



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)

2023年5月1日



株式会社コア

- | | | |
|----|-----------|------|
| 1. | ふりかえり | P 3 |
| 2. | 基本戦略 | P 5 |
| 3. | 分野別戦略 | P 12 |
| | 3-1. 事業戦略 | P 17 |
| | 3-2. 人材戦略 | P 18 |
| | 3-3. 財務戦略 | P 19 |
| 4. | 資本政策 | P 20 |

※ 次頁以降、特に指定が無い場合、数値単位は百万円とします。

1. ふりかえり

前々・前計画の推移

第12次コアグループ中期経営計画

	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期
売上高	20,609	20,464	20,997
売上高成長率	6.3%	-0.7%	2.6%
営業利益	1,304	1,616	1,800
営業利益率	6.3%	7.9%	8.6%
ROE	10.3	12.8	11.0

第13次コアグループ中期経営計画

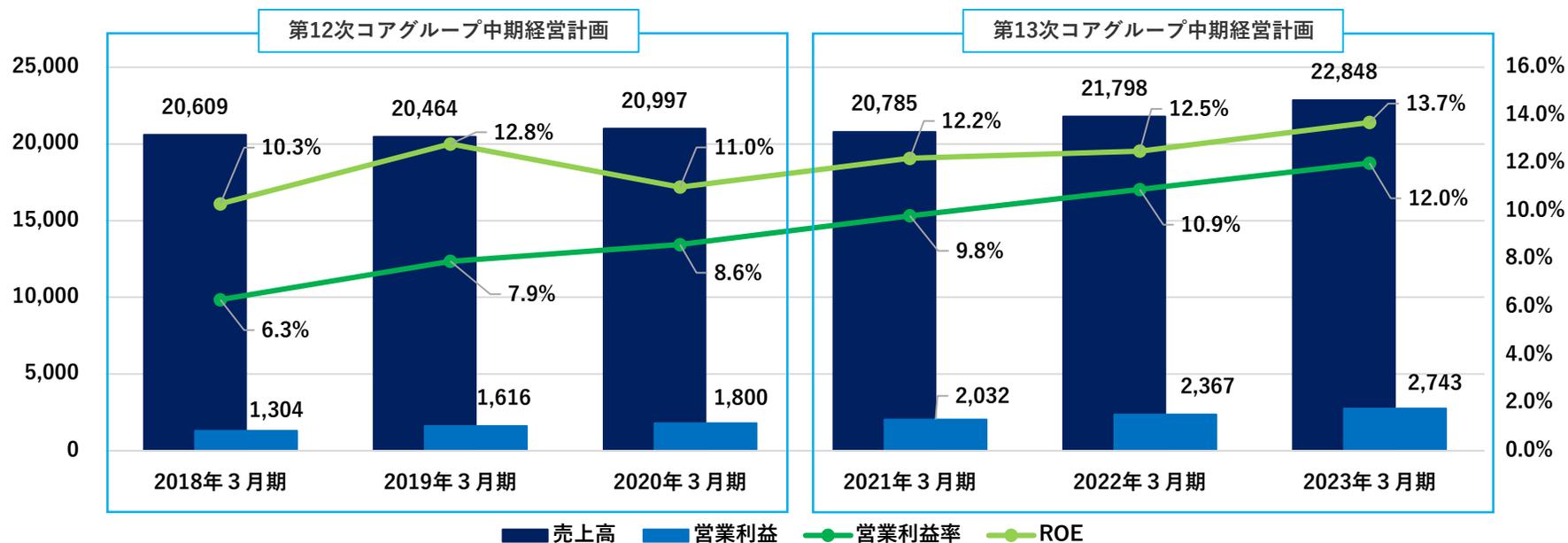
新たな価値へソリューションメーカー2.0 自社の特長を強みに

－ 顧客課題を解決する好循環プロセスの実現 －

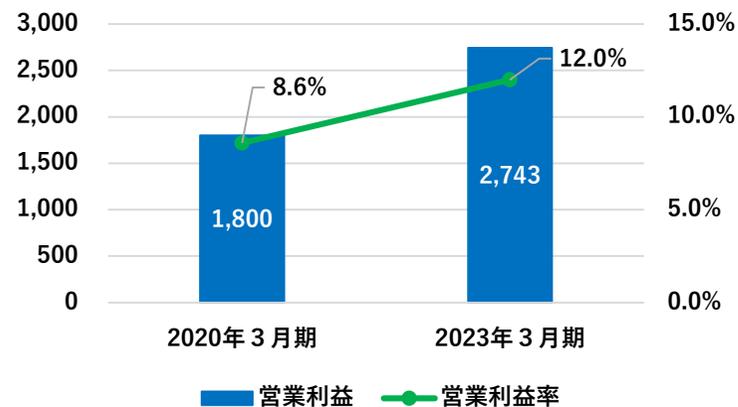
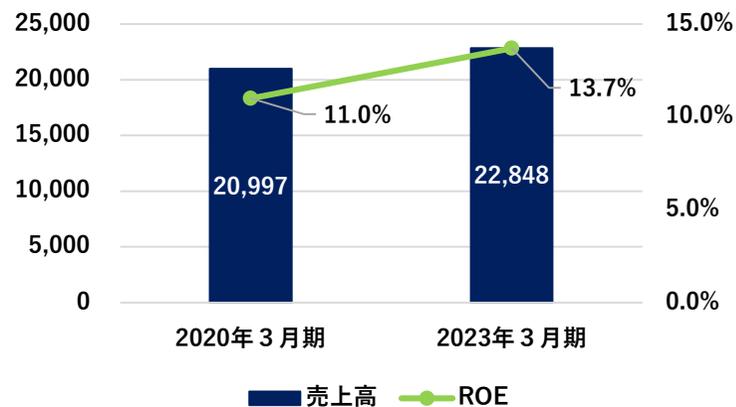
	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期
売上高	20,785	21,798	22,848
売上高成長率	-1.0%	4.9%	4.8%
営業利益	2,032	2,367	2,743
営業利益率	9.8%	10.9%	12.0%
ROE	12.2	12.5	13.7

1. ふりかえり

前々・前計画の推移



各最終年度での比較



2. 基本戦略

グローバルでのコアグループの役割

国際社会の役割

地球が抱える様々な課題を国際社会が一致して解決できるよう取り組む



コアグループを 取り巻く社会課題

気候変動
・食糧危機
・災害

環境破壊
・脱炭素
・エネルギー対応

地政学リスク
・サプライチェーン
寸断

経済のボータレス化
・メガコンペティション

少子高齢化
・労働人口減少

ICT・バイ技術
の進化
・新たな価値
・文化の創造

コロナパンデミック
・ニューノーマルへの
対応

SDGs：持続可能な開発目標(Sustainable Development Goals)

2015年9月の国連サミットで採択された17のゴール・169のターゲットからなる「持続可能でよりよい世界を目指す国際目標」

国際社会の一員として貢献

企業の役割

自己の利益追求のみならず、地域社会の共創をはかる

企業が倫理的観点から事業活動を通じ、自主的に社会的貢献をする責任、ステークホルダー（利害関係者）との関わりが重要

- 法令順守、納税、環境対策（対社会）
- 労働安全衛生、人権（対従業員）
- 取引先への配慮（対顧客・外注）
- 雇用創出（対地域）
- 品質（対消費者） など

コアグループの 役割

社会課題に対してICTを最大限に活用したソリューションを提供することにより、持続可能な社会の実現への貢献と安定した企業成長を継続する



- 社会貢献
- 利益還元
- コンプライアンス

2. 基本戦略

企業理念と経営姿勢

企業理念

ベンチャースピリッツによって育まれた技術と経験をもって社会に貢献し併せて企業としての存立基盤を確固たるものとして次世代へ継承していく

企業姿勢

1. 情報サービス産業の核になれ
2. 常に前向きに進め
3. <夢・理想・方向>をもって創造実行せよ

経営姿勢

経営方針：自立分散型経営
組織体制：フラットな文鎮型組織
経営基盤：自立した現場力

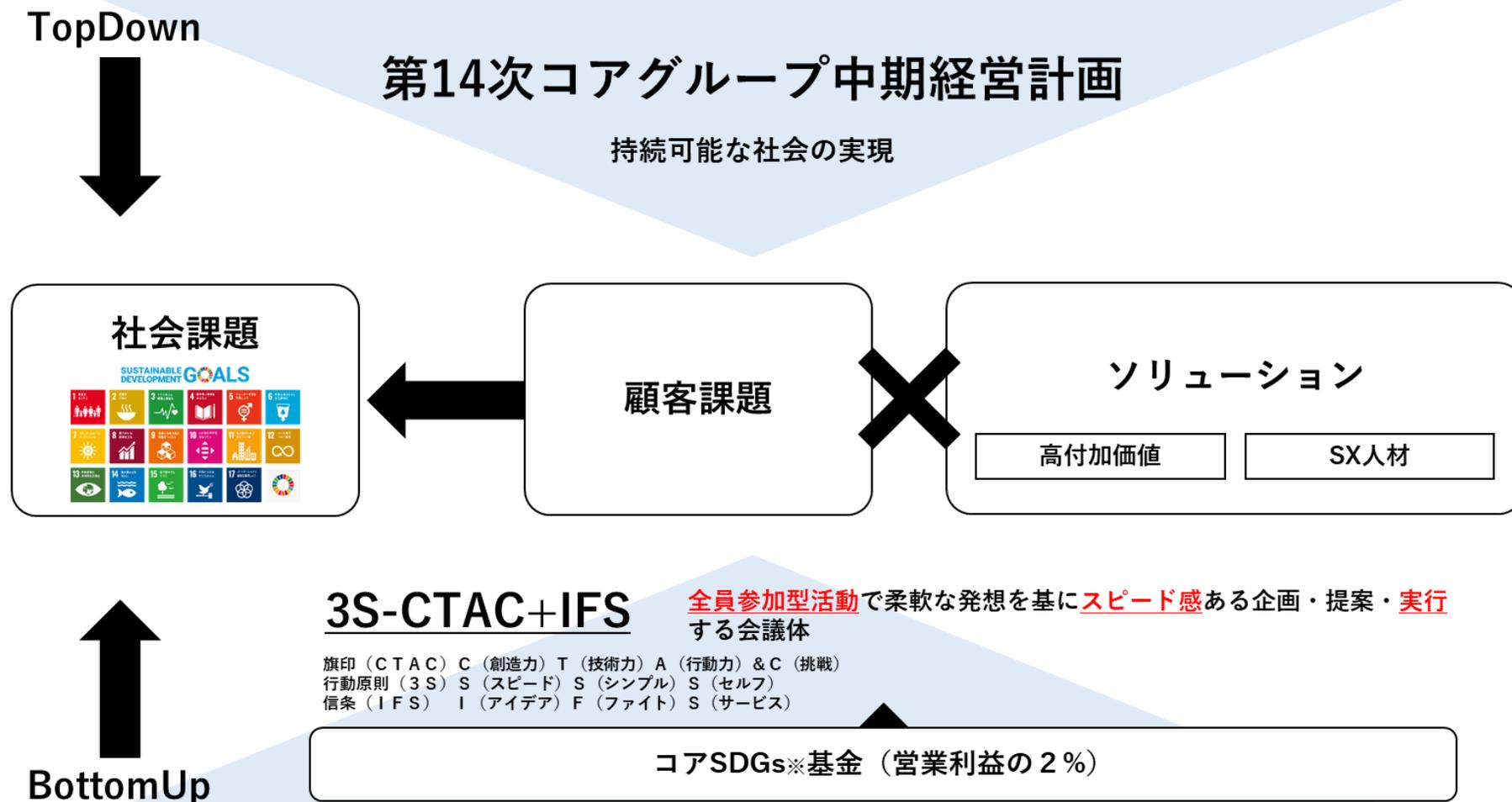
コアのDNA

CTAC（旗印）：創造力／技術力／行動力／挑戦
3S（行動原則）：スピード／シンプル／セルフ
IFS（信条）：アイデア／ファイト／サービス

自立分散型カンパニー制による現場力重視経営

2. 基本戦略

持続可能な社会へのコアグループのアプローチ



※コアSDGs基金：全員参加型のCTAC会議で事業化承認されたものに対するの予算措置基金

2. 基本戦略

基本方針

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

2. 基本戦略

2026年3月期 ゴール

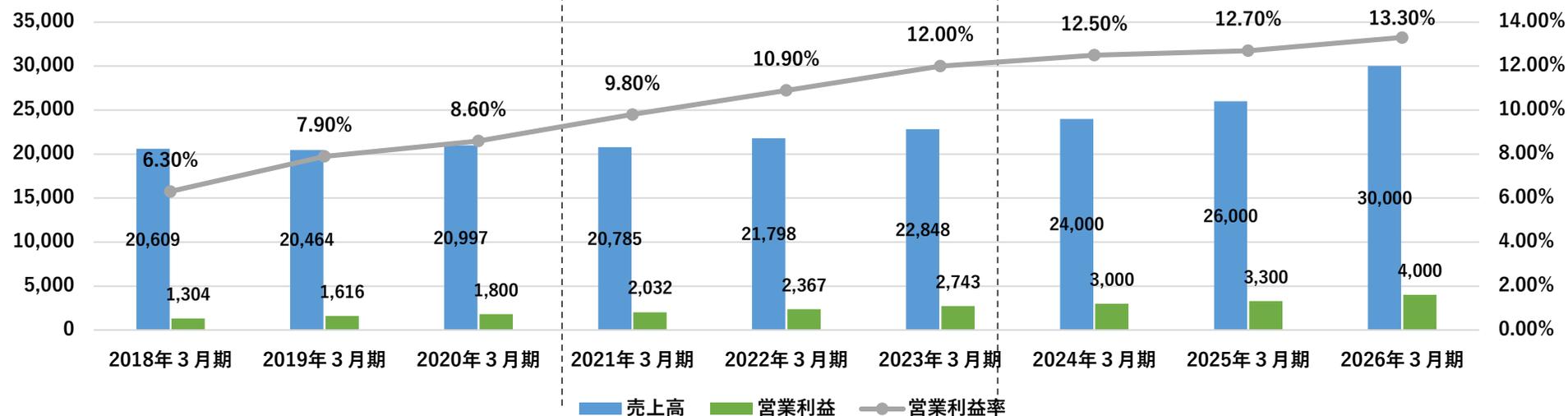
	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
売上高	240億円	260億円	300億円 (M&A含む)
営業利益	30億円	33億円	40億円
営業利益率	12.5%	12.7%	13.3%

2. 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]



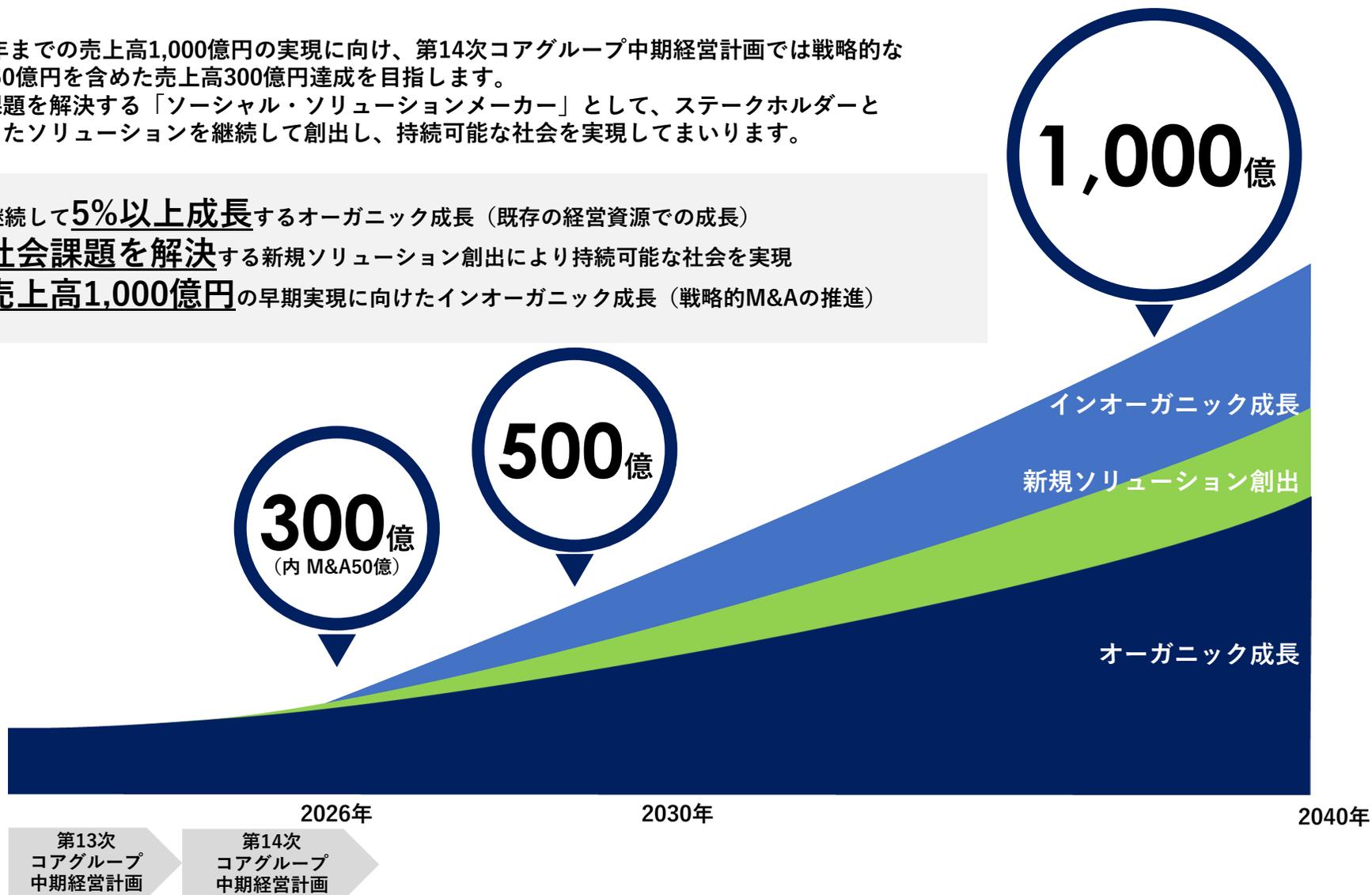
2. 基本戦略

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）



3. 分野別戦略

1. 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）

2. 人材戦略

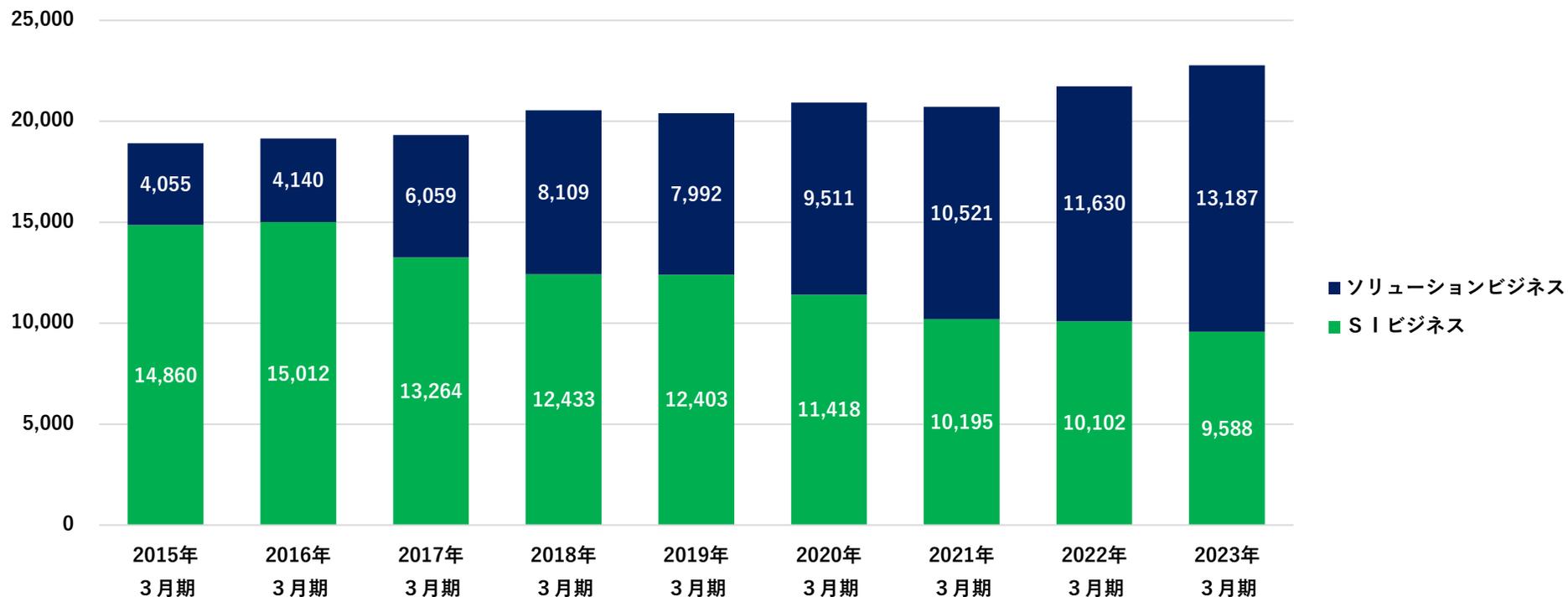
- ・ **SX人材**の育成
知識の最大化（社会課題の見える化力、既存業務フローの習熟度の最大化）
能力・技能の向上（顧客課題の分類・顕在化能力、ドキュメント力）
- ・ 人材の**最適配置と活性化**
組織を超えた人材交流の場の提供
- ・ **数の確保**

3. 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

3. 分野別戦略

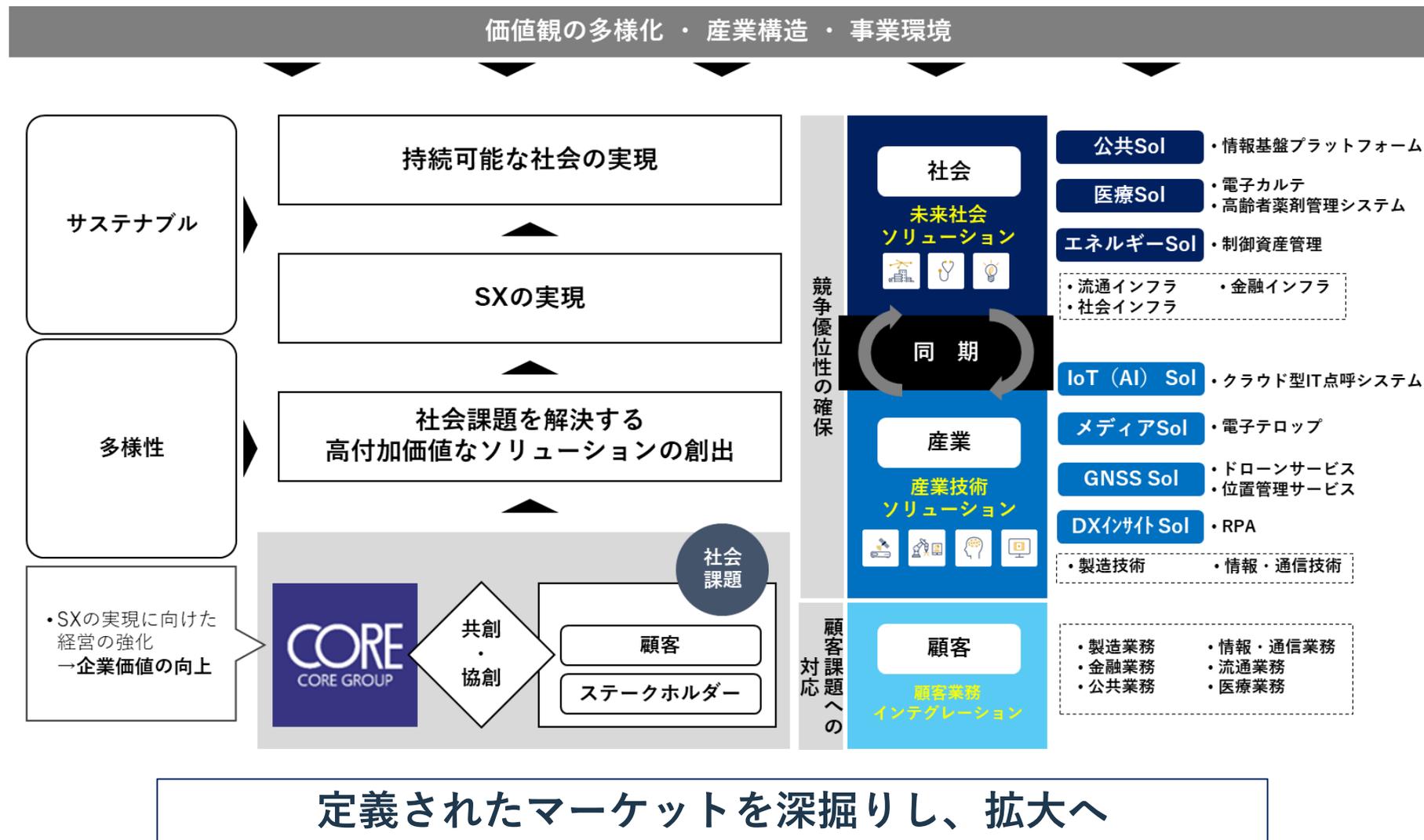
事業セグメント変更の背景（1 / 2）



第13次コアグループ中期経営計画のビジネスモデル転換（SI → SO）は次のステップへ
企業としての方針を顧客課題から社会課題へ拡大

3. 分野別戦略

事業セグメント変更の背景（2 / 2）



3. 分野別戦略

新事業セグメント（2 / 2）

グロースエンジン	競争優位性の確保	未来社会 ソリューション事業	<p>環境や生活基盤などの未来における社会課題に対し、 自社の特長を活かして高付加価値なソリューションを創出</p> <ul style="list-style-type: none">• 環境や生活活動などの未来の社会における各種課題を解決する事業• 公共ソリューション、医療ソリューション、エネルギーソリューションの各ソリューション事業を統括• 社会課題解決スパイラルの実現とスピードアップ開発投資の実現
		産業技術 ソリューション事業	<p>顧客が有する業務課題に対し、 IoT（AI）やGNSSなどの特化ICT技術を活かしたソリューションを提供</p> <ul style="list-style-type: none">• IoT（AI）、GNSSなどの特化ICT技術を活かして業務に必要なシステムやサービスを提供して顧客課題を解決する事業• IoT（AI）ソリューション、メディアソリューション、GNSSソリューション、DXインサイトソリューション、クラウド、セキュリティの各ソリューション事業を統括• ソリューション連携による新たなマーケット創造
ビジネスソース	顧客課題への対応	顧客業務 インテグレーション事業	<p>顧客業務に対し、 業務知識やノウハウを活かしたICTトータルサービスを提供</p> <ul style="list-style-type: none">• 業務ノウハウや知識を活用して顧客の業務における課題分析、システムの企画立案から開発・保守・運用までを総合的に行う事業• 製造、金融などの顧客業務インテグレーション事業を統括

3. 分野別戦略

事業セグメント別 基本方針・基本戦略

事業セグメント	戦略
<p>未来社会ソリューション事業</p>	<p>基本方針：安全な社会、健康医療、デジタル時代のインフラに対する「データ利活用による未来づくり」を推進します。</p> <p>基本戦略：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) 公共、医療、エネルギーの各ソリューションを支える業務ノウハウ&技術基盤を“データプラットフォーム”、“情報利活用プラットフォーム”として全国レベルで戦略的に体系化。 2) データインテグレーション（蓄積されているが有効活用できていないデータを活用）によるビジネス開拓を念頭に各ソリューションとの繋がりを意識して未来社会ソリューション事業を推進 3) データインテグレーションを実現するための仕組みを整理していく。
<p>産業技術ソリューション事業</p>	<p>基本方針：産業界が抱える社会課題をコアグループが有するソリューションと知識と技術で解決します</p> <p>基本戦略：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) IoT (AI)・GNSS・メディア・DXインサイト・クラウド・セキュリティの既存ソリューションの拡大。 2) 社会の有益性につながる産業課題解決ソリューションとして、IoT (AI)・GNSS・メディア・DXインサイト・クラウド・セキュリティの各ソリューションを再定義。 3) コアグループが保有するソリューション×業務ノウハウ×開発力×技術力でクロスインベーションを進め、標準化を推進。
<p>顧客業務インテグレーション事業</p>	<p>基本方針：コアグループ全体が保有する業務ノウハウや技術力を最大限有効に活用できる環境を整え「ソリューションの種を発掘」「取引顧客が抱える課題を解決」を推進します。</p> <p>基本戦略：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) コアグループの顧客業務内容、システム内容等の情報を収集、共通項・成長の見込み具合を分析し、ソリューションの種を発掘します。 2) 収集した情報を各拠点から参照可能とし、他拠点の持つ業務ノウハウや技術を参照可能な環境を整えることで、自分の取引する顧客の課題を解決できるようにします。

3. 分野別戦略

3-1. 事業戦略

基本方針

SX実現に向けた新しい価値を創出する
ソリューション提供で社会課題を解決する

グロースエンジン

未来社会ソリューション事業

環境や生活基盤などの未来における社会課題に対し、
自社の特長を活かして高付加価値なソリューションを創出

公共 Sol

医療 Sol

エネルギー Sol

産業技術ソリューション事業

顧客が有する業務課題に対し、IoT (AI) やGNSSなどの
特化ICT技術を活かしたソリューションを提供

IoT (AI) Sol

メディア Sol

GNSS Sol

DXインサイト Sol

クラウド

セキュリティ

ビジネスソース

顧客業務 インテグレーション事業

顧客業務に対し、業務知識やノウハウを
活かしたICTトータルサービスを提供

業務ノウハウ

アイデア

3. 分野別戦略

3-2. 人材戦略

基本方針

「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

個

個性・魅力の活性化

知

知識・技術における価値向上

伝

表現力・提案力で社会課題の解決

① アップスキリングによるソリューション力向上

- SX人材の育成
- 知識の最大化…知識の蓄積（知る力）、技術力の向上
- ソリューション創出ノウハウの構築と蓄積
- 表現力・提案力の向上…伝達力（伝える力）を高める

② リスキリングによる活躍の場拡大

- 人材の最適配置と活性化
- 組織を超えた人材交流の活性化
- 人的資本開示への対応を見据えた、人材ポートフォリオの検討と実施

③ 社員エンゲージメントの向上

- 企業文化定着のための取組（CTAC活動）
- やりがい、働きがいを生む職場環境
- コンプライアンス
- 評価制度改革（360° 評価）

④ 多様な働き方の推進

- ワークライフバランスの実現（柔軟な働き方）
- 女性活躍推進の取り組み
- 健康マネジメント

3. 分野別戦略

3-3. 財務戦略

基本方針

中長期にわたる**継続した企業成長**を促すため
積極的な戦略投資を実施する

規模への投資

M & A
総額 **50億**円

人への投資

人材育成
SX人材を全体の**5%** **80名**

技術への投資

研究開発
売上高の **2%** 年

コアSDGs基金
営業利益の **2%** 年

知的財産
新規特許 **10**件

4. 資本政策

資本政策

中長期的な成長戦略
に沿った資本政策

継続的成長と株主価値の最大化



事業戦略
人材戦略
財務戦略

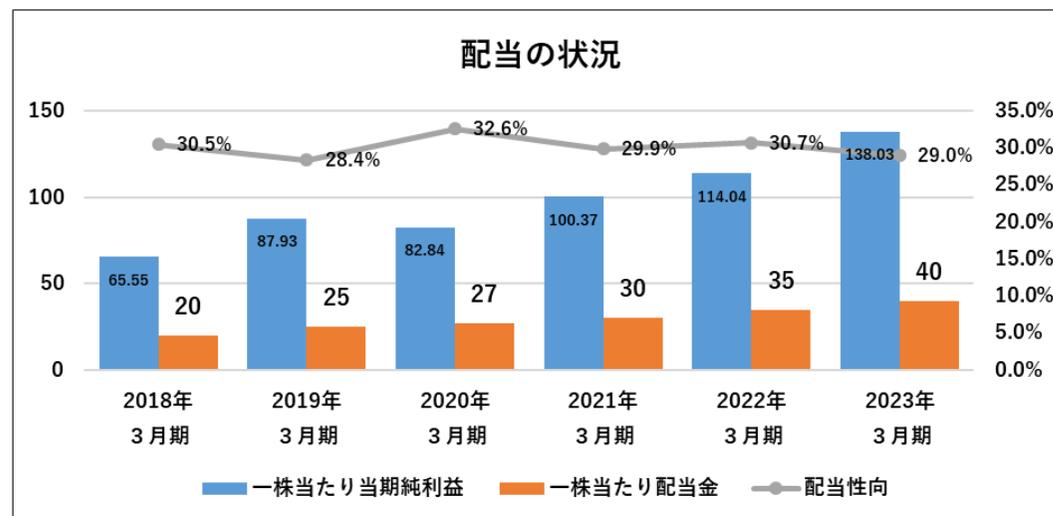
継続的な成長を目指す



利益還元

連結ROE10%以上
配当性向30%目途

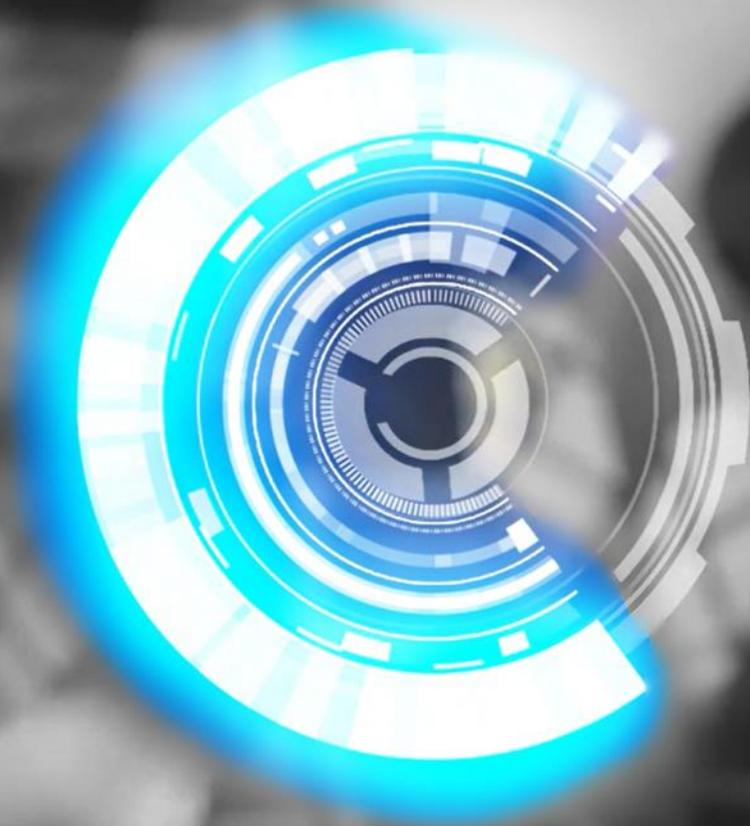
継続的な実現を目指す





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