

変わる、変える

「ものづくり」から
「ことづくり」へ。

2023年3月期 決算補足説明資料

株式会社コア
2023年4月27日





決算概要

決算概要

科 目	2022年3月期		2023年3月期	
	金額	前年比	金額	前年比
売 上 高	21,798 百万円	104.9%	22,848 百万円	104.8%
売 上 総 利 益	5,567 百万円	105.8%	5,994 百万円	107.7%
営 業 利 益	2,367 百万円	116.5%	2,743 百万円	115.9%
経 常 利 益	2,451 百万円	116.0%	2,812 百万円	114.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,622 百万円	114.0%	1,968 百万円	121.3%

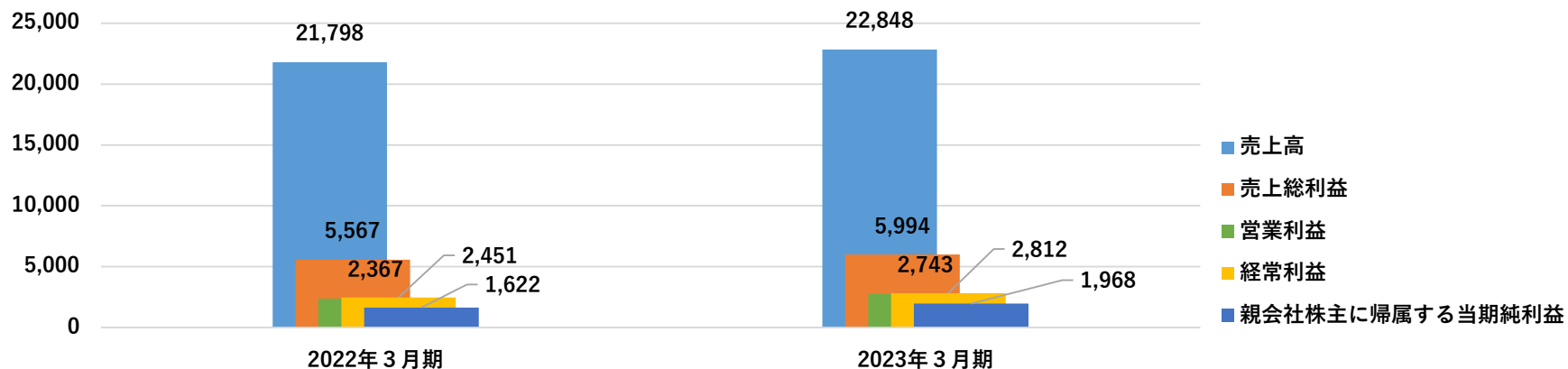
※ 2022年3月期より「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）等を採用。

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

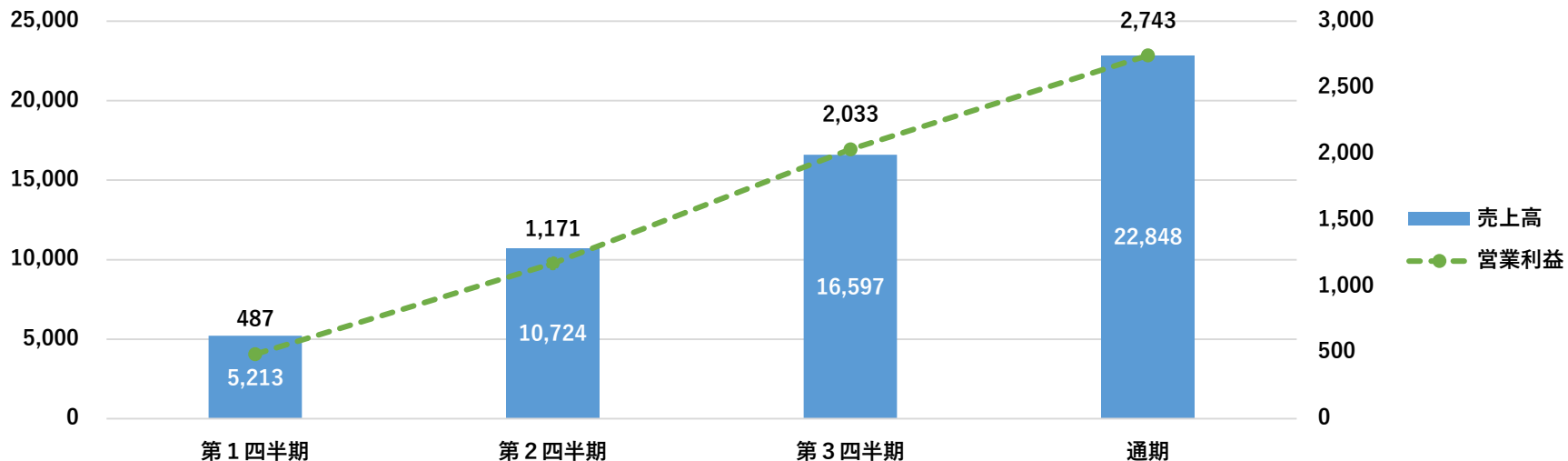
前年同期比

[百万円]



2023年 3 月期の連結業績

[百万円]



決算の増減要因

売上高

前年比**104.8%**

+	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伸長
+	要因	SO	コアビジネス	GNSS分野において高精度受信機を利用したソリューションが伸長
+	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	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	ビジネス系	金融向けシステム開発が底堅く推移
-	要因	SI	ビジネス系	流通系のWeb開発案件の縮小
-	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**115.9%**

+	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+1.1ppt）
+	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+4.3ppt）により利益拡大

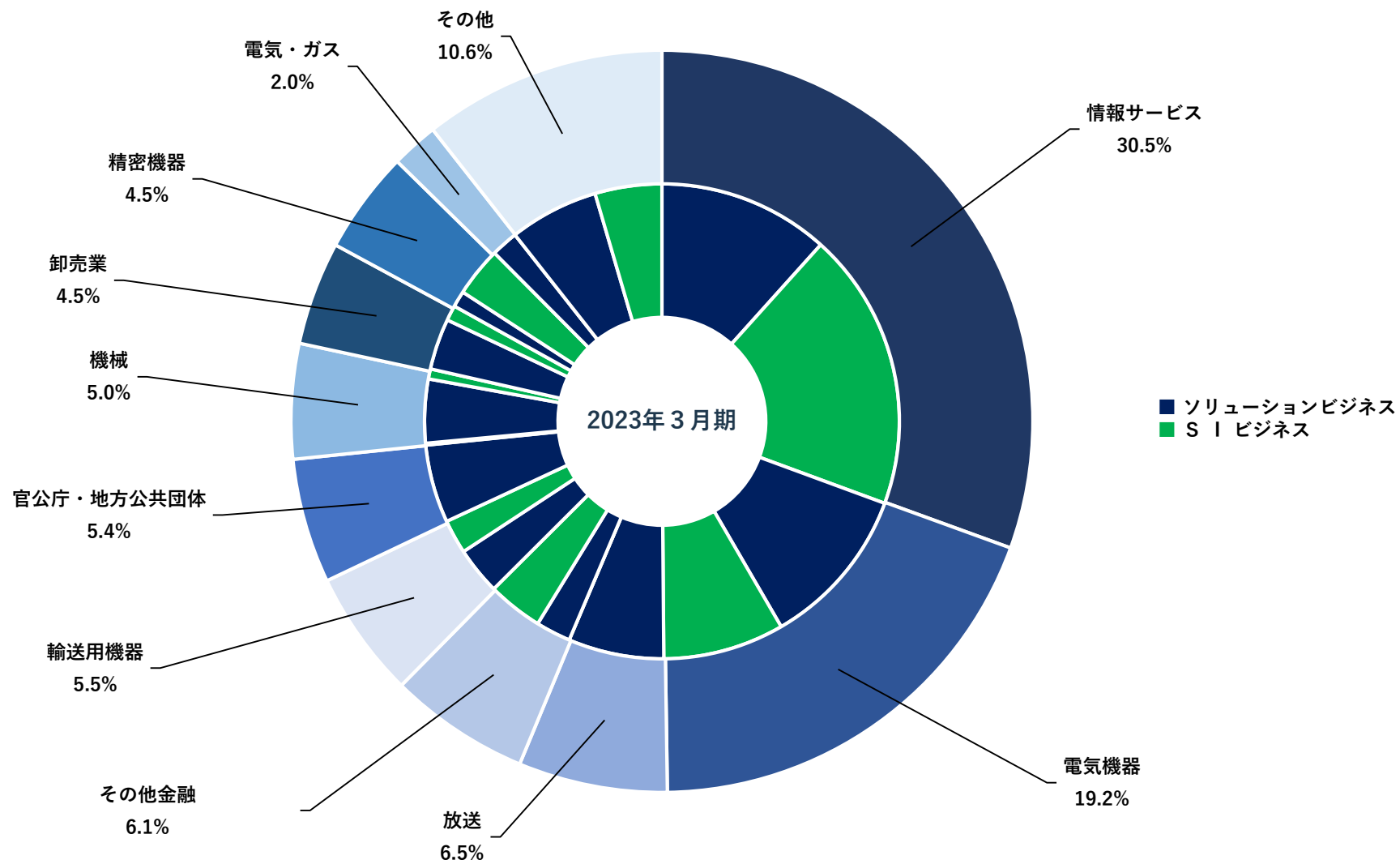
事業区分別の業績

			2022年3月期		2023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	1,738 百万円	357 百万円	1,716 百万円	360 百万円
		公共	994 百万円	397 百万円	1,316 百万円	430 百万円
		医療	629 百万円	112 百万円	850 百万円	246 百万円
		GNSS	298 百万円	108 百万円	368 百万円	141 百万円
		IoT (AI)	940 百万円	231 百万円	1,131 百万円	436 百万円
		エネルギー	1,073 百万円	346 百万円	1,052 百万円	338 百万円
		DXインサイト	197 百万円	48 百万円	194 百万円	47 百万円
	提案型S I	5,758 百万円	1,831 百万円	6,561 百万円	1,963 百万円	
	合計	11,630 百万円	3,432 百万円	13,190 百万円	3,965 百万円	
S I ビジネス	エンベデッド系	4,771 百万円	1,107 百万円	4,590 百万円	1,067 百万円	
	ビジネス系	5,331 百万円	1,001 百万円	4,997 百万円	933 百万円	
	合計	10,102 百万円	2,108 百万円	9,588 百万円	2,000 百万円	

連結貸借対照表

	2022年3月期			2023年3月期		
	金額		前期比	金額		前期比
流動資産	11,612	百万円	114.9%	13,128	百万円	113.1%
固定資産	8,350	百万円	100.2%	8,592	百万円	102.9%
資産合計	19,962	百万円	108.3%	21,720	百万円	108.8%
流動負債	5,407	百万円	98.5%	5,775	百万円	106.8%
固定負債	938	百万円	150.6%	746	百万円	79.5%
負債合計	6,345	百万円	103.8%	6,521	百万円	102.8%
純資産	13,616	百万円	110.5%	15,198	百万円	111.6%
負債・純資産合計	19,962	百万円	108.3%	21,720	百万円	108.8%

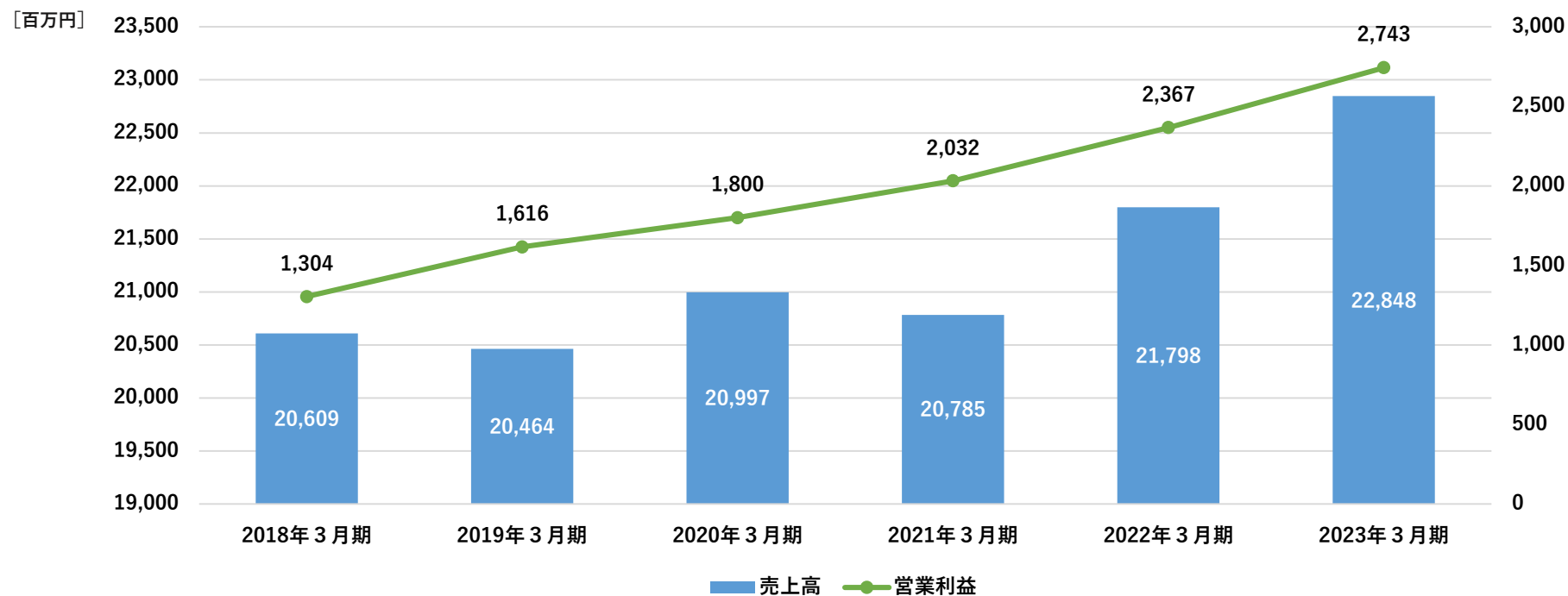
売上高の業種別割合



経営指標の推移 前計画からの経営指標推移

[百万円]

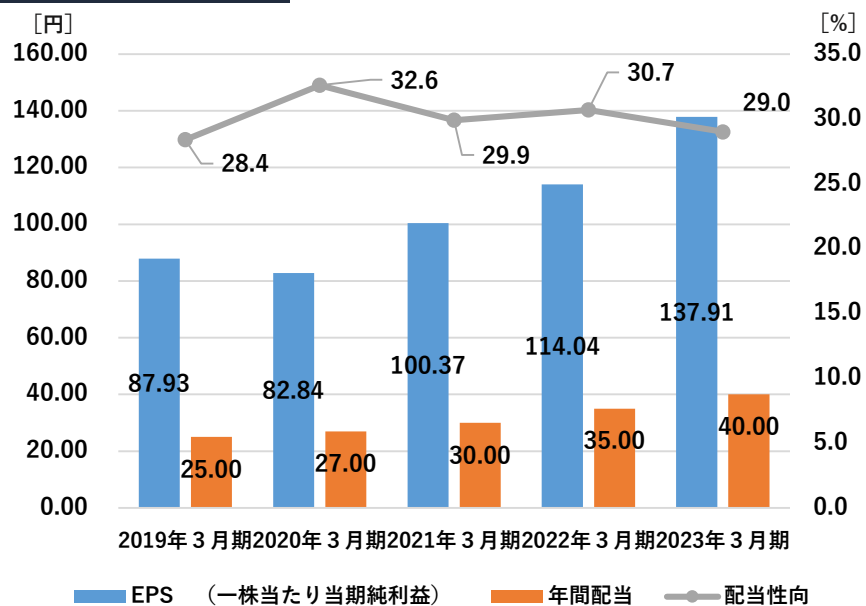
	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期
売上高	20,609	20,464	20,997	20,785	21,798	22,848
営業利益	1,304	1,616	1,800	2,032	2,367	2,743
営業利益率	6.3%	7.9%	8.6%	9.8%	10.9%	12.0%



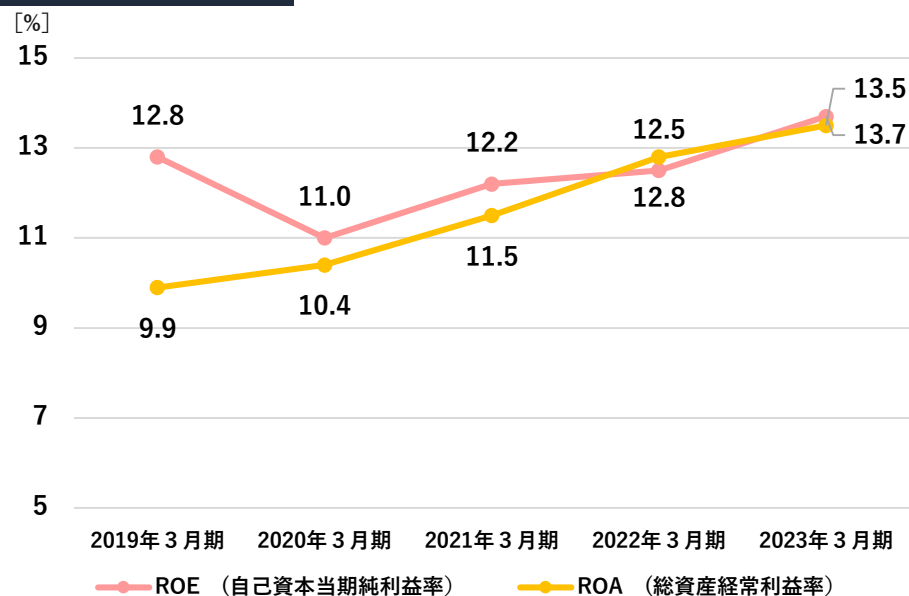
IR指標

	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
EPS（一株当たり当期純利益）	87.93 円	82.84 円	100.37 円	114.04 円	137.91 円
年間配当	25.00 円	27.00 円	30.00 円	35.00 円	40.00 円
配当性向	28.4 %	32.6 %	29.9 %	30.7 %	29.0 %
ROE（自己資本当期純利益率）	12.8 %	11.0 %	12.2 %	12.5 %	13.7 %
ROA（総資産経常利益率）	9.9 %	10.4 %	11.5 %	12.8 %	13.5 %

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各々の製品競争力を高める

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。
SO : SI = 60 : 40
- **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促進の検討を実施。次年度も継続予定。
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完了。運用段階へ移行。
- **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

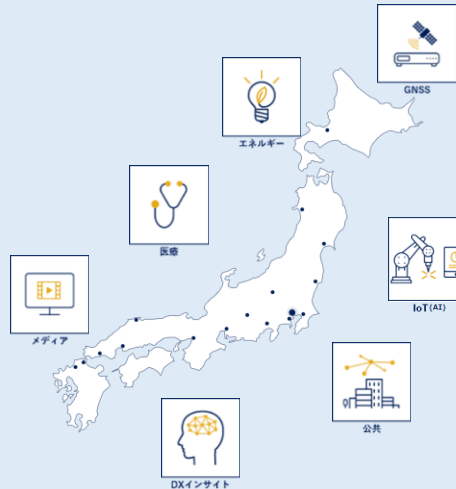
幅広い分野に対応するユニークな製品群で
お客様の抱える課題を解決し、全国で均一なサービスをご提供。

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	2023年3月期	前年比
売上高	1,738.9	1,716.1	98.7%
売上総利益	357.0	360.3	100.9%

評価/課題

- ・ 売上高は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傾向へ。世界的な半導体不足による部材調達問題は継続して発生。
- ・ 年間を通じて進めた新規ソリューションの創出は、一定の成果あり。
- ・ スポーツ中継におけるスコアボード自動検出「AIスコアボードシステム」の実証実験を進め、対象分野の拡大を視野に入れて顧客課題のさらなる深掘りと営業推進を継続。

対策/方針

- ・ 新規ソリューション創出は、今後も推進力を強化し次年度も実施する方針。
- ・ 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中長期的な計画として次年度も引き続き実施。

[百万円]



公共

	2022年3月期	2023年3月期	前年比
売上高	994.2	1,316.0	132.4%
売上総利益	397.6	430.9	108.4%

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し、大型案件の受注が続く結果に。
- ・ 情報活用ソリューションの再定義を進め、新ブランド「CoMDIS (コムディス)」を立ち上げ、その提案をスタート。
- ・ 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の推進を引き続き継続。BCP対策や災害時の情報共有プラットフォームとしての活用を検討中。

※ 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、営業機会の深掘りを実施。継続してパートナーの新規開拓も推進。
- ・ 自治体や省庁に対し、情報活用ソリューション「CoMDIS」を利用した基盤づくりを継続して実施。
- ・ 「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する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	2023年3月期	前年比
売上高	629.6	850.2	135.0%
売上総利益	112.0	246.8	220.2%

評価/課題

- ・ 継続して実施していた営業戦略が功を奏し、受注額の大きな大型案件を受注した結果、売上高・売上総利益ともに好調となった。
- ・ 医科グループの案件受注に伴い、医療・介護統合システム 電子カルテ「i-MEDIC Plus」を介護老人保健施設へ複数件導入。売上高・売上総利益好調の下支えに。
- ・ 高齢者薬剤管理システム「楽くすり※」においては、受注した医科グループの介護老人保健施設への営業活動を実施。
※ 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

- ・ 「i-MEDIC Plus」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注力した営業活動を継続。
- ・ マンパワー不足という課題に対しての、人材の採用と育成による対策活動は継続して実施。次年度以降も、医療業務の人材育成を継続して計画予定。組織力の強化を図る。
- ・ 「楽くすり」においては、顧客ニーズが高い機能拡張を視野に入れたプロモーション活動を活発化させ、訴求力の向上を目指す。

[百万円]



GNSS

	2022年3月期	2023年3月期	前年比
売上高	298.6	368.5	123.4%
売上総利益	108.4	141.5	130.5%

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高・売上総利益ともに前年比増。
- ・ GNSSに関する技術力の高さへの認知が広まったことが売上総利益向上へ貢献する結果に。
- ・ GNSS受信機がおおよそ完成形に近づいたことで運用できる範囲が広がり、引き合いが引き続き好調となった。
- ・ 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継続して推進することにより、各ソリューションの成熟度が向上。
※ 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。

対策/方針

- ・ これまでの案件で培った業務ノウハウや強みを活かし、GNSS技術を活用した開発を推進してGNSSソリューション全体を拡大する方針。
- ・ 測量および点検に関する新規ソリューションの検討を継続して強力に推進。推進拠点との連携を強化することで、提案力・訴求力を強化してソリューション実用化へのスピードを向上させる。

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	2023年3月期	前年比
売上高	940.1	1,131.8	120.4%
売上総利益	231.6	436.6	188.5%

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。開発プロセスの見直しを実施したことで開発の品質が向上し、売上高・売上総利益を押し上げる要因となった。
- 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継続して強化。情報誌への掲載などのプロモーション活動を活発に展開し、知名度向上を図った。
- 「Cagou」工場臭気対策ソリューションは運用課題が発生したものの開発対応で解決。

※ 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営業活動強化を推進する方針。
- 営業強化策として、販売パートナーとの関係を強固にし、営業基盤の強化を図る。新規顧客獲得施策としての展示会やWebセミナーは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して推進。



エネルギー

	2022年3月期	2023年3月期	前年比
売上高	1,073.1	1,052.0	98.0%
売上総利益	346.1	338.8	97.9%

評価/課題

- 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、電力市場向けセキュリティソリューションの半導体不足の影響等により、売上高・売上総利益ともに前年割れとなった。
- プレリリース製品をもとに販売促進活動を展開するとともに、セキュリティ強化の機能追加等を実施。
- 電力市場のほか、新たな市場として蓄電池市場を開拓。

対策/方針

- 電力制度改正に伴う次期ソリューション創出を推進。
- プレリリース製品を活用し、見込み顧客への営業を継続して実施。
- 電力市場と蓄電池市場のほか、ガス・石油など新たな市場へ向けた営業を強化。

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	2023年3月期	前年比
売上高	197.2	194.1	98.4%
売上総利益	48.1	47.2	98.2%

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・拡大展開を継続して推進したものの、販売拡大の仕組みづくりやノウハウの整備で足踏みをした結果、売上高・売上総利益ともに前期比減となった。
- 業務改善に関するDXソリューションの市場調査、顧客ヒアリングを引き続き強力に推進。
- 顧客との共創による、社会課題へ直結する新規のソリューションを推進。

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継続して強化。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。
- 新規ソリューションにおける顧客課題の深掘りを進めるため、展示会出展やホワイトペーパー配布などのプロモーション活動を強化する方針。

※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。
- **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



公共

- データを地図上で可視化・分析する情報活用ソリューション「CoMDISシリーズ」を活用し、自治体・民間向けにBCP対策ソリューションを推進。
- あらかじめ危険な場所を予測し、リスクを事前に可視化。避難経路の表示や備蓄倉庫の備品表示・管理により、次のオペレーションにつながる情報を提供。
- スマホやタブレットも活用して現場の状況をリアルタイムで共有することにより、BCP対策や災害支援などで必要な正しい情報を把握。

CoMDIS™ 地図AI を活用した 自治体・民間向けBCP対策

平時

複数の情報レイヤーを地図上に可視化
危険な場所やリスクを事前に把握

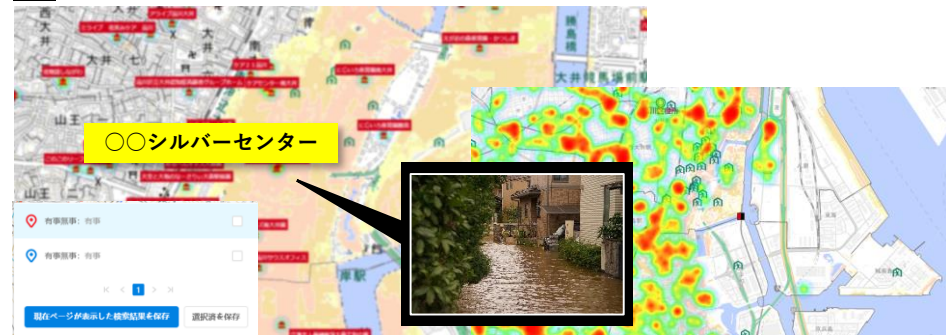


様々な情報レイヤー（階層）を追加して、必要な情報を選択し地図上に表示、関係者とリアルタイムに情報共有。

例：医療機関、保育園、福祉施設、備蓄倉庫、想定浸水区域

災害時

災害時の情報書き込みや検索機能による災害支援
ダッシュボード機能による関係者への情報共有



災害発生時、施設担当者はスマホやPCを利用して、施設の状況（有事・無事）や写真等をアップ。「有事」のステータスになっている施設のハイライト表示や避難経路などの事前登録情報により、災害支援などのオペレーションに活用。



Select Topics コアビジネスのとりくみ



- アジア・オセアニア地域におけるマルチGNSSの利用・促進を目的とする「MGA Annual Conference 2023」やインドネシア国立研究革新庁が開催するセミナー「Potential Use of Japanese Positioning Satellite (QZSS) and QZSS Satellite's Availability in Indonesia」への出展により、海外でのプロモーションを強化し認知度の向上へ。
- 「アジアオセアニア地域および海洋上で高精度測位情報の活用」と「高精度時刻同期技術」をテーマにしたWebセミナーを開催。外部講師として国立研究開発法人 情報通信研究機構の矢野雄一郎様にもご登壇いただき好評を博す。

MGA Annual Conference 2023 (タイ チェンマイ)



『MADOCA-PPPによる高精度測位と高精度時刻同期』 のWebセミナーを開催 (2023年2月24日 当社ニュースリリース)

2023年02月24日 イベント GNSS

Webセミナー『MADOCA-PPPによる高精度測位と高精度時刻同期』(外部講師講演あり)のご案内

当社みちびき®1 MADOCA®は対応の受信機Cohac®Ten®による高精度測位と高精度時刻同期技術をご紹介します。

※1 みちびき：準天頂衛星の衛星が多様化して構成されている日本の衛星測位システム
※2 MADOCA：Multi-GNSS Advanced Orbit and Clock Augmentation センター準天頂衛星サービス

本Webセミナーでは、下記についてもご紹介いたします。

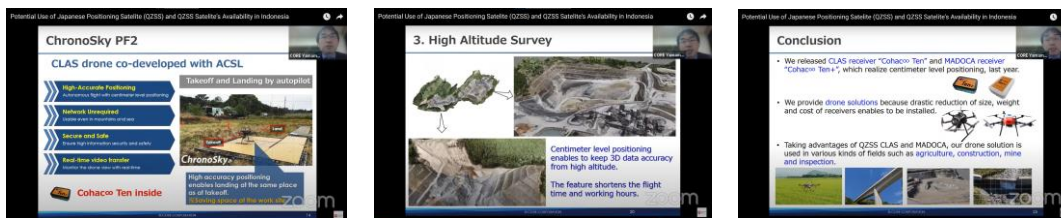
- ・みちびき対応受信機の最新動向と海外でのMADOCA測位結果のご紹介
- ・MADOCA修正情報を利用した高精度時刻同期技術の紹介
- ・小型原子時計・時刻同期技術の研究開発動向とNICT®における研究開発の取り組みの紹介
- ※NICT：国立研究開発法人情報通信研究機構

外部講師として国立研究開発法人情報通信研究機構 電波研究所 航空標準研究室研究員 矢野雄一郎様をお招きし、「時刻同期技術に関する講演」として近年、実用化が進んでいる小型原子時計および時刻同期技術について世界的動向、それらに関してNICTが進めている取り組みについてご紹介いただきます。

皆様のご参加、心よりお待ちしております。

<https://www.core.co.jp/news/673>

Potential Use of Japanese Positioning Satellite (QZSS) and QZSS Satellite's Availability in Indonesia



ドローンジャーナル

「CLAS対応ドローンの目視外点検」の記事掲載

特集 ハードウェア PR

準天頂衛星「みちびき」が誇るcm単位の位置精度をドローンに搭載、安全な点検業務をサポート

-LTE/モバイル回線が届かないところでも利用可。広がる用途に期待-

ドローンジャーナル編集部 2023年3月29日 11:25

技術革新でみちびき受信機の小型化に成功！ドローンへの搭載が可能に

従来のRTK (Real Time Kinematic) 測位は携帯電話圏外では補強情報を取得できないために数メートルの測位誤差が生じてしまうが、みちびきのCLASを搭載することで携帯電話圏外でもセンチメートル級の測位精度を維持できるのがコアのドローン「ChronoSky PF2」だ。このドローンはすでに販売が開始され、コアが独自に開発した点検業務用ソフトウェアと共に、砂防ダム等における保安点検の実証実験が始まっている。

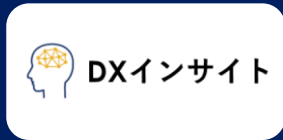
砂防ダムというと、車で行くのも難しい、携帯電話の電波も届かない山中に建設されているものが多い。従来は保安担当者が四駆車などで山坂を走破し、重労働の末、写真を撮って確認するのが一般的だったが、ChronoSky PF2を用いれば、このようなモバイル回線が受信できない場所であっても測位誤差を最小限に抑えながら安全な自動航行で砂防ダムの三次元モデルを生成することが可能になる。



<https://drone-journal.impress.co.jp/docs/catalog/1184972.html>



Select Topics コアビジネスのとりくみ



- 業務プロセスを可視化することで、業務の無駄を発見し非効率なプロセスを最適化するBPMツール「業務プロセス改善ソリューション」を推進。

バックオフィス業務の課題

1 属人化
担当者しか業務を把握していない

2 引継ぎが大変
引継ぎ資料の作成やノウハウの伝達に時間を要する

3 情報共有不足
メンバー間の進捗状況や決定事項が分からない

4 改善する時間がない
業務に追われ業務改善の時間が取れない

業務プロセス改善ソリューション導入効果

1 業務担当者のノウハウやプロセスをデジタルに置き換え「脱属人化」を実現

コミュニケーションと業務の両面からプロセスを可視化し、業務の標準化・最適化が可能

2 デジタル化した業務マニュアルが作業内容をナビゲート「引継ぎの効率化」が可能に

デジタル化した業務マニュアルにより作業内容をナビゲーション、初めての作業もスムーズに実施可能

3 業務にかかわるメンバー間の進捗状況や業務情報を「リアルタイムで情報共有」

メンバー間の作業の進捗状況が可視化できるため、困っている人が分かりチーム間のコミュニケーションを活性化

4 既存システムを活かしたまま継続的な業務改革を実現 時間をかけずに「手軽に業務DX」

業務プロセスのデジタル化により、ボトルネックの特定と最適化のプロセスが手軽かつスピーディに継続可能

活用例

財務経理 決算業務の効率化・脱属人化

課題

- ・ 作業の**属人化**
- ・ 担当者不在時に**業務が止まる**
- ・ 組織変更時の**引き継ぎが大変**

活用

- ・ 業務マニュアルのデジタル化
- ・ 処理状況の可視化および業務遂行状況の共有ツールとして活用
- ・ RPAとの連携で業務自動化

総務防災課 (自治体) 災害発生時の迅速な初動対応

課題

- ・ 災害が起きてから防災マニュアルを読んでいるだけでは**迅速に初動対応が行えない**

活用

- ・ デジタル防災マニュアル
- ・ 災害時の行動をシステム化

製造 ライン業務の効率化・脱属人化

課題

- ・ 業務の**属人化**
- ・ ベテラン社員の**退職**
- ・ **人手不足**

活用

- ・ 製造ライン全体の業務プロセスの可視化
- ・ プロセスをデジタル化し、誰でも同じ作業が行える仕組作り

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