

Investor Relations 2025



Beyond The Distributor

BlueM Tec



Disclaimer

본 자료는 Presentation에서의 정보 제공을 목적으로 (주)블루엠텍 이하 “회사”에 의해 작성되었습니다.

본 자료에 포함된 “예측정보”는 개별 확인 절차를 거치지 않은 정보들입니다. 이는 과거가 아닌 미래의 사건과 관계된 사항으로 회사의 향후 예상되는 경영현황 및 재무실적을 의미하고, 표현상으로는 ‘예상’, ‘전망’, ‘계획’, ‘기대’, ‘(E)’ 등과 같은 단어를 포함합니다.

위 “예측정보”는 향후 경영환경의 변화 등에 따라 영향을 받으며, 본질적으로 불확실성을 내포하고 있는 바, 이러한 불확실성으로 인하여 실제 미래 실적은 “예측정보”에 기재되거나 암시된 내용과 중대한 차이가 발생할 수 있습니다.

또한, 향후 전망은 Presentation 실시일 현재를 기준으로 작성된 것이며, 현재 시장상황과 회사의 경영방향 등을 고려한 것으로, 향후 시장환경의 변화와 전략수정 등에 따라 별도의 고지 없이 변경될 수 있음을 양지하시기 바랍니다.

본 자료의 활용과 관련하여 발생하는 손실에 대하여 회사 및 회사의 임직원들은 과실 및 기타의 경우 포함하여 그 어떠한 책임도 부담하지 않음을 알려드립니다.

본 문서는 주식의 모집 또는 매출, 매매 및 청약을 위한 권유를 구성하지 아니하며 문서의 그 어느 부분도 관련 계약 및 약정 또는 투자 결정을 위한 기초 또는 근거가 될 수 없음을 알려드립니다.

본 자료는 비영리 목적으로 내용 변경 없이 사용이 가능하고(단, 출처표시 필수), 회사의 사전 승인 없이 내용이 변경된 자료의 무단 배포 및 복제는 법적인 제재를 받을 수 있음을 유념해 주시기 바랍니다.

★
01

Company
Overview

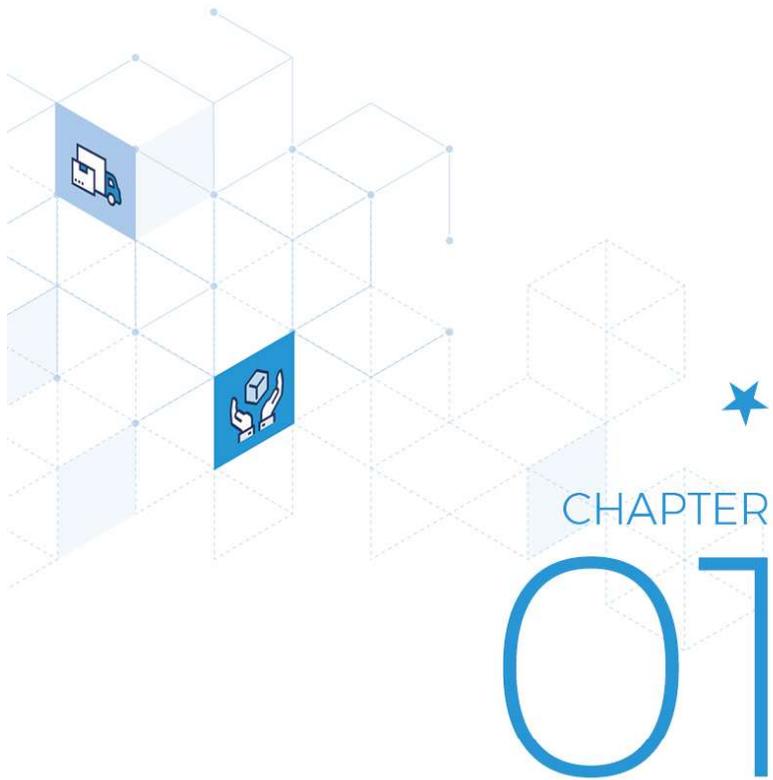
★
02

Growth
Strategy

★

Appendix



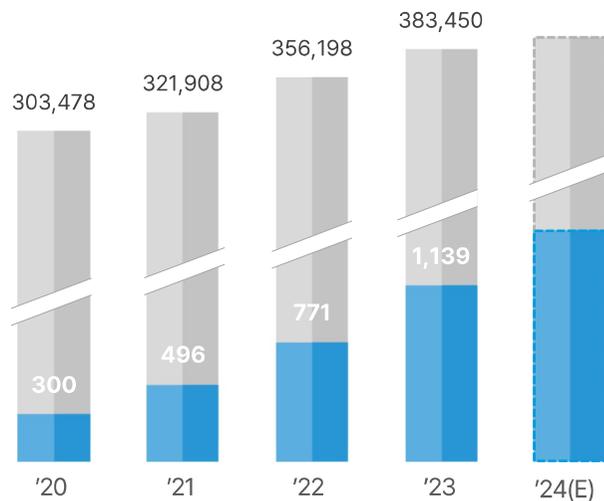


Company Overview

1. 시장규모 및 현황(1)_국내 의약품 유통, (2)_제약 마케팅
2. 의약품 유통시장의 디지털 혁신을 선도하는 블루엠텍
3. 선순환 비즈니스 구축_비즈니스 모델
4. 블루팜코리아_B2B 헬스케어 플랫폼
5. 블루닥_의료진 구인·구직 플랫폼
6. 블루팜코리아 특징점
7. 블루팜코리아 주요 지표

지속적인 국내 의약품 유통시장 규모 증가

꾸준한 국내 의약품 유통시장 규모 증가



블루엠텍은 의약품 e커머스 시장 선점 및 선순환 생태계 구축 (인구 고령화, 라이프스타일 의약품*의 증가로 국내 의약품 유통시장 성장)

* 라이프스타일 의약품: 치료 목적이 아닌 개인의 취향이나 건강을 위한 의약품

유통 채널별, 품목별 시장 규모

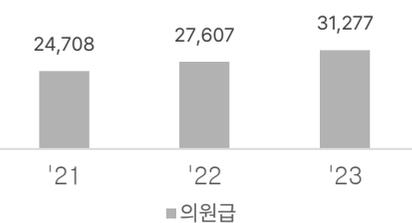
병원급 시장 규모

병원급
규모 2조원 / CAGR 4.7%



의원급 시장 규모

의원급
규모 3.1조원 / CAGR 12.5%



전문약품 시장 규모

전문약품
시장 규모 34.1조원 / CAGR 9%



일반약품 시장 규모

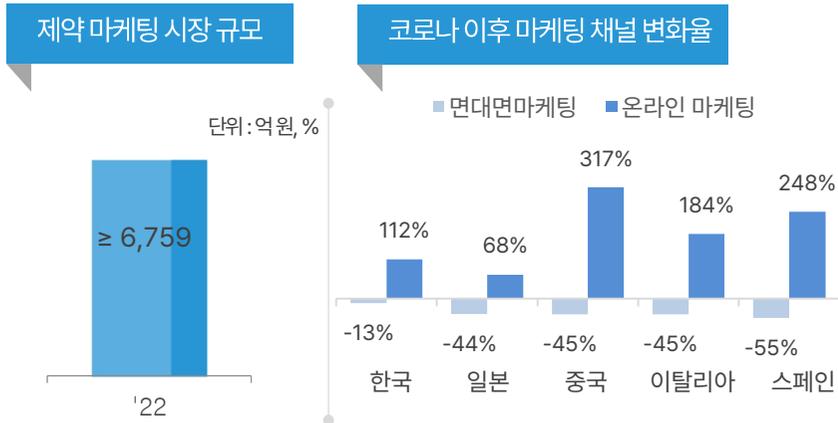
일반약품
시장 규모 4.2조원 / CAGR 10.5%



* 출처: 원제약품 유통정보통계집 / 당사

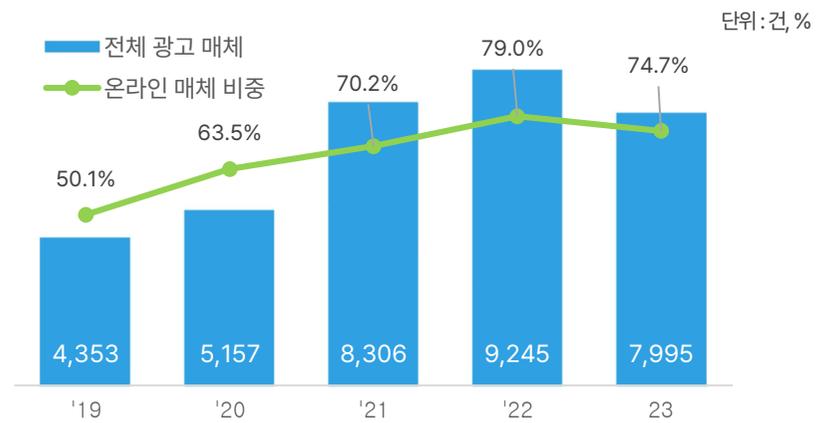
국내 제약 마케팅 시장

제약 마케팅 시장 규모*



• 학술, 마케팅 등 다양한 영역에서 디지털화가 진행 중이며 코로나 이후 옴니채널 마케팅, 디지털 등으로 신규부서를 구성하며 가속화 진행 중

의약품 광고 심의 추이*



• 2019년 이후 온라인 매체의 광고 비중이 점차 증가하고 있음을 알 수 있으며, 2023년 엔데믹에도 불구하고 온라인 매체 비중은 74.7%로 견고한 편

블루엠텍 광고 현황



* 출처: 보건복지부 지출보고 실태조사, 제약바이오협회, Channel Dynamics Global Reference 2021, IQVIA

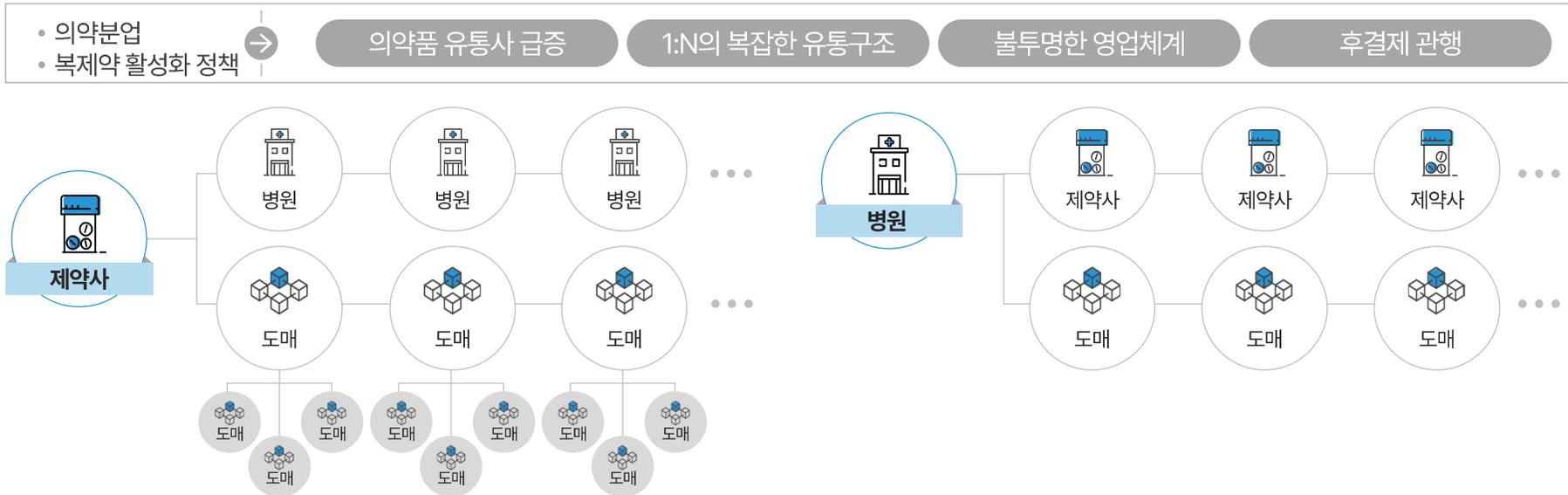
헬스케어 웨비나 시장 공략

- 파트너사와의 co-promotion을 통해 제품 소개 웨비나 개최 **Life—Ceutical®**
 - 노바티스 웨비나 계약(~3년간 10억원 규모) **NOVARTIS**
-
- 지역별, 진료과별로 구축된 데이터베이스와 기존 레퍼런스를 기반으로 웨비나 마케팅 강화할 계획

* 출처: 의약품 광고심의 실무 매뉴얼, 제약바이오협회, 2024

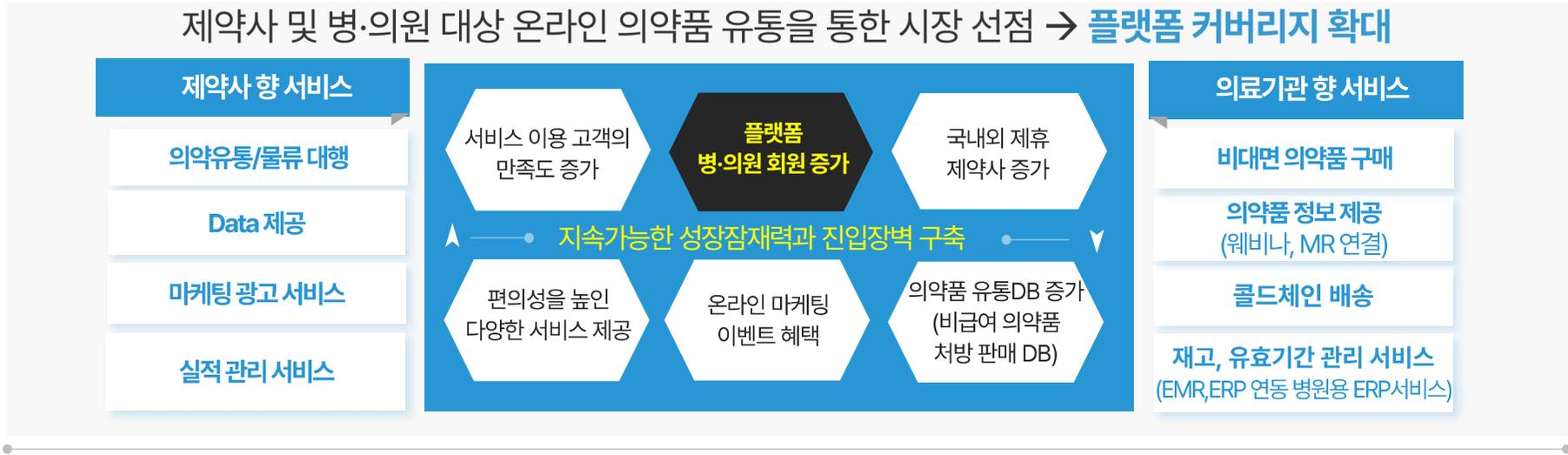
디지털 혁신을 통한 **의약품 유통시장 Unmet Needs 충족**

국내 의약품 유통 시장 현황



디지털 기반 의약품 유통업의 단일화, 블루엠텍





15,830+
월간 활성 유저 수(2024.4Q 기준)*

64.4%
전국 의원급 요양기관 점유율*

56.1%
매출액 연평균 성장률(2020~2023)

25,600+
판매 품목 수(2024.4Q 기준)

72.3%
회원 중 개원의 원장 비율*

84.6%
재구매율(2023.4Q~2024.4Q 기준)

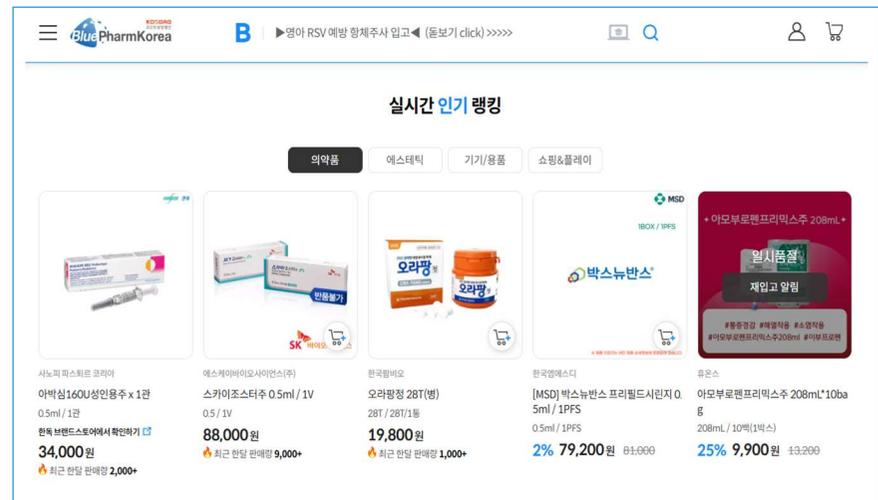
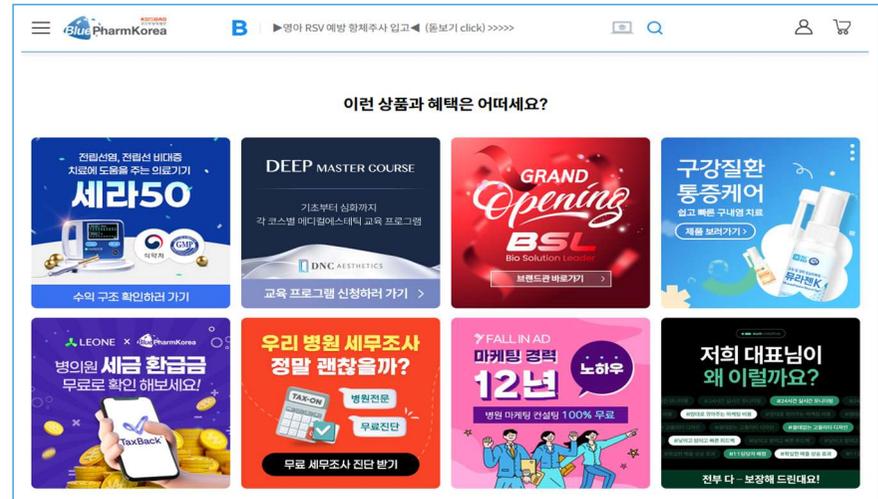
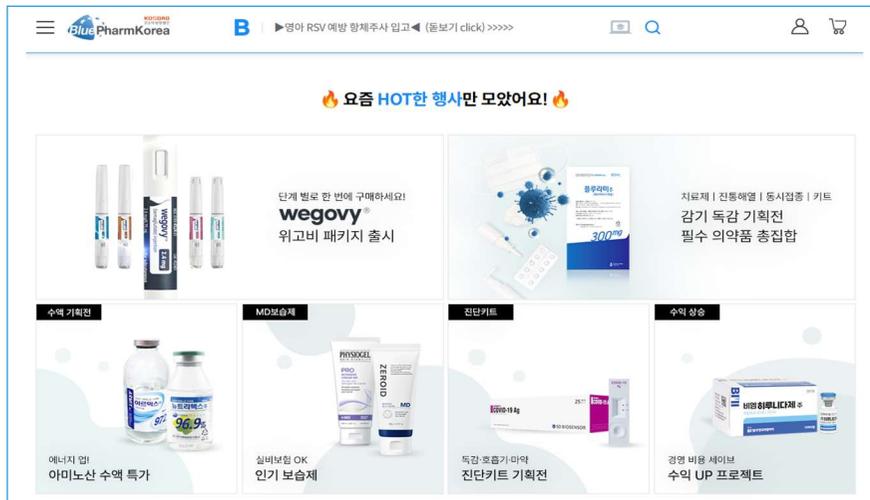
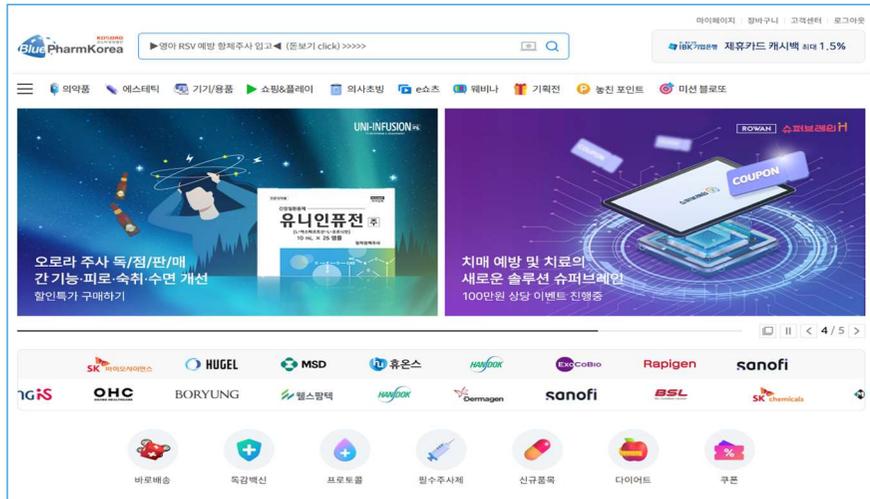
주요 파트너십



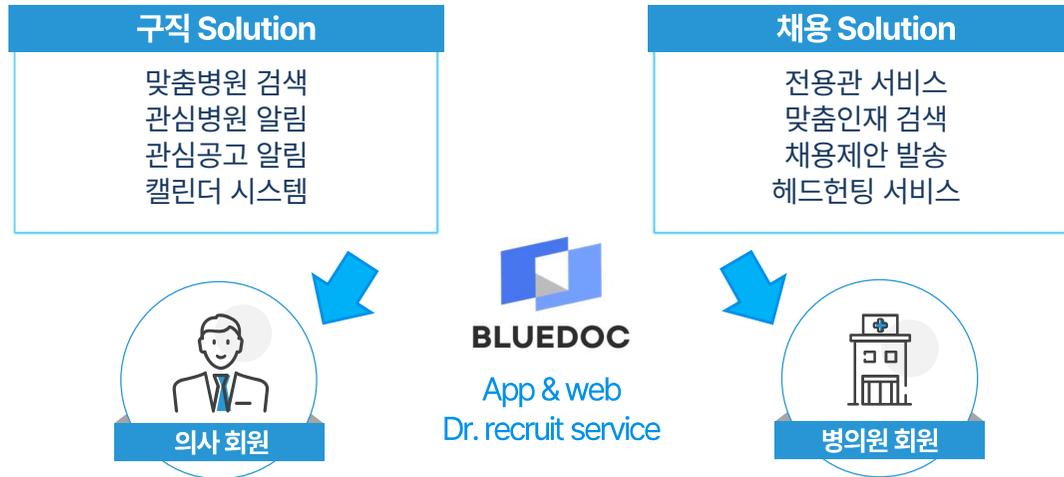
* 월간 활성 유저 수: 로그인 기준
 * 전국 의원급 요양기관 점유율(2024년 4분기 기준): 의원급 이용자(23,609) / 의원 총 수(36,685)
 * 개원의 원장 비율(2024년 4분기 기준): 개원의(23,609) / 전체 회원(32,662)
 * 연령대별 가입자 현황: 30대(42%), 40대(22%), 20대(20%), 기타(16%)

고객 편의를 위한 직관적인 UI/UX 및 다양한 이벤트 제공

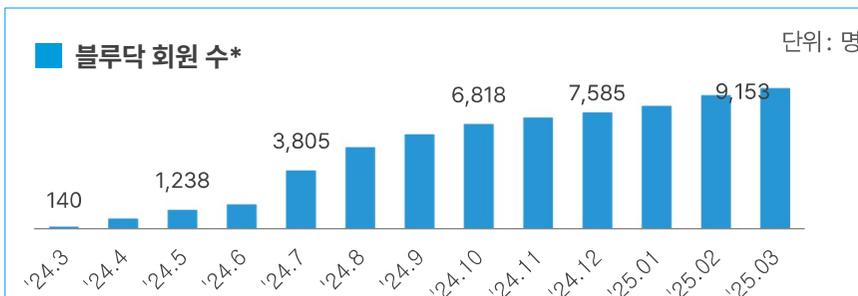
블루팜코리아 홈페이지



의사 초빙 플랫폼 출시를 통한 **의료진 채용 시장 Unmet Needs 충족**



블루닥 주요 지표



- 기존 블루팜코리아 회원의 유입으로 회원 수 급증
- 꾸준한 신규회원 유치를 기반으로 헤드헌팅 서비스 런칭, 광고 다각화 예정
- 수익 구조 다변화할 계획

주: 활동성 지표: 2025.1Q 기준 / 블루닥 회원 수: 병원장 및 병원관계자, 의사

활동성 지표*

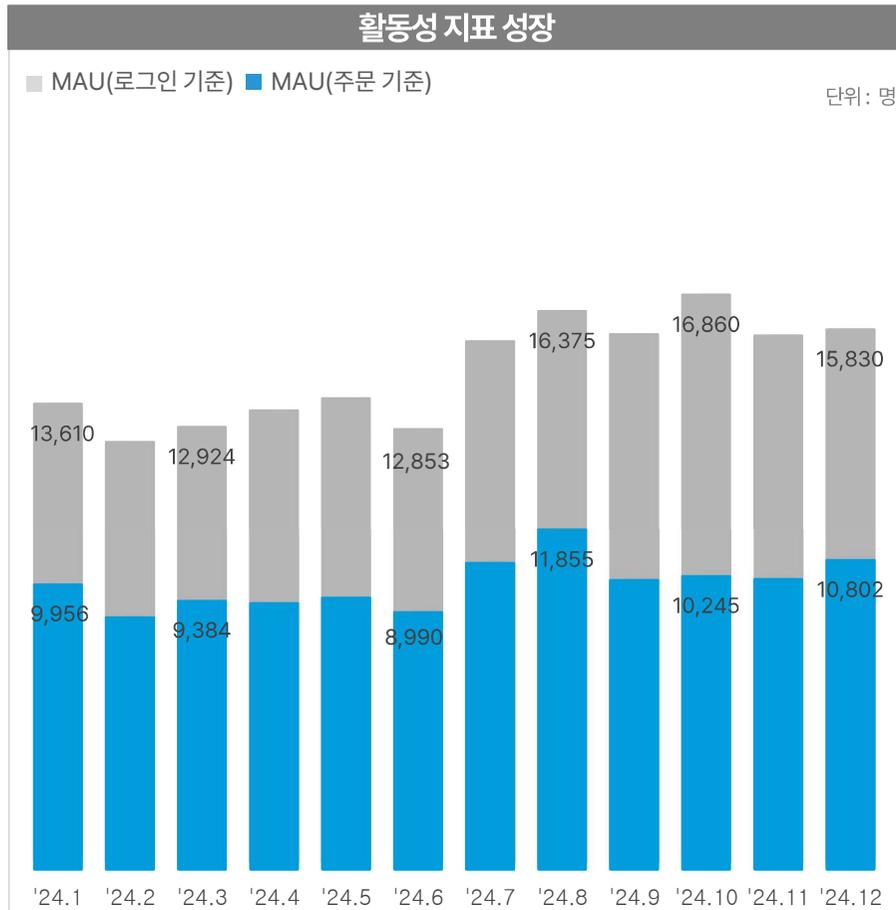
32,700+
MAU(월간 방문 수)

105,000+
Page View(월간)

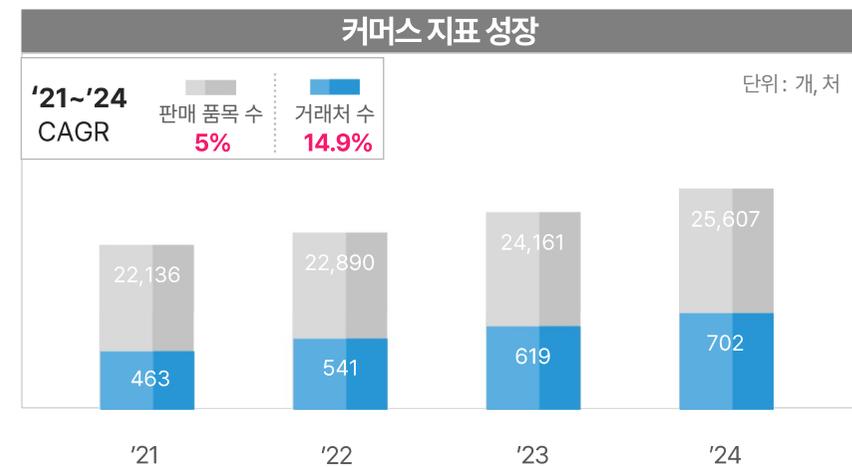
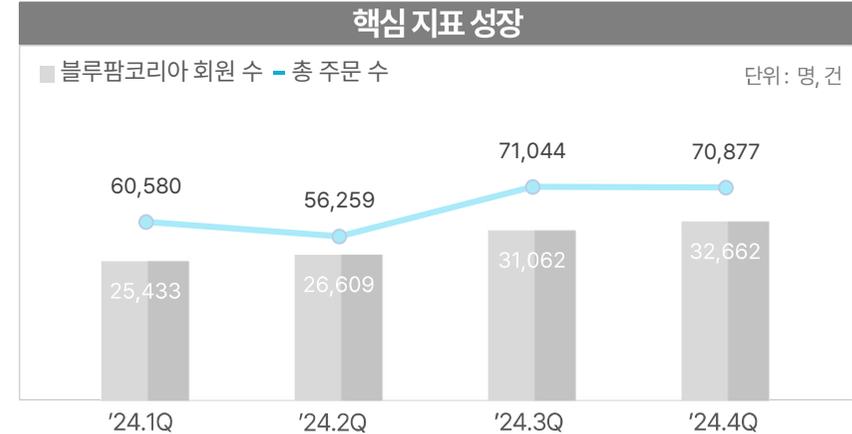
6,600+
WAU(주간 방문 수)

1,990+
누적 이력서 등록 수

커머스 핵심 지표 상승



주: MAU(Monthly Average User): 월간 활동 유저 수



주: 판매 품목 수: 의약품 및 의료기기의 SKU
거래처 수: 의약품 및 의료기기 유통 매입매출 거래처

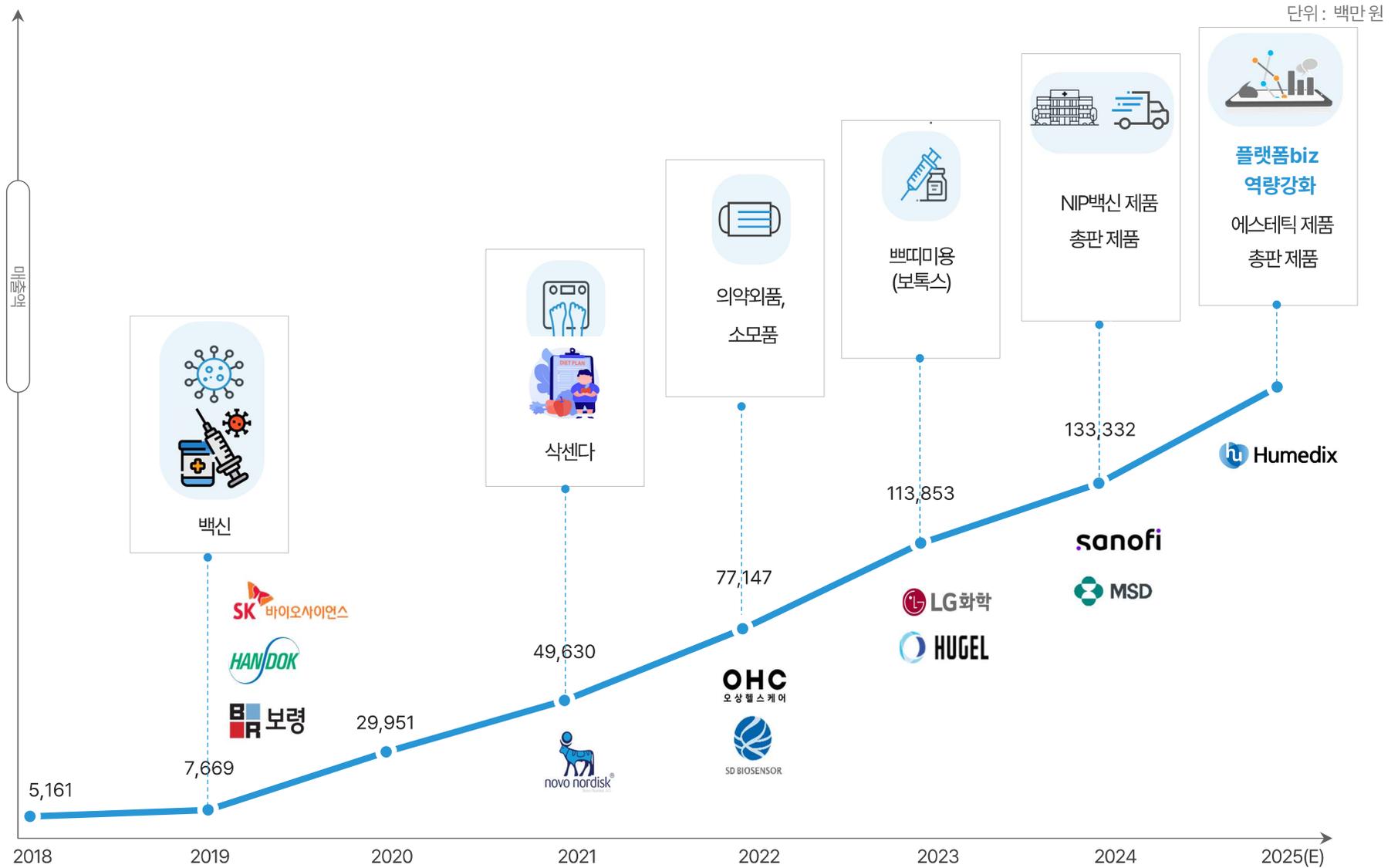


CHAPTER
02

Growth Strategy

1. 성장 로드맵
2. 플랫폼 비즈니스 역량 강화
3. Growth Strategy

플랫폼 비즈니스 역량강화 & 커머스 다각화 → B2B 헬스케어 플랫폼으로 성장



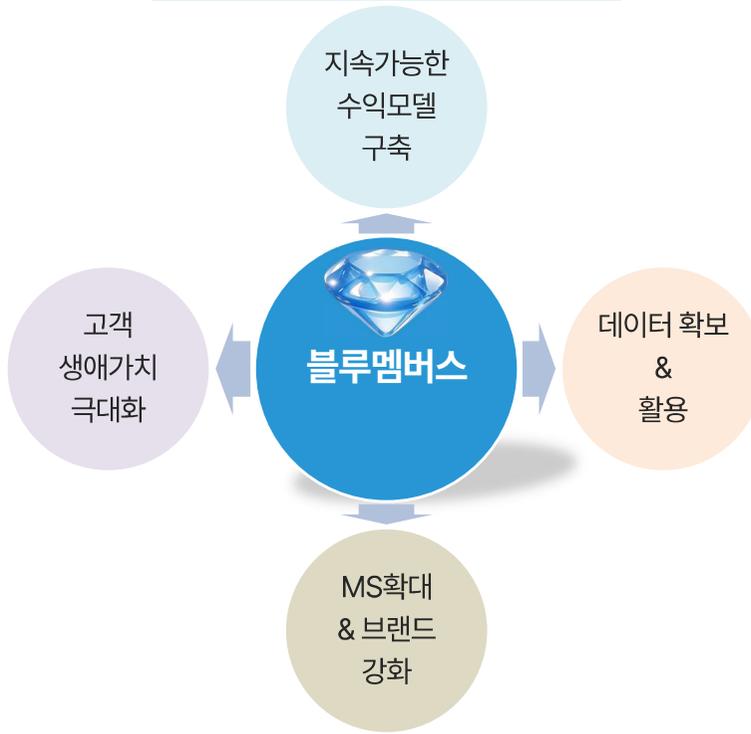
멤버십 기반 고객 확보 → 매출 증대 및 Lock-In 효과 강화

멤버십 강화

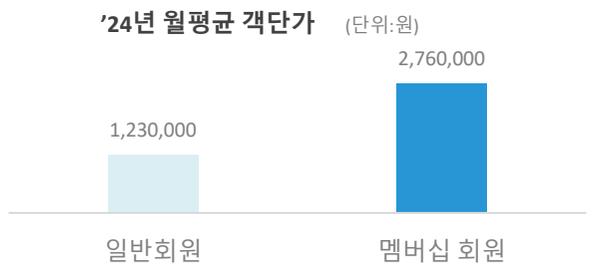


- 정기적, 예측 가능한 현금 흐름 창출
- Lock-In 강화로 매출 증대 효과

- 고객 충성도 제고
- 반복 구매 유도
- 고객 확보 비용(CAC)을 상쇄 및 투자 대비 높은 수익률(ROI) 기대



- 맞춤형 마케팅, 상품 개발에 활용
- 데이터 기반 의사결정
- 시장 변화에 빠른 대응 및 경쟁 우위 확보



- 신규 고객 유치 및 기존 고객 유지
- 차별화된 서비스 제공



회원중심 및 기술 & 데이터 활용 전략 → 플랫폼 역량 강화



회원 중심

- 혜택 제공: 멤버십 등
- CS
- 신속한 배송, 추적기능
- 웨비나

기술&데이터 활용

- 회원 전용 데이터 분석
- 실시간 재고, 유통기한 조회
- 실시간 가격 비교
- 연관상품 추천

경쟁 우위 & 차별화

매출 & 수익성 증대

위고비

컨택스트 자동완성

- 위고비
- 위고비 프리필드
- 위고비프리필드
- 위고비 주사
- 위고비주사

AI 추천상품

1 카보커트 (탄수화물컷팅제)

트루리시티 0.75mg/0.5mL/2펜

[녹십자] 지씨아르기닌주 25ml x 10V



최근 검색한 상품과 연관된 상품이에요! ◎

MD보습제

<p>내용량 [네로이드] 인텐시브 로션 MD보습제 300ml (대용량)* 300ml/개 29,040원</p>	<p>내용량 [네로이드] 인텐시브 크림 MD보습제 1 60ml (대용량)* 160ml/개 29,040원</p>	<p>160원 [네로이드] 아이슬루션션 540g 1box / 180X 66,000원</p>	<p>내용량 [네로이드] 루트필 모이스처라이저 지루성두피용 MD 100g* 100g/개 15,400원</p>	<p>SDH바이오센서 [독감키트]SDH바이오센서 STANDAR D™ Q Influenza A/B Test 25T / 180X 25T / 180X 3% 41,200원 42400</p>
--	---	--	--	---

02 2. 플랫폼 비즈니스 역량 강화(3)_마케팅 강화

블루팜코리아 마케팅

입점(브랜드관)

전문 브랜드관			
HUGEL	취비씨월드제약 BIO&CHEMICAL R&D	ZEROID	BORYUNG
휴온스	Rapigen	MSD	ILSUNG IS
SD BIOSENSOR	HANJOK	sanofi	KD 공동제약
Yuyu	ExoCoBio	CALTH	JW 중외제약
OHC OSANG HEALTHCARE	LitePharmTech	Dermagen	웰스팜텍
Medinex	SK chemicals		

다양한 맞춤형 마케팅

Shorts

다양한 상품소개를 짧은 영상으로 간편하게

더보기



MSD
가다실9 프리필드시린지



Novartis
위세이브 함유하고 병원 이름이 담긴 환관을 받아주세요!



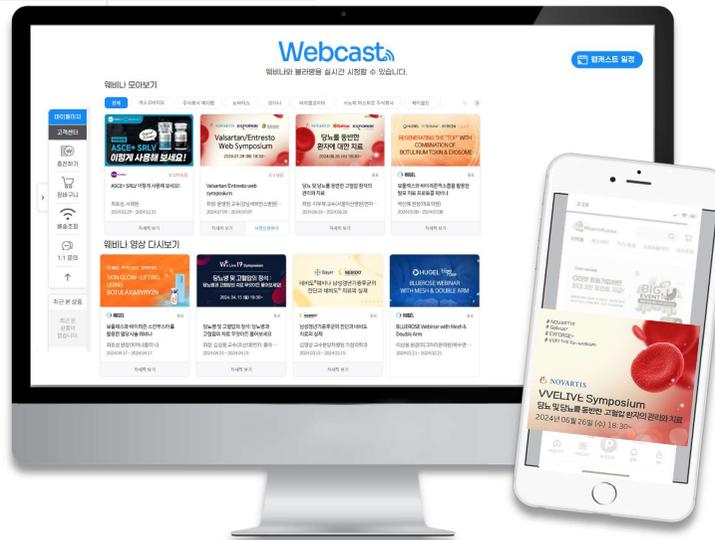
Novartis
현대약품 마이녹살



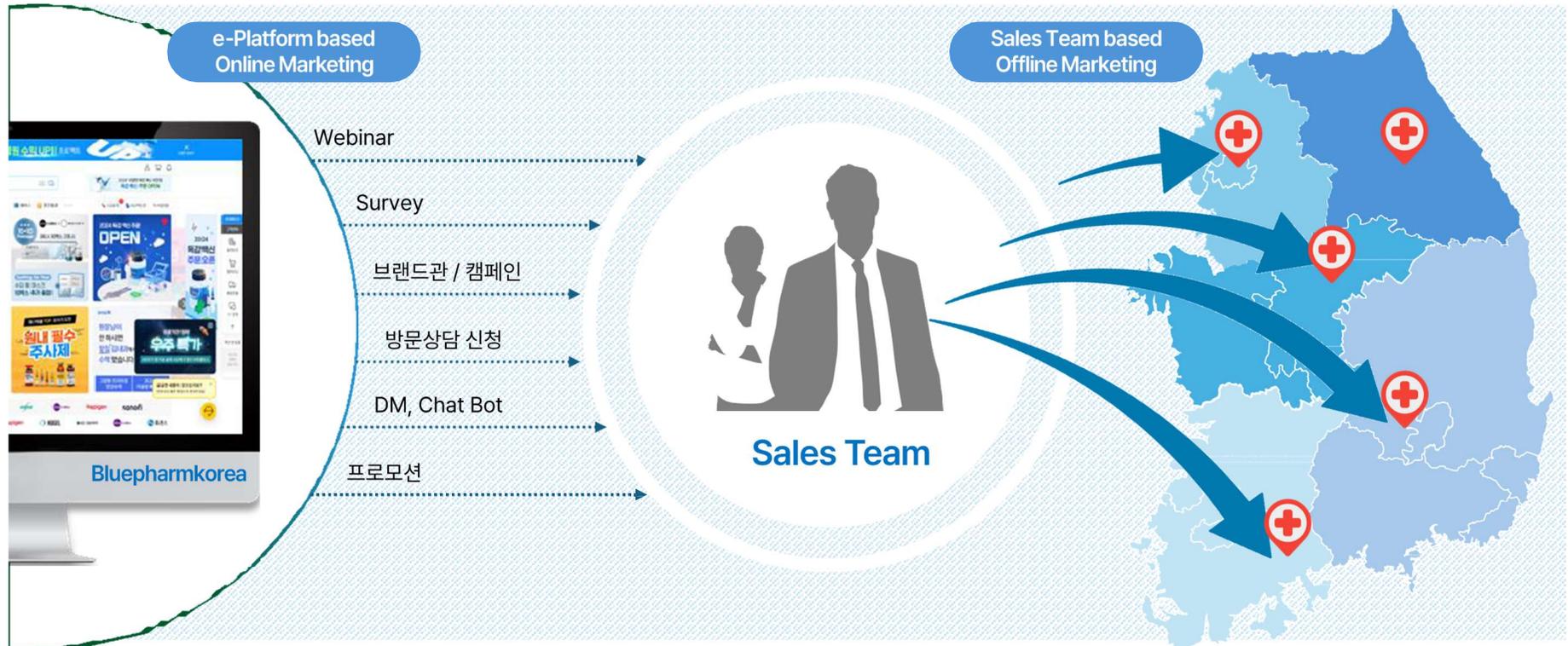
Novartis
퍼스 텍시타놀이드2%



Novartis
위세이브 함유하고 병원 이름이 담긴 환관을 받아주세요!



오프라인 마케팅 확대로 온오프라인 시너지 강화



오프라인 마케팅

- 제약영업 전문가 조직: 클리닉 위주, 10년 이상 경력 보유
- 지역 단위: 영업 디테일 활동
- 주요 업무
 - 신규거래처 발굴 & 관리
 - 주요 거래처 관리
 - Semi-Hospital 관리

시너지/ 기대효과

- **고객 관계 강화:** 고객 충성도 제고
- **시장 경쟁력 확보:** 오프라인 접점-> 신뢰도 제고 -> 차별화된 포지셔닝 & 경쟁 우위
- **데이터 기반 의사결정:** (오프라인) 피드백 + (온라인) 플랫폼 데이터 -> 인사이트 도출
- **매출 성장 및 확장성:** 기존 고객과의 관계강화 & 신규고객 유치

주문, 결제, 보관, 포장, 배송까지 최적화된 물류시스템



평택 물류센터(4,000평 규모)



온도 로거



냉장 의약품 수송용기 (내부)

상시 일정 온도 유지 시스템 구축 & 풀필먼트 서비스 제공	의약품 실시간 배송조회 시스템 & 온도 관제 시스템 보유	자체 개발 냉장 수송 용기(콜드체인 시스템) 및 온도 단말기 구비
----------------------------------	---------------------------------	--------------------------------------

근거리 당일 배송을 통한 초격차 전략



- 강남 소재 의약품 유통 거점 확충 → 서울 전지역 확대
 - 근거리 당일배송을 위한 배송인프라 구축
 - 기존회원 유지 및 신규회원 유치

물류 현황



의약품 안전배송



콜드체인 시스템



온도 로거

제약사 제휴 증가할수록 물류 효율 ↑

■ 물류 서비스 매출액				
'23.4Q	'24.1Q	'24.2Q	'24.3Q	'24.4Q
2	20	31	250	270

(단위: 백만 원)

향후 전략

- ① 3PL 고객사 추가 유입 → 플랫폼 내 락인효과 강화
- ② 직배송 확대 → 물류 효율성 제고
- ③ 콜드체인 강점 부각 → 생물의약품 시장 확대에 따른 신규 물류 수요 흡수

3PL 주요 파트너십

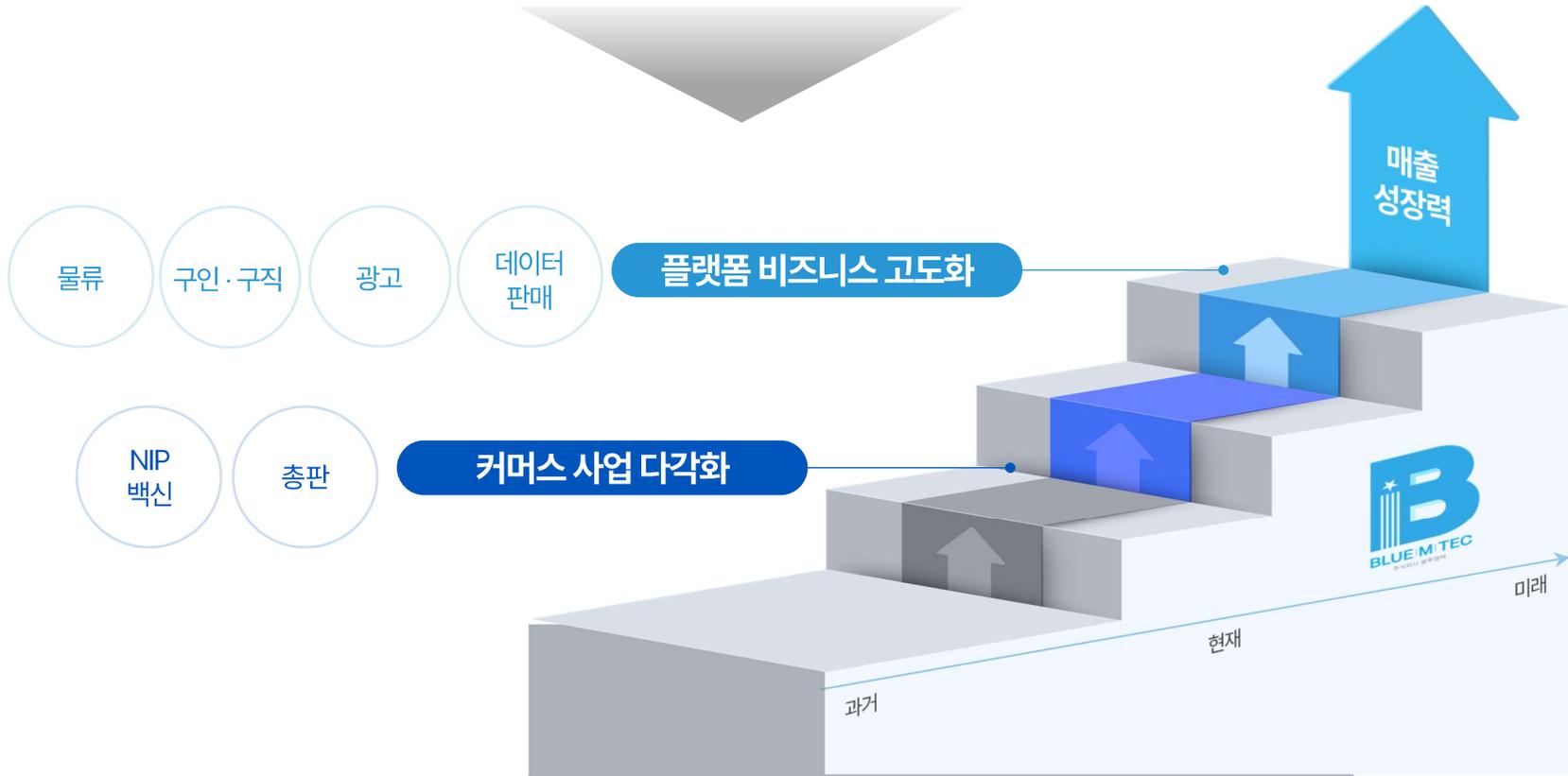
SAMSUNGPHARM
삼성제약주 Since 1929

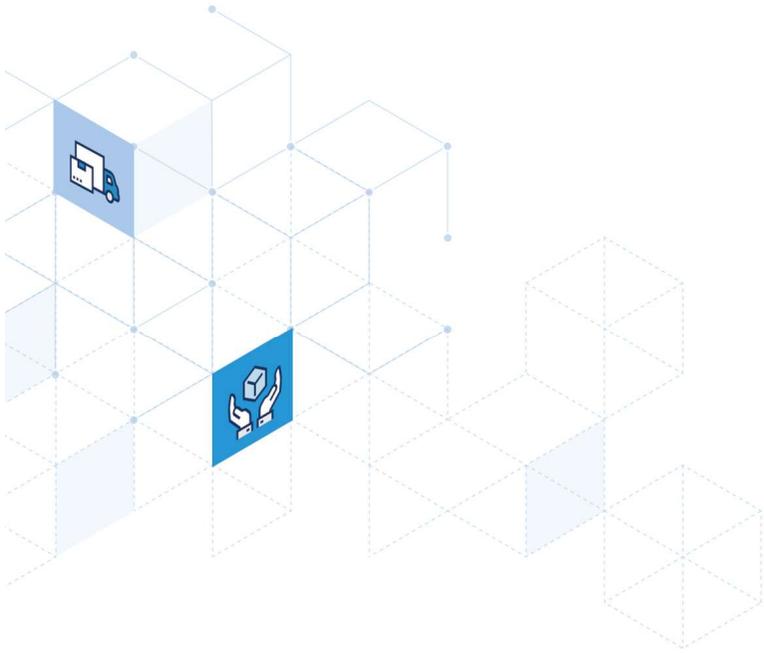
JW 신약

Rapigen

HAN/DOK

* 지역별 병의원 비중 출처: 통계청자료 ('24.4Q 기준)





Appendix

1. 경영실적 요약
2. 회사 개요
3. 성장 히스토리
4. 요약 재무제표(별도)
5. 요약 재무제표(연결)

전년 대비 매출액 17.1% 증가

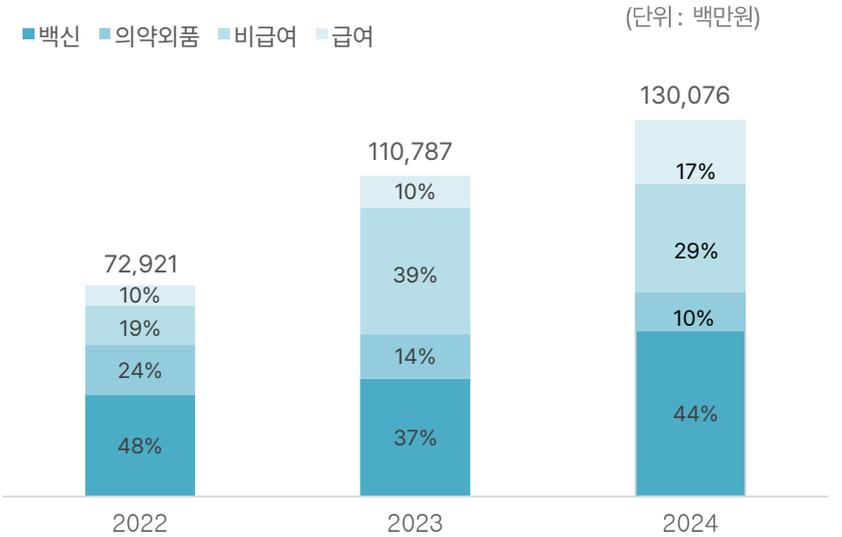
- 신규 사업 확장에 따른 매출총이익 감소 및 판매관리비 증가

(단위: 백만원)

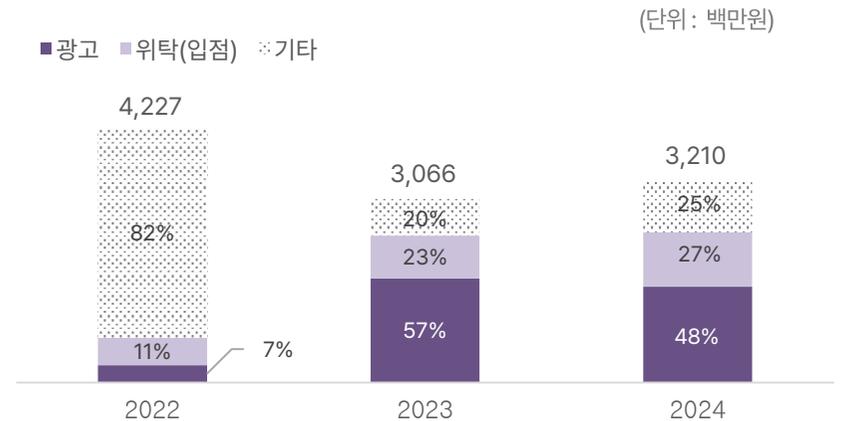
구분	FY2023	FY2024	YoY
매출액	113,853	133,286	17.1%
상품	110,787	130,076	17.4%
서비스	3,066	3,210	4.7%
매출총이익	14,196	13,305	(6.3%)
Margin (%)	12.5%	10.0%	(2.5%p)
판매관리비	12,853	20,201	57.2%
Portion (%)	11.3%	15.2%	3.9%p
영업이익	1,344	(6,896)	적전
Margin (%)	1.2%	n/a	n/a
금융손익	(3,868)	2,103	흑전
기타손익	71	149	109.9%
법인세비용차감전순이익	(2,342)	(4,801)	적지
당기순이익	(2,342)	(4,802)	적지
Margin (%)	n/a	n/a	n/a

주: 연결재무제표 기준

▶ 상품매출 구성 현황



▶ 서비스매출 구성 현황



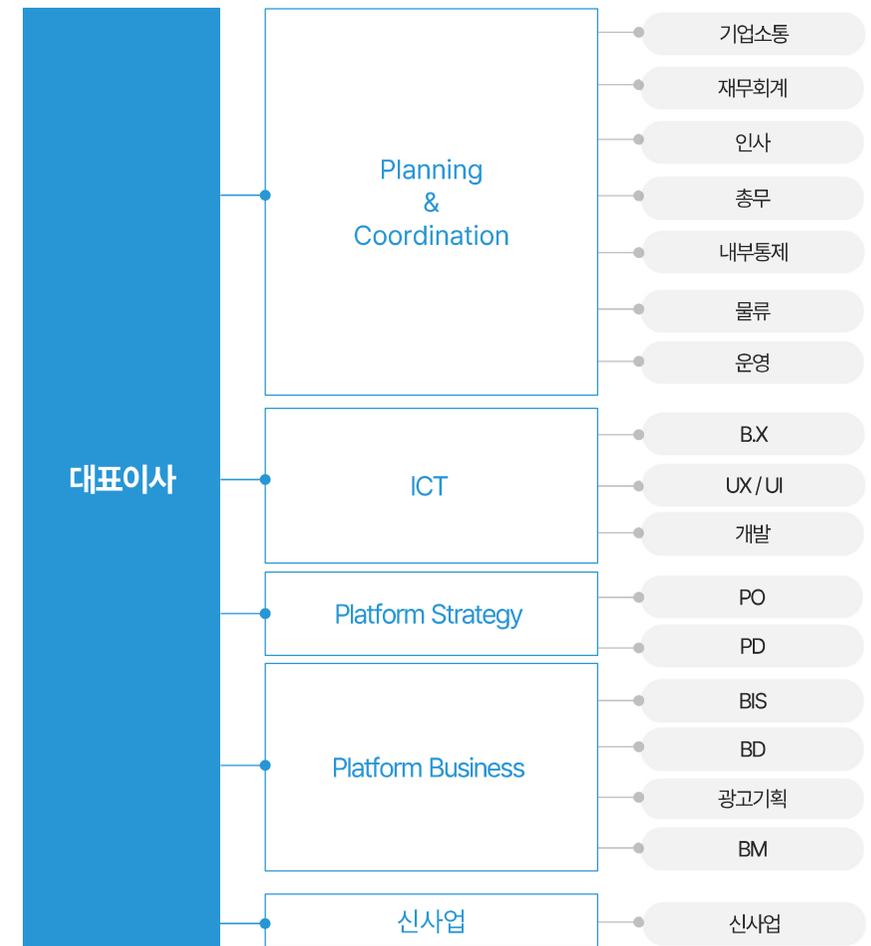
의약품 유통 디지털 전환 선도 기업, 블루엠텍

회사개요

회사명	(주)블루엠텍
설립일자	2015년 3월 26일
대표이사	김현수
자본금	1,117백만원
임직원수	101명
사업영역	의약품 및 의약외품 B2B 플랫폼 사업, 헬스케어 디지털 마케팅, IT 개발, 물류 서비스
소재지	본사 경기도 평택시 청북읍 드림산단1로 45 판교사무소 경기도 성남시 수정구 창업로 40번길 30 (판교 IT센터 108호~116호, 215호~226호) 성수지점, 용인지점, 성남지점
홈페이지	https://www.bluemtec.com

주: '24.4Q 기준

조직도



ICT 기술로 헬스케어 시장의 혁신을 선도하는 블루엠텍

2015~2017 창업 단계

회사 설립 및 온라인 의약품 유통 사업 시작

- 2015**
 - (주)블루팜코리아 법인 설립
- 2016**
 - 병·의원전용 온라인몰 '블루팜코리아' 오픈
- 2017**
 - 병·의원 재고관리 시서비스 '블루스탁' 출시
 - SBC 중소기업진흥공단 벤처기업 인증

2018~2019 시장진입 단계

IT 서비스 고도화 및 성장기반 마련

- 2018**
 - 병·의원 재고관리 시서비스 "블루스탁" 특허 취득
 - (주)블루팜코리아, (주)블루엠텍으로 사명 변경
 - (주)블루엠텍 IT연구부서 설립
- 2019**
 - 블루팜코리아 플랫폼 전면 개편
 - 한국경영혁신형 기업 '메인비즈' 인증
 - 신용보증기금 투자 유치

2020~현재 성장 단계

메이저 제약사와의 제휴를 통한 폭발적인 성장

- 2020**
 - SK바이오사이언스 BOS 솔루션 업무협약 체결
- 2021**
 - 중소기업혁신개발사업(시장확대형) 선정
 - ISMS정보보호관리체계인증 획득
 - 일반 상품 유통 플랫폼 쇼핑 & 플레이 출시
- 2022**
 - 중소기업기술혁신대전 장관 표창 수상
 - 평택 물류센터 오픈
 - 휴젤 업무협약 체결
 - 에비유니콘 특별보증사업 선정
 - 코스닥시장 상장
- 2023**
 - MSD 백신 2종 총판 계약 체결
 - 엑소코바이오 총판 계약 체결
 - 삼성제약 3PL 서비스 계약 체결
 - 사노피 백신 2종 총판 계약 체결
- 2024**

IT연구소 설립	플랫폼 개발	IT서비스 및 시스템 개발	물류 확장
 <p>기업부설 연구소 인증서 취득 (2022.12)</p>		 	
 <ul style="list-style-type: none"> 블루랩스 설립 자체 ICT연구소 설립 	 <ul style="list-style-type: none"> 블루팜코리아 출시 플랫폼 고도화(블루랩스) 	 <ul style="list-style-type: none"> 행정원장 서비스 '블루마' 출시 제약사용 CRM 프로그램 의약품 통합검색 시스템 개발 직거래 솔루션 BOS 개발 구인구직 플랫폼 '블루닥' 출시 	 <ul style="list-style-type: none"> CJ대한통운 콜드체인 물류협약 체결 평택 물류센터 준공('23.07)

손익계산서

단위: 백만 원

구분	2022	2023	2024	YoY
매출액	77,147	113,853	133,483	17.2%
매출원가	64,113	99,656	119,981	20.4%
매출총이익	13,034	14,196	13,502	(4.9%)
판매비와관리비	12,143	12,853	19,761	53.8%
영업이익	891	1,344	(6,259)	적전
금융손익	(15,629)	(3,868)	2,101	흑전
기타손익	302	71	134	87.4%
지분법손익	105	111	(158)	적전
법인세비용차감전순이익	(14,331)	(2,342)	(4,183)	적지
당기순이익	(14,331)	(2,342)	(4,183)	적지

재무상태표

단위: 백만 원

구분	2022	2023	2024
유동자산	19,439	49,575	47,683
비유동자산	20,924	42,661	68,491
자산총계	40,363	92,236	116,174
유동부채	31,993	37,585	55,929
비유동부채	7,191	9,237	12,489
부채총계	39,185	46,821	68,418
자본금	774	1,065	1,117
기타자본항목	24,052	70,340	36,812
이익잉여금	(23,648)	(25,990)	9,827
자본총계	1,178	45,415	47,756

손익계산서

단위: 백만 원

구분	2022	2023	2024	YoY
매출액	77,147	113,853	133,286	17.1%
매출원가	64,113	99,656	119,981	20.4%
매출총이익	13,034	14,196	13,305	(6.3%)
판매비와관리비	12,143	12,853	20,201	57.2%
영업이익	891	1,344	(6,896)	적전
금융손익	(15,629)	(3,868)	2,103	흑전
기타손익	302	71	149	109.1%
지분법손익	105	111	(158)	적전
법인세비용차감전순이익	(14,331)	(2,342)	(4,801)	적지
당기순이익	(14,331)	(2,342)	(4,802)	적지

재무상태표

단위: 백만 원

구분	2022	2023	2024
유동자산	19,439	49,575	47,610
비유동자산	20,924	42,661	68,053
자산총계	40,363	92,236	115,662
유동부채	31,993	37,585	56,041
비유동부채	7,191	9,237	12,484
부채총계	39,185	46,821	68,525
자본금	774	1,065	1,117
기타자본항목	24,052	70,340	36,812
이익잉여금	(23,648)	(25,990)	9,208
자본총계	1,178	45,415	47,137