

C&G システムズ

6633 東証 JASDAQ

<http://www.cgsys.co.jp/jp/ir/>

2016年9月28日(水)

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

[企業情報はこちら >>>](#)

■ 同社の持つ CAM 技術と 3D プリンタを組み合わせた AM-CAM の展開に注目

C&G システムズ <6633> は国内シェア 20% の金型用 CAD/CAM システムの専門メーカーである。発表された 2016 年 12 月期第 2 四半期の決算は、売上高が 2,179 百万円（前年同期比 7.1% 減）、営業利益が 225 百万円（同 20.7% 減）、経常利益が 241 百万円（同 17.1% 減）、親会社株主に帰属する四半期純利益が 137 百万円（同 31.9% 減）となった。円高及び製造業向け政府補助金の執行時期のズレが主要因であった。当該補助金の執行時期の移動については期初から予想されていたことで、その部分を差し引いてみれば、第 2 四半期時点では順調な推移を見せている。

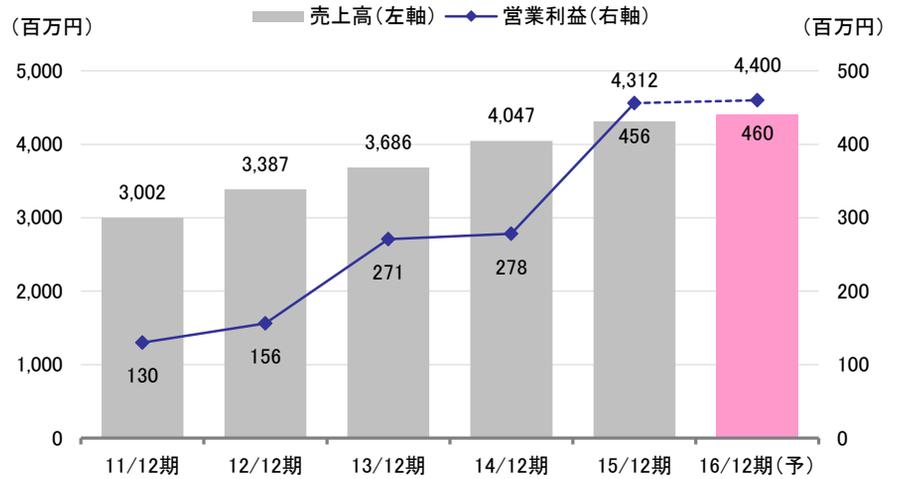
また進行中の 2016 年 12 月期の通期連結業績は、売上高 4,400 百万円（前期比 2.0% 増）、営業利益 460 百万円（同 0.8% 増）、経常利益 500 百万円（同 2.1% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 320 百万円（同 3.0% 増）と予想しており、期初予想と変わっていない。中国の経済状況や韓国のウォン高、タイの政情不安等、海外の動向が不透明であることから堅めの予想となっているが、今後の製造業の動向次第では業績が予想を上回る可能性もありそうだ。

同社では中長期の目標として、既存の基幹収益源（国内 CAD/CAM システム事業）の維持・拡張、成長する海外 CAD/CAM 市場の取り込み、次世代収益源の育成という 3 つの柱を掲げて業容の拡大を図っている。その中でも次の収益源として特に注目されるのが、同社の持つ CAM 技術と 3D プリンタを組み合わせた AM-CAM である。これは、同時 5 軸制御により積層造形と切削加工を同一の機械で行うもので、自由曲面や、中空形状など複雑な形状の積層造形が可能になる。現在某中堅工作機械メーカーと試作機を共同開発している段階であり今後の展開が大いに注目される。

■ Check Point

- ・ 既存事業の維持・拡張、次代収益源として新規事業の育成を図る
- ・ 日系を中心としたビジネス展開から海外ローカル市場を創造する展開を図る
- ・ 次の収益源として AM-CAM 事業に要注目

連結業績推移



■ 会社概要

「CAD/CAM システム等事業」と「金型製造事業」の2つの事業からなる

(1) 沿革

同社の起源は、主にCAD（コンピュータ支援設計：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（株）とCAM（コンピュータ支援製造：Computer Aided Manufacturing）を製造する（株）グラフィックプロダクツという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式会社を設立してその株式をJASDAQ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、社名を現在の株式会社C&Gシステムズに変更し現在に至っている。



C&G システムズ

6633 東証 JASDAQ

<http://www.cgsys.co.jp/jp/ir/>

2016年9月28日(水)

主な沿革

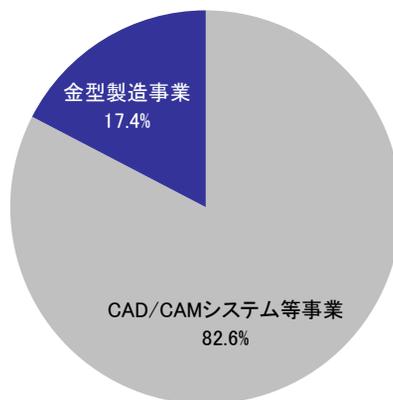
1978年11月	コンピュータエンジニアリング株式会社の前身である株式会社西部周防設立。大手製造業を対象にCADシステムの受託開発事業を展開
1981年2月	株式会社グラフィックプロダクツ設立。9月には金型製造用3次元NC自動プログラミングシステム「TOOL-I」販売開始
1982年9月	大型汎用CADシステムに対抗し、大手順送プレス金型製造業向けにハーフパッケージソフトの2次元CAD/CAMシステム「ACE I(エースワン)」の開発を行い、販売を開始
1983年4月	株式会社西部周防の社名をコンピュータエンジニアリング株式会社と変更
2007年2月	コンピュータエンジニアリングとグラフィックプロダクツ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式会社」設立、JASDAQ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式会社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式会社へ吸収合併、新商号を「株式会社C&Gシステムズ」として事業会社へ移行
2011年4月	同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
2014年2月	「CG PressDesign for SOLIDWORKS」が米DSソリッドワークス社から「Gold Product」認定を受ける
2014年12月	「CG CAM-TOOL for SOLIDWORKS」が米DSソリッドワークス社から「Gold Product」認定を受ける
2015年6月	「CG MoldDesign for SOLIDWORKS」が米DSソリッドワークス社から「Gold Product」認定を受け、これによりCGシリーズにラインナップするすべてのモジュールが「Gold Product」として認定を受ける
2015年12月	金型用2次元・3次元融合型CAD/CAMシステム「EXCESS-HYBRID」を刷新し「EXCESS-HYBRID II」としてリリース

出所：会社HP等をもとにフィスコ作成

(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」と金型製造を請け負う「金型製造事業」の2事業。2015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82.6%、金型製造事業が17.4%であった。

セグメント別売上高比率
(2015年12月期:4,312百万円)



出所：決算短信をもとにフィスコ作成

さらにCAD/CAMシステム等事業は3つに分類され、CAD/CAM製品の販売が連結売上高の32.9%、保守サービスが46.5%、開発サービスが3.2%に分けられる。



C&G システムズ

6633 東証 JASDAQ

<http://www.cgsys.co.jp/jp/ir/>

2016年9月28日(水)

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事業所は従業員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スタッフ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。

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。売上金額は連結売上高の17.4%を占め、利益を計上している。

● CAD/CAM と同社の領域

CADとは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。

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追加の有無等により150万~600万円ほどになるが、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。

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

(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なCAD/CAMシステムをラインナップしていることである。また、同社製品は大小さまざまな金型への対応が可能であり、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な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。

※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生かされない。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。



C&G システムズ

6633 東証 JASDAQ

<http://www.cgsys.co.jp/jp/ir/>

2016年9月28日（水）

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90%前後（2015年12月期は約92%）となっており、業界標準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年以上の協力関係があり、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・支援を提供しており、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1つだろう。

以下は、同社製品の主な導入事例である。

a) 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。

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」）

b) 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・製造企業。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」）

さらに同社は、話題となっている3Dプリンタ関連ソリューションの分野でも積極的に研究開発を進めている。ただし同社が開発を進めているのは樹脂の積層による従来型の3Dプリンタ技術ではなく、高精度な工作機械（マシニングセンターやNC旋盤）と組み合わせ、同社が開発する同時5軸制御技術によって積層造形と切削加工を同一の機械で行うという非常に高度な（3Dプリンタ+工作機械）の分野である。まだ初期段階ではあるが、将来的には有望な分野であり、CAD/CAMソフトウェアのノウハウを有する同社だからこそ実現可能な分野だと言える。

■ 決算動向

16/12 期 2Q は減収減益で着地するも計画値に対する上期進捗率は 50% と順調に推移

(1) 2016 年 12 月期第 2 四半期 (実績)

a) 損益の状況

2016 年 12 月期第 2 四半期の決算は、売上高が 2,179 百万円 (前年同期比 7.1% 減)、営業利益が 225 百万円 (同 20.7% 減)、経常利益が 241 百万円 (同 17.1% 減)、親会社株主に帰属する四半期純利益が 137 百万円 (同 31.9% 減) となった。

連結損益計算書

(単位：百万円、%)

	15/12 期 第 2 四半期		16/12 期 第 2 四半期		(増減)	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	率
売上高	2,347	100.0	2,179	100.0	-167	-7.1
売上総利益	1,421	60.6	1,315	60.3	-106	-7.5
販管費	1,137	48.5	1,089	50.0	-47	-4.2
営業利益	284	12.1	225	10.3	-58	-20.7
経常利益	290	12.4	241	11.1	-49	-17.1
親会社株主に帰属する 四半期純利益	201	8.6	137	6.3	-64	-31.9

出所：決算短信、説明会資料をもとにフィスコ作成

売上高が減少した主要因は、主力の CAD/CAM システム等事業の国内売上について、製造業向けの政府補助金の執行が前期は上半期に行われたのに対して、今期はこれが下半期にずれ込んだことにより減収となったことである。加えて急激な円高が海外子会社業績の為替換算時にマイナスに影響し、収益減少の要因となった。ただしこの決算結果は期初の計画値に対してはほぼ 50% を維持しており、現段階では順調な推移である。

なお親会社株主に帰属する四半期純利益は、繰越欠損金の減少による法人税等の増加によって 137 百万円 (同 31.9% 減) となった。前年同期と比較し減収減益ではあったが、結果としては堅調な決算であったと言える。

セグメント別売上高は、CAD/CAM システム等事業が 1,753 百万円 (前年同期比 5.4% 減) であったが、同事業の仕向地別売上高は国内が 1,504 百万円 (同 4.0% 減)、北米 27 百万円 (同 22.6% 減)、アジア他が 222 百万円 (同 11.7% 減) となった。国内向けは既述のように製造業向けの政府補助金の執行が前期は上半期に執行されたのに対して今期はこれが下半期にずれ込んだことにより前年同期比で減収となった。この影響を除けば需要は堅調に推移した。海外売上高は円高により減収となったが、現地通貨ベースでは増収とのこと。国別動向では、米国は自動車産業を中心に製造業が好調ながら韓国ではウォン高の影響で製造業の動きが鈍くなっており、中国でも一部に減速感が出ているようだ。

金型製造事業(全量が北米向け)の売上高は 426 百万円 (前年同期比 13.7% 減) となったが、減収の要因は円高であり、現地通貨ベースでは前期と同程度とのこと。全体に占める海外販売比率は、CAD/CAM システム等事業の国内向け売上高が減少したこともあり 31.0% (前年同期 33.3%) へ低下した。

2016年9月28日(水)

連結セグメント別売上高(仕向地別)

(単位:百万円、%)

	15/12期 第2四半期		16/12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	1,853	79.0	1,753	80.4	-99	-5.4
国内	1,566	66.7	1,504	69.0	-62	-4.0
北米	34	1.5	27	1.2	-7	-22.6
アジア他	251	10.7	222	10.2	-29	-11.7
金型製造事業(北米)	493	21.0	426	19.6	-67	-13.7
合計	2,347	100.0	2,179	100.0	-167	-7.1

出所:説明会資料等をもとにフィスコ作成

連結セグメント別営業利益

(単位:百万円、%)

	15/12期 第2四半期		16/12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	219	11.9	173	9.9	-45	-20.8
金型製造事業	64	13.1	51	12.1	-13	-20.3
合計	284	12.1	225	10.3	-58	-20.7

出所:説明会資料等をもとにフィスコ作成

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173百万円(同20.8%減)、営業利益率は9.9%(同11.9%)へ低下した。金型製造事業も売上高が減少したことから営業利益は51百万円(同20.3%減)、同利益率は10.3%(同12.1%)となった。

b) 財政状況

2016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。

連結貸借対照表

(単位:百万円)

	15/12期末	16/12期 第2四半期末	増減額
現金・預金	1,617	1,715	98
受取手形・売掛金	760	778	18
流動資産計	2,692	2,732	40
有形固定資産	247	232	-15
無形固定資産	105	86	-18
投資その他の資産	1,096	1,108	11
固定資産計	1,449	1,426	-22
資産合計	4,141	4,159	17
買掛金	83	99	16
前受金	714	691	-22
流動負債計	1,084	1,044	-39
未払法人税等	59	100	40
固定負債計	886	950	64
負債合計	1,970	1,994	24
純資産合計	2,170	2,164	-6
負債・純資産合計	4,141	4,159	17

出所:決算短信をもとにフィスコ作成

総資産は前期末と比べて17百万円増加して4,159百万円となったが、主な増加要因は現金98百万円、主な減少要因は棚卸資産60百万円および無形固定資産18百万円であった。

負債は前期末比24百万円増加して1,994百万円となったが、主な増加要因は、未払法人税等40百万円、主な減少要因は前受金22百万円などであった。

純資産は前期末に比べて6百万円減少して2,164百万円となったが、主な減少要因は為替換算調整勘定の減少38百万円および配当金の支払いによる利益剰余金の減少98百万円であった。

c) キャッシュ・フローの状況

2016年12月期第2四半期のキャッシュ・フローの状況は以下のようであった。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	15/12期 第2四半期	16/12期 第2四半期
営業活動によるキャッシュ・フロー	-96	299
投資活動によるキャッシュ・フロー	-74	1
財務活動によるキャッシュ・フロー	-397	-117
現金及び現金同等物の増減額	-568	146
現金及び現金同等物の期末残高	1,351	1,643

出所：決算短信をもとにフィスコ作成

営業活動によるキャッシュ・フローは299百万円の収入となったが、主な増加要因は税金等調整前四半期純利益の計上241百万円および減価償却費60百万円であった。なお、前年同期は自己株式取得資金の移動を含め429百万円のキャッシュの減少があったため、営業キャッシュ・フローがマイナスとなっている。

投資活動によるキャッシュ・フローは1百万円の収入となったが、主な収入は定期預金の払戻による収入128百万円、主な支出は定期預金の預入による支出89百万円、無形固定資産の取得による支出21百万円および保険積立金の積立による支出12百万円などであった。

財務活動によるキャッシュ・フローは117百万円の支出となったが、主な支出は配当金の支払いによる支出116百万円であった。

この結果、同期間の現金及び現金同等物は前期末と比較して146百万円増加し、2016年12月期第2四半期末の残高は1,643百万円となった。

国内 CAD/CAM 販売が牽引し増収増益へ

(2) 2016年12月期の通期業績見通し

同社では2016年12月期の連結通期業績を、売上高4,400百万円(前期比2.0%増)、営業利益460百万円(同0.8%増)、経常利益500百万円(同2.1%増)、親会社株主に帰属する当期純利益320百万円(同3.0%増)と予想しており、これは期初の予想と変わっていない。セグメント別売上高は、CAD/CAMシステム等事業が3,650百万円(同2.5%増)、金型製造事業が750百万円(同0.2%減)と予想している。

2016年12月期連結通期業績予想

(単位：百万円、%)

	15/12期		16/12期(予)		(増減)	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	率
売上高	4,312	100.0	4,400	100.0	87	2.0
CAD/CAMシステム等事業	3,561	82.6	3,650	83.0	88	2.5
金型製造事業	751	17.4	750	17.0	-1	-0.2
営業利益	456	10.6	460	10.5	3	0.8
経常利益	489	11.4	500	11.4	10	2.1
親会社株主に帰属する 当期純利益	310	7.2	320	7.3	9	3.0

出所：決算短信、説明会資料等をもとにフィスコ作成

事業環境の見通しとしては、国内では円高が顧客の収益に影響し、設備投資意欲が抑制されることが一部懸念されるが、自動車産業を中心に堅調に推移するものとみている。一方で海外市場では、北米の自動車産業は好調に推移すると予想されるものの、中国の成長鈍化、韓国内需冷え込み、タイの政情不安による自動車関連（生産・販売・輸出等）の動向が懸念される。このような環境下、同社ではそれぞれの分野で以下のような主要施策を掲げ実行していく方針だが、これらは下記に述べる中長期の事業方針の一環でもある。

a) 国内 CAD/CAM システム事業の取り組み

1) 保守更新率の維持・向上

国内市場においては高い保守更新率の維持・向上を図る。保守未加入ユーザーへの復帰提案活動を継続することで2015年12月期に92%であった国内保守更新率を限りなく100%へ近づける。

2) 政府補助金採択ユーザーに対する受注活動と刈り取り

政府補助金採択ユーザーに対して積極的に営業活動を展開し確実に受注を取る。

3) 主力 CAM システムのオプション販売強化

主力のCAMシステムにおいては、製品販売だけでなく既存ユーザーに対してのオプション販売を強化する。

b) 海外 CAD/CAM システム事業の取り組み

1) 生産財メーカー・販売店等との協業による新規開拓継続

現地の生産財メーカーや販売店等と協力し、ローカルの販売会社を積極的に開拓、これにより顧客基盤を広げる。

2) インターナショナルスタッフ育成による戦力強化

現地顧客に対応出来るローカルスタッフを育成・強化する。これにより日本人スタッフを含めて海外市場全体での戦力を強化する。

3) フランチャイズ化に向けた活動を開始

中長期事業計画として今後の海外展開は下記に述べるようにフランチャイズ化を積極的に進める計画だ。そのための活動をこの下半期から開始する。

c) OEM 事業 / 新規事業の取り組み

1) 国内外の OEM 先の開拓・開発を継続

既存のOEM先に加え、切削CAM系／研削CAM系／放電CAM系などの分野で、新しいOEM先を開拓する。

2) 次世代に向けた新規事業の推進

経済産業省のサポートインダストリー事業により開発された「AM-CAM（Additive Manufacturing CAM：加法的製造向けCAM）（詳細後述）」の研究開発を継続・強化する。第1弾として11月の日本国際工作機械見本市（JIMTOF）に試作品を展示予定。

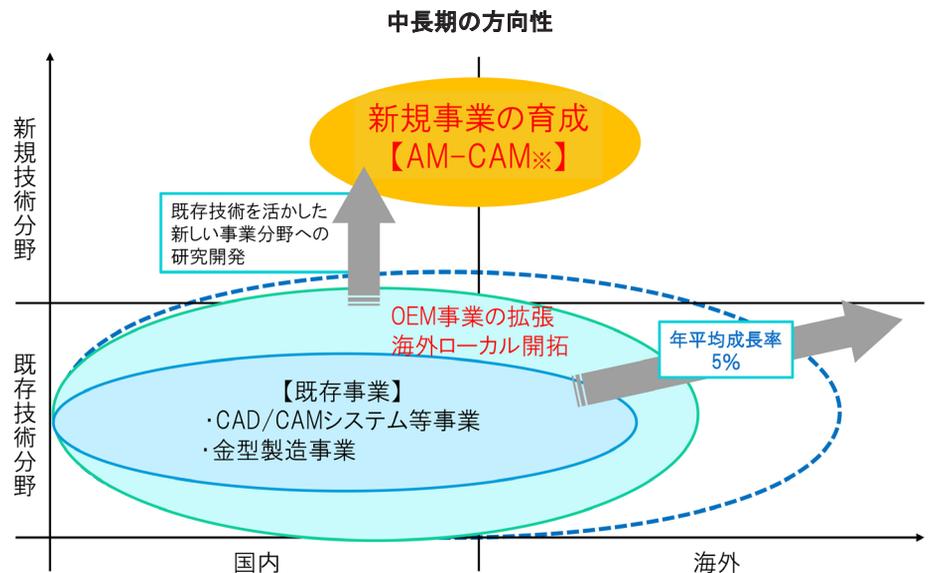
■ 中長期事業方針

既存事業の維持・拡張、次代収益源として新規事業の育成を図る

同社の業績はリーマン・ショックにより急速に悪化し、2009年には大幅な損失を計上した。その後、合併により2010年に現在のC&Gシステムズが誕生し、業績は回復に向かい2014年12月期にようやくリーマン・ショック前の水準まで戻った。この状況において同社は、「2010年から2014年までの5年間は『回復過程』であったが、今後は『成長の過程』に入っていく。その成長を達成するために以下のような中長期事業方針を遂行していく」と述べている。

- a) 既存の基幹収益源（国内CAD/CAMシステム事業）の維持・拡張
- b) 成長する海外CAD/CAM市場の取り込み
- c) 次代収益源として新規事業の育成：3Dプリンタ関連を含む新規事業

また、この中長期事業方針の数値目標として、「2015年から2020年の売上高年平均成長率5%」、「2020年経常利益率20%以上」、「2020年のROE15%以上」を掲げている。



出所：説明会資料

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（金型生産額、金型向け工作機械受注）は、リーマンショック後の2009年に底打ち、その後は円安となったこともありスローだが2015年まで上昇傾向が続いた。また国内の金型事業所数も、2012年の8,000事業所を底に、再び増加の兆しを見せている。このような国内市場において同社は、高精度・高品質な日本の金型製造に対応したCAD/CAMシステムの技術力・保守サービス力を活かし、現在20%程度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。



C&G システムズ

6633 東証 JASDAQ

<http://www.cgsys.co.jp/jp/ir/>

2016年9月28日(水)

1) 安定収益源としての保守売上（ストックビジネス）の維持および新規システム販売の拡大
2015年12月期の同社のCAD/CAMシステム等事業の販売内訳は、製品販売が40%、保守販売が56%、開発サービスが4%であった。今後も安定収益源として保守売上を確保すべく保守更新率80%以上をキープする。その一方で製品販売においては、既存ユーザーの買い替え需要だけでなく新規製品の販売にも注力し、新規システム販売率（2015年12月期実績26.1%）20%以上を維持する方針だ。

2) OEM 事業及び新規事業の育成

現在、日本ユニシス・エクセリューションズ(株)（製品名「CADmeister」）、日進工具<6157>（同「NS-MicroCAM」）、アルゴグラフィックス<7595>（同「iBlue CLIKS」）、その他複数の国内外の工作機械、CAD/CAMシステムメーカー向けにOEM供給を行っており、研削盤においても三井ハイテック<6966>（同「MPG-GRPS」）やその他複数の研削盤メーカーにOEM供給を行っている。現在、開発売上を含めたこれらのOEM売上は連結売上高の3%程度となっているが、近い将来は新規OEM案件を提供することで、この比率をさらに引き上げる計画だ。

日系企業を中心としたビジネス展開から海外ローカル市場を創造

b) 海外市場

国内市場のシェア拡大を狙う一方で、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。同社は主に以下の2つの戦略で海外市場での事業拡大を目指す計画だ。

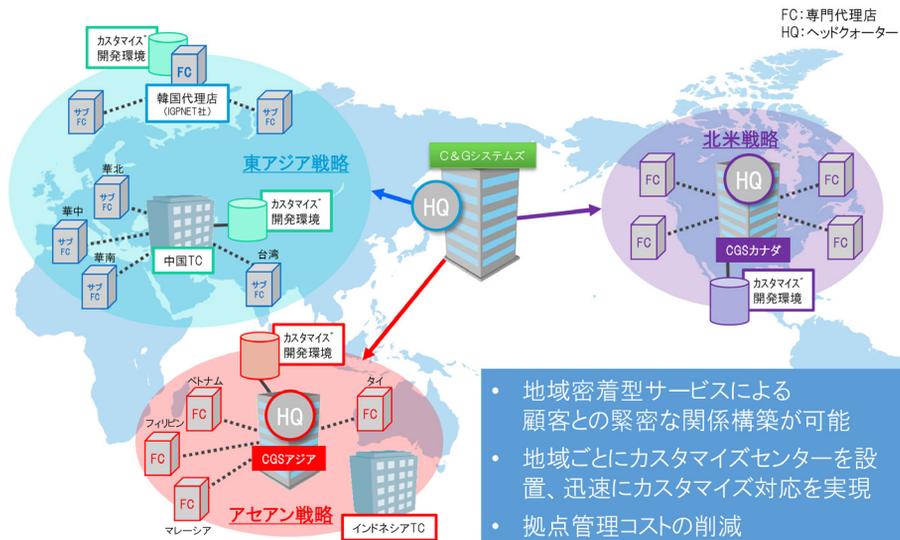
1) 専門代理店（フランチャイズ【FO】化）／カスタマイズ開発拠点の構築

これまでの同社の海外での販売手法は、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、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・保守を提供するのが主な手法だった。

しかし昨今では、ローカルメーカーでも高い技術力を持っている企業が増えており、今後海外で拡販していくにはローカル企業への展開も必須と考えられるが、日系企業向けの販売とは異なり、地理的要因、地域特性、移動コスト等様々な障壁があるため、国内と同等のサービス提供が難しい場面も生じてくる。同社は今後、各主要地域に高い技術力及びサポート体制を有する専門代理店（ヘッドクォータ機能）を置き、さらにその下にエリアごとのフランチャイズまたはサブ・フランチャイズを置くことで国内および日系企業に提供している技術サービスと同様のサービスを各顧客に提供する戦略へと切り替えていく。さらに各地域にカスタマイズ開発環境（開発センター）を置き、迅速なカスタマイズ対応を実現する。（詳細は後述）

このような新しい販売体制によって地域密着型サービスを提供することで、日系は言うに及ばずハイエンドのローカル顧客とも密接な関係を構築し、需要を取り込んでいく方針だ。

専門代理店（フランチャイズ化） / カスタマイズ開発拠点の構築



C&G システムズ

6633 東証 JASDAQ

<http://www.cgsys.co.jp/jp/ir/>

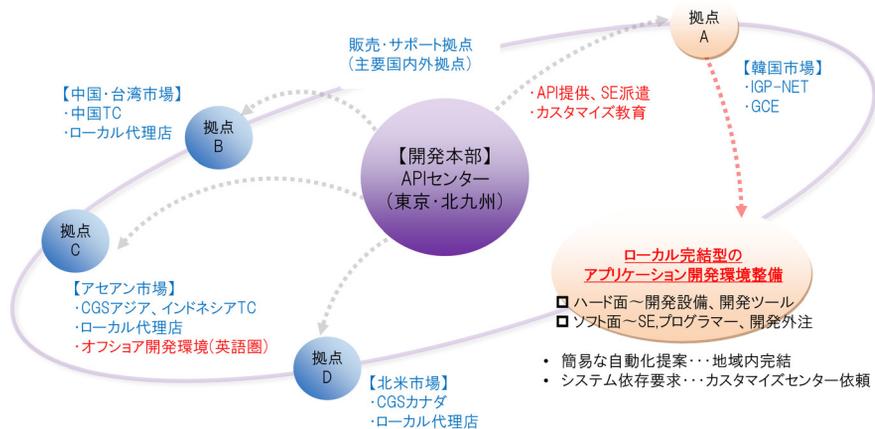
2016年9月28日（水）

出所：説明会資料

2) カスタマイズ開発：API サテライト構想

同社の海外戦略において、上記の海外販売拠点のFC化と併せてもう1つ重要な戦略がカスタマイズ拠点のローカル化（API サテライト構想）だ。これは、今まで本が行ってきたカスタマイズを現地で完結させる方法で、同社製品のAPI（Application Program Interface）を現地代理店（例えば韓国総代理店）に公開すると同時にSEを派遣しカスタマイズの教育を行う。これによって現地代理店はローカル完結型のアプリケーション開発環境が整い、顧客からの難しい要望に対しても迅速に対応することが可能になる。今後はこれを他の地域（東アジア市場、ASEAN市場、北米市場）へも拡げていくことで、グローバルの顧客を取り込むことを目指す。

カスタマイズ開発：API サテライト構想



API(Application Program Interface)公開によるビジネス拡大
A: 韓国市場 ⇒ B～Dへ展開

出所：説明会資料

2016年9月28日(水)

3) 海外進出状況と今後の成長イメージ

同社では、現在の海外各地域での状況と今後の展開を以下のように考えている。

韓国：既存代理店に対して先行してカスタマイズセンター機能を持たせ、カスタマイズ要求への対応を強化し、これによって国外進出企業の取り込みを図る。

中国：FC化、カスタマイズセンター創設を推進し、販売・技術サービスを強化する。

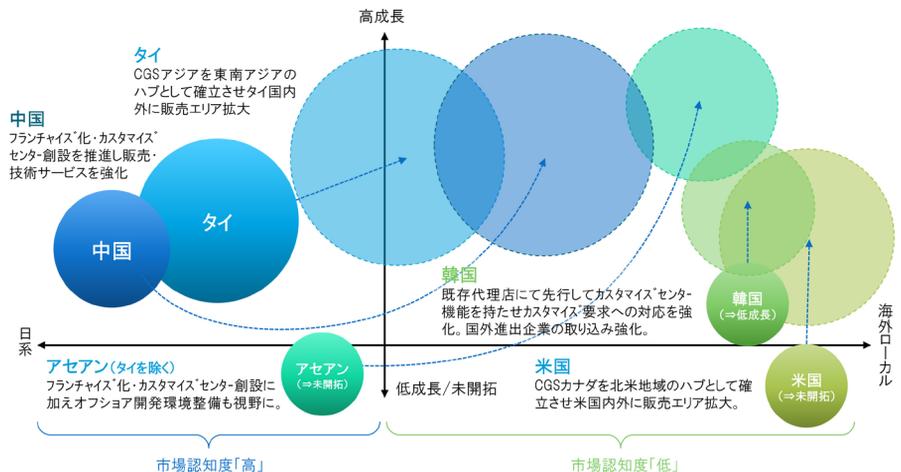
タイ：CGSアジア（子会社）を東南アジアのハブとして確立させ、タイ国内外に販売エリアを拡大する。

ASEAN（除くタイ）：FC化、カスタマイズセンター創設に加えオフショア開発環境整備も視野。

米国：CGSカナダを北米地域のハブとして確立させ米国内外に販売エリアを拡大する。

このような戦略を進めることで、今までの日系を中心としたビジネス展開から海外ローカル市場を創造する展開を図る。

海外進出状況と今後の成長見込みイメージ



日系を中心としたビジネス展開から海外ローカル市場創造へ

出所：説明会資料

次の収益源としてAM-CAM 事業に要注目

o) 次代収益源として新規事業の育成：AM-CAM の展開

第3の基本戦略としての同社が進めているのが、CAD/CAM事業、金型製造事業に続く「次の収益源」となる新規事業の育成だが、現在最も期待されているのがAM-CAM※事業だ。

同社では現在、CAD/CAM事業で培ってきた開発技術を生かした3Dプリンタ向けの「ソリューション開発・研究」にも注力している。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生かすものである。

今回、同社と某工作機械メーカーとの共同研究により、同時5軸制御による積層造形と切削加工を同一のマシン上で行うテスト機が開発された。

これにより、自由曲面や、今までは加工が難しかった中空形状など複雑な形状の積層造形が可能になり、製作時間の短縮化、サポート材※1が不要になることによる材料費の大幅削減および小ロット部品の容易な製造等が実現する。まだテスト段階であり、本格的な実用化までには時間を要するだろうが、同社にとっての「次世代収益源」の柱の1つとして今後のAM-CAMの展開は大いに注目に値する。なおこの製品（AM-CAMを搭載した工作機械）は、2016年11月に開催されるJIMTOFで展示される予定だ。

※ AM-CAM：AMとは「Additive Manufacturing（積層造形法）」の略で、いわゆる3Dプリンタなどの「付加加工」を実現するためのCAMのことをAM-CAMと言う。一般的に製品（部品）の加工法では、3Dプリンタなどによる「付加加工」に加えて、マシニングセンター等による「除去加工」、金型などによる「成型加工」がある。

2016年9月28日（水）

※1 積層加工においては中空になる部分に目的物とは別の材料を積層し、目的物を支えながら材料を積層していく。サポート材は積層終了後、製作者が手で剥がしたり水に溶かしたりすることで除去する必要がある。

※2 総還元性向 = (配当総額 + 自社株買い価額) ÷ 当期純利益

■ 配当政策と株主還元

安定した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

配当について同社の経営陣は、「安定した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。安定した配当としては当面は年10円を基準とした考え方を維持する方針のようだが、今後の業績が予想を上回れば、増配の余地もありそうだ。

さらに同社は、2015年度中に、合計1,243,700株（取得価格約700百万円）の自己株式を市場経由で取得した。また2015年11月には、以前から保有していた自己株式937,250株と合わせた2,181,030株の自己株式を消却し、2015年12月期末の発行済株式数は9,801,549株（前期末比18.2%減）となった。

これら自社株買い総額と配当総額を合わせた「総還元性向※2」は、前期（2015年12月期）ベースで250%となった。同額の自社株買いを毎年継続するかは不明であるが、株主還元に対して前向きな姿勢は大いに評価できるだろう。

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