

2006年6月2日

2006年3月期 決算説明会用資料

分析機器事業 頁 1 ~ 7

自動認識事業 頁 8 ~ 10

ジーエルサイエンス株式会社 平成18年3月期 決算説明会

1. 第39期売上計画・利益計画達成概況について

第39期(平成18年3月期)分析機器事業部門の当初売上計画は13,300,000千円(133億円)。それに対し実績は12,315,831千円(海外部含む)の結果となり、計画達成率は92.6%でした。

また、売上総利益は4,266,653千円で計画達成率は95.6%、営業利益は1,163,524千円で計画達成率93.0%の結果となりました。

しかし修正計画12,100,000千円(121億円)に対しては101.8%と達成いたしております。また売上総利益の修正計画達成率は100.5%、営業利益修正計画達成率は102.1%です。

尚、前期比伸び率は1.6%という結果でした。

第39期のスタートにあたり、37期、38期に享受した“水特需”が一段落し、その分の落ち込みは当然予測出来ておりました。また、その為の対策も分類別、製品毎に検討を加え、アクションプランの策定も行った上で臨みましたが、結果として対策効果が充分でなかったり、市場動向の把握が足りず、当初計画の133億には至らぬ状況となりました。

第39期におけるトピックスとしては、平成18年5月から施行される「ポジティブリスト制度」導入にともなって発生する需要獲得を目論み、各地で「食品セミナー」を実施したことです。このような動きは、当社のみならず競合各社も活発に動いており、既にキーとなる食品検査機関では分析機器の購入が進んでおります。ジーエルサイエンスとしてもこれに絡んで固相を始めとする前処理関連製品等で、如何に需要を取り込むかが第40期の大きなポイントと考えております。

また当社の主力製品である「イナートシル(Inertsil)」が大きな伸びを示しました。平成17年12月～平成18年3月に渡り実施した拡販キャンペーンが大成功に終わり、国内、国外の合計での売上本数として、前期比20.3%アップと大きく伸ばすことができました。

2. 第40期 営業本部方針および販売戦略

〔営業本部方針〕：売上計画133億円、および売上総利益計画4,651,270千円の100%達成。

〔営業戦略〕：自社製品比率：65.7%以上、売上総利益率35.0%以上の達成を目指す。

〔具体的な営業戦略〕

自社製消耗製品である固相、イナートシル、GCキャピラリーカラム、試料調整容器等の高利益付加価値製品群の更なる拡販を目指します。

ポジティブリスト施行に対応しうる前処理装置として、残留農薬GPCクリーンアップシステム<G-PREP シリーズ>および固相溶出送液装置<G-PREP Elute 8060>の拡販とシリーズの強化を行います。

LC製品分野は、<GL-7400 シリーズ>を中心としたLC関連製品の拡販に努めます。

- <GL-7400 シリーズ>は第40期、上市3年目となります。150セット以上の販売を目指します。

G C 製品分野は、<GC-4000 シリーズ> および周辺製品群の拡販を行います。

- "多検体用加熱脱着装置<T-DEX >" , "G C 分取システム<View Prep Station>" ,
"香気成分確認システム<スキャンニングポート OP275>" ほか

〔具体的な市場戦略〕

食品市場において、平成18年5月よりスタートしますポジティブリスト制対応需要を中心に、確実に市場ニーズを獲得いたします。

環境市場において、更なる深耕を進め、不動の市場シェアを獲得します。

HAMILTON 社製ロボット"MICRO LAB" を柱として、**医薬**、**バイオ市場**へ、更なる挑戦をいたします。

土壌、排水、RoHS 対応まで、幅広く無機関連製品の市場を構築、拡販を進め、**無機市場**の更なる攻略を進めます。

米国、EUの拠点展開を充実させるとともに、アジア圏をターゲットとして、中期戦略の足がかりを築き、**海外市場**への確かな進出、拡販を進めます

3. 第39期主力製品群の動向と40期の販売プロモーション

《高利益付加価値製品群》

当社が世界に誇る“イナートファミリー”

- ・イナートシル(Inertsil)：LC(液体クロマトグラフ)充填カラム
- ・イナートキャップ(Inertcap)：GC(ガスクロマトグラフ)キャピラリーカラム
- ・イナートセップ(Inertsep)：試料濃縮用固相カートリッジ

第37期(平成15年度)にラインナップを完成した高付加価値製品群のイナートファミリーは、順調にその生産、販売高を伸ばし続けております。

これらの製品群は当社の登録商標である「イナート(Inert)」のイメージを継承発展させ、既に国内外において一定のシェアを有する「イナートシル(Inertsil)」に継ぐ大きな柱として育て上げております。

先行製品「イナートシル(Inertsil)」の国外対国内の販売数割合は約70:30となっており、圧倒的に海外販売数が国内を上回っており、当社が世界に誇れる代表製品となっております。第39期期末の実績は、国外、国内それぞれ前年度比22.8、14.8%の販売増と、GLの顔としての大きな伸びを示しております。第40期においても、10%以上の伸びを計画しております。

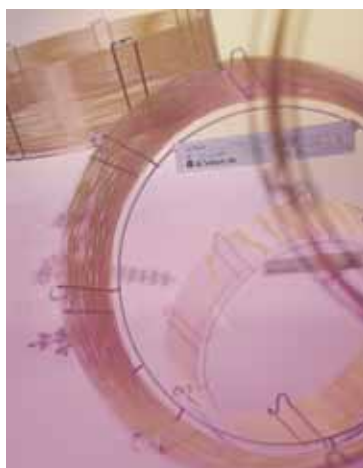
「イナートキャップ(Inertcap)」は、GCキャピラリーカラムとして唯一、国産化に成功している製品です。当社創業以来の圧倒的な高シェアを維持しているガスクロマトグラフの使用消耗品に、全くの新風を吹き込み、停滞気味の同市場に、活性を促す絶好のアイテムと言えます。第39期は、5種類の新製品をラインナップに加え、海外市場への再アタックを進めておりますが、販売開始時期が年度末で有ったこともあり、販売数は前期とほぼ同数の結果となりました。第40期は前記新製品の後押しにより、10%以上の伸びを計画しております。また引き続き新製品のラインナップも計画しております。

「イナートセップ(Inertsep)」は、試料前処理固相カートリッジの当社オリジナル製品であります。前期の好調を維持し、第39期も引き続いて堅調な伸びを示し、前期比6.9%増となっております。その背景としては、2004年施行の厚生労働省令第百一号「水道水質基準に関する改定」があり、その分析法改定をターゲットに細心のアプローチを実施し、改訂のポイントとなった省溶媒にフォーカスしてきた環境プロジェクトXの活動が奏功していると言えます。

イナートファミリー



INERTSIL[®]



INERTCAP[™]



INERTSEP[™]

《環境・食品市場向け重要アイテム》

残留農薬GPCクリーンアップシステム <G-PREP GPC-8100 >

食品市場において平成18年5月からスタートいたします食品衛生法ポジティブリスト制に完全対応させた食品中の残留農薬分析に高い能力を発揮する試料前処理装置です。製品発売開始からわずか3ヶ月間で10台もの売上を達成いたしました事は、市場要求の大きな現われと推察します。

ここで簡単にポジティブリスト制についてご説明いたします。ポジティブリスト制とは、食品衛生法の改訂により、「残留基準の設定されていない農薬が残留する食品の流通を禁止する」制度です。この施行により、分析対象となる残留基準が設定されていない農薬の残留については「人の健康を損なうおそれのない量」(一律基準値)を設定し、それを超えた残留のある農産物の流通を、全面的に禁止するという対応を取っています。これにより一律基準値以下が証明される分析が一齐にスタートするため、市場では装置整備を早急に進めなくてはなりません。

当社の装置群としては、本<G-PREP GPC-8100>と、以下に紹介いたします<G-PREP Elute 8060>がございます。

第40期は、当<G-PREP GPC-8100>につきましては、市場からの多検体一斉分析の要望にお答えするため、マルチ型を販売開始する予定です。

(平均販売価格 ¥5,000,000)

固相溶出送液装置 <G-PREP Elute 8060 >

上記、食品市場のポジティブリスト制を一つのターゲットとして開発された装置です。固相カートリッジを用いた試料前処理において、溶出操作の送液スピードは非常に重要な要素となります。また、溶出操作時の人為的ミスを少なくし、作業効率を向上させるうえで本 <G-PREP Elute 8060 > が大変便利に活用できます。

第40期は、年間40台を目標に拡販を展開いたします。
(平均販売価格 ¥700,000)



G-PREP GPC 8100



G-PREP Elute 8060

新水質基準施行に準拠した

水質VOC(揮発性有機化合物)・かび臭気分析用試料濃縮導入装置 <AQUA PT 5000J >

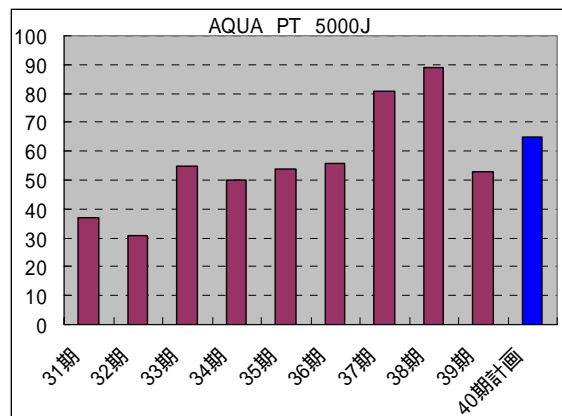
<AQUA PT 5000 J > およびオートサンプラー <AQUAauto 70 > は水質分析システム装置の前処理装置として安定的な販売貢献の期待が大きい我が社随一のヒット製品と成っております。第39期は、新水道基準の施行2年目と言うことも有り、最大需要期は過ぎたとは言え、従来モデル2000/3000シリーズの更新需要が順調で有った為、合計販売台数においては大きくマイナスせずに通常年度の売上台数53台にとどまったと考察しております。

第40期においては、新たに <AQUA PT5000J PLUS(プラス) > を期首に発売開始し、関係メーカーとの連携を取りながら、お客様の購入喚起を促して行く所存です。

最終的には前期比20%増を目指します。
(平均販売価格 ¥5,500,000)



AQUA PT 5000J + AQUAauto70



AQUA PT 5000J 年度別販売台数グラフ

新水質基準施行に準拠した固相自動抽出装置<アクアトレス 699>

前述装置同様、平成16年4月1日施行の新水質基準において、農薬を中心とした固相前処理装置として37期、38期と驚異的な伸びを示し年間最大ヒット製品と言っても過言では無い、当社オリジナル最重要アイテムと成りました。

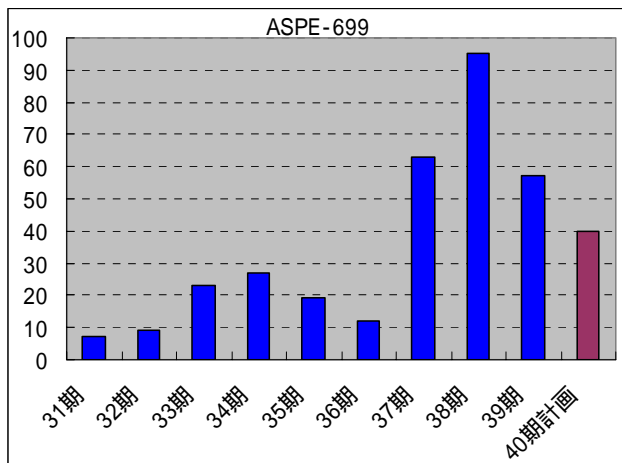
第39期は、新水質基準施行2年目と言うことも有り、最大需要期が過ぎているため、販売台数は57台、前期比-40%でありました。しかし計画値を26.7%上回る、正に最重要アイテムと呼ぶにふさわしい結果となりました。

第40期は計画台数は前期実績比にて減少しておりますが、第39期の販売実績を堅持し、現状維持を目指します。

(平均販売価格 ¥4,400,000)



アクアトレス ASPE-699



アクアトレス年度別販売台数グラフ

室内大気(シックハウス症候群成分)捕集用<SP208 シリーズ>

上梓以来5年目の当期は、前期リリースの新型10Lポンプの新規展開、および下期リリースの大型30Lポンプ、およびタイアップ品のAERO(アロ)カートリッジなど、話題性・優位性を前面に押し出し、拡販に努めて参りました。

また本製品は、高性能が成る故に、他社製とは異なり、室内大気試料採取だけでなく、他の大気試料採取に大いに貢献できる製品であります。

しかしながら、市場が飽和状態にある事から、第39期販売台数は181台、前期比-17%、計画値に対しましても-9.5%にとどまりました。

第40期は、コストダウンを含めたニューモデルを模索し、低価格市場および海外販売への参入を視野に入れ、もう一山築きたいと画策しております。(平均販売価格 ¥250,000)

室内大気捕集用 SP208 シリーズ



SP208-1000



SP208LV-30L

《医薬・バイオ市場向け製品群の動向》

試料前処理ロボット<MICROLAB(ハミルトン社)>

第38期実績は5台の数字となり37期実績とほぼ同数となっています。そのため第39期は、本製品の国内総販売代理店として、また、バイオ市場への重要な販売アイテムとしてその巻き返しを計るため専任の営業員を採用し、攻撃的な販売戦略を展開いたしました。

ただ、その成果が期中には現れず受注台数的には増加したものの、販売台数として4台、販売額前期比はマイナスとなっており、他メーカーとの競争の激化を痛感いたしました。しかしながら、実績ユーザーからのリピートは多く、国内実績数の積み上げは堅実に進められていると考察いたします。第40期は、拡販協力体制を敷き販売プロモーション、引き合いフォロー、技術フォロー等のお客様に製品が届くまでの間、一連したフォローを行うことにより、受注確度を上げる努力を行います。(平均販売価格¥15,000,000)



MICROLAB STAR



Dynamic Positioning System(DPS)

《当社標準主力製品》

新型ガスクロマトグラフ<GC-4000 シリーズ>及び新型液体クロマトグラフ<GL-7400 シリーズ>がそろって38期下期から発売開始となりました。いずれも当社の標準製品群の中で根幹となる製品であります。

第39期は、その拡販に大きな期待を寄せて販売を展開して参りました。

新型液体クロマトグラフ<GL-7400>

<GL-7400 シリーズ>につきましては、期首よりセミナー、販売資料の整備等を進め積極的な拡販を展開いたしました。しかしながら販売台数114台、計画値に対して-24%と言う結果に終わりました。

第40期においては、発売3年目を迎えるため、今後の弊社の売上ベースとして計算可能な装置とする事を目標に、協力体制を敷き、単品カタログ発行、販売技術資料の充実、キャンペーン第2弾の実施、顧客サポート体制の充実を進め、第39期に未達成であった年名間販売数量150の販売に再度挑戦いたします。



GL-7400 シリーズ

新型ガスクロマトグラフ<GC-4000>、

オープン単品での販売を含む<GC-4000 シリーズ>につきましては、第39期実績は、販売台数 169 台、前期比-13.3%にとどまりました。これはOEM装置台数が減少したこと起因しております。また、姉妹装置となる単能機の GC-323 を含む当社製ガスクロマトグラフの全体販売台数もOEM装置台数の減少が影響し、総販売台数 238 台、前期比-4.8%となっております。

第40期は、ヘッドスペース-GC、加熱脱着-GC、臭いかぎ-GCなどのシステム提案を積極的に進め、<GC-4000 シリーズ>だけで15%以上の販売増を計画しております。



GC-4000 シリーズ

多検体用加熱脱着装置 T-Dex

GC、GC/MSの気体試料導入装置として、低沸点成分から高沸点成分までの幅広い分野で性能を発揮する、多検体用加熱脱着装置です。

ATAS-GLの注入口およびメカ技術と、弊社が長年培って来た、ガスクロマトグラフの前処理ノウハウとを融合した新製品です。

第39期においては、プロモーションを中心に展開して参りました。第40期はその刈り取り作業に入り売上高増に貢献できる製品としていく所存です。

(平均販売価格 ¥7,000,000)



T-Dex II

自動認識事業

決算説明会用資料 39 期売上実績報告と 40 期売上見込み

39 期売上実績報告（平成 17 年 4 月～平成 18 年 3 月）

（単位：千円）

| | 上期売上実績 | 計 画（対比） | 前期実績（対比） |
|--------------------|--------------|-----------------------|-----------------------|
| 合 計 | 6 3 3, 6 4 3 | 6 1 5, 2 7 9 (111.2%) | 4 4 7, 2 2 8 (141.7%) |
| 経常利益 | 7 6, 0 1 7 | 6 7, 7 1 7 (112.2%) | 2 8, 4 4 5 (267.2%) |
| システム関連（メンテナンス関係含む） | 2 0 4, 0 6 9 | 2 3 5, 5 5 9 (86.9%) | 2 0 8, 0 0 7 (98.1%) |
| デバイス関連 | 4 1 7, 3 3 4 | 3 4 4, 9 4 5 (120.9%) | 2 1 8, 7 3 3 (190.8%) |
| 化学物質総合管理システム関連 | 1 2, 2 4 0 | 3 4, 7 7 5 (35.2%) | 2 0, 4 8 8 (59.7%) |

自動認識技術関連のマーケットとその状況《概要》

社団法人「日本自動認識システム協会」の 2005 年度（1 月～12 月）出荷量・出荷金額調査では自動認識市場全体の出荷金額合計は前年度比 24.6%増の 2,423 億円でありました。

内訳はバーコード関係が前年度比 18.8%増の 1,823 億円（ハードリーダー・バーコードプリンタ・バーコードサプライ品）、バイオメトリクス関係が 9 倍の 213 億円、関連ソフトウェアが 25%増の 65 億、当事業本部が主として展開する RFID 関係ではリーダーライタ全体と RF タグ関係全体（非接触 ID カード、コイン形状タグ等、《インレット、チップ》）の出荷金額合計は 323 億円の前年度比 2 倍となりました。（業界全体の占有率 13.3%）

RFID 関係でリーダーライタの出荷金額は前年度比 2.5 倍の 170 億（出荷数量は前年度比 4 倍の 77 万台）、RF タグ関係出荷金額は 68%増の 133 億円（出荷数量は前年度比 52%増の 8,532 万個）でした。また、当事業本部がシステム関係と区分けしている応用機器関係と付属品が 15%増の 20 億でした。

結果として、業界全体では実証実験段階を経ていよいよ実運用段階に入った RFID 関係とバイオメトリクス関係がバーコード関係に比べ大幅に伸びてきています。2006 年度予想も RFID 関係、バイオメトリクス関係ともに高い伸び率が予想されており、

尚、今回調査では自動認識システム協会会員企業 153 社と会員外企業 162 社にアンケートを実施し 112 社からの回答により集計をしております。

また、当事業本部のようにコア（基板）製品を出荷している企業とこれを組み込み製品化している企業が出荷数量をカウントしているケースが多く有り出荷数量、金額ともにダブルカウントされているケースが有ります。

調査の対象は磁気カード関係は集計が複雑なため除かれております。

上記より RFID 関係での当事業本部の 2005 年度シェアは 1.9%と判断しております。

また、当事業本部が売上の柱と考えているリーダーライタの売上（4.1 億）で見ますとシェアは 2.5%となり、さらに、当事業本部の独自性を出している 125KHz 帯（長・中波帯）のリーダーライタに注目すると全体売上 70.7 億に対し 1.5 億でシェア 2.1%、全体出荷数量では 21 万台に対し 2.6 万台でシェア 12.3%でした。

出荷数量でシェアが高く金額で低くなるのは現状では当事業本部がリーダーライタの分野でコア（機器組込み用）の部分も多く取り扱っているためです。13.56MHz の短波帯でも同様な結果が得られます。出荷金額では 2.7%、出荷数量では 7.5%でした。

39 期営業実績内容報告

業界が拡大基調に転換されたことを睨んで、前期実績を大幅に伸ばす計画を立て臨んだ 39 期でしたが、当初計画 570,000 千円を上期中で越えることが確実となり、615,277 千円に上方修正しました。

結果として 633,643 千円となり、営業利益も過去最高の 85,772 千円となりました。

特出すべきはデバイス部門のほぼ倍増の数字です。前期 218,733 千円に対して当期は 417,869 千円となりました。

システム部門は前期並であったもののデバイス部門の安定受注に支えられた売上で損益分岐点を割り込む月が無くなりました。

デバイス部門では安定取引先からの受注が順調に伸びたこと、これに加え個人情報保護法対応品としてリリースした卓上据え置き型 USB リーダやフェリカ技術応用品の機器組込みリーダライタユニットが計画通り推移したことなどにより計画を大きく上回ることができたと考えております。

また、新規取引先獲得のため基板ユニットのカスタマイズ対応（仕様の変更や形状変更）を積極的に提案し新たな分野への足がかりになる展開もできたと考えております。

一方システム部門では受注件数は約 100 件で前年と比べ微増でありましたが、そのほとんどがテナントビル向けの小規模案件用に向けパッケージ化された製品でした。この結果、受注件数は伸びたものの売上自体は前年並みに止まりました。

パッケージ化された『入退室管理システム 1000 シリーズ、3000 シリーズ』は実績も多く安定した性能が高く評価され手離れの良いシステムで当社の主力製品ですが、これに大型案件が加わらないと売上の伸びは期待のできません。

近年大型案件受注が少なくなっている状況です。これはデバイス部門への依存度を高める方針により新製品の投入が遅れていることと営業活動の中心が警備会社と設備関連会社にあるのが原因であると考えます。

長期的な営業展開が必要となりますが、大手システムメーカー、設計会社、ゼネコンなどにアプローチできる体制を作り上げなければならないと考えています。

40 期営業計画

| | 売上予想 | (前期比) | 上期 | 下期 |
|--------------------|---------|----------|---------|---------|
| 合 計 | 850,000 | (134.1%) | 413,000 | 437,000 |
| 経常利益 | 110,000 | (144.7%) | | |
| システム関連（メンテナンス・他含む） | 287,000 | (132.6%) | | |
| デバイス関連 | 563,000 | (134.9%) | | |

40 期の予想

自動認識システム業界、特に RFID 関連の拡大基調は数年先まで続くと考えております。この拡大基調に合わせセキュリティ関連、アミューズメント関連、製造工程関連、物流関連、金融サービス関連、交通関連、などのさまざまな分野に対する用途別開発が要求されてくることが予想されます。

40 期ではこれに対応するため人員の増強と設備投資を行い技術基盤強化をさらに押し進める計画です。

前期同様デバイス部門で売上を大きく伸ばしていく計画ですが、このため安定取引先からの受注増大は勿論のこと新規顧客獲得の目標を現在の 300%と設定しました。

これらを実現するため、新技術を搭載した基板ユニットの提案を数多く展開していく必要がありますが、客先ニーズに素早く対応できる開発環境の整備と少量多品種に対応することが不可欠となることが予想されることに対する生産体制の効率化を早期に充実させて行く方針です。

また、新製品ではマンションの集合玄関向けに制御装置一体型リーダや家庭の既存メカ錠に簡単に取り付けられる制御装置一体型リーダと入退室管理用の高機能カードリーダのリリースが予定されております。

システム部門では大型案件対象のネットワーク対応を意識した入退室管理システムの新製品投入を計画しております。この製品により大手警備会社で標準採用の引き合いも進んでおり期待できる展開となると予想しておりますが、40期での新規開発であるため、提案はできても売上計上までには至らないことが予想されます。このため、システム部門の『入退室管理システム関係』は前年並みに計画しメンテナンス、その他システム（カメラ監視システム、化学物質総合管理システム、パソコン用ログオン管理システム等）で積上げた計画としております。

利益率におきましては前期に投入した高付加価値製品と位置付けている警備端末用壁付けリーダや卓上据え置き型 USBリーダなどの受注が本格的になることを予想しております。基板ユニットの大量受注でのコスト競争や既存顧客のコスト低減要求に対応することは避けられない状況ではありますが、現状の利益率確保を高付加価値製品の販売量増加で補ってゆく方針です。

製品別売上予想

・システム関連【計画：287,000千円】(最大見込：287,000千円)

入退室管理管理関係・・・前年同様の小口パッケージ製品を中心としたシステム導入100案件を目標とした。
180,000千円を計画

その他システム・・・特に個人パソコン用ログイン管理システム1,000件導入を目標とし、その他で
57,000千円を計画

メンテナンス・・・40期では大型案件としてリプレイス案件で20,000千円が予定されている。その他で
50,000千円を計画

・デバイス関連【計画：563,000千円】(最大見込：1,000,000千円)

125KHz帯 hitag シリーズ機器組込モジュール・・・警備機器、物流管理機器、制御機器一体型カスタマイズ等で
100,000千円を計画 (最大見込：150,000千円)

13.56MHz帯 mifare シリーズ機器組込モジュール・・・タイムレコーダ、ゲーム機、決済機器等で
80,000千円を計画 (最大見込：100,000千円)

13.56MHz帯 i-code シリーズ機器組込モジュール・・・ゲーム機、遊戯機器等で
60,000千円を計画 (最大見込：120,000千円)

13.56MHz帯 FeliCa シリーズ機器組込モジュール・・・セキュリティ機器、決済機器、タイムレコーダ等で
100,000千円を計画 (最大見込：250,000千円)

壁付けリーダ関係・・・大手ビルシステム会社への3,000台販売は決定している。
(壁付け各種、USBリーダ各種) システム会社向け、設備機器会社向け等で
100,000千円を計画 (最大見込：180,000千円)

RFタグ関係・・・客先デザイン対応での受注で80,000千円が納入予定となつて
(カード各種、特殊タグ各種) いるが新規営業情報が多くある。
100,000千円を計画 (最大見込：150,000千円)

非接触IC式 鍵管理装置・・・ビル管理会社、警備会社、システムインテグレータ等で
23,000千円を計画 (最大見込：50,000千円)

以上