

2007年12月期中間決算説明会



コスモ・バイオ株式会社

2007.8.10

www.cosmobio.co.jp

JASDAQ
Listed Company 3386

目次

1. 会社概要と事業の内容
2. 2007年12月期中間決算概要
3. 2007年度事業計画と中間期における状況

 コスモ・バイオ株式会社
Cosmo Bio Co., Ltd.

会社概要

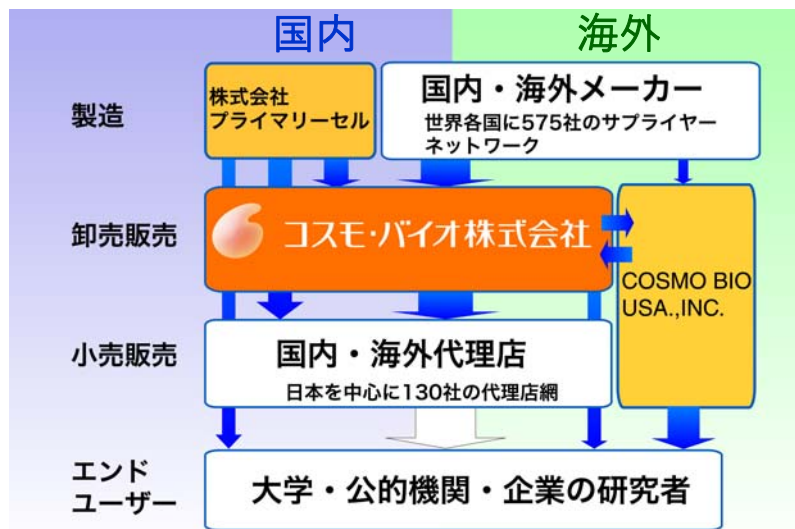
社名： コスモ・バイオ株式会社
 業種： 卸売業
 証券コード： 3386
 本社所在地： 東京都江東区東陽2丁目2-20
 代表者： 代表取締役社長 原田 正憲
 設立： 1983年8月
 資本金： 916,920 千円(連結)
 事業内容： ライフサイエンスに関する研究用試薬、機器、臨床検査薬の輸出入および国内販売
 従業員数： 72名(他パート・派遣社員:31名)
 売上高： 5,936百万円(2006年12月期)



3

ビジネスモデル

「バイオ研究を支援する専門商社」



4

膨大な商品・情報と多様なユーザーニーズのマッチング

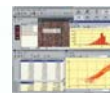
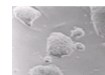
- ユーザーニーズに対応できる39万以上の豊富な商品
- 商品情報をデータベース化し、ユーザーが自在に検索可能
- 各種プロモーションツールによる専門性の高いサービス・情報の提供



5

バイオ研究とは

- **ゲノム研究**
 - ゲノムやタンパク質の構造や機能解析
- **発生・再生研究**
 - 生体の発生・分化の解明
- **脳研究**
 - 脳や神経系システムの解明
- **がん研究**
 - がんの治療や予防
- **老化研究**
 - アンチエイジング、アルツハイマーなどの研究
- **植物・環境・食品研究**
 - 環境ホルモン、遺伝子組換え作物など



6

商品説明「代表的な商品」

■ 汎用試薬(バイアル単位で販売)

- 抗体
 - 売上の約45%を占める商品群
 - 商品数約16万品目を取り揃える
- その他
 - ホルモンなどの生体内物質、培地添加剤、ケミカルなど



■ 応用試薬(用途に合わせて試薬等をセットにしたもの)

- 遺伝子
 - 遺伝子解析、タンパク質発現等の研究で用いられるキット
- その他
 - 生体内物質や環境汚染物質の検出定量キット等



7

商品説明「代表的な商品」

■ 機器

- 超音波細胞破碎装置「Bioruptor」
- マルチイメージングシステム
 - 「イメージステーション *in vivo* FX システム」
- 倒立型細胞観察顕微鏡
 - 「セルウォッチャー」
- パーチャルスライド
 - 「Toco(トコ)」など



■ 臨床検査薬



8

2007年12月期中間決算の概要

www.cosmobio.co.jp

9

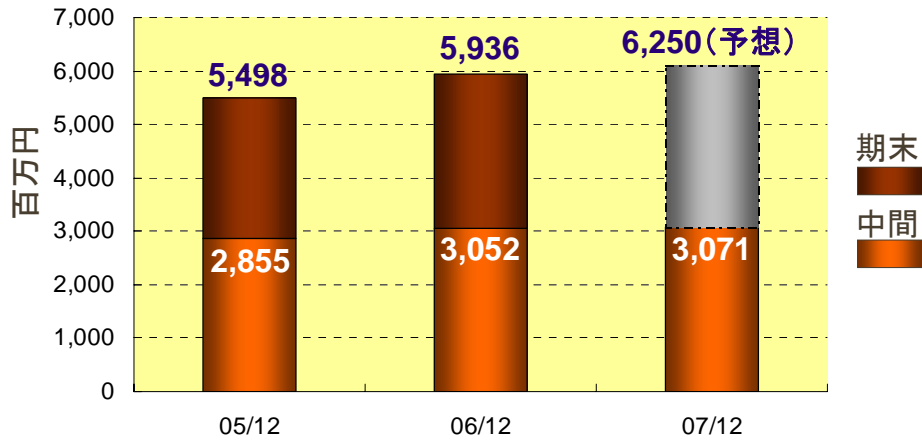
決算概況「損益計算書(個別)(前年同期比)」

コスモバイオ株式会社
Cosmo Bio Co., Ltd.

(百万円)	07年上期	06年上期	増減	増減比
売上高	3,071	3,052	19	0.6%
売上総利益	1,224	1,341	▲117	▲8.7%
販管費	757	831	▲74	▲9.0%
営業利益	467	509	▲42	▲8.3%
経常利益	414	455	▲41	▲9.1%
中間純利益	240	263	▲23	▲8.8%

10

売上高推移(個別)

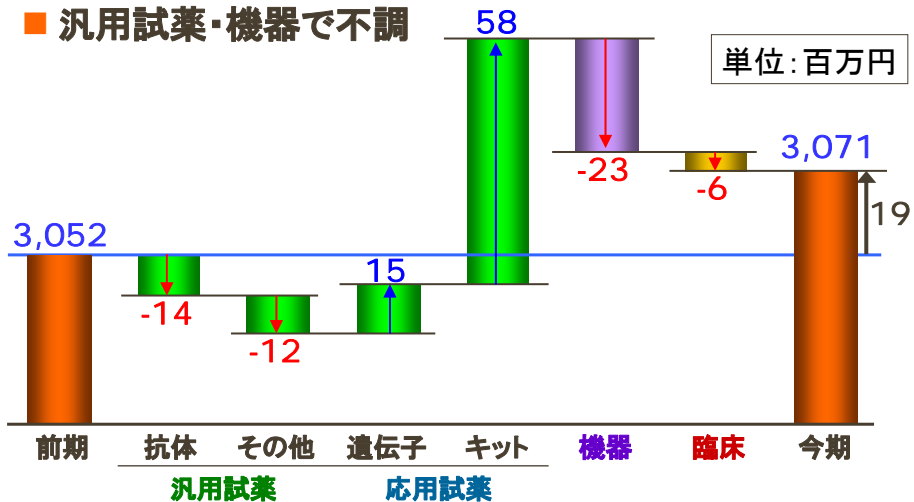


商品分類別売上(個別)

(百万円)	07年上期		06年上期		増減	増減率
	金額	構成比	金額	構成比		
研究用試薬	2,808	91.4 %	2,761	90.5%	47	1.7%
汎用試薬・抗体	1,366	44.4 %	1,380	45.3%	▲14	▲1.1%
汎用試薬・その他	409	13.3 %	421	15.1%	▲12	▲2.9%
応用試薬・遺伝子	182	5.9 %	167	5.4%	15	8.9%
応用試薬・その他	850	27.6 %	792	24.7%	58	7.3%
機器	170	5.5 %	193	6.3%	▲23	▲12.0%
臨床検査薬	91	2.9 %	97	3.2%	▲6	▲6.2%
合計	3,071	100.0 %	3,052	100.0%	19	0.6%

商品分類別の売上増減要因(個別)

- 応用試薬が好調
- 汎用試薬・機器で不調



13

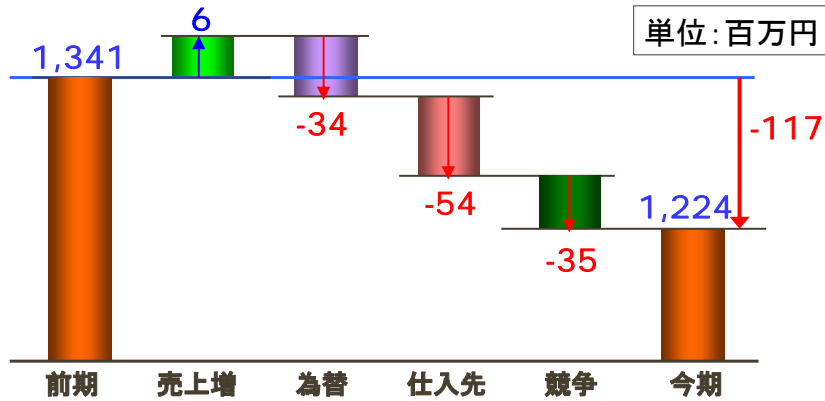
決算概況「損益計算書(個別)(前年同期比)」

(百万円)	07年上期	06年上期	増減	増減比
売上高	3,071	3,052	19	0.6%
売上総利益	1,224	1,341	▲117	▲8.7%
販管費	757	831	▲74	▲9.0%
営業利益	467	509	▲42	▲8.3%
経常利益	414	455	▲41	▲9.1%
中間純利益	240	263	▲23	▲8.8%

14

売上総利益の減要因(個別)

- 円安: 34百万円減
- 日本法人を介しての仕入れ方式に変更(コストアップ): 54百万円減
- 競争激化による粗利悪化: 35百万円減



15

決算概況「損益計算書(個別)(前年同期比)」

(百万円)	07年上期	06年上期	増減	増減比
売上高	3,071	3,052	19	0.6%
売上総利益	1,224	1,341	▲117	▲8.7%
販管費	757	831	▲74	▲9.0%
営業利益	467	509	▲42	▲8.3%
経常利益	414	455	▲41	▲9.1%
中間純利益	240	263	▲23	▲8.8%

16

貸借対照表(連結)及び キャッシュ・フロー計算書(連結)



貸借対照表B/S(連結)

(百万円)	07/06実績	06/12実績	増減額 (▲ 減)
総資産	5,275	5,267	8
負債合計	979	1,028	▲ 49
純資産合計	4,296	4,238	58

キャッシュ・フロー計算書(連結)

(百万円)	07/06実績
営業活動によるキャッシュ・フロー	343
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲82
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲144
現金および現金同等物の増加額	119
現金および現金同等物の期末残高	659

17

2007年12月期業績予想



(単体)

(百万円)	07/12予想	07/06実績	06/12実績	当期末伸び率
売上高	6,250	3,071	5,936	5.3%
営業利益	830	467	917	▲ 9.5%
経常利益	745	414	824	▲ 9.6%
当期純利益	457	240	451	1.3%

- ・ 想定為替レートは115円/ドルを見込む
- ・ 当社仕入はMillipore社、AbCam社の日本法人を介して行うため、当社売上原価の増加を見込む

(連結)

(百万円)	07/12予想	07/06実績
売上高	6,390	3,107
営業利益	808	429
経常利益	721	376
当期純利益	430	202

18

3. 2007年度事業計画と中間期における状況

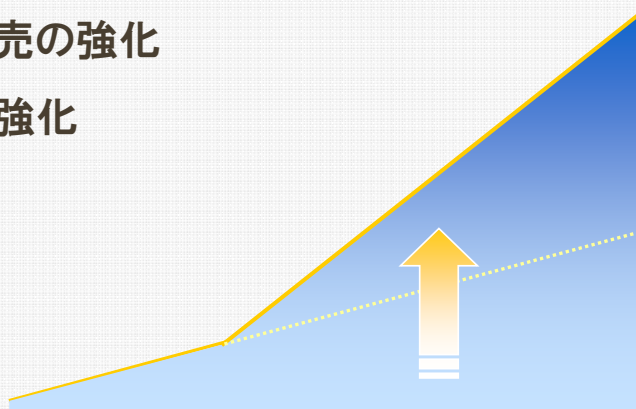
www.cosmobio.co.jp

19

2007年事業計画




1. コア事業の強化
 - 機器販売の強化
2. 企業向け販売の強化
3. 輸出事業の強化
4. 投資等



20



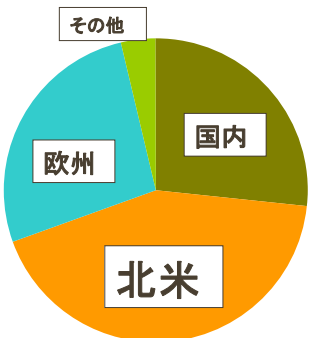
1. コア事業の強化「先端的商品の導入」



コスモバイオ株式会社
Cosmo Bio Co., Ltd.

- 継続して新規仕入先および、先端的商品の導入に努める
 - 目標
 - 70社以上の新規仕入先
 - 現在
 - 27社の新規仕入先を開拓
 - 仕入先合計575社
 - 新商品数約4万8千品
 - 取扱商品数合計約39万品

地域別サプライヤー構成



地域	色
北米	オレンジ
欧州	水色
国内	緑
その他	白

22

先端的商品の導入のトピックス1

■ GEヘルスケア バイオサイエンス株式会社の多目的フィルム製品等の販売店契約締結

- GEヘルスケア バイオサイエンス株式会社が製造する「Hyperfilm MP」は、オートラジオグラフィーおよび化学発光システムに適した多目的フィルム
- お客様への商品の安定供給と商品のラインナップの充実を図る

23

先端的商品の導入のトピックス2

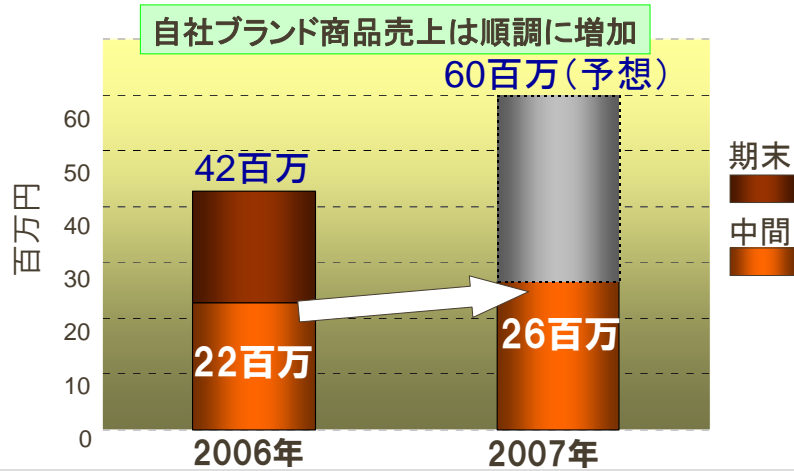
■ Lake Placid Biologicals社と日本国内における独占販売代理店契約の締結

- LP Bio社はクロマチンや核の生態を研究するための高品質な試薬を提供する会社
- 優れた技術力で高品質な製品を開発
- ChIPアッセイ用キットやクロマチン研究用抗体を含め、約160種類の製品を販売
- クロマチン研究用試薬における商品ラインナップのさらなる充実を目指す

24

1. コア事業の強化「自社ブランドの確立」

- 当中間期は自社ブランド商品を数百品目追加
- さらに、本年度中に数百品目を追加予定



25

1. コア事業の強化「自社ブランドの確立」

- 大学の公開講座等に協賛
 - 7の団体に総額約276万円の協賛を実施



和歌山工業高等専門学校物質工学科
「世界の科学・生物実験」



東京工業大学生命理工学部
「バイオの世界を探検してみよう」

26

1. コア事業の強化

「質の高い情報発信と顧客サービス」

■ 高度な商品情報をわかりやすい形で発信

- ホームページをリニューアルし、コンテンツを充実
- グライコバイオロジー及び生体試料ハンドブックを発行
- 学術ミーティング「クロマチン・フロンティアーズ・ジャパン」の開催



1. コア事業の強化

「質の高い情報発信と顧客サービス」

■ 学術セミナーの実施と学会・展示会への出展、代理店向けセミナーの実施

2月	フラーレン・ナノチューブ総合シンポジウム
	日本再生医学会総会
3月	日本病理学会総会
	日本農芸化学会2007年度大会
5月	フォーカスマーケティング
	日本エビジェネティクス研究会年会
6月	日本遺伝子治療学会
7月	フラーレン・ナノチューブ総合シンポジウム
8月	日本糖質学会
	プロダクトセミナー
10月	日本癌学会
11月	日本免疫学会総会
12月	日本分子生物学会年会・日本生化学会大会合同大会



1. コア事業の強化「機器販売の強化」

- 小型電気泳動装置から中型の超音波細胞破碎装置へ
- そして、より高額・大型のバイオイメージングシステムへ



29

2. 企業向け販売の強化

■ 受託・創薬支援サービスの強化

- 商品の充実
 - 抗体作成サービス
 - スーパーアレイ社のマイクロアレイ・PCRアレイ解析サービス
 - プライマリーセル社などの細胞事業
 - リプロセル社のフローサイトメトリー解析・ソーティングサービス
 - ペプチド、DNA合成サービスなど
- 専任チームによるきめ細やかなサポート

30

2. 企業向け販売の強化

■ 細胞事業の強化

● 市場環境

- *in vitro* (試験管内)から *in vivo* (生体内) へ
→ 物質主体の研究から細胞主体(Cell Based Assay)の研究へ
- メタボリックシンドロームなどの生活習慣病に代表される健康志向の高まり
- 製薬、食品、化粧品企業における細胞評価実験への高い需要

31

2. 企業向け販売の強化

■ プライマリーセル社

● プライマリーセル社の強み

- 動物由来の初代培養細胞(生体内での機能を維持した細胞)を安定供給できる世界的にも希少な会社



32

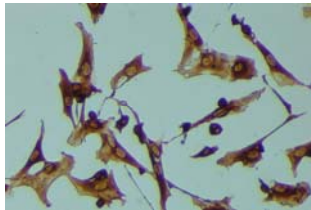
2. 企業向け販売の強化

■ プライマリーセル社

● 2007年計画

- 販売促進体制の確立：市場への周知(広告宣伝ツール)
- 営業体制の確立：受託サービス等、主に企業への提案営業
- 主力商品：内臓脂肪細胞、破骨細胞、心筋細胞等
- 新商品開発

- ラットの膵β細胞の単離に成功 近日商品化



33

3. 輸出事業の強化

■ 商品プロモーションの強化

- 米国のバイオ商品購入サイト「Biocompare」への出店
- 海外向けカタログの配布
- 機器：バイオラプターに加えてArtemis(マイクロプレートリーダー)、セルウォッチャー等新商品を展開
- 試薬：GenomOne等を中心に販売し、前年対比98%増

北米販売拠点

遺伝子導入試薬GenomOne マイクロプレートリーダー Artemis

34

3. 輸出事業の強化

■ 海外代理店の拡充

- 欧州(試薬)、アジア(機器・試薬)への進出
- 現在13カ国



35

4. 投資等

■ 2007年度

- コアフロント(新株予約権付転換社債)
 - 再生医療関連の研究支援とイメージングシステムの開発を行う企業
 - 目的: 商品ラインナップの充実と仕入先との関係強化
- SBIへの出資
 - 目的: JAFCO同様、バイオ関連企業の情報取得
- 今後も機会を窺い積極的に投資を展開

36

ご注意

- 本資料を作成するに当たっては、正確性を期すために慎重に行っておりますが、完全性を保障するものではありません。
- 本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述部分は、当社が本資料作成時点において入手可能な情報から得られた判断に基づいており、リスクや不確実性を含んでおります。実際の業績は、様々な要因により大きく異なる結果となる可能性があることをご承知おきくださいますようお願いいたします。
- 本資料は当社をご理解いただくために作成されたもので、当社株式への投資勧誘を目的としておりません。