|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **자료배포** | 2024.07.30 | |
| **보도요청** | 실적 공시 직후 | |
| **문의** | 장진혁 과장 T: 02 410 0429  남예주 과장 T: 02 410 9089  김예지 대리 T: 02 410 0411 | Email:  pa@hanmi.co.kr |

**한미사이언스, 2분기 3091억원 매출…영업이익 266억원**

**헬스케어 사업 부문 매출 2.7% 증가 등 지속 가능한 신성장 동력 확보**

**임종훈 대표, ‘주주님께 드리는 글’ 통해 기업·가치적 ‘퀀텀 점프’ 실현 의지 발표**

**<한미사이언스 2024년 2분기 잠정 경영실적>**

**\*단위=억원/연결기준**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **구분** | **2023년 2Q** | **2024년 2Q** | **증감** |
| **매출** | 3154 | **3091** | **-2.0%** |
| **영업이익** | 264 | **266** | **0.5%** |
| **순이익** | 230 | **204** | **-11.3%** |

한미그룹 지주회사 한미사이언스는 올해 2분기 연결기준 잠정 실적으로 매출 3091억원과 영업이익 266억원, 순이익 204억원을 달성했다고 30일 공시했다.

우선 핵심 계열사인 한미약품의 올해 2분기 매출은 3781억원으로 전년 동기 대비 10.3% 증가했고, 중국 현지법인 북경한미약품은 2분기 매출이 987억원을 기록했다. 의약품 자동조제 시스템 전문기업 제이브이엠 역시 매출액 377억원을 올리며 양호한 실적을 달성했다.

한미사이언스 헬스케어 사업 부문에서는 작년 동기 대비 2.7% 증가한 매출 305억원을, 의약품 도매 부문(온라인팜)에서는 매출 2653억원을 달성하는 등 호실적을 견인했다.

한미사이언스는 2022년 한미그룹 계열사 한미헬스케어와 성공적으로 합병한 후 자체 성장 동력을 갖춘 사업형 지주회사로서 비즈니스 역량을 확대하고 있다. 의료기기, 식품, 건강기능식품, IT솔루션, 컨슈머플랫폼 등 경쟁력 있는 사업 부문을 더욱 고도화하고 있다.

또한 계열사인 온라인팜은 HMP몰 중심의 의약품 온라인거래 플랫폼과 300여명의 약국 영업 인프라를 바탕으로 전국 약국에 제품을 공급하고 있으며, 의약외품 및 건강기능식품, 음료 및 기능성 화장품까지 라인업을 확대하는 등 헬스케어 전반을 아우르는 유통 전문기업으로 발돋움하고 있다.

한미사이언스는 특히 임종훈 대표이사 취임 후 확고한 리더십을 바탕으로 한미약품과 북경한미약품, 한미정밀화학, 온라인팜, 제이브이엠(JVM) 등 각 분야에서 탄탄한 경쟁력을 보유한 그룹사들 간의 시너지를 극대화하면서, 한미그룹의 지속가능한 혁신경영 모델을 정착시키고 있다.

이번 실적 발표와 함께 한미사이언스 임종훈 대표이사는 자사 홈페이지를 통해 주주들과 지속적인 소통을 해 나가겠다는 입장을 발표했다. 아울러 임 대표는 한미사이언스의 기업적, 가치적 ‘퀀텀 점프’를 반드시 실현해 내겠다는 의지를 드러내며, 각 사업회사들에 대한 구체적인 사업방향에 대해서도 언급했다.

임 대표는 ‘주주님께 드리는 글’에서 “지난 3개월 동안 한미사이언스의 대표로서 한미약품은 물론 북경한미약품, 한미정밀화학, 온라인팜, 제이브이엠 등 한미그룹 전체 계열사들의 밸류업을 위한 노력에 박차를 가했다”고 밝혔다.

이어 임 대표는 “앞으로 시장 및 주주님들과의 소통 채널을 더욱 확대하고 중간배당에 대한 신속하고 긍정적인 검토를 함과 더불어 조속한 신약 성과 창출, 국내 전문의약품 시장 석권 등 본질적 기업가치를 올리는 데 한층 더 속도를 내겠다”고 강조했다.

**| 임종훈 대표가 언급한 한미사이언스 계열회사 성장 전략 키워드 |**

|  |
| --- |
| **◆한미약품**  1) 전략적 파트너십 구축을 통한 글로벌 신약 R&D 조직의 지속적 역량 강화 및 CRO 관리 고도화 등을 통한 글로벌 신약 경쟁력 제고  2) 적극적 M&A 기회 검토 및 해외 오리지널 제품 코프로모션/라이선스인 등 Inorganic growth 를 통한 치료분야 확대  3) 해외 로컬 제약사와의 파트너십 강화를 통한 국내 블록버스터 품목들의 해외 시장 진출 가속화  4) 생산 및 구매 등 주요 기능별 운영 고도화 및 재고 효율성 개선 등 운전자본 효율화를 통한 전사적 Operational excellence 달성  **◆북경한미약품**  1) 현 특화 영역인 소아용 정장제 및 호흡기질환 의약품을 넘어 치료분야 다변화를 위한 M&A 추진, 코프로모션/라이선스인 및 자체개발 역량 적극 활용  2) 기존 병의원 위주의 채널에서 리테일 약국으로의 채널 확장을 위해 리테일 영업 조직 확보 및 D2C 마케팅 강화  3) 생산 및 구매 등 주요 기능별 운영 고도화 및 영업 사원 생산성 제고를 통한 전사적 Operational excellence 달성  **◆한미정밀화학**  1) 고품질 API의 안정적 제공역량 및 R&D 파이프라인 혁신을 통한 글로벌 진출과 한미약품의 공급망 안정성 강화  2) 생산 Capacity 추가 확보 등을 통한 CDMO 매출 확대  **◆온라인팜**  1) 국내 최대 제약 온라인 거래액을 보유한 HMP몰을 운영하는 온라인팜의 물류역량 강화를 통한 상품 구색 확대, 배송 속도 증대 및 제약 유통 시장내 선도 지위 강화  2) 국내 최대 약국 커버리지를 가지고 있는 온라인팜의 강점을 활용해 약국 Operation 관련 데이터 접근성을 확대하고, 궁극적으로 AI엔진 기반으로 Market intelligence 플랫폼, 신규 약국향 B2B 솔루션 등 신사업 진출    **◆제이브이엠**  1) 국내 선도 시장 점유율을 10년 이상 유지해온 JVM은 우수한 Automated Packaging Solution (APS) 기술 경쟁력을 바탕으로 바이알/블리스터 카드 등 기존의 파우치를 넘어서는 제품 포트폴리오 확대 및 글로벌 영업 역량 강화를 통한 북미/유럽 등 글로벌 메이저 시장으로 진출 확대  2) 약국 운영상의 애로사항을 해결하기 위해 온라인팜의 약국향 B2B 솔루션과 JVM APS와의 연계를 통한 신규 서비스 영역 확대 |

**<끝>**