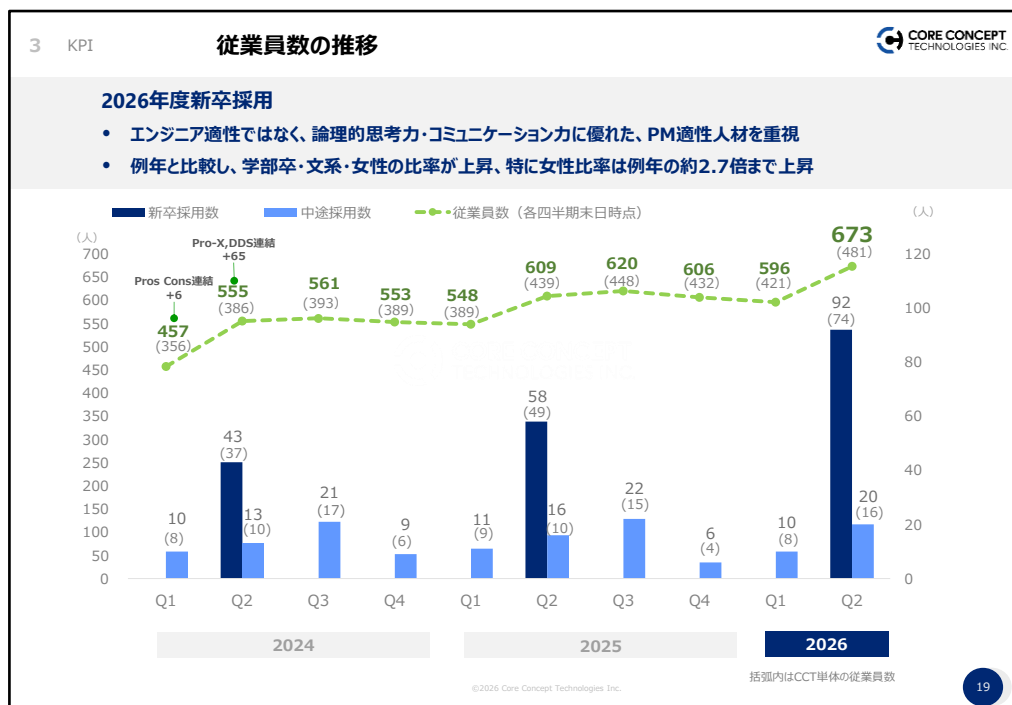
※前年度に取引があった顧客。既存顧客の売上高は全体の売上高の9割程度を占める

©2026 Core Concept Technologies Inc.

18

大口顧客数の推移です。当社では、既存顧客からの評価を得て契約を継続することに加え、新規顧客からの期待を受注につなげるという2つの軸で営業活動を進めています。特に、既存顧客を着実に増やしていくことが重要と考えています。

全体として顧客数は増加しており、特に1億円以上の大口顧客を増やし始められる状態になってきています。1,000万円から1億円規模の大口顧客の予備軍も増加傾向にあり、目標としては1億円から5億円以上の取引を行う顧客を増やしていくべく、営業活動を進めている状況です。



従業員数の推移です。2026年度は新卒社員がグループ全体で92名、当社単体では74名加わりました。この人数は2025年度対比で約1.5倍の増員となります。

約2年前から、採用する学生の特性を少しずつ変えてきました。2026年度に関しては、エンジニア適性も一部評価しつつ、特にプロジェクトマネージャーや将来の当社事業のマネジメントを担っていただけるような人材に注目しました。

論理的な思考力、コミュニケーション力、さらにチームとして動ける力など、これらの点に優れたパーソナリティを重視しながら学生を見極め、多く採用する方針にシフトしてきています。

これはAIの進化を見据えたものではなく、当社が大企業へと成長する中で重要な適性として捉えてきたものです。ただし、昨今のAIのさらなる普及により、技術力以上に人間性やチームとしてシナジーを発揮できるような動き方を志向するメンバーを採用することで、さらに成長が期待できると考えています。

今回入社した新卒社員の方々は非常に高い適性を持っています。このような人材を、当社の中核を担い、成果を出せる人材として育成することが非常に重要だと考えています。

優秀で適性の高い人材を採用できている点を事業の成長に活かし、育成に結び付けていきたいと考えています。

4



4 APPENDIX

会社概要

CORE CONCEPT
TECHNOLOGIES INC.

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	730,164千円（2026年6月30日時点）
決算期	12月
従業員数	連結：673人、単体：481人（2026年6月30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

大阪府大阪市北区梅田3-3-10
梅田ダイヤビル10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

グループ会社（100％子会社）

株式会社ビーシステム	山口県宇部市松島町18-10 太陽生命宇部ビル2階	Pro-X株式会社	大阪府大阪市北区梅田3-3-10 梅田ダイヤビル10階
株式会社電創	神奈川県川崎市幸区大宮町15-1 小森山ビル6階	株式会社デジタルデザインサービス	大阪府大阪市北区梅田3-3-10 梅田ダイヤビル10階

※2026年7月21日（火）より大阪オフィスを移転し、グループ会社のPro-X株式会社及び株式会社デジタルデザインサービスも同オフィスに拠点を集約しました。

©2026 Core Concept Technologies Inc.

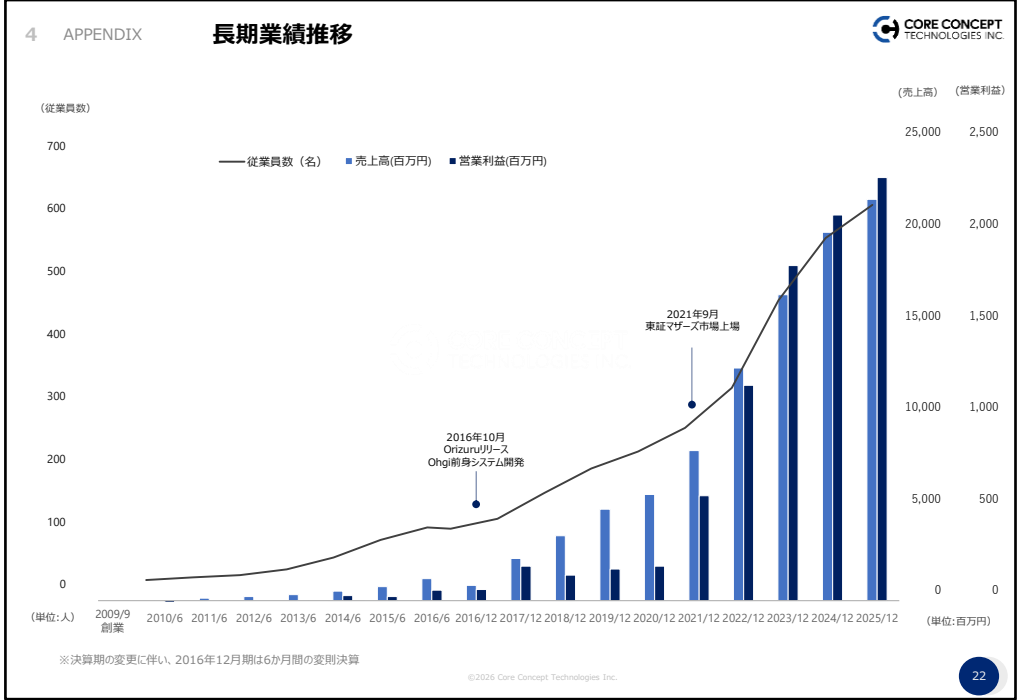
21

APPENDIXとしていくつか更新したスライドを中心に補足説明をします。

こちらは当社の会社概要です。2026年4月1日付で子会社であったPros Cons社を、当社本社で特にDX事業を展開する部門に吸収合併しました。

そのため、現在当社の100パーセント子会社としては、スライド下部に記載の4社がグループ会社に加わっています。

また、第3四半期の変化点として、2026年7月21日に大阪オフィスを新設しました。これに伴い、当社大阪事業所に加え、大阪を拠点とするPro-X社およびデジタルデザインサービス社の3社のオフィスを1拠点に集約し、グループとしてのシナジーを発揮できる体制を整備しました。



こちらのスライドは、長期業績推移についてです。

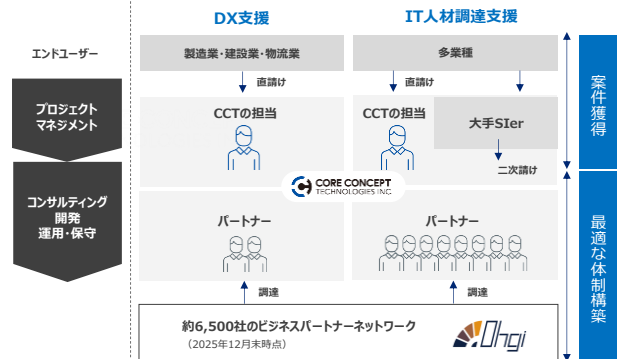
- 特定業種にフォーカスしたDX支援(直請け)とあらゆる産業にリーチするIT人材調達支援(二次請け)で豊富な案件を獲得、「Ohgi」によるレバレッジでトップラインを伸ばす

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支援メソッドロージ「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



こちらのスライドは、事業概要についてです。

- 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

AGC

'TORAY' 東レエンジニアリング株式会社

HIROSE

MiSUMi

100年をつくる会社

in 鹿島

TAKENAKA

前田建設

センコー

Digital Garage

IT人材調達支援

CTC

SCSK

DTS

NS Solutions

NRI 野村総合研究所
Nomura Research InstituteWingArc ^{1ST}
The Data Empowerment Company

Simplex Inc.

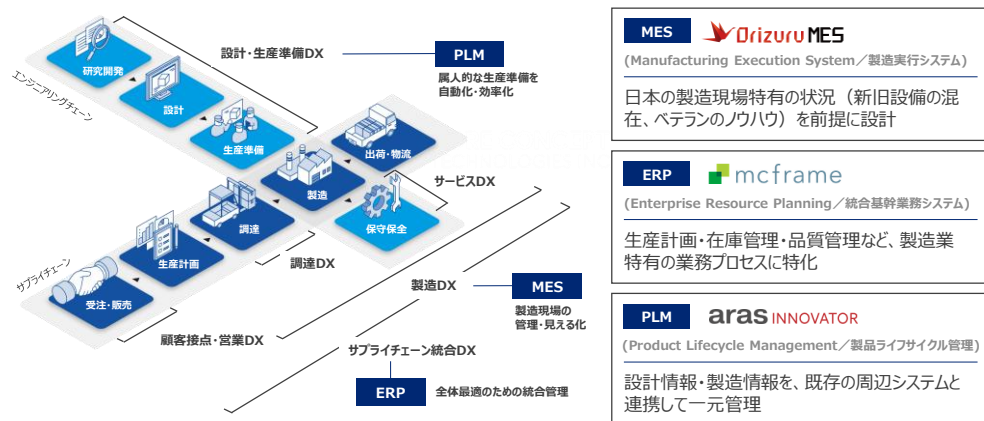
X 電通総研

弥生

最新の主要顧客です。DX支援に関しては、製造業、建設業、物流業の大手顧客との取引が進展しています。また、IT人材調達支援に関しては、SIerを中心に当社の人材を活用いただいている顧客が増加していることに加え、事業会社との取引も少しずつ進展している状況です。

当社はDX支援を本業として進めており、創業以来、製造業を中心に取り組んできましたが、これに加えて建設業や物流業の顧客に対してもDX支援を展開しています。

- MES「Orizuru MES」、ERP「mcframe」、PLM「Aras Innovator」の3ソリューションに注力し案件の大型化を推進
- 製造業の現場に精通したプロフェッショナルが、構想から開発・運用まで一貫通貫で対応



©2026 Core Concept Technologies Inc.

25

注力する3つのソリューションです。ここ数年、ソリューションの大型化に取り組んできました。

MES、ERP、PLMといったソリューションが、顧客のDXに大きく貢献できる明確なソリューションとして整備が進み、実績も上がってきています。

現在、このような顧客の業務改革効果が高いソリューションを中心に実績を増やしていることが、足元のDX支援事業の増収増益幅が少し上昇している背景にあります。

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

©2026 Core Concept Technologies Inc.

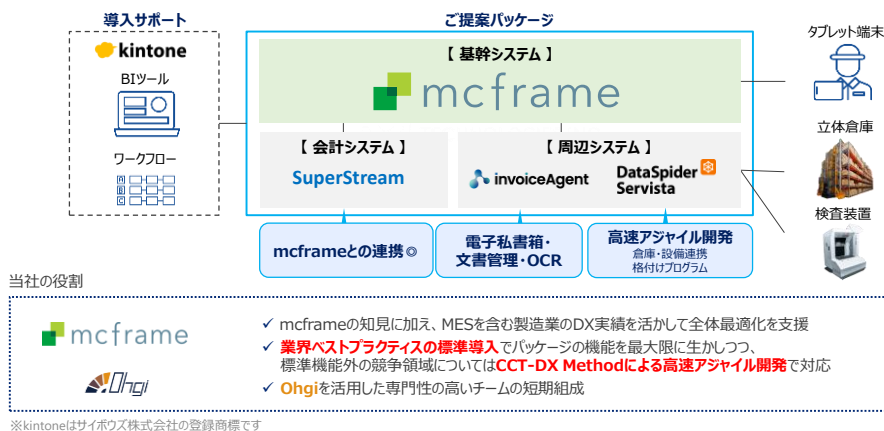
26

こちらのスライドは、ヨコオさまのDX支援事例についてです。

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

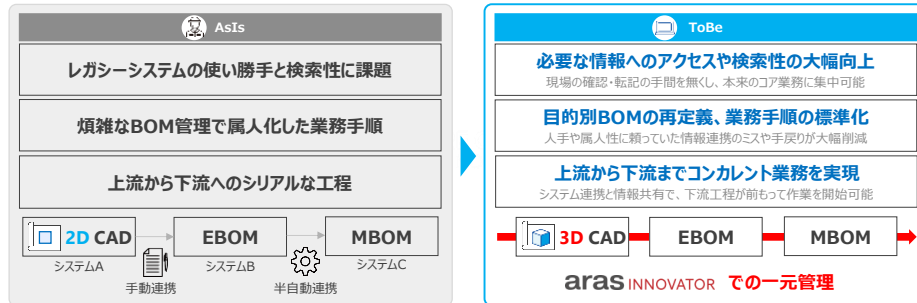


こちらのスライドは、日本ブチルさまのDX支援事例についてです。

PLM (Aras Innovator) の構築

部門ごとの業務改善の結果として分断していた業務プロセス・システムを刷新

CCTは「施工図設計」と「製作設計」業務において、周辺システムとの間で分断していた設計情報を一つに繋ぐPLM (Aras Innovator) の構築を支援



当社の役割

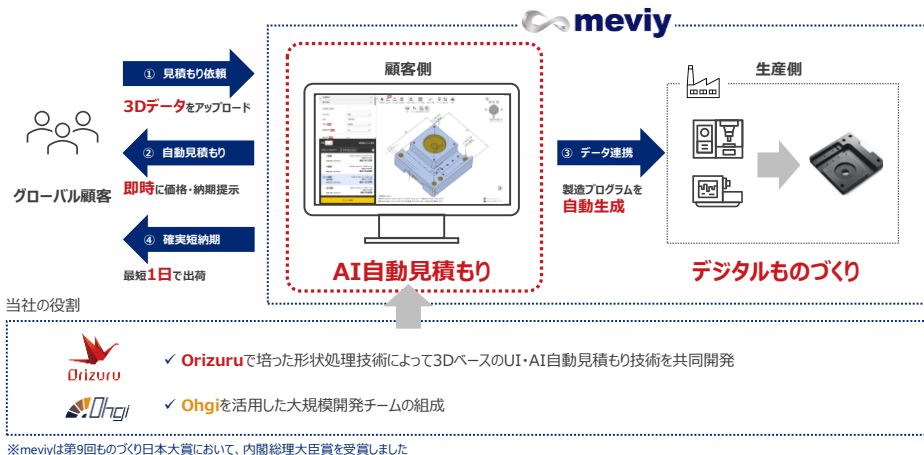
aras INNOVATOR

- ✓ **設計 (EBOM) と製造 (MBOM) 双方に精通したPLMエキスパート**として、個別受注型のものづくり特有の複雑なBOM表現という課題を的確に見抜き、Aras Innovator導入による設計領域改善を担当
- ✓ 現場理解に基づく知見を活かし、聞き取りだけでは見えない工数負担まで拾い上げ、要件一つひとつの導入効果を業務負荷を考慮して検証しながら要件定義を推進

こちらのスライドは、コマニー株式会社さまのDX支援事例についてです。

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



©2026 Core Concept Technologies Inc.

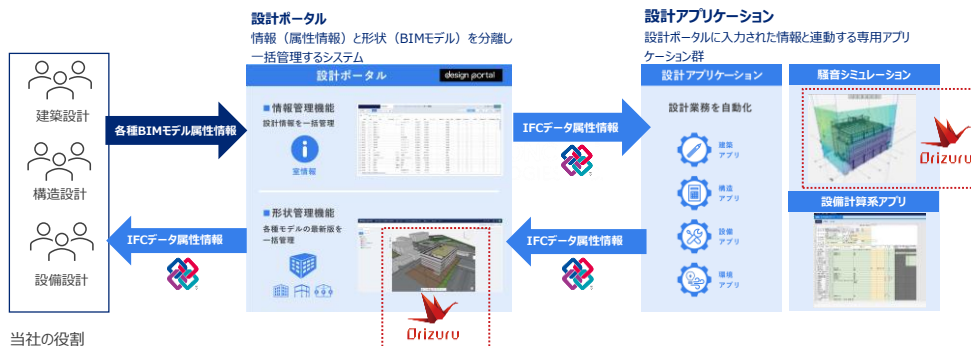
29

こちらのスライドは、ミスミさまのDX支援事例についてです。

「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

©2026 Core Concept Technologies Inc.

30

こちらのスライドは、竹中工務店さまのDX支援事例についてです。

4 APPENDIX

DX支援 - 実績・パートナーアワード

CORE CONCEPT TECHNOLOGIES INC.

- ソリューション領域ごとのパートナー各社から、案件創出・技術支援における実績が評価
- 2026年はWingArc（BI・帳票・文書管理領域）とmcframe（基幹システム領域）、それぞれパートナーアワードを受賞

分野	実績
	2014年よりパートナー。2021年に製造業エキスパートに認定、2026年にコンサルティングパートナーのSummit Tierに認定
	2025年4月、WARPパートナーグレードGoldに昇格。2026年5月「WingArc Partner Award 2026」にてDevelopment Partner of the Year（法人）とPersons of the Year（個人）をW受賞
	2026年6月、「mcframe Award 2026」にてTake Off Awardを受賞
	2022年、チャネルパートナー契約
	2025年、「Certified」パートナー認定
	2024年、パートナー契約締結

©2026 Core Concept Technologies Inc.

31

DX支援の実績・パートナーアワードです。当社の顧客のみならず、プロダクトメーカーからもアワードというかたちで実績を表彰される機会が増えていきます。こちらのスライドにその実績をまとめて掲載しました。

足元ではERP「mcframe」の実績として、2026年6月に初めて「Take Off Award」を受賞しました。これは、顧客の正式なカットオーバー、プロジェクトの成功、新しい基幹システムでの業務開始を達成したことに対する表彰です。

このように、足元では堅調な実績だけでなく、大型プロダクトにおいても実績を着実に増やしています。下期においてさらに成果を伸ばし、2026年度は計画以上の目標達成を目指して取り組んでいきたいと考えています。

以上、第2四半期決算についてご報告です。

質疑応答：営業力強化の成果とDX支援事業の増収要因について

中島数晃氏（以下、中島）：「大幅な組織再編を実施して営業力の強化を図ってきたかと思いますが、足元の状況や成果についてアップデートをお願いします」「DX支援の第2四半期の売上高が第1四半期と比べてプラス3億円強と大きく積み上がっている要因について、補足で説明をお願いします」という関連した2つのご質問です。

金子：DX支援事業の売上高は、第2四半期は第1四半期対比で約3億円の増収となり、実績が少し積み上がっている状態です。これには2025年度から取り組んでいる、当社の営業力強化の成果が表れていると考えています。

主な取り組みおよび結果について申し上げますと、当社は相対的に大企業からの受注を増やす方向で営業力強化に注力してきました。

「相対的」と表現する理由は、例えば当社の事業規模が年商100億円の時期と、現在のように230億円規模となった場合では、同じ増収率を保つにはより大きな受注金額を積み上げる必要があるからです。

そのため、ターゲットとする顧客についても、規模が2倍から3倍大きい顧客や、より多くの予算を割ける顧客に向けた営業活動に注力しています。

既存顧客約500社の中から、当社と比較して相対的に大企業と言えるお客さまをターゲットにし、主にクロスセルを軸に取り組んでいます。また、完全な新規顧客についても、当社において上位の売上や財務基盤を持つ事業会社を対象に新規営業を進めています。

このようにターゲットを明確化し、大型受注が見込める顧客に対する活動量を確保するかたちで取り組みを進めてきました。1年半の徹底的な取り組みが実を結び、活動量を定常的に担保できるようになりました。

その上で、APPENDIXに挙げたような、相対的に大企業といえるお客さまからまとまった金額の受注が見込める商材について型化を進めました。

「mcframe」をはじめとしたERPについても、受注できるための実績や訴求点を整理しながら進めてきたところです。

主に大型商材の受注が見込める状態になったことが、足元のDX支援事業の増収幅が回復してきた一番大きな要因です。その結果、2026年度には5億円から10億円規模のプロジェクトでの受注実績がかなり出てきており、DX支援事業の積み上げが進んでいます。

また、IT人材調達支援事業についても、組織的な営業活動をKPIとしてきちんと管理し、既存顧客や新規顧客への開拓活動を計画に対してきちんと活動量を担保するオペレーションを徹底しました。

その結果、計画以上の成果が得られており、これは一過性ではなく、下期以降もさらに改善を進めながら継続できるものと考えています。

質疑応答：大手SierにおけるAI活用等の影響と今後の対応について

中島：「大手SierがAIを活用したシステム開発に舵を切っていますが、IT人材調達支援事業に対する影響や今後の対応について、現時点でのお考えを教えてください」というご質問です。

金子：Sierをはじめとする各産業の顧客側でAI等の技術の進展を活用することにより、人材の需要が減退するのではないかとのご質問と認識しました。

全体の需要としては、特に上流工程の需要が減ることはなく、むしろ若干高まるのではないかと考えています。一方で、単純なプログラミングの実装やテストなど、作業的な側面の需要については大きく減退するものと見ています。

このような点を踏まえ、当社は特に上流工程に強く対応できる社員の構成へシフトしてきました。また、パートナーとのつながりについても、上流工程の人材に強いパートナーとのリレーションを築くことで、人材ネットワークも需要に合うよう変化させながら進めています。

絶対量が減る状況には至っていないため、AIを基盤とした業務変革に人材面でも適応できるよう、オペレーションをいち早く適用する改善を進めています。業績は引き続き伸ばしていきたいと考えています。

- 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。

