바이오비쥬 (489460)

제품 다변화, 수출 확대, 실적 서프라이즈 삼박자 (Feat. 2분기 어닝 서프라이즈)

ARIS
더 많은 보고서는 텔레그램 채널로
@ARIS1031

Report Summary

- 2018년 설립. 2025년 코스닥 상장
- 글로벌 메디컬 에스테틱 전문 기업
- 글로벌 판매 채널 확대로 미국, 유럽, 남미 등 해외 매출 다변화
- 차세대 ECM 등 다양한 신제품 출시로 기업가치 재평가 기대
- 26년 매출액 381억원, 영업이익 108억원 전망(시장 컨센서스)

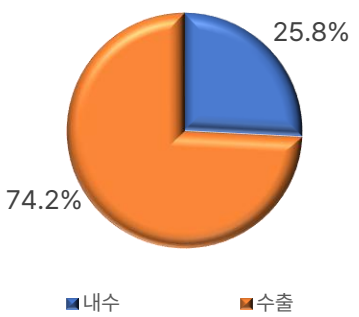
Info

기업탐방 일자	2026.08.04
발간 일자	2026.08.13
투자 의견	N/R

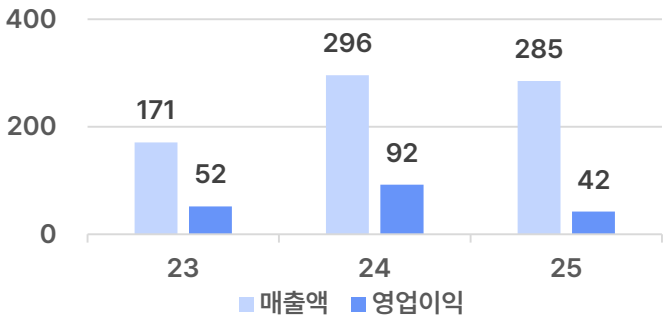
Company Data

시가 총액	1,822억원
상장 주식수	14,753,287주
액면가	500원
외국인 소진율	0.88%

매출 비중(연결)



최근 3개년 매출 추이(연결)

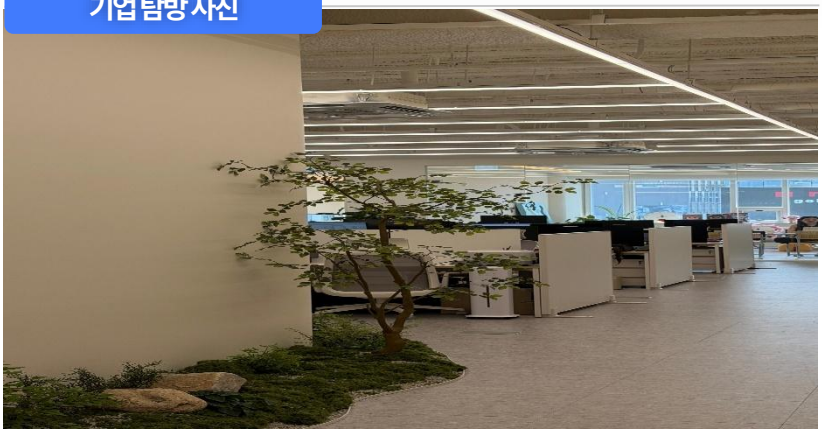


자료 : 바이오비쥬 **단위** : 억원

Analyst

이재모
charisma38@naver.com
정민희
b2point0@naver.com

기업 탐방 사진



ARIS
INDEPENDENT
Analysis • Research
Investment • Stock

바이오비쥬(489460)

기업 개요

동사는 2018년 7월 12일 ㈜제이제이메디컬로 설립되었고, 2019년 ㈜바이오비쥬로 사명을 변경 후 2025년 코스닥시장에 상장했다. 주요 사업은 글로벌 에스테틱 시장에서 히알루론산(HA) 및 다양한 소재를 이용하여 스킨 부스터(Skin Booster) 및 필러(Filler)제품을 전문적으로 연구개발하여 제조 및 판매하는 수출전문기업이다. 주요 종속회사는 BIO BIJOU USA, INC. BIOBIJOU VIETNAM, Hangzhou BiZhu Biotechnology Co.,Ltd.가 있다.주요 주주는 ㈜청담글로벌 등 특수관계인이 53.8%를 보유 중이며, LI CHENGJIE 6.98%, MAISENBOLIMTED 6.22%, 우리사주조합 0.39% 보유 중이다.

사업의 개요

바이오비쥬는 히알루론산(HA) 기반 스킨부스터와 필러를 연구개발 및 생산, 판매하는 수출 중심의 메디컬 에스테틱 전문기업이다. 사업부문은 자체 브랜드 제품, 기술주도형 OEM 생산, 독점 총판, 위탁 생산 상품 및 일반 유통으로 구성된다. 주력 사업인 스킨부스터는 피부 보습·탄력·주름·피부결 개선을 목적으로 MTS(Microneedle Therapy System: 미세침 치료 시스템) 시술 등과 함께 사용되는 제품이다. 대표 제품은 가교 히알루론산 기반 '칸도럽 세럼 ' 과 비가교 제품 '아세나르트 아쿠아'다. 최근에는 LNP 기술을 적용한 아세나르트 시리즈와 펩타이드 성분을 활용한 '스피티클'로 제품군을 확대하고 있다.
HA 필러는 안면 주름과 연조직 결손 부위에 주입해 볼륨과 윤곽을 개선하는 4등급 의료기기다. 자체 필러 브랜드 '코레나 프리미엄'과 '칸도럽'을 보유하고 있으며, 필러 사업을 핵심 사업으로 육성할 계획이다.
신규 사업으로 ECM(Extracellular Matrix:세포외 기질) 기반 제품 '셀리비온'의 독점 총판을 맡아 브랜딩과 병·의원 마케팅을 진행하고 있다. 상품 부문에서는 필러 '코레나 CE', 보툴리눔 톡신 '엘레록스', 홈케어 화장품'CDL' 등을 위탁 생산 ·판매한다.

➢ 바이오비쥬 회사 성장스토리

설립기

2018
- 주식회사 제이제이메디컬 설립
- 파마리서치 총판 계약
- 주요 벤더사 협약 : 휴젤, 대웅제약, 메디톡스 등

2019
- 사명변경 "(주)바이오비쥬"
- 자사 미용 브랜드 런칭(코레나, 미웰 등)
- 화장품 책임 판매업 취득




도약기

2020
- 하남공장 준공 및 공장등록 완료(GMP Level)

2021
- 기업부설연구소 설립
- 기술평가 우수기업 인증(T-3)
- ISO13485: 의료기기 품질경영시스템 인증 획득
- ISO9001: 품질경영시스템 인증 획득
- 의료기기 제조 허가 취득
- 수출의 탑: 5백만불탑 수상

2022
- ISO22716: 화장품 우수제조관리기준 인증 획득
- ISO14001: 환경경영 시스템 인증 획득

성장기

2023
- 의료기기 제조 및 품질관리(GMP) 기준적합 인정서 취득
- 수출의 탑: 천만불탑 수상

2024
- 경영혁신기업 (MAIN-BIZ) 인증 취득
- 기술혁신기업 (INNO-BIZ) 인증 취득
- 경기도 스타기업 및 유망 중소기업 선정
- 우수특허대상 선정

2025
- 의료기기 제조허가(GMP) 획득
- 코스닥 상장(2025.05.20)

2026
- 필러(의료기기4등급) 국내 품목허가 획득
- ECM스킨리바이져 '셀리비온' 출시

자료:바이오비쥬

바이오비쥬(489460)

글로벌 판매채널 확대,수출 성장 본격화

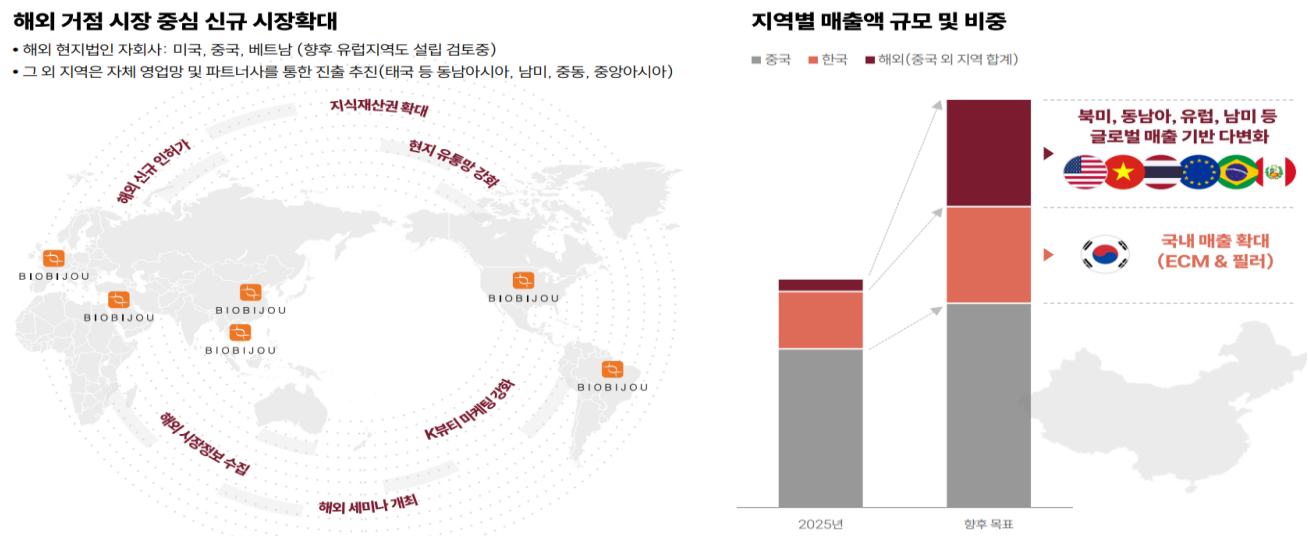
바이오비쥬는 높은 수출 비중을 기반으로 성장해 온 메디컬 에스테틱 기업이다. 기존 중국 중심의 수출구조에서 벗어나 북미·유럽·남미·동남아시아로 판매지역을 확대하며 해외 매출처를 다변화하고 있다. 미국·중국·베트남 현지법인과 국가별 유통 파트너를 활용해 글로벌 판매망을 구축하고 있으며, 주요 제품의 국가별 인허가도 지속해서 확대하고 있다.

특히 북미나 남미를 차세대 성장 지역으로 선정해 신규 고객과 유통채널 확보에 주력하고 있다. 핵심 시장인 미국에서는 온라인 D2C 판매와 오프라인 유통망을 동시에 확대하고 있으며, 메디컬 코스메틱 브랜드 '칸도럽(CDL)'을 중심으로 글로벌 상위 이커머스 플랫폼과 미국 대형 약국 체인 입점을 추진하고 있어 판매채널 확대에 따른 매출 증가가 기대된다. 하반기에는 관련 인허가를 기반으로 유럽시장에 진출하고, 브라질 현지 파트너사와의 협업을 통해 남미 매출도 본격화할 계획이다.

제품 측면에서는 경쟁 제품보다 가격 부담을 낮추면서 성능과 지속기간을 확보해 소비자 접근성을 높였다. 이러한 가격 경쟁력은 신규 시장 진입과 고객 확보에 유리하게 작용할 것으로 예상된다.

동사의 글로벌 경쟁력은 단순한 수출국가 확대가 아니라 지역 다변화·판매채널 확대·가격 경쟁력의 결합에 있다. 북미와 남미를 중심으로 신규 시장을 개척하고 유럽으로 판매지역을 확대해 특정 국가에 대한 의존도를 낮추는 전략이다. 중국에서도 기존 유통망을 기반으로 신제품 인허가 완료 이후 빠른 시장 침투가 가능해 추가적인 성장동력으로 작용할 전망이다.

➢ 글로벌 매출 기반 다변화



자료: 바이오비쥬

바이오비쥬(489460)

기존 제품 성장에 ECM 신제품 모멘텀 더해

바이오비쥬는 스킨부스터와 HA 필러를 중심으로 메디컬 코스메틱·ECM 제품까지 포트폴리오를 확대하고 있다. 기존 스킨부스터와 필러는 프리미엄 제품 대비 합리적인 가격을 기반으로 소비자 접근성을 높였다. 동사 제품의 지속 기간은 6~12개월로, 시장에 출시된 제품 평균인 4~6개월보다 긴 수준이다. 가격 경쟁력과 제품 성능을 동시에 확보해 프리미엄 및 보급형 수요를 함께 공략하고 있다.

2026년에는 ECM 리바이저(세포외기질 환경을 보완해 피부조직의 회복과 리모델링을 돕는 제품) '셀리비온'을 출시하며 신규 성장시장에 진입했다. 셀리비온은 무세포 동종진피를 기반으로 저온 공정인 'Allo-PELT' 기술을 적용한 제품이다. ECM 구조 보존과 고농도 동종 콜라겐, 초미세·균일 입자 설계를 통해 유지기간과 재생 반응의 균형을 강화했다.

2026년 국내 ECM 스킨부스터 시장은 약 1,000억원으로 추정하고 있는데, 동사는 시장점유율 5%를 차지하는 것을 목표로 하고 있다. 초기 시장 안착에 성공하면 스킨부스터와 필러에 이어 신규 매출원으로 실적 개선에 기여할 전망이다.

후속 제품으로 키토산 기반 스킨부스터 '듀알린', 수화 타입 ECM 제품 ' 셀리비온 Y'를 준비하고 있다. 키토산 스킨부스터는 피부 장벽 보호 기능과 히알루론산의 수분 공급 효과를 결합한 제품이다. miPDRN(초저분자 PDRN)과 PN을 결합한 듀알린은 즉각적인 수분 공급과 장기 보습·피부 재생을 목표로 한다. 셀리비온Y는 초미세 입자와 수화 타입을 적용해 시술 편의성과 소비자 선택의 폭을 확대할 계획이다.

➢ ECM Reviser 셀리비온



자료 : 바이오비쥬

바이오비쥬(489460)

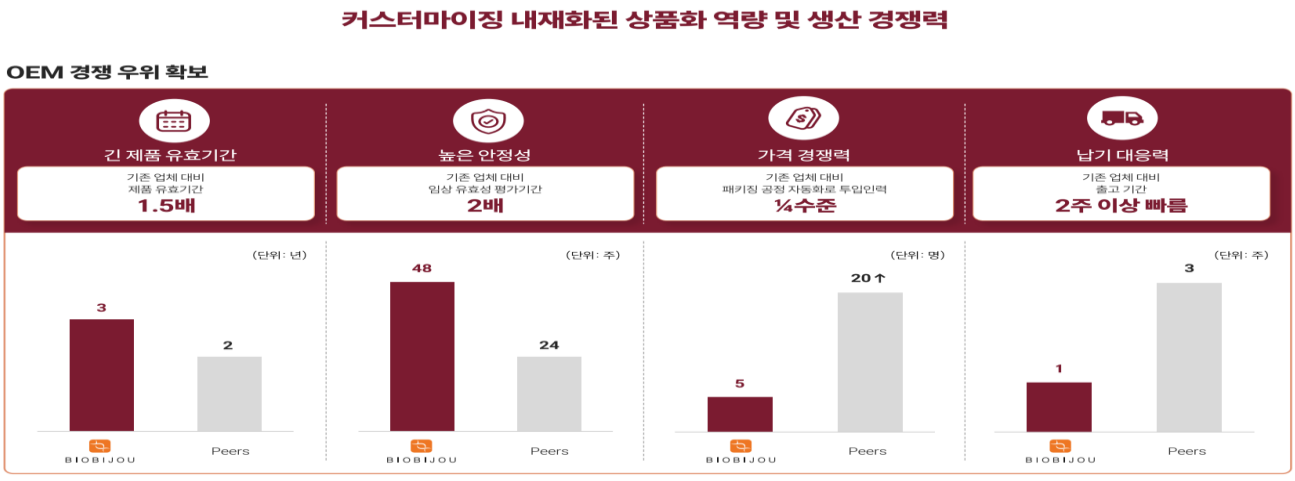
가격 경쟁의 원천, 생산 효율화와 CAPA확대

바이오비쥬의 가격 경쟁력은 단순 저가 판매가 아니라 개발·생산·판매 전 과정을 자체 운영하는 수직계열화에서 비롯된다. 자체 연구개발 조직과 GMP 생산 시설, 글로벌 유통망을 확보해 제품 기획부터 생산·수출까지 전 과정을 직접 수행하고 있다. 이를 통해 외주 생산과 중간 유통단계에서 발생하는 비용을 줄이고 추가적인 수익과 이익을 확보할 수 있다. 생산부터 판매까지 거래 과정을 직접 관리할 수 있어 고객 요구와 시장 변화에 빠르게 대응하는 것도 강점이다.

생산공정에서는 패키징 자동화를 통해 투입 인력을 기존 업체의 20명 이상에서 5명 수준으로 낮췄다. 출고기간도 경쟁업체의 약 3주보다 짧은 1주 내외로 주문 증가와 긴급 납품에 대한 대응력이 높다. 제품 유효기간은 3년으로 경쟁업체 평균 2년보다 약 1.5배 길어 해외 유통사의 재고관리 부담도 낮췄다. 임상 유효성 평가기간도 48주로 경쟁업체 평균 24보다 길어 제품의 안전성과 신뢰도를 강화했다. 이러한 생산 효율성과 품질 경쟁력은 OEM 수주 확대의 기반으로 작용한다.

현재 하남 제1공장의 연간 CAPA는 스킨부스터와 필러를 합해 약 264만개다. 동사는 제 2공장을 신설해 연간 600만 개 이상의 추가 생산능력을 확보할 계획이다. 증설 완료 시 총생산능력은 약 864만 개 이상으로 기존보다 약 3.3배 확대될 전망이다. 신규 공장에서는 스킨부스터와 필러 뿐만 아니라 메디컬 화장품까지 생산해 제품별 수요 변화에 유연하게 대응할 계획이다. 생산량 확대와 자동화 설비 도입은 단위당 제조원가를 낮추고 대규모 글로벌 주문에 대한 대응력을 높일 수 있다. 향후 제 2공장 증설 일정과 가동률 상승 여부가 가격 경쟁력 강화와 수익성 개선을 결정할 핵심 변수가 될 전망이다.

➢ 제품 생산 경쟁력



자료: 바이오비쥬

실적 전망

① 26년 연결 기준 매출액 381억원, 영업이익108억원, 당기순이익 96억원 전망(시장 컨센서스)

② 26년 상반기 연결 기준 매출액 179억원, 영업이익 53억원, 당기순이익 54억원 기록
2Q26 매출액 99억원(YoY +60%), 영업이익 27억원(YoY +69%), 당기순이익 25억원 기록
상반기 실적 증가는 미국에서 코스메틱 매출 확대. 미국 지역 매출액 70억원, 매출 비중 39%까지 확대
미국 온라인 판매 채널 확대와 약국 체인점 및 팝업스토어 등 오프라인 판매 시작이 본격화된 결과

③ 미국 코스메틱 매출 확대 + 유럽, 중국, 브라질 인증 획등 예상으로 글로벌 매출 다변화와 성장세 지속

최근 3개년 매출 추이(연결 기준)

	2024	2025	2026(E)
매출액	296	285	381
영업이익	92	42	108
당기순이익	72	42	96

자료 : 독립리서치 ARIS

단위 : 억원

체크포인트 및 리스크요인

➢ 주주 친화 정책

동사는 지속적인 이익 성장을 기반으로 적극적인 주주환원 정책을 추진하고 있다.
2025년 결산 기준 주당 100원의 현금배당을 실시했으며,2026년에는 약 20억원 규모의 자사주를 매입 후 소각하며 발행주식총수 감소를 통한 기업가치 제고를 추진하고 있다.향후에도 이익 성장과 함께 주주환원 정책을 지속할 계획이다.

중장기적인 주주가치 제고 노력은 주가 상승의 리레이팅 요소인 만큼 주주가치 제고를 위한 계획을 체크하는 것이 중요하다.

Compliance Notice

- 동 자료에 게재된 내용은 조사분석담당자 본인의 의견을 정확히 반영하고 있으며, 외부의 부당한 압력이나 간섭 없이 작성되었음을 확인합니다.
- 동 자료는 투자 판단을 위한 정보제공 및 교육용일 뿐 해당 주식에 대한 가치를 보장하지 않습니다.
- 투자 판단은 본인 스스로 하며, 투자 행위와 관련하여 어떠한 책임도 지지 않습니다.
- 동 자료는 고객의 주식투자의 결과에 대한 법적 책임소재에 대한 증빙 자료로 사용될 수 없습니다.
- 당사는 해당 자료를 전문투자자 또는 제 3자에게 사전 제공한 사실이 없습니다.
- 동 자료의 작성자는 해당 기업의 유가증권을 발간 전에 보유하고 있지 않으며, 발간 후에 매수·매도할 수 있습니다.
- 동 자료에 대한 저작권은 아리스(ARIS) 에 있습니다. 당사의 허락 없이 무단 복사 및 복제, 대여를 할 수 없습니다.