

2023 년 2 분기 실적발표 Script

금일 컨퍼런스 콜의 진행순서는 2023 년 2 분기 실적에 대해 먼저 설명 드리고, 최근 당사의 주요 현황 및 성과에 대해 설명 드리겠습니다. 본 실적발표는 K-IFRS 기준 실적에 대한 추정치를 기준으로 하고 있으며, 외부 감사인의 회계 감사 과정에서 내용이 일부 변경될 수 있습니다. 또한 모든 예측 정보는 거시 경제 및 시장상황 등의 변화에 따라 실제 경영실적과 중대한 차이가 발생할 수 있음을 알려 드립니다.

그럼 2 분기 주요 하이라이트 말씀드리겠습니다.

주요 하이라이트

2023 년 2 분기 실적은 매출 849 억원, 영업이익 -97 억원, 순이익 -26 억원을 기록했습니다.

2 분기에는 Covid 와 장비 매출 감소로 인해 전체 매출도 감소하였습니다. 반면, Non-Covid 제품 매출은 전년 동기 대비 31% 성장하였습니다. 참고로, Non-Covid 매출은 2021 년 초부터 높은 성장율을 유지하고 있습니다.

2 분기 Covid 매출은 전분기 대비 23% 감소, 전년 동기 대비 83% 감소하였습니다. Covid 매출 비중은 전분기의 15%에서 이번 분기 12%로 감소하였습니다.

Non-Covid 신드로믹 제품 매출은 전분기 대비 8% 성장, 전년 동기 대비 31% 성장했습니다. 모든 주요제품은 견고한 성장률을 보였고, 특히 호흡기 세균 제품인 PB, 자궁경부암 관련 고위험군을 잡을 수 있는 HPV 검사 그리고 소화기 제품군의 성장이

돋보였습니다. 제품별 실적과 Non-Covid 매출 성장에 대해서는 뒤에서 더 자세하게 말씀드리겠습니다.

이번 2 분기의 가장 큰 하이라이트는 당사의 원시스템 사업 관련해서 여러 마일스톤을 달성한 것입니다. 3 월에 이스라엘의 대표 바이오 기업 Hylabs 와 사업 협약을 체결한데 이어, 5 월에는 스페인의 대표 진단기업인 Werfen 과 원시스템 파트너십 협약을 체결하였습니다.

6 월에는 Springer Nature 와 원시스템 사업 전략 파트너십 계약을 체결하였습니다. 본 계약을 통해 네이처가 보유하고 있는 글로벌 과학 커뮤니티를 활용하여 향후 전 세계 각 분야 우수 과학자, 전문가들과 원시스템 신제품 개발 및 상용화를 위한 공동 프로젝트 진행이 가능해졌습니다. 이를 토대로 올해 하반기에 첫 프로젝트로 씨젠이 제안하는 15 개 이상의 신제품 개발 과제들에 대하여 실 검체를 통한 검증 및 임상을 제공할 수 있는 글로벌 공동참여 연구자를 공모할 예정입니다. 이를 위해 네이처 공식 사이트 내에 주요 구독자인 전 세계 과학자, 전문가, 주요 기업, 기관을 대상으로 원시스템 사업과 씨젠 기술의 독보성을 알리는 씨젠 전용 사이트도 구축할 계획입니다.

또한, 하반기에 이스라엘과 스페인의 NewCo 설립을 추진할 계획이고, 이어 선진 의료시스템 보유국가 소재 대표기업들을 대상으로 사업 협약을 추진할 계획입니다.

다음은 2 분기 실적에 대한 상세 설명과 2023 년 전략에 대해 말씀드리겠습니다.

2 분기 경영 실적 상세 설명

2 분기 매출은 849 억원으로 전분기 대비 6% 감소하였고, 전년 동기 대비 34% 감소하였습니다. Non-Covid 매출은 성장했지만 Covid 및 장비 매출 감소로 전체 매출은 감소하였습니다.

Covid 매출은 전분기 대비 23% 감소, 전년 동기 대비 83% 감소하였습니다. 작년 4 분기에 473 억원, 올해 1 분기에 133 억원, 그리고 2 분기에는 103 억원을 기록했는데, 전분기 대비 1 분기에 72% 감소하였고, 2 분기에는 23% 감소하였습니다. 당사에서는 Covid 매출이 향후 분기당 60 억원에서 100 억원 수준에서 안정화가 될 것으로 기대하고 있습니다.

반면, Non-Covid 매출은 전분기 대비 8% 성장, 전년 동기 대비 34% 성장하여, 견고한 성장율을 9 분기 연속 유지하였습니다.

제품별 트렌드를 말씀드리면, 우선 호흡기 신드로믹 검사는 전년 동기 대비 7% 성장했는데, 남반구 호흡기 outbreak 가 전년 대비 미약함에도 불구하고 양호하게 성장하였습니다. 호흡기 세균 진단제품은 호흡기 바이러스 검사와 함께 동시 수행되는 검사 수요 증가로, 전년 동기 대비 88% 급성장하였습니다. Covid 방역 완화 및 국가별 유행에 따라 PB 진단이 강화되고 있습니다. 소화기 진단 제품은 배양, 현미경 등 전통적인 검사법에서 신드로믹 분자진단 검사로의 전환이 촉진되면서 전년 동기 대비 66% 급성장하였습니다. 마지막으로 HPV 진단 제품은 Allplex 제품 출시 후 성공적인 시장 진입 및 자궁경부암 선별검사 적합성이 인정되어 전년 동기 대비 44%의 급격한 성장율을 전분기에 이어 유지하고 있습니다.

다음은 비용에 대해 말씀드리겠습니다. 매출 원가율은 44%로 전분기 대비 3%p 감소하였고, 주요 요인은 장비 등 기타매출 비중이 전분기 25%에서 이번 분기 21%로 감소하였기 때문입니다.

판관비는 전분기 대비 6% 감소, 전년 동기 대비 19% 감소하였고, 경영효율화와 고정비 절감을 위한 노력을 지속하고 있습니다. 연구개발비도 효율화를 통해 비슷한 규모로 전분기 대비 약 22 억원 감소하였습니다.

2 분기 영업이익은 -97 억원을 기록하였고 1 분기 -138 억원에서 약 41 억원 개선되었습니다. 전분기 대비 매출은 6% 감소하였지만, Non-Covid 성장으로 전체 매출 제품군 중에서 시약 제품 비중이 늘면서 매출원가율이 개선되었고, 지속적인 판관비 절감 노력이 함께 진행되어 영업이익이 개선되었습니다.

한편, 2 분기 순이익은 -26 억원으로 전분기 21 억원에서 악화되었는데, 이는 외환관련 이익이 전분기 122 억원에서 55 억원으로 감소하였기 때문입니다.

제품 Segment 별 매출

다음은 제품 segment 별 매출과 검사 장비 설치 현황에 대해 말씀드리겠습니다.

2 분기 매출 849 억원 중 시약 매출은 667 억원으로, 총 매출의 79%를 차지했으며, 장비 및 기타 매출은 182 억원으로 21%를 차지했습니다. 시약 매출 667 억원 중 Covid 시약 매출은 103 억원으로, 2 분기 전체 매출의 12%, 시약 매출의 15%를 차지했으며, Non-Covid 시약 매출은 499 억원으로 전체 매출의 59%, 시약 매출의 75%를 차지했습니다. Covid 매출이 안정화 수준까지 내려오면서 향후 실적 리스크로 작용할 가능성이 낮을 것으로 기대하고 있습니다.

글로벌 장비설치 현황

다음은 검사센터 인프라 업데이트입니다. 2 분기 총 장비 판매 대수는 161 대입니다. 참고로, 2 분기는 전체 매출도 비수기이기도 하지만, 장비 판매도 낮은 분기입니다.

2 분기 장비 판매는 증폭장비 CFX96 88 대, 추출장비 등 32 대를 추가 설치하였으며, 2 분기말 누적 기준으로는 증폭장비 5,679 대, 추출장비 등 2,953 대가 설치되어 있습니다.

지역별로는 국내 및 아시아 설치 비율은 40%, 유럽 지역 설치 비율은 56% 로, 매출 성장을 위한 인프라는 계속 확대되고 있습니다.

원시스템 사업

다음은 2 분기에 진행된 원시스템 사업에 대한 업데이트입니다.

당사는 PCR 사업의 미래가 표준화된 신드로믹 정량 검사, 기술공유를 위한 제품 개발 자동화 솔루션, 그리고 많은 제품과 호환되는 자동화 장비에 있다고 보고 있습니다. 원시스템 사업으로 시약 개발의 표준화 및 자동화, 그리고 장비 가동률 상승으로 비용 감소와 효율적인 제품개발 ecosystem 을 만들 계획입니다. 향후 자동화 검사 솔루션과 다양한 메뉴로 글로벌 시장에서 강력한 경쟁력을 갖출 것으로 예상하고 있습니다.

3 월에 이스라엘의 대표 바이오 기업 Hylabs 와 사업 파트너십 협약을 체결한데 이어, 5 월에는 스페인의 대표 진단기업인 Werfen 과 스페인/포르투갈 지역에 대한 원시스템 사업 파트너십 협약을 체결하였습니다. 그리고 6 월에는 Springer Nature 와 원시스템 사업 전략 파트너십 계약을 체결하였습니다. 올해 하반기에도 씨젠은 유럽 및 아시아에 주요 의료 선진국 대표 기업들과 기술공유를 위한 사업 협약 체결을 목표로 하고 있습니다. 당사는 이 사업을 통해 신드로믹 PCR 기술을 각국 파트너사에 제공하고, 전세계 각 분야 우수 과학자 및 전문가들과 씨젠 기술을 기반으로 표준화된 제품을 개발하여 글로벌 시장에 유통할 계획입니다. 이를 통해 경쟁사들보다 훨씬 다양한 제품 메뉴를 확보하고 경쟁력 있는 제품가격, 글로벌 시장 유통수익 등을 통해 매출 극대화가 가능한 구조를 만들 것입니다.

원시스템 사업의 매출에 대해 더 자세하게 말씀드리겠습니다.

씨젠은 이탈리아와 독일에 법인을 두고 있으며, 스페인과 포르투갈은 OneSystem 사업 파트너로 연 매출 3 조원의 Werfen 과 사업 협약을 체결해서 NewCo 를 설립할 예정이며, 새로 신설되는 NewCo 는 씨젠 제품 만을 전담해서 영업활동을 진행할 예정입니다. 여기에 유럽 내 중요시장의 국가에 추가적으로 현지 NewCo 를 설립한다면, 유럽 전체 PCR 시장의 70~80%에 해당하는 시장에 씨젠 제품 판매를 전담할 수 있는 현지 NewCo 들의 전문 인력을 확보하게 되는 큰 사업적 의미를 가지고 있습니다.

이는 기존 여러 회사의 제품들 중에 하나로 씨젠 제품을 판매하는 기존 대리점을 통한 영업의 한계를 극복할 수 있고, NewCo 는 신제품 개발 착수 후 제품이 출시되는 기간까지는 기존 씨젠 제품의 판매를 통해 Local NewCo 들의 매출을 일으켜야 하므로, 씨젠 제품을 전담해서 판매할 인력을 통해 기존 씨젠 제품에 대한 매출 증대가 우선적으로 이루어질 것으로 예상합니다.

위와 같은 예상은 단순한 기대치가 아니라 기존 독일과 이태리 법인의 영업사원 1 인당 년 평균 매출을 감안하여, 스페인의 경우 12 명의 전담인력을 두는 2025년에는 2023년 Non-Covid 매출 대비 약 두배 정도 성장한 매출을 목표로 하고 있습니다.

해당 사업 시나리오는 씨젠 만이 아닌 NewCo 를 설립하는 원시스템 사업 컨소시엄 파트너사가 예상하는 시장 점유율 목표이기도 합니다.

여기에 NewCo 에서 개발된 제품들이 유럽 인허가인 IVDR 까지 완료하고 본격적으로 제품이 출시되는 5~6년 뒤에는 폭발적인 성장세를 나타낼 것으로 기대됩니다.

종합하자면, 2024년부터는 기존 제품 매출이 전담 영업 인력에 의해 양호한 성장이 기대되고, 각 NewCo 들의 신제품 개발 및 판매는 씨젠의 중장기 성장엔진이 될 것으로 예상하고 있습니다.

2023 년 하반기 전망

마지막으로 2023 년 하반기 전망에 대해 말씀드리겠습니다.

최근 몇 분기 동안 Covid 매출 감소로 실적 악화가 진행되었는데, Covid 매출은 이미 많이 감소해 하반기로 갈수록 실적에 주는 임팩트는 작을 것으로 예상하고 있습니다. 앞서 말씀드린 대로 Covid 매출 비중은 1 분기 15%에서 2 분기 12%로 감소했고, 하반기에는 일정 수준에서 안정화가 될 것으로 예상되어, Covid 매출 영향은 하반기에 크지 않을 것으로 기대하고 있습니다.

반면, Non-Covid 매출은 2 분기 31% 성장했는데, 9 분기 연속으로 견고한 성장율을 유지하고 있습니다. 시장 조사 기관 Frost & Sullivan 에 따르면, 분자진단 성장은 향후 연간 16%로 전망했는데, 당사의 Non-Covid 성장은 이에 비해 훨씬 높은 수준을 보이고 있습니다. 당사의 차별화된 기술력의 신드로믹 제품, 팬데믹 기간 동안 세계 각국에 설치된 장비, 임상과 세미나를 비롯한 적극적인 글로벌 마케팅활동으로 인해 시장보다 높은 성장률을 유지할 것으로 기대하고 있습니다.

2023 년 하반기에는 Covid 매출의 안정화와 Non-Covid 제품의 지속적인 성장을 통해 회사의 전체 매출 성장이 다시 시작될 것으로 기대하고 있습니다. 또한, 원시스템 사업과 미국 사업도 2024 년부터 매출에 기여할 것으로 기대되며 향후 중장기 성장엔진이 될 것으로 예상하고 있습니다.

그럼 이것으로 2023 년 2 분기 씨젠 실적발표를 마치겠습니다. 감사합니다.