

㈜GC 녹십자 기업분석 보고서

1. 기업 소개

1) 기업정보

기 업 명	GC 녹십자	기 업 구 분	중견기업		
대 표 자	허은철	설 립 일	1969.11.01 (56 년차)		
산 업	완제 의약품 제조업	사 원 수	2,319 명 (2024.09.30)		
자 본 금	584 억 3 천만원 (2023.12.31)	매 출 액	1 조 2,098 억원 (2023.12.31)		
주 요 사 업	알부민 외 제조, 판매				
홈 페 이 지	http://www.gcbiopharma.com				

2) 기업개요

GC 녹십자는 국내 최초의 혈액 제제 생산 기업이자, 국내 희귀 질환 치료제 업계를 대표하는 제약바이오 기업이다. 1967 년 설립 후 국내 혈액 제제와 백신 제제 개발의 역사를 써왔으며, 희귀 질환인 혈우병과 헌터증후군의 치료제를 선보이며 희귀/난치질환을 겪는 환자들을 위한 선도적 역할을 맡아왔다. 혈액 제제 플랜트 수출을 비롯해 12 개 품목 제품을 32 개 국가에 수출하며, K-바이오의 위상을 높이고 있다. 최근 당뇨 치료제를 중심으로 만성질환 치료제로 제품군을 확대하며, 고령화 시대를 책임질 기업으로 손꼽히고 있다.

3) 동종업계 순위



동종업계

3 위

1 위	㈜유한양행	
2 위	㈜종근당	
3 위	㈜GC 녹십자	
4 위	한미약품㈜	
5 위	경동제약㈜	

* 표준산업 분류 기준 [완제 의약품 제조업]의 공시된 재무정보(매출액)를 기준으로 평가된 순위입니다. (2023 기준)

* 자료 출처 : 녹십자 홈페이지, 잡코리아, 캐치



2. SWOT 분석

강점 Strength	약점 Weakness		
 만성질환 많은 고령화 시대 (고령화 가속에 따른 웰빙, 웰에이징에 대한 수요 증가와 만성질환 및 신종 질병 증가) 바이오의약품 중요성 확대 	 일반의약품 시장 영향력 약함 (백신과 혈액제제 등 주력 분야 대비) 신약 개발에 따르는 리스크 (오랜 시간이 걸리지만 성공을 보장할 수 없음) 		
기회 Opportunity	위협 Threat		
 의약품 시장 성장 (국민소득의 증대, 삶의 질 향상에 대한 관심 증가, 고령화 사회로의 진입 등의 영향) 해외 시장 진출 	 규제 강화 리스크 (제약 산업의 특성상 정부의 많은 규제와 제약을 받음) 경쟁상황 심화 (선진국과 파머징 국가 사이에 낀 '넛 크래커'로의 전락 우려) 		

3. 3C 분석

1) 고객 분석(Customer)

- GC 녹십자의 주요 거래처는 종합병원과 의원, 약국, 시약도매상, 적십자 등이다. 병원과 의원을 중심으로 전문의약품을 판매하며 시약도매상과 약국 등을 기반으로 일반의약품을 공급한다. 2023 년 2 분기를 기준으로, 의사의 처방이 필요한 ETC(Ethical the counter, 전문의약품) 제품이 68.1%, 별도 처방 없이 구매할 수 있는 OTC(Over the counter, 일반의약품)류는 10%를 차지하고 있으며, 독감 및 수두질환을 예방하기 위한 백신 제제가 21.4%를 구성하고 있다. OTC 제품으로는 외염소염진통제와 소화제, 프리미엄분유 등이 있으며 영양제 제품인 '비맥스'라인도 보유하고 있다.
- 전문의약품의 해외 수출 비중이 늘어나고 있다. 특히 백신 제제와 일반 제제의 수출 규모가 증가세를 보인다. 2023 년에는 WHO를 비롯해 인도네시아, 브라질, 태국 등에 제품을 수출했다. 이 중 독감 백신의 수출 물량이 가장 많았고, 혈액 제제 플랜트 구축과 기술 이전으로 업계의 주목을 받았다. 국내는 물론 해외에서 4가 독감 백신으로 전환 추세가 확대되고 있어, 향후 관련 수출 물량이 늘어날 것으로 예상된다.
- GC 녹십자 제품 가운데 절대적인 반응을 얻고 있는 것은 헌터증후군 치료제인 '헌터라제'와 혈우병 치료제다. 특히 헌터라제는 2022 년 역대 최고 매출액을 기록했다. 헌터라제는 세계에서 두 번째로 출시된 치료제로, 최초 치료제인 프랑스 '엘라프라제'와 비교해 저렴한 약가로 시장 점유율을 80%까지 높였다. 특히 엘라프라제를 판매하지 않는 국가를 집중 공략하면서 빠르게 매출액을 늘렸다. 평생 치료제를 처방받아야 하는 헌터증후군 치료제의 글로벌 시장은 1조 원 규모로 예측된다.

2) 자사 분석(Company)

- GC 녹십자의 시작은 1967 년 설립한 수도미생물약품판매 주식회사이며, 1971 년 녹십자로 사명을 변경했다. 같은 해 국내 최초로 혈액 제제를 생산했으며, 1973 년 국내 최초 뇌졸중 치료제인 '유로키나제'의 품목 허가를 획득했다. 1980 년대 세계에서 세 번째로 B 형 간염 백신 '헤파박스 B'와 세계 최초로 유행성출혈열 백신인 '한타박스'의 품목 허가를 획득했다. 1990 년 희귀 질환인 혈우병 환자들을 위한 한국혈우재단을 설립했다. 2008 년 세계 네 번째로 유전자재조합 혈우병 치료제인 '그린진'의 품목 허가를 획득했으며, 다음 해 국내 최초의 백신 전문 공장을 전남 화순에 세웠다.
- 2012 년 세계에서 두 번째로 헌터증후군 치료제 '헌터라제' 품목 허가를 획득했고, 국내 제약업계 최대규모의 연구소 '녹십자 R&D 센터'를 세웠다. 국내 최대의 희귀질환 치료제 전문 제약 기업으로, 혈우병과 헌터증후군 치료제의 세계화에 힘쓰고 있으며, 혈액 제제 플랜트 수출을 성공적으로 마친 국내외 유일의 기술력을 갖춘 기업이다. 주요 제품군은 알부민 상실 및 면역 결핍 등에 효과를 보이는 혈액 제제류이며, 골관절염과 헌터증후군 치료, B 형 간염 치료에 효과를 보이는 일반 제제류의 비중 또한 적지 않다.

* 자료 출처 : 잡코리아

3) 경쟁사 분석(Competitor)

- **경쟁사업자** : 2022년 결산 실적에 따르면 매출액 1위 기업은 유한양행(1조 7,264억 원)이며, 2위는 종근당(1조 4,723억 원)이다. GC 녹십자는 3위에 이름을 올렸고, 대웅제약(1조 1,613억 원)이 4위를 기록했다. 모두 별도 기준 매출액이다. 5위 이하 그룹은 매출 1조 원을 달성하지 못했다.
- 유한양행 : 유한양행은 1926년 설립한 국내 1위 매출의 제약 기업이다. 20년 연속 한국에서 가장 존경받는 기업 1위에 이름을 올렸다. 유한양행의 사업부문은 크게 약품 사업과 생활유통 사업, 해외 사업으로 구분된다. 이 중 약품 사업부문의 비중이 71.8%로 가장 크다. 약품 사업부문은 다시 일반의약품과 전문의약품으로 나뉜다. 진통소염제인 '안티푸라민'과 유산군 '엘레나' 등이 유명한 일반의약품이나 매출 비중은 각각 1%대에 불과하다. 전문의약품 가운데 높은 매출을 기록하고 있는 제품은 당뇨병 치료제 '트라젠타'와 '자디앙'이다. 두 제품의 매출 비중은 전체 금액의 10%에 살짝 못 미친다. 그 밖에도 고혈압 치료제와 간염, 고지혈증, 에이즈 치료제 등을 취급한다. 2018년 건강기능식품 브랜드 '뉴오리진'을 론칭하며 건강기능식품 사업도 확장하고 있다.
- 종근당 : 종근당의 모태는 1941년 설립한 '궁본약방'이며, 1946년에 '종근당약국'으로 상호를 바꾸고 의약품 도매업을 시작했다. 당뇨병 치료제인 '자누메트정', '자누메트 XR 서방정' 등이 가장 높은 비중을 차지하며, 위식도역류질환과 골다공증, 뇌혈관질환, 고지혈증 치료제 등 한국인에게서 흔히 발견되는 만성질환 치료제가 주를 이룬다. 2018년 '제1회 대한민국바이오의약품'에서 대상을 수상했으며, 세계 최초의 네스프 바이오시밀러 '네스벨'로 국내와 일본에서 각각 품목 허가를 받아 출시했다. 현재 표적항암제, 자가면역질환 치료제, 바이오 신약 등 다양한 신약 개발 임상을 진행 중이다.
- 대응제약: 대응제약의 모태는 1945년 세워진 조선간유제약공업사지만, 실질적인 창업은 윤영환 회장이 경영에 참여한 대한비타민산업으로 본다(1961년 설립). 대응제약의 주요 품목은 우루사다. 제품에 따라일반의약품와 전문의약품으로 구분된다. 그 외 항응고제와 고지혈증 치료제, 위식도역류질환 치료제 등을 생산한다. 국내에서 유일하게 보툴리눔톡신 제제로 미국 FDA 허가를 획득해 해외 판매 국가를 늘리며 시장을 확대하고 있다. 또한 오픈 컬래버레이션 기반의 전략적 제휴, 투자 유치, 라이선싱 아웃 등 다양한 전략적 파트너십을 지속적으로 추진하고 있다.



4. 채용 포인트

1) 인재상

"GC Culture(GC 녹십자의 일하는 방법)에 부합하는 직무 전문성을 보유한 인재"

- 더 빠르게 일하는 것이 우리의 속도입니다.
- 더 젊게 일하는 것은 우리의 지향입니다.
- 더 강하게 일하는 것은 우리의 방법입니다.
- 더 빠르고, 더 젊고, 더 강하게 일하는 문화를 위한 제도를 고민합니다.

2) 채용 프로세스



1. 서류전형 패스하기

GC 녹십자에 입사를 희망하는 지원자는 기업이 명시한 기간 내 GC 녹십자그룹 채용 사이트에 접속해 온라인 입사 지원서를 접수해야 한다. 모집 공고 시 안내된 직무 기술서를 바탕으로 지원자의 경험, 자격, 역량 등을 종합적으로 심사한다. 특히 GC 녹십자의 일하는 방법인 'GC Culture'와 가치관에 부합하는 인재인지에 중점을 둔다. 따라서 해당 내용을 참고해 그중 자신을 가장 잘 설명할 수 있는 경험을 바탕으로 자기소개서를 작성하도록 하자. 아울러 지원 직무와 회사에 적합한 자격과 경험, 열정 등을 구체적으로 기술하는 것이 요령이다.

[자기소개서 질문 항목]

- Q1. 회사를 선택하는 본인만의 기준 및 GC 녹십자에 지원하는 이유에 대해 기재하여 주시기 바랍니다.
- Q2. 자기 주도적으로 가장 치열하게 임했던 경험은 무엇이었으며, 본인에게 어떤 의미가 있었는지 설명해 주시길 바랍니다. (1000자) ① 그 경험을 하게 된 이유/어려웠던 이유 ② 포기하고 싶었던 순간/극복하기 위해 했던 노력 등 그 과정에서 느낀 바를 구체적으로 기술하여 주시기 바랍니다.
- Q3. 지원하신 직무에 필요한 역량을 향상시키기 위해 지원자님께서 노력 및 경험한 바를 작성해 주시기바랍니다. (2개 항목 이상) (경험: 프로젝트/ 공모전/ 논문/ 연구/ 학습 및 기타 활동 등, 경험 작성 시 객관적 증빙이 가능한 경험을 작성해 주시고 수행 기간/ 지원자의 역할/ 성과/ 실패 시 실패를 통해 느낀 점을 포함하여 작성 부탁드립니다.)

* 자료 출처 : 잡코리아



2. 온라인 역량 검사 패스하기

GC 녹십자는 서류 전형 통과자를 대상으로 온라인 인성 검사를 진행한다. 지원자의 조직 및 직무적합성을 판단하기 위한 기초 진단으로, 약 1 시간의 온라인 전형으로 이뤄진다. 지원자의 행동 유형과 가치관이 GC 녹십자의 문화와 직무에 얼마나 부합하는지를 검토하는 과정으로, 일관된 답변을 통해 신뢰성을 확보하는 것이 중요하다. 해당 기간 내 언제 어디서든지 응시할 수 있으므로, 본인이 가장편안한 공간에서 치르면 된다.

3. 면접전형 패스하기

면접은 1차 실무 면접과 2차 최종 면접으로 두 차례 치러진다. 1차 실무 면접은 지원자의 직무 역량 및 발전 가능성을 종합적으로 심사하는 자리다. PT 면접, 역량 면접, 외국어 면접 등 다양한 방식을 통해 직무 전문성을 검증한다. 따라서 자신이 지원한 직무와 관련해 기본적인 지식과 최신 동향을 파악해 둘필요가 있다. 면접 형태는 면접 전 별도 안내를 통해 공지한다.

2차 최종 면접은 함께 일할 분야의 임원과의 인터뷰로 진행된다. 기존 전형 과정에 대한 정보를 바탕으로 인터뷰를 하며, GC 녹십자의 인재상에 부합하는 인재인지, GC 녹십자와 어떤 것들을 함께 이뤄 나가고 싶은지를 이야기한다. 직무 및 전형에 따라 평판 조회를 진행하기도 한다. 제한된 시간 내 후보자를 더 알아보기 위해 함께 일한 동료 및 선후배들의 이야기를 통해 지원자의 객관적 및 외부적 평가를 반영한다. 따라서 GC 녹십자로 이직을 준비 중이라면, 퇴사 전 평판 관리에도 신경을 쓸 필요가 있다.

[면접 질문 항목]

Q1. 1분 자기소개

Q2. 본인이 지원한 직무는 어떤 일을 하는지

Q3. 이 회사, 이 직무를 선택한 이유

Q4. 스트레스 해소 방법

Q5. 협업한 경험

Q6. 살면서 겪었던 실패 경험

* 자료 출처 : 잡코리아

3) 합격자 평균 분석

학점	토익	토익스피킹	OPIC	<mark>외국어(기타)</mark>
3.57/4.5	838점	IM3	IM2	1.5개
81% 보유	22% 보유	10% 보유	8% 보유	2% 보유
자격증	<mark>해외경험</mark>	<mark>인턴</mark>	수상내역	교내/사회/봉사
2.2개	1.3회	1.2회	2.2회	1.9회
56% 보유	18% 보유	11% 보유	13% 보유	22% 보유

* 자료 출처 : 잡코리아, 캐치