



2005年3月期中間決算説明会

シスメックス株式会社



決算説明

取締役管理本部長
日置 栄一

当期におけるトピックス

■ アライアンス関連

- 富士写真フイルム(株)と中国における「富士ドライケムシステム」の販売提携。
- (株)シーエヌエーと「CNA-Net」の販売に関する取引基本契約を締結。
- 米国でバイエルヘルスケアLLC診断薬事業部と共同で尿検査自動搬送システムの発売。

■ 研究開発関連

- 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。
- 神戸大医学部に臨床検査診断学に関する寄附講座を開設。
- 幼若細胞測定用試薬に関する技術が平成16年度全国発明表彰特別賞を受賞。

■ 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(西神南事業所)。

主な新製品・新サービス



塗末標本作成装置
SP-1000i

尿量・尿比重自動測定装置
URIZ(ウリッツ)



【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 発売

全自動尿中有形成分分析装置UF-110i 発売(下期発売)

尿量・尿比重自動測定装置ウリッツシリーズの発売

「ELISA(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
 - ・IgM型HBc抗体検査薬
- 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

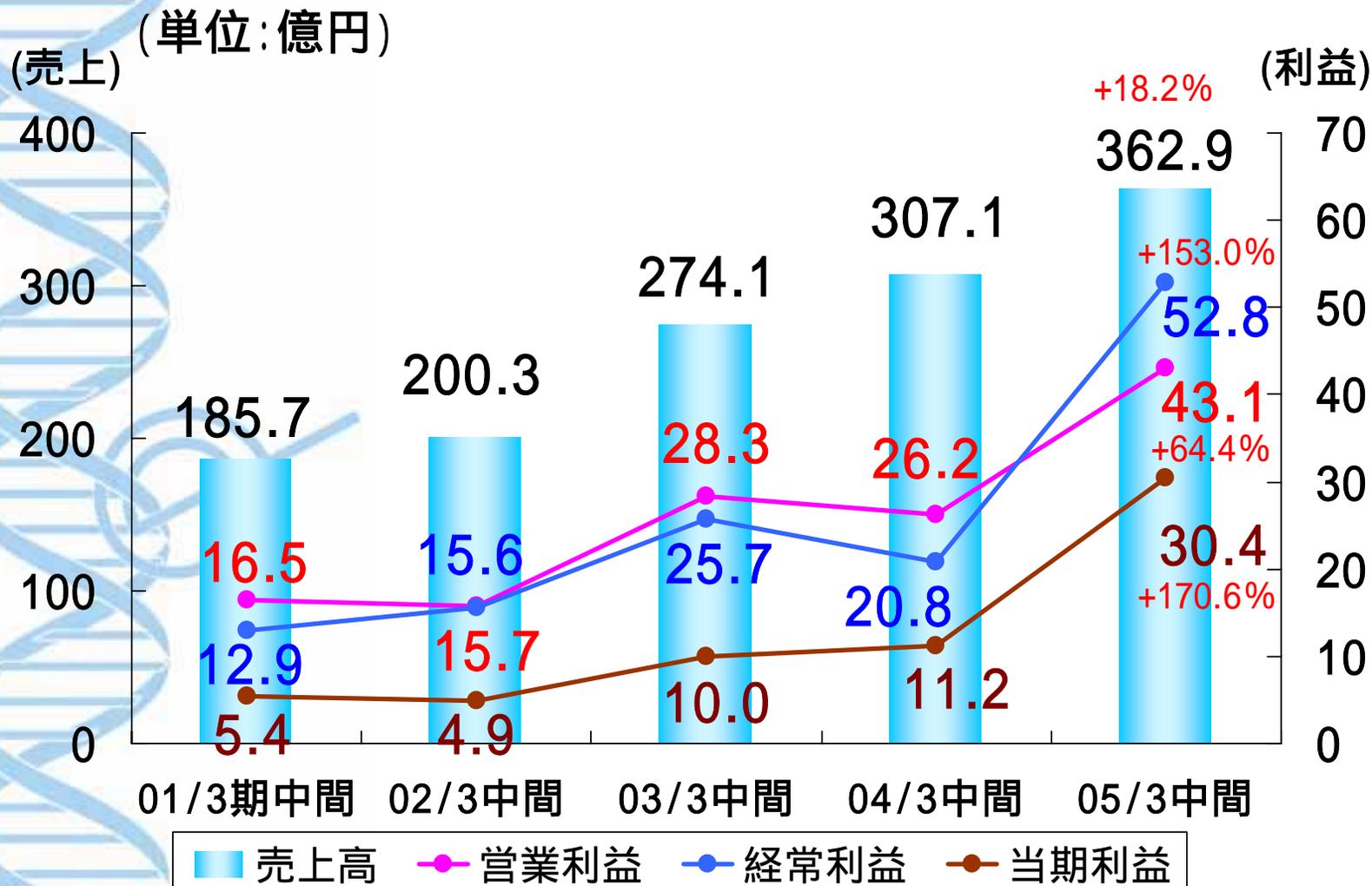
中国市場向け臨床検査情報システム
Laboman.net(ラボマン・ドット・ネット)
販売開始



2005年3月期 中間連結決算

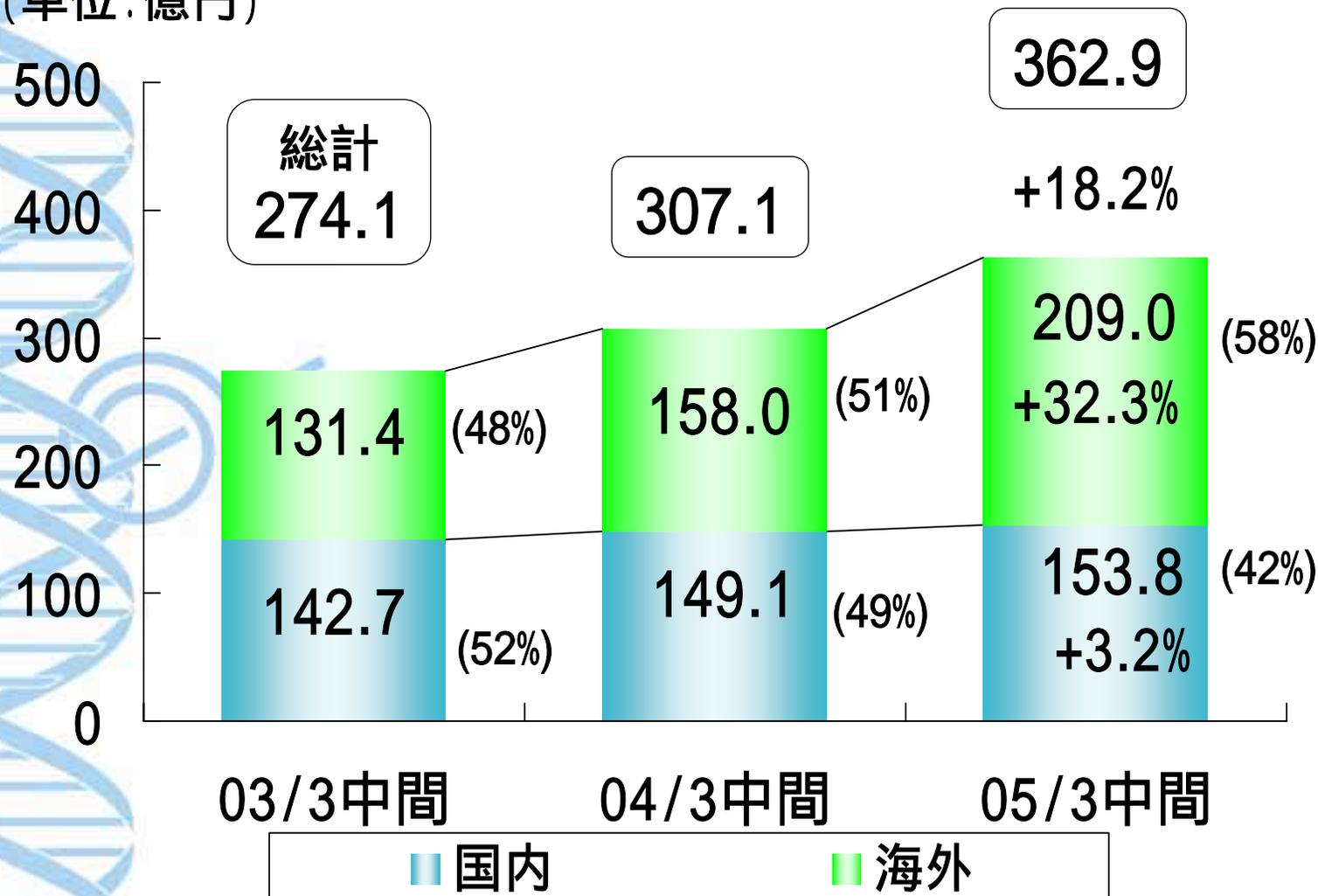
- 
- 売上高・営業利益・経常利益・当期純利益とも過去最高を更新。
 - ・売上高は5期連続増収。当期純利益は3期連続増益。
 - 米国では直接販売・サービス体制により大幅な増収。
 - 欧州では総合提案型販売の継続により、好調を持続。

業績の推移



売上高

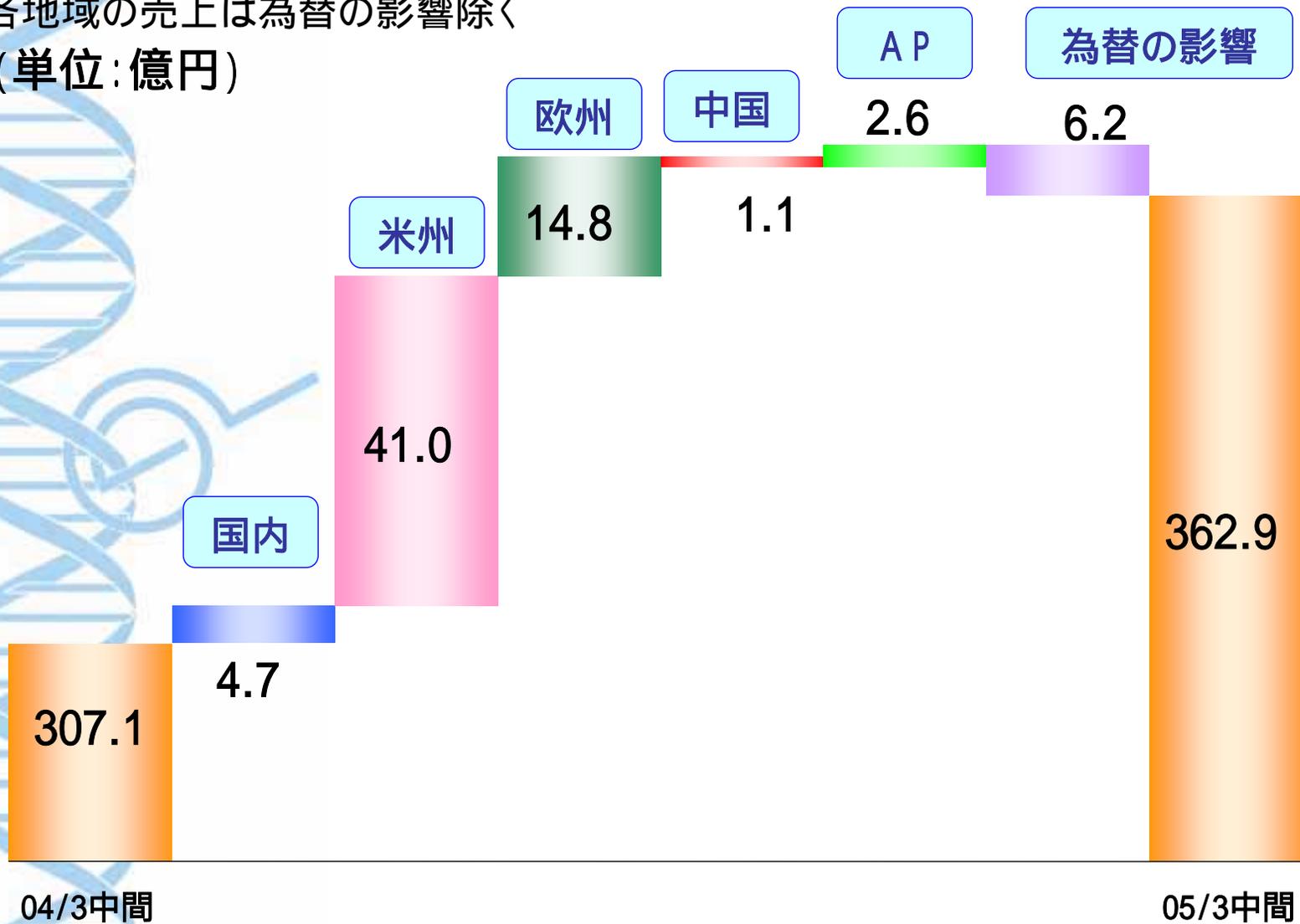
(単位:億円)



* ()内は売上構成比

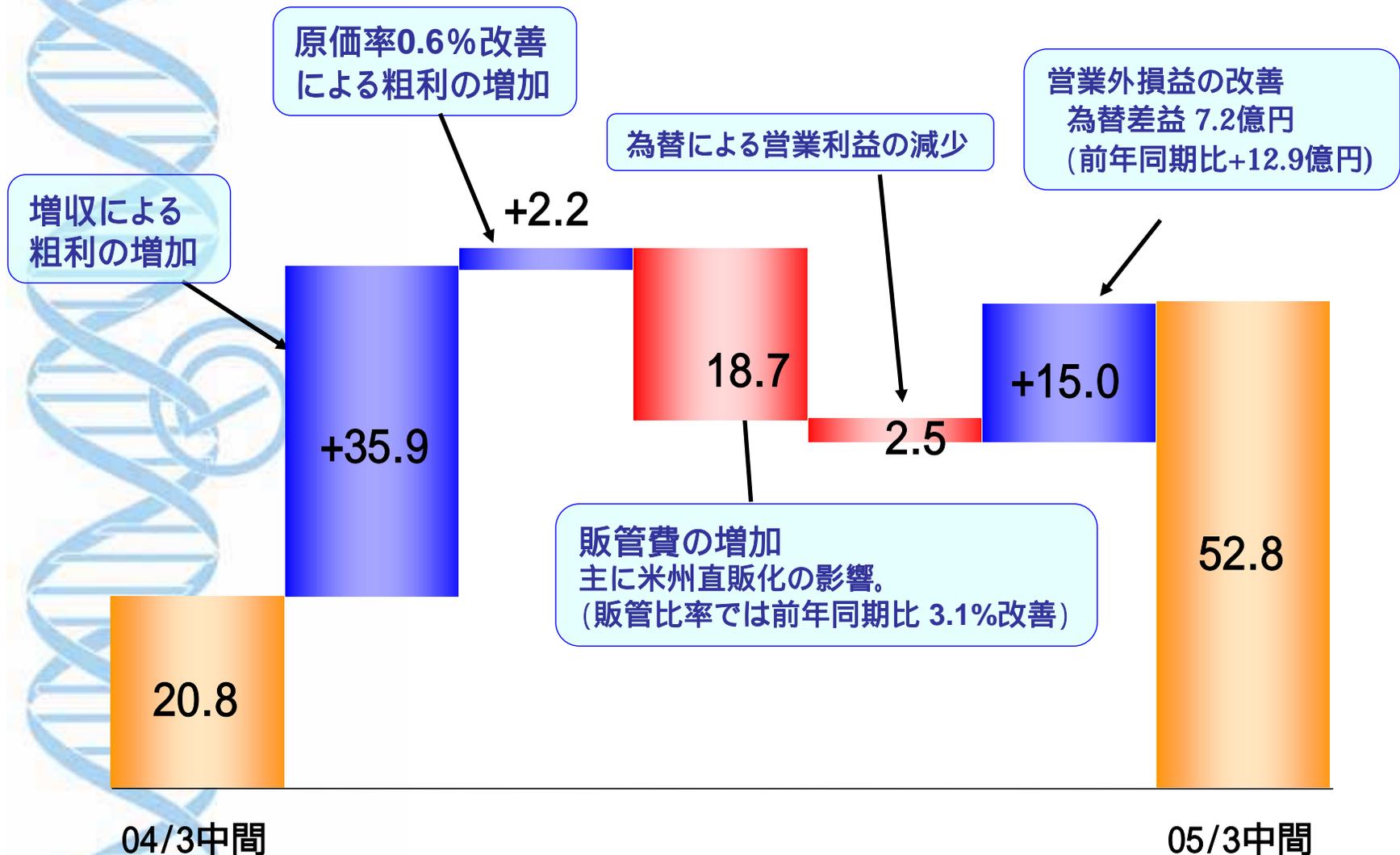
売上高の増減要因

各地域の売上は為替の影響除く
(単位:億円)



経常利益の増減要因

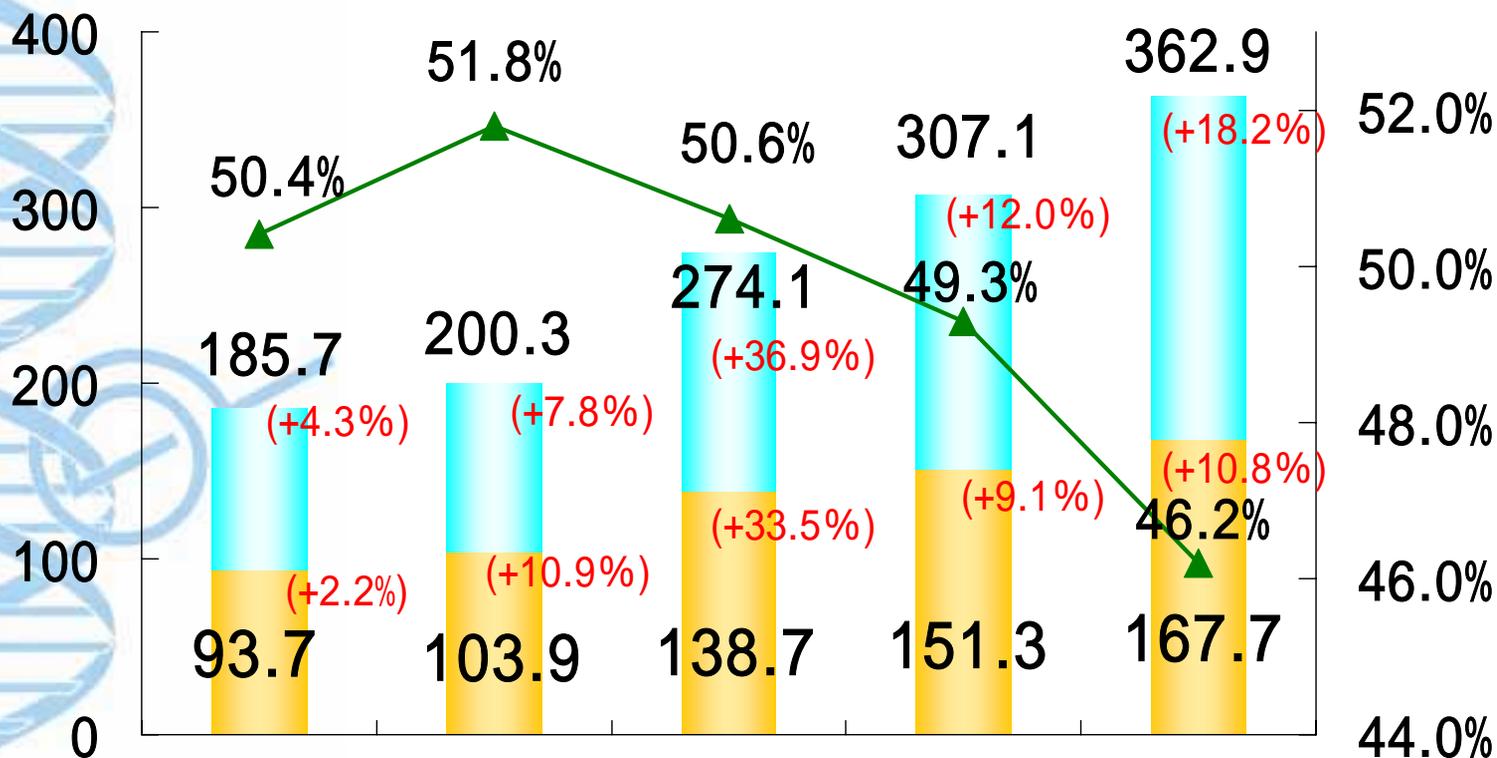
(単位:億円)



販売費及び一般管理費の推移

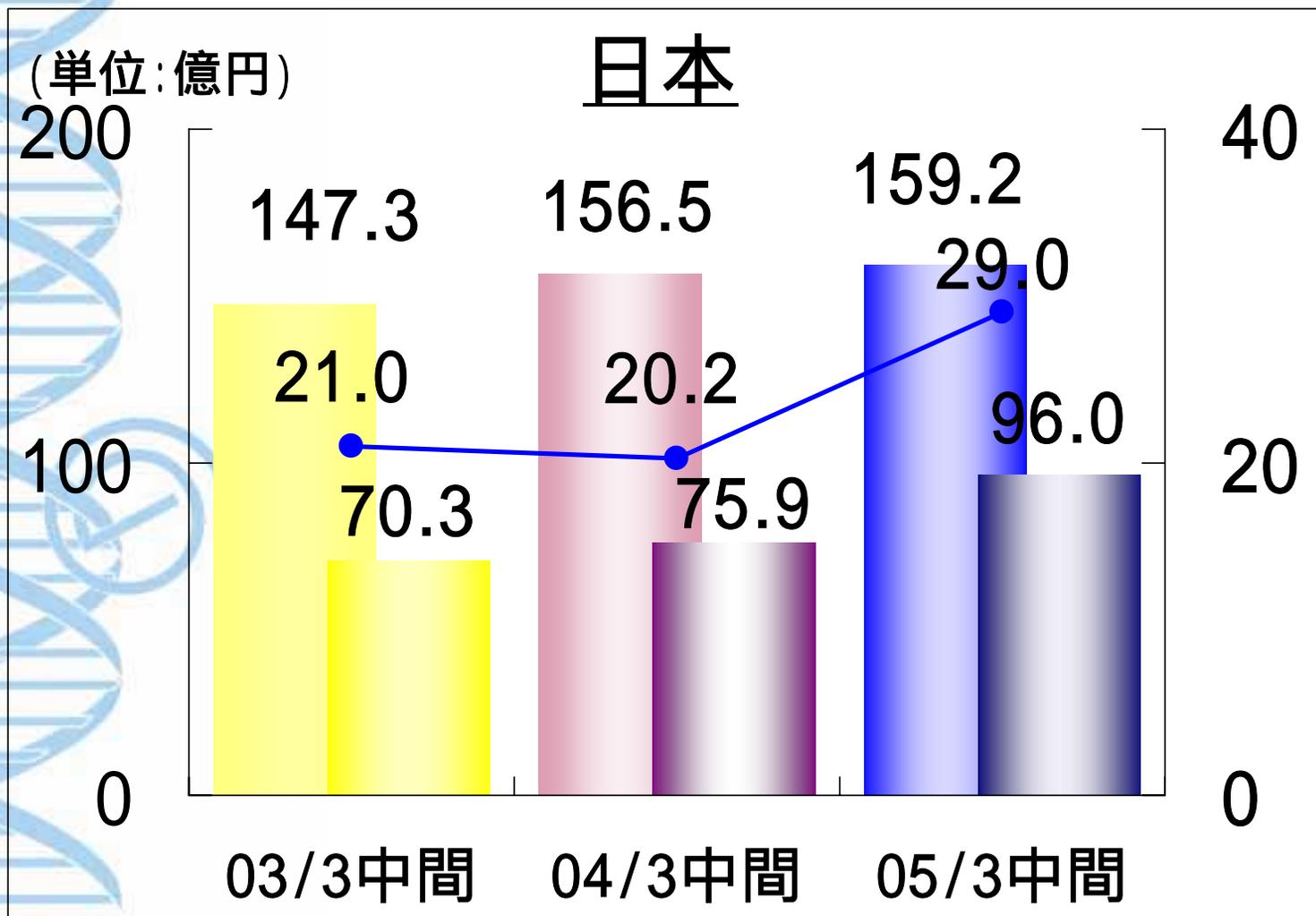
(単位:億円)

(販管費比率)



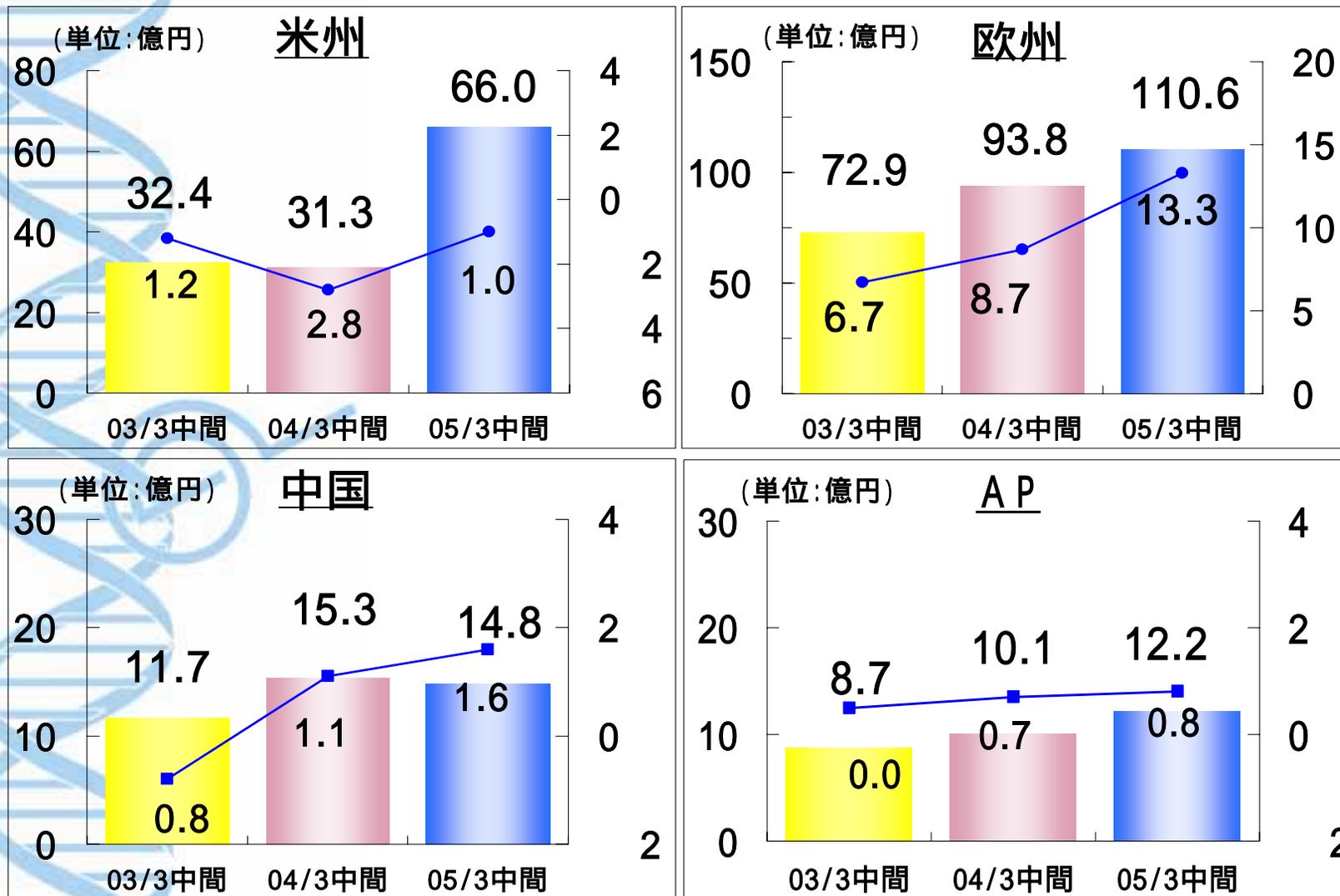
* ()内は対前年同期伸長率

所在地別セグメント情報



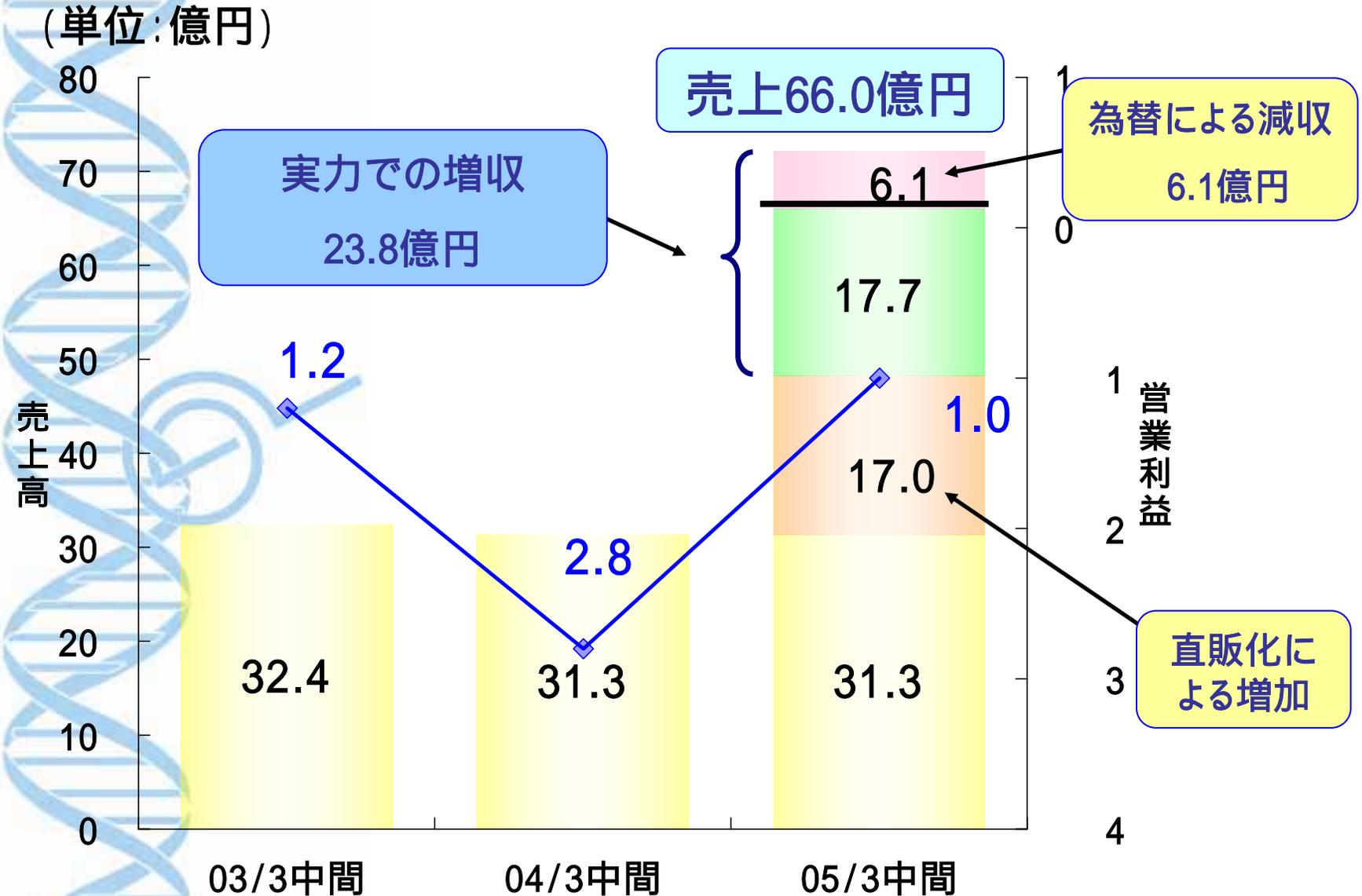
棒グラフは、各期左が外部売上高、右が内部売上高を、折れ線グラフは営業利益を表しております。

所在地別セグメント情報



海外所在地の棒グラフは外部売上高を、折れ線グラフは営業利益を表しております。
 2002年度本決算より中国地域売上は販売奨励金等を売上高より控除しています。

米国での直接販売・サービス体制移行による効果



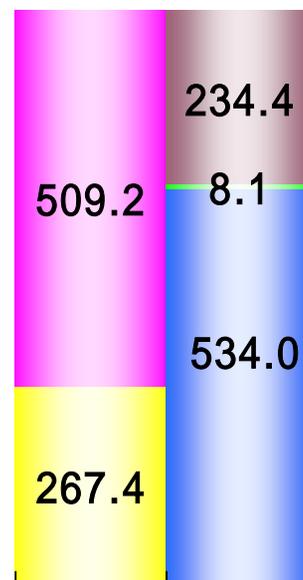
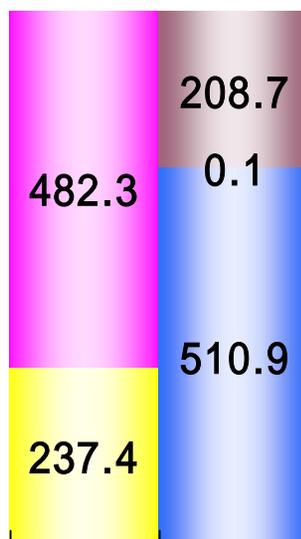
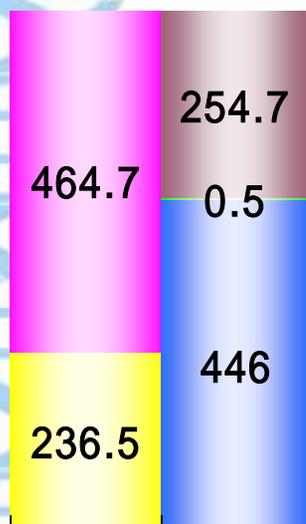
貸借対照表

(単位:億円)

総資産
701.3

719.8

776.6



資産 負・資
03/9期末

資産 負・資
04/3期末

資産 負・資
04/9期末

■ 固定資産

■ 流動資産

■ 資本の部

■ 少数株主持分

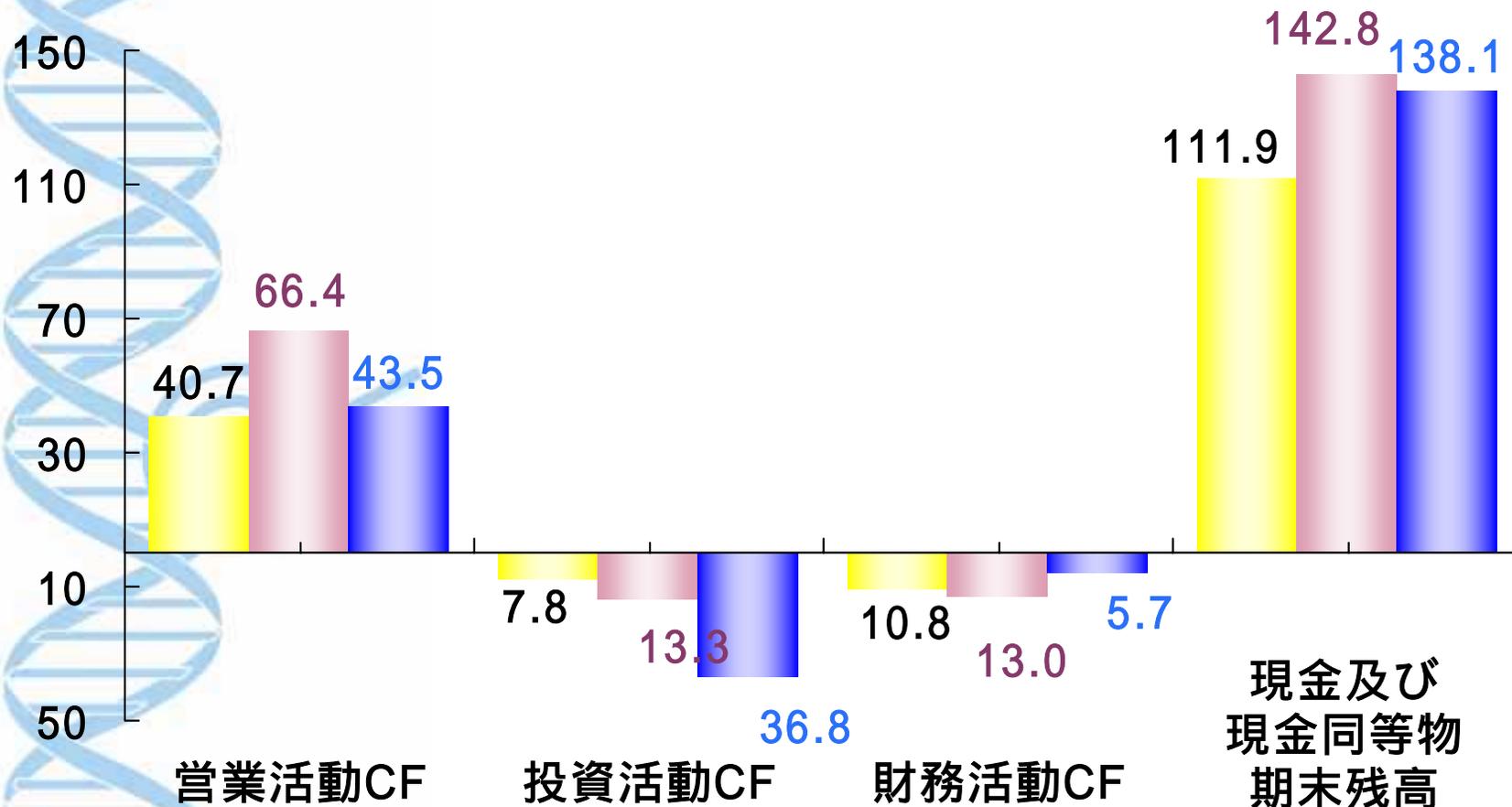
■ 負債

株主資本比率

71.0% 68.8%へ

キャッシュ・フロー

(単位:億円)



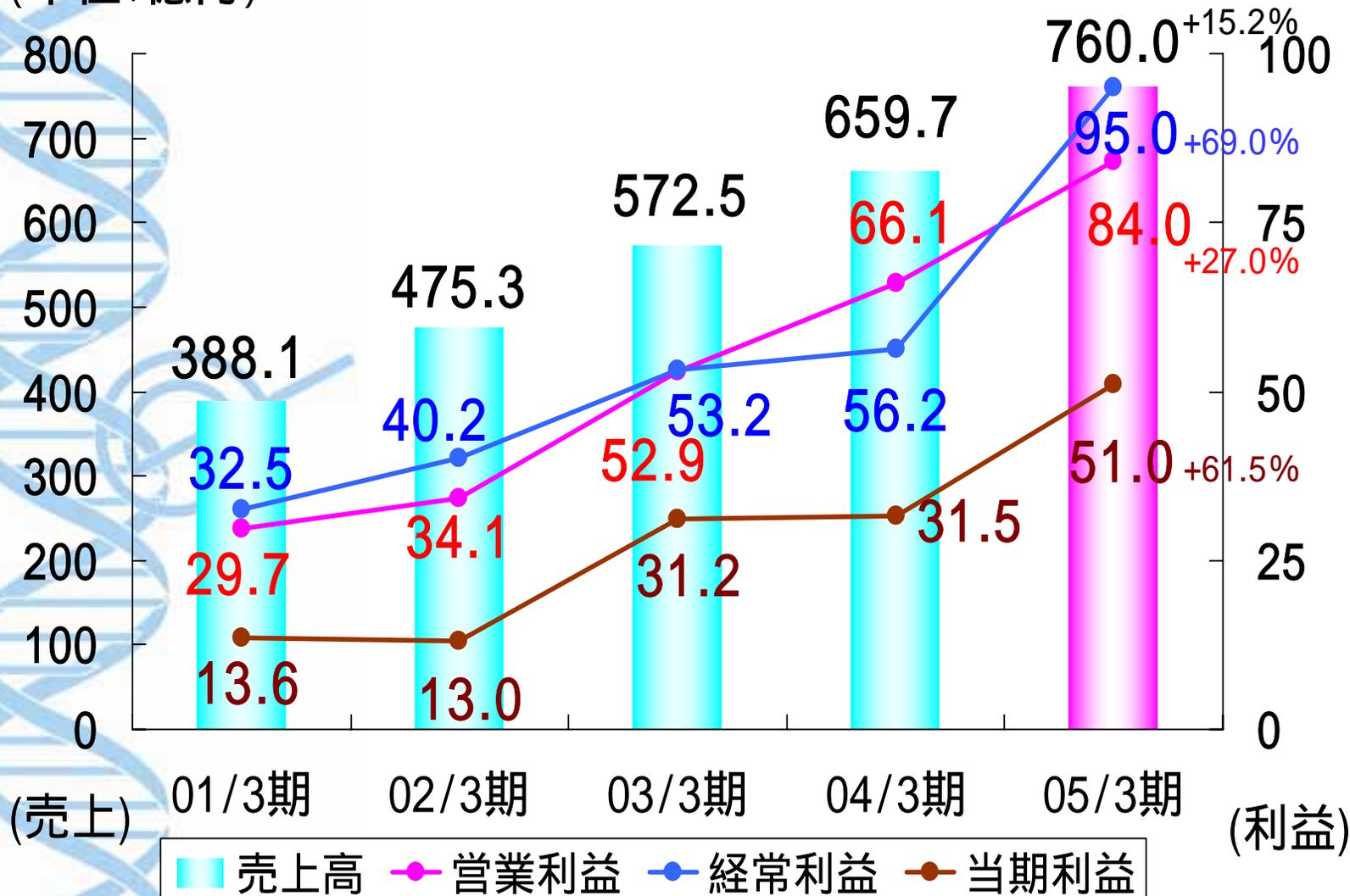
■ 03/3中間 ■ 04/3中間 ■ 05/3中間



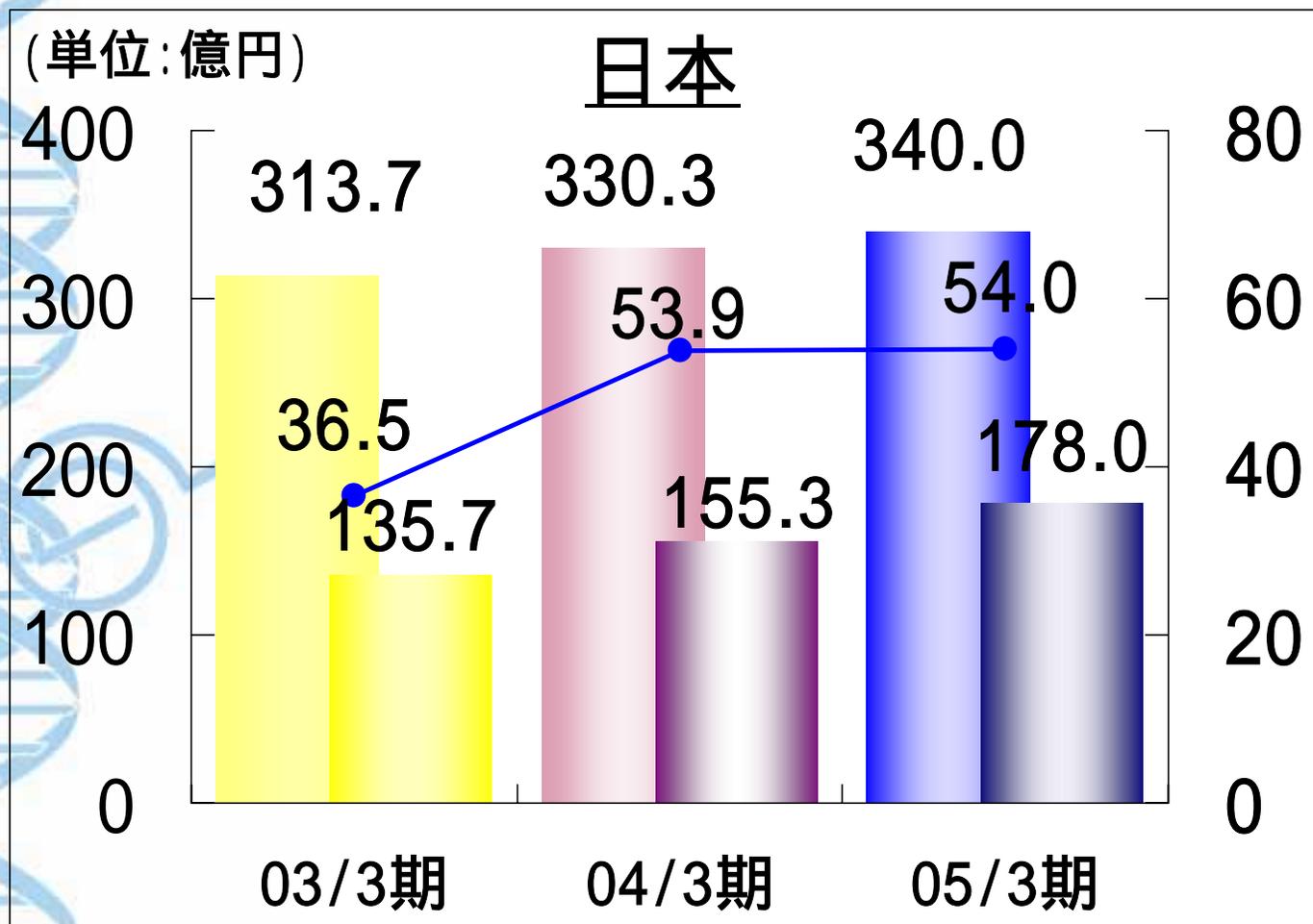
2005年3月期連結業績予想

2005年3月期連結業績予想

(単位:億円)

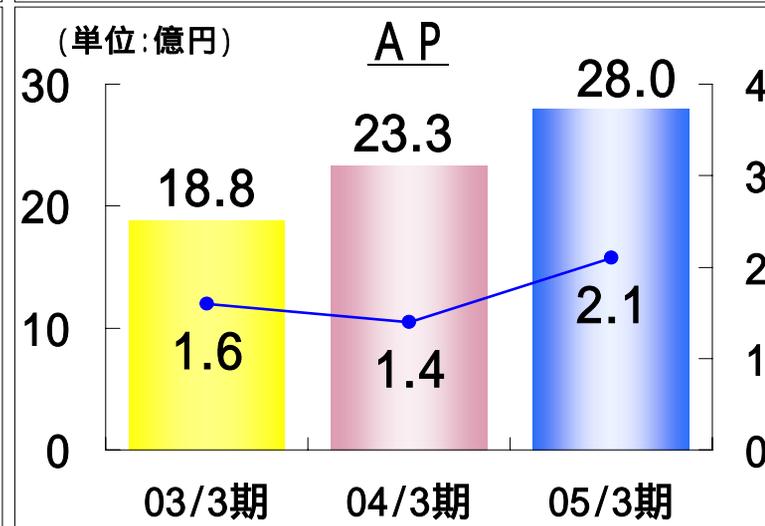
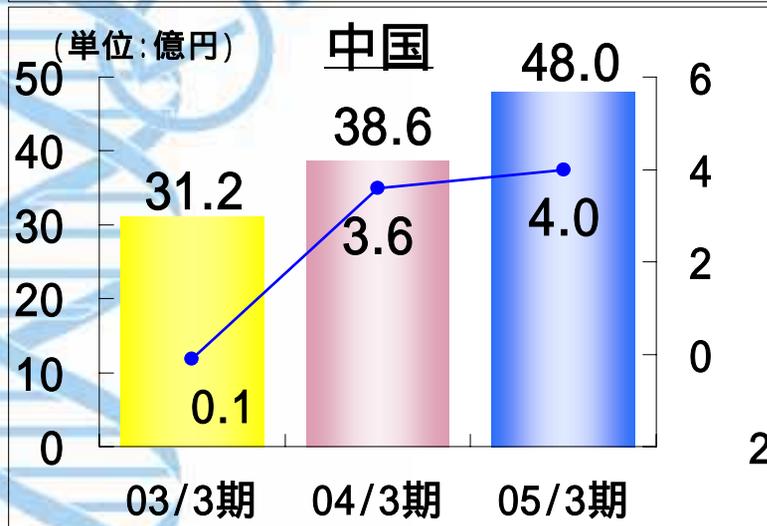
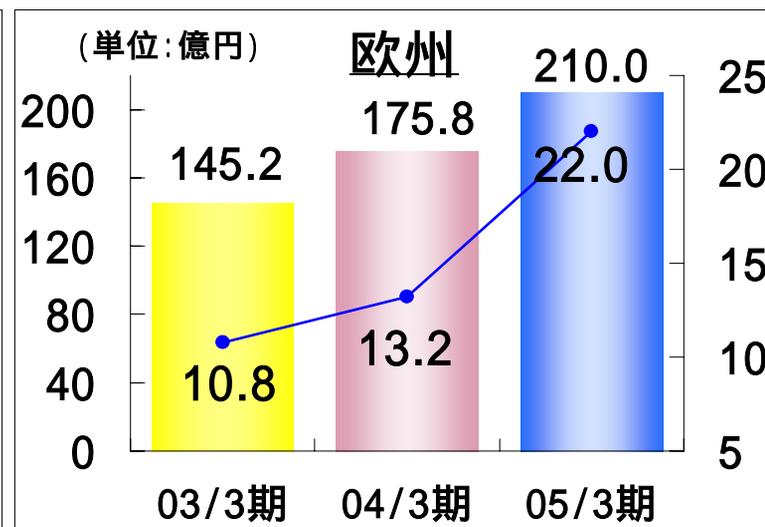
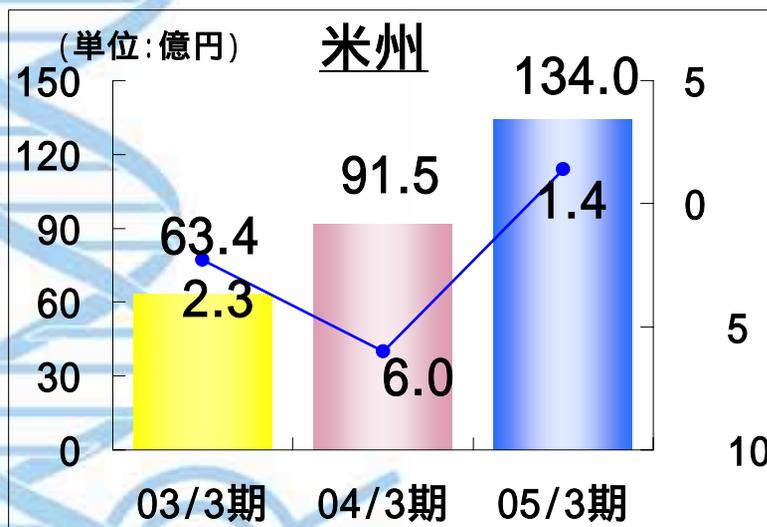


所在地別セグメント業績予想



棒グラフは、各期左が外部売上高、右が内部売上高を、折れ線グラフは営業利益を表しております。

所在地別セグメント業績予想



海外所在地の棒グラフは外部売上高を、折れ線グラフは営業利益を表しております。

2002年度より中国地域売上は販売奨励金等を売上高より控除しています。

2005年3月期予想配当額

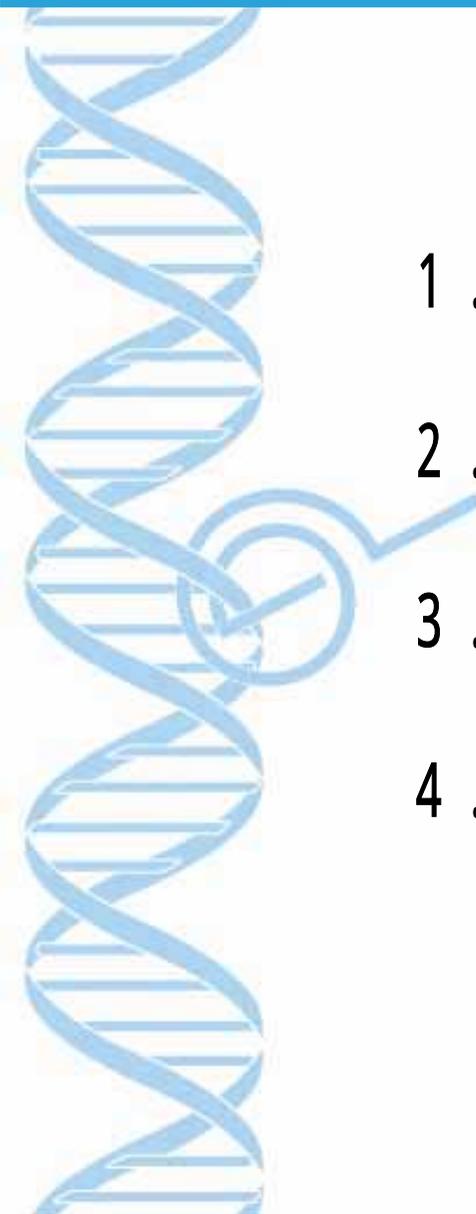


	中間	期末	年間
05/3期	15円	15円	30円
04/3期	12円	18円	30円



今後の事業展開

代表取締役社長
家次 恒

- 
1. 環境認識
 2. 中期経営計画
 3. 事業環境と今後の取り組み
 4. 中期経営計画の進捗



環境認識

市場動向

- **BRIC's等新興国の成長**
- 中国の順調な経済成長
- **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)**

DRG : 疾病別包括支払い方式

ヘルスケアは
21世紀の
『成長産業』

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

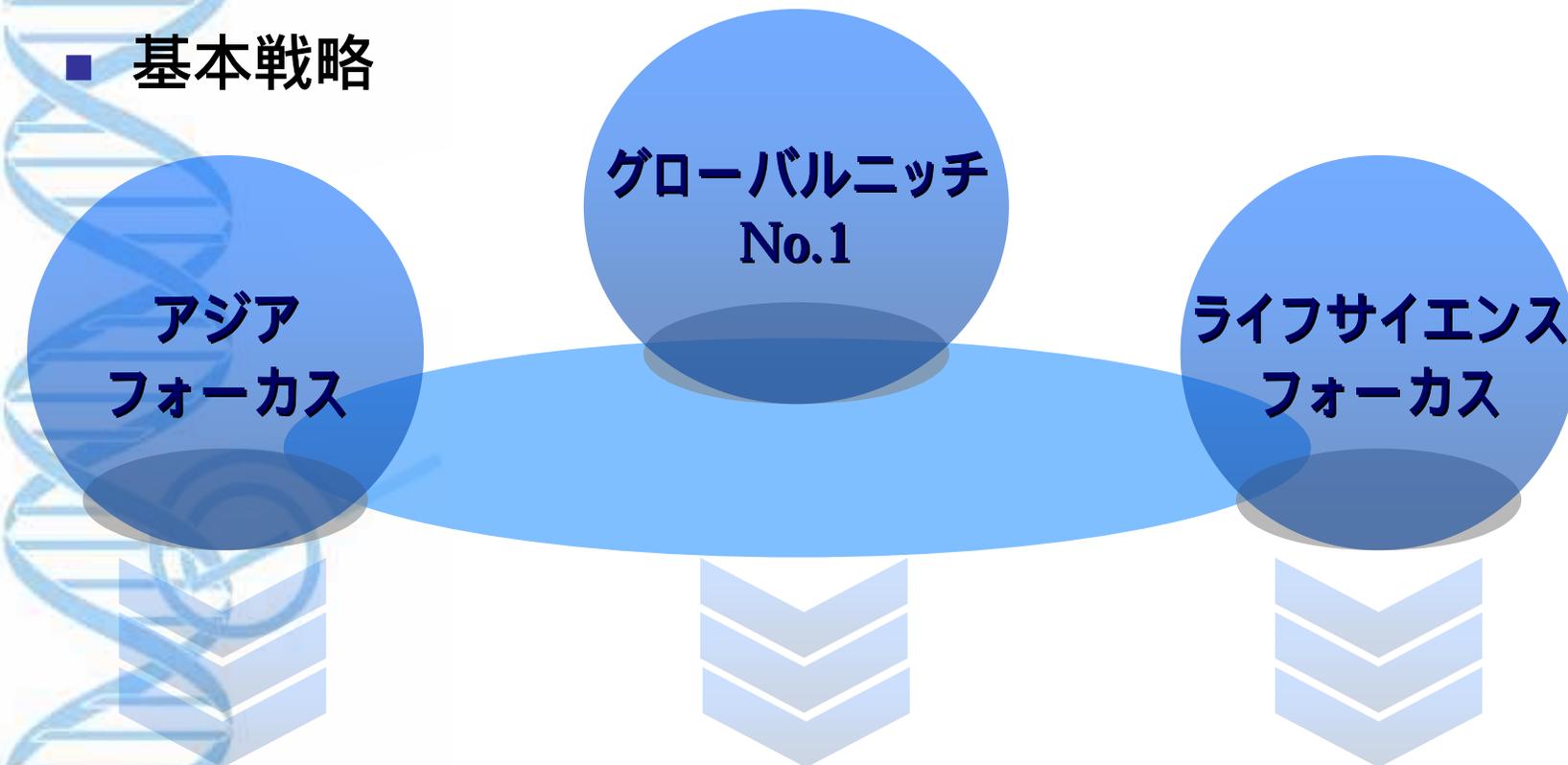
- **薬事法の改正(日本)**
- **環境規制の強化(欧州)**
- **医療用具、医薬品等の医療関連の規制強化(中国、ASEAN)**

中期経営計画

(2003年度 ~ 2005年度)

基本戦略と2005年目標

■ 基本戦略



■ 2005年目標（2006年3月期）

- 売上高 800億円
- 経常利益 90億円
- ROE 8.0%

< 2003年公表 >

（為替レート：1US\$=¥120、1EUR=¥125）

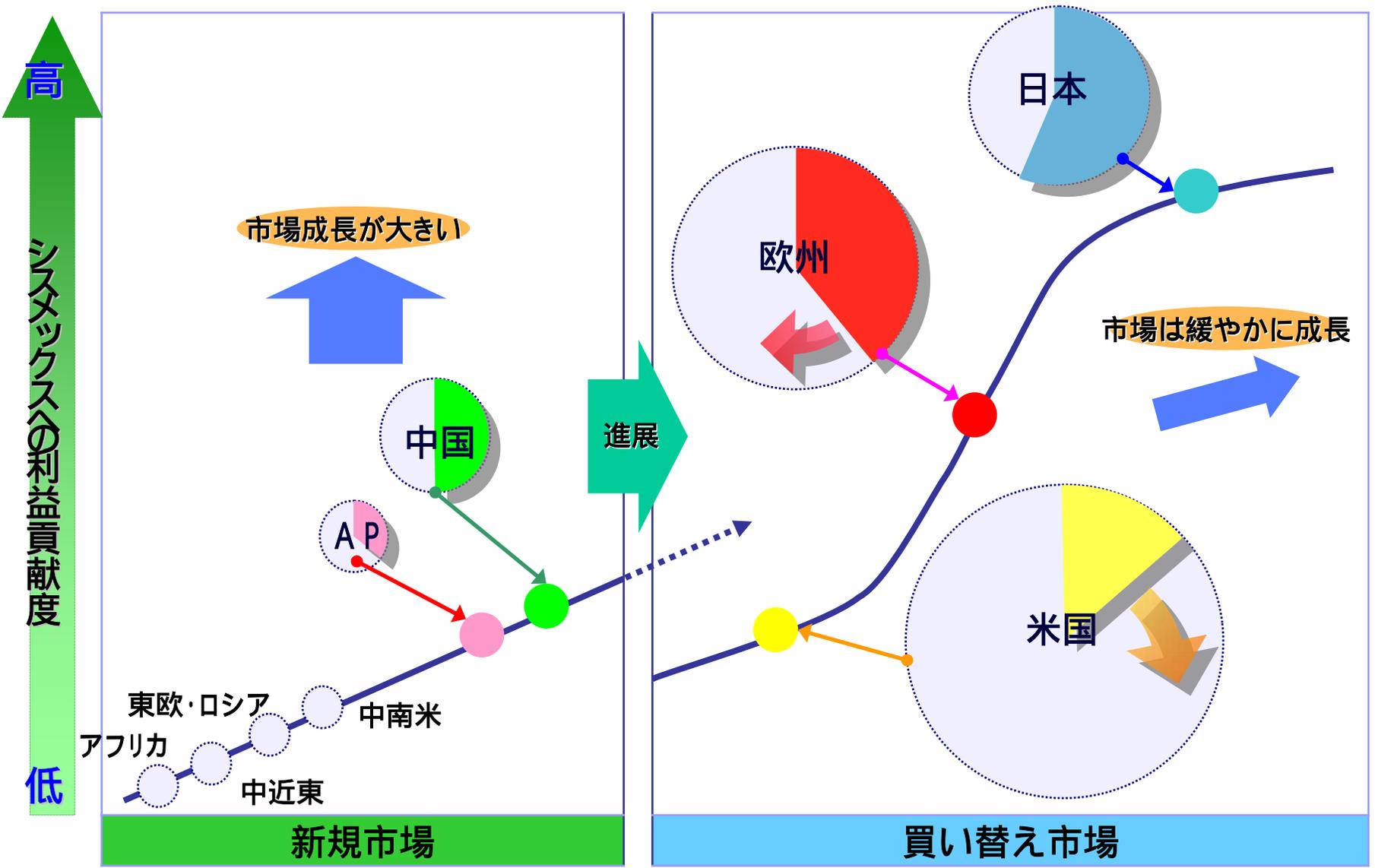
■ 課題

- コアビジネスの強化
- 地域別事業展開の促進
- コスト競争力の強化
- コアテクノロジーの拡充



事業環境と
今後の取り組み

血球計数分野における各地域のステージ



図中の円の大きさは市場規模を示す

世界最大の市場 ~ グローバル市場の40% ~

事業環境

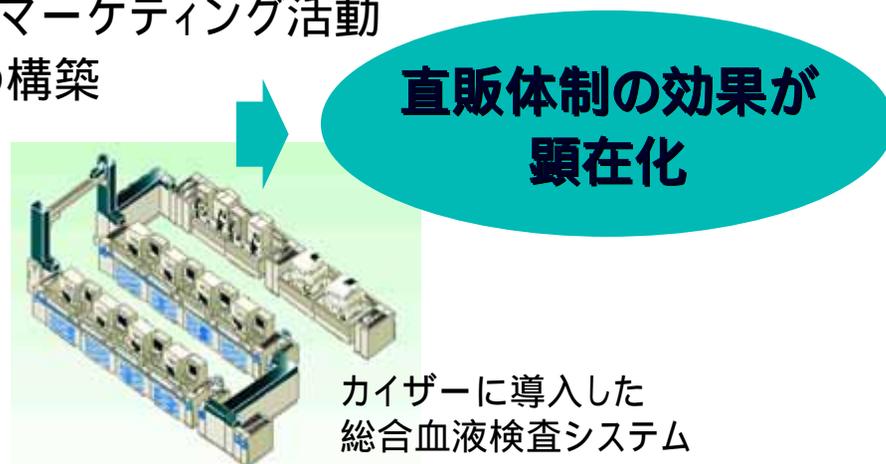
- 医療費総額は増加傾向
 - ✓ 医療費抑制政策の継続
- 医療機関のグループ化が加速
 - ✓ GPOを活用した購買が増加
- 慢性的な検査技師の不足
- 患者情報の管理強化(医療過誤防止)

■ 病院市場(中規模)における顧客からの評価

	ブランド	技術力	信頼性	品揃え	価格
シスメックス	C	A+	A+	A	A
A社	A	C	B	B+	B+
B社	A+	B	A	A	A-C
C社	B	A	A	C	B-C
D社	C	C	B	C	C

シスメックスの取り組み

- 直接販売サービス体制による本格的なマーケティング活動
 - ✓ 中小病院市場に向けた販売戦略の構築
 - ✓ メーカーのサービス員が直接対応
 - 365日24時間対応の試行
- 主要GPOへの入札権の獲得
- 大手検査センターへの販促活動
 - ✓ クエスト : 尿製品
 - ✓ カイザー : 総合血液検査システム



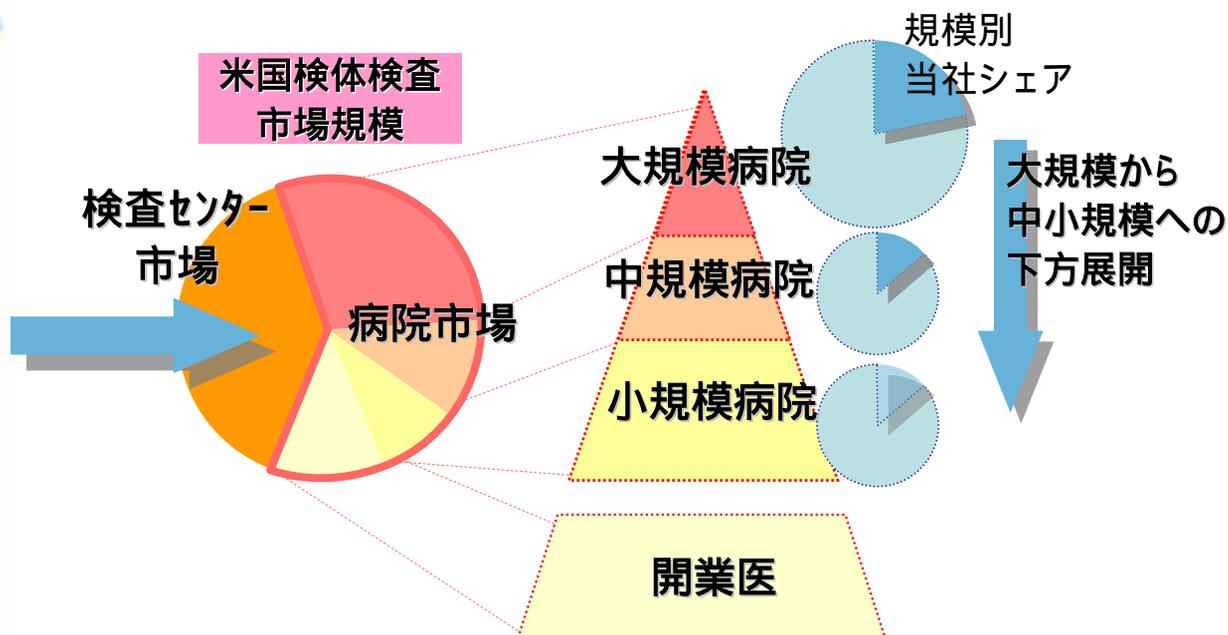
**直販体制の効果が
顕在化**

カイザーに導入した
総合血液検査システム

米国における今後の事業展開

- 中小病院に対する血球計数装置の拡販
 - ✓ 主要GPOへの入札権を活かした販売強化
- 大手検査センターへの血球計数装置および凝固・尿製品の拡販
- 開業医市場への拡販の為に販売チャネルの整備・強化
- バイエルとのアライアンスを活かした尿分析装置の拡販

尿、凝固、ロボティックスの強みを活かした血球計数装置の導入



血球計数分野における市場シェアの拡大

世界一の高成長市場 ~ 検査装置の普及と高機能化が並行 ~

事業環境

- 順調な経済成長
- 病院の独立採算経営(都市部)
 - ✓ 病院経営の市場経済化への動き
- 政府主導による医療体制整備(農村部)

アジアにおけるシスメックスの拠点



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販売強化
- 中国版検査情報システム(Labomanシリーズ)の販促と品揃えの拡充
- 試薬第二工場(シスメックス無錫)の稼働準備

中国における今後の事業展開

- ソリューションの提供・自社試薬使用率の向上(都市部)
- 普及型血球計数装置の拡販(農村部)
- 試薬第二工場(シスメックス無錫)の稼働
- 富士ドライケムシステムの販促開始

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



全自動血球計数装置 *Poch-100i*



富士ドライケムシステム *FDC7000*

都市部

- ソリューション提供
 - 高機能装置への買い替え促進
 - 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



第7回シスメックス学術セミナー



臨床検査情報システム *Laboman.net*



多項目自動血球分析装置 *XE-2100*

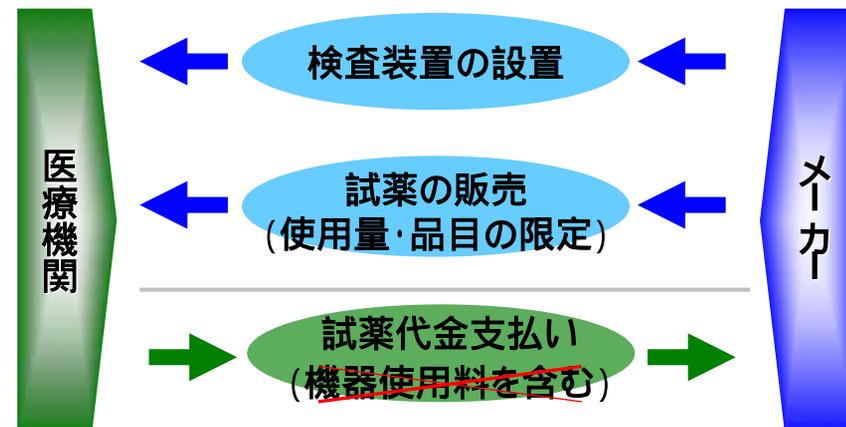
総合サプライヤーNo.1の地位確立

医療制度改革に伴う事業環境の変化が継続

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
- 公取委による機器リースシステム販売の是正通達
- 高度先進医療の進展

■ 機器リースシステム販売



シスメックスの取り組み

- トータルソリューションの充実
 - ✓ 特定機能病院・地域中核病院への総合提案の推進
 - ✓ 精度管理ビジネスの推進
 - ✓ ISO15189認証コンサルティングの推進
- 株式会社シー・エヌ・エーの子会社化



幅広いソリューション
の提供が強み

日本における今後の事業展開

- 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
- POC市場における品揃えの拡充と販促活動の強化
- ヘルスケア関連の新規市場に向けた販促活動の強化



総合検査情報システム *CNA-Net*

病院
市場

- ・病院機能別のマーケティング・販促活動の強化
- ・検査情報システム商品の充実
- ・新たなリーススキームの導入



インフルエンザ検査試薬
ポクテムインフルエンザA/B



超音波膀胱画像診断装置 *BVI6100*

POC
市場

- ・ポクテムインフルエンザキットの拡販
- ・市場に適合した品揃えの拡充

尿量・尿比重自動測定装置 *URIZ*

新規
市場

- ・病棟を対象とした品揃えの拡充と販売促進
- ・地域医療ネットワークに向けたIT商品の拡充
- ・末梢血管モニタリング装置アストリムSUの販促



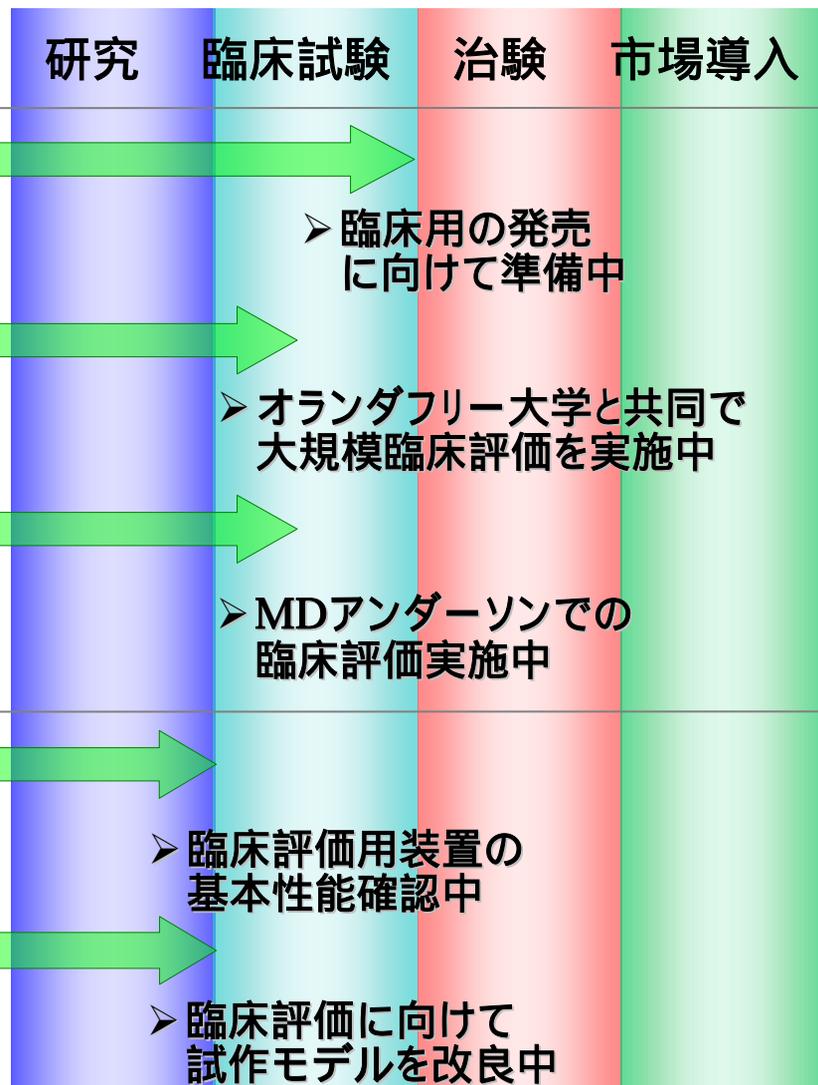
末梢血管モニタリング装置 *アストリムSU*



トータルソリューションビジネスの推進と新規市場の拡大

ライフサイエンスへの取り組み

研究テーマ進捗状況



癌のリンパ節転移迅速診断装置（臨床用）

Systemex

進捗状況

- 研究用途の装置発売
- 治験の企画・推進
- 臨床評価の実施
 - ✓ 乳がんにおける有用性を確認
(10月:日本癌治療学会にて発表)

GD-100



今後の予定

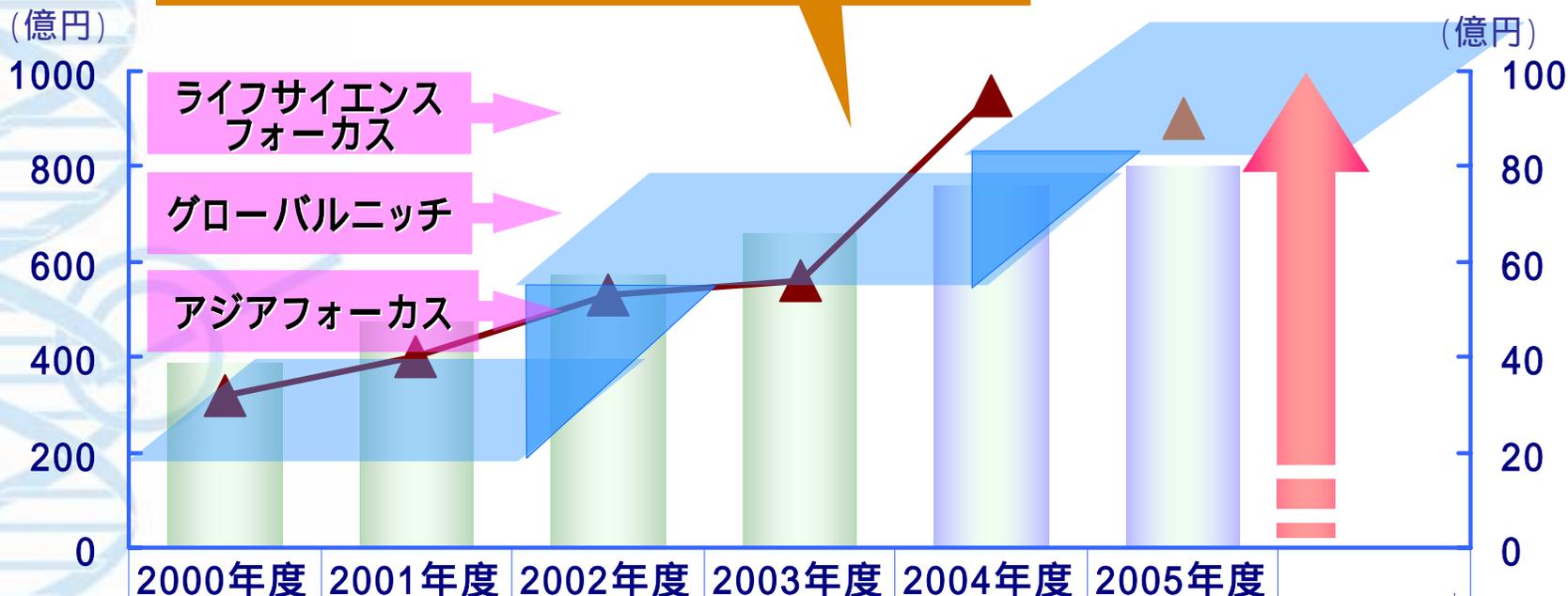
- 治験の開始
- 対象となる癌種の拡大



中期経営計画の進捗

業績推移と中期経営計画

中期経営目標数値を上回るペースで推移



	2000年度	2001年度	2002年度	2003年度	2004年度	2005年度
■ 売上高	388	475	572	660	760	(800)
▲ 経常利益	32	40	53	56	95	(90)

()は中期経営目標数値 < 2003年公表 >

次のステージに向けた中期経営計画の策定中

ヘルスケアテストティングの 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 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