

## 제약바이오업계, 약가제도 개편 비상대책위원회 기자회견

# “연간 최대 3.6조 매출손실 발생… 신약개발 등 산업 제동”

제약바이오협회 등 재검토 촉구  
수익화로 산업 경쟁력 저하 우려  
노연홍 협회장 “개선안 도출해야”

국가 핵심 경쟁력 기반인 K제약·바이오 산업이 ‘약가 규제’라는 암초를 만났다. 국내 제약·바이오 업계는 정부의 약가 개편안은 국내 제약 산업 미래에 대한 포기 선언이라며 전면 재검토를 촉구했다.

22일 서울 서초에 위치한 한국제약바이오협회 4층 강당에서는 ‘제약바이오산업 발전을 위한 약가제도 개편 비상대책위원회 긴급 기자회견’이 열렸다. 한국제약바이오협회, 한국바이오의약품협회, 한국의약품수출입협회, 한국신약개발조합, 한국제약협동조합 등 범제약바이오산업계가 모였다.

노연홍 한국제약바이오협회장은 “이번 개편안이 국민건강에 미칠 영향을 산업계와 함께 면밀하게 분석해 합리적인 개선안을 마련해야 한다”며 “개편안 시행을 일정 기간 유예, 충분한 시간을 갖고 개선안을 도출해 줄 것”을 요구했다.



22일 서울 서초에 위치한 한국제약바이오협회 4층 강당에서 ‘제약바이오산업 발전을 위한 약가제도 개편 비상대책위원회 긴급 기자회견’이 열렸다.

윤웅섭 한국제약바이오협회 이사장은 “제약 산업을 뒷받침하는 약가가 무너질 경우 산업 특성상 장기간 회복이 불가능할 것”이라고 우려했다.

국내 제약·바이오 업계와 비대위가 가장 우려하는 부분은 기업 생존과 직결된 수익성 악화다.

현재 국내 상위 100대 제약사의 영업 이익률은 4.8%, 순이익률은 3% 수준에 그치고 있어 추가적인 약가 인하는 기업 경영 전반에서 직접적인 부담으로 작용할 것으로 전망된다.

구체적으로 제네릭 약가 산정률 40%를 국산 전문의약품 전체에 적용해 보면, 연간 최대 3조 6000억원에 달하는 손실이 발생한다.

정부와 제약 업계 간 매출 절감 추산에는 차이가 있다. 정부는 기등재 의약품의 약가를 계단식으로 인하해 3년간 재정 절감 규모가 약 1조원에 이를 것으로 발표한 바 있다.

반면 제약 업계는 정부 발표는 특정 고가 의약품만 반영한 수치인 데 비해, 향후 모든 관련 품목에 40% 적용이 불가피하다는 점을 감안하면 실제 부담은 훨씬 크다고 짚었다.

매출 감소는 연구개발, 설비 등에 대한 투자 축소로 이어질 가능성이 크다는 지적이다.

비대위에 따르면 1999년부터 2023년 까지 누적 약가 인하 규모는 약 63조원이다. 또 국내 제약 산업의 세계 시장 점

유율은 2011년 1.7%에서 2024년 1.3%로 하락했다. 비대위 측은 “기업 수익이 1% 감소할 경우 연구개발 활동은 약 1.5% 감소한다는 것이 업계 중론”이라고 밝혔다.

정부가 약가제도 개편을 통해 시장의 혁신 경쟁과 성과 중심 보상을 강화하는 기조에 대해서도 우려를 표명했다.

특히 비대위는 정부를 향해 산업 현장의 실질적 영향을 고려한 정책을 고민해 줄 것을 요구했다. 현재 개편안은 연구개발, 혁신, 공급 등에 대한 이해도가 결여된 정책이며 기업의 투자 추진과 연구개발 전략 수립에 있어 불확실성을 가중하고 있다고 강조했다.

/이청하 기자 mlee236@metroseoul.co.kr

**CU**  
**신년 키워드 ‘FASTER’**



CU가 2026년 병오년(丙午年) ‘붉은 말의 해’를 맞아 경영 키워드로 ‘FASTER(페스터)’를 선정했다.

BGF리테일이 운명하는 CU는 내년도 편의점 산업의 핵심 전략을 담은 키워드 ‘FASTER’를 22일 발표했다.

FASTER는 ▲상품 차별화(Frontier) ▲글로벌 확장(Abroad) ▲사회적 역할(Station) ▲리테일 테크 고도화(Tech-driven) ▲중대형 점포 확대(Enlarge) ▲빠른 서비스 제공(Rapid)의 앞글자를 딴 것이다. 이는 빠르고 힘차게 달리는 말의 기상처럼, 불확실한 경영 환경 속에서도 차별화된 전략으로 업계를 선도하겠다는 의지를 담았다.

민승배 BGF리테일 대표(사진)는 “FASTER 전략을 통해 고객이 매장에서 체감하는 변화를 만들고, 글로벌 시장에서도 K-편의점의 경쟁력을 넓혀갈 것”이라고 말했다. /손종욱 기자 handbell@

## 동화약품 '판콜에스' 감기약 매출 1위

동화약품은 감기약 ‘판콜에스’가 3년 연속으로 감기약 시장 매출 1위를 달성했다고 22일 밝혔다.

의약품 시장조사기관 아이큐아에 따르면 지난 2024년 4분기~2025년 3분기 기준, 동화약품 판콜에스는 380억원의 누적 매출을 기록해 판매 1위를 기록했다. 약 1323억원 규모의 감기약 시장에서 약 29%의 시장점유율을 올렸다.

판콜에스는 2022년 4분기~2023년 3분기 처음 감기약 매출 1위에 등극했다.

동화약품이 1968년 발매한 ‘판콜’은 일반의약품으로 해열과 진통 효과가 있는 아세트아미노펜 성분을 처방했다.

/이청하 기자

## 셀트리온, 유럽 골질환 시장 본격 진출

주요국에 스코보클로·오센벨트 출시  
“유럽 바이오시밀러 사업 경쟁력 강화”



스토보클로(성분명: 데노수맙). /셀트리온

셀트리온이 최근 유럽 주요 국가에서 골질환 치료제 ‘스코보클로’와 ‘오센벨트’를 출시 완료해 시장 조기 선점 전략을 본격화한다고 22일 밝혔다.

우선 독일에서 현지 의료진과 환자를 대상으로 영업 활동을 시작했다. 독일은 잠재 골다공증 환자가 약 600만 명에 달하는 것으로 추산된다.

프랑스에서는 기존 자가면역질환 치료제 판매로 확보한 병원 중심의 영업망을 활용해 처방 확대에 나선다. 특히 현지 법인 영업팀이 지금까지 적극 교류하고 있는 류마티스 등 기존 자가면역질환 전문의 상당수가 잠재 스토보클로 처방

의가 될 것으로 내다보고 있다.

올해 5월부터 직판에 돌입한 스페인에서는 제품별로 판매 주체의 경쟁력을 극대화한다는 방침이다.

병원 채널에 강점을 가진 현지 법인을 통해 정맥주사(IV) 제형인 오센벨트

를 공급하는 한편, 피하주사(SC) 제형인 스토보클로로는 유통 파트너사를 통해 공급할 계획이다.

포르투갈의 경우 스토보클로는 종합 병원 내 류마티스내과를 중심으로 마케팅 활동을 전개하고, 오센벨트는 현지 입찰에 집중해 안정적인 공급 기반 마련에 주력하고 있다.

셀트리온 관계자는 “기존 제품 직판을 통해 구축한 브랜드 신뢰도와 유통 인프라를 바탕으로 시장 진입 속도를 높이고 있어, 한층 다변화된 제품 포트폴리오로 지속 가능한 성장 동력을 확보하고 유럽 전역에서 바이오시밀러 사업 경쟁력을 강화할 것”이라고 말했다.

/이청하 기자

## 조아제약 '잘크톤스텝 1·2' 무기한 할랄 인증

조아제약은 인도네시아 정부의 할랄 인증 제도 개편으로 수출 전용 어린이 영양제 ‘잘크톤스텝1·2’ 할랄 인증 유효 기간이 무기한으로 전환됐다고 22일 밝혔다.

‘잘크톤스텝1·2’에 대해 현재 보유하고 있는 할랄 인증서를 유효기간이 명시되지 않은 신규 인증서 형태로 재발급 받는다.

조아제약 관계자는 “잘크톤 스텝1·2의 할랄 인증 영구적 유효성 인정은 비용 절감 효과를 넘어 현지 바이어 신뢰도와 브랜드 경쟁력을 동시에 강화하는 계기가 될 것”이라고 말했다. /이청하 기자

## 보령, 정웅제·박경숙 부사장 선임

현장·성과 중심 임원 승진 인사

보령은 정웅제 영업부문장과 박경숙 생산품질부문장을 부사장으로 승진시키는 등 임원 승진 인사를 단행했다고 22일 밝혔다.

보령은 전문성과 현장 경험을 갖춘 인력을 중심으로 핵심 사업 경쟁력을 강화한다는 방침이다. 특히 회사 성장과 직결되는 영업, 생산·품질 등 각 분야에서 실질적인 성과를 축적한 리더들에게 보다 큰 책임과 권한을 부여함으로써 조직 전반의 실행력을 한 단계 끌

어올린다.

정웅제 신임 부사장은 지난 2017년 보령에 합류해 Rx부문 의원영업본부장과 Rx부문장 역할을 수행했다. 영업 전략 수립부터 현장 실행까지 Rx 부문 전반을 이끌었다. 한미약품 상무 출신으로 시장 변화 대응 경험을 보유했다.

박경숙 신임 부사장은 앞서 2016년 보령에 합류한 후 생산품질부문장을 맡아 의약품 생산과 품질 체계를 책임지고 있다. 약사 출신 전문가이자 여성 리더로서 생산·공급·품질의 전략적 중요성을 강조해 왔다.

이와 함께 전무로 승진한 성백민 BD & 마케팅본부장은 글로벌 및 국내 마케팅 경험을 바탕으로 향후 사업 및 포트폴리오 확장을 주도한다.

김기덕 신임 전무는 보령에서 커리어를 시작한 내부 인재다. Onco영업본부장으로 항암 분야 영업을 지속해 항암 사업 전반에 대한 이해와 현장 경험을 갖췄다. 이번 전무 승진을 계기로 항암 사업 고도화를 추진할 계획이다.

상무로 승진한 송윤희 CE본부장은 Rx 전략 수립, 시장 분석, ETC 마케팅 등 다양한 업무를 수행한 회사 내부 주요 인물이다. 약사 출신인 동시에 여성으로서 생산·공급·품질의 전략적 중요성을 강조해 왔다. /이청하 기자

## 배민B마트 “전통주 배달해드려요”

배민B마트가 전통주를 주문 즉시 집 앞까지 배달해주는 서비스를 시작한다.

우아한형제들은 지난 17일부터 배민B마트를 통해 전통주 판매를 개시했다고 22일 밝혔다. 판매 지역은 서울, 인천, 경기 등 수도권 주요 거점이며, 내년 1월까지 전국 B마트 매장으로 확대할 예정이다.

이번 서비스는 기존 편의점이나 대형 마트의 주류 ‘스마트 꾀업’ 방식과 달리, 퀵커머스 인프라를 활용해 주문 즉시 배달원이 문 앞까지 배송해주는 특징이다.

국내 퀵커머스 업계에서 전국 단위 물류망을 이용해 전통주 즉시 배달에 나선 것은 이번이 처음이다. /손종욱 기자