

2011年3月期 第2四半期 決算説明会 資料



AGENDA

-
- I 2011年3月期 第2四半期 P 2
決算概要
- II 通期見通し P 9
事業計画の進捗状況

この資料には、当社グループの現在の計画や業績見通しなどが含まれております。それら将来の計画や予想数値などは、現在入手可能な情報をもとに、当社が計画・予測したものであります。

実際の業績などは、今後の様々な条件・要素によりこの計画などとは異なる場合があります。この資料はその実現を確約したり、保証するものではありません。



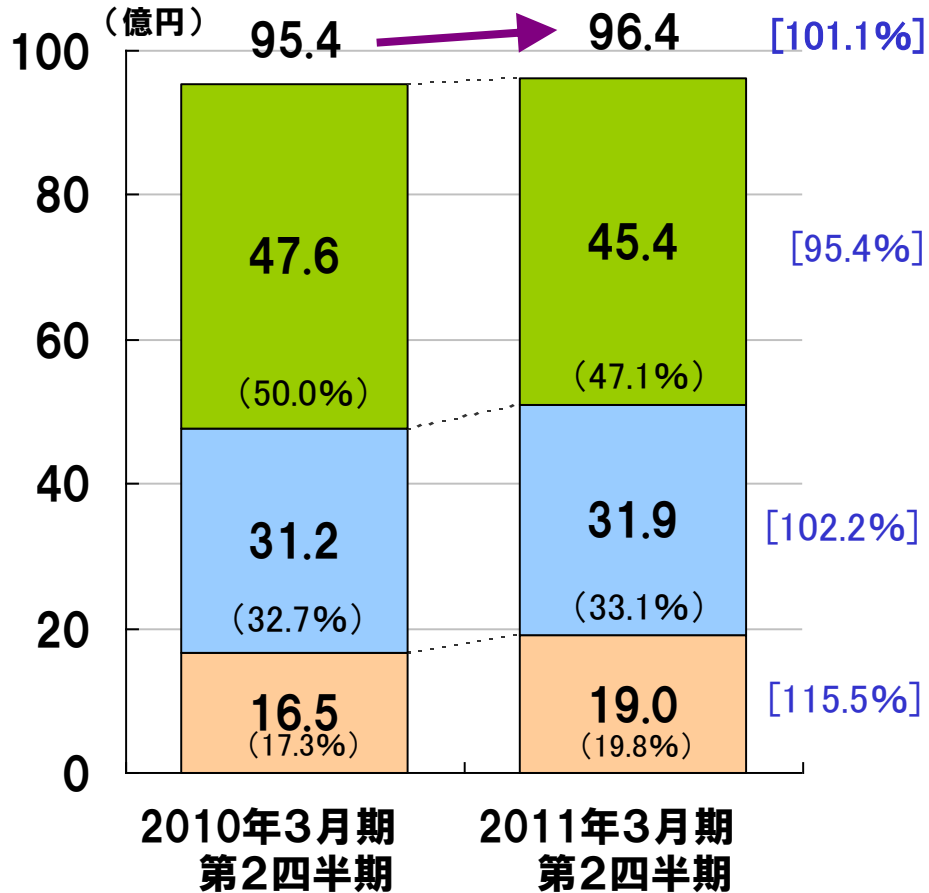
2011年3月期 第2四半期 決算概要

(単位:百万円)

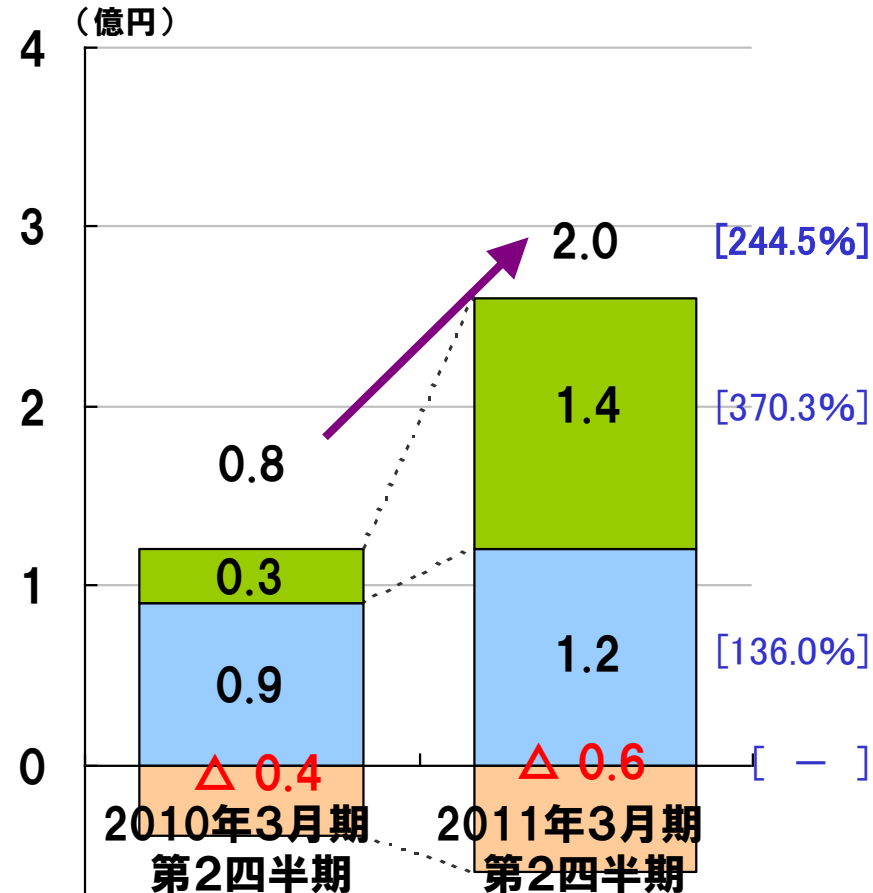
	2010年3月期 第2四半期	2011年3月期 第2四半期	前年 同期比	業績予想との比較	
				予想値	達成率
売上高	9,542	9,647	101.1%	9,700	99.5%
営業利益	83	203	244.5%	250	81.3%
経常利益	208	314	150.5%	270	116.4%
四半期純利益	87	163	186.7%	160	102.3%
総資産額	14,745	14,166	96.1%		
純資産	6,722	7,014	104.3%		
EPS(円)	6.17	11.52	186.7%		
BPS(円)	470.23	490.55	104.3%		

セグメント別の損益概況

<連結売上高>



<連結営業利益>



■ :エンベデッドソリューション事業

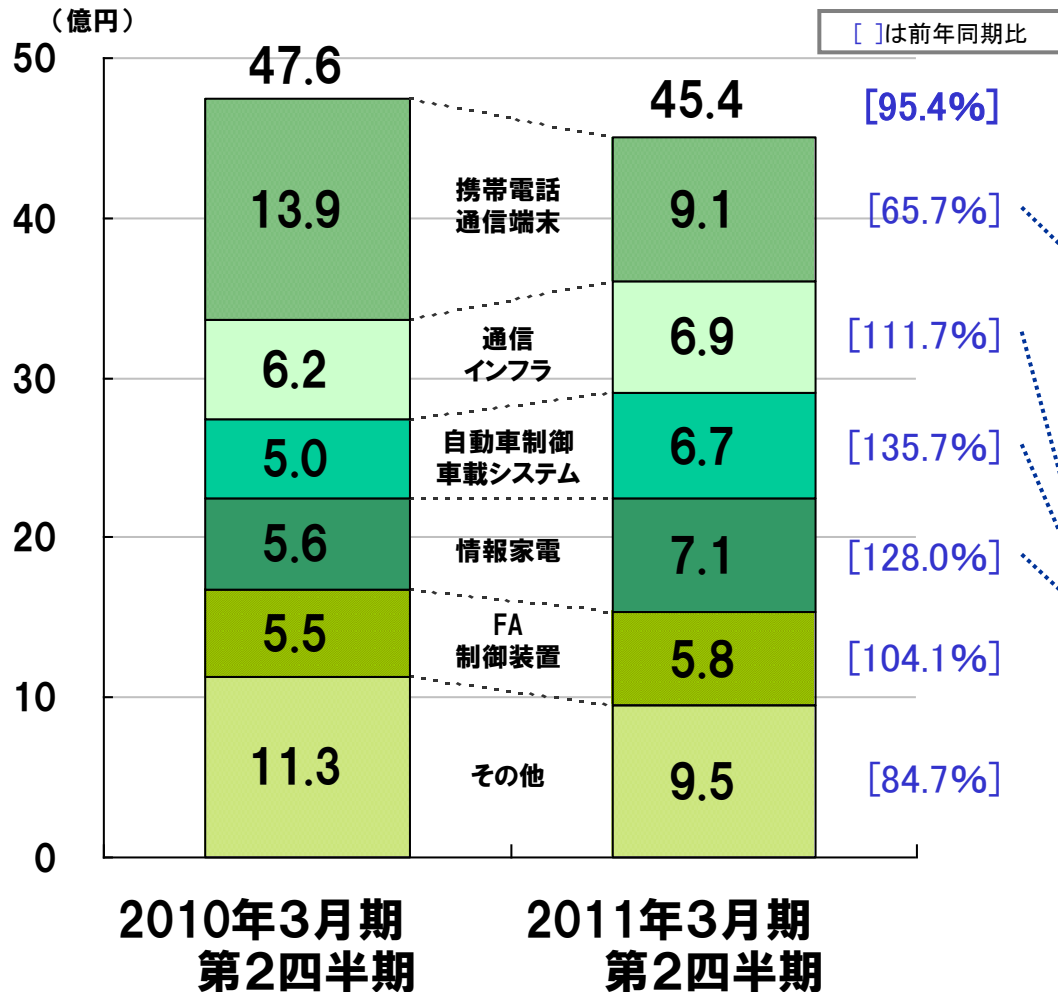
■ :ビジネスソリューション事業

■ :プロダクトソリューション事業

()内は構成比、[]は前年同期比

セグメント別の売上高概況 (1/3)

エンベデッドソリューション事業



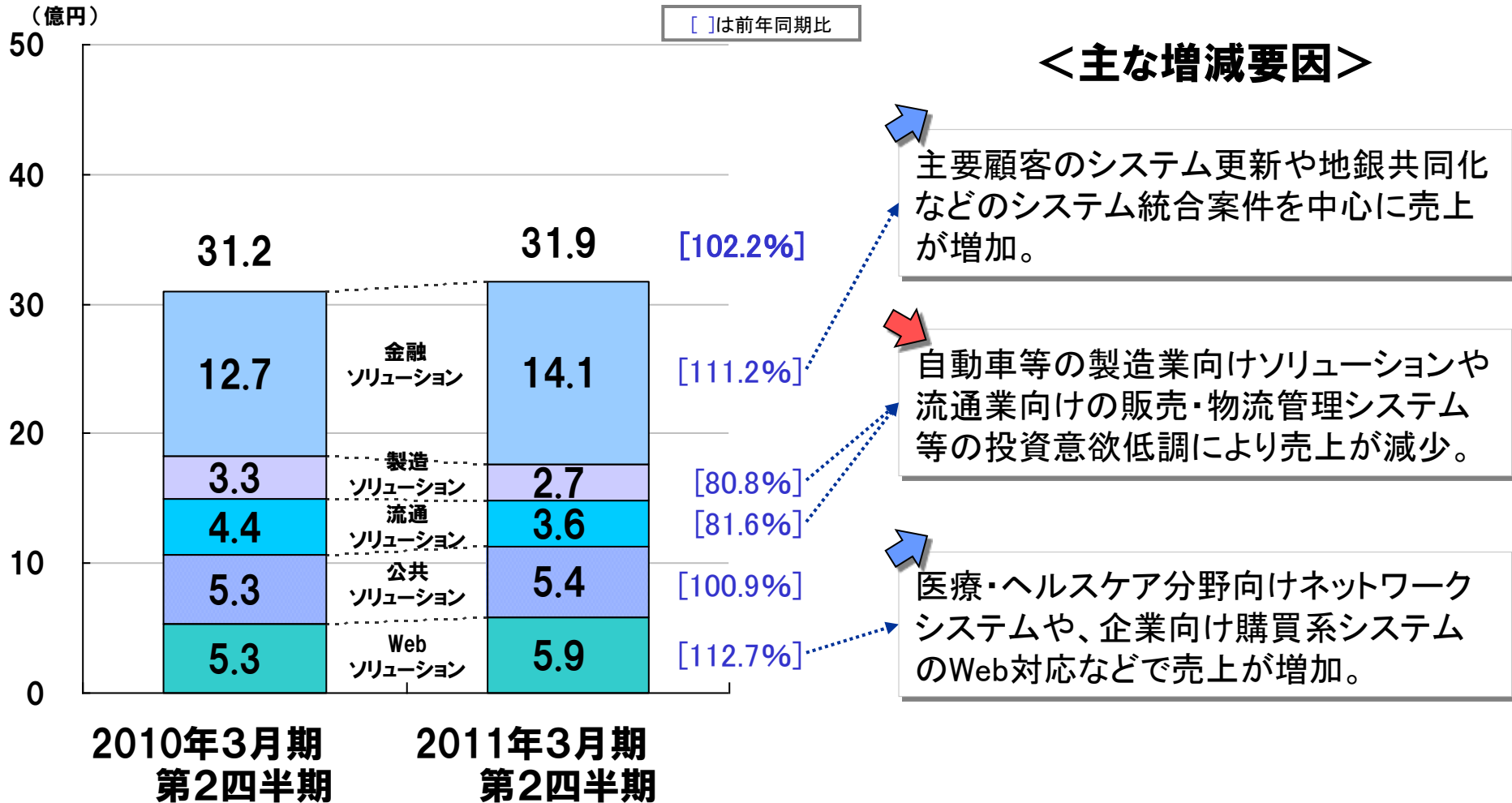
<主な増減要因>

スマートフォン(iPhone、Androidなど)へのニーズシフトやタブレットPCの台頭など、情報通信端末の市場トレンドが急変。売上が大幅に減少。

「自動車制御・車載システム」、「情報家電」、Webサーバ向けの「通信インフラ」を中心に、主要顧客の投資が回復し、売上が増加。

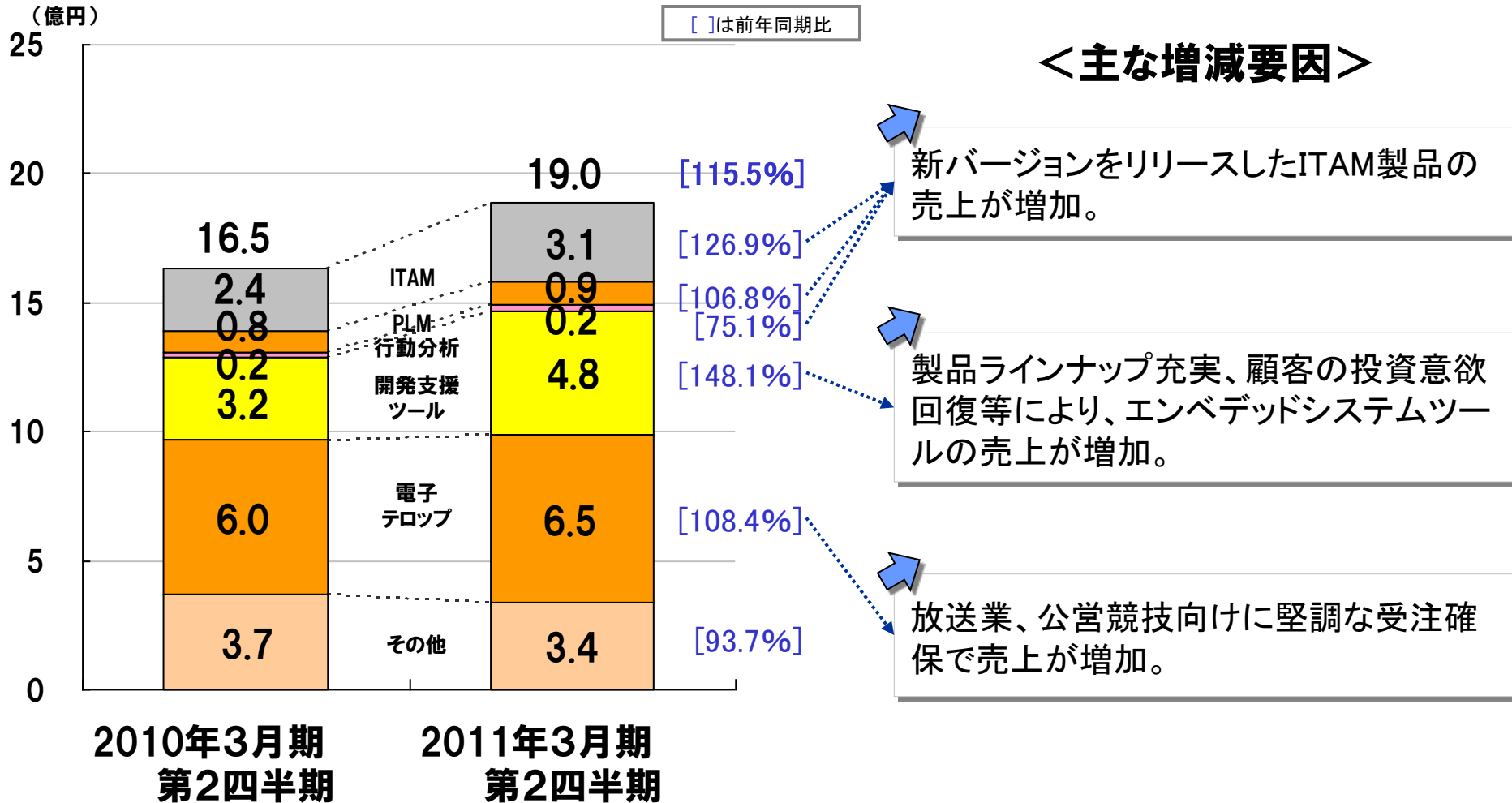
セグメント別の売上高概況 (2/3)

ビジネスソリューション事業



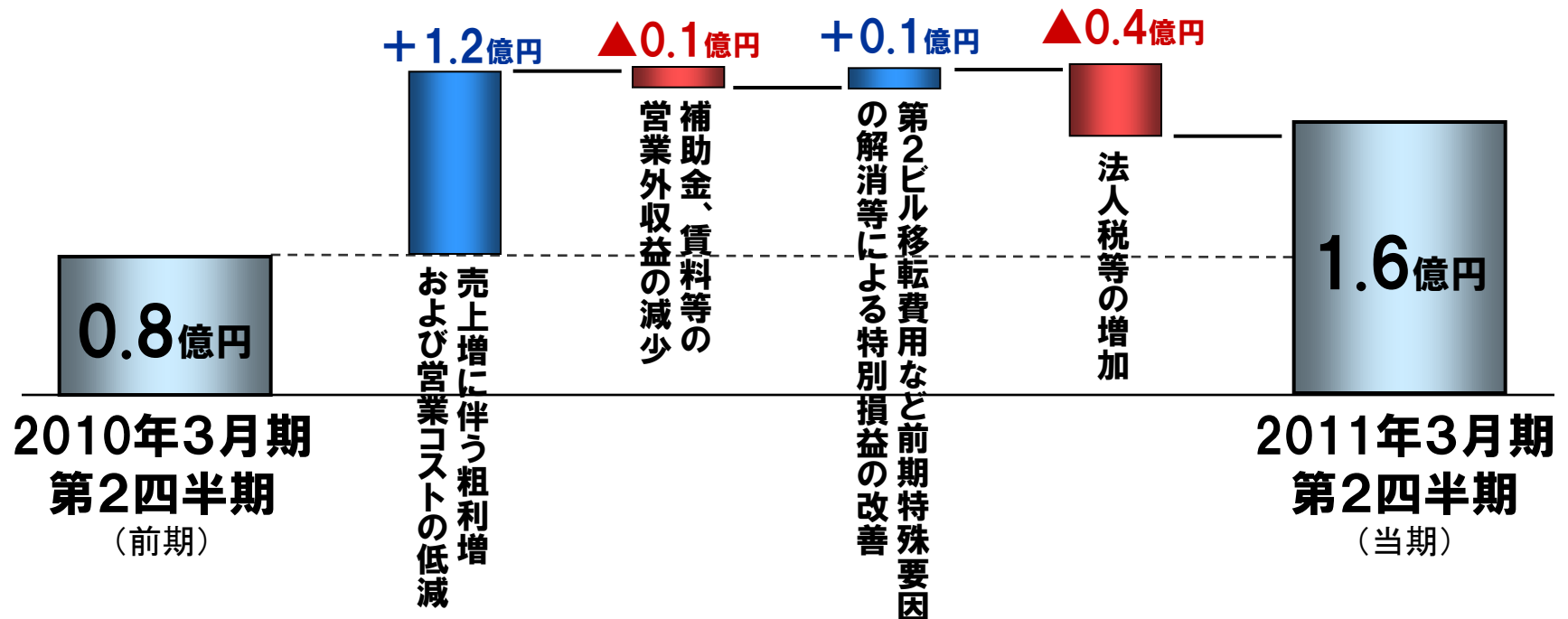
セグメント別の売上高概況 (3/3)

プロダクトソリューション事業



四半期純利益の増加要因

受注環境の好転に加え、コスト削減効果により営業利益が改善。急減した前年同期の特殊要因は解消され、結果として四半期純利益は倍増。





通期見通し 事業計画の進捗状況

当社事業環境の認識

<期初(2010/05)の認識>

・経済環境は持ち直しへ



・IT投資抑制、コスト削減、
IT投資意識の変化



<現状(2010/11)>

円高・デフレ等で足踏み

投資意欲は回復しつつあるが、
提案力、高品質、低価格、短納
期化の要求は一層強まる傾向に

<事業>

<市場認識>

<下期動向>

<p>エンベデッド ソリューション</p>	<p>スマートフォンなどの通信端末やインフラ、周辺需要への投資は徐々に回復基調にある。一方、グローバル市場競争の激化や円高圧力等を背景とする短納期、コスト削減要請は依然厳しい。</p>	
<p>ビジネス ソリューション</p>	<p>システムの更新や統合を中心に金融分野の投資は堅調に推移している。各産業のWebソリューション需要も依然堅調の予想。上期厳しかった製造業、流通業向けのIT投資も回復の兆しが出つつある。</p>	
<p>プロダクト ソリューション</p>	<p>上期は、IT投資に依然慎重な姿勢が続いていたが、クラウドサービス需要の拡大傾向や業務効率化、TCO削減ニーズは高く、期末に向けての各社IT投資意欲は復調の兆しにある。</p>	

経営方針および事業計画

受託開発からITサービスへの軸足の転換

既存

① 既存事業の強化

- ・グループ営業体制強化
- ・エンドユーザービジネス拡大
- ・自社製品の開発・販売拡大

攻め

新規

② 新たなビジネス モデルの創出

- ・グリーンIT、ETベンダー、クラウドの3事業で既存事業の変革・成長を牽引

守り

③ 成長戦略を実現するための体質・構造の改革

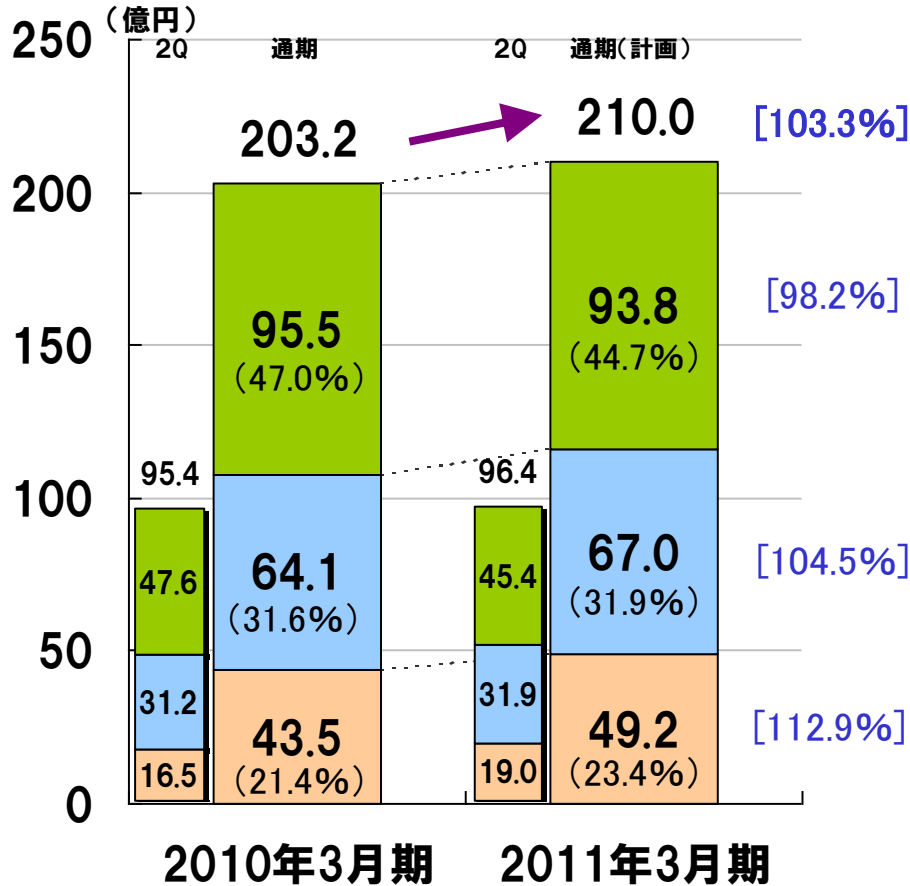
2011年3月期 計画

(単位:百万円)

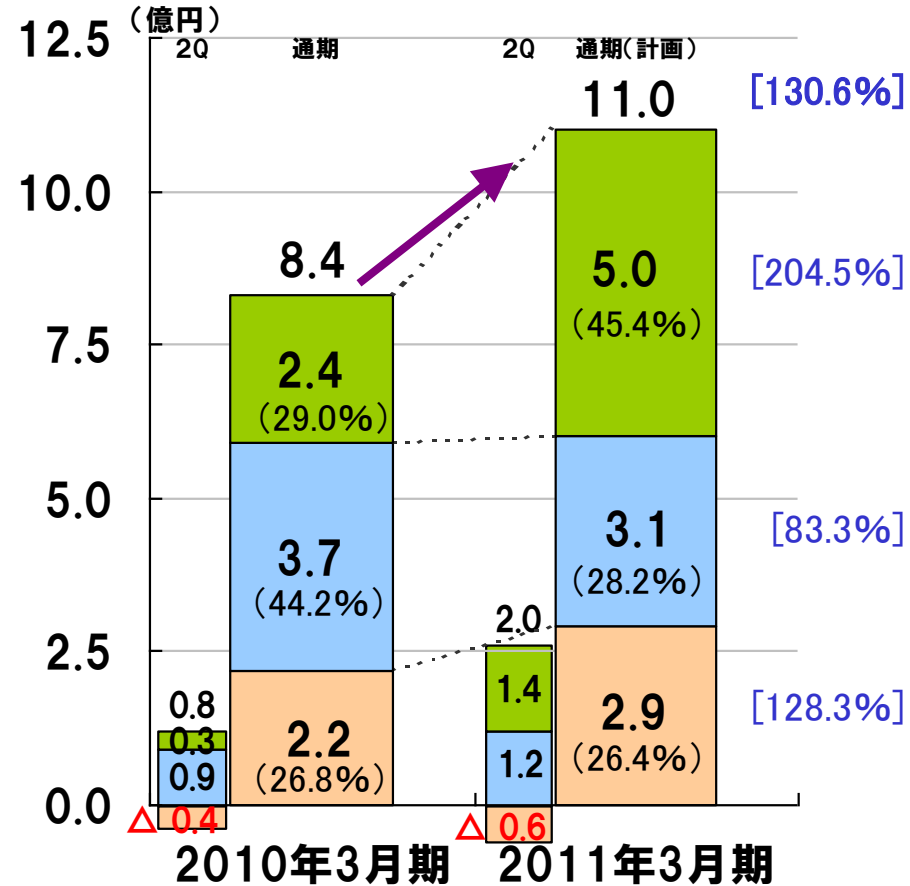
	2010年3月期		2011年3月期		前年 同期比
	実績	構成比	計画	構成比	
売上高	20,322	100.0%	21,000	100.0%	103.3%
エンベデッドソリューション事業	9,550	47.0%	9,380	44.7%	98.2%
ビジネスソリューション事業	6,413	31.6%	6,700	31.9%	104.5%
プロダクトソリューション事業	4,359	21.4%	4,920	23.4%	112.9%
営業利益	842	100.0%	1,100	100.0%	130.6%
エンベデッドソリューション事業	244	29.0%	500	45.4%	204.5%
ビジネスソリューション事業	372	44.2%	310	28.2%	83.3%
プロダクトソリューション事業	225	26.8%	290	26.4%	128.3%
経常利益	1,065		1,140		107.0%
当期純利益	542		670		123.5%
EPS(円)	38.19		47.15		123.5%

2011年3月期 計画（セグメント別）

<連結売上高>



<連結営業利益>



■ :エンベデッドソリューション事業 ■ :ビジネスソリューション事業 ■ :プロダクトソリューション事業

()内は構成比、[]は前年同期比

① 既存事業の強化の進捗状況（1/4）

エンドユーザービジネスの拡大

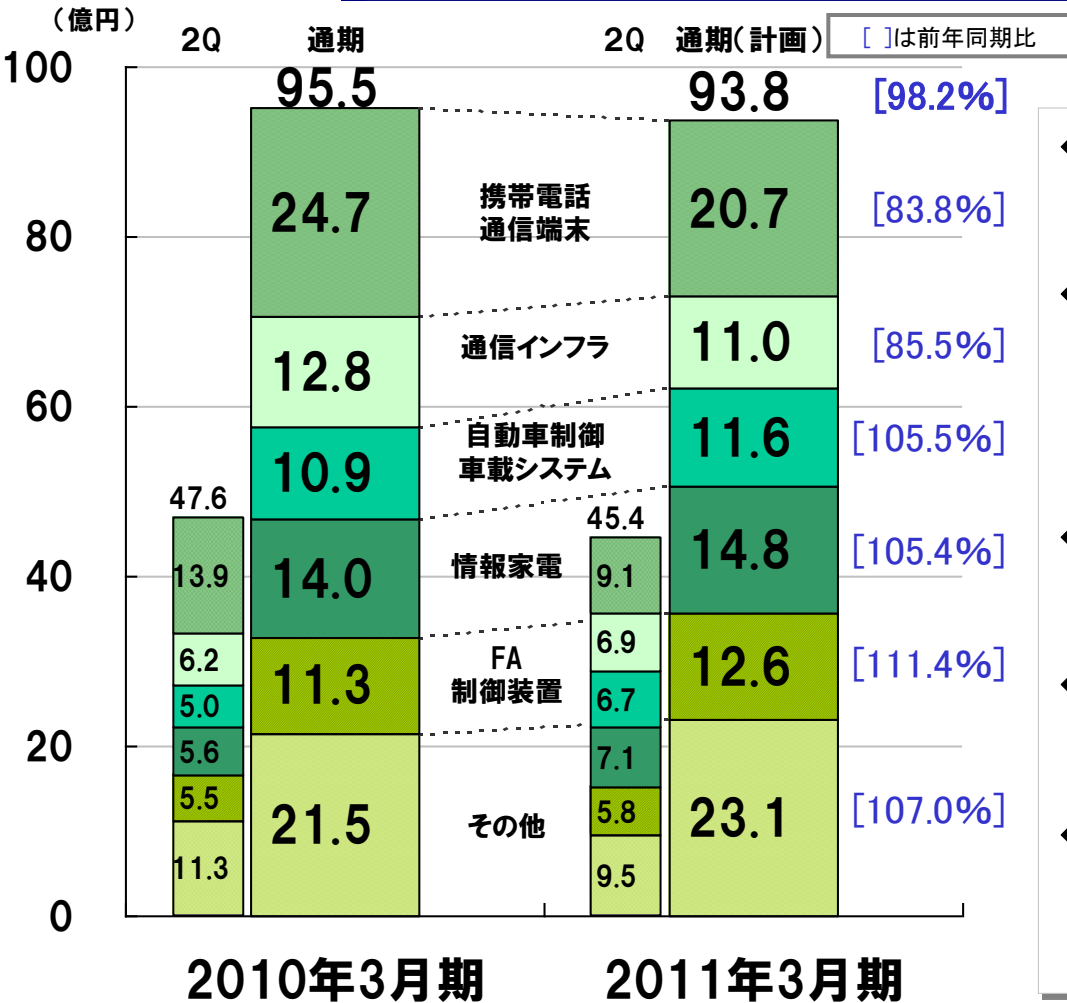
- 既存顧客との関係強化、顧客の開拓 →
 - 特化技術による大型一括受注
(スマートフォン、携帯端末、車載オーディオ、など)
 - 金融ソリューションの拡大
(システム更新や統合案件、など)
- 最終顧客満足を高めるソリューション提案実施 → 官公庁／自治体入札案件の拡大
(総務省、県警ほか)

自社製品の開発・販売拡大

- 既存製品の機能アップ、ラインナップ強化、サービスモデルの充実 →
 - ITAM Ver.5.0(2010/6~)
 - e-OpenPDM Ver.3.1(2010/7~)
 - LA製品(2製品:2010/9~)
 - 組込み製品「ASURA」ラインナップ拡充
- 新製品の開発および製品を軸としたビジネスモデル展開 → エンベデッド技術を活用した「ものづくりソリューション事業」の拡大
(カメラ向けGPSモジュール、消費者モニタ用専用端末)

①既存事業の強化の進捗状況（2/4）

エンベデッドソリューション事業

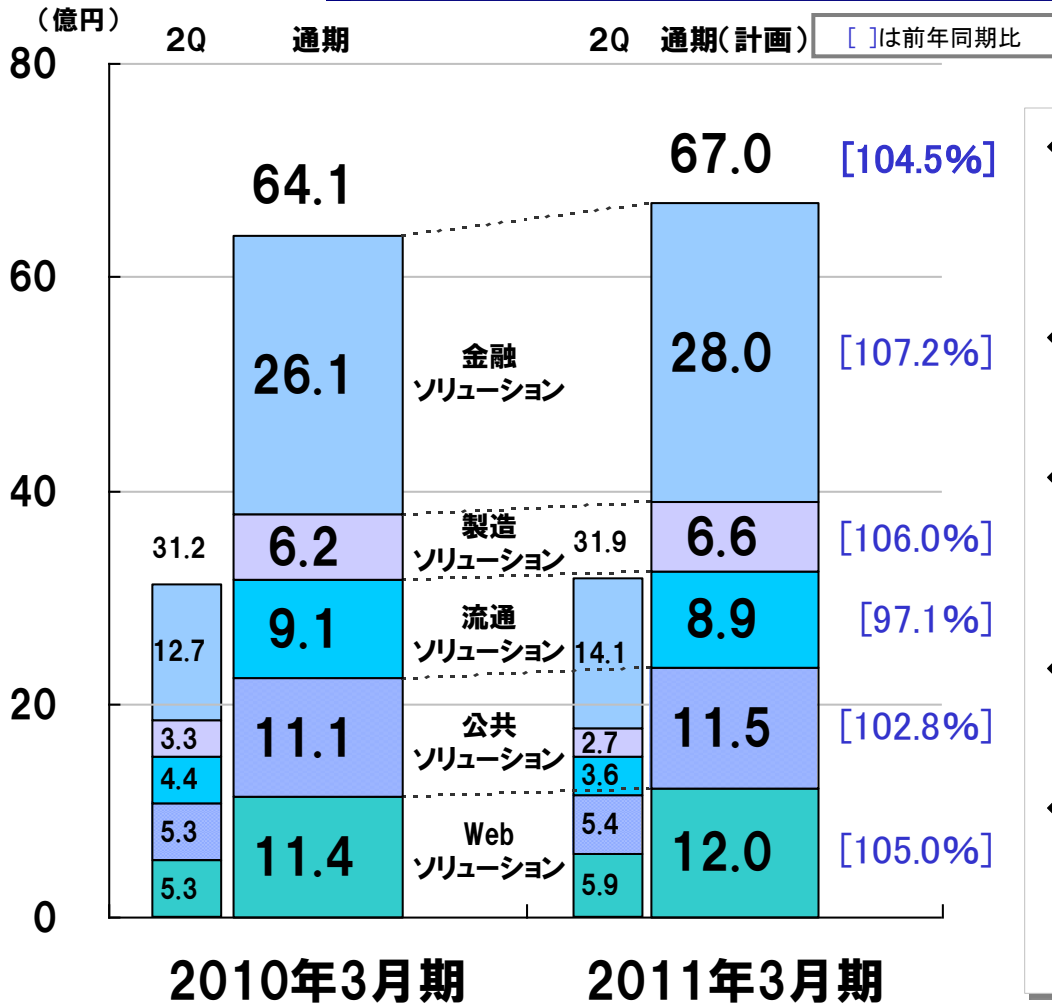


<事業強化策>

- ◆次世代情報端末開発へのシフト
⇒ スマートフォン、Android端末受注の継続
- ◆エンベデッド・クラウド・サービスの提供
⇒ EWS(Embedded Web Service)プラットフォームを活用した应用ソリューション提案の推進
- ◆開発の効率化(信頼性確保、納期短縮)
⇒ プロセス改善の継続
- ◆利便性を向上させたオープンソース提供
⇒ Android、Linux端末の操作性向上
- ◆「ものづくりソリューション事業」の拡大
⇒ 端末・モジュール受注活動の強化

① 既存事業の強化の進捗状況 (3/4)

ビジネスソリューション事業

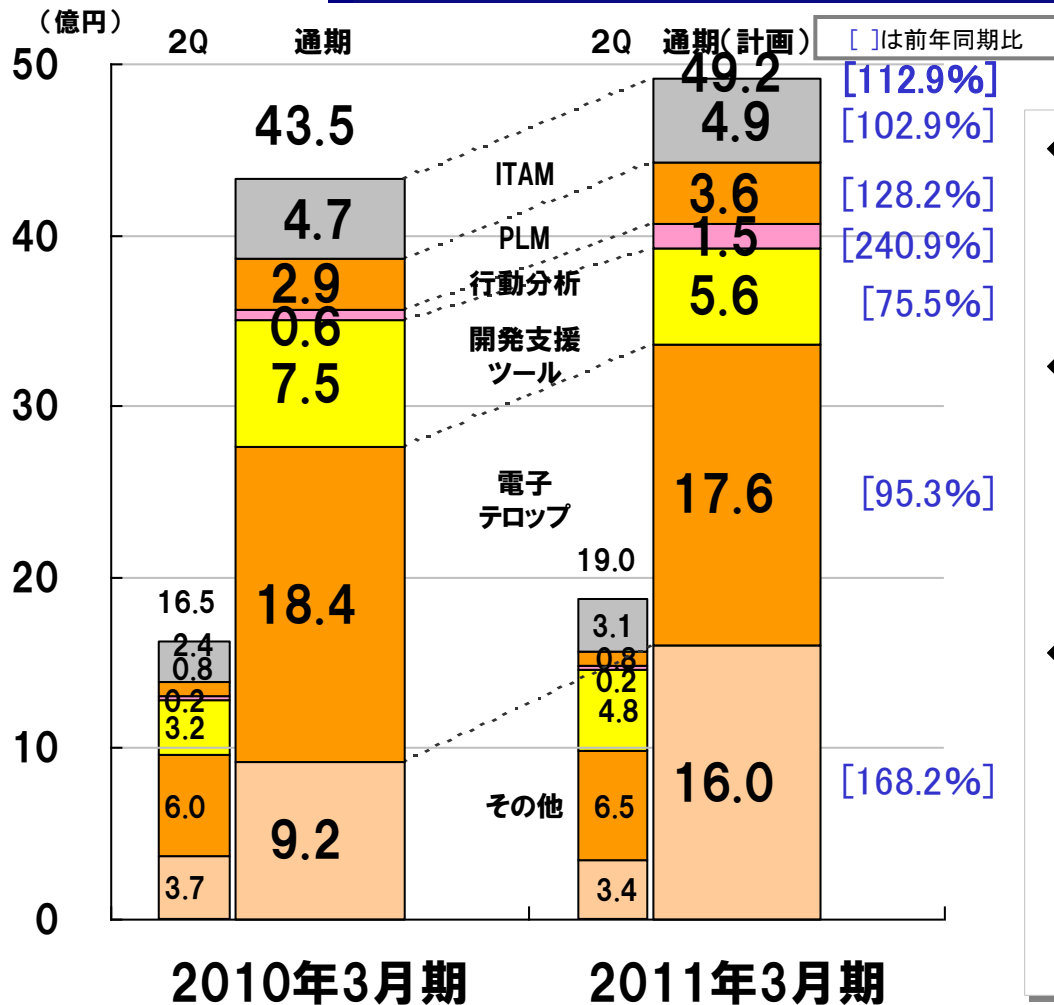


<事業強化策>

- ◆金融ソリューションの拡大
⇒ 銀行統合案件、システム保守案件の提案・受注の強化継続
- ◆製造ソリューションへの営業強化
⇒ 会計・業務システム案件の提案強化
- ◆官公庁／自治体入札案件の拡大
⇒ 自社製品(情報共有化、分析など)を活用した提案・入札強化
- ◆Webソリューション事業での一括受注推進
⇒ 製造業、流通業への提案強化
- ◆クラウドビジネスの強化
(金融機関向けSaaSビジネス展開、流通業向けソフト開発からホスティング/SaaS/BPOへのシフト)
⇒ クラウドシフトへの継続提案推進

① 既存事業の強化の進捗状況 (4/4)

プロダクトソリューション事業



<市場拡大策>

- ◆ 製品バージョンアップ・ラインナップ強化
 - ⇒ ITAM ver5 (2010/6~) ほか新バージョン需要、リプレース要求への提案強化
- ◆ 電子テロップ
 - (デジタルハイビジョン対応電子テロップに加えてテロップ制作の付帯システムも含めた販売を強化)
 - ⇒ 民放、CATV向けの継続提案推進、中国市場向けの製品化
- ◆ ETベンダー製品市場の拡大
 - (エンベデッド技術の中核とした応用製品の提供)
 - ⇒ ET2010出展 (2010/12) によるETベンダー製品プロモーションと需要取り込み (ASURAシリーズ、高感度GPSユニットなど多数)

②新たなビジネスモデルの創出（1/2）

ETベンダー戦略

- EWS(Embedded Web Service)プラットフォームの開発
(2010/10開発完了。EWSを活用したエンベデッドクラウド応用ソリューション提供へ)
- 準天頂衛星信号を用いる高精度測位GPS-LSI開発
(平成22年度 戦略的基盤技術高度化支援事業)
- 味噌汁も飲める！簡単操作で安全な食事支援ロボットの開発
(ロボット産業振興会議 補助金事業)

クラウド戦略

- クラウド・プラットフォーム・システムの開発
- 官公庁、自治体へのクラウドフロントエンジンの提案推進
- クラウド型資産管理サービスの開始(2010/9～)

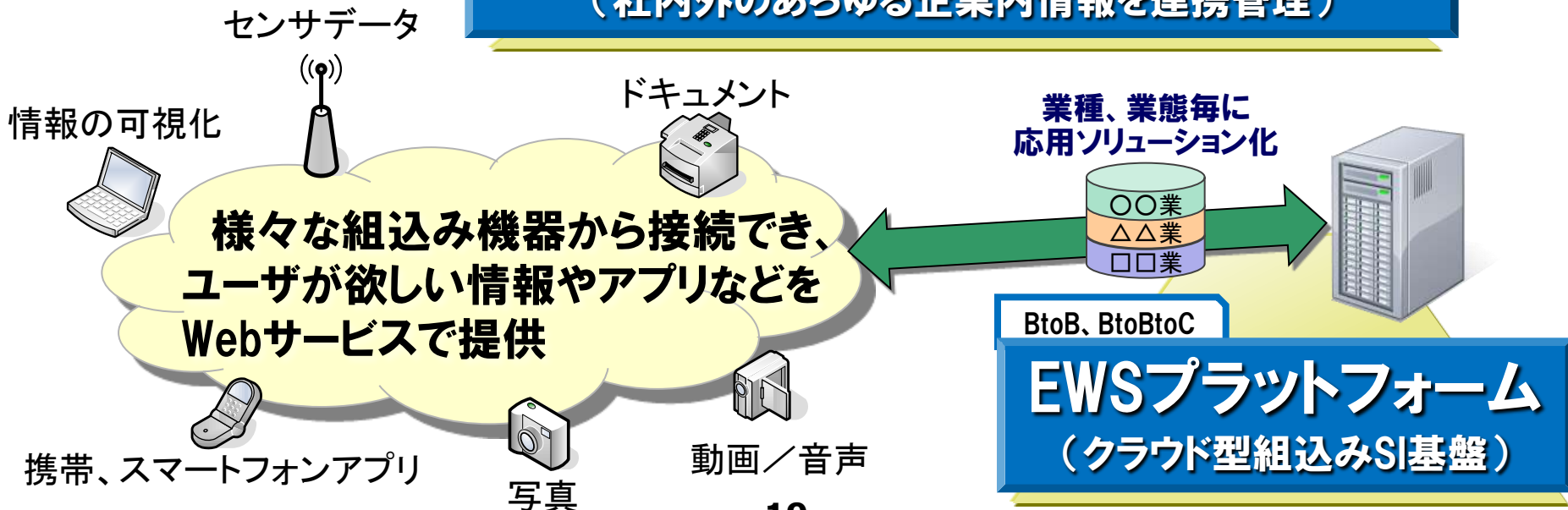
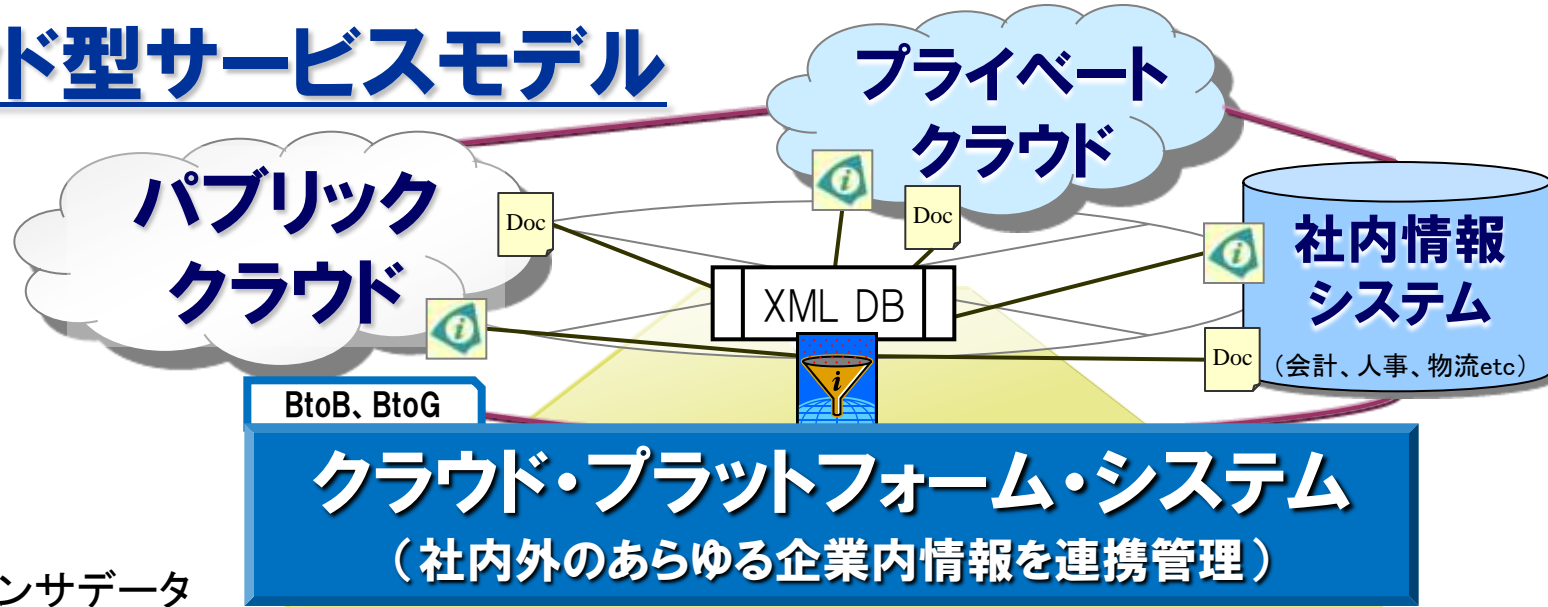
グリーンIT戦略

- 環境製品(水質検査、アスベスト測定など)の中国市場展開

クラウド型サービスモデル

②新たなビジネスモデルの創出 (2/2)

クラウド型サービスモデル



③体質・構造の改革の進捗状況

間接業務シェアード化

- ・ グループ間接部門の統合(2010/10～(株)コアに集約)

オペレーションIT化

- ・ IT利用による経営管理、人事管理の効率化
- ・ 購買業務集中化とEDIの導入(2011/6～)

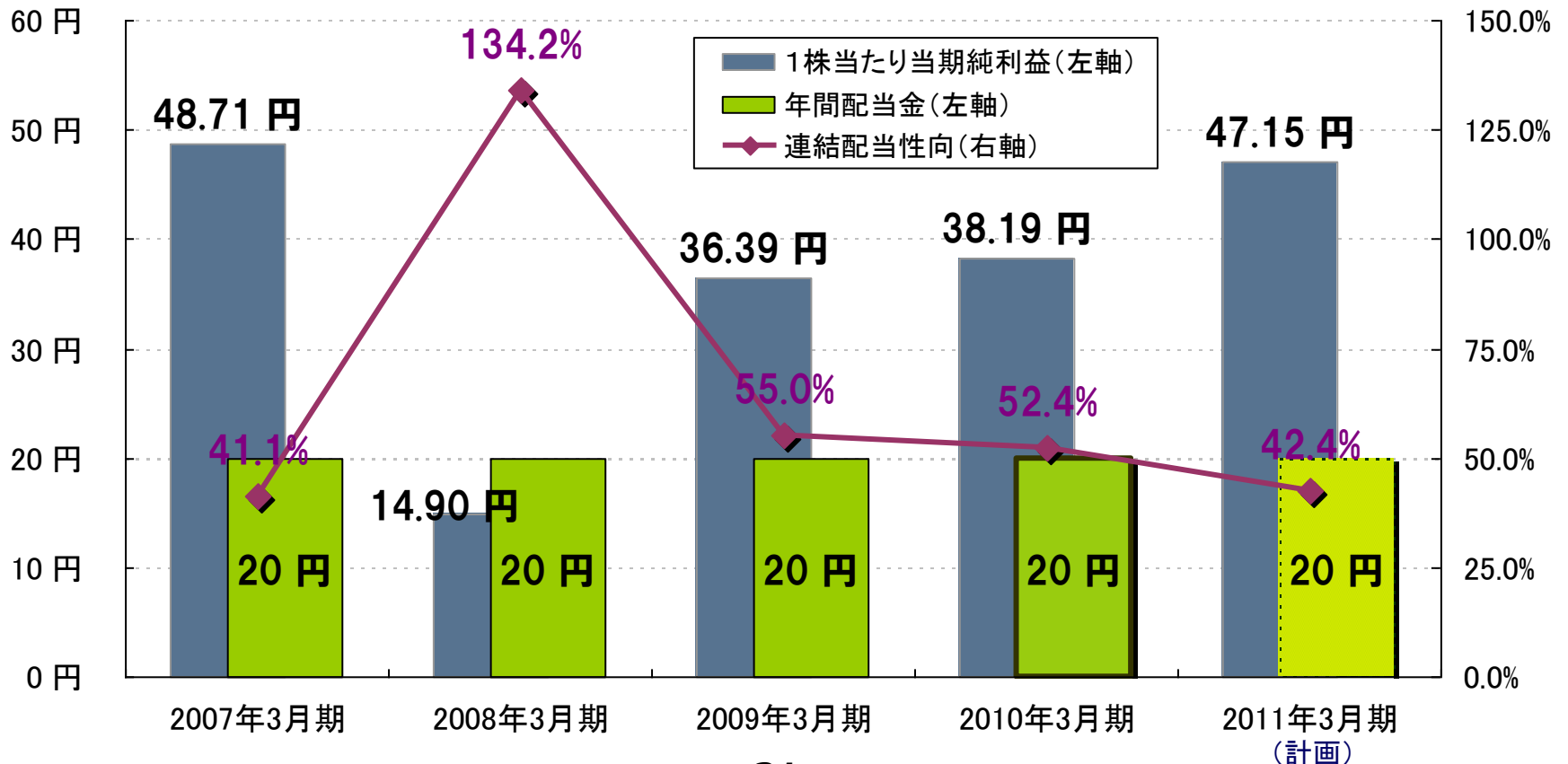
コスト構造改革

- ・ 受注時の着手要件の厳格化、プロジェクトリスクのモニタリング
- ・ 空き工数、時間外工数のモニタリングと早期対策の徹底

配当政策

株主還元、将来投資、内部留保に3等配分

連結配当性向は30%以上（当期は計画どおり年間20円）



ご静聴ありがとうございました。

お問い合わせ

社長室 室長 新 幸彦 (y-shin@core.co.jp)

経営管理・IR担当 金城 広 (kanegon@core.co.jp)

〒154-8552 東京都世田谷区三軒茶屋1-22-3 コアビル

TEL. 03-3795-5111 FAX. 03-3795-5102



私たちコアグループは、大切な地球環境を守っていくため、社員1人ひとりの意識向上や取り組み姿勢を「e-Core」マークに込め、様々な活動を行っております。