

|| 企業調査レポート ||

C&G システムズ

6633 東証 2 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2020 年 3 月 25 日 (水)

執筆：客員アナリスト

寺島 昇

FISCO Ltd. Analyst **Noboru Terashima**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2019 年 12 月期通期決算：前期比では大幅増益だがほぼ想定内の結果	01
2. 2020 年 12 月期通期予想：営業増益予想	01
3. 安定した既存収益源の拡充に加え次世代収益源の育成により成長を目指す	01
■ 会社及び事業の概要	02
1. 会社概要	02
2. 沿革	02
3. 事業内容	03
■ 業績動向	06
1. 2019 年 12 月期の業績概要	06
2. 財政状況	08
3. キャッシュ・フローの状況	09
■ 今後の見通し	09
■ 中長期の成長戦略	10
■ 株主還元策	13

■ 要約

金型用 CAD/CAM システム専門メーカー、 シェアアップで事業成長を目指す

C&G システムズ <6633> は金型用 CAD/CAM システムの専門メーカーで国内シェアは 20% (推定) を誇る。大手メーカーから従業員 20 人未満の中小金型メーカーまで顧客数は約 7,000 事業所に上る。

1. 2019 年 12 月期通期決算：前期比では大幅増益だがほぼ想定内の結果

2019 年 12 月期決算は、売上高が 4,197 百万円 (前期比 3.2% 増)、営業利益が 309 百万円 (同 34.5% 増)、経常利益が 329 百万円 (同 30.5% 増)、親会社株主に帰属する当期純利益が 181 百万円 (同 49.9% 増) となった。営業利益の伸び率は高いが、ほぼ予想に沿った結果であった。主力の CAD/CAM システム等事業では、売上高は横ばいであったが、内製化率の向上などで増益となった。金型製造事業では、上期に主要顧客である日系自動車部品メーカーの新車開発が回復したことから増収・増益を達成した。

2. 2020 年 12 月期通期予想：営業増益予想

2020 年 12 月期の業績は、売上高 4,262 百万円 (前期比 1.6% 増)、営業利益 320 百万円 (同 3.5% 増)、経常利益 344 百万円 (同 4.5% 増)、親会社株主に帰属する当期純利益 193 百万円 (同 6.7% 増) と予想されている。CAD/CAM システム等事業では、既存ビジネス (主力パッケージ製品の販売、保守サポート体制強化) を中核に、後述する各基本戦略の遂行により増収を確保する計画だ。金型製造事業においては、新規顧客開拓、外注先との協力体制強化による生産性改善に注力するが、米中貿易摩擦の影響が懸念されることから減収を見込んでいる。

3. 安定した既存収益源の拡充に加え次世代収益源の育成により成長を目指す

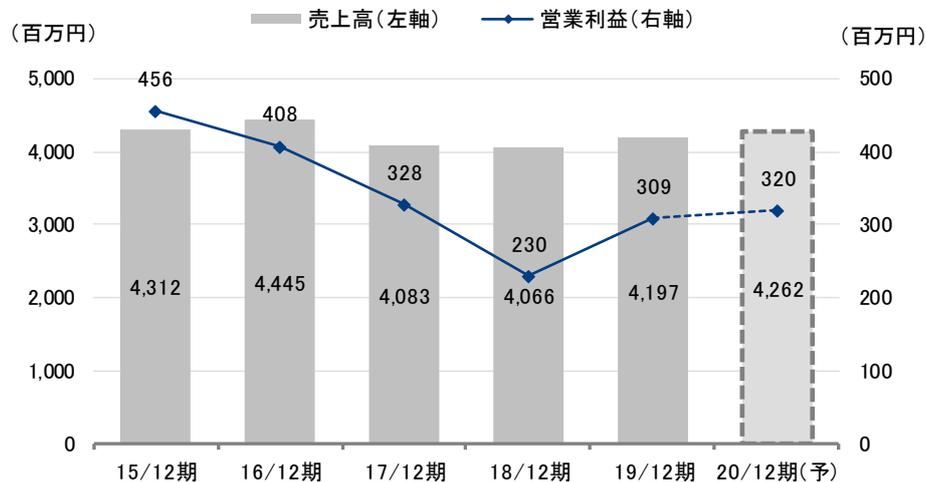
同社では中長期事業方針として、1) 既存事業の維持拡張、2) 金型隣接市場向け製品開発 (部品加工)、3) 内製化 (+ 海外) 対応製品開発 (マルチプラットフォーム化)、4) ASEAN 強化と海外向け製品開発、5) 積層 & 切削ハイブリッド CAM 開発、6) 金型・部品製造用生産管理システム開発強化 (「AIQ」の拡充)、という 6 つの柱を掲げて業容の拡大を図る。既存事業の拡大に加えて、これらの新しい市場や製品を拡充することで、成長速度を加速させる計画であり、今後の展開が大いに注目される。

Key Points

- ・金型用 CAD/CAM システム専門メーカーで国内シェア 20% (推定)、顧客数は 7,000 事業所超
- ・2019 年 12 月期通期は前期比では大幅増益もほぼ想定内の結果
- ・事業環境の変化を受けて、基本成長戦略を軌道修正。既存事業の維持拡張を含めた主に 6 つの分野の拡充で成長を図る

要約

連結業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社及び事業の概要

主力事業は「CAD/CAM システム等事業」と「金型製造事業」の2つ

1. 会社概要

同社の主力事業は金型用 CAD/CAM システムの開発・販売・保守等で、これらの国内シェアは 20% (推定) を誇る。顧客数は大手メーカーから従業員 20 人未満の中小金型メーカーまで約 7,000 事業所に上る。

2. 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式会社と CAM (コンピュータ支援製造: Computer Aided Manufacturing) を事業の主体とする株式会社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し、2007 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 1 月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。さらに株式については、2017 年 11 月に東京証券取引所第 2 部に市場変更となった。

会社及び事業の概要

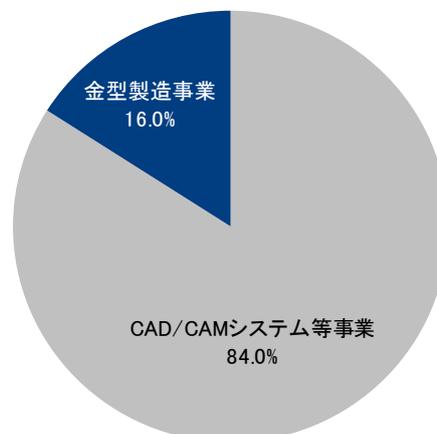
主な沿革

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 Press Design for SOLIDWORKS」が米 DS ソリッドワークスから「Gold Product」認定を受ける
2014年12月	「CG CAM-TOOL for SOLIDWORKS」が米 DS ソリッドワークスから「Gold Product」認定を受ける
2015年 6月	「CG Mold Design for SOLIDWORKS」が米 DS ソリッドワークスから「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
2017年11月	東証 2 部へ市場変更

出所：ホームページよりフィスコ作成

3. 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」（すべて北米での売上高）の 2 事業。2019 年 12 月期のセグメント別売上高比率は、CAD/CAM システム等事業が 84.0%、金型製造事業が 16.0% であった。

セグメント別売上高比率
 (2019年12月期: 4,197百万円)


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクリーマー）をお読みください。

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

会社及び事業の概要

(1) CAD/CAM システム等事業

さらに CAD/CAM システム等事業は 3 つに分類され、2019 年 12 月期の実績では CAD/CAM 製品の販売が連結売上高の 28.5%、保守サービスが同 52.7%、開発サービスが同 2.8% を占める。

a) 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。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 万円ほどとなる。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だ。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。

b) 主要ユーザー

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>、アルプスアルパイン <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 事業所（主に国内 6,000 事業所、海外 1,000 事業所）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だ。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。

c) 市場シェア

国内の金型設計用 CAD/CAM システム市場における同社のシェアは約 20% で、国内では日本ユニシス <8056> グループに次いで第 2 位と推定されている。ただし同データに掲載された他社の売上高の中には CAD/CAM システム及び金型向け以外の売上高も含まれていることから、純粋に金型向けの CAD/CAM システムだけの市場シェアで考えれば、同社の実質的なシェアは 40～50% 前後と推測される。

会社及び事業の概要

d) 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、同社製品は大小様々な金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。

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、業界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。

そのため同社の顧客（事業所）数は、既述のような自動車、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 事業所以上に上っている。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% 前後となっており、業界平均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、CAD/CAM 販売子会社、テクニカルセンター及び総代理店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・支援を提供することができ、またこれにより海外市場へ水平展開を図る顧客の囲い込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。

1) (株) 名古屋精密金型

自動車のヘッドライト関連部品のプラスチック射出成形金型製造を一貫して手掛け、ワールドワイドに業務を展開する名古屋精密金型は、同社が提供する CAD/CAM システム「CAM-TOOL」による同時 5 軸の導入によって、CAM 作業の部分だけでも 5 割の工数削減を実現、課題であった放電加工においても 3 割の工数削減を実現した。また 5 軸化により工作機械の有人運転から無人運転への切り替えも可能となり、リードタイムが大幅に短縮した（参考：CGS-LETTER Vol.62 2017 年 12 月 12 日号）。

2) (株) 村元工作所

自動車部品や家電、情報機器関連の多種多様な金型製造から製品アセンブリまで国内外で手掛ける村元工作所は、2000年に同社の「EXCESS-PLUS」を導入、さらに2015年、2次元及び3次元モデルのハイブリッド設計を可能にした「EXCESS-HYBRID II」を採用、新たに搭載された「見込み変形機能」により中間工程モデリング工数が60%削減するなど大幅な時間短縮を実現した。現在は「EXCESS-HYBRID II」を22シート導入し、金型形状の更なる複雑化、高精度化に対応している(参考: CGS-LETTER Vol.60 2017年10月31日号)。

さらにCAD/CAMシステム等事業においては、話題となっている3Dプリンタ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単なる樹脂の積層による簡単な3Dプリンタではなく、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、同時5軸制御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分野(3Dプリンタ+工作機械)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。

(2) 金型製造事業

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2019年12月期で連結売上高の16.0%を占め、利益を計上している。また、為替変動の影響を受けるが、収益への影響は軽微である。

業績動向

2019年12月期は34.5%の営業増益だがほぼ予想線

1. 2019年12月期の業績概要

2019年12月期決算は、売上高が4,197百万円(前期比3.2%増)、営業利益が309百万円(同34.5%増)、経常利益が329百万円(同30.5%増)、親会社株主に帰属する当期純利益が181百万円(同49.9%増)となった。営業利益の伸び率は高いが、ほぼ予想に沿った結果であった。

C&G システムズ | 2020年3月25日(水)
 6633 東証2部 | <http://www.cgsys.co.jp/jp/ir/>

業績動向

2019年12月期業績

(単位：百万円、%)

	18/12期		19/12期		増減	
	金額	売上比	金額	売上比	金額	率
売上高	4,066	100.0	4,197	100.0	130	3.2
売上総利益	2,521	62.0	2,644	63.0	122	4.8
販管費	2,291	56.4	2,334	55.6	42	1.9
営業利益	230	5.7	309	7.4	79	34.5
経常利益	252	6.2	329	7.9	76	30.5
親会社株主に帰属する 当期純利益	121	3.0	181	4.3	60	49.9

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

セグメント別売上高は、CAD/CAM システム等事業が 3,527 百万円（前期比 0.1% 増）であったが、仕向地別売上高は国内が 3,040 百万円（同 0.4% 増）、海外が 486 百万円（同 1.4% 減）となった。国内市場においては、製造業向け政府補助金の採択が上期からずれ込んだものの、下期には回復し、消費税増税前の駆け込み需要もあったことから通期ではほぼ前期並みとなった。一方で海外においては、自動車向け設備需要を取り込めたインドネシアが好調であったが、景気低迷が続く韓国および昨年好調であったベトナムで一服感が見られ、低調に推移したことなどから、海外売上高は前期比で微減となった。

金型製造事業の売上高は 670 百万円（前期比 23.0% 増）となった。北米における主要顧客である日系自動車部品メーカーの新車開発が再開し、特に第 2 四半期に開発関連の需要が増加したことから通期では増収となった。前期比での伸び率が比較的高かったのは、前期の収益が低かったことも要因の 1 つだ。

セグメント別売上高

(単位：百万円、%)

	18/12期		19/12期		増減	
	金額	売上比	金額	売上比	金額	率
CAD/CAM システム等事業	3,522	86.6	3,527	84.0	5	0.1
国内	3,028	74.5	3,040	72.4	11	0.4
海外	493	12.1	486	11.6	-6	-1.4
金型製造事業	544	13.4	670	16.0	125	23.0
合計	4,066	100.0	4,197	100.0	130	3.2

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

セグメント別の営業利益は、主力の CAD/CAM システム等事業は 240 百万円（前期比 22.3% 増）となった。売上高はほぼ横ばいであったが、開発体制の内製化を強化し、外注費を削減したことなどから原価率が低下しセグメント利益は増益となった。

金型製造事業のセグメント利益は 69 百万円（前期比 105.7% 増）となったが、ほとんどが上期に計上されたもので、下期は低調であった。

C&G システムズ | 2020年3月25日(水)
 6633 東証 2 部 | <http://www.cgsys.co.jp/jp/ir/>

業績動向

セグメント別営業利益

(単位：百万円、%)

	18/12 期		19/12 期		増減	
	金額	売上比	金額	売上比	金額	率
CAD/CAM システム等事業	196	5.6	240	6.8	43	22.3
金型製造事業	33	6.2	69	10.3	35	105.7
合計	230	5.7	309	7.4	79	34.5

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

財政状況は堅固、手元の現金及び預金は 23 億円と豊富

2. 財政状況

2019年12月期末の財政状況は、総資産は前期末比 94 百万円増加して 5,033 百万円となったが、主な増加要因は現金及び預金 48 百万円、受取手形及び売掛金 21 百万円などであった。

負債は前期末比 171 百万円増加して 2,410 百万円となったが、主な増加要因は、未払法人税等 78 百万円、退職給付に係る負債 59 百万円などであった。

純資産は前期末比 77 百万円減少して 2,622 百万円となったが、主な減少要因は自己株式の取得 117 百万円などであった。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	18/12 期末	19/12 期末	増減額
現金及び預金	2,286	2,335	48
受取手形及び売掛金	424	445	21
流動資産計	3,266	3,366	100
有形固定資産	257	289	31
無形固定資産	19	19	-0
投資その他の資産	1,395	1,358	-37
固定資産計	1,673	1,666	-6
資産合計	4,939	5,033	94
買掛金	74	65	-9
前受金	734	774	40
流動負債計	997	1,209	212
退職給付に係る負債	885	944	59
固定負債計	1,241	1,200	-40
負債合計	2,239	2,410	171
自己株式	-0	-117	-117
純資産合計	2,700	2,622	-77
負債・純資産合計	4,939	5,033	94

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

3. キャッシュ・フローの状況

2019年12月期の営業活動によるキャッシュ・フローは363百万円の収入であったが、主な収入は税金等調整前当期純利益329百万円、減価償却費50百万円などであった。投資活動によるキャッシュ・フローは88百万円の支出であったが、主な支出は有形固定資産の取得による支出68百万円などであった。財務活動によるキャッシュ・フローは241百万円の支出であったが、主な支出は自己株式の取得による支出117百万円、配当金の支払額122百万円であった。

この結果、期中の現金及び現金同等物は33百万円増加し、期末残高は2,209百万円となった。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	18/12 期	19/12 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	163	363
投資活動によるキャッシュ・フロー	-70	-88
財務活動によるキャッシュ・フロー	-44	-241
現金及び現金同等物の増減額 (-は減少)	39	33
現金及び現金同等物の期末残高	2,176	2,209

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2020年12月期は営業増益予想

2020年12月期の業績は、売上高4,262百万円(前期比1.6%増)、営業利益320百万円(同3.5%増)、経常利益344百万円(同4.5%増)、親会社株主に帰属する当期純利益193百万円(同6.7%増)と予想されている。

2020年12月期の業績見通し

(単位：百万円、%)

	19/12 期		20/12 期 (予)		(増減)	
	金額	売上比	金額	売上比	金額	率
売上高	4,197	100.0	4,262	100.0	65	1.6
CAD/CAM システム等事業	3,527	84.0	3,723	87.4	196	5.6
金型製造事業	670	16.0	538	12.6	-131	-19.6
営業利益	309	7.4	320	7.5	10	3.5
経常利益	329	7.9	344	8.1	14	4.5
親会社株主に帰属する当期純利益	181	4.3	193	4.5	12	6.7

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

セグメント別売上高では、CAD/CAM システム等事業を 3,723 百万円（前期比 5.6% 増）と予想している。既存ビジネス（主力パッケージ製品の販売、保守サポート体制強化）を中核に、後述する各基本戦略の遂行により増収を確保する計画だ。金型製造事業においては、通期では 538 百万円（同 19.6% 減）を見込んでいる。新規顧客開拓、外注先との協力体制強化による生産性改善に注力するが、米中貿易摩擦の影響が懸念されることから減収を見込んでいる。

■ 中長期の成長戦略

中長期事業方針を軌道修正し、2025 年に向けて再チャレンジ

同社は、2015 年から 2020 年までの中長期事業方針を発表し、その数値目標として、「2015 年 12 月期から 2020 年 12 月期の売上高年平均成長率 5%」、「2020 年 12 月期の経常利益率 20% 以上」、「2020 年 12 月期の ROE15% 以上」を掲げていた。しかしこの間に同社を取り巻く業界環境は大きく変化したことから、今回 2025 年 12 月期を最終年度とする新しい中長期事業方針を発表した。

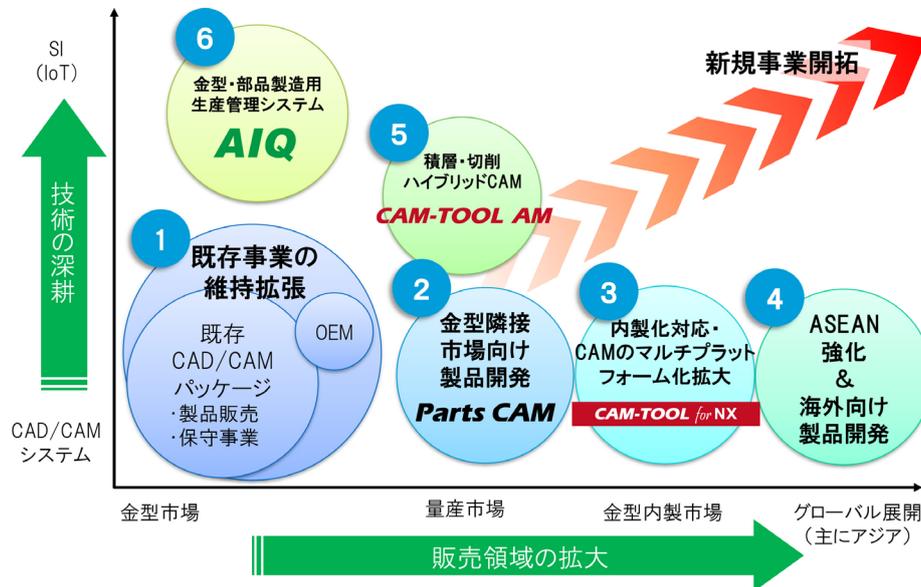
その新中長期事業方針として以下の 6 つの基本成長戦略を掲げている。

- 1) 既存事業の維持拡張（製品リニューアル・OEM 含む）
- 2) 金型隣接市場向け製品開発（部品加工）
- 3) 内製化（+海外）対応製品開発（マルチプラットフォーム化）
- 4) ASEAN 強化 & 海外向け製品開発
- 5) 積層 & 切削ハイブリッド CAM 開発
- 6) 金型・部品製造用生産管理システム開発強化（「AIQ」の拡充）

また数値目標としては、新たに「2018 年 12 月期から 2025 年 12 月期の売上高年平均成長率 5%」、「2025 年 12 月期の経常利益率 20% 以上」、「2025 年 12 月期の ROE15% 以上」を掲げており、以前の目標に再チャレンジすることになる。

中長期の成長戦略

基本成長戦略の骨子



出所：決算説明資料より掲載

(1) 既存事業の維持拡張：営業体制と開発体制の強化

営業体制の強化においては、日本及び海外の日系企業を中心に展開を図る。基本的には現在の推進体制を継続し、シェアの更なる拡大、保守契約率の維持・向上を目指す。開発体制の強化においては、既に2019年に着手した案件を引き続き継続する。主力製品のリニューアルが中心となるが、内部構造の刷新、操作性の改良による製品競争力の向上、カスタマイズしやすさの向上などを進める。

(2) 金型隣接市場向け製品開発（部品加工）

現有資産の有効活用のため、現在得意としている金型分野に近い隣接市場に展開する。具体的には部品加工や量産向けなどの新規市場を開拓する。これらの市場向け製品は、既存の同社製品（金型市場向けCAD/CAM）ほどの精度は求められないが、市場規模は大きい。（金型向け市場の2～3倍と言われている。）同社にとってはまったく新しい市場であるが、既にこれらの市場をターゲットとした新製品「Parts CAM」を2019年11月から先行販売し、2020年2月から正式販売している。

(3) 内製化（+海外）対応製品開発（マルチプラットフォーム化）

同社の「CAM-TOOL」が米国シーメンスデジタルインダストリーズソフトウェア「NX」に搭載されている。「NX」は既に世界の主要自動車メーカー・サプライヤーの基幹CADとして採用されており、TIER1部品メーカーも追随し利用が拡大する見込みだ。今般、この「NX」にと同社の「CAM-TOOL」を搭載し「CAM-TOOL for NX」として2020年1月より販売を開始することとなった。既存の「NX CAM」の機能を同社製の「CAM-TOOL」が補完することになり、ユーザーは製品設計から金型加工まで統合された最適なシステム環境を構築することが可能となる。NXを利用する大手ユーザーの間では、金型や主要部品を内製化する動きが進んでおり、同社でもこの機会を狙って積極的に販売していく計画だ。国内市場においては、(株)電通国際情報サービスが販売代理店となり2020年1月から本格的に販売を推進している。海外向けは、2020年下期から販売網を整備する計画だ。

(4) ASEAN 強化 & 海外向け製品開発

海外展開では、タイ子会社を ASEAN 圏の販売サポート中核拠点と位置付け、新規ローカル代理店の開拓を進めているが、当面は ASEAN（主にベトナム、インド）で新規代理店を開拓する。また海外向け製品としては、熟練工不在でも運用が可能で、さらに現地代理店が容易に販売できる「CAM-TOOL ES」を投入し、2020 年から販売を本格化する。「ES」とは「イージー アンド スマート」の略で、自動化ニーズに対応した「簡単オペレーション & 加工スキルの平準化」を目的としたシステムとなっている。これにより人件費高騰で技術者の確保が難しいアジア圏での販売増を目指す。さらに将来的には、既述の「CAM-TOOL for NX」を、アジア市場においても販売開始する予定だ。

(5) 積層 & 切削ハイブリッド CAM 開発

同社は、既に金属または樹脂による AM（Additive Manufacturing = 積層造形）機能を搭載した同時 5 軸制御対応のハイブリッド CAM システム「CAM-TOOL AM」をリリースしている。同製品は、「積層と切削の組み合わせ × 同時 5 軸の自由度の高い加工工程設計」により様々な複雑な加工を可能にしたが、現在までに国内工作機械メーカー 4 社の AM 複合加工機に対応している。積層造形市場はハード、ソフトともに普及期の前段階であるため本格的な拡販はまだ先になるだろうが、今後も AM 複合加工機メーカーとの協力体制を図り、市場への AM 啓蒙活動を推進していく方針だ。

(6) 金型・部品製造用生産管理システム開発強化（「AIQ」の拡充）

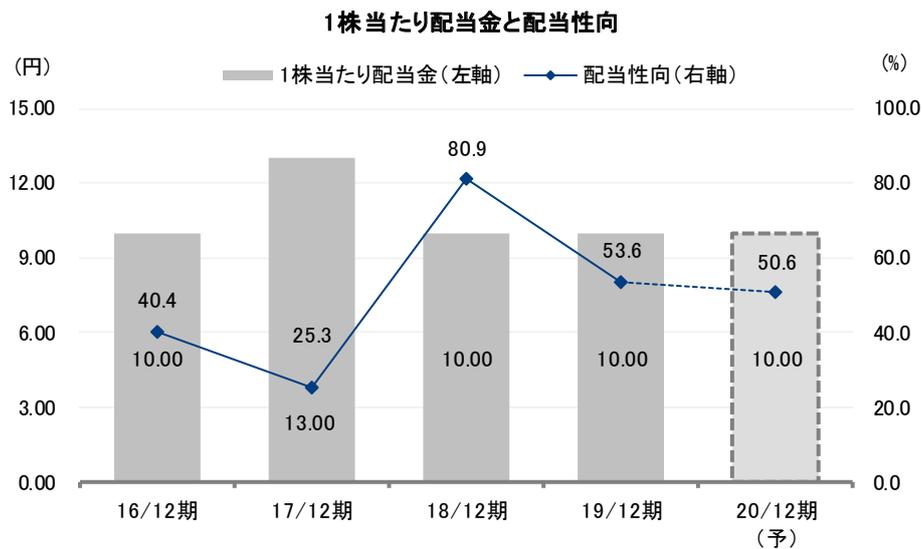
以前より IoT 関連事業として紹介してきた金型・部品製造向け工程管理システム「AIQ（アイク）」を、新たな収益の柱として製品強化していく。紙ベースで行っていた製造工程管理をデジタル化するニーズは強く、同社の「AIQ（アイク）」は、そういった要望に応えるべく IoT を活用して各種データや工程状況をデジタルデータ化してシステム上で活用するものだ。製造業における IoT 活用が注目されるなか、「AIQ（アイク）」は金型・部品製造の工程管理をスマート化する同社独自のソリューションとして注目されている。同社では更なる顧客満足のために、今後は工程管理から生産管理システムへと発展させ、金型製造業以外にも市場を拡大していく計画だ。

「AIQ」については 2019 年度は販売体制の確立が不十分だったことから、現在までの販売は低調であったが、今後は機能強化に加えて専任営業人材の増員及び育成、販売網の拡大、PR 活動等に注力して早期の販売体制確立を目指す。

■ 株主還元策

安定した配当を継続して実施

同社は株主還元策として 2019 年 12 月期には年間 10 円配当を実施している。2017 年 12 月期は東証 2 部市場変更の記念配当として 3 円を増配し、年間配当を 13 円としたが、繰延税金資産の関係で親会社株主に帰属する当期純利益が大幅に増加したことから、配当性向は 25.3% へ低下した。過去の実績では 40% 前後の配当を実施しているが、2019 年 12 月期の配当性向は 53.6%、2020 年 12 月期の予想配当性向は 50.6% となっている。配当について経営陣は、「得られた利益は安易に内部留保することなく、新規事業の育成に向けた先行投資及び株主還元策を積極的に実施していく」と述べており、今後も安定した配当が期待できそうだ。2020 年 12 月期についても年間 10 円配当を予定している。



注：2017 年 12 月期は東証 2 部市場変更の記念配当 3 円を含む
 出所：決算短信よりフィスコ作成

免責事項（ディスクレマー）

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。

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、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

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。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、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、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

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、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp