



事業計画及び成長可能性に関する説明資料

プレジジョン・システム・サイエンス株式会社(証券コード:7707)

2026年9月28日

PSS会社概要（2026年6月末現在）



会社名	<u>プレジジョン・システム・サイエンス株式会社</u> (英語表記: Precision System Science Co., Ltd.) ※本資料内での記載: PSS
所在地	<u>千葉県松戸市上本郷88番地</u>
代表者	<u>杉山 悠</u>
資本金	<u>100百万円</u>
従業員数	<u>129名(除く、派遣社員・パートタイマー等)</u>
事業内容	<u>バイオ(ヘルスケア)分野における検査・診断システムの開発及び製造販売等</u> (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	<u>Precision System Science Europe GmbH(独) ※同: PSSE</u>
営業所	<u>大館試薬センター(秋田県大館市) ※同: ORC</u> <u>PSSつくばラボトリー</u>

● 事業ドメイン

ヘルスケア分野向けに、主に遺伝子検査用の核酸抽出装置、遺伝子検査装置と、それらに付随する試薬・消耗品を開発・製造・販売。ODM製品と自社ブランド製品をグローバル展開。製造する製品はすべて日本製。

● ミッション(企業理念)

『当社は独自の基盤技術を継続的に創出し、誰にでも使いやすく高精度な検査システムを提供することで、病気の早期発見と予防に貢献し、すべての人々が健康で自分らしく生きられる社会の実現を目指します』

● ビジョン

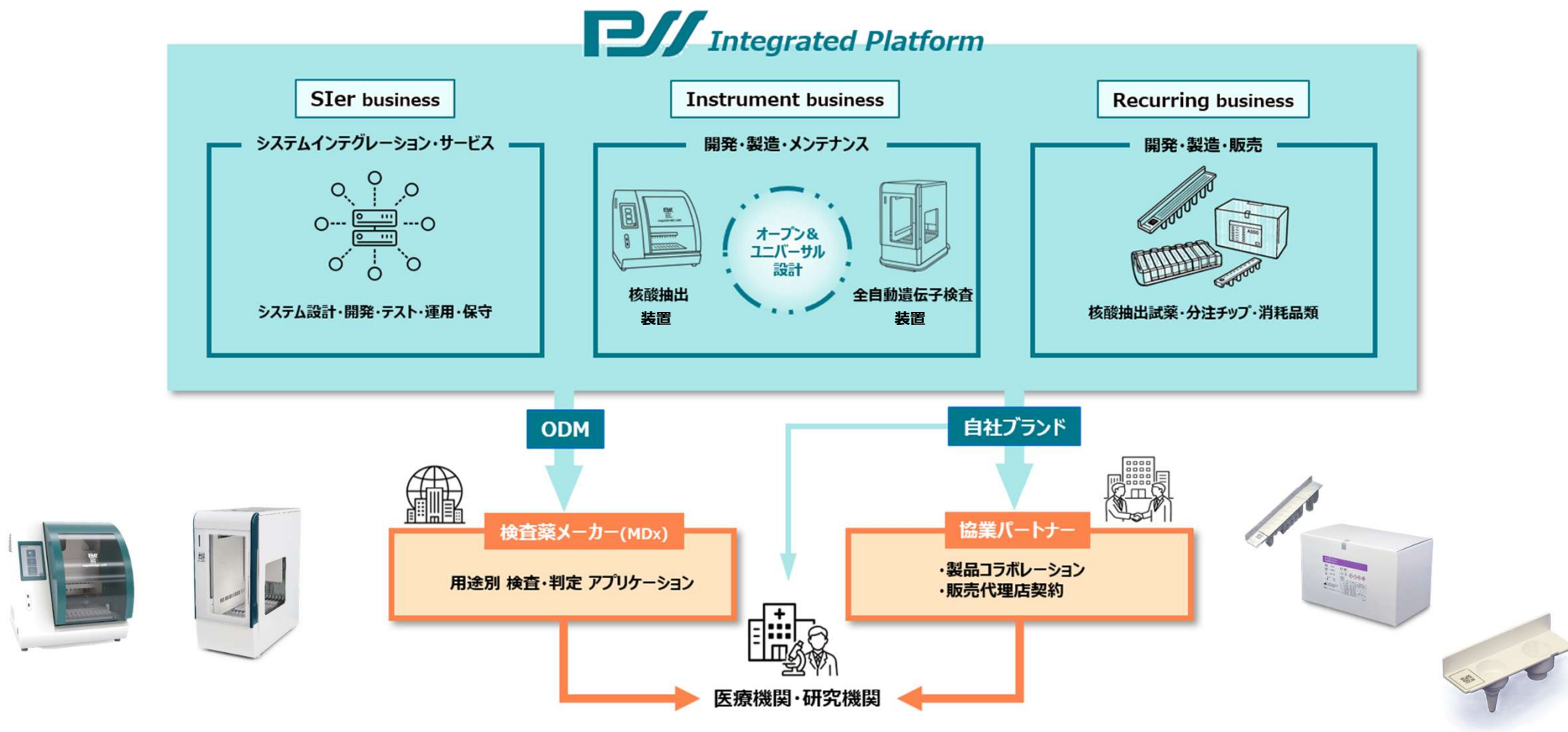
煩雑なマニュアル作業を要する核酸抽出等の検査工程を一貫して全自動化し、誰もが容易に利用できる検査環境を実現する。

● バリュー

- ✓ 「装置 × 試薬 × 消耗品」のプラットフォーム提供によるリカーリングモデルの確立
- ✓ お客様の「使いやすさを最大化すること」を使命とし、ユーザビリティと信頼性を両立
- ✓ ODMと自社ブランド販売を両立し、幅広い顧客ニーズに対応
- ✓ 企画から量産まで「ワンストップ」で医療機器の開発を請負、ISO13485、ISO9001取得
- ✓ グローバル市場へ高品質の日本製品・サービスを提供
- ✓ 独自技術「Magtration®」を核に、新たな技術を継続的に創出

1. ビジネスモデル

1-1. PSSプラットフォームの提案



1-2. 核酸抽出・遺伝子検査装置の販売実績



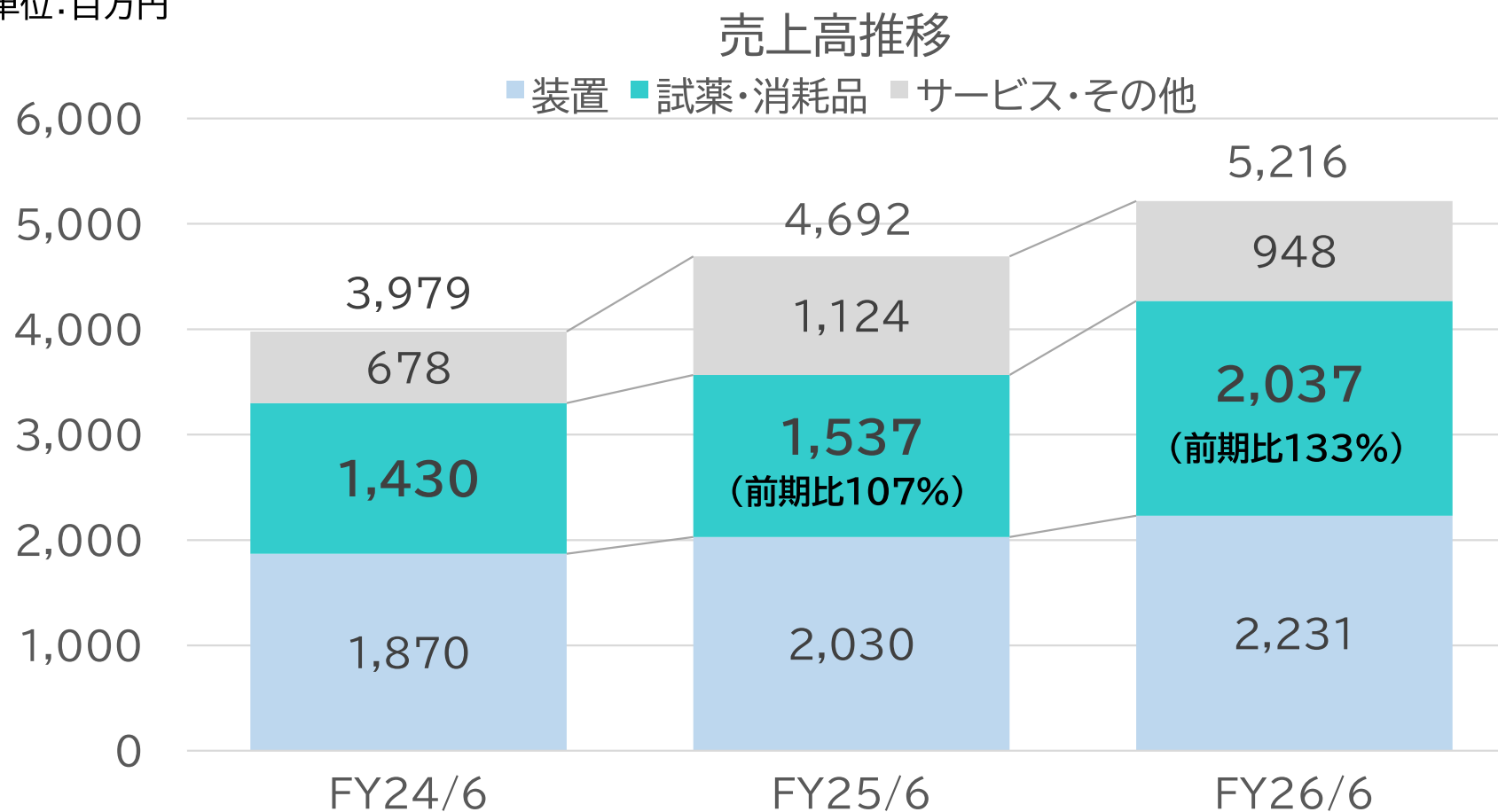
- 2016年～2026年6月の核酸抽出・遺伝子検査装置の販売台数は、
「累計3,300台超」

*累計販売台数は、magLEADシリーズ、geneLEADシリーズ、及びELITech社向けODM製品を対象としています。

1-3. 試薬・消耗品需要の拡大



単位:百万円



- 核酸抽出試薬・消耗品の通期累計実績は、核酸抽出・遺伝子検査装置の累積設置台数増加に伴う、リカーリング需要拡大を背景に、**売上高は前期比33%増加**

1-4. ODM事業



医療機器の「企画→設計→試作→量産」まで「ワンストップ」で請負

- 在籍エンジニア 約30名:メカ設計、エレキ設計、ソフトウェア設計、試薬設計(遺伝子、糖鎖)、消耗品設計
- ORC工場製造員約30名:試薬製造、消耗品製造、品質管理、生産技術
- 国内、海外の各種要求規格に対応

ODM製品実績

- | | |
|-----------------|-------------|
| ● 核酸抽出装置 | 累計10,000台以上 |
| ● 全自動遺伝子検査装置 | 累計1,500台以上 |
| ● 化学発光酵素免疫測定装置 | 累計5,000台以上 |
| ● その他、各種検査・分注装置 | |

*装置の製造はパートナーの協力工場に委託しています。

主要ODMパートナー



1-5. 主要ビジネスの売上構成

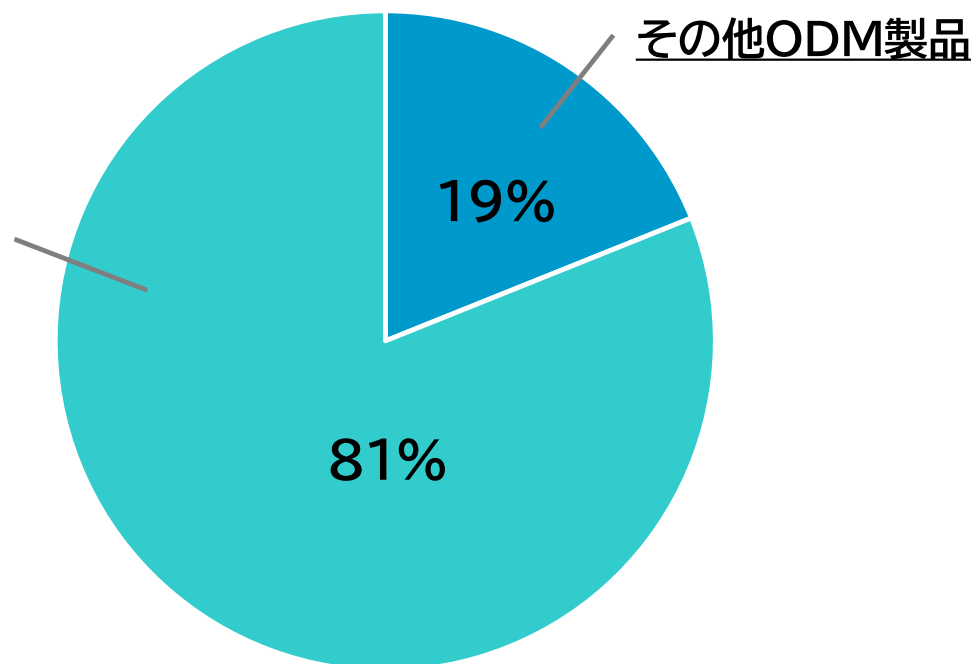


各装置共通の
試薬・消耗品による
リカーリング収益

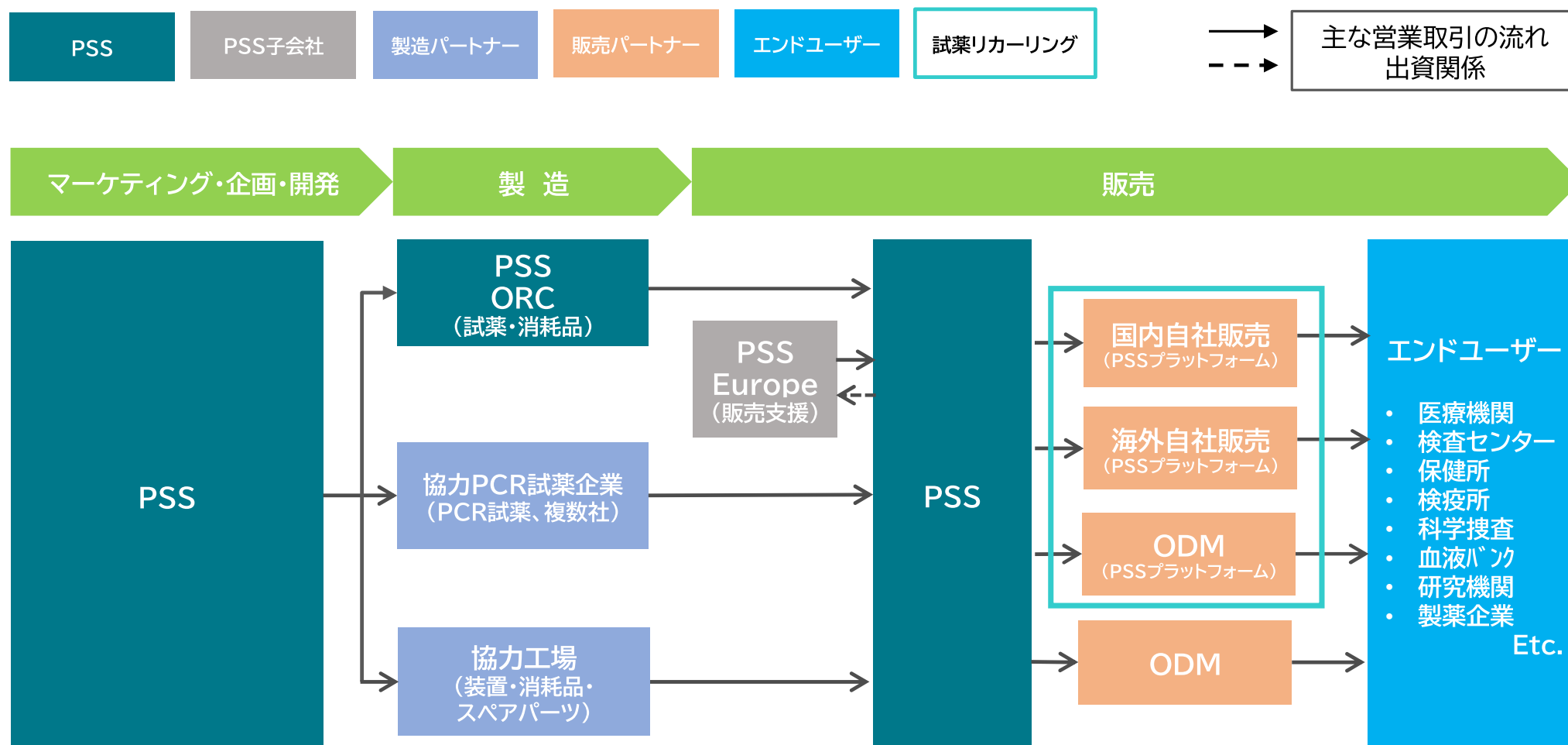
PSSプラットフォーム
(自社ブランド、ELITech社向け)

装置×試薬×消耗品

PSSプラットフォームが売上の**約8割**を占める安定収益源



1-6. PSSのバリューチェーン



2. 市場環境等

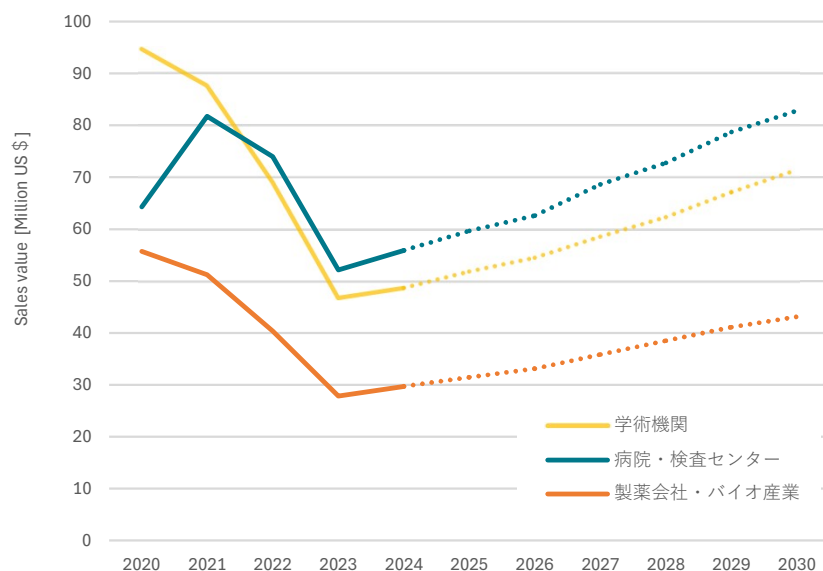
2-1. 磁性粒子式核酸抽出キットの市場動向



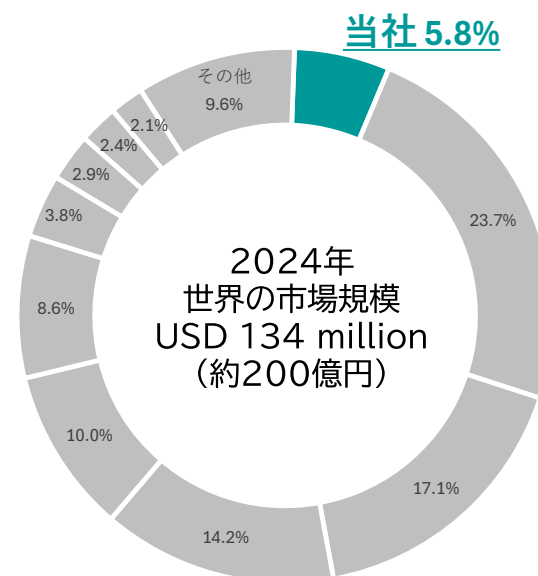
磁性粒子核酸抽出市場はコロナ終息後も成長の見通し

- 当社はODM事業に加え、当社独自の磁性粒子を用いた核酸抽出試薬を含むシステムとしてPSSプラットフォームを提案
- 核酸抽出市場は、コロナ禍の終息に伴い臨床検査市場を中心に世界的に縮小した一方で、コロナ検査以外の遺伝子検査需要が増加したことで、2023年以降から再び拡大傾向、発展が続く見通し
- 同市場で欧米の大手5社が市場のシェア73.5%シェア占める中、当社は5.8%(2024年)
- 磁性粒子による核酸抽出は全行程を自動化することで、従来のマニュアル法と比較して約40%の時間節約が可能(当社システムは30分以内で精製可能)

世界の磁性粒子核酸精製市場売上推移と予測(顧客種別)



世界の磁性粒子核酸精製市場売上シェア Top 10 (2024年)



出典: QYResearch, Magnetic Bead Purification Kits - Global Market Share and Ranking, Overall Sales and Demand Forecast 2025-2031

2-2. IgA腎症検査の市場環境(糖鎖解析技術の応用)



糖鎖解析技術を用いた尿検査によるIgA腎症の早期発見

- IgA腎症ではIgA1の糖鎖異常が病態形成に関与するとされており、当社は糖鎖解析技術を活用した尿検査による早期診断法を開発中

IgA腎症(指定難病)

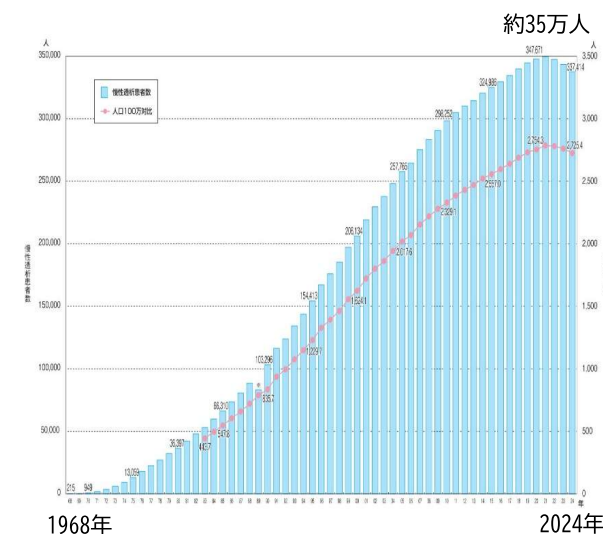
- 体内で生成される抗体IgAが腎臓の糸球体(尿を作る組織)に沈着し炎症を起こす疾患(その真の原因は不明)
- 蛋白尿や血尿を生じ、放置すると重症化し透析治療が必要
- 日本の透析患者数は年間約34万人と多く、透析治療の医療費は約1.6兆円と高額

IgA腎症の簡易検査必要性

- IgA腎症の治療判断には、患者負担、費用負担の高い組織検査(腎生検)が必要
→尿を用いた検査によって腎生検に至る負担を軽減
- 日本では、慢性糸球体腎炎透析患者数約8.7万人の内、「約30%(2.5万人)」がIgA腎症起因
→患者数が多い
- 世界の大手、中堅製薬企業が治療薬を開発中(透析治療に至る前の投薬が必要)
→重症化に至る前に救われる患者が増え、検査意義が高い



出典：腎生検ガイドブック2020



出典：わが国の慢性透析療法の現況（日本透析医学会、2024年12月31日）
令和4年度 国民医療費の概況（厚生労働省）

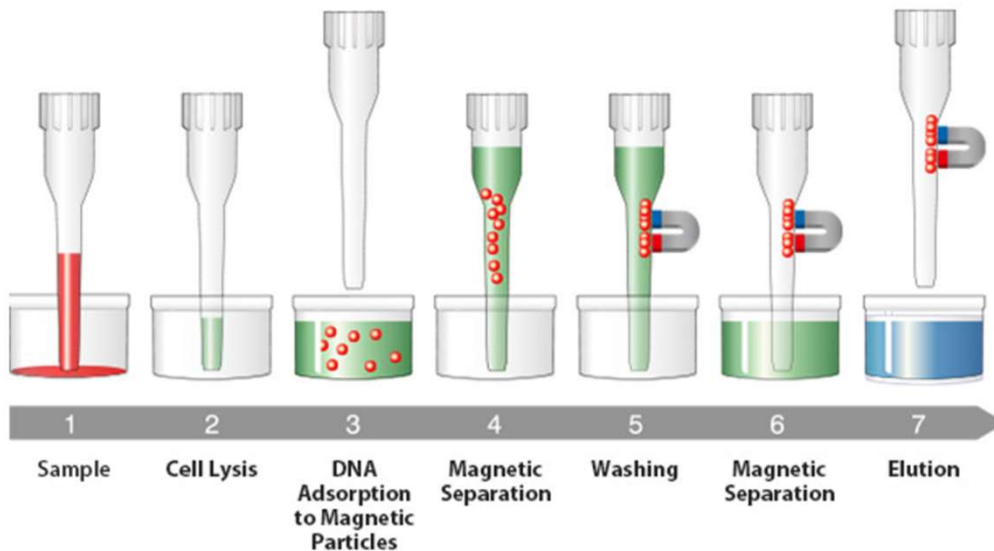
3. 競争力の源泉

3-1. 独自の磁性粒子核酸抽出法「Magtration® technology」



PSSが発明した、磁性粒子核酸抽出法のGold Standard

Magtration®の原理



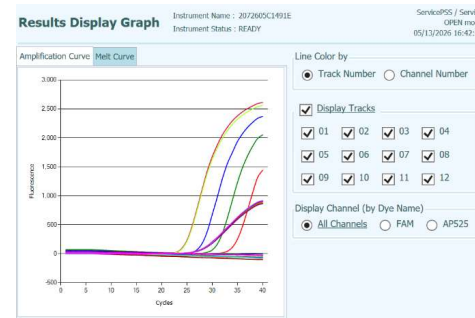
ピペットチップ内壁で
磁性粒子を捕獲

- 「Magtration® technology」はPSSが発明した磁性粒子をコントロールするための技術で、累計10,000台以上の自社ブランド、ODM製品販売実績をもつ、PSSのコアコンピタンスです。
- 本技術は磁性粒子を用いた「多様なアプリケーションの自動化ニーズ」を実現することができます。

3-2. Magtration® technologyを活用した自動化装置



- 「magLEADシリーズ」は、「Magtration® technology」を用いた全自動核酸抽出装置です。
 - 「geneLEADシリーズ」は、核酸抽出からリアルタイムPCRまでをワンストップで自動化する全自動遺伝子検査システムです。
- 核酸抽出試薬・消耗品は両シリーズで共通利用されており、**設置台数の拡大がリカーリング収益の成長**につながります。



3-3. ユニバーサル核酸抽出試薬



コンセプト

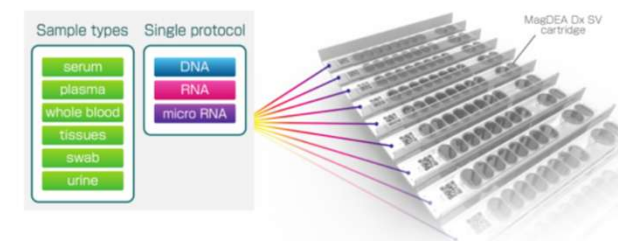
- ユニバーサルデザイン→「様々なサンプルからの抽出を同時に実行可能」
- “Ready to use, Easy to use”→「装置に載せるだけ」

Sample matrix	PSS - magLEADシリーズ - geneLEADシリーズ	競合A社 - 抽出装置A	競合B社 - 抽出装置B	競合C社 - 抽出装置C
Human whole blood	MagDEA Dx SV PSS) - 多様なサンプル種で使用可能 - 多様な核酸をまとめて抽出 - 全装置共通で使用可能 - 全ての試薬は自社工場(ORC)製	○	○	○
Serum/Plasma			○	○
Urine			○	×
Swab			○	○
Liquid-base cytology			○	○
Culture cells			○	○
Tissue (*)		○	○	○
CSF		×	○	×
Saliva		○	○	○
Sputum (*)		×	×	○
Stool (Virus) (*)		○	○	○
Stool (Bacteria) (*)		○	×	○
FFPE (*)		○	○	○



MagDEA Dx chemistry

Universal design Batch processing



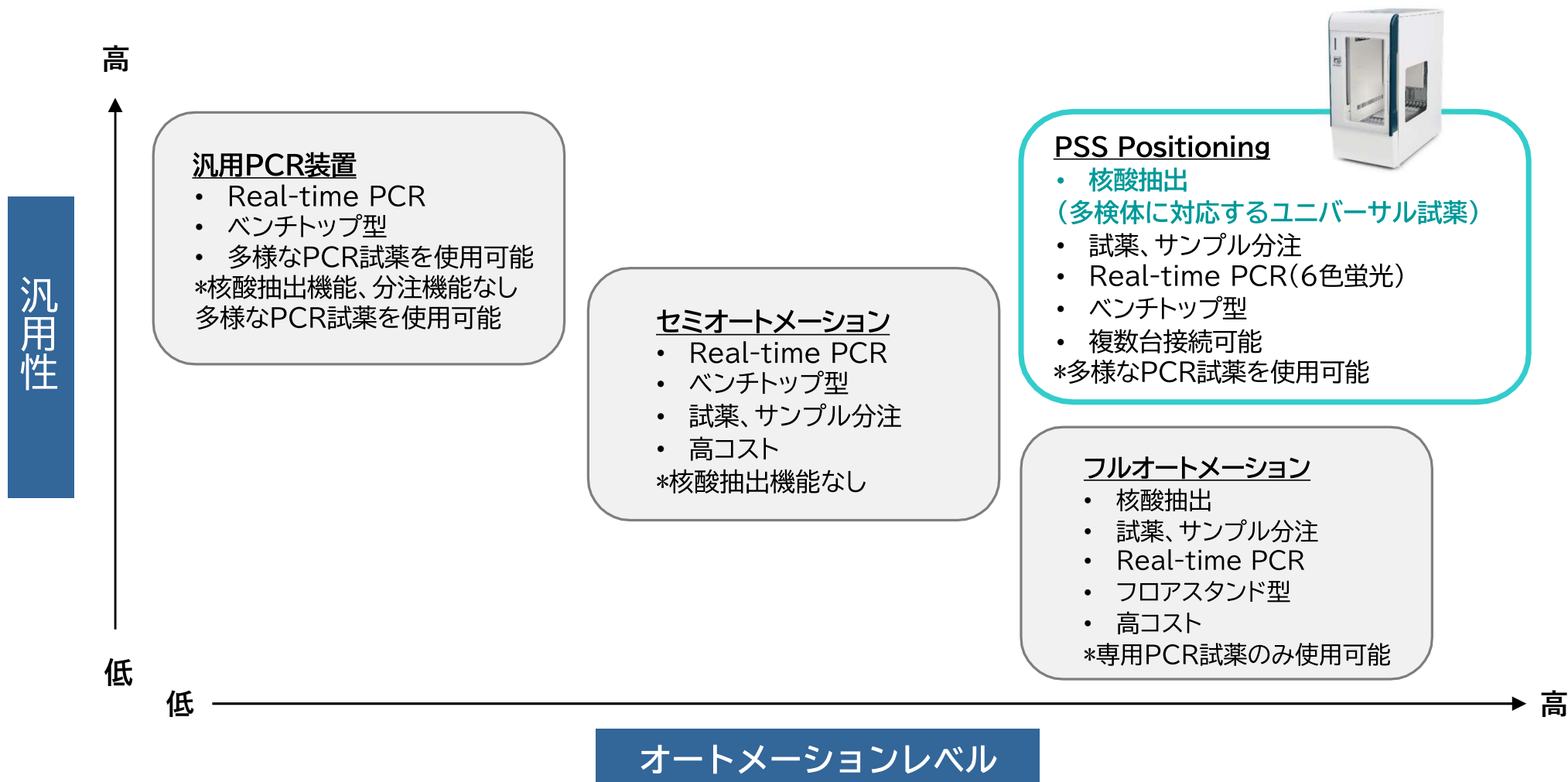
他社)

- 他社試薬はサンプル種毎に別の抽出試薬を購入しなければならない
- 検体によっては、対応する試薬がない場合も

3-4. PSSプラットフォームの競争優位性



ベンチトップ+フルオート+オープンシステム+ユニバーサル抽出試薬



PSS Positioning

- 核酸抽出 (Nucleic acid extraction)
- (多検体に対応するユニバーサル試薬) (Universal reagent for multiple samples)
- 試薬、サンプル分注 (Reagents, sample dispensing)
- Real-time PCR (6色蛍光) (Real-time PCR (6-color fluorescence))
- ベンチトップ型 (Benchtop)
- 複数台接続可能 (Multiple units can be connected)
- *多様なPCR試薬を使用可能 (Compatible with various PCR reagents)

フルオートメーション

- 核酸抽出 (Nucleic acid extraction)
- 試薬、サンプル分注 (Reagents, sample dispensing)
- Real-time PCR
- フロアスタンド型 (Floor-standing)
- 高コスト (High cost)
- *専用PCR試薬のみ使用可能 (Only dedicated PCR reagents can be used)

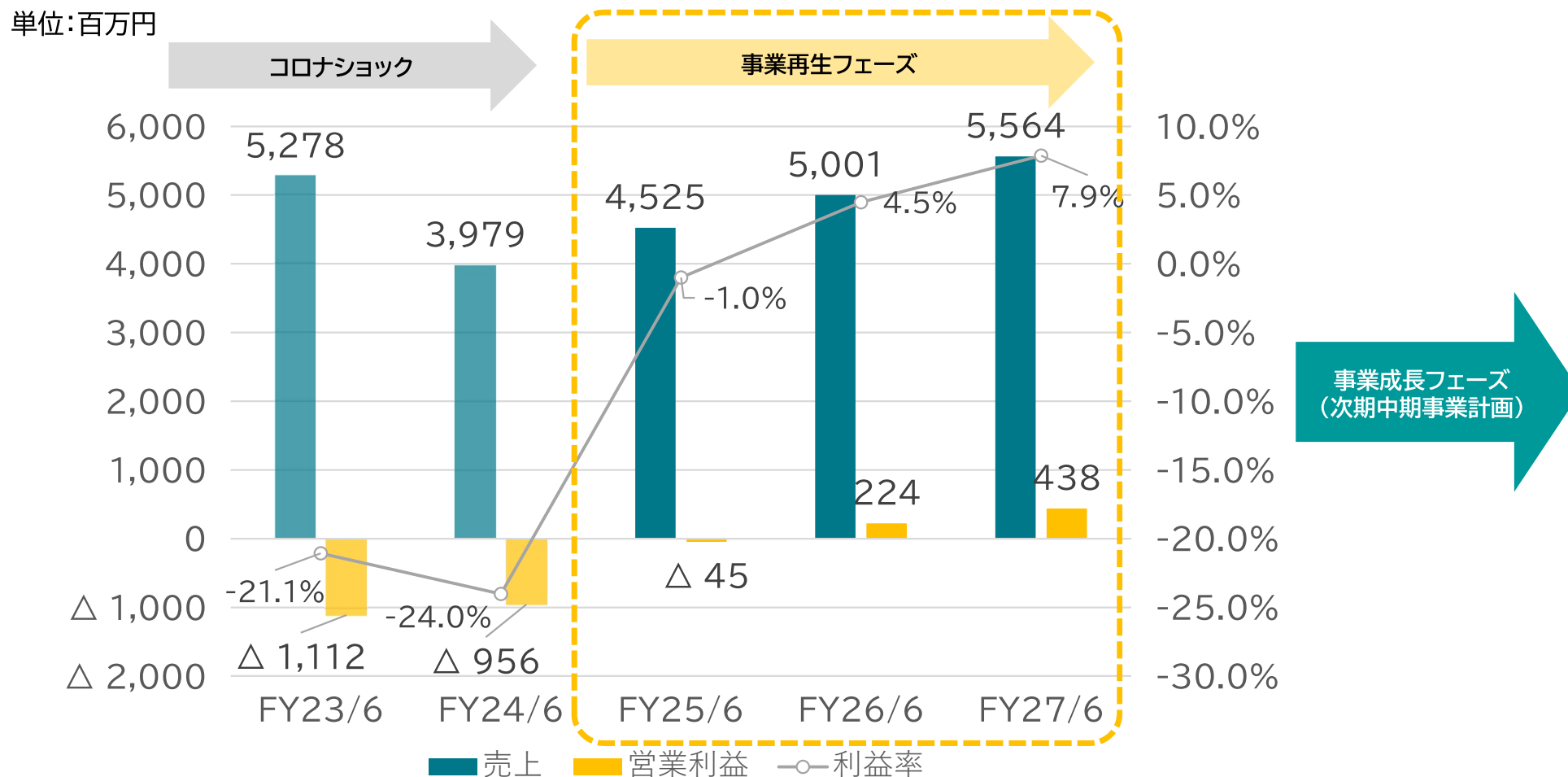
オートメーションレベル

4. 事業計画・成長戦略

4-1. 中期経営計画(2025年6月期～2027年6月期)



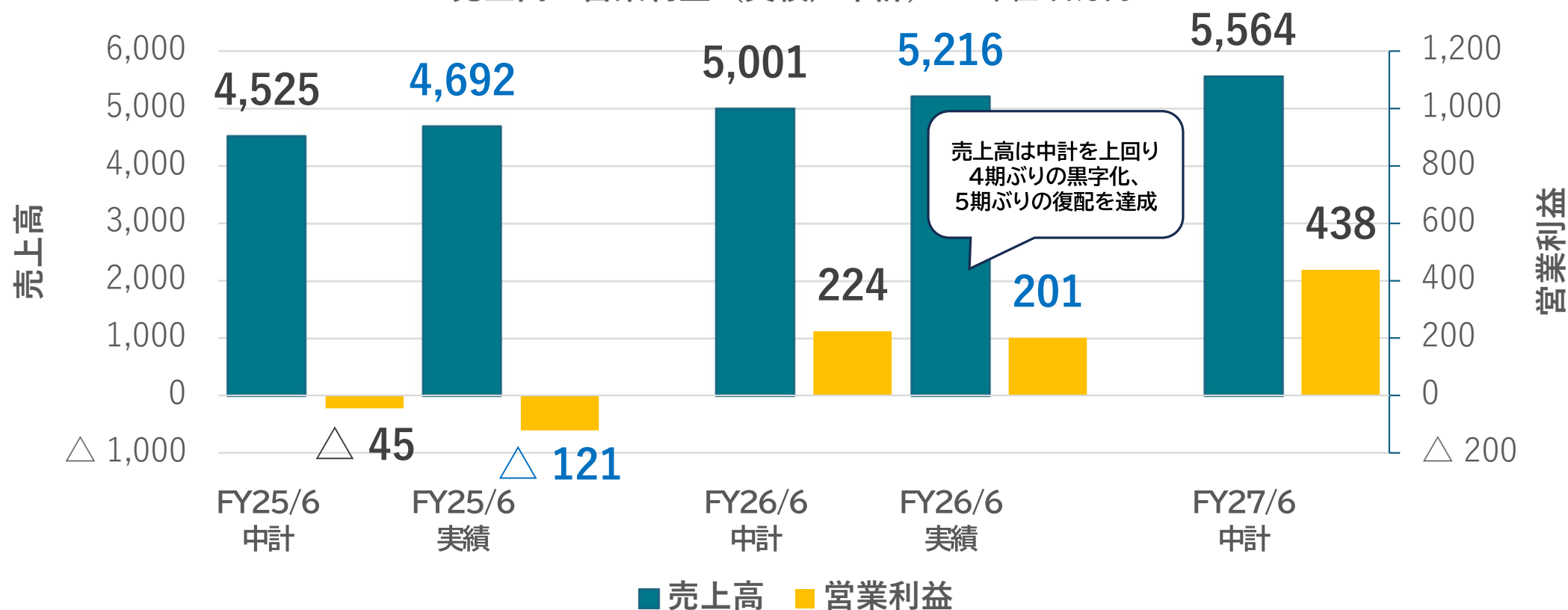
■ コロナショックからの事業再生を完了し成長フェーズへ移行



4-2. 中期経営計画の進捗状況



売上高・営業利益（実績／中計） 単位:百万円

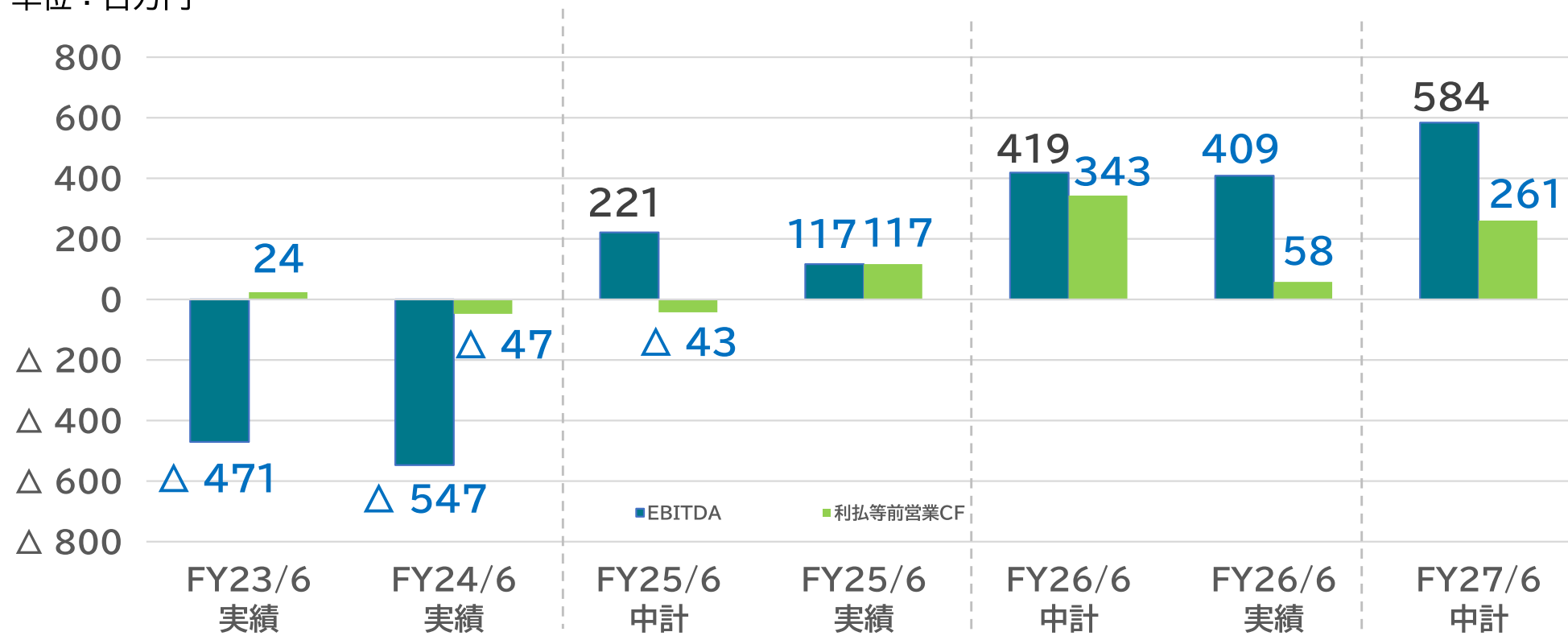


- 中期経営計画に基づく構造改革により**4期ぶりの黒字化を達成**
一方で、原材料・物流・人件費の高騰や部材調達の不安定化が収益への重石となった
- 売上成長の継続と収益基盤の強化により、事業再生フェーズから成長フェーズへ移行

4-3. 中期経営計画の進捗状況（営業キャッシュフロー）



単位：百万円

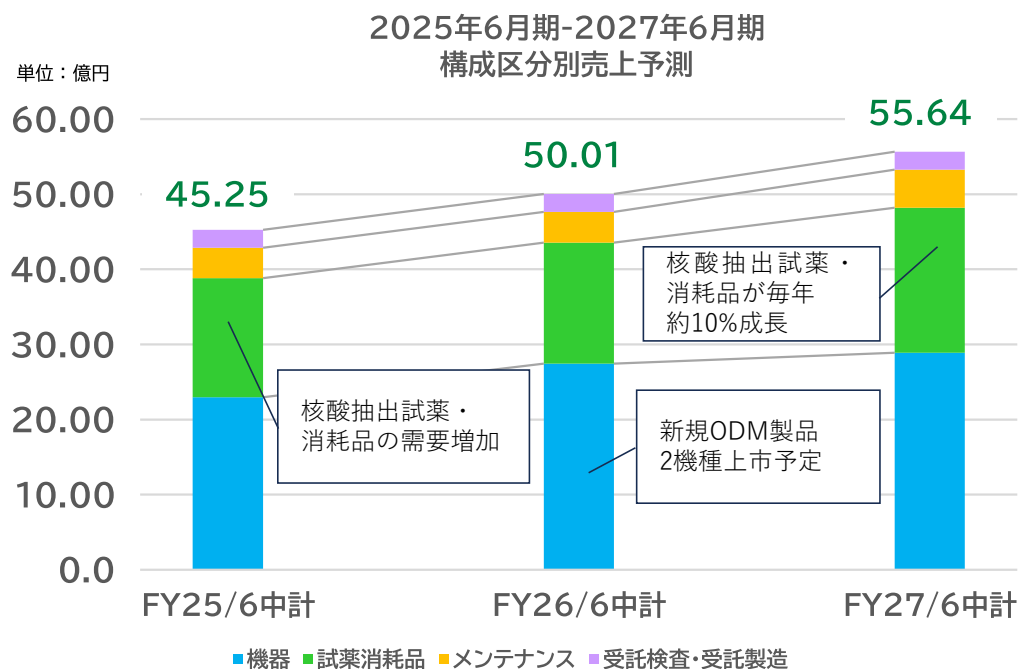


- 2025年6月期：EBITDAが黒字化し、棚卸資産の圧縮も進んだことで、営業CFがプラスに転換
- 2026年6月期：Elitech Groupの支払条件正常化に伴い、中計比減少
- ※ 2025年9月29日に公表いたしました「事業計画及び成長可能性に関する説明資料」において、FY25/6実績の利払等前営業CFを61百万円としておりましたが、正しくは117百万円です。ここに訂正いたします。

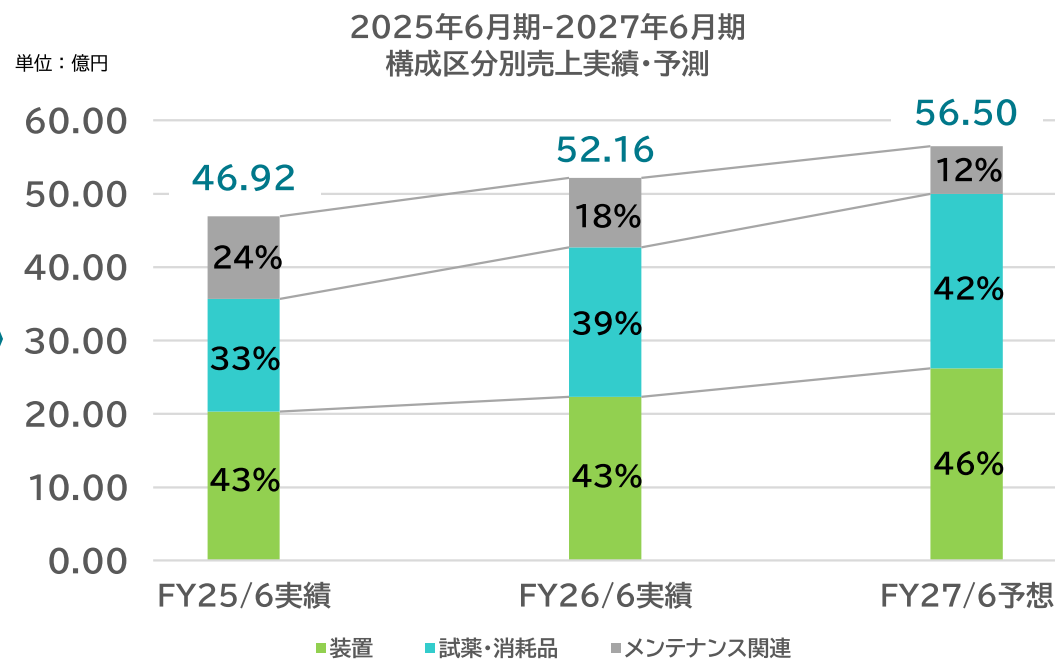
4-4. 中期経営計画の進捗状況（構成区分別売上）



2024年9月30日時点計画



2026年8月14日更新

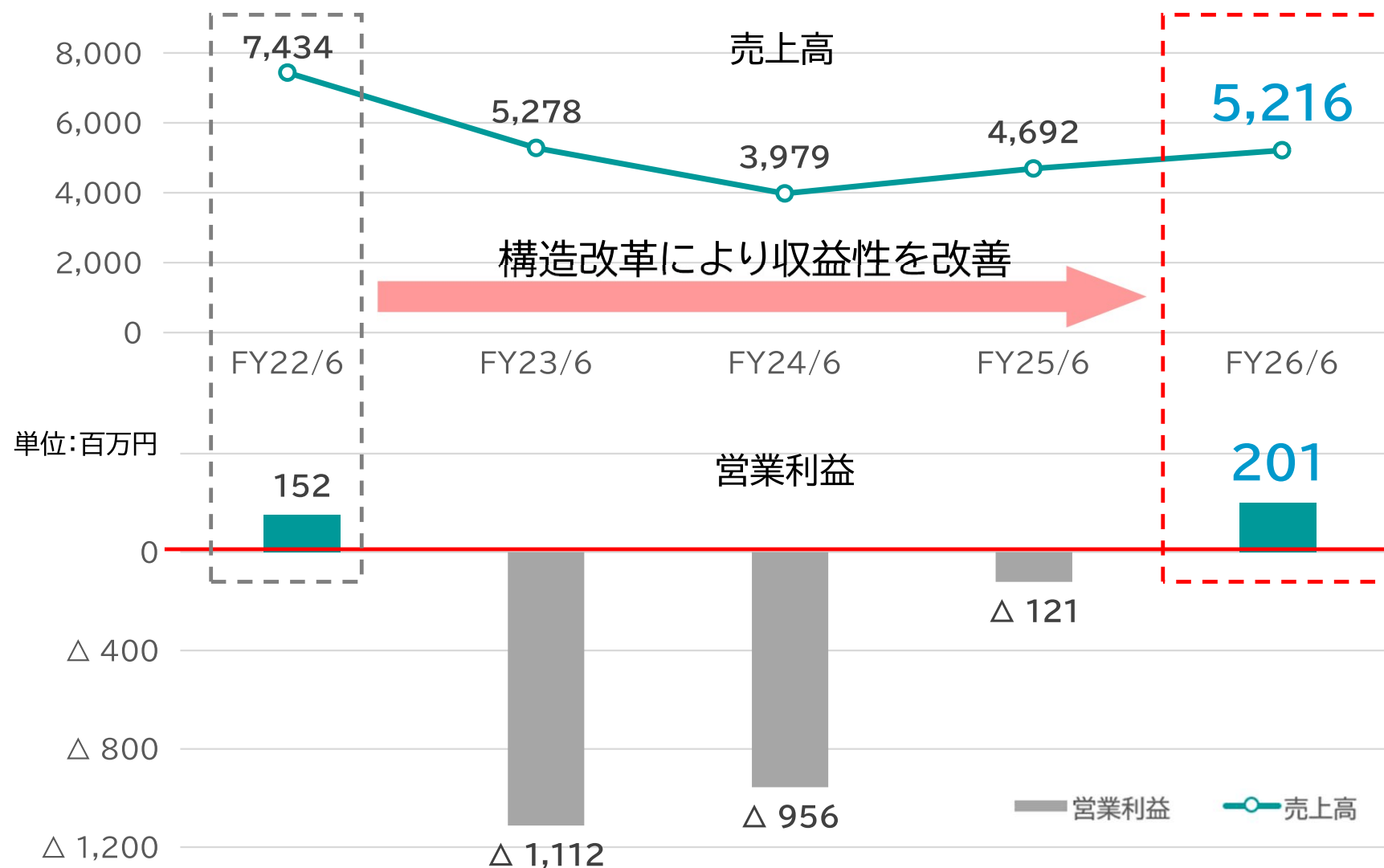


※ FY26/6より売上構成区分を装置、試薬消耗品、メンテナンス関連へ変更いたしました。これにあわせ、FY25/6実績の構成区分を変更しております。

試薬・消耗品売上を中心に売上が伸長

- PSSプラットフォームの出荷台数を年間300台以上
- PSSプラットフォームの出荷に伴い、試薬・消耗品の売上構成比を年3ポイント以上増加

4-5. 構造改革による収益体質への転換



4-6. 成長戦略: PSSプラットフォームの成長領域



地域拡大

ELITech社および販売パートナーとの連携により、北米を中心にグローバル展開を加速します。

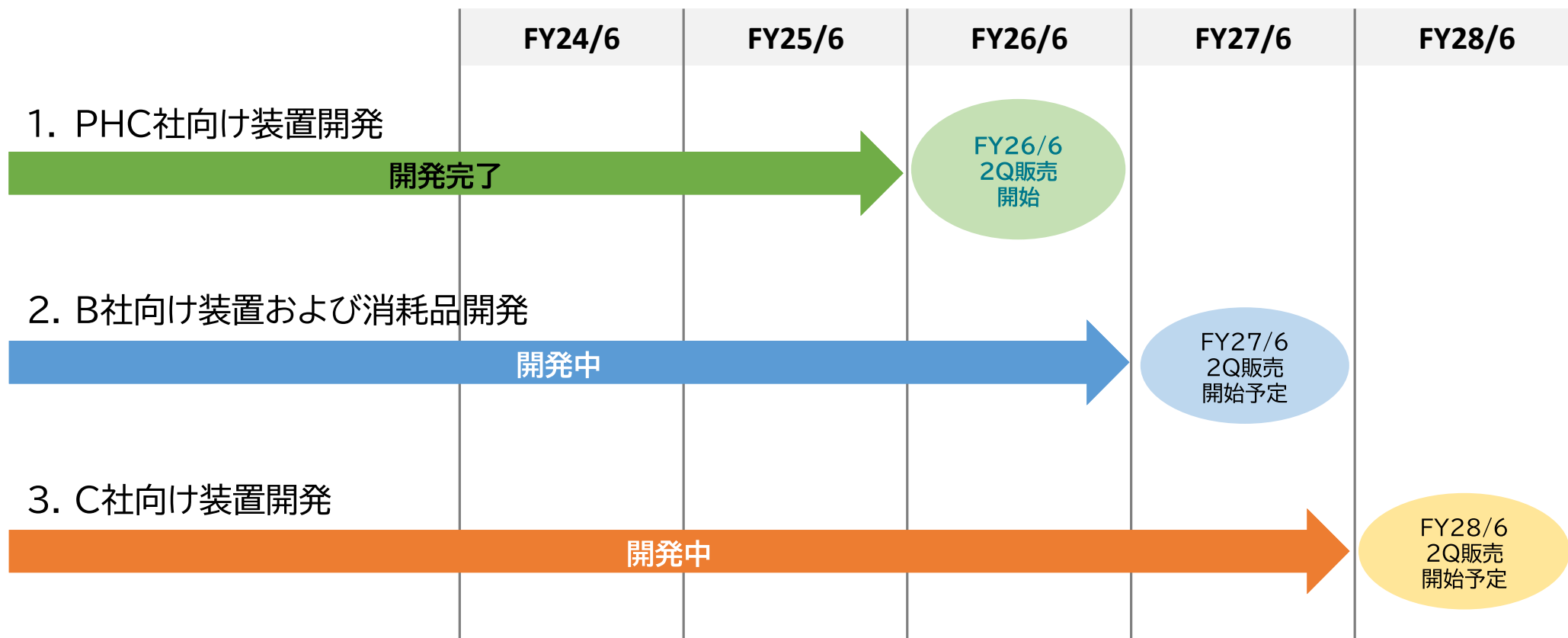
PSSプラットフォームの展開領域を拡大



4-7. 成長戦略：新規ODM製品受託開発の推進状況



- 2025年9月にPHC社向け移動式免疫発光測定装置「パスファースト®」の改良モデルに関する新規製造委託契約を締結
- B社、C社向け受託開発についても、計画どおりに進捗中



※ B社およびC社については、守秘義務契約に基づき社名を非公表としております。

※ 2025年9月29日に公表いたしました「事業計画及び成長可能性に関する説明資料」において、「3. C社向け装置開発」の販売開始時期をFY27/6 2Qとしておりましたが、正しくはFY28/6 2Qです。ここに訂正いたします。

4-8. 成長戦略：革新的技術の搭載による新規顧客層の獲得



Bruker社の革新的な技術を搭載し、新規顧客を拡大

現在当社がELITech社(Bruker Group)向けにODM提供している全自動遺伝子検査装置2機種(Elite InGenius/BeGenius)にBruker社の「Liquid Array®」技術を搭載予定(時期未定)

- **「Liquid Array®」技術**

次世代のマルチプレックス技術で、数十種類の細菌やウイルス、寄生虫等を一回のPCR検査で「同時に検出」することが可能

- **利用環境**

緊急病院・救急外来など短時間で総合診断が必要な人命関連領域
→現行装置の設置先とは重複せず、新たな市場を開拓

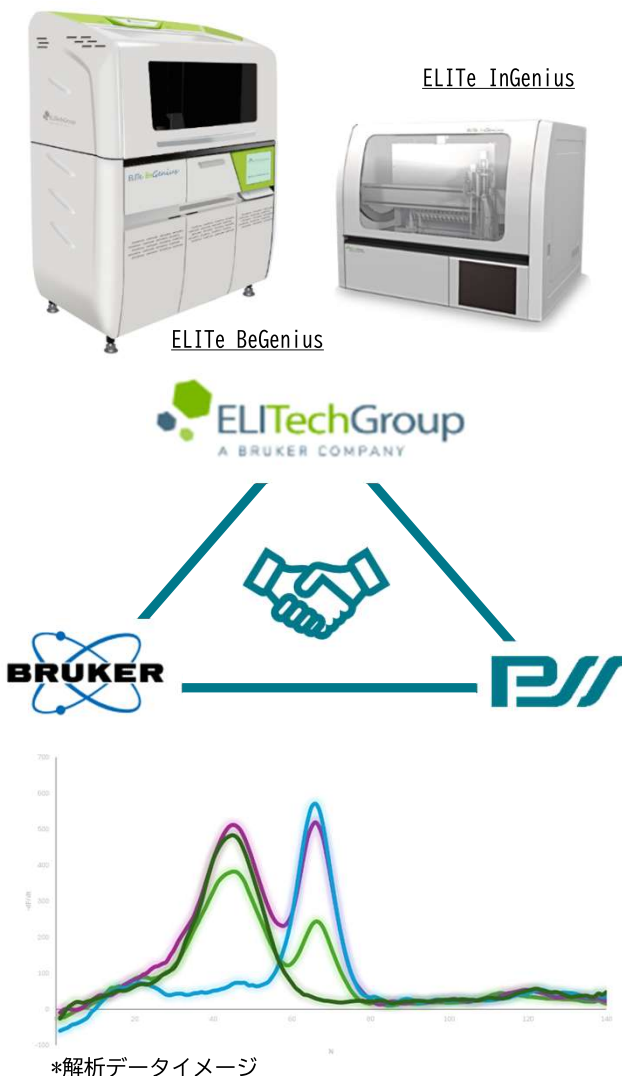
- **医療的意義**

病原体の遺伝子変異に基づく薬剤耐性を見極め
→適切な治療選択を支援、救急医療の成果向上に貢献

- **市場拡大の原動力**

高マルチプレックスの迅速検査×「Sample to Result」の自動化装置による独自優位性
→新規顧客セグメント参入で装置出荷台数の大幅増を見込む

*Liquid Array®はBruker社傘下のHain Lifescience GmbH開発技術



*解析データイメージ

4-9. 成長戦略: IgA腎症向け新規診断プラットフォームの開発



指定難病であるIgA腎症の世の中にまだない簡便な検査方法の確立

内的環境

- IgA腎症検査に関わるバイオマーカー* に関する権利化
[岡山大学 (腎・免疫・内分泌代謝内科学)との共同研究]
- バイオマーカーが糖鎖であり、当社の糖鎖研究開発との組合せ

*バイオマーカー: 疾患の診断や治療効果の評価に用いられる検体などから得られる遺伝子、タンパク質、糖鎖などのこと

外的環境

- 世界中でIgA腎症治療薬開発推進
- 治療の判断には負荷が高い腎生検が必要
- 簡便な検査方法が求められる

研究段階

~FY25/6

基礎開発段階

FY26/6

事業化・製品化段階

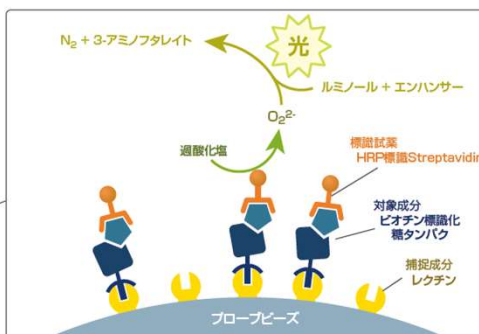
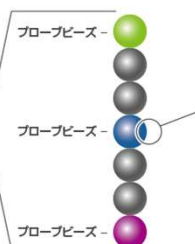
FY27/6

FY28/6

検査システム
LuBEA-VIII



糖鎖解析用
GlycoBIST



GlycoBISTの反応機構

検体を用いた評価

臨床を用いた有用性評価

事業性評価

ガイドライン化

ローンチ

PSSが目指すもの

新たなプラットフォームの確立

指定難病であるIgA腎症の検査への応用

同時に本システムの他の用途の検討を推進

- ・ 他の疾患
- ・ 創薬向け評価
- ・ 糖鎖プロファイリング解析研究

5. リスク情報

5-1. リスクの認識と対策（事業等 1/2）



主なリスク	リスク対策	発生可能性	影響度	発生時期
特定販売先への依存について： 当社グループの売上高に占めるイタリアのELITechGroup S.p.A.（以下「ELITechGroup」という。）向け売上高の割合は、62.4%（2026年6月期）と高い水準にあります。同社の販売状況、生産計画、事業方針、製品戦略又は当社グループとの取引方針等が変化し、発注量の減少又は取引条件の変更等が生じた場合には、売上高の減少、生産設備の稼働率低下等により、当社グループの財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況に重要な影響を及ぼす可能性があります。	当社は、ELITechGroupとの間で、2024年7月から2029年6月までの5年間を契約期間とする中長期供給契約を締結し、継続的かつ安定的な生産・供給体制の維持に取り組んでおります。また、同社の需要及び受注動向を継続的に把握するとともに、新規顧客の開拓、製品ラインアップの拡充及び新技術の開発を進め、特定販売先への依存度の低減に取り組んでおります。	中	大	短期～中期
品質について： 当社グループの製品について、設計、購買、製造、検査、保管、輸送その他の過程における不具合又は重大な品質上の問題が発生した場合には、製品の回収、出荷・販売の停止、原因調査、是正措置その他の対応が必要となる可能性があります。その結果、売上高の減少、対応費用の増加、許認可への影響又は社会的信用の低下等により、当社グループの財政状態及び経営成績に重要な影響を及ぼす可能性があります。	当社グループは、医薬品医療機器等法及び各国・地域の関連法令並びにISO 13485及びISO 9001等に基づく品質マネジメントシステムを運用し、設計、購買、製造、検査、出荷及び販売後の各段階で品質を管理しております。また、品質管理委員会を中心として品質情報を共有し、定められた手順の遵守状況を確認するとともに、不具合等が生じた場合には原因調査並びに是正及び予防措置を実施しております。	中	大	特定時期なし
原材料の調達・製品製造及び供給について： 当社グループは、バイオテクノロジー企業であり、競争力の維持のためにも専門的な知識・技能を持った優秀な人材の確保は必須であると考えております。しかしながら、人材確保が出来ない場合、必要不可欠な人材が社外に流出する状況になった場合、当社グループの事業戦略や業績に影響を及ぼす可能性があります。	当社グループは、調達先及び供給状況を継続的に把握し、調達先の新規開拓及び複線化、必要な在庫水準の確保並びに仕入先及び受入品の品質管理に取り組んでおります。また、コンサルタントその他の情報入手先を通じて環境・化学物質規制の動向を把握し、必要に応じて代替調達先、代替部材又は代替生産手段を検討しております。	中	大	特定時期なし

5-2. リスクの認識と対策（事業等 2/2）



主なリスク	リスク対策	発生可能性	影響度	発生時期
人材確保について： 当社グループが持続的な成長及び競争力の維持・向上を図るためには、研究開発、製造、品質保証、薬事、営業その他の分野において、専門的な知識及び技能を有する人材の確保及び育成が必要です。必要な人材を十分に確保又は育成できない場合、又は重要な人材が流出した場合には、技術及びノウハウの承継、製品開発、品質管理又は事業戦略の遂行に支障が生じ、当社グループの経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	当社グループは、事業に必要な専門人材の採用活動を進めるとともに、専門研修及びOJT等による人材育成に取り組んでおります。また、業務及び技術に関する知識の共有を進め、特定の人材への過度な依存の低減に努めております。	中	中	短期～中期

5-3. リスクの認識と対策（財務・資金調達）



主なリスク	リスク対策	発生可能性	影響度	発生時期
資金調達について： 当社グループは、製品の開発及び上市、設備投資並びに運転資金等の資金需要に対応するため、必要に応じて金融機関等から資金を調達しております。金融市場の混乱、金利環境の変化又は当社グループの業績若しくは信用力の低下等により、必要な資金を計画どおりに調達できない場合又は調達コストが著しく上昇した場合には、研究開発、設備投資その他の成長施策の実行に支障が生じ、当社グループの財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況に重要な影響を及ぼす可能性があります。	当社グループは、販売、受注、生産及び投資の計画を踏まえて資金計画を見直し、必要な手元流動性の確保に努めております。また、金融機関に対して事業及び財務の状況を適時に説明し、定期的な面談等を通じて継続的な関係を維持するとともに、借入枠その他の資金調達手段及び調達条件の確保に取り組んでおります。	低	大	短期～中期

※ 2025年9月29日に公表いたしました「事業計画及び成長可能性に関する説明資料」の、【5-1. リスクの認識と対策（事業等）】並びに、【5-2. リスクの認識と対策（財務・資金調達）】については、リスク認識の見直しに伴い、一部記載項目を省略しております。

- ① 【5-1. リスクの認識と対策（事業等）】
 【ODM事業について】及び【自社ブランド製品事業について】は、リスク認識の見直しに伴い、両項目を統合のうえ、新たに【特定販売先への依存について】として整理したため、当該項目の記載を省略しております。
- ② 【5-2. リスクの認識と対策（財務・資金調達）】
 【減損について】は、2026年6月期において営業利益、経常利益及び親会社株主に帰属する当期純利益の黒字化を達成し、また、継続企業の前提に関する注記が不要となるなど、事業運営上の不安定要因が解消されたことから、主要なリスク項目としての記載を省略しております。

免責事項および今後の開示



- 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、2027年本決算の内容と分析結果を織り込んだ上で、2027年9月までに開示する予定です。

2026年9月28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