

‘몸값 5兆’ SK바이오사이언스, 올 IPO 첫 흥행 신호탄 쏘나

증권신고서 제출, 내달 상장 추진
일반공모증자로 1530만주 발행
공모희망가 4만9000~6만5000원
SK바이오팜 흥행 경신 여부 주목

올해 가장 주목받는 대어 SK바이오사이언스가 3월 상장을 추진하고 있어, 또 한번의 흥행 신호가 기대되고 있다. 신종 코로나바이러스 감염증(코로나19) 백신 생산으로 글로벌 시장 주목을 받으며 SK바이오사이언스의 기업 가치는 최대 5조원에 달할 것으로 예상된다.

◆상장 통해 세계 진출 가속

7일 업계에 따르면 SK바이오사이언스가 지난 5일 코스피 시장 상장을 위해 금융위원회에 증권신고서를 제출했다. 일반공모증자 방식으로 1530만주를 신규 발행하며, 공모희망가는 4만9000~6만5000원, 상장 예정일은 3월 18일이다. 최대주주인 SK케미칼은 보유주식 중 765만주를 구주매출로 내놓는다. 이에 따라 공모 규모는 총 2295만주가 될 예정이다.

이 가운데 우리사주조합이 전체 20%인 459만주를 우선 배정받고 나머지 1836만주는 기관투자자와 일반 청약자에 배정된다. 일반 청약자 배정 주식은 573만~688만주 가량이 될 것으로 예상된다.

SK바이오사이언스는 이번 상장을 통해 1조1246억~1조4918억원의 자금



SK바이오사이언스 연구원이 백신 개발을 위한 R&D를 진행하고 있다.

/뉴시스

을 조달하게 된다. SK바이오사이언스는 공모 자금을 ▲CMO 사업을 위한 연구소 및 생산 설비 확충 ▲mRNA 플랫폼, 면역증강제 등 신규 파이프라인 개발 ▲기초 백신 포트폴리오 확장 등에 활용할 예정이라고 밝혔다.

SK바이오사이언스는 3월 4~5일 이틀 동안 국내외 기관투자자를 대상으로 수요 예측을 진행해 공모가를 확정된 뒤 같은 달 9일, 10일 일반 청약을 거쳐 3월 중 신규 상장을 완료할 계획이다. 대표주관사는 NH투자증권, 공동주관사는 한국투자증권과 미래에셋대우증권이 맡았다.

SK바이오사이언스 관계자는 “백신 개발 및 생산, 상업화 과정에서 축적해 온 R&D 플랫폼과 바이오 의약품 공

정·생산 플랫폼을 활용, 제품군을 확대하고 사업을 다각화할 것”이라며 “상장을 통해 조달한 자금으로 세계 시장 진출에 속도를 내겠다”고 말했다.

◆SK바이오팜 흥행 넘는다

SK바이오사이언스는 지난해 코스피

시장에 입성한 SK바이오팜이 최고 흥행을 기록한 바 있어 큰 기대를 모으고 있다. 특히 SK바이오사이언스는 최근 코로나19 백신 모멘텀으로 SK바이오팜의 흥행을 넘어설 것이라 예상도 나온다.

공모가 4만9000원이던 SK바이오팜 26만9500원 까지 치솟았다. 상장 시가 총액 3조원은 현재 11조6687억원 까지 불어났다. SK바이오사이언스는 상장 직후 공모가 기준 예상 시가총액으로 4조9725억원을 제시한 상태다.

SK바이오사이언스가 주목을 받는 이유는 코로나19 백신을 생산하고 있기 때문이다. SK바이오사이언스는 최근 보건복지부, 빌&멜린다게이츠재단(BMGF), 전염병대비혁신연합(CEPI) 등 국내외 기관들과 코로나19 백신을 개발해 임상에 진입했다. 또 지난해 7~8월 아스트라제네카, 노바백스와 코로나19 백신 위탁생산(CMO) 계약을 연달아

체결했다.

지난 달에는 질병관리청의 ‘코로나19 백신 국내 유통관리 체계 구축·운영’ 과제에 단독 수행기관으로 선정되며, 국내로 들어올 코로나19 백신의 유통, 보관 및 콜드체인 구축, 입출하 관리 등을 담당하게 된다.

나이스신용평가 신석호 연구원은 “코로나19 백신 CMO 생산 계약을 체결함에 따라 해당 매출이 본격화되는 2021년 매출 및 수익규모가 큰 폭으로 확대될 것”이라며 “노바백스와 협의 중인 코로나19백신 생산기술 이전이 현실화 될 경우 코로나19 백신의 자체 생산을 통해 추가적인 매출 및 수익 확대가 가능할 것으로 전망된다”고 내다봤다.

증권업계에선 SK바이오사이언스가 코로나19 백신을 1억도스만 생산해도 연 매출 2조원, 영업이익 6000억원을 달성할 수 있을 것으로 추정하고 있다.

/이세경 기자 seilee@metroseoul.co.kr

손보사 뜨고 생보사 지고? 설계사 증가폭 손보사 ‘승’

보험업계 지난해 3분기말 통계
손보사, 설계사 8.2% 늘어
생보사는 2.1% 증가 그쳐

손해보험업계 전속 설계사 수가 생명보험업계 전속 설계사 수를 앞질러 눈길을 끈다. 또 생보사의 대표상품인 종신보험의 초회보험료도 지속해서 줄어 들고 있어, 생보업계의 활성화를 위한 다양한 방안이 필요하다는 지적이 나온다.

7일 보험업계에 따르면 지난해 3분기말 국내 40개 생·손보사 소속 전속 설계사는 19만3999명으로 전년 동기보다 5.2% 늘어난 것으로 나타났다. 업권별로는 손보업계는 9만9765명으로 전년 동기(9만2185명)와 비교해 8.2% 증가했다. 반면 생보업계는 9만4234명으로 전년 동기 9만2312명에서 2.1% 증가에 머물렀다.

특히 손보업계 설계사 증가 폭이 생보업계를 역전한 것은 처음이다.

업계 관계자들은 고령화 시대에 진입하며 생보산업이 위기에 직면한 것이라고 지적했다.

실제 생보업계의 대표 상품으로 불리는 종신보험은 하락세를 보이고 있는 것으로 나타났다.

종신보험 초회보험료는 지난 2016년 이후 지속해서 하락세를 보이고 있다. 지난 2016년 9713억원을 기록한 뒤 ▲2017년 4718억원 ▲2018년 2853억원 ▲2019

년 2503억원으로 꾸준히 감소해왔다.

지난해 3분기 말에는 4003억원으로 전년 동기 3796억원과 비교해 5.5% 상승하며 기대를 모았지만, 업계에서는 최근 ‘무·저해지 보험’ 판매 영향으로 일시적인 현상일 가능성이 크다고 내다봤다.

반면 손보사는 최근 특화 상품들을 속속 출시하며 새로운 고객 확보로 시장이 활성화되고 있다는 설명이다.

이에 따라 생보업계에서 손보업계로 설계사들의 이탈은 당연하다는 주장이 나온다.

문제는 영업력이다. 보험 영업에서 설계사들이 차지하는 비중이 큰 만큼, 생보업계 전속 설계사들의 지속적인 이탈이 이어진다면 생보업계의 어려움이 장기화 될 수 있기 때문이다.

업계 관계자는 “최근 손보사의 점포 감소 폭이 생보사보다 적었던 것도 비슷한 맥락”이라며 “지속해서 생보업계의 어려움에 대한 우려가 나오고 있던 상황 속에 설계사 규모마저 손보업계가 생보업계를 앞지른 만큼 생보업계의 어려움이 장기화되지 않을까 싶다”라고 우려했다.

이어 “손보업계에서 다양한 특화 상품을 통해 고객 유치에 힘쓰고 있는 것처럼 새로운 상품 개발 등을 통해 위기를 극복해야 할 시점”이라고 조언했다.

/백지연 기자 wldus0248@

LS ELECTRIC

우리 동네 에너지 특공대!

“전기를 먹고 달리는 돼지고 자동차,
햇님 바라기 태양광까지
우리 집을 더 똑똑하게
우리 동네를 더 안전하게 지켜준대요”

LS ELECTRIC은 글로벌 스마트 에너지 솔루션으로
에너지의 새 시대를 만들어 갑니다