

식음료 넘어 '글로벌 신약·천연물'로 제약사 입지 다진다

광동제약



최성원·박상영 각자대표 체제
독립적 의사결정·책임경영 수행

지난해 개별기준 매출 1조 110억
식음료 비중 50% 낮춰 체질개선

광동제약은 전통적인 식음료 사업의 강력한 브랜드 파워를 바탕으로, 바이오·신약 부문에 도전하며 체질 개선을 본격화하고 있다.

천연물 신약 연구개발(R&D)을 고도화 하고 과감한 신약 인수합병(M&A)을 통해 차별화된 미래를 준비하는 모습이다. 창립 이후 반세기가 넘는 시간 동안 국민 건강을 책임져 온 내실있는 노력과 시간을 바탕으로 '휴먼 헬스케어 기업'을 향한 새로운 도약(Reboot)을 시작했다.

◆ 체질 개선 성과...개별 매출 1조 돌파

2026년 광동제약은 창립 이후 61년 만에 처음으로 전문경영인 대표이사 시대를 열었다. 10년 넘게 이어온 단독 대표 체제를 종료하고, '전략과 비전'을 전담하는 최성원 회장과 '실행과 소통'을 맡은 박상영 사장의 각자대표 체제를 공식화한 것이다.

조직개편은 두 대표가 각 전문 영역에서 독립적인 의사결정과 책임경영을 수행함으로써 경영효율성을 높이고, 급변하는 산업환경에 선제적으로 대응하기 위한 조치였다.

최성원 대표이사 회장은 전략·신사업·R&D 총괄 CEO로서 회사의 중장기 비전 수립과 미래 성장동력 확보에 집중한다. 신사업 발굴 및 투자, 연구개발 전략 수립 등을 주도하며 광동제약의 미래 성장 기반을 구축한다는 방침이다. 박상영 대표이사 사장은 경영총괄 CEO로서 주요 사업본부와 지원조직을 총괄하며 조직운영 전반을 책임진다. 전사 경영활동의 실행력을 높이고 사업 경쟁력 강화를 추진할 계획이다.

광동제약은 지난해 개별 기준 매출액 1조110억원을 기록하며 창사 이래 처음 별



도 기준 매출 1조원을 넘어섰다. 연결 기준 매출 역시 1조6595억원을 기록, 안정적인 외형 성장세를 나타냈다.

더 큰 변화는 '체질 개선'에 있었다. 2023년 59% 수준이던 식음료 매출 비중이 50% 수준까지 낮아진 것이다. 이에 반해 의약품 부문 매출은 꾸준한 증가세를 이어가며 지난해 4500억원을 돌파, 전체 매출의 약 27.5%까지 올랐다. 2023년 대비 30% 이상 증가한 규모다.

광동제약은 그동안 삼다수, 비타500 등 식음료 비중이 높아 제약사로서의 색이 없다는 평가를 받아왔다. 하지만 최근 글로벌 제약사들과의 전략적 제휴를 통해 신약 도입 및 백신 공급 품목을 꾸준히 확대하며 전문의약품(ETC) 중심으로 무게 중심을 이동하고 있다.

◆ 전통 천연물 노하우와 글로벌 신약

광동제약은 오랜 기간 많은 비용을 연구개발에 투자해 신약 개발에 나서는 대신, 식음료로 벌어들인 안정적인 수입을 캐시카우 삼아 국내에 필요한 신약을 빠르게 도입하는 전략을 택했다.

전통 한방·천연물 지식과 노하우를 현대 과학으로 표준화·대중화하는 한편, 글로벌 신약과 바이오를 융합해 독창적인 '휴먼 헬스케어 기업'을 완성하겠다는 포부다.

가장 먼저 주력한 분야는 '안과'였다. 광동제약이 국내 독점 판권을 보유하고 있는 노안 치료제 '유베지'는 지난 2월 미국 식품의약품(FDA)의 승인을 받았다.



최성원 대표이사 회장

“중장기 비전·미래 성장동력 확보
신사업 발굴·연구개발 전략 수립”

유베지는 FDA 승인을 받은 최초의 이중 성분 노안 치료 점안제로 1일 1회 점안으로 동공을 수축시켜 최대 10시간까지 효과가 지속되는 것이 특징이다. 이와 함께 안과 희귀질환 치료제 '탁손', 망막색소변성증 치료제 후보물질 'OCU400', 소아근시 신약 후보물질 'NVK002' 등의 국내 독점권을 차례로 확보하며, 안과용제 시장 내 영향력을 확대하고 있다.

노안치료제 '유베지' 美 FDA 승인 등 안과·희귀질환 시장 영향력 확대

'가다실·싱그릭스' 국내유통 전담
폐렴구균 백신 '캡박시브' 유통계약

식의약 통합 천연물 소재 개발
개별인정형 원료 독점 확보 주력

희귀질환 의약품도 공략 분야 중 하나다. 광동제약은 2023년 이탈리아 희귀의약품 전문기업 키에시(CHIESI)와의 계약을 통해 파브리병 치료제 '엘파브리오', 알파-만노시드 축적증 치료제 '탐제데' 등 희귀질환 치료제 4종의 국내 독점 판매·유통권을 확보했다.

백신 사업에서도 영향력을 넓히는 추세다. 광동제약은 현재 한국MSD의 자궁경부암 백신 '가다실/가다실9'과 GSK의 대상포진 백신 '싱그릭스'의 국내 유통을 전담하고 있다. 최근에는 한국MSD와 성인용 21가 폐렴구균 백신인 '캡박시브'의 공동 마케팅·유통 계약을 추가로 체결했다.

광동제약의 뿌리가 되는 한방 의약품도 기업의 큰 축을 담당하고 있다. 경옥고, 우황정심원 등 대표적인 천연물 기반 의약품의 고유 자산을 고도화하고, 이를 현



박상영 대표이사 사장

“전사 경영활동 실행력 높이고
사업 경쟁력 강화 추진 계획”

대 과학 기술과 접목해 대중적인 건강 음료 및 건강기능식품(건기식)으로 외연을 넓히고 있다.

'천연물융합연구개발본부'를 중심으로 통합 연구 체계를 정립했으며, 최근 건기식 제조 전문기업인 비헬스케어를 인수, '광동헬스바이오'로 재출범하며 사업 영역 확장을 본격화했다.

광동제약이 주력하는 것은 '식의약 통합 천연물 소재 개발' '개별인정형 원료 독점 확보'다. 식품의약품안전처가 지정하는 개별인정형 원료는 효능이 과학적으로 입증된 새로운 건강 원료로, 등록에 성공할 경우 6년간 독점 제조·판매권을 갖게 된다.

광동제약 천연물융합연구개발본부는 녹용당귀등 복합추출물이 남성 전립선 비대 증상 개선에 효과가 있다는 것을 임상으로 입증하며 국내 최초 녹용을 활용한 개별인정형 원료로 식약처 허가를 받았다. 이어 참당귀녹용황기 복합추출물의 피로도 개선 효과를 입증해 연이어 식약처 개별인정 허가를 받았다.

최근에는 산림청이 주진하는 총 36억원 규모의 대형 국책과제 주관 연구기관으로 지정, 2030년까지 국내 산림 속 천연물 자원을 AI 기술로 표준화하고, 고령화 시대에 맞는 혁신 바이오 소재로 개발해 글로벌 시장에 진출할 계획이다.

광동제약 관계자는 "한방 지식과 천연물 R&D 노하우는 광동제약만이 가진 가장 강력한 차별점"이라며 "전통 자원의 현대적 재해석과 과감한 오픈 이노베이션을 통해 의약품, 건기식, 백신, 건강음료 등 전방위 헬스케어 영역에서 차별화된 가치를 제공하는 '휴먼 헬스케어 브랜드 기업'으로 확실히 자리매김하겠다"고 말했다.



/이세경 기자 seilee@metroseoul.co.kr



광동제약 연구소 모습.

/광동제약



가다실9.



녹용 원료 기반 건기식 '녹용전립선보감'.