

2014年3月25日（火）

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

企業調査レポート
執筆 客員アナリスト
寺島 昇

■国内外シェア拡大と収益源確保で成長期へ

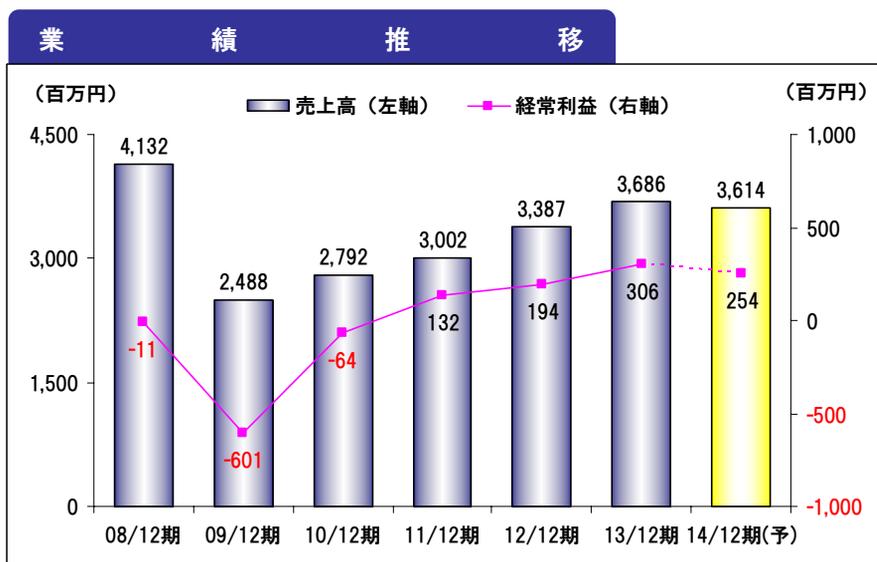
C&Gシステムズ<6633>は国内シェア18%超を持つ金型用CAD/CAMシステムの専門メーカーである。発表された2013年12月期の決算は、売上高が3,686百万円（前期比8.8%増）、営業利益が271百万円（同73.1%増）、経常利益が306百万円（同57.8%増）、当期純利益が193百万円（同37.3%増）と好調な結果となった。

会社側では2014年12月期の通期業績を、売上高3,614百万円（前期比1.9%減）、営業利益244百万円（同10.1%減）、経常利益254百万円（同17.1%減）、当期純利益192百万円（同0.4%減）と厳しく予想している。しかしこの予想は、追加で入ると見込まれるスポット的な受注を一切見込んでいない保守的な数値と言える。スポット受注が加われば、この通期予想も上方修正される可能性がある。

中長期の展望では、国内市場は全体としては伸び悩む見通しだが、シェアアップにより売上高の増加を目指す。海外市場には成長の余地があり、米国SolidWorks社のGold Product認定を受けるなど着実に販路を広げている。さらに次の収益源の確保にも力を入れており、これらの施策が実行されていけばさらなる成長が期待できる。

■Check Point

- ・ 自社製のCAMは、世界トップクラスの高精度加工を実現
- ・ 「Gold Product」認定により世界市場における知名度浸透も
- ・ 「次の収益源」としてSI事業と3Dプリンタ事業を育成



■ 会社概要

ユーザビリティ向上や海外展開を見越して経営統合

(1) 沿革

同社の起源は、主にCAD（コンピュータ設計支援：Computer Aided Design）を事業の主体とするコンピュータエンジニアリングとCAM（コンピュータ製造支援：Computer Aided Manufacturing）を製造するグラフィックプロダクツという2つの会社に由来する。当初はそれぞれ別々に企業活動を行っていたが、CADとCAMを融合することによるユーザビリティの向上や、将来の海外展開を見越して、両社は2007年3月に株式移転方式による経営統合に合意。同年7月には純粋持株会社であるアルファホールディングスを設立してその株式をジャスダック証券取引所（当時）に上場した。その後、純粋持株会社であるアルファホールディングスが2010年に両社を吸収する形で新たなスタートを切り、社名を現在のC&Gシステムズに変更し現在に至っている。

会社沿革

1978年 11月	広く製造業の支援ができるソフトウェアの開発を目的として、現会長の山口修司氏が(株)西部周防（旧子会社であるコンピュータエンジニアリング社の前身）を設立。大手製造業を対象にCADシステムの受託開発事業を展開。CADとCAMの融合化に可能性とオリジナル性を見出し、金型製造業に的を絞り込みCAD/CAMの受託開発・販売活動を開始
1981年 2月	旧子会社(株)グラフィックプロダクツ設立、9月には金型製造用3次元NC自動プログラミングシステム「TOOL-I」販売開始
1982年 9月	コンピュータエンジニアリング社、大型汎用CADシステムに対抗し、大手順送プレス金型製造業向けにハーフパッケージソフトの2次元CAD/CAMシステム「ACE（エースワン）」の開発を行い、販売を開始
1983年 4月	(株)西部周防の社名をコンピュータエンジニアリング(株)に変更
2007年 2月	コンピュータエンジニアリング社とグラフィックプロダクツ社の株式移転方式による経営統合を発表
2007年 3月	両社の株主総会において、経営統合について承認
2007年 7月	両社を連結子会社とする純粋持株会社「アルファホールディングス(株)」設立、ジャスダック証券取引所に上場
2009年 9月	アルファホールディングス(株)による両社の吸収合併を発表
2010年 1月	両社をアルファホールディングス(株)へ吸収合併、新商号を「(株)C&Gシステムズ」として事業会社へ移行
2011年 4月	当社の強みである金型設計CAD機能の開発技術と高精度CAMの開発技術を融合し、合併後初となる金型用3次元CAD/CAM新製品「CGシリーズ」を開発し、販売を開始

CAD/CAM システム等が事業の柱、金型製造は北米向け

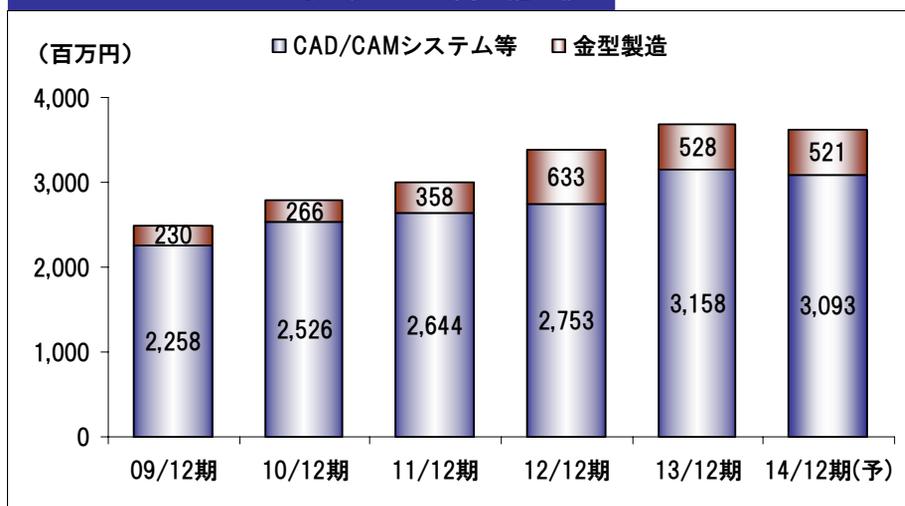
(2) 事業内容

同社の事業セグメントは、金型設計・製造用のCAD/CAMシステムの製造、販売、保守サービスを行う「CAD/CAMシステム等事業」と金型製造を請負う「金型製造事業」の2事業。前期（2013年12月期）のセグメント別売上比率は、CAD/CAM システム等事業が85.7%、金型製造事業が14.3%であった。セグメント別売上高の推移はグラフのようになっている。



■会社概要

セグメント別売上高推移

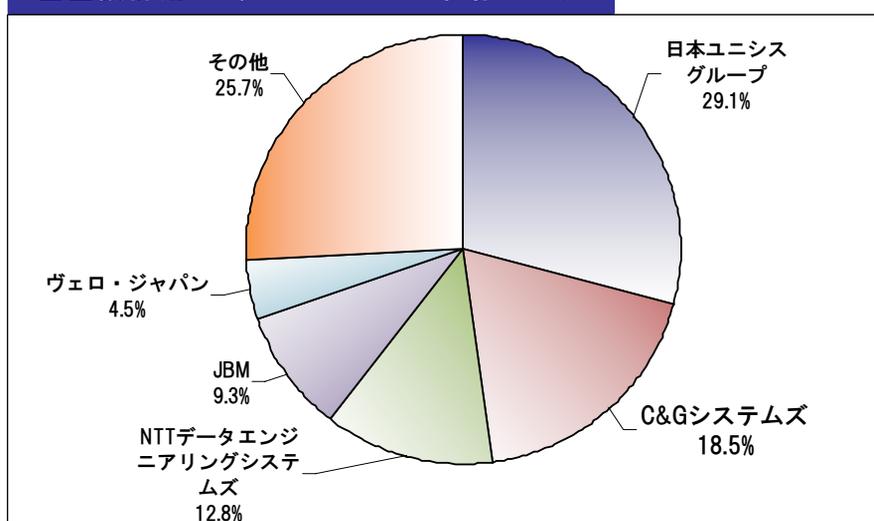


さらにCAD/CAM システム等事業の中で、CAD/CAM製品の販売が41.6%、保守サービスが55.7%、開発サービスが2.7%に分けられる。

主要ユーザーはトヨタ自動車<7203>、アイシン精機<7259>、ヤマハ発動機<7272>、パナソニック<6752>、オムロン<6645>、アルプス電気<6770>、ニフコ<7988>、TOTO<5332>、ニコン<7731>、キヤノン<7751>、オリンパス<7733>などの大手メーカーから中小金型メーカーまで幅広く、総ユーザー数（事業所数）は7,000を超えている。ただし、これらの顧客のうち約5,500社は従業員20人未満の中小メーカーとのこと。販売は約80%が代理店経由（大手代理店5社、主要1次代理店約30社）、約20%が直接販売となっているが、代理店販売であっても同社の技術社員が同伴するケースが多く、顧客ニーズを細かく汲み取っている。

国内の金型設計用CAD/CAMシステム市場における正確な統計は整備されていないが、矢野経済研究所のデータによれば同社のシェアは約19%で、国内では日本ユニシス<8056>グループに次いで第2位となっている。

金型設計用CAD/CAMシステム市場シェア



出所：矢野経済研究所「2013年度版CAD/CAM/CAEシステム市場の中期展望」
会社資料より引用

■会社概要

またCIMdata社の調査では、世界のCAM市場（部品加工や旋盤など金型向け以外も含む）における同社のシェアは約3%で、12位となっている。（注：世界のCAD市場における正確なデータはない）

金型製造事業は、北米の自動車部品メーカー（日系及び米系）から金型の製造を受注し、これを同社がアジア（主に韓国）の金型メーカーへ発注、そして同社経由でユーザーへ納入するもので、すべて米国向けである。金額が少ないので全体の収益に与える影響は小さいが、黒字を計上している。また、為替変動の影響を受けるが、売上高全体に対する比率が小さいため収益への影響は軽微である。

●CAD/CAMと同社の領域

CADとはComputer Aided Design の略で、コンピュータを利用して各種製品や部品などの設計を行うシステム（ソフトウェア）のことである。自動車のボディや各種製品の形状設計、部品設計、金型設計、電子回路設計等に利用される。この中で同社が扱っているのは、「金型設計用」であり、同じCADであっても車体デザイン用や電子回路設計用などとは領域（市場）が異なる。

CAMとはComputer Aided Manufacturing の略。上記のCADで設計された製品や部品の多くは、最終的にはNC（Numerical Control）工作機械を使って製造されるが、そのためにはあらかじめCADで設計されたデータをNC工作機械用の数値データに変換することが必要で、これを行うのがCAMである。このため、通常はCADとCAMは一体で使用されるが、別々に利用される場合もある。同社においても、CAD/CAM一体で販売するケースとそれぞれ別々に販売するケースがあるが、CADとCAMの売上高内訳は公表されていない。

製品価格はオプション等により150～600万円ほどになるが、平均では1システム当たり300万円ほど。CAD/CAMシステムは一種のパッケージソフトであるが、ハードウェアについては特別の制限はなく、一般のPCでグラフィックス機能が強化されたものであれば使用が可能。顧客の買い換えサイクルは、リース期間との関係もあり平均で5年ほどであるが、特別な技術革新が進んだ場合やハードウェアの陳腐化などによって、サイクルが早まる場合もある。

自社製のCAMは、世界トップクラスの高精度加工を実現

(3) 特色と強み

同社は金型設計用CAD/CAMシステムの専門メーカーであるが、強みの1つが2次元/3次元両方に対応した高機能ハイエンド製品を揃えていることである。さらに、対応する金型の領域も「プレス」「ダイカスト」「プラスチック」と幅広いため、多くの金型製造に対応が可能となっている（金型市場全体のうち、この3分野が約90%を占める〈機械統計「国内金型生産額」の分類による〉）。また、金型の大きさについても同社製品は大小様々な型に対応が可能であり、付加価値の高い0.2ミクロンほどの微細品用や自動車のバンパー向けの大きい金型などに対応できることも同社の特色、強みである。このように専業メーカーとして幅広い対応が可能のため、顧客はワンストップで様々なニーズを満たすことが可能になる。

特に自社製のCAMは、独自の演算プログラムにより、高精度加工を実現し、世界でもトップクラスの高い評価を得ている。また、金型の設計段階から加工設定を行え、効率的な金型製作を実現している。多くの製品が「自社開発品」であるため、顧客ニーズをすぐに次の製品にフィードバックすることもできる。



■会社概要

(注：最終製品である金型の精度は、切削や加工を行う工作機械の精度に左右されるとは思われがちだが、実はCAMの精度が低いと工作機械の性能が十分に活かされない。精巧な金型を製造するためには、高性能な工作機械だけでなく高精度のCAMが重要な役割を果たしている。)

そのため同社の顧客（事業所）数は、前述のような自動車、電機、精密等の大手メーカーや各種部品メーカーを中心に7,000以上にのぼっている。これらのユーザーの多くは、継続的に同社と保守契約を結び、新製品購入の場合でも同社を優先することが多く、この事実が同社の収益基盤を安定的なものとしている。ここ数年間の既存顧客の保守更新率は常に80%を上回っている。

同社のCAD/CAM製品群



出所：会社資料

■決算動向

国内のCAD/CAM製品の売上が予想以上に好調

(1) 2013年12月期（実績）

●損益の状況

先日発表された2013年12月期の決算は、売上高が3,686百万円（前期比8.8%増）、営業利益が271百万円（同73.1%増）、経常利益が306百万円（同57.8%増）、当期純利益が193百万円（同37.3%増）。

売上高が増加した主要因は下記に述べるように国内のCAD/CAM製品が予想以上に好調であったこと。売上総利益率はほぼ前期並みの61.2%（前期61.4%）であった。販管費は1,985百万円（前期比3.2%増）にとどまったことから営業利益、経常利益は増益となった。ただし、法人税等が増加したことから、当期純利益の増益率は経常利益の増益率よりは低くなった。

■決算動向

2013年12月期連結損益計算書

(単位：百万円)

	12/12期		13/12期		(増減)	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	率
売上高	3,387	100.0%	3,686	100.0%	299	8.8%
売上総利益	2,080	61.4%	2,257	61.2%	176	8.5%
販管費	1,923	56.8%	1,985	53.9%	61	3.2%
営業利益	156	4.6%	271	7.4%	114	73.1%
経常利益	194	5.7%	306	8.3%	112	57.8%
当期純利益	140	4.2%	193	5.2%	52	37.3%

セグメント別の売上高は、主力のCAD/CAMシステム等事業が3,158百万円(同14.7%増)となった一方で、金型製造事業は前年度が好調に推移したこともあり、528百万円(同16.6%減)となった。CAD/CAMシステム等事業の仕向地別売上高は国内が2,670百万円(同13.3%増)、北米81百万円(同21.9%増)、アジアが402百万円(同22.9%増)となり、国内とアジアが増収に寄与した。

国内のCAD/CAM製品が好調であった理由として会社側は、「2001年から2012年までの間、国内のCAD/CAM業界全体は低迷したが、この変化に十分に対応できていなかった同業他社が多かった。そのため、2013年になって製造業の国内回帰傾向が強まるなかで、CAD/CAM業界が上向いた際にもこの多くの競合企業がこのリバウンドに対応できなかった。一方で当社はこの間(2001年から2012年)も開発力、サポート力の維持に努めてきたので、業界がリバウンドした際には多くの受注が当社に入ってきた。その証として、保守の更新率は増加傾向にあり、新規顧客からの受注も増加しつつある」と述べている。

海外売上高では、アジア全体の売上高は増収となった。中国の減少をタイやその他の地域がカバーしたとのこと。今後も「China+One」の傾向が強まると見ているようだ。一方で北米は回復傾向にある。

連結セグメント別売上高(会社仕向地別)

(単位：百万円)

	12/12期		13/12期		(増減)	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	率
CAD/CAMシステム等事業	2,753	81.3%	3,158	85.7%	404	14.7%
国内	2,357	69.6%	2,670	72.4%	313	13.3%
北米	66	2.0%	81	2.2%	14	21.9%
アジア	327	9.7%	402	10.9%	74	22.9%
その他	2	0.1%	4	0.1%	1	65.1%
金型製造事業(北米)	633	18.7%	528	14.3%	-105	-16.6%
合計	3,387	100.0%	3,686	100.0%	299	8.8%

また、セグメント別の営業利益は、主力のCAD/CAMシステム等事業が229百万円(同203.2%増)となった。国内を中心に高付加価値製品の売上高が好調であったことから、営業利益率も7.2%(前期2.7%)へ改善した。一方で、金型製造事業の営業利益は42百万円(同47.5%減)となった。売上高が減少したことに加え、為替変動の影響もあり営業利益率は前年同期の12.8%から7.9%へ悪化した。

連結セグメント別営業利益

(単位：百万円)

	12/12期		13/12期		(増減)	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	率
CAD/CAMシステム等事業	75	48.1%	229	84.3%	153	203.2%
金型製造事業	81	51.9%	42	15.7%	-38	-47.5%
合計	156	100.0%	271	100.0%	114	73.1%



■決算動向

●財政状況

2013年12月期末の財政状況は以下のようであった。

総資産は前期末と比べて242百万円増加して3,935百万円となったが、主な増加要因は現預金622百万円、受取手形及び売掛金129百万円の増加、主な減少要因は投資有価証券の売却（535百万円）などであった。

負債は前期末比62百万円増加して1,540百万円となったが、主な増加要因は買掛金58百万円、未払法人税等18百万円、退職給付引当金57百万円の増加、主な減少要因は短期借入金98百万円の減少であった。

純資産は前期末に比べて180百万円増加して2,394百万円となったが、主な増加要因は当期純利益の計上による利益剰余金の増加193百万円であった。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	12/12期末	13/12期末	増減額
現金・預金	1,252	1,874	622
受取手形・売掛金	501	630	129
その他流動資産	202	223	20
流動資産計	1,956	2,728	772
有形固定資産	272	269	-2
無形固定資産	31	17	-13
投資その他の資産	1,432	919	-512
固定資産計	1,735	1,206	-529
資産合計	3,692	3,935	242
買掛金	49	108	58
短期借入金他	110	11	-98
前受金	493	490	-3
その他流動負債	173	211	38
流動負債計	826	822	-4
退職給付引当金	463	520	57
その他固定負債	188	197	9
固定負債計	651	718	66
負債合計	1,478	1,540	62
純資産合計	2,213	2,394	180
負債・純資産合計	3,692	3,935	242

●キャッシュフローの状況

2013年12月期のキャッシュフローは以下のようであった。

同期間の現金及び現金同等物は前期末と比較して556百万円増加し、1,769百万円となった。

営業活動によるキャッシュフローは349百万円の増加となったが、主な増加要因は税金等調整前当期純利益302百万円及び減価償却費101百万円によるもので、主な減少要因は売上債権の増加額117百万円であった。



■決算動向

投資活動によるキャッシュフローは370百万円の増加となったが、主な増加要因は投資有価証券の売却による収入535百万円、主な減少要因は定期預金の預入89百万円、無形固定資産の取得36百万円及び保険積立金の積立40百万円によるもの。

財務活動によるキャッシュフローは194百万円の減少となったが、主な減少要因は長期借入金の返済110百万円及び配当金の支払額76百万円であった。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	12/12期	13/12期
営業活動によるキャッシュ・フロー	245	349
投資活動によるキャッシュ・フロー	-366	370
財務活動によるキャッシュ・フロー	-449	-194
現金および現金同等物の増減	-555	556
現金および現金同等物の期末残高	1,213	1,769

スポット受注が上乘せされ利益が上方修正される可能性も

(2) 2014年12月期の通期見通し

会社側では今期（2014年12月期）の通期業績を、売上高3,614百万円（前期比1.9%減）、営業利益244百万円（同10.1%減）、経常利益254百万円（同17.1%減）、当期純利益192百万円（同0.4%減）と予想している。

また、セグメント別売上高及び営業利益は、CAD/CAMシステム等事業では各々3,093百万円（同2.1%減）、203百万円（同10.7%減）、金型製造事業では各々521百万円（同1.3%減）、40百万円（同7.0%減）と予想している。

このように会社側では減収・減益とかなり厳しい予想をしている。ただし、これらの予想は、スポット的な受注（前期で約200百万円ほど）（3Dプリンタ販売を含む）を見込んでおらず、確実に実現可能な保守的な予想とのことである。このような受注はスポット的とはいえ毎年経常的に発生はしており、今期もある程度は上乘せされる可能性がある。同社の事業では変動費率が低いため、受注（売上高）が増加すれば、その分は即利益増となる傾向にあるため、売上が上乘せされれば、利益も上方修正される可能性が十分にあると言える。

■今後の展望

同社は中長期の事業方針として以下の3つの方針（戦略）を掲げている。

- (a) 既存の基幹収益源（国内CAD/CAM事業）の維持・拡張
- (b) 成長する海外CAD/CAM市場の取り込み
- (c) 次代収益源との育成：SI事業と3Dプリンタ事業



国内市場はシェアアップで売上高を伸ばす方針

(a) 国内市場：既存の基幹収益源（国内CAD/CAM事業）の維持・拡張

国内の金型市場においては、主なユーザーである自動車・電機など多くの製造業各社が海外へ進出していることから、国内の金型市場が大きな成長をすることは考え難い。同社でもこの点は充分認識しており、国内市場においては現在18%前後である市場シェアをアップすることによって売上高を伸ばしていく計画だ。これを達成するために以下の施策を実行している。

- ・ 既存製品に対してはリニューアル製品の投入により他社製品の置き換え需要を取り込む。
- ・ 現在80%以上となっている保守契約更新率を今後も堅持し、既存顧客との関係をより親密にすると同時に収益基盤を一段と安定させる。
- ・ 戦略製品を早期に立ち上げて、多様化する顧客ニーズへ対応する。

「Gold Product」認定により世界市場における知名度浸透も

(b) 海外市場：成長する海外CAD/CAM市場の取り込み

国内市場が伸び悩むと予想される一方で、同社が成長継続のため次に狙うのは当然だが海外市場である。現在約3%と推定される同社の世界市場（CAM市場全体）でのシェアを早急に高める計画だが、会社は主に以下の3つの戦略でこれを達成していくと述べている。

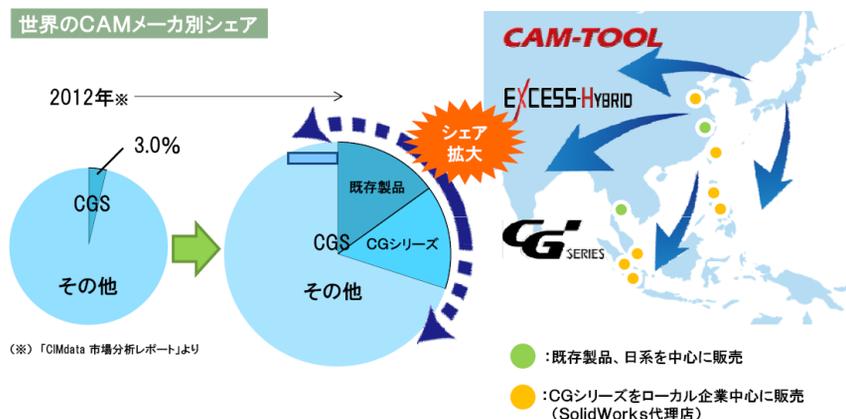
● 日系企業への販売

国内市場で主要顧客であった日系メーカーの海外法人や関連会社に対しては、国内と同様な販売方法で保守やサポートサービスなども提供する。

● ローカル企業への対応

さらにローカル企業を取り込んでいくことも今後の成長には欠かせない。ただし現在の同社の製品・サービスの価格はローカル企業にとってはやや高い。ローカル企業が求める製品・サービスのスペック及び価格は現状の同社製品の標準より低いため、同社ではローカル企業向けについては、国内市場のような保守やバージョンアップ等の付随サービスを付けずに、製品のみを売り切る方針にしている。

成長する海外CAD/CAM市場の取り込み



「日系への直接販売」+「海外ローカルへの間接販売」

出所：会社資料

■今後の展望

●海外企業との提携・OEM

同社の海外戦略として次に重要なのが、海外企業との提携やOEM供給だ。国内の金型用CAD/CAM市場ではトップクラスの同社だが、海外市場ではまだまだ認知度・知名度も低く、単独で世界市場を開拓していくのは容易ではない。そのためには、海外企業との提携や得意製品のOEM供給などの戦略も必要である。同社では既にこの戦略を進めつつあり、その成果として世界でもトップクラスのライセンス数を誇る総合CAD/CAMメーカーである米国SolidWorks社(SW社)から「Gold Product」の認定を受けた。

(SolidWorks社のゴールド製品認定)

SW社は世界トップクラスの3次元CADソフトメーカーであるが、同社は2011年からこのSW社製品に適合した金型の3次元設計・製造に特化した「CGシリーズ」を販売してきた。このSW社適合のCGシリーズが、2014年2月にSW社から最終適合レベルである「Gold Product」として認定された。いわば3次元金型設計用のCAD/CAM製品としてSW社の「お墨付き」を得たことになる。

この認定によって同社製品のSW社製品との親和性が証明されたわけで、SW社ユーザーからの信頼度が向上するだけでなく、同社自身の知名度も世界市場において浸透していくことが期待できそうだ。これによって少しずつだが同社の海外事業が進んでいくことになりそうだ。

「次の収益源」としてSI事業と3Dプリンタ事業を育成

(c) 次代収益源の育成：SI事業と3Dプリンタ

第3の基本戦略として同社が進めているのが、CAD/CAM事業、金型製造に続く「次の収益源」となる事業だが、主にSI (System Integration) 事業と3Dプリンタ事業の2つがある。

次世代収益源としてSI事業を育成

現有OEM関連ビジネスの例

自動補正型研削加工システムの処理フロー

日進工具製 精密微細加工向け 3次元CAM「NS-Micro CAM」

NS-MicroCAM

日本ユニシス・エクセリションズ製 3次元統合CAD/CAMシステム 「CADmeister」 CAM強化版向け CAMエンジン提供

三井ハイテック製 縦型プロファイル研削盤「MPG-GRPS」

第4回ものづくり日本大賞 経済産業大臣賞特別賞を受賞

現有開拓中のOEMビジネスの収益安定確保に加え、
新規領域を開拓

出所：会社資料

■今後の展望

●SI事業の育成

まず第1は、現在既に行われている各種のOEM事業（三井ハイテック<6988>製の縦型プロファイル研削盤の中への同社製CAM製品の組み込み、日進工具製の精密微細加工向けに3次元CAM“NS-Micro CAM”の提供、日本ユニシス・エクスソリューションズ製3次元CAD/CAMシステム“CADMeister”へのCAMエンジン提供など）をより安定的なものにすることだ。

さらに現在、工作機械メーカー、工具メーカー、製品メーカー向けに製品カスタマイズ、受託開発、OEM提供などの話が進んでいるが、これらを具現化することが第2弾だ。現在のOEM事業の売上高はまだ年間1億円未満であるが、将来的にはOEM事業の売上高比率を10%まで上げることを目標としている。

●3Dプリンタ事業

次に同社が次代の収益源の可能性として研究開発を進めているのが、3Dプリンタ事業だ。当初同社は、2006年頃から某米国メーカー製の3Dプリンタを仕入れて販売する事業を子会社経由で行っていたが、年間に1~2台の規模であり全体の業績に与える影響は軽微であった。

しかしここ数年、3Dプリンタブームによる認知度向上や家電量販店でも販売されるような低価格機の登場で市場が一気に拡大しつつある。矢野経済研究所の調査によれば、特に教育系用途、その他工業・研究系、建築系、医療・福祉系用途などの分野で安定した需要が見込まれ、市場が形成されつつあるという。また製造業を中心とした「試作用途」では3Dプリンタの導入が競争力向上のためにも必要不可欠となっている。

このような環境下で同社は、以前からの商社事業（3Dプリンタを販売する）に加えて、CAD/CAM事業で培ってきた開発技術を活かした3Dプリンタ向けの「ソリューション開発・研究」を本格的に開始している。

具体的な研究テーマとして、「3Dプリンタを動作させるSTL（注）データの研究開発」「3次元CADシステムから出力されるSTLデータの不整合部分の自動修正に関する研究」「3Dスキャナ等で取り込んだ膨大な点群からSTLデータを生成する研究（リバースエンジニアリング）」などを行っている。言い換えれば、金型用CAD/CAMメーカーとして長年培ってきた各種プログラムや事業ノウハウを3Dプリンタや関連ソリューションに活かす研究を行っており、これによって新たな付加価値を創造していく計画だ。

会社側はこのようにコメントしている。「3Dプリンタについては、今のところ当社で機械そのものを開発する計画はない。当社が開発しようとしているのは、現有のCAD/CAMソフトウェア開発技術を活かした、『当社ならではの』ソリューションであり、これによりどの分野のモノづくりに貢献できるのかについて、これから絞込みを図っていきたい。」

以上のような同社の中期的戦略は、同社が掲げている「グローバル・ニッチ・トップ」という目標に要約される。すなわち金型用CAD/CAM市場と言う特殊な「ニッチ市場」において、今後はこれらを「グローバル」展開し、世界市場においても「トップ企業」となることが同社の大きな目標である。今後の動向は大いに注目する必要があるだろう。

通期連結業績表

(単位：百万円)

	売上高	前期比	営業利益	前期比	経常利益	前期比	当期純利益	前期比	EPS (円)	DPS (円)
09/12期	2,488	-39.8%	-639	-	-601	-	-1,248	-	-108.09	0.00
10/12期	2,792	12.2%	-74	-	-64	-	-92	-	-8.30	0.00
11/12期	3,002	7.5%	130	-	132	-	75	-	6.82	0.00
12/12期	3,387	12.8%	156	20.5%	194	47.3%	140	87.0%	12.75	5.00
13/12期	3,686	8.8%	271	73.1%	306	57.8%	193	37.3%	17.50	7.00
14/12期(予)	3,614	-1.9%	244	-10.1%	254	-17.1%	192	-0.4%	17.44	-



ディスクレマー（免責条項）

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪証券取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との面会を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは強く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは強く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願い致します。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ