

[영업 관련]

**Q. Pluto의 기술력과 효과는 대단하나, 여러 대의 구매를 고려하는 기업 구매자 입장에서는 굳이 급하게 살 필요가 없다고 느껴집니다. 굳이 Pioneer가 되기보다는 Fast-Follower만 되어도 충분할 것 같은데 어떻게 생각하시나요?**

**A.** Pluto의 기술력과 효과는 이미 여러 데모와 실사용 평가를 통해 입증되고 있으며, 자동화 시스템의 도입이 바이오/신약 개발 기업들에게 필수적인 경쟁우위 요소로 자리 잡아가고 있습니다. 특히 세포 분석 공정의 자동화는 실험의 재현성과 데이터 신뢰도를 높이는 핵심적인 요소로, 전통적인 원심분리 방식 대비 Pluto의 도입이 가져오는 효율성은 점점 더 많은 고객이 체감하고 있습니다.

치열한 시장 경쟁을 치르고 있는 기업 구매자의 입장에서 자동화 시스템의 조기 도입은 연구 생산성 향상과 비용 절감이라는 측면에서 중요한 전략적 이점이 될 수 있습니다. 현재 Pluto 도입을 검토하고 있는 고객들 사이에서도, 시장 내 경쟁력을 확보하기 위해 선제적으로 기술을 도입하려는 움직임이 나타나고 있습니다. 일부 선도 기업들은 Pioneer가 되어 Pluto를 도입함으로써 공정 최적화를 시도하고 있으며, 이러한 초기 도입 고객들의 성공 사례가 추가되면서 경쟁적으로 도입을 고려하는 기업은 점점 증가하고 있습니다.

당사는 이러한 적극적인 고객들을 대상으로 최적의 기술 지원을 제공하고 있으며, 초기 도입 고객들이 Pluto의 성능을 최대한 활용할 수 있도록 지원하고 있습니다. 선제적으로 Pluto를 도입하는 고객들은 공정 개선의 주도권을 확보할 뿐만 아니라, 장기적으로 연구 효율성과 비용 절감 측면에서 경쟁 우위를 선점할 수 있을 것입니다.

물론 당사 장비에 대한 기술적 만족도는 매우 높으나 일부고객들 중에는 여전히 전방시장의 자금 여력 부족으로 예산을 기다리는 경우가 있는 상황입니다.

**Q. 글로벌 빅파마 유세포 임원과의 Pluto code 라이선스 관련 질문입니다. 계약 체결을 위한 법적 검토는 수월하게 진행되고 있을까요? 혹시 이해관계 상충으로 협상에 난항을 겪고 있는 부분들이 있을까요?**

**Q.** 지난 IR 에서 알려주신 Pluto code 라이선스 관련 빅파마와의 협의 상황을 알려주십시오. 3월내에 법률검토와 재평가를 진행한다고 하셨는데, 이와 관련 진전 사항이 있는지요? 라이선스 관련, 상기 업체 외에 현재 또 협의를 진행중인 곳이

**있는지요? 초기 검토를 제외하고, 평가를 진행중인 곳이 몇 곳이 있나요?**

**A.** 고객과의 Pluto Code 라이선스 계약에서 발생한 난항은 없으며, 고객사는 글로벌 빅파마이고 그들이 아닌 당사의 입장에서 계약서를 검토하는 중입니다. 현재 2차 반복 테스트를 진행하고 있으며, 지금까지 결과는 만족스럽고, 실사팀은 반드시 구매하고 싶다는 의견을 당사 직원들에게 전해주기도 하였습니다. 또한, 고객사가 그들의 자동화 업무에 연관된 모든 임직원을 대상으로 하는 웨비나를 마련하여 당사의 사업 개발 부사장이 3월 마지막주에 Pluto 제품과 코드 등에 관해 영업 세미나를 하게 되었습니다.

글로벌 빅파마의 자동화에 연관된 직원들 2백여명 이상이 초청되는 웨비나는 당사로서도 처음 가져보는 큰 이벤트이자 기회이며, Pluto 기술에 대한 신뢰와 확장성을 보여 주는 증거라고 생각합니다. 이러한 기회를 통해 고객사의 모든 자동화 시설에 Pluto Code를 빠르게 판매할 수 있으리라 기대하고 있습니다.

라이선스 도입에 대한 긍정적인 반응은 상당히 증가하고 있으며, 현재 당사와 두 자리 수 이상의 고객사가 Pluto Code의 적용을 검토하고 있습니다. 당사는 이러한 고객들을 우선순위에 따라 대응하고 있으며, 각 기업의 연구 및 자동화 시스템 환경에 최적화된 지원을 제공하기 위해 맞춤형 협의를 진행하고 있습니다.

앞으로도 당사는 Pluto Code의 시장 확장을 가속화하기 위해 지속적인 기술 지원과 협력을 제공할 예정이며, 주요 고객사들과의 협력을 통해 자동화 기술의 표준화를 선도해 나가고자 합니다.

**Q. 몇 개의 주요 글로벌 바이오 기업으로부터 Pluto Wash 기술의 장점을 인정받았고 그들이 상업적 도입을 검토 중이라고 하였습니다. 그들이 구매하려는 장비는 Pluto HT일까요? 그리고 전혈분석용으로 구매하려는 것일까요?**

**A.** 글로벌 바이오 기업 내에서도 그 역할과 규모에 따라 수요가 다릅니다. 예로 스크리닝을 하는 팀은 Pluto HT에 대한 수요가 높고 초기 단계의 연구 혹은 공정 개발을 하는 팀은 Pluto LT 또는 MT에 대한 수요가 큼니다. 글로벌 바이오 기업에서 구매할 경우 비전혈 목적의 도입 경향이 더 우세하지만, 몇몇 팀의 경우 전혈 분석도 같이 수행하는 것으로 알고 있습니다.

**Q. 다수의 중국 CRO와 병원이 구매의사 결정을 하였고 예산 집행을 기다리고 있다고**

**하셨습니다. 그들이 구매하려는 장비는 Pluto LT인가요?**

**A.** 다수의 중국 CRO와 병원이 Pluto Wash 기술의 도입을 결정하고 예산 집행을 기다리고 있으며, 이들이 구매하려는 장비에는 Pluto MT와 LT가 모두 포함됩니다. 각 기관의 연구 및 임상 환경에 따라 적절한 모델을 선택하고 있습니다.

**Q. Pluto Alpha에 대한 시장의 반응은 어떤가요?**

**A.** Pluto Alpha는 현재 소프트 런칭 단계에 있으며, 시장에서 긍정적인 반응을 얻고 있습니다. 특히 당사의 Laminar Wash 및 Venus Wash 기술을 접해본 고객들로부터 많은 관심을 받고 있으며, 기존 자동화 세포 세척 방식 대비 낮은 가격과 향상된 이용 편의성이 주요 강점으로 고객들에게 어필되고 있습니다.

Pluto Alpha는 실험실 규모와 연구 목적에 따라 보다 폭넓게 적용될 수 있도록 설계되었고, 자동화 시스템 도입을 고려하는 다양한 고객층에서 기대감을 높이고 있으며 이미 구매를 진행하는 고객들이 있어서 정식 출시 이전에 복수의 수주가 가능할 것으로 예상됩니다.

---

**[데모 관련]**

**Q. 3분기로 지연된 글로벌 CRO가 요청한 스펙 개선 요청은 무엇인가요?**

**Q. 2월 이후 데모 진행 중에 장비 성능이나 개선 관련하여 추가적인 요구사항이 있었다면 어떠한 요구사항인지 알려주세요.**

**A.** 테스트를 재진행하는 이유는 당사의 기술적 문제 때문이 아니라, 해당 고객의 고유한 실험 단계를 Pluto 시스템에서 구현하기 위한 과정에서 발생한 조정 사항 때문입니다. 이에 따라, 3분기에 다시 테스트를 진행할 예정입니다.

현재까지 테스트 과정에서 고객으로부터 받은 피드백은 대부분 이용 편의성을 향상시키기 위한 User Interface 와 기계적 구조 변경 등에 대한 것으로, Pluto의 핵심 기술과 성능에는 영향을 미치지 않는 부분입니다. 당사는 고객으로부터 받은 UI개선 등 피드백 중 좋은 아이디어를 채택하여 모든 Pluto 기기에 적용함으로써 모든 고객에게

더욱 완성도 높은 솔루션을 제공해 나가고 있습니다.

**Q. 현재 7개의 데모센터가 있습니다. 현재 데모 요청 상황은 계속 증가하는 추세인가요? 고객들이 데모를 받기 위해서 혹시 대기할 해야 하는지요? 그렇다면 그것은 프로토콜을 해석하고 스트립트를 만드는 인력 부족 때문일까요? 아니면 시설 부족 때문일까요?Q. 현재 주요 기업들이 Pluto를 다양하게 최적화하며 검증을 하고 있는 것으로 알고 있습니다. 회사에서 처음에 데모 검증에 3개월 정도 소요될 것으로 예상하신 것과는 다른 것으로 이해됩니다. 데모 검증이 3개월이 아니라면 얼마 정도 소요되는 것일까요? 고객들이 검증할 최적화가 계속 늘어나는 것일까요?**

**Q. PLUTO 출시 후 많은 데모가 이루어졌고 또한 진행 중일 텐데 현재 몇 개 기업과의 데모가 완료되었는지요? 한 달에 평균 몇 건의 데모를 할 수 있는지요?**

**A.** 현재 데모 요청은 지속적으로 증가하고 있는 상황이며, 당사는 고객별 요청의 우선순위에 따라 순차적으로 데모를 진행하고 있습니다. 또한, 더 많은 고객이 빠르게 Pluto의 성능을 확인할 수 있도록 동영상 데모를 병행하며 효율적인 데모 운영을 위해 노력하고 있습니다.

그동안 데모 진행 시 고객이 가장 불편해했던 요소는 프로토콜을 공유하기 위한 NDA (Non-Disclosure Agreement)를 체결하고 샘플을 제공하기 위해 MTA (Materials Transfer Agreement)에 서명해야 하는 경우 등이었습니다. 당사는 고객의 불편을 해소하기 위해 그동안 데모를 수행했던 노하우를 바탕으로 많은 고객의 공정을 커버하고 장비의 작동 원리를 체감시킬 수 있는 동영상 데모를 구성하여 고객에게 제공하고 있습니다. 그 결과 다행스럽게도 동영상 데모 후 만족한 고객들에게 장비를 구매하도록 유도하고 있고, 적지 않은 수의 고객이 예산 신청을 하고 있는 것으로 파악되고 있습니다. 그럼에도 불구하고 현재 개별 기기의 매출증대에 가장 큰 영향을 끼치는 요소는 고객의 예산 획득 성공 여부라고 말씀드릴 수 있습니다.

**Q. 2월 투자자 email 질의에 대한 답변에서 신제품의 매출이 빠르게 일어나지 않는 이유 중 첫 번째에서 버그 등의 간헐적 발생과 신제품에 대한 고객의 피드백을 즉각적으로 반영하고 대응 프로세스를 정립하는 데 시간이 걸려서라고 하였습니다. 지금 시점에서 이 문제들은 해결된 상태인가요?**

**A.** 출시 초기에는 신제품에 대한 고객 피드백을 반영하고 대응 프로세스를 정립하는

과정에서 일부 조정이 필요했으나, 현재는 대부분의 기술적 이슈가 해결되어 안정적인 기술 지원이 가능한 상태입니다.

Pluto 도입 기업들의 피드백을 기반으로 지속적인 개선이 이루어졌으며, 현재는 보다 원활한 운영과 최적화된 사용 환경을 제공할 수 있도록 지원 체계를 구축하였습니다.

---

### [표준화 관련]

**Q. NIST AI/ML 컨소시엄 일정과 agenda 에 변화가 생겼습니다. 기기 설명 부분이 제외된 것 같은데, 배경 설명을 부탁드립니다.**

**Q. NIST 워크숍이 연기되면서 "Technology showcase talks and demonstrations" 세션이 삭제되었습니다. 큐리옥스가 기술시연을 하는 기회는 완전히 물 건너 간 것인가요? 원심분리기 회사의 반발이 있었나요? 그외 워크숍에 대해 새로운 정보가 있다면 부탁드립니다.**

**A.** NIST AI/ML 컨소시엄의 일정과 일부 워크숍 아젠다에 변경이 있는 것으로 보이지만, 컨소시엄의 기조나 당사의 역할에는 변동이 없으며 컨소시엄 구성원들의 당사 기술에 대한 반발 또한 발생하지 않았습니다. 워크숍 일정은 컨소시엄 내 논의 상황과 조율 과정에 따라 조정될 수 있으며, 이번 변경도 그 연장선에서 이루어진 것으로 보입니다. 당사가 이해하기로는 "Technology showcase talks and demonstrations"를 다시 프로그램에 포함하기 위해 노력하고 있는 것으로 알고 있습니다.

그리고 당사의 Pluto Wash 기반 테스트는 계획대로 진행 중입니다. 또한 최근의 NIST 컨소시엄 회의에서도 당사의 자동화 기술에 대한 긍정적인 논의가 되는 등 주요 구성원들의 지속적인 지지와 함께 Pluto Wash 기술의 가치와 가능성에 대한 긍정적인 평가를 받고 있습니다.

---

### [사업 전략 관련]

**Q. Pluto계열 제품으로 고객 다변화와 대응이 가능한데 향후 판매 주력은 Pluto**

**HT인가요?**

**Q. PLUTO LT, VENUS, PLUTO ALPHA, PLUTO MT 등 신제품을 계속 출시하였고 PLUTO HT 출시를 앞두고 있는데 유사한 장비가 되면 일부는 팔리지 않는 제품이 되는 문제가 있으므로 장비의 활용 고객층을 분석하여 전략적인 제품 출시가 필요하다고 생각합니다. 개발 로드맵의 전략적인 접근을 위한 노력은 이루어지고 있는지요? 그리고 가격과 성능 등 차이가 있지만 PLUTO HT가 출시되면 기존 개발 장비의 매출 감소에도 영향이 있을 것인데 어느 정도의 영향이 있을 거라고 판단하시는지요?**

**A.** 당사의 Pluto 계열 제품은 시장 세그먼트별로 전략적으로 출시된 제품으로, 고객의 연구 규모와 장비 활용도에 따라 다양한 모델을 선택할 수 있도록 구성되어 있습니다.

장비의 가격 또한 중요한 요소로 작용하며, 고가의 플래그십 모델과 저가의 엔트리급 모델은 서로 다른 고객층을 타겟으로 하고 있습니다. Pluto HT는 대량의 샘플을 자동화해야 하는 연구소와 대형 기관에서 높은 수요를 보일 것으로 예상되지만, 중소 연구소 및 개별 연구자들은 보다 경제적인 LT, MT, Alpha 등의 모델을 선호할 가능성이 높습니다.

따라서 Pluto HT의 출시가 기존 제품의 매출 감소로 직결되지는 않을 것으로 보이며, 다양한 연구 규모와 예산을 고려한 제품 포트폴리오를 통해 시장 확대와 고객 다변화를 적극적으로 추진할 계획입니다.

**Q. Pluto Code License 가격은 어떤 기준(고객/사양/기간 등)으로 책정되는 건가요?**

**A.** Pluto Code License의 가격은 설치될 워크스테이션의 성능과 사용 기간에 따라 책정될 예정입니다. 고객이 보유한 워크스테이션의 처리 용량과 지원되는 기능에 따라 라이선스의 범위와 적용 방식이 달라질 수 있으며, 사용 기간도 가격 결정의 주요 요소로 작용하게 됩니다.

**Q. 작년 말에 글로벌 장비회사로부터 지분투자 검토 논의가 있다는 것을 언급하신 적이 있습니다. 글로벌 회사로부터 지분 투자를 받는다면 주가 상승뿐만 아니라 큐리옥스의 기술에 대한 인지도 상승으로 더 빠른 성장이 예상됩니다. 지분투자 건에 관련하여 공유해주실만한 내용이 있을까요?**

**A.** 당사는 기업가치 제고를 위한 사업 전략의 일환으로, 당사와 협업에 관심을 보이는

글로벌 파트너들과 다양한 가능성을 염두에 두고 논의 중입니다. 현재까지 구체적인 내용을 공개할 단계는 아니지만, 전략적 협력을 통해 당사의 기술 인지도 상승과 시장 확장을 가속화할 수 있는 방안을 다각도로 검토하고 있습니다.

글로벌 파트너들과의 협업은 다양한 형태로 진행될 수 있고 장기적인 성장과 시너지를 극대화할 수 있는 방향으로 신중하게 진행할 예정이며 향후 의미 있는 진전이 있을 경우 적절한 시점에 공유해드릴 수 있도록 하겠습니다.

**Q. 2월 투자자 email 질의에 대한 답변에서 적지 않은 고객이 추가적인 처리성을 요구하고 있고 또한 스크립트를 직접 짜고 수정하기를 원하는 수요도 확인되어 스크립트 에디터 판매 교육하는 서비스도 고민하고 있다고 하였습니다. 이 서비스 관련하여 진척사항이 있을까요?**

**A.** 스크립트 에디터 판매 및 교육 서비스와 관련하여 사업 개발이 진행 중이며, 일부 고객을 대상으로 파일럿 프로그램을 운영 중입니다. Pluto 사용 고객들 중에서 추가적인 처리 성능과 맞춤형 워크플로우 구현을 위해 스크립트를 직접 작성 및 수정하고자 하는 수요가 꾸준히 확인되고 있으며, 현재 파일럿 프로그램을 통해 고객 피드백을 수집하는 동시에, 판매를 위한 논의도 진행 중입니다.

---

#### [신제품 및 서비스, 기술 개발 관련]

**Q. Antibody cocktailing 기능 - Curiox.com 홈페이지의 Application > Methods 에 가면 antibody cocktailing 기술이 소개되어 있고, Pluto workstation 에서는 자동으로 구현이 가능하다고 기술되어 있습니다. 그런데 추가적으로 기능 개발이 필요하다는 것은 무슨 뜻인가요?**

**Q.** 홈페이지 상에서 Pluto 에는 antibody cocktailing 이 구현되는 것으로 확인하였는데, 2월 IR 에서 해당 기능을 개발 예정이라고 말씀하셨던 것 같습니다. 해당 기능이 이미 구현이 되었는데, 추가적으로 업그레이드를 요청한 것일까요?

**A.** Antibody Cocktailing은 노동집약적인 공정으로, 많은 연구실에서 자동화에 대한 수요가 높습니다. 현재 Pluto Workstation에서는 기본적인 자동 Antibody Cocktailing 기술을 구현할 수 있는 기술을 확보하고 있으며, 실제 일부 고객을 대상으로 해당

기술을 제공 중입니다.

다만, 더 많은 고객이 보다 잘 활용할 수 있도록 시장 요구에 맞춰 확장된 기능을 추가 개발하고 있는 단계이며, 이를 통해 보다 많은 연구기관과 기업이 자동화할 수 있도록 지원할 계획입니다.

**Q. Pluto계열 신제품 출시할 때 별도 공지계획이 있나요? (1월 Pluto ALPHA, 2월 Pluto MT, 3월~4월 예정 Pluto HT의 제원 및 특성/특징 등)**

**Q. Pluto HT 출시는 언제쯤 예상하시나요?**

**Q. Pluto HT 개발 일정을 공유 부탁드립니다.**

**A.** Pluto HT의 출시는 2분기 이내로 계획 중이며 개발 상황에 따라 변동될 수 있습니다. Pluto 계열 신제품 출시에 대해서는 단순한 출시 소식 전달보다는 학회, 인증 등 주요 이벤트와 연계하여 효과적인 IR을 진행할 계획입니다.

**Q. 2026년 출시를 기획했던 Pluto LT를 계획보다 빠르게 출시하셨는데 이렇게 빨리 출시할 수 있었다면 왜 처음부터 2026년으로 출시 계획을 잡고 있었던 건가요? 그리고 Pluto HT에 대한 수요는 예측하지 못하였나요?**

**A.** 당사는 **Laminar Wash** 기술을 통해 많은 고객 레퍼런스를 보유하고 있고 고객과의 우호적 관계가 형성하고 있었으며, 그럼에도 불구하고 당사처럼 혁신 기술을 보유한 소규모 기업에게는 하루라도 빨리 제품을 시장에 선보여 고객들에게 기술을 경험하게 하는 것이 중요하다 라는 전략적인 경영진의 판단이 있었습니다. Pluto LT의 초기 출시 계획은 다양한 부가기능을 포함하여 폭넓은 활용이 가능한 형태로 개발하는 방향이었으나, 시장 수요를 반영하여 기본 및 필수 기능이 구현된 형태로 출시 시기를 앞당기기 위해 추가 리소스를 투입하여 개발을 가속화하여 2024년에 런칭이 가능했습니다. 그리고, 파트너사인 Revvity사의 전폭적인 협력과 이상적인 조합으로 개발 시간을 획기적으로 줄일 수 있었던 것도 예상보다 훨씬 빠른 시일에 제품을 출시하는데 많은 도움이 되었습니다. 향후 지속적인 기능 업데이트를 통해 제품의 활용도를 더욱 높여갈 계획입니다.

Pluto LT부터 MT, HT까지의 개발은 연속적인 과정으로 진행되었으며, 상대적으로 개발 난이도가 낮은 LT부터 먼저 출시를 하게 됐고 그 결과 하루라도 빨리 시장을 교육하고 직접적인 반응을 볼 수 있었습니다. Pluto HT의 경우 초기부터 수요를 예상하지 못한



것이 아니라, 대량 처리가 가능하도록 채널을 확대하여 순차적으로 개발이 진행된 것입니다.

**Q. Pluto가 조직(disaggregated tissue) 샘플에서 불순물을 효과적으로 제거할 수 있는지요?**

**A.** Pluto는 조직(disaggregated tissue) 샘플에서도 불순물을 효과적으로 제거할 수 있습니다. 당사의 기존 제품인 Laminar Wash가 시장에서 불순물 제거 성능이 우수하다는 평가를 받았던 것처럼, Pluto Workstation 역시 유사한 수준의 성능을 발휘하며, 세포 분석 공정에서 높은 재현성과 정밀성을 제공합니다.

Pluto의 자동화된 세척 기술은 세포 손상을 최소화하면서도 불순물을 효과적으로 제거할 수 있도록 설계되어 있으며, 기존 원심분리 기반 방식 대비 더 일관된 세포 수율과 데이터 신뢰도를 보장합니다. 이러한 특성 덕분에 조직 기반 샘플에서도 효율적인 전처리가 가능하며, 연구 및 진단 응용 분야에서 폭넓게 활용될 수 있습니다.

**Q. Pluto가 고차원 표면표현형 분석(high-dimensional phenotyping)과 질량 세포 분석(mass cytometry)과 같은 보다 복잡한 분석 기법에도 적용 가능한가요?**

**A.** 수작업 과정이 길고 복잡할수록 데이터의 일관성이 저하될 가능성이 높아지며, 이에 따라 자동화에 대한 니즈도 더욱 커지는 경향이 있습니다. 특히, 질량 세포 분석 및 다중 표지자 분석과 같은 고차원적인 기법에서는 샘플 전처리 과정이 더욱 복잡하기에 Pluto 기기의 장점이 더욱 뚜렷하게 부각이 됩니다. 실제로 당사의 고객 중, 고차원 표면표현형 분석(high-dimensional phenotyping)을 위하여 문의를 하는 고객들이 상당수 있습니다. 이러한 분석 기법에서 자동화된 프로토콜을 적용하면 더욱 안정적이고 신뢰할 수 있는 데이터 확보가 가능하고 이를 통해 복잡한 분석 기법에서도 효율적인 워크플로우 구현이 가능하며, 연구 생산성을 극대화할 수 있습니다.

**Q. 고객사의 세포분석 프로토콜이 동일하다면 Pluto LT에서 짰던 스크립트가 Pluto HT에 그대로 사용할 수 있나요? 아니라면 수정하는데 얼마나 시간이 소요될까요?**

**A.** 고객사의 세포 분석 프로토콜이 동일하더라도, 샘플 수나 반복 횟수 등의 변화가

있다면 Pluto LT에서 작성된 스크립트를 Pluto HT에서 그대로 사용하기 위해 일부 변경이 필요할 수 있습니다.

Pluto HT는 더 높은 처리량을 지원하는 모델이므로, 샘플 처리 개수 증가에 따라 피펫팅 설정이나 반복 횟수를 조정하는 간단한 스크립트 변경이 필요할 수 있으며, 이러한 변경은 일반적으로 짧은 시간 내에 완료될 수 있습니다.

**Q. 스크립트 작성과 최적화는 아주 중요하여 큐리옥스가 직접 진행한다고 하셨습니다. 글로벌 유세포분석 자동화 장비회사와 라이선스 계약 시 스크립트 작성과 최적화는 누가 진행하게 될까요?**

**A.** 스크립트 작성과 최적화는 Pluto 시스템에서 매우 중요한 요소이며, 글로벌 유세포 분석 자동화 장비 회사와의 라이선스 계약 시, 누가 이를 담당할지는 파트너와의 협약 내용 및 조건에 따라 달라질 수 있습니다.

기술적으로 비교적 간단한 스크립트 작성은 파트너사의 교육 수준에 따라 자체적으로 수행할 수 있도록 지원할 수 있으나, 근본적인 Pluto Code의 조작 및 최적화는 당사에서만 가능합니다. 이는 Pluto Code의 핵심 알고리즘과 자동화 원리가 당사의 고유 기술이기 때문이며, 최적의 성능을 제공하기 위해 중요한 역할을 합니다.

**Q. 전혈분석 well Pluto LT는 24개로 알고 있습니다. MT, HT 전혈분석 처리 well 수량은 어떻게 되나요? 그리고 각 장비의 전혈분석 1회 소요시간은 어떻게 되나요?**

**A.** Pluto LT는 전혈 분석 시 24개의 샘플을 처리할 수 있으며, Pluto MT는 48~72개, HT는 96개의 샘플 처리가 가능합니다.

전혈 분석의 전체 소요 시간은 적용하는 프로토콜에 따라 다소 차이가 있을 수 있으며, 실험 환경과 요구 사항에 따라 변동될 수 있습니다. 일반적인 프로토콜에서 초기 세척 과정당 평균 8분이 소요되며 (예를 들어 Pluto LT에서 24개의 웰을 8개의 파이펫으로 세척할 경우 8분 x 3반복, 즉 24분이 소요), 최종적인 분석 시간은 고객의 워크플로우 및 프로토콜에 따라 달라질 수 있습니다.

**Q. 전혈분석을 진행하는 lab에서도 액체핸들링 장비가 많이 사용되고 있을까요? 만약 그렇다면 전혈분석용으로 Pluto Wash license 진행이 가능한 것이지요?**

**A.** 전혈 분석을 진행하는 연구실에서도 액체 핸들링 장비(Workstation)가 사용되고 있기도 하지만, 현실적으로 공정의 일부분인 액체 분주 등만 담당할 뿐, 원심분리 공정을 수행해야 하는 등의 한계로 인해 완전한 자동화는 되어 있지 않습니다. 이 시장의 경우에는 Pluto Code의 라이선싱이 먼저 이루어지고 그러한 장비가 전혈 분석의 자동화를 실현하는 것이 가능하다는 것이 입증되면서 점차 장비의 채택이 이루어질 것으로 보고 있습니다.

---

[기타]

**Q. Pluto 명칭을 사용하게 된 계기나 그 명칭의 특별한 의미가 있나요?**

**A.** Pluto는 다른 행성에 비교해 아주 작지만 태양을 돌고 있는 행성군의 일원입니다. 바이오 장비라는 거대한 생태계를 구성하는 다국적 대기업들 사이에서 혁신적인 기술과 제품으로 작지만 어깨를 나란히 하는 강소 기업을 만들고자 하는 의지를 투영한 이름입니다.

**Q. 주가 폭락 이후 IR 전화를 지속적으로 안 받으시는 이유는 어떻게 되나요?**

**A.** 큐리옥스는 투자자와의 소통을 중요하게 여기며, 공식적인 채널을 통해 투명한 정보를 제공하기 위해 노력하고 있습니다. 다만, 특정 시점에서 IR 문의가 과도하게 증가할 경우, 모든 문의에 실시간으로 대응하기 어려운 상황이 발생할 수 있습니다. 결산 시즌의 각종 업무와 사업보고서 등 공시, 주주총회 준비 등 부여된 업무를 수행함과 동시에 최대한 대응하고자 노력하였지만 모든 연락에는 응대하지 못해 송구합니다.

회사는 정기적인 IR 레터 및 공시를 통해 시장과 주주들에게 정확한 정보를 제공하고자 노력하고 있으며, 향후에도 보다 적극적인 소통을 위해 최선을 다하겠습니다.

**Q. 상반기 내 대량 수주나, 분기 흑자 등의 실적 달성이 안되는 경우 하반기 및**

2026년도 예산 집행에 문제가 없나요?

Q. 2025년 BEP 달성을 여전히 긍정적으로 보고 계신가요?

Q. 2025 BEP 달성이 실패, 적자가 지속되는 경우 2026년 유상증자를 계획하고 있나요?

Q. 현금 유동성 부족, 매출 부진 등 재무적 어려움으로 인한 증자 시 3자 배정 유상증자를 통한 유수의 대기업의 지분 참여를 고려하실 건가요? 아니면 주주 배정을 하실 건가요?

Q. 현재까지 나온 팩트는 적자가 지속되는 실적과 현금 고갈을 향해 가는 재무제표입니다. 이 상황이 지속되는 경우에 대한 대책이 있나요?

Q. 주가가 단기간 많이 빠져서 괴롭습니다. 하지만 괜찮습니다. 미래를 믿으니까요. 그런데 최근 흥흥한 분위기를 타서 회사에 자금이 없어 주주배정 유상증자가 나오는 것 아니냐는 소문이 돌니다. 자금조달이 필요하더라도, 지금 주가 추세에서 주주들이 가장 우려하는 부분이 아닐까 싶습니다. 이 부분에 대해서 설명 부탁드립니다.

A. 큐리옥스는 현재 충분한 자금을 보유하고 있으며, 2025년 상반기 및 하반기의 예산 집행에 문제가 없을 것으로 판단됩니다. 현재 당사는 자본 조달을 고려하고 있지 않으며, 기업 성장을 가속화하여 자금 조달이 필요해지는 시점이 도래하기 이전에 이익을 실현하기 위해 최선의 노력을 다하고 있습니다.

Q. 김남용 대표는 콜 옵션 매수를 위해 사채를 사용했는데, 고액의 사채라 걱정이 됩니다. CEO의 재무 상황에는 어려움이 없나요?

A. 김남용 대표의 콜 옵션 행사와 관련된 자금 조달은 개인적인 금융 계획에 따른 것이며, 회사의 경영 및 재무 안정성과는 무관합니다. 대표이사는 회사의 지속적인 성장과 가치를 극대화하는 데 집중하고 있으며, 경영진의 재무적 상황이 회사 운영에 영향을 미치는 일은 없을 것입니다.

Q. 수주 공시 의무가 없더라도, 고객은 익명으로 처리하여 자율 공시가 가능한데, 소규모 수주에 대해서도 공시를 해주어야 하지 않나요?

A. 계약상대방을 밝히지 않는 단일판매 공급계약 체결 자율공시는 적절한 공시 방법이 아닐 수 있습니다. 향후 가능하다면 고객과의 협의하여 상호를 밝힐 수 있도록 요청을 하고 자율 공시를 할 수 있도록 노력해 보겠습니다. 그러나 전방시장의 치열한 경쟁환경상 쉬운 일은 아닐 것으로 생각됩니다. 따라서 꼭 공시가 아니더라도 적법한 절차와 수단을 활용하여 시장에 정보를 공유해드릴 수 있도록 고민하고 노력하겠습니다.

Q. 현재 큐리옥스는 주가 부양에 대한 의지가 있나요? 전환사채 최저조정가액 아래에 주가가 내려와 있습니다. 재무적 투자자들은 이 상황에 대해서 사측에 어떤 의견을 제시하였나요? 또 사측은 그들에게 어떤 추가적인 비전을 제시하였나요?

Q. '25년 2.14(금) IR 레터 발표 직후 큐리옥스사는 16.88% 하락하여, 제가 기억하기로는 일일 하락폭으로 제일 컸습니다. 당일 장중 마이너스 20% 초과하여 하락하기도 했는데, 회사는 끝내 추가 설명을 하지 않고 무대응으로 일관했습니다. 회사에서 뒤늦게 일주일 뒤 IR 해명 한 것은 알고 있습니다. 하지만 주가 상승을 경계하는 IR 설명보다는 한참 늦었습니다.

2024.7.25 더벨에서 큐리옥스가 대규모 납품이 기대된다는 기사에는 2024.7.27(토) 주말에 공지하여 오해의 여지가 있다며 적극적으로 해명했습니다. 회사에서 주가 상승은 경계하고, 주가 하락은 방치하는 이유는 무엇입니까? 많은 주주들은 회사에서 적극적으로 주가관리를 하기보다는 제품개발, 홍보, 판매에 힘쓰기를 바라고 있습니다. 저도 그런 주주 중 한명입니다. 그런데, 회사가 이렇게 비대칭적으로, 그리고 보통 주식회사가 주주를 위해 하는 주가관리와 반대로 하는 것은 주주로서 참기 어렵습니다. 회사는 주가 하락이 필요합니까? 대답해주시시오. 앞으로도 주가 하락은 방치하고, 주가 상승은 경계하는 방식으로 주가관리를 하실 예정이십니까?

Q. 상장 한 달 만에 주가 6배 뛰었는데...대표가 남긴 경고 [신현아의 IPO 그후]

큐리옥스 상장 한 달...김남용 대표 인터뷰 "게임체인저 자신...단기 폭등에 따른 피해는 우려"

'23.9.23 기사입니다. 당시에 저는 주주였습니다. 앞으로도 주가가 급등하면, 대표께서 이렇게 경고하실 예정이십니까?대표의 태도와 스타일은 본인 자유겠지만, 계속 동행여부를 판단해야 하는 주주의 입장에서 이 부분에 대해서는 분명한 입장을 듣고 싶습니다. 앞으로 주가가 급등하는 경우 같은 스탠스, 같은 발표를 하실 예정이십니까? 명확한 답변 부탁드립니다.

A. 큐리옥스는 회사의 장기적인 성장과 기술 발전에 집중하고 있으며, 의도적으로 주가에 영향을 주거나 하는 어떠한 계획도 가지고 있지 않습니다. 또한, 재무적 투자자들에게도 이러한 부분을 충분히 설명하고 있으며, 당사의 핵심 목표는 기술 혁신과 글로벌 시장에서의 점유율 확장을 통해 지속적인 기업 가치를 높이는 것입니다.

최근의 주가 변동성에 대한 시장의 우려를 충분히 이해하고 있으며, 투자자들과의 소통을 강화하기 위해 IR 대응 역량을 지속적으로 개선해 나갈 계획입니다. 분명한 오류나 명확한 사실관계가 있는 사항은 신속하게 정정하고자 노력해왔으며, 이번 경우에는 다양한 의견과 우려사항을 경청하고 확인하는 과정에서 시간이 다소 소요되었습니다.

다시한번 말씀드리지만 인위적인 주가 관리나 특정 방향성을 의도한 발언을 할 계획은 없습니다. 당사는 앞으로도 기업의 본질적인 성장과 기술력 강화, 그리고 주주 가치 제고에 더욱 집중할 것이며, 장기적으로 IR 커뮤니케이션을 더욱 강화하여 투자자들과의 신뢰를 더욱 공고히 해 나가겠습니다.

**Q. Pluto HT 출시를 앞두고, 큐리옥스의 제품 포트폴리오가 완성 단계에 접어들었습니다. 이에 따라, 회사의 전반적인 상황과 향후 전망에 대한 대표님의 인터뷰를 주요 뉴스 채널을 통해 게재하는 것을 요청드립니다.**

현재 큐리옥스는 시장에서 오해를 받고 있습니다. 벡크만쿨터와의 공동 마케팅에도 불구하고 매출이 하락하면서 기업의 성장 가능성에 대한 우려가 있습니다. 그러나 실질적으로 매출 부진의 원인은 단순한 시장 평가와 다릅니다. 기존 매출을 견인했던 HT2100 및 벡크만과 공동 마케팅을 진행했던 Venus의 매출이 감소한 이유는 Pluto Alpha 및 Pluto 시리즈의 출시를 앞둔 전환기적 상황 때문입니다. 이러한 점을 정확히 이해하고 있는 것은 일부 강성 주주들뿐이며, 시장에서는 이를 간과하고 있는 상황입니다.

상장 초기부터 회사의 소통 덕분에 회사의 경쟁력을 믿고 꾸준히 주식을 보유하고 늘려온 투자자들이 있습니다. 이런 회사의 충성 주주들은 최근 주가하락과 회사의 저평가로 어려움에 있습니다.

수주 등의 성과가 나오면 자연스럽게 나아질 것이라고 생각하실 수도 있지만 상장회사이므로 주가관리를 위한 시장과의 소통 역시 필요합니다.

이번 Pluto HT 출시를 기점으로 매출부진 이유, LW의 한계를 극복한 Pluto wash 기술의 가치, Pluto 장비 판매와 라이선스 매출 가능성, 글로벌 메이저 장비사들의 적극적인 파트너십 요청, 글로벌 빅파마들의 데모 상황과 피드백등을 기반으로 글로벌 시장에서의 성장 가능성을 적극적으로 소통한다면, 주식 시장에서도 긍정적인 반응을 기대할 수 있습니다.

큐리옥스는 바이오 소부장으로 섹터는 다소 다르지만 일반적으로 바이오 기업의 주가는 실적뿐만 아니라, 보유한 기술의 가치와 시장과의 소통 정도에 따라 결정됩니다.

이에 따라, 주요 뉴스 채널과의 인터뷰를 통해 투자자 및 시장과의 소통을 강화하는 방안을 적극 검토해주시기를 요청드립니다.

**A.** 주주님께서 말씀해주신 시장 관점과 통찰에 대해 깊이 고민하고 있으며, 당사 사업에 대한 깊은 관심과 애정 어린 조언에 감사드립니다.

당사는 Pluto 시리즈의 본격적인 확산과 함께 사업 성장성을 적극적으로 알릴 필요성에 공감하며, 시장과의 소통을 더욱 강화하겠습니다. 이에 따라, 주요 뉴스 채널과의 인터뷰

및 다양한 IR 활동을 통해 Pluto Wash 기술의 차별성과 큐리옥스의 글로벌 성장 전략을 보다 명확히 전달하는 방안을 검토하고 실천하겠습니다.

주주 여러분들의 신뢰를 소중히 여기며, 회사의 본질적인 가치를 시장에서 올바르게 평가받을 수 있도록 IR 및 커뮤니케이션 활동을 지속적으로 개선해 나가겠습니다.

**Q. 3월 주주총회시 대표님께서 Q&A 세션을 꼭 진행해주시면 좋겠습니다.**

**A.** 이번 정기주총에는 대표이사가 참석할 예정이며 귀중한 시간을 내어 참석해주시는 주주분들을 위해 성심껏 설명 드리는 자리를 마련하겠습니다.

**Q. 기다리는 주주들을 위해 기존에는 추가적으로 공개해주실 만한 내용은 없나요?**

**Q. 그외 회사의 주요 진척사항에 대한 공유 요청드립니다**

**A.** 현재 Pluto Wash의 데모가 진행된 회사들이 데이터의 일관성에 대해 매우 만족하고 있으며, 대부분의 고객들은 예산 마련 및 내부 승인 절차를 검토 및 진행 중입니다. 또한 앞에서도 설명 드렸듯이 영업에 효율을 기하기 위해 고객이 만족할 수 있는 동영상 데모와 간단한 세척 실험을 구성하여 데모에 소요되는 시간을 단축하고자 노력하고 있습니다. 당사는 기술을 경험한 잠재 고객들이 원활하게 구매 결정을 내릴 수 있도록 적극적인 지원을 제공하고 있으며, 추가적인 계약 성사가 이루어질 경우 적절한 방식으로 시장에 공유할 예정입니다.

지난번 IR Letter에서 말씀드렸던 글로벌 장비 회사 두 곳과의 협업 논의도 계속 활발히 진행되고 있으며 3월에 당사의 경영진이 해당 두 글로벌사를 각각 방문해 경영진과의 장시간 미팅이 예정되어 있습니다. 자세한 사항은 말씀드릴 수 없지만, 협업의 세부 사항 등이 미팅 아젠더로 포함되어 있습니다. 이러한 장시간의 미팅이 근시일내에 발표할 수 있을 정도로 진전이 이루어지는 것을 보증하는 것은 아니지만, 예전의 협업 경험으로 볼 때 늦지 않은 시일내에 가시적인 성과를 도출해 낼 가능성이 높다는 것은 확실해 보입니다.

전반적으로 당사의 많은 노력과 결실이 숫자로 증명되지 않은데 대해서는 대단히 죄송스러운 마음입니다. 당사 제품의 기술과 상업성을 신뢰해주시는 많은 주주 분들에게 자신 있게 드릴 수 있는 말씀은, 실적 달성의 속도가 시장의 기대에 미치지 못하고 있지만, 당사의 기술과 제품의 우수성이 글로벌 고객들에 의해 점차 인정받고 있고

시장의 주요 장비 업체들과의 협업 논의가 활발하게 이루어지고 있다는 점입니다. 이러한 확인이 어느 정도 임계점까지 쌓이게 되면 아주 빠른 속도로 성장할 수 있을 것으로 자신하고 있습니다. 현재 여러가지 시장 상황으로 그러한 임계점에 도달하는 시점이 당사가 예정했던 것보다 늦어져서 죄송하지만, 남들이 가지지 못한 혁신기술로써 좀 더 빠른 시일내에 한계를 돌파하는 모습을 주주 여러분들께 보여드릴 수 있도록 최선의 노력을 다하겠습니다. 감사합니다.

---

### 책임 한정 (Disclaimer)

본 투자자 레터에 포함된 정보는 작성 시점을 기준으로 정확하다고 판단되나, 외부 환경의 변화나 당사의 내부 사정에 따라 변동될 수 있습니다.

또한 다음과 같은 투자자 책임을 명시하고자 합니다:

주식 투자는 원금 손실의 가능성이 있으며, 투자 결과에 대한 책임은 전적으로 투자자 본인에게 있습니다.

본 레터에 포함된 정보는 투자 권유를 목적으로 하지 않으며, 투자 판단의 책임은 투자자 본인에게 있습니다.

투자자분들께서는 본 레터의 내용을 신중히 검토하시고, 필요 시 전문가의 조언을 받아 투자 결정을 내리실 것을 권장 드립니다.



당사는 주주 여러분의 신뢰를 바탕으로 지속 가능한 성장을 이루기 위해 최선을 다할 것입니다. 앞으로도 많은 관심과 성원을 부탁드립니다.

감사합니다.