

トップメッセージ 第24期上半期進捗状況と今後の展開について

株主の皆様におかれましては、ますますご健勝のことと、お慶び申し上げます。
また、日頃より、ご支援ご鞭撻を賜り、深く感謝申し上げます。

PSSは当期（第24期）上半期の実績において、OEM向け新製品の販売開始による増収と各種経費の圧縮による販売管理費の削減により、上半期として過去最高の売上高と初の最終黒字を計上することができました。この事業実績は、昨年度より押し進めてきた事業指針の成果が着実に現れてきたものだと考えております。以下、3つの重要な事業指針の進捗状況について説明させていただきます。



1. 業界のブレイクスルー：新製品開発の早期実施による事業の成長（右図ご参考）

① **PSSオリジナル技術**：PSSのオリジナリティの高い技術は特許として成立しているものが数多くあります。中でも、Magtration®はすでに確立された技術で、より高性能、高機能、簡便といった市場の要望に応えながら、安定した収益を確保できています。また、汎用性の高いAPiTM™技術により市場ニーズに応える製品の上市を視野に入れています。

② **Pendulum Strategy**：PSSはこれまで、バイオ市場の2つの大きな領域であるDNA（遺伝子）解析とタンパク・免疫測定の見地を視野に入れた取り組みを行ってきました。PSSのシステム技術を有用なバイオマーカー（検査対象項目）と結びつけて、まずは、臨床研究市場に迅速・確実に製品を上市し、その後、行政による認可・承認を必要とする検査市場を目指します。

③ **上市に向けて**：PSSが目指す事業は奥が深く、他の機関、専門家との提携が不可欠です。今後は、PSSの技術を高く評価し、協力してくれる専門家・企業と緊密な連携のもとに着実な成果を得たいと考えています。当面のターゲットとしては食物アレルギー、プロテイン探索、バクテリア特定分野を考えています。

2. 既存事業の営業強化について

① **増収・増益達成**：ロジグループ・キアゲングループ向けのDNA自動抽出装置のバージョンアップ製品、その他OEM向け製品を市場投入したことにより売上が拡大しました。

② **円高対応**：金融危機に端を発する世界的な需要の減退と急激な円高という厳しい経済情勢がありますが、バイオ関連市場は比較的堅調に推移していること、PSSの輸出は販売先との契約で、為替リスクを分担する規定があり、円高の影響はある程度軽減されています。また、円高メリットを生かした調達・生産でコスト削減に努めています。（⇒P4）

3. 販売費及び一般管理費削減の効果

① **削減効果**：前期中半期からの経費削減策の継続と予算管理の厳格化により、経費削減効果として前期比195百万円減、期初予算比78百万円減を達成致しました。研究開発費は、開発が一段落したこと、前期比63百万円減となりました。

② **下半期見込み**：経費削減策の継続により、通期においては、対前期比360百万円減、当初予算費160百万円減の販売費を目指しています。（⇒P4）

最後に、第24期下半期においても、ご説明致しました実行策を厳格に実践してまいりますので、引き続きご支援のほどを何卒宜しくお願い申し上げます。

プレジジョン・システム・サイエンス株式会社
代表取締役社長

同島秀二

業界のブレイクスルーを狙う技術とは？（⇒P4）

APiTM™（オリジナリティの高い技術）

Magtration®

Purelumn™

Bio-Strand®

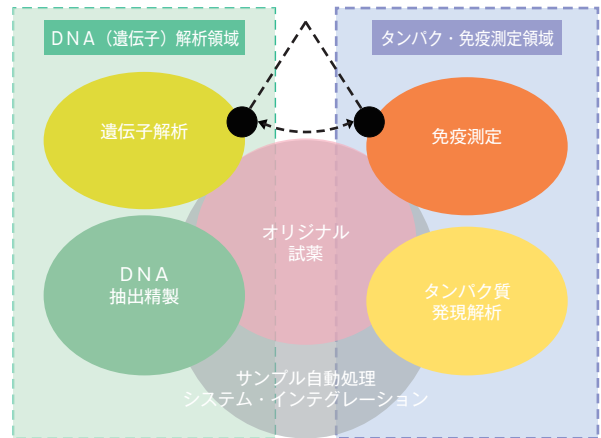
BIST™

要素技術の最適な
組み合わせ

圧倒的にコストパフォーマンスの高い
製品の上市を視野に入れた技術

PSSの技術戦略（Pendulum Strategy）

2つの領域を視野に入れた戦略



上市に向けて

- ・有用なバイオマーカーと結びつけて臨床研究市場に上市し検査市場を視野に入れる。
- ・専門家集団との連携による着実な成果を目指す。
- ・当面のターゲットは食物アレルギー・プロテイン探索・バクテリア特定