

IR REPORT

第20期 株主通信 2012年8月1日から2013年7月31日まで

CONTENTS

- 01 ● What's CCS
- 02 ● 株主の皆様へ
- 03 ● トップインタビュー
- 05 ● 特集:シーシーエスの現場 -SE編-
- 07 ● 連結決算の状況
- 09 ● トピックス
- 10 ● 会社概要

シーシーエス株式会社

証券コード:6669

シーシーエスは1993年に京都にて創立以来、工業用LED照明メーカーとして成長してまいりました。

工業用途で培ったノウハウや技術を強みに新しい事業分野へも展開しています。

また、北米、アジア、ヨーロッパへと海外へも事業を展開しています。

工業用照明分野



マシンビジョン照明

シーシーエスは、マシンビジョンLED照明におけるリーディングカンパニーとして、独自のコアテクノロジーに基づき開発したバリエーション豊かな照明ラインアップとライティングソリューション*を提供しています。

*ライティングソリューション=光の照射範囲、照射角度、照射波長など、さまざまな要素を組み合わせた光の当て方の総合的なノウハウをいいます。

新規FA照明

マシンビジョン照明で培った技術とノウハウをその他の工業用照明にも展開しています。紫外線硬化樹脂を利用したフィルムやシートの接着工程に、UV(紫外)LED照射器を提供しています。

マシンビジョン照明とは

さまざまな製品の製造ラインで画像処理技術が活用されていますが、撮像対象物に応じて光の調整が必要となることから、LED照明がこの画像処理における成功のカギを握っています。人間の目では判別が難しい微細で複雑な工業用製品をはじめ、飲料ボトルや食品パッケージなど、その用途は、広がっています。最近では太陽電池やリチウムイオン電池、液晶パネルや高機能フィルムの検査にも、多く使われています。



新規事業分野

美術館・博物館用照明

世界最高水準の演色性*をもつ「自然光LED」を強みに、美術館・博物館に最適な照明を提供しています。

*演色性=一般的に演色性の高い光源とは、対象物の色合いを変えることなく照らし出すものをいいます。

メディカル用照明

内視鏡用などの診断機器をはじめ、治療に必要な光の応用方法を研究・開発しています。特定の光を必要とする手術用にLED照明等を提供しています。

アグリバイオ用照明

大学や研究所向けに独自開発の植物育成用LED照明を提案すると同時に、植物工場における最適な光環境の提案も行ってまいります。

LEDデバイス

「自然光LED」デバイスや、UV-LEDデバイス等のオリジナルLEDデバイスやモジュールをさまざまな製品へ提供しています。

“新生CCS”の構築へ向けて 新たな基本方針に基づき着実に前進してまいります。

ご挨拶

株主の皆様におかれましては、平素より格別のご支援を賜り厚く御礼申し上げます。

当期は「変革と挑戦」をスローガンに“新生CCS”構築へ向けて第一歩を踏み出した一年でした。前期末における不採算事業からの撤退に伴い中期経営計画を見直し、「経営基盤の強化」「MV(マシンビジョン)事業の強化と新規事業の堅実拡大」「開発力の強化と革新」を新たな基本方針として、それぞれに事業戦略を立て取り組みました。

その結果、当期の業績は、売上高4,860百万円(前年同期比8.2%減)、営業利益409百万円(前年同期比51.8%増)、経常利益352百万円(前年同期比66.6%増)、当期純利益453百万円(前期は当期純損失115百万円)となりました。

利益面では目標を達成したものの、売上が伸び悩み、業績全体への評価は決して満足いくものではありません。“新生CCS”の構築は緒に就いたばかりではありますが、株主の皆様をはじめとするすべてのステークホルダーの期待に応えるべく、成長へ向けてのスピードを加速してまいります。今後とも一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

2013年7月期の業績概況

売上高 4,860 百万円 (前期比8.2%減)	営業利益 409 百万円 (前期比51.8%増)	経常利益 352 百万円 (前期比66.6%増)	当期純利益 453 百万円 (前期は115百万円の純損失)	1株当たり当期純利益 17,573 円 (前期は4,465円の純損失)
---------------------------------------	---------------------------------------	---------------------------------------	--------------------------------------------	--------------------------------------------------

※2014年2月1日付で、普通株式1株を200株に分割することといたしました。

- 社是 お客様に愛と感謝
- 基本理念 光を科学し、社会に貢献する
- 行動指針 すべてはお客様のために

代表執行役社長 **各務 嘉郎**





パーフェクトな顧客満足を追求めし、リーディングカンパニーのポジションをより強固なものにいたします。

Q 第20期(2013年7月期)における事業の取り組みについてご報告願います。

A “新生CCS”として、業務提携や新たな体制づくり等、次なる成長への基盤づくりに着手しました。

当期は中期経営計画の基本方針のひとつである「MV(マシンビジョン)事業の強化と新規事業の堅実拡大」の事業戦略に関し、業績に直結する目標として「国内MV事業における『断トツのトップシェア』奪回」、「海外MV事業における全地域トップシェア奪取」、「新規事業におけるビジネスユニット構築」を掲げました。

国内MV事業については、リーディングカンパニーとしてトップシェアを維持していますが、当期も含め3年間で50%超のシェア獲得を目指しています。かつて断トツのシェアを誇っていた経緯もあり、あえて「奪回」という言葉を使いました。具体的な取り組みとしては、これまで期末に偏っていた製品企画を、年間通じてコンスタントに行い、魅力ある新製品を次から次へとシームレスに上市できる体制づくりを進めております。また、ラインアップの拡充とライティングソリューションによる提案力強化のため、ラインセンサ用照明に強みを持つレボックス株式会社と2013年3月に業務提携いたしました。今後、幅広いニーズが期待できるUV(紫外)照明分野では、この1月にUV(紫外)硬化用照射器市場へ本格参入し、その後、6ヵ月という短期集中型の社長プロジェクトを立ち上げて更なる製品開発を進めました。この7月にはお客様のより高

度なニーズに応えるための製品開発を完了いたしました。

海外MV事業については、アジア地域の売上拡大を目的に、中国LED照明メーカーの東莞科視自動化科技有限公司(CST)と資本・業務提携の協議を進め、中国市場攻略に取り掛かりました。

新規事業に関しては、堅実な継続的投資のもと、メディカル、美術館・博物館、アグリバイオ、デバイスの4分野をビジネスユニットとして着実に実績を上げられる体制を整えました。特にデバイス分野においては、継続性のある有望な商材をいくつも集める「かずのご経営」を推進しております。

Q 第20期は売上高の伸び悩みがありましたが、その要因をどのように分析されていますか。

A お客様との結びつきが、まだまだ不十分です。より高いレベルでの顧客満足の追求が必要となります。

評価指標のひとつであるQCD(Quality=品質、Cost=価格、Delivery=対応・納期)の向上だけでは決して十分な顧客満足をもたらしているとはいえないと考えております。我々が目指しているのは、QCDにS(Service=サポート・サービス)を加え、すべての項目で合格点をいただくことです。そして当社の特長であり強みである「ライティングソリューション」を提供することで、お客様が抱える課題や問題を一緒になって解決し、最

適解を提案していく——それが本当の他社との差別化であり、お客様からの信頼を得るということではないかと思えます。

いま取り組んでいるのは、お客様の開発部門と直結する関係づくりであり、その一環として東京営業所に試作機能を持たせました。海外についても試作部門スタッフの現地への派遣を検討しています。

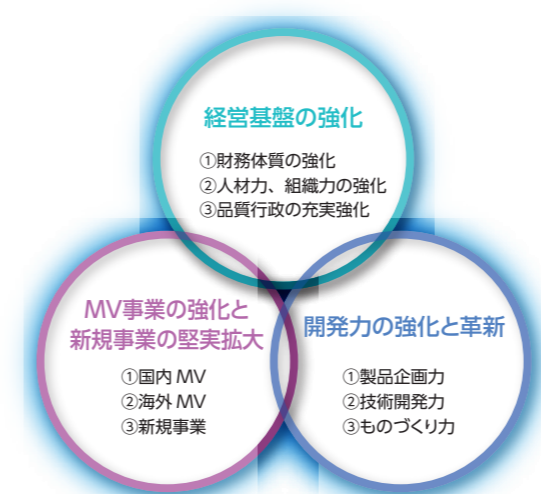
Q 第21期(2014年7月期)において計画されている主要施策についてお聞かせください。

A 「弛まぬ変革と飽くなき挑戦」をスローガンとし、中期経営計画の基本方針に基づきさらなる成長を図ります。

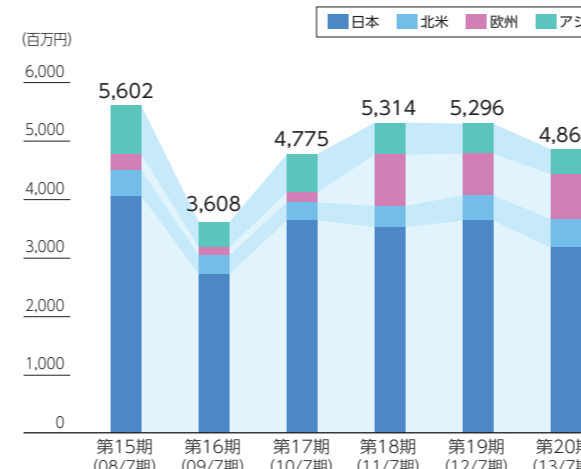
基本方針の「経営基盤の強化」で掲げている財務体質の強化については、M&Aも視野に入れた売上・利益の拡大に取り組みます。売上高100億円を当面の目標とする中、第21期では中国のCSTとの連携を活かしたアジア(中国)市場の攻略が最大の焦点となります。人材力と組織力の強化に関しては、すでに第19期から社員教育に注力しており、第21期は現在の経済環境・市場環境に沿って第20期に再構築した経営理念の浸透に取り組めます。そして品質面においては、製品の高精細化が進む市場ニーズにより、一層重要度が増しており、品質は企業の生命線であるとの認識を持ち、日々努力向上を図ってまいります。

基本方針の二つ目にあたる「MV事業の強化と新規事

■「3つの基本方針」と「3つの重要戦略」



■地域別売上高



業の堅実拡大」については、まず国内外MV事業において、製品力・販売力・サービス力・ソリューション力のすべてをレベルアップし、総合力の強化に努めます。当期の目標としては、国内で2%、海外で3%のシェアアップを目指していきます。新規事業はいずれも成長へ向けての新しい芽が生まれており、堅実に拡大していくと考えております。

三つ目の「開発力の強化と革新」は、顧客ニーズに対してQCDSへの「満額回答」を提供することを追求し、当期に引き続きお客様の開発部門との接触を積極的に図ることで、製造現場に密着した製品開発に注力します。また、顧客ニーズの進化に追随していただくだけでなく、先取りした提案や開発を進めていくために、これまで以上に大学等の研究機関はもちろん、協力会社との連携を深めることが必要となります。

景気回復により各企業の設備投資が活発になってくることが予想される第21期では、時代に合った情報システムの改善や開発、技術開発、研究開発へ積極的な投資を進めてまいります。

Q 最後に中長期の方針も含め、株主様へのメッセージをお願いいたします。

A 行動指針である「すべてはお客様のために」を基本姿勢に、目標へ向けて積極的にチャレンジしてまいります。

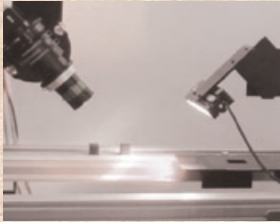
主力事業であるMV市場の規模は、控えめに見積って、現在、国内で80億円、海外で120億円といわれています。国内では毎年ひと桁台の伸びを示しており、海外は新興国における品質重視傾向に鑑みると、さらに大きい伸

びが予想されます。

そのような中、当社グループは画像処理用LED照明のリーディングカンパニーとして、業界そのものの発展も考えなければならない立場であると自覚しております。将来的には、必要に応じて同業他社と手を携え、研究開発や海外での展開等を推進する考えを持っております。

いずれにしても拡大する市場に応じていくためには、当社グループ自身がより強固な経営基盤を築く必要があります。「すべてはお客様のために」を行動指針におき、「新生CCS」の構築へ向け、研究開発へのさらなる注力、コストダウンの徹底、高い収益性の獲得、経営理念・企業文化の浸透など各施策に取り組み、企業価値の向上に努めてまいります。





特集

シーシーエスの現場 —SE編—

お客様のさまざまなニーズに合わせて、最適な「ライティングソリューション」を提案します。

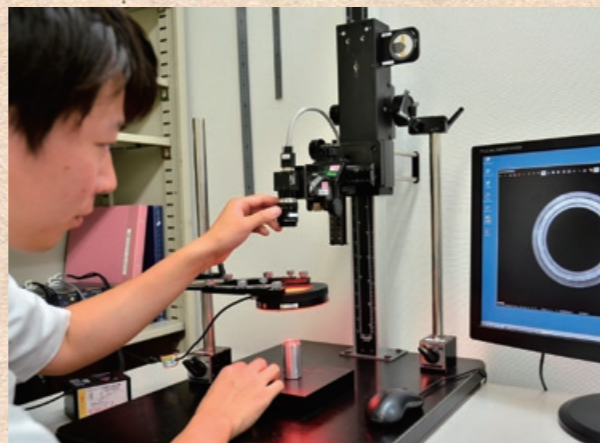
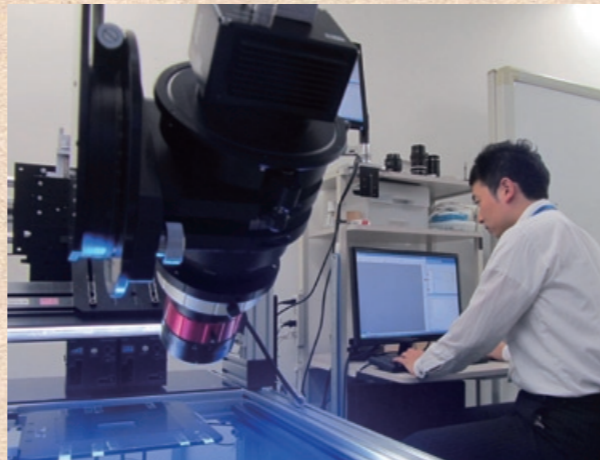
シーシーエスには、SE(セールス・エンジニア)と呼ばれる職種があり、現在子会社を含め全世界に18名のSEがいます。

SEは、お客様の様々な工場の生産ラインで行われる様々な画像処理検査を適切に行うために、最適なLED照明を選定し、照明の設置方法や明るさ、時には画像処理に欠かせないカメラやレンズなども含めた画像処理システム全体をお客様に提案する仕事をしています。シーシーエスではこれを「ライティングソリューション」と呼んでいます。

シーシーエスは、この「ライティングソリューション」の提供が、お客様へのもっとも重要なサービスと考えています。

シーシーエスが画像処理検査において照明がいかに重要な役割を果たすかという点に気づき、独自の検査用LED照明を次々と開発し、様々な生産現場に提供してきたことの積み重ねがシーシーエスのSEという職種を生みました。

シーシーエスは国内・海外の各拠点に合計25個の実験室を持ち、各拠点のSEが日々、お客様の製品を預かって、最適な照明を提供するための実験を行っています。実験が成功し、お客様に最適なライティングソリューションを提供することがお客様の満足につながり、売上につながっています。



現場の声
その1

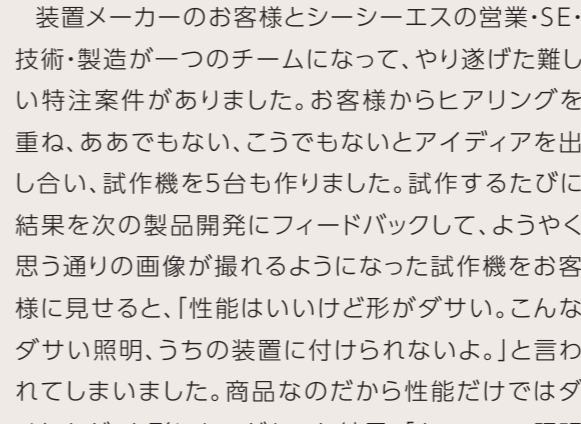
実験室ではうまくいったものが、お客様の生産現場では全然違ったんです
鈴木大輝：SE歴2年



実験がうまくいって、照明を購入していただいて、お客様の生産ラインが動き始めたところで、お客様の工場から呼び出しがあったんです。実験室ではうまくいったものが、実際の現場は全然違いました。コンベア上の製品はすべて常に動いていて画像がぶれる、製品の位置がずれるので写らない場合がある、照明の設置場所が狭く固定しにくい・・・静止した状態で、空間に制約のない実験とは違うということがよくわかりました。ラインを動かしながらお客様にも協力してもらって、照明の位置や明るさなどをちょっとずつ調整して、きちんと検査できる画像が撮れるようになったときには本当にほっとしました。こういう結果や実績を次の製品や技術へフィードバックしていきたいです。

現場の声
その2

お客様からシーシーエスと一緒に仕事ができてよかった、と言ってもらった
大矢麻希：SE歴2年7か月



装置メーカーのお客様とシーシーエスの営業・SE・技術・製造が一つのチームになって、やり遂げた難しい特注案件がありました。お客様からヒアリングを重ね、ああでもない、こうでもないというアイデアを出し合い、試作機を5台も作りました。試作するたびに結果を次の製品開発にフィードバックして、ようやく思う通りの画像が撮れるようになった試作機をお客様に見せると、「性能はいいけど形がダサい。こんなダサい照明、うちの装置に付けられないよ。」と言われてしまいました。商品なのだから性能だけではダメなんだ、と形にもこだわった結果、「カッコいい照明ができたね。シーシーエスと一緒に仕事ができてよかった。」と言っていただけました。シーシーエスのよさは会社全体のチームワークだと思います。



現場の声
その3

お客様に喜んでもらったときは「どや顔」になっているかもしれません
篠崎崇史：SE歴1年半



検査項目が複数あるのに1回の撮像で結果を出さなければならない場合は苦労します。お客様が200個近く製品を持ってこられたことがありました。一つの製品で欠陥の種類が200種類近くあるということですが、それを1回の撮像で検査したいと、一つ一つを撮像して、結果を分類して、分類ごとに合う照明を選んで・・・ということの繰り返しです。一つの問題が解決すると別な問題が解決しない。先輩に相談して、SE同士でディスカッションして、結局3種類の照明を使って同時に光らせて、波長ごとに解析することで解決できました。結果をお客様に報告して、「おおっ」というリアクションがあったときは、ものすごくうれしかったです。「どや顔」になっていたかもしれません。



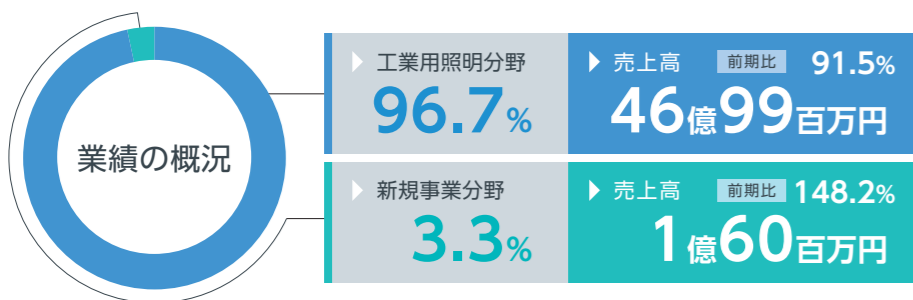
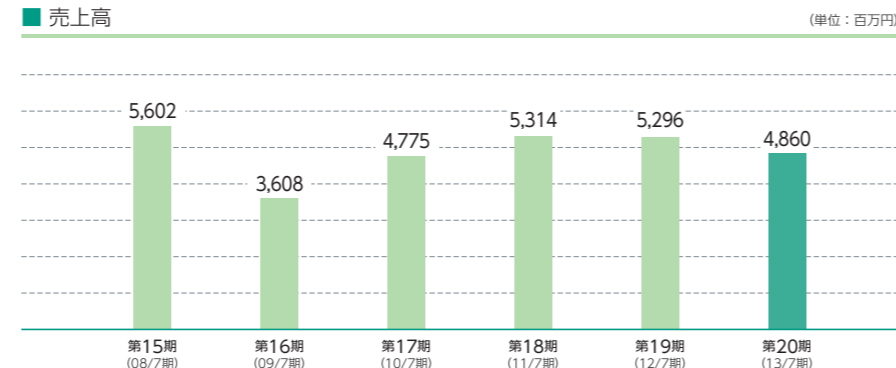
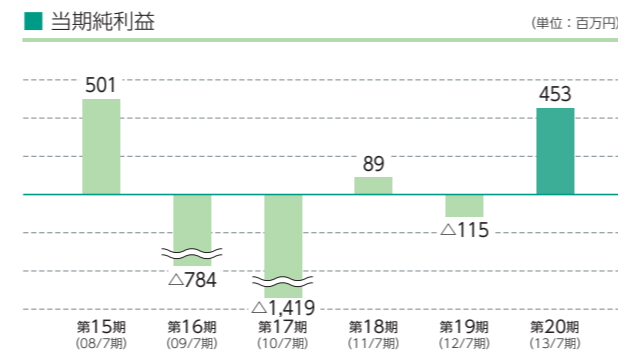
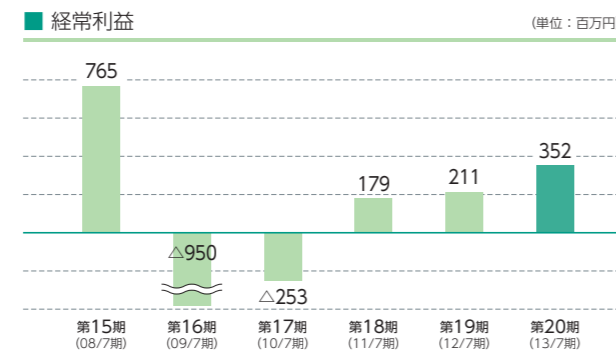
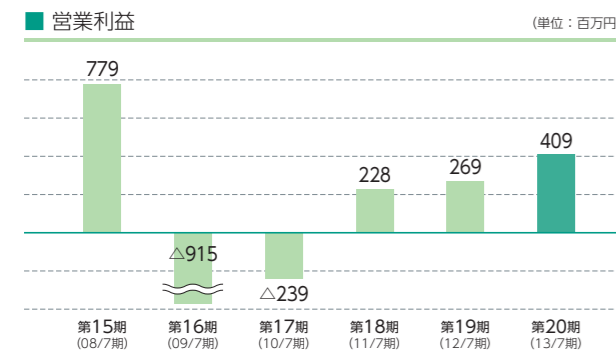
連結決算の状況 Consolidated Financial Highlights

決算のキーポイント

2012年8月1日～2013年7月31日
(第20期連結会計年度)

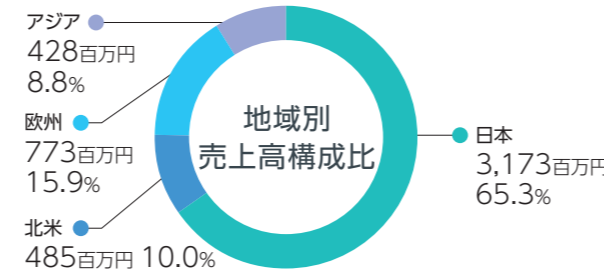
※記載金額は、百万円未満を切り捨てて表示しております。

- 工業用照明分野では、国内売上高が前期に比べて減少、海外売上高は微増に留まりましたが、国内外で事業提携を進め、今後の売上拡大への布石を打ちました。
- 新規事業分野においては、コンシューマー向けビジネスからの撤退により、堅実に利益を生み出す構造へと生まれ変わりました。
- 徹底したコスト削減と円安による為替効果により、営業利益、当期純利益ともに大きく改善いたしました。

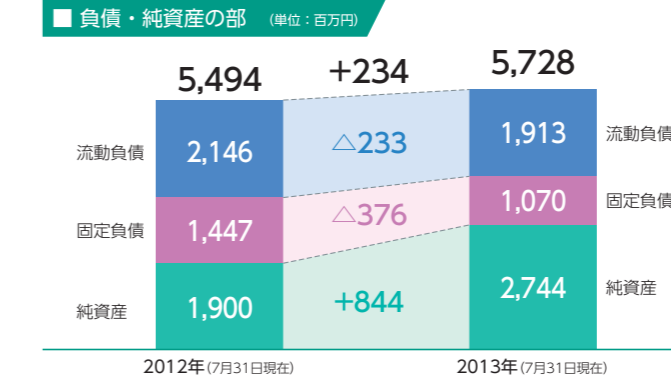
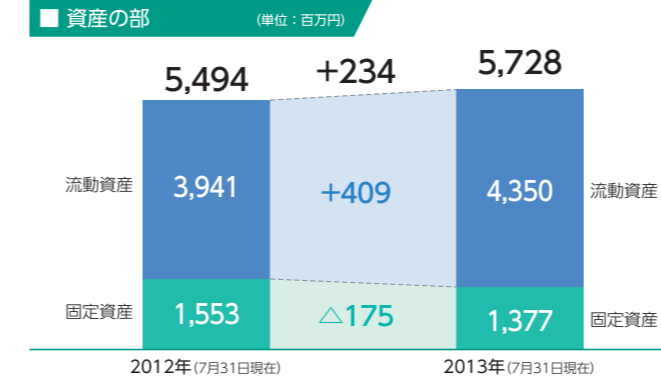


円安の影響もあり、欧米は堅調に推移しましたが、国内の設備投資の動きが弱く、また中国での価格競争の激化により売上高は前期比減となりました。

コンシューマー向けビジネスから撤退し、美術館・博物館、メディカル、アグリバイオ、デバイスの4分野に特化することで堅調に推移いたしました。



連結貸借対照表



ポイント
売掛債権の回収や棚卸資産の圧縮により、現金が増加しました。また、株式会社フェアリープラントテクノロジー (FPT) の破産手続開始決定を受けてFPTが連結対象外となり、固定資産および負債が減少しました。FPTの連結除外と当期純利益の計上により純資産が増加し、自己資本比率が大幅に改善しました。

第21期見通し

工業用照明分野では、国内・海外市場ともに、顧客ニーズに適合した製品の投入を進めるとともに、UV (紫外) LED照射器等新しい製品領域での販売を本格化することに加え、業務提携を積極的に推進することで、売上規模と利益規模の拡大を図ってまいります。新規事業分野では、前期に開始したデバイス事業の更なる拡大、収益安定化を図るとともに、美術館・博物館用、メディカル用、アグリバイオ用照明におけるブランドを確立してまいります。また、継続してコストダウンや合理化に取り組むことで収益力を高めてまいります。

以上により、売上高5,500百万円、営業利益550百万円、経常利益500百万円、当期純利益430百万円を見込んでおります。

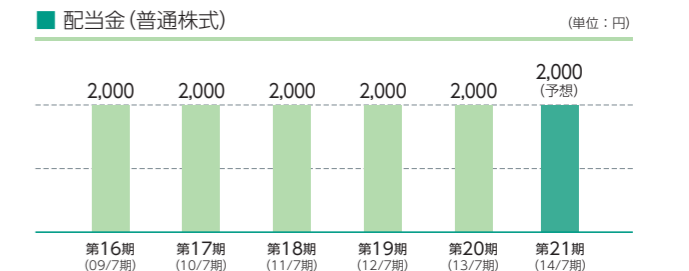
配当

当社は、株主の皆様に対する利益還元を継続して行うことを重要な経営課題と認識しております。利益配当に関しましては、財務体質の強化と内部留保の充実を考慮した上で、将来の事業拡大を総合的に勘案し、適切に実施していく方針です。第21期の配当に関しましては、前期同様の水準とする予定です。なお、2014年2月1日をもって、普通株式1株を200株に分割することといたしました。

詳細な財務情報のご案内 当社ホームページの[IR情報]に各種資料を掲載しております。IR情報 http://www.ccs-inc.co.jp/s3_ir

項目	予想値
売上高	5,500百万円
営業利益	550百万円
経常利益	500百万円
当期純利益	430百万円
年間配当金	2,000円
株式分割後換算	(10円)

※2014年2月1日をもって、普通株式1株につき200株に分割することといたしました。



※第21期は、株式分割考慮前の数値を記載しております。



展示会出展情報

TOPICS 01

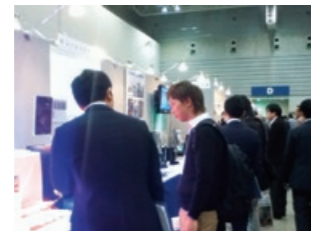
国際画像機器展 2012

会期：2012年12月5日～7日
会場：パシフィコ横浜

2012年12月5日(水)から横浜市西区のパシフィコ横浜にて3日間開催された『国際画像機器展 2012』に出展いたしました。

製造現場で利用される最新の画像処理技術のご提案と、欠点検査に特化したラインセンサ用照明をご紹介いたしました。

また昨年ご好評いただいた、カスタム製品事例も展示し、製品カタログやWEBサイトに掲載のないカスタム製品をお客様にご紹介いたしました。



メッセナゴヤ 2012

会期：2012年11月7日～10日
会場：ポートメッセなごや



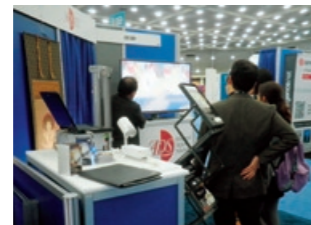
2012年11月7日(水)から4日間、愛知県名古屋市ポートメッセなごやにて開催された『メッセナゴヤ 2012』に出展いたしました。

「新たなものづくりへの提案」として、自動車関連部品の画像検査用LED照明やUV(紫外)LED照射器をご提案させていただきました。

Museum Expo 2013

会期：2013年5月19日～22日
会場：米国・ボルチモア

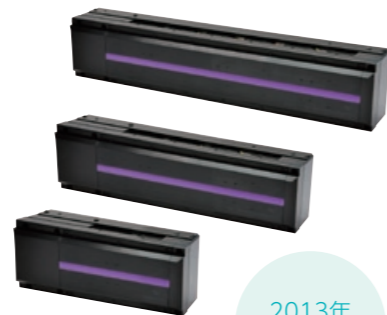
2013年5月19日(日)から4日間、米国・ボルチモアにて開催された『Museum Expo』に、当社が開発した“自然光LED”を光源とする、(株)ADS社のデジタルアーカイブ装置“KUS北斎”が出展されました。この『Museum Expo』は、全米の約21,000の美術館・博物館関係者向けの展示会として開催されており、今回、当社も初めて参加し、多くの方に“自然光LED”をご紹介することができました。



新製品情報

TOPICS 02

HLUVシリーズ



2013年
1月発売

UV(紫外)硬化用照射器市場へ本格参入

近年、紫外線硬化樹脂を利用した接着プロセスにおいて、省エネ効果や使いやすさの点からLEDへのニーズは高まっています。しかし、その一方で、LEDの放射照度が不足していたためにキセノンランプやメタルハライドランプなどのUVランプが多く使われてきました。

「HLUVシリーズ」は、シーシーエスオリジナルLEDを採用、独自の構造により発光効率を最大限に引き出すことで業界最高水準の放射照度となる3W/cm²(385nmタイプ)を実現しました。これにより、今までLEDでは難しかったシール・ラベル印刷のインク硬化やパネルなどの接着用途など幅広いアプリケーションに対応可能となりました。

UV2シリーズ

2013年
7月発売



高出力UV-LED照明、広がる検査用途

電子部品や自動車部品、食品や飲料缶等の製造工程では、可視光領域の光だけでなく、UV(紫外)を利用した画像処理検査のニーズが近年急速に高まっています。UVを照射することによって蛍光励起する物質の特性を利用することで、可視光では実現できなかった画像処理検査を可能とする場合があり、シーシーエスはこれまでも積極的にご提案してまいりました。

「UV2シリーズ」はUV硬化用に使用される高出力のUV-LEDを使用することで、従来品と比較して、明るさを約25倍にアップ。また、リング照明2機種、バー照明6機種、スポット照明1機種の計9機種を標準ラインナップとしております。



会社概要

(2013年7月31日現在)

本社所在地	〒602-8011 京都市上京区烏丸通下立売上ル桜鶴円町374番地 TEL.075-415-8280(代表) FAX.075-415-8281(代表)
設立	1993年10月6日
資本金	462,150千円
従業員数	205名(連結) 185名(単体)
取引銀行	みずほ銀行・三井住友銀行・三菱東京UFJ銀行
事業内容	画像処理用LED照明装置および制御装置の開発、製造、販売 顕微鏡光源用、植物育成用、医療用、美術館・博物館用、 その他LED応用照明の開発、製造、販売
事業所	生産センター、光技術研究所、東京営業所、名古屋営業所、 仙台テストインテグレーション、上海駐在員事務所、深圳駐在員事務所
関係会社	CCS America, Inc. CCS Asia PTE. LTD. CCS Europe N.V. CCS-ELUX LIGHTING ENGINEERING PVT. LTD.

役員

(2013年11月1日現在)

取締役兼代表執行役社長	各務 嘉郎	常務執行役員	大西 浩之
取締役兼代表執行役専務	松室 伸二	執行役員	石井 博規
取締役(社外)	中河 光雄	執行役員	梶 紀公
取締役(社外)	酒見 康史	執行役員	吉田 正信
取締役(社外)	岩本 朗	執行役員	豊福 敏之
取締役(社外)	徳尾 陽太郎	執行役員	梶原 慶枝

株式の状況

(2013年7月31日現在)

発行可能株式総数	65,103株
(内訳) 普通株式	60,000株
A種優先株式	5,103株
発行済株式の総数	25,793株
(内訳) 普通株式	20,690株
A種優先株式	5,103株
売買単位	1株
株主数	2,513名
(内訳) 普通株式	2,509名
A種優先株式	4名

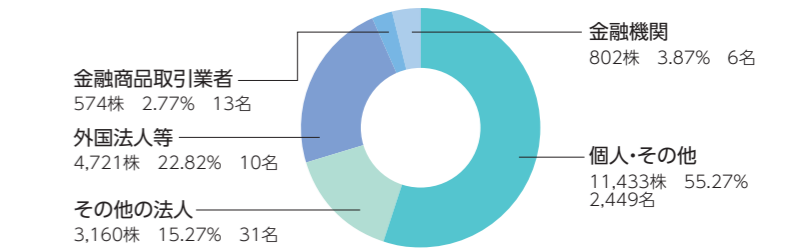
大株主の状況(普通株式)

(2013年7月31日現在)

株主名	株式数	所有株式数の割合
1 ピースヴィラ・エルピー	2,415株	11.7%
2 ハッピーコースト・エルピー	1,452株	7.0%
3 三菱化学株式会社	1,276株	6.2%
4 株式会社サン・クロレラ	1,179株	5.7%
5 サン・クロレラ販売株式会社	610株	2.9%
6 株式会社滋賀銀行	600株	2.9%
7 米田賢治	510株	2.5%
8 茂木政道	381株	1.8%
9 カームシー・エルピー	342株	1.7%
10 シーシーエス従業員持株会	310株	1.5%

所有者別株式分布状況(普通株式)

(2013年7月31日現在)



株主メモ

事業年度	毎年8月1日から翌年7月31日まで
定時株主総会	毎年10月
基準日	期末配当金 毎年7月31日 他の配当を行うときは都度会社が定めた日
株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社
同事務取扱場所	大阪市中央区北浜四丁目5番33号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
(郵送物送付先・連絡先)	〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部 電話 0120-782-031(フリーダイヤル)

取次事務は、三井住友信託銀行株式会社の全国本支店で行っております。

ご注意

- 株券電子化に伴い、株主様の住所変更、買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっておりますので、口座を開設されている証券会社等にお問い合わせください。
- 特別口座に記録された株式に関する各種手続きについては、下記特別口座の口座管理機関にお問い合わせください。
〒541-8502 大阪市中央区伏見町三丁目6番3号
三菱UFJ信託銀行株式会社 大阪証券代行部
電話 0120-094-777(フリーダイヤル)
- 未受領の配当金につきましては、三井住友信託銀行全国本支店(コンサルティングオフィス・コンサルプラザ・i-Stationを除く)にてお取扱いいたします。

公告方法 電子公告
公告掲載 URL
<http://www.ccs-inc.co.jp/ir/koukoku.html>
(事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載して行います。)

上場証券取引所 東京証券取引所 JASDAQ市場
証券コード 6669

WEBサイトのご案内

「企業情報」では、動画とイラストでシーシーエスの事業内容や強みについて知っていただける「3分で分かるCCS」をご覧になれます。「IR情報」では、財務ハイライトやニュースリリース、説明会の動画などを随時更新しています。ぜひご覧になり、「お問い合わせ」のページからご意見・ご質問など、皆様のお声をお寄せいただければ幸いです。



トップページ

「IR情報」の入り口はこちらです。

3分で分かるCCS

入り口はこちらです。

IR情報ページ

最新の情報が見やすくなっています。



<http://www.ccs-inc.co.jp/>



シーシーエス株式会社

〒602-8011 京都市上京区烏丸通下立売上ル桜鶴円町374番地
TEL : 075-415-8280(代表) FAX : 075-415-8281(代表)

未来が変わる。日本が変わる。



ご注意

この株主通信に掲載している将来に関する予想は、現時点で入手可能な情報に基づき判断した見通しであり、多分に不確定な要素を含んでおります。実際の業績等は、業況の変化等により、異なる場合があることをご承知おきください。

UD FONT

見やすく読みまちがえにくい
ユニバーサルデザインフォントを
採用しています。

