2005年3月期決算説明会

～中期経営計画発表会～

シスメックス株式会社

決 算 説 明

執行役員　管理本部長
石田　道明

当期におけるトピックス①

Sysmex

■ 研究開発関連

BMAラボラトリー

- オランダのフリー大学医療センターと子宮けい癌スクリーニング技術の大規模臨床性能評価を開始
- 神戸バイオメディカル創造センター（BMA）にシスメックス･BMAラボラトリーを開設
- 幼若細胞測定用試薬に関する技術が全国発明表彰特別賞を受賞
- 早期がん患者の再発リスクを診断できる、細胞周期プロファイリング技術の開発に成功

■ アライアンス関連

- デイドベーリング社との血液凝固検査分野の業務提携
  １０周年を迎え、さらなるパートナーシップの強化へ
- 米国でバイエルヘルスケアと共同で、尿検査自動搬送システムの発売
- 富士写真フイルム株式会社と中国での小型生化学検査装置の販売提携

１０周年記念式典にて

当期におけるトピックス②

Sysmex

■ 関係会社関連

- 中国で第二の生産拠点となる無錫工場が開業
- 中国市場向け臨床検査情報システム販売開始
- ブラジルで新工場が稼動開始
- ＣＮＡへの資本参加と業務提携により、
  ＩＴ分野の更なる強化へ

希森美康生物科技（無錫）有限公司

■ その他

- アテネオリンピックのドーピングコントロールセンターに当社製品を設置
- 神戸ハイテクパークに事業用地･建物を取得（ソリューションセンター）
- 小野･西神工場の機能強化を実施
- 会社分割による国際試薬株式会社の試薬開発部門の承継
  （05/4/1以降）
- 執行役員制度の導入、指名委員会、報酬委員会の設置および機構改革
  （05/4/1以降）

ソリューションセンター

主な新製品・新サービス

Sysmex

塗末標本作成装置
SP-1000i

尿量・尿比重自動測定装置
URIZ

全自動尿中有形成分分析装置
UF-110i

【新製品・商品】

●世界初、Webカメラ搭載の塗抹標本作製装置SP-1000i を発売

●尿量・尿比重自動測定装置ウリッツシリーズを発売

●全自動尿中有形成分分析装置UF-110*i*を発売

●「ELSIA（エルジア）－FS1200」専用試薬

・クラミジアトラコマチス抗体検査薬を発売

・IgM型HBc抗体検査薬を発売

●酵素キャリブレータプラス及び酵素コントロールプラス1・2を発売

●リアスオート・Dダイマーネオを発売

●免疫凝集測定装置PAMIA専用試薬ランリームPSA II を発売

【新サービス】

●自動血球分析装置の校正に関する新サービス「SCSパック」を開始

●中国市場向け臨床検査情報システムLaboman.net（ラボマン・ドット・ネット）を販売

Sysmex

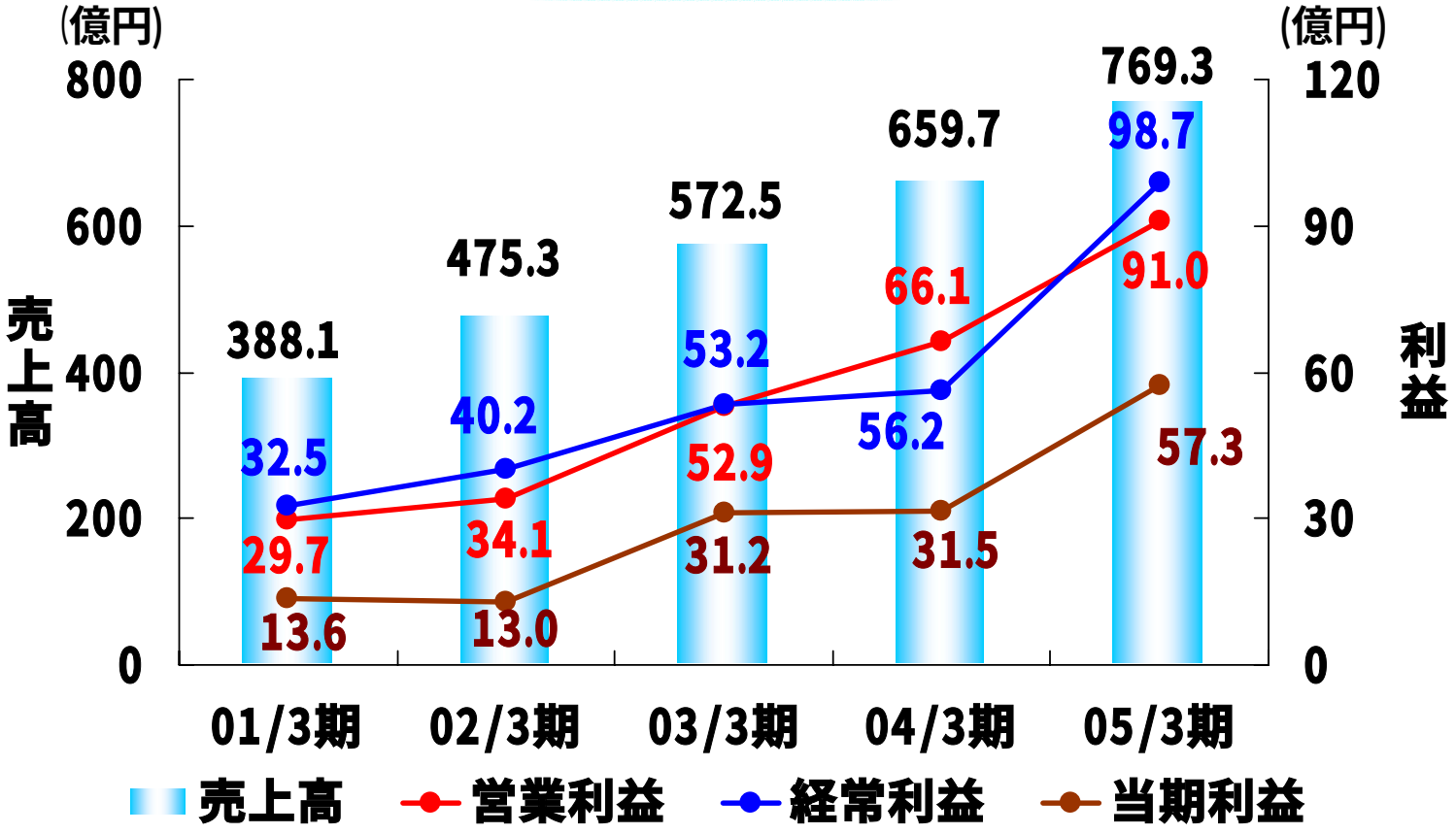
2005年3月期 連結決算

2005年3月期　決算の総括①

Sysmex

売上高・営業利益・経常利益・当期純利益が過去最高に

- 売上高　：５期連続増収、４期連続２桁成長
- 経常利益　：７期連続増益、01/3期から３倍以上に増加

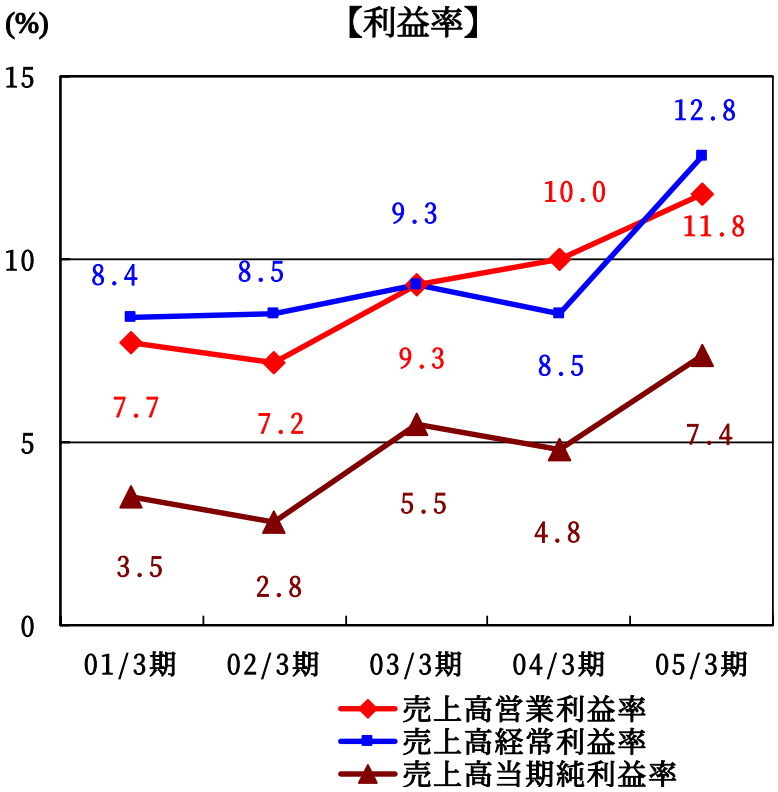


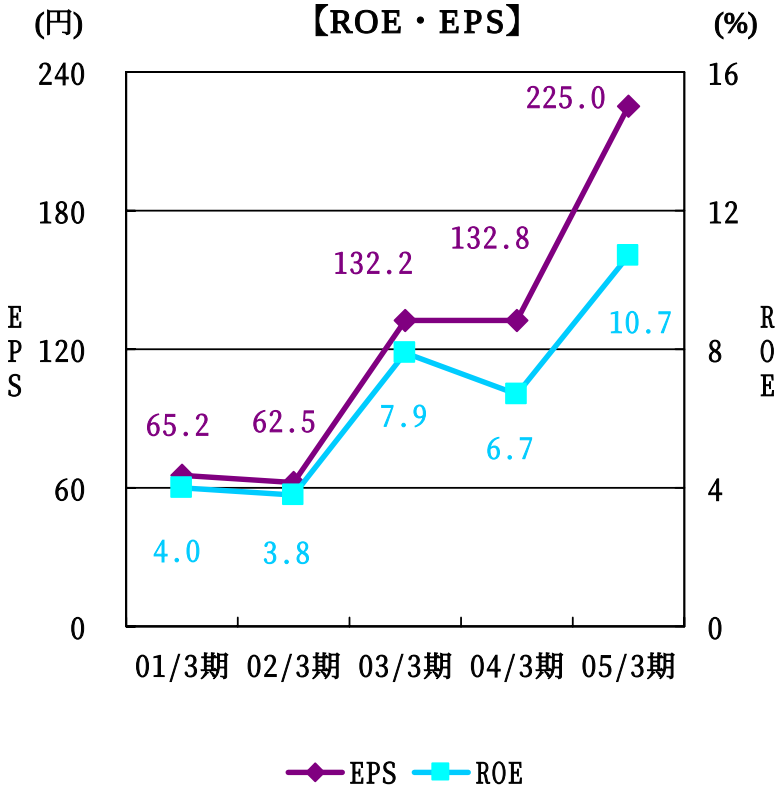
2005年3月期　決算の総括②

Sysmex

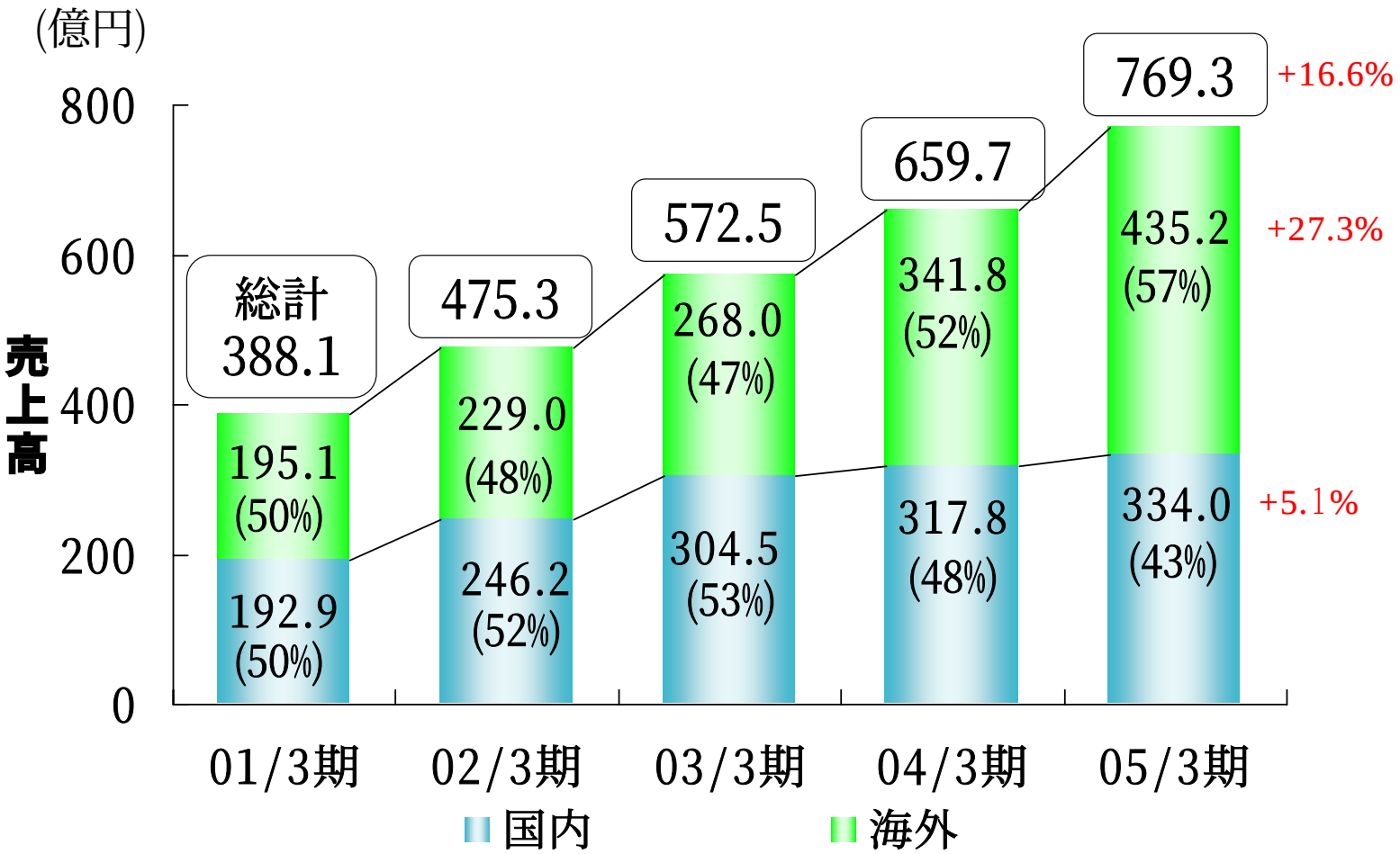
収益性の向上

- 売上高経常利益率　：12.8%　2桁台に向上
- 株主資本利益率（ROE）　：10.7%　02/3期より2倍以上に
- 1株当たり当期純利益（EPS）　：225.0円　前期比＋69.8%上昇





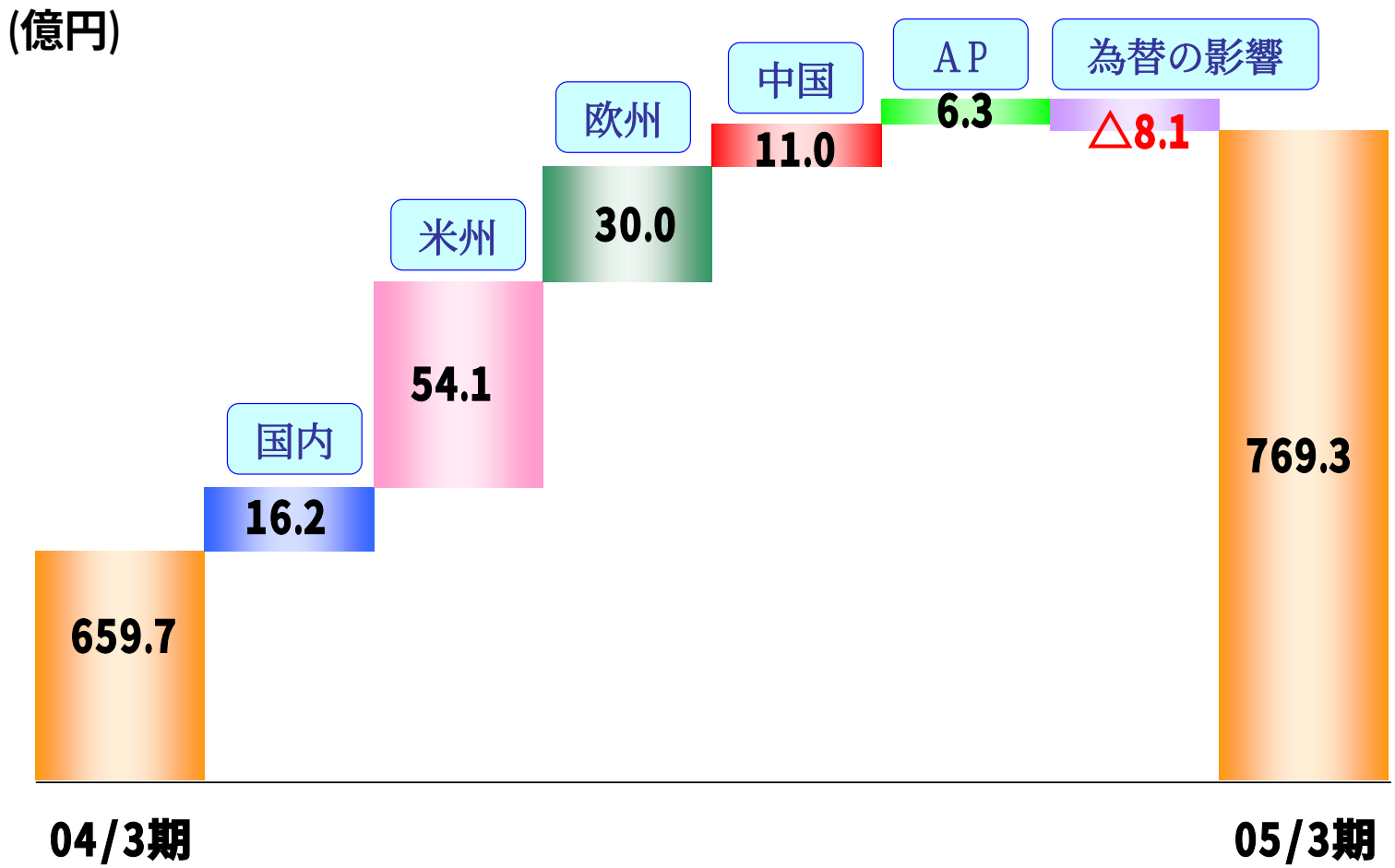
売上高の推移



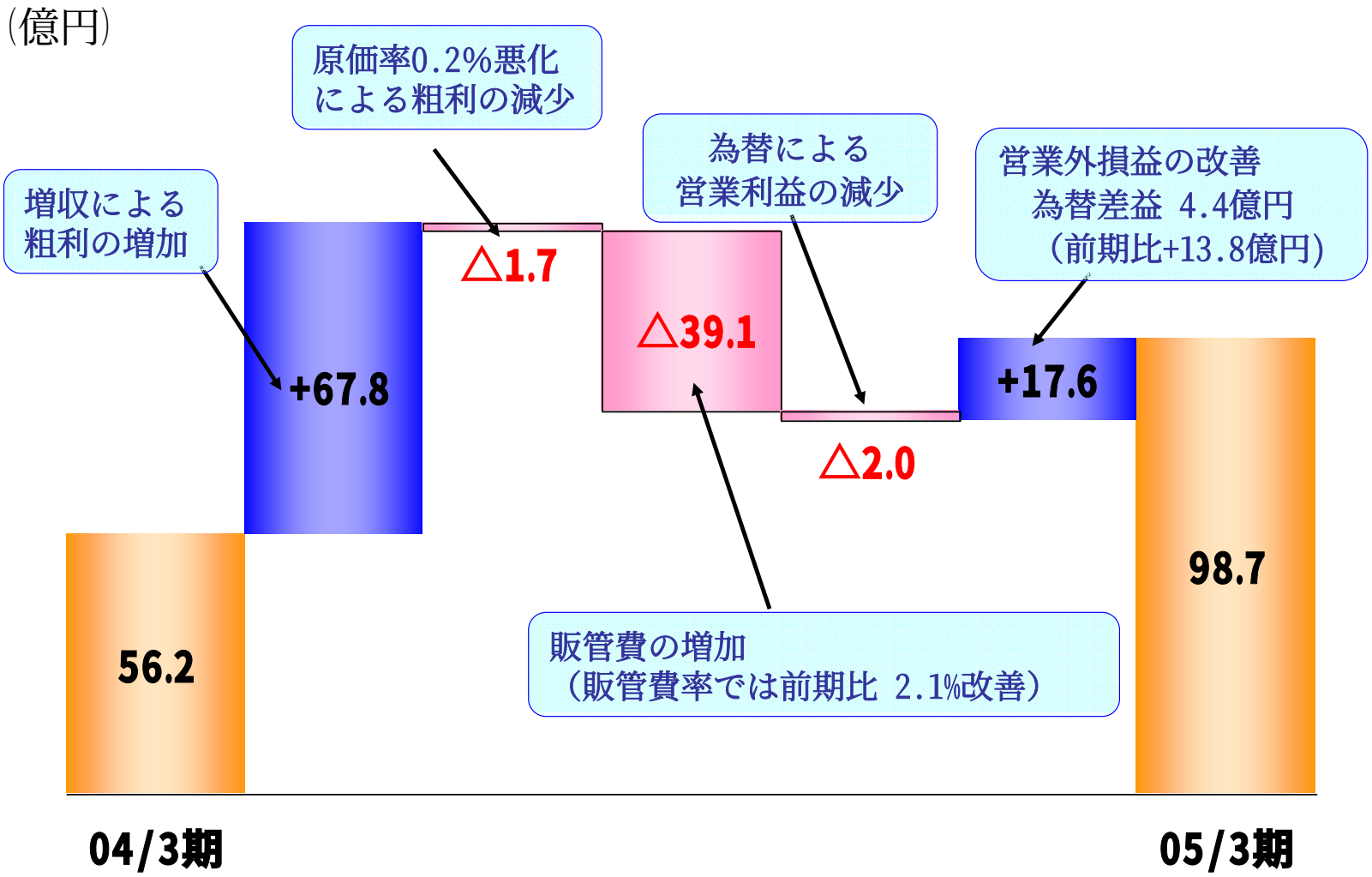
＊( )内は売上構成比

売上高の増減要因

※各地域の売上は為替の影響を除く

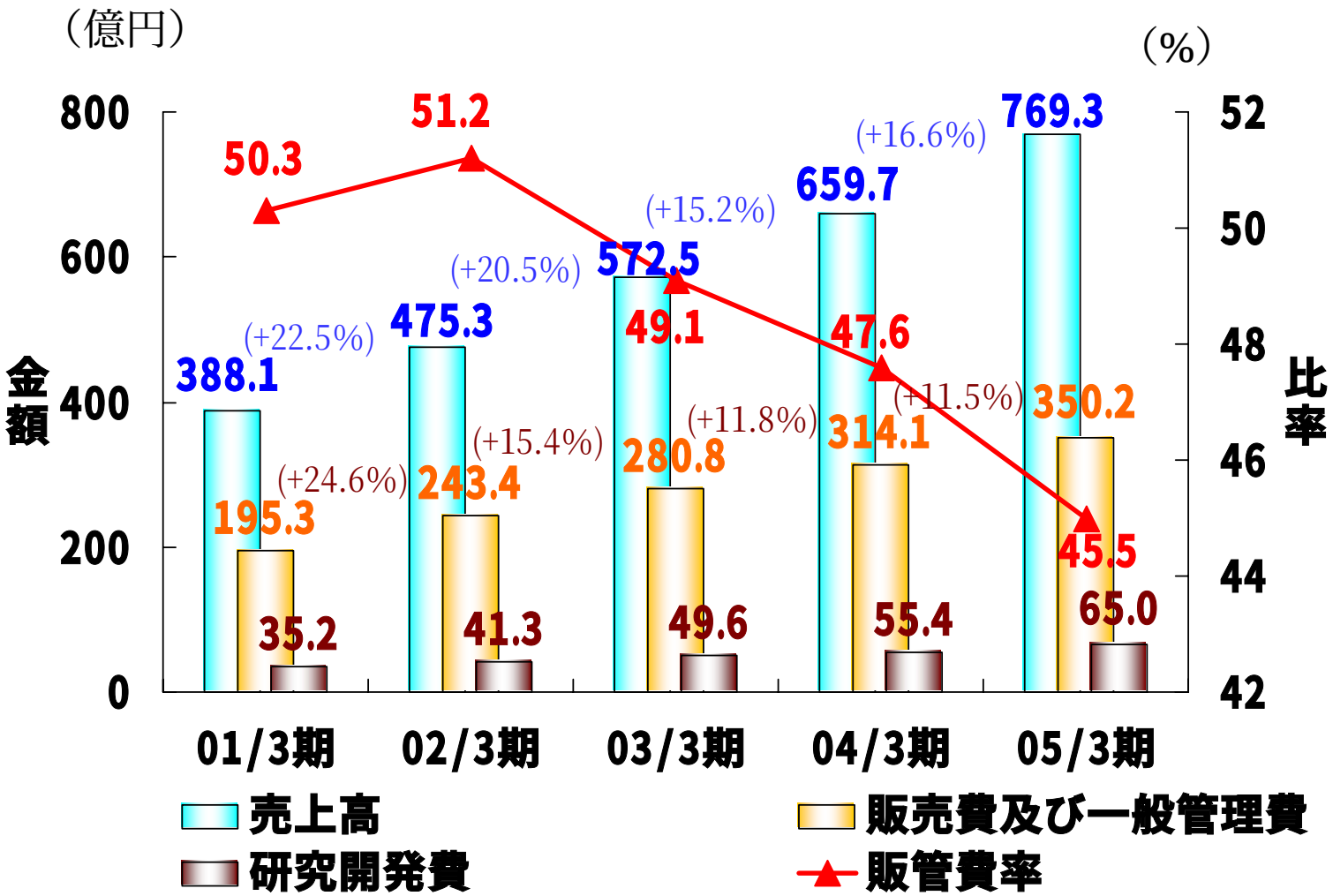


経常利益の増減要因


（億円）
増収による
粗利の増加
原価率0.2%悪化
による粗利の減少
為替による
営業利益の減少
営業外損益の改善
為替差益 4.4億円
（前期比+13.8億円）
+67.8
△1.7
△39.1
△2.0
+17.6
56.2
98.7
販管費の増加
（販管費率では前期比 2.1%改善）
04/3期
05/3期

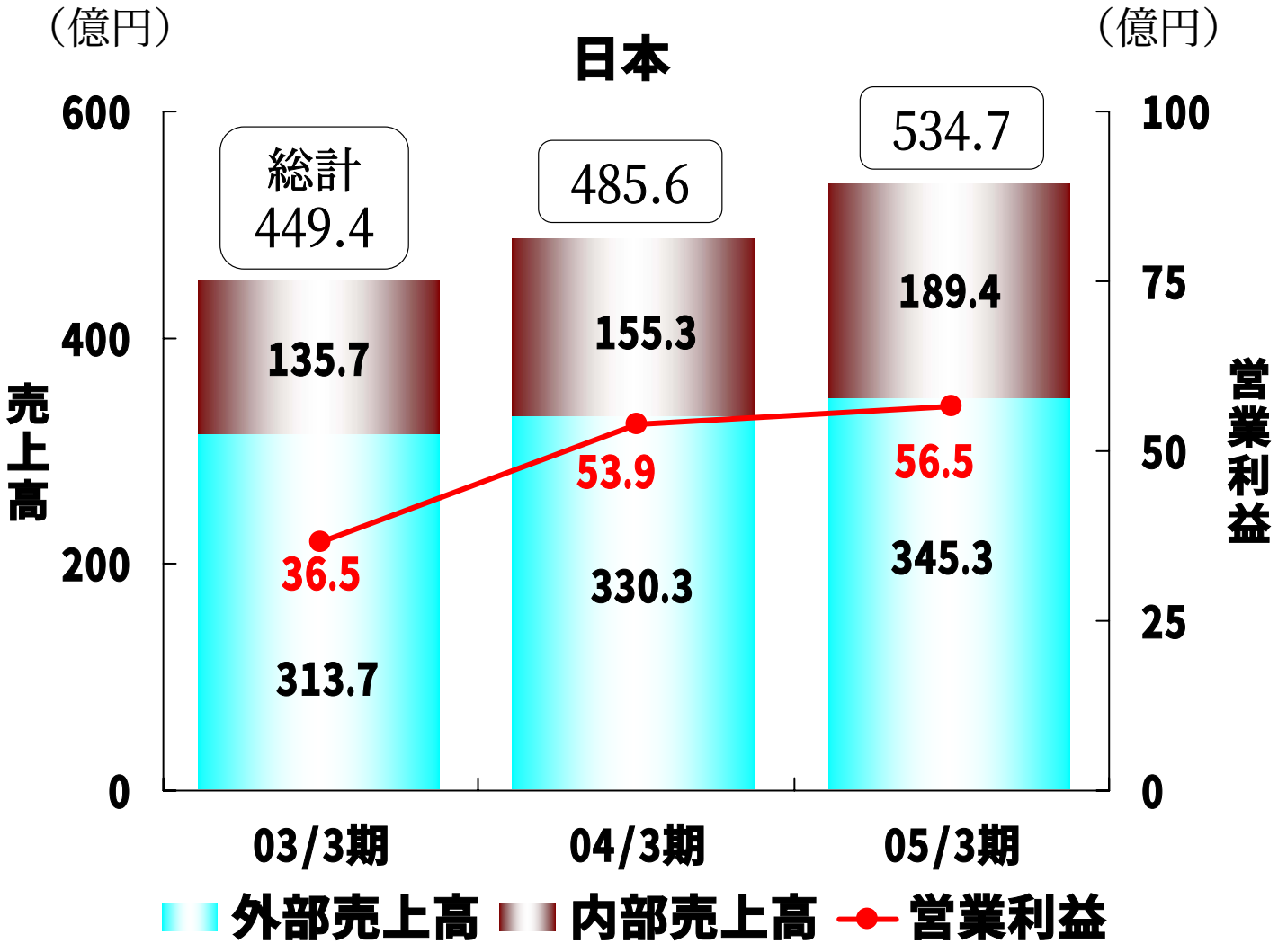
販売費・一般管理費・研究開発費の推移

Sysmex



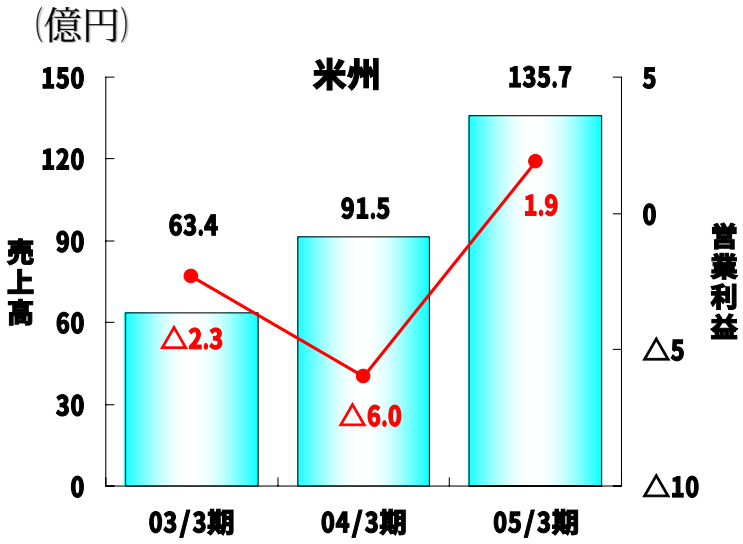
＊( )内は対前年同期伸長率

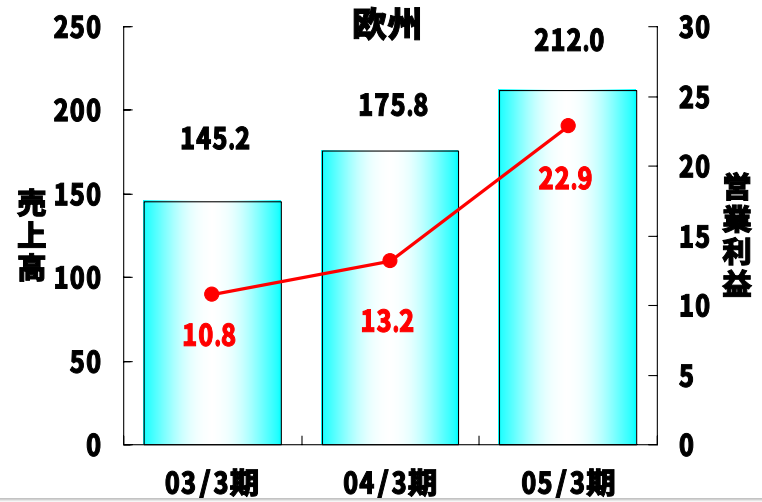
所在地別セグメント情報

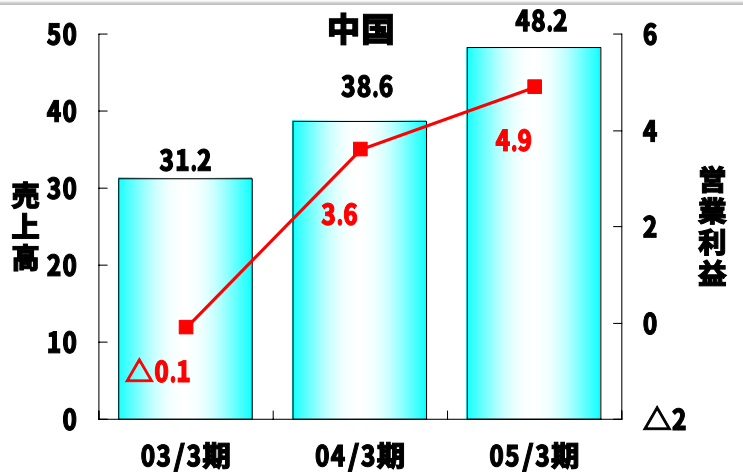


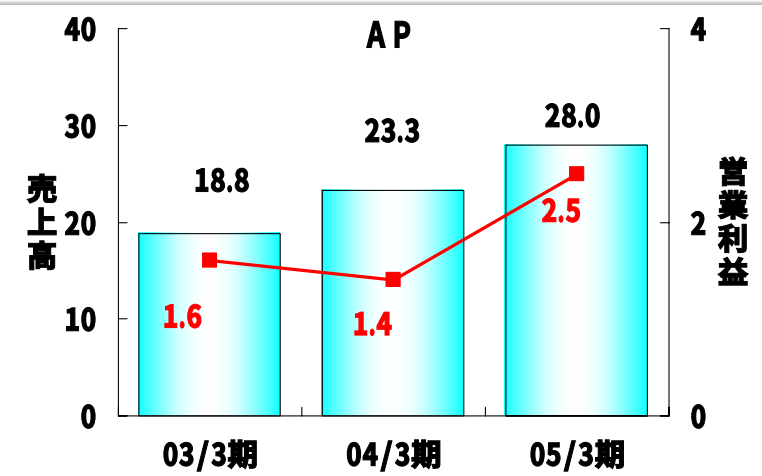
所在地別セグメント情報

Sysmex







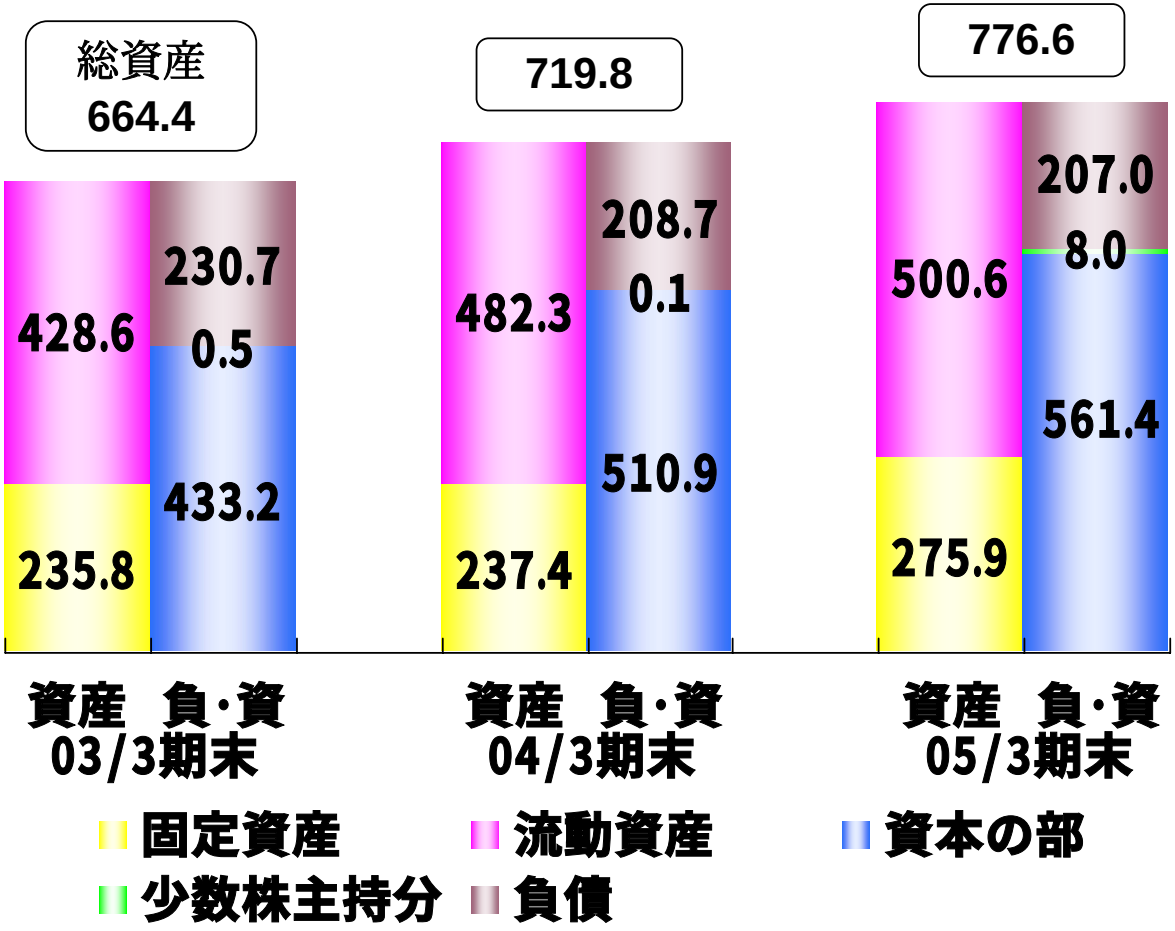


外部売上高　　営業利益

貸借対照表

Sysmex

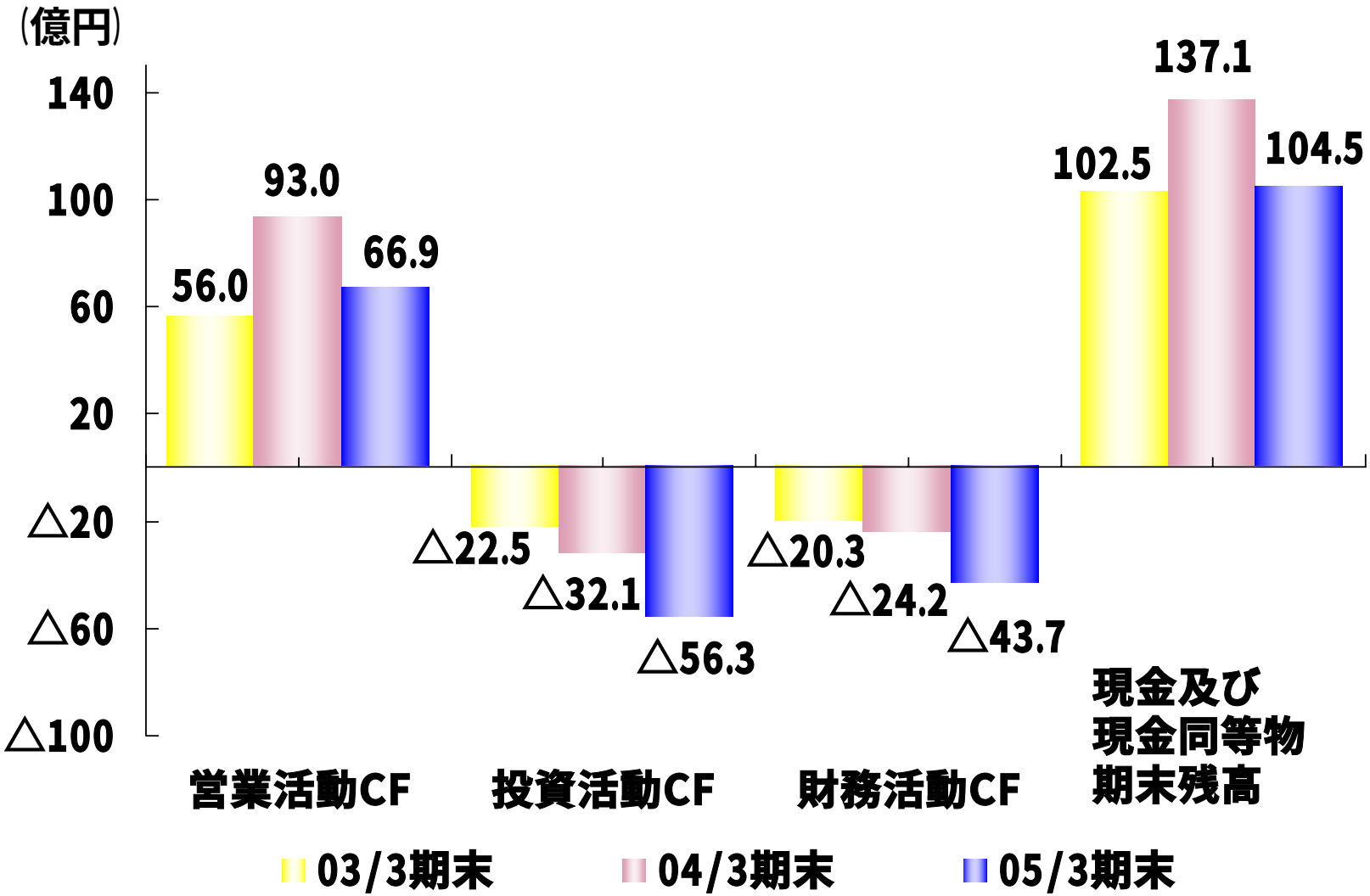
（億円）



固定資産増加
投資不動産取得＋23.3億円

株主資本比率
71．0%→72.3%へ

キャッシュ・フローの推移

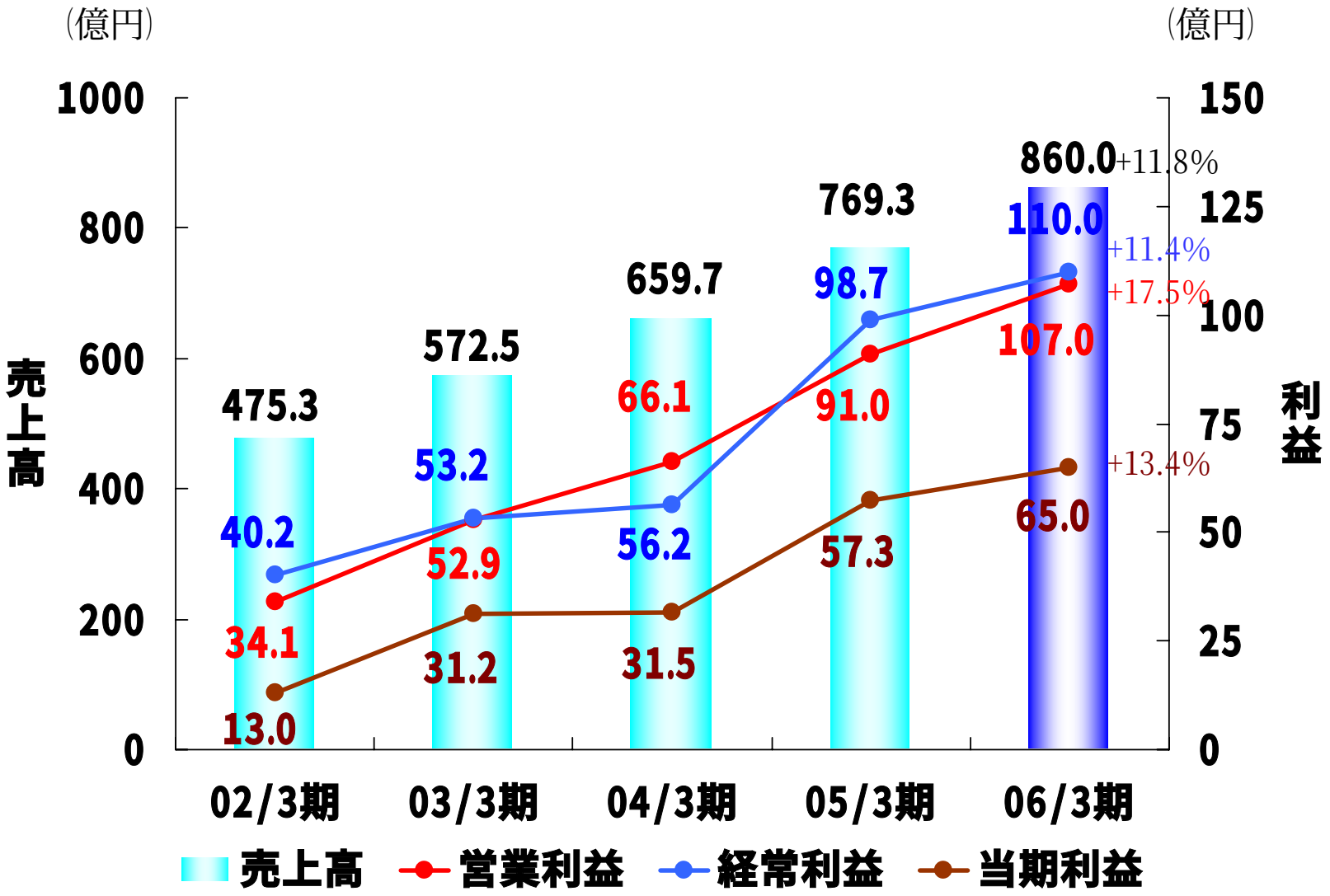


Sysmex

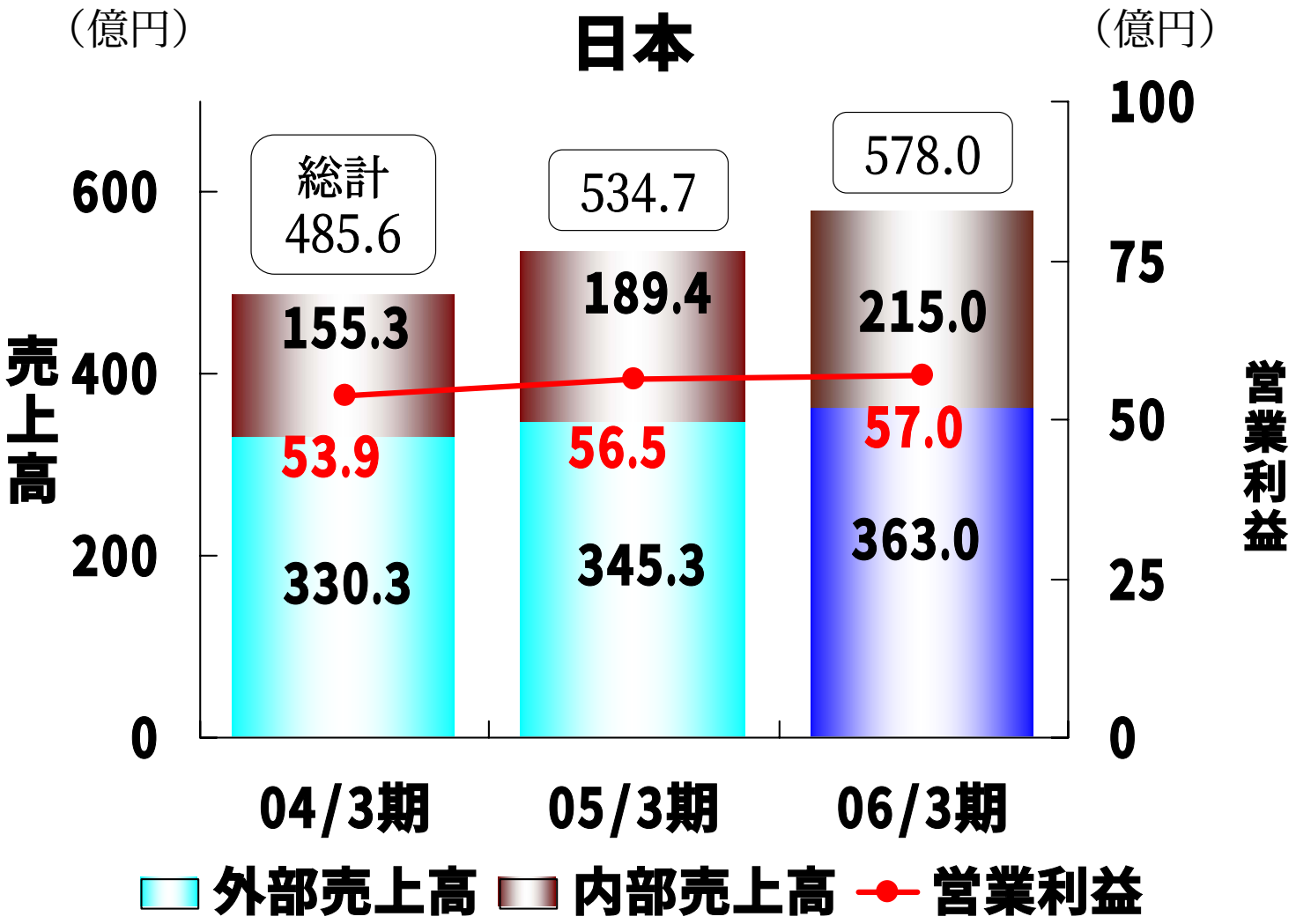
2006年3月期連結業績予想

2006年3月期連結業績予想

Sysmex



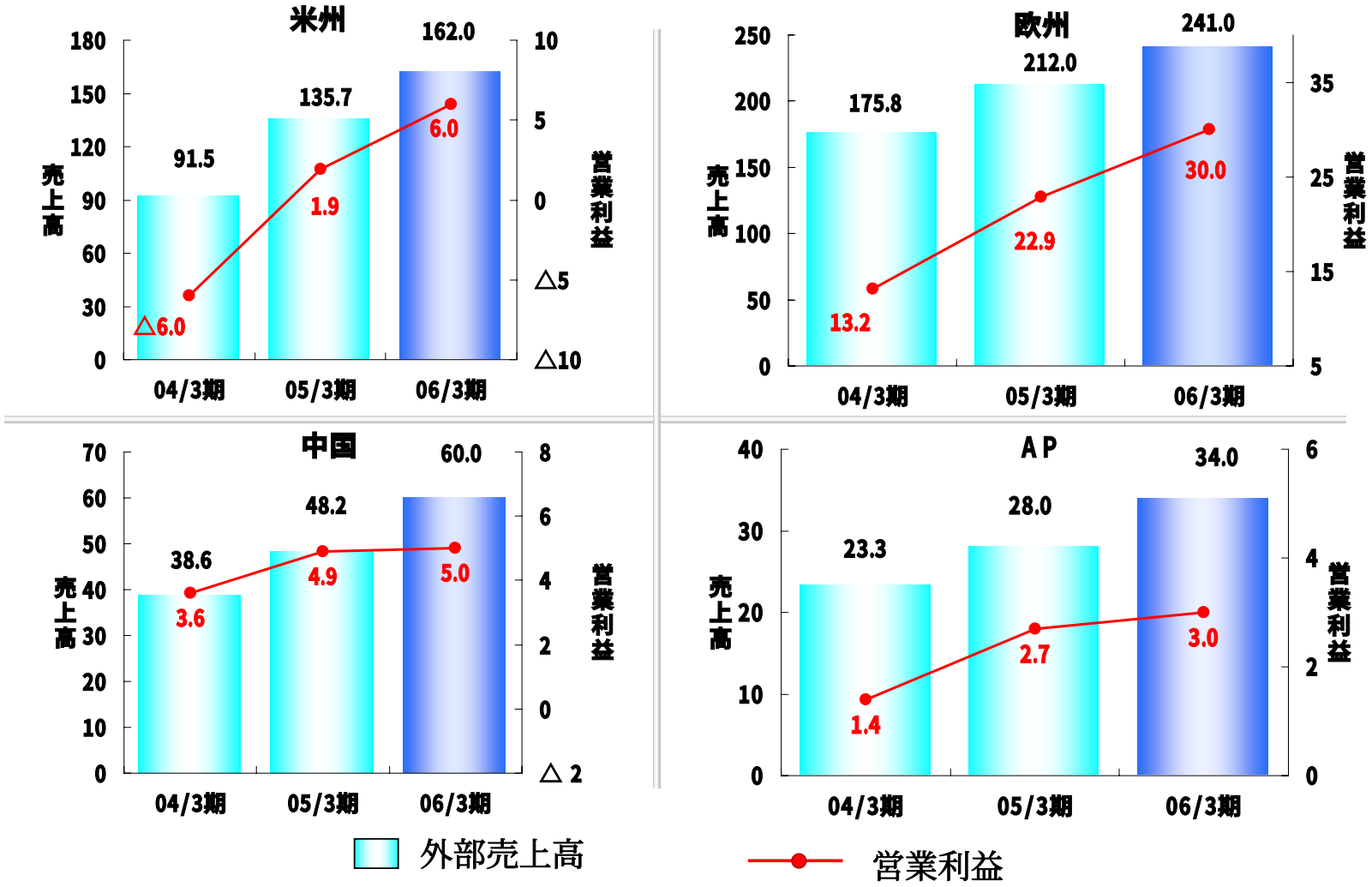
所在地別セグメント業績予想



所在地別セグメント業績予想

Sysmex

（億円）



2006年3月期予想配当額

	中間	期末	年間
06/3期	20円	20円	40円
05/3期	15円	25円	40円

※０５/３期末配当：１５円→２５円（増配）

今後の事業展開

～中期経営計画～

代表取締役社長
家次　恒

本日のテーマ

Sysmex

1. 環境認識

2. シスメックスグループの現状

3. 中期経営計画

本資料のうち、業績見通し等に記載されている各数値は、現在入手可能な情報による判断および仮定に基づき算出しており、判断や仮定に内在する不確定性および今後の事業運営や内外の状況変化により、実際の業績等が見通しの数値と大きく異なる可能性があります。

環境認識

市場環境の変化

Sysmex

市場動向

- BRIC's等新興国の成長
- EUの拡大（東欧圏）
- 先進国における高齢化
- がん･生活習慣病の増加
- 高度先進医療の進展

医療政策

- DRGの試行（ドイツ）
- 診療報酬引き下げの継続（日本）
- 国立病院の独立行政法人化（日本）
- 第三次対がん十ヶ年総合戦略（日本）
- 混合医療の導入検討（日本）
- 病院の独立採算経営（中国）

技術革新

- ポストゲノム技術の進化
- 再生医療等の先端技術の実用化
- 情報ネットワークの高速化

規制動向

- 薬事法の改正（日本）
- 環境規制の強化（欧州）
- 医療関連の規制強化（中国、AP）

ヘルスケアは、21世紀の成長産業

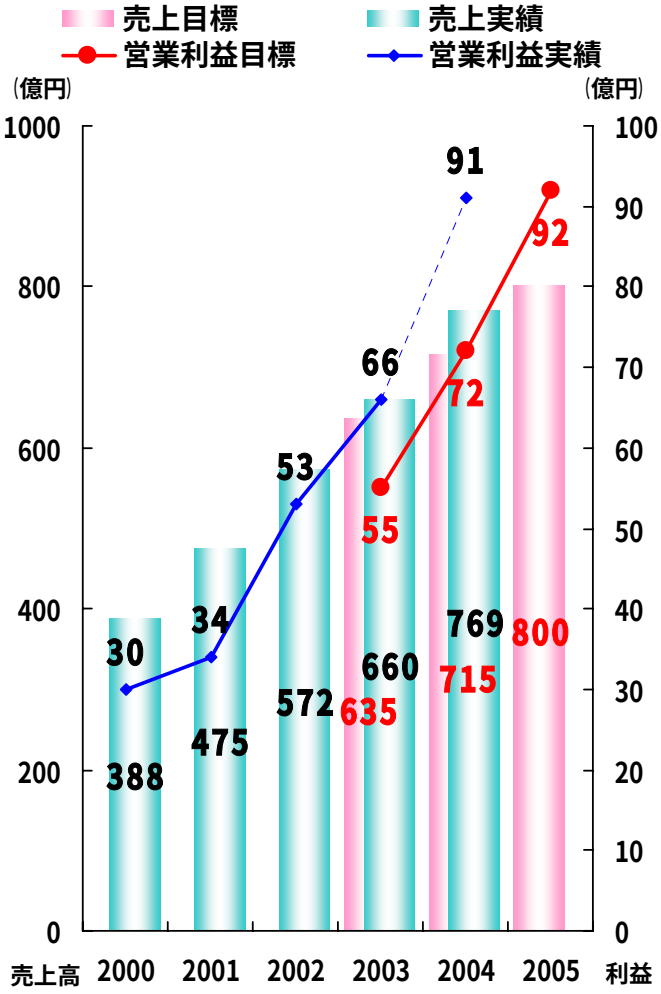
DRG　:疾病別包括支払い方式

Sysmex

シスメックスグループの現状

（2003年度～2004年度の振り返り）

業績推移



ROE				
	計画	4.8%	6.8%	8.0%
	実績	6.7%	10.7%	―

※表中の目標は、2003年5月公表の中期経営計画に基づく(中計レート:1US$=¥120、1EUR=¥125)

- 売上・利益は、計画を上回る成果と進捗
- 企業規模にふさわしい質的な転換の進展

■コアビジネスの強化
- ✓ソリューションビジネスモデルの構築
- ✓M&A、アライアンスを活用した品揃え
- ✓POCビジネスの基盤整備

■コスト競争力の強化
- ✓海外試薬生産の拡大
- ✓機器および試薬生産工場の拡張
- ✓電子調達システムによる原材料調達

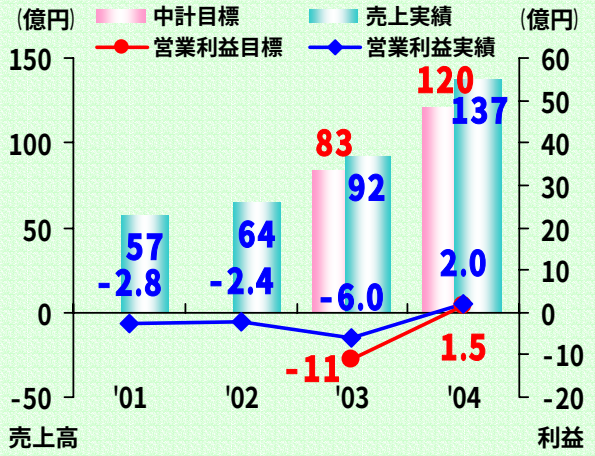
■コアテクノロジーの拡充と研究開発体制の強化
- ✓ライフサイエンス研究テーマの進展
- ✓グローバルIT開発体制の再構築

※ POC : Point Of Care　患者さんの近くで行う検査。

各地域における進捗と成果①

Sysmex

米州



■直接販売サービス体制の成功

✓ブランド浸透と顧客からの高い支持

✓F-TACによるサービス顧客満足度向上

■IT事業体制の再構築

(所在地別)

欧州

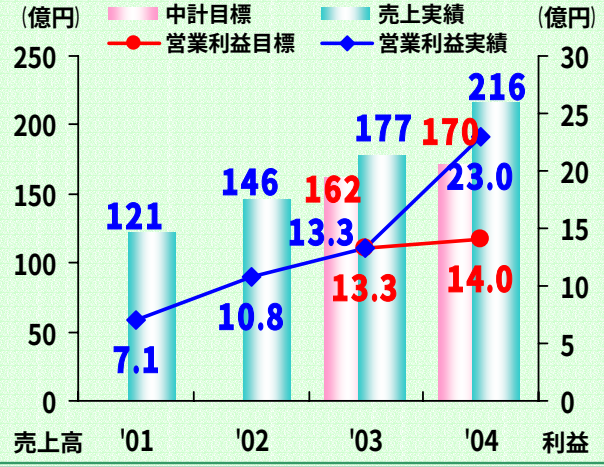
■高成長の継続

✓対象市場の拡大とICSビジネスの進展

✓現地試薬生産品目の拡大

■IT事業体制の再構築

(所在地別)

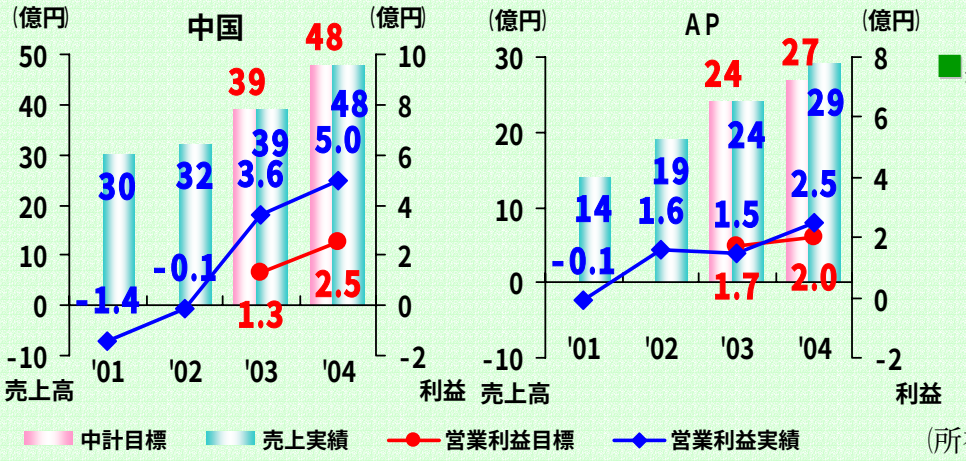


※ F-TAC : Field Technical Assistant Center、ICS : Integrated Concept Solution

各地域における進捗と成果②

Sysmex

中国・AP



■黒字化の定着

✓販売サービス網の活用による事業拡大

✓試薬第2工場（無錫）の設立

（所在地別）

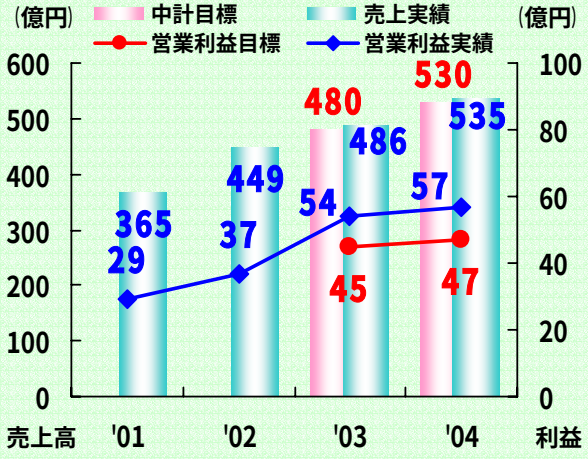
日本

■ソリューションビジネスの強化

✓CNAの子会社化

✓ISO15189認証コンサルティング

■POC分野における品揃えの充実



（所在地別）

※日本の売上高には海外輸出分を含む

Sysmex

中期経営計画

（2005年度～2007年度）

基本戦略、長期ビジョンと2010年目標

Sysmex

- 基本戦略

長期ビジョン　A Unique & Global Healthcare Testing Company

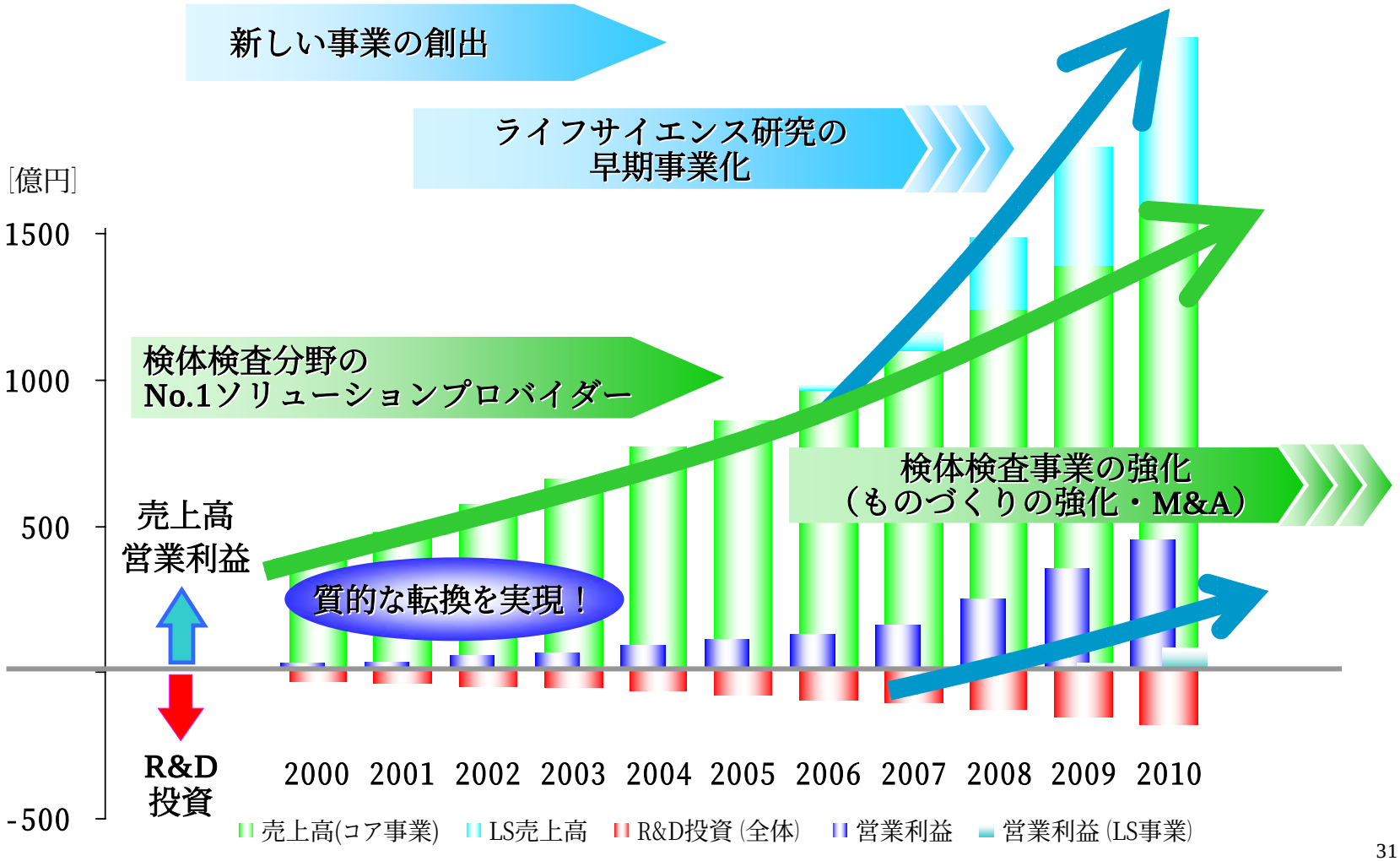
2010年目標

- ポジショニング
  - 検体検査分野におけるNo.1ソリューションプロバイダー
  - ライフサイエンス分野におけるイノベーティングカンパニー
  - アジアにおける検体検査分野のリーディングカンパニー
- 企業カルチャー
  - 先進の技術とナレッジで価値を創造する企業
  - 活力あふれる革新的なグローバル企業

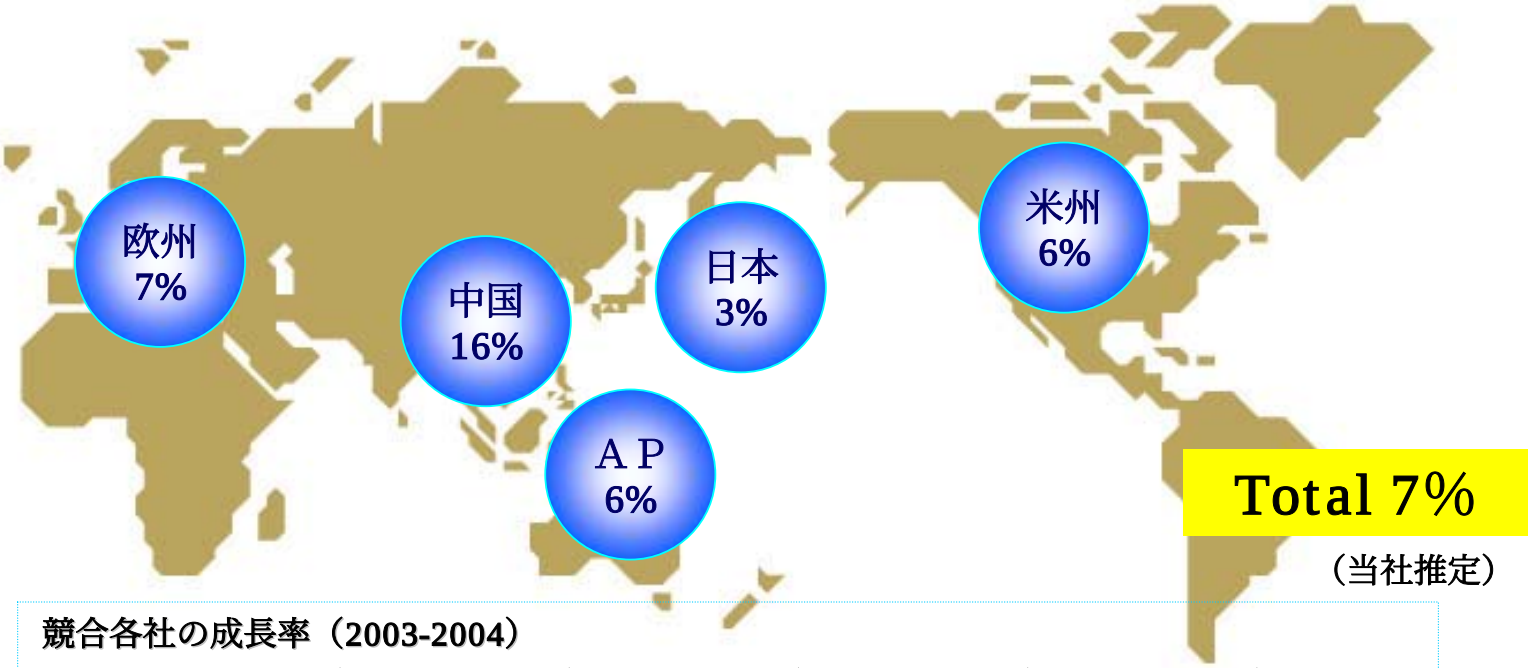
当社の中長期経営戦略イメージ

Sysmex

増収増益とライフサイエンス事業へ積極投資を共に実現

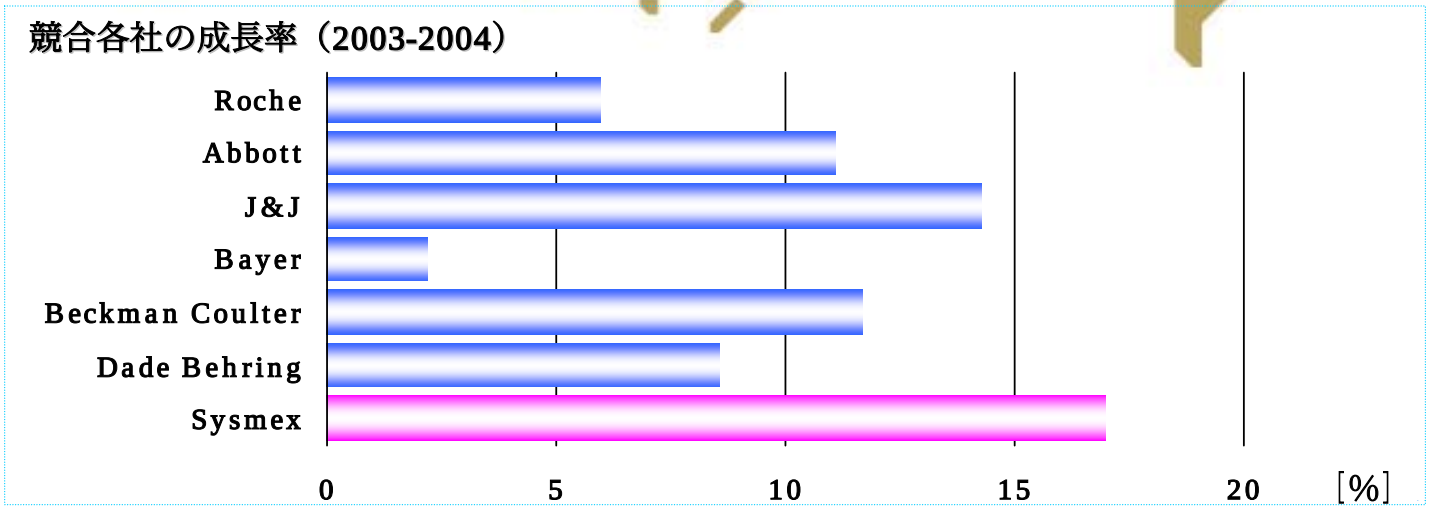


検体検査市場の成長

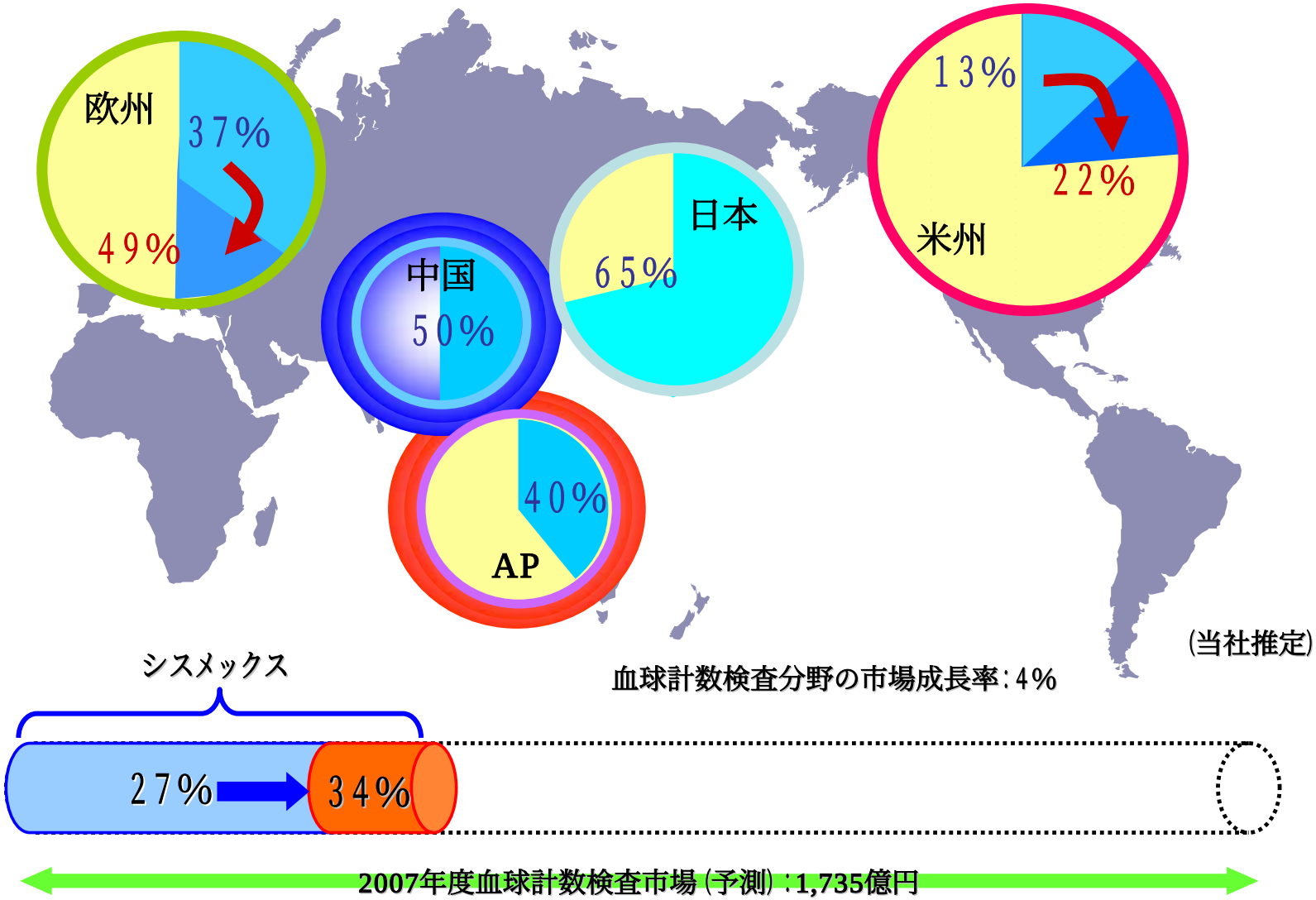


Total 7%

（当社推定）



血球計数分野No.1へのアプローチ



中期経営目標と重点課題

Sysmex

中期経営目標

- 売上高　　：1，100億円
- 営業利益　　：157億円
- 経常利益　　：160億円
- 経常利益率　：14．5％
- ROE　　：13．0％

（中計レート：1US$=¥105、1EUR=¥135）

重点課題

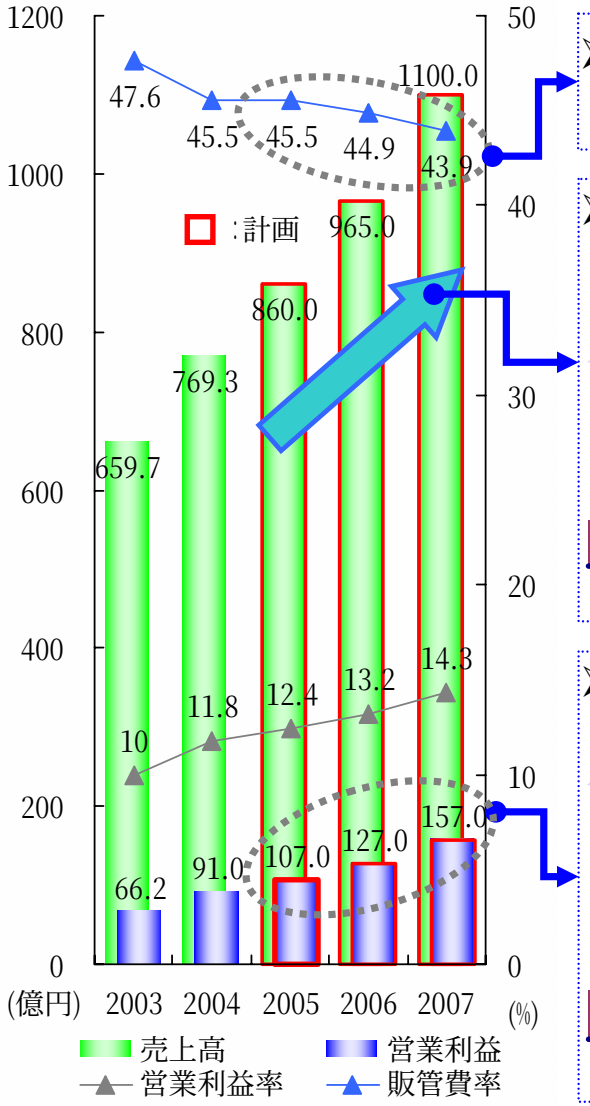
- 検体検査事業の持続的成長と収益拡大
- 高付加価値製品を継続的に生み出す技術力の強化と体制の再構築
- ライフサイエンス事業による成長の実現

2004年度実績

- 売上高　　：769億円
- 営業利益　　：　91億円
- 経常利益　　：　98億円
- 経常利益率　：12．8％
- ROE　　：10．7％

中期経営目標へのアプローチ（2005年度～2007年度）

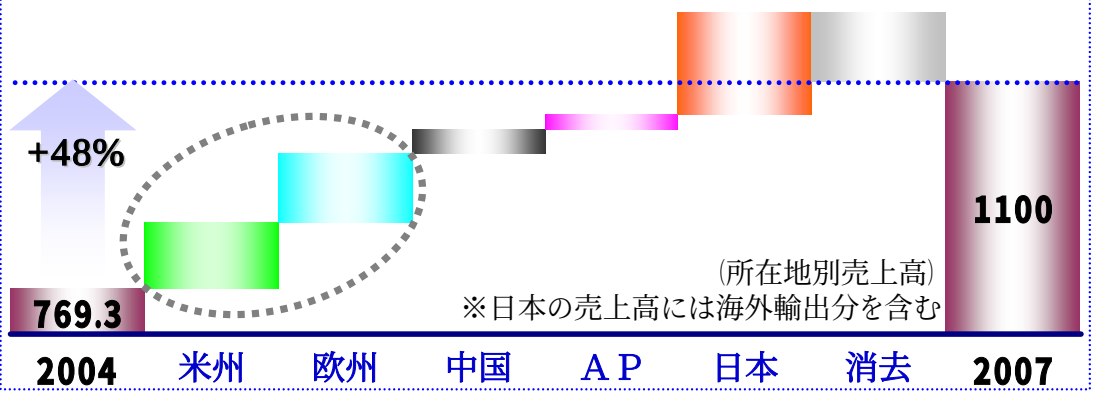
Sysmex



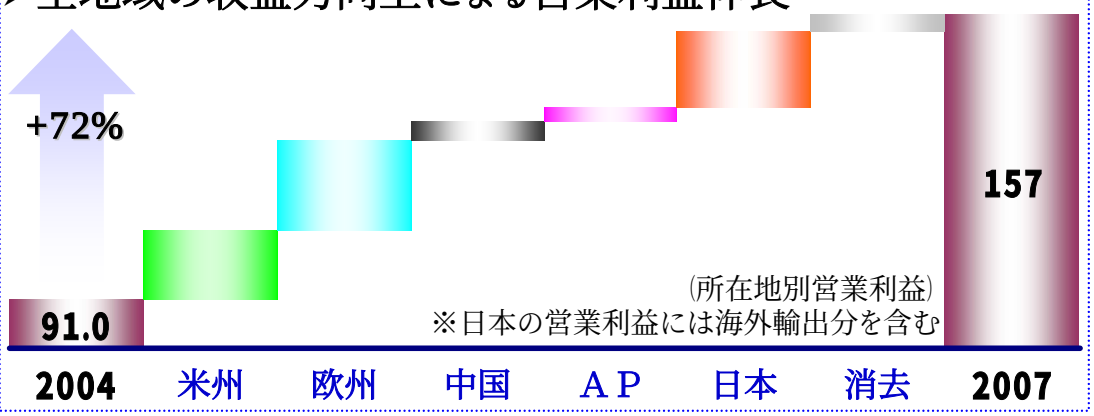
➢規模拡大によるメリット

✓売上伸長率が販管費伸長率を上回り、販管費率は低下傾向

➢米州･欧州を中心とした売上高伸長



➢全地域の収益力向上による営業利益伸長



米国市場攻略のポイント

Sysmex

基本となるビジネスモデル

機器販売台数の増加 → 試薬売上高の拡大 → 収益性の向上

	総合	性能	信頼性	技術力	ｻｰﾋﾞｽ	価格
ｼｽﾒｯｸｽ	A+	A+	A+	A	A	A
A社	B	A	A	A	C	B
B社	B	A	A	B	B	B
C社	C	B	B	B	B	B

調査機関による米国の顧客満足度調査結果 Apr 2005
注意）価格に対する評価は、価格に対する満足度

	日本･欧州･中国･AP（シェアNo. 1）	米国（シェアNo. 3）
ブランド	◎ 高い知名度、ブランドが浸透	×→◎ ブランド認知活動を強化
学術活動	◎ グローバルに実施	×→◎ 学術活動を強化
販売サービス	◎ 充実した販売･サービス網	×→◎ 2003年7月より直接販売･サービス体制
	◎ 総合力によるソリューション提供	×→◎ ソリューション提供を開始
製品	◎ ネットワーク対応	
	◎ ロボティクス	
	◎ 高機能･高品質	
	◎ 他社に優れた基本性能	

検体検査事業の強化［米州］

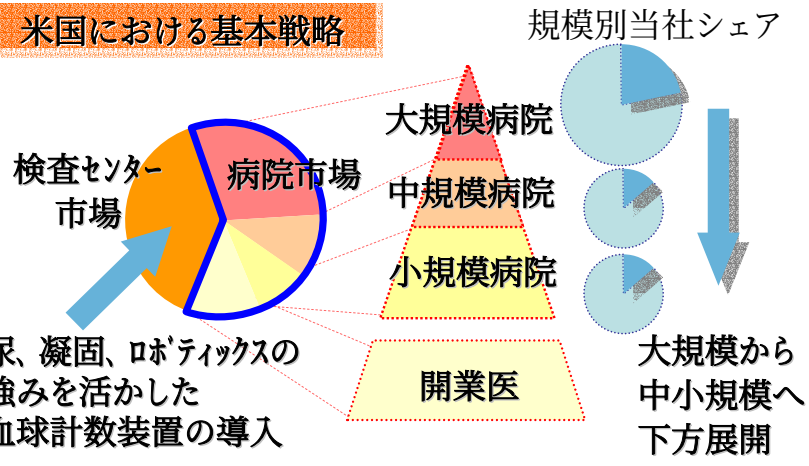
Sysmex

血球計数分野のシェア拡大

事業環境

- Healthy people 2010
  - ✓予防に対する政策重視
- IHNにおけるニーズの多様化
- 慢性的な検査技師の不足
- 当社に対する顧客の高評価
- 競合メーカーの本拠地での競争激化

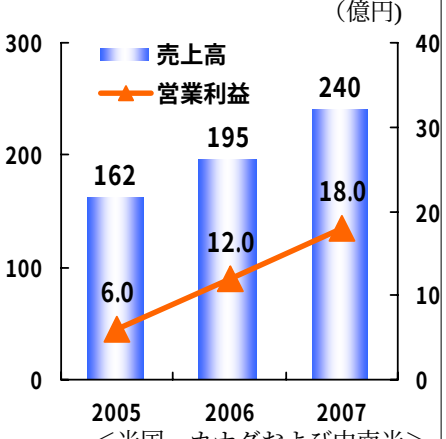
米国における基本戦略



シスメックスの取り組み

- 総合力を活かした検査センターへの販促強化
- XE／XTによる標準化の訴求によるIHNの攻略
  - ✓ネットワーク対応商品ポートフォリオの充実と販促強化
- 販売サービス体制の充実
- 現地試薬生産体制の強化
- ライフサイエンス事業の販売体制整備

多項目自動血球分析装置*XE-2100*



＜米国、カナダおよび中南米＞

※Healthy people：米国にて1979年から推進されている健康促進ならびに疾病予防政策, IHN：Integrated Health Network

検体検査事業の強化［欧州］

Sysmex

持続的成長の実現

事業環境

- ■ユーロ高
- ■先進国の医療費抑制施策継続
  - ✓ドイツではDRG本格導入（05年度）
- ■EUの拡大（東欧・ロシアの経済成長）
- ■中東、アフリカの市場成長
- ■血球計数分野でのNo.1ブランドの地位確立

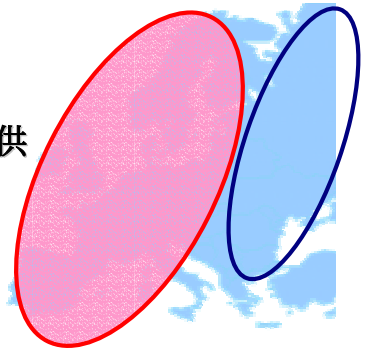
欧州における基本戦略

先進エリア

ソリューション提供
（買い替え）

▼

シェア拡大



新興エリア

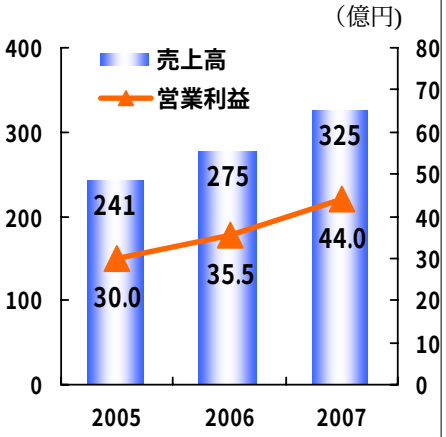
検査装置の普及
（新規設置）

▼

試薬売上の増加

シスメックスの取り組み

- □ ITを活用したソリューションビジネスの推進
- □ 東欧・ロシアなど新興市場における血球計数装置の拡販
  - ✓シスメックスポーランドの設立
- □ 欧州試薬工場の拡張
- □ ライフサイエンス事業の販売体制の整備



※DRG : Diagnosis Related Group 診療群別包括支払い制度

検体検査事業の強化［中国］

Sysmex

検体検査市場シェアの拡大による総合サプライヤーNo.1の地位確立

事業環境

- ■順調な経済成長
  - ✓検体検査市場における2桁成長の継続
- ■病院の独立採算経営･民営化（都市部）
- ■政府主導による医療体制整備（農村部）
- ■外資系企業による上位市場フォーカス
- ■中国系企業の下位市場での台頭

中国における基本戦略

農村部

- □普及型血球計数装置の拡販
- □生化学装置･試薬の拡販

▼

- □試薬売上の増加

都市部

- □ソリューション提供
- □高機能装置への買い替え
- □継続的な学術啓蒙活動

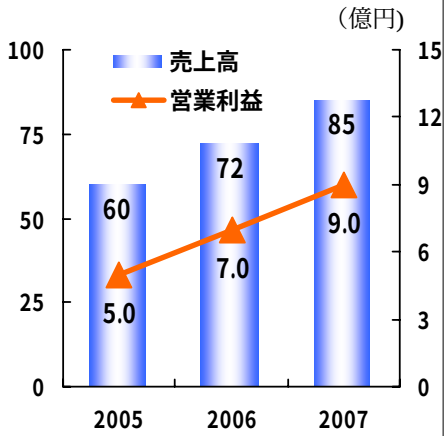
▼

- □使用試薬品目の増加
- □自社試薬使用率の向上

シスメックスの取り組み

- □ 高機能血球計数装置へのグレードアップ促進（都市部）
- □ 普及型血球計数装置の拡販（農村部）
- □ 生化学分野における品揃え強化と販促強化
- □ 新規分野への市場参入
- □ 第2試薬工場の本格始動
- □ サービス＆サポートの差別化

臨床検査情報システムLaboman.net



検体検査事業の強化［AP］

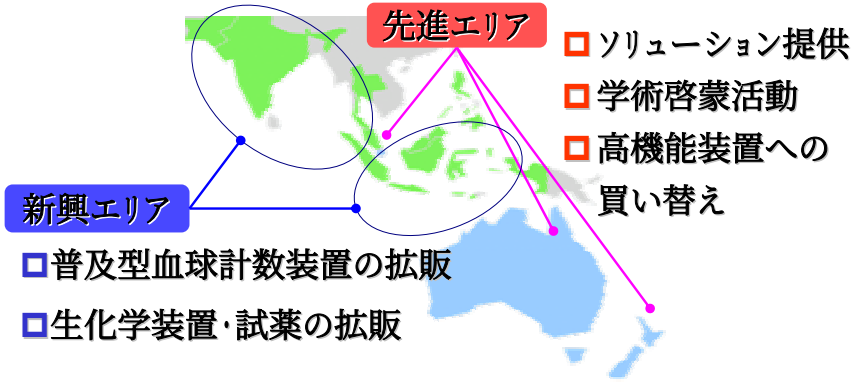
Sysmex

検体検査市場シェアの拡大

事業環境

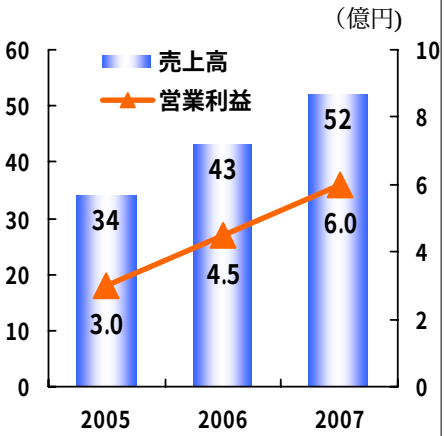
- ■顧客ニーズの域内格差が拡大
  - ✓先進エリアの高機能化
  - ✓新興エリアの検査装置の普及
- ■政府主導の医療基盤整備
- ■メジャー企業による低価格戦略

APにおける基本戦略



シスメックスの取り組み

- □ 検査情報システムを活用したソリューションの提供
- □ 高機能血球計数装置へのグレードアップ促進
- □ 普及型血球計数装置、血液凝固測定装置の拡販
- □ 総合サプライヤーとしての品揃えの拡充と販売強化
  - ✓生化学、免疫分野の市場参入



＜韓国、台湾除く＞

検体検査事業からヘルスケア事業へ［日本］

Sysmex

日本におけるリーディングカンパニーとしての戦略推進

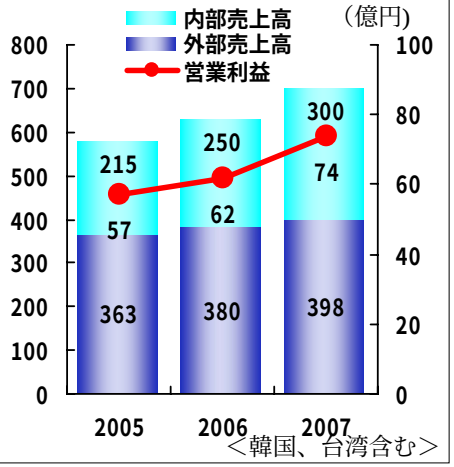
事業環境

- 診療報酬引き下げの継続
- 国立病院の独立行政法人化
- 混合医療の導入検討
- 高度先進医療の進展
- 競合各社は得意分野に特化

日本における基本戦略

シスメックスの取り組み

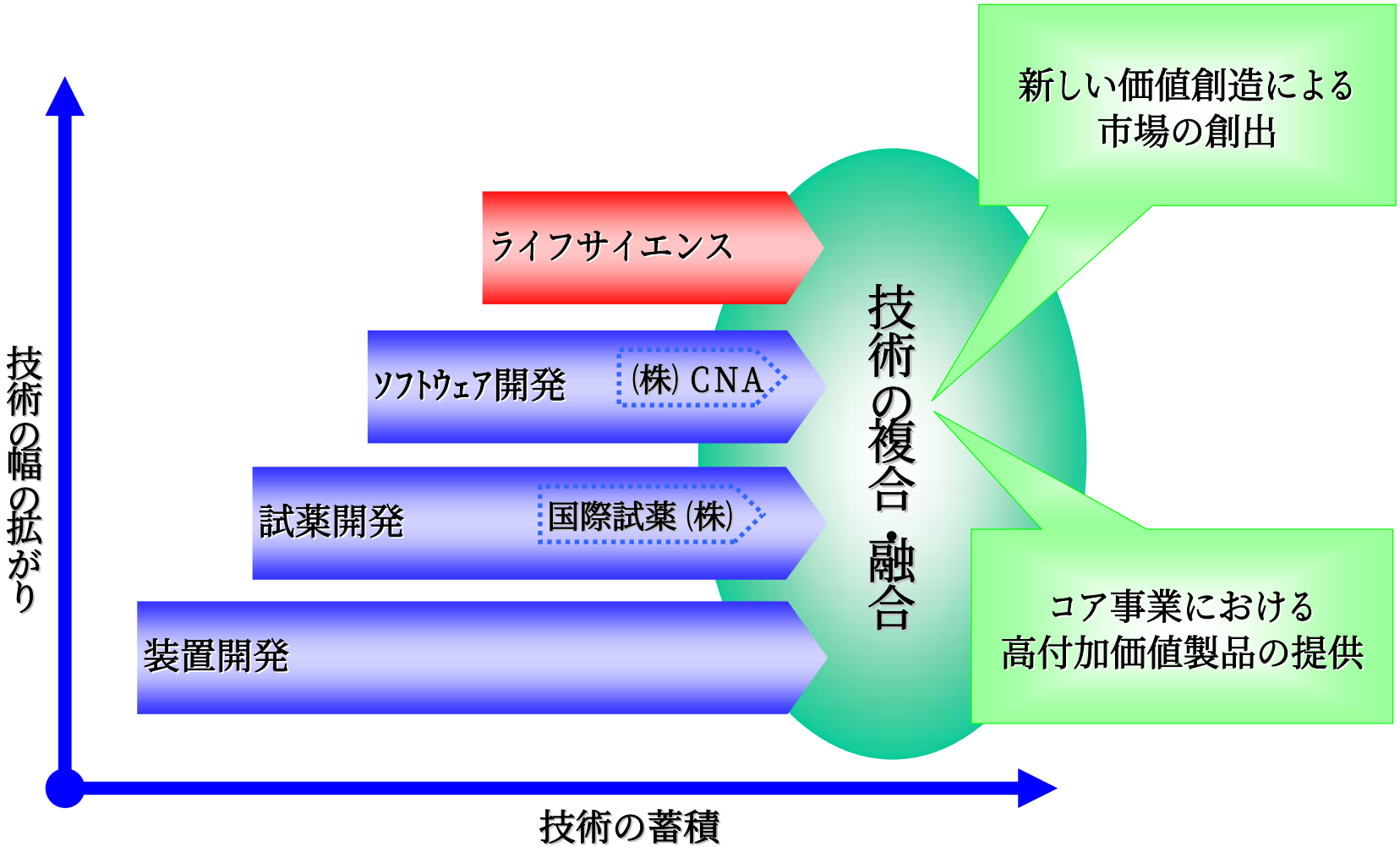
- 総合サプライヤーとしてのソリューションビジネスの推進
  - ✓顧客ニーズに合わせた販売スキームの拡充
  - ✓シーエヌエーのLIS商品を活用した提案力の強化
- 国内No．1の販売・サービス体制を活かした事業展開
  - ✓ISO認証サポートビジネス
- POC市場・ヘルスケア関連市場に向けた販促活動の強化
- ライフサイエンス事業の販売体制の整備



コアテクノロジー強化のあゆみ

Sysmex

技術シナジーの創出で事業領域の拡大を実現



“ものづくり”体制の強化

Sysmex

［研究開発］　独自の技術と強みを活かした高付加価値製品の開発

外部環境

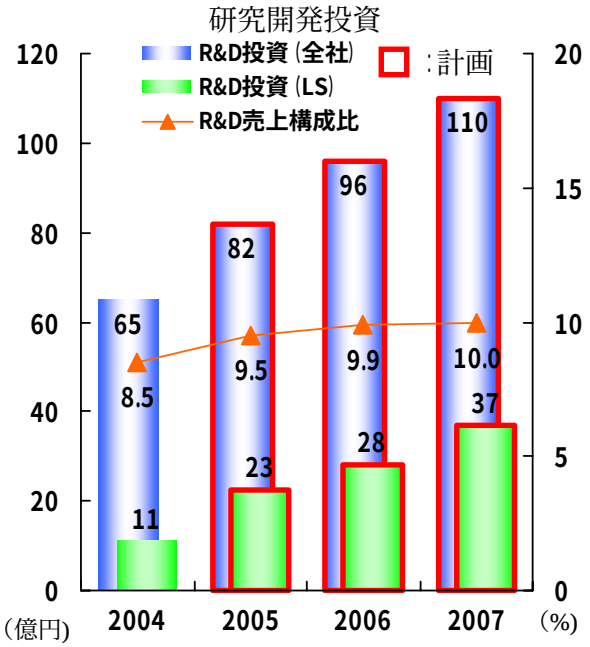
- 競合企業の癌、生活習慣病関連への積極投資
- 技術革新による新しい市場の創出
- ISO13485など法規制の強化

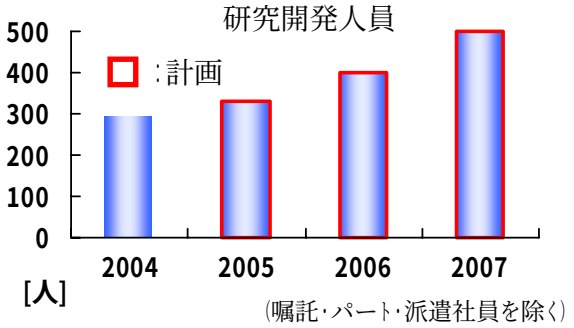
内部環境

- ライフサイエンス関連の研究テーマの進展
- 事業拡大に伴う商品開発テーマの拡がり
- グローバルでのIT開発体制の再構築

シスメックスの取り組み

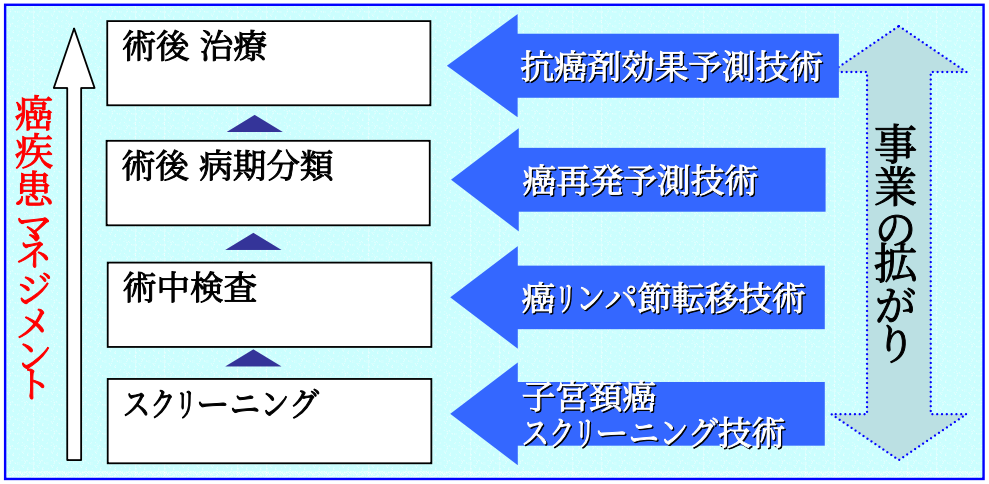
- テクノセンターへの研究開発機能の集約
- 研究開発プロセスと商品化フローの再構築
- 知的財産マネジメントの強化

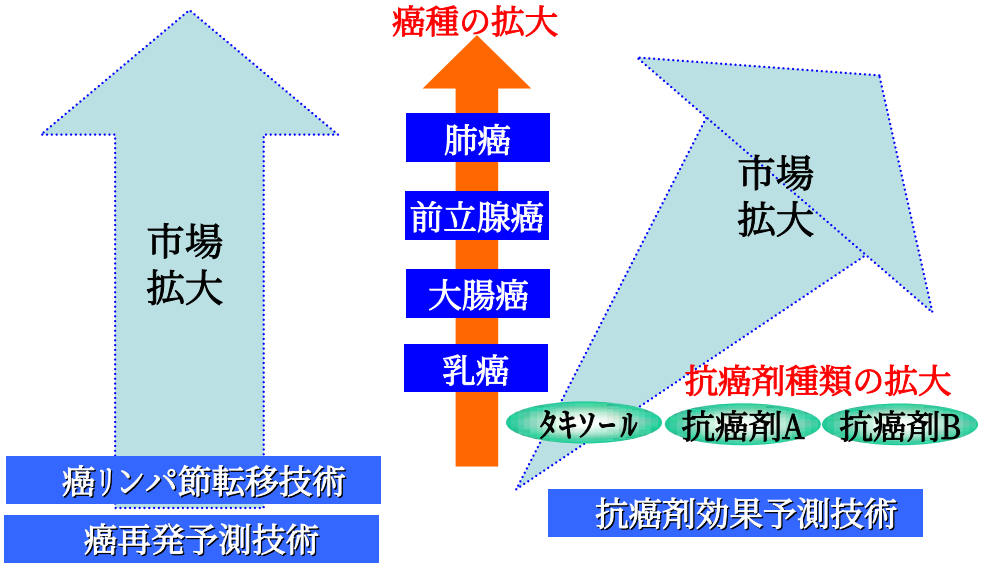




ライフサイエンスの事業化

Sysmex





市場認知活動の促進

疾患マネジメントを目指した
価値の高い検査を提供

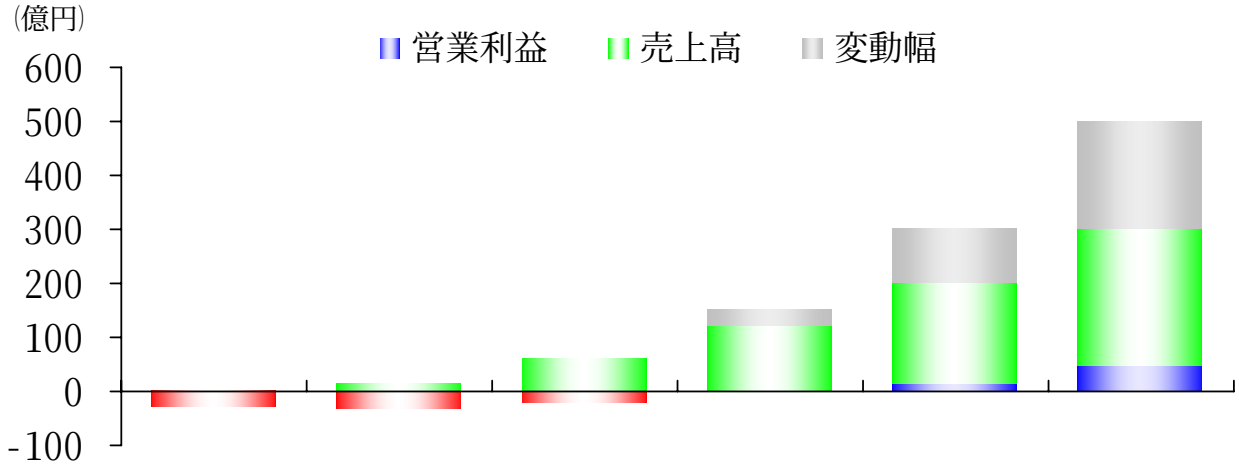
1. 患者QOLの向上/
   健康寿命の延長に寄与できる検査
2. グローバル市場で用いられる検査
3. 医療の標準化に寄与できる検査

高い付加価値に
ふさわしい
新たな検査診療報酬
の取得

ライフサイエンス事業の中長期目標

Sysmex

ライフサイエンスの事業化において規制当局･技術革新などの環境変化により計画と乖離する可能性があります。



[市場導入スケジュール]

			2005	2006	2007	2008	2009	2010
リンパ節転移迅速診断技術	乳癌	欧		★				
		日		★				
		米		★				
	大腸癌	欧		★				
		日			★			
		米			★			
抗癌剤効果予測技術		欧		★				
		日米			★			
癌再発予測技術		欧		★				
		日米			★			
子宮けい癌スクリーニング技術		欧			★			
		日				★		
		米			★			
微侵襲血糖自己測定技術					★			
糖尿病マネジメントシステム			治験なし	★				★発売

販売体制の整備

順次、適用拡大
例) 胃癌 (腹膜転移)
前立腺癌
肺癌 ･･･

Sysmex

ヘルスケアテスティングの可能性に挑む。

シスメックス株式会社

END

本資料のうち、業績見通し等に記載されている各数値は、現在入手可能な情報による判断および仮定に基づき算出しており、判断や仮定に内在する不確定性および今後の事業運営や内外の状況変化により、実際の業績等が見通しの数値と大きく異なる可能性があります。

＜お問合せ先＞
シスメックス株式会社 ＩＲ･広報室
・電話：078-265-0500
・メールアドレス：info@sysmex.co.jp
・ URL：http://www.sysmex.co.jp

【補足資料】中期経営目標

Sysmex

■ 連結損益計算書

（単位：百万円）

	2005年度		2006年度		2007年度	
	金額	前年比	金額	前年比	金額	前年比
国内	35,000	104.8%	36,500	104.3%	38,000	104.1%
海外	51,000	117.2%	60,000	117.6%	72,000	120.0%
売上高	86,000	111.8%	96,500	112.2%	110,000	114.0%
研究開発費	8,200	126.0%	9,600	117.1%	11,000	114.6%
営業利益	10,700	117.5%	12,700	118.7%	15,700	123.6%
経常利益	11,000	111.4%	13,000	118.2%	16,000	123.1%
当期純利益	6,500	113.4%	7,700	118.5%	9,500	123.4%

■ 所在地別売上高･営業利益

（単位：百万円）

		2005年度		2006年度		2007年度	
		金額	前年比	金額	前年比	金額	前年比
米州	売上高	16,200	119.3%	19,500	120.4%	24,000	123.1%
	営業利益	600	301.5%	1,200	200.0%	1,800	150.0%
欧州	売上高	24,100	113.7%	27,500	114.1%	32,500	118.2%
	営業利益	3,000	130.7%	3,550	118.3%	4,400	123.9%
中国	売上高	6,000	124.1%	7,200	120.0%	8,500	118.1%
	営業利益	500	101.0%	700	140.0%	900	128.6%
AP	売上高	3,400	121.4%	4,300	126.5%	5,200	120.9%
	営業利益	300	119.5%	450	150.0%	600	133.3%
日本	（外部売上高）	36,300	105.1%	38,000	104.7%	39,800	104.7%
	（内部売上高）	21,500	113.5%	25,000	116.3%	30,000	120.0%
	売上高	57,800	108.1%	63,000	109.0%	69,800	110.8%
	営業利益	5,700	100.9%	6,200	108.8%	7,400	119.4%