

変わる、変える

「ものづくり」から
「ことづくり」へ。

2022年3月期 第2四半期 決算補足説明資料

株式会社コア
2021年10月27日

CORE
CORE GROUP



決算概要

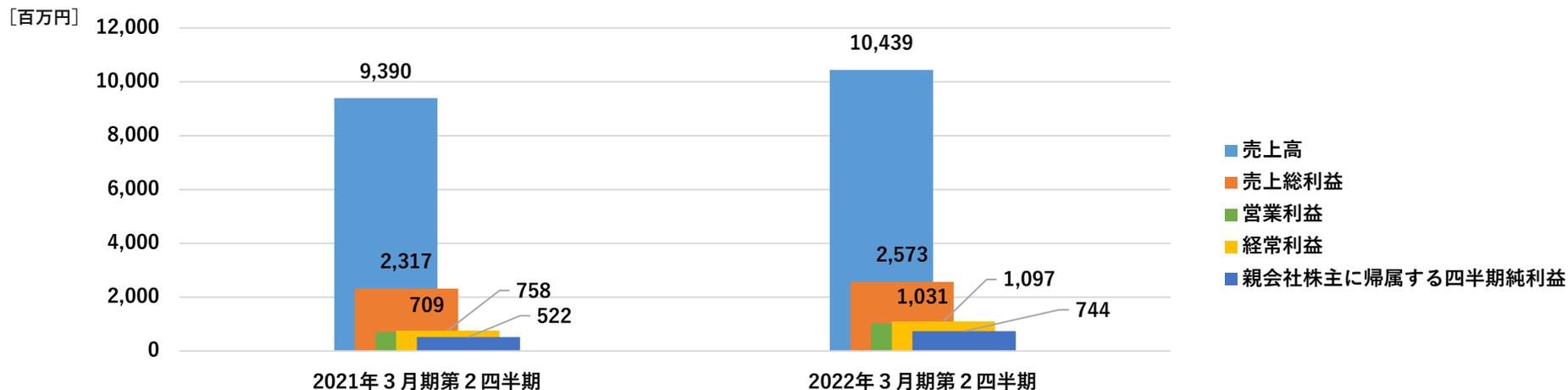
決算概要

第1四半期連結会計期間より「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）等を適用しております。そのため、従来検収後に一括計上していた案件を、プロジェクトの進捗度に応じた売上高および利益により計上しております。当該基準による影響等は9頁をご覧ください。

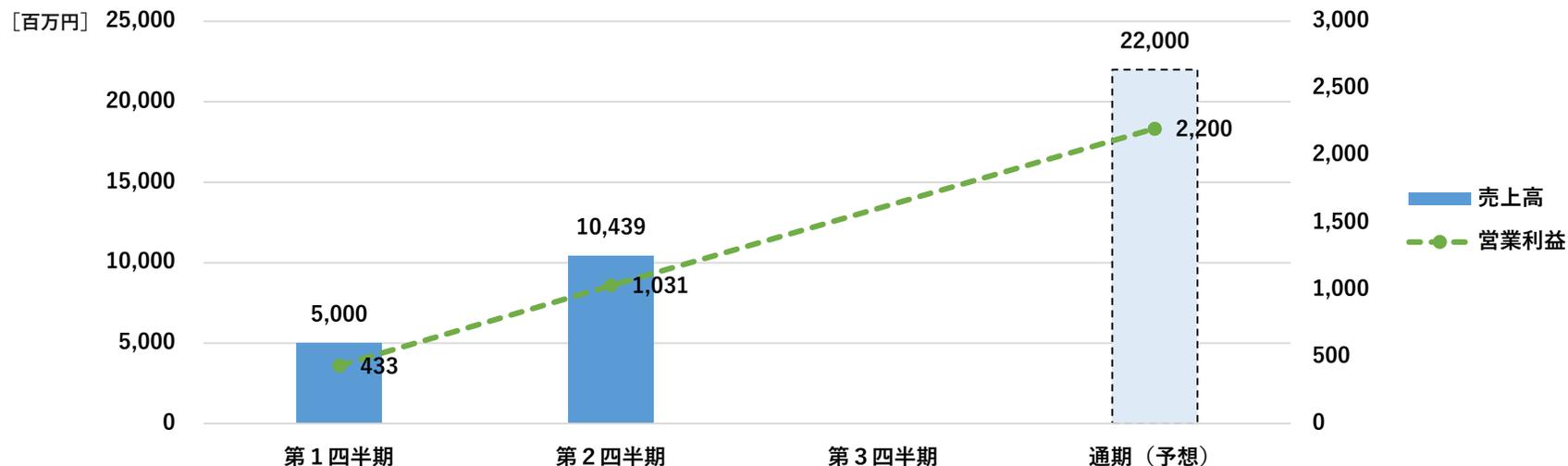
科 目	2021年3月期 第2四半期		2022年3月期 第2四半期	
	金額	前年比	金額	前年比
売 上 高	9,390 百万円	98.9%	10,439 百万円	111.2%
売 上 総 利 益	2,317 百万円	102.7%	2,573 百万円	111.1%
営 業 利 益	709 百万円	111.2%	1,031 百万円	145.5%
経 常 利 益	758 百万円	112.3%	1,097 百万円	144.7%
親会社株主に帰属する四半期純利益	522 百万円	119.4%	744 百万円	142.5%

決算概要

前年同四半期比



2022年3月期の連結業績予想



決算の増減要因

売上高

前年比**111.2%**

- + 要因 SO コアビジネス 成長エンジンとしてのコアビジネスがソリューションビジネスを牽引
- + 要因 SO コアビジネス 公共分野でのデータ利活用ソリューションが好調
- + 要因 SO コアビジネス エネルギー分野での電力市場向けソリューションが伸長
- + 要因 SI ビジネス系 物流分野でのインターネット関連開発が伸長
- + 要因 SI ビジネス系 生命保険、クレジット等の金融分野での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連した業務が伸長
- 要因 SO コアビジネス メディアは前年の大型案件の代替確保に至らず低調
- 要因 SI エンベデッド系 SIビジネスでの車載、情報家電といったエンベデッド系事業の縮小

営業利益

前年比**145.5%**

- + 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により利益拡大
- + 要因 SI 全体的に利益率が改善

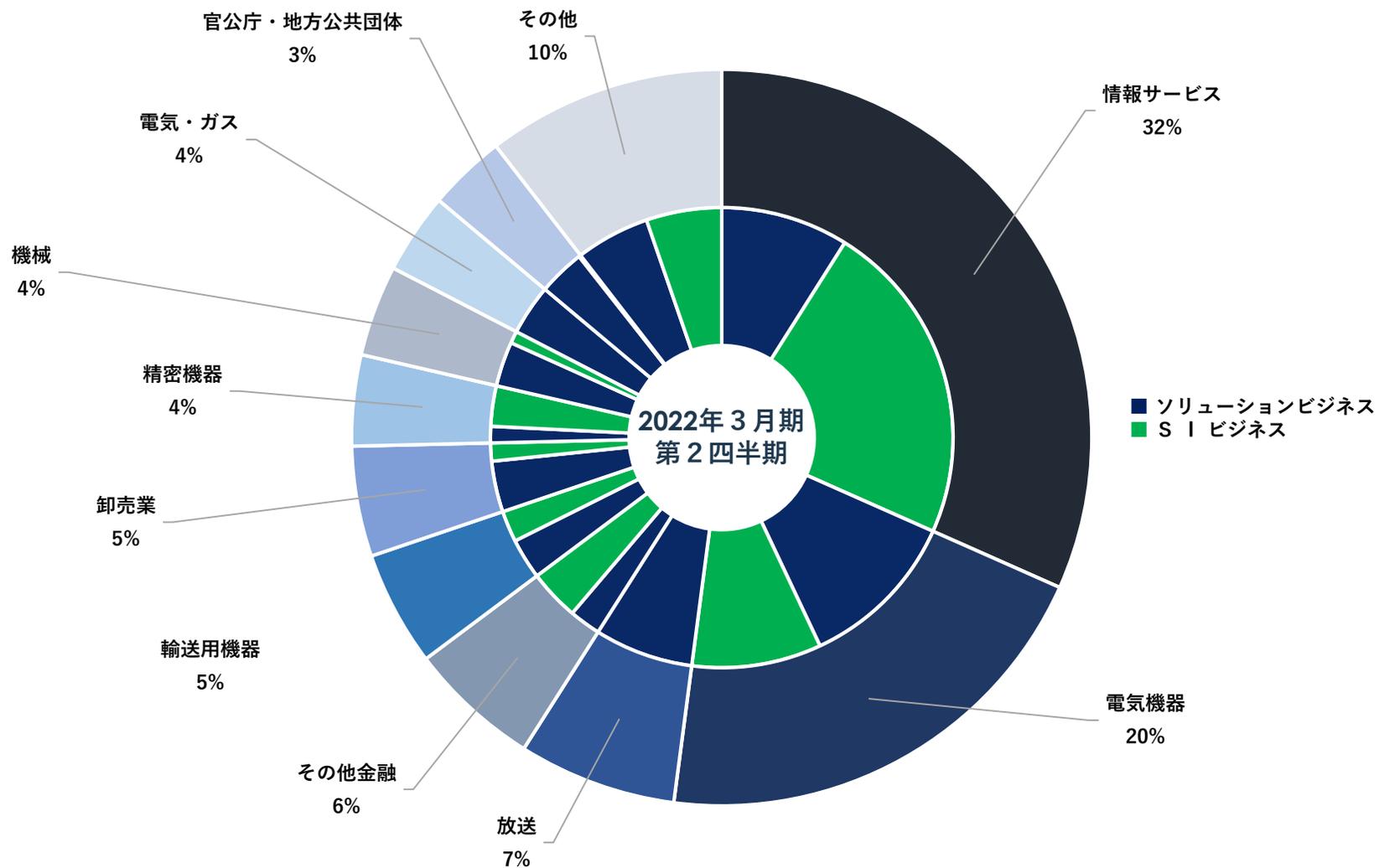
事業区分別の業績

			2021年3月期 第2四半期		2022年3月期 第2四半期	
			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	885 百万円	247 百万円	818 百万円	156 百万円
		公共	190 百万円	71 百万円	430 百万円	147 百万円
		医療	177 百万円	31 百万円	238 百万円	17 百万円
		GNSS	39 百万円	21 百万円	92 百万円	33 百万円
		IoT (AI)	376 百万円	102 百万円	510 百万円	143 百万円
		エネルギー	334 百万円	120 百万円	558 百万円	176 百万円
		DXインサイト	39 百万円	5 百万円	91 百万円	18 百万円
		提案型S I	2,287 百万円	711 百万円	2,715 百万円	836 百万円
S I ビジネス		エンベデッド系	2,562 百万円	556 百万円	2,315 百万円	545 百万円
		ビジネス系	2,463 百万円	435 百万円	2,636 百万円	485 百万円

連結貸借対照表

	2021年3月期 期末			2022年3月期 第2四半期		
	金額		前期比	金額		前期比
流動資産	10,103	百万円	103.8%	10,171	百万円	100.7%
固定資産	8,329	百万円	97.8%	8,429	百万円	101.2%
資産合計	18,433	百万円	101.0%	18,601	百万円	100.9%
流動負債	5,491	百万円	95.9%	5,172	百万円	94.2%
固定負債	622	百万円	45.7%	663	百万円	106.6%
負債合計	6,114	百万円	86.3%	5,836	百万円	95.5%
純資産	12,318	百万円	110.4%	12,764	百万円	103.6%
負債・純資産合計	18,433	百万円	101.0%	18,601	百万円	100.9%

売上高の業種別割合



「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)

本基準では「収益は履行義務を充足した時に認識すること」と定義されており、本基準の適用に伴い、請負契約・準委任契約は原則すべて「原価比例法」により売上を計上することとなりました。

「原価比例法」は、契約に基づく開発作業を進めていくにつれ顧客に対する履行義務が充足されていくとの考えに基づき、一定の基準（受注額の確定、原価総額の確定、進捗状況の把握）を満たしたものについて、成果の確実性が認められることを前提に、見込総原価に対する発生原価の比率（進捗率）に相当する売上を計上する方式となります。

これにより、従来検収後に一括計上していた案件においても、プロジェクトの進捗度に応じて毎月売上高および利益の計上を行っております。

当第2四半期連結累計期間では売上高で801百万円、売上総利益、営業利益、経常利益はそれぞれ249百万円の増加となりました。

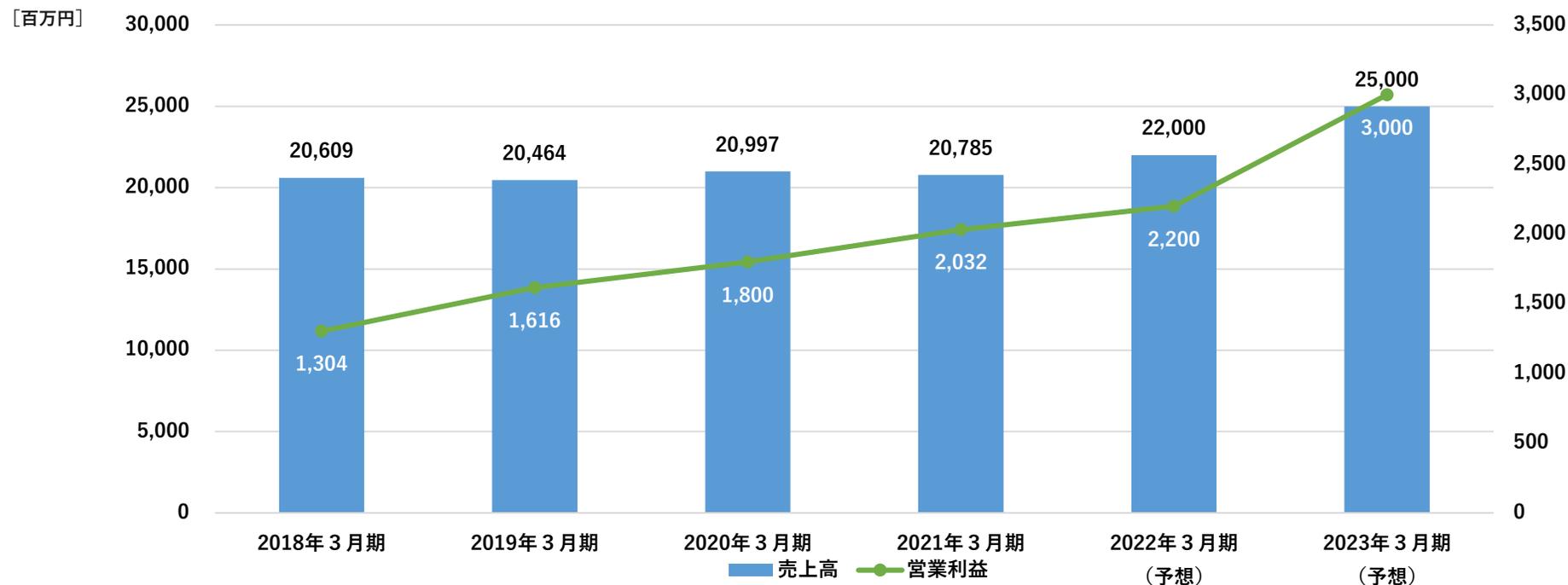
当該影響を考慮した場合の当第2四半期決算概算数値は下表の通りとなります。

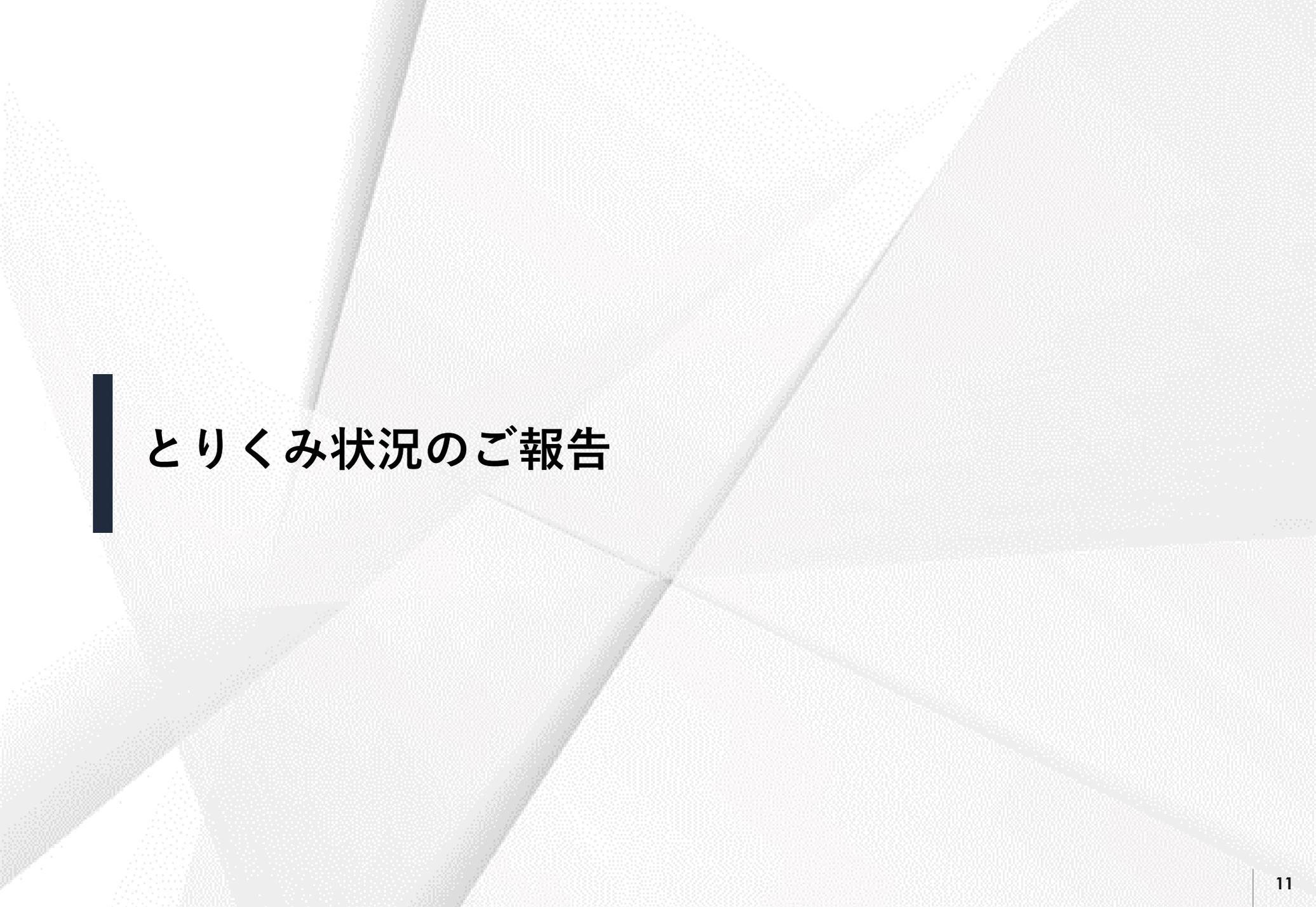
科 目	2021年3月期 第2四半期		2022年3月期 第2四半期	
	金額		金額	影響額
売上高	9,390	百万円	10,439	百万円 (801 百万円)
売上総利益	2,317	百万円	2,573	百万円 (249 百万円)
営業利益	709	百万円	1,031	百万円 (249 百万円)
経常利益	758	百万円	1,097	百万円 (249 百万円)

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 (予想)	2023年3月期 (予想)
売上高	20,609	20,464	20,997	20,785	22,000	25,000
営業利益	1,304	1,616	1,800	2,032	2,200	3,000
営業利益率	6.3%	7.9%	8.6%	9.8%	10.0%	12.0%





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 = 52：48。将来に向けて60：40を目指す。
- **社内DX：**
社内にナレッジされたデータを利活用するため、社内DX促進の検討をスタート。
- **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タスクフォースを新設。

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。

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。



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

	2021年3月期 第2四半期	2022年3月期 第2四半期	前年比
売上高	885.0	818.0	92.4%
売上総利益	247.2	156.5	63.3%

評価/課題

- ・ 新型コロナウイルスの影響により顧客訪問等の営業活動が制限。
- ・ 主要顧客となるテロップ関連事業の予算縮小、予算執行の中止や先送りが発生。
- ・ 世界的な半導体不足により、部材調達の長期化と高価格化。新規ソリューションの確立が課題。

対策/方針

- ・ 防災減災をテーマにしたソリューションの営業活動を自治体に展開するとともに、特許を取得した仮想化ソリューションを提案するなどして営業活動を強化。
- ・ 市場占有率向上に向け、スポーツ/選挙等の得意分野を切り口に、機能強化による差別化とカスタマイズ対応を実施。
- ・ 多様化する文字表現を新規市場へ展開し、デジタルデータと作画サービスを融合した新たなソリューションを検討。

[百万円]



公共

	2021年3月期 第2四半期	2022年3月期 第2四半期	前年比
売上高	190.3	430.5	226.2%
売上総利益	71.6	147.4	205.8%

評価/課題

- ・ 「Polisys※」を基盤とした公共向けソリューションの受注が好調。既存の顧客を含めて新たに11件を獲得し、特定業務システムにおいては28の都道府県に展開済み。
- ・ 提案型SIにおける大型案件の受注増に加え、継続案件や引き合いが増加。
- ・ 情報利活用ソリューションのクラウド対応。

※ 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

- ・ 情報利活用ソリューションの優位性確保を基軸に共通基盤へのスケールアップ。
- ・ 新たな自治体への展開を目的とした、顧客ニーズの深掘りと関係性の強化。
- ・ 拠点分散型の体制を武器に全社を巻き込んだ人材と体制の確保。

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

	2021年3月期 第2四半期	2022年3月期 第2四半期	前年比
売上高	177.7	238.2	134.0%
売上総利益	31.0	17.7	57.1%

評価/課題

- 新型コロナウイルスの影響に伴う活動制限と、システム強化のための先行投資により利益が減少。
- 「LIFE※」の利用申請の手続きが遅延していることを受け、「LIFE」との連携を訴求ポイントとした弊社ソリューション（高齢者薬剤管理システム「らくすり（らくすり）」の販売が低調。

※ LIFE：厚生労働省が推し進める介護保険の新たなデータベース。

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注力。
- リソースを集中するとともに、介護業務ソフトを扱う販社との連携を強化し、営業力を向上。

[百万円]



GNSS

	2021年3月期 第2四半期	2022年3月期 第2四半期	前年比
売上高	39.6	92.2	232.8%
売上総利益	21.8	33.1	151.8%

評価/課題

- GNSSの活用分野が実証から実務へシフトする傾向を見せ、市場が活発化。
- ドローンソリューションが堅調で、関連する位置管理ソリューションのニーズが増加。
- 競争力を強化した事業基盤の拡大が課題。

対策/方針

- 高精度GNSS受信機をもとに差別化したトータルソリューションを積極的に展開。
- 測量分野にスポットを当て、新規ソリューションの立ち上げと、拠点との横展開を含めた営業戦略を実施。
- グローバル規模で展開するセブテントリオ社（ベルギー）との連携により、GNSS受信機の低価格・高品質を実現。

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]

		2021年3月期 第2四半期	2022年3月期 第2四半期	前年比
 IoT (AI)	売上高	376.3	510.6	135.7%
	売上総利益	102.7	143.3	139.5%
評価/課題	<ul style="list-style-type: none"> 電気機器/機械メーカーへの予防保全等のソリューション提案が大きく伸長。 運輸・医療および製造分野での「Cagou※」を活用したソリューションの強化。 <p style="text-align: right; font-size: small;">※ 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。</p>			
対策/方針	<ul style="list-style-type: none"> オンラインと対面のハイブリットとなる展示会へIT点呼ソリューションを出展し、市場ニーズを深掘り。 全国に分散している拠点を活用し、販売戦略を強化。 			

[百万円]

		2021年3月期 第2四半期	2022年3月期 第2四半期	前年比
 エネルギー	売上高	334.3	558.9	167.2%
	売上総利益	120.5	176.7	146.6%
評価/課題	<ul style="list-style-type: none"> 電力市場向けのセキュリティ関連や記録託送業務システム等のソリューションが堅調に推移。 電力市場向けのコアビジネスの全国展開を模索/活動中。 			
対策/方針	<ul style="list-style-type: none"> 他のコアビジネスと連携した新たなソリューションの市場投入を準備中。 電力市場に新たにガス市場を加えて営業活動を強化。 			

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

	2021年3月期 第2四半期	2022年3月期 第2四半期	前年比
売上高	39.5	91.3	231.1%
売上総利益	5.3	18.2	343.4%

評価/課題

- RPAソリューションの優位性強化。
- 画像認識AIソリューションのビジネスモデルの構築。
- 利益率向上に向けたソリューションのスケールアップ。

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適用を推進。
- 展示会やウェビナー等を通じてニーズの深掘りを実施。
- 他のコアビジネスと連携として、医療分野やコアグループのデータセンターを活用したクラウドサービス化の検討を実施。

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とそれに伴う教育内容の再整理を開始。
- **コーポレート・ガバナンスおよびサステナビリティ・SDGs等への対応と推進体制を強化：**
コーポレートガバナンス推進室を社長直轄組織として新設。
- **生産性の向上と経営課題に対する機動力強化：**
生産性と経営課題に対しての機動性向上のため、経営統括本部と管理統括本部を統合。



TOPICS

Select Topics コアビジネスのとりくみ



公共

- データプラットフォーム「Polisys」を基盤とした公共向けソリューションの受注が好調で公共分野の特定業務システムにおいて、47都道府県の約60%に導入済み。
- 政府の打ち出すデジタル・ガバメント実行計画に沿った戦略を展開中。

これまでのとりくみ状況

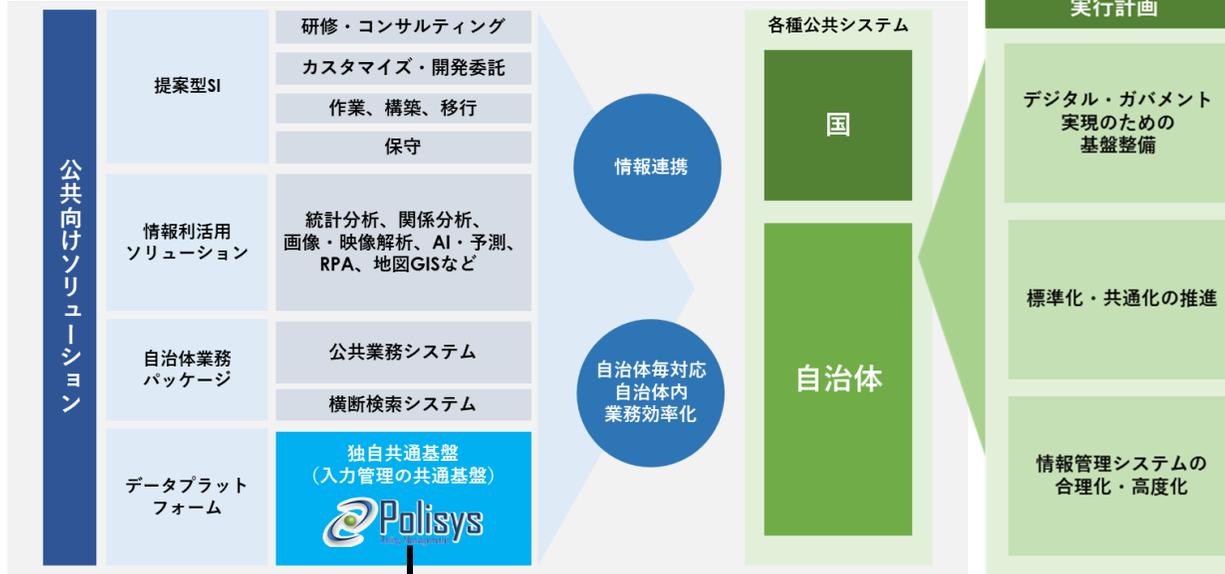
- 案件を通じての競争力強化に注力した結果、大型案件の受注が可能に。
- 地域密着型の営業活動を継続することで、国・自治体のDXに向けた基盤整備の提案に結びつくように。

これからのとりくみ

- 加速化する国・自治体のDX施策に対し、コアの公共向けソリューションを共通プラットフォーム化して提案することで、政府の打ち出すデジタル・ガバメント実行計画の一翼を担う存在へスケールアップ。

共通プラットフォーム化による、戦略的展開

- 差別化：共通化による価格差別化、仕様面での差別化
- 短納期対応：通常業務で利用する機能を標準装備



データプラットフォーム Polisys とは？

データを整理整頓して運用改善を図るシステム開発基盤

- 企業内のデータの整理・集約を実現
- 集約したデータを利活用
- 企業内の業務ポリシーの変更を業務システムに即反映
- 業務アプリケーションの複数構築



Select Topics コアビジネスのとりくみ



- 社会課題の一つである高齢化に対して厚生労働省が進める「地域包括ケアシステム」の実現に向け、高齢者薬剤管理システム「楽くすり」を2020年11月にリリース。
- 補助金対象となる「科学的介護情報システム（LIFE）」+「楽くすり」+自社/他社を問わない「介護業務ソフト」の連携を訴求ポイントとした営業戦略を展開。

これまでのとりくみ状況

- 新型コロナウイルスの影響に伴い、稼働や検収が伸びたことを先行投資の機会ととらえ、顧客へのヒアリングを活かした機能強化を実施。
- 病院/介護施設でのITに関する人手不足の現場課題が、電子カルテ i-MEDICのクラウド活用の推進を後押し。
- 厚生労働省が進める「地域包括ケアシステム」の理想との乖離する部分にスポットを当て、先行して電子カルテと介護の統合を実現。

これからのとりくみ

- 引き続き「地域包括ケアシステム」の実現に向け、医療と介護の情報連携をi-MEDICで推し進める。
- 自社/他社を問わない「介護業務ソフト」と「楽くすり」の連携を導入メリットとした営業戦略を展開。
- 販社との連携を強化し、営業力の向上とスピードアップを図る。
- オンライン診療/オンライン服薬指導が可能な新型コロナ対応型電子カルテソリューションi-MEDIC RMCも引き続き営業を展開。

既存の「介護業務ソフト」と「楽くすり」の連携イメージ図

データは子会社のコアネット
インターナショナル株式会社の
データセンターにて保管



楽くすりを活用するメリット

- 薬剤の適正化（ポリファーマシー対策）ができる。
- クラウド型システムなので、導入がスピーディー。
- 薬物有害事象リスクの低減。
- 薬剤コストの低減。



既存の
介護業務ソフト

利用者情報

自社/他社
問わず

CSV
利用者情報

CSV
様式情報

厚生労働省 科学的介護情報システム（LIFE）



「ICT導入支援事業」の補助金（4分の3を下限）

Select Topics コアビジネスのとりくみ



- 市場ニーズの活発化を受け、実証分野から実用分野での活用ヘシフトが順調に。
- ドローンソリューションの受注が堅調に。
- セプトントリオ社との提携によるグローバルな共通プラットフォーム化により、低コスト・高品質を実現。

GNSSを取り巻く背景

- みちびきセンチメートル級受信機の小型化/低価格化の加速により活用分野が拡大。ユーザーニーズの増加へ。
- 上記による市場全体の広がりにより、GNSSの活用範囲がこれまでの実証分野での検証から実用分野ヘシフト。
- 2021年10月26日に準天頂衛星初号機「みちびき」の後継機が打ち上げられ、内閣府でも特設サイトを設けるなど、GNSSを取り巻く機運が高まりを見せる。

これからのとりくみ

- GNSS受信機のさらなる小型化と、高性能受信機の開発を継続し、競争力の向上へ。
- 実用分野では、特にドローンと関連したユーザーニーズが顕著になってきたことを受け、先行投資のアドバンテージを活かした提案活動を展開。
- みちびきサービスの実用ニーズの高まりをきっかけに、ソリューションの訴求力・提案力を強化。



内閣府 宇宙開発戦略推進事務局
みちびき初号機後継機特設サイト
<https://qzss.go.jp/>



[2020実証-6] 愛工大+竹中工務店によるコンクリート工事管理システム

https://qzss.go.jp/usage/userreport/ait_210921.html



[2020実証-4] コア中四国カンパニー、みちびきを活用した石灰石の採掘支援

https://qzss.go.jp/usage/userreport/core_210830.html

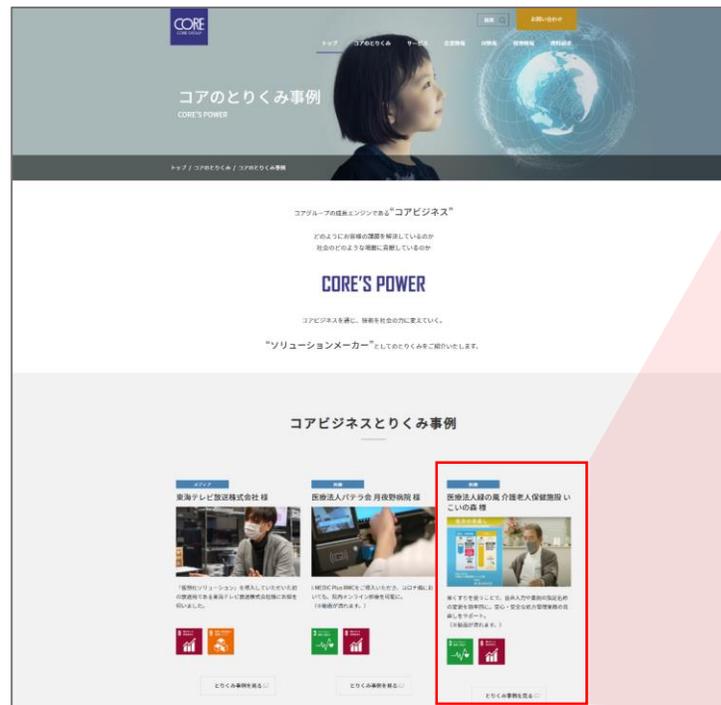
内閣府 宇宙開発戦略推進事務局ホームページにて当社のとりくみが位置情報の活用事例として取り上げられ、みちびきを用いた位置情報の実用を見据えた実証へ貢献している活動が紹介されました。
※上記画像は、<https://qzss.go.jp/index.html>より該当ページの一部をキャプチャしたものととなります。

Select Topics IR強化への取り組み

コアのとりくみ事例ページの新規開設

コアグループの成長エンジンである「コアビジネス」が、お客様のどのような課題を解決し、社会のどのような場面に貢献しているのかをより広く皆様に知っていただくため、我々の”ソリューションメーカー”としてのとりくみをご紹介します『コアのとりくみ事例』ページを新規開設いたしました。
当ページでは「コアビジネス」の持続する社会に対する取り組みについてご紹介する試みとして、事業を通じて貢献するSDGsのゴール目標を掲載しています。

Page

<https://www.core.co.jp/coresapproach/usecase>


医療

医療法人緑の風 介護老人保健施設 いこの森様

処方の見直し



楽くすりを使うことで、音声入力や薬剤の指定名称の変更を効率的に。安心・安全な処方管理業務の見直しをサポート。
(※動画が流れます。)

3

楽くすりに
音声入力



8

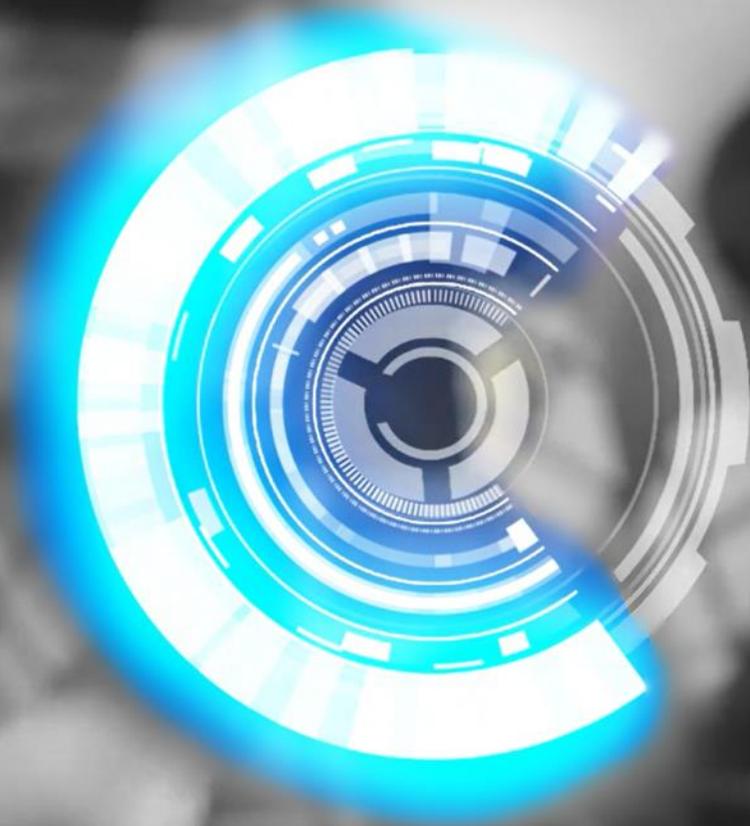
楽くすりに
音声入力



[とりくみ事例を見る](#)

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