

2008年3月期 中間決算説明会用資料

◆ 中間連結決算 実績対比表	頁 1～2
◆ 中間個別決算 内訳表	頁 3
◆ 分析機器事業	頁 4～8
◆ 自動認識事業	頁 9～11



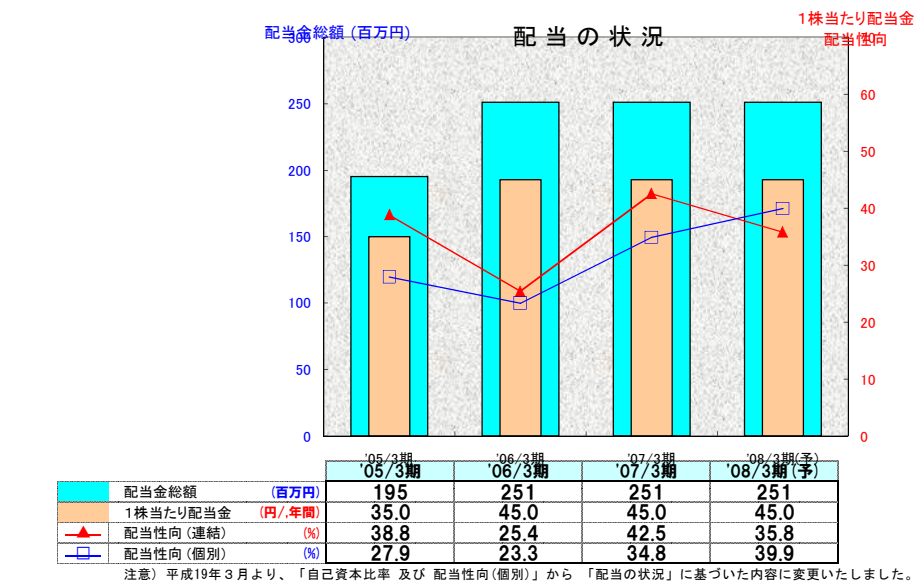
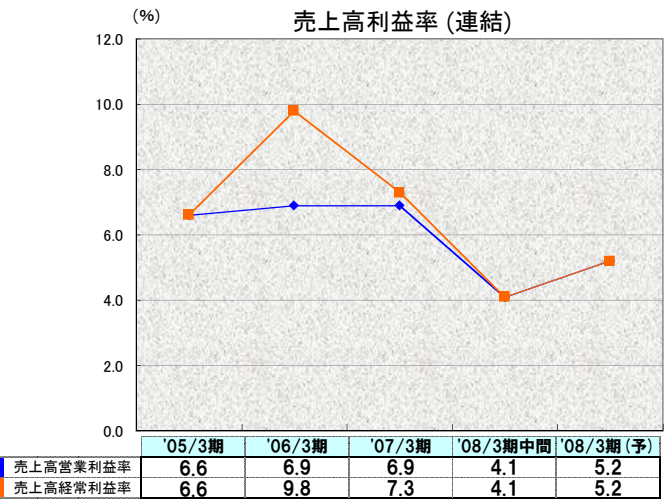
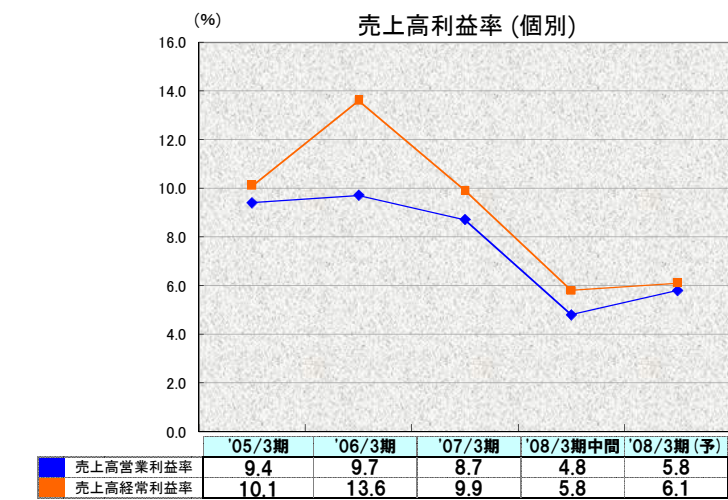
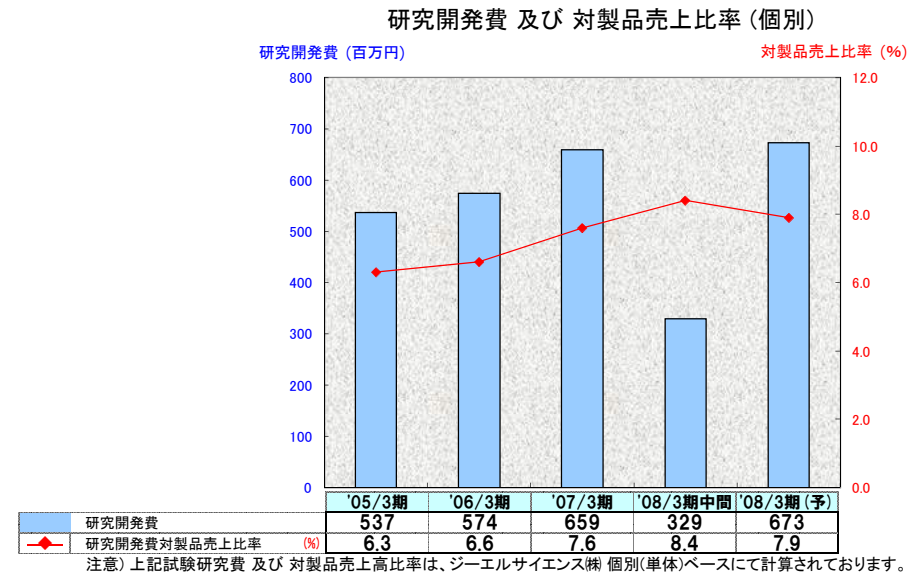
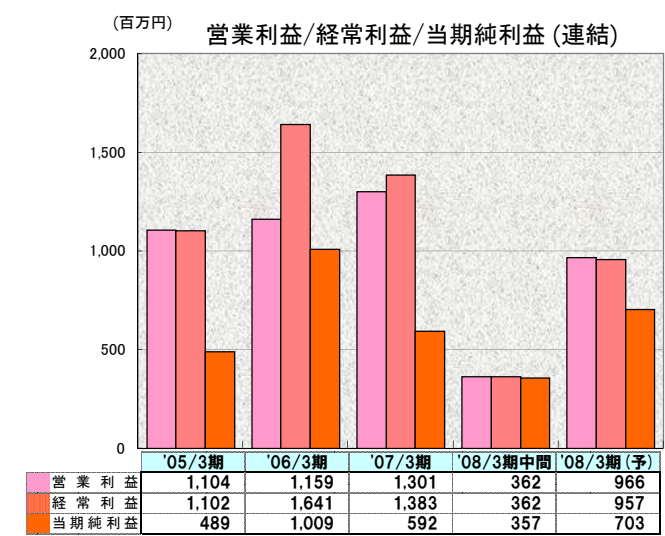
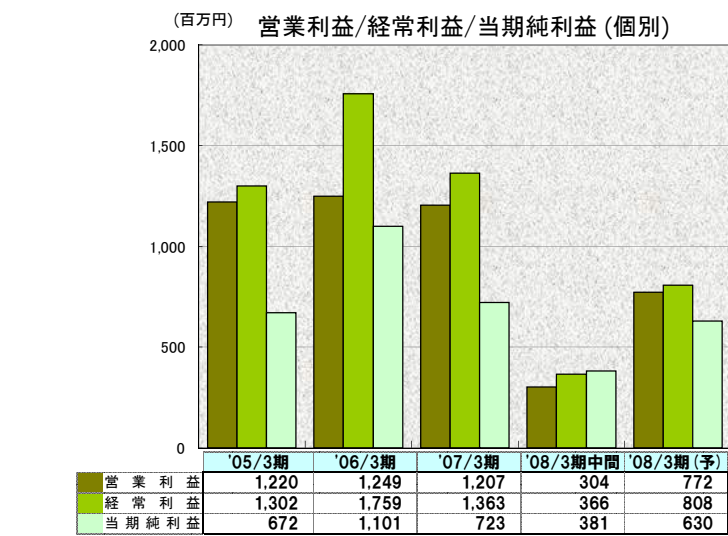
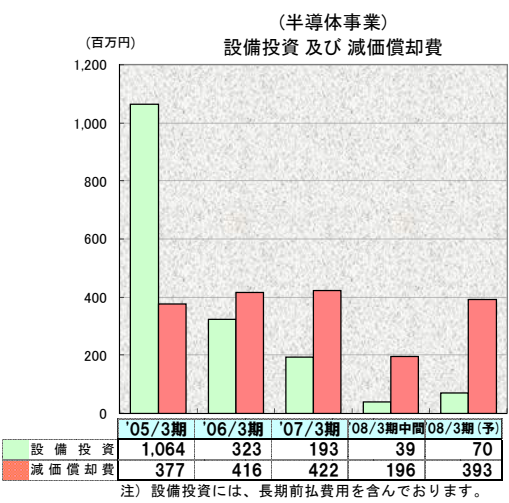
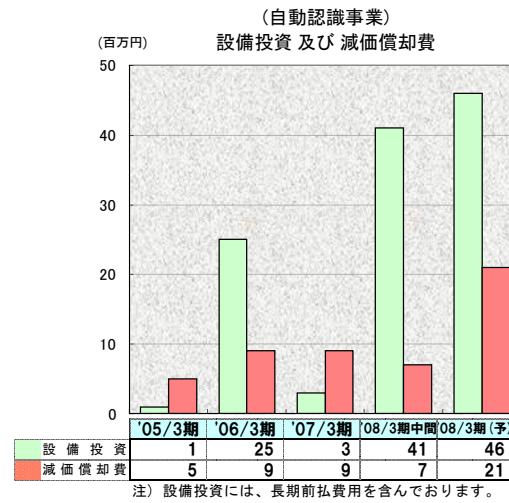
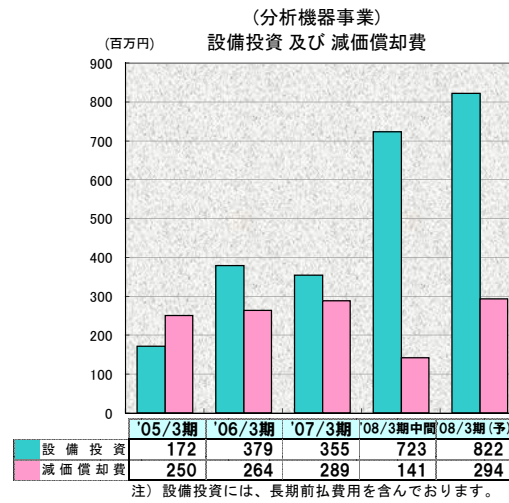
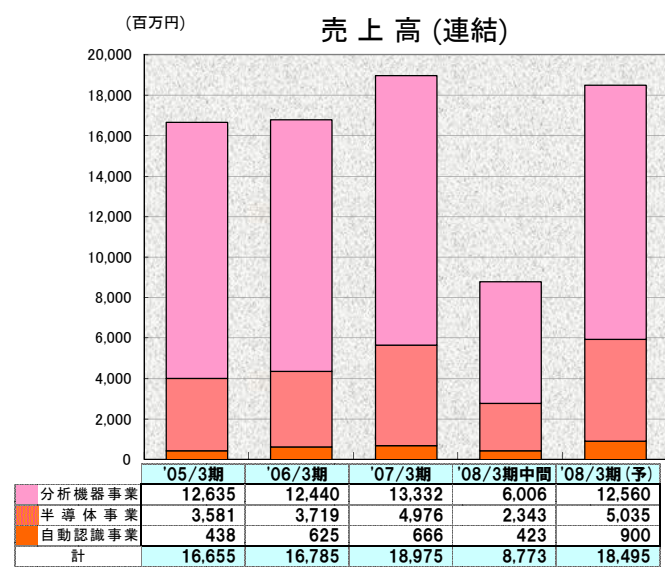
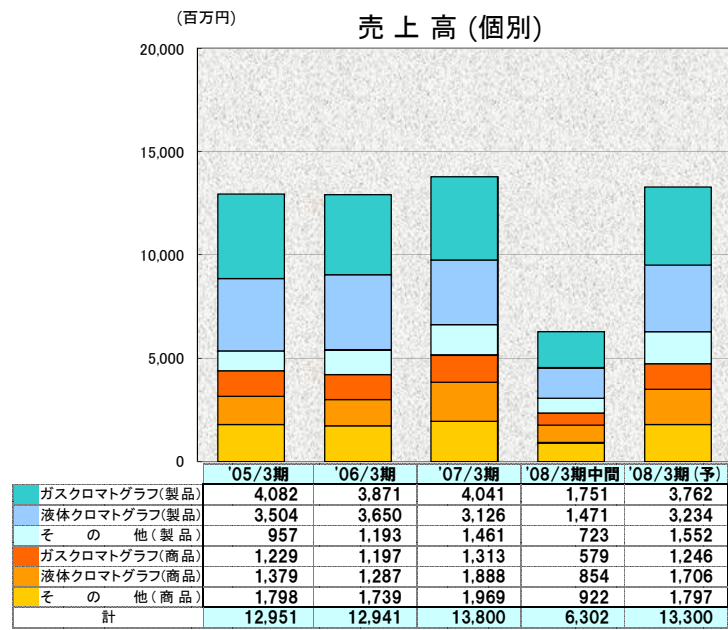
平成20年3月期 連結決算 第2四半期 前期実績・当期実績比較 及び 前通期実績・当通期計画比較

●第2四半期 ①前期 実績/②当期 実績

Table showing quarterly performance comparison for the second quarter. It includes columns for '第2四半期 (中間決算)', 'ジェエルサイエンス(株) (分析機器事業)', 'ジェエルサイエンス(株) (自動認識事業)', 'ジェエルサイエンス(株) 個別決算 (分析機器+自動認識)', 'テクノオウズ(連結) (半導体事業)', 'ATAS GL International B.V. (分析機器事業)', 'GL Sciences, Inc. (USA) (分析機器事業)', and '連結決算'. Rows list items like '売上高', '売上原価', '売上総利益', etc., with values in thousands and percentages, and changes from the previous period.

●通期 ①前期 実績/②当期 見直し後計画

Table showing annual performance comparison. It includes columns for '第4四半期 (通期)', 'ジェエルサイエンス(株) (分析機器事業)', 'ジェエルサイエンス(株) (自動認識事業)', 'ジェエルサイエンス(株) 個別決算 (分析機器+自動認識)', 'テクノオウズ(連結) (半導体事業)', 'ATAS GL International B.V. (分析機器事業)', 'GL Sciences, Inc. (USA) (分析機器事業)', and '連結決算'. Rows list items like '売上高', '売上原価', '売上総利益', etc., with values in thousands and percentages, and changes from the previous period.



会社別実績及び計画数値

	ジーエルサイエンス株式会社										テクノオウツ株式会社(連結)					ATAS GL International B.V.					GL Sciences, Inc. (USA)					連結決算									
	分析機器事業					自動認識事業					ジーエルサイエンス株式会社(個別)					テクノオウツ株式会社(連結)					ATAS GL International B.V.					GL Sciences, Inc. (USA)					連結決算				
	'05/3期	'06/3期	'07/3期	'08/3期中間	'08/3期(予)	'05/3期	'06/3期	'07/3期	'08/3期中間	'08/3期(予)	'05/3期	'06/3期	'07/3期	'08/3期中間	'08/3期(予)	'05/3期	'06/3期	'07/3期	'08/3期中間	'08/3期(予)	'05/3期	'06/3期	'07/3期	'08/3期中間	'08/3期(予)	'05/3期	'06/3期	'07/3期	'08/3期中間	'08/3期(予)					
売上高	12,512	12,315	13,134	5,879	12,400	447	633	670	424	900	12,951	12,941	13,800	6,302	13,300	3,690	3,842	5,100	2,401	5,035	174	148	160	99	239	-	121	134	73	166	16,655	16,785	18,975	8,773	18,495
売上総利益	4,280	4,266	4,388	1,929	4,090	188	264	311	198	371	4,468	4,531	4,700	2,128	4,461	852	847	1,020	500	1,032	88	65	87	47	117	-	33	49	28	58	5,406	5,474	5,866	2,700	5,669
営業利益	1,192	1,163	1,142	245	672	28	85	64	58	100	1,220	1,249	1,207	304	772	▲94	▲44	112	53	159	▲23	▲53	▲38	0	18	▲4	0	▲3	4	9	1,104	1,159	1,301	362	966
経常利益	1,274	1,683	1,301	308	708	28	76	61	58	100	1,302	1,759	1,363	366	808	▲89	16	102	57	119	▲32	▲58	▲41	▲2	14	▲4	0	▲3	4	9	1,102	1,641	1,383	362	957
税引前当期利益	1,013	1,726	1,275	485	885	28	76	61	58	100	1,041	1,802	1,337	543	985	▲134	28	45	58	119	▲37	▲76	▲41	▲2	14	▲4	0	▲3	4	9	833	1,753	1,350	548	1,134
当期純利益	644	1,025	661	323	530	28	76	61	58	100	672	1,101	723	381	630	▲140	3	▲119	54	69	▲37	▲76	▲41	▲2	14	▲4	0	▲3	3	7	489	1,009	592	357	703

平成20年3月期 中間 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)	前期		増減額		増減額		増減率	前期		当期				
	前期	当期			(前期)	(当期)		前期	当期					
					第40期 中間	第41期 中間			平成18年9月	平成19年9月				
運賃荷造費	55,885	54,292	△1,593	売上	6,773,986	6,302,821	△471,164	△ 6.96	(営業外収益) 受取利息 3,544 5,303 受取配当金 59,880 76,864 為替予約評価益 28,373 0 為替予約解約益 0 0 為替差益 10,156 15,363 雑収入 19,898 45,727 計 121,854 143,258					
広告宣伝費	82,159	104,146	21,987	売上原価	4,496,144	4,173,924	△322,219	△ 7.17						
貸倒引当金繰入	0	8,068	8,068	売上総利益	2,277,841	2,128,896	△148,945	△ 6.54						
役員報酬	54,902	58,298	3,396	販管費	1,732,446	1,824,728	92,281	5.33						
役員賞与引当金繰入	9,440	0	△9,440	営業利益	545,395	304,168	△241,227	△ 44.23						
給料手当	506,151	543,164	37,013	営業外収益	121,854	143,258	21,404							
賞与	39,693	39,577	△115	営業外費用	22,677	80,735	58,058							
賞与引当金繰入	145,405	127,134	△18,270	経常利益	644,572	366,691	△277,881	△ 43.11						
退職給付引当金繰入	△2,011	△6,915	△4,904	特別利益	20,791	227,176	206,385							
役員退職給与引当金繰入	8,269	5,750	△2,519	特別損失	25,975	50,187	24,211							
法定福利費	92,280	98,563	6,283	税引前当期利益	639,387	543,679	△95,708	△ 14.97	(営業外費用) 支払利息 4,754 11,264 手形売却損(割引料) 0 1,496 たな卸資産廃棄損 0 36,058 たな卸資産評価損 9,126 14,821 為替予約評価損 0 13,698 雑損失 8,796 3,395 計 22,677 80,735					
福利厚生費	10,859	14,401	3,542	法人税等	226,000	63,000	△163,000							
賃借料	73,467	76,538	3,071	法人税等調整額	16,611	98,796	82,185							
減価償却費	49,216	54,523	5,307	当期利益	396,776	381,883	△14,893	△ 3.75						
公租公課	22,919	25,260	2,341	参考(概算)										
交際費	4,600	4,896	295	売上総利益率	33.63%	33.78%	0.15%							
旅費交通費	66,880	80,428	13,547	営業利益率	8.05%	4.83%	-3.22%							
通信費	18,689	19,649	960	経常利益率	9.52%	5.82%	-3.70%							
試験研究費	324,810	329,988	5,178											
支払手数料	41,893	63,277	21,383											
車両費	10,377	11,001	624											
消耗品費	38,266	36,211	△2,055											
その他	78,289	76,469	△1,819											
計	1,732,446	1,824,728	92,281						(特別利益) 貸倒引当金戻入益 550 176 福島市助成金収入 0 174,960 投資有価証券売却益 20,240 52,040 計 20,791 227,176					
												(特別損失) 固定資産除却損 765 1,412 貸倒引当金繰入 25,210 8,774 役員退職慰労金 0 40,000 計 25,975 50,187		

◆分析機器事業

平成 20 年 3 月期 中間決算説明会 資料



【8.29～31 2007 分析展】



【10.26 固相セミナー デモンストレーション風景】

1. 第 41 期上期業績について

第 41 期（平成 20 年 3 月期）上期の分析機器事業の売上実績は 5,879,534 千円で、計画 6,809,000 千円に対して、計画達成率 86.3%、前年同期比 90.3%という結果でした。

売上総利益については計画 2,383,340 千円に対して 1,929,967 千円で達成率 81.0%、前年同期比 89.4%、また営業利益については計画 526,500 千円に対して 245,964 千円で、達成率 46.7%、前年同期比では 45.6%という結果でした。

第 41 期上半期におきましては、第一四半期（4～6 月）が特に新年度予算の執行の遅れが大きく影響して低調に終わりました。第二四半期におきましても、予算執行の動きは鈍く、装置類の受注が伸びず、それにつられる形で消耗品も低調に終わりました。

（前年同期比 1.1%減）こうした厳しい業況下におきまして、販売価格の競合も熾烈をきわめ、また原材料価格の高騰も相俟って収益性も損なう結果となりました。

上期業績低迷の主な要因

- ① 環境関連ユーザーの低迷。 水質分析用更新需要が一段落しました。
- ② 大手ユーザーの予算引き締めがありました。
- ③ 大手ユーザーの合併・事業所移転に伴う、買い控えがありました。
- ④ 市場が小さくなり競合が激化しました。
- ⑤ ネット購買における競合見積価格に対応するため、利益が低減しました。

2. 主力製品群の動向について

「イナートファミリー」

- ・イナートシル(InertSil)：LC(液体クロマトグラフ)充填カラム
- ・イナートキャップ(InertCap)：GC(ガスクロマトグラフ)キャピラリーカラム
- ・イナートセップ(InertSep)：試料前処理用固相カートリッジ

イナートファミリー



INERTSIL®



INERTCAP™



INERTSEP™

- ① イナートシル (液体クロマトグラフ用充填カラム) につきましては、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をリリースした効果もあり、ODS-3 シリーズとしての売上は伸ばすことは出来たものの、他のシリーズについては、他メーカー製品との競合が厳しく、イナートシル全体としては、前年度比 2.3%の伸びと低調な結果に終わりました。
- 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) につきましては新製品やキャンペーン効果もあり、本数では前年同期比 8.3%伸びたものの、価格競合が厳しく売上ベースでは 2.4%と低い伸びに留まりました。
- ③ イナートセップ (試料濃縮用固相カートリッジ) については5月に品揃え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ニーズを中心に相応の成果を挙げることが出来ました。自社固相全体では前年同期比 4.2%の伸びでした。

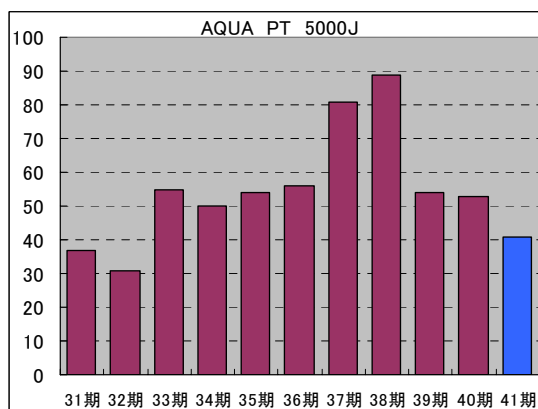
「主要装置動向」

- ガスクロマトグラフ GC-4000 については見込んだ数量をほぼこなすことが出来ましたが、価格競合の影響などにより、売上では前期比 1.2%の伸びでした。

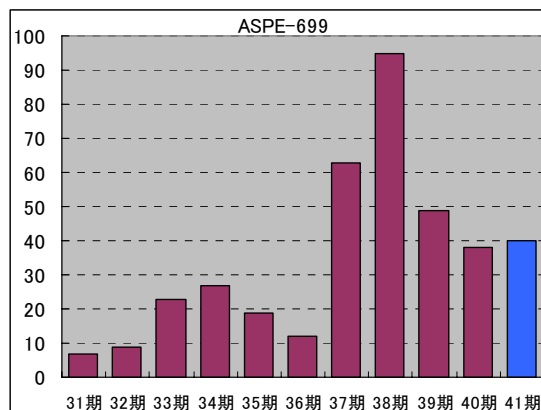


【分取システム + GC-4000】

- 水分析関連装置であるページ&トラップ装置 5000J は上期実績 21 台でした。通期は約 40 台を予定しています。期初の計画通りです。



- 固相自動抽出装置アクアトレース 699 は、平成 16 年 4 月施行の「新水質基準」による特需も収束した感があり、その減少はほぼ見込み通りでした。上期実績 21 台、通期 40 台の見込みです。(前期 36 台)



上記の水質関連製品、ページ&トラップ装置 5000J、固相自動抽出装置アクアトレース 699 の両方合わせ、前期比 7 千 9 百万の落ち込みは影響大でした。

- 液体クロマトグラフ **GL-7400** につきましても、受注競争、価格競争が激烈を極め、台数としては前期を若干上回ったものの売上では前期比で **5.7%** 減となり、目標を大きく下回る結果に終わりました。

海外市場の動向

海外市場への主力製品であるイナートシルの上半期実績は全体で **21.1%** と良好な伸びでした。地域別で見るとアジア地区での伸びが大きく、特にインドでは前年度比 **41.2%** アップと大幅な伸びでした。

3. 下期の市場動向と見込みについて

下期におきましても原油価格の高騰を下地とした原材料価格の上昇傾向が見られ、熾烈な受注競争、価格競争など厳しい業況は続きますが、“イナートファミリー”を中心に「残予算獲得キャンペーン」や「ご当地セミナー」を含む各種セミナーなどを地道に行い、消耗品の売上を確保してまいります。

【消耗品】

「イナートファミリー」

- ・イナートシル(InertSil)：LC(液体クロマトグラフ)充填カラム
- ・イナートキャップ(InertCap)：GC(ガスクロマトグラフ)キャピラリーカラム
- ・イナートセップ(InertSep)：試料前処理用固相カートリッジ

① イナートシル

7月に発売した『**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**』を中心に拡販を引き続き行います。下半期**300**本の受注を目指します。主な需要先は製薬ユーザーです。

② イナートキャップ

新製品のイナートキャップ **PureWax** (ピュアワックス) を2008年1月より発売開始致します。主な需要先は酸性サンプルを扱うケースが多い香料、食品分析を行うユーザーです。下半期**150**本の受注を目指します。

③ イナートセップ

5月より発売開始しました前処理固相抽出カートリッジ『**イナートセップシリーズ**』は全てが新製品ですので拡販を引き続き行います。主な需要先は食品関連ユーザーを筆頭に全ての分析を行うユーザーが対象となります。

【装置】

① 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

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台を越える納入実績があります。納入後10年を経過し、更新需要が発生するタイミングとなりましたので、GL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を発売しました。引き合いは好調であり、下半期は10システムの受注、売上額にして約1億円を見込んでおります。主な需要先は自治体の環境研究所、委託分析機関等です。



② 全自動分注システム MICROLAB (マイクロラボ) シリーズ

引き合いは上期から好調ですので下半期は7台の受注を予定しております。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します。主な需要先は製薬メーカー、臨床検査機関です。

国内市場におきましては下期に入り、消耗品の動きもやや回復してきており、装置類についても、自動車関係の特注装置の引き合いなどが徐々に出てきており、明るい材料と言えます。

海外においては、島津製作所との合弁会社である「島津技迹（上海）商貿有限公司」も、10月より実質営業を開始しており、今後期待したいと思っております。今期分としては、約4,000万円ほどの売上を見込んでおります。

(分析機器事業全体の第41期通期売上として、**124億、売上総利益率33%**を見込んでおります)

以上

◆ 自動認識事業

41 期 中間決算説明会資料

1. 第 41 期上期売上計画・利益計画達成概況について

- ・売上実績はシステム部門でほぼ確定していた大型受注見込み 2 案件（総額 60,000 千円）の思わぬ失注の影響により 424.672 千円となり、計画（435,000 千円）を僅かに割り込み、達成率では 97.6%の結果に止まりましたが、前期比では 159.9%と大きく伸ばすことができました。
- ・また、営業利益ではデバイス関連で比較的利益率の高い完成系製品群（高付加価値製品と位置付けしている製品群）が好調に推移したため売上総利益率を押し上げ計画 44,720 千円に対し達成率 130%の 58,203 千円の実績をあげることが出来ました。

2. 市場の動向《文中は日本自動認識システム協会が作成した資料を参考としています》

- ・日本自動認識システム協会による『2006 年度自動認識機器の市場動向調査』によると、RFID 関連の出荷実績は前年比 12.9%増となりバーコード関連 (3.9%増)、バイオメトリクス (3.7%増) に比べ大きな伸びを示しており、2007 年度の予想値でも自動認識機器全体の出荷金額は 2,807 億の前期比 10.9%増と予想し、この中で RFID 関連は 576 億 (RFID 機器、タグおよびソフトウェア含む) と予想、前年比 33.0%増以上の大幅拡大を期待しております。
- ・このような高い伸びを期待する背景には、政府の IT 戦略本部が策定した『IT 新改革戦略』による IT 化の第 2 ステージとして
 - ① IT を駆使した環境配慮型社会の実現
 - ② IT による防災・治安・食の安全・安心の確率
 - ③ IT 経営の確立による企業競争力の強化をめざすなどを標榜し、その中で新しい価値創造の基盤的ツールとして RFID などの自動認識技術を活用したアプリケーションが強く期待されていることが要因しているとみています。
- ・さらには景気回復による設備投資の増加や RFID 関連 (装置・RF タグ・IC タグ・電子タグ) 活用の裾野が急ピッチに拡大していることに有るとしてあります。
当事業本部においてもセキュリティ分野、アミューズメント分野の消費生活部門に加え工場、物流、流通などの産業分野からの引合も増大し裾野の拡大を実感しております。

3. セグメント別活動報告

1) システム部門

- ・システム部門の売上は 115,628 千円と、計画 120,500 千円に対し達成率では 96.0%でしたが、小口案件の積上げや新規に投入した入退室管理システム『JaniorHSD 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）が上期で 5 施設に導入するなど好調に推移し、前期比では 163%の伸びとなりました。
さらに、今上期中に多数の大型案件の受注を積上げることが出来たので通期では計画の 240,000 千円を達成することを確実にし、3 億超を見込める状況となりました。
- ・個人情報保護法、SOX 法（2008 年度より）の施行など情報管理の重要性が認識されるなか施設の入退室管理を違和感無く確実に運用できるシステムが求められていますが、非接触 ID カード（タグ）を利用したシステムは接触式デバイスやバイオメトリクスを利用したシステムに比べ利便性が高い（利用される状況によっては判断が分かれるが一般的に・・）との認識から今後、益々需要は高まって行くと予想しています。
- ・また、今回発表した『JaniorHSD システム』は協業 2 社と企画した構築製品ではありますが、入退室管理に『監視カメラシステム』を連携させたものをパッケージ化した製品であり、高度な管理を実現できるための拡張性も備えた製品ですが、当社を含めた 3 系統の販路も獲得し今後の主力製品と期待される製品です。現在 10 件の引合い案件に対応中です。

2) デバイス部門

- ・デバイス部門では、
 - ①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
 - ②住宅向け特殊錠、アミューズメント向けリーダーの開発遅延（客先要因）
 - ③特に警備機器メーカー向けで計画したタグの受注では計画の 40.0%に止まるなどのマイナス要因が重なりましたが、一方大型案件（壁付けリーダーの大量受注）を取込むことが出来た結果、売上実績は 309,042 千円と計画（314,500 千円）を僅かに不足し達成率 98.3%でした。
また、利益率の高い完成系の製品群（壁付けリーダーなど）の売上を伸ばすことが出来た結果、事業部全体の営業利益段階で計画達成率 130%を実現する大きな要因となり、この傾向は下期にも継続されると予想しています。
- ・当事業本部では前期より高付加価値製品（制御機能を含んだ高機能カードリーダーやマルチプロトコルリーダーなどの完成系商品群）の開発を急ピッチで進めております。これまでは各種機器メーカー向けをターゲットとして、比較的開発負担が少ない機器組込み型のリー

ドライタを中心に開発して来ました。これは短期に開発し速攻で市場投入することで当社 RF 製品の普及度と知名度を上げる目的でした。この結果、機器組込み型の年間出荷台数はカスタマイズものを含め約 10 万台程度となり売上の大きな柱になって来ております。

- また、これらの販売により市場ニーズの把握やマーケティング活動を効率的に行えた結果、システム・インテグレータやシステムメーカー、ソフトウェア開発メーカーをターゲットに最終完成系製品群開発に取り組む判断をしました。前期では汎用の『防滴仕様の壁付けカードリーダーシリーズ』（開発完了）をはじめ『入退室管理用コントローラ付リーダー XRC シリーズ』（開発中：限定出荷有り）の開発量産に着手しました。独自開発のため機構設計や細かな仕様決定に多くの時間を費やしていますが『防滴仕様の壁付けカードリーダーシリーズ』は前期後半から売上に貢献し、今期上期でも予想を超えて販売実績を伸ばしております。『入退室管理用コントローラ付リーダー XRC シリーズ』も一部の仕様限定して販売を開始しましたが好調に推移しております。今期では 4 アイテムの開発に着手しておりますが今下期より順次営業リリースして行く予定でおります。大きく成長する製品群となることを確信しております。

4. 下期の見込み

下期ではシステム関連は『JaniorHSD システム』シリーズの引合いが活発であることや新規開発品の『XRC100』スタンドアロンタイプがリリースされることなどで好調に推移すると見込んでいます。不安材料としては受注している大型 3 案件が全て 3 月に導入工事（検収）が集中することですが、これらを問題なく完了できれば通期計画を大幅に上回る見込みです。

デバイス関連では開発が遅れている（客先での理由による）製品の納入が実行されることや新規開発品『XRC100』（システム化されない単品販売）、『埋め込み型カードリーダー（XR01）』、『機器組み込み用一体型 NFC マルチリーダーライタ』など今後主力となる製品群がリリースされることにより通期計画は達成できる見込みです。

以上