



2024年9月30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 杉山 悠  
(コード番号：7707 東証グロース)  
問合せ先 経理・財務部長 佐々木 良規  
(TEL 047-303-4800 <https://www.pss.co.jp/>)

### 中期経営計画（および事業計画及び成長性に関する事項）に関するお知らせ

プレシジョン・システム・サイエンス株式会社(以下、当社)は、2023年9月29日に公表いたしました「中期事業計画（～2026年6月期）」について、社内外の経営環境の変化の分析結果、及び第39期連結業績並びに事業の現在の状況を統合し、新たに中期経営計画「コロナショックから『事業再生、成長フェーズへ』」を策定しましたので、お知らせいたします。

詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

以上



Precision  
System  
Science

## 事業計画及び成長可能性に関する説明資料

プレシジョン・システム・サイエンス株式会社

2024年9月30日

- 企業概要 (p.2)
- 企業理念 (p.3)
- 事業の内容 (pp.4-9)
- 競争優位性 (pp.10-13)
- 事業の実行状況 (pp.14-16)
- 成長戦略 (pp.17-29)
- 事業等のリスクの認識と対策 (pp.30-31)
- 免責事項および今後の開示 (p.32)

# □ 企業概要 (2024年6月末現在)

- 会社名 プレシジョン・システム・サイエンス株式会社  
(英語表記：Precision System Science Co., Ltd.) (本資料内での記載：PSS)
- 所在地 千葉県松戸市上本郷88番地
- 代表者 田島 秀二 (注：2024年9月27日開催の第39回定時株主総会における決議承認により、杉山 悠 が代表に就任いたしました。)
- 資本金 100百万円
- 従業員数 158名(除く、派遣社員・パートタイマー等)
- 事業内容 バイオ分野における検査・診断システムの開発及び製造販売等  
(装置及びソフトウェア・試薬・消耗品・メンテナンス・受託検査等)
- 連結子会社 Precision System Science USA, Inc. (米) (本資料内での記載：PSSU)  
Precision System Science Europe GmbH(独) (同：PSSE)  
ユニバーサル・バイオ・リサーチ株式会社(千葉県松戸市) (同：UBR)  
エヌピーエス株式会社(秋田県大館市) (同：NPS)

## PSSバイオシステムネットワークを通じた社会貢献



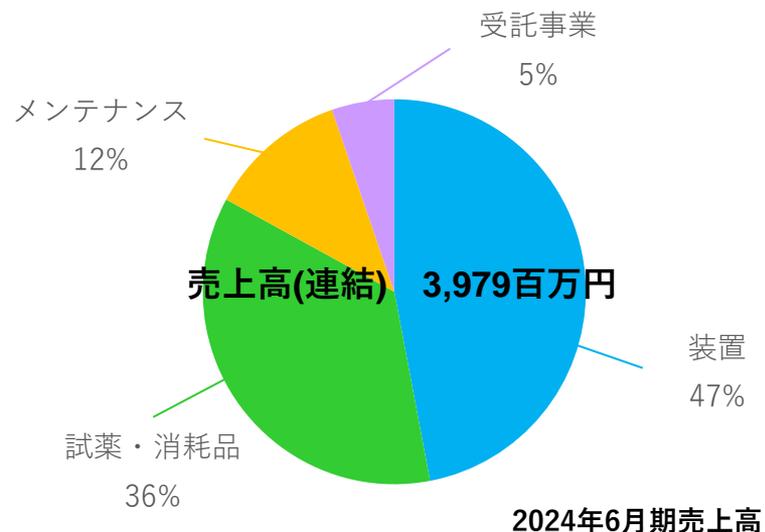
多様なバイオ分野において、高精度かつユーザーフレンドリーなオープンシステムの提供を通じ、遺伝子、タンパク質、免疫等に関する生体情報の有効活用を推進することで、社会貢献します。



- 当社は医療機関・研究機関向けの核酸自動抽出装置・検査装置などの装置、及びこれらの装置とともに使用する試薬や消耗品などの開発および製造・販売・アフターサービスをおこなっています。
- 当社は業界大手のグローバル企業向けのOEM/ODM製品及び自社ブランド製品の販売を全世界に展開しています。なお、自社ブランド製品は全て日本製です。

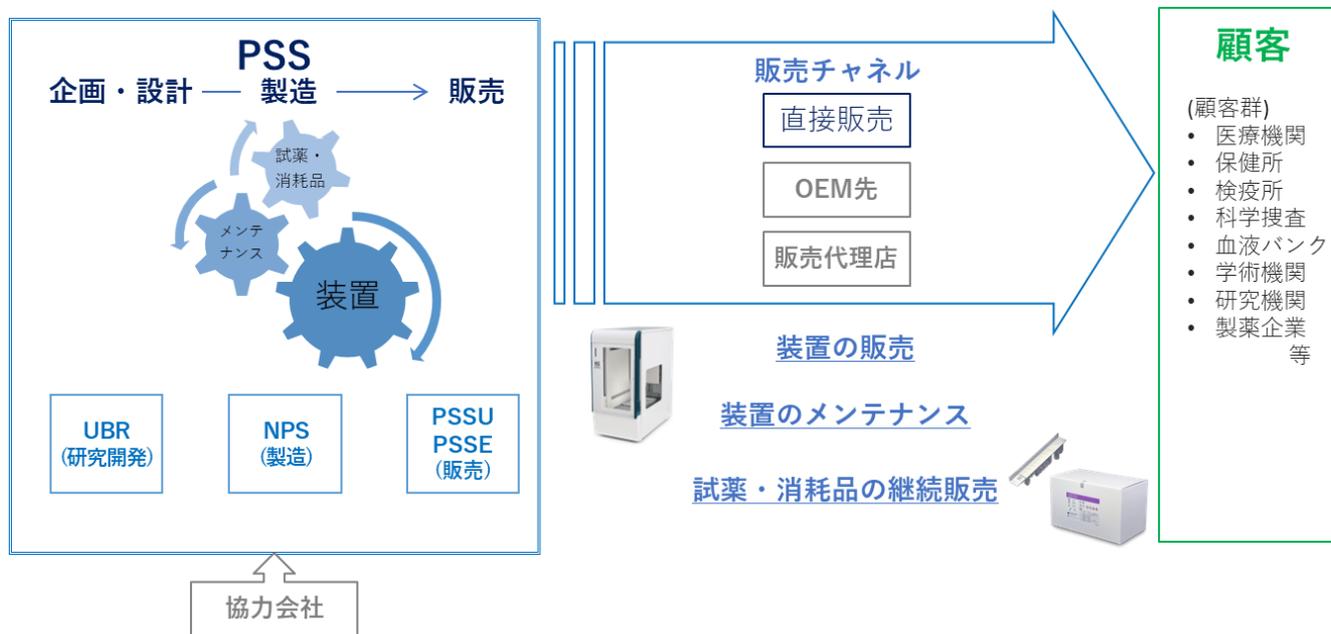
## 売上の主な構成区分

1 装置	核酸自動抽出装置を中心としたラボ向けの各種自動化装置及び遺伝子を利用した臨床診断分野向けの装置の販売
2 試薬・消耗品	装置の使用に伴い消費される核酸抽出及びPCR検査等に用いる試薬等、並びに反応容器などの専用プラスチック消耗品の販売
3 メンテナンス	装置メンテナンスやスペアパーツ(交換部品)販売
4 受託事業	受託製造事業の区分及び当社受託検査



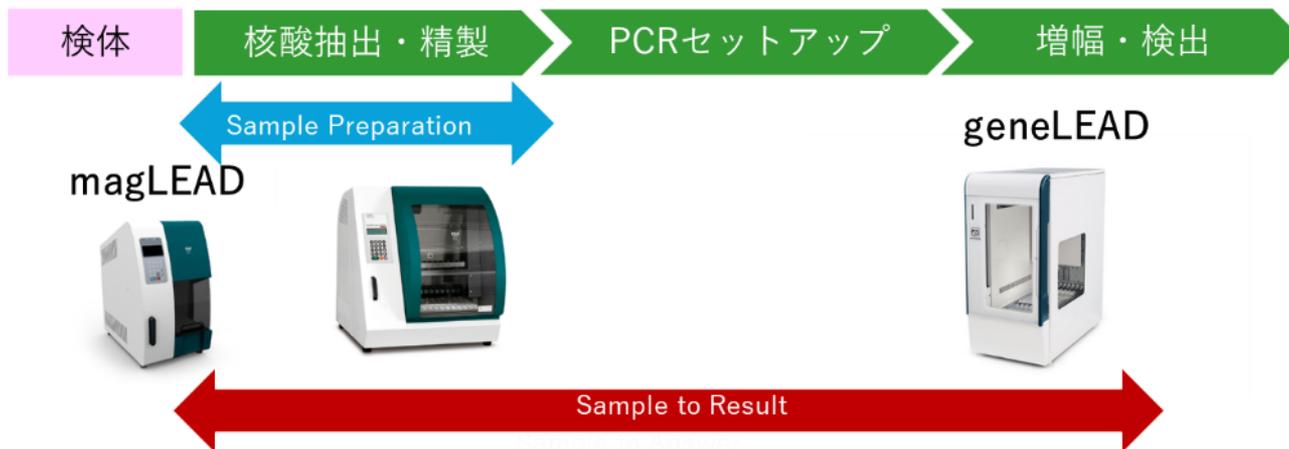
- 当社のビジネスモデルは、顧客に装置を販売し、その装置に付随する試薬・消耗品の継続販売と装置のメンテナンス（スペアパーツ販売）による収益化です。

PSSが中心となって、マーケティング・企画・設計および販売・アフターサービスを担い、子会社や協力会社と連携して、効率的に顧客へ製品および高品質なサービスを提供しています。



- 当社は、検体から核酸抽出・精製→PCR試薬セットアップ→増幅・検出までを一貫して全自動で行うシステムを提供し、PCR検査の簡易化、標準化に貢献しています。
- 主力製品のmagLEADは、PSS独自の特許技術である「Magtration®」による磁性粒子の分離機構を搭載した全自動核酸抽出装置です。
- geneLEADは、核酸抽出からリアルタイムPCRまでの完全自動化を実現します。装置にサンプル・消耗品・試薬をセットした後、簡単な画面操作で検査を実行でき、核酸抽出から核酸のPCR増幅及び検出までの一連の処理が装置内で完了します。（geneLEADの核酸抽出機構および試薬・消耗品はmagLEADと共通です。）

### 【PSSの自動化装置】



注：「Magtration®」とは、PSSが保有する磁性粒子のハンドリング技術です。磁性粒子を用いるアプリケーションの自動化実現に適したPSSのコアテクノロジーです。

- 核酸抽出やPCR検査に使用される各種試薬、及び当社装置の使用に伴い消費される反応容器などの専用プラスチック消耗品を製造し、全世界の医療機関へ提供しています。

### 抽出試薬

抽出試薬  
(MagDEA® Dx SV)



ユニバーサル試薬の  
コンセプト



独自に開発した核酸抽出試薬は、多様な検体種、検体量に対応したユニバーサルデザインとなっており、PSSの自動化装置と組み合わせることで、実験者の手を煩わせることなく簡単に高品質な核酸を抽出精製することが可能です。

### PCR試薬

エリートMGB  
SARS-CoV-2

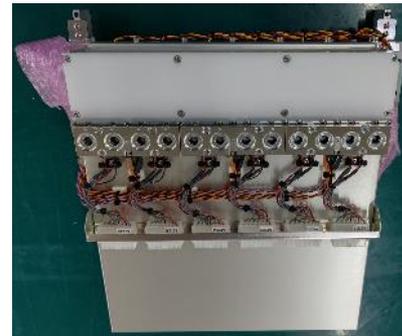
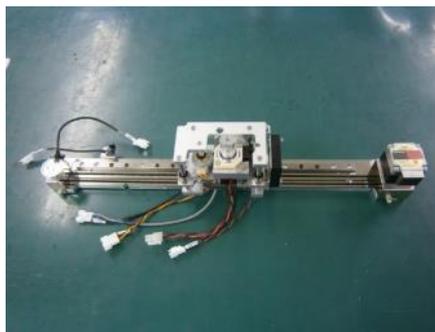


LeaDEA VIASURE  
SARS-CoV-2 PCR Kit



PSSの全自動遺伝子検査装置は、多様なメーカーのPCR試薬に対応できるオープンシステムです。PCR試薬は提携する診断薬メーカーよりPSSが調達し、国内のお客様へ提供しています。

- 装置の定期メンテナンス及び故障時の交換部品を販売しており、装置の販売数に比例して相乗的に販売数が増えていきます。  
各スペアパーツはユニット化され個別に包装されることで、交換が容易であることが特徴です。



- 子会社であるNPSは、PSS向け製品の製造以外に、モーターコントロール基板等の各種部品製造や、各種製造設備の設計及び製作等のOEM受託事業を展開しています。



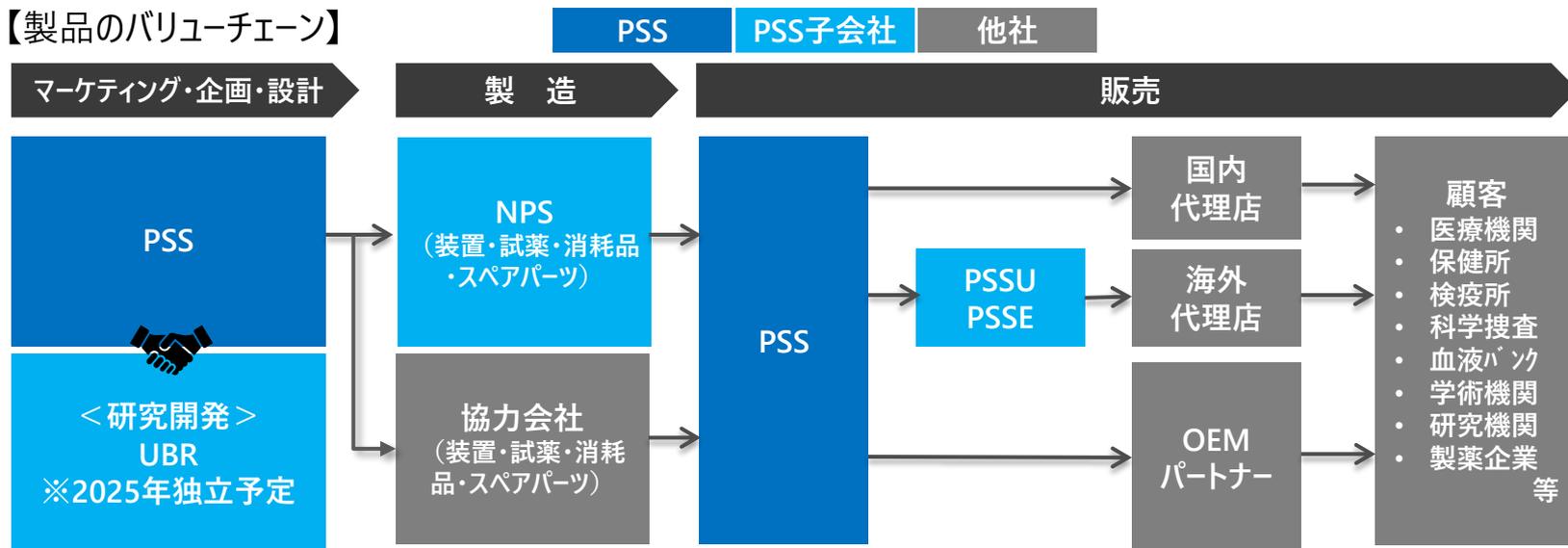
NPS



# 競争優位性 [1] 装置と試薬・消耗品で一体をなすバリューチェーン

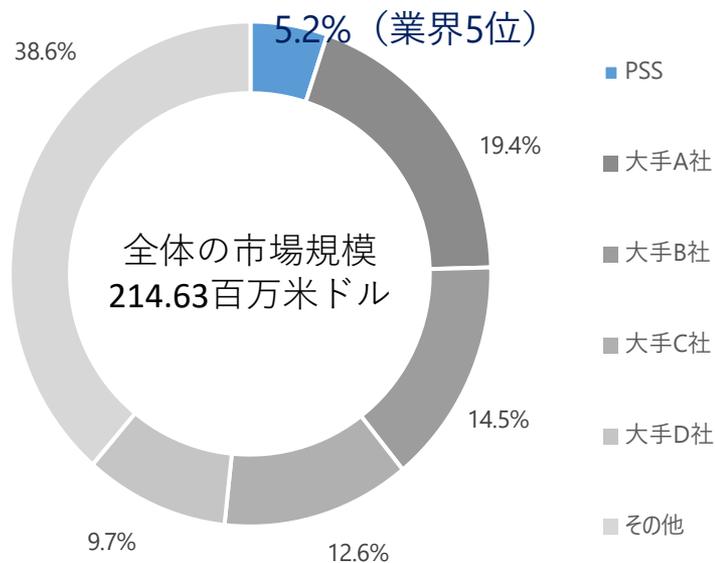
- 各製品はOEM/ODM供給（相手先ブランドによる提供）と自社ブランド製品販売を行っており、製品ラインナップの拡充を通じて収益性の高い自社ブランドの比率を高めてきました。
- 各製品のマーケティング・企画・設計・アフターサービスは自社にて行い、製造は子会社のエヌピーエス及び協力会社と連携して行っています。
- 2025年より連結子会社であるUBRが独立し、研究開発に注力します。PSSとUBRは業務提携を行うことで、両社のシナジーを最大限に高めます。

## 【製品のバリューチェーン】

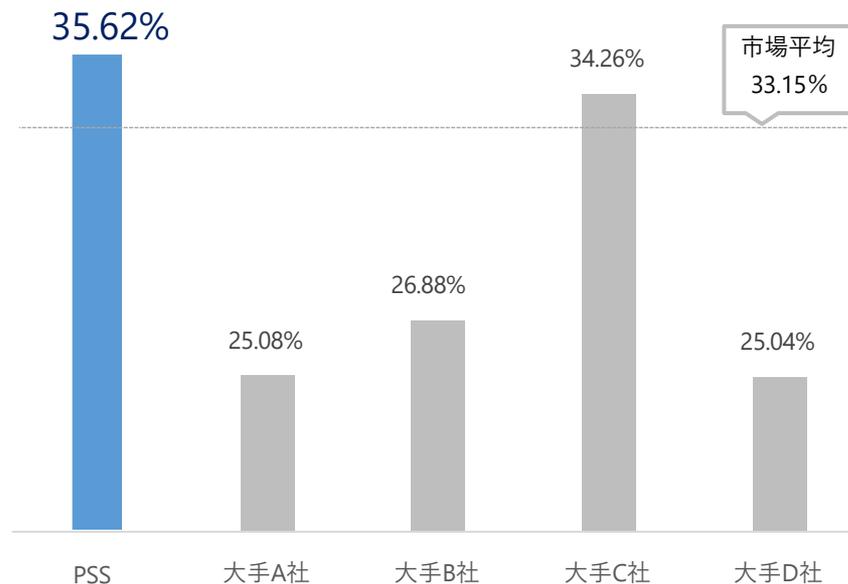


■ 当社独自の技術を結集した磁性粒子精製キットは、大手企業4社が業界全体のシェアの約6割を占める中、PSSは企業の規模としては小さいながらも、業界5位のシェアを有しています(2020年時点)。

## ■ 磁性粒子精製キットの販売数シェア (2020)



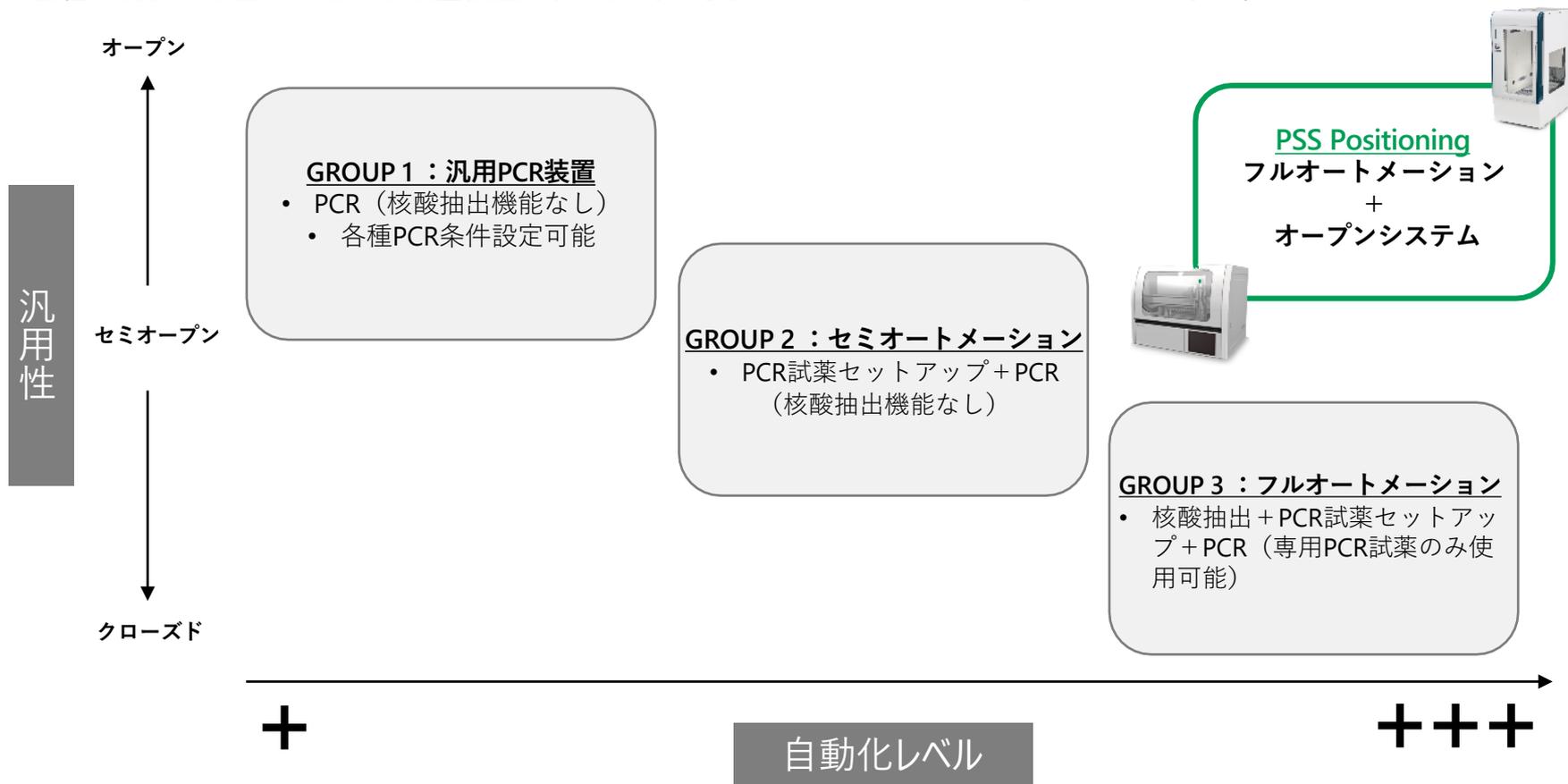
## ■ 磁性粒子精製キット販売数の成長率(2019-2020)



出典：QYResearch (2021)「Global-Magnetic-Bead-Purification-Kits-Market-Report,-History-and-Forecast-2016-2027」

# 競争優位性 [3]全自動遺伝子検査装置の独自性

- 当社の提要する全自動遺伝子検査装置は、業界内でも独自のポジショニングを確立しています。



- 当社はサプライチェーン構築の一環として、2022年に大館試薬センター（ORC）第二工場を建設し、核酸抽出試薬の生産能力が大幅に向上しました。本施設を有効活用することで、安定的な製品供給と量産化によるコストリダクションを実現していきます。



### PSSグループの大館工場

- 装置の生産を行う装置工場（NPS）と、試薬および消耗品の生産を行う大館試薬センター（ORC）試薬第一工場、試薬第二工場の3棟からなっています。

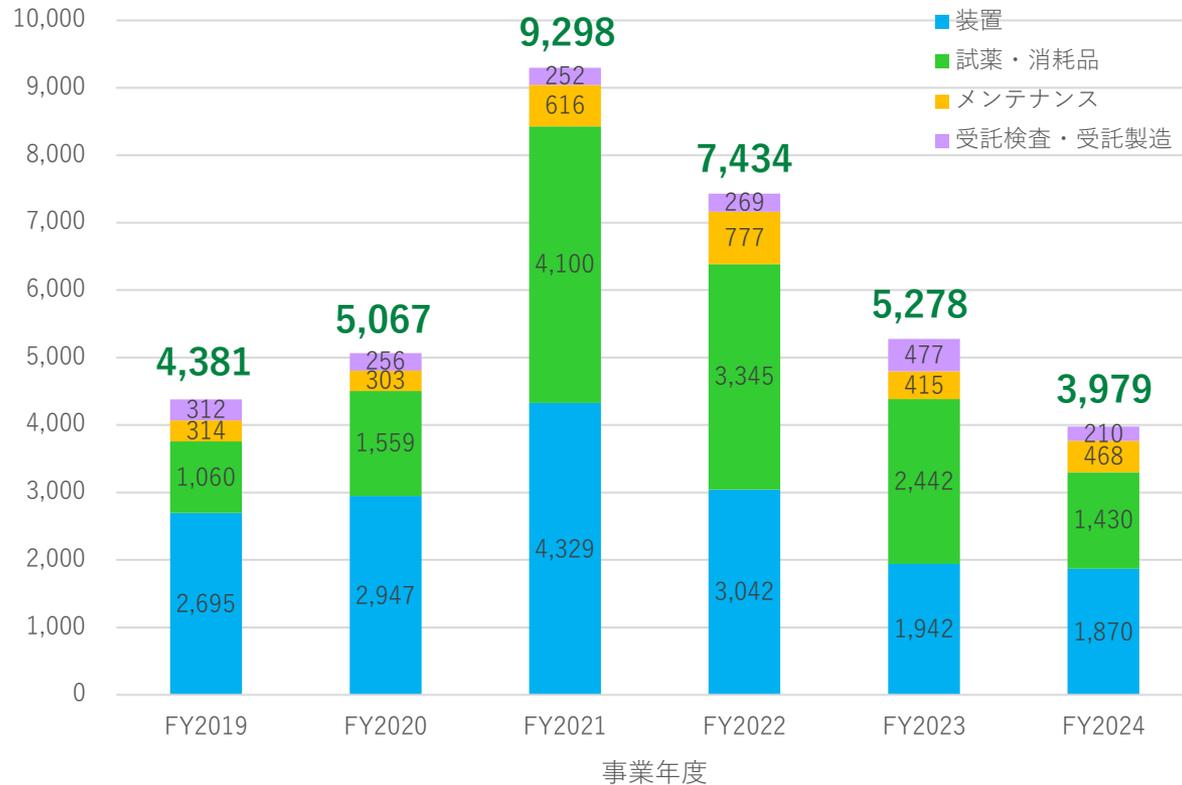
### 試薬第二工場建設

- 温湿度管理が徹底されたクリーンルーム内の核酸抽出試薬の自動化ラインにより、試薬生産能力の大幅な向上、品質の向上、労務費削減によるコストリダクション効果を見込みます。

# 事業の実行状況 [1] 売上構成推移からの分析

## 2019年6月期から2024年6月期までの売上構成推移

単位：百万円



## COVID-19がPSSに与えた影響

### 2021年6月期

2020年、感染症の世界的な急拡大(パンデミック)が、同感染症の診断分野に強みを持つPSS製品への急激な需要増をもたらす。

### 2022年6月期

世界市場におけるPCR検査需要の収束傾向が見られ始める。

### 2023年6月期

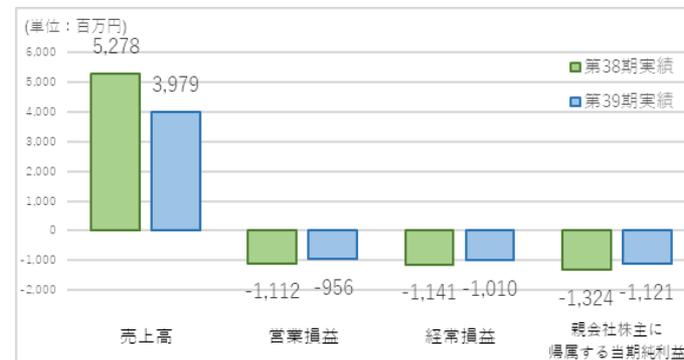
国内市場においても、COVID-19感染症の診断方法がPCR検査から抗原検査にほぼ置き換わる。

### 2024年6月期

COVID-19感染状況の収束傾向が強まり、国内における感染症分類の5類移行により、検査需要の大幅な落ち込みをもたらす。

## ■ 2024年6月期 連結業績概要(単位：百万円)

項目	前年実績	実績	
		前期比	増減率
売上高	5,278	3,979	△1,299 ↓ 25%
営業利益	△1,112	△956	156 ↑ 14%
経常利益	△1,141	△1,010	131 ↑ 11%
当期純利益(親会社株主帰属)	△1,324	△1,121	203 ↑ 15%



## ■ 事業環境の変化

- ☹️ 売上高減少
  - PCR検査実施数の減少
  - 新製品の市場投入遅延
  - 取引先米国企業の経営悪化による受注減少

---

- ☹️ 売上総利益減少
  - 棚卸資産に対する評価損計上
  - 調達価格の高騰による製造原価率悪化

---

- 😊 販売管理費抑制
  - 物流拠点統廃合によるサプライチェーン最適化
  - 業務改善活動等の推進効果
  - 事業拠点統廃合による設備維持管理費用減少

---

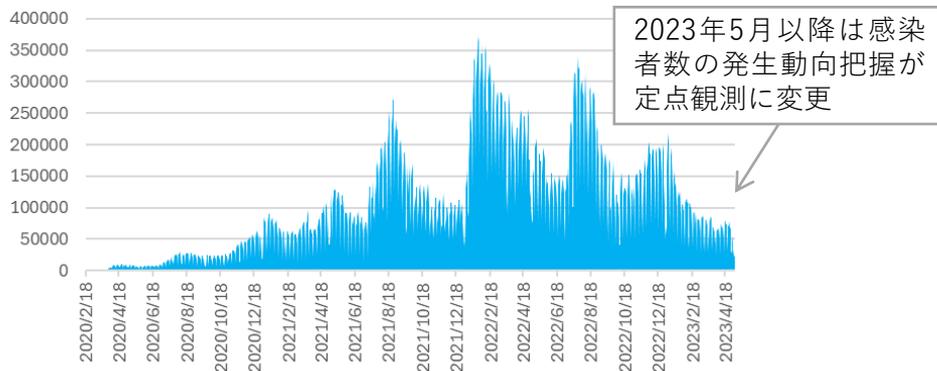
- ☹️ 事業再生費用の発生
  - 事業構造改善費用の拠出
  - 事業拠点統廃合に伴う減損処理

中期事業計画(2023年9月29日発表) 数値目標  
 「2027年6月期に連結売上高100億円/営業利益10億円の達成」を修正することを決定

新中期経営計画  
 「コロナショックから『事業再生、成長フェーズへ』」

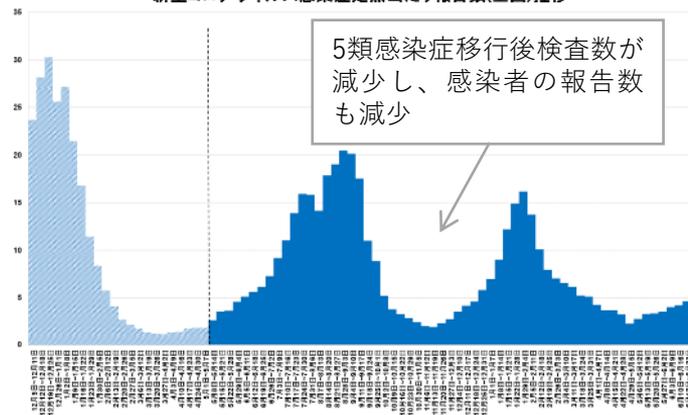
- 2023年5月、新型コロナウイルス感染症が感染症法上の「5類感染症」に移行しました。これにより、公費による医療費負担措置の撤廃に伴い、医療機関におけるPCR検査需要が抗原定量検査又は外注化への切り替えが進みました。今後も、国内における新型コロナウイルス感染症診断のためのPCR検査需要は減少していく見込みです。

2020/2/18~2023/5/6PCR検査実施人数



出典：厚生労働省 オープンデータ

新型コロナウイルス感染症定点当たり報告数(全国)推移



出典：厚生労働省「新型コロナウイルス感染症（COVID-19）の発生状況について」

### ■ 新中期事業計画キーワード

**コロナショックから『事業再生、成長フェーズ』へ**

## PSS取締役会（2024年6月30日）：

<常勤役員（6名）>

□ 代表取締役社長：田島 秀二

□ 専務取締役：池田 秀雄

□ 常務取締役：古川 昭弘

□ 取締役：田中 英樹

□ 取締役：澤上 一美

□ 取締役：増田 隆一

<社外取締役（1名）>

□ 荻原 大輔

<監査役（3名）>

□ 常勤監査役：部屋 健太郎

□ 社外監査役：本島 佳代子、鈴木 泰浩



## PSS新取締役会（■ = 新任）：

<常勤役員（3名）>

■ 代表取締役社長：杉山 悠

■ 取締役：狩長 亮二

■ 取締役：木村 進

<社外取締役（1名）>

□ 荻原 大輔

<監査役（4名）>

■ 常勤監査役：清水 徹

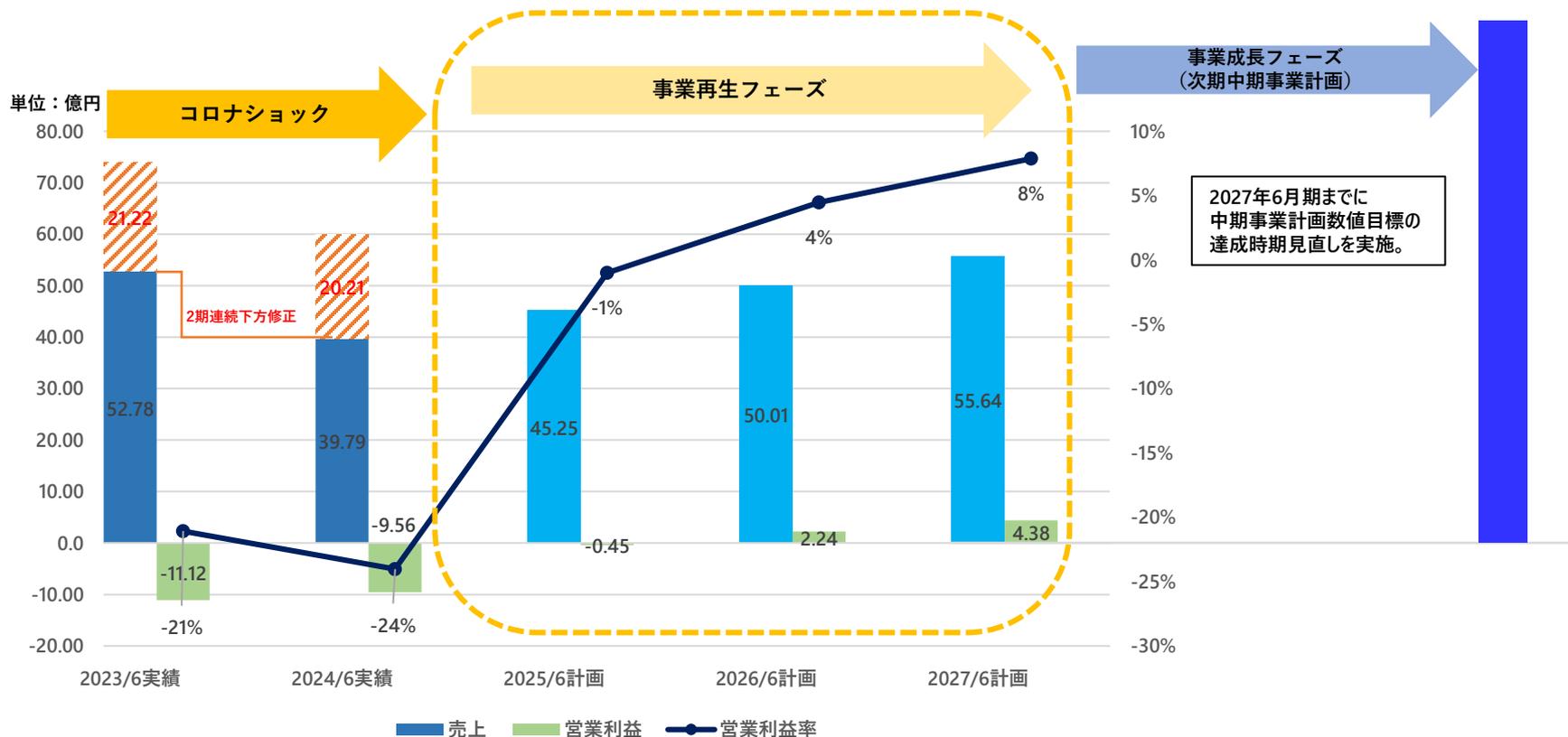
□ 社外監査役：部屋 健太郎、本島 佳代子、鈴木 泰浩

2024年9月27日開催の第39回定時株主総会及び続く同日の取締役会における決議承認により、常勤役員全員が”新任”の新しい経営体制に刷新されました。

各役員はPSSでの豊富な実務経験と担当範囲における専門性を有する現役世代の幹部より選任され、“若返りと実行力を重視した体制”となります。当社は新体制により、少数精鋭による迅速な判断と推進力で、短期間での事業再生と黒字化達成を目指します。

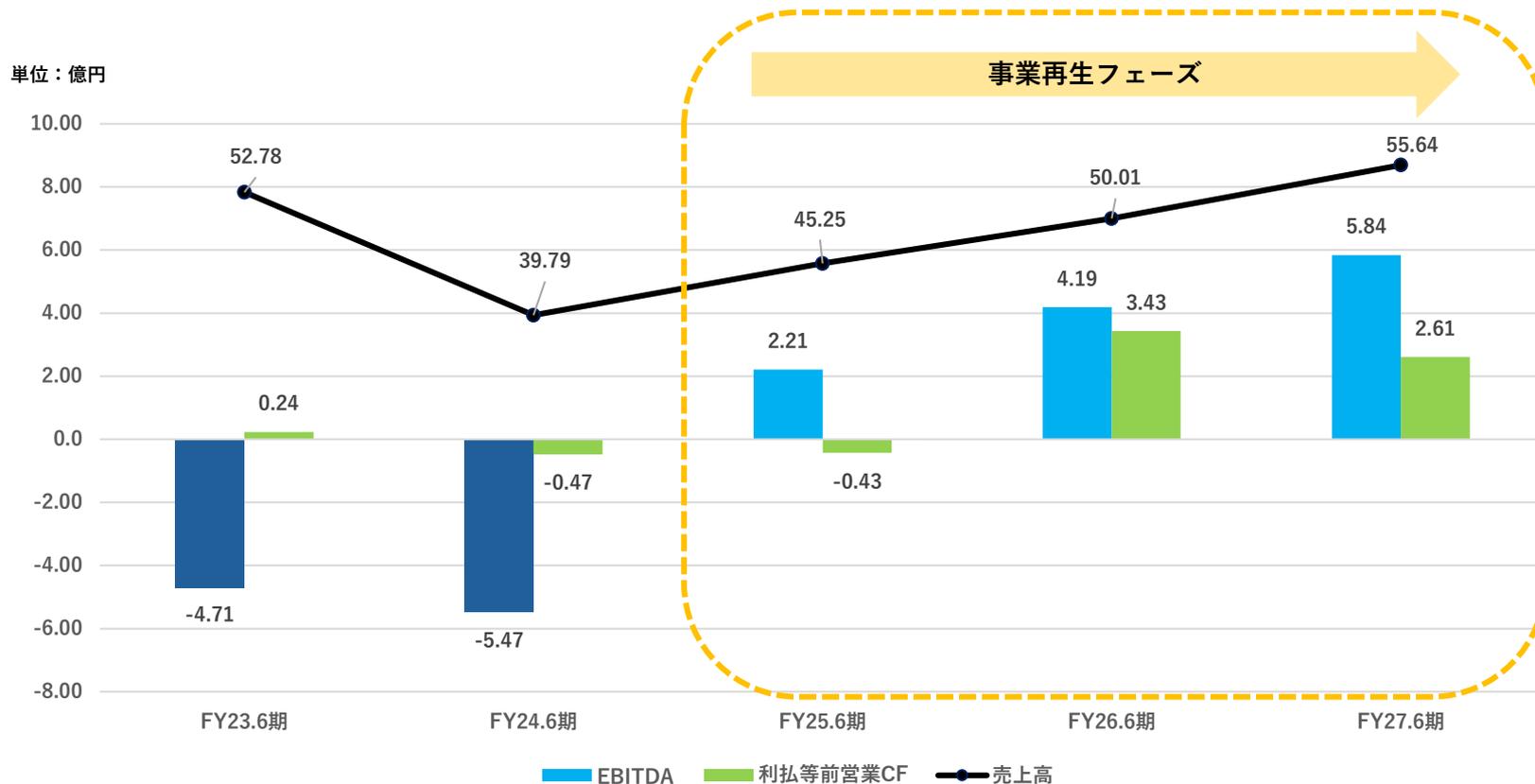
# 成長戦略 [2] 従前の計画の見直し-経営指標 (売上高/営業利益)

- 2024年6月期の進捗状況を鑑みて、「2027年6月期までの計画を修正」します。
- 当該期間を「コロナショック後の事業再生フェーズ」として、事業基盤の強化と抜本的な事業再編を推進します。

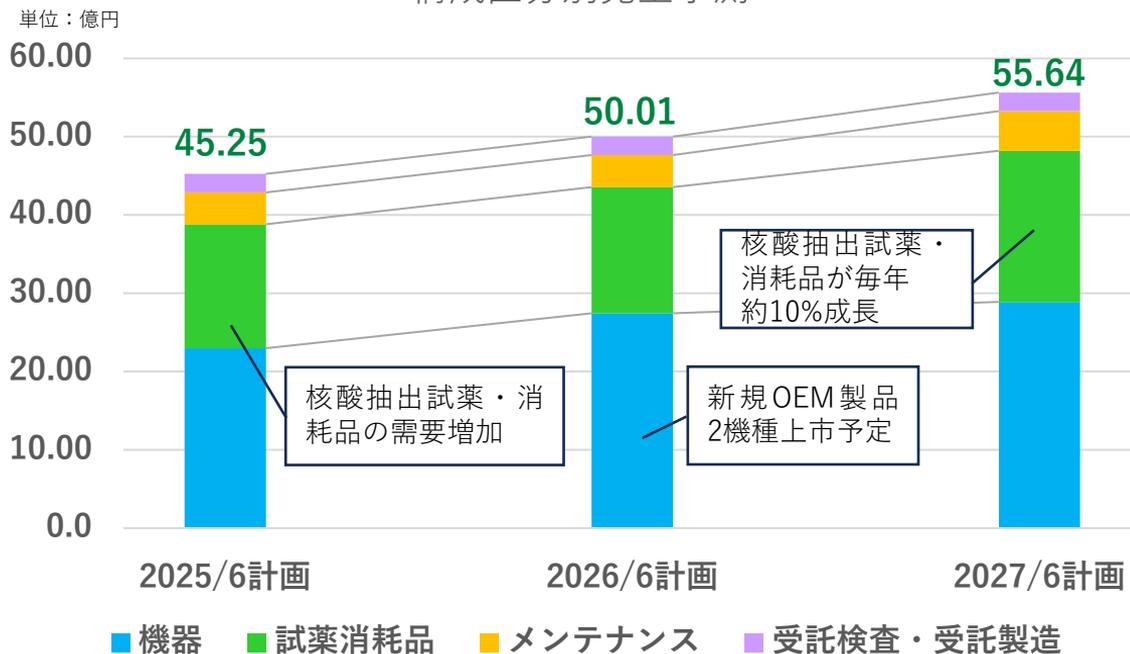


# 成長戦略 [3] 従前の計画の見直し-経営指標（営業キャッシュ・フロー）

- 2025年6月期以降でEBITDAが、減価償却費の圧縮記帳に伴う減少と、開発費の削減を主な要因としてプラスに転じ、増加する営業CFにより事業基盤の強化と抜本的な事業再編を支えます。



2025/6~2027/6  
構成区分別売上予測



## 主な売上増加要因

### ■ 2025年6月期

ELITechGroup向けの長期供給契約開始に伴い、核酸抽出試薬および消耗品の売上が増える見込みです。

### ■ 2026年6月期

新規OEM製品2機種(2社)の上市により、装置売上が増える見込みです。

### ■ 2027年6月期

機器の出荷数増加に伴い、核酸抽出試薬・消耗品の売上は年約10%成長する見込みです。

中期事業計画の方針 強化ポイント(下線箇所)

- 1, 既存OEM取引の深耕及び新規OEM契約の獲得⇒既存OEM製品に頼る体質からの脱却
- 2, 自社製品のラインアップの充実と販売強化⇒営業販売体制の基本的改革
- 3, 試薬・消耗品ビジネスをはじめとする製品コストダウンによる利益率の向上  
⇒PSS大館試薬センター第二工場を中核としたサプライチェーンの有効活用

戦略的推進テーマ

強化ポイントに合わせた変化した新たな5つの戦略的な推進テーマ(黄色ライン)を設定

- 1) 既存OEM製品に頼る体質からの脱却
  - ①OEM向け新製品上市と自社新技術製品上市対応による販売製品の拡充
  - ②全自動PCR診断装置専用PCR試薬調達の契約締結による検査項目の拡張
- 2) 営業販売体制の基本的改革
  - ③全世界へのOEM向け販売実績を踏まえた自社ブランド製品の国内外販売網拡大
  - ④PSS新宿ラボラトリーにおける多種多様な検査受託サービス事業
- 3) PSS大館試薬センター第二工場を中核としたサプライチェーンの有効活用
  - ⑤PSS大館試薬センター第二工場設立による量産体制確立

### ■ 補足資料①-⑤

①-1. OEM製品事業の推進（3社とのOEM受託開発を締結）

①-2. 糖鎖解析事業の推進（新規事業戦略）

②. 新宿ラボラトリーの閉鎖（需要減少による戦略的撤退を判断）

③. 自社ブランド製品事業の推進（パートナー戦略の強化）

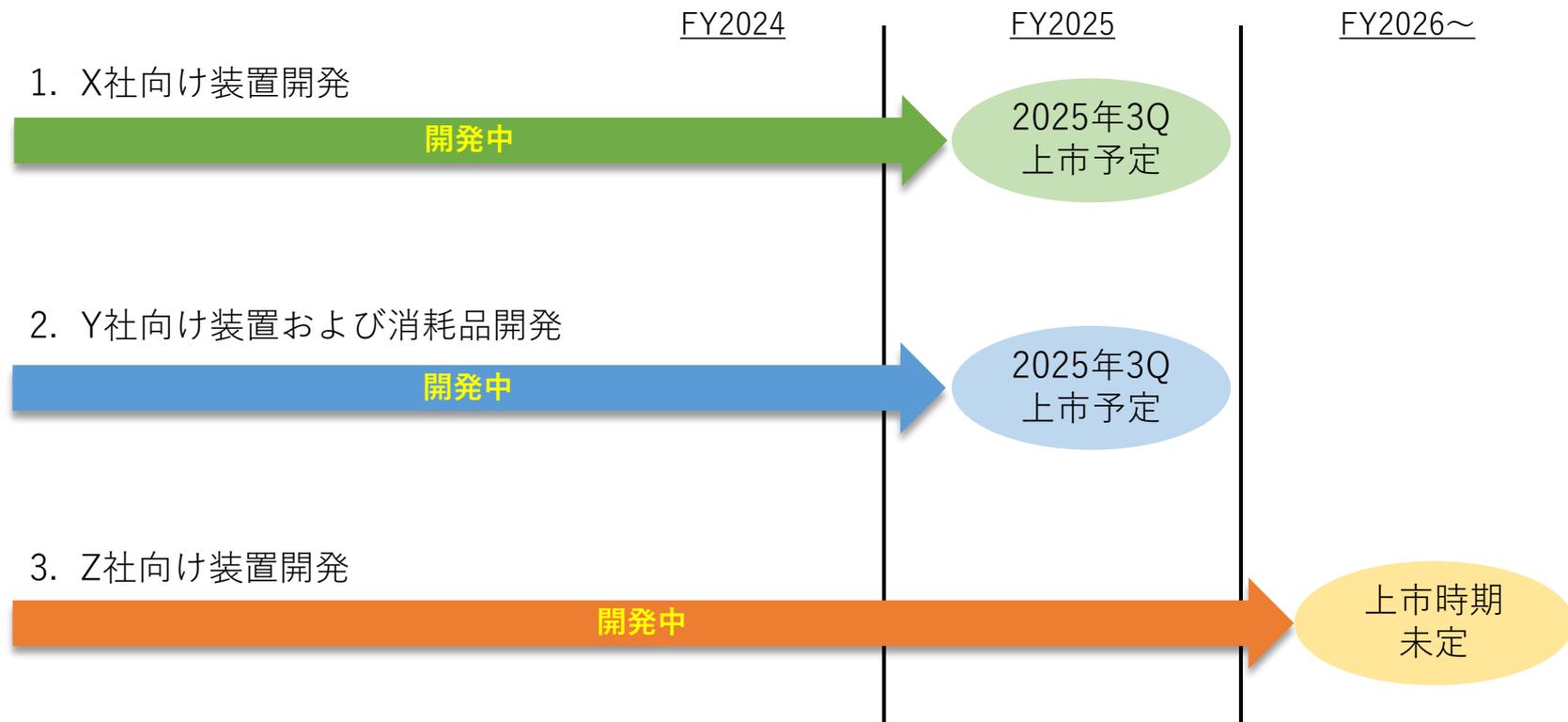
④. 新規診断薬メーカーとの提携（SMD社との販売提携）

⑤. 核酸抽出試薬製造事業の推進（ELITechGroup社向け受注増加）

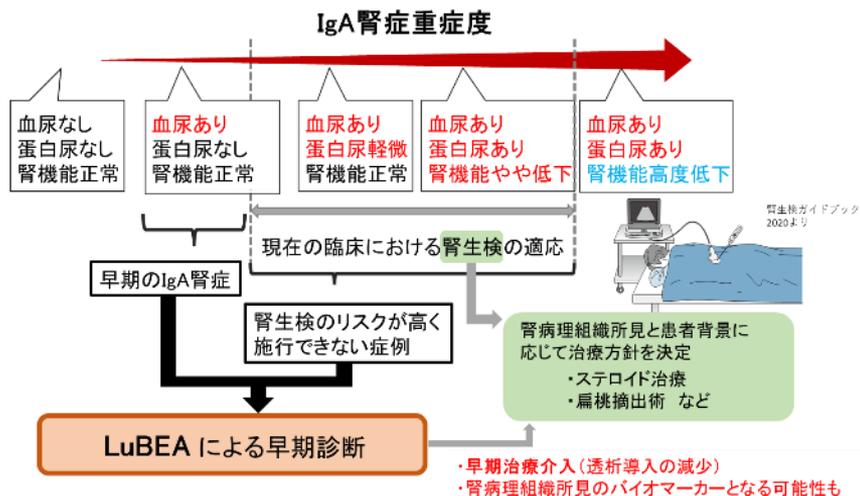
# 補足資料①-1. OEM製品事業の推進（3社とのOEM受託開発を締結）

- 2024年6月期中に4機種 of 自社製品を上市しました。

2027年6月期までの3年間は「受託済みOEM製品3機種の開発計画達成」に集中します。



- 新規事業戦略として、タンパク質・遺伝子に次ぐ「第三の生命鎖」である“糖鎖を用いたバイオマーカーのIVD事業化”を目指します。
- 対象疾患は指定難病である“IgA腎症”を選定し、PSSの技術と組み合わせることで、非侵襲性の検査が実現できる可能性があります。



### Automated glyco-analyzer: GlycoBIST-LuBEA VIII system

**GlycoBIST**

**Reaction on Lectin bead**

GlycoBIST consists of up to 50, 1 mm beads immobilized with lectin (Lectin bead) or nothing (Spacer bead). Biotinylated glycoproteins are interacted with multiple lectins on each bead, followed by overlay reaction with HRP-labeled streptavidin. Lectin beads with HRP, that is, Lectin beads interacting with glycoprotein emit light when they encounter luminol substrate. Whole these on-bead reactions as well as chemiluminescent detection are carried out in the device "LuBEA-VIII".

\*Beads array in Single Tip for Glycan analysis

LuBEA-VIII can process up to 8 samples at a time. Samples, BIST tips, and reagent cartridges are placed in LuBEA-VIII. Sample processing are performed inside the BIST Tip by automated pipetting. Chemiluminescence are scanned directly from outside the BIST Tip. Results can be displayed in multiple ways.

**LuBEA-VIII**

On display at booth 4149

1. Setting of reagents → 2. Start → 3. View results

(Choice of Display)

BIST Tip + cartridge

・ 開発中の新製品による早期診断の可能性

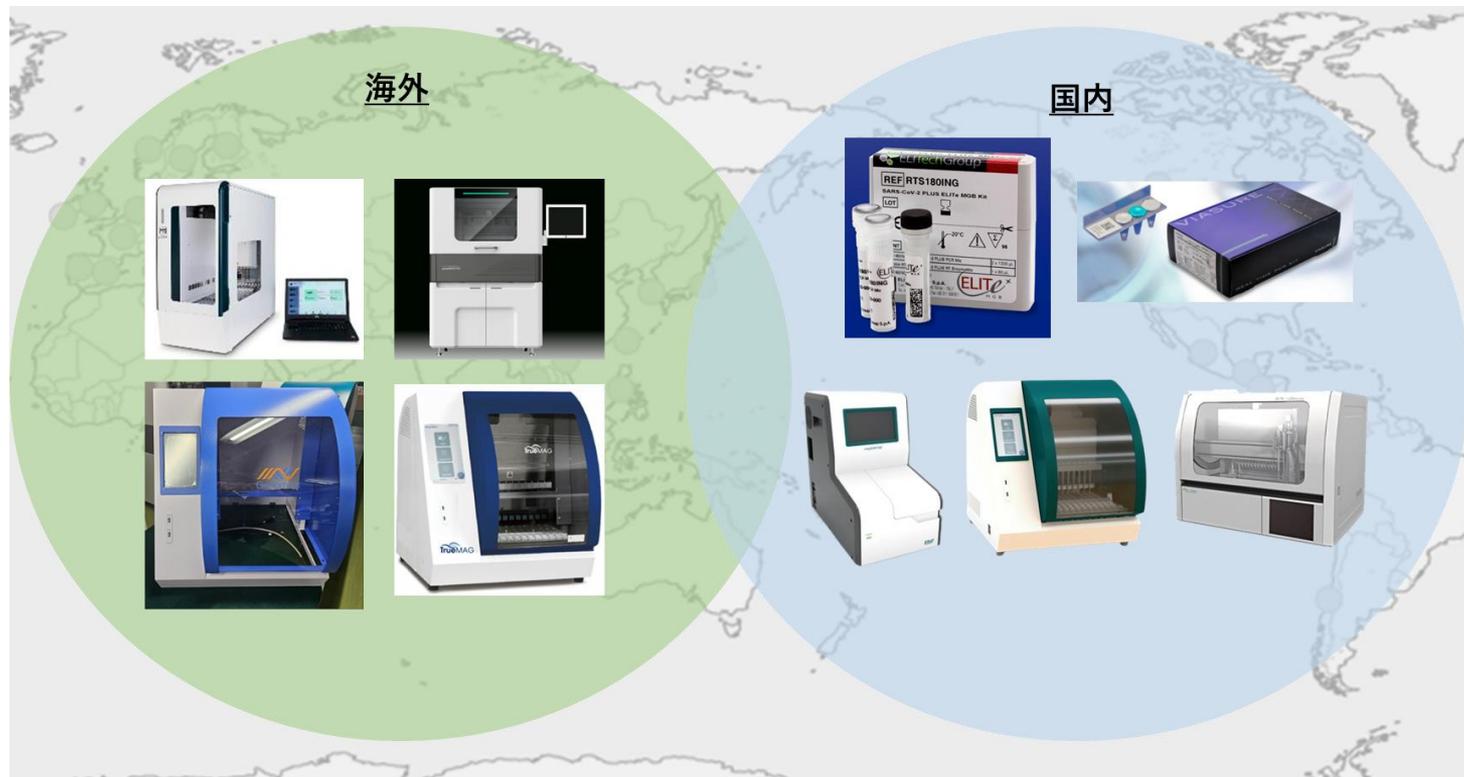
・ 2024年7月末にADLMでの展示およびポスター発表を実施

- 2024年度は、受託検査事業の主な収益源であった、新型コロナウイルス感染症検査の5類感染症移行による検査数の減少により、大幅な減収となりました。（本資料p.16参照）
- 市場の変化を受けて、PSSは「事業の抜本的な改善策」の一環として、PSS新宿ラボラトリーの閉鎖<sup>(注)</sup>を判断いたしました。PSS新宿ラボラトリーは2024年11月末日付で完全閉鎖となり、以降、設備管理費用の削減効果が見込まれます。

(注)参照：2024年8月14日付『「特別損失(事業構造改善費用)の計上に関するお知らせ』



- 海外は力のある現地代理店との「Co-branding戦略」による、装置の大口受注を促進します。
- 国内は主要診断薬メーカーとのパートナー戦略および診断試薬の薬事申請を推進します。



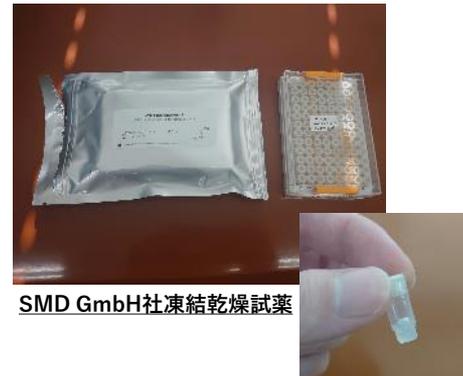
- 2024年4月22日より、ドイツのSynergy Molecular Diagnostics社（以下、SMD GmbH社）と相互販売提携を締結いたしました。SMD GmbH社は当社の全自動遺伝子検査用に開発し最適化された凍結乾燥PCR試薬を組み合わせることで、更なる遺伝子検査の効率化と高品質化を目指します。



geneLEAD VIII



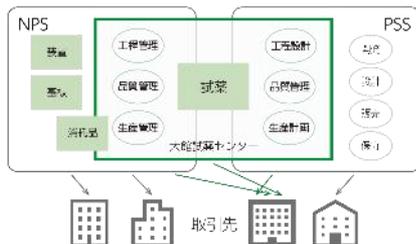
geneLEAD XXIV



SMD GmbH社凍結乾燥試薬

- ELITechGroup向けの核酸抽出試薬および専用消耗品の受注増加により、大館試薬センター(ORC)の稼働率が向上する見込みです。
- ORCの試薬消耗品製造部をPSSに統合し、PSS主導の安定生産およびコスト低減を目指します。

Previous

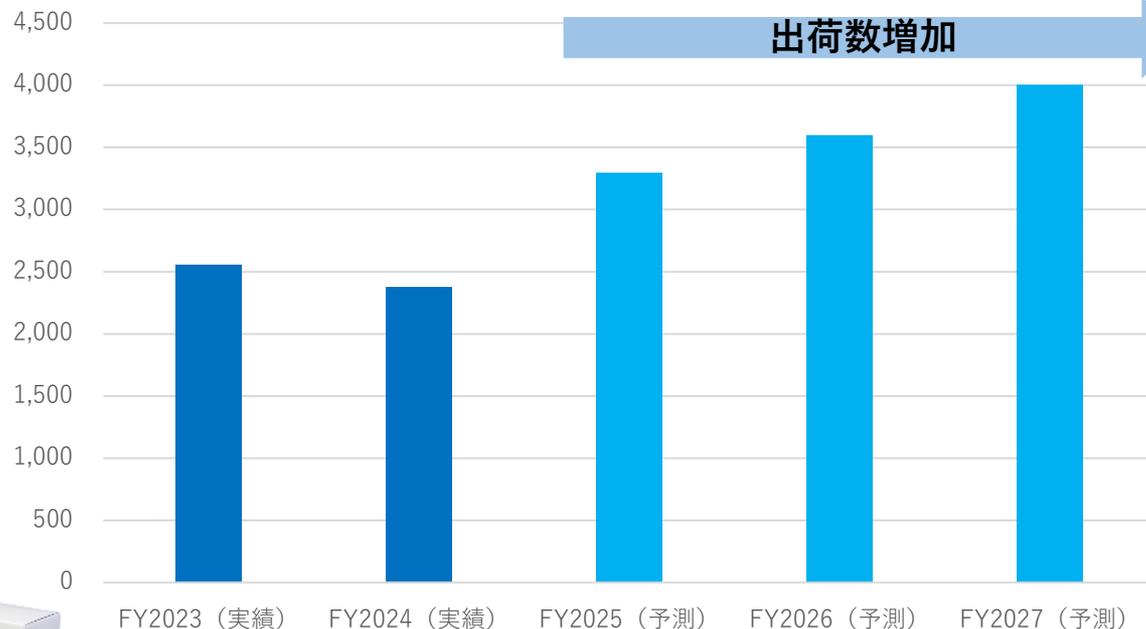


From now



## 核酸抽出試薬出荷数推移

単位: 千テスト



ORC製核酸抽出試薬

## 事項

## リスク要因

## 対応策

特定の海外OEM販売  
取引先への依存について

当社グループ売上高のうち、ELITechGroup等のOEM販売先への売上高が70%強(2024年6月期)を占めております。  
当社グループにとって、ELITechGroup等は安定的な海外OEM販売先であると認識しておりますが、このような関係が今後とも継続するという保証はなく、また、当社グループの事業戦略及び経営成績は、ELITechGroup等の経営成績や財政状態、事業戦略により重大な影響を受ける可能性があります。

発生可能性：中  
発生時期：中期  
影響度：中

日本国内や海外の自社販売事業に注力をするだけでなく、新規OEM先獲得にも努めることを同時に進めています。更には、当社グループは新製品群による事業展開により事業規模の拡大を図り、これに伴い販売先の多様化を図っています。

装置販売への依存に  
ついて

当社グループの売上高構成のうち装置(核酸抽出装置・全自動PCR検査装置等)の販売への依存度は47%(2024年6月期)と高くなっております。そのため、当社グループの業績は、ユーザーの装置への需要の変化、装置の他社製品との競合状況の影響を受けることが予測されます。また、装置販売はOEM販売を中心に展開しており、その販売力に依存しているため、当社グループにおける経営計画の策定根拠の中に不確実性が含まれることは否めません。

発生可能性：中  
発生時期：中期  
影響度：小

製品売上構成は装置から試薬・消耗品(専用プラスチックカートリッジ)ビジネス中心への事業転換を掲げており、当社の自動化技術を集積した核酸抽出自動化装置(magLEADシリーズ)専用の核酸抽出試薬及び消耗品、全自動PCR検査装置(geneLEADシリーズ)専用の核酸抽出とPCR試薬及び消耗品の販売拡大対応策を実施しています。

事項	リスク要因	対応策
大館試薬センターにおける設備投資について	<p>当社グループは、量産コストダウン対応および今後の新たな検査需要に対応することが事業の成長のために重要な課題となっていることから、2022年4月に大館試薬センター第二工場を竣工し同年7月から生産稼働を開始しております。</p> <p>試薬・消耗品の販売が当社グループの期待どおりに拡大しなかった場合は、稼働率低下による固定費の負担が増加し、さらには固定資産の減損損失を計上するリスクがあることから経営計画の策定根拠の中に不確実性が相当程度含まれることは否めません。</p> <p>発生可能性：中 発生時期：中長期 影響度：中</p>	<p>ELITechGroupとの5年間のOEM製品供給契約の合意により、安定した生産と供給を実現することで、大館試薬センターの継続的な安定稼働と運営の効率化を見込んでおります。</p>
継続企業の前提に関する重要事象等について	<p>当社グループは、コロナ禍の収束傾向を受けた海外販売の減少に加え、日本国内においても新型コロナウイルス感染症の感染症法上の分類が2023年5月8日より5類へ移行した影響を受けたこと等により、第39期連結会計年度は、2期連続して重要な営業損失、経常損失、当期純損失を計上しました。</p> <p>これらの状況から、第39期連結会計年度末日時点においても、依然として、継続企業の前提に重要な疑義を生じさせるような状況が存在しております。</p> <p>発生可能性：中 発生時期：中長期 影響度：中</p>	<p>当社グループでは、当該状況を解消すべく、経営方針を全面的に見直して第39期下期経営方針を定め、会社を挙げて様々な事業の抜本的改善策を策定して取り組んできた結果、その改善効果が着実に現れてきております。</p> <p>①事業の抜本的改善策 ②事業の収益改善策 ③資金調達及び財務制限条項対応</p> <p>継続企業の前提に重要な疑義を生じさせるような事象及び状況は存在するものの、重要な不確実性は認められないものと判断しております。</p>

- 本資料は、投資勧誘を目的に作成されたものではなく、当社および当社グループの情報提供のみを目的として作成したものであり、将来についての戦略・計画・業績に関する予測と見通しを反映した記述が含まれております。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、ご了承おきいただきますよう、お願い申し上げます。
- 本資料で公表しました成長戦略の進捗状況等を反映した改定につきましては、今後、2025年本決算の内容と分析結果を織り込んだ上で、2025年9月までに開示する予定です。

2024年9月30日

プレジジョン・システム・サイエンス株式会社

URL : <https://www.pss.co.jp>

(お問合せ先：IR担当)

電話：047-303-4800

メール：ir@pss.co.jp