

27 March 2025

주주 여러분께

안녕하십니까, 토모큐브 대표이사 박용근입니다. 2025 년 정기 주주총회를 맞아 이렇게 편지로 한 해를 돌아보고 다가오는 계획을 공유드리고자 합니다. 지난 2024 년은 토모큐브에게 있어 의미 있는 진전과 함께 값진 교훈을 안겨준 한 해였습니다. 목표를 향해 노력하는 과정에서 몇몇 성과도 있었지만, 때로는 제어하기 예상보다 어려운 현실에 마음 줄이는 순간도 있었습니다. 이 편지에서는 2024 년의 솔직한 성과와 배움을 돌아보고, 2025 년의 비전과 계획을 주주 여러분께 투명하게 말씀드리고자 합니다.

2024 년의 성과와 교훈

먼저 숫자로 본 2024 년 경영 성과를 말씀드리겠습니다. 2024 년 매출은 약 59 억 원으로, 저희가 상장 심사시 가이드스로 세웠던 목표 58 억 원을 근소하게 넘어셨습니다. 마치 100 미터 달리기에서 간발의 차로 결승선을 통과한 듯한 작은 승리였지만, 이 작은 목표 달성은 토모큐브에게 큰 의미를 주었습니다.

한편 영업손실은 88 억 원(연결기준), 73 억원(별도기준)으로 목표 62 억원(별도기준) 대비 더 크게 발생했습니다. 손실 규모가 목표치를 초과한 것은 결코 자랑할 일이 아니며, 저를 비롯한 경영진 모두 무거운 책임감을 느끼고 있습니다. 그러나 이 차이는 우리가 미래를 위해 적극 투자한 결과이기도 합니다. 초기 계획에 없던, 비바이오 분야에 홀로토포그래피를 적용한 제품 개발을 본격적으로 하기 위해, 생명과학 (Life Science) 사업부와 비바이오 (Precision) 사업부를 분리해서 독자적인 체계를 갖추고, 관련 전문 인력 채용을 늘린 점, 그리고 반도체/디스플레이 제품 연구 개발 비용 등이 목표 대비 손실을 키운 주된 이유입니다. 작년 연구개발 인력 확충, 차세대 제품 개발, 글로벌 시장 개척 등에 아낌없이 자원을 투입한 실적을 25 년 이후 매출 성장으로 이어질 수 있도록 노력하겠습니다.

2024 년 동안 저희는 몇 가지 주목할 만한 변화를 이루어냈습니다. 주요 성과를 요약하면 다음과 같습니다:

- 신제품 출시: 주력 홀로토포그래피 현미경의 개선 모델인 HT-X1 Plus 를 2024 년 말 새롭게 출시했습니다. 이 제품의 주요 타깃은 제약, 바이오 기업들입니다. 기존에 출시한 HT-X1 제품대비 한번에 측정할 수 있는 영역은 4 배 넓어졌고, 측정 속도는 6 배 향상되었습니다. 현재 제약 바이오 분야 세포 연구에서 가장 널리 사용되는 형광 공초점 현미경 모듈을 결합할 수 있게 제품을 개발한 것도 고객들이 주목하는 점입니다. 이를

통해 세포 연구는 토모큐브 플랫폼을 통해 모두 할 수 있도록 하였고, 연구자들이 세포를 더 정밀하고 다각적으로 관찰할 수 있도록 한 획기적인 업그레이드입니다.

- 비(非)바이오 분야 첫 고객 확보: 창사 이래 처음으로 바이오가 아닌 디스플레이 검사 분야 고객에게 제품을 공급하는 쾌거를 이루었습니다. 비바이오 분야에 홀로토포그래피를 적용하여 시장을 확장하기 위해 23 년 말부터 이루어진 투자의 첫 결실입니다. 이는 저희 기술이 생명과학 외의 정밀 산업에서도 가치가 있음을 입증한 매우 의미있는 첫 걸음입니다. 현재 유리기판, 반도체 하이브리드 검사, OLED/마이크로 LED, AR/VR 소자 등 다양한 첨단 반도체/디스플레이 계측/검사 분야에 홀로토포그래피를 적용한 고객 발굴에 집중하고 있습니다. 올해부터 본격적인 수주 소식들을 계속해서 전해 드릴 수 있도록 노력하겠습니다.

- 글로벌 제약 및 바이오 기업과의 협업: 현재 글로벌 제약사 및 바이오 기업들과의 협업은 계획대로 차질 없이 진행되고 있습니다. 다만, 다수의 프로젝트가 기밀 유지 계약(NDA) 하에 진행되고 있어, 구체적인 내용은 공개에 제한이 있습니다. 향후 협업의 주요 진전 사항이나 계약 체결, 수주 등의 성과는 공시 및 공식 채널을 통해 신속하고 투명하게 공유드리겠습니다.

위의 성과들은 숫자 이상의 의미를 지닙니다. 신제품 HT-X1 Plus 의 출시는 당사의 기술 리더십을 한층 강화하며, 고객들에게 “토모큐브가 한 단계 더 발전했다”는 신뢰를 주었습니다. 또한 비바이오 분야 첫 수주는 토모큐브 사업 영역 확장의 가능성을 보여주었습니다. 작은 한 건의 계약이지만, 마치 개척자가 드넓은 새로운 대지에 첫 깃발을 꽂은 것처럼 저희에게는 크게 고무적인 사건이었습니다. 글로벌 제약사와의 협력은 당사의 홀로토포그래피 기술이 오가노이드를 이용한 신약 개발 분야에서 중요한 요소 기술로 주목을 받고 있고, 회사의 연구개발 역량이 제약 분야 최전선에서 인정받았다는 뜻입니다.

물론, 부족함도 있었습니다. 앞서 언급한 영업손실 확대는 저희가 넘어야 할 과제로 남았습니다. 다만, 이 손실은 무의미한 낭비보다는 미래를 위한 투자에서 비롯된 것이었습니다. 신제품 개발, 해외 시장 개척, 우수 인력 확보, 특히 비바이오 사업부 설립 등 장기적 성장을 위해 필요한 일들을 하면서 발생한 비용들이었습니다. Life Science 사업부와 비바이오 (Precision) 사업부를 분리하기로 한 결정은, 초기에는 낭비처럼 보이더라도 영업을 포함한 조직을 사업부로 나누어야 한다는, 교세라 창업자인 ‘이나모리 가즈오’ 회장의 아메바 경영 철학과 맥을 같이 합니다.

워런 버핏은 “오늘 누군가 그늘에서 쉴 수 있는 이유는 오래 전에 나무를 심었기 때문이다”라는 말을 했습니다. 저희의 2024 년 투자도 마찬가지로 생각합니다. 단기적으로 비용이 들었지만, 그 덕분에 향후 성과라는 열매를 맺기 위한 나무를 심은 해였다고 믿습니다. 2024 년에 심은 씨앗들은 2025 년 이후 튼튼한 열매로 주주 여러분께 보답할 것이라 약속드립니다.

Life Science 사업부: 생명과학 혁신 가속

토모큐브의 Life Science 사업부는 당사의 근간을 이루는 핵심 사업으로서, 전통적인 현미경을 넘어서는 혁신을 통해 생명과학 연구에 새로운 도구를 제공하고 있습니다. 저희의 홀로토포그래피 기술은 세포를 염색하거나 표지를 달지 않고도 살아있는 상태로 3차원 고해상도 이미지를 얻을 수 있는 독자적인 플랫폼입니다. 쉽게 말해, 연구자들에게 세포를 “그냥 있는 그대로” 들여다볼 수 있는 특수한 안경을 드린 셈입니다. 이는 새로운 치료법을 연구하는 과학자들에게는 마치 어둠 속에서 갑자기 불을 켜주는 것과 같아서, 이전에는 볼 수 없던 세포 내 변화와 상호작용을 관찰할 수 있게 합니다.

2024년 한 해 동안 Life Science 사업부에서는 글로벌 시장에서의 입지 강화에 힘썼습니다. 미국 샌디에이고에 있는 현지 법인의 영업 활동을 확대하고, 유럽 거점 마련을 위해 독일에 자회사 설립을 추진하였습니다. 그 결과 북미와 유럽 연구자들로부터 데모 장비 요청과 공식 홈페이지 문의가 전년에 비해 크게 늘어났습니다. 이는 세계 각지의 생명과학자들이 토모큐브의 기술에 높은 관심을 보이고 있음을 의미합니다. 실제로 미국의 한 연구자는 당사 장비로 살아있는 암 세포를 관찰한 뒤 “마치 처음 안경을 쓰고 선명한 세상을 본 기분”이라는 놀라운 소감을 전해주시기도 했습니다. 이러한 긍정적 반응들은 저희에게 큰 보람을 주며, 더 열심히 뛰게 하는 원동력이 되고 있습니다.

오가노이드(유사 장기) 측정 및 분석 기술도 고도화되고 있습니다. 저희는 살아있는 오가노이드를 염색하거나 파괴하지 않고, 당사의 홀로토포그래피와 AI 기술을 활용해 약물 후보물질의 효능과 작용을 새로운 방식으로 평가하는 플랫폼을 개발 중입니다. 쉽게 말해, 동물실험 없이 ‘약효를 판단할 수 있는 현미경’을 만드는 일입니다. 이 기술이 성공적으로 자리잡게 되면, 토모큐브는 제약 산업의 핵심 도구를 제공하는 기업으로 도약할 수 있으며, 나아가 해당 솔루션의 표준화 및 글로벌 확산을 이끌 수 있을 것입니다. 저희는 이를 위해 지속적인 연구개발에 역량을 집중하고 있습니다.

특히 최근에는 토모큐브의 기술이 미국 국립암연구소(NCI)가 주도하는 HTAN(Human Tumor Atlas Network) 프로젝트에서 표준 플랫폼으로 사용되고 있다는 소식이 있었습니다. HTAN은 전 세계 주요 암센터가 참여해 종양의 3차원 지도를 만드는 초대형 과학 협력 프로젝트로, 여기서 생성되는 대부분의 데이터가 저희 장비로 촬영되고 있다는 사실은 큰 자부심입니다. 염색을 하지 않고도 세포의 3D 구조를 관찰할 수 있는 저희 기술의 장점이 크게 작용한 결과입니다. 이는 마치 안개 속에 가려졌던 풍경이 선명히 드러나는 것처럼, 암세포와 면역세포가 어떻게 섞여 있는지를 자연 상태 그대로 들여다볼 수 있다는 의미입니다. 이 기술이 향후 정밀의료의 핵심 인프라로 자리잡게 될 날을 기대하며, 저희는 연구자들의 손에 더 강력한 도구를 쥐여주기 위해 끊임없이 진화하고 있습니다.

Life Science 사업부는 여전히 토모큐브 매출의 상당 부분을 차지하는 주력 분야이며, 저희의 글로벌 성장을 이끌 선봉장입니다. 2025년에는 이 영역에서 더욱 적극적인 글로벌 마케팅과 영업을 계획하고 있습니다. 세계 유수의 학회와 컨퍼런스에 참석해 우리의 스토리를 알리고, 현지 전문 인력을 확충하여 잠재 고객에게 더

가까이 다가갈 것입니다. 생명과학 연구자들이 어디에 있는 토모큐브의 혁신적인 현미경에 쉽게 다가설 수 있도록, 미국과 유럽은 물론 아시아 시장까지 발로 뛰며 고객 접점을 넓히겠습니다.

Precision 사업부: 반도체 분야로의 확장

Precision 사업부는 토모큐브가 비바이오 산업 분야로 확장하기 위해 새롭게 육성하고 있는 성장동력입니다. 한마디로 요약하면, 생명과학에서 세포를 보던 저희의 “3D 보는 기술”을 이제는 반도체 웨이퍼, 유리기판과 디스플레이 속 미세 구조를 보는 데 응용하고 있습니다. 현미경으로 세포를 들여다보던 눈을 살짝 돌려, 이제 칩과 소재 내부를 들여다보는 겁니다. 이 정밀 검사 시장은 반도체 공정의 미세화와 3D 화가 진행될수록 중요성이 커지고 있는 분야로서, 토모큐브에게는 새로운 기회의 땅입니다.

2024 년, Precision 사업부에서는 기술 검증과 초기 시장 진입에 집중하였습니다. 그 결과, 오랜 연구개발 끝에 탄생한 투과형 HT-T1 모델과 반사형 HT-R1 모델을 바탕으로 국내 업체에 첫 제품을 공급하는 성과를 거두었습니다. 이 첫 수주는 비록 규모는 크지 않았지만 “첫 단추를 끼웠다”는 점에서 우리 팀 모두가 크게 고무되었습니다. 또한 글로벌 유수의 반도체 제조사들과 디스플레이 업체들을 상대로도 샘플 테스트 및 데모를 진행하며 활발히 고객 발굴 작업을 이어갔습니다. 특히 세계 최첨단 메모리칩 분야, 반도체 유리기판, 그리고 차세대 마이크로 디스플레이 분야의 기업들이 저희 기술에 관심을 보이며 시제품 테스트를 요청한 상태입니다. 이처럼 굵직한 잠재 고객들과 접점을 만든 것은 향후 대규모 계약으로 이어질 수 있는 소중한 기회이며, 저희는 이들의 요구에 맞춰 제품 완성도를 끌어올리는 데 주력하고 있습니다.

토모큐브의 정밀 사업 기술이 가지는 차별화 포인트도 분명해지고 있습니다. 기존의 전통 장비로는 반도체 웨이퍼나 유리기판 내부의 3 차원 구조를 검사하려면 시료를 일부 파괴하거나, 한 번 검사에 몇 분씩 소요되는 경우가 많습니다. 그러나 저희의 홀로토포그래피 기반 장비는 비파괴 방식으로 시료를 통째로 살펴볼 수 있으며, 불과 1 초 안에 미세 구조를 3D 로 측정합니다. 기존 기술로는 탐지 하기 어려운 3 차원 형상 정보와 미세 크랙, 불량 등을 토모큐브 방식으로는 파괴 없이 고해상도 3D 로 측정할 수 있기 때문에, 정밀 산업의 검사 분야에서 중요한 표준 기술로 자리매김 할 수 있는 가능성을 가지고 있다고 판단합니다. 특히 Through Glass Via(TGV)와 같이 눈에 보이지 않는 유리 기판 속 미세 홀 구조도 우리의 기술로는 짚아내지 않고 내부까지 검사할 수 있습니다. 칩을 만들 때 실패한 부분이나 미세한 크랙(균열)이 있는지 깨뜨리지 않고 찾아낼 수 있다는 뜻입니다. 요약하면, 저희 기술은 반도체와 디스플레이 제조사들에게 “제품 속을 들여다볼 수 있게 해주는 도구”입니다. 기존에 찾기 힘들던 결함들을, 토모큐브 장비로는 순식간에 포착해낼 수 있습니다.

정밀 사업부의 전략적 중요성은 단순히 새로운 매출원이라는 것에 그치지 않습니다. 이 사업은 토모큐브가 보유한 광학 3D 기술의 적용 범위를 두 배 이상 넓히는 역할을 합니다. 생명과학과 반도체라는 두 축에서 사업을 전개함으로써, 한쪽 시장의 변동성으로부터 회사를 더욱 단단하게 지켜줄 포트폴리오 다각화 효과도 기대하고 있습니다. 반도체 및 첨단소재 분야의 시장 규모는 생명과학 못지않게 거대하기 때문에, 이 영역에서

당사의 기술이 인정받아 확산된다면 토모큐브의 전체 실적에 미치는 파급력은 매우 클 것입니다. 아직은 초기 단계이지만, 2024 년에 확인된 가능성을 바탕으로 2025 년에는 더 많은 비바이오 분야 수주를 현실화하는 데 집중하겠습니다.

2025 년의 비전과 계획

2025 년은 토모큐브가 한 단계 도약을 준비하는 해가 될 것입니다. 우선 재무 목표부터 공유드리면, 올해 매출 목표는 전년 실적의 두 배 성장을 바라보고 있습니다. 영업손실은 대폭 줄인 수준을 목표로 삼았습니다. 도전적이지만, 저희는 2024 년의 성과와 배움을 바탕으로 이 목표를 달성할 수 있다는 자신감을 가지고 있습니다. 특히 매출 측면에서는 Life Science 와 Precision 두 사업부 모두에서 동반 성장을 기대하고 있습니다. 생명과학 쪽에서는 앞서 말씀드린 글로벌 영업 강화의 효과가 본격적으로 나타나고, 2024 년 말 출시된 HT-X1 Plus 모델의 판매가 올해 풀타임으로 반영되면서 매출 상승을 견인할 것입니다.

Precision 사업부에서도 지난해 맺은 초기 성과들을 고객 발굴 확대를 노리고 있습니다. 이미 테스트를 진행한 글로벌 기업들 중 몇 곳과는 2025 년 중 본 계약 체결 및 장비 공급을 목표로 적극적인 영업을 펼치고 있습니다. 반도체 업계는 의사결정에 시간이 걸리지만 일단 채택되면 파급력이 큰 만큼, 저희는 긴 안목으로 이들 잠재 고객과 관계를 구축해 왔습니다. 올해는 그 노력의 결실로 가시적 성과를 보고할 수 있기를 기대합니다. 또한 정밀 검사 기술의 새로운 적용 사례를 발굴하기 위해 고객사와 긴밀히 소통하여 제품 기능 개선과 맞춤형 솔루션 개발도 병행할 것입니다. “고객의 문제를 우리의 기술로 풀어준다”는 일념으로 접근하면, 추가적인 수주 기회는 자연스럽게 따라올 것이라 믿습니다.

기술 혁신 측면에서도 2025 년에 저희는 씩씩이 정진할 것입니다. 작년에 이룬 성과에 안주하지 않고 글로벌 최고 수준의 초격차 기술 확보를 위해 R&D 투자를 지속할 계획입니다. 난임환자를 대상으로 한 체외수정시 수정란을 선별할 수 있는 기술, 세포 치료제의 상태를 분석할 수 있는 기술, 면역항암 세포치료제의 반응성을 예측할 수 있는 기술, 세포의 형태학적 변화를 AI 로 분석하여 약물 스크리닝을 하는 기술 등이 현재 선행 연구를 진행하고 있는 분야들입니다. 당장의 신제품 출시뿐 아니라, 2~3 년 뒤를 내다보며 차세대 플랫폼과 AI 기반 분석 소프트웨어 개발에도 힘을 쏟겠습니다. 토모큐브의 강점인 제품 및 사업 포트폴리오 확장 기조는 올해도 이어질 것입니다. Life Science 와 Precision 두 축을 중심으로, 고객 니즈가 있다면 언제든지 우리의 기술을 응용해 새로운 솔루션을 내놓는 기민함을 갖추겠습니다. 이러한 노력들은 결국 토모큐브를 글로벌 초일류 분석 솔루션 기업으로 성장시키기 위한 밑거름이 될 것입니다.

마지막으로 흑자전환에 대한 청사진을 말씀드리고 싶습니다. 올해 영업손실을 크게 줄이는 것을 목표로 삼은 이유는, 머지않은 장래에 지속가능한 흑자 구조로 회사 체질을 개선하겠다는 의지 때문입니다. 2025 년 말까지 최대한 손실 폭을 줄이고, 2026 년에는 흑자전환이 목표입니다. 단순히 일시적인 흑자가 아니라 이후로도 꾸준히 수익을 낼 수 있는 탄탄한 회사로 거듭나기 위해, 비용 효율화를 병행하면서도 성장동력에 대한 투자는

놓치지 않겠습니다. 장기 매출 성장을 목표로 주요 의사 결정을 하고 있습니다. 주주 여러분께서도 저희의 이러한 균형 잡힌 접근이 장기적으로 회사 가치를 극대화하는 길임을 이해해주시리라 믿습니다.

맺음말

이 편지를 통해 장기적인 관점에서 토모큐브의 미래를 생각해 봅니다. 토모큐브는 아직 작은 기업이지만, 2024 년의 경험을 통해 한 단계 도약할 탄력을 얻었다고 확신합니다. 한 해 동안 저희 임직원 모두가 함께 노력해주었고, 주주 여러분께서도 묵묵히 성원해주신 덕분에 어려운 환경 속에서도 뜻깊은 진전을 이룰 수 있었습니다. 이 자리를 빌려, 회사의 성장을 위해 헌신한 직원들과 변함없는 신뢰로 지지해주신 주주 여러분께 진심으로 감사의 말씀을 전합니다.

저는 개인적으로 토모큐브의 미래를 생각하면 밤잠을 설칠 만큼 설레곤 합니다. 우리가 개발하는 기술이 인류의 건강과 첨단 산업 발전에 기여할 수 있다는 사실, 토모큐브가 인류를 진보시킬 수 있다는 그 자체로 보람차고 흥미진진한 일입니다. 물론 가야 할 길이 쉽지만은 않을 것입니다. 그러나 저와 경영진은 긴 안목으로 회사를 이끌고자 합니다. 단기적인 실적 개선에 일희일비하기보다는, 10 년, 20 년 후 더욱 크게 성장해 있을 토모큐브를 그리며 꾸준히 정진하겠습니다. 그러면서도 과정에서 주주 여러분과 솔직히 소통하고, 실수나 어려움이 있다면 숨기지 않겠습니다. 항상 상식에 기반한 경영과 윤리적인 의사결정으로 여러분의 신뢰에 보답할 것을 약속드립니다.

끝으로, 내년 이 자리에서는 “목표했던 적자 축소를 이뤄냈다”는 반가운 소식과 함께, 어쩌면 더 기쁜 소식들도 전해드릴 수 있기를 희망합니다. 주주 여러분께서도 함께 해주신다면 그 목표는 한층 가까워질 것입니다. 함께 심은 나무가 큰 숲을 이루는 그날까지, 변함없는 성원 부탁드립니다.

감사합니다.

토모큐브 대표이사 박용근 올림