

CORE DUMP

CORE
CORE GROUP

50th



Title : 待ち遠しい秋
乾 真綾 作

トップからのメッセージ

★コアグループ創立50周年記念式典 代表、社長挨拶

特集 【コアグループのいま・未来】

★コアグループ創立50周年記念式典特集

★コアSXフレームのご紹介

夏・秋

No.175

Sep. 2023

コアグループ創立50周年記念式典 代表挨拶

種村代表

5月1日・さくらホール



本日コアグループ創立50周年を迎えるにあたり、感動と感謝の気持ちで一杯です。このような形でここまで来られたことは、お客様をはじめ、今日集まった社員の力が一丸となり結果が出たということで、私は大変満足しています。今日は少し50年間の出来事を振り返りながら、皆さんと一緒に次のステップを上っていきたいと思います。

私が社会人になった60年前、コンピューターは真空管からダイオード、トランジスタに切り替わる時代で、その当時、計算するのに10日かかっていたものが、正確、安全、楽に数分で結果が出ることに魅力を感じ、コンピューター業界に入りました。その後もIC、LSI、VLSI、ULSIと現代にまで至りますが、これらがIT技術革新のキーワードになっています。

そして50年前にはソフトウェアとハードウェアが分離しました。それまではハードウェアが主力でソフトウェアはおまけでした。今はどちらかというとソフトウェアが主力で、ハードウェアがついてくるイメージです。また同じ頃にインテルが4004というマイコンを作りました。このマイコンを使って計算ができるということで、多くの会社が電卓を作りました。その当時、電卓は1台40万か50万円の世界です。今は1,000円も出せば十分計算できるものが買えます。丁度、コロナブルーバードといった車が40万、50万円でした。このソフトウェアの分離と事務の合理化により会計機がオフコンに切り替わっていく流れの中、私は50年前の1973年にコアグループを創立しました。

この時、社名をコアとしたのは、何においても中心を目指そう、核を目指そう、時間がたっても新鮮度が保たれる名前にしようと考えたからです。そして今も守られていますし、これからも守ってってもらいたいと思いますが、独立系の企業にしようと考えました。

その当時、ソフトウェアの会社が数多くできました。1兆円規模の機械化部門の会社から、あるいは電機会社のコンピューター部門から、または商社や銀行の一部からというようにです。このような形で生まれた会社を見ると、どこの系列でどのような仕事をし、どういうビジョンを描きたいのかがわかります。それに対して私は独立系の企業を作りたい、そして自由に挑戦できるようにしたいと考えました。ベンチャーの一番重要なことである、自分たちでやりたいことをやれるような企業にしたいという気持ちで設立したわけです。企業に対する考え方も情報サービス産業の核になろう、常に前向きに進もう、理想を多く持って創造と挑戦をしていこうとし、コアをスタートさせました。

ところが創立した年の10月、第四次中東戦争を機に第1次オイルショックが起きました。今のウクライナ侵攻による物価高騰と同じようなものです。オイルが3ドルちょっとだったのが5ドルに、そして翌年には12ドルと前年の4倍にまで値上がりしました。トイレットペーパーをはじめスーパーのものもすぐなくなり、こんな時代にスタートするのは大変だなと感じましたし、その後も様々な出来事に遭遇しました。しかし、私は独立系企業の重要なキーワードとして、信用をいかに保つかを考えました。そして創立から10年後には売上高が50億円ぐらい、社員数も600人強の集団となり、成長するための地ならしができました。

この流れの中で大きく飛躍していくため、アイデアとファイトとサービスのIFSという標語を考え、様々なことに挑戦をしました。一番気を使ったのは事業の拡大をいかにして行うかということで、次々と国内に事業所を開き、海外にまで会社を作りに行きました。また、通産省の方から、創立から40年を迎える頃には技術者が不足する事態になり、その後皆プログラマーやSEになっても人材が足りなくなるとの話を聞き、公設民営という形で専門学校を作りました。今、専門学校の経営者の多くは、コアのOBをお願いをしています。

丁度この時代に全国の中小企業や自治体にもコンピューターが導入されたことで、ほとんどの所にコンピューターが入るようになりました。地域で人材を育成するという意味からも専門学校を作って貢献しようという考えで進めていきました。今までに11の学校から1万2000人が資格を取って世の中に貢献をしています。その内の80%ぐらいの人はその地域で活躍をしていると聞いています。今は1200名弱の方が毎年学んでいて、職員は160名近く、そして多くの講師の方に手伝ってもらっています。国と地域の人材育成をしなければならないということを、私は30年前から流れを作り、現在に至っています。是非この辺も理解してもらい、コア本体からも人材育成への参加をお願いしたいと思います。

コンピューターを作り、そして地域の発展と海外への展開を含めたコアの事業拡大にエネルギーを注いでいたのが、この時代です。

30年前の1993年には、黒川に多くのお客様をお呼びして創立記念式典を行いました。マイコンの花盛りの時で、私は1986年に社団法人日本システムハウス協会（現：組込みシステム技術協会）を通産省から許可を得て設立しました。マイコンへの組込みソフトウェア事業が大きく飛躍すると考えたのです。先ほど話したように多くの事業を進めていましたから、この時グループ企業は33社になっていました。コアグループとしては15社、ジョイントベンチャーが18社です。また地域拠点として40か所近い事業所を設けました。なぜか。先ほどお話ししたIFSのサービスを、車、電車、バス、乗り物で一時間もあれば必ず提供できるようにするという考えからです。多くの事業所と共に自社ビルも建てました。最初に建設したのは大みかで、本社、黒川の営業所、大阪や広島の実業所、それから山口にも建て、その後クラウドセンターも建てています。

このように多くの自社ビルを持った理由は何か。株を公開していない会社にとって資金的なフォローをするため自社ビルを持つ、自分の建物を持つということが1つ。もう1つ考えたのは自社ビルですから、そこにいる社員全員が自分の仲間なわけです。おはようございます、お先に失礼しますと挨拶することもできます。私は雑居ビルよりは、そのようなこともできることを望んで持ったのです。コンピューター業界でこれだけの自社ビルを持ち、拠点もしっかりしている企業は珍しいと思います。

そしてこの時に考えたのが3S-CTACです。シンプルに考え、スピードをもって対応し、自立（セルフ）できるようにとの3Sと、クリエイティブ、テクノロジー、アクション、チャレンジというキーワードからCTACを考えました。

私はやがてコンピューターを一人一台持つ流れが必ずくるという考えでいました。その当時、コアの売上高は150億円ぐらいの規模となり、ネットへの対応もできる状態となっていました。一方その当時、私はゲームにも手を出しました。シャープと組んでキングコングなんかを落とすところをボンと跳ねてよける。物凄いブームになりました。皆さんはご存じないかもしれませんが、古い方はああと思い出さかもしれませんが、喫茶店に置いてあったインベーダーゲームと同じです。1台7、80万くらいするあの機械を作ろうとしました。しかし、半導体を頼んでいた先の納品が遅れているのに、キャッシュを持って早く作ってくれという人への対応に追われ、これはコアには向かないと思いました。B to Cのビジネスは難しい、やはりB to Bで頑張っていくことが良いのではないかとということで、ゲーム作りは中止しました。ただ、その後も20年ぐらい、JALのテーブルについているディスプレイを用いて将棋やおセロなどのゲームを飛行機の中で遊べるサービスを提供していたことがあります。しかし、B to Bで頑張っていく流れの中では対応できないということで、ゲームからは撤退しました。

創立から20年を迎えようとする1986年の後半からバブル景気が起きました。その当時の日本の景気は凄かったです。何しろ計算上、日本のGDPでアメリカ全土が買ってしまうというのです。今日の創立記念式典会場である「さくらホール」の二階には図書館がありますが、その頃の日本を扱った本もあるかもしれないので、時間があれば探してみてください。

このバブル景気の経験は、私にとっても、社会にとっても、大きな節目になったと思います。私が事業所と海外拠点を整理して、規模を一気に縮小したのはバブルの時です。縮小の仕方はどのように考えたか。ほとんどの都道府県に事業所があったのですが、そこでの売上が30%あるかないか、50%あるかないか。つまり先ほど説明した3S内の「セルフ」、自立ができていのかどうかをキーワードとしたわけです。

これからも様々なことが起きると考えられます。自分の努力、これは皆でこういうことをやろうという意味ですが、これとは別に経済や社会の変化もまた別のキーワードとなるわけです。その時の判断基準となるのが自立しているか、していないか、これが大きいです。そして、そこで働いている人のエネルギーがどのように形となっているか、評価をどれだけ得られているかということも重要なキーワードになります。これらを基準に40か所ぐらいあった事業所を半分閉め、20か所にしました。このバブルの時が私にとってはスピードをもって、シンプルに考え、自立できるようにすることを考える機会となりました。

そして様々な角度から考えて上場をすることを目標とし、20年前の2003年3月20日に東京証券取引所市場第二部に上場しました。ところが丁度その日にフセイン大統領を倒すためアメリカがトマホークを50発イラクへ撃ち込み、イラク戦争が始まりました。上場当日、記者からは「なぜこんな日に上場をするのですか」と質問されましたが、私は「地政学の問題で戦争が始まったが、以前からこの予定で進めてきたので、このまま上場します」と答えました。上場する前に社員へ当時400円で100株、管理職の人には1,000株の購入をお願いしました。その後1回株を分割していますので、200円で皆に渡したことになります。ただ、コアはファンをいれていない会社なため、そのまま上場するだけでは株主数が足りません。そこで考えたのは管理職の人へ是非奥さん、子供へ贈与をしてくださいとお願いしました。これはどういうことかと言うと、贈与税がかからない。そしてその見返りとして私は国立博物館の優待券を考えました。家族で行くことができ、重厚な文化や芸術を鑑賞することができる。この優待を取得するには大変苦労しました。説得のために政治家の所にも行きましたし、いろいろな形で時間をかけましたが、私は良いイメージになるということをお願いをした経緯があります。

そして、20年前の創立記念式典は上野の東京国立博物館で行いました。中にはあそこで行ったことを思い出す人もいます。その当時の売上高は177億円。バブル景気崩壊後苦労しましたが、ピークとなった2008年には262億円となりました。松浪社長にもやはりこの数字を意識して事業を進めてもらいたいです。売上高がこれより上に行けば大変流れが違ってくると思っています。

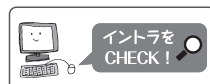
そして今から15年くらい前にシステムインテグレーターだけではだめだ、ソリューションに切り替えていく必要があると考えました。その前は数千万円しかかけていなかった研究開発費用を、この時から多くするようになり、平均すると毎年3億円近い開発費を現在までかけ続けています。この約50億円近い研究開発費を使って、多くの成果が現在出てきています。それがソリューションの7分野の原点になっていると私は見えています。やはり研究開発費をかけて成果を出すというのは大変な苦労があります。

コアは現在特許庁へ42の特許申請をしており、その内の24の特許を取得しています。もし、まだ特許がないカンパニーが今日の状況を意識し、取得してもらえるようになれば、私は50年の節目から新しい流れが出てきたということで嬉しく思います。

現在、プライム市場に上場していますが、これからも安定的な成長を続け、独立系の企業として一段と飛躍できるように考え、努力していきたいと思っています。これからそういう流れの中を進む前に、私は皆さんに考えてもらいたいことが3つあります。

1つはコア文化です。先ほど説明したようにその時々でIFSや3S-CTACなど作ってきましたが、これは現場、現物、現実主義で実態を把握して対応をお願いしたい。また、横山専務にお願いをして金融関係の講座を8回に分けて管理職を対象に行いましたが、文化の中にお金に対する知識も加え、コアの上場している株の動きや世界の動きなどに対応できる、コアの社員にとってプラスになる文化にしてもらいたいと思います。

もう1つは健康に対する文化を強力に推し進めていくべきだと思っています。皆さんにもこの文化について考えてもらいたいです。



タイトルにこのマークがついているものは、さらに詳しい情報やアーカイブをイントラに掲載しています。[WEBメニュー](#)→[コアファン](#)をクリックし、閲覧ください。



そして、もう1つが人材です。私は人材確保として、先ほど説明したとおり40年前に専門学校を作り、現在まで対応をしています。外国の人や、途中で職を変えたい、資格を取りたいという人の対応もしています。今年度組織の中に人材開発本部を作ったのは、人材関係で大きく飛躍したい、これからも事業を進めていくには人材についても対応をしていかないと都合が悪いということを考えてからです。是非その辺も認識してもらいたいと思います。

コアは2003年に上場をして5年ぐらいいは良かったのですが、その後は長期にわたって数字が悪くなっていました。売上高も伸びなかったのですが、2014年から少しずつ利益をプラスにする流れができ、去年は217億円の売上高で23億円の営業利益が出るようになりました。今年については皆さんも知っているでしょうけれども、228億円の売上高で28億円

の営業利益が出るところまで来ました。今年からの第14次コアグループ中期経営計画については後ほど松浪社長から説明がありますが、大きく飛躍していくためには先ほどから話している、ソリューションの力、技術の力、人のスキルの多様さ、これらが大きな要素になると思っています。

このような経緯から考えれば、ここまで順調に発展し、今日を迎えたということで冒頭に話したとおり、私は満足感と感動の気持ち覚えます。

それから、これからのことで気を付けてもらいたいのは、大企業病にならないでもらいたいことです。コアは大きくなります。今年の3月末で第2ビル購入時の借金も全部返していますから、コアには借金がありません。先ほどの説明のとおり24の特許も取っています。そしてコアの財務資料を見ればわかると思いますが、自己資本率も70%を超えるところまでできています。本当に良い企業になっています。しかしこの状況に浸るのではなく、踏み台にして飛躍してもらいたいのです。

私はこれからの50年、会社に関わり続けることは無理ですし、このように話すのも最近では珍しいことになりました。しかし50年の気持ちというものを伝えたい、様々なことが50年の流れの中にあつたことを話すためにここに立ちました。そして50年の間に創造と挑戦、要は自立しながら対応でき、その成果をみんなでシェアできる企業に私はしてきたと自負しています。このことを理解してもらい、是非大企業病にはならないでもらいたいとお願いしておきます。

終わりの時間が迫ってきていますが、非常に上手い具合に進んでいる中でも、やはり挑戦して失敗することもあるのです。いっぱいありますが、その内の3つを紹介したいと思います。

1つ目は海外へのIT戦略です。アメリカには1983年に進出しました。翌年の1984年、当時としては非常に早い時期に中国の北京に事業所を開きました。その当時は大変です。今のように自由に行けるわけもなく、中国大使館で許可を取り、北京に到着しても向こうの管理下で、この人はこのホテルと定められていたような時代です。そんな時代に北京に事務所を開き、台湾と韓国にも事務所を開きました。その後、タイに事務所を開き、上海にも事務所を開きました。しかし、去年の3月、残っていた北京と上海の事務所を閉めましたから、今は1つもありません。この失敗の原因の1つに文化の違いがあります。韓国と日本の違いは皆さんも知っているように、今は大統領が変わったから日本に近付いていますが、あつという間に違う流れになります。そして日本に対して追いつき追い越せという意識があり、見栄も日本人より大変ある。このため事務所を設ける場合も大きな事務所、車を持ってスタートしないとだめだというような発想になります。このように近い国でも文化の違いがある。そして言語、これも大きな違いです。さらに資金的な問題もある。このようなことで、これからコアがもう一度海外戦略を考える時には、こっちが出て行ってお願いをするのではなく、向こうがコアの商品を是非というような時に考えてもらえれば良いと思います。ただ日本のマスコミや政治家が考えるより、海外戦略は難しいです。出るより難しいのは引き上げる時です。特に中国からの引き上げは大変で、今回も松浪社長や市川取締役が非常に苦労しました。

2つ目は先ほども話しましたが、地域事業を縮小したことです。これはコアの失敗では無く、バブル景気崩壊の余波によるものですが、やはりスピードをもって決断をしなければならぬということです。事業所を1つ出すには1億円かかります。そういうお金を使いながら頑張ってきたけども、どうしてもそれを維持できないということで、私は1992年に次々と閉めた経緯があります。これももう少ししっかりした枠組みで進めればよかったと考えています。これも失敗の1つです。

3つ目は1982年に設立したレディスコアという会社についてです。今、女性の社会進出については様々な角度から言われています。私はコアグループを設立して以来、女性と男性の差別をせずにきています。しかし、出産の関係などでどうしても会社を辞めてしまう女性が出てきてしまう。レディスコアはそうした人たちに仕事をしてもらいたいと思って作った会社です。ところが失敗しました。なぜか。今のようにZoomなどで簡単に資料を確認し合えるわけではないのです。仕様書の内容を確認し合うのも全て電話です。会社の方もそれ以外の設備は無く、彼女たちにも無いわけですが、それでも随分長い間頑張りました。10年以上頑張った後、1996年にコアに吸収していますが、その間頑張ってくれた人が何人もいて、吸収後もその人たちをフォローしています。ですが、この事業は今の時代と比べてみると早過ぎました。だから早過ぎても駄目だし、遅過ぎても駄目なことが世の中にはあると考えてもらいたいのです。今、女性の話をしましたが、現在社員が1500名ほど在籍する中で約16%が女性です。是非この辺の割合も増やしていつてもらいたいと思います。

この他、生産技術研究所やシムなど、M&Aの失敗もあります。それから先ほどジョイントベンチャーが18社あったと話しましたが、これがまた難しいです。文化の違う人が資本を出し合い、一緒になって目的に向かっていくというのも非常に難しいです。そのような失敗も多くしてきました。

時間になりましたので私の話は終わりにしますが、様々な失敗を話すのは皆さんにとってプラスになるのではないかと考えて紹介しました。また時間がある時に話をしたいと思っています。自分のことも少し話すことができればと思ったのですが、今日の記念式典で皆さんと喜び合えるということに感動して私の挨拶を終わりとさせていただきます。

コアグループ創立50周年記念式典 社長挨拶

株式会社コア 松浪社長
5月1日・さくらホール



まずはコアグループ創立 50 周年を皆さんとともにお祝いしたいと思います。

最初に経済の見通しです。世界経済ですが、高インフレによる金融部門の混乱はあるものの今年は 2.8%、来年は 3.0% 成長と不安定ながら回復模様です。日本経済は設備投資の減速が懸念されていますが個人消費などが牽引して今年は 1.3%、来年は 1.0% と景気回復は続きますが、依然成長率は低いまです。その中で令和 5 年度の国家予算一般会計総額は 114 兆 3812 億円と前年比で見ると 0.6% 増、11 年連続で過去最大を更新しました。また国債依存率は 31.1% で金額にしますと 35.6 兆円になります。この一般会計が過去最大を更新した主な要因として、安全保障・外交への増額、岸田内閣の重要な柱であることも政策、従来から話題になっている地方・デジタル田園都市構想や GX（グリーン・トランスフォーメーション）の 4 本柱が

あげられます。またその他の歳出として、DX、地方再生や科学技術・教育、IT で関係のある量子コンピューターなどへの投資、公共事業、今年に関東大震災発生後 100 年が経つということでインフラの老朽化への対応をしなければいけない、といったところに予算が割かれています。

一方、今注目される技術は AI です。これは毎日テレビや新聞等で騒がれている今一番熱い分野だと思います。AI の歴史を見ると 1950 年代に人間の知能を持つ機能を備えたコンピューターシステムという題目で登場し、1960 年代に第 1 次 AI ブームを迎え、「エキスパートシステム」と呼ばれるプログラムが登場した 1980 年代が第 2 次 AI ブーム。今話題になっているのは第 3 次 AI ブームで、2016 年に「AlphaGo」が囲碁でプロを破ったことで話題となりましたが、さらに 2022 年 11 月、OpenAI 社が公開した生成型 AI である「ChatGPT」とその影響が今、非常に多くの新聞紙上を賑わしています。「ChatGPT」がなぜ話題となり、各国が規制等の動きを見せているのか。それはコンピューターとは思えないくらいの高品質な文章の生成、自然な対応での回答を実現しているためで、皆が注目している所以となっています。そうした中でマイクロソフトは検索エンジンの「Bing」に OpenAI 社の大規模言語モデルを搭載し、Google は「Bard」という AI を今年の 3 月にアメリカ・イギリスで一般公開しています。Amazon もこの分野への参入を 4 月 13 日に表明をしています。

この「ChatGPT」、皆さん既にご存じかと思いますが、一般ユーザーはアカウントさえ登録をすれば無料で使用できます。OpenAI 社による「ChatGPT」のビジネスモデルは、先ほど話したマイクロソフトのブラウザにこのエンジンをバンドルしていくか、サブスクリプションで課金することです。

この「ChatGPT」がどれくらい凄いか。株式会社コアは創立 50 周年を迎えましたが、これに因んで「ChatGPT」の生成 AI を利用して創立 50 周年記念式典の式辞作成を依頼してみました。そうすると以下の回答が返ってきました。

尊敬する皆様、

今日は、弊社の創立 50 周年を祝う特別な日です。この 50 年間、私たちは多くの困難に直面しながらも、お客様に信頼され、支えられ、成長し続けることができました。この日を迎えることができたのは、ひとえに皆様方のご支援のおかげであります。心より感謝申し上げます。

弊社は創業当時から、お客様のニーズを理解し、最高品質の製品やサービスを提供することに全力を注いでまいりました。これまでの 50 年間で培った技術と経験を活かし、今後もお客様にとって必要不可欠な企業であり続けることをお約束いたします。

また、弊社の成功は、社員一人ひとりの努力と貢献があつてのものです。皆様方が持つスキル、知識、そして情熱によって、弊社はより強く、より持続可能な未来へと進んでいくことができます。

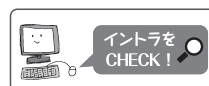
今後も、弊社は常に進化し、革新的な製品やサービスを提供することに取り組んでまいります。皆様方のご支援、ご協力をいただきながら、次の 50 年間もより一層成長し続けることを誓います。

最後に、50 周年を祝うこの特別な日に、お越しいただき、心より感謝申し上げます。今後とも、どうぞよろしくお願ひ申し上げます。

この文章に私は一切手を加えていません。単純に創立 50 周年記念式典の式辞作成を依頼したところ、10 行くらいの文章が返ってきました。実際は英語で作られた文章を日本語に翻訳していますが、本当に AI が作ったとは思えない精度です。ですから各国で今、その利用について規制をかけたり、検討がされているという状況です。

続いて本題である第 14 次コアグループ中期経営計画について話していきます。まずはふりかえりからです。先ほど種村代表より 1973 年からのお話がありましたが、74 年 3 月期の旗印、私はまだ在籍していませんので若干違うかも知れませんが、「マイコン開発のバイオニア」のもと、MESI（マイクロエレクトロニクスシステムインテグレーション）事業とビジネス事業をビジネスモデルとしていました。上場期の旗印は「エンベデッドのコア」で、事業セグメントとしてエンベデッド事業、ビジネス事業、プロダクト事業があり、2014 年からは「ソリューションメーカー」としてコアビジネス 7 分野を中心とするソリューションビジネスと SI ビジネスの 2 つの事業を推進してきました。そしてこの 4 月からは旗印を「ソーシャル・ソリューションメーカー」とし、従来の事業セグメントを再編して新たに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の 3 つに定義しています。

このように、我々はマイコン開発を原点として自社の特長を最大限活かしたソリューションメーカーへ変貌を遂げています。6 年前の第 12 次中計および 3 年前の第 13 次中計をふりかえってみると、皆さん覚えていらっしゃると思いますが、第 12 次コアグループ中期経営計画のスローガンは「コアビジネス 10³（トリプル 10）」で、売上高成長率・営業利益率・ROE の 3 つで 10% をクリアしていこうというものでした。その結果を見ると、最初の 2018 年 3 月期は売上高 206 億 900 万、営業利益が 13 億 400 万。それが最終年度である 2020 年 3 月期は売上高 209 億 9700 万で 3 億程度しか伸びませんでした。営業利益は 18 億と 5 億弱成長させることができました。また第 13 次コアグループ中期経営計画をふりかえってみると、「新たな価値へソリューションメーカー 2.0」をスローガンに、2021 年 3 月期の売上高が 207 億 8500 万に対して 2023 年 3 月

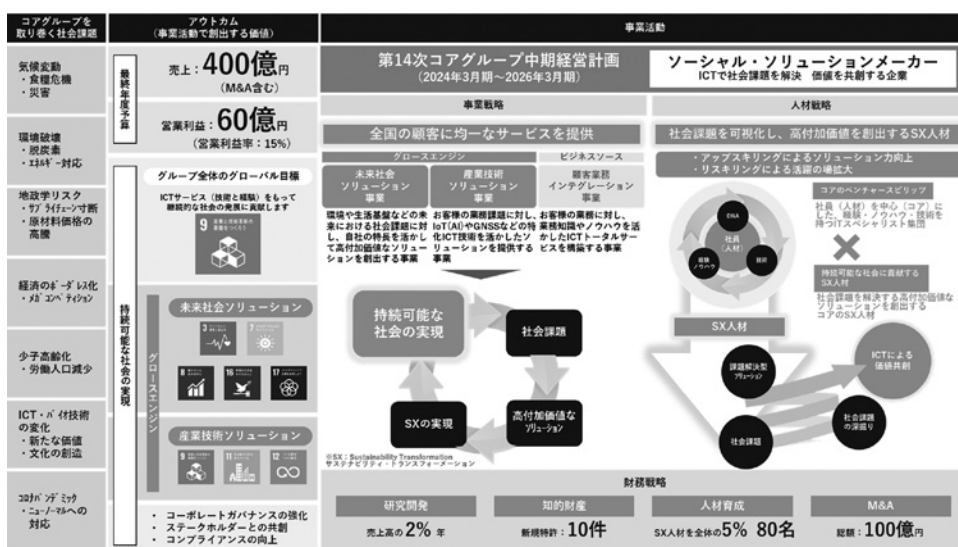


タイトルにこのマークがついているものは、さらに詳しい情報やアーカイブをイントラに掲載しています。[WEBメニュー](#)→[コアファン](#)をクリックし、閲覧ください。

期は228億4800万、2021年3月期の営業利益が20億3200万に対して2023年3月期は27億4300万と、ビジネス構造改革が進んで利益は予算達成できたものの、売上高は未達という結論になります。このことを踏まえて第12・13次中計の最終年度で振り返ってみると、2020年3月期と2023年3月期では売上高は110%成長、営業利益は135%成長しました。そして2023年3月期通期の実績数値を確認すると、売上高は228億4800万で前年比104.8%、営業利益は27億4300万、経常利益は28億1200万、純利益は19億6800万となりました。売上高2桁成長は未達ですが、利益の面では5期連続の過去最高益を更新できています。グループ連結の数字ですが、経営指標を見ていくと1株辺りの純利益（EPS）は137円91銭、1株当たりの純資産（BPS）は1,059円34銭、自己資本利益率（ROE）は13.7%、自己資本比率は69.7%となっています。今言った数値を改めて確認すると、2021年から2023年にかけての売上高は2桁成長未達成、営業利益2桁成長、ROE10%以上は達成ができたことが分かります。

この過去を振り返りつつ、我々がこの4月から進める新たな基本戦略について確認したいと思います。まずはグローバルでの我々グループの役割、これは前回の中計から定義をしていますが、もう一度地球人としてSDGsを正面に捉えて解決をしていこうというのが中核となっています。また、先ほど種村代表からもお話がありましたが、企業理念および企業姿勢、経営姿勢にコアのDNA、一言で言うと独立系の自立分散型カンパニー制による現場力重視経営になると思います。

持続可能な社会に対する我々のアプローチの仕方ですが、従来は顧客課題という表現をしていた社会課題に対して、トップダウンとボトムアップの双方向で取り組んでいきたいと考えています。我々が持っているソリューションを掛け合わせ、顧客課題を含めた社会課題を解決していくというものです。ボトムアップに関してはコアSDGs基金、要は開発予算をつけて良いものを積極的に商品化していく考えです。この二つの流れで取り組んでいきます。図は中計の全体像ですが、向かって左側にコアグループを取り巻く社会環境を示しています。気候変動や少子高齢化など、今社会が抱える課題です。それに対して我々の事業活動で創出する価値＝アウトカムにより最終年度の売上400億円、営業利益60億円、営業利益率15%を達成するため、持続可能な社会の実現に挑戦し、SDGsに取り組んでいくという図式です。



分野別戦略として、大きく3つの戦略を示します。1つ目は事業戦略、2つ目は人材戦略、3つ目は財務戦略です。具体的な内容は後ほど説明します。基本方針は「Vision 2026」で、先ほども触れましたが、我々は「ソーシャル・ソリューションメーカー」になるということを旗印としています。「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サービスで社会課題を解決することを定義しています。2026年3月期には売上高400億円、営業利益60億円、営業利益率15%にすることが最終ゴールとなっています。そして遅くとも2040年までには売上高1,000億円を実現したい。その方法として1つは継続して10%以上成長するオーガニック成長、これは既存の経営資源で成長を促していくものです。もう一つは社会課題を解決する新しいソリューションの創出による成長。そして戦略的M&Aの推進によるインオーガニック成長。この3つを組み合わせながら、我々は1,000億円企業を目指していきます。

先ほど触れた事業戦略、人材戦略、財務戦略の分野別戦略について、具体的に話していきます。まずは事業戦略ですが、先ほども説明したとおり事業セグメントを変更しました。第13次コアグループ中期経営計画で、ソリューションビジネスとSIビジネスの売上高構成比率を6：4に持っていくことを我々のビジネスモデル変更と定義しました。そして2023年3月期でほぼ6：4に近い数値になったということで、この創出50周年を機に新しい次の旗印を定義する必要があると考えました。その一つが顧客課題から社会課題へ取り組みを拡大していくことです。これは終わった話になりますが、第13次コアグループ中期経営計画でソリューションビジネス150億円、SIビジネス100億円というSOとSIの売上高構成比率で経営指標を見てきましたが、この第14次コアグループ中期経営計画では、新しいキーワード、何度も言いますが社会課題の解決、持続可能な社会に貢献する企業、成長分野の定義、グロースエンジンの加速の4つをベースに、新しく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に事業セグメントを再定義しました。未来社会ソリューション事業と産業技術ソリューション事業は競争優位性の確保を行っていくということで、二つをまとめてグロースエンジンという言葉で括っています。もう一つの顧客業務インテグレーション事業は顧客課題への対応ということで、ビジネスソースという言葉で括っています。

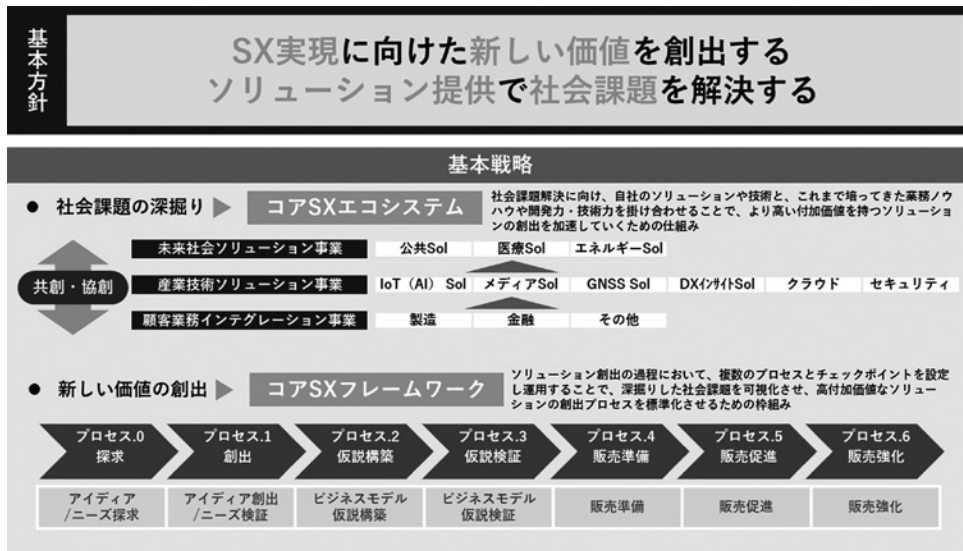
未来社会ソリューション事業ではどのようなことを行っていくのかというと、環境や生活基盤などの未来における社会課題に対して、自社の特長を活かして高付加価値なソリューションの創出を行っていきます。具体的には第13次中計のイメージでいきますと、県警関係や中央自治体を含めた公共ソリューション、医療ソリューション、エネルギーソリューション、この3つのソリューションが未来社会ソリューション事業に含まれます。

産業技術ソリューション事業では、顧客が有する業務課題に対しIoT (AI)、GNSS等の特化ICT技術を活かしたソリューションを提供していきます。具体的にはCagou関係を含めたIoT (AI) ソリューション、ラムダシステムズの電子テロ

プを含む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に、クラウドとセキュリティが産業技術ソリューション事業に含まれます。

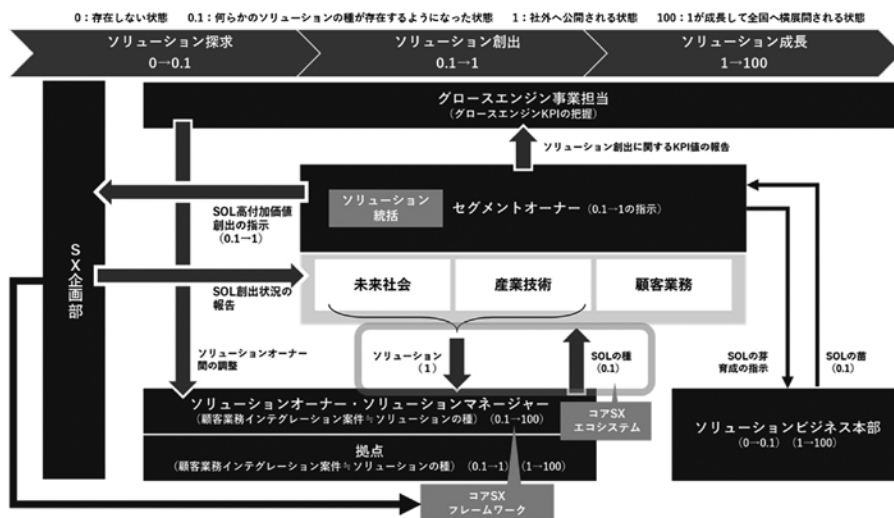
顧客業務インテグレーション事業では、顧客業務に対して業務知識やノウハウを活かしたICTトータルサービスを提供していきます。具体的には製造業向け、または金融業向けのインテグレーション事業が含まれます。

事業戦略の基本方針にSX（サステナビリティ・トランスフォーメーション）という言葉が出てきますが、SX実現に向けた新しい価値を創造するソリューション提供で社会課題を解決していく仕組みとしてコアSXエコシステムを定義しています。これは社会課題を如何に解決していくか、どのようなシステムで解決をしていくかを定義したものです。当然その中核になるのは我々が独自に持っているソリューションになるのですが、そのソリューションを新たに創出するフレームワークを、コアSXフレームワークと新たに定義をしました。逆に言うと、コアSXフレームワークで創造/創出されたソリューションをベースに、コアSXエコシステムの循環型サイクルにのっとり社会課題を解決していく。これが我々の新しい企業方針になります。



新たな事業戦略推進体制ではセグメントオーナー制度を導入しています。未来社会ソリューション事業はプロダクトソリューションカンパニーの鷺山社長、産業技術ソリューション事業は関西カンパニーの亀谷社長、顧客業務インテグレーション事業は北海道カンパニーの田中社長をセグメントオーナーに指名しました。また先ほど未来社会ソリューション事業と産業技術ソリューション事業はグロースエンジンと説明しましたが、神山専務がそのグロースエンジン事業を担当します。さらにソリューションオーナーの下にはソリューションマネージャーを配置し、新しいソリューションの芽を逃がさないような仕組みも作っています。

コアSXフレームワークですが、これは皆さんが営業に行くと顧客から「コアさんこういう提案をしてくれ」という話が出てくると思います。そういう時に自部門だけでは顧客課題、社会課題を解決する提案ができない場合、このフレームワークを使って新しいソリューションを創出していきます。また顧客業務インテグレーション事業についてはビジネスソースという表現をしています。ここからも新しいソリューションの種を発掘するためソリューションヒアリングシートを作成してもらい、有効なもの未来社会/産業技術ソリューション事業へソリューションとして昇華させていきたいと考えています。ソリューションを育てるためコアSXフレームワークを運用していくと説明しましたが、各部門、ソリューションビジネス本部や各拠点を含めたソリューションオーナー、ソリューションマネージャーや新設されたSX企画部がどうかかわりを持って新しいソリューションを創出していくのか、コアSXフレームワークをどのように運用していくのかを表したのが下図になります。

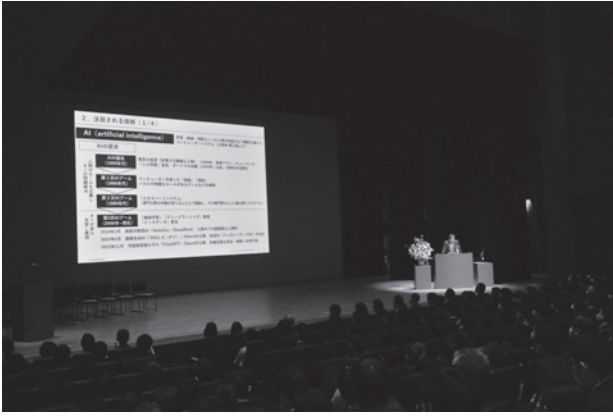


- ・ グロースエンジン事業担当：グロースエンジンKPIの把握
- ・ セグメントオーナー：ソリューション全体を統括
- ・ ソリューションオーナー：ソリューション創出の責任者

- ・ SX企画部：ソリューション創出プロセスの仕組化
- ・ SO本部：ソリューションに関する営業戦略を展開



タイトルにこのマークがついているものは、さらに詳しい情報やアーカイブをイントラに掲載しています。[WEBメニュー](#)→[コアファン](#)をクリックし、閲覧ください。



事業セグメント別の基本戦略について、これは各事業セグメントオーナーに方針を発表してもらいました。ここで紹介します。

未来社会ソリューション事業。基本方針は安全な社会、健康医療、デジタル時代のインフラに対するデータ活用による未来づくりを推進します。先ほど説明したとおり公共、医療、エネルギーの各ソリューションが含まれるのは一緒です。

産業技術ソリューション事業。基本方針は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。ここもIoT (AI)、メディア、GNSS、DX インサイトの各ソリューションに、クラウドとセキュリティが加わるのは先ほどの説明のとおりです。

顧客業務インテグレーション事業。基本方針は様々な取り組みでコアグループ全体が保有を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ながら、ソリューションの種を発掘し、取引顧客が抱える課題を解決します。製造業や金融業向けのインテグレーション事業がここに含まれます。

分野別戦略の2点目が人材戦略です。人材戦略では「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します。基本方針は個性・魅力の活性化、知識・技術における価値向上、伝える力、表現力や提案力で社会課題を解決の3点です。もう少し具体的に説明すると次の4つになります。1点目はアップスキリングによるソリューション力向上、2点目がリスキリングによる活躍の場拡大、3点目は社員エンゲージメントの向上、4点目が多様な働き方の推進、これらの施策で人材戦略を進めていきます。

分野別戦略の3点目が財務戦略です。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します。先ほど、若干売上高成長率が低いという話をしましたが、規模への投資としてM&Aの実施、予算としては100億円を準備したいと思っています。次に人への投資、人材育成についてSX人材という表現をしていますが、顧客の課題を見つけ、上流工程を担うことのできる技術者を全体の5パーセント、80名育成していきます。さらに技術への投資ということでは研究開発、従来と変わりませんが売上高の2%。また先ほども説明したコアSDGs基金、これが営業利益の2%。そして知的財産、新規特許の取得を基本方針として進めていきたいと思っています。

最後に本年度の実行計画、2024年3月期の基本方針になります。新しい事業セグメント領域での課題を理解し、社会課題・顧客課題の深掘りで新たな価値を創出するをスローガンに、本年度予算として売上高260億円、営業利益33億円を予算化しています。

260億円の内訳ですが、未来社会ソリューション事業の売上高が50億円、産業技術ソリューションの売上高は110億円、顧客業務インテグレーション事業の売上高を100億円としています。未来社会ソリューション事業が規模的にはまだ小さいということで、今後はこの事業をいかに大きくしていくか、そのためには先ほど説明したコアSXフレームワークを用いた新しいソリューションの創出がキーポイントとなってきます。

皆さんご存じのとおり、4月1日から新たな体制で事業を推進しています。各ソリューションオーナーについても、公共は鷺山プロダクトソリューションカンパニー社長、医療は新たに岡本医療ソリューションビジネスセンター長、エネルギーは神山専務、IoT (AI) は亀谷関西カンパニー社長、メディアは新たに田村ラムダシステムズ社長、GNSSは山本GNSSソリューションビジネスセンター長、DXインサイトは小川ビジネスソリューションカンパニー社長という体制になります。

次に戦略投資について、これは先ほど説明した財務戦略と関係する部分ですが、研究開発費として本年度は4億1900万円を予算化しています。医療、メディア、公共、IoT (AI)、GNSSの各研究開発費を予算化したものです。

最後に以下の言葉で締めくくりたいと思います。

“私たちは1,000億円企業に向け、更なる変化を遂げます。そして地球人としてあらゆるステークホルダーに対して感謝と歓びを伝え、未来に向けこの決意を繋いでいきます。”

コアグループ創立50周年記念植樹祭

コアグループ創立50周年おめでとうございます。

コアグループOB会ではコアグループ創立50周年の記念と、コアグループの更なる発展を祈念し記念樹を寄贈させていただくこととなり、5月16日(火)黒川のR&Dセンターで植樹祭を開催いたしました。植樹祭は種村代表をはじめOB会員の参加の下、和やかな雰囲気の中で執り行われました。

記念樹は“ジューンベリー”という樹木です。ジューンベリーは近年人気の高い花木で春の花、初夏の果実、秋の紅葉等四季を通じて楽しむことができる花木です。

コアグループOB会では、OB同志の交流会やコアグループ役員をお招きしたコアグループの近況説明、情報交換会等の活動を行っています。定年退職を迎えるみなさんの入会をOB会一同、心よりお待ちしております。

(コアグループOB会 会長 大平 茂)



コアグループOB会ウェブサイト <https://core-ob.com/>



INFO.

50周年記念イベント コアグループウォーキング大会開催のお知らせ

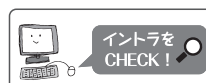


コアアニバーサリーウォーク ～幸せなステップで50周年を祝おう～

開催期間：2023/10/1(日)～2023/11/30(木)
結果発表：2023年12月中旬

アプリをダウンロードしご参加ください
全国にあるコアグループ事業所をバーチャルで訪問しましょう

アプリの
ダウンロードは
こちらから



イントラを
CHECK!

タイトルにこのマークがついているものは、さらに詳しい情報やアーカイブをイントラに掲載しています。WEBメニュー→コアファンををクリックし、閲覧ください。



株式会社コア カンパニーの歩み

カンパニー沿革

株式会社システムコア
設立

コアグループ
創立



株式会社システムコアが
株式会社デンケイ、株式会社応用
システム研究所を吸収合併

上場に向けて
コアグループ8社合併により
新生「株式会社コア」誕生

1989

北関東システムウェア開発センター (現・茨城技術センター) 竣工
九州コア株式会社 (現・九州カンパニー) 設立
中部コア株式会社 (現・中部カンパニー) 設立
飯田営業所開設 山口営業所開設
神戸営業所開設 岡山営業所開設

コアグループで日立製作所案件を全国展開するためのハブ拠点を目的として北関東システムウェア開発センターを茨城県日立市に設立。同年本格的な地域展開第3号として九州コア株式会社を福岡県福岡市に設立、地域展開第4号として中部コア株式会社を愛知県名古屋に設立。

1990

北九州事業所 (現・北九州技術センター) 開設
四国営業所開設
湘南システムプラザ開設
都城事業所開設
高松営業所開設
北海道東部情報センター開設

1991

福井事業所開設
松山事業所開設
横浜事業所開設
大宮事業所開設
郡山事業所開設
唐津事業所開設

1997

カンパニー制度導入
(株)システムコアが(株)コア、コアデジタル(株)、北海道コア(株)、中部コア(株)、大阪コア(株)、西日本シンクタンク(株)、九州コア(株)の7社を吸収合併。上場に向け効率化を図るため各事業所を閉鎖。



北海道
カンパニー

●種村代表拠点訪問スケジュール

- | | | |
|-------|-------|----------|
| 2023年 | 5月11日 | 中四国カンパニー |
| | 5月12日 | 関西カンパニー |
| | 5月18日 | 中部カンパニー |
| | 6月 9日 | 九州カンパニー |
| | 6月20日 | 東関東カンパニー |
| | 6月23日 | 北海道カンパニー |

●プログラム

1. 種村代表ご講話
2. ラウンドテーブル
3. 昼食会
4. 記念撮影
5. 職場紹介



東関東
カンパニー

2023年5月から6月にかけて種村代表が各事業所をご訪問されました。
種村代表にコアグループのこれまでと未来についてご講話いただき、社員とラウンドテーブルを実施、昼食会を行うなど穏やかな会となりました。本号ではご訪問時の様子と、各事業所の沿革をご紹介します。

株式会社コアを
三軒茶屋に設立

1982

沼津事務所
開設

1984

名古屋営業所
開設

1985

立川営業所開設
仙台営業所開設
大和営業所開設
静岡事務所開設

1986

北海道コア株式会社
(現・北海道カンパニー)設立
千葉営業所開設
京都営業所開設
福岡営業所開設

本格的な地域展開第2号として北海道
コア株式会社を北海道札幌市に設立

1988

西日本システムウェア
開発センター
(現・関西カンパニー)竣工
秋田事業所開設
帯広事業所開設
千葉事業所開設
川越営業所開設
熊本営業所開設

コアグループ
創立50周年

2002

西日本e-R&D
センター
竣工

2005

刈谷技術
センター
開設

2006

大阪技術
センター
開設

2007

仙台技術
センター
開設

2015

コア山口太陽光
発電所
竣工

2020

山陰技術
センター
開設

2023



九州
カンパニー



関西
カンパニー



中部
カンパニー



中四国
カンパニー



タイトルにこのマークがついているものは、さらに詳しい情報やアーカイブをイントラに掲載しています。WEBメニュー>コアダンプをクリックし、閲覧ください。



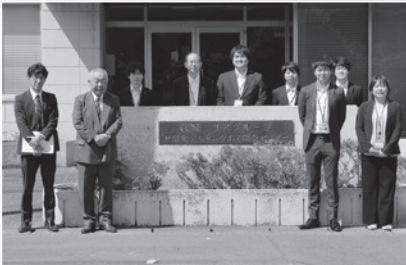
北海道カンパニー 代表講話



関西カンパニー 代表お送り



東関東カンパニー ラウンドテーブル



東関東カンパニー 外で撮影



中部カンパニー 代表講話



中部カンパニー ラウンドテーブル



九州カンパニー 代表講話



九州カンパニー ラウンドテーブル



九州カンパニー 昼食会



中四国カンパニー 代表お送り

創立記念式典・懇親会風景



東京



関西



東関東



中部



北海道



九州



中四国

