

'21년 4분기 실적발표 Script

안녕하십니까? 주식회사 씨젠의 IR/PR실장 이철곤 전무입니다.

바쁘신 와중에도 오늘 이 자리에 참석해 주셔서 감사드립니다.

오늘 저희 회사에서는, 저와 IR 실무자들이 참석해 있으며, 제품 및 기술 관련 전문적 질문에 대비하여 사내 전문가도 함께 배석해 있습니다.

오늘 발표는 4분기 실적 및 2021년 연간 실적발표에 이어서 Living with Covid에 대비하는 지속성장 추진전략 대한 설명을 드린 후, 주주분들의 주요 관심사와 Q&A Session의 순서로 진행하겠습니다.

지금부터, 4분기 및 연간 실적에 대해 말씀드리겠습니다.

4분기 매출은 4,100억, 영업이익은 1,999억원으로 영업이익률은 49%이며, 순이익은 1,634억원으로 순이익률은 40%입니다.

21년 연간 매출은 1조 3,708억, 영업이익은 6,667억원, 순이익은 5,376억원이며, 영업이익률과 순이익률은 각각 49%와 39%를 달성하였습니다.

금번 4분기 실적은 3분기 대비 매출은 34%, 영업이익은 55%, 당기순이익은 75% 각각 증가하였습니다.

21년 연간 실적 기준으로는 매출은 전년도 대비 22% 증가하였고, 영업이익은 전년 수준을 유지한 반면, 당기순이익은 7% 증가하였습니다.

4분기 중 매출은, 유럽, 북미, 국내는 오미크론 등의 영향으로 전분기 대비 큰 폭으로 증가하였고, 중남미, 아시아 지역은 전분기 대비 감소하였습니다.

특히, 저희 회사의 주요 시장인 유럽지역은, 전분기 대비 64%의 매출 증가를 보이면서 연간 기준으로 18% 상승한 실적을 실현하였습니다.

4분기 중 매출증가는 호흡기 신드로믹 제품과 변이 진단 제품의 신속 출시에 따른 M/S 증가로 전반적인 Test 수가 전분기 대비 약 20% 증가했을 뿐만 아니라 ASP가 높은 신드로믹 제품의 비중이 증가한 제품 믹스 개선효과 등에 기인한 것으로 분석됩니다. 또한, 상대적으로 ASP 가 높은 유럽지역의 매출증가가 매출성장에 긍정적인 영향을 주었습니다.

4분기 영업이익률은 고부가제품 중심의 판매믹스 개선과 ASP 개선에 더하여 지난 분기 발생했던 재고자산 평가손 및 처분손 등의 규모 감소에 따른 기저효과로 매출원가율이 개선되면서 전분기 대비 7% 포인트 증가한 49%를 기록하였습니다. 특히 시약의 매출이익률은 90.5%을 기록하며 수익성의 근원적 향상을 이루었습니다.

이러한 재무적인 성과 이외에도, 저희 회사는 제품 및 시장 측면의 많은 질적 향상을 이루어 냈습니다. 정확도와 민감도는 유지하면서, 전체 검사 시간을 최대 1/3로 줄임으로써, 추가 장비 투입 없이 검사량을 최대 3배까지 확대할 수 있는, Allplex™ SARS-CoV2 Fast PCR Assay 의 유럽 CE 인증을 마치면서 신속 정확한 대량 PCR검사 시스템을 구축하였습니다.

또한, 한번의 검사로 코로나, Flu A/B, RSV, MPV 등 8가지의 호흡기 질환을 진단하는 신드로믹 진단 제품, Allplex™ RV Master Assay를 개발하였습니다. 이를 통해 저희 회사의 Multiplex 기술 경쟁 우위를 활용한 제품 포트폴리오 강화로, 코로나 Endemic 전환 시에도 성장 모멘텀을 지속할 기반을 마련하였습니다.

지난 4분기에는 오미크론 변이가 전세계적으로 급속히 확산되었습니다. 이에 따른 진단수요 증가에 저희 회사는 신속하게 대응하여, 유럽 5개국, 이스라엘(변이 진단 시약), 브라질(신드로믹 제품) 등에 전세기 등을 통한 대규모 진단 시약 수출 및 공급을 진행하였습니다.

4분기에는 자체 장비 포트폴리오 확장과 핵심원재료 내재화에서도 많은 진전이 있었습니다. qPCR 장비, 추출시약, 올리고/효소 등 주요 원재료 내재화를 달성하였고, '22년에도 이와 같은 사업구조 보완전략을 지속 진행해 나갈 예정입니다.

다음은, 매출 실적을 제품과 상품 Segment 별로 좀 더 상세하게 설명 드리겠습니다.

4분기 매출 4,100억원 중, 시약 매출은 3,572억원으로, 총 매출의 87%를 차지하고 있으며, 장비 및 기타 매출은 528억원으로, 13% 비중입니다.

시약 매출 3,572억원 중, Covid 시약 매출은 2,896억원으로, 4분기 총 매출의 71%, 시약 매출의 81% 비중을 차지하고 있습니다.

이번 분기 하이라이트는, 저희 회사의 차별화된 기술력이 집약된, 신드로믹 제품과 신제품들이 매출 성장을 견인했다는 점입니다. 제품별 매출추이를 보면, 기존 스크리닝 제품의 연간 매출은 견조하게 유지되는 가운데, 저희 회사의 제품 경쟁력을 기반으로 한, 호흡기 신드로믹 제품 매출이 급증하여, 전년 대비 100% 가까운 성장세를 시현하였고, 이에 더하여 델타와 오미크론을 진단/구분하는 변이 진단 제품 또한, 전분기 대비 90% 이상의 매출 증가세를 달성하였습니다.

이는, 저희 회사의 기술 경쟁 우위를 바탕으로 하는 다양한 제품 개발 노력과 신제품들이 판매성장을 견인하며, Living with Covid, 또는 Endemic 상황을 가정할 경우에도, 꾸준한 매출을 이룰 수 있다는 것을 보여주기 시작했다는 점에 큰 의미가 있다고 평가하고 있습니다.

이러한 코로나 관련 매출 이외에, Non-Covid 진단 시약의 4분기 매출은 373억원, 추출시약은 303억원이며, 각각 총 매출에서 9%, 8% 비중을 차지하고 있고, 시약제품 매출내에서는 각각 11%와 9%의 비중을 차지하고, 전분기 대비 증가 추세가 지속되고 있습니다.

특히 Non-Covid 진단 시약 매출은 1분기 259억원, 2분기 273억원, 3분기 349억원, 4분기 373억원으로, 매 분기 증가세를 보이면서, 연간 1,253억원의 매출 실적을 달성하였는데, 이는 전년대비 33%의 증가세를 시현한 것으로, 이러한 Non-Covid 제품들은 앞으로 Post 코로나 시대의 주요 성장 동력이 되어줄 것으로 예상하고 있습니다.

다음은, 저희 회사의 미래 성장기반 강화의 중심역할이 기대되는 글로벌 장비설치 현황에 대해 설명 드리겠습니다.

4분기 장비 판매는, 증폭장비인 CFX96 386대, STARlet, Nimbus 등 추출장비 180대를 추가 설치하였으며, '21년 연간으로는 증폭장비 1,414대, 추출장비 854대를 추가 설치하였습니다.

특히 '21년에는, 말레이시아, 태국 등 아시아 지역에서, 전년 대비 39%, 브라질, 칠레 등 중남미 시장에서, 전년 대비 65% 증가한 장비 설치 실적을 보이면서, PCR 진단 인프라를 글로벌 시장내 지속적으로 확충하고 있습니다.

참고로, '21년말 현재 총 누계기준으로, 증폭장비 4,849대, 추출장비 2,314대를 글로벌 시장 내에 설치하고 있으며, 이는 향후 저희 회사의 주요 고객들이

포스트 코로나 시대에도, 장비 활용도를 유지하기 위해 Non-Corona 진단시약 수요가 증가하면서, Organic 성장이 강화될 것을 기대하고 있습니다.

다음은, 향후 전망과 Living with Covid를 대비하는, 저희 회사의 지속성장 추진전략에 대해 말씀드리겠습니다.

우선 '22년도의 실적 방향성에 대해서는, 현재 Corona 수요 전망의 어려움 등으로 인해 확정적으로 구체적인 말씀을 드리기는 어렵습니다만, 일단 1분기에는 '21년 4분기 이상의 매출이 가능할 것으로 전망하고 있으며, 지속적인 연간 매출 성장이 가능할 수 있도록 최선을 다할 계획입니다

Living with Covid를 준비하는 저희 회사의 '22년 중점 추진 전략입니다. Living with Covid 또는 Endemic 전환에 대비하여, 저희 회사는 경쟁력 있는 포트폴리오 확장과 시스템 Connectivity 강화로 성장 모멘텀을 유지하는 동시에, 궁극적으로는 중장기 성장을 위한 분자진단 플랫폼 사업을 전개하고자 합니다.

첫째, Covid -19와 관련해서는, Fast PCR/FAME project를 통해 신속하고 정확한 대량검사 역량을 구현하여, 기존 시장 뿐 아니라 잠재 시장을 선점할 계획입니다.

둘째, 저희 Multiplex 기술 경쟁 우위를 극대화할 수 있는, 신드로믹 테스트 시장과 Non-Corona 시장 개발 및 점유율 확대를 지속적으로 추진하여, Endemic 전환 시에도 지속적인 성장 동력을 확보하겠습니다.

셋째, 기존 저희 회사의 장점이었던 시약의 경쟁력을 더욱 제고할 수 있는 Full Auto 장비 개발과, Mobile Station을 통한 현장 검사 시스템을 구축하고, 또한 Connectivity를 강화한 분자 진단 Solution 능력을 제고해 나가겠습니다.

궁극적으로 개발 플랫폼 고도화를 통해 분자진단 플랫폼 사업을 구축하여 분자 진단의 패러다임 변화를 기반으로 한 지속 성장 동력을 준비하도록 하겠습니다.

다음은 위에서 언급한 네 가지 지속 성장 추진 전략에 대해 좀 더 상세하게 설명 드리겠습니다.

먼저, 시장의 unmet needs를 반영한 Fast PCR/LAMP 신제품을 통해, Covid 제품 포트폴리오를 강화하여 잠재시장을 공략해 나가겠습니다. 지난 1월에 출시한 'Allplex™ SARS-CoV-2 Fast PCR Assay' 는 TAT를 1시간 이내로 획기적으로 줄인 제품으로, 비추출방식을 적용할 경우, 기존 PCR 제품 대비 기존 장비 사용만으로도 진단 건수를 2배 이상 최대 3배까지 늘릴 수 있으며, 오미크론의 급격한 확산에 따라 과부하가 걸린 중앙검사소의 역량을 대폭 증대할 수 있는 솔루션입니다.

다음은, 현장진단검사 솔루션입니다. 저희 회사가 현재 개발을 완료한 등온 방식의 솔루션은, PCR 대비 TAT를 대폭 줄이면서도, Rapid Test 대비 정확도와 민감도가 높으며, 대량 검사 역량을 갖춘, 합리적인 가격의 FAME 제품 (Faster than PCR, More Accurate than RDT, Mass, Economical) 입니다. 현재 현장검사에 쓰이는 RDT 제품의 치명적인 약점인, 위음성과 위양성을 획기적으로 개선할 수 있을 뿐만 아니라, 저희 회사의 AIOS, Mobile Station과 접목할 경우, 공항/학교/공연장 등의 현장 검사가 가능해지기 때문에, Living with Covid를 위한 최적의 Solution이 될 수 있습니다. 해당 제품의 개발 및 인증/출시 일정 등은 향후 보도자료 등을 통해 시장과 공유하도록 하겠습니다. 아마 1분기 실적 발표 때는, 보다 자세한 사항을 말씀드릴 수 있을 것으로 기대하고 있습니다.

다음은, 신드로믹 검사 경쟁력 제고와 Non-Corona 제품의 매출 증대 전략에 대해 말씀드리겠습니다.

4분기 실적이 시장의 기대 대비 개선된 가장 큰 이유 중 하나는, 저희 회사의 Multiplex 기술력이 집약된, 코로나와 호흡기 동시 진단 제품의 판매가 큰 폭으로 증가한 때문입니다. 특히, 독감 등의 호흡기 질환이 코로나와 같이 발생하는 지역에서는 '플루로나'라는 용어까지 생기며, 그 심각성이 더해 가고 있는데, 저희 회사의 호흡기 신드로믹 시약은, 한 번의 검사로 독감을 포함한 호흡기 질환과 코로나를 진단할 수 있다는 큰 장점이 있기 때문에, 해당 제품에 대한 수요가 많았고, 최근 브라질에 수출한 400만명 분의 진단 제품 대부분도 이러한 동시 진단 제품입니다. 또한 기존 제품 대비 성능이 개선/강화된 Allplex™ RV Master Assay 출시를 통해, 코로나의 Endemic 전환시 예상되는 Syndromic Test 시장을 선점하여, 코로나 스크리닝 시장의 감소를 상쇄해 나갈 예정입니다. 참고로 Allplex™ RV Master Assay는 한 번의 검사로 코로나를 포함한 8가지 호흡기 동시 진단이 가능합니다.

또한 저희 회사의 Non-Corona 제품들은, '21년 연간 기준 YoY 평균 30% 이상의 매출 성장세를 보이고 있으며, 특히 STI, GI, HPV 등의 주요 제품의 경우, 일상생활 전환에 따른 수요 증가로 거의 매분기 성장 모멘텀이 강화되고 있습니다. 향후에도 진단 장비의 확산과 분자 진단에 대한 인식 변화에 따라 견조한 성장세가 지속될 것으로 예상하고 있습니다.

이에 따라 저희 회사는 기존시장을 확대하고 신규시장에 진입하기 위해, 신드로믹 스크리닝 시장의 확대에 맞춘 STI 제품들을 개발/출시할 것이고, GI는 기존의 배양검사를 보다 효율적인 MDx 검사로 전환되는 트렌드에 맞춘 제품을 준비 중이며, HPV는 National Tender 스크리닝 시장, Women Health Package HPV Promotion 확대를 통해 공략해 나갈 예정입니다.

저희 회사는 이미 전 세계적으로 약 4,800대 이상의 진단 장비 설치를 마쳤기 때문에, 향후 Lock-In 효과를 통한 Non-Corona 제품의 매출 증대도 충분히 가능할 것으로 예상하고 있으며, 특히, 2020년 이후 현재까지 글로벌 시장에 설치된 저희 회사의 장비는 Corona 수요에 초점을 두고 가동되어 왔으나, 향후 Corona 수요 둔화 가능성 및 TAT 단축 등에 따른 장비가동 여유 시간을 저희 회사의 Non-Corona 제품에 활용될 수 있도록 거래선 교육훈련과 필요한 인프라 구축을 지속적으로 추진하여 Non-Corona 제품 매출을 극대화할 계획입니다.

다음은, 저희 회사가 제공 가능한 다양한 신드롬 검사 역량을 구현한 자동화 솔루션에 대해 말씀 드리겠습니다.

저희 회사는, 설립 이후 시약의 경쟁우위를 강화하기 위해, 시스템과 장비 등 종합 솔루션을 제공할 준비를 지속적으로 진행해 왔습니다.

저희 회사가 '21년 9월말 발표한 AIOS(All-in-one-system)는, 올해 상반기 중 가시적인 성과를 거둘 수 있을 것으로 기대하고 있습니다. 특히 Full-Automation이 전제된 유럽 Tender market에 참여할 수 있는 기회가 생길 것으로 예상하고 있습니다.

또한, 저희 회사가 출시하여 일부 성과를 거두기 시작한 Mobile station과 결합될 경우, '신속 정확한 대규모 현장 검사'에 대한 솔루션 제공이 가능해질 것이며, 이러한 솔루션의 효용성과 편리성을 더욱 제고할 수 있는 통합 모바일 앱도 출시 준비 중입니다.

마지막으로, 저희 회사가 추진중인 플랫폼 비즈니스에 대해 말씀드리겠습니다.

기존 신드로믹 진단 제품 개발은, 복잡하고 고숙련 전문가에 의해 수동 방식으로 개발되기 때문에, 제품 개발의 다양성에 한계가 있고, 또한 현지 시장 니즈에 특화된 맞춤형 제품을 생산하기 힘든 구조입니다.

저희 회사가 준비하고 있는 분자진단 플랫폼은, 이러한 현재의 제품 개발 방식의 한계를 극복하고, 신드로믹 제품 개발을 플랫폼 기반 방식으로 전환하기 위해 고안되었습니다.

저희 회사는 표준화된 개발 Tool을 제공하여, 시약 개발 아이디어가 있는 전 세계의 그 누구라도 다양한 제품을 개발할 수 있도록 하기 위해, 지난 20년간 축적한 저희의 모든 기술과 인프라를 집약하여 시약 개발 프로세스를 자동화한 SGDDS(Seegene Digitalized Development System)를 제공함으로써, 시약 개발에 대한 지식이나 경험, know-how가 없는 사람도, 언제 어디서나 신드로믹 진단 제품을 개발할 수 있게 하려고 합니다. 이러한 플랫폼 사업을 통해, 저희 회사는 시장 니즈에 맞는 제품을 사용자가 직접 개발하도록 하여, 분자 진단제품 Portfolio를 획기적으로 확장하고, 또한 분자진단의 생활화를 이루고자 합니다.

또한 개발에 필요한 추출시약, 효소, 올리고 등 원재료는 물론, 시약 개발에 필요한 모든 것이 포함된 플랫폼이며, 그렇게 개발된 시약 정보는 저희 회사의 플랫폼에 공개됩니다.

다음은 저희 회사의 사업 방향입니다.

저희의 사업 방향은 코로나 등 외적변수에 대한 단기 대응을 넘어서서, 분자진단 대중화를 통한 생활검사의 기반을 마련하고자 하는 큰 그림 안에서

꾸준히 진행되고 있으며, 주요 사업 방향 전략 중, 전방 산업 및 보완 영역 내재화를 포함한 사업구조 보완 전략은 '21년 내에 이미 대부분 완료되었습니다. 참고로 저희가 추진 중인 '내재화 Project' 와 관련하여, 이미 추출시약 분야에서는 소기의 성과를 거두고 있으며, 효소의 경우 TAT 단축 신제품 개발과 출시에 큰 기여를 하고 있습니다. 검사장비 내재화 또한, 자체 진단 장비인 SGRT 개발 등이 일정에 맞춰 진행되고 있기 때문에 '22년내 완료될 예정입니다.

'22년에는 앞서 말씀드린 바와 같이, 사업의 독보적 경쟁력 전략 측면에서도, 분자진단사업 현지화와 플랫폼 사업 기반을 마련하는, 의미 있는 한 해가 될 것으로 기대하고 있습니다. 새로운 진단 시약을 개발하는 P100 프로젝트도, '21년 중 많은 노력과 준비를 했기 때문에 '22년 중에는 그 성과를 보여드릴 수 있으며, 일부 제품은 현지 생산도 가능할 것으로 예상하고 있습니다.

일정상으로 올해 상반기 중에는, 국내 연구 기관과의 가시적인 협업 효과가 가능할 것이고, 하반기에는 분자진단 사업 해외 이관을 통해 플랫폼 사업 환경 기반을 준비할 예정입니다. 1개 이상의 해외 파트너십 계약 체결을 연내 가시화하는 것을 목표로 하고 있습니다.

또한 '23년부터 진행 예정인 'Bio-Rad'와의 협업을 통한 미국 시장 진출도, FDA 승인 등을 포함한 많은 준비를 하고 있기 때문에, 관련한 구체적인 성과나 일정 등이 확정되면 시장과 공유할 예정입니다. 저희 회사는 분자진단을 플랫폼화 하는 중장기 적인 비전과 전략으로, 지속 가능한 성장과 기업가치 제고를 추구하도록 하겠습니다.

마지막으로, 사업 영역확대 전략 측면에서도 위에서 언급한 Organic Growth 이외에도, 풍부한 자원과 전문 인력을 활용한 전략적 M&A를 통해 In-Organic Growth도 병행 추진 중입니다. 회사의 핵심 경쟁력 강화 및 사업 다각화를 위한 다양한 인수 후보를 검토 중이며, 특히 Living with Covid를 대비하여 사업 성장성 및 안정성을 제고할 수 있는 기업 인수에 초점을 맞춰 준비하고

있습니다. '21년과 올해의 차이점은, 작년에는 많은 검토와 시장 상황을 파악하는데 중점을 두었다면, 올해는 작년의 과정들을 바탕으로 회사 성장의 중요한 변곡점이 될 수 있는 sizable한 M&A 실행에 초점을 맞추고 있습니다. 다만, M&A의 성격상 모든 것이 확정된 이후 시장과의 Communication을 진행할 수 있기 때문에, 다소 소통이 제한적일 밖에 없다는 점은 양해를 부탁드립니다.

위에서 말씀드린 전략과 실행을 통해, 저희의 지속적인 성장이 가능함을 시장과 Communication하고 그 성과를 공유함으로써, 향후 저희 회사의 기업 가치는 획기적으로 제고될 것으로 기대하고 있습니다.

마지막으로, 저희 회사 주주님들이 서신, 이메일, 전화 등을 통해 문의하신 사항 중에 관심도가 높은 ESG에 대해 이 자리를 빌어 간략하게 답변을 드리도록 하겠습니다.

저희 회사는 매우 빠른 시간 안에 회사가 성장하면서, 다소 소홀했거나 부족한 부분에 대한 보완 및 개선을 빠르게 준비, 진행하고 있습니다. 그 중 가장 우선적으로 추진 중인 부분이 ESG 관련 사항입니다. '22년에는 전담 조직 구성을 기반으로, 회사의 ESG 관련 부분도 많은 개선 및 발전 내용을 확인하실 수 있을 것으로 확신하고 있습니다.

특히, ESG 경영은 단기적인 대응 및 개선 뿐만 아니라, 중장기 적인 방향성 정립과 전략 수립이 가장 중요하다고 생각하기 때문에, 저희 회사는 단기 대응 및 중장기 전략을 위한 전문 컨설팅을 각각 별도로 진행하고 있습니다.

이에 따라 단기적으로는, 2월 중에 저희 회사 홈페이지에 ESG 섹션을 새롭게 오픈할 예정이고, 2월말까지 국문 지속가능 경영 보고서 발간, 3월말까지 영문 지속가능 경영 보고서 발간을 준비하고 있습니다.

또한 향후 중장기적으로, ESG 관련 개선 효과가 회사의 정성적인 경영 측면에 긍정적인 영향을 주는 것도 확인하실 수 있을 것이며, 궁극적으로는 ESG 지수 등을 투자 포인트로 생각하는 관련 투자자들의 투자도 가능할 것으로 기대하고 있습니다.

[주의 사항(Disclaimer)]

본 자료에 기재된 현재 당사의 경영 상황, 시장환경, 향후 전망 및 계획 등에는 '예측정보'가 포함되어 있으며, 이러한 '예측정보'는 당사의 현재 계획과 전망에 근거를 두고 있으나, 외부 경영 환경의 변화 등에 따라 실제 결과가 '예측정보'와 달라질 수 있음을 주의하시기 바랍니다.

또한 본 자료는 투자자의 투자를 권유할 목적으로 작성된 것이 아니라, 투자자의 이해를 증진시키고, 투자 판단에 참고가 되는 각종 정보를 제공할 목적으로 작성되었으므로 투자에 대한 판단은 전적으로 투자자 개인의 책임하에 있다는 점을 명시합니다.