

3분기 실적발표 컨퍼런스콜, 애널리스트 Q&A 정리

질문 1

발표 잘 들었습니다. 3분기 영업이익 하락의 이유 중 하나로 진단 시약 제품의 ASP 하락을 말씀 주셨는데, 지역별로 ASP하락률이 어느 정도 차이가 나는지 궁금합니다.

답변 1

Covid 제품 기준으로 설명 드리자면 ASP 변동 수준은 국가별로 차이 나고 영업 전략상 정확하게 전달 드릴 수 없지만, 전반적으로 2분기대비 10% 이하 수준으로 ASP를 하향 조정하였습니다. 지역별로 말씀드리면 국내의 ASP는 상승했으나, 유럽지역은 소폭 하락하였습니다. 중남미에서는 하락폭이 타 지역 대비 상대적으로 크게 나타났습니다.

질문 2

3분기 법인세율이 2분기 대비 증가하였는데 일시적인 현상인지 궁금합니다.

답변 2

법인세율이 2분기 대비 13%p 증가하였는데, 법인세의 경우 연간으로 1회 정확하게 계산이 되는 성격이 있어서 분기별로 정확한 계산이 어렵고 일종의 총당적 성격이라는 것이 일반적인 견해입니다. 즉 분기별 법인세는 비용 총당과 관련한 부분, 세전이익에 세무 조정사항, 세액 공제까지 다양한 요인들이 내재되어 있습니다. 1분기 18%, 2분기 22%, 3분기 35%로 법인세율이 분기별 크게 차이나는 것으로 보이지만, 3분기 누계로 보면 25% 정도 되며 2020년 연간 법인세율과 크게 다르지 않습니다.

질문 3

추출시약 매출이 큰 폭으로 증가했는데 추출 시약은 covid/non-covid 전 제품에 적용되는지, 또 고객이 추출시약을 어떤 진단의 용도로 사용하는 지 알 수 있나요?

답변 3

당사의 추출시약은 Covid/non-covid의 모든 진단 시약 제품에 쓰일 수 있습니다. 그렇기 때문에 고객처에서 어떠한 진단 검사를 위해 추출시약을 구매하고, 사용하는 지에 대해서는 당사가 파악하기 어렵습니다.

질문 4

검사시간(TAT)이 단축된 Covid 진단 제품을 출시하신다고 앞서 말씀하셨는데, 기존에는 어려웠던 부분이 현재는 가능한 이유는 무엇인가요?

답변 4

1시간내에 진단결과가 나오는 Fast PCR Assay에서 중요한 요소가 효소인데, 당사가 자체 개발에 성공하여 해당 제품을 출시할 수 있었습니다. 해당 효소는 기존 효소와는 다르게 효소 반응 단계에서 기존 효소 타입이 아닌 항체와 결합된 효소를 활용하여 효소 반응에 필요한 전처리 시간을 줄임으로써 TAT 감축이 가능하게 되었습니다. 온도가 올라가면 효소가 자동으로 반응이 시작되기 때문에, 효소를 활성화시키기 위한 전처리 과정이 필요 없어졌고, TAT 단축이 가능해졌습니다.

질문 5

TAT 단축을 효소와 연관 지어 설명을 해 주셨는데, 지금 개발한 효소는 특허 형태로 보호가 될 수 있는 부분인지 아니면 당사가 일종의 노하우로 앞당기는 방식인지 궁금합니다. 최근에 PCR에 등온방식도 있고 여러가지 방식을 써서 TAT을 단축 시키려는게 다른 경쟁사도 많이 하고 있는 거 같은데, 한시간 단축이면 상당히 의미 있다고 봅니다. 특허 출원을 통해 IP가 될 수 있는건지 아니면 노하우 측면인 건지 궁금합니다.

답변 5

해당 제품은 당사의 개발 노하우를 통해 개발되는 제품입니다. 현재 별도의 특허 출원을 진행하고 있지 않는 것으로 파악하고 있습니다.

질문 6

Fast-PCR 제품의 테스트당 가격은 다른 Covid 제품 대비 어떻게 형성되나요?
해당 제품의 핵심 원재료가 달라지면서 원가 상승 가능성도 제기되나요?
또한 해당 제품의 전체 Covid 매출에서 차지하는 예상 비중에 대해 설명 부탁드립니다.

답변 6

Fast-PCR 제품은 아직 시장에 출시된 제품이 아니고 가격/원가 와 같은 정보는 민감한 사항입니다. 제품 출시 이후에 공유가능한 정보는 시장과 공유하도록 하겠습니다.
해당 신제품의 의미를 추가적으로 설명 드리자면, PCR과정의 TAT를 1시간으로 단축시켜 결과를 제공함으로써 기존 제품 대비 50% 시간 절감 효과를 보입니다. 정확한 PCR 검사의 단점으로 부각되었던 소요시간을 단축시켜 throughput을 증가시킬 수 있는 대안을 고객처에 제공함으로써 현재 Covid 진단 시장 내의 경쟁 심화 속에서 시장 점유율을 높일 수 있는 방안으로 기대하고 있습니다.

질문 7

최근 시장에서 경구치료제 개발로 인해 더욱 더 PCR 진단에 대한 우려가 있는 것 같은데, 그 부분에 대해서도 답변주시면 감사드리겠습니다.

답변 7

그동안 호흡기 바이러스로 인한 질환에서는 타미플루 경구 치료제 밖에 없었는데, 금번 머크사 등이 경구치료제를 출시하게 되었습니다. 호흡기 질환으로 인한 증상은 발열 기침 등 대체로 유사하여 올바른 처방을 위해서 정확한 진단이 필요하며, 또한 치료제 남용 최소화를 위해서 더욱 더 정확한 진단검사가 필요한 상황입니다. 특히, 경구치료제를 복용함으로써 약에 내성을 갖는 변이가 출현할 가능성도 있기에, 정확한 진단이 더욱더 필요하다고 생각되며, 이런 측면에서 경구치료제 출시는 PCR 진단 수요에 긍정적으로 영향을 미칠 것으로 기대됩니다.

질문 8

최근에 출시된 자동화 기기 AIOS의 매출 현황 및 전망은 어떻게 되나요?
모바일 스테이션은 이미 판매가 되었다고 하는데 이미 매출에 반영이 되었는지,
가격은 얼마나 하는지 설명 부탁드립니다.

답변 8

AIOS 자동화 장비는 현재 필드 테스트를 진행하는 단계로, 해당 장비의 판매 및 매출과 관련된 정보는 없습니다. 신형 장비는 당사의 내년 성장을 위한 전략적 제품이며, 지속적으로 영업 전략을 수립 중에 있습니다. 분기별 실적 발표를 하면서 관련 내용은 계속 업데이트 해 드릴 예정입니다. 모바일스테이션은 기본적으로 안에 들어가는 별도 장치, 장비들을 포함하는 결합형 상품입니다. 그렇게 때문에 모바일스테이션에 해당하는 HS 코드가 별도로 부여되지 않고 구성품에 의한 개별 코드가 부여되기 때문에 수출 데이터에서 관련 매출을 산정하기 어려운 부분이 있습니다. 가격은 기본 모델이 약 2억원대이며, 풀옵션 모델은 최대 4억원대로 판매가가 형성되어 있습니다. 앞서 설명 드린 출고 수치는 매출상 아직 크게 의미 있는 숫자가 아님을 말씀드립니다.

질문 9

지금 코로나 불확실성이 너무 큰 상황이지만 4분기나 22년 전망에 대해서 정성적인 부분이라도 공유해 주실 수 있는 부분이 있었으면 좋겠습니다. 특히 보면 Bloomberg 추정치를 보더라도 올해 대비해서 내년에는 많이 하락하는 그림으로 나오고 있는데, 적어도 4분기나 내년 상반기라도 약간에 정성적인 부분이라도 공유 부탁드립니다.

답변 9

4분기와 22년 전망과 관련해서 불확실성이 있다는 부분에 대해서는 여기 참여한 애널리스트 분들도 공감할 텐데요, 현재 벌어지고 있는 양상 자체가 기존에 생각했던 것과는 반대 현상이 크게 나타나는 지역이 유럽입니다. 예를 들어 지금 독일, 프랑스, 영국, 오스트리아 등과 같은 경우 확진자가 급증함에 따라 4차 대유행이라는 이야기가 나오고 있기 때문에 한달 전 바라봤던 시점과 지금의 시점에서의 전망에는 큰 차이가 있습니다.

애널리스트 분들이 '20년 말에 '21년을 봤을 때 비교적 부정적으로 생각했는데 실제로 그와 다르게 전개된 측면이 있기에, '22년을 전망하는 현재에도 시사하는 바가 있다고 생각됩니다. 지금 위드 코로나로 가는 부분은 경제적 부분을 강조하는 것은 모든 국가들 간 크게 차이는 없는 것 같습니다. 다만 확진자가 늘어나는 상황에서 국가별 방역체계가 변환될 가능성은 있을 것으로 보입니다. 참고로 우리나라를 예로 들면 현재 확진자는 꾸준히 증가하고 있으나 관계당국이 계획중인 위드 코로나 정책을 바꾸려고 하는 것 같진 않습니다.

22년에 대해 현재 보수적인 전망 하에서는 Covid 진단 관련 매출은 감소할 것이라고 보고, 앞서 말씀드린 TAT 단축 제품 등으로 위드 코로나 정책하에서 신규 수요 영역을 적극적으로 공략하고, Non-covid 진단 매출의 증가로 향후 Covid 매출 감소의 일정 부분을 상쇄시킬 수 있도록 병행하여 추진할 계획입니다.

질문 10

4분기 실적이 3분기 대비 하락 가능성이 있다고 보는 이유는 무엇인가요?

답변 10

4분기 실적 전망에 관련하여 추가적으로 말씀드리겠습니다. 현재 Covid 진단 수요를 전망하는데 있어서 아직 많은 불확실성이 존재하고 있다고 봅니다. 매출에 기여될 수 있는 긍정적 또는 부정적 요소가 동시에 존재하고 있습니다. 매출비중이 상대적으로 큰 유럽시장의 상황을 면밀히 모니터링 중인데 한달 전 상황과 현재 상황이 매우 다르게 나타나고 있으며, 일부 국가는 코로나 재확산이 진행되는 등 불확실성이 있습니다. 그럼에도 불구하고 4분기가 3분기보다 하락할 가능성이 있다고 다소 보수적인 입장으로 앞서 설명 드렸습니다. 그러한 상황에 대비하여 4분기 매출 확보를 위한 동시진단 제품 등 신제품 출시와 같은 전략적 대응 방향성을 설명 드린 것입니다.