

[기술개발 관련]

Q. AI/ML같은 경우 당연한 말이지만 데이터가 좋아야 결과값도 좋은것으로 알고 있습니다. 기존 원심분리기 전처리 대비 AI/ML에서 큐리옥스 pluto 방식의 세척방식은 AI에서 어떤 역할을 가지고 있으며 향후 원심분리기에서 pluto로의 전환을 촉진시킬 수 있을까요 ?

A. 말씀하신대로 AI/ML을 위해서는 양질의 방대한 데이터가 필요합니다. 이를 처리하려면 재현성 높은 자동화 시스템의 도입은 필수로 여겨집니다. Pluto Wash 자동화 시스템 역시 높은 재현성을 보여주고 있습니다.

또한 당사의 Pluto Wash 세척방식은 원심분리 기반의 자동화 대비 가격 적합성 측면에서 월등합니다. 현재의 기술로 원심분리 자동화 시스템을 구축하는 비용 대비 시스템당 최소 12만 USD 이상의 비용 절감 효과가 있습니다. 게다가 공간을 효율적으로 사용할 수 있고 사용자 편의성 역시 우수합니다.

전방 시장에서 AI/ML 기술의 도입이 진행될수록 세포 연구 영역에서의 당사의 자동화 시스템에 대한 수요 또한 점차 증가할 것으로 기대합니다.

Q. 384well 개발 요청한 곳이 하나의 고객사인지요, 복수의 고객사인지요?

A. 당사에서 파악하기로 연구 현장에서는 384 well plate를 사용하는 고객이 생각보다 많은 것으로 여겨집니다. 복수의 고객으로부터 요청을 받았으며 현재 데모가 가능한 수준의 기술개발이 완료된 상황이며 홍보에 적극 활용중입니다.

Q. 최근 CYTO2025 및 주요 학회에서 CITE-seq (유전체+단백질체 정보)에 대한 내용으로 BD science에서 발표 진행했고, cite-seq관련 Biolegend (레비티자회사), IQVIA laboratries와 이미 협업했던 이력이있는 것으로 알고있습니다. BD Science 또한 cite-seq관련 프로토콜중 세포세척 관련하여 플루토 워시를 충분히 활용가능하다고 보입니다. 관련된 협업 내용이나 cite-seq관련 데모 진행여부 공개가능한 범위에서 공유 부탁드립니다.

A. 당사의 고객 중 일부가 CITE-seq에 대한 요청을 해온 경우가 있고 실제 적용을 하려

는 시도도 있습니다. 현재까지 당사는 유세포 분석 시장에 높은 우선순위를 두고 있습니다.

[사업전략 및 시장상황 관련]

Q. 장비침투야 당연히 시간이 다소 걸리겠지만 원심분리기 수작업으로 인한 재현성 부족 때문에 pluto로 대체되는 큰 그림에 대해서는 기존 회사의 비전과 동일하게 보시는지 궁금합니다.

Q. 장비는 기존 쓰던 원심분리거나 워크스테이션 장비가 있으니 침투가 당연히 느릴수 있는데 pluto code같은 경우 회사에서는 어떻게 보시는지 code에 대한 회사 비전이 궁금합니다.

A. Pluto Wash 방식의 자동화 장비는 기존 원심분리기 수작업의 재현성 부족 문제를 해결 수 있으며, 여전히 당사의 핵심 비전입니다. Pluto Wash 기술은 세포 분석을 자동화 및 표준화하여 데이터의 신뢰성을 높이고, 비용 절감과 사용자 편의성을 제공하여 원심 분리법을 대체하는 주류 기술로써 자리잡을 것으로 확신하고 있습니다.

Pluto Code는 빠른 시장 점유 확대를 위한 효율적인 영업전략으로 현재 시점에서는 장비보다 빠른 속도의 확산을 기대합니다.

Q. 액체핸들링 장비사 같은 경우 저희 pluto code와 협업을 하게 되면서 얻는 이점은 무엇인가요?

Q. 주류기술인 원심분리기를 대체하기 힘들다고 하셨는데 액체핸들링 장비사랑 협업 계약이 되더라도 현재랑 비슷한 속도의 침투속도를 예상하시나요?

Q. NGS 시장을 압도적인 점유율로 장악하고있는 일루미나의 자동화 공식 파트너는 BECKMAN COULTER, Eppendorf, HAMILTON, 레비티, TECAN입니다. 여기에 큐리옥스도 추가될수있는 상황입니다. 유전체및 단백질체 분석관련 일루미나 및 여러업체들과 적극적인 협업을 위한 계획이있는지 문의드립니다.

A. Pluto Wash 기술은 사용자 편의성과 가격 적합성으로 전방 시장에서의 자동화 도입에 대한 허들을 낮춰 시장 자체의 파이를 키울 수 있을 것입니다. 장비사들도 현재의 원심 분리 자동화 시스템보다 당사의 Pluto Wash 자동화 시스템을 함께 공급하게 되면 기존 방식보다 훨씬 많은 고객을 확보할 수 있을 것입니다.

당사의 측면에서도 글로벌 장비회사의 영업망과 명성을 활용하면 기술의 신뢰도를 제고

할 수 있습니다. 실제로 영업 현장에서 Pluto Wash 기술 자료를 통한 소개만으로는 비원심분리 세척 가능성을 체감하지 못하는 경우가 있습니다. 글로벌 장비회사와의 파트너십을 통해 시장을 개척하는 속도는 가속화될 수 있습니다.

현재까지 세포 연구 영역 이외의 파트너십 논의는 없으며 현재 목표로 하는 세포 분석을 포함한 세포 연구 영역에 사업역량을 집중하고 있습니다.

Q. 세포 배양시장 관련해서 글로벌 워크스테이션사가 선 제안을 했으나 해당 분야에 우리 회사 내부적으로 study가 되지 않아 차후에 협의를 이어간다고 주주들에게 말씀하신 것으로 기억합니다. 해당 부문 진척이 있는지 궁금합니다.

Q. 시장에 파급력이 큰 사항은 코드와 배양쪽이라 보입니다 특히 배양쪽 사업은 주총때 대표님이 말하신것과 그동안 투자자 이메일때 쓰여진 분위기는 상대 파트너가 급하게 제안한듯한 그리고 배양쪽은 오히려 쉽다는 듯 말씀하셔서 바로 시장이 열릴것처럼 보였는데 갑자기 가망없이 사업자체가 딜레이되고 밀린 이유는 무엇인가요?

A. 당사는 Pluto Wash 기술을 중심으로 전략적 파트너십 협상을 적극적으로 이어가고 있습니다. 협상 과정에서 워크스테이션 제조사들이 기존 사업계획의 수정과 미래 전략 수립 차원에서 신중하게 접근하고 있는 것으로 보이며 당초 접촉했을 때의 기대 속도에 비해 시간이 다소 소요되고 있습니다.

Q. 작년부터 매년 전방산업 투자악화라는 말을 매년 하시는데 그러기엔 빅파마의 기술 이전 및 설비투자 등등은 꽤 큰 규모 그리고 급증하고 있는걸로 보이는데 앞으로도 큐리옥스쪽 전망은 어둡나요?

Q. 빅파마의 미국내 대규모 투자발표를한 상황에서 IR레터에서 반복적으로 얘기하는 전방시장의 어려움이라는 워딩은 주주로서 이해하기 힘듭니다. 전방시장에대한 파악은 어떤경로로 하시는지 문의드립니다. (전방시장에 대한 워딩이 자동화에대한 분에만 해당되는것인지, 바이오업계 전반에 해당되는것인지)

Q. IR레터에 자주 적어주시는 말이 있습니다. 전방시장이 어렵다. 빅파마들 인원 감축보면 그 말씀에 동의합니다. 그런데 벌어들인 돈+인원 구조조정을 통해 Save한 돈으로 투자도 엄청하고 있습니다. 진짜 어려우면 투자도 미룬다고 생각하고 성장도 정체된다 생각하는데.. 일선에 계신 대표님의 의견이 궁금합니다. 전방 시장이 정말 매년 어려운게 맞나요?



BIOTECH

After a 'complete standstill,' private biotech market reaches new normal, investor says

By Gabrielle Masson · Aug 20, 2025 11:04am

시장 상황 관련 [\[기사원문1\]](#) [\[기사원문2\]](#)

A. 당사는 사업 과정에서 글로벌 장비 회사 및 잠재 고객들로부터 시황에 대한 이야기를 듣고 있으며, 전반적인 자체 시장조사도 하고 있습니다. 이 과정에서 확인된 바를 투자자분들께 솔직하게 말씀드리고 있습니다. 바이오 전문 매체의 기사를 공유드립니다.

전방시장의 바이오텍들은 많은 자금 압박을 받고 있는 것으로 파악됩니다. 빅파마들도 기술이전이나 생산 영역에는 보수적 투자를 진행하지만 연구개발 영역에는 여전히 소극적인 것으로 파악됩니다.

[표준화 관련]

Q. 매출이나 수주가 크게 증가하고 있지 않는 상황에서 기대할 수 있는건 Nist 표준화 쪽이라 생각됩니다 하반기에 어느정도 결과가 나올꺼라고 답변을 들었습니다 회사에서 생각하는 표준화 유.무 선정 시기는 언제쯤이라고 예상하시는지 궁금합니다

Q. 원심분리기와 pluo장비의 2차 테스트가 하반기에 있는걸로 알고 있습니다. 백서발간 일정은 정확히 모르시겠지만 2차 테스트 같은 경우 결과가 올해 하반기 안에 나올 확률이 높나요?

Q. 올해 하반기에 세포분석 컨소시엄 interlab 스터디 결과가 도출되는 것으로 알고 있습니다. 데이터 분석 결과에 이슈가 없다면 남은 것은 백서 작업일 것 같습니다. 앞으로 어떻게 진행될 것으로 예상하시는지요?

A. 과거의 2차 InterLab Study의 자동화 테스트가 본격적으로 시작되었고 하반기에 중요한 데이터 상당수가 생성될 것이라고 안내 드렸습니다. 종료 시점은 당사도 정확히 알기 어렵지만 컨소시엄 자체 계획은 현재로서는 하반기 내에 Pluto 자동화 테스트를 대부분 마치는 것입니다.

추가로, 당사가 속한 2분과의 테스트 외에 NIST에서도 자체 초기 테스트를 수행해보기로 했습니다. 중요한 진행 상황에 대해서는 추가로 안내 드리겠습니다.

[마케팅 관련]

Q. 최근 학회가 많이 진행된 것으로 알고 있습니다. 공유해주실 만한 소식이 있으시나요?

A. 최근 참여한 일련의 학회에서 당사가 소개한 세포분석 자동화와 표준화 기술제품은 많은 관심을 받았습니다. 영업 리드도 다수 확보하였으며 새로운 기술인 항체 각테일링 등도 좋은 반응을 얻었습니다.

당사의 기술을 접하고 그 실현 가능성에 대해 여전히 믿기 어려워하는 고객들도 있어 신기술의 적극적인 시장 교육에 대한 의지를 높이는 계기가 되었습니다.

Q. 찰스리버나 아이큐비에 홈페이지에 마케팅용으로만 올라갔다는 건가요 ?? 그들의 구매 의사는 없는 건가요?? 광고성 글이라고 해석하면 될까요? 저희가 광고비 지불하고 올려준건가요? 왜 쓰지도 않을 것을 자기네들 홈페이지에 올린거죠?>

A. 당사의 마케팅 팀은 주요 글로벌 바이오 기업들과의 협업과 공동마케팅을 통해 기술을 교육하고 영업 리드를 확보하며, 주요 의견 리더(KOL)들과의 연계로 시장에서의 영향력을 넓혀 나가고 있습니다.

주요 고객들이 당사의 기술성을 인정하지 않았더라면 공동연구의 성공적 결과를 직접 발표하지도 않았을 것입니다. 그들은 비용을 받고 타 회사의 장비를 광고해주는 광고회사가 아닙니다.

기존에 드렸던 설명은 위 공동연구의 결과 발표가 직접적인 대량의 장비 구매로 곧장 이어지지 않는다는 점이었습니다. 여전히 그들은 당사의 중요한 고객이자 파트너로 좋은 관계 속에서 관리되고 있습니다.

[영업활동 관련]

Q. 플루토 코드가 데모 말고 수주로 인해 고객사에 설치된 경우가 존재하는지 투자판단에 참고 하기 위해 구체적으로 알고 싶습니다

A. 고객과의 보안 협약에 따라 즉각적인 안내를 드리지 못했지만, Pluto Code가 판매되기 시작했습니다. 당사로서는 아주 뜻깊은 성과이며, 아주 우량한 고객으로부터 Pluto Code의 상업성을 확인한 좋은 사례가 되었습니다. 구매한 고객이 사용중인 워크스테이션은 당사가 판매하는 Revvity사에서 생산된 제품이 아닌 타 브랜드의 워크스테이션이며 Pluto Code는 아주 잘 작동하였고 고객의 연구 프로토콜이 원활하게 구현되었습니다.

해당 고객 외에도 다수의 영업 리드가 있으며 테스트와 협의를 이어나가고 있습니다. 고객이 계획에 없던 예산을 확보하여 구매하는데까지는 다소간의 시차가 발생할 수 있을 것으로 보입니다.

Q. 기존 빅파마나 CRO에서 보유하고있는 워크스테이션은 종류 및 능력이 다양하고 연식이 다르며, 설비 상태 또한 다르다고 보여집니다. 플루토 코드를 판매하게될 경우 여러 조건들에 맞춘 단가를 적용하여 견적을 제출하는지, 일괄적인 단가를 적용하여 단순히 (플루토 코드 단가 × 워크스테이션수)로 견적제출 및 입찰 진행하는지 문의드립니다.

Q. 빅파마나 CRO에서 신규 워크스테이션을 구매할때 플루토 워시 기능이 들어간 워크스테이션을 구매하고자할경우 사양서를 작성하게 되고, 사양서내용에 "워크스테이션 자체로 세포세척 가능할것" 이라는 문구가 들어가있을경우 해당 기능을 구현할수 있는 장비는 플루토워크스테이션 밖에 없기때문에 단독입찰을 하게되는 상황이 되고, 해밀턴과 데칸등의 워크스테이션업체들은 입찰포기를 하지않기위해 플루토 코드를 옵션으로 추가한 가격으로 입찰하려고 할것으로 보입니다. 이러한 상황일경우 빅파마에서 보유한 워크스테이션에 플루토 코드를 추가하는 가격과 신규장비를 공급하려는 업체의 장비에 플루토 코드를 옵션으로 추가하는 가격에 대해 검토중인 사항이있는지 문의드립니다.

A. Pluto Code는 워크스테이션 1대당 소프트웨어 라이선스 1개를 판매하며 장비의 시리얼 넘버와 연동하여 코드가 작동합니다. 이는 복제 방지 기능으로써도 작용합니다. 결과적으로 장비의 사양에 따라 Pluto Code의 단가가 변동될 수 있고 실제로 다양한 조건의 조합으로 유연한 협상이 가능합니다.

Q. 플루토 워크스테이션의 라인업 완성 (LT,MT,HT) 그리고 플루토 code로 빅파마 및 자동화업체 NGS, 유세포 분석기기 업체까지 적극적인 홍보와 영업을 통해서 성과를 낼수있는 상황은 만들어져있다고보입니다. 작년말과 올해초 Basile, Nori U영입한이후 이분들의 네트워크를 활용한 비즈니스들이 적극적으로 이루어지고있는지 문의드립니다.

A. 당사의 사업개발 및 영업 담당 임원들은 Pluto Workstation (LT, MT, HT) 및 Pluto

Code의 시장 확장과 대형 제약사, 자동화 기업, 유세포 분석 장비 회사 대상 영업 및 홍보 활동에 적극적으로 참여하고 있습니다. 이들은 업계 특성을 잘 이해하고 있으며, 당사에 맞는 최적의 영업 전략을 운영하고 있습니다. 특히, 이들의 인적 네트워크를 활용해 당사의 제품을 시장에 소개하고 판매하는 데 큰 역량을 발휘하고 있습니다

Q. pluto code와 pluto ht(mt,lt,alpha포함)등의 워크스테이션 장비 매출은 향후 2-3년동안 매출 구성비율이 어느정도 될까요?

-회사에서는 향후 2-3년간 pluto code 매출이 높을거라고 보시는지, 워크스테이션 장비 매출이 높을거라고 보시는지?

A. Pluto Code 도입의 편의성과 가격 요인 등에 따라 초기에는 Pluto Code 매출 비중이 장비보다 더 빠르게 증가할 것으로 예상됩니다

Q. IMU science같은 경우 첫 발주 이후 추가 발주 소식이 없는데 보통 고객사에서 첫 구매이후로는 추가로 구매하지 않나요?

A. 레거시 제품을 포함한 그동안의 영업 성과에서 당연히 추가구매의 사례는 있었습니다. Pluto 제품은 영업 기간이 짧아 현재까지 추가 구매의 사례는 없습니다. 성공적인 자동화 사례가 축적되고 시장을 교육하다 보면 방사형 확산이 가능할 것으로 기대합니다.

Q. pluto code관련 수주를 받은 후 설치 기간까지 어느정도의 기간이 필요한가요?

A. Pluto Code 사업화 초기 단계인 현재는 글로벌 고객을 대상으로 수주 후 설치까지 4~6주가량이 소요됩니다. 향후 안정화 시 2~4주 이내에 설치가 가능할 것으로 보입니다.

Q. 일본 내 Pluto HW 독점 판매권을 부여한 TOMY사나, 중국 화북 지역을 제외하고 Pluto HW 독점 판매권을 부여한 Calebio사는 현재까지 사측의 기대대로 영업활동을 하고 있다고 보시는지요? (현황이 궁금합니다)

Q. Calebio와 Tomy 바이오는 적극적으로 데모와 판매를 진행하고 있는지요?

Q. 중국이랑 일본에서 독점 에이전트를 체결한 Calebio 와 TOMY 는 어떻게 영업을 진행하고 있는지, 판매에 어떠한 진전이 있는지 궁금합니다.

A. 문의하신 대리점들은 당사의 기술에 대한 이해도가 높고 자체 데모 역량까지 확보하고 있습니다. 독점 지역에 대한 이해도가 높은 플레이어들이 만큼 좋은 성과를 기대합니다. 특히 일본에서는 우량한 고객들에게 당사의 기술을 소개하고 데모를 이어 나가고 있고 당사에서도 적극적인 기술 지원을 하고 있습니다. 중국에서는 정책에 따른 영향이 큰 시장으로 시장 활성화까지 조금 더 시간이 필요할 것으로 생각되지만 중국 내 좋은 영업 리드를 확보해 나가고 있으며 당사의 중국 법인에서 이를 지원하고 있습니다.

Q. 또한 다른회사에서 데모후 실제 구매로 전환한 적이 있는건지 궁금합니다. 수주가 계속 없다보니 이부분 조금 더 명확하게 설명해주셨으면 합니다.

Q. 실적이 현재 안찍히고 수주도 IMU science건 이후로 없다보니 회사에 대한 의구심이 강해지는 구간인것 같습니다. 주주분들에게 전해주시실 회사의 진척사항이나 긍정적인 부분이 있을까요?

Q. curiox 제품의 데모를 진행한 회사들은 대체로 만족하는 분위기인가요? 올해는 배정된 기존 예산때문에 매출이 상대적으로 저조할것으로 보입니다. 내년도에는 각 회사에서 예산 편성후 저희 장비 또는 code를 구매하려고 할까요?아니면 내년도에도 올해랑 매출이 비슷하다고 봐야할까요?

Q. 고객의 예산 부족은 잘 모르겠고, Pluto Plate는 범용이라 호환 가능하고, Pluto HT는 10만불 이상이긴하지만 MT와 LT는 10만불 미만인데 Pluto 기준으로는 위 리드-적합-데모-판매가 어떻게 진행되고 있다고 판단하시는 지 공유부탁드립니다.

Q. 데모가 끝난 고객 중에서 품질에 불만족하여 구매 결정을 미뤘거나 포기한 고객이 있을 수 있을 것 같습니다. 비율은 어느 정도되는지요? 대응방안이 궁금합니다. (전혈분석, 일반세포분석, 배양으로 구분 부탁)

Q. pluto 기술이 빅파마나 CRO 주요 기업들을 만족시키지 못하는 상황인지, 기술력은 인정받더라도 실제 투자까지 이어지지않는 상황은 어떤 방향으로 극복하실지 현 상황과 향후 사업전략에 대해 문의드립니다.

Q. 게임체인저라고 등장한 플루토it가 나온지도 이미 일년이 넘었지만 현실은 라미나워 시대랑 크게 차이나지 않는 매출과 성장성을 보이고 있습니다 연구자들이 보수적이라고 하기엔 비슷한 장비주인 곳은 수주로 증명해내고 있구오 빅파마 입장에서 수주공시 즉 4억정도의 장비구입이 그렇게 부담되는건지.. 작년 플루토 출시 이후 수주 공시가 일년간 단 한번 나왔다는게 회사가 말하고 있는 데모의 흥행과는 다른 결과인듯 한데 이에 대한 회사의 답이 궁금합니다

Q. 전방시장 상황이 좋지 않다고 하셨는데, 바이오 장비를 주력으로 판매하는 회사는 2분기에 매출이 대폭 상승하였습니다. 그리고 1년내에 장비 구매 비용이 회수되는 수준이고, 단가 자체도 그렇게 비싸지 않은데, 전방 시장의 투자 심리 위축이 그렇게 큰 영향을

발휘하나요? 혹시 구매자들이 장비나 코드 자체에 큰 효용을 느끼지 못하는 것이 아닌가요?

Q. 8월 IR에 쓰신 표현중 '제한된 예산'이라는 표현을 하셨는데 기존 구매하고자 했던 top 10빅파마에서 예산으로 인해 pluto code 수주금액이 기존보다 줄어들었다는 말인가요?

A. Pluto Wash 기술의 성능과 상업적 가치는 긍정적인 평가를 받고 있으며, 데모를 진행한 후 실제 구매로 이어지는 사례도 이어지고 있습니다. 영업 리드는 차차 증가하고 있으며, 현재까지는 초기에 소량의 수량을 도입하고 있기 때문에 이전 실적 대비 극적으로 반등하고 있는 모습은 아닙니다. Pluto Wash 기술은 기존 기술을 개선하고 발전시킨 형태가 아니라 세척의 패러다임을 완전히 뒤바꾼 기술이기 때문에 시장 교육에 더 많은 비용과 노력이 들어갑니다. 당사와 같은 소규모의 회사에게 1년의 시간은 결코 시장 교육에 충분한 시간이 아닙니다.

예산 수립 규모가 큰 대형 바이오 회사들의 경우 특히 예산에는 체계적인 계획과 용도가 있으며 연중 새로운 목적의 예산을 마련하기 위해서는 절차와 시간이 필요해 보입니다. 위에서 설명 드렸던 시장 상황도 연구개발 분야의 예산 확보를 지연시키는 것으로 느껴집니다. 여기서 말씀드린 제한된 예산이란 사전에 편성되지 않고 임시 가용한 예산을 의미합니다.

[기타]

Q. IMU science에서 기 수주받은 pluto ht 8억 물량은 전량 3분기에 납품이 되나요?

Q. Pluto HT가 6월말에 출시된걸로 아는데 3분기 부터 Pluto HT가 매출에 잡히게 되나요?

Q. 큐리옥스 C-Free HW의 수출 조건은 무엇인지요? DDP? EX-Work? CIF? FOB?

Q. 큐리옥스 HW의 매출 인식 기준은 정확히 어떻게 되는건가요? 공장 출하 또는 공항 이든 모선이든 선적 기준이면 2분기에 일부는 됐어야 할 것 같은데 매출 인식이 거의 안된 수준같아서 문의드립니다.

Q. IMU 향 실적은 3분기에 전액 반영되나요?

A. 실적에 대한 구체적인 확인은 해드리기 어렵지만 지난달에 안내드린대로 2분기에는 해당 매출이 인식되지 않았으며 고객의 설비 구축 일정에 따른 요청으로 3분기 부터 장비의 출고가 진행중입니다. 3분기 내 납품의 완료 여부는 고객의 요청에 따라 유동적입니다. 수출 조건은 기본적으로 EX-Works지만 계약에 따라 구체적인 내용이 변경될 수 있습니다.

Q.올해는 pluto가 출시되고 본격적으로 알려지는 시기였다고 생각합니다. 내년도 올해랑 매출이 비슷할까요? 회사에서 보시기에 내년에는 회사상황이 어떤점이 올해보다 더 나아지는지 설명 부탁드립니다.

Q. 8월 IR레터에서 올해 BEP가 어렵다고 말씀하셨는데 현재 같은 속도라면 내년도도 BEP가 쉽지 않아보입니다. 향후 회사 전망에 대해 주주들이 기대할만한 긍정적인 부분들이 있을까요?

Q. pluto code같은 경우 소프트웨어라 원가율이 낮은걸로 알고 있습니다. 기존 BEP도달 매출은 200억 ~ 250억으로 알고 있는데 현재 회사가 생각하기에 매출금액이 어느정도 되어야 BEP에 도달할 수 있을거라고 보시나요?

A. 2025년 하반기는 당사에게 아주 중요한 시기입니다. 현재 Pluto Wash 기술의 출시 1주기를 맞아 마케팅과 영업에 최선을 다하고 전방 시장의 고객들로부터 차차 인정받기 시작하는 시점으로 당사는 인식하고 있습니다. Code와 장비의 리드가 증가하고 있고 레퍼런스 고객의 기술 경험이 누적되고 있습니다.

그리고 현재까지 결정되지 않은 영역이지만 글로벌 장비사와의 파트너십과 표준화, 배양 영역으로의 확장도 당사에서 핵심적으로 추진중인 과제입니다.

2026년의 시장 상황이 나아지기를 바라지만 현상유지를 한다는 가정에서, 당사는 2025년 대비 내년도 실적의 뚜렷한 성장을 목표하고 있습니다. BEP 도달시점은 알기 어렵습니다.

영업이익과 관련해서는 당사의 제품 구성과 판매 비중, 사업 상황 등에 따라 전망의 변동 가능성이 큽니다. 코드의 판매 비중에 따라 달라지겠지만 현재의 상황을 기준으로 판단했을 때 200억대 초반 정도가 손익분기점이 되지 않을까 예상합니다.

Q.9월 IBK에서 콤데이가 있는걸로 알고 있는데 추후 IR계획이 더 있으신가요? 수주나 본격적인 계약이 있을 경우 기관 대상 IR을 더 진행하실의향이 있으신지 궁금합니다.

A. 당사는 자본시장의 기관투자자들과 우호적인 관계를 유지하기 위해 노력하고 있으며 추후 NDR 등 효과적인 방법을 통한 IR을 계획하고 있습니다. 필요한 경우 사업 진행 상황에 따라 IR활동을 지속할 것입니다.

Q. 글로벌 빅파마와 진행중인 Code 계약이 법률 검토가 끝난 상태치고는 많이 지연되고 있는 것 같은데 정말 잘 되고 있는게 맞는 지 궁금합니다. 현업에서 강하게 요청한다면 빅파마가 몇억~몇십억이 없어서 계약을 못할거라고 생각하지는 않아서 여쭙습니다

A. 현재 당사에서 파악하고 있는 진행 상황상 계약 진행에 문제는 없습니다. 참고로 고객측으로부터 예상보다 시간이 필요했던 상황에 대한 합리적인 이유를 들었지만 공개적으로 말씀드리지 못하는 것에 대해서는 양해를 구합니다. 예산 역시 사전에 편성되지 않았음에도 연구부서의 강한 요청에 따라 확보되고 있는 것으로 공유 받고 있습니다.

Q. 반기 보고서 상에서 이번 2분기 매출 원가가 상당히 높게 나오는 것으로 보입니다. 재고자산평가손실 8억원 정도가 포함된 거 같은데요. 해당 재고자산 평가손실에 대한 세부적인 내용을 알 수 있을까요?!

Q. 2분기 보고서를 봤습니다. 매출원가 급증에 따라 매출 총이익이 적자 전환한 이유가 궁금합니다. 배경 설명 부탁드립니다.

A. 질문에 말씀하신대로 일부 재고자산의 평가손실에 따라 매출원가가 증가하였습니다. 이는 일시적인 영향입니다.

Q. 8월 IR레터 후 주가 폭락으로 1회/월 IR레터를 지속해야 하는 지 내부적으로 고민하고 계시다고 들었습니다. 이후 추가적으로 내부 협의된 내용이 있는지요? (개인적으로는 1회/월 IR레터를 통한 소통도 주된 투자 사유라..어려우시겠지만 계속 해주시면 감사할 것 같습니다.)

A. 당사는 사업 진행 상황을 회사의 주인인 주주분들께 최소 월 1회 공유해드리고자 IR 활동을 진행해 왔습니다. 그러나 당사의 이런 IR 활동이 주주분들께 피해를 끼쳐드릴 수 있다는 우려에도 귀를 기울이고 있습니다.

월간 IR 레터는 당사가 주주분들께 드린 약속입니다. 회사가 일방적으로 변경하거나 취소하는 것은 옳지 않다고 생각합니다. 향후 필요 시 IR 레터의 운영 방식에 대해 적절한 방법으로 주주분들의 의견을 여쭙는 것도 고려중입니다.

앞으로도 주주분들의 의견에 귀기울이고 현명한 IR 활동을 할 수 있도록 노력하겠습니다.

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.

[전망성 발언(Forward-Looking Statements) 관련 주의사항]

본 레터에는 일부 미래 계획, 전략, 재무 전망 등 전망성 발언이 포함되어 있을 수 있습니다.

이러한 발언은 작성일 현재 당사의 경영진이 보유한 가정과 추정, 그리고 가용한 정보에 기반하고 있으며, 실제 결과는 시장 상황, 경쟁 환경, 기술 개발, 규제 변화 등 다양한 위험과 불확실성에 따라 달라질 수 있습니다.

회사는 법률상 요구되는 경우를 제외하고, 본 발언을 사후에 업데이트하거나 수정할 의무를 지지 않습니다.

당사는 주주 여러분의 신뢰를 바탕으로 지속 가능한 성장을 이루기 위해 최선을 다할 것입니다.

앞으로도 많은 관심과 성원을 부탁드립니다.

감사합니다.