

CJ, 영양수액 시장 장악 “과욕”

2014년 하반기부터 진입 ... 종합병원은 공급 다양해야 유리

CJ헬스케어(대표 곽달원)가 국내 영양수액 시장에 진입해 주목된다.

CJ헬스케어는 5월22일 충북 음성군에서 영양수액 공장 준공식을 갖고 영양수액 시장에 진입해 다양한 수액제품을 공급하고 있다.

CJ헬스케어는 일반수액으로 포도당, 생리식염수 등 32종을 보유하고 있으나 영양수액은 전무했던 것으로 알려지고 있다.

1990년대 초반부터 수액 시장에 진출한 CJ그룹은 2012년 7월 메디파마플랜을 525억원에 인수해 기초수액 사업의 발판을 다졌고, CJ헬스케어를 2014년 4월1일 분사했다.

CJ헬스케어가 영양수액 시장에 진출한 것은 수익성 때문으로, 기초수액은 병원에서 접할 수 있는 일반적인 수액이며 최소한의 영양분인 수분, 당 등을 공급하고 있어 가격이 1만원 수준으로 저렴한 편이다.

반면, 영양수액은 식음이 어려운 환자에게 아미노산, 지질, 단백질을 공급하는 비급여품목으로 보험을 적용하더라도 기초수액의 최고 10배에 달하는 가격을 형성하고 있다.

또 일반수액은 경쟁이 치열해 저가공급이 대부분으로 알려지고 있으나, 영양수액은 고부가가치제품으로 수익성을 창출하기 양호한 것으로 판단되고 있다.

CJ헬스케어는 영양수액 상업화에 앞서 영업사원들에게 국내 영양수액 시장에 대한 조사를 지시한 것으로 알려져 영양수액 사업을 본격화할 것으로 알려지고 있다.

그러나 영양수액 시장은 중외제약과 프레지니우스카비가 50% 이상 장악하고 있으며 엠지를 인수한 유한양행과 박스터가 35% 수준을 차지하고 있어 CJ헬스케어가 도전할 것으로 예상되고 있다.

유한양행(대표 김운섭)도 영양수액 생산기업인 엠지의 지분 36.84%를 99억원에 인수함으로써 일반병원을 중심으로 영양수액 시장점유율을 높이고 있다.

엠지는 영양수액 시장점유율 15%를 차지하며 2012년 180억원의 매출을 올렸다.

유한양행은 2018년 완공을 목표로 300억원을 투입해 제2공장을 건립하는 투자 계획을 확정했다.

CJ헬스케어는 일반수액에서 다진 영업력으로 영양수액 시장 진입이 가능할

것으로 기대하고 있으나 영양수액에서 다양한 공급제품을 보유하고 있는 중외제약과 프레지니우스카비의 경쟁은 어려울 것으로 예상되고 있다.

특히, 종합병원은 대부분 대량으로 다수제품을 계약해 다양하고 구색맞춤이 뛰어난 제약기업과 거래를 이어가고 있는 것으로 알려졌다.

중외제약과 프레지니우스카비는 영양수액 공급제품이 다양해 종합병원에서는 CJ헬스케어가 진입에 어려움을 겪을 것으로 예상되고 있다.

수액 시장은 종합병원과 일반병원(로컬)으로 구분되며 수요비중은 60대40 수준으로 파악되고 있다.

영양수액은 중증환자 뿐만 아니라 영양이 부족한 노인용 수요가 늘어나고 있고 로컬병원에서도 비급여품목으로 수익성이 높아 수액 투여를 받기고 있어 수요가 늘어날 것으로 예상되고 있다.

로컬병원은 종합병원에 비해 다품종 대량구입을 선호하지 않고 일부 제한품목만 구입하고 있어 시장진입이 종합병원에 비해 수월한 것으로 알려지고 있다.

이에 따라 CJ헬스케어는 종합병원으로 무리한 경쟁을 시도하기 보다는 다품종 생산 이전까지는 로컬병원 영업에 집중해야 할 것으로 지적되고 있다.

한편, CJ헬스케어는 중견 수액 생산기업 추가 인수를 검토하고 있어 시장진입을 가속화할 것으로 예상되고 있다.

CJ헬스케어 관계자는 “아직 구체적인 인수기업을 찾지는 못했으나 조건에 맞는 제약기업이 등장하면 적극적으로 인수할 것”이라고 밝혔다. <허웅 기자>



Chem Consulting

Chemical Market Research Inc.

위기! = 신규사업에 투자할 적기!
⇒신사업 선정,
M&A 대상기업 선정

www.chemlocus.co.kr