



変わる、変える

「ものづくり」から
「ことづくり」へ。

2023年 3 月期 第 1 四半期 決算補足説明資料

株式会社コア
2022年 7 月27日





決算概要

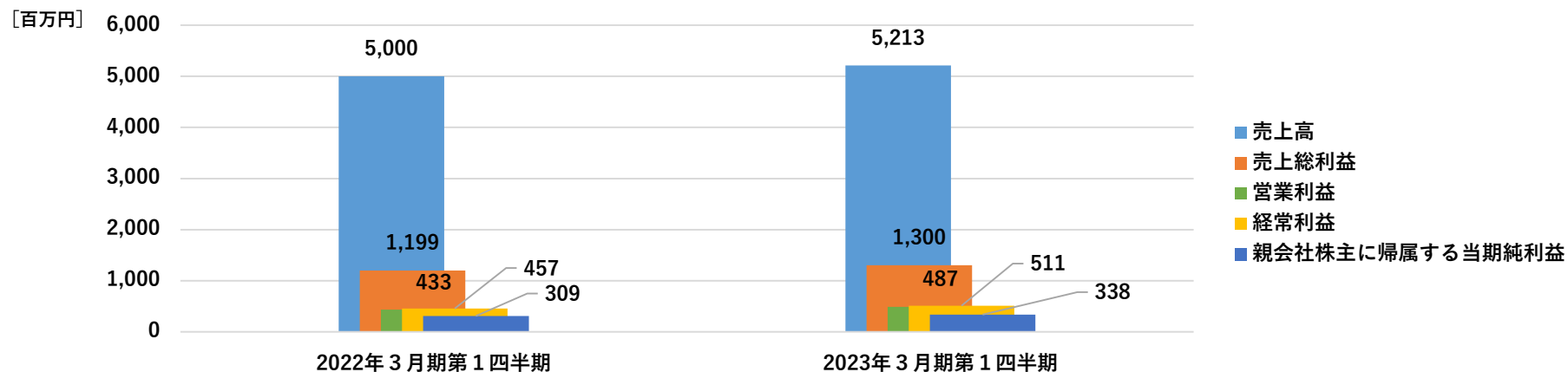
決算概要

科 目	2022年 3 月期 第 1 四半期※		2023年 3 月期 第 1 四半期	
	金額	前年比	金額	前年比
売 上 高	5,000 百万円	114.8%	5,213 百万円	104.3%
売 上 総 利 益	1,199 百万円	119.9%	1,300 百万円	108.4%
営 業 利 益	433 百万円	218.7%	487 百万円	112.5%
経 常 利 益	457 百万円	202.4%	511 百万円	111.9%
親会社株主に帰属する四半期純利益	309 百万円	198.5%	338 百万円	109.2%

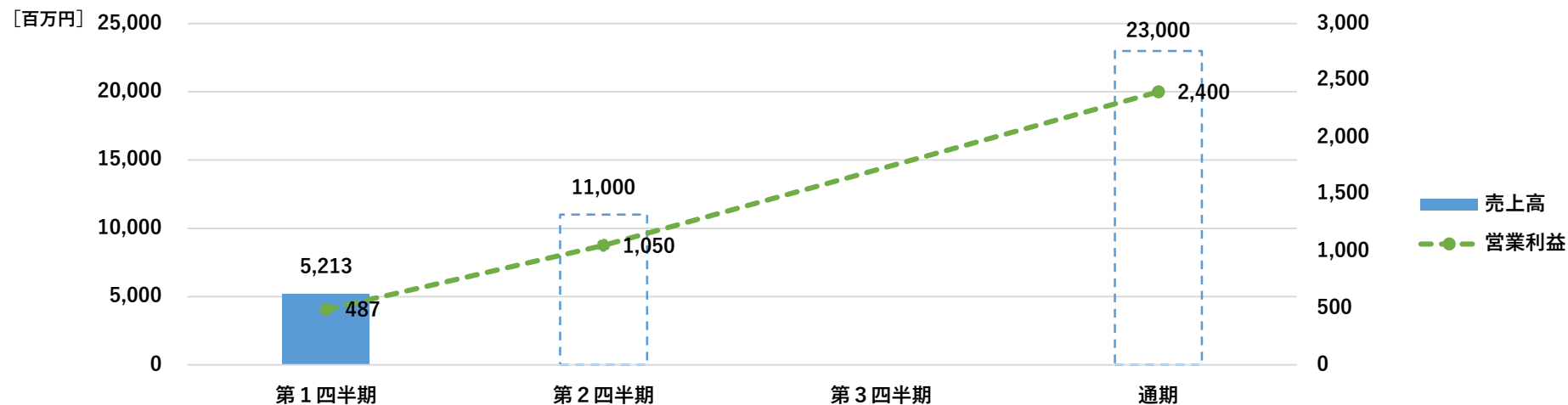
※ 2022年 3 月期より「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年 3 月31日）等を適用。
これに伴い、従来検収後に一括計上していた案件においても開発プロジェクトの進捗度に応じて売上高及び利益の計上を行っております。

決算概要

前年同四半期比



2023年 3 月期の連結業績予想



決算の増減要因

売上高

➡ 前年比**104.3%**

⊕ 要因	SO	コアビジネス	IoT (AI)分野においてメーカー向けソリューションが堅調
⊕ 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堅調
⊕ 要因	SO	提案型SI	自社ノウハウと技術を活かして顧客課題を解決するソリューション提案案件が伸長
⊕ 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	製造業向けシステム開発が伸長
⊕ 要因	SI	エンベデッド系	半導体関連装置に関する業務が堅調
⊕ 要因	SI	エンベデッド系	運輸、通信等の社会インフラ関連におけるシステム開発が堅調
⊖ 要因	SO	コアビジネス	エネルギーにおいて前年の大型案件の代替確保に至らず
⊖ 要因	SI	エンベデッド系	金融分野における大型案件の縮小

営業利益

➡ 前年比**112.5%**

⊕ 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（SO売上高比率+2.7ppt）により利益拡大
⊕ 要因	SO	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（SO営業利益率+1.5ppt）

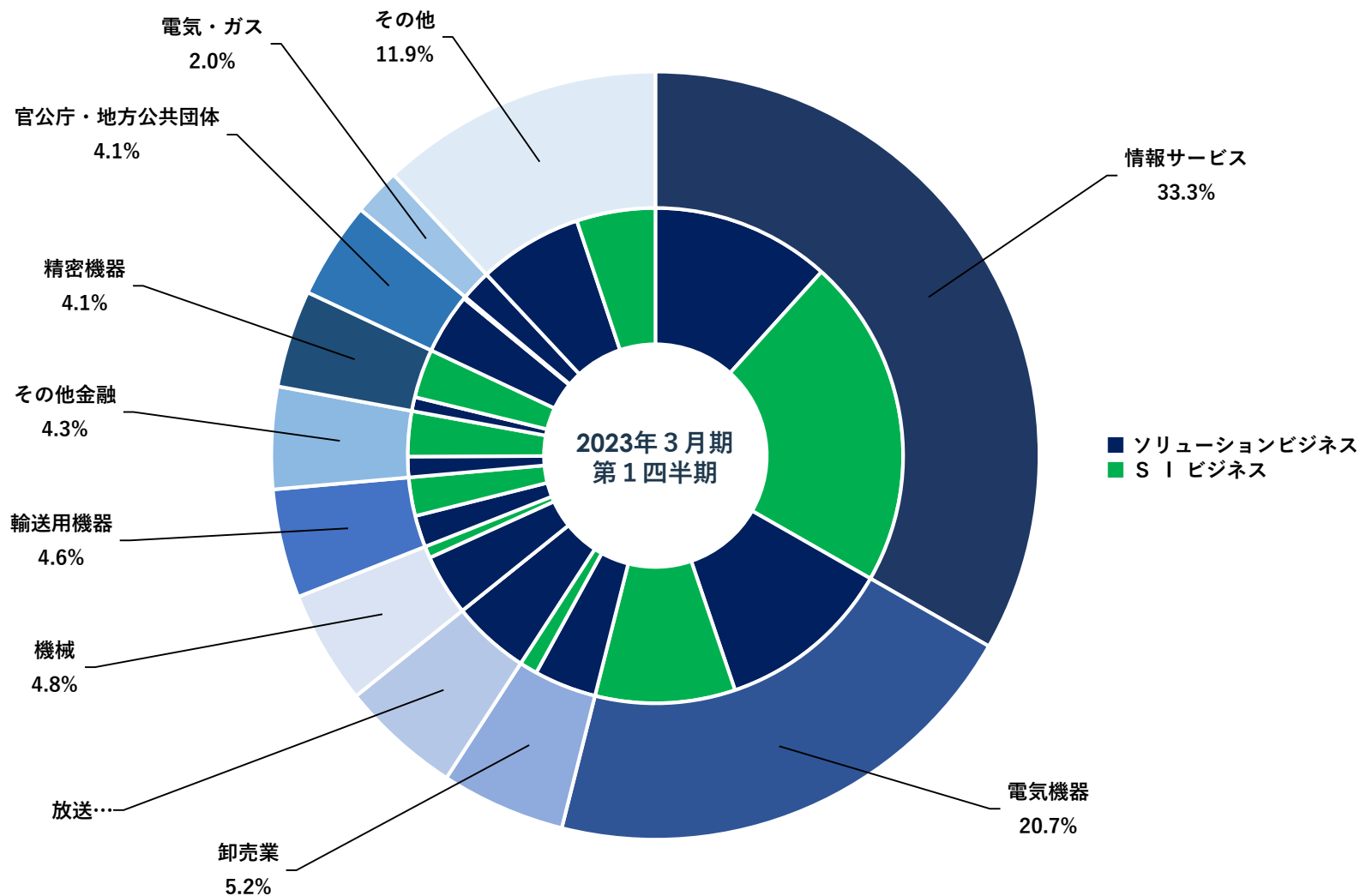
事業区分別の業績

			2022年 3 月期 第 1 四半期		2023年 3 月期 第 1 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	317 百万円	26 百万円	302 百万円	18 百万円
		公共	196 百万円	66 百万円	213 百万円	93 百万円
		医療	121 百万円	8 百万円	136 百万円	33 百万円
		GNSS	39 百万円	13 百万円	35 百万円	13 百万円
		IoT (AI)	241 百万円	77 百万円	272 百万円	106 百万円
		エネルギー	284 百万円	85 百万円	243 百万円	66 百万円
		D Xインサイト	42 百万円	6 百万円	49 百万円	10 百万円
	提案型 S I		1,306 百万円	392 百万円	1,542 百万円	456 百万円
ビジネス	エンベデッド系		1,129 百万円	271 百万円	1,150 百万円	274 百万円
	ビジネス系		1,303 百万円	242 百万円	1,247 百万円	219 百万円

連結貸借対照表

	2022年 3 月期 期末			2023年 3 月期 第 1 四半期		
	金額		前期比	金額		前期比
流動資産	11,612	百万円	114.9%	11,213	百万円	96.6%
固定資産	8,350	百万円	100.2%	8,427	百万円	100.9%
資産合計	19,962	百万円	108.3%	19,640	百万円	98.4%
流動負債	5,407	百万円	98.5%	5,269	百万円	97.5%
固定負債	938	百万円	150.6%	900	百万円	95.9%
負債合計	6,345	百万円	103.8%	6,169	百万円	97.2%
純資産	13,616	百万円	110.5%	13,470	百万円	98.9%
負債・純資産合計	19,962	百万円	108.3%	19,640	百万円	98.4%

売上高の業種別割合

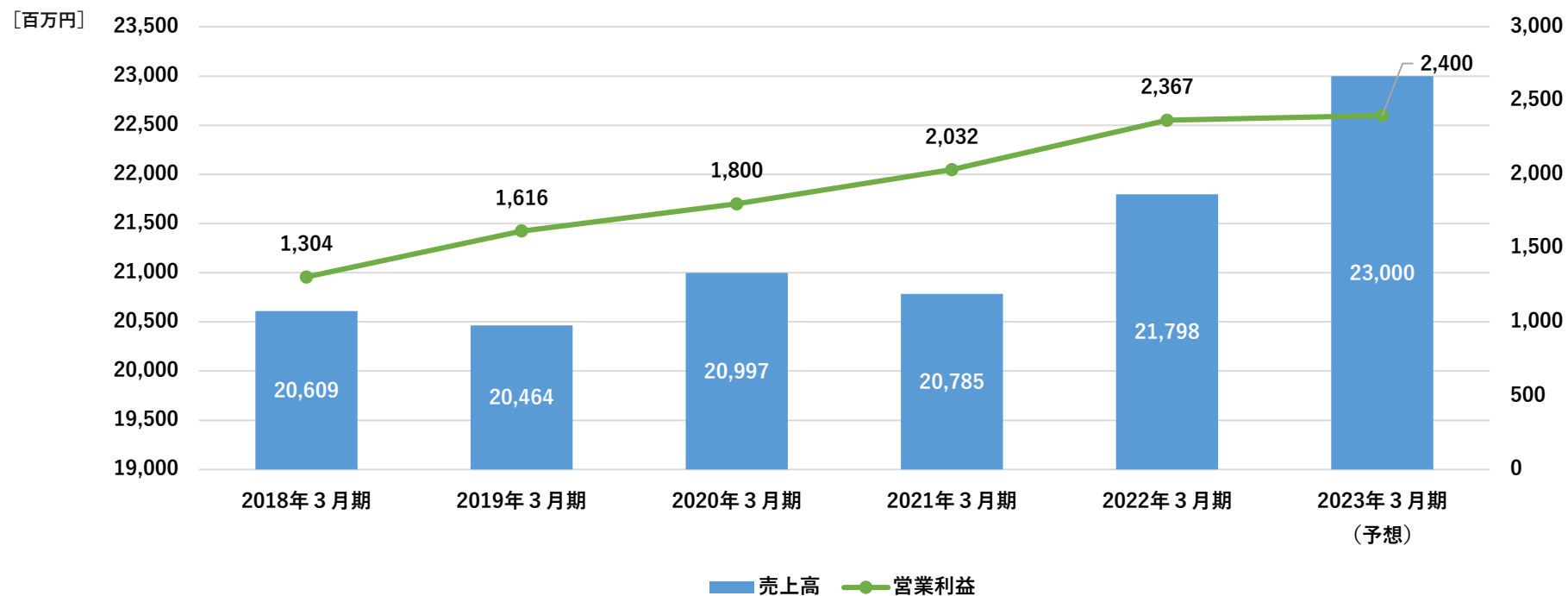


経営指標の推移

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%





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 =54：46。
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促進の検討を継続して推進。
- **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の方針を含めるための活動を継続。

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

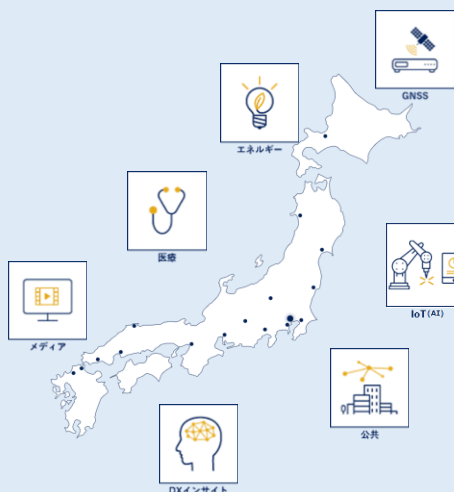
GNSS

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

デジタル
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

	2022年3月期 第1四半期	2023年3月期 第1四半期	前年比
売上高	317.2	302.4	95.3%
売上総利益	26.5	18.3	69.0%

評価/課題

- 新型コロナウイルスの影響を受け、部材入手の遅滞が悪化したため、前年を下回る結果となった。
- 複数の新規ソリューションの立ち上げに着手。市場ニーズの把握と顧客課題の深掘りが課題。

対策/方針

- コロナ禍で停滞していた設備投資が一部回復に向かいつつあるため、大型案件の受注や市場占有率拡大を目指した営業活動を継続。
- 新規ソリューションの立ち上げに際し、既存顧客の掘り起こしと横展開を見据えたヒアリングを継続して実施。市場にマッチしたソリューション構築を行い、新規市場の開拓を狙う方針。

[百万円]



公共

	2022年3月期 第1四半期	2023年3月期 第1四半期	前年比
売上高	196.4	213.7	108.8%
売上総利益	66.4	93.5	140.8%

評価/課題

- 「Polisys ※」を基盤とした公共向けソリューションは引き続き伸長。既存の顧客を含め累計で取引実績18件を獲得し、29都道府県に実績を拡大。開発効率の向上により、売上総利益の前年比率が増加。
- 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引き続き推進。

※ 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

- 情報活用ソリューションとして地図A IやRPAなどを中心とした営業活動を引き続き推進。
- 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てノウハウの蓄積と実績作りを継続する方針。
- 「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

	2022年3月期 第1四半期	2023年3月期 第1四半期	前年比
売上高	121.7	136.9	112.5%
売上総利益	8.6	33.0	381.6%

評価/課題

- ・ ニューノーマル下での営業手法を確立し、コロナ前と同等の引き合い状況に回復したことで、売上高・売上総利益ともに好調となった。
- ・ 高齢者薬剤管理システム「楽くすり※」においては、介護業務ソフト販社との営業スキームと、補助金を活用した販売戦略を引き続き継続。販売実績の向上に貢献。
- ・ 顧客満足度向上へ向け、医療・介護業務における経験者の確保・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

	2022年3月期 第1四半期	2023年3月期 第1四半期	前年比
売上高	39.5	35.6	90.2%
売上総利益	13.9	13.6	97.8%

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継続して実施。大型案件を受注したものの、当初の計画より遅れたことで、売上高・売上総利益ともに前年割れとなった。
- ・ 高精度測位市場は引き続き活性化の流れ。ドローンソリューション案件の引き合い増加に伴う提案活動の強化が課題。
- ・ 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」の引き合いが引き続き好調。初期、第2ロットともに完売。受信機の販売をきっかけとした、業務ノウハウの蓄積と、ニーズの深掘りが課題。

※ みちびき：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。

※ CLAS：日本版GPSである「みちびき」の高精度測位補強サービス。

対策/方針

- ・ 展示会、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。受信機の性能を強みとしたソリューションの創出を推進。
- ・ 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。
- ・ 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。

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)		2022年3月期 第1四半期	2023年3月期 第1四半期	前年比
	売上高	241.5	272.9	113.0%
	売上総利益	77.6	106.2	136.9%
評価/課題	- 顧客課題を解決する提案型の案件は引き続き好調。それに加え、利益率が高い独自ソリューションの営業を活発化した結果、売上・売上総利益ともに伸びる結果となった。 「Cagou ※」IT点呼支援ソリューションは、法改正に対応した機能強化や価格体系の見直しを行い、課題とされていた差別化・競争力強化への対応を実施。			
	※ 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、法改正に対応する機能強化を実施。それに伴い、第2四半期以降は販路拡大を目指す方針。 - さらなる売上拡大を目指し、新規顧客獲得施策として展示会やWebセミナーなどの積極的な活用を継続。		

		[百万円]		
エネルギー		2022年3月期 第1四半期	2023年3月期 第1四半期	前年比
	売上高	284.3	243.2	85.5%
	売上総利益	85.7	66.5	77.6%
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は引き続き伸長しているものの、一部開発案件が一段落したこと、半導体不足によるサーバ調達の遅れから受注・売上のスライドが発生した結果、売上高・売上総利益ともに前年割れとなった。 - ソリューションの全国展開へ向けた販売促進ツールの整備を進め、拠点分散型のメリットにより顧客ニーズの把握を加速。			
対策/方針		- 電力市場向けコアビジネスの全国展開を引き続き活動中。 - 電力市場のほか、石油／ガスおよび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営業戦略を推進。 - 市場調査に加え、顧客ニーズを反映した新規ソリューションの創出とリリースを推進。		

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

	2022年3月期 第1四半期	2023年3月期 第1四半期	前年比
売上高	42.1	49.5	117.5%
売上総利益	6.7	10.2	152.1%

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引き続き検討。
- ・ 利益率向上のため新たなソリューションの検討を開始。市場ニーズの調査に着手。

※ 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。
- ・ 既存案件のノウハウをまとめたソリューションの横展開を推進。
- ・ 「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実施。

※ 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を実施。
来年度全社導入を見据えたトライアルプロジェクトを推進。
- **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：**
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およびモニタリング活動を
継続して推進。



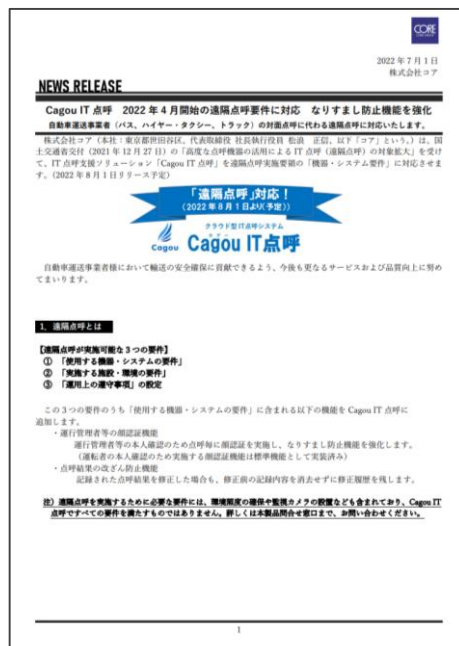
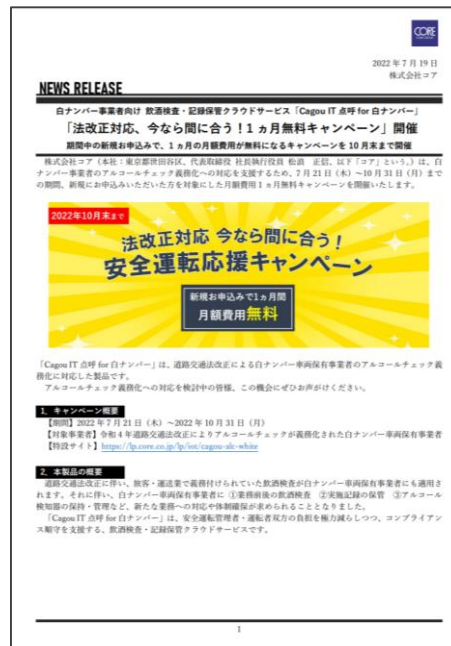
TOPICS

Select Topics コアビジネスのとりくみ



IoT (AI)

- 道路交通法施行規則の改正に伴い、白ナンバー事業者向け 飲酒検査・記録保管クラウドサービス「Cagou IT 点呼 for 白ナンバー」の販売を開始。キャンペーンや展示会出展などのプロモーション活動を展開。販売の促進を実施。
- 2021年12月27日 国土交通省交付の「高度な点呼機器の活用による IT 点呼（遠隔点呼）の対象拡大」を受けて、IT 点呼支援ソリューション「Cagou IT 点呼」を遠隔点呼実施要領の「機器・システム要件」に対応。

Cagou IT 点呼 2022 年 4 月開始の遠隔点呼
要件に対応 なりすまし防止機能を強化
(2022年7月1日 当社ニュースリリース)
https://www.core.co.jp/system/files/2022-06/news_20220701.pdf
「法改正対応、今なら間に合う！
1 ヶ月無料キャンペーン」開催
(2022年7月19日 当社ニュースリリース)
https://www.core.co.jp/system/files/2022-07/news_20220719.pdf

※この度の法改正についての詳細は、下記リンクよりご確認ください。

道路交通法施行規則改正
(アルコールチェック義務化) について

- [チラシ「事業所の飲酒運転根絶 取組強化！」](#)
- [道路交通法施行規則の一部を改正する内閣府令等の施行に伴う安全運転管理者業務の拡充について（通達）](#)
- [別紙 アルコールチェックについての留意事項](#)

高度な点呼機器の活用による IT 点呼（遠隔点呼）の対象拡大について

- [遠隔点呼が実施できるようになります（国土交通省プレスリリース）](#)
- [遠隔点呼リーフレット](#)

Select Topics コアビジネスのとりくみ



GNSS

- ドローン向けソリューション『Cohac ∞ ChronoSky』を2022年5月末より提供開始。
みちびき CLAS による高精度測位補強サービスが株式会社ACSLの国産ドローンに対応。
- CLAS対応ドローン『ChronoSky PF2』を活用したソリューションを提案するWebセミナーを開催。
ドローンを開発した株式会社ACSLでCMO（最高マーケティング責任者）を務める六門直哉氏も外部講師としてご講演いただき好評を博す。

『Cohac ∞ ChronoSky』の販売を発表
(2022年4月27日 当社ニュースリリース)

2022年4月27日
株式会社コア

NEWS RELEASE

ドローン向けソリューション

「Cohac ∞ ChronoSky」を2022年5月末より提供開始
みちびき CLAS による高精度測位補強サービス ACSLの国産ドローンに対応

株式会社コア（本社：東京都世田谷区、代表取締役社長執行役員 松浪 正信、以下「コア」）は、日本版 GPS である「みちびき」の高精度測位補強サービス「CLAS」(Centimeter Level Augmentation Service：みちびきセンチメートル級測位補強サービス)に対応した小型受信機「Cohac ∞ Ten」を含めたドローン向けソリューション「Cohac ∞ ChronoSky」(以下「ChronoSky」という。)として2022年5月末より提供を開始します。また、株式会社ACSL（本社：東京都江戸川区、代表取締役社長 髙谷 聡之、以下「ACSL」という。）と共同で、国産ドローン ACSL-PF2 に ChronoSky を対応させた国産ドローンを開発し、Japan Drone2022（2022年6月23日（水）～25日（木） 都営メッセ）にて展示いたします。

ChronoSky は、国産技術の融合により安心で安全なシステムで、ドローンが活用されるインフラ点検、物流、防災・災害、測量等あらゆる場面において高精度での飛行制御が可能になり、より正確な画像撮影や物資輸送を可能とします。

ChronoSky 搭載 ACSL-PF2

自律・高精度
かつ通信ネットワーク不要

みちびき利用 通信料不要 基地局等不要

国産の
安心・安全なシステム

業種業務に応じて
トータルにサポート

https://www.core.co.jp/system/files/2022-04/news_20220427.pdf

内閣府 みちびき（準天頂衛星システム：QZSS）公式サイト

『ChronoSky PF2』を
取り上げられた紹介記事

**『ChronoSky PF2』を
取り上げられた紹介記事**

みちびき CLAS による高精度測位補強サービス ACSLの国産ドローンに対応

コア「ChronoSky PF2」

国産の安心・安全なシステム

業種業務に応じてトータルにサポート

https://qzss.go.jp/usage/products/chronosky-pf2_220616.html

Webセミナー開催を
取り上げられた紹介記事

**Webセミナー開催を
取り上げられた紹介記事**

みちびき CLAS による高精度測位補強サービス ACSLの国産ドローンに対応

コア「ChronoSky PF2」

国産の安心・安全なシステム

業種業務に応じてトータルにサポート

https://qzss.go.jp/info/archive/core_220620.html

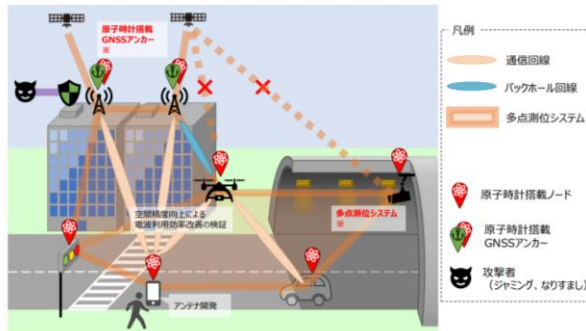
Select Topics コアビジネスのとりくみ

このとりくみによって
貢献するSDGs目標



GNSS

- 総務省が募集した「令和4年度から新たに実施する電波資源拡大のための研究開発に係る提案公募」における「周波数資源の有効活用に向けた高精度時刻同期基盤の研究開発」について、国立研究開発法人情報通信研究機構、FCNT 株式会社と共同で応募し採択。GNSS アンカーと単眼カメラを活用した多点測位システムを開発予定。



本提案による多点測位システムの全体像と研究課題

※コアによる研究開発対象

- [公募の背景] 5G または Beyond 5G 実現後の社会においては、ドローン制御や自動運転をはじめ、長期的には無人工場や無人港湾の管理など、各センサーや端末間で位置データ・高解像度画像等のデータをリアルタイムに処理する必要のあるユースケースが見込まれており、周波数資源の逼迫が喫緊の課題となっている。
- 弊社では準天頂衛星みちびきセンチメートル級測位補強受信機を使用した小型原子時計搭載 GNSS アンカーと、単眼カメラを活用した多点測位システムを開発し、時刻同期精度および空間多重の向上によって周波数資源の有効活用を実現する。

このとりくみによって
貢献するSDGs目標



エネルギー

- 2020年度に入会した電力ISACのテクニカル会員情報共有会へ参加。会員のサイバーセキュリティ技術・ノウハウの取得／理解、および会員とテクニカル会員相互の信頼関係構築を目的とした技術勉強会へ参画を予定。



■電力ISACとは

電力ISACは会員間で信頼と互助の精神に基づきサイバーセキュリティに関する情報等を交換や分析することにより、事故の未然防止、発生した事故に対する迅速な対応等を実現し、電気の安定供給及び電気事業に係る情報の安全性や業務の継続性の確保に資する事を目的とした団体。

<https://www.je-isac.jp/>

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。

