

変わる、変える

「ものづくり」から
「ことづくり」へ。

2023年3月期 第2四半期 決算補足説明資料

株式会社コア
2022年10月27日

CORE
CORE GROUP



決算概要

決算概要

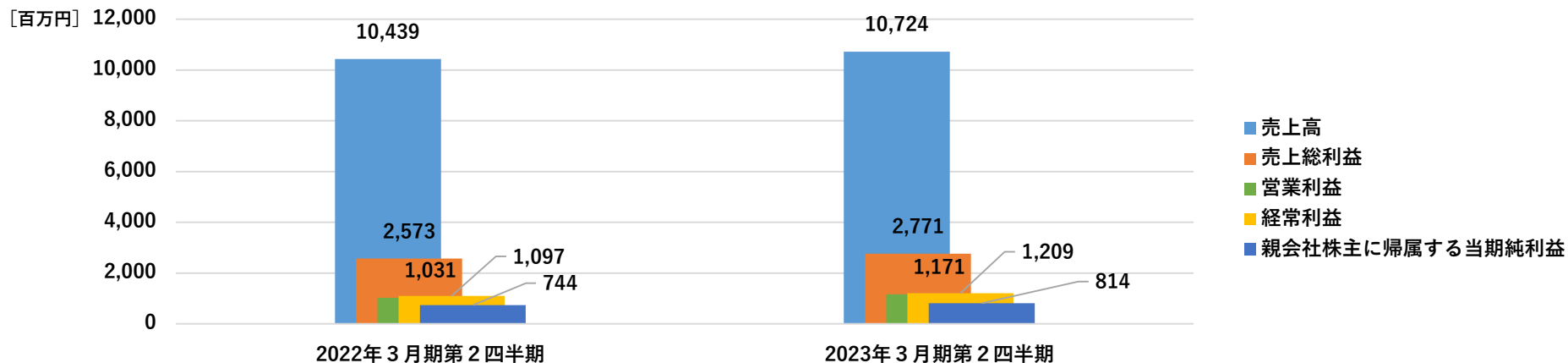
科 目	2022年3月期 第2四半期※		2023年3月期 第2四半期	
	金額	前年比	金額	前年比
売上高	10,439 百万円	111.2%	10,724 百万円	102.7%
売上総利益	2,573 百万円	111.1%	2,771 百万円	107.7%
営業利益	1,031 百万円	145.5%	1,171 百万円	113.6%
経常利益	1,097 百万円	144.7%	1,209 百万円	110.2%
親会社株主に帰属する四半期純利益	744 百万円	142.5%	814 百万円	109.5%

※ 2022年3月期より「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。

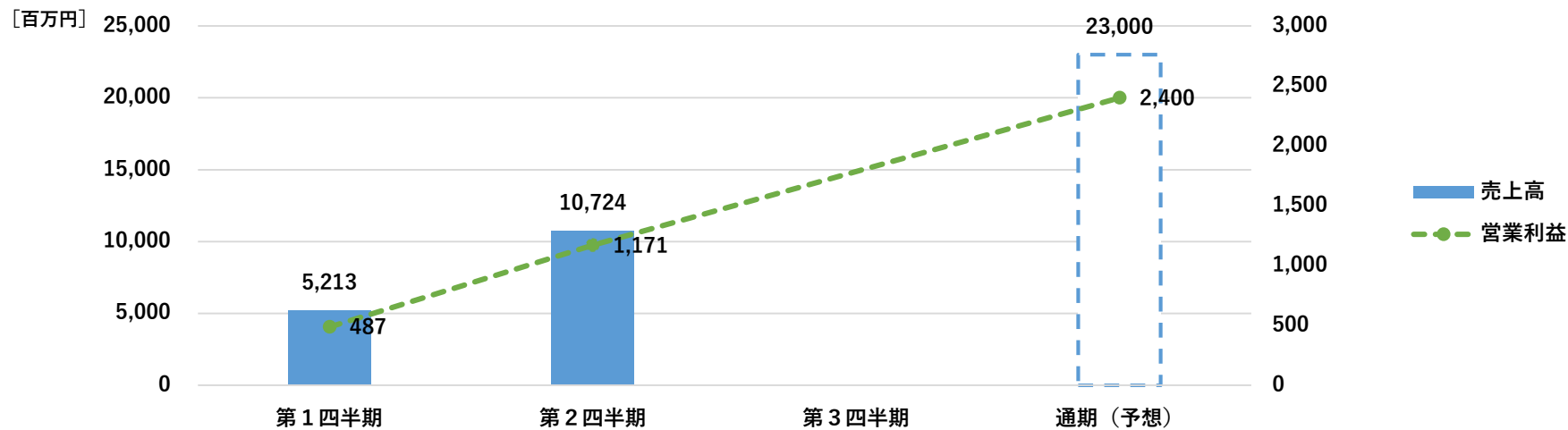
これに伴い、従来検収後に一括計上していた案件においても開発プロジェクトの進捗度に応じて売上高及び利益の計上を行っております。

決算概要

前年同四半期比



2023年3月期の連結業績予想



決算の増減要因

売上高

前年比102.7%

- + 要因 SO コアビジネス 医療分野において電子カルテソリューションが伸長
- + 要因 SO コアビジネス 遠隔からの設備保全に関するソリューション等によりIoT (AI)分野が堅調
- + 要因 SO コアビジネス 公共分野におけるデータ利活用ソリューションが堅調
- + 要因 SO 提案型SI 自社ノウハウと技術を活かして顧客課題を解決するソリューション提案案件が堅調
- + 要因 SI ビジネス系 製造業向けシステム開発が堅調
- + 要因 SI エンベデッド系 運輸、通信等の社会インフラ関連におけるシステム開発が堅調
- + 要因 SI エンベデッド系 半導体関連装置に関する業務が堅調
- 要因 SO コアビジネス メディアにおいて半導体不足による部材調達遅れに加え大型案件の代替確保に至らず
- 要因 SI ビジネス系 金融分野における大型案件の縮小

営業利益

前年比113.6%

- + 要因 SO SI リソースの選択と集中による生産性向上に伴い全体的に利益率が改善（営業利益率+1.0ppt）
- + 要因 SO SI ビジネス系 SIビジネスからソリューションビジネスへの転換（SO売上高比率+2.2ppt）により利益拡大

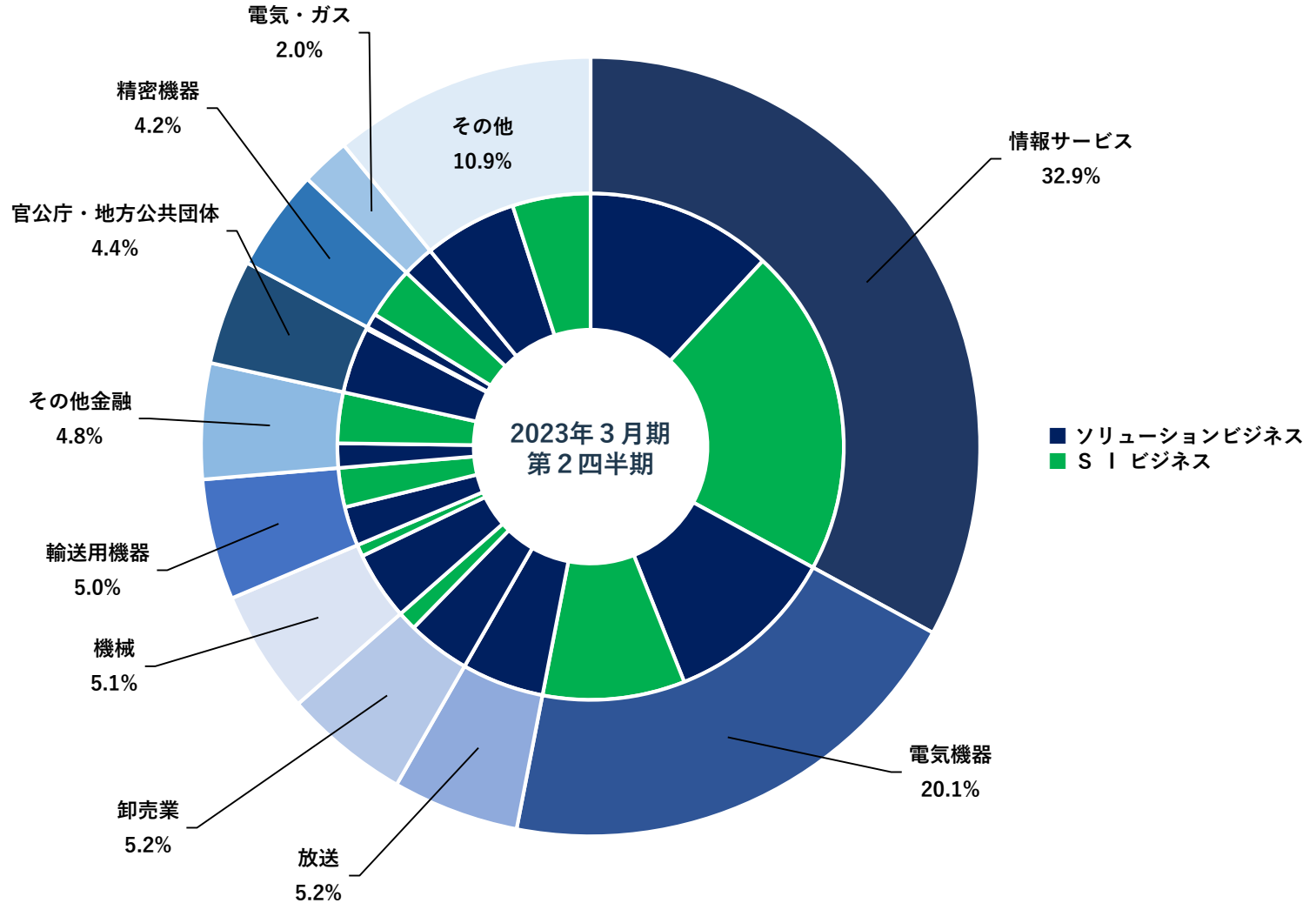
事業区分別の業績

			2022年3月期 第2四半期		2023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	818 百万円	156 百万円	653 百万円	69 百万円
		公共	430 百万円	147 百万円	466 百万円	197 百万円
		医療	238 百万円	17 百万円	323 百万円	94 百万円
		GNSS	92 百万円	33 百万円	97 百万円	39 百万円
		IoT (AI)	510 百万円	143 百万円	561 百万円	216 百万円
		エネルギー	558 百万円	176 百万円	516 百万円	158 百万円
		DXインサイト	91 百万円	18 百万円	98 百万円	22 百万円
		提案型S I	2,715 百万円	836 百万円	3,124 百万円	933 百万円
	合計	5,455 百万円	1,530 百万円	5,842 百万円	1,731 百万円	
S I ビジネス		エンベデッド系	2,315 百万円	545 百万円	2,350 百万円	566 百万円
		ビジネス系	2,636 百万円	485 百万円	2,497 百万円	458 百万円
		合計	4,951 百万円	1,031 百万円	4,848 百万円	1,025 百万円

連結貸借対照表

	2022年3月期 期末			2023年3月期 第2四半期		
	金額		前期比	金額		前期比
流動資産	11,612	百万円	114.9%	11,590	百万円	99.8%
固定資産	8,350	百万円	100.2%	8,432	百万円	101.0%
資産合計	19,962	百万円	108.3%	20,022	百万円	100.3%
流動負債	5,407	百万円	98.5%	5,173	百万円	95.7%
固定負債	938	百万円	150.6%	842	百万円	89.8%
負債合計	6,345	百万円	103.8%	6,016	百万円	94.8%
純資産	13,616	百万円	110.5%	14,006	百万円	102.9%
負債・純資産合計	19,962	百万円	108.3%	20,022	百万円	100.3%

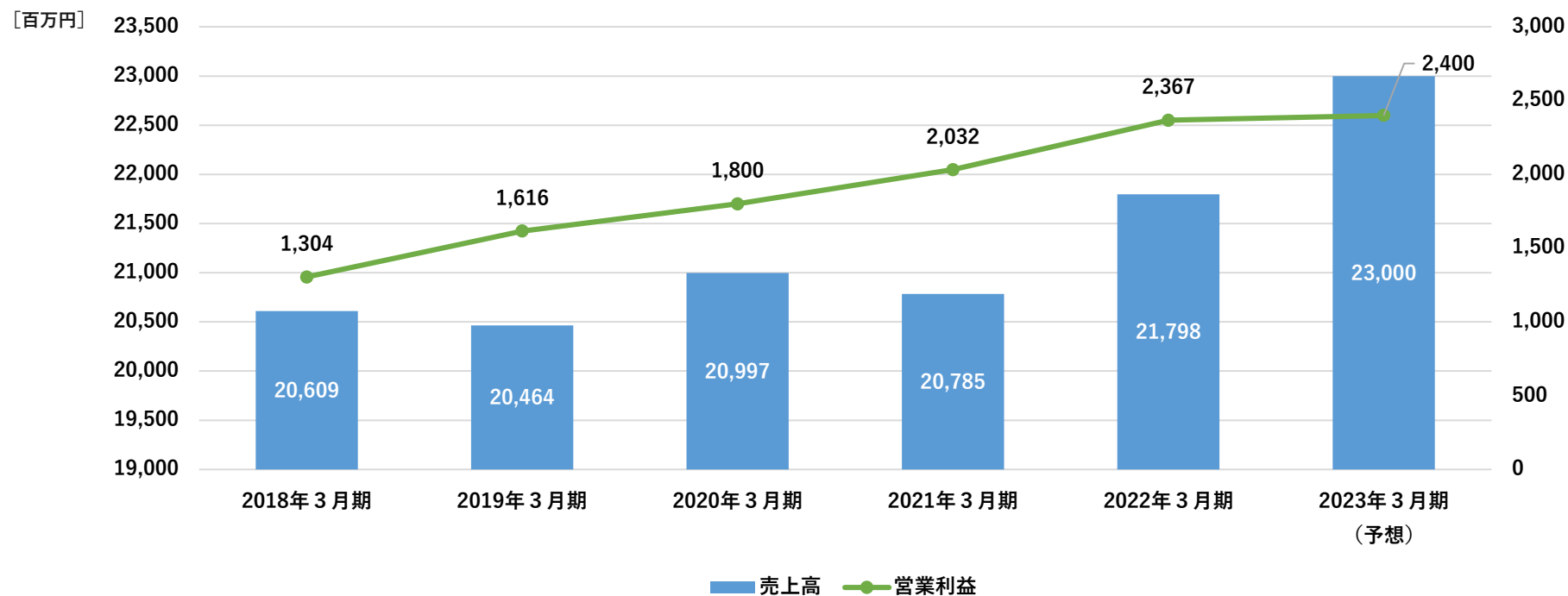
売上高の業種別割合



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	2023年3月期 (予想)
売上高	20,609	20,464	20,997	20,785	21,798	23,000
営業利益	1,304	1,616	1,800	2,032	2,367	2,400
営業利益率	6.3%	7.9%	8.6%	9.8%	10.9%	10.4%





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 =55：45。
将来に向けて60：40を目指す。
- **社内DX：**
社内に蓄積されたデータを利活用するため、社内DX促進の検討を継続して推進。
- **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活動を継続。

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

ソリューションビジネス (SO) コアビジネス

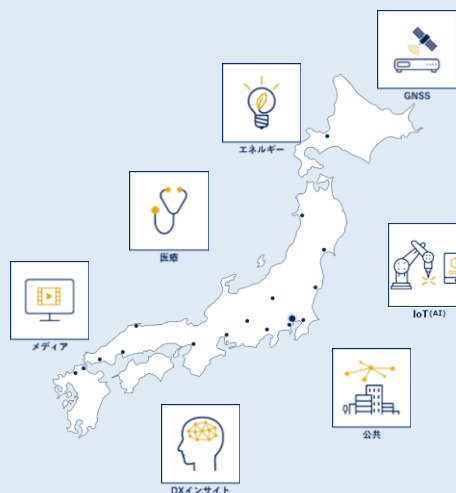
幅広い分野に対応するユニークな製品群で
お客様の抱える課題を解決し、全国で均一なサービスをご提供。

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

	2022年3月期 第2四半期	2023年3月期 第2四半期	前年比
売上高	818.0	653.6	79.9%
売上総利益	156.5	69.9	44.7%

評価/課題

- 受注案件規模の縮小化が続いたため、売上・利益ともに前年比を下回る結果に。新型コロナウイルスの影響による部材調達問題は継続しており、対策を模索中。
- 複数の新規ソリューションの立ち上げに着手。市場ニーズの把握と顧客課題の深掘りを実施した結果、ソリューションの選択と集中を実施。

対策/方針

- 大型案件の受注や市場占有率拡大を目指した営業活動は引き続き実施。
- ソリューションの選択と集中を実施した結果、既存技術と相性の良いソリューションのみを残して検討を継続。
- 知的財産を活用した戦略により、そこから得られる収益の最大化を計画。

[百万円]



公共

	2022年3月期 第2四半期	2023年3月期 第2四半期	前年比
売上高	430.5	466.2	108.3%
売上総利益	147.4	197.2	133.8%

評価/課題

- 「Polisys※」を基盤とした公共向けソリューションは引き続き伸長。既存の顧客を含め累計で取引実績22件を獲得し、30都道府県に実績を拡大。その結果売上は前年比増となり、開発効率を向上したことで利益が好調となった。
- これまでのソリューションから派生した新規ソリューションの全国展開を引き続き推進。

※ 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として地図AIやRPAなどを中心とした営業活動を引き続き推進。
- 加速する国・自治体のDX施策への対応と、将来の案件獲得に向けてノウハウの蓄積と実績作りを継続する方針。
- 「Polisys」を政府の打ち出すデジタル・ガバメント実行計画の共通プラットフォームとして提案。

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

	2022年3月期 第2四半期	2023年3月期 第2四半期	前年比
売上高	238.2	323.1	135.7%
売上総利益	17.7	94.4	531.4%

評価/課題

- ・ ニューノーマル下での営業手法を継続して実践しコロナ前と同等の引き合い状況に回復したことや、体制の変更をしたことが功を奏し、売上・利益ともに好調。
- ・ 高齢者薬剤管理システム「楽しくすり※」においては、介護業務ソフト販社との営業スキームと補助金を活用した販売戦略を引き続き継続。販売実績の向上に貢献。
- ・ 顧客満足度向上へ向け、医療・介護業務における育成計画を開始。第2四半期までで介護業務の教育が完了。

※ 楽しくすり：高齢者の薬剤チェック機能を搭載した、薬剤管理のクラウドサービス。

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継続して注力。
- ・ 販社戦略、補助金を活用した販売戦略については継続。
- ・ 競合製品から自社製品への乗り換えを見据えた機能強化を推進。
- ・ 医療・介護業務に知見を持った人材の採用・育成と全国拠点への配置の強化は継続。

[百万円]



GNSS

	2022年3月期 第2四半期	2023年3月期 第2四半期	前年比
売上高	92.2	97.5	105.8%
売上総利益	33.1	39.2	118.5%

評価/課題

- ・ Cohac[∞]ソリューション（「みちびき※」対応受信機）、ドローンソリューション、位置管理ソリューションを3つの軸とした施策を継続して実施し、売上・利益ともに前年比増となった。
- ・ 市場はみちびきCLAS※受信機の小型化、低価格化が進みユーザーにとって使いやすい環境へ変化。CLAS対応のセンチメートル精度を持つ小型のGNSS受信機「Cohac[∞] Ten」の引き合いが引き続き好調で、初期～第3ロットまでを完売。受信機の販売をきっかけとした案件から実用化及びソリューション化につなげる仕込みが課題。

※ みちびき：準天頂軌道の衛星が主体となって構成されている日本の衛星測位システム。

※ CLAS：日本版GPSである「みちびき」の高精度測位補強サービス。

対策/方針

- ・ 展示会、オンラインセミナーなどのプロモーション活動を積極的に展開。受信機の性能を強みとしたソリューションの創出を推進。
- ・ 受信機の低価格化の実現による引き合い増加を受け、事業拡大に向けたアプリケーションの洗練化を継続。
- ・ これまでの案件で培った業務ノウハウや、競合他社と比較した強みを活かした新規ソリューションの検討を推進。

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]

IoT (AI)	2022年3月期 第2四半期		2023年3月期 第2四半期		前年比
	売上高	510.6	561.4	109.9%	
	売上総利益	143.3	216.4	151.1%	

評価/課題

- 顧客課題を解決する提案型の案件は引き続き好調。それに加え、利益率が高い独自ソリューションの営業を活発化した結果として、売上が前年を上回り利益が好調となった。
- 「Cagou ※」IT点呼支援ソリューションは、課題とされていた差別化・競争力強化への対応を実施しながら営業活動を強化。

※ 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。

対策/方針

- 「Cagou」IT点呼支援ソリューションは、引き続き販路拡大を目指して第3四半期以降も営業活動強化を継続して推進。
- さらなる売上拡大を目指し、新規顧客獲得施策として展示会やWebセミナーなどの積極的な活用を継続。
- におい活用ソリューションは、案件からの顧客ニーズを踏まえ、ブラッシュアップを推進。

[百万円]

エネルギー	2022年3月期 第2四半期		2023年3月期 第2四半期		前年比
	売上高	558.9	516.8	92.5%	
	売上総利益	176.7	158.2	89.5%	

評価/課題

- 電力市場向けセキュリティと中央給電システムの支援系ソリューションは引き続き堅調。一方、燃料価格高騰や半導体不足問題などが影響し前年割れとなった。
- ソリューション全国展開へ向けた販売促進ツールの整備、顧客ニーズの把握と深掘り。

対策/方針

- 電力市場のほか、ガス・石油・新電力・蓄電池など新たな市場へ他のコアビジネスと連携した営業戦略を推進。
- ソリューションの全国展開へ向けた重点課題と施策を再定義し、導入に向けた営業活動を継続。
- 市場調査による顧客ニーズの把握と新規ソリューションを企画。

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

	2022年3月期 第2四半期	2023年3月期 第2四半期	前年比
売上高	91.3	98.8	108.2%
売上総利益	18.2	22.1	121.1%

評価/課題

- ・ 業務課題に直結したDXソリューションの確立・拡大展開を推進した結果、売上高・売上総利益ともに前年比増。
- ・ 新たなソリューションの検討を実施した結果、顧客のビジネスプロセス全体をデジタル化するソリューションを構築開始。「RPA導入支援パッケージ※」とともに、顧客の全体最適を提供するソリューション構成へ。

※ RPA導入支援パッケージ：RPAの導入をトータルで行うパッケージ。

対策/方針

- ・ 既存案件のノウハウをまとめた「RPA導入支援パッケージ」により、同様の課題を抱える顧客への横展開を継続して推進。
- ・ 金融業、不動産業をターゲットとしたGIS（地理情報システム）とオープンデータ※を活用した新たなソリューション構築をスタート。展示会等で顧客ニーズのヒアリングと深掘りを実施予定。

※オープンデータ：二次利用が可能な一般的に公開されたデータのこと。「人口統計情報」や「公共施設の場所情報」など。

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を実施。
来年度全社導入を見据えたトライアルプロジェクトを
継続して推進。
- **コーポレート・ガバナンス強化および
サステナビリティ・SDGs等への対応：**
社内におけるボトムアップ型のSDGsに貢献する
ソリューション創出およびモニタリング活動を
継続して推進。



TOPICS

Select Topics コアビジネスのとりくみ



公共

- 様々なデータを分析・可視化できる状態で蓄積・管理することに加え、地図やグラフ、相関図などデータ分析を補助するツールの提供により、情報利活用を促進。
- 企業の持つ独自情報と自治体・政府が公開するオープンデータをかけ合わせ、地図上に可視化することで、戦略立案や意思決定を支援する情報利活用ソリューション（地図AI）を検討中。

位置データを含む様々な情報を掛け合わせ、地図上に可視化し、ビジネスや公共サービスの意思決定に活用



他社店舗情報 × 人口分布	避難場所情報 × 道路情報 災害情報	開発情報 × 土地評価推移 生活利便性 × 災害情報	センサー情報 × 気象情報 設備情報 ×
店舗出店計画の策定	災害対策計画策定	AI土地評価分析	IoT時系列データの空間解析



Select Topics コアビジネスのとりくみ



- CLAS・MADDOCA 対応、防水・防塵 GNSS 受信機『Cohac[∞] Ten+』を2022年9月下旬より提供開始。2024年度の本運用向けに改定され、9月30日より配信されたみちびき MADDOCA新信号にいち早く対応。アジア・オセアニアでのセンチメータ精度測位が可能に。
- 『Cohac[∞] Ten+』の紹介と活用が見込まれるソリューションを提案するWebセミナーを開催。内閣府 宇宙開発戦略推進事務局 準天頂衛星システム戦略室の齊田 優一 技術参与も外部講師としてご講演いただき好評を博す。

『Cohac[∞] Ten+』の販売を発表 (2022年8月1日 当社ニュースリリース)

2022年8月1日
株式会社コア

NEWS RELEASE

CLAS・MADDOCA 対応、防水・防塵 GNSS 受信機『Cohac[∞] Ten+』の9月下旬販売決定

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 松浦 正信、以下「コア」という。）は、高精度測位ソリューション『Cohac[∞]』（コハクインフィニティ）の新たな製品として、みちびき[®]CLAS[®] MADDOCA[®] 対応センチメータ精度 GNSS 受信機『Cohac[∞] Ten+』（コハクインフィニティ テンプラス、以下「本製品」）の販売を9月下旬から開始することを告知いたします。

※1 みちびき[®]準天頂衛星の信号が利用できる日本全域（一部を除く）
※2 CLAS・Customer Level Augmentation Service センチメータ精度測位サービス
※3 MADDOCA・Multi-GNSS Advanced (MGA) and Clock Augmentation (CA) 高精度測位サービスを用いたセンチメータ精度の測位方法

1. Cohac[∞] Ten+の特長

先行製品 Ten に MADDOCA 測位機能などを追加したセンチメータ精度 GNSS 受信機『Cohac[∞] Ten+』

- ・MADDOCA 測位機能により海洋やアジア・オセアニアでのセンチメータ精度の測位が可能
2022年9月30日より配信される新仕様 MADDOCA にも対応
- ・特許取得の測位モード [RTK⇔CLAS]、[RTK⇔MADDOCA] ^{※1} の自動切替機能により使用環境に最適な測位を自動で選択
- ・防塵・防水対応により、船舶・建設現場での活用性の向上。
※4 RTK: Real Time Kinematic 外部通信で入った観測値を使用してセンチメータ精度の測位を実現する方法。VRS: Virtual Reference Station 方式も対応

メリット: CLAS RTK MADDOCA RTK 測位精度向上 防水 防塵 高信頼性

活用分野: 測量 建設 農業 防災

Cohac[∞] Ten+

[MADDOCA 測位機能による GNSS 受信機の利用範囲拡大]

本製品は、RTK⇔CLAS 測位に対応した先行製品 Ten に対して、新たに MADDOCA 測位に対応したセンチメータ精度 GNSS 受信機となります。[RTK] は通信を必要とし、一方、[CLAS] は通信が不要ですが、日本国内使用になります。通信が不要で遠洋・アジア・オセアニア地域^{※2}でも使用できる [MADDOCA] に対応することで、本製品は Ten のセンチメータ精度測位の利用範囲を拡大しました。

※3 みちびきからの信号を受信できる地域

本製品は 2022年9月30日から配信される本運用の仕様の MADDOCA (新 MADDOCA) にも対応しています。新 MADDOCA を使用することで測位に使用できる衛星数が増加し、位置精度の安定性向上が期待されます（以下参照）。

https://www.core.co.jp/system/files/2022-07/news_20220801.pdf

『Cohac[∞] Ten+』のWebセミナーを開催 (2022年8月5日 当社ニュースリリース)

2022年08月05日 イベント GNSS

Webセミナー『CLAS・MADDOCA対応センチメータ精度 GNSS 受信機『Cohac[∞] Ten+』ご紹介』（外部講師講演あり）のご案内

当社は、2022年9月下旬発売予定のみちびき[®]CLAS[®]・MADDOCA[®]対応センチメータ精度 GNSS 受信機『Cohac[∞] Ten+』（以下「Ten+」）についてWebセミナーを開催いたします。また外部講師として内閣府 宇宙開発戦略推進事務局 準天頂衛星システム戦略室の齊田 優一 技術参与をお招きし、ご講演いただきます。

※1 RTK (RTK: Real Time Kinematic) 高精度測位サービス
※2 CLAS (Customer Level Augmentation Service センチメータ精度測位サービス)
※3 MADDOCA (Multi-GNSS Advanced (MGA) and Clock Augmentation (CA) 高精度測位サービスを用いたセンチメータ精度の測位方法)

◆『Cohac[∞] Ten+』の特長

- 先行製品Cohac[∞] TenにMADDOCA測位機能などを追加したセンチメータ精度GNSS受信機『Cohac[∞] Ten+』
- ①MADDOCA測位機能による海洋やアジア・オセアニアでのセンチメータ精度の測位が可能
2022年9月30日より配信される新仕様MADDOCA対応
- ②測位モード [RTK⇔CLAS]、[RTK⇔MADDOCA] の自動切替機能により使用環境に最適な測位を自動で選択
[本製品は特許取得済み] ※1 ※2 ※3 ※4 ※5 ※6 ※7 ※8 ※9 ※10 ※11 ※12 ※13 ※14 ※15 ※16 ※17 ※18 ※19 ※20 ※21 ※22 ※23 ※24 ※25 ※26 ※27 ※28 ※29 ※30 ※31 ※32 ※33 ※34 ※35 ※36 ※37 ※38 ※39 ※40 ※41 ※42 ※43 ※44 ※45 ※46 ※47 ※48 ※49 ※50 ※51 ※52 ※53 ※54 ※55 ※56 ※57 ※58 ※59 ※60 ※61 ※62 ※63 ※64 ※65 ※66 ※67 ※68 ※69 ※70 ※71 ※72 ※73 ※74 ※75 ※76 ※77 ※78 ※79 ※80 ※81 ※82 ※83 ※84 ※85 ※86 ※87 ※88 ※89 ※90 ※91 ※92 ※93 ※94 ※95 ※96 ※97 ※98 ※99 ※100
- ③防塵・防水対応により、船舶・建設現場での活用性の向上

本Webセミナーでは以上の特長を持つ『Cohac[∞] Ten+』の豊富な機能やフィールド試験の結果、活用が見込まれるソリューションのご紹介を行います。

皆様のご参加、心よりお待ちしております。

<https://www.core.co.jp/news/633>

『Cohac[∞] Ten+』ご紹介

Ten+の特長

- ・MADDOCA測位機能が追加
⇒RTK・CLAS・MADDOCA全ての測位が可能な受信機
新MADDOCAにも対応
- ・RTK⇔CLAS、RTK⇔MADDOCA自動切替
⇒それぞれの測位モードの利点を活かしたシームレスな位置の算出
（本自動切替は特許取得済み）
- ・防水・防塵
⇒船上での水しぶき、建築現場等での粉塵がある環境でも使用でき、
Tenと比較し利用範囲が大幅に拡大。

内閣府みちびき（準天頂衛星システム：QZSS）公式サイト

『Cohac[∞] Ten+』を取り上げられた紹介記事

https://qzss.go.jp/usage/products/cohac-ten_220905.html

このページは、内閣府の公式サイトに掲載された『Cohac[∞] Ten+』に関する記事のスクリーンショットです。記事には、Cohac[∞] Ten+の製品写真、衛星測位の仕組みの図解、および製品の特長や利用シーンが紹介されています。



Select Topics コアビジネスのとりくみ



- においセンサーを活用し、工場から出る臭気をモニタリングする「工場臭気対策ソリューション」に、GIS（地理情報システム）を連携。
- 臭気発生地点や周辺環境を含めた臭気予測を地図上で可視化し、お客様から高い評価を得る。

課題・背景

- 臭気発生時の近隣住民のクレーム対応
- 臭気事故発生時の場所の特定

期待される効果

- 臭気の変化をモニタリングし、異常を通知
- GISと連携した臭気予測
- 消臭システムと連携した臭気発生時の自動消臭（トライアル中）



においセンサー



GIS

(地理情報システム)

においセンサーを
工場敷地内に複数設置



- 臭気発生地点の特定
- 異常発生時に即座に通知
- 周辺環境を含めた臭気予測
- 消臭システムとの自動連携（トライアル中）

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