

## 2007年3月期 決算説明会用資料

◆ 期末決算 実績対比表	.....	頁 1～2
◆ 分析機器事業	.....	頁 3～11
◆ 自動認識事業	.....	頁 12～15

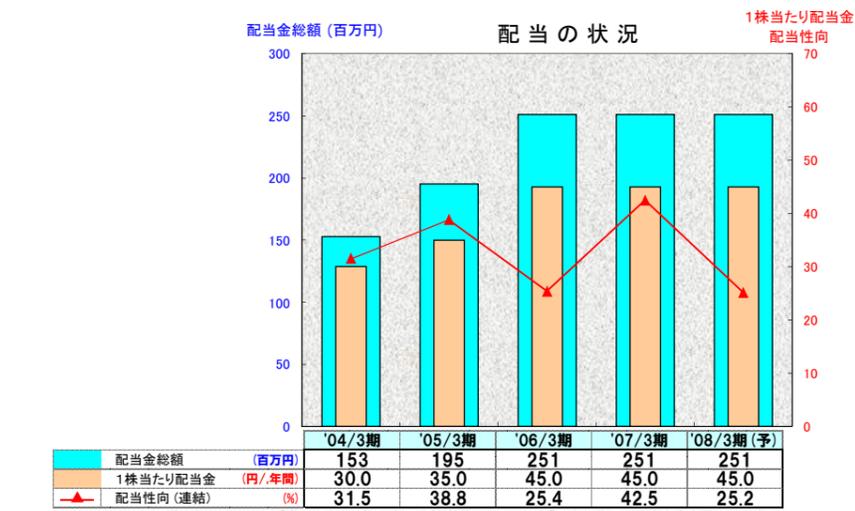
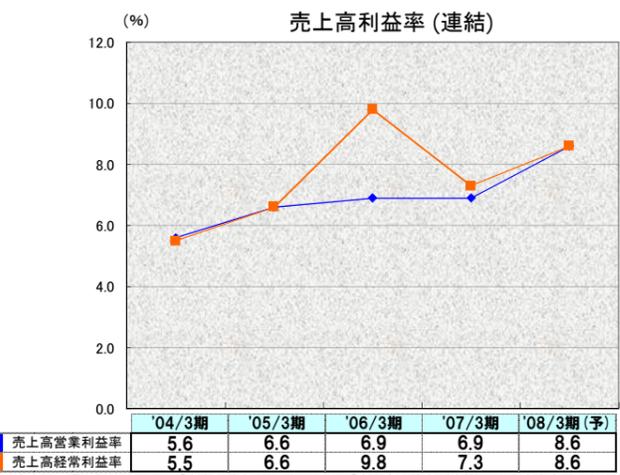
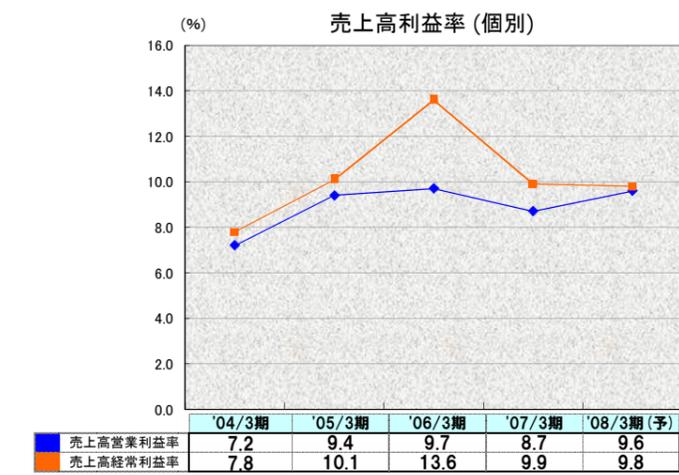
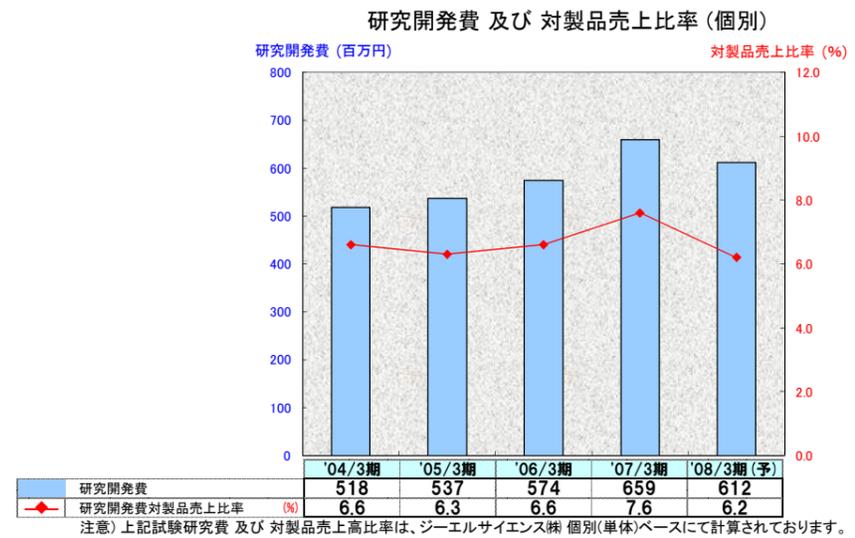
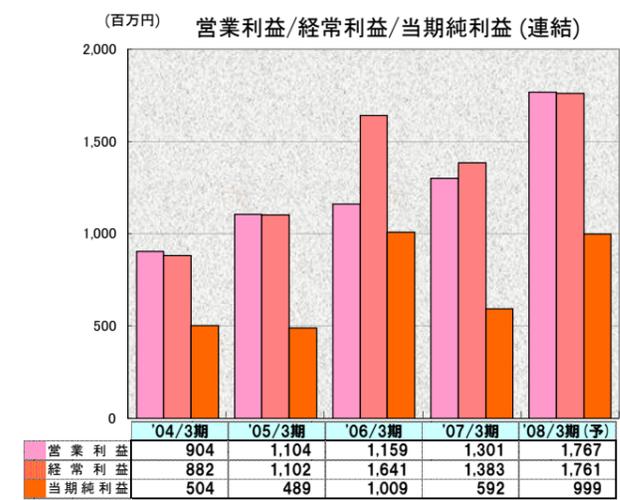
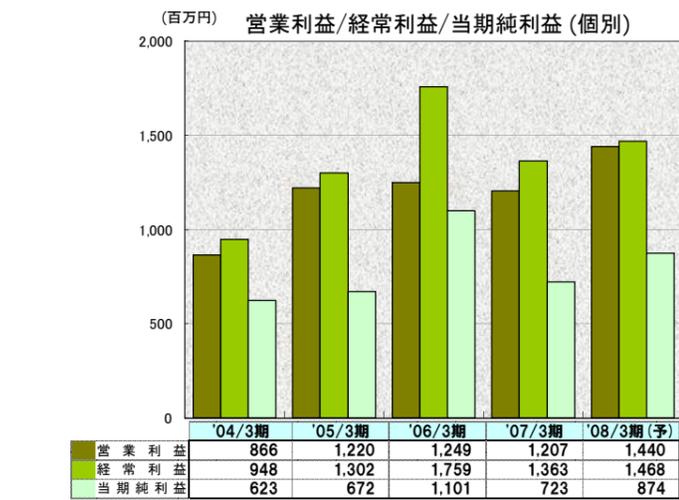
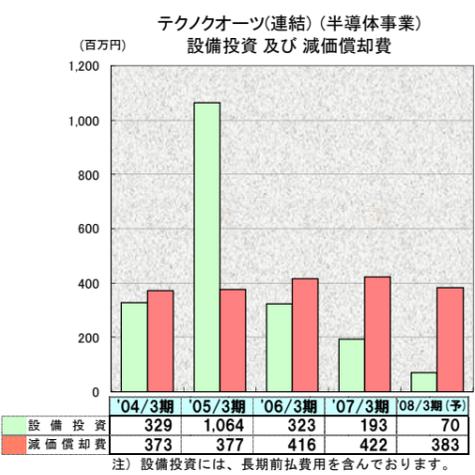
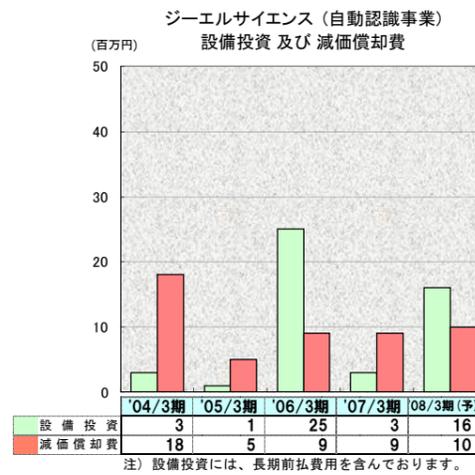
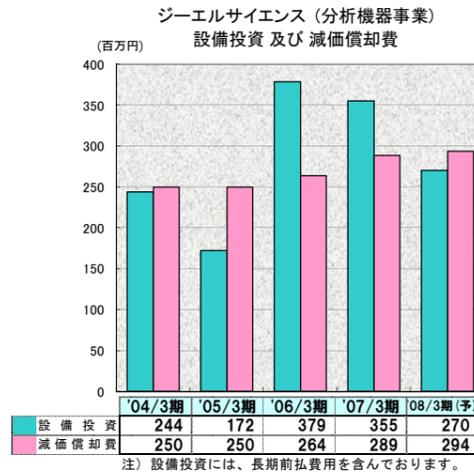
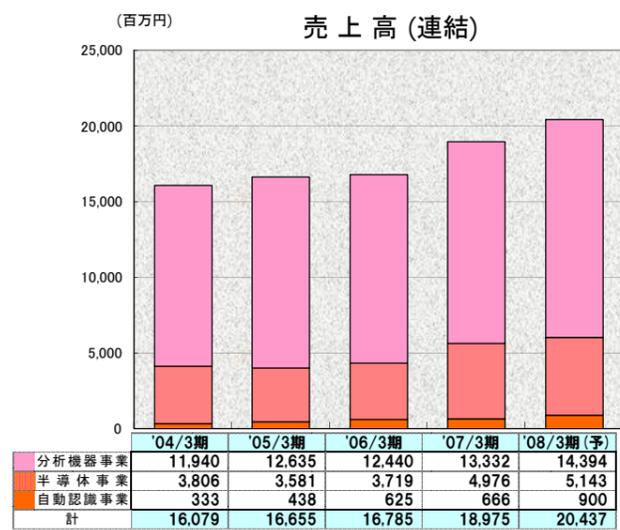
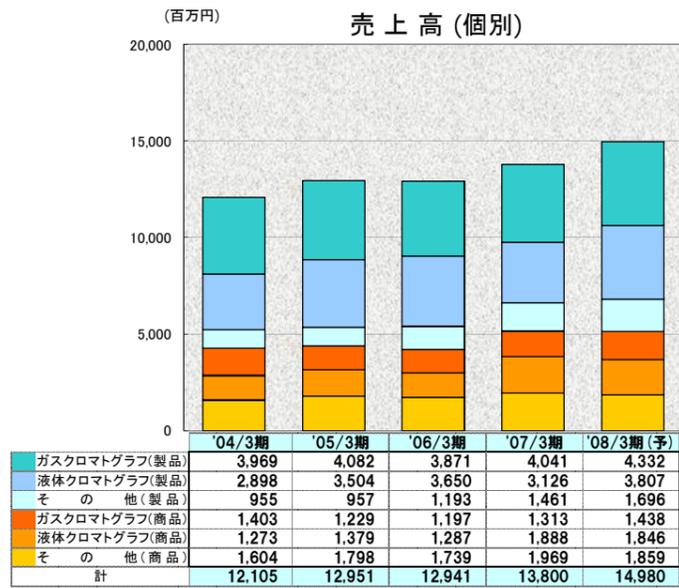
平成19年3月期 期末決算 実績 対比表 (対前年実績、当期計画及び次期計画)

●19年3月期 実績比較 ①前期実績 / ②当期実績

対前期実績	ジェルサイエンス(株) (分析機器事業)						ジェルサイエンス(株) (自動認識事業)						ジェルサイエンス(株) 個別決算 (分析機器+自動認識)						テクノオウツ (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)						連結決算					
	前期実績 通期		当期実績 通期		差異		前期実績 通期		当期実績 通期		差異		前期実績 通期		当期実績 通期		差異		前期実績 通期		当期実績 通期		差異		前期実績 通期		当期実績 通期		差異		前期実績 通期		当期実績 通期		差異							
	千円	%	千円	%	千円	%	千円	%	千円	%	千円	%	千円	%	千円	%	千円	%	千円	%	千円	%	千円	%	千円	%	千円	%	千円	%	千円	%	千円	%								
売上高	12,315,831	100.0	13,134,626	100.0	818,795	6.6	633,643	100.0	670,511	100.0	36,868	5.8	12,941,134	100.0	13,800,924	100.0	859,790	6.6	3,842,161	100.0	5,100,962	100.0	1,258,801	32.8	148,280	100.0	160,184	100.0	11,904	8.0	121,905	100.0	134,695	100.0	12,790	10.5	16,785,947	100.0	18,975,347	100.0	2,189,400	13.0
売上原価	8,049,177		8,745,646		696,469		368,886		359,440		▲9,446		8,409,723		9,100,874		691,151		2,994,227		4,080,761		1,086,534		82,924		73,012		▲9,912		88,334		85,380		▲2,954		11,311,084		13,109,089		1,798,005	
売上総利益	4,266,653	34.6	4,388,979	33.4	122,326	2.9	264,757	41.8	311,070	46.4	46,313	17.5	4,531,410	35.0	4,700,050	34.1	168,640	3.7	847,934	22.1	1,020,200	20.0	172,266	20.3	65,356	44.1	87,171	54.4	21,815	33.4	33,571	27.5	49,314	36.6	15,743	46.9	5,474,862	32.6	5,866,258	30.9	391,396	7.1
販売費及び一般管理費	3,103,129		3,246,219		143,090		178,984		246,605		67,621		3,282,114		3,492,824		210,710		892,731		907,624		14,893		119,042		126,096		7,054		33,327		52,800		19,473		4,315,570		4,564,425		248,855	
営業利益	1,163,524	9.5	1,142,759	8.7	▲20,765	▲1.8	85,772	13.5	64,465	9.6	▲21,307	▲24.8	1,249,296	9.7	1,207,225	8.8	▲42,071	▲3.4	▲44,796	▲1.2	112,575	2.2	157,371	—	▲53,686	▲36.2	▲38,925	▲24.3	14,761	—	243	0.2	▲3,485	▲2.6	▲3,728	▲1594.2	1,159,292	6.9	1,301,833	6.9	142,541	12.3
営業外収益	564,551		203,736		▲360,815		355	—	—	—	▲355		564,907		203,736		▲361,171		96,216		55,842		▲40,374		1,051		4,061		3,010		350		326		▲24		574,343		198,007		▲376,336	
営業外費用	44,695		45,020		325		10,109		2,620		▲7,489		54,804		47,641		▲7,163		34,596		66,058		31,462		6,320		6,756		436		—		6		6		92,094		116,235		▲24,141	
経常利益	1,683,380	13.7	1,301,474	9.9	▲381,906	▲22.7	76,018	12.0	61,845	9.2	▲14,173	▲18.6	1,759,399	13.6	1,363,320	9.9	▲396,079	▲22.5	16,233	0.4	102,360	2.0	85,537	508.5	▲58,955	▲39.8	▲41,620	▲26.0	17,335	—	594	0.5	▲3,165	▲2.4	▲3,759	▲632.8	1,641,541	9.8	1,383,605	7.3	▲257,936	▲15.7
特別利益	146,132		31,355		▲114,777		—	—	—	—	—		146,132		31,355		▲114,777		14,573		19,697		5,124		—		—		—		—		—		137,146		50,747		▲86,399			
特別損失	103,498		57,219		▲46,279		2	—	—	▲2		103,500		57,219		▲46,281		2,903		76,110		73,207		17,106		—		▲17,106		—		—		—		24,971		84,296		59,325		
税引前当期利益	1,726,014	14.0	1,275,610	9.7	▲450,404	▲26.1	76,016	12.0	61,845	9.2	▲14,171	▲18.6	1,802,031	13.9	1,337,456	9.7	▲464,575	▲25.8	28,493	0.7	45,946	0.9	17,453	61.3	▲76,062	▲51.3	▲41,620	▲26.0	34,442	—	594	0.5	▲3,165	▲2.4	▲3,759	▲632.8	1,753,716	10.5	1,350,056	7.1	▲403,660	▲23.0
(法人税等)	(737,000)		(460,000)		▲277,000		(—)	(—)	(—)	(—)	—	(737,000)		(460,000)		▲277,000		(4,700)		(34,000)		(29,300)		(—)		(—)		(—)		(—)		(247)		(247)		(741,700)		(494,247)		▲247,453		
(税効果)	(▲36,223)		(154,040)		(190,263)		(—)	(—)	(—)	(—)	—	(▲36,223)		(154,040)		(190,263)		(20,336)		(131,084)		(110,748)		(—)		(—)		(—)		(—)		(—)		(—)		(15,845)		(305,454)		(289,609)		
税合計	700,776		614,040		▲86,736		(—)	(—)	(—)	(—)	—	700,776		614,040		▲86,736		25,036		165,084		140,048		(—)		(—)		(—)		(—)		247		247		757,545		799,701		▲42,156		
税引後当期利益	1,025,237	8.3	661,570	5.0	▲363,667	▲35.5	76,016	12.0	61,845	9.2	▲14,171	▲18.6	1,101,254	8.5	723,415	5.2	▲377,839	▲34.3	3,456	0.1	▲119,137	▲2.3	▲122,593	▲3547.3	▲76,062	▲51.3	▲41,620	▲26.0	34,442	—	594	0.5	▲3,412	▲2.5	▲4,006	▲674.4	996,171	5.9	550,355	2.9	▲445,816	▲44.8
少数株主利益	—		—		—		—		—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	▲12,933		▲41,721		▲28,788				
当期純利益	1,025,237	8.3	661,570	5.0	▲363,667	▲35.5	76,016	12.0	61,845	9.2	▲14,171	▲18.6	1,101,254	8.5	723,415	5.2	▲377,839	▲34.3	3,456	0.1	▲119,137	▲2.3	▲122,593	▲3547.3	▲76,062	▲51.3	▲41,620	▲26.0	34,442	—	594	0.5	▲3,412	▲2.5	▲4,006	▲674.4	1,009,104	6.0	592,077	3.1	▲417,027	▲41.3

●19年3月期 計画比較 ①当期計画(見直し後) / ②当期実績

対当期計画	ジェルサイエンス(株) (分析機器事業)						ジェルサイエンス(株) (自動認識事業)						ジェルサイエンス(株) 個別決算 (分析機器+自動認識)						テクノオウツ (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)						連結決算					
	当期見直し後 計画通期		当期実績 通期		差異		当期見直し後 計画通期		当期実績 通期		差異		当期見直し後 計画通期		当期実績 通期		差異		当期見直し後 計画通期		当期実績 通期		差異		当期見直し後 計画通期		当期実績 通期		差異		当期見直し後 計画通期		当期実績 通期		差異							
	千円	%	千円	%	千円	%	千円	%	千円	%	千円	%	千円	%	千円	%	千円	%	千円	%	千円	%	千円	%	千円	%	千円	%	千円	%	千円	%	千円	%	千円	%						
売上高	13,300,000	100.0	13,134,626	100.0	▲165,374	▲1.2	650,000	100.0	670,511	100.0	20,511	3.2	13,946,396	100.0	13,800,924	100.0	▲145,472	▲1.0	5,032,898	100.0	5,100,962	100.0	68,064	1.4	172,950	100.0	160,184	100.0	▲12,766	▲7.4	198,072	100.0	134,695	100.0	▲63,377	▲32.0	19,101,772	100.0	18,975,347	100.0	▲126,425	▲0.7
売上原価	8,648,730		8,745,646		96,916		367,031		359,440		▲7,591		9,012,158		9,100,874		88,716		3,984,422		4,080,761		96,339		85,978		73,012		▲12,966		119,692		85,380		▲34,312		12,943,495		13,109,089		165,594	
売上総利益	4,651,270	35.0	4,388,979	33.4	▲262,291	▲5.6	282,968	43.5	311,070	46.4	28,102	9.9	4,934,238	35.4	4,700,050	34.1	▲234,188	▲4.7	1,048,476	20.8	1,020,200	20.0	▲28,276	▲2.7	86,972	50.3	87,171	54.4	199	0.2	78,380	39.6	49,314	36.6	▲29,066	▲37.1	6,158,276	32.2	5,866,258	30.9	▲292,018	▲4.7
販売費及び一般管理費	3,348,270		3,246,219		▲102,051		242,968		246,605		3,637		3,591,238		3,492,824		▲98,414		931,057		907,624		▲23,433		116,081		126,096		10,015		44,203		52,800		8,597		4,674,392		4,564,425		▲109,967	
営業利益	1,303,000	9.8	1,142,759	8.7	▲160,241	▲12.3	40,000	6.2	64,465	9.6	24,465	61.2	1,343,000	9.6	1,207,225	8.8	▲135,775	▲10.1	117,419	2.3	112,575	2.2	▲4,844	▲4.1	▲29,108	▲16.8	▲38,925	▲24.3	▲9,817	—	34,177	17.3	▲3,485	▲2.6	▲37,662	▲110.2	1,483,883	7.8	1,301,833	6.9	▲182,050	▲12.3
営業外収益	108,005		203,736		95,731		—	—	—	—	—	108,005		203,736		95,731		48,928		55,842		6,914		1,275		4,061		2,786		177		326		149		89,001		198,007		109,006		
営業外費用	46,677		45,020		▲1,657		—	—	2,620		2,620		46,677		47,641		964		66,461		66,058		▲403		7,069		6,756		▲313		—		6		6		107,777		116,235		8,458	
経常利益	1,364,328	10.3	1,301,474	9.9	▲62,854	▲4.6	40,000	6.2	61,845	9.2	21,845	54.6	1,404,328	10.1	1,363,320	9.9	▲41,008	▲2.9	99,886	2.0	102,360	2.0	2,474	2.5	▲34,903	▲20.2	▲41,620	▲26.0	▲6,717	—	34,354	17.3	▲3,165	▲2.4	▲37,519	▲109.2	1,465,107	7.7	1,383,605	7.3	▲81,502	▲5.6
特別利益	20,791		31,355		10,564		—	—	—	—	—	20,791		31,355																												



会社別実績及び計画数値

	ジーエルサイエンス株式会社																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)												
	'04/3期	'05/3期	'06/3期	'07/3期	'08/3期(予)	'04/3期	'05/3期	'06/3期	'07/3期	'08/3期(予)	'04/3期	'05/3期	'06/3期	'07/3期	'08/3期(予)	'04/3期	'05/3期	'06/3期	'07/3期	'08/3期(予)	'04/3期	'05/3期	'06/3期	'07/3期	'08/3期(予)	'05/3期	'06/3期	'07/3期	'08/3期(予)	'04/3期	'05/3期	'06/3期	'07/3期	'08/3期(予)
売上高	11,772	12,512	12,315	13,134	14,080	362	447	633	670	900	12,105	12,951	12,941	13,800	14,980	3,919	3,690	3,842	5,100	5,268	200	174	148	160	268	-	121	134	168	16,079	16,655	16,785	18,975	20,437
売上総利益	3,840	4,280	4,266	4,388	4,929	151	188	264	311	356	3,991	4,468	4,531	4,700	5,300	917	852	847	1,020	1,155	99	88	65	87	134	-	33	49	58	4,999	5,406	5,474	5,866	6,649
営業利益	891	1,192	1,163	1,142	1,340	▲24	28	85	64	100	866	1,220	1,249	1,207	1,440	23	▲94	▲44	112	276	11	▲23	▲53	▲38	37	▲4	0	▲3	7	904	1,104	1,159	1,301	1,767
経常利益	973	1,274	1,683	1,301	1,368	▲25	28	76	61	100	948	1,302	1,759	1,363	1,468	17	▲89	16	102	246	0	▲32	▲58	▲41	33	▲4	0	▲3	7	882	1,102	1,641	1,383	1,761
税引前当期利益	1,104	1,013	1,726	1,275	1,368	▲50	28	76	61	100	1,054	1,041	1,802	1,337	1,468	▲0	▲134	28	45	246	0	▲37	▲76	▲41	33	▲4	0	▲3	7	970	833	1,753	1,350	1,761
当期純利益	673	644	1,025	661	774	▲50	28	76	61	100	623	672	1,101	723	874	▲47	▲140	3	▲119	123	0	▲37	▲76	▲41	33	▲4	0	▲3	5	504	489	1,009	592	999

(単位:百万円)

## ジーエルサイエンス株式会社 平成19年3月期 決算説明会

### 第41期 売上計画達成に向けて



#### 1. 第40期売上計画・利益計画達成概況について

第40期(平成19年3月期)分析機器事業部門の売上計画は13,300,000千円(133億円)。それに対し実績は13,134,626千円(海外部含む)の結果となり、計画達成率は98.8%でした。前期比においては、第39期12,315,831千円に対して、伸び率は+6.6%という結果となりました。

また、売上総利益は4,388,979千円で計画達成率は94.4%、営業利益は1,142,759千円で計画達成率87.7%の結果となりました。

第40期のトピックスといたしましては、第39期に各地で開催した、平成18年5月から施行された「ポジティブリスト制度」導入にともない、拡販が期待される自社関連製品のPRを絡めた「食品セミナー」により発生した引き合いを、確実に獲得する活動と、継続した「食品セミナー」の開催により、関連製品(固相消耗品、固相用マニホールド、G-PREP装置関連など)の販売増額は、1億円を超えることが出来ました。

また、自動車工業会(JAMA)の車室内VOC自主規制に伴う自動車内装材からのVOC測定法として「サンプリングバッグ法」が各自動車メーカーのスタンダードになったことから、それに対応したセミナーの開催と、合わせて、建材・車室内材・家電等の発生ガスの測定に関するセミナーの開催により、材料分析前処理用装置MSTDの売上が、堅調に推移したことも特筆できます。

#### 2. 第41期 営業本部方針および販売戦略

##### 【営業本部方針】

**売上計画140億8,000万円、および売上総利益計画4,929,290千円の100%達成**

【営業戦略】：自社製品売上比率65%以上、売上総利益率35.0%以上の達成をめざす。

##### 【具体的な営業戦略】

- ① “GLブランド固相”の拡販体制の早期確立により、市場への確かな浸透を成し遂げます。
- ② 他部門との連携・協力により、「島津製作所との業務提携」を強力に推進し自社製品の拡販を図ります。

- ③ 液体クロマトシステム GL-7400 を全営業員を挙げて個人目標を掲げての取り組みにより、最低 150 セット以上販売いたします。
- ④ “Inert ファミリー”についても、個人別目標を掲げての具体的な拡販等を検討します。
- ⑤ 代理店制導入による拡販をもとに、専任部署創設の検討も視野に入れながら、ハミルトンロボットの拡販を行ないます。

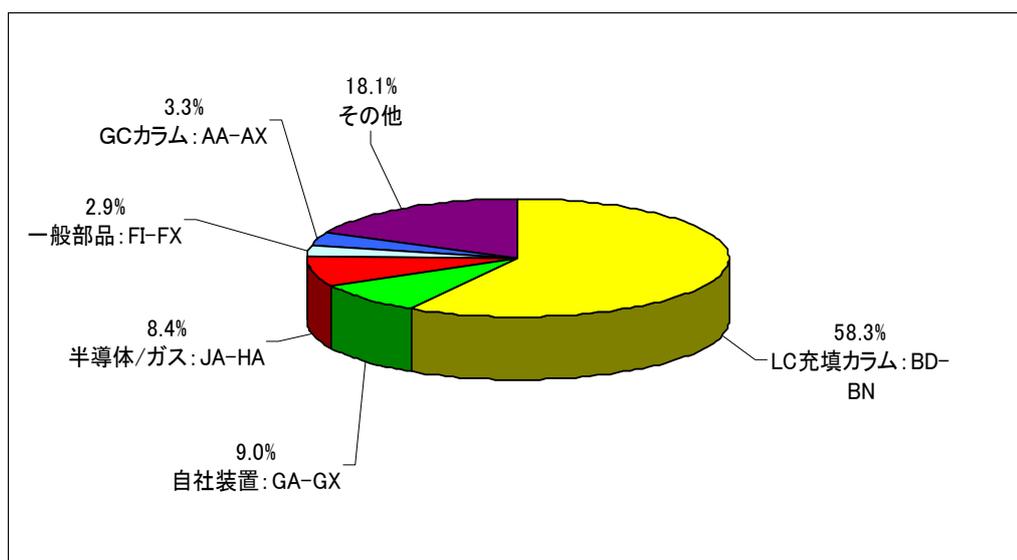
**〔具体的な市場戦略〕**

- ① **食品市場**において増大する「ポジティブリスト制対応ニーズ」を、GLブランド固相、および“G-PREPシリーズ”装置を商材として獲得いたします。
- ② **環境市場**は、**大気**においては新型キャニスターサンプラーにより更新需要の取り込みをはかると共に、車室内VOC測定ニーズの獲得も図ります。**水質**においては競合他社の強力な攻勢を、これまでの実績を踏まえたGLの総合力で駆逐し、引き続き不動のシェア獲得を図ります。
- ③ **海外市場**へは、特に中国市場において、島津製作所との販売合弁会社を通じての拡販の確かな進出を図ります。

**海外市場における販売戦略**

前期実績に対し、約 180,000 千円増を以下の戦略を実施し目指します。

- ・インド市場でのLC充填カラムのトップシェアの位置をさらに高めるため、そのサポートをきめ細かく強化します。
- ・米国 EPA で推進中の PFOA, PFOS 分析メソッドに当社カラム、固相技術をアピールし、販路を構築いたします。
- ・好調なシステム製品（半導体、自動車産業等）をこれまでの経験を生かし、その効率をこれまでにないものに高めていき、拡販を目指します。



＜参考：第40期 分類別 輸出実績＞

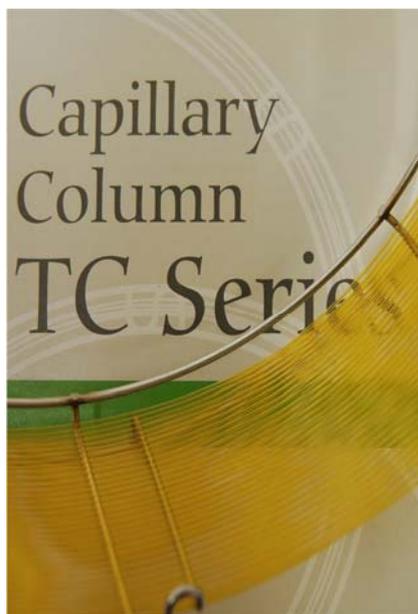
### 3. 第40期主力製品群の動向と41期の販売プロモーション

《高利益付加価値製品群》

#### ① 当社が世界に誇る“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™**

第37期(平成15年度)にラインナップを完成した高付加価値製品群のイナートファミリーは、順調にその生産、販売高を伸ばし続けております。

これらの製品群は当社の登録商標である「イナート(Inert)」のイメージを継承発展させ、既に国内外において一定のシェアを有する「イナートシル(Inertsil)」に継ぐ大きな柱として育て上げております。

先行製品「イナートシル(Inertsil)」の国外対国内の販売数割合は約70:30となっており、圧倒的に海外販売数が国内を上回っており、当社が世界に誇れる代表製品となっております。第40期期末の実績は、国外、国内それぞれ前年度比97.8%、97.7%の結果となりました。これは、第39期第4四半期に行なわれ『イナートシルキャンペーン』が、絶大なる効果を発揮し、通常の1四半期あたりの売上本数約1,900本を、倍近い約3,600本に伸ばす売上を記録した反動によるものと思われま。第41期は、中国を中心とした海外戦略、新ラインアップの追加等新規のプロモーションを導入し、GLの顔としての巻き返しを図るため、10%以上の伸びを計画しております。

「イナートキャップ(Inertcap)」は、GCキャピラリーカラムとして唯一、国産化に成功している製品です。当社創業以来の圧倒的な高シェアを維持しているガスクロマトグラフの使用消耗品に、全くの新風を吹き込み、停滞気味の同市場に、活性を促す絶好のアイテムと言えます。

第40期は、第39期に発売開始した5種類の新製品を起爆材として、国内、海外共に拡販活動を展開し特に国内において、サマーキャンペーン以降の積極展開の結果、計画達成率132.9%、前期比伸び率+35.7%と、好実績を上げることができました。第41期は、イナートファミリーの次なる柱の構築を目指し、セミナー、キャンペーン等により、市場占有率を高める活動を展開いたします。

「イナートセップ(Inertsep)」は、試料前処理固相カートリッジの当社オリジナル製品であります。第39期の好調な販売を受け、第40期も引き続いて大きな伸びを示しました。結果として、計画達成率132.5%、前期比伸び率+35.7%と、我が社の顔である“Inertsil”にせまる勢いとなっております。

41期首からは、新ラインアップも加え、多様化するニーズ、他社製品の高シェア市場をターゲットに一段の売上増を目指します。

《環境・食品市場向け重要アイテム》

## ② 残留農薬GPCクリーンアップシステム

＜G-PREP GPC-8100(シングル、デュアルタイプ)、G-PREP GPC-8150(マルチタイプ)＞

食品市場において平成18年5月からスタートいたしました食品衛生法ポジティブリスト制に完全対応させた食品中の残留農薬分析に高い能力を発揮する試料前処理装置です。

簡単にポジティブリスト制について説明いたしますと、ポジティブリスト制とは、食品衛生法の改訂により、「残留基準の設定されていない農薬が残留する食品の流通を禁止する」制度です。この施行により、分析対象となる残留基準が設定されていない農薬の残留については「人の健康を損なうおそれのない量」（一律基準値）を設定し、それを超えた残留のある農産物の流通を、全面的に禁止するという対応を取っています。これにより一律基準値以下が証明される分析が一斉にスタートしたため、市場では装置整備を早急に進めなくてはなりません。しかしながら各機関は、その分析スタイルを横睨みしている状況であり、販売台数としては思うように伸びませんでした。

そこで第40期は、＜G-PREP GPC-8100(シングル、デュアルタイプ)＞に、市場からの多検体一斉分析の要望に答え、＜G-PREP GPC-8150(マルチタイプ)＞を発売開始いたしました。その結果、売上金額としては前期比伸び率+60.7%と成りました。第41期は、本格的な受注が到来すると見込んでおります。

当社の装置群としては、本＜G-PREP GPC-8100(シングル、デュアルタイプ)＞＜G-PREP GPC-8150(マルチタイプ)＞と、次の③にて紹介いたします＜G-PREP Elute 8060＞がございます。



G-PREP GPC 8100

### ③ 固相溶出送液装置<G-PREP Elute 8060>

上記、食品市場のポジティブリスト制を一つのターゲットとして開発された装置です。固相カートリッジを用いた試料前処理において、溶出操作の送液スピードは非常に重要な要素となります。また、溶出操作時の人為的ミスを少なくし、作業効率を向上させるうえで本<G-PREP Elute 8060>が大変便利に活用できます。

第40期は、年間計画30台に対し、実績21台と、まずまずの実績を上げることができました。第41期は、前期同様、本格的な受注を見込み、36台の販売計画を立てております。  
(平均販売価格¥700,000)



G-PREP Elute 8060

### ④ 新水質基準施行に準拠した

水質VOC(揮発性有機化合物)・かび臭気分析用試料濃縮導入装置 <AQUA PT 5000J>

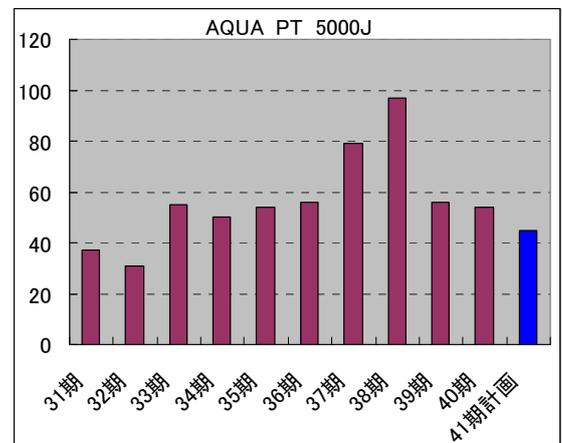
<AQUA PT 5000J>およびオートサンプラー<AQUAauto 70>は水質分析システム装置の前処理装置として安定的な販売貢献の期待が大きい我が社随一のヒット製品となっております。第40期は、新たに<AQUA PT5000J PLUS(プラス)>を期首に発売開始し、関係マスメーカーとの連携を取りながら、お客様の購入喚起を促して参りました。

その結果、計画には達成率74.5%と及ばなかったものの、前期比では、+16.6%の実績となりました。第41期は、第40期と同様、関係マスメーカーとの連携を取りつつ、上水市場の確保に努めます。

(平均販売価格¥5,500,000)



AQUA PT 5000J + AQUAauto70



AQUA PT 5000J 年度別販売台数グラフ

⑤ 新水質基準施行に準拠した固相自動抽出装置<アクアトレス 699>

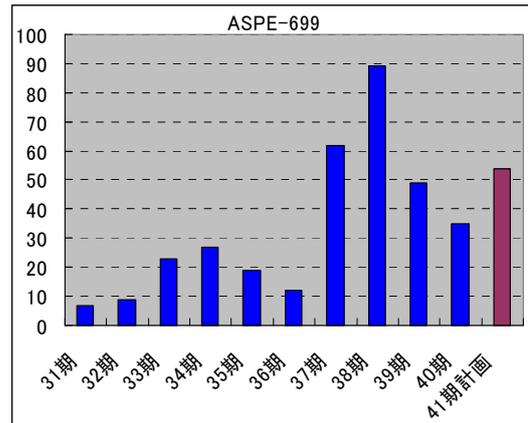
前述装置同様、平成16年4月1日施行の新水質基準において、農薬を中心とした固相前処理装置として37期、38期と驚異的な伸びを示し年間最大ヒット製品と言っても過言では無い、当社オリジナル最重要アイテムとなりました。第39期には、まだ新水質基準に対応した余波があったものの、第40期には、完全に需要は頭打ちとなり、販売台数は37台、前期比-34.6%でありました。計画達成率も63.6%といった、不本意な結果となりました。

しかし市場的には、水分析におけます自動化需要はまだ旺盛であると予想しているため、第41期は、+46.1%の伸びを計画し、引き合いを確実に取る努力をいたします。

(平均販売価格¥4,400,000)



アクアトレス ASPE-699



アクアトレス年度別販売台数グラフ

⑥ 室内大気(シックハウス症候群成分)捕集用<SP208 シリーズ>

リリース以来6年になりました。販売数的には頭打ちから下降傾向に入った模様です。

その結果、計画達成率57.2%、前期比伸び率-15.1%の結果となりました。しかし第40期末には、コストダウンを含めたニューモデル SP208 II の新製品発表を行ないました。これにより、低価格市場および海外販売への参入を行い、販売台数の下げ止めを行い、第41期は第40期の実績を維持するよう、努力いたします。

(平均販売価格¥250,000)

●室内大気捕集用 SP208 シリーズ



SP208-1000



SP208LV-30L

## 《医薬・バイオ市場向け製品群の動向》

### ⑦ 試料前処理ロボット<MICROLAB (ハミルトン社)>

第38期実績は5台、第39期実績6台、そして第40期実績11台と、確実に販売台数を伸ばして来ております。実績ユーザーからのリピートも多く、第41期は、この実績結果を踏まえ、本体制をさらに強化し、受注確度を上げる努力を進め、伸び率18.6%を目標といたします。

当期においては、継続的な営業展開も奏功し、年間15台を越える販売、約80,000千円の売上増を実現させたいと思います。



MICROLAB STAR



Dynamic Positioning System (DPS)

## 《当社標準主力製品》

新型ガスクロマトグラフ<GC-4000 シリーズ>及び新型液体クロマトグラフ<GL-7400 シリーズ>は、揃って第38期下期より発売開始となっております。

いずれも当社の標準製品群の中で根幹となる製品であり、第39期に引き続き、第40期も、その拡販に大きな期待を寄せて販売を展開して参りました。

### ⑧ 新型液体クロマトグラフ<GL-7400>

<GL-7400 シリーズ>につきましては、主力販売製品として期首よりセミナー、販売資料の整備等を進め積極的な拡販を展開いたしました。

しかしながら販売台数99台、計画達成率55%という結果に終わりました。

第41期においては、営業間のレベル格差の解消と基本的なメンテナンスが実施できるような営業員トレーニング、営業現場の問題提案に対する迅速対応、引合案件の受注確度向上を狙った、専任スタッフの営業所訪問を基本としたコミュニケーションの向上等の施策を実施します。

さらには顧客訪問ツールとして、カタログとは別に、機能、アプリケーションなどにフォーカスしたチラシの作成。納入顧客へのフォローアップ、展示会、広告、セミナーの活用等、具体的な活動を通じ、全営業員を挙げて個人目標を掲げての取り組みにより、最低150セット以上販売するように、活動をいたします。

当期においては、リリース3年目の販売経験を生かし、約160,000千円の売上増を目指していきます。



GL-7400 シリーズ

### ⑨ 新型ガスクロマトグラフ<GC-4000>

オープン単品での販売を含む<GC-4000 シリーズ>につきましては、第40期実績は、販売台数154台、計画達成率74.6%、前期比伸び率+13.1%でした。

ヘッドスペース-GC、加熱脱着-GC、臭いかぎ-GCなどの各種システムと絡めた提案を積極的に進めて参りましたが、思うような成果は得られませんでした。

第41期は、伸び率19.5%を掲げ、展示会、学会、セミナーを有効に活用し、達成に向けた拡販活動を展開いたします。



GC-4000 シリーズ

### 《第41期 期待の新製品》

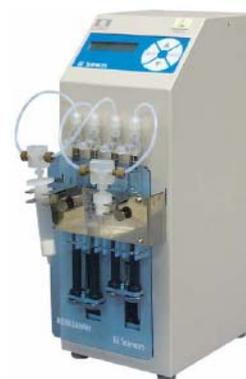
#### ◆新固相（イナートセップ）ラインアップのリリース、固相前処理関連装置の増強

我が社の前処理関連製品の売上比率は非常に高く、とりわけ自社製品群となる固相抽出類、固相抽出装置・部品の売り上げは、40期の実績で、約12億円を達成している状況であり、従来からの扱い品となるバリアン製固相製品群を含めると、約17億円までに膨れあがります。今41期は、自社固相の製品群に、新たに待望のシリカ系固相ラインアップが追加されます。本製品群の生産に関しては、自動の充填装置を3台設置し、海外販売も十分対応可能な量産を目指した、生産設備を増設いたします。

そして、同時に使用する固相前処理関連装置群も、ここ数年のラインアップ増強に加え、アクアローダーツイン SPL698T がリリースされました。この製品も、競合他社には無い2ライン並列処理を実現し、既存の装置の2倍の処理量を有し、当社独占の市場を形成することが可能な製品となります。



イナートセップ新ラインアップ



**AQUA Loder Twin  
SPL698T**

## INERT Sep 世界的にも突出した製品群の宝庫

当社の固相製品群マップは、A. 自社ブランド (InertSep シリーズ、GL-Pak シリーズ、MetaSEP シリーズ、共通アクセサリなど) B. 他社ブランド (Varian 社 BondElut シリーズ、3M 社 EmporeDisk シリーズ：売上は自社扱い) C. 関連装置類 (アクアトレース、アクアローダー、エリュート、G-PREP SPE、Spark Holland 社 Symbiosys、Hamilton 社 MicroLab, STAR, AT-Plus など) に大別され、有機物用、無機用、アフィニティー、分子認識など多彩なゲルの品揃えをもっているメーカーは、国内唯一どころか世界的にも突出した製品群を営業展開することとなります。

当期においては、上記新製品群を中心に約 280,000 千円の売上増を実現させたいと思います。

### ◆全自動キャニスター濃縮導入システム AEROタワーシステム ACS-2100

1996年4月(第30期)から発売を開始し、2003年3月(第36期)、販売中止となりました『大気濃縮導入装置 AUTOCan』が、今期(第41期)5月から、名前も新たに『全自動キャニスター濃縮導入システム AEROタワーシステム ACS-2100』として発売を開始いたしました。

1968年制定の大気汚染防止法に、1996年、ベンゼン等有害化学物質規制の導入が行われ、本製品を用いての分析、濃度測定がスタートし、現在、環境省水・大気環境局 大気環境課が中心となり有害大気汚染物質測定方法マニュアル、排出ガス中の指定物質の測定方法マニュアルの統合がすすめられており、一層の分析精度の要求が高度化してきております。

本システムは、この測定マニュアルに準拠し、キャニスターと言われる、ステンレス製の球状タンクに大気を採取し、それを本装置に装着した上(16本まで装着可能)、全自動で大気内の微量な指定有害成分を分析するシステムとなります。この新製品は、従来既存品には無い、多くの特徴を有しており、特許申請を進め製品の優位性、差別化を確保しうる、非常に大きな期待が持てる製品になっております。

当期においては、すでに活発な引き合いをいただき、発売初年度年間10台を越える販売、100,000千円の売上増を実現させたいと思います。



全自動キャニスター濃縮導入システム  
AEROタワーシステム ACS-2100

以上

◆ **自動認識事業**

ジーエルサイエンス株式会社 平成19年3月期 決算説明会

第40期売上実績報告と第41期売上見込み

◎第40期売上実績報告（平成18年4月～平成19年3月）

（単位：千円）

	計 画	第40期 実績（対計画比）	前期実績（対比）
売 上 高	650,000	670,511 (103.2%)	633,643 (105.8%)
営業利益	40,000	64,465 (161.2%)	85,772 (75.2%)
《売上内訳》			
システム部門（メンテナンス・その他含む）	172,269	178,968 (103.9%)	216,309 (82.7%)
デバイス部門	477,731	491,543 (102.9%)	417,334 (117.8%)

1) 自動認識技術の内 RFID 関連のマーケット状況《概要》

社団法人「日本自動認識システム協会」の2006年度（1月～12月）出荷量・出荷金額調査では RFID 関連全体の出荷金額合計は前年度比 12.9%増の 364 億円でありました。前年度調査時の 2 倍増に比べると鈍化している印象がありますが、これは平均単価が大幅に下がったことによるもので、一般消費部門に広く普及し始めたことであると分析しています。

現にリーダライタの出荷台数は前年度比 73.5%増、タグ関係全体（非接触 ID カード、コイン形状タグ等、《インレット、チップ》）の出荷数は前年度比 44.2%増とそれぞれ大幅に伸ばしています。

これは、交通系カード・電子マネーやセキュリティカードなどが広く普及し始めたこと（13.56MHz の短波帯が中心）、更に生産現場や物流分野での導入模索が盛んに行われていることによると見ています。

2007 年度予測でも業界は大幅な伸びを予想しています。特に交通系カード、電子マネー、セキュリティカードに採用されている短波帯（13.56MHz）の普及は広範なものとなることが予想できます。

さらに、長中波帯（100KHz～450KHz）や UHF 帯（952MHz～954MHz）もその特徴を活かしたかたちで物流分野や生産現場にますます採用されることを見込み、出荷金額で前期比 33.7%増の 487 億円を予想しています。

（注意；交通系カード・電子マネーのタグは集計に含まれていません。）

2) 第40期実績の全体的な報告

通期で捉えるならば第39期に引続き良好な営業情報を得ながら展開された1年で有ったと評価しております。

売上実績では上期の低迷により結果を出せず足踏み状態でありましたが、RFID 業界が確実に拡大しており、さらに分野に囚われない大きな可能性を持った事業であるということを再確認できた年であったとも言えます。

実際にデバイス販売部門、システム販売部門ともに良好な引合いは増加しております。しかし、良好な情報が有りながら売上という結果に結びつかない現実もあり、安定した事業展開には今少し時間が掛かるのではないかと感じております。

このような状況の中、第40期では数多くのカスタマイズ開発、基本開発を急ピッチで行って来ました。何れも大型案件に結びつきます。第41期では本格立ち上がり期待できる案件は豊富にあります。

第40期は売上実績としては上述の通り足踏み状態でしたが、事業本部の活動自体は充実した展開ができたと自負しております。

### 3) システム部門の実績報告

上期では受注案件の小口化と計画した大型案件の先延べや失注が重なり上期売上 7,103 万円と低迷しました。下期にて先延べされた大型案件の受注や失注と判断された案件の再受注があり、挽回はしましたが、上期の低迷を補うまでには至りませんでした。(下期売上 10,794 万円；通期売上 17,897 万円)

しかし、年度内での計上は出来なかったが、受注ベースでは計画をクリアしたと判断しています。

事業本部方針で当面デバイス部門に注力しシステム部門は既存システムの展開で警備会社と施工会社をターゲットに絞り前期並みの売上達成を目指し展開しました。(一部リプレイスでの大型案件有り)見込み程度の受注はできましたが下期集中型となり苦戦しました。

また、小口案件受注が主となり売上額は小さいものの工数の発生は大きなものとなり効率的に厳しい状況で活動せざるを得ませんでした。

41 期からは新製品の投入もあり改善の方向が期待できます。

### 4) デバイス部門の実績報告

安定継続取引先からの受注は堅調に推移し、特にアクセスコントロール関連(警備関係、タイムレコーダ、入退室管理関係等)は計画を上回ることができました。本分野は今後も大きな伸びが期待でき第 41 期でも各社からの受注予想(フォーキャスト)は良好な情報が集まって来ています。

逆に第 40 期で大きな期待を掛けた遊戯機決済系案件が業界の法改正による影響で急ブレーキが掛かった状態となり 1 年を通して 1 台も納入できないという思わぬ事態となりました。この結果、上期 19,499 万円、下期 29,655 万円、通期売上 49,154 万円を終了しました。

第 40 期は客先カスタマイズを積極的に受ける営業活動を展開するという方針に従い開発案件を多く取り込みました。さらに、事業本部独自の基本開発案件にも取り組みました。全てが近い将来に結果として現れてくるものですが、現体制では無理と思われるボリュームの作業をやり遂げて来ました。これは各技術員のスキルがここ数年で大幅にアップしたと補充した 2 名が即戦力として機能できたことに依ります。更に、事業の環境が好転したことにより課員のモチベーションが高くなったことも要因となっていると感じております。

## ◎第 41 期営業計画

	計 画	(前期比)	上期	下期
売 上 高	900,000	(134.2%)	435,000	465,000
営 業 利 益	100,000	(155.1%)		

《セグメント別》

システム関連	240,000	(前期比 134.1%)
(メンテナンス・他含む)		
デバイス関連	660,000	(前期比 134.3%)

### 1) 第 41 期売上計画案について

第 41 期の計画は以前に提示した 3 ヶ年計画に合わせた 11.6 億円以上は実現したいと考えております。しかし、第 40 期の思わぬ低迷と言う現実もあり計画としては確実であるとする 9 億円とし、下期で上方修正が出来るよう努力したいと考えております。

### 2) システム部門計画について

システム部門は前期までデバイス部門に注力するという方針で新商材や体制の充実を先送りしてきました。第 40 期でデバイス部門の製品ラインナップが充実してきた現在では、いよいよシステム部門のテコ入れができる時期が来たと判断しています。

手始めとして現状の入退室管理システム 3000 シリーズのコントローラを見直し最新技術を導入します。これにより全てのタイプのカードリーダーが接続可能となり、機械警備機器連動も簡単に実現するものとなります。本件についてはスピードを重視するため、コントローラ、管理プログラムとも他社との協業を前提とします。

また、有村技研の基本技術であったアクティブタイプの RFID タグ（電池内蔵型タグ）の新型を開発します。この製品の特徴は長距離（2m 範囲内）で確実に読取り、制御できることにあります。同様の RFID タグは現在当社の ACTY タグを超えるものは有りません。ニッチな市場向けですが需要は有り、取引先から改良型での復活を望む要求が多くある製品です。

更に、第 40 期で 1 次開発が完了する高機能壁付カードリーダー（XRC-100）を端末とした入退室管理プログラムの基本開発に着手します。本開発は段階的、継続的なものになる大きな開発案件です。本開発が完了することにより他社に頼らない独自のシステム構築が可能になります。最新技術を投入しシステムの可能性を広げる製品となり、競争力有る製品を目指します。

### 3) デバイス部門計画について

デバイス部門では第 40 期で開発完了した 5 案件（マンション居室用リーダー、ゲーム機器向け mifare/55R マルチリーダーライタ・I-codeSLI 2ch リーダライタ、NFC チップ搭載マルチプロトコルリーダーライタ、高機能壁付けリーダー《XRC-100》）が売上に貢献してきます。中でも NFC チップ搭載マルチプロトコルリーダーライタと高機能壁付けリーダー《XRC-100》は大いに期待できます。

NFC チップは NXP（旧フィリップス社）とソニーが共同で開発し、規格化した IC チップですが現在当 IC チップを搭載してリーダーライタとして製品化したメーカーは当社だけです。

当事業本部では NFC チップが mifare と FeliCa の両方の通信仕様を持っているという性能を利用しマルチプロトコルリーダーライタとして完成させました。開発当初より多くの引合があり商談が成立しております。

高機能壁付けリーダー《XRC-100》は開発コンセプトを提示した時点より開発完了をせがまれている状況です。システム部門での売上計上ですが、某大学案件に 165 台の導入が決定しています。デバイス部門での販売開始は 9 月以降になりますが、引合案件を総合して計画した 630 台の販売は可能であると判断しております。

また、安定継続取引各社からの第 41 期納入予想（フォーキャスト）は良好な情報が集まって来ています。

更に、第 40 期で低迷した遊技機周辺機器（コイン決済機、特殊景品交換機など）は必要不可欠のものであり、法改正による交換指定された遊技機の交換投資が終了すると思われる 2007 年度下期からは需要が急速に回復すると考えています。（但し、第 41 期計画では在庫分の納入台数のみを計上しています。）

営業展開方針として、第 40 期同様カスタマイズ要求を多く扱いながら市場ニーズの方向性を模索して行きます。特に築き上げたノウハウを武器に特定の客先とタイアップした製品開発の提案を積極的に展開することを考えています。

当社が単に RFID 基板を提供するだけでなく相手側の開発に踏み込んだかたちで開発を行い、開発した成果品を当社が製造、継続的にフォローしていくものです。

41 期ではこのような顧客を囲い込んだかたちの営業活動を展開しながら信頼関係を構築し価格競争回避にも繋げて行く事を考えております。

#### 4) 製品別売上予想

- ・システム関連【計画：240,000千円】(最大見込：300,000千円)
  - ①入退室管理管理関係・・・小口パッケージ製品を中心としたシステム導入100案件を目標とした。  
180,000千円を計画(最大見込：240,000千円)
  - ②その他システム・・・個人パソコン用ログイン管理システム300件導入を目標とし、その他で  
20,000千円を計画
  - ③メンテナンス・・・41期でも大型リプレイス案件が有り、年間保守契約と合わせ  
40,000千円を計画
  
- ・デバイス関連【計画：660,000千円】(最大見込：800,000千円)
  - ①125KHz帯 hitag シリーズ機器組込モジュール・・・警備機器、制御機器一体型カスタマイズ等で  
100,000千円を計画
  - ②13.56MHz帯 mifare シリーズ機器組込モジュール・・・タイムレコーダ、ゲーム機、決済機器等で  
70,000千円を計画(最大見込：100,000千円)
  - ③13.56MHz帯 i-code シリーズ機器組込モジュール・・・ゲーム機、遊戯機器等で  
50,000千円を計画(最大見込：80,000千円)
  - ④13.56MHz帯 FeliCa シリーズ機器組込モジュール・・・セキュリティ機器、決済機器、その他で  
150,000千円を計画(最大見込：200,000千円)
  - ⑤壁付けリーダ関係・・・大手ビルシステム会社への3,000台販売は決定している。  
150,000千円を計画(最大見込：180,000千円)
  - ⑥RF タグ関係・・・客先デザイン対応での受注で80,000千円が納入決定している  
120,000千円を計画
  - ⑦非接触 IC 式 鍵管理装置・・・ビル管理会社、警備会社、システムインテグレータ等で  
20,000千円を計画