



2024年3月11日

各位

会社名 プレシジョン・システム・サイエンス株式会社
代表者名 代表取締役社長 田島 秀二
(コード番号:7707 東証グロース)
問合せ先 取締役 増田 隆一
(TEL 047-303-4800 <https://www.pss.co.jp/>)

2024年6月期半期決算 決算説明会の実施について

以下のとおり、2024年6月期半期決算 決算説明会を開催しましたので、お知らせいたします。

記

■ 開催状況

日時 : 2024年3月8日(金)

16時00分開始 アナリスト・機関投資家向け説明会

17時15分開始 一般の株主および個人投資家向け説明会

形式 : オンライン動画配信

■ 添付資料

2024年6月期(第39期)半期決算説明会 ご説明資料

以上



Precision
System
Science

2024年6月期(第39期) 半期決算説明会 ご説明資料

2024年3月8日

プレジジョン・システム・サイエンス株式会社





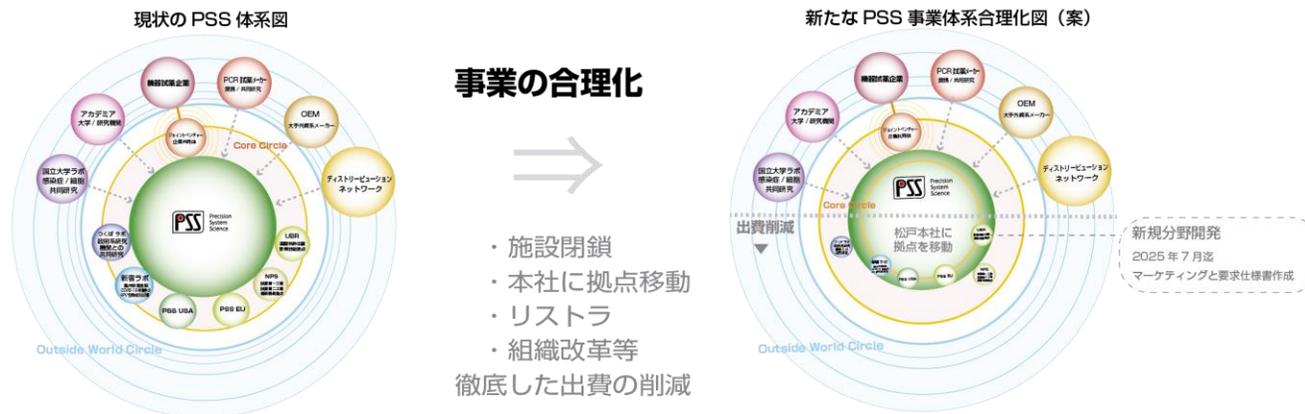
A. PSS の現状

核酸抽出 / 遺伝子検査 / 免疫血清検査分野における PSS System コンセプト / 製品品揃えは成功している。

※業績を傷めない、アカデミアとの連携、新分野へのシステム開発計画を立案



B. PSS の事業体系の見直し



C. PSS の事業成功のための課題

1. 営業力の強化

※ PSS の技術、ユニークな製品の世界に向けた情報発信

2. 各項目・試薬の品揃え

※各種認可申請中

3. 生産管理の低コスト化

※15%のコスト低減化を目指す。

4. DNA 抽出カートリッジ工場の活用

※UBR の新分野試薬の製品化構想と連動する。
※新規分野のカートリッジにも対応し量産化を目指す。

D. 総合力をつけ収益を上げる体制の構築 → PSS 単独での事業進展は困難

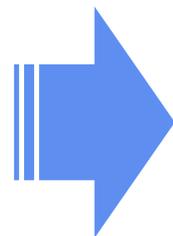
1. PSS のシステム生産を共同で行ない得る技術力を持ち、体力のある会社との資本参画を含めた事業提携の検討
2. 試薬製造企業との提携強化
3. ワールドワイドの営業力を持つ会社との提携の検討



ELITE InGneius



ELITE BeGneius



- ポストコロナも売上は好調。
- 2機種累計”1,300台以上”を販売。
- 約50種類のPCR試薬がIVDR承認済み。
- 日本へのPCR試薬供給についても提携。



geneLEAD VIII



geneLEAD XXIV
(2024年4月上市予定)



※海外PCR試薬メーカーとの提携

- ポストコロナも引き合いは好調。
- 国内の新規感染症項目の薬事申請を準備中。
(後述参照)
- 海外PCR試薬メーカー4社と提携。幅広い試薬ラインナップ。主に欧州、アジアを中心に増収を見込む。
- 2024年4月にgeneLEAD XXIV (IVDR承認品) を上市予定。全世界に販売、欧州向けに先行予約開始。



その他自社製品



magLEAD 4gC
(2024年4月上市予定)



magLEAD 12gC LiNK
(2024年4月上市予定)



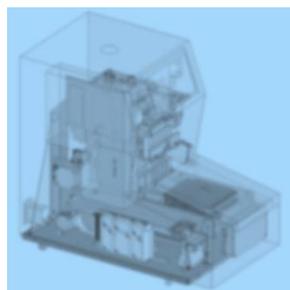
※コブランディングモデル

- 核酸抽出装置magLEAD シリーズ2機種累計**1,000台以上**を販売。
- 2024年4月に**magLEADの後継機種（IVDR承認品）**を2機種上市。
- 大手海外代理店との**コブランディング提携戦略**による大口受注が好調。

その他OEM製品



C社向けOEM製品開発中
(2025年3Q月上市予定)



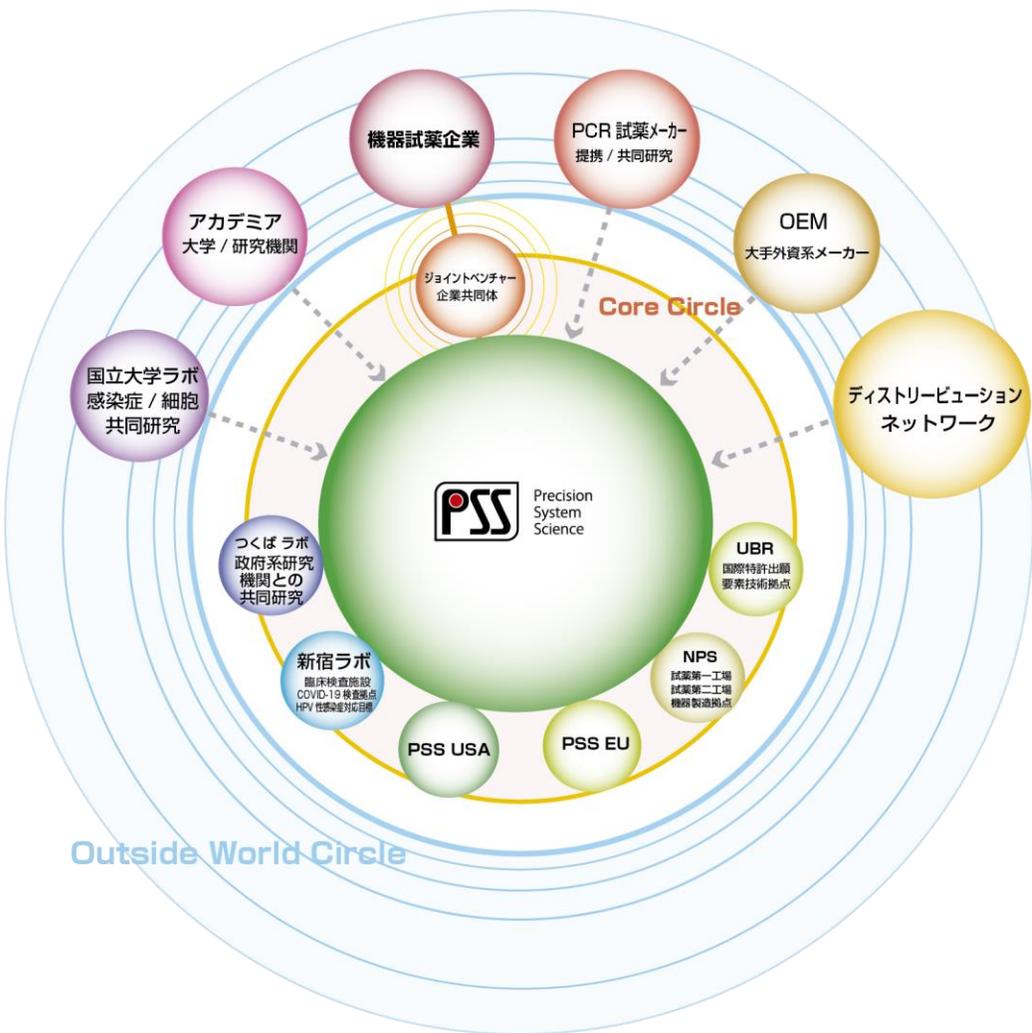
E社向けOEM製品開発中
(2025年2Q月上市予定)



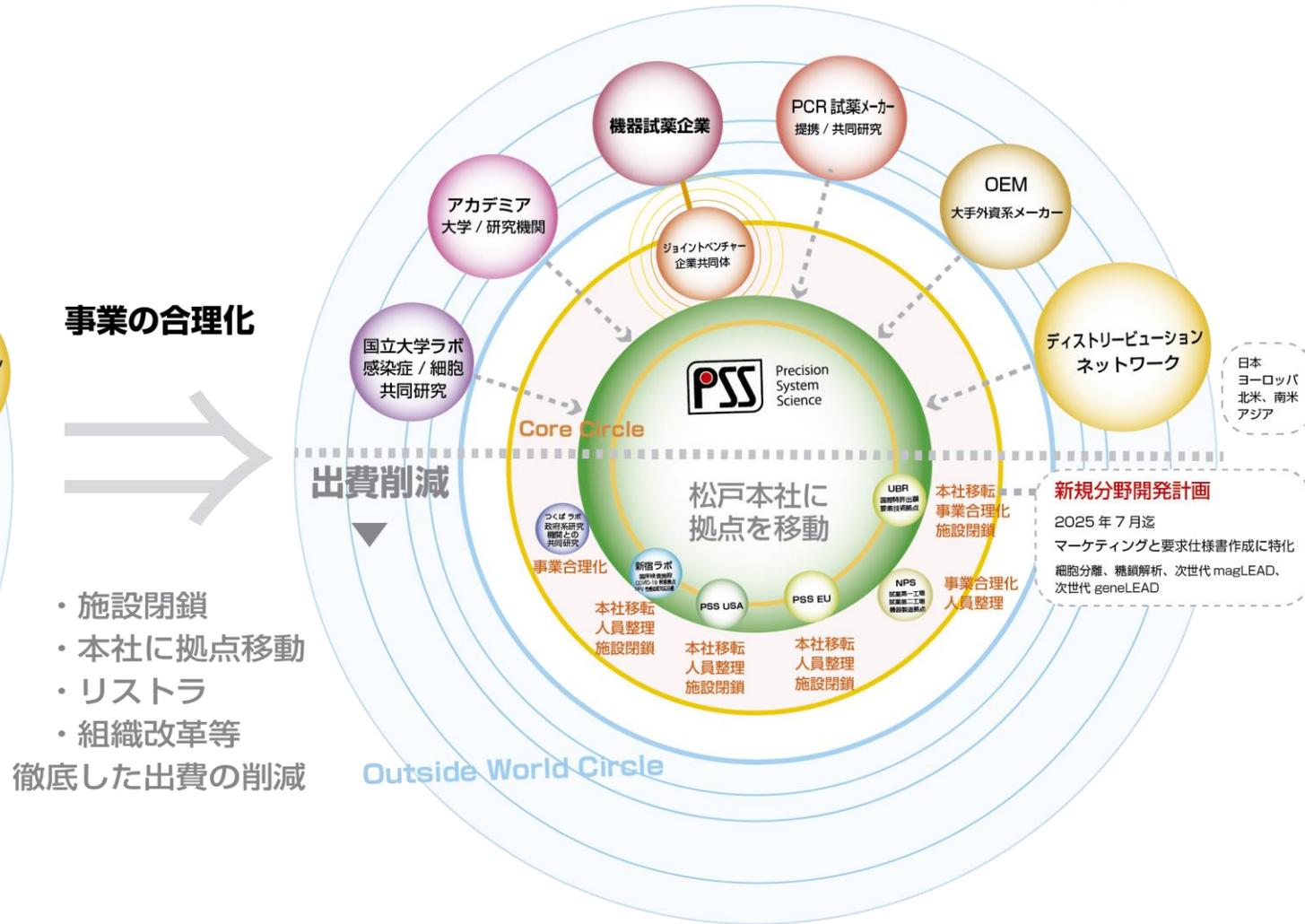
- ポストコロナも売上は好調。
- **NanoString社向け製品出荷再開**の見込み。
- 既存OEM製品の**後継機2機種**の開発契約を締結。2025年の上市に向けて鋭意開発中。
- 大手国内外ヘルスケアメーカーからのIVD製品開発引き合い多数あり。現在契約交渉中。



現状の PSS 体系図



新たな PSS 事業体系合理化図 (案)





PSS診断薬
(ELITech社、Certest社製)



■ エリートMGB SARS-CoV-2 PLUS PCR検出キット
製造販売承認番号: 30400EZX00068000



■ Leadea VIASURE SARS-CoV-2 PCRキット
製造販売承認番号: 30400EZX00070000



- 提携PCR試薬メーカー4社の幅広いラインナップより対象試薬を選定。
- 対象項目は本邦の主要感染症項目より選定（性感染症、呼吸器感染症、炎症性下痢症、肝炎、薬剤耐性、etc）
- 共同研究医療機関により、対象項目2種の試薬性能評価（相関性試験）を開始。2024年度中に薬事申請予定。



■ 下期修正計画と期初予算との差異

【2/14プレスリリース内容】

(単位：百万円)

	期初予算	修正計画	差異	
			金額差	率
売上高	6,000	4,300	-1,700	-28%
営業利益	30	△1,030	-1,060	—
経常利益	5	△1,130	-1,135	—
親会社株主に 帰属する 当期純利益	5	△1,010	-1,015	—

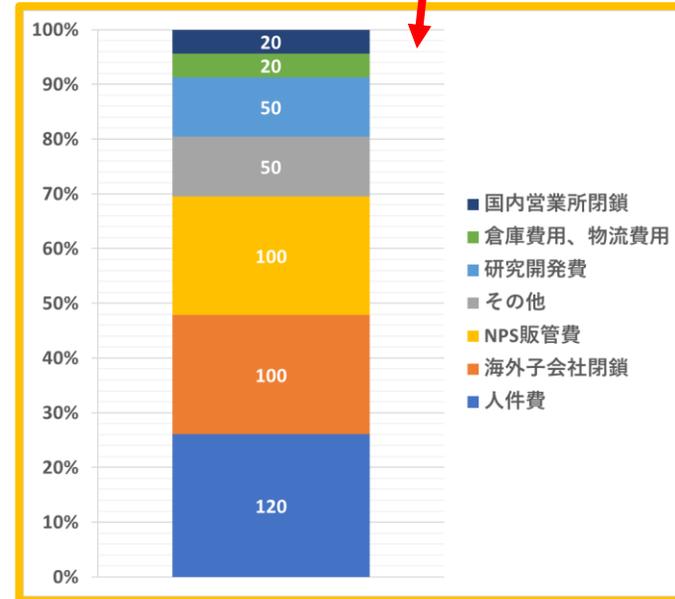
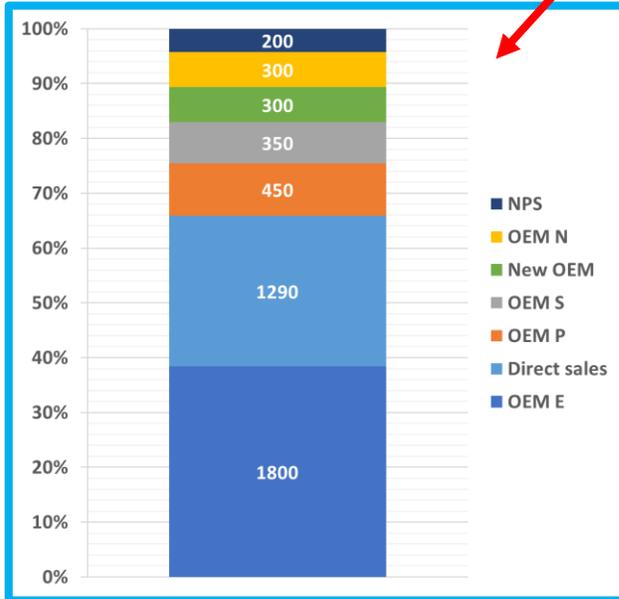
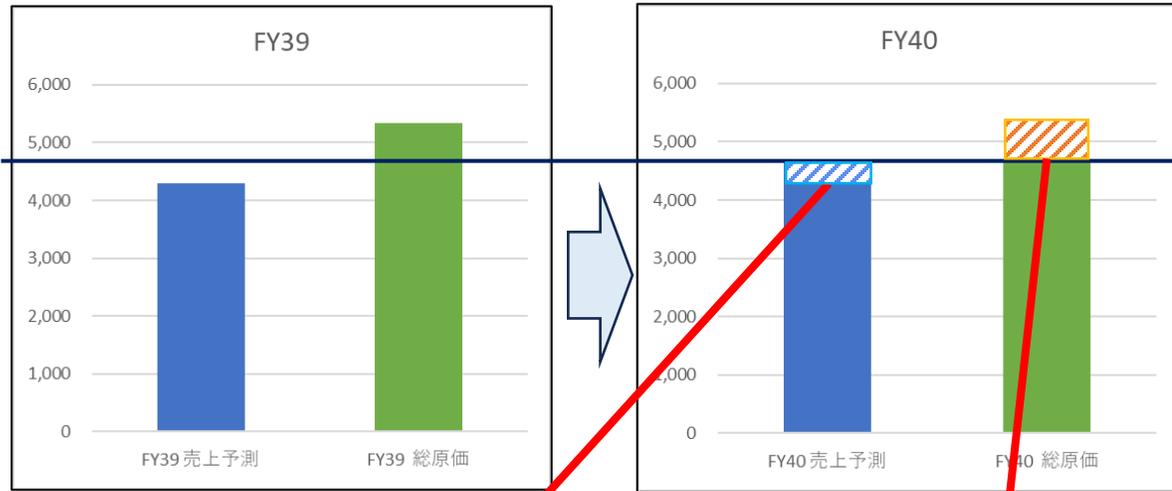
【売上・粗利益減少理由】

- 1. 自社販売の減少影響：×850百万円（粗利益：×345百万円）**
 - ・国内：5類感染症移行によるPCR検査激減 ×470百万円
 - ・EU：コロナ需要減少、C社との提携ペナディング ×220百万円
 - ・アジア：コロナ需要一巡による販売低調 ×120百万円
 - ・USA：I社との提携ペナディング ×40百万円
- 2. OEM販売の減少影響：×220百万円（粗利益：×80百万円）**
 - ・ナストリグ社の経営悪化、在庫過多による注文調整
- 3. 受託検査の減少影響：×200百万円（粗利益：×124百万円）**
 - ・糖鎖解析及びHPV検査事業は、立上げ準備に時間を要し、大幅減少
- 4. 新規OEM、開発案件減少影響：×60百万円（粗利益：×24百万円）**
 - ・V社、S社、E社向け開発案件ペナディング
- 5. 売上構成差、その他理由による粗利益減少：（粗利益：×505百万円）**
 - ・売上構成差・原価上昇

【販管費】

- ・全部門コスト削減意識が浸透し、開発費が上市に向かって増えるも、計画を達成できる見込み

単位：百万円



■ 売上改善計画
✓ 売上目標46.9億円

■ コスト削減計画
✓ 販管費4.6億円削減

スローガン：出費を抑制、売上向上で黒字体質に変革する

経営再建方針

- 事業運営の合理化
- 少数精鋭による組織のスリム化（既存事業のオペレーションに特化する。）
- 新規研究開発テーマの延期（将来を見据えた新規技術開発については2024-2025年はマーケティングに徹する。）

具体的施策

資金繰り対策

- 各金融機関とのご相談により、『期限の利益の喪失回避の承諾』を頂く
- 政府系金融機関、市場からの資金調達も視野に入れて、資金を万全に保つ
- 安全在庫の見直しによる在庫削減

売上向上対策

- 新製品の上市（2024年第4四半期に3機種同時上市）
- 既存OEM S社、P社の後継機開発（契約締結済み、鋭意推進中）
- 新規OEM開発（大手、中堅ヘルスケアメーカー4社から引き合いあり）
- 国内の新規感染症2種の薬事申請を準備中

コスト削減対策 *下記項目を実施し2025年度までに削減目標を達成する

- 人件費削減（目標削減額 1.2億円）
- 研究開発拠点、海外子会社閉鎖（目標削減額1.2億円）
- NPSコストの削減（目標削減額1億円）
- 研究開発外注費削減（目標削減額5,000万円）
- その他経費削減（目標削減額5,000万円）
- ロジスティクス、倉庫コスト削減（目標削減額2,000万円）
- 連結販管費目標削減額=4.6億円



本資料に記載の内容は、当社グループの将来についての計画・戦略・業績に関する予測と見通しが含まれています。

これらは、本資料作成時において入手可能な情報に基づいた予想値であり、潜在的なリスクや不確実性が存在しています。そのため、本資料に記載されている将来見通しが、実際の業績と大きく異なる場合があることを、ご承知おきいただきますよう、お願い申し上げます。

2024年3月8日

プレシジョン・システム・サイエンス株式会社

URL：<https://www.pss.co.jp>

(お問い合わせは、IR担当まで)

電話：047-303-4800

メール：ir@pss.co.jp