

KOSDAQ | 제약과생물공학

지니너스 (389030)

**Genius Platform, Geninus Way:
데이터가 신약이 되는 시대**

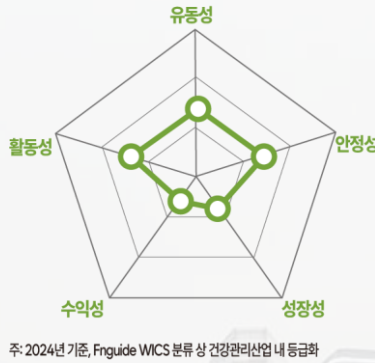
체크포인트

- 기존 NGS 진단 기업에서 벗어나, 싱글셀&공간오믹스와 AI 신약개발 플랫폼을 축으로 하는 데이터&플랫폼 기업으로 사업 구조 전환을 본격화
- 싱글셀 및 공간오믹스 분석 서비스는 이미 제약사 R&D 현장에서 반복 수요가 발생하는 현재 진행형 사업으로, 당사는 다수의 프로젝트 수행을 통해 실질적인 레퍼런스를 축적 중
- AI 기반 신약개발 플랫폼 'IntelliMed'는 실제 환자 유래 데이터에 기반한 차별화된 구조를 갖추고 있으며, 2025년을 기점으로 상용 계약을 통해 매출 인식이 시작
- 2026년에는 사업 포트폴리오 전환 효과가 연간 실적으로 가시화되며, 일본 자회사 'GxD'를 통한 해외 매출 확대가 외형 성장의 핵심 동력이 될 전망

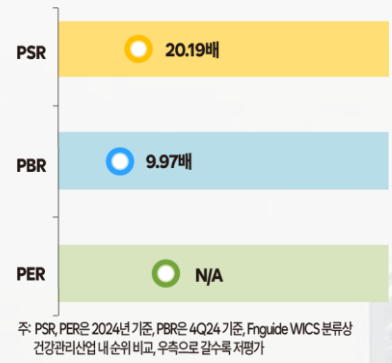
주가 및 주요이벤트



재무지표



밸류에이션 지표



NGS 진단 기업에서 데이터 & AI 기반 신약개발 파트너로의 전환

동사는 기존 NGS 기반 진단 및 분석 사업에서 출발해, 현재는 싱글셀 및 공간오믹스 분석 서비스와 AI 기반 신약개발 솔루션을 축으로 하는 데이터 및 플랫폼 기업으로 전환을 추진 중. 다년간 축적한 실제 환자 유래 유전체 및 공간오믹스 데이터를 기반으로, 제약사와 바이오텍의 신약개발 전 주기를 지원하는 B2B 중심의 고부가가치 사업 모델 구축 중. 또한 일본 자회사 'GxD'를 통해 일본 및 아시아 시장을 거점으로 해외 매출 확대를 본격화하고 있으며, 글로벌 제약사 대상 데이터 및 플랫폼 사업자로의 포지셔닝을 강화 중.

"미래 산업"이 아닌, 이미 매출로 증명되는 싱글셀&공간오믹스 비즈니스

동사의 싱글셀 및 공간오믹스 분석 서비스는 '미래 산업'이 아니라 이미 매출이 발생하고 반복 수요가 형성되는 현재진행형 사업. 글로벌 제약사들은 복잡해지는 신약 기전 환경 속에서 중앙 미세 환경(TME)과 세포 간 상호작용을 정밀하게 해석할 수 있는 데이터에 대한 수요를 빠르게 확대하고 있으며, 싱글셀 및 공간오믹스 데이터는 이러한 요구를 충족할 수 있는 핵심 기술군. 동사는 다수의 프로젝트를 수행하며 실험 경험과 레퍼런스를 축적해 왔고, 이는 향후 반복 매출 구조로 이어질 가능성 높음. 또한 SCRUM Japan 프로젝트에 합류하게 되면서 일본 및 글로벌 제약사들과의 협업 가능성도 열려 있어 중장기적으로는 플랫폼 비즈니스로의 확장이 기대. 이는 동사를 단순 분석 서비스 기업이 아닌, 제약사 R&D 밸류체인에 편입된 데이터&AI 파트너로 재평가할 수 있는 근거로 작용.

사업 전환 효과가 실적으로 가시화되는 2026년: 매출 고성장 국면 진입

2026년 사업 포트폴리오 전환 효과가 매출 성장으로 연결되는 구간에 진입할 것으로 전망. 2025년을 기점으로 싱글셀 및 공간오믹스 분석 서비스 'SpacInsight'와 AI 기반 신약개발 솔루션 'IntelliMed'를 중심으로 전략이 재편된 만큼, 2026년에는 신사업의 성과가 연간 단위 실적으로 보다 뚜렷하게 반영될 것으로 예상. 2026년 연결 기준 매출액은 137억 원(+46.2% YoY)으로 추정되며, 특히 일본 자회사 'GxD'를 통한 현지 제약사 및 병원 매출 확대는 해외 매출 비중을 끌어올리는 동시에, 글로벌 제약사 수주로 이어질 수 있는 발판 역할을 할 것으로 기대.

Forecast earnings & Valuation

	2022	2023	2024	2025F	2026F
매출액(억원)	101	70	65	94	137
YoY(%)	N/A	-30.9	-7.3	45.1	46.2
영업이익(억원)	-97	-101	-123	-124	-128
OP 마진(%)	-96.0	-144.7	-189.9	-132.7	-93.5
지배주주순이익(억원)	-94	-97	-123	-132	-141
EPS(원)	-288	-294	-368	-394	-422
YoY(%)	N/A	적지	적지	적지	적지
PER(배)	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
PSR(배)	6.9	12.4	7.1	12.5	9.5
EV/EBITDA(배)	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
PBR(배)	1.6	2.5	2.1	12.9	25.9
ROE(%)	-21.7	-24.9	-43.3	-84.0	-199.4
배당수익률(%)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

자료: 한국IR협회의 기업리서치센터

Company Data

현재주가 (1/13)	3,445원
52주 최고가	4,050원
52주 최저가	1,080원
KOSDAQ (1/13)	948.98p
자본금	167억원
시가총액	1,149억원
액면가	500원
발행주식수	33백만주
일평균 거래량 (60일)	169만주
일평균 거래액 (60일)	45억원
외국인지분율	2.09%
주요주주	박웅양 외 4인 31.38%

Price & Relative Performance



Stock Data

주가수익률(%)	1개월	6개월	12개월
절대주가	2.1	54.5	139.4
상대주가	0.8	30.3	78.7

참고

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



기업 개요

기업 개요 및 연혁

**삼성서울병원 삼성유전체연구소의
스핀오프 바이오 기업으로,
유전체 진단 및 분석 용역 사업을
영위하며 확보한 데이터베이스와
AI 기술을 결합해 유전체 AI
솔루션 신사업 진출**

지니너스는 2018년 삼성서울병원 삼성유전체연구소에서 스펀오프되어 설립된 바이오 기업이며, 박웅양 연구소장이 대표이사로 부임하고 있다. 동사의 매출액은 대부분 유전체 진단 및 분석 용역에서 발생하고 있다. NGS(Next Generation Sequencing) 암 진단 서비스 'CancerSCAN', 싱글셀 분석 플랫폼 'Celinus' 등 기존 사업에서 확보한 안정적인 매출원과 대규모 데이터베이스를 기반으로 유전체 AI 솔루션 사업으로 다각화를 진행 중이다.

'CancerSCAN'은 NGS 기반의 암 진단 솔루션으로, 2014년 동사의 전신인 삼성유전체연구소에서 처음 출시되었다. 동사로 'CancerSCAN'의 기술이전이 이루어진 이후 NGS 기반 기술을 확장하여 질병위험도 예측 유전자 검사 서비스인 'HealthSCAN', 혈액을 이용해 암 관련 유전자 변이를 진단하는 액체생검인 'LiquidSCAN'과 같은 후속 솔루션을 출시하였다. 이러한 유전체 분석 기술력을 인정받아 2021년 코스닥 시장 기술특례상장에 성공했다.

동사는 수년간 유전체 진단 및 분석 용역 사업을 영위하며 국내외 병원으로부터 환자 치료반응이 포함된 고품질의 유전체 데이터를 대량으로 수집해왔다. 해당 데이터 자산과 AI 기술을 접목해 클라우드 기반 공간오믹스 솔루션 'SpaceInsight', 타겟 발굴 및 공간 바이오마커 솔루션 'IntelliMed', AI 기반 디지털 병리 플랫폼 'MedInsight'를 출시하며 유전체 AI 솔루션 기업으로 변모에 성공했다. 동사는 현재 AI 기반 신약개발 및 디지털 병리 기반 동반진단 솔루션 등의 신규사업을 추진하고 있다.

유전체 AI 솔루션의 최종 목표는 글로벌 대형 제약사의 신약개발을 위한 데이터 및 솔루션 제공이다. 동사는 이를 위해 2023년 일본 자회사 'GxD'를 설립해 일본을 비롯한 아시아 시장의 네트워크 및 레퍼런스 확보에 집중하고 있다. 동사는 장기적으로 일본 자회사인 'GxD'를 발판삼아 글로벌 제약사 대상 사업화를 추진할 계획이다.

연혁

2013~2019	2020	2021~
2013.03 삼성서울병원 산하 삼성유전체연구소 설립 및 박웅양 연구소장 취임 2014.08 CancerSCAN 출시 및 서비스 개시 2016.12 박웅양 삼성유전체연구소 연구소장 국무총리 표창 수상 2017.06 보건복지부 NGS 기반 유전자 패널검사 승인 (CancerSCAN v1, v2) 2018.04 지니너스 주식회사 법인 설립 (대표이사 박웅양) 2018.09 삼성서울병원 특허 4건 기술이전 계약 2018.10 유전자검사평가원 유전자검사기관 신고 2018.10 벤처기업 인증 2018.10 seed라운드 투자 유치 (12억 원) 2019.01 HealthSCAN 서비스 런칭 2019.01 LiquidSCAN 연구용서비스 런칭 2019.01 CancerSCANIO+ 서비스 런칭 2019.02 Series A 투자유치 (84억 원) 2019.02 기업부설연구소 인증 2019.05 첨단기술제품확인서 취득 2019.05 사옥 매입 및 이전 2019.09 장내미생물검사(WithMe) 런칭	2020.03 10xGenomics Visium CSP 인증 2020.03 보건복지부 DTC 유전자검사 2차 시범사업 참여 2020.04 Celinus 서비스 런칭 2020.04 유전자검사평가원 질평가 인증 2020.04 HealthSCAN 인과용 서비스 런칭 2020.06 사옥 확장 이전 (서울시 송파구 문정동) 2020.07 Series B 투자유치 (158억 원) 2020.07 Pre-IPO 투자유치 (158억 원) 2020.07 임상GMP 인증 2020.08 장내미생물검사(WithMe) v2 런칭 2020.10 질병관리청 COVID19 Single-Cell 용역과제 수주 2020.12 신기술(NET) 인증 2020.12 무상증자 (400%) 2020.12 미국병리학회(CAP) NGS 검사실 인증 획득	2021.01 사옥 확장 (서울시 송파구 문정동) 2021.02 HealthSCAN v2 서비스 런칭 2021.04 CancerSCAN, IR52 장영실상 수상 2021.06 기술성 평가등급 AA, A 획득(기술보증기금, 한국보건산업진흥원) 2021.07 중소벤처기업부 이노비즈(Inno-Biz) 인증 획득 2021.11 코스닥 기술특례상장 2022.01 ISO 13485 인증 획득 2022.05 카카오헬스케어 MOU 2022.06 유럽 CE 인증 획득 (LiquidSCAN-Lung) 2023.07 보건복지부 DTC 유전자 검사기관 공식 인증 획득 2023.07 GxD 주식회사 설립 2023.09 GxD, 일본 CLIA 인증 대행사 CGI와 계약 2023.10 항암백신 플랫폼(Vacinus) SITC 전임상 데이터 발표 2023.10 GxD, NCCH와 MOU 2024.09 GxD SCRUM-Japan MONSTAR-Screen-3 유전체 분석 서비스 공급 계약 체결 2024.11 임상시험검체분석기관(GCLP) 지정 2025.01 SpaceInsight 런칭 2025.06 Cell Reports Medicine 논문 게재 2025.09 GxD, 게이오대와 공동연구 계약 체결

자료: 지니너스, 한국IR협의회 기업리서치센터

주요 사업

1. Single Cell 및 Spatial Omics 분석 서비스 사업

**싱글셀&공간오믹스 분석 서비스는
세포 단위 정밀도와 공간 정보를
결합한 고차원 데이터 기반으로
신약개발 의사결정을 고도화하며,
단기적 현금창출과 중장기 데이터
및 AI 솔루션 확장의 핵심 축을
담당하는 전략 사업**

지니너스의 싱글셀 및 공간오믹스 분석 서비스는 기존 벌크 NGS 기반 분석이 제공하지 못했던 세포 단위의 정밀도와 조직 내 공간 정보(spatial context)를 결합한 고차원 바이오데이터를 생산 및 해석하는 전문 영역 사업으로, 동사의 사업구조가 '진단&용역'에서 '데이터&솔루션'으로 진화하는 과정에서 핵심 축을 담당한다. 동사는 자체 개발한 싱글셀 전사체 분석 플랫폼 'Celinus'와 클라우드 기반 공간오믹스 분석 플랫폼 'SpaceInsight'를 통해 대량의 단일세포/공간 전사체 데이터를 신속하고 정밀하게 처리할 수 있는 분석 체계를 구축하고 있으며, 이를 기반으로 종양 미세환경 TME(Tumor MicroEnvironment) 내 세포 구성, 분화, 상호작용을 구조적으로 규명하는 서비스를 제공한다. 특히 면역 항암제 및 ADC(Antibody-Drug Conjugate/항체-약물 결합체)와 같이 치료반응이 종양 내 면역세포의 분포, 침윤 패턴, 세포 간 상호작용에 의해 크게 좌우되는 치료제 영역에서는, "어떤 세포가 어디에 존재하고 어떻게 연결되는가"라는 공간 정보가 곧 치료 반응을 가르는 핵심 설명변수가 된다. 동사의 공간 멀티오믹스 분석은 이러한 미세환경 요인을 가시화함으로써, 제약사와 연구자 관점에서 새로운 바이오마커 발굴, 표적 타당성 검증, 내성 기전 규명 등 신약개발 의사결정의 질을 한 단계 끌어올리는 역할을 수행해주고 있다.

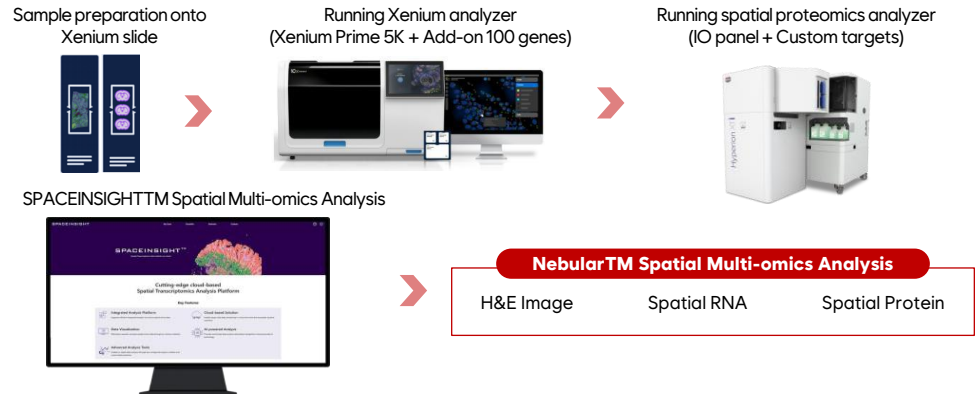
고객군은 국내외 대학병원 및 연구기관, 바이오테크, 글로벌 제약사 등으로 구성되며, 자체적으로 고비용의 싱글셀/공간오믹스 실험 및 분석 인프라를 갖추기 어려운 기관들이 주요 수요처이다. 임상 검체 기반 분석은 단순 R&D 영역을 넘어, 신약개발 단계(타겟 선정→리드 발굴→비임상→임상) 전반에서 반복적으로 발생하는 수요라는 점에서 재주문 가능성이 높은 B2B 매출원으로 평가되는데, 동사는 일본 등 해외 제약사로부터도 분석 의뢰를 확보해왔다. 2023년 일본 자회사 'GxD' 설립과 함께 일본의 대형 정밀의료 프로젝트(SCRUM Japan)에 합류하며 의미 있는 규모의 수주를 확보한 바 있고, 이는 동 사업이 단순 국내 연구용 서비스에 그치지 않고, 해외 제약사 대상의 실질 매출원으로 확장 가능성을 내포하고 있다.

분석 서비스의 기술 경쟁력은 처리 규모와 속도, 그리고 분석 산출물의 활용도에서 두드러지는데, 동사는 시료 준비 단계부터 전문인력이 참여하는 프로세스를 통해 실험 변동성을 낮추고, 'Celinus'와 'SpaceInsight' 기반의 고성능 파이프라인으로 수백만~수천만 셀 수준의 대규모 데이터를 단기간에 처리할 수 있다. 또한 결과물을 단순 데이터 덤프 형태가 아니라, 제약사 연구자들이 즉시 의사결정에 활용할 수 있도록 시각화 및 해석 중심의 인사이트 리포트로 제공하는 점이 특징이다. 이는 데이터 생산 역량뿐 아니라 '해석 역량'이 중요한 공간오믹스 시장에서 고객 락인(lock-in)을 강화하는 요소로도 작용하고 있다. 글로벌 전략 측면에서는 일본이 가장 중요한 전진기지로 자리하고 있는데, 일본 국립 암센터 등과의 공동연구를 통해 일본 임상 현장에서 기술 적용을 본격화했고, 이를 통해 일본 대형 제약사들의 관심과 프로젝트 참여 기회를 확대하고 있다.

이처럼 싱글셀 및 공간오믹스 분석 서비스는 단기적으로는 동사의 프로젝트 기반의 현금창출원이자 해외 수주 확대를 통한 성장 동력이며, 중장기적으로는 임상 주석 데이터 축적을 통해 제약사 대상 데이터 및 AI 솔루션 사업으로 업그레이드될 수 있는 동사의 전략적 주요 사업이다.

임상시험을 위한 Spatial Multi-Omics Analysis, Spacelnsight

- 환자 한 명당 한 장의 암 생검조직 병리 슬라이드에서 싱글셀에 대한 RNA, 단백질, 및 병리이미지 정보를 동시에 생산
- 병원에서 바로 사용가능한 조직병리학 진단을 기초로 암조직내 특정 세포의 유전자와 단백질 발현과 세포의 분포, 상호작용에 분석으로 제약사가 필요한 약을 작용기전, 내성기전을 설명



자료: 지니너스, 한국IR협회의 기업리서치센터

2. 유전체 AI 솔루션 플랫폼 사업

유전체 AI 솔루션 플랫폼 사업은 실제 환자 기반 데이터와 AI를 결합해 제약사의 신약 개발 전 주기를 지원하며, 진단&분석 기업에서 데이터 및 AI 기반 신약개발 파트너로 도약을 이끄는 핵심 성장 사업

지니너스의 유전체 AI 솔루션 플랫폼 사업은 동사가 그간 유전체 진단 NGS(Next Generation Sequencing) 서비스와 싱글셀 및 공간오믹스 분석 서비스를 통해 축적해온 대규모 실제 환자 기반 데이터를 토대로, 인공지능(AI) 기술을 결합해 제약사의 신약 개발 전 주기를 지원하는 소프트웨어 및 플랫폼 중심의 고부가가치 사업이다. 단순 분석 용역을 넘어, 신규 신약 표적 발굴, 약물 반응 예측, 임상시험 설계 최적화, 적합 환자 선별 등 신약 개발 과정에서의 핵심 의사결정을 지원하는 것을 목표로 하며, 동사의 중장기 성장 전략에서 가장 중요한 축을 담당해줄 사업이다.

이 사업의 근간이 되는 것은 동사가 다년간 축적해온 암 환자 유전체 데이터와 치료 반응이 주석된 싱글셀 및 공간오믹스 데이터인데, 동사는 이러한 실제 환자 기반 데이터를 머신러닝 및 딥러닝 기법으로 학습시켜, 제약사가 직면하는 개발 실패 리스크와 비용을 구조적으로 낮추는 방향의 예측형 AI 모델을 개발하고 있다. 이를 구현하는 대표적인 플랫폼이 'Spacelnsight', 'IntelliMed', 'MedInsight'로, 각각 신약개발 과정의 서로 다른 단계에 특화된 역할을 수행한다.

먼저 'Spacelnsight'는 공간오믹스 기반 분석 플랫폼으로, 종양 조직 내에서 어떤 세포가 어디에 위치하고, 서로 어떻게 상호작용하는지를 정밀하게 시각화 및 해석하는 솔루션이다. 공간 전사체(Spatial RNA), 단백질 발현(Spatial Protein), 병리 이미지(H&E Image) 정보를 통합해 종양 미세환경(TME)을 입체적으로 분석할 수 있도록 설계되었으며, 이를 통해 제약사는 타깃 타당성 검증, 병용요법 설계, 내성 기전 분석 등 전임상 및 초기 임상 단계에서 필요한 공간 생물학적 근거를 확보할 수 있다. 기존 벌크 NGS 데이터로는 설명하기 어려웠던 세포 간 상호작용과 공간적 맥락을 제공한다는 점에서, 신약개발 의사결정의 질을 한 단계 끌어올리는 도구로 활용되고 있다.

'IntelliMed'는 'Spacelnsight'를 포함해 싱글셀, 공간오믹스, 유전체, 병리 이미지 등 멀티모달 데이터를 AI로 통합 분석하는 신약개발 의사결정 지원 플랫폼이다. 특정 타깃이 어떤 환자군에서 효과적일 가능성이 높은지, 어떤 기전의 약물이 병용 시 시너지를 낼 수 있는지를 예측하는 데 초점을 맞추고 있으며, 신약 타깃 발굴, 후보물질 검증, 환자군 세분화, 임상시험 설계까지 전 주기에 걸쳐 활용 가능하도록 설계되어 있다. 공개 데이터나 제한된 실험 데이터에 의존하

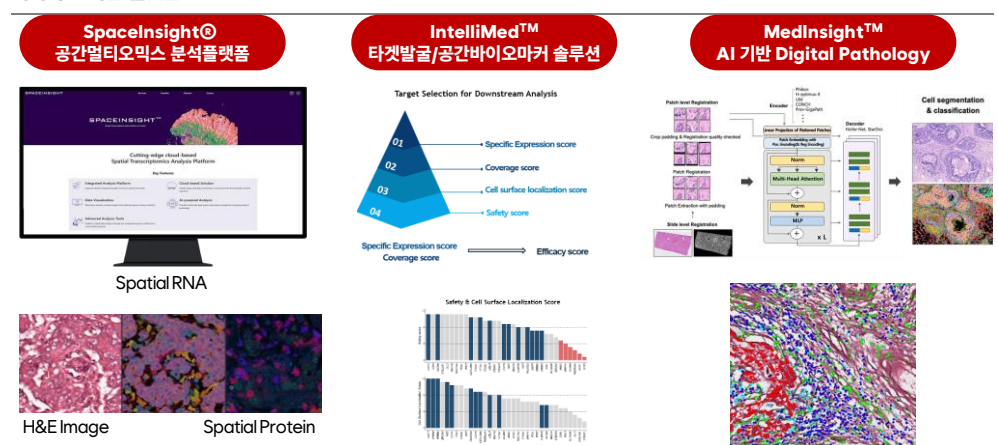
는 기존 AI 신약개발 접근법과 달리, 실제 환자 기반 임상 주석 데이터에 근거한다는 점에서 임상 현실과의 연결성이 높다는 것이 차별화 요소다.

'MedInsight'는 유전체 검사 결과와 임상 정보, 치료 반응 데이터를 통합해 의료진과 제약사 모두가 활용할 수 있는 임상 의사결정 지원 솔루션이다. 병원 현장에서는 환자 맞춤 치료 전략 수립을 돕는 도구로 활용될 수 있고, 제약사 관점에서는 임상시험 대상자 선별과 바이오마커 검증에 활용 가능한 플랫폼으로 기능한다. 즉, 'MedInsight'는 동사가 보유한 데이터 자산을 임상 현장과 신약개발 현장을 동시에 연결하는 허브 역할을 수행할 것으로 보고 있다.

동 사업의 주요 고객은 글로벌 제약사, 바이오테크 기업, 임상시험 수행 기관 등으로, 대량의 유전체 및 임상 데이터를 해석해 신약 개발 효율을 제고하려는 B2B 수요가 중심을 이루는데, 동사는 이미 국내 대형 바이오텍과 전략적 솔루션 공급 계약을 체결해 'IntelliMed'와 'SpacelInsight'를 상용으로 제공하며 매출 인식을 시작했으며, 일본 자회사 'GxD'를 통해 일본 제약사들에게 클라우드 기반 유전체 AI 플랫폼 접근권을 제공하는 모델도 본격화하고 있다. 이러한 구조는 고객 수가 증가할수록 매출이 누적되는 형태로, 향후 사용자 확대 시 규모의 경제와 수익성 개선이 동시에 기대되는 사업 모델이다.

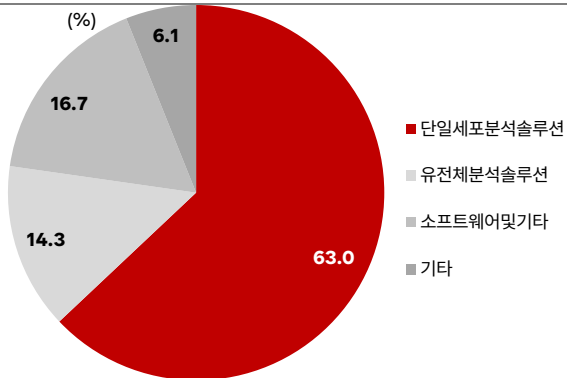
특히 초기에는 글로벌 톱티어 제약사를 중심으로 레퍼런스를 확보한 뒤, 중형 제약사 및 바이오텍으로 고객층을 점진적으로 확대하는 전략을 취하고 있고, 이는 단기 실적보다는, 반복 매출이 가능한 플랫폼 비즈니스로의 안착을 목표로 한 전략이다. 이처럼 유전체 AI 솔루션 플랫폼 사업은 동사가 기존 진단 및 분석 중심 기업에서, 데이터와 AI를 기반으로 한 신약개발 파트너로 밸류체인을 상향 이동시키는 과정의 핵심 동력으로, 향후 동사의 기업가치 재평가를 이끌 수 있는 주요 사업부문이다.

지니너스 핵심 플랫폼



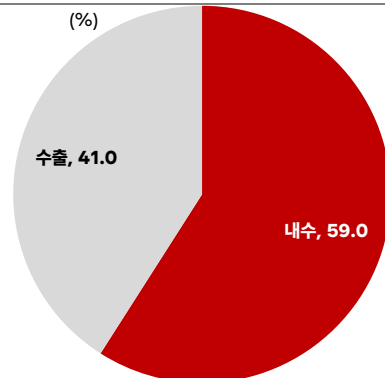
자료: 지니너스, 한국IR협회의 기업리서치센터

사업부별 매출 비중(2025 Q3 누적 기준)



자료: 지니너스, 한국IR협회의 기업리서치센터

내수/수출 매출 비중(2025 Q3 누적 기준)



자료: 지니너스, 한국IR협회의 기업리서치센터

3 종속 기업

2025년 9월 말 기준 지니너스의 연결대상 종속 기업은 일본 법인 GxD Inc. 1개사로 지분을 100%의 완전 자회사이다. 'GxD'는 2023년 7월 글로벌 사업화에 집중하기 위해 설립하였으며, 현재 일본 대형 제약사를 대상으로 하는 신약 개발 유전체 AI 솔루션 사업에 진출하기 위한 거점 역할을 수행하고 있다. 동사는 일본 지역에서 초기 매출을 확보한 뒤 북미, 유럽의 글로벌 대형 제약사 신약개발 시장으로 본격 진입할 계획이다. 일본 병원 및 제약사와의 협업을 통해 2025년 상반기에 본격적인 매출 발생이 시작되었으며, 2025년 3분기 누적 기준 매출액 28.9억원, 당기순손실 28.1억원이 발생하였다.

2024년 9월, 'GxD'는 일본판 캔서문샷(Cancer Moonshot: 미국의 암 정복 프로젝트)으로 불리는 SCRUM-Japan의 MONSTAR-Screen-3 프로젝트와 분석 서비스 공급 계약을 체결했다. 이는 3년간 공간전사체, 단백질 등 6종의 다중 오믹스 분석 서비스를 공급하는 약 100억원 규모의 대형 수주이며, 해당 계약을 통해 병원 60여개, 글로벌 제약사 20여개 규모의 네트워크를 확보하게 되었다. 일본 암 연구 분야의 주요 프로젝트 참여라는 레퍼런스는 향후 사업 기반을 확대하고 현지 매출 기여액을 성장시킬 수 있는 기회로 작용한다.

외에도 동사는 적극적으로 현지 제약사 및 연구기관과의 협력을 강화하고 있다. 지금까지 일본 국립암센터를 포함한 5개 병원을 고객으로 확보하였으며, 일본 주요 제약사 3~4곳과도 계약 논의 중이다. 추가로 2025년 9월에는 게이오대학교 '차세대 암 치료 반응 예측 AI 모델' 공동연구 계약을 체결했으며, 2028년 8월까지 3년 간 병리 및 오믹스 데이터 통합, ADC/ICI(Immune Checkpoint Inhibitor) 반응 예측을 목적으로 공동연구를 진행한다. 추가로 태국의 국립 대학병원인 시리라즈 병원과 공간오믹스 분석 계약도 체결했는데, 일본을 넘어 아시아 시장으로의 진출을 가속화할 계획이다.

종속 기업(2025.09.30 기준)



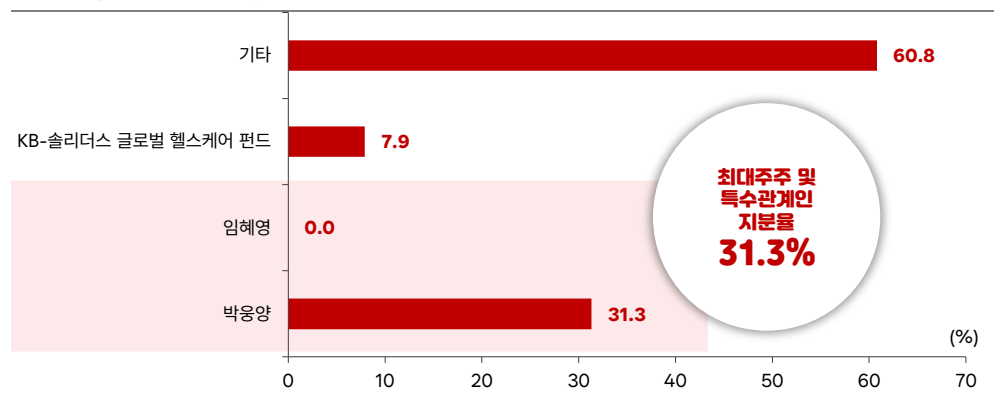
자료: 지니너스, 한국IR협회의 기업리서치센터

주주 구성

2025년 9월 말 기준 지니너스의 최대 주주는 박웅양 대표이사로 보통주 10,439,450주(지분율 31.3%)를 보유하고 있으며, 특수관계인 임혜영의 보유 지분은 300주로 총합 31.3%의 지분율을 소유하고 있다. 자사주 및 우리사주조합 지분은 존재하지 않는다.

주요 5% 이상 주주로는 KB-솔리더스 글로벌 헬스케어 펀드가 있으며 2,620,280주(지분율 7.9%)를 보유하고 있었다. 하지만 이후 해당 펀드에서 단순 처분 목적의 장내매도가 이루어져 2025년 12월 10일 공시 기준으로는 보유 주식 수가 505,071주(지분율 1.5%)로 변동된 상태이다.

주주 구성 (2025.09.30 기준)



자료: 지니너스, 한국IR협회의 기업리서치센터



산업 현황

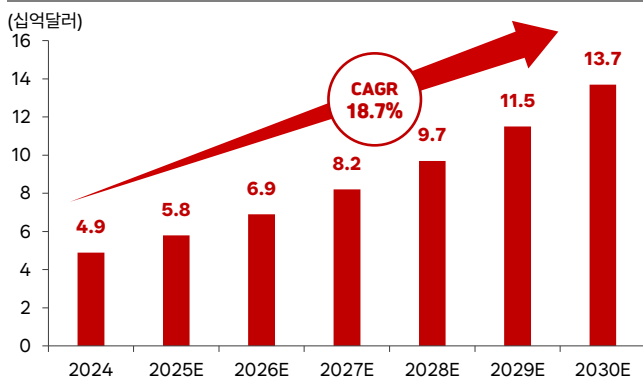
1 싱글셀 & 공간 멀티오믹스 산업 현황

싱글셀 및 공간 멀티오믹스 산업은
세포 단위 정밀도와 공간 정보를
기반으로 신약개발 의사결정의
질을 높이는 데이터/AI 중심
인프라로 진화하며, 제약사 수요
확대와 함께 연구 중심 시장에서
고부가가치 B2B 솔루션 산업으로
구조적 성장중

싱글셀(single-cell) 및 공간 멀티오믹스(spatial multi-omics) 산업은 정밀의료와 신약개발 패러다임의 구조적 전환을 반영하는 핵심 기술 영역으로, 단순 연구 도구를 넘어 제약/바이오 산업의 의사결정 인프라로 진화하고 있다. 기존 벌크 NGS(Next-Generation Sequencing) 기반 분석은 조직 전체의 평균적 유전자 발현 정보를 제공하는 데 그쳐, 종양 내부의 세포 이질성(tumor heterogeneity)과 종양 미세환경 TME(Tumor MicroEnvironment) 내 세포 간 상호작용을 설명하는 데 본질적인 한계를 지녔다. 반면 싱글셀 분석은 개별 세포 수준에서 유전자 발현과 세포 상태를 규명할 수 있고, 공간오믹스는 이러한 세포들이 조직 내에서 어떠한 공간적 맥락 속에 존재하며 상호작용하는지를 함께 보여줌으로써, 질병의 생물학적 메커니즘을 입체적으로 해석할 수 있는 수단을 제공한다. 특히 암, 면역질환, 신경계 질환과 같이 조직 내 미세환경이 질병의 발생과 치료 반응을 결정짓는 영역에서 해당 기술의 중요성은 구조적으로 확대되고 있다.

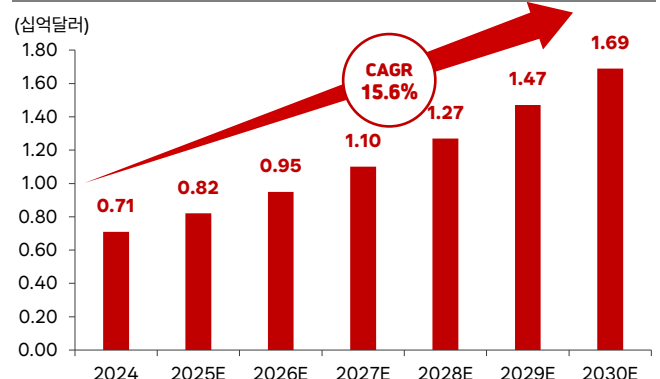
시장 측면에서 보면, 싱글셀 및 공간 멀티오믹스는 아직 절대적인 시장 규모는 크지 않으나, 성장의 질과 방향성 측면에서 매우 의미 있는 산업으로 평가된다. 글로벌 시장 조사기관 그랜드뷰리서치에 따르면 글로벌 싱글셀 분석 시장은 2024년 기준 약 49억 달러 규모로 추정되며, 향후 2030년까지 약 137억 달러로 연평균 약 18.7% 수준의 준수한 성장이 예상된다. 공간 멀티오믹스 시장 역시 2024년 약 7.1억 달러 규모의 초기 시장이지만, 향후 2030년까지 약 17억 달러로 연평균 약 15.6% 수준의 동일한 두 자릿수 성장률을 바탕으로 외형을 확장할 것으로 전망된다. 중요한 점은 이 시장의 성장이 단순히 연구용 장비와 시약 수요 증가에 기인한 것이 아니라, 제약사의 신약개발 전략 변화와 맞물려 **'고부가가치 데이터에 대한 지불 의사(willingness to pay)'가 급격히 높아지고 있다는 점**이다. 즉, 시장의 본질은 'tool'이 아니라 'decision value'로 이동하고 있다.

Global Single Cell Analysis 시장 규모



자료: GVR, 한국IR협회의 기업리서치센터

Spatial Omics 시장 규모



자료: GVR, 한국IR협회의 기업리서치센터

기술 트렌드를 살펴보면, 싱글셀 산업은 단순한 단일 옴믹스 분석을 넘어 멀티옴믹스 통합과 대규모 처리 역량 확보로 진화하고 있는데, 초기 싱글셀 RNA 시퀀싱(scRNA-seq)은 세포 유형 분류와 희귀 세포 아형 발견에 초점을 맞췄으나, 최근에는 유전체, 전사체, 단백질체, 에피게놈 정보를 하나의 세포 단위에서 동시에 분석하는 멀티옴믹스 접근법이 빠르게 확산되고 있다. 드롭렛 기반 마이크로유체 기술과 차세대 시퀀싱(NGS)의 발전으로 수천~수십만개 세포를 병렬로 분석하는 것이 가능해졌고, 분석 가능한 세포 수와 데이터 해상도는 불과 수년 사이에 질적으로 도약했다. 이는 단순히 데이터 양의 증가가 아니라, 세포 상태 전이, 분화 경로, 약물 반응의 연속적 변화를 추적할 수 있는 기반이 마련되었음을 의미한다.

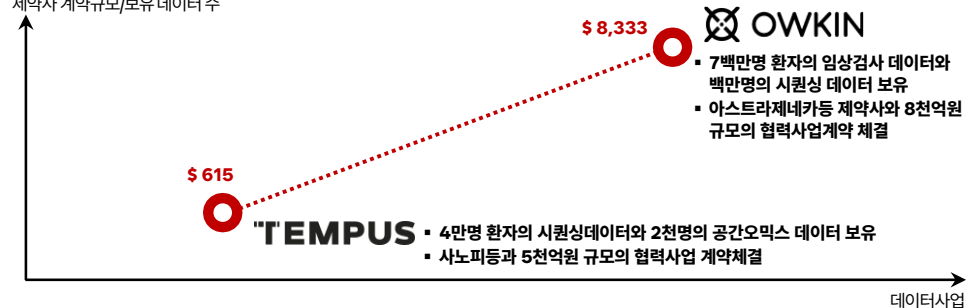
공간옴믹스는 이러한 싱글셀 분석의 한계를 보완하는 기술로 자리 잡았고, 공간 전사체 분석은 조직 구조를 유지한 상태에서 유전자 발현을 측정함으로써, 동일한 세포 유형이라도 위치에 따라 기능과 역할이 달라질 수 있음을 정량적으로 보여준다. 초기에는 슬라이드 기반의 저해상도 공간 전사체 플랫폼이 주를 이뤘으나, 최근에는 단일 세포 해상도의 in situ 분석 기술로 빠르게 진화하고 있다. 더 나아가 RNA와 단백질을 동시에 측정하는 공간 멀티옴믹스 기술이 상용화 단계에 접어들면서, 공간옴믹스는 암 조직 내 면역세포 분포, 면역 시냅스 형성, 약물 타겟 접근성 평가 등 신약개발에 직접적인 정보를 제공하는 도구로 활용 범위가 확대되고 있다. 이 과정에서 데이터의 복잡성은 기하급수적으로 증가하고 있으며, 이를 해석하기 위한 AI 기반 분석의 필요성도 구조적으로 커지고 있다.

경쟁 구도를 보면 싱글셀 및 공간멀티옴믹스 산업의 밸류체인은 비교적 명확하게 상류(데이터 생산 인프라)와 중하류(데이터 해석 및 활용)로 분화되어 있는데, 상류 영역은 장비 및 시약 중심의 글로벌 생명과학 대기업들이 주도하고 있다. 대표적으로 10x Genomics(미국)가 드롭렛 기반 싱글셀 시퀀싱 'Chromium'과 공간전사체 'Visium', in situ 분석 'Xenium'까지 아우르는 사실상 산업 표준 플랫폼을 구축했고, Illumina(미국), Thermo Fisher Scientific(미국), Becton Dickinson(미국), Merck KGaA(독일) 등은 시퀀서, 시약, 세포 분리 및 분석 장비를 통해 데이터 생산 인프라를 공급하고 있다. 이들 기업은 강력한 자본력과 글로벌 유통망을 바탕으로 시장의 '임구'를 장악하고 있으나, 제약사 관점에서의 핵심 가치는 단순히 데이터를 얼마나 많이 생산할 수 있는지가 아니라, **해당 데이터가 신약 타겟 선정, 작용 기전 규명, 임상 실패 리스크 감소라는 의사결정에 어떤 실질적 근거를 제공하는냐**에 있다. 이에 따라 중하류 영역에서는 데이터 해석과 활용을 담당하는 전문 서비스 및 플랫폼 기업들의 전략적 중요성이 빠르게 부각되고 있다. 예시로 공간 전사체 및 멀티플렉스 이미징 분야에서는 NanoString Technologies(미국), Vizgen(미국), Akoya Biosciences(미국) 등이 고해상도 공간 데이터 생산과 분석 솔루션을 제공하고 있으며, 데이터 해석 및 AI 기반 플랫폼 영역에서는 Owkin(미국/프랑스), Tempus(미국) 등과 같이 실제 환자 기반 데이터와 임상 정보를 결합해 신약개발 인사이트를 제공하는 기업들이 제약사의 주요 파트너로 자리 잡고 있다. 국내에서도 지니너스와 같은 기업이 싱글셀 및 공간옴믹스 분석과 임상 주석 데이터 축적을 바탕으로 제약사 공동연구에 참여하며 중하류 영역에서 입지를 구축하고 있다. 특히 치료 반응 결과까지 연결된 임상 주석 데이터(annotation data)를 장기간 추적하고 이를 신약개발 맥락에서 해석할 수 있는 기업일수록 제약사와의 협업에서 높은 전략적 가치를 인정받는 구조가 형성되고 있으며, 이는 산업 경쟁의 초점이 장비 성능이나 기술 스펙 중심에서 데이터 자산의 질과 해석 역량 중심으로 이동하고 있음을 보여준다.

제약사가 평가하는 싱글셀 및 공간오믹스 데이터의 가치

- 공간오믹스 데이터가 포함된 4만명 규모의 오킨(Owkin) 데이터가 7백만명 규모의 템퍼스AI 시퀀싱 데이터에 비해 데이터당 계약액수로 추정하면 싱글셀/공간오믹스 데이터를 제약사가 10배 이상으로 평가
- 오킨의 환자 암조직 공간오믹스 데이터는 현재 2천명 규모이며, 제약사의 신약개발을 위한 타겟발굴에 활용

제약사 계약규모/보유 데이터 수

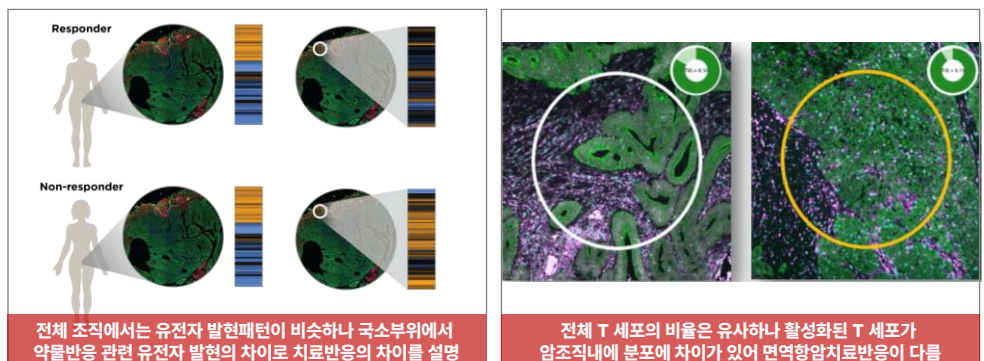


자료: 지니너스, 한국IR협회의 기업리서치센터

수요 측면에서 가장 빠르게 시장을 견인하는 주체는 글로벌 제약사인데, 항암제, 면역치료제, ADC, 이중항체 등 복잡한 기전의 신약 개발이 늘어나면서, 단일 바이오마커나 벌크 데이터로는 약물 반응을 설명하기 어려운 사례가 증가하고 있기 때문이다. 싱글셀 및 공간오믹스 데이터는 타겟 발굴, 작용 기전 규명, 내성 메커니즘 분석, 환자군 세분화 등 신약개발 전 주기에 걸쳐 반복적으로 활용될 수 있으며, 이에 따라 제약사들은 해당 데이터에 기존 NGS 데이터 대비 훨씬 높은 가치를 부여하고 있다. 이러한 수요 구조는 단발성 연구 용역이 아닌, 장기적 파트너십과 반복 매출이 가능한 사업 모델에 유리한 환경을 조성해주고 있다.

공간오믹스를 이용한 세포 및 유전자의 조직내 위치정보 분석

- ADC와 면역항암제의 치료반응은 암조직 내 면역세포의 분포와 상호작용에 의해 결정되기 때문에 병리학적 특징과 연관분석이 가능한 공간멀티오믹스 데이터와 AI 솔루션이 신약개발과정에 브릿지 역할
- 공간멀티오믹스는 조직 내 세포 분포와 상호작용까지 반영하므로, 바이오마커의 발굴과 분석과정에서 “어디에서, 어떤 상황에서” 발현되는지가 중요한 ADC와 면역항암제 개발에 필요



자료: 지니너스, 한국IR협회의 기업리서치센터

학계와 공공 연구기관은 여전히 이 산업의 기술적 진화를 견인하는 중요한 축인데, Human Cell Atlas와 같은 대형 국제 프로젝트를 통해 다양한 조직과 질환의 세포 지도가 구축되고 있으며, 이는 산업 전반의 데이터 표준과 기술 발전에 기여하고 있다. 정부와 민간의 연구비 지원은 최신 기술의 조기 도입과 검증을 가능케 하며, 학계에서 검증된 기술은 이후 제약 및 임상 영역으로 확산되는 경로를 반복적으로 보여왔다. 이러한 점에서 학계 수요는 단기 매출보다는 중장기 기술 진화와 산업 생태계 확장의 관점에서 의미를 갖고 있다.

이처럼 싱글셀 및 공간 멀티오믹스 산업은 단순한 분석 기술 시장이 아니라, 신약개발 실패 확률을 낮추기 위한 데이터 기반 의사결정 인프라 산업으로 정의하는 것이 보다 적절하다고 할 수 있으며, 기술의 고도화, 제약사의 실질 수요 확대, 데이터/AI 기반 분석의 중요성 증대가 맞물리면서 산업은 연구 중심 시장에서 고부가가치 B2B 솔루션 시장으로 이동하고 있다. 향후 경쟁의 핵심은 장비나 분석 기법 자체가 아니라, 실제 환자 기반 데이터의 축적 수준, 임상 주석의 깊이, 그리고 이를 신약개발 맥락에서 해석해낼 수 있는 역량이 될 가능성이 높다. 이러한 관점에서 싱글셀 및 공간 멀티오믹스 산업은 단기적 유행이 아닌, 신약개발 패러다임 변화에 기반한 구조적 성장 산업으로 볼 수 있으며 향후 5~10년간 제약/바이오 산업 전반의 밸류체인에 점진적이지만 근본적인 변화를 가져올 것으로 판단되는 산업이다..



투자포인트

싱글셀&공간 멀티오믹스 분석 서비스는 이미 제약사 R&D 현장에서 반복적으로 비용이 지물되는 매출과 레퍼런스를 확보한 사업으로, 단기 외형 성장과 중장기 데이터와 AI 사업 확장의 기반을 동시에 제공하는 핵심 투자 포인트

싱글셀&공간오믹스 분석 서비스, 이미 매출과 레퍼런스가 형성되고 있는 데이터 기반 B2B 사업

싱글셀 및 공간 멀티오믹스 산업은 흔히 중장기 성장 산업으로 분류되지만, 지니너스의 경우 해당 기술이 이미 실질적인 매출과 고객 레퍼런스로 연결되고 있다는 관점으로 접근해볼 필요가 있다. 동사가 영위하는 싱글셀과 공간오믹스 분석 서비스는 단순히 '언젠가 커질 기술'이 아니라, 현재 제약바이오 회사 R&D 현장에서 실제 비용이 지물되고 있는 서비스 영역에 해당한다.

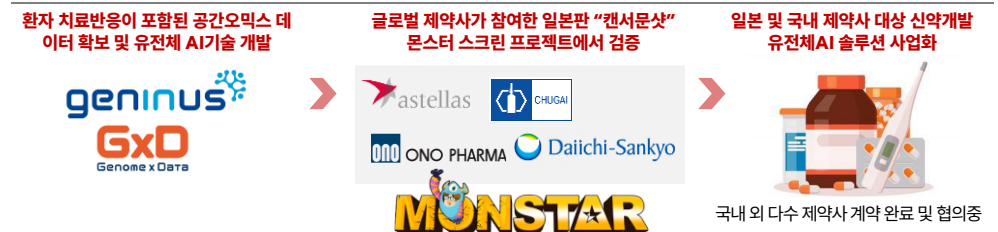
글로벌 제약사들의 신약개발 환경은 구조적으로 변화하고 있고, 면역항암제, ADC, 이중항체 등 기전이 복잡한 신약 비중이 증가하면서, 단일 바이오마커나 벌크 NGS 데이터만으로는 타겟 타당성 검증과 치료 반응 예측에 한계가 뚜렷해졌다. 이에 따라 제약사들은 종양 미세환경(TME) 내 세포 구성, 공간적 배치, 세포 간 상호작용을 직접적으로 설명할 수 있는 데이터에 대한 수요를 빠르게 확대하고 있고, 싱글셀 및 공간 멀티오믹스 데이터는 이러한 요구를 충족할 수 있는 거의 유일한 기술군으로, 실제로 제약사 내부에서는 해당 데이터가 기존 시퀀싱 데이터 대비 샘플당 훨씬 높은 의사결정 가치를 갖는 데이터로 인식되고 있다.

이러한 산업 흐름 속에서 동사의 강점은 '기술 보유'가 아니라 '실행 경험과 누적된 프로젝트 레퍼런스 속에 쌓인 데이터베이스'에 있다고 볼 수 있는데, 동사는 자체 플랫폼 'Celinus(싱글셀)'와 'SpaceInsight(공간오믹스)'를 기반으로, 연구 단계에 그치지 않고 제약사 및 병원 대상 B2B 분석 서비스를 지속적으로 수행해 왔다. 특히 수천만 개 세포 규모의 데이터를 단기간에 처리할 수 있는 분석 파이프라인과, 결과를 단순 데이터가 아닌 의사결정용 인사이트 리포트 형태로 제공하는 구조는 제약사 입장에서 외부 파트너로서의 활용도를 높이는 요소로 작용하고 있다. 중요한 점은 이러한 서비스가 일회성 연구 용역이 아니라 반복 수요가 발생하는 구조라는 점이다. 신약 개발 과정에서 싱글셀과 공간오믹스 분석은 타겟 발굴, 후보물질 검증, 병용 전략 수립, 임상 샘플 탐색 분석 등 여러 단계에서 반복적으로 활용된다. 이에 따라 한 번 관계가 형성된 제약사와는 추가 프로젝트로 이어질 가능성이 높고, 이는 매출의 가시성과 지속성을 높이는 요인으로 작용할 것으로 보인다. 또한 동사는 이 사업을 단순 인력 의존형 용역에서 벗어나, 플랫폼 기반 분석 구조로 점진적으로 전환하고 있는데, 클라우드 기반 분석 환경 구축, 자동화 파이프라인 확대, 데이터 자산 축적을 통해 동일 인력 대비 처리 가능한 프로젝트 수를 늘리는 방향으로 사업 구조를 조정 중이다. 이는 단기적으로는 비용 부담이 존재하지만, 일정 규모 이상에서는 영업 레버리지 개선으로 연결될 수 있는 구조라는 점에서 투자 포인트로 기대해볼 수 있다.

해외 측면에서도 가시적인 진전이 나타나고 있는데, 동사는 일본 대형 정밀의료 프로젝트(SCRUM-Japan)에 참여하며, 일본 병원 및 제약사 네트워크 내에서 분석 레퍼런스를 확보하고 있다. 이는 해외 시장에서도 단순 기술 소개 단계가 아닌, 실제 임상과 연구 현장에서 검증된 서비스 제공자로 포지셔닝될 수 있도록 하는 기회를 제공한다. 일본은 글로벌 제약사들의 아시아 R&D 허브 역할을 수행하는 시장으로, 이 지역에서의 레퍼런스는 향후 추가 해외 수주로 연결될 가능성을 내포한다.

이에 따라 싱글셀 및 공간 멀티오믹스 분석 서비스는 동사에게 있어 **‘아직 오지 않은 미래 산업’이 아니라, 이미 매출이 발생하고 고객 관계와 데이터 베이스가 축적되고 있는 현재 진행형 사업**으로 볼 수 있고, 단기적으로는 외형 성장을 견인하는 핵심 매출원이자, 중장기적으로는 임상 주석이 포함된 데이터 자산을 축적함으로써 AI 기반 신약개발 솔루션 및 데이터 사업으로 확장될 수 있는 출발점이라는 점에서 전략적 가치가 높다. 이러한 구조는 동사를 단순 연구 서비스 기업이 아닌, 제약사 R&D 밸류체인에 실질적으로 편입되는 데이터 파트너로 재평가할 수 있는 근거로 작용하기 때문에 동사의 주요 투자 포인트로 고려해볼 수 있다.

지니너스의 사업화 전략



자료: 지니너스, 한국IR협회의 기업리서치센터

AI 기반 신약개발 플랫폼(IntelliMed)를 통한 밸류체인 상향 가능성

AI 기반 신약개발 플랫폼

‘IntelliMed’는 실제 환자 유래 멀티오믹스 데이터를 기반으로 신약개발 전주기를 지원하며 이미 초기 상용 매출과 해외 확장 가능성을 갖춘, 지니너스를 AI와 데이터 기반 신약개발 파트너로 밸류체인 상향시킬 중장기 투자 포인트

AI 기반 신약개발 시장은 제약 산업의 구조적 변화와 맞물리며 빠르게 확대되고 있고, 이는 단순 기술 트렌드가 아니라 **신약개발 비용 증가와 임상 실패율 상승이라는 구조적 문제에 대한 해법으로서 AI 도입이 가속화**되고 있기 때문이다. 실제로 글로벌 제약사들은 타겟 발굴, 후보물질 검증, 임상시험 설계 등 개발 전주기에 AI를 활용해 실패 확률을 낮추고 개발 효율을 제고하려는 전략을 본격화하고 있다.

이러한 환경 속에서 동사의 AI 기반 신약개발 플랫폼 'IntelliMed'는 단순 알고리즘 제공이나 범용 AI 솔루션과는 차별화된 포지션을 갖고 있는데, 'IntelliMed'는 대규모 실제 환자 기반 유전체 데이터와 싱글셀과 공간오믹스 데이터를 AI로 통합 분석함으로써, 신약 타겟 발굴부터 후보물질 검증, 환자군 세분화, 임상시험 설계까지 이어지는 신약개발 전 과정에 활용 가능한 의사결정 지원 플랫폼을 지향한다. 이는 공개 데이터나 제한된 실험 데이터에 의존하는 기존 AI 신약개발 접근법 대비, 임상 현실과의 연결성이 높다는 점에서 차별성을 가지고 있다.

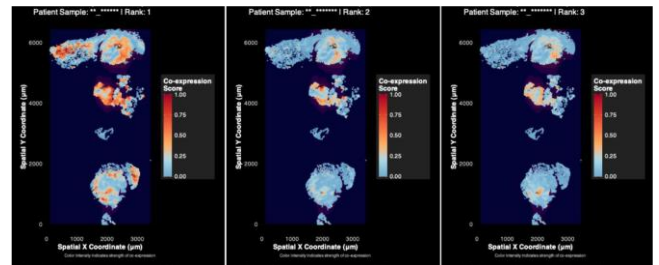
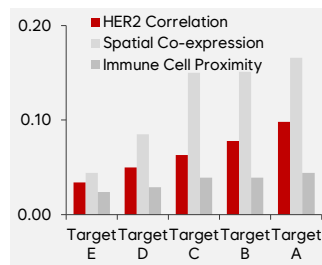
특히 'IntelliMed'의 핵심 경쟁력은 데이터의 질과 구조에 있는데, 동 플랫폼은 병리 슬라이드 이미지, 단일세포 전사체, 공간오믹스 데이터를 포함한 멀티모달 데이터를 AI가 학습하도록 설계되어 있고, 이를 통해 특정 타겟의 공간적 발현 양상, 세포 간 상호작용, 치료 반응 가능성을 동시에 고려한 분석이 가능하다. 이러한 접근은 단순히 **“유효할 가능성이 있는 후보”를 제시하는 수준을 넘어, 왜 해당 타겟이 특정 환자군에서 효과적일 가능성이 높은지에 대한 설명력을 제공**한다는 점에서 제약사 R&D 현장에서의 활용도가 높다. 실제로 동사는 약 1,000명 환자의 암 조직으로부터 확보한 7천만~1억 개 규모의 싱글셀과 공간오믹스 데이터를 보유하고 있어, 'IntelliMed' 알고리즘의 예측 정확도를 뒷받침하는 독자적인 데이터 자산을 축적하고 있다. 이는 단기간에 외부에서 확보하기 어려운 자산으로, 경쟁사 대비 구조적인 진입장벽으로 작용한다.

시장성 측면에서도 'IntelliMed'는 아직 개념 검증 PoC(Proof of Concept) 단계에 머물러 있지 않고, **2025년 국내 ABL바이오와 'IntelliMed' 플랫폼 공급 계약을 체결**하며, AI 신약개발 플랫폼으로서 **첫 상용 매출을 인식하기 시작**했다. 이는 해당 플랫폼이 단순 연구 협력이나 기술 시연을 넘어, **제약사가 실제 비용을 지불하고 활용하는 솔루션 단계로 진입**했음을 의미한다.

또한 동사는 일본 국립암센터를 비롯한 해외 연구기관 및 제약사들과의 협업을 통해 'IntelliMed'의 활용 가능성을 해외로 확장하고 있는데, 이는 'IntelliMed'가 단기적으로는 제한적인 매출 기여에 그치더라도, 중장기적으로는 글로벌 제약사 대상 플랫폼 비즈니스로 확장될 수 있는 옵션 가치를 내포하고 있다. 이처럼 'IntelliMed'는 동사를 단순 분석 서비스 기업에서 **AI와 데이터 기반 신약개발 파트너로 밸류체인을 상향 이동시킬 수 있는 주요 사업**으로 평가해볼 수 있으며, 단기적인 실적 기여보다는, 실제 환자 데이터에 기반한 AI 플랫폼이라는 희소성과 초기 상용화 레퍼런스를 바탕으로 기업가치 상승의 트리거가 될 수 있는 사업부문이라는 점에서 중장기 투자 포인트로 고려해볼 수 있다.

환자 치료반응 데이터기반 신약개발 시뮬레이션: IntelliMed

- 10여개 주요 암종에 대해 암조직 공간오믹스 데이터를 활용하여 단백질 및 유전자 발현 패턴으로부터 최적의 이종항체 치료제 후보를 선정할 수 있는 유전체 AI 솔루션, 인텔리메드를 개발
- 제약사가 개발하고 있는 이종항체 치료제 후보군에 대해 공간분포를 통해 최적의 조합을 제안하고, 동시에 10가지 주요 암종에서 발현의 강도와 분포패턴을 평가



자료: 지니너스, 한국IR협회의 기업리서치센터



실적 추이 및 전망

2025년 실적 리뷰

2025년 지니너스는 사업 구조 전환과 해외 매출 가시화로 매출은 성장할 것으로 예상되지만, 높은 R&D 및 고정비 부담으로 적자 기조는 연간 기준에서도 지속될 전망

2025년 지니너스는 연결 기준 매출액의 성장을 기록하며 실적 개선의 초기 신호를 보일 것으로 전망된다. 3분기 누적 매출액은 약 73.5억원으로 전년 동기(50.0억 원) 대비 47.1% 증가했으며, 이는 이미 전년도 연간 매출(65억원)을 상회하는 수준이다. 매출 성장세만 놓고 보면 상장 이후 가장 가시적인 외형 확대가 나타난 한 해 될 것으로 전망되지만, 수익성 측면에서는 적자 기조가 지속될 것으로 예측된다. 3분기 누적 영업손실은 약 87억원으로 전년대와 거의 유사하며 손실의 개선은 아직 나타나지 않았고, 지배주주 당기순손실 역시 약 92억원으로 전년(87억 원) 대비 적자 기조가 지속되었다.

2025년 연간 연결 매출 전망은 약 94억원(+45.1% YoY)으로 성장세를 보일 것으로 전망되는데, 2025년 3월을 기점으로 사업 구조 개편을 단행해, 상대적으로 수익성이 제한적이었던 NGS 기반 암 진단사업 비중을 축소하고, AI 기반 신약개발 솔루션 'IntelliMed' 및 공간오믹스 플랫폼 'Spacelnsight' 등 고부가가치 데이터 사업 중심으로 전략을 전환한 것에 기인했다고 볼 수 있다. 이러한 선택과 집중 전략이 매출 성장으로 이어졌다는 점에서 사업 포트폴리오 전환의 방향성은 일정 부분 유효했던 것으로 판단된다. 또한 싱글셀 및 공간오믹스 기반 B2B 분석 서비스의 본격 확대와 함께, 일본 자회사 'GxD'를 통한 해외 매출이 발생하면서 신규 성장 동력이 가시화될 것으로 전망된다. 실제로 'GxD'는 2025년 3분기 누적 기준 30억원의 매출을 기록하며, 전년 동기 매출이 전무했던 점을 감안하면 실질적인 기여를 시작한 것을 볼 수 있다. 이는 동사가 국내 연구용 서비스 중심 구조에서 벗어나, **해외 제약사 및 글로벌 프로젝트 기반 매출원**을 확보하기 시작했다는 점에서 의미가 있다. 다만 신규 사업 비중 확대에도 불구하고, **일본 자회사 사업 드라이브 및 연구개발비와 고정비 부담이 여전히 높은 수준**을 유지하면서 **영업손실 124억 원(적지), 지배주주 당기순손실 133억 원(적지)**를 기록하며 손실 폭의 개선은 제한적일 것으로 전망된다.

2026년 실적 전망

Spacelnsight & IntelliMed 중심의 신사업 본격화로 매출이 약 46% 성장할 것으로 예상되지만, 높은 원가율과 판관비 부담으로 적자는 지속되며 다만 비용 구조는 점진적 개선 국면에 진입할 전망

2026년 지니너스는 사업 포트폴리오 전환 효과가 매출 성장으로 본격 연결되는 국면에 진입할 것으로 전망된다. 2025년을 기점으로 싱글셀과 공간오믹스 분석 서비스 'Spacelnsight'와 AI 기반 신약개발 솔루션 'IntelliMed'를 중심으로 전략이 재편된 만큼, 2026년에는 이러한 신사업의 성과가 연간 단위 실적으로 보다 뚜렷하게 반영될 것으로 예상된다.

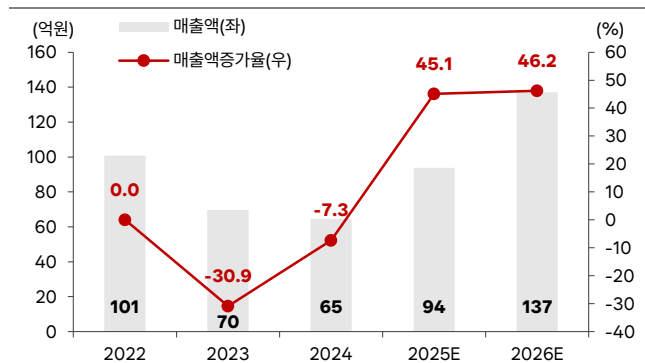
매출액은 2026년 137억 원(+46.2% YoY)으로 성장할 것으로 추정되는데, 이는 2025년 하반기부터 논의되기 시작한 공공 연구기관, 대학병원, 제약사, 바이오텍 대상 B2B 수주가 2026년에 순차적으로 반영되기 때문이다. 동사는 2025년 하반기 ABL바이오와 유전체 AI 분석 관련 초도 계약을 체결한 바 있으며, 이와 유사한 프로젝트들이 2026년부터 'IntelliMed'와 'Spacelnsight' 매출로 점진적으로 반영될 전망이다. 특히 일본 자회사 'GxD'를 통한 현지 제약사 및 병원 대상 매출이 확대되면서 해외 매출 비중이 상승할 것으로 보이는데, 일본이 글로벌 제약사들의 아시아 R&D 허브 역할을 수행하는 시장이라는 점에서, 'GxD'의 실적 성장은 단순 지역 매출 확대를 넘어 향후 글로벌 수주로 이어질 가능성도 내포한다. 이에 따라 2026년에는 국내 제약사 대상 AI와 오믹스 분석 서비스와 해외 프로젝트가 동

시에 확대되며 외형 성장이 이어질 것으로 전망된다.

다만 매출원가 구조를 감안하면 수익성 개선 속도는 여전히 제한적일 것으로 예측되는데, 고난도 싱글셀과 공간오픈스 분석 서비스의 인력 의존도가 높고, 판관비 역시 조직 슬림화 및 선택과 집중 전략에 따른 비용 효율화 노력이 일부 반영되었으나, AI 플랫폼 고도화, 일본 자회사 GxD를 중심으로 한 해외 사업 확대, 연구개발 인력 유지에 따른 비용 부담이 지속될 가능성이 크기 때문이다. 그럼에도 불구하고 매출 증가 폭이 판관비 증가 폭을 상회하면서, 판관비율은 2025년 137.2%에서 2026년 98.5%로 의미 있게 하락할 전망이며, 이는 외형 성장에 따라 고정비 부담이 점진적으로 완화됨과 동시에, 손익 구조가 구조적 개선이 시작되고 있음을 보여준다. 이에 따라 **2026년 영업손실은 128억 원으로 적자가 지속될 것으로 추정되며, 지배주주 당기순손실 역시 141억 원으로 적자가 이어질 것으로 전망된다.**

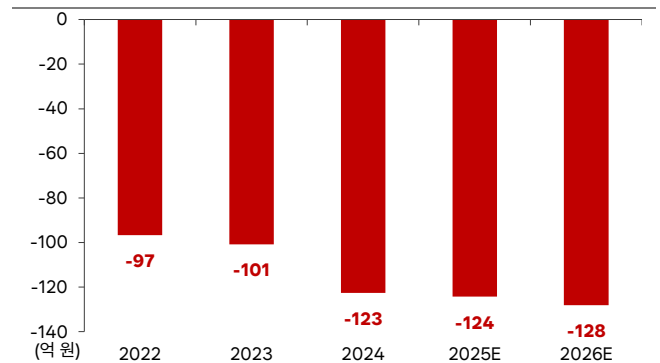
동사의 2026년은 신사업 본격화에 힘입어 전년 대비 매출이 약 46%로 고성장을 기록할 것으로 예상되나, 높은 원가와 판관비 부담으로 인해 손익 구조의 본격적인 턴어라운드는 아직 이른 단계로 예측된다. 다만 판관비율 하락과 외형 확대가 동시에 진행되고 있다는 점은 중장기적으로 손익 개선을 위한 기반이 형성되고 있음을 보여준다. 2026년은 여전히 사업 확장 국면에 해당하지만, 매출 성장의 구조적 지속 여부가 확인된다면 이후 고정비 레버리지 효과를 통해 손익 구조가 개선될 수 있는 전환점으로 평가해볼 수 있는 해가 될 전망이다.

매출액 추이(연결 기준)



자료: 한국IR협의회 기업리서치센터

영업이익 추이(연결 기준)



자료: 한국IR협의회 기업리서치센터

실적 추이 및 전망

(단위: 억원, %)

	2023	2024	2025F	2026F
매출액	69.7	64.6	93.7	137
증가율 (%)	-30.9	-7.3	45.1	46.2
단일세포 분석 솔루션	44.1	41.1	61.7	98
유전체 분석 솔루션	19.9	19.4	14	12
기타	5.7	4.1	18	27
매출원가	69	64	89	130
매출원가율 (%)	98.6	98.5	94.7	94.9
영업이익	-101	-123	-124	-128
영업이익률 (%)	-144.7	-189.9	-132.2	-93.5
증가율 (%)	적지	적지	적지	적지
세전계속사업이익	-97	-123	-131	-141
증가율 (%)	적지	적지	적지	적지
당기순이익	-97	-123	-131	-141
순이익률 (%)	-139.0	-190.1	-139.7	-102.8
증가율 (%)	적지	적지	적지	적지
자배주주지분 순이익	-97	-123	-131	-141

자료: 한국IR협의회 기업리서치센터

Valuation

2025~2026년 적자 기조에도 불구하고 사업 구조 전환과 고성장 스토리를 선반영해 높은 멀티플이 적용되고 있으나, PSR 기준으로는 매출 성장에 따라 밸류에이션 부담이 점진적으로 완화되는 정상화 국면에 진입하고 있는 중

지니너스의 2025년 및 2026년 예상 실적을 기준으로 한 밸류에이션은 **2025년 PBR 12.9x, PSR 12.5x / 2026년 PBR 25.9x, PSR 9.5x로 추정**되며, 이는 연결 기준 적자 기조가 지속되는 구간임에도 불구하고 비교적 높은 멀티플이 적용되고 있는 모습이다. 표면적으로 보면 수익성 지표만으로는 설명이 쉽지 않은 밸류에이션 수준이나, 이는 단기 실적보다는 사업 구조 전환과 데이터와 플랫폼 기반 성장 스토리가 선반영된 것으로 밸류에이션 해볼 수 있다.

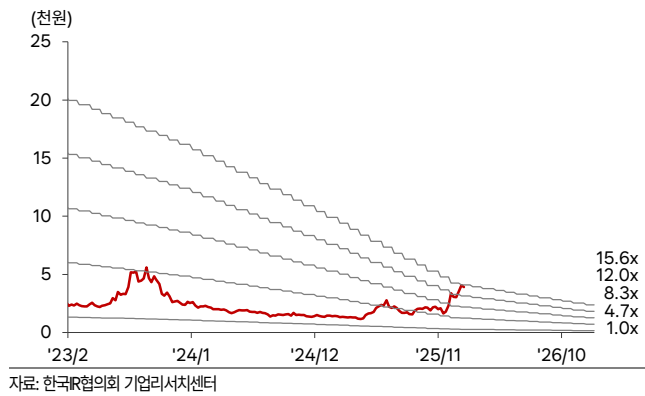
동사의 상장 이후 히스토리 밴드를 보면 PBR은 1.2~5.3x, 평균 2.2x, PSR은 5.6~18.6x, 평균 9.3x 수준에서 형성되어 왔다. 이를 기준으로 볼 때, 2026년 예상 PBR 25.9x는 과거 밴드 상단을 크게 상회하는 수준이며, PSR 9.5x는 평균과 유사한 구간에 해당한다. 특히 2024년 PBR 2.1x, PSR 7.1x 대비 단기간 내 멀티플이 크게 상승했다는 점은, 시장이 동사를 기존 NGS 진단 중심 기업이 아니라 싱글셀과 공간오믹스 및 AI 신약개발 플랫폼 기업으로 재평가하고 있음을 암시한다.

다만 PBR의 급등은 단순한 고평가로 보기보다는, 성장 기대가 주가에 먼저 반영된 반면 실적은 아직 이를 따라가지 못하는 전환기 국면의 특성이 반영된 결과로 볼 수 있다. 사업 구조 전환에 대한 기대감으로 시가총액은 상승했으나, 데이터와 플랫폼을 기반한 신사업이 아직 이익 창출 단계에 이르지 못해 당기순손실이 지속되면서 자기자본이 감소하고 있고, 이로 인해 PBR이 구조적으로 확대되는 효과가 나타나고 있다. 이에 따라 현재 동사의 기업가치는 성장 스토리의 선반영과 이익 실현 이전 단계가 만들어낸 '전환기적 멀티플 왜곡'으로 평가하는 것이 보다 타당해 보인다.

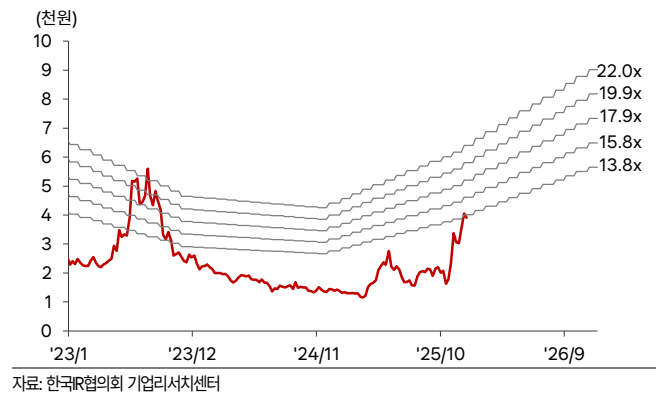
반면 매출 성장에 기반한 PSR은 보다 실질적인 기업가치 평가 지표로 볼 수 있는데, 2026년 예상 PSR은 9.5x로 2025년(12.5x) 대비 완만해질 전망이다. 이는 2026년 매출이 137억 원(+46.2% YoY)으로 빠르게 성장하면서, 멀티플 부담이 자연스럽게 완화될 것을 암시한다. 2026년에도 적자 기조가 지속될 전망이다라는 관점에서 보면, 2026년 PSR 9.5x는 과거 평균과 유사한 수준으로, 고평가 구간이라고 단정하기는 어렵다. **오히려 2025년 대비 2026년으로 갈수록 매출 레버리지가 나타나며 PSR이 하락하는 구조는, 실적이 멀티플 부담을 흡수해 가는 정상화 국면으로 평가**된다.

이에 따라 동사의 현재 밸류에이션은 단기 손익 지표만을 기준으로 보면 부담스러운 수준이나, 싱글셀 및 공간오믹스 분석 서비스와 AI 기반 신약개발 플랫폼이라는 고부가가치 사업으로의 전환, 그리고 40% 이상 고성장이 지속되는 매출 구조를 감안하면 '성장 전환기' 기업에 부여되는 전형적인 프리미엄 구간으로 보인다. 향후 기업가치의 핵심 변수는 2026년 및 그 이후에도 매출 고성장이 유지되는지, 그리고 플랫폼 사업이 반복 매출 구조로 안착하는지에 달려 있다고 할 수 있고, 이러한 조건이 충족될 경우, 현재의 PSR 중심 밸류에이션은 시간이 지남에 따라 자연스럽게 완화되며, 실적 성장에 기반한 추가적인 기업가치 상승이 가능할 것으로 전망된다.

지니너스 PBR 밴드 차트



지니너스 PSR 밴드 차트





리스크 요인

사업 전환 과정에서 신사업의
매출 성장 속도가 고정비와
R&D 부담을 점진적으로
흡수할 수 있을지, 그리고
신사업의 안정적인 반복 매출
구조로 정착할 수 있을지에 대한
모니터링 필요

지니너스는 현재 기존 NGS 기반 진단 중심 사업에서 데이터 및 플랫폼 기반 사업으로 전환을 추진하는 과정에 있으며, 이러한 변화는 중장기 성장 기회를 제공하는 동시에 전환 과정에서의 실행력과 재무적 균형에 대한 점검이 병행될 필요가 있다. 이에 따라 중단기 투자 판단에 있어서는, 단순한 산업 전반의 불확실성보다는 동사가 실제로 사업 구조 전환을 실적과 기업가치로 연결해 나가는 과정에서 나타날 수 있는 핵심 변수들을 중심으로 살펴볼 필요가 있다. 이러한 관점에서 볼 때, 중단기적으로 점검이 필요한 요소는 **재무 구조의 안정성 확보 여부와 신사업의 성장 속도로** 요약된다. 이는 단순한 리스크 요인이라기보다는, 현재 추진 중인 사업 전환이 실질적인 성과로 이어지는 과정에서 자연스럽게 동반되는 전환기적 변수로 이해하는 것이 보다 적절하다.

우선 재무 측면에서 동사는 2021년 상장 이후 지속적인 연구개발 투자 및 사업 확장 기초를 유지해 오면서 아직까지는 영업적자 상태를 벗어나지 못하고 있는데, 2025년에도 매출 성장이 예상되나, 글로벌 사업 확대 및 연구개발비와 고정비 비중이 높은 사업 구조 특성상 단기간 내 손익 구조 개선은 제한적이다. 이에 따라 회사는 2025년 5월 발행한 100억 원 규모 전환사채(CB)를 통해 유동성을 보완했으며, 현재 주가가 전환가 대비 약 2배 이상 높은 수준에 있어 금년 중 상당 부분이 자본으로 전환될 가능성이 높다. 이에 따라 단기적인 운영자금 여력(runway)은 적어도 금년도까지는 확보된 상태로 판단된다. 다만 향후 실적 개선 속도에 따라 추가적인 자금 운용 전략이 필요해질 수 있으며, 이 과정에서 자본 조달 여건이나 시장 환경에 따라 재무 구조의 안정성에 대한 점검이 요구될 수 있다. 과거 일부 연도에서 매출 목표 대비 실제 실적이 하회했던 이력이 있다는 점도, 향후 실적 가시성을 평가할 때 참고할 요소로 판단된다.

한편 사업 구조 전환 측면에서 신사업의 성장 속도가 중단기 실적 흐름을 좌우하는 주요 변수로 작용할 수 있는데, 동사는 기존 NGS 진단 중심에서 싱글셀 및 공간오믹스 분석과 AI 기반 신약개발 플랫폼으로 포트폴리오를 빠르게 전환하고 있다. 이러한 전략은 중장기 산업 흐름과 부합하지만, 신사업 특성상 고객 확보와 매출 확대가 단계적으로 진행되는 구조이기 때문에 단기간 내 가파른 실적 확대는 제한적일 수 있다. 특히 AI 기반 신약개발 플랫폼과 데이터 사업은 고객사와의 장기 협업을 통해 신뢰와 레퍼런스를 축적하는 과정이 필수적이며, 이에 따라 사업의 성장 속도는 점진적으로 가시화될 가능성이 높아 보인다. 글로벌 시장에는 이미 다른 플레이어들도 존재하는 만큼, 동사가 보유한 데이터 자산과 실행 역량이 어느 시점에서 실질적인 성과로 연결되는지가 중단기적으로 모니터링해야 할 포인트로 고려된다.

다만 이러한 요소들은 동사의 사업 모델 자체의 구조적 한계라기보다는, 성장 단계 기업이 새로운 사업 영역으로 확장하는 과정에서 일반적으로 동반되는 전환기적 특성으로 고려하는 것이 보다 적절하다. 실제로 동사의 **싱글셀 및 공간오믹스 분석 서비스는 이미 제약사 및 병원 대상 매출로 연결되고 있으며, 해외 프로젝트를 통한 레퍼런스도 점진적으로 축적되고 있다.** AI 기반 플랫폼 역시 초기 상용 계약을 통해 매출 인식이 시작된 단계로, 향후 활용 범위 확대 여부에 따라 추가적인 성장 기회가 열릴 수 있다. 이에 따라 동사의 **중단기 리스크는 사업 전환 과정에서의 성장 속도와 재무적 균형에 대한 점검이 필요**한 수준으로 고려되며, 향후 매출 성장세가 유지되고 반복 매출 구조가 강화될 경우, 고정비 부담은 점진적으로 완화될 수 있고, 이에 따라 현재 제기되는 변수들 역시 점차 완화될 여지가 있다. 이러한 관점에서 향후 실적 추이와 주요 사업의 성장 진척도를 지속적으로 모니터링하는 것이 투자 판단에 있어 필수적인 요소로 고려된다.

포괄손익계산서

(억원)	2022	2023	2024	2025F	2026F
매출액	101	70	65	94	137
증가율(%)	N/A	-30.9	-7.3	45.1	46.2
매출원가	92	69	64	89	130
매출원가율(%)	91.1	98.6	98.5	94.7	94.9
매출총이익	8	1	1	5	7
매출이익률(%)	8.4	1.2	1.3	5.0	5.0
판매관리비	105	102	123	129	135
판매비율(%)	104.0	145.7	189.2	137.2	98.5
EBITDA	-81	-80	-95	-91	-97
EBITDA 이익률(%)	-80.1	-114.4	-147.9	-97.3	-70.5
증가율(%)	N/A	적지	적지	적지	적지
영업이익	-97	-101	-123	-124	-128
영업이익률(%)	-96.0	-144.7	-189.9	-132.7	-93.5
증가율(%)	N/A	적지	적지	적지	적지
영업외손익	3	4	-0	-7	-13
금융수익	3	5	4	4	4
금융비용	0	1	2	11	17
기타영업외손익	-0	0	-2	0	1
종속/관계기업관련손익	0	0	0	0	0
세전계속사업이익	-94	-97	-123	-132	-141
증가율(%)	N/A	적지	적지	적지	적지
법인세비용	0	0	0	0	0
계속사업이익	-94	-97	-123	-132	-141
중단사업이익	0	0	0	0	0
당기순이익	-94	-97	-123	-132	-141
당기순이익률(%)	-93.1	-139.0	-190.1	-140.4	-102.8
증가율(%)	N/A	적지	적지	적지	적지
지배주주지분 순이익	-94	-97	-123	-132	-141

현금흐름표

(억원)	2022	2023	2024	2025F	2026F
영업활동으로인한현금흐름	-119	-81	-107	-88	-114
당기순이익	-94	-97	-123	-132	-141
유형자산 상각비	15	20	25	32	31
무형자산 상각비	1	2	2	1	1
외환손익	0	1	0	0	0
운전자본의감소(증가)	-63	-16	-20	10	-5
기타	22	9	9	1	0
투자활동으로인한현금흐름	-99	-37	-1	-30	-32
투자자산의 감소(증가)	-78	0	0	0	0
유형자산의 감소	0	0	0	0	0
유형자산의 증가(CAPEX)	-19	-32	-31	-30	-32
기타	-2	-5	30	0	0
재무활동으로인한현금흐름	-3	10	42	131	107
차입금의 증가(감소)	0	0	47	119	9
사채의증가(감소)	0	0	0	12	-2
자본의 증가	-1	0	0	0	100
배당금	0	0	0	0	0
기타	-2	10	-5	0	0
기타현금흐름	-0	-0	0	2	5
현금의증가(감소)	-221	-109	-66	15	-34
기초현금	448	227	118	52	67
기말현금	227	118	52	67	34

재무상태표

(억원)	2022	2023	2024	2025F	2026F
유동자산	366	259	180	189	167
현금성자산	227	118	52	67	34
단기투자자산	80	80	50	50	50
매출채권	28	32	28	18	20
재고자산	28	22	37	44	52
기타유동자산	2	6	13	10	11
비유동자산	93	147	151	146	141
유형자산	79	113	125	121	117
무형자산	7	6	4	3	2
투자자산	0	0	0	0	0
기타비유동자산	7	28	22	22	22
자산총계	458	405	331	335	307
유동부채	23	49	98	233	245
단기차입금	0	0	47	67	76
매입채무	1	6	4	6	9
기타유동부채	22	43	47	160	160
비유동부채	3	11	10	11	12
사채	0	0	0	0	0
장기차입금	0	0	0	0	0
기타비유동부채	3	11	10	11	12
부채총계	26	60	109	244	257
자배주주지분	433	345	222	91	50
자본금	163	166	167	167	196
자본잉여금	559	576	578	578	649
자본조정 등	18	9	8	8	8
기타포괄이익누계액	0	0	0	0	0
이익잉여금	-307	-407	-531	-662	-803
자본총계	433	345	222	91	50

주요투자지표

	2022	2023	2024	2025F	2026F
P/E(배)	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
P/B(배)	1.6	2.5	2.1	12.9	25.9
P/S(배)	6.9	12.4	7.1	12.5	9.5
EV/EBITDA(배)	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
배당수익률(%)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
EPS(원)	-288	-294	-368	-394	-422
BPS(원)	1,327	1,036	667	272	151
SPS(원)	309	211	194	281	411
DPS(원)	0	0	0	0	0
수익성(%)					
ROE	-21.7	-24.9	-43.3	-84.0	-199.4
ROA	-20.5	-22.4	-33.3	-39.5	-43.8
ROIC	N/A	-77.7	-82.2	-80.8	-87.1
안정성(%)					
유동비율	1,585.0	528.3	183.4	81.2	68.0
부채비율	5.9	17.5	48.8	269.1	510.0
순차입금비율	-70.1	-52.3	-18.6	82.3	229.3
이자보상배율	-1,160.3	-214.1	-79.4	-24.9	-16.0
활동성(%)					
총자산회전율	0.2	0.2	0.2	0.3	0.4
매출채권회전율	3.6	2.3	2.2	4.1	7.2
재고자산회전율	3.6	2.8	2.2	2.3	2.9

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
지니너스	○	○	X

2025년 12월 17일 기준 투자경고 종목으로 지정된 바 있음. 2026년 01월 14일 현재 해제

발간 History

발간일	제목
2026.01.15	지니너스(389030)-Genius Platform, Genius Way: 데이터가 신약이 되는 시대
2022.12.14	지니너스(389030)-상글셀 유전체 분석시장의 선두주자

Compliance notice

본 보고서는 한국거래소, 한국예탁결제원과 한국증권금융이 공동으로 출연한 한국IR협의회 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 발생될 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 안내받을 수 있습니다.
- 한국IR협의회가 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.