

# 셀트리온, 제품 믹스 개선 효과 분기 영업이익 첫 5000억 돌파

3분기 연결 기준 매출 1조5000억  
고수익 제품 앞세워 분기 최대 실적  
생산 효율화, 원가 구조 개선 지속

셀트리온이 지난 3분기 연결 기준 매출 1조5000억원을 돌파하며 역대 최대 분기 실적을 경신했다. 영업이익은 처음으로 5000억을 넘어섰다.

셀트리온은 2026년 3분기 연결 기준 매출 1조5000억원, 영업이익 5100억원의 잠정 실적을 기록했다고 12일 공시했다. 전년 동기 대비 매출은 45.8%, 영업이익은 69.2% 증가했으며, 영업이익률은 전년 동기 대비 4.7%p 오른 34%를 기록했다.

매출과 영업이익 모두 분기 기준 최대치를 경신한 가운데, 영업이익은 회사 설립 이후 처음으로 5000억원을 넘어섰다. 고수익 후속제품의 판매 비중 확대와 원가 구조 개선이 동시에 진행되면서 매출 성장이 이익 증가로 이어지는 수익성 개선 흐름이 한층 뚜렷해졌다는 평가다.

영업이익 증가는 글로벌 주요 시장에서 기존 제품과 신규 제품의 판매가 고르게 확대된 가운데, 상대적으로 수익성이 높은 후속 제품군의 매출 비중이 빠르게 상승한 점이 주요하게 작용했다. 생산 효율화와 원가 구조 개선이 지속된 점도 수익성 상승을 뒷받침했다.



셀트리온 전경.

이번 실적은 외형 확대와 수익성 개선이 함께 나타났다는 점에서 의미가 크다고 회사측은 설명했다. 셀트리온은 제품 믹스 개선과 원가 절감 효과를 바탕으로 4분기에도 성장세를 이어가며 연간 사업 계획 달성 가능성을 높인다는 방침이다.

3분기 실적은 유럽과 미국을 비롯한 글로벌 주요 시장에서 제품 포트폴리오 전반의 판매가 확대된 결과다. 기존 제품군의 안정적인 시장 지위에 고수익 후속 제품군의 성장이 더해졌고, 현지 법인의 직접 판매 역량도 신규 제품으로 확장되면서 매출과 영업이익이 함께 증가했다.

셀트리온은 4분기에도 글로벌 판매 확대와 제품 믹스 개선을 바탕으로 성장세를 이어갈 계획이다. 유럽에서는 주요국

입찰과 공급 일정이 하반기에 집중되고, 연말 재고 확보 수요도 높아질 것으로 예상하고 있다.

셀트리온 관계자는 “분기 영업이익이 처음으로 5000억원을 돌파했고, 연초 제시한 분기별 이익 목표를 3개 분기 연속 초과 달성하는 등 회사의 성장 전략 실행력을 실제로 보여줬다”며 “고수익 후속 제품군의 비중 확대와 원가 개선을 지속해 이익 성장의 질을 높이는 한편, 미국 옴리클로 출시와 유럽 공급 확대 등 성장 동력을 바탕으로 4분기와 연간 사업 계획 역시 달성할 수 있도록 최선을 다하겠다”고 말했다.

/이세경 기자

seilee@metroseoul.co.kr



metro

## 조아제약, 콩고 거점으로 아프리카 의약품 시장 공략

킨메드 파마와 수출 계약  
상반기 수출 78% 증가

국가별 수출 제품과 유통망을 다변화하며 해외 사업을 적극 확대하고 있는 조아제약이 콩고민주공화국을 거점으로 아프리카 의약품 시장 공략에 나선다.

조아제약은 콩고민주공화국 의약품 제조·유통 기업 킨메드 파마와 ‘뉴헴포르테시럽’ 수출 계약을 체결했다고 12일 밝혔다.

뉴헴포르테시럽은 철 결핍성 빈혈, 철분 부족 등을 예방하고 치료하는 데 쓰이는 일반 의약품이다. 액상 시럽 제형을 갖춰 간편하게 복용 가능한 것이 특징이다.



‘뉴헴포르테시럽’

/조아제약

이번 수출을 통해 조아제약은 9000억 원 규모의 콩고 의약품 시장에 진입해 아프리카 전역으로 이어지는 신규 유통 거점을 확보한다는 방침이다. 현재 콩고민주공화국은 영양 불균형에 따른 철분 부족 문제가 지속되면서 임신부와 여성을

중심으로 철분제 수요가 늘고 있으나, 의약품 공급의 대부분을 수입에 의존하고 있다.

조아제약은 향후에도 현지 유통사와 협력해 사업 기반을 지속 확장할 계획이다. 실제로 조아제약은 올해 들어 해외 시장에서 성장세를 기록하고 있다. 조아제약의 올해 상반기 수출액은 46억 4000만원으로 전년 동기 대비 78.1% 커졌다.

조아제약 해외영업2팀 박현규 부장은 “자사 생산 의약품의 해외 공급처를 신남 아프리카 시장에서 마련했다는 점에서 의미가 크다”며 “안정적인 현지 유통 인프라를 바탕으로 해외 수출 성과를 내겠다”고 말했다.

/이청하 기자 mlee236@

## 아이오펜, 피부 회복 특화 제품군 확대

피부와 시술 후 회복 위한 더마 크림

아모레퍼시픽의 고효능 스킨케어 브랜드 아이오펜가 피부와 시술 후 회복을 위한 더마 크림을 출시하며 클리니컬 그레이드 제품군을 확장했다.

아이오펜은 손상된 피부의 빠른 진정을 돕는 ‘어드밴스드 텀 프로 리페어링 밴드 크림’을 선보인다고 12일 밝혔다.

이번 신제품은 시술 후 피부에 나타날 수 있는 복합적인 불편 징후를 집중적으로 관리해 준다. 시술받은 피부를 대상으로 한 인체적용시험 결과, 사용 1일 후 손

상된 피부 장벽 회복률은 68.8%, 일시적 붉은기 완화율은 48.6%, 거칠기 회복률은 125.3%를 기록했다.

아이오펜의 특허 출원 기술인 ‘액티브 밴드지 듀얼 리페어’를 적용해 해당 제품은 피부에 부드럽게 밀착되면서 얇은 보호막을 형성한다. 여기에 EGF, PDRN, 베타글루칸 등 피부 재생에 효능을 갖춘 성분을 더했다.

아이오펜 관계자는 “급속 회복과 함께 피부가 스스로 회복할 수 있는 환경을 조성하는 데 중점을 뒀다”며 “앞으로도 특수 관리급 효과를 구현하는 제품을 지속



아이오펜 ‘어드밴스드 텀 프로 리페어링 밴드지 크림’

/아모레퍼시픽

선보여 클리니컬 그레이드 영역을 강화할 것”이라 말했다.

/이청하 기자

# HLB, 간암 신약 FDA 재도전

CMC 관련 문제 해소하고  
리보세라닙 병용요법 재신청

HLB가 간암 신약 ‘리보세라닙과 캄렐리주맙 병용요법’의 허가 획득 및 상업화에 재도전하며 글로벌 시장 공략에 박차를 가한다.

HLB는 미국 자회사 엘레바 테라퓨틱스와 중국 파트너사 항서제약이 지난 9월(현지 시간) 미국 식품의약국(FDA)에 간암 1차 치료제 품목허가 신청서(NDA/BLA)를 다시 제출했다고 12일 밝혔다.

이번 재신청에 앞서 양사는 지난 7월 승인 발목을 잡았던 항서제약의 화학·제조·품질관리(CMC) 관련 이슈를 해소하기 위해 미국 FDA와 협의하는 등 주요 절차를 거쳐 왔다.

또 임상 연구를 통해서는 약물 유효성을 입증하며 경쟁력을 높였다.

글로벌 임상 3상(CARES-310) 결과,

리보세라닙과 캄렐리주맙 병용요법은 절제 불가 또는 전이성 간암 환자에서 23.8개월의 전체 생존기간 중앙값(mOS)을 기록했다. 대조군 소라페닙 15.2개월 대비 사망 위험을 36% 낮출 수 있다. 현재까지 보고된 간암 1차 치료제 글로벌 임상 중 가장 긴 생존기간이다.

해당 연구 결과는 최고 권위의 국제학술지 ‘더 란셋 온콜로지’에 게재됐다. 특히 정식 허가 전임에도 바르셀로나 간암 클리닉, 유럽종양학회 가이드라인 등에 간암 1차 치료 옵션으로 우선 등재되기도 했다.

김동건 엘레바 테라퓨틱스 대표는 “제조시설 실사 절차를 정상적으로 마무리한 만큼 CARES-310 임상에서 입증된 압도적 치료 가치를 바탕으로 이번 FDA 허가 심사가 성공적으로 완료될 수 있도록 만전을 기하겠다”고 말했다.

/이청하 기자

## SK바이오팜, 美서 신약 개발 전략 공유

컨퍼런스 열고 전 주기 과제 논의

SK바이오팜이 지난 10일(현지 시간) 미국 뉴저지에서 제미한인제약인협회(KASBP) 뉴저지 및 뉴욕 지부와 함께 ‘미충족 의료 수요부터 환자 접근성까지(From Unmet Need to Patient Access)’를 주제로 컨퍼런스를 개최했다고 12일 밝혔다.

행사에는 SK바이오팜과 미국 자회사 SK라이프사이언스, KASBP 및 제약·바이오 업계·학계 관계자 약 170명이 참석해 신약 개발 전 주기의 주요 과제와 협력 가능성을 논의했다.

이번 컨퍼런스는 국내 제약사가 미국 현지에서 글로벌 제약·바이오 전문가들과 신약 개발 전 주기에 걸친 경험과 노하우를 공유하는 자리를 직접 마련했다는 점에서 의미가 있다. SK바이오팜은 세노바메이트(미국 제품명: 엑스코프리)의 독자 개발과 미국 식품의약국(FDA) 승인, 미국 직접 상업화를 통해 축적한 경험을 바탕으로, 이번 컨퍼런스에서 글로벌 신약 개발 생태계 내 새로운 협력을 모색하는 주제로서 역할을 확대하고 있음을 보여줬다.

학계와 산업계 전문가들이 연사로 참



SK바이오팜 이동훈 사장이 지난 10일(현지 시간) 미국 뉴저지에서 열린 컨퍼런스에서 발언하고 있다.

여해 뇌전증 분야의 미충족 의료수요부터 신약 연구개발, 임상 및 규제, 시장 접근 전략, 미국 상업화와 향후 사업 확장에 이르기까지 신약이 연구실에서 출발해 환자에게 도달하기까지의 전 과정을 다양한 관점에서 조망했다. 특히, 미국에서 안정적인 성장세를 보이고 있는 세노바메이트를 성공 사례로 다룬 ‘Lessons Learned’가 큰 관심을 끌었다.

SK바이오팜은 이번 컨퍼런스를 계기로 학계와 산업계를 아우르는 글로벌 전문가들과의 교류를 한층 확대하고, 향후 공동 연구 및 사업 협력으로 이어질 수 있는 기회를 지속적으로 모색할 계획이다.

/이세경 기자

## 클래시스, CCO 신설… 배정희 부사장 선임

영업·마케팅 통합 지휘

글로벌 메디컬 에스테틱 플랫폼 기업 클래시스가 최고사업책임자(CCO) 직을 신설하고, 배인앤드컴퍼니 파트너 출신 배정희 부사장(사진)을 선임했다고 12일 밝혔다. 배 부사장은 CCO 겸 GTM(Go to Market) 센터장을 맡게 된다.

배 선임 CCO는 고려대학교를 졸업한 후 LG CNS 시스템 엔지니어, 하버드 경영대학원 MBA, 모니터 그룹, 딜로이트 컨설팅을 거쳐 배인앤드컴퍼니 파트너로 재직했다. 30여 개국 시장에서 신규 브랜드 론칭과 신형시장 진입 및 확장, 유통 채널 설계를 통해 고객사의 사업 성장 및 체질 개선 경험을 쌓았다. 최근에는 배인



앤드컴퍼니의 AI·디지털 전략 부문을 이끌며 글로벌 업체들의 데이터 기반 운영 체계 혁신을 주도했다.

클래시스는 배 부사장 합류를 계기로 ▲해외 핵심시장(미·중·국·유럽 등) 진입 및 성장 가속화 ▲한국 사업 리더십 강화 ▲데이터·AI 기반 GTM 오퍼레이션 및 마케팅 고도화를 실행해, 2030년 클래시스의 10억달러 매출 목표를 조기에 달성할 수 있도록 속도를 낼 계획이다.

클래시스는 지난 7월 윤준오 대표 취임 이후 시장과 고객 중심의 글로벌 확장 및 성장 가속화를 위해 대대적인 조직개편을 단행했다.

/이세경 기자