

유상증자 관련 투자자 설명자료

MAKING TOMORROW BETTER

2025. 3. 28.

Disclaimer

본 자료는 부광약품의 미래에 대한 예측 정보를 포함하고 있습니다.

이는 과거가 아닌 미래의 사건과 관계된 것으로서 회사가 향후 예상하는 경영현황 및 재무실적을 의미합니다.

이러한 전망과 예측에는 불확실성과 위험성이 내재되어 있어 회사의 실제 미래실적은 예측 정보에 포함된 내용과 차이가 있을 수 있음을 양지하시기 바랍니다.

내재되어 있는 불확실성과 위험성에는 관련 법규 및 제도의 변경, 전반적인 경영환경의 변화, 금융시장의 변동 등이 포함됩니다.

CONTENTS

1. 유상증자 개요
2. 유상증자 자금사용목적
3. 유상증자 배경
4. 중장기 성장전략
5. 기대효과

유상증자 개요

신주발행 세부사항

- 공모주식 : 부광약품 보통주
- 증자 금액 : 99,995,100,000원
- 신주의 종류와 수 :
기명식 보통주식 30,210,000주
- 1주당 액면가액 : 500원
- 증자 전 발생주식 총수 : 68,454,671주
- 예정발행가 : 3,310원
- 신주배정기준일 : 2025년 06월 02일

향후 일정

- 청약예정일 : 2025년 07월 08일
(구주주 및 우리사주조합)
- 납입일 : 2025년 07월 16일
- 신주의 상장예정일 : 2025년 07월 28일

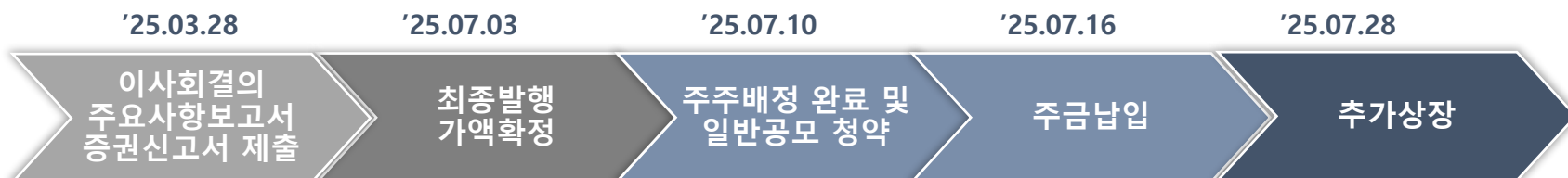
자금조달 목적

- 시설 자금 및 운영자금

증자방식

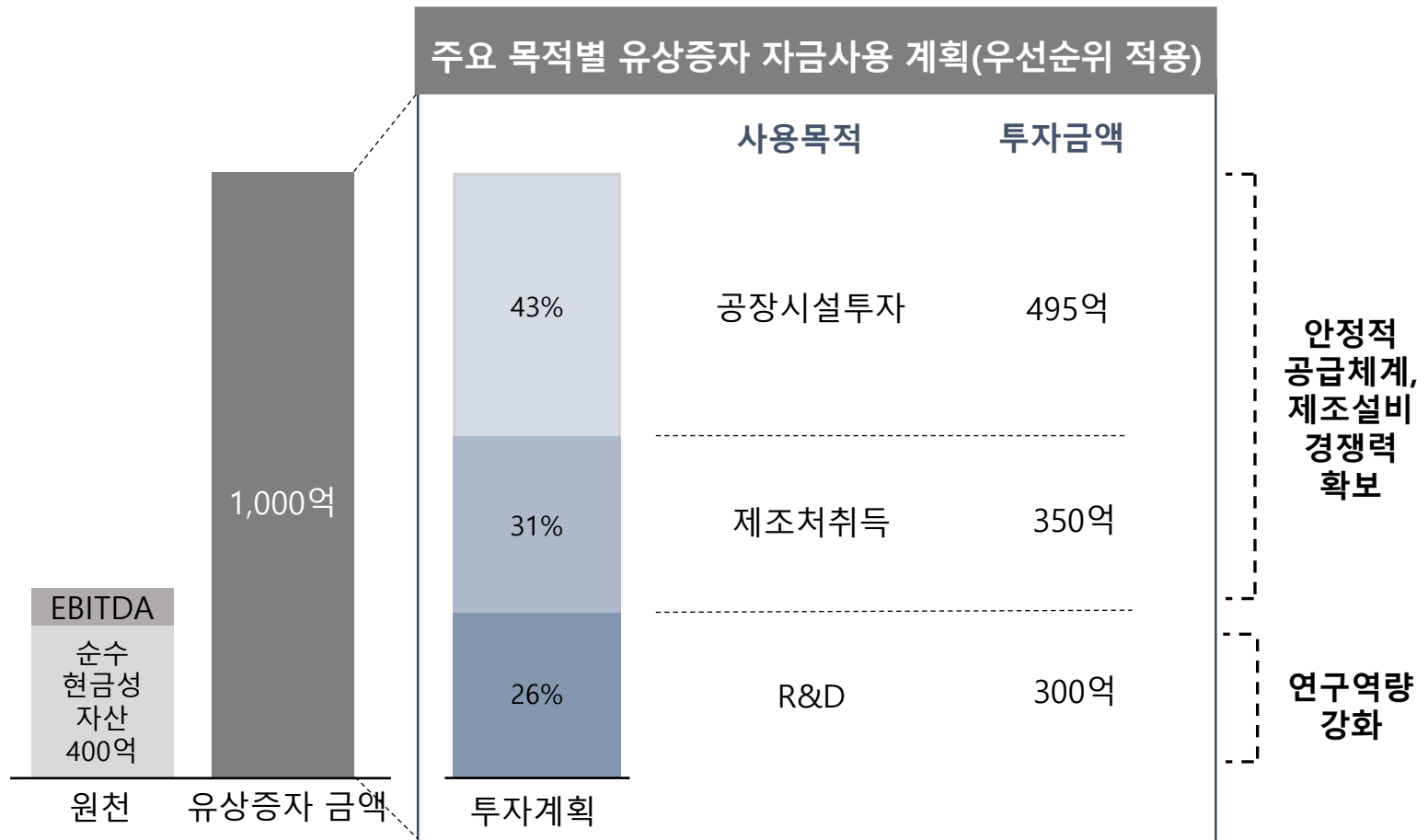
- 주주배정후 실권주 일반공모

• 주요 일정



유상증자 자금사용목적

- “2030년까지 20위권 제약사 도약”이라는 제2성장의 목표를 설정, 이를 위해 우선순위 순서대로
1) 안정적인 공급체계 구축 2) 원가혁신을 위한 제조설비의 경쟁력 확보 3) 자체 연구역량의 강화를 추진



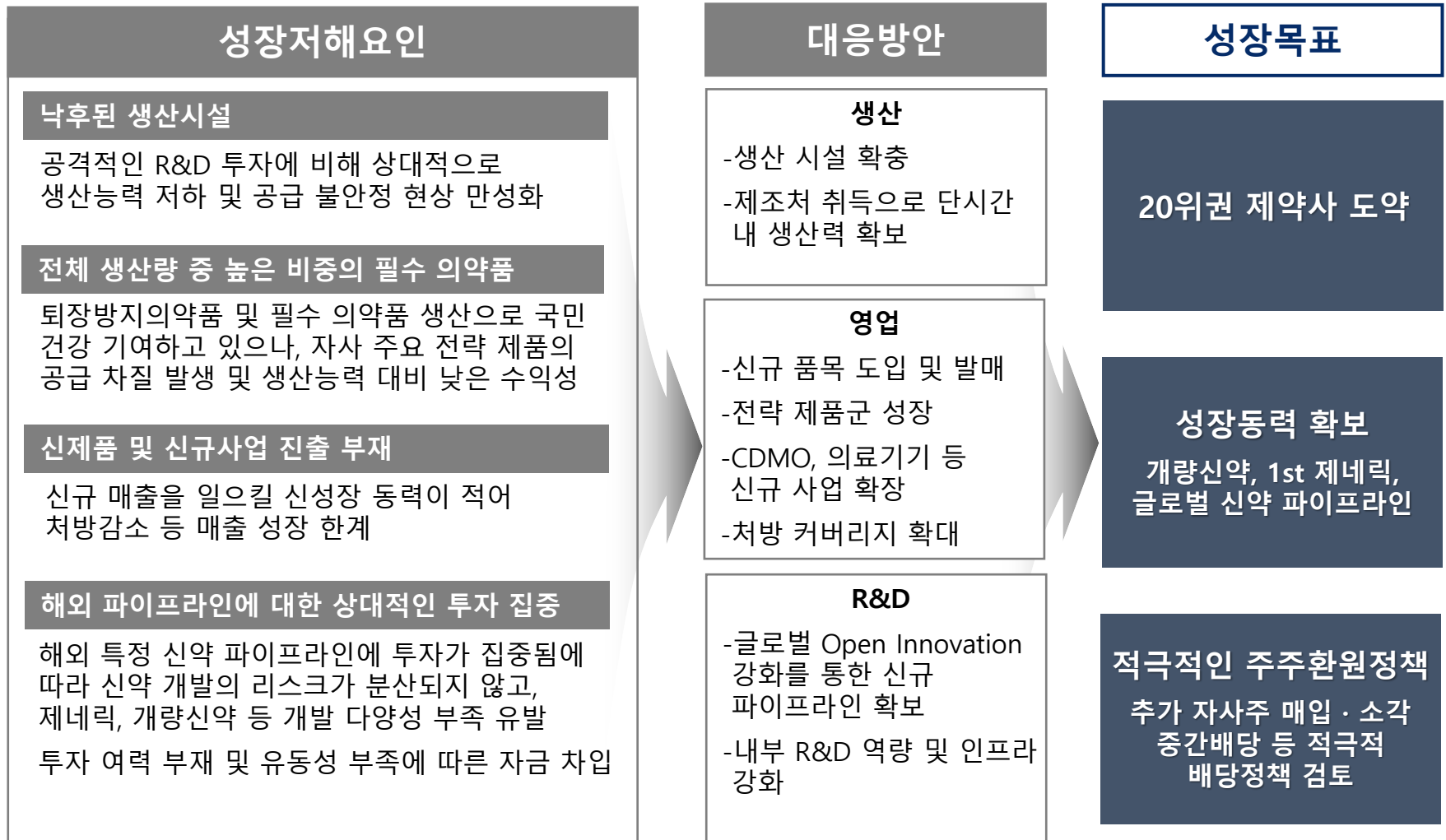
유상증자 자금사용목적

주요 목적별 기대효과

사용목적	투자계획	기대효과
공장시설투자	공장시설 투자 2단계 진행. Phase 1.: <u>약 200억원 → 4억정 증가</u> - 연고·액제 제조동 리모델링 Phase 2.: <u>약 300억원</u> - phase 1.의 진행 상황 및 시장 환경 고려 확정	내용고형제 생산 용량 40% 증대 (연 9.5억정 → 13.5억정) 품질로 농친 매출 / 영업이익 잠재력 실현
제조처취득	CDMO사업 진출 및 생산능력보완 지속 성장을 위해 생산처, 제품 포트폴리오 확보 CDMO사업, 수출영업 활성화, CSO판매망 확보, 1+3 공동개발 주관사업 등 부가적인 성장 기회 추구	제조역량 확보 -당사의 부족한 생산CAPA 보완 사업 확장 - CDMO 사업 진출, 수출 영업 품목 증가 미래 전략품목군 다수 품목 확보
R&D	신제품 및 신약파이프라인 확보 신제품 개발, 기존제제 개선, 개발과제 도입 합성신약연구 라투다 MDD적응증 추가 임상개발 (검토중) 연구개발 설비투자	Organic R&D 활성화 고부가가치 의약품의 개발 및 수익창출 생산역량 확충 계획에 따라 당사에서 제조 가능한 신제품과 신약 파이프라인의 확보에 투자 집중

유상증자 배경

“성장저해요인에 따른 기업가치 하락을 차단하고 ‘제2의 성장’을 위한 생산/R&D역량 구축을 통하여 기업가치 재평가”



증장기성장전략

2030년 20위권 제약사 도약

전략질환군* 포트폴리오 확보

기존 Biz
확장 및
강화

개량신약/
1st 제네릭
발매

오리지널
Brand
확보

신약도입
신규사업
진출

글로벌 신약
연구과제
확보

In-organic
Growth
Opportunity

제품 수익성 강화 & 운영효율성 극대화

*전략질환군 : 순환기, 당뇨, CNS(중추신경계), 호흡기, 소화기

중장기성장전략

“성장과 혁신 (Innovation-driven Growth)”

1. 신규사업 진출 & 신약도입

- ✓ 기존 사업과의 시너지를 활용해 CDMO, 의료기기 등 새로운 사업 영역으로의 확장
- ✓ 제2의 라투다와 같은 경쟁력 있는 글로벌 신약의 지속적 도입

2. 개량신약 & 1st 제네릭 발매

- ✓ 경쟁력과 차별성이 확보된 개량신약을 적극 개발
- ✓ 선도적인 1st 제네릭 발매를 통해 외형 성장 구축

3. 오리지널 Brand 확보

- ✓ 오리지널 브랜드의 판권 확보(Co-promotion) 및 과감한 인수(Acquisition) 추진
- ✓ 치료영역별 성공적인 시장 진입으로 수익 성장 극대화

4. 기존 Biz 확장 및 강화

- ✓ 텍시드와 치옥타시드를 블록버스터 브랜드로 육성
- ✓ 라투다를 중심으로 CNS No.1 브랜드 기업 달성
- ✓ 시장성이 큰 품목의 활성화 및 헬스케어 사업 다각화

5. 글로벌 신약 연구 과제 확보

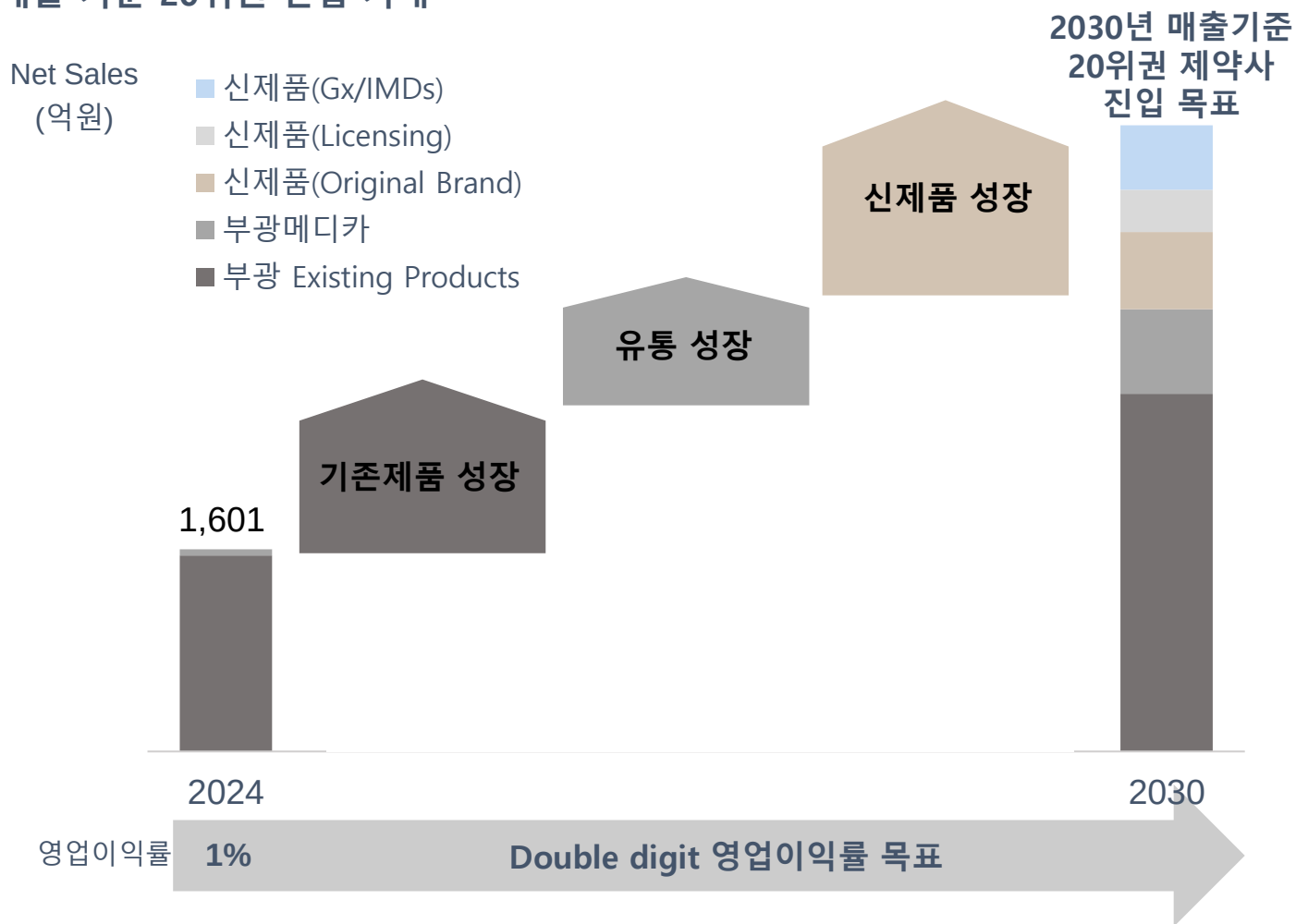
- ✓ 사업성이 기대되는 새로운 연구과제 도입(Licensing)
- ✓ 공동연구, 지분투자 등의 글로벌 Open Innovation 전략 지속

6. In-organic Growth Opportunity

- ✓ 생산능력 및 사업확장 포트폴리오를 고려한 최적의 목표(Target) 설정
- ✓ 영업과 마케팅 측면의 시너지 모색

기대효과

- 기존/신규 비즈니스의 고른 성장, In-organic growth를 통하여 견조한 매출 성장
- 고부가가치 포트폴리오 전환 및 매출 성장, 주요 파이프라인 확보로 영업이익률 개선
- 제약사 매출 기준 20위권 진입 기대



Q&A



감사합니다
