

BORYUNG

**2021 BORYUNG**  
ANNUAL REPORT

BORYUNG

## CONTENTS

<b>1 기업현황</b>	03
CEO Letter   CEO & 이사회 의장 김정균	03
CEO Letter   CEO   Pharma Biz 장두현	05
2021년 Business Highlights	07
주요 성과 및 핵심 목표	08
<b>2 DAILY CARE</b>	10
카나브, 국내 고혈압 치료제의 대표 브랜드	11
트루리시티, 당뇨 시장의 패러다임 시프트	12
겔포스, 중국 시장에서 고속 성장 기대	13
<b>3 HOSPITAL CARE</b>	14
Oncology, 국내 항암제 시장의 독보적인 리더 바이오시밀러 커버리지 확대	15
CNS, 보령의 새로운 도전	16
Renal, 국내 최대 투석 사업자	17
<b>4 핵심 추진 전략</b>	18
LBA	18
개량신약 및 제네릭 개발	20
<b>5 FINANCIAL</b>	21
주가 퍼포먼스 및 재무제표	21

※ 회사는 본 자료에 포함된 정보의 정확성과 완벽성에 대해서 암묵적 또는 명시적으로 보장할 수 없으며, 본 자료에 서술된 내용은 과거 또는 미래에 대한 약속이나 진술로 간주될 수 없습니다.

※ 회사는 본 자료에서 제공되는 정보에 의거하여 발생하는 투자 결과에 대해 어떠한 책임이나 손해 또는 피해를 부담하지 않습니다.

CEO Letter | CEO & 이사회 의장 김정균

## 새로운 기회들을 찾고, 투자하여 회사의 이익 창출력을 키우는데 집중하고자 합니다.

2021년 보령의 제약사업은 전년대비 인상적인 성장을 이뤄낸 한 해였습니다. 2020년 대비 별도 기준 매출액은 10%, 영업이익은 24% 성장하였고, 이는 Covid-19라는 환경 속에서 단발성 호재가 아닌 사업 자체의 경쟁력을 바탕으로 이룬 결과이기에 더욱이 그렇다고 생각합니다. 보령 컨슈머 헬스케어와의 연결 기준으로는 성장률이 둔화되어 보이지만, 회사의 미래 성장을 위한 공격적인 투자에 바탕을 둔 결과이기에, 2022년부터는 연결 기준의 실적도 의미 있는 성장을 해나갈 것입니다. 2022년 보령의 주력인 제약사업은 장두현 대표님을 필두로 이루어진 훌륭한 경영진을 바탕으로 견조한 성장 기초를 이어 갈 것이라고 생각하며, 장두현 대표님의 Annual Letter에 제약 사업에 대한 보다 자세한 내용이 담겨 있으니, 읽어 보실 것을 추천드립니다.

제가 장두현 대표님의 Annual Letter와는 별도로 이 글을 쓰는 목적은 주주총회에서 결정이 난 것처럼 회사의 이름이 “보령제약”에서 “보령”으로 변경된 것과 궤를 같이 합니다. 또한 임직원들과 주주 여러분, 그리고 향후 보령이 가는 방향에 함께 가게 될 잠재적 파트너분들께 저의 관점에서 지난 한 해를 되돌아 보고, 앞으로 나아가는 방향에 대해서 공유 드리려고 합니다.

저를 포함한 보령에서 함께 일하고 있는 구성원들은 제약사업에서뿐만 아니라 범위를 넓혀 Healthcare 산업 전반에서 회사를 성장시킬 수 있는 기회가 무궁무진하다고 믿고 있습니다. 따라서 우리는 그러한 기회들을 적극적으로 찾고, 투자하여, 회사를 성장시킬 것입니다. 이해도가 높은 분야에서 기회를 찾을 것이며, 소수 지분 투자보다는 회사나 자산에 대한 전체 인수를 우선적으로 볼 것이고, 이러한 적극적인 투자를 통해 장기적으로 회사의 이익 창출력(earning power)를 성장시키는데 집중할 것입니다.

우리는 회사 또는 자산이 장기적으로 누군가에게는 꼭 필요한지와 그 사업을 이끌고 있는 경영진의 능력을 투자의 가장 중요한 기준으로 삼을 것입니다. 사업이 장기적으로 누군가에게는 꼭 필요하고, 그 사업을 이끄는 경영진이 훌륭하다면, 우리 회사의 성장에 절대적으로 도움이 되리라 믿기 때문입니다.

위에서 말씀드린 바와 같이 우리만의 기준으로 회사의 이익을 성장시킬 수 있는 사업들을 찾아내서 투자하는 것이 우리의 최우선 과제입니다. 하지만 보령이 장기적인 관점에서 인류에게 꼭 필요한 회사가 되려면 무엇을 해야 할지 내부적으로 고민하던 중 우주라는 공간에서 그런 회사가 되면 어떨까라는, 도전적이고 장기적인 프로젝트를 구상하게 되었습니다.

우리는 언제나 그래왔듯, 인류가 미지의 세계로의 도전을 멈추지 않을 것이라 믿습니다. 그렇기 때문에 보령은 인류가 우주로 나아가는데 꼭 필요한 회사가 되려면 무엇을 해야 할지 답을 찾기 위해서 미래를 함께 만들어 갈 파트너들과 함께 'Care In Space' Challenge를 매년 개최하여 한 발자국씩 나아가기로 했습니다. 지금 당장의 최우선 목표가 이익 창출력 성장이라는 것은 변함이 없지만, 우주라는 새롭게 열리는 기회의 공간에서 우리가 해야 하는 것들을 찾아가는 것도 꾸준히 해나갈 것입니다. 회사가 이익을 늘려나가는 이유도 결국은 더 큰 성장을 위한 미래 투자 재원을 만들기 위해서 이기 때문입니다. 홈페이지 첫 화면에 CIS 링크로 들어가시면 관련 정보를 보실 수 있습니다.

앞으로 매년 저의 편지와 주주총회를 통해서 보령의 과거, 현재, 미래에 대해 공감하며, 우리 구성원분들과 우리를 믿고 투자하기로 결정하신 분들과 장기적으로 함께 성장해 나갈 수 있는 자리를 만들도록 노력하겠습니다.

감사합니다.

Boryung  
CEO & 이사회 의장 김정균

김정균

CEO Letter | CEO | Pharma Biz 장두현

## 보령은 지난 2005년부터 16년 연속 매출 성장을 이뤄내고 있으며, 최근 3년 연속 매출과 영업이익이 역대 최대치를 기록하고 있습니다.

보령의 제약사업 부문은 지난해 '코로나19'로 인한 경영 환경 악화 속에서도 괄목할 만한 재무적 성과를 이뤄냈습니다. 2021년 실적을 보면, 매출은 5,944억 원으로 전년 대비 10% 성장하였고, 영업이익 또한 501억 원으로 24% 성장하며, 매출과 영업이익 모두 창사 이래 사상 최대 실적을 기록했습니다.

지난해 출시 10주년을 맞은 고혈압 신약 카나브 라인업은 매출 1,100억 원을 돌파하며 국산 신약의 우수성과 상업적 경쟁력을 입증했고, 국내에서 독보적인 위치에 서 있는 항암제 사업은 전년 대비 17% 성장하며 마침내 지난해 매출 1,000억 원을 돌파했습니다. 또한 특허 만료 후에도 높은 브랜드 로열티를 가지고 있는 오리지널 제품의 일체 권리를 인수하는 방식인 'LBA(Legacy Brands Acquisition)' 전략의 실행으로, 조현병 치료제 '자이프렉사'를 자산화하는데 성공했습니다.

도입 품목의 성장도 빼놓을 수 없는 성과 중 하나입니다. 당뇨병 주사제 치료제 시장점유율 1위인 '트루리시티'는 2016년 첫 출시 이후 5개년 연평균 성장률 43%라는 고공행진을 기록하며 지난해에는 469억 원의 매출을 달성했습니다. 일반의약품 스테디셀러 '겔포스'와 '용각산'의 성장도 여전히 현재진행형입니다. 국내 최초의 중국 수출 의약품인 '겔포스'는 지난해 중국 대형 제약사인 시노팜을 통해 중국 전역으로 유통망을 확대하게 되었고, '용각산쿨'은 호흡기질환 치료제 시장의 위축 속에서도 지난해 소비자 판매 실적이 전년 대비 2배 이상 상승하며 시장 전체를 선도하는 품목으로 자리매김했습니다.

무엇보다 고무적인 것은 수익성 있는 성장을 지속하고 있다는 점입니다. 지난 2005년부터 16년 연속 매출 성장을 이뤄내고 있으며, 최근 2019년부터는 3년 연속으로 해마다 매출과 영업이익이 동반으로 역대 최대치를 기록하고 있습니다.

2022년은 새로운 보령을 위한 중장기 성장 기반을 마련하는 한 해로 만들기 위해서, 제약부문의 사업전략을 더욱 공고히 할 계획입니다. 중기적으로는 '자가 제품력 강화'를 통한 수익성 극대화를 목표로 하고 있습니다. 특히 올해는 자가 제품의 수익성 강화 및 신제품 포트폴리오의 강화에 역점을 두고, 성장 기반을 단단히 다져가겠습니다.

첫째, 카나브 패밀리는 2026년까지 매출 2,000억 원 달성을 위해 올해도 신규 복합제를 선보이는 등 다양한 치료 옵션을 바탕으로 매출 성장 고속화에 앞장서는 한편, 2023년 특허 만료 이후에도 경쟁력을 잃지 않도록 ‘카나브 에버그린 전략’을 차질 없이 수행해 나가겠습니다. 또한, 카나브를 비롯한 전문의약품(Rx)에 대한 임상 연구 투자를 작년 대비 2배 이상 확대해, 임상적 근거를 바탕으로 한 마케팅으로 시장점유율을 더욱 높여 나갈 계획입니다.

둘째로, 보령의 미래 성장 동력인 항암제 사업은 바이오시밀러 추가 도입 등 신규 파트너링 강화를 통해 제품 포트폴리오를 확장하는 한편, 항암 보조제 부문 포트폴리오도 확대해 독보적인 항암제 리딩기업으로 자리매김해 나가겠습니다. 또한, 지난해 신설한 국내 유일의 ‘혈액암 전문그룹’을 바탕으로 혈액암 시장점유율도 확대해 갈 계획입니다. 뿐만 아니라, 지난해 임상을 통해 ‘완전관해’가 확인되며 탁월한 효과를 보여준 비호지킨성 림프종 치료제 BR2002의 개발에도 더욱 속도를 낼 예정입니다.

셋째로, 2026년까지 자가 제품 비중을 70% 수준으로 끌어올려 업계 최고의 수익성을 갖출 수 있는 기반을 다져 나가겠습니다. 이를 위해 LBA 전략을 바탕으로 오리지널 제품을 지속적으로 인수하기 위해 노력하고 지난해 자산화에 성공한 조현병 치료제 ‘자이프렉사’를 바탕으로 CNS(중추신경계) 사업도 더욱 적극적으로 펼쳐나갈 것입니다. 여기에 더해 대형 품목 제네릭 개발에 집중하고 당뇨, 고지혈, 비뇨기 제품 등에 대한 개량신약 파이프라인 구축에도 힘쓰겠습니다.

끝으로, 지난해 본격적으로 중국 전역으로 공급망이 확장된 겔포스의 올해 중국 시장 점유율을 더욱 확대해 나가는 등 해외시장에서도 성과를 이루어 갈 것입니다.

2022년은 보령의 퀀텀 점프를 위한 디딤돌이 될 중요한 한 해입니다. 저를 비롯한 보령의 모든 구성원들은 끊임없는 혁신과 도전을 해나갈 것입니다. 우리 보령이 더 높은 곳을 바라보고 더 큰 꿈을 꿀 수 있도록 여러분의 아낌없는 관심과 성원을 부탁드립니다.

감사합니다.

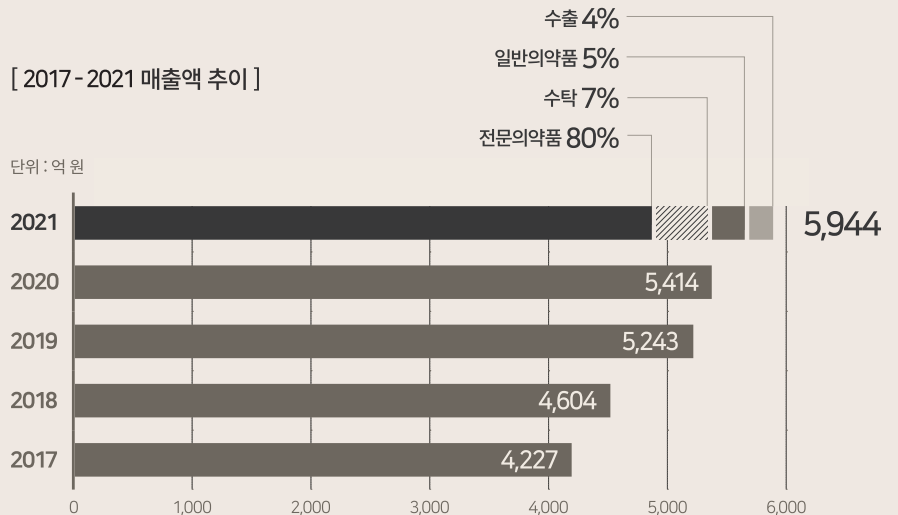
2021년 보령은 코로나19 팬데믹으로 인한 경영 환경 악화 속에서도 경쟁력 있는 처방의약품 중심의 사업 포트폴리오를 바탕으로 전년 동기 대비 10% 성장한 5,944억 원의 매출액을 달성했습니다. 수익성 중심의 경영 기조를 이어나가는 가운데 영업이익과 EBITDA는 전년 동기 대비 각각 24%, 21% 증가한 501억 원과 805억 원을 기록했으며 이익률 또한 지속적인 개선 추세를 이어 나갔습니다.

올해로 출시 10주년을 맞은 카나브 패밀리는 매출액 1,100억 원을 달성했으며, 2020년 항암 부문으로 승격된 Oncology는 매출액 1,000억 원을 돌파하며 전년 동기 대비 17% 성장을 이뤄냈습니다. 2020년 쥘자에 이어 2021년 한국 릴리로부터 조현병 치료제인 자이프렉사를 인수하며 국내 CNS 시장에서 보령의 브랜드 지위를 공고히 하고 추가적인 성장의 발판을 마련하였습니다.

2021년 매출액 (전년 동기 대비 10% 성장)

5,944 억 원

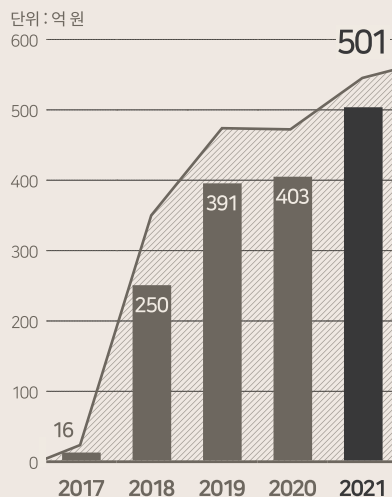
[ 2017-2021 매출액 추이 ]



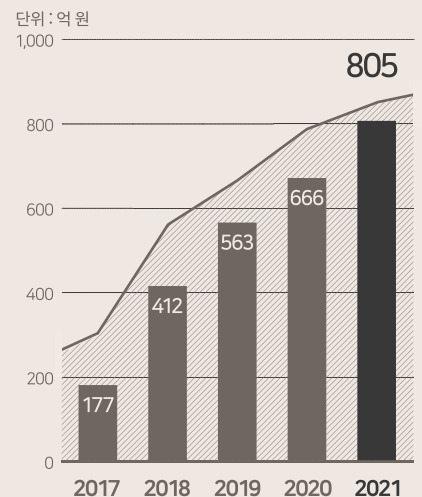
영업이익 추이 / EBITDA 추이

501 억 원 /  
805 억 원

[ 2017-2021 영업이익 추이 ]



[ 2017-2021 EBITDA 추이 ]



# 2021 BORYUNG

## 주요성과

## 전략적 방향

### Daily Care

**1,000억 돌파**

카나브 패밀리  
2년 연속 매출

11p

**당뇨  
파이프라인 강화**

트루리시티 기반  
Paradigm Shift

12p

**1,000억 계약**

겔포스 중국시장 수출

13p

### 자가 제품 기반 강화

(개량신약 + First 제네릭)

자가 제품 기반으로

핵심 질환군별 프랜차이즈 전략 강화

### 압도적 브랜드 기반

### 일반의약품 시장 확대

용각산 / 겔포스 등 브랜드 활용한 제품 전략 확대

### Hospital Care

**1,000억 돌파**

항암(Oncology) 매출

15p

**바이오 의약품  
파이프라인 강화**

온베브지, 삼페넛

15p

**LBA 전략 가속화**

자이프렉사 인수

18p

**국내 최대  
Renal 사업자**

+ 30년

17p

### 항암 매출 2,000억 +

### Major CNS Player 포지셔닝 확보

LBA 품목 (자이프렉사 +  $\alpha$ ) 기반

### 국내 핵심 CNS 사업자로 포지셔닝

### 독보적 국내 Renal Provider

(제품부터 서비스까지) 투석 관련 End-to-end 제공



**LBA 기반 제품 전략 확대 + 생산 내재화 기반 수익 극대화**







# Daily Care

보령이 추구하는 Daily Care란, 일상에서, 가정에서, 일터에서, 언제 어디서든  
고객의 건강한 삶을 보장하고자 하는 마음입니다.  
보령은 고객의 건강한 삶을 위해 노력하고 있습니다.  
고객의 평생과 일상(Lifetime)에 대한 보령의 답이 바로 Daily Care입니다.

국내 고혈압 치료제의 대표 브랜드

# 카나브

## 2021년 카나브 출시 10주년, 카나브 패밀리 매출 1,100억 원 돌파

카나브 패밀리 2021년 매출액

# 1,186억 원

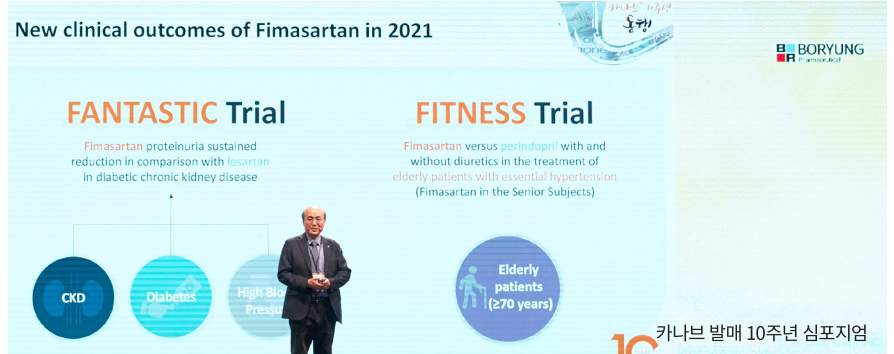
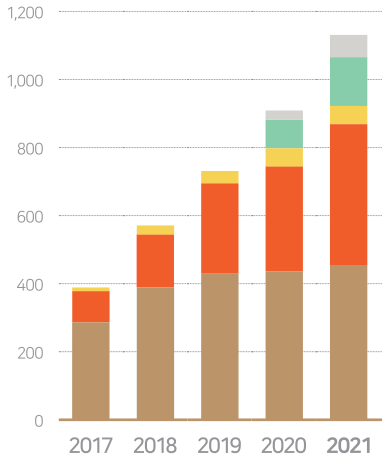
2017 - 2021 CAGR

# 32% 성장

[ 2017 - 2021 카나브 패밀리 매출액 ]

■ 카나브 ■ 듀카브 ■ 투베로  
■ 듀카로 ■ 아카브

단위: 억 원



고혈압은 전 세계적으로 사망의 주요 위험요인 가운데 최상위를 차지하고 있으며, 우리나라 20세 이상 성인의 약 30%인 1,207만 명이 가지고 있을 것으로 추정되는 심각한 보건 문제입니다. 연간 1,014만 명의 고혈압 환자가 병원을 찾고, 950만 명이 고혈압 치료제를 처방받으며, 688만 명이 지속적으로 치료받고 있습니다.

2021년 발매 10주년을 맞은 보령 카나브(성분명 피마사르탄)는 국내에서 개발된 유일한 ARB(안지오텐신 차단제) 계열 치료제로 대한민국신약대상 대상을 수상한 국내 제15호 신약입니다. 카나브는 출시 후 ARB 단일제 시장에서 부동의 1위로 자리 잡았으며, 보령은 카나브의 높은 브랜드파워를 바탕으로 카나브 패밀리 5종(카나브, 듀카브, 투베로, 듀카로, 아카브)을 출시하여 국내 고혈압 치료제를 대표하는 브랜드로 키워나가고 있습니다.

카나브 패밀리는 2021년 매출액 1,186억 원(Ubist 처방액 기준)을 기록하며 전년 대비 두 자릿수의 성장을 달성했으며 카나브 패밀리(카나브, 듀카브, 투베로, 듀카로, 아카브)는 연평균 32%(2017 - 2021)의 고속 성장을 지속하고 있습니다.

2021년 카나브는 추가 신규 임상 2건(FITNESS, FABOLOUS)의 스테디를 통해 고혈압 치료에 대한 임상적인 가치를 추가<sup>1)</sup> 하며 지속적인 장기 성장의 발판을 마련하였습니다. 이를 바탕으로 2021년 12월 카나브 패밀리는 월 매출(Ubist 처방액 기준) 113억 원을 기록하며 전년 동월 대비 11%의 성장률을 실현했습니다.

보령 카나브 패밀리의 성장은 계속됩니다. 2022년에는 카나브 패밀리의 새로운 가족인 고혈압 3제복합제 듀카브플러스(성분명 피마사르탄+암로디핀+히드로클로로티아지드)가 출시 예정으로, 또 한 번의 새로운 도약이 기대되고 있습니다.



<sup>1)</sup> FITNESS STUDY를 통해 70세 이상 고령 환자에 대한 혈압 강하 효과 및 안정성 입증, FABOLOUS STUDY를 통해 뇌졸중 환자에 대한 혈압 강하 효과 및 안정성을 입증

당뇨 시장의 패러다임 시프트

## 트루리시티

트루리시티 2021년 매출액

# 470억 원

전년 동기 대비 매출액

# 23% 성장



## 트루리시티 발매 5주년, 당뇨병 주사 치료제 점유율 1위

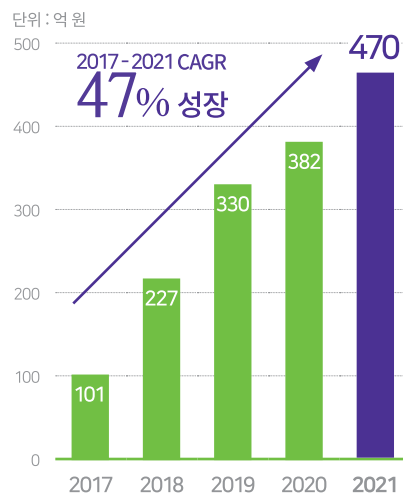
당뇨병은 비만, 복부비만, 고혈압, 이상지질혈증 등 동반질환이나 합병증을 수반하기에 국민 건강에 심각한 위협요소가 되고 있습니다. 대한당뇨병학회에 따르면 우리나라 30세 이상 성인 7명 중 1명이 당뇨병을 가지고 있습니다. 최근 7년간(2012 - 2018) 30세 이상 성인의 당뇨병 유병률은 11.4% ~ 14.5%로 높은 수치를 기록 중에 있으며 연령이 증가함에 따라 유병률이 증가하는 특성을 보이고 있습니다.

보령은 2016년 릴리의 트루리시티 도입을 시작으로 성장잠재력이 높은 당뇨 시장에 본격적으로 진출하였습니다. 트루리시티는 주 1회 투여하는 GLP-1 유사체 주사제로 낮은 저혈당 위험과 편의성 측면에서 기존 주사 치료제와 차별화된 특징을 가지고 있습니다. 일주일에 한 번 투여하는 펜 타입 주사제로서 기존 치료제 대비 주사 투여 횟수를 줄여 환자들의 일상을 변화시킬 수 있는 잠재력이 있었습니다.

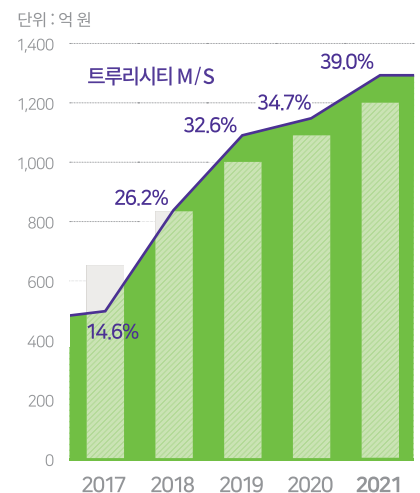
보령만의 탄탄한 영업마케팅 능력에 이러한 제품력이 더해진 결과, 트루리시티는 2021년 매출액 470억 원을 달성하며 전년 동기 대비 23%의 성장을 이루었으며 국내 전체 당뇨병 주사제 치료제 시장에서 M/S 1위를 지속적으로 유지하고 있습니다. 보령은 트루리시티를 통해 경구제 중심의 당뇨 시장 내에서 선도적으로 주사제 매출 확대를 견인하였으며, 5개년 연평균 성장률 47%라는 고공행진을 이룩하였습니다.

보령은 트루리시티의 성공을 통해 획득한 자신감과 노하우를 바탕으로 당뇨 시장 공략에 더욱 박차를 가하려 합니다. 당뇨 치료제 시장의 패러다임을 전환한 트루리시티를 기반으로 다양한 최신 계열 치료제들의 도입을 통해 시장 점유율을 더욱 확대해 나갈 것입니다. 아울러 현재 진행 중인 시장 최적화된 개량신약 개발 과제를 지속 확대하여, 향후 당뇨 치료제 시장을 선도해 나가는 주요한 플레이어로 거듭나겠습니다.

[ 2017-2021 트루리시티 매출액 ]



[ 2017-2021 당뇨병 주사제 매출액 ]



중국 시장에서 고속 성장 기대

## 겔포스

겔포스 국내 판매량

16억  
5700만포

중국 제약사 시노팜과 포스겔 계약 체결

1,000억원

## 2021년 중국 시노팜과 1,000억 원 규모 공급 계약 체결

1975년 액체 위장약이라는 생소한 약품으로 처음 등장한 겔포스는 흡착성이 좋은 겔 형태의 알칼리성 물질이 과도하게 분비된 위산을 중화시켜 속 쓰림과 더부룩함 등의 증상을 완화해 주는 효능을 가지고 있는 제품입니다. 겔포스는 올해로 발매 45주년을 맞았으며 그동안 팔린 겔포스는 한 줄로 늘어놓으면 지구를 4바퀴 이상을 감쌀 수 있는 양입니다(16억 5700만 포, 국내 판매 기준).

겔포스는 1992년 포스겔(Phosgel) 이름으로 처음 중국 시장에 진출하였습니다. 포스겔은 중국에서 전문의약품(병원 처방 약물)으로 사용되고 있으며 중국 내 제산제 시장에서 뛰어난 제품력을 바탕으로 높은 판매 점유율을 나타내고 있습니다.

2021년 8월 17일 보령은 중국 시노팜과 1,000억 원(8,714만 달러) 규모의 포스겔 공급 계약을 체결했습니다. 시노팜은 1952년 설립된 중국의 대형 제약사로 중국 내 의약품 수입·유통·판매 분야에서 1위를 차지하고 있으며 보령은 이번 계약을 통해 기존 일부 지역에 국한되었던 포스겔의 공급망을 중국 전역으로 확대할 예정입니다.

보령은 중국 내 강력한 유통망과 영업력을 보유한 시노팜과 협업으로 포스겔의 성장을 더욱 가속화하고 이후에는 일반의약품으로의 전환을 목표로 하고 있습니다. 포스겔의 일반의약품 전환을 통해 기존 판매 의료기관 외에도 중국 내 약 44만 개 약국 및 온라인 판매 채널로 확대를 계획하고 있습니다.

보령은 겔포스를 시작으로 무궁무진한 가능성이 있는 중국 시장으로의 진출에 더욱 박차를 가하고 있습니다. 향후 2025년에는 한국에서 판매되고 있는 겔포스엠을 중국에 전문의약품으로 론칭할 계획을 가지고 있습니다.





# Hospital Care

보령이 추구하는 Hospital Care란,  
갑작스러운 질병으로 병원에 내원하거나 입원하는 상황에서도  
고객의 삶의 질을 향상시키고자 하는 마음입니다.  
보령은 힘든 상황 속에서도 굳건한 신뢰를 드리고자 합니다.  
우리는 고객이 일상으로 회복되어 돌아가는 과정에서  
보다 나은 삶을 누릴 수 있도록 최선을 다해 노력하겠습니다.  
고객의 삶의 질 향상(CARE)에 대한 보령의 답이 바로 Hospital Care입니다.

국내 항암제 시장의 독보적인 리더

# Oncology

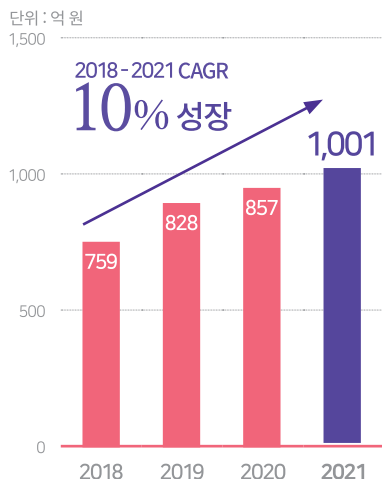
Oncology 2021년 매출액

# 1,001억 원

전년 동기 대비 매출액

# 17% 성장

[ 2018 - 2021 Oncology 매출액 ]

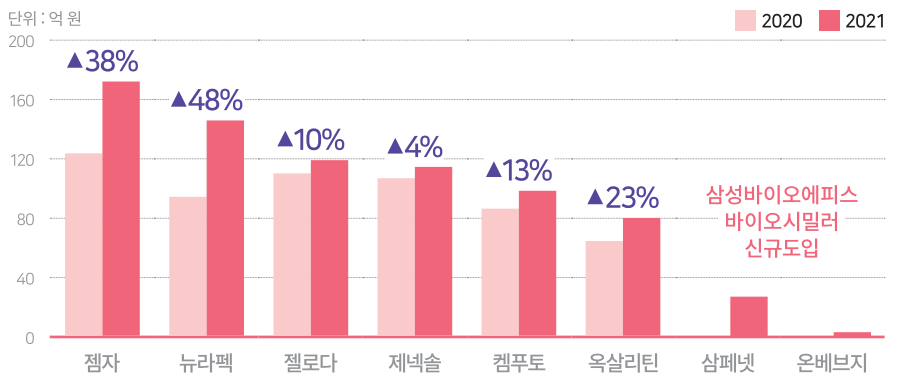


## 2021년 매출액 1,000억 원 돌파

2021년 보령 Oncology는 매출액 1,000억 원을 돌파하며 전년 동기 대비 약 17% 성장하였습니다. 보령 Oncology는 국내 항암제 시장의 독보적인 리더로서 항암제 영역에 특화된 영업마케팅 역량을 기반으로 지속적으로 시장 점유율을 확대해 나가고 있습니다.

Oncology는 소화기 암(젠타, 캠프토, 옥살리틴, 젤로다, 온베브지), 여성 암(제넥솔, 디탁셀, 삼페넛), 혈액 암(뉴라팍, 벨킨 등) 등 다양한 암종에서 성장을 이루었으며 제품 라인업을 확충하는 포트폴리오 다각화 및 전략적 파트너십 체결을 통해 항암제 시장을 공략해 나가고 있습니다.

[ 2020 - 2021 항암제 매출 성장률 ]



## 바이오시밀러 커버리지 확대

보령 Oncology는 전통적으로 케미컬 항암제 시장에서 강세를 보이며 국내 제약사 가운데 항암제 시장 점유율 1위를 유지하고 있습니다. Oncology는 항암제 포트폴리오 강화를 위해 삼성바이오페피스로부터 2021년 5월 바이오시밀러 항암제인 삼페넛(트라스투주맵, 로슈 허셉틴 바이오시밀러) 유통을 시작하였고, 같은 해 9월에는 온베브지(베바시주맵, 로슈 아바스틴 바이오시밀러) 신제품 론칭을 완료하였습니다.

보령 Oncology의 바이오시밀러 커버리지 확대는 2022년 항암제 매출 성장의 한 축을 담당할 것으로 기대되며, 역량 측면에서도 다음 단계로 도약할 수 있는 토대를 마련했다고 할 수 있습니다. 보령 Oncology는 바이오의약품 시장에서 점유율을 점차 높여가며 국내 항암제 시장에서의 압도적인 시장 점유율을 달성할 것입니다.



보령의 새로운 도전

# CNS

2021년 국내 CNS 치료제 시장 규모

## 1조 5억 원

부스파 전년 동기 대비 매출액

## 13% 성장

스트라테라 전년 동기 대비 매출액

## 33% 성장

## CNS 전 영역을 커버하는 포트폴리오 구축

2021년 국내 CNS(정신신경계) 치료제 시장은 약 1조 5천억 원의 규모를 가지고 있으며 연평균 8.1%로 성장하여 2030년에는 3조 5천억 원에 이를 것으로 전망되고 있습니다. 우리나라의 고령화 속도 또한 빠른 증가 추세를 나타내는 가운데 치매, 파킨슨병 등에 취약한 노인 인구가 급증하고 있으며 과거와 달리 우울증, 불안장애 등을 앓는 환자들이 적극적으로 치료에 나서면서 CNS 치료제 시장의 지속적인 성장이 예상됩니다.

보령 CNS는 불안장애, 우울증, 주의력 결핍 행동장애(ADHD) 등을 포함한 약제들을 기반으로 정신과에서 확고한 기반을 다지고 있으며, 신경과로의 장기적인 의약품 확대를 통해 CNS 전 영역을 커버하는 포트폴리오를 구축하려 노력하고 있습니다. 부스파는 2021년 매출액 50억 원을 달성하며 전년 동기 대비 13% 증가했으며, 스트라테라의 경우 33%의 성장률을 보이며 최초 40억 원의 매출액 달성을 기록하였습니다.



부스파

스트라테라

2021년 10월 보령은 한국 릴리로부터 조현병 치료제 자이프렉사(성분명 올란자핀) 브랜드의 대한민국 내 모든 권리를 인수하는 계약을 체결했습니다. 자이프렉사는 1996년 출시 후 세계에서 가장 많이 처방된 조현병 치료제로 보령은 자이프렉사의 인수를 통해 정신건강의학과의 여러 파트 중 가장 처방이 활발한 조현병, 조울증 파트를 공략할 수 있는 기회를 갖게 되었습니다.

보령은 자이프렉사를 통해 얻은 고객 확장의 기회를 기반으로, 향후에도 지속적인 파이프라인 추가를 통해 CNS 시장에서의 외연을 점차 확대해 나갈 것입니다. 이를 통해 CNS 전 영역을 커버할 수 있는 포트폴리오를 구축하고자 합니다.



자이프렉사



국내 최대 투석 사업자

# Renal

## 신장병 환자 치료에 필요한 모든 제품과 서비스를 제공하는 국내 유일의 제약사



보령 Renal 2021년 매출액

# 512억 원

2017 - 2021 CAGR

# 15% 성장

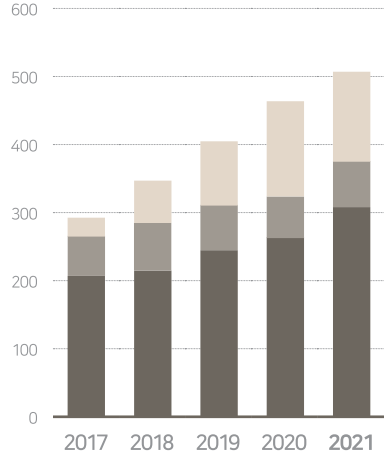
보령 Renal은 국내 최대 투석사업자로서 2021년 전년 동기 대비 8.3% 증가한 512억 원의 매출을 달성했으며 연평균 15% 수준의 성장률을 지속하고 있습니다. Renal 부문은 1989년 혈액투석 사업을 시작으로, 국내 최초 복막 투석액 개발 성공 및 신장성 약물에 이르기까지 국내 제약사 중 유일하게 콩팥병 환자 치료에 필요한 모든 제품과 서비스를 제공하고 있습니다.

특히 신장성 약물로 조혈제, 미네랄-뼈 질환, 고칼륨혈증 치료제에 이르기까지 다양한 영역의 약물을 제공하고 있습니다. 또한, 만성콩팥병 환자의 건강권을 지키고 버팀목이 되기 위해 국내 다른 기업들은 개발 가능성과 수익성이 낮아 지양하는 복막투석 개발, 혈액투석기 국산화 및 의약품 자체 생산이라는 올바른 길을 걸어가고 있습니다. 앞으로도 건강한 콩팥의 기능을 대체할 수 있도록 보다 다양한 영역으로 제품 커버리지를 확대하도록 연구 및 개발에 매진하겠습니다.

[ 2017 - 2021 보령 Renal 매출액 ]

■ 혈액투석 ■ 복막투석 ■ 신장성약물

단위: 억 원



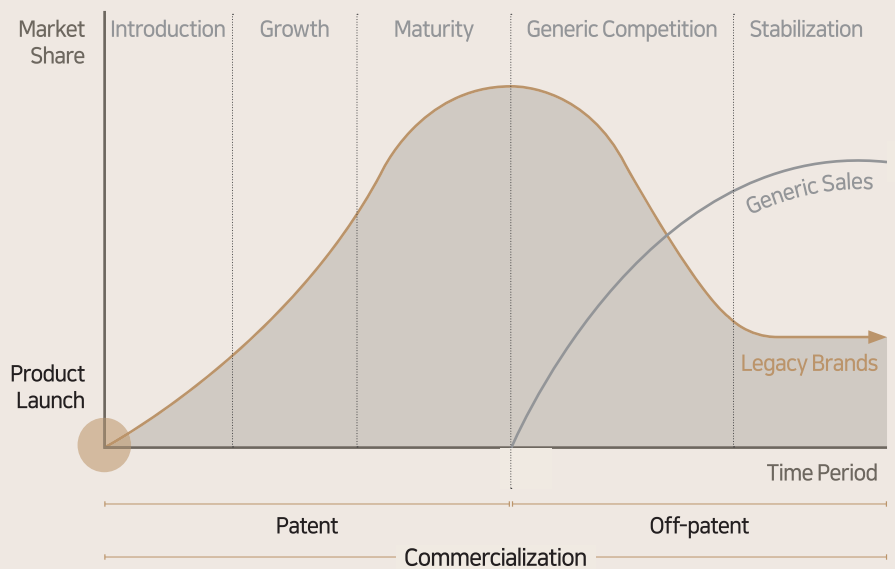
핵심 추진 전략 / 01

# LBA: Legacy Brands Acquisition



보령은 미래 성장전략의 일환으로 ‘LBA (Legacy Brands Acquisition)’ 를 추진 중입니다. Legacy Brands는 시장에서 오랜 기간 효능과 안전성이 입증된 특허만료 의약품을 말합니다. Legacy Brands의 특징으로는 해당 질환군 내에서 대체할 수 없는 원조의 지위(Originality)를 유지하기에, 제네릭 발매 등으로 발생하는 매출 하락의 시기를 지나 안정적인 시장점유율을 통해 꾸준한 이익을 창출하는 점을 꼽을 수 있습니다.

Legacy Brands는 새로운 시장 개척을 위한 Anchor Brands로의 역할뿐만 아니라 지속적 이익을 보장하는 Cash Cow 역할을 기대할 수 있으며, 보령은 적극적인 LBA를 통해 신규 시장 진출의 기회와 안정적인 성장 동력 확보에 주력하고 있습니다.



## 주요 성과

보령은 2020년 5월 글로벌 제약사 Lilly와 국내 공동판매 중이던 대표 항암 주사제 켄자(성분명 켄시타빈)의 국내 브랜드 권리 인수계약을 시작으로 2021년 10월에는 Lilly의 대표적인 조현병(정신분열병) 치료제 자이프렉사(성분명 올란자핀) 브랜드의 인수계약을 체결하였습니다.

Lilly의 자이프렉사는 1996년 출시된 이래 세계에서 가장 많이 처방된 조현병 치료제로 뇌 속의 정신 및 감정을 조절하는 화학물질인 ‘도파민’의 불균형을 조절해 주는 역할을 하며, 의약품 시장조사기관 아이큐비아(IQVIA) 자료에 따르면, 자이프렉사는 2021년 약 140억 원의 매출액을 기록해 국내 올란자핀 시장에서 약 57%의 시장점유율로 1위를 기록하고 있습니다.

보령은 이번 두 번째 LBA 사례인 자이프렉사를 성공적으로 인수함으로써 정신질환 의약품 포트폴리오 확대를 통해 중추신경계(CNS, Central Nervous System) 치료제 사업을 더욱 강화하는 계기를 마련했습니다.



켄자

자이프렉사

## 미래 방향성

보령은 켄자, 자이프렉사와 같이 국내 권리를 확보한 브랜드의 사업 안정화를 통해 LBA 기대효과를 극대화하고, 안정적으로 확보된 수익을 재투자함으로써 LBA 전략이 선순환 될 수 있는 사업구조 확보를 위해 노력할 것입니다. 또한, Legacy Brands의 국내 권리뿐 아니라 글로벌 권리에 대한 인수 가능성을 적극적으로 타진하여 카나브 패밀리 수출과 더불어 보령의 해외 진출에 큰 기여를 할 수 있는 Legacy Brands를 지속적으로 발굴하여 인수를 추진할 예정입니다.

## 핵심 추진 전략 / 02

## 개량신약 및 제네릭 파이프라인 확대

R&D센터에서는 보령을 대표하는 처방의약품 가운데 하나인 카나브 패밀리의 제품 생애 주기(Product life cycle)와 연계하여 약물치료 트렌드 및 환자의 복약순응도를 고려한 개량 제품 연구를 진행하고 있습니다. 또한 고혈압과 동반되어 나타날 수 있는 만성질환(이상지질혈증, 당뇨, 심부전 등) 약물을 타깃으로 개발 영역을 단계적으로 확장하고 있습니다.

상대적으로 해외 개발 약물이 절대적 점유율을 차지하는 항암제 영역에서는 보령의 자체 기술력으로 개량신약 및 제네릭 제품 개발을 진행하고 있습니다. 항암제의 국산화를 통해 국내에서 직접 제조한 신뢰성 높은 제품을 안정적으로 공급할 수 있게 될 것입니다.

또한 유병률은 낮으나 생명을 위협하며 치료 약물이 적은 희귀질환에 대해서는 국내 치료제 개발 및 해외 제품의 국내 허가를 진행하고 있습니다. 이를 통해 합리적인 가격으로 더 많은 환자들이 치료를 받을 수 있도록 기여하고자 합니다.

2021  
실적고혈압&  
이상지질혈증

로수바스타틴/오메가3 복합제  
아토르바스타틴/에제티미브 복합제

## Onco

벤다무스틴 주사제

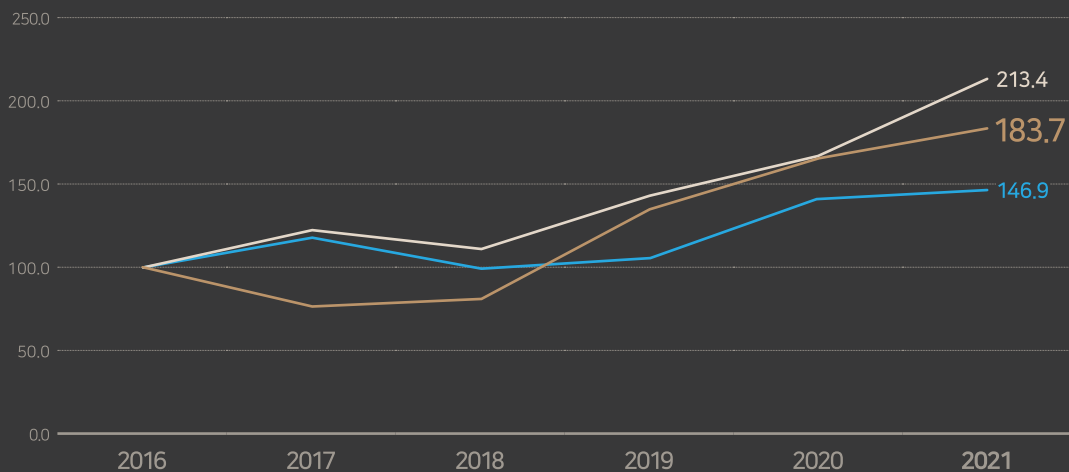
## 기타

덱시부프로펜 시럽  
클래리스로마이신 건조 시럽  
답토마이신 주사제  
졸레드론산 주사제

구분	22년 계획	23년 계획	24년 계획	25년 계획
고혈압& 이상지질혈증	BR1010 BR1006 BR9007	BR1016	-	-
당뇨	-	다파글리플로진정	BR3003 리나글립틴정	엠파글리 플로진정
CNS	-	-	BR9003	-
Onco	폴베스트란트 주사제 레날리도마이드 캡슐	BR2009 BR9011 BR9012 BR2005	-	BR2008
Renal	-	-	-	-
기타	슈가마덱스 주사제 아세틸시스테인액 (BFS)	BR9010	-	BR9001

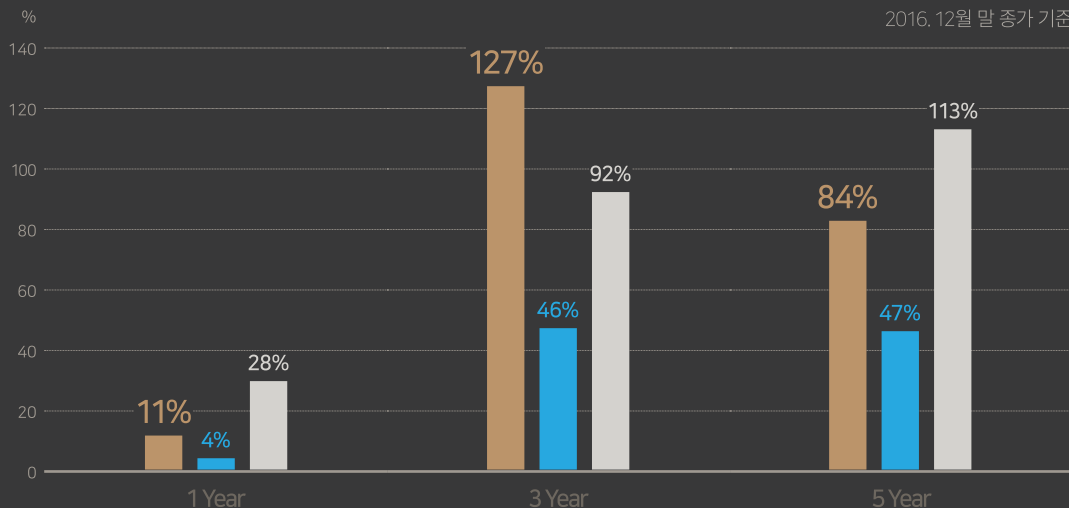
2017 - 2021  
주가수익률

[ 5-Year CAGR ]



2016. 12월 말 증가 = 100

	2016	2017	2018	2019	2020	2021
보령	100.0	77.7	80.8	134.4	166.2	183.7
코스피 지수	100.0	121.8	100.7	108.4	141.8	146.9
S&P 500 지수	100.0	120.0	111.0	143.9	166.7	213.4



2016. 12월 말 증가 기준

## 재무상태표

	2021 (제58기)	2020 (제57기)	단위 : 백만원 CHANGE %
<b>자산</b>	<b>808,104</b>	<b>643,557</b>	<b>26%</b>
유동자산	427,218	307,836	39%
매출채권 및 기타채권	113,988	115,471	-1%
재고자산	108,926	91,417	19%
기타유동자산	204,305	100,948	102%
비유동자산	380,886	335,721	15%
유형자산	231,723	241,739	12%
무형자산	87,104	49,070	0%
기타비유동자산	62,058	44,911	47%
<b>부채</b>	<b>346,494</b>	<b>298,835</b>	<b>16%</b>
유동부채	148,615	116,087	27%
매입채무 및 기타채무	80,162	65,565	24%
단기차입금	10,129	10,244	-1%
기타유동부채	58,325	40,278	39%
비유동부채	197,879	182,748	8%
장기차입금	111,083	92,083	21%
확정급여부채	3,879	7,196	-46%
기타비유동부채	82,916	83,469	-1%
<b>자본</b>	<b>461,610</b>	<b>344,722</b>	<b>35%</b>
자본금	34,345	23,810	44%
기타불입자본	104,735	21,141	396%
이익잉여금	322,530	299,770	9%

## 손익계산서

	2021 (제58기)	2020 (제57기)	단위 : 백만원 CHANGE %
<b>매출액</b>	<b>594,413</b>	<b>541,445</b>	<b>10%</b>
매출원가	346,269	320,731	8%
매출총이익	248,144	220,714	13%
판매관리비	158,875	144,891	10%
연구개발비	39,146	35,506	10%
<b>영업이익</b>	<b>50,123</b>	<b>40,317</b>	<b>25%</b>
<b>법인세차감전순이익</b>	<b>47,482</b>	<b>36,269</b>	<b>42%</b>
법인세비용	20,362	9,221	121%
<b>당기순이익</b>	<b>27,120</b>	<b>27,048</b>	<b>16%</b>
기분주당손익	434	466	-9%
희석주당손익	430	464	-8%

# BORYUNG