

심층분석보고서

한림제약-품질관리부(제품팀/원자재팀)

2026.04.14

심층 분석 보고서: 한림제약-품질관리부(제품팀/원자재팀)

심층분석보고서: 한림제약 품질관리부(제품팀/원자재팀) 직무

1장. 산업(섹터) 분석 — 한국 제약산업의 구조와 전환

1-1. 산업 정의와 시장 구조

한국 제약산업은 합성의약품(케미컬), 바이오의약품, 천연물의약품을 포괄하는 생명과학 기반 제조업입니다. 시장의 약 96%가 전문의약품(ETC, Ethical Drug)으로 구성되어 있으며, 일반의약품(OTC)은 4% 내외에 불과합니다. 이는 의사의 처방이 수요를 결정하는 구조로, 제약사의 영업·마케팅이 의료기관과 의사를 대상으로 이루어진다는 것을 의미합니다. 건강보험 약가 제도가 시장의 가격 구조를 지배하며, 약가 인하 정책(리스트 가격 인하, 사용량-약가 연동제)이 기업 수익성에 직접적인 영향을 미칩니다. 이러한 시장 구조는 QC 직무 지원자가 반드시 이해해야 할 배경입니다. 왜냐하면 약가 인하 압박이 심할수록 기업은 원가 절감을 추구하게 되고, 이 과정에서 품질 관리 부서에 대한 효율화 요구와 동시에 규제 준수 의무 사이에서 긴장이 발생하기 때문입니다.

한국 제약시장의 또 다른 구조적 특성은 다품목 소량생산 체제입니다. 국내 제약사 약 500여 개 중 상당수가 100개 이상의 품목을 보유하고 있으며, 한림제약 역시 약 140개 품목을 생산합니다. 이는 QC 부서가 품목별로 서로 다른 시험규격과 시험법을 관리해야 한다는 것을 의미하며, 단일 품목 대량생산 체제와는 근본적으로 다른 업무 복잡도를 수반합니다. 지원 전략 관점에서, 면접 시 "다품목 환경에서의 시험법 관리 효율화"에 대한 견해를 제시할 수 있다면 실무 이해도를 입증하는 강력한 차별화 포인트가 됩니다.

1-2. 시장 규모와 성장률 — 32조원을 넘어 77조원으로

2024년 한국 의약품 생산실적은 32조 8,600억원으로 역대 최고치를 기록했습니다. 시장규모(국내 소비 기준)는 31조 7,000억원 수준이며, 최근 5년간 의약품 생산 연평균 성장률은 8.2%로 전체 제조업 평균(2.2%)의 약 4배에 달합니다. 포춘비즈니스인사이드에 따르면 2032년까지 한국 제약시장은 539억 달러(약 77조원) 규모로 성장할 전망이며, 이 경우 연평균 성장률(CAGR)은 9.17%에 이릅니다.

수출이 핵심 성장 동력으로 확고히 자리잡았습니다. 2024년 의약품 수출은 12조 6,749억원으로 전년 대비 28.2% 증가했으며, 3년 만에 무역수지 흑자로 전환했습니다. 바이오의약품이 전체 수출의 71%를 차지하고, 그 중에서도 바이오시밀러가 바이오의약품 수출의 77.3%를 견인하고 있습니다. 글로벌 제약시장 대비 한국은 약 1.3~1.8%(세계 약 13위)의 비중을 차지합니다. 2025년 1분기 바이오헬스 수출이 처음으로 20억 달러를 돌파하며 기세가 이어지고 있고, 이러한 수출 확대는 FDA·EMA 등 해외 규제기관의 감사 대응 역량을 요구하므로, QC 직무의 전략적 가치가 지속적으로 상승하는 구조적 배경이 됩니다.

국내 제약사 실적도 호조를 보이고 있습니다. 2024년 기준 주요 국내 제약사의 합산 매출은 24조원을 돌파하며 전년 대비 6.2% 성장했습니다. 다만 매출 성장 대비 수익성은 과제로 남아 있어, 매출원가율과 판관비율 관리가 산업 전반의 화두입니다. 이는 QC 부서에도 간접적으로 영향을 미치는데, 시험 효율화를 통한 출하 리드타임 단축이 곧 매출 인식 시기를 앞당기는 효과를 가지기 때문입니다.

1-3. 산업을 재편하는 4대 메가 트렌드

첫째, GMP 규제의 글로벌 정합성 강화입니다. 한국은 2014년 PIC/S(의약품 실사 상호협력기구) 가입 이후 2025년 재평가를 성공적으로 완료했습니다. 이 재평가 통과를 한국 GMP 체계가 글로벌 수준에 부합한다는 공식 인증이지만, 동시에 한국 식약처가 PIC/S 기준에 맞춰 국내 GMP 규정을 지속적으로 강화해야 한다는 의무

심층 분석 보고서: 한림제약-품질관리부(제품팀/원자재팀)

를 수반합니다. 가장 큰 변화는 무균제제 GMP 기준이 EU Annex 1 수준으로 상향된 것입니다. 오염관리전략 (CCS, Contamination Control Strategy), 용기 완전성 시험(CCIT), PUPSIT(Pre-Use Post-Sterilisation Integrity Test) 등이 의무화되면서, 일부 중소 제약사는 무균제제 생산을 아예 중단하는 사례까지 발생했습니다. 이러한 규제 강화는 QC 부서의 역할과 책임을 과거 대비 대폭 확대시키는 직접적 요인입니다. 환경 모니터링 (EM)의 빈도와 범위가 넓어지고, 무균시험의 절차가 더 엄격해지며, 모든 과정의 문서화 수준이 한 단계 올라갔습니다. 지원자 입장에서 PIC/S GMP, EU Annex 1의 핵심 변경 사항을 숙지하고 있다면 면접에서 강한 인상을 줄 수 있습니다.

둘째, 바이오시밀러·CDMO 중심의 고성장 축이 형성되었습니다. 셀트리온은 바이오시밀러 11개를 보유하고 2038년까지 41개로 확대하는 전략을 추진 중이며, 2024년 매출 4조 1,625억원을 기록했습니다. 삼성바이오로직스는 제4공장 완공으로 78.4만L의 세계 최대 바이오의약품 생산능력을 확보했고, 2024년 매출 4조 5,473억 원, 영업이익률 약 37~45%라는 경이적인 수익성을 보여주고 있습니다. 글로벌 CDMO(위탁개발생산) 시장은 2029년까지 438.5억 달러(CAGR 14.3%) 규모로 성장할 전망입니다. 이 트렌드가 한림제약 같은 중견사에 시사하는 바는, 자체 바이오시밀러 개발보다는 합성의약품(케미컬) 영역에서의 차별화 또는 니치 전략이 더 현실적이라는 점이며, 실제로 한림제약은 안과 특화·개량신약 전략으로 이 방향을 추구하고 있습니다.

셋째, 디지털 전환이 제조 현장과 QC 실험실까지 확산되고 있습니다. AI 기반 신약개발(한미약품의 AI 플랫폼, 유한양행의 디지털 R&D 등), 스마트팩토리(한미약품 RFID 기반 생산관리, 대웅제약 24시간 무인 자동화 라인), MES(제조실행시스템) 도입을 통한 데이터 무결성(Data Integrity) 관리가 가속화되고 있습니다. QC 실험실에서도 LIMS(실험실 정보관리시스템), 전자배치레코드(EBR), 전자실험노트(ELN)의 도입이 확대되고 있으며, 이는 기존의 수기 기록 중심 업무 방식에서 전자 시스템 기반 업무 방식으로의 전환을 의미합니다. 지원 시 "LIMS 활용 경험" 또는 "데이터 무결성에 대한 이해"를 어필할 수 있다면 차별화 요소가 됩니다.

넷째, 데이터 무결성·유전독성불순물 관리가 QC의 핵심 이슈로 부상했습니다. ALCOA+ 원칙(Attributable, Legible, Contemporaneous, Original, Accurate, 그리고 Complete, Consistent, Enduring, Available)에 따른 기록 관리가 GMP 실사의 주요 점검 항목이 되었습니다. 의약품 불순물 관리 기준도 ICH M7 가이드라인에 따라 유전독성불순물(Mutagenic Impurities)에 대한 관리가 엄격해졌으며, 이는 QC의 분석·문서화 업무를 더욱 정밀하게 만드는 요인입니다. 나이트로사민(Nitrosamine) 불순물 이슈가 글로벌 제약산업에 큰 충격을 준 이후, 한국 식약처도 관련 규정을 강화하여 QC 실험실의 추가 시험 항목이 증가했습니다.

1-4. 가치사슬(Value Chain) 구조에서 QC의 전략적 위치

제약산업의 가치사슬은 신약후보물질 탐색 → R&D·전임상 → 임상시험(1~3상) → 규제기관 허가 → 원료의약품(API) 제조 → 완제의약품 제조(QC 핵심 위치) → 유통·물류 → 의약품 판매·마케팅 → 시판후 관리(PMS)로 구성됩니다. 이 가치사슬에서 핵심 수익 지점은 크게 네 가지입니다. 첫째는 기술수출(마일스톤+로열티)로, 유한양행이 레이저티닙 기술수출로 수천억원의 계약금을 확보한 것이 대표적 사례입니다. 둘째는 CDMO 위탁생산으로, 삼성바이오로직스의 37~45% 영업이익률이 이를 증명합니다. 셋째는 자체 신약·개량신약이며, 넷째는 바이오시밀러 포트폴리오입니다.

QC는 이 가치사슬에서 제조 단계의 핵심으로, 원료의약품 입고부터 완제품 출하까지 전 공정의 품질을 보증하는 최종 관문 역할을 합니다. QC가 시험을 완료하고 적합 판정을 내려야만 제품이 출하되어 매출로 인식될 수 있으므로, QC의 시험 납기는 매출 인식 시기에 직접적 영향을 미칩니다. 또한 해외 수출이 확대되면서 FDA, EMA 등 해외 규제기관의 GMP 감사 대응이 필수화되었는데, 감사 시 가장 집중적으로 점검되는 영역이 바로 QC 실험실의 시험기록, 장비 관리, OOS 처리 절차입니다. 이런 맥락에서 QC는 단순한 "검사 부서"가 아니라,

심층 분석 보고서: 한림제약-품질관리부(제품팀/원자재팀)

기업의 수출 역량과 규제 대응력을 결정하는 전략적 부서로 위상이 변화하고 있습니다.

1-5. 주요 플레이어와 경쟁 구도 — 바이오와 케미컬의 양극화

2024년 기준 한국 제약산업의 경쟁 구도는 '바이오 대 케미컬'의 양극화로 요약됩니다. 바이오 진영에서는 삼성바이오로직스(매출 4조 5,473억원)와 셀트리온(매출 4조 1,625억원)이 압도적 양강 구도를 형성하며, 두 회사만으로 전체 산업 성장의 상당 부분을 견인하고 있습니다. 삼성바이오로직스는 CDMO 사업에서 글로벌 Top3에 진입했으며, 셀트리온은 바이오시밀러 분야에서 글로벌 1위 지위를 공고히 하고 있습니다.

전통 케미컬(합성의약품) 진영에서는 유한양행이 2024년 처음으로 매출 2조원(2조 677억원)을 돌파하며 명실상부한 1위를 차지했고, 한미약품은 1조 4,955억원의 매출과 16.2%의 높은 영업이익률을 기록했습니다. 보령은 매출 1조 171억원으로 최초 1조원 클럽에 진입했으며(전년 대비 +18.3%), 종근당은 매출 1조 4,200억원을 달성했습니다. 대웅제약, JW중외제약, 동아에스티 등도 5,000억~1조원 구간에서 경쟁하고 있습니다.

중견 제약사들은 이런 대형사와 직접 경쟁하기보다는 틈새시장 공략, 스페셜티 의약품 집중, 위탁제조(CMO) 전략으로 차별화를 추구합니다. 코프로모션(공동판매) 전략이 활성화되어, 영업력이 부족한 중견사가 대형사의 유통망을 활용하거나 반대로 대형사가 중견사의 니치 제품을 자사 포트폴리오에 편입하는 사례가 증가하고 있습니다. 한림제약이 정확히 이 중견사 전략을 구사하는 대표적 기업이며, 안과 42종 제품이라는 특화 포트폴리오와 스타펜캡슐 같은 개량신약으로 시장 내 독자적 위치를 확보하고 있습니다.

1-6. 지원 전략 관점의 시사점

이 산업 분석에서 QC 지원자가 반드시 가져가야 할 핵심 시사점은 세 가지입니다. 첫째, GMP 규제 강화가 QC 인력 수요를 구조적으로 확대하고 있으므로, QC 직무 선택 자체가 '성장하는 시장에 진입하는 것'이라는 자신감을 가질 수 있습니다. 둘째, 한림제약 같은 중견사에서 다품목·전제형 시험 경험을 축적하면, 이후 대형사·CDMO·CRO로의 이직 시 강력한 차별화 포인트가 됩니다. 셋째, 데이터 무결성, LIMS, 전자기록 등 디지털 전환 역량은 앞으로의 QC 직무에서 점점 더 중요해지므로, 관련 교육이나 경험이 있다면 적극적으로 어필해야 합니다.

2장. 경쟁사 비교 및 한림제약 포지셔닝

2-1. 비교 대상 기업 선정 기준

한림제약의 경쟁 위치를 정확히 파악하기 위해, 비교 대상은 매출 규모(1,000~3,000억원대), 비상장 또는 코스닥 상장, 전문의약품 중심, 합성의약품(케미컬) 기반이라는 4가지 기준으로 선정했습니다. 이 기준에 따라 동광제약(수액·주사제 전문), 명인제약(CMO 위탁생산 특화), 한국유나이티드제약(다품목 제네릭 전략), 삼진제약(소화기 특화) 등이 비교 대상으로 적절합니다.

2-2. 동광제약 — 수액·주사제 수직통합의 강자

동광제약은 수액과 주사제를 중심으로 수직 통합 제조 역량을 구축한 기업입니다. 자체 플라스틱 용기 생산부터 멸균 충전까지 일관 공정을 보유하고 있어 원가 경쟁력이 뛰어나며, 영업이익률이 약 13.8% 수준으로 업계 평균을 상회합니다. 반면 제품 포트폴리오가 수액·주사제에 편중되어 있어 분야 다각화 측면에서는 한림제약에 비해 제한적입니다. QC 직무 관점에서 동광제약은 무균제 제조 생산이 핵심이므로, QC의 업무가 무균시험·발열성물질 시험·미립자시험 등에 집중되는 반면, 한림제약은 경구제(정제·캡슐·산제)부터 외용제(점안제·연고제)·좌제·트로키

심층 분석 보고서: 한림제약-품질관리부(제품팀/원자재팀)

제까지 거의 모든 제형을 다루므로 QC 경험의 폭이 훨씬 넓습니다.

2-3. 명인제약 — CMO 플랫폼의 고수익 모델

명인제약은 자체 브랜드 제품보다 위탁생산(CMO)에 특화된 독특한 비즈니스 모델을 운영합니다. 대형 제약사의 제품을 위탁 생산하는 플랫폼 기업으로, 영업이익률이 30%를 상회하는 놀라운 수익성을 보여줍니다. 이 모델은 자체 영업·마케팅 비용이 최소화되는 대신, 고객사(대형 제약사)의 품질 요구 수준이 매우 높기 때문에 QC 부서의 역할이 극도로 중요합니다. 한림제약과 비교하면, 명인제약의 QC는 고객사 감사(Audit) 대응에 많은 시간을 할애하는 반면, 한림제약의 QC는 자사 제품의 허가 규격 관리와 식약처 GMP 실사 대응에 더 집중하는 차이가 있습니다.

2-4. 한국유나이티드제약 — 빠른 제네릭 출시의 볼륨 전략

한국유나이티드제약은 다품목 제네릭을 빠르게 출시하는 볼륨 전략을 구사하는 상장 제약사입니다. 오리지널 의약품의 특허 만료 시점에 맞춰 제네릭을 신속하게 개발·허가받는 역량이 핵심 경쟁력이며, 이를 위해 QC 부서의 시험법 개발과 밸리데이션 역량이 중요합니다. 한림제약과의 차이점은, 한림제약이 단순 제네릭보다는 개량신약(스타펜캡슐 등)이나 복합제 개발에 더 무게를 둔다는 점입니다. 개량신약은 기존 약물의 제형·용량·조합을 개선한 것으로, 일반 제네릭보다 허가 과정이 복잡하고 QC의 시험 항목도 더 많아지는 특성이 있습니다.

2-5. 한림제약의 포지셔닝 — '니치+볼륨 하이브리드'의 독특한 전략

한림제약의 시장 포지셔닝은 '니치(Niche) + 볼륨(Volume) 하이브리드'로 정의할 수 있습니다. 이 포지셔닝을 구체적으로 분석하면, 안과 영역에서 42종 제품과 전국 안과 의원·병원 네트워크를 기반으로 니치 전략을 구사합니다. 안과 점안제 시장은 전체 제약시장에서 비중이 크지 않지만, 진입 장벽이 상대적으로 높고(무균제 제조 역량 필요), 처방 관성이 강하며(안과 전문의의 처방 패턴이 보수적), 경쟁사가 제한적이라는 니치 시장의 전형적 특성을 갖습니다. 한림제약의 후메론, 다클 등 점안액 브랜드는 20년 이상의 처방 실적을 바탕으로 안과 의사들의 신뢰를 확보하고 있습니다. 2024년 12월 이 안과사업부를 별도 법인(한림눈건강)으로 분리한 것은 이 니치 전략을 더 집중적으로 추진하겠다는 의지의 표현입니다.

동시에 순환기·소화기·당뇨·이상지질혈증 영역에서는 개량신약·제네릭·복합제를 통한 볼륨 전략을 병행합니다. 스타펜캡슐(피타바스타틴+페노피브레이트 개량신약), 엔테론정(사노피 라이선스 정맥기능개선제), 로디엔(고혈압 3제 복합제 라인업) 등이 볼륨 전략의 핵심 제품군입니다. 특히 스타펜캡슐은 국내 최초이자 세계 유일의 피타바스타틴+페노피브레이트 복합 개량신약으로, 한림제약의 R&D 역량을 상징하는 제품입니다.

비즈니스 모델 관점에서 한림제약은 B2B(전문약품 처방 중심)가 주력이나, 다제스캡슐(소화제)과 호르반(간장약) 등 일부 OTC 제품에 대해서는 TV CF를 통한 B2C 브랜딩도 강화하고 있습니다. 다제스캡슐은 33년 이상의 브랜드 역사를 가진 장수 제품으로, 국가브랜드대상을 수상한 바 있으며, 한림제약의 대중 인지도에 크게 기여하고 있습니다.

2-6. 최근 6개월 핵심 이슈와 경쟁사 동향

한림제약 그룹 전체가 동시다발적 전환기를 맞고 있습니다. 가장 큰 이슈는 2024년 12월 안과사업부를 인적분할하여 '한림눈건강'을 출범시킨 것입니다. 한림눈건강은 기존 안과 42종 제품을 이관받아 독립적으로 운영되며, 연매출 1,000억원을 목표로 합니다. 황반변성 바이오시밀러, 차세대 안구건조증 치료제 등 파이프라인도 확보하여 단순 분사가 아닌 성장 전략으로서의 분할입니다. 이 분사가 한림제약 본체의 QC 부서에 미치는 영향은, 안과 점안제 관련 시험 업무가 한림눈건강으로 이관될 가능성이 있는 반면, 본체에 남는 순환기·소화기·당뇨 영역

심층 분석 보고서: 한림제약-품질관리부(제품팀/원자재팀)

의 시험 업무에 더 집중하게 된다는 것입니다.

경영 체제도 전환되었습니다. 2024년 8월 창립자 김재윤 회장이 별세한 후, 2025년 1월 김정진 대표가 회장으로 승진하고 장규열 사장이 단독 대표이사로 선임되었습니다. 이는 창업자 가족의 지배구조를 유지하면서도, 실질적 경영은 전문경영인에게 맡기는 체제로의 전환을 의미합니다.

에이치엘지노믹스(HL Genomics)의 코스닥 IPO 추진도 주요 이슈입니다. 에이치엘지노믹스는 한림제약의 100% 자회사로 원료의약품(API)을 제조하는 기업인데, 2026년 4월 코스닥 예비심사를 청구했으며 KB증권과 IBK투자증권이 공동 주관사로 참여하고 있습니다. 제2공장도 건설 중이며, IPO가 성공하면 한림제약 그룹의 자본 조달 역량이 크게 강화됩니다. QC 직무 관점에서 에이치엘지노믹스가 원료의약품을 공급하는 구조이므로, 한림제약 원자재팀은 에이치엘지노믹스에서 입고되는 API의 시험을 수행하게 될 가능성이 높습니다.

신제품 개발 측면에서는 올메사르탄+다파글리플로진 조합의 고혈압+당뇨 복합제가 임상 1상을 진행 중이며, 피타바스타틴+에제티미브 복합제가 일성아이에스와 공동개발로 2026년 1월 허가를 획득했습니다. 스타펜캡슐의 후발 제네릭도 신풍제약·서울제약 등 8개사 이상이 개발을 진행 중이어서, 주력 제품의 경쟁 심화가 예상됩니다.

2-7. 지원 전략 관점의 시사점

면접에서 "왜 한림제약인가"라는 질문에 대한 답변을 구성할 때, 이 경쟁사 비교 분석이 핵심 소재가 됩니다. 핵심 논리는 다음과 같습니다. "대형 제약사에서는 특정 제형·특정 공정의 QC만 반복하게 되지만, 한림제약에서는 140개 품목, 거의 모든 제형의 시험 경험을 축적할 수 있습니다. 동시에 혁신형 제약기업 5차 연속 인증이 보여 주듯 R&D 역량이 검증된 기업이므로, 개량신약·복합제의 시험법 개발이라는 고부가가치 업무도 경험할 수 있습니다. 또한 한림논건강 분사, HL지노믹스 IPO 등 그룹 재편기에 새로운 체계를 만들어가는 경험은 초기 커리어에서 매우 희귀하고 가치 있는 기회입니다."

3장. 한림제약 심층 분석

3-1. 기업 연혁과 그룹 구조

한림제약은 1974년 설립되어 1989년 법인화된 비상장 중견 제약사입니다. 본사는 서울 서초구에 위치하고, 공장과 중앙연구소는 경기도 용인시 처인구 영문로 2-27에 있습니다. 현재 한림제약 그룹은 5개 법인 체제로 운영됩니다. 한림제약(주)이 의약품 제조·판매의 본체로서 개별 매출 2,326억원을 기록하고 있으며, 한림엠에스(주)는 2008년 인적분할로 설립된 의약품 유통·판매 전문 법인으로 매출 약 3,000억원대 규모입니다. 에이치엘지노믹스(주)는 원료의약품(API) 제조를 담당하는 100% 자회사로, 2026년 코스닥 IPO를 추진 중입니다. 한림논건강은 2024년 12월 안과사업부를 인적분할하여 출범한 안과 전문 자회사이며, 상명은 연구·생산 분야의 벤처 기업입니다. 최대주주 김정진 회장이 지분 52%를 보유한 가족경영 구조로, 비상장 기업의 특성상 장기적 투자와 안정적 경영이 가능한 반면, 자본시장 접근성은 상대적으로 제한됩니다.

3-2. 재무 현황과 실적 추이 — 성장 속의 수익성 과제

한림제약의 재무 실적을 연도별로 살펴보면, 연결 매출은 2021년 2,798억원에서 2024년 3,790억원으로 꾸준히 성장했습니다. 개별 매출도 2021년 1,843억원에서 2024년 2,326억원으로 증가하여 처음으로 2,000억원을 돌파한 뒤 안정적으로 유지되고 있습니다. 그러나 영업이익은 다른 양상을 보입니다. 개별 기준 영업이익이 2021년 273억원(영업이익률 14.8%)에서 2022년 216억원(10.1%), 2023년 229억원(10.0%)을 거쳐, 2024

심층 분석 보고서: 한림제약-품질관리부(제품팀/원자재팀)

년에는 176억원(7.6%)으로 전년 대비 약 23% 감소했습니다.

이 수익성 하락의 배경에는 복합적 요인이 있습니다. 원자재 가격 상승, 약가 인하 압박, 한림눈건강 분사 과정에서 일회성 비용, 신규 인력 채용에 따른 인건비 증가 등이 복합적으로 작용한 것으로 추정됩니다. 다만 캐치(Catch) 재무평가에서 한림제약은 전체 기업 중 상위 3~17%로 평가받으며, 10년 평균 영업이익률이 10%를 상회하여 업계 평균(7~10%)을 꾸준히 웃돌아왔다는 점은 재무 건전성의 증거입니다. 직원 수는 약 521명이며, 평균연봉은 약 6,444만원, 신입 초봉은 약 4,986만원으로 중견 제약사 중에서는 상위 수준에 해당합니다.

지원 전략 관점에서, 2024년 영업이익 하락은 단기적 부담 요인이지만, 이를 "구조 전환기의 투자 비용"으로 해석할 수 있다면 긍정적입니다. 한림눈건강 분사, HL지노믹스 IPO, 신약 파이프라인 투자가 동시에 진행되면서 단기 비용이 증가한 것이며, 이 투자가 결실을 맺으면 중장기적으로 수익성이 회복될 수 있는 구조이기 때문입니다.

3-3. 제품 포트폴리오 — 140개 품목, 거의 모든 제형

한림제약은 약 140개 품목을 보유하고 있으며, 전문의약품(ETC) 비중이 90% 이상입니다. 이 회사의 가장 독특한 강점 중 하나는 거의 모든 의약품 제형의 생산라인을 보유하고 있다는 점입니다. 정제, 캡슐, 산제, 과립제, 연질캡슐은 물론 주사제, 점안제, 연고제, 좌제, 트로키제까지 다양한 제형을 자체 또는 위탁으로 생산합니다. 이는 QC 실무자에게 매우 의미 있는 특성입니다. 왜냐하면 제형별로 시험법이 완전히 다르기 때문입니다. 정제의 용출시험과 붕해도시험, 캡슐의 내용물 균일성 시험, 점안제의 무균시험과 삼투압 측정, 연고제의 입도분포 시험, 좌제의 용해시험 등 다양한 시험법을 실무에서 경험할 수 있다는 것은 QC 전문가로서의 역량 폭을 넓히는 데 결정적입니다.

주력 제품을 영역별로 살펴보면, 순환기 영역에서는 엔테론정이 블록버스터 제품으로 자리잡고 있습니다. 엔테론정은 프랑스 사노피로부터 라이선스를 받아 생산하는 정맥기능개선제(디오스민+헤스페리딘)로, 하지정맥류·치핵 등의 치료에 사용됩니다. 이상지질혈증 영역에서는 스타펜캡슐이 가장 중요한 전략 제품입니다. 국내 최초·세계 유일의 피타바스타틴+페노피브레이트 개량신약으로, 두 가지 성분을 하나의 캡슐에 담아 환자의 복용 편의성을 높인 제품입니다. 고혈압 영역에서는 로디엔 시리즈로 3제 복합제 라인업을 확대하고 있습니다. 소화기 영역에서는 다제스캡슐이 33년 이상의 브랜드 역사를 가진 대표적 OTC 제품으로, TV CF를 통해 대중적 인지도가 높습니다. 안과 영역에서는 2024년 12월 한림눈건강 분사 전까지 42종의 점안제를 포함한 안과 제품군을 보유하고 있었으며, 이 제품들은 한림눈건강으로 이관되었습니다.

최근 신제품 동향으로는, 2022~2024년 3년간 허가받은 33품목 중 당뇨약에 집중적으로 포화된 것이 특징적입니다. 이는 한림제약이 당뇨·대사질환 영역으로 포트폴리오를 적극 확장하고 있음을 시사합니다. 고혈압+당뇨 복합제(올메사르탄+다파글리플로진) 임상도 이 전략의 연장선상에 있습니다.

3-4. 전략 방향 — 개량신약·복합제 중심의 차별화

한림제약의 중장기 전략 방향은 크게 세 가지 축으로 요약됩니다. 첫째는 '개량신약·복합제 개발을 통한 R&D 차별화'입니다. 스타펜캡슐의 성공 경험을 바탕으로, 기존 약물의 조합·제형 개선을 통해 높은 허가 진입 장벽과 차별화된 시장 지위를 확보하는 전략입니다. 이 전략은 신약 개발 대비 리스크가 낮으면서도 제네릭 대비 높은 마진을 확보할 수 있어, 중견 제약사에 최적화된 R&D 전략으로 평가됩니다. 둘째는 '안과 사업의 전문화 및 그룹 재편'입니다. 한림눈건강 분사를 통해 안과 사업에 독립적 투자·의사결정 체계를 부여하고, 바이오시밀러 등 고위험·고수익 파이프라인도 추진할 수 있는 구조를 만들었습니다. 셋째는 'API 사업 확대 및 자본시장 진입'으로, HL지노믹스 IPO를 통해 원료의약품 사업을 독립적 성장 엔진으로 키우겠다는 전략입니다.

3-5. 차별화 포인트 5가지

한림제약의 차별화 포인트를 구조화하면 다섯 가지로 정리됩니다. 첫째, 혁신형 제약기업 5차 연속 인증입니다. 이 인증은 식약처가 R&D 투자 비중, 특허·논문 실적, 혁신 신약·개량신약 성과 등을 종합 평가하여 부여하는 것으로, 한림제약의 연구 역량이 객관적으로 검증되었음을 의미합니다. 둘째, 전제형 생산 능력입니다. 거의 모든 의약품 제형의 생산라인을 보유하고 있어, 신제품 개발 시 제형 선택의 유연성이 높습니다. 셋째, 안과 20년 이상의 전문성입니다. 42종 안과 제품과 전국 안과 네트워크는 진입 장벽이 높은 자산입니다. 넷째, 스타펜캡슐로 입증된 개량신약 개발 역량입니다. 세계 유일의 복합 개량신약을 자체 개발한 실적은 R&D팀의 역량뿐 아니라 QC팀의 시험법 개발·밸리데이션 역량도 함께 입증하는 것입니다. 다섯째, 비상장 안정적 장기투자 구조입니다. 분기 실적 압박에서 자유로워 중장기 R&D 투자와 품질 체계 구축에 집중할 수 있습니다.

3-6. 리스크 요인 분석

가장 큰 리스크는 스타펜캡슐의 제네릭 진입 확대입니다. 신풍제약·서울제약 등 8개사 이상이 제네릭 개발을 진행 중이며, 이들의 시장 진입이 본격화되면 주력 제품의 매출 잠식이 불가피합니다. 2024년 영업이익 23% 하락(229→176억원)도 수익성 압박의 신호로 주의가 필요합니다. 비상장 기업 특성상 IPO나 회사채 발행 등 자본시장 접근이 제한되며, 대규모 투자 시 내부 유보금에 의존해야 하는 구조적 한계가 있습니다. 2024년 8월 창립자 별세 후 리더십 전환기의 불확실성도 존재합니다. 또한 위탁제조 의존도가 높아(33품목 중 30품목 위탁) 외부 생산 파트너의 품질 관리 리스크도 모니터링이 필요합니다. 마지막으로 약가 인하 정책에 따른 수익성 압박은 한림제약만의 문제가 아니라 산업 전체의 구조적 리스크이지만, 중견사일수록 영향이 크게 나타납니다.

3-7. 지원 전략 관점의 시사점

한림제약 심층 분석에서 QC 지원자가 가져가야 할 핵심 시사점은, 이 회사가 "단순한 제네릭 제조사"가 아니라 "개량신약 개발 역량을 갖춘 혁신형 중견 제약사"라는 점을 정확히 이해하고 면접에서 표현해야 한다는 것입니다. 특히 혁신형 제약기업 5차 연속 인증, 스타펜캡슐의 세계 유일 지위, 한림눈건강 분사를 통한 안과 사업 전문화 등의 키워드를 자기소개서와 면접 답변에 자연스럽게 녹이면, "이 회사를 깊이 조사하고 왔다"는 인상을 줄 수 있습니다. 리스크 요인(제네릭 경쟁 심화, 수익성 하락)도 인지하되, 이를 "QC 부서의 역할이 더욱 중요해지는 환경"으로 재해석하는 프레임이 효과적입니다. 제네릭 경쟁이 심화될수록 제품 품질의 일관성과 안정성이 차별화 요소가 되며, 이는 곧 QC 부서의 역량이 기업 경쟁력을 직접 좌우한다는 논리로 연결됩니다.

4장. 인재상·조직 문화·도메인 선호 인재 특성

4-1. 공식 인재상과 기업 이념의 해석

한림제약의 공식 인재상은 "건전하고, 창의적 사고와 실패를 두려워하지 않는 도전정신이 강한 젊은 인재"입니다. 기업 이념은 "고귀한 인간의 생명을 질병으로부터 지키는 것"입니다. 이 두 메시지를 종합하면, 한림제약이 원하는 인재상의 핵심 코드는 세 가지로 추출됩니다. 첫째는 '건전함', 즉 원칙과 윤리를 준수하는 정직한 태도입니다. 제약산업은 인간의 생명과 직결되므로, 어떤 상황에서도 규정을 우회하거나 데이터를 조작하지 않는 윤리의식이 기본 전제입니다. 둘째는 '창의적 사고', 즉 기존 방식에 안주하지 않고 개선점을 찾아내는 능동적 자세입니다. QC 직무에 대입하면, SOP(표준작업절차)를 단순히 따르는 것을 넘어, 시험 효율화나 프로세스 개선을 제안하는 자세를 의미합니다. 셋째는 '도전정신', 즉 새로운 과제에 주저하지 않고 임하는 적극성입니다. 한림제약이 개량신약·복합제 개발에 주력하는 기업이라는 점을 고려하면, 새로운 시험법을 배우고 밸리데이션하는 데 적극적인인

심층 분석 보고서: 한림제약-품질관리부(제품팀/원자재팀)

자세가 중요합니다.

그러나 이 인재상을 QC 직무에 적용할 때 주의할 점이 있습니다. QC는 R&D와 달리 '실험'이 아니라 '시험'이 본질입니다. 실험은 새로운 것을 발견하는 활동이지만, 시험은 정해진 규격에 맞는지 확인하는 활동입니다. 따라서 QC에서의 '창의성'과 '도전정신'은 기존 규정을 벗어나는 것이 아니라, 규정 범위 안에서 더 효율적이고 정확한 방법을 찾는 것을 의미합니다. 예를 들어, 시험 납기를 단축하기 위해 시료 전처리 방법을 최적화하거나, 반복적인 수기 기록을 전자시스템으로 전환하는 제안을 하는 것이 QC에서의 건전한 도전입니다.

4-2. 조직 문화 — 현실적 기대치와 성장 기회의 균형

한림제약의 조직 문화에 대한 정보는 잡플래닛(평점 2.8/5.0, 리뷰 482건)과 블라인드(평점 3.2/5.0, 리뷰 322건)의 직원 리뷰에서 추론할 수 있습니다. 블라인드 항목별 평점을 보면, 급여·복지가 3.7점으로 상대적 강점이고, 워라밸이 3.1점으로 보통 수준이며, 사내 문화가 2.6점, 경영진이 2.5점으로 약점으로 지적됩니다.

긍정적 측면을 구체적으로 살펴보면, 복지포인트·통근버스(용인 공장)·구내식당·경조사 지원·하계휴가 등 복리후생이 종건사 대비 양호하다는 평가가 많습니다. 급여 수준도 평균연봉 6,444만원, 신입 초봉 약 4,986만원으로 종건 제약사 중 상위권에 해당합니다. 제약사 특유의 안정성(경기 민감도가 낮은 필수 소비재 산업)이 장점으로 언급되며, 비상장 기업이라 분기 실적 발표에 따른 구조조정 압박이 적다는 점도 긍정적입니다.

QC 직무 종사자에게 특히 중요한 긍정적 포인트는, 제형이 매우 다양하여(140개 품목, 거의 모든 제형) 폭넓은 시험 경험을 축적할 수 있다는 점입니다. 대형 제약사에서는 특정 제형(예: 주사제만, 정제만)의 QC만 반복하는 경우가 많지만, 한림제약에서는 경구제·외용제·무균제 등 다양한 시험을 경험할 수 있습니다. 이 경험의 폭은 이후 커리어에서 강력한 차별화 요소가 됩니다. 또한 "선진 GMP를 향한 과도기"라는 리뷰가 다수 존재하는데, 이는 부정적으로만 해석할 것이 아니라 "체계를 만들어가는 경험"을 할 수 있다는 의미로도 해석됩니다. 이미 완성된 시스템에서 매뉴얼대로만 일하는 것보다, 시스템 구축에 참여하는 경험이 커리어 초기에는 훨씬 가치가 높습니다.

유의할 측면도 현실적으로 인식해야 합니다. "부바부(부서별로 분위기가 다름)"가 자주 언급되며, 수직적 의사소통 구조와 업무량 대비 인력 부족이 지적됩니다. QC 부서 특성상 출하 일정에 따른 시간 압박이 상당하며, "대리급에 업무가 집중된다"는 리뷰가 다수 존재합니다. 이는 한림제약만의 문제라기보다 국내 제약사 QC 부서의 구조적 특성에 가깝습니다. 신입 사원이 빠르게 업무를 배워 대리급이 되면, 실무 주축으로서 가장 많은 시험량을 소화하게 되는 것이 일반적입니다. 면접 시 이런 현실적 업무 강도에 대한 인식을 보여주되, 이를 "빠른 성장의 기회"로 프레이밍하는 것이 효과적입니다.

4-3. 제약 QC 직무가 선호하는 인재의 5대 특성

제약 QC 직무에서 성과를 내는 사람들의 공통된 역량과 행동 패턴을 분석하면, 다섯 가지 핵심 특성으로 귀결됩니다.

첫째, 원칙 준수형 꼼꼼함이 가장 핵심적인 특성입니다. QC에서 가장 중요한 것은 창의성이 아니라 절차 준수와 반복 작업의 정확성입니다. "기록하지 않으면 하지 않은 것이다(If it is not documented, it did not happen)"라는 GMP의 기본 원칙을 체화한 사람이 이 직무에서 오래, 그리고 잘 살아남습니다. 시험 한 건의 기록이 수년 후 GMP 실사에서 검토될 수 있고, 그 기록의 정확성과 완결성이 기업의 제조 허가를 좌우할 수 있다는 인식이 필요합니다. 실무적으로 HPLC 크로마토그램의 적분 파라미터 하나, 시험시약의 사용기한 표기 하나가 감사 시 지적사항이 될 수 있으므로, 세부사항에 대한 주의력이 탁월한 사람이 QC에 적합합니다.

심층 분석 보고서: 한림제약-품질관리부(제품팀/원자재팀)

둘째, 분석적 판단력입니다. OOS(Out of Specification, 기준일탈) 결과가 발생했을 때, 이것이 실험실 오류(Laboratory Error)인지, 공정 문제(Process Issue)인지를 논리적으로 구분하고 근본원인분석(RCA, Root Cause Analysis)을 수행할 수 있는 역량이 필요합니다. 5-Why 분석, Fishbone(이시카와) 다이어그램, FMEA(고장모드영향분석) 등의 문제 해결 도구를 활용한 경험이 있다면 높이 평가됩니다. 특히 OOS 조사 보고서를 작성할 때, 가능한 원인을 체계적으로 나열하고 각각을 논리적으로 배제하거나 확인하는 과정을 문서화하는 능력이 중요합니다.

셋째, 문서화 능력입니다. 이 능력의 중요성은 아무리 강조해도 지나치지 않습니다. QC의 모든 업무는 문서로 시작해서 문서로 끝납니다. 시험기록서, SOP(표준작업절차서), 일탈보고서, CAPA(시정조치-예방조치) 보고서, 변경관리 문서, 장비 로그, 시약 관리 대장 등 수십 종의 문서를 일상적으로 작성하고 관리합니다. 명확하고 추적 가능하며 모호하지 않은 문서를 작성하는 능력은 기술적 전문성만큼, 어쩌면 그 이상으로 중요합니다. GMP 문서에서는 수정 시에도 원본이 읽히도록 한 줄로 굵고 서명·날짜를 기재해야 하며, 수정액(화이트)이나 지우개 사용은 절대 불가합니다. 이런 세부 규칙을 체득하고 있는가가 신입 교육 기간의 적응 속도를 결정합니다.

넷째, 다부서 소통 역량입니다. QC는 고립된 실험실이 아니라, 생산부·QA부·R&D·구매부·물류부 등 거의 모든 부서와 상시 협업하는 허브 부서입니다. 생산부로부터 시료를 인수하고, IPC(공정중관리) 결과를 전달하며, QA부와 출하 판정을 협의하고, R&D로부터 신제품 시험법을 기술이전 받으며, 구매부와 원자재 입고 일정을 조율합니다. 이 과정에서 논리적이고 명확한 의사전달 능력이 필수적입니다. 특히 부적합 결과가 발생했을 때, 감정적이지 않고 사실에 기반하여 상황을 보고하고 대안을 제시하는 소통 방식이 높이 평가됩니다. QC는 "나쁜 소식의 전달자"가 되는 경우가 빈번한데(시험 부적합, OOS 발생, 입고 원자재 불량 등), 이때 사실을 숨기지 않고 정확하게, 그러나 건설적으로 보고하는 커뮤니케이션 능력이 프로페셔널의 핵심입니다.

다섯째, 스트레스 내성과 직업적 책임감입니다. 출하 일정 압박 속에서도 정확한 시험을 수행하는 인내력, 부적합 결과를 발견했을 때 숨기지 않고 보고하는 윤리의식, 반복적인 시험 업무에서도 집중력을 유지하는 자기관리 능력이 장기적으로 QC 전문가의 성패를 결정합니다. 의약품 품질의 최종 관문이라는 직업적 사명감은 단순한 미사여구가 아니라, 실제로 QC 담당자의 시험 한 건이 수만 명의 환자에게 영향을 미칠 수 있다는 현실에서 비롯됩니다. 면접에서 이 직업적 사명감을 자신의 경험(학부 실험, 인턴, 실습 등)과 연결하여 진정성 있게 표현할 수 있다면 강한 인상을 줄 것입니다.

4-4. 기술적 전문성 외에 높이 평가받는 소프트스킬

QC 조직 내에서 기술적 역량 이상으로 높이 평가받는 소프트스킬이 있습니다. 첫째는 자기주도적 학습 능력입니다. 약전(KP, USP, EP) 개정, 규제 가이드라인 변경, 새로운 장비 도입 등에 따라 지속적으로 새로운 지식을 습득해야 하며, 이를 상사가 시키지 않아도 스스로 학습하는 자세가 중요합니다. 둘째는 시간 관리 능력입니다. 다품목 환경에서 여러 시험을 동시에 진행하면서 각각의 납기를 맞추려면, 우선순위를 설정하고 장비 사용 일정을 효율적으로 관리하는 능력이 필수적입니다. HPLC 런타임이 30분인 시험과 2시간인 시험을 어떤 순서로 배치하느냐에 따라 하루의 시험 처리량이 크게 달라집니다. 셋째는 팀워크와 상호 백업 능력입니다. QC는 개인이 아니라 팀 단위로 시험을 수행하며, 동료가 부재 시 대행해야 하는 상황이 빈번합니다. 자기 업무만 완료하면 된다는 태도보다, 팀 전체의 납기 달성에 기여하는 협력적 태도가 높이 평가됩니다.

4-5. 지원 전략 관점의 시사점

인재상 분석에서 가장 중요한 시사점은, 자기소개서와 면접에서 "꼼꼼함"을 어필할 때 단순히 "저는 꼼꼼한 성격입니다"라는 추상적 표현이 아니라, GMP 맥락에서의 꼼꼼함이 무엇인지를 구체적으로 보여줘야 한다는 점입니다

심층 분석 보고서: 한림제약-품질관리부(제품팀/원자재팀)

다. 예를 들어, "학부 실험에서 실험노트를 GLP 기준에 맞게 작성한 경험", "인턴 시절 SOP 개정 작업에 참여한 경험", "HPLC 시스템 적합성 시험을 반복하며 일관된 결과를 얻기 위해 전처리 조건을 최적화한 경험" 등 구체적인 사례가 훨씬 효과적입니다. 또한 한림제약의 인재상 키워드인 "도전정신"을 QC 맥락에서 재해석하여, "규정을 벗어나는 도전이 아니라, 규정 범위 안에서 더 나은 방법을 찾는 도전"이라는 프레이밍을 준비하면 인재상과 직무의 연결이 자연스러워집니다.

5장. 직무 분석 — 품질관리부 제품팀 vs 원자재팀

5-1. 2026 공개채용 공고 분석

자소설닷컴(jasoseol.com) 채용공고 확인 결과, 한림제약 2026 상반기 공개채용은 2026년 4월 5일부터 19일까지 접수가 진행되며, 총 18개 직무를 모집합니다. 품질관리부 제품팀/원자재팀은 신입 및 경력 모두 지원 가능한 포지션으로, 공고 게시 이후 28명 이상이 자기소개서를 작성하고 있어 일정 수준의 경쟁이 예상됩니다. 근무지는 경기도 용인시 처인구 영문로 2-27(한림제약 공장·중앙연구소)이며, 용인 공장은 한림제약의 핵심 생산·품질 관리 거점입니다. 과거 채용 이력을 보면, 품질관리부는 학사졸업 이상(이화학 QC)과 전문대 졸업 이상(미생물 QC 등)으로 학력 기준을 구분해왔으며, 화학·약학·생명과학·화학공학 등 이공계 전공이 주요 대상입니다.

자격 요건과 우대사항을 종합하면, HPLC·GC 등 분석장비 운용 경험이 가장 핵심적인 기술 요건이며, GMP 이해도, 대한약전·약전외시험법 숙지, 화학분석기사 등 관련 자격증 보유가 우대됩니다. 경력직의 경우 제약사 QC 2~5년 경력을 요구하는 것이 일반적이며, 특정 제형(주사제, 점안제 등)의 시험 경험이 추가 우대 요소가 됩니다.

5-2. QC 직무의 본질 — '실험'이 아니라 '시험'

QC 직무를 이해하기 위해 가장 먼저 명확히 해야 할 것은, QC의 업무가 연구개발(R&D)의 '실험'과 본질적으로 다르다는 점입니다. R&D 실험은 새로운 것을 발견하고 검증하는 탐색적 활동이며, 결과가 예측과 다를 때 오히려 가치가 있을 수 있습니다. 반면 QC의 '시험'은 이미 확립된 시험법(SOP)에 따라 제품이 규격에 적합한지를 확인하는 판정적 활동이며, 결과가 예측과 다르면(즉, OOS가 발생하면) 문제가 발생한 것입니다. 이 차이를 정확히 이해하고 있느냐가 면접에서의 직무 이해도를 판가름합니다.

QC는 품질보증(QA)과도 구분됩니다. QC가 물리적·화학적·미생물학적 시험을 통해 "이 제품이 규격에 맞는가"를 실험실에서 확인하는 업무라면, QA는 "제조 전 과정이 GMP에 따라 수행되었는가"를 시스템 차원에서 보증하는 업무입니다. QC가 데이터를 생산하면, QA가 그 데이터를 검토하고 출하 승인 여부를 최종 결정합니다. 두 부서는 상호 보완적이지만, QC는 실험실 중심의 핸드온(hands-on) 업무가, QA는 문서 검토·감사 대응·시스템 관리 중심의 업무가 주를 이룹니다. 커리어 패스 관점에서 QC에서 시작하여 QA로 전환하는 것이 가장 일반적인 경로이며, QC 경험이 QA 업무의 기반이 됩니다.

5-3. 제품팀(완제품 QC)의 상세 업무 분석

제품팀은 반제품과 완제품의 시험을 담당하며, 출하 판정의 최종 관문 역할을 합니다. 제품팀의 업무를 시간 단위로 상세히 분석하면 다음과 같습니다.

하루 단위로 보면, 아침에 출근하여 먼저 장비(HPLC, GC, UV-Vis 등)의 시스템 적합성 시험(SST, System Suitability Test)을 수행합니다. SST가 통과해야 그 날의 시험 결과가 유효하므로, 이 단계가 하루 업무의 출발

심층 분석 보고서: 한림제약-품질관리부(제품팀/원자재팀)

점입니다. SST 통과 후 생산부로부터 인계받은 반제품·완제품 검체에 대해 시험을 수행합니다. 시험 항목은 제형과 품목에 따라 다르지만, 일반적으로 성상(외관, 색상, 냄새), 확인시험(IR, UV 등으로 목적 성분 확인), 함량시험(HPLC 또는 UV 정량), 유연물질 시험(불순물 프로파일), 용출시험(정제·캡슐의 약물 방출 속도), 봉해도시험(정제가 일정 시간 내 부서지는지), 미생물한도시험(비무균제제의 미생물 오염도) 등이 포함됩니다. 시험 완료 후 결과를 시험기록서에 기록하고, 크로마토그램·스펙트럼 등 원시 데이터를 첨부하며, 규격 판정(적합/부적합)을 수행합니다. 이 과정에서 데이터 무결성(ALCOA+ 원칙)을 준수하여 기록의 정확성과 추적 가능성을 확보해야 합니다.

한 달 단위로 보면, 월초에 해당 월의 시험 일정을 수립하고, 안정성 시험 검체의 풀 아웃(Pull-out) 일정을 확인합니다. 안정성 시험은 완제품을 장기(25°C/60%RH), 가속(40°C/75%RH), 가속(고온·고습·광선 등) 조건에서 보관하면서 정해진 시점(0, 3, 6, 9, 12, 18, 24개월 등)에 시험하는 것으로, 의약품의 유효기간을 설정하고 보관 조건을 결정하는 데 필수적입니다. 환경 모니터링(EM) 데이터를 취합하여 청정 구역의 미생물·미립자 수준을 확인하고, 장비 유지보수 일정에 따라 HPLC 컬럼 교체, GC 세프트럼 교체, pH 미터 교정 등을 수행합니다. 시험 결과의 월간 트렌드를 분석하여 이상 징후가 있는지 검토하는 것도 중요한 월간 업무입니다.

1년 단위로 보면, 연간 안정성 시험 계획 수립 및 수행, 장비 적격성 재평가(Performance Qualification 재실시 등), SOP 정기 검토·개정(통상 2~3년 주기, 또는 규정 변경 시 수시 개정), 연간 품질평가(PQR, Product Quality Review) 데이터 제공, 그리고 가장 중요한 식약처 GMP 실사 대응이 핵심입니다. GMP 실사는 통상 3년 주기로 실시되며, 실사 시 QC 실험실이 주요 점검 대상이므로, 일상적인 기록 관리가 곧 실사 대비입니다.

한림제약 제품팀에서 특히 주목할 점은 140개 품목, 거의 모든 제형을 다룬다는 것입니다. 이는 시험법의 다양성이 매우 높다는 의미이며, 정제의 용출·봉해, 캡슐의 내용물 균일성, 점안제의 무균·삼투압, 연고제의 입도, 좌제의 용해 등 제형별로 완전히 다른 시험 기술을 경험할 수 있습니다. 다만 한림눈건강 분사 이후 안과 점안제 시험 업무가 이관되었을 가능성이 있으므로, 현재 제품팀의 주력 시험 대상은 경구제(정제·캡슐·산제)와 순환기·소화기·당뇨 관련 제품이 중심일 것으로 추정됩니다.

5-4. 원자재팀(원료/자재 QC)의 상세 업무 분석

원자재팀은 원료의약품(API, Active Pharmaceutical Ingredient)과 부형제(Excipient), 포장자재(Packaging Material)의 입고 시험을 담당합니다. 제품팀이 "출하의 관문"이라면, 원자재팀은 "입고의 관문"으로, 품질이 확보되지 않은 원료나 자재가 생산 공정에 투입되는 것을 방지하는 역할입니다.

원자재팀의 일간 업무는, 구매부로부터 입고 통보를 받으면 원자재를 검수·샘플링하고, 시험을 수행하는 것에서 시작합니다. 원료의약품 시험은 성상, 확인(IR, 용점, 정성반응 등), 순도(유연물질), 함량(적정법, HPLC 등), 수분(Karl Fischer 적정), 강열잔분, 중금속, 잔류용매 등을 포함합니다. 부형제 시험도 유사하지만, 품목에 따라 시험 항목이 다릅니다. 포장자재 시험은 인쇄 상태, 치수 측정, 기밀성, 외관 검사 등이 주를 이루며, 1차 포장재(직접 약물과 접촉하는 용기)의 경우 용출시험(Extraction Study) 등 추가 시험이 필요할 수 있습니다.

원자재팀의 또 다른 핵심 업무는 공급업체 COA(Certificate of Analysis, 시험성적서) 확인·대조입니다. 공급업체가 제출한 COA의 시험 결과와 자사 시험 결과를 비교하여 일치 여부를 확인하고, 불일치가 발견되면 원인을 조사합니다. 이 과정에서 공급업체와의 커뮤니케이션이 빈번하게 발생하며, 때로는 공급업체를 방문하여 품질 감사(Supplier Audit)에 참여하기도 합니다. 원자재 규격서 관리, 표준품(Reference Standard) 관리, 시약(Reagent) 관리도 원자재팀의 중요한 업무입니다.

한림제약 원자재팀에서 특히 주목할 점은, 에이치엘지노믹스(HL Genomics)가 한림제약의 100% 자회사로서

심층 분석 보고서: 한림제약-품질관리부(제품팀/원자재팀)

원료의약품(API)을 공급하는 구조라는 것입니다. 따라서 원자재팀은 에이치엘지노믹스로부터 입고되는 API의 시험을 일상적으로 수행하게 되며, 이 과정에서 계열사 간의 품질 조율이라는 독특한 업무 경험을 할 수 있습니다. 또한 33품목 중 30품목을 위탁생산(CMO)하는 구조에서, 위탁 제조사로부터 입고되는 반제품이나 완제품의 시험도 원자재팀 또는 제품팀이 담당하게 됩니다.

5-5. 제품팀과 원자재팀의 핵심 차이점

두 팀의 가장 큰 차이는 시험 대상과 주요 이해관계자입니다. 제품팀은 반제품·완제품을 시험하며 생산부·QA부와 주로 협업하고, 출하 일정에 따른 시간 압박이 핵심 스트레스 요인입니다. 원자재팀은 원료·부형제·포장자재를 시험하며 구매부·공급업체와 주로 협업하고, 생산 투입 일정에 맞춘 시험 완료가 핵심 과제입니다.

시험 특성도 다릅니다. 제품팀은 제형별로 매우 다양한 시험법을 적용해야 하므로 시험법의 폭이 넓고, 용출·붕해·함량균일성 등 완제품 특유의 시험 항목이 있습니다. 원자재팀은 약전(KP, USP, EP) 시험법 위주의 비교적 표준화된 시험이 중심이지만, 원료의 종류가 매우 다양하여(API, 부형제, 용매, 착색제, 향료 등) 물질 특성에 대한 폭넓은 이해가 필요합니다.

규격 기준도 다릅니다. 제품팀은 제품표준서와 허가 규격(식약처 승인 규격)을 기준으로 판정하며, 원자재팀은 원료 규격서, 약전 기준, 공급업체 COA를 기준으로 판정합니다. 커리어 발전 관점에서, 제품팀은 완제품 시험 경험이 QA·RA(인허가)로의 전환에 유리하고, 원자재팀은 원료 분석 경험이 API 제조사·CRO로의 이직에 유리한 경향이 있습니다.

5-6. 이해관계자 맵 — QC가 협업하는 모든 부서와 외부 기관

QC 부서의 내부 이해관계자를 상세히 분석하면, 생산부가 가장 빈번한 협업 대상입니다. 생산부로부터 시료를 인수하고, IPC(공정중관리) 시험 결과를 실시간으로 전달하며, 출하 의뢰에 따라 시험 우선순위를 조율합니다. 생산 일정이 변경되면 QC 시험 일정도 연동하여 변경해야 하므로, 긴밀한 소통이 필수적입니다. QA부는 두 번째로 중요한 이해관계자로, QC가 생산한 시험 데이터를 검토하고 출하 승인 여부를 최종 결정합니다. OOS가 발생하면 QA가 조사를 주관하고, QC는 실험실 조사를 수행하여 결과를 QA에 보고합니다. 일탈(Deviation) 관리, CAPA 수립·이행도 QA와 긴밀히 협업합니다.

R&D 부서와의 협업은 주로 신제품 출시 시점에 집중됩니다. R&D가 개발한 시험법을 QC가 기술이전(Technology Transfer) 받아 실제 생산 환경에서 적용하고, 시험법 밸리데이션(Method Validation)을 수행합니다. 시험법 이전 과정에서 R&D 실험실과 QC 실험실 간의 결과 비교·동등성 확인이 필요하며, 이 과정에서 양 부서 간의 기술적 소통 역량이 시험됩니다. 구매부와의 협업은 원자재 입고 시점에 집중되며, 공급업체 선정·평가 시 QC가 기술적 의견을 제공합니다.

외부 이해관계자로는, 식약처(MFDS)가 가장 중요합니다. GMP 실사 시 QC 실험실이 주요 점검 대상이며, 허가 변경(규격 변경, 시험법 변경 등) 시 식약처 승인이 필요합니다. 원료 공급업체(에이치엘지노믹스 포함)는 원자재팀의 주요 외부 이해관계자이며, COA 검토, 품질 이슈 대응, 공급업체 감사 등에서 상호작용합니다. 위탁시험기관(외부 CRO)에는 자사에서 수행할 수 없는 특수 시험(잔류농약, 중금속 ICP-MS, 특정 미생물 동정 등)을 위탁합니다. 장비 업체와는 정기 교정(Calibration), 적격성 평가(Qualification), 유지보수 등에서 협업합니다.

5-7. 핵심 기술 역량과 추천 자격 상세

기술적 역량에서 HPLC(고성능 액체 크로마토그래피)가 가장 핵심입니다. 현직자들의 공통된 의견은 "QC면 HPLC와 GC를 모르고 못 돌리면 안 된다"는 것입니다. HPLC는 함량, 유연물질(불순물), 용출, 함량균일성 등

심층 분석 보고서: 한림제약-품질관리부(제품팀/원자재팀)

QC의 핵심 시험 항목 대부분에 사용되므로, HPLC의 원리(분리 메커니즘, 검출기 종류, 컬럼 선택), 운용(시료 전처리, 주입, 데이터 처리), 트러블슈팅(피크 변형, 베이스라인 드리프트, 압력 이상 등) 역량이 필수적입니다. GC(가스 크로마토그래피)는 잔류용매 시험, 일부 원료의 순도 시험에 주로 사용되며, UV-Vis 분광광도계는 간단한 함량 측정과 확인시험에, IR(적외선 분광광도계)은 확인시험에, 용출시험기와 봉해도시험기는 경구 고형제의 품질 시험에 각각 활용됩니다.

필수 지식 영역은 크게 네 가지로 구분됩니다. 첫째, GMP 지식으로 KGMP(한국 GMP), PIC/S GMP, EU GMP, 미국 cGMP의 핵심 조항을 이해해야 합니다. 둘째, 약전 지식으로 대한약전(KP), 미국약전(USP), 유럽약전(EP)의 일반시험법과 의약품 각조를 숙지해야 합니다. 셋째, 시험법 밸리데이션(Method Validation)으로 ICH Q2 가이드라인에 따른 특이성, 직선성, 정확성, 정밀성, 검출한계, 정량한계, 완건성 등의 밸리데이션 파라미터를 이해해야 합니다. 넷째, OOS/OOT 처리 절차로 기준일탈(OOS) 및 경향일탈(OOT) 발생 시의 조사·보고·CAPA 절차를 숙지해야 합니다. 이 외에도 ALCOA+ 원칙에 따른 데이터 무결성 관리, 안정성 시험 가이드라인(ICH Q1A~Q1E), LIMS(실험실 정보관리시스템) 운영 지식이 필요합니다.

추천 자격증으로는 화학분석기사 또는 화학분석기능사가 가장 직접적으로 관련됩니다. 품질경영산업기사도 QC·QA 직무 지원 시 우대받는 자격증입니다. 한국제약기술교육원 GMP 교육 수료, HPLC·GC 장비 실습 교육 이수(각 대학교 또는 전문 교육기관 제공) 경험이 있다면 면접에서 유리합니다. 위험물안전관리자 자격증은 QC 실험실에서 유기용매 등 위험물을 취급하는 경우가 많으므로 부가적 가치가 있습니다.

5-8. 성과 지표(KPI)와 평가 포인트

QC 부서의 성과 지표(KPI)는 크게 일곱 가지로 구성됩니다. 첫째, 시험 납기 준수율이 가장 직접적인 KPI입니다. 출하 시험 소요 시간을 단축하면 제품이 더 빨리 출하되어 매출 인식이 앞당겨지므로, QC의 시험 속도가 기업 매출에 직접 기여합니다. 현직자 인터뷰에 따르면, "시험법에 대한 적절한 관리와 효율화를 통해 출하 시험 시간을 줄이는 것"이 가장 대표적인 QC KPI로 꼽힙니다. 둘째, 시험 정확도와 재현성입니다. 동일 검체에 대한 반복 시험 결과의 일관성(상대표준편차, RSD 등)이 평가 기준입니다. 셋째, OOS·일탈 발생률 최소화입니다. OOS 발생 자체가 항상 QC의 책임은 아니지만, 실험실 오류로 인한 OOS를 줄이는 것은 QC의 역량 지표입니다. 넷째, CAPA 이행률 및 기한 준수입니다. 시정조치·예방조치를 정해진 기한 내에 이행하고 효과성을 검증하는 것이 평가됩니다. 다섯째, 장비 가동률입니다. HPLC, GC 등 핵심 분석장비의 다운타임을 최소화하는 것이 중요합니다. 여섯째, 시험법 밸리데이션 완료율입니다. 신제품 출시나 약전 개정에 따른 시험법 밸리데이션을 계획 일정 내에 완료하는 것이 평가됩니다. 일곱째, SOP 정기 검토·개정 일정 준수입니다.

5-9. OOS 발생 시 대응 프로세스 — 면접 핵심 시나리오

OOS(Out of Specification, 기준일탈) 대응 프로세스는 QC 면접에서 가장 빈번하게 출제되는 주제 중 하나이므로, 3단계 프로세스를 논리적으로 설명할 수 있어야 합니다.

Phase 1은 실험실 조사(Laboratory Investigation)입니다. OOS 결과가 발생하면, 시험자는 즉시 상사(팀장)에게 보고합니다. 이 단계에서 절대로 해서는 안 되는 것은, 보고 전에 임의로 재시험하는 것입니다. OOS 결과를 보고하기 전에 재시험을 수행하면 "이상 결과를 은폐하려 했다"는 의혹을 받을 수 있으며, 이는 GMP 위반의 심각한 사례에 해당합니다. 보고 후 시험자의 절차 준수 여부를 확인합니다. SOP를 정확히 따랐는지, 시료 전처리에 오류는 없었는지, 장비 설정이 올바른지, 계산에 착오가 없는지 등을 점검합니다. 장비 이상 여부도 확인합니다. 시스템 적합성 시험(SST) 결과, 장비 로그, 교정 이력 등을 검토합니다. 검체 취급 과정에서의 오류(잘못된 검체 채취, 오염, 보관 조건 이탈 등)도 확인합니다. 이 모든 조사를 통해 명확한 실험실 오류가 확인되면, 그 원

심층 분석 보고서: 한림제약-품질관리부(제품팀/원자재팀)

인을 문서화하고 정당한 재시험(Retest)을 수행합니다. 재시험 시에도 원래의 OOS 결과는 삭제하지 않고 기록에 보존합니다.

Phase 2는 확대 조사(Extended Investigation)입니다. Phase 1에서 명확한 실험실 오류가 발견되지 않으면, 조사 범위를 제조 공정 전체로 확대합니다. 해당 배치의 제조 기록(Batch Record)을 검토하여 공정 이탈이 있었는지, 원료의 품질에 문제가 있었는지, 설비 이상이 있었는지, 환경 조건(온도·습도)이 기준을 벗어나지 않았는지 등을 전방위적으로 조사합니다. 해당 배치뿐 아니라 인접 배치(이전·이후 배치)에 대한 영향성 평가도 수행합니다. 5-Why 분석, Fishbone 다이어그램, FMEA 등의 도구를 활용하여 근본 원인을 체계적으로 도출합니다.

Phase 3는 CAPA(시정조치·예방조치, Corrective Action and Preventive Action) 수립입니다. 근본 원인이 파악되면 시정조치(이미 발생한 문제의 해결)와 예방조치(향후 재발 방지)를 수립합니다. CAPA를 이행한 후에는 반드시 효과성을 검증(Effectiveness Check)하여 조치가 실제로 효과가 있었는지 확인합니다. 최종적으로 해당 배치에 대해 출하 가능, 재작업(Rework), 폐기(Rejection) 중 하나를 판정합니다. 이 전체 과정은 빠짐없이 문서화하여 보존합니다.

면접에서 이 3단계를 논리적으로 설명하되, 특히 "Phase 1에서 가장 중요한 것은 임의 재시험을 하지 않고 즉시 보고하는 것"이라는 점을 강조하면, GMP 마인드셋을 체화하고 있다는 인상을 줄 수 있습니다.

5-10. 커리어 패스와 장기 성장 전망

QC에서 시작하는 커리어 경로를 연차별로 상세히 살펴보면, 사원~대리(0~5년차)는 실무 집중 기간입니다. 시험 분석, 검체 관리, 시험기록서 작성, 기기 관리, SOP 숙지에 집중하며, 이 기간에 다양한 시험법을 숙달하고 장비 운용 역량을 쌓는 것이 핵심입니다. 과장(~10년차)부터는 검토자(Reviewer) 역할이 증가합니다. 후배가 작성한 시험기록서를 검토하고, 시험법 밸리데이션을 주도하며, SOP 개정 작업을 이끕니다. 차장~부장급은 부서 관리, 인력 운영, 예산 관리, 장비 투자 계획 수립, 규제기관 GMP 실사 대응의 총괄 책임을 집니다.

직무 전환 경로로 가장 일반적인 것은 QC에서 QA로의 전환입니다. QC에서 축적한 시험 데이터와 GMP 지식을 바탕으로, QA에서 문서 검토·감사 대응·시스템 관리 업무를 수행합니다. RA(인허가, Regulatory Affairs) 전환도 가능한데, 시험 규격과 약전에 대한 깊은 이해가 RA 업무의 기반이 됩니다. R&D(분석연구) 전환은 시험법 개발·밸리데이션 역량을 활용하는 경로이며, 밸리데이션 전담 부서로의 이동도 가능합니다. 외부 커리어로는 위탁시험기관(CRO) 전문가, CMO-CDMO 기업의 QC 관리자, 컨설팅 회사의 GMP 전문 컨설턴트 등이 있습니다.

한림제약에서의 QC 경력이 특히 가치 있는 이유는 세 가지입니다. 첫째, 140개 품목·전제형 시험 경험은 어떤 제약사에서도 쉽게 얻기 어려운 폭넓은 역량을 제공합니다. 둘째, 혁신형 제약기업에서 개량신약·복합제의 시험법 개발에 참여한 경험은 R&D 역량과의 접점을 보여줄 수 있습니다. 셋째, 선진 GMP 체계를 구축하는 과도기에 참여하는 것은, 이미 완성된 시스템에서 매뉴얼대로 일하는 것보다 훨씬 깊은 이해와 문제 해결 경험을 제공합니다.

5-11. 면접에서 차별화할 수 있는 구체적 포인트

한림제약의 면접은 실무진 면접(면접관 1~2명 대 지원자 2명)과 임원면접(면접관 2명 대 지원자 3명) 순서로 진행되며, 직무 전문성 위주의 질문이 중심입니다. 면접 난이도는 잡플래닛 기준 3.0/5.0으로 보통 수준으로 평가됩니다.

면접에서 차별화하기 위한 구체적 전략은 다섯 가지입니다. 첫째, HPLC-GC의 원리와 직접 운용 경험을 구체적으로 설명해야 합니다. "HPLC를 사용해 봤다"는 수준이 아니라, "역상 크로마토그래피에서 C18 컬럼을 사용하

심층 분석 보고서: 한림제약-품질관리부(제품팀/원자재팀)

여 함량 분석을 수행했고, 시스템 적합성 시험에서 이론단수와 테일링 팩터를 확인한 경험이 있다"는 수준의 구체성이 필요합니다. 둘째, OOS 대응 프로세스 3단계를 논리적으로 설명할 수 있으면 실무 이해도를 강력히 입증할 수 있습니다. 특히 "임의 재시험 금지"와 "즉시 보고"의 원칙을 언급하면 GMP 마인드셋을 보여줄 수 있습니다. 셋째, 한림제약의 140개 품목·전제형 생산 특성에 맞춰 "다양한 제형의 시험 경험을 쌓고 싶다"는 동기를 연결하면 설득력이 높습니다. 이는 단순히 "이 회사에서 일하고 싶다"가 아니라, "이 회사에서만 얻을 수 있는 구체적인 성장 기회를 알고 있다"는 메시지를 전달합니다. 넷째, 한림눈건강 분사, HL지노믹스 IPO, 고혈압+당뇨 복합제 개발 등 회사의 전략적 전환기를 언급하며, "새로운 제품의 QC 체계 구축에 기여하고 싶다"는 비전을 제시하면 회사에 대한 깊은 이해를 보여줄 수 있습니다. 다섯째, 인재상의 "도전정신"을 QC 맥락에서 재해석하여, "규정 준수 위에서 시험 효율화·프로세스 개선을 능동적으로 제안하겠다"는 자세를 보여주면 인재상과 직무의 연결이 자연스러워집니다.

5-12. 지원 전략 관점의 최종 시사점

직무 분석의 최종 시사점은, QC 직무가 단순한 "검사원"이 아니라 의약품 품질의 최종 보증자이며, 기업의 GMP 수준과 수출 역량을 직접 결정하는 전략적 직무라는 인식을 면접에서 명확히 표현해야 한다는 것입니다. 한림제약이라는 특정 기업의 맥락에서는, 140개 품목·전제형이라는 독특한 환경이 제공하는 학습 기회, 혁신형 제약기업으로서의 R&D 접점, 그룹 구조 전환기의 체계 구축 경험이라는 세 가지 차별화된 가치를 자기소개서와 면접 답변에 녹여내는 것이 핵심입니다.

참고 레퍼런스 (References)

1. 전자신문 — 국내 제약시장 2032년 77조원 전망 — <https://www.etnews.com/20251022000188>
2. 라이벌뉴스 — 2024년 의약품 생산·수출·수입 현황 — <http://m.rivalnews.co.kr/news/articleView.html?idxno=7646>
3. 약사공론 — 제약산업 성장세 전망 — <https://www.kpanews.co.kr/article/show.asp?category=D&idx=249338>
4. 메디포뉴스 — 2023년 국내 의약품 시장 역대 최고 — <https://www.medifonews.com/news/article.html?no=192258>
5. 메디게이트뉴스 — 국내 제약시장 25조 바이오 증가율 33.1% — <https://medigatenews.com/news/3568467901>
6. 약사공론 — 식약처 PIC/S 재평가 성공적 완료 — <https://www.kpanews.co.kr/article/show.asp?idx=255338&category=C>
7. 데일리팜 — 무균제제 GMP 강화 제약업계 부담 — <https://www.dailypharm.com/Users/News/NewsView.html?ID=323809>
8. 헤럴드경제 — K-바이오 1분기 수출 20억달러 돌파 — <https://biz.heraldcorp.com/article/10714169>
9. 이투데이 — 셀트리온 영업이익 1조 고지 — <https://www.etoday.co.kr/news/view/2553572>

심층 분석 보고서: 한림제약-품질관리부(제품팀/원자재팀)

10. 팜뉴스	—	2024년	주요	제약바이오사	실			
적	— https://www.pharmnews.com/news/articleView.html?idxno=257458							
11. 데일리메디	—	삼성바이오로직스·셀트리온	글로벌	CDMO	부			
상	— https://www.dailymedi.com/news/news_view.php?wr_id=923433							
12. 한국바이오인	—	2025	제약바이오	산업	전			
망	— https://www.bioin.or.kr/board.do?num=328016&cmd=view&bid=industry							
13. 인베스트코리아	—	제약바이오	산업	포커스	—			
	— https://www.investkorea.org/ik-kr/bbs/i-112/detail.do?ntt_sn=482076							
14. 팜뉴스	—	한림제약	혁신형	제약기업	재인			
증	— https://www.pharmnews.com/news/articleView.html?idxno=246113							
15. 데일리팜	—	안과사업부	떼어낸	한림제약	한림눈건강	분		
할	— https://dailypharm.com/user/news/334139							
16. 메디컬투데이	—	한림제약	안과사업부	분할	한림눈건강	출		
범	— https://www.mdtoday.co.kr/news/view/1065602564798887							
17. 뉴스엠피	—	한림제약	안과	전문	자회사	한림눈건강	출	
범	— https://www.newsmp.com/news/articleView.html?idxno=250278							
18. FETV	—	한림제약	품속	에이치엘지노믹스	코스닥	도		
전	— https://www.fetv.co.kr/news/article.html?no=216431							
19. 데일리메디	—	한림제약	자회사	에이치엘지노믹스	코스닥	도		
전	— https://www.dailymedi.com/news/news_view.php?wr_id=935360							
20. 데일리팜	—	한림제약	첫	2000억	돌파	이익률	10년	연속
10%	— https://www.dailypharm.com/Users/News/NewsView.html?ID=298689							
21. 비바100	—	비상장	제약사	매출	2000억	돌파	속	
출	— https://www.viva100.com/20240422010007126							
22. 뉴스더보이스	—	한림제약	3년간	허가	33품목	중	당뇨약	집
중	— https://www.newsthevoice.com/news/articleView.html?idxno=38818							
23. 메디칼업저버	—	한림제약	스타펜캡슐	발				
매	— https://www.monews.co.kr/news/articleView.html?idxno=205681							
24. THE VC	—	한림제약	기업정보					
	— https://thevc.kr/hanlimpharmaceutical							
25. 위키피디아	—						한림제	
약	— https://ko.wikipedia.org/wiki/%ED%95%9C%EB%A6%BC%EC%A0%9C%EC%95%BD							
26. 인크루트	—	한림제약	채용	기업정보				
	— https://www.incruit.com/company/971403/							

심층 분석 보고서: 한림제약-품질관리부(제품팀/원자재팀)

27. 잡코리아 — 한림제약 기업정보 — <https://www.jobkorea.co.kr/company/1760427>

28. 캐치 — 한림제약 재무평가·기업정보 — <https://www.catch.co.kr/Comp/CompSummary/356123>

29. 자소설닷컴 — 한림제약 2026 공개채용 — <https://jaseol.com/recruit/103442>

30. 제취연 — 제약회사 QC 직무의 모든 것 — <https://www.zeyak.co.kr/column/?bmode=view&idx=15349202>