심층분석보고서

한림제약-경영정보팀

2026.04.14

| 노영우 컨설턴트

심층 분석 보고서: 한림제약-경영정보팀

심층분석보고서: 한림제약 경영정보팀 직무

1장. 산업 분석 — 38조 원 제약 산업, 구조적 성장과 규제의 교차점

1-1. 산업 정의와 시장 구조의 근본 이해

한국 제약 산업은 의약품 연구개발·제조·유통을 아우르는 고부가가치 규제 산업입니다. 단일 산업으로 묶여 있지만 실제로는 합성의약품(저분자)·바이오의약품(고분자)·원료의약품(API)·제네릭(복제약)·개량신약·신약이라는 이질적 세그먼트가 공존하며, 각 세그먼트별로 진입장벽·수익성·규제 강도·경쟁 강도가 현저히 다릅니다. 한림제약이 속한 세그먼트는 합성의약품 기반 전문의약품(ETC) 중심 중견 제약사로, 처방전이 있어야만 판매 가능한 의료진 대상 B2B2C 시장입니다. 2024년 기준 한국 제약 산업의 시장 규모는 약 38조 6,000억 원(약 270억 달러)으로 집계되며, 2032년까지 77조 2,000억 원 규모로 확대될 것으로 전망되어 연평균 성장률(CAGR) 9.17%가 예상됩니다. 이는 전체 제조업 연평균 성장률 2.2%의 4배를 상회하는 수준으로, 제약 산업이 한국 경제에서 구조적 성장 산업에 해당함을 보여주는 지표입니다. 시장 구성비를 보면 처방의약품이 전체의 약 96%를, 일반의약품(OTC)이 4% 수준을 차지하며, 바이오의약품 세그먼트는 최근 5년간 연평균 33.1% 성장으로 전체 산업의 구조적 전환을 이끌고 있습니다. 이 통계의 함의는 명확합니다. 한림제약과 같은 전문의약품 중심 합성의약품 중견 제약사는 산업 평균 성장률을 상회하는 성장을 달성하기가 구조적으로 어렵고, 따라서 '특정 치료영역 특화' 또는 '영업력 기반 점유율 방어'라는 두 가지 전략 중 하나를 선택해야 한다는 점입니다. 한림제약은 전자(안과 특화)를 선택한 대표 사례입니다.

1-2. 최근 3~5년 핵심 트렌드와 2026년을 좌우할 다섯 가지 변수

첫 번째 핵심 변수는 미국 생물보안법(Biosecure Act) 발효에 따른 글로벌 CDMO 공급망 재편입니다. 중국계 CDMO(우시바이오로직스, 우시앱텍 등)에 대한 미국 정부 조달 제한이 확대되면서 삼성바이오로직스, 셀트리온, 에스티팜 등 한국 CDMO가 반사이익을 누리고 있으며, 이는 국내 원료 공급망 전반의 재편으로 이어지고 있습니다. 두 번째는 비만치료제(GLP-1 계열, 위고비·마운자로 등) 시장의 폭발적 성장으로, 2030년까지 연평균 20% 성장이 전망되며 국내 제약사들도 제네릭·바이오시밀러 진입을 준비하고 있습니다. 세 번째는 AI 신약개발 시장의 급성장으로, 2024년 18.6억 달러 규모의 글로벌 시장이 2029년 68.9억 달러로 연평균 29.9% 확대될 것으로 전망되며, 한국 정부는 K-MELLODDY 프로젝트(총 348억 원, 33개 기관 참여)를 통해 산학연 생태계를 조성하고 있습니다. 네 번째는 디지털 치료제(DTx)의 제도적 병목으로, 식약처 허가 6건을 달성했음에도 건강보험 수가 적용은 여전히 0건에 머물러 있어 상용화의 결정적 허들이 존재합니다. 다섯 번째는 블록버스터 의약품의 특허 만료와 이에 따른 M&A 활성화로, 제네릭 중심 중견 제약사에게는 기회와 위협이 동시에 발생하는 환경입니다. 이 다섯 가지 변수는 경영정보팀의 업무에도 직접적으로 영향을 미칩니다. 예컨대 해외 CDMO 파트너사와의 데이터 인터페이스 확장, GLP-1 제네릭 임상 진행 시 연구 데이터 통합 관리, AI 신약개발 협력 시 외부 파트너와의 데이터 공유 플랫폼 구축 등이 실제 프로젝트로 이어질 수 있기 때문입니다.

1-3. 가치사슬 구조와 핵심 수익 지점의 이동

제약 산업의 가치사슬은 기초연구 → 신약 후보물질 도출 → 비임상시험 → 임상 1/2/3상 → 허가 → 원료의약품 생산 → 완제의약품 제조 → 유통(도매상·직거래) → 약국·병원 → 환자로 이어지는 장기 구조입니다. 평균 R&D 투자 비중은 매출 대비 8% 수준이지만 혁신형 제약기업의 경우 14% 이상을 투입하며, 한림제약은 이 혁신형 제약기업 인증을 2012년 이래 5차 연속 유지하고 있습니다. 가치사슬에서 수익 지점의 이동은 최근 5년간 뚜렷합니다. 과거에는 완제의약품 제조와 유통에서 수익이 발생했다면, 현재는 신약 후보물질 단계의 라이선

스 아웃(L/O), 임상 단계의 마일스톤 페이먼트, 그리고 특허 만료 후 개량신약을 통한 약가 프리미엄 유지가 핵심 수익원으로 이동하고 있습니다. 한림제약의 스타펜캡슐(국내 최초 피타바스타틴+페노피브레이트 복합제, 2019년 허가)과 로디엔셋정(암로디핀+발사르탄+아토르바스타틴 3제 복합제) 출시는 이러한 '개량신약을 통한 프리미엄 유지' 전략의 전형적 사례입니다. 그리고 이 전략을 실행하기 위해서는 개별 제품의 원가·매출·약가·경쟁사 동향을 통합적으로 추적할 수 있는 데이터 인프라가 필수적이며, 바로 이 역할을 경영정보팀이 담당합니다.

1-4. 주요 플레이어와 경쟁 구도의 구조적 특성

국내 제약 산업은 극단적 다층 구조를 보입니다. 상위 티어에는 매출 2조 원 이상의 대형 제약사(유한양행·한미약품·종근당·녹십자·대웅제약)가 위치하며, 이들은 신약 개발과 해외 라이선스 아웃을 핵심 전략으로 삼습니다. 중상위 티어에는 매출 5,000억~1조 원대의 보령·JW중외제약·일동제약 등이 위치하며 특정 치료영역 특화와 개량신약 전략을 구사합니다. 중견 티어에는 매출 2,000~4,000억 원대의 한림제약·삼진제약·하나제약·동화약품·부광약품·신풍제약 등이 위치하며, 이 티어가 가장 치열한 경쟁 구도를 형성합니다. 하위 티어에는 매출 1,000억 원 이하의 300여 개 소형 제약사가 있으며 대부분 단일 제품 또는 위탁생산에 의존합니다. 이러한 다층 구조의 함의는 한림제약이 속한 중견 티어가 '위로는 대형사의 R&D 파이프라인에 대응하기 어렵고, 아래로는 소형사의 가격 경쟁에 노출되는' 양방향 압박을 받는다는 점입니다. 따라서 중견 제약사는 필연적으로 '특정 치료영역의 처방 주도권 확보'와 '영업·마케팅 효율성 극대화' 두 가지를 동시에 추구해야 하며, 이 과정에서 데이터 기반 의사결정 역량이 결정적 경쟁력이 됩니다.

1-5. 규제 환경과 2025년 11월 약가제도 대수술의 파급효과

2025년 11월 건강보험정책심의위원회가 발표한 약가제도 개편안은 제약 산업에 중대한 영향을 미칠 것으로 예상됩니다. 핵심은 세 가지입니다. 첫째, 제네릭 약가 산정률을 현행 53.55%에서 40%대로 인하하는 안으로, 이는 제네릭 중심 중견 제약사의 수익 기반을 직접적으로 위축시킵니다. 둘째, 실거래가 저가구매장려금을 기존 20%에서 50%로 상향하는 안으로, 약국·병원이 저가 구매를 확대할 유인이 강화됩니다. 셋째, 희귀질환 치료제 등재 기간을 240일에서 100일 이내로 단축하고 혁신형 제약기업에 대한 우대 정책을 강화하는 안으로, 신약 접근성은 개선되지만 동시에 혁신 역량을 갖춘 기업과 그렇지 못한 기업 간 격차가 확대될 것입니다. 한림제약은 혁신형 제약기업 재인증(2027년 6월까지 유효)을 보유하고 있어 우대 정책의 수혜를 받을 수 있는 반면, 제네릭 비중이 상당한 포트폴리오 구조상 약가 인하 리스크에도 노출되어 있습니다. 이 두 가지 상반된 영향을 정밀하게 시뮬레이션하고 경영진에게 전략적 시사점을 제공하는 것이 경영정보팀의 핵심 업무 중 하나입니다.

1-6. 지원 전략 관점의 시사점

산업 분석의 결론으로 지원자가 반드시 내재화해야 할 관점은 다음과 같습니다. 첫째, 제약 산업은 성장 산업이지만 그 성장은 특정 세그먼트(바이오·신약·특화치료영역)에 편중되어 있으며, 합성 전문의약품 중견사는 자체 차별화 전략 없이는 구조적 성장의 혜택을 받기 어렵습니다. 둘째, 규제가 산업의 운명을 결정하는 비중이 점점 높아지고 있으며, 이는 경영정보팀이 단순 IT 운영을 넘어 '규제 대응 데이터 분석'과 '전략적 시뮬레이션' 역량을 갖춰야 함을 의미합니다. 셋째, 디지털 전환·AI·데이터 무결성 등 기술 트렌드가 제약 산업에 본격 진입하고 있어, 경영정보팀은 향후 5년간 전사 전략 실행의 가장 중요한 인프라 부서로 위상이 격상될 가능성이 높습니다. 면접에서 "제약 산업의 최근 트렌드를 어떻게 보느냐"는 질문을 받았을 때, 단순히 AI 신약개발이나 바이오를 언급하는 수준이 아니라 "2025년 11월 약가제도 개편안이 한림제약 제네릭 포트폴리오에 미칠 영향과, 이에 대응하기 위한 경영정보 시스템의 역할"이라는 구체적 수준까지 답할 수 있다면 차별화된 인상을 남길 수 있습니다.

2장. 경쟁사 및 회사 포지셔닝 — 수익성은 최상위, 성장률 확보가 과제

2-1. 비교 대상 선정의 논리와 5개 기업 프로필

한림제약의 포지셔닝을 정확히 파악하려면 유사 규모·유사 사업 모델의 중견 제약사와 비교해야 합니다. 별도 매출 기준 2,000~3,500억 원대, 전문의약품 중심, 비상장 또는 중소형 상장사라는 세 가지 기준을 적용하면 삼진제약·하나제약·신풍제약·부광약품·동화약품이 가장 적절한 비교군으로 도출됩니다. 삼진제약은 2024년 별도 매출 3,083억 원, 전년 대비 5.6% 성장, 영업이익률 10.3%를 기록했으며, 일반의약품 게보린 브랜드와 함께 ETC·OTC 균형 포트폴리오를 구축한 기업입니다. 하나제약은 매출 2,253억 원, 전년 대비 7.3% 성장했으나 영업이익률은 감소 추세에 있으며, 마취제·마약성 진통제 분야에서 독과점적 지위를 보유합니다. 신풍제약은 매출 2,066억 원, 10.7% 성장으로 비교군 중 가장 높은 성장률을 기록했으나 영업이익은 적자 상태이며, 베트남 해외사업과 원료의약품 자체 생산 역량이 강점입니다. 부광제약은 매출 1,576억 원, 전년 대비 25.9% 성장, 영업이익률 10.8%로 3년 만에 흑자전환에 성공했으며 중추신경계(CNS) 특화 전략을 구사합니다. 동화약품은 매출 3,638억 원으로 비교군 중 최대 규모이며 28.7%의 높은 성장률을 보였으나 영업이익률은 2.9%에 불과하며, 활명수 OTC 브랜드와 공격적 M&A 전략으로 외형 성장을 추구하는 유형입니다.

2-2. 한림제약의 수익성 절대우위와 그 구조적 원인

한림제약은 2024년 별도 매출 2,326억 원, 전년 대비 1.1% 성장, 영업이익률 약 10.7%를 기록했습니다. 이 수치가 가지는 의미는 비교 맥락에서 비로소 선명해집니다. 비교군 5개사 중 영업이익률 10% 이상을 유지한 기업은 삼진제약(10.3%)·부광약품(10.8%)·한림제약(10.7%) 세 곳인데, 이 중 '10년 연속' 10% 이상을 유지한 기업은 한림제약이 유일합니다. 심지어 그 10년 중 7년은 영업이익률 15% 이상을 기록했습니다. 이 수익성의 일관성은 단순히 비용 관리가 뛰어나다는 수준을 넘어, 한림제약의 비즈니스 모델 자체가 구조적으로 고수익을 내도록 설계되어 있음을 시사합니다. 그 구조적 원인은 세 가지로 요약됩니다. 첫째, 안과 전문의약품 특화로 경쟁사 진입장벽이 높고 처방 충성도가 강한 제품군(엘도스·카니틸·히아박·리세넥스 등)을 확보하고 있습니다. 둘째, 한림MS라는 영업 전문 자회사(매출 3,000억 원대)를 통해 영업·마케팅 고정비를 그룹 차원에서 효율화하고 있습니다. 셋째, 비상장사 특성상 단기 매출 성장 압력이 낮아 보수적 재무 운영과 선택적 R&D 투자가 가능한 구조입니다. 반면 약점은 명확합니다. 2024년 매출 성장률 1.1%는 비교군 최하위로, 동화약품(28.7%)·부광약품(25.9%)·신풍제약(10.7%)에 크게 뒤처집니다. 이는 안정적 수익 기반을 확보한 대신 공격적 외형 성장 모멘텀은 약화되어 있음을 보여주며, 바로 이 '성장 모멘텀 확보'가 한림제약의 가장 중요한 당면 과제로 부상합니다.

2-3. 안과 시장에서의 경쟁 구도와 한림제약의 실질적 지위

안과 전문의약품 시장에서의 한림제약의 지위는 다소 복합적입니다. 국내 안과용제 생산규모 기준으로는 한림제약이 1위이나, 처방 매출 기준 1위는 한국산텐제약으로 글로벌 안과 전문 기업이 시장 톱을 차지하고 있습니다. 주요 경쟁사로는 안구건조증 치료제 큐알론(연 매출 200억 원대)을 보유한 국제약품, 점안제 OEM·ODM 역량이 뛰어난 삼천당제약, 안과 특화 중견사인 태준제약 등이 있습니다. 한림제약이 40여 종 점안제를 포함해 안과 품목 140개 이상을 생산하고 있다는 사실은 단일 블록버스터 제품이 아니라 포트폴리오 방어력으로 시장 지위를 유지하고 있음을 보여줍니다. 2005년 30억 원이던 안과 매출을 20년 만에 600억 원 수준(전체 매출의 25.79%)으로 20배 성장시킨 성과는 꾸준한 R&D 투자와 안과 의료진 네트워크 관리의 결과물입니다. 한편 스타펜캡슐(국내 최초 피타바스타틴+페노피브레이트 고지혈증 복합제, 2019년 허가)에 대해서는 신풍제약·유한양행을 포함한 8개사 이상이 후발 진입을 시도 중이며, 이는 시장 개척자 프리미엄이 약화될 수 있는 리스크 요인입니다.

2-4. 최근 6개월(2025년 10월~2026년 4월) 핵심 이슈의 전략적 해석

이 기간 한림제약과 비교군에서 발생한 핵심 이벤트는 세 가지로 압축됩니다. 첫째, 한림제약의 안과사업부 인적분할과 한림눈건강 출범(2025년 12월 1일)입니다. 이는 단순한 자회사 설립이 아니라 안과 전문 메디컬 플랫폼 기업을 지향하는 전략적 재편으로, 의약품→검사→관리→서비스를 아우르는 '눈 건강 전주기 관리' 모델을 목표로 합니다. 2008년 한림MS 영업 자회사 분할(현재 매출 3,000억 원대)이 성공적 선례로 존재한다는 점이 이번 분할의 전략적 근거가 되었습니다. 둘째, 2026년 1월 경영진 교체로 김정진 대표가 회장으로 승진하고 1993년 입사해 33년을 근무한 장규열 사장이 단독 대표이사로 선임되었습니다. 전문경영인 체제 강화는 경영 효율성 제고를 시사하며, 데이터 기반 의사결정 지원의 중요성이 더욱 커질 것을 예고합니다. 셋째, 로디엔셋정 고혈압 3제 복합제 출시, 알테오젠의 아일리아 바이오시밀러 '아이럭스비' 판매 협약 체결, 올메사르탄+다파글리플로진 고혈압-당뇨 복합제 임상 1상 승인 등 파이프라인 확대가 동시에 진행되고 있습니다. 이 세 가지 이벤트의 공통 함의는 한림제약이 '단순 제네릭 제조사'에서 '전문의약품 특화 그룹사 + 개량신약 혁신 기업'으로 정체성을 재정의하는 중대한 전환기에 있다는 점이며, 이는 경영정보팀 입장에서 시스템 재설계·데이터 통합·신규 비즈니스 프로세스 표준화라는 대규모 프로젝트를 동반합니다.

2-5. 포지셔닝 요약과 면접 활용 포인트

한림제약의 포지셔닝은 "안과 특화 전문의약품 + 수익성 중심 보수 경영 + 그룹사 확장형 성장"으로 요약됩니다. 프리미엄과 볼륨의 중간에 위치한 '선택적 특화형(Focused Differentiation)' 포지셔닝이며, 거래 구조는 B2B2C(제약사 → 의료진 → 환자)입니다. 면접에서 "한림제약이 같은 규모 중견사 중 어떤 위치에 있느냐"는 질문을 받을 경우, "매출 규모로는 중견사 중간대이지만 영업이익률 기준으로는 최상위 그룹에 속하며, 안과 특화라는 명확한 차별화 축을 가진 소수의 기업 중 하나"라는 관점과 함께, "다만 최근 2024년 성장률이 1.1%에 머무른 점은 한림눈건강 분할과 개량신약 확대가 성장 모멘텀으로 연결되어야 하는 과제를 보여준다"는 입체적 분석을 제시할 수 있다면 매우 우수한 답변이 됩니다.

3장. 한림제약 심층 분석 — 50년 업력, 5개 법인 그룹, 그리고 전환기

3-1. 회사 개요와 지배구조의 구조적 특성

한림제약은 1974년 한림상사로 출발해 1989년 법인 전환한 50년 업력의 전문의약품 중심 중견 제약사입니다. 본사는 경기도 용인시 처인구에 위치하며, 직원 수는 약 284~521명(공시 출처별 상이, 그룹 포함 시 더 많음), 자본금 103.8억 원 규모의 비상장 기업입니다. 비상장을 유지하고 있다는 점은 한림제약의 경영 방식을 이해하는 핵심 단서입니다. 상장사는 분기 단위 실적 발표와 주가 관리 압력에 시달리며 공격적 외형 성장을 추구할 유인이 강한 반면, 비상장사는 장기적 시계(時界)로 의사결정할 수 있고 단기 실적 변동에 따른 주가 충격에서 자유롭습니다. 한림제약의 10년 연속 두 자릿수 영업이익률은 이러한 비상장 거버넌스의 강점이 구조적으로 반영된 결과로 해석됩니다. 동시에 이는 경영정보팀에게도 의미가 있습니다. 상장사의 경영정보팀은 IR 데이터, 분기 실적 발표 데이터, 공시 데이터 관리에 많은 리소스를 투입하는 반면, 비상장사의 경영정보팀은 내부 경영진 보고·원가 분석·전략 시뮬레이션 등 '순수 경영 의사결정 지원'에 집중할 수 있는 환경이 조성됩니다.

3-2. 그룹 5개 법인 구조와 각 법인의 전략적 역할

한림제약 그룹은 5개 법인으로 구성됩니다. 모기업 한림제약은 R&D·제조·총괄을 담당하며, 한림MS는 2008년 분할된 영업·마케팅 전문 자회사로 매출 3,000억 원대에 이릅니다. HL지노믹스는 원료합성 자회사로 제천공장

을 운영하며, 상명은 마이크로니들 벤처로 신규 기술 플랫폼을 담당하고, 한림눈건강은 2025년 12월 1일 안과 사업부에서 인적분할된 신설 법인으로 안과 전주기 관리 플랫폼을 지향합니다. 이러한 다법인 구조는 각 법인별 재무·회계·시스템의 독립성을 요구하는 동시에, 그룹 차원의 통합 경영을 위한 데이터 연계와 표준화를 필수로 만듭니다. 특히 한림눈건강의 분할은 경영정보팀에게 단기적으로는 ERP 시스템 분할·마스터 데이터 이관·계정과목 재매핑·거래처 코드 재정비 등의 대규모 프로젝트를, 중장기적으로는 그룹 통합 관리회계 시스템 구축이라는 전략 과제를 부여합니다.

3-3. 재무 실적과 수익성 분석의 심층 해석

한림제약의 2024년 재무 실적은 별도 매출 2,326억 원, 연결 매출 3,790억 원, 영업이익률 약 10.7%로, 사상 최초 연결 매출 기준 2,000억 원을 돌파한 해가 2013년이었음을 고려하면 약 11년 만에 연결 매출이 거의 두 배 수준에 도달한 셈입니다. 영업이익률 10년 연속 10% 이상(그 중 7년은 15% 이상)이라는 기록은 제약업계 평균 7~10%를 꾸준히 상회해 온 탁월한 성과입니다. 이 성과의 재무적 함의는 한림제약이 ▲제품 믹스에서 고수익 제품(안과 전문의약품, 개량신약) 비중이 높고 ▲영업·마케팅 비용이 한림MS를 통해 그룹 차원에서 최적화되어 있으며 ▲R&D 투자를 선택적으로 집중해 낭비를 줄이고 있으며 ▲판관비 관리가 체계적이라는 네 가지 구조적 요인의 합작품임을 시사합니다. 캐치(Catch) 평가 기준으로 재무평가 상위 1~3%에 해당하며, 초봉은 약 4,986만 원, 평균연봉은 약 5,171만 원 수준으로 중견 제약사 중 상위권입니다. 다만 2024년 매출 성장률 1.1%는 경계 신호로, 동일 기간 경쟁사 대부분이 5~28% 성장을 기록한 것과 대비됩니다. 이는 안과사업부 분할 준비, 경영진 교체 준비 등 내부 구조조정이 성장 에너지를 흡수한 결과로도 해석할 수 있으며, 2026~2027년에는 성장률 반등이 기대됩니다.

3-4. 사업 구조와 주력 제품 포트폴리오의 구체적 해부

한림제약의 사업 구조는 치료영역별로 크게 다섯 갈래로 나뉩니다. 가장 큰 비중을 차지하는 안과 사업부는 전체 매출의 25.79%(약 600억 원)를 담당하며, 녹내장 치료제 카니틸점안액, 안구건조증 치료제 히아박점안액, 점안 스테로이드 리세넥스점안액 등 40여 종의 점안제와 140개 이상의 안과 관련 품목을 생산합니다. 두 번째로 큰 축은 순환기 사업부로, 칼슘채널차단제(CCB) 고혈압 치료제 로디엔정 시리즈가 병원 처방 CCB 시장에서 3위를 차지하고 있으며, 최근 출시한 로디엔셋정(암로디핀+발사르탄+아토르바스타틴 3제 복합제)이 성장 동력으로 부상하고 있습니다. 세 번째는 소화기 사업부로 다제스 캡슐이 대표 제품이며, 네 번째는 호흡기 사업부의 천연물신약 브론패스정, 다섯 번째는 당뇨·고지혈증 영역으로 최근 3년간 17개 당뇨 품목을 대거 허가받으며 공격적 확장에 나서고 있습니다. 특히 2019년 국내 최초로 허가받은 피타바스타틴+페노피브레이트 복합제 스타펜캡슐은 개량신약 전략의 대표 성공 사례입니다. 이처럼 분산된 포트폴리오는 경영정보팀 입장에서 '제품별 매출·원가·수익성 추적의 복잡성'을 높이며, 품목별 기여이익 분석·영업부 성과 분석·약가 인하 영향 시뮬레이션 등 세분화된 관리회계 역량을 요구합니다.

3-5. R&D 전략과 파이프라인의 구조적 특성

한림제약은 2012년 이래 혁신형 제약기업 5차 연속 인증을 유지하고 있으며, 현재 인증은 2027년 6월까지 유효합니다. R&D 전략의 특징은 '개량신약을 신약 전문 개발로 이어가는 혁신 모델'로 요약됩니다. 주요 파이프라인으로는 고혈압+당뇨 복합제 HL1113정이 임상 1상 단계에 있고, 안구건조증 치료제 RCI001은 자회사 격 연구개발 파트너인 루다큐어와의 협력 하에 총 220억 원이 투자되었으며, 황반변성 치료제 ALS-L1023은 글로벌 12개국에서 임상 3상이 진행 중입니다. 이러한 파이프라인 구조는 '리스크 분산형 R&D'의 전형으로, 초기 단계 파이프라인(임상 1상)·중기 단계 파이프라인(2상)·후기 단계 파이프라인(3상)을 동시에 보유해 각 단계의 성공/실패 리스크를 완충하는 전략입니다. 생산시설 측면에서는 충북 음성공장에서 완제의약품을, 제천공장(HL지노믹

스)에서 원료의약품을, 용인 중앙연구소에서 R&D를 각각 담당합니다. 특히 음성공장은 미국 FDA cGMP 인증을 보유하고 있어 일본향 안과제품 OEM 수출을 수행하고 있으며, 이는 해외 규제 당국 실사에 대응할 수 있는 데이터 무결성·CSV·전자기록관리 시스템을 갖추고 있음을 의미합니다. 이것이 바로 한림제약 경영정보팀이 일반 중견 기업 IT 부서와 결정적으로 다른 특수성을 갖는 이유입니다.

3-6. 차별화 포인트와 핵심 경쟁력의 원천

한림제약의 차별화 포인트는 네 가지입니다. 첫째, 안과 전문의약품 특화로 50년에 걸쳐 축적된 안과 의료진 네트워크와 처방 데이터는 단기간에 모방할 수 없는 무형자산입니다. 둘째, 한림MS를 통한 영업·마케팅 분리 운영 구조로 모기업의 R&D·제조 본업 집중과 자회사의 영업 전문성을 동시에 달성하는 그룹 시너지 모델을 구축했습니다. 셋째, FDA cGMP 인증과 혁신형 제약기업 인증의 동시 보유는 글로벌 수준의 품질 관리 체계와 국내 R&D 혁신 역량의 결합을 보여줍니다. 넷째, 10년 연속 두 자릿수 영업이익률로 증명된 재무 안정성은 비상장사 특유의 장기적 의사결정 역량과 연결됩니다.

3-7. 리스크 요인의 다차원적 진단

리스크 요인도 객관적으로 짚어야 합니다. 첫째, 규제 리스크로 2025년 11월 약가제도 개편에 따른 제네릭 약가 인하가 수익성에 부담을 줄 수 있으며, 실거래가 저가구매장려금 확대는 병원·약국 구매 단가 협상력을 강화시켜 마진 압박을 가중시킬 수 있습니다. 둘째, 경쟁 리스크로 스타펜캡슐 후발 진입 8개사 이상, 안과 시장에서 한국산텐제약·국제약품·삼천당제약의 공세 등이 지속되고 있습니다. 셋째, 성장 모멘텀 리스크로 2024년 매출 성장률 1.1%는 한림눈건강 분할과 개량신약 확대가 실질 성장으로 연결되지 못할 경우 중견사 티어 내 상대적 위치가 약화될 수 있음을 시사합니다. 넷째, 인력 리스크로 제약 업계 전반의 전문인력 확보 경쟁이 치열하며, 특히 R&D·규제·디지털 전환 분야의 핵심 인재 유출 가능성은 상시 관리 대상입니다. 다섯째, 경영 승계 리스크로 이번 전문경영인 체제 전환이 장기적으로 오너 가족과의 역할 분담이 어떻게 안착할지가 지켜봐야 할 부분입니다. 이러한 리스크를 사전에 인지하고 시뮬레이션해 경영진에게 정량적 근거를 제공하는 것이 경영정보팀의 본질적 기여입니다.

3-8. 지원 전략 관점의 시사점

3장의 핵심 시사점은 한림제약이 "안정기 기업"이 아니라 "구조적 전환기 기업"이라는 점입니다. 한림눈건강 분할·전문경영인 체제·파이프라인 확대·약가제도 대응이라는 네 가지 축이 동시에 진행되고 있으며, 경영정보팀은 이 모든 전환의 데이터 백본(backbone) 역할을 수행해야 합니다. 면접에서 "한림제약의 최근 변화 중 가장 주목하는 것은?"이라는 질문을 받을 경우, 단순히 한림눈건강 분할을 언급하는 수준을 넘어 "한림눈건강 분할은 2008년 한림MS 분할의 성공 경험을 안과 분야에 이식하는 전략적 재편이며, 경영정보팀 관점에서는 그룹 통합 관리회계 인프라를 재구축할 수 있는 기회"라는 수준의 답변이 가능해야 합니다.

4장. 인재상·조직 문화·도메인 선호 인재 특성

4-1. 공식 인재상의 재해석

한림제약의 공식 인재상은 "건전하고, 창의적 사고와 실패를 두려워하지 않는 도전정신이 강한 젊은 인재"로 요약되며, 기업 이념은 "고귀한 인간의 생명을 질병으로부터 지키는 것"입니다. 이 공식 문구를 액면 그대로 받아들이는 수준으로는 자기소개서와 면접에서 차별화된 답변을 만들기 어렵습니다. 중요한 것은 각 키워드가 실제 평가와 업무 상황에서 어떻게 해석되는지 이해하는 것입니다. "건전함"은 단순한 성실성이 아니라, 제약사 특유의

윤리 규범과 컴플라이언스 의식을 의미합니다. 의약품은 인간의 생명·건강과 직결되므로 데이터 조작·허위 보고·리베이트 등에 대한 절대적 거부감이 필수이며, 경영정보팀 관점에서는 데이터 무결성(Data Integrity)의 근간이 되는 윤리 의식으로 구체화됩니다. "창의적 사고"는 자유분방한 아이디어 발산이 아니라, 기존 업무 프로세스의 비효율을 발견하고 개선안을 제시할 수 있는 '구조적 문제 해결 역량'을 의미합니다. RPA 도입을 통한 월마감 자동화, BI 대시보드 재설계, ERP 커스터마이징 개선 같은 사례가 이에 해당합니다. "도전정신"은 무모한 시도가 아니라, 새로운 시스템 도입·디지털 전환 프로젝트·규제 변화 대응 같은 불확실성 높은 과제를 회피하지 않고 주도적으로 이끌어갈 수 있는 역량입니다.

4-2. 조직 문화의 다각적 추론

조직 문화는 공식 문서보다 실제 직장 리뷰와 현직자 인터뷰에서 더 정확히 드러납니다. 잡플래닛 기준 한림제약 평점은 면접난이도 3.0/5.0, 면접경험 긍정적 44%로 중견사 평균 수준입니다. 블라인드 평점은 3.2/5.0(약 240개 리뷰)으로 역시 중견사 평균대에 위치합니다. 긍정적 평가의 키워드는 "워라벨이 좋다", "급여가 높은 편이다", "초봉이 우수하고 근속년수가 높다", "영업의 기본을 체계적으로 배울 수 있다" 등입니다. 2017년 BCW(Best Company to Work) '일하기 좋은 기업'에 선정된 이력이 있으며, 가족친화 인증기업으로도 지정되어 있습니다. 부정적 평가 또는 주의가 필요한 키워드는 "보수적 조직 문화", "의사결정 속도가 상장 대기업보다 느릴 수 있음", "오너 영향력이 큰 중견사 특유의 분위기" 등입니다. 복리후생 측면에서는 기숙사, 구내식당, 통근버스, 교통비 지원, 고등·대학교 학자금 지원, 우수사원 해외연수(연 2회) 등이 제공됩니다. 이러한 문화적 특성은 경영정보팀 지원자에게 중요한 시사점을 줍니다. 빠른 의사결정과 스타트업 문화를 선호하는 지원자보다는, 장기적 시계에서 안정적으로 업무 역량을 쌓고 깊이 있는 전문성을 축적하려는 지원자에게 더 적합한 환경이라는 점입니다.

4-3. 채용 프로세스와 평가 관점

채용 프로세스는 서류전형 → AI 역량검사(잡다 플랫폼, 2회) → 면접 → 최종합격 순으로 진행됩니다. AI 역량검사가 2회라는 점은 채용 신중성의 지표로 해석할 수 있으며, 단순히 답변 내용뿐 아니라 답변의 일관성·행동 패턴·인지 능력을 다각도로 평가하려는 의도로 보입니다. 면접에서는 일반적으로 자기소개, 지원 동기, 직무 이해도, 특정 상황에서의 행동 방식(STAR 기법), 최근 산업 이슈 등이 질문되며, 경영정보팀의 경우 ERP 관련 경험·데이터 분석 사례·IT 프로젝트 참여 경험 등이 추가로 질문될 가능성이 높습니다.

4-4. 제약업 경영정보 직무가 선호하는 인재의 공통 특성

해당 도메인이 선호하는 인재 특성은 기술적 전문성만으로는 설명되지 않습니다. 제약사 경영정보팀에서 성과를 내는 사람의 공통 특성을 다섯 가지로 정리하면 다음과 같습니다. 첫째, '숫자에 대한 직관적 감각'입니다. 매출·원가·영업이익 변동을 볼 때 단순 수치를 읽는 수준이 아니라 "왜 이 숫자가 이렇게 나왔는가"를 즉시 묻고 가설을 세울 수 있는 감각이 필요합니다. 이는 재무 전공자에게 유리해 보이지만 실제로는 비재무 전공자도 훈련으로 습득할 수 있는 역량입니다. 둘째, '크로스펑셔널 커뮤니케이션 능력'입니다. 경영정보팀은 영업·마케팅·생산·R&D·재무·인사·품질 등 거의 모든 부서와 협업하며, 각 부서의 언어(영업의 실적 언어, 생산의 공정 언어, 재무의 회계 언어, 품질의 규제 언어)를 이해하고 중개할 수 있어야 합니다. 셋째, '디테일 지향성'입니다. 데이터 한 줄의 오류가 경영진 보고서 전체의 신뢰성을 훼손할 수 있으므로, 꼼꼼함과 검증 습관이 필수입니다. 넷째, '규제 감수성'입니다. GMP·GxP·데이터 무결성·21 CFR Part 11·EU Annex 11 등 제약 특유의 규제 환경을 이해하고 시스템 설계·운영에 반영할 수 있어야 합니다. 다섯째, '장기 프로젝트 인내력'입니다. ERP 도입·CSV 수행·시스템 전환 같은 프로젝트는 6개월에서 2년까지 소요되며, 중도 포기나 단기 성과 집착이 치명적입니다.

4-5. 소프트스킬과 업무 태도의 구체화

기술적 전문성 외에 조직 내에서 높이 평가받는 소프트스킬로는 네 가지가 두드러집니다. 첫째, '사용자 관점의 공감 능력'으로, 시스템을 설계할 때 내 관점이 아니라 실제 사용자(영업사원·생산직원·재무담당자)의 관점에서 편의성을 고려하는 태도입니다. 둘째, '문서화 역량'으로, 시스템 요구사항 정의서(URS), 기능 명세서(FRS), 설계 명세서(DS), 테스트 프로토콜(IQ/OQ/PQ) 같은 공식 문서를 체계적으로 작성하고 버전 관리할 수 있어야 합니다. 셋째, '우선순위 관리 능력'으로, 항상 여러 부서의 요청이 동시에 쏟아지는 환경에서 무엇을 먼저 처리하고 무엇을 뒤로 미룰지 판단하는 역량입니다. 넷째, '변화관리(Change Management) 역량'으로, 새로운 시스템이 도입될 때 사용자의 저항을 이해하고 교육·설득·지원을 통해 안착시키는 태도입니다.

4-6. 업무 특성에서 자연스럽게 도출되는 인재 요건

제약업 경영정보 직무의 업무 특성 세 가지에서 인재 요건이 자연스럽게 도출됩니다. 첫째, '안전 최우선'의 업무 특성입니다. 시스템 오류 하나가 의약품 생산 일정·배치 기록·유통 추적에 영향을 미쳐 환자 안전과 직결될 수 있으므로, 안정성·검증·백업·재해복구를 항상 우선시하는 태도가 필요합니다. 둘째, '다부서 협업 빈도가 매우 높음'의 업무 특성입니다. 하루에도 수차례 영업·생산·재무·품질 부서의 요청이 들어오므로, 멀티태스킹과 컨텍스트 스위칭 능력이 필수입니다. 셋째, '장기 프로젝트 주기'의 업무 특성입니다. ERP 교체·MES 구축·데이터 웨어하우스 구축 같은 프로젝트는 통상 1~2년이 소요되며, 중간에 스펙이 바뀌거나 예산이 조정되는 일이 흔하므로 불확실성 하 프로젝트 관리 역량이 중요합니다.

4-7. 면접 활용 포인트

4장의 핵심은 인재상 키워드와 직무를 연결짓는 구체성입니다. '건전함'을 답할 때 "윤리적입니다"라고 말하는 대신 "데이터 무결성 관리의 기본은 윤리 의식입니다. 제가 이전 프로젝트에서 데이터 오류를 발견했을 때 즉시 상부에 보고한 경험이 있습니다"와 같이 구체적 일화로 답해야 합니다. '창의적 사고'를 답할 때 "아이디어가 많습니다"라고 말하는 대신 "반복 업무를 자동화하는 VBA 매크로 또는 파이썬 스크립트를 작성해 월 8시간의 업무를 30분으로 줄인 경험이 있습니다"와 같이 정량화된 성과로 답해야 합니다. '도전정신'을 답할 때 "새로운 것을 좋아합니다"라고 말하는 대신 "학부 시절 SQL·Python을 독학해 캡스톤 프로젝트에서 데이터 파이프라인을 구축한 경험이 있습니다"와 같이 구체적 학습·실행 이력을 제시해야 합니다.

5장. 직무 분석 — 경영정보팀, 전사 디지털 신경망의 설계자이자 운영자

5-1. 직무의 본질과 위상

제약사 경영정보팀은 단순 IT 지원 부서가 아닙니다. 한림제약 2026년 1월 인사에서 경영정보팀장이 이사급(이진경 이사)으로 운영되고 있다는 사실은 이 부서가 경영진 직보 라인의 핵심 관리 부서로 위상이 설정되어 있음을 보여줍니다. 직무의 본질은 '전사 경영정보화를 통한 의사결정 가속화'로 요약됩니다. 이는 세 가지 의미를 포함합니다. 첫째, 전사 모든 부서의 데이터를 표준화·통합·연계하여 단일 진실 원천(Single Source of Truth)을 구축하는 것입니다. 둘째, 경영진이 의사결정에 필요한 데이터를 적시에 적절한 형태로 제공하는 것입니다. 셋째, 의사결정 속도 자체를 시스템·프로세스 개선을 통해 단축하는 것입니다.

5-2. 7개 핵심 업무 영역의 구체적 해부

첫 번째 업무는 ERP 시스템 운영·관리입니다. ERP는 영업·생산·구매·재경·품질·인사 등 전 부문의 데이터를 실시

간 연계하는 전사 업무 처리 시스템으로, 가장 많은 리소스가 투입되는 영역입니다. 중견 제약사에서는 SAP보다 영림원·더존 ERP 또는 GMPIT 같은 제약 특화 솔루션을 사용하는 경우가 많으며, 이는 초기 도입 비용과 유지보수 비용의 현실적 고려에 따른 선택입니다. 두 번째는 BI/데이터 분석으로, Power BI·Tableau·Qlik 등의 도구를 활용해 경영진 대시보드, 영업 실적 분석, 원가 분석, 제품별 수익성 분석 등을 제공합니다. 세 번째는 IT 인프라 관리로, 서버·네트워크·스토리지·백업·재해복구·클라우드 환경을 운영합니다. 네 번째는 정보보안으로, 개인정보보호법·GDPR 대응, 데이터 무결성 확보, 접근권한 관리, 감사 로그 관리를 담당합니다. 다섯 번째는 시스템 기획으로, 신규 시스템 도입 시 요구사항 정의·벤더 선정·프로젝트 관리·사용자 교육을 주도합니다. MES(생산관리시스템), LIMS(실험실정보관리시스템), eQMS(전자품질관리시스템), DMS(문서관리시스템) 등이 이 영역의 핵심 대상입니다. 여섯 번째는 RPA·디지털 전환으로, 경제적 이익 지출 보고서(K-Sunshine Act) 자동화, AI OCR을 활용한 문서 처리 자동화, 챗봇 기반 헬프데스크 등이 포함됩니다. 일곱 번째는 경영진 의사결정 지원으로, 원가·손익 분석, KPI 모니터링, 예산 편성 지원, 시나리오 시뮬레이션, 전략 보고서 데이터 지원 등을 수행합니다.

5-3. 한림제약 경영정보팀만의 특수성

일반 중견 기업 경영정보팀과 비교할 때 한림제약의 특수성은 세 가지입니다. 첫째, 주사제·정제·캡슐제·점안제·좌제·트로키제 등 거의 모든 제형의 생산라인을 보유해 제형별 생산·품질관리 시스템 복잡도가 매우 높습니다. 제형별로 GMP 요구사항이 다르고, 배치 기록·환경 모니터링·공정 밸리데이션 데이터도 다른 체계로 관리되므로, 이를 통합적으로 관리할 수 있는 시스템 설계 역량이 요구됩니다. 둘째, 마약류·향정신성 의약품 제조 면허를 보유해 특수 재고 추적 시스템이 필요합니다. 마약류는 입고·출고·재고·폐기의 모든 단계에서 식약처 마약류통합관리시스템과 연동되어야 하며, 규제 위반 시 면허 취소 등 치명적 결과를 초래할 수 있습니다. 셋째, 중국·베트남·일본 등 해외 수출입 데이터 관리가 업무 범위에 포함됩니다. FDA cGMP 인증에 따른 일본향 안과제품 OEM 수출, 해외 파트너사와의 데이터 교환, 다국어 라벨 관리, 수출입 통관 데이터 연동 등이 이에 해당합니다. 무엇보다 2025년 12월 한림눈건강 분할에 따른 그룹사 시스템 분리·통합 프로젝트가 당면 과제로, 이를 주도할 역량을 가진 인재를 채용하려는 목적이 이번 공개채용에 반영되어 있을 가능성이 높습니다.

5-4. 하루/한 달/1년 단위 업무 시나리오

하루 단위 업무는 다음과 같이 진행됩니다. 오전 8시 30분 출근 직후 시스템 가동 상태 점검, 야간 배치 작업 결과 확인, 사용자 장애 접수 현황 점검을 수행합니다. 9시부터는 전일 마감 데이터 검증과 경영진 일일 보고서 업데이트를 진행합니다. 오전 10시~12시에는 현업 부서 요청 사항 처리(보고서 추출·쿼리 작성·권한 부여 등)와 프로젝트 미팅을 병행합니다. 점심 이후에는 진행 중인 프로젝트 작업(시스템 기획·문서화·테스트), 외부 벤더 미팅, 사용자 교육 등이 이어집니다. 오후 5시~6시에는 당일 이슈 정리와 익일 작업 계획 수립을 마무리합니다. 한 달 단위 업무는 월마감 지원(영업·생산·재무 데이터 확정), 월간 경영회의 자료 준비, KPI 대시보드 업데이트, 월간 시스템 운영 보고서 작성, 보안 점검, 백업 검증 등으로 구성됩니다. 1년 단위 업무는 예산 편성 지원(경영정보팀 자체 예산과 전사 IT 예산), 연간 감사 대응(외부 회계감사·GMP 실사·보안 감사), 시스템 업그레이드 계획 수립, 주요 프로젝트 착수·종료, 연간 성과 평가와 KPI 재설정 등이 포함됩니다.

5-5. 내부 이해관계자 맵의 상세 분석

경영정보팀의 내부 협업 대상은 거의 모든 부서를 포괄합니다. 경영진과는 실시간 매출·손익 대시보드 제공, 주요 의사결정에 필요한 Ad-hoc 분석 지원, 전사 KPI 모니터링 체계 운영 등에서 협업합니다. 영업부와는 영업실적 조회 시스템, CRM, 거래처 관리, 영업사원별 인센티브 계산 로직 등에서 협업하며, 이 영역은 한림MS와의 그룹사 간 데이터 연계도 포함됩니다. 마케팅부와는 시장 데이터 분석, 제품별 수익성 분석, 프로모션 효과 측정,

경쟁사 벤치마크 데이터 제공 등에서 협업합니다. 생산부와는 MES-ERP 연동, 원가계산, 배치 기록 관리, 생산 실적 집계, 설비 가동률 모니터링 등에서 협업합니다. R&D센터와는 LIMS 운영, 연구 데이터 관리, 임상시험 데이터 통합, 특허·논문 관리 시스템 등에서 협업합니다. 재경팀과는 월마감·결산·세무 신고, 관리회계, 예산 편성·집행 관리에서 긴밀히 협업하며, 이 영역이 경영정보팀과 가장 밀접한 업무입니다. 인사총무와는 HR 모듈 운영, 근태·급여·복리후생 시스템, 평가 시스템 등에서 협업합니다. 품질부와는 CSV 수행, 데이터 무결성 관리, eQMS 운영, 감사 대응에서 협업합니다.

5-6. 외부 이해관계자 맵의 상세 분석

외부 이해관계자는 크게 네 그룹으로 나뉩니다. 첫째, SI 업체와 소프트웨어 벤더입니다. GMPIT, 나인에스티 같은 제약 특화 SI와 ERP·MES·LIMS 소프트웨어 공급사가 주요 파트너이며, 프로젝트 단위의 협업과 유지보수 계약을 동시에 관리해야 합니다. 둘째, 클라우드·인프라 벤더로 AWS, Microsoft Azure, 국내 KT Cloud·NBP 등과 협업하며 클라우드 전환·하이브리드 운영·보안 거버넌스를 관리합니다. 셋째, 규제기관 연동 시스템으로 심평원(건강보험심사평가원) 의약품 유통정보시스템, 식약처 마약류통합관리시스템, 국세청 홈택스·전자세금계산서 시스템 등이 있습니다. 넷째, 의약품 도매 유통 파트너로 지오영·백제약품·유화약품·안연케어 등 상위 도매상과의 EDI(전자문서교환) 연동이 이에 해당합니다.

5-7. 요구 역량의 3축 구조 심층 해부

제약사 경영정보팀 인재에게는 세 축의 역량이 균형 있게 요구됩니다. 첫 번째 축은 '기술 역량'입니다. ERP 시스템 이해(SAP FI/CO/MM/SD/PP 모듈 또는 영림원·더존의 해당 모듈)는 가장 기본적이며, 데이터베이스(Oracle, MS-SQL, MySQL)와 SQL 쿼리 작성 능력은 필수입니다. 프로그래밍 측면에서는 Python(데이터 분석·자동화·API 연동), VBA(엑셀 기반 업무 자동화), 그리고 가능하다면 SAP ABAP이나 자바스크립트 기초도 유용합니다. BI 도구로는 Power BI, Tableau, Qlik Sense가 주로 사용되며, 인프라 측면에서는 Windows Server/Linux, 네트워크 기초, 정보보안 기초를 이해해야 합니다. 두 번째 축은 '비즈니스 역량'입니다. 재무제표 이해(재무상태표·손익계산서·현금흐름표)와 원가회계(표준원가·실제원가·차이분석) 지식이 필수이며, 의약품 유통 구조(ETC/OTC, 도매상·약국·병원 유통 경로)와 약가제도(실거래가 상환제·사용량-약가 연동제·제네릭 약가 산정)에 대한 도메인 지식이 있어야 합니다. SI 프로젝트 관리 역량(WBS 작성·일정 관리·리스크 관리·변경 관리)과 경영진 보고 스킬(임원용 Executive Summary 작성·도식화·설득 논리 구성)도 중요합니다. 세 번째 축은 '규제·컴플라이언스 역량'입니다. GMP(Good Manufacturing Practice)·GxP(Good Practice 전반) 관련 IT 시스템 관리 경험, CSV(Computer System Validation) 수행 경험, 데이터 무결성(Data Integrity) 관리 지식이 차별화 요소입니다. 특히 CSV는 GAMP5 기반 V-모델(URS → FRS → DS → IQ → OQ → PQ)을 이해하고, 시스템 변경 시 영향 평가와 재밸리데이션을 수행할 수 있어야 합니다. 데이터 무결성은 ALCOA+(Attributable·Legible·Contemporaneous·Original·Accurate + Complete·Consistent·Enduring·Available) 원칙을 기반으로 Audit Trail 관리, 전자기록·전자서명 관리(21 CFR Part 11·EU Annex 11 규정)를 포함합니다.

5-8. KPI와 평가 포인트

경영정보팀의 핵심 KPI는 다음과 같이 설정되는 것이 일반적입니다. 시스템 가동률은 99.5% 이상(월 다운타임 3.6시간 이하)이 목표이며, 이는 기간계 ERP·MES 시스템 안정성의 핵심 지표입니다. 데이터 정합성은 월별 데이터 불일치 건수 0건이 이상적이며, 최소 월 5건 이하로 관리되어야 합니다. 경영보고 리드타임은 월마감 후 D+3일 이내 주요 보고서 확정을 목표로 하며, 일부 선진 제약사는 D+1일을 목표로 하기도 합니다. 프로젝트 납기 준수율은 90% 이상이 기본이며, 지연 발생 시 원인 분석과 재발 방지 조치가 요구됩니다. 보안 사고는 연

0건이 원칙이며, 경미한 이상 징후도 모두 보고·기록되어야 합니다. CSV 적격성 유지율은 100%가 기본으로, GMP 시스템은 유효한 밸리데이션 상태를 상시 유지해야 합니다. 이 외에도 사용자 만족도 조사, 헬프데스크 응답 시간, 프로젝트 예산 준수율 등이 보조 KPI로 활용됩니다.

5-9. 대표 업무 시나리오 — 한림눈건강 분할 프로젝트 가상 워크플로우

가장 현실적이고 시의적절한 시나리오는 한림눈건강 분할 프로젝트에서 경영정보팀 신입이 수행하게 될 업무 흐름입니다. 프로젝트 착수 단계에서는 현행 시스템 인벤토리 작성(ERP·MES·LIMS·eQMS·DMS별 사용 현황 파악), 안과사업부 관련 마스터 데이터 추출(제품 코드·거래처 코드·계정과목·직원 정보), 법인 분할에 따른 데이터 분할 기준 수립이 선행됩니다. 설계 단계에서는 신설 법인 한림눈건강의 시스템 아키텍처 결정(모회사 시스템 공유 여부·독자 구축 여부), 데이터 이관 범위와 방법론 확정, 시스템 간 인터페이스 설계(한림제약 ↔ 한림눈건강 ↔ 한림MS 간 거래 데이터 연계)가 진행됩니다. 이관 단계에서는 데이터 이관 스크립트 작성과 테스트, 이관 전후 데이터 정합성 검증, 사용자 교육과 매뉴얼 작성이 수행됩니다. 안정화 단계에서는 초기 3개월간 데이터 오류 모니터링, 사용자 이슈 대응, 월마감 정합성 확인, CSV 문서 업데이트가 이어집니다. 신입이라면 이 프로젝트에서 데이터 추출·검증·문서화 등 지원 업무부터 시작해 점차 특정 모듈의 주담당자로 성장해가는 경로를 밟게 됩니다.

5-10. 자기소개서 문항별 전략과 심층 활용법

한림제약 자기소개서는 통상 6문항 각 400자 내외로 출제됩니다. Q1(직무 정의+경험)에서는 "전사 IT시스템의 효율적 운영을 통해 경영정보화를 실현하고 신속한 의사결정을 지원하는 직무"로 정의하되, ERP 프로젝트 경험·SQL 기반 데이터 추출·Python 기반 자동화·BI 대시보드 구축 등 구체적 사례를 연결해야 합니다. Q2(회사 선택 기준)에서는 혁신형 제약기업 5차 연속 인증, 안과 특화 전략의 독자성, 비상장이지만 10년 연속 두 자릿수 영업이익률을 유지한 재무 건전성, 2025년 한림눈건강 분할이라는 그룹 확장 전략 등을 어필 포인트로 활용할 수 있습니다. Q3(성장과정·가치관) 계열 문항에서는 '건전함'과 연결되는 윤리적 판단 경험을, Q4(성공·실패 경험)에서는 IT 프로젝트·팀 협업·문제 해결 경험을, Q5(입사 후 포부)에서는 단기(1년 내 ERP 운영 숙달)·중기(3년 내 특정 모듈 주담당)·장기(5년 이상 CSV 전문가 또는 BI 전문가로 성장) 로드맵을 구체적으로 제시해야 합니다. Q6(업계 이슈)에서는 2025년 11월 약가제도 개편·디지털 전환·데이터 무결성 규제 강화·CSV에서 CSA(Computer Software Assurance)로의 패러다임 전환 등을 다루면 직무 이해도를 효과적으로 보여줄 수 있습니다.

5-11. 면접 활용 포인트와 커리어 전망

면접에서 자주 묻는 질문 유형과 답변 전략은 다음과 같습니다. "본인의 기술 역량 중 가장 자신 있는 것은?"이라는 질문에는 단순히 도구 나열이 아니라 "SQL을 활용해 특정 문제를 어떻게 해결했는지"의 스토리로 답해야 합니다. "제약사 경영정보팀이 일반 기업 IT와 다른 점은?"이라는 질문에는 GMP·CSV·데이터 무결성이라는 세 키워드를 중심으로 답하되, 각 키워드의 실제 의미와 중요성을 설명할 수 있어야 합니다. "최근 한림제약 뉴스 중 관심 있게 본 것은?"이라는 질문에는 한림눈건강 분할·전문경영인 체제 전환·로디엔셋정 출시 등 구체적 사건과 함께 "경영정보팀 관점에서 이 사건이 어떤 의미가 있는지"를 연결해 답하는 것이 핵심입니다. 커리어 전망 측면에서 경영정보팀은 사원 → 과장(프로젝트 리더) → 차장/부장(팀 매니저) → 이사(팀장)의 내부 성장 경로와 함께, 외부로는 CIO/CDO, 경영기획, IT 컨설턴트, CSV 전문가, 스마트팩토리 전문가, 제약 산업 전문 PM 등으로 확장 경로가 매우 다양한 직무입니다. 특히 제약 산업의 디지털 전환이 본격화되면서 향후 5~10년간 이 직무의 시장 가치와 내부 위상은 지속적으로 상승할 것으로 전망됩니다.

참고 레퍼런스 (References)

1. 전자신문 — 국내 제약시장 2032년 77조원 전망·연평균 9% 고성장 — https://www.etnews.com/20251022000188
2. 히트뉴스 — 2026 바이오산업 5대 변수 — https://www.hitnews.co.kr/news/articleView.html?idxno=73096
3. 메디게이트뉴스 — 2029년 AI 신약개발 시장 10조원 — https://medigatenews.com/news/315534725
4. 이코노믹데일리 — 2025 제약바이오 포럼·국내 AI 신약개발 현황과 전망 — https://www.economidaily.com/view/20250222013604025
5. 더메디컬 — 디지털치료제 실사용은 아직도 제도 밖 — https://www.themedical.kr/news/articleView.html?idxno=2379
6. 보건복지부 — 환자 치료 접근성 제고·신약개발 혁신 보도자료 — https://www.mohw.go.kr/board.es?mid=a10503000000&bid=0027&list_no=1488072&act=view
7. 법무법인 신&김 — 건강보험정책심의위원회 약가제도 개선방안 뉴스레터 — https://www.shinkim.com/kor/media/newsletter/3027
8. 데일리팜 — 안과사업부 떼어낸 한림제약·한림눈건강 분할 속내 — https://dailypharm.com/user/news/334139
9. 데일리팜 — 한림제약 첫 2000억 돌파·이익률 10년 연속 10% 이상 — https://www.dailypharm.com/Users/News/NewsView.html?ID=298689
10. MD Today — 한림제약 안과사업부 분할·한림눈건강 공식 출범 — https://www.mdtoday.co.kr/news/view/1065602564798887
11. THE BELL — 한림제약 안과사업부 분할 배경 '눈 건강 전주기 관리' 확장 — https://www.thebell.co.kr/free/content/ArticleView.asp?key=2025120911252073601052 86
12. THE BELL — 한림제약 액셀러레이터 투자 보폭 확대 — https://www.thebell.co.kr/free/Content/ArticleView.asp?key=2021062815091010801027 85
13. 코메디닷컴 — 한림제약 고혈압 3제 복합제 로디엔셋정 출시 인사 — https://kormedi.com/2784717/
14. 코메디닷컴 — 한림제약 인사 — https://kormedi.com/2778026/
15. 메디포뉴스 — 한림제약 장규열 사장 단독 대표이사 선

임 — https://www.medifonews.com/news/article.html?no=210764

16. 청년의사 — 한림제약 로디엔정 CCB 고혈압 치료제 강세 — http://www.docdocdoc.co.kr/news/articleView.html?idxno=2002184
17. 뉴스더보이스헬스케어 — 한림제약 천연물신약 브론패스 — http://m.dailypharm.com/News/275240
18. 뉴스더보이스헬스케어 — 한림제약 3년간 허가 33품목 중 당뇨약 집중포화 — https://www.newsthevoice.com/news/articleView.html?idxno=38818
19. 뉴스더보이스헬스케어 — 한림제약 고혈압-당뇨 복합제 임상 — https://www.newsthevoice.com/news/articleView.html?idxno=40273
20. 팜뉴스 — 한림제약 혁신형 제약기업 재인증 획득 — https://www.pharmnews.com/news/articleView.html?idxno=246113
21. 데일리팜 — 안과용제 1등 제약 발돋움·신약 시밀러로 승부수 — https://dailypharm.com/user/news/7013
22. CEO스코어데일리 — 동화약품 매출·영업이익 추이 그래픽 — https://www.ceoscoredaily.com/page/view/2025081213294045488
23. 메디칼타임즈 — 한림제약 관련 기사 모음 — https://www.medicaltimes.com/Main/Search.php?keyword=%ED%95%9C%EB%A6%BC%EC%A0%9C%EC%95%BD
24. 인크루트 — 2025년 한림제약 채용 기업정보 — https://www.incruit.com/company/971403/
25. 잡코리아 — 한림제약 기업정보 직원수·근무환경·복리후생 — https://www.jobkorea.co.kr/company/1760427
26. 잡코리아 — 한림제약 자기소개서 항목 및 질문 모음 — https://www.jobkorea.co.kr/company/1760427/keyword
27. 잡플래닛 — 한림제약 2025년 기업정보·면접후기 284건 — https://www.jobplanet.co.kr/companies/89899/landing/%ED%95%9C%EB%A6%BC%EC%A0%9C%EC%95%BD
28. 블라인드 — 한림제약 상세 정보·리뷰 — https://www.teamblind.com/kr/company/%ED%95%9C%EB%A6%BC%EC%A0%9C%EC%95%BD/details
29. Catch — 한림제약 채용 2025년 기업정보·평균연봉 5,171만원 — https://www.catch.co.kr/Comp/AnalysisCompView?ID=4262
30. THE VC — 한림제약 기업정보·투자·매출·기업가치 — https://thevc.kr/hanlimpharmaceutical
31. 히트뉴스 — 종근당바이오·한림제약 등 44개사 일하기 좋은 중소기

업 — http://www.hitnews.co.kr/news/articleView.html?idxno=31486

32. **메디칼업저버 — 유유제약 신규 ERP 도입·시스템 경영 고도화 사례** — https://www.monews.co.kr/news/articleView.html?idxno=209495
33. **GMPIT — 제약 특화 IT 솔루션 공급사** — http://www.gmpit.co.kr/
34. **IDS Trust — 국제 표준 방식의 CSV 수행을 통한 IT 시스템 품질** — https://www.idstrust.com/service/csv
35. **Greeneeee — GMP 준수를 위한 IT 시스템 밸리데이션 CSV 전략** — https://greeneeee.com/entry/GMP-%EC%A4%80%EC%88%98%EB%A5%BC-%EC%9C%84%ED%95%9C-IT-%EC%8B%9C%EC%8A%A4%ED%85%9C-%EB%B0%B8%EB%A6%AC%EB%8D%B0%EC%9D%B4%EC%85%98Computer-System-Validation-CSV-%EC%A0%84%EB%9E%B5