

2013年3月期第2四半期 決算説明会 資料



2012年11月7日

AGENDA

-
- I 2013年3月期第2四半期 決算概要 P 2
- II 通期見通し 事業計画の進捗状況 P 9

この資料には、当社グループの現在の計画や業績見通しなどが含まれております。それら将来の計画や予想数値などは、現在入手可能な情報をもとに、当社が計画・予測したものであります。

実際の業績などは、今後の様々な条件・要素により計画などとは異なる場合があります。この資料はその実現を確約したり、保証するものではありません。

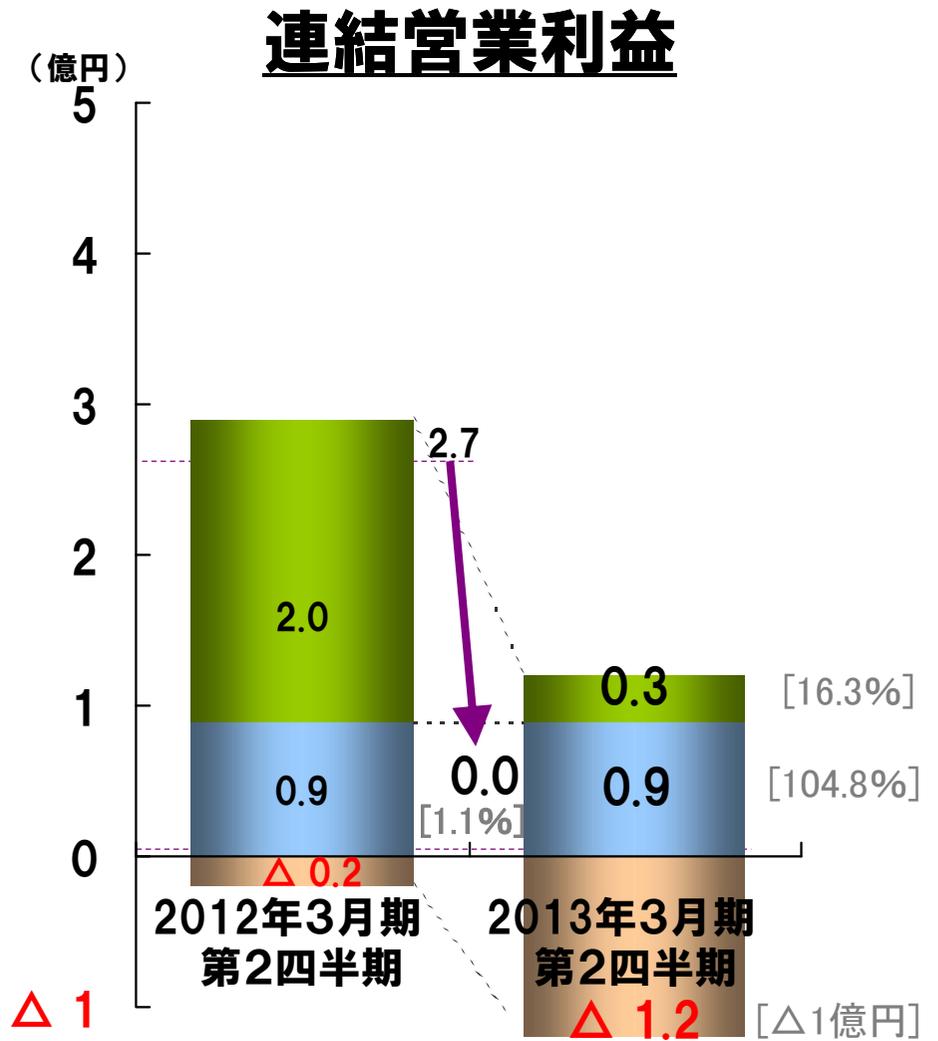
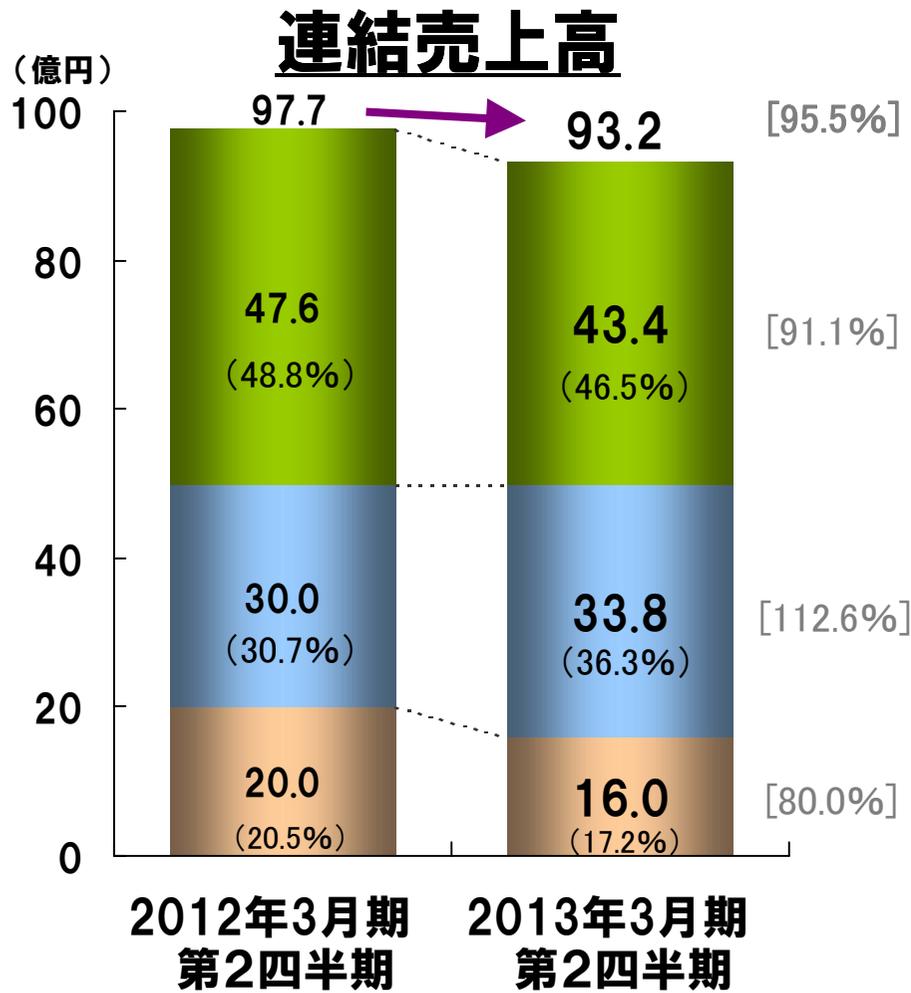
2013年3月期 第2四半期 決算概要

2013年3月期 第2四半期 決算概要

(単位:百万円)

| | 2012年3月期 第2四半期 | 2013年3月期 第2四半期 | 前年 同期比 | 業績予想との比較 | |
|--------|-------------------|-------------------|-----------|----------|-------|
| | | | | 予想値 | 達成率 |
| 売上高 | 9,772 | 9,328 | 95.5% | 10,000 | 93.3% |
| 営業利益 | 270 | 2 | 1.1% | 90 | 3.3% |
| 経常利益 | 367 | 20 | 5.5% | 90 | 22.5% |
| 四半期純利益 | 167 | 19 | 11.4% | 50 | 38.1% |
| 総資産額 | 14,293 | 14,593 | 102.1% | | |
| 純資産 | 7,323 | 7,301 | 99.7% | | |
| EPS(円) | 11.78 | 1.34 | 11.4% | | |
| BPS(円) | 511.49 | 509.91 | 99.7% | | |

セグメント別の損益概況



■ :エンベデッドソリューション事業

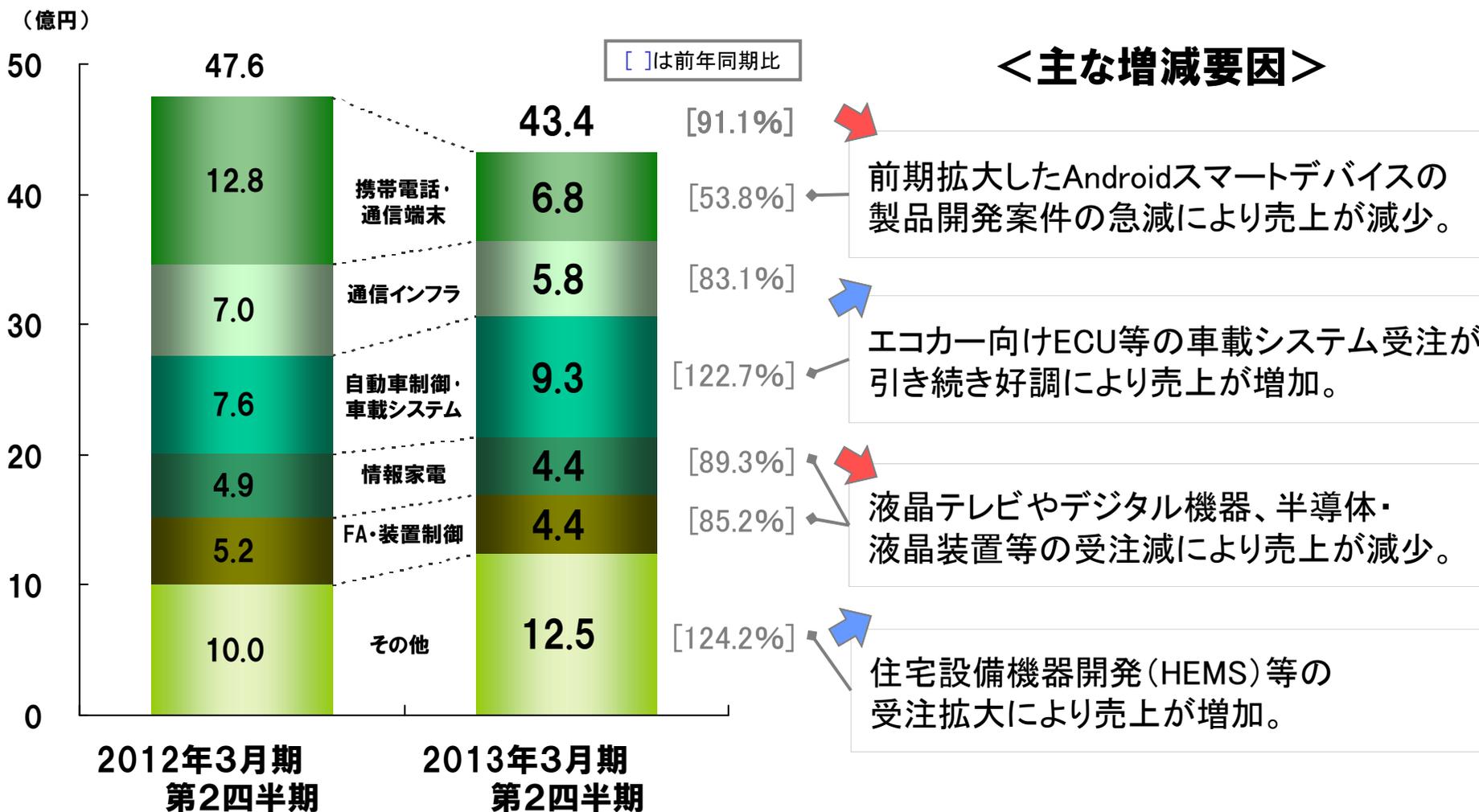
■ :ビジネスソリューション事業

■ :プロダクトソリューション事業

()内は構成比、[]は前年同期比

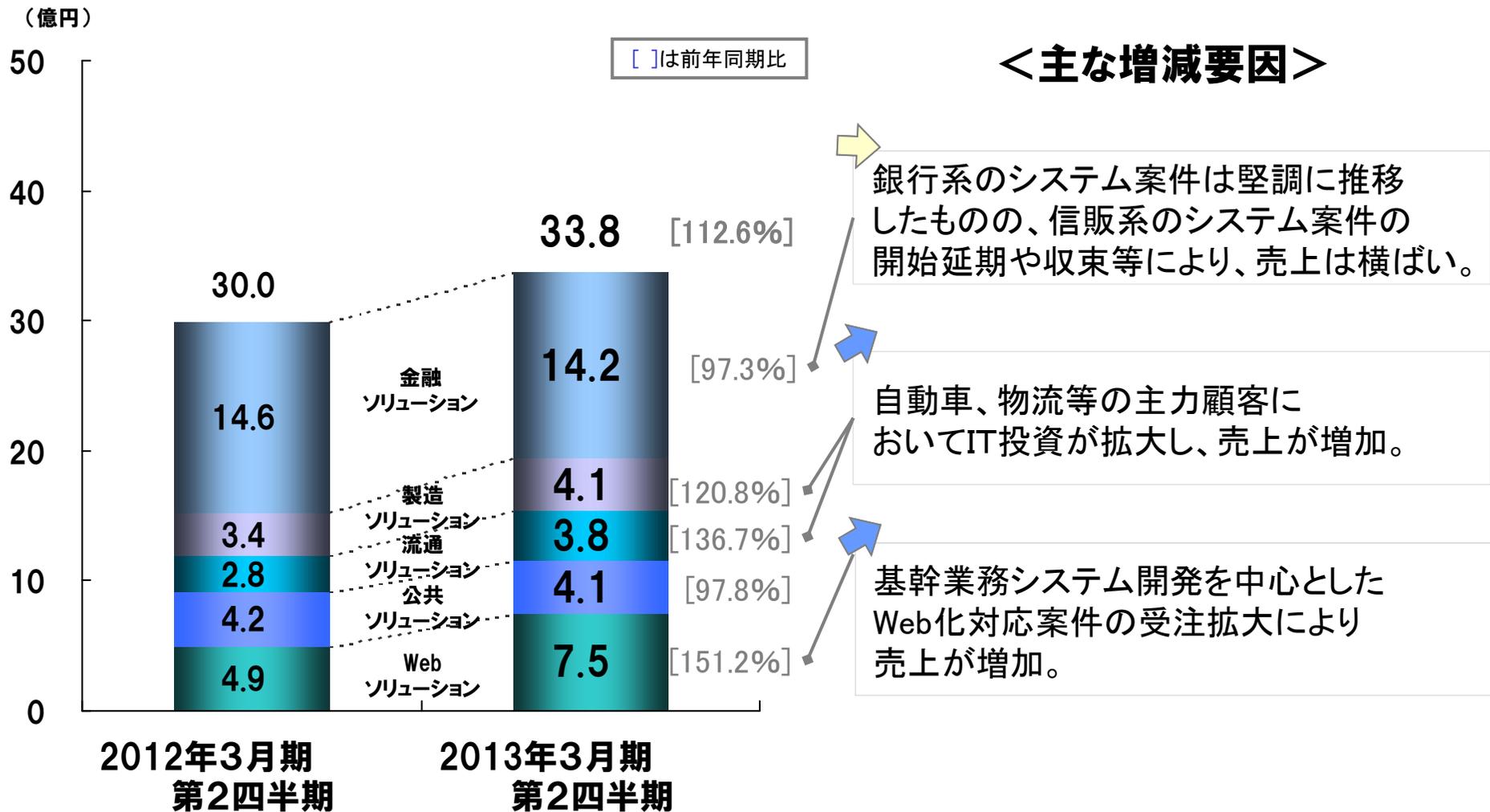
セグメント別の売上高概況(1/3)

エンベデッドソリューション事業



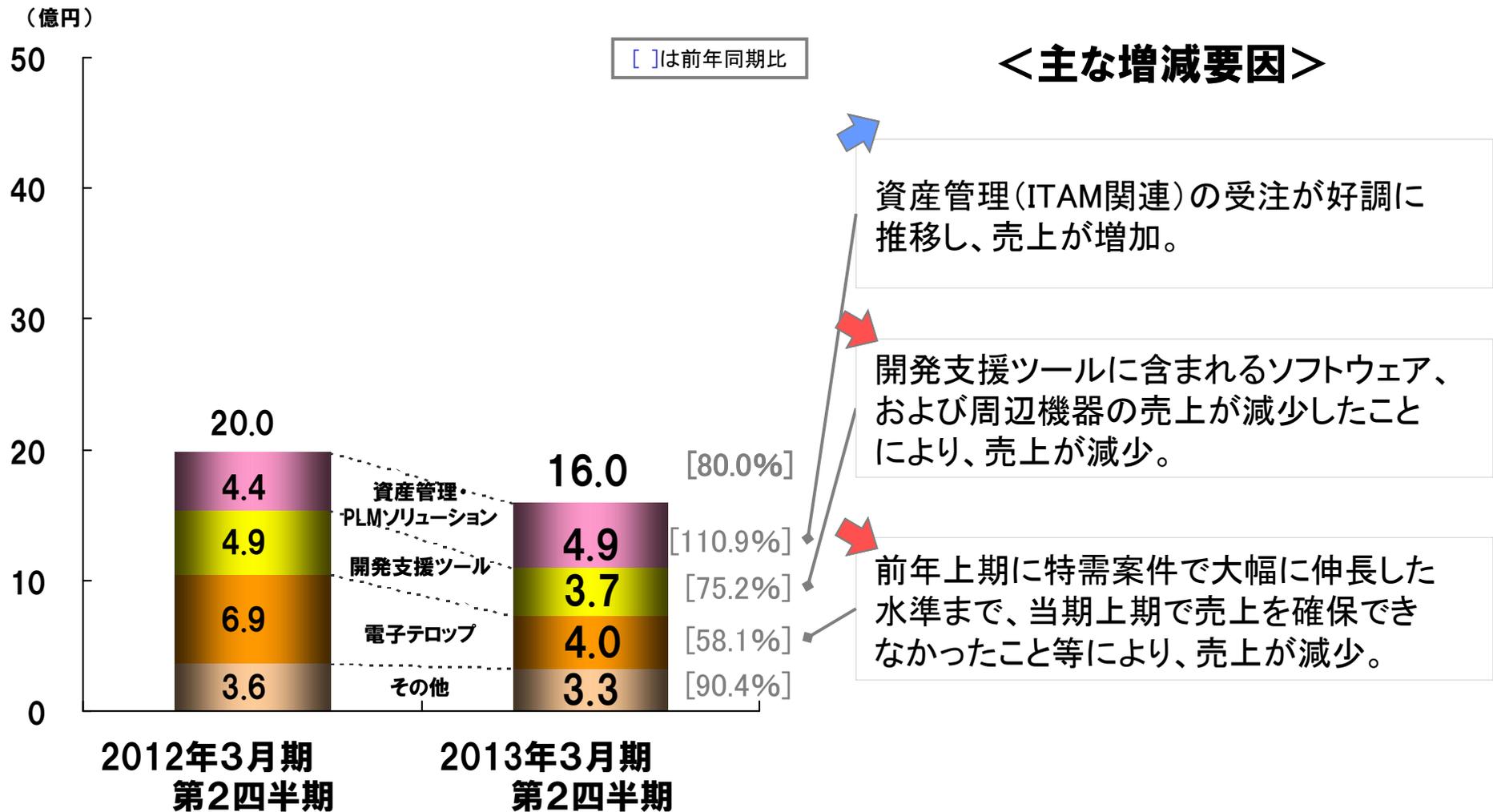
セグメント別の売上高概況(2/3)

ビジネスソリューション事業



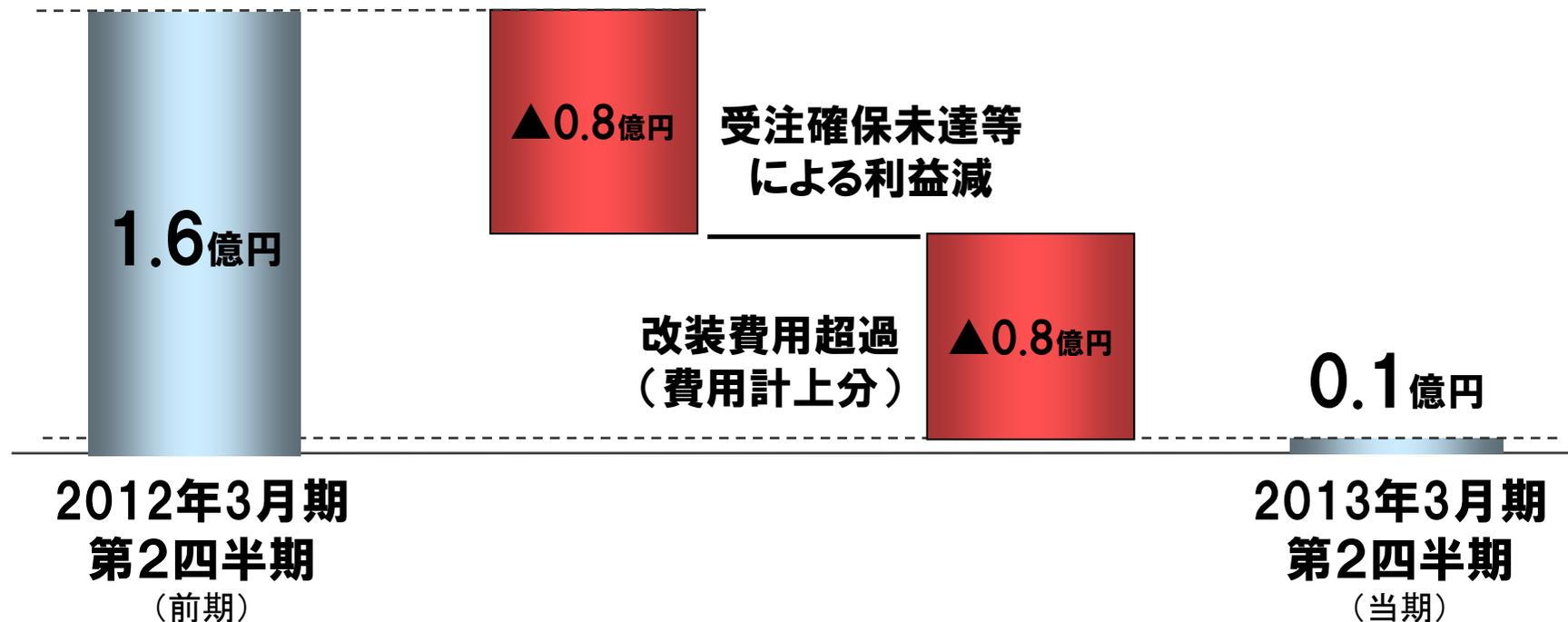
セグメント別の売上高概況(3/3)

プロダクトソリューション事業



四半期純利益の増減要因

計画していた受注量確保が未達であったことに加え、本社ビル等への中核事業拠点集約のための改修費用が嵩んだことで、営業利益、経常利益、四半期純利益が減少



通期見通し 事業計画の進捗状況

当社事業環境の認識

・先行きリスク要因

(欧州債務危機、新興国の経済減速、尖閣諸島問題、政治の機能不全)

・IT投資に影響を及ぼす日本の課題

(少子高齢化、財政問題、デフレ、グローバル化、業種別景況感の変化)

・ICTの急速な発展や、社会・生活スタイルの変化を 背景に、業界を取り巻く環境は急速かつ急激に変化

既存事業

大型案件やリピート案件数の減少、
コスト要求などが依然厳しい反面、
新技術や新たなインフラ要求は高く、
「早く」「安く」「高品質」指向が一層加速

お客様の課題解決を促すソリューション
提案需要は今後も成長基調

有望分野

日本再生戦略3つの分野
(グリーン、ライフ、農林漁業)

M2M(Machine To Machine)
(将来 → ビッグデータを活用した新サービス)
新たな時代のセキュリティ

当期の経営方針

リンケージ戦略

1. グループ業績の回復、拡大
2. ビジネスモデルの転換
3. グローバルを見据えたソリューション、製品開発

オールコア営業戦略

プロセスイノベーション

「体質」「構造」の改革

既存事業：提案力・収益力強化
有望分野：新ソリューション定義
新ビジネス創出

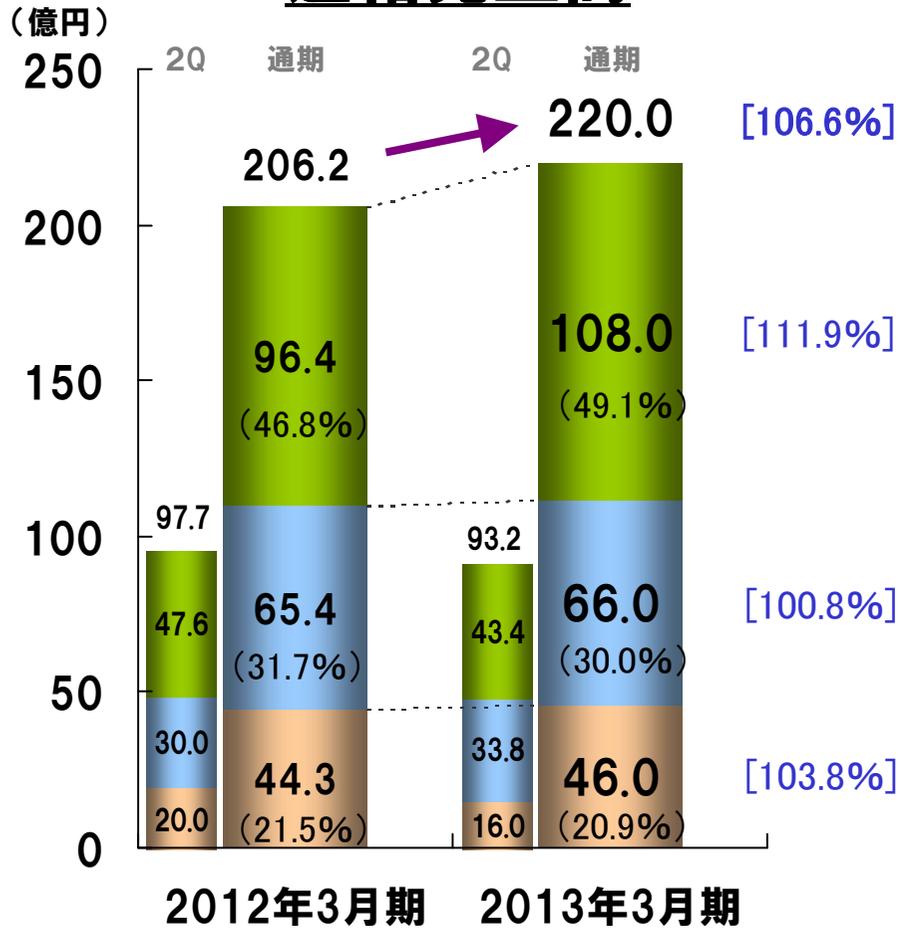
2013年3月期 計画

(単位:百万円)

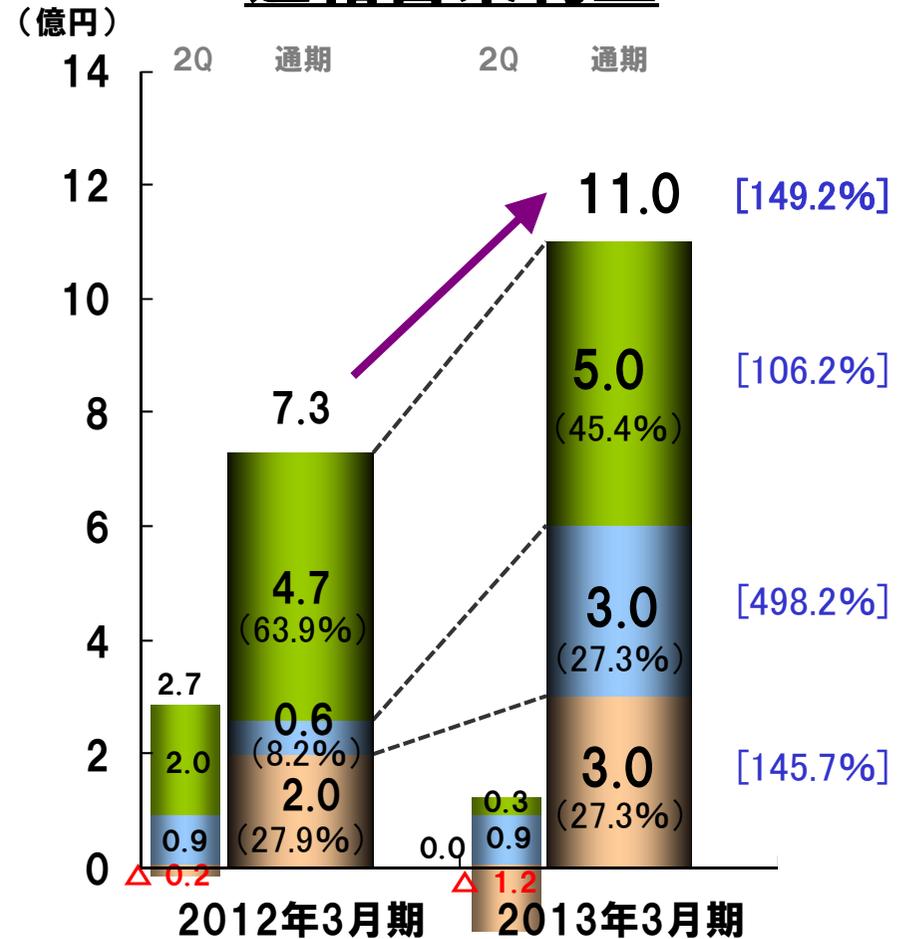
| | 2012年3月期 | | 2013年3月期 | | 前期比 |
|-----------------|----------|--------|---------------|---------------|--------|
| | 実績 | 構成比 | 計画 | 構成比 | |
| 売上高 | 20,629 | 100.0% | 22,000 | 100.0% | 106.6% |
| エンベデッドソリューション事業 | 9,647 | 46.8% | 10,800 | 49.1% | 111.9% |
| ビジネスソリューション事業 | 6,548 | 31.7% | 6,600 | 30.0% | 100.8% |
| プロダクトソリューション事業 | 4,433 | 21.5% | 4,600 | 20.9% | 103.8% |
| 営業利益 | 737 | 100.0% | 1,100 | 100.0% | 149.2% |
| エンベデッドソリューション事業 | 470 | 63.9% | 500 | 45.4% | 106.2% |
| ビジネスソリューション事業 | 60 | 8.2% | 300 | 27.3% | 498.2% |
| プロダクトソリューション事業 | 205 | 27.9% | 300 | 27.3% | 145.7% |
| 経常利益 | 862 | | 1,100 | | 127.5% |
| 当期純利益 | 410 | | 650 | | 158.5% |
| EPS(円) | 28.85 | | 45.74 | | 158.5% |

2013年3月期 計画(セグメント別)

連結売上高



連結営業利益



■ :エンベデッドソリューション事業

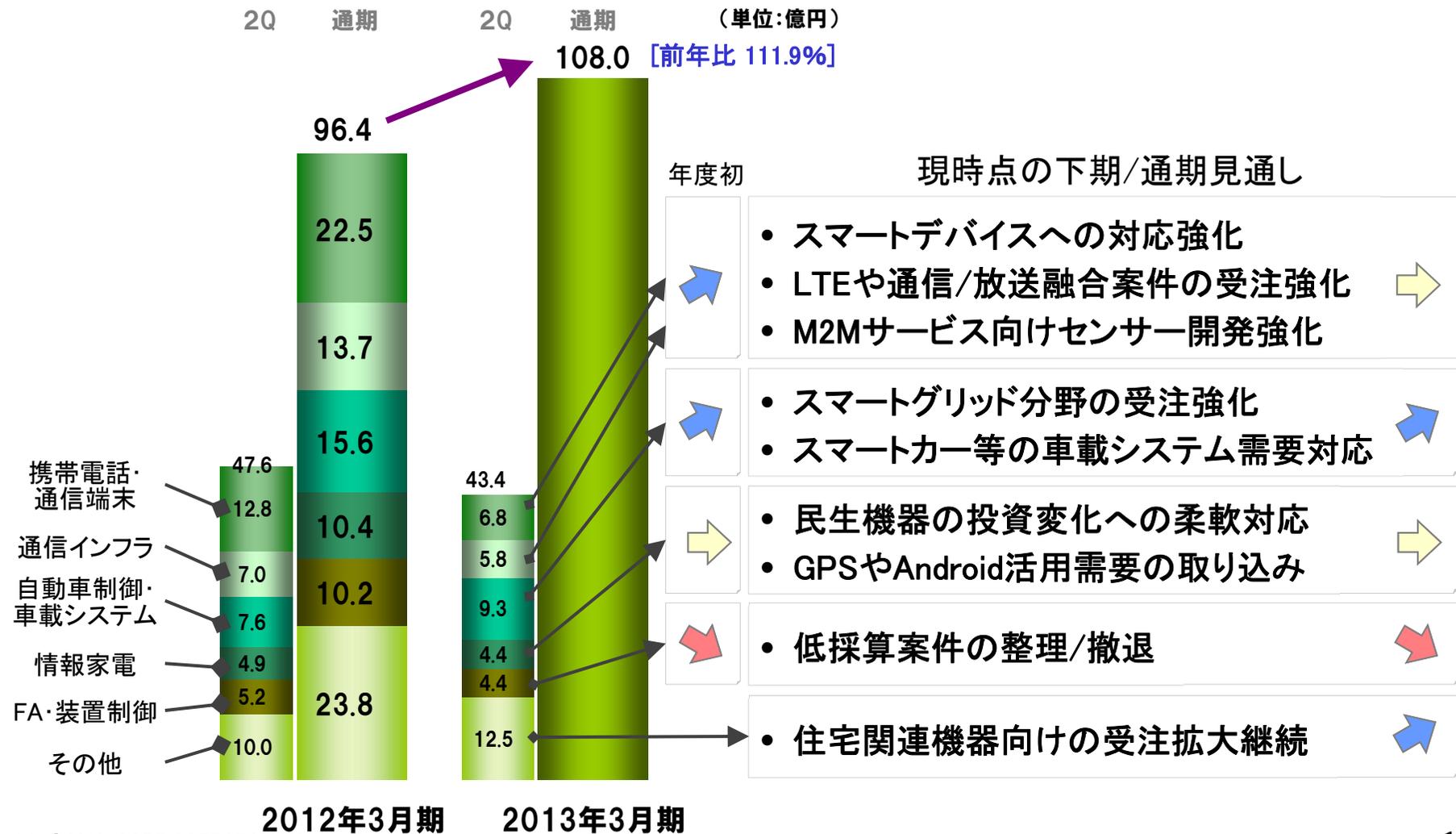
■ :ビジネスソリューション事業

■ :プロダクトソリューション事業

()内は構成比、[]は前年同期比

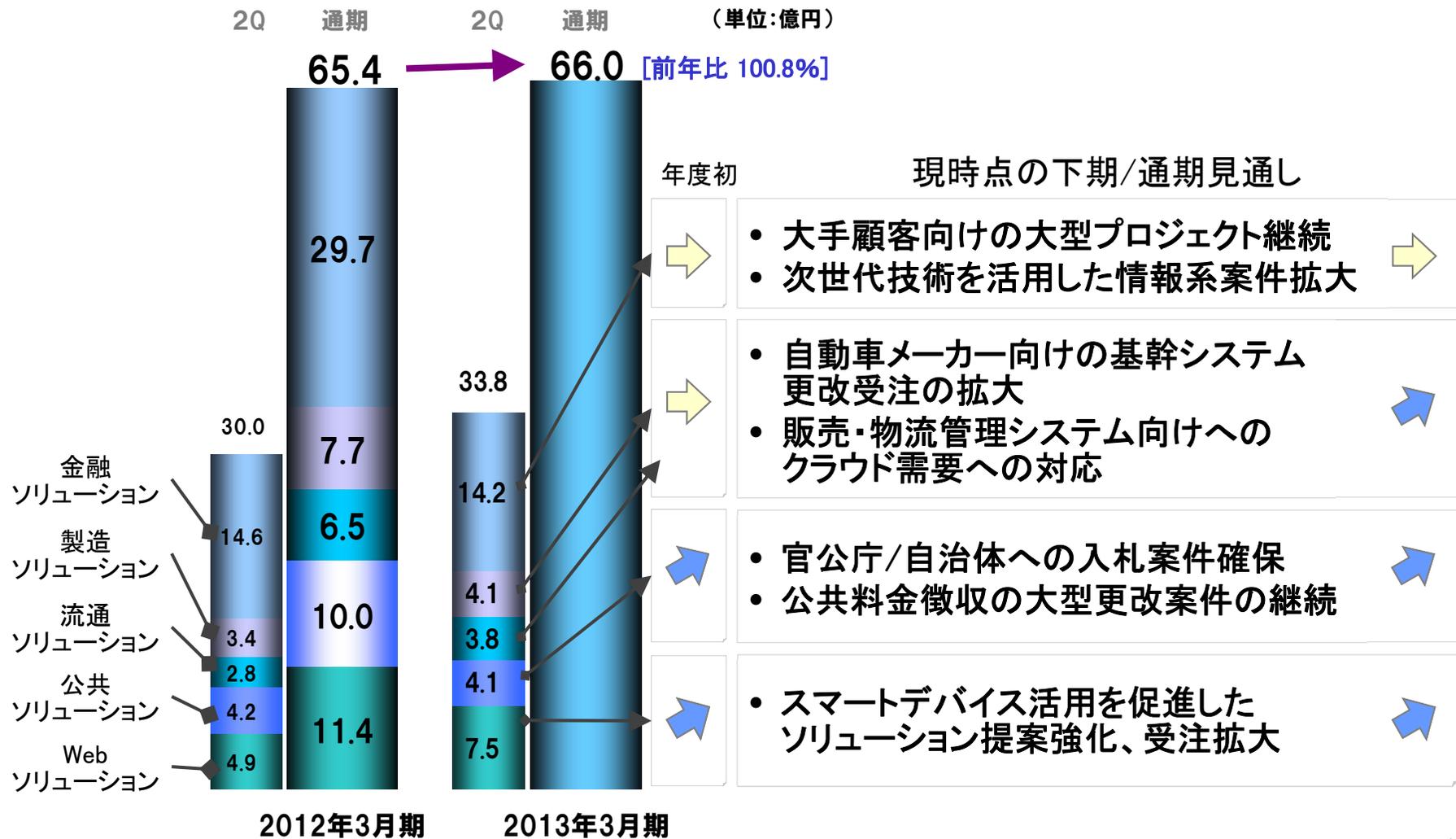
事業セグメント別受注戦略(1/3)

エンベデッドソリューション事業



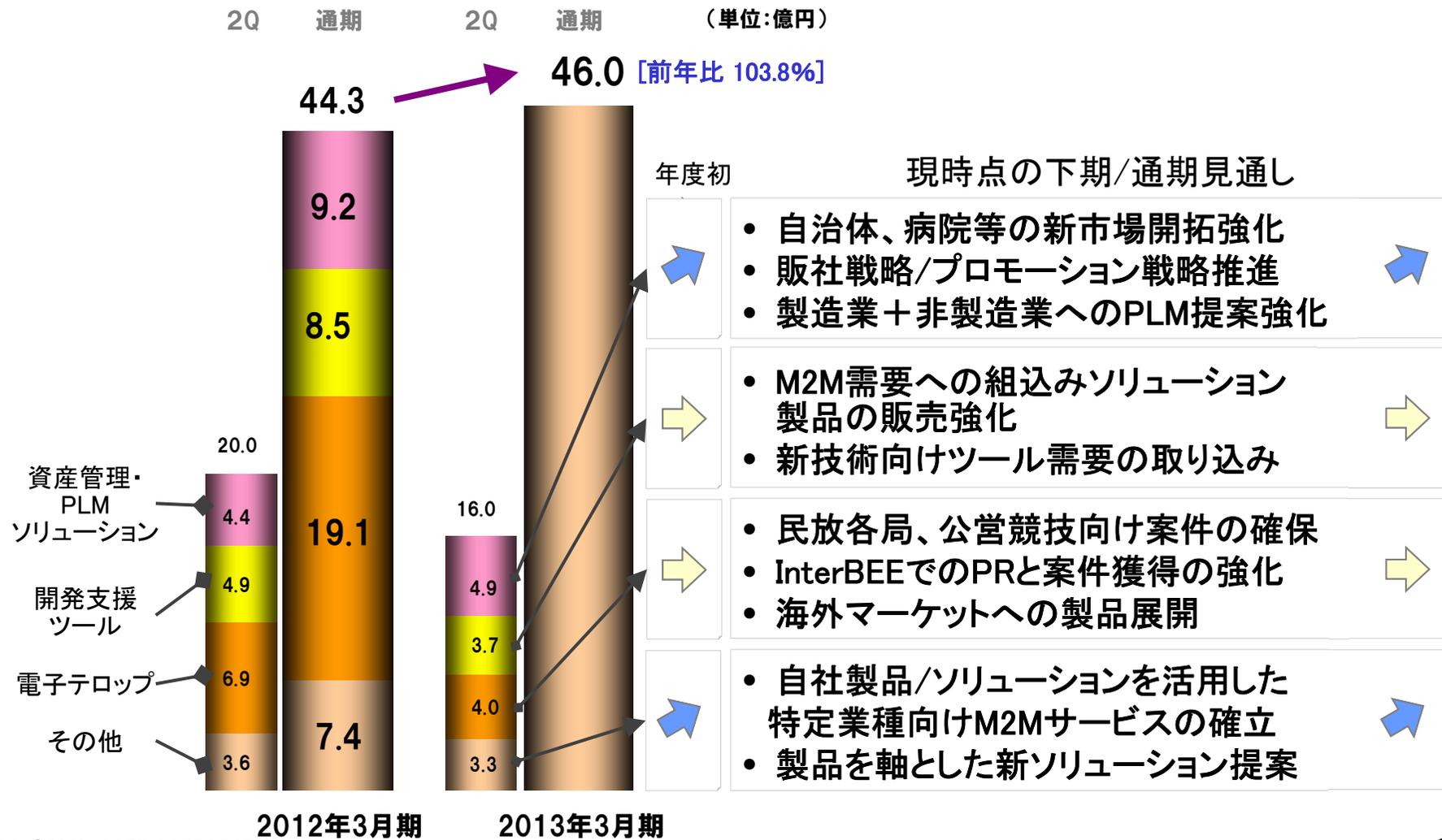
事業セグメント別受注戦略(2/3)

ビジネスソリューション事業



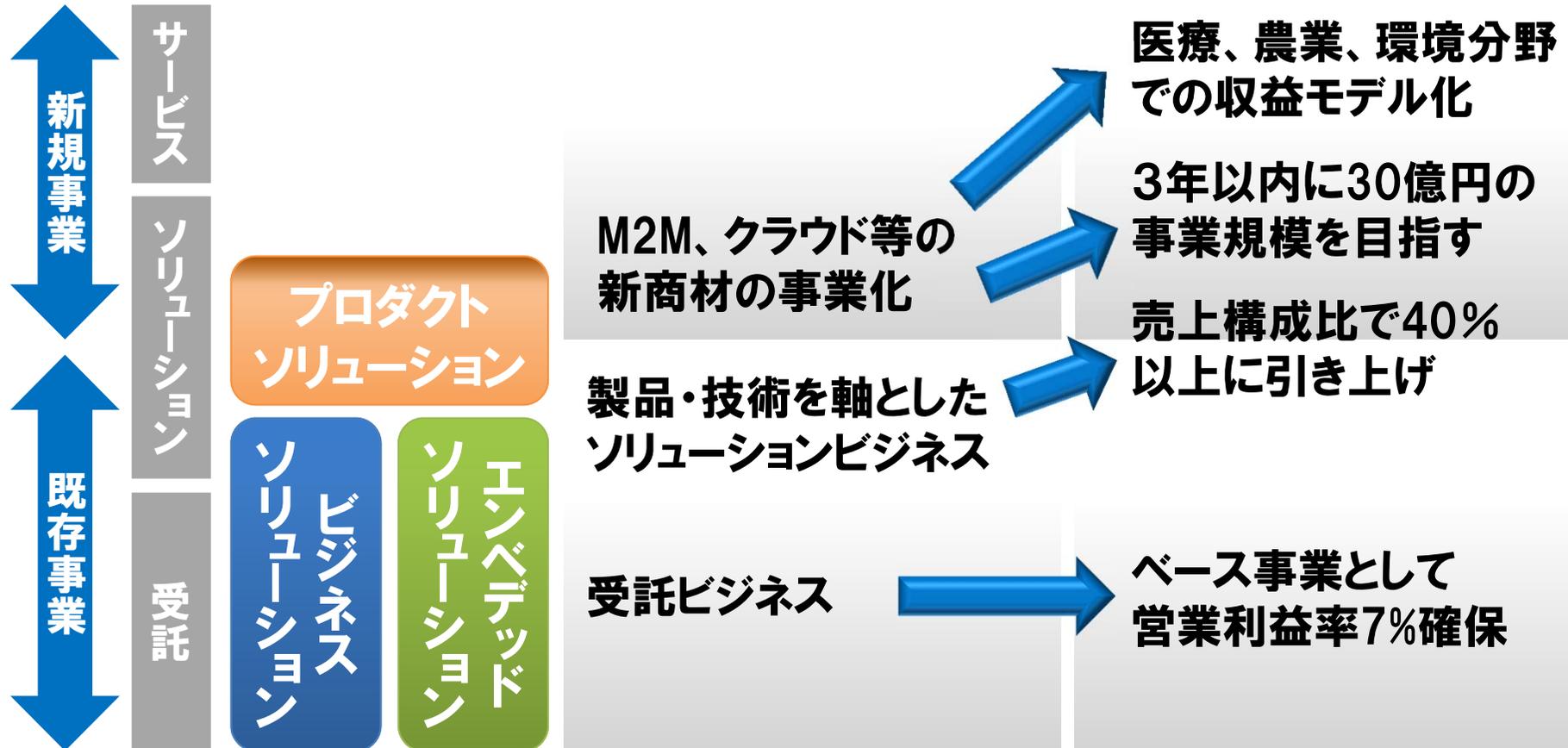
事業セグメント別受注戦略(3/3)

プロダクトソリューション事業



新たなビジネスモデルへの転換イメージ

| | 上期実績 | 下期計画 | 通期見通し |
|------|-----------|-------|-----------|
| 売上高 | 93.2億円 | 127億円 | 220億円 |
| 営業利益 | 0.0億円 | 11億円 | 11億円 |
| | 現状 | | 将来 |



戦略トピックス①

ソリューション営業の強化

強み、特長を活かしたソリューションメニューの充実

- 自治体 : 災害時要援護者支援システム、公設遊具管理システム
- 医療 : Web出退勤管理システム、離床センサーシステム
- 農業・環境 : JGAP対応営農システム、太陽熱HYBRID発電システム

資産管理(ITAM)を軸としたソリューション提案強化

- 官公庁、地方自治体へのソリューション提案強化
- ニーズに応じた品揃えの拡充(豊富な製品機能とオプション+SaaS展開)
- 全国の事業所と販社を組み合わせた営業網構築

ソリューション統括本部の拡充

- 官公庁／自治体営業担当、医療営業担当、M2M事業化担当の設置

戦略トピックス②

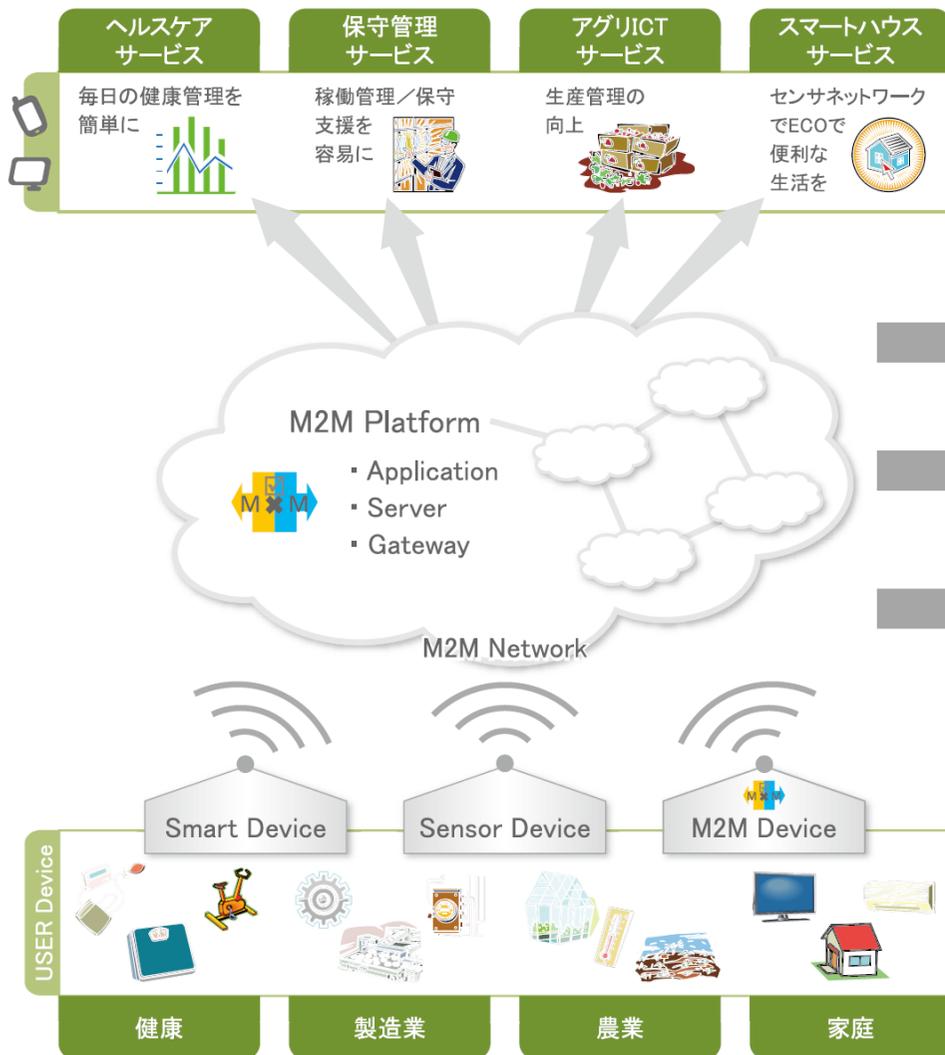
新たな収益モデル開発

| 主な戦略領域 | 収益モデル化への取り組み事例 | 目論見 |
|--|--|--|
| <p>GNSS活用</p> <p>民間利用 社会インフラ 科学技術研究</p> | <p>高精度GPSカメラ、建機、自動車 地震/津波観測、地滑り監視 官公庁、大学等10数団体と連携</p> | <p>早期の市場化 + 中長期需要開発</p> |
| <p>組み込み技術</p> <p>次期カーナビ ネットワークカメラ</p> | <p>MirrorLink(モバイル機器と 車載機器の通信接続規格) ONVIF(標準インターフェース)</p> | <p>強みを活かした ニッチ市場占拠</p> |
| <p>帳票管理</p> <p>プラント管理 官庁等の事務</p> | <p>点検検査ソリューション DDMソリューション</p> | <p>市場ニーズを 先取りした新たな ソリューション展開</p> |

戦略トピックス③

M2Mを軸とした新ビジネス

当社のM2Mソリューション&サービス



サービスモデル

ヘルスケア、農業、HEMS

『新データセンター』

2013年秋 竣工予定

『ReviveTally®』

M2Mプラットフォーム

『(株)コアファーム』設立

IT利活用で第6次産業促進

『ASURAシリーズ』

センサデバイス

『「みちびき」対応
衛星受信装置』
高精度GPSソリューション

トータルなM2M
ソリューション&
サービスを出展し
受注獲得へ



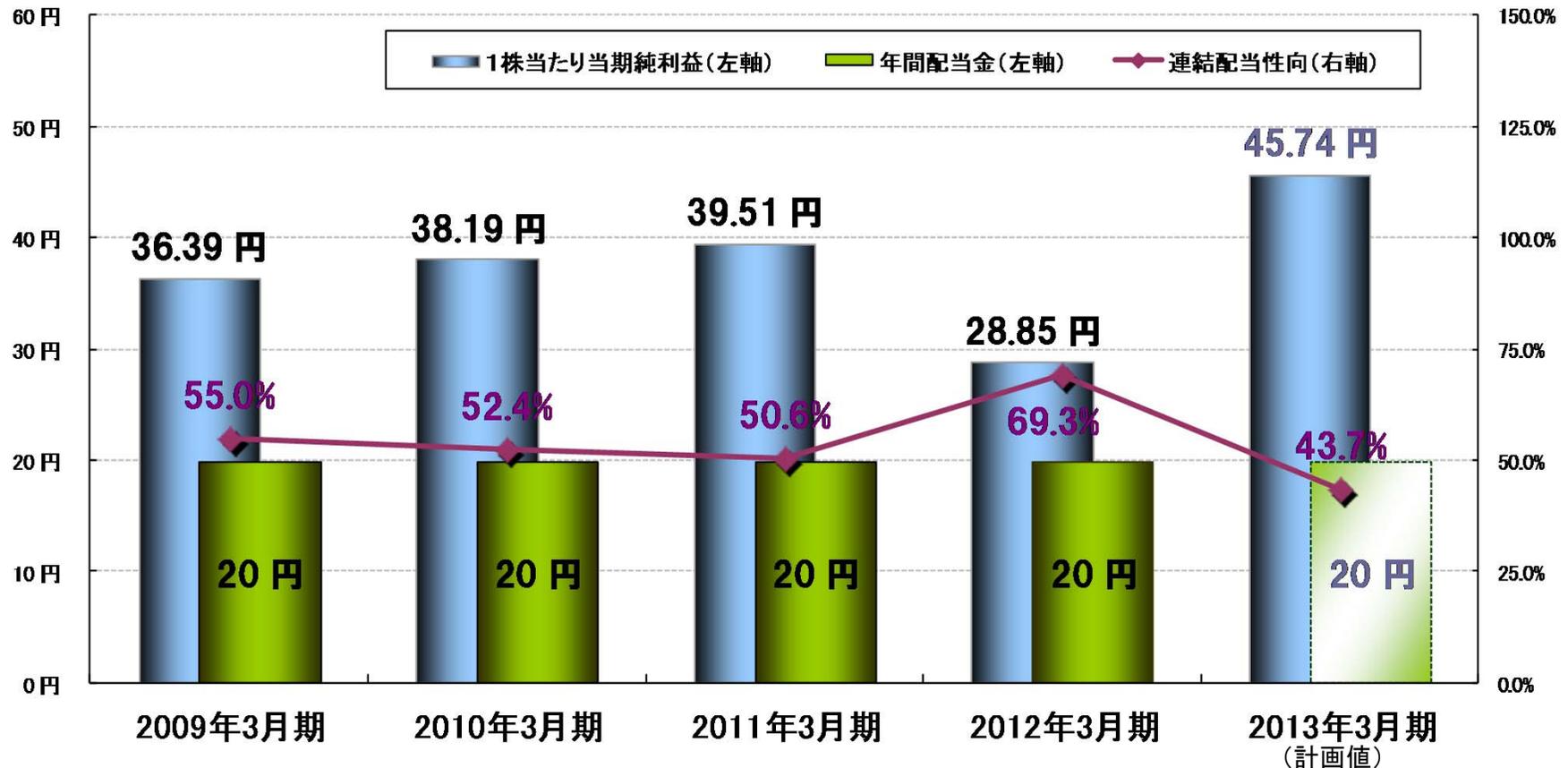
Embedded
Technology 2012

会期: 2012.11.14 (水) / 15 (木) / 16 (金)
会場: パシフィコ横浜

配当政策

株主還元、将来投資、内部留保に配分

連結配当性向は30%以上（当期は計画どおり年間20円）



ご静聴ありがとうございました。

お問い合わせ 社長室 室長 真下 研一 (mashimo@core.co.jp)
経営管理・IR担当 金城 広 (kanegon@core.co.jp)

〒154-8552 東京都世田谷区三軒茶屋1-22-3 コアビル
TEL. 03-3795-5111 FAX .03-3795-5102



私たちコアグループは、大切な地球環境を守っていくため、社員1人ひとりの意識向上や取り組み姿勢を「e-Core」マークに込め、様々な活動を行っております。