

GENOME & CO

Corporate Presentation

Investor Relations 2024

June, 2024

Genome & Company



Disclaimer

본 Presentation 자료는 투자자 및 잠재 투자자들의 편의를 위해 작성된 자료이므로, 그 내용 중 일부는 외부감사인의 검토 결과 등에 따라 변경될 수 있습니다. 따라서 당사는 **본 자료에 기재된 재무실적 및 영업성과의 정확성과 완전성에 대해 보장하지 않습니다.**

또한 본 자료에 기재된 현재 당사의 경영상황, 시장환경, 향후전망 및 계획 등에는 '예측정보'가 포함되어 있으며, '예상', '전망', '계획', '기대', '(E)' 등의 단어로 표현됩니다. 이러한 '예측정보'는 외부 경영환경의 변화 및 당사의 중장기 경영계획 등에 따라 변경될 수 있는 본질적으로 불확실성을 내포하고 있는 정보입니다. 내재된 불확실성과 위험성에는 R&D 관련 불확실성, 전반적인 경영환경의 변화, 금융시장의 변동, 관련 법규 및 제도의 변경 등이 포함됩니다. **이러한 불확실성으로 인해 실제 미래의 당사의 실적, 연구개발 및 영업 성과, 경영상황 등은 본 자료 내용과 중대한 차이가 날 수 있고, 본 자료에 기술한 내용에 대해 당사는 업데이트 책임을 지지 않습니다.**

본 자료의 반출, 복사 또는 타인에 대한 재배포는 금지되어 있음을 알려드립니다. 본 Presentation에 참석하는 것은 이러한 제한 사항과 본 자료 작성 전제에 대한 동의 및 인지로 간주되며, 특별히 본 제한 사항을 위반할 경우 '자본시장과 금융투자업에 관한 법률' 등의 법률을 위반하게 될 수 있음을 유념해 주시기 바랍니다.

본 자료는 투자를 권유하는 자료가 아니고, 당사가 발행하는 증권의 모집 또는 매매를 위한 권유를 구성하지도 않으며, 본 자료의 어떠한 내용도 관련 계약 및 약정 또는 투자 결정을 위한 기초 또는 근거가 될 수 없고, **투자에 대한 판단은 전적으로 투자자 개인의 책임 하에 있다는 점을 명시합니다.** 본 자료의 활용으로 인해 발생하는 손해에 대해 당사 및 당사 임직원들은 어떠한 책임도 부담하지 않음을 알려드립니다.



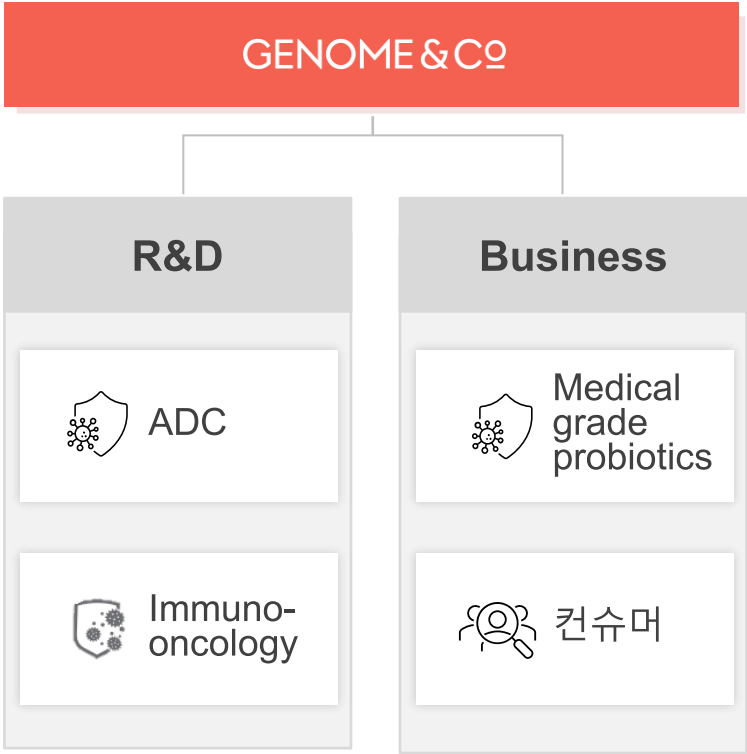
- 회사개요
- 지놈앤컴퍼니의 전략
- ADC
 - 시장개요
 - Debiopharm ADC 기술이전
 - GENA-104 I/O & ADC
 - 지놈의 ADC 개발 역량
- Microbiome 상업화
 - Medical Grade Probiotics
 - 화장품
- 지놈앤컴퍼니의 전략 (마무리)



회사 개요

 회사명	(주)지놈앤컴퍼니
 대표이사	홍유석, 배지수, 박한수
 설립일	2015.09.24
 자본금	81억원 (2024년 3월 말 기준)
 임직원수	총 94명 (2024년 3월 말 기준)
 소재지	경기도 수원시 영통구 창룡대로 256번길 50 (이의동 1285-1)
 홈페이지	genomecom.co.kr

사업 분야





홍유석

총괄대표(CEO)

한국외국어대학교 포르투갈어
펜실베이니아대학교 와튼스쿨(MBA)

2007~2013 Eli Lilly 한국법인 대표, 본사
EMBU 사업개발/전략 총괄 임원
2014~2020 GSK 한국법인 대표, 캐나다
법인 대표, 본사 간질환 신제품
담당 부사장
2021~2023 디앤디파마텍 대표이사
2023.05~ 지놈앤컴퍼니 총괄대표



박한수

연구개발부문 | 대표이사(CTO)

서울대학교 의과대학(MD)
서울대학교 의과대학(Ph.D)

2009~2013 Harvard Medical School
선임연구원
2013~2015 The Jackson Laboratory
수석팀장
2016~ GIST(광주과학기술원) 교수
2015.09~ 지놈앤컴퍼니 CTO



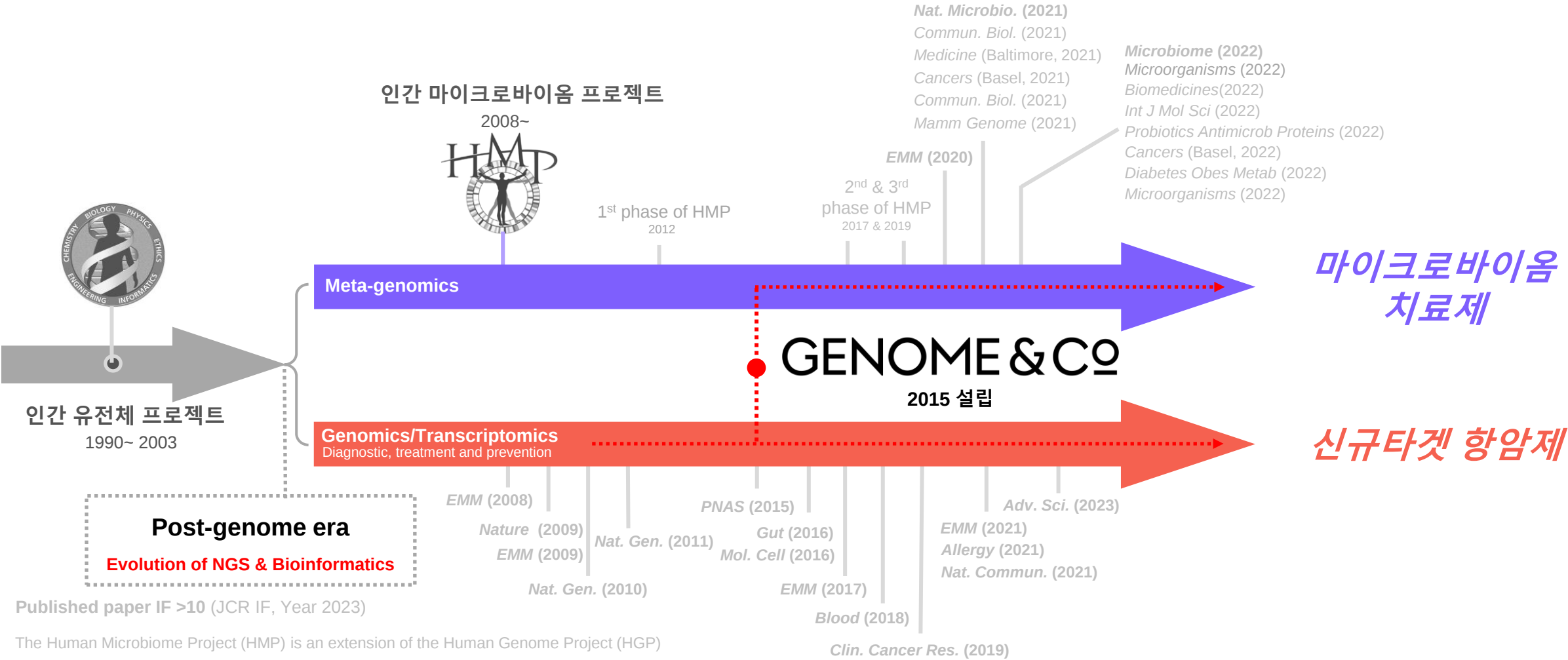
배지수

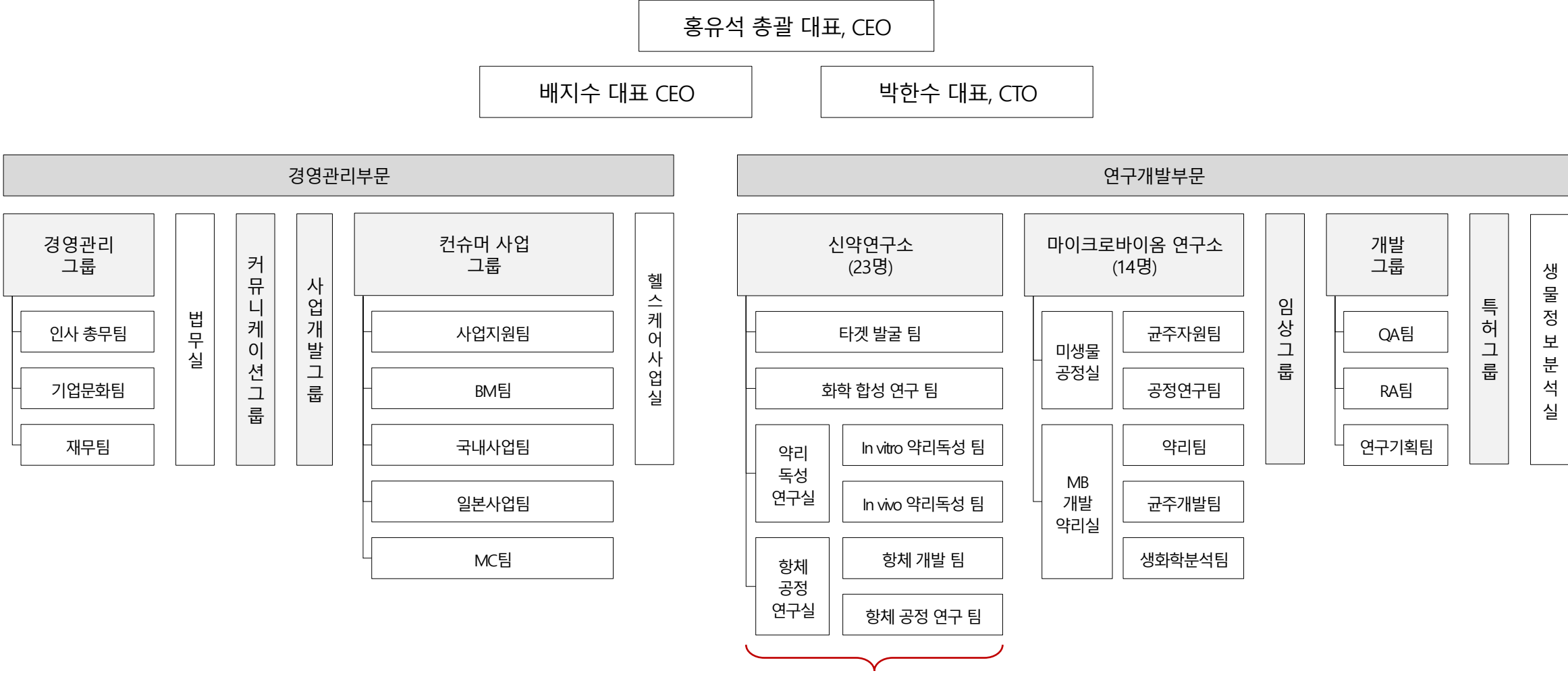
경영관리부문 | 대표이사(CEO)

서울대학교 의과대학(MD)
듀크대학교 경영대학원(MBA)

1998~2003 서울대학교 병원
정신건강의학과 전문의
2005~2007 베인앤컴퍼니, 컨설턴트
2007~2008 한국 MSD, 이사
2015.09~ 지놈앤컴퍼니, 대표

GNOCLE™ : 유전체 분석 기반 New Therapeutic Target 발굴 플랫폼

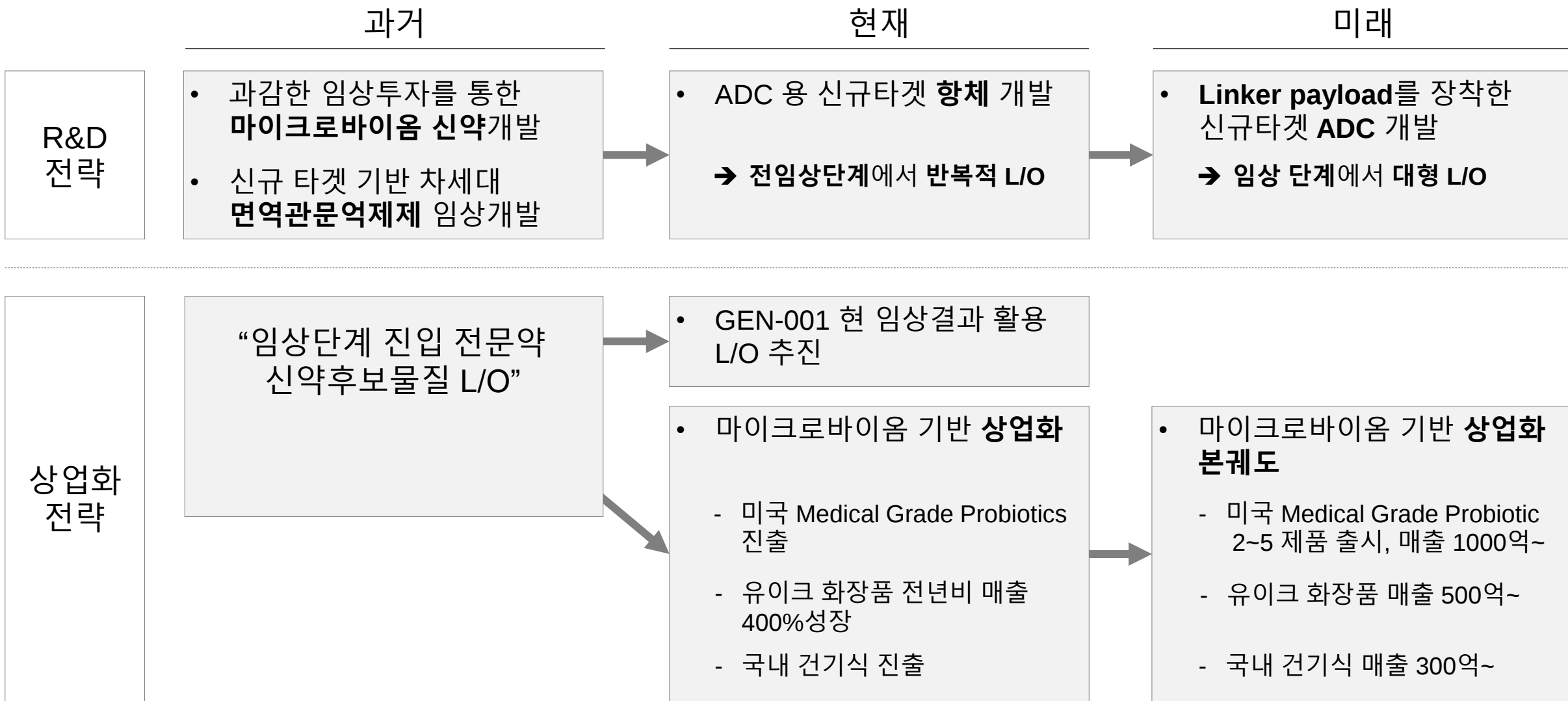




- 한미, 삼성, 녹십자 출신
- 합성 연구, 랩스공정 연구, 약리 연구 경력자들



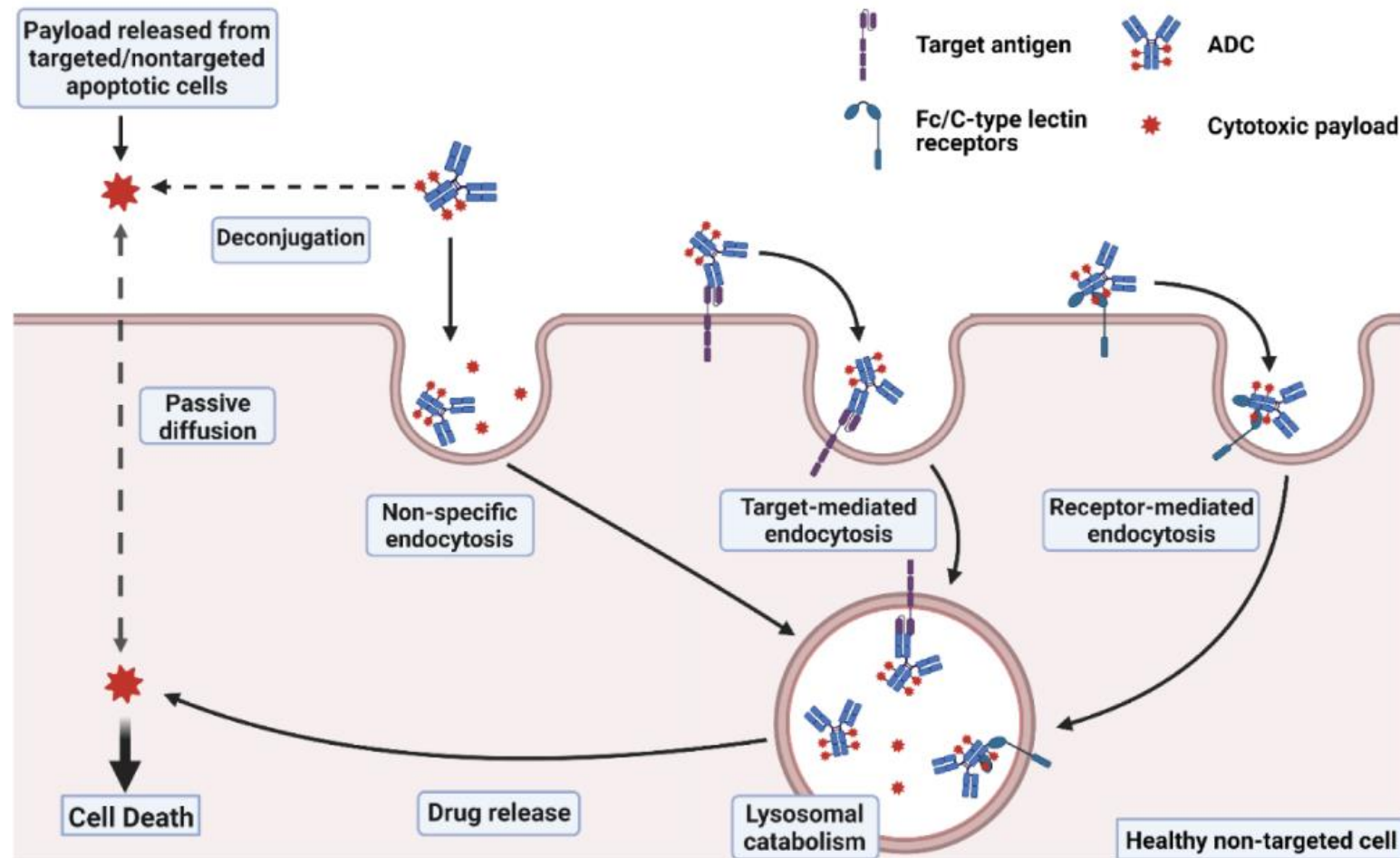
- 회사개요
- 지놈앤컴퍼니의 전략
- ADC
 - 시장개요
 - Debiopharm ADC 기술이전
 - GENA-104 I/O & ADC
 - 지놈의 ADC 개발 역량
- Microbiome 상업화
 - Medical Grade Probiotics
 - 화장품
- 지놈앤컴퍼니의 전략 (마무리)





- 회사개요
- 지놈앤컴퍼니의 전략
- ADC
 - 시장개요
 - Debiopharm ADC 기술이전
 - GENA-104 I/O & ADC
 - 지놈의 ADC 개발 역량
- Microbiome 상업화
 - Medical Grade Probiotics
 - 화장품
- 지놈앤컴퍼니의 전략 (마무리)

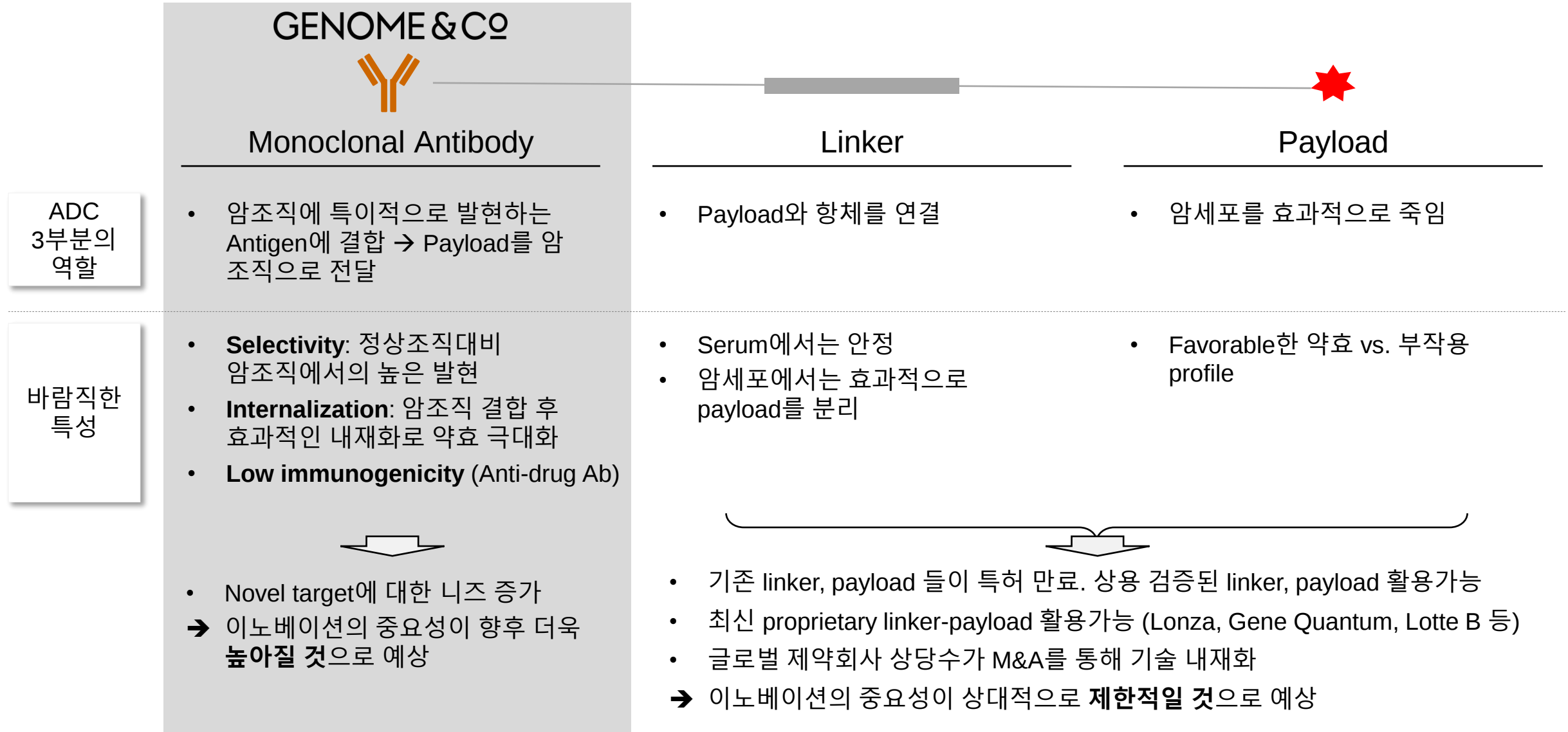
Antibody Drug Conjugate Mechanism of Action



Cancers 2023, 15, 713. <https://doi.org/10.3390/cancers15030713>

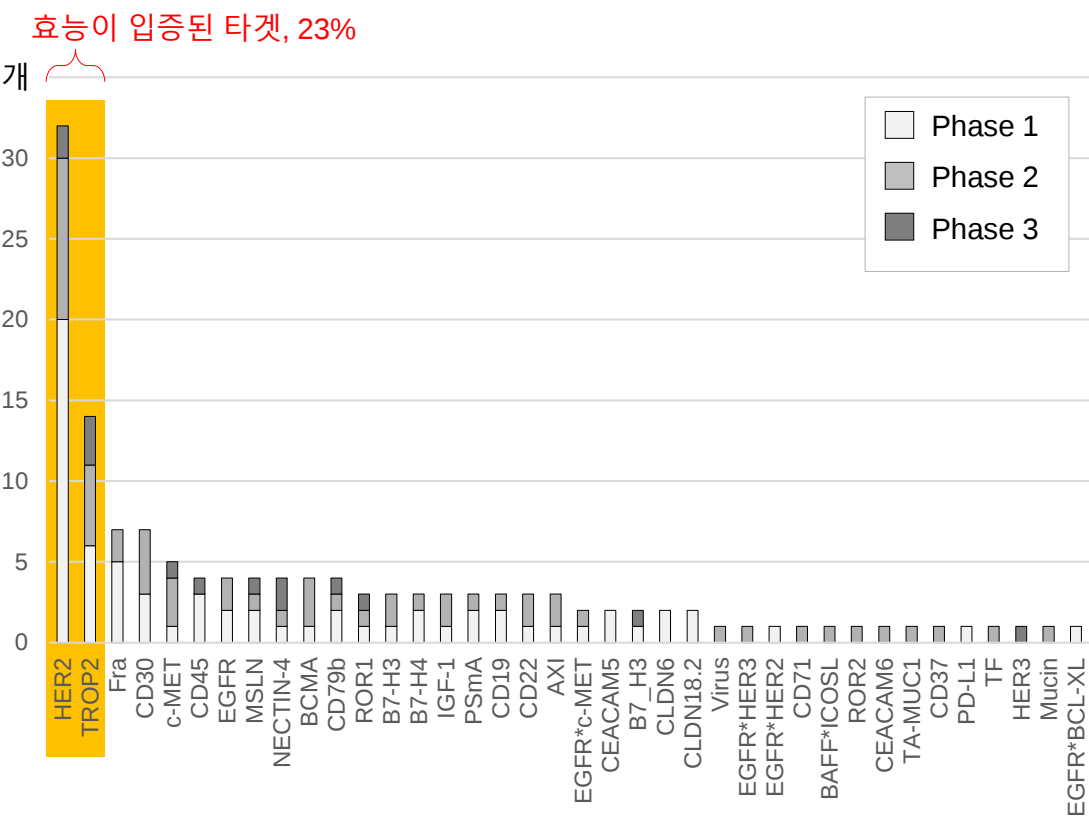
The copyright is owned by Genome & Company. Its purpose is solely for the discussion with our current and potential partners. It is not to be shared with any 3rd party or copied to other file without Genome and Company's prior written consent. Copyright © Genome & Company. All Rights Reserved.

ADC의 구성요소와 각 역할



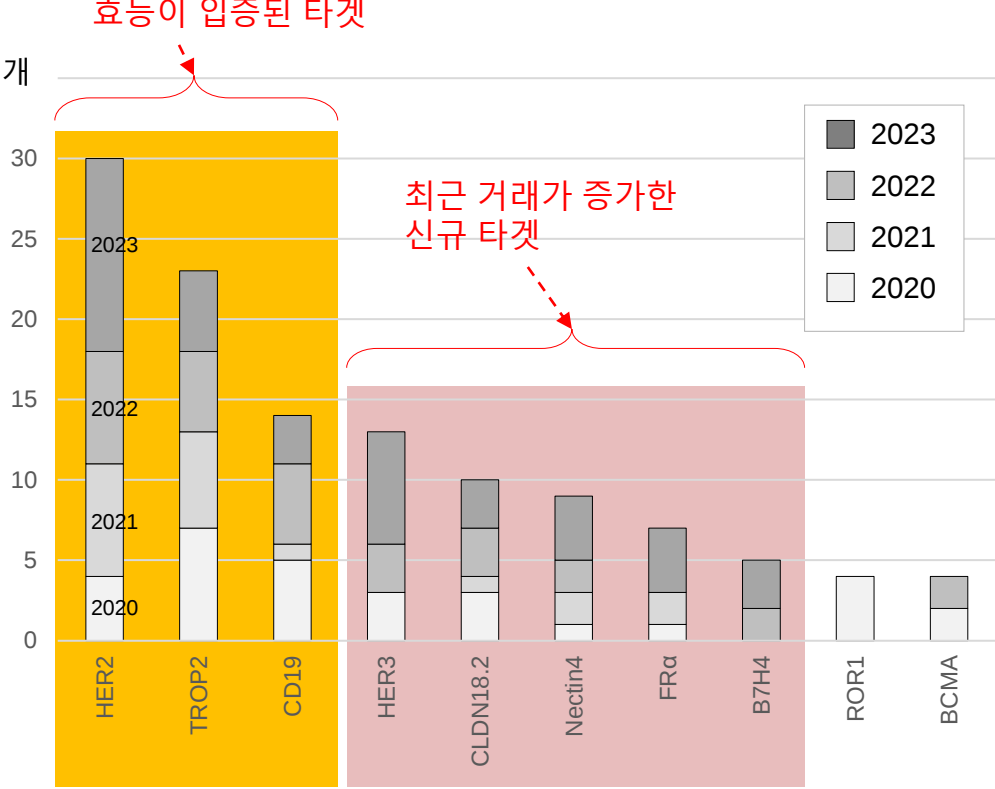
항체 측면에서의 동향

임상 진행 중인 ADC 파이프라인 타겟별 현황 (2023)



HER2, TROP2 와 같은 검증된 타겟이 압도적 다수였으나 ...

ADC 주요 거래 파이프라인 타겟 (2020-2023)



... 최근 신규 타겟에 대한 관심도가 증가하고 있음

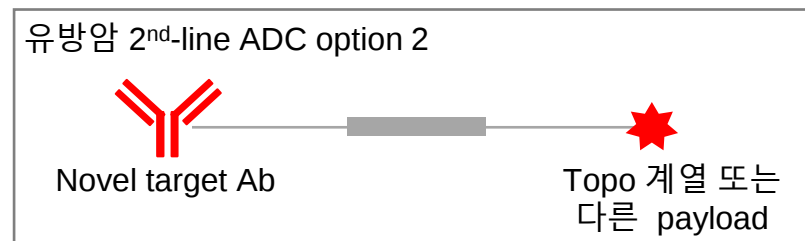
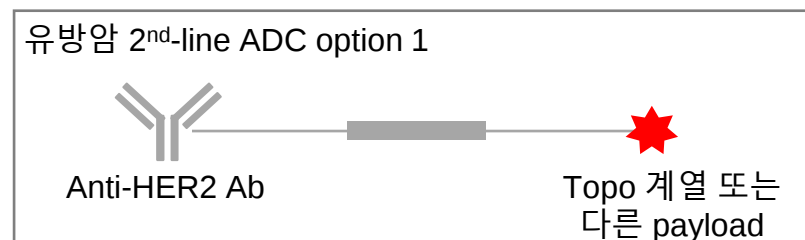
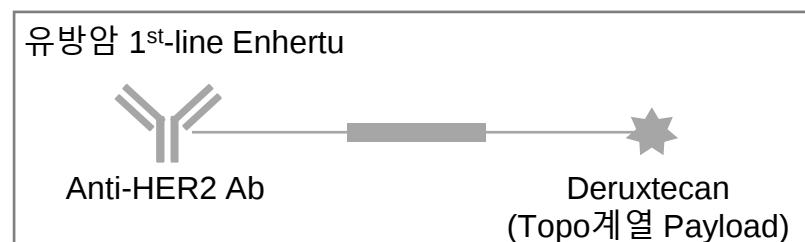
기존 ADC들이 1st-line 쪽으로 이동함

➔ 새로운 ADC 개발에 Novel Target Antibody의 중요성이 더욱 증가될 것으로 예상됨

ADC들의 treatment line transition

Enhertu 유방암	1차 치료제	≥ 2차 치료제	
		• DS-8201a, Ph1, 2015 • DESTINY-Br01, Ph2, 2017 • DESTINY-Br02, Ph3, 2018 • DESTINY-Br03, Ph3, 2018 • DESTINY-Br04, 2018	
	DESTINY-Br09, Ph2, 2021		
Trodely 유방암	1차 치료제	≥ 2차 치료제	≥ 3차 치료제
		IMMU-132, Ph1/2, 2012	
			ASCENT, Ph3, 2017
	ASCENT-03, Ph3, 2022		
Elahere 난소암	1차 치료제	≥ 2차 치료제	
		• IMGN853-0401, Ph1, 2012 • FORWARD II, Ph1b/2, 2016 • FORWARD I, Ph3, 2016 • SORAYA, Ph3, 2020 • MIRASOL, Ph3, 2019	
	NCT04606914, Ph2, 2021		

유방암 2nd line ADC 옵션



Anti-HER2 – Topo payload를 1차요법으로 사용한 환자에게
같은 HER2를 타겟으로 활용하는 ADC의 임상적 유용성은
Novel target ADC에 비해 떨어짐

주요 빅파마들은 M&A 또는 자체 연구개발을 통해 링커, 페이로드 기술 확보



기업명	단계	제품명	Target	Linker	Payload	비고
	허가	Enhertu	HER2	GGFG	Dxd	- Enhertu 보유 (ADC 분야 23년 매출 1위, \$2.5B) - 보유 이중 항체 면역항암제와 ADC의 결합할만한 후보를 찾는다고 언급
	허가 신청	Dato-DXd	TROP-2	GGFG	Dxd	
	허가	Tivdak	Tissue factor	mc-val-cit	MMAE	Seagen 인수 (\$43Bil, 23년 3월) - 새로운 먹거리로 ADC 선택 - Seagen 인수로 시너지 창출 - Pfizer의 IO 활용한 항체 발굴 - Pfizer의 IO, Degradable small molecule payload 활용 - Seagen과 Pfizer의 Asset 병용 - Pfizer의 인허가, 상업화, 제조 능력 활용 등을 언급
	허가	Padcev	Nectin-4	mc-val-cit	MMAE	
	허가	Adcetris	CD30	val-cit	MMAE	
	3상	Disitamab vedotin	HER2	mc-val-cit	MMAE	
	허가	Trodelvy	TROP-2	Carbonate	SN-38	Immunomedics 인수 (\$21Bil, 20년 9월) - Trodelvy 이외 임상 단계 신규 파이프라인 부재
	허가	Elahere	FR α	sulfo-SPDB	DM-4	Immunogen 인수 (\$10.5Bil) - 글로벌 종합제약사(Big pharma) 중 가장 많은 in-house 파이프라인 보유
	3상	Teliso-V	c-Met	val-cit	MMAE	
	허가 신청	MK-1022	HER3	GGFG	Dxd	기존 deruxtecan 기반의 플랫폼 기술을 넘어 신규타겟 발굴 등 새로운 전략을 시도하고 있음



ADC 구성 요소 중 신규 타겟 항체에 대한 관심이 증가하고 있음



- 회사개요
- 지놈앤컴퍼니의 전략
- ADC
 - 시장개요
 - Debiopharm ADC 기술이전
 - GENA-104 I/O & ADC
 - 지놈의 ADC 개발 역량
- Microbiome 상업화
 - Medical Grade Probiotics
 - 화장품
- 지놈앤컴퍼니의 전략 (마무리)

GNOCLE™ platform을 통해 다수의 후속 ADC 후보 타겟들을 확보하고 있음

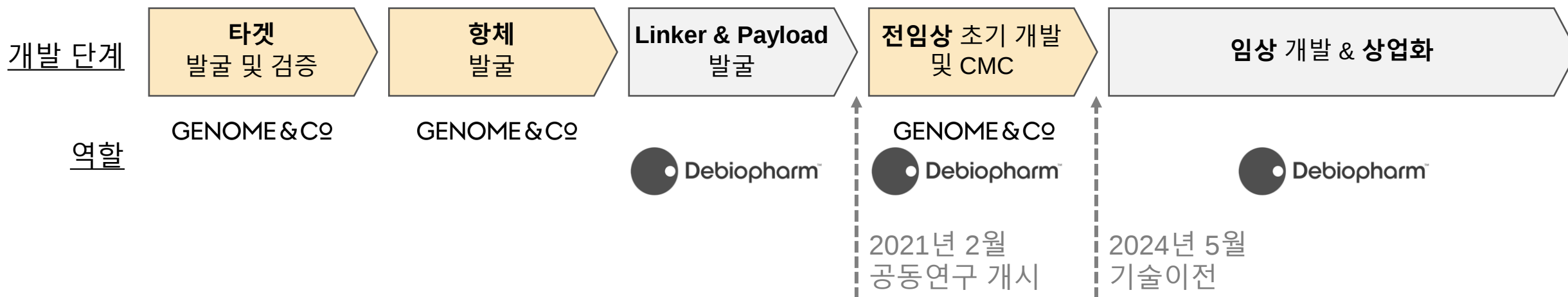
As of June 2024

Modality	Pipeline	Target	Developmental Status					
			Target	Hit	Lead	Nonclinical candidate	IND enabling	Phase I
ADC	GENA-111	Hide	2024.05				License-Out	Debiopharm
	GENA-104	CNTN4						
	GENA-120	N/D						
	GENA-121	N/D						
	GENA-122	N/D						
	ADC Programs	N/D						
mAb (Immuno-oncology)	GENA-104	CNTN4	KDDF 2022~2024 비임상				IND 승인 (MFDS)	
	GENA-119	APP	KDDF 2023~2025 선도					
	GENA-105	TLT2						
NCE	GENC-116	N/D						

N/D, not disclosed; mAb, monoclonal antibody; ADC, antibody-drug conjugate; NCE, new chemical entity

공동연구 및 기술이전 진행과정 및 의미

Confidential



의의

1 “First-in-class ADC 개발”

이라는 뚜렷한 목표를 가지고
공동연구 시작

2 “양사 역량의 결합 시너지”

- [Genome]
 - 신규타겟 발굴 역량
 - 항체 개발 역량
- [Debiopharm]
 - Linker/payload 역량
 - 풍부한 항암신약 개발 역량

3 “초기 전임상임에도 상당한 규모의 기술이전 달성”

- 상업적 잠재력이 큰 신규타겟 ADC
- 공동연구 결과와 역량에 대한 높은 신뢰



- 회사개요
- 지놈앤컴퍼니의 전략
- ADC
 - 시장개요
 - Debiopharm ADC 기술이전
 - GENA-104 I/O & ADC
 - 지놈의 ADC 개발 역량
- Microbiome 상업화
 - Medical Grade Probiotics
 - 화장품
- 지놈앤컴퍼니의 전략 (마무리)

GNOCLE™ platform을 통해 다수의 후속 ADC 후보 타겟들을 확보하고 있음

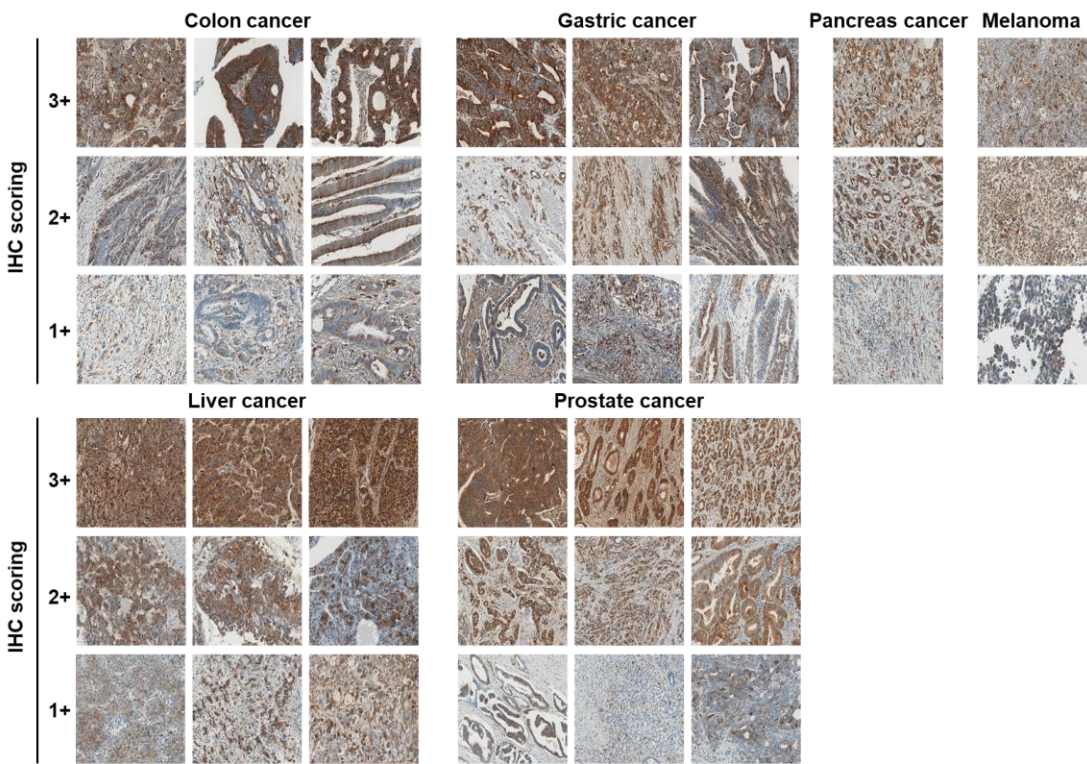
As of June 2024

Modality	Pipeline	Target	Developmental Status					
			Target	Hit	Lead	Nonclinical candidate	IND enabling	Phase I
ADC	GENA-111	Hide	License-Out 					
	GENA-104	CNTN4						
	GENA-120	N/D						
	GENA-121	N/D						
	GENA-122	N/D						
	ADC Programs	N/D						
mAb (Immuno-oncology)	GENA-104	CNTN4	KDDF 2022~2024 비임상 					IND 승인 (MFDS)
	GENA-119	APP	KDDF 2023~2025 선도					
	GENA-105	TLT2						
NCE	GENC-116	N/D						

N/D, not disclosed; mAb, monoclonal antibody; ADC, antibody-drug conjugate; NCE, new chemical entity

CNTN4는 다양한 암종에서 높게 발현하여, ADC 치료제도 높은 시장성을 가짐

암조직에서 CNTN4 IHC 염색



CNTN4 를 타겟으로 한 치료제의 적용가능 암종

Cancer type	Core #	High expression* (IHC), %
Stomach	55	62%
Liver	69	57%
Melanoma	9	56%
Endo-metrium	10	50%
Bladder	10	40%
Gallbladder	10	40%
Prostate	49	35%
Pancreas	10	30%
Lung	58	19%
Cervix	60	13%
Colon	52	12%

*Ratio of IHC score 2+ and 3+

CNTN4는 정상세포, 면역세포에는 거의 발현하지 않아, 안전성이 우수할 것으로 예상됨

정상세포에서의 CNTN4 발현

Body systems	Specific positive tissues (IHC), %
Circulatory	0 %
Digestive	0 %
Endocrine	0 %
Immune	0 %
Integumentary	0 %
Muscular	0 %
Nervous	67 % (2/3)
Reproductive	0 %
Respiratory	0 %
Urinary	0 %
Total 30 tissues examined	6.7% (2/30)

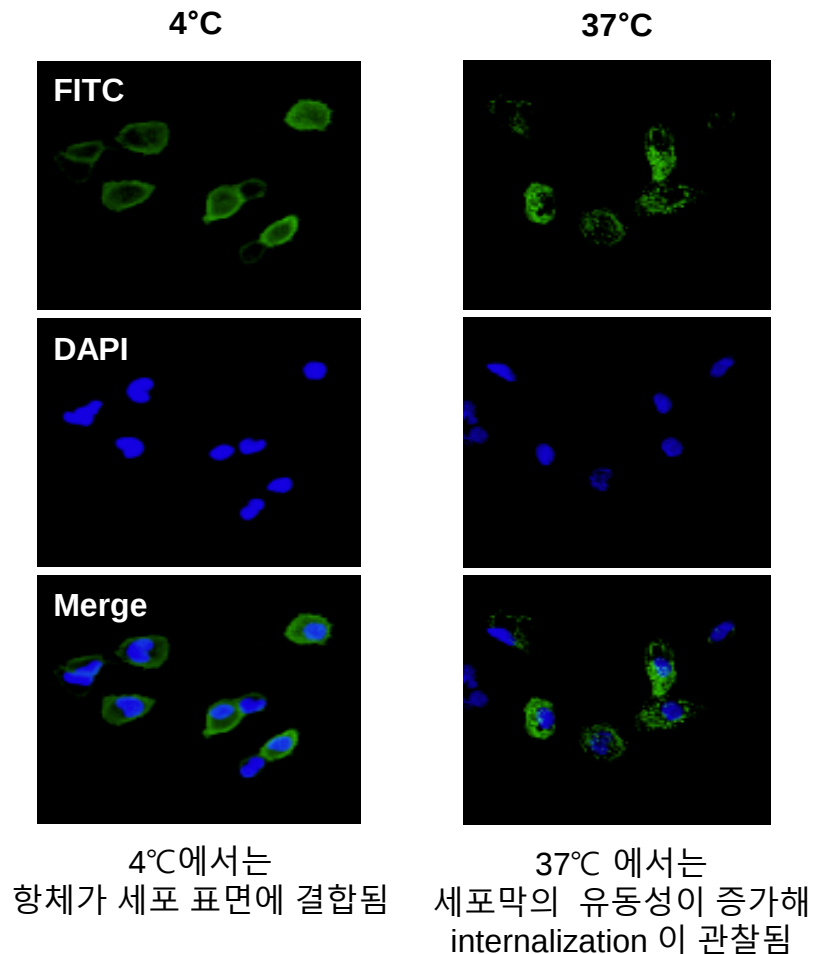
Tissue cross reactivity study results using GENA-104A16

인간 면역세포에서의 CNTN4 발현 (Protein Expression, FACS)

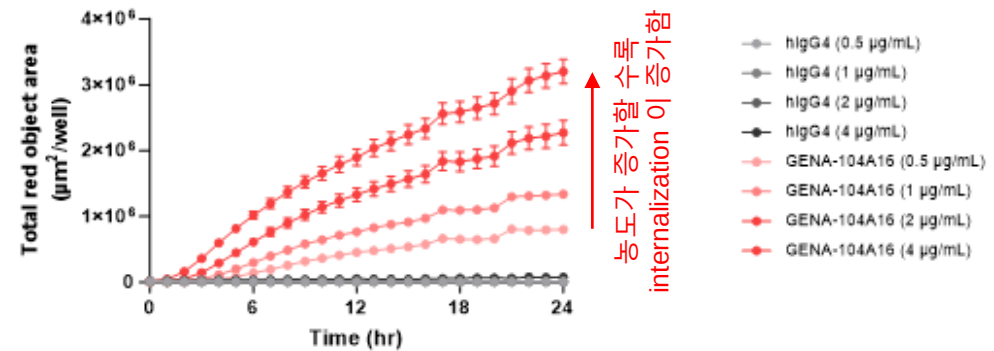
Immune cell	Activation	Population	CNTN4	
			2022-ICPS-06	2022-ICPS-13
T cell	No activation	CD4 T cell	negative	negative
		CD8 T cell	negative	negative
		Treg	negative	negative
	Activation	CD4 T cell	negative	negative
		CD8 T cell	negative	negative
		Treg	negative	negative
Macrophage	Differentiation	M1	negative	negative
		M2	negative	negative
		MoDC	negative	negative
	Maturation	M1	negative	negative
		M2	negative	negative
		MoDC	negative	negative
NK cell	-		negative	negative
B cell	No stimulation		negative	negative
	Stimulation		negative	negative
DC	No activation	pDC	negative	negative
		cDC1	negative	negative
		cDC2	negative	negative
	Activation	pDC	negative	negative
		cDC1	negative	negative
		cDC2	negative	negative

GENA-104A16 항체는 ADC용 항체의 중요한 조건인 internalization 이 잘 일어남

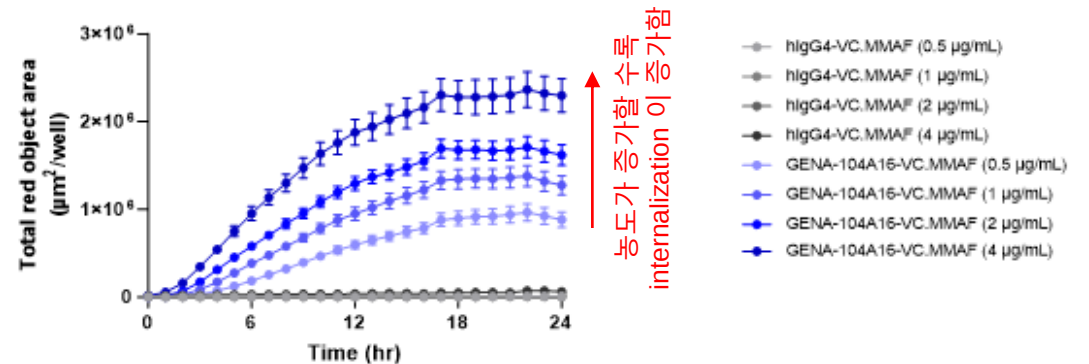
Internalization of GENA-104A16



Internalization of GENA-104A16

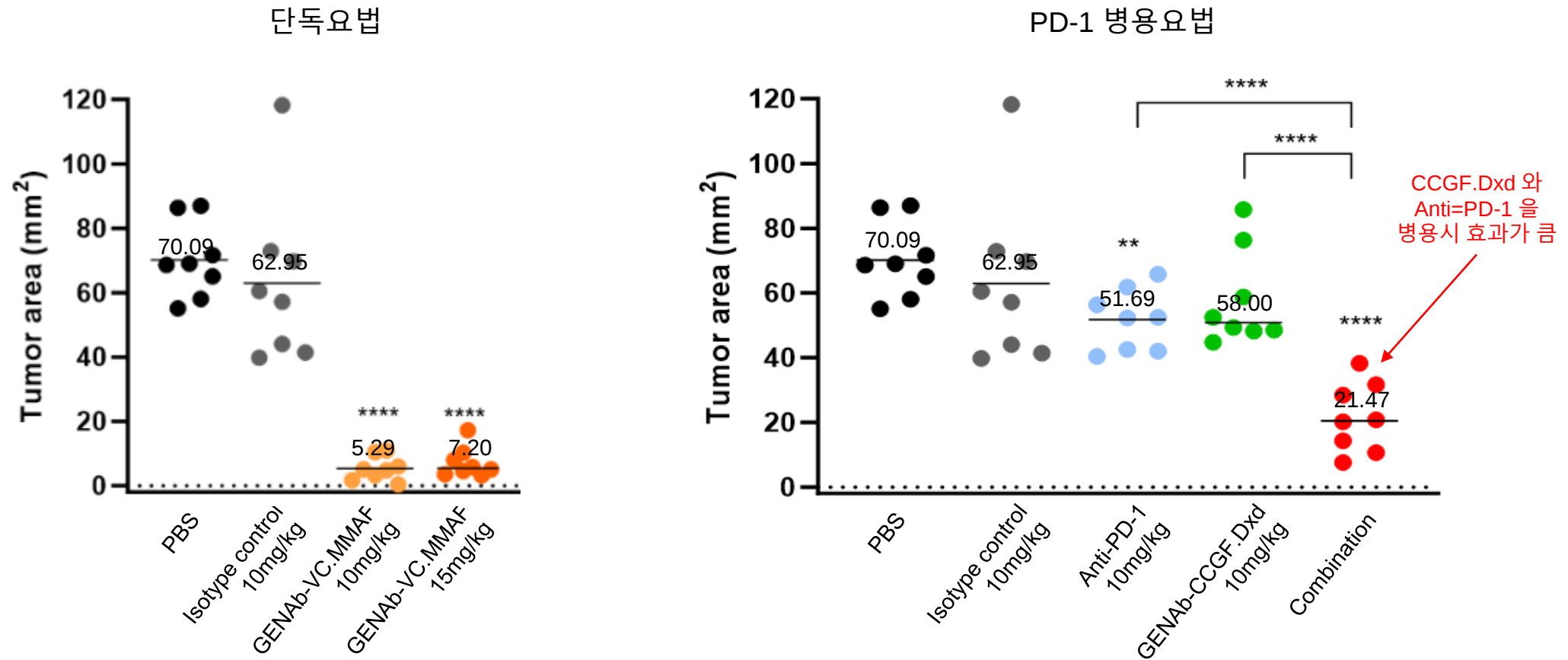


Internalization of GENA-104A16-vc.MMAF



GENA104-vc.MMAF, GENA104-ccgf.Dxd 는 동물모델에서 암조직의 크기를 유의하게 감소시킴

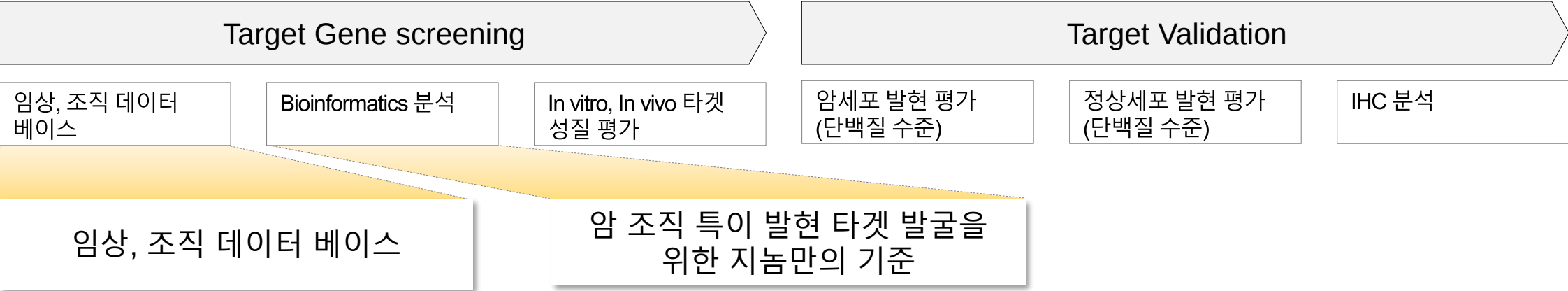
H&E 염색 조직에서 암조직의 면적 변화 분석, (PAN02 동물모델, Autopsy 로 암조직 면적 측정)





- 회사개요
- 지놈앤컴퍼니의 전략
- ADC
 - 시장개요
 - Debiopharm ADC 기술이전
 - GENA-104 I/O & ADC
 - 지놈의 ADC 개발 역량
- Microbiome 상업화
 - Medical Grade Probiotics
 - 화장품
- 지놈앤컴퍼니의 전략 (마무리)

광범위한 데이터베이스와 Bioinformatics를 활용 → 신규타겟 발굴의 경험과 역량 축적



Clinical Data

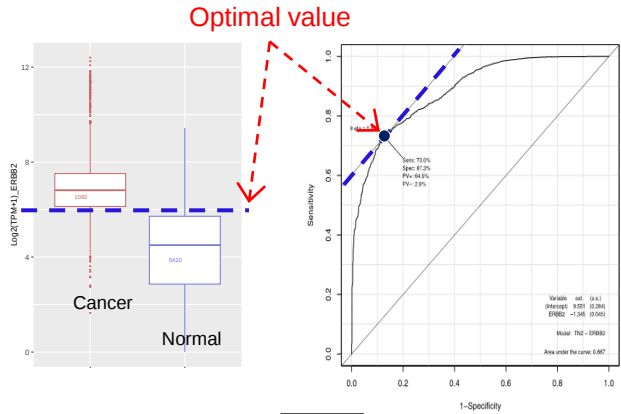
- Big 5 병원에서 임상데이터와 연결된 환자 샘플 10,000개

Public data collection

- TCGA: Primary tumor (9,180), Solid tissue normal (727)
- GTEx: Normal tissue (4,466)



“환자의 암조직 샘플 & 임상 Database 확보”



“암과 정상조직을 구분하는 기준값을 결정하는 경험, 노하우 축적”

“ 방대한 임상 환자 데이터베이스와 Bioinformatics 를 활용, 신규타겟 발굴 경험과 역량이 축적된, GNOCLE™ Platform”

GNOCLE™ platform을 통해 다수의 후속 ADC 후보 타겟들을 확보하고 있음

As of June 2024

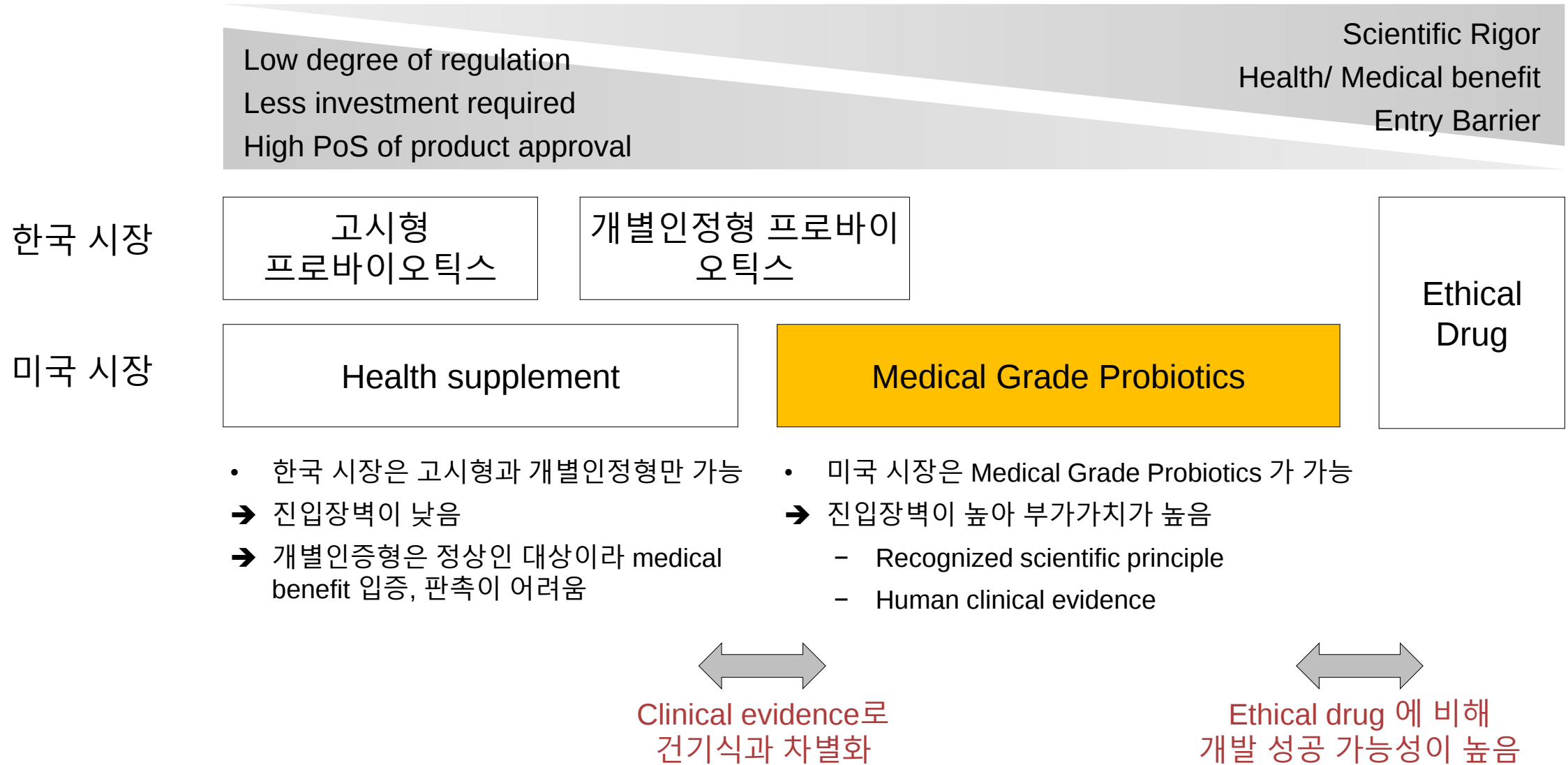
Modality	Pipeline	Target	Developmental Status					
			Target	Hit	Lead	Nonclinical candidate	IND enabling	Phase I
ADC	GENA-111	Hide	License-Out 					
	GENA-104	CNTN4						
	GENA-120	N/D						
	GENA-121	N/D						
	GENA-122	N/D						
	ADC Programs	N/D						
mAb (Immuno-oncology)	GENA-104	CNTN4	KDDF 2022~2024 비임상 					IND 승인 (MFDS)
	GENA-119	APP	KDDF 2023~2025 선도					
	GENA-105	TLT2						
NCE	GENC-116	N/D						

N/D, not disclosed; mAb, monoclonal antibody; ADC, antibody-drug conjugate; NCE, new chemical entity

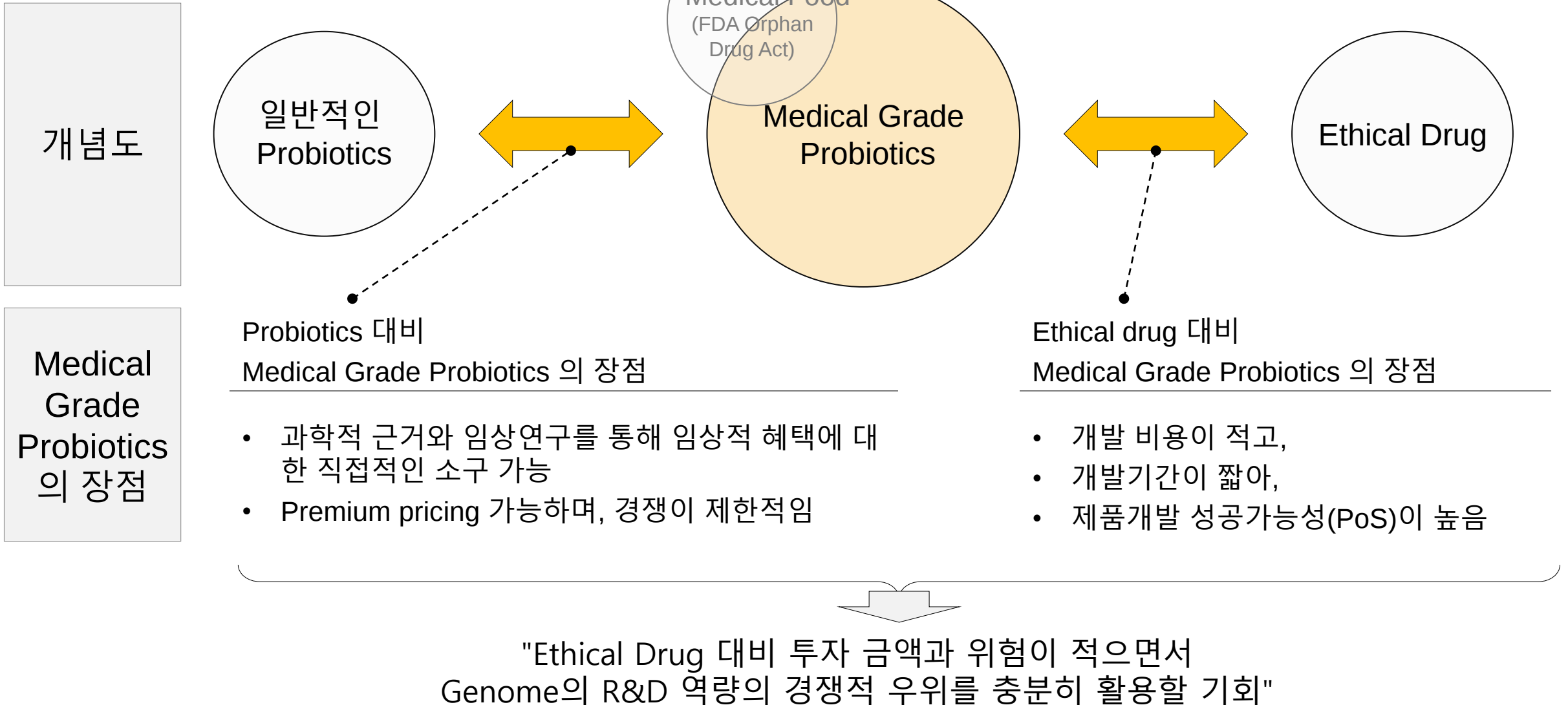


- 회사개요
- 지놈앤컴퍼니의 전략
- ADC
 - 시장개요
 - Debiopharm ADC 기술이전
 - GENA-104 I/O & ADC
 - 지놈의 ADC 개발 역량
- Microbiome 상업화
 - Medical Grade Probiotics
 - 화장품
- 지놈앤컴퍼니의 전략 (마무리)

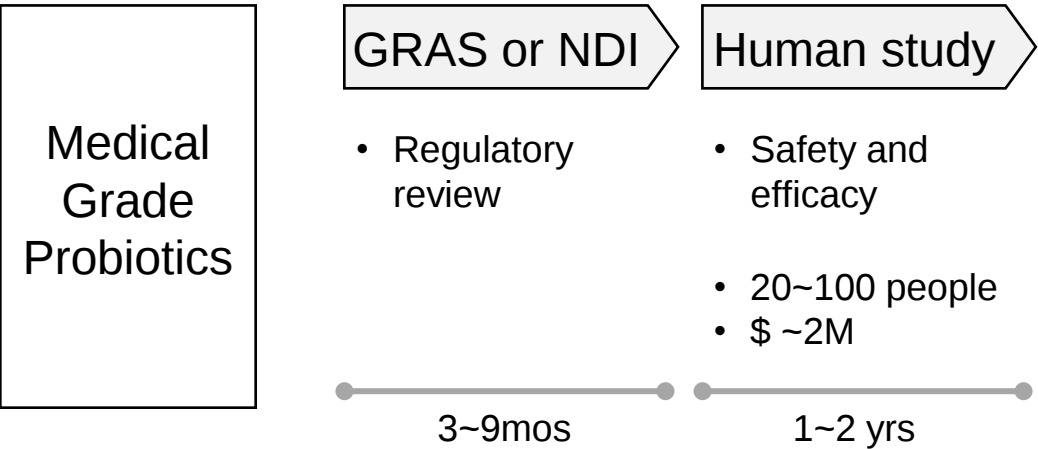
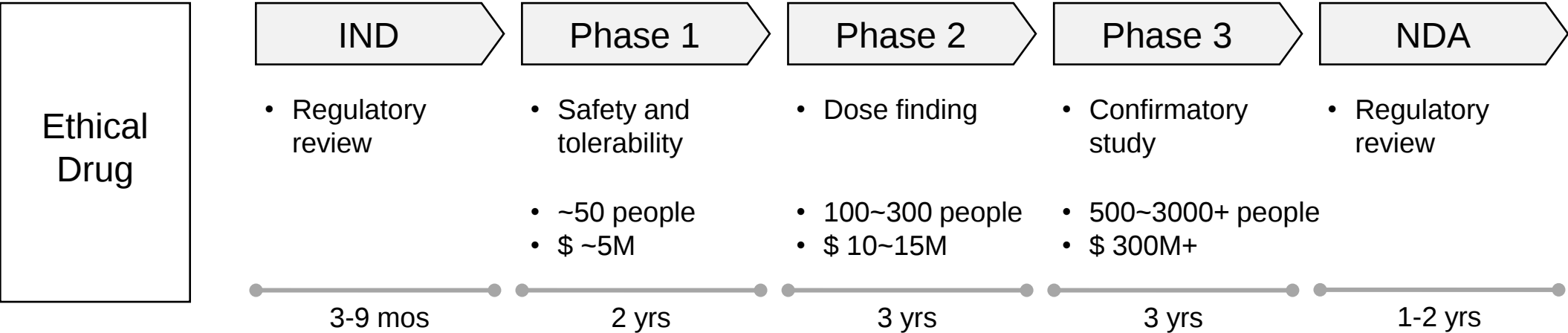
Microbiome의 다양한 상업화 기회 중 Ethical Drug 대비 투자와 위험이 적으면서 Genome의 R&D 역량의 경쟁적 우위를 충분히 활용할 기회



Medical Grade Probiotics란 무엇인가?



의약품에 비하여, Medical Grade Probiotics는 작은 규모의 임상연구, 높은 성공 가능성, FDA 사전허가 없이 시장 진입이 가능하다는 장점이 있음



“임상적 유용성이 뛰어난 균주 확보시에는
작은 규모 임상 연구,
높은 성공 가능성,
FDA 사전허가 없이 시장 진입 가능”

Medical Grade Probiotic 성공 사례 1 : Pendulum – 개요

Pendulum Therapeutics

- 제품 컨셉 Akkermansia sp. 균주 기반 제품
- 설립연도 2014년
- 회사 위치 San Francisco, CA
- 임직원수 약 100명
- 제품

Glucose Control

Premium



- Medical Food grade for type 2 diabetes patients
- \$165 /bottle, 60 capsules

Akkermansia

Masstige



- Dietary supplement
- \$ 66 /bottle, 30 capsules

Metabolic Daily

Masstige

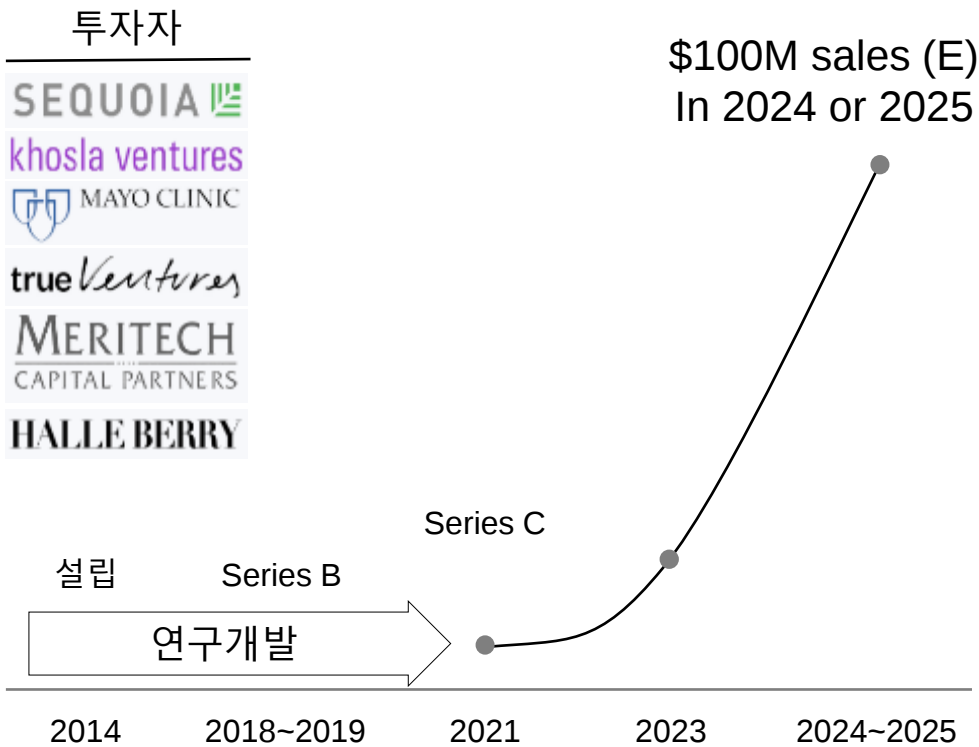


- Dietary supplement
- \$ 55 /bottle, 30 capsules

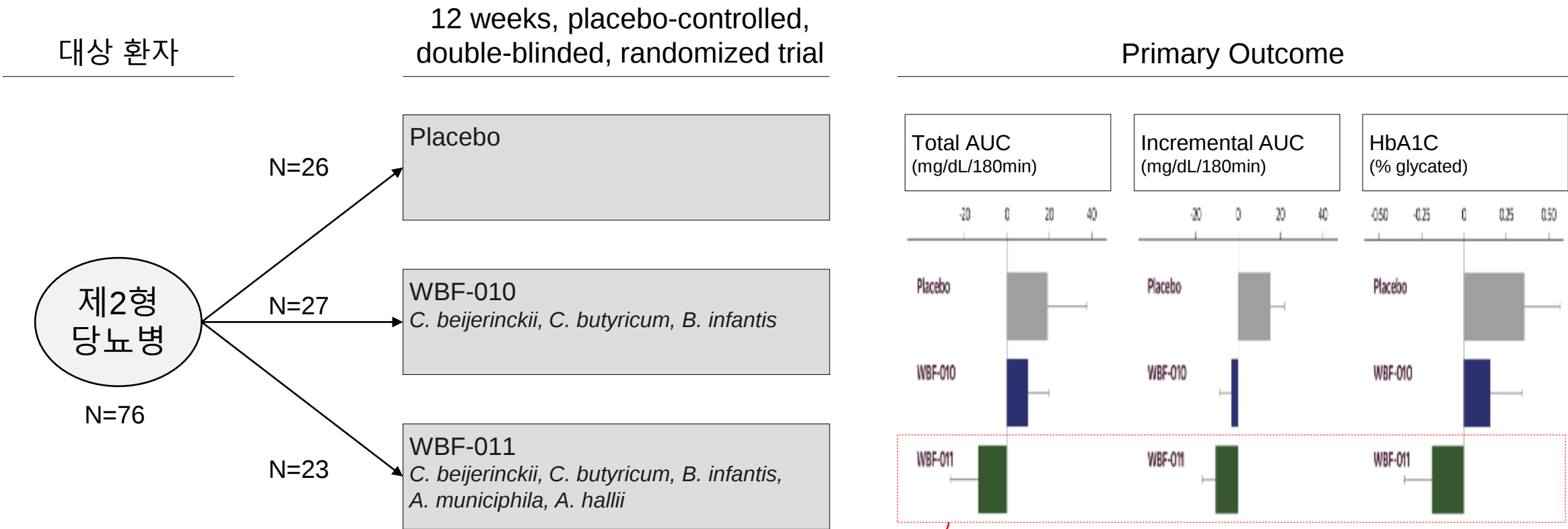
“Double digit million \$ sales, triple digit growth in 2023”

“Expect to surpass \$100M in 2024 or 2025”

- Senior Executive at Pendulum



Medical Grade Probiotic 성공 사례 1 : Pendulum – 임상 실험



Glucose Control

- Premium
- 임상연구 有



Akkermansia

- Masstige
- 임상연구 無



Metabolic Daily

- Masstige
- 임상연구 無

Medical grade Probiotic 성공 사례 2 : Seed – 개요

SeedHealth*

- 브랜드 Seed
- 설립연도 2016년
- 회사 위치 Los Angeles, CA
- 임직원수 약 150명
- 제품

DS-01®
Daily Synbiotic



- 성인용 프로바이오틱스
- \$ 49.99
- 임상연구가 된 24 probiotic strains

PDS-08®
Pediatric Daily Synbiotic

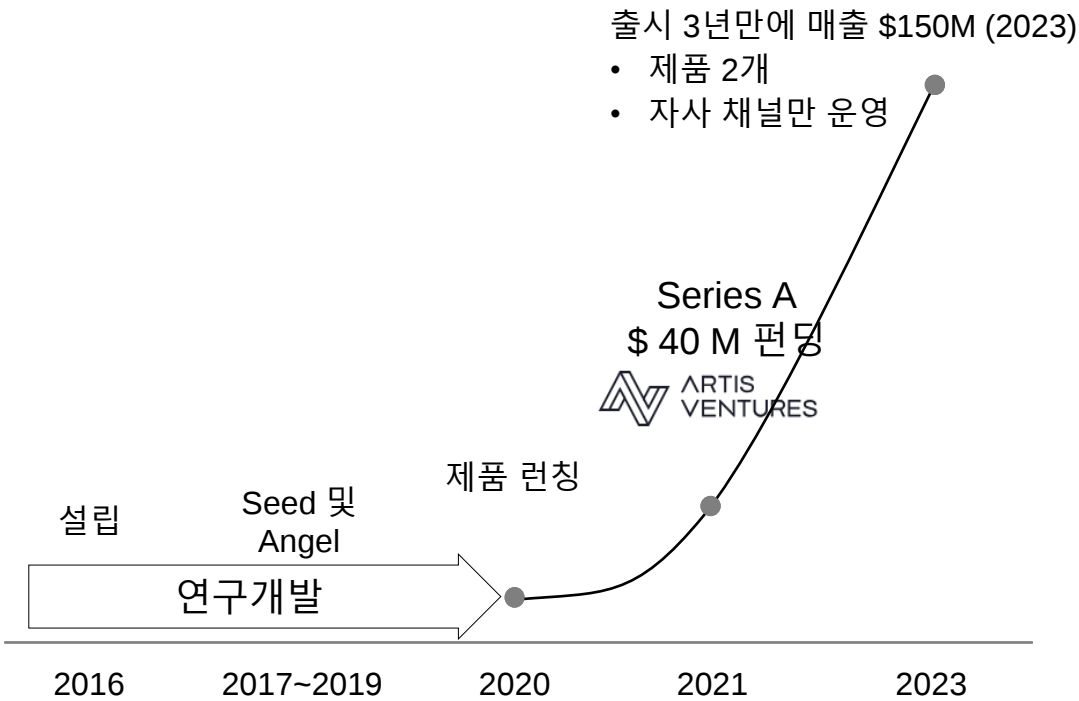


- 소아 및 청소년
- \$ 49.99
- 임상연구가 된 9 probiotic strains

“Achieved \$150M revenue in 2023 with solid cash inflow.”

“Seeking a strategic deal with a global CPG* company.”

- Executive at Seed Health



* CPG : Consumer Packaged Goods

The copyright is owned by Genome & Company. Its purpose is solely for the discussion with our current and potential partners. It is not to be shared with any 3rd party or copied to other file without Genome and Company's prior written consent.
Copyright © Genome & Company. All Rights Reserved.

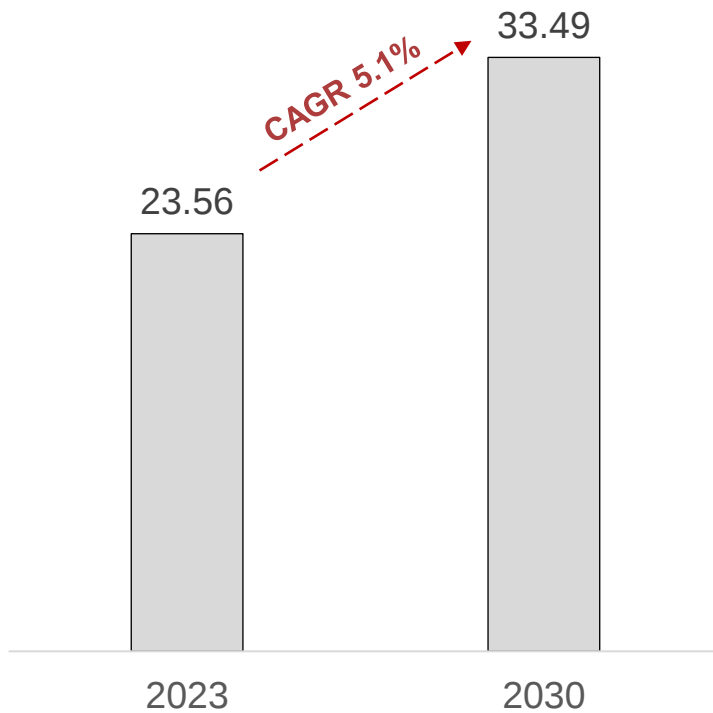
Medical grade probiotic 성공 사례 2 : Seed – 임상 실험



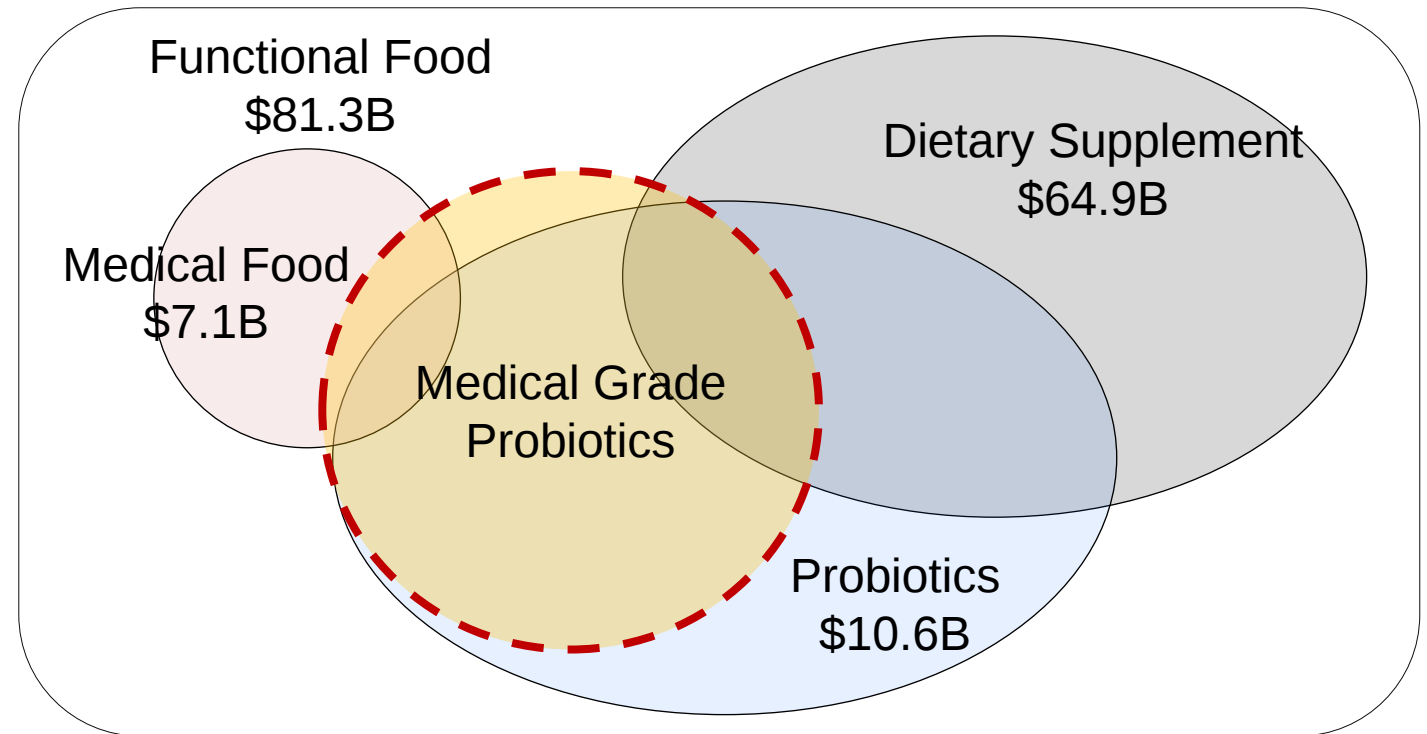
대상 환자	12 weeks, placebo-controlled, double-blinded, randomized trial	Primary Outcome	Products
과민성 대장 증후군 N=103	N=50 → Placebo N=53 → DS-01 25 probiotics strain consortia	Maintenance or increase of microbiome diversity from baseline to week 12	 DS-01® Daily Synbiotic • Adult
건강한 소아 청소년 N=64	N=32 → Placebo N=32 → PDS-08 9 probiotics strain consortia	Percentage of bowel movement responders from baseline to week 12	 PDS-08® Pediatric Daily Synbiotic • Pediatric

Medical Grade Probiotic Market Potential 추정치

Medical Food 세계 시장의 성장 (\$ Billion)



2023년 관련 미국 시장의 크기 (\$ Billion)

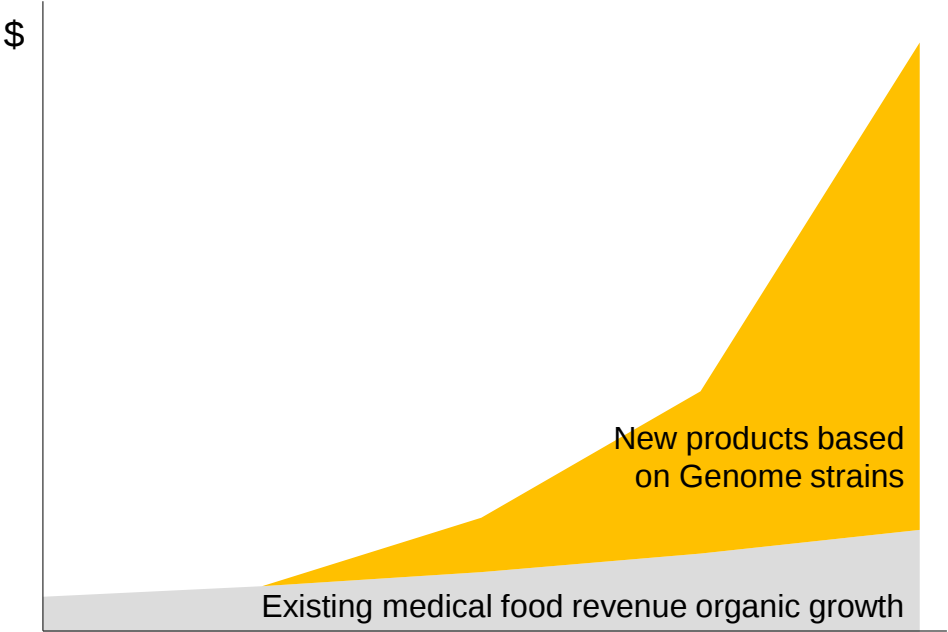


Source: 한국건강기능식품협회 시장조사보고서 (2023년); 한국과학기술정보연구원 사업전략보고서 (2022년); Precedence Research Market Report (2023); Grand View Research Market Reports (2022~2024)

The copyright is owned by Genome & Company. Its purpose is solely for the discussion with our current and potential partners. It is not to be shared with any 3rd party or copied to other file without Genome and Company's prior written consent.
Copyright © Genome & Company. All Rights Reserved.

미국 Medical Grade Probiotic Market 진출전략

기존 업체 인수, JV, 제휴를 통해 synergy 창출



Profile of potential strategic partner

Key Capabilities	Potential partner profile		
	A	B	C
1 Microbime R&D			
2 Medical food R&D experience			
3 Distribution and commercial capabilities			

Fit with Genome Strategy

미국 Medical Grade Probiotic Market 진출전략



전략 목표 “Medical Grade Probiotic 사업 파트너를 찾아 미국 사업 성공가능성 증대”

전략 옵션

인수

JV

제휴

장점 vs. 단점

High

- 투자 금액
- 딜 성사 위한 시간 및 노력
- 자산 소유권
- 사업 컨트롤
- 인센티브 정열
- 사업 성과 향유

Low

잠재 리스크

기존 사업 부진

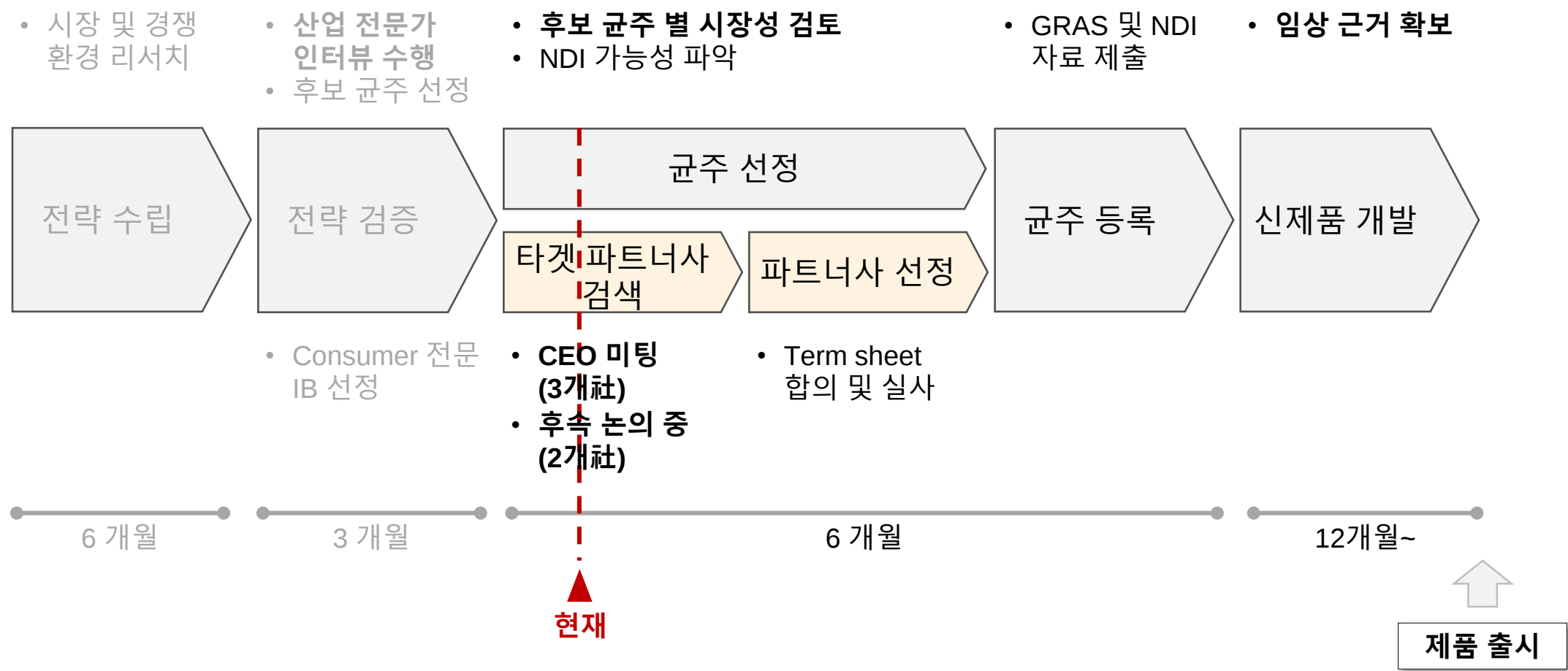
의사 결정 갈등

커미트먼트 부족

- 유능하고 fit 이 맞는 파트너사 선정이 가장 중요
- 상황에 맞는 협력 형태 선택
- 제휴, 공동 제품 개발로 시작 → 인수, JV로 확대 가능
- JV, 제휴의 경우, 당사가 파트너사의 역량을 최대한 습득하여 내재화 필요

미국 Medical Grade Probiotic Market 진출전략 Timeline

미국 내 유망기업에 투자하여 Genome의 진출전략 수행 예정





- 회사개요
- 지놈앤컴퍼니의 전략
- ADC
 - 시장개요
 - Debiopharm ADC 기술이전
 - GENA-104 I/O & ADC
 - 지놈의 ADC 개발 역량
- Microbiome 상업화
 - Medical Grade Probiotics
 - 화장품
- 지놈앤컴퍼니의 전략 (마무리)

유이크(UIQ) 브랜드 소개



UIQ, [ju:ik / 유이크 / 유이꼬]

“유익균”을 연상시키는 불어풍의 단어

Brand Vision

피부 건강에 '유익(UIQ)'한
마이크로바이옴 화장품

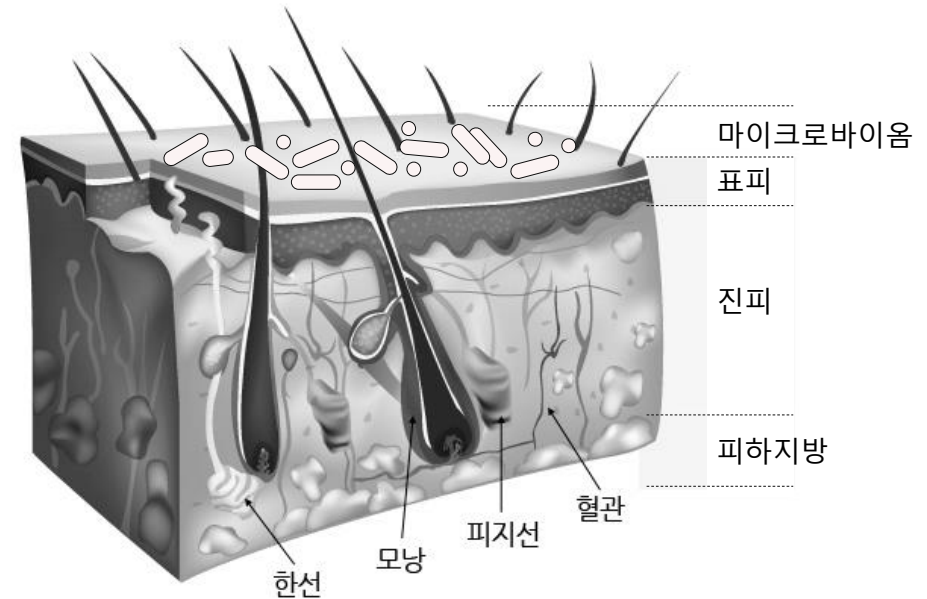
Brand Concept

피부건강의 근원을 탐구하다.
Explore the Origin, UIQ

Core Value

Origin | Balance | Awakening

건강한 피부의 마이크로바이옴을 회복하여
누구나 피부 건강 회복 가능



건강한 피부를 가진 20대 여성의 피부에
가장 많이 분포하는 **큐티박테리움** 중
피부 장벽 강화 등에 효과가 있는 종류를 선별하여 원료화

UIQ 주요 제품

총 23개 제품 라인

Biome Barrier™ 	Dewy/Revive Biome™ 	Biome Remedy™ 	Biome Vita C 
피부장벽	보습	진정	잡티케어

‘화해’에서 상위권 등극

립메이크업 로스 립케어/립밤 컬러 립케어/립밤 © 2024.05.02. 업데이트	클렌징/필링 링 패드 클렌징 파우더 클렌징 밤 © 2024.05.02. 업데이트	스킨케어 전체 스킨/토너 로션/에센스 에센 전체 워터 오일 크림 젤
- 유이크 바이옴 베리어 모이 스킨 메일링 립밤 [로지] ★ 4.67 (457) 20% 12,000원 / 3.2g - 셀브즈 립 틴트 트리트먼트 [#03 소울] ★ 4.41 (201) 31% 8,900원 / 5.5g - 셀브즈 립 틴트 트리트먼트 [#02 휴] ★ 4.28 (199) 31% 8,900원 / 5.5g	- 아이레스피 세라마이드 유자 힐링 클렌징 밤 ★ 4.77 (1,326) 25% 19,500원 / 120g - 유이크 바이옴 베리어 콜라겐 퍼밍 클렌징 밤 ★ 4.68 (318) 20% 22,400원 / 100ml - 에이프릴스킨 캐로틴 메일링 클렌징밤 ★ 4.36 (463) 정가 30,000원 / 90ml	- 달바 화이트 트러플 퍼스트 스프레이 세럼 ★ 4.42 (7,055) 29,900원 / 100ml - 유이크 바이옴 베리어 크림 미스트 ★ 4.68 (965) 20% 18,400원 / 100ml - 아이레스피 아쿠아 포토플렉스 크림 인 토너 미스트 ★ 4.62 (1,823) 20% 12,000원 / 60ml

UIQ UNIVERSE & RIIZE



유이크(UIQ) 사업 전략

1 고유한 제품 컨셉

- '마이크로바이옴' 특허 성분을 담은 차별화된 제품

4 다양화된 제품/브랜드 포트폴리오

- 브랜드 시그니처 라인 강화
- 신규 라인 런칭(장벽기능성)
- 이너뷰티 브랜드 'U EAT UIQ' 런칭
- CPNP, FDA 등 해외인허가 확대

2 글로벌 히트 제품 보유

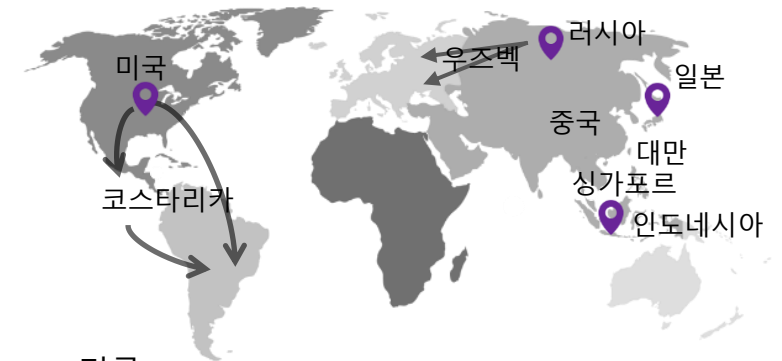
- 글로벌 히트 제품 육성
 - 미스트
 - 클렌징밤 등

5 국내외 유통채널 확보

- 국내: 올리브영 입점 예정
- 인니: 소시올라, 쇼피 입점 (8월 예정)
- 일본: 버라이어티숍, 백화점 확대
- 러시아: 골든애플, 레뚜알

3 해외 시장 진출기반 확보

- 일본, 인니, 러시아, 미국 4개 국가를 거점으로 대형 유통사 입점 통한 확대



미국

- 아마존 등 B2C 플랫폼 입점
- 미국, 코스타리카를 기점 → 남미 진출

러시아

- B2B 해외거래처(대형파트너사) 발굴 → 동유럽 확대

인도네시아

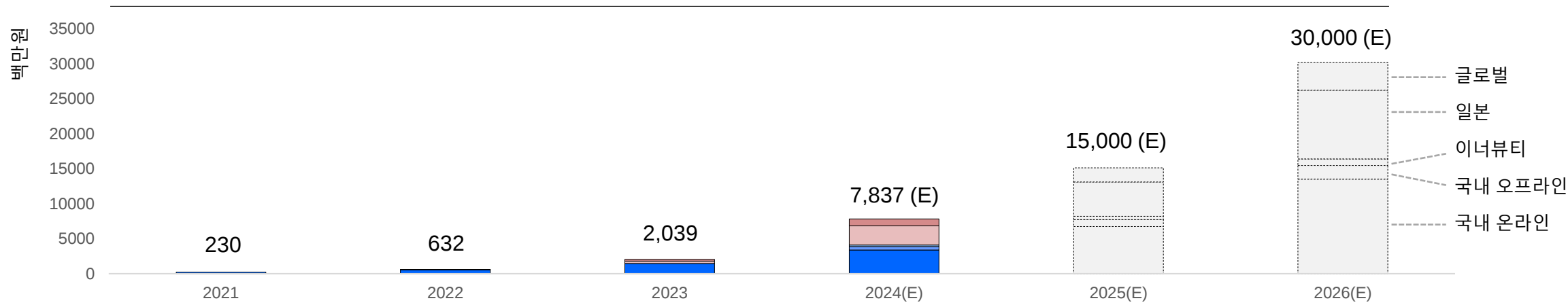
- Skincara 1호점 입점 → 동남아로 확대

일본

- Qoo10, Rakuten 직접운영
- 백화점, 면세점 버라이어티숍 입점

2024년 80억 매출 달성을 통하여, 신규 라이징 브랜드로 자리매김을 계획함

화장품 비즈니스 성장



2021년 브랜드 런칭

- UIQ 런칭
- 자사몰 오픈

2022년 국내 사업 확장

- 카카오 메이커스 런칭
- 더마클린뷰티 '바이옴 레미다' 라인 출시
- 강태오 모델 계약
- 명동 UIQ 팝업 오픈

2023년 전속모델 선정 및 해외 진출 본격화

- 모델 RIIZE 계약
- 일본 LOFT 팝업 스토어 오픈
- 롯데면세점 긴자점 입점
- 일본 백화점 입점 (오사카, 히로시마)

2024년 국내채널 다각화 / 해외시장 확대

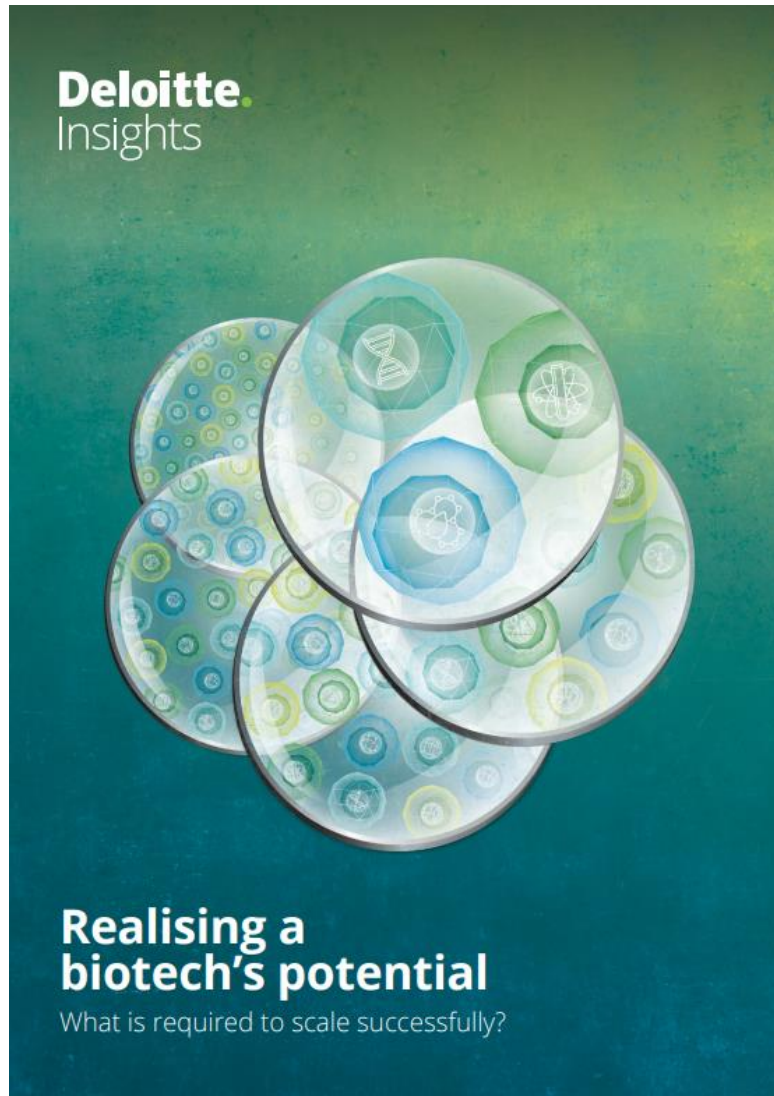
- 국내채널 다각화
 - 온라인: 자사몰, 빅3 온라인몰, 유튜브 마켓 활용
 - 오프라인: 新채널입점 (면세점, 올리브영 등)
 - 이너뷰티: 'U EAT UIQ' 론칭
- 해외시장 확대
 - 일본: Qoo10, Rakuten 공식 스토어 오픈, 직접 운영
 - 글로벌: 현지 유력 총판 파트너와 인도네시아, 동유럽 개척



- 회사개요
- 지놈앤컴퍼니의 전략
- ADC
 - 시장개요
 - Debiopharm ADC 기술이전
 - GENA-104 I/O & ADC
 - 지놈의 ADC 개발 역량
- Microbiome 상업화
 - Medical Grade Probiotics
 - 화장품
- 지놈앤컴퍼니의 전략 (마무리)

지속성장 가능한 바이오텍 (Mature Biotech)에 필요한 5가지 전략적 결정

INVESTOR RELATIONS 2024



- 1 우리의 성장을 위해서 어떤 파이프라인 또는 포트폴리오가 필요한가?
- 2 성공을 위해서는 몇 개의 제품/후보가 필요한가?
- 3 몇 개의 치료영역을 추구해야 하는가?



1 R&D 전략

- 4 상업화를 추구해야 하는가?
vs. R&D에 집중해야 하는가?
- 5 협력모델을 추구해야 하는가?
vs. 단독으로 성장해야 하는가?
 - 어느 지역에서 협력해야 하는가?



2 Business 전략

Source: Realizing Biotech's Potential: What is required to scale successfully? Deloitte Insights 2020

지놈앤컴퍼니 전략 로드맵



현재

- ADC 용 신규타겟 **항체** 개발
→ 전임상단계에서 반복적 L/O

- GEN-001 임상결과 활용 L/O 추진

- 마이크로바이옴 기반 **상업화**
 - 미국 Medical Grade Probiotics 진출
 - 유이크 화장품 전년비 매출 400%성장
 - 국내 건기식 진출

미래

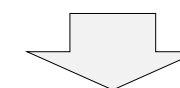
- **Linker payload**를 장착한 신규타겟 **ADC** 개발
→ 임상 단계에서 대형 L/O

- 마이크로바이옴 기반 **상업화 본궤도**
 - 미국 Medical Grade Probiotic 2~5 제품 출시, 매출 1000억~
 - 유이크 화장품 매출 500억~
 - 국내 건기식 매출 300억~

“혁신 신약 개발을 통한
Valuation”



“차별화된 컨슈머 사업의
안정적 수익성”



“영속가능한,
혁신을 추구하는 회사”

GENOME & CO

Thank you

지놈앤컴퍼니 (gnc-ir@genomecom.co.kr)

