

3월 31일 정기주주총회 종료 후 주주간담회 시간을 마련했습니다. 많은 참석 부탁드립니다.

[사업전략 및 시장상황 관련]

Q. 큐리옥스의 장비를 판매할때 글로벌 제약사(Big Pharma), 중소 바이오텍(Biotech), 그리고 임상수탁기관(CRO) 간의 판매 시장은 서로 독립적입니까, 아니면 수요가 중첩되나요?

Q. 제약사가 큐리옥스 방식을 표준(SOP)으로 채택할 경우, 해당 물량을 수주하는 CRO들이 연쇄적으로 큐리옥스 장비를 도입해야만 하는 '강제적 도입 효과'가 실제로 발생하는 구조인지 전략적 답변을 부탁드립니다.

Q. 시장 침투 속도를 높이기 위해 어느 고객군(예: CRO 선점 등)을 우선순위로 두고 계신지 궁금합니다.

A. 각 고객군(빅파마, 바이오텍, CRO)은 기본적으로 독립적으로 장비를 도입하면서도 한편으로는 계층적으로 연결된 구조라고 보실 수 있습니다. 제약사가 표준프로토콜(SOP)을 채택하면 CRO는 제약사의 SOP와 연계된 설비를 도입해야하는 효과가 발생할 것으로 예상하고 있습니다.

우선 공략 고객군은 글로벌 바이오파마입니다. 위 말씀처럼 빅파마에서 채택이 이루어지면 이후 방사형 확산의 파급력이 가장 크기 때문입니다. 동시에 CRO 그룹에 의한 역방향 파급력도 상당하기에 이 영역에서도 적극적으로 영업을 진행하고 있습니다.

Q. 회사가 제시한 중장기 성장 로드맵 대비 현재 사업 진행 단계는 어디에 위치해 있으며, 내부적으로는 계획 대비 속도를 어떻게 평가하고 계신지 궁금합니다.

A. 현재 당사는 중장기 사업 계획 중 초기 시장 확산 단계에 위치해 있습니다. 글로벌 바이오 기업과의 협업을 통해 신뢰도 높은 레퍼런스를 확보하고, 이를 기반으로 시장 확산을 추진하는 전략을 실행하고 있습니다. Pluto를 중심으로 바이오 기업의 연구를 지원하고 KOL의 검증 및 학회 발표를 통해 시장 신뢰를 축적하고 있으며, NIST 표준화 연구 참여와 주요 학회 활동을 통해 글로벌 시장에서의 인지도를 확대하고 있습니다. 전반적으로 이러한 활동들은 당초 계획한 전략 방향에 따라 단계적으로 진행되고 있습니다. 사

업 진행 과정에서의 여러 복합적 상황들로 인해 그 속도가 외부에서 보시기에 천천히 진행되는 것으로 인식될 수 있으며 이와 같은 상황은 당사의 계획에도 충분히 반영되어 있습니다.

Q. 25년 3월 주총에 따르면 배양 목적의 파트너십이 빨리 진행될 가능성이 있다고 하셨는데 아직까지 파트너십이 체결되지 않았습니다. 예상보다 지연되는 이유가 궁금합니다.

A. 배양 목적으로 잠재 파트너들과 배양 목적의 테스트도 수행한 사례가 있으며 긍정적인 반응을 보이기도 했습니다. 당사는 현재 시장의 수요가 보다 강하고 기회가 많은 유세포 분석 자동화 및 Pluto Code 확산 등 주요 사업에 역량을 집중하고 있으며 배양 목적의 사업 확장은 차순위로 진행하고 있습니다.

Q. 글로벌 장비사와의 파트너십 체결 진척상황이 궁금합니다. 특히 유세포분석기 회사와는 이해상충 문제가 없어 CaleBio처럼 빠르게 진행될 것 같은데 아직까지 체결되지 않은 이유가 궁금합니다.

A. 중국의 유세포분석기 시장은 CaleBio 등 약 40여 개 업체가 경쟁이 치열하여 당사 기술이 주목받을 기회가 상대적으로 많고 장비 회사들도 경쟁력 확보를 위한 새로운 기술에 대한 수요가 큼니다. 반면 미국·유럽 시장은 소수의 대형사가 대부분을 점유하고 있어, 중국시장 대비 좀 더 시간이 필요하다는 것이 현재 당사의 판단입니다.

장비 제조사와의 파트너십은 단순한 대리점 계약과 달리 양측의 비즈니스 모델을 어떻게 합의할 것인지가 핵심 변수이며, 이 과정이 신중하게 검토되고 있습니다.

Q. 글로벌 빅파마/CRO/액체핸들링 장비사 중 계약 논의가 가장 진척된 곳은 어디인가요?

Q. 글로벌 파트너십 확대, 장비 공급 증가, 기술 상용화 등 핵심 성장 축 가운데 연내 또는 단기적으로 매출로 연결될 수 있는 항목은 무엇이며, 예상 일정과 규모를 어느 정도로 보고 계신지 설명 부탁드립니다.

A. 당사는 현재 글로벌 바이오 기업을 대상으로 장비 도입과 연구 협업을 통해 레퍼런스를 축적하는 단계에 있습니다. 특정 고객사에 대한 구체적인 계약 진척 현황은 공개가 제한되나, 복수의 글로벌 제약사 및 CRO와 계약 논의가 이루어지고 있습니다. 성과가 가시화될 경우 신속히 안내드리겠습니다.

Q. (원심분리기 시장(20만 대) 대비 실질 타겟(SAM) 검증) 희토류 분리 등 일반 산업용 공정에도 원심분리기가 사용이 됩니다. 플루토 코드가 이런 산업에도 쓰일 수 있는 기술 인지, 아니면 바이오/세포 연구용 시장에 국한되는 것인지 답변을 부탁드립니다.

Q. 회사는 전 세계 원심분리기 시장 규모를 약 20만 대로 언급하셨습니다. 이 20만 대 중, 큐리옥스의 핵심 솔루션이 반드시 필요한 '항체 콕테일 제조' 및 '유세포 분석(Flow Cytometry)' 전처리 공정에 사용되는 장비는 대략 몇 대 수준으로 파악하고 계십니까? 이러한 장비가 사용되는게 20만대인건가요? 만약 타겟이 바이오 분야에 한정된다면, 20만 대라는 전체 수치 중 큐리옥스가 실질적으로 침투 가능한 '유효 시장 규모(SAM)'를 회사는 내부적으로 어떻게 재정의하고 있으며, 그 안에서의 목표 점유율은 얼마입니까?

A. Pluto Wash 기술은 마이크로리터(μL) 단위로 제어되며 최대 밀리리터(mL) 용량의 세포 시료를 분석을 목적으로 개발된 기술로, 리터 또는 톤 단위의 물질을 처리하는 일반 산업 공정에는 적합하지 않습니다.

당사는 세포 연구 목적으로 사용되는 원심분리기가 전 세계적으로 최소 40만 대 이상 존재하는 것으로 추정하고 있으며, 진단용 튜브 등의 개발이 완성될 경우 이 중 약 50% 수준까지 당사 기술 적용 가능 시장으로 보고 있습니다. 결과적으로 20만대의 원심분리기가 당사의 SAM에 해당하는 것으로 추정하고 있습니다. 참고로 글로벌 연구용 원심분리기 시장은 이보다 훨씬 큰 수준입니다.

Q. 회사에서 파악하고 있는 기업별 Pluto Code 진입 가능 대수를 산정한게 있으실지 궁금합니다. Q. SLAS 2026 영상(약 14분 지점)에서 AZ가 40여 대의 분석기와 6대 이상의 소터(Sorter)를 운영 중이라는 언급이 있었습니다. 이게 해당부서에만 존재하는것이지, 그렇다면 큐리옥스가 해당 급의 제약사에 판매할 수 있는 장비의 최대치는 이 50여 대 수준인가요? 아니면 추가적인 기계 판매 매출이 나올수 있는게 있는건가요?

A. 발표에서 언급된 약 40여 대의 장비라는 수치는 연사가 소속된 그룹에서 운영되는 분석 장비 기준인 것으로 보이며 전사 규모는 이보다 훨씬 크다고 보는 것이 합리적입니다. 또 이들 조직의 역할은 세포분석을 검증 및 자문하는 역할이며 전사적인 세포분석을 모두 처리하는 것은 아닌 것으로 알려져 있습니다.

또 여기서 언급된 장비는 '분석기(analyzer)'를 의미하며, Pluto Code의 설치 대상인 자동화 '워크스테이션'과는 다른 범주입니다. 분석기는 실험 후 측정에 사용되며 공유 사용이 일반적인 반면, 워크스테이션은 실험 빈도가 높아 각 랩 가까이 배치되는 경향이 있습니다.

[마케팅 관련]

Q. J&J의 웨비나가 무기한 연기된 사유가 J&J의 CAR-T 세포치료제인 카빅티와 동일 적응증으로 임상중인 경쟁사에게 공개할수 없는 결과물일거라 추정됩니다. 빅파마의 CAR-T 경쟁이 불붙고있고 적극적인 파이프라인 확장이 이뤄지는 상황에서 큐리옥스 플루토 워크스테이션 또는 플루토 코드 도입에 대한 전망에 대해서 문의드립니다.

A. 해당 고객사 내부 사정에 대해 당사가 정확히 알기 어려운 부분이 있습니다. 현재 당사가 파악하고 있는 바로는 외부 공개 웨비나보다는 내부 세미나를 진행하는 방향으로 논의되고 있습니다.

Q. 현재 공개된 네 분의 자문 위원 중, 활발히 활동 중인 홀든 매커 교수님 외에 전누리, 김호영, 모리스 오고먼 위원님의 구체적인 자문 활동과 성과가 궁금합니다. 이분들이 현재까지 회사의 기술 고도화나 글로벌 네트워크 확장에 있어 보여준 유의미한 행보가 있다면 설명 부탁드립니다.

A. 현재 활발히 활동 중인 자문위원은 스탠포드 의과대학의 홀든 매커 교수이며, 비공개로 활발히 자문 활동을 해주시는 위원님들도 있습니다. 학계와 산업계 전반에서 세포 분석 공정의 표준화에 대한 공감대가 형성되는 상황에 맞춰 이에 대한 방향성을 제시해주시실 분들로 자문단을 강화할 계획을 가지고 있습니다.

Q. SLAS 2026 외에도 최근 진행된 FlowTex 2026 및 NWFCs 연례 회의 현장에서의 반응과 구체적인 상담 성과, 혹은 현지 잠재 고객들의 피드백 중 공유해주실 만한 유의미한 지점이 있는지 궁금합니다.

A. 최근 참가한 일련의 유세포분석 분야 학회에서도 세포분석 전처리 공정의 표준화와 특히 데이터 동질화(harmonization) 대한 관심이 높다는 점을 확인할 수 있었습니다. 동질화는 서로 다른 시설에서 다른 연구자가 같은 실험을 수행한 결과가 균질하게 나오는 것을 의미합니다. 특히 코어(Core) 시설에서 연구자 간 작업 방식 차이에 의해 결과가 달라지는 문제가 제기되고 있으며, Pluto 솔루션에 대한 의미 있는 상담과 후속 논의가 이어졌습니다.

[표준화 관련]

Q. NIST 진행 상황이 궁금합니다.

A. NIST 연구는 본격적인 실험 진행을 앞두고 있으며, 당사의 현장 지원팀, 연구개발팀이 최우선 순위로 실험 수행을 위한 기술 지원을 제공하고 있습니다. 진행 상황에 대해 다양한 경로를 통하여 소통할 예정입니다.

Q. 최근 SLAS 2026에서 아스트라제네카(AZ)가 발표한 Pluto Code 우수성 데이터(데브리시 62% 감소 등)를 보고 주주로서 감탄했습니다. 특히 '수작업(SOP)과 Pluto 간의 완벽한 일치성 및 우월성 비교' 데이터는, 신약 상업화 시 장비 변경으로 인한 허가 지연(Delay) 또는 현재 적용중인 원심분리기 기반 전처리 자동화를 대체하기 위해 규제 당국(FDA/NMPA)에 제출하는 '분석법등성 평가(Analytical Comparability)' 데이터 그 자체로 보입니다. 큐리옥스 장비의 글로벌 표준 채택이 확고해졌다고 기대해도 되는 부분인지 문의드립니다.

Q. SLAS 발표 마지막에 미국 표준기술연구소(NIST) 컨소시엄에서의 Pluto 기반 공동 연구가 비중 있게 언급되어 주주로서 정말 든든했습니다. 큐리옥스의 기술이 단순한 우수 장비를 넘어, 미국 국가 표준을 관장하는 기관이 공식적으로 인정하는 '세포 분석 자동화의 글로벌 스탠다드'로 격상되고 있다는 이 엄청난 모멘텀을 주주와 예비 투자자들이 어떻게 바라보면 좋을지 문의 드립니다.

A. AZ의 SLAS 발표 데이터는 실사용 환경에서 Pluto의 성능 우월성을 보여주는 의미 있는 빅파마 내부 레퍼런스 데이터입니다. NIST 컨소시엄과는 별개지만, 이와 같은 데이터의 우수성이 표준화 컨소시엄의 연구에서도 재현될 것으로 조심스럽게 기대하고 있습니다.

NIST 컨소시엄에 참여하는 것은 그 자체로 중요한 모멘텀입니다. Pluto 기술은 수작업 공정 외 유일한 자동화 방법으로써 참여하고 있고, 참여 기관들이 공통적으로 AI/ML 연계를 목표로 하는 만큼 재현성과 데이터 동질성에서 우수성이 공식적으로 인정받는 경우 그 파급력은 상당할 것입니다. 특히 백서나 공식 발표에서 모범 사례 (Best Practice)으로 권고된다면 그 효과는 현재의 기대치를 넘어서는 의미 있는 사업적 모멘텀이 될 수 있습니다.

Q. NIST FCSC에 참여 중인 한국표준과학연구원이 국내 바이오파운드리 표준 가이드를 제공할 경우, 큐리옥스의 세포 전처리 장비가 '표준 공정'으로서 독점적 지위를 가질 가능성이 커 보입니다. 이에 대한 회사의 견해와 예상되는 국내외 시장 규모를 여쭙고 싶습니다.

Q. 영국 임페리얼 칼리지의 폴 프리몬트 교수와의 협업 사례를 통해 바이오파운드리 내 큐리옥스 기술의 필요성이 증명되었습니다. 국내 생명연(KRIBB) 중심의 파운드리 인프라

구축과 관련하여, 실제 공급 사례나 향후 정부 정책 수혜에 따른 매출 확대 전망이 궁금합니다.

A. NIST 컨소시엄 연구는 미국에서 진행되지만 그 결과는 지역에 국한되지 않고, 미국 및 글로벌 전반에서 참고 기준으로 활용될 가능성이 있습니다. 국내 시장의 경우에도 글로벌 표준이 정립되면 자연스럽게 영향을 받을 것으로 기대하고 있습니다.

[기술/제품/데모 관련]

Q. 전혈분석 공동 장비 개발과 튜브 이슈 해결 진행상황이 궁금합니다.

A. 전혈 분석 관련 연구는 현재 진행 중입니다. 공식적으로 발표할 내용이 생기는 시점에 안내드리겠습니다.

Q. pluto code 판매 시 소모품(파이펫 팁, 플레이트, 튜브)은 큐리옥스가 제공하나요? code 판매가 대비 고정 매출은 몇 프로로 예상하시나요?

Q. Pluto code의 경우 소모품과 소프트웨어 유지보수 및 기능 추가 적용 시에 추가 비용이 발생한다고 하셨는데, 그 비중이 코드 가격의 어느정도를 차지할지 알 수 있을까요? (코드 초기 판매 이후 반복적인 매출 비중 및 방향성을 알고 싶습니다.)

A. Pluto Code와 연계되는 주요 소모품은 전용 플레이트이며, 플레이트 규격과 고객의 사용량에 따라 반복 매출 규모가 달라집니다. 현재는 시장 초기 확산을 위해 공격적인 가격 전략을 취하고 있어 판매가격 대비 소모품 서비스를 포함한 연간 반복 매출 수준은 현재 시장 진입단계에서 약 20% 내외이며, 초기 단계 이후에는 20% 선을 충분히 넘어설 것으로 기대 하고 있습니다.

Q. 1월에 예정되었던 여러 빅파마와의 데모 상황은 어떤가요?

A. 1월 레터에서 안내드린 일본 내 글로벌 바이오기업들과의 데모는 성공적으로 수행되었습니다. 당사 영업팀이 현장을 방문하는 과정에서 추가적인 잠재 고객들과의 미팅도 성공적으로 수행하였습니다.

Q. 현재 글로벌 세포치료제 시장은 제조 기간을 단 1~2일로 극단적으로 단축하는 혁신 (FasTCAR 등)이 대세입니다. 배양 속도가 이렇게 획기적으로 빨라진 상황에서, 과거처럼 연구원이 직접 원심분리기를 돌리는 수작업 QC는 상업화 양산의 치명적인 병목

(Bottleneck)이 될 수밖에 없다고 봅니다. 결국 이 초고속 공정 트렌드가 큐리옥스의 비원심분리 완전 자동화(Pluto)를 '선택이 아닌 절대 필수'로 만들어 폭발적인 도입 수요를 견인하고 있는지 문의드립니다.

Q. 세포치료제 관련하여 임상을 거쳐 빅파마의 상업용 표준 장비로 완전히 록인(Lock-in)되면, 빅파마의 세포치료제 제조시설의 증설시 qc를 위한 전처리 자동화 장비로 필수적인 장비가 되고, 방사형으로 퍼지게될 하나의 트리거가 된다고 생각합니다. 세포치료제 qc용(유세포분석) 전처리 자동화관련하여 진행중인 사항이있는지 문의드립니다.

A. 세포치료제 분야는 표준화·재현성·자동화 필요성이 가장 높은 영역 중 하나입니다. FasTCAR(차세대 자가 CAR-T 세포 초고속 제조 플랫폼)를 비롯한 초고속 제조 공정의 확산은 수작업 QC 전처리를 실질적인 병목으로 만들며, 이는 Pluto와 같은 비원심분리 자동화 솔루션의 필요성을 높이는 구조적 요인입니다. 다만 "선택이 아닌 절대 필수"가 되기 위해서는 해당 공정이 각 제조사의 검증된 표준 공정에 공식 편입되어야 하며, 현재 그렇게 만들도록 노력하고 있습니다.

Lock-in 측면에서, 상업화 단계의 QC 전처리 자동화 장비로 채택되면 제조시설 확장 시 동일 장비가 반복 구매되는 구조는 맞습니다. 당사는 이와 관련된 고객 협업을 진행하고 있으며 실질적인 수요가 점진적으로 확인되고 있습니다. 구체적인 진행 사항은 공개 가능한 시점에 별도로 안내드리겠습니다.

Q. SLAS 발표에서 해밀턴(Hamilton) 등 기존에 깔려있는 범용 액체핸들러에 Pluto Code만 심으면 즉시 비원심분리 자동화가 완성된다는 점이 극찬을 받았습니다. 새로운 하드웨어를 통째로 들이며 공정을 뒤엎어야 하는 경쟁사들과 달리, 큐리옥스만의 '소프트웨어 중심의 이식성'이 상업용 메가 발주시 공급망 병목을 없애고 글로벌 사이트(미국, 중국 등)로 빠르게 스케일아웃할 수 있는 핵심 세일즈 무기인지 부연 설명을 부탁드립니다.

A. Pluto Code는 기존 자동화 장비에 추가 하드웨어 도입 없이 설치 가능하다는 점에서 높은 평가를 받고 있으며 당사에서도 별도의 생산공정이나 원가 없이 공급할 수 있고 납품도 간편한 핵심 사업모델입니다. 향후 대규모 공급 시에도 공급망 병목이 적어 글로벌 사이트로 빠르게 확산할 수 있는 점이 핵심 경쟁력입니다.

Q. 비만 연구에도 Pluto 기술 수요가 있을까요? 있다면 실제로 데모 진행 중인 사례가 있을까요?

A. 비만 연구는 면역세포·지방세포·대사 관련 세포 분석이 핵심이며, Pluto의 세포 세척

자동화가 적용 가능한 영역입니다. 납품 고객 중 비만 연구를 수행하는 그룹이 있는 것으로 파악하고 있으나, 데모 진행 현황 등 구체적인 사항은 현 시점에서 공개하기 어렵습니다.

Q. 원심분리기는 세척만 처리하지만 Pluto는 세척 포함 시약 분주 등 세포분석 전처리 공정을 모두 처리하므로 원심분리기 대비 사용시간이 깁니다. 즉 원심분리기와 Pluto의 대체 수량이 1:1이 아니라 1:다수가 될 것 같고 특히 사용량이 많은 고객의 경우 더욱 그럴 것 같습니다. 이에 대한 회사의 의견이 궁금합니다.

A. Pluto wash 자동화의 범위는 기존 원심분리기로 수행하던 세척 공정을 포함하여 시약 처리 등 그 수행 범위가 훨씬 포괄적이므로 Pluto 장비의 가동시간이 더 길고 가치가 원심분리기 대비 훨씬 높습니다. 물론 하나의 원심분리기 기반의 세포분석 연구를 수행하는 고객이 복수의 Pluto 제품을 구매할 가능성도 있지만 원심분리기의 용도가 세포 세척에만 국한되지는 않는다는 점에서 당사는 보수적으로 원심분리기 1대당 Pluto 제품 1기 공급을 기준으로 시장을 산정하고 있습니다.

Q. 현재 Pluto Code가 호환되는 장비군이 기존 대비 추가되거나, 향후 추가가 확정된 주요 제조사/모델이 있는지 궁금합니다.

A. 현재 Pluto Code가 호환되는 장비군을 복수로 추가하는 것을 논의하고 있습니다.

[영업활동 관련]

Q. 작년 IR에서 배양목적으로 성공하여 예산에 반영한 회사가 있다고 하셨습니다. Pluto 장비나 code를 배양으로 판매한 사례가 있나요? 배양 사업 진척 사항도 궁금합니다.

A. 데모시에 그러한 요구 사항을 확인하였고 당사의 ALPHA장비가 판매된 사례가 있지만, 고객사의 비밀 유지에 의해 자세한 사항은 파악을 하지 못하고 있습니다. 앞서서 말씀드렸듯이 배양은 세포 분석 시장의 차순위로 고려하고 있습니다.

Q. 기존 Laminar Wash 제품군의 제품+소모품 매출이 Pluto Wash(Code + Workstation) 매출 대비 대략 어느 정도의 비중(%)을 차지하고 있는지 여쭙습니다.

A. 2025년 전체를 기준으로 Laminar Wash 관련 제품의 매출 비중은 약 40%대 수준입니다. 2025년 중반까지 진행된 Laminar Wash에서 Pluto Wash로의 포트폴리오 전환 과정

과, 누적된 Laminar Wash 소모품 등 반복 매출의 영향으로 분석됩니다.

Q. 글로벌 Top 10 제약사의 pluto code 표준 계약서 체결 진행 상황이 궁금합니다. 이 회사의 Pluto code 잠재 수요는 어느 정도가 될까요?

Q. 현지점 글로벌 TOP 10 제약사와의 전사 표준계약에 있어서 딜레이 되는 이유가 무엇인지 궁금합니다.

Q. 지난 IR 레터에서 고객사의 '구매 절차(Procurement Process)**'에 진입했다고 밝히셨습니다. 그럼에도 불구하고 실제 매출 가시화나 공시가 늦어지는 구체적인 사유가 무엇입니까?**

혹시 이미 구매가 이루어졌으나, 개별 계약 규모가 공시 의무 기준(최근 매출액 대비 일정 비율)에 미달할 정도로 소규모이기 때문에 주주들이 체감하기 어려운 상황인가요? 만약 매출이 발생 중이라면, 이것이 특정 빅파마 중심의 집중된 계약인지, 아니면 다수의 중소 고객사로부터 발생하는 분산된 형태인지 답변 부탁드립니다.

Q. 회사의 성장로드맵에 따르면 Pluto code가 큰 역할을 합니다. 현재 Pluto code 영업 상황은 어떤가요?

Q. 공시 사항의 매출액이 아니더라도 직간접적으로 판매 상황을 알 수 있도록 현황에 대해 공개해주실 수 있는지 궁금합니다.

A. Pluto Code는 2025년 초 전략 채택 이후 현재까지 복수의 글로벌 바이오 기업에 판매가 이루어졌습니다. 개별 고객사명, 계약 조건, 추가 진행 단계 등 세부 사항은 계약상 공개가 어렵습니다.

포괄적 계약과 같은 경우는 당사가 최초에 인식했던 것 보다 고객사 내부의 검증, 조달 절차, 의사결정 구조상 시간이 소요되는 것이 업계의 일반적인 패턴입니다. 당사는 이와 같은 사례를 차츰 확장하여 복수의 고객과 동시에 논의를 진행하고 있으며, Pluto Code의 적용 가능 워크스테이션 브랜드 확대 등 플랫폼 잠재력도 지속적으로 확장하고 있습니다. 의미 있는 진전이 있을 경우 적절한 방법을 통해 안내드리겠습니다.

Q. CRO회사와의 포괄적 공급계약 체결 진척사항이 궁금합니다. 과거 IR레터에 따르면 CRO들이 Pluto 장비를 데모용으로는 1~2대 구매한 것으로 알고 있는데 추가로 구매가 이어지고 있나요? 혹시 포괄적 공급계약 체결 이후에 본격 구매가 이뤄질까요?

Q. Pluto code의 혁신성, 그리고 유세포분석의 중요성과 대중성을 감안하면 Pluto code를 데모 후 도입한 회사들에서는 글로벌 Top 10위 제약사에 전사적으로 퍼져간 사례가 재현되고 있을 것이라고 기대되는데 이에 대하여 궁금합니다.

A. CRO 고객들과는 레퍼런스 장비의 도입 이후 포괄적 공급계약을 포함한 추가 구매 논

의를 진행하고 있습니다. 일부는 전혈 연구 적용 등 특정 조건 충족 후 본격 구매를 검토하려는 상황입니다.

Pluto Code의 방사형 확산은 고객 내부의 자체 검증과 SOP 적용 등 충분한 검토의 과정을 거치게 됩니다. 당사의 현재 핵심 과제는 이 확산과 반복 구매의 주기를 단축하는 것이며, 고객 협업과 표준화를 통해 이를 가속화하고자 노력하고 있습니다.

Q. 타사 사례와 비교했을 때 현재 큐리옥스의 **도입 주기(Sales Cycle)가 일반적인 수준인지 궁금합니다. 도입 주기라는건, 보통 글로벌 대형 제약사들이 새로운 장비를 하나 들여놓기로 결정한 뒤, 실제로 계약서에 도장 찍고 돈을 내기까지 평균적으로 몇 달 정도 걸리나요? 다른 경쟁사 장비들도 우리처럼 이렇게 오래 걸리는 게 이 바닥의 일반적인 특징인지 궁금합니다. 만약 큐리옥스만 유독 더 오래 걸리고 있다면, 그 이유가 무엇인지 주주들이 납득할 수 있게 설명 부탁드립니다.**

A. 장비 도입 과정은 장비의 성격에 따라 크게 구분됩니다. 원심분리기와 같은 범용 장비는 기술 검증이 간단해 수주 내 구매가 이루어지며, 고성능 유세포분석기나 현미경처럼 기존 기술의 개선형 장비는 기술 자체는 익숙하지만 고가 장비인 만큼 연간 예산 편성 주기를 거쳐야 하므로 실제 도입까지 6~12개월 이상이 소요되는 것이 일반적입니다.

Pluto와 같이 기존 원심분리 공정을 완전히 대체하는 패러다임 전환형 자동화 장비는 여기에 추가적인 단계가 더해집니다. 고성능 장비로 기존 장비를 단순히 대체하는 것이 아니라 연구자의 기존 SOP 자체를 변경해야 하기 때문에 PoC, 내부 검증, 이해관계자 설득, 조직 승인까지 여러 단계의 절차를 거치게 됩니다. 이러한 유형의 장비는 통상 6~18개월의 도입 주기를 보일 수 있으며 단순히 예산의 확보만이 아니라 이해 관계자들의 동의를 얻어내는 절차가 필요하기에 구매 과정 중에 추가적인 검토가 진행 되는 경우도 발생하는 것이 구조적 특징입니다.

여기에 현재 바이오텍·바이오파마 업계 전반의 자금 경색이 도입 주기를 추가로 연장시키고 있습니다. 장비 구매 의사결정이 현장 연구자 수준에서 완결되지 못하고 경영진 최상위 레벨까지 승인을 거치는 경우가 늘고 있으며, 상위 의사결정권자들은 신기술에 대한 직접적 이해도가 낮아 최종 승인 단계에서 추가 지연이 발생하는 구조입니다.

이러한 장벽을 낮추기 위해 당사는 각 의사결정 레벨의 관심사에 직접 대응하는 아래의 전략을 추진하고 있습니다.

첫째, Pluto 기반 자동화는 기존 수작업 대비 필요 인력을 크게 줄이면서 도입 비용은 기존 자동화 장비 대비 훨씬 낮아, CFO 레벨에서 요구하는 비용 기준에 부합하며 중장기적 비용 효율성 측면에서 유리하게 인식됩니다.

둘째, 자동화된 공정은 연구실간/연구자간 데이터 변동성을 최소화하여, COO/품질 책임자가 고민하는 다기관 간 데이터 동질화(harmonization) 문제와 규제 대응 부담을 줄입니다.

셋째, 자동화 공정에서 생성되는 구조화된 데이터는 AI/ML 파이프라인에 즉시 활용 가능하며, 디지털 전환을 추진하는 CTO/R&D 책임자의 전략적 방향과 일치합니다.

마지막으로 실무자 관점에서도 항체 카테일링과 같이 익숙한 공정부터 자동화를 적용할 수 있도록 기술적 접근성을 높여 패러다임 전환형 기술의 진입장벽을 낮추고, 사용자 편의성 개선을 통해 현장 연구자의 PoC에서 구매 전환까지의 소요 시간을 단축하고 있습니다.

위와 같은 전략들은 실제 영업 현장에서 진입장벽을 허무는데 효과적으로 작동하고 있습니다.

[기타]

Q. 최근 보건복지부와 일라이 릴리 간의 7,500억 원 규모 투자 MOU 체결 및 송도 내 '릴리 게이트웨이 랩스' 설치 소식을 접했습니다. 큐리옥스가 해당 랩스에 입주하거나, 입주 기업들을 대상으로 전처리 솔루션을 제공하는 등의 구체적인 연관성 혹은 협력 가능성이 있는지 궁금합니다.

Q. 얼마 전 일라이릴리가 한국에 약 7000억원 투자 기사가 올라왔는데 해당 기사의 한국 릴리 게이트웨이 랩스 구축에 있어서 큐리옥스바이오시스템즈와 연관된 알려줄만한 소식이 있는지 궁금합니다.

A. 해당 기업의 한국 투자 계획과 관련하여 당사가 파악하고 있는 구체적인 내용은 없습니다.

Q. 이번 주주총회 소집공고 내 사업 개요에서 글로벌 장비사 'Agilent'가 새롭게 언급된 점에 주목하고 있습니다. 해당 업체 장비와의 Pluto Code 호환성 확보나, 향후 전략적 파트너십 체결 가능성이 열려 있는지 답변 가능한 범위 내에서 확인 부탁드립니다.

A. 자동 액체 핸들러 시장을 설명하면서 대표적인 기업의 예시로 포함된 것입니다.

Q. 시장 기대 수준과 실제 사업 진행 상황 사이의 간극에 대해 경영진은 어떻게 인식하고 있는지, 그리고 이를 줄이기 위한 IR 및 커뮤니케이션 전략은 무엇인지 듣고 싶습니다.

다.

Q. 큐리옥스는 발간된 리포트가 현저히 적고 마지막 리포트가 발간된지도 꽤 지났는데, 기관이나 시장에서 현재 너무 소외된 느낌이 주주들한테는 강하게 느껴집니다. IR 소통력 강화라던지 더 적극적으로 이러한 문제들을 해결해주시면 좋겠습니다. 관련해서 검토 중이거나 말씀해주실 내용이 있으신가요?

Q. 매번 17일마다 IR해주시는것에 진심으로 감사드리며 주주로서 항상 자부심을 가지고 있습니다. 링크드인에 소식을 종종 올려주시지만 이번에 진행한 대표이사님 인터뷰처럼 중요한 내용이 아니더라도 학회 참여나 기타 홍보건이 있는 경우 국내쪽에 기사로 내주실 생각은 없으신지 궁금합니다.

Q. 회사의 홍보 활동을 좀 더 개선할 계획은 있으실까요? 있으시다면 생각하신 방안도 공유부탁드립니다.

Q. 회사 홈페이지 개선에 대해 계획은 있으실까요?

A. 주주분들의 신뢰와 관심에 감사드립니다. 시장 기대와 사업 진행 간의 간극이 존재한다는 점을 경영진도 인식하고 있습니다. 월간 IR 레터를 통해 사실 기반의 정보를 정기적으로 공유하는 것이 현재 당사의 기본 원칙이며, 기관 투자자 및 애널리스트와의 미팅도 지속적으로 확대하고 있습니다. 향후 보다 무게감 있는 IR 활동을 통해 기관 커버리지 확대에도 노력하겠습니다.

영업 홍보는 해외 상업 고객 중심으로 LinkedIn과 해외 홈페이지를 통해 진행되고 있습니다. 학회 참여 등 국내 자본시장에 전달할 만한 소식은 보도자료 등을 통해 더 적극적으로 공유하는 방안을 검토하겠습니다. 국내 홈페이지 업데이트 지연은 인지하고 있으며 조속히 개선하겠습니다.

궁극적으로는 사업 성과 자체가 가장 강력한 IR임을 인식하고, 영업과 사업 추진에 최선을 다하겠습니다.

Q. 이번 주주총회에서 사채 발행 한도를 증액하려는 이유를 알고 싶습니다.

Q. 이번 주총에서 제3자 배정 전환사채 한도를 기존 500억에서 1,000억 원으로 대폭 상향한 안건이 상정되었습니다. 이는 단순한 자금 조달을 넘어, SLAS에서 발표된 기술력을 바탕으로 글로벌 빅파마나 대형 장비사와의 '전략적 지분 투자(SI)' 및 공고한 록인(Lock-in) 파트너십을 맺기 위한 밑그림으로 해석되는데, 회사의 장기 비전과 궤를 같이 하는지 문의드립니다.

A. 이번 주총 안건은 전환사채 발행 한도를 정관상 조정하는 내용으로, 현재 시점에서 전환사채 발행이 계획되어 있는 것은 아닙니다. 코스닥협회 표준 정관 가이드 권고 기준에 따라 합당한 범위 내에서 한도를 조정한 것입니다.

Q. 무증을 고려해본 적이 있으실까요? 대표님의 지분이 안정적이라고 보지 않습니다. 그런 상황에서 회사를 지키는 가장 좋은 방법은 시총을 키우는 거라 생각합니다. 시총을 키워야하는 또 다른 이유는 우리 회사는 글로벌 빅파마, 장비사 등과 계약 논의를 하는데 우리 회사 시총이 1조일때와 5조, 10조일때 고객이 우리 회사를 대하는 태도가 달라지기 때문입니다. 시총을 키우려면 가장 확실하고 빠른건 매출 증가를 보여주는 것이겠죠. 허나 그에 못지않게 수급도 중요하다 생각합니다. 코스닥 150에 편입되려면 유동성 기준도 중요합니다. 허나 우리 회사는 우리 회사의 기술을 믿는 주주분들이 많아 하루 평균 거래량이 많이 미미합니다. 코스닥 150 편입을 위한 준비로 무증도 고려해볼만한 것 같은데 회사측 의견이 궁금합니다.

A. 현재 시점에서 무상증자는 검토하고 있지 않습니다. 주주분들의 의견은 내부적으로 검토해 보겠습니다. 기업가치를 높이는 가장 중요한 요소는 사업 성과와 매출 확대라고 판단하고 있으며, 올해부터는 NIST 표준화 성과 활용, 복수 빅파마와의 계약 확대 등을 목표로 더욱 적극적인 영업·마케팅 전략을 실행할 계획입니다.

Q. 미 정부의 '제네시스 미션'에 대응하여 배경훈 부총리가 발족한 'K-문샷 프로젝트'가 AI 기반 바이오를 핵심 분야로 강조하고 있습니다. 이와 관련하여 정부나 관련 기관으로부터 국책과제 참여 의뢰를 받은 바 있는지, 혹은 전략적으로 준비 중인 과제가 있는지 여쭙습니다.

A. 질문하신 프로젝트와 관련하여 당사에서 현재 진행 중인 사항은 없습니다.

[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.