

2분기 실적발표 컨퍼런스콜, 애널리스트 Q&A 정리

질문 1

안녕하세요 발표 잘 들었습니다. 오늘 실적 준비하시느라 고생 많으셨습니다. 다들 궁금해하시는 사항으로, 2분기가 1분기 대비 코로나 시약 같은 경우 매출이 많이 빠지는 그림이 나왔고 글로벌 진단업체 대부분 코로나 관련 실적 가이드언스의 하향 추세인데, 하반기에 대한 그림 공유 부탁드립니다.

답변 1

실적 발표에서 말씀드린 바와 같이, 올해 하반기에는 진단 수요가 다시 늘어날 것으로 전망하고 있습니다. 델타 바이러스의 빠른 확산과 더불어 람다를 비롯한 신종 변이의 지속적인 등장이 예측되는 가운데, 실제로 7월부터 아시아 및 중남미 등 지역에서 변이와 관련된 검사 수요가 증가하고 있습니다.

따라서 3분기는 2분기 대비 좀더 나은 매출 실적을 기대하고 있으며, 하반기 또한 상반기 대비 동일 수준이거나 그 이상의 매출 실적을 기대하고 있습니다.

또한, 일부 국가에서 코로나 방역 정책을 생활방역으로 변경할 경우 코로나와 독감 등 동시검사가 가능한 당사의 복합 신드로믹 제품의 매출 증대가 기대되는 부분도 있습니다.

질문 2

매뉴얼 PCR의 수요가 줄 것이라는 전망이 있는데, 씨젠의 영업측 전망은 어떻게 되나요?

답변 2

매뉴얼 PCR과 자동 PCR에 대한 전망을 말씀드리겠습니다.

PCR 기술은 본래 기초연구를 위해 개발된 것으로 현재는 진단분야에 응용된 기술입니다.

사용자 편의성 측면으로 보면, 기초연구 분야에서는 매뉴얼 PCR이,

상업적 진단 분야에서는 자동 PCR을 선호하는 추세입니다. 즉 자동화 PCR은 업계 트렌드에 따라 향후 모든진단 회사가 추구하게 될 기술입니다.

당사는 자동화 검사 부분에서 상당한 진척을 보이고 있으며, 의미 있는 가시적 결과가 나타나면 시장과 공유하겠습니다.

질문 3

코로나 변이 모니터링에 있어 Sequencing 기술이 많이 쓰이고 있는데, PCR기술이 얼마나 활용되고 있는지 궁금합니다.

답변 3

당사의 변이진단 키트와 sequencing을 이용한 검사에 대한 설명입니다.

현재 WHO는 공중보건 리스크에 기반해, 변이를 관심변이와 우려변이로 구분해 관리하고 있습니다. 당사는 WHO의 분류 따라 특정 바이러스에서 나타나는 돌연변이, 다른 변이와 구분되는 특징적 돌연변이, 감염력이 다른 임상적 돌연변이 등 다양한 돌연변이를 한 번에 검사할 수 있는 Real-time PCR 제품을 지속적으로 연구하고 출시 중에 있습니다.

Sequencing 방법은 바이러스의 전체 유전자를 읽어내는 방법이므로 lineage와 같은 정확한 정보를 읽는데 유용하지만 PCR과 비교했을 때 결과값 도출까지 오랜 시간과 많은 비용이 발생한다는 한계가 있습니다.

질문 4

기존 코로나와 변이 코로나 진단 제품의 판매 현황 및 매출 비중에 대한 설명 부탁드립니다.

답변 4

새로운 변이 바이러스가 예상보다 빠른 속도로 확산됨에 따라 각국 정부나 방역기관들이 여전히 변이 바이러스에 대한 정확한 진단이 아닌 screening에 우선 순위를 두고 있습니다. 이에 당사 변이진단 제품의 판매 역시 기대한 수준에 미치지 못했습니다.

하지만 새로운 변이진단 제품을 신속하게 개발/출시함으로써 기술력을 입증하고 있고, 기존 코로나 진단 제품과 조합 사용하고자 변이 진단 제품을 구매하는 고객이 존재하므로, 결과적으로 변이 진단 키트가 전체적인 covid 제품 판매에 직간접적 기여를 하고 있다고 판단됩니다.

향후, 코로나 치료제가 상용화될 경우, 개인별 가장 적합한 치료제의 선택을 위해 변이진단 제품의 수요가 증가할 것으로 예상됩니다.

참고로, 변이제품의 매출비중을 정확한 수치로 말씀드리지는 못하지만, Screening 제품과 대비해서는 상대적으로 매우 낮은 수준이라고 말씀드리겠습니다.

질문 5

생각보다 현금이 많이 늘지 않은 것 같습니다. 혹시 현금이 추가적으로 지출된 부분이 있는지 궁금합니다.

답변 5

언급하신 바와 같이 현금 및 현금성 자산이 1분기 대비 500억 정도 감소한 것으로 나타났는데요, 이 부분은 2분기에 배당금으로 390억을 지급하고, 자사주 취득에 약 146억을 집행했기 때문입니다. 그래서 이 부분을 감안하시면 현금성 자산이 생각보다 늘어나지 않은 부분이 설명이 될 것 같습니다.

질문 6

영업 지역 관련 질문입니다. 아무래도 저희 주력 지역이 유럽이지만, 지금 씨젠은 지역적 다각화를 꾀하고 계십니다. 중남미 쪽이 빨리 올라올 것 같았었는데 생각보다 좀 못 올라오는 것 같습니다.

그래서 다각화 측면에서 중남미 영업상황이 요즘 어떤 지 궁금합니다.

답변 6

현재 중남미지역의 영업 현황 관련하여 말씀드리겠습니다.

브라질과 멕시코는 기존의 법인을 중심으로 현지 영업을 드라이브해 왔으며,

현재는 콜롬비아도 보다 강력하게 영업하고자 추진 중에 있습니다.

현재 중남미는 앞서 말씀드렸듯이, 전반적인 인프라가 아직도 상대적으로 낮은 수준이라 Private sector 보다는 Public sector 쪽의 사업성장 가능성을 높게 보고 있습니다.

또한 영업파트에 따르면 당사 기술력을 타사 대비 상대적으로 높이 평가하는 국가들이 많은 것으로 파악됩니다. 제가 실적발표 설명에서도 중남미의 향후 성장 가능성에 대해서 Positive 하게 설명을 드렸던 것도 같은 맥락입니다.

아시아 국가들은 현재 델타 변이가 큰 이슈이지만, 칠레, 페루, 에콰도르 같은 중남미 국가들에서는 람다 변이의 확산세가 심각하기 때문에, 당사 연구소에 람다 변이 관련 진단 시약의 신속한 개발을 요청해둔 바 있습니다.

질문 7

향후 포스트 코로나에 대한 대비를 어떻게 할 것인가가 저희의 주요 관전 포인트 일 것 같은데요, Bio-rad랑 협업을 해서 미국에 본격적으로 진출하겠다는 계획은 이미 알려졌고, 또 자체 R&D를 강화하겠다는 부분도 실제 연구개발비가 증가하고 있기 때문에 확인이 되고 있는 것 같습니다. 그럼 한가지 남은 게 M&A인데, M&A 관련해서 공유가능한 부분에서 혹시 업데이트 해 주실 부분이 있으시면 말씀 부탁드립니다.

답변 7

M&A와 관련된 부분에 대해서는, 제가 씨젠에 합류한 4월 이후부터 계속 들어오고 있는 질문이고 당연히 할 수 있는 질문이라고 생각합니다.

회사가 공식적으로 M&A 관련 조직을 Set-up 했고 그에 따른 전문가를 영입했다는 것은 여러분들도 이미 알고 계시는 사항입니다. 즉, 회사가 Organic growth와 함께 M&A를 통한 growth도 필요로 한다는 사실은 당연하게 받아들일 수 있을 것입니다. 그런데, M&A가 가지고 있는 특성상 구체적인 성사가 이뤄지기 전에 시장과 내용을 공유할 수 있는 부분에 한계가 있습니다.

어떻게 진행하고 있습니까? 아니면 어떤 부분을 할 것 입니까? 라는 지속적인 질문들도 사실상 M&A를 추진함에 있어 전략상 굉장히 민감한 부분이기 때문에 제가 더 이상의 자세한 설명을 드리지 못하는 부분은 양해를 부탁드립니다.

질문 8

매출감소 원인 중의 하나로 마켓 포지션 강화 전략에 따른 가격정책에 변화가 있다고 언급 주셨는데, 자세하게 말씀주시긴 어려우시겠지만 얼마나 가격인하가 있었는지, ASP 변동이 어떻게 되었는지 궁금합니다

답변 8

가격과 관련된 부분에 대해서는, 저희들이 가격전략 혹은 정책이라고 말씀드렸는데요,

일단 유럽, 아시아, 중남미 등 각 지역에 따라 가격이 상이합니다.

기본적인 영업 전략의 일환으로 가격이 전분기 보다 낮아졌는데, 그 부분이 단순한 가격인하라고 보기 보다는 전략적으로 중장기적인 마켓 포지셔닝을 강화하기 위한 것이라고 설명을 드린 겁니다.

가격 하락 수준 및 향후 가격 하락 전망과 관련된 질문에 대해서는, 그 자체가 저희 영업에 미칠 수 있는 영향 때문에 구체적으로 말씀드리지 못하는 부분으로 양해를 부탁드립니다, 다만, 각 국가별 시장상황에 맞게 탄력적으로 대응할 것임을 밝혀 드립니다.

질문 9

판관비가 전년동기 대비나 아니면 전분기 대비 많이 증가된 것으로 보이는데, 앞으로도 전략적 투자가 계속 진행될 것이라고 말씀해 주셔서요, 앞으로도 추가로 증가될 여지가 있는지, 아니면 이번 분기 수준으로 판관비가 나온다고 예상하면 될지 조금만 가이드스 주시면 감사드리겠습니다.

답변 9

판관비와 관련된 부분에 있어서는, 저희가 구체적으로 설명 드렸던 부분이.

인력과 관련된 인건비 부분, 그 다음에 R&D와 관련된 부분을 설명 드렸습니다.

인건비를 예를 들면, 2020년 매출액의 8% 수준에서 2분기에는 10% 이상 수준까지 늘어나 있고, R&D의 경우에는 2020년 2%대 수준이 현재 4~6%대 수준까지 증가한 상태입니다.

저희 사업보고서를 참고해 보면 아마 상당부분 늘어난 것을 확인하실 수 있을 겁니다.

다만, 향후에 얼마가 늘어날 것인지에 대한 부분은 현 시점에서는 인력 확충 및 R&D 투자 확대 등의 발생 시점과 정도를 정확하게 제시하기 어려운 측면에 대해 양해 부탁드립니다.

그 외에 수익성 부분에서는 장비 설치 등도 전략적 필요에 따라 가격 정책을 달리할 수 있다는 점에서 프린트 비즈니스 모델과 같은 맥락의 전략을 취한다고 이해하시면 될 것 같습니다.

제가 좀 더 구체적이고 자세히 설명을 드려야 하는데, 일부분은 영업과 관련된 부분이기 때문에 구체적인 수치를 제시하며 설명 드리지 못한 점은 양해를 부탁드립니다.

감사합니다.