

# 2007年3月期 決算説明会

～決算総括および中期経営計画について～

**シスメックス株式会社**

代表取締役社長 家次 恒



# Sysmex Way

## Mission

ヘルスケアの進化をデザインする。

## Value

私たちは、独創性あふれる新しい価値の創造と、  
人々への安心を追求し続けます。

## Mind

私たちは、情熱としなやかさをもって、  
自らの強みと最高のチームワークを発揮します。

## 行動基準



## お客様に対して

- 常にお客様の視点で行動し、確かな品質ときめ細やかなサポートにより、お客様に安心を届けます。
- 常にお客様が真に求めるものが何かを追求し、お客様の期待を超える新しい価値を提案します。

## 従業員に対して

- 多様性を受け入れ、一人ひとりの人格や個性を大切にするとともに、安心して能力が発揮できる職場環境を整えます。
- 自主性とチャレンジ精神を尊重し、自己実現と成長の機会、成果に応じた公正な処遇を提供します。

## 取引先に対して

- 公平・公正を基本とした幅広い取引により、取引先の皆様に安心を届けます。
- 相互の信頼関係と研鑽により、取引先の皆様と共に発展する企業をめざします。

## 株主様に対して

- 経営の健全性と透明性を高め、積極的な情報開示とコミュニケーションで、株主の皆様々に安心を届けます。
- 堅実かつ革新的な経営を推進し、持続的な成長と株主価値の向上に努めます。

## 社会に対して

- 法令遵守はもとより、常に高い倫理観にもとづいた事業活動を推進し、社会の全ての皆様に安心を届けます。
- 環境問題をはじめ地球や社会が抱える様々な問題の解決に、社会と共に取り組みます。

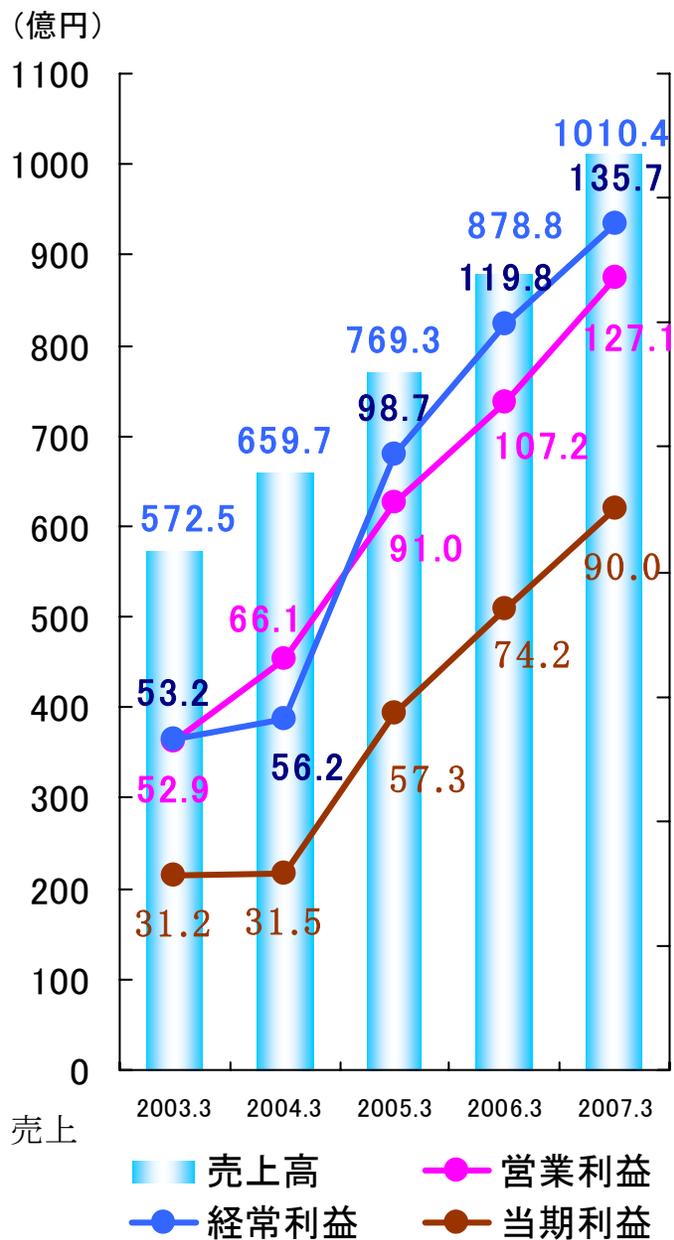
- 2007年3月期決算の総括
- 前中期経営計画の振り返り
- 中期経営計画(2008年3月期～2010年3月期)
- 2008年3月期 連結業績予想

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月期決算の総括

- 総括
- 売上高・経常利益の増減要因
- 貸借対照表の増減要因
- キャッシュフローの推移
- 所在地別セグメントの状況
- 2007年3月期 予想配当額
- 配当に対する考え方

# 総括



- (億円)
- **2桁成長で過去最高の業績を達成し、『売上高1000億円超』企業へ**
    - ✓ 7期連続増収、5期連続増益(経常利益は6期連続増益)
    - ✓ 中国クリーンキャンペーンの影響を欧州・米州にてカバー
    - ✓ 日本の診療報酬引き下げの影響下で総合力を発揮
  - **血球計数分野グローバルNo.1の達成**
  - **新たな診断技術の創出に向けた研究開発の進展**
    - ✓ ライフサイエンス事業初、遺伝子増幅検出装置の欧州市場導入
    - ✓ DNAチップなど各種共同研究開発の開始
    - ✓ 検体検査領域における各種新製品の発売
    - ✓ シスメックステクノパークの建設に着手
  - **グローバルなビジネス基盤の強化**
    - ✓ 南アフリカに販売拠点を設立し、事業展開を加速
    - ✓ シスメックスデジタナを設立し、スイスにおける販売力を拡充
    - ✓ 将来の事業拡大に備えたグローバル試薬生産体制の整備
  - **新企業理念の制定**



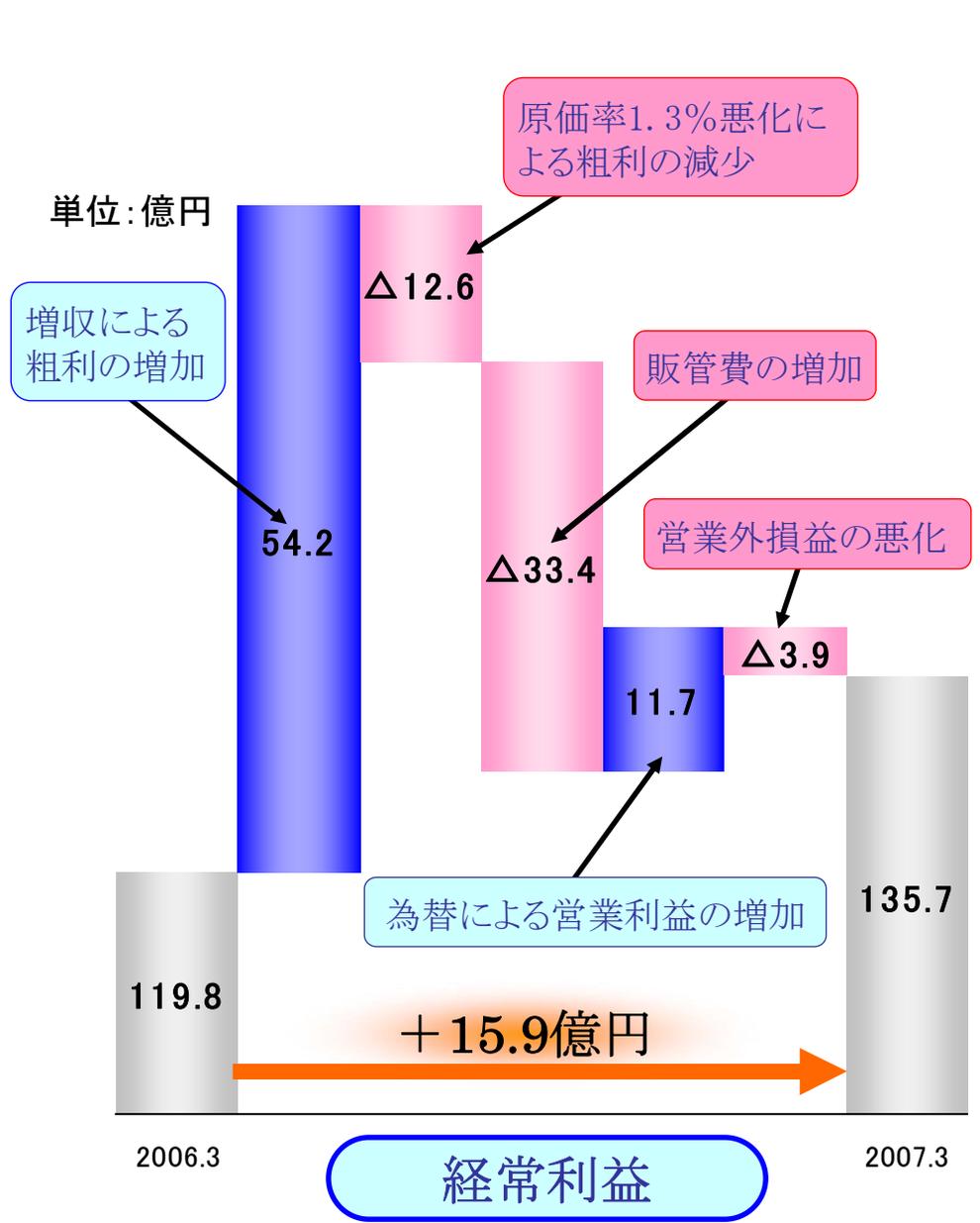
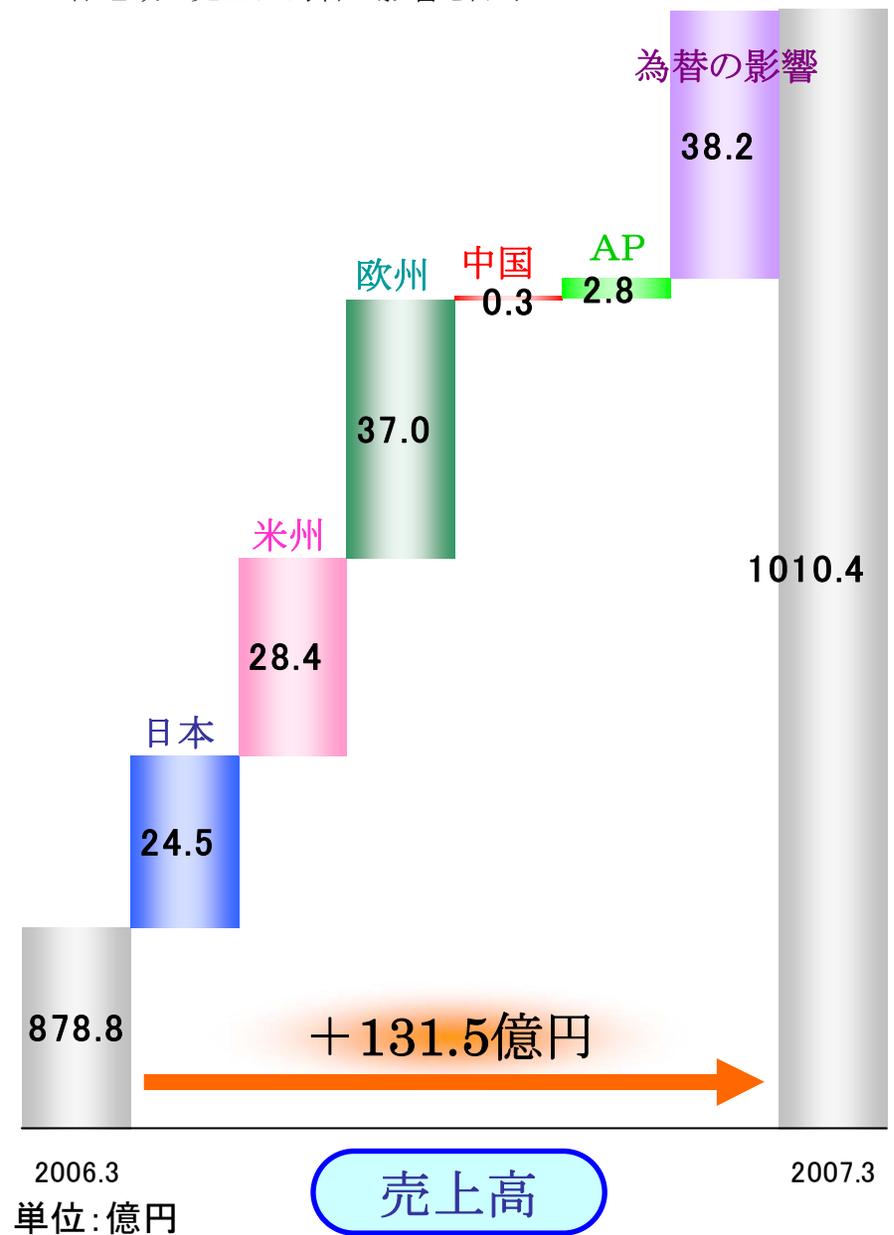
DNAチップ



テクノパーク完成予想図

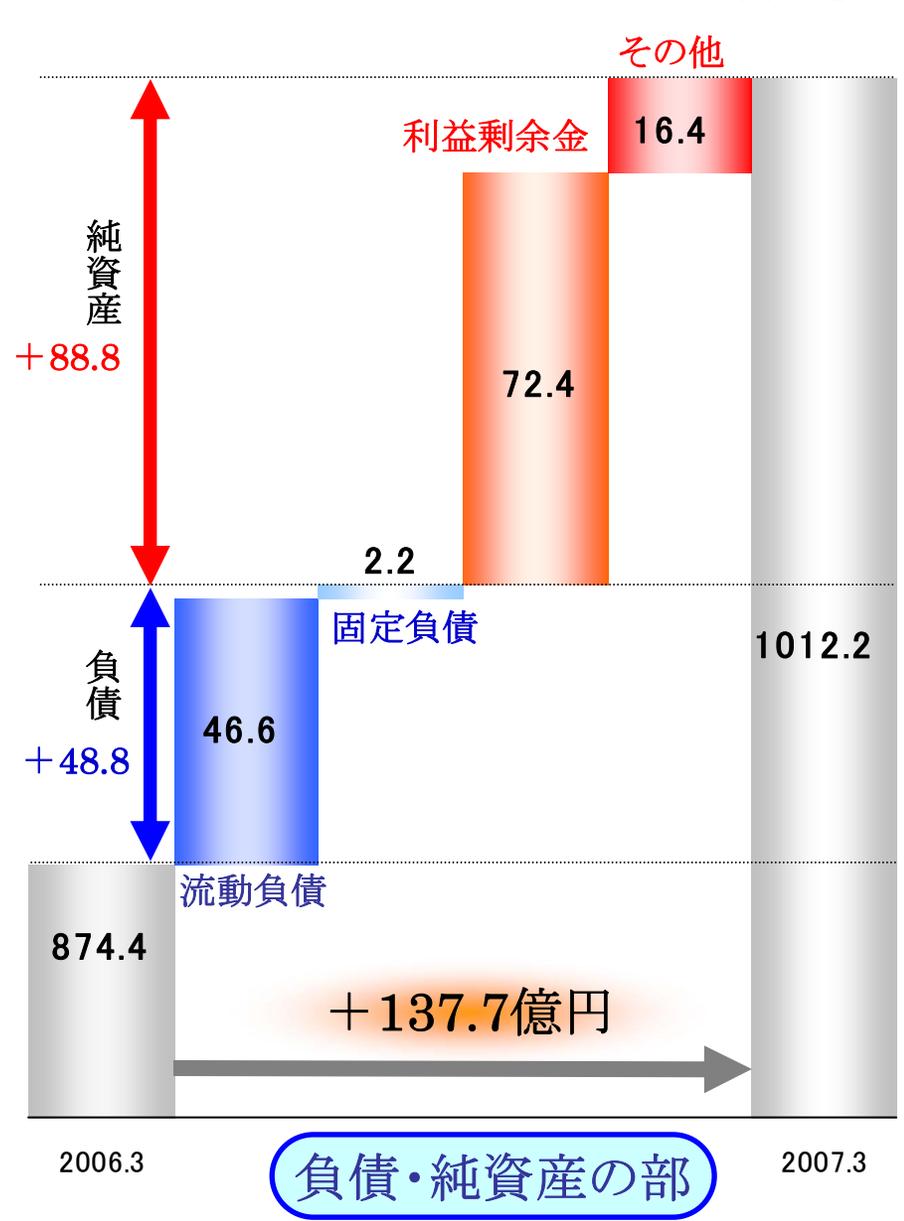
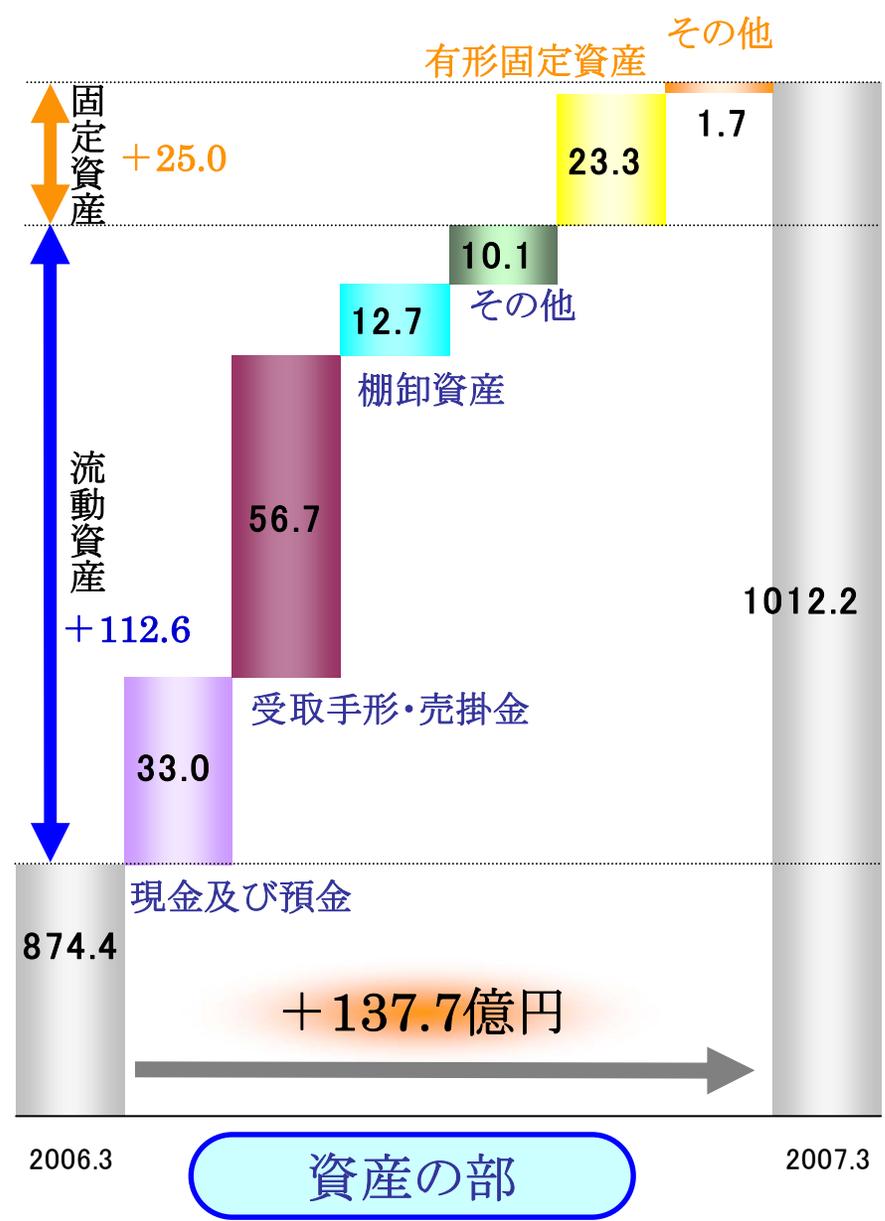
# 売上高・経常利益の増減要因

※各地域の売上は為替の影響を除く

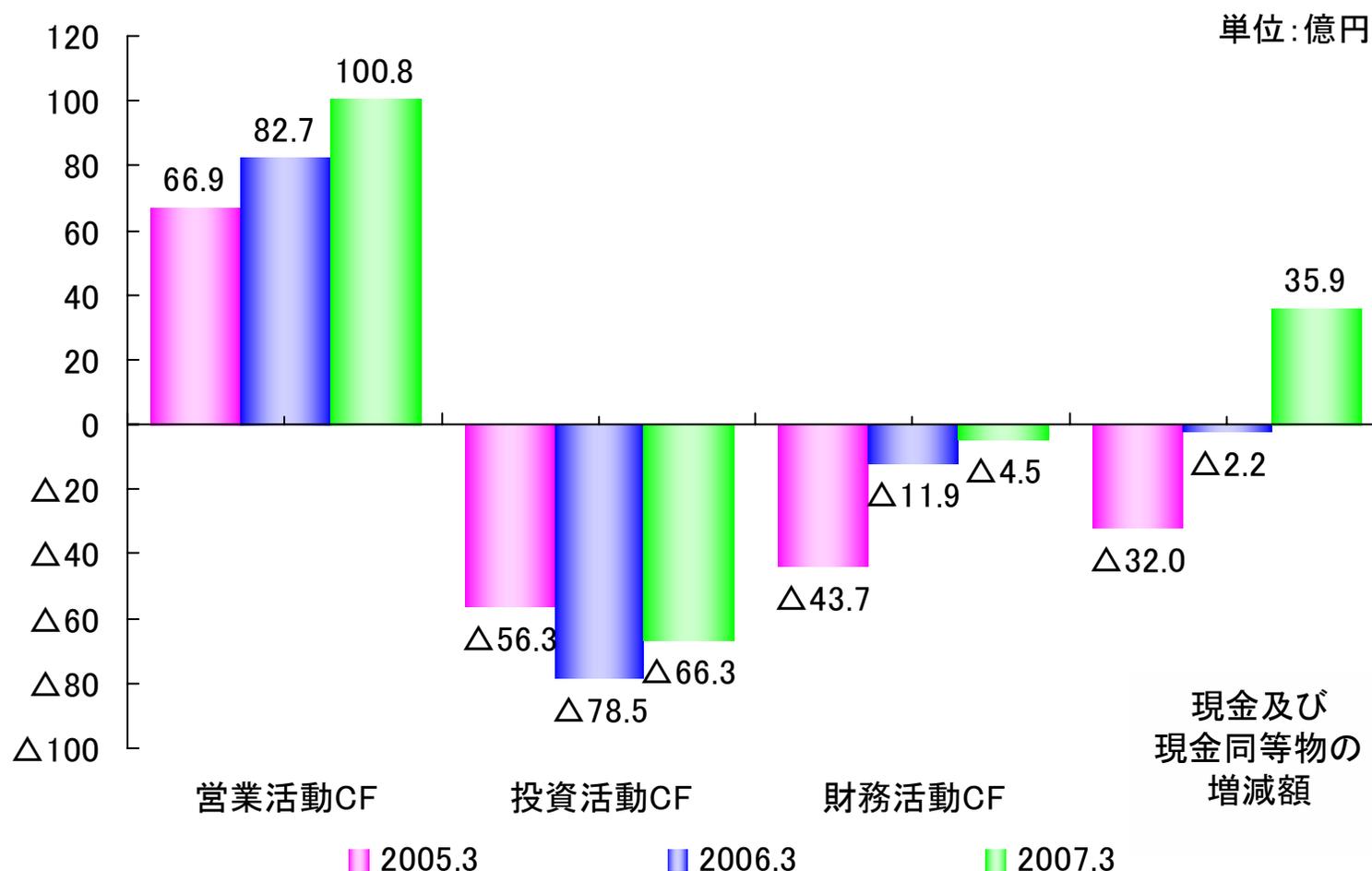


# 貸借対照表の増減要因

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

# 所在地別セグメントの状況 (米州・欧州) Sysmex

(単位:億円)

## 【米州】

- 統合医療ネットワーク(IHN)に対する販売が好調
- 尿分析装置・血液凝固測定装置の販売が好調
- 米国販売サービス人員増強によるカバー率の向上
- コスタリカ社会保険庁より一括受注



デモ用バス(Sysmex Express)

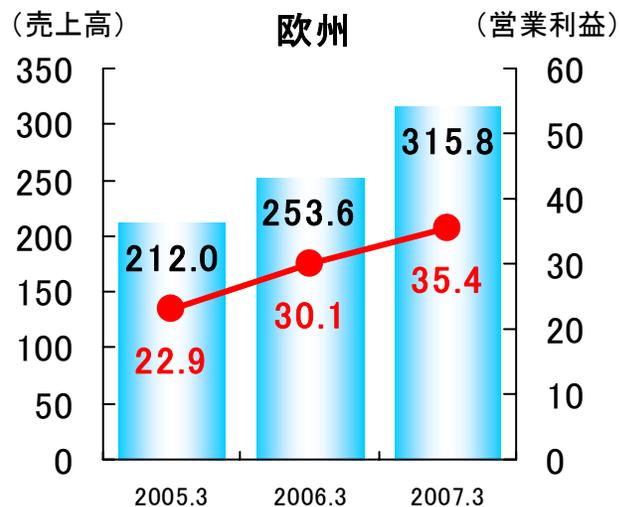


## 【欧州】

- 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
- 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



シスメックスデジタナ 10



(単位:億円)

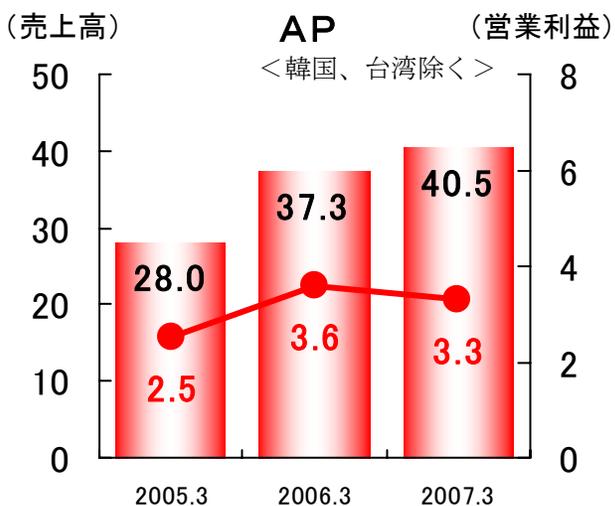
# 所在地別セグメントの状況（中国・AP）

## 【中国】

- 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



多項目自動血球分析装置  
*XS-1000i*



## 【AP】

- インド市場の事業体制の再構築
- 多項目自動血球分析装置XSシリーズの販売が好調
- オーストラリア駐在員事務所を開設



シスメックスインド



試薬生産工場(インド)

# 所在地別セグメントの状況（日本）

(単位:億円)

## 【日本】

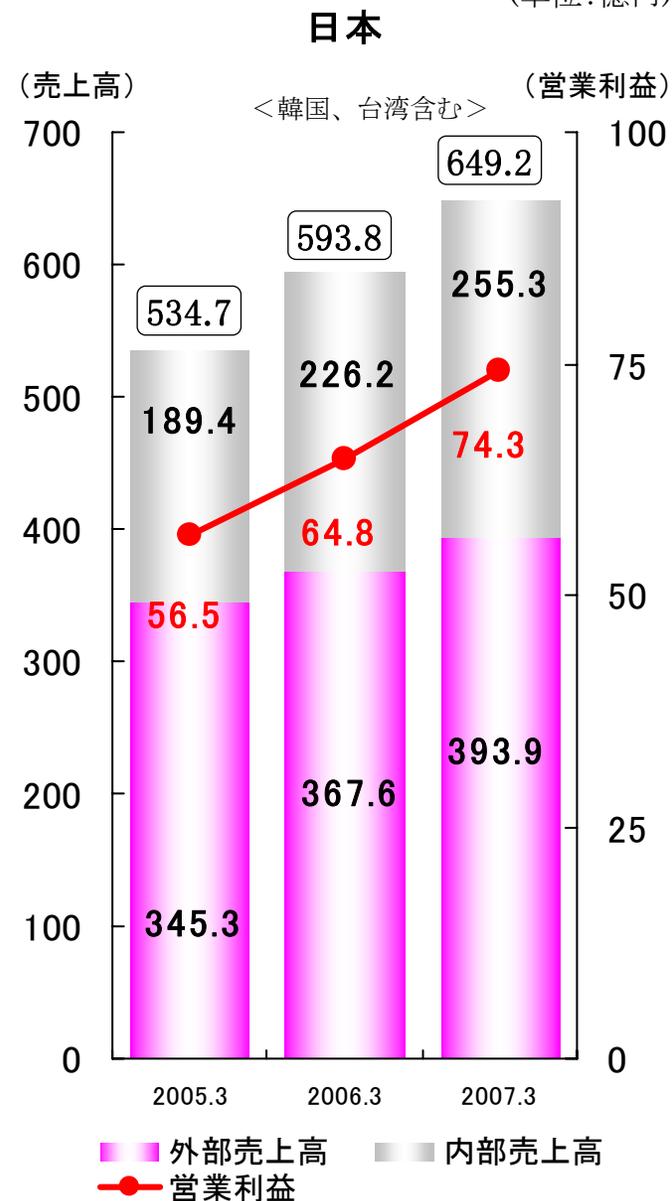
- 診療報酬3.16%引き下げ
- 大規模病院、検査センターへの大型複合案件の受注が増加
- 日本赤十字血液センターより血球分析装置の一括受注
- インフルエンザ検査市場への参入メーカーの増加
- (株)シーエヌエーの完全子会社化を発表



総合血液検査システム  
HSTシリーズ



東京支社ショールーム



## 2007年3月期 予想配当額

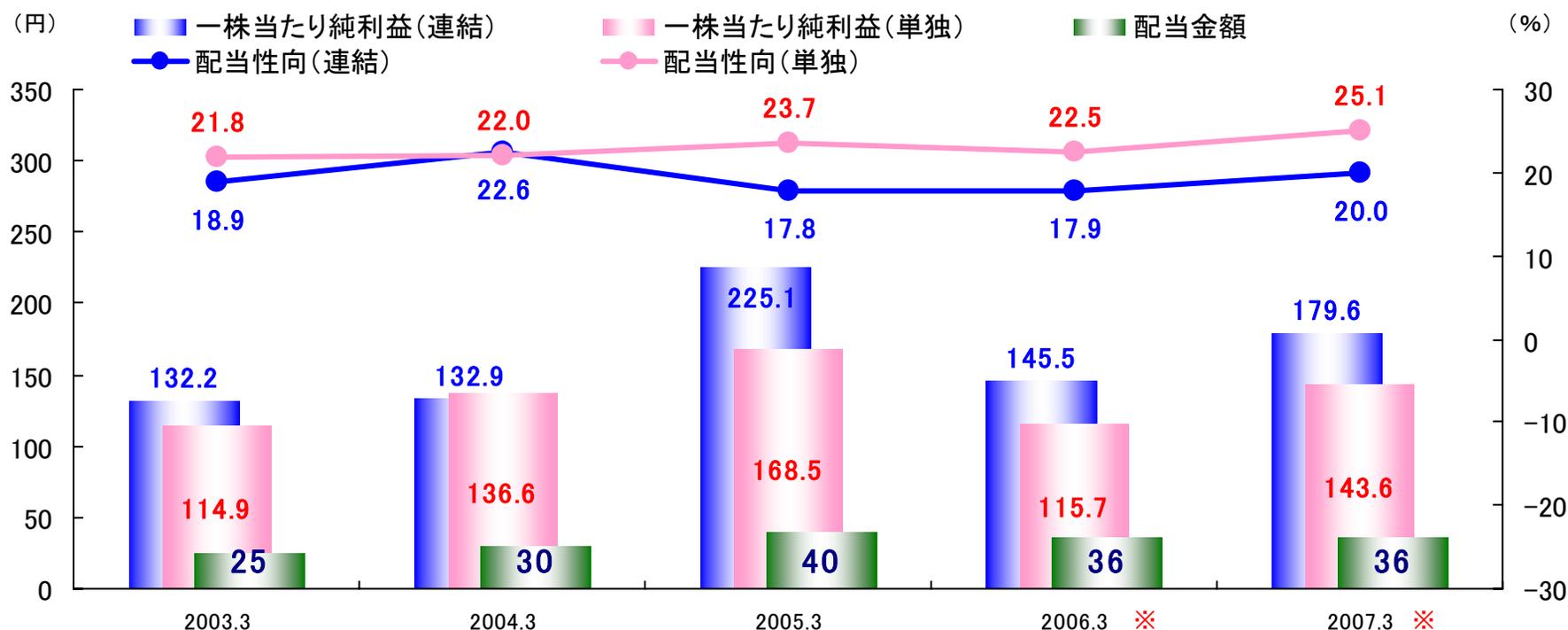
	中間	期末	年間	配当性向 (連結)
07/3期	16円	20円	36円	20.0%
06/3期	20円	16円 (うち記念配当2円)	36円	17.9%
(参考) 分割後の配当額換算	10円	16円	26円	

(※)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。

# 配当に対する考え方

## 【配当政策】

当社は、安定的な高成長を持続させるための積極的な投資と、収益性の向上に伴う株主の皆様に対する利益還元との適正なバランスを確保することを目指しております。株主還元については、継続的な安定配当に留意するとともに、業績に裏付けられた成果の配分を行うという基本方針のもと、連結での配当性向20%を目処に配当を行ってまいります。



(※) 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。

# 前中期経営計画の振り返り

(2005年5月公表)

- 重点課題の総括

# 重点課題の総括

## ■ 検体検査事業の持続的成長と収益拡大

- ▶ 『売上高1000億円超』企業へ規模が拡大
- ▶ 血球計数分野グローバルNo.1の達成
- ▶ グローバル試薬生産体制の整備

新試薬生産工場(シカゴ)



## ■ 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

テクノパーク完成予想図



- ▶ 研究開発体制の再編と研究開発マネジメントの強化
- ▶ 新技術戦略の策定、戦略の展開
- ▶ シスメックステクノパークの建設に着手

## ■ ライフサイエンス事業による成長の実現

- ▶ ライフサイエンス事業として初の臨床用装置・試薬の市場導入
- ▶ 研究テーマの臨床研究、治験の進捗、パイプラインの拡充
- ▶ 治験、承認申請など不確実な要因による事業化の遅れ

遺伝子増幅検出装置  
RD-100i



# 中期経営計画 (2008年3月期～2010年3月期)

- 環境認識
- 長期ビジョンと基本戦略
- 中長期の成長イメージ
- 中期経営計画の基本メッセージ
- 中期経営目標と重点課題
- 中期経営目標へのアプローチ
- 所在地セグメントの中期経営目標
- 基本戦略
- 投資計画

# 環境認識

## 市場

- 治療(投薬)重視
- 検査室は病院の収益源

- 先進国の高齢化と新興市場の成長
- 治療から予防へ
- 検査室はコスト部門へ

## 競合

- グローバル専門メーカー
- 専門メーカー間のM&A

- GPS\*の本格参入
- 中国ローカル企業の台頭

## 検査技術

- 検査項目別の技術開発
- スクリーニング検査技術

- 確定診断技術
- 疾患マネジメント
- DNA、タンパク質解析

環境変化を予測し競合メーカーに先駆けて、『新興エリアへの拠点整備』、『ソリューションビジネスへの転換』、『ライフサイエンスへの投資』を実施

マーケットの質的变化を先取りし、経営・事業戦略に反映

# 長期ビジョンと基本戦略

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

- ▶ ヘマトロジーのグローバルNo.1カンパニー
- ▶ 検体検査領域におけるアジアのリーディングカンパニー
- ▶ ライフサイエンス領域のグローバルニッチカンパニー

グローバルニッチ  
**No.1**

血球計数分野に加えて  
血液凝固分野、尿分野  
における  
グローバル**No.1**の強化

アジア  
フォーカス

アジアにおける  
検体検査領域の  
リーディングカンパニーへ

ライフサイエンス  
フォーカス

がん診断分野における  
ニッチ領域の  
リーディングカンパニーへ

# 中長期の成長イメージ

2000億円

～売上高2000億円以上を目指す～

20XX年度

グローバルニッチ

No.1

ヘマトロジー※分野での安定的な高成長

ライフサイエンス

アジア  
フォーカス

Nonヘマトロジー分野での成長

2009年度

ライフサイエンス  
フォーカス

ライフサイエンス事業による成長

Nonヘマトロジー

1000億円

現在

ヘマトロジー

※ヘマトロジー: 血液細胞(白血球・赤血球・血小板)を対象にその機能や特性を調べる検査。

# 中期経営計画の基本メッセージ

## 【成長路線の継続】 市場成長率を上回る年率10%以上の増収

- 米州、欧州における血球計数分野のシェア拡大
- 日本を含むアジアにおける検体検査領域での事業拡大

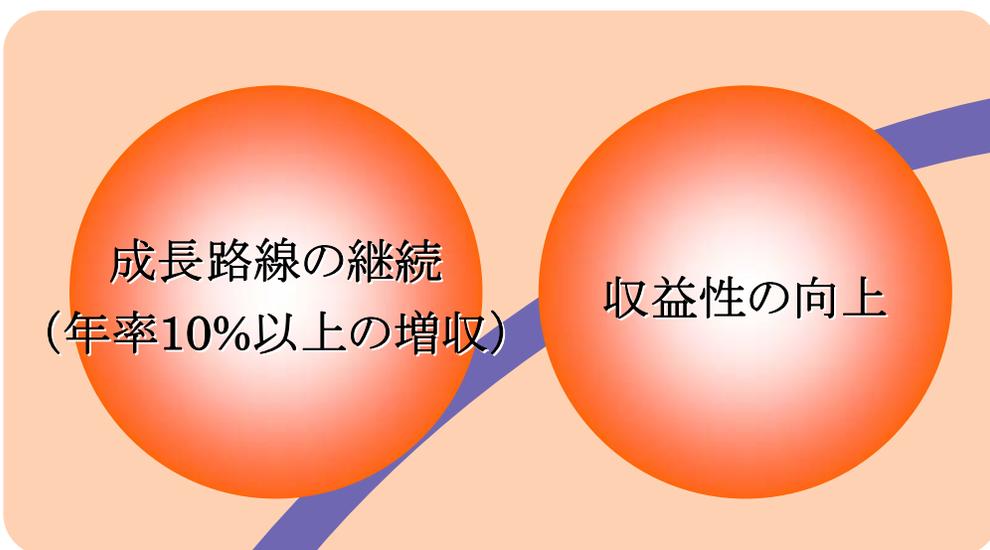
## 【収益性の向上】 経常利益率の1.2pt向上(最終年度:目標14.6%)

- 販管費は売上伸長の範囲以内に抑制し、販管費率を低減
- 直接販売セグメント(地域・分野)の拡大などによる原価低減

## 【基盤強化】 グローバルな事業インフラの体質強化

- 研究開発機能の強化
- 試薬供給体制の強化
- 業務プロセスの再構築
- 環境・リスクマネジメントへの対応

# 中期経営目標と重点課題

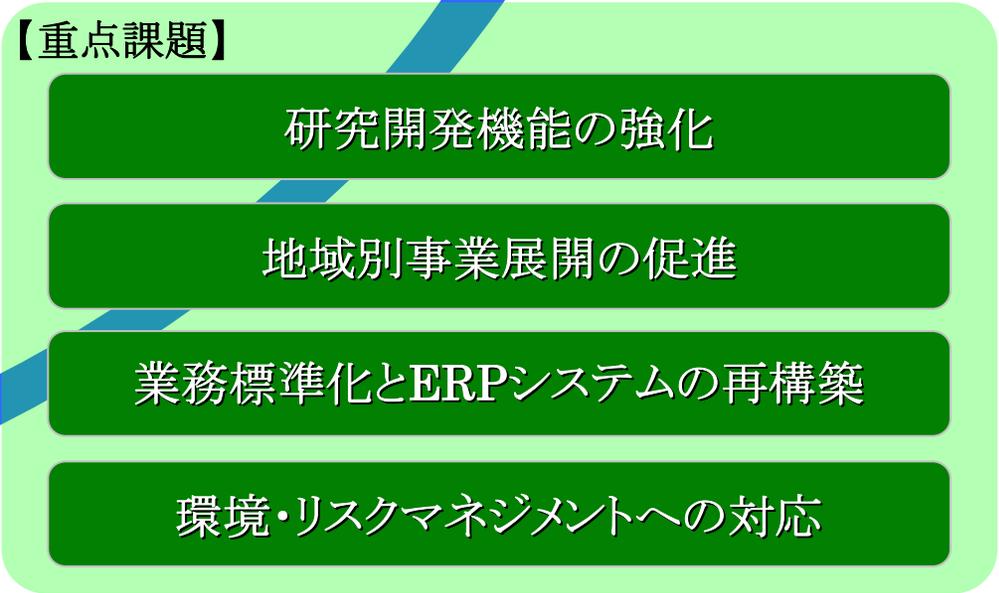


(中計レート：1US\$=¥115、1EUR=¥150)

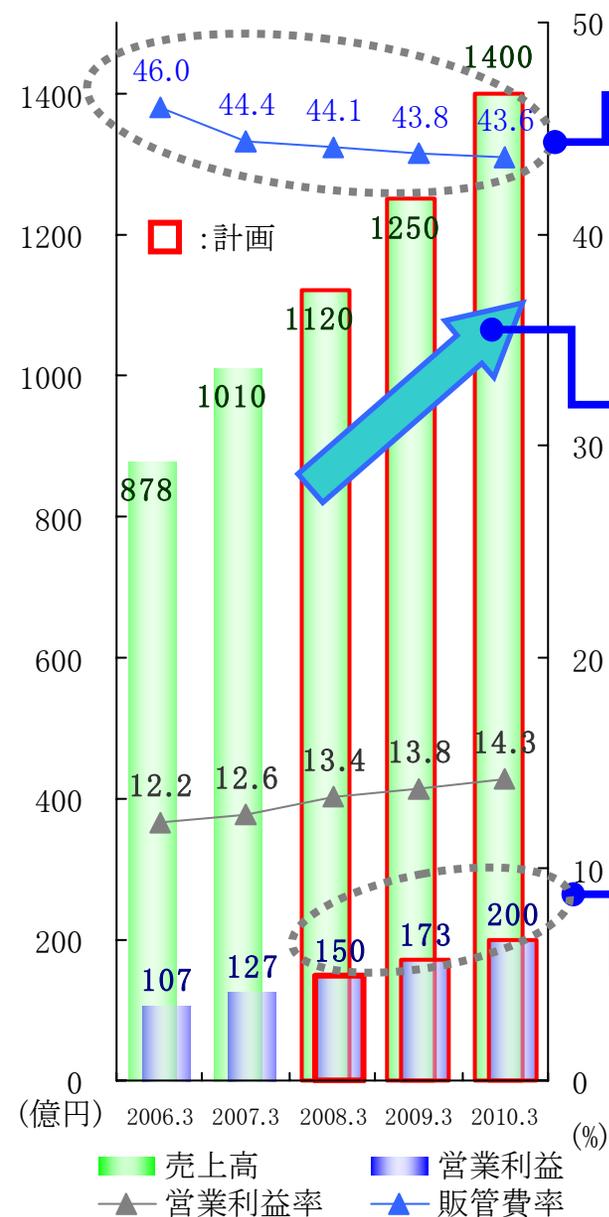
中期経営目標(2010年3月期)	
■ 売上高	:1,400億円
■ 経常利益	:205億円
■ 経常利益率	:14.6%
■ ROE	:13.6%
■ FCF	:104億円

2007年3月期 実績	
■ 売上高	:1,010億円
■ 経常利益	:135億円
■ 経常利益率	:13.4%
■ ROE	:13.4%
■ FCF	:34億円

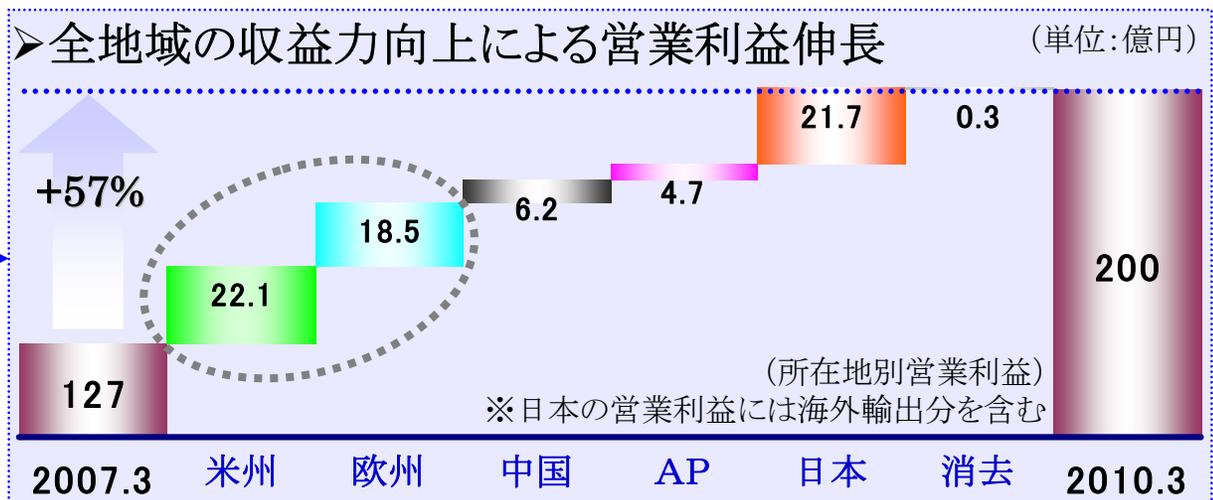
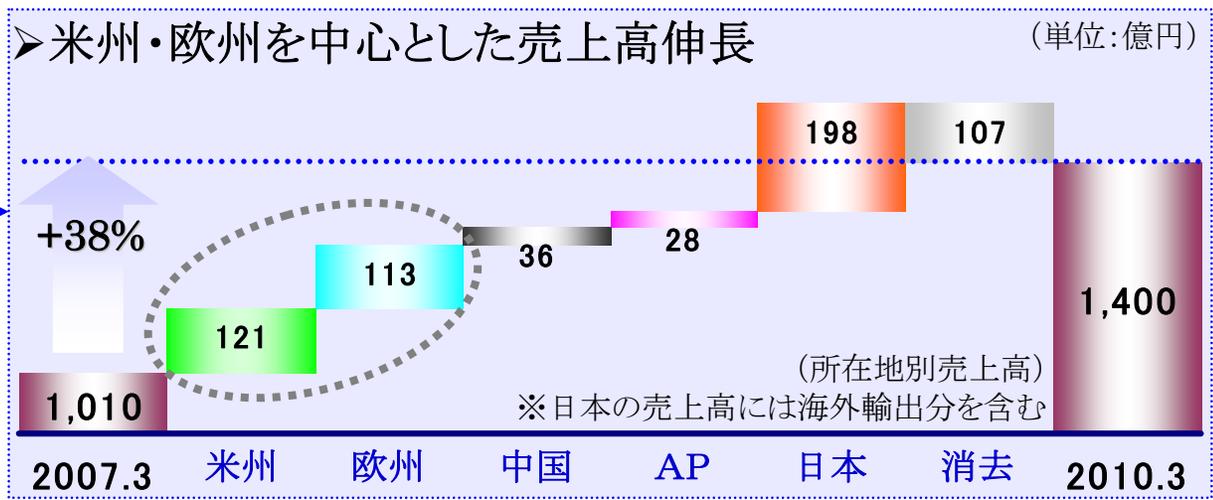
(決算レート：1US\$=¥117.0、1EUR=¥150.1)



# 中期経営目標へのアプローチ

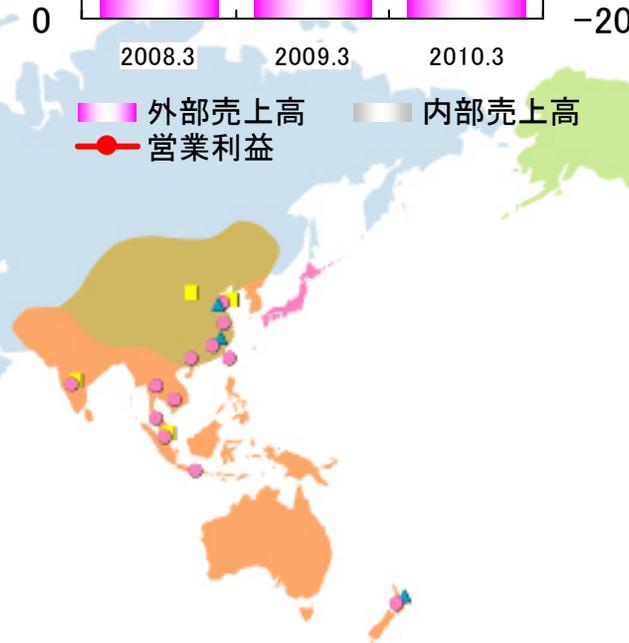
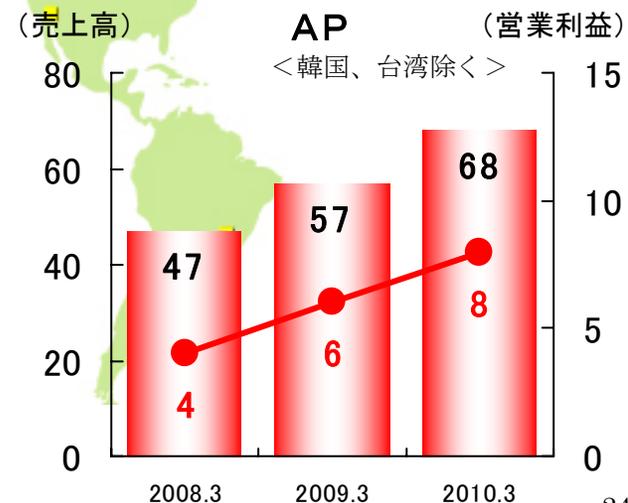
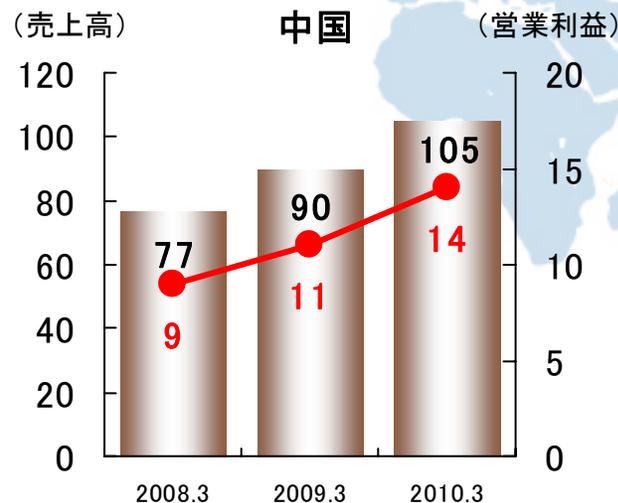
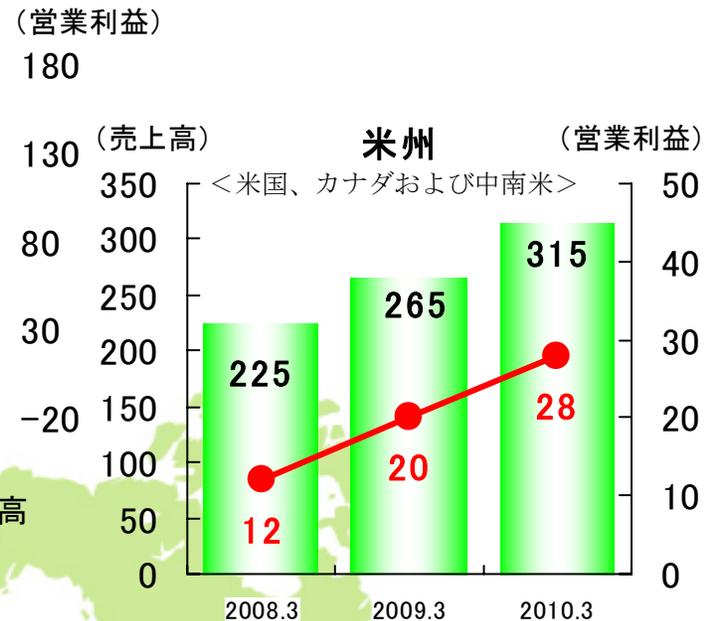
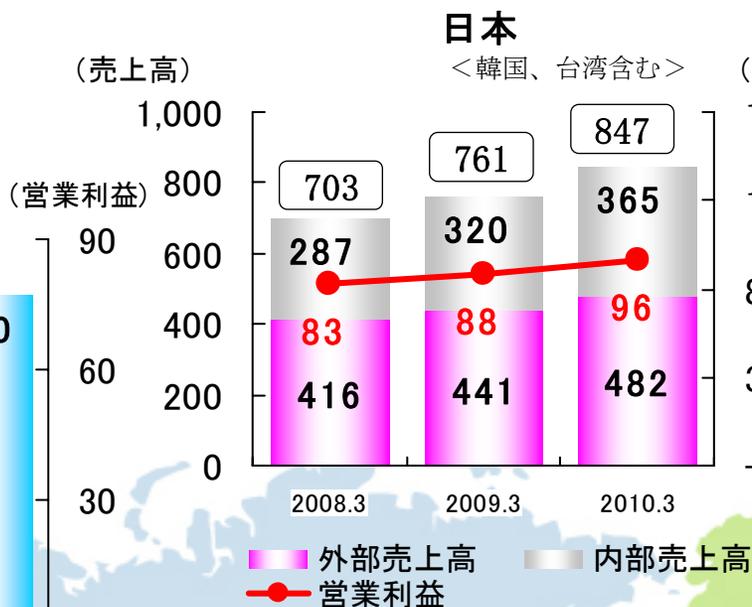
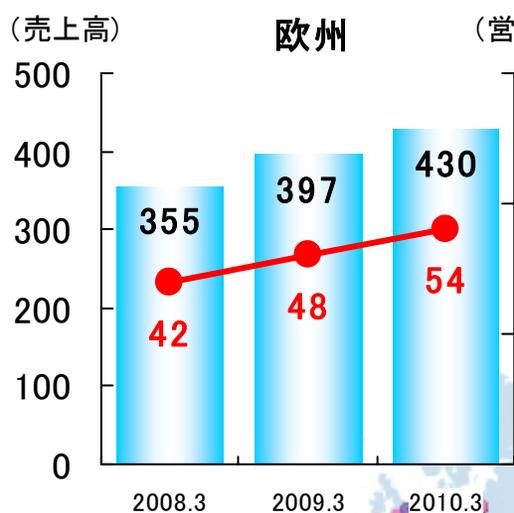


➤ 規模拡大によるメリット  
 ✓ 売上伸長率が販管費伸長率を上回り、販管費率は低下傾向



# 所在地別セグメントの中期経営目標

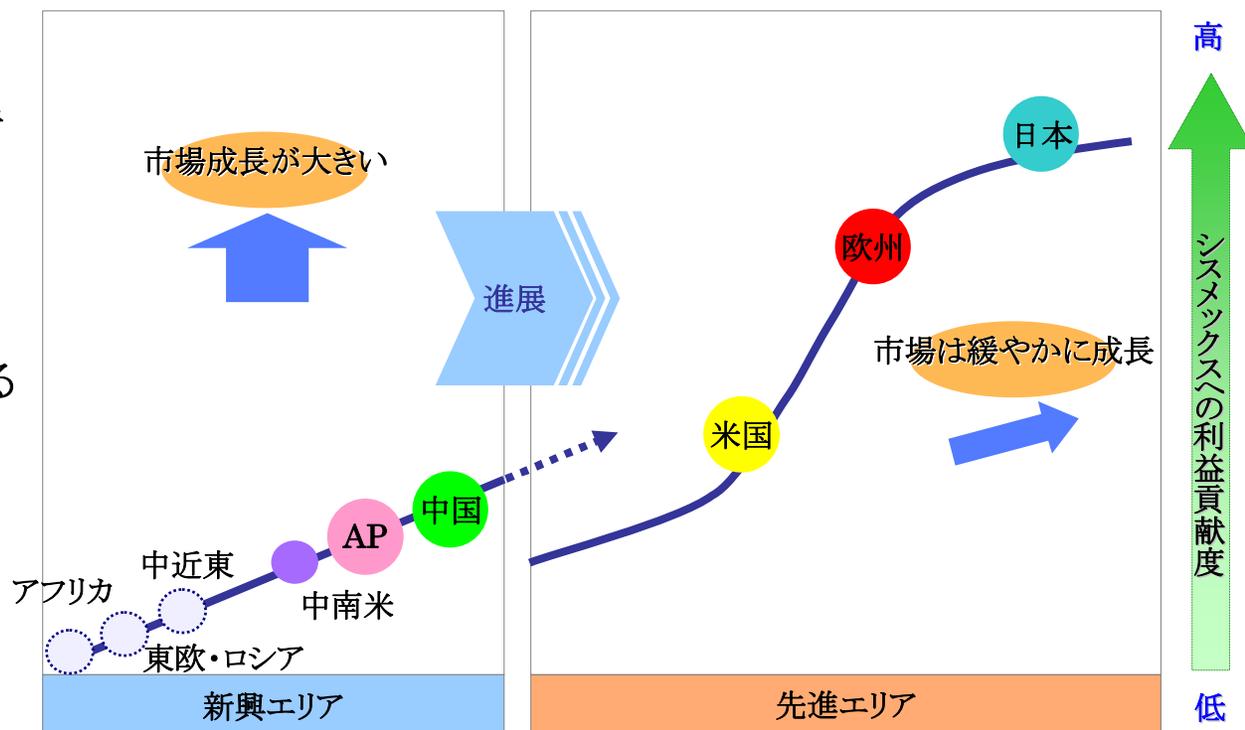
(単位:億円)



# <基本戦略> グローバルニッチNo.1

## 血球計数分野No.1ポジションの強化

- ✓ 疾患マネジメントのコンセプトに基づく事業戦略の創出・実行
- ✓ 先進国(成熟市場)における当社の強みを活かした戦略展開の推進
- ✓ エマージングマーケットにおける成長領域でのリーディングポジションの確立



## 血液凝固分野No.1ポジションの強化

- ✓ 日本・APなど直販エリアにおける販売強化
- ✓ 高付加価値製品の商品化、市場導入
- ✓ DadeBehring社との関係強化

## 尿分野No.1ポジションの獲得

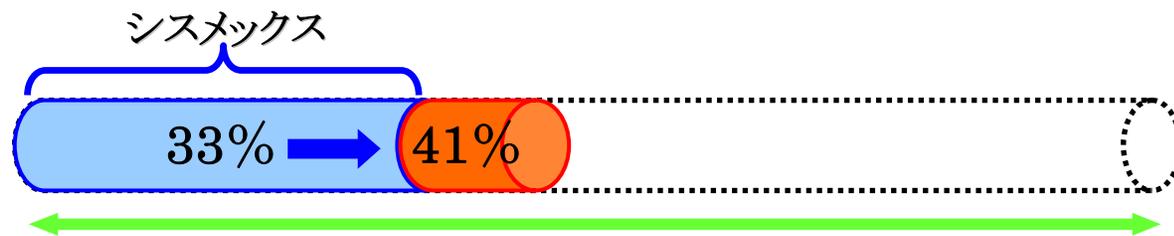
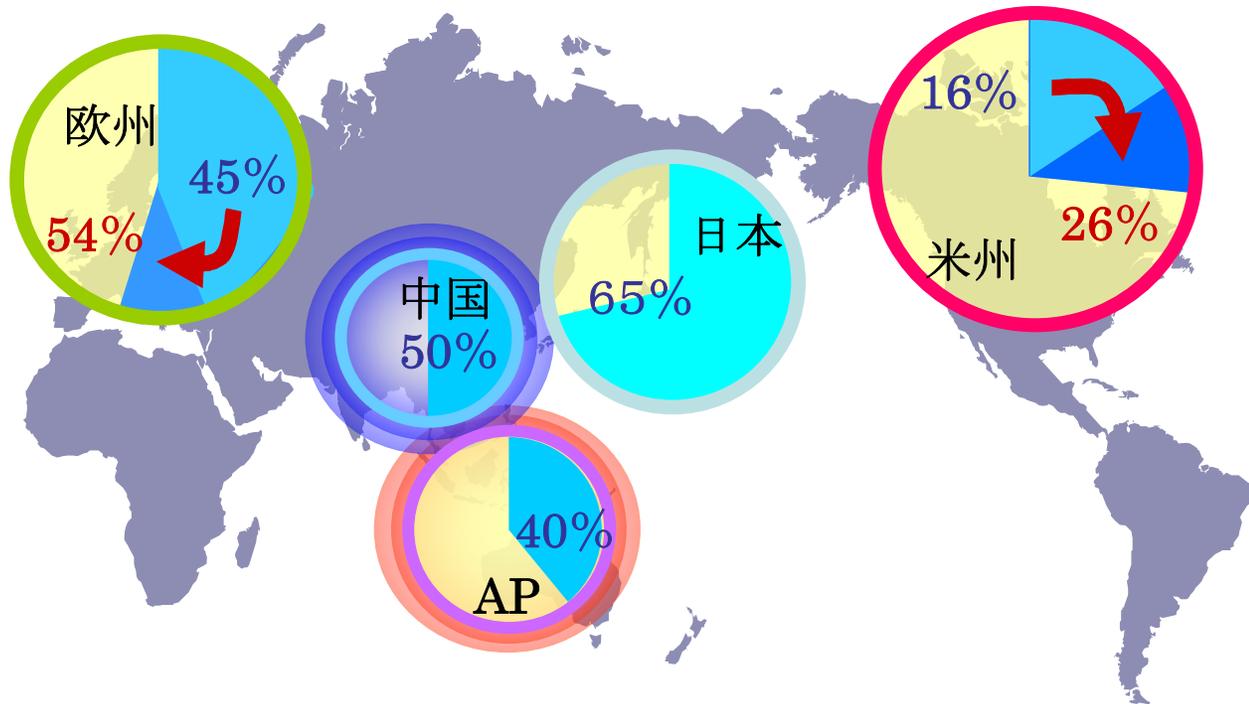
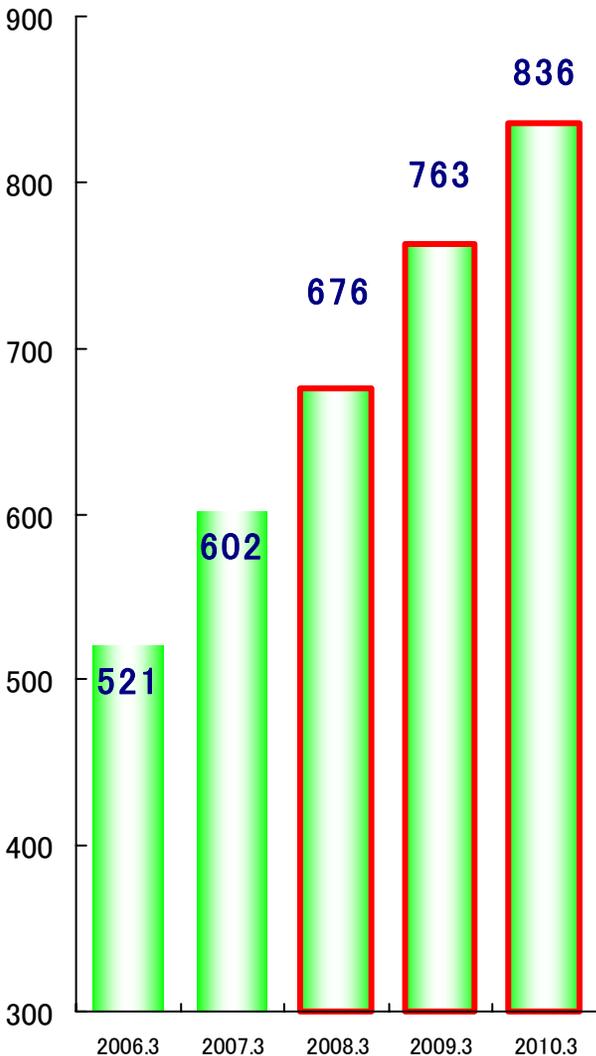
- ✓ 尿関連ビジネスのグローバル展開の促進
- ✓ 学術啓蒙活動の強化
- ✓ 尿検査分野における対象領域の拡大

# 血球計数分野No.1ポジションの強化

グローバル血球計数分野売上高  
(中期経営目標)

(当社推定)

(単位: 億円)



2006年度血球計数検査市場: 約1,800億円

血球計数検査分野の市場成長率: 4%

# ヘマトロジー分野での安定的な高成長

血球計数分野での  
圧倒的な市場シェアの獲得



新試薬生産工場(シカゴ)



総合血液検査システムHSTシリーズ



新試薬生産工場(シスメックスインド)

## ● 米州:市場シェアの向上

- ✓ 当社ブランドの認知促進による大手検査センター攻略
- ✓ カバー率向上による中病院市場のシェア拡大
- ✓ 代理店の支援・管理強化による小病院市場のシェア拡大
- ✓ 新試薬生産工場の稼働

## ● 欧州:直接販売セグメントおよび販売対象エリアの拡大

- ✓ 総合提案型販売の推進
- ✓ 新試薬生産工場の稼働

## ● 中国:市場成長を超える売上高の拡大

- ✓ サービス&サポートによる差別化、提案型販売の強化
- ✓ 中国内の地域特性に応じた販売施策の展開

## ● AP:市場成長を超える売上高の拡大

- ✓ インドでの販売サポートの強化
- ✓ 血球計数装置のグレードアップの促進
- ✓ 新試薬生産工場の稼働

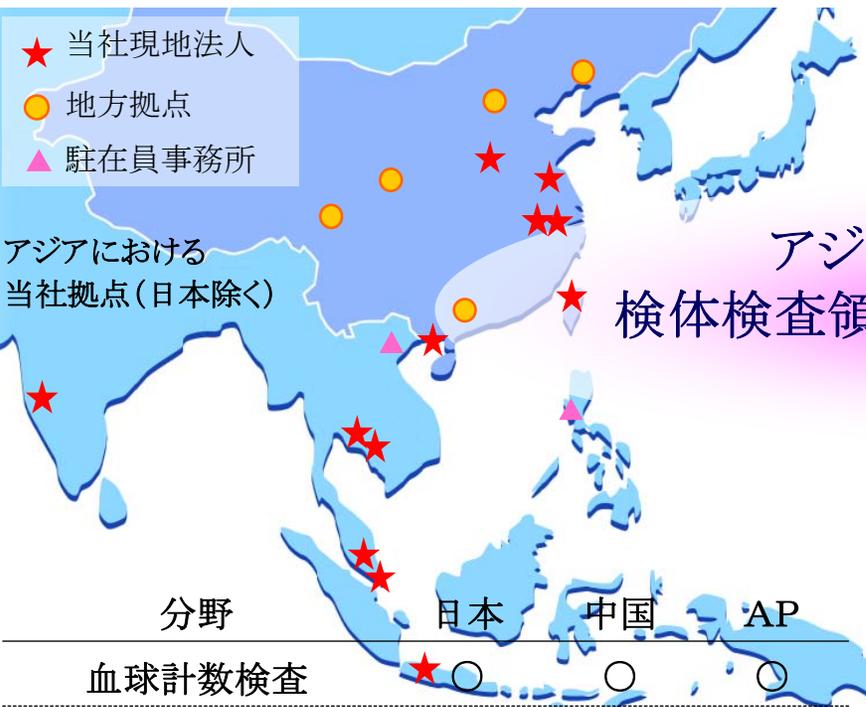
## ● 日本:ヘマトロジーを中心とした総合提案型販売の充実

- ✓ サービス体制の強化(365日24時間サービスなど)

# <基本戦略> アジアフォーカス

- ★ 当社現地法人
- 地方拠点
- ▲ 駐在員事務所

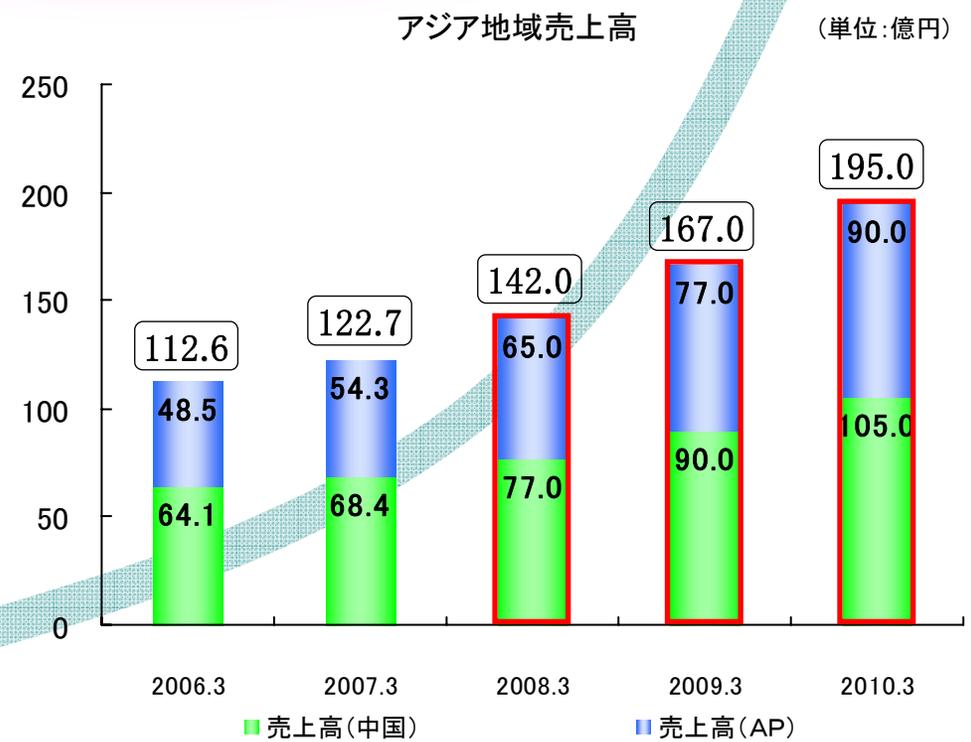
アジアにおける  
当社拠点(日本除く)



**検体検査事業の持続的成長と収益拡大**

アジアに立地する唯一の  
検体検査領域のグローバルカンパニー  
の強みを発揮

分野	日本	中国	AP
血球計数検査	○	○	○
血液凝固検査	○	○	○
<b>生化学検査</b>	○	○	○
尿検査	○	○	○
便検査	○	○	—
<b>免疫血清検査</b>	○	○	○
検査情報システム	○	○	○
Point of Care	○	—	—



# Nonへマトロジー分野での成長

日本を含むアジアでの  
免疫・生化学分野における  
事業展開の促進



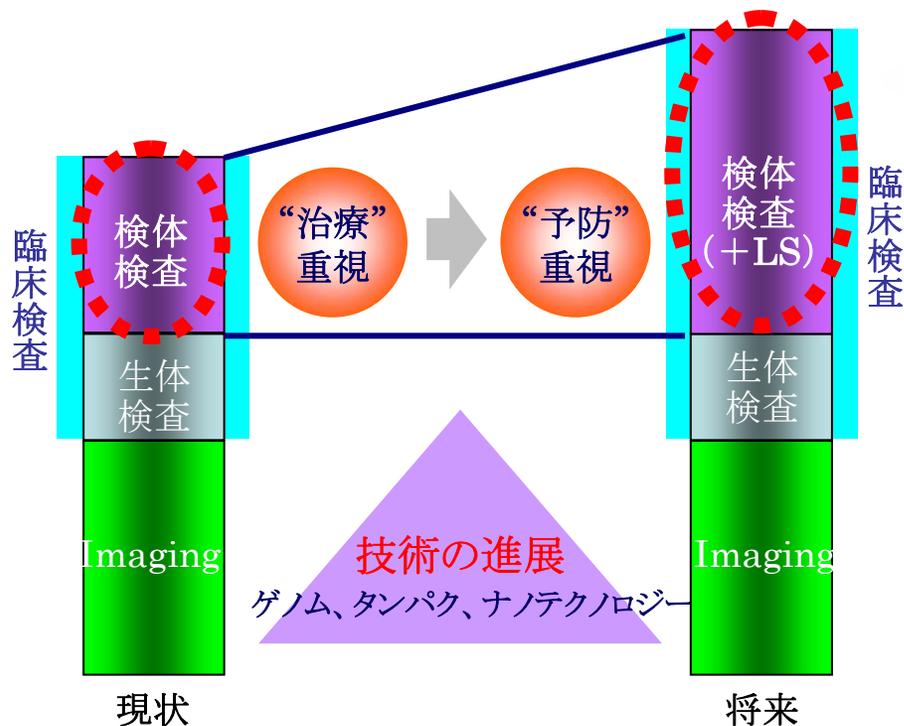
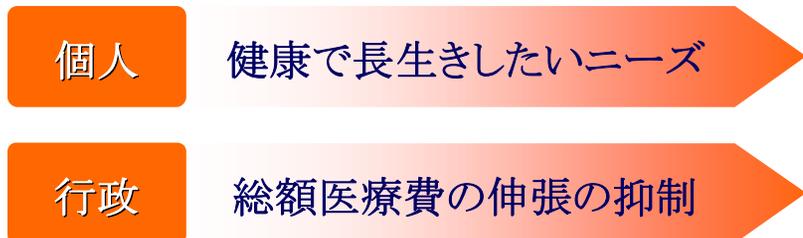
生化学分析装置 *CHEMIX-800*



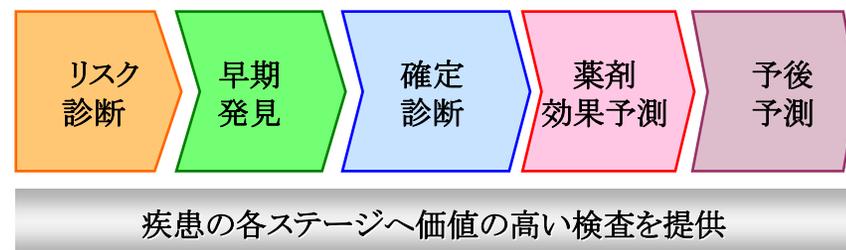
無錫工場(試薬生産工場)

- **日本:新製品の市場導入による市場シェアの向上**
  - ✓ 免疫分野の販売、サービス&サポート体制の強化
  
- **中国:新製品の市場導入**
  - ✓ 生化学分析装置CHEMIX-800の市場導入
  - ✓ 免疫分野の販売、サービス&サポート体制の整備
  - ✓ 無錫工場における免疫、生化学試薬の生産
  
- **AP:新製品の市場導入**
  - ✓ 生化学分析装置CHEMIX-800の市場導入
  - ✓ 免疫分野の販売、サービス&サポート体制の整備
  
- **商品ポートフォリオの拡充**
  - ✓ 商品開発の強化
  - 
  - 
  -

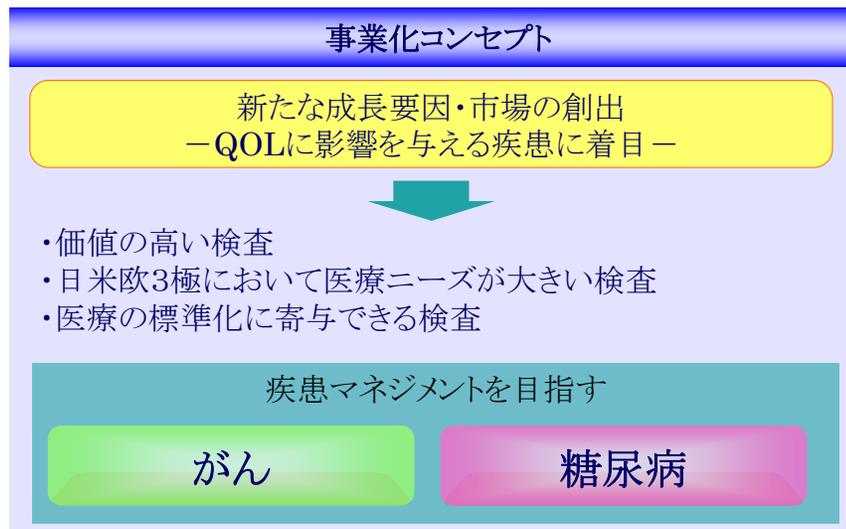
# <基本戦略> ライフサイエンスフォーカス



## <疾患マネジメント>

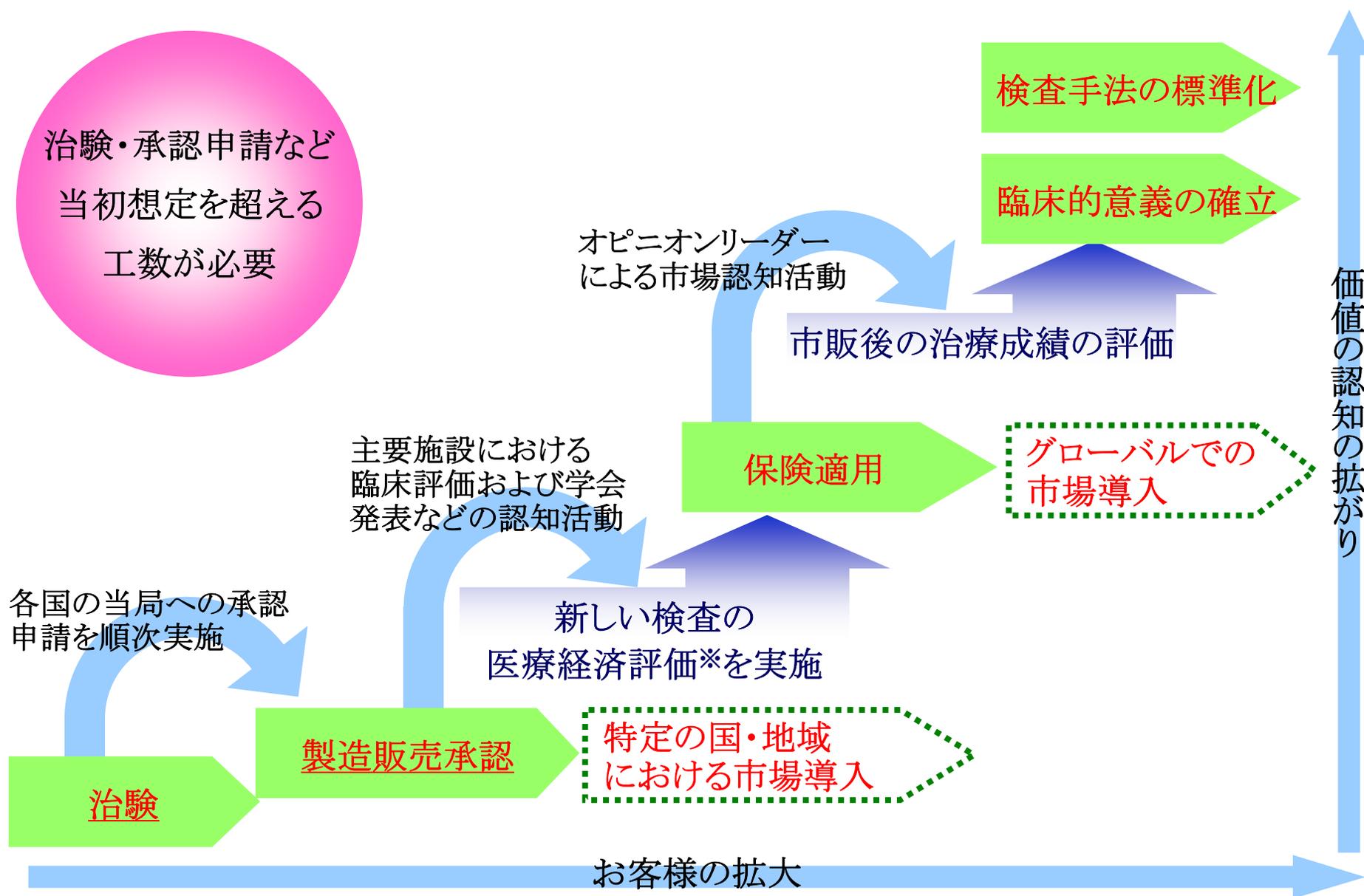


「健康寿命の延長」, 「QOLの向上」に貢献



※ LS : Life sciences、ライフサイエンス

# 事業化へのアプローチ



※医療経済評価: 経済的な観点から、新しい検査の価値を定量的に証明すること

# ライフサイエンス事業による成長

癌関連分野を中心とした  
ライフサイエンス事業の  
立ち上げ

## ▶ リンパ節転移迅速診断システム



遺伝子増幅検出装置RD-100i



専用試薬・ディスプレイ

## ▶ 遺伝子解析システム・DNAチップ (アフィメトリクス社製)

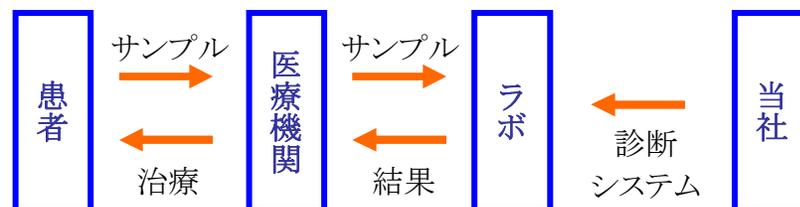


DNAチップ

解析システム



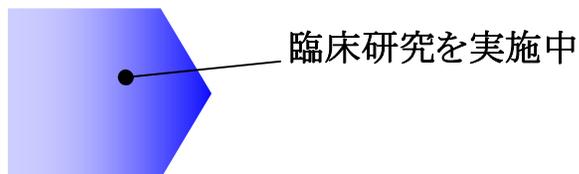
## ▶ 癌再発予測検査・抗癌剤効果予測検査



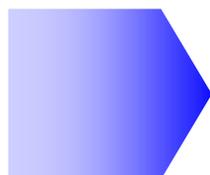
# 研究テーマの進捗

研究	臨床試験		申請/認可	市場導入	保険収載
	(臨床研究)	(治験)			

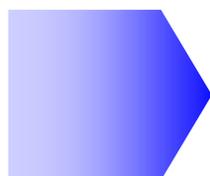
■ 子宮けい癌スクリーニング技術



■ 高感度細胞診技術 **NEW**



■ 癌診断技術(DNAチップ) **NEW**



■ 微侵襲血糖自己測定技術



■ 糖尿病マネジメントシステム



# ワンカンパニーマネジメント

共通の理念、戦略を軸に一体化された企業グループとして経営



全体最適な経営による企業価値の向上を目指す

# アトラクティブカンパニー

高い価値を生み出す人材とカルチャーを育み魅力的な企業へと進化

人材  
(個の強化)

グローバル

マネジメント

自主性

チームワーク

しくみ  
(多様性の尊重と規律)

納得性

透明性

機会均等

教育研修

ポジティブな企業風土を醸成し、  
「独創的」な価値創造とステークホルダーへの「安心」の提供

“働きがい”と”働きやすさ”が  
両立した魅力ある企業

多様なステークホルダーの  
支持の獲得

# 投資計画

## ▶ グローバルでの業務標準化の推進とERPシステムの再構築

- 本社と各地域との連携による国際的な業務の標準化の推進
- 業務標準化を支えるERPシステムの再構築
- 投資金額
  - ✓ERPシステム再構築：20億円/3年間

## ▶ 研究開発機能の強化

- シスメックステクノパーク構想の実現と研究開発機能の強化
  - ✓研究開発のための環境整備・設備拡充
  - ✓ライフサイエンスの事業化の促進
  - ✓高付加価値な自社新製品のタイムリーな市場導入
- 投資金額
  - ✓テクノパーク：100億円/3年間
  - ✓研究開発投資：350億円/3年間



## 2008年3月期 連結業績予想

---

- 2008年3月期 連結業績予想
- 2008年3月期 予想配当額

# 2008年3月期 連結業績予想

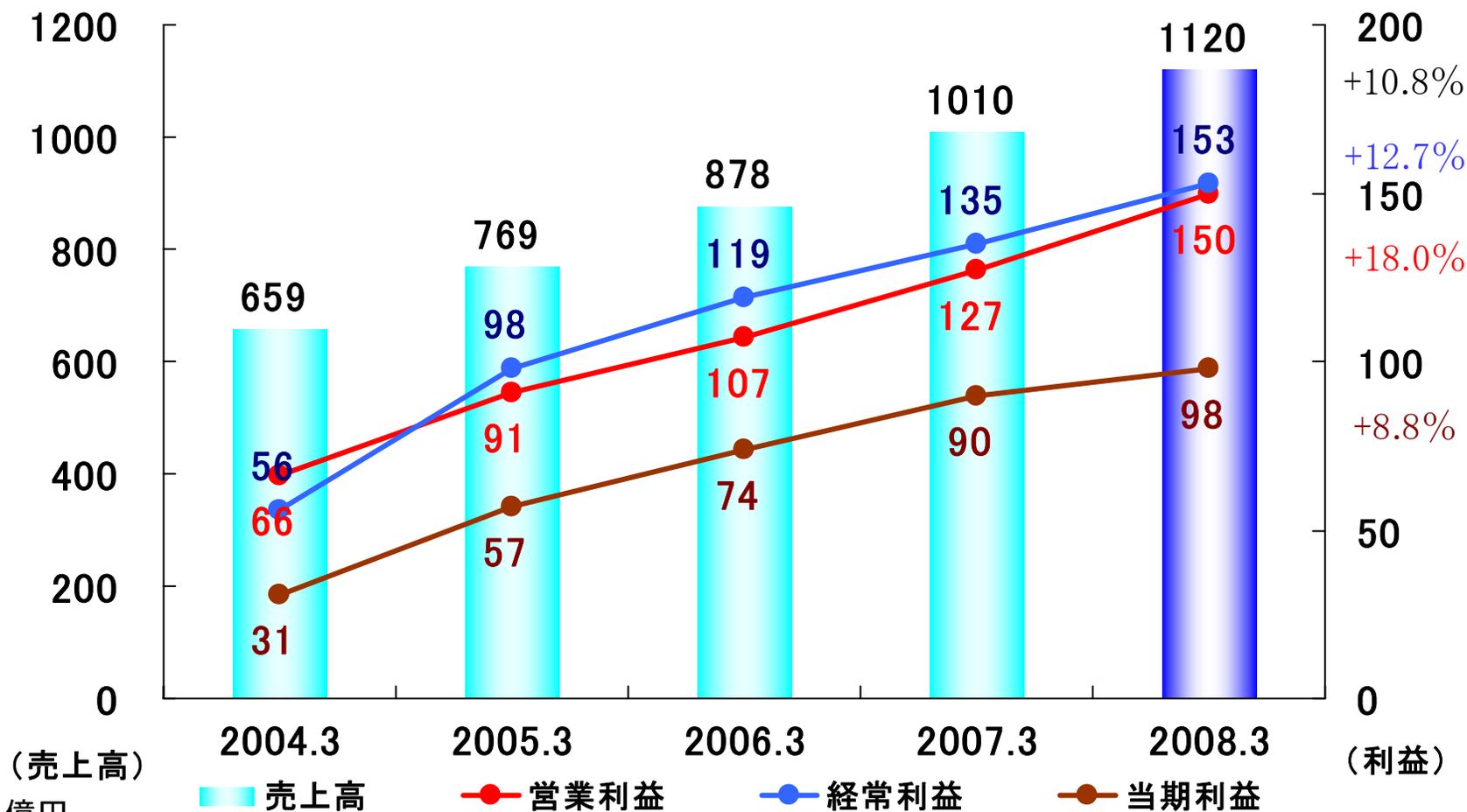
## 2008年3月期 連結業績予想

(想定為替レート:1US\$=¥115、1EUR=¥150)

- ▶ 売上高 :1120億円
- ▶ 経常利益 :153億円
- ▶ 当期純利益 :98億円
- ▶ 経常利益率 :13.7%
- ▶ 当期純利益率 :8.8%

### 投資計画

- ▶ 設備投資 :83億円
- ▶ 研究開発費 :98億円



## 2008年3月期 予想配当額

	中間	期末	年間	配当性向 (連結)
08/3期	20円	20円	40円	20.8%
07/3期	16円	20円	36円	20.0%

# ヘルスケアテストイングの 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

# 中期経営目標

## ■ 連結損益計算書

(単位：百万円)

	2008年3月期		2009年3月期		2010年3月期	
	金額	前年比	金額	前年比	金額	前年比
国内	39,800	105.1%	42,100	105.8%	46,000	109.3%
海外	72,200	114.3%	82,900	114.8%	94,000	113.4%
売上高	112,000	110.8%	125,000	111.6%	140,000	112.0%
研究開発費	9,800	108.6%	11,300	115.3%	14,000	123.9%
営業利益	15,000	118.0%	17,300	115.3%	20,000	115.6%
経常利益	15,300	112.7%	17,600	115.0%	20,500	116.5%
当期純利益	9,800	108.8%	11,000	112.2%	13,000	118.2%

## ■ 所在地別売上高・営業利益

(単位：百万円)

		2008年3月期		2009年3月期		2010年3月期	
		金額	前年比	金額	前年比	金額	前年比
米州	売上高	22,500	117.4%	26,500	117.8%	31,500	118.9%
	営業利益	1,200	202.4%	2,000	166.7%	2,800	140.0%
欧州	売上高	35,500	112.4%	39,700	111.8%	43,000	108.3%
	営業利益	4,200	118.4%	4,800	114.3%	5,400	112.5%
中国	売上高	7,700	112.4%	9,000	116.9%	10,500	116.7%
	営業利益	900	115.2%	1,100	122.2%	1,400	127.3%
A P	売上高	4,700	116.0%	5,700	121.3%	6,800	119.3%
	営業利益	400	120.5%	600	150.0%	800	133.3%
日本	(外部売上高)	41,600	105.6%	44,100	106.0%	48,200	109.3%
	(内部売上高)	28,700	112.4%	32,000	111.5%	36,500	114.1%
	売上高	70,300	108.3%	76,100	108.3%	84,700	111.3%
	営業利益	8,300	111.7%	8,800	106.0%	9,600	109.1%