

2025年3月期 第1四半期 決算補足説明資料



株式会社コア
2024年7月29日



決算概要

決算概要

決算概要

前期比で増収増益を達成
営業利益、経常利益、純利益は2桁成長

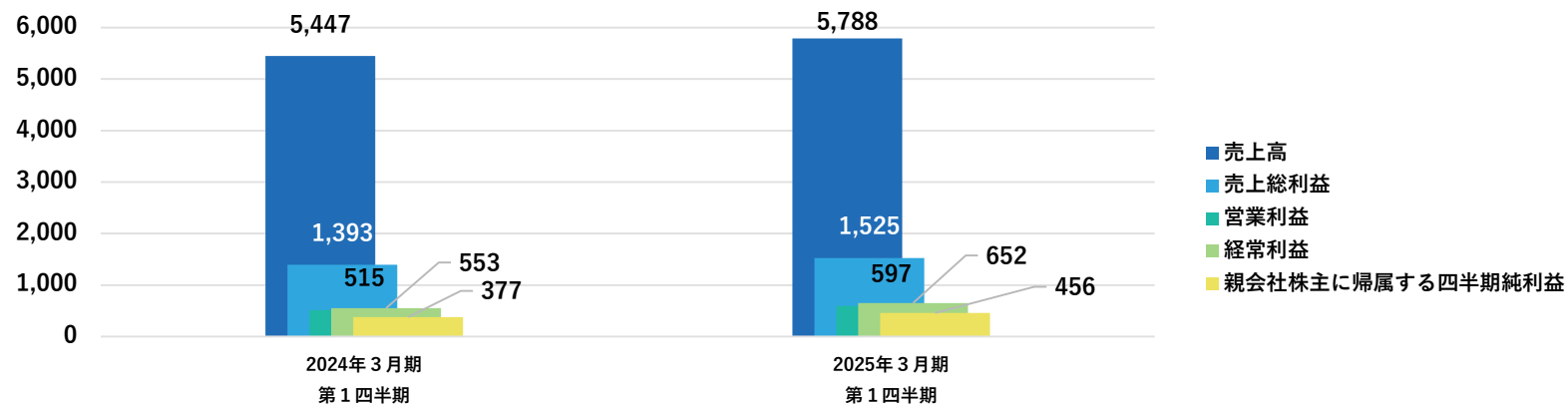
科 目	2024年 3 月期 第1四半期		2025年 3 月期 第1四半期	
	金額	前年比	金額	前年比
売 上 高	5,447 百万円	104.5%	5,788 百万円	106.3%
売 上 総 利 益	1,393 百万円	107.2%	1,525 百万円	109.5%
営 業 利 益	515 百万円	105.7%	597 百万円	116.0%
経 常 利 益	553 百万円	108.2%	652 百万円	117.9%
親会社株主に帰属する四半期純利益	377 百万円	111.8%	456 百万円	120.8%
受 注 残 高	7,857 百万円	114.0%	8,987 百万円	114.4%

決算概要

決算概要

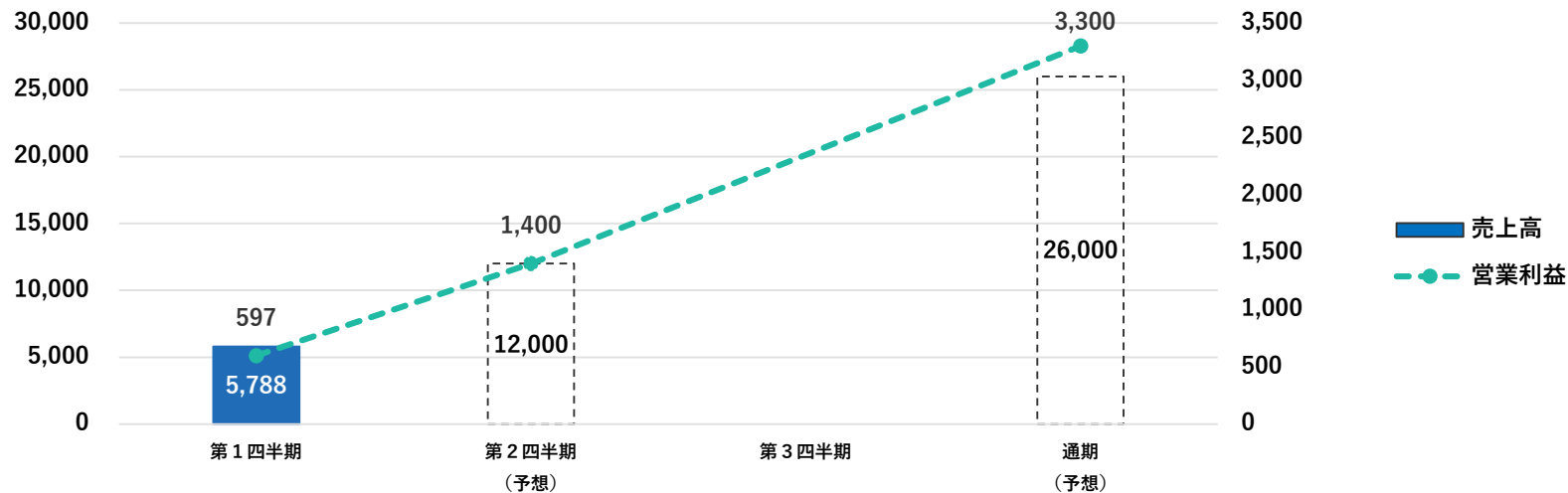
前年同期比

[百万円]



2025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**106.3%**

⊕ 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	エネルギーSolにおいて電力会社向けソリューションが伸長
⊕ 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堅調
⊕ 要因	産業技術	メディア Solにおいて放送業界向け映像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	産業技術	半導体関連装置に関する開発業務が伸長
⊖ 要因	顧客業務	信販向けのシステム開発案件が縮小

営業利益

➤ 前年比**116.0%**

⊕ 要因	未来社会	公共SolおよびエネルギーSolにおいてソリューション案件が増加したことにより利益拡大
⊕ 要因	産業技術	メディアSolを含めて全体的にソリューション案件が増加したことにより利益拡大

決算概要

事業区分別の業績

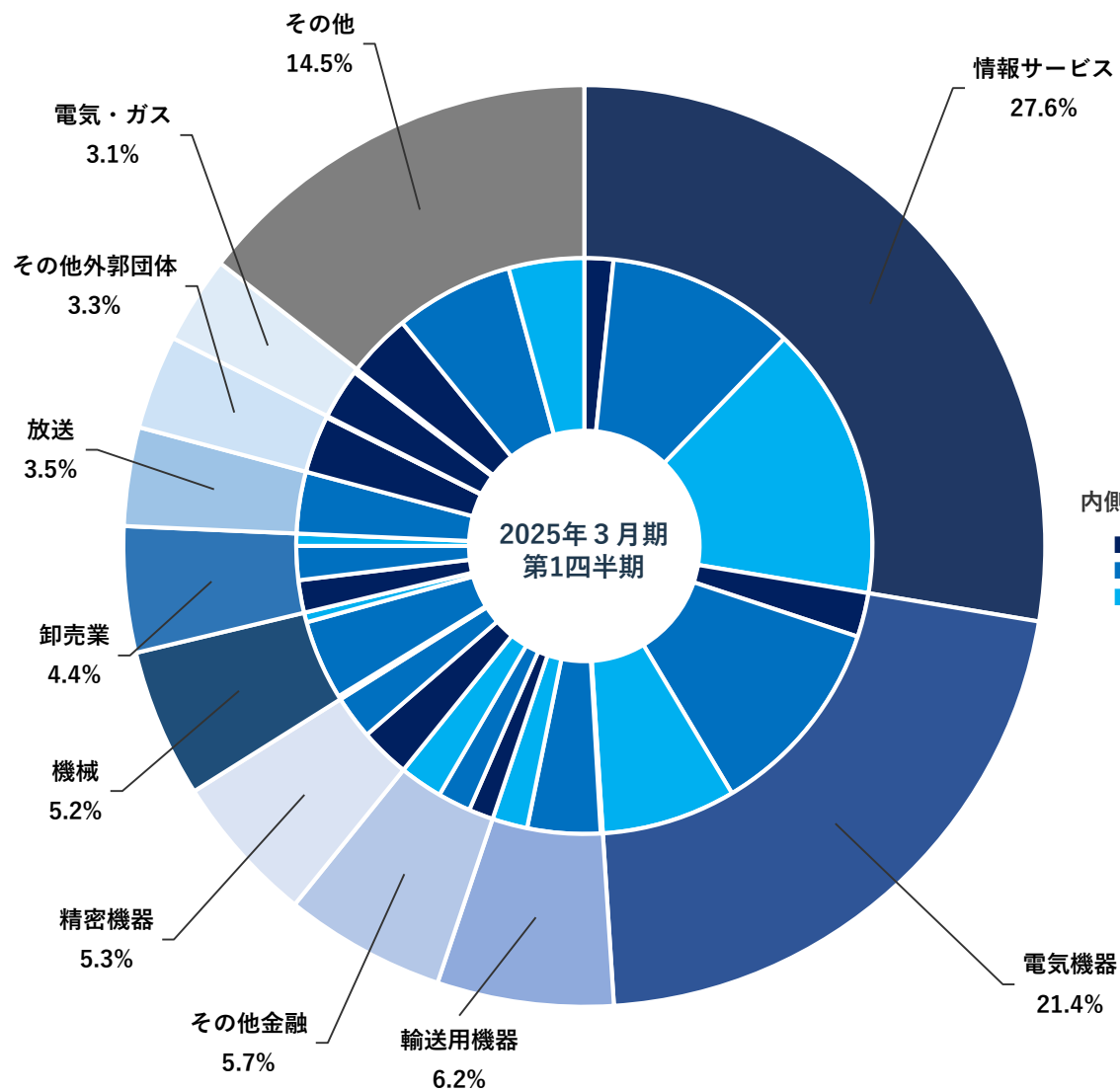
		2024年 3 月期 第1四半期		2025年 3 月期 第1四半期	
		売上高	売上総利益	売上高	売上総利益
未来社会ソリューション事業	公共 Sol	241 百万円	42 百万円	227 百万円	93 百万円
	医療 Sol	195 百万円	64 百万円	259 百万円	9 百万円
	エネルギー Sol	228 百万円	66 百万円	365 百万円	119 百万円
	その他 Sol	226 百万円	58 百万円	227 百万円	71 百万円
	合計	891 百万円	232 百万円	1,079 百万円	293 百万円
産業技術ソリューション事業	IoT(AI) Sol	315 百万円	116 百万円	310 百万円	99 百万円
	メディア Sol	253 百万円	13 百万円	313 百万円	65 百万円
	GNSS Sol	78 百万円	30 百万円	83 百万円	25 百万円
	DXインサイト Sol	64 百万円	15 百万円	86 百万円	24 百万円
	その他 Sol	1,663 百万円	504 百万円	1,896 百万円	567 百万円
	合計	2,375 百万円	681 百万円	2,690 百万円	782 百万円
顧客業務インテグレーション事業		2,180 百万円	480 百万円	2,017 百万円	450 百万円

決算概要

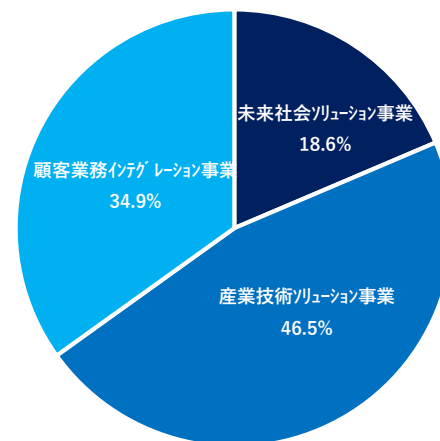
連結貸借対照表

	2024年 3 月期			2025年 3 月期 第1四半期		
	金額		前期末比	金額		前期末比
流動資産	14,972	百万円	114.0%	14,474	百万円	96.7%
固定資産	8,917	百万円	103.8%	9,074	百万円	101.8%
資産合計	23,889	百万円	110.0%	23,549	百万円	98.6%
流動負債	6,242	百万円	108.1%	6,114	百万円	97.9%
固定負債	642	百万円	86.1%	605	百万円	94.2%
負債合計	6,885	百万円	105.6%	6,720	百万円	97.6%
純資産	17,003	百万円	111.9%	16,829	百万円	99.0%
負債・純資産合計	23,889	百万円	110.0%	23,549	百万円	98.6%

売上高の業種別割合



セグメント別割合

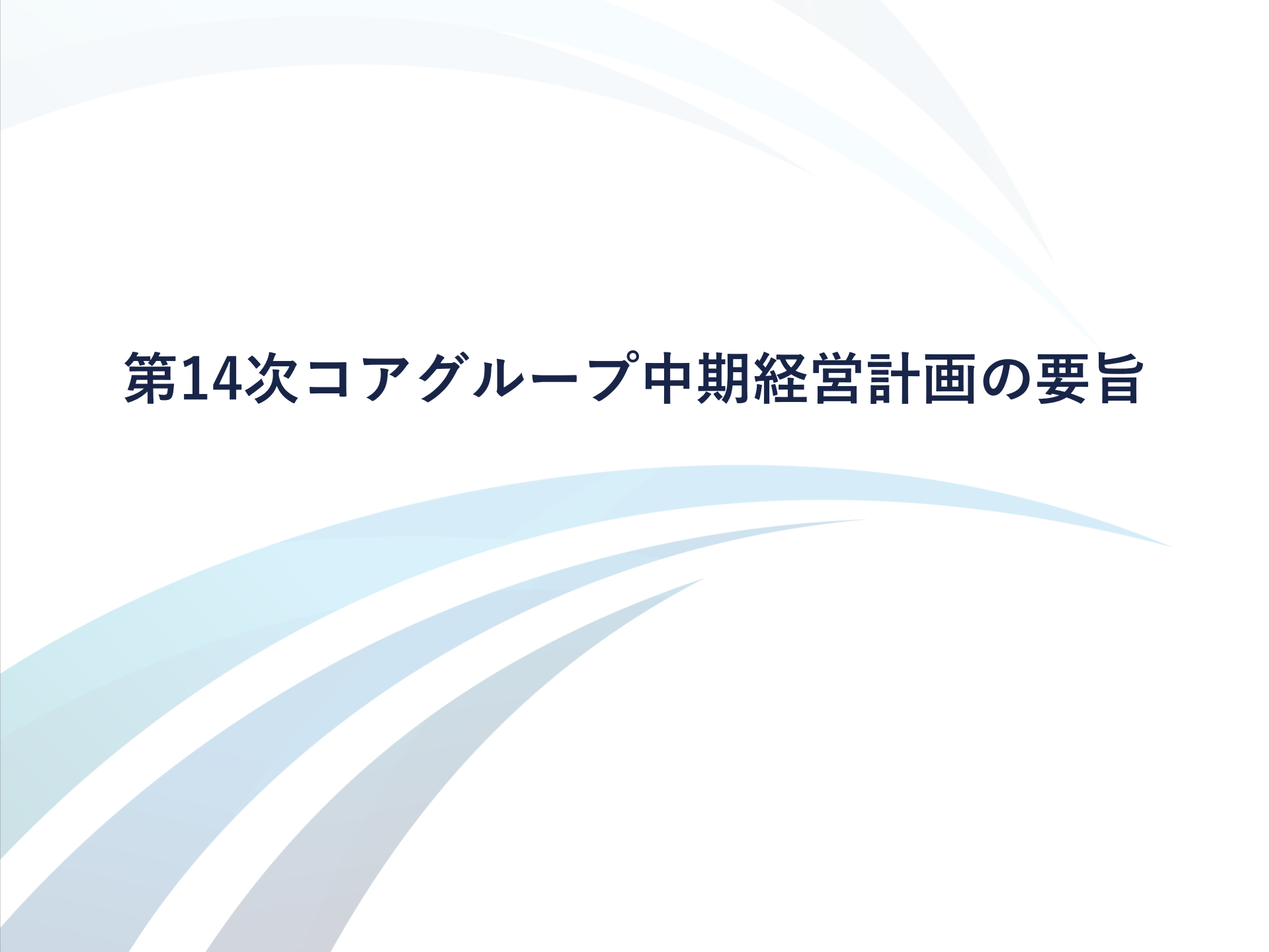


内側の円グラフ内訳：

- 未来社会ソリューション
- 産業技術ソリューション
- 顧客業務インテグレーション



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

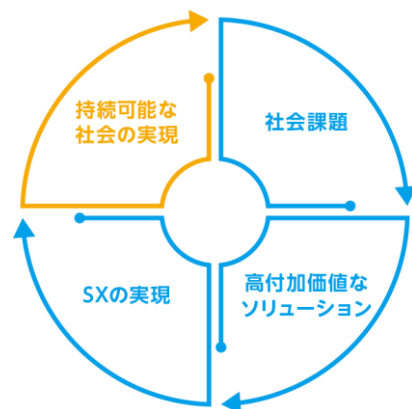
ソリューション事業

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

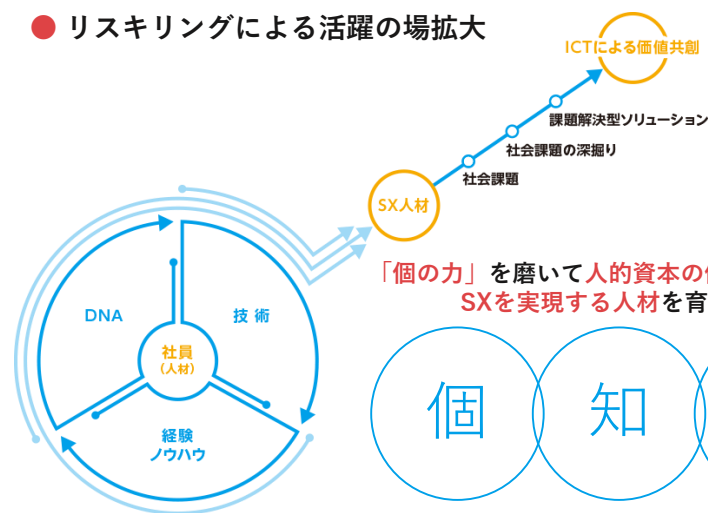


人材戦略

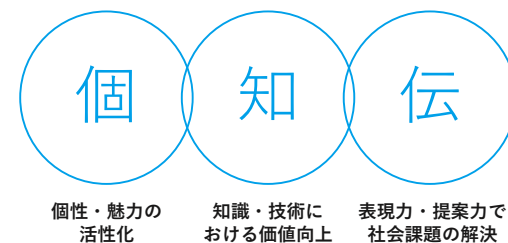
社会課題を可視化し、高付加価値を創出するSX人材

● 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



「個の力」を磨いて人的資本の価値向上を図り
SXを実現する人材を育成する



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

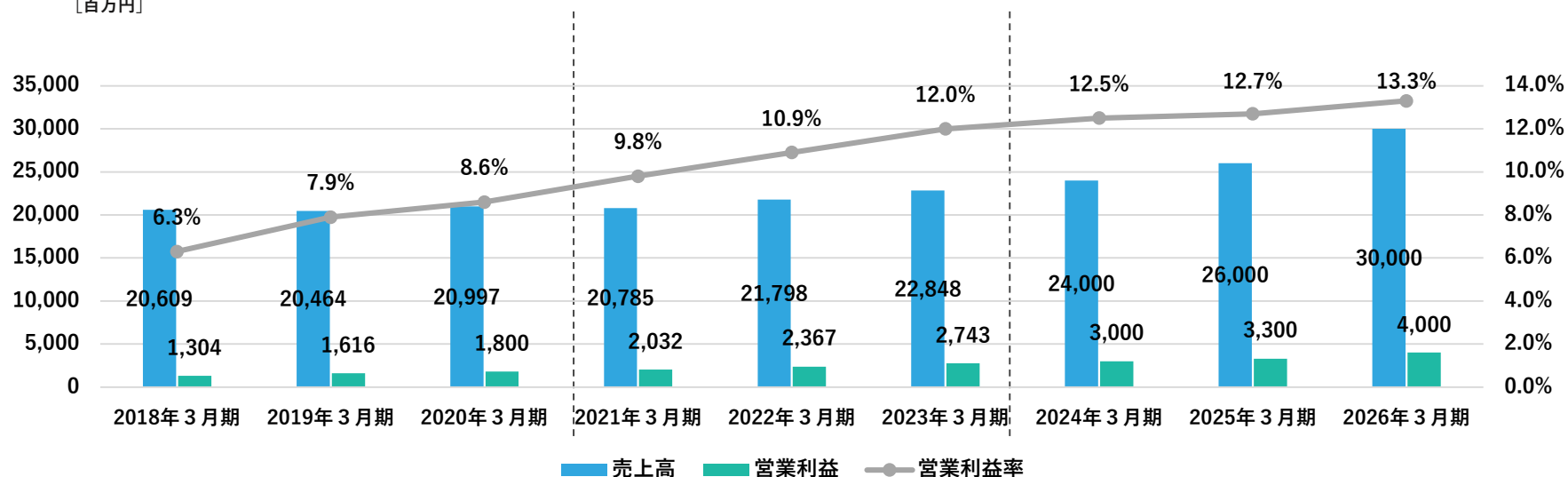
	2024年 3 月期	2025年 3 月期	2026年 3 月期
売上高	240億円	260億円	300億円 (M&A含む)
営業利益	30億円	33億円	40億円
営業利益率	12.5%	12.7%	13.3%

基本戦略

前々・前計画からの経営指標推移

	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%

[百万円]

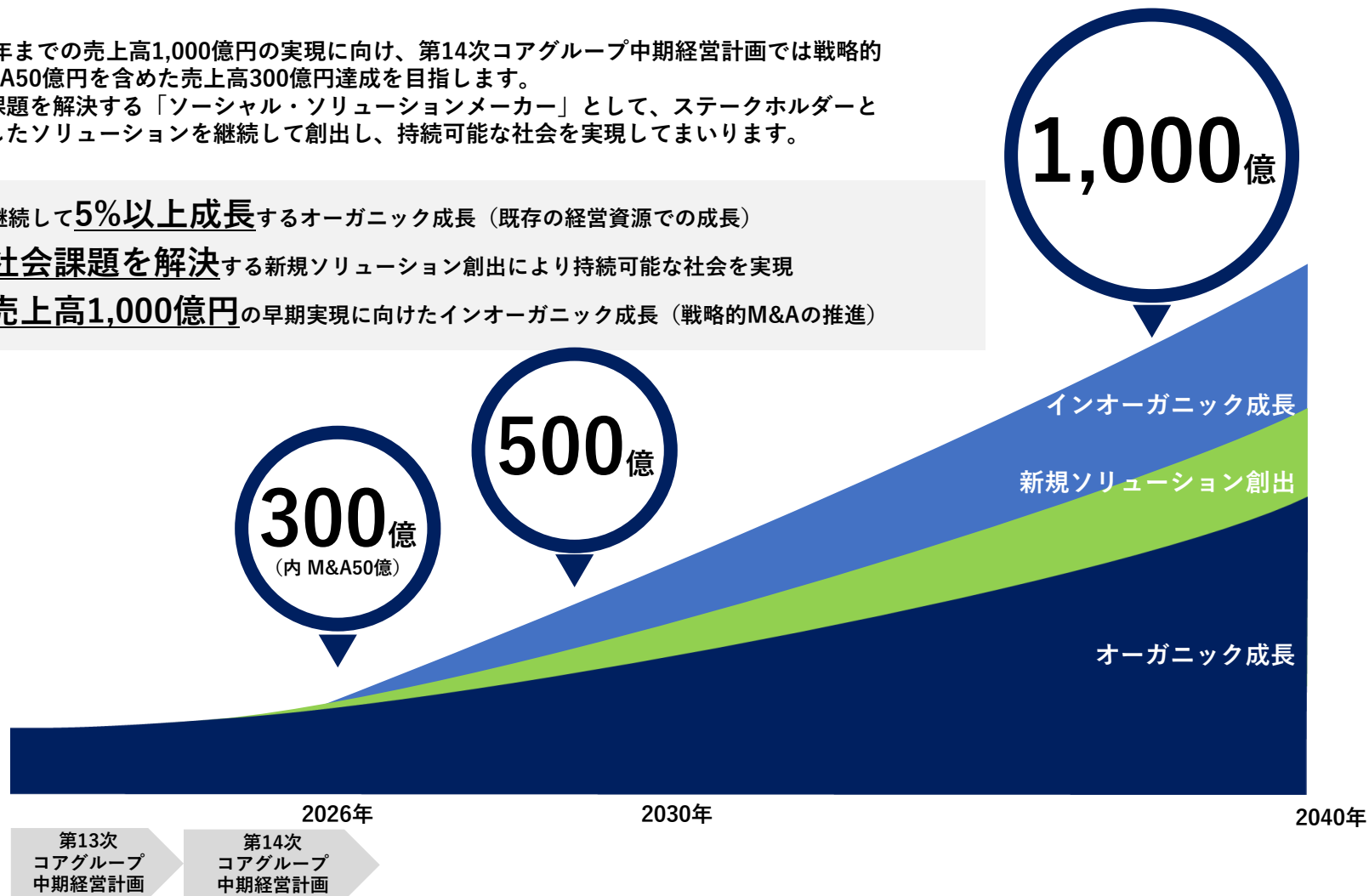


1,000億企業を目指して

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

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

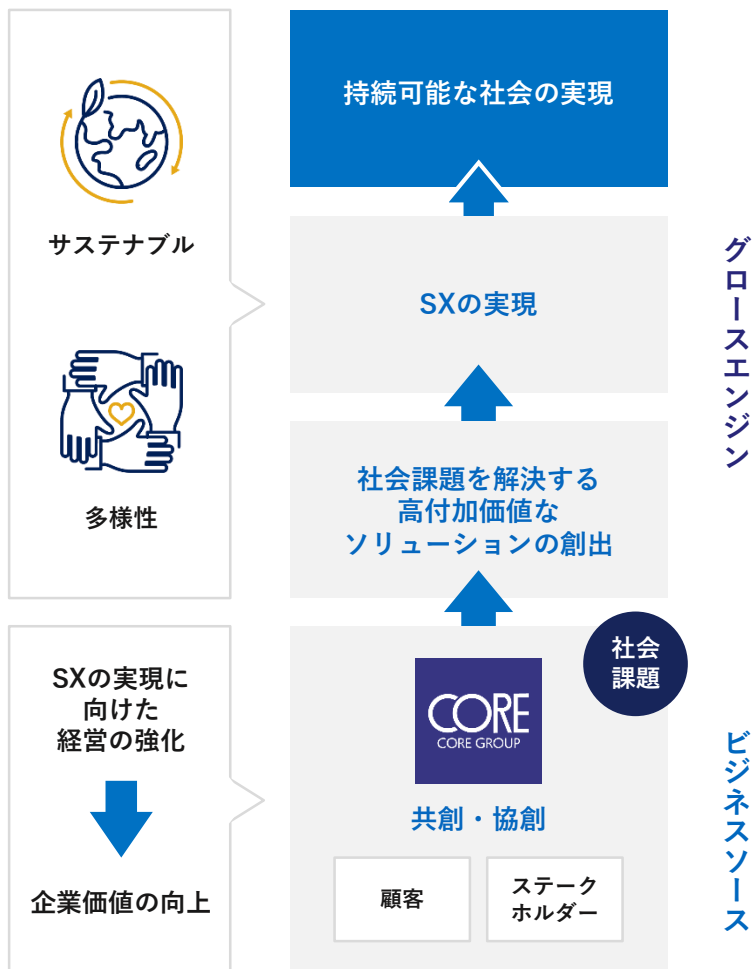
- ・ **SX人材の育成**
知識の最大化（社会課題の見える化力、既存業務フローの習熟度の最大化）
能力・技能の向上（顧客課題の分類・顕在化能力、ドキュメント力）
- ・ 人材の **最適配置と活性化**
組織を超えた人材交流の場の提供
- ・ **数の確保**

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

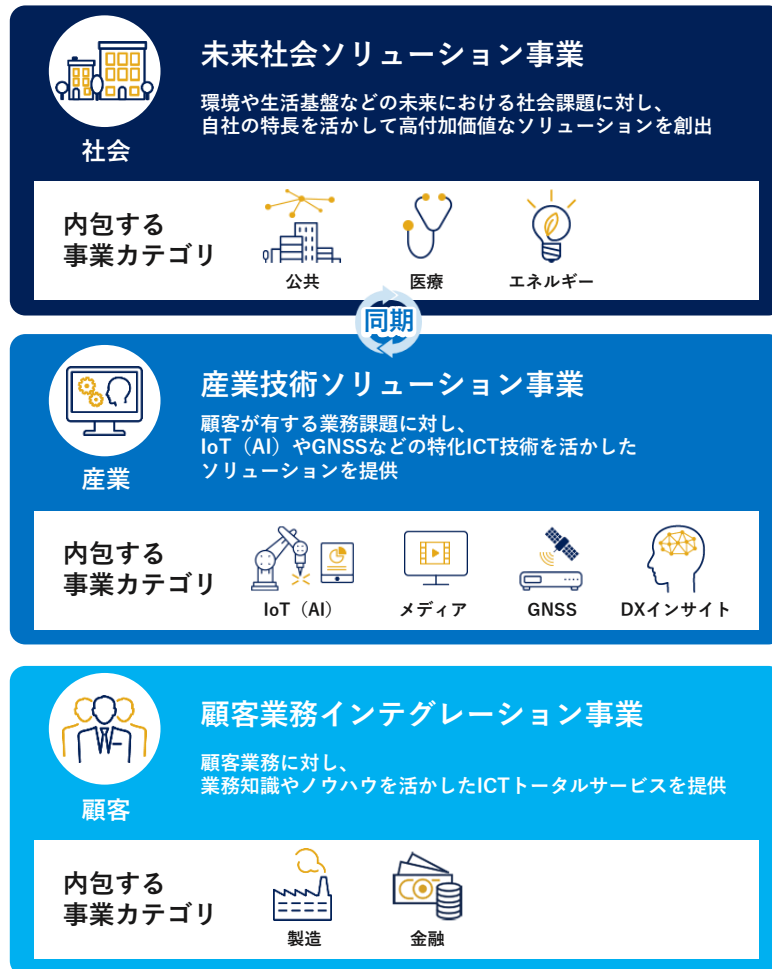
わたしたちのビジネス

価値観の多様化・産業構造・事業環境



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

単位：百万円



未来社会

	2024年3月期 第1四半期	2025年3月期 第1四半期	前年比
売上高	891.9	1,079.5	121.0%
営業 利益	67.8	105.1	154.9%

- これまでの公共分野における知見や業務ノウハウを活かし、治安維持活動などのサポートも含め、社会課題解決に取り組むためのソリューション開発を推進。
- 内閣府による統合イノベーション戦略等の科学技術・イノベーション政策、研究開発とSociety5.0との橋渡しプログラム（BRIDGE）に参画し、生成AIを活用したAI訓練ツールの開発などに取り組む。



産業技術

	2024年3月期 第1四半期	2025年3月期 第1四半期	前年比
売上高	2,375.3	2,690.7	113.3%
営業 利益	245.0	314.2	128.3%

- Japan Drone/次世代エアモビリティEXPO2024において、アンチGNSSスプーフィング対応受信機「Cohac[∞] Ten++」を展示。重要インフラ点検への課題解決ソリューションを広く展開。
- 気候変動リスク対策セミナーを実施。気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD）賛同企業に対し、FinMAP for 気候変動リスク分析ソリューションをアピール。



顧客業務

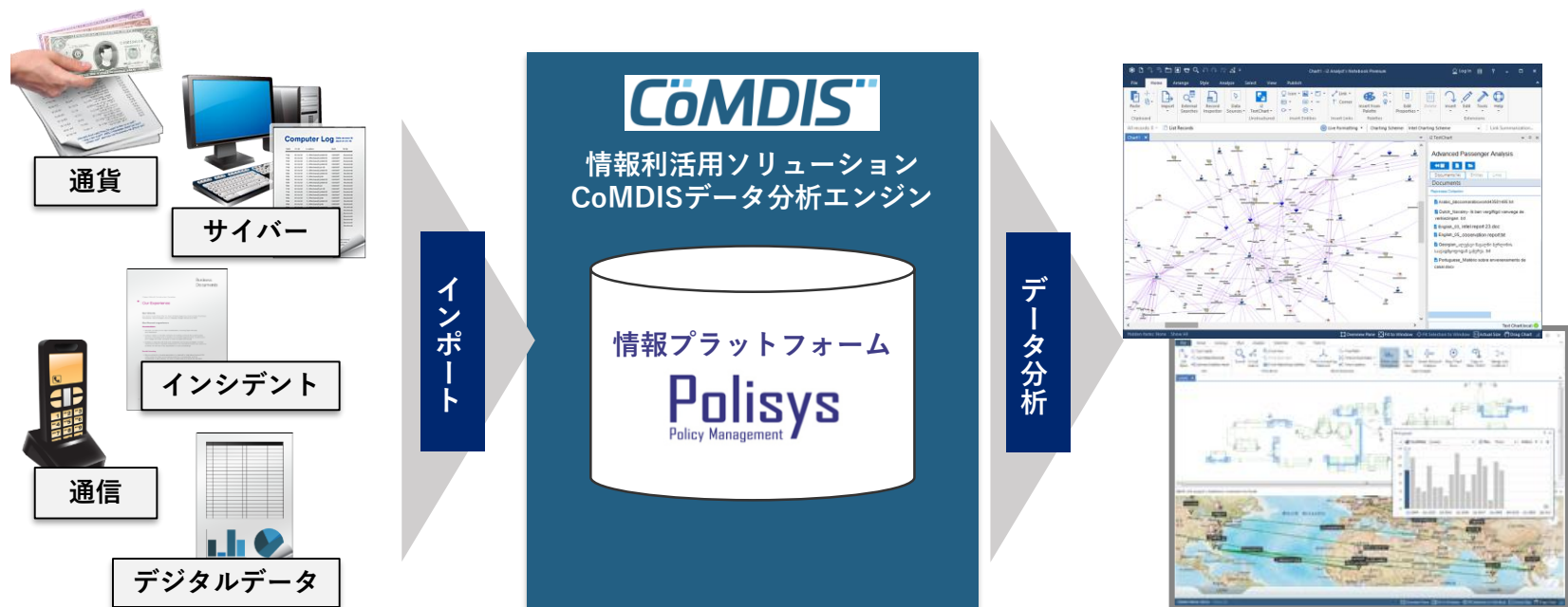
	2024年3月期 第1四半期	2025年3月期 第1四半期	前年比
売上高	2,180.0	2,017.7	92.6%
営業 利益	202.3	178.1	88.1%

- 金融業務の大型案件収束の影響が大きく、売上高は減少。売上総利益率は維持。
- 製造業務は売上総利益を確保した上で堅調に推移。情報・通信業務、流通業務で拡大傾向。
- グロースエンジン事業への要員シフトが進行。

データ分析ソリューションへの取組み

- 近年の国際情勢の変化も踏まえ、情報プラットフォーム「Polisys」、情報利活用ソリューション「CoMDISシリーズ」をデータ分析エンジンとして活用し、社会安全分野への更なる取り組みを実施。
- 治安維持活動などをサポートするため、インテリジェンス主導のデータ分析を推進。
- 様々な場所に点在する情報をシームレスに集め、データ利活用することにより迅速な分析を実現。

社会安全分野に向けたデータ分析ソリューションの推進



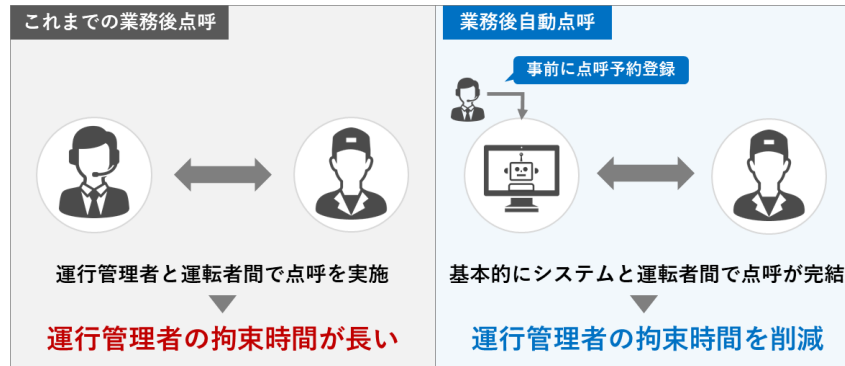
クラウド型点呼システム Cagou IT点呼

- 国土交通省の認定を受けた「Cagou IT点呼」の業務後自動点呼機能を4月にリリース。
物流の2024年問題に対して、運行管理者や運転者の働き方改革の促進に貢献。
- 5月にパシフィコ横浜で開催されたジャパントラックショー2024に「Cagou IT点呼」を展示。
業務後自動点呼機能を中心に、サービス開始のしやすさやシンプルな操作性が評価される。

クラウド型点呼システム Cagou IT点呼

業務後自動点呼機能の特長

- ・ 運行管理者、運転者の長時間労働の削減
- ・ 追加料金なし、お手持ちのスマートフォン端末で利用開始
- ・ 直感的な画面設計でスムーズに導入可能



ジャパントラックショー2024 会場の様子

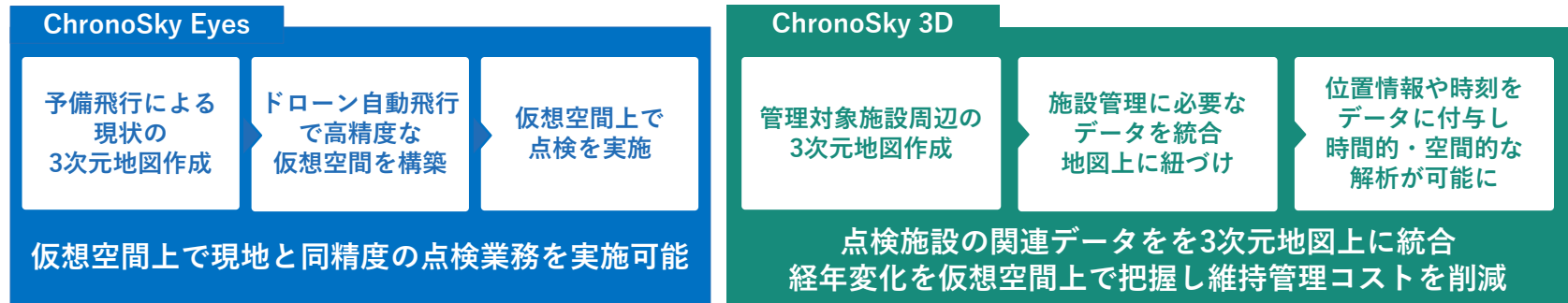
展示ブースでは、業務後自動点呼のデモンストレーションを実施。業務後自動点呼のみならず、2025年4月に開始予定の業務前自動点呼に対する期待の高さも感じられた。



ドローンサービス ChronoSky

- 5月に開催された砂防学会和歌山大会において、準天頂衛星みちびきを活用した目視外点検見える化ソリューション「ChronoSky Eyes」および三次元管内図システム「ChronoSky 3D」を発表および展示、認知拡大を図る。
- みちびき対応受信機「Cohac[∞]シリーズ」およびドローンソリューション「ChronoSkyシリーズ」を利用した他社の成果発表も複数あり。砂防学会への参加を通して災害・点検といったソリューションの活用分野が明確化。

目視外点検見える化ソリューション「ChronoSky Eyes」 / 三次元管内図システム「ChronoSky 3D」



【コアの受信機またはソリューションに関連する発表】

社名	タイトル
コア	災害に強いみちびきCLAS と連携した施設情報の統合管理
建設技術研究所 様	AR・AI 技術を活用した砂防施設点検効率化ツールの開発
	みちびきCLAS を活用したUAV の運行安全性の高い点検手法
アジア航測 様	LTE 圏外におけるUAV を活用した砂防施設点検の試行
	山間部におけるCLAS 測位によるUAV 飛行精度の検証



発表の様子



展示ブース

FinMAP for 気候変動リスク分析

- 気候変動に関する政府間パネル（IPCC）にて公表されているシナリオに応じ、2030年時点、2050年時点など2100年までの浸水による被害額を算出するソリューションを「土地評価ソリューションFinMAP for 気候変動リスク分析」として推進。
- 2024年6月にWebセミナー『TCFD対応の先に待つビジネス機会とはー物理リスクと適応ビジネスを考えるー』を開催。TCFDに対する顧客ニーズの深掘り継続的に推進し、ソリューション創出のスピードを加速。

FinMAP for 気候変動リスク分析

Webセミナーの様子（2024/6/5開催）

TCFD対応の先に待つビジネス機会とは
ー物理リスクと適応ビジネスを考えるー

2. FinMAP for 気候変動リスク分析について

移行リスク
低炭素経済への「移行」に関するリスク
法や規制に関するリスク
テクノロジーリスク
市場リスク
レピュテーションリスク

リスク（例）
・脱炭素社会に向けた各種規制強化
・炭素税導入によるコスト増

気候変動リスク

物理的リスク
気候変動による「物理的」変化に関するリスク

急性リスク
慢性リスク

リスク（例）
・洪水による資産価値の低下
・気候災害による製造能力の減少

FinMAP for 気候変動リスク分析の範囲

浸水による資産及び売上に対する被害を数値化

FinMAP for 気候変動リスク分析は物理的リスクをスコープとしています

© CORE CORPORATION

FinMAP for 気候変動リスク分析の特長

事前に登録された担保物件情報から被害額を算出

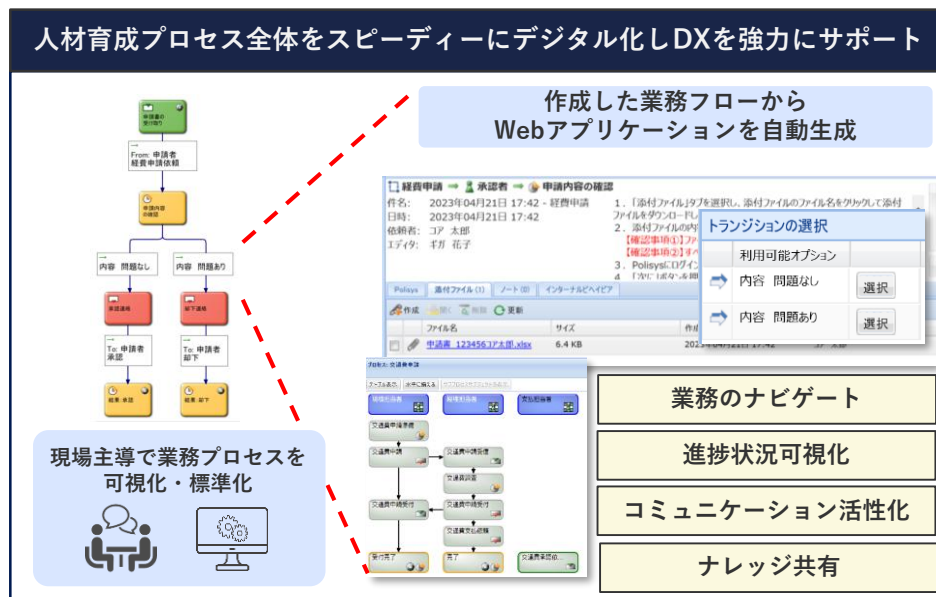


金融機関が保有する大量の担保物件に与える
財務インパクトを算出し可視化

人材育成・技能継承 標準化ソリューション

- 金融、建設業、製造業における労働力不足をターゲットに定め、人材育成・技能継承プロセスの標準化とデジタル化をサポートし生産性向上を実現するソリューションを推進。
- 5月にWebセミナー『建設業における2024年問題への対応』を開催し、建設業におけるニーズを確認。
- 「第6回 建設・測量生産性向上展 (CSPI-EXPO 2024)」へ出展、建設業へのプロモーションを強化。

人材育成・技能継承 標準化ソリューション



第6回 建設・測量生産性向上展 (CSPI-EXPO 2024)の様子



人的資本投資への取り組み

- 第14次コアグループ中期経営計画における人材育成の重点施策となる「コアSX人材社内認定制度」において、第1期(2023年度)で35名を認定。
- 定義したソリューション創出プロセスにおいて、強化が必要とされるプロセスを育成対象として社内研修をスタート。高付加価値なソリューション創出に向けたSX人材育成を推進。

コアSX人材社内認定制度の推進状況

コアSX人材社内認定制度

KPI値 80名（2026年3月期）

	目標値	認定数
第1期(2023年度)	30名	35名
第2期(2024年度)	30名	-
第3期(2025年度)	20名	-
合計	80名	35名

SX人材の明確化

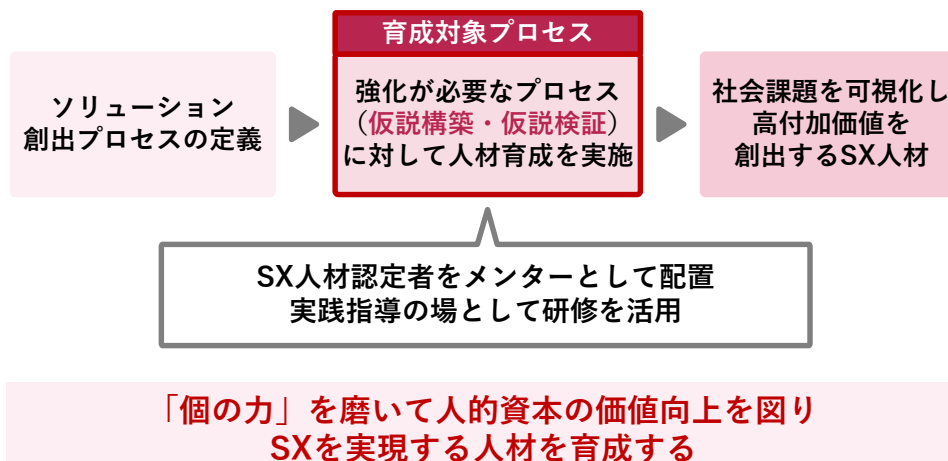
選抜社員の選定

SXスキルの数値化

社内研修の実施

SX人材育成に向けた取り組み

ソリューション創出のプロセスを定義し、育成が必要なプロセスに対して選抜社員向けに人材育成を実施。



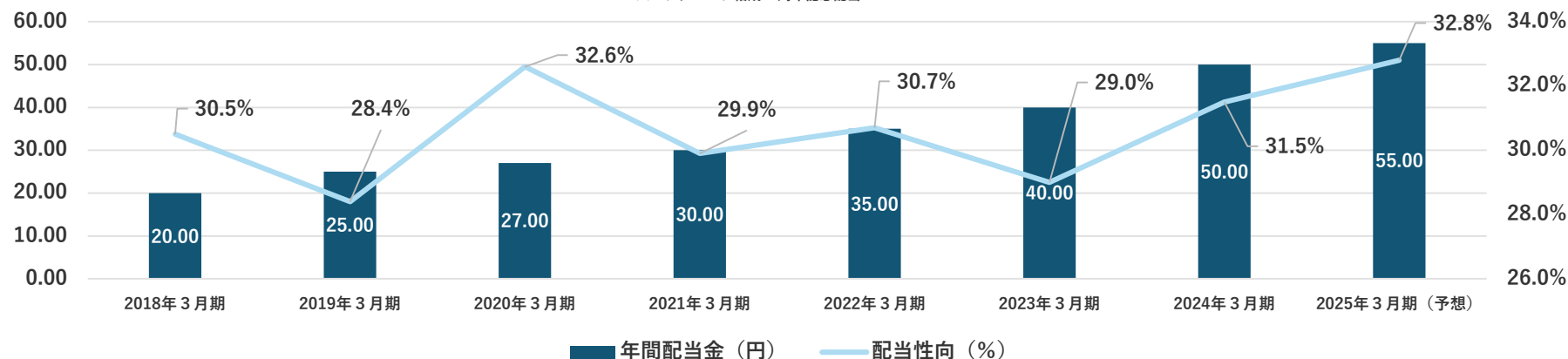
株主還元への取り組み

- 2024年6月25日開催の「第55期定時株主総会」において、定款の一部変更を行い、剰余金の配当（中間配当）ができるよう条文を新設。
- 株主の皆様への利益配分の機会を充実させ、安定的な配当政策を推進。

配当の状況

	年間配当金					配当性向 (連結)
	第1四半期	第2四半期	第3四半期	期末	合計	
2023年3月期	—	—	—	40.00円	40.00円	29.0%
2024年3月期	—	5.00円※	—	45.00円	50.00円	31.5%
2025年3月期（予想）	—	10.00円	—	45.00円	55.00円	32.8%

※コアグループ結成50周年記念配当



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