

심층분석보고서

HK이노엔-ESG기획

2026.04.15

1장. 산업 분석 — 한국 제약바이오, 38조 원 시장의 구조적 대전환

1-1. 산업 정의와 시장 구조

한국 제약바이오 산업은 의약품의 연구개발, 제조, 유통, 판매를 포괄하는 산업으로, 전통 제약(화학합성 의약품)과 바이오(생물학적 제제, 바이오시밀러, 세포·유전자 치료제)를 아우릅니다. 2024년 기준 국내 시장 규모는 약 38.6조 원이며, 글로벌 13위 시장에 해당합니다. 이 시장은 2032년까지 77.2조 원 규모로 성장할 전망이며, 연평균 성장률(CAGR)은 약 9.17%로 추정됩니다. 이 성장률은 GDP 성장률의 3배 이상으로, 고령화·만성질환 증가·신약 수요라는 구조적 성장 동인이 뒷받침하고 있습니다.

시장 구조의 가장 큰 특징은 전문의약품(ETC) 중심이라는 점입니다. 전체 의약품 시장에서 ETC가 차지하는 비중은 약 96%에 달하며, 일반의약품(OTC)은 4% 수준에 불과합니다. 이는 의사 처방 기반의 유통 구조가 지배적이라는 의미이며, 따라서 제약사의 경쟁력은 학술 마케팅, 의료진 네트워크, 임상 데이터의 질에 크게 좌우됩니다. 유통 측면에서는 도매상·약국·병원이라는 전통적 3단 구조가 유지되지만, 최근에는 대형 유통사의 시장 지배력 강화와 온라인 OTC 판매 확대가 변화를 만들고 있습니다.

1-2. 가치사슬 구조와 핵심 수익 지점의 이동

제약산업의 전통적 가치사슬은 '원료의약품(API) 확보 → 제형 개발 → 완제의약품 제조 → 유통·마케팅 → 처방·조제'로 구성됩니다. 이 중 가장 높은 부가 가치를 창출하는 지점은 역사적으로 '신약 R&D'와 '마케팅·영업'이었습니다. 그러나 최근 3~5년간 수익의 무게중심이 크게 이동하고 있습니다.

첫 번째 이동은 CDMO(위탁개발생산)의 부상입니다. 삼성바이오로직스는 2025년 매출 4.5조 원, 영업이익 2조 원을 달성하며 영업이익률 36%라는 경이적 수치를 기록했습니다. 셀트리온도 합병 후 연매출 4.1조 원을 넘겼습니다. 이들 기업의 성장은 글로벌 제약사들이 제조를 외부에 위탁하는 트렌드가 가속화되면서 가능해진 것입니다.

두 번째 이동은 기술수출(라이선싱)의 폭발적 성장입니다. 2025년 한국 제약바이오 기술수출 총액은 역대 최대인 20.4조 원을 기록했습니다. 이는 전년 대비 큰 폭의 증가로, 플랫폼 기술과 ADC(항체-약물 접합체) 분야의 달이 주도했습니다. 기술수출은 임상 초기 단계에서도 수천억 원의 계약금을 확보할 수 있어, 중소·중견 제약사의 핵심 수익 모델로 자리 잡았습니다.

세 번째는 바이오시밀러 시장의 지속적 확대입니다. 글로벌 바이오시밀러 시장은 2030년까지 연평균 15% 이상 성장할 전망이며, 셀트리온·삼성바이오에피스 등 한국 기업이 글로벌 시장 점유율 상위를 차지하고 있습니다. 바이오시밀러는 오리지널 바이오 의약품 대비 70~80% 가격에 공급되면서 의료 접근성을 높이는 역할도 하고 있어, ESG 관점에서도 중요한 가치를 지닙니다.

1-3. 최근 3~5년 주요 트렌드

AI 신약개발의 본격화는 가장 파괴적인 트렌드입니다. 전통적으로 신약 1개를 시장에 출시하기까지 평균 15년, 비용 약 3조 원이 소요되었으나, AI 기반 약물 설계·후보물질 스크리닝·임상시험 최적화가 도입되면서 개발 기간은 7년, 비용은 6천억 원 수준으로 단축될 수 있다는 전망이 나오고 있습니다. 국내에서도 스탠다임, 파로스BT 등 AI 신약개발 전문 기업이 글로벌 제약사와 파트너십을 맺고 있으며, 대형 제약사들도 자체 AI 플랫폼 구축에

심층 분석 보고서: HK이노엔-ESG기획

투자를 확대하고 있습니다.

GLP-1 기반 비만치료제 시장의 폭발은 전 세계 제약산업의 지형을 바꾸고 있습니다. 노보노디스크의 위고비, 일라이릴리의 썬바운드 등이 연매출 수십조 원을 기록하면서, 비만치료제 시장은 2030년까지 연평균 20% 이상 성장할 전망이다. 한국에서는 한미약품(에페글레타이드), HK이노엔(에크노글루타이드-IN-B00009) 등이 자체 GLP-1 계열 후보물질의 임상을 진행 중이며, 이 영역에서의 성과가 향후 기업가치를 크게 좌우할 변수로 부상했습니다.

약가제도 대개편은 국내 제약사들에 직접적 영향을 미치는 규제 변화입니다. 보건복지부는 제네릭 약가산정률을 기존 53.5%에서 40%대로 인하하는 제도 개편을 2026년 7월 시행할 예정입니다. 이는 제네릭 의존도가 높은 중소 제약사에 수익성 악화 압력으로 작용하며, 반대로 자체 신약이나 고부가가치 제품을 보유한 기업에는 상대적 수혜가 될 수 있습니다. HK이노엔의 경우 자체 신약 케이캡의 비중이 높고 지속적으로 확대되고 있어, 약가 개편의 직접적 부정 영향은 제한적이지만 일부 제네릭 포트폴리오에는 타격이 불가피합니다.

CDMO 특별법 통과와 미국 생물보안법(Biosecure Act)도 중요한 변수입니다. Biosecure Act가 시행되면 미국 정부 계약에서 중국 CDMO 기업(우시바이올로지스 등)이 배제되며, 한국 CDMO 기업에 대체 주주 기회가 확대됩니다. 국내에서도 CDMO 특별법이 통과되어 정부 차원의 지원 체계가 구축되었습니다.

1-4. 주요 플레이어와 경쟁 구도

국내 제약바이오 산업의 경쟁 구도는 크게 세 층위로 나뉩니다. 최상위에는 삼성바이오로직스(매출 4.5조 원)와 셀트리온(매출 4.1조 원)이라는 글로벌 바이오 대항주가 있습니다. 이들은 CDMO와 바이오시밀러라는 고부가가치 영역에서 글로벌 경쟁을 펼치고 있으며, 국내 시장보다 해외 매출 비중이 압도적으로 높습니다.

중위에는 유한양행(기술수출 강자), 한미약품(R&D 투자 비중 최고), 대웅제약(보툴리눔 글로벌화), 종근당(ADC 항암 신약), GC녹십자(혈액제제·백신) 등 매출 1조 원 전후의 전통 제약 강자들이 포진해 있습니다. HK이노엔은 2025년 1조 클럽 진입으로 이 그룹에 합류했습니다.

하위에는 매출 3,000~7,000억 원대의 중견사(JW중외제약, 일동제약, 보령 등)와 특정 영역 전문 기업(파마리서치, SK바이오팜 등)이 있습니다. 이 계층에서는 자체 신약 보유 여부와 글로벌 진출 역량에 따라 기업가치 격차가 크게 벌어지고 있습니다.

1-5. 제약바이오 산업의 ESG — 수주와 파트너십의 필수 조건

제약산업의 ESG는 단순한 평판 관리나 사회공헌 차원을 넘어 글로벌 비즈니스의 전제조건이 되고 있습니다. 이를 이해하기 위해서는 세 가지 구조적 배경을 파악해야 합니다.

첫째, ESG 공시 의무화가 가시화되었습니다. 금융위원회는 2026년 2월 '지속가능성 공시 제도 로드맵 초안'을 발표했으며, 국제지속가능성기준위원회(ISSB)의 IFRS S1-S2를 기반으로 한 KSSB 공시기준이 확정되었습니다. 이에 따라 FY2027(2028년 보고)부터 자산 2조 원 이상 코스피 상장사에 적용될 가능성이 높습니다. 삼일 PwC는 이 로드맵이 기업의 지속가능성 공시에 필요한 인력, 시스템, 데이터 인프라 전반의 재설계를 요구할 것이라고 분석했습니다.

둘째, 글로벌 CDMO 수주와 기술수출 계약에서 ESG 실사가 사실상 의무화되었습니다. 글로벌 빅파마(화이자, 노바티스, 로슈 등)는 위탁 생산 파트너를 선정할 때 에코바디스(EcoVadis), CDP 등의 ESG 등급을 핵심 평가 기준으로 활용합니다. 이는 EU의 공급망 실사 지침(CSDDD)과 맞물려 더욱 강화되는 추세입니다. 한국 CDMO

심층 분석 보고서: HK이노엔-ESG기획

기업이 중국 대체 수주를 확보하려면, 기술 역량뿐 아니라 ESG 인프라까지 갖추어야 하는 것입니다.

셋째, 제약업계 ESG 보고서 공시율은 전 업종 중 최하위 50% 수준으로, 선도 기업과 후발 기업 간 격차가 빠르게 벌어지고 있습니다. KCGS 2024년 평가 기준으로 제약바이오 업계 A등급 이상은 200여 개사 중 14개사에 불과하며, A+ 등급은 HK이노엔을 포함해 단 3곳뿐입니다. 이는 ESG 선도 기업에 대한 '희소성 프리미엄'이 존재한다는 의미이기도 합니다.

제약산업 특유의 ESG 과제도 있습니다. 에너지 집약적 생산 공정(무균실, 멸균, 청정 환경 유지)에 따른 탄소 감축의 구조적 어려움이 대표적입니다. 일반 제조업 대비 단위 면적당 에너지 소비가 5~10배 높은 GMP 시설을 운영해야 하므로, 탄소중립 달성의 난이도가 매우 높습니다. 또한 의약품 접근성과 약가 윤리, 임상시험 참여자의 안전과 윤리적 처우, 공급망(특히 원료의약품 수입처) Scope 3 배출량 관리 등이 제약산업 고유의 ESG 이슈입니다.

지원 전략 관점의 시사점

산업 분석에서 도출할 수 있는 가장 중요한 메시지는 "ESG가 제약산업에서 비용이 아닌 경쟁력"이라는 점입니다. 자기소개서나 면접에서 산업 이해도를 드러낼 때, 단순히 "제약산업이 성장하고 있다"가 아니라 "ESG 공시의무화와 글로벌 공급망 ESG 실사가 동시에 진행되면서, ESG 역량이 기술수출·CDMO 수주의 사실상 전제조건이 되었다"는 구조적 논리를 제시할 수 있어야 합니다. 또한 "제약산업의 탄소중립이 일반 제조업보다 구조적으로 어려운 이유"를 설명할 수 있다면, 해당 산업에 대한 깊은 이해를 보여줄 수 있습니다.

2장. 경쟁사 비교 및 HK이노엔 포지셔닝

2-1. 주요 경쟁사 5개사의 실적과 전략적 특성

HK이노엔의 경쟁 포지션을 이해하기 위해 매출 규모, 성장률, 수익성, ESG 등급, 핵심 전략의 5가지 축으로 동종 업계 주요 기업을 비교합니다.

종근당은 2025년 매출 1조 6,924억 원(전년비 +6.7%), 영업이익률 약 4.8%를 기록했습니다. 국내 처방의약품(ETC) 시장 점유율 상위 기업으로, 안정적인 내수 기반이 강점입니다. 그러나 주목해야 할 전략적 변화는 ADC(항체-약물 접합체) 항암 신약 CKD-703의 미국 FDA 임상 1상 진입입니다. ADC는 현재 글로벌 신약 개발의 최대 격전지로, 종근당이 이 영역에서 성과를 낸다면 기업가치 재평가가 이루어질 수 있습니다. 다만 영업이익률 4.8%라는 수치는 매출 대비 수익성이 낮다는 것을 보여주며, R&D 투자와 영업비용 부담이 원인으로 분석됩니다. KCGS ESG 등급은 A로, 상위권에 속합니다.

대웅제약은 2025년 매출 1조 5,709억 원(전년비 +10.4%), 영업이익률 약 13%를 달성했습니다. 이 회사의 가장 큰 차별화 포인트는 보툴리눔 독신 '나보타(미국명 주보, Jeuveau)'입니다. 미국 미용시장에서 나보타는 점유율 약 13%로 2위를 차지하고 있으며, 보톡스(앨러간) 독점 체제에 균열을 내는 성과를 올렸습니다. 글로벌 보툴리눔 시장은 2030년까지 연평균 8% 성장이 전망되어, 대웅제약의 해외 매출 비중 확대가 기대됩니다. 다만 ESG 측면에서는 KCGS B+ 등급으로, HK이노엔(A+)과 2단계 이상 차이가 있다는 점이 주목됩니다.

한미약품은 2025년 매출 1조 5,475억 원(전년비 +3.5%), 영업이익률 16.7%로 역대 최대 실적을 기록했습니다. R&D 투자 비율 14.8%는 국내 제약사 중 최고 수준이며, 비만 치료제 에페글레타이드(주 1회 투여 GLP-1 수용체 작용제)가 글로벌 임상 3상에 진입해 있어 최대 기대주로 꼽힙니다. 한미약품의 강점은

심층 분석 보고서: HK이노엔-ESG기획

LAPSCOVERY™라는 자체 바이오 플랫폼 기술을 보유하고 있다는 점으로, 이를 통해 다수의 글로벌 기술수출 계약을 체결해 왔습니다. 다만 KCGS ESG 등급은 B+로, 규모와 글로벌 위상에 비해 ESG 평가는 상대적으로 뒤쳐져 있습니다.

JW중외제약은 2025년 매출 7,748억 원(전년비 +7.7%), 영업이익률 약 12.1%를 기록했습니다. 리바로(이상지질혈증 치료제)와 리바넥사(항응고제) 등 안정적 처방 포트폴리오가 강점이며, 비교적 보수적인 경영 기조를 유지하고 있습니다. ESG 등급은 KCGS B+입니다.

일동제약은 2024년 매출 5,669억 원, 영업이익률 약 3.4%를 기록했습니다. R&D 자회사 '유노비아'를 분사하여 사업 효율화에 성공한 것이 최근의 주요 변화이며, 이를 통해 제약 사업부는 마케팅·영업에 집중하고 R&D 투자 리스크는 분리하는 구조를 만들었습니다. KCGS ESG 등급은 A로, 규모 대비 양호한 평가를 받고 있습니다.

2-2. HK이노엔의 경쟁 포지셔닝

이러한 경쟁 구도 속에서 HK이노엔의 포지셔닝은 세 가지 키워드로 정리할 수 있습니다.

첫째, '자체 신약 기반의 고성장 기업'입니다. 매출 성장률 18.5%는 종근당(+6.7%), 한미약품(+3.5%), 대웅제약(+10.4%)을 크게 상회합니다. 이 성장은 제네릭이나 라이선스인 제품이 아닌, 자체 개발 신약 케이캡이 주도하고 있다는 점에서 질적으로도 우수합니다. 연매출 100억 원 이상 ETC 품목 13개 중 9개가 자체 개발 제품이라는 점도 이를 뒷받침합니다.

둘째, '소화기 영역 No.1 전문기업'입니다. 케이캡은 소화성궤양용제 시장에서 원외처방 점유율 1위(15%)를 차지하고 있으며, P-CAB(Potassium-Competitive Acid Blocker)이라는 새로운 기전의 약물로 기존 PPI(양성자펌프억제제) 시장을 대체하고 있습니다. 이는 니치(niche) 전략과 볼륨(volume) 전략의 교차점에 위치하는 독특한 포지션으로, 특정 치료 영역에서 압도적 전문성을 확보하면서도 해당 시장 자체가 충분히 크기 때문에 규모의 경제도 달성할 수 있는 구조입니다.

셋째, 'ESG 선도 제약사'입니다. KCGS A+ 등급은 동종 업계 내 독보적이며, 이는 단순히 평가 점수가 높다는 것을 넘어 실질적인 비즈니스 이점으로 작용합니다. 글로벌 파트너십 체결 시 ESG 실사가 필수화되는 추세에서, A+ 등급은 파트너 선정 과정에서의 우위를 제공합니다. 특히 케이캡의 미국·일본·유럽 진출이 가속화되는 시점에서, ESG 인프라는 이 회사의 숨은 경쟁력이라 할 수 있습니다.

2-3. 최근 1~6개월 내 주요 이슈

2025~2026년 초 HK이노엔에 영향을 미치는 주요 이슈는 다섯 가지입니다. 첫째, 케이캡 미국 FDA NDA 제출 완료(2026년 1월)와 PDUFA 심사 일정(2027년 1월 예상)입니다. 이 일정이 예정대로 진행된다면, HK이노엔은 국내 제약사 중 미국 시장에 독자 신약을 직접 출시하는 드문 사례가 됩니다. 미국 소화기 의약품 시장에서의 연간 매출 잠재력은 수천억 원 규모로 추정됩니다.

둘째, 케이캡 일본 사업권 인수입니다. HK이노엔은 일본 라퀼리아 지분 15.6%를 확보하고, 케이캡의 일본 개발·제조·판매 사업권을 직접 보유하게 되었습니다. 일본 소화성궤양용제 시장은 약 2조 원 규모로, 미국에 이은 제2의 해외 시장이 될 전망입니다.

셋째, GLP-1 비만 치료제 에코노글루타이드(IN-B00009) 국내 임상 3상 진행입니다. 313명 대상자 모집이 완료되어 본격적인 유효성·안전성 데이터 확보 단계에 진입했습니다. 비만치료제 시장의 글로벌 성장세를 감안하면, 이 파이프라인의 성과가 HK이노엔의 중장기 기업가치를 좌우할 핵심 변수입니다.

심층 분석 보고서: HK이노엔-ESG기회

넷째, 콜마그룹 내 경영권 분쟁(윤상현 부회장 vs 윤여원 대표)이 2024~2025년에 걸쳐 진행되었으며, 이로 인한 지배구조 불확실성이 주가와 기관투자자 신뢰에 영향을 미치고 있습니다. 콜마그룹 자산 규모가 5조 원을 초과하면 공정거래법상 대기업집단 지정이 이루어지는데, 이에 따른 규제 부담 증가도 변수입니다.

다섯째, 2025년 2월 판교 'HK이노엔 스퀘어' 개관으로 R&D 역량 집결이 이루어졌습니다. 지하 6층~지상 10층, R&D 인력 450여 명, 투자 960억 원 규모의 연구시설로, 제2의 케이캡 창출을 목표로 하고 있습니다. JAK-1 억제제(아토피피부염), IBAT 계열 만성변비 치료제 등 차세대 파이프라인의 연구 거점이 됩니다.

지원 전략 관점의 시사점

경쟁사 비교에서 가장 중요한 포인트는 "HK이노엔이 ESG에서 왜 독보적인가"를 단순 등급 나열이 아닌 비즈니스 임팩트로 연결하는 것입니다. 면접에서 "왜 HK이노엔에 지원했는가?"라는 질문을 받으면, "매출 성장률 18.5%의 고성장과 KCGS A+ ESG 등급을 동시에 달성한 기업은 국내 제약업계에 HK이노엔뿐"이라는 팩트 기반의 차별화를 제시할 수 있어야 합니다.

3장. HK이노엔 심층 분석 — 케이캡 중심 글로벌 성장 엔진과 ESG 체계

3-1. 사업 구조와 매출 포트폴리오

HK이노엔의 사업 구조는 크게 전문의약품(ETC) 사업부와 H&B(Health & Beauty) 사업부로 나뉩니다. ETC 사업부가 전체 매출의 약 90%를 차지하며, H&B 사업부는 약 10%입니다. ETC 내에서 가장 중요한 축은 소화기 영역(케이캡 중심)과 수액 사업, 그리고 백신 유통입니다.

케이캡(테고프라잔)은 2024년 원외처방 실적 2,179억 원(전년비 +10.7%)을 기록하며 소화성궤양용제 시장 점유율 1위(15%)에 올라섰습니다. 출시 6년간 누적 원외처방 실적은 9,233억 원에 달하며, K-신약 30호이자 국내 최초 P-CAB 계열 의약품으로서의 상징성도 큼니다. P-CAB은 기존 PPI 대비 위산 분비 억제 효과가 빠르고 강력하며, 음식 영향을 덜 받는 장점이 있어 의료진 처방 전환이 가속화되고 있습니다. 2024년에는 특히 제균요법(헬리코박터 파일로리 제균) 적응증에서의 처방 확대가 성장을 견인했습니다.

수액 사업은 오송 신공장 가동으로 생산능력이 2배 확대되면서 2024년 매출이 전년비 13.9% 성장했습니다. 수액은 입원 환자에게 필수적으로 사용되는 기본 의약품으로, 안정적인 수요 기반을 갖추고 있습니다. 특히 고령화로 인한 입원 환자 증가와 수액 치료의 다양화(TPN, 전해질 수액, 아미노산 수액 등)가 중장기 성장을 뒷받침합니다.

백신 유통 사업은 2024년 대폭 성장하여 전사 실적 개선에 기여했습니다. 이는 코로나19 이후 백신 접종에 대한 사회적 관심 증가와 독감 백신 등 계절 백신의 접종률 상승이 배경입니다.

반면 H&B 사업부는 구조적 부진이 지속되고 있습니다. 대표 제품인 '컨디션'은 주류 섭취 감소 트렌드와 경쟁 제품(모닝케어, 여명 등) 확대로 매출이 전년 대비 12.3% 감소했습니다. 이는 젊은 세대의 음주 문화 변화라는 구조적 요인에 기인하므로, 단기간 내 반등이 어려울 수 있습니다. 회사 측은 H&B 사업의 포트폴리오 다변화(더마 화장품 '클레더마' 등)를 통해 대응하고 있으나, 아직 컨디션 매출 감소분을 상쇄할 규모에는 이르지 못했습니다.

3-2. 재무 실적 추이와 수익성 개선

심층 분석 보고서: HK이노엔-ESG기획

재무 실적의 추이를 보면 명확한 성장 가속 패턴이 확인됩니다. 2023년 매출 8,290억 원, 영업이익 659억 원에서, 2024년 매출 8,971억 원(+8.2%), 영업이익 882억 원(+33.8%)으로 개선되었고, 2025년에는 매출 1조 632억 원(+18.5%), 영업이익 1,109억 원(+25.7%)으로 1조 클럽에 진입했습니다. 2026년 컨센서스는 매출 1조 1,316억 원(+6.4%), 영업이익 1,274억 원(+14.9%)으로, 성장 속도는 다소 둔화되지만 수익성 개선은 지속될 전망입니다.

영업이익률 추이가 특히 주목할 만합니다. 2023년 약 7.9%에서 2024년 9.8%, 2025년 10.4%로 꾸준히 상승하고 있으며, 2026년에는 11.3%까지 개선될 것으로 예상됩니다. 이는 케이캡 비중 확대에 따른 제품 믹스 개선과 수액 신공장의 규모의 경제 효과가 주된 원인입니다. 자체 신약은 제네릭 대비 마진이 2~3배 높기 때문에, 케이캡 비중이 높아질수록 전사 수익성이 구조적으로 개선됩니다.

다만 한미약품(영업이익률 16.7%)이나 대웅제약(13%)에 비해서는 여전히 수익성 격차가 있으며, 이는 H&B 사업부의 저마진 구조와 글로벌 진출 초기 비용 부담이 반영된 결과입니다. 케이캡 미국 발매(2027년 예상) 이후 수익성의 한 단계 도약이 기대되는 이유입니다.

3-3. 글로벌 확장 전략 — 55개국 진출의 구조

케이캡의 글로벌 전략은 상당히 야심적이면서도 체계적입니다. 현재 55개국에 기술수출·완제수출 계약을 체결했고, 22개국에서 허가를 획득했으며, 19개국에서 실제 판매가 이루어지고 있습니다. 핵심 시장별 전략을 살펴보면 다음과 같습니다.

미국 시장은 최대 기대치를 보유한 전략 시장입니다. HK이노엔은 2019년 미국 전문 파트너사 세벨라 파마슈티컬스(Sebela Pharmaceuticals)와 기술수출 계약을 체결했고, 세벨라가 미국 임상시험과 허가 절차를 주도하고 있습니다. 2026년 1월 FDA에 NDA를 제출했으며, 3개 적응증(미란성 위식도역류질환 치유, 비미란성 위식도역류질환 증상 조절, H. pylori 제균요법) 동시 승인을 목표로 하고 있습니다. PDUFA 심사 기한은 2027년 1월로 예상됩니다. 미국 소화기 의약품 시장은 연간 10조 원 이상 규모이며, P-CAB 기전의 차별성이 인정될 경우 기존 PPI 시장 일부를 빠르게 잠식할 가능성이 있습니다.

일본 시장은 2025년 12월 HK이노엔이 일본 라퀄리아(RaQualia Pharma) 지분 15.6%를 확보하면서 새로운 국면에 진입했습니다. 이를 통해 케이캡의 일본 개발·제조·판매 사업권을 직접 보유하게 되어, 기술수출(로열티 수취) 모델에서 직접 사업 모델로의 전환이 이루어졌습니다. 일본 소화성궤양용제 시장은 약 2조 원 규모로, 다케다의 타케캡(보노프라잔)이 선점하고 있지만 후발 진입 여지가 충분합니다.

중국 시장에서는 '타이신짚'이라는 브랜드명으로 2022년 발매되어 적응증 확대와 보험급여 등재를 추진 중입니다. 인도에서는 닥터레디(Dr. Reddy's)와 파트너십을 맺어 '피캡(PiCAP)' 브랜드로 2024년 출시했습니다. 이 밖에 동남아시아, 중남미, 중동 등지로의 확장이 진행 중입니다.

3-4. 차세대 R&D 파이프라인

케이캡 이후의 성장 동력으로 세 가지 핵심 파이프라인이 진행 중입니다. GLP-1 비만 치료제 에크노글루타이드(IN-B00009)는 국내 임상 3상 단계로, 313명 대상자 모집이 완료되었습니다. 비만치료제 시장의 글로벌 성장세(2030년까지 CAGR 20% 이상)를 감안하면, 이 파이프라인의 성과는 HK이노엔의 중장기 기업가치를 결정할 핵심 변수입니다.

JAK-1 선택적 억제제(아토피피부염 치료제)는 임상 1상 단계이며, 경구 투여의 편의성과 JAK-1 선택성에 따른 안전성 차별화를 목표로 합니다. IBAT(회장담즙산 수송체) 억제제 계열 만성변비 치료제도 임상 1상 승인을 받아

심층 분석 보고서: HK이노엔-ESG기획

개발이 시작되었습니다. 이들 파이프라인은 모두 HK이노엔 스퀘어(판교 연구시설)에서 연구가 진행되며, 소화기·대사·면역이라는 세 축으로 R&D 포트폴리오를 구성하는 전략입니다.

3-5. 모회사 한국콜마와의 관계 및 지배구조 리스크

HK이노엔의 최대주주는 한국콜마(지분 43.01%)이며, 콜마홀딩스 → 한국콜마 → HK이노엔으로 이어지는 손자 회사 구조입니다. 2018년 한국콜마가 CJ헬스케어를 약 1조 3,100억 원에 인수한 것이 출발점이며, 이후 2021년 사명을 HK이노엔으로 변경하고 독자 브랜드 정체성을 구축해 왔습니다.

시너지 측면에서는 한국콜마의 화장품 제조(ODM) 역량과 HK이노엔의 제약 R&D 노하우가 결합하여 더마 화장품 '클레더마' 등의 제품이 출시되었습니다. 원료 공유, 제형 기술 교류, 해외 유통망 공동 활용 등의 협업도 진행되고 있습니다.

그러나 지배구조 리스크도 존재합니다. 2024~2025년 콜마그룹 내 경영권 분쟁(윤상현 부회장 vs 윤여원 대표)이 전개되었으며, 이는 경영 안정성에 대한 시장의 우려를 야기했습니다. 또한 콜마그룹 전체 자산이 5조 원을 초과할 경우 공정거래위원회의 대기업집단 지정이 이루어져 상호출자 제한, 공시 의무 강화 등 규제 부담이 증가합니다. HK이노엔 입장에서는 이러한 그룹 차원의 지배구조 이슈가 ESG 중 G(Governance) 평가에 영향을 미칠 수 있으므로, ESG기획 담당자가 모니터링해야 할 중요한 변수입니다.

3-6. 리스크 요인 종합

HK이노엔이 직면한 리스크를 구조화하면 다섯 가지로 정리됩니다. 첫째, 케이캡 집중도 리스크입니다. 전사 ETC 매출에서 케이캡이 차지하는 비중이 25% 이상으로 추정되며, 이 제품의 성과에 전사 실적이 크게 좌우되는 구조입니다. 미국 FDA 허가 지연, 특허 도전, 경쟁 P-CAB 출시 등이 위험 요인입니다.

둘째, 약가제도 개편 영향입니다. 2026년 7월 시행 예정인 제네릭 약가 인하(53.5%→40%대)는 케이캡 외 제네릭 포트폴리오의 수익성을 압박할 수 있습니다.

셋째, H&B 사업 구조적 부진입니다. 컨디션 매출 감소가 지속되고 있으며, 대체 성장 동력(클레더마 등)의 규모가 아직 충분하지 않습니다.

넷째, 콜마그룹 지배구조 불확실성입니다. 경영권 분쟁과 대기업집단 지정 가능성이 G(지배구조) 리스크로 작용합니다.

다섯째, 글로벌 진출 실행 리스크입니다. 55개국 기술수출 계약이 체결되었지만, 각국의 허가·유통·보험급여 확보까지는 상당한 시간과 비용이 소요되며, 현지 파트너의 역량에 의존하는 부분이 큼니다.

지원 전략 관점의 시사점

회사 심층 분석에서 ESG기획 지원자가 반드시 보여줘야 할 관점은 "ESG가 HK이노엔의 글로벌 전략과 어떻게 연결되는가"입니다. 케이캡의 미국·일본·유럽 진출이 본격화되면, 해당 시장의 ESG 규제(EU CSRD, 미국 SEC 기후공시, 일본 SSBJ 기준)에 대응해야 합니다. 또한 글로벌 파트너사(세벨라, 라퀼리아, 닥터레디 등)와의 협업에서 ESG 실사 대응이 필수적입니다. "ESG기획 담당자가 글로벌 사업 확장의 인에이블러(enabler) 역할을 한다"는 관점을 제시할 수 있다면, 이 직무에 대한 깊은 이해를 보여줄 수 있습니다.

4장. 인재상·조직 문화·ESG기획 도메인 선호 인재 특성

심층 분석 보고서: HK이노엔-ESG기획

4-1. HK이노엔 공식 인재상과 핵심 가치

HK이노엔의 공식 인재상은 4대 핵심가치로 구성됩니다. 첫째, '혁신 지향(Aspire Innovation)'은 기존의 관행에 안주하지 않고 새로운 가치를 창출하는 자세를 의미합니다. 둘째, '진정성(Trustworthiness and Integrity)'은 윤리적 기준을 지키며 신뢰를 구축하는 태도를 강조합니다. 셋째, '다양성 존중(Mutual Respect)'은 서로 다른 배경과 관점을 인정하고 포용하는 문화를 지향합니다. 넷째, '함께 성장(Collective Growth)'은 개인의 성장이 조직의 성장으로, 조직의 성장이 다시 개인의 성장으로 이어지는 선순환을 추구합니다.

공식 슬로건은 "꿈꾸고 몰입하는 우리는 모두 Innovator입니다"이며, 채용 페이지에서는 "학연·지연·혈연 없는 열린 문화"와 "실패와 도전을 환영하는 문화"를 강조하고 있습니다. 이 인재상을 채용·평가의 실제 맥락에서 해석하면, '혁신 지향'은 "기존 방식을 비판적으로 검토하고 개선안을 제시한 경험"으로, '진정성'은 "원칙을 지키면서도 이해관계자와의 관계를 훼손하지 않은 경험"으로 번역될 수 있습니다. 특히 ESG기획 직무에서는 '진정성'과 '함께 성장'이 가장 직결되는 가치입니다. ESG는 본질적으로 기업의 투명성과 이해관계자 소통에 관한 것이며, 15개 이상의 내부 부서와 수십 개의 외부 이해관계자를 아우르는 협업이 일상이기 때문입니다.

4-2. 일하는 방식과 조직 문화의 구체적 양상

HK이노엔은 조직 문화를 설명하면서 몇 가지 흥미로운 비유를 사용합니다. "시트콤이 아니라 드라마처럼 일합니다"는 표현은 매회 독립적 에피소드가 아닌 장기적 서사를 가지고 일한다는 의미이며, 이는 제약 R&D의 특성(10년 이상의 개발 주기)과도 맥이 닿습니다. "속제하듯 일하지 않습니다"는 단순 지시 수행이 아닌 방향성을 스스로 고민한 뒤 스피디하게 추진하라는 메시지이며, "모든 책임은 실행한 사람이 아닌 결정한 사람이 지는 문화"는 심리적 안전감과 의사결정 책임의 분리를 강조합니다.

직원 리뷰 플랫폼에서의 평가는 양면적입니다. 캐치(Catch)에서의 현직자 리뷰(43명 기준)는 종합 4.0/5.0으로 비교적 긍정적이며, 특히 커리어 개발 가능성(88%)과 워라밸(4.2점)이 높게 평가됩니다. 이는 CJ그룹 출신의 체계적 인사·교육 시스템이 유지되고 있는 것으로 해석됩니다. 복지포인트 300만 원, 창의휴가, 안식휴가 등 CJ 시절의 복지제도가 긍정 요인으로 자주 언급됩니다.

반면 잡플래닛에서는 종합 3.0/5.0으로, 경영진 항목(2.3/5.0)이 가장 낮습니다. 한국콜마 인수 후 보상 수준에 대한 불만, 그룹 차원의 경영 방향에 대한 불확실성이 반영된 것으로 보입니다. 두 플랫폼의 평가 차이는 표본 크기(캐치 43건 vs 잡플래닛 1,143건)와 작성 시기별 편향을 감안해 해석해야 합니다. 잡플래닛 리뷰에는 CJ헬스케어 시절(2018년 이전)의 리뷰와 인수 직후 변화기(2018~2021년)의 부정적 리뷰가 포함되어 있어, 최근 조직 문화와 괴리가 있을 수 있습니다.

최근 조직 변화 중 주목할 점은 두 가지입니다. 하나는 2025년 2월 판교 'HK이노엔 스퀘어' 개관입니다. 지하 6층~지상 10층 규모에 R&D 인력 약 450명이 집결하는 이 시설은 약 960억 원이 투자되었으며, 연구 역량의 물리적 집결을 통한 시너지 창출을 목표로 합니다. 다른 하나는 2026년 3월 성남시정신건강복지센터와의 MOU를 통해 임직원 정신건강 프로그램(번아웃 방지)을 도입한 것입니다. 이는 ESG 중 S(사회) 영역의 구성원 웰빙에 해당하는 활동으로, 조직 문화 개선에 대한 회사의 의지를 보여줍니다.

4-3. ESG기획 직무 도메인이 선호하는 인재 특성

ESG기획은 아직 국내에서 직무 역사가 10년 미만인 비교적 새로운 영역입니다. 그러나 이 직무에서 성과를 내는 사람들의 공통된 특성은 국내외 사례를 통해 점차 명확해지고 있습니다.

기술적 전문성 측면에서 가장 핵심적인 역량은 글로벌 ESG 보고 프레임워크에 대한 이해입니다. GRI(Global

심층 분석 보고서: HK이노엔-ESG기획

Reporting Initiative), SASB(Sustainability Accounting Standards Board), TCFD(기후 관련 재무정보공개 태스크포스), ISSB(국제지속가능성기준위원회)의 IFRS S1-S2, 유럽의 ESRS(European Sustainability Reporting Standards) 등 주요 프레임워크의 구조, 차이, 적용 방법을 이해해야 합니다. 특히 HK이노엔은 이미 국내 제약사 최초로 ESRS를 보고서에 반영하고 있으므로, 이 프레임워크에 대한 구체적 이해가 경쟁력이 됩니다.

온실가스 산정(GHG Protocol) 역량도 중요합니다. Scope 1(직접 배출), Scope 2(간접 배출), Scope 3(가치사슬 배출)의 개념과 산정 방법론을 이해하고, 데이터를 수집·검증할 수 있어야 합니다. 제약산업의 경우 GMP 시설의 에너지 집약성(무균실·멸균·청정 환경)으로 인해 Scope 1-2 배출량이 일반 제조업 대비 높고, 원료의약품 수입·물류·포장재 등 Scope 3 관리의 복잡성이 큼니다.

이중 중대성 평가(Double Materiality Assessment) 방법론도 필수 역량입니다. 이는 "기업이 ESG 이슈로 인해 받는 재무적 영향(Financial Materiality)"과 "기업이 환경·사회에 미치는 영향(Impact Materiality)"을 동시에 평가하는 접근법으로, EU CSRD와 ESRS의 핵심 요소입니다. HK이노엔은 2024 지속가능경영보고서에서 이중 중대성 평가를 실시했으므로, 이 방법론에 대한 이해가 직접적으로 업무에 활용됩니다.

제약산업 특화 지식 측면에서는 SASB HC-BP(Health Care - Biotechnology & Pharmaceuticals) 표준이 규정하는 8개 핵심 토픽을 이해해야 합니다. 여기에는 의약품 접근성(Drug Pricing & Access), 약가 공정성, 임상 시험 안전·윤리, 윤리적 마케팅, 허위·오인 광고, 직원 모집·개발·유지, 공급망 관리, 사업윤리 등이 포함됩니다. GMP(제조품질관리기준)와 GCP(의약품 임상시험 관리기준)의 기본 개념도 알아야 합니다. ESG 보고서에서 제약산업 고유의 이슈를 다루려면, 해당 산업의 규제 환경과 사업 특성에 대한 기초 지식이 필수적이기 때문입니다.

소프트스킬 측면에서 ESG기획 담당자에게 가장 중요한 역량은 다부서 협업과 설득 능력입니다. ESG 데이터는 환경안전팀(환경 데이터), 인사팀(인력 다양성·교육 데이터), 구매팀(공급망 데이터), 재무팀(ESG 관련 투자·비용), 법무팀(컴플라이언스), R&D(임상윤리), 생산·품질(GMP 관련 환경 데이터) 등 전사 거의 모든 부서에서 수집됩니다. 각 부서에 데이터 제공을 요청하고, 품질을 검증하며, 보고 체계를 유지하는 과정에서 상당한 커뮤니케이션 역량이 요구됩니다.

전략적 사고도 핵심입니다. ESG기획은 단순히 데이터를 모아 보고서를 쓰는 역할이 아니라, "이 ESG 이슈가 우리 회사의 비즈니스에 어떤 재무적 영향을 미치는가"를 분석하고 경영진에게 전략적 시사점을 제시하는 역할입니다. 예를 들어, "Scope 3 배출량을 관리해야 하는 이유"를 환경적 당위성만이 아니라 "글로벌 CDMO 수주에서 에코바디스 등급이 파트너 선정 기준으로 활용되기 때문"이라는 비즈니스 로직으로 설명할 수 있어야 합니다.

윤리적 판단력과 변화관리 역량도 중요합니다. ESG는 때때로 단기 비용을 수반하므로, 조직 내 저항에 직면할 수 있습니다. 이때 "왜 이것이 중장기적으로 우리 회사에 이익인가"를 논리적으로 설득하면서도, 각 부서의 현실적 제약을 존중하는 균형 감각이 필요합니다.

4-4. 이 도메인에서 높이 평가받는 업무 태도

ESG기획 분야에서 성과를 내는 사람들의 공통적 행동 패턴을 정리하면 세 가지입니다. 첫째, '규제 변화에 대한 선제적 학습'입니다. ESG 규제 환경은 매년 빠르게 변화하며(ISSB 기준 발표, EU CSRD 적용 확대, KSSB 기준 확정 등), 새로운 프레임워크나 평가 기준이 도입되면 즉시 학습하고 조직 내에 공유하는 습관이 필요합니다. 이를 위해 SASB, GRI, CDP 등 기관의 뉴스레터 구독, ESG 관련 세미나·웨비나 참석, 글로벌 컨설팅 펌의 ESG 리포트 정기 검토 등이 일상적 활동이 됩니다.

심층 분석 보고서: HK이노엔-ESG기획

둘째, '데이터에 기반한 커뮤니케이션'입니다. ESG기획은 정성적 서술(활동 보고)과 정량적 데이터(배출량, 에너지 사용량, 산재율, 다양성 지표 등)를 모두 다루지만, 경영진과 이사회에 대한 보고, 외부 평가기관 대응에서는 정량 데이터의 정확성과 일관성이 신뢰의 기반입니다. "감이 아닌 데이터로 말하는 습관"이 이 직무에서 높이 평가됩니다.

셋째, '이해관계자 중심 사고'입니다. ESG는 본질적으로 다양한 이해관계자(주주, 직원, 고객, 지역사회, 규제기관, NGO)의 기대와 요구를 균형 있게 반영하는 것이므로, 특정 이해관계자의 관점에 편향되지 않고 전체적인 균형을 유지하는 사고 패턴이 중요합니다.

지원 전략 관점의 시사점

자기소개서에서 인재상을 연결할 때, HK이노엔의 4대 핵심가치 중 '진정성'과 '함께 성장'을 ESG기획 직무의 특성(투명한 보고, 다부서 협업)과 구체적으로 연결하는 것이 효과적입니다. 예를 들어, "투명한 데이터 공개와 이해관계자 소통이라는 ESG의 본질이 HK이노엔의 '진정성' 가치와 맞닿아 있다고 생각합니다"와 같은 연결은 직무 이해도와 인재상 이해도를 동시에 보여줍니다. 또한 '다양성 존중'은 ESG 평가의 S(사회) 영역에서 다양성·형평성·포용(DEI)이 핵심 지표로 부상하고 있다는 점과 연결할 수 있습니다.

5장. 직무 분석 — ESG기획의 역할, 워크플로우, 역량, 성과지표

5-1. ESG기획 직무의 본질적 역할

ESG기획은 한 문장으로 정의하면 "기업의 비재무적 리스크와 기회를 식별·평가·관리하고, 이를 이해관계자에게 투명하게 소통하는 역할"입니다. 그러나 이 정의만으로는 실제 업무의 구체성이 드러나지 않습니다. 보다 현실적으로 설명하면, ESG기획 담당자는 다음의 핵심 업무 영역을 담당합니다.

전사 ESG 중장기 전략 수립은 가장 상위의 업무입니다. "우리 회사가 ESG의 E·S·G 각 영역에서 어떤 목표를 세우고, 어떤 경로로 달성할 것인가"를 설계하는 작업입니다. HK이노엔의 경우 '4C 프레임워크'(Climate Action, Collective Growth, Community Impact, Compliance Management)와 9대 중점 영역이 이미 수립되어 있으므로, 신규 입사자는 이 체계 위에서 세부 과제를 기획·실행하게 됩니다.

전사 ESG 데이터 수집·검증은 가장 시간이 많이 소요되는 업무입니다. 온실가스 배출량(Scope 1·2·3), 에너지 사용량, 용수 사용량, 폐기물 배출량, 산업재해율, 임직원 다양성 지표, 교육 시간, 공급망 ESG 평가 결과, 사회 공헌 실적, 컴플라이언스 위반 건수 등 수십 개의 정량 지표를 매년 수집하고 검증해야 합니다. 이 데이터는 환경안전팀, 인사팀, 구매팀, 재무팀, 법무팀, 생산팀 등 전사 거의 모든 부서에서 원천 데이터를 받아야 하므로, 부서 간 협업 체계 구축과 데이터 품질 관리가 핵심 과제입니다.

지속가능경영보고서 발간은 ESG기획의 가장 대표적 아웃풋입니다. HK이노엔은 매년 지속가능경영보고서를 발간하고 있으며, 2024년 보고서에서는 국내 제약사 최초로 유럽 ESRS 기준을 반영했습니다. 보고서 제작 과정은 중대성 평가(어떤 ESG 이슈가 우리 회사에 가장 중요한가 식별) → 데이터 수집·검증 → 원고 작성 → 디자인 → 제3자 검증 → 발간의 순서로 진행되며, 통상 3~5개월이 소요됩니다.

ESG 평가기관 대응은 외부 가시성과 직결되는 업무입니다. KCGS, 서스틴베스트, CDP, MSCI, S&P CSA(DJSI) 등 국내외 주요 평가기관의 평가 일정에 맞추어 질의서를 작성하고, 증빙 자료를 제출하며, 평가 결과를 분석하여 개선 과제를 도출합니다. 각 평가기관마다 평가 기준과 질의 양식이 다르므로, 이를 체계적으로 관리하는 역

심층 분석 보고서: HK이노엔-ESG기획

량이 필요합니다.

이사회·ESG위원회 보고는 경영진과의 소통 채널입니다. HK이노엔은 이사회 산하 지속가능경영위원회(사외이사 3명 포함 총 6인, 위원장은 사외이사)와 경영진 산하 ESG경영위원회를 운영하고 있으며, ESG기획 담당자는 이들 위원회에 정기적으로 ESG 성과와 이슈를 보고합니다. 이 과정에서 복잡한 ESG 이슈를 경영진이 의사결정에 활용할 수 있는 형태로 요약·구조화하는 능력이 요구됩니다.

5-2. 연간 업무 사이클 — 하루·한 달·1년 단위 워크플로우

ESG기획의 업무는 뚜렷한 연간 주기를 따릅니다.

1~3월은 전년도 ESG 성과 집계와 이중 중대성 평가 시즌입니다. 전년 12월 말 기준의 ESG 데이터를 각 부서로부터 수집하고, 데이터 정확성을 검증합니다. 동시에 이중 중대성 평가를 실시하여, 올해 보고서에서 다룰 핵심 ESG 이슈를 확정합니다. 이 기간에는 데이터 수집 양식 배포, 부서별 데이터 제출 독려, 제3자 검증 기관 선정·계약, 이해관계자 설문조사(중대성 평가용) 등의 업무가 집중됩니다.

3~6월은 보고서 발간과 상반기 ESG 평가 대응 기간입니다. 수집된 데이터와 중대성 평가 결과를 바탕으로 보고서 원고를 작성하고, 디자인 작업을 진행하며, 제3자 검증을 거쳐 최종 발간합니다. 동시에 CDP 기후변화 질 의서(통상 4~7월 응답 기간), DJSI/S&P CSA 평가(4~6월 질 의서 배포), KCGS 평가 대응 등이 병행됩니다. 이 시기가 ESG기획 담당자에게 가장 업무 강도가 높은 기간입니다.

7~9월은 상반기 평가 결과 분석과 하반기 개선과제 도출 기간입니다. CDP, KCGS, 서스틴베스트 등의 평가 결과가 순차적으로 발표되며, 각 평가에서 감점 요인이 된 항목을 분석하여 개선 방안을 수립합니다. 또한 글로벌 ESG 규제 동향(ISSB 기준 업데이트, EU CSRD 세부 규칙 등)을 모니터링하고, 차년도 대응 전략에 반영합니다.

10~12월은 차년도 ESG 전략 수립과 이사회 보고 기간입니다. 올해의 성과와 평가 결과를 종합하여 차년도 ESG 중점 과제와 목표를 수립하고, 지속가능경영위원회와 이사회에 보고합니다. 예산 편성 시기와 맞물려, ESG 관련 투자(재생에너지 전환, 에너지 효율화 설비, ESG 데이터 관리 시스템 등)의 예산을 확보하는 것도 이 시기의 중요한 업무입니다.

일 단위로 보면, ESG기획 담당자의 하루는 ESG 관련 뉴스·규제 동향 모니터링으로 시작하여, 부서별 데이터 확인·피드백, 보고서 원고 작성·수정, 외부 평가기관 질의 대응, 내부 회의(ESG 실무협의체, 프로젝트 미팅 등)로 구성됩니다. 보고서 발간 시즌(3~6월)에는 야근이 잦을 수 있으며, 평가 대응 시즌에는 마감일에 쫓기는 업무 패턴이 나타납니다.

5-3. 내부·외부 이해관계자 맵

ESG기획 직무의 이해관계자 맵은 매우 광범위합니다. 내부적으로는 경영진·이사회(전략 방향 보고, 승인), 지속가능경영위원회(정기 보고, 안건 상정), 환경안전팀(환경 데이터, 에너지 관리, 산업안전 데이터), 인사팀(인력 다양성, 교육, 복지, 산재 데이터), 구매·공급망팀(공급사 ESG 평가, Scope 3 데이터), 재무·IR팀(ESG 관련 투자·비용, 기관투자자 커뮤니케이션), 법무·컴플라이언스팀(윤리경영, 반부패, 공정거래), R&D(임상윤리, 동물실험 대체, 혁신 의약품 접근성), 생산·품질팀(GMP 환경 데이터, 폐기물 관리), 마케팅·영업팀(윤리적 마케팅 관행), 홍보·커뮤니케이션팀(ESG 대외 커뮤니케이션)이 있습니다.

외부적으로는 ESG 평가기관(KCGS, 서스틴베스트, CDP, MSCI, S&P CSA 등), 금융감독원·금융위(ESG 공시 규제), 한국거래소(ESG 정보공개 가이드라인), 기관투자자·주주(ESG 실적 기반 투자 의사결정), 언론(ESG 관련

심층 분석 보고서: HK이노엔-ESG기획

보도), 시민단체·NGO(환경·사회 이슈 모니터링), 학계·연구기관(ESG 트렌드 연구), 동종 업계 벤치마킹 대상 기업, 한국제약바이오협회, 글로벌 파트너사(세벨라, 라퀼리아 등의 ESG 실사 대응)가 있습니다.

이 맵에서 ESG기획 담당자의 고유한 위치는 "허브(hub)"입니다. 각 부서의 ESG 데이터와 활동을 하나의 보고 체계로 통합하고, 외부 이해관계자의 요구와 기대를 내부에 전달하는 중개자 역할을 수행합니다. 이 과정에서 가장 어려운 점은 "각 부서가 ESG를 자기 업무의 일부로 인식하게 만드는 것"입니다. ESG기획이 아무리 전략을 세워도, 실행은 각 현업 부서에서 이루어지기 때문입니다.

5-4. 필요 역량 — 기술·지식·소프트스킬의 3축

기술(Hard Skills) 영역에서는 ESG 보고 프레임워크(GRI, SASB, TCFD, ISSB IFRS S1·S2, ESRS, TNFD) 이해와 적용, GHG Protocol 기반 온실가스 산정(Scope 1·2·3), 이중 중대성 평가 방법론, ESG 데이터 수집·검증·분석(Excel 고급 활용, ESG 데이터 관리 플랫폼), CDP 질의서 작성(기후변화, 수자원, 산림), 에코바디스 평가 대응, ESG 관련 국내외 규제 동향 모니터링(KSSB, EU CSRD, SEC 기후공시규칙 등)이 필요합니다.

지식(Knowledge) 영역에서는 제약산업의 가치사슬과 규제 환경(GMP, GCP, 약사법 등), SASB HC-BP 표준의 8대 토픽, 에너지 관리 기초(ISO 50001, K-RE100, REC 거래), 공급망 관리 기초(공급사 ESG 평가, 실사 프로세스), 기업지배구조 기초(이사회 구성·운영, 내부통제, 컴플라이언스), 국내외 ESG 규제·정책 동향이 필요합니다.

소프트스킬(Soft Skills) 영역에서는 다부서 협업·설득력(15개 이상 부서 코디네이션), 전략적 사고(ESG 이슈의 비즈니스 임팩트 분석), 프로젝트 관리(보고서 발간·평가 대응 등 복수 프로젝트 동시 관리), 보고서 작성 역량(국·영문, 정량·정성 통합 서술), 윤리적 판단력(이해 충돌 상황에서의 원칙 준수), 변화관리(조직 내 ESG 인식 제고, 저항 관리), 프레젠테이션(이사회·경영진 보고)이 필요합니다.

특히 HK이노엔의 ESG기획 포지션에서는 영문 보고서 작성과 해외 평가기관 대응이 일상 업무이므로, 비즈니스 영어(읽기·쓰기) 역량이 기본적으로 요구됩니다. 또한 케이캡의 글로벌 진출에 따라 해외 법인·파트너사와의 ESG 관련 소통이 증가할 것이므로, 글로벌 커뮤니케이션 역량의 중요성은 더욱 커질 전망입니다.

5-5. 성과지표(KPI)와 평가 포인트

ESG기획 직무의 KPI는 크게 정량 지표와 정성 지표로 나뉩니다.

정량 KPI로는 ESG 평가 등급(KCGS 종합등급 유지·향상, 서스틴베스트 AA 유지, CDP 등급 개선, MSCI 등급 향상 등), 지속가능경영보고서 발간 적시성(예정 일정 대비 지연 여부), 전사 ESG 과제 이행률(연간 수립한 세부 과제 중 완료 비율), ESG 데이터 정확성·검증 완료율, 온실가스 배출량 감축 실적(기준연도 대비), 재생에너지 전환율, 공급사 ESG 평가 완료율 등이 있습니다.

정성 KPI로는 ESG 전략의 경영 전략 연계도(ESG가 비즈니스 의사결정에 얼마나 반영되는가), 이해관계자 소통 품질(보고서의 글로벌 프레임워크 준수도, 제3자 검증 결과), 조직 내 ESG 인식 수준 향상도(교육·캠페인 실적), 신규 ESG 과제 발굴 건수(선제적 이슈 식별 역량) 등이 있습니다.

HK이노엔에서 특히 중요한 평가 포인트는 KCGS A+ 등급의 유지입니다. 이미 최고 수준의 등급을 확보했으므로, 이를 유지하는 것 자체가 도전입니다. KCGS는 매년 평가 기준을 강화하므로, 현 수준에 안주하면 등급이 하락할 수 있습니다. 또한 서스틴베스트 AA 4연속 유지, 지속가능경영 유공 정부 표창 수상(2025년 산업부장관 표창) 등의 실적을 이어가는 것도 중요한 과제입니다.

5-6. 대표 업무 시나리오

심층 분석 보고서: HK이노엔-ESG기획

ESG기획 담당자의 실제 업무를 가상의 시나리오로 구성하면 다음과 같습니다.

시나리오 1은 "CDP 기후변화 질의서 대응"입니다. 4월에 CDP 질의서가 배포되면, ESG기획 담당자는 약 120개 문항으로 구성된 질의서를 검토하고, 각 문항에 필요한 데이터와 서술을 파악합니다. 환경안전팀에 온실가스 배출량·에너지 사용량 데이터를 요청하고, 구매팀에 Scope 3 관련 공급사 데이터를 요청합니다. 경영진에게 기후변화 거버넌스에 관한 질문(이사회 기후 관련 논의 횟수, CEO의 기후 KPI 연계 여부 등)에 대한 답변을 확인 받습니다. 수집된 데이터를 바탕으로 영문 질의서를 작성하고, 내부 검토를 거쳐 7월 마감 전에 제출합니다. 9~10월에 평가 결과(A~D- 등급)가 발표되면, 감점 요인을 분석하여 차년도 개선 계획을 수립합니다.

시나리오 2는 "Scope 3 배출량 관리 체계 구축"입니다. HK이노엔은 Scope 3 배출량 파악을 시작한 단계로, 향후 이를 고도화해야 합니다. ESG기획 담당자는 GHG Protocol Scope 3 산정 가이드라인에 따라 15개 카테고리(원재료 구매, 운송·유통, 출장, 통근, 제품 사용 후 폐기 등) 중 HK이노엔에 해당하는 카테고리를 식별합니다. 구매팀과 협업하여 주요 원료의약품 공급사(API 제조사, 포장재 업체 등)의 배출량 데이터를 수집하고, 물류팀과 협업하여 운송 관련 배출량을 산정합니다. 산정된 Scope 3 배출량을 기반으로 감축 목표와 실행 계획을 수립하고, 이를 차기 지속가능경영보고서에 반영합니다.

시나리오 3은 "ESG 공시 의무화 대비 체계 구축"입니다. KSSB 공시기준이 FY2027부터 적용될 전망이므로, ESG기획 담당자는 2026~2027년에 걸쳐 공시 체계를 구축해야 합니다. IFRS S1(일반 요구사항)·S2(기후 관련 공시)의 세부 요구사항을 분석하고, 현재 HK이노엔의 데이터 수집·보고 체계와의 갭(gap)을 파악합니다. 재무팀과 협업하여 기후 관련 재무 영향(물리적 리스크, 전환 리스크)을 산정하고, 시나리오 분석(1.5°C, 2°C, 4°C 시나리오)을 수행합니다. IT팀과 협업하여 ESG 데이터 관리 시스템을 구축하거나, 외부 솔루션(예: ESG 전문 SaaS) 도입을 검토합니다.

5-7. 제약산업 ESG기획의 고유한 과제

제약산업의 ESG기획은 다른 산업과 구별되는 고유한 과제를 안고 있습니다. 가장 대표적인 것이 에너지 집약적 생산 공정에 따른 탄소 감축의 구조적 어려움입니다. GMP 시설은 무균실, 멸균 장비, HVAC(냉난방공조) 시스템, 클린룸 운영에 막대한 에너지를 소비합니다. 일반 사무실 대비 단위 면적당 에너지 소비가 5~10배에 달하며, 이를 줄이기 위해 공정을 변경하면 GMP 적합성 검증을 다시 받아야 하는 규제적 부담이 따릅니다. 따라서 제약사의 탄소중립은 재생에너지 전환(K-RE100, REC 구매 등)과 에너지 효율화 설비 투자에 크게 의존할 수밖에 없습니다.

의약품 접근성(Drug Access & Pricing)은 제약산업 ESG의 가장 사회적으로 민감한 이슈입니다. SASB HC-BP 표준에서도 핵심 토픽으로 다루고 있으며, "합리적 가격으로 의약품에 접근할 수 있는가"라는 질문은 제약사의 사회적 정당성과 직결됩니다. HK이노엔은 ESG 전략에서 '의약품 접근성'을 산업 특화 주제로 별도 선정하고 있으며, 개발도상국에 대한 의약품 기부, 환자 지원 프로그램 운영 등을 통해 이 이슈에 대응하고 있습니다.

임상시험 안전·윤리도 제약산업 고유의 ESG 과제입니다. 임상시험 참여자의 인권 보호, 정보 동의(informed consent), 데이터 투명성, 다양한 인종·성별의 참여자 포함 등이 글로벌 평가 기준에서 다루어지고 있습니다. HK이노엔이 케이캡의 글로벌 임상시험을 확대하면서, 이 영역의 관리 체계도 함께 고도화되어야 합니다.

지원 전략 관점의 시사점

ESG기획 직무 분석에서 가장 중요한 면접 활용 포인트는 "이 직무가 단순 보고서 작성이 아닌 전략적 허브 역할"이라는 점을 이해하고 있음을 보여주는 것입니다. "ESG기획은 15개 이상 부서의 비재무 데이터를 통합하여

심층 분석 보고서: HK이노엔-ESG기획

경영 의사결정에 반영하고, 동시에 글로벌 평가기관·규제기관·투자자에게 기업의 지속가능성 스토리를 전달하는 전략적 기능"이라고 정의할 수 있어야 합니다. 특히 HK이노엔의 맥락에서는 "케이캡의 미국·일본 진출에 따른 글로벌 ESG 기준 대응"과 "2027년 ESG 공시 의무화 대비"라는 두 가지 구체적 과제를 언급하면, 해당 기업의 현안에 대한 이해도를 보여줄 수 있습니다.

또한 "제약산업의 ESG가 일반 산업과 다른 점 세 가지(에너지 집약 공정, 의약품 접근성, 임상윤리)"를 설명할 수 있다면, 이 직무에 대한 도메인 지식의 깊이를 어필할 수 있습니다.

참고 레퍼런스 (References)

1. **삼일PwC** — 지속가능성 공시 제도 로드맵 초안 및 확정 공시기준 주요 내용 — <https://www.pwc.com/kr/ko/insights/issue-brief/esg-disclosure-roadmap.html>
2. **삼성SDS** — 2026년 ESG 공시 의무화 동향과 시사점 — <https://www.samsungsds.com/kr/ko/insights/esg-disclosure-trends-and-implications.html>
3. **KDI 경제교육·정보센터** — 국내외 제약바이오기업의 ESG 대응 현황 및 시사점 — <https://eiec.kdi.re.kr/policy/domesticView.do?ac=0000162322>
4. **이비엔(EBN)** — 제약바이오 기술수출 20조 원 돌파 — <https://www.ebn.co.kr/news/articleView.html?idxno=1691570>
5. **이비엔(EBN)** — 2025 제약·바이오 10대 뉴스 — <https://www.ebn.co.kr/news/articleView.html?idxno=1692752>
6. **비즈니스포스트** — 2025결산 제약·바이오, 기술수출 역대 최대 — https://www.businesspost.co.kr/BP?command=article_view&num=424974
7. **이비엔(EBN)** — 케이캡 품은 HK이노엔, 1조 클럽 넘어 미국 시장 — <https://www.ebn.co.kr/news/articleView.html?idxno=1699368>
8. **동행미디어 시대** — HK이노엔, 1조 클럽 달성 영업이익 1100억 — <https://www.sidae.com/article/2026021015330784982>
9. **코메디닷컴** — 전통 제약사 매출 1조 원 이상 8곳, HK이노엔 첫 진입 — <https://kormedi.com/2789541/>
10. **블로터** — 콜마 인수 8년, 1조 클럽 HK이노엔 수익 구조 변화 — <https://www.bloter.net/news/articleView.html?idxno=655144>
11. **블로터** — 콜마 인수 8년, 오너리스크 비켜간 HK이노엔 지배구조 — <https://www.bloter.net/news/articleView.html?idxno=655539>
12. **이비엔(EBN)** — 1조 클럽 늘어난 제약사, 수익성은 시험대 — <https://www.ebn.co.kr/news/articleView.html?idxno=1698293>

심층 분석 보고서: HK이노엔-ESG기회

13. 인더뉴스 — 한미약품, 매출 1조5475억·영업익 2578억 역대 최대 — <https://www.inthenews.co.kr/news/article.html?no=82841>
14. 메디게이트뉴스 — 대웅제약, 매출 1조2654억·영업이익 1638억 — <https://medigatenews.com/news/1600254083>
15. 메디코파마 — JW중외제약, 2024년 매출 7194억·영업이익 825억 — <https://www.medicopharma.co.kr/news/articleView.html?idxno=63658>
16. 의학신문 — 제약업계 ESG 등급 양극화, 지배구조가 성적 갈랐다 — <http://www.bosa.co.kr/news/articleView.html?idxno=2263427>
17. 시사온 — 제약업계 ESG 보고서, 핵심 키워드는 탄소중립·이중 중대성 — <https://www.sisaon.co.kr/news/articleView.html?idxno=172981>
18. 서울경제 — ESG 힘주는 HK이노엔, 이사회 내 지속가능경영위원회 설치 — <https://www.sedaily.com/NewsView/29PSKKJ546>
19. 의협신문 — HK이노엔 "우리가 ESG 경영에 나선 이유는?" — <https://www.doctorsnews.co.kr/news/articleView.html?idxno=155360>
20. 더바이오뉴스 — HK이노엔, ESG 경영 전략 담은 지속가능경영보고서 발간 — <https://www.thebionews.net/news/articleView.html?idxno=16257>
21. 더바이오뉴스 — HK이노엔, 서스틴베스트 ESG 평가서 최고 등급 AA 획득 — <https://www.thebionews.net/news/articleView.html?idxno=20210>
22. 다음뉴스 — HK이노엔, 서스틴베스트 ESG 평가 제약·바이오 부문 최우수 — <https://v.daum.net/v/20251126085841394>
23. CNB뉴스 — HK이노엔, 2025 지속가능경영 유공 산업부장관 표창 수상 — <https://www.cnbnews.com/news/article.html?no=768572>
24. 국민권익위(ACRC) — HK이노엔 청렴윤리경영 사례 — https://www.acrc.go.kr/briefs/7c3af009a1397bba1f30379a2b39af28864be98f9edcac3dc9c9ce21ae817e1/sub_2.html
25. 헬스코리아뉴스 — HK이노엔 2024년 모든 지표서 성장, 매출 9000억 육박 — <https://www.hkn24.com/news/articleView.html?idxno=342826>
26. 아시아투데이 — HK이노엔, 케이캡 일본 사업권 인수 — <https://www.asiatoday.co.kr/kn/view.php?key=20251215010007685>
27. 머니투데이 — HK이노엔, 연구시설 HK이노엔 스퀘어 개관 — <https://news.mt.co.kr/mtview.php?no=2025020309501757851>
28. 헤럴드경제 — HK이노엔, 임직원 번아웃 막는다...성남시 마음건강 MOU — <https://biz.heraldcorp.com/article/10698781>

심층 분석 보고서: HK이노엔-ESG기획

29. HK이노엔 공식 홈페이지 — 우리의 문화 — <https://www.inno-n.com/carreer/hire/culture>

30. **Corporate Finance Institute** — **ESG Career Profile** — <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/career/esg-careers/>