

## 2023 년 3 분기 실적발표 Script

금일 컨퍼런스 콜의 진행순서는 2023 년 3 분기 실적에 대해 먼저 설명 드리고, 최근 당사의 주요 현황 및 성과에 대해 설명 드리겠습니다. 본 실적발표는 K-IFRS 기준 실적에 대한 추정치를 기준으로 하고 있으며, 외부 감사인의 회계 감사 과정에서 내용이 일부 변경될 수 있습니다. 또한 모든 예측 정보는 거시 경제 및 시장상황 등의 변화에 따라 실제 경영실적과 중대한 차이가 발생할 수 있음을 알려 드립니다.

그럼 3 분기 주요 하이라이트 말씀드리겠습니다.

### **주요 하이라이트**

2023 년 3 분기 실적은 매출 919 억원, 영업이익 -101 억원, 순이익 -47 억원을 기록했습니다.

3 분기 Covid 매출은 전분기 대비 소폭 감소한 92 억원으로 안정화되는 모습을 보였습니다. Non-Covid 매출은 전년동기 대비 36% 성장하며 4 분기 연속 30%대 성장을 유지했습니다. 참고로, Non-Covid 매출은 10 분기 연속 높은 성장을 이어가고 있습니다.

3 분기에 Covid 매출은 안정되었지만, 높은 Non-Covid 매출 성장으로 Covid 매출비중은 전분기 12%에서 10%로 감소하였습니다.

Non-Covid 제품 매출은 전분기 대비 16% 성장, 전년 동기 대비 36% 성장했습니다. 주요 카테고리의 모든 제품은 견고한 성장률을 보였지만, 2 분기에 이어 3 분기에도 호흡기 세균 제품인 PB, 자궁경부암 관련 고위험군을 잡을 수 있는 HPV 검사 그리고

소화기 제품군의 성장이 돋보였습니다. 제품별 실적은 뒤에서 더 자세하게 말씀드리겠습니다.

이번 3 분기 실적에서 가장 강조하고 싶은 내용은 저희 원시스템사업/기술공유사업의 본격적인 시작입니다. 2 분기에 Springer Nature 와의 전략적 파트너십 계약 체결을 알린 바가 있습니다. 이를 기반으로 글로벌 과학자/전문가들과 신제품 개발 및 상용화를 위한 공동 프로젝트를 준비해왔습니다. 3 분기에는 이 계획들이 실제로 진행되어 Springer Nature 와 공동으로 진단 시약 공모 프로젝트 "오픈이노베이션 프로그램"의 Phase 1 을 런칭했습니다.

금번 오픈이노베이션 프로그램 Phase 1 에서는 씨젠이 지정한 15 개 과제에 대해 현지 임상 작업에 참여할 과학자/전문가 공모가 10/31 까지 진행되었고, 총 두 차례 심사 후, 2024 년 3 월에 프로젝트들이 최종 확정되는 스케줄입니다. 씨젠 오픈이노베이션 프로그램의 의의는 각 분야 과학자/전문가의 참여를 통해 다양한 분야에서 제품개발을 할 수 있고 전문가 네트워크를 구축하게 되어, 경쟁사 대비 절대적인 메뉴 확장성과 사업 확장성을 확보한다는 것입니다. 향후 오픈이노베이션 프로그램은 씨젠 신드로믹 정량 PCR 기술이 적용된 자동화 개발 프로그램을 통하여 각 분야의 과학자/전문가들이 제안하는 다양한 신제품의 빠르고 효율적인 개발을 가능케 할 중요한 기반이 될 것입니다.

또한, 네이처의 씨젠 브랜드 콘텐츠 캠페인과 더불어 기술공유사업의 비전인 '질병없는 세상, 미래 팬데믹없는 세상' 홍보를 통해 글로벌 분자진단 혁신기업으로의 브랜드 인지도 제고라는 benefit 을 얻게 되었습니다.

두번째 하이라이트는 지속되는 비코로나 매출의 높은 성장률인데요, 3 분기 실적에 대한 상세한 설명을 통해 더 자세하게 말씀드리겠습니다.

마지막 하이라이트는 ESG 관련 내용입니다.

지난 달 27 일, 한국 ESG 기준원에서 2023 년 ESG 평가 등급을 공개했는데, 씨젠은 전년대비 2 등급 상향된 통합등급 B+를 획득했습니다. 이는 2021 년부터 본격적으로 추진해온 ESG 경영 활동을 통해 비재무리스트를 관리할 수 있는 지속가능경영체계를 구축해왔기 때문입니다. 앞으로도 회사는 기후변화, 인권경영 등 다양한 ESG 분야에서 역량을 강화해 나갈 수 있도록 노력하겠습니다.

다음은 3 분기 실적에 대해 말씀드리겠습니다.

### 3 분기 경영 실적 상세 설명

3 분기 매출은 919 억원으로 전분기 대비 8% 증가하였고, 전년 동기 대비 39% 감소하였습니다. 매출은 전분기대비 턴어라운드를 달성했지만, Covid 및 장비 매출 감소로 연간으로는 감소하였습니다.

Covid 매출은 전분기 대비 11% 감소, 전년 동기 대비 86% 감소하였습니다. 올 1 분기부터 Covid 매출은 100 억원대로 감소하였고, 그후에는 90~100 억원 사이에서 안정화되는 모습입니다. 당사에서는 Covid 매출이 향후 분기당 60~100 억원 수준에서 지속될 것으로 예상하고 있습니다.

반면, Non-Covid 매출은 전분기 대비 16% 성장, 전년 동기 대비 36% 성장하여, 10 분기 연속 견고한 성장율을 유지하였고, 4 분기 연속 30% 이상의 성장률을 기록했습니다.

Non-Covid 제품별 매출에 대해 말씀드리겠습니다. 첫째, 호흡기 신드로믹 검사는 전년 동기 대비 15% 성장했는데, 2022 년 3 분기에 규모가 컸던 남반구 호흡기 outbreak 의 기고효과/기저효과로 성장률이 상대적으로 낮게 나타났습니다. 호흡기 세균 진단제품은 호흡기 바이러스 검사와 함께 동시 수행되는 검사 수요 증가로, 전년 동기 대비 무려 78% 급성장하였습니다. 소화기 진단 제품은 배양, 현미경 등 전통적인 검사법에서 신드로믹 분자진단 검사로의 전환이 지속되면서 전년 동기 대비 71% 급성장하였습니다.

마지막으로 HPV 진단 제품은 Allplex 제품 출시 후 성공적인 시장 진입 및 자궁경부암 선별검사 적합성이 인정되고, 전통적인 pap smear 검사법이 대체되고 있어 전년 동기 대비 53%의 급격한 성장율을 지속 유지하고 있습니다.

다음은 비용에 대해 말씀드리겠습니다. 매출 원가율은 42%로 전분기 대비 2%p 개선되었고, 전분기 대비 매출 성장과 시약 비중 확대가 주요 요인으로 분석됩니다.

판관비는 전분기 대비 14% 증가, 전년 동기 대비 10% 증가했습니다. 판관비의 증가는 3 분기에 신사업 관련 비용/투자와 연구개발비 증가에 기인합니다.

3 분기 영업이익은 -101 억원을 기록하였고 2 분기 -97 억원에서 적자폭이 소폭 증가했습니다. 매출은 전분기 대비 8% 증가했지만 판관비와 연구비가 증가하여 영업이익에서는 큰 변동이 없었습니다.

한편, 3 분기 순이익은 -47 억원으로 전분기 -26 억원에서 악화되었고, 외환관련 이익 등 영업외손익은 55 억원에서 49 억원으로 소폭 감소했습니다.

## 제품 Segment 별 매출

다음은 제품 segment 별 매출과 검사 장비 설치 현황에 대해 말씀드리겠습니다.

3 분기 매출 919 억원 중 시약 매출은 751 억원으로, 총 매출의 82%를 차지했으며, 장비 및 기타 매출은 168 억원으로 18%를 차지했습니다. 시약 매출 751 억원 중 Covid 시약 매출은 92 억원으로, 3 분기 전체 매출의 10%, 시약 매출의 12%를 차지했으며, Non-Covid 시약 매출은 579 억원으로 전체 매출의 63%, 시약 매출의 77%를 차지했습니다. Non-Covid 매출이 증가하면서 매출 비중이 계속 늘어나는 추세입니다.

## 글로벌 장비설치 현황

다음은 글로벌 장비판매 현황 업데이트입니다. 3 분기 총 장비 판매 대수는 128 대로, 그중 증폭장비 CFX96 은 55 대, 추출장비는 45 대를 설치하였으며, 3 분기말 누적 기준으로는 증폭장비 5,734 대, 추출장비 등 2,998 대가 설치되어 있습니다.

지역별로는 유럽 지역 설치 비율은 88%, 국내 및 아시아는 9%로 이번 분기에는 유럽향 장비 판매 비중이 높았습니다.

## 기술공유사업 (원시스템 사업)

다음은 3 분기에 진행된 기술공유사업에 대한 업데이트입니다.

씨젠 기술공유사업의 비전은 모든 질병의 조기진단을 통해 질병없는 세상을 만드는 것입니다. 이를 위한 전제 조건은 씨젠의 신드로믹 정량 진단제품 기술력, 모든 진단제품을 개발할 수 있는 전세계 과학자/전문가 네트워크, 그리고 인허가 및 판매를 담당할 글로벌 파트너 네트워크를 전부 갖추는 것입니다. 향후 자동화 검사 솔루션과 다양한 메뉴로 글로벌 시장에서 강력한 경쟁력을 갖출 것으로 기대하고 있습니다.

상반기에 이스라엘/스페인 기업 두 곳과 기술공유사업 파트너십 협약을 맺었고, 스프링거 네이처와 전략적 파트너십 계약을 체결한 바 있습니다. 3 분기에는 스프링거 네이처가 주관하는 씨젠 오픈이노베이션 프로그램 공모가 진행되었습니다.

오픈이노베이션 프로그램은 기술공유사업의 일환으로 전세계 과학자 및 전문가들이 진단제품 개발 과정에 참여하는 프로그램입니다. Phase 1 에서는 씨젠이 지정한 15 개 과제에 대해 현지 임상 작업에 참여할 과학자 및 전문가들이 프로그램에 공모했고, 향후 Phase 3 에서는 씨젠의 신드로믹 정량 PCR 기술이 적용된 자동화 개발 시스템을 통해 전 분야 과학자/전문가들이 직접 동/식물 포함 모든 생명체를 위한 진단시약을 개발하게 될

것입니다. 씨젠이 구축한 전세계 기술공유사업 네트워크를 통해 기존제품의 매출 강화, 경쟁사 대비 절대적으로 다양한 제품 메뉴 확보, 그리고 신제품에 대한 유통을 맡아, 장기 기업가치가 극대화될 수 있도록 기술공유사업을 전개하고 있습니다.

오픈이노베이션 프로그램 1 단계에 대한 진행사항을 상세히 말씀드리겠습니다.

본 프로그램은 9 월 4 일에 오픈했고, 10 월 31 일까지 임상과제 수행자를 공모했습니다. 그리고 내년 3 월 15 일까지 평가 및 최종 참여자 선정이 있을 예정입니다.

최종 선정 시 과제당 최대 미화 60 만 달러의 연구비와 연구기간 동안 씨젠의 신드로믹 정량 PCR 시약, 소모품, 장비 및 관련 소프트웨어, 임상시험 방법에 대한 교육이 무상으로 제공됩니다.

15 개 지정과제는 요로감염, 피부사상균증, 비결핵항산균폐질환, 진드기매개감염 등 다양한 카테고리의 테스트로 구성되어 있습니다. 내년 3 월에 과제별로 개발이 진행된다면 향후 씨젠의 제품 메뉴 확대에 기여할 것으로 기대합니다.

한편, 기술공유사업을 통해 2024 년 하반기 부터는 신설 NewCo 에서의 씨젠 제품만을 집중하여 판매하는 전담 판매에 의해 기존제품 매출 또한 양호한 성장이 기대되고, NewCo 들의 해당국가에 최적화된 신제품 개발 및 판매는 씨젠의 중장기 성장엔진이 될 것으로 기대하고 있습니다.

## **2023 년 하반기 및 2024 년 전망**

마지막으로 2023 년 하반기 및 2024 년 전망에 대해 말씀드리겠습니다.

Covid 매출부터 말씀드리면, Covid 매출은 3 분기에 안정화되는 모습을 보였고, 당분간 분기에 60~100 억 수준을 유지할 것으로 생각합니다.

Non-Covid 매출은 성장세가 유지되면서 3 분기에 36% 성장했습니다. 10 분기 연속 성장으로, GI, PB 그리고 HPV 제품들이 성장을 주도하고 있습니다. RV, STI 등도 견고한 성장을 보였습니다. 현재 성장을 주도하는 제품들은 제품경쟁력에서 앞서기 때문에 당분간 구조적인 성장을 유지할 것으로 기대하고 있습니다. 따라서 2024 년 Non-Covid 매출성장률은 시장조사기관에서 전망하는 MDx 시장 성장률 약 15~20%보다 높은 성장률을 유지할 것으로 기대하고 있습니다.

올해 3 분기 실적의 큰 의미는 2 분기에 매출이 바닥을 형성하고 3 분기에 Non-Covid 성장에 의해 매출 반등을 기록한 것입니다. 코로나 매출 감소의 리스크에서 벗어나 하반기에는 Non-Covid 제품의 지속적인 성장을 통해 회사의 전체 매출 성장에 다시 시동이 걸릴 것으로 기대하고 있습니다. 또한, 원시스템 사업은 2024 년 하반기부터 매출에 기여할 것으로 기대되며 향후 미국사업과 함께 중장기 성장엔진이 될 것으로 예상하고 있습니다.

그럼 이것으로 2023 년 3 분기 씨젠 실적발표를 마치겠습니다. 감사합니다.