



変わる、変える

「ものづくり」から
「ことづくり」へ。

2022年 3 月期 第 3 四半期 決算補足説明資料

株式会社コア
2022年 1 月28日





決算概要

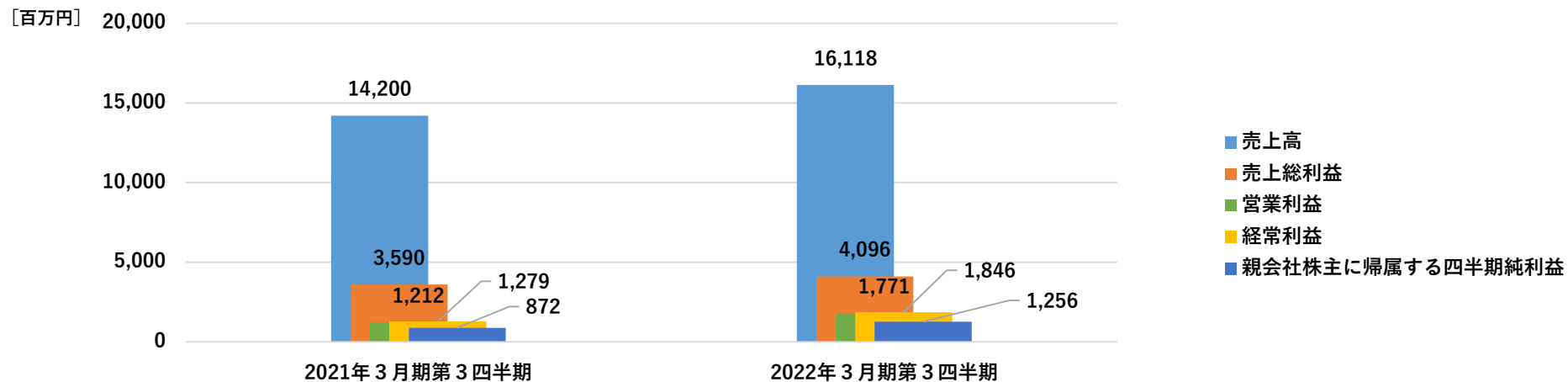
決算概要

第1四半期連結会計期間より「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）等を適用しております。そのため、従来検収後に一括計上していた案件を、プロジェクトの進捗度に応じた売上高および利益により計上しております。当該基準による影響等は9頁をご覧ください。

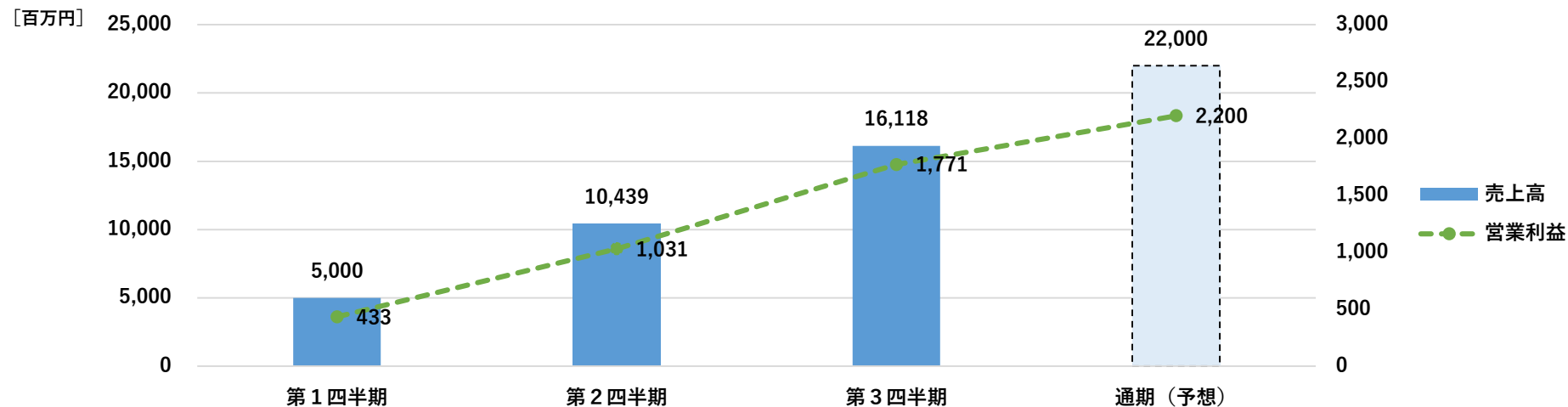
科 目	2021年3月期 第3四半期		2022年3月期 第3四半期	
	金額	前年比	金額	前年比
売上高	14,200 百万円	98.2%	16,118 百万円	113.5%
売上総利益	3,590 百万円	100.6%	4,096 百万円	114.1%
営業利益	1,212 百万円	110.0%	1,771 百万円	146.1%
経常利益	1,279 百万円	111.3%	1,846 百万円	144.3%
親会社株主に帰属する四半期純利益	872 百万円	115.8%	1,256 百万円	144.0%

決算概要

前年同四半期比



2022年 3 月期の連結業績予想



決算の増減要因

売上高

前年比**113.5%**

+	要因	SO	コアビジネス	成長エンジンとしてのコアビジネスがソリューションビジネスを牽引
+	要因	SO	コアビジネス	公共分野でのデータ利活用ソリューションが好調
+	要因	SO	コアビジネス	エネルギー分野での電力市場向けソリューションが伸長
+	要因	SI	ビジネス系	物流分野でのインターネット関連開発が堅調
+	要因	SI	ビジネス系	生命保険、クレジット等の金融分野でのシステム開発が堅調
+	要因	SI	エンベデッド系	半導体関連装置に関連した開発業務が堅調
+	要因	SI	エンベデッド系	運輸、通信等の社会インフラ関連でのシステム開発が堅調
-	要因	SO	コアビジネス	メディアは前年の大型案件の代替確保に至らず弱い動き
-	要因	SI	エンベデッド系	SIビジネスでの車載、情報家電といったエンベデッド系事業の縮小

営業利益

前年比**146.1%**

+	要因	SO	SIビジネスからソリューションビジネスへの転換により利益拡大
+	要因	SI	リソースの選択と集中による生産性向上に伴い全体的に利益率が改善

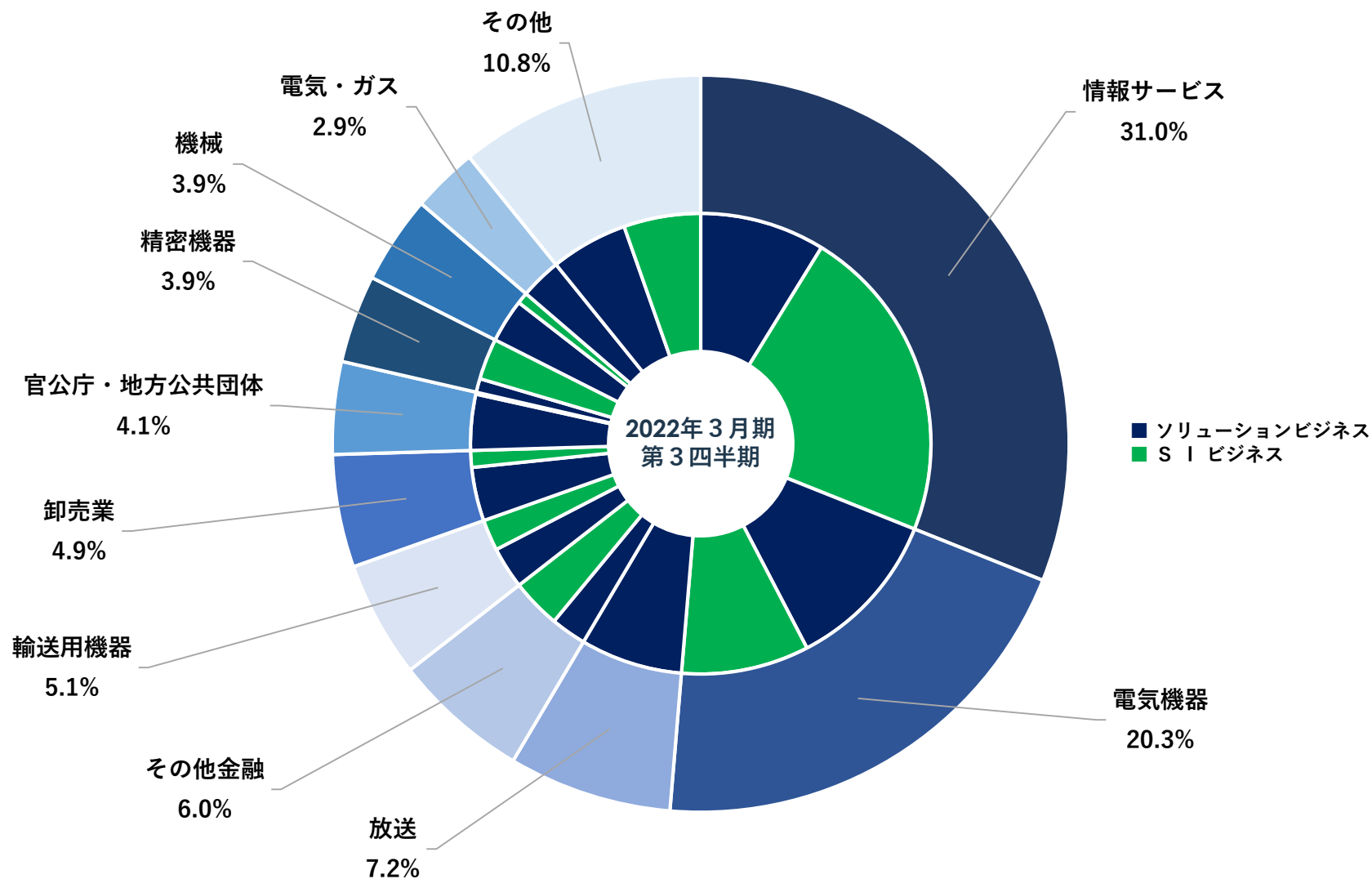
事業区分別の業績

			2021年 3 月期 第 3 四半期		2022年 3 月期 第 3 四半期	
			売上高	売上総利益	売上高	売上総利益
ソリューションビジネス	コアビジネス	メディア	1,388 百万円	361 百万円	1,310 百万円	266 百万円
		公共	348 百万円	137 百万円	747 百万円	300 百万円
		医療	238 百万円	30 百万円	379 百万円	26 百万円
		GNSS	79 百万円	38 百万円	201 百万円	75 百万円
		IoT (AI)	572 百万円	160 百万円	724 百万円	174 百万円
		エネルギー	522 百万円	195 百万円	827 百万円	268 百万円
		D Xインサイト	80 百万円	17 百万円	136 百万円	30 百万円
	提案型 S I		3,367 百万円	1,057 百万円	4,225 百万円	1,338 百万円
ビジネス	エンベデッド系		3,736 百万円	822 百万円	3,500 百万円	826 百万円
	ビジネス系		3,716 百万円	721 百万円	3,933 百万円	711 百万円

連結貸借対照表

	2021年 3 月期 期末			2022年 3 月期 第 3 四半期		
	金額		前期比	金額		前期比
流動資産	10,103	百万円	103.8%	11,473	百万円	113.6%
固定資産	8,329	百万円	97.8%	8,234	百万円	98.8%
資産合計	18,433	百万円	101.0%	19,708	百万円	106.9%
流動負債	5,491	百万円	95.9%	5,608	百万円	102.1%
固定負債	622	百万円	45.7%	831	百万円	133.5%
負債合計	6,114	百万円	86.3%	6,440	百万円	105.3%
純資産	12,318	百万円	110.4%	13,268	百万円	107.7%
負債・純資産合計	18,433	百万円	101.0%	19,708	百万円	106.9%

売上高の業種別割合



「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）

本基準では「収益は履行義務を充足した時に認識すること」と定義されており、本基準の適用に伴い、請負契約・準委任契約は原則すべて「原価比例法」により売上を計上することとなりました。

「原価比例法」は、契約に基づく開発作業を進めていくにつれ顧客に対する履行義務が充足されていくとの考えに基づき、一定の基準（受注額の確定、原価総額の確定、進捗状況の把握）を満たしたものについて、成果の確実性が認められることを前提に、見込総原価に対する発生原価の比率（進捗率）に相当する売上を計上する方式となります。

当社グループが手掛けるソフトウェア開発等の受託業務は請負契約・準委任契約が大部分を占めており、従来検収後に一括計上していた案件を、プロジェクトの進捗度に応じた売上高および利益で計上するため、本基準の適用による影響が大きくなっています。

そのため、当第3四半期連結累計期間では売上高で752百万円、売上総利益、営業利益、経常利益はそれぞれ265百万円の増加となりました。

当該影響を考慮した場合の当第3四半期決算概算数値は下表の通りとなります。

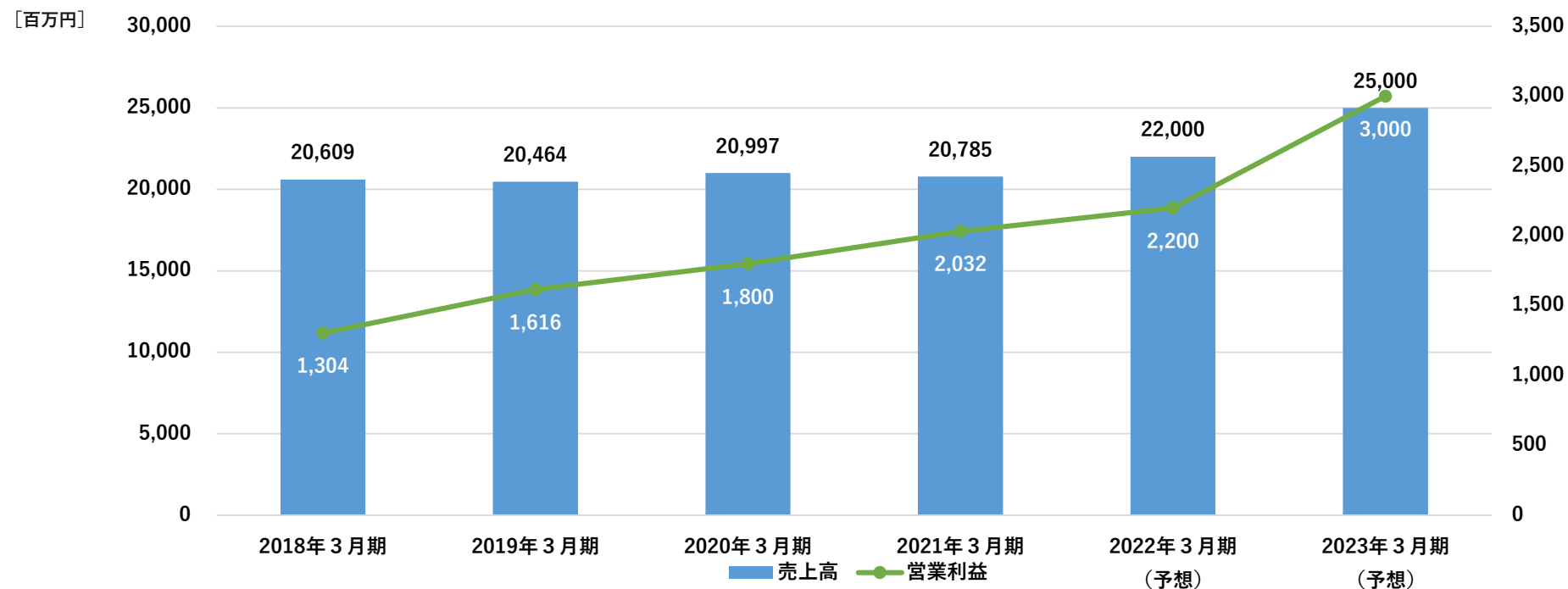
科 目	2021年3月期 第3四半期		2022年3月期 第3四半期	
	金額		金額	影響額
売 上 高	14,200	百万円	16,118 百万円	(752 百万円)
売 上 総 利 益	3,590	百万円	4,096 百万円	(265 百万円)
営 業 利 益	1,212	百万円	1,771 百万円	(265 百万円)
経 常 利 益	1,279	百万円	1,846 百万円	(265 百万円)

経営指標の推移

前計画からの経営指標推移

[百万円]

	2018年 3 月期	2019年 3 月期	2020年 3 月期	2021年 3 月期	2022年 3 月期 (予想)	2023年 3 月期 (予想)
売 上 高	20,609	20,464	20,997	20,785	22,000	25,000
営 業 利 益	1,304	1,616	1,800	2,032	2,200	3,000
営 業 利 益 率	6.3%	7.9%	8.6%	9.8%	10.0%	12.0%





とりくみ状況のご報告

中期経営計画

第13次コアグループ中期経営計画（2021年3月期－2023年3月期）

2023年5月のコアグループ結成50周年へ向けての3ヶ年

新たな価値へ ソリューションメーカー2.0

自社の特長を強みに

－ 顧客課題を解決する好循環プロセスの実現 －

- ソリューションメーカー 1.0： コアグループの特長を最大限生かしたコアビジネスを定義し、ソリューションビジネスに舵を切ること
- ソリューションメーカー 2.0： 顧客課題を解決する**好循環プロセスを実現する2ndステージ**
コアビジネスの**スケールアップ**（売上成長率120%）を図り、
5分野から7分野へ**スケールアウト**し、
マーケットインにより各々の製品競争力を高める

基本戦略

① ビジネスモデルの転換

S I ビジネスからソリューションビジネスへビジネスモデルの更なる転換

② 成長分野の定義・成長エンジンの加速

ソリューションビジネス（コアビジネス）： スケールメリットを活かした横ぐし展開で、全国に同じサービスを提供
S I ビジネス： 各拠点の業容、地域性を活かし戦略を深掘り

③ 事業基盤の強化

横ぐしと深掘りの戦略を前進させる現場力の強い事業基盤に強化

基本戦略 ①ビジネスモデルの転換

ビジネスモデルの転換

- **ビジネスモデルの転換：**
S I ビジネスからソリューションビジネスへビジネスモデルの更なる転換が加速。
現状はS O：S I = 52：48。将来に向けて60：40を目指す。
- **社内DX：**
社内に蓄積されたデータを利活用するため、社内DX促進の検討をスタート。
- **ESG/サステナビリティ：**
ESGやSDGsに対する社会的要請・関心の高まりを受け、経営戦略・経営計画等にそれらの方針を含めるためのタスクフォースを新設。

基本戦略 ② 成長分野の定義・成長エンジンの加速 (1/5)

成長分野の定義 ・ 成長エンジンの加速

成長エンジンとして掲げる7つのコアビジネスに注力しています。

ソリューションビジネス (SO) コアビジネス

幅広い分野に対応するユニークな製品群で
お客様の抱える課題を解決し、全国で均一なサービスをご提供。

戦 略 横ぐしの戦略

シェアNo.1を目指すマーケットを定義し、全国共通で推進できる事業を事業オーナーシップの下、横ぐしで展開・発展させていく。

メディア

公共

医療

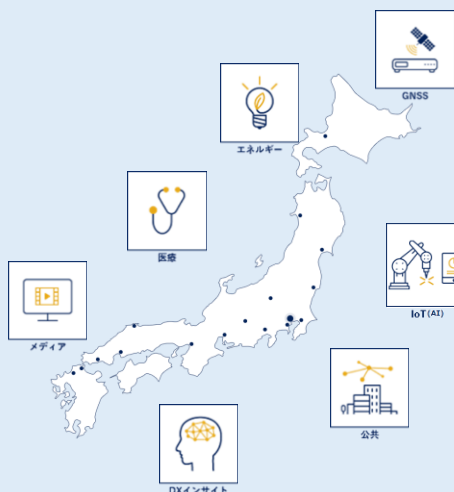
GNSS

IoT (AI)

エネルギー

DX
インサイト

成長エンジン



S I ビジネス (S I)

お客様の業務を分析し、RFP（提案依頼書）に
応じた企画から運用までの一貫サービス

戦 略 深掘りの戦略

得意分野に対し、各カンパニー/各社が業容や強み・
地域性を活かし、取り組む領域と戦略を定義し深掘り
を進めていく。

- 知識、技術を提供するビジネスであり、
基盤事業。
- 顧客の課題を知り、解決のための知識、
技術を得て、業務ノウハウとして蓄積する。

車載

データ
テクノロジー

金融

社会基盤

農業

クラウド

基盤事業

基本戦略 ② 成長分野の定義・成長エンジンの加速 (2 / 5)

[百万円]



メディア

	2021年3月期 第3四半期	2022年3月期 第3四半期	前年比
売上高	1388.2	1310.0	94.4%
売上総利益	361.6	266.7	73.8%

評価/課題

- 新型コロナウイルスの影響により制限されていた営業活動に再開の兆しが出始めたが、上半期のリカバリーを含めた売上改善には至らず前年比を下回る結果となった。
- 半導体不足が深刻化し、部材調達の長期化と高価格化などによる外部環境の悪化を受け、実績数値が低迷。ハードウェアに依存しないクラウドやWebを活用した新たなソリューション確立が課題。

対策/方針

- 新規顧客獲得施策として、テレビの災害情報とWebサイトをデータ共有連携する防災減災情報ソリューションを検討中。
- 言葉から連想される感情を絵文字のように文字（フォント）に表現させる描画技術について特許を取得。多様化する文字表現を新規市場へ展開することに注力。将来の布石へ。
- 機材等の販売終了、保守・サポート切れのタイミングに合わせた新規顧客の獲得と市場占有率向上を目指し、営業活動を強化。

[百万円]



公共

	2021年3月期 第3四半期	2022年3月期 第3四半期	前年比
売上高	348.1	747.5	214.7%
売上総利益	137.1	300.7	219.2%

評価/課題

- 「Polisys ※」を基盤とした公共向けソリューションの受注は引き続き好調。既存の顧客を含め取引実績14件を獲得し、28都道府県に実績を展開。
- 既存案件で培った技術とノウハウを活用した新規ソリューションを促進。全国での展開を図る

※ Polisys : 企業内のデータの整理・集約を実現し、集約したデータを利活用するデータプラットフォーム。

対策/方針

- 新たな情報活用・分析ソリューションとして地図AIやRPAなどを中心に営業活動を推進し、来期以降の布石に。
- 加速化する国・自治体のDX施策への対応と、将来の案件獲得のためのノウハウの蓄積と実績作りを推進。
- Polisysを政府の打ち出すデジタル・ガバメント実行計画の共通プラットフォームとして提案。

基本戦略 ② 成長分野の定義・成長エンジンの加速 (3 / 5)

[百万円]



医療

	2021年3月期 第3四半期	2022年3月期 第3四半期	前年比
売上高	238.1	379.7	159.5%
売上総利益	30.0	26.8	89.5%

評価/課題

- 新型コロナウイルスの影響に伴う活動制限は引き続き存在するものの、オンラインでのデモなどの工夫により営業活動は徐々に活発化。受注残の積み上げに貢献。
- 介護業務ソフト販売との営業スキームと、補助金を活用した販売戦略が功を奏し、高齢者薬剤管理システム「楽くすり※」の販売実績が上向きに。
- 顧客満足度向上へ向けた、医療・介護業務を経験した人材の確保・育成が課題。

※ 楽くすり：高齢者の薬剤チェック機能を搭載した、薬剤管理のクラウドサービスのこと。

対策/方針

- 電子カルテソリューション「i-MEDIC」の製品優位性である“介護と医療の統合”を重視した営業戦略に継続して注力。
- 販社戦略、補助金を活用した販売戦略は引き続き継続。
- 競合製品利用ユーザーの乗り換えを視野に、将来を見据えた機能強化を推進。
- 業務経験者を継続して業務に就かせることや、医療・介護業務に知見を持った人材の採用・育成と全国拠点への配置を強化。

[百万円]



GNSS

	2021年3月期 第3四半期	2022年3月期 第3四半期	前年比
売上高	79.8	201.4	252.4%
売上総利益	38.3	75.1	196.1%

評価/課題

- Cohac[∞]ソリューション（「みちびき※」対応受信機）、ドローンソリューション、位置管理ソリューションの3つを軸にした営業活動を加速したことで、ソリューション事業販売が伸長。
- 高精度測位市場は活性化の流れにあり、引き合いは堅調。
- 受信機の低価格化およびそれに伴う引き合い拡大を受けて、事業拡大に向けたアプリケーションの洗練化が課題。

※ みちびき：みちびき（準天頂衛星システム）とは、準天頂軌道の衛星が主体となって構成されている日本の衛星測位システムのこと。

対策/方針

- 準天頂衛星「みちびき」初号機後継機打ち上げをきっかけとして、これまで培ってきたGNSS先端受信機開発技術によって差別化されたソリューションを強化。
- グローバル規模で展開するセプテントリオ社（ベルギー）との連携により、受信機の提供にとどまらないGNSSソリューションを展開。
- みちびき市場における需要の高まりを受け、ドローンソリューションと位置管理ソリューションを組み合わせた適用業務の実用化を推進中。

基本戦略 ② 成長分野の定義・成長エンジンの加速 (4 / 5)

		[百万円]		
IoT (AI)		2021年3月期 第3四半期	2022年3月期 第3四半期	前年比
	売上高	572.8	724.7	126.5%
	売上総利益	160.9	174.3	108.3%
評価/課題	- 予防保全等のソリューション提案は引き続き大きく伸長。IoT (AI) 分野の底上げに貢献。 「Cagou ※」IT点呼支援ソリューションは、製造業界に絞った営業施策により引き合いが増加。さらなる差別化による競争力強化が課題。			
	※ Cagou : 「におい」の変化を見える化して、予兆保全などに活用する当社ソリューション。			
対策/方針	「Cagou」IT点呼支援ソリューションは、実績をベースに顧客ニーズに沿った機能強化を図る。 - におい活用ソリューション ※ は選択と集中を行い、業種やユースケースを重要視した機能強化を実施。優先業種を選択し、顧客メリットが強い利用シーンでの営業を展開。 - 販路拡大に主眼を置いた営業戦略のもと、メディアやWebinarなどを積極的に活用。			
	※におい活用ソリューション：環境の「におい」（空気質）の変化を検知し、設備等の予兆保全を支援するソリューション。			

		[百万円]		
エネルギー		2021年3月期 第3四半期	2022年3月期 第3四半期	前年比
	売上高	522.2	827.3	158.4%
	売上総利益	195.3	268.6	137.5%
評価/課題	- 電力市場向けセキュリティ、中央給電システムの支援系ソリューションは、引き続き堅調に推移。 - 電力市場向けコアビジネスの全国展開を模索/活動中。			
対策/方針	- 電力市場のほか、石油／ガス／脱炭素をキーワードとする新たな市場へ、他のコアビジネスと連携したソリューションを展開。 - 拠点分散型のメリットを活用し、ソリューションパッケージを構築して全国展開を促進。			

基本戦略 ② 成長分野の定義・成長エンジンの加速 (5 / 5)

[百万円]



DXインサイト

	2021年3月期 第3四半期	2022年3月期 第3四半期	前年比
売上高	80.9	136.6	168.9%
売上総利益	17.1	30.2	176.1%

評価/課題

- ・ 秋の展示会で「RPA導入支援パッケージ」を発表。「RPA適合性診断サービス」とともに営業活動を展開中。
- ・ 画像認識AI技術を用いた「ATM見守りソリューション」を展示会等で発信し、金融業界を中心にアプローチを開始。
- ・ 画像認識AIソリューションのビジネスモデルの構築と営業戦略。
- ・ 利益率向上に向けたソリューションのスケールアップは継続して検討。

対策/方針

- ・ 業務知見やノウハウを活用し、金融業界等の重要業務におけるRPA適用を継続して推進。
- ・ 「ATM見守りソリューション」は引き続き金融業界をターゲットにソリューション展開を推進。
- ・ 展示会やウェビナー等を通じて更なるニーズの深掘りを実施。蓄積したノウハウをサービス展開へつなげる活動を。
- ・ 他のコアビジネスとの連携、医療分野やコアグループのデータセンターを活用したクラウドサービス化の検討を引き続き実施。

基本戦略 ③事業基盤の強化

事業基盤の強化

- **DX人材の育成：**
将来のDX人材を見据えた中核人材の定義とそれに伴う教育内容の再整理を継続して検討。
- **コーポレート・ガバナンスおよびサステナビリティ・SDGs等への対応と推進体制を強化：**
コーポレートガバナンス推進室を社長直轄組織として新設。
- **生産性向上と経営課題に対する機動力強化：**
生産性の向上と経営課題に対する機動力を強化するため、経営統括本部と管理統括本部を統合。



TOPICS



特許取得

Select Topics コアビジネスのとりくみ



メディア

- テレビ放送に限らず映像表現における文字列を、その内容に沿ったフォントと装飾（色・縁取り 他）等を自動的に付加することで絵文字の様に感情を表現させる技術で特許を取得。
- ユニバーサルデザインによる情報伝達手段として大きな役割を担い、読み手に感情文字で伝えることが可能に。

文字（フォント）

感情

寒い 暑い

ゴージャスな空間で華やかな気分。

スマホのゲームにはまってる。

特許番号	特許第6968142号
発明の名称	文字エフェクト
出願日	2019年12月19日
登録日	2021年10月28日

今後のとりくみ

文字エフェクトを活用した『感情文字表現』の取組みとしてパートナー企業との連携により、各分野でのサービスメニューの拡大を図り豊かな暮らしと社会の発展に貢献予定。



※上記画像は字幕放送の例となります。



ソリューション活用

Select Topics コアビジネスのとりくみ



医療

- 全国で初めてコロナ禍におけるPCR検査実施を医療的な管理下で実施することに、当社のクラウド型電子カルテシステムi-MEDIC Plusが貢献。
- 品川区における高齢者施設でのクラスター発生による死亡リスクが高い対策としてのPCR検査実施に伴い、構築期間1ヶ月でシステム提供を実現。
- 約5,000人の介護・障害サービス従事者への5回の定期PCR検査に活用され、高齢者施設クラスターの発生防止に貢献。



Point

品川区において全国で初めて医療的な管理のもとPCR検査を実施することができた。

CNIデータセンター

CNI
CORENET
INTERNATIONAL
CORPORATION

i-MEDIC Plus+



電子カルテ

PCR検査履歴



Point

電子カルテで職員の検査履歴を的確に保管することにより、陽性者の経過を正確に管理することができた。

依頼ファイル送信

- ・ VPNルーター
- ・ Ipsecトンネル
- ・ インターネット

医療向けクラウド
3省2ガイドライン準拠

結果ファイル取得

PCR検体採取
実施・採取

介護施設職員



ソリューション確立へ

Select Topics コアビジネスのとりくみ



DXインサイト

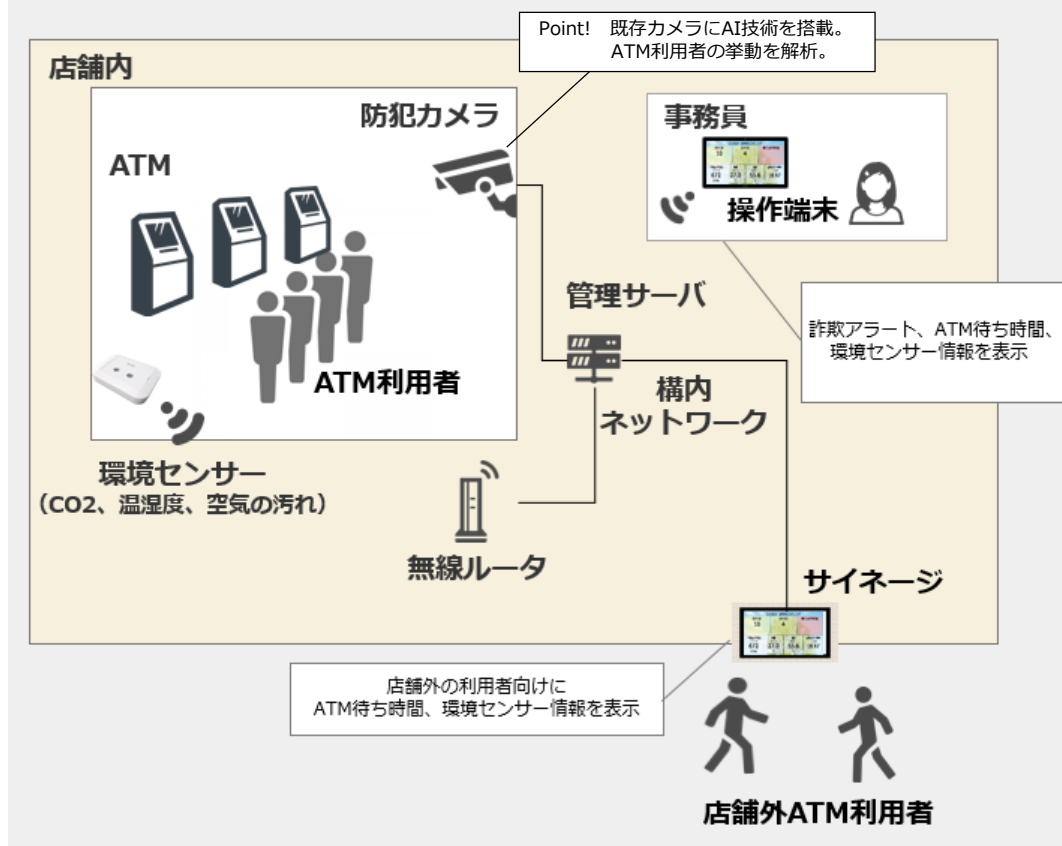
- 画像認識AI技術を用いた「ATM見守りソリューション」を展示会等で発信し、金融業界を中心にアプローチを推進。
- 振り込め詐欺防止対策と待ち時間可視化による利便性向上へ。

課題・背景

- 金融機関の店舗統廃合や業務自動化による人員削減が進む中、利用者を見守るニーズが高まりを見せる。

期待される導入効果

- 従業員に負担をかけず、利用者が安心してATMを利用できる環境を提供。
- 顧客満足度向上による他行への乗り換え防止、新規顧客獲得を支援。



Select Topics

情報・通信業（SI・ソフトウェア開発）初 日本政策投資銀行「DBJ健康格付」を取得

株式会社日本政策投資銀行より、情報・通信業（SI・ソフトウェア開発）で初の「DBJ健康経営（ヘルスマネジメント）格付」を取得。

今回の格付では「従業員の健康配慮への取り組みが優れている」と評価された。

以下、評価を高く受けた点

1. 外部カウンセラーと連携した独自の仕組みによるメンタルヘルス対策等、従前から取り組んでいる個別の健康施策を踏まえつつ、全社的な健康経営のマネジメントサイクル構築に着手している点
2. 多様な人材が活躍できる環境づくりを目指し、時間・場所の柔軟性を高める勤務制度の整備や女性の活躍推進に向けた役員向け勉強会を実施する等、風土づくりや意識改革にも取り組んでいる点
3. 経営計画に掲げる「ソリューションメーカー」へのビジネスモデルの転換を推進すべく、キャリアを考える機会の提供やキャリアパス制度の多様化及び、スキル研修の拡充等、将来の中核を担う人材育成に注力している点



DBJ健康格付について

「DBJ健康格付」融資とは、独自の評価システムにより、従業員への健康配慮の取り組みが優れた企業を評価・選定する「健康経営格付」の専門手法を導入した世界で初めての融資メニューのこと。

本資料に含まれる計画や業績見通し等は、現時点における情報をもとに、当社が計画・予測したものであり、今後の経済動向や市場環境等の様々な条件・要素により変動する可能性があります。

そのため、実際の業績がそれらの記述等と異なるリスクや不確実性がありますことを、予めご了承ください。

