

Highlights

- PT10 디지털 리포트 시스템 ‘PRS’, 현장 성과 바탕으로 적용 확대 준비
- 씨티바이오 흡수합병 주주총회 승인 완료…통합 전략 실행 단계 진입

■ PT10 디지털 리포트 시스템 ‘PRS’, 현장 성과 바탕으로 적용 확대 준비

프리시전바이오는 이달 초 디지털 리포트 시스템 ‘PT10 Report System(이하 PRS)’을 출시하였으며, 이후 의료현장에서 긍정적인 반응을 확인하고 적용 범위 확대를 준비하고 있습니다.

PRS는 자사의 임상화학 현장진단기 PT10 시리즈의 전용 디지털 리포트 시스템으로, 차트·그래프 기반의 시각화된 리포트를 통해 의료진과 환자 모두가 검사 결과를 직관적으로 이해할 수 있도록 설계됐습니다. 출시 이후 PRS는 일부 병·의원에서 우선 적용되고 있으며, 진료 효율성과 데이터 활용 측면에서 긍정적인 반응을 얻고 있습니다. 실제 현장에서는 진료 상담 시간 단축, 검사 결과에 대한 환자 이해도 제고 등의 효과가 확인되었고, 이러한 사용 경험을 바탕으로 타 의료기관들의 도입 문의도 이어지고 있습니다. 프리시전바이오는 현재 우선 적용 중인 의료기관을 중심으로 운영 안정화를 진행하는 한편, 추가 도입을 희망하는 병·의원을 대상으로 적용 범위 확대를 준비하고 있습니다.



■ 씨티바이오 흡수합병 주주총회 승인 완료…통합 전략 실행 단계 진입

프리시전바이오는 최근 임시주주총회를 통해 씨티바이오와의 합병에 대한 주주 동의를 확보하고, 내년 2월 통합 법인 출범을 전제로 한 실행 단계에 돌입하였습니다.

이번 결정으로 양사는 개별적으로 운영되던 사업 체계를 재구성하여 통합 전략을 본격적으로 가동할 수 있는 기반을 마련하였습니다. 진단 제품 라인업과 생산·영업 인프라를 유기적으로 연계하여, 운영 효율성을 제고하고 시장 대응 속도를 높이는 데 주력할 계획입니다. 또한 제품 기획부터 글로벌 유통까지 이어지는 밸류체인을 재정비함으로써, 중장기적인 외형 성장과 수익 구조 개선을 동시에 도모한다는 전략입니다.

프리시전바이오는 합병 이후에 조직 정비와 사업 재편을 단계적으로 추진하는 한편, 진단 사업의 방향성과 투자 우선순위를 보다 명확히 설정해 나갈 방침입니다.



Highlights

- 2025년 주요 성과-동물진단 사업 안정화, 북미 호흡기 진단 시장 내 입지 강화, 재무구조 개선 및 고객 친화 서비스 출시
- 구조 정비 기반 위에서 2026년 사업 전개

■ 2025년 주요 성과



동물진단 사업 안정화

- Antech과의 유럽 동물진단 통합계약을 마무리하며 잠정 중단되었던 계약에 대한 리스크를 해소
- Antech은 유럽 지역 사업조직을 개편하고 대규모 병언 체인을 인수하며 사업확장 준비를 마무리하였으며, 당사와 유통과 개발을 포괄하는 Long-term 파트너십 관계를 유지
- 북미 신규 파트너사와 동물진단 신규 공급계약을 체결, 북미 시장에 진출함으로써 중장기 성장 모멘텀 확보



북미 호흡기 진단 시장 내 입지 강화

- 자회사 나노디텍이 글로벌 진단회사 Sekisui와 기존 RSV 진단제품 공급계약에 이어 COVID-19 진단제품 독점 공급계약(10년)을 체결하며 장기 파트너십 확대
- 북미 호흡기 진단 시장 내 안정적 매출 기반 구축으로 매출 호조 기대



재무구조 개선 및 고객 친화 서비스 출시

- 최대주주 대상 유상증자로 재무구조 개선을 이루었으며 이어진 합병을 계기로 조직 운영과 사업 구조 전반을 재점검
- 전사 원가절감 지속 중이며 향후 매출 증가와 함께 영업 레버리지 효과로 원가율 개선 전망
- PRS(PT10 Report System, PT10 시리즈의 검사 데이터를 자동 분석해 제공하는 디지털 리포트 플랫폼) 출시로 임상화학 검사기의 사용자 편의성 강화 및 카트리지 이용량 증대

■ 구조 정비 기반 위에서 2026년 사업 전개

프리시전바이오는 2026년을 성과 창출이 본격화되는 전환점의 해로 설정하고, 재무·사업·조직 전반에서 실행 중심의 전략을 추진할 계획입니다. 2025년 한 해 동안 축적해 온 사업 기반과 조직 개편 성과를 토대로, 보다 정비된 운영 체계 하에서 실적 개선과 효율 제고를 동시에 도모할 방침입니다.

특히 2026년에는 기존에 확보한 거래선을 중심으로 매출의 안정적 반영이 이루어지는 한편, 국내 중형병원을 대상으로 한 신제품 출시를 통해 시장 접점을 확대하고 제품 포트폴리오를 보완해 나갈 계획입니다. 아울러 씨티바이오와의 연구개발 자원 통합을 기반으로 한 신기술 개발을 단계적으로 추진하고, 글로벌 업체들과의 신규 파트너십을 통해 해외 사업 기회 또한 확대해 나갈 예정입니다. 이와 함께 비용 구조 효율화와 운영 프로세스 개선을 병행함으로써 수익성 회복 기반을 강화하고, 중장기적으로 보다 지속 가능한 성장 구조를 구축하는 데 주력할 계획입니다.