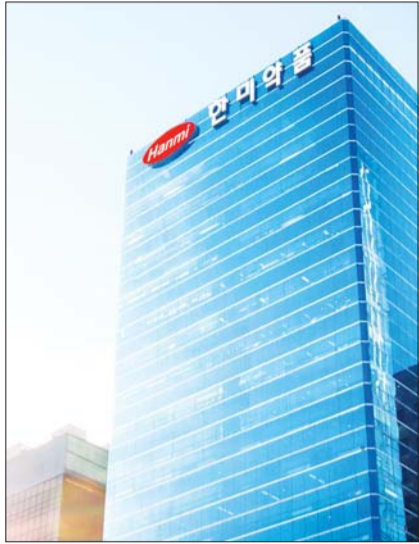


자체개발·복합신약 중심 ‘매출 성장’... 연간실적 기대감 ↑

국내 주요 제약사들 3분기 최대실적
한미약품 누적 1조 돌파 역대 최대
대웅제약 영업이익률 11.2% 달성
유한양행 전년비 매출액 10% 올라
종근당 누적 영업이익 1265억 기록



한미약품 본사.

국내 주요 제약사들이 이달 3분기 역대 최대 실적을 기록했다. 주요 제품을 중심으로 안정적인 매출 성장은 물론, 수익성도 확대되면서 연간 실적에 대한 기대감을 높이고 있다.

2일 업계에 따르면 한미약품은 3분기만에 누적매출 1조원을 돌파했다. 3분기만에 매출이 1조원을 넘어선 것은 창사 이후 처음이다. 지난해 역대 최대 실적을 낸데 이어 올해도 또 한번 기록 갱신을 앞두고 있다.

한미약품은 올 3분기 연결기준 잠정 실적으로 매출 3646억원과 영업이익 575억원, 순이익 605억원을 달성했다. 매출은 전년 동기 대비 6.6%, 영업이익과 순이익은 각각 22.9%와 93.5% 성장한 수치다.

3분기 누적 매출은 1조685억원으로 전년 동기 대비 9% 성장했다. 이러한 폭발적 성장의 배경에는 한미가 자체 개발한 개량·복합신약 중심의 경쟁력 있는 전문의약품 치료제 라인업이 자리한다.

한미약품은 3분기 원외처방(UBIST 기준) 매출에서만 전년 동기 대비 9.3% 성장한 2305억원을 달성했다. 특히 이상지질혈증 치료 복합신약 ‘로수젯’은 전년 동기 대비 19.8% 성장한

455억원을, 고혈압치료제 복합신약 제품군인 ‘아모잘탄패밀리’는 3.5% 성장한 352억원을 기록했다.

대웅제약은 2023년 3분기 누계 매출 9024억원(별도기준), 영업이익 1013억원, 영업이익률 11.2%로 역대 최고 실적을 달성했다. 전년 같은 기간보다 각각 4%, 11.6% 오른 규모다.

대웅제약은 올해 3분기 매출 3030억원, 영업이익 342억원으로 견조한 실적을 이어갔다. 특히 실적을 주도한 것은 전문의약품(ETC) 부문으로 확인된다. 안정적인 실적 성장세를 보이며 2165억원의 매출을 기록했으며, 자체 개발 신약 펙수클루과 엔블로를 포함한 기존 제품들의 고른 성장이 지속됐다.

P-CAB 계열 위식도역류질환 신약 펙수클루는 출시 후 누적 매출 550억원 대를 달성하며 블록버스터 신약

으로 도약 중이다.

전승호 대웅제약 대표는 “대웅제약은 불확실성이 큰 글로벌 경영환경 속에서도 자체 개발 품목의 지속적인 성장, 나보타의 국내외 사업 확대 등으로 안정적인 성장세를 보이고 있다”며 “앞으로도 신규 파이프라인 강화와 꾸준한 R&D 신약 개발을 통해 글로벌 시장에서 인정받는 K대표 헬스케어 그룹으로 거듭나겠다”고 밝혔다.

유한양행은 3분기 별도기준 잠정 매출액이 전년 동기 대비 10.5% 증가한 4689억원, 영업이익은 53.7% 증가한 69억원을 기록했다. 당기순이익은 128억원으로 전년 동기 대비 129.5% 올랐다. 3분기 누적 매출액은 1조4076억원을 기록하며 연간 실적이 2조원에 육박할 전망이다.

유한양행의 3분기 실적 호조는 생활유통사업과 해외사업이 견인했다. 생활유통사업의 3분기 매출은 595억원으로 전년 동기 대비 71.3% 증가했다.

종근당은 3분기 누적 매출 1조1482억원을 기록했다. 누적 영업이익은 1265억원이다. 지난 3분기에는 전년 대비 4.1% 늘어난 3분기 3962억원의 매출액을 기록했고, 영업이익은 영업이익은 531억원으로 33.8% 늘었다.

종근당 관계자는 “프롤리아, 딜라트렌, 글리아티린, 벤포벨 등 기존 품목과 루센비에스, 엑시글루에스, 바이탈 프로그램 비타민C 등 신규 제품이 고루 성장하면서 전체 실적을 견인했다”고 설명했다. /이세경 기자 seilee@metroseoul.co.kr

코웨이, 온·오프라인 채널 활용 고객 확대

신한은행과 전략적 파트너십 구축

코웨이가 신한은행과 손잡고 다양한 마케팅 등을 적극 협력한다.

2일 코웨이에 따르면 전날 서울 중구 신한은행 본점에서 신한은행과 전략적 파트너십 구축을 위한 업무협약을 체결했다.

업무협약은 전사적 상호 협력 체계를 구축해 비즈니스 시너지를 창출하는 동시에 각 기업의 온·오프라인 채널을 활용해 고객 접점을 확대하고 차별화된 브랜드 경험을 제공하기 위해 추진했다.

특히 코웨이는 신한은행과의 파트너십을 통해 슬립 및 힐링케어 신규 브랜드 비렉스(BEREX)의 인지도를 제고하고 이종 산업 간 협력으로 브랜드 활동 반경을 넓힌다는 전략이다.

▲신한 PWM 센터 내 비렉스 안마 의자 체험존 구성 ▲신한 디지털로그에 비렉스 팝업 쇼룸 운영 ▲제휴 금융 혜택 도입 ▲스포츠 행사를 비롯한 공동 마케팅 제휴 활동 등 양사가 보유한 인프라를 활용해 협업을 추진하는 것이 대표적이다.

코웨이는 신한금융 초고액 자산가 특화 점포인 신한 PWM 센터와 제휴해 프리미엄 공간 마케팅으로 상호 시너지를 도모한다.

또한 서울 중구 서소문동에 위치한 신한은행 디지털로그브랜치에 비렉스 쇼룸을 마련하고 이달 7일부터 3주간 체험형 팝업 공간도 운영한다. 아울러 시니어 디지털 금융 교육 센터인 신한 학이재(인촌 남동구)에도 비렉스 페블체어를 설치해 고객 체험 마케팅을 확대한다. /김승호 기자

경동나비엔, 숙면 기술 연구개발 ‘속도’

에이슬립과 새 수면 기술 공동개발

경동나비엔이 수면 시장을 추가 공략한다. 경동나비엔은 인공지능(AI) 수면 분석 플랫폼 기업 에이슬립(Asleep)과 업무협약을 체결하고 새로운 숙면기술 확보에 나선다고 2일 밝혔다.

협약을 맺은 에이슬립은 수면 패턴 측정 애플리케이션(앱) ‘슬립루틴’의 개발사로 스마트폰에 내장된 마이크로 수면 중 호흡음을 측정해 수면의 질을 분석하는 서비스를 운영하고 있다.

사용자는 렘수면, 일반 수면, 깊은 수면 등 단계별 수면 패턴과 코골이나 수면 무호흡증 등의 호흡안정도를 확인할 수 있다. 또한, AI가 수면 패턴을 분석해 사용자가 깨우게 일어나는 시간에 깨워주는 ‘스마트알람’ 서비스도 제공한다.



경동나비엔 김용범 영업마케팅 총괄임원(오른쪽)이 에이슬립 이동현 대표와 업무협약을 맺고 기념촬영을 하고 있다. /경동나비엔

두 기업은 업무협약을 통해 ‘나비엔 숙면매트’에 적용할 새로운 숙면기술을 공동으로 개발한다. 최적의 숙면온도를 제공하는 경동나비엔의 온도제어 기술력과 에이슬립의 수면 패턴 분석 기술을 통해 소비자에게 새로운 수면 솔루션을 제공하기 위해서다.

/김승호 기자

CJ대한통운, 배터리 설비물류 3000억 수주

북미 중심 공급망 현지화 따라
신규공장 생산설비 물류 급성장
배터리 보관 등 관련 인증 획득



CJ대한통운이 미국에서 진행하고 있는 배터리 공장설비 물류 하역 현장.

CJ대한통운이 전기차 시장과 함께 급성장하고 있는 배터리 분야 물류사업에 본격 진출한다.

이를 위해 주요 배터리 제조사들이 미국 등 현지에 구축하고 있는 공장설비 물류를 통해 관련 물류시장을 공략할 수 있는 교두보도 확보했다.

CJ대한통운은 올해 배터리 제조사들을 대상으로 한 프로젝트 물류 수주액이 3000억원을 돌파했다고 2일 밝혔다.

미국 현지에 배터리 생산공장을 구축 중인 한국 기업들이 대상으로, CJ대한통운이 향후 3년에 걸쳐 3개의 공장 준공에 관련된 자재 및 설비 물류를 수행한다. 북미 중심의 공급망 현지화에 따라 주요 배터리 제조사들이 대규모 현지 투자에 나서면서 관련 물류시장도 급성장하고 있다는 설명이다. 여기에 양극재·음극재 등 배터리 소재 기업들의 포워딩 물류사업도 본격화되면서 시장을 선점할 수 있는 체비를 갖췄다.

CJ대한통운은 빠르게 성장 중인 배터리 시장에서 앞선 물류 경험을 기반으로 ‘설비→소재·부품→완제품→회수’에 이르는 배터리 공급망 전 과정으로 물류사업을 확장한다는 계획이다.

이를 위해 배터리 특화 물류센터 구

축, 배터리 보관·운송·패키징 기술 개발, 관련 국제표준인증 획득 등을 통해 배터리 전문 물류서비스를 확대한다.

또 배터리 리사이클링 시장의 본격적인 확대에 대비해 관련 인프라를 확대 구축하는 동시에 배터리 재활용 기업들과의 협업도 활발히 추진한다.

배터리 물류시장 공략에는 CJ대한통운의 미국사업 역량도 큰 역할을 할 것으로 보인다.

CJ대한통운은 미국 전역을 아우르는 네트워크와 인프라를 기반으로 지난해 1조3000억원의 매출을 거두는 등 북미 중심의 배터리 물류시장 공략에 최적화된 역량을 보유하고 있다.

CJ대한통운 미국법인인 CJ로지스틱스 아메리카는 미국 전역에 걸쳐 56개, 연면적 2570만 스퀘어피트(약 72만 평) 이상의 물류센터를 운영하고 있다.

/김승호 기자 bada@

특히 본사가 위치한 시카고 테스플레인은 배터리 제조사 및 소재·부품사들이 밀집해 있는 미국 동부권 및 캐나다 동남부와 지리적으로 가깝다는 이점도 보유하고 있다.

또 해양진흥공사와 6000억원을 공동 투자해 미국 일리노이와 뉴저지 인근에 3개의 대형 물류센터를 구축하는 ‘북미 프로젝트’도 진행하고 있다.

CJ대한통운 관계자는 “배터리는 전기차 뿐만 아니라 무선가전, 로봇, 사물인터넷, 신재생에너지까지 활용분야가 무궁무진하기 때문에 관련 물류 시장 역시 성장성이 무한하다”면서 “글로벌 네트워크와 첨단 물류기술 역량을 바탕으로 대표적인 미래성장동력으로 떠오른 배터리 물류시장 공략을 본격화할 것”이라고 밝혔다.

팅크웨어, 글로벌 블랙박스 제품 선봬

‘SEMA SHOW·세마쇼’ 참가

팅크웨어가 미국 라스베이거스 컨벤션센터에서 열리는 북미 최대 자동차 부품 박람회인 ‘2023 SEMA SHOW·세마쇼’에 참가한다.

2일 팅크웨어에 따르면 ‘세마쇼’는 1963년부터 매년 11월에 열리는 미국 최대 규모의 자동차 전시회로 자동차 부품, 튜닝 자동차, 차량용품 등 총 12개 부문에 걸쳐 평균 4000여개 업체가 참가하고 7만명 이상의 글로벌 바이어가 참가하는 자동차 부품 전시회다.

전시회에서 팅크웨어는 아이나비의 글로벌 블랙박스 브랜드인 ‘팅크웨어 대시캠(Thinkware Dash Cam)’의 주

요 제품(U3000, F70 PRO, F200 PRO, X1000, Q1000 등)을 선보인다.

아울러 지난달 31일에 리뉴얼을 통해 공식 런칭한 테슬라 전용 PDLC 스마트 필름인 ‘칼트윈 ACTIV’도 공개한다.

‘칼트윈 ACTIV’는 팅크웨어만의 독보적인 기술력을 바탕으로 전기차 차량에 투과되는 태양열을 완벽에 가깝게 차단하는 전기차 전용 PDLC 열차단 필름이다. 97마이크로미터(μm)의 얇은 두께로 시공했을 경우 순정 상태와 거의 동일할 정도의 압도적인 시인성을 보이며 실제 시공 현장에서 불필요한 성형과 재단을 하지 않고 차량 손상 없이 간편하게 시공할 수 있도록 리뉴얼했다. /김승호 기자