

심층분석보고서

CJ제일제당(BIO)
-Regulatory Sciences

2026.03.31

1 장. 산업 분석

1.1 산업 정의와 시장 구조: CJ 제일제당 BIO 사업이 속한 산업은 **그린바이오(White Bio)** 분야로, 미생물 발효 등을 통해 아미노산, 효소, 핵산 등 **유용물질을 대량 생산**하는 산업이다[1]. 사료용 아미노산(라이신, 트립토판 등)과 식품 조미소재(예: 핵산계 조미료) 등이 대표 제품이며, **바이오 식품첨가물, 사료첨가제, 기능성 소재** 등을 포괄한다. 이 산업은 전통 화학공정 대비 친환경·고효율 공정으로 주목받아 왔으며, 대기업 주도로 대규모 발효 공장을 운영하는 **과점적 시장 구조**를 보여준다. 생산 단계는 원료 농산물(당밀, 전분 등)을 발효하여 제품을 정제·가공하는 형태이며, **B2B 사업** 비중이 높아 완제품보다는 산업 소재 공급 위주로 이루어진다. 가치사슬 상 **원재료 조달 → 미생물 발효 → 정제 → 글로벌 유통**으로 이어지며, 핵심 수익 지점은 **발효 생산의 수율 향상과 규모의 경제 실현**에 달려 있다.

1.2 최근 3~5 년간 주요 트렌드: 첫째, **공급 과잉과 가격 변동성**이 뚜렷하다. 특히 **중국계 기업들의 대규모 증설**로 아미노산 글로벌 공급이 늘어나 **판매 가격 하락** 압력이 커졌고, CJ 제일제당이 추구해온 프리미엄 전략 효과도 약화되었다[2]. 예를 들어 2025년에는 중국발 공급공세로 라이신 등 아미노산 가격이 급락하면서 국내 업체들의 수익성이 크게 흔들렸다[3]. 둘째, **원가 구조 악화**도 진행되었다. 곡물·당밀 등 발효 원재료 가격은 고공행진을 이어가는 반면 완제품 가격은 떨어져 **마진 압박**이 가중되었다[3]. 셋째, **디지털 전환과 기술 혁신**이 가속화되고 있다. 업계 선도 기업들은 AI 와 **생명정보학(Omics)** 등을 접목해 **균주 개발 및 공정 최적화**에 투자하고 있다. 실제 CJ 제일제당도 R&D 부문에 **Bio AI** 전담 인력을 채용하는 등 (2023년 채용공고상 "R&D_IT 개발(AI)" 직무 신설) 디지털 기술을 도입하고 있다[4]. 넷째, **ESG 및 규제 환경 변화**도 중요한 흐름이다. 전 세계적으로 플라스틱 저감, 친환경 소재 요구가 높아져 **생분해 바이오플라스틱(PHA 등)** 수요가 증가하고 있으며, 각국 정부의 **친환경 규제**에 대응한 신제품 개발이 활발하다. CJ 제일제당은 2022년 PHA 기반 브랜드 'PHACT'를 출시하고 화장품 용기, 포장재 등에 적용해왔고, 2023년에는 PHA 소재가 미국 FDA로부터 식품포장용 물질로 공식 승인받는 성과를 거두었다[5][6]. 이는 **탈(脫)석유 플라스틱** 추세 속에 바이오 소재가 각광받는 단면으로, CJ 제일제당을 비롯한 업계가 **친환경 신소재**를 미래 먹거리로 육성하는 배경이 되고 있다. 마지막으로, **글로벌 무역규제 변화**도 산업 지형에 영향을 미쳤다. 2025년 초 EU가 중국산 라이신에 58.3~84.8%의 반덤핑 관세를 부과하면서, 중국 의존도가 높던 유럽 수요가 한국 기업 등 타 생산국 제품으로 이동하는 계기가 되었다[7]. 이처럼 국제 관세·통상 이슈는 지역별로 **시세와 점유율에 직접적 파급**을 미치고, 다국적 생산거점을 보유한 기업에 유리하게 작용하고 있다.

1.3 시장 규모 및 성장률: **글로벌 사료용 아미노산 시장**은 2020년대 중반 기준 약 **8~10조 원** 규모로 평가된다. 민간 조사에 따르면 2026년 약 90억 달러 규모로 추정되며, 2034년까지 연평균 5~7%대 성장세를 보일 전망이다[8]. 전체 **글로벌 아미노산 시장(식품·의료 포함)**은 2024년 약 294억 달러(약 39조 원)로 추산되었으며 2033년까지

연 7.8% 성장해 580 억 달러에 이를 것이란 전망도 있다[9]. 성장 요인은 **축산업의 단백질 수요 증가, 사료 내 영양균형을 위한 아미노산 첨가 확대**, 그리고 인체용 건강보조제·식품첨가제 분야 수요 증가 등이 꼽힌다. 다만 **성장률의 지역별 차별화**가 나타나 선진국은 안정적 수요증가, 신흥국은 사료 첨가제 도입 확산으로 높은 성장률을 보인다. **시장 구조**는 대규모 설비투자가 필수인 특성상 **상위 소수 기업이 글로벌 시장 점유율의 상당 부분을 차지**하는 형태다[10]. 예컨대 라이신 시장에서 상위 5개 기업이 전 세계의 약 45%를 공급하며, CJ 제일제당과 Ajinomoto 등이 각각 20~30%대 점유율을 유지하고 있다는 분석이 있다. 한국 내에서는 CJ 제일제당이 가장 큰 플레이어이고, 대상 등 일부 기업이 아미노산이나 MSG 등의 분야에서 경쟁력을 보유하고 있다.

1.4 가치사슬 구조 및 핵심 수익 지점: 산업의 **Value Chain** 은 크게 ①원재료 조달, ②발효 생산, ③정제 및 제품화, ④판매·유통 단계로 구분된다. **원재료 조달** 단계에서는 **옥수수, 타피오카, 사탕수수 등 탄수질 원료**와 각종 영양염, 미생물 종균 등이 투입된다. 원료비가 제품원가 중 큰 부분을 차지하므로 **곡물가 등락에 따른 수익성 변동**이 크며, 이를 헤지하기 위해 생산 거점을 원료 산지 가까이 두거나 장기공급계약을 맺는 전략이 쓰인다. **발효 생산** 단계는 미생물 균주를 활용해 대형 발효조에서 아미노산 등을 만드는 핵심 공정으로, **균주의 생산 효율(수율)과 발효 프로세스의 최적화**가 경쟁력의 원천이다. 특히 동일 설비에서 다양한 제품을 가변적으로 만들 수 있는 **공정 호환성**이나, AI 활용 **실시간 공정 제어** 등이 선진기업의 강점으로 부각된다. **정제 및 제품화** 단계에서는 발효 배양액에서 목표 물질을 추출·결정화하고, 필요시 건조 또는 과립 형태로 가공한다. 이 단계의 **수율과 순도 확보 기술**, 에너지 절감 노하우가 원가에 영향을 준다. 마지막 **유통** 단계에서는 생산된 소재를 글로벌 사료사, 식품사 등에 납품하거나 중간 상사를 통해 판매한다. 주요 고객은 **사료 배합 기업, 가축 농가, 식품 제조사, 제약사** 등으로 B2B 관계가 대부분이며, 제품별로 **장기공급계약**이 맺어지기도 한다. 가치사슬 전반에서 **핵심 수익 지점**은 **대규모 설비를 장기간 안정 가동하여 단위당 생산원가를 낮추는 것**이다. 이를 통해 경쟁사의 가격덤핑에도 이익을 낼 수 있는 **규모의 경제와 원가 리더십**을 확보하는 것이 중요하다. 또한 라이신 등 **대형품목(코모디티)**에서 발생하는 현금흐름을 기반으로 트립토판, 핵산 등 **고부가 '스페셜티' 제품** 포트폴리오를 확대하여 평균 마진을 높이는 전략이 수익 극대화의 열쇠다[11].

1.5 주요 플레이어와 경쟁 구도: 글로벌 그린바이오 시장의 주요 경쟁자는 **소수의 다국적 기업과 중국계 신규 업체들**로 구분된다. **CJ 제일제당**은 라이신·트립토판·발린 등에서 세계 1~2 위권의 생산량을 차지하는 톱 플레이어이며, 핵산계 조미소재 부문에서는 글로벌 시장점유율 약 60%로 8 번째 세계 1 위를 유지하고 있다고 발표한 바 있다[12][13]. **일본 Ajinomoto** 는 글루탐산나트륨(MSG)과 라이신의 선구자격 기업으로 오랜 기술력을 보유했으나, 최근 가공식품 등 다른 사업으로 무게중심을 옮기며 일부 commodity 사업을 축소하였다. **독일 Evonik** 은 화학기업이지만 메티오닌 등 필수 아미노산 생산을 크게 확장해 사료용 DL-메티오닌 분야 세계 1 위를 점하고 있다. 그 외 **중국 Meihua(메이화)**,

Fufeng(푸펑) 등은 MSG 등에서 세계적 생산능력을 바탕으로 라이신·트레오닌 등에도 진출, **가격경쟁력**을 앞세워 빠르게 시장을 잠식했다. 특히 Meihua 는 중국 내 MSG 점유율 1 위 기업으로, 연 매출 2 조 원대의 대형 바이오 업체다[14]. 최근 몇 년간 **중국 업체들의 저가 공세**로 글로벌 가격이 하락 압력을 받자, 선도 기업들은 이를 **M&A 또는 제휴**로 대응하려는 움직임을 보였다. 실제 CJ 제일제당은 2025 년 말 중국 메이화그룹과 전략적 협력을 검토하며 중국 내 자신들의 일부 공장을 메이화에 합치는 방안까지 논의했으나, **가격 등 견해 차이로 2026 년 초 협상이 최종 결렬**되었다고 공시했다[15][16]. 이는 그만큼 중국 기업들의 위상이 높아져 **합종연횡을 통한 공급조절** 필요성이 대두되었음을 의미한다. **국내 시장**에서는 CJ 제일제당 외에 대상(주)이 아미노산(글루탐산 등)과 발효조미료 분야에서 전통 강자이며, 최근 EU 의 중국산 제재로 **대상과 CJ 가 반사이익**을 보아 유럽 시장 점유율을 확대할 전망이다[17]. 종합하면, 이 산업의 경쟁 구도는 **기술·원가 경쟁력과 글로벌 생산 네트워크 확보 여부**에 따라 우위가 결정된다. CJ 제일제당처럼 미주·아시아 등에 다수 생산거점을 보유한 경우, 미국·EU 의 무역 장벽 속에서도 기민하게 대응하여 **지역별 가격 우위**를 점할 수 있다[18]. 반면 단일 지역에만 생산이 몰린 기업은 관세나 지역 수요변화에 취약한 모습을 보인다. 향후에도 상위 기업들의 **전략적 제휴** 가능성과, 중국발 공급량 변화에 따른 **시황 변동성**이 지속 산업 구조에 영향을 줄 것으로 예상된다.

2 장. 경쟁사 및 대상 회사 포지셔닝

2.1 동종 업계 주요 기업 개요: 그린바이오 분야의 주요 글로벌 기업으로는 CJ 제일제당 외에 **Ajinomoto(일본), Evonik(독일), 메이화그룹·푸펑(중국)** 등이 손꼽힌다. Ajinomoto 는 1950 년대부터 글루탐산 조미료를 시작으로 라이신, 트레오닌 등 아미노산을 개척한 업체로, 발효 기술력이 우수하다. Evonik 은 석유화학 기반의 DL-메티오닌을 주력으로 하나, 최근 미생물 발효 메티오닌(MHA)을 개발하는 등 바이오공법 도입에도 적극적이다. 중국 메이화(Meihua)는 국영기업 출신으로 MSG 세계 최대 생산자이며, 라이신·발린 등으로 제품군을 다각화하고 있다. 푸펑(Fufeng)은 대형 발효기업으로 구연산, 잔탄검, 글루탐산 등에서 세계적 점유율을 가진 가운데, 사료용 아미노산에도 진출 중이다. **국내 기업**으로는 대상(주)이 미원 브랜드로 유명한 MSG 와 핵산(IMP, GMP) 시장 강자로서 글로벌 경쟁력을 갖추었고, 일부 사료 아미노산도 생산한다. 아울러 제약·바이오 분야로 보면 **Daesang, CJ 바이오사이언스(CJ 제일제당 계열), Lotte Biologics** 등이 있지만, 이는 의약품 레드바이오에 가깝고 그린바이오와는 분야가 구별된다. 요컨대 CJ 제일제당이 속한 산업의 직접 경쟁사는 **사료/식품 첨가물형 바이오소재** 기업들이며, 이들은 각기 지역 거점을 기반으로 **글로벌 시장을 분할**하는 양상을 띠고 있다.

2.2 주요 기업의 포트폴리오 및 비즈니스 모델: 경쟁사들의 **제품 포트폴리오**를 보면, **CJ 제일제당**은 라이신, 트립토판, 발린 등의 아미노산과 핵산조미료, 발효조미료(DNA, RNA 계열), 기능성 소재(누룩곰팡이 효소 등) 그리고 신규로 **PHA 바이오플라스틱**까지 포괄하는

다각화된 포트폴리오를 구축하고 있다[19]. Ajinomoto 는 식품조미료와 제약용 아미노산, 스포츠영양 아미노산(BCAA) 등 **고급 인체용 제품** 비중이 높으며, 식품사업부와 연계한 프리믹스 형태 서비스도 제공한다. Evonik 은 동물영양 사업부를 통해 메티오닌, 트레오닌, 트립토판 등을 생산하여 **사료첨가제 토털 솔루션**을 표방하고 있으며, 화학회사 다운 글로벌 유통망을 보유한다. 중국 메이화는 MSG, 라이신 등 **대량 생산품에 집중**하여 원가경쟁력을 극대화하는 볼륨 전략을 펼치고, 제품군을 확대하기 위해 기술 도입을 활발히 모색하고 있다. 예컨대 CJ 제일제당과의 협업설도 **CJ 의 고급 균주/기술**을 흡수해 포트폴리오를 강화하려는 의도가 있었던 것으로 분석된다[20]. **대상(주)**은 주력인 조미료 외에 기능성 당류(올리고당 등)와 발효소재를 생산하며 **식품사업과 시너지를 내는 모델**이다. 각 기업의 **비즈니스 모델** 차이를 보면, CJ 제일제당·Evonik 등은 **B2B 원료공급**에 집중하는 전형적인 모델로 생산효율 극대화와 고객사 기술지원(technical marketing)을 병행한다[21]. 반면 Ajinomoto 처럼 최종 소비재(조미료, 가공식품)까지 갖춘 경우 B2C 사업에서 얻은 시장 통찰을 B2B 제품 개발에 활용하는 **양방향 모델**을 운영한다. 중국 업체들은 내수 시장에 **낮은 마진으로 대량 공급**하여 점유율을 높인 뒤 해외로 진출하는 **규모 우선전략**이 특징적이다. 또한 최근 기업들은 단순 제품 판매를 넘어 **솔루션 제공**을 강조하는 추세다. CJ 제일제당의 경우 중국 시장에서 **“제품+활용 레시피”**를 패키지로 제안하는 기술마케팅으로 수요를 창출했다고 밝히며[21], Evonik 도 사료첨가제와 함께 **사양관리 컨설팅**을 제공한다. 요컨대 **제품 포트폴리오 다변화와 서비스 결합**이 주요 플레이어들의 공통된 방향으로, 이는 고객 락인(lock-in) 효과와 부가가치 증대를 노린 전략으로 볼 수 있다.

2.3 CJ 제일제당 BIO 의 시장 포지셔닝: CJ 제일제당 BIO 사업부는 **글로벌 톱티어 공급자**로서 시장에서 **프리미엄 전략과 규모 전략**을 병행하는 독자적 포지션을 구축했다. 라이신, 트립토판 등 여러 품목에서 세계 시장점유율 1 위 혹은 선두권을 차지하며, **“세계 1 등 바이오 기업”** 비전을 공공연히 표방해왔다[22]. 회사의 포지셔닝을 구체적으로 보면 **B2B 전문 공급자**로, 자체 브랜드를 소비자가 인식하기보다는 **“비비드(생물자원) 분야의 Intel Inside”**처럼 다양한 최종제품 속에 들어가는 형식이다. **가격대 측면**에서 CJ 는 일찍부터 품질안정성과 고객지원 등을 내세워 중국 저가품 대비 **프리미엄 가격**을 받아왔으며, 핵산처럼 사실상 과점인 품목에서는 **고마진 구조**를 유지해왔다[21]. 그러나 2020 년대 중반 들어 앞서 언급한 대로 중국발 공급과잉으로 단가가 하락하면서, CJ 도 일부 주요품의 가격 인하 압박을 받았다[3]. 이에 대응하여 CJ 는 **Specialty 제품군 비중 확대**로 **차별화 포지셔닝**을 강화하는 중이다. 실제 2024 년 기준 CJ 바이오사업 매출 중 스페셜티 품목 비중이 21%로 사상 최고치를 기록했는데[11], 이를 통해 **상품 포트폴리오의 프리미엄화**를 이루고 있다. 한편 **영업채널** 측면에서 CJ 는 전형적인 B2B 기업이지만, 전략적으로 **글로벌 지사망과 현지 법인**을 광범위하게 운영하여 고객사와 밀착하고 있다. 미국, 중국, 브라질, 인도네시아 등 **5 대륙 11 개 생산기지**를 기반으로, 각 지역 고객에게 **안정공급과 신속 대응**을 약속하며 중국 업체와 차별화한다[23]. B2C 요소로는 CJ 제일제당 식품사업과의 **브랜드 시너지**를 들 수 있는데, 예를 들어 “비비고 등 K-푸드의 성장에 기여하는 원료 공급자”라는 스토리로 기업

이미지를 높이는 간접효과를 누리고 있다. **고객 세분화** 측면에서 CJ BIO 는 대형 사료회사(카길 등)부터 중소 배합사료 공장, 식품향료 기업, 제약사까지 **다변화된 고객 포트폴리오**를 갖췄다. 이는 어느 특정 수요 부진 시 다른 분야로 리스크를 분산하는 효과를 낳으며, 이런 탄탄한 **글로벌 입지**가 CJ 제일제당 BIO 사업의 강력한 포지셔닝이라 할 수 있다.

2.4 최근 3~6 개월 내 주요 이슈: 최근 반년간 CJ 제일제당 BIO 사업 관련으로는 **사업 구조 재편과 M&A 시도**가 가장 큰 화제였다. **첫째**, 2025 년 10 월 CJ 제일제당은 오랫동안 숙고해온 **사료·축산 자회사 'CJ 피드앤케어'** 매각을 전격 결정, 네덜란드 로열데허스(De Heus)에 매각하는 계약을 체결했다[24]. 피드앤케어는 CJ 제일제당이 사료배합 및 축산계열을 맡기던 자회사로, 변동성이 크고 그룹 내 시너지가 낮다는 평가를 받아온 '계륵' 사업부였다[25]. 이번 매각으로 CJ 는 약 8 천억 원에 달하는 해당 부문의 부채를 매수자가 인수하게 함으로써 **재무구조 개선** 효과를 얻고, 핵심인 식품·바이오 사업에 집중할 실탄을 확보하게 되었다[24][26]. 이는 **"비핵심 자산 과감히 정리"**라는 윤석환 CEO 의 선언과 맞물려 추진된 전략으로, 실제 수년간 두 차례 실패 후 성사된 의미 있는 딜이었다[27]. **둘째**, 앞서 언급했듯 CJ 는 **중국 메이화그룹과의 협력/인수 협상**을 2026 년 초까지 진행했으나 최종 결렬되었다. 이는 일각에서 제기된 "CJ 가 바이오사업 자체를 매각한다"는 설(6 조 원 가치 추정)을 불식시키며, CJ 측이 **"바이오사업부는 팔지 않고 키운다"**고 공식 발표하는 계기가 되었다[28]. 결국 CJ 는 메이화와의 제휴 대신 **독자적 생존책**을 선택했고, 대신 **해외 우수 기업과 전략 제휴**를 통한 성장 방안을 계속 모색하겠다고 밝혔다[29]. **셋째**, 수익성 급락에 따른 **비상경영** 이슈다. 2025 년 CJ 제일제당 바이오사업부 영업이익은 2,034 억 원으로 전년 대비 36.7% 급감했고, 4 분기에는 거의 손익분기점에 머물렀다[30]. 이에 2026 년 2 월 윤석환 CEO 는 "순이익 적자는 일회성 아닌 생존 경고 신호"라며 **임직원 대상 위기 메시지**를 전파하고, **사업구조 최적화(저수익 사업 정리), 비용 혁신(마케팅·저효율 R&D 재점검), 성과중심 조직문화 정착** 등 고강도 개혁안을 내놓았다[31][32]. 특히 Feed&Care 매각도 이러한 구조조정의 일환이며, 향후 **글로벌 전략제품(GSP) 집중과 선택과 집중**이 가속화될 전망이다. **넷째**, **신규 사업 진척**에도 이목이 쏠린다. CJ 제일제당은 **PHA 생분해 소재 사업**에서 2023 년 美 FDA 승인에 이어 2024~2025 년 다양한 상용화 사례를 만들며 **바이오 신사업으로서 입지**를 굳히는 모습이다. 예컨대 스웨덴 기업과 파트너십을 맺어 인조잔디 충전재로 PHA 를 공급하는 등 친환경 소재 적용 분야를 넓히고 있다[19][33]. 이 같은 행보는 **기존 아미노산 사업의 한계를 보완할 미래 동력**으로 주목받고 있다. 마지막으로 **규제 이슈**로는, 2025 년 국내 식품업계에 불거진 **설탕 가격 담합 사건** 여파로 CJ 제일제당도 제재 대상에 포함되어 과징금 및 소송 리스크가 있다는 보도가 있었다[34]. 이는 BIO 사업부와 직접 관계는 없지만, **식품 원료의 공정거래 이슈**가 평판에 영향을 줄 수 있어 유의하고 있다. 종합하면, 최근 CJ 제일제당 BIO 의 키워드는 **"구조 혁신과 선택 집중"**이며, 동시에 **친환경 신사업 육성과 대외 환경 대응(반덤핑 호재 등)**으로 반등을 노리는 시기라고 볼 수 있다[35].

3 장. 회사 심층 분석

3.1 사업 구조와 부문별 매출 비중: CJ 제일제당은 크게 **식품사업부문**과 **BIO 사업부문**으로 양대 사업을 이루고 있다. 2025 년 연결 기준(대한통운 제외) 매출 17 조 7,549 억 원 중 식품사업부문이 약 65%인 11 조 5 천억 원, BIO 사업부문이 약 35%인 3 조 9,594 억 원을 차지하였다[36]. 식품부문은 again **국내 식품**과 **해외 식품**으로 나뉘는데, 2025 년 연간 해외 식품 매출이 5 조 9,247 억 원으로 처음으로 국내 매출(5 조 5,974 억)을 넘어 전체 식품의 51%를 차지했다[37]. BIO 사업부문은 사료용 아미노산 (라이신, 메치오닌, 트립토판 등), 식품첨가 조미소재 (핵산, MSG 등), 기능성 소재 (발효기술 활용 건강기능식품 원료 등)로 구성되며, CJ 바이오사이언스(마이크로바이옴 신약)나 CJ Biomaterials(PHA 등)도 그룹 내 별도 법인이지만 CJ 제일제당 BIO 부문과 연구·전략을 공유한다. **제품별 매출 비중**은 공개자료상 구체적으로 나오진 않으나, 증권가 분석에 따르면 전통적인 **대형 아미노산(라이신·트레오닌 등)**이 BIO 매출의 절반 이상을 차지하고, **스페셜티 아미노산/핵산** 등 고부가 제품이 20~30% 수준, **기타 사료첨가제 및 소재**가 나머지를 구성하는 것으로 추정된다[11]. 2024 년의 호황기에는 specialty 비중 확대 덕에 영업이익률이 높았으나, 2025 년에는 specialty 품목들마저 시장 부진을 겪어 매출과 이익이 모두 감소했다[38]. 실제 2025 년 BIO 부문 매출은 전년 대비 -5.4%, 영업이익은 -36.7% 급감한 것으로 나타났다[39]. 이는 **트립토판, 발린, 알지닌, 히스티딘 등 고수익 스페셜티 아미노산 업황 부진**이 주요 요인이었다고 회사는 밝혔다[39]. 요컨대 CJ 제일제당의 사업 구조는 안정적인 현금창출원인 식품부문과, **글로벌 경기와 상황에 민감한 BIO 부문**이 조화를 이루는 포트폴리오라 할 수 있다. 다만 그룹 차원에서 BIO 사업은 미래 성장동력으로 매우 중시되어, 최근 일련의 사업 구조조정에서도 핵심 축으로 남았다 (매각설 일축)[28].

3.2 중장기 전략 방향: CJ 제일제당은 중장기적으로 **“글로벌 No.1 생활문화기업”**을 지향하며, BIO 사업에 대해서는 **“세계 1 등 그린바이오 기업”**을 비전으로 설정하고 있다. 구체적 전략 방향으로는 ①**선택과 집중을 통한 포트폴리오 최적화**, ②**글로벌 시장 확대**, ③**혁신기술 및 신사업 투자** 세 가지로 요약된다. 첫째, **사업구조 최적화** 전략이다. 앞서 언급한 것처럼 수익성이 낮은 사업은 **果斷**히 정리하고 **글로벌 전략제품(GSP)**에 역량을 집중하겠다는 방침을 밝히고 있다[40]. 실제 Feed&Care 매각, 바이오사업 내 비핵심 라인 정리 등이 추진되었고, 남은 사업에서도 **주요 품목 위주로 집중 투자**가 이뤄질 전망이다. 둘째, **글로벌 영토 확장** 전략이다. 식품부문에서는 K-푸드 열풍을 타고 미·주·유럽 시장 개척을 가속화하고 있으며, BIO 부문 역시 지역 다변화를 통해 **글로벌 톱티어 입지**를 공고히 하려 한다. 2025 년 해외식품 매출이 국내를 추월한 것은 이러한 글로벌화의 성과로, 회사는 이를 **“K-푸드 신영토 확장”**이라고 평가했다[41]. BIO 부문도 EU 반덤핑 관세 등 호기를 잡아 유럽 등 점유율을 늘리고, 미국 아이오와 공장의 전략적 활용을 강화하여 미주시장 공략을 확대할 계획이다[29]. **전략적 제휴와 M&A**도 글로벌 확대의 수단으로 거론된다. CJ는 “해외 우수 기업과의 전략적 제휴로 시너지 모색”을 공식화하고 있어[29], 향후 합작법인 설립이나

특정 기술 도입형 M&A 가능성도 있다. 셋째, **혁신 및 신성장 전략**이다. CJ 제일제당은 “ONLYONE R&D” 기치를 걸고 세계 최고 수준의 기술 확보를 추구해왔다. 특히 BIO R&D 에서는 **CJ 블로섬파크** 연구단지를 중심으로 AI 기반 균주개발, 메타게놈 기술, 합성생물학 등 최첨단 기법을 도입하고 있다. 또한 **신규 수요 창출**을 위해 건강기능식품 원료, 사료 항생제 대체제, 바이오 헬스 소재 등 **파이프라인 다각화**도 진행 중이다[42]. PHA 생분해 소재 사업은 이러한 신성장 전략의 대표 사례로, **미래유망 소재 시장 선점**이라는 의미가 크다. CJ 는 PHA 를 “미래 소재”로 지목하여 향후 북미시장에서 사업 확대를 천명했고[6], 2024 년부터 화장품 용기, 일회용품 등 **고객사 협업 제품**을 속속 내놓으며 상용화에 속도를 내고 있다[43]. 정리하면 CJ 제일제당은 전통사업의 구조 효율화로 **수익 기반을 탄탄히 한 뒤**, 그 위에서 **글로벌 규모 성장과 혁신 신사업**을 추진하는 **투트랙 전략**을 취하고 있다. 이는 “수익성 개선에 힘쓰면서, 바이오 사업 구조 개선과 신규 수요 창출로 재도약 기반을 마련하겠다”는 경영진 메시지와도 부합한다[44].

3.3 차별화 포인트: CJ 제일제당 BIO 사업의 차별화 요소는 **기술, 글로벌 네트워크, 프리미엄 브랜드, 비용 리더십** 측면에서 두루 존재한다. 우선 **기술 역량**에서 차별화된다. CJ 는 60 여 년의 발효기술 축적으로 **고성능 균주 개발** 능력이 뛰어나고, 발효공정 자동화 및 **공장 운영 노하우**도 세계 정상급이다. CJ 관계자는 “CJ 가 글로벌 1 위 핵심 시장을 지키는 비결은 **독보적 기술 경쟁력**으로 고객이 요구하는 품질을 충족시키는 것”이라고 자부한 바 있다[45]. 또한 단순 제품 판매가 아니라 **고객사 맞춤형 솔루션 제공(레시피, 활용법 제안)** 등 **기술마케팅**을 펼쳐 고객 만족도를 높인 점도 경쟁사와 구분되는 포인트다[21]. 둘째, **글로벌 생산·판매 네트워크**가 강력한 장점이다. CJ 제일제당은 **전 세계에 11 개의 생산기지**(미국, 중국 2 곳, 인도네시아 등)를 두고 있고, 생산품목 전환이 가능한 호환 생산 시스템으로 외부 환경 변화에 유연히 대응한다[23]. 특히 **미국 아이오와 공장**은 경쟁사들이 없는 희귀한 거점으로, 미국·중국 무역분쟁 시 관세 영향권 밖에서 오히려 우위를 점할 수 있었다[18]. EU 시장에서도 인도네시아 공장에서 생산한 제품으로 반덤핑 관세 수혜를 받는 등, CJ 의 글로벌 거점은 **지정학적 리스크 헤지**와 **물류 효율** 측면에서 큰 경쟁력이다. 셋째, **브랜드 신뢰도와 프리미엄 이미지**다. 비록 B2B 사업이지만, 업계에서 CJ 의 제품은 **품질 안정성과 신뢰성**으로 평판이 높다. 오래 거래한 글로벌 고객사를 다수 확보하고 있으며, 핵산·라이신 등에서 “**CJ 산이면 믿고 쓴다**”는 인식을 구축했다는 평가다. 이러한 프리미엄 포지션 덕에 CJ 는 동일 시황에서도 중국 제품 대비 **가격 프리미엄**을 유지해왔다[3]. 넷째, **규모와 비용 리더십**을 꼽을 수 있다. CJ 제일제당은 주요 아미노산에서 **연간 생산능력 세계 1~2 위** 수준의 규모를 갖추고, 생산라인의 **자체 설계 및 개선**으로 원단위 비용을 지속 절감해왔다. 또한 다양한 제품을 생산하지만 공통 원료·공정을 표준화하여 **범위의 경제**를 실현하고 있다. 이러한 규모 우위는 시장 침체 시기에도 **손익분기점을 낮게 유지**하게 해주며, 실제 2025 년 4 분기 BIO 부문이 근소하나마 흑자를 지킨 것도 경쟁사 대비 효율적 구조 덕분이라는 분석이 있다[30]. 마지막으로, **내부 연계자산** 역시 차별화 요인이다. CJ 는 그룹 내 식품사업 역량을 보유하여 R&D 단계부터 식품 트렌드 반영이 가능하고, CJ 대한통운 등 물류계열을 통해

글로벌 공급망 관리에 시너지를 내고 있다. 또한 CJ 제일제당이 강조하는 **ONLYONE** 문화가 연구개발에도 적용돼, 조직적으로 **혁신을 장려**하는 분위기가 강한 점도 기술 선도의 원동력으로 평가된다.

3.4 리스크 요인: CJ 제일제당 BIO 사업이 직면한 리스크는 **대외환경, 경쟁구도, 기술변화, 인적자원, 재무건전성, 평판** 측면에서 다양하다. ①**규제/대외환경 리스크:** 가장 현실적인 리스크는 **시장 공급과잉과 가격 하락**으로 인한 업황 사이클이다. 중국 업체 증설이나 글로벌 경기침체로 수요가 둔화되면, 현재처럼 가격 급락과 수익성 훼손이 발생할 수 있다[2]. 또한 곡물·에너지 가격, 환율 변동도 수익에 큰 영향을 미치는 대외 변수다[26]. 환경규제 측면에서는 발효공장의 **온실가스 배출, 폐수 처리** 등에 대한 각국의 규제가 강화되어 **설비 투자비 증가** 압박이 있다. 예를 들어 EU의 탄소국경세 도입 시 해외공장에서 생산한 아미노산 수출에 비용이 붙을 가능성이 있다. ②**경쟁 리스크:** 중국 경쟁사들의 **덤핑 및 약진**이 지속되는 한 CJ의 프리미엄 전략은 제한적인 영향을 받을 수 있다. 또한 Ajinomoto 등 일부 기업이 **첨단 바이오 합성기술**(예: 비발효 효소합성)을 개발하면 시장 판도가 바뀔 위험도 있다. ③**기술 리스크:** 미생물 균주 기술은 핵심자산인데, 기술유출 혹은 경쟁사의 특허공세 등이 리스크다. 또한 **대체기술 출현** 가능성도 있다. 예를 들어 식물단백질 균형사료 기술이 발전하거나, 축산 수요 자체가 대체육 등으로 감소하면 사료용 아미노산 수요에 구조적 변화가 올 수 있다. ④**인력/조직 리스크:** 바이오 분야 R&D 인재 확보와 유지도 과제다. 이공계 기피 현상 속에 전문 독성학자, 발효공학자 등을 충분히 확보하지 못하면 혁신이 정체될 우려가 있다. 또한 **조직문화 혁신**을 위해 성과주의를 강조하고 있는데, 자칫 급격한 변화가 내부 반발이나 조직 이탈을 야기할 가능성도 있다[46][32]. ⑤**재무 리스크:** 2025년 CJ 제일제당은 순손실을 기록했고 부채비율 개선이 화두가 되었다[47]. 다행히 Feed&Care 매각 등으로 약간 해소되겠지만, 높은 부채와 이자비용은 투자여력 제한요인이 된다. 또한 신사업(PHA 등)은 초기 투자비가 크고 단기간 수익을 보장하지 않아서 **투자 회수 리스크**가 있다. ⑥**평판/거버넌스 리스크:** 식품업계 담합 이슈나, 제품 관련 **품질 논란** 등이 발생하면 기업 신뢰도에 타격을 줄 수 있다. 특히 B2B 특성상 대형 고객사가 품질 문제로 이탈하면 손실이 크다. ESG 측면에서 **윤리경영, 안전사고**에도 주의해야 한다. 종합하면 CJ BIO 사업은 **"기회와 위험이 공존"**하는 상황으로, 기회요인을 최대화하고 상기의 리스크를 어떻게 관리하느냐가 향후 성과를 좌우할 것이다.

4 장. 인재상·조직 문화·채용 특징

4.1 공식 인재상 키워드와 실제 해석: CJ 그룹은 독특한 표현으로 **"하고잡이"** 인재상을 내세운다. *'하고잡이'*란 **"뛰어난 창의력을 바탕으로 자부심을 갖고 즐겁게 일하며 최고의 성과를 내는 사람"**을 뜻하며, 즉 **열정적으로 일을 도모하고 결과를 만들어내는 인재**를 말한다[48]. 여기에 CJ 고유의 **"OnlyOne" 정신** - **"모든 면에서 최초·최고·차별화를 추구"** - 을 필수 덕목으로 강조하고 있다[48]. 공식적으로 그룹 인재상 핵심가치로 **다섯 가지 덕목**을

제시하는데, 이를 요약하면 ①내일 더 새롭게(혁신지향), ②꿈을 원대하게(큰 포부), ③반드시 결과로(성과집중), ④안돼도 다시(실패극복), ⑤함께 멀리(팀워크와 지속성) 등으로 해석된다[49][50]. 이러한 키워드는 CJ제일제당의 채용과 평가에 그대로 투영되어, 지원자는 자기소개서와 면접에서 **창의적 도전 사례, 높은 목표 설정 경험, 실패 후 재도전 경험, 협업을 통한 성과** 등을 어필하도록 유도된다. 실제 인재상 운영에서는 **“글로벌 마인드와 실행력”**이 강조된다. 2025년 CJ 그룹 공채 핵심 키워드로 **“글로벌 인재”**를 꼽으며, 해외사업 확대에 맞춰 **미래 성장의 주역**이 될 인재를 뽑겠다고 밝히기도 했다[51]. 이는 단순 어학능력을 넘어 **다양한 문화에 대한 이해, 글로벌 비즈니스 감각**을 중시한다는 뜻이다. 또한 CJ 인성검사(CJ CFT)와 면접 질문에서도 **책임감 있게 일을 추진하여 성과를 낸 경험, 높은 목표에 도전한 스토리** 등을 묻는 경우가 잦다. 요컨대 공식 인재상은 **“창의·열정·성과·도전·협업”**으로 요약되며, 실제 해석에서도 지원자의 **주도적인 업무 태도와 결과지향 마인드, 글로벌 역량** 등을 중점적으로 평가하고 있다.

4.2 조직 문화: CJ 제일제당은 **대기업이면서도 벤처 정신을 지향**하는 문화를 강조한다. 사내에서는 **“OnlyOne”**이라는 말이 일종의 구호처럼 쓰이며, 직원들에게 **최고를 향한 끊임없는 혁신**을 독려한다. 또한 CJ 그룹 차원에서 **다양성·공정성·포용성(Diversity·Equity·Inclusion)** 정책을 공식화하여, 성별·국적·연령 등에 차별 없는 기회를 보장하고 다양성을 존중하려 노력한다[52]. 실제 CJ 제일제당에는 이공계 여성 연구원, 해외 인재 등 다양한 배경의 구성원이 협업하고 있고, 성과에 기반해 공정하게 인정받는 분위기를 만들고자 한다. **성과 중심 문화**도 강화되고 있다. 2026년 윤석환 CEO는 **“좋은 CEO 보다 이기는 CEO 가 되겠다”**며 **이기기 위한 성과 문화**를 정착시키겠다고 밝혔고[53], 능력과 실적에 따른 보상체계를 강조했다. 이에 따라 최근 **수평적 소통과 책임경영**을 키우는 변화를 추진 중이다. 예를 들어 젊은 사원들도 **“자율적으로 프로젝트를 제안하고 성과를 내면 발탁”**되는 사례가 있고, **사내 공모제**로 신사업 아이디어를 받는 등 유연한 조직 문화를 지향한다. **복지 및 워라밸** 측면에서는 그룹차원 스마트워킹 정책 도입 등으로 이전보다 유연근무, 재택 활용이 늘었으나, 업계 평균 대비 **업무강도는 높은 편**이라는 후기가 있다. 생산공장이나 연구소의 경우 근무환경이 비교적 경직되어 있다는 의견도 있으나, 본사 기획직군 등은 비교적 자유로운 편이다. 한편, **글로벌 기업**을 지향하다 보니 사내공용어로 영어를 쓰는 부서도 생겨나고, 해외파 직원 비중도 높아지는 등 **국제화된 분위기**가 형성되고 있다[54]. **조직 내 소통**은 CJ 뉴스룸 등 사내 미디어를 통해 그룹 철학을 적극 공유하고, 신입사원 교육에서도 그룹 문화(하고잡이 정신 등)를 강조해 **일체감**을 부여한다. 다만 일각에선 CJ 그룹 전통의 **오너십 문화**(강한 책임의식, 빠른 실행)로 인해 **야근이나 높은 목표 압박**이 존재한다는 평도 있어, 신입들은 이를 염두에 두어야 한다. 전체적으로 CJ 제일제당의 조직 문화는 **“자율 속 성과주의”**로 요약할 수 있으며, **젊고 역동적인 기업** 이미지를 유지하려는 노력을 지속하고 있다.

4.3 최근 채용 공고 동향: CJ 제일제당(BIO 사업부문)은 정기 공채와 수시채용을 병행하며 인재를 선발한다. 최근 3~6 개월을 보면, **2026 년 3 월**에 신입공채를 진행하여 재경, PR, 보안, 사업관리, **Global Sales**, **생산기술(발효/정제)**, 그리고 **R&D 직군(Regulatory Sciences 등)**을 모집했다[55]. 모집 분야를 보면 **R&D 전형과 일반전형**으로 나누어 전문성을 강조하고 있는데, R&D 에서는 **발효, 정제공정, AI, 분석, Regulatory** 등 **첨단·전문 영역**까지 포함하고 있다[56]. 이는 BIO 사업부문의 기술중심 사업 특성을 반영한 것으로, **바이오공정 전문가와 디지털인재까지 고루 채용**하려는 의지가 읽힌다. 채용 공고문의 톤을 보면, 지원자에게 그룹 비전과 가치에 공감할 것을 요구하고 직무별로 필요한 전문지식을 상세히 기술하여 **똑똑하고 준비된 지원자**를 원한다는 인상을 준다. 특히 **글로벌 전형**을 별도로 운영하여 영어·일어권 해외대 졸업자나 4 년 이상 해외 거주 경험자를 뽑기도 하는데, 이는 해외사업 확장에 필요한 인력을 확보하려는 의도로 보인다[57]. 또한 **미래 마케터 공모전** 같은 특별전형도 도입하여 창의적 인재를 조기에 파악하려 노력 중이다[51]. **채용빈도**를 보면, BIO 사업은 매년 상·하반기 신입을 꾸준히 선발하고 있으며, 수시로 경력직 (특히 연구개발 분야 박사급 등) 채용 공고도 올라온다. 최근 톤으로는 **ESG, 디지털** 역량을 갖춘 인재를 선호한다는 언급이 많아, 예컨대 환경안전 직무나 AI 활용 직무 등 채용이 늘었다. 2025 년 하반기 공채에서도 **환경, 기술마케팅(White Bio)** 등의 신규 포지션이 등장하여 **산업변화에 따른 인력수요**를 반영했다[58]. **채용 절차**는 서류전형 → CJ CAT/CFT 인적성검사 → 1 차 면접(실무/PT) → 2 차 면접(임원) 순이며, R&D 의 경우 **전공 PT 면접**을 추가로 본다[59]. 올해부터는 **AI 역량검사**도 도입되어 지원자 인성 파악에 활용하고 있다[59]. 전반적으로 CJ 제일제당 BIO 채용은 **명확한 직무역량과 CJ 인재상 부합도**를 동시에 본다는 점이 특징이며, 모집공고에서도 이를 강조하고 있다. 지원자는 이를 고려해 **본인의 전문성(예: 발효 경험, 분석기술)**과 **OnlyOne 정신에 부합하는 열정 사례**를 준비하는 것이 필요하다.

4.4 서류/면접에서 강조되는 키워드·역량: CJ 제일제당 지원과 면접과정에서 반복적으로 언급되는 키워드는 앞서 언급한 그룹 인재상과 일맥상통한다. 우선 **"글로벌"**이다. 면접 질문에서도 "해외 경험을 통해 배운 점"이나 "향후 글로벌 무대에서 일할 준비" 등을 물어보며, 지원자들이 **국제적 시야와 어학능력**을 갖췄는지 평가한다. 두번째 키워드는 **"도전/혁신"**이다. 자기소개서 문항에서도 "창의적으로 문제를 해결한 경험"이나 "기존에 없던 시도를 한 사례"를 묻는 경우가 많아, 지원자는 자신의 **Challenge** 정신을 어필해야 한다. 실제 2024 년 상반기 면접 후기에서 "입사 6 개월차에 상사에게 듣고 싶은 말은?" 같은 질문이 있었는데[60], 이는 **주도적으로 성과를 낸 신입**을 기대하는 맥락으로 해석된다. 세번째는 **"실행력/성과"**이다. **"반드시 결과로"**라는 모토대로, 단순한 아이디어 제안보다 **끝까지 추진해 결과를 낸 경험**을 높이 평가한다. 그래서 면접에서는 프로젝트를 주도한 경험, 성과를 측정하는 방식 등을 꼬리질문으로 파고든다. 네번째는 **"협업과 소통"** 능력이다. CJ 제일제당은 대규모 조직이므로 부서 간 협업이 잦다. 따라서 **팀워크**를 발휘한 사례, 타인을 설득하거나 조율한 경험 등을 중요하게 본다. 다섯째, **"전문성"**이다. 특히

BIO 사업부문 R&D 나 생산기술 직무는 **전공지식과 문제해결 스킬**에 대한 질문이 심층적으로 이어진다. 예를 들어 발효공정 지원자에게 “발효 탱크 스케일업 시 유의사항”을 묻거나, Regulatory 직무 지원자에게 “FDA 와 EFSA 인허가 차이”를 물을 수 있다. 끝으로 CJ 특유의 가치로 **“주인의식”과 “정직성”**이 강조된다. 모든 지원자에게 **기업 철학 공감도와 윤리의식**을 중요하게 보기 때문에, 면접 말미에 “마지막 하고 싶은 말” 기회에서 **회사에 대한 열정과 책임감을 드러내는 멘트**를 하는 것이 권장된다. 실제 합격자 후기를 보면 “본인이 CJ 제품을 애용하며 개선아이디어를 제안했다”거나 “OnlyOne 가치에 공감함을 강조했다”는 조언이 있다. 요약하면 **CJ 제일제당 면접은 인재상 키워드(글로벌, 도전, 성과, 협업, 전문성)에 대한 구체적 경험 검증**의 장이며, 지원자는 각 키워드에 부합하는 자신의 에피소드를 준비하고, **논리적이고 당당한 태도로 소통**하는 것이 합격 포인트다.

5 장. 직무 분석: Regulatory Sciences

5.1 직무의 핵심 역할: Regulatory Sciences 직무는 CJ 제일제당 BIO 사업부의 **R&D 지원 조직**으로, **신제품 및 기존 제품의 인허가 전략 수립과 독성·안전성 검증**을 담당한다. 한마디로 **“제품의 글로벌 시장 출입증을 마련하는 역할”**이다. Regulatory Scientist 의 하루는 국내외 규제 정보를 모니터링하는 것으로 시작한다. 예컨대 EU, 미국, 중국 등 주요 시장의 식품·사료 첨가물 관련 법규 개정 동향을 체크하고, 회사 제품군에 영향이 있는지 검토한다. 월간 단위로는 개발중인 신제품 별로 **인허가 플랜**을 세우고, 필요한 시험과 자료 준비를 진행한다. 예를 들어 **“신규 아미노산 제품 A 를 1 년 뒤 유럽 출시”** 목표라면, 현재 EFSA 기준 어떤 독성시험 데이터가 필요한지 파악하여 시험기관과 연계해 실험을 시작한다. 연간으로는 **주요 국가별 허가 프로젝트 관리**가 핵심 업무다. 미국 시장에 건강기능식품 소재를 내놓을 경우 **FDA GRAS 등재**나 **FCS 승인** 절차를 이끌고, 한국에 기능성 원료로 등록하려면 식약처 규정에 맞춰 **개별인정형 원료신고**를 수행한다. 또한 **기존 제품의 적법성 유지**도 중요한 역할이다. 각 생산 로트의 안전성 자료를 관리하고, 라벨 표시 기준이나 규제 변화에 따라 제품 스펙이나 문서를 업데이트한다. 요약하면 Regulatory Sciences 담당자는 ①**신제품 개발 단계부터 규제 요구사항을 안내**하고, ②**필요한 독성·안전 시험을 설계·관리**하며, ③**국내외 인허가 신청서류를 작성·제출**하고, ④**허가 이후에도 컴플라이언스 모니터링**을 수행한다[61][62]. 이를 통해 회사 제품이 **법적 기준을 충족하여 시장에 진입**하고 유지되도록 끝단에서 책임지는 것이 이 직무의 핵심이다. 실제 근무 사례를 들면, **“발효 미생물 유래 새로운 효소제품”** 개발 시 Regulatory 담당자는 개발 초기부터 해당 미생물의 GRAS 여부, 해외 사용 전례 등을 조사한다. 이후 **in vitro 독성시험** (세포독성, 유전독성 등)과 **in vivo 동물실험** (쥐 대상 90 일 독성 등)을 기획하여 외부 시험기관에 의뢰하고, 결과를 해석하여 안전성을 평가한다[61]. 그런 다음 이 자료들을 모아 **영문/국문 인허가 신청 dossier**를 작성하여 각국 규제기관에 제출하고, 질의가 오면 과학적 근거를 답변하여 승인을 이끌어낸다[63]. 이렇게 **하루 단위로는 자료 검토와 부서 협의**, **한 달 단위로는 시험 및 문서**

작업, 1년 단위로는 주요 허가 획득이라는 사이클로 돌아가는 것이 Regulatory Sciences의 업무이다.

5.2 내부/외부 이해관계자 맵: Regulatory Sciences 직무는 **사내 여러 부서와 외부 기관의 가교** 역할을 한다. 내부 이해관계자로는 우선 **신제품 개발 R&D** 팀이 있다. 연구원들이 새로운 균주나 기능성 소재를 개발하면, Regulatory 담당은 초기부터 팀에 합류해 **필요한 시험 리스트, 데이터 요건**을 제시한다. 예컨대 R&D가 특정 미생물을 사용하려 할 때 해당 종의 과거 안전성 이슈를 알려주거나, 필요한 독성평가 범위를 조언한다. 둘째, **제조공장 및 품질팀(QA/QC)**과 협업한다. 제품 등록에 **공정 정보, 원료사양, 불순물 프로필** 등이 필요하므로, 공장으로부터 공정 흐름도와 검출시험 결과를 수집한다. 또한 품질보증팀과 함께 **제품이 각국 규정(예: 중금속 함량, 미생물 기준)에 부합하는지** 점검하고 자료화한다. 셋째, **마케팅/영업팀**과도 연관된다. 어떤 시장에 언제 진출 가능한지, 라벨에 어떤 표현을 쓸 수 있는지 등을 마케팅팀에 자문해주어 **제품 출시 전략**을 수립한다. 예를 들어 “유럽에서는 이 기능성표현은 금지”라면 마케팅 문구를 수정하도록 피드백한다. 넷째, **경영총/전략부서**와도 소통한다. 인허가 지연이나 규제 리스크가 매출에 영향을 주는 사안은 임원들에게 보고하여 대응책을 논의한다. **외부 이해관계자**로는 가장 중요한 **규제기관(Regulators)**이 있다. **식품의약품안전처(MFDS), 미 FDA, EU EFSA, 농림축산검역본부** 등 관련 관청 담당자들과 소통하며, 허가 신청서 제출, 보완자료 응대 등을 한다[61][63]. 이때 **공식 미팅이나 서면 Q&A**를 통해 과학적 근거를 설명하고 신뢰를 얻는 일이 중요하다. 둘째, **공인 시험기관 및 컨설팅 업체**가 있다. 모든 독성시험을 사내에서 하지 않기 때문에, 외부 GLP 인증시험소와 계약하여 동물시험 등을 수행한다. 또한 해외 규제 대응을 위해 현지 전문 컨설턴트와 협업해 서류를 준비하거나 자문을 구한다. 셋째, **학계 전문가 및 산업 협회**도 관계자다. 경우에 따라 신규 물질의 안전성 입증을 위해 대학 교수 등의 자문위원을 모시거나, 업계 공동 현안(예: 어떤 첨가물 규제완화 건의)에 협회 차원에서 대응하기도 한다. 넷째, **고객사**도 간접적 이해관계자다. B2B 고객이 CJ 제품의 규격서나 인증서를 요청하면, Regulatory 담당이 그것을 검토 발행하거나, 고객이 해외 수출 시 필요한 제 3자 인증(코셔, 할랄 등)을 획득하도록 지원한다. 이처럼 Regulatory Sciences는 **사내 R&D-생산-마케팅-품질-경영총과 사외 정부-시험소-컨설턴트-고객**을 폭넓게 연결하는 **허브**라 볼 수 있다. 협업에서 중요한 것은 **정확한 자료 전달과 이해 조율**이며, 회사 입장과 규제 요구사항 사이에서 최적 해결책을 찾는 **조정자**의 역할을 수행한다.

5.3 필요 역량 (기술·지식·소프트스킬): Regulatory Sciences는 **과학적 전문지식과 규제지식, 그리고 커뮤니케이션 능력**이 모두 요구되는 복합 직무다. **기술/지식 역량**으로 먼저 **독성학 및 생명과학 지식**이 필수다. 채용에서도 생명공학, 독성학 전공을 우대할 만큼[64], 인체 및 동물의 대사, 독성 기전, 시험법 등에 대한 배경지식이 있어야 한다. 예컨대 어떤 성분의 NOAEL(No Observed Adverse Effect Level)을 이해하고 ADI(Acceptable Daily Intake)를 산출하는 일 등을 하기 때문이다. 또한 **미생물학** 지식도 중요하다. 제품의 균주 특성,

유전적 안정성 등도 평가 요소이므로 미생물 유전체나 발효공정 이해도가 요구된다. 다음으로 **규제법규 지식**이다. 국내 식품위생법, 사료관리법부터 미국 FDA CFR, EU EFSA 가이드라인 등을 숙지하고 있어야 업무를 수행할 수 있다[65]. 각 나라별로 제출 자료 요건이 다르기 때문에, 글로벌 규제 동향을 업데이트하고 기준치를 꿰고 있어야 한다. **분석화학** 기초도 유용한데, 중간체나 최종제품의 불순물 분석, 잔류물 측정 등을 해석할 때 필요하다. **언어 역량**은 사실상 필수로, 영어는 문서 작성과 기관 소통에 없어서 안 된다. 채용 요건도 오픽 IM 등 높은 수준의 영어말하기를 요구하며, 비즈니스 영어 회화 능력이 우수하면 우대한다고 명시돼 있다[64]. 이는 해외 규제기관 대응 문서가 모두 영어이며, FDA 와의 미팅 등에서 의견 개진을 해야 하기 때문이다. 경우에 따라 일본어나 중국어 역량도 도움이 될 수 있다 (일본 시장 허가 시 자료 번역 등). **소프트스킬** 측면에서는 **세부사항에 대한 꼼꼼함과 분석력**이 으뜸이다. 규제 문서 한 줄 차이가 승인 여부를 가를 수 있으므로, 작은 데이터도 정확히 검토하고 오류 없이 문서를 작성하는 꼼꼼함이 필수다. 또한 수많은 과학논문과 시험리포트를 **짧은 시간 내 분석·요약**하는 능력, 그리고 이를 논리적으로 정리하는 **문서화 스킬**이 요구된다. **프로젝트 관리 능력**도 중요하다. 동시에 여러 국가 인허가를 추진해야 하므로 **일정관리, 우선순위 설정, cross-functional 조율** 등이 필요하다. 대인관계 측면에서는 **의사소통 및 설득력**이 핵심 역량이다. 규제기관 담당자를 설득하려면 과학적 사실을 명확하고도 설득력 있게 전달해야 하고, 사내 연구원이나 마케팅과 의견이 다를 때는 근거를 들어 조율해야 한다. 이때 **공신력있는 데이터와 논리적 대화**로 신뢰를 주는 커뮤니케이션이 요구된다. 마지막으로 **학습능력/유연성**도 꼽을 수 있다. 규제가 수시로 변하고 새로운 시험기법이 등장하므로 **평생학습 자세**로 최신 지식을 습득해야 한다. 또한 예기치 못한 규제 이슈(갑작스런 규정 변경 등)에 **유연히 대처**하는 스트레스 관리와 문제해결력도 중요하다. 결론적으로 Regulatory Sciences 담당자는 **“과학자이면서도 전략가, 또 커뮤니케이터”**의 역량을 두루 갖춰야 하며, 특히 CJ 제일제당 BIO 처럼 글로벌 사업 환경에서는 **다문화 커뮤니케이션 능력과 광범위한 규제 지식**이 남다른 경쟁력이 된다.

5.4 성과 지표(KPI) 및 평가 포인트: Regulatory Sciences 직무의 성과는 **정량적 결과와 정성적 기여도** 모두 평가된다. 주요 KPI 로는 **획득한 인허가 건수**가 꼽힌다. 예를 들어 해당 연도에 목표한 국가별 허가를 몇 건 승인받았는지가 1 차 지표다. 신제품 3 건 허가획득 목표를 100% 달성하면 우수한 평가를 받는 식이다. 두번째는 **허가 소요기간 단축율**이다. 법정 처리 기한보다 얼마나 빨리 허가를 받아냈는지, 또는 내부 목표 대비 지연 없이 완료했는지 본다. **“Time to Market 단축”**이 곧 매출과 직결되므로, Regulatory 팀의 스피드와 효율이 중요한 지표다. 세번째, **자료 보완률 최소화**도 KPI 가 될 수 있다. 제출한 서류에 대해 규제기관으로부터 **추가 보완 요청이 얼마나 나왔는지** (없다면 가장 이상적)를 측정한다. 보완이 없었다는 것은 **초기에 완벽한 dossier 준비**를 의미하므로 담당자 역량을 보여주는 척도다. 네번째, **컴플라이언스 사고 제로** 역시 핵심 지표다. 이미 허가받아 판매 중인 제품에서 **규제 위반 사항 (예: 기준치 초과물질 검출, 서류 미비)**이 발생하지 않도록 관리해야 하는데, 1 년에 단 한 건의 위반도 없이 넘어가면 성과로 인정된다. 다섯번째, **대관**

활동 성과로 산업계에 유리한 규제 개선을 이끌어냈는지도 볼 수 있다. 예컨대 협회를 통해 건의하여 어떤 규제가 완화되는데 기여했다면 플러스요인이 된다. **정성적 평가 포인트**로는 **사내 협업 만족도**가 있다. R&D 나 마케팅팀에서 보기엔 Regulatory 담당자의 지원이 얼마나 전문적이고 신속했는지가 중요한데, 내부 고객 만족도 조사나 다면평가를 통해 **커뮤니케이션 능력**을 평가하기도 한다. 또한 **문서 완성도나 보고 정확성** 등 업무 프로세스 측면에서의 꼼꼼함도 상사의 평가 항목이다. 회사 입장에서는 **“인허가 리스크 방지로 회사에 얼마만큼 기여했는가”**가 궁극적 평가 기준이다. 위험 요소를 미리 발견해 선제 조치한 경우, 혹은 난항을 겪던 허가를 성사시켜 **사업 기회를 창출**한 경우 높은 점수를 받는다. 반대로 중요한 제품 출시가 규제 문제로 지연되거나 취소된다면 큰 페널티를 받을 수 있다. KPI 외에 **역량평가**에서는 전문지식 업데이트 노력, 문제해결 창의성, 외부 네트워크 활용능력 등도 고려된다. 예를 들어 규제기관과 신뢰 관계를 쌓아 원활히 커뮤니케이션했다면 **평가서 코멘트**에 긍정적으로 반영된다. 요컨대 Regulatory Sciences 의 평가는 **“정해진 시간 내 규제 장벽을 깨고 시장 진입을 성사시켰는가”**로 압축되며, 이를 위해 요구되는 **과정상의 협업과 전문성 발휘**도 함께 평가되는 구조라 할 수 있다.

5.5 대표 업무 시나리오 (가상의 워크플로우 예시): 가상의 사례로 **“CJ 제일제당이 신규 개발한 발효 아미노산 ‘AAA’의 EU 사료첨가물 허가 취득”** 과정을 통해 Regulatory Sciences 직무의 워크플로우를 살펴보자.

- **(1 단계: 요구사항 분석)** Regulatory 담당자는 R&D 로부터 AAA 의 기본 정보를 전달받는다 (생산미생물, 생산공정, 최종제품 성상 등). 먼저 **EU 사료법규(EC Regulation 1831/2003 등)**를 검토하여 AAA 가 **어떤 허가 등급**에 속하고 **필요 제출자료**가 무엇인지 파악한다[65]. 예컨대 “필수 제출자료: 급성·아급성 독성시험, 대상가축 별 안전성시험, 환경노출평가, 분석법 검증자료, 안정성 데이터 등”의 리스트업을 한다.
- **(2 단계: 시험 기획)** 요구자료 중 사내에 이미 있는 것과 없는 것을 분류한다. 생산공정 관련 자료는 공장에서 확보 가능하지만, **독성 시험 데이터는 신규 수행**해야 한다. 이에 따라 **시험 프로토콜**을 설계한다: 쥐 90 일 독성시험, 변이원성시험 등 각각 어떤 기관에 맡길지 결정하고 예산 견적을 받는다. 또한 **시험기관(GLP 인증)**을 선정하고 계약을 체결한다. 사내 독성전문가가 있다면 상의하고, 없다면 컨설턴트 의견을 들어 **실험 종과 용량 설정** 등을 최적화한다[61].
- **(3 단계: 자료 수집 및 작성)** 동시에 **기존 데이터 수집**을 진행한다. R&D 로부터 AAA 의 **화학적 구조, 순도, 함량분석법** 등을 받아 정리하고, 생산팀으로부터 **제조공정 설명서, HACCP 문서** 등을 수령한다. 시험기관에서 3~6 개월에 걸쳐 독성·효능 시험을 수행하고, 그 동안 Regulatory 담당자는 **문서 초안 작성**을 시작한다. 예를 들어 EU 제출 양식에 맞춰 **Part A: 제품 정체성, Part B: 효능, Part C: 안전성, Part**

D: 분석법 등의 챕터를 미리 채워나간다. 시험결과가 나오면 보고서를 면밀히 검토하여 요약을 작성하고, 통계적 유의성 등 중요한 포인트를 짚어낸다. 만약 결과 중 우려점(예: 고용량군에서 경미한 간세포 변화)이 발견되면 그 **원인과 무해성 근거**를 추가 조사한다. 필요시 **학계 논문**을 인용하거나 사내 전문 Research Fellow 의 의견서를 받아 근거자료에 포함시킨다.

- **(4 단계: 제출 및 대응)** 완성된 **Technical Dossier** 를 내부 검토(품질, 생산, 법무부서 체크)를 거쳐 **EFSA** 에 제출한다. 제출 후 EFSA 로부터 **질의서**가 1 차로 도착한다. 예컨대 “시험에 사용한 AAA 시료의 순도가 95%인데 상용제품과 동일한가?”라는 질문이 온다면, 생산팀과 확인해 **“동일한 조건임”**을 증명하는 추가 데이터를 보낸다. 또 “환경 노출 평가에서 토양 미생물에 영향 없다고 했는데 근거를 더 달라”는 요청이 오면, 관련 문헌을 찾아 답변서를 작성한다[63]. 이러한 **Q&A 과정**은 수차례 반복될 수 있어, 그때마다 신속하고 정확한 대응이 중요하다. Regulatory 담당자는 질문 의도를 파악해 사내 관계자들에게 부탁할 사항(추가 시험 필요 등)을 정리하고, 타이트한 기한 내에 회신한다.
- **(5 단계: 허가 획득 후)** 마침내 **EFSA 긍정 의견** 및 EU 집행위원회의 최종 허가결정이 내려진다. 그러면 해당 AAA 제품은 EU 에서 합법적으로 판매가능해진다. Regulatory 담당자는 허가 증서를 수령해 사내 공유하고, **제품 라벨에 부착할 허가번호, 사용조건** 등을 마케팅팀과 확인한다. 또한 **허가 유지조건**(예: 10 년 후 재평가 필요 등)이 있으면 캘린더에 기록해 추후 준비토록 한다. 국내외 다른 국가 허가도 병행하고 있었다면, EU 사례를 토대로 미국 FDA 제출자료도 업데이트하는 등 다음 과제에 나선다.

이 시나리오에서 보듯, Regulatory Sciences 직무는 **프로젝트 매니저처럼 계획 수립부터 데이터 해석, 문서 작성, 기관 협의까지 전 과정**을 리드한다. 작은 실수도 허가 지연으로 이어질 수 있기에, 시나리오 전반에 걸쳐 세밀한 주의가 필요하다. 하지만 최종적으로 **신제품의 시장 진입을 성사**시켰을 때 얻는 보람은 크다. CJ 제일제당 BIO 의 Regulatory 담당자는 이렇게 획득한 각국의 허가들을 통해 회사의 글로벌 비즈니스 확장에 직접 기여하며, 사내에서는 **“법규의 스페셜리스트이자 사업개발 파트너”**로 인정받는 중요한 직무라고 할 수 있다.

[1] [7] [11] [18] [23] [28] [29] CJ 제일제당 "그린바이오 사업 안 팔고 키운다"...관세전쟁 수혜(종합) | 연합뉴스

<https://www.yna.co.kr/view/AKR20250430154051030>

심층 분석 보고서: CJ제일제당(BIO)-Regulatory Sciences

[2] [3] [30] [31] [32] [35] [37] [40] [46] [53] 'K-푸드 승전고'에도 웃지 못한 CJ 제일제당, '와신상담'으로 반등 이뤄낼까 - 오피니언뉴스

<https://www.opinionnews.co.kr/news/articleView.html?idxno=133332>

[4] [55] [56] [58] CJ 제일제당(BIO) 지원자 분석 - 채용공고, 직무별 스펙 분석

<https://jasoseol.com/companies/14064/analytics>

[5] [6] [43] CJ 제일제당, 생분해 소재 PHA 美 FDA 승인...식품 포장재로 활용

<https://www.cj.co.kr/kr/newsroom/pressreleases/news-detail/1534>

[8] Feed Amino Acids Market Size & Share Outlook to 2031

<https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/global-feed-amino-acids-market-industry>

[9] Amino Acids Market Size & Share | Industry Report, 2033

<https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/amino-acids-market>

[10] Lysine Market Size, Share, Industry Trends, Growth Report, 2034

<https://www.fortunebusinessinsights.com/lysine-market-109615>

[12] [13] [21] [22] [45] CJ CheilJedang dominates the nucleotide market and now aims for the top of global green biotechnology

<https://www.cj.co.kr/en/newsroom/pressreleases/news-detail/1286>

[14] '바이오' 키우려던 CJ 제일제당, 中 매화그룹 인수 포기 - 아이뉴스 24

<https://www.inews24.com/view/959031>

[15] [34] CJ 제일제당, 中 매화그룹 인수 협상 종료...왜? - 헤럴드경제

<https://biz.heraldcorp.com/article/969793>

[16] CJ 제일제당 "中 매화그룹 인수 협상 종료" - 헤럴드경제

<https://biz.heraldcorp.com/article/969723>

[17] "EU 관세 덕에 웃는다"...CJ 제일제당·대상, '라이신 특수' 본격화

<https://youthdaily.co.kr/news/article.html?no=190156>

[19] CJ 제일제당, 생분해성 바이오 소재 PHA 글로벌 사업 확대

심층 분석 보고서: CJ제일제당(BIO)-Regulatory Sciences

<http://www.ttlnews.com/news/articleView.html?idxno=3044082>

[20] CJ 제일제당, 中 매화그룹 인수 협상 종결...건해차이로 '불발'

<http://www.ilemonde.com/news/articleView.html?idxno=5976>

[24] [25] [26] ㊤ 제일제당, '계륵' 피드엔케어 결국 매각...차입 부담 숨통

<https://www.topdaily.kr/articles/106221>

[27] CJ 제일제당, 1 조 2000 억에 CJ 피드엔케어 매각..."미래 먹거리 집중"

<https://www.meatlovernews.co.kr/news/articleView.html?idxno=10790>

[33] [단독] CJ 제일제당, 친환경 소재 PHA 美 FDA 두번째 승인...복미 시장 ...

<https://www.theguru.co.kr/news/article.html?no=65945>

[36] [38] [39] [41] [42] [44] CJ 제일제당, 지난해 매출 17 조 7,549 억 원, 영업이익 8,612 억 원 기록

<https://www.cj.co.kr/kr/newsroom/pressreleases/news-detail/1749>

[47] CJ 제일제당, 가격인하로 고물가 고통분담...사업구조 재편해 수익성 개선 - 매일경제

<https://www.mk.co.kr/news/special-edition/11995697>

[48] CJ 채용 지원하는 하고잡이 필독! CJ 조직문화의 모든 것 - CJ 뉴스룸

<https://cjnews.cj.net/cj-%EC%B1%84%EC%9A%A9-%EC%A7%80%EC%9B%90%ED%95%98%EB%8A%94-%ED%95%98%EA%B3%A0%EC%9E%A1%EC%9D%B4-%ED%95%84%EB%8F%85%E2%9C%8B-cj-%EC%A1%B0%EC%A7%81%EB%AC%B8%ED%99%94%EC%9D%98-%EB%AA%A8%EB%93%A0/>

[49] [50] [JOB 리포트] CJ 그룹 공채키워드는 '하고잡이'...결과로 증명하는 인재 ...

<https://www.news2day.co.kr/article/20260319500189>

[51] [54] [57] CJ 그룹 상반기 신입사원 공개채용 핵심 키워드는? - 경향신문

<https://www.khan.co.kr/article/202503181508001>

[52] 인적자원 | CJ 제일제당

<https://www.cj.co.kr/kr/sustainability/hr>

심층 분석 보고서: CJ제일제당(BIO)-Regulatory Sciences

[59] [61] [62] [63] [64] [65] Regulatory Sciences 담당자 - CJ 제일제당 채용 - 비즈니스피플 | 핵심인재 채용 플랫폼

<https://www.bzpp.co.kr/biz/businessDetailView/BR250910A00418>

[60] 2025 CJ 그룹 면접 질문 모음집 (feat. 면접 구성, 특징, 면접 후기 ...

https://community.linkareer.com/employment_data/4227939