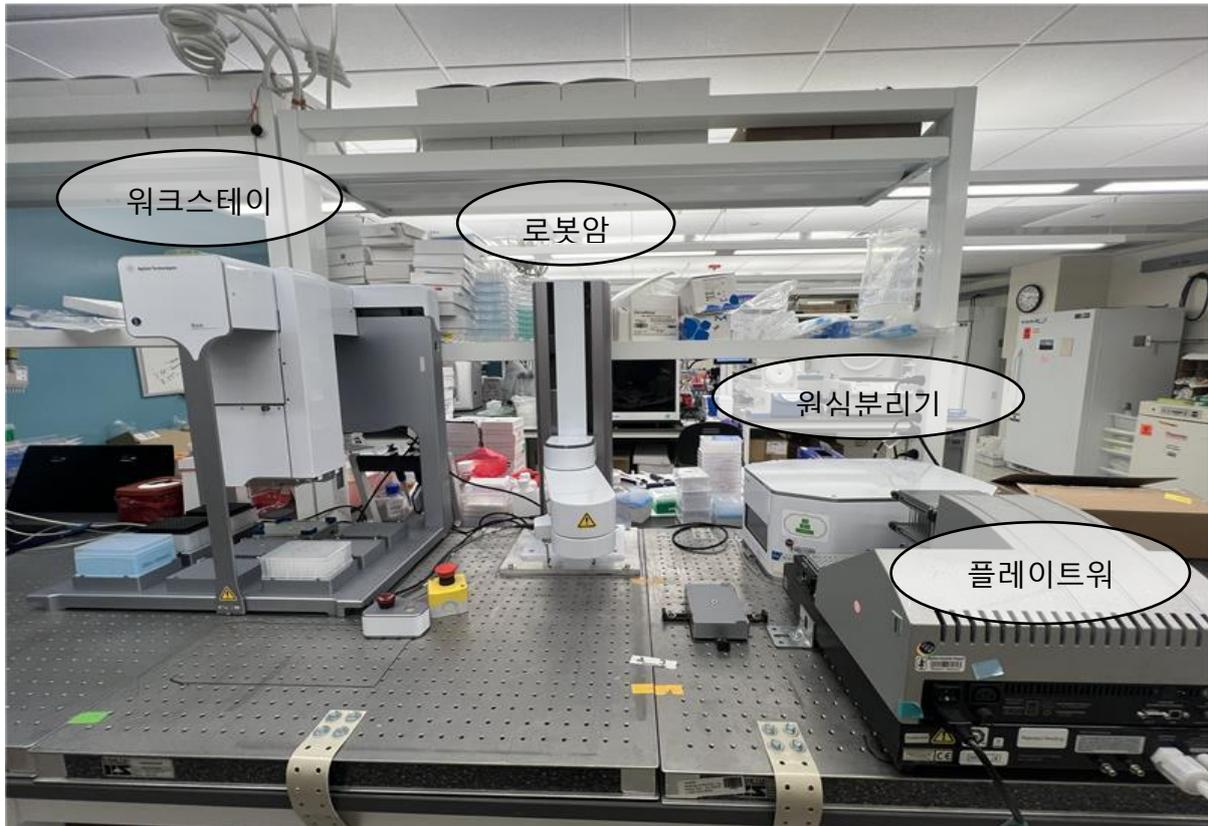


[사업 전략 관련]

Q. Pluto Code는 소프트웨어 기술이라고 들었습니다. 실제로 시장에서 이 기술이 얼마나 필요로 되고 있으며, 큐리옥스가 생각하는 Pluto Code의 차별성과 파급력은 무엇인가요?

[사진] 원심분리기 기반 세포세척공정 자동화 시스템 사례



A. Pluto Code는 세포분석 공정에서 수십 년간 당연하게 여겨졌던 '원심분리 공정'에 근본적인 대안을 제시하는 기술입니다. 과거부터 현재까지 세포분석 공정에서는 원심분리가 필수였고, 사용자 입장에서는 반복적이고 시간 소모가 크며, 예러가 생길 수 있는 인력 의존성이 높은 공정이었습니다.

이 문제를 해결하기 위한 자동화 시도도 꾸준히 이어져 왔으나, 가격과 편의성 등에서 가성비가 많이 떨어져 널리 사용되지 못하고 있습니다. 위 사진은 세포 세척 과정만을 자동화한 예시인데 리퀴드 핸들링 워크스테이션(좌측), 플레이트 등을 운반하는 로봇암(중앙), 원심분리 시스템(우측) 등 다양한 장비가 복잡하게 조합된 형태로, 약세서리를 최소화하더라도 구축비용은 약 20만 달러에 달합니다.

Pluto Wash 기술은 이 모든 문제를 근본적으로 해결합니다. 예시에서 보여진 워크

스테이션에 Pluto Code를 입력하게 되면, 세포 세척 과정이 워크 스테이션 차체만으로 해결이 되어 로봇암, 원심 분리기, 플레이트 워셔가 필요 없어서 공간, 구축비용, 관리시간 등을 획기적으로 줄여 줄 수 있습니다.

즉, Pluto Code는 단순히 '자동화의 편리함'을 넘어서, 세포분석공정의 새로운 표준이 될 수 있는 고품질 기술입니다. 지금 이 기술이 시장에서 주목받는 이유이며, 앞으로의 파급력도 매우 클 것으로 기대하고 있습니다.

Q. 3월에 우리 회사가 방문한 Automation 회사들에서 Pluto 의 세포 배양 분야 활용에 더 큰 관심을 보였다고 들었습니다. 그럼 세포 분석 쪽으로는 관심이 없고, 세포 배양 분야 쪽으로만 협업을 진행하는 것인가요? 세포 분석 쪽의 협업 진행 관련도 알려주시면 감사하겠습니다.

저는 세포 배양쪽으로는 Automation 회사들과 distribution 계약을 맺고 속도감있게 사업을 전개해나가는 방법이 아주 좋게 느껴집니다. 결국 우군을 많이 늘려야 시장 장악의 속도도 빨라질 수 있을 것이라고 생각합니다.

A. 당연히 세포분석 영역에서의 관심도 매우 높습니다. 실제로 당사의 Pluto Wash 기술을 검토하던 자동화 장비 제조회사들이 그 기술력을 높이 평가하며, 오히려 세포배양 분야까지 Pluto를 활용한 협업을 제안해온 경우입니다. 즉, 세포분석이 시작점이었고, 세포배양으로 협업 범위가 확장된 것입니다.

향후 글로벌 장비 제조사들과의 협업은 단순한 유통 계약에 그치지 않고, 당사의 권리를 충분히 보장받고 이익을 극대화할 수 있는 방향으로 신중하고 전략적으로 협의해 나갈 계획입니다. 말씀 주신 것처럼, 우군을 확보하고 빠르게 시장을 장악하는 데에도 도움이 될 수 있도록 다각도의 방안을 검토하고 있습니다.

Q. 결국 큐리옥스의 사업 방향은 최초 플루토 워크스테이션 위주→워크스테이션 신규 구매나 교체가 필요한 고객에게는 처리 용량에 맞는 워크스테이션 판매, 그리고 기존 워크스테이션을 사용하고 있으나 전처리 자동화가 필요한 고객에게는 Pluto Code 라이선싱. 이렇게 접근하는거라고 보고 이해하면 될까요?

A. 네, 질문 주신 방향으로 이해해 주시면 됩니다. 워크스테이션을 이미 보유하고 있는 고객에게는 Pluto Code를 라이선싱하여 간편하게 세포분석 공정을 자동화할 수 있도록 하고, 신규 도입이나 교체 수요가 있는 고객에게는 Pluto 워크스테이션(LT, MT, HT 등)을

제공하는 방식으로 접근하고 있습니다.

또한 글로벌 장비 제조회사들과의 파트너십이 본격화된다면, Pluto 기술이 다양한 형태의 플랫폼에 적용될 수 있고, 이에 따라 당사의 비즈니스 모델도 단순 판매에서 라이선싱, 공동 마케팅 등으로 다변화될 수 있습니다.

Q. Pluto 를 독점으로 판매권을 주면 시장에 미칠 파급력을 고려해 중국 업체에 독점으로 주시지 않으셨다고 하셨었는데 최근 기사에는 중국 업체에 Pluto 독점 판매권을 주셨습니다. 일본에도 그렇고 중국에도 그렇고 Pluto 독점 판매권을 주시게 된 계기 (정확히는 워딩이 바뀌시게 된 계기) 가 궁금합니다.

A. 2025년 1월 IR 레터에서는 '중국 진단 시장에 대해 독점적인 판매권한을 준 대리점은 없다'고 명확히 안내드린 바 있습니다. 이후 중국의 Calebio사는 비진단 시장 고객을 대상으로, 중국 내 일부 제한된 지역에서 독점 판매권을 부여받았습니다. 이는 진단 시장과는 구분되는 영역입니다. 특히 이런 결정을 한 이유는 Calebio가 제조 및 판매하는 유세포 분석 장비와 Pluto의 상업적 시너지가 높고, 현지 영업력과 시장 침투 전략 측면에서도 실질적인 강점을 가지고 있다고 판단했기 때문입니다.

당사는 국가별 시장의 규모와 특성에 따라 유연하고 전략적인 접근을 택하고 있으며, 특히 가장 큰 규모를 가진 미국과 유럽 시장에 대해서는 보다 신중하고 다각적인 전략을 통해 대응하고 있습니다. 궁극적으로는 각 지역에서 Pluto 제품이 안정적으로 확산될 수 있는 최적의 파트너십 구조를 구축해 나가는 것이 목표입니다.

[영업 관련]

Q. 한 액체 핸들링 장비에 배양용으로도 Pluto code 를 쓰고 세포분석용으로도 code 를 사용한다면 고객은 2 copy 를 구매해야 하는건가요? 아니면 한개만 구매해도 되나요?

A. Pluto Code는 워크스테이션 1대당 1copy만 구매하시면 됩니다. 하나의 워크스테이션에 Pluto Code가 설치되면, 해당 장비에서 다양한 목적(예: 세포 배양, 세포 분석 등)의 워크플로우를 수행할 수 있습니다.

Q. 예를 들어 어떤 고객이 큐리옥스와 베크만이 공동마케팅한 Venus HT 를 구매했는데 1년 정도되서 Venus HT 보다 가격, 성능면에서 매력적인 플루토 알파가 나온 것에 대해 해당 고객이 컴플레인을 걸면 어떻게 대응하실 것이고 혹 유사한 사례가 있었는지요?

A. Venus HT는 출시 후 영업 기간이 매우 짧았으며, 현재는 Legacy 제품으로 분류되어 신규 영업 단계에서는 Pluto ALPHA를 중심으로 고객들에게 적극 추천되고 있습니다.

Venus HT를 구매한 고객들은 대부분 기존 Laminar Wash HT에 대한 사용 경험이 있는 숙련된 고객들로, 현재까지 기능과 성능에 대해 만족하며 사용 중입니다. 또한 Pluto ALPHA 출시 이후 해당 고객들로부터 불만을 제기한 사례는 접수된 바 없습니다. 만약 Venus HT 구매 고객이 Pluto ALPHA 도입에 관심을 보일 경우, 적절한 프로모션이나 우선 지원을 통해 충분한 만족감을 드릴 수 있도록 대응하고 있습니다.

[제품 생산, 서비스 및 기술 개발 관련]

Q. 세포 배양과 관련하여 질문드립니다. 세포 배양에는 부유세포와 부착세포가 모두 사용되고, 이는 세포의 고유 특성에 따라 나뉘는 것으로 알고 있습니다. 그래서 어떤 특성을 가진 세포를 배양하는가에 따라 부유세포가 될 지, 부착세포가 될 지 결정하는 것으로 공부했습니다. 다만 부유/부착 세포의 배양 과정에서 모두 원심분리기가 사용되는 것으로 공부를 했는데, Pluto code 를 이용하면 두 종류의 세포 배양 과정 모두에서 원심분리기 대신 사용이 되는 걸까요? 혹은 세포의 종류나 배양하는 양에 따라서 특별히 Pluto 사용이 기대되는 특정 분야가 있는 것인가요? 세포 배양에서의 Pluto 역할에 대해 조금 더 상세하게 설명해주시면 감사하겠습니다.

A. 세포배양 시장은 당사에서도 아직 조사 초기 단계에 있으며, 구체적인 수요 규모나 적용 분야에 대해서는 지속적으로 검토하고 있습니다.

일반적으로 부유세포의 경우 세포 수확, 세척, 계대배양 등의 과정에서 원심분리기가 필수적으로 사용되며, Pluto Wash 기술이 이러한 과정을 자동화하고 대체할 수 있는 핵심 역할을 할 수 있습니다.

부착세포의 경우, 배지 교체나 일반적인 배양 단계에서는 원심분리기를 사용하지 않는 경우도 있으나, 트립신 처리 후 세포를 떼어내 분석하거나 이송하는 단계에서는

원심분리기가 사용되는 경우가 있습니다. 이러한 경우에도 Pluto Wash 기술이 적용될 수 있습니다.

Q. 기사를 보면 일반 액체 핸들링 장비에 플루토 코드 접목시에 세포배양을 할 수 있다는 말씀이 있었습니다. 플루토 코드 외에 다른 소모품도 접목해야되는거 아닌가요? 플레이트나 기타 부품은요?

A. Pluto Code는 소프트웨어 기반의 기술이지만, 실제로 일반 액체 핸들링 장비에서 Pluto Wash 기능을 구현하기 위해서는 원칙적으로 큐리옥스가 인증한 전용 소모품도 함께 사용됩니다.

다만 세포배양은 당사에서 새롭게 접근하고 있는 분야로써 배양용 소모품들에 대한 기술적 검토를 수행하고 있습니다. 소모품의 자체생산 또는 OEM, 라이선싱 등 다양한 선택지를 종합적으로 고려할 예정입니다.

Q. LW HT 2100 이나 Venus HT, Pluto 알파는 결국 세척 자동화 장비인데 Pluto LT 나 MT 나 HT 라는 전처리 자동화 장비가 있는데 세척"만" 자동화가 되는 장비에 대한 수요가 클까요? 괜히 제품 포트폴리오만 너무 넓게 가는게 아닌가 하는 우려가 있는데 사측 의견 궁금합니다.

A. 말씀 주신 우려는 충분히 이해합니다. 그러나 Pluto ALPHA 와 같은 세척 전용 장비는 단순한 포트폴리오 확장이 아닌, 대중화를 통한 시장 표준화 전략의 일환으로 개발된 제품입니다.

Pluto Workstation 은 고도화된 샘플 준비 자동화 기능을 갖춘 장비로, 상대적으로 가격대가 높다고 볼 수도 있습니다. 물론 처리량이 낮은 Pluto LT 는 완전 자동화 기능을 제공하면서도 약 5 만 USD 수준의 합리적인 가격에 판매되고 있습니다.

반면 Pluto ALPHA 는 세척에 특화된 자동화 기능을 보다 간편하고 저렴하게 제공함으로써, 실험실 자동화를 처음 도입하려는 고객, 혹은 예산이 제한된 기관 등에서 시장 진입 장벽을 낮추는 역할을 하고 있습니다. 당사가 목표하는 세포분석공정 자동화의 실질적 대중화에 큰 역할을 해줄 것으로 기대하고 있습니다.

세포 전처리 과정 중 '세척'은 시간 소모가 크고 사람에 따라 결과가 달라지기 쉬운 단계로, 실제 고객 피드백에서도 이 단계만이라도 자동화하고 싶다는 요구가 강하게

나타납니다. Pluto ALPHA는 이러한 핵심 니즈를 겨냥해 기획되었으며, 출시 이후 현재까지도 유의미한 수요와 긍정적인 반응이 확인되고 있습니다.

결론적으로, Pluto ALPHA는 단순한 기능 축소형 장비가 아니라, 보다 많은 고객이 큐리옥스 기술을 경험할 수 있도록 하기 위한 전략적 라인업으로 자리잡고 있으며, 당사의 세포 분석 자동화 기술을 표준화하고 확산시키기 위한 핵심 제품입니다. 따라서 Pluto ALPHA와 같은 장비는 단순히 포트폴리오 확장을 위한 것이 아니라, 다양한 고객군의 니즈를 충족시키기 위한 전략적 라인업으로 이해해 주시면 감사하겠습니다.

Q. 신제품 출시와 신기술 개발 속도가 빠른 것은 주주 입장에서는 좋는데 소비자 입장에서는 잘 모르겠습니다. 최근 말씀하신 세포 배양과 같은 다른 분야의 장비라면 모르겠으나 동일 타겟 시장에 유사 장비가 많아지다보니(물론 처리 용량별 타겟하는 고객이 다르다는 것은 알고 있습니다만) 복잡함과 피로감이 조금 있는 것 같은데 사측에서는 어떤 의견인지 궁금합니다.

A. 좋은 지적 감사합니다. 당사의 첫 세포분석공정 자동화기기인 Laminar Wash 장비에서부터 Pluto Wash 기술이 개발되기까지의 기간은 일종의 과도기로 여겨집니다. Laminar Wash라는 혁신기술은 기술과 자동화를 선도하는 일부의 기업과 연구자들에게 호평을 받았지만 대중화에는 미치지 못했습니다. 그러나 이 기술적 성공을 기반으로 시장성을 갖춘 Pluto Wash 기술을 시장에 선보일 수 있었습니다.

이 과정에서 말씀하신 것과 같이 다소 복잡함을 느낀 고객도 있었으리라 생각합니다만 결과적으로 현재 구성된 Pluto product의 라인업을 통해 당사가 비전으로 제시한 세포분석 및 처리공정의 자동화를 실현시킬 수 있을 것으로 자신합니다. 다양한 목적으로 세포공정의 자동화를 도입하려는 고객들에게 복잡함 없이 맞춤형 옵션을 합리적인 가격에 제공하는 것이 가능한 포트폴리오가 완성되었습니다.

Q. 플루토 워크스테이션의 경우 레비티사에서 ODM 을 해주는 것인가요 OEM 을 해주는 것인가요? 핵심 기술은 큐리옥스 기술이기 때문에 저는 ODM 으로 생각하고 있는데 계속 뉴스에는 OEM 으로 나와 문의드립니다.

A. Pluto 워크스테이션은 OEM(Original Equipment Manufacturing) 방식으로 생산되고 있으며, 이는 정확한 표현입니다. 제품의 컨셉과 설계, 핵심 기술(Pluto Code 포함)은

모두 큐리옥스에서 직접 개발하였고, Rewity는 큐리옥스의 사양에 따라 생산만을 담당하고 있습니다.

ODM은 제조사가 제품 설계와 개발까지 수행한 뒤 발주처의 브랜드로 납품하는 방식이지만, Pluto는 설계와 기술 주도권이 전적으로 큐리옥스에 있기 때문에 이 정의에 해당하지 않습니다.

또한 Pluto 워크스테이션의 핵심 가치는 하드웨어보다는 소프트웨어인 Pluto Code에 있으며, 원가 비중에서도 Pluto Code의 비율이 더 높습니다.

[기타]

Q. 세포 배양의 경우 예상되는 시장 규모가 어느정도 인가요?

Q. 배양용 Pluto Code 시장 사이즈는 어느 정도로 예상하시는지요?

A. Pluto Code가 적용될 수 있는 '배양 공정 내 자동화 수요', 특히 세포 수확, 세척, 배지 교체 등 원심분리 기반 공정의 대체 영역에 대한 정량화된 글로벌 시장 수치를 조사하고 있습니다. 현재 당사에서도 관련 시장 분석과 고객 피드백을 기반으로 배양용 Pluto Code 시장의 규모를 가늠해 나가고 있는 초기 단계입니다.

기본적으로 당사에서 합리적으로 추정하는 잠재 규모는 세포배양기의 수에 기반합니다. 배양기의 총 수량에 당사의 자동화 시스템이 일정 비율로 적용된다고 보면 목표 시장의 규모를 가늠해볼 수 있을 것 같습니다.

면역세포 배양, 항체, 백신 개발 등 많은 세포 배양을 수행하는 산업에서 먼저 발생할 수 있을 것으로 기대되며, 향후 당사 기술의 적용성과 고객 확산 속도에 따라 시장 규모도 유의미하게 성장할 수 있을 것으로 보고 있습니다. 보다 구체적인 수치는 추후 시장조사와 매출 데이터를 통해 점차 제시해드릴 수 있을 것으로 보입니다.

Q. 금번 영국향 판매공시를 잘 확인하였습니다. 기본적으로 해외 업체향 판매할 때에 FOB, CIF, DAP 등 여러가지 판매 조건 (Incoterms) 중에 어떤 판매 조건을 사용하시는 지 궁금합니다. 아무래도 관세 이슈가 있다보니, 판매자의 책임 범위가 궁금합니다.

A. 구체적으로 말씀드리기는 어렵지만 판매 방식에 따라 조건이 달라집니다. 당사가 직접 영업하는 경우는 보통 당사에서 제품을 출고하면 배송과 현지 통관 및 관세는 구매자가 부담하게 됩니다. 이외 별도의 공급자(자회사나 대리점)가 있는 경우는 지역별 정책을 따릅니다.

Q. 혹시 계약공시에 상대방 측 기업명이 비밀에 부쳐질 수 있나요? 주가를 위해서는 계약상대방 기업명을 꼭 표기하는 방향으로 추진해 주시길 바랍니다.

A. 당사도 투자자분들께 보다 투명하고 구체적인 정보를 제공하고자 하는 방향에는 공감하고 있으며, 계약공시 시 상대방 기업명을 공개하는 것이 시장 신뢰도 제고에 도움이 된다는 점도 인지하고 있습니다.

다만 업계 특성상 실제 계약 조건에 따라 상대방 기업명이 비공개(Non-disclosure)로 설정되는 경우가 대부분이며, 이 경우에는 법적, 계약상 의무로 인해 기업명을 공시에서 명시하지 못하는 상황이 발생할 수 있습니다. 이러한 경우에도 공시의 목적과 투자자 보호를 고려하여, 가능하면 국가, 업종, 계약 규모 등 주요 정보를 최대한 구체적으로 제공드릴 수 있도록 노력하고 있습니다.

앞으로도 공시를 통해 시장과 적극 소통하며, 신뢰도 제고에 힘쓰겠습니다.

Q. 이번 HT 판매 공시 감사합니다. 이후 CODE 라이선싱이나 추가 계약관련하여 진전된 사항 있으시면 공유부탁드립니다.

A. 당사에 대한 관심과 응원 감사드립니다. Pluto Code 라이선싱과 Pluto Workstation의 추가 계약 관련해서는 고객별 상황에 따라 원만하게 진행중입니다. 적절한 시점에 공유드리겠습니다.

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.