



2024年3月期 第3四半期 決算補足説明資料



株式会社コア
2024年1月30日



決算概要

決算概要

決算概要

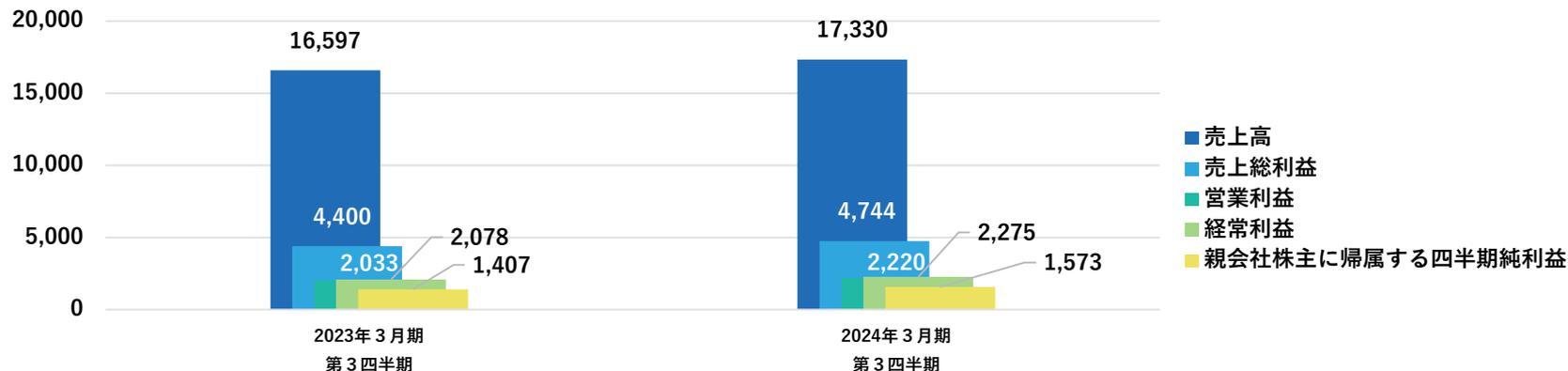
| 科 目 | 2023年3月期 第3四半期 | | 2024年3月期 第3四半期 | |
|------------------|----------------|--------|----------------|--------|
| | 金額 | 前年比 | 金額 | 前年比 |
| 売上高 | 16,597 百万円 | 103.0% | 17,330 百万円 | 104.4% |
| 売上総利益 | 4,400 百万円 | 107.4% | 4,744 百万円 | 107.8% |
| 営業利益 | 2,033 百万円 | 114.8% | 2,220 百万円 | 109.2% |
| 経常利益 | 2,078 百万円 | 112.6% | 2,275 百万円 | 109.5% |
| 親会社株主に帰属する四半期純利益 | 1,407 百万円 | 112.0% | 1,573 百万円 | 111.8% |
| 受注残高 | 6,692 百万円 | 105.7% | 8,298 百万円 | 124.0% |

決算概要

決算概要

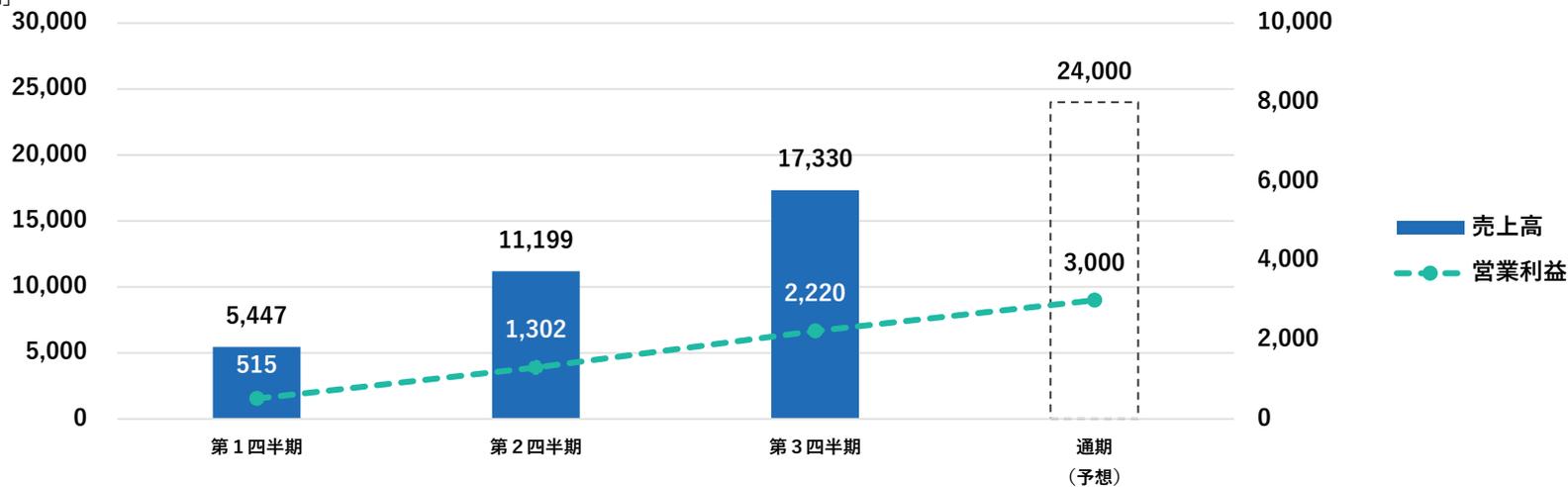
前年同期比

[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**104.4%**

- ⊕ 要因 未来社会 公共Solにおいて「Polisys」を中心としたデータ利活用ソリューションが伸長
- ⊕ 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 産業技術 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**109.2%**

- ⊕ 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が発生

決算概要

事業区分別の業績

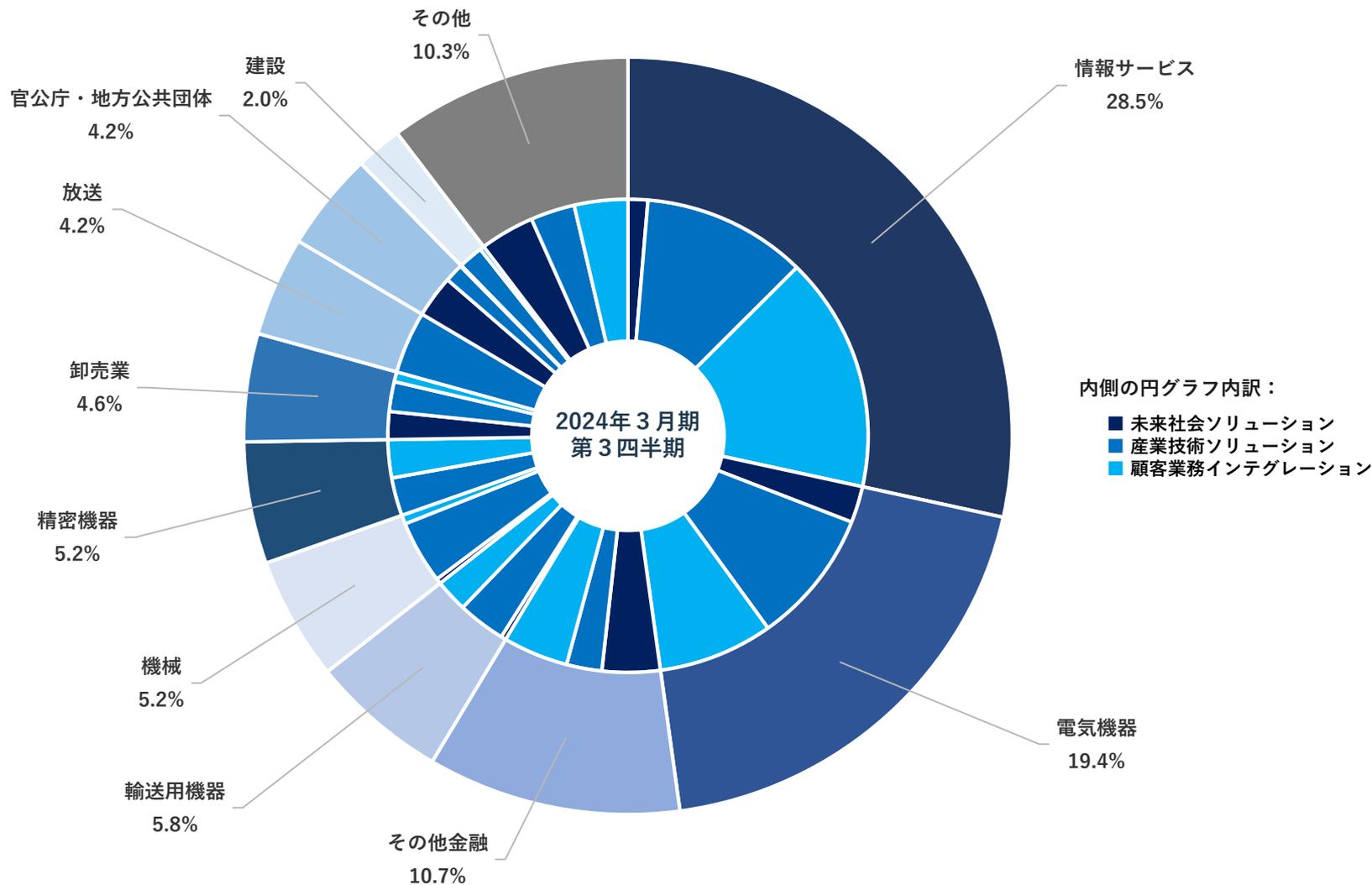
| | | 2023年3月期 第3四半期 | | 2024年3月期 第3四半期 | |
|-----------------|-------------|----------------|-----------|----------------|-----------|
| | | 売上高 | 売上総利益 | 売上高 | 売上総利益 |
| 未来社会ソリューション事業 | 公共 Sol | 901 百万円 | 371 百万円 | 1,105 百万円 | 333 百万円 |
| | 医療 Sol | 545 百万円 | 152 百万円 | 583 百万円 | 155 百万円 |
| | エネルギー Sol | 777 百万円 | 249 百万円 | 802 百万円 | 248 百万円 |
| | その他 Sol | 726 百万円 | 225 百万円 | 721 百万円 | 217 百万円 |
| | 合計 | 2,951 百万円 | 999 百万円 | 3,213 百万円 | 955 百万円 |
| 産業技術ソリューション事業 | IoT(AI) Sol | 852 百万円 | 336 百万円 | 890 百万円 | 328 百万円 |
| | メディア Sol | 1,079 百万円 | 178 百万円 | 1,043 百万円 | 228 百万円 |
| | GNSS Sol | 218 百万円 | 88 百万円 | 296 百万円 | 101 百万円 |
| | DXインサイト Sol | 153 百万円 | 38 百万円 | 219 百万円 | 57 百万円 |
| | その他 Sol | 4,094 百万円 | 1,226 百万円 | 5,146 百万円 | 1,602 百万円 |
| | 合計 | 6,398 百万円 | 1,867 百万円 | 7,597 百万円 | 2,318 百万円 |
| 顧客業務インテグレーション事業 | | 7,247 百万円 | 1,533 百万円 | 6,519 百万円 | 1,470 百万円 |

決算概要

連結貸借対照表

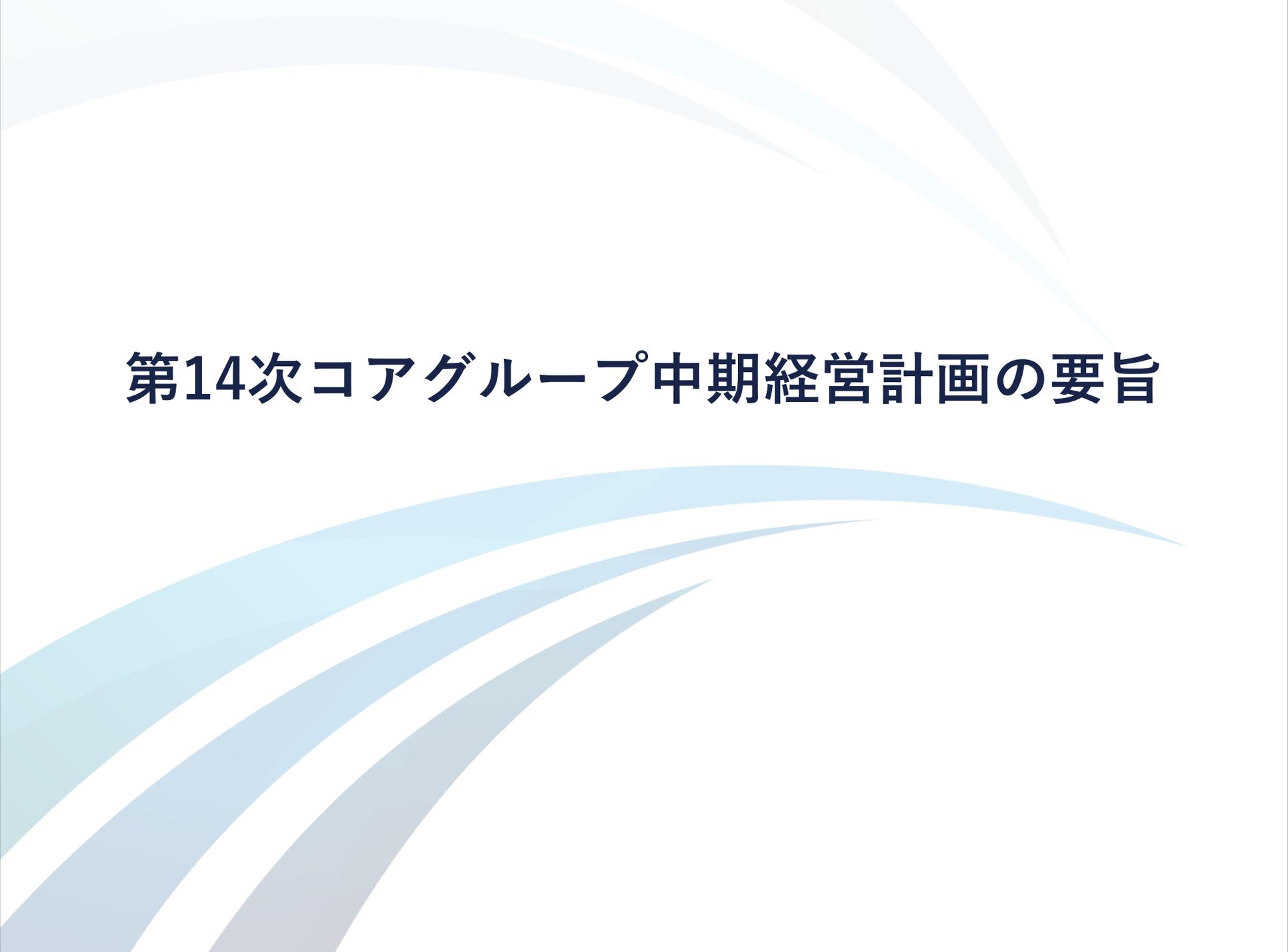
| | 2023年3月期 期末 | | | 2024年3月期 第3四半期 | | |
|----------|-------------|-----|--------|----------------|-----|--------|
| | 金額 | | 前期末比 | 金額 | | 前期末比 |
| 流動資産 | 13,128 | 百万円 | 113.1% | 13,800 | 百万円 | 105.1% |
| 固定資産 | 8,592 | 百万円 | 102.9% | 8,580 | 百万円 | 99.9% |
| 資産合計 | 21,720 | 百万円 | 108.8% | 22,380 | 百万円 | 103.0% |
| 流動負債 | 5,775 | 百万円 | 106.8% | 5,443 | 百万円 | 94.3% |
| 固定負債 | 746 | 百万円 | 79.5% | 688 | 百万円 | 92.3% |
| 負債合計 | 6,521 | 百万円 | 102.8% | 6,131 | 百万円 | 94.0% |
| 純資産 | 15,198 | 百万円 | 111.6% | 16,248 | 百万円 | 106.9% |
| 負債・純資産合計 | 21,720 | 百万円 | 108.8% | 22,380 | 百万円 | 103.0% |

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

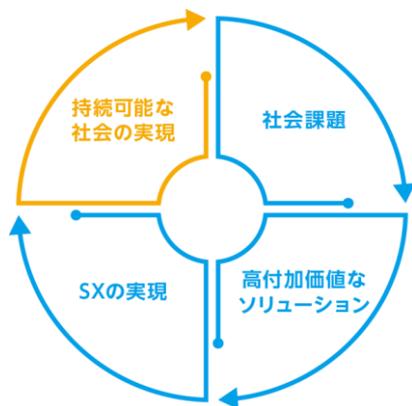
ソリューション事業

産業技術

ソリューション事業

顧客業務

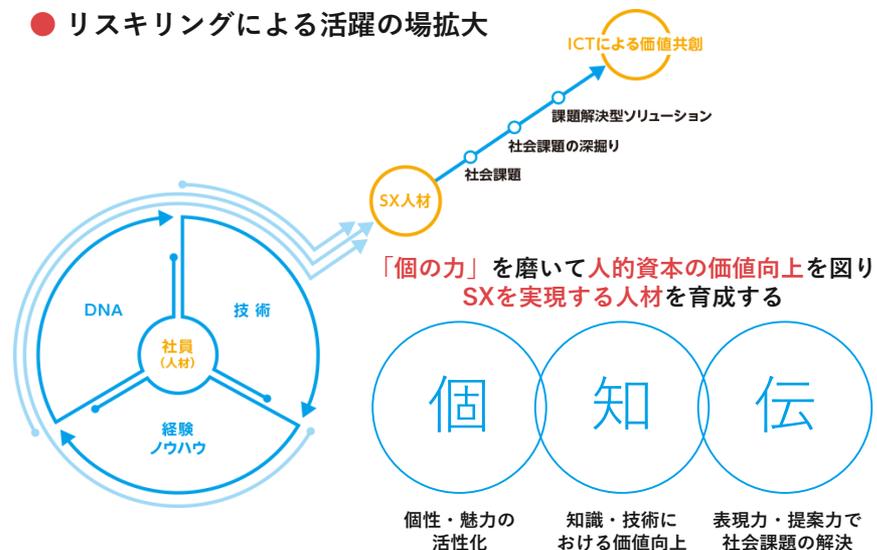
インテグレーション事業



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

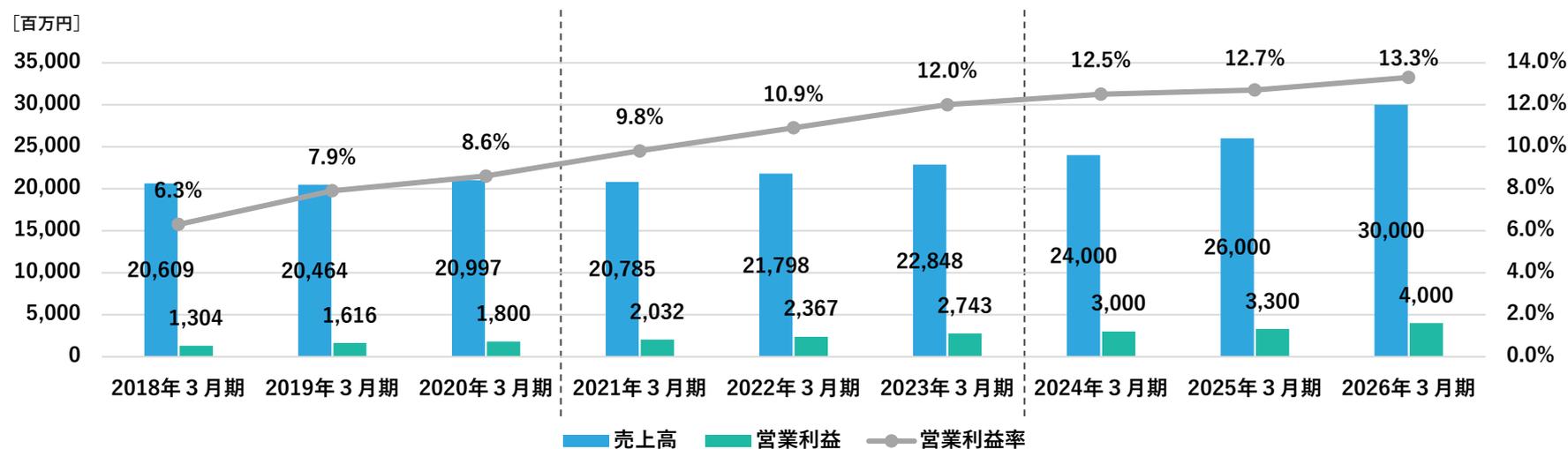
| | 2024年3月期 | 2025年3月期 | 2026年3月期 |
|-------|----------|----------|-------------------------|
| 売上高 | 240億円 | 260億円 | 300億円 (M&A含む) |
| 営業利益 | 30億円 | 33億円 | 40億円 |
| 営業利益率 | 12.5% | 12.7% | 13.3% |

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% |

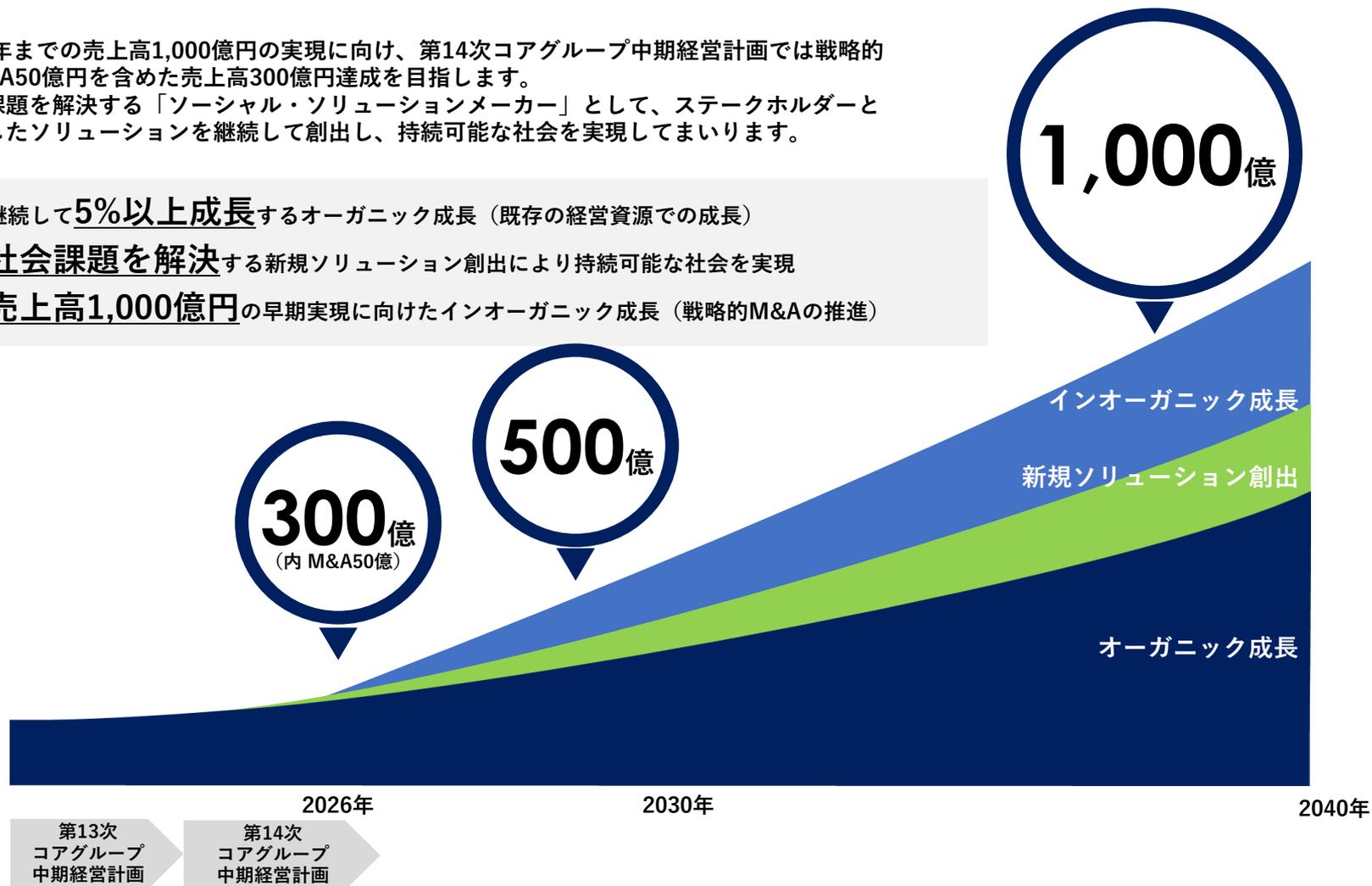


1,000億企業を目指して

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

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
- ・ **コアSXフレームワーク**による新しい価値の創出
- ・ **コアSXエコシステム**による社会課題の深掘り
- ・ **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

競争優位性の確保

ビジネスソース

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

- ・ 【未来社会ソリューション事業】防災に関するソリューションを引き続き強力に推進。顧客ヒアリングを継続し、ニーズに沿ったソリューション創出を計画。
- ・ 【未来社会ソリューション事業】気候変動に関するソリューション構築が順調。システム化の実現性確立に向け、共創パートナーとの協業を推進。
- ・ 【産業技術ソリューション事業】製造業向けの工場における遠隔保全に関するソリューションが順調。必要な機能要件の追加対応や全国展開に向けた営業活動を推進。
- ・ 【顧客業務インテグレーション事業】金融分野において勘定系システムや基幹システムのDX化に関する案件が引き続き増加。製造分野では、物流や交通、通信インフラ系の業務に対するAI技術を用いたソリューションの実証実験が継続中。

人材戦略

- ・ 新しく開始した社内認定制度向けの、人材育成活動が活発化。引き続き、能力・技能の向上を目指した育成活動を継続予定。
- ・ 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継続。
- ・ 社員のエンゲージメント向上について、社員全員参加型の企業文化継承活動にて検討を推進。

財務戦略

- ・ 継続的な企業成長を目的とした積極的なM&A推進の一環として、SBIインベストメント株式会社が設立・運営するベンチャー投資ファンド「SBI Venture Fund2023A投資事業有限責任組合」への出資を決定。

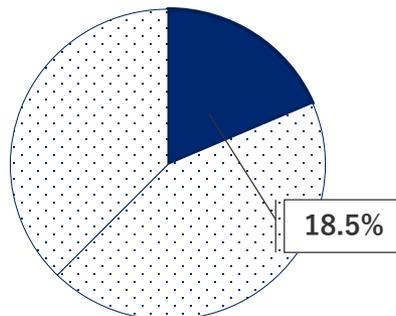


未来社会

[百万円]

| | 2023年3月期 第3四半期 | 2024年3月期 第3四半期 | 前年比 |
|------|-------------------|-------------------|--------|
| 売上高 | 2,951 | 3,213 | 108.9% |
| 営業利益 | 479 | 420 | 87.8% |

[セグメントごとの売上高構成比]



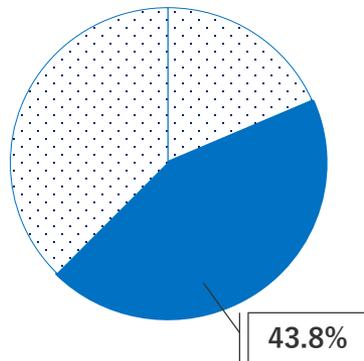
- 生成AIなどを活用したDX関連の新規案件引き合いが増加。
- 自治体でのデジタルツインに向けた情報整備事業、医療分野におけるBCP対策、エネルギーインフラ分野における提案が好調。



産業技術

[百万円]

| | 2023年3月期 第3四半期 | 2024年3月期 第3四半期 | 前年比 |
|------|-------------------|-------------------|--------|
| 売上高 | 6,398 | 7,597 | 118.7% |
| 営業利益 | 843 | 1,108 | 131.4% |



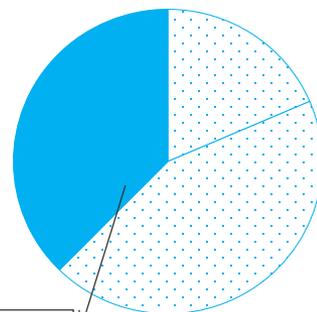
- 製造業における安定操業支援ソリューションの引き合いが活発。
- RPAソリューションを中心としたDXインサイト分野が大きく伸長。
- 2023年12月開始のアルコールチェック義務化に合わせCagou IT点呼の引き合いが活性。



顧客業務

[百万円]

| | 2023年3月期 第3四半期 | 2024年3月期 第3四半期 | 前年比 |
|------|-------------------|-------------------|-------|
| 売上高 | 7,247 | 6,519 | 90.0% |
| 営業利益 | 710 | 690 | 97.2% |



- 金融業を中心とした開発案件が好調に推移。
- 新規案件引き合いもあり、引き続き好調を維持する見通し。
- 事業内容や要員配置の最適化により利益向上。

BCP防災ソリューション

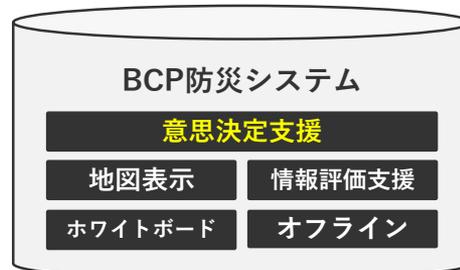
- 令和3年に閣議決定された「デジタル社会の実現に向けた重点計画」のなかで掲げられた「防災分野のデジタル化」の方針に沿い、情報基盤「Polisys」、情報利活用ソリューション「CoMDISシリーズ」をデータ連携基盤として、防災分野への利用拡大を推進。
- 6月に開催したWebセミナー「災害対策本部の運用と住民避難誘導」に続き、「地震災害を念頭に置いた自治体BCPのあるべき姿」をテーマにした自治体・防災担当課向けのWebセミナーを10月に開催。23の自治体が参加して好評を得ると共に、BCP防災に関する課題検討会の立ち上げに向けた動きを加速。

課題検討会の立ち上げ

自治体の抱える課題を共有し、
被災時の意思決定支援を行うために必要な情報を検討

課題検討会

- ・ リスク予測
- ・ 災害対策本部の運営・管理
- ・ 避難所管理支援
- ・ 被害情報収集
- ・ 被害情報整理・共有
- ・ 備蓄品の管理・輸送
- ・ 罹災判断・住宅診断
- ・ 避難訓練



情報連携



『地震災害を念頭に置いた自治体BCPのあるべき姿』 のWebセミナーを開催

(2023年8月9日 当社ニュースリリース)



防災担当課様向け
オンラインセミナー
「地震災害を念頭に置いた自治体BCPのあるべき姿」
2023年10月20日(金) 10時～11時

参加無料

地震災害の特徴は「ある日、突然、圧力的に状況が一変してしまう」点にあります。日本全体を見渡すと、迫りくる首都直下地震や南海トラフ巨大地震があり、また各地で頻発する直下型地震も引き続き途絶はできない状況です。今回は、地震災害を念頭に置いて、自治体の防災・BCPのあるべき姿について、実務経験豊富な講師が解説をまいります。危機管理課・防災課の皆様はじめ、幹部職員の皆様、知事様・市町村長様にも有用な内容となっております。奮ってご参加ください。

<プログラム>
1. 開会挨拶・弊社ご紹介
株式会社コア 常務執行役員 風山 博史

【講師】
森総合研究所
代表・首席コンサルタント
森 健氏

2. 講演「地震災害を念頭に置いた自治体BCPのあるべき姿」
森総合研究所 代表・首席コンサルタント 森 健氏

(1) 地震災害の特徴
(2) 地震災害を念頭に置いた防災・BCPのポイント
～行動マニュアル策定の視点も含めて～
(3) 地域内事業者に対するBCP啓発活動
(4) まとめ・質疑応答

3. 閉会・次回の無料セミナーのご案内

慶応義塾大学を卒業後、静岡県下田市役所に入庁。税務課、建設課、総務課での勤務と静岡銀行防災課への出向を経験。計12年間で地方公共団体で実務経験を積み、2007年から住友電機株式会社にてリスク管理体制の再構築やBCPの策定、感染症対策、全社的な人事総務業務まで幅広く携わる。2011年から大手企業でコンプライアンス、リスクマネジメント、CSRの責任者を務める。2015年に独立し森総合研究所を立ち上げる。その他、大学での講義、パネル参加、法律書の執筆や法律雑誌への寄稿等幅広く活動している。

<https://www.core.co.jp/news/719>



貢献するSDGs



GNSS



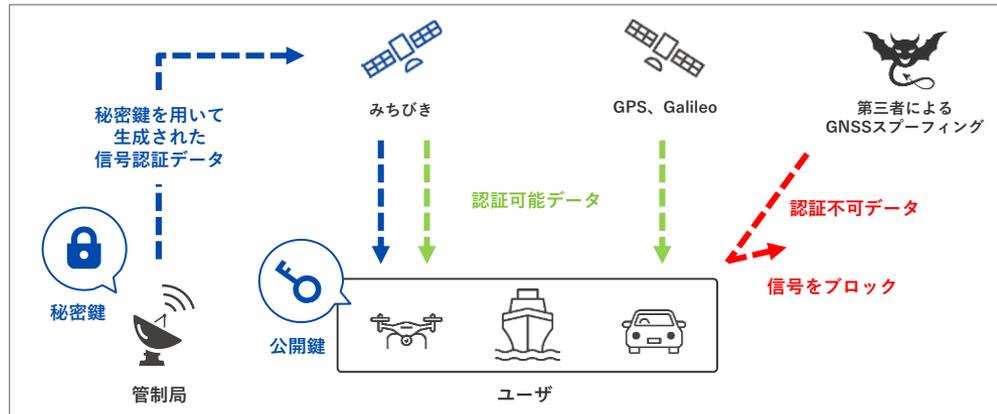
産業技術

ドローンサービス ChronoSky

- 2024年度から導入される準天頂衛星みちびきの信号認証サービスに対応。自動運転やドローンの自律飛行技術が普及するなか、なりすまし技術による盗難や事故の誘発を防ぎ、安全性・信頼性の向上に貢献。
- 内閣府「2023年度みちびきを利用した実証事業」に採択。楽天グループ株式会社、株式会社A C S Lと共同で物流利用を想定した実証実験を実施予定。

みちびきの信号認証サービス

疑似信号によりGNSS受信機の位置を狂わせ、ドローンや自動車・船舶等を本来とは違うルートに誘導するスプーフィング（なりすまし）技術が脅威となるなか、みちびきから配信される電子署名認証技術を活用し、測位信号の真正を検証できる仕組み。



みちびきの信号認証サービスに対応することで
本当の測位衛星から送信された測位信号のみを用いたセキュアな測位が可能に

内閣府

「2023年度みちびきを利用した実証事業」に採択
(2023年10月13日 当社ニュースリリース)

News Release

2023年10月13日
株式会社コア

内閣府「2023年度みちびきを利用した実証事業」に採択
楽天グループ株式会社、株式会社A C S L共同で
世界初の妨害信号遮断機能を搭載したドローン開発に向けた実証実験を実施

株式会社コア（本社：東京都世田谷区、代表取締役社長執行役員 松浪 正昭、以下「コア」という。）は、内閣府「2023年度みちびきを利用した実証事業」（以下、本実証）に応募し、採択された準天頂衛星システムみちびきの信号認証サービスに対応した国産ドローンの開発に向けた実証実験を、楽天グループ株式会社（本社：東京都世田谷区、代表取締役会長兼社長 三木谷浩史、以下「楽天」という。）、株式会社 A C S L（本社：東京都江戸川区、代表取締役 CEO 髙谷 聡之、以下「A C S L」という。）と共同で実施することとなりましたのでお知らせいたします。

なりすまし技術によるドローンの盗難や事故の抑制 セキュリティ対策が求められるGNSS

現在、作業効率化や安全性向上等への対策として、自動運転やドローンの自律飛行技術が普及しています。これらの技術では、自己位置を取得するためにGNSSが広く利用されていますが、悪意のあるユーザに誘導操作させられないためのセキュリティ対策が極めて重要です。また、GNSS受信機の位置を狂わせ、ドローンや自動車、船舶等を本来とは違うルートに誘導するGNSSスプーフィング（なりすまし）技術が大きな脅威となっています。

GNSSスプーフィングを防ぐ、みちびき信号認証サービス

GNSSスプーフィング対策として、みちびきでは2024年度に信号認証サービス（以下、本サービス）の導入を予定しています。みちびきから配信される電子署名情報と受信機が予め保有する公開鍵を利用し、衛星からの正常な信号かどうかを判別することで、妨害信号を遮断します。みちびきは日本独自の衛星であるため、他国に依存することなくGNSS信号のセキュリティを担保できます。

https://www.core.co.jp/system/files/2023-10/news_20231013_0.pdf

目視外点検見える化ソリューション ChronoSky Eyes

- 12月に開催されたJAPAN BULID内の建設DX展に、みちびきCLAS対応国産ドローン「ChronoSky PF2」、 「ChronoSky Eyes」を展示、ブース内セミナーも実施し建設業界へのプロモーションを強化。
- 山中の砂防施設など、インターネットが利用できない環境での施設点検にターゲットを絞り、建設コンサルタント、測量企業への営業活動を推進。

建設DX展会場の様子



展示ブースでは、みちびきCLAS対応国産ドローン「ChronoSky PF2」、ドローン点検「目視外点検見える化ソリューション ChronoSky Eyes」の他に当社GNSS受信機、位置管理ソリューションなどを展示、ブース内セミナーの実施などで好評を博す。

目視外点検見える化ソリューション ChronoSky Eyes



<https://youtu.be/JolOCbS9c64> (外部サイト)

ChronoSky Eyesの強み、利用シーンをご理解いただくための紹介動画をHP上に公開。

- 継続的な企業成長を目的とした積極的なM&A推進の一環として、SBIインベストメント株式会社が設立・運営するベンチャー投資ファンド「SBI Venture Fund2023A投資事業有限責任組合」への出資を決定。
- 出資を通じてスタートアップ企業との繋がりを持つことで協業、業務提携など事業戦略に相乗効果をもたらす技術交流、新規ソリューションの創出・共創を目指す。

SBI Venture Fund2023投資事業有限責任組合について

ファンド概要

| | |
|--------|---|
| ファンド名称 | SBI Venture Fund2023A投資事業有限責任組合 |
| ファンド総額 | 1,000億円 |
| 投資対象 | Web3、メタバースなどの「デジタルスペース」および「ヘルスケア」「DX」「Climate Tech」などの今後の成長産業 |
| 運用期間 | 10年間（2023年9月～2033年6月末まで） |
| 当社出資金額 | 3億円 |

本ファンドの主な投資領域は、Web3、メタバースなどの「デジタルスペース」に加え、「AI」「fintech」「ヘルスケア」「DX(デジタルトランスフォーメーション)」「Climate Tech (気候テック)」など、今後の成長産業と見込まれる幅広い領域の革新的技術・サービス領域となっております。

これらの対象領域は、当社が有するソリューションとの親和性が高く、本ファンドが出資するスタートアップ企業との関係を構築することにより、社会課題を解決する新たなソリューションの共創を図ってまいります。

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。

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