

Bridge Report シーシーエス (6669)



大西 浩之 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	大西 浩之
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	12 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
1,343 円	5,417,829 株		7,276 百万円	3.5%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
22.00 円	1.6%	114.44 円	11.7	801.69 円	1.7 倍

*株価は 3/10 終値。発行済株式数は直近決算短信記載の期末普通株式。

－ 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
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(実)	3,103	258	236	150	27.78	10.00
2017 年 12 月(予)	8,100	930	910	620	114.44	22.00

*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。

*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 12 月期決算概要、今後の見通しなどについてご報告いたします。

－ 目次 －

- [1. 会社概要](#)
 - [2. 2016 年 12 月期決算概要](#)
 - [3. 2017 年 12 月期業績見通し](#)
 - [4. 大西社長に聞く](#)
 - [5. 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 12 月期の売上高は前年同期間比(2015 年 8~12 月の月次実績の単純合算による計算、以下同様) 9.1% 増収の 31 億 3 百万円。国内MV事業は堅調に推移。海外も為替の影響がなければ増収だった。営業利益は同 27.6%減少の 2 億 58 百万円。販管費(研究開発費、テストングルーム開設など)の増加、為替の影響に加え、決算期変更に伴う監査報酬や決算賞与、棚卸資産の評価損などの費用がマイナス要因となった。経常利益も同 32.2%減少の 2 億 36 百万円となった。

・17 年 12 月期も国内、海外共に MV 事業の拡大を目指す。特に国内ではソリューションの提案ステージを上げて競合他社との差別化を図っていく考え。また、新規事業ではUVビジネスの伸長を見込んでいる。為替レートは 1USD=100.00 円(16/12 期は 106.25 円)、1EURO=110.00 円(同 116.25 円)を想定。配当は 16 年 7 月期と同じ 22.0 円/株を予定。予想配当性向は 19.2%。

・決算期変更の関係で前年同期間比較はあくまでも参考という事になろうが、国内外MV事業、新規事業とも堅調に推移しており、新年度もその基調は続いているようだ。
今期の対通期予想の進捗を見守ると共に、中期的なシェア拡大に向けた取り組みを注目していきたい。

1. 会社概要

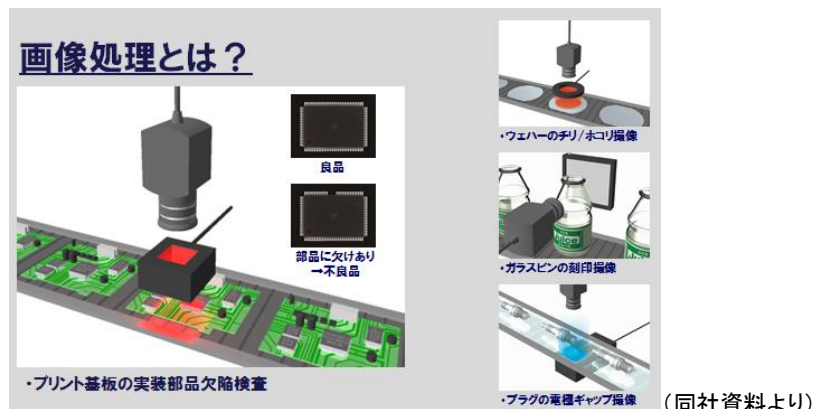
画像処理用 LED 照明のリーディングカンパニー。いち早く LED(発光ダイオード)に着目し、自動検査の際の光源として使われる画像処理用 LED 照明を様々な業界の生産現場に提供してきた。目視検査に代わる画像処理による自動検査技術は、現在、電子・半導体業界、三品(食品・医薬品・化粧品)業界、自動車業界など幅広く浸透しており、国内外で高いシェアを有する。主な連結子会社は、CCS America Inc.(米国)、CCS Asia PTE.LTD.(シンガポール)、CCS Europe N.V.(ベルギー)、及び東莞鋭視光電科技有限公司(Rsee)。(2016 年 12 月末現在)社名の「シーシーエス(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」とい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)硬化等に使われる 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。MV事業の地域別売上高は、日本 51.7%、北米 10.0%、欧州 12.8%、アジア 14.2%。新規事業の売上構成比は 11.3%(2016 年 12 月期)

BRIDGE REPORT
ブリッジレポート

LED 照明の工場での活用例



(同社資料より)

<同社の事業領域>



(同社資料より)

【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コンシューマー向け事業(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グループ株式会社(旧 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・エフェー株式会社とのシナジーを追求する。



* 16 年 12 月期は 5 か月間の変則決算

【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 2,000 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、見えのな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。

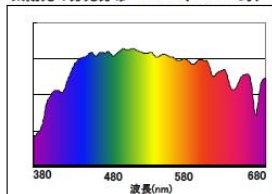
太陽光に限りなく近い波長を実現した自然光 LED

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。

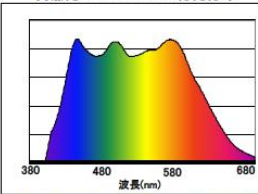
<光の種類別スペクトル分布図例>



太陽光の分光分布 5200 K(AM:10時)



「自然光LED5000 K」の分光分布

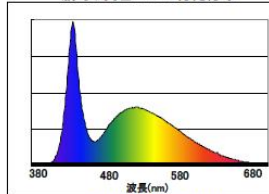


太陽光に近い分光分布で物体の色を忠実に再現



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 12 月期決算概要

(1) 連結業績概要

(単位: 百万円)

	15/12 月期 (15/08~15/12)	構成比	16/12 月期 (16/08~16/12)	構成比	前年同期間比
売上高	2,844	100.0%	3,103	100.0%	+9.1%
売上総利益	1,676	58.9%	1,723	55.5%	+2.8%
販管費	1,319	46.4%	1,465	47.2%	+11.1%
営業利益	356	12.5%	258	8.3%	-27.6%
経常利益	348	12.3%	236	7.6%	-32.2%
当期純利益	281	9.9%	150	4.8%	-46.5%

国内外でMV事業が堅調に推移するも変則決算の影響などで増収減益

売上高は前年同期間比(2015 年 8~12 月の月次実績から算出、以下同様) 9.1%増収の 31 億 3 百万円。国内MV事業は堅調に推移。海外も為替の影響がなければ増収だった。

営業利益は同 27.6%減少の 2 億 58 百万円。販管費(研究開発費、テストングルーム開設など)の増加、為替の影響に加え、決算期変更に伴う監査報酬や決算賞与、棚卸資産の評価損などの変則決算による費用がマイナス要因となった。経常利益も同 32.2%減少の 2 億 36 百万円となった。

(2) 事業分野別状況

①MV 事業

<国内>

売上実績

(単位: 百万円)

15/12 月期	16/12 月期	前年同期間比
1,370	1,605	+17.2%

- 電子・電気・半導体業界、三品業界向けの売上が好調だった。
- 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。
- ソリューションの拡充、システム提案の強化、テストングルームの活用等の総合力による顧客との関係性強化を進めた。

<海外>

売上実績

(単位:百万円)

	15/12 月期	16/12 月期	前年同期間比
欧州	403	397	-1.5%
北米	354	308	-13.0%
アジア	453	441	-2.6%
合計	1,211	1,148	-5.2%

為替の影響(-155 百万円)を除けば、8.7%の増収だった。

◎欧州

半導体業界が小康を保ち、大手顧客向けの売上が寄与した。

◎北米

アメリカ大統領選挙を前に製造業で設備投資の抑制があり減収となった。

◎アジア

シンガポール、マレーシア、タイが好調だったが、中国の合併会社 Rsee の体制強化が遅れた。

③新規事業

売上実績

(単位:百万円)

15/12 月期	16/12 月期	前年同期間比
261	350	+33.7%

売上高は大幅に増加した。

◎アグリバイオビジネス

遅れていた大型案件が寄与した。

◎UVビジネス

UV-LED 市場の拡大に伴い、売上は堅調に推移した。

◎デバイスビジネス

強みである「自然光 LED」の積極的な商品展開を推進した。

◎美術館・博物館向けビジネス

堅調に推移した。

(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)

	16 年 7 月末	16 年 12 月末		16 年 7 月末	16 年 12 月末
現預金	1,902	2,098	仕入債務	273	364
売上債権	2,061	1,876	短期有利子負債	837	821
たな卸資産	1,169	1,205	流動負債	1,780	1,773
流動資産	5,318	5,330	長期有利子負債	433	360
有形固定資産	1,037	1,104	固定負債	583	503
無形固定資産	133	122	純資産	4,373	4,456
投資その他の資産	246	177	負債・純資産合計	6,737	6,734
固定資産	1,418	1,404	有利子負債合計	1,270	1,181

※ 有利子負債=借入金+社債

売上債権は減少したが、現預金、たな卸資産の増加などで流動資産は前期末比 11 百万円増加。固定資産は無形固定資産、投資その他の資産の減少で同 14 百万円減少。資産合計は同 2 百万円減少の 67 億 34 百万円となった。

有利子負債が同 88 百万円減少し負債合計は同 85 百万円減少の 22 億 77 百万円。純資産は利益剰余金の増加等で同 83 百万円増加した。この結果、自己資本比率は前期末の 62.9%から 1.6%上昇し 64.5%となった。

◎キャッシュ・フロー

(単位:百万円)

	16/7 月期 (15 年 8 月～16 年 7 月)	16/12 月期 (16 年 8 月～16 年 12 月)	前期比
営業キャッシュ・フロー	336	433	+96
投資キャッシュ・フロー	-181	-60	+121
フリー・キャッシュ・フロー	154	372	+217
財務キャッシュ・フロー	-344	-211	+133
現金及び現金同等物期末残高	1,855	2,066	+211

(4)2016 年 12 月期の取り組み

①営業拠点の拡充

アジア顧客のサポート体制を強化するために 2016 年 9 月にマレーシアに駐在員事務所を、11 月には韓国にテストングルームを開設した。

これにより営業拠点は国内 8、海外 12 の合計 20 拠点となった。

②LEDデバイスの応用展開

同社の「自然光 LED」が、水質検査キットや検査試薬の国内トップシェア企業である株式会社共立理化学研究所の水質測定器の光源として採用された。可視光領域の波長を広くカバーするなめらかな分光分布で、多岐に渡る水質検査を実現できる点が評価された。

同社の検査装置「デジタルパックテスト・マルチ SP」は、ヒ素やシアン、塩素など 79 項目の対象物質の水分中の濃度を簡単に測定することが可能である。

今後も、付加価値の高い LED デバイスを開発し、分析装置や測定機器用の光源部分など、様々なアプリケーションに提案していく考えだ。

③新製品のリリース

◎ラインセンサ用高照度LED照明「LNLPシリーズ」(2016 年 11 月発売)

ラインセンサでの画像処理検査は、製造ライン上に流れる検査対象物をスキャンして画像を取り込むため、画像を取り込むサイクルは高速になり、カメラは極めて短い露光時間で光を取り込む必要があるため、鮮明な撮像結果を得るためには照明には高い照度が要求される。

こうしたニーズに対し同社ではこれまで、高照度のラインセンサ用照明として冷却ファンが付いたタイプの製品を提供していたが、不織布や布などの粉塵の多い製造現場では、ファンに粉塵が詰まって機器に影響を与える可能性もあり、また光学系フィルム製造などのクリーンルームでは、管理された空気の流れを乱すことになるため、ファン無しによる高照度照明が求められていた。

この「LNLP シリーズ」は、放熱フィンの表面積を大きく取った独自の放熱設計により冷却ファンをなくし、さらに業界最高クラスとなる照度 100 ワルクスを実現した。

また「LNLP シリーズ」は、発光部分を片側に寄せた筐体設計(特許出願済・意匠登録出願済)で発光部分をコンパクト化しており、これにより、ワーク(検査対象物)に最大限に近づけて使用が可能で、精度の高い撮影を行うことができる点も大きな特徴だ。

◎画像処理検査用面発光フラット LED 照明「TH2 シリーズ」(2016 年 9 月発売)

同社では従来品の「TH シリーズ」のリニューアルを 2016 年から進めている。

今回は自動車業界や食品業界等における大型製品の検査への対応が求められるなか、従来の標準品の発光面サイズに、一回り大きいサイズ(最大 500mm×500mm まで)を追加。また、カメラののぞき穴を追加した穴あきタイプを 3 サイズ、さらにラインセンサでの撮像に最適な横長タイプをラインアップに追加した。

今回のリリースによりシリーズ全体で 38 機種から 73 機種に大幅にラインアップは拡充され、幅広いニーズに対応している。

- 大型タイプ:自動車部品や飲料用容器などの大型部品や製品の検査に対応する。
- 穴あきタイプ:カメラののぞき穴を追加。ロボットを活用した製造ラインにも適する。
- 横長タイプ:食品など連なった製品の梱包後の噛み込み検査や異物検査に最適である。

◎画像処理検査ラインセンサ用 LED 照明「LNSP2 シリーズ」(2016 年 8 月発売)

検査用途による使い分けを想定し、高照度を追求した NDF(No-Diffuser)タイプと、発光面の均一性と照度を高水準で実現した標準タイプの 2 タイプをリリースした。

両タイプとも高照度で高速搬送の製造ラインに対応した製品だが、NDF タイプは、不織布など高い拡散性を持つ対象物の検査に適しており、標準タイプは、さまざまな検査に適したより汎用的な製品である。

両タイプとも、冷却ファンや水冷装置のない自然空冷式のため冷却機能故障のリスクがなく、また空気中の塵埃に影響を与えないため、クリーンルーム等での利用に適している。

また、同照度の他の照明と比較すると軽量かつコンパクトな筐体設計であり省スペース化が実現できる一方で、発光面の短辺は 25mm と幅が広いいため、設定も簡易である。



LNSP2-300SW
汎用的に利用可能な標準タイプ



LNSP2-300SW-NDF
高照度 NDF タイプ

(同社資料より)

3. 2017 年 12 月期業績見通し

(1)連結業績見通し

(単位:百万円)

	16/7 月期 (15/08~16/07)	構成比	16/12 月期 (16/08~16/12)	構成比	17/12 月期(予) (17/01~17/12)	構成比
売上高	7,376	100.0%	3,103	100.0%	8,100	100.0%
売上総利益	4,309	58.4%	1,723	55.5%	4,630	57.2%
販管費	3,404	46.1%	1,465	47.2%	3,700	45.7%
営業利益	904	12.2%	258	8.3%	930	11.5%
経常利益	880	11.9%	236	7.6%	910	11.2%
当期純利益	615	8.3%	150	4.8%	620	7.7%

(事業別見通し)

(単位: 百万円)

	16/7 月期 (15/08~16/07)	構成比	16/12 月期 (16/08~16/12)	構成比	17/12 月期 (予) (17/01~17/12)	構成比
売上高	7,376	100.0%	3,103	100.0%	8,100	100.0%
国内 MV 事業	3,790	51.4%	1,605	51.7%	4,350	53.7%
海外 MV 事業	2,918	39.6%	1,148	37.0%	2,650	32.7%
新規事業	667	9.0%	350	11.3%	1,100	13.6%

両事業とも堅調な推移を見込む。

今期も国内、海外共に MV 事業の拡大を目指す。また、新規事業ではUVビジネスの伸長を見込んでいる。

為替レートは 1USD=100.00 円(16/12 期は 106.25 円)、1EURO=110.00 円(同 116.25 円)を想定。

配当は 16 年 7 月期と同じ 22.0 円/株を予定。予想配当性向は 19.2%。

(2) 事業推進の考え方

顧客は照明、電源といったデバイスが欲しいのではなく、「よく見える」という状況を望んでいる。

同社は、従来の照明および電源で競争していたステージから現在はカメラやレンズの周辺商材を取り込み、拡張したソリューションを顧客に提供するステージに入っている。今後は、画像処理システムや周辺商材のカスタムまでを含めた提案ステージの更なる高度化を進めていく。

同社ではソリューションの提案ステージを引上げて競合他社との差別化を図っていく考えだ。

4. 大西社長に聞く

大西社長に今後の目指す姿、具体的な取り組みなどを伺った。

Q「昨年末に開催した経営方針発表会での全社員に向けたメッセージをお聞かせください。」

A「シーシーエスはベンチャー企業であり、これからも高い志を持って野心的な経営を行っていく。」

最も強調したのは、シーシーエスはベンチャー企業であるという事を再認識してほしいという点だ。

2004 年の上場から既に 10 数年経過したが、これからも高い志を持ち高みを目指して野心的な経営を行っていくので、社員も皆そのつもりで行動してもらいたいと考えている。

Q「各事業、各地域における今期の具体的な取り組みについてお聞かせください。」

A「国内MVは総合力勝負の基盤拡充・強化を図りシェアを拡大。海外は迅速な特注対応ができる体制の構築、新規事業はUVビジネスに注力する。」

(国内 MV 事業)

市場の成長率は年率 3%程度と大きな伸びは期待しにくい、総合力勝負の基盤拡充・強化を図り、当社の強みを活かして、さらにシェアを拡大していく。

そのためにはSEおよび営業マンのスキルアップや優秀な人材の採用が重要となるが、スキルは着実に向上しており、前期から注力している採用活動も進んでいる。採用という点では、大手商社や大手SI出身の有力人材の囲い込みなどを進めている。

また、当社では以前より周辺領域企業との新たな関係性の構築を進めており、今期も様々なアライアンスやM&Aを計画している。そして、照明、電源に加え、レンズ、カメラ、ボード等取り扱う周辺商材を拡充し、当社の強みであるソリューション提案力を強化する。

加えて、知財活用にも力を入れていく。この業界では、トップシェアである当社製品の模倣品が多く流通している。今後は、当社が保有している特許権や意匠権といった知的財産を活用し、訴訟も含めて模倣品の排除に取り組み、競合に対する牽制力を強化していく。

他には、営業上の空白地域、激戦地域に年間 2 か所程度のペースでテストングルームを開設し、競争力の強化に努めていく。こうした取り組みにより、一時期 40%を割り込んでいた国内シェアを 5 年後には 70%まで引き上げる。

(海外 MV 事業)

海外市場の成長率は国内よりも高く、年率 5~10%と見込んでいる。

各エリアにおいてSE機能や開発機能を高め迅速な特注対応ができる体制の構築に注力する。

当社の強みである顧客への提案力・対応力を強化することで、現地の流通業者との力関係を変革し、彼らに対する優位性を引き上げ、シェアの拡大、収益力の強化に繋げる。

そのために、それぞれの拠点にSEおよび開発人員を今期中に派遣する予定だ。今後は彼らが顧客情報を今まで以上に緻密に引き上げ、現地にあったソリューション提案ができるよう拠点の更なる強化を図る。

また、国内のSEや開発陣、生産部隊とも協力して海外展開のスピードアップを支援していく。

こうした取り組みによって 5 年後の海外MV照明市場のシェアを 50%程度まで引き上げる考えだ。

(新規事業)

UVビジネスに注力していく。UV ビジネス市場は急速に拡大しており、今後に期待している。

UVを使って何ができるかという点に関して顧客のニーズが高度化しており、当社が得意とするソリューション提案力が活かせる場面が多いと感じている。

また、自然光 LED の応用展開を行うことにより、デバイスビジネスや美術館・博物館ビジネスでの受注拡大を図る。

メディカルビジネスでは新製品のリリースを予定しており、この製品の拡販を進める計画である。

前期は前年同期間で約 30%成長した新規事業だが、今後も同程度の成長を計画している。

Q「オプテックス・エフエーとの協業状況、シナジー効果について教えてください。」

A「調達、生産など効果が出やすいものから取り組みを進めている。オプテックスグループ全体のリソースを使うことができるのは当社にとって大きなメリットだ。」

まず調達に関しては同様な部材を使用している製品もあり、共同調達することで早くもその効果が出始めている。

生産についても共有できる部分が多い。

開発についてはそれぞれの得意分野は残しつつ、重複部分のリソースは将来への投資として、より野心的な新製品開発に振り向けていく。

販売に関しては、両社とも取引の無い潜在顧客に対しては共同提案を行うこともあるが、既存顧客に関しては同じ顧客先でもそれぞれの販路(代理店など)が異なるので、混乱を避けるため両社それぞれのブランドでそれぞれがシェアの拡大を進めていく。

ただ、例えば当社の顧客が、変位計、光電センサといったオプテックス・エフエーの取扱い製品を欲しているなら紹介するし、オプテックス・エフエーの顧客がソリューションを希望するなら当社が提案を行うといった協業はもちろん積極的に進めていく。

オプテックスグループ入りしたことは、オプテックス・エフエーとの協業に限らず、当社に大きなメリットをもたらしていくと考えている。

例えば、海外においてテストングルームを設置しようとした場合、オプテックスグループは海外に多くの子会社、孫会社を有しており、そのファシリティーを使うことができる。

また、多様な販路や情報ネットワークも持っており、これらを活用することで当社にとって時間や手間の大幅なショートカットとなる。

グループ入り直後は不安を感じる社員もいたようだが、当社が、売上、利益のウェイトのみならず、事業領域の拡大という意味でも、オプテックスグループ内で重要な位置付けにあり、豊富なグループ内リソースの活用ができる事も分かってきたことで、社員の意識は前向きに大きく変わりつつあり、社員の方から「こんなことをしてみたい。」、「こういう人を紹介して欲しい。」など様々な要望も上がるようになってきている。

ベンチャー企業として素早く積極的に活動できるフィールド、環境を社員に対して提供できたことは大変嬉しいことだと感じている。

Q「最後に株主、投資家へのメッセージをお願いいたします。」

A「ベンチャー企業としての気概をもって、更なる成長に全社一丸となって邁進していく。中長期の視点で当社を応援していただきたい。」

今述べたようにオプテックスグループ入りしたことは同社グループの様々な経営資源を使えるという点で、当社にとっては大きなメリットと考えている。

ベンチャー企業としての気概をもって、更なる成長に全社一丸となって邁進していくので、是非中長期の視点で当社を応援していただきたい。

5. 今後の注目点

決算期変更の関係で前年同期間比較は、前年合計数値に決算処理費用が入っていないため、あくまでも参考という事になるが、売上を見ると、国内外MV事業、新規事業とも堅調に推移しており、新年度もその基調は続いているようだ。今期の対通期予想の進捗を見守ると共に、中期的なシェア拡大に向けた取り組みを注目していきたい。

<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	6 名、うち社外 3 名

◎コーポレートガバナンス報告書

最終更新日:2016 年 11 月 10 日

<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いません。 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。
【補充原則 4-11-3 取締役会の実効性評価】	当社は、取締役会が適切に運営され、その役割と責務を果たしているかについて、自己評価を行い、その結果の分析等から、取締役会の実効性を確認するとともに、抽出された課題については改善に取り組んでまいります。 なお、当社は、2016 年8月3日に監査等委員会設置会社に移行したため、実効性評価につきましては、2016 年 12 月期より実施し、開示を検討してまいります。

<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政策保有の方針】	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いません。
【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社長に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) 2017 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。