



変わる、変える

「ものづくり」から
「ことづくり」へ。

2022年3月期 決算補足説明資料

株式会社コア
2022年4月26日





決算概要

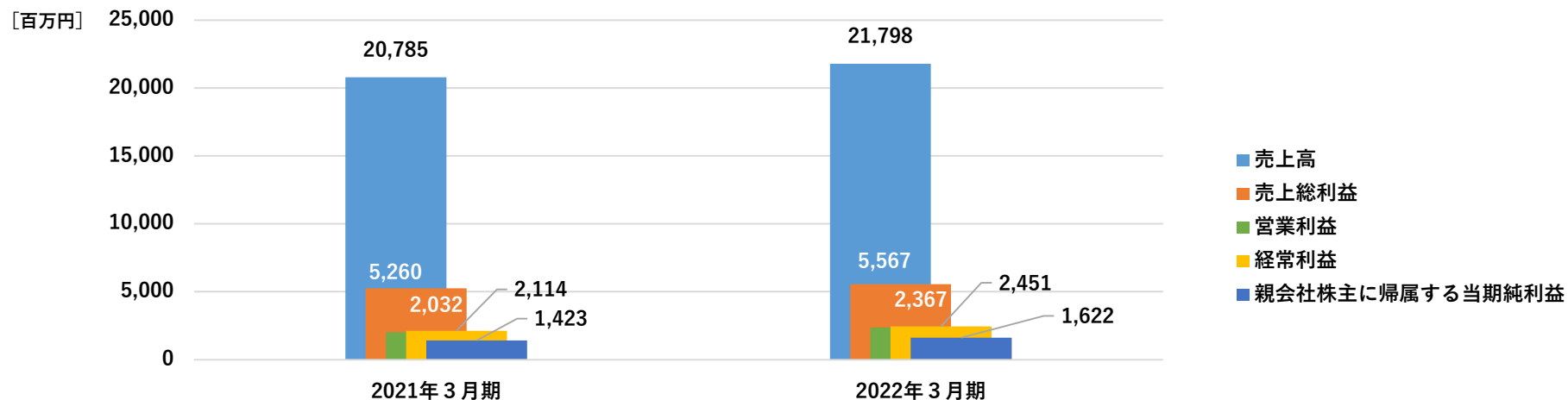
決算概要

当連結会計年度の期首より「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。

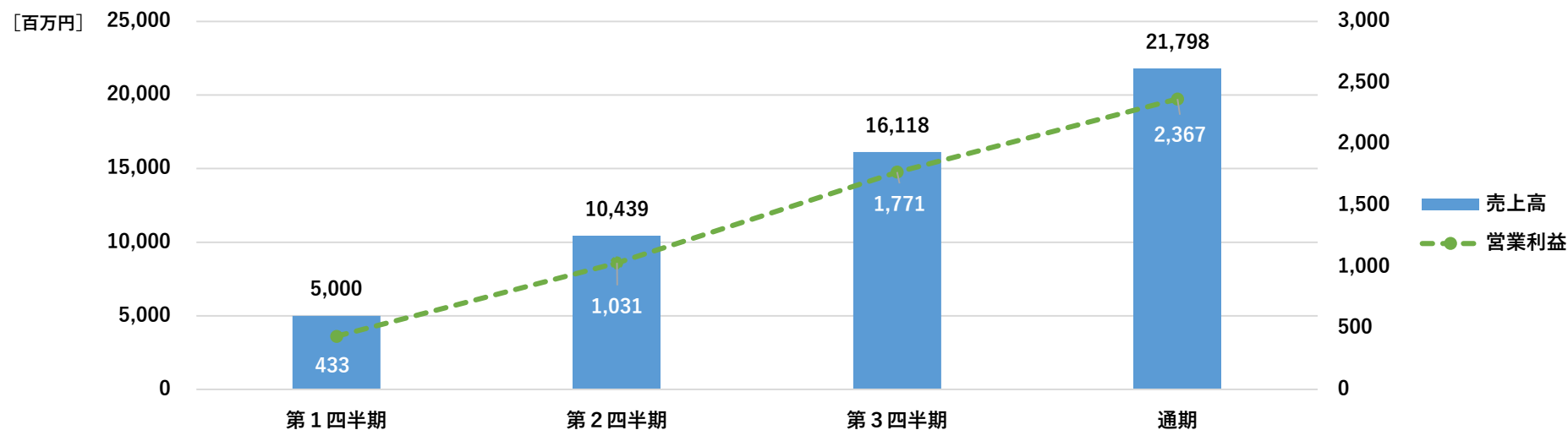
科 目	2021年3月期		2022年3月期	
	金額	前年比	金額	前年比
売上高	20,785 百万円	99.0%	21,798 百万円	104.9%
売上総利益	5,260 百万円	100.9%	5,567 百万円	105.8%
営業利益	2,032 百万円	112.8%	2,367 百万円	116.5%
経常利益	2,114 百万円	114.1%	2,451 百万円	116.0%
親会社株主に帰属する四半期純利益	1,423 百万円	121.4%	1,622 百万円	114.0%

決算概要

前年比



2022年3月期の四半期業績推移



決算の増減要因

売上高

前年比104.9%

+	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	公共分野における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	エネルギー分野における電力市場向けソリューションが伸長
+	要因	SI	ビジネス系	物流分野における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における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、また、半導体不足による資材調達の遅れから検収が遅延
-	要因	SI	エンベデッド系	車載分野における事業縮小に伴い軟調

営業利益

前年比116.5%

+	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

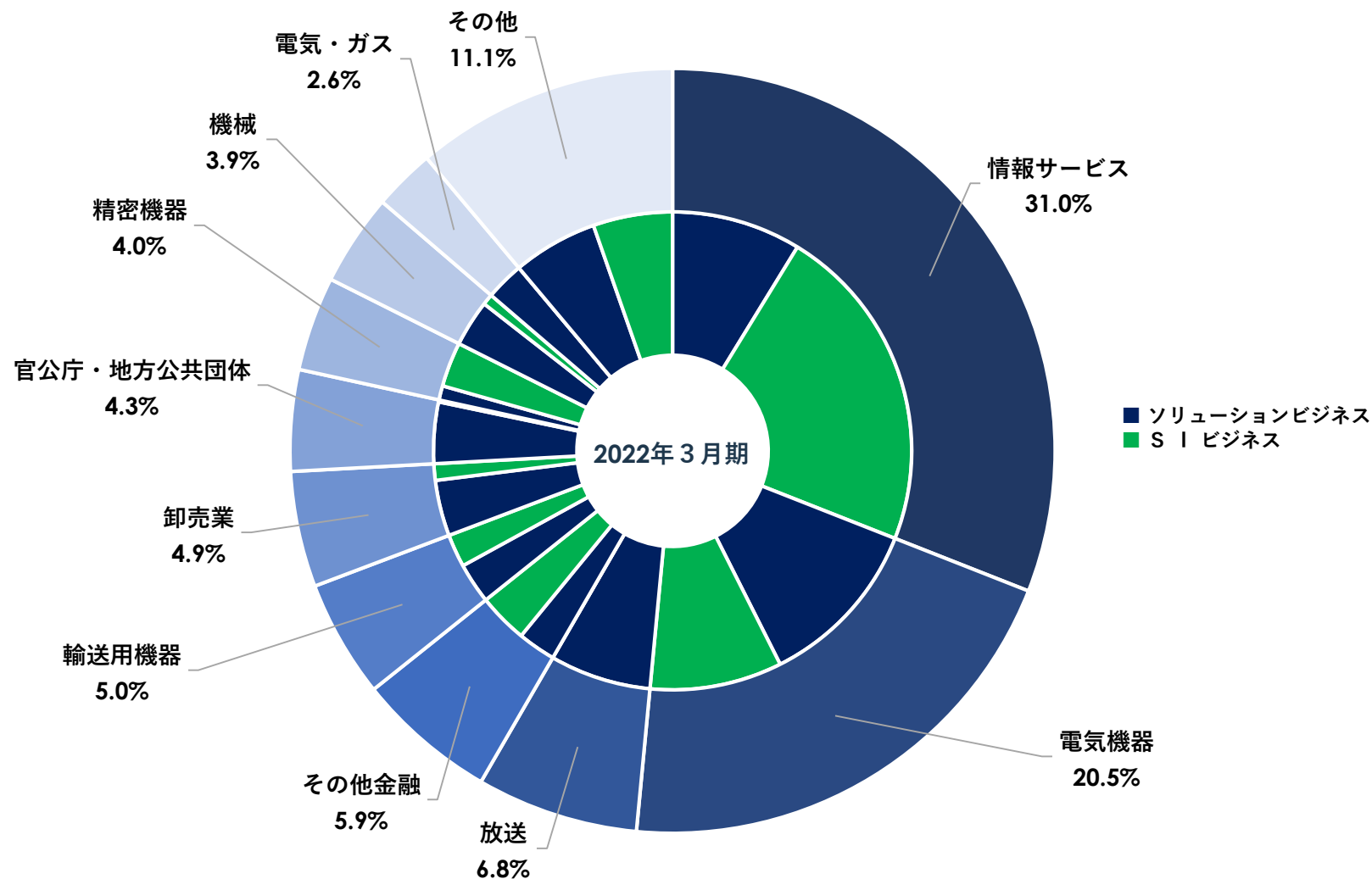
事業区分別の業績

			2021年 3 月期		2022年 3 月期	
			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	2,391 百万円	614 百万円	1,738 百万円	357 百万円
		公共	777 百万円	265 百万円	994 百万円	397 百万円
		医療	572 百万円	144 百万円	629 百万円	112 百万円
		GNSS	216 百万円	95 百万円	298 百万円	108 百万円
		IoT (AI)	826 百万円	228 百万円	940 百万円	231 百万円
		エネルギー	840 百万円	307 百万円	1,073 百万円	346 百万円
		D Xインサイト	138 百万円	23 百万円	197 百万円	48 百万円
	提案型 S I		4,757 百万円	1,450 百万円	5,758 百万円	1,831 百万円
ビジネス	エンベデッド系		5,072 百万円	1,110 百万円	4,771 百万円	1,107 百万円
	ビジネス系		5,123 百万円	995 百万円	5,331 百万円	1,001 百万円

連結貸借対照表

	2021年 3 月期			2022年 3 月期		
	金額		前期比	金額		前期比
流動資産	10,103	百万円	103.8%	11,612	百万円	114.9%
固定資産	8,329	百万円	97.8%	8,350	百万円	100.2%
資産合計	18,433	百万円	101.0%	19,962	百万円	108.3%
流動負債	5,491	百万円	95.9%	5,407	百万円	98.5%
固定負債	622	百万円	45.7%	938	百万円	150.6%
負債合計	6,114	百万円	86.3%	6,345	百万円	103.8%
純資産	12,318	百万円	110.4%	13,616	百万円	110.5%
負債・純資産合計	18,433	百万円	101.0%	19,962	百万円	108.3%
自己資本比率	66.6	%	+5.6	68.0	%	+1.4
BPS（一株あたり純資産）	865.03	円	+79.24	952.98	円	+87.95

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、当連結会計年度では売上高で265百万円、売上総利益、営業利益、経常利益はそれぞれ107百万円の増加となりました。

当該影響を考慮した場合の当第4四半期決算概算数値は下表の通りとなります。

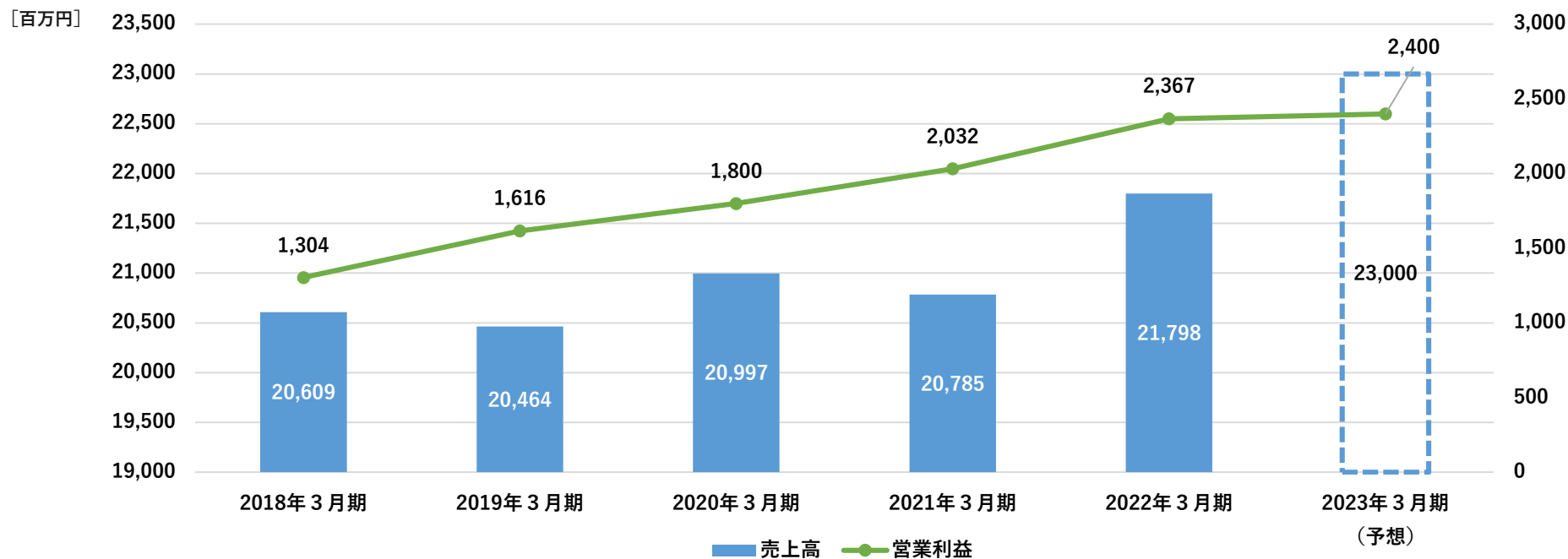
科 目	2021年3月期		2022年3月期	
	金額		金額	影響額
売 上 高	20,785	百万円	21,798 百万円	(265 百万円)
売 上 総 利 益	5,260	百万円	5,567 百万円	(107 百万円)
営 業 利 益	2,032	百万円	2,367 百万円	(107 百万円)
経 常 利 益	2,114	百万円	2,451 百万円	(107 百万円)

経営指標の推移

前計画からの経営指標推移

[百万円]

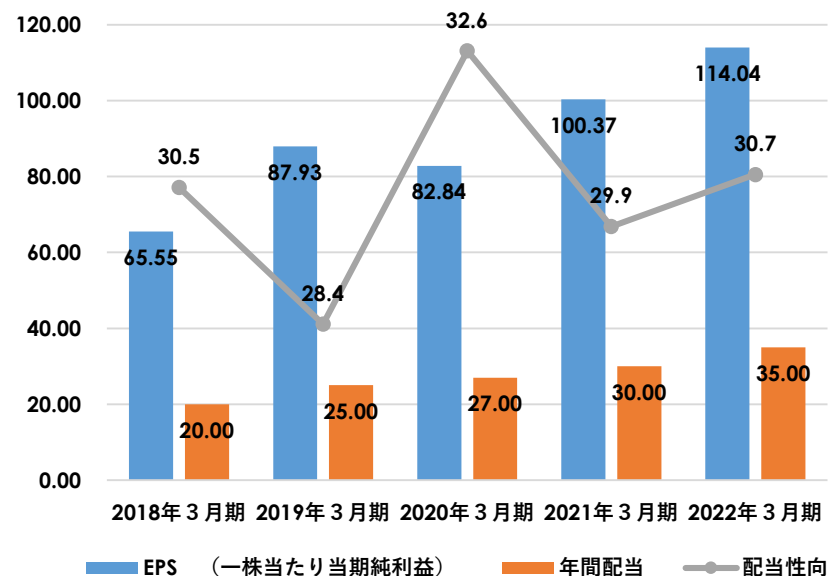
	2018年 3 月期	2019年 3 月期	2020年 3 月期	2021年 3 月期	2022年 3 月期	2023年 3 月期 (予想)
売上高	20,609	20,464	20,997	20,785	21,798	23,000
営業利益	1,304	1,616	1,800	2,032	2,367	2,400
営業利益率	6.3%	7.9%	8.6%	9.8%	10.9%	10.4%



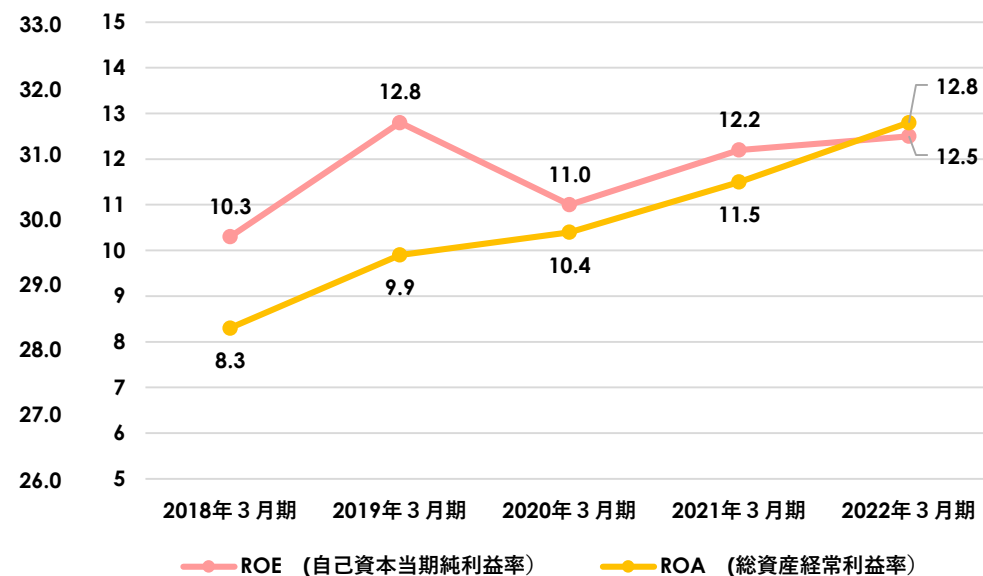
IR指標

	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
EPS（一株当たり当期純利益）	65.55 円	87.93 円	82.84 円	100.37 円	114.04 円
年間配当	20.00 円	25.00 円	27.00 円	30.00 円	35.00 円
配当性向	30.5 %	28.4 %	32.6 %	29.9 %	30.7 %
ROE（自己資本当期純利益率）	10.3 %	12.8 %	11.0 %	12.2 %	12.5 %
ROA（総資産経常利益率）	8.3 %	9.9 %	10.4 %	11.5 %	12.8 %

EPSと配当の推移



ROEとROAの推移





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 オンリーワンソリューション を共創

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 = 54：46。
2023年3月期には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促進の検討を推進。
- **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を実現するためのタスクフォースを新設。2023年3月期も活動を継続。

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

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

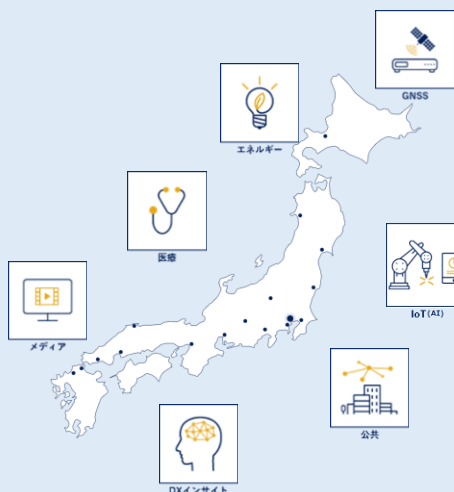
GNSS

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	2022年 3 月期	前年比
売 上 高	2,391.4	1,738.9	72.7%
売上総利益	614.7	357.0	58.1%

評価/課題

- 新型コロナウイルスの影響を受け、現地作業の制限や資材入手の遅滞、顧客都合による検収作業の延期が発生したため、売上・利益ともに改善には至らず、前年を下回る結果となった。
- 防災減災ソリューションの販路開拓のため、既存顧客や情報発信の強化を推し進めている自治体へ営業活動を実施。
- 新規ソリューションの立ち上げを引き続き継続。

対策/方針

- テレビの災害情報用に入力されたデータをWebサイトに共有・連携する防災減災情報ソリューションの立ち上げを継続して実施。
- 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拡大を目指した営業活動強化を引き続き実施。
- 新たな市場を模索するため、特許技術（自動作画技術など）を活用したサービスに関するマーケティング活動を開始。

[百万円]



公共

	2021年 3 月期	2022年 3 月期	前年比
売 上 高	777.4	994.2	127.9%
売上総利益	265.7	397.6	149.7%

評価/課題

- 「Polisys ※」を基盤とした公共向けソリューションは、予定案件・残予算の獲得や、関連案件への営業活動の成果が上がり、好調を維持。既存の顧客を含め合計で取引実績15件を獲得し、29都道府県に実績を展開。結果、利益が前年比を大幅に上回る結果になった。
- これまでのソリューションから派生した新規ソリューションの全国展開を図る。

※ 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A IやR P Aなどを中心に営業活動を推進し、来期以降の布石として活動する方針。
- 加速する国・自治体のDX施策への対応と、将来の案件獲得に向けたノウハウ蓄積と実績作りを引き続き推進。
- 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	2022年 3 月期	前年比
売 上 高	572.7	629.6	109.9%
売上総利益	144.7	112.0	77.5%

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、ニューノーマルに対応した営業を実施。売上高は前年に比べて増加。利益率の高い案件の減少が起因して利益は前年割れという結果になった。
- 高齢者薬剤管理システム「楽くすり※」においては、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、販売実績が向上。
- 顧客満足度向上へ向けた医療・介護業務を経験者の確保・育成は引き続き課題。

※ 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。

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については引き続き継続。
- 競合製品から自社製品への乗り換えを見据えた機能強化を推進。
- 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	2022年 3 月期	前年比
売 上 高	216.4	298.6	138.0%
売上総利益	95.1	108.4	114.1%

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を3つの軸とした施策を実施。売上高・利益ともに前年比増となった。研究開発投資を進めたことで売上高と比較して利益が圧縮。
- 高精度測位市場は活性化の流れ。ドローンソリューション案件の引き合い増加に伴い、提案活動の強化が課題。
- 受信機の低価格化の実現による引き合い増加を受け、事業拡大に向けたアプリケーションの洗練化を継続して対応。

※ 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。

対策/方針

- みちびきCLAS※対応のセンチメートル精度を持つ小型のGNSS受信機「Cohac[∞] Ten」の引き合いが好調。オンラインセミナーなどのプロモーション活動を積極的に展開。受信機を強みとしたソリューションの創出を推進。
- セプテントリオ社（ベルギー）との共同開発により、グローバル規模で利用できるソリューションの提供が可能に。
- 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引き続き推進中。

※ CLAS：日本版GPSである「みちびき」の高精度測位補強サービス。

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	2022年 3 月期	前年比
	売 上 高	826.6	940.1	113.7%
	売上総利益	228.9	231.6	101.2%
評価/課題	- 請負案件の増加に伴い、前期比113.7%と伸長。顧客課題を解決する提案型の案件は好調だったが、利益率が高い独自ソリューションの営業が停滞したため、売上高の伸長と比較して利益が伸び悩む結果となった。 「Cagou ※」IT点呼支援ソリューションは、引き合いの増加に伴い機能強化に着手。さらなる差別化と競争力が課題。 ※ 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、実績をベースにした顧客ニーズと法改正に対応する機能強化を実施。更なる販路拡大を図る。 - 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Webセミナー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	2022年 3 月期	前年比
	売 上 高	840.4	1,073.1	127.7%
	売上総利益	307.2	346.1	112.7%
評価/課題	- 電力市場向けセキュリティと中央給電システムの支援系ソリューションが引き続き堅調に推移。売上高、利益ともに前年比増と伸長。 - 電力市場向けコアビジネスの全国展開は引き続き模索/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の創出を検討中。 - 新規ソリューションパッケージの顧客ニーズの調査に着手。 - 拠点分散型のメリットを活用したソリューションの全国展開へ向け、販売促進ツール等の整備を推進。			

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	2022年 3 月期	前年比
売 上 高	138.8	197.2	142.1%
売上総利益	23.9	48.1	201.2%

評価/課題

- ・ 「RPA導入支援パッケージ ※」 「RPA適合性診断サービス ※」 とともに引き続き営業活動を展開中。
- ・ 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を検討。
- ・ 利益率向上のため新規ソリューション創出へ向けた取り組みを開始。差別化の強化が課題。

※ RPA導入支援パッケージ： RPAの導入をトータルで行うパッケージ。

※ RPA適合性診断サービス： RPAの導入効果を事前に見える化するサービス。

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。
- ・ 顧客からのニーズが高い請求業務に関する新規ソリューションの検討を開始。
- ・ 展示会やWebセミ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方針。
- ・ 「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。

※ ATM見守りソリューション： ATM利用時の振込詐欺防止対策と待ち時間の可視化による利便性の向上を提案するソリューション。

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中。
- **コーポレート・ガバナンス強化およびサステナビリティ・SDGs等への対応：**
改訂コーポレートガバナンス・コードに対応した報告書を6月と12月に公開。
ガバナンス強化のための施策を推進。
社内におけるボトムアップ型のSDGsに貢献するソリューション創出活動をスタート。



TOPICS

ソリューション活用

Select Topics コアビジネスのとりくみ

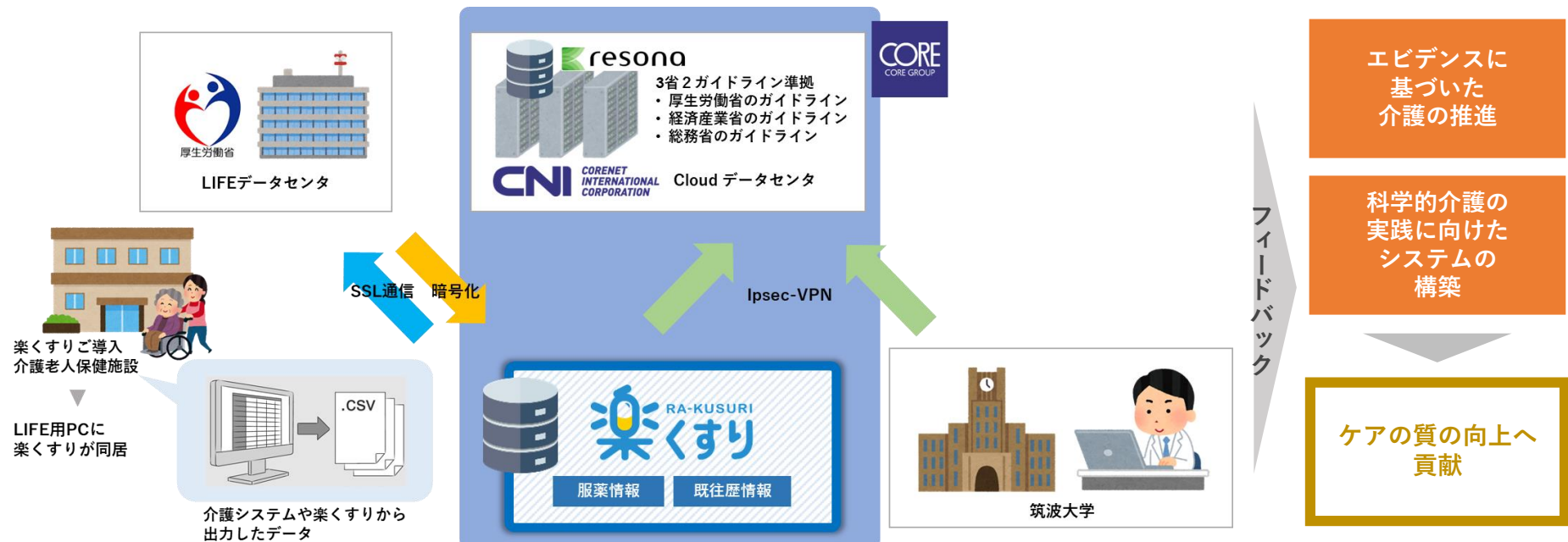


医療

- 筑波大学が厚生労働省から委託を受けた「LIFE」のフィードバックのための研究プラットフォーム開発にレゾナが参画。
- ・介護に関するサービス・情報等が蓄積されたLIFEのデータを分析するため、高齢者薬剤管理システム「楽しくすり」をプラットフォームとして提供。
- ・今後はLIFEや楽しくすりのデータベースと併せて各種データベース（医療保険データベース、介護保険データベース）の解析を進め、各種レセプトデータ（ビックデータ）の活用を進める動きへ。

LIFEとは？

「Long-term care Information system For Evidence（科学的介護情報システム）」の頭文字を取った通称のこと。



特許取得

Select Topics コアビジネスのとりくみ



メディア

- メディア事業の競争力強化に向け、今期は国際特許2件を含む合計5件の新たな特許を取得。
- 国際特許として取得したのは、文字のサイズを自動的に調整する「テンプレート」と入力された文章を自動で取り込むことができる「自動化」の2件。これらの特許技術を活用することにより、オペレータの作業時間削減に貢献するなど、業界における働き方改革の一端を担う。

テンプレート（国際特許：アメリカ取得）

文字データの文字数に応じて固定された表示範囲における文字のサイズを自動的に調整するテンプレート



●●●●●氏 ※※※※評論家

SNSは若者が使用しているイメージが強いが、シニア層においても日常的に使われていると言ってもよいだろう。



News Topics

九州南部が梅雨明け

市民病院のデータが流出

全国交通安全運動始まる

ブラジル連覇！サッカー南米選手権

巨大な惑星状星雲の発見

文字データの文字数に応じて
自動的に調整

決勝戦



トーナメント 決勝戦



文字のサイズ（文字数等）によってテンプレートが自動的に調整される。

例）上記の例の場合、
「決勝戦」を「トーナメント 決勝」と変更して
文字入力すると、自然と緑色の帯が自動調整される。

自動化（国際特許：台湾）

Twitterなどで入力された文章
を自動で取り込み。

取り込んだ文字情報をテンプレートに流し込むことにより、オペレーターの作業効率へ貢献する。

Twitterなどで入力



@Thunderbolt

おめでとうございます。20歳で完全試合とは… 本当に凄い！！ 本人の努力も当然ですが、首脳陣が球界の宝を本当に上手く育ててくれたと思います。#LAMBDA



@Thunderbolt

おめでとうございます。20歳で完全試合とは… 本当に凄い！！ 本人の努力も当然ですが、首脳陣が球界の宝を本当に上手く育ててくれたと思います。#LAMBDA



@Thunderbolt

おめでとうございます。20歳で完全試合とは… 本当に凄い！！ 本人の努力も当然ですが、首脳陣が球界の宝を本当に上手く育ててくれたと思います。

Select Topics コアビジネスのとりくみ



- みちびき CLAS 対応センチメートル精度 小型 GNSS 受信機『Cohac ∞ Ten』の販売を開始。内閣府のみちびきの公式ホームページにて紹介記事として掲載される。引き合いも好調。
- 『Cohac ∞ Ten』を含む各社のCLAS対応受信機を使って行った評価実験の結果を紹介するWebセミナーを開催。外部講師として東京海洋大学の久保信明教授にもご講演いただき好評を博す。

『Cohac[∞] Ten』の販売を発表
(2022年1月26日 当社ニュースリリース)



https://www.core.co.jp/system/files/2022-01/news_20220126.pdf

内閣府 みちびき（準天頂衛星システム：QZSS）公式サイト

『Cohac[∞] Ten』の販売を 取り上げられた紹介記事



https://qzss.go.jp/info/archive/core_220307.html

Webセミナー開催を
取り上げられた紹介記事



https://qzss.go.jp/info/archive/core_220411.html

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。

