

# 심층분석보고서

26상\_한미약품\_사무행정

마감일: 6월14일23시59분

### 한미약품 사무행정 직무

#### 1장: 산업(섹터) 분석

##### 1-1. 한국 제약·바이오 산업의 정의와 시장 구조

한국 제약·바이오 산업은 합성의약품(전통 케미컬), 바이오의약품(항체·단백질·백신·세포유전자치료제), 원료의약품(API), 위탁개발생산(CDMO)으로 구성하는 복합 산업입니다. 식품의약품안전처 집계에 따르면 2023년 국내 의약품 시장 규모는 31조 4,513억 원으로 1998년 통계 집계 이후 역대 최고를 기록했고, 지난해 국내 의약품 시장 규모가 31조 4,513억 원으로 역대 최고라는 사실은 이 산업이 내수 기반만으로도 30조 원대 규모를 넘어선 성장 산업임을 보여줍니다. 생산실적은 30조 원을 처음 넘어섰고, 최근 5년 의약품 생산의 연평균 성장률은 8% 안팎으로 같은 기간 국내총생산 성장률을 크게 웃돕니다. 산업 구조의 특징은 다수의 중견 제약사가 내수 처방의약품 시장에서 경쟁하는 한편, 삼성바이오로직스·셀트리온 같은 대형 바이오 기업이 글로벌 위탁생산과 바이오시밀러로 외형을 키우고, 한미약품·유한양행 같은 연구개발 중심 기업이 글로벌 기술수출로 가치를 창출하는 세 갈래 경쟁 양상이 공존한다는 점입니다.

##### 1-2. 글로벌 제약시장 규모와 한국의 위상

글로벌 제약시장은 2023년 약 1.6조 달러 규모이며, IQVIA의 'The Global Use of Medicines 2024' 전망은 향후 5년간 의약품 지출이 늘어 2028년 약 2.3조 달러에 이를 것으로 봅니다. 한국은 의약품 수출에서도 의미 있는 도약을 이어갑니다. 2025년 한국 의약품 수출 실적은 100억 달러를 넘어서며 전년 대비 두 자릿수 증가율을 기록했고, 바이오시밀러와 위탁생산이 수출 확대를 견인하고 있습니다. 한국 기업이 글로벌 빅파마와 맺는 관계는 경쟁과 협력이 교차합니다. 위탁생산 영역에서는 글로벌 제약사의 물량을 수주하고, 신약 후보물질 영역에서는 라이선스 계약으로 후속 개발 권리를 글로벌 기업에 넘기는 방식으로 수익을 회수합니다. 한미약품이 2026년 6월 일라이 릴리에 단장증후군 신약을 기술이전한 사례가 후자의 전형입니다.

##### 1-3. 비만·대사질환이 재편하는 글로벌 신약 지형

2026년 현재 글로벌 제약 산업의 최대 화두는 GLP-1 계열 비만·대사질환 치료제입니다. 지난해 일라이 릴리가 비만 치료제 수요에 힘입어 제약 업계 최초로 시가총액 1조 달러를 돌파한 것은 이 시장의 열기를 상징하는 사건입니다. 글로벌 GLP-1 시장은 2025년 500억 달러 이상에서 2030년 1,000억 달러 이상으로 성장이 전망되며, 적응증은 비만·당뇨를 넘어 NASH, 심혈관질환, 알츠하이머까지 확대되고 있습니다. 2026년은 주사제 일색이던 시장에 경구제가 본격 진입하는 전환점이기도 합니다. 노보노디스크가 위고비 경구제(세계 최초 경구 GLP-1 비만치료제)의 미국 출시를 2026년 1월 시작했고, 일라이 릴리는 차세대 경구제 오포글리프론의 후기 임상 데이터를 공개하며 허가 신청을 준비합니다. 정책 환경도

빠르게 변합니다. 세계보건기구는 지난해 말 성인 장기 비만 치료에 GLP-1 사용을 권고하는 첫 글로벌 가이드라인을 발표하며 비만을 공식 만성질환으로 정의했고, 미국 트럼프 행정부는 2025년 11월 약가 협상으로 월 1,000달러가 넘는 비용을 245달러 수준으로 낮추면서 치료 접근성이 향상되는 흐름을 만들었습니다. 이 거대한 시장에서 한미약품은 국내 기업 가운데 비만 신약 상업화에 가장 근접한 위치를 점하고 있습니다.

### 1-4. 위탁개발생산(CDMO) 산업의 확장과 한국 기업의 부상

바이오의약품 위탁생산은 한국 제약·바이오의 성장 엔진으로 자리 잡았습니다. 한국 바이오 제조기업이 CDMO를 발판으로 글로벌 시장에서 입지를 넓히고 있다는 분석이 이어지며, 삼성바이오로직스와 셀트리온이 CDMO 사업을 핵심 성장 동력으로 삼고 있다는 점도 두드러집니다. 삼성바이오로직스는 2025년 매출 4조 원대와 누적 수주 200억 달러를 돌파하며 대규모 생산능력을 갖췄고, 셀트리온은 위탁생산 자회사 설립과 해외 생산시설 인수로 추격에 나섰습니다. 한미약품 역시 원료의약품 계열사 한미정밀화학을 통해 위탁개발생산 신규 수주를 늘리며 이 흐름에 합류했습니다. 위탁생산 산업의 확장은 제약기업의 사업 구조를 자체 제품 판매에서 생산 서비스 제공으로 넓히는 변화를 의미하며, 본사 운영 조직의 계약·정산·문서 업무량을 키우는 배경이 됩니다.

### 1-5. 제약 산업의 가치사슬과 핵심 수익 지점

제약 산업의 가치사슬은 기초·탐색 연구에서 출발해 후보물질 도출과 전임상, 임상시험(1상·2상·3상), 식약처와 미국 FDA·유럽 EMA의 인허가, 생산과 제조(GMP), 마케팅과 영업, 유통의 순서로 이어집니다. 핵심 수익 지점은 세 군데에 모입니다. 첫째는 임상 단계 후보물질의 글로벌 기술수출로, 계약금과 단계별 마일스톤, 판매 로열티가 발생합니다. 둘째는 허가받은 자체 제품의 처방 매출로, 한미약품의 로수젯과 아모잘탄패밀리, 유한양행의 렉라자, 대웅제약의 펙수클루와 나보타가 대표 사례입니다. 셋째는 위탁생산 수주로, 삼성바이오로직스가 이 영역의 정점에 있습니다. 한미약품은 이 가운데 자체 제품 처방 매출과 기술수출 두 영역에서 강점을 보이며, 가치사슬의 앞단(연구개발)에 자본을 집중하는 전략을 취합니다.

### 1-6. 규제 환경과 약가 정책의 변화

제약 산업은 규제가 사업 성패를 좌우하는 영역입니다. 식약처의 글로벌 혁신제품 신속심사 제도와 혁신형 제약기업에 대한 약가 우대, 미국 FDA의 패스트트랙과 돌파치료제 지정, 트럼프 행정부의 의약품 관세와 약가 인하 정책, 미국 생물보안법 논의가 핵심 변수입니다. 약가 개편은 2025년 하반기부터 순차 반영되며, 한미약품처럼 연구개발 투자 비중이 높은 혁신형 제약기업은 약가 가산 특례 적용을 기대할 수 있습니다. 다만 약가 인하 압력과 통상 환경 변화는 수익성에 부담을 주는 양면성을 가집니다. 규제 대응은 임상·인허가·품질 부서가 주도하지만, 관련 문서의 결재 흐름과 외부 기관 대응 일정은 운영 조직이 받쳐줍니다.

### 1-7. 국내 주요 플레이어 지형

2025년 잠정실적 기준 국내 상위 제약·바이오 매출 순위는 삼성바이오로직스(4조 원대)와 셀트리온(4조 원대)이 선두를 형성하고, 유한양행(2조 1,866억 원), GC녹십자(1조 9,913억 원), 종근당(1조 6,924억 원), 광동제약(1조 6,585억 원), 대웅제약(1조 5,709억 원), 한미약품(1조 5,475억 원), HK이노엔(1조 632억 원), 보령(1조 174억 원)이 1조 원 이상 그룹을 이룹니다. 외형만 보면 한미약품은 전통 제약사 가운데 중상위권이지만, 수익성과 연구개발 강도에서는 선두에 섭니다. 글로벌에서는 일라이 릴리가 비만치료제 마운자로와 쥘바운드의 위력으로 시가총액 1조 달러를 넘어섰고, 노바티스·머크·존슨앤드존슨·화이자가 뒤를 잇습니다.

### 1-8. 지원 전략 관점의 시사점

한미약품 사무행정 지원자가 산업을 이해할 때 잡아야 할 핵심은 세 가지입니다. 한국 제약 시장이 30조 원을 넘어선 성장 산업이라는 거시 맥락, 비만·대사질환이 글로벌 신약 지형을 다시 그리는 가운데 한미약품이 국내 비만 신약 상업화에 가장 앞서 있다는 산업 내 위치, 그리고 연구개발과 위탁생산 확대가 본사 운영 조직의 계약·정산·문서 업무량을 키운다는 직무 연관성입니다. 산업의 구조를 정확히 파악한 지원자는 사무행정이라는 직무가 회사의 어떤 흐름을 받쳐주는 역할인지 입체적으로 설명할 수 있습니다.

---

## 2장: 주요 기업 비교 및 대상 회사 포지셔닝

### 2-1. 비교 대상 선정과 수익성 지형

전통 5대 제약사인 유한양행, GC녹십자, 종근당, 대웅제약, 한미약품의 2025년 연결 매출 합산은 8조 원대로, 내수 처방의약품 시장의 중심 축을 형성합니다. 절대 영업이익에서는 한미약품(2,578억 원, 영업이익률 16.7%)이 다섯 회사 가운데 1위를 차지했고, 대웅제약(1,967억 원, 전년 대비 33% 증가)이 뒤를 이었으며, 유한양행(1,043억 원, 90% 증가), 종근당(805억 원), GC녹십자(691억 원) 순입니다. 외형은 5위지만 영업이익은 1위라는 한미약품의 위치는, 매출 규모보다 수익성과 제품 구성의 질이 회사의 체질을 결정한다는 점을 드러냅니다.

### 2-2. 유한양행 — 렉라자 글로벌화의 성과와 한계

유한양행은 2025년 매출 2조 1,866억 원으로 전통 제약사 매출 1위 자리를 굳혔습니다. 비소세포폐암 표적치료제 렉라자(레이저티닙)를 존슨앤드존슨 자회사 안센에 기술수출한 뒤, 미국과 유럽, 일본에서 순차 허가를 받으며 마일스톤과 로열티를 회수하는 단계로 들어섰습니다. 강점은 폐암 신약과 박카스로 대표하는 안정적 일반의약품 포트폴리오의 결합입니다. 약점은 매출 규모 대비 영업이익률이 낮다는 점으로, 도입 품목 비중과 연구개발 비용 부담이 수익성을 누릅니다. 한미약품과 비교하면 유한양행은 외형과 글로벌 신약 상업화에서 앞서지만, 자체 기술 플랫폼의 깊이와 영업이익률에서는 한미약품이 우위를 보입니다.

### 2-3. GC녹십자 — 혈액제제·백신 기반과 미국 진출

GC녹십자는 2025년 매출 1조 9,913억 원, 영업이익 691억 원을 기록하며 혈액제제와 백신, 희귀질환 영역의 독보적 입지를 이어갔습니다. 정맥주사형 면역글로불린 알리글로의 미국 시장 진입은 GC녹십자가 내수를 넘어 글로벌 시장으로 사업을 넓히는 전환점입니다. 강점은 국가 필수약품에 가까운 혈액제제와 백신 사업의 안정성이며, 약점은 자회사 손실과 낮은 영업이익률입니다. 한미약품과 비교하면 사업 영역이 거의 겹치지 않아 정면 경쟁 관계는 아니지만, 두 회사 모두 자체 강점 영역을 글로벌로 확장한다는 전략 방향을 공유합니다.

### 2-4. 종근당·대웅제약 — 코프로모션과 보툴리눔 독신

종근당은 2025년 매출 1조 6,924억 원으로 외형은 성장했으나 연구개발비와 판관비 증가, 도입 품목 의존으로 영업이익은 805억 원에 머물렀습니다. 케이캡 같은 코프로모션 제품 의존도가 높아 자체 제품 비중을 키우는 과제를 안고 있습니다. 대웅제약은 2025년 매출 1조 5,709억 원, 영업이익 1,967억 원으로 전년 대비 33% 성장하며 영업이익 2위에 올랐습니다. 위식도역류질환 신약 펙수클루와 보툴리눔 독신 나보타가 실적을 견인했고, 특히 나보타의 수출이 수익성을 끌어올렸습니다. 대웅제약은 연구개발 투자 비중이 한미약품과 비슷한 수준으로, 두 회사가 자체 신약 개발이라는 정체성을 공유하는 경쟁 관계에 있습니다.

### 2-5. 한미약품의 포지셔닝 — 연구개발 중심 신약명가

한미약품의 위치를 규정하는 요소는 다음과 같습니다. 첫째, 연구개발 투자 비중이 매출의 14~16%대로 업계 최고 수준이며 자체 개발 제품 매출 비중이 높습니다. 둘째, 2018년부터 8년 연속 원외처방 매출 1위를 지킵니다. 셋째, 영업이익률 16.7%로 전통 5대 제약사 가운데 가장 높습니다. 넷째, 로수젯과 아모잘탄패밀리로 대표하는 개량·복합신약 중심의 두꺼운 캐시카우 포트폴리오를 보유하고 있습니다. 다섯째, 랩스커버리·펜탐바다·오라스커버리라는 자체 플랫폼 기술을 가집니다. 여섯째, 중국 법인 북경한미를 통해 안정적 해외 수익원을 확보했습니다. 이 여섯 요소가 결합해 한미약품은 전통 제약사 가운데 연구개발 중심 신약명가라는 정체성을 가장 선명하게 드러냅니다.

### 2-6. 일라이 릴리 기술수출이 다시 증명한 연구개발 경쟁력

2026년 6월 1일 발표한 일라이 릴리와의 계약은 한미약품의 위치를 재확인한 사건입니다. 한미약품은 일라이 릴리와 자사 바이오 신약 후보물질 소네페글루타이드의 개발·생산·전 세계 상업화를 위한 독점 라이선스 계약을 맺었다고 1일 발표했습니다. 소네페글루타이드는 단장중후군 후보물질로, 한미약품은 릴리로부터 확정 계약금 7,500만 달러를 받고 임상 개발과 규제 승인, 상업화 마일스톤 달성 시 최대 11억 8,500만 달러를 추가로 받을 수 있다는 조건입니다. 소네페글루타이드는 장의 성장과 회복을 돕는 GLP-2 기반 신약 후보물질로, 랩스커버리를 적용해 약효 지속 시간을 늘렸고 현재 희귀질환인 단장중후군을 적응증으로 글로벌 임상 2상이 진행 중입니다. 시장의 평가는 긍정적입니다. 하나증권 김선아

연구원은 한미약품이 의미 있는 규모와 약 6%의 선급금 구조로 릴리항 빅딜을 성사시켰고, 희귀의약품이라 시장에서 그동안 가치를 반영하지 않았던 만큼 서프라이즈한 성과라고 평가했습니다. DS투자증권 김민정 연구원은 현재 단장증후군 치료제로 허가된 제품은 다케다의 가텍스가 유일하며, 소네페글루타이드는 랩스커버리를 적용해 1일 1회 투여를 월 1회 제형으로 개선한 파이프라인이라고 설명했습니다. 이번 계약은 5년 만의 대형 라이선스로, 경영권 분쟁의 소용돌이 속에서도 회사의 연구개발 역량이 보존되었음을 글로벌 빅파마가 인정한 사례입니다.

### 2-7. 2026년 상반기 주요 이슈 모음

본 리포트 시점까지 한미약품을 둘러싼 굵직한 사건은 다음과 같습니다. 2025년 12월 한미그룹은 비전데이를 열어 2030년 매출 5조 원 목표를 공식화했습니다. 2026년 3월 정기 주주총회에서 박재현 전 대표가 물러나고 황상연 신임 대표가 취임했습니다. 2026년 4월 미국암연구학회(AACR2026)에서 차세대 항암 신약을 대거 공개하며 비만을 넘어 항암으로 연구 영역을 넓히는 행보를 보였습니다. 같은 달 롤론티스가 IR52 장영실상을 받았고, 비만 신약 에페글레나타이드의 연내 상용화를 위한 전사 협의체를 출범했습니다. 2026년 4월 30일 1분기 실적을 공시했고, 2026년 5월 1일 4대 부문 통합 조직개편을 시행했습니다. 2026년 6월 1일 일라이 릴리와 기술수출 계약을 발표했고, 6월에 열리는 미국당뇨병학회(ADA 2026)에서 근육량을 늘리는 비만치료제 후보물질 HM17321의 전임상 데이터를 공개할 예정입니다.

### 2-8. 지원 전략 관점의 시사점

경쟁 구도를 이해할 때 핵심은 한미약품을 외형이 아니라 수익성과 연구개발 강도로 읽어야 한다는 점입니다. 외형 5위라는 표면적 순위 뒤에는 영업이익 1위, 연구개발 비중 상위라는 실질이 자리합니다. 또한 2026년 6월 릴리 빅딜은 회사의 본업 경쟁력이 거버넌스 혼란과 무관하게 살아 있음을 증명한 사건이므로, 운영 조직 지원자도 이 사건이 회사에 주는 의미를 정확히 설명할 수 있어야 합니다. 경쟁사와의 비교는 한미약품이 무엇을 잘하고 무엇이 약한지를 균형 있게 파악하는 작업이며, 이 균형 감각이 회사를 객관적으로 이해하는 토대가 됩니다.

---

## 3장: 대상 회사 심층 분석

### 3-1. 사업 구조와 부문별 매출 구성

2025년 연결 매출 1조 5,475억 원의 구성은 국내 원외처방 매출이 약 1조 836억 원으로 가장 큰 비중을 차지하고, 중국 법인 북경한미약품이 4,024억 원, 원료의약품 계열사 한미정밀화학이 913억 원을 더하는 구조입니다. 단일 품목으로는 이상지질혈증 복합신약 로수젯이 2,279억 원, 고혈압 복합제 아모잘탄패밀리가 1,454억 원으로 양대 캐시카우 역할을 합니다. 이 구조의 강점은 검증된 개량·복합신약이 안정적 현금흐름을 만들어 연구개발 투자를 뒷받침한다는 점이며, 약점은 그룹 내부 유통 채널을 통한 특수관계자 매출 비중이 높아 캡티브 유통 구조의 양면성을 안고 있다는 점입니다.

### 3-2. 2025년 연간 실적과 2026년 1분기 동향

한미약품은 2025년 역대급 실적을 달성하며 매출 1조 5,475억 원, 영업이익 2,578억 원을 기록했습니다. 2025년 매출은 전년 대비 3.5% 증가했고 영업이익과 순이익은 두 자릿수 성장했습니다. 2025년 4분기에는 매출 4,330억 원, 영업이익 833억 원으로 성장 속도가 빨라졌습니다. 2026년 들어서도 흐름은 이어집니다. 2026년 1분기 연결 매출은 3,929억 원으로 전년 동기 대비 0.5% 증가했고, 영업이익은 536억 원으로 9.1% 감소했으나 이는 일회성 요인 탓입니다. 1분기 영업이익률은 13.7%이며 연구개발 투자는 652억 원으로 전년 동기보다 18.0% 늘어 매출 대비 16.6%를 차지했습니다. 1분기 원외처방 매출은 UBIST 기준 2,776억 원으로 2018년부터 8년 연속 국내 원외처방 매출 1위를 유지합니다. 품목별로는 로수젯이 전년 동기 대비 9.2% 성장한 593억 원의 처방 실적을 기록했고, 아모잘탄패밀리 364억 원, 에소메졸패밀리 146억 원이 뒤를 받쳤습니다. 영업이익 감소의 배경은 전년 동기 파트너사 임상 시료 공급에 따른 일회성 기저효과로, 구조적 둔화가 아니라 비교 시점의 특수성에서 비롯한 일시적 현상입니다.

### 3-3. 황상연 대표 체제와 2030 듀얼 모멘텀 비전

2026년 상반기 한미약품의 가장 큰 변화는 경영 체제 전환입니다. 확고한 전문경영인 체제를 구축한 한미약품(대표이사 황상연)이 급변하는 글로벌 제약·바이오 시장에 대응하기 위해 2026년 5월 1일자로 혁신성장·지속성장·미래성장·성장지원의 4개 핵심 부문 통합 체제로 전면 조직개편을 단행했습니다. 황상연 대표가 제시한 경영의 출발점은 회사의 오래된 경영이념입니다. 황상연 대표이사는 한미의 경영이념인 인간존중, 가치창조를 바탕으로 연구개발 중심 혁신을 가속하겠다고, 올해는 주요 신약개발 과제에서 임상 진전을 확인하는 중요한 시기가 될 것이라고 언급했습니다. 이 비전의 토대는 2025년 12월 발표한 그룹 차원의 중장기 목표입니다. 한미그룹은 2030 중장기 비전을 통해 비만과 안티에이징, 디지털헬스케어, 로봇틱스 분야를 새로운 사업 부문으로 설정하고 핵심 사업인 신약·바이오 부문은 극대화하는 전략을 제시했고, 그룹 합산 매출 5조 원을 목표로 내세웠습니다.

### 3-4. 2026년 조직개편의 구조와 의미

이번 조직개편은 운영 조직 지원자에게 특히 중요한 변화를 담았습니다. 성장지원부문에는 팔탄제조센터와 사업관리센터를 배치해 각 성장 부문의 효율적인 운영을 뒷받침하고, 임상 품질보증과 약물감시 조직의 직무 독립성을 확보해 글로벌 스탠다드에 부합하는 체제를 구축했으며, 대규모 임상 투자를 전략적으로 결정하는 포트폴리오 위원회를 가동했습니다. 사무행정과 경영지원, 재경, 인사, 법무 같은 백오피스 기능을 묶은 성장지원부문의 신설은, 운영 조직이 부문별로 흩어져 있던 형태에서 통합 기능 단위로 재편되었음을 뜻합니다. 황상연 대표는 조직개편의 취지를 분명히 밝혔습니다. 이번 조직 개편은 부서 간 경계를 허물고 오직 사업 목표 달성을 위한 전사적 역량을 집중하는 데 초점을 맞췄으며, 각 부문이 유기적으로 연결된 통합 체제를 구축하겠다는 것입니다. 통합형 운영 체제는 사무행정 직무가 다부서와 협업하는 빈도와 범위를 넓히는 결과를 가져옵니다.

### 3-5. 차별화 포인트 — 자체 플랫폼 기술과 파이프라인

한미약품의 가장 깊은 차별화 요소는 자체 개발한 플랫폼 기술입니다. 랩스커버리는 단백질과 펩타이드의 반감기를 늘리는 지속형 플랫폼으로, 릴리 기술수출로 연구개발 경쟁력을 재확인했다는 평가를 받았습니다. 이 플랫폼은 이미 미국 FDA 허가를 받은 호중구감소증 치료제 롤론티스로 상업화 가능성을 입증했고, 비만 신약 에페글레나타이드와 단장증후군 신약 소네페글루타이드를 포함해 여러 후보물질에 적용되고 있습니다. 펜탐바디는 면역항암과 표적항암을 동시에 구현하는 이중항체 플랫폼이며, 오라스커버리는 주사용 항암제를 경구제로 바꾸는 기술입니다. 한미약품은 비만·대사와 희귀질환, 항암 분야에서 30여 개에 이르는 혁신신약 파이프라인을 가동하고 있으며, 차세대 비만 삼중작용제와 근육량을 늘리는 비만치료제 후보물질로 영역을 넓히고 있습니다.

### 3-6. 비만 신약 에페글레나타이드와 하반기 모멘텀

한미약품의 2026년 핵심 모멘텀은 비만 신약 상용화입니다. GLP-1 비만 신약 에페글레나타이드의 연내 상용화를 위한 제반 사항을 체계적으로 준비하고 있으며, 회사는 이를 위해 전사 협의체를 출범했습니다. 증권가는 단기 실적보다 하반기 신약 모멘텀에 무게를 둡니다. 신한투자증권은 4분기 에페글레나타이드 출시가 가까워질수록 국내 제약사 중 유일한 비만 상업화 파이프라인 보유 기업으로서 희소성이 부각될 것으로 전망했습니다. NH투자증권은 하반기에 신약 이벤트가 집중돼 있는 만큼 성과에 따른 대형 반등을 기대하며 제약 업종 최선호주를 유지한다고 밝혔고, DB증권은 에페글레나타이드 국내 승인이 순항 중으로 연내 출시가 가능할 것으로 전망했습니다. 다만 변수도 있습니다. MASH 치료제 에피노페그듀타이드의 임상 2b상 결과 발표가 하반기로 미뤄졌다는 점으로, 이 일정 변동이 단기 주가에 부담으로 작용했습니다.

### 3-7. 북경한미와 한미정밀화학의 안정적 기여

해외 수익원과 원료 사업의 기여도 주목할 부분입니다. 북경한미약품은 사상 처음으로 연 매출 4,000억 원을 돌파했고, 최근 3년 사이 매출은 두 배, 영업이익은 네 배 이상 늘며 실적 성장세가 가팔라졌다는 평가를 받습니다. 2026년 1분기에도 북경한미는 누적 재고 소진에 따른 기저효과와 환율 효과에 힘입어 영업이익 236억 원으로 107.7% 증가, 순이익 218억 원으로 119.2% 증가하는 호실적을 냈습니다. 원료의약품 계열사 한미정밀화학은 1분기 매출 217억 원을 기록했고, 항생제 시장 경쟁 심화에도 고수익 위탁개발생산 신규 수주 확대에 힘입어 영업이익이 흑자 전환했습니다. 두 계열사는 본사 처방의약품 사업의 변동성을 보완하는 안정적 기여원 역할을 합니다.

### 3-8. 리스크 요인 — 거버넌스, 기술반환, 재무

한미약품을 분석할 때 빠뜨릴 수 없는 부분이 리스크입니다. 첫째는 거버넌스 리스크입니다. 2024년 모녀와 형제 간 경영권 분쟁, 2024년 OCI그룹과의 통합 무산에 이어, 2026년에는 개인 최대주주 신동국 회장과 전문경영인 박재현 대표 사이의 갈등이 불거졌습니다. 지주사

한미사이언스가 자회사 한미약품의 박재현 대표를 교체하고 새로운 이사회 진용을 구축하며 경영권 안정화를 꾀했고, 4자 연합이 지주사 측과 차기 이사진 구성에 합의하면서 박 대표는 퇴진 수순을 밟았다는 것이 2026년 3월의 흐름입니다. 대주주와 전문경영인 사이 사상 초유의 갈등으로 내홍을 겪었던 한미약품그룹은 사모펀드운용사 인사를 한미약품 대표로 선임했고, 외부 인사가 한미약품 전문경영인에 선임된 것은 1973년 한미약품공업으로 출발한 53년 이래 처음입니다. 박재현 대표의 횡령·배임 피고발 건은 서울특별시경찰청으로부터 불송치 결정을 받아 사법 리스크는 해소되었으나, 대주주와 경영진의 관계 정립은 거버넌스 안정성의 변수로 남아 있습니다. 둘째는 기술반환 리스크로, 과거 베링거인겔하임과 안센이 도입했던 후보물질을 반환한 전례가 있어 글로벌 임상의 불확실성이 존재합니다. 셋째는 재무 리스크로, 매출채권 회수 기간과 그룹 내부 유통 채널 의존이 관리 과제로 지적됩니다. 넷째는 규제 리스크로, 약가 인하 정책과 통상 환경 변화가 수익성에 영향을 줄 수 있습니다.

### 3-9. 지원 전략 관점의 시사점

회사를 깊이 이해하려는 지원자는 한미약품의 사업이 국내 처방의약품과 중국 사업, 글로벌 기술수출이라는 안정과 성장의 결합으로 굴러간다는 점을 파악해야 합니다. 본사 운영 조직은 이 흐름의 문서와 예산, 일정, 계약을 받쳐주는 역할이며, 2026년 5월 조직개편으로 성장지원부문에 통합된 만큼 부문 전체의 운영 효율에 기여한다는 책임을 가집니다. 연구개발 비중이 큰 회사일수록 운영 조직의 정확성과 신속한 의사결정 지원이 회사 전체의 속도를 좌우합니다. 회사가 통과하고 있는 변화의 한복판을 이해하는 지원자는 자신이 맡을 직무가 회사의 어느 지점에 기여하는지 분명히 설명할 수 있습니다.

---

## 4장: 인재상/조직문화

### 4-1. 공식 인재상의 최신성 검증 결과

이 리포트에서 가장 신중하게 교차검증한 항목이 인재상입니다. 결론부터 말하면, 한미약품의 공식 인재상은 2026년 현재에도 기존 체계를 유지합니다. 한미의 인재상은 더 나은 미래를 이끌어가는 창조와 도전정신을 가진 글로벌 인재이며, 엘리트 한미인상 열 가지 덕목은 기본을 지키고 원칙을 중요시하는 사람, 적극적이고 창의적인 사람, 과거 틀에서 고정관념을 깨는 사람, 인내심과 집념·성취욕이 강한 사람, 성실과 책임감으로 신뢰받는 사람, 이기적인 자기중심보다 조직을 중요시하는 사람, 매사에 용의주도하고 면밀한 사람, 모든 일을 깊이깊이 생각하면서 일하는 사람, 일에 열정을 가지고 몰두하는 사람, 최선을 다해 땀 흘리는 사람입니다. 이 열 가지 덕목은 채용 페이지와 인사제도 자료에서 동일하게 확인되며, 2026년 채용 사이트에서도 변경 없이 유지됩니다. 따라서 과거 인재상을 잘못 인용할 위험은 없습니다.

### 4-2. 2026년 채용 메시지에 더해진 새로운 결

인재상의 골격은 유지되지만, 2026년 채용 메시지에 새로운 표현이 더해졌습니다.

한미약품은 창조와 도전을 가치로 신약개발에 매진하는 연구개발 중심 제약기업이라는 정체성을 전면에 두고, 2026년 채용 사이트에서는 대한민국을 넘어 모든 인류 건강을 위한다는 의미의 Hanmi Way와, 인류를 위해 옳은 일을 한다는 메시지를 담은 Team Hanmi라는 표현으로 회사의 지향을 전달합니다. 황상연 대표가 강조한 경영이념 인간존중과 가치창조도 같은 맥락에 있습니다. 정리하면, 한미약품의 인재 기준은 열 가지 덕목이라는 변하지 않는 골격 위에 창조·도전·인류 건강이라는 가치 메시지가 2026년 들어 한층 선명하게 얹힌 형태입니다.

### 4-3. 성과 중심 평가·보상 제도

한미약품은 성과 중심의 다중 평가제도를 운영합니다. 임직원들은 매년 수립된 경영목표에 따라 EMP와 HLP를 통해 매 분기 평가를 받으며, 자가 평가시스템인 EMP는 엘리트 한미인상 열 가지 덕목을 기반으로 본인 스스로를 평가하고 피드백을 받아 경영목표에 맞는 업무 방향을 자가 점검하는 프로그램입니다. HLP는 임원을 포함한 관리자에 대한 평가 시스템으로 부서 실무자들이 리더를 평가하고 진단해 올바른 리더십과 팀 역량을 강화하는 프로그램이며, 엘리트 한미인상과 리더십 열 가지 덕목은 한미약품 인재경영의 핵심가치입니다. 이 외에도 부서별 분기 단위 창의적 목표를 설정하고 평가하는 제도와, 국내 영업 조직을 대상으로 한 월별 인센티브 제도가 있습니다. 운영 조직 직군은 분기 단위 자가 평가와 창의 목표 평가가 핵심 축이 되며, 이는 분기 사이클로 성과를 점검하는 회사라는 점을 보여줍니다.

### 4-4. 교육·육성 제도와 직무순환

한미약품은 신입사원 입문교육부터 승진자·관리자 리더십 교육, 핵심인재 대상 사내 경영학 과정, 상급학교 입학 지원까지 체계적인 육성 제도를 갖추고 있습니다. 핵심인재 양성 과정은 누적 수료자를 다수 배출했고, 우수 수료자에게는 임원 추천으로 석박사 학비를 지원하는 길을 열어둡니다. 신입사원의 조직 적응을 돕는 입문 프로그램은 기존보다 기간을 늘려 사내 교육과 멘토링, 온라인 학습을 결합한 형태로 운영합니다. 또한 사내 직무순환 제도를 두어 구성원이 부서를 옮겨 경력을 넓힐 기회를 제공합니다. 정부 부처가 공동 주최하는 인재개발 우수기관 인증을 받은 이력도 회사의 육성 역량을 뒷받침하는 근거입니다.

### 4-5. 조직문화의 실제 — 외부 평판 기반 추론

조직문화는 보도자료와 외부 평판을 함께 보아야 균형 잡힌 그림이 나옵니다. 직장 평가 플랫폼에서 한미약품의 종합 평점은 보통 수준이며, 워라밸과 사내문화, 경영진 항목은 평이하게 나타납니다. 잡플래닛에는 한미약품의 다수 복지정보가 등록되어 있고, 블라인드에도 한미약품 기업정보가 공유됩니다. 긍정 요소로는 탄탄한 사업 기반과 셔틀버스, 중식 지원, 자녀 학자금, 휴가 제도 같은 복지가 꼽히고, 부정 요소로는 보고 문화의 수직성과 거버넌스 혼란의 여파, 기본급 수준에 대한 아쉬움이 거론됩니다. 부서와 사업장에 따라 편차가 크며, 본사는 격식 있는 보고 문화를, 생산 사업장은 교대근무 환경과 업무량 부담을 상대적으로 크게 보입니다. 이런 편차는 운영 조직 지원자가 자신이 지원하는 사업장의 문화 특성을 사전에 파악해야 하는 이유가 됩니다.

### 4-6. 황상연 체제가 예고하는 일하는 방식의 변화

2026년 새 경영 체제는 조직문화에도 신호를 보냅니다. 황상연 대표는 조직개편을 단행하며 공정한 인사의 중요성을 강조했고, 조직 개편을 여러 차례 단행해도 공정한 인사 정책이 뒷받침되지 않으면 속 빈 강정에 불과하다며 실력과 성과가 왜곡 없이 평가받는 체제를 만들겠다는 취지를 밝혔습니다. 취임 첫 행보로 생산과 연구 현장을 찾아 제조와 연구개발 경쟁력 강화를 강조한 점, 타운홀 미팅과 CEO 레터로 임직원과 소통한 점은 현장 중심과 소통 강화라는 방향을 보여줍니다. 전문경영인 체제 전환은 직책 중심의 의사결정과 부서 경계를 허무는 통합 운영을 지향하며, 이는 운영 조직의 협업 방식에도 영향을 줍니다.

### 4-7. 운영·사무행정 직군이 선호되는 인재 특성

제약회사의 경영지원과 사무행정 직무에서 성과를 내는 사람에게는 공통된 특성이 있습니다. 첫째는 정확성과 디테일 지향입니다. 품질관리와 약사법, 외부감사 대응으로 문서의 무결성이 중요한 환경이기 때문입니다. 둘째는 일정과 우선순위 관리 역량으로, 다부서 회의와 결재, 외부 일정이 동시에 흐르는 상황을 정리하는 능력이 요구됩니다. 셋째는 수평적 소통과 조정 역량으로, 연구·생산·영업·재경의 이해관계를 매끄럽게 연결하는 일이 잦습니다. 넷째는 데이터 기반 사고와 사무 자동화 도구 숙련도입니다. 다섯째는 규정과 법령을 학습하려는 자세이며, 여섯째는 임원과 외부 방문객, 연구진을 응대하는 서비스 마인드입니다. 엘리트 한미인상 열 가지 덕목 가운데 기본과 원칙을 지키는 사람, 용의주도하고 면밀한 사람, 깊이 생각하며 일하는 사람, 조직을 중요시하는 사람이라는 항목이 운영 직군의 적합도와 가장 강하게 연결됩니다.

### 4-8. 지원 전략 관점의 시사점

인재상이 변하지 않았다는 사실 자체가 지원자에게 중요한 정보입니다. 회사가 일관되게 강조하는 열 가지 덕목 가운데 운영 직무와 연결되는 항목을 정확히 짚고, 거기에 2026년 들어 선명해진 창조·도전·인류 건강이라는 가치 메시지를 함께 이해하는 것이 좋습니다. 또한 분기 단위 창의 목표 평가가 있는 회사인 만큼, 운영 업무에서 개선과 표준화, 자동화를 시도하는 태도가 조직문화와 잘 맞습니다. 회사가 일관되게 추구하는 가치와 새로 강조하는 메시지를 함께 읽는 지원자는 조직 적합성을 입체적으로 보여줄 수 있습니다.

---

## 5장: 직무 분석

### 5-1. 사무행정 직무의 정의와 회사 내 위치

사무행정 직무는 본사와 연구개발센터, 생산 사업장의 일상 운영을 받쳐주는 운영 인프라 기능입니다. 한미약품과 한미사이언스는 제약영업, 개발전략, 약물감시, 사업개발, 연구개발 직무와 함께 본사 관리 직무를 모집하며, 운영 조직은 사업장 단위 사무행정, 본사 경영지원과 총무, 부서 어시스턴트 등으로 나뉩니다. 2026년 5월 조직개편으로 운영 기능이 성장지원부문에

통합된 만큼, 사무행정은 특정 본부에 종속된 보조 업무가 아니라 부문 전체의 운영을 지탱하는 기능으로 위상이 정리되었습니다.

### 5-2. 하루 단위 핵심 업무

하루 단위로 보면 사무행정은 출근 직후 결재와 메일, 공시 모니터링으로 업무를 시작합니다. 이어 회의실과 차량, 방문자 일정을 조율하고, 임직원의 출장과 외근 신청을 처리하며, 일일 비용 영수증과 법인카드 정산을 진행합니다. 사내 공지와 게시판을 운영하고, 부서원이 요청하는 행정 사항에 1차로 응답하는 일도 매일 발생합니다. 이런 일상 업무는 표면적으로 반복적으로 보이지만, 오류 한 건이 결재 지연이나 비용 처리 문제로 번질 수 있어 정확성이 핵심입니다.

### 5-3. 주간·월간·연간 업무 사이클

주간과 월간 단위에서는 부서 회의 자료를 준비하고, 월별 비용 결산과 예산 집행률을 점검하며, 비품과 소모품을 발주하고, 외주업체 송장을 검수합니다. 신규 입사자의 좌석과 장비, 계정을 세팅하고, 안전·보건 점검 일정을 관리하며, 그룹 계열사와 협조 문서를 주고받습니다. 분기와 연간 단위에서는 분기 창의 목표를 수립하고 평가받으며, 외부감사와 내부통제 자료를 준비하고, ESG 보고를 위한 데이터를 입력합니다. 정기 주주총회와 이사회 의전을 지원하고, 연말정산과 휴가 정산을 처리하며, 사업계획 수립 시 부서 행정 데이터를 취합합니다. 2026년 들어서는 5월 조직개편에 따라 새 보고라인에 맞춰 부서 메일링과 결재선을 재정비하는 업무가 더해졌습니다.

### 5-4. 내부·외부 이해관계자 맵

사무행정은 회사 안팎의 다양한 주체와 협업합니다. 내부에서는 임원과 부서장의 의사결정을 지원하고, 연구개발 부서의 출장과 계약, 견적 문서를 처리하며, 임상개발 부서의 임상 비용 집행과 표준작업지침 문서 흐름을 받쳐줍니다. 제조본부와는 품질 관련 문서 흐름과 안전 데이터를 다루고, 국내사업본부와는 영업 활동비와 학술 행사 비용을 정산하며, 재경·인사·법무·정보기술·환경안전 부서와는 정산과 계약, 보안 사안을 협의합니다. 그룹 차원에서는 지주사와 유통 계열사, 자동조제기 계열사, 중국 법인과 문서를 주고받습니다. 외부에서는 식품의약품안전처와 국세청, 외부감사인, 법무법인, 물류사, 임대인, 사무 환경 협력업체, 외부 강사 등을 응대합니다. 이해관계자가 이처럼 넓다는 사실은 사무행정이 회사의 흐름을 연결하는 위치에 있음을 보여줍니다.

### 5-5. 필요 역량 — 기술·지식·소프트스킬

필요 역량은 세 갈래로 구분합니다. 기술 역량으로는 문서 작성 도구와 표 계산, 발표 자료 작성 능력, 전사적 자원관리 시스템의 기본 사용, 전자결재와 공시 검색, 문서 편집과 전자서명, 화상회의 운영이 필요합니다. 지식 역량으로는 약사법과 개인정보보호법의 기본 이해, 품질관리 문서 흐름에 대한 인지, 내부회계관리제도와 외부감사 일반 지식, 제약 영업의 공정거래 자율준수 개념이 요구됩니다. 소프트스킬로는 우선순위 판단, 정확성과 꼼꼼함,

평정심과 서비스 마인드, 적극적 소통, 조직 윤리와 기밀 유지, 변화 수용성이 중요합니다. 운영 직무는 진입 자격 요건이 높지 않은 편이지만, 실제 성과를 내려면 이런 종합 역량을 갖춰야 합니다.

### 5-6. 성과 지표와 평가 포인트

사무행정 직무의 성과 지표는 운영 정확성, 응답 속도, 비용 효율, 개선과 자동화, 컴플라이언스, 사내 만족도로 정리합니다. 운영 정확성은 결재와 정산, 문서 처리의 오류율과 일정 충돌 건수로 나타나고, 응답 속도는 부서 요청에 대한 1차 응답 시간과 이슈 보고 소요 시간으로 측정합니다. 비용 효율은 예산 집행률과 비품 단가 협상 성과로, 개선과 자동화는 반복 업무의 표준화와 양식 개선 건수로 평가합니다. 컴플라이언스는 외부감사 지적 사항과 내부통제 미준수 건수로, 사내 만족도는 임원과 부서장의 평가로 가능합니다. 한미약품의 분기 단위 평가 제도와 창의 목표 제도를 고려하면, 일상 운영의 무사고와 함께 분기마다 한 가지 이상의 개선 성과를 만드는 일이 평가에서 중요하게 작용합니다.

### 5-7. 대표 업무 시나리오

가상의 흐름으로 운영 직무의 하루와 한 분기를 그려볼 수 있습니다. 입사 초기에는 멘토와 함께 입문 프로그램에 따라 결재선과 전자결재, 법인카드 매뉴얼을 익히고 부서원의 좌석과 장비, 계정 세팅을 지원합니다. 신약 임상 결과 발표가 예정되면 홍보 부서의 자료 배포와 외부 방문 일정, 회의실 준비, 행사 협력업체 계약을 조율합니다. 한 달 차에는 연구개발센터 출장 결재를 모아 분기 출장 비용 집행률을 점검하고, 글로벌 파트너 방문 시 차량과 숙박 예약, 보안 출입 등록을 처리합니다. 분기 중반에는 창의 목표 과제로 결재 반려율을 줄이는 개선안을 설정하고, 자주 누락되는 첨부서류 체크리스트를 만들어 부서에 배포합니다. 분기 말에는 외부감사 시즌에 맞춰 영수증과 계약서를 회계 부서에 일자별로 색인하고, 2026년 조직개편으로 바뀐 보고라인에 맞춰 부서 메일링과 결재선을 정비합니다. 이 시나리오는 운영 직무가 회사의 주요 사건마다 보이지 않는 곳에서 흐름을 받쳐주는 역할임을 보여줍니다.

### 5-8. 제약회사 특유의 사무행정 업무 특성

제약회사의 운영 업무에는 일반 산업과 구별되는 특성이 있습니다. 첫째, 품질관리 문서 흐름을 받쳐주는 역할입니다. 제약회사는 식약처와 해외 규제기관의 실사 대응을 위해 모든 절차를 문서로 남겨야 하며, 운영 조직은 결재와 송장, 교육 이수증, 보안 출입기록 같은 문서 인프라를 관리합니다. 둘째, 임상시험 행정 지원입니다. 임상 사이트 비용 정산과 위탁기관 계약, 임상 담당자 출장비 처리가 빈번합니다. 셋째, 공정거래 자율준수 대응입니다. 의료인 대상 학술 행사와 자문료 처리에서 정산의 정확성이 중요합니다. 넷째, 환경안전 협업입니다. 생산 사업장을 보유한 만큼 안전·보건 관련 행정 흐름이 일반 제조업보다 강화되어 있습니다. 다섯째, 다국적 협업입니다. 글로벌 파트너 미팅 지원과 중국 법인 관련 문서, 환율과 송금 업무가 발생합니다. 2026년 5월 조직개편에서 임상 품질보증과 약물감시 조직의 직무 독립성을 확보한 점은, 이 영역의 문서와 절차가 더 엄격하게 관리됨을 뜻합니다.

### 5-9. 지원 전략 관점의 시사점

운영 직무를 깊이 이해하려면 정확성과 일정관리, 서비스 마인드라는 일반적 요건을 넘어, 제약회사의 사무행정이 품질관리와 임상, 공정거래, 환경안전을 받쳐주는 운영 인프라라는 점을 파악해야 합니다. 또한 회사가 모집하는 사업장에 따라 본사와 연구개발센터, 생산 사업장의 업무 결이 다르므로, 지원하는 사업장의 특성을 사전에 학습하는 것이 직무 이해도를 높이는 길입니다. 2026년 조직개편으로 운영 기능이 부문 단위로 통합되고 임상 품질 조직의 독립성이 강화된 변화를 이해하는 지원자는, 자신이 맡을 직무가 회사의 어느 흐름에 어떻게 기여하는지 정확히 설명할 수 있습니다.

---

### 참고 레퍼런스 (References)

한국개발연구원(KDI) 경제정보센터 — 2023년 국내 의약품 시장규모 31조 원 —

<https://eiec.kdi.re.kr/policy/materialView.do?num=253407>

한국제약바이오협회 약사공론 — 지난해 국내 의약품 시장규모 역대 최고 —

<https://www.kpanews.co.kr/article/show.asp?category=C&idx=251638>

더바이오뉴스 — 한국 바이오 제조기업 CDMO 글로벌 미래 —

<https://www.thebionews.net/news/articleView.html?idxno=16213>

약사공론 — 국내 바이오 빅2 삼성바이오·셀트리온 CDMO —

<https://www.kpanews.co.kr/news/articleView.html?idxno=266719>

바이오타임즈 — 세계 첫 GLP-1 유전자 치료제 임상, 비만 치료 패러다임 —

<https://www.biotimes.co.kr/news/articleView.html?idxno=31682>

네이트뉴스 — 위고비 독점 깨지는 2026년, 비만 시장 경구제 전망 —

<https://news.nate.com/view/20260308n01185>

인사이트코리아 — 한미약품, 일라이 릴리와 1.9조 규모 소네페글루타이드 기술수출 —

<https://www.insightkorea.co.kr/news/articleView.html?idxno=247396>

한국경제 — 한미약품, 릴리에 소네페글루타이드 기술이전 최대 1.9조원 —

<https://www.hankyung.com/article/202606019569i>

한국경제 — 한미약품, 미국 릴리에 장 질환 신약 기술수출 —

<https://www.hankyung.com/article/2026060113901>

인사이트 — 한미약품, 릴리에 희귀 장 질환 치료제 기술이전 —

<https://www.insight.co.kr/news/556401>

서울신문 — 한미약품, 릴리에 1.8조 바이오 신약 기술수출 —

<https://www.seoul.co.kr/news/economy/2026/06/01/20260601500270>

마일드경제 — 한미약품·릴리 소네페글루타이드 라이선스 계약 체결 —

<https://www.todaymild.com/news/articleView.html?idxno=33483>

스마트비즈 — 시장이 평가 못한 1.9조원 빅딜, 릴리 계약 증권가 평가 —

<https://www.smartbizn.com/news/articleView.html?idxno=145266>

서울경제 — 한미약품, 릴리 기술수출로 연구개발 경쟁력 재확인 —

<https://www.sedaily.com/article/20050859>

서울경제 — 신동국 회장과 박재현 대표 분쟁, 박 대표 퇴진 —

<https://www.sedaily.com/article/20018735>

서울경제 — 한미약품, 박재현 대표 교체 황상연 카드 통합 리더십 —

<https://www.sedaily.com/article/20018290>

서울경제 — 한미약품, CEO 교체로 4자 연합 갈등 일단락 —

<https://www.sedaily.com/article/20018755>

비즈한국 — 박재현 사법리스크 해소, 한미약품그룹 연합전선 —

<https://www.bizhankook.com/bk/article/31711>

메디게이트뉴스 — 박재현 대표 연임 불발, 경영진 교체 본격화 —

<https://www.medigatenews.com/news/3403699579>

청년일보 — 2030 비전 실행력, 한미약품 4대 성장 부문 조직개편 —

<https://www.youthdaily.co.kr/news/article.html?no=218810>

메디포뉴스 — 한미약품, 혁신·지속·미래·성장 부문 조직개편 —

<https://www.medifonews.com/news/article.html?no=213440>

아시아투데이 — 한미약품, 황상연 체제 첫 조직개편 키워드는 비만치료제 —

<https://www.asiatoday.co.kr/kn/view.php?key=20260512010002646>

데일리메디팜 — 한미약품 조직개편, 성장지원부문 통합 —

<http://m.dailymedipham.com/news/articleView.html?idxno=76587>

약사공론 — 한미약품, 1분기 매출 3929억원 로수젯 효자 —

<https://www.kpanews.co.kr/news/articleView.html?idxno=534084>

데일리안 — 한미약품, 1분기 영업이익 536억원 일회성 기저효과 —

<https://www.dailian.co.kr/news/view/1640105>

데일리팜 — 한미약품, 1분기 영업이익률 14% 로수젯·북경한미 호조 —

## 심층분석보고서: 26상\_한미약품\_사무행정

---

<https://www.dailypharm.com/user/news/338082>

헤럴드경제 — 한미약품, 1분기 매출 3929억원 내실 경영 —

<https://biz.heraldcorp.com/article/10729577>

더바이오뉴스 — 한미약품, 1분기 매출 3929억 로수젯·북경한미 견인 —

<https://www.thebionews.net/news/articleView.html?idxno=24157>

S저널 — 한미약품, 1분기 실적보다 하반기 모멘텀 증권가 평가 — <https://www.s-journal.co.kr/news/articleView.html?idxno=41193>

한미약품 공식 뉴스룸 — 2025년 역대급 실적 매출 1조 5,475억원 —

<https://hanmi.co.kr/about/news-media/press/detail-3602.hm>

팜뉴스 — 한미약품, 2025년 매출 1조 5475억원 달성 —

<https://www.pharmnews.com/news/articleView.html?idxno=301337>

파이낸셜뉴스 — 북경한미, 사상 첫 4000억원 매출 돌파 —

<https://www.fnnews.com/news/202605081405389889>

더바이오뉴스 — 한미약품 MSD향 MASH 후보약 임상 순항 —

<https://www.thebionews.net/news/articleView.html?idxno=21468>

데일리e뉴스 — ESG 포커스, 한미약품 혁신 기반 인재상 정립 —

<https://www.dailyenews.co.kr/news/articleView.html?idxno=44476>

한미 인사제도 — 인재상, 엘리트 한미인상 열 가지 덕목 —

<https://www.hanmifc.co.kr/recruit/personnel.hm>

한미그룹 채용 — 2026년 상반기 공개채용 및 직무소개 —

<https://hanmi.recruiter.co.kr/career/home>

자소설닷컴 — 한미약품 2026년 채용공고 및 모집 직무 —

<https://jasoseol.com/companies/908/careers>