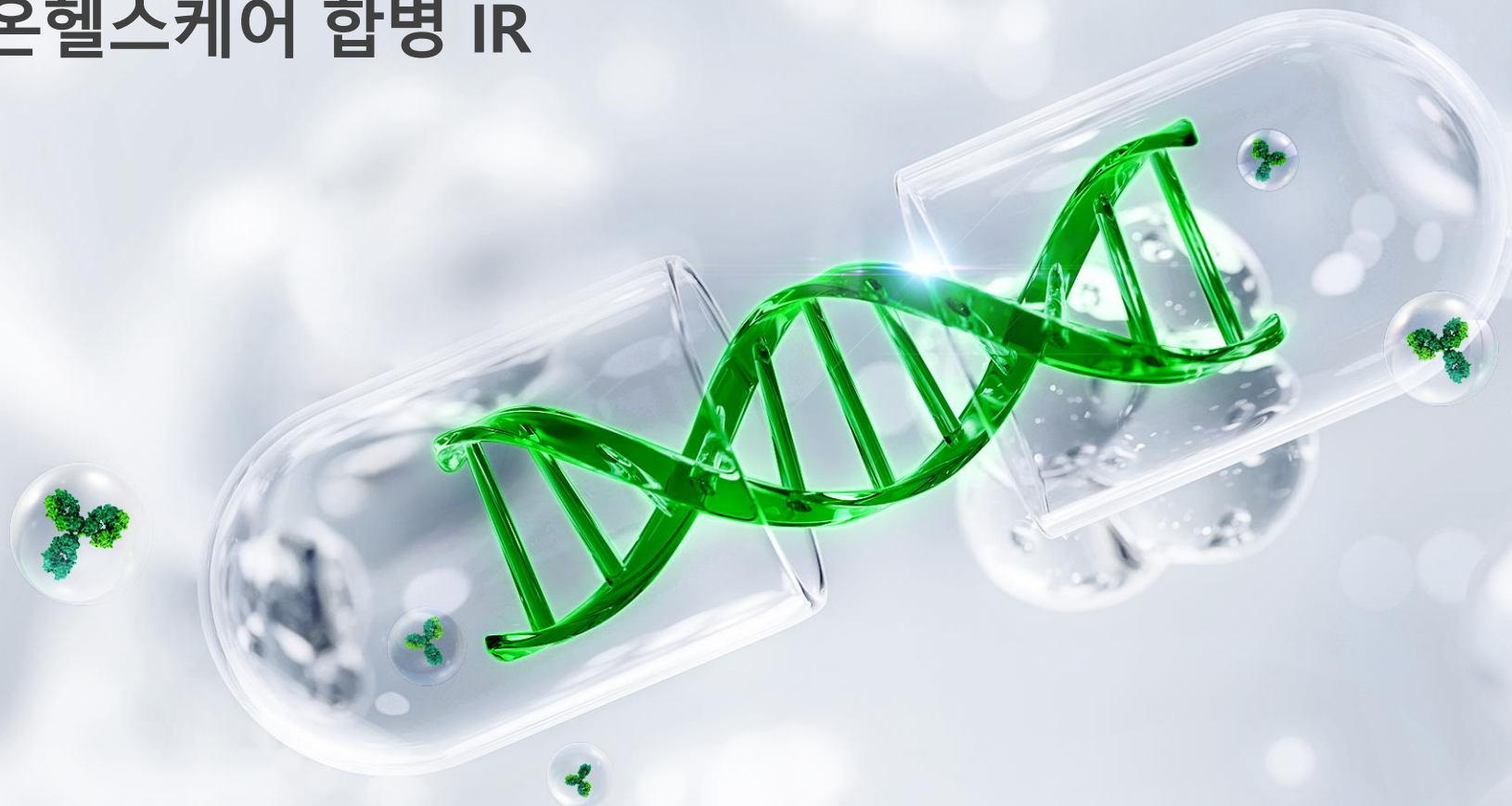


Advanced Therapeutics within Everyone's Reach

셀트리온-셀트리온헬스케어 합병 IR

2023. 08. 17



Disclaimer

본 자료는 셀트리온·셀트리온헬스케어의 합병과 관련하여 투자자들에게 정보를 제공하기 위해 작성된 것입니다. “본 자료”는 본 문서와, 본 문서를 이용하여 (주)셀트리온과 (주)셀트리온헬스케어가 구두 혹은 문서로 발표하거나 배포·방송한 모든 내용, 질의 응답 세션에서 논의된 여하한 내용을 모두 포함합니다.

본 자료에는 회사의 향후 예상되는 경영환경 및 재무적 수치 등 예측정보가 포함되어 있습니다. 이러한 예측정보는 현재 시점 기준 및 여러 대내외 변수에 의해 영향을 받으며 본질적으로 불확실성이 내포하고 있어 미래의 실적은 기재된 내용과 차이가 발생할 수 있습니다. 또한 향후 전망 수치의 경우 별도의 고지 없이 변경될 수 있으며 본 자료의 내용이 전제하고 있는 가정 또는 기준이 다른 경우에는 그 내용도 달라질 수 있음을 양지하시기 바랍니다.

본 자료에 포함된 일부 경영 정책은 이사회 및 주주총회 결의가 필요한 사항들입니다. 따라서 향후 이사회 및 주주총회 결과에 따라 추진 여부 및 세부 내용은 변경될 수 있음을 유의하시기 바랍니다.

회사는 본 자료의 내용에 대해서 변경, 수정 또는 정정할 의무를 부담하지 않습니다. 본 자료에 수록된 내용은 회사가 신뢰할 만한 자료 및 정보를 바탕으로 작성한 것이나, 그 기재된 정보의 정확성이나 완전성 또는 신뢰성에 대해 어떠한 명시적 또는 묵시적 진술 및 보장도 제공하지 않습니다.

본 자료는 증권이나 관련 금융상품의 매수·매도 또는 청약을 권유하거나 의결권 행사를 권유하려는 목적으로 작성되지 않았습니다. 주식 매입과 관련된 모든 투자 결정은 오직 금융감독원에 제출했거나, 향후 제출할 주요사항보고서, 증권신고서 또는 투자설명서를 통해 제공되는 정보만을 바탕으로 판단하시기 바랍니다.

회사, 회사의 계열회사, 그 임직원 또는 대리인, 자문사는 본 자료의 내용과 관련하여 발생할 수 있는 어떠한 손해 또는 손실에 대하여 책임을 부담하지 않음을 양지해 주시기 바랍니다.



TABLE OF CONTENTS

- I. 합병 개요
- II. 합병 기대효과
- III. 셀트리온그룹 Vision
- IV. 주주가치 제고 방안

01

합병 개요

“

바이오시밀러를 넘어서
신약으로 도약하는
진정한 **Global Big Pharma**로 성장

”

통합된 그룹의 자원을
선택과 집중을 통한
대규모 투자에 활용

개발-생산-판매 일원화를 통한
제품력 & 원가 경쟁력 확보로
시장 점유율 극대화

투명성 제고를 통한
투자자 신뢰 증진

셀트리온 그룹 지배구조 개선 계획

☑ 단계별 합병 계획

바이오의약품 시장 선점

1단계: 바이오사업부 합병

바이오의약품 개발·생산
셀트리온

+

글로벌 판매·마케팅
셀트리온헬스케어



글로벌 종합생명공학 기업 도약

2단계: 케미컬사업부 합병

통합
셀트리온

+

케미컬 의약품 개발·생산
셀트리온제약

셀트리온 그룹 지배구조 개선 계획

STEP 01

글로벌 바이오의약품 시장 선점

- ✓ 바이오시밀러 제품 수 증가 및 美 신약 (짐펜트라*) 허가 승인
- ✓ 시장점유율과 수익성 개선을 위한 원가구조 개선 및 경쟁력 필요
- ✓ 통합적 자원을 활용한 대규모 투자기반 확보

* 비교: 1) 램시마SC의 미국 신약 브랜드명

STEP 02

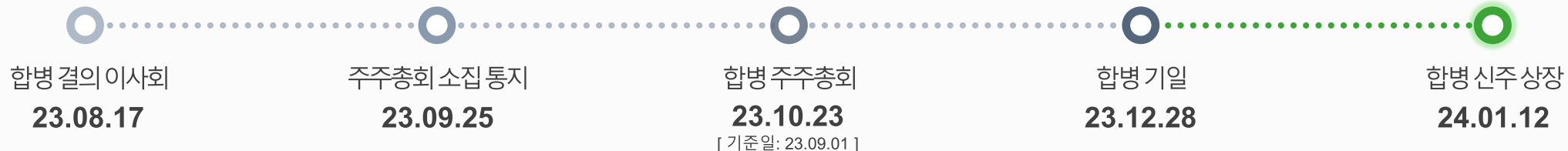
바이오·케미컬 간 시너지 강화

- ✓ 글로벌 시장 타겟으로 제품 개발 및 매출 다변화
- ✓ ADC, 펩타이드 등 고부가가치 포트폴리오 확장
- ✓ cGMP 설비를 활용한 CMO 사업 확대

“ 단계별 합병을 통해 글로벌 종합 제약사로 도약 ”

합병 개요

주요 일정¹⁾



합병 방식

셀트리온이 셀트리온헬스케어를 흡수합병하는 형태로, 셀트리온헬스케어의 주주들에게 셀트리온의 신주를 발행

- 존속회사: (주)셀트리온
- 소멸회사: (주)셀트리온헬스케어

합병 비율

셀트리온헬스케어 보통주식 1주당 셀트리온 보통주식 **0.4492620**주를 배정

- 주당 합병가액: 셀트리온 **148,853**원, 셀트리온헬스케어 **66,874**원
- 산정 방식: 자본시장법 시행령 176조의5 ①항1호 (1개월 평균종가²⁾ + 1주일 평균종가²⁾ + 최근일 종가) / 3

주식매수청구권 기준가

- 주식매수청구권 기준가: 셀트리온 **150,813**원, 셀트리온헬스케어 **67,251**원
 - 산정 방식: 자본시장법 시행령 176조의7 ③항1호 (2개월 평균종가²⁾ + 1개월 평균종가²⁾ + 1주일 평균종가²⁾) / 3
- ※ 주식매수청구권 행사 기간: 23.10.23 ~ 23.11.13

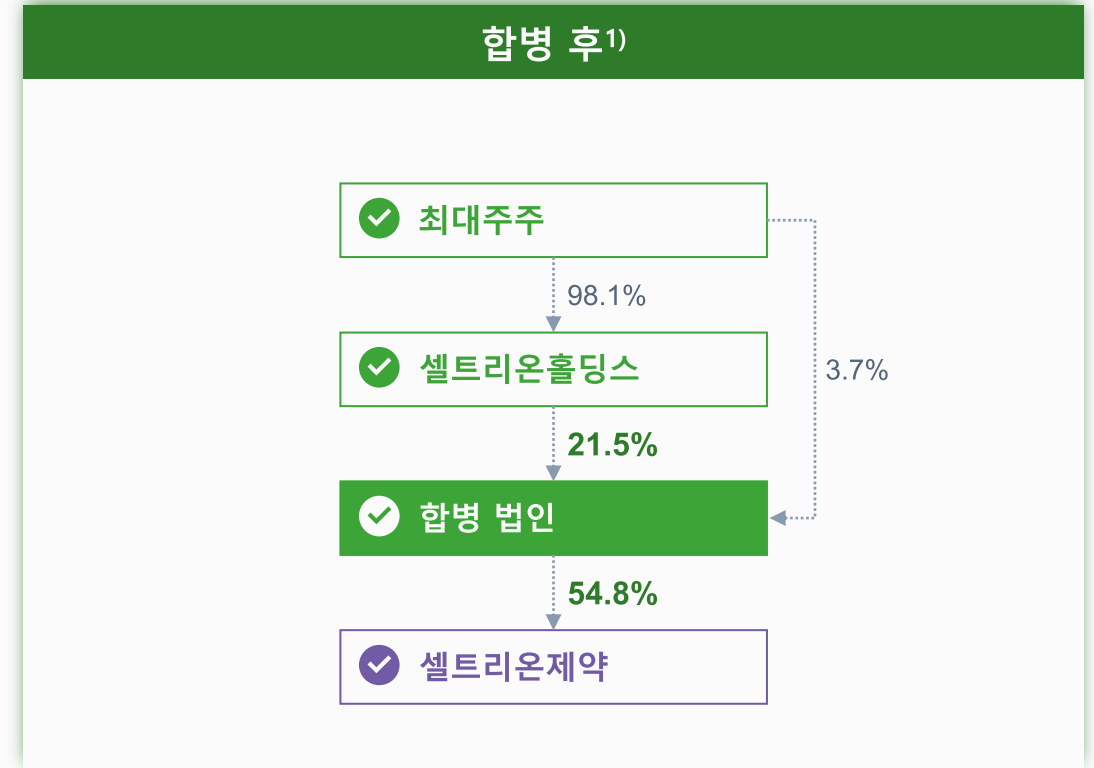
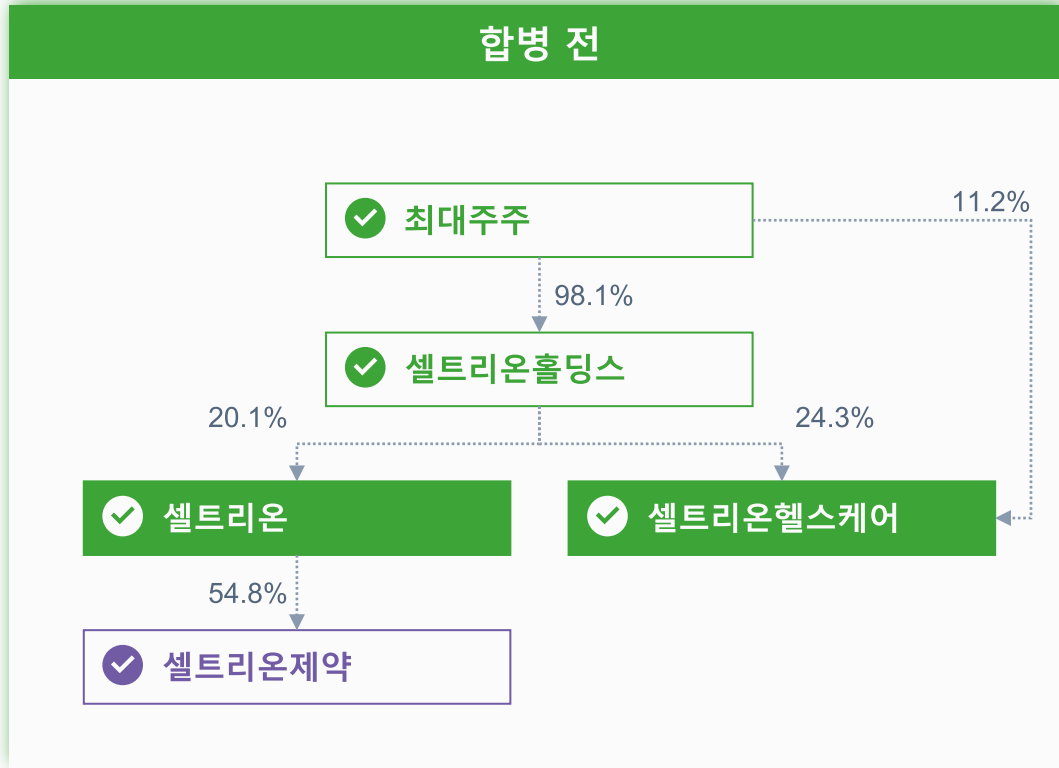
독립된 특별위원회

본 합병 계약은 양사 이사회 내 사외이사로만 구성된 특별위원회의 검토를 거친 후 이사회에서 승인

- 합병관련 제반사항들의 독립적 · 객관적 검토를 통해 이사회의 합리적 의사결정을 지원
- ※ 검토 항목: (1) 합병 일반사항 (예, 일반 주주 이익침해 여부), (2) 합병 신고서 및 투자위험요소, (3) 합병 재무제표, (4) 합병 비율, (5) 합병의 당위성

* 비교: 1) 상기된 일정은 증권신고서 효력발생 시기에 따라 변동 가능
2) 평균종가: 종가를 거래량으로 가중산술평균하여 산정 (자본시장과 금융투자업에 관한 법률 시행령 제 176조의 5)

합병 후 예상 지배구조



“ 지배구조 수직계열화로 기업 역량 및 시너지 확대 ”

* 비교: 1) 상기 합병 후 지분율은 주식매수청구권이 행사되지 않는 것으로 가정하여 산정

02

합병 기대효과

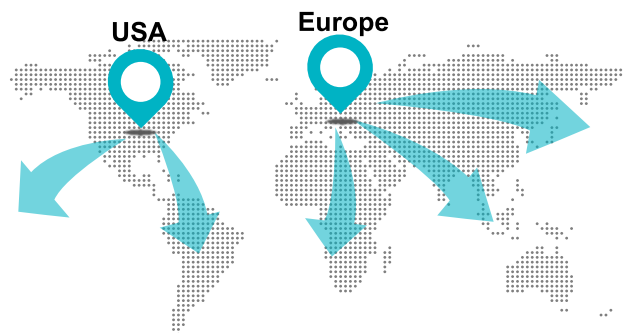
합병 기대효과 요약

▶ 선택과 집중을 통해 대규모 투자



통합된 그룹의 자원을
자체신약, M&A, 라이선스인 등에
선택과 집중하여 규모 있는 투자 진행

▶ 원가경쟁력 기반의 공격적 판매 활동



경쟁력 있는 원가율 기반의
공격적인 영업 활동으로
판매지역 확대 및 점유율 극대화

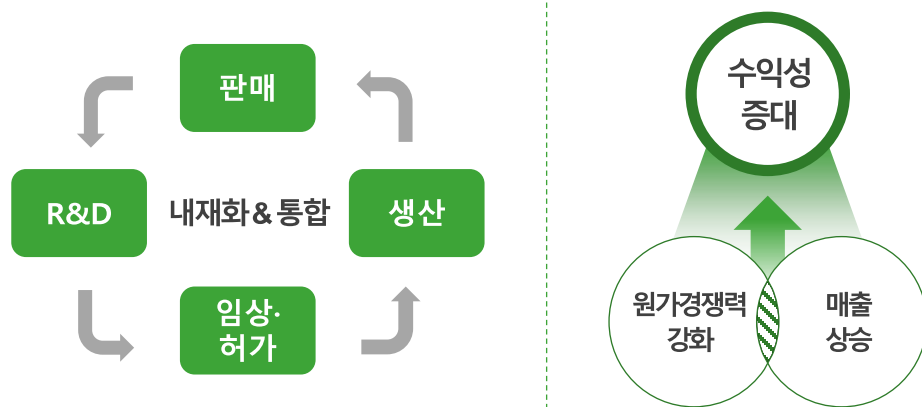
▶ 거래구조 단순화를 통한 투명성 제고



거래 구조 단순화를 통한
투명성 제고로 투자자 신뢰 증진

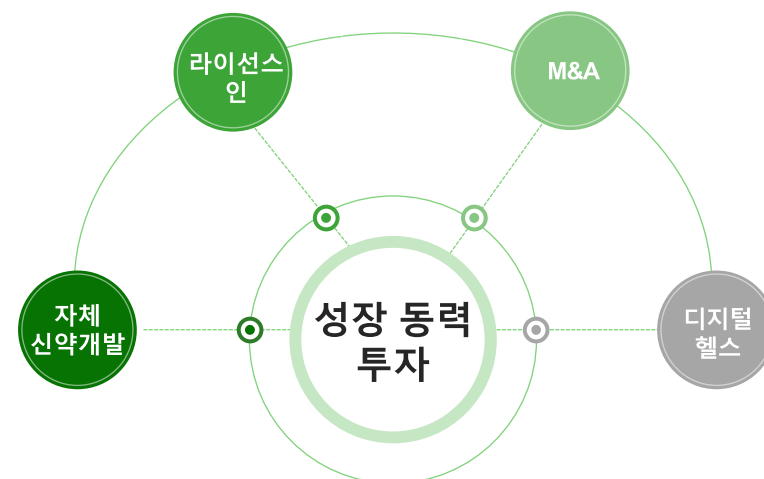
01. 선택과 집중을 통해 대규모 투자

일괄 내재화를 통한 통합자원 확보



- 연구개발-임상허가-생산-판매의 일괄 내재화로 원가경쟁력 강화
- 판매-개발 협업 강화로 시장의 Unmet Needs를 신속하게 파악하여 빠르게 차별화된 제품 출시 & 매출 극대화
- 슬림한 조직 구성으로 수익성 개선

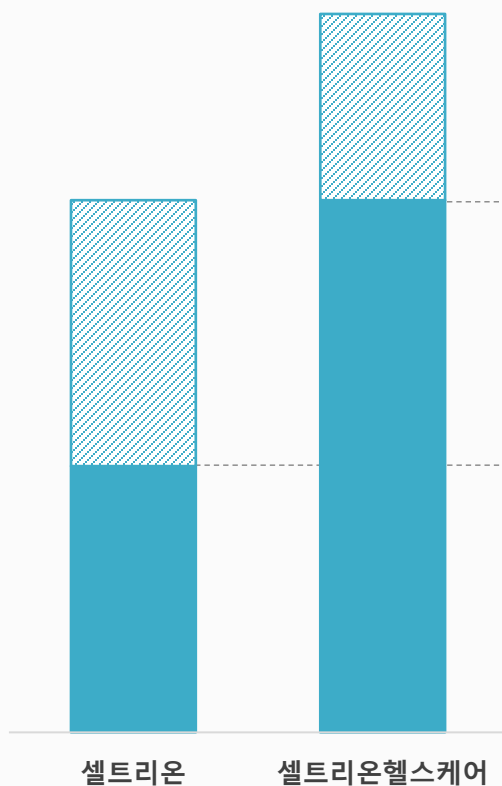
통합 자원의 집중적 대규모 투자 진행



- 통합된 그룹의 자원을 신약 및 신규 모달리티 개발을 위한 대규모 투자
- 자체개발, 라이선스 인, M&A 등에 선택과 집중하여 투자
- 이를 통해 빠르게 신약 파이프라인 확보 및 신사업 본격화

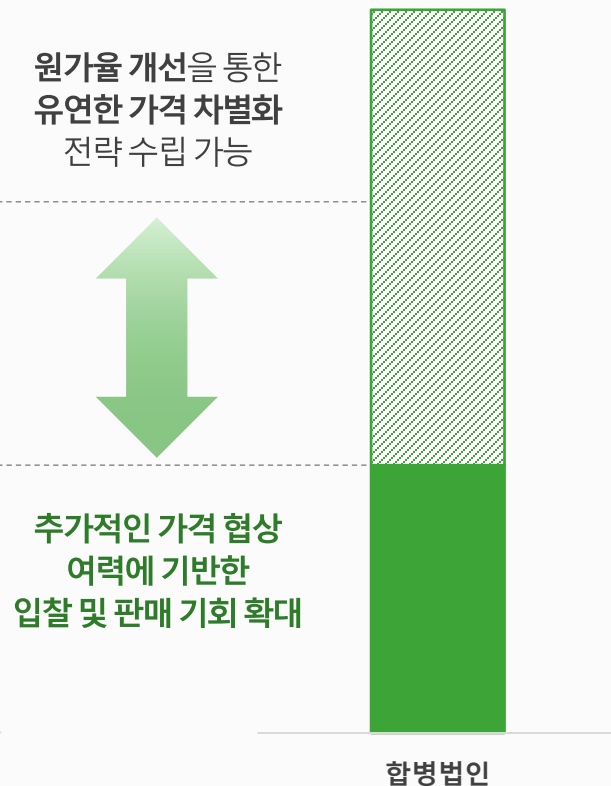
02. 원가경쟁력 강화를 통한 시장 지배력 확대

▶ 합병 전 예시적 매출원가율



■ 생산 및 구입 원가 ■ 판매 수익

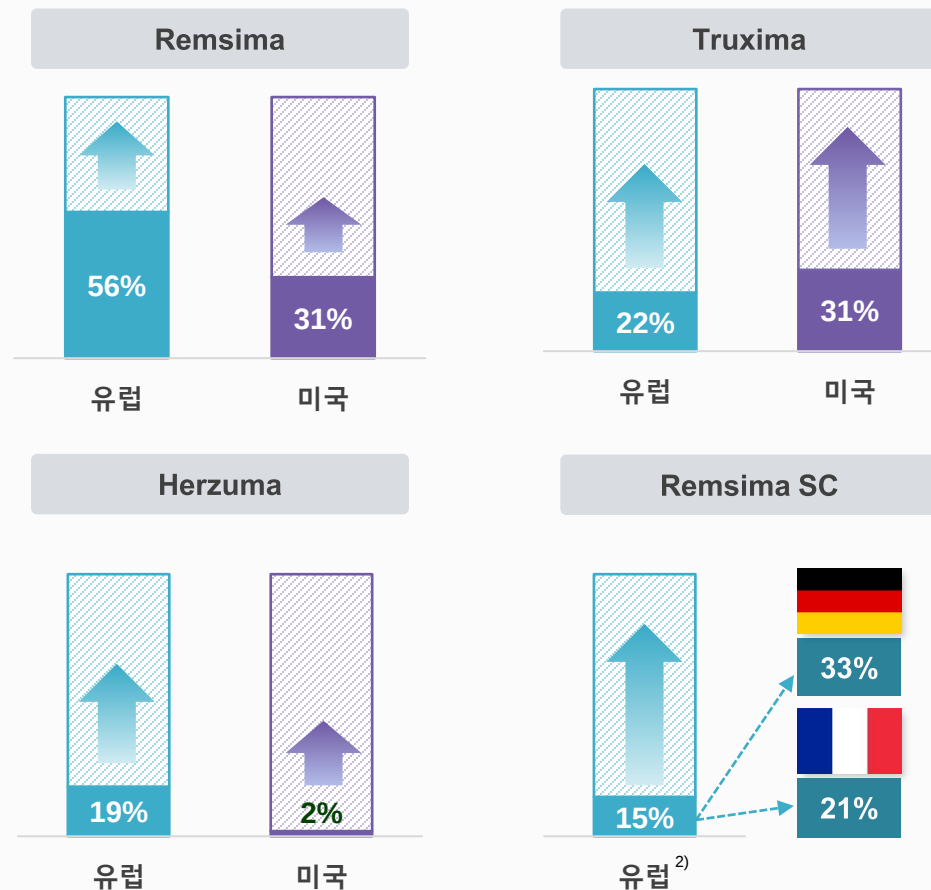
▶ 합병 후 예시적 매출원가율



■ 생산 원가 ■ 판매 수익

▶ 공격적인 가격 전략으로 점유율 극대화

☑ 2023년 1분기 주요 제품별 / 지역별 시장점유율¹⁾



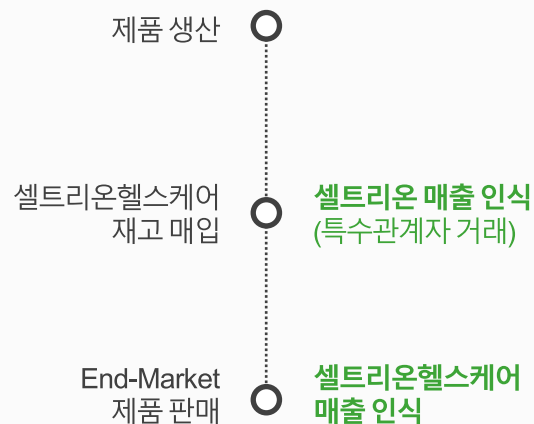
* 비교: 1) IQVIA, Symphony Health; 처방량 기준

2) 램시마SC의 유럽 출시국 기준

03. 거래구조 단순화를 통한 투명성 제고

거래구조 단순화

합병 전 거래구조



- 매출 인식 시점 차이 발생
- 특관계자거래 발생 및 관련 운전자본 영향

합병 후 거래구조



- End-Market 제품 판매 시 매출 인식
- 특관계자거래 및 관련 운전자본 영향 최소화

특수관계자 거래 제거

매출 발생 시점 차이가 사라지며 수익 인식 명료화

재고 인식 기준 변경¹⁾으로 원가 구조 개선

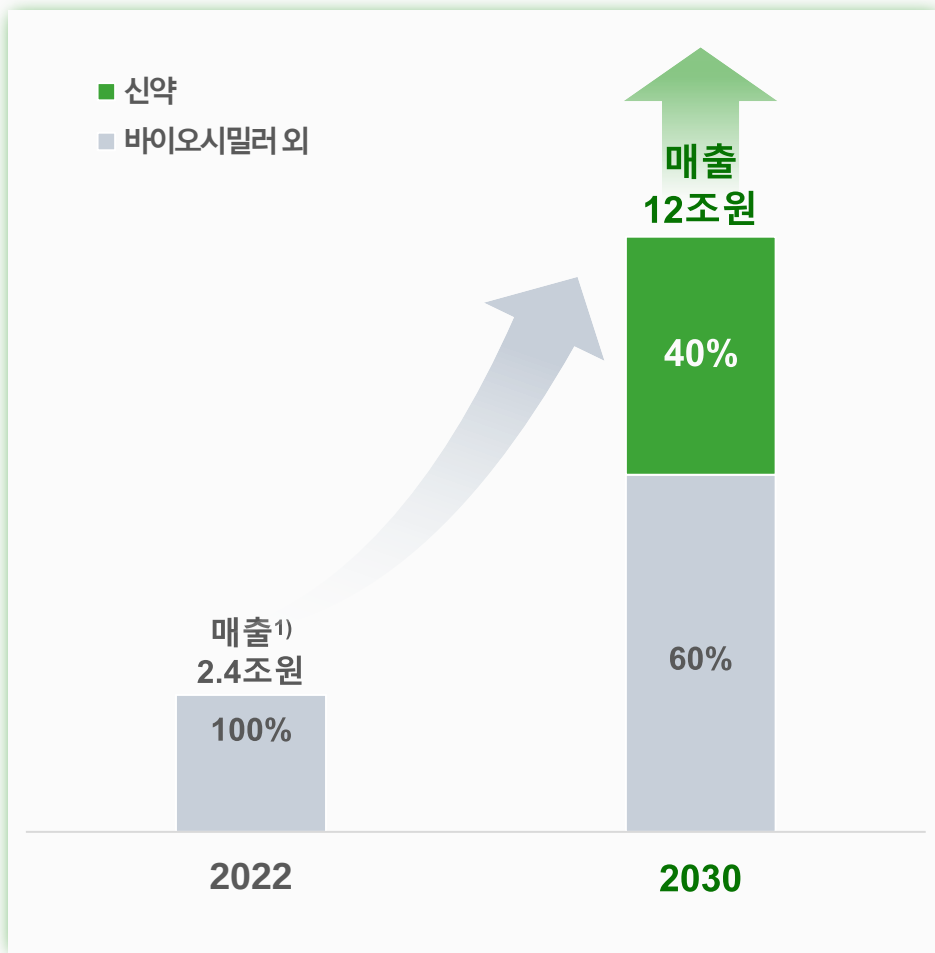
투명성 제고를 통한 투자자 신뢰 증진

* 비교: 1) 매입원가 → 제조원가

03

셀트리온그룹 Vision

“ 바이오시밀러에서 신약까지, 글로벌 빅파마로의 도약 ”



01. 바이오시밀러 파이프라인

- 2030년까지 총 22개 제품 상업화 및 출시
- 질환군의 다각화 및 제형, 투여방법, 용량의 차별화



02. 신약 파이프라인

- 적극적 마케팅으로 Zymfentra(램시마SC)의 성공적 미국 침투
- 자체 개발 및 라이선싱을 통한, 2030년 신약 매출 40% 타겟
- 인수합병을 포함하여 신약 파이프라인 강화



03. 판매 및 생산 전략

- 글로벌 직접판매 네트워크 확립 및 신흥국 등 진출 국가 확대
- 설비 확충을 통한 안정적 제품 공급 및 생산공정 내재화율 증대



04. 디지털 헬스

- 셀트리온의 기존 자산 & 역량과 시너지 창출 가능한 분야에 투자
- 분석, 진단, 원격의료 분야 진출 준비 중
- 신약개발, 정밀의료, 원격진단, 만성질환 치료 등에 적용

* 비교: 1) 셀트리온 헬스케어 및 셀트리온의 바이오시밀러 사업 외 매출 합산 기준

01. 바이오시밀러 파이프라인 확대 & 제품차별화로 글로벌 시장 압도

1

번들링 등 다양한 마케팅 전략으로
미국 시장 경쟁력 확보 및 글로벌 브랜드 확립



2

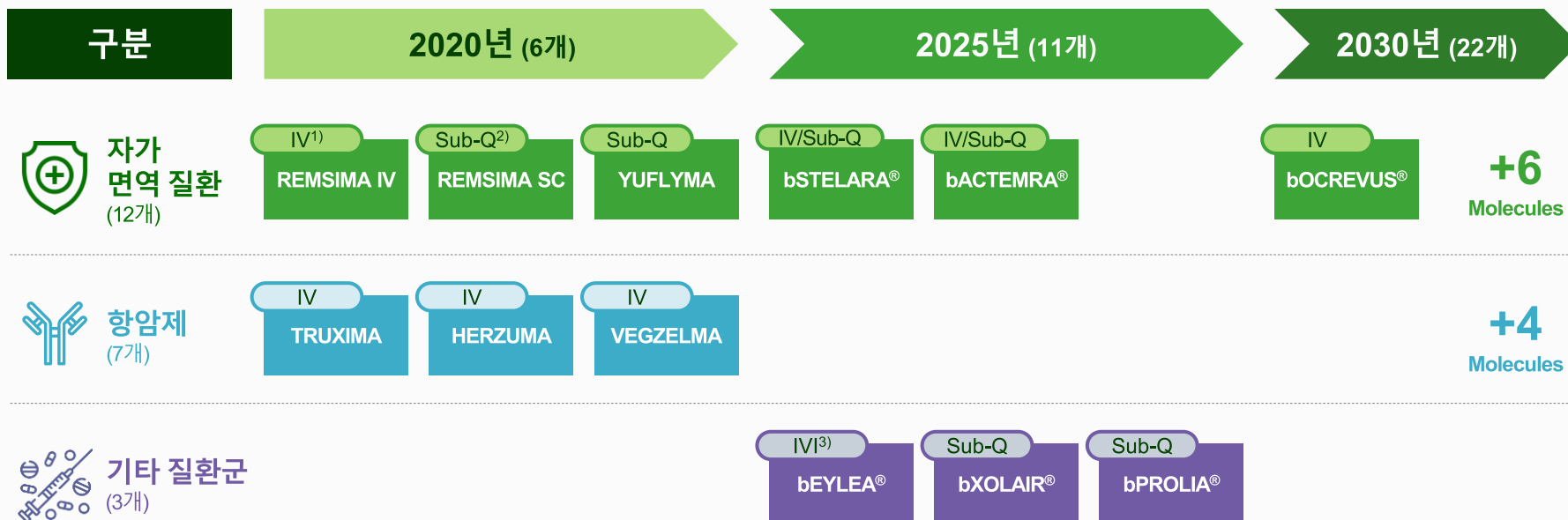
기 출시된 제품들의 제형 및 용법·용량
변경을 통한 차별화 전략 및 경쟁 우위 선점



3

2030년까지 22개 품목 상업화를 통해
글로벌 최대 수준의 파이프라인 개발 역량 증명

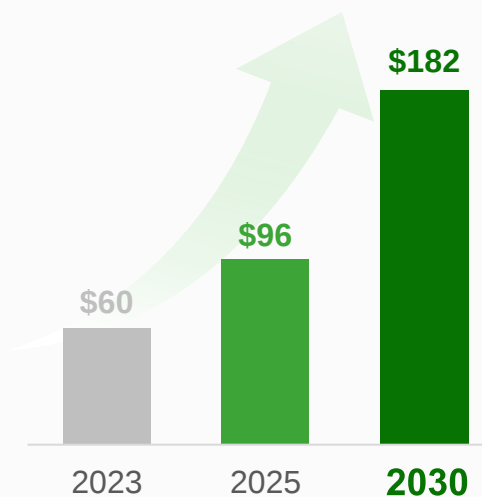
▶ 시기별 바이오시밀러 파이프라인



* 비교: 1) 정맥주사 (Intravenous injection)
2) 피하주사 (Subcutaneous injection)
3) 유리체강 내 주입 (Intravitreal injection)

▶ 타겟 파이프라인 시장 규모¹⁾

[단위 : 십억 달러]



* 출처: IQVIA
* 비교: 1) 파이프라인 내 22개 오리지널 제품의 2022년 매출액 합산 기준

02. 바이오시밀러를 넘어 신약 회사로 도약



✓ ADC (항체·약물 접합체)

임상적으로 유망한 타겟(리스크 최소화)의 Unmet needs 개선을 통한 바이오베터 개발



✓ mRNA 플랫폼

mRNA 플랫폼 개발을 통해 글로벌 주요 백신 업체 수준의 경쟁력 있는 플랫폼 내재화



✓ 이중 항체·항체 신약

자사 파이프라인과 시너지 창출 가능한 항체 개발



✓ 신규 모달리티 발굴

치료적 접근 방식 다변화를 위한 경구제형, 치료용 항암바이러스 등 치료 옵션 확장



특화된 항체 기술을 활용한 신약 개발 가속화



바이오시밀러 개발에도 신약 플랫폼 기술 적용



2023년 하반기 이후 M&A를 통한 시너지 기회 적극 창출

Zymfentra¹⁾ 미국 신약 허가 예정 (2023.10)

자체 개발 신약 임상 개시 (2024~)

라이센싱 + M&A



블록버스터 성장 가능성 높



지속적인 자체 R&D 역량 강화



포트폴리오 다변화 및 신성장동력 확보

* 비교: 1) 램시마SC의 미국 신약 브랜드명

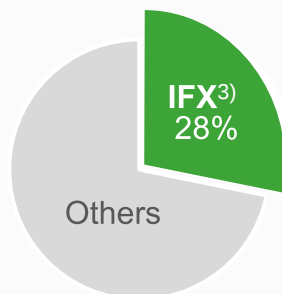
02. Zymfentra, 고수익 Blockbuster 신약으로 성장 기대

- Infliximab은 20년 이상 검증된 **최다 처방 IBD¹⁾** 치료제로서 유효성 및 안전성 데이터 확보
- 이를 바탕으로 TNF- α ²⁾시장에서 **전체 IBD 치료제 시장**으로 타겟 확장

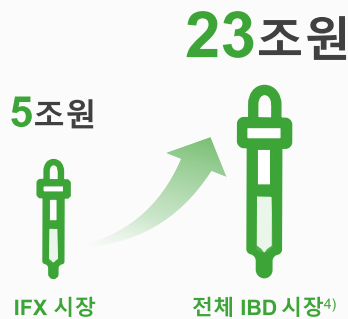
- IV 제형 대비 **3배 높은 SC 제형의 약가**
- 경쟁 없는 신약으로 **낮은 리베이트 적용 예상**

- 환자 편의성과 만족도를 갖춘 **SC제형 신약으로** 미국에서 **빠른 성장세 입증**
- Infliximab SC로 스위칭한 유럽 환자 중 **77%가 만족⁷⁾**

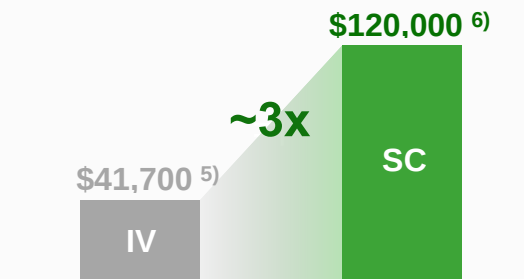
IBD치료제 중
IFX³⁾처방비중(2022년)



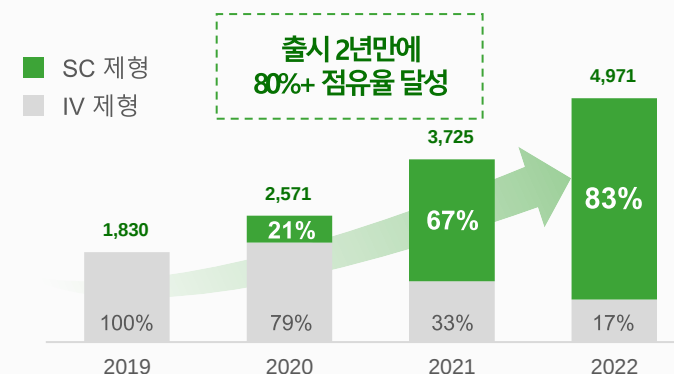
타겟 시장 확대



IBD 치료제의 제형별 평균 연간 치료비용



(Case Study) 미국 Darzalex[®] 판매액⁸⁾ (단위:백만 달러)



* 출처: IQVIA

* 비교: 1) Inflammatory Bowel Disease (과민성대장증후군)

2) Tumor Necrosis Factor – Alpha

3) Infliximab

4) 전체 IBD 시장에는 TNF저해제, 인터루킨, JAK저해제, Entyvio 및 Zeposia 포함되어 있음

* 출처: Drugs.com, buyandbill.com

* 비교: 5) IBD 치료제 중 IV제형 2개 의약품(Remicade, Entyvio)의 평균 연간 치료비용임

6) IBD 치료제 중 SC제형 4개 의약품(Humira, Simponi, Stelara, Skyrizi)의 평균 연간 치료비용임

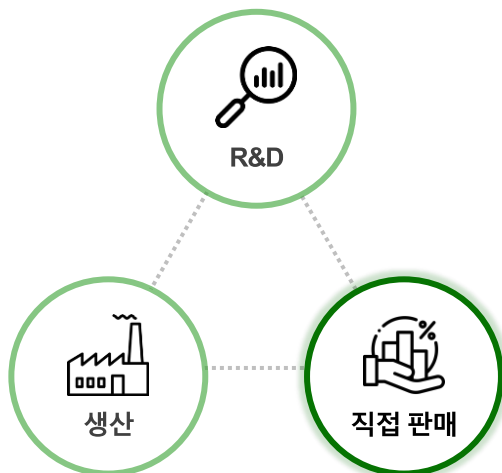
* 출처: Philip J Smith et al Efficacy and Safety of Elective Switching From Intravenous to Subcutaneous Infliximab (Ct-P13): A Multi-Centre Cohort Study, Journal of Crohn's and Colitis, 2022, Symphony Health

* 비교: 7) 만족 여부 설문조사 상 "Strongly Agree", "Agree"표한 환자 기준

8) Symphony Health 기준, Darzalex 미국 판매액 중 SC 비중 증가 추이

03. 바이오파마 밸류체인의 완성, Global Sales Network

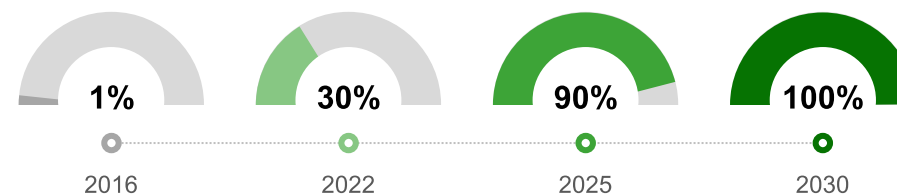
▶ 직판망 구축으로 바이오파마 밸류체인 완성



- 국내 바이오 업계 최초로 글로벌 유통망 구축
- 제품별 & 국가별 맞춤형 시장진입 전략을 통한 시장 지배력 강화
- 글로벌 빅파마와 동일한 사업구조 구축으로 Top-tier 바이오파마로 도약

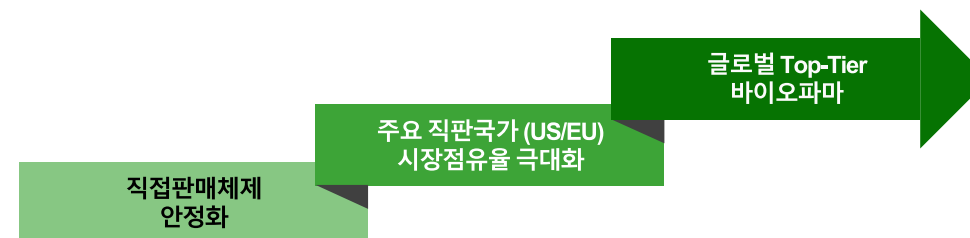
▶ 진출 시장 및 직판 비중 확대에 따른 수익성 극대화

☑ 직접 판매 비중 확대



* 시장규모 대비 직판 비중

☑ 시장 지배력 강화



03. 자체 생산설비 중심으로 경쟁력 있는 원가 & 공급안정성 확보

▶ DRUG SUBSTANCE (DS)

다품종 소량생산가능한 3공장 신설

4공장을 통한 자체 생산설비 확충으로
20조원²⁾ 이상의 매출 달성 기반 확보

☑ 3공장 신설을 통한 생산의 유연성 확보 (2024년 상업 가동)

- 7.5kl 라인 확보¹⁾로, 후속제품 특성 (높은 titer, 저용량)에 적합한 생산라인 구축
- 3공장 신설을 통하여, 총 60kl의 추가 생산량 확보 (1,2,3공장 합산 250kl)

☑ 후속 파이프라인의 안정적 공급을 위한 추가증설 & 지역적 다변화 검토

- 추후 출시 예정인 자체 개발 품목(바이오시밀러 및 신약) 제품들의 안정적인 생산 및 공급

▶ DRUG PRODUCT (DP)

DP 생산설비 투자 확대

☑ 글로벌 DP 수급의 변동성에 유연하게 대처

- DP 생산 능력 내재화 확대로 안정적인 수급 체계 구성
- 1공장 DP 라인의 신설 결정

▶ DS / DP 모두 미국을 포함한 지역적 다변화 적극 고려 중

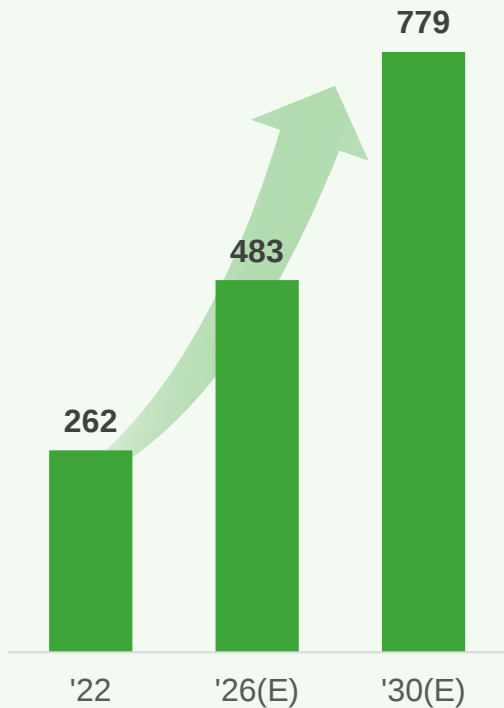
* 비교: 1) 기존 12.5kl 및 15kl 등 대형 생산라인 보유

2) 기존 제품 및 후속 제품 mix 고려한 생산 능력

04. 디지털 헬스를 통하여 신약 개발의 선순환 구축 및 신사업 진출

디지털 헬스의 높은 시장성

글로벌 디지털 헬스케어 시장 추이
[단위: 십억 달러]



높은 시너지 및 사업성의 분야 선정

“ 셀트리온의 강점인
방대한 임상, 유전체 데이터
활용부터 신사업까지 확장 ”

01

진단 및 분석

- 유전체학/데이터 분석

02

원격의료 플랫폼

- 원격진료/원격케어

03

디지털 치료

- 소프트웨어/기기를 통한 질병 치료

04

모바일 헬스케어

- 웨어러블, 모바일 앱 등

05

헬스케어 시스템

- 건강정보/의료기록

디지털 헬스케어 분야로 진출

1 진단 및 분석분야의 혁신

☑ 헬스케어 인텔리전스뱅크 구축

Data Bank

- 임상&유전체 데이터
- 공공 데이터, 병원 데이터

Modeling Bank

- 신약진단타겟탐색
- 다양한 알고리즘(AI) 개발

☑ 의약품 개발 & 의료서비스 혁신

임상
혁신

신약
개발

정밀
의료

최적 환자군 정의, 임상기간
단축, 성공확률 증가

질환 표적 발굴
후보 물질 스크리닝

질환 예후, 약물 반응성
예측으로 실사용이 가능한
보조·협업 도구 개발

2 원격 진단 및 진료 확대

- 혈액 및 각종 바이오마커 활용한 진단을 통한 환자 정보 파악
- 환자 정보에 기반한 원격 진료 플랫폼 운영

04

주주가치 제고 방안

셀트리온그룹 Growth Story

✓ 셀트리온 및 셀트리온헬스케어 매출 (단위: 십억 원)

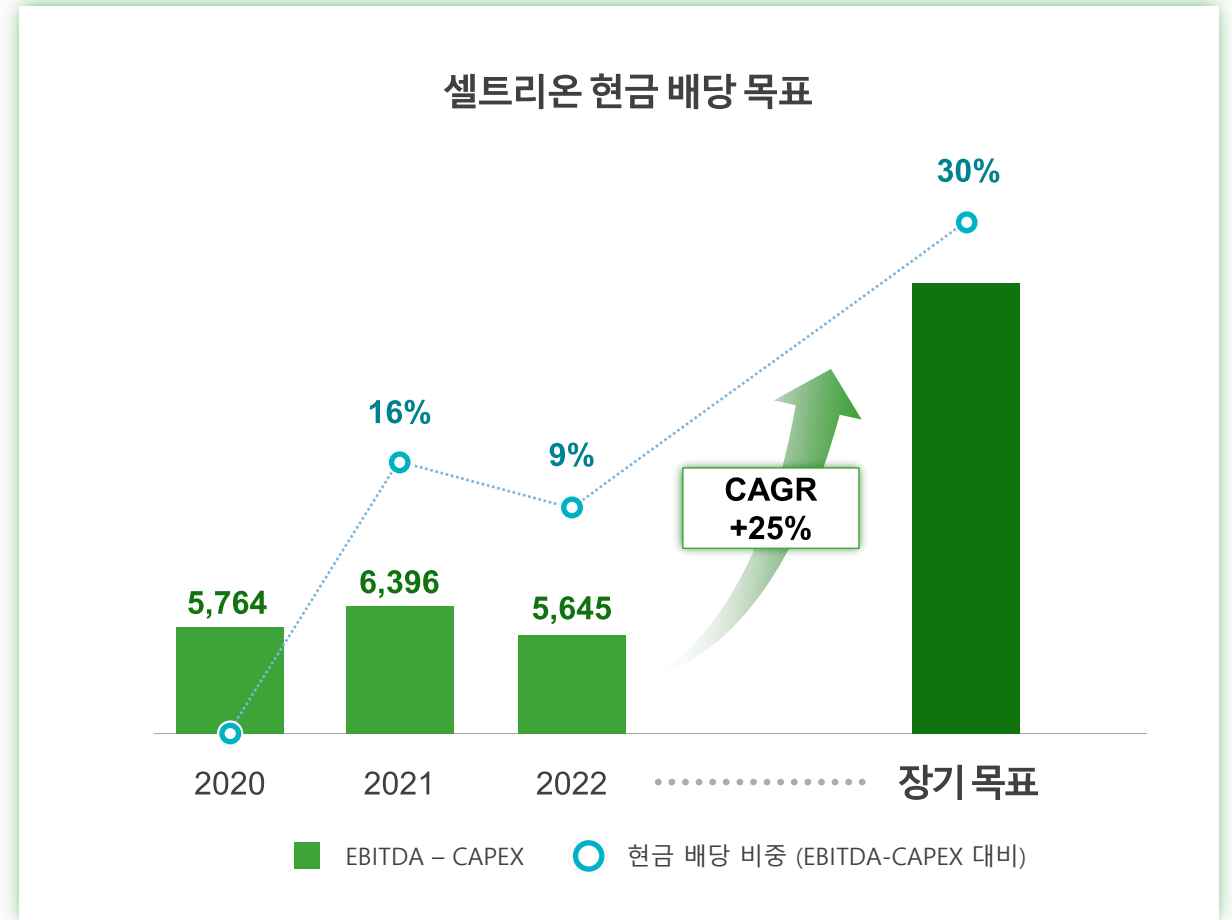
■ 셀트리온 연결매출

■ 셀트리온헬스케어 연결매출

30%
CAGR Since 2002



합병법인 주주 환원 정책



* 비교: 배당 목표는 투자가 많이 수반되는 사업의 특성을 고려하여 EBITDA에서 제품개발 및 설비 투자비를 제외한 금액 (EBITDA - CAPEX)을 재원으로 활용