

## 6633 C&G システムズ

山口 修司 (ヤマグチ シュウジ)

株式会社 C&G システムズ社長

### 新製品開発と販売網拡大に取り組み早期黒字化を目指す

#### ◆グループ概要

当社の主力事業は金型用 CAD/CAM 専用システムの開発・販売・サポートである。コンピュータエンジニアリング社(CE社)とグラフィックプロダクツ社(GP社)が2007年7月に経営統合して持株会社アルファホールディングス(株)を設立し、その後、2010年1月に、アルファホールディングス社が旧CE社および旧GP社を吸収合併して事業会社となり、現在の社名となった。親会社は(株)アークである。同社が2006年にTOBをかけ、旧GP社を連結子会社化し、現在に至っている。

当社グループの売上比率は、金型用CAD/CAMシステム事業が90%を占め、北米子会社の金型製造事業は約10%となっている。また、CAD/CAM事業の中で保守契約サービスが半分強を占めている。

国内外のネットワークは、国内が、開発を担う東京本社と北九州本社を中心にして、営業拠点7カ所(東京・大阪・名古屋・九州・北関東の5支店および太田・松本の2営業所)と加工技術センター1カ所(東京)を有している。海外については、CAD/CAM販売専門事業会社2カ所(タイ、カナダ)、金型製造子会社1カ所(米国)およびテクニカルセンター3カ所(上海、台湾、シンガポール)を有している。

当社の製品は、日本が世界に誇る量産技術である「金型」の設計と製造を支援するという重要な役割を担っている。CAD/CAMメーカーは競合が多く、10年ほど前までは、フリーウェアから高機能のものまで、日本・北米を中心に乱立していたが、現在では淘汰の流れが加速している。当社の国内シェアは20%程度で推移しているが、2009年よりシェア1位の日本ユニシスグループに対してOEM供給を開始しており、日本ユニシスグループのシェアの中にも潜在需要があるといえる。

#### ◆当社の強み

当社の強みは、まず、当社の製品が金型分野に幅広く対応できることである。2次元～3次元の両方に対応し、また、プレス、ダイカスト、プラスチック等、幅広い領域に対応している。(プレス、ダイカストおよびプラスチックの3つの領域で金型総生産の約90%を占める[機械統計「国内金型生産額」の分類による])。さらに、型の大きさについても、微細加工から大物加工まで、大小さまざまな大きさの型に対応できる。

また、当社の製品は国内外で約7,000事業所の企業に導入されている。多数のユーザを持つことにより、買い替え需要喚起による新システム販売が容易となり、また、保守契約によって安定した収益を確保できるという利点がある。当社の売上はシステム販売と保守売上に分けられ、システム販売は、さらにCAD/CAMパッケージと、OEM供給等の新規事業で構成されている。保守売上は、リーマン・ショック以降も極端に落ち込むことがなく安定している。2010年度の保守更新率は91%と非常に高い。これは、顧客が保守の必要性を感じている表れであると考えている。

国産メーカーであることも強みである。国内で製品の開発・販売・サポートを行っているため、顧客の高度な要望を研究開発部門に直接フィードバックでき、高付加価値なモノづくりに迅速に対応できる。

## ◆2010年12月期決算概要

当社の顧客である金型メーカーについては、新興国との競争激化が継続しているため、設備投資は非常に限定的なものになっている。しかし、景気後退が激しかった2009年に比べるとCAD/CAMシステムの中でもCAM製品の販売が先行して回復し始めている。このような環境下において、当期の業績については、売上高は27億92百万円(前期比12.2%増)、売上原価は9億39百万円(同31.2%増)、販管費は19億27百万円(同20.1%減)、営業損失は74百万円(前期は6億39百万円の損失)、経常損失は64百万円(前期は6億1百万円の損失)、当期純損失は92百万円(前期は12億48百万円の損失)となった。売上高については、市況の回復の影響によってCAM製品が前期比190%の回復を見せたことにより12%増加した。営業損益は、損失となったものの、経営合理化によって販管費を20%削減したことにより大幅に改善した。なお、売上原価の大幅増加は、売上原価と費用の計上区分の変更によるものである。

会社所在地別セグメントの売上高については、アジアが前期比58.6%増となった。これは、下期に、タイの自動車関連生産需要が旺盛だったことに加えて大型案件を受注したことが要因である。

仕向地別セグメントの売上高については、海外での販売の伸びが顕著であり、特にアジア地区は96.9%増となった。

事業の種類別セグメントの営業利益については、CAD/CAM製品は、固定費を大幅に削減したことにより2008年と比較して大きく改善し、売上高よりも早く回復している。一方、金型製造は売上と利益率の増減がリンクしており、毎年一定の利益は確保できている。

財政状態については、有利子負債が前期比24%減少し、その結果、自己資本比率は47.9%から50.8%に改善した。

キャッシュフローの大きな動きとしては、営業キャッシュフローにおいて、合併による前期末未払い分(早期退職優遇制度の退職金等)1億81百万円が減少し、また、財務キャッシュフローにおいて、借入金の返済により2億9百万円が減少した。その結果、期末残高は18億65百万円となった。

## ◆中期経営計画における中・長期ビジョン

2010年1月に公表した中期経営計画においては、中期ビジョンを「現有の金型関連CAD/CAMパッケージ事業を中核に、海外への積極的な展開と新規事業の育成を図る」とし、販売シナジー、製品シナジー、海外展開および新規事業の4つを掲げた。また長期ビジョンとしては、金型関連CAD/CAMパッケージ事業の垂直展開(技術革新)と水平展開(マーケットの拡大)により、「金型製造業全体を支援する技術分野において、世界規模でのデファクトスタンダード化を目指す」とした。

中期ビジョンの進捗状況としては、製品シナジーについては、統合商品の開発を進め、2011年3月末に、初の統合商品となる「CGシリーズ」を発売するに至った。海外展開については、2010年度は既存拠点の活用にとどまったが、2011年からは「SolidWorks」販売代理店の活用を本格化する。販売シナジーについては、旧CE社・旧GP社マーケットへの相互販売を進めているが、相互の製品に対する営業サイドの知識・技術力が十分でないことから、思うように進捗しなかった一方、新規ユーザの獲得は進み、新規獲得率が全体の12%に達した。新規事業では、既存パッケージ商品のカスタマイズ件数が急増してきたことから、カスタマイズに迅速に対応できるCAD/CAMシステム開発の検討に入り、一部開発を始めている。

## ◆2011年12月期見通し

2011年12月期については、黒字転換を必達目標としている。

商品戦略については、世界でもトップクラスの販売本数を誇る「SolidWorks」にアドインする CAD/CAM システム「CG シリーズ」を立ち上げる。現在は「SolidWorks」1社であるが、将来的には、世界展開をしている他の CAD メーカーとタイアップしていくことも考えている。また、カスタマイズを容易にするため、フレームワークを統一したオリジナル CAD/CAM の開発を進めている。

販売戦略については、第1に、海外販売の伸長を図る。現在、SolidWorks 社は、中国に62社、アセアンに38社の販売代理店を展開しているため、そこに対して営業をかけていく。販売後のサポートを行うため、上海、台湾、シンガポールにテクニカルセンターを設置している。

また、国内大手商社の販売網を活用し販路拡大を図る。販売領域を、従来の金型メーカーだけでなく、成型加工メーカーやセットメーカーまで拡大するため、国内大手商社とタイアップして専用 CAD/CAM システムを販売していく。

さらに、OEM、受託開発、試作市場といった新規事業について、市場および技術への縦横展開により、更なる伸長を図る。

なお、2011年6月に、東京本社を、現在の恵比寿から天王洲アイルへ移転する予定である。これにより、年間40百万円の経費削減ができるだけでなく、羽田空港に近いことから、海外展開を推進するうえで非常に高い効果が得られると考えている。

以上の戦略に取り組むことにより、売上高は31億78百万円(前期比13.8%増)を見込み、利益については、営業利益1億18百万円、経常利益1億14百万円、当期純利益91百万円の黒字転換を見込んでいる。また、3~5年後には海外と国内の売上比率を50:50に持っていきたい。

事業の種類別セグメントの売上高については、CAD/CAM 事業は、緩やかな成長を見込み、前期比13.7%増を予想している。同事業のうち、国内は13.2%増を見込んでいる。北米は、北米経済の回復と営業人員の増強により34.2%増を見込んでいる。アジアは、新興国の経済成長とCGシリーズの拡販により14.4%増を見込んでいる。

金型製造事業は、北米自動車市場の回復により15.4%増を見込んでいる。金型製造において営業利益が下がる要因は、原価率のアップで、製品メーカーからのコストダウン要請がいつそう厳しくなる中、金型メーカーに一気にそのコストを転嫁することは困難であり、1年ぐらいかけて取引している金型メーカーを低コスト体質へ転換していくことを考えている。2011年度については売上は増加しても売上原価の面は厳しくなると考えられるため、営業利益は36.0%減を見込んでいる。

配当については、今期も引き続き無配とする予定である。まずは黒字転換を果たしたうえで、早期に復配し、安定配当できるようまい進していく。

(平成23年2月24日・東京)