

平成 17 年 6 月 3 日

ジーエルサイエンス株式会社 非接触 I D 事業本部
平成 17 年 3 月期 決算説明会用資料
38 期売上実績報告と 39 期売上計画と見込み

売上実績報告 (平成 16 年 4 月 ~ 平成 17 年 3 月)

(単位: 千円)

	38 期売上実績	38 期計画 (対比)	前期実績 (対比)
合 計	4 4 7, 2 2 8	5 0 0, 0 0 0 (89.5%)	3 6 2, 9 0 7 (123.2%)
経常利益	2 8, 4 4 5	5 5, 0 0 0 (51.7%)	- (-)
システム関連 (メンテナンス関係含む)	2 0 8, 0 0 7	2 2 0, 0 0 0 (94.5%)	2 2 8, 6 7 6 (90.9%)
デバイス関連	2 1 8, 7 3 3	2 3 0, 0 0 0 (95.1%)	1 0 8, 4 0 4 (201.8%)
化学物質総合管理システム関連	2 0, 4 8 8	5 0, 0 0 0 (40.9%)	2 5, 8 2 7 (79.3%)

38 期営業報告

38 期上期では計画を上回るペースで推移しましたが、下期でペースを落としてしまいました。特に下期の立ち上がりを期待したデバイス関連の大型案件が 38 期中に売上計上できないという見込み違いがあり計画達成率 89.5%で終了しました。しかし、年間を通じ引き合いが多く、39 期以降につながる話題が豊富な一年であったと考えております。

セグメント別営業報告

・システム関連 (メンテナンス関係含む)

1,000 万超の大型案件が少なく売上としては苦戦し計画達成率 94.5%でした。しかし、システム導入件数としては過去最高の件数となりました。電鉄系 2 社、大手印刷会社 2 社、金融系 3 社との契約が実現しメンテナンスを含め長期的な受注が見込めるようになりました。また、大手警備会社 (現在 2 社) からの受注も安定してきており 39 期以降期待が持てる展開になってきております。

・デバイス関連

前年実績を大幅に上回る前期比 212%の計画で臨みました。上期では安定取引先からの計画外受注もあり好調に推移しましたが下期に予定した大型 7 案件の内 2 件が失注、5 件が 39 期ずれ込む事態となり結果として計画達成率 95.1%で終了しました。しかし、新規取引先は着実に増加しており新規製品の企画も豊富にあり 39 期でも積極的な展開が可能であるとと考えております。

大型案件の内訳は以下です。

- *アーケードゲーム用案件 2 件 (機器組込型リーダライタユニット) 1 件受注 (39 期より) 1 件失注
- *遊技場機器案件 3 件 (機器組込型リーダライタユニット) 2 件受注 (39 期より) 1 件失注
- *壁付カードリーダ OEM 1 件 (客先システムの端末として標準採用) 受注 (39 期 5 月より納入)
- *鍵管理ボックス OEM 1 件 (ビル管理会社のシステムに標準採用) 受注 (39 期 8 月より順次納入)

・化学物質総合管理関連

販売チャンネルの再構築からスタートした年度でしたが、再構築の調整に手間取り結果を出せずに終了してしまいました。引き合いは有るものの最終選考で落とされるケースが多く有り受注確立が大幅に悪化してしまいました。39 期より再度出直しという状況です。

39期計画

売上金額：570,000千円……上期255,000千円 下期315,000千円

経常利益：54,000千円

・セグメント別売上計画

	39期の売上計画	前期実績	前期比
入退室管理システム関連（メンテナンス含む）	220,000千円	211,531千円	104.0%
デバイス関連	300,000千円	215,145千円	139.4%
化学物質総合管理システム関連	50,000千円	20,553千円	243.3%

合計	570,000千円	447,230千円	127.5%
経常利益	54,000千円	28,445千円	189.8%

《39期計画について》

38期からRFID業界全体の流れが大きく変わって来ている感が有ります。総務省をはじめ各省庁で行なわれるRFIDに関する実証実験の有り様が以前と違い、明らかに近々の実用化を意識しているような動きとなっています。連動してシステムメーカー、SIメーカーの動きも活発になってきており当事業部への引き合いも現実性のあるものとなってきております。

また、当事業部の得意分野であるアクセスコントロール（入退室管理システム、セキュリティ等）の業界でもRFID技術が主流になってきていることを強く感じます。

そしてこのような背景のなかで取引先各社の技術選択もそれぞれの特徴を理解した上で最適な運用を目指したものになってきており、当事業部が意図して進めてきた仕様が認められた形で推移しております。

39期は上記の背景を活かし、飛躍の年としたいと考えておりますが売上計画としては前期同様デバイス関係で大きな伸びを期待し、システム関連（メンテナンス含む）化学物質総合管理関係は計画ベースで前年維持となるように計画致しました。

・システム関連計画の根拠

39期は個人情報保護法関連で入退室管理システムのニーズは高まると予想されます。また、『スイカ』の認知度の高まりと共に入退室管理システムはマルチユースに対応した『FeliCa（ソニー社製）』技術の応用で展開される提案が多くなってくると予想されます。当事業部では38期で『FeliCa』技術の構築は完了しており、システムと連動させるリーダーの販売も初めております。

このシステムは小口案件から大型案件まで対応できる融通性にとんだものです。また、パッケージし易く既存取引先への営業指導も簡便で扱い易い製品です。

当然、当事業部が以前より進めているフィリップス社の技術である『mifare』『i-code』『hitag（MIR0を含む）』の使用もできるので、RFID関係では客先ニーズに対応し展開できます。

このシステム構築ノウハウにより計画以上の売上げを実現すべく努力致します。

・デバイス関連計画の根拠

39期下期よりスタートする大型案件の継続を含め安定取引先の増大によるユニット販売で2億程度は売上げられると考えています。これに高付加価値製品として位置づけられる『mifare』『FeliCa』『hitag』『i-code』の各ケース付きリーダーの拡販とUSBカードリーダー（hitag、mifare）鍵管理ボックスおよび各種タグ（カード形状等）で1億を目指します。

また、39期では電気錠コントローラ付きミロリーダー（MRC-270）の後継機を開発する予定です。これは従来機器のコンセプトであるスタンドアロンタイプの機能をより充実したものとなる予定ですが、各警備会社、SI会社、ビル管理会社、施工会社等が強く要望している製品となるはずですが。

さらに、『FeliCa』技術の追求により大きな付加価値が得られる事業が展開できるものと考えております。

デバイス関連で 38 期に完成し 39 期で営業活動の中心となる製品群



《機器組み込みユニット》

『hitag1、2、S』『mifare (ISO-14443 タイプ A)』『I-code (ISO-15693)』の基板化の基本技術が終了しました。

各顧客には当社標準品とともにカスタマイズ (OEM 品等) に対し柔軟に対応できる体制が整いました。



《壁付カードリーダー》

『hitag1、2』『mifare (ISO-14443 タイプ A)』『I-code (ISO-15693)』

『FeliCa (ソニー株式会社の技術です)』

待望のケース付カードリーダーが出揃い各客先に端末として、またはシステムの構成品として提供できる体制が整いました。



《鍵管理ボックス》

各種カード (RFID) に対応した製品です。

38 期下期より販売を開始した製品ですが、実質的には 39 期より本格的な販売活動を展開することとなりました。

主にビル管理会社やシステムメーカーに対し提案して行きます。



《USB 対応リーダー》

『hitag1、2』『mifare (ISO-14443 タイプ A)』『I-code (ISO-15693)』に対応した USB インターフェース非接触カードリーダーです。

主に個人情報保護法関連で個人向けパソコンの管理を行なう『PC ログイン管理システム』に利用されます。

・化学物質総合管理関連計画の根拠

38 期では販売チャネルの確立の立ち遅れや販促ツールの準備不足等で成果を出せず厳しい状況となりましたが、39 期は今一度 5,000 万を計画に努力していきたいと考えています。

環境問題の盛り上がりによる市場のニーズは必ずある分野です。少しずつでも進化させて行き大きな成果を出せるようなシステムに仕上げていきたいと考えております。

以上