

C&G システムズ

6633 東証ジャスダック

2014年9月22日(月)

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

■ 第2四半期決算は好調、通期でも前期比で増収増益となる可能性も

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 2014 年 12 月期第 2 四半期 (1-6 月期) の決算は、売上高が 1,938 百万円 (前年同期比 10.3% 増)、営業利益が 163 百万円 (同 4.3% 増)、経常利益が 175 百万円 (同 7.3% 減)、四半期純利益が 150 百万円 (同 14.0% 増) と好調な結果となった。

同社は 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) と期初予想を変えずに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。例年どおりにスポット受注が加われば、この通期予想を上回り前期比で増収増益となる可能性もある。

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、海外に進出している国内企業への水平展開、米 SOLIDWORKS 社販売代理店の拡充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更なる成長が期待できる。

■ Check Point

- ・主力 CAD/CAM システム等事業は国内とアジアが増収に寄与
- ・通期予想は据え置きも、スポット受注次第では前期を上回る可能性も
- ・「グローバル・ニッチ・トップ」に要約される中期的戦略



■ 会社概要

ユーザビリティの向上や、海外展開を見越して CAD と CAM を融合

(1) 沿革

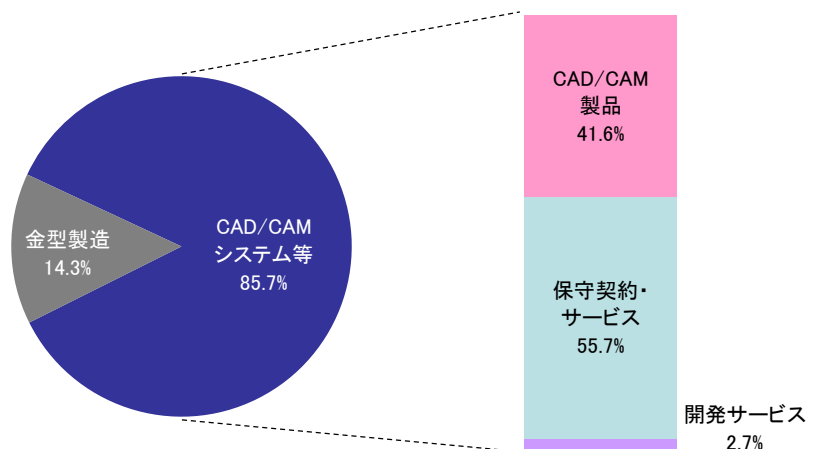
同社の起源は、主に CAD（コンピュータ設計支援：Computer Aided Design）を事業の主体とするコンピュータエンジニアリング社と CAM（コンピュータ製造支援：Computer Aided Manufacturing）を製造するグラフィックプロダクツ社という2つの会社由来する。当初はそれぞれ別々に企業活動を行っていたが、CAD と CAM を融合することによるユーザビリティの向上や、将来の海外展開を見越して、両社は2007年3月に株式移転方式による経営統合に合意。同年7月には純粋持株会社であるアルファホールディングス（株）を設立してその株式をジャスダック証券取引所（当時）に上場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

顧客ニーズを細かく汲み取り、大手メーカーから中小金型メーカーまで幅広いユーザーを確保

(2) 事業内容

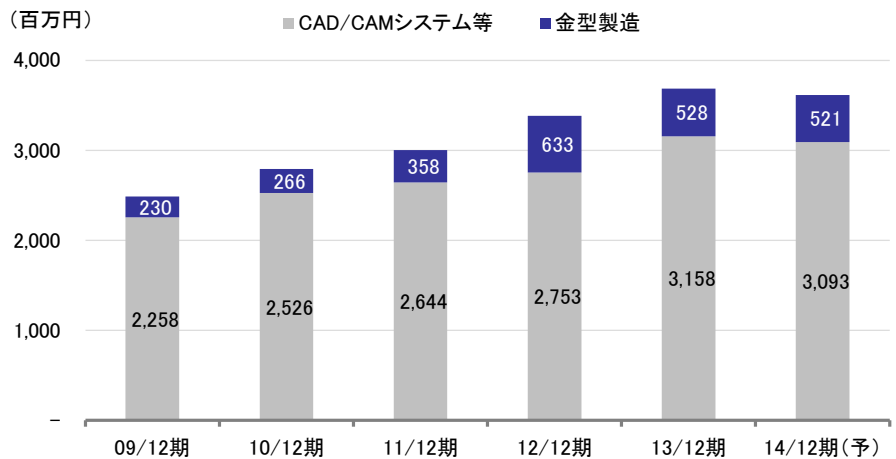
同社の事業セグメントは、金型設計・製造用の CAD/CAM システムの製造、販売、保守サービスを行う「CAD/CAM システム等事業」と金型製造を請負う「金型製造事業」の2事業。2013年12月期のセグメント別売上比率は、CAD/CAM システム等事業が 85.7%、金型製造事業が 14.3% であった。

事業別売上高比率(2013年12月期)



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。

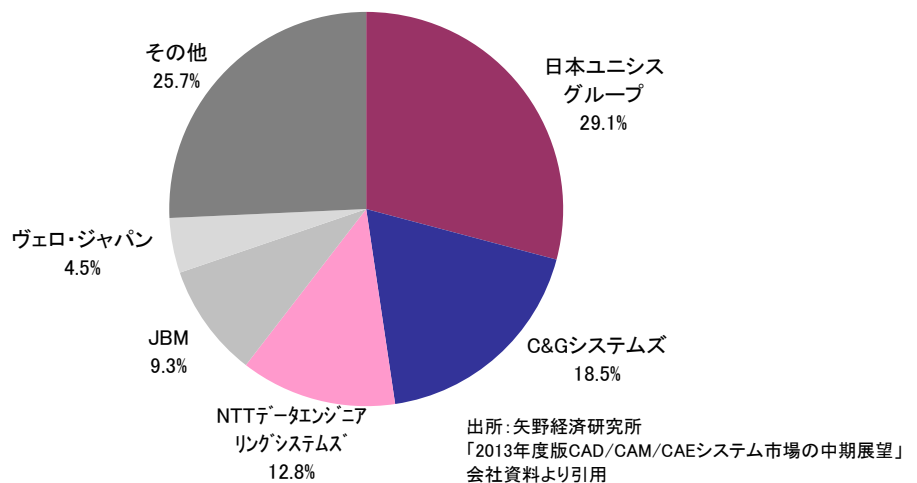
セグメント別売上高の推移



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



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



C&G システムズ

6633 東証ジャスダック

2014年9月22日（月）

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、これを当社がアジア（主に韓国）の金型メーカーへ発注、そして当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為替変動による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。この中で当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。当社においても、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。

金型の領域や大きさなどに幅広く対応、世界トップクラスの CAM が強み

(3) 特色と強み

当社は金型設計用 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。また、金型の大きさについても当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。このように専門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。

2014年9月22日(月)

業界トップシェアを誇る商品力



特に同社製の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。

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思われるが、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。

高い保守更新率による安定的な収益基盤が堅実経営を可能に

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以上に上っている。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い。その結果、ここ数年間の既存顧客の保守更新率は常に80%以上（現在は約85～86%）となっており、業界平均の約70%を大きく上回っている。この事実が同社の収益基盤を安定的なものとしており、堅実経営を可能にしている。

また同社の販売は上記のように約80%が代理店経由となっているが、主要代理店とは30年以上の付き合いがあり、この間に培ってきた代理店との強いパートナーシップも同社の強みと言えるだろう。さらに海外の主要拠点にテクニカルセンターを設置していることから、国内外で同レベルの製品・サービス・支援の提供が可能になっている。これにより海外市場へ水平展開を図る顧客の困りこみが可能となっている。つまり、同社は顧客の水平展開への適応力を備えたCAD/CAMシステムメーカーであり、これも同社の強みのひとつだろう。

以下は、同社製品の主な導入事例である。

○(株)オムロン

制御機器や電子部品の大手であるオムロンは、同社が提供するCAD/CAMシステムの導入によって、3次元設計、CAM、3次元ビューワー（閲覧ソフト）を構成し、これによってデータ連携が可能になり金型製作工程全体の効率化に成功した。

2014年9月22日（月）

特に3次元ビューワーによって図面レス化が進み、図面製作時間を約30%削減した。将来的には部品の標準化や設計の自動化などの改良をさらに進めて、金型設計の納期を70%まで削減する計画とのことである。

（参考：「CGS-LETTER Vol.33 2013年7月1日号」）

○昭和精機工業（株）

徳島県に拠点を置く自動車部品（インストルメントパネル、ドアパネル、バンパー等）や金型設計・製造メーカー。プロセス改革の一環として、同社のCAM-TOOLを導入した。

その結果、それまで放電加工機に頼っていた直彫りが難しい箇所も、CAM-TOOLによって直彫りが可能となり、電極作成に関連する多くの工程で時間短縮、コスト削減を実現した。昭和精機工業の某役員は、「プロセス改革はCAM-TOOLと一体になって推進されたと言っても過言ではない」と述べているようだ。

（参考「CGS-LETTER Vol.31 2013年5月15日号」）

■決算動向

主力 CAD/CAM システム等事業は国内とアジアが増収に寄与

(1) 2014年12月期第2四半期（実績）

●損益の状況

先日発表された2014年12月期第2四半期の決算は、売上高が1,938百万円（前年同期比10.3%増）、営業利益が163百万円（同4.3%増）、経常利益が175百万円（同7.3%減）、四半期純利益が150百万円（同14.0%増）となった。

2014年12月期第2四半期損益計算書

（単位：百万円）

	13/12期 第2四半期		14/12期 第2四半期		（増減）	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	率
売上高	1,757	100.0%	1,938	100.0%	180	10.3%
売上総利益	1,126	64.1%	1,196	61.7%	69	6.2%
販管費	970	55.2%	1,033	53.3%	62	6.5%
営業利益	156	8.9%	163	8.4%	6	4.3%
経常利益	189	10.8%	175	9.0%	-13	-7.3%
四半期純利益	131	7.5%	150	7.7%	18	14.0%

売上高が増加した主要因は国内のCAD/CAM製品が好調であったこと。しかし売上総利益率は前年同期の64.1%から61.7%へ低下した。その要因は、米国での金型事業が低迷したことだが、これは期初から予想されたことであり想定範囲内であった。販管費は1,033百万円（前年同期970百万円）に増加したが、対売上高比率は53.3%（同55.2%）へ低下したことから営業利益は増益となった。ただし、営業外収益が48百万円（同70百万円）へ減少したことから経常利益は前年同期比で減益となったが、法人税等が減少したことから、四半期純利益は前年同期比で増益となった。

セグメント売上高（仕向地別）は、CAD/CAMシステム等事業が1,748百万円（同12.7%増）、金型製造事業は190百万円（同7.7%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1,482百万円（同13.0%増）、北米32百万円（同16.6%減）、アジア他が231百万円（同16.3%増）となり、国内とアジアが増収に寄与した。

2014年9月22日（月）

セグメント別売上高

（単位：百万円）

	13/12期 第2四半期		14/12期 第2四半期		（増減）	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	率
CAD/CAMシステム等事業	1,551	88.3%	1,748	90.2%	196	12.7%
国内	1,311	74.6%	1,482	76.5%	170	13.0%
北米	39	2.2%	32	1.7%	-6	-16.6%
アジア他	200	11.4%	233	12.0%	32	16.3%
金型製造事業（北米）	206	11.8%	190	9.8%	-15	-7.7%
合計	1,757	100.0%	1,938	100.0%	180	10.3%

国内CAD/CAMシステム事業は、消費増税駆け込み需要の反動減、及び第2四半期以降に受注がずれ込んだ案件があったことから、第2四半期だけ（4-6月期）の売上高は第1四半期に比べて若干のマイナスとなったが、第2四半期累計（1-6月期）では前年同期比で2ケタの増収となった。主に自動車業界向けが好調であった。

またアジアでは、タイの政情不安の影響（一部で案件がストップした）があったが、中国で工作機械とのバンドル販売が堅調に推移したこと、インドネシア進出に伴う収益への貢献が出始めたことなどから売上高は増加した。北米においては、販売本数は増加したが、従来と比較して単価の低い製品に販売がシフトしたことなどから売上高は減少した。

セグメント別営業利益

（単位：百万円）

	13/12期 第2四半期		14/12期 第2四半期		（増減）	
	金額	利益率	金額	利益率	金額	率
CAD/CAMシステム等事業	141	9.1%	171	9.8%	30	21.4%
金型製造事業	15	7.3%	-8	-	-23	-
合計	156	8.9%	163	8.4%	6	4.3%

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171百万円（同21.4%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9.8%（前年同期9.1%）へ改善した。一方で、金型製造事業の営業損益は8百万円の損失（同15百万円の利益）となった。売上高が減少したことが赤字の主要因だが、期初から下期偏重型の予算であったことから、同社では「この赤字は想定範囲内」と述べている。

●財政状況

2014年12月期第2四半期末の財政状況は以下のようであった。

貸借対照表

(単位：百万円)

	13/12 期末	14/12 期 第 2 四半期末	増減額
現金・預金	1,874	1,931	57
受取手形・売掛金	630	674	44
その他流動資産	223	220	-2
流動資産計	2,728	2,827	98
有形固定資産	269	258	-10
無形固定資産	17	12	-5
投資その他の資産	919	949	30
固定資産計	1,206	1,220	14
資産合計	3,935	4,048	113
買掛金	108	97	-11
短期借入金他	11	0	-11
前受金	490	604	113
その他流動負債	211	177	-33
流動負債計	822	879	56
退職給付引当金	520	537	16
その他固定負債	197	206	9
固定負債計	718	744	25
負債合計	1,540	1,623	82
純資産合計	2,394	2,425	31
負債・純資産合計	3,935	4,048	113

総資産は前期末と比べて113百万円増加して4,048百万円となったが、主な増加要因は現預金57百万円、受取手形及び売掛金44百万円などであった。

負債は前期末比82百万円増加して1,623百万円となったが、主な増加要因は前受金113百万円の増加、退職給付引当金16百万円の増加、主な減少要因は短期借入金11百万円、買掛金11百万円の減少であった。

純資産は前期末に比べて31百万円増加して2,425百万円となったが、主な増加要因は四半期純利益の計上による利益剰余金の増加72百万円であった。

●キャッシュフローの状況

2014年12月期第2四半期のキャッシュフローは以下のようであった。

キャッシュフロー

(単位：百万円)

	13/12 期 第 2 四半期	14/12 期 第 2 四半期
営業活動によるキャッシュ・フロー	234	257
投資活動によるキャッシュ・フロー	265	-77
財務活動によるキャッシュ・フロー	-133	-103
現金及び現金同等物の増減	387	70
現金及び現金同等物の期末残高	1,600	1,840

同期間の現金及び現金同等物は前期末と比較して70百万円増加し、2014年12月期第2四半期末の残高は1,840百万円となった。

営業活動によるキャッシュフローは257百万円の収入となったが、主な要因は税金等調整前四半期純利益176百万円及び前受金の増加119百万円によるもので、主な支出要因は売上債権の増加額40百万円であった。

投資活動によるキャッシュフローは 77 百万円の支出となったが、主な支出要因は無形固定資産の取得 26 百万円、保険積立金の積立 37 百万円によるもの。

財務活動によるキャッシュフローは 103 百万円の支出となったが、主な支出要因は長期借入金の返済 11 百万円及び配当金の支払額 88 百万円であった。

通期予想は据え置きも、スポット受注次第では前期を上回る可能性も

(2) 2014 年 12 月期の通期見通し

2014 年 12 月期の通期見通し

(単位：百万円)

	13/12 期		14/12 期 (予)		(増減)	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	率
売上高	3,686	100.0%	3,614	100.0%	-71	-1.9%
営業利益	271	7.4%	244	6.8%	-27	-10.1%
経常利益	306	8.3%	254	7.0%	-52	-17.1%
当期純利益	193	5.2%	192	5.3%	-0	-0.4%

同社では今期（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）と予想しており、期初の予想を変えていない。

このように同社では通期の業績を減収・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ものである。このような受注はスポット的とはいえ毎年恒常的に発生しており、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、利益も前期を上回る可能性が十分にあると言える。

■今後の展望

「グローバル・ニッチ・トップ」に要約される中期的戦略

同社は中長期の事業方針として以下の 3 つの方針（戦略）を掲げているが、この方針は現在でも変わっていない。

- (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

(a) 国内市場：既存の基幹収益源の維持・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、2000 年には約 12,000 事業所あった国内の金型事業所数は、2012 年には 8,000 事業所まで減少したが、同社では近い将来にはさらに 7,000 事業所まで減少すると予想している。このような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であり、これを達成するために以下の施策を実行していく方針だ。

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、この他社システムからの入替はシステム販売全体の約12%となっているが、今後はさらにこの数字を高めていくことで、既存製品の拡販を図る。

現在85%前後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。

(b) 海外市場：成長する海外CAD/CAM市場の取り込み

国内市場が縮小する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、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、同社は主に以下の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を提供する。すなわち、国内と同様のハイエンドの製品・サービス・保守を提供することによって、海外へ水平展開していく顧客を取り込んでいく計画だ。

●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、同社の現行商品については、企画と価格面で、ローカル企業の水準との間に乖離が見られるため、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。また販売についても、このようなローカル向けの製品は同社の直接販売ではなく、パートナー経由での販売を進めていく方針だ。

●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、その成果の1つ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社製品に適応した金型の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社適応のCGシリーズのうち、3次元プレス金型設計用CAD「CG PressDesign」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。言わば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。

(c) 次代収益源の育成：SI事業と新規研究開発

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）事業と新規研究開発の2つがある。

●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〈6966〉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〈6157〉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・エクセ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）を収益源としてより安定的なものにすることであり、今後もこのようなSI事業の育成を粛々と進めていく計画だ。

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、これらをさらに進めて具現化することが第2弾だ。実際に、菱商（三菱商事の子会社）のアレンジによって、同社のCAMシステムが国内工作機械メーカーの1つ、キタムラ機械の製品にバンドリング（組み込み）されるようになった。これを含めて、現在のOEM事業の売上高はまだCAD/CAMシステム事業の5%程度であるが、将来的にはOEM事業の売上高比率を少なくとも10%まで引き上げることを目標としている。

●新規研究開発

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テーマの1つが、3Dプリンタだ。同社は、2006年頃から主に米国メーカー製の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おり、現在の3Dプリンタの売上高はCAD/CAM事業部門の2～3%程度になっている。まだ年間に数台の規模であり全体の業績に与える影響は軽微である。

このような環境下で同社は、従来行ってきた3Dプリンタの仕入れ販売に加えて、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。すなわち、単に3Dプリンタの販売だけを行い「用途はお客様がお決めください」ではなく、「このようなソフトを搭載すれば、このように使うことが可能で、このようなメリットがあります」というような「提案型（ソリューション型）」の販売を目指していくためだ。

具体的な研究テーマとして、「3Dプリンタを動作させるSTL※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。同社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、これから絞り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市場という特殊な「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ようだ。

■配当政策

業績連動による配当を継続的に実施、増配の可能性も

配当について同社の経営陣は、「業績連動による配当を継続的に実施すると同時に、企業価値の最大化を目指す」と述べている。業績連動とは配当性向一定のことであり、少なくとも現在（2014年12月期予想ベース）の配当性向40%を維持する予定であることから、今後業績が予想を上回れば、増配の可能性もありそうだ。

※ STLとは「Standard Triangulated Language」の略で、3次元形状を表現するデータを保存するファイルフォーマットの1つ。3Dシステム社によって開発された3次元CADソフト用のファイルフォーマットシステム。

ディスクレーマー（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・表示したのですが、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、企業との電話取材等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いたします。

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