



지난 2023년 10월 25일 서울 여의도에서 열린 '셀트리온그룹 2023 기자 간담회'에서 서정진 회장이 사업 계획을 설명하고 있다.

1년 중 200일 해외출장... '짐펜트라' 직판체제 구축

서정진
셀트리온그룹 회장

⑥ '소방수' 귀환

대한민국이 '바이오 불모지'였던 시절부터 바이오시밀러 사업을 목적으로 밀어붙여 셀트리온 그룹을 명실공히 세계 최고의 바이오시밀러 개발 및 판매 회사로 자리매김시킨 서정진 회장 특유의 카리스마가 다시 한번 리더십을 발휘하고 있다.

올해 3월 26일 인천 송도 컨벤시아에서 열린 제33기 셀트리온 정기주주총회에 서정진 회장이 화상으로 깜짝 등장했다. 이날 서정진 회장은 여러 다양한 셀트리온의 당면 이슈들에 대해 주주들과 화상으로 소통했다.

해당 정기주주총회는 통합 셀트리온 출범 후 첫 정기 주주총회로, 셀트리온과 셀트리온헬스케어의 합병법인인 통합 셀트리온이 주주들의 지지를 받으며 순조롭게 출발함을 알렸다.

서 회장, 2년만에 경영현장 복귀
셀트리온·셀트리온헬스케어 합병
사업 일원화... 신약개발 회사 도약

특히 이러한 의미있는 자리에서 이뤄진 서정진 회장과 주주들의 '비대면 만남'은, 서정진 회장의 미국 체류 일정에 따른 것이다. 당시 서정진 회장은 미국에서 피하주사 제형 자가면역질환 치료제 '렘시마SC(미국명 짐펜트라)' 홍보에 주력하고 있었다며 미국 현지 상황을 전했다.

서 회장에 따르면 미국에서 '짐펜트라'가 출시되면서 짐펜트라를 사용하는 병원은 2800개, 처방의사는 7500명에 이른다. 서 회장은 이 병원들을 방문해 의료진들과 만나 셀트리온 제품을 직접 소개하고 있다고 설명했다.

서 회장은 "저를 포함해 짐펜트라를 개발했던 사람들, 마케팅을 하고 있는 사람들, 메디컬 팀이 미국 현지 영업팀과 함께 2주에 한 번씩 병원을 순회하고 있다"며 "미국에 계속 머물며 7번에 걸쳐 2800개 병원, 7500명 의사 모두를 만나는 것을 목표로"

올해 한국엔 없을 예정"이라고 밝혔다.

이어 서 회장은 "짐펜트라 매출을 초반에 끌어올리기 위해 노력하고 있다"며 주주들에게 상황을 보고했다.

셀트리온은 지난 2023년 10월 미국 식품의약국(FDA)으로부터 짐펜트라에 대한 신약으로 판매 허가를 획득해 올해 3월부터 미국 의약품 시장에 짐펜트라를 내놓게 됐다.

이처럼 서정진 회장은 셀트리온 그룹의 중요한 순간마다 '직접판매 체제 구축'을 강조해 왔다.

서 회장은 지난 2023년 10월, 임시 주주총회를 통한 셀트리온과 셀트리온헬스케어의 양사 합병안 가결 직후 열었던 '셀트리온그룹 2023 기자 간담회'에서도 '직접판매'는 셀트리온의 가장 큰 자산 중 하나라고 밝힌 바 있다.

서 회장은 "미국과 캐나다를 포함한 북미 전역에서 이 병원에서 설명하고 저 병원에 가서 또 설명하고 아침부터 밤까지 마치 '보부상'처럼 다녔다"며 "캐나다에서 만났던 한 류마티스 내과 의사는 '셀트리온은 특이하다', '회사대표가 밤낮으로 해외 영업을 위해 다니는 경우가 결코 흔하지는 않다' 등의 놀라움을 표현하기도 했다"고 말했다.

무엇보다 서 회장은 이날 "직접판매는 세계를 품는 것"이라며 "무엇을 위해 이 일을 해야 하는가를 생각해 보면, 많은 사람들의 머릿속에 기억이 남아야 한다는 결론에 이른다. 셀트리온이, 'K바이오'가 주인공이 되길 바란다. 전 세계 제약·바이오 산업에서 대한민국이 미국과 유럽 뒤를 이어 손꼽

히기를 바란다"고 강조했다.

실제로 서 회장은 1년 중 200일 이상은 해외 출장에 전념했던 것으로 알려졌다. 기업 회장이 직접 발로 뛰면 의사결정이 빨라지고 사업이 성공할 확률 또한 높아진다는 것이다.

서 회장은 그의 자서전에서 "100개 가까운 국가에 수출을 하려면 1년 365일 중에 200일 이상은 해외에 직접 나가 있어야 하는 것은 어찌된 당연하다"며 "저 사람과 거래를 해야겠다고 마음을 먹으면 상대를 만나기 위해 악착같이 파고든다"고 직접판매 비법도 공유했다.

서 회장은 "제품에 대한 거부감인지, 기업에 대한 호감도 문제인지 알아내야 한다. 우리 제품이 싫다고 하면 과학적으로 논하기 위한 관련 자료를 적극 제공하고, 우리 회사가 싫다고 하면 직접 와서 보라고 제안한다"는 것이 서 회장의 말이다.

이와 함께 전 세계와 사업을 하려면 각국의 역사를 알아야 한다는 것이 서 회장의 사업 공식이다.

서 회장은 "우선 각국의 역사를 알면 다음으로 문화와 전통을 이해할 수 있어 항상 그 나라 역사, 문화, 전통을 공부하는 게 필수"라고 주장한다. 이는 상대방으로 하여금 자신들을 존중한다는 생각을 갖게 해서 사업 성공의 지름길이 되기도 한다.

서 회장이 직접판매를 강조하고 그 체제를 구축하는 데 직접 뛰어난 배경에는 '부가가치 창출'을 위해서란 설명이다. 직접 판매 체제를 통해 유통 비용을 15~25%까지 낮춘 그 이익률로 기업 경쟁력을 높이겠다는 방침이다.

이에 대해 셀트리온 그룹은 제품 가격에서 경쟁력을 개선하면 공격적인 가격 전략을 펼칠 수 있다고 설명한다. 궁극적으로는 판매 지역 및 시장점유율 확장이 가능해지는 셈이다.

나아가 셀트리온 그룹은 연구개발 등으로의 투자 재원 확보 같은 선순환 구조까지 전망하고 있다.

서 회장은 "처음 사업을 시작할 때는 기술 확보, 제품 개발 등에 집중하느라 유통까지는 업두를 못 냈던 것이 사실이며 어쩔 수 없이 유통 파트너사를 통해 제품을 판매했다. 그런데 유통 수수료에 드는 비용이 너무 높았다"고 회상하기도 했다. (자서전 '서정진, 미래를 건 승부사' 중)

'짐펜트라' 지난해 10월 美 출시
서 회장, 현지병원 직접 순회
"직접판매는 세계를 품는 것"

현재 셀트리온 그룹이 세계 최대의 의약품 시장인 미국에서 짐펜트라를 앞세워 지속가능한 성장동력을 확보하는 데 총력을 기울이고 있는 상황에서, 관련 업계는 서 회장의 출격이 그룹 성장의 기폭제 역할을 하고 있다고 평가한다.

서 회장은 지난 2021년 3월, 경영 일선에서 스스로 물러나면서 그룹을 둘러싼 환경에 급격한 변화가 생길 경우 '소방수' 역할로 다시 현직으로 돌아올 것을 약속한 바 있기 때문이다.

이후 2년 만에 서 회장은 경영 현장에 복귀했다. 2023년 3월, 셀트리온 그룹은 셀트리온홀딩스를 비롯해 셀트리온 그룹 내 상장 3사인 셀트리온, 셀트리온헬스케어, 셀트리온제약은 각 사별 이사회를 개최하고 서 회장을 2년 임기의 사내이사로 선임했다.

지난 2023년은 바이오시밀러 제품 개발 및 생산에 주력해 온 셀트리온이 신규 제형 확보, 신약 파이프라인 확장 등 신약 개발 회사로의 도약에 나선 원년임과 동시에 서 회장 복귀 후 이뤄진 셀트리온과 셀트리온헬스케어의 합병 또한 셀트리온 그룹의 전체 사업이 일원화돼 성장에 속도를 낼 수 있게 된 전사적 노력의 결과라는 평가를 받고 있다.



지난 3월 26일 인천 송도에서 열린 제33기 셀트리온 정기주주총회에 서정진 회장이 화상으로 참석하고 있다. /셀트리온그룹