

Bridge Report シーシーエス (6669)

 各務 嘉郎 社長	会社名	シーシーエス 株式会社	
	証券コード	6669	
	市場	ジャスダック	
	業種	電気機器(製造業)	
	社長	各務 嘉郎	
	所在地	京都市上京区烏丸通下立売上ル桜鶴円町 374	
	事業内容	画像処理用 LED 照明事業で高シェア。業界最高の演色性を誇る自社開発の自然光 LED を用いた各種ソリューションを展開。	
	決算月	7月	
	HP	http://www.ccs-inc.co.jp/	

－ 株式情報 －

株価	発行済株式数		時価総額	ROE(実)	売買単位
1,060円	5,417,829株		5,742百万円	15.1%	100株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
10.00円	0.9%	18.46円	-	782.25円	1.4倍

*株価は9/28終値。発行済株式数は直近決算短信記載の期末普通株式。

2016年5月2日にA種優先株式が普通株式へ転換され、普通株式が1,279,829株増加。5月13日にA種優先株式5,103株を消却。2016年12月期は決算期変更に伴い5カ月決算のため、PERは算出していません。ROE、BPSは前期実績値を使用。

－ 連結業績推移 －

(単位:百万円、円)

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	配当
2010年7月(実)	4,775	-239	-253	-1,419	-	2,000.00
2011年7月(実)	5,314	228	179	89	4,312.42	2,000.00
2012年7月(実)	5,296	269	211	-115	-	2,000.00
2013年7月(実)	4,860	409	352	453	17,573.67	2,000.00
2014年7月(実)	5,509	561	491	398	96.28	10.00
2015年7月(実)	6,951	773	760	772	186.52	20.00
2016年7月(実)	7,376	904	880	615	137.93	22.00
2016年12月(予)	3,000	170	160	100	18.46	10.00

*予想は会社予想。2016年12月期は5カ月決算。

*2014年2月1日付で1:200の株式分割を実施。2016年5月2日にA種優先株式が普通株式へ転換され、普通株式が1,279,829株増加。

当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益。

シーシーエスの2016年7月期決算概要等についてご報告致します。

－目次－

- [1. 会社概要](#)
 - [2. 2016年7月期決算概要](#)
 - [3. 2016年12月期業績見通し](#)
 - [4. 今後の注目点](#)
- [<参考:コーポレートガバナンスについて>](#)

今回のポイント

・16年7月期の売上高は前期比6.1%増収の73億76百万円。国内MV事業は堅調に推移。海外も、原油安などによる北米の減速を欧州がカバーして増収だった。営業利益は同17.0%増加の9億4百万円。販管費(研究開発費、テストングルーム開設など)は増加し、為替の影響もあったが国内外MV事業および新規事業の増収効果で吸収した。前期の為替差益が為替差損に転じたが、経常利益も2桁の増益だった。

・2016年5月31日付で東証1部上場のオプテックス株式会社のTOBにより同社子会社となった。また4月7日にはオプテックスの子会社オプテックス・エフエー株式会社と包括的業務提携契約を締結した。ソリューション提供の幅を広げ、開発リソースおよび生産の効率化など、グループシナジーの追求によりMV業界の断トツトップを目指す。

・最も注目したいのはオプテックスグループ入りしたシナジー効果がいつごろからどのように現れるかである。現在連日の様に、営業、技術、生産、管理の各分野で分科会を開催して意思の疎通や具体的なアクションの刷り合わせを行っているという事だが、製品開発の部分で最初にシナジーが現れるだろうとのことだ。ラインアップの拡充は、事業機会の増大に着実に結びつくこととなろう。一方、オプテックス・エフエーはマーケティング中心の製品提供なのに対し、シーシーエスは顧客が要求するトータルソリューションを徹底して深掘りするというように、両社の営業手法は大きく異なる。こちらも顧客の様々なニーズに柔軟に対応できるという意味で、やや時間はかかるかもしれないが大きなシナジーが期待できよう。新体制でMV業界の断トツトップを目指す同社の取り組みに引き続き注目したい。

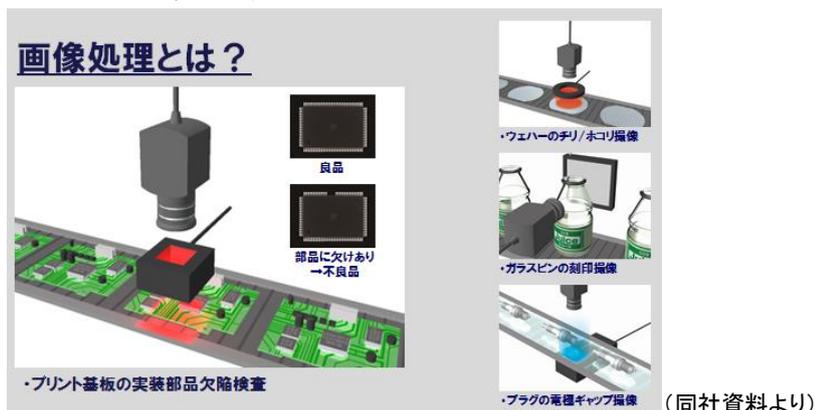
1. 会社概要

画像処理用 LED 照明のリーディングカンパニー。いち早く LED(発光ダイオード)に着目し、自動検査の際の光源として使われる画像処理用 LED 照明を様々な業界の生産現場に提供してきた。目視検査に代わる画像処理による自動検査技術は、現在、電子・半導体業界、三品(食品・医薬品・化粧品)業界、自動車業界など幅広く浸透しており、国内外で高いシェアを有する。主な連結子会社は、CCS America Inc.(米国)、CCS Asia PTE.LTD.(シンガポール)、CCS Europe N.V.(ベルギー)、及び東莞銳視光電科技有限公司(Rsee)。(2016年7月末現在)社名の「シーシーエス(CCS)」は「Creating Customer Satisfaction」の頭文字をとったもので、「顧客満足の創造」を企業活動の原動力としたい」と言う思いが込められている。

【事業概要】

事業は LED 照明事業の単一セグメント。同事業は MV(マシンビジョン)(画像処理用 LED 照明)事業と同分野で培った技術・ノウハウを活かした新規事業に分かれ、MV 事業では電子・電気・半導体、自動車、三品(食品、医薬品、化粧品)業界等を顧客としている。また、新規事業では、UV(紫外)硬化等に用いられる UV 照射器向け製品等も手掛けるほか、LED デバイス、美術館・博物館用照明、メディカル、アグリバイオ照明等の開拓に取り組んでいる。地域別売上高は、日本 60.4%、北米 10.7%、欧州 15.2%、アジア 13.7%。(2016年7月期)

LED 照明の工場での活用例





<同社の事業領域>



【沿革】

1992年5月、FA(ファクトリー・オートメーション)機器の設計・開発を目的に創業。翌93年にシーシーエス(株)として法人組織に改組した。その後、検査用画像処理装置の光源としてのLEDの優位性に注目し、画像処理用LED照明の開発に特化。94年1月に同社第1号製品「超高輝度LEDフラット照明機器(LFLシリーズ)」の開発に成功し、販売を開始した。以後、目視検査から画像処理による自動検査へシフトする顧客ニーズを捉え、電子・電気・半導体、自動車、三品業界等を中心に事業が拡大。海外へも積極的に展開し、99年の米国子会社設立を皮切りに、04年11月にかけて、中国(駐在員事務所)、シンガポール、欧州に子会社を設立。この間の04年6月に株式を店頭登録。04年12月にJASDAQ上場を果たした。

05年4月には植物研究用LED照明ユニット「ISシリーズ」を開発し、同年6月には植物育成実験プラント(千葉県)が本稼動。栽培した野菜の販売やレストラン・カフェの運営に進出した他、08年12月には植物育成プラント事業を手掛ける(株)フェアリーエンジェル(10年9月に(株)フェアリープラントテクノロジーに商号変更)を子会社化し同事業を本格化した。しかし、同事業は先行投資負担が重く、またリーマンショックによる画像処理用LED照明の売上の落ち込みが重なった事もあり、09/7期、10/7期と2期連続で営業損失を計上。10/7期には早期退職優遇制度の実施などリストラを余儀なくされた。

早期の経営建て直しを目指し、10年9月に野菜の販売やレストラン・カフェの運営から撤退。12年には、3月に新規事業の一環として取り組んでいた消費者向け事業(100W電球やデスクスタンド等)から撤退した他、4月には植物育成プラント事業からも撤退し、7月に(株)フェアリープラントテクノロジーを解散。一連の構造改革とMV事業のシェア奪回策、自然光LEDを応用した新規事業の立ち上がりなどで2013年7月期は大きく業績を回復。2014年1月には中国に合弁会社を設立。今期以降もアライアンスの強化、国内外でのシェアアップ、新規事業の育成等による成長軌道への本格回復を目指している。

2016年5月、防犯用、自動ドア用およびFA用センシング事業で世界的に高いシェアを有するオプテックス株式会社(6914、東証1部)の公開買付けにより子会社となった。同じく子会社のオプテックス・エフイー株式会社とのシナジーを追求する。



【同社の強み】

ハード、ソフト、及びパッケージング(デバイス開発)を組み合わせる最適なライティングを実現

同社の画像処理用 LED 照明は機構設計、放熱、実装等のコア技術(多くの特許を取得)をベースに開発・生産され、標準品の製品ラインアップは 1,400 機種以上にのぼる。また、これまで蓄積してきた約 50,000 件の撮像実績を駆使して、見えにくいものを見えるようにする「ライティング技術」(光の当て方:ライティングソリューション)を提案できる点も同社の強み。ハード面でのコア技術とソフト面での「ライティング技術」、更には LED パッケージング(デバイス開発)における独自の技術とノウハウを組み合わせる事で比較優位を確立し、最適なライティングを実現している。

太陽光に限りなく近い波長を実現した自然光 LED (後述)はこの強みを結集したもので、美術館・博物館用照明、医療、アグリバイオ、デバイス、UV 照射器などへ事業領域の拡大を進めている。

1993 年創業以来の画像処理用 LED 照明専門メーカーとしての実績

同社は、エリア実験室及びラインセンサ用実験室を完備し、数百種類・10,000 台以上に及ぶ無料貸出機を準備する事で顧客の研究開発をサポートしている。ワーク撮像実績は約 50,000 件を数え、カスタム照明の設計・開発・製作の実績も約 10,000 種類に達する。

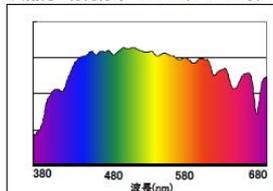
太陽光に限りなく近い波長を実現した自然光 LED

07 年 11 月、同社は山口大学との共同研究の下、「平均演色評価数 (Ra)98」という業界最高レベルの演色性(太陽光のもとで見た時の色の見え方の差、Ra の数値が高いほど太陽光に近い)を有する「自然光 LED」の開発に成功した。これまでも、LED 以外で自然光を謳った製品はあったが、長寿命・低消費電力の LED を使った製品は同社が初めて。

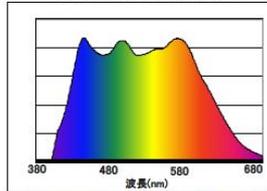
<光の種類別スペクトル分布図例>



太陽光の分光分布 5200 K(AM:10時)



"自然光LED5000 K"の分光分布

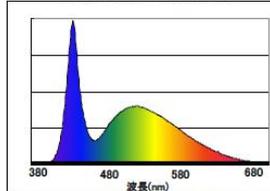


太陽光に近い分光分布で物体の色を忠実に再現



肌の色も自然に美しく魅せることができます

一般的な白色LEDの分光分布



青色LEDの青が極端に強い



太陽光に近い光を再現する「自然光 LED」。

色の再現性を標準化・数値化した平均演色評価数において、「自然光 LED」は業界最高クラスの「Ra98」(相関色温度:5000 K)を達成。

「平均演色評価数 Ra 98」とは、JIS 規格で定義された色を平均 98 まで再現できる光である。

(同社資料より)

自然光 LED の演色性の高さに対しては美術館・博物館から大きな関心が寄せられている。

絵画、仏像などの展示物が、電気による明かりが無かった時代に、朝昼夕の自然な光の中でどのように見えていたかを再現することができる。また、絵画、書といった保存に細心の注意が必要な展示物に優しい点も自然光LEDの大きな特徴である。

同社の自然光 LED は一般的な白色 LED と比べて突出したピーク成分を持たず、損傷性の高い紫外線や赤外線を含まないため、高演色性と低損傷性を兼ね備えている。また、パルス駆動(短い間隔で明滅させる。)させることにより肉眼での明るさは確保したまま、展示物への照射量を減らして損傷を低減させることもできる。同社は 2013 年 7 月「文化財保存修復学会 第 35 回大会」において、これらの検証、証明を発表し、文化財保存の領域での認知、信頼性を高めている。

他にも、顕微鏡用や目視検査用、或いは医療用(より正確な観察が可能)、ホテル、ホール、店舗用(太陽光の下での色味を確認できる)等、自然光 LED 搭載照明の商品化に注力している。

2. 2016年7月期決算概要

(1) 連結業績概要

(単位:百万円)

	15/7月期	構成比	16/7月期	構成比	前期比
売上高	6,951	100.0%	7,376	100.0%	+6.1%
売上総利益	4,058	58.4%	4,309	58.4%	+6.2%
販管費	3,284	47.3%	3,404	46.2%	+3.6%
営業利益	773	11.1%	904	12.3%	+17.0%
経常利益	760	10.9%	880	11.9%	+15.9%
当期純利益	772	11.1%	615	8.3%	-20.4%

MV事業が堅調に推移し増収増益

売上高は前期比 6.1%増収の 73 億 76 百万円。国内MV事業は 2 桁の増収。海外 MV 事業は、北米・アジアの減速を欧州がカバーしたが、為替の影響で売上は同 0.3%と微増だった。

営業利益は同 17.0%増加の 9 億 4 百万円。販管費(研究開発費、テストングルーム開設など)は増加し、為替の影響もあったが国内外MV事業および新規事業の増収効果で吸収した。前期の為替差益が為替差損に転じたが、経常利益も 2 桁の増益だった。

(2) 事業分野別状況

① MV 事業

<国内>

売上実績 (単位:百万円)

15/7月期	16/7月期	前期比
3,413	3,790	+11.0%

- 前半は自動車、スマホ関連が低調だったが後半にかけ回復。計画をクリアした。
- 営業的空白区、混戦区である本厚木(神奈川)、淀屋橋(大阪)にテストングルームを開設し、顧客へのサポート体制を強化した。
- 訪問件数管理・案件進捗管理など顧客密着型の営業活動を継続した。
- レンズ・カメラ等の周辺商材を含めたソリューション提案の取組みにより、受注機会が増加している
- 同業他社・周辺商材を取扱う企業とのアライアンスを推進し、ソリューションを拡充した。

<海外>

売上実績 (単位:百万円)

	15/7月期	16/7月期	前期比
欧州	952	1,122	+17.9%
北米	863	785	-9.0%
アジア	1,094	1010	-7.7%
合計	2,909	2,918	+0.3%

◎欧州

半導体市場の回復基調により、大手顧客向けの売上が増加した。現地で技術スタッフを増強し、顧客へのサポート体制を強化するとともに、特注対応のスピードアップを図り、大型案件獲得に注力した。

◎北米

製造業の多くが設備投資を先送りしたため売上高は低調だったが、新規顧客案件が増加した。エルパソ(米国)にテストングルームを開設し、現地ニーズを取込む体制を構築した。メキシコを含む中南米エリアでの営業活動に引き続き注力している。

◎アジア

アジア向け売上のうち約 6 割を占める中国が景気減速でペースダウンした。シンガポール、マレーシア、タイは堅調だった。

③新規事業

売上実績

(単位: 百万円)

15/7 月期	16/7 月期	前期比
627	667	+6.3%

<デバイスビジネス>

「自然光 LED」の特性を活かした商品展開を推進した。医療向け新製品のリリースが今期にずれ込むなど苦戦したが、製品開発は順調に進んでいる。

<UVビジネス>

印刷業界向け高出力 UV 照射器の出荷を本格的に開始した。アライアンスによる商材を拡充したことで提案の幅が広がり、活動が活発化している。

<その他>

2016年3月京都国立近代美術館、同年6月国立民族学博物館と、美術館向け大型案件が寄与した。

(3) 財政状態及びキャッシュ・フロー(CF)

◎財政状態

(単位: 百万円)

	15年7月末	16年7月末		15年7月末	16年7月末
現預金	2,216	1,902	仕入債務	240	273
売上債権	1,658	2,061	短期有利子負債	887	837
たな卸資産	1,051	1,169	流動負債	1,815	1,780
流動資産	5,116	5,318	長期有利子負債	623	433
有形固定資産	1,021	1,037	固定負債	776	583
無形固定資産	140	133	純資産	4,072	4,373
投資その他の資産	385	246	負債・純資産合計	6,664	6,737
固定資産	1,547	1,418	有利子負債合計	1,511	1,270

※ 有利子負債=借入金+社債

現預金は減少したが、売上債権、たな卸資産の増加などで流動資産は前期末比2億2百万円増加。固定資産は投資その他の資産の減少等で同1億29百万円減少。資産合計は同73百万円増加の67億37百万円となった。長期中心に有利子負債が2億40百万円減少し負債合計は同2億27百万円減少の23億63百万円。純資産は利益剰余金の増加等で同3億1百万円増加した。この結果、自己資本比率は前期末の58.8%から4.1%上昇の62.9%となった。

◎キャッシュ・フロー

(単位: 百万円)

	15/7 月期	16/7 月期	前期比
営業キャッシュ・フロー	896	336	-560
投資キャッシュ・フロー	-169	-181	-12
フリー・キャッシュ・フロー	727	154	-572
財務キャッシュ・フロー	-385	-344	+40
現金及び現金同等物期末残高	2,170	1,855	-315

営業CFは、売上債権の増加などでプラス幅が縮小。投資CFはほぼ変わらずでフリーCFのプラス幅も縮小した。財務CFのマイナス幅は若干縮小した。キャッシュポジションは低下した。

(4)トピックス

①オプテックス株式会社によるTOB

2016年5月31日付で、防犯用、自動ドア用およびFA用センシング事業で世界的に高いシェアを有するオプテックス株式会社(6914、東証1部)の公開買付けにより子会社となった。

オプテックスのTOBを受け入れた理由として、

1. 資本政策
 2. オプテックスの企業としての理念、マインド、風土に共感したこと
 3. シーシーエスブランドに高い評価を与えてくれたこと
 4. 事業内容の親和性
 5. 具体的な事業シナジーが見込めること
- 等を挙げている。



会社概要

(2016年6月30日現在)

会社名	オプテックス株式会社	会社名	オプテックス・エフエー株式会社
所在地	滋賀県大津市	所在地	京都市下京区
代表者	取締役会長 兼 代表取締役社長 小林 徹	代表者	代表取締役社長 小国 勇
設立	1979年5月25日	設立	2002年1月7日
資本金	27億9,827万円	資本金	5億5,324万円
連結売上高	277億93百万円 (2015年12月期)	連結売上高	56億50百万円 (2015年12月期)
従業員数	連結:1,644名 単体:288名	従業員数	連結:200名 単体:127名
証券コード	6914 (東証 第一部)	証券コード	6661 (東証 JASDAQ)

~(同社資料より)

②オプテックス・エフエー株式会社とのアライアンス

2016年4月7日、オプテックスの子会社オプテックス・エフエー株式会社と包括的業務提携委契約を締結した。

オプテックス・エフエーはファクトリー・オートメーション用光学センサ関連機器や装置の企画開発・製造・販売を行っており、各種産業用センサ、画像処理・検査用LED照明など幅広いラインアップを有している。また、独 SICK AG 社との協業や中国子会社を通じて世界 60ヶ国以上での販売実績がある。

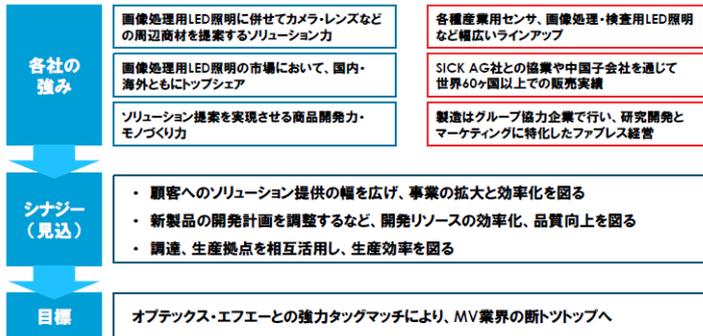
今回のアライアンスにより、お互いの強みを活かして、「顧客へのソリューション提供の幅を広げることにより事業の拡大と効率化を図る」、「新製品の開発計画を調整するなど、開発リソースの効率化、品質向上を図る」、「調達、生産拠点を相互活用し、生産効率を図る」といったシナジーを追求、MV 業界の断トツトップを目指す。



画像処理用LED照明装置および
制御装置の開発、製造、販売



ファクトリー・オートメーション用光学センサ
関連機器、装置の企画開発・製造・販売



(同社資料より)

③2016年7月期の振り返り

重点施策として、「1. 経営体質の強化」、「2. 事業基盤の強化」、「3. 開発力の強化と革新」の3つを掲げた。

「1. 経営体質の強化」に関しては、人材育成によるスキル向上、組織力強化、コーポレートガバナンス・コードへの対応などが順調に進んだ。

「2. 事業基盤の強化」に関しては、テストングルームの開設(前期の2拠点に続き、今期3拠点)の他、引き続きアライアンスを推進し製品ラインアップの拡充を図ることができたほか、新製品の販売を開始することができた。

「3. 開発力の強化と革新」に関しては、技術シーズの発掘に向け前回のレポートでも紹介したように、「高出力化を実現する深紫外LED光源技術の開発」に取り組んでいる。加えて、製品の信頼性と開発スピードを高める評価技術力の強化にも注力しているが、まだ途上という自己評価である。

今期の主要アライアンスおよび新製品は以下の通りである。

◎電源の専門メーカー京都電機器株式会社(京都府)と業務提携契約を締結(2015年9月)

京都電機器(株)は、電源装置を主体に画像処理照明装置、各種自動制御計測装置等を製造・販売。高出力電源のカスタム対応等に強みを持ち、高信頼性、高効率を誇る同社の電源装置は産業用途をはじめとあらゆる分野に幅広く使われている。

シーシーエスは、画像処理用照明開発で蓄積した技術とノウハウを応用し、樹脂の硬化やインクの乾燥などの工程で使用されるUV(紫外)硬化用LED照射器の製品開発・販売にも取り組んでいるが、両社の強みを活かし、シーシーエスのUV(紫外)照射器用高出力電源を京都電機器が開発し、2015年9月より販売を開始した。



高出力UV照射器
(当社製品)



高出力UV照射器用電源
(京都電機器製品)

(同社資料より)

◎産業用カメラメーカー株式会社シーアイエス(京都市)と産業用カメラを共同開発(2015年12月)

(株)シーアイエスは、マシンビジョンカメラ、セキュリティカメラ、放送品質カメラ及びイメージングシステムを開発から製造販売まで手掛けている。創業以来、最高レベルの技術、製品品質、画像品質を強みに業界をリードしている。

今回は、小型カメラの筐体にLED照明コントローラを内蔵し、カメラの供給電源を活用することにより同軸ケーブル1本で

LED 照明とカメラを駆動させることができ、パソコンからの制御が可能な、「小型スマートライティング CoaXPress カメラ」を共同開発した。

◎ストロボ・オーバードライブ電源「POD シリーズ」(2015 年 12 月発売)

LED 照明の細やかな調光コントロールを実現し、製造ラインの多様化に対応する。通常の調光機能に加え、更に明るく発光させることが可能なオーバードライブ機能を装備している。



◎照明調光機能付き画像処理用 LED 照明「IU シリーズ」(2016 年 1 月発売)

欧米でニーズの高い、スマートカメラと一体でのコントロールに対応できる。スマートカメラとは、画像の撮影から画像処理まで行えるカメラのこと。同シリーズは、ケーブル 1 本で電力の供給が可能な LED 照明である。



(同社資料より)

◎画像処理検査用 LED 照明「UV2 シリーズ」ラインアップ拡充 (2016 年 2 月発売)

従来品の 3 倍の放射照度を実現したナロータイプを 6 機種追加した。従来の照射範囲が広いワイドタイプと合わせて、全 16 種のラインアップとなる。



(同社資料より)

◎画像処理検査用 LED フラットドーム照明「LFX3 シリーズ」(2016 年 4 月発売)

従来比 3 倍の明るさを実現し、サイズ・色のラインアップを追加した。従来品のリニューアルに加え、新製品として鏡面状検査対象物の凹凸検出に最適な「ラインパターン照明」を開発した。



◎画像処理検査用パワーフラッシュLED照明・電源「PFシリーズ」(2016年5月発売)

従来品比較で約7倍の照度を達成し、検査用LED照明では業界初となる明るさを実現した。当社従来品に比べ10倍以上のラインスピードに対応可能となり、製造ラインの高速化に貢献する。



④代表者の交代を発表

2016年10月27日付で、代表取締役社長が各務嘉郎氏から現・取締役常務の大西浩之氏に交代する事を内定した。

現役員体制の下、不採算事業の整理とともにMV事業の挺入れ、新規事業の育成に努め業績を回復させてきたが、オプテックスグループに入ったこともあり、これを機に経営トップの世代交代を図り、更なる持続的成長を期するべきとの各務社長の申し出によるもの。

同時に、小國勇氏(現オプテックス・エフエー株式会社代表取締役社長、2017年1月1日付でオプテックスグループ株式会社代表取締役社長就任予定)が取締役に新任されることも内定した。

いずれも同日開催の第23回定時株主総会及び取締役会において正式に決定される予定。

3. 2016年12月期業績見通し

(1)連結業績見通し

(単位:百万円)

	16年7月期(実績)	構成比	16年12月期(予)	構成比
売上高	7,376	100.0%	3,000	100.0%
営業利益	904	12.3%	170	5.7%
経常利益	880	11.9%	160	5.3%
当期純利益	615	8.3%	100	3.3%

決算期を変更。堅調な推移を見込む。

前述の通りオプテックス株式会社によるTOBで同グループ会社となったため、決算期を12月に変更し、5カ月決算となる。前期比較は出来ないが、堅調な推移を見込んでいる。

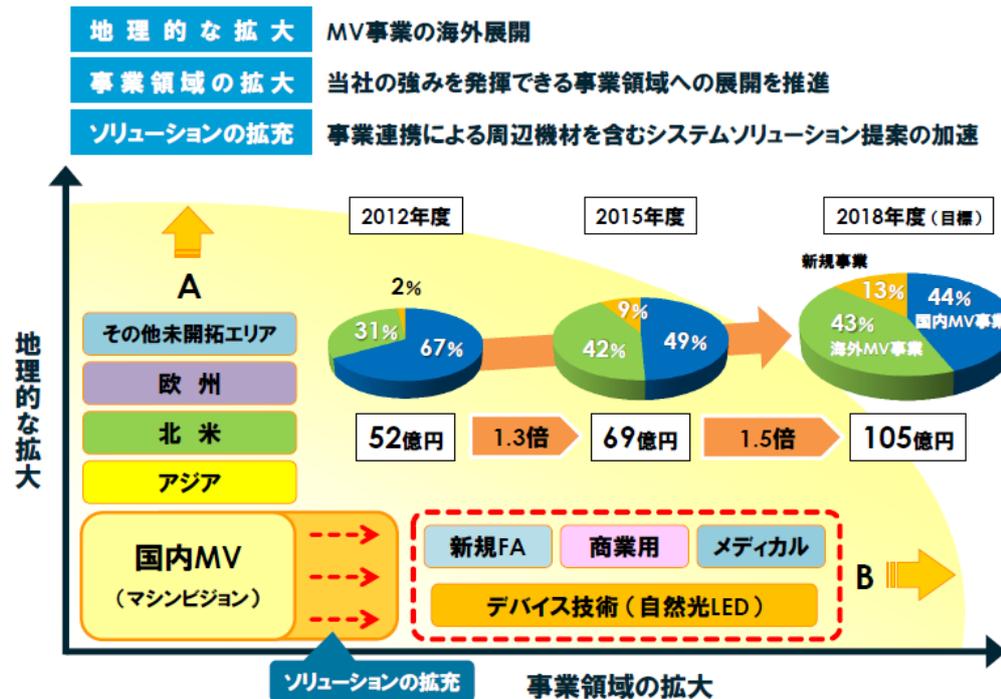
配当は前期実績の期間按分から算出し、10円/株を予定。



(2) 事業推進の考え方

引き続き、事業拡大に向けては、地理的拡大として「MV事業の海外展開」、事業領域の拡大として「自社の強みを発揮できる事業領域への展開推進」、ソリューションの拡充として「事業連携による周辺機材を含むシステムソリューション提案の加速」を挙げており、各事業構成を以下の様に変化させていくことを目指している。

事業推進の考え方 事業拡大に向けて



※ 2016年7月期～2018年7月期の中期経営計画の数値になります。

21 (同社資料より)

(3) 全社施策

「進化と融合」を全社スローガンに掲げ、以下の施策を推進する。

1. 融合・協創による企業価値の最大化	<ul style="list-style-type: none"> ① 事業融合によるシナジー効果の最大化 ② オプテックス・エフエー株式会社との強力タッグマッチによる協創 ③ 経営マネジメント基盤のグループ順応化
2. 経営体質の更なる強靱化	<ul style="list-style-type: none"> ① ソリューションの革新と拡充 ② 経営インフラの充実・強化 ③ 企業文化の醸成と企業風土の改革・浸透
3. 現場力の継続的革新	<ul style="list-style-type: none"> ① 顧客に寄り沿う製品企画と地を這う泥臭い営業 ② 商品技術の磨き上げと先行技術への果敢な挑戦 ③ モノづくり力の進化と深化

4. 今後の注目点

最も注目したいのはオプテックスグループ入りしたシナジー効果がいつごろからどのように現れるかである。

現在連日の様に、営業、技術、生産、管理の各分野で分科会を開催して意思の疎通や具体的なアクションの刷り合わせを行っているという事だが、製品開発の部分で最初にシナジーが現れるだろうとのことだ。ラインアップの拡充は、事業機会の増大に着実に結びつくこととなる。

一方、オプテックス・エフエーは製品提供を主軸としたマーケティング活動中心であるのに対し、シーシーエスは顧客の要望を徹底して深掘りするトータルソリューション提供が主軸というように、両社の営業手法は大きく異なる。こちらも顧客の様々なニーズに柔軟に対応できるという意味で、やや時間はかかるかもしれないが大きなシナジーが期待できよう。新体制でMV業界の断トツトップを目指す同社の取り組みに引き続き注目したい。

<参考:コーポレートガバナンスについて>

◎組織形態及び取締役、監査役の構成>

組織形態	監査等委員会設置会社
取締役	7名、うち社外3名

◎コーポレートガバナンス報告書

同社は最新のコーポレートガバナンス報告書を2016年8月22日に提出している。

<実施しない主な原則とその理由>

原則	実施しない理由
【補充原則 1-2-4 議決権の電子行使および招集通知の英訳】	当社の株主構成等を検討した結果、現時点においては議決権電子行使プラットフォームの利用および招集通知の英訳を実施しておりません。 今後、株主構成の変動等、必要に応じて検討してまいります。
【補充原則 4-8-2 筆頭独立社外取締役の決定】	現在、当社の独立社外取締役は少人数であり、経営陣との連絡・調整が十分に取れる体制であるため、現在のところ「筆頭独立社外取締役」を決定する必要性がないと判断しております。

<コーポレートガバナンス・コードの各原則に基づいて開示している主な原則>

原則	開示内容
【原則1-4 いわゆる政策保有株式】	当社は、長期的な業務提携等を目的として、株式を保有することで企業連携や事業シナジーが高まることを政策保有の基本としています。 なお、現在当社は、上場株式を政策保有しておりません。
【原則5-1 株主との建設的な対話に関する方針】	当社は、ディスクロージャー・ポリシーに基づく会社情報の適時適切な開示を行うとともに、以下のような取り組みを通じて、株主および投資家との建設的な対話を促進します。 ・第2四半期および第4四半期の決算説明会においては、代表取締役社長が中心となって説明にあたり、直接的なコミュニケーションを推進します。 ・定時株主総会終了後に株主向け会社説明会及び懇親会を実施し、社外取締役を含む全ての取締役、執行役員が株主との直接対話に臨みます。 なお、個別の問い合わせや面談希望への対応等を含むIR活動全般については、IRを担当する経営企画部門の執行役員が統括し、執行役員間および関係部門間の連携を通じて情報収集にあたり、IR活動に反映するとともに、株主からの意見や懸念、評価等は代

表取締役は随時フィードバックしております。
また、インサイダー情報の管理については、「株式等の内部者取引の管理等に関する規則・細則」を社内規程として定め、経営企画部門担当執行役員を情報管理責任者とするインサイダー情報の管理体制を構築しております。

▶ アラート申込み

シーシーエスの適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

▶ 登録データ変更

既にご登録済みの方で、登録内容に変更がある場合や登録解除の方は、こちらよりご変更ください。


 ブリッジサロン
公式 twitter アカウント

(株)インベストメントブリッジの発行するブリッジレポートや投資家向け会社説明会の映像情報をつぶやいています。

本レポートは情報提供を目的としたものであり、投資勧誘を意図するものではありません。また、本レポートに記載されている情報及び見解は当社が公表されたデータに基づいて作成したものです。本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものです。その正確性・完全性を全面的に保証するものではありません。当該情報や見解の正確性、完全性もしくは妥当性についても保証するものではなく、また責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は(株)インベストメントブリッジにあり、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) 2016 Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.

ブリッジレポート(シーシーエス:6669)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/ でご覧になれます。