

KOSDAQ | 건강관리장비와서비스

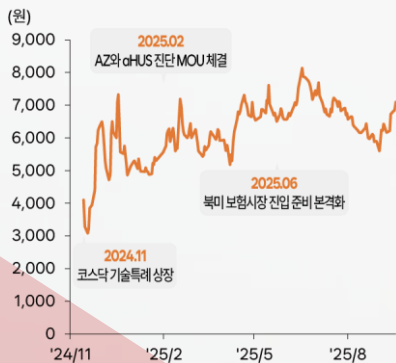
쓰리빌리언 (394800)

시가 읽는 희귀질환의 언어

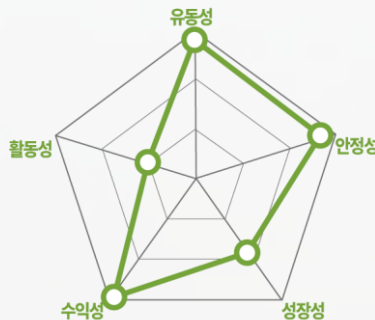
체크포인트

- 미국 시장 진출 본격화: 2025년 하반기 미국 법인과 CLIA 랩 구축을 완료 후, 2026년부터 미국 보험시장 매출 본격화 예정. 미국은 글로벌 수요의 48%와 3배이상 높은 단가로 높은 성장 레버리지 기대됨
- 글로벌 네트워크 확장 및 높은 재구매율: 현재 서비스가 70여 개국, 700여 개 의료기관에 공급되고 있고, 2025년 상반기 기준 해외 매출 비중이 68%로 급증. 고객 재구매율이 약 80% 이상에 달해 안정적 반복 매출 기반 확보
- AI 기반 자동 해석 기술 경쟁력: 자체 AI 알고리즘(EVIDENCE, 3Cnet, 3ASC)을 통해 글로벌 최고 수준의 변이 해석 정확도(99.4%)와 병원성 예측 정확도(97.6%)를 보유하여 경쟁사 대비 우위를 확보할 수 있는 핵심 차별화 포인트

주가 및 주요이벤트

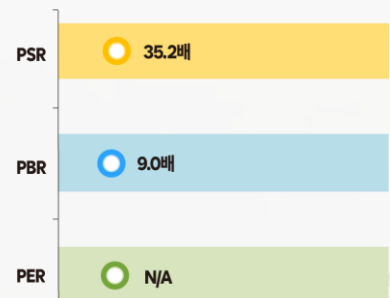


재무지표



주: 2024년 기준, Fnguide WICS 분류상 건강관리산업 내 등급화

밸류에이션 지표



주: PSR, PER은 2024년 기준, PBR은 4Q24 기준, Fnguide WICS 분류상 건강관리산업 내 순위 비교, 우측으로 갈수록 저평가

쓰리빌리언 (394800)

Analyst 김승준, PharmD edwardsj@kirs.or.kr

RA 박규연 park.gyuyeon@kirs.or.kr

KOSDAQ

건강관리장비와서비스

AI 자동 해석 기반 글로벌 희귀질환 진단 선도 기업

동사는 희귀질환 유전자 진단 분야에 특화된 AI 기반 자동 해석 기술로, 전 세계 70여 개국, 700여 개 의료기관에 유전체 분석 및 진단 솔루션을 제공하고 있음. 2024년 11월 기술특례 상장을 통해 코스닥에 입성하며 성장 가도를 본격화 중. 회사의 핵심 서비스는 크게 Full Service, 특정 질환 진단 지원 서비스, SaaS형 소프트웨어 'GEBRA' 세 가지로 나뉨. Full Service는 유전체 시퀀싱부터 변이 해석, 임상 보고서 제공까지 원스톱으로 제공. 특정 질환 진단 서비스는 제약사와 협력하여 특정 희귀질환 환자를 조기 발굴해 임상시험 및 상용화에 활용. SaaS형 'GEBRA'는 병원&연구기관이 클라우드 기반으로 자체 데이터를 분석할 수 있는 구독형 플랫폼임.

미국 시장 진출 본격화, 2026년부터 매출 레버리지 기대

글로벌 희귀질환 진단 시장에서 미국은 전체의 약 48%를 차지하며 단일 국가 기준 최대 규모 시장인데, 현재 WES/WGS 기반 고도화 진단 공급량은 전체 수요의 1% 미만으로, 신규 플레이어에게 점유율 확대 기회가 큼. 특히 미국은 WGS/WES 보험 환급액이 평균 2,800달러 수준으로 글로벌 평균(900달러)의 3배 이상이기에, 소규모 검사 건수만으로도 상당한 매출 레버리지가 가능. 동사는 2025년 미국 현지 법인 설립과 CLIA 랩 구축을 마무리하고, 2026년부터 본격적인 보험 시장 매출 발생을 목표 중. 2027년부터 흑자 전환을 계획하고 있으며, 2028년까지 미국 매출 비중을 글로벌 매출의 47%까지 확대할 방침.

상반기만에 전년 연매출 80% 달성, 성장 레버리지 확대 전망

2025년 매출은 약 95억 원(+65% YoY)으로 전망. 상반기 이미 46억 원을 달성하며 2024년 연간 매출의 80%를 6개월 만에 기록했으며, 2분기 매출은 전년 동기 대비 101% 성장. 해외 매출 비중은 2/3 이상이며, 하반기에도 해외 중심의 성장세가 이어질 것으로 예상. 미국 시장 매출은 2026년부터 보험 기반의 본격적인 성장이 가시화될 전망. 수익성 측면에서는 판관비가 큰 변동이 없는 가운데 매출 증가가 그대로 이익 개선으로 이어지면서, 2025년 영업손실은 약 57억 원(적자지속)으로 적자 폭 축소가 기대.

Forecast earnings & Valuation

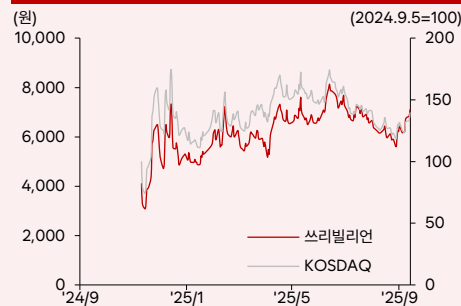
	2021	2022	2023	2024	2025F
매출액(억원)	6	8	27	58	95
YoY(%)	2,095.3	50.4	229.6	111.4	64.6
영업이익(억원)	-67	-82	-84	-74	-57
OP 마진(%)	-1,216.4	-992.7	-305.9	-128.5	-60.3
지배주주순이익(억원)	-591	-31	-51	-66	-49
EPS(원)	-2,350	-115	-183	-230	-153
YoY(%)	적지	적지	적지	적지	적지
PER(배)	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
PSR(배)	0.0	0.0	0.0	25.4	23.7
EV/EBITDA(배)	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
PBR(배)	0.0	0.0	0.0	5.7	9.6
ROE(%)	16,118.8	-18.0	-36.2	-32.8	-18.8
배당수익률(%)	N/A	N/A	N/A	0.0	0.0

자료: 한국IR협회의 기업리서치센터

Company Data

현재주가 (9/17)	7,100원
52주 최고가	8,140원
52주 최저가	3,080원
KOSDAQ (9/17)	845.53p
자본금	32억원
시가총액	2,252억원
액면가	100원
발행주식수	32백만주
일평균 거래량 (60일)	40만주
일평균 거래액 (60일)	27억원
외국인지분율	4.94%
주요주주	금창원 외 7인
	25.07%

Price & Relative Performance



Stock Data

주가수익률(%)	1개월	6개월	12개월
절대주가	15.3	23.1	
상대주가	11.1	8.2	73.5

참고

1) 표지 재무지표에서 안정성 지표는 '부채비율', 성장성 지표는 '영업이익증가율', 수익성 지표는 '매출총이익률', 활동성지표는 '총자산회전율', 유동성지표는 '당좌비율'임. 2) 표지 밸류에이션 지표 차트는 해당 산업군내 동사의 상대적 밸류에이션 수준을 표시. 우측으로 갈수록 밸류에이션 매력도 높음.



기업 개요

1 기업 개요

희귀질환 유전자 진단 분야에
특화된 AI 기반 기술과 글로벌
네트워크를 바탕으로, Full
Service, 특정 질환 진단 지원,
SaaS형 플랫폼 등 다각적인
서비스를 통해 전 세계 70여 개국,
700여 개 기관에 유전체 분석 및
진단 솔루션을 제공하는 기업

쓰리빌리언은 2016년 설립 이후 희귀질환 유전자 진단 분야에 특화된 AI 기반 기술을 개발하며 성장해왔다. 2018년 지능형 의료 소프트웨어 개발 사업에 선정되며 기술 기반을 확보했고, 2019년 본격적인 희귀질환 진단 검사 서비스를 출시했다. 2020년에는 자체 분자진단 검사실을 구축하며 진단 역량을 내재화했고, 2022년 Novartis(스위스)와 유전성 안구질환 진단 계약, 2023년 희귀질환 유전체 재분석 사업 수주를 통해 글로벌 제약사로부터 기술 경쟁력을 입증 받았다. 이후 2024년 11월 코스닥 시장에 기술특례로 상장하며 성장 가도를 본격화했다. 2025년 2분기 기준 임직원은 총 94명이며, 그 중 50명(53.2%)이 연구개발 인력으로, R&D 중심의 인력 구조를 보유하고 있다.

회사의 서비스는 크게 세 가지 축으로 구성되며, 각 서비스는 특정 제품 포트폴리오와 긴밀히 연계되어 운영된다. 첫째, **Full Service**는 동사의 핵심 서비스로, 병원으로부터 검체를 수령해 유전체 시퀀싱부터 변이 해석, 최종 보고서 제공까지 전 과정을 일괄 제공하는 원스톱 서비스다. 여기에는 두 가지 주요 검사 제품이 활용된다. 3B-GENOME은 전장 유전체 시퀀싱 WGS(Whole Genome Sequencing) 기반 검사로, 기존 전장 엑솜 시퀀싱 WES(Whole Exome Sequencing)보다 평균 7~8% 높은 진단율을 제공하며, 증상이 비특이적이거나 기존 WES 검사에서 확진이 어려운 경우에 사용된다. 3B-EXOME은 WES 기반 검사 서비스로, 발달장애 및 인지장애 소아 환자 등 미국의학유전학회 ACMG(American College of Medical Genetics and Genomics)가 1차 선제 검사로 권고하는 영역이다. Full Service를 통해 고객 병원은 자체적으로 장비나 전문 인력을 갖추지 않아도 고도화된 유전 진단 서비스를 이용할 수 있다. 또한 3B-VARIANT 제품을 통해 검사에서 발견된 주요 변이를 환자 본인 또는 가족 대상으로 추가 검증해 확진 및 가족력 분석까지 지원한다.

둘째, **특정 질환 진단 지원 서비스**는 글로벌 제약사와의 파트너십을 기반으로 운영된다. 특정 희귀질환 치료제를 보유한 제약사가 자사의 임상시험 및 상용화를 위해 특정 질환 환자를 조기에 발굴할 수 있도록 맞춤형 검사 프로그램을 제공하는 모델이다. 예를 들어, 2022년 Novartis와 유전성 안구질환 진단 계약을 체결해 해당 질환군에 특화된 검사를 제공했고, 2023년에는 희귀질환 유전체 재분석 사업을 수주하여 서비스 영역을 확장했다. 이 서비스는 기존의 Full Service 인프라를 활용하되, 특정 질환을 대상으로 설계된 분석 알고리즘과 보고 체계를 통해 차별화된다.

셋째, **SaaS(Software as a Service)형** 소프트웨어 서비스 'GEBRA'는 병원이나 연구기관이 자체적으로 확보한 유전체 데이터를 클라우드에 업로드하면, 동사의 AI 해석 엔진이 자동으로 분석을 수행하고 임상 보고서를 생성해 제공하는 서비스다. 'GEBRA'는 SNV(Single Nucleotide Variant, 단일 염기 변이), INDEL(Insertion/Deletion, 삽입/삭제 변이), CNV(Copy Number Variation, 복제수 변이) 등 다양한 변이 유형을 하나의 파이프라인에서 지원하며, 자체 AI 알고리즘 EVIDENCE, 변이 병원성 예측 모델 3Cnet, 증상 기반 우선순위화 모델 3ASC를 기반으로 높은 정확도의 자동 해석을 가능하게 한다. 이를 통해 고객은 초기 설비 투자 없이 최신 AI 기반 분석 서비스를 이용할 수 있으며, 회사는 반복적인 구독형 매출을 확보할 수 있다.

또한, 미진단 사례를 재분석하는 3B-INTERPRETER 서비스는 기존 Full Service나 외부 기관에서 생성된 FASTQ(FASTA format with Quality, 시퀀싱 데이터의 염기 서열뿐만 아니라 각 염기서열에 대한 품질 정보까지 함께 저장하는 텍스트 기반 파일 형식) 데이터를 접수받아 AI로 재해석함으로써 진단 가능성을 높인다. 이는 유전 질환 진단에서 '미확정 변이'를 줄이고, 환자에게 추가적인 진단 기회를 제공한다는 점에서 차별화된 가치를 제공한다.

2024년 기준 동사의 연간 매출은 57.7억 원이며, 이 중 해외 매출은 39.2억 원으로 67.9%를 차지한다. 특히 Full Service에서의 해외 매출 비중은 76.1%에 달한다. 현재 매출은 전 세계 70여 개국, 700여 개 기관에서 발생하고 있으며, Novartis(스위스), Celltrion(한국), AstraZeneca(영국) 등 글로벌 제약사와의 파트너십을 기반으로 지속적으로 확장되고 있다. 국내에서는 의료진 직접 의뢰를 통한 수익 모델을, 해외에서는 현지 유통 파트너를 통한 간접 공급 모델을 병행해 글로벌 시장을 공략하고 있다.

연혁

2016~2020	2021~2022	2023~
2016 (주)쓰리빌리언 설립 2017 희귀질환 유전자 검사 DTC 베타 서비스 개시 2018 변이 해석 시스템 개발 돌입 지능형 의료 SW 개발사업 선정 2019 WES 기반 유전자 검사 <3B-EXOME> 출시 희귀질환 진단 검사 서비스 출시 2020 검사 환자 누적 1만 명 돌파 해외 의료기관 공동연구 개시 분자진단검사실 구축 완료 다케다 제약 LSD 검사 수주	2021 국가 바이오 빅데이터 구축 사업 참여 미국 임상병리학회 실험실 인증(CAP) 획득 검사 환자 누적 2만 명 돌파 2022 WGS 기반 유전자 검사 <3B-GENOME> 출시 미국 임상 검사 실험실 인증(CLIA) 획득 소아희귀질환 다면분석 AI통합 SW 개발사업 선정 희귀질환 진단 SW 수주 노바티스 유전성안질환 검사 수주 검사 환자 누적 4만 명 돌파	2023 캘리포니아 임상연구실 인증(CDPH) 획득 데이터 기반 유전자 검사 <3B-INTERPRETER> 출시 비수도관 진단 지원 사업 수주 AI 기반 병원성 변이분석 수주 희귀질환 유전체 재분석 사업 수주 기술 사업성 평가 통과(A, A등급) 2024 비수도관 유전자 진단 지원 사업(KR-RDSP) 참여 노바티스 호주 안질환 검사 수주 유전변이 우선순위화 기술(3ASC) 논문 게재 찾아기는 희귀질환 진단지원 사업 수주 코스닥기술특례상장 검사 환자 누적 6만 명 돌파 2025 변이 해석 솔루션 GEBRA™ 출시 소아암, 희귀질환지원사업 기술개발 협력사업 수주 희귀질환 비수도관 진단 지원사업 수주

자료: 쓰리빌리언, 한국IR협회의 기업리서치센터

주요 사업

1. Full Service: 원스톱 희귀질환 유전체 진단 서비스 (2024 매출 비중: 87.0%)

AI 기반 유전체 해석 기술을 통해 단 한 번의 검사로 8,000여 종의 희귀 유전질환을 진단하며, 글로벌 네트워크와 가격 경쟁력을 바탕으로 시장을 확장하고 있는 원스톱 진단 서비스 사업

쓰리빌리언은 희귀 유전질환 진단을 위해 유전자 검사부터 해석, 보고서 제공까지 전 과정을 아우르는 **원스톱(end-to-end) 서비스**를 제공하고 있다. 전장유전체(WGS, Whole Genome Sequencing) 또는 전장엑솜(WES, Whole Exome Sequencing) 기반 시퀀싱을 통해 환자의 유전 정보를 데이터화하고, 이를 자체 개발한 AI 알고리즘으로 신속하게 해석해 임상 보고서를 제공함으로써 단 한 번의 검사로 8,000여 종 이상의 희귀질환을 동시에 진단할 수 있다. 이 과정에서 타 기관에서 진단이 불가능했던 데이터를 재분석하여 검사 결과를 제공할 수도 있어, 유전 진단 인프라가 부족하거나 전문 인력이 없는 병원도 동일한 서비스를 이용할 수 있다. 이를 통해 환자가 겪어온 복잡하고 장기간의 진단 여정, 이른바 '진단 방랑(diagnostic odyssey)'을 크게 단축하고 진단의 속도와 정확성을 높여 의료 현장의 효율성을 개선한다.

희귀질환은 특성상 진단이 매우 어렵고 오진 가능성이 높으며, 치료까지 도달하기까지 상당한 시간이 소요된다. 이로

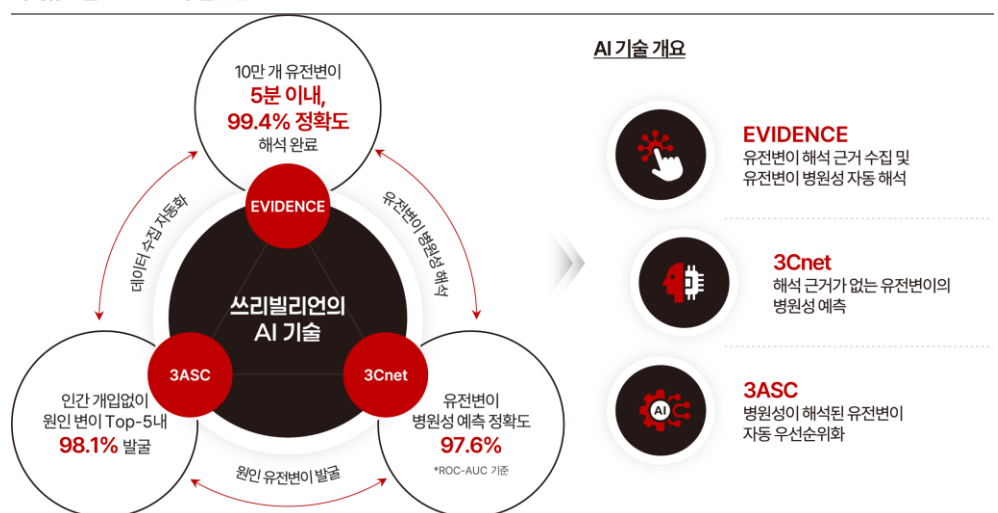
인해 환자와 가족들은 수년간 여러 의료기관을 전전하며 경제적 및 심리적 부담을 겪게 되고, 이는 보건의료 시스템에도 상당한 비용 부담으로 이어진다. 이러한 상황 속에서 전 세계 희귀 유전질환 유전자 검사 수요는 연간 2,000만 건 이상으로 추정되며, 빠르고 정확한 유전자 기반 진단 서비스에 대한 수요는 더욱 확대되고 있다. 현재 동사는 70여 개국, 700여 개 이상의 의료기관과 협력하고 있으며, 특히 유전병 발병률이 높은 남미, 중동, 동남아시아, 중남미, 유럽을 중심으로 글로벌 시장 점유율을 확대하고 있다.

동사의 Full Service는 AI 기반 기술력에 기반한 높은 정확도가 강점이다. 자체 개발한 AI 자동 해석 시스템 'EVIDENCE'는 환자 1명당 10만 개 이상의 유전 변이를 단 몇 분 내 분석할 수 있으며, 각 변이의 병원성 여부를 99.4%의 정확도로 판정하고, 질병 원인 가능성이 높은 변이를 상위 5개 후보군에서 98.1% 확률로 선별한다. 이를 통해 해석 속도와 정확성 모두에서 업계 최고 수준의 경쟁력을 확보했다. 또한 최초 검사에서 진단되지 않은 사례에 대해서는 사후 재분석(re-analysis) 서비스를 제공해, 최신 의학 지식과 데이터베이스가 업데이트될 때마다 재해석을 수행해 추가적인 진단 기회를 제공하고 있다.

수출 중심의 사업 모델 역시 동사의 성장 동력이다. 초기에는 무료 체험 기간을 제공해 진입 장벽을 낮추고, 이후 유료 고객으로 전환시키는 전략을 활용하고 있다. 의료기관 구매 및 기존 고객의 재구매율은 현재 80~85% 수준까지 올라온 상황이며, 국가별 유통사 네트워크를 강화해 2027년까지 distributor향 매출 비중을 17.8%까지 확대할 계획이다. 또한 distributor당 평균 판매 수량을 늘려 매출 성장세를 지속적으로 견인할 계획이다.

이와 같이 동사의 Full Service는 AI 기술 혁신, 가격 경쟁력, 글로벌 확장성을 동시에 확보하며, 희귀질환 진단 시장에서 독보적인 입지를 구축하고 있다. 이를 통해 회사는 희귀질환 환자의 치료 가능성을 높이고 진단의 새로운 표준을 제시하며, 글로벌 희귀질환 진단 시장에서 지속적인 성장을 이어가는 동력으로 활약해줄 주요 사업이다.

희귀유전질환 진단검사 플랫폼



글로벌 제약사와 협력해
특정 희귀질환 환자를
조기 발굴하는 맞춤형 유전체 분석
솔루션을 제공하며,
높은 진단 정확도와 신속성을
기반으로 제약사의
임상시험 및 상용화 지원,
환자 치료 성과 개선 등
다방면에서 가치를 창출하고 있는
성장 사업

2. 특정 질환 진단 지원: 희귀질환 맞춤형 진단 솔루션 (2024 매출 비중: 9.7%)

쓰리빌리언의 **특정 질환 진단 지원 사업**은 희귀질환 중 특정 질환군을 대상으로 맞춤형 유전체 분석 및 진단 솔루션을 제공하는 영역으로, 주로 글로벌 제약사와의 파트너십을 통해 운영된다. 이는 희귀질환 치료제를 보유한 제약사가 의료기관에 특정 질환을 타겟팅한 유전자 검사 프로그램을 지원하고, 이를 통해 해당 질환의 환자를 조기에 발굴해 치료제의 임상시험 모집 및 상용화 전략을 뒷받침하는 구조다. 현재 동사는 Novartis(스위스), Takeda(일본), AstraZeneca(영국) 등 글로벌 빅파마와의 협력을 통해 진단 솔루션을 제공하고 있으며, 최근에는 Novartis Korea와의 계약을 호주로 확대하는 등 계약 범위를 글로벌로 확장하고 있다. 또한 기존 유전 안구질환 관련 계약에 더해 신규 질환인 **유전성 재발열 증후군** 치료제 환자 발굴을 위한 계약 논의가 진행되는 등 진단 검사 지원 대상 질환의 확대에도 적극적으로 나서고 있다.

대표적인 사례로 AstraZeneca와의 협력을 통해 **비정형용혈성요독증후군(aHUS, atypical Hemolytic Uremic Syndrome)** 진단 프로그램을 구축한 바 있으며, 이를 통해 신속하고 정확한 환자 진단을 지원하고 있다. 과거에는 aHUS와 같은 희귀질환에서 확립된 진단법이 없거나 검사 결과 도출까지 4~6주가 소요되어 치료의 골든타임을 놓치는 사례가 빈번했다. 그러나 동사의 WGS/WES 기반 진단 서비스를 활용하면 검사 기간을 2주 이내로 단축할 수 있어, 환자의 진단 오디세이를 최소화하고 조기 치료가 가능해졌다. 이는 환자의 치료 성과 개선뿐만 아니라 제약사의 약제 활용도를 극대화하며, 임상시험 모집의 효율성을 높이는 효과를 가져온다.

동사의 특정 질환 진단 지원 서비스의 핵심 경쟁력은 **신속성과 정확성**에 있다. 복잡한 유전적 원인이 얹혀 있는 희귀질환을 대상으로 광범위한 유전자 패널 또는 전장엑솜을 적용해 수백만 개의 변이를 단시간 내 분석하고, 기존 대비 최대 3배 이상 빠른 속도로 진단을 수행할 수 있다. 특히 10개 이상의 복합 유전자가 관여하는 질환도 누락 없이 분석할 수 있어 정확도를 높였다. 또한 전국 단위의 검사 네트워크를 통해 어느 의료기관에서나 검사를 의뢰할 수 있는 시스템을 구축하여 희귀질환 진단의 접근성을 크게 개선하고 있다.

이처럼, 동사의 특정 질환 진단 지원 사업은 환자의 치료 성과 극대화, 제약사의 임상시험 및 상용화 지원, 희귀질환 연구 활성화 등 다방면에서 가치를 창출하고 있다. 향후 희귀질환 치료제 파이프라인 확대와 함께 관련 서비스 수요가 지속적으로 증가할 것으로 예상되는 가운데, 동사의 글로벌 제약사와의 협력 확대는 동사의 중장기 성장성을 견인할 주요 사업으로 자리매김할 전망이다.

AI 기반 유전체 해석 기술을
클라우드 플랫폼에 결합해 병원 및
연구기관이 유전체 데이터를
손쉽게 분석하고 보고서를 생성할
수 있는 SaaS형 서비스를
제공하고, 이를 통해 정밀의료
확산과 글로벌 유전진단
소프트웨어 시장에서 성장성을
강화하는 중

3. 소프트웨어 구독 서비스 (SaaS형): 클라우드 기반 유전체 해석 플랫폼 (2024 매출 비중: 2.6%)

쓰리빌리언은 **SaaS(Software as a Service)** 형태의 클라우드 기반 유전체 해석 소프트웨어를 구독 모델로 제공하고 있다. 해당 서비스는 병원, 전문 검사기관, 연구소 등에서 자체적으로 확보한 유전체 데이터를 클라우드에 업로드하면, 동사의 AI 기반 해석 엔진이 이를 자동 분석해 임상 보고서를 생성하는 구조다. 대표 플랫폼인 'GEBRA(제브라)'는 서울대병원, 서울아산병원 등 국내 주요 병원뿐 아니라 해외 기관에서도 활용되고 있으며, 동사는 이를 기반으로 데이터 분석 플랫폼을 글로벌 시장에 수출하며 본격적으로 구독형 비즈니스를 확대하고 있다.

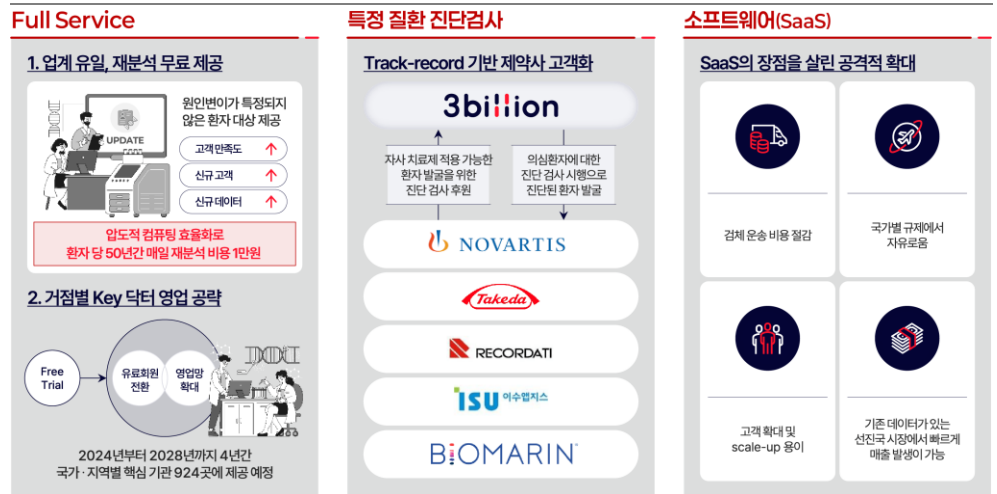
해당 서비스의 주요 고객군은 **NGS(Next Generation Sequencing) 설비와 희귀 유전질환 관련 전문의**를 보유하고 있는 대형 병원 및 연구기관이다. 특히 소아 희귀질환 전공 의사, 진단검사의학과 전문의 등 희귀질환 진단 역량을 갖춘 기관이 주요 타겟 고객으로, 이들은 자체적으로 유전자 시퀀싱을 통해 데이터를 생산하지만, 변이 해석 및 판독을 위한 전문 소프트웨어가 부족한 경우가 많다. 동사의 SaaS 플랫폼을 활용하면 별도의 전문 인력이나 해석 인프라 구축 없이도 신속하고 정확한 결과를 도출할 수 있어 진입 장벽이 낮아지고, 또 타 기관에서 생성된 유전체 데이터의 재분석(re-analysis)이나 타사 검사 결과의 교차 검증에도 활용 가능해 정밀의료 확산과 함께 수요가 꾸준히 증가하고 있다.

이 서비스의 경쟁력은 **원스톱 분석과 자동화된 변이 판독**에 있다. 동사의 SaaS 플랫폼은 SNV(Single Nucleotide Variant, 단일 염기 변이), Indel(Insertion&Deletion, 단기 삽입/결실), CNV(Copy Number Variant, 복수제 변이), 구조변이, 반복서열 확장 등 다양한 변이 유형을 하나의 파이프라인에서 자동으로 분석할 수 있어, 사용자가 여러 해석 툴을 병행할 필요가 없다. 또한 미국 의학유전학회ACMG(American College of Medical Genetics and Genomics) 가이드라인에 기반한 자동 변이 분류 엔진과 AI 우선순위 필터링 기능을 통해 수백만 개의 변이 중 의미 있는 변이를 빠르고 정확하게 선별한다. 이를 통해 데이터 업로드, 자동 분석, 임상 보고서 생성까지 전 과정을 클라우드에서 일원화하여 제공하며, 대규모 시퀀싱 데이터도 단시간 내 처리할 수 있다. 이러한 기술력은 고객에게 초기 투자비 없이 최신 AI 해석 기술을 활용할 수 있는 기회를 제공하며, 동사에게는 축적되는 해석 데이터를 기반으로 알고리즘을 지속 개선할 수 있는 선순환 구조를 만들어주고 있다.

사업 전략 측면에서 동사는 베타 테스트를 통해 초기 고객의 피드백을 반영하며 제품 완성도를 높이고 있고, 2025년 상반기부터는 **대규모 무료 체험 마케팅**을 실시해 고객 접점을 확대하고, 이후 유료 구독 전환을 유도할 계획이다. 이러한 전략은 신규 고객 유입뿐 아니라 장기적인 반복 매출 기반을 확보하는 데 중요한 역할을 해줄 것으로 보인다.

궁극적으로, 동사의 SaaS형 소프트웨어 구독 서비스는 AI 기반 유전체 해석 기술과 클라우드 환경을 결합해 희귀질환 진단의 효율성과 접근성을 극대화하고 있다. 이는 정밀의료 확산과 글로벌 유전체 데이터 증가에 따른 시장 수요에 부합하며, 동사가 글로벌 유전진단 소프트웨어 시장에서 지속적인 성장을 이어갈 수 있도록 해줄 주요 사업이다.

3billion의 주요 사업



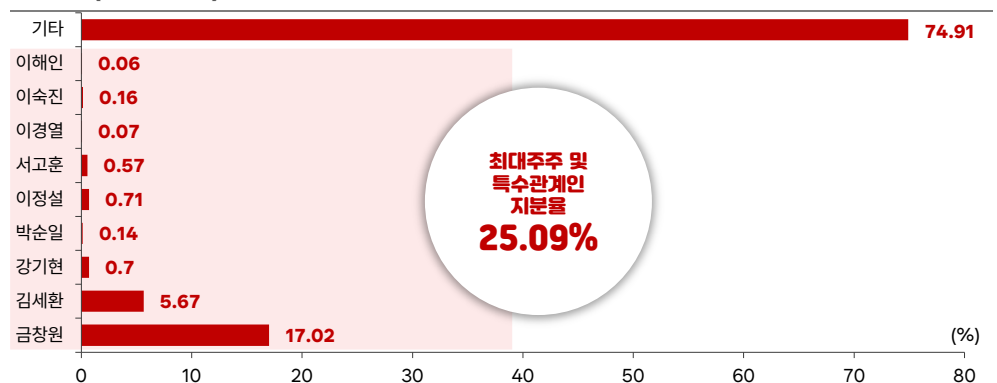
자료: 쓰리빌리언, 한국IR협회의 기업리서치센터

주주 구성

2025년 6월 말 기준, 쓰리빌리언의 최대주주는 금창원 대표이사로, 보통주 5,400,000주를 보유하며 지분을 17.02%를 보유하고 있다. 금창원 대표이사는 회사 창업자이자 대표이사로서 경영 전반을 총괄하고 있다. 최대주주와 특수관계인 보유 지분을 합산할 경우 총 지분율은 25.09%에 달한다. 특수관계인에는 등기임원 김세환(5.67%), 공동보유자 강기현(0.70%) 및 박순일(0.14%), 미등기임원 이정설(0.71%), 서고훈(0.57%), 이경열(0.07%), 이숙진(0.16%), 이해인(0.06%) 등이 포함된다. 이 중 강기현, 박순일, 이해인은 주식매수선택권을 행사하였다. 또한, 우리사주조합은 158,400주를 보유하고 있으며, 지분율은 0.50% 수준이다.

5% 이상 지분 보유자는 최대주주인 금창원 대표이사(17.02%)와 등기임원 김세환(5.67%) 두 명으로, 경영권은 최대주주와 경영진 측이 안정적으로 확보하고 있는 구조다. 또한, 상장 직후 발생할 수 있는 오버행(Overhang) 이슈 역시 대부분의 락업(Lock-Up) 물량이 해소된 것으로 파악되어, 단기적인 주가 불안정성 요인은 상당 부분 완화된 상태다.

주주 구성 (2025.06.30)



자료: 쓰리빌리언, 한국IR협회의 기업리서치센터



산업 현황

1 희귀 유전질환 진단 산업

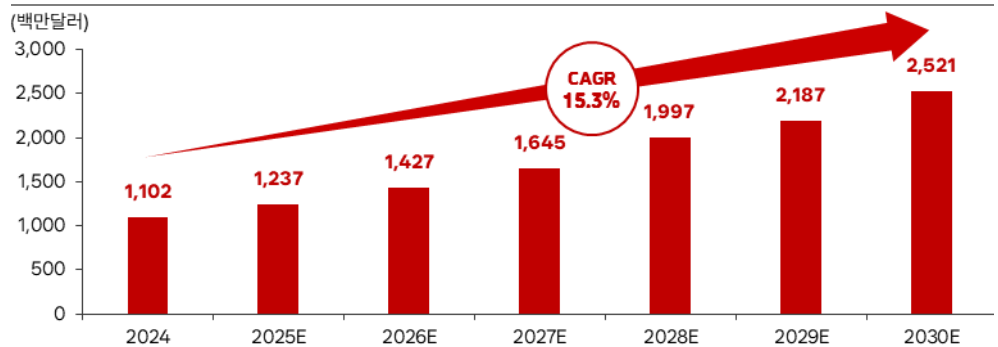
희귀 유전질환 진단 시장은
안정적 수요와 기술 혁신을
기반으로 빠르게 성장하고 있으며,
WES/WGS 확산과 AI 및
클라우드 발전, 희귀의약품 개발
증가가 진단 수요를 견인하고,
소수의 글로벌 선도 기업이 방대한
데이터와 기술력으로 시장을
주도하는 가운데 높은
진입장벽으로 인해 신규 진입자의
성장 기회는 제한적인 산업

글로벌 희귀 유전질환 진단 검사 시장은 안정적인 수요와 첨단 기술 혁신을 기반으로 빠르게 성장하고 있는 의료 서비스 산업이다. 세계보건기구 WHO(World Health Organization)에 따르면 전 세계 인구의 약 6~8%가 희귀질환을 보유하고 있으며, 이는 약 5억 명 이상에 달한다. 특히 이 중 80% 이상이 유전적 요인에 기인하는 질환으로, 전 세계 희귀 유전질환 환자는 약 4억 명 수준으로 추산된다. 희귀질환은 출생 전후 또는 소아기에 발병하는 경우가 많아 전체 환자의 절반 이상이 18세 미만의 소아 및 청소년층으로 구성되어 있으며, 조기 진단이 환자의 생존율과 삶의 질을 결정짓는 핵심 요소로 작용한다. 이러한 특성으로 인해 유전자 기반 진단 서비스에 대한 수요는 의료적, 사회적 비용 절감 측면에서도 꾸준히 확대되고 있다.

그러나 실제 의료 현장에서는 진단까지 오랜 시간이 소요되는 이른바 '진단 오디세이(Diagnostic Odyssey)'가 빈번하게 발생한다. 희귀질환 환자는 평균적으로 수년간 여러 의료기관을 전전하며 수많은 검사를 받지만 정확한 원인 규명에 실패하는 경우가 많다. 이 과정에서 오진과 치료 지연이 발생하고, 환자 및 가족에게는 심리적 및 경제적 부담이 가중된다. 이러한 진단 오디세이를 단축하기 위해 정확하고 포괄적인 유전자 기반 진단 서비스에 대한 수요가 급격히 증가하고 있다. 글로벌 시장조사기관 그랜드뷰리서치에 따르면, 2024년 글로벌 희귀 유전질환 진단 시장 규모는 약 11억 달러로 추정되며, 2030년까지 약 25억 달러에 이를 것으로 전망된다. 이는 연평균 약 15.3%의 높은 성장률을 기록할 것으로 예상되며, 경기 변동에 영향을 거의 받지 않는 안정적인 의료 서비스 수요와 미충족 수요 확대가 반영될 수밖에 없는 산업으로 전망된다.

희귀질환은 유전적 요인으로 인해 발생률이 일정하며, 감염병처럼 급격한 수요 변동이 나타나지 않기 때문에 전 세계적으로 연중 꾸준한 검사 수요가 유지된다. 또한 매년 200~300종의 새로운 희귀질환이 학계에 보고되면서, 잠재적 검사 수요 역시 지속적으로 확대되고 있다. 이러한 배경 속에서, 신속하고 정확한 유전자 기반 진단 서비스는 의료 체계의 효율성을 높이고 사회적 비용을 절감하는 동시에, 환자의 치료 가능성을 크게 향상시키며 글로벌 희귀 유전질환 진단 시장의 성장을 견인하고 있다.

글로벌 희귀 유전질환 진단 시장 규모 추이



자료: GVR, 한국IR협회의 기업리서치센터

시장 성장의 가장 큰 동인은 기술 혁신이다. 과거 희귀질환 진단은 특정 유전자를 중심으로 한 패널 검사나 염색체 분석에 의존했으나, 최근에는 차세대 염기서열 분석(NGS) 기술의 발전과 검사 비용 하락으로 전장엑솜(WES) 및 전장유전체(WGS) 시퀀싱이 새로운 표준으로 빠르게 확산되고 있다. 미국 의학유전학회 ACMG와 미국소아과학회 AAP(American Academy of Pediatrics) 등 주요 글로벌 학회들은 희귀질환이 의심되는 환자에게 1차 검사로 WES 또는 WGS를 권고하고 있으며, 이는 기존 진단 프로세스를 혁신적으로 변화시키고 있다. 특히 2025년 미국소아과학회 발달지연(DD, Developmental Disability) 또는 지적장애(ID, Intellectual Disability) 소아 환자의 초기 평가 단계에서 WES/WGS를 1차 검사로 채택하도록 가이드라인을 개정한 것은 유전체 기반 진단이 글로벌 임상 표준으로 정착하고 있음을 보여주는 사례다. 또한 인공지능 AI와 생물정보학의 융합은 시장의 질적 변화를 가속화하고 있는데, 유전체 분석은 환자당 수백만 개의 변이를 포함하기 때문에 과거에는 해석에 몇 주 이상이 소요되었으나, AI 알고리즘을 통해 몇 분 내에 분석이 가능해졌다. AI 기반 플랫폼은 방대한 변이 중 병원성 가능성이 높은 후보를 자동 선별하고, 이를 임상 보고서로 전환해 진단 속도와 정확성을 동시에 높일 수 있게 되었고, 이와 같은 자동화 방식은 검사 비용 절감과 진단 효율성 향상이라는 두 가지 측면에서 산업의 성장세를 더욱 강화시키고 있다. 최근 들어 유전체뿐 아니라 RNA(Ribonucleic Acid), 단백질체 등 다양한 데이터를 통합적으로 분석하는 Multi-omics 접근법과 클라우드 기반의 데이터 해석 플랫폼이 주요 트렌드로 부상하고 있는데, 클라우드 기술은 대규모 데이터를 안정적으로 저장하고 처리할 수 있어 글로벌 확장성과 접근성을 동시에 확보할 수 있는 장점이 있으며, 유전질환 진단 서비스의 국제화와 상용화에 중요한 역할을 하고 있다.

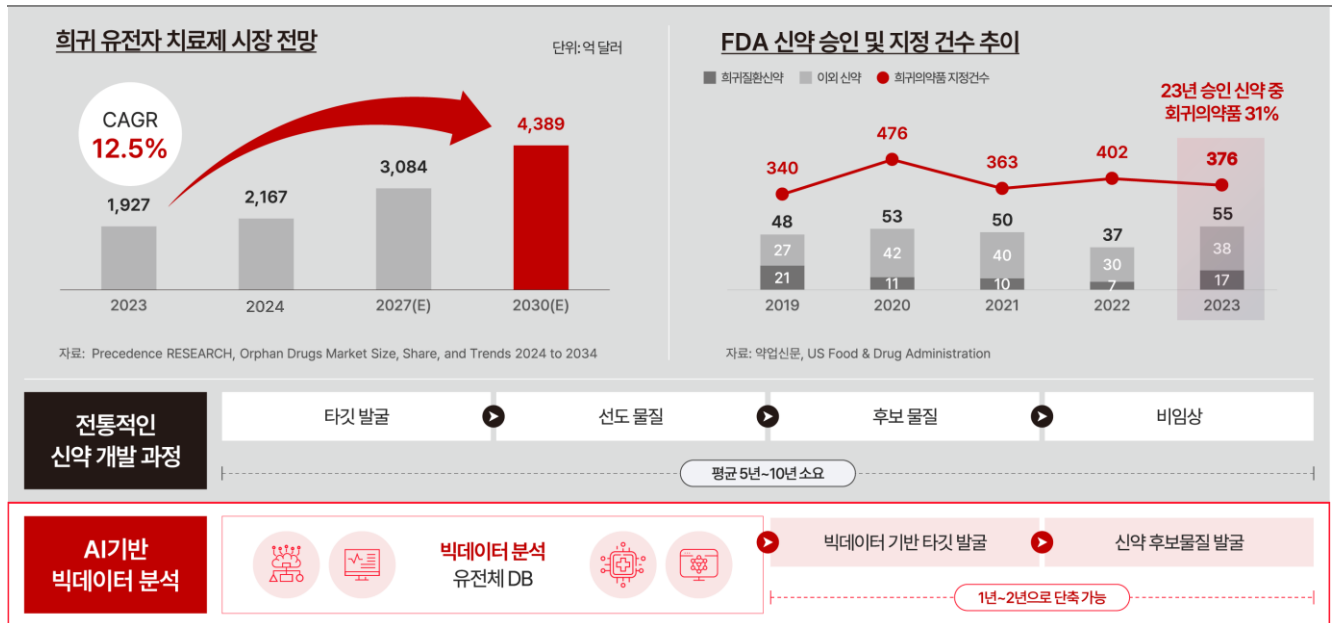
진단검사의 패러다임의 확대



자료: 쓰리빌리언, 한국IR협회의 기업리서치센터

희귀 유전질환 진단 시장은 희귀의약품 시장의 성장과도 긴밀하게 연계될 수밖에 없다. 현재 알려진 희귀질환의 약 5~10%만이 치료제를 보유하고 있으며, 나머지 90% 이상은 승인된 치료제가 없는 현실이다. 이러한 미충족 의료 수요를 공략하기 위해 글로벌 제약사들은 희귀질환 신약 개발에 적극 투자하고 있으며, 희귀질환 치료제는 독점권, 세제 혜택, 신속심사 등 다양한 제도적 인센티브가 주어지기 때문에 전략적 타깃이기도 하다. 미국 FDA(Food and Drug Administration) 자료에 따르면 2023년 승인된 신약 55건 중 31%가 희귀질환 치료제였으며, 매년 약 400건정도가 신규 희귀의약품 지정을 받고 있다. 치료제 파이프라인이 확대될수록 해당 환자를 조기에 발굴해 임상시험 및 상용화로 연결하기 위한 진단 수요가 동반 성장하게 되며, 이는 희귀 유전질환 진단 시장의 또 다른 성장 촉매로 작용하고 있다.

희귀유전질환 신약 개발



자료: 쓰리빌리언, 한국IR협회의 기업리서치센터

정책 및 규제 환경 역시 유전질환 진단 시장 성장을 뒷받침하고 있는데, 미국은 1983년 희귀의약품법(Orphan Drug Act)을 제정해 희귀질환 치료제 개발을 장려하고, 2002년 희귀질환법(Rare Diseases Act)을 통해 연구 네트워크를 제도화하였다. 유럽연합(EU, European Union)은 인구 5만 명당 1명 미만을 희귀질환으로 정의하고 회원국별 국가 전략 수립을 권고하고 있으며, 일본은 2014년 난치성질환 지원법을 제정해 진단 및 치료 인프라를 강화했다. 한국 역시 2015년 희귀질환 관리법 제정 이후 전국 17개 희귀질환 거점센터를 운영하며 진단 접근성과 공공 지원을 확대하고 있다. 특히 유전자 정보는 개인정보 보호의 핵심 영역으로, 각국 정부는 관련 규제를 지속 강화하고 있다. 유럽의 GDPR(General Data Protection Regulation)은 유전 정보를 특별 보호 대상으로 지정해 활용을 제한하고 있으며, 한국도 개인정보보호법에 따라 민감정보로 분류해 엄격한 동의 절차를 요구한다. 이러한 규제는 초기 진입장벽을 높이는 요인이 되지만 동시에 시장 신뢰도를 높이고 질 높은 서비스를 제공할 수 있는 기업에겐 경쟁 우위로 작용할 것으로 전망되고 있다.

이와 같이 희귀 유전질환 진단 시장은 높은 기술 장벽과 임상적 신뢰성이 필수적인 산업으로, 전 세계적으로 소수의 전문 기업들이 시장을 주도하고 있다. 각국에는 중소 규모의 유전자검사 기관들이 다수 존재하지만, 글로벌 수준에서 통합적인 기술력과 데이터 경쟁력을 갖춘 업체는 매우 제한적이다. 이 시장에서의 진단 경쟁력은 단순한 검사 수행 능력을 넘어, 방대한 임상 데이터, 정확한 변이 해석 경험, 그리고 전 세계 의료기관과의 네트워크가 삼위일체로 작동해야만 확보된다. 이러한 특성으로 인해 신규 진입자는 막대한 연구개발 비용과 장기간의 임상 검증 없이는 신뢰를 얻기 어렵고, 결과적으로 시장 진입 장벽이 매우 높다.

이로 인해 기존 선도 기업들은 빠르게 성장하는 수요를 흡수하며 규모의 경제를 달성하고, 데이터 우위를 기반으로 점유율을 더욱 확대하고 있다. 예를 들어, 미국의 GeneDx는 임상 엑솜 시퀀싱(Exome Sequencing) 분야를 개척한 기

업으로, 현재까지 전 세계에서 가장 많은 희귀질환 엑스 검사를 수행해왔다. 이 회사는 50여 개국 이상에 서비스를 제공하며 방대한 희귀질환 변이 데이터베이스와 전문 인력을 보유하고 있어, 초희귀질환 진단에서도 독보적인 경쟁력을 유지하고 있다. 독일의 Centogene는 바이오뱅크와 데이터베이스를 핵심 자산으로 하여 제약사와의 전략적 파트너십을 통해 경쟁력을 강화하고 있다. 예를 들어 2023년에는 Takeda(일본)와 유전성 대사질환 진단 협력을 체결하며, 진단 데이터를 신약개발에 연계하는 모델을 선도하고 있다. 핀란드의 Blueprint Genetics는 2020년 미국의 Quest Diagnostics에 인수된 이후 Quest의 글로벌 인프라를 활용해 시장 접근성을 크게 확대했다. 현재 70여 개국에 고객 기반을 확보하고 있으며, 핀란드 본사를 중심으로 글로벌 변이 해석 허브로서 역할을 수행하고 있다. 한국의 쓰리빌리언은 AI 기반 자동 해석 기술을 차별화 포인트로 내세우며 빠르게 성장하고 있는 기업으로, 자체 개발한 알고리즘 'EVIDENCE'를 통해 8,000여 종의 희귀질환을 단 한 번의 검사로 분석할 수 있으며, 이를 통해 70여 개국에서 서비스를 제공 중이다. 특히 국내 대학병원과의 공동 연구를 통해 150편 이상의 논문을 발표하며 임상적 신뢰성을 입증했고, AI를 활용한 자동 해석 기술은 글로벌 시장에서도 독창성을 인정받고 있다.

결국 이 시장은 데이터와 신뢰성의 선순환 구조로 재편되고 있고, 진단 케이스가 많아질수록 기업은 더 정확한 변이 해석을 수행할 수 있으며, 이는 다시 의료기관과 제약사로부터 더 많은 의뢰를 받아내며 추가 데이터를 축적하게 된다. 이러한 데이터 네트워크 효과가 기존 선도 기업의 진입장벽을 더욱 높이고 있으며, 신규 사업자는 단기간에 이 수준을 따라잡기 어렵기 때문에 단순히 검사 능력을 보유한 기업이 아니라, AI 해석 기술, 글로벌 파트너십, 대규모 데이터베이스를 갖춘 소수의 글로벌 플레이어만 향후에도 시장 성장을 주도할 가능성이 높다.

그렇기 때문에 향후 희귀 유전질환 진단 시장은 안정적인 수요와 기술 혁신을 기반으로 성장세를 지속할 것으로 예상되는 산업이며, 거기에 유전자 검사 비용 하락, AI 기반 자동화, 클라우드 플랫폼 확산 등은 산업 구조를 근본적으로 변화시키고 있고, 글로벌 제약사와의 파트너십 확대는 새로운 성장 기회를 제공할 것으로 전망된다. 다만 개인정보 보호 및 인허가 규제는 여전히 중요한 변수로 작용하므로, 글로벌 시장 진출을 목표로 하는 기업은 각국 정책 동향을 면밀히 모니터링하고 데이터 보호와 품질 인증 역량을 지속적으로 강화해 나아갈 필요가 있을 것으로 보인다. 궁극적으로 희귀 유전질환 진단 시장은 높은 성장성과 안정적인 수요, 첨단 기술이 집약된 산업으로, 글로벌 헬스케어 산업 내 가치가 높은 분야로 자리매김하고 있는 산업이다.



투자포인트

미국 시장 진출을 통한 글로벌 성장 가속화

글로벌 최대 시장인 미국 진출을
통해 고단가와 높은 성장성을
동시에 확보하며, 초기에는
비보험 시장에서 시작해
2026년 이후 보험 시장 중심으로
확장함으로써 글로벌 매출 비중을
빠르게 확대하고 수익성을 개선할
핵심 성장 동력 확보 기대

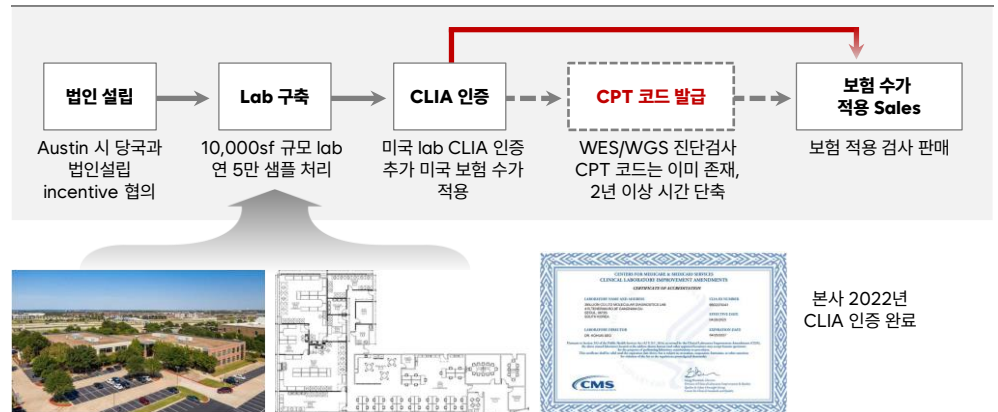
쓰리빌리언은 글로벌 희귀 유전질환 진단 시장 중에서도 가장 큰 규모를 차지하는 **미국 시장** 진출을 통해 매출 성장의 가속화를 본격화할 것으로 예상된다. 현재 전 세계 희귀 유전질환 환자는 약 4억 명에 달하며, 연간 2,000만~3,000만 건의 유전자 기반 진단 수요가 발생할 것으로 추정된다. 그중 미국은 전체 시장의 약 48%를 차지하며, 단일 국가로는 가장 큰 시장이다. 그러나 현재 WES와 WGS 기반의 고도화된 희귀질환 진단 공급량은 연간 20만 건 수준으로, 전체 수요의 1%에도 미치지 못하는 상황이다. 이는 단순한 미증족 수요를 넘어, 기존 검사 인프라가 환자 진단 수요를 따라가지 못하고 있음을 시사하며, 동사와 같은 신규 플레이어가 시장에 진입할 경우 빠르게 점유율을 확보할 수 있는 여지를 의미한다고 볼 수도 있다.

특히 **미국 시장**은 글로벌 평균 진단 단가가 약 900달러 수준인 것에 비해, WGS/WES는 보험 환급액이 평균 약 2,800달러 수준인 것으로 보아 **3배 이상 높은 단가**가 적용되고 있다. 이로 인해 미국 내에서의 매출 레버리지가 극대화될 수 있으며, 소규모 검사 건수만으로도 상당한 매출을 기록할 수 있다. GeneDx는 미국 내 1위 사업자로 연간 약 7만 건의 WES/WGS 검사와 25만 건의 패널 검사를 수행하고 있다. GeneDx의 이번 2분기 실적 발표에서 새롭게 업데이트 된 25년 Full Year Guidance에 따르면 매출액은 약 \$400~415백만 달러로 예측되며, 아직 시장 초기임에도 불구하고 폭발적인 성장과 함께 이미 손익분기점을 돌파했다는 점은 미국 시장의 잠재력을 보여주는 대표적인 사례다.

동사는 현재 미국 시장 진입을 위해 단계적으로 기반을 마련하고 있으며, 2025년까지 미국 내 **독립 법인 설립 및 현지 랩(Lab) 구축**을 완료하고, 2026년부터 본격적으로 미국 보험시장에서의 매출 발생을 목표로 하고 있다. 이미 국내 Lab은 CAP(College of American Pathologists, 2021), CLIA(Clinical Laboratory Improvement Amendments, 2022), CDPH(California Department of Public Health, 2023) 등 주요 인증을 획득해본 경험이 있기 때문에, 미국 현지 Lab에서 이러한 인증을 받는 것에 대한 노하우는 충분할 것으로 고려된다. 그렇기에 이러한 준비 과정을 거쳐 2025년 하반기에는 미국 시장 진출을 준비하고, 2026년부터는 보험 청구 기반의 본격적인 매출 성장이 가능할 전망이다. 회사 측은 2027년부터 흑자 전환 예정 및 2028년까지 미국 매출 비중을 **글로벌 매출의 47% 수준**까지 확대할 계획이며, 이는 장기적으로 전체 실적의 구조적 변화를 가져올 수 있다.

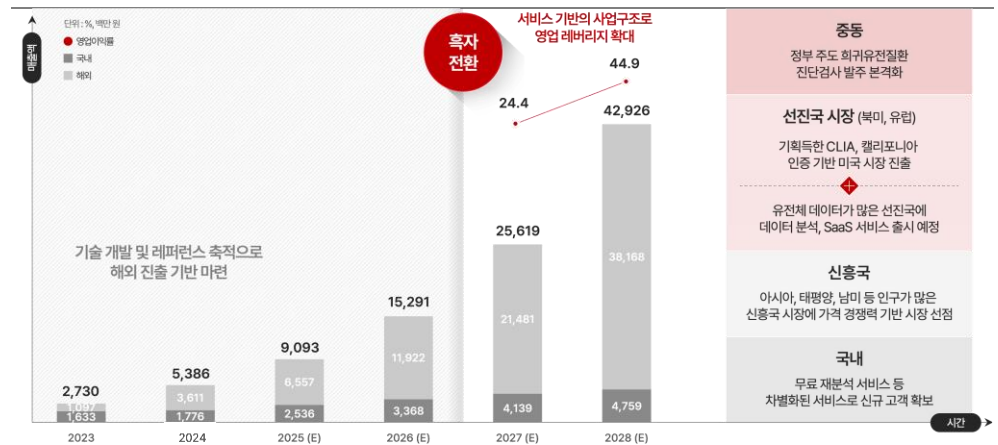
동사가 미국 시장에서 성공할 경우, 글로벌 가격 대비 3배 이상 높은 단가와 급성장하는 수요를 기반으로, 초기에는 비보험 매출에서 시작해 중장기적으로는 보험 시장 중심의 고성장을 실현할 수 있을 것으로 예상된다. 즉, 미국 시장 진출은 동사의 글로벌 확장성과 수익성 개선을 동시에 견인할 **핵심 성장 동력**이기에 성과에 대한 지속적인 모니터링이 필요하다.

미국 현지 사업화



자료: 쓰리빌리언, 한국IR협의회 기업리서치센터

매출액/영업이익률 추이 및 전망



자료: 쓰리빌리언(2024 IPO 기업설명회 자료), 한국IR협의회 기업리서치센터

AI 기반 희귀유전질환 진단 플랫폼을 통한 데이터 네트워크 효과와 진입장벽 강화

AI 기반 유전체 해석 기술과 다인종 데이터셋을 바탕으로 진단 오디세이 문제를 해결하며, 클라우드 플랫폼 'GEBRA'를 통해 확장하며 희귀질환 진단 시장에서 장기적인 경쟁 우위를 구축하고 글로벌 선도 기업으로 성장할 잠재력 보유

희귀질환은 그 특성상 진단 과정에서 상당한 비용과 부담이 발생하는데, 미국 기준으로 희귀질환 환자는 진단을 받기까지 평균 5년 이상의 기간 동안 17개 의료기관을 전전하며, 16번의 비효율적인 검사를 받고 그 중 평균 3번의 오진을 겪는 것으로 보고된다. 이러한 복잡하고 긴 진단 과정을 '진단 오디세이(Diagnostic Odyssey)'라고 하는데, 이는 환자와 가족에게 막대한 심리적 및 경제적 부담을 초래할 뿐 아니라, 사회적 비용 증가의 주요 요인으로 작용한다. WES와 WGS는 이러한 구조적인 문제를 해결할 수 있는 유전자 기반 진단 방식으로, 2021년 미국의학유전학회 ACMG와 2022년 미국유전질환상담사협회 NSGC(The National Society of Genetic Counselors)가 희귀질환 의심 환자에게 1차 검사로 WES/WGS를 권고하면서 시장 표준으로 빠르게 자리 잡고 있다.

그러나 WES/WGS 방식이 확산됨에 따라 새로운 과제도 등장했는데, 환자 한 명당 2만 개 이상의 유전자를 검사할 경우, 약 10만 개 이상의 변이가 발견되며, ACMG 가이드라인에 따라 각 변이에 대해 28개 기준을 적용해 병원성을 평가해야 한다. 즉, 한 명의 환자만으로도 **280만 번의 연산 작업**이 필요하며, 이를 사람이 수작업으로 수행하는 것은

사실상 불가능하다. 쓰리빌리언은 이러한 문제를 해결하기 위해 창립 초기부터 희귀질환 특화 유전체 데이터를 축적하고, 이를 기반으로 **AI 자동 해석 알고리즘**을 개발해왔다.

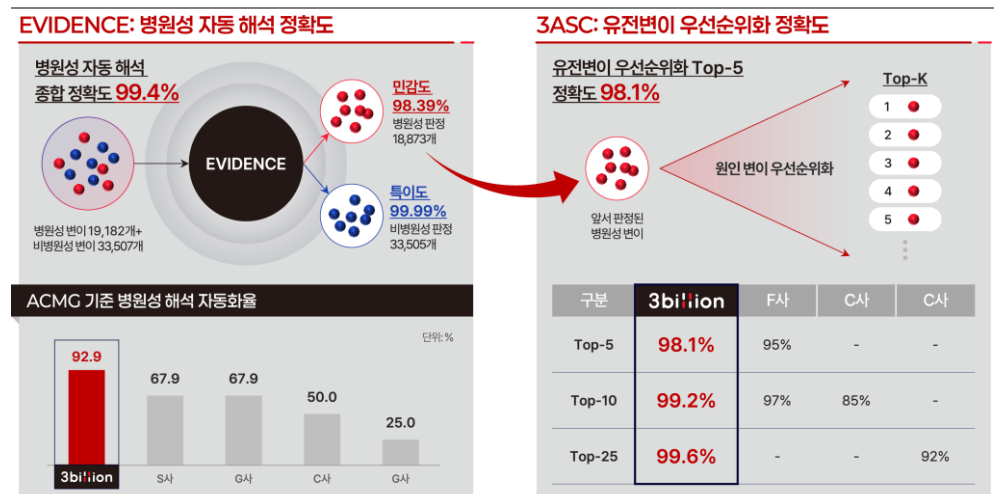
그에 따라 회사의 핵심 AI 기술(EVIDENCE, 3Cnet, 3ASC)은 현재 변이 해석 정확도 99.4%, 병원성 예측 정확도 97.6%, 질병 원인 가능성이 높은 상위 5개 변이 추출 정확도 98.1%라는 **글로벌 최고 수준의 성능**을 보유하게 되었다. 이러한 성과는 글로벌 AI 희귀질환 경진대회 CAGI(Critical Assessment of Genome Interpretation)에서의 수상과 Google의 'AlphaMissense' 대비 성능 우위에서도 입증된 바 있다. 특히 동사의 **다인종 기반 데이터셋**을 확보하고 있어, 단일 인종 중심의 GeneDx 등 글로벌 경쟁사 대비 미국 및 유럽 환자군 해석에서 우위를 확보하고 있다.

또한 동사는 AI 해석 기술을 SaaS형 클라우드 플랫폼인 '**GEBRA**'를 통해 전 세계 병원과 연구기관에 제공하기 위한 노력에 심혈을 기울이고 있고, 이를 통해 고객은 초기 투자비 없이도 클라우드 환경에서 데이터를 분석할 수 있으며, 회사는 반복적인 **구독 매출**을 확보할 수 있다. 현재 GEBRA는 12개국에서 사용되고 있으며, 글로벌 공급을 지속 확대 중이다.

AI 기반 플랫폼은 시간이 지날수록 강력한 **데이터 네트워크 효과**를 만들어내게 되는데, 진단 사례가 축적될수록 알고리즘의 성능이 개선되고, 이를 통해 진단 정확도와 속도가 더욱 향상된다. 개선된 AI 플랫폼은 의료기관과 제약사로부터 추가 의뢰를 유도하며 더 많은 데이터가 축적되는 **선순환 구조**를 형성하게 되고, 결과적으로 소수의 선도 기업만이 지속적으로 경쟁 우위를 확대할 수 있으며, 신규 진입자는 이를 단기간에 따라잡기에는 어려움이 있다.

이에 따라 동사의 AI 플랫폼은 단순한 희귀유전 질환의 진단 비용 절감 수단을 넘어, 희귀질환 진단 시장에서의 **지속 가능한 성장 기반**을 제공할 것으로 보이며, 이는 기존 글로벌 경쟁사들이 보유하지 못한 핵심 경쟁력으로, 동사가 장기적으로 시장의 주도권을 확보하고 글로벌 플레이어로 성장할 수 있는 잠재적 요인을 시사한다.

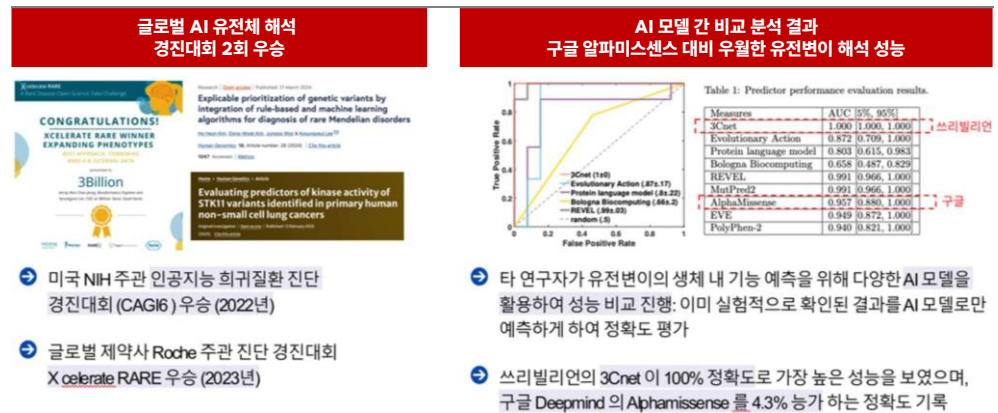
Global Top-tier 수준의 인공지능 유전변이 병원성 판독 기술 보유



* ClinVar: 미국 국립 보건원 산하기관으로 전세계 유전자 변이 데이터 분석 기관
* 자료: 각사 홈페이지, ACMG 가이드라인 기준

자료: 쓰리빌리언, 한국IR협의회 기업리서치센터

인공지능 유전변이 해석 글로벌 최고 수준 경쟁력 확보



자료: 쓰리빌리언, 한국IR협회의 기업리서치센터

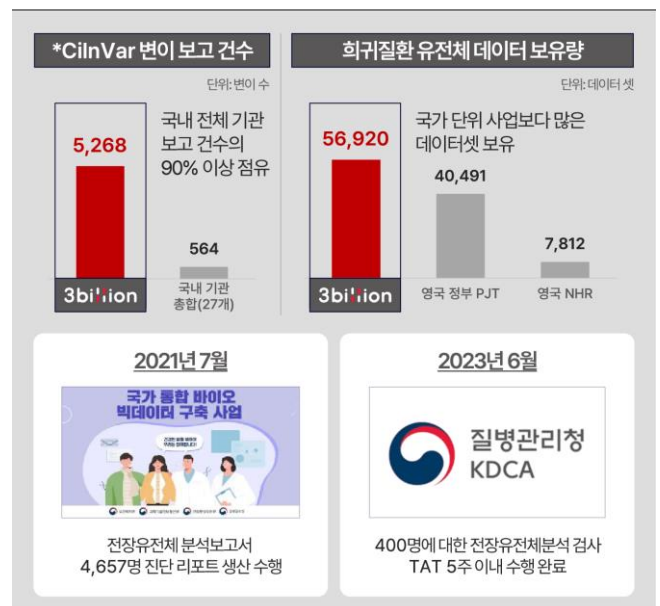
글로벌 AI 대회 우승, 글로벌 Top-tier 기술력 입증



- 주: 1) Alphamissense: 구글 딥마인드의 유전변이 진단 AI,
 2) RMSE: 모델의 예측 값과 실제 값 사이의 차이를 나타내는 지표. 값이 낮을수록 성능이 좋음,
 3) Pearson's Correlation: 피어슨 상관관계수, 1에 가까울수록 뛰어남,
 4) Kendall's Tau: 두 변수 간의 순위가 얼마나 일치하는지 의미. 1에 가까울수록 좋음,
 5) AUC: 모델의 분류 성능 평가 지표로 1에 가까울수록 좋은 성능을 의미

자료: 쓰리빌리언, 한국IR협회의 기업리서치센터

주요 국가 사업 수행, 시장내 독보적 지위



- 주: ClinVar: 전세계유전변이 정보 보고 기관
 자료: 쓰리빌리언, 한국IR협회의 기업리서치센터

**실적 추이 및 전망****2024년 실적 리뷰**

2024년 상장 첫 해에 해외 시장 중심의 고성장을 기록하며 전년 대비 112% 증가한 58억 원의 매출을 달성하고, 해외 매출 비중 68% 및 고객 재구매율 80%를 기반으로 안정적인 성장 기반을 확보한 해

희귀질환 유전진단 전문 기업 쓰리빌리언은 2024년 상장 첫 해에 의미 있는 성장세를 시현하며 시장의 기대치를 소폭 상회하는 실적을 기록했다. 2024년 연간 매출은 58억 원으로, 전년 대비 112% 증가하며 외형 성장을 달성했다. 이는 IPO 당시 제시한 전망치를 넘어서 성과로, 글로벌 희귀질환 유전자 진단 서비스에 대한 수요가 빠르게 확산되고 있음을 방증한다. 같은 기간 영업손실은 74억 원으로 전년의 84억 원 대비 적자 폭이 축소되었으며, 지배주주 당기순 손실은 66억 원을 기록해 손익 구조 개선세가 나타났다.

매출 성장에도 불구하고, 인력 확충과 글로벌 네트워크 확장 등 성장 투자 활동에 따른 판관비 부담이 지속되며 영업적자는 이어졌다. 다만 동사는 AI 기반 진단 서비스라는 특성상 매출원가가 거의 발생하지 않아 **높은 매출총이익률을 유지**하고 있다. 이에 따라 **연간 매출 180~200억 원의 BEP(Break-Even Point)**를 넘어서는 시점부터는 매출 레버리지 효과가 본격적으로 나타나며, 손익 개선 속도가 가파르게 확대될 것으로 예상된다.

2024년 실적 성장의 핵심 요인은 **해외 매출 확대**다. 전년 40% 수준이었던 해외 매출 비중은 2024년 **68%까지 급**증했으며, 서비스가 진출한 국가 수는 70개국을 넘었다. 특히 글로벌 네트워크를 통한 고객 확보가 본격화되면서 고객 재구매율이 약 80%에 달해 안정적인 반복 매출 기반이 구축되고 있다. 이러한 높은 고객 충성도는 동사의 장기적인 성장 잠재력을 뒷받침하는 핵심 요인으로 작용하고 있다.

정리해보면 2024년은 동사가 글로벌 희귀질환 진단 시장에서 입지를 공고히 한 해로 평가해볼 수 있다. 본격적인 미국 시장 진출 이전 단계임에도 불구하고 해외 시장을 중심으로 빠른 매출 성장을 달성했으며, 고정비 중심의 비용 구조 속에서 매출 증가가 손익 개선으로 이어지는 선순환이 시작되고 있다. 이는 향후 미국 시장 진출과 서비스 확장이 가시화될 경우, **중장기 실적 개선의 모멘텀**으로 작용할 것으로 판단된다.

2025년 실적 전망

2025년에 매출 95억 원으로 전년 대비 약 65% 성장을 예상하며, 상반기 이미 2024년 연간 매출의 80%를 달성해 성장세를 입증했으며, 미국 시장 진출은 2026년부터 본격화될 전망. 2025년은 해외 중심의 Full Service와 SaaS 매출 확대를 통해 외형 성장과 적자 폭 축소를 동시에 확인하는 전환점의 해

2025년 동사의 매출은 보수적으로 보았을 때 약 95억 원으로, 전년(58억 원) 대비 약 65% 성장할 것으로 전망된다. 이는 IPO 당시 회사가 제시한 가이드스를 소폭 상회하는 수준이며, 상반기 이미 매출액 46억 원을 달성해 작년 연간 매출의 80%에 해당하는 실적을 6개월 만에 달성했다. 2분기 실적만 보더라도 매출 26억 원을 기록하며 전년 동기 대비 101% 증가, 직전 분기 대비 29.3% 증가하는 등 높은 성장세를 보였다. 같은 기간 영업손실은 16억 원을 기록했다. (상반기 매출액: 46억 원, 영업손실: 16억 원, 지배주주 당기순손실: 16억 원, 해외 수출 비중 67.6%)

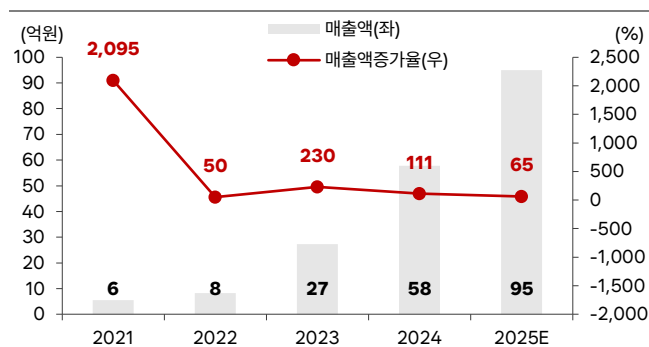
2분기 성장의 핵심 동력은 **전장엑솜(WES)&전장유전체(WGS) 기반 희귀질환 진단 Full Service**로, 해당 서비스 매출은 직전 분기 대비 50.5% 증가했다. 특히 해외 매출 비중이 2/3 이상을 차지하며 글로벌 시장에서의 입지를 확대하고 있다. 이에 따라 하반기에도 해외 주요 중심의 견조한 성장세가 이어질 것으로 예상되며, 주력 서비스인 Full Service 외에도 SaaS형 AI 기반 해석 소프트웨어 'GEBRA'의 공급 확대로 매출 다변화가 진행될 전망이다.

미국 시장 진출은 2025년에는 본격화되기보다는 기반 구축 단계에 집중될 것으로 보인다. 동사는 2025년 하반기까지 미국 현지 법인 설립을 완료하고, CLIA 인증을 포함한 현지 랩(Lab) 구축 및 보험 청구 시스템 준비를 진행하고 있다. 이러한 준비 과정을 고려할 때, 미국향 매출은 2026년부터 보험 청구 기반의 매출이 본격화될 것으로 예상된다. 경영진은 2027년부터 미국 사업이 의미 있는 규모로 성장하며 글로벌 매출의 40% 이상을 차지할 것으로 전망하고 있다.

수익성 측면에서 2025년에도 영업적자는 이어지겠지만, 전년의 영업손실 74억 원에서 금년도는 약 57억 원, 지배주주 당기순손실은 49억 원으로 각각 전년 대비 적자 폭이 축소될 것으로 전망된다. 이는 AI 기반 서비스의 특성상 매출 증가분이 추가 비용 없이 대부분 이익으로 연결되는 구조이기 때문이다. 매출 확대에도 불구하고 판관비는 전년 수준에서 큰 변동이 없을 것으로 예상되어, 매출 성장에 따른 손익 개선 효과가 더욱 두드러질 것으로 판단된다.

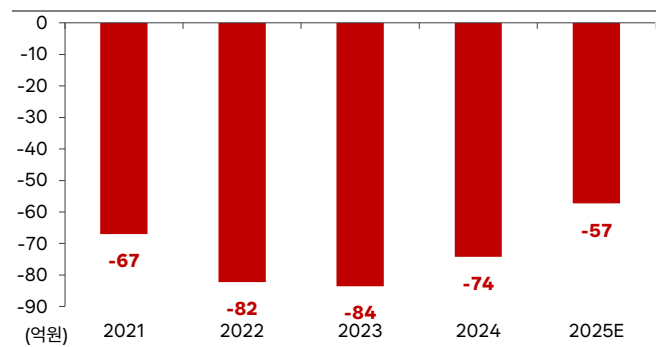
손익분기점(BEP) 달성은 보수적으로 판단했을 때 연 매출 180~200억 원 수준을 달성하는 **2027년경 흑자전환**이 이루어질 것으로 판단된다. 따라서 2025년은 성장 속도와 적자 폭 축소를 동시에 확인하는 **전환점의 해**가 될 전망이며, 2026~2027년에는 미국 시장 진출 성과가 가시화되며 중장기 손익 개선 모멘텀이 강화될 것으로 기대된다.

매출액 추이



자료: 한국IR협의회 기업리서치센터

영업이익 추이



자료: 한국IR협의회 기업리서치센터

실적 추이 및 전망

(단위: 억원, %)

	2022	2023	2024	2025F
매출액	8	27	58	95
증가율 (%)	50.4	2296	111.4	64.6
Full Service	4.9	195	502	80.0
특정 질환 진단 지원	3.1	30	56	6.0
SaaS	0.0	2.3	1.5	8.0
기타	0.1	2.2	0.6	1.0
매출원가	0	0	0	0
매출원가율 (%)	0.0	0.0	0.0	0.0
영업이익	-82	-84	-74	-57
영업이익률 (%)	-992.7	-305.9	-128.5	-60.3
증가율 (%)	적지	적지	적지	적지
세전계속사업이익	-31	-51	-66	-49
증가율 (%)	적지	적지	적지	적지
당기순이익	-31	-51	-66	-49
순이익률 (%)	-379.6	-186.5	-113.9	-51.1
증가율 (%)	적지	적지	적지	적지
지배주주지분 순이익	-31	-51	-66	-49

자료: 한국IR협의회 기업리서치센터



Valuation

**2025년 예상 멀티플은
PBR 9.6배, PSR 23.7배로
밴드 상단 수준에 위치하며,
이는 미국 시장 진출에 대한
성장 기대가 반영된 결과로,
단기 실적보다는 향후 미국 보험
시장 매출 본격화와 실적 가시성
확대에 따라 중장기 밸류에이션
리레이팅 가능성이 높다는 점을
시사**

앞서 추정한 쓰리빌리언의 2025년 연결 기준 예상 실적 전망치를 반영한 예상 멀티플은 PBR 9.6배, PSR 23.7배다. 순이익이 적자를 지속하고 있어 PER은 산정하지 않았으며, 현 시점에서는 PBR과 PSR을 중심으로 상대가치를 평가해보고자 한다.

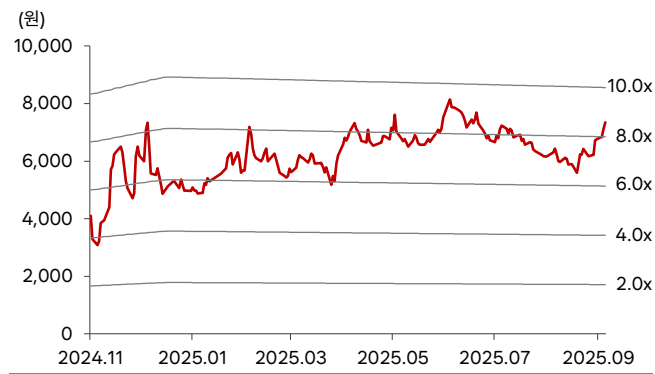
동사의 상장 이후 평균 멀티플은 PBR 7.4, PSR 23.4 수준에서 형성되어 왔으며, 역사적 밴드는 PBR 3.4x~11.2x, PSR 14.7x~37.1x에 분포한다. 이를 감안할 때, 2025년 예상치인 PBR 9.6배와 PSR 23.7배는 밴드 상단에 근접한 수준으로, 현재 주가에는 향후 미국 시장 진출에 대한 성장 기대가 일정 부분 선반영되어 있다고 판단된다. 다만, 상장 초기 기업으로 실적 레퍼런스가 제한적인 만큼, 현 시점의 멀티플은 절대적 저평가/고평가 판단보다는 성장 잠재력 중심으로 해석하는 것이 바람직하다.

2025년까지는 미국 보험 시장 진출을 위한 준비 단계가 이어지며, 2026년부터 본격적인 미국향 매출 발생, 2027년 흑자전환이라는 로드맵을 제시하고 있다. 특히 미국은 글로벌 희귀질환 진단 수요의 약 48%를 차지하며, WGS/WES 단가가 글로벌 평균(900달러)의 3배 이상(약 2,800달러)으로, 소규모 검사 건수만으로도 큰 매출 레버리지를 확보할 수 있다. 이에 따라 장기적으로 미국 사업 성과가 가시화되면 동사의 실적과 밸류에이션은 동시에 리레이팅(Re-Rating)될 가능성이 높다.

현재의 PSR 23.7배는 절대치로는 부담스러운 수준일 수 있으나, 동사는 AI 기반의 자동 해석 기술과 다인종 데이터셋을 강점으로 글로벌 경쟁사와 차별화된 기술 경쟁력을 보유하고 있다. 또한 전 세계 70여 개국, 700여 개 기관으로 확대된 네트워크를 기반으로 기존 해외 매출을 안정적으로 유지하면서 미국 시장 확대에 따른 추가 성장 모멘텀을 확보하고 있다.

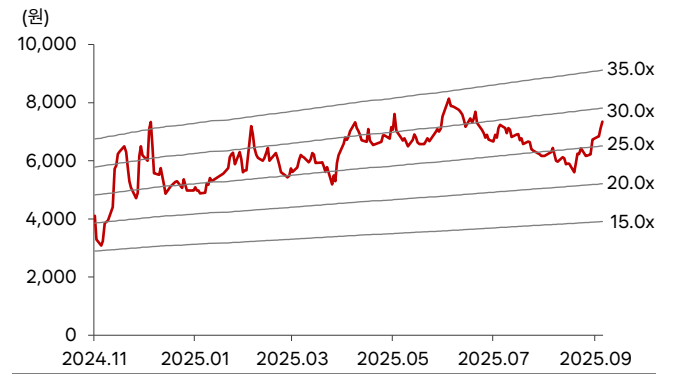
이에 따라 동사의 밸류에이션은 단기 실적보다는 미국 보험 시장 진입 시점과 실적 가시성 확대에 따른 중장기 성장 잠재력에 대한 프리미엄이 반영된 수준으로 판단된다. 향후 미국 보험 수가 확정, 경쟁 심화에 따른 가격 압력, 그리고 보험 적용 속도 등 주요 변수의 불확실성이 해소되면서 실적 성장의 가시성만 확인이 된다면, 멀티플 부담은 완화되고 오히려 밸류에이션 리레이팅의 기회로 작용할 수 있을 것으로 판단된다.

쓰리빌리언 PBR 밴드 차트



자료: 한국IR협회의 기업리서치센터

쓰리빌리언 PSR 밴드 차트



자료: 한국IR협회의 기업리서치센터



리스크 요인

AI 기반 기술력과 미국 시장 진출을 통한 성장 잠재력을 보유하고 있으나, 단기적으로는 미국 보험 급여 적용 지연 가능성과 시장 경쟁 심화에 따른 단가 압박이 주요 리스크로, 보험 적용 시점과 가격 전략이 실적 가시성의 핵심 변수로 작용할 전망

최근 쓰리빌리언은 글로벌 희귀질환 진단 시장에서 빠른 성장세를 보이며 투자자들의 주목을 받고 있다. 특히 2024년 상장 이후 미국 시장 진출을 본격화하고, AI 기반 자동 해석 기술을 활용해 기술 경쟁력을 강화하고 있다. 그러나 투자자 관점에서 함께 고려해야 할 리스크 요인 또한 존재한다. 이는 동사의 중장기 성장성을 부정하기보다는, 향후 사업 확장 과정에서 반드시 점검해야 할 부분으로 고려해 보는 관점에서 보고자 한다.

첫째, **미국 보험 급여 적용(Reimbursement) 지연 및 불확실성 리스크**다. 동사의 핵심 성장 전략은 2027년부터 본격화될 미국 보험 시장 진출을 전제로 하고 있다. 그러나 미국 보험 시장은 주정부 및 보험사마다 급여 기준이 상이하며, 진단검사 서비스 LDT(Laboratory Developed Test)에 대한 규제 환경도 변화 속도가 빠르다. 기존의 GeneDx와 같은 선도 기업조차 보험 적용 확대에 수년이 걸린 사례가 있으며, 보험 적용을 위해서는 임상적 유효성과 임상적 유용성을 입증하는 대규모 데이터가 필요하다. 현재 동사는 미국에 진출하여 성장을 본격화하기 위해서는 보험사와의 계약 체결, 주별 인증 절차 등 복잡한 과정을 거쳐야 한다. 보험 적용 시점이 예상보다 늦춰지거나 보험 수가가 예상보다 낮게 책정될 경우, 동사가 계획한 미국 내 매출 성장 시나리오가 지연될 가능성이 크다. 특히 미국 Lab 구축 및 인력 운영에 대한 고정비가 선투입되는 만큼, 매출이 본격적으로 발생하지 않으면 현금흐름 악화와 손익분기점(BEP) 달성 지연으로 이어질 수 있다. 투자자 입장에서 미국 보험 시장 진출이 동사의 핵심 성장 동력이기 때문에, 이 과정에서의 지연이나 불확실성이 밸류에이션에 직접적으로 영향을 줄 수 있어 지속적인 모니터링이 필요하다.

둘째, **경쟁 심화 및 단가 압박 가능성**이다. 희귀질환 진단 시장은 아직까지 공급이 수요를 따라가지 못하는 초기 성장 단계에 있으나, 시장의 성장성이 부각되면서 글로벌 주요 기업들의 참여가 늘어나고 있다. 미국에서는 GeneDx, Labcorp, Invitae 등이 시장을 선점하고 있으며, Centogene 등 유럽 기업과 중국계 진단 기업들도 미국 진출을 가속화하고 있다. 현재 미국에서의 희귀질환 진단 단가는 글로벌 평균(약 900달러) 대비 3배 이상 높아 투자 매력에 있는 시장이다. 그러나 보험사가 지급하는 수가가 예상보다 낮게 책정되면 매출 레버리지 효과가 약화되고, 경쟁이 심화될 경우 가격 인하 압력이 발생할 수 있다. 더불어 Illumina가 최근 시퀀싱 단가를 건당 200달러 수준까지 낮춘다고 발표하는 등 원가 구조가 급격히 변화하고 있어, 향후 검사 단가 하락에 따른 마진 축소 가능성도 배제할 수는 없다. 특히 동사는 AI 기반 분석을 통한 원가 절감 강점을 보유하고 있지만, 미국 현지 마케팅 비용, 인력 확충 비용 등 고정비 부담이 증가하게 되면 가격 경쟁 환경에서 수익성을 유지하기 어려워질 수 있다.

그럼에도 불구하고 동사는 다인종 기반 AI 데이터셋과 자동 해석 알고리즘 등 글로벌 경쟁사와 차별화된 기술력을 보유하고 있고, 미국 시장 진출을 위한 인증 및 인프라 구축을 선제적으로 진행하며 중장기 성장 모멘텀을 준비하고 있다. 그렇기에 단기적으로는 보험 적용 시점과 가격 전략, 그리고 글로벌 경쟁사들의 미국 시장 확장 속도를 면밀히 점검하는 것이 중요하며, 이는 투자자들이 동사의 향후 실적 가시성을 평가하는 핵심 기준이 될 것으로 판단된다.

포괄손익계산서

(억원)	2021	2022	2023	2024	2025F
매출액	6	8	27	58	95
증가율(%)	2,095.3	50.4	229.6	111.4	64.6
매출원가	0	0	0	0	0
매출원가율(%)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
매출총이익	6	8	27	58	95
매출이익률(%)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
판매관리비	72	91	111	132	152
판매비율(%)	1,200.0	1,137.5	411.1	227.6	160.0
EBITDA	-59	-73	-69	-57	-39
EBITDA 이익률(%)	-1,078.3	-878.0	-253.7	-99.4	-40.9
증가율(%)	적지	적지	적지	적지	적지
영업이익	-67	-82	-84	-74	-57
영업이익률(%)	-1,216.4	-992.7	-305.9	-128.5	-60.3
증가율(%)	적지	적지	적지	적지	적지
영업외손익	-524	51	33	8	9
금융수익	7	44	27	6	6
금융비용	539	0	1	11	10
기타영업외손익	8	7	6	13	13
종속/관계기업관련손익	0	0	0	0	0
세전계속사업이익	-591	-31	-51	-66	-49
증가율(%)	적지	적지	적지	적지	적지
법인세비용	0	0	0	0	0
계속사업이익	-591	-31	-51	-66	-49
중단사업이익	0	0	0	0	0
당기순이익	-591	-31	-51	-66	-49
당기순이익률(%)	-10,733.5	-379.6	-186.5	-113.9	-51.2
증가율(%)	적지	적지	적지	적지	적지
자배주주지분 순이익	-591	-31	-51	-66	-49

현금흐름표

(억원)	2021	2022	2023	2024	2025F
영업활동으로인한현금흐름	-46	-64	-49	-41	-34
당기순이익	-591	-31	-51	-66	-49
유형자산 상각비	8	9	14	16	18
무형자산 상각비	0	0	0	0	0
외환손익	0	0	0	0	0
운전자본의감소(증가)	-1	-8	1	-3	1
기타	538	-34	-13	12	-4
투자활동으로인한현금흐름	-128	-43	12	-9	-27
투자자산의 감소(증가)	0	0	0	0	-0
유형자산의 감소	0	0	0	7	0
유형자산의 증가(CAPEX)	-6	-2	-2	-28	-42
기타	-122	-41	14	12	15
재무활동으로인한현금흐름	72	130	-6	140	0
차입금의 증가(감소)	0	0	0	0	0
사채의증가(감소)	0	0	0	0	0
자본의 증가	0	0	0	148	0
배당금	0	0	0	0	0
기타	72	130	-6	-8	0
기타현금흐름	0	0	-0	0	28
현금의증가(감소)	-102	23	-43	90	-33
기초현금	149	47	70	27	117
기말현금	47	70	27	117	83

재무상태표

(억원)	2021	2022	2023	2024	2025F
유동자산	174	239	182	261	225
현금성자산	47	70	27	117	83
단기투자자산	120	158	140	127	112
매출채권	1	1	1	4	7
재고자산	3	4	3	2	4
기타유동자산	3	7	10	11	19
비유동자산	32	37	47	41	41
유형자산	18	15	28	27	28
무형자산	1	1	1	1	1
투자자산	3	6	9	0	0
기타비유동자산	10	15	9	13	12
자산총계	206	277	229	302	266
유동부채	12	105	109	19	31
단기차입금	0	0	0	0	0
매입채무	0	0	3	2	3
기타유동부채	12	105	106	17	28
비유동부채	7	8	2	1	1
사채	0	0	0	0	0
장기차입금	0	0	0	0	0
기타비유동부채	7	8	2	1	1
부채총계	19	113	111	19	32
자배주주지분	187	163	118	283	234
자본금	26	26	26	32	32
자본잉여금	980	982	985	1,214	1,214
자본조정 등	-2	1	4	1	1
기타포괄이익누계액	0	0	0	0	0
이익잉여금	-816	-846	-897	-964	-1,012
자본총계	187	163	118	283	234

주요투자지표

	2021	2022	2023	2024	2025F
P/E(배)	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
P/B(배)	0.0	0.0	0.0	5.7	9.6
P/S(배)	0.0	0.0	0.0	25.4	23.7
EV/EBITDA(배)	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
배당수익률(%)	N/A	N/A	N/A	0.0	0.0
EPS(원)	-2,350	-115	-183	-230	-153
BPS(원)	734	588	423	892	738
SPS(원)	22	30	98	202	300
DPS(원)	0	0	0	0	0
수익성(%)					
ROE	16,118.8	-18.0	-36.2	-32.8	-18.8
ROA	-310.7	-13.0	-20.2	-24.8	-17.1
ROIC	-397.6	-423.5	-487.6	-362.0	-203.9
안정성(%)					
유동비율	1,490.3	227.5	167.4	1,394.4	728.7
부채비율	10.0	69.6	93.9	6.9	13.7
순차입금비율	-84.8	-74.7	-75.4	-85.9	-83.1
이자보상배율	-218.8	-317.1	-131.7	-301.8	-11,765.3
활동성(%)					
총자산회전율	0.0	0.0	0.1	0.2	0.3
매출채권회전율	16.2	14.9	27.6	20.1	16.9
재고자산회전율	2.5	2.3	7.4	21.0	32.4

최근 3개월간 한국거래소 시장경보제도 지정 여부

시장경보제도란?

한국거래소 시장감시위원회는 투기적이거나 불공정거래 개연성이 있는 종목 또는 주가가 비정상적으로 급등한 종목에 대해 투자자주의 환기 등을 통해 불공정거래를 사전에 예방하기 위한 제도를 시행하고 있습니다. 시장경보제도는 '투자주의종목 투자경고종목 투자위험종목'의 단계를 거쳐 이루어지게 됩니다.
※관련근거: 시장감시규정 제5조의2, 제5조의3 및 시장감시규정 시행세칙 제3조~제3조의 7

종목명	투자주의종목	투자경고종목	투자위험종목
쓰리빌리언	X	X	X

발간 History

발간일	제목
2025.09.22	쓰리빌리언 - AI가 읽는 희귀질환의 언어

Compliance notice

본 보고서는 한국거래소, 한국예탁결제원과 한국증권금융이 공동으로 출연한 한국IR협회의 산하 독립 (리서치) 조직인 기업리서치센터가 작성한 기업분석 보고서입니다. 본 자료는 투자자들에게 국내 상장기업에 대한 양질의 투자정보 제공 및 건전한 투자문화 정착을 위해 무상으로 작성되었습니다.

- 당사 리서치센터는 본 자료를 제3자에게 사전 제공한 사실이 없습니다.
- 본 자료를 작성한 애널리스트는 자료작성일 현재 해당 종목과 재산적 이해관계가 없습니다.
- 본 자료를 작성한 애널리스트와 그 배우자 등 관계자는 자료 작성일 현재 조사분석 대상법인의 금융투자상품 및 권리를 보유하고 있지 않습니다.
- 본 자료는 중소형 기업 소개를 위해 작성되었으며, 매수 및 매도 추천 의견은 포함하고 있지 않습니다.
- 본 자료에 게재된 내용은 애널리스트의 의견을 정확하게 반영하고 있으며, 외부의 부당한 압력이나 간섭 없이 신의 성실하게 작성되었음을 확인합니다.
- 본 자료는 투자자들의 투자판단에 참고가 되는 정보제공을 목적으로 배포되는 자료입니다. 본 자료에 수록된 내용은 자료제공일 현재 시점의 당사 리서치센터의 추정치로서 오차가 발생할 수 있으며 정확성이나 완벽성은 보장하지 않습니다.
- 본 조사자료는 투자 참고 자료로만 활용하시기 바라며, 어떠한 경우에도 투자자의 투자 결과에 대한 법적 책임 소재의 증빙자료로 사용될 수 없습니다.
- 본 조사자료의 지적재산권은 당사에 있으므로, 당사의 허락 없이 무단 복제 및 배포할 수 없습니다.
- 본 자료는 텔레그램에서 "한국IR협의회(<https://t.me/kirsofficial>)" 채널을 추가하시어 보고서 발간 소식을 안내받으실 수 있습니다.
- 한국IR협회가 운영하는 유튜브 채널 'IRTV'에서 1) 애널리스트가 직접 취재한 기업탐방으로 CEO인터뷰 등이 있는 '小中한탐방'과 2) 기업보고서 심층해설방송인 '小中한 리포트 가치보기'를 보실 수 있습니다.