

プレジジョン・システム・サイエンス株式会社 個人投資家説明会資料

平成20年12月

Contents

1. 会社概要

2. 業績の概況

- 第23期(前期)決算のまとめ
- 第24期第1四半期
- 円高の影響と対応等

3. 市場環境とPSSの成長戦略

- PSSの技術戦略
- PSSのグローバル・パートナーシップ
- 主要製品紹介(OEM製品、自社ブランド製品)

1. PSS 会社概要/沿革

プレジジョン・システム・サイエンス株式会社
Precision System Science Co., Ltd.

住所: 千葉県松戸市上本郷88番地
代表者: 代表取締役社長 田島 秀二


設立: 1985年7月17日
資本金: 2,041百万円

売上高: 3,397百万円(連結: 2008年6月期実績)
従業員数: 113人(派遣社員・パート等を含む)

事業概要: バイオ、遺伝子研究のための装置
及び関連製品の開発・販売

連結子会社(4社、ドイツ及び米国に海外子会社)

2008年10月末現在 OEM契約、9社
ロッシュグループ(2社)、キアゲン、三菱化学メ
ディエンス、東洋紡、MBS、インビトロジェン、ベッ
クマン・コールター、ナノストリング
販売契約: GEヘルスケアバイオサイエンス

1985年7月17日	設立
1992年～1994年	ダイナボット(現アボットジャパン)・米国 ABBOTT・エスアールエル社と提携して免 疫検査システムを開発
1995年10月	特許技術マグトレーション・テクノロジー応 用のDNA自動抽出装置製造に成功
1996年8月	OEM契約によるグローバル展開が始まる
2001年2月28日	ナスダック・ジャパン(現ヘラクレス市場)に 株式上場 
2001年7月	米国子会社(現PSS USA) 設立 欧州子会社、PSSヨーロッパ設立
2002年7月	知財管理会社、ユニバーサル・バイオ・リ サーチ
2006年7月	投資子会社、PSSキャピタル設立共同出資 の投資ファンド、バイオコンテンツファンド LLP設立

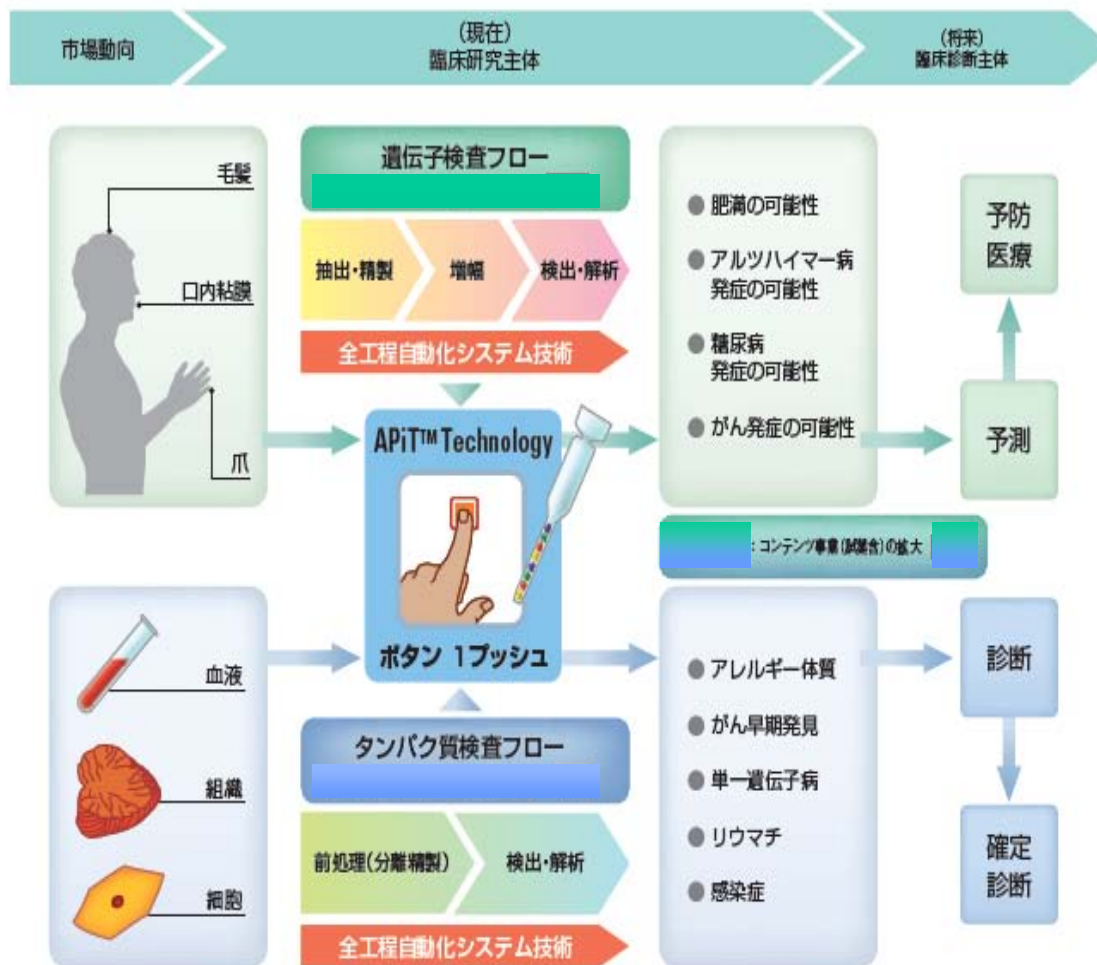
PSSのミッション/ビジョン

分子診断をボタン一つで行える社会の実現を目指します。

■ **バイオ、医療研究開発の中心テーマである分子診断の各作業工程を自動化した装置・試薬の開発・供給を通じてバイオ、医療の進展に寄与することを社会的使命としています。**

■ **細胞からDNA/RNAを抽出・精製するPSSの自動化装置は、特許技術で世界標準のシステム。また、独自の検出法に加え、他の研究機関・企業技術との連携で、抽出、検出、測定の一貫自動化を実現します。**

■ **PSSの装置と周辺機器は、主に世界的企業のOEM商品として、世界市場に供給されていますが、PSSブランドでの販売にも注力しています。**



PSSの製品とは、どんなもの？

装置・システム

PSSブランド製品

OEM向け製品

DNA自動抽出装置

タンパク質自動精製装置

その他の装置



三菱化学メディエンス株式会社



invitrogen™

nanoString
TECHNOLOGIES

プラスチック消耗品



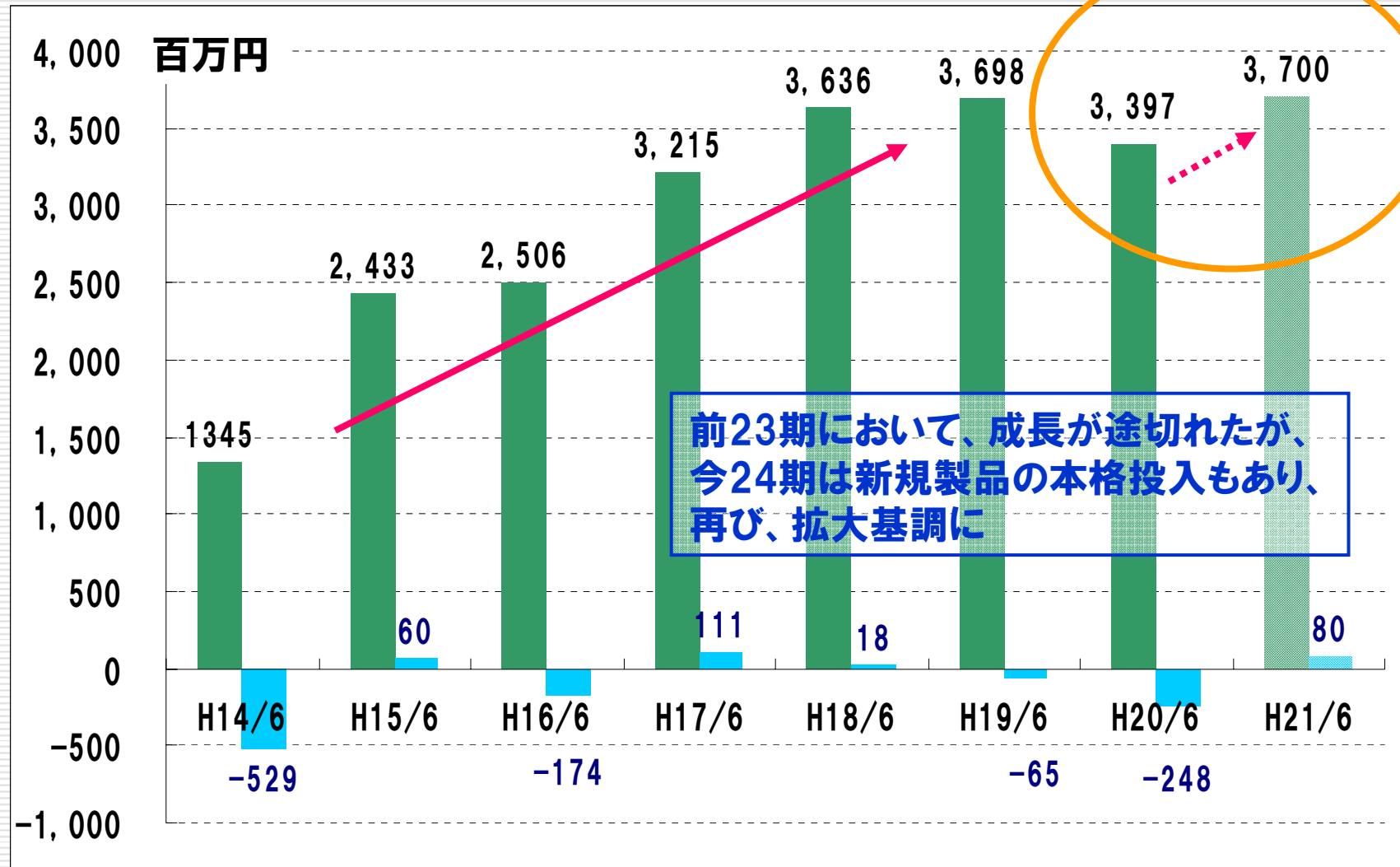
検出デバイス



試薬



2. 業績の概況：売上高/経常利益推移



第23期(前期)決算のまとめ

- 売上高(約34億円)、利益(純損失4億円)とも、当初目標を大きく下回る結果となった。
- 原因としては、売上高の減少では①主要OEM製品のアップグレードにともなう、旧タイプ製品の出荷低迷②一部欧州OEM向け売上計上基準の変更の影響があった。利益面では、製品評価損、特別損失が拡大した。この状況に対応し、役員報酬の一部削減に加え、米国子会社の研究施設を閉鎖するなど徹底したコスト削減策を実施した。
- 下期においては、新規OEM向け製品、アップグレード製品の出荷が本格化したこともあり、販売は回復基調となった。
- 研究開発では、将来的にPSSのコア事業となりうるプロテイン、DNAタイピング、免疫測定の領域、またこれらの事業化に不可欠な試薬開発でも大きな成果があり、24期につなげることができた。

第24期 第1四半期業績(サマリー)

(2008年7月～9月)

(売上増) OEM向け新製品の本格市場投入により、売上高は第1四半期としては、過去最高となる10億30百万円を達成。

(販管費削減) 前期よりの経費削減を継続強化することで、目標(1年で2億円)を大きく上回る、94百万円の販管費削減を達成。

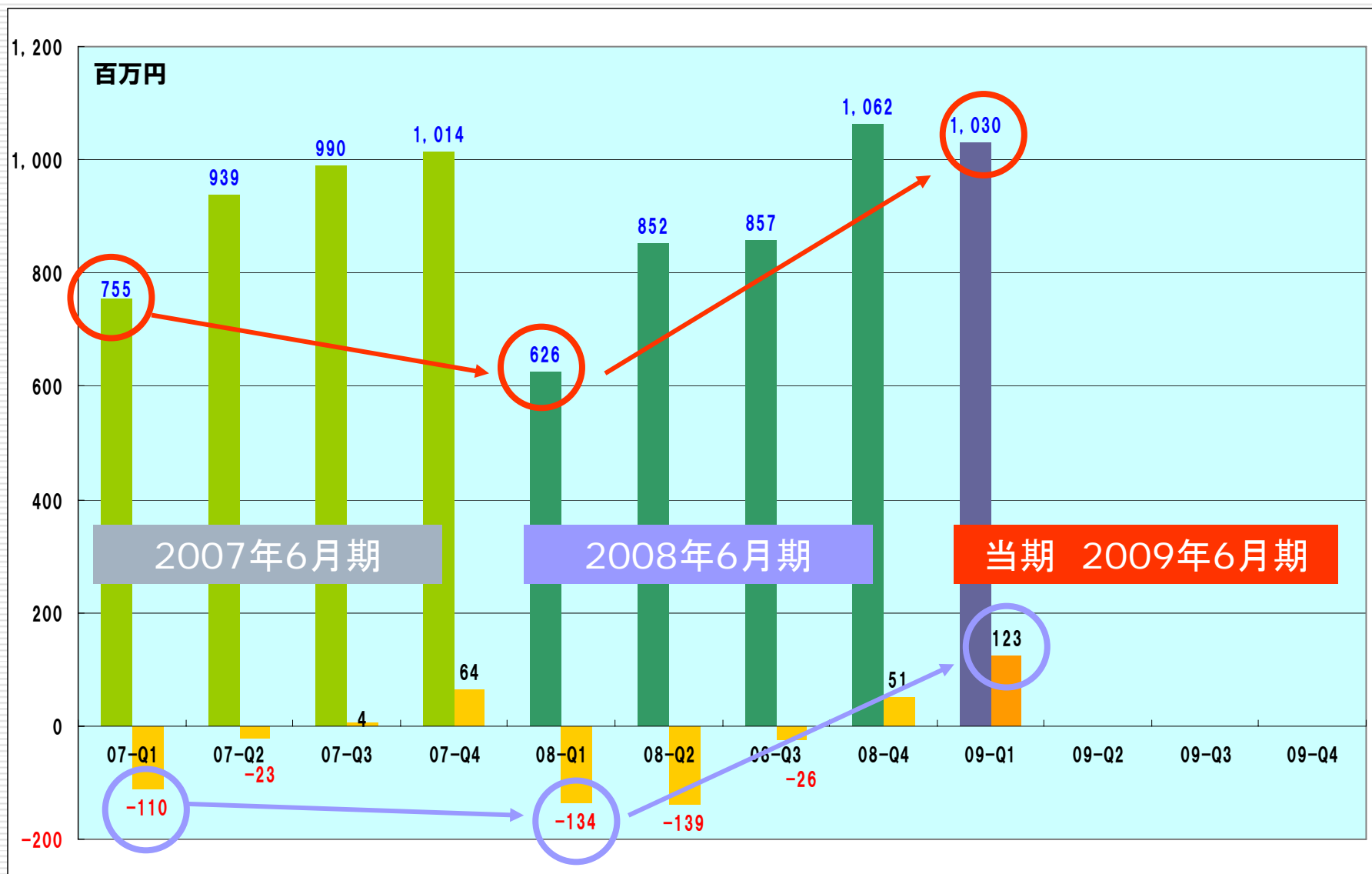
(利益計上) 売上利益率も好調に推移し、営業利益(1億42百万円)、経常利益(1億23百万円)、純益(1億8百万円)を計上。

(見通し) 第1四半期において、当初の目標を大きく上回る業績達成となった。一方、世界的な金融危機にともなう、円高が進行しており、今後、売上、利益の両面でマイナス影響を受けることが確実。円高対応策が急務となっている。**(円高対応策参照)**

24期第1四半期業績概況

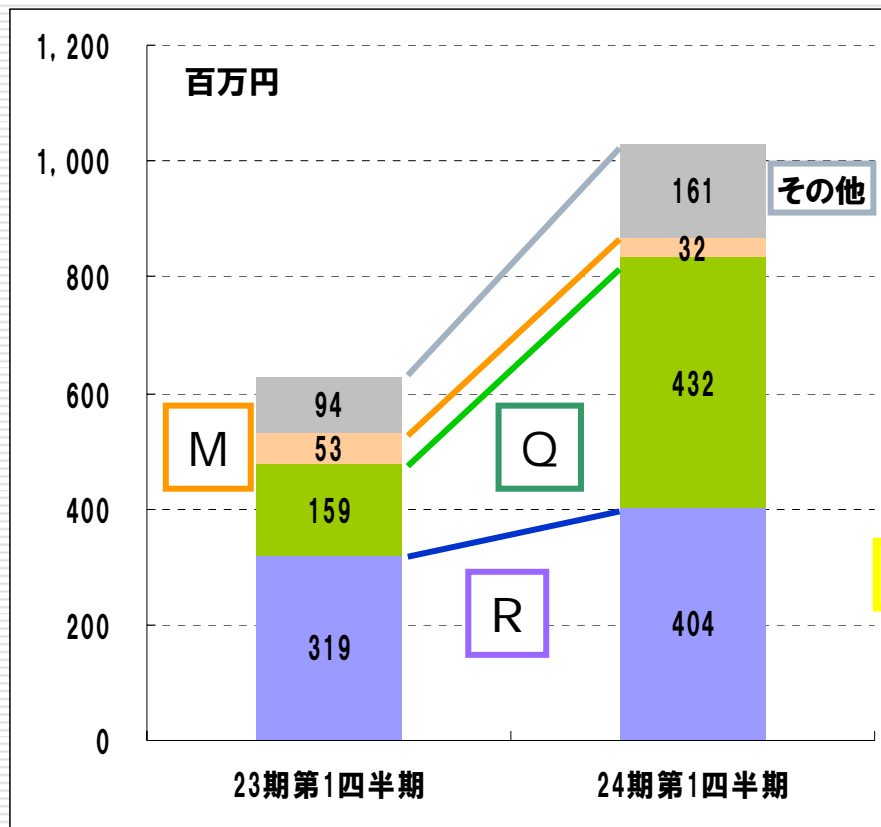
(百万円)	前第1 四半期	当第1 四半期	対前期比増減		前連結会計 年度(通期)
			金額	備考	
売上高	626	1,030	+403	新型機の市場投入 ロシュ(MPLC2.0)、 キアゲン(EZ1 Advanced)	3,397
売上総利益	296	465	+169	売上拡大	1,455
販売管理費	417	322	-94	経費削減(研究開発費 の絞込み)	1,596
営業利益	-121	142	+264		-141
経常利益	-134	123	+258		-248
当期純利益	-142	108	+250		-400

四半期売上高/経常利益推移

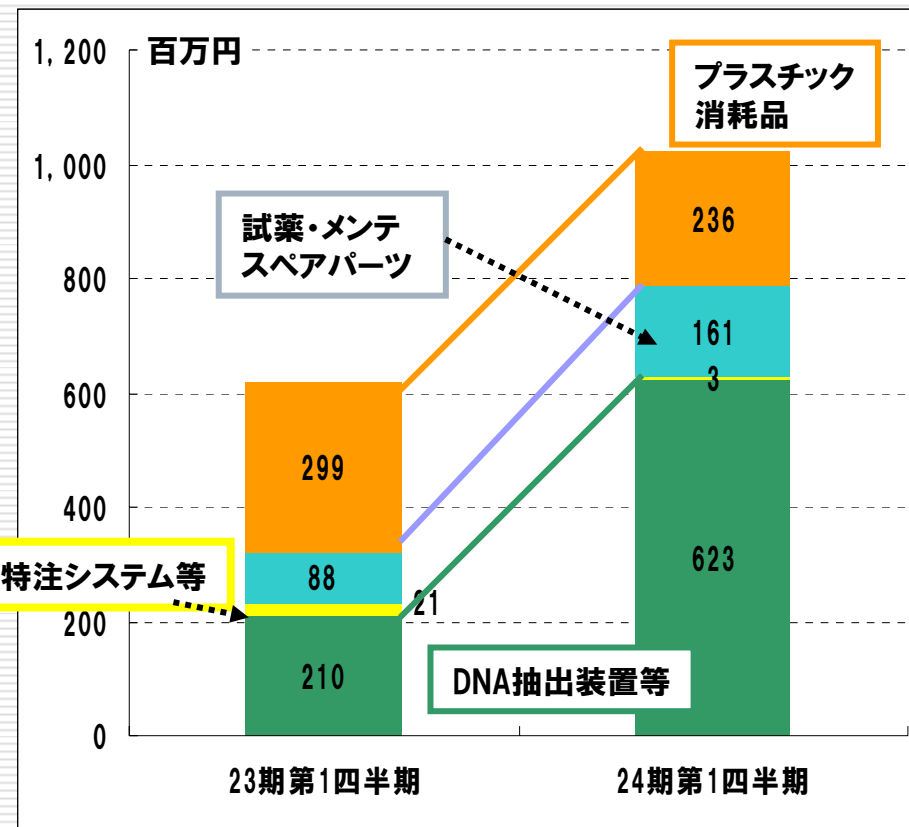


業績ハイライト: 売上高(製品、取引先)

取引先別販売状況



製品区分別販売状況



対予算比進捗状況

(百万円)

	当初予算		第1四半期 実績	達成率 (%)		
	中間	通期		対中間	対通期	
売上高	1,750	3,700	1,030	58.8	27.8	R、Qが好調
売上総利益	--	1,500	465	--	31.0	新製品の粗利率
販売管理費計	--	1,400	322	--	23.0	経費削減効果
営業利益	20	100	142	7.1倍	142.0	
経常利益	10	80	123	12.3倍	153.8	為替差損13M発生
当期純利益	0	40	108	--	270.0	

第1四半期は良好な滑り出し。第2四半期以降も好調を維持できると見ているが、為替レートが急激な円高に進行していることには要注意。今後1ユーロ=120円で推移した場合、第24期の年間平均レートは、130円程度となり、通期で約100～150百万円程度の減益要因となりうる。

粗利率の向上、経費削減効果と円高対応策で、為替の影響をできる限り吸収する方針。

円高の影響と対応策

- 第1四半期においては、円高(ユーロ安)の影響は軽微だったが、10月以降はまず、為替差損、ついで売上高そのものの減少となって通期業績に対して大きなネガティブ要因となる。
- また、金融危機にともなう世界的な景気後退の本格化により、PSS製品に対する市場が縮小するリスクがある。



(1) 製造原価削減と円高メリットを生かした海外調達

仕入れ価格引下げ交渉

消耗品のPSSによる一括調達、業者へ支給

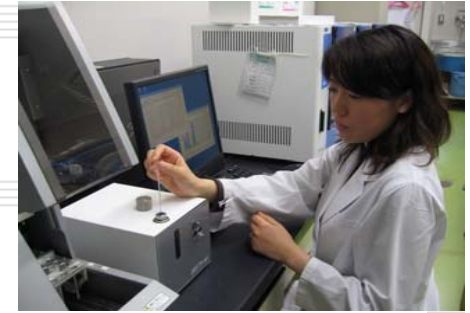
(原材料価格高騰への対応としてスタート⇒現在、価格下落+円高メリットが出ている)

(2) OEM先と為替変動調整交渉

PSSの主要契約は、円建て、ドル建て、ユーロ建てであり、為替変動リスク調整について契約上記載のあるもの、ないものがある。また、すでに調整条項が機能しているもの、記載があっても、交渉が必要なものがある。

(3) 経費削減強化策の継続


第24期第1四半期事業トピックス



(1) 新規事業の展開

- 国立がんセンターと共同研究
- NEDO事業、新規バイオチップシステム開発における自動制御装置の開発協力
- PSS提案の特定食物アレルギーの簡易定量法開発が、NEDO事業に採択される。

(2) 既存事業の営業強化

- OEM先アップグレード製品(ロシュMPLC2.0、キアゲンEZ1 Advanced)の上市
- 12XP、アフィメトリクス社製GeneChip®適合性承認される



(3) コスト削減

- 24期に確実な黒字化を実現する取り組み(23期より継続)

3. 市場環境とPSSの成長戦略

- PSSの事業領域である生体外分子(遺伝子)診断は、依然として臨床研究活動が中心
- 本格的に臨床検査で遺伝子診断が応用されるには、なお時間を要する。

こうした状況下で、PSSの事業戦略は

(第1段階)
将来の臨床応用を視野に入れ、ワールドワイドに臨床研究を側面支援することで、技術力と収益基盤を確保

(第2段階)
臨床診断市場に展開

タンパク質関連市場

免疫測定市場

遺伝子解析関連市場

Magtration®

Purelumn™

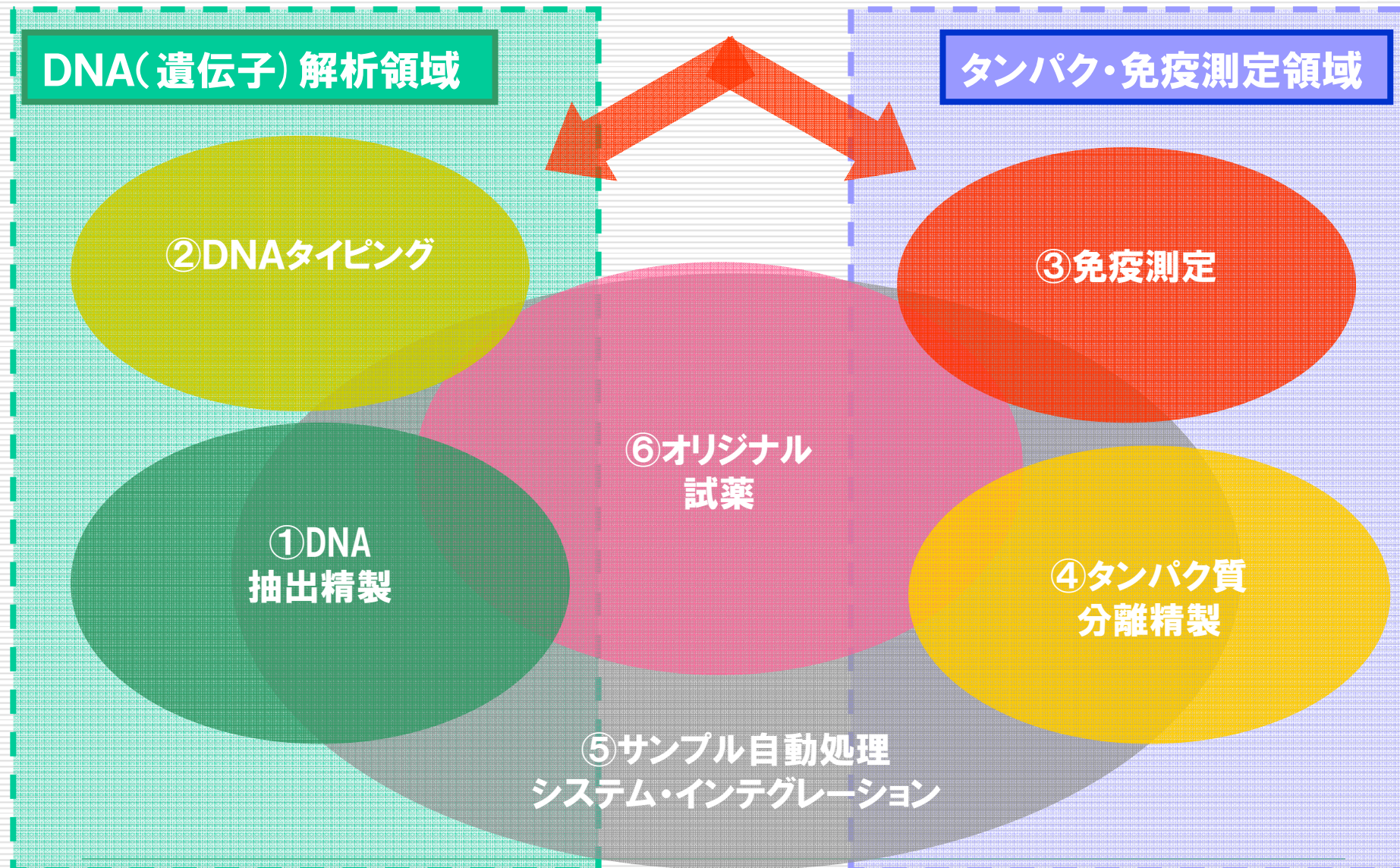
BIST™

Bio-Strand®

自動化技術 システム・インテグレーション

PSSの技術戦略 (pendulum Strategy)

2つの領域の良いところ取り戦略



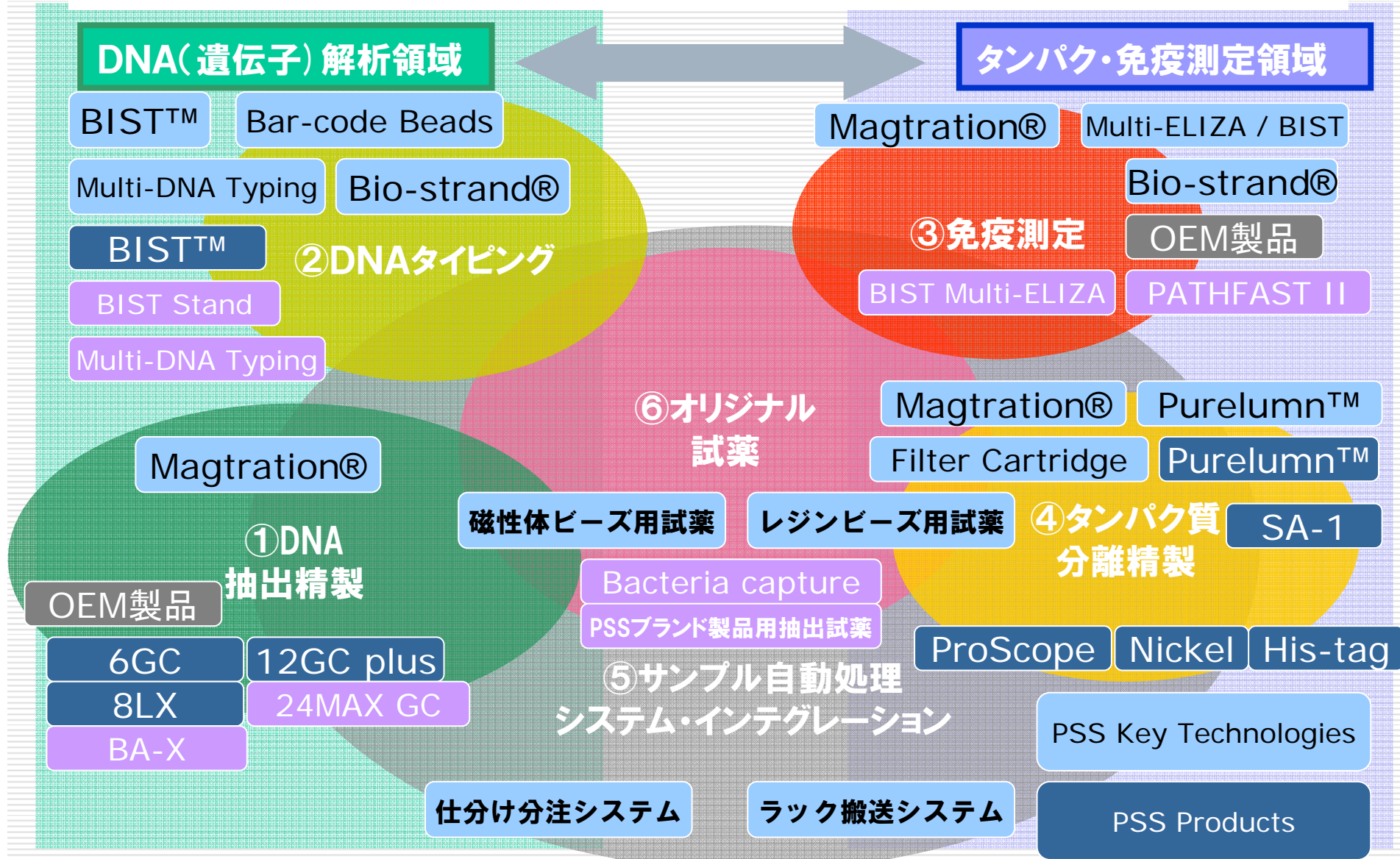
PSSの技術戦略 (pendulum Strategy)

2つの領域の良いところ取り戦略



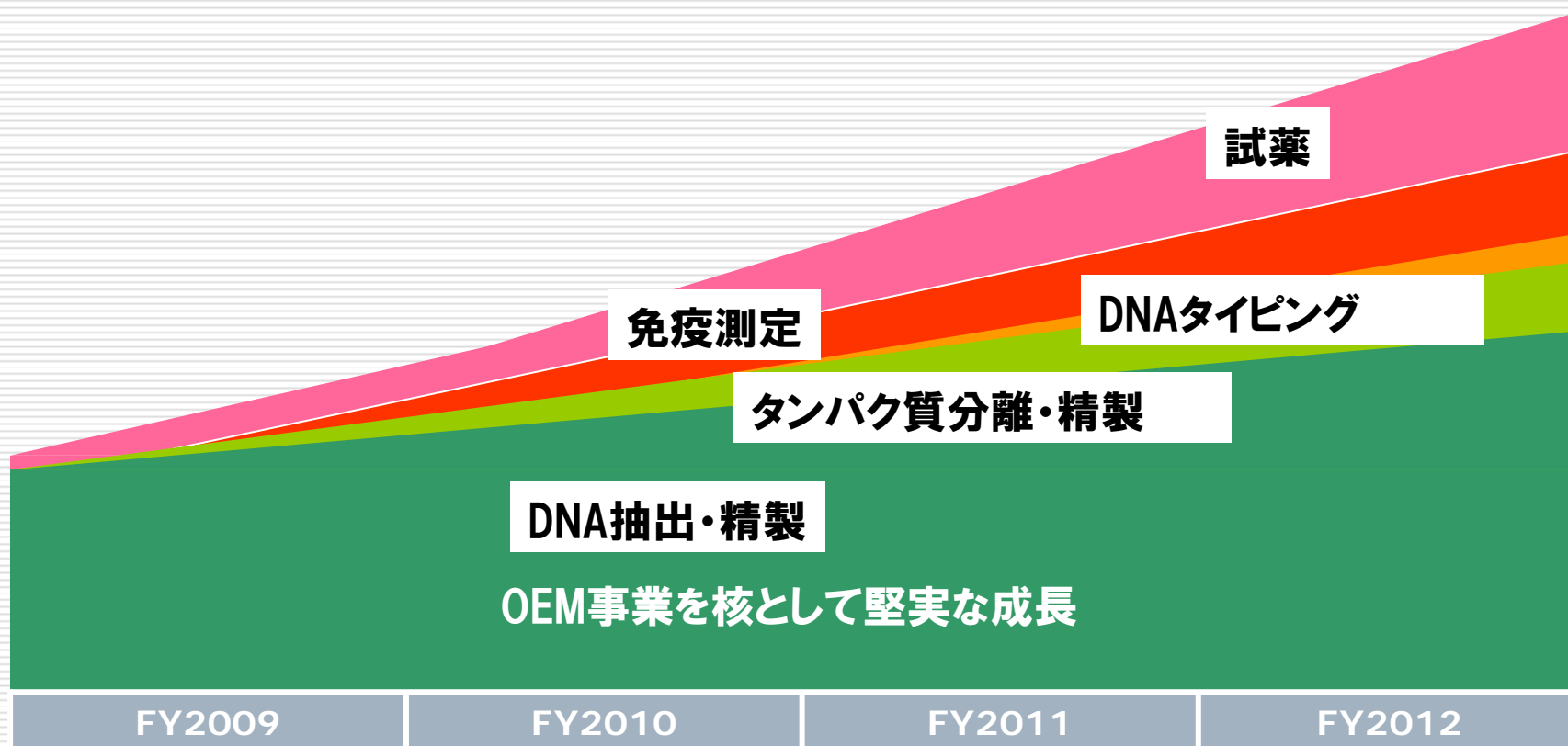
PSSの技術戦略 (pendulum Strategy)

2つの領域の良いところ取り戦略



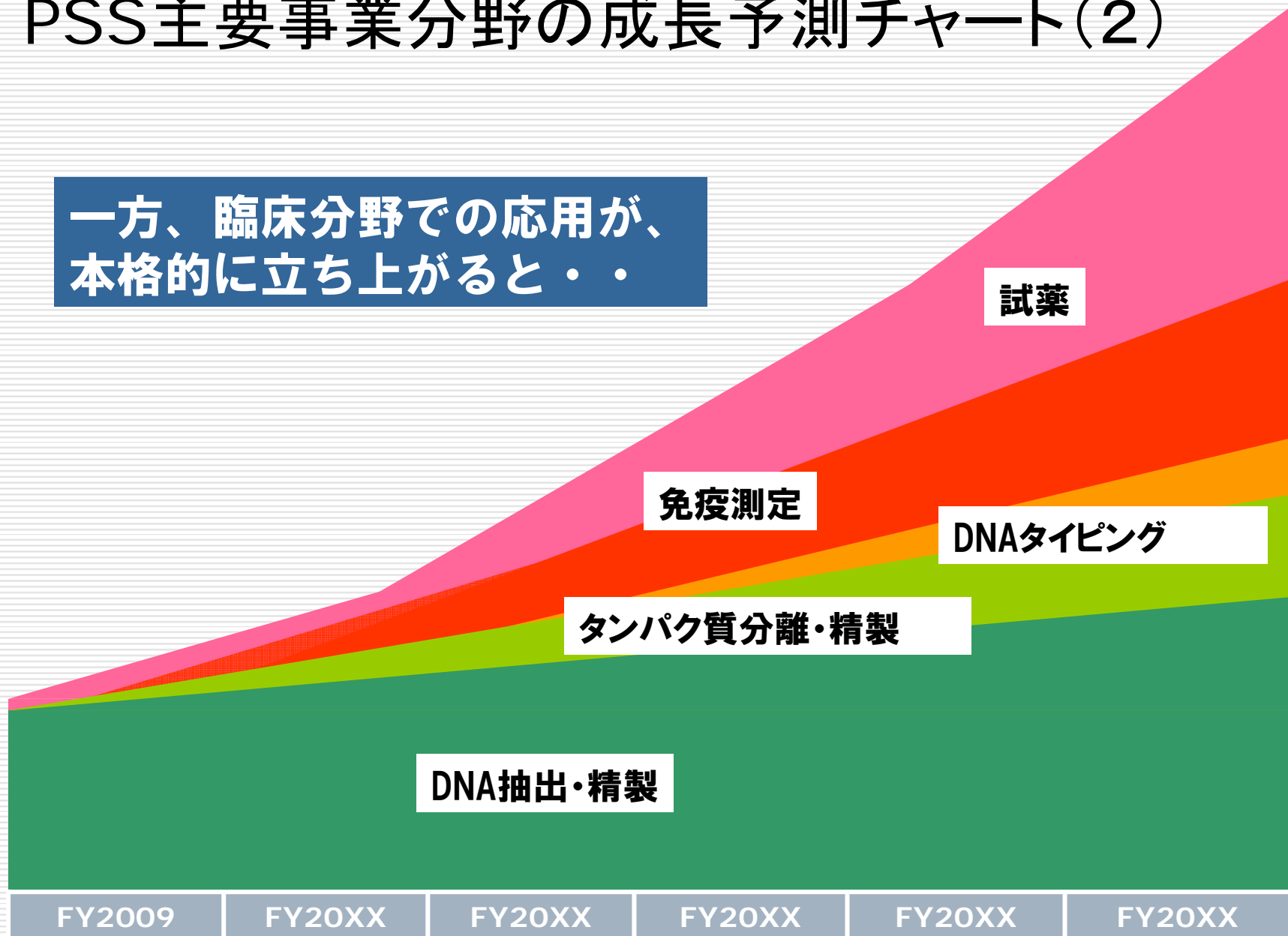
PSS主要事業分野の成長予測チャート

臨床研究市場に限定した成長予測。

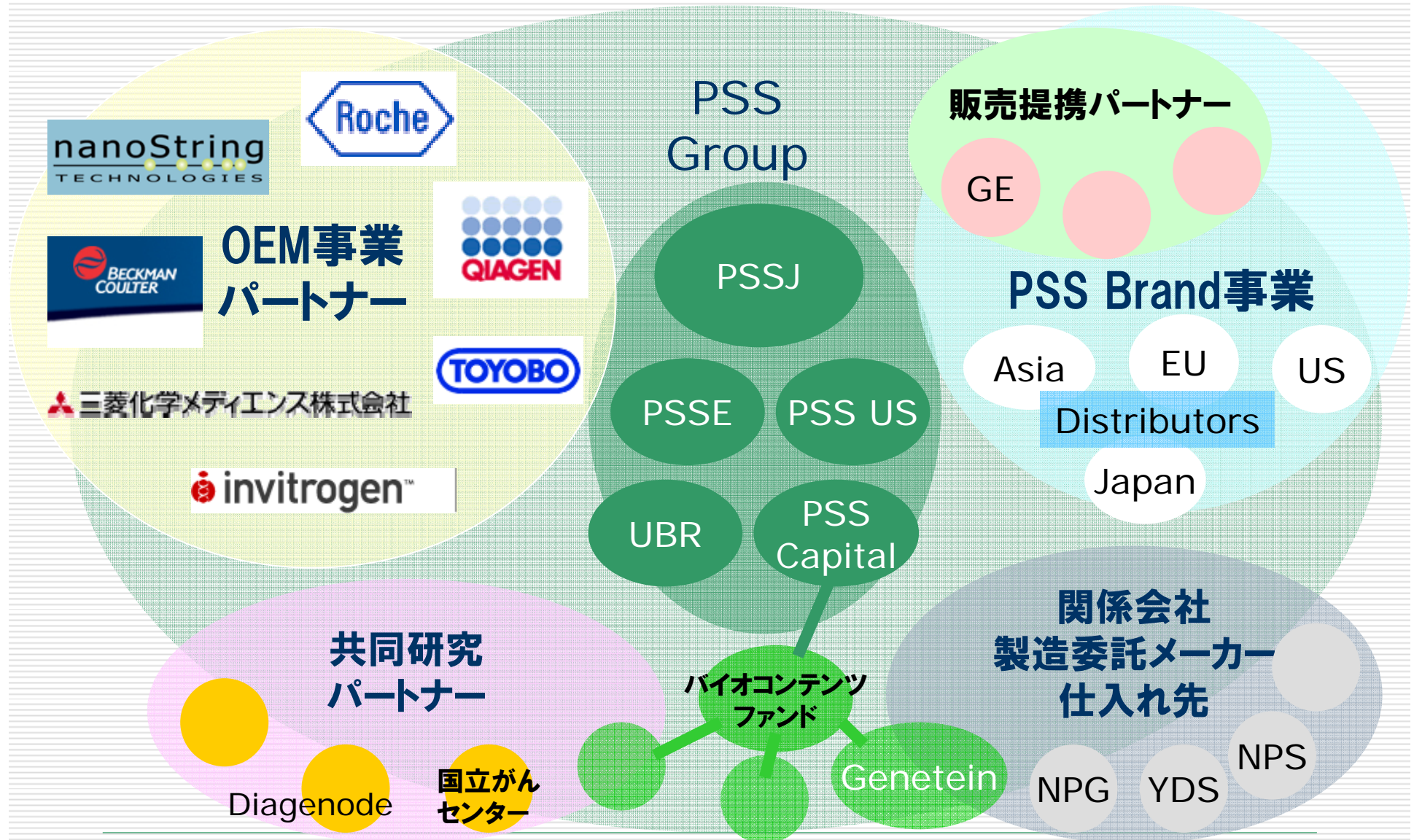


PSS主要事業分野の成長予測チャート(2)

一方、臨床分野での応用が、本格的に立ち上がると・・・



PSSのグローバル・パートナーシップ



**本日は、PSS個人投資家説明会にご参加いただきまして、誠に、ありがとうございました。心より感謝申し上げます。今後とも、引き続きのご理解、ご支援をた
まわりますよう、お願い申し上げます。**

なお、本資料には、当社の計画と見通しを反映した将来予測に関する記述を含んでおります。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、ご承知おきいただきますよう、お願い申し上げます。

2008年12月

プレジジョン・システム・サイエンス株式会社