

Think Global, Lead Healthcare:미래를 선도하는 한미그룹

한미그룹 중장기 성장 전략

2024년 11월

본 자료에 포함된 의견이나 데이터들은 독립적인 확인 절차를 거치지 않은 것으로서 당사는 본 자료에 포함된 의견 또는 데이터의 정확성이나 완전성에 대해서 어떠한 진술 및 보장을 하지 않으며, 본 자료의 열람자는 의사결정 시 본 자료에 포함된 의견이나 데이터에 의존하여서는 아니됩니다. 과실 기타 여하한 원인을 포함하여 본 자료와 관련하여 발생하거나 발생할 수 있는 모든 손실에 대하여 당사 및 당사의 임직원들은 어떠한 책임도 부담하지 않습니다.

본 자료에는 전망·전략·가능성 등과 같은 단어로 장래를 예측하는 내용 또한 포함되어 있습니다. 이러한 예측정보는 미래에 관한 많은 가정에 기초한 것으로서, 본질적으로 불확실성과 위험을 내포하고 있으므로, 실제 미래에 나타나는 결과 또는 상황은 관련 예측정보에 기재되거나 암시된 내용과 중대한 차이가 발생할 수 있습니다. 본 자료에 포함된 정보는 본 자료 작성일 현재를 기준으로 작성된 것이며 현재 시장상황과 당사의 경영방향 등을 고려한 것으로서, 향후 시장환경의 변화와 전략 수정 등에 따라 별도의 고지없이 변경될 수 있고, 당사는 본 자료 발간 이후 발생한 상황이나 사건을 반영하여 예측정보를 갱신할 의무를 부담하지 않습니다.

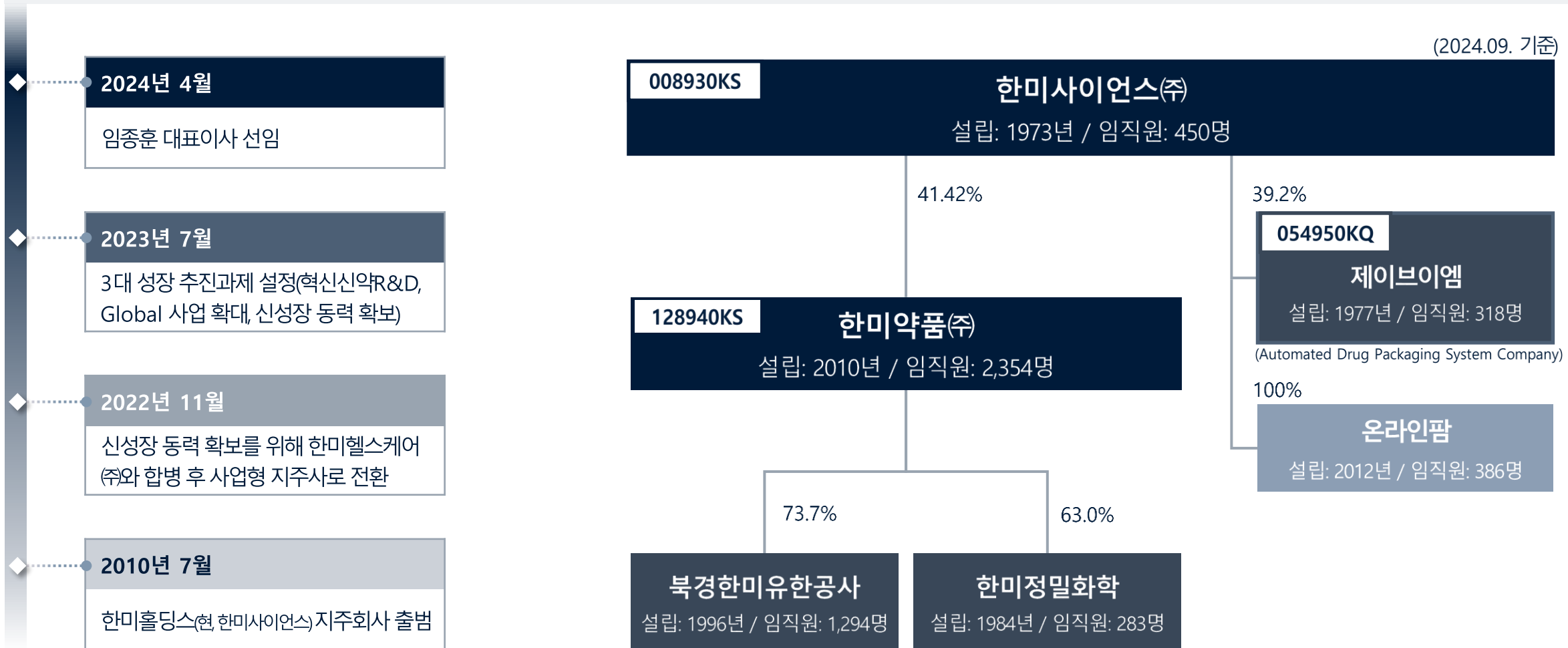
본 자료는 대한민국의 자본시장과 금융투자업에 관한 법률 또는 이와 유사한 내용을 규정하고 있는 다른 국가의 법률에 따른 증권의 매매의 청약, 권유, 매입 또는 인수를 구성하지 아니하며, 본 자료의 어떠한 부분도 이러한 계약 및 약정 또는 투자결정을 위한 기초 또는 근거가 될 수 없습니다.

본 자료를 열람하거나 본 자료의 발표회에 참석하는 것은 상기 제한사항에 대하여 동의하시는 것으로 간주됩니다.

Contents

- I. 기업 개요
- II. 주요 전략 과제
- III. 재무 목표
- IV. 주주 친화 정책

- 당사는 2010년 인적분할 후 지주회사로 출범하여 2022년 헬스케어 합병을 통해 사업형 지주회사로 변모하였으며, 그룹의 미래 전략 수립과 계열사 전반의 사업역량 강화 및 시너지 제고를 주도하고 있습니다.



1

M&A, 코프로모션을 통한 TA 확대

- 국내
 - ✓ 정신질환, 신경계-M&A를 통한 확대
 - ✓ 골질환-약품 기존채널 활용한 코프로모션
- 북경
 - ✓ 소화기관 및 신진대사&호흡기-코프로모션
 - ✓ 심혈관계-현지 제약사 M&A

2

글로벌 혁신 신약 R&D 역량 개선

- Open Innovation (License Out & In)
 - ✓ 비만/대사 및 항암
 - ✓ 희귀질환, 신규 플랫폼(Modality)
- 해외 임상 역량 강화
 - ✓ 현지 CRO 관리 조직 및 인력 확보
 - ✓ 평균 오퍼레이션 기간 단축, 비용 절감

3

헬스케어 밸류체인 사업 다각화 (한미사이언스)

- 의료기기 및 컨슈머헬스사업으로의 확대
 - ✓ 의료기기: 매력적인 시장 규모 및 높은 수익성
(23년 시장 규모=10.7조, 평균 20~30% OPM)
 - ✓ 컨슈머헬스: 치료 외 예방/관리 영역으로 확대
- M&A를 통한 적극적인 사업 확대 필요
 - ✓ 시장 매력도 상승에 따른 경쟁 심화
 - ✓ M&A를 통해 빠른 시장 진입 필요

4

원료 CMO/CDMO 사업 확대 (정밀화학)

- 한미약품의 신약 개발 가속화 및 소싱 안정화
 - ✓ 고품질 신약 개발 원료 적시 공급(예: Peptide)
 - ✓ 한미약품 원료 수급 안정화에 기여
- 원료 CMO/CDMO 사업 확대
 - ✓ 원료 CMO/CDMO에 대한 외부 수요 증가
 - ✓ Capa 확대를 위한 투자 필요

5

상품 구색 다양화 및 물류 역량 강화 (온라인팜)

- 온라인팜의 약점 보완 필요
 - ✓ 타 제약사 제품의 제품 구색 열위
 - ✓ 물류 역량 열위(배송 속도 느림)
- 다양한 이해관계자들과 전략적 파트너십 추진
 - ✓ 온라인몰 등 제품 구색 개선
 - ✓ 물류 역량 기반으로 고수익 3PL/4PL 사업 확대

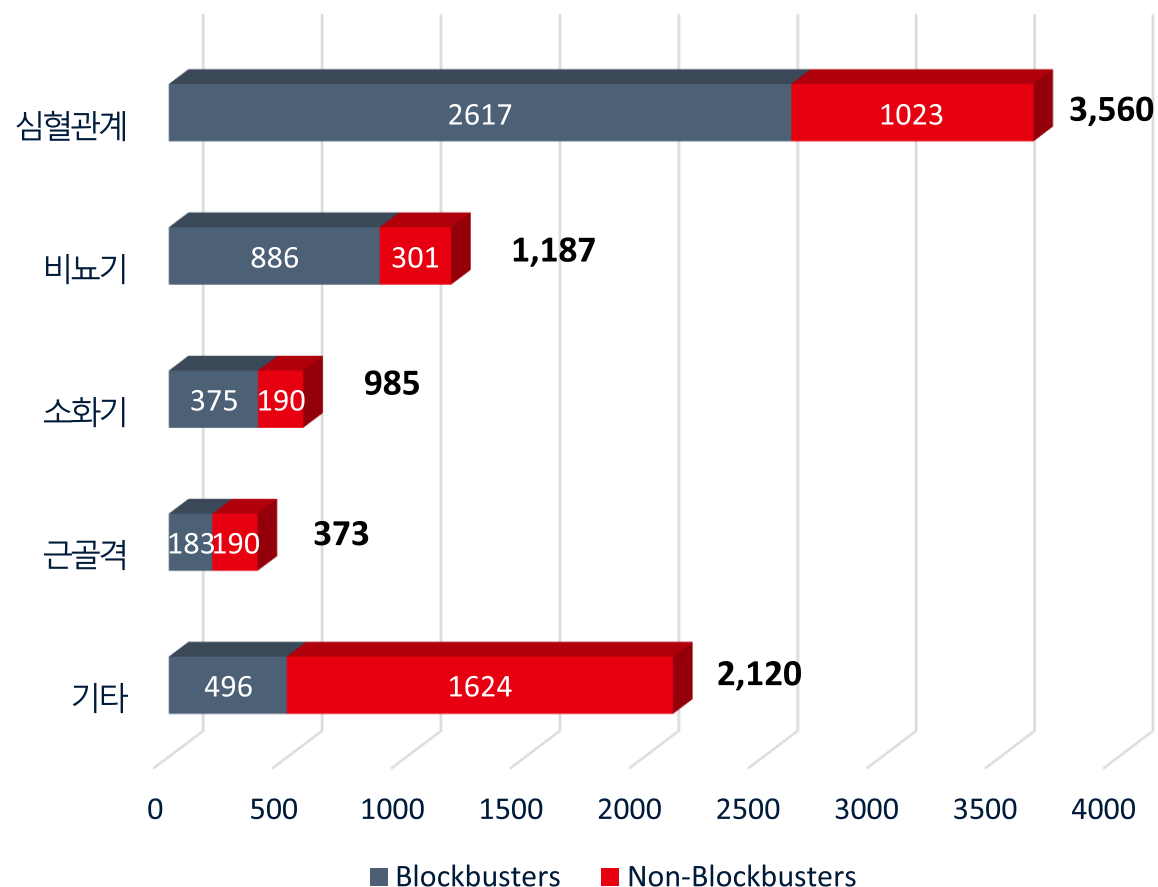
6

유럽 및 북미 등 신규 시장 개척 (JVM)

- 유럽 및 북미 시장으로의 진입 기회 보유
 - ✓ Player 수가 제한적으로 경쟁 강도 양호
 - ✓ 북미 등 일부 지역에서 파우치 타입 증가
- 유럽 및 북미 영업/마케팅 역량 강화
 - ✓ 파우치 타입 홍보 및 판촉 강화
 - ✓ 유럽: 영업 인력 확충, 북미: 유통 파트너 육성
 - ✓ 필요시, 설비 투자 통한 제품 확대

한미약품 질환별 매출액*

[단위: 억원]



* 매출 23년 원외처방 기준, Blockbusters 기준: 100억원

In-Organic 성장 전략

정신질환	- 한미 기존 제품 및 채널이 없어 M&A 시너지 창출 가능 - 장기 투약 필요로 인해 주요 Cash Cow 역할 가능 - 한미의 개량신약 개발 역량 활용 가능 - 시장규모¹: 13,900억원
CNS(신경계)	- 정신질환 치료제 업체 M&A 시, 잠재 기회 영역 - 신규 신약 개발 기회 존재 - 시장규모¹: 11,959억원
골질환	- 한미의 기존 채널을 활용한 Co-Promotion 가능 - 일부분야는 만성질환환자에게도 사용 가능 - 출시 예정인 바이오시밀러 타겟 - 시장규모¹: 6,649억원

1. 2023 HIRA에 맞춰 보정된 시장 규모

In-Organic 성장 전략을 통한 국내 신규 Big Market 진입 및 매출 확대 추진

II. 주요 전략과제 | ① M&A 및 코프로모션 등을 통한 TA 확대

H High M Medium L Low

	북경한미 역량	
	영업 역량	제조 역량
소화관 및 신진대사	✓	✓
호흡기 질환	✓	✓
심혈관계	✓ ¹	✓

1. 기존 네트워크 강화를 위해 현재 심혈관계 전문 판매 팀 구축 중

세부구분	영업 역량	제품 수요	In-Organic 성장전략
당뇨병	H	H	Co-Promotion / License-in 기존 북경 한미의 영업망을 활용하여 신약 판매 증대
위장장애	H	H	
비타민	M	H	
담관/간 치료	M	L	
장 질환	H	H	
천식	H	H	
기침 및 감기	H	M	M&A 타겟 영역 심혈관계 질환에 특화된 전문 영업 네트워크를 가진 중국내 제약사 M&A를 통해 기존 제품과의 시너지를 창출
고혈압	M	H	
심장 치료	L	H	
고지혈증 치료	M	M	

북경한미의 영업력과 제조 인프라 활용할 수 있는 신규 시장 진출 및 매출 확대

주요 혁신 신약 개발 영역

비만/대사 (Obesity/Metabolism)

- Best-in-Class
- 다양한 작용기전 (GLP1, GCG, GIP)
- 대사 이상 관련 지방간염 (MASH)
- 비만 (Obesity)

희귀질환 (Rare Diseases)

- 단장 증후군 (SBS)
- 선천성 고인슐린증 (CHI)
- 급성골수성백혈병 (AML)

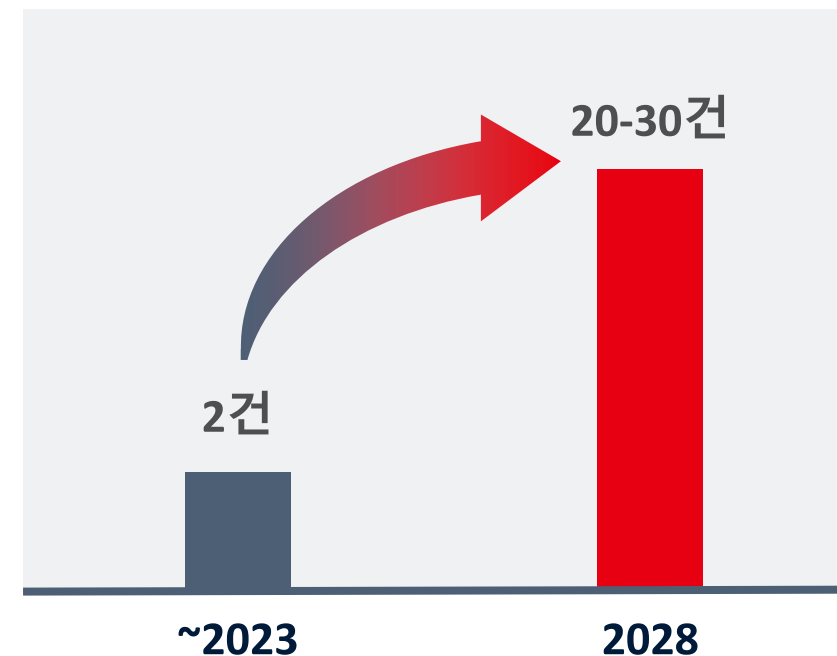
항암 (Oncology)

- 표적항암제 (TKI)
- 면역항암제 (IL-2, 이중항체)
- 신규 표적 발굴 (후성유전, 세포대사)

신규 플랫폼 (Modality)

- mRNA 기반 치료제 (플랫폼 확립)
- 표적 단백질 분해 (TPD)
- Cell & Gene, ADC, sdAb 등
신규 치료 영역 확대

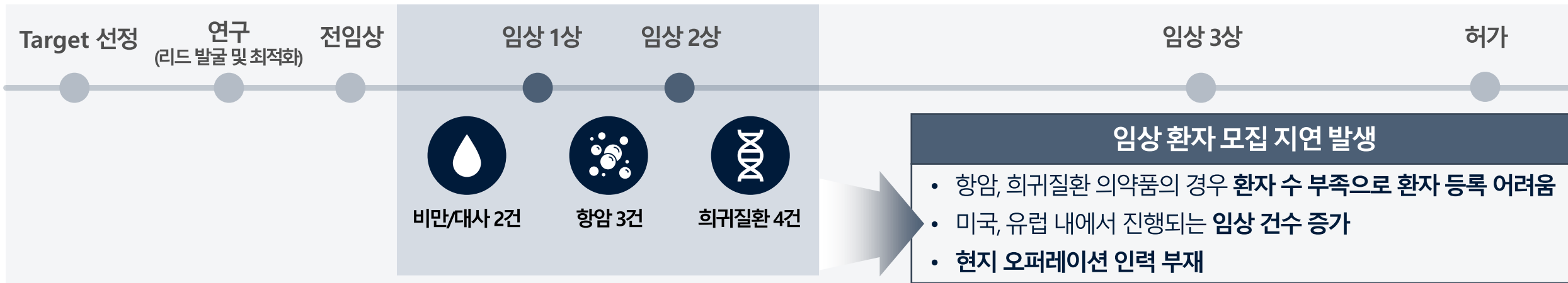
신약기술 도입 계획 목표



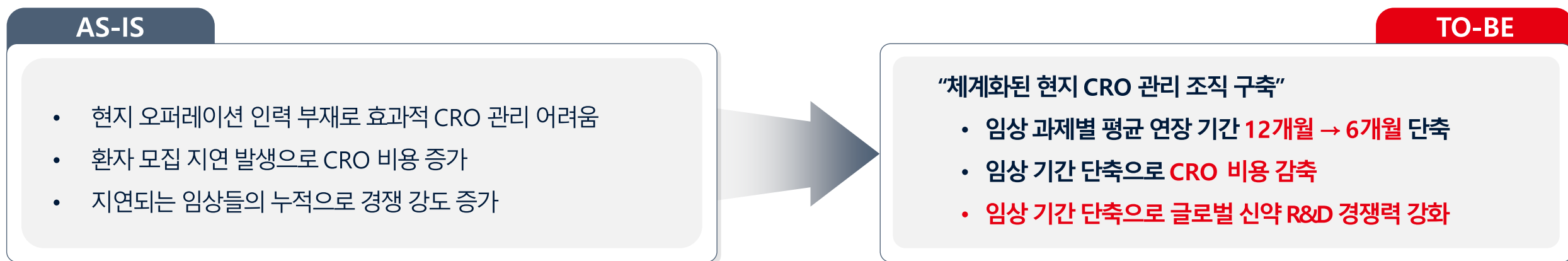
자체 개발과 동시에 투자를 통한
License-In 적극 검토 및 추진

약 20~30여개의 혁신 바이오테크 기업들과의 오픈이노베이션을 통한 외부 유망한 혁신 기술·물질 선점

한미약품 글로벌 신약 임상 진행 현황



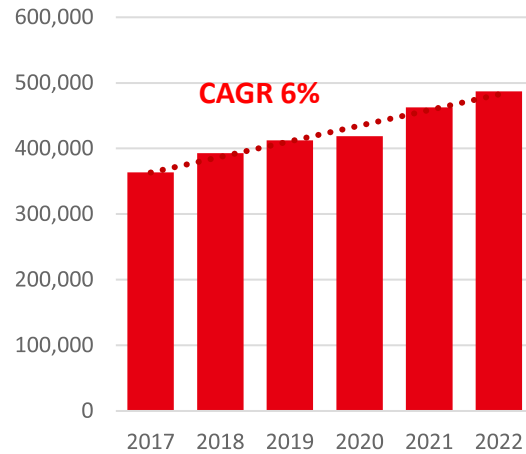
글로벌 신약 개발 가속화 전략 실행



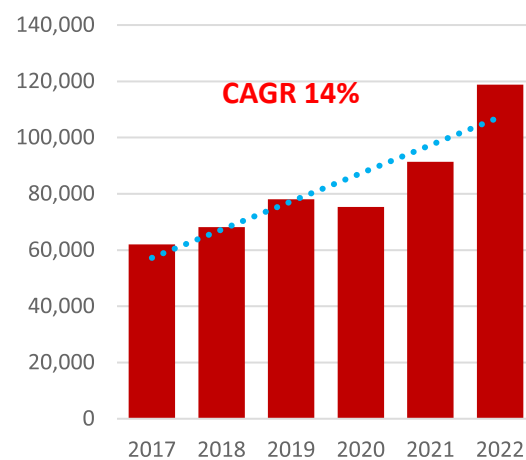
체계화된 현지 CRO 관리 조직 구축을 통한 임상 진행 가속화 및 신약 파이프라인 가치 UP

의료기기¹

세계 시장 규모 (백만 달러)



국내 시장 규모 (억원)



성장 동력: 고령화, 신속한 혁신 사이클, 보장성 강화

주력 분야

수술 중 지혈 혁신
조직 봉합, 유착 방지

확장 영역

동반 진단 및 바이오마커
수술용 로봇
인공지능 기반 의료기기

컨슈머헬스케어 신시장 개척

컨슈머헬스케어 사업 영역

*FMCG(Fast Moving Consumer Goods) : 일용 소비재 품목



주요 검토 영역

- 건강기능식품
- 기능성 화장품
- 퍼스널케어 제품
- 음료
- 펫푸드

1. 한국보건산업진흥원

M&A를 통한 적극적인 의료기기사업 확대 및 컨슈머헬스 신성장 동력 확보



한미그룹의 R&D 신약개발 가속화의 핵심

- 연구 및 임상 단계의 고품질 원료 적시 공급 (예: 펩타이드)
- 향후 상업화를 위한 원료 적시 공급 체제 구축
- R&D 신약 개발 가속화에 핵심 역할 제공



원료 공급 안정성 확보를 통한 리스크 헤지

- 계열사를 통한 **API 공급 안정성 확보** (예: 주요 블록버스터 로수젯, 아모잘탄, 에소메졸 등)
- 정밀화학의 국내 생산 원료 확보 시, 제네릭 제품에 대한 **약가 우대 정책의 수혜 가능성** 존재



장기적 잠재력

CDMO 사업 확대

- CDMO 사업확장 기회 증가
 - ✓ 글로벌 CDMO 생산 capa 부족
 - ✓ 미국 Biosecure 법안 논의 (중국 CDMO 금지)
- **Capa 투자**를 통한 CDMO 사업 확대
 - ✓ 현재 임상 사업을 상업규모로 전환
 - ✓ MNC¹와의 R&D 협력 및 고객 확보

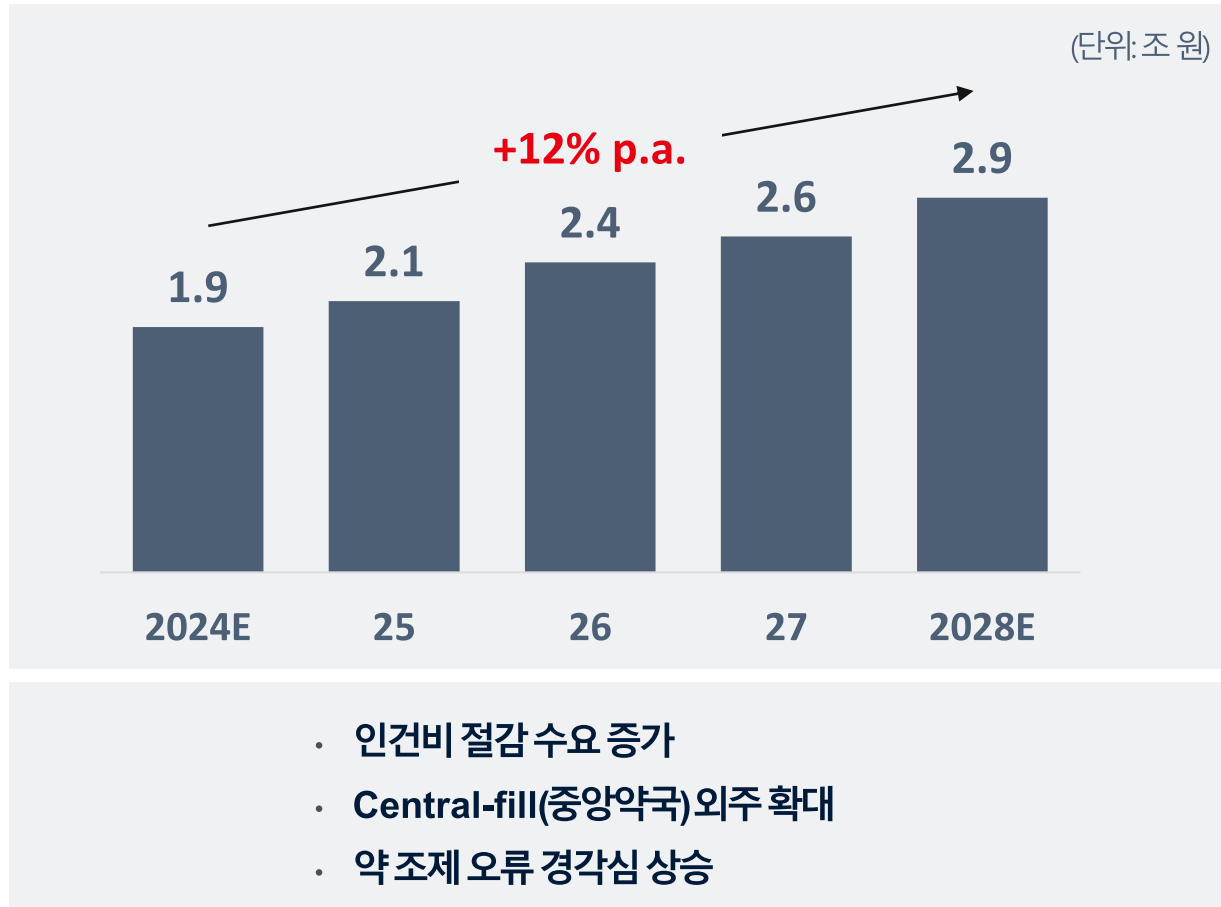
1. MNC: Multi-National Company

Capa 투자 및 해외 영업역량 강화를 통해 CDMO 수요에 적극 대응



파트너십 전략을 통해 유통시장 지배력 강화 및 고수익성 비즈니스로 확장

글로벌 약품 조제 자동화 장비 시장 규모

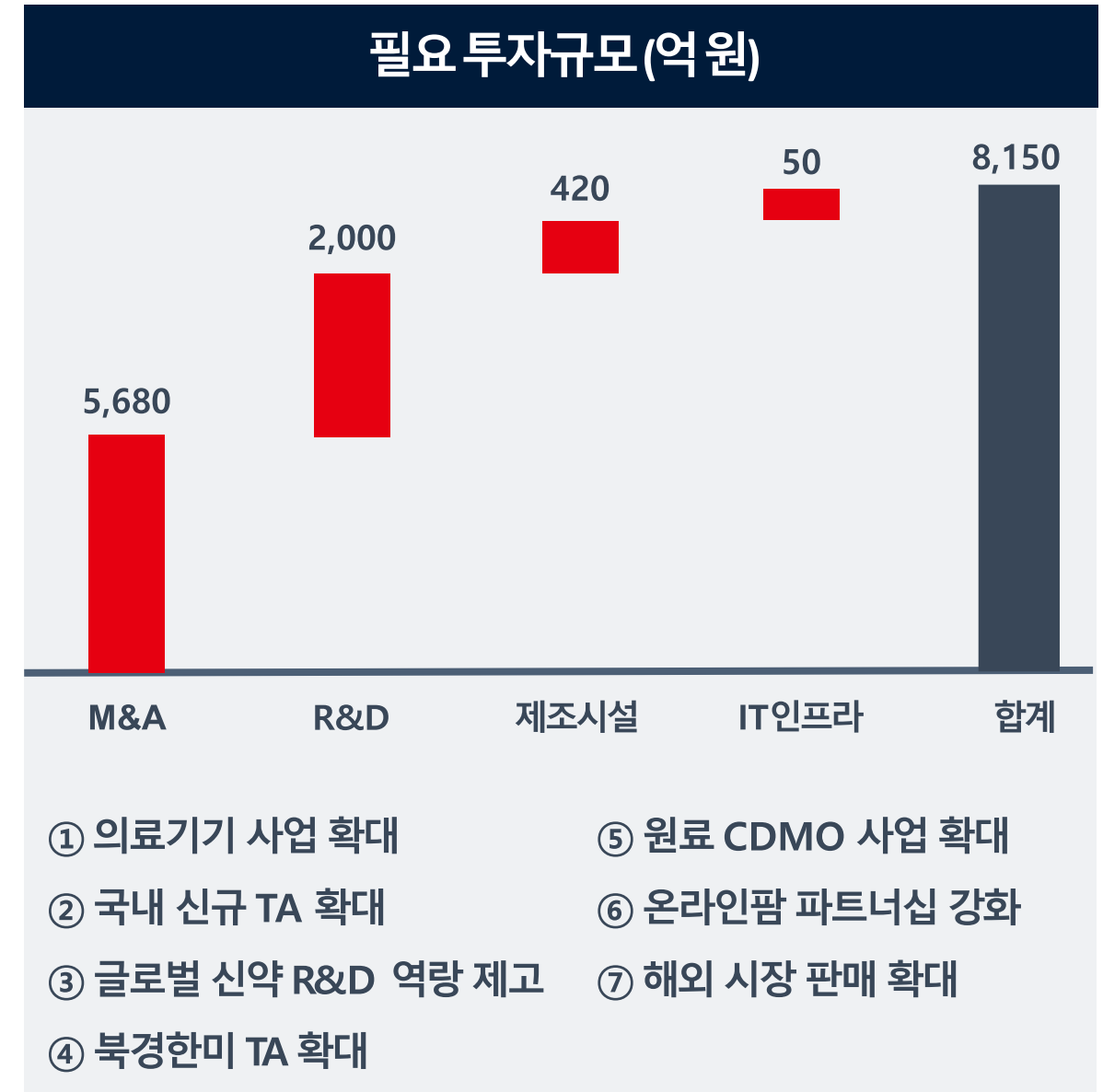
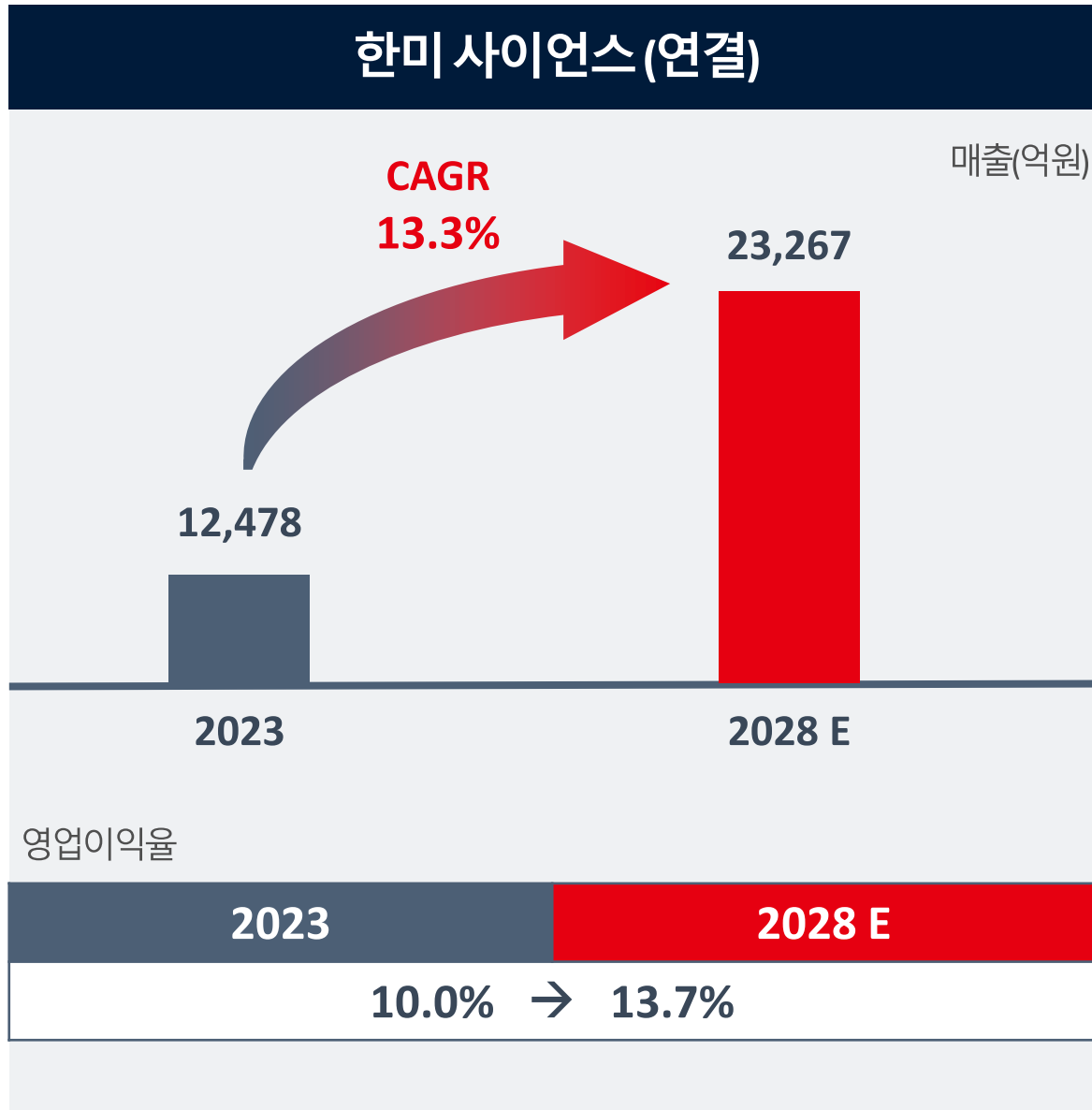


글로벌 사업 확장 전략 실행

북미 N. America	· 가격 경쟁력 바탕으로 경쟁사 교체 수요 확보 · 신규 유통 파트너 업체 육성 ⇒점진적인APS¹ 시장 점유율 확대 추진
유럽 Europe	· 국가별 도입APS 도입 성숙도 상이 · 필요시, 저가형 니치마켓 블리스터APS 개발 · JVM 유럽 현지 영업 역량 강화 및 유통사 활용 ⇒APS 도입 초기 단계로 빠른 시장 진입 추진
국내 Korea	· 2016년 인수 이후 오프라인 영업인력을 활용하여 빠른 성장(70~80%MS) · 2026년부터 교체 수요증가예상 ⇒국내유통시장에서선도적위치강화

1. APS: Automated Dispensing System

영업 역량 강화 및 제품 라인업 확장 등을 통해 글로벌 Unmet Needs가 높은 유럽 및 북미 시장 공략



주주환원 강화

- 주주환원율*: 2023년 18%에서 2028년까지 연평균 약 25%의 우상향 주주환원율 목표로 제시
- 현금배당: 2024년 중간배당 실시, 2028년까지 연평균 20% 현금배당 확대 목표
- 자기주식 매입/소각: 2024년 156.5만주 소각→ 2028년까지 총발행주식수 대비 연평균 0.5% 순차적 매입 및 소각 목표

수익가치 제고

- 주주환원 재원 관리: 자기자본비율을 최근(2024년 6월) 66%에서 2028년까지 54% 수준으로 안정적 관리
- ROE: 2023년 15%에서 2028년까지 30% 후반의 견조한 수익 기반 확보에 따른 수익가치 제고
- EBIT: 비유기적 성장 (Inorganic Growth) 및 글로벌 화 (Globalization) 을 통한 중장기적인 수익가치 제고 기반 구축

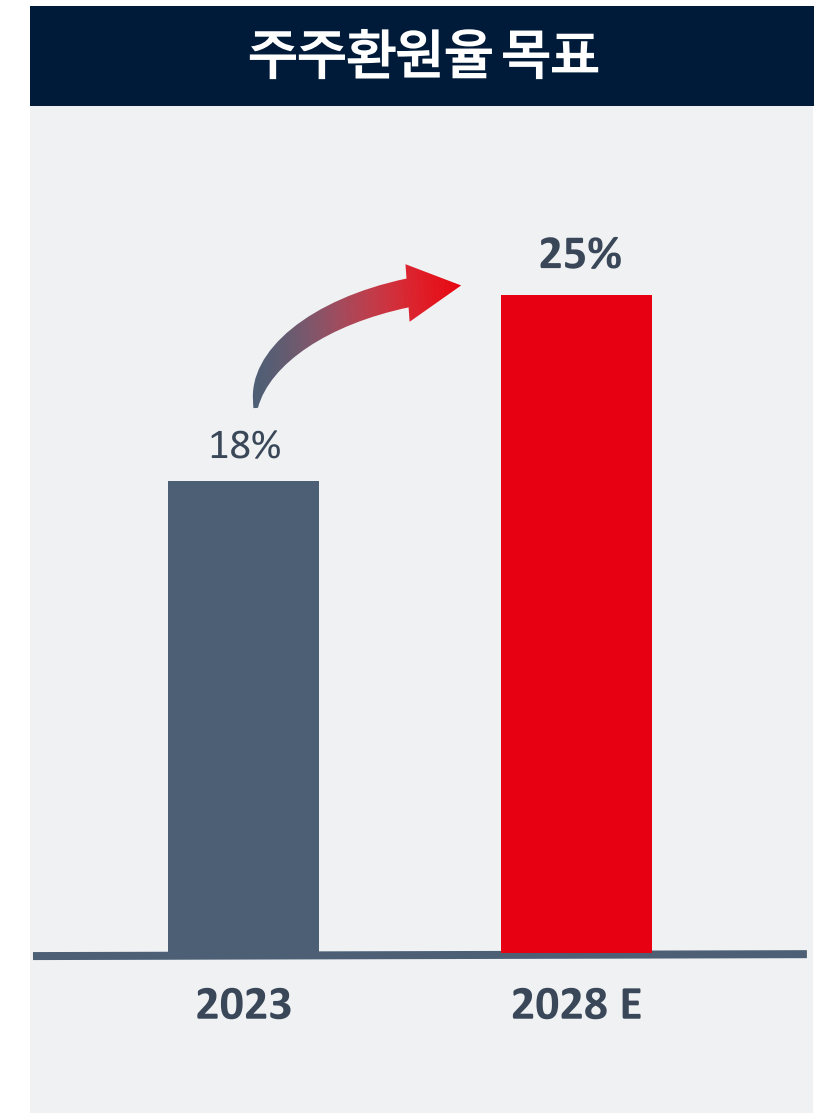
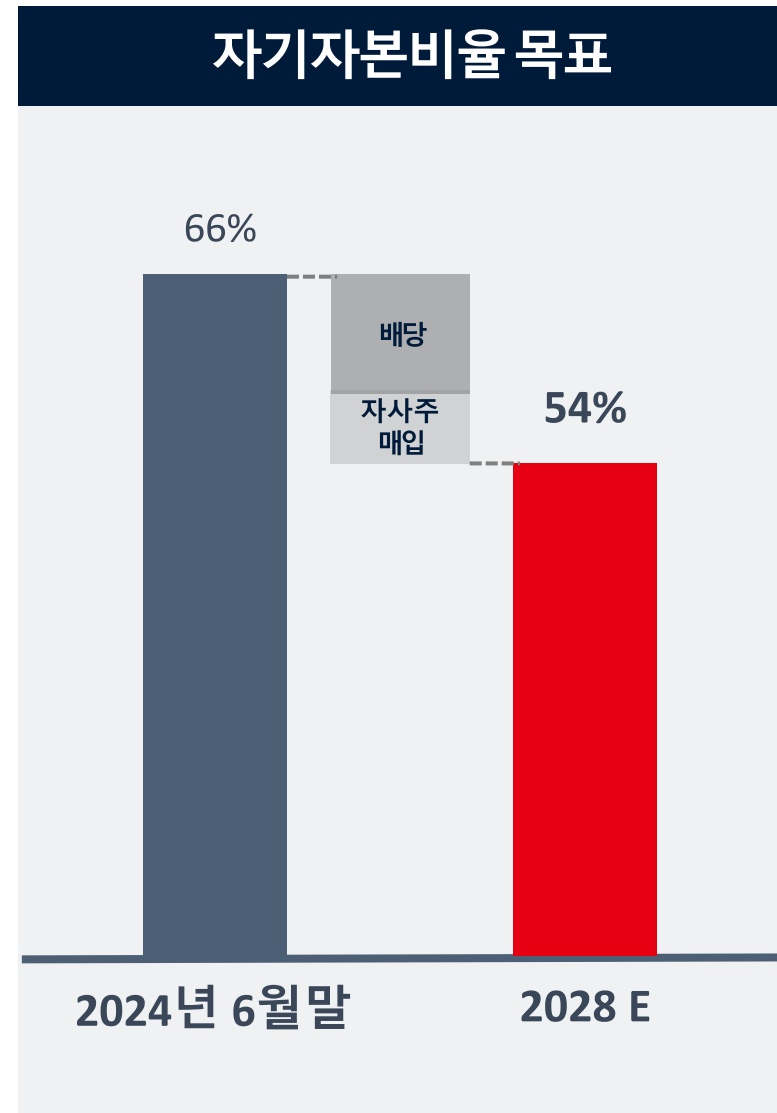
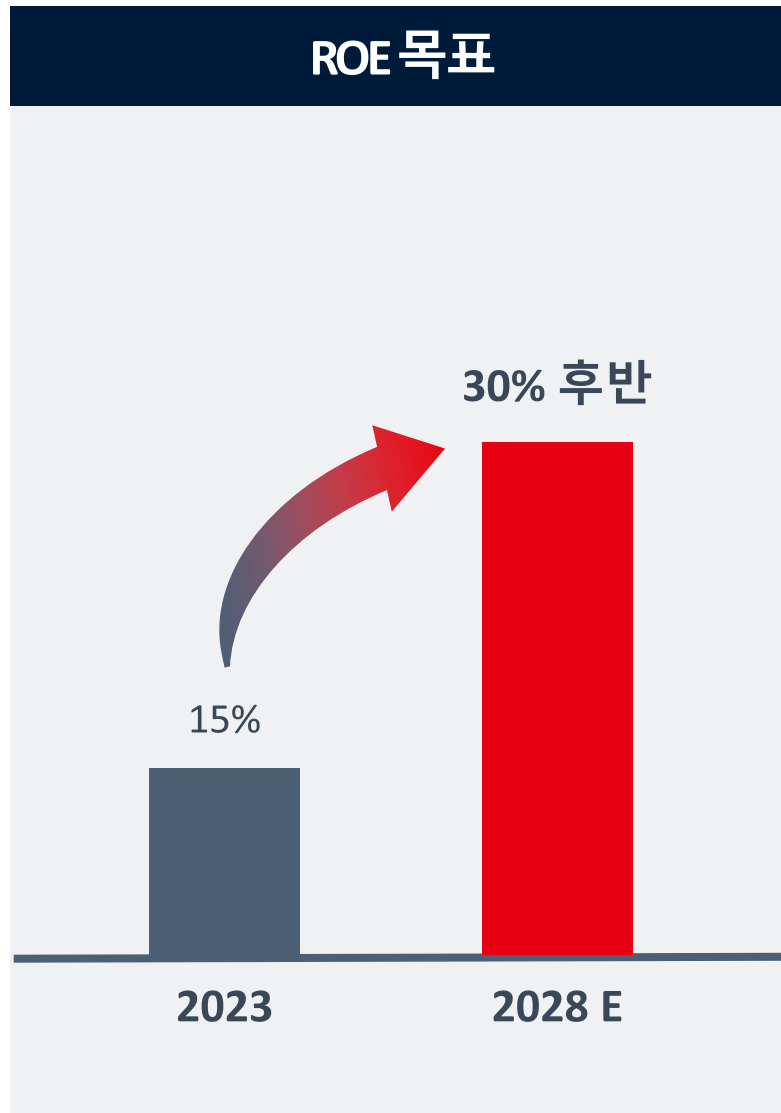
내재화 구축

- 이행평가: 이사회보고를 통한 이행평가 점검, 기업지배구조 핵심지표 준수 현황 개선
- BSM**강화: 투자업계 경력의 이사회 멤버 보충 등 이사회역량메트릭스(BSM) 강화
- 보상위원회, ESG위원회, 사외이사후보추천위원회 신설 추진

* 주주환원율=(현금배당+자기주식 매입)/연결당기순이익 ** BSM(Board Skills Matrix)

예측 가능하면서 지속 가능한 주주가치 제고 계획 구축

- ✓ ROE 등 수익가치 확대와 자기자본비율의 안정적인 관리를 통해 지속가능한 주주환원율 확대



- ✓ 기업가치 제고 계획(밸류업 프로그램)의 지속가능한 시행을 위한 내재화 방안으로 <기업지배구조보고서의 핵심지표>에서 미진한 사항(배당정책의 명확한 공개, 이사회경력(BSM)의 다양성 등)에 대한 준수율을 확대할 계획임.

주주권리 보호 및 주주총회 운영 개선

핵심 지표	준수	현황 및 향후 개선 계획
주주총회 4주 전 소집공고 실시	-	향후 정기주주총회 개최일 4주전 실시 목표
전자 투표 실시	●	제47기 정기주주총회부터 전자투표제 운영 중
주주총회 집중일 이외 개최	●	주주 의결권 행사 보장을 위해 제49기 정기주주총회부터 3회 연속 집중일을 피해 개최
집중 투표제 채택	-	향후 도입 필요성 검토

이사회 구조 개선 및 경영 리스크 관리

핵심 지표	준수	현황 및 향후 개선 계획
최고경영자 승계정책 마련 및 운영	-	이사회 중심으로 회사와 주주 이익 부합 후보자 검증 '25년 중 최고경영자 승계 규정 마련 예정
사외이사가 이사회 의장인지 여부	●	현재 사외이사를 의장으로 선임 (신유철 사외이사)
부적격 임원 선임 방지 정책 수립	●	규정에 따라 후보자의 성과, 리더십, 징계기록 등 면밀히 검토 후 적격성 판단
이사회 구성원 모두 단일성(性)이 아님	●	이사회 구성원의 성별 다양성을 확보할 수 있도록 추가 선임 시 이를 고려

투명한 정보공개 및 배당정책

핵심 지표	준수	현황 및 향후 개선 계획
현금 배당 예측가능성 제공	-	주주가치 제고 위해 배당가능이익 범위 내 현금배당과 무상증자 실시 중
배당정책 및 실시 계획 통지	●	장기 성장과 주주가치 고려해 주주환원 지속할 계획이며, 기업가치제고 공시 이행
경영 관련 주요 정보 접근 절차 마련	●	감사위원의 충분한 검토 위해 회의 1주 전 안건 통지 및 정보 접근성 보장

지배구조
핵심지표
준수현황

내부통제 및 감사 시스템 강화

핵심 지표	준수	현황 및 향후 개선 계획
내부통제정책 마련 및 운영	●	내부회계관리, 공시정보관리를 위한 정책 등 마련 감사위원회 및 관련 부서 통해 리스크 관리 수행
독립적인 내부감사부서 설치	-	'25년 그룹 내 준법경영기구(감사 포함) 설치 후 운영 예정
내부감사기구에 회계&재무전문가 존재	●	회계&재무, 투자업계 경력 이사회 구성원 보충 고려
내부감사기구가 분기별 1회 이상 경영진 없이 외부감사인과 회의 개최	●	감사위원회가 분기별 외부감사인과 대면 회의 중

End of Document