



2024年3月期 第1四半期 決算補足説明資料



株式会社コア
2023年7月28日



決算概要

決算概要

決算概要

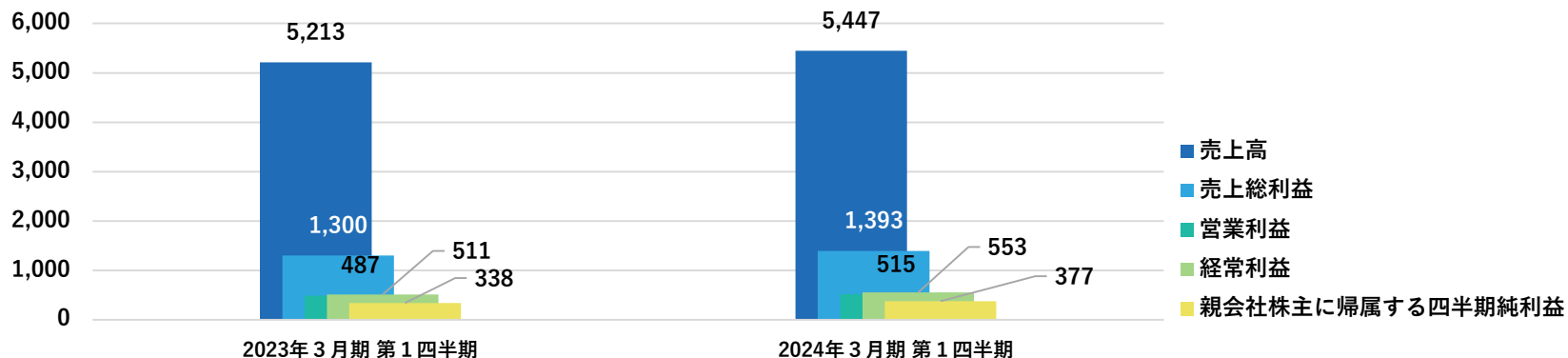
科 目	2023年3月期 第1四半期		2024年3月期 第1四半期	
	金額	前年比	金額	前年比
売上高	5,213 百万円	104.3%	5,447 百万円	104.5%
売上総利益	1,300 百万円	108.4%	1,393 百万円	107.2%
営業利益	487 百万円	112.5%	515 百万円	105.7%
経常利益	511 百万円	111.9%	553 百万円	108.2%
親会社株主に帰属する四半期純利益	338 百万円	109.2%	377 百万円	111.8%

決算概要

決算概要

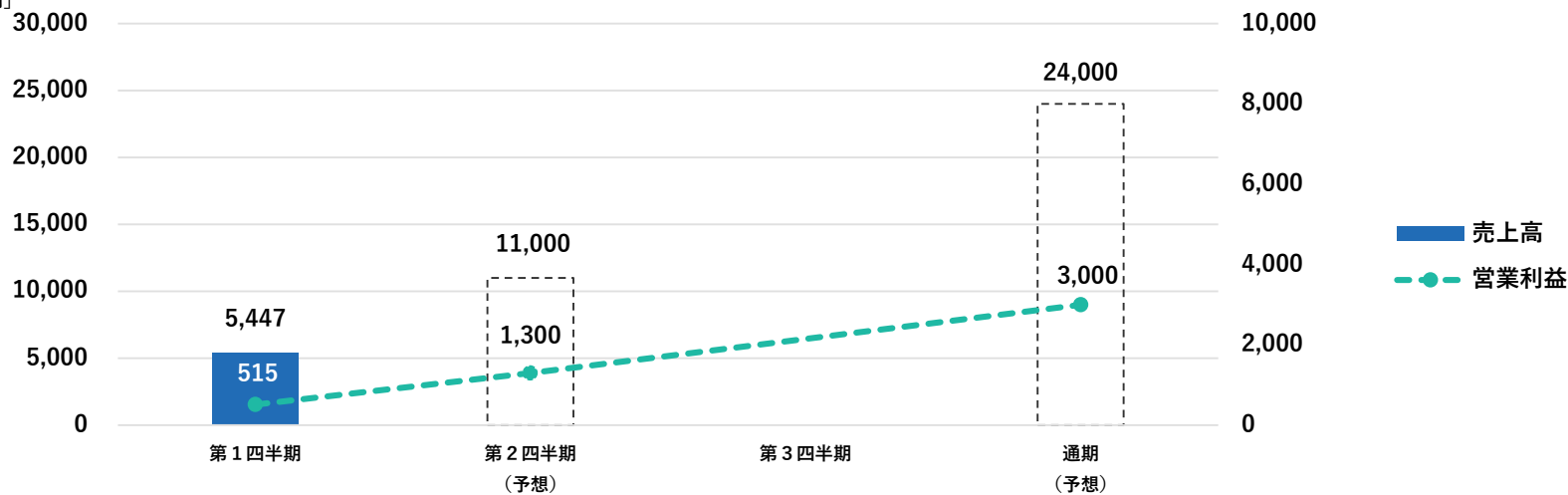
前年同期比

[百万円]



2024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**104.5%**

- ⊕ 要因 未来社会 医療Solにおいて電子カルテソリューション「i-MEDIC Plus」シリーズの販売が伸長
- ⊕ 要因 未来社会 公共Solにおける「Polisys」を中心としたデータ利活用ソリューションが堅調
- ⊕ 要因 産業技術 IoT (AI) Solにおいて製造メーカー向けソリューションが堅調
- ⊕ 要因 産業技術 GNSS Solにおいて「Cohac[∞] Ten+」等の高精度測位技術を活用したソリューションが伸長
- ⊕ 要因 産業技術 DXインサイトSolにおいて「RPA(Robotic Process Automation)」案件を中心に伸長
- ⊕ 要因 顧客業務 金融機関向けの保守案件や半導体関連装置に関する業務が伸長
- ⊕ 要因 顧客業務 信販向けのシステム開発が伸長
- ⊖ 要因 顧客業務 流通系のWeb開発案件の縮小

営業利益

➤ 前年比**105.7%**

- ⊕ 要因 産業技術 ソリューション案件の増加により利益拡大
- ⊖ 要因 未来社会 公共Solにおいて一部不採算案件の発生により減少

決算概要

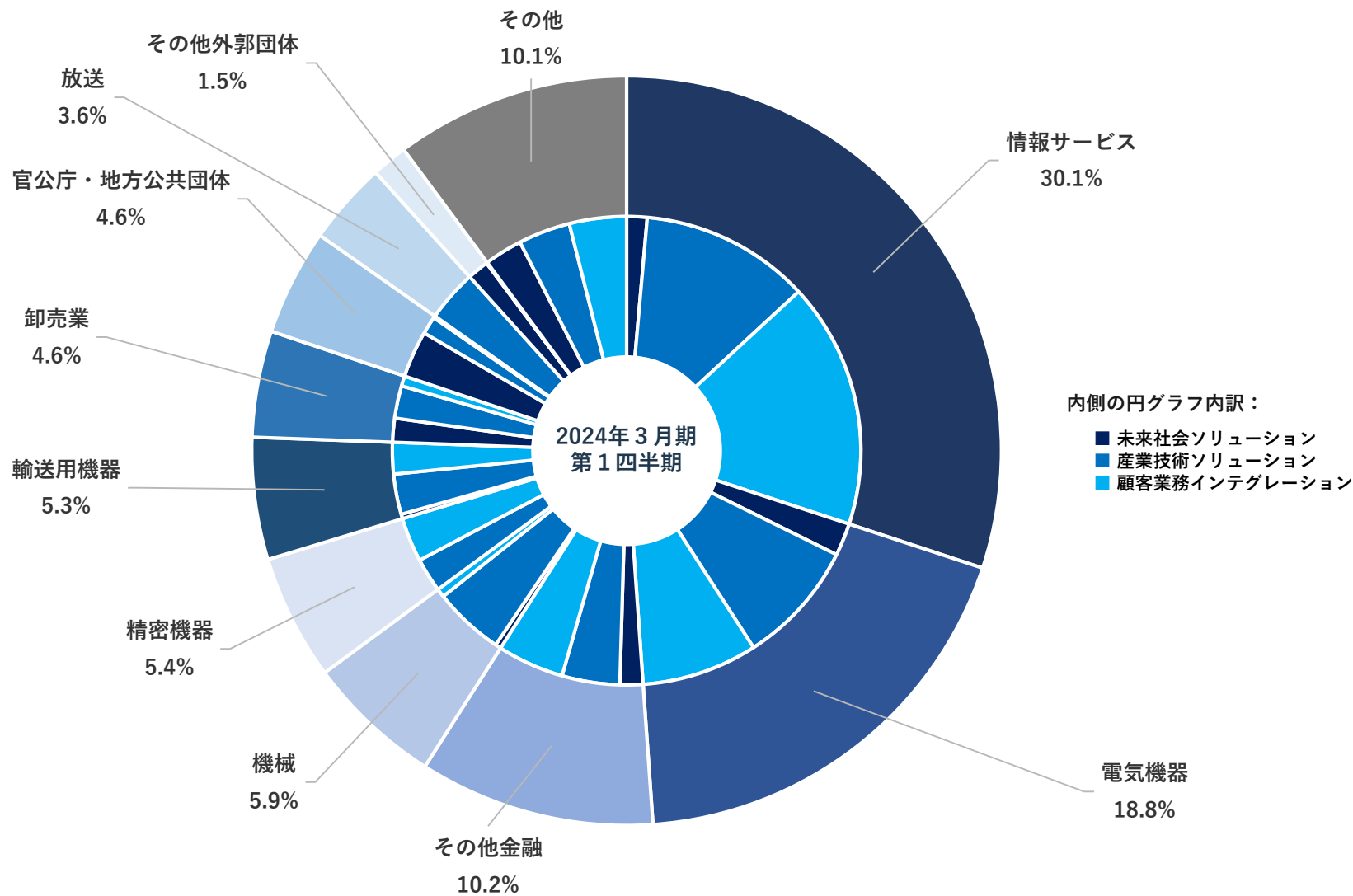
事業区分別の業績

		2023年3月期 第1四半期		2024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
未来社会ソリューション事業	公共 Sol	213 百万円	93 百万円	241 百万円	42 百万円
	医療 Sol	136 百万円	33 百万円	195 百万円	64 百万円
	エネルギー Sol	243 百万円	66 百万円	228 百万円	66 百万円
	その他 Sol	254 百万円	80 百万円	226 百万円	58 百万円
	合計	848 百万円	274 百万円	891 百万円	232 百万円
産業技術ソリューション事業	IoT(AI) Sol	272 百万円	106 百万円	315 百万円	116 百万円
	メディア Sol	302 百万円	18 百万円	253 百万円	13 百万円
	GNSS Sol	35 百万円	13 百万円	78 百万円	30 百万円
	DXインサイト Sol	49 百万円	10 百万円	64 百万円	15 百万円
	その他 Sol	1,306 百万円	383 百万円	1,663 百万円	504 百万円
	合計	1,966 百万円	531 百万円	2,375 百万円	681 百万円
顧客業務インテグレーション事業		2,398 百万円	494 百万円	2,180 百万円	480 百万円

連結貸借対照表

	2023年3月期 期末			2024年3月期 第1四半期		
	金額		前期比	金額		前期比
流動資産	13,128	百万円	113.1%	12,874	百万円	98.1%
固定資産	8,592	百万円	102.9%	8,639	百万円	100.6%
資産合計	21,720	百万円	108.8%	21,513	百万円	99.1%
流動負債	5,775	百万円	106.8%	5,687	百万円	98.5%
固定負債	746	百万円	79.5%	747	百万円	100.2%
負債合計	6,521	百万円	102.8%	6,435	百万円	98.7%
純資産	15,198	百万円	111.6%	15,078	百万円	99.2%
負債・純資産合計	21,720	百万円	108.8%	21,513	百万円	99.1%

売上高の業種別割合





中期経営計画の進捗状況



第14次コアグループ中期経営計画の要旨

第14次コアグループ中期経営計画（2024年3月期～2026年3月期）

Vision
2026

ソーシャル・ソリューションメーカー

ICTで社会課題を解決し、価値を共創する企業として
SX（サステナビリティ・トランスフォーメーション）を実現

ソーシャル・ソリューションメーカーとは

自社の特長を最大限に活かしてICTサービス（技術と経験）で社会課題を解決すること

基本戦略

基本方針

事業戦略

全国の顧客に均一なサービスを提供

グロースエンジン

ビジネスソース

未来社会

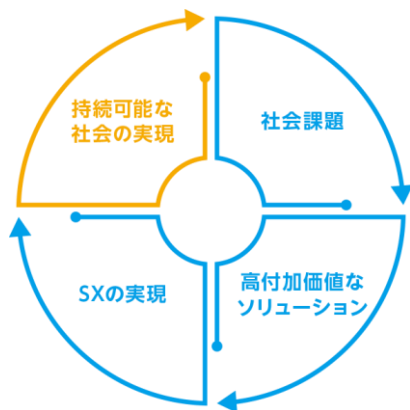
ソリューション事業

産業技術

ソリューション事業

顧客業務

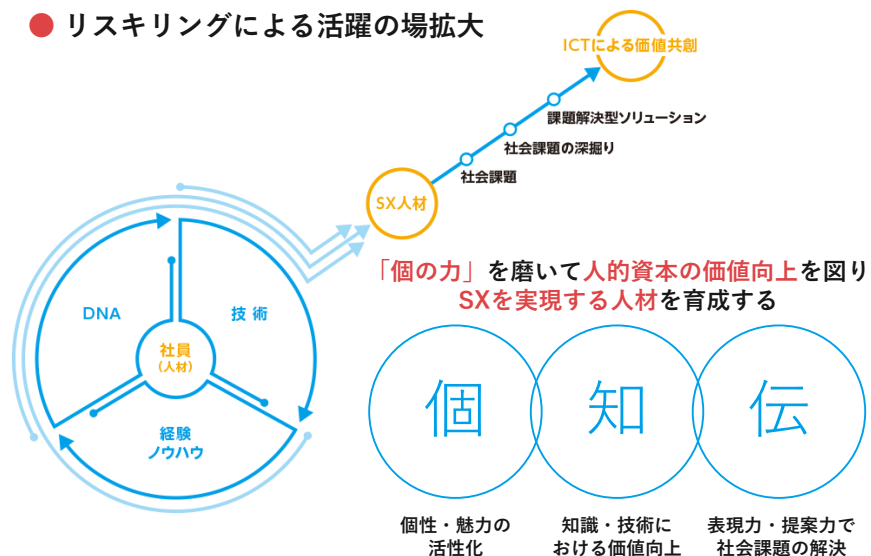
インテグレーション事業



人材戦略

社会課題を可視化し、高付加価値を創出するSX人材

- アップスキリングによるソリューション力向上
- リスキリングによる活躍の場拡大



財務戦略



研究開発



知的財産



人材育成



M&A

2026年3月期 ゴール

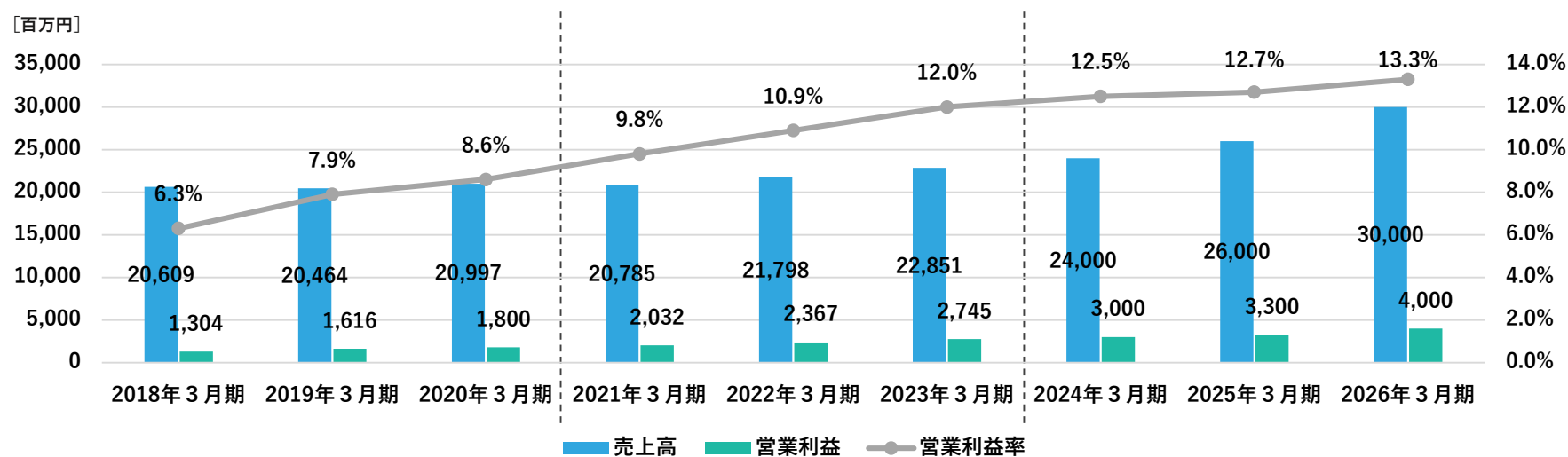
	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
売上高	240億円	260億円	300億円 (M&A含む)
営業利益	30億円	33億円	40億円
営業利益率	12.5%	12.7%	13.3%

基本戦略

前々・前計画からの経営指標推移

(百万円)

	第12次			第13次			第14次		
	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	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
売上高	20,609	20,464	20,997	20,785	21,798	22,848	24,000	26,000	30,000
営業利益	1,304	1,616	1,800	2,032	2,367	2,743	3,000	3,300	4,000
営業利益率	6.3%	7.9%	8.6%	9.8%	10.9%	12.0%	12.5%	12.7%	13.3%

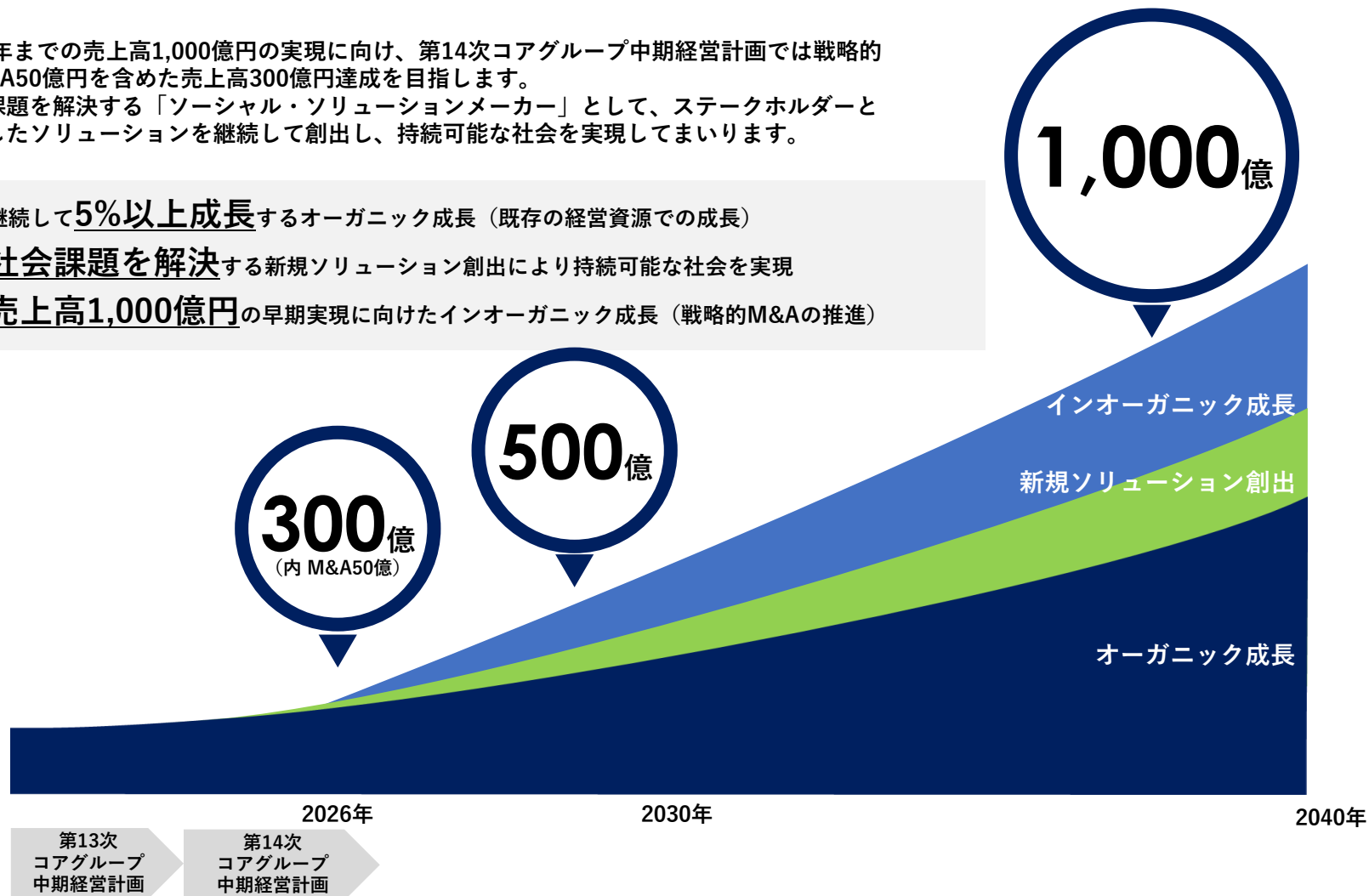


1,000億企業を目指して

2040年までの売上高1,000億円の実現に向け、第14次コアグループ中期経営計画では戦略的なM&A50億円を含めた売上高300億円達成を目指します。

社会課題を解決する「ソーシャル・ソリューションメーカー」として、ステークホルダーと共創したソリューションを継続して創出し、持続可能な社会を実現してまいります。

- 継続して**5%以上成長**するオーガニック成長（既存の経営資源での成長）
- **社会課題を解決**する新規ソリューション創出により持続可能な社会を実現
- **売上高1,000億円**の早期実現に向けたインオーガニック成長（戦略的M&Aの推進）



分野別戦略

分野別戦略

事業戦略

- ・ **事業セグメント**の再定義による事業の選択と集中及び顧客課題から社会課題解決へスケールアウト
未来社会ソリューション事業、産業技術ソリューション事業、顧客業務インテグレーション事業
- ・ **自社技術、業務ノウハウの活用**
社会課題の見える化⇒戦略投資によるソリューション化⇒全国へ均一ソリューションの提供⇒社会課題解決
- ・ **先進技術による新規市場創出**
- ・ **情報・データの利活用**（コア営業DX、コア企業プラットフォームの推進）

人材戦略

- ・ **SX人材の育成**
知識の最大化（社会課題の見える化力、既存業務フローの習熟度の最大化）
能力・技能の向上（顧客課題の分類・顕在化能力、ドキュメント力）
- ・ **人材の最適配置と活性化**
組織を超えた人材交流の場の提供
- ・ **数の確保**

財務戦略

- ・ **研究開発**の戦略投資と成果の見える化
- ・ 事業戦略に沿った**M&A**（技術・人材）
- ・ **知的財産**の新規取得

分野別戦略

わたしたちのビジネス

価値観の多様化・産業構造・事業環境

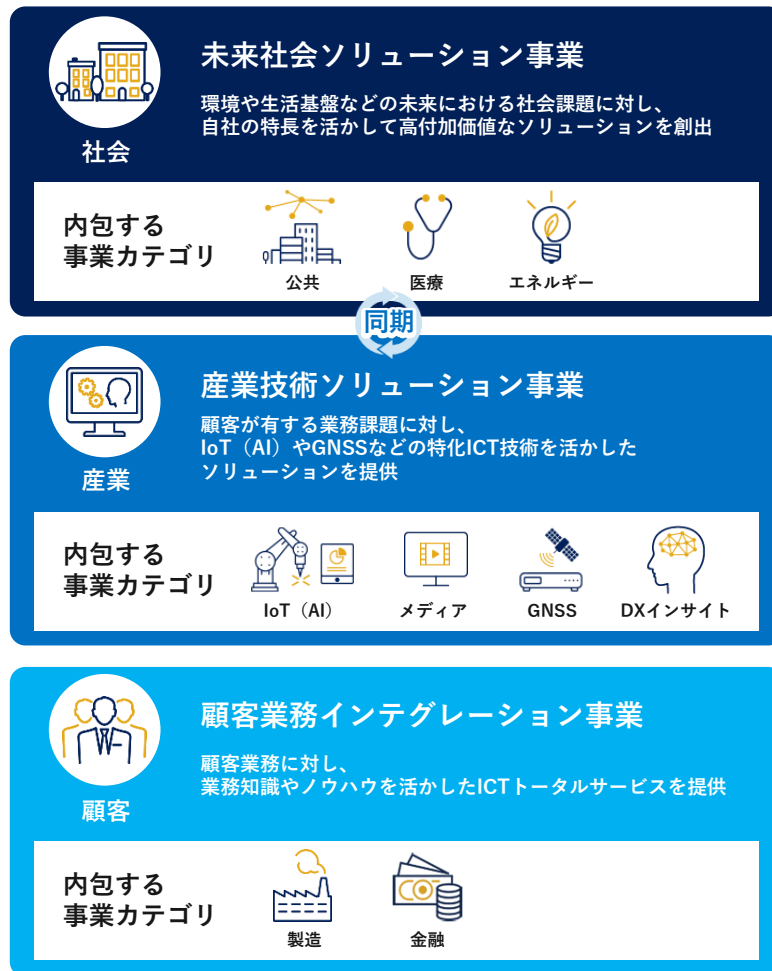


グロースエンジン

ビジネスソース

競争優位性の確保

顧客課題への対応



中期経営計画へのとりくみ状況

事業戦略

人材戦略

財務戦略

事業戦略

■ 推進体制

- ・ 第14次コアグループ中期経営計画に掲げた、中長期的な企業価値を創造するSX（サステナビリティ・トランスフォーメーション）の実現を目的として、SXに対応するための施策推進および人材強化を戦略的に行うため「SX企画部」「人材開発本部」「秘書室」を新たに設置。

■ ソリューション推進状況

- ・ 未来社会ソリューション事業では、エネルギー・環境関連分野において販売促進活動や競争力強化を推進。また、新たに気候変動に関連するソリューションの検討を進める。
- ・ 産業技術ソリューション事業では、顧客課題を起点としたソリューションの推進を実施。中でもGNSSのICT特化技術を活用したドローンに関連するソリューションの推進が活発化。
- ・ 顧客業インテグレーション事業では、金融業務では勘定系システムや基幹システムのDX化に関する案件が増加。製造業務では、AI技術を用いたソリューションの物流や交通、通信インフラ系の業務に対する実証実験が進行中。

人材戦略

- ・ 健康マネジメントの推進に向けた計画策定や、ワークライフバランス関係の制度構築などの動きがスタート。
- ・ 社員エンゲージメント向上に向けた指標の整備も検討を開始。

財務戦略

- ・ 知財戦略として、特許：3件、商標登録：1件を登録。
- ・ 今期より設置されたコアSDGs基金の活用が開始。

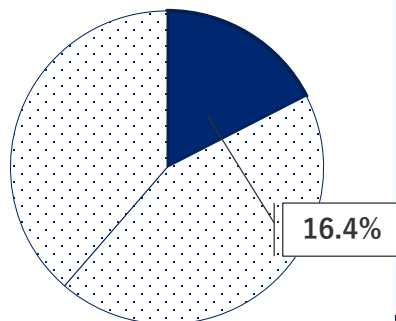


未来社会

[百万円]

	2023年3月期 第1四半期	2024年3月期 第1四半期	前年比
売上高	848.6	891.9	105.1%
営業利益	93.8	67.8	72.3%

[セグメントごとの売上高構成比]



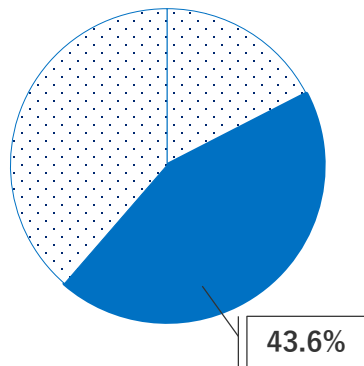
- デジタル社会関連の公共案件受注が堅調。自治体におけるデジタルツインへの取り組みに対し提案が加速。PoCを含めた実績を積む。
- 社会インフラへの取り組みとして、セキュリティソリューションを提供。ホワイトリスト型侵入検知によってリスク対策と安全なネットワーク管理を実現。

[百万円]



産業技術

	2023年3月期 第1四半期	2024年3月期 第1四半期	前年比
売上高	1,966.8	2,375.3	120.8%
営業利益	194.8	245.0	125.8%



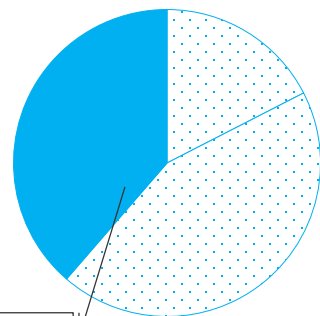
- GNSS分野は高精度測位技術、デジタルツインを組み合わせたソリューション提案が進んだことで前年を大きく上回る結果に。
- 製造業を中心とした産業課題解決型案件が引き続き好調。特化技術だけによらない総合的な課題解決提案を徹底し売上・売上総利益に貢献。

[百万円]



顧客業務

	2023年3月期 第1四半期	2024年3月期 第1四半期	前年比
売上高	2,398.3	2,180.0	90.9%
営業利益	198.5	202.3	101.9%



- 豊富な業務知識と開発実績により、金融分野が引き続き好調に推移。(売上前年比110%)
- 製造分野において、売上総利益率が上昇傾向にあり、営業利益の確保に寄与。



BCP防災ソリューション

- 令和3年に閣議決定された「デジタル社会の実現に向けた重点計画」のなかで掲げられた「防災分野のデジタル化」の方針に沿って、情報基盤「Polisys」、情報利活用ソリューション「CoMDISシリーズ」をデータ連携基盤として、防災分野への利用拡大を推進。
- 「災害対策本部の運用と住民避難誘導」をテーマにした自治体・防災担当向けのWebセミナーを6月に開催。60を超える自治体から申し込みがあり、防災分野への関心の高さがうかがえた。

BCP防災ソリューション 将来像



『災害対策本部の運用と住民避難誘導』のWebセミナーを開催 (2023年5月8日 当社ニュースリリース)



<https://www.core.co.jp/news/686>



貢献するSDGs



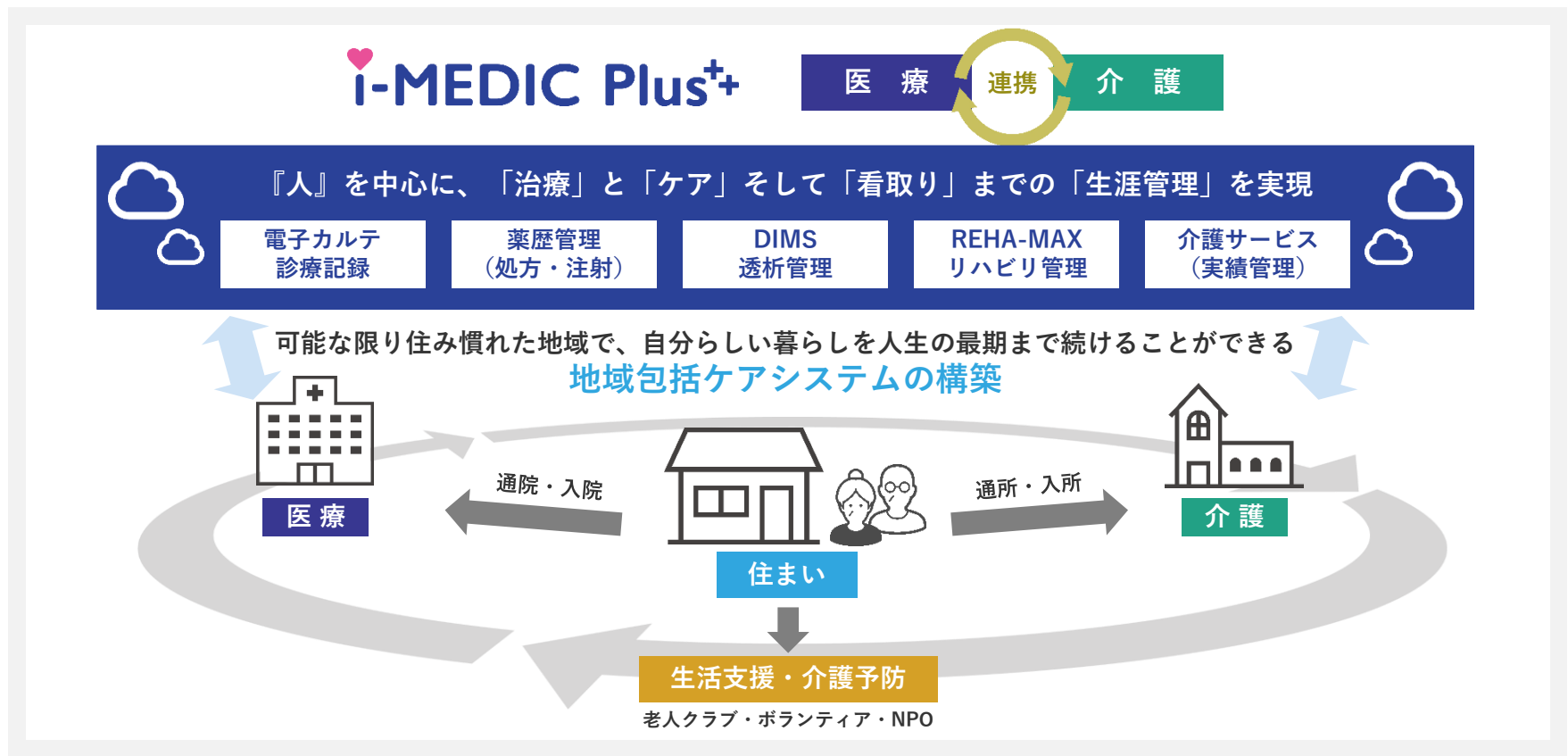
医療



未来社会

医療・介護統合型電子カルテシステム「i-MEDIC Plus++」

- 高齢化が進む中、厚生労働省が主導する「地域包括ケアシステムの構築」の流れを受け、法人内の病院・介護施設の利用者データを統合管理できる「i-MEDIC Plus++」の販売が拡大。介護老人保健施設や介護医療院を併設する療養型病院への導入が進む。



クラウド型点呼システム Cagou IT点呼

- クラウド型点呼システム「Cagou IT点呼」が、「業務後自動点呼」に対応。
- 令和5年1月から業務後自動点呼制度の運用が開始。自動車運送業者は自動点呼認定機器を用いることにより、業務後の点呼を自動点呼機器で代替することが可能に。
- 運行管理の高度化による安全性向上、運転者や運行管理者の働き方改革の促進に貢献。

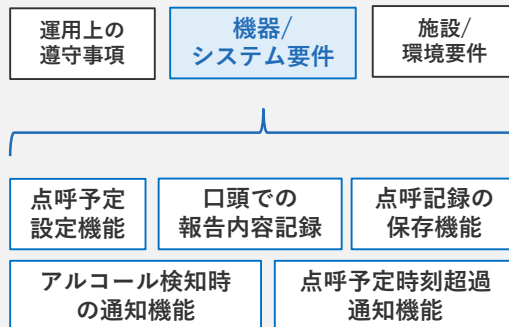
現在の業務後点呼業務の問題

- 特定時刻に業務終了が集中することで、運行管理者の業務後点呼業務が長時間に及び、ドライバーの待ち時間も発生する
- 深夜時間帯の業務終了に合わせ運行管理者が待機しなければならない

業務後自動点呼の導入効果

- 業務終了集中時における運行管理者の負担軽減、ドライバーの待ち時間削減
- 深夜時間帯の運行管理者負担軽減

業務後点呼業務の実施要件とCagou IT点呼の対応機能



対面点呼

業務後自動点呼



点呼待ちが発生

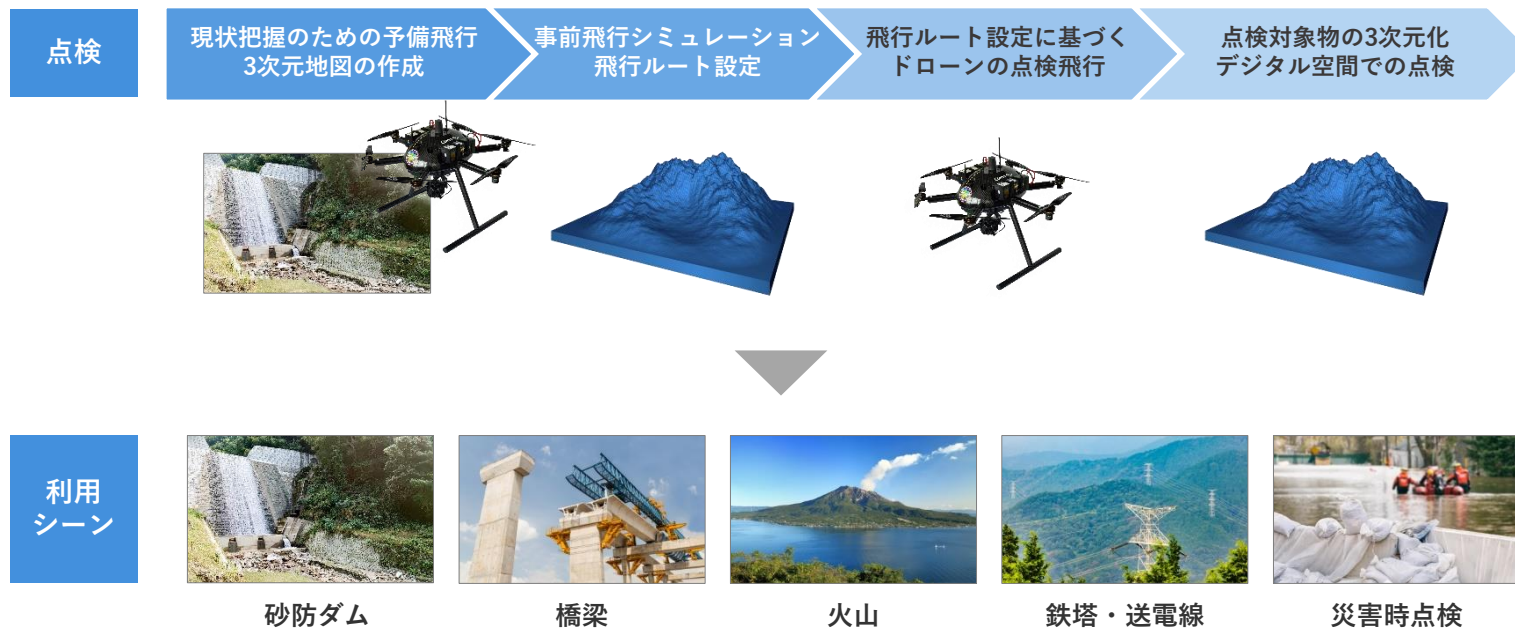
自動点呼で待ち時間解消、アルコールが検知された場合など異常時のみ運行管理者に通報



目視外点検見える化ソリューション

- 立ち入りが難しい場所や携帯電話圏外であるインフラに対して、衛星単独で高精度測位可能なみちびきCLAS対応ドローン『ChronoSky PF2』を活用して3次元データ化する点検業務が順調に推移。
- 新たにドローン撮影画像からの3次元データ作成、3次元データからの飛行ルート設定によって、近づけないエリアの点検を可能とする「目視外点検見える化ソリューション」を強力に推進。

3次元点検の概要と利用シーン



- 健康マネジメント推進の一環として、2024年度での健康経営優良法人認定取得に向けた計画策定
- ワークライフバランス実現に向けた柔軟な働き方ができる制度の導入検討（育児、介護関連等）
- 社員エンゲージメント向上に向けた指標の整備（エンゲージメントサーベイの導入）

健康経営優良法人認定制度とは

従業員の健康管理を経営的視点から考え、戦略的に実践する「健康経営」への取り組みや成果が、特に優良な法人に対する認定制度

認定取得に向けた取り組み

健康経営推進体制の構築

健康診断の受診率向上施策

生活習慣改善施策

産業医との連携強化

健康経営推進計画

取り組み内容	2023年度				2024年度			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
健康経営推進体制の構築		→						
健康診断の受診率向上施策			→					
生活習慣改善施策				→				
産業医との連携強化					→			
						申請		認定
							→	

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。

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