

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3四半期 決算補足説明資料

株式会社コア
2023年1月30日

CORE
CORE GROUP



決算概要

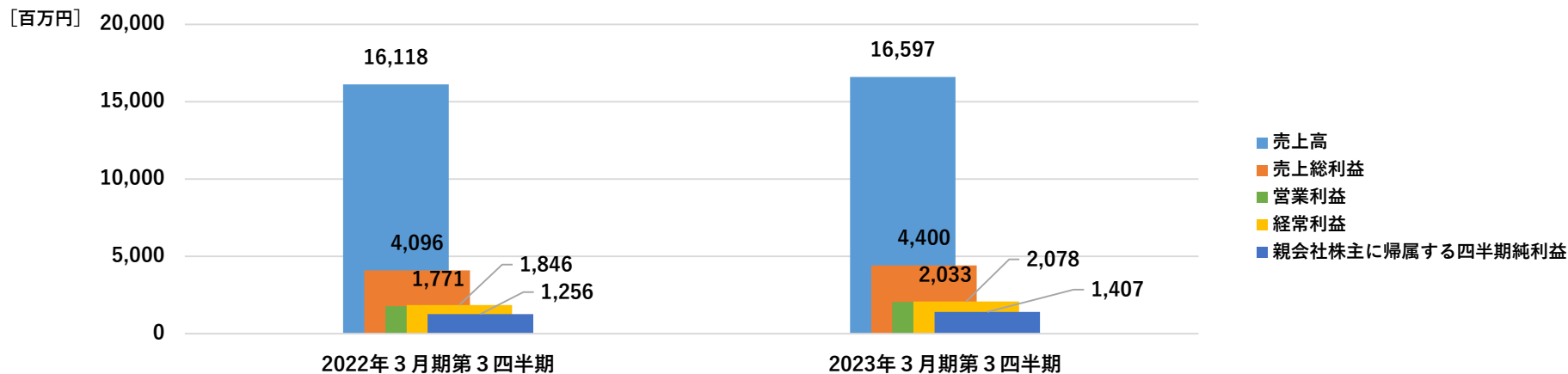
決算概要

| 科 目 | 2022年3月期 第3四半期※ | | 2023年3月期 第3四半期 | |
|------------------|-----------------|--------|----------------|--------|
| | 金額 | 前年比 | 金額 | 前年比 |
| 売 上 高 | 16,118 百万円 | 113.5% | 16,597 百万円 | 103.0% |
| 売 上 総 利 益 | 4,096 百万円 | 114.1% | 4,400 百万円 | 107.4% |
| 営 業 利 益 | 1,771 百万円 | 146.1% | 2,033 百万円 | 114.8% |
| 経 常 利 益 | 1,846 百万円 | 144.3% | 2,078 百万円 | 112.6% |
| 親会社株主に帰属する四半期純利益 | 1,256 百万円 | 144.0% | 1,407 百万円 | 112.0% |

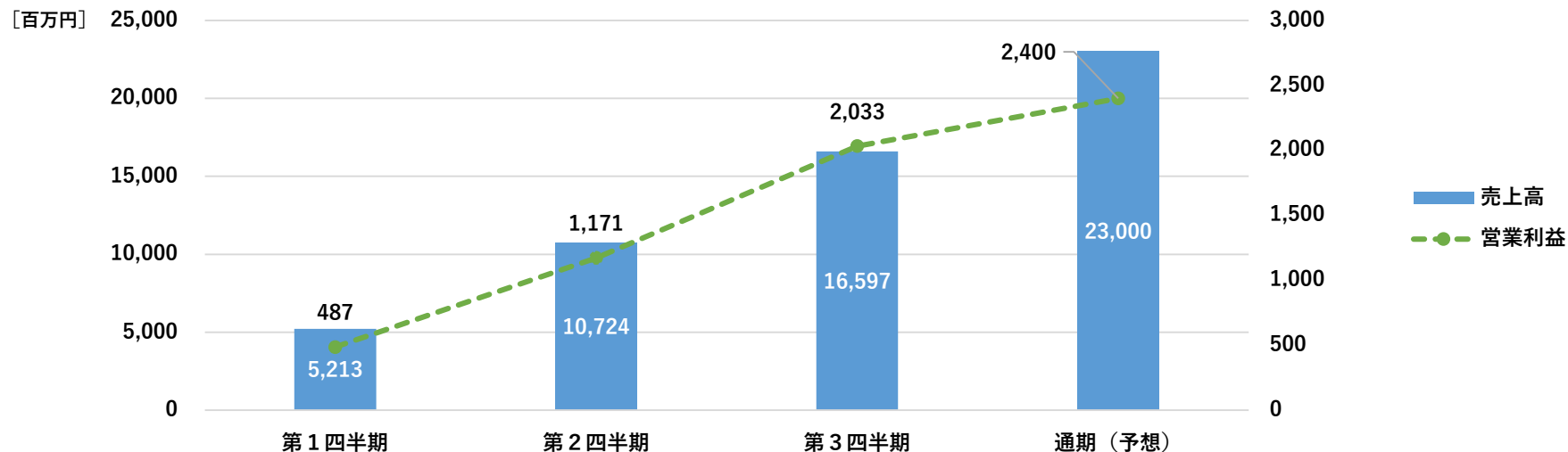
※ 2022年3月期より「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）等を適用。
これに伴い、従来検収後に一括計上していた案件においても開発プロジェクトの進捗度に応じて売上高及び利益の計上を行っております。

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**103.0%**

| | | | | |
|---|----|----|---------|--|
| + | 要因 | SO | コアビジネス | 医療分野において電子カルテソリューションが伸長 |
| + | 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伸長 |
| + | 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 | 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堅調 |
| + | 要因 | SI | ビジネス系 | 製造業向けシステム開発が堅調 |
| + | 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 | SI | エンベデッド系 | 半導体関連装置に関する業務が底堅く推移 |
| - | 要因 | SO | コアビジネス | メディアにおいて半導体不足による部材調達遅れに加え大型案件の代替確保に至らず |
| - | 要因 | SI | エンベデッド系 | 携帯端末向け開発案件の縮小 |

営業利益

前年比**114.8%**

| | | | | |
|---|----|----|----|--|
| + | 要因 | SO | 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（営業利益率+1.2ppt） |
| + | 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+3.0ppt）により利益拡大 |

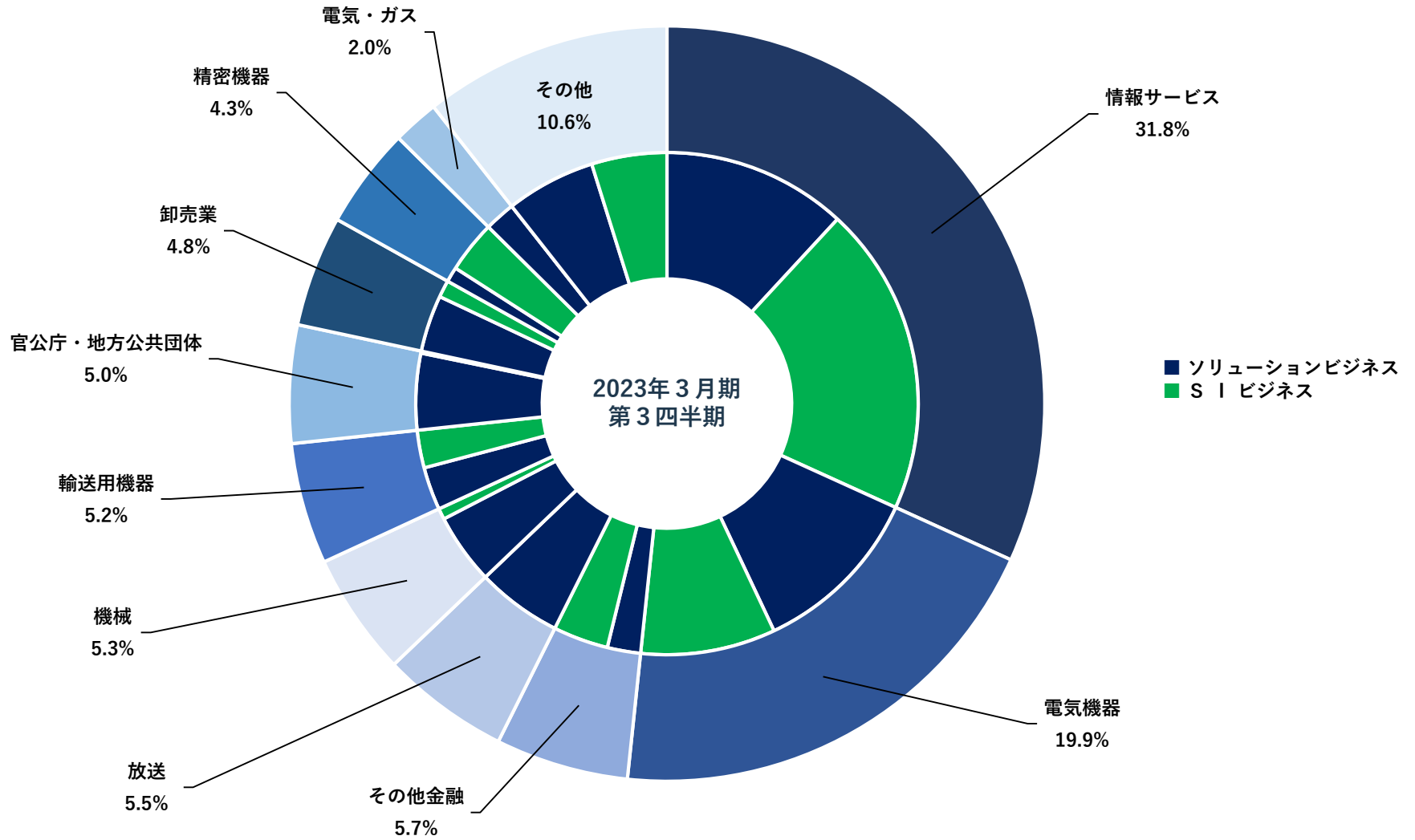
事業区分別の業績

| | | | 2022年3月期 第3四半期 | | 2023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 | 1,310 百万円 | 266 百万円 | 1,079 百万円 | 178 百万円 |
| | | 公共 | 747 百万円 | 300 百万円 | 901 百万円 | 371 百万円 |
| | | 医療 | 379 百万円 | 26 百万円 | 545 百万円 | 152 百万円 |
| | | GNSS | 201 百万円 | 75 百万円 | 218 百万円 | 88 百万円 |
| | | IoT (AI) | 724 百万円 | 174 百万円 | 852 百万円 | 336 百万円 |
| | | エネルギー | 827 百万円 | 268 百万円 | 777 百万円 | 249 百万円 |
| | | DXインサイト | 136 百万円 | 30 百万円 | 153 百万円 | 38 百万円 |
| | 提案型S I | 4,225 百万円 | 1,338 百万円 | 4,772 百万円 | 1,429 百万円 | |
| | 合計 | 8,553 百万円 | 2,480 百万円 | 9,300 百万円 | 2,846 百万円 | |
| ビジネス | エンベデッド系 | 3,517 百万円 | 849 百万円 | 3,500 百万円 | 832 百万円 | |
| | ビジネス系 | 4,002 百万円 | 748 百万円 | 3,747 百万円 | 701 百万円 | |
| | 合計 | 7,520 百万円 | 1,598 百万円 | 7,247 百万円 | 1,533 百万円 | |

連結貸借対照表

| | 2022年3月期 期末 | | | 2023年3月期 第3四半期 | | |
|----------|-------------|-----|--------|----------------|-----|--------|
| | 金額 | | 前期比 | 金額 | | 前期比 |
| 流動資産 | 11,612 | 百万円 | 114.9% | 12,210 | 百万円 | 105.2% |
| 固定資産 | 8,350 | 百万円 | 100.2% | 8,346 | 百万円 | 100.0% |
| 資産合計 | 19,962 | 百万円 | 108.3% | 20,557 | 百万円 | 103.0% |
| 流動負債 | 5,407 | 百万円 | 98.5% | 5,111 | 百万円 | 94.5% |
| 固定負債 | 938 | 百万円 | 150.6% | 838 | 百万円 | 89.4% |
| 負債合計 | 6,345 | 百万円 | 103.8% | 5,950 | 百万円 | 93.8% |
| 純資産 | 13,616 | 百万円 | 110.5% | 14,606 | 百万円 | 107.3% |
| 負債・純資産合計 | 19,962 | 百万円 | 108.3% | 20,557 | 百万円 | 103.0% |

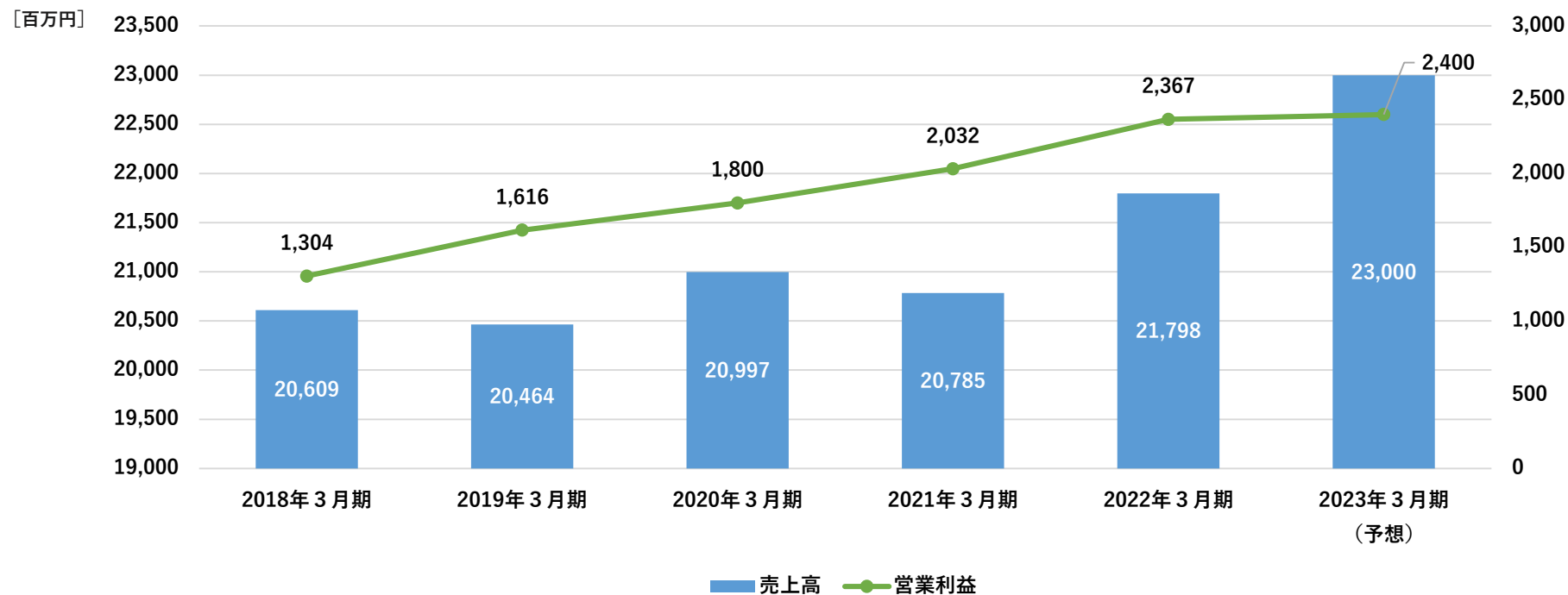
売上高の業種別割合



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 **SO : SI = 56 : 44**。
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。
DXインサイトのRPAソリューションを内部で活用するためのプロジェクトが順調に推進中。
- **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

ソリューションビジネス (SO) コアビジネス

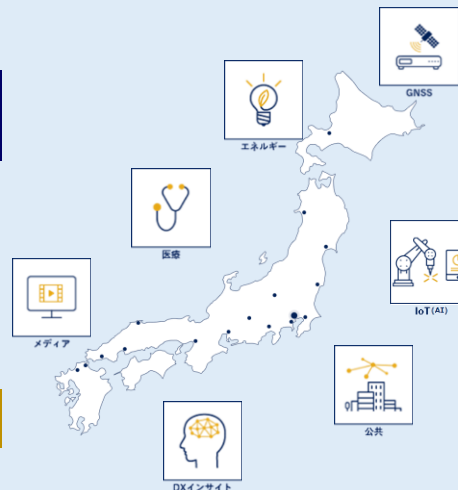
幅広い分野に対応するユニークな製品群で
お客様の抱える課題を解決し、全国で均一なサービスをご提供。

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 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。



成長エンジン

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。



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3四半期 | 2023年3月期 第3四半期 | 前年比 |
|-------|----------------|----------------|-------|
| 売上高 | 1,310.0 | 1,079.3 | 82.4% |
| 売上総利益 | 266.7 | 178.3 | 66.9% |

評価/課題

- ・ 売上高・売上総利益ともに前年を下回る結果ではあるが、大規模案件受注により回復の兆し。新型コロナウイルスの影響による部材調達問題は継続。
- ・ 上期に検討を進めたソリューションの選択と集中の結果、推進するソリューションに対して顧客課題の深掘りを実施。ターゲットの選定と提案活動を活発化させるものの提案力に課題。

対策/方針

- ・ さらなる売上拡大に向けた大型案件の確実な検収や来期案件の前倒しを狙った営業活動を実施。
- ・ 推進する新規ソリューションの顧客課題の深掘り、具体的な提案活動を継続。新たな市場発掘を狙う。
- ・ 既存技術の機能強化を継続し、市場占有率拡大を目指した営業活動は引き続き実施。

[百万円]



公共

| | 2022年3月期 第3四半期 | 2023年3月期 第3四半期 | 前年比 |
|-------|----------------|----------------|--------|
| 売上高 | 747.5 | 901.7 | 120.6% |
| 売上総利益 | 300.7 | 371.8 | 123.6% |

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。
- ・ 情報利活用ソリューションの再定義を進め、新規ブランドを立ち上げる。
- ・ オープンデータや地域情報を地図AIと組み合わせた新規ソリューションを災害時の情報共有プラットフォームとして推進。

※ 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

- ・ 案件の対応力強化策として、パートナーの新規開拓を推進。
- ・ 新規に立ち上げた新ブランド「CoMDIS (コムディス)」の提案準備を実施。
- ・ 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。
- ・ 「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活動を継続して実施。

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3四半期 | 2023年3月期 第3四半期 | 前年比 |
|-------|----------------|----------------|--------|
| 売上高 | 379.7 | 545.0 | 143.5% |
| 売上総利益 | 26.8 | 152.9 | 569.3% |

評価/課題

- ・ コロナ前と同等の引き合い状況に回復したことと、継続して実施していた営業戦略が功を奏し、案件が増加した結果売上・利益ともに好調。
- ・ 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。
- ・ 医療・介護業務における育成計画の下進めていた介護業務の教育は予定通り第3四半期で完了。

※ 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“医療と介護の統合”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継続して推進。営業案件の増加を見込む。
- ・ 人材の採用と育成は継続して実施。第4四半期以降は、医療業務の人材育成へ着手予定。組織力の強化を図る。

[百万円]



GNSS

| | 2022年3月期 第3四半期 | 2023年3月期 第3四半期 | 前年比 |
|-------|----------------|----------------|--------|
| 売上高 | 201.4 | 218.0 | 108.2% |
| 売上総利益 | 75.1 | 88.4 | 117.7% |

評価/課題

- ・ みちびき※受信機、ドローンサービス、位置管理サービスを3つの軸とした施策を継続して実施した結果、案件の増加につながり売上・利益ともに前年比増となった。
- ・ 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」の引き合いは引き続き好調。
- ・ 受信機販売や問い合わせをきっかけとした顧客課題の深掘りを推進することで、各ソリューションの成熟度が向上。その結果、案件の増加につながった。

※ 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継続して積極的に展開。受信機の性能を強みとしたソリューションの創出を引き続き推進。
- ・ これまでの案件で培った業務ノウハウや、競合他社と比較した強みを活かした測量および点検に関する新規ソリューションの検討を強力に推進。

基本戦略 ② 成長分野の定義・成長エンジンの加速 (4 / 5)



IoT (AI)

| | 2022年3月期 第3四半期 | 2023年3月期 第3四半期 | 前年比 |
|-------|----------------|----------------|--------|
| 売上高 | 724.7 | 852.8 | 117.7% |
| 売上総利益 | 174.3 | 336.3 | 193.0% |

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、開発効率の見直しを実施した結果、売上が前年を上回り利益が好調となった。
- クラウド型点呼システム「Cagou ※ IT点呼」は、課題とされていた差別化・競争力強化への対応を実施しながら営業活動を強化。
- 「Cagou」工場臭気対策ソリューションは、業種を選定し臭気計測の実証実験を実施。ソリューションの品質向上を推進。

※ 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

- クラウド型点呼システム「Cagou IT点呼」は、引き続き販路拡大を目指して第4四半期以降も営業活動強化を継続して推進。
- 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セミナーなどを引き続き積極的に活用。
- におい活用ソリューションは、案件からの顧客ニーズを踏まえ、ブラッシュアップを継続。



エネルギー

| | 2022年3月期 第3四半期 | 2023年3月期 第3四半期 | 前年比 |
|-------|----------------|----------------|-------|
| 売上高 | 827.3 | 777.6 | 94.0% |
| 売上総利益 | 268.6 | 249.8 | 93.0% |

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堅調。一方、燃料価格高騰や半導体不足問題などが影響し、受注は継続しているものの前年割れとなった。
- 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と顧客ニーズの把握・深掘りが完了したため、一部機能制限はあるものの顧客への導入可能な機能を揃えた製品をプレリリース。

対策/方針

- 電力市場のほか、ガス・石油・新電力・蓄電池など新たな市場へ他のコアビジネスと連携した営業戦略を引き続き推進。
- ソリューションの全国展開へ向けた重点課題と施策を再定義し、導入に向けた営業活動を継続。
- プレリリース版を活用した、営業推進力の向上と顧客状況確認を実施。

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3四半期 | 2023年3月期 第3四半期 | 前年比 |
|-------|----------------|----------------|--------|
| 売上高 | 136.6 | 153.7 | 112.5% |
| 売上総利益 | 30.2 | 38.3 | 126.6% |

評価/課題

- これまで検討を進めていたDXソリューションの確立・拡大展開を推進し、売上高・売上総利益ともに前年比増となった。
- 業務改善に関するDXソリューションの市場調査、顧客ヒアリングを強力に推進。ターゲット顧客の選定とその営業活動を強化した結果、顧客課題の深掘りと受注へ結びついた結果に。

対策/方針

- 加速化する業務改善に関するDXソリューションの営業活動を強化。プロモーション施策とセミナーを掛け合わせた訴求活動を推し進める。
- 金融業、不動産業をターゲットとしたGIS（地理情報システム）とオープンデータ※を活用した新たなソリューションの構築を継続。
- 顧客との共創により、新規のサービスを模索予定。

※オープンデータ：二次利用が可能な一般的に公開されたデータのこと。「人口統計情報」や「公共施設の場所情報」など。

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
継続して推進。
プロジェクトの結果を来年度の人材戦略へ反映予定。
- **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)

- クラウド型点呼システム「Cagou IT点呼」を利用中のお客様にて、遠隔点呼の申請が承認される。
- Gマークや優良営業所の認定なしでも24時間実施可能な遠隔点呼が解禁されたことで、これまでIT点呼を導入できなかった中小規模の事業者への販売施策の加速が見込まれるとともに、運送業界の労働力不足・労働環境の改善に貢献。

従来のIT点呼の課題

- 従来のIT点呼は、Gマークの取得やそれに準じる基準の確保など優良品が大前提のため、導入できる事業者が限られる。
- グループ会社間での点呼は実施できない
- 非対面点呼は、実施時間に制限がある ※一部例外あり

遠隔点呼の導入効果

- Gマーク取得など優良品を問わないため、より多くの事業者が、非対面の点呼業務を導入可能
- グループ会社間※100%資本関係での点呼や、24時間の非対面点呼が認められ、運行管理者の点呼業務効率化を実現

遠隔点呼の実施要件と
Cagou IT点呼の対応機能

- ① 使用する機器・システムの要件
- ② 実施する施設・環境の要件
- ③ 運用上の遵守事項

- 運行管理者・運転者の顔認証機能
なりすまし防止
- 点呼結果の改ざん防止機能
記録修正後も、修正前の内容を履歴として記録

中核となる営業所に運行管理者を配置し、各営業所・車庫・グループ会社の点呼業務を集約



Select Topics コアビジネスのとりくみ



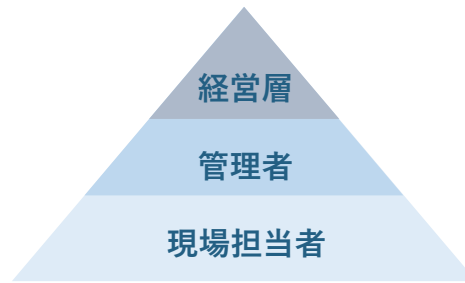
公共

- 企業が蓄積する様々なデータを可視化・分析する情報活用ソリューションを「CoMDISシリーズ」として強力に推進。
- 位置情報を含むデータの分析結果を地図上に表示する「CoMDIS地図AI」や、散在しているデータを横断的に収集・正規化する「CoMDIS横断検索」の提供を通じて、管理統制や組織価値向上に取り組む企業に向けた販売を強化。

企業が蓄積する様々なデータを目的に応じて利活用し、新たな価値を提供

情報利活用 **CoMDIS™**

管理統制や組織価値向上のために
情報価値を提供
あらゆる情報源を活用していく



情報基盤

データの活用



情報利活用ソリューション「CoMDISシリーズ」

CoMDIS™ 地図AI

位置情報を含むデータを分析し、地図上に可視化



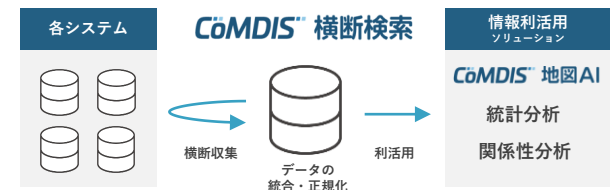
地震情報ダッシュボード表示



交通事故死者数集計図

CoMDIS™ 横断検索

データ利活用に向け、様々なシステムに散在するデータを統合・正規化





Select Topics コアビジネスのとりくみ



- 2022年4月に提供開始した、みちびき対応国産ドローン「Cohac[∞] Chronosky PF2」を10月の「GPS/GNSSシンポジウム2022」及び、11月開催の「建設技術展2022」にて展示、建設業関係者へのプロモーションを強化。
- 展示会での好評を受け、ドローンを利用した目視外点検業務など複数の活用事例を紹介するWebセミナーを開催。外部講師として一般財団法人先端ロボティクス財団の野波健蔵理事長（千葉大学名誉教授、日本ドローンコンソーシアム会長）にもご登壇いただき好評を博す。

建設技術展2022 出展の様子



『Chronosky』のWebセミナーを開催 (2022年11月16日 当社ニュースリリース)

2022年11月16日 イベント GNSS

Webセミナー『みちびきCLAS対応ドローンによる目視外点検見える化ソリューション』（外部講師講演あり）のご案内

当社のみちびきCLAS対応ドローンサービス「ChronoSky」による、立ち入りや目視が困難な箇所での点検や、取組作業の負担を軽減する測量方法などの活用方法をご紹介します。

※1 みちびき：東海旅客鉄道株式会社によって提供されている日本の高精度測位システム
 ※2 CLAS：Continental Level Augmentation Service センター受動測位増強サービス

本Webセミナーでは、下記についてもご紹介いたします。

- ・位置管理サービス「QLocation」による地図アプリ上でのcm精度の資料管理について
- ・「QLocation」を応用した定検率高検知による作業員の安全管理について
- ・みちびき対応のGNSS受信機機種

外部講師として先端ロボティクス財団理事長 日本ドローンコンソーシアム会長/千葉大学名誉教授 野波 健蔵 様をお招きし、「CLAS測位による東京湾横断飛行と今後の展開」としてCLASの優位性についてご紹介いたします。

皆様のご参加、心よりお待ちしております。

<https://www.core.co.jp/news/657>

内閣府みちびき（準天頂衛星システム：QZSS）公式サイト

「CLAS対応ドローンの目視外点検」の Webセミナー紹介記事

コアがCLAS対応ドローンの目視外点検でウェビナー開催

2022年11月10日

株式会社コアは2022年12月15日、みちびきCLAS（準天頂衛星測位増強サービス）対応受動測位を利用する国産ドローンを利用して、立ち入りや目視が困難な場所での点検業務を行うなどの利活用事例を紹介するウェビナーを開催しました。同社スタッフのほか、外部講師として一般財団法人先端ロボティクス財団の野波健蔵理事長（千葉大学名誉教授、日本ドローンコンソーシアム会長）も参加しました。

この日のウェビナー開催に際し、1) コア「GNSSソリューションビジネスセンター」の真上真司氏によるQZSSの概要の解説、2) 野波 健蔵 氏によるQZSSの活用事例の紹介、3) 野波 健蔵 氏によるCLAS測位対応ドローンによる目視外点検の紹介、4) コア「GNSSソリューションビジネスセンター」の真上真司氏によるCLASを利用した資料・安全管理ソリューションの紹介、の順に講演発表をおこないます。

https://qzss.go.jp/info/archive/core_230110.html

GPS/GNSSシンポジウム2022の講演資料

みちびきCLAS対応「ChronoSky PF2」

ACSL様と共同開発した量産型CLASドローン

- 目視・目録
 - ・目視による点検・目録
 - ・目録による点検・目録
- 半自動ワークフロー
 - ・目録から目録へワークフローによる作業の自動化
- 簡便で安心・安全なシステム
 - ・目録による点検・目録のワークフロー
- リアルタイムでの情報収集
 - ・目録から目録へワークフローによる作業の自動化

2022年5月販売開始、Cohac[∞] Teniによって搭載可能に。

鉱山測量ソリューション

広域に渡る掘削量を効率的に計測

- ・継続的に掘削される鉱石の量をドローンで効率的に計測
- ・3次元データ化によって体積変化量を容易に計算可能
- ・高精度測位によってより高い場所からの計測が可能となり、測量時間の短縮が可能。

掘削の死角が不安である為、現場での作業時間を短縮を実現

掘削に掘削点を設置した際の作業時間を短縮すると、1000m²の掘削面積で約10分短縮可能

掘削点の位置、掘削に必要な時間、掘削の順序、掘削の深さ、掘削の方向、掘削の回数、掘削の位置、掘削の深さ、掘削の方向、掘削の回数

掘削対象範囲が、大さげは大きいほど、作業時間の大幅な短縮が期待できる

建築物3Dモデル化ソリューション

標定点無しに対象物を3次元データ化

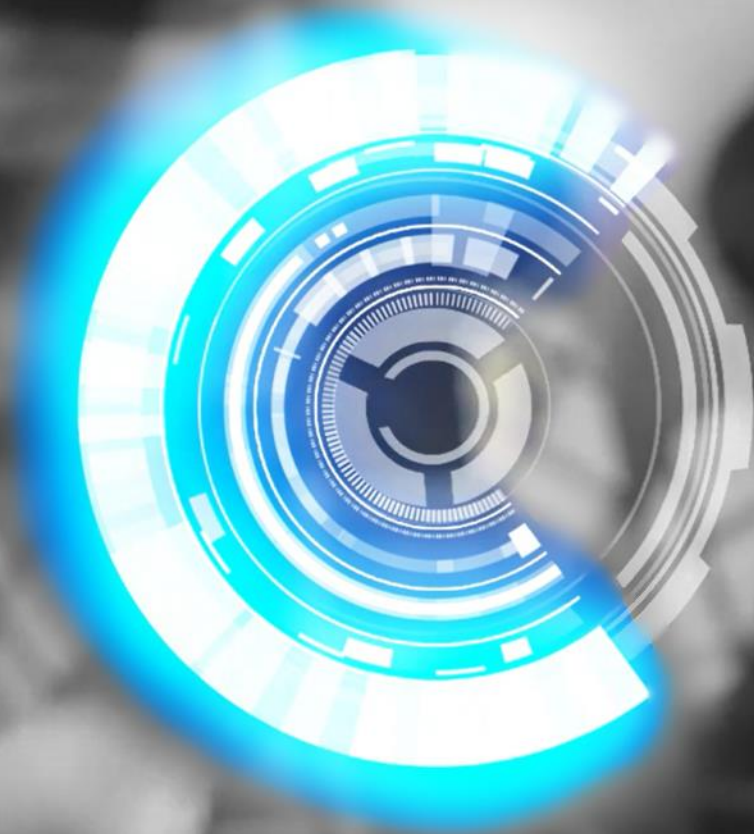
- ・建設工事の進行状況をドローン測量によって把握
- ・標定点無しに3次元データ化可能なため、運用中の道路を進行止めすることなく計測可能
- ・携帯電話圏外や視界を遮ることなく高精度測位を実現

【事例】道路の橋脚新設工事における点群データ作成

点群データの作成、点群データの活用、点群データの活用、点群データの活用

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。



CORE
CORE GROUP

株式会社 コア

〒154-8552 東京都世田谷区三軒茶屋1-22-3 コアビル

☎ 03-3795-5111



www.core.co.jp