

2022 년 3 분기 실적발표 Script

씨젠의 2022 년 3 분기 실적에 대해 설명드리고, 최근 당사의 주요 현황 및 성과에 대해 설명 드리겠습니다.

주요 하이라이트

3 분기 연간 누적매출은 7,307 억원, 영업이익은 1,804 억원, 순이익은 1,795 억원 기록했습니다. 그리고 3 분기 매출은 1,508 억원, 영업이익은 322 억 원의 영업손실, 순이익은 113 억원의 순손실을 기록하였습니다. 영업손실의 원인은 3 분기에 일회성 미사용재고 총당비용 681 억 원이 반영되었기 때문입니다.

당사는 '20 년 Covid 확산 이후 누적매출 3 조원을 시현하는 과정에서 '20 년 초 공급망 이슈와 '22 년 1 분기 오미크론으로 인한 수요급증을 경험하였습니다. 이에 대응하기 위해 긴급 물량 확보 및 구매처 다변화를 추진하였지만 2 분기 이후 Covid 관련 수요가 급감하며 미사용재고로 분류되는 재고가 증가하였습니다. 총당금 인식으로 영업이익이 감소되기는 하였지만, 미사용재고에 대한 향후 실적 리스크를 상쇄하였습니다.

미사용재고 총당비용 미반영시 3 분기 영업이익은 358 억 원, 영업이익률은 24% 였습니다.

매출은 Covid-19 방역체계 전환으로 인하여 전년동기대비 감소하였으나, 여름에 있었던 BA.5 변이 웨이브와 Non-Covid 사업의 지속적인 성장으로 전분기대비 반등하였습니다.

당사는 포스트 코로나에 대한 준비에 전사적인 역량을 집중하고 있습니다. 감염병 예방을 위해 Covid 와 A/B 형 독감 등 호흡기 바이러스를 일상의 정기적 검사를 하는 "PCR 생활검사" 사업을 지속적으로 추진하고 있습니다.

베트남, 몽골, 한국에 이어, 3 분기에는 이태리 Salus 사와 계약을 체결하였습니다.

“Campania 지역의 Salus 와의 생활검사 계약은 이태리 의료 역사상 최초의 민간주도 Preventive Medicine 서비스를 도입한 사례이며, PCR 생활검사로서 일반 대중을 대상으로 진단서비스를 제공하는 최초의 B2C 사업 모델을 적용한 사례입니다. 지역별 Private Lab 계약 확대를 통해 이태리 전 지역으로 사업을 확장 중입니다.

또한, 완전 자동화 검사 시스템 AIOS 는 출시 이후 해외법인과 고객사들의 평가기간을 거친 후 내년부터는 가시적인 매출 성과를 낼 것이라 기대하고 있습니다. Covid-19 뿐만 아니라 RV, HPV, STI, GI 등 신드로믹 검사가 가능한 30 여종의 진단시약이 AIOS 를 통해 검사가 가능하며, 경쟁제품보다 다양한 제품 메뉴를 자동화 시스템에서 제공하고 있습니다.

마지막으로 미국 사업의 본격화를 위해, 올해 3 월 리차드 크리거 미국법인 대표를 영입하였고, 임상과 FDA 전문가인 Glen Hansen 박사를 비롯해 총 5 명의 리더를 영입하였습니다. 미국법인은 현재 25 명의 인력을 2024 년까지 약 100 여명으로 증원하여 현지 제품개발부터 생산판매까지 가능한 구조로 운영할 계획입니다. 2023 년에는 호흡기 제품에 대한 FDA 허가신청을 할 계획이며, 2024 년에는 여러 제품에 대한 510K 신청이 계획되어 있습니다.

3 분기 경영실적 상세 설명

다음은 3 분기 실적에 대해 말씀드리겠습니다.

3 분기에 매출은 1,508 억 원으로 전년비 51% 감소했지만 전분기대비 17% 상승하였습니다.

Covid 관련 매출은 전년동기대비 67% 하락했지만, 전분기대비 소폭 반등하면서 전체 매출 역시 전분기대비 17% 반등하였습니다. Non-Covid 매출은 전분기대비 12%, 전년동기대비 22% 상승하여 증가세가 지속되고 있습니다.

지역별로는, 국내에서 여름동안 BA.5 변이가 확산되면서 전분기대비 Covid 매출이 상승했고 해외에서는 Covid 매출 감소분을 Non-Covid 매출 증가가 상쇄하였습니다. 3 분기에 북유럽, 북미에서 상대적으로 Non-Covid 매출이 약진하였는데, GI, RV, STI 성장이 주요 원인입니다.

매출원가 측면에서는 3 분기에 미사용 재고에 대한 충당금이 집행되었습니다. 소모품 등의 사용기간이 만료되어 이에 대한 충당금 681 억 원이 매출원가에 인식되어 원가율이 전분기대비 상승하였습니다.

판관비는 2 분기 490 억원에서 3 분기 411 억원으로 감소하였습니다. 이는 2 분기에 이어 3 분기에도 효율경영과 고정비 절감을 위한 노력을 지속적으로 하였으며, 향후 Covid 매출 변동성을 대비하여 탄력적인 비용 관리를 할 계획입니다.

앞서 언급한 미사용 재고충당금 인식으로 3 분기 영업손실 322 억원을 기록하였습니다. 재고충당금 미반영시의 영업이익은 359 억원, 영업이익률은 24% 입니다.

제품과 Segment 별 매출

3 분기 매출 1,508 억원 중 시약 매출은 1,154 억원으로, 총 매출의 77%를 차지했으며, 장비 및 기타 매출은 354 억원으로 23% 차지했습니다. 시약 매출 1,154 억원 중 Covid 시약 매출은 642 억원으로, 3 분기 전체 매출의 43%, 시약 매출의 56%를 차지했으며, Non-Covid 시약 매출은 425 억원으로 전체 매출의 28%, 시약 매출의 37%를 차지했습니다.

Covid 시약매출은 계속되는 글로벌 방역체계 전환 등의 이유로 전년동기대비 67% 감소했습니다. 그러나 3 분기에 오미كرون BA.5 변이가 확산되면서 북유럽과 국내 확진자 수가 증가하면서 Covid 매출도 전분기대비 반등했습니다.

검사센터 인프라 장비투자가 지속되면서 올해 3 분기에도 Non-Covid 매출은 전분기대비 그리고 전년동기대비 성장세를 이어갔습니다. Non-Covid 매출을 지역적으로 보면 북유럽 북미 남미 등에서 전년동기대비 성장이 두드러졌으며 제품별로 보면 RV, HPV, STI 그리고 GI 의 높은 성장세가 지속되었습니다.

미래 성장의 기반인 글로벌 장비설치 현황

3 분기 장비 판매는 증폭장비인 CFX96 88 대, 추출장비 47 대를 추가 설치하였으며, '22년 3 분기말 누적 기준으로는 증폭장비 5,335 대, 추출장비 2,760 대가 설치되어 있습니다.

3 분기에 설치된 진단장비 중 국내 및 아시아 설치 비율은 41%, 유럽 지역 설치 비율은 45% 로 분자진단을 위한 인프라를 지속적으로 확대하고 있습니다.

2023 년 주요전략: PCR 생활검사, AIOS 사업, 미국사업

PCR 대중화를 위해 그동안 당사는 신드로믹 검사와 자동화 솔루션을 개발해 왔습니다. DNA 추출부터 3Ct 결과 분석까지 전-자동화를 통해 비용감소, 오염방지, 그리고 휴먼에러 최소화를 동시에 이룰 수 있었습니다. 씨젠은 신드로믹 검사, 자동화 솔루션, 그리고 자동시약개발 플랫폼까지 갖춘 유일한 기업으로, 이러한 기술력을 바탕으로 PCR 생활검사와 AIOS 사업과 같은 성장 사업을 전개하고 있습니다.

PCR 생활검사 사업은 최근 이태리 Campania 지역 Salerno 시에서 파트너사와 private 서비스를 개시했습니다. 합리적인 가격대로 다양한 검사를, 원하는 시간에 받을 수 있어 초기 시장 반응이 매우 긍정적이었습니다. 이 결과에 힘을 얻어 현재 영업에서는 이태리 다른 지역에서도 같은 서비스를 제공할 파트너링을 추진하고 있습니다.

AIOS 사업은 씨젠의 신드로믹을 포함한 다양한 검사 메뉴로 one system 에서 구동을 할 수 있습니다. 현재 full automation 은 전세계에 top 10 player 중 5 개미만의 기업에서 제공하고 있는데 주로 targeted assay 이고 신드로믹 검사는 아닙니다. 현재 당사의 AIOS system 은 출시 이후 해외법인과 고객사들의 평가 testing 기간에 있고, 고객 feedback 을 통해 제품의 quality 를 향상시키고 있습니다. 많은 고객사에서 기다리는 제품이기 때문에 내년에는 본격적인 매출 성장이 기대되며 생활검사와 다른 사업에도 시너지를 일으킬 것으로 기대하고 있습니다.

미국시장은 올해 주요임원들을 영입하면서 하반기에 연구소와 생산시설을 오픈하였고 개발타임라인은 내년에 호흡기 제품에 대한 510K FDA 허가 신청을 할 예정입니다. 그리고 2024년에는 2~3 개의 추가제품에 대한 FDA 허가 신청을 계획하고 있습니다. 미국 현지에서 개발과 생산을 하기 때문에 미국 시장에서 사업성이 좋은 제품들 위주로 판매를 시작할 것입니다.

4분기 전망

앞서 2분기 때 언급한 것과 같이 강력한 Covid 변이가 출현하지 않는다면, 2021년 수준의 Covid 스크리닝 매출 회복은 어려울 것으로 보입니다. 그러나 4분기 Covid 변이와 인플루엔자(계절 독감) 트윈데믹 확산 시 당사의 신드로믹 매출 반등 가능성도 배제하지 못하는 상황입니다.

4분기 매출 전망은, Covid 매출에 영향을 주는 여러 변수가 남아 있기 때문에 전망치를 드릴 수는 없지만, 현재로서는 Non-Covid 매출 추세는 양호한 것으로 보입니다.

2023년에는 지속적인 Non-Covid 제품 성장과, 여러 국가에서 생활검사 사업의 확대와 AIOS의 본격적인 판매로 성장세의 회복을 예상하고 있습니다. 미국시장은 2024년부터 가시적인 매출성장이 기대되며 향후 당사의 큰 성장엔진이 될 것으로 보고 있습니다. 끝으로, 당사의 임직원들은 이 신규사업들의 성공적인 가도를 위해 최선을 다할 것을 약속 드립니다.

[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.