

2008年3月期 決算説明会用資料

◆ 連結決算 実績対比表	頁 1～3
◆ 販管費、営業外・特別損益 内訳表	頁 4
◆ 分析機器事業	頁 5～12
◆ 自動認識事業	頁 13～16

平成20年3月期 連結決算 通期 当期実績比較(対 前期実績、当期見直し後計画 及び 次期計画)

●通期 ①前期実績/②当期実績

Table with 11 columns for different business divisions: ジーエルサイエンス(株) (分析機器事業), ジーエルサイエンス(株) (自動認識事業), ジーエルサイエンス(株) 個別決算 (分析機器+自動認識), テクノオーツ (連結) (半導体事業), ATAS GL International B.V. (分析機器事業), and GL Sciences, Inc. (USA) (分析機器事業), plus a final '連結決算' column. Each column contains data for '前期実績' and '当期実績' with percentage changes.

●通期 ①当期見直し後計画/②当期実績

Table with 11 columns for different business divisions, similar to the first table. Each column contains data for '当期見直し後計画' and '当期実績' with percentage changes.

●通期 ①当期実績/②次期計画

Table with 11 columns for different business divisions, similar to the first table. Each column contains data for '当期実績' and '次期計画' with percentage changes.

平成20年3月期 連結決算 通期 当期実績比較(対次期計画)

●通期 ①当期実績/②次期計画

通期実績	グロース(分析機器事業)					
	当期実績通期 (平成20年3月期)		次期計画通期 (平成21年3月期)		差異 増減額及び増減率	
	千円	%	千円	%	千円	%
売上高	10,977	100.0	35,000	100.0	24,023	218.8
売上原価	5,553		23,532		17,979	
売上総利益	5,424	49.4	11,468	32.8	6,044	111.4
販売費及び一般管理費	2,251		6,317		4,066	
営業利益	3,172	28.9	5,151	14.7	1,979	62.4
営業外収益	2		—		▲2	
営業外費用	406		—		▲406	
経常利益	2,768	25.2	5,151	14.7	2,383	86.1
特別利益	—		—		—	
特別損失	—		—		—	
税引前当期利益	2,768	25.2	5,151	14.7	2,383	86.1
(法人税等)	(1,200)		(2,060)		(860)	
(税効果)	(—)		(—)		(—)	
税合計	1,200		2,060		860	
税引後当期利益	1,568	14.3	3,091	8.8	1,523	97.1
少数株主利益	—		—		—	
当期純利益	1,568	14.3	3,091	8.8	1,523	97.1

島津技迹(分析機器事業)					
当期実績通期 (平成19年12月期)		次期計画通期 (平成20年12月期)		差異 増減額及び増減率	
千円	%	千円	%	千円	%
25,391	100.0	511,665	100.0	486,274	1915.1
16,521		357,840		341,319	
8,870	34.9	153,825	30.1	144,955	1634.2
34,942		162,225		127,283	
▲26,072	▲102.7	▲8,400	▲1.6	17,672	—
				—	
				—	
▲26,072	▲102.7	▲8,400	▲1.6	17,672	—

株式会社グロースについて

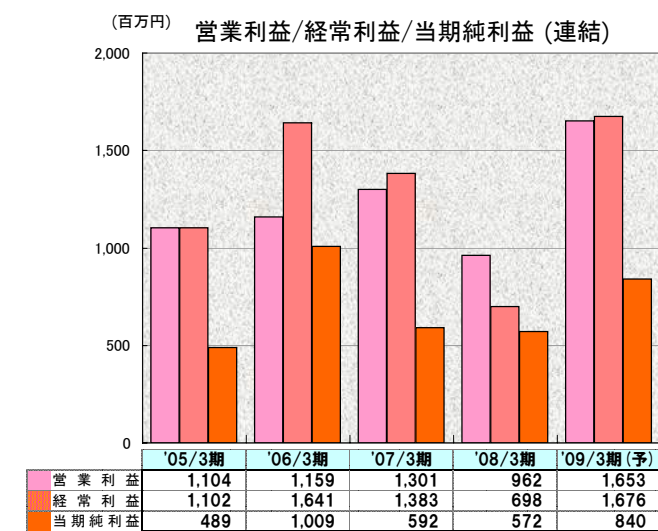
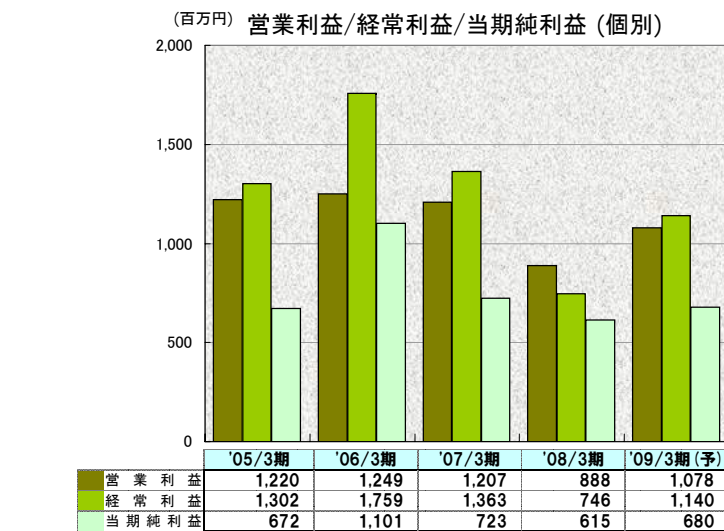
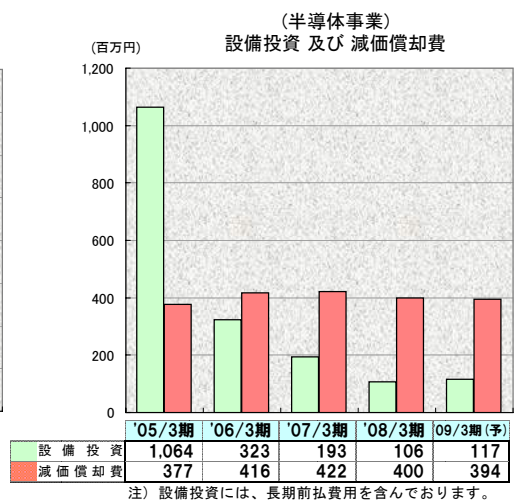
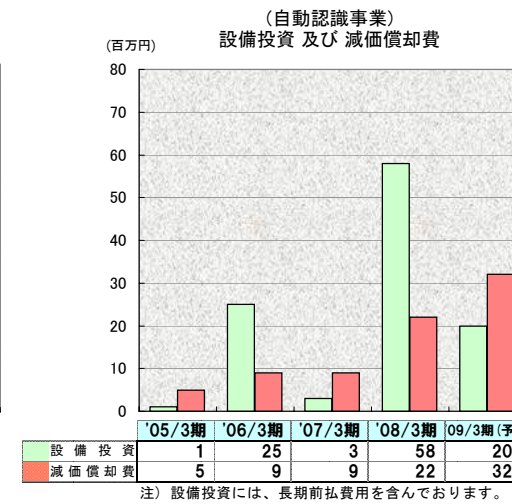
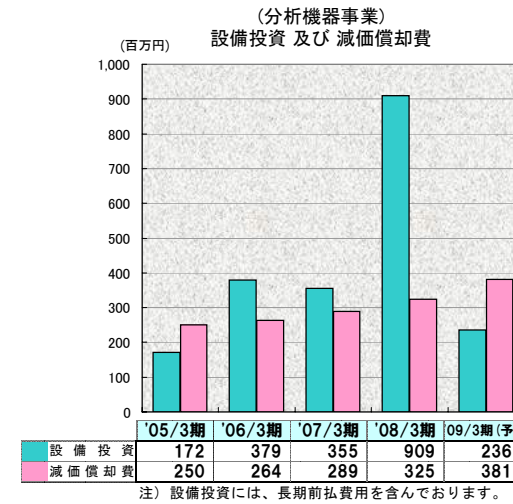
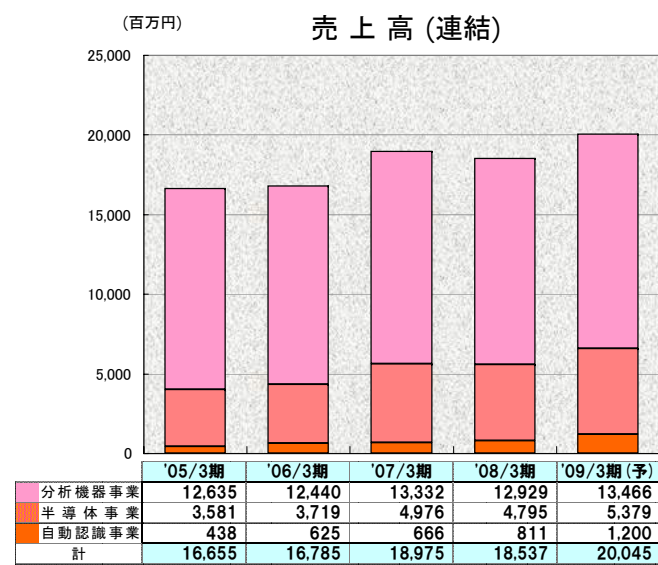
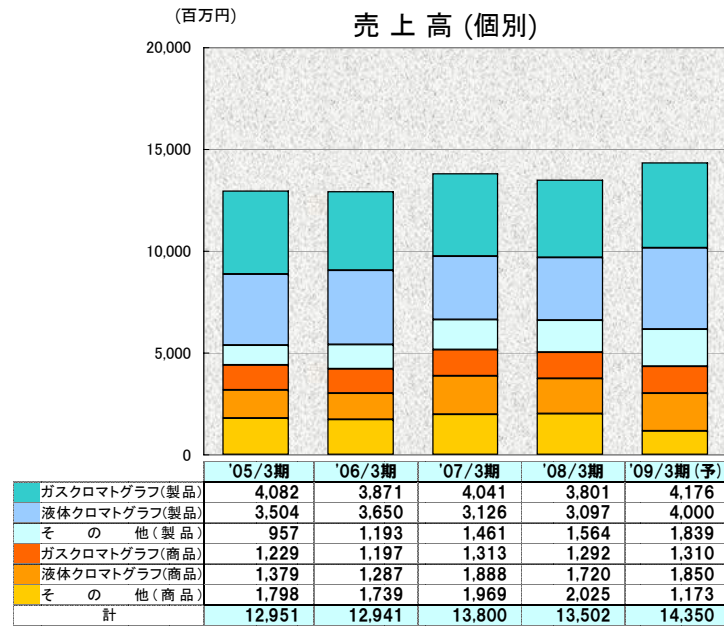
株式会社グロースは、当社が発行済株式総数の66.7%を所有する子会社であります。製造業務の一部をアウトソーシングし、原価低減を図る目的で、平成19年11月に福島工場の敷地内に設立いたしました。

島津技迹(上海)商貿有限公司について

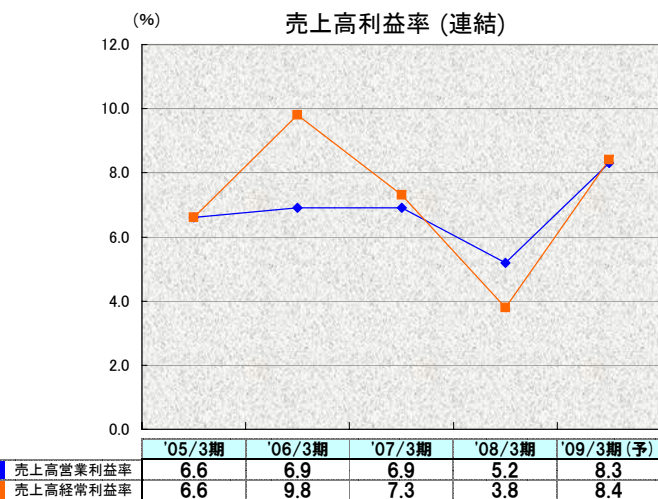
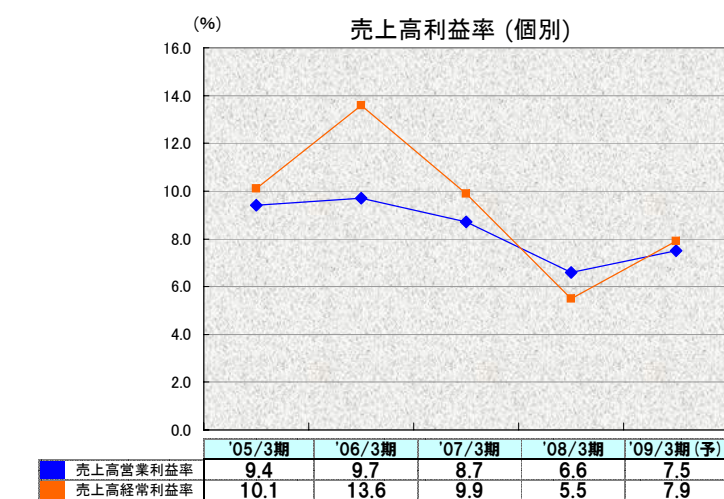
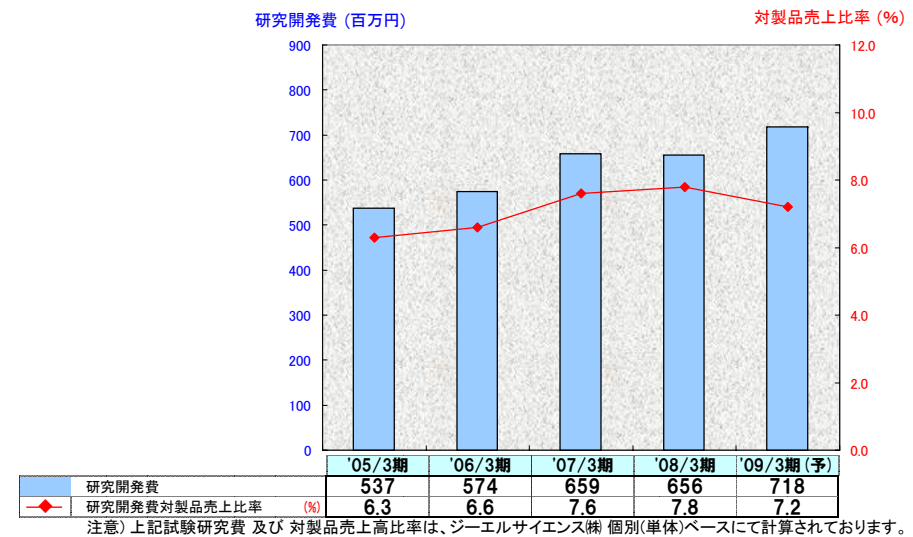
島津技迹(上海)商貿有限公司は、当社が30%出資している上海(中国)の関連会社で、中国市場における分析機器および理化学機器用消耗部品・前処理装置・関連消耗部品の販売及び関連するアフターサービスを目的としております。

'07/12期の数値は、2007年6月に設立し、10月より営業活動を開始したため、3ヶ月の実績数値となります。

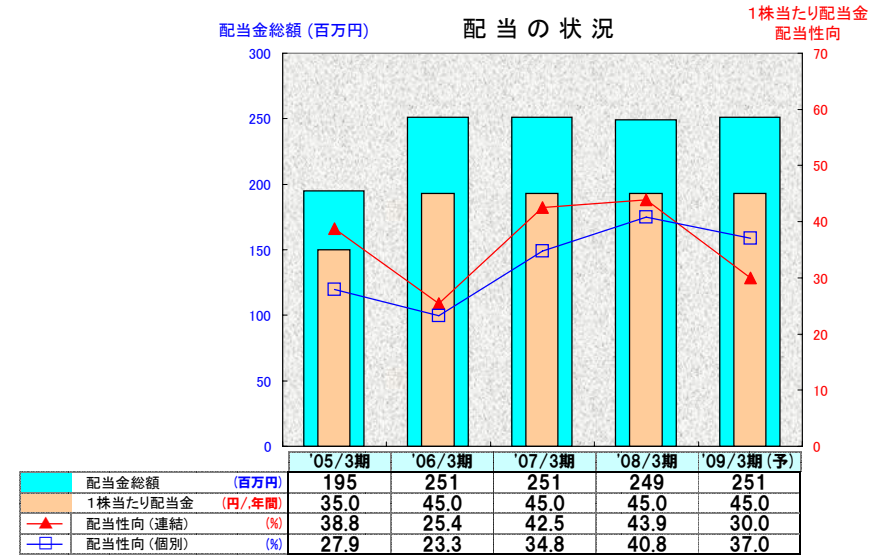
また、当連結決算に含まれる金額は、持分法適用により上記数値の出資比率30%を乗じた金額が影響しております。



研究開発費及び対製品売上比率(個別)



配当の状況



会社別実績及び計画数値

	ジーエルサイエンス株式会社																ジーエルサイエンス株式会社(個別)				テクノオワーズ株式会社(連結)				ATAS GL International B.V.				GL Sciences, Inc. (USA)				株式会社グロス				連結決算			
	分析機器事業								自動認識事業																															
	'06/3期	'07/3期	'08/3期	'09/3期(予)	'06/3期	'07/3期	'08/3期	'09/3期(予)	'06/3期	'07/3期	'08/3期	'09/3期(予)	'06/3期	'07/3期	'08/3期	'09/3期(予)	'06/3期	'07/3期	'08/3期	'09/3期(予)	'06/3期	'07/3期	'08/3期	'09/3期(予)	'06/3期	'07/3期	'08/3期	'09/3期(予)	'06/3期	'07/3期	'08/3期	'09/3期(予)								
売上	12,315	13,134	12,690	13,150	633	670	814	1,200	12,941	13,800	13,502	14,350	3,842	5,100	4,927	5,504	148	160	205	258	121	134	136	174	10	35	16,785	18,975	18,537	20,045										
売上総利益	4,266	4,388	4,138	4,587	264	311	377	516	4,531	4,700	4,515	5,103	847	1,020	934	1,350	65	87	97	129	33	49	52	67	5	11	5,474	5,866	5,592	6,686										
営業利益	1,163	1,142	795	943	85	64	93	135	1,249	1,207	888	1,078	▲44	112	54	496	▲53	▲38	4	31	0	▲3	12	12	3	5	1,159	1,301	962	1,653										
経常利益	1,683	1,301	681	1,005	76	61	64	135	1,759	1,363	746	1,140	16	102	3	462	▲58	▲41	2	27	0	▲3	12	13	2	5	1,641	1,383	698	1,676										
税引前当期純利益	1,726	1,275	844	1,005	76	61	64	135	1,802	1,337	909	1,140	28	45	20	162	▲76	▲41	2	27	0	▲3	12	13	2	5	1,753	1,350	877	1,376										
当期純利益	1,025	661	550	545	76	61	64	135	1,101	723	615	680	3	▲119	23	142	▲76	▲41	2	27	0	▲3	10	9	1	3	1,009	592	572	840										

(参考データ) 島津技進(上海)商貿有限公司

島津技進(上海)商貿有限公司は、当社が30%出資している上海(中国)の関連会社で、中国市場における分析機器および理化学機器用消耗部品・前処理装置・関連消耗部品の販売及び関連するアフターサービスを目的としております。

	島津技進(上海)商貿有限公司			
	'05/12期	'06/12期	'07/12期	'08/12期(予)
売上			25	511
売上総利益			8	153
営業利益			▲26	▲8
経常利益			▲26	▲8

注) '07/12期の数値は、2007年6月に設立し、10月より営業活動を開始したため、3ヶ月の実績数値となります。また、当連結決算に含まれる金額は、持分法適用により上記数値の出資比率30%を乗じた金額が影響しております。

平成20年3月期 個別決算(分析機器+自動認識)
販管費・営業外損益・特別損益 内訳

単位：千円(単位未満 切捨て)

(販管費)			増減額			増減額	増減率				
	前期	当期		(前期) 第40期 平成19年3月期	(当期) 第41期 平成20年3月期			前期	当期		
運賃荷造費	112,295	110,344	△1,950	売上	13,800,924	13,502,539	△298,385	△ 2.16	(営業外収益)		
広告宣伝費	139,379	143,879	4,499	売上原価	9,100,874	8,986,801	△114,072	△ 1.25	受取利息	7,182	10,930
貸倒引当金繰入	0	12,892	12,892	売上総利益	4,700,050	4,515,737	△184,313	△ 3.92	受取配当金	63,906	80,684
役員報酬	110,282	118,364	8,082	販管費	3,492,824	3,626,875	134,050	3.84	為替予約評価益	54,274	0
役員賞与引当金繰入	18,880	0	△18,880	営業利益	1,207,225	888,861	△318,363	△ 26.37	為替差益	23,671	24,381
給料手当	1,017,869	1,085,902	68,032	営業外収益	203,736	178,395	△25,341		雑収入	54,702	62,398
賞与	220,954	211,877	△9,077	営業外費用	47,641	321,084	273,443		計	203,736	178,395
賞与引当金繰入	148,070	151,110	3,039	経常利益	1,363,320	746,171	△617,148	△ 45.27	(営業外費用)		
退職給付引当金繰入	△4,020	△13,831	△9,811	特別利益	31,355	228,119	196,764		支払利息	10,425	27,627
役員退職給与引当金繰入	16,540	11,854	△4,685	特別損失	57,219	64,854	7,635		手形売却損(割引料)	0	1,795
法定福利費	187,651	204,171	16,519	税引前当期利益	1,337,456	909,436	△428,019	△ 32.00	たな卸資産廃棄損	14,131	80,927
福利厚生費	25,272	29,869	4,597	法人税等	460,000	206,000	△254,000		たな卸資産評価損	11,618	67,930
賃借料	146,553	154,095	7,542	法人税等調整額	154,040	88,429	△65,610		為替予約評価損	0	138,408
減価償却費	103,214	120,484	17,269	当期利益	723,415	615,007	△108,408	△ 14.99	雑損失	11,465	4,394
公租公課	47,422	52,857	5,434	(参考)					計	47,641	321,084
交際費	9,072	18,716	9,643	売上総利益率	34.06%	33.44%	-0.62%		(特別利益)		
旅費交通費	135,621	154,163	18,541	営業利益率	8.75%	6.58%	-2.17%		貸倒引当金戻入益	3,807	767
通信費	38,326	39,270	943	経常利益率	9.88%	5.53%	-4.35%		固定資産売却益	1,491	342
試験研究費	659,251	656,154	△3,097						企業立地助成金受入益	0	174,960
支払手数料	104,373	120,492	16,118						投資有価証券売却益	26,055	52,049
車両費	21,068	22,953	1,885						計	31,355	228,119
消耗品費	76,382	70,282	△6,099						(特別損失)		
その他	158,361	150,970	△7,390						固定資産除却損	3,422	24,854
計	3,492,824	3,626,875	134,050						固定資産売却損	4,763	0
									貸倒引当金繰入	49,033	0
									役員退職慰労金	0	40,000
									計	57,219	64,854



【3.17 40周年記念パーティ】



【1.18 固相セミナー実演風景】

○第 41 期通期業績について

1. 業績概要

第 41 期(平成 20 年 3 月期)期末の分析機器事業の売上実績は 12,690,905 千円で、期首計画 14,080,000 千円に対して、計画達成率 90.1%、修正計画 12,400,000 千円に対して 102.3%、前年比-3.4%という結果でした。

売上総利益については修正計画 4,090,000 千円に対して 4,138,276 千円で達成率 101.2%、前年比-5.7%、また営業利益については修正計画 672,838 千円に対して 795,105 千円で、達成率 118.2%、前年比では-30.4%という結果でした。

第 41 期前期比マイナスの大きな要因としましては、

- 環境に関する規制がほぼ一段落し関連する製品の受注が減少しました。
- 関連した環境関連ユーザー自体の低迷がありました。

こうした低迷状況を打開すべく第 4 四半期には、主力自社製品である「イナートファミリー」(HPLC カラム「イナートシル」、キャピラリーカラム「イナートキャップ」、固相カートリッジ「イナートセップ」)の販売強化キャンペーンを実施いたしました。

2. 主力製品群の動向について

① イナートシル（液体クロマトグラフ用充填カラム）

2007年7月に、ハイスピードセパレーションHPLCカラム イナートシル ODS-3 2 μ mをリリースいたしました。国内においては他メーカー製品の競合が厳しく、前期比-7.9%と低調な結果に終わりました。但し海外は、インドを中心とした拡販により、前期比+21.8%と好調でした。これにより、国内・海外を合わせると前期比+5.1%の結果となりました。

② イナートキャップ（ガスクロマトグラフ用キャピラリーカラム）

新製品 InertCap Pure-WAX およびキャンペーン効果により、本数では前期比で48.5%と飛躍的に伸びました。売上高におきましては、価格競合が厳しく+3.0%の結果となりました。

③ イナートセップ（試料濃縮用固相カートリッジ）

2007年5月 InertSep としてのラインナップを充実させてリリースした結果、食品ポジティブリスト制度のニーズを的確につかみ、成果を挙げることが出来ました。売上高といたしましては、自社固相全体で前期比+6.1%の結果でした。

④ 主要装置動向

● ガスクロマトグラフ GC-4000

価格競合、ユーザー設備投資の買い控えなどにより、前期比-28.9%の結果でした。

● 水分析関連装置 パージ&トラップ 5000J

法規制による需要が一段落したため前期比-41.6%の結果でしたが当期計画では、本状況を想定しておりました。

● 固相自動抽出装置アクアトレース ASPE699

上記同様、水質関連の需要は収束状態にあり、前期比-18.9%でした。

前記のパージ&トラップ装置 5000J、固相自動抽出装置アクアトレース ASPE699 を合わせた売上高の前期比1億8千万円の落ち込みは、前期比全体の落ち込みの26.6%にあたり、影響大でした。

● 液体クロマトグラフ GL-7400

LC 本体の市場は、価格競争が激烈を極めております。売上では、計画達成率48.7%、前期比-13.4%の結果に終わりました。

● 全自動キャニスター濃縮導入システム

AERO(アエロ)タワーシステム ACS-2100

2007年5月発売開始より、自治体の環境研究所、委託分析機関等を中心として、5台を販売いたしました。引き続き第42期に拡販を図ります。

- 全自動分注システム MICROLAB(マイクロラボ)シリーズ

全自動分注システムは、機器分析の試料の前処理と分析機器へのサンプリングを自動化するために使用いたします。主な需要先は製薬メーカー、臨床検査機関です。当期は8台の販売実績ではありますが、精度、性能面での評価は高く、リピートオーダーも受けております。

3. 海外市場の動向

海外市場においては、前述のとおりインド市場を中心として、主力製品であるイナートシルが活発に伸び、売上高は前期比+18%でありました。島津製作所との合弁会社「島津技迹（上海）商貿有限公司」は、登記手続きの遅れにより、当初の計画であった2007年7月の設立が9月末へとずれ込み、その影響により当初計画の27.5%の達成率となりました。

○第42期計画概要

1. 第42期の市場動向と見込みについて

- 消耗品

主要製品である「イナートファミリー」を中心とした高付加価値製品の拡販により、利益確保につなげます。

- 装置

大気環境市場でキャニスターサンプラーの更新需要を獲得します。

水環境市場では大幅な伸びは期待できませんがページ&トラップ濃縮導入装置及び水分析用固相抽出装置の更新需要を確実に獲得します。

食品市場では残留農薬クリーンアップシステムを中心に拡販します。

分析装置では高速液体クロマトグラフ（汎用、分取用、セミマイクロ用各種）、ガスクロマトグラフ（汎用、高速・小型ガス分析計、TCD専用）を拡販します。

ライフサイエンス特販部の新設により、ハミルトン社製全自動分注システムMICROLAB(マイクロラボ)シリーズの売上倍増を狙います。

海外市場では、2年目に入る島津製作所との販売合弁会社「島津技迹（上海）商貿有限公司」を通じてのイナートファミリー拡販と、韓国、タイ、インドを中心とした東南アジア展開で食品、医薬品市場でのシェアアップを図ってまいります。

2. 第 42 期主要製品別計画

①イナートファミリー

自社主要消耗品「イナートファミリーシリーズ」を自社消耗品の中核と位置付け、日本国内のみならず海外市場への拡販を図り 5 億 7 千 4 百万円の上積みを狙います。



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

● イナートセップ



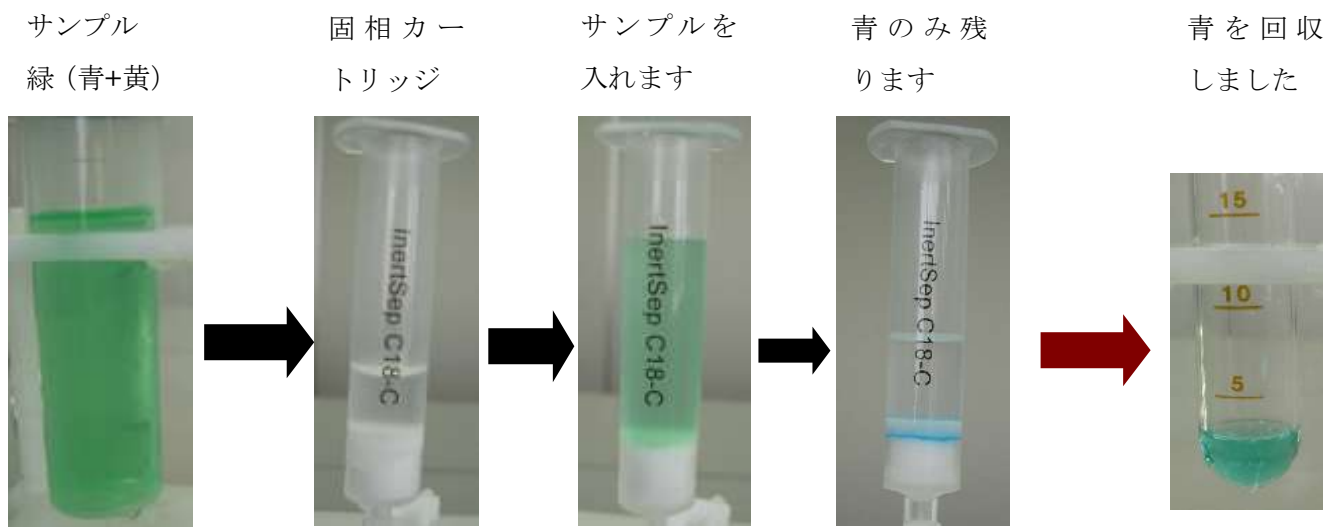
国内、国外の食品市場と国内の水市場のさらなる開拓によりブランドを確立します。また製薬市場へは既存製品の市場への適用を考えPRを開始します。

新製品：液／液抽出用カートリッジ
ケイソリュート（K-solute）

固相抽出とは、

私たちの身の回りには、医薬品、農薬、食品添加物など化学物質があふれております。これら化学物質を機器分析装置で測定する際に、様々な不要成分から、分析目的の化学物質を抽出する必要があります。このような抽出操作を簡便に効率よく行うための製品が固相抽出製品です。食品分析、環境分析、医薬品分析など様々な市場で使用されています。

固相抽出使用例色素の分離



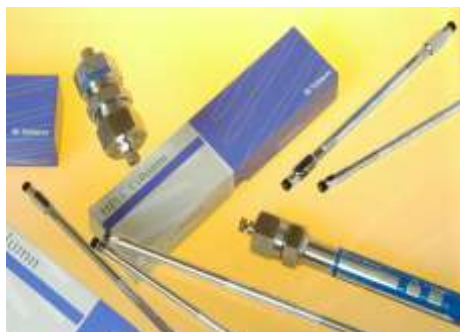
● イナートキャップ



ガスクロマトグラフの分離用に使用するカラムです。第42期は国内へのさらなる深耕と海外への進出でブランドを確立し、市場占有率アップを目指します。

新製品：InertCapWAX-MS 及び InertCapWAX-HT

● イナートシル



新カラムで市場を再度掘り起こし、製薬市場への再チャレンジによりシェアアップを図ります。また海外からの要求に応えることによりイナートシルブランドの知名度を拡大し、海外での強固な地位の確立を目指します。

新製品：新型カラム、C8-3 (2 μ)、Ph-3 (2 μ)

②キャニスター濃縮導入装置アエロタワーシステム

平成8年の大気汚染防止法改正に伴い、平成8年、9年を中心に100台以上を販売しました全自動キャニスター濃縮導入システム AUTOCAN の更新需要をターゲットとして新規開発しましたのが、ジーエルサイエンスオリジナルの全自動キャニスター濃縮導入システム AERO(アエロ)タワーシステム ACS-2100 です。

更新需要を獲得し、8千9百万の上積みを目指します。目標：15台

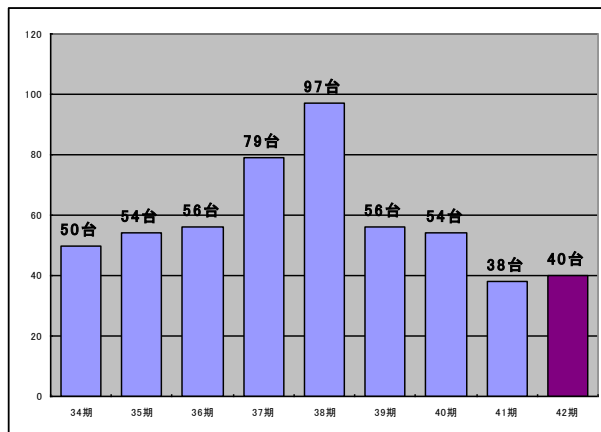


③水質市場向け装置パージ&トラップ自動濃縮導入装置と固相自動化装置アクアトレースシリーズで更新需要を確実に獲得します。目標：各40台

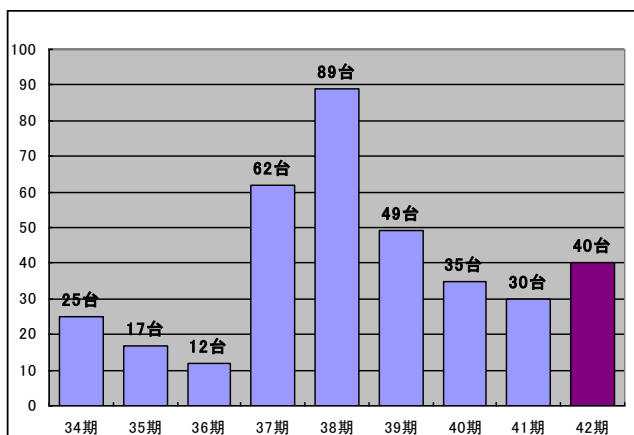
パージ&トラップとは

試料水をパージ用ガラス管に採取し、サンプル中の揮発性有機化合物(VOC)やカビ臭を追い出すためにガスでパージします。追い出された揮発性成分は捕集剤にてトラップした後に加熱脱着して GCMS で測定します。

【パージ&トラップ自動濃縮導入装置5000J】



【固相自動化装置アクアトレース】



- ④加工食品中の残留農薬等食品分野への自動前処理装置 G-Prep GPC シリーズの拡販を行い7千万円の上積みを図ります。食品固相の海外展開と合わせて海外市場への拡販のベースを作ります。目標：20 台

G-Prep GPC 8100 Single/Dual



G-Prep GPC 8150 Multi S system/ D system



- ⑤ライフサイエンス特販部の新設によりハミルトン・ロボットの販促に注力します。
目標：15 台。3 億円以上の売上を目指します。またチップ、フィルター等消耗品で
2 千 5 百万円、保守点検で1 千 5 百万円の売上を目標とします。



⑥HPLC分取装置



新型ポンプおよびソフトをリニューアルした分取装置新シリーズで7千万円の上積みを図ります。

目標 10 台

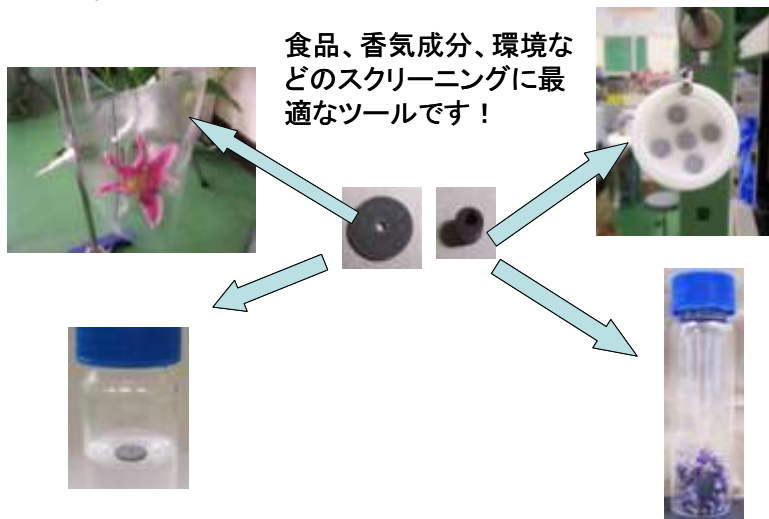
⑦レーザー励起蛍光検出器



本装置は光源にレーザーを用い、微量試料を従来の蛍光検出器より高感度に測定できる検出器です。微量試料を測定することに限定されていることから、大きな市場は、見込めませんが、競争も少なく、優位に販売展開することも狙える製品です。

⑧MonoTrap

コーヒー、ワインや茶葉など、香気成分が製品の優劣に関わる食品や、材料などから出てくる化学物質臭が不快感や場合によっては健康に悪影響を与えることもあります。このような香気や臭気など気化する化学物質を揮発性有機化合物といいます。これら揮発性有機化合物を測定するためには、効率よく捕集し、分析装置に導入する必要があります。このような場合に使用するのが、本製品のような捕集剤です。本製品は当社独自のモノリス技術を用いているため、従来の捕集剤よりも効率的に使用することが可能です。まずは臭い、香りを研究している香料、食品分野へ拡販を狙います。



◆ 自動認識事業

平成20年3月期（第41期） 決算説明会資料

1. 第41期売上計画・利益計画達成概況について

売上実績はシステム部門では計画を達成しましたが、デバイス部門では、特に下期で開発案件の進捗遅延や機器組込み基板の継続取引先受注が予想を下回ったことにより計画を達成することができませんでした。（売上計画達成率；90.5% 前年対比；121.4%）

しかし、上期で好調に推移した壁付けリーダーなどの完成系製品群（高付加価値製品群）は下期でも好調を維持し、機器組込み系製品群・タグ関係の落ち込みをカバーしました。売上挽回までには至りませんでした。売上総利益に貢献し営業利益を過去最高の93,755千円としました。（計画達成率；93.8% 前年対比；145.4%）

2. RFID 関連の市場動向 《概要；文中は日本自動認識システム協会が作成した資料（会員アンケート集計）を参考としています》

社団法人「日本自動認識システム協会」の2007年度（1月～12月）出荷量・出荷金額調査ではRFID関連全体の出荷金額合計は前年度比1%台微増の368億円であったと報告されています。2005年度、2006年度調査時から比べると伸び率は低下しています。

内訳は、リーダーライターが、出荷金額2006年対比14.3%減の150億円、RFID（非接触ICカード、タグ、チップ・インレット）では、出荷金額27.2%増の187億円、応用機器では、出荷金額2006年対比31.7%減の26億円、付属品は33.6%増の4億円でありました。

また、当事業本部が主力として展開しているリーダーライターは、長波・中波帯35億円（当社1.8億）、短波帯が106億円（当社2.4億）、UHF帯が6億円、マイクロ波帯が5億円、その他が1億円でした。

非接触ICカードは、セキュリティカードや交通カードの普及が進んだことにより、短波帯が2006年対比38.8%増の84億円で、非接触ICカード全体の大半を占めました。RFタグは、全体の51.3%を占めている短波帯が、2006年対比58.6%増の42億円で、昨年から注目されたUHF帯も2006年対比出荷金額が大幅に伸び10億円、マイクロ波帯が11億円となりました。

毎年大きな伸びを予想しながら結果的に予想値に届かない状況が続いていますが、様々な分野で着実に実績を挙げているのも事実です。リーダーライターの全体出荷台数は2007年度はマイナスに転じましたが、決済端末、住民基本台帳ICカード対応機やタバコ自販機等に採用されている短波帯は大幅な伸びを示しているように、順調に浸透している分野と本格導入にまだ時間を要す分野の格差があります。しかし、各分野からの引合は旺盛で期待値も高く2008年度の出荷金額予想は前期比17.7%増の433億円としています。

3. セグメント別活動報告

①システム部門の実績報告

システム部門は計画 240,000 千円に対し実績 266,602 千円と達成しました。(計画達成率 ; 111.1% 前期比 ; 148.4%)

40 期から 41 期の前半にかけて開発した、入退室管理システム『JanitorHSD システム』(Janitor= 管理人・門番・守衛という意味です※カタログを参照願います) や『XRC100 シリーズ』を利用したスタンドアロンタイプ入室制限システムを中心とした営業展開が良好に推移したことにより計画を達成できたと考えております。ただし、両システムでの受注案件はほとんどが過去に導入したシステムのリプレース案件であり、41 期の営業活動により獲得した受注案件は期待したほどの実績を残せずに終了しました。

また、従来の固定客からは引合は多いものの、受注に結びつくものが少なく伸び悩み状態が続いています。継続的な営業フォローが出来ていないことが原因であると反省しております。

②デバイス部門

デバイス部門では下期で勢いが急激に衰え、計画 660,000 千円に対し実績 547,582 千円と未達成で終了しました。(計画達成率 ; 83.0% 前期比 ; 111.5%)

売上計画未達成の要因としては以下の通りです。

- ・警備機器メーカー、タイム情報機器メーカーなどの安定取引先からの受注停滞
- ・住宅向け特殊錠、アミューズメント向けリーダの開発遅延 (客先要因)
- ・警備機器メーカー向けで計画したタグの受注が計画の 40.0%に止まる

などですが、今期特に目立ったのは開発受注した客先での開発遅延による量産導入の先送りです。当事業本部ではカスタム開発を完了したものの量産に進むことができない状況が多く発生してしまいました。客先での開発が完了すれば導入は予定通り実行されるものと考えていますが、今期の売上計上ができずに計画未達成の最大の要因となりました。

尚、上期で好調に推移した壁付けリーダなどの完成系製品群(高付加価値製品群)は下期でも好調を維持し、売上総利益率を押し上げました。その結果、全体で過去最高の営業利益実績を残せました。

完成系製品群(高付加価値製品群)は 41 期にて品揃えの方向性を掴みました。42 期以降では品揃えをさらに充実させ、機器組込み基板系を凌ぐ柱に育てて行く方針です。

③41 期で展開した開発関係は以下の項目です。

- ・高機能壁付けリーダ (型式名:XRC100) 第一、第二弾の開発 (スタンドアロンタイプの完成、通信仕様確立)
- ・XRC100 用入退室管理ソフトの某大学向け仕様の開発 (標準仕様は 42 期)
- ・マンション住居用電池式リーダの第一弾 hitag 仕様の開発
- ・アーケードゲーム向け mifare/55R リーダライタの開発 (量産納入に移行)
- ・電池内臓型タグ新 ACTY カードおよび新 ACTY リーダの独自開発準備 (受注案件)
- ・埋込み型壁付けマルチリーダの開発 (NFC チップにて製品化・量産に移行)
- ・ゲーム機メーカー向け 66R 対応リーダ (ファームウェア) の開発 (42 期前半で完了)
- ・NFC 搭載 USB リーダの開発 (量産に移行)
- ・簡易型ハンディリーダ (ISO-15693・FeliCa のマルチリーダ) 開発
- ・その他カスタマイズ作業。

4. 42期売上計画・利益計画について

【第42期の基本利益計画】

売上高 : 1,200,000千円<<前期比147.4%>>

【上期565,000千円下期635,000千円】

売上総利益 : 516,000千円

営業利益 : 135,000千円<<前期比144.0%>>

【セグメント別売上計画】

システム部門 : 350,000千円<<前期比131.3%>>

内訳	入退室管理	270,000千円
	その他システム	30,000千円
	メンテナンス	50,000千円

デバイス部門 : 850,000千円<<前期比155.2%>>

内訳	機器組込み基板系	380,000千円
	完成系	400,000千円
	タグ関係	70,000千円

42期はシステム部門の大きな伸びを期待しています。現状で受注案件を含め良好な情報が集まっています。製品としての競争力にも自信があります。積極的な営業展開ができる体制作りがカギであると考えています。

また、デバイス部門では機器組込み基板系は、41期でずれ込んだ開発品の量産納入も含め3.8億の見込みを立てています。さらに、完成系製品群(高付加価値製品群)は高機能壁付けリーダー(型式名:XRC100)の拡販を中心に展開し4億の見込みを立てました。タグ関係の売上も具体的な引合数字が1億まで積み上がっています。42期の営業展開により新たに積み上がる数字を加え計画12億は充分達成できるものと考えています。

①システム部門計画について

実に12年ぶりに自社製システムのみで売上計画(350,000千円)を立てられる状況となりました。『JanitorHSDシステム』も『XRC100シリーズ』(スタンドアローン・ネットワーク)も41期で充分手ごたえを感じています。また、販売先への提案準備や取引先別提案方針もはっきり見えています。後は営業体制の構築ですが、42期ではデバイス部門担当もシステム営業を積極的に行う体制とします。

41期で受注した2案件を含め入退室管理システムで270,000千円を目指します。

42期では全力で『JanitorHSDシステム』と『XRC100シリーズ』(スタンドアローン・ネットワーク)の拡販に勤めます。

②デバイス部門計画について

機器組み込み基板系では41期の開発受注のずれ込み案件であるマンション居室用ロック用リーダー基板とシリーズ化が整ったNFCチップ搭載マルチリーダーライター体型に期待します。

マンション居室用ロックは高度な機能を有した製品に仕上がりました。その分完成度も高く市場で

も高い評価を受けています。(プライベートショーやセキュリティショーに展示した評価)

当製品の制御を含めた基板は複雑な要求に応えるため長期の開発となってしまいましたがノウハウの蓄積も出来、有意義であったと考えております。製品販売窓口会社からは 42 期の 1 年間で販売数量予想は 1 万台から 3 万台との情報があります。

また、NFC チップ搭載マルチリーダー一体型は価格と価格以上の性能、さらに機器に組み込み易い製品として好評です。機械警備関係、モバイル端末関係、決済端末関係など用途も広がっています。41 期での販促も順調に推移し 42 期での量産品販売に大きな期待を持っています。

機器組み込み基板系では 3.8 億の売上を計画しましたが 5 億程度の情報の積上げが有ります。用途開拓も含め取引先増大に勤めます。

尚、従来通り受託開発とカスタマイズは積極的に取組んでいきます。このことにより市場のニーズ、業界毎の詳細な仕様と状況が理解出来ると考えています。RFID の可能性とビジネスの膨らみについて見極める情報源であると考えます。

デバイス部門で売上構成比を高めてきた完成系（高付加価値製品群）は 41 期である程度のシリーズ化も出来上がり、拡販に向けた準備が整った感が有ります。『高機能壁付けリーダー《XRC100 シリーズ》』『防滴型・埋め込み型壁付けリーダーシリーズ』『USB・LAN 対応卓上リーダーライタシリーズ』『簡易型ハンディリーダー』などは全て市場のニーズにより製品化したものです。

さらに、今まで積み上げた独自のエッセンスも取り込んだ自信を持てる製品です。

今までは限られた取引先にのみ提案していた状況でしたが、商社、SI 企業、ソフトハウス、大手電機メーカー、ゼネコン、サブコン、施工会社、ビル管理会社などに、より広範な営業が出来るよう努力します。

③42 期開発案件

- ・簡易型ハンディリーダー（ISO-15693・FeliCa のマルチリーダー）開発と製品化
- ・XRC100 用入退室管理ソフト LAN 仕様の開発（今後の主流となるもの）
- ・マンション住居用電池式リーダー FeliCa タイプの開発（第二弾）
- ・電池内臓型タグ新 ACTY カードおよび新 ACTY リーダーの独自開発【41 期より継続】
- ・アーケードゲーム向け 66R 対応リーダー（ファームウェア）の開発
- ・ISO-14443 TypeA/B ISO-15693 FeliCa マルチリーダー基板の開発
- ・『XRC100 シリーズ』オプションとしての『静脈センサ』連動ユニットの開発検討
- ・その他新規カスタマイズ対応

以上