

# 2007年3月期 中間決算説明会

～総括および今後の事業展開について～

**シスメックス株式会社**

代表取締役社長 家次 恒

## ■2007年3月期 中間決算の概要

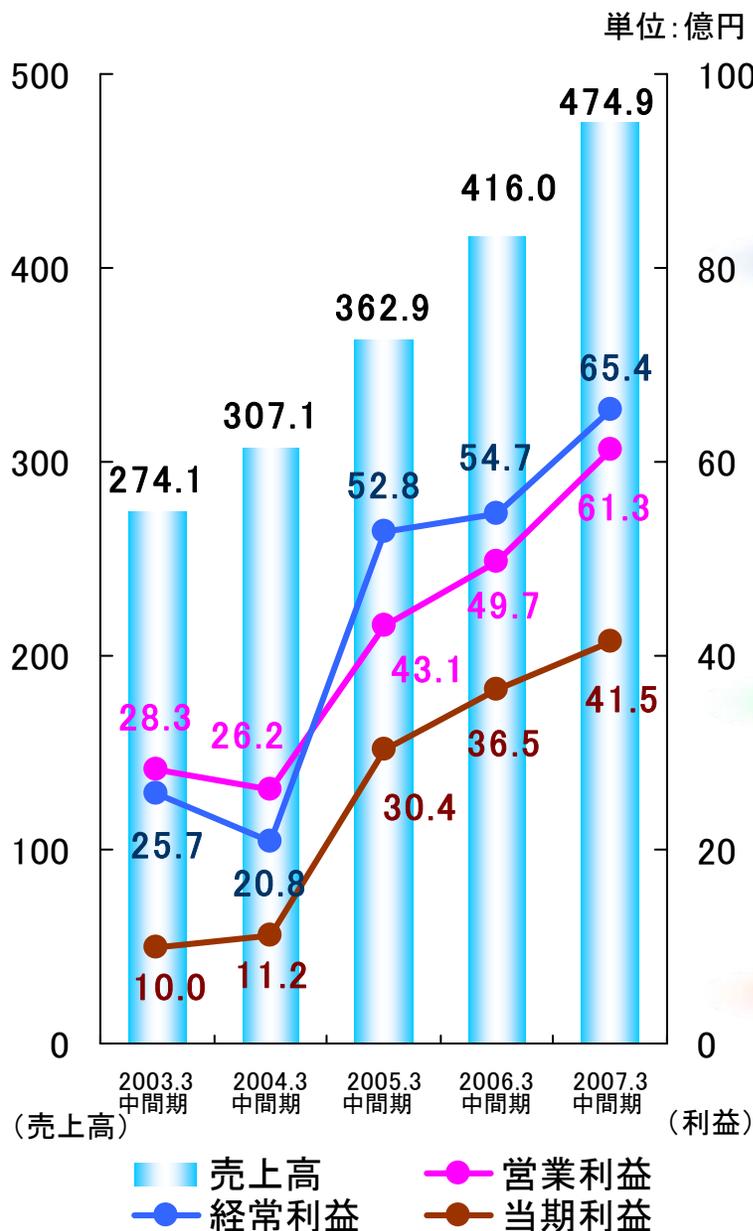
## ■各セグメントの実績と今後の予定

- ▶ 所在地別セグメント
- ▶ 研究・開発セグメント

## ■2007年3月期 連結業績予想

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。

# 2007年3月期 中間連結決算のポイント



前期中間決算レート : 1US\$=109.5円、1EUR=135.7円

当期中間決算レート : 1US\$=115.4円、1EUR=146.0円

## Profit&Loss Statement (損益計算書)

- 過去最高の業績を達成
  - ✓ 売上高7期連続増収
- 海外売上高47.4億円増収 (+19.0%)
- 営業利益率の改善 (11.9%⇒12.9%)
  - ✓ 原価率の改善: 41.9%⇒41.5%
  - ✓ 販管費率の改善: 46.2%⇒45.6%

## Balance Sheet (貸借対照表)

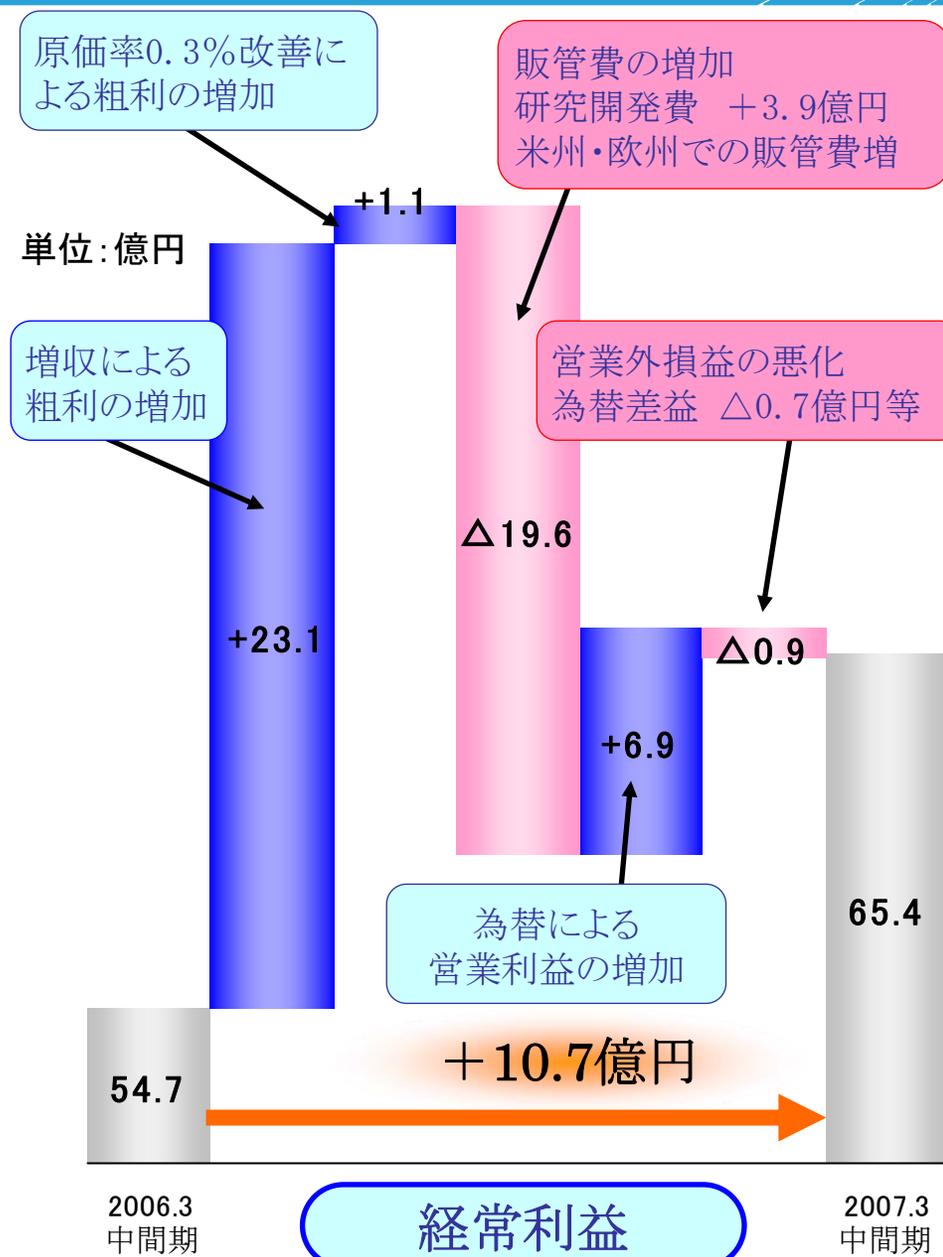
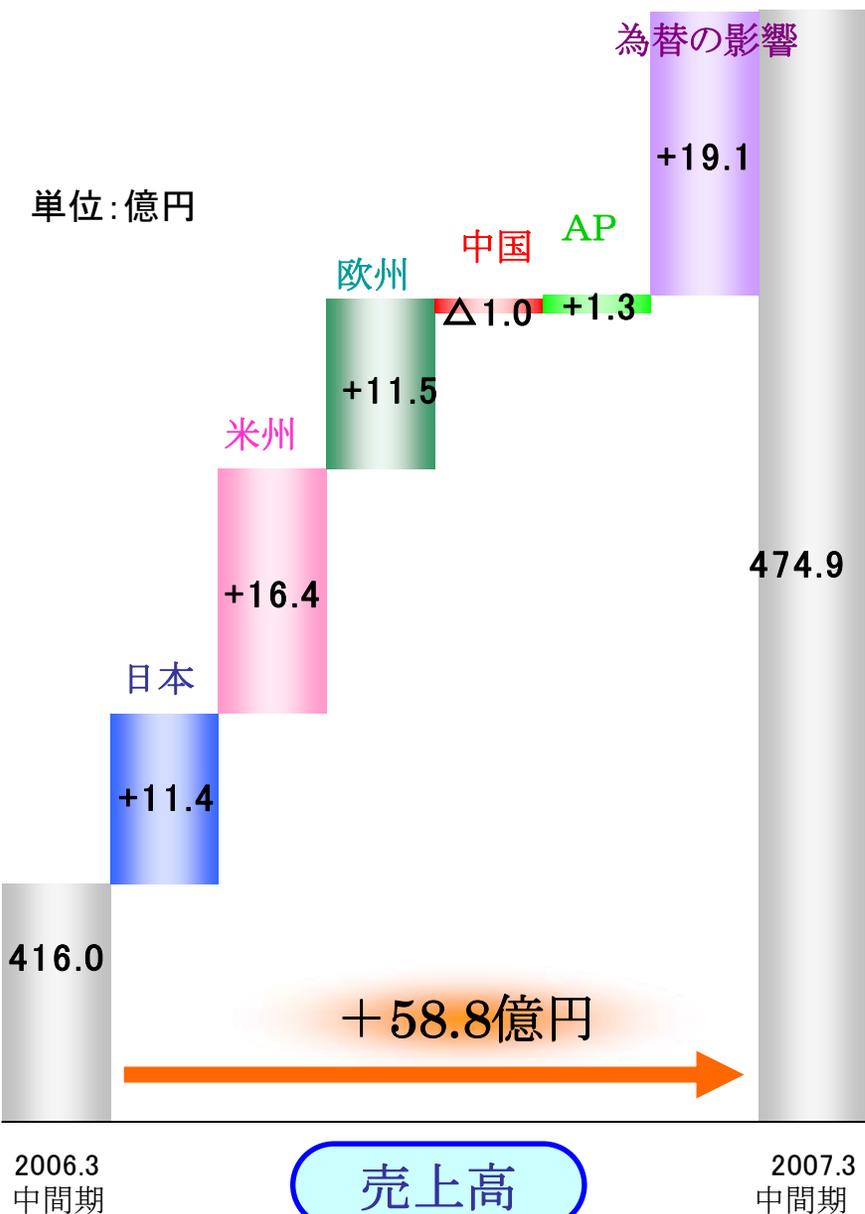
- ROAの上昇 (13.8%⇒14.5%)
- 有形固定資産の増加
  - ✓ 海外工場新設に関する建設仮勘定の増加: 6.7億円

## Cash Flow Statement (キャッシュフロー計算書)

- 営業キャッシュフローの増加 (+42.2億円⇒+42.7億円)
- 投資活動の支出増加 (△16.8億円⇒△35.3億円)
- 増配 (△6.2億円⇒△7.9億円)

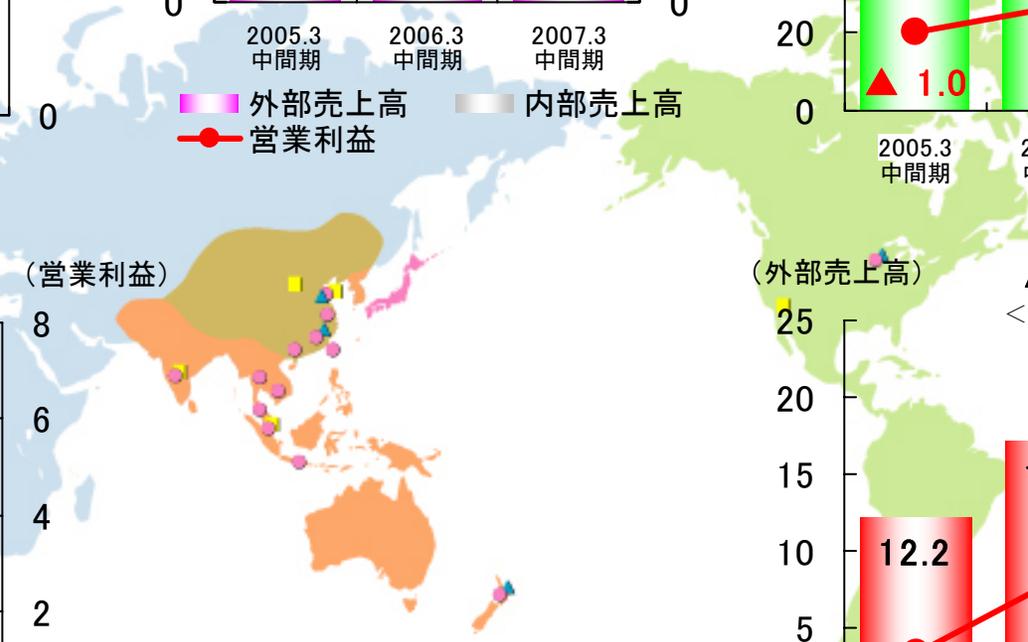
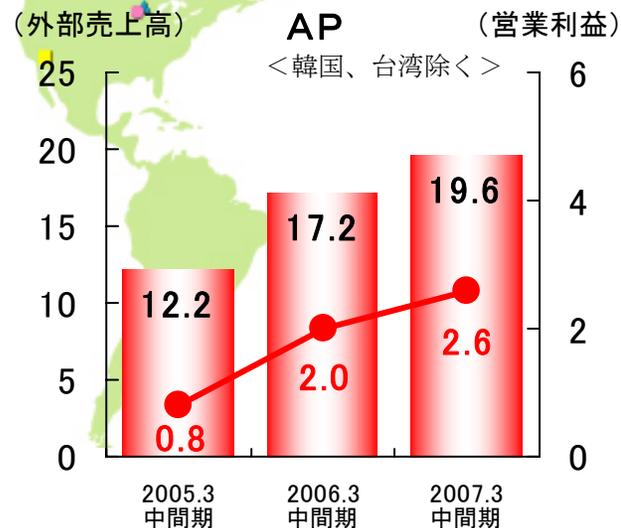
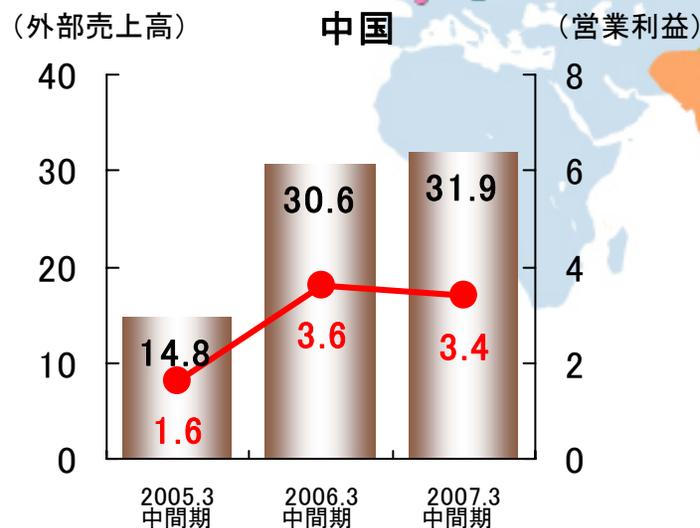
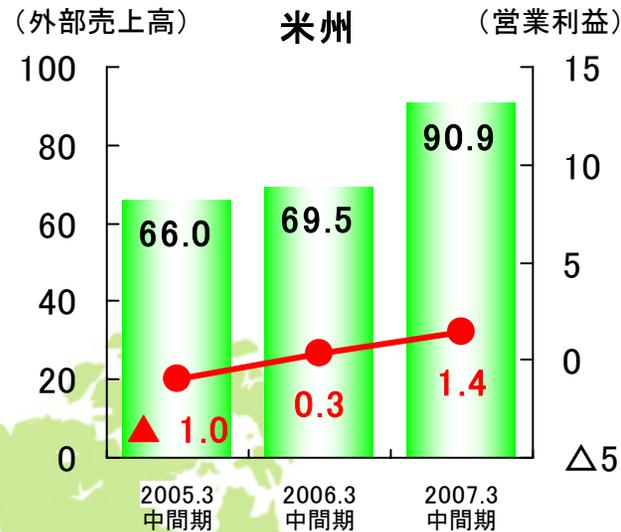
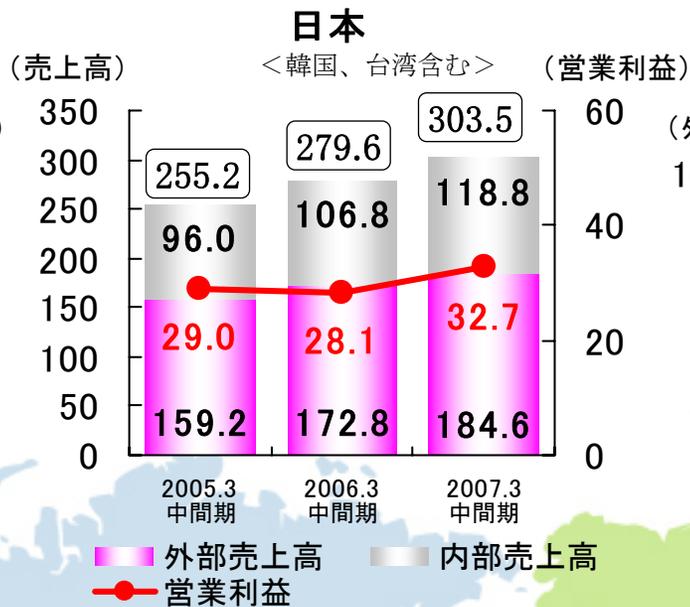
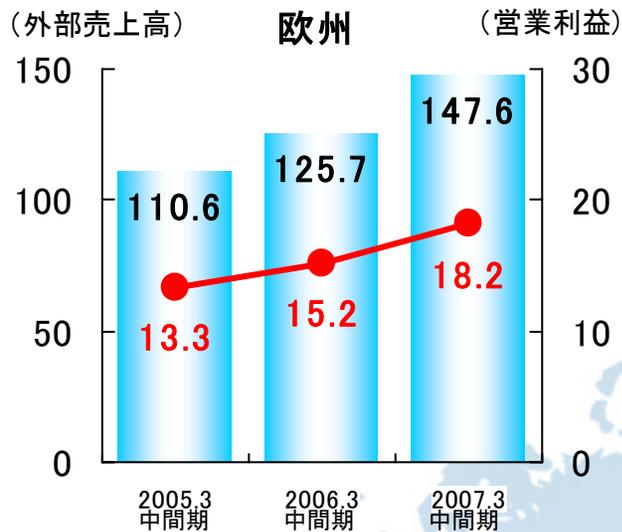
# 売上高・経常利益の増減要因

※各地域の売上は為替の影響を除く



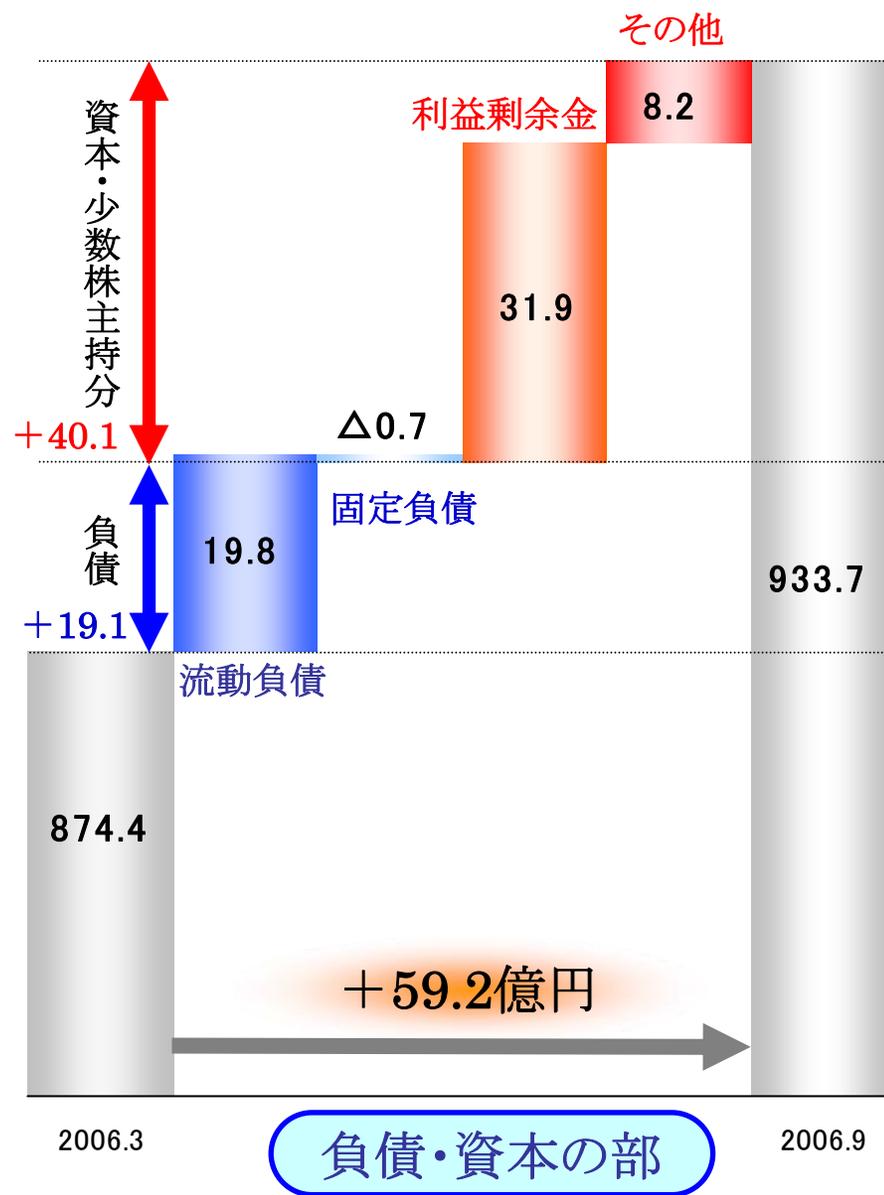
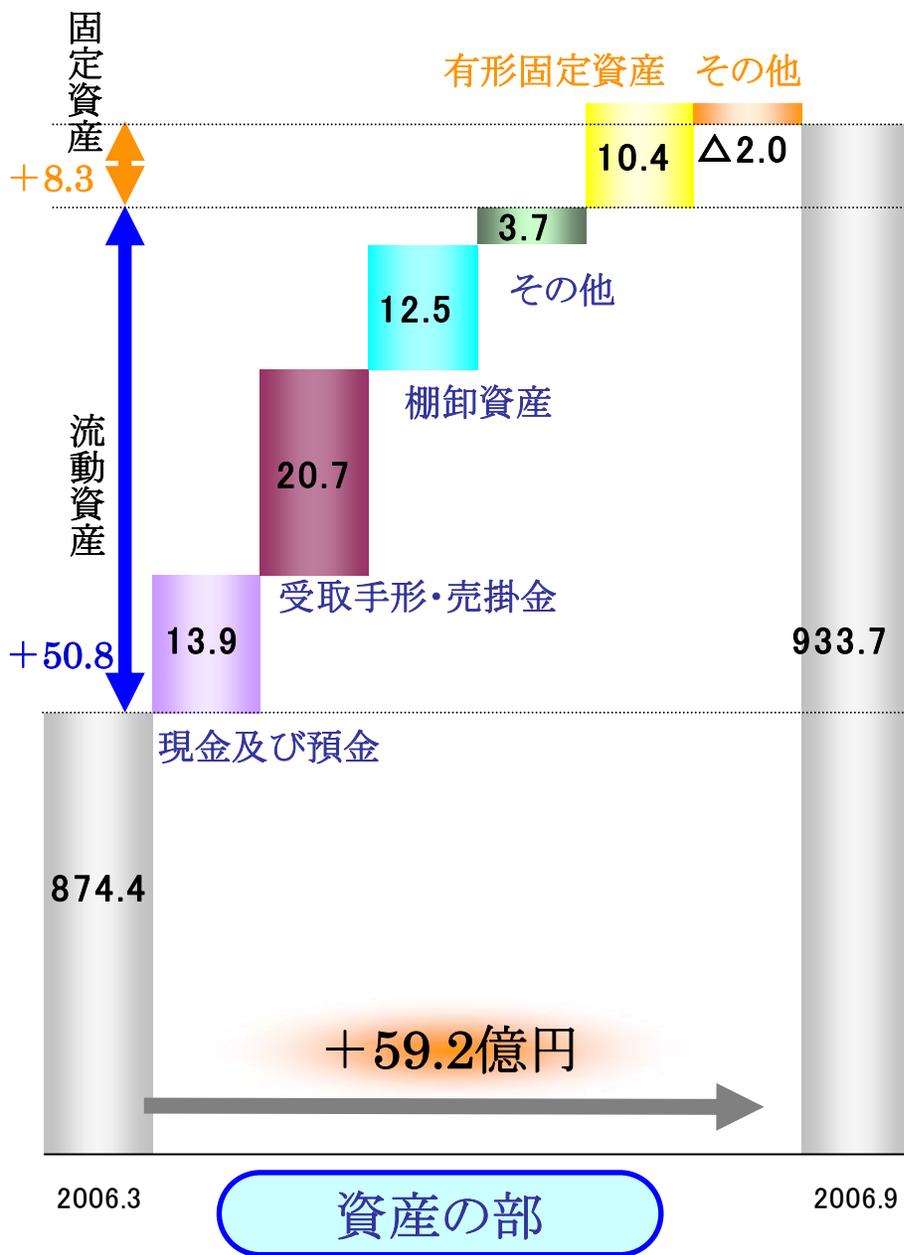
# 所在地別セグメント情報

単位: 億円

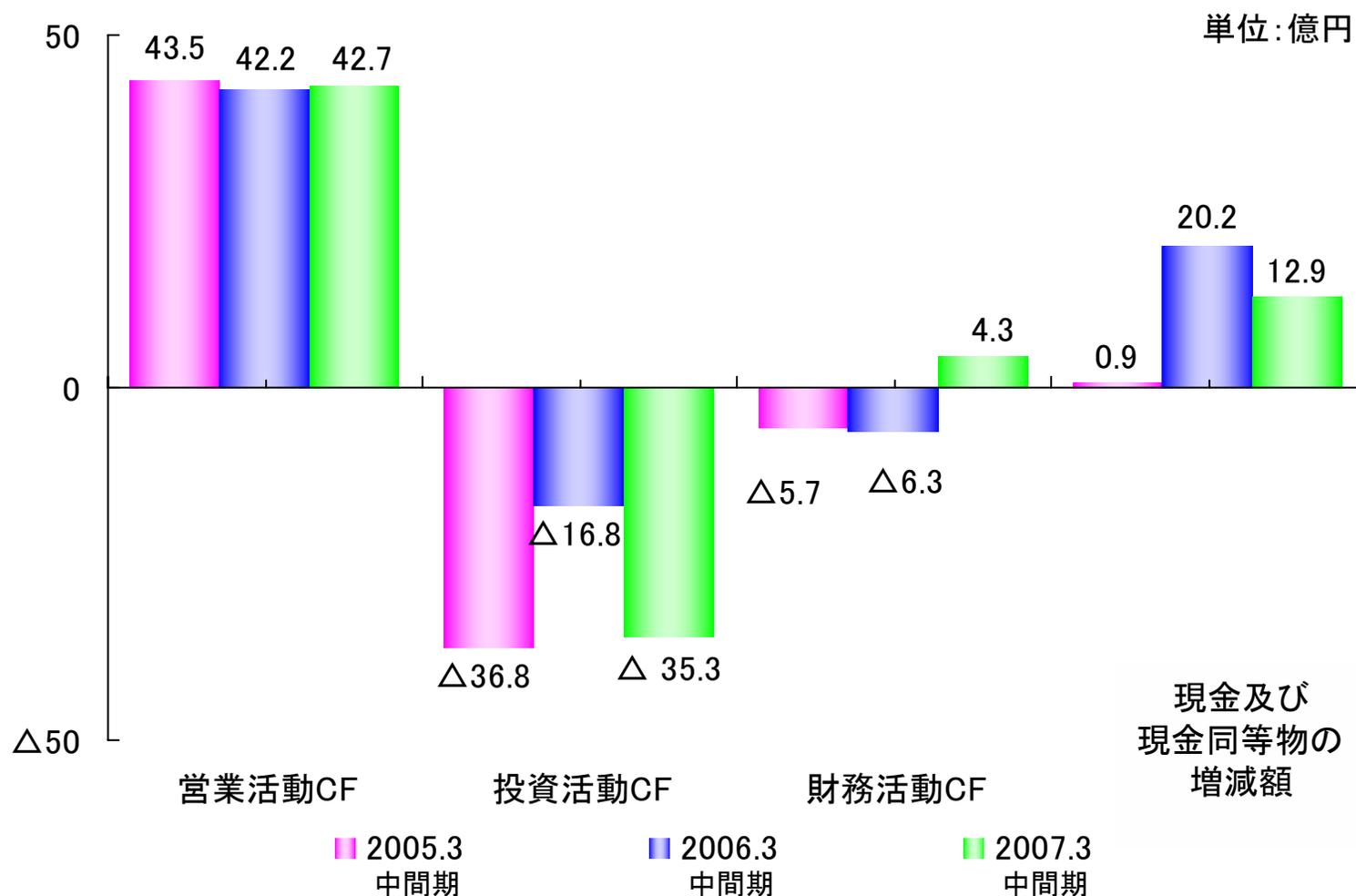


# 貸借対照表の増減要因

単位：億円



# キャッシュフローの推移



※現金及び現金同等物の増減額には、現金及び現金同等物に係る換算差額も含まれております。

成長企業として“キャッシュ創出→再投資”の循環

# 2006年度発売(予定)の新製品

## ◆ 血球計数分野



多項目自動血球分析装置  
*XSシリーズ*

[対象エリア] グローバル  
[発売日]  
(日・欧・AP) 2006年2月  
(米・中) 2006年8月

## ◆ 血液凝固分野



血液凝固測定装置  
*CS-2000i*

[対象エリア] グローバル  
[発売日]  
(日) 2006年9月  
(欧) 2006年11月

## ◆ 生化学分野



生化学分析装置  
*CHEMIX-800*

[対象エリア] 中国・AP  
[発売日] 2006年下期

## ◆ 尿分野



尿中有形成分分析装置  
*UF-1000i*

[対象エリア] グローバル  
[発売日]  
(日・欧・AP) 2006年6月

## ◆ ライフサイエンス分野



遺伝子増幅装置  
*RD-100i*

[対象エリア] グローバル  
[発売日]  
(欧) 2006年4月

## (参考)免疫血清分野



化学発光酵素免疫測定技術

自動化学会(10月:神戸)  
併設展示会

# 米州 ~市場における当社認知度が向上!~

## 【トピックス】

- 米国最大の病院グループHCA傘下のMidwest Health Systemと独占販売契約
- 中小病院市場でのXTシリーズの販売が好調
- 尿分析装置・血液凝固測定装置の販売が好調
- カバー率向上に向けて米国販売サービス人員増強(約30名増加)
- デモ用バスを活用した全米巡回プロモーション
- コスタリカ社会保険庁より一括受注

多項目自動血球分析装置  
XT-2000i



Sysmex Express



全自動血液凝固測定装置  
CA-1500

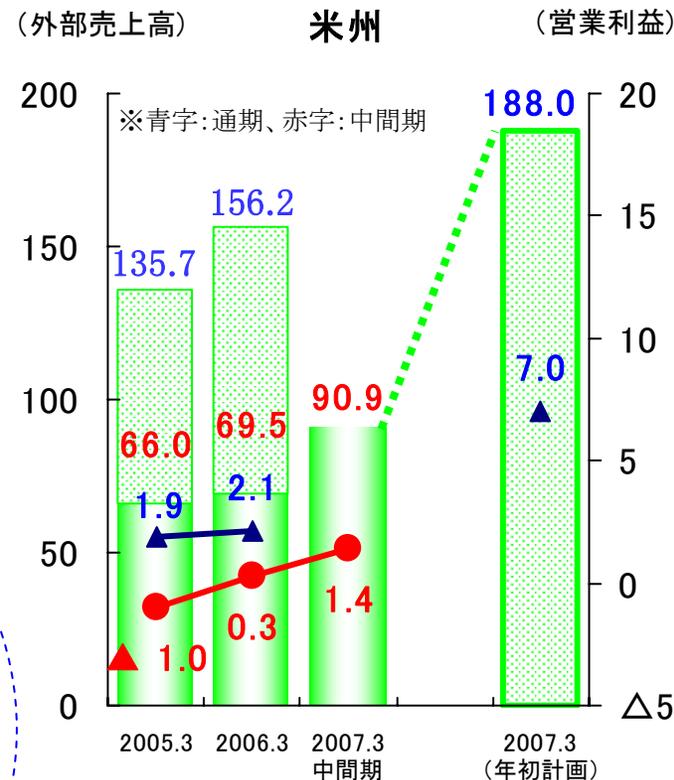
## 今後の取り組み

### 【販売力】

- ◆マーケティング情報の共有
- ◆販売部門の人員・質の充実
- ◆代理店の支援・管理強化

### 【商品力】

- ◆XSシリーズの販売本格化
- ◆SNCSの市場導入

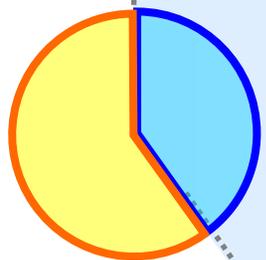


# 検査センター市場攻略のポイント

## 【お客様の評価】

評価ポイント	評点
生産性の向上	○
省スペース	○
商品の性能、品質	○
ブランド認知度	▲
切り替え費用	▲

- お客様の機種選定プロセスの分析
- コミュニケーション強化と信頼獲得
- 米国市場での実績・成功事例の蓄積
- 標準化コンセプトおよびネットワーク対応商品を活用した総合的な効率化提案



米国  
検体検査市場

ネットワーク対応  
(SNCS)



多項目自動血球分析装置  
XSシリーズ

開業医・クリニック

サテライト・ラボ

コア・ラボ

検査業務コンサルティング



多項目自動血球分析装置  
XE-2100



総合血液検査システム

検査(患者)データ管理

# ● 欧州 ~当社ブランドを活かした充実の事業展開~

## 【トピックス】

- 総合提案型販売活動による血球分析装置の販売が好調
- 乳がんリンパ節転移迅速診断システムの市場導入(4月)
- スイス代理店デジタナ社の子会社化(シスメックスデジタナ設立)
- シスメックスサウスアフリカの開設
- 動物市場への参入



遺伝子増幅検出装置RD-100i



総合血液検査システム  
HSTシリーズ



多項目自動血球分析装置  
XS-1000i



シスメックスデジタナ

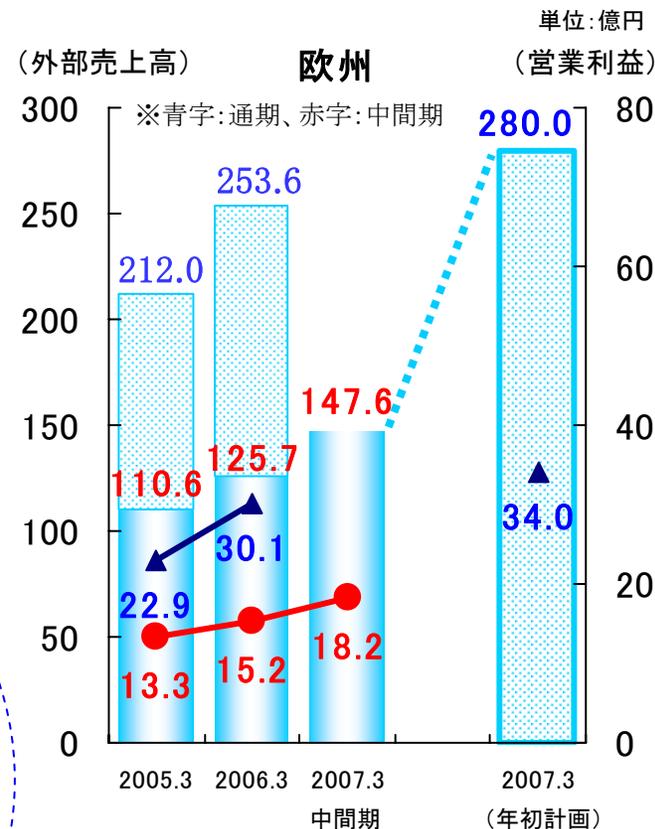
## 今後の取り組み

### 【販売力】

- ◆ 対象市場(国・地域)の拡大
- ◆ 総合提案型販売の推進
- ◆ ライフサイエンス商品の販売強化

### 【商品力】

- ◆ XSシリーズの販売本格化
- ◆ UF-1000iの発売
- ◆ CS-2000iの発売



# 中国 ～医療業界クリーンキャンペーンの影響～

## 【トピックス】

- 検査収費(保険点数)引き下げによるコストプレッシャー
- 医療業界クリーンキャンペーンによる機器販売の停滞
- 多項目自動血球分析装置XSシリーズの販売が好調
- 血液凝固分野の買い替え・グレードアップ案件の増加



血液凝固測定装置  
CA-500シリーズ



多項目自動血球分析装置  
XS-1000i

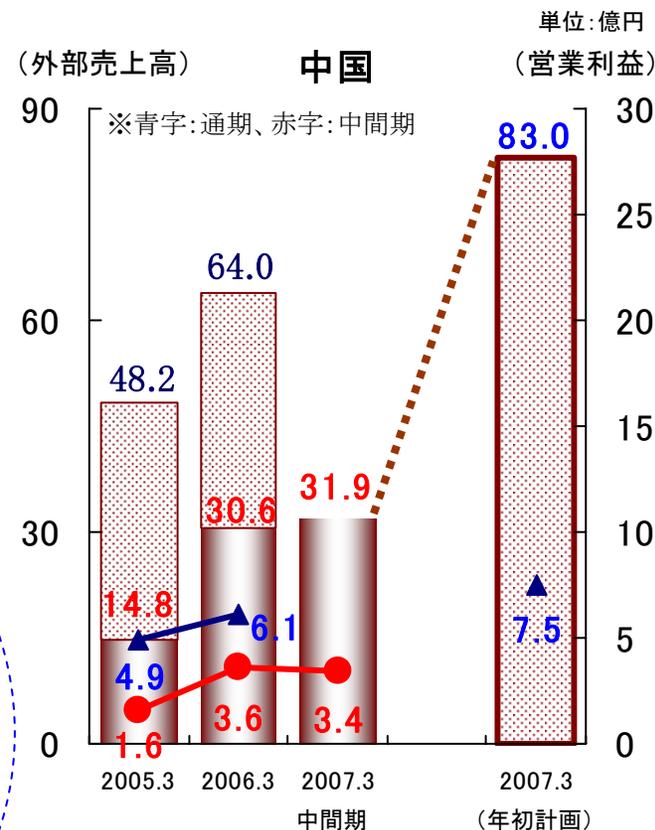
## 今後の取り組み

### 【販売力】

- ◆ 学術啓蒙活動の強化
- ◆ サービス活動による差別化
- ◆ 提案型販売体制の構築

### 【商品力】

- ◆ XSシリーズの販売本格化
- ◆ CHEMIX-800の発売
- ◆ 生化学試薬の現地生産



# 中国市場の現状と今後の展望

～医療業界クリーンキャンペーンの背景と当社への影響～

中国市場の  
“質”の変化と  
“対象”の拡大

### 《ネガティブ》

- 【病院】機器購入の買控え
- 【入札】一部の入札案件の延期

### 《ポジティブ》

- 当局による流通中間マージンの統制
- 医療衛生サービスへの重点投資
  - ▶ 総額200数億人民元の投入
- 患者による質の高い医療への関心
- XSシリーズによる差別化の成功

第10次5ヵ年計画  
(2000～2005年)

第11次5ヵ年計画  
(2006～2010年)

“格差低減”と“所得倍増”に向けた  
調和のとれた持続可能な経済・社会の発展

(2006年3月採択:全国人民代表大会)

# AP ~インドでの事業展開を加速~

## 【トピックス】

- インド市場の事業体制の再構築(シスメックスインディア設立)
  - ✓ インド試薬生産工場の新設
- 多項目自動血球分析装置XSシリーズの販売が好調
- 検査情報システムを活用したソリューションビジネス
  - ✓ 血球計数装置など検体検査装置とのセット販売が好調



試薬生産工場(シスメックスインディア)



血液凝固測定装置  
CA-500シリーズ



多項目自動血球分析装置  
XS-1000i

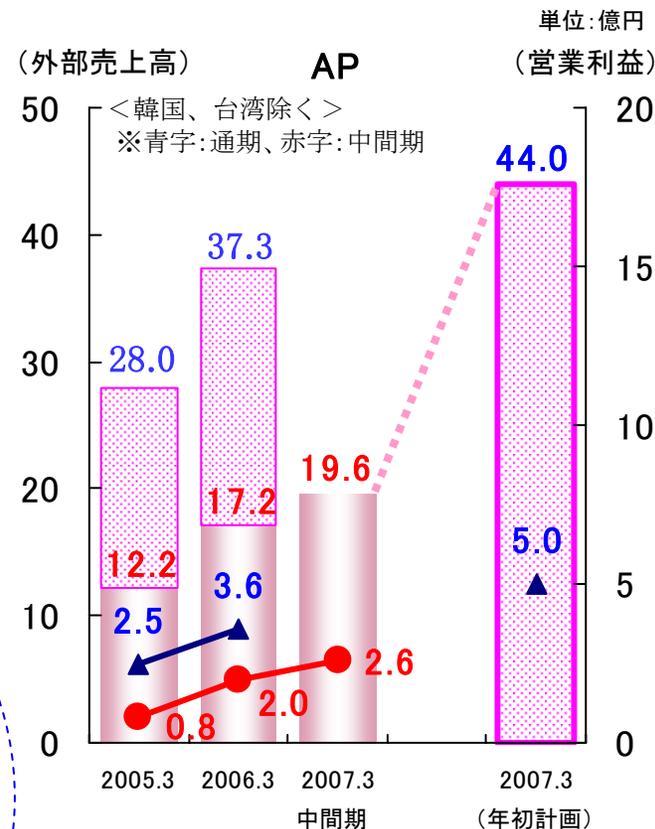
### 今後の取り組み

#### 【販売力】

- ◆ インドでの販売サポート強化
- ◆ 学術啓蒙活動の充実
- ◆ グレードアップ促進

#### 【商品力】

- ◆ CS-2000iの発売
- ◆ CHEMIX-800の発売
- ◆ UF-1000iの発売



# 日本 ～総合サプライヤーとしての事業の充実～

## 【トピックス】

- 診療報酬3.16%引き下げ
- 大規模病院への大型複合案件の受注が増加
- 日本赤十字血液センターより血球分析装置の一括受注
- 国内大手検査センターへの血液検査システム(第1期)納品
- インフルエンザ検査キットの本格的な流行シーズンに先駆けて販売促進活動を強化



総合血液検査システム  
HSTシリーズ



インフルエンザ検査キット  
ポクテムインフルエンザA/B

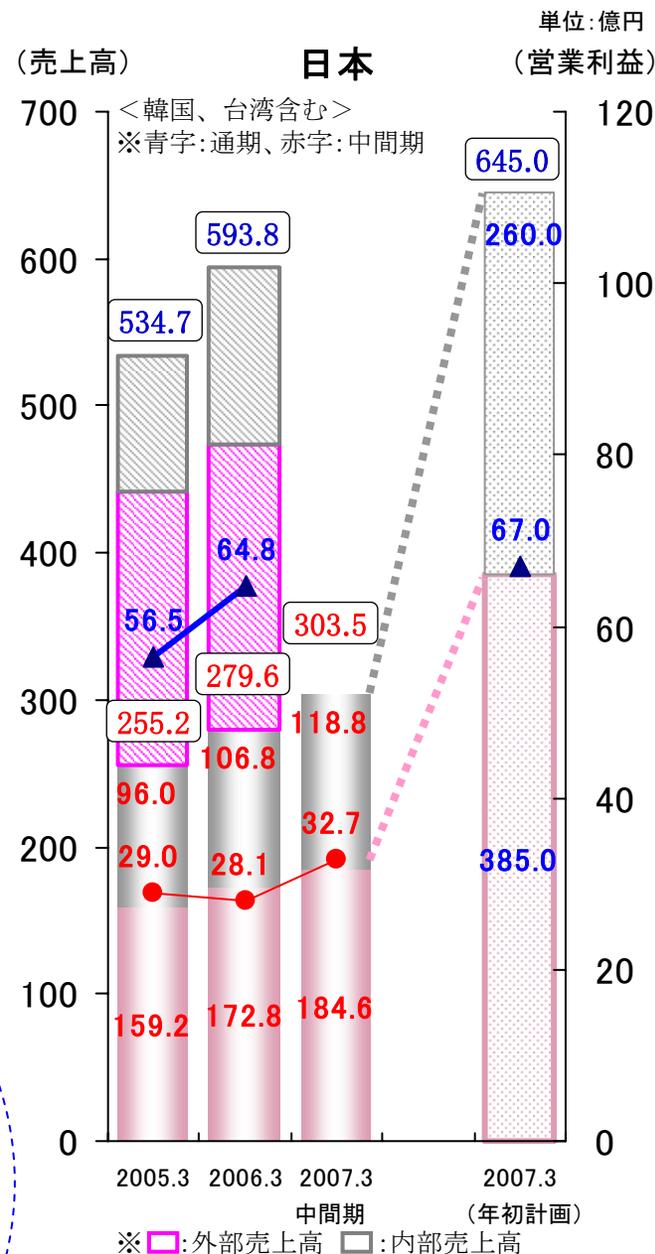
## 今後の取り組み

### 【販売力】

- ◆ 総合提案型販売の充実
- ◆ 動物・病棟ビジネスの強化
- ◆ 免疫分野の学術活動促進

### 【商品力】

- ◆ CS-2000iの発売
- ◆ UF-1000iの販売本格化



# テクノパークの概要

- ▶ 土地面積：約7.2万平方メートル ※現在の約2倍
- ▶ 新規建造物：研究開発棟(10階建て)、特別実験棟(2階建て)
- ▶ 投資総額：〈設備・建物〉約100億円、〈収容人員〉約1000名
- ▶ 工事期間：2006年9月～2008年9月末

<完成予想図>

<コンセプト>

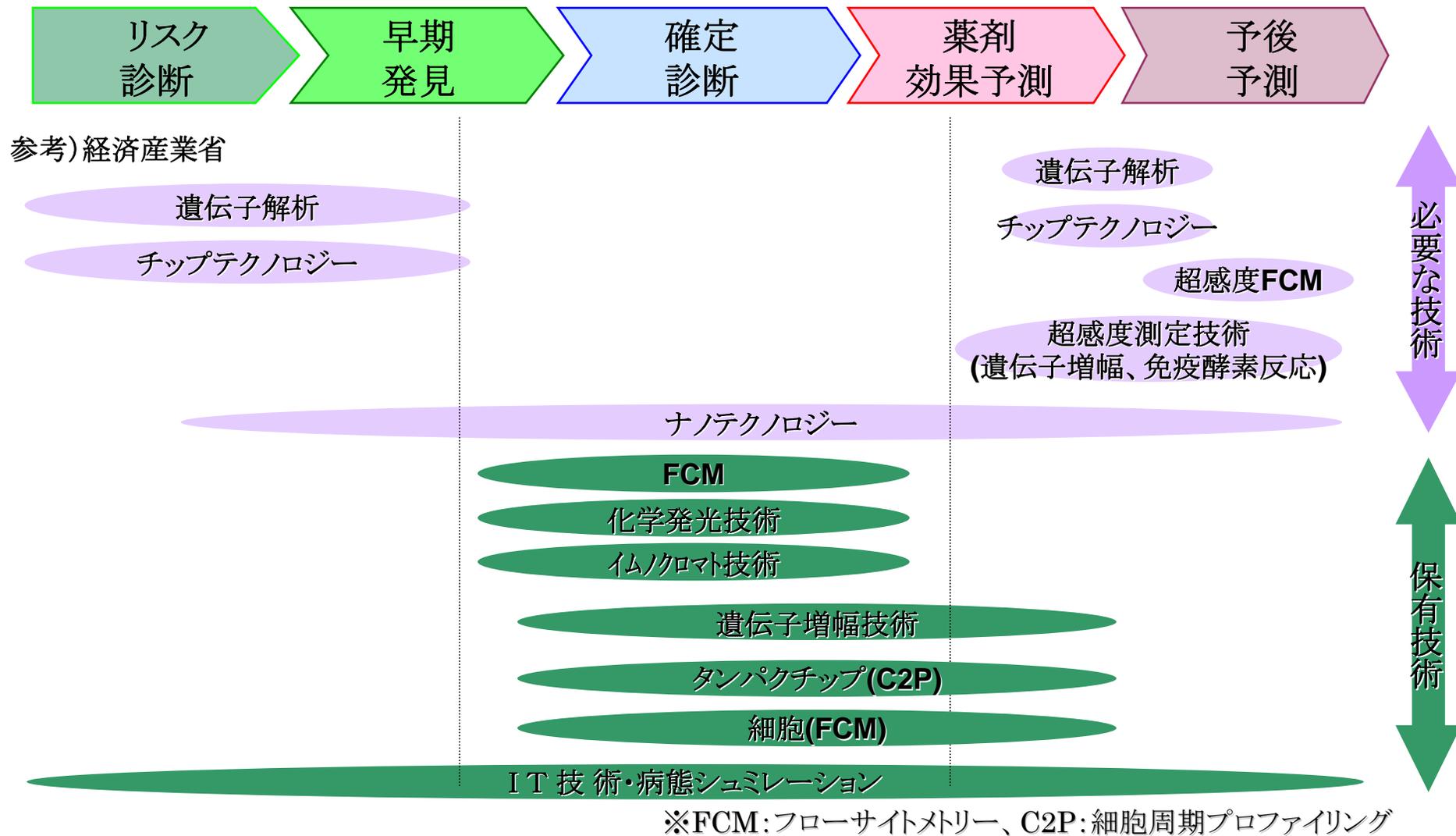
## “知”の創造と継承



現在の研究開発拠点敷地

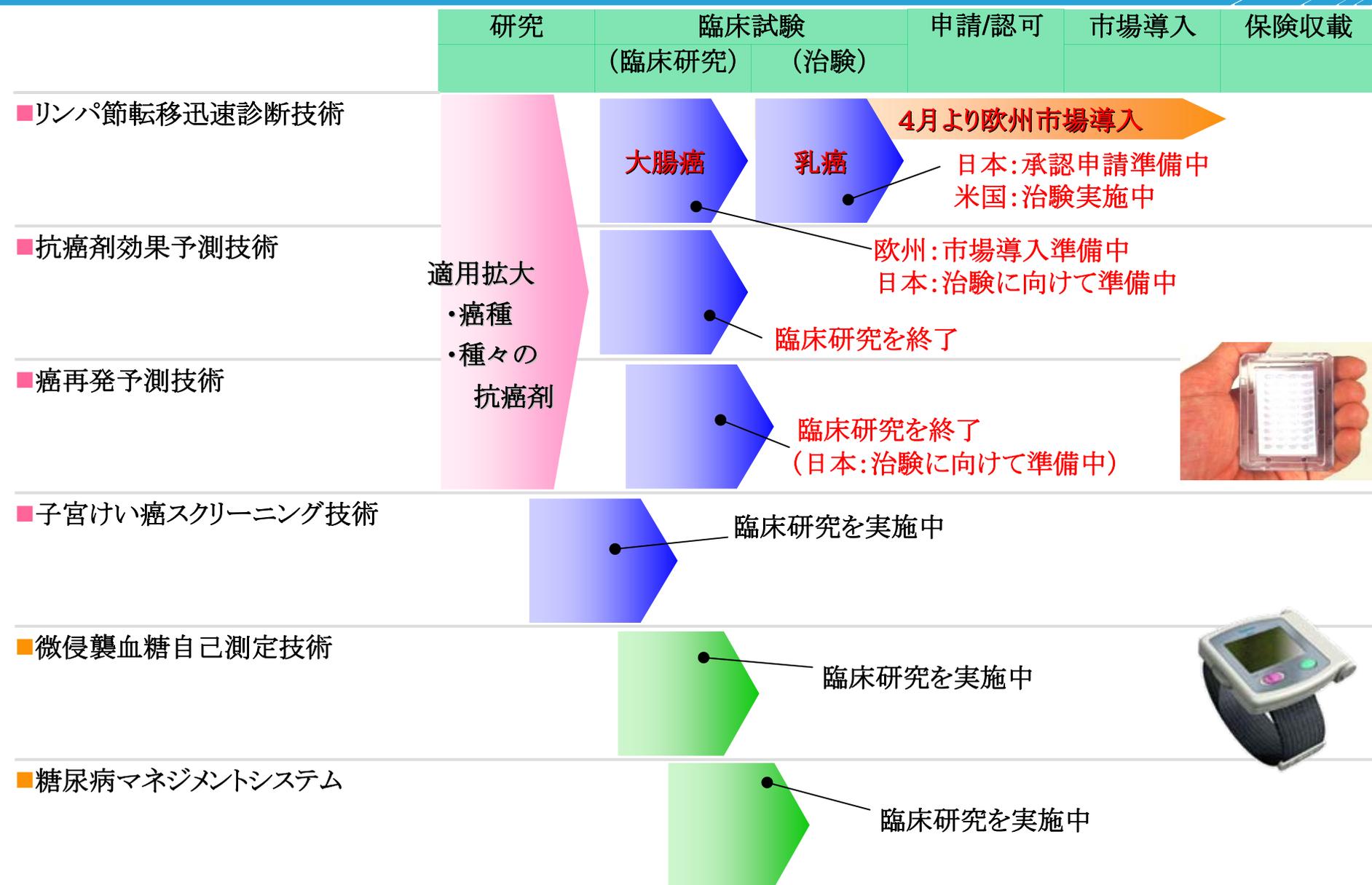
新たに拡張する敷地

# 研究開発強化のポイント



**研究開発型企业として“技術インフラ”を強化・充実**

# 研究テーマの進捗



# ライフサイエンス事業化の現状

～乳癌リンパ節転移迅速診断システム市場導入後の進捗～

“検査の価値”  
に対する  
認知の拡がり

St.Gallen 腫瘍会議 (3月:スイス)

SABCS (12月:米国)

SHBCC (11月:中国)

ISNS (11月:イタリア)

日本癌治療学会 (10月)

乳癌学会 (9月:ドイツ)

日本癌学会 (9月)

ライフサイエンスHP開設 (9月)

日本乳癌学会 (7月)

日本病理学会 (4月)

市場認知活動 (演題発表・パネル展示・HP)



展示ブース



ライフサイエンスHP

保険適用  
手法の標準化

お客様からの高評価を獲得！



遺伝子増幅検出装置 RD-100i

ライフサイエンス事業  
初の販売実績  
オランダ:1台  
(臨床用)

オランダ・ドイツ・フランス・英国  
にて臨床評価を実施中

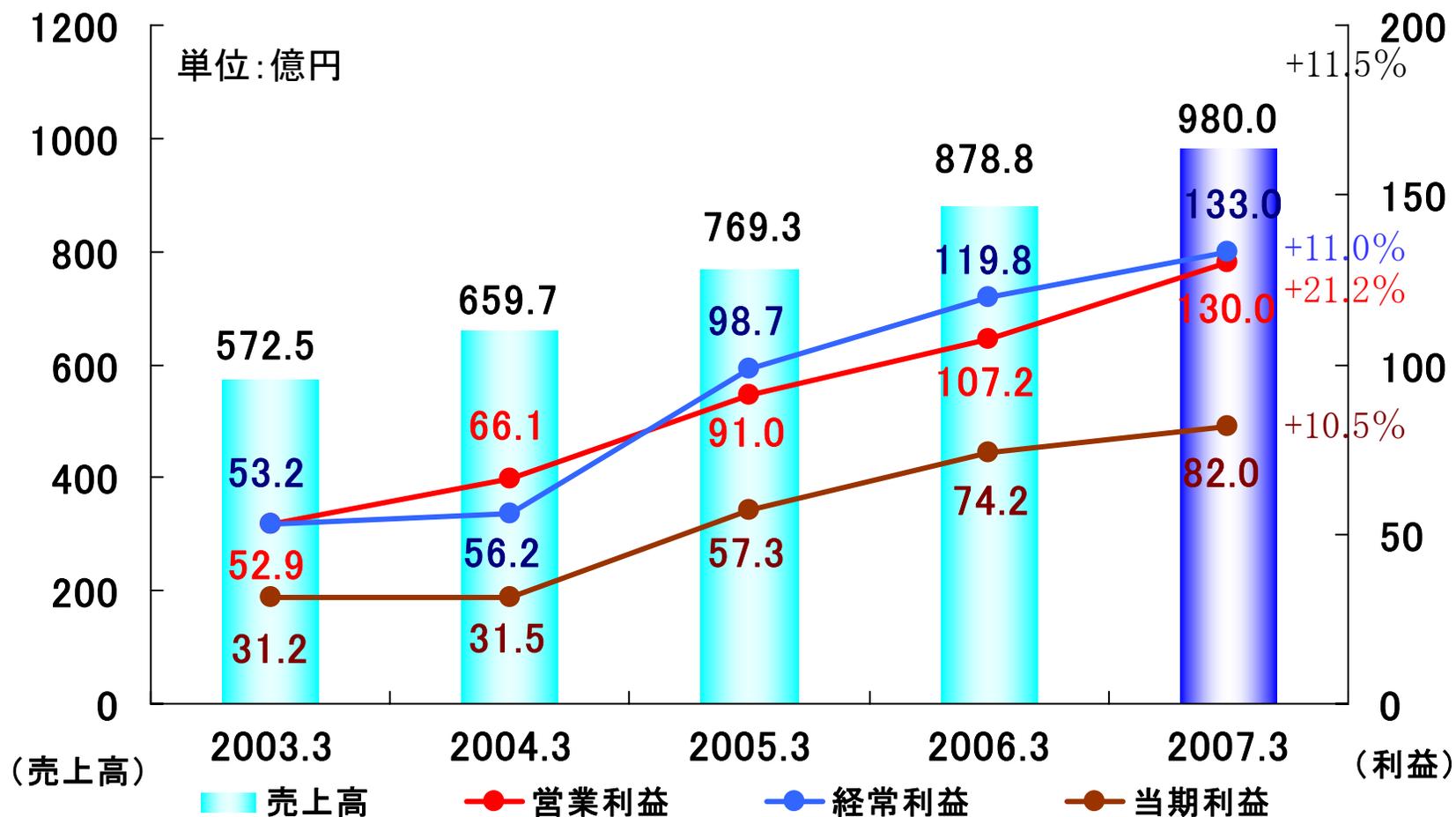
対象市場を拡大

“お客様(ユーザー)”  
の増加と拡がり

2006年4月  
RD-100i  
欧州市場導入

# 2007年3月期 連結業績予想

2007年3月期 連結業績予想 (想定為替レート:1US\$=¥115、1EUR=¥145)				
➤ 売上高	:980億円	➤ 経常利益	:133億円	
		➤ 経常利益率	:13.6%	
		➤ 当期純利益	:82億円	
		➤ 当期純利益率	:8.4%	
投資計画	➤ 設備投資	:56億円	➤ 研究開発費	:89億円



## 2007年3月期 予想配当額

	中間	期末	年間
07/3期	16円	16円	32円
06/3期	20円	16円 (うち記念配当2円)	36円
(参考) 分割後の配当額換算	10円	16円	26円

(※) 2005年9月30日を割当基準日とし、2005年11月18日を効力発生日として、普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施しました。

# 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

<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：www.sysmex.co.jp

END