

4분기 실적발표 컨퍼런스콜, 애널리스트 Q&A 정리

질문 1. 매출 총이익률은 굉장히 좋게 나온 것 같은데 연구개발비를 감안하더라도 판관비가 조금 많이 나온 것 같습니다. 혹시 판관비에 1회성 요인이 있었는지 궁금합니다

답변 1. 매출 이익률 증가에도 불구하고 판관비가 늘어난 부분은 전체적으로 인원증가한 부분이 전체 판관비에 영향을 주는 부분이 반영되어 있고, 특히 4분기 실적에 따른 일부 인센티브가 지급된 1회성 요인이 일부 반영되어 있습니다. 다만 인원 증가는 작년에 굉장히 증가폭이 많았던 반면에 올해는 증가폭은 작년 대비 현저하게 감소할 것으로 전망하고 있습니다

질문 2. TAT 단축하는 제품 나올 걸로 말씀해 주셨는데, 들어보면 효소를 기반으로 해서 단축시키는 것 같은데, 혹시 증폭장비나 알고리즘을 통해서 단축을 하는 건지 정확히 이해가 가질 않습니다. 이 부분 설명해 주시면 감사하겠습니다.

답변 2. 지금 IR 자료에 있는 신제품 Fast PCR과 LAMP 그 각각을 어떻게 단축했는지는 두가지 서로 다른 기술이 들어갔다고 보시면 됩니다. 일단 Fast PCR 같은 경우는 효소 기반이 맞습니다. 저희가 내재화된 효소를 이용해서 TAT를 감소시켰고, 예전에 쓰던 chemical 방식의 효소가 아니고 항체가 붙은 효소를 이용해서 좀더 시간을 줄일 수 있었습니다. 그리고 LAMP 같은 경우는 기존에 쓰이는 PCR이 아닌 등온 증폭 기술을 써서 훨씬 시간을 단축시킬 수 있었습니다. **이 기술은 60도 정도로 세팅된 일정한 온도에서 증폭을 함으로써 시간을 줄일 수 있었습니다.** 또한 씨젠의 독자 기술인 TOCE™ 기술을 응용한 검출 기술을 적용하여 기존 등온 증폭 방식대비 정확도를 높인 것입니다. 결론적으로 두가지 방식에서 서로 다른 요인으로 시간을 단축시킬 수 있었습니다.

질문 3. LAMP 방식은 최대로 어느 정도까지 TAT를 단축시킬 수 있을까요?

답변 3. 기본적으로 모든 TAT를 30분이내로 생각하고 있습니다.

질문 4. 장비가 판매될 때 non-covid 진단을 할 수 있는 병원이나 클리닉도 있겠지만 그냥 covid 만 하는 그런 station도 있을 텐데, 보수적으로 봤을 때 non-covid 진단도 할 수 있는 고객의 기준은 얼마나 될까요?

답변 4. 정량적으로 설명 드리기는 어렵지만 저희의 장비는 코로나와 비코로나 모두 진단을 할 수 있기 때문에 어떤 고객들은 코로나만 진단을 하고 어떤 고객들은 코로나/비코로나 만 진단한다고 분류하기는 어렵고, 대신 유럽 같은 지역은 상대적으로 분자진단이 좀더 대중화/보편화 되어 있기 때문에, 예를 들어 저희가 제공하는 TAT가 줄어 들은 제품을 통해서 시간이 단축되어서 장비 가동에 여유가 생기는 부분은 non-covid를 돌릴 수 있는 가능성이 크다고 보고 그에 따른 마케팅을 진행하고 있고, 반대로 최근에 장비가 설치된 아시아/중남미 같은 경우는 당분간은 코로나 위주로 장비를 운영한다고 보는게 맞는 것 같습니다.

질문 5. AIOS 관련한 성과는 언제쯤 공유 가능 하신지 궁금합니다

답변 5. 아무리 늦어도 올 하반기부터는 성과를 말씀드릴 수 있다고 생각합니다 일부 지역의 Tender 수주에 많은 노력을 하고 있고, 특히 AIOS를 통한 중형 병원의 분자 진단 도입을 위해서도 적극적인 활동을 하고 있습니다 향후 구체적인 성과는 시장과 공유하도록 하겠습니다

질문 6. Bio-Rad와 FDA 허가 진행중인데, progress update를 해 주실 수 있을까요?

답변 6. 저희가 기존에 공유해 드린 부분은 올해 말부터 8개 제품에 대한 공식 FDA 승인을 진행한다고 말씀을 드린 바 있고, 관련해서 여러가지를 진행하고 있어서 추후 분기 실적 발표 때 진행되는 사항들을 업데이트해서 말씀드릴 수 있을 것 같습니다.

질문 7. M&A 관련해서 방향성 공유해 주실 수 있을까요?

답변 7. M&A는 저희가 모든 것이 확정되기 전까지는 조심스러운 상황인데, 저희가 가장 중요하게 보는 건 신시장에 진입할 수 있는 역량이나 교두보를 마련하는 점을 가장 중점적으로 보고 있고, 비즈니스 모델 등 여러가지 부분을 검토하고 있습니다. 또 다른 부분은 전략적인 역량을 즉 장비/내재화 역량을 강화 할 수 있는 부분 검토중이며, 미국 등 새로운 시장 진입 등의 부분에 집중하고 있다고 보시면 될 것 같습니다. 작년부터 M&A 전담팀을 중심으로 진행중이며 금년 중 의미 있는 가시적인 성과를 내는 것을 목표로 하고 있습니다.

질문 8. 코로나 진단 같은 경우는 정부의 procurement 가 굉장히 많은 영향을 끼치는 시장이었는데 최근에 약간 home test 쪽으로 바뀌어 가고 있는 거 같은데, 지역별로 이런 정부 정책이 어떻게 변하고 있다고 느끼시는 지 궁금합니다.

답변 8. 질문하신 부분은 screening 쪽 제품이나 confirmation 쪽이나 를 보면, Rapid Test를 통해서 screening 을 하고 PCR 을 통해서 confirmation을 하는 트렌드는 전세계적으로 이미 많이 진행 되고 있는 것 같고 국내도 최근에는 그런 추세로 가고 있는데 그럼에도 저희가 봤을 땐 screening 시장에서의 감소를 오미크론 변이 등 확산에 따른 confirmation 시장에서 증가하는 부분도 있고, 또한 저희의 TAT를 혁신적으로 줄이는 그런 제품들을 통해서 스크리닝 시장에서의 시장 점유율을 더 높일 가능성도 있으며, 더 나아가서는 LAMP 같이 TAT를 30분 이내로 줄일 수 있으면, Rapid Test와도 직접 경쟁을 할 수 있는 부분이 있지 않나, 그런 쪽으로 보면 저희가 아직은 시장점유율이 늘어 날수 있는 부분이 있다고 보고 있습니다.

질문 9. Fast PCR 제품 말씀 주셨는데 LAMP는 PCR처럼 온도 지정이 없어서 정확도가 조금 떨어지는 것으로 알고 있는데, 어느 정도 인지 궁금합니다

답변 9. Fast PCR은 일단 PCR 방식을 사용하고 있어서 성능면에서는 문제가 없고 LAMP 에서의 성능 우려는 여기서 저희 특허 기술이 들어가서 TOCE를 기반으로 한 Probe를 써서 하기 때문에 훨씬 더 민감도가 올라갔습니다. 지금 test를 진행하고 있는데 정확한 수치를 드릴 수는 없지만 PCR 대비 거의 비슷한 성능이 나온다고 보고 있습니다. 지금 신속항원검사가 많이 사용되고 있는데 아시는 것처럼 신속항원검사도 실제로는 5~60% 민감도를 보여주고 있기 때문에, 그것보다는 훨씬 좋은 민감도를 저희 기술을 통해서 구현했다고 보시면 됩니다.

질문 10. 4분기 실적을 보니 특히 중남미 실적이 조금 빠진 것 같은데 이유가 궁금합니다

답변 10. 중남미는 일부 진행되던 공급 건이 올해 1분기로 지연된 것들이 영향을 준 반면, 최근 보도 자료를 통해서 말씀드릴 것 처럼 브라질에 400만명 분량의 진단키트를 수출하는 등 1분기 실적은 개선이 될 것으로 전망하고 있습니다.

질문 11. PCR이 유료화 되고 있는 걸로 알고 있는데 관련해서 ASP 가 올라간다고 봐도 되는건지, 마지막으로 저희 2022년 Guidance 부탁드립니다.

답변 11. 22년 Guidance를 말씀 드리기 전에, 질문 주셨던 PCR 유료화에 따른 ASP 효과가 어떻게 되는지 질문 하셨는데 PCR 유료화에 따른 ASP 효과를 저희가 지금 정확하게 분석해서 말씀드리기는 어려울 것 같고 지금 저희가 말씀드릴 수 있는 건 PCR 가격은 경쟁 심화 등으로 점진적으로 하향 조정되는 방향성이겠지만, 그럼에도 불구하고 4분기때 ASP가 많이 개선된 이유는 상대적으로 가격이 높은 syndromic 제품들이 많이 판매가 되면서 개선 효과가 있었고, 결과적으로는 단순한 코로나 스크리닝 시장에서 조금 더 Endemic 또는 living with covid로 전환되면서 신드로믹 또는 변이 진단 비중이 높아지는 상황이 되면 ASP에는 긍정적이 부분들이 더 많을 것으로 전망하고 있습니다

Guidance에 대해서 간단히 말씀드리면 코로나 상황에 대한 전망이 쉽지 않지만 2022년중에는 endemic으로 전환된다는 가정 하에 경영 계획을 수립했습니다. 따라서 코로나 시장에서의 스크리닝 관련 매출은 감소가 불가피하다고 보는 측면이

있지만, 그럼에도 불구하고 TAT를 줄인 Fast PCR이나 LAMP 방식 신제품 출시 등을 통해 실적 개선에 최선을 다한다는 것이 목표입니다. 또한 non-covid 쪽에서도 지속적인 성장세를 보여주고 있기 때문에 이런 organic growth를 바탕으로 매출이 작년 대비해서 큰 변화 없이 stable 할 거 라는 예상을 조심스럽게 하고 있습니다.

질문 12. 연간 가이드는 스는 힘들겠지만 1분기 실적은 4분기 실적과 유사한 수준이라고 말씀하셨는데 그렇게 이해하면 좋을지 궁금합니다

답변 12. 2월까지의 추세 등으로 판단했을 때 1분기 매출은 21년 4분기 매출보다 증대할 가능성이 많습니다

질문 13. 22년 중 장비 매출 목표는 어떻게 되는 지 궁금합니다

답변 13. 일단 1분기에는 21년 분기 평균인 350대보다 많은 장비 매출이 가능할 것 같은데, 연간으로는 상황을 좀 더 보고 말씀을 드리는 것이 맞을 것 같습니다.