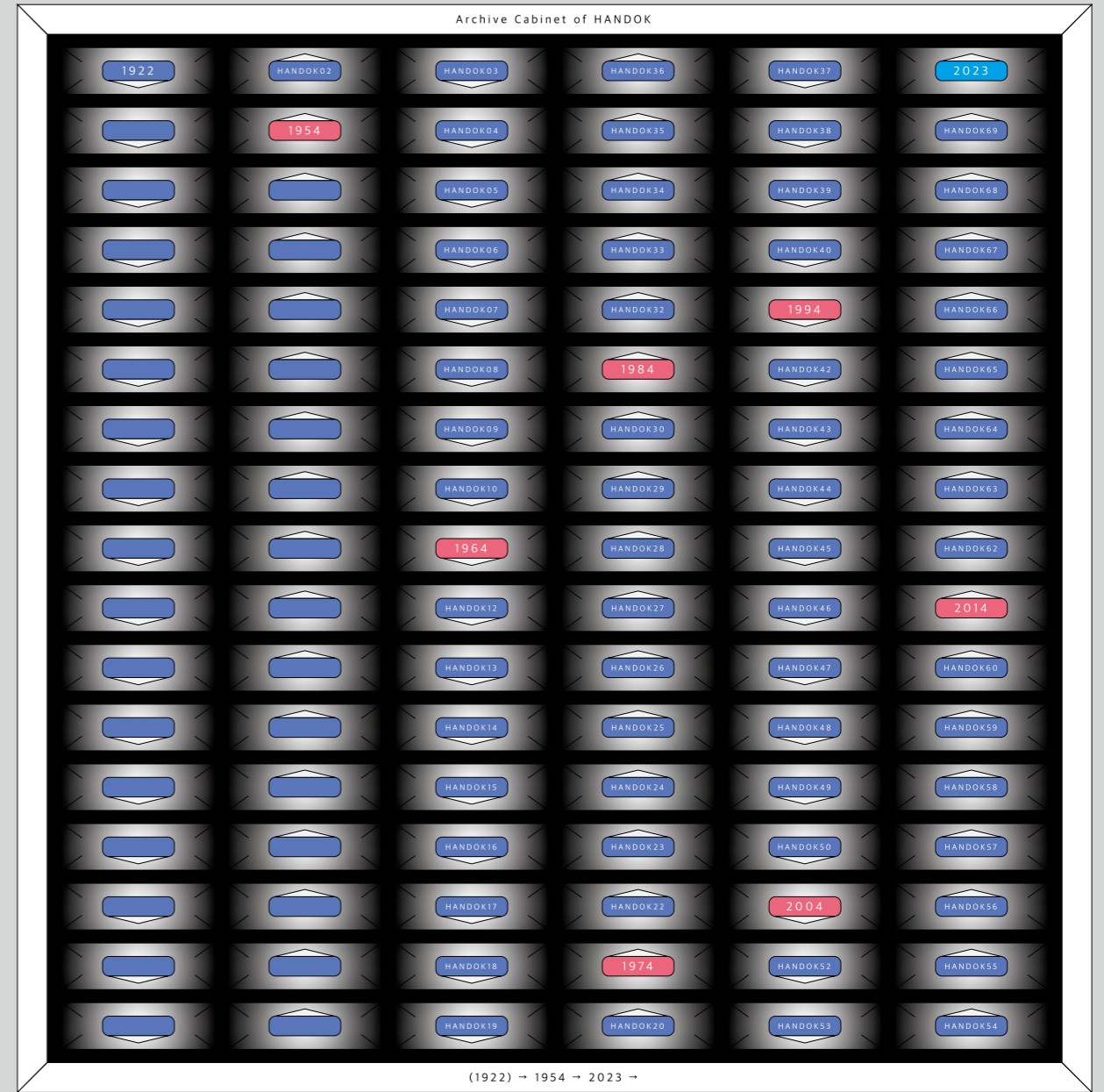


한독 아카이브 70 이노베이션을 향한 여정  
*HANDOK ARCHIVE 70 : The Road to Innovation*



# 한독 아카이브 70

이노베이션을 향한 여정

*HANDOK ARCHIVE 70 : The Road to Innovation*



● **HANDOK ARCHIVE 70**

:The Road to Innovation

『한독 아카이브 70 : 이노베이션을 향한 여정』

● **발행인 김영진**

● **발행일 2024년 7월 1일**

● **펴낸곳 한독 서울특별시 강남구 테헤란로 132 (www.handok.co.kr)**

● **총괄 허은희**

● **진행 한독 커뮤니케이션실 이빈나, 손현길, 윤동민**

● **자문 김조형, 김패정**

● **도움 주신 분들(가나다순) 고양명, 광영희, 권소현, 김동한, 김용규, 김은주, 김철준, 류창수, 문병곤, 문영일, 박종근, 박하영, 백진기, 서광수, 여신구, 오필종, 원권연, 윤병호, 윤주연, 이상균, 이인경, 이일섭, 장석구, 장우익, 정장식, 조동순, 최은영, 현복진**

● **기획·편집·디자인 수류산방**

● **ISBN 978-89-91555-94-5 93990**



# 한독 아카이브 70

이노베이션을 향한 여정

***HANDOK ARCHIVE 70 : The Road to Innovation***

- 본 디지털 파일은 <한독 아카이브 70 : 이노베이션을 향한 여정>의 축약본입니다. 전체 내용은 한독퓨처콤플렉스와 한독의약박물관 내 기업 전시실뿐 아니라, 국립중앙도서관, 한국제약바이오협회 도서관 등에 비치된 인쇄본에서 확인할 수 있습니다.
- 이 책의 저작권은 한독에 있으며 문구와 이미지, 디자인 등의 무단 도용, 배포 및 사용을 금합니다. 이를 어길 경우 저작권법 등 관련 법률에 따라 처벌받을 수 있습니다.
- <한독 아카이브 70 : 이노베이션을 향한 여정>에는 문체부제목바탕체와 Apple SD 산돌고딕 Neo 폰트가 적용되어 있습니다.





# 한독 아카이브 70

이노베이션을 향한 여정

*HANDOK ARCHIVE 70 : The Road to Innovation*

Photo © Samsunghandok | Lee Jieyoung

한독의 70년 기록은 신뢰와 정  
도경영이라는 굳건한 기업 철  
학 위에 쌓여 온 혁신의 발자취  
이다. 이는 한독이 걸어온 길인  
동시에 앞으로 나아갈 이정표  
이다. 70년을 넘어 100년 그  
이상, 한독은 모두의 건강한 삶  
을 위한 혁신을 이어 갈 것이다.

**THE  
HEALTH  
INNOVATOR**  
한독

2024년 충북 음성 한독의약박물관 내 한독  
이노베이션 스페이스. 건강한 삶에 기여하기  
위해 혁신을 거듭해 온 한독의 과거와 현재,  
그리고 미래를 그려 볼 수 있다.

# THE HEALTH INNOVATOR





Photo © (Shopyang) Lee Jheeyoung

한독은 2007년, 한 발 앞서 오픈 이노베이션을 R&D 전략으로 채택했다. 오픈 이노베이션으로 단기간에 신약개발의 속도와 경쟁력을 높였고, 동시에 자체 연구를 강화하며 혁신적인 신약개발을 위한 노력을 지속하고 있다.

**오픈 이노베이션으로 함께, 더 빠르게**

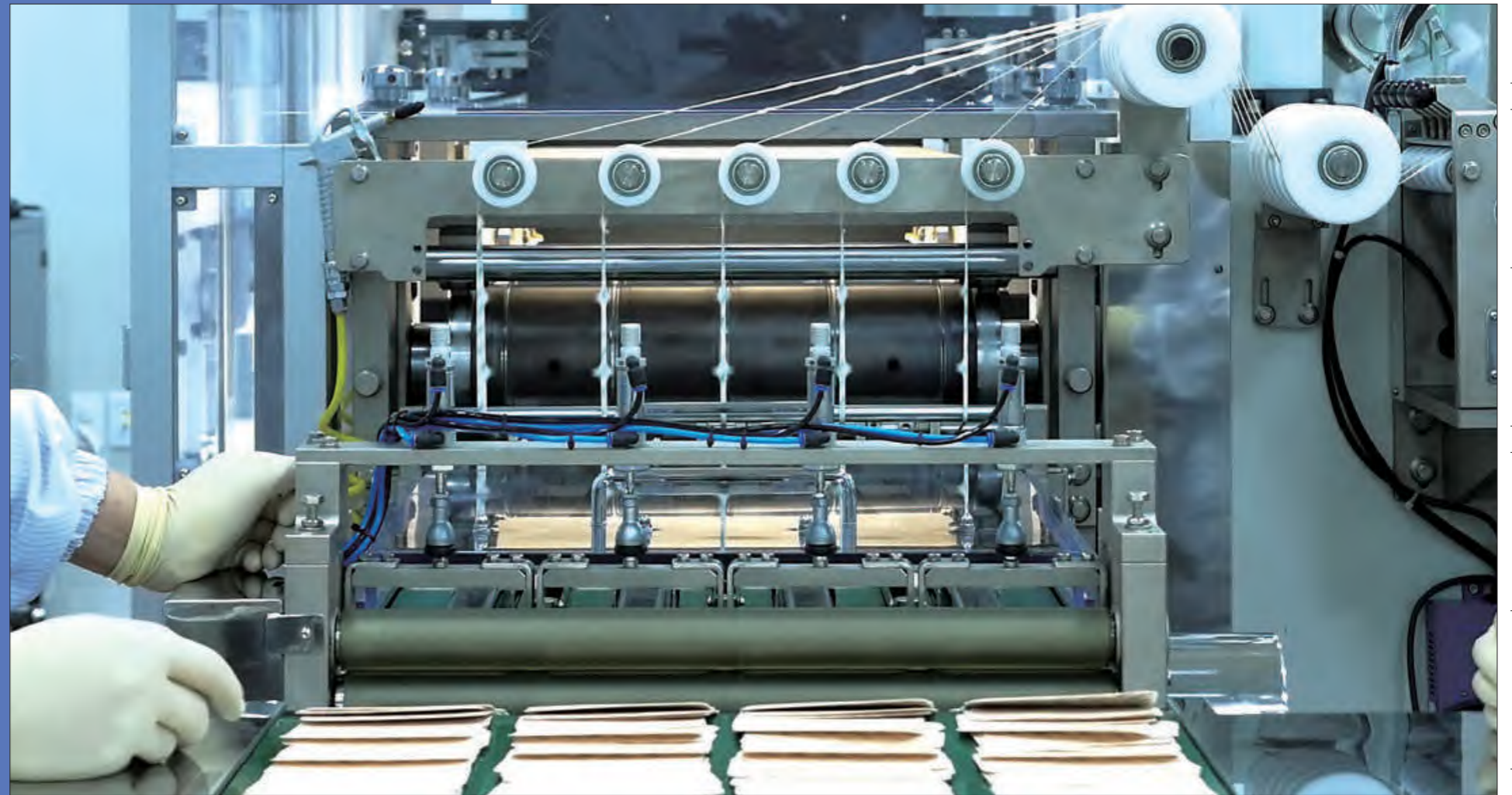
2022년 준공한 한독퓨처컴플렉스. 더 건강한 미래를 위한 혁신적인 신약개발이 이뤄지고 있다.

품질에 관해서는 어떤 타협도 하지 않는다는 것은 한독의 오랜 원칙이다. 국민 건강을 최우선으로 두고, 세계적인 수준의 품질경영으로 믿을 수 있는 의약품을 만들겠다는 약속을 지켜 가고 있다.



### 믿을 수 있는 의약품을 만들겠다는 약속

'케토톱'이 만들어지고 있는 플라스타 생산공장 모습. 한독 생산공장은 국제적 수준의 품질경영을 갖춘 최첨단 의약품 생산 시설이다.





한독 기업문화의 핵심은 소통이다. 회사가 추구하는 가치와 비전은 물론 구체적인 계획과 성과를 투명하게 지속적으로 공유한다. 모든 직원이 같은 목표를 향할 수 있도록, 소통을 위한 시간과 노력을 아끼지 않는다.

### 모두가 같은 방향과 목표를 향해

전직원이 참여하는 한독한마당. 분기별 경영 현황이 투명하게 공유되며, 직원들은 평소 궁금한 점을 질문하고 경영진은 그에 대해 설명한다.

Photo © (Soryunabang) Lee Jaeyoung



Photo © (Soryunabang) Park Sangil

직원이 성장해야 회사가 성장할 수 있기에, 한독은 직원 교육에 많은 시간과 비용을 투자하고 있다. 직원들이 변화하는 환경에 빠르게 적응하고, 앞선 경쟁력을 유지할 수 있도록 상시 학습하는 기업문화를 만들어오고 있다.

## 회사의 가장 중요한 자산은 직원

2014년부터 매년 개최되고 있는 한독 WoW (Way of Working) 페스티벌. 직원들이 발표자로 나서서, 우수한 성과로 이어질 수 있었던 일하는 방식을 공유하고 확산한다.



Photo © [Seoyunhan] Lee Jeyeyung





한독은 가족 친화적인 기업문화를 만들고, 일과 삶의 조화를 지원하기 위한 다양한 노력을 하고 있다. 직원의 행복이 일에 대한 몰입과 성과를 창출하는 밑거름이 되고, 결국 회사와 직원의 동반 성장으로 이어질 수 있기 때문이다.

## 행복한 일터

2003년 시작된 패밀리투어. 매년 직원 가족을 한독 캠퍼스로 초청해 즐거운 시간을 보낸다. 회사의 성장을 함께 응원하는 가족들에게 감사의 마음을 전하기 위해 마련됐다.



Photo © [Saryuanhong] Lee [Berreung]



지역 사회와의 상생은 한독이 기업의 사회적 책임을 실천하는 오랜 방법 중 하나이다. 사라져가는 의약 유물을 모아 한독의약박물관을 개관하고 한독장학회를 설립한 것으로 지역 사회에 기여하기 위한 사회공헌 활동을 적극적으로 펼쳐 오고 있다.

## 지역 사회와의 동반 성장

한독 캠퍼스 내에 위치한 '흥미진진한 팩토리 투어센터'는 음성군과 함께 운영하는 산업 관광 안내소이다. 한독은 지역 사회와 동반 성장하기 위해 음성군과 산업 관광에 협력하고 있으며 이를 통해 지역 관광과 경제 활성화에 기여하고 있다.



Photo © (Suryanobong) Lee, Jeeyoung





한독은 환경의 중요성을 일찍이 인식하고 1990년대 당시 생소했던 친환경경영을 선도적으로 시작했다. 국내 제약업계 최초로 녹색 기업 지정을 받고 지속적인 투자와 실천을 이어가고 있다.

## 건강한 지구를 위한 노력

친환경경영의 일환으로 한독 캠퍼스와 한독 퓨처комплек스에 친환경 에너지를 사용하기 위한 태양광 설비를 구축했다. 또, 한독퓨처комплек스에 1층 중정과 3층 루프탑 정원, 내부 곳곳에 실내 조경을 마련해 자연 친화적인 환경을 조성했다.

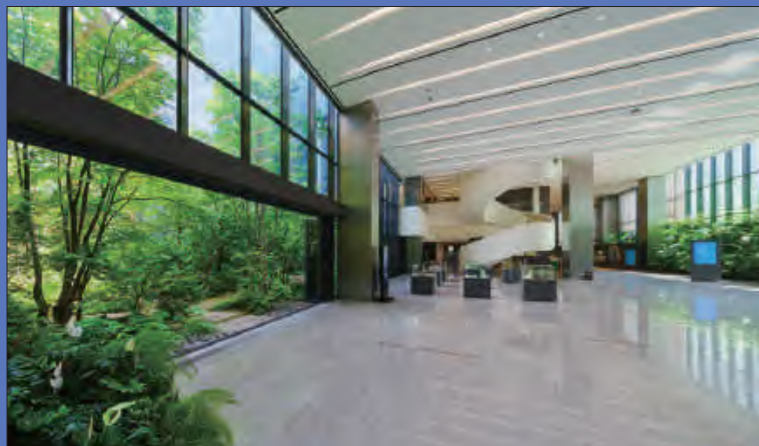




Photo © (Shutterstock) Lee Ilkyeong

70년이라는 긴 시간 동안 많은 변화와 어려움 속에서도 한독을 더욱 단단하게 만든 것은 제대로 하며 성장하겠다는 기업 철학이었다. 흔들리지 않고 한결같이 이어온 투명경영과 윤리경영은 누구도 쉽게 따라올 수 없는 한독만의 경쟁력으로 자리잡았다.

## 제대로 하며 성장하는 기업

윤리경영과 투명경영을 위한 노력을 인정받아 2010년 제약 기업 최초로 '투명경영대상'을 수상했으며, 2019년에는 부패방지경영 시스템의 국제 표준인 'ISO37001' 인증을 받았다.



**한독 아카이브 70 : 이노베이션을 향한 여정**  
**HANDOK ARCHIVE 70 : The Road to Innovation**

차례

	<b>The Health Innovator 한독 일러두기</b>	<b>006 033</b>
<b>1922~1953</b>	<b>한독 전사, 한독의 뿌리 깊은 개척정신과 신뢰</b>	<b>036</b>
<b>1922</b>	<b>김신권, 평안북도 의주(義州) 비현(枇峴)에서 만상(萬商)의 후예로 태어나다</b> 한독 정신의 뿌리	<b>038</b>
<b>1931~1935</b>	<b>학교에 가기 위해 매일 신의주(新義州)에서 압록강(鴨綠江)을 건너다</b> 김신권의 학창 시절	<b>044</b>
<b>1936~1940</b>	<b>황해도 은율(殷栗)에서 약(藥)과 맺은 인연, 신의주 동아약국과 일만제약을 거쳐, 약종상시험 합격으로 이어지다</b> 병원의 사환 겸 조수로 취직하여 약국을 창업하기까지	<b>048</b>
<b>1941~1944</b>	<b>만주 안동(현 단동)의 싼다오랑터우(三道浪頭)에 금원당약방(金垣堂藥房)을 개업하고, 신용과 한 발 앞선 영업전략으로 입지를 다지다</b> 차입 자본금으로 개업을 한 김신권, 마이너스에서 유를 창조하다	<b>052</b>
<b>1945~1950</b>	<b>혼란의 시기, 신의주에서 김신권약방(金信權藥房)을 열다</b> 만주에서 신의주로, 신의주에서 평양으로, 평양에서 남으로	<b>056</b>
<b>1951</b>	<b>김신권, 피난 보따리에 챙긴 의약품 국제시장 약품 골목의 효시가 되다</b> 피난길에 만난 의사 김희주와 부산에서 좌판을 열다	<b>062</b>
<b>1952~1953</b>	<b>김신권, 동서약품(東西藥品)을 설립하다. 그리고 국제시장 대화재</b> 해방 이래 최악의 화재로 점포를 잃다	<b>068</b>
<b>1953</b>	<b>제약회사 설립을 위해 김신권과 함께 뜻을 모은 6인의 동업자들</b> 북에서 맺은 인연, 남(부산)에서 다시 만나다	<b>072</b>

**1954~1963 한독 10년, 국내 제약업계 최초 기술 제휴로 제약의 꿈 실현** **076**

<b>1954</b>	<b>서둘러 서울에 거점을 마련하고, 한독의 전신 연합약품(聯合藥品, Union Drugs Co.)을 출범시키다</b> 부산의 동서약품과 서울의 신한약국이 연합약품이 되기까지	<b>078</b>
<b>1955</b>	<b>의약품 수입 전문 업체로 전환한 연합약품, 본격적으로 성장 궤도에 진입하다</b> 김신권 사장, 연합약품의 국면 전환을 위해 과감한 결단을 내리다	<b>084</b>
<b>1956</b>	<b>연합약품, 헤chst(Hoechst) 의약품 국내 총판권을 따내다</b> 헤chst 의약품 총판을 위한 조직 재편성과 본사 이전	<b>090</b>
<b>1957</b>	<b>국내 최초로 외국 기업[헤chst(Hoechst)]과 기술 제휴 체결</b> 우리나라 제약 선진화의 초석을 마련한 협정	<b>096</b>
<b>1958</b>	<b>수입에서 생산으로, 공업 회사로서 새 출발</b> 한독레메디아공업주식회사 설립 후 공장 부지를 매입, 첫 삼을 뜨다	<b>104</b>
<b>1959</b>	<b>드디어 의약품을 직접 생산하게 되다</b> 정부로부터 제조업 허가를 받고 '아빌' 등 의약품 첫 생산	<b>110</b>
<b>1960</b>	<b>창립 후 맞은 첫 시련</b> 수입보다 막대한 운영 자금을 필요로 하는 제조업의 특성. 국민 소화제 '웨스탈'을 출시하고, '의학 학술상' 제정	<b>120</b>
<b>1961</b>	<b>한독장학회 설립</b> 기업 이윤에서 나아가 의학학의 발전과 사회 공헌을 생각하다	<b>126</b>
<b>1962</b>	<b>새 상표 공모와 제2공장 설립</b> 새로운 한독약품만의 상표로, 로열티 협상도 성공적	<b>132</b>
<b>1963</b>	<b>약업계를 넘어 모두의 건강한 삶 속으로</b> 정부의 종합 물가 안정 대책에 따라 주요 의약품 값 인하하기도	<b>140</b>

## 한독 아카이브 70 : 이노베이션을 향한 여정

HANDOK ARCHIVE 70 : The Road to Innovation

### 차례

<b>1964~1973</b>	<b>한독 20년, 선진적인 경영 기법으로 비약적인 성장을 이루며 한국을 대표하는 제약기업으로</b>	<b>144</b>
<b>1964</b>	<b>국내 제약업계를 이끌어 온 한독약품, 창립 10주년을 맞이하다</b> 독일 웨스트와 업계 최초로 합작 투자 계약을 체결하고 한독의약품박물관의 시작, 한독약사관을 개관하다	<b>146</b>
<b>1965</b>	<b>합작의 첫 결실을 맺다</b> 합작 후 첫 제품인 혈장 증량제 '헤마셀(Haemacel)' 주사 생산의 시작	<b>156</b>
<b>1966</b>	<b>소매 약국 영업력 강화를 위해 직판 제도를 확대하다</b> 미스 캄비손, 의료진 대상 학술 세미나 등 차별화된 영업 마케팅 펼쳐	<b>160</b>
<b>1967</b>	<b>서독 뤼브케(Heinrich Lübke) 대통령, 한독약품을 방문하다</b> 명동 입구 한독약품 광고 아치탑에는 다시 불이 켜졌고, 한독레메디아공업주식회사에서 한독약품공업주식회사로 상호를 변경했다.	<b>166</b>
<b>1968</b>	<b>새로운 접근의 제품 광고로 눈에 띄는 매출 성장을 이룬다</b> 정부의 광고 규제가 강화되는 시대적 상황 속에서도 '웨스탈' [세계 제일] 광고 시리즈는 호평을 받았고, 미스 캄비손으로 제품 품귀 현상도 나타났다	<b>174</b>
<b>1969</b>	<b>상봉동 제3공장 준공과 약연탐 제막</b> 창립 15주년 맞은 한독약품의 변화들	<b>180</b>
<b>1970</b>	<b>한국 약학과 약업계의 발전을 위해</b> 일반인들의 건강 관리를 돕는 「홍닥터」 발간하고 약학 연구자와 개국 약사를 격려하는 상을 제정하다	<b>184</b>
<b>1971</b>	<b>시바-가이기와 기술 제휴로 저변을 확대하다</b> 「한독뉴스」 창간, 약연상 시상 등 한국 약업계를 조망하는 활동들	<b>190</b>
<b>1972</b>	<b>롯데-유크라프와 기술 제휴를 맺다</b> 새로운 회사들과 손잡고 제품군 확장하며 수출로도 성과 거두어	<b>198</b>
<b>1973</b>	<b>약품 원료 국내 생산의 앞날을 그리며 에탐부틀 시범 공장의 첫삽을 뜨다</b> KIST, 정부, 그리고 한독약품이 공동으로 참여한 산학협동의 효시	<b>204</b>

<b>1974~1983</b>	<b>한독 30년, 의약품 제조에서 나아가 원료 국산화까지, 모범적인 노사 관계로 직원 성장도 함께</b>	<b>210</b>
<b>1974</b>	<b>한독약품 창립 20주년 맞아 한독의약품박물관 개관</b> 항결핵제 에탐부틀(Ethambutol) 합성 시험 공장 준공, 다목적 원료 합성공장(MPP) 착공	<b>212</b>
<b>1975</b>	<b>다목적 합성공장(MPP, Multi Purpose Plant) 준공</b> 국산 원료 제품들의 제조 원가 대폭 절감	<b>226</b>
<b>1976</b>	<b>외국인 투자 업체로는 최초로 기업공개를 단행</b> 상봉동으로 본사 이전	<b>236</b>
<b>1977</b>	<b>실리적 복지 제도 개선으로 직원 만족 실현</b> 공장의 모든 근로자들을 사원으로 발령하고 의료보험 조합을 설립	<b>244</b>
<b>1978</b>	<b>성장 위주에서 안정 위주의 정책으로 전환</b> 자산 재평가를 통한 재무 구조 개선	<b>252</b>
<b>1979</b>	<b>창립 25주년, 개척의 4반세기</b> GMP공장 개축으로 품질 관리 수준 대폭 강화	<b>260</b>
<b>1980</b>	<b>'지속적인 성장과 내실'을 목표로 새 시대를 향해 달리다</b> 신제품 발매에 주력한 1980년대	<b>270</b>
<b>1981</b>	<b>모범적 노사 관계를 널리 인정받다</b> 진단 시약 시장을 개척하며 국내 의약계에 기여	<b>276</b>
<b>1982</b>	<b>잇따른 대내외의 약재에도 매출 중대를 이루어 내다</b> 1981년 발매 항생제 '크라포란(Claforan)'의 약진에 힘입어 매출 중대 달성	<b>286</b>
<b>1983</b>	<b>생산성 향상과 경영 현대화를 바탕으로 착실한 성장</b> GMP 기준에 맞춘 967평 최신식 참고 준공	<b>294</b>

## 한독 아카이브 70 : 이노베이션을 향한 여정

HANDOK ARCHIVE 70 : The Road to Innovation

### 차례

#### 1984~1993 한독 40년, 경영 혁신과 전산화, 본사 이전으로 테헤란로 시대 개막 300

1984	경영 현대화에 따라 정보화 전산화 준비 창립 30주년 맞은 한독약품	302
1985	꾸준히 발매한 신제품들로 매출 300억 원 돌파 1980년대 최고 성장을 기록, 더 큰 성장을 향해	310
1986	안정 성장을 추구하며 경영 혁신의 청사진을 준비하다 김영진 실장, 핵스트 본사에서 한독약품으로 복귀해 경영 혁신 주도	316
1987	중앙연구소 설립하고 공장 KGMP 인증 획득하다 자체적 연구개발을 통한 비약의 기반을 갖추다	322
1988	김신권 사장, 독일연방공화국 '십자대훈장' 수훈하다 김신권 사장에서 회장 체제로 전환해 개방의 시대에 대비	330
1989	경영 다각화에 주력한 한 해 변화하는 라이프스타일에 맞춘 제품과 서비스	338
1990	마케팅 역량을 대폭 강화하고 강남 시대를 준비하다 임상시험과 메디컬 마케팅 전담할 '의학실' 신설	344
1991	비전 2000 수립과 한국롯데 설립 21세기를 준비하는 한독약품의 경영 전략	352
1992	강남 신사옥 시대를 열다 본사 테헤란로 이전과 음성 공장 부지 계약 체결 등 새 시대의 공간 구성	360
1993	제2의 도약과 변명을 위한 한독 생산공장 기공 국제적인 GMP 기준의 최첨단 공장 설립을 목표로 음성에 새 터전 마련	368

#### 1994~2003 한독 50년, 최첨단 생산공장과 신경영 체제로 한 발 앞서 맞이한 21세기 378

1994	창립 40주년, 음성에서 새로운 출발을 준비하다 변화에 대처하며 새로운 기업문화를 창조하는 3C운동 전개	380
1995	새로운 장소와 새로운 얼굴로 음성으로 공장 이전과 새 CI 발표	392
1996	신경영 체제로 돌입 제3대 김영진 사장 취임, 연이은 매출 신기록 갱신	406
1997	IMF 경제 위기에 빛을 발한 한독약품의 혁신과 결속 경제 위기 이전에 구축한 효율적인 시스템이 충격 줄여	416
1998	21세기를 향한 전진 블록버스터 '아마릴' 출시	424
1999	21세기의 한독약품은 어떤 모습이어야 하는가 수출과 합병, 글로벌 경제 체제 속에서	438
2000	한독 - 아벤티스의 출범 합작선 변경과 의약분업이라는 제도적 변화에 대응	446
2001	업계 최초의 온라인 마케팅 시스템으로 고객 중심 업무 프로세스 실현 의약분업과 일반의약품 비급여의 시련 속에서 21세기를 준비하다	460
2002	안팎을 살피는 한 해 의약분업의 정착으로 고객 맞춤형 영업의 필요성 대두. 영업사원 MR 자격 제도 도입, 모바일 오피스 운영 효율성 극대화 등	466
2003	정도 영업을 이어가며 시장 적극 공략 원칙을 지키는 성숙된 영업 문화를 더욱 발전시켜	474

## 한독 아카이브 70 : 이노베이션을 향한 여정

HANDOK ARCHIVE 70 : The Road to Innovation

### 차례

<b>2004~2013</b>	<b>한독 60년, 합작 회사에서 독자 기업으로, 대한민국의 The Health Innovator로</b>	<b>480</b>
<b>2004</b>	<b>국민의 신뢰를 받는, 모두가 행복한 회사 만들기 50년</b> 정도경영을 바탕으로 제약산업의 변화에 대응하다	<b>482</b>
<b>2005</b>	<b>한독약품, 사노피-아벤티스 통합 조직으로 새출발</b> 당뇨병 치료제의 선두 주자 자리를 지켜 가다. 김영진 부회장 동탑산업훈장 수훈의 영예까지	<b>492</b>
<b>2006</b>	<b>독립 경영의 시작</b> 김영진 부회장, 회장 승진 선임. 사노피-아벤티스와 지속적인 협력 아래 독립 경영 체제 돌입	<b>500</b>
<b>2007</b>	<b>‘비전 2016’ 선포</b> 장기 비전 선포와 함께 한독제세재단 출범으로 기업의 사회 환원 실현	<b>508</b>
<b>2008</b>	<b>신제품 확장으로 지속 성장의 기반을 다지다</b> 기존 제품에 안주하지 않고 주력 시장에 다양한 신제품 선보이며 비전 달성의 발판을 마련하다	<b>524</b>
<b>2009</b>	<b>대한민국의 ‘헬스 이노베이터’ 한독!</b> ‘아마릴 맥스’로 대한민국신약개발상 수상하고 당뇨 명가 위상 강화	<b>530</b>
<b>2010</b>	<b>꾸준히 펼쳐 온 정도경영을 대외적으로 인정받다</b> 제약기업 최초로 ‘투명경영대상’을 받고, 다양한 신제품으로 성장 동력 확보	<b>538</b>
<b>2011</b>	<b>최첨단 공장으로 업그레이드된 한독 생산공장</b> 생산공장을 cGMP 기준으로 리모델링, 수출 역량 강화	<b>550</b>
<b>2012</b>	<b>독자기업으로 힘차게 출발하다</b> 대한민국을 대표하는 토탈헬스케어 기업으로 도약	<b>560</b>
<b>2013</b>	<b>‘한독’, 새 사명을 세상에 알리다</b> 변화하는 시장에 발맞추어 토탈헬스케어 기업으로 사업 다각화, 오픈 이노베이션을 확대하고 여러 신사업에 진출	<b>576</b>

<b>2014~2023</b>	<b>한독 70년, 대한민국을 대표하는 토탈헬스케어 기업으로</b>	<b>586</b>
<b>2014</b>	<b>창립 60주년과 안타까운 이별</b> 한독 창립 60주년이라는 뜻 깊은 해, 창업주 김신권 회장의 별세 태평양제약 제약사업 부문 인수, 레디큐 발매 등 큰 사건들 속에서 초심을 돌아보는 계기가 되다	<b>588</b>
<b>2015</b>	<b>오픈 이노베이션 R&amp;D 성과로 첫 기술 수출</b> 기존 당뇨 비즈니스를 강화하는 동시에 희귀질환 치료제 활발히 도입, 한독의약품물관 리뉴얼 오픈 등 사회 환원도 이어 나가	<b>602</b>
<b>2016</b>	<b>토탈헬스케어 기업을 향한 적극적인 행보</b> 파트너사 및 제품 확대를 통한 경쟁력 강화와 더불어 희귀질환 비즈니스 확장도 계속돼	<b>612</b>
<b>2017</b>	<b>플라스타 공장 준공, ‘케토톱’ 성장의 날개를 달다</b> 300억 원을 투자해 신설한 플라스타 공장을 본격 가동하고 ‘테넬리아’, ‘케토톱’, 희귀질환 치료제들이 성장 이끌어	<b>620</b>
<b>2018</b>	<b>각 사업 부문의 고른 성장으로 수익 구조 개선</b> 지역 사회와 협력해 동반 성장 기회 마련	<b>630</b>
<b>2019</b>	<b>오픈 이노베이션 전략, R&amp;D 투자를 통해 미래 성장 동력 확보</b> 성장의 또 다른 동력이 될, 일하는 방식의 디지털 전환 본격화	<b>646</b>
<b>2020</b>	<b>코로나19 시대, 어떻게 돌파할 것인가</b> 한발 빠른 디지털 전환으로 내실 다지기와 새로운 업무 방식 정착	<b>658</b>
<b>2021</b>	<b>매출 5,000억 원 돌파와 R&amp;D 영역 확장</b> 바이오 신약과 의료 기기, 디지털 치료 기기까지 다양한 영역으로, 오픈 이노베이션을 확대하는 가운데 기술 수출 성과도	<b>668</b>
<b>2022</b>	<b>한독퓨처콜렉스 준공</b> 오픈 이노베이션뿐 아니라 자체 신약 개발 역량을 강화하고 건전한 바이오벤처 생태계 구축에 기여	<b>676</b>
<b>2023</b>	<b>장기 성장 동력 마련에 주력</b> 혁신적인 신제품을 잇따라 출시하고 신약개발 성과 가시화	<b>688</b>

# 한독 아카이브 70 : 이노베이션을 향한 여정

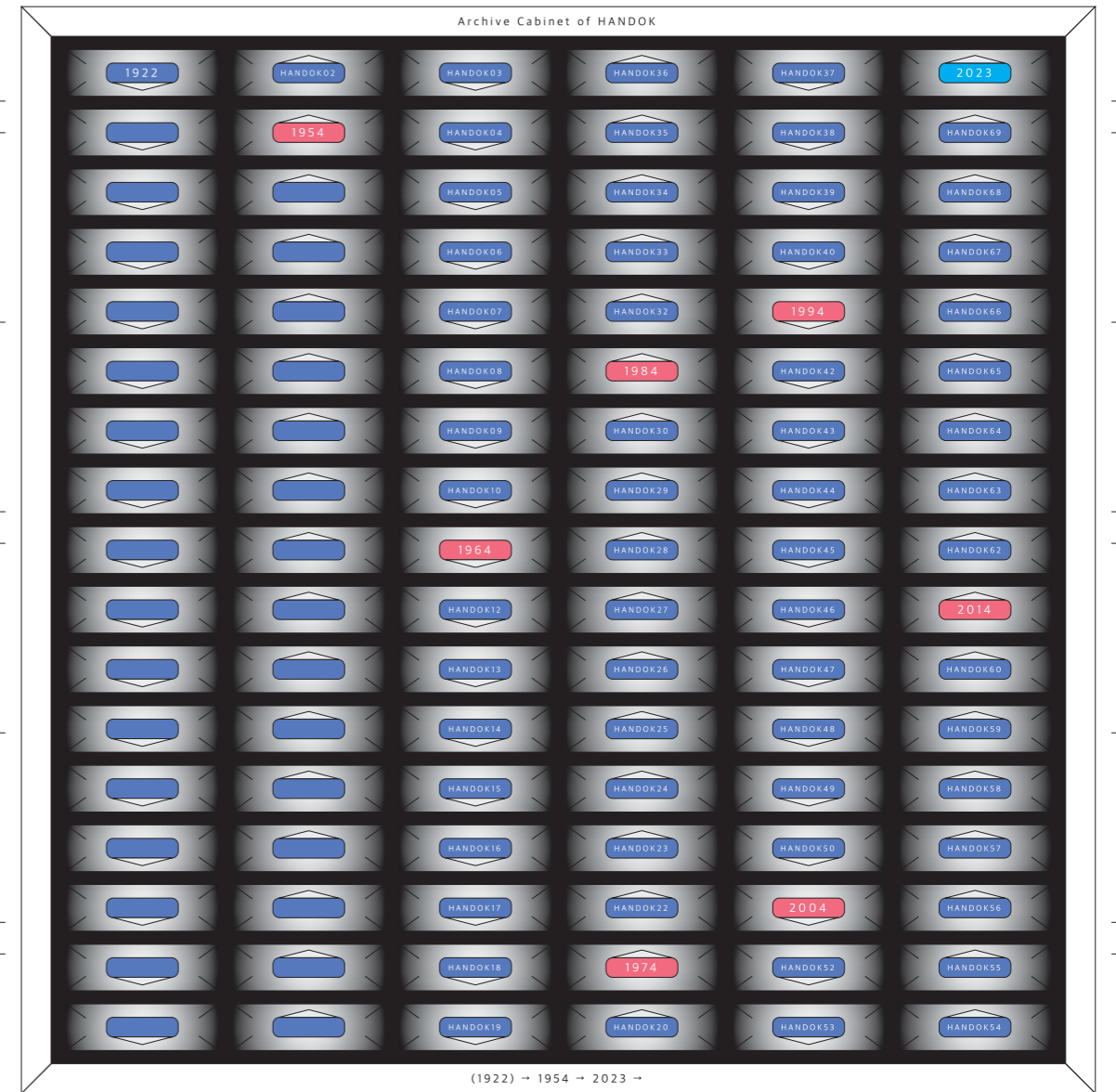
## HANDOK ARCHIVE 70 : The Road to Innovation

### 차례

<b>2024</b>	<b>제대로 하며 성장하겠다는 신념을 지키며 백년, 그 이상을 향해</b>	<b>700</b>
<b>2024</b>	<b>어려움을 털어내고 성장의 길로</b> 몇 년간 집중해 온 성장 동력으로 턱어라운드를 만들어 내고 70주년 맞아 전직원 봉사로 함께 해 온 사회에 감사 실천	<b>702</b>
	<b>한독 연보</b>	<b>707</b>
	<b>연도별 제품 발매 현황</b>	<b>720</b>

### 일러두기

- 『한독 아카이브 70 : 이노베이션을 향한 여정』(이하 『한독 아카이브 70』)은 한독이 창립한 지 70년이 되는 2024년에 맞추어 엮었습니다.
- 모든 내용은 기존 사서[『한독약품 50년사』, 『사진으로 본 한독약품 30년』, 『나의 약업 70년』]를 포함한 한독의 아카이브 자료, 보도 자료, 그리고 공표된 기록과 증언을 사료로 삼아 기획하고 조사, 취재, 구성했습니다.
- 특정한 개인이나 단체에 편향되거나 불이익을 끼치지 않도록 모든 내용은 기존의 사료에 근거했으며, 개인이나 기업·단체의 활동에 대한 평가 또한 두루 확인된 사실을 바탕으로 하고, 임의의 집필을 피하고자 노력했습니다.
- 한독은 1954년 ‘연합약품주식회사’라는 이름으로 창업해, 1958년 ‘한독레메디아공업주식회사’ 법인을 설립하며 ‘한독약품’으로 그 이름을 바꾸었고 2013년 지금의 ‘한독’이 되었습니다. 2013년까지는 주로 ‘한독약품’으로 불렸으며 2000년 1월부터 ‘아벤티스 파마’와의 합작 관계를 표현할 때는 ‘한독-아벤티스’로 표기했습니다. 2013년 이전일지라도 최근의 내용일 경우에는 ‘한독’으로 표기하는 것을 원칙으로 삼았으나 예외가 있을 수 있습니다. 문맥에 따라서 ‘한독약품’ 또는 ‘한독’은 관련 회사, 계열사 또는 지주 회사를 포함해 지칭하는 경우도 있습니다.
- 창업주 김신권 선대 회장은, 1988년 3월까지의 김신권 사장, 2006년 3월까지의 김신권 회장, 이후는 김신권 명예 회장으로 표기하는 것을 원칙으로 삼았으나, 시점에 따라 예외가 있을 수 있습니다. 그밖의 인물들은 당시 직함을 기준으로 하되 필요한 경우 이후의 중요한 호칭, 또는 현재 호칭을 괄호 안에 병기했습니다.
- 충청북도 음성군에 위치한 공장은 음성공장, 음성캠퍼스 등 여러 차례 이름이 바뀌었습니다. 1995년까지는 한독 생산공장으로, 이후는 한독 생산공장으로 표기하는 것을 원칙으로 삼았으나, 문맥과 상황에 따라 예외가 있을 수 있습니다.
- 제품 및 브랜드, 행사 등은 해당 연도에 불리던 이름을 기준으로 했으며, 필요할 경우 현재의 바뀐 이름을 괄호 안에 덧붙여 표기했습니다.
- 본문을 구성한 사료들의 출처는 말미에 표기(『한독약품 30년사』, 『한독약품 50년사』 등)했습니다. 한독에서 제공한 내부 자료를 취합한 경우 ‘0000년 한독약품 역사록, 편집부 정리’로, 여러 언론 매체에 동일하게 보도된 기사나 일련의 사건에 대해서 여러 편의 후속 기사를 종합해서 한 편으로 구성한 경우에는 ‘언론 보도 종합’으로 표기했습니다.
- 『한독 아카이브 70』의 편찬을 위해 수류산방에서 새로 의뢰하여 촬영한 사진은 각 사진의 촬영자를 병기했습니다. 공공누리나 오픈 소스에서 인용한 사진은 필요한 경우 해당 소장처나 출처를 도판 설명 말미에 병기했습니다. 한독에서 제공한 모든 사진, 제품의 이미지와 광고는 별도로 병기하지 않았습니다.
- 각 기사의 상단 왼쪽 위치에 시기와 소제목을 표기했습니다. 시기는 연, 월, 일까지 표시하는 것을 기준으로 하되 날짜 불확실한 사건은 월까지만 표기했습니다.
- 펼침면의 상단에 분류를 표기했습니다. [한독의 이노베이션(The Road to Innovation)], [한독의 경영(Management of Handok)], [한독의 제품과 브랜드(Products and Brands of Handok)], [한독의 테크놀로지 : 연구소와 공장(Technologies : Labs and Factories of Handok)], [한독의 기업문화(Corporate Culture of Handok)], [한독의 사회공헌(Social Contributions of Handok)] 등 6개의 분류 중에서 해당 지면 내용과 연관된 카테고리를 선정해 표시했습니다. 해당 내용들이 여러 카테고리에 걸쳐 연관된 경우, 둘 또는 세 개의 분류가 동시에 표시될 수도 있습니다.
- 제품 이름은 작은 따옴표(‘’)로 표시했습니다. 의약품의 경우 제형은 작은 따옴표 밖에, 성분명은 제형 뒤 소괄호()로 표시했습니다. 법령의 이름, 한 편의 기사는 홑낫쇠(「 」), 단행본은 겹낫쇠(『 』), 공연·영화·드라마 등은 꺾쇠(< >), 전시는 겹꺾쇠(《 》)로 표시했습니다.
- 몇몇 인물의 경우 국립국어원의 현행 외래어 표기법과 다르지만 한독 내부 원칙을 우선했습니다. 예를 들어 스테넵(C. J. Steeneck, 독일어, 슈티네크), 슈츠(K. Schüetz, 독일어, 쉬츠), 호학(FOHAG, 독일어, 포하그), 헨닉(E. Hennig, 독일어, 헤니그), 룩셀-유클라프(Roussel-Uclaf, 프랑스어, 퀴셀-위클라프), 빈나커(K. Winnacker, 독일어, 비나커), 파이그(M. Feig, 독일어, 파이크), 자이퍼트(K. Seifert, 독일어, 지페르트), 와그너(W. Wagner, 독일어, 바그너), 사메트(R. Sammet, 독일어, 자메트) 등과 같습니다.
- 띄어쓰기의 경우 한독 내부 원칙에 따랐습니다. 예를 들어 사회공헌, 투명경영, 토발헬스케어 등은 한독 및 한독 자문위원의 요청에 따라 붙였습니다. 다음과 같은 종류의 단어들은 혼용되어 있습니다. 제약회사/그 외의 회사, 제약사업부문/그 외의 사업 부문, 영업전략/그 외의 전략. 그밖의 맞춤법은 2024년 현재 국립국어원의 표기 원칙을 최대한 따르되 문맥이나 사투리 등으로 인해 일부 예외도 있습니다.
- 『한독 아카이브 70』은 기록과 증언을 바탕으로 구성했으나 인용된 기사, 사진, 기록과 그밖의 정보 등에 관련해 착오나 이견이 있을 수 있습니다. 한독과 수류산방 편찬팀은 명시적 또는 묵시적으로 그 정확성, 완전성, 합목적성 등에 대해 보증을 제공하지 아니하며 그에 대해 법적 책임을 지지 않습니다. 이 책에 수록된 모든 글, 인용된 기사, 사진, 기록 및 기타 제반 정보의 재사용과 관련하여 사용에 관한 권고 또는 허락을 받았는지 여부에 상관없이 재사용자의 검증이나 확인이 필요할 수 있습니다. 한독과 수류산방 편찬팀은 이 책에 수록된 콘텐츠와 인용된 기사, 사진, 기록, 인적 사항, 기타 제반 정보 등의 재사용과 관련하여 발생할 수 있는 어떤 종류의 직·간접 손해에 대하여 법적 책임을 지지 않습니다.



## 한독 아카이브 70

이노베이션을 향한 여정

*HANDOK ARCHIVE 70 : The Road to Innovation*



배경 사진은 1920년대 안동[현 단동] 쪽에서 바라본 압록강과 철교(1911년 개통, 1943년 그 옆에 제2압록강 철교(조종우의교) 개통)[일제 강점기 사진 업서]. 한독의 창업자 김신권(1922~2014)은 어린 시절 신의주에서 압록강 건너 안동까지 걸어다니며 학업을 이었다. 아래 사진은 2003년, 김신권 약업 인생의 첫 출발지인, 옛 안동의 금원당약방(1941~1945) 자리를 찾아 단동을 방문했을 때 압록강 철교 앞에서 찍은 것이다. 왼쪽부터 이환무(당시 한독약품 전무), 김신권·김정화 내외, 이성오(전 남북의료기기 사장) 내외.



# 1922 ~ 1953

한독 전사, 한독의 뿌리 깊은 개척정신과 신뢰

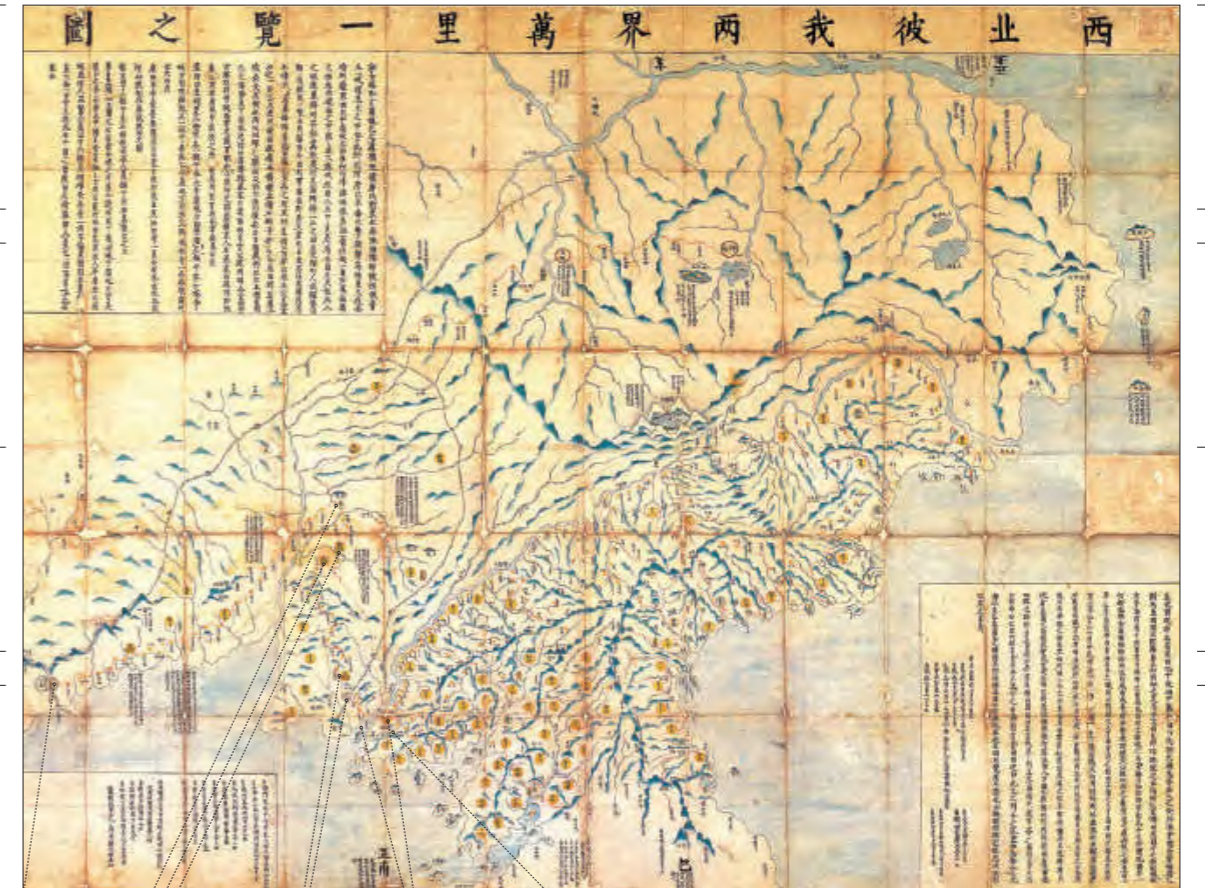
한독이 창립 후 지속해서 성장해 온 근간에는 개척정신과 신뢰가 단단하게 자리잡고 있다. 이는 창업주 제석 김신권 회장으로부터 이어져 온다. 1922년 평안북도 의주에서 태어난 김신권 회장은 만상의 후에였다. 평생 '사람을 남기는 장사'를 강조한 만상의 정신을 가슴 속에 새기고 이를 지키고자 노력했다. 스무 살의 나이에 중국 만주에서 약방을 개업한 뒤 평양에서 부산으로 급히 피난을 해야 했을 때도 평소 쌓아 온 신뢰와 개척정신은 어려움을 이겨내는 기회를 만들어 줬다. 이는 김신권 회장이 선진 제약의 꿈을 이루기 위해 한독을 창립할 때에도 가장 큰 자본이자 경쟁력이 되었다.

## 김신권, 평안북도 의주(義州) 비현(枇峴)에서 만상(灣商)의 후예로 태어나다 한독 정신의 뿌리



나전철기 인삼갑, 조선 시대. 의주는 예로부터 만주, 중국과 무역을 하던 상인들의 거점이었다. 만상이라 불리던 의주 상인들은 조선의 값비싼 약재인 인삼을 중국에 팔아 큰 부를 형성했다. [한독의약박물관 소장]

의주와 만주 일대는 단군 조선 시대부터 고구려, 발해, 고려로 이어진 고대의 교역 전통과 정신(흥익인간)이 남아 있는 몇 안 되는 지역이다. 의주에서 태어난 한독의 창업자 김신권은 사람을 위하고 신용을 중시한 의주 상인 만상(灣商)의 후예답게 그리고 ‘널리 질병과 고통에서 사람 구하는 것을 변치 않는 돌처럼 하겠다’는 그의 호(齎石(濟石))처럼, 창업 이후 일관되게 신용에 바탕한 개척정신으로 사업을 키우고 기업이윤의 사회 환원을 실천해 왔다.



의주 상인들의 무역로 : <서북피아양계만리일람지도(西北彼我兩界萬里一覽之圖)>, 조선 18세기 중엽, 채색 필사본, 142×192cm. [서울대 규장각한국학연구원 소장] 한반도 북부와 만주 지방을 그린 관방 지도다. 압록강[鴨綠江, Amnok(Yalu) River] 하류의 의주(義州)를 지난 도로(빨간 선)[왼쪽편 끝의 산해관(山海關)까지 이어지는 도로]가 강을 건너 울타리에 난 문을 지나는데 ‘책문(柵門)’이라 적혀 있다. 청과의 국경인 책문은 압록강 하류 서북쪽으로 120리(약 47km) 떨어져 있으며 ‘고려문(高麗門)’이라고도 했다. 더 올라가면 봉황성(鳳凰城)이 나오고, 구불구불한 도로(빨간 선)를 따라 구요동(舊遼東)—신요동(新遼東)—성경(盛京)[지금의 선양(瀋陽)심양]이 차례로 연결되어 있다.

의주 상인들의 무역로 : <서북피아양계만리일람지도(西北彼我兩界萬里一覽之圖)>, 조선 18세기 중엽, 채색 필사본, 142×192cm. [서울대 규장각한국학연구원 소장] 한반도 북부와 만주 지방을 그린 관방 지도다. 압록강[鴨綠江, Amnok(Yalu) River] 하류의 의주(義州)를 지난 도로(빨간 선)[왼쪽편 끝의 산해관(山海關)까지 이어지는 도로]가 강을 건너 울타리에 난 문을 지나는데 ‘책문(柵門)’이라 적혀 있다. 청과의 국경인 책문은 압록강 하류 서북쪽으로 120리(약 47km) 떨어져 있으며 ‘고려문(高麗門)’이라고도 했다. 더 올라가면 봉황성(鳳凰城)이 나오고, 구불구불한 도로(빨간 선)를 따라 구요동(舊遼東)—신요동(新遼東)—성경(盛京)[지금의 선양(瀋陽)심양]이 차례로 연결되어 있다.

1922.03.19. 김신권, 의주 비현에서 출생

[출신 지역의 배경 : 국경 도시 의주의 상업적 토양] 한독의 창업자 제석(濟石) 김신권(金信權)은 1922년 평안북도 의주(義州)군 비현(枇峴)면에서 아버지 김경선(金敬善)과 어머니 김영신(金永信)의 차남으로 태어났다. 의주는 북으로 압록강을 사이에 두고 중국과 인접한 국경 지역으로, 예로부터 중국에 왕래하는 사신(使臣)들이 지나던 요지였다. 중국 선양(瀋陽·심양)으로 통하는 길목이었기 때문에 자연히 변경 무역이 성행했다. 만상(灣商)으로 불린 의주 상인들은 이 국경을 넘나들며 무역을 하곤 했다.



의주(義州), 일제 강점기. [국립중앙박물관 소장 조선 총독부 유리 건판] 오른쪽 중간쯤에 의주 남문(義州南門)이 보인다.

[제석(濟石)] 창업주 김신권의 아호. '濟'는 널리 백성의 질병과 고통을 구하고 능히 이 세상의 안위를 보태어 준다는 뜻이며, '石'은 여러 가지 풀들의 맛을 보아 약으로 삼으며 만물이 비록 바뀔지라도 돌은 불변한다는 뜻이다. 아호 '제석'에는 근면하고 성실함으로 초지일관하여 능히 기업을 일으켜 성취하고, 그 업이 다른 기업과는 다를 뿐 아니라 세속에 물들지 않고 당대에 번창함은 물론 반드시 앞으로 여러 대까지 이 나라 역사의 주춧돌로 남을 것을 마음에 새겨 축원하는 의미가 담겨 있다.

[만상(灣商)] 조선 후기에 압록강변의 의주(義州)에 거점을 두고 상업 활동을 하던 상인들이 성장하는데, 옛날에는 이 일대를 용만(龍灣)이라 불렀기 때문에 만상(灣商), 만고(灣賈), 유만(柳灣)이라고도 한다. 의주는 압록강을 사이에 두고 대륙으로 드나드는 관문이었으므로 한반도와 중국 사이의 교류가 전 시기에 걸쳐 이루어졌다.

'사람을 남기는 장사'라는 경영 철학은 평북 의주에서 대대로 형성된 상인 정신이었다. 국경 도시 특유의 문화적 유연함이 거기에 더해졌다. 한독을 창업한 김신권의 개척정신에는 만상의 모습이 뽀뽀히 이어져 온다. 창업 이후 일관되게 실천해 온 그의 '기업 이윤의 사회 환원' 역시 곧 의주 상인 만상의 정신으로부터 이어받은 것이라 할 수 있다.

[임상옥(林尙沃, 1779~1855)] 조선 후기에 활동한 무역 상인이다. 평북 의주에서 태어나 어려서 무역상이던 아버지 임봉백(林鳳翮)에게 중국어를 배웠다. 다른 만상의 사환으로 들어가 일찍이 능력을 인정받고, 1810년(순조 10)에는 인삼 무역권을 독점했다. 1821년 사신을 수행해 청나라에 인삼을 교역하려 들어가는데, 이때 중국 상인들이 담합해 가격을 깎으려 하자 임상옥은 가져간 인삼을 태워 버리는 담대한 방법으로 오히려 더 막대한 이익을 얻는다. 이렇게 번 돈으로 빈민 구휼에 1만 냥을 기부하고, 물난리 피해 복구를 위해 수천 냥을 내놓는 등, 평안도의 이재민 대부분이 그가 내놓은 의연금에 의지해 살 정도여서 널리 존경을 받았다. 임상옥은 많은 일화와 어록을 남겼는데, 그 대표격이 '상죽인(商卽人)' 곧 "장사는 이문이 아니라, 사람을 남기는 것이다."라는 말이다. 최인호(崔仁浩, 1945~2013)의 소설 『상도(商道)』(2000년), 이를 원작으로 한 MBC 드라마 《상도》(50부작, 2001~2002년)가 모두 임상옥을 주인공으로 한 작품들이다.

[정신의 뿌리 : 만상(灣商)의 기질을 빼닮은 개척정신] 개방적인 마인드를 지녔던 만상 임상옥(林尙沃, 1779~1855)의 기질도 그의 터전이었던 평북 의주에 형성된 상업적 토양이었다. 문화적 유연함과 활발한 경제 활동 인구, 대를 이어 무역에 종사한 관록이 만상 임상옥을 있게 했다는 것이다. 임상옥과 같은 의주 사업가 마인드는 오늘에도 유효하다. 만상의 후예라고 할 수 있는 의주 출신 기업인 중에는 한독의 창업자인 김신권 회장이 대표적인 인물로 꼽힌다. 김신권은 35살 되던 해(1957년) 단신으로 독일 의약품 회사인 헤스트(Hoechst)를 방문해 당시로는 아무도 생각지 못했던 기술 제휴 협정을 체결하고, 선진국 수준의 의약품을 국내에서 최초로 생산함으로써 한국 제약업계의 현대화를 선도했다. 오늘의 한독을 있게 한 김신권의 개척정신과 이 같은 행적으로 미루어 볼 때 김신권이야말로 만상의 기질을 닮은 기업인이라 할 것이다.



1962년 1월 헤스트에서 김신권 사장과 헤스트 중역들.



# 1931~1935

## 학교에 가기 위해 매일 신의주(新義州)에서 압록강(鴨綠江)을 건너다 김신권의 학창 시절



학창 시절의 형 김신복(金信福)과 김신권(金信權)(왼쪽).



(위) 압록강의 명물인 유벌(流筏)[뗏목], 안동(안동), 1935년. 앞동가리에 배를 맨 모습. (아래) 압록강과 압록강 철교 : 1920년대 압록강의 겨울. [일제 강점기 사진 엽서] 압록강 철교는 1911년 개통됐으며[제2압록강 철교(조중우의교)는 1943년에 완성], 김신권이 통학길에 오갔던 철교다. 11월 하순이면 시베리아의 세찬 겨울 바람이 불어 압록강은 얼음판으로 변했다. 그럴 때 신의주와 만주 안동(안동) 사이를 오가는 교통편으로 쓸 매가 쓰였으나, 김신권에게는 그저 한 번 타보고 싶은 선망의 대상일 뿐이었다.

신의주에서 김신권은 압록강을 건너 만주 안동까지 매일 20리 가까이 걸어 학교를 오갔다. 압록강에는 늦은 봄부터 여름까지 백두산에서 벌채한 아름드리 통나무가 수백 개씩 뗏목으로 띄여 떠내려 왔다. 이성계의 회군으로 유명한 위화도 주변에 이르러 뗏목이 강을 메우다시피 한 풍경은 가히 장관이었다. 압록강 뗏목은 어린 김신권에게 집안 살림에 보탬 생계 거리를 제공해 주기도 했다.



평안북도 강계군 만포진(滿浦鎭)[압록강 중류]에서 본 압록강 뗏목, 1926년. [서울역사박물관] 절벽 위의 정자는 세검정(洗劍亭)이다.

1931~1935 [9~13세] 신의주 야학에서 안동(단동)의 보통학교로

[**무료 수업 들으러 20리 길을 걸어가다**] 신의주는 1905년에 경의선 역이 들어서고 일제 강점기에 들어 급격히 성장한 신도시였다. 전통적인 농촌 마을이었던 의주 비현을 떠나 도시 신의주로 옮겨 온 김신권의 아버지가 시작한 일은 작은 규모의 가내 수공업이었다. 김신권은 신의주에 와서야 처음으로 학교에 다니게 됐다. 사실 보통학교의 야간부였다. 그러나 정규 학교에 다니고 싶었던 그는 결국 야학 1년 만에 만주 안동(安東<sup>안동</sup>)(현 단동(丹東<sup>단동</sup>))에 소재한 소화(昭和<sup>소와</sup>)보통학교에 입학해 학업을 이었다. 이 학교는 사업에 성공한 우리나라 사업가가 가난한 어린이들이 무료로 배울 수 있도록 설립한 사립 학교였다. 김신권은 학교에 가기 위해 압록강을 건너 만주 안동(안동)까지 편도 10리(3km)나 되는 길을 오갔다.



1920년대 안동(安東, 현 단동)의 풍경 : (위) 1911년 압록강 철교가 놓이면서 급격하게 발전한 안동(단동) 시가지. [일제 강점기 사진 엽서] (아래) 의주 통군정(統軍亭)에서 내려다본 압록강과 그 너머 안동(단동) 방면, 일제 강점기. [국립중앙박물관 소장 조선총독부 유리 건판]

[**안동소화보통학교(安東昭和普通學校)**] 일제 강점기에 만주 안동(安東, 현 단동)에 조선인들이 다수 이주해 오면서 자발적으로 학교를 설립하기 시작했다. 1912년에 대정(大正<sup>다이쇼</sup>)보통학교가, 1931년에 소화보통학교가 세워졌다. 안동(안동)이 만주국 영역이 되면서 두 학교가 합쳐져 1939년에 신흥고등국민학교(新興高等國民學校)가 되었다. 광복 후에 사립 안동시 동명학교로 개명하고, 1947년에 정부에서 이를 인수해 공립학교가 되었다. 오늘날 단동시조선족중학교로 이어지고 있다.

[**신의주 양말 공장**] 1920년대 중반부터 신의주에서 양말 제조업이 급격하게 성장했다. 그 요인은 우선 일본에서 중공업을 장악하는 대신 경공업은 상대적으로 지역 자본의 진출을 허용했고, 중국 안동(현 단동)에서도 중국 민족 자본에 의한 양말업이 성행했기 때문이다. 1차 세계 대전 이후 유럽에서 양말 수입이 단절되면서 안동의 양말업이 급격히 성장해 신의주로 넘어왔다. 따라서 신의주의 양말 공장은 대부분 중국인 소유였고, 중국에서 들어온 값싼 노동력(화교)을 이용해 기존의 강자였던 평양 직물 공업을 위협하며 성장했다. 조선 전체에 유통되는 양말 대부분이 신의주에서 생산될 정도였으나, 1930년대 초 급격히 몰락한다. 1930년 중국인 양말 공장은 14개였는데, 1936년에는 2개만 남았다. 이는 1931년 만주에서 일제가 책략한 만보산(萬寶山) 사건을 기화로 촉발된 격심한 배화(排華) 운동의 여파였다. 1930년대 초 세계 대공황으로 일자리가 감소하면서 외국인 노동자에 대한 인식이 나빠지는 가운데 조선총독부에서는 화교(華僑)가 조선인을 죽였다는 오보를 퍼뜨리고, 이에 조선인들이 폭동을 일으켜 곳곳에서 화교를 죽이고 내쫓기도 했다. 쫓겨난 화교들의 공장을 조선인들이 인수, 운영하게 되었다.

김신권의 학창 시절

— 소화보통학교 동창이자 가장 친한 친구였던 김찬호 목사의 회고

"[...] 우리는 소화보통학교에서 1학년 때부터 함께 공부했다. 소화보통학교는 사업에 성공한 한 동포 사업가가 가난한 어린이들을 무료로 교육시키기 위해 세운 학교였다. 가난했던 우리는 학비가 없어 이 학교를 다녀야만 했다. 김신권은 매우 영민한 소년이었다. 공부로는 누구에게도 뒤지지 않았고, 모든 면에 있어서 또래보다 이해가 빨랐다. 1학년을 마치고 바로 3학년으로 월반하기도 했다. 학교 근처에 살던 나와 달리 김신권은 매일 아침 신의주에서부터 3km 가 넘는 길을 걸어 등교했다. 이른 아침 집을 나선 뒤 기차가 다니던 철길 따라 1km, 압록강길 1km, 그리고 구불구불한 시골길을 따라 또 1km를 걸어 학교에 도착하면 피곤할 법도 한데, 그는 한 번도 수업 시간에 눈을 팔지 않았다. 요즘처럼 길이 좋았던 시절도 아닌 데다가, 잘 먹지도 못해 힘들었을 게 뻔했지만 신권은 언제나 곳 곳했다. 가난 때문에 결국 5학년을 마치고 학업을 잠시 중단해야 했던 어느 날에도 그 건 마찬가지였다. 가장 소중한 친구가 학교를 떠난다는 걸 알았을 때 설명할 수 없는 답답함과 서러움이 북받쳐 올랐다. 지금 생각하면 바람처럼 스쳐 지나가는 작은 시련에 불과했지만, 그 땐 왜 그렇게 신권이 가엾고 안타깝게 느껴졌는지 모른다. 나는 강을 건너 생전 처음 신권이 살던 신의주까지 따라나섰다. 다시 만날 것을 다짐하면서 배웅하던 그 길의 풍경이 지금도 눈을 감으면 선하다. [...]" ⊕ [「나의 약력 70년」, 124.]

[**아버지의 사업 실패, 어머니의 행상**] 압록강은 어린 김신권에게 빈곤의 가혹함을 가르쳐 줬다. 신의주로 옮겨 온 뒤 시작한 아버지 김경선의 소규모 양말 공장은 처음엔 그런대로 현상유지가 되는 듯싶었으나 오래지 않아 문을 닫고 말았다. 비교적 적은 돈으로 시작할 수 있는 수공업은 경쟁이 심했다. 경험은 물론 영업 수완도 없었던 부친이 경쟁에서 밀리는 것은 예견된 일이나 마찬가지였다. 부친의 사업이 실패하자 집안 형편은 더욱 어려워졌다. 이때 적극적으로 살 길을 찾기 시작한 사람은 어머니 김영신이었다. 어머니는 압록강을 오가는 행상으로 나서 가족의 생계를 꾸렸다.

[**몰래 압록강 뗏목의 나무 껍질을 벗기며**] 어린 김신권도 무엇이든 살림에 보탬이 될 만한 일을 찾아야 했다. 학교가 과하는 즉시 강변으로 나가 압록강 상류로부터 떠내려온 뗏목의 두꺼운 껍질을 벗겨내 짚어지고 왔다. 어렵게 목재 작업 감독의 눈을 피해 벗겨 온 나무 껍질은 잘 말려 밥을 짓고 군불을 때는데 썼다. 공부하기 어려운 환경이었으나 김신권의 학업 능력은 뛰어났다. 그는 1학년을 마치고 바로 3학년으로 월반했다. 그러나 더 이상 학업을 이어나갈 수 없는 상황이 닥쳤다. 홀로 가족의 생계를 짚어준 어머니가 병으로 앓아 누운 후 약도 써 보지 못한 채 돌아가셨던 것이다. 김신권은 졸업 1년을 앞두고 학업을 멈춰야 했으며, 가족은 뿔뿔이 흩어졌다. ⊕ [「한독약품 50년사」, 「나의 약력 70년」.]



김신권(왼쪽)과 절친 김찬호. 김찬호 목사는 안동소화보통학교 시절부터 단짝으로, 김신권과 평생을 함께 한 벗이다.

# 1936~1940

창업주 김신권의 젊은 시절 이야기

황해도 은율(殷栗)에서 약(藥)과 맺은 인연,  
 신의주 동아약국과 일만제약을 거쳐,  
 약종상시험 합격으로 이어지다  
 병원의 사환 겸 조수로 취직하여 약국을 창업하기까지



약종상이 되면 약방을 운영할 자격을 얻었다. 근대기 한약방의 처방전인 약방문 모음. [한독의약박물관 소장]



신의주 동아약국 재직 시절의 김신권(왼쪽)과 친구. 김신권은 1938년(16세) 신의주 동아약국에 취직하면서 약종상시험 준비를 했다. 동아약국에서 1년은 약을 배달하고 판매하는 업무를 했고, 1년은 약국 2층에서 5명의 여직원과 함께 약을 제조하는 일을 했다. 1940년(18세) 김신권은 최연소 나이로 약종상시험에 합격했다.

1936. [14세] 황해도 은율의 병원에서 약업의 인연과 만나다

[**곳은일 도맡아도 기쁘던 병원 생활**] 김신권은 신의주를 떠나, 숙부 김희선의 처남이 운영하는, 황해도 은율(殷栗)의 병원(평안의원)에 일 자리를 얻었다. 열네 살이 되던 1936년의 일이었다. 비록 적은 보수나마 집안 살림을 거들 수 있다는 사실이 기뻛고, 병원 업무를 새로 배우고 파악하는 일 또한 즐거웠다. 김신권은 심부름과 청소 등 곳은일을 도맡으면서도 진찰과 치료를 어떻게 하는지, 어떤 병에는 어떤 의약품이 주로 사용되는지 유심히 관찰했다. 밤이면 의사가 보던 책을 뒤적이며 공부했다. 그러나 의학에 관한 기초 지식이 전무하던 그에게 전문 서적들은 용어부터 생소했다. 이를 해독해 가며 전문 지식을 쌓는다는 것은 사실상 불가능했다. 그러던 어느 날 인생의 방향이 바뀌는 계기가 찾아왔다. 『약종상전서(藥種商全書)』. 김신권과 약을 맺어 준 첫 번째 인연이다.

[**『약종상전서』를 만나다**] 김신권이 근무하던 병원에 약을 조달하는 사람이 하루는 『약종상전서』를 들고 왔다. 약종상(藥種商) 자격 시험을 치르기 위해 공부하고 있다는 것이었다. 그렇지 않아도 독학하기 벅찬 의학 서적에 한계를 느끼던 김신권은 그 해결책을 약종상시험에서 찾기로 했다. 시험을 통과하면 약방을 개업할 수 있는 자격을 얻게 되는 약종상 자격증은 학업을 끝맺지 못한 김신권에게 새로운 희망이었다. 김신권은 약종상시험과 관련된 책을 여러 권 구했다. 낮에는 병원에서 일하고 밤에는 잠을 줄여 공부하는 주경야독의 생활이 시작됐다. 신의주로 다시 돌아갈 무렵에는 『약종상전서』에 담긴 지식을 어느 정도 익힌 수준에 이르렀다.

[**『약종상전서(藥種商全書)』**] 약종상은 허가를 받아 의약품을 판매하는 판매상이다. 1900년 1월 「대한제국 내무령 제27호」 「약종상 규칙」이 반포되며 처음 명문화됐다. 대한제국 정부는 「대한제국 내무령 제27호」를 통해 의약관련 종사자를 '의사-약제사-약종상' 세 종류로 나누어, 치료·처방 행위인 의술과, 처방에 따른 조제·투약 행위인 약무, 약을 판매하는 약종상의 약상 행위를 구별했다. 약방을 개업할 수 있는 약종상 자격은 처음에는 허가 방식으로 언다가 시험 체계로 바뀌었다. 『약종상전서(藥種商全書)』는 약종상시험을 대비해 약에 대한 성상(性狀)과 용도 등을 기술한 책이다. 약종상 시험에 합격한 사람만이 약방을 개업할 수 있었다. 이때 약방이란 조제되어 있는 의약품을 판매하는 곳이었다.

[**한홍제(韓洪濟)**] 1973년 3월 8일자 『매일경제』의 제약업 역사에 관한 기사에서 '한홍제(韓洪濟)'라는 이름이 보인다. 1915년 국내 최초의 근대 약학 교육 기관인 조선약학강습소가 설립되었고, 그것이 조선약학교, 경성약학전문학교(경약전)를 거쳐 오늘날 서울대학교 약학대학으로 이어진다. 약학강습소가 아닌, 약학교를 졸업해야 약제사 면허를 취득할 수 있었으며, 조선약학교는 고등 교육 기관 중 최초로 남녀 공학을 실시했다. 조선약학교 본과의 여성 학생 한홍제는 1931년 졸업 후 약제사로 있다. 1933년에 의사 김병룡(金炳龍)과 서울에서 결혼한다. 김병룡은 평북 구성과 신의주 금강의원에서 의사 생활을 한 인물로 보인다.

[**이염근(李濂根)**] 경성약학전문학교(경약전)를 1932년에 입학하여 1935년에 졸업한 것으로 나온다.

1938. [16세] 신의주 동아약국에서 약업의 기초를 닦다



1930년대의 신의주 거리 풍경. [일제 강점기 사진 엽서]

[**다케다제약(武田製藥)**] [시오노기제약(鹽野義製藥)] 다케다약품공업주식회사는 1781년 일본 오사카의 도쇼마치(道修町)에서 다케다쵸헤이(武田長兵衛)가 창업했다. 다케다제약, 다케다쵸헤이상점을 거쳐 '다케다약품'으로 개명했다. 현재 일본 제약업체 중 매출 1위, 세계에서는 10위 내에 꼽히는 거대 제약기업이다. 시오노기제약도 1878년 도쇼마치에서 개업했으며 현재 일본 내 제약업 5위 안에 든다. 둘 다 한약상으로 시작해 메이지 유신 이후 양약으로 확장했다.



일제 강점기 때 다케다제약[武田長兵衛商店(무전장병위 상점)] 광고, 『조선일보』 1927년 12월 3일자. 오사카 공장, 오키나와의 약초원 전경을 전면 광고로 소개했다.

[**평안북도 최초의 약국에 취직하다**] 1938년, 열여섯의 김신권은 신의주로 돌아왔다. 이번에는 약을 전문적으로 다루는 직장에서 근무하며 약종상시험을 대비하기로 했다. 김신권이 신의주 거리에 붙은 채용 광고를 보고 찾아간 곳은 동아약국이였다. 동아약국은 1933년 평안북도 최초로 신의주에서 한홍제(韓洪濟)가 개설한 홍제약국을 경성약학전문학교 5회 졸업생 이염근(李濂根)이 인수하여 1935년에 문을 연 곳이었다. 이곳에는 훗날 김신권이 한독약품의 전신인 연합약품주식회사를 설립할 때 창업 주주로 참여한 문성원과 안인혁이 근무하고 있었다. 동아약국은 김신권을 막내 점원으로 채용했다. 맡겨진 일은 짐 꾸리기나 청소, 배달 등의 허드렛일이었다. 이 때 김신권은 황해도 은율의 병원에서 구한 『약종상전서』로 시험 공부에 몰두하고 있었다. 전문적으로 의약품을 다루는 동아약국이야말로 그 동안 눈으로 배운 것을 손으로 경험하기에 적합한 일자리였다.

[**평안북도 최초의 제약회사에 책임자로**] 김신권이 동아약국에 취업하고 얼마 뒤, 이염근 약사가 평안북도에서 최초로 제약업 허가를 받아 약국 2층에 일만제약이라는 제약회사를 열었다. 감기약이나 기침약, 소화제를 생산하는 소규모의 제약회사였다. 성실함을 인정받은 김신권은 일만제약의 관리인을 겸한 책임자로 승진한다. 경기가 좋았던 1936년부터 1940년까지 약 5년 동안 약업계는 활기에 가득 차 있었다. 다케다[武田(무전)], 시오노기[鹽野義(염아의)] 등 일본의 대형 제약업체들도 만주까지 진출해 있었다.

[**만주에서 약종상 허가를 받은 첫 한국인**] 1940년, 열아홉 살의 김신권은 만주 안동(安東)성에서 최초로 실시한 약종상시험에 합격했다. 안동(安東)의 보건부에서 실시한 이 시험에는 한국인 3명, 일본인 1명, 중국인 1명이 합격했다. 김신권은 이 가운데 최연소이자 만주 정부로부터 약종상 허가를 받은 첫 번째 한국인이었다. 동아약국에 취직한 지 3년 만에 거둔 이 결실을 통해 김신권은 약업인의 길에 정식으로 발을 들여놓게 되었다.Ⓜ([**한독약품 50년사**], 『나의 약업 70년』.)

# 1941~1944

만주 안동[안동(현 단동)]의 싡다오랑터우(三道浪頭)에  
 금원당약방(金垣堂藥房)을 개업하고,  
 신용과 한 발 앞선 영업전략으로 입지를 다지다  
 차입 자본금으로 개업을 한 김신권, 마이너스에서 유를 창조하다



안동(安東, 현 단동)의 풍경 : 안동역(安東驛) 쪽에서 본 시가지 풍경, 1920년대. [일제 강점기 사진 엽서]



배들과 짐을 부리고 운반하는 이들로 북적거리는 1920년대의 압록강변.

1941년 김신권은 만주 안동의 신개발 지역인 삼도낭두(싡다오랑터우)에 금원당약방을 개업했다. 운영에 드는 경비는 최대한 절감하는 한편 새로운 영업을 펼쳤다. 일제 강점기에 소매 약업은 전화 주문이 많았다. 주문을 받으면 약을 먼저 가정에 배달하고 수금은 월말에 일괄하는 방식이었다. 김신권은 공단 사택을 일일이 방문해 약품의 정보를 제공하고, 고객이 일단 주문을 하면 어떻게든지 약을 구해 집까지 배달해 주었다. 적극적인 영업에 힘입어 금원당약방은 번창했다. 김신권은 젊은 나이에 지역에서 이름을 내놓을 만한 위치에 서게 되었다.



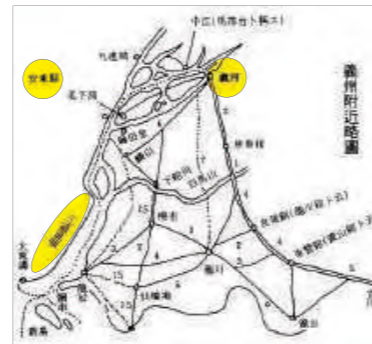
안동(安東, 현 단동) 삼도낭두[三道浪頭(싡다오랑터우)]의 금원당약방(金垣堂藥房) : 2003년, 김신권 약업 인생의 첫 출발지인, 옛 안동의 금원당약방(1941~1945) 자리를 찾은 김신권·김정화 내외, 60여 년 만이었다.

1941. [19세] 만주 안동 싹다오랑터우에 금원당약방(金垣堂藥房)을 개업하다

[마이너스에서 유를 창조하다] 김신권은 약종상시험에 합격함으로써 약방을 개업할 자격을 갖추게 됐다. 문제는 자금이었다. 일만제약을 그만두면서 받은 퇴직금은 얼마 되지도 않았지만 그마저 이미 식구들의 생활비로 지출한 뒤였다. 약방 개업은 김신권에게 먼 꿈일 수밖에 없었다. 그러나 뜻이 있는 곳에 길이 있었다. 어느날 교회의 한창대 집사로 부터 만나자는 연락이 왔다. 그는 김신권의 성실한 모습을 눈여겨봐 왔고, 김신권에게 돈이 없다는 사실 또한 알고 있었다. 그는 약방을 개업하는데 드는 대략의 비용을 물었다. 김신권은 최소한 1,000원은 필요하리라고 대답했다. 얼마 지나지 않아 한창대 집사가 돈을 빌려 주겠다고 했다. 차용증이나 보증인 요구도 없었다. 그만한 신뢰를 얻고 있다는 뜻기에 김신권은 기쁨과 책임감을 함께 느꼈다. 한창대 집사의 형편도 넉넉한 편은 아니었다. 다만 가난 속에서도 열심히 사는 김신권의 모습이 기특해 보여 넉넉지 않은 중에도 그런 결심을 하게 된 것이다. 순전히 차입 자본금으로 개업을 한 김신권은 이후 그 때를 회상할 때마다 “무에서 유를 만들어 낸 것이 아니라 마이너스에서 유를 창조했다.”라고 강조하곤 했다. 1940년에는 설렁탕 한 그릇이 12전이었으니, 한 집사가 빌려준 1,000원은 2024년 기준으로 약 7,700만 원에 해당한다. 김신권의 꿈을 실현하는데 용기를 주기에 충분한 금액이었다.

[금원당, 돈으로 담을 쌓는다] 1941년 김신권은 만주 안동(안동)의 외곽인 삼도낭두(三道浪頭(싹다오랑터우))에 최초로 약방을 개업했다. 당시 안동 시내에는 일본인 약방이 몰려 있어 중심에서 벗어난 지역을 대상으로 점포를 물색했다. 신개발 지구에 해당하는 삼도낭두(싹다오랑터우)는 일본 닛산(日産(닛산)) 자동차 공장을 비롯해 시멘트, 경금속 공장 등이 들어서 일본인이 대거 거주하고 있었다. 약방 이름은 금원당약방(金垣堂藥房)으로 ‘돈으로 담을 쌓는다’는 뜻이다.

[삼도낭두(三道浪頭(싹다오랑터우))] 지금의 단둥(단둥) 전성구(振興區(전후구)) 랑터우진(浪頭鎮(랑두진)) 지역이다. 랑터우(浪頭(랑두))는 ‘파도’라는 뜻. 신의주의 압록강 맞은편, 유초도(柳草島)의 남서쪽이다. 1860년대부터 조선인촌이 형성되었다. 압록강의 맥목(유벌(流筏))으로 의주와 안동까지 토사 퇴적이 심해지면서 수심이 상대적으로 깊어 대형 선박이 입안할 수 있게 된 삼도낭두에 임해 공업 지대(만주자동차, 만주광업, 안동도자기, 만주대우화학공업 등)가 계획되고, 1942년 부교, 1943년에 철로가 놓였다. 또 대련(大連(대련)), 인천, 연태(延臺(연타이)), 청도(靑島(청도))를 오가는 일본의 기선이 취항하여 객을 모았다. 다음의 기사에서 1930년대 삼도낭두의 사정을 읽을 수 있다. “안동현 육도구(六道溝)에서 한 30리 가량 서쪽(황해)으로 내려가면 ‘삼도낭두(산도우랑두)’라는 조그만 항구처가 있다. 압록강 수심의 변동이 극심한 관계상 상선과 기선은 안동현 및 신의주까지 올라오지 못하고 ‘랑두’에서 짐을 풀게 된다. 대련, 상해 등지로 가는 손님도 안동현에서 랑두까지 내려가야 거기서 큰 배를 잡아타게 된다. 그러므로 랑두는 적은 듯하면서도 복잡하고 수병과 선원을 상대로 한 호떡집, 요릿집, 여관, 상점이 많다. [...] 조선 사람이 운영하는 요리점이 단 둘. 여관이 역시 둘. 여관에서도 창부를 사다 놓고 손님에게 술과 우습(우습)을 판다. 조선 사람의 상점도 더러 있고 조선 의생이 운영하는 의원이며 사기전도 있다.” [김우철, 『삼도랑두 탐방기(三道浪頭探訪記)』, 『조선중앙일보』 1936.05.16.]



1944.03.16. [22세] 김신권, 김정화(金禎禾)와 혼인하다

[일본인 도매상들] “일본인이 [...] 매약을 처음 판매한 것은 19세기 말이었다. 1898년 다이고쿠(大黒西松)라는 사람이 처음으로 부산에 닿아 우리나라에서 약업을 시작한 일본인 제1호이다. 그 후 1903년에는 아라이(新井虎太)가 인천에 왔고 곧이어 야마기시(山岸祐太郎), 고조(古城龜之助) 등이 서울에서 개업했다. 일본인들은 처음에는 한국 내륙에 깊숙이 들어오지 않고 해양지(海港地)에 기착했기 때문에 부산에 교두보를 다이고쿠(大黒)가 구축했고, 인천에 아라이(新井), 원산에 이시다(石田) 등이 선진(先陣)을 담당했다. 그 후 정치 경제 등의 변동에 따라 서울, 부산 및 각도청 소재지에 뿌리를 박은 의약품 도매상이 생겨났다. 처음에는 약업보다는 치약, 비누 같은 것으로 한국인에게 접근해 왔고, 다음에는 매약을 넓히고 공업용품, 신약 순위로 침투되었다. 그래서 대체로 초기에 들어와 뿌리를 박은 의약품 도매상으로는 서울의 아라이, 기타타마, 모리가와, 기무라, 부산의 다이고쿠, 후지타, 대구는 마치다, 사케기, 군산에 가미바야시, 평양에는 모리다, 마산에는 이시미 등이 기점이 되어 일본 약업인들은 퍼져 나갔다. [...] 만주 사변이 터지자 그 힘을 빌어 노도와 같이 만주로 뻗어나갔다.” [『일본 약업인』, 『매일경제』 1973.03.19.]



약종 무역상 종합 회사 아라이(新井) 약방 광고, 『조선일보』 1927년 12월 3일자.

[빛 갠기 위해 절약에 절약을] 당시는 약방이 소위 ‘차리기만 하면 돈을 번다’는 사업이었지만 빛을 갠기 위해서는 한푼이라도 절약해야 했다. 일을 거들어 줄 한 사람만 채용하고 영업 등 업무 일체는 혼자 도맡았다. 약장(藥藏)은 동아약국에서 쓰다가 선물받은 것이 부족해지자 다른 약장 하나를 직접 디자인한 뒤 제작을 의뢰했다. 작은 것에도 미적인 감각을 살리려는 김신권의 성격 탓도 있었지만 실은 기성품을 사는 것보다 오히려 비용이 덜 들었기 때문이었다. 돈을 빌려 준 한창대 집사에게는 꼬박꼬박 이자를 지불했다. 한 집사가 만류했음에도 김신권은 이자와 함께 돈을 갠아나갔다. 신용이야말로 자산이라고 믿었기 때문이었다.

[북쪽에서 성업한 한국인 도매상] 해방 전까지 국내 의약품 시장, 특히 중부 이남의 상권은 일본인들이 장악하고 있었다. 우리나라의 도매상이란, 아라이(新井(신정)), 기무라(木村(목촌)), 기타타마(北島(북도)), 모리가와(森川(삼천)), 야마기시(山岸(산안)) 등 일본인 도매상이 1차로 들어온 약품을 사서 파는 2차 도매에 가까웠다. 그러나 북쪽에서는 되도록 한국인이 경영하는 약국이나 약방을 이용하는 경향이 있었다. 따라서 한국인 도매상은 남쪽보다 북쪽에서 성업을 이루었다. 판매 가격도 안정적이었다. A가(價)는 생산자 출하가, B가는 도매가, C가는 소매가로 구분해 엄격하게 지켜졌다. 의약품 유통이 제조사에서 도매상을 통해 소매상에 공급되는 ‘루트’가 철저히 지켜졌기 때문이었다. 이윤은 도매 마진이 평균 10%, 소매 마진은 평균 40%가 넘었다.

[한발 앞선 방문 판매] 금원당약방의 영업전략은 당시로서는 한 발 앞선 독특한 데가 있었다. 삼도낭두(싹다오랑터우)에 거주하는 일본인 사택의 주부들은 으레 상비약을 비치해 두고 있었다. 태평양전쟁(1941~1945년)이 일어난 후의 전지 상태에서 상비약의 필요성은 더욱 절실했다. 이런 사실을 간파한 김신권은 점포에 앉아 손님을 기다리기보다 직접 방문해 판매하는 전략을 펼쳤다. 예상은 적중했다. 공장 사택을 중심으로 집중적으로 방문 판매 활동을 전개해 나가자 주요 소비자인 일본인 주부들이 크게 환영했다. 4년 동안의 착실한 약방 운영으로 경제적인 안정을 찾자 1944년, 그는 김정화(金禎禾)와 혼인을 한다.④ [『한독약품 50년사』, 『나의 약업 70년』.]

# 1945~1950

혼란의 시기,  
신의주에서 김신권약방(金信權藥房)을 열다  
만주에서 신의주로, 신의주에서 평양으로, 평양에서 남으로

안동(안동) 금원당약방 개업 4년 후인 1944년, 김신권(당시 22세)은 교회 집사님의 소개로 만난 김정화(당시 17세)와 혼인을 한다. 젊은 미혼 여성들을 강제 징용하던 일제의 만행을 피하기 위해서라도 두 사람은 서둘러 약혼하고 혼인을 해야 했다.



1945.08.15. [23세] 만주 안동에서 맞이한 해방

[일제의 약업 통제] 태평양전쟁(1941~1945년)에서 일제의 패색이 짙어지면서 우리나라는 극심한 물자 부족을 겪었다. 배급제로 공급되던 의약품도 턱없이 부족했다. 약을 구하기 어렵게 되자 약값은 엄청나게 뛰었다. 소매 약종상들이나 도매업자들은 제약회사를 찾아다니며 재고품을 겨우 얻는 정도였으며, 귀한 약들은 구하기 힘든 쌀·설탕 등과 물물교환을 하기도 했다. 일제의 약업 통제는 만주에서도 비슷했다. 의약품의 품귀 현상은 날이 갈수록 극심해졌으며 김신권은 약품 조달을 위해 동분서주했다.

[늦기 전에 신의주로 가야겠다] 전쟁이 막바지로 치달고 있었다. 김신권은 약을 구하기 위해 금원당약방이 있는 삼도낭두(싼다오랑터우)에서 안동(안동) 시내의 도매상까지 자전거를 1시간 이상 타고 다녔다. 굴곡진 길과 가파른 언덕이 많아 내려서 자전거를 끌고 갈 때도 부지근수였다. 안동(안동) 시내에서도 약을 구하기란 쉽지 않았다. 멀리 신의주까지 나가는 일도 빈번하게 생겼다. 삼도낭두(싼다오랑터우)가 아무리 장사가 잘 되는 곳이라도 약을 구할 수 없으니 별수가 없었다. 일제의 패색은 점점 짙어졌다. 김신권은 사태가 악화되기 전에 신의주로 가는 것이 좋겠다고 판단했다.

[한국과 중국이 함께 환호한 해방] 삼도낭두(싼다오랑터우)에서 신의주로 가려면 안동(안동) 시내를 거쳐 압록강 다리를 건너갈 수도 있지만, 배로 강을 건너는 것이 훨씬 빨랐으므로 그 방법을 택하기로 했다. 그래서 하루는 신의주로 가는 배를 알아보러 다녀오는 중이었다. 거리가 갑자기 떠들썩했다. 한국인 중국인 할 것 없이 모두 쏟아져 나와 환호의 물결을 이뤘다. 1945년 8월 15일, 해방이었다.

[신의주 귀국 유예와 팔로군] 김신권에게는 약방을 하면서 신뢰를 통해 우정을 쌓은 중국인 친구들이 적지 않았다. 이들 중 몇몇이 이제야말로 중국인이거나 한국인이 일본인의 횡방없이 본격적으로 장사를 할 수 있는 때가 왔으니 함께 잘 해 보자고 했다. 고국으로 돌아가기 위해 이삿짐을 싸 놓은 김신권은 망설였다. 그러나 믿을 만한 친구들이 거둬 약방에 찾아와 기회를 놓치지 말라고 강조하니, 고민 끝에 그는 결국 이삿짐을 풀고 약방을 계속하기로 마음을 바꿨다. 다시 약방 문을 열고 얼마가 지난 어느 날이었다. 가장 가까운 중국인 친구가 찾아와 느닷없이 신의주로 이사를 하라는 것이었다. 팔로군(八路軍)이 진입해 올 것이므로 피하는 게 좋겠다는 얘기였다.

[팔로군(八路軍)] 국민혁명군 제8로군. 항일전쟁 때 화북(華北(화베이)) 지방에서 활약한 중국 공산당의 주력군이다. 1947년에 인민해방군으로 개칭됐다. 일제가 1937년에 중일전쟁을 일으키자 공산당은 국민당 정부와 합작해 항일 전투에 임하기로 한다. 이에 중국 공산당이 독자적으로 창설했던 군대가 국민혁명군 제8로군으로 편성된다. 곧바로 '제18집단군'으로 개편되었지만 계속 '팔로군'으로 통칭되었다. 사실 팔로군은 일제 강점기 동안 관동군(만주국에 상주한 일본 제국의 육군 부대)에 변변하게 이기지 못했고, 간도특설대에 케벌되다시피 했다. 그러나 일본 패전 후 국민당과 공산당 사이의 내전 때 팔로군은 소련군의 지원에 힘입어 만주 지역에서 국민당에 승리한다. 팔로군에는 중국 화북 지방에서 독립 운동을 하고 있던 사회주의 계열 조선 의용군이 편입되어 있었다.



양약 원료 도매상 '홍콩 장금기 무역행' 광고, 『조선일보』 1950년 6월 3일자. 청감기(張錦記(장금기))는 광둥에서 창업하고 중일전쟁 중 성장하고, 영국 제약회사로부터 판매권을 획득해 6.25전쟁 때 큰 이익을 보았다. 취급 제품에 '산토닌', '설파가딘(설파구아니딘)', '스트렙토마이신(스트렙토마이신)', '페니실린'이 보인다.

1947. [25세] 신의주에서 다시 약종상시험을 보고 개업한 김신권약방

[다이아진과 구아니딘] '다이아진(Diazine)'은 페럼 구균, 연쇄상 구균 등 감염을 일으키는 세균성질환에 효과가 있는 설파제(Sulfa劑, Sulfonamides)다. 흰색이나 옅은 황색의 결정성 가루를 상처에 뿌리는데 부작용이 적으며, 페렴·임질·고름증 따위를 치료한다. 설파제는 제2차 세계 대전 중 독일인 의사 게르하르트 도마크(Gerhard Domagk)가 개발하여 그 기여로 노벨 생리의학상을 수상했다. 해방 후 미군 보급품으로 설파민제가 들어왔고 일본 밀수품이 '다이아진'이라는 이름으로 국내 암시장에 들어왔다. '구아니딘(Guanidine)'은 이질과 같은 장내(腸內) 세균성질환을 치료하는데 쓰는 '설파구아니딘'을 말한다. 그때까지는 '페니실린', '다이아진', '스트렙토마이신' 등 항생제의 치료 효과가 좋아 "'다이아진' 하나만 가지면 명의"로 통했다.



‘설파(설파다이아진) 광고, 『조선일보』 1948년 10월 13일자.

[스트렙토마이신] 결핵의 1차 치료제이자 광범위한 항생제 '스트렙토마이신(Streptomycin)'은 1943년 미국에서 앨버트 사츠(Albert Schatz)와 셀먼 왁스먼(Selman A. Waksman)이 처음 추출해 냈고, 1947년에 첫 임상시험이 실시되었다. 왁스먼은 그 공으로 1952년 노벨 생리의학상을 받았다. 1950년대 전쟁 이후 한국에 가장 많이 수입된 의약품이다. 1940년대 상황에 관해 다음의 기사가 눈길을 끈다. "최근 거리에서는 '수루렘드마이신'이라는 미국 약을 폐결핵에 특효약이라 하여 팔고 있는데 이는 전혀 업자들의 허위 선전이니 조심하라고 보건후생부장은 다음과 같이 말하였다. '이 약은 아직 조선에 한 개도 없으며 미국에 있어서도 큰 병원에서 실험 도중에 있는 것이다.'"([가짜 약에 주의하라], 『경향신문』, 1947. 07. 30.]

[중국인 친구의 도움으로 신의주로] 이삿짐을 풀고 다시 사업을 시작할 지 얼마 안 되어 재차 짐을 싸라니 참으로 난감했다. 망설이고 있는데 정말로 팔로군이 안동(안동)에 들어왔다. 중국인 친구는 해방 후 고국으로 돌아가겠다는 것을 말한 일이 미안했던지 팔로군의 감시를 피해 밤중에 몰래 김신권의 집을 실어 신의주까지 안전하게 옮길 수 있도록 해주었다. 뿐만 아니라 어떻게 했는지 금원당약방의 전세금도 그 날로 전부 받아 주고, 피해 없이 이사할 수 있도록 배려해 주었다. 중국인 친구가 도움을 주지 않았다면 운명이 어떻게 달라졌을지 장담할 수 없던 일이었다.

[신의주에선 안동 면허가 무용지물] 안동(안동)에 남아 있던 재고 약품을 들고 신의주로 돌아오자 새로운 상황이 기다리고 있었다. 소련군이 진주하여 군정을 하던 당시 북한에서는 외국에서 받은 약종상 자격증을 인정하지 않은 것이다. 새로운 면허를 취득하지 않으면 일을 할 수 없는 상황이었다.

[이름을 따서 붙인 약방] 1947년 2월 김신권은 신의주에서 다시 약종상시험을 치른 뒤 약방을 개업했다. 약방 이름을 허가받은 사람의 이름을 따서 붙이도록 규정하고 있었기 때문에 새 약방의 이름은 '김신권약방'이라고 지어야 했다. 당시 동아약국 시절의 동료였던 안인혁도 시험을 치르고 약방을 개업했는데 그가 내건 상호 역시 '안인혁약방'이었다. 동아약국 시절 선배 점원이었던 문성원은 해방 직후 남하하면서 평안남도 평원군 영유읍에서 운영하던 신흥당약방을 정리했다. 이때 남아 있던 약의 대부분을 김신권이 인수해 주기도 했다.

[해방 후 신의주에서 거래되던 의약품] 해방 후 북한에서는 기초적인 치료약조차 구하기 어려웠다. 의약품 공급 체계가 무너진 탓이다. 신의주에서는 일제 강점기 때 의약품 재고와 소련제 '산토닌(Santonin)' 그리고 보파리 장사에 의해 남한에서 밀반입된 미제 '다이아진(Diazine)', '구아니딘(Guanidine)' 등이 주로 거래됐다. 북한에서 '다이아진'은 만병통치약으로 통했다. 약값도 상당히 비싸게 받았으며 이에 가짜 '다이아진'까지 등장해 골머리를 앓기도 했다. 미군이 진주한 남한에서는 군수 의약품이 시장에 흘러나왔다. 여러 루트로 들어온 원조 의약품들도 있었다. 항생제 '페니실린(Penicillin)', '스트렙토마이신(Streptomycin)' 등을 비롯해 보지 못하던 신약이 많았다. 의약품이 심각하게 부족했던 북한은 남한 약이 38선을 넘어 밀반입되는 것을 목인했다. 이런 사정으로는 많은 약들이 북한에 유통됐던 것이다.

1950.11. [28세] 평양에서 개업 후 한 달 만에 문닫은 연수당약방과 1.4 후퇴

[개업의 자유가 없던 북한] 1948년 대한민국 정부가 수립된 후 남한에서는 「약사법(藥事法)」을 제정하기 위한 기초 작업을 시작했다. 미군의 군수 의약품과 각종 구호 약품으로 마비 상태였던 국내 제약업의 육성 방안을 강구하는 등 무질서와 혼란을 정비해 나갔다. 미군정의 통제 하이긴 하지만 의약품의 해외 교역도 이루어졌다. 이에 비해 북한에서는 약국이나 약방을 개업할 수 있는 자유가 없었다. 무약촌(無藥村)에 약국이나 약방을 배치하는 정책을 펼쳤기 때문이다. 취지는 오지까지 골고루 의약품이 제공되는 환경을 마련한다는 것이었으나 실상은 정부 정책에 동조하지 않는 이들을 벽촌으로 내쫓는 정책이었다.

[평양으로 피신하다] 1948년, 김신권에게는 평안북도 운산(雲山) 북진(北鎭)으로 가라는 명령이 떨어졌다. 1년 전 신의주에 약방을 차린 뒤이 제야 자리를 잡아가던 그에게 참으로 난감한 일이었다. 한번 운산에 들어가게 되면 다시 나오기 쉽지 않을 것이라 자칫 하다가는 평생을 산골에서 지내야 할지도 모르는 일이었다. 김신권은 모험을 택했다. 명령에 불응하고 평양으로 피신한 것이다. 그 무렵 평양에는 우대규와 이성오 등이 약방을 경영하고 있었다. 김신권의 사정을 들은 대일약방의 우대규가 선뜻 자기 집의 방 하나를 내주어 주거 문제를 해결할 수 있었다. 피신 중에 6.25전쟁이 일어났다. 남한 땅의 대부분을 휩쓸고 내려갔던 인민군이 이내 연합군의 반격으로 다시 압록강까지 쫓겨 올라왔다.

[한 달 만에 문닫은 연수당약방] 1950년 10월 19일 국군이 평양을 탈환한 후, 김신권은 평양에 약방을 차렸다. 8.15에 이은 두 번째 해방이 온 듯했다. 이 시기에 평양을 시찰한 이승만 대통령 일행과 함께 올라온 숙부 김양선 목사는 조카인 김신권을 만나 “이제 자유로운 세상이 됐으니 기회가 되는 대로 약방을 다시 시작하라.”고 권했다. 김신권은 숙부의 권고대로 평양 중심지에 건물을 얻어 연수당약방(延壽堂藥房)을 열었지만, 개업한 지 채 한 달을 넘기지 못하고 문을 닫았다. 압록강까지 진격했던 국군이 중공군의 개입으로 다시 후퇴하는 바람에 주민 50만 명이 피난길에 나섰기 때문이다. 1.4 후퇴가 시작된 것이다. ④ [『한독약품 50년사』, 『나의 약업 70년』.]



1950년 전쟁 중의 평양 시가지. [U.S. NARA]

[평안북도 운산 북진] 운산(雲山)은 평안북도 동부, 즉 내륙 깊숙이 위치한 산간 지대로, 북진(北鎭)읍에 금광이 존재한다. 20세기 초 동양 최대 채굴량을 자랑했고, 일제 강점기에 채굴권이 일본에 넘어갔으며, 지금도 상당량의 금이 매장되어 있다.



1960년대의 김양선.

신뢰를 마음에 새기며 걸어온 70년

— 『나의 약업 70년』 발간을 맞아 돌아본 김신권의 약업 인생

“내가 소년이었을 때 희망은 언제나 저 먼발치에 존재하는 것 같았습니다. 평탄치 못했던 환경과 궁핍한 여건으로 꿈을 실현할 수 있을지조차 막막할 뿐이었습니다. 하지만 지긋지긋한 가난과 서러움, 당장 내일을 예측하기 어려운 암울했던 시대의 불안은 나만이 겪은 고통이 아니었습니다. 세상을 원망하며 적당히 타협하기에는 내가 품은 꿈은 너무도 컸습니다. 이뤄야 할 목표가 있었고, 기꺼이 부양해야 할 가족과 내게 따뜻한 온기를 베풀며 의지를 북돋아 준 고마운 이들 또한 있었습니다. 1941년(19세), 스무 살의 나이로 만주 안동(안동)(현재의 단둥)에 금원당약방을 개업한 이래 70년이 흘렀습니다. 안동 금원당약방으로 4년, 신의주 김신권약방등 5년, 부산 동서약품 4년, 그리고 한독약품과 57년을 함께했으니 외길 약업 인생으로 꼭 70년입니다. 일생을 살다 보면 종종 잊을 수 없는 순간이 있는데, 내게는 바로 지금이 그러합니다. 약업에 처음 발을 들여놓던 그 순간부터 오늘까지 나는 단 한번도 ‘사람을 남기는 장사’를 강조한 만상 임상옥의 정신을 잊은 적이 없습니다. 언제나 그 말을 가슴 속에 새기고, 그 정신을 지키고자 노력했습니다. 그것은 곧 신뢰에 뿌리를 두고 있습니다. 어떤 순간에도 믿음을 저버리지 않은 덕분에 바로 여기까지 올 수 있었다고 생각합니다. 국내 제약업 선진화의 개척자로, 창업 후 국제적 수준의 제약공장을 준공하는 등 오로지 우수 의약품 공급을 통해 국민 건강 증진에 이바지하고자 했던 소명 또한 소홀히 한 적이 없습니다. 경영 일선에 있을 때는 잘 몰랐으나 한 발 물러나서 보니 우리 한독약품이 대내외적으로 존경받는 기업으로 성장한 것 같아 마음이 매우 흡족합니다. 오늘이 있기까지 열과 성의를 다해 뜻을 함께 해 준 동지들과 모든 한독약품 임직원들에게 감사합니다.[...]” ④ [『나의 약업 70년』, 12.]

김신권, 피난 보따리에 챙긴 의약품  
국제시장 약품 골목의 효시가 되다  
피난길에 만난 의사 김희주와 부산에서 좌판을 열다

1.4 후퇴 때 부산으로 내려온 김신권은 피난길에 만난 의사 김희주와 국제시장 골목에 작은 좌판을 마련했다. 김신권이 피난 보따리에 챙겨 온 항생제와 구충제가 첫 판매품이었다. 이 좌판 약품상이 바로 그 유명한 부산 국제시장 의약품 골목의 효시가 됐다.



1950년대의 부산 국제시장. [부산광역시립박물관]

## 1951. [29세] 부산 국제시장에서 약품상을 시작하다

[1.4 후퇴, 계속된 남하의 길, 부산까지] 중공군의 개입으로 전황이 다급해지자 짐 보따리를 꾸려 남하하는 피난민들의 행렬이 줄을 이었다. 여기에는 많은 약업인들도 끼어 있었다. 김신권도 짐을 꾸려 짊어지고는 피난길에 나섰다. 외가에 가 있는 장남을 데리러 갈 사이도 없이 내외가 허둥지둥 나설 정도로 정세가 급박했다. 이때 짙은 피난 보따리에는 당시로서는 희귀했던 항생제 '페니실린(Penicillin)', 소련제 구충제인 '산토닌(Santonin)', 설파제 '다이아진(Diazine)' 등의 약품과 약간의 금붙이가 들어 있었다. 이는 후일 그가 부산(釜山)에 도착해서 다시 의약품 판매에 나설 때 든든한 밑천이 되었다. 월남하게 된 김신권은 기차를 얻어 타거나 걸으면서 계속 남하했다. 그러나 천신만고 끝에 당도한 서울은 텅 비어 있다시피 했다. 숙부인 김양선 목사의 집을 찾았으나 이미 그도 피난을 떠난 뒤였고, 누이와 매부인 김형진이 서울에 남아 집을 지키고 있었다. 그덕에 당장의 숙식을 해결할 수는 있었다. 공산군은 숨 돌릴 사이 없이 밀고 내려왔다. 김신권은 서울에 정착하려던 원래의 계획을 버리고 교회의 호의로 얻어 탄 열차편으로 또 남하했다. 부산에 도착할 때까지 해도 김신권은 북에 두고 온 장남 승남을 영영 만나지 못하리라고 생각지도 못했다. 버티다 보면 머지않아 다시 고향으로 돌아갈 수 있으리라 여겼다. 임시수도 부산은 엄청나게 많은 피난민들이 모여들어 혼란스럽기 그지없었다. 무엇보다 말투가 귀에 설고 지리를 몰라 헤매기 일췌였다. 김신권은 부산의 부흥교회에서 피난민 구호를 담당하던 숙부 김희선을 만나 그의 도움으로 간신히 부평동(富平洞)에 있는 교회 천막촌 한구석을 얻어 피난집을 풀었다. 겨우 합판 한 장 넓이를 배정받아 대충 이불보 같은 것으로 칸을 막은 채 피난 생활을 시작했다.



(왼쪽) 6.25전쟁 당시 임시 수도 부산 중앙동 시청과 영도. [1950.09.29.] 앞의 큰 건물은 전쟁 중 제5육군병원이었다. 이후 부산상공회의소가 되었다가 지금은 그 자리에 롯데백화점이 들어섰다. (오른쪽) 부두에서 하역되고 있는 긴급 구호 양곡(안남미). [1951.01.18.]



[페니실린(Penicillin)] 푸른곰팡이(Penicillium notatum)류에서 얻는 항생물질. 영국의 세균학자 플레밍(Alexander Fleming, 1881~1955)이 1928년(1927년, 1929년이라는 정보도 있음) 발견했다. 플레밍이 발견한 후 1940년에야 치료용 주사제로 만들어졌다. 가장 먼저 발견되었고 가장 널리 사용되는 항생제 중 하나다. 페니실린의 구조 변화에 따라 항생제의 성질도 달라져 치료 목적에 따라 여러 형태의 페니실린이 생산된다. 페니실린의 부작용으로는 피부 발적, 담마진, 종창, 아나필락시스 등과 같은 알레르기 반응과, 알레르기 쇼크가 있다. 경증의 증상은 코르티코스테로이드로 처리하면 되지만 대부분의 부작용은 교대 투약에 의해서만 막을 수 있다.

[산토닌(Santonin)] 산토니카(Santonica)라고 불리는 유립숙에서 추출한 성분으로 제조한 구충제. 회충과 요충, 편충 등 기생충을 죽이지는 못하고 산 채로 몸 밖으로 배출시킨다. 1830년대 독일에서 개발되었고, 1900년 이후 우리나라에도 대량 수입되었다. 러시아가 '산토닌' 독점을 시도한 바 있어 해방 후에는 소련에서 북한의 인민군에게 보급했다. 해방 후 북한에는 기초적인 치료약조차 구하기 어려웠다. 신의주에서는 일제 강점기 때 의약품 재고와 소련제 '산토닌' 그리고 보따리 장사에 의해 남한에서 밀반입된 미제 '다이아진', '구아니딘' 등이 주로 거래됐다.



[설파제(Sulfa劑)] 인간이 만든 최초의 항균 약물로, 설파닐아미드(Sulfanilamide) 유도체의 세균성질환에 대한 화학 요법제를 통틀어 말한다. 1930년대 독일 바이엘에서 처음 만들었다. 페니실린보다 10년 앞서 제조되어 2차 대전 때 많은 생명을 살렸다. 화농성 질환과 거의 모든 세균성질환의 치료에 쓰며, 넓은 뜻으로 이노강압제, 혈당강하제(血糖降下劑)로 쓰이는 것을 포함한다.

[부산 부평동(富平洞) 교회 천막촌] 김신권의 숙부 김양선이 창립에 함께한 대한예수교장로회(합동) 소속 성도교회를 말한다. 1947년 서울 광화문 피어선성경학교에서 이인식 목사, 김양선 목사, 선우훈 장로, 김영서 장로 등이 배민수 목사를 모시고 창립했다. 1950년 서울 회현동1가 181번지의 땅을 구입하고 예배당 정초식을 거행하지만 한 달 만에 전쟁이 발발해 피난한다. 1.4 후퇴 이후 부산 부평동 건국중학교에 '피난 성도교회'라는 간판을 걸고 예배를 시작하고, 1952년에 아미동에 부산 성도교회를 지었다.



(왼쪽) 6.25전쟁 중 부산의 산동네 고지대에는 피난민들의 보급자리인 판잣집 천막촌이 나날이 늘어났다. (가운데) 1950년 6.25전쟁 당시 부산 중구의 용두산 40계단. (오른쪽) 6.25전쟁 시기 부산의 천막 학교.

[피난길에 만난 의사 출신 김희주와 의기투합] 너나 없이 입에 풀칠이 막연했다. 김신권은 피난길에서 만나 동행이 됐던 친구 김희주와 함께 일자리를 찾을 겸 거리를 헤매고 다녔다. 피난길에 오르기 전 김희주는 평북 선천(宣川)에서 중앙병원을 경영하던 의사였지만 이곳에서는 용두산(龍頭山) 사십계단(40계단)을 오르내리며 소일하거나 하릴없이 거리를 걷는 수밖에 없었다. 얼마나 답답했는지 김희주는 담배 행상을 해보자고 제의하기도 했다. 둘 다 기독교인이었던지라 그것은 곧 거두었지만 '살기 위해 무슨 짓인들 못하랴' 싶은 심정이었다. 어느 날 김희주와 같이 거리를 배회하다가 우연히 사십계단 근처에서 약을 늘어놓고 파는 사람을 발견했다. 두 사람은 약속이나 한 듯 다가갔다. 거기에는 처음 보는 미국의 신약들이 진열되어 있었다. 새로 나온 지 얼마 안 된 우수한 효능의 약들이었다. 모두 영어로 표기되어 있었으나 영어를 잘 아는 김희주는 쉽게 알아볼 수 있었다. 이튿날 또 같은 자리에 가서 관찰해 보았다. 며칠 눈여겨보니 장사가 곧잘 되는 듯했다. 두 사람은 용기를 얻고 의기투합하여 장사를 해 보기로 했다.



[국제시장 약품 골목의 효시, 좌판 약품상 시작] 김신권과 김희주는 그 즉시 간단한 좌판을 마련하여 국제시장(國際市場) 골목 한모퉁이에 자리 잡고 장사를 시작했다. 이것이 바로 '국제시장의약품 골목'의 효시가 되었다. 이들의 좌판을 제1호로 해서 약업자가 하나둘씩 늘어나며 약품 골목이 형성된 것이다. 당시 약품 골목은 피난민이 생계를 위해 약품을 팔며 자연스럽게 형성된 곳으로 허가나 등록이 필요없었다. 피난 중이었기 때문에 그럴 필요가 없었고, 행정 당국도 여력을 갖추지 못했다. 김신권이 처음 노점에서 판 약품들은 평양에서 가지고 내려온 피난 보따리에 있던 것이다. 주로 의사에게 필요한 약들을 취급했다. 온갖 고생을 하며 객지에 내려와 생사의 기로에 선 두 피난민에게는 부끄럽다거나 체면을 차릴 여유조차 없었다. 첫날부터 장사는 잘됐다. 김신권은 그날 저녁 오랜만에 고등어 한 손을 사 들고 들어왔다. 아내와 둘이서 구워먹으니 이제는 부러울 것이 없고 앞으로 살아갈 일도 걱정이 아닐 듯싶었다. 전쟁 중이긴 했으나 국내 정치, 경제가 피난수도 부산을 중심으로 차츰 질서를 잡아 가고 국제시장에서는 김신권의 좌판을 1호로 한 약품상 골목이 성업했다. 김신권은 북한 출신의 피난 약업자인 정원병과 이동규 등에게도 개업을 권유해 이들 역시 국제시장에 자리를 잡게 됐다.

[의약품 도매상으로 전환] 좌판 약품상은 기대 이상으로 잘됐다. 당시 시장에는 이름이 생소하거나 용도를 알 수 없는 군수 의약품들이 나돌았다. 주로 중국 상인들에 의해 수입되는 항생제 '페니실린'이나 '마이신(Mycin)' 류의 약품과 홍콩·마카오 등지에서 들여오는 밀수 약품도 거래됐다. 영어를 잘하던 김희주는 이런 약품들을 식별해서 필요한 걸 사들였다. 때로는 비싼 약이나 희귀한 약을 싼값에 사들여 횡재를 하는 등 적지 않은 재미를 보기도 했다. 영어를 몰랐던 김신권으로는 부러운 일이었다. 영어의 필요성을 절감한 김신권은 낮에는 일하고 밤에는 'YMCA 천막 학교'에서 기초부터 영어 공부를 시작했다.

[중국 상인들의 신뢰를 얻다] 다시 중공군의 공세로 전선이 불안해지자 부산도 위태롭다며 제주도도 떠나는 사람들이 늘어나 피난민들은 동요했다. 그렇지만 김신권은 아내를 설득해 부산에서 승부를 보기로 했다. 다행히 전선도 38선 부근에서 교착 상태에 들었다. 피난민들은 더 이상의 동요 없이 생업에 전념할 수 있었다. 부산에 눌러앉기로 마음을 굳힌 김신권 역시 그랬다. 국제시장 안의 의약품 골목은 내로라하는 서울의

[국제시장(國際市場)] 부산광역시 소재 중구 신창동 4가 일대에 있는 시장. 일제 패망 후 본국으로 돌아가려는 일본인들이 고리짝을 팔기도 했고, 귀환한 한국인들이 일본에서 쓰던 물건을 내놓기도 했던 시장이다. 6.25전쟁 때는 미군의 원조 물자 등 많은 밀수품들이 흘러들어 오며 '국제시장'이라는 명칭이 붙었다. 그 이전에는 '도떼기 시장' '자유 시장' 등으로 불렸다. 도떼기 시장 상인은 1,000명 안팎에 지나지 않았지만 1.4 후퇴 직후엔 수만 명으로 늘어났다. 국제시장은 당시 피난민들의 급식소 구실을 하기도 했다. 1952년 11월 27일 국제시장은 대형 화재로 당했다. 그리고 연속적으로 1953년 1월 30일 밤부터 31일 아침까지 또 화재가 일어나 시장 대부분이 소실됐다. 무허가 시장으로 남아 있다가 1966년 5월 정부로부터 귀속 재산인 시장대지를 불하받고 1977년 정식 시장으로 개설 허가를 받았다. 현재 국제시장은 많이 달라졌다. 좁고 질척거렸던 길목은 아스팔트로 바뀌었고 주변의 관자집은 사라졌으며 고층 빌딩이 즐비해졌다. 세월이 따라 국제시장에서 취급하는 상품도 많이 변했지만, '강동 시장'이라는 별칭을 갖고 있는 부평시장에는 지금도 수입 캔과 식료품이 진열되어 있다.

[마이신(Mycin)] '항생제'를 일상적으로 이르는 말로, '스트렙토마이신(Streptomycin)'[아미노 배당체에 속하는 살균성 항생물질, 결핵, 임질, 폐렴 등 대부분의 세균성질환에 효과가 있는데, 특히 결핵 치료에 사용된다.]에서 유래했다.



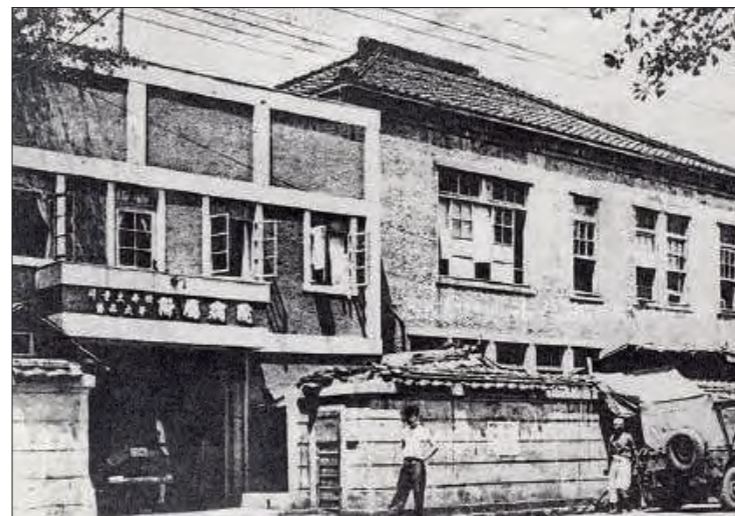
부산에는 100여만 명의 피난민들이 몰려들어 복새물을 이루었다. 임시로 형성된 암시장에는 없는 게 없었다. [1951.01.08.]

[파스(PAS, Para-Aminosalicylic Acid)] 파라아미노살리실산. 이소니아지드(Isoniazid)나 항생제인 '스트렙토마이신'과 병용 투여하여 결핵을 치료하는 화학 요법제다. 아미노살리실산이라고도 한다.



제1대 지방 기초의원 선거(4.25) 투표장인 부산 동광동 동회 사무소에 시민들이 줄을 서 있다. [1952.04.]

약품자들까지 몰려들며 점차 세(勢)를 넓혀 갔다. 그 막대한 규모로 인해 전국의 의약품 집산지로 이름을 떨치기에 이르렀다. 시장 안에 자리한 김신권의 가게도 번성했다. 국제시장에서 큰 상권을 쥔 이들은 중국인들이었다. 당시로는 경이로운 신약이었던 항생제 '페니실린'이나 '마이신' 또는 항결핵제 파스(PAS, Para-Aminosalicylic Acid) 등을 홍콩, 마카오에서 가져와 시세를 좌우하고 있었다. 하루는 한 중국 상인이 찾아와 서투른 한국말로 "자기 약을 사지 않겠느냐" 물었다. 김신권이 중국어로 답하자 상인은 반색하며 자기와 동행하길 권했다. 그를 따라 창고로 가자 정말 놀랄 만큼 많은 약들이 있었다. 품목도 다양했다. 그는 이 엄청난 양을 독점해 팔아 달라는 부탁을 했고, 김신권은 거절할 이유가 없었다. 김신권은 만주(滿洲) 안동(安東[안동, 현 단동])에서 약방을 운영했기 때문에 중국 상인들의 특성을 소상히 파악하고 있었다. 그들과 거래를 유지하려면 첫째도 신용, 둘째도 신용이었다. 철저한 신용으로 상호 신뢰를 구축하기만 하면 이후의 거래는 그야말로 순조로울 수밖에 없었다. 김신권은 신용 거래로 그의 약을 독점해 팔기 시작했다. 시간이 지나 다른 중국 상인들까지 그에게 위탁 판매로 약품을 맡겼다. 중국 상인들과의 거래로 그는 큰돈을 벌 수 있었다. 김신권은 자신의 성공담을 말할 때마다 이때 일을 첫마디에 올렸을 만큼, 그의 사업은 큰 발전을 이룬다.④ [『한독약품 30년사』 38, 『한독약품 50년사』 106~119.]



1952년 부산 피난 시절의 서울대학교 의학대학 부속병원 건물.

# 1952~1953

동서약품(東西藥品) 설립

**김신권, 동서약품(東西藥品)을 설립하다**  
**그리고 국제시장 대화재**  
 해방 이래 최악의 화재로 점포를 잃다



1953년 피난민이 몰려 있던 부산 국제시장 화재 현장들.



김신권과 김희주는 국제시장 골목 안에 점포를 구해 '동서약품'이란 간판을 걸었다. 좌판에서 출발하여 이제 어엿한 점포를 갖춘 의약품 도·소매상이 된 것이다. 외래 약품은 영어를 잘하는 의사 김희주가 식별해 사들였고, 인기가 높던 중국 상인들의 항생제는 중국어를 구사하던 김신권 덕에 훨씬 쉽게 거래를 틀 수 있었다. 사업은 날로 번창했다. 그러나 기쁨도 잠시, 국제시장은 한순간 잿더미가 되고 만다.



부산 부평동의 국제시장 대화재. 1953년 1월 30일 밤부터 31일 아침까지 화재가 일어나 시장 대부분이 소실되었다.

## 1952. [30세] 김신권, 동업자 김희주와 부산에서 동서약품 설립

[동서약품(東西藥品)을 설립하다] 1952년, 김신권은 김희주와 골목 안에 동서약품(東西藥品) 간판을 달았다. 피난지 부산에 내려와 시작한 좌판 노점상이 이제는 어엿한 점포를 갖춘 것이다. 거래량도 점차 늘어났다. 모든 일이 순조롭게 풀려가는 듯하던 1953년 1월 30일, 음력설을 보름 남짓 앞둔 그 날도 김신권은 여느 날과 마찬가지로 저녁 무렵 YMCA에 나가 영어 강습을 받고 있었다. 그런데 어두워진 바깥이 갑자기 술렁이기 시작하더니 이내 시끄러워졌다. 뜻밖에도 국제시장에 불이 났다는 것이다. 그는 한달음에 시장으로 달려갔지만 이미 시장 안은 거대한 불더미로 변해 있었다. 점포마다 설 대목을 볼 요량으로 물건들을 가득 채워 놓은 터였다. 의약품 골목도 예외가 아니었다. 상인들은 물건을 하나라도 더 건져내기 위해 불구덩이 속을 드나들며 필사적으로 몸부림쳤다. 전례 없는 이 대화재로 점포 260동이 소실되고 이재민 수는 6,800세대 22,500명에 달했다. 피해액은 당시 돈 570억 원으로 기록되어 있다.

[잿더미 속에서도 지킨 신용] 동서약품 역시 잿더미로 변했다. 갖은 고생을 해 일으킨 사업이 이제 겨우 자리를 잡는가 싶었는데 뜻하지 않은 일로 또다시 좌절을 겪게 되었다. 그때까지만 해도 김신권과 김희주는 자본이 모자라서 이곳 저곳의 돈을 모아 장사도 대행하고 위탁 약품도 많이 취급하고 있었다. 그러니 불에 탄만큼 돈을 물어 주어야 하는 상황이 되었다. 당시 국제시장의 대부분의 상인들이 물품 대금을 치르지 못하거나, 빚을 진 이들은 이자조차 갚지 못하고 있었다. 상인들은 이를 탕감하려 들거나 아예 못 갚는다고 버티기도 했다. 그럴 수밖에 없는 상황이기도 했다. 그러나 김신권은 그러지 않았다. 그는 어렵게 된 것은 자신 뿐이 아니라며 사람을 찾아다니면서 빚을 갚았고, 맡았던 물건에 대해서도 책임을 져야 한다면서 전부 값을 쳐 깨끗하게 청산했다. 어떠한 경우에라도 신용을 잃어서는 안 된다는 생각이었다. 한편에선 바보스럽다고 여기기까지 했던 이런 행동은 결과적으로 그에게 신용이라는 더 큰 재산을 안겨 주었다. 대화재로 유형의 자산은 잃었지만 오히려 '신용'이라는 무형의 재산을 얻어 사업의 토대를 든든히 다지는 계기가 된 것이다. 국제시장에서 신용을 쌓은 김신권에게 많은 사람들이 돈 없이도 거래를 해주었다. 의약품 골목의 상권을 쥐고 있던 중국 수입상들마저 그에게 위탁 판매를 일임할 정도였다.

[나이드라지드(Nydrazid)] 이소니아지드(Isoniazid)라고도 불리는 이 화합물은 1차 항결핵제로, 결핵의 치료뿐 아니라 예방을 위해서 쓰였다. 1912년 처음 발견되었으나 항결핵 작용은 1950년대에 들어서야 알려졌다. 또한 비교적 이른 시기에 발견된 항우울제이기도 하다.

[동서약품의 재건과 급신장] 대화재 사건은 한편 국제시장이 깨끗한 점포들로 일신되는 전환점이 되기도 했다. 동서약품 역시 새로 지은 점포에서 다시 영업을 시작했다. 1951년 초부터 형성되기 시작한 국제시장 약품 골목은 화재 후 거래 규모가 급속히 커져 정부가 서울로 환도할 때까지 국내 의약품 시세를 좌우하는 곳이 됐다. 국제시장 내에서 의약품의 수입 동향을 파악해 민첩하게 대응한 곳은 동서약품을 비롯해 자유약국, 금강약국 등이었다. 당시 약품 수입은 대부분 무역업자가 항공편으로 들여온 뒤 국제시장 약업자들이 전국으로 공급하는 방식으로 이뤄졌다. 전국의 큰 도매상이나 매약업자들은 약을 선점하기 위해 거액을 직접 들고 국제시장을 찾았다. 주요 취급 약품은 '스트렙토마이신', '오일페니실린'과 같은 항생제, '파스', '나이드라지' 등 항결핵제와 남녀 성호르몬제였다. '스트렙토마이신'과 '오일페니실린'은 한번에 3~5만 개씩 들여와도 하루 만에 처분될 정도로 잘 팔렸다.

[본격화된 창업 논의] 동서약품은 대화재로 인한 채무를 완전히 청산하고 그 신용으로 크게 성장했다. 그러나 김신권은 약업에 몸담은 이래 우리나라에서도 일본이나 독일의 일류 제약회사와 같은 기업체를 세우기를 꿈꿔 왔다. 피난지의 의약품도 · 소매만으로는 만족할 수 없었다. 김신권은 이제야말로 한 단계 비약해야 할 시기가 아닌가 생각했다. 당장 그 꿈에 도전한다는 것은 무모한 일일 뿐더러 사실 아직 그만한 능력도 키우지 못했으니, 뜻을 같이 할 만한 사람들과 힘을 더해서 한 단계씩 앞으로 나가는 것이 현명한 방법이라는 결론에 이르렀다. 김신권은 곧 뜻을 도모할 사람들과 접촉하기 시작했다.Ⓣ [『한독약품 30년사』 38~39, 『한독약품 50년사』 109~111.]

## “김신권이려면 내 재산 전부를 맡기겠다.”

— 대화재 속에 지킨 신의

[김신권 회장이 회상하는 대화재 이후] “당시 나는 자본이 부족해 이 사람 저 사람의 돈을 끌어모아 장사도 대행해 주고, 위탁 약품도 많이 취급하고 있었다. 내게 돈을 빌려 준 사람이나 물건을 맡긴 사람 모두는 내가 일어설 수 없을 거라고 생각하는 듯했다. 급작스러운 화재로 모든 것을 잃었으니 대금을 지불할 길이 막막할 것으로 여긴 것이다. 하지만 어떠한 경우에도 신용을 잃어서는 안 된다는 생각에 일일이 그들을 찾아다니며 남아 있던 대금을 모두 지불했다. 그러하니 결단은 마이너스가 아닌 플러스가 되어 돌아왔다. 시장 내의 자본주들과 약업 관련 인사들은 신용을 지키기 위해 끝까지 노력한 점을 높게 사 동서약품의 재기를 힘껏 도왔다. 심지어 ‘김신권이려면 내 재산 전부를 맡기겠다’고 말하는 사람까지 나올 정도였다.”Ⓣ [『나의 약업 70년』 23.]

[연합약품 동업으로까지 이어진 신뢰] 대표적인 예가 서병훈이었다. 그의 본업은 원래 광산업이었으나 한편으로는 김신권에게 돈을 대고 있었다. 이 사람에게도 빌린 돈을 깨끗이 정리해 주었다. 감격한 서병훈은 김신권의 손을 잡고 “고맙다!”를 연발하면서 “당신이 하는 일이라면 내 재산 전부를 맡기겠다.”고 까지 했다. 그뿐 아니라 그는 국제시장을 돌아다니면서 김신권의 사람됨을 칭찬하여, 김신권은 대화재로 해서 오히려 신용이라는 무형의 재산을 얻고 사업의 토대를 든든히 다지는 계기가 됐다. 서병훈은 이후 연합약품 창립 주주 중 한 사람이 된다.Ⓣ [『한독약품 50년사』 110.]

## 제약회사 설립을 위해 김신권과 함께 뜻을 모은 6인의 동업자들 북에서 맺은 인연, 남(부산)에서 다시 만나다

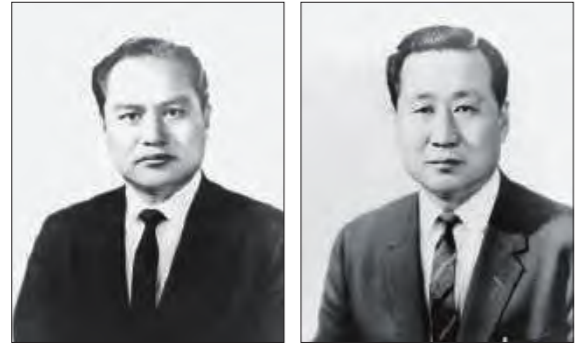
김신권은 제약회사를 세우는 것은 혼자 힘으로는 부족하단 걸 깨달았다. 그는 곧 뜻을 도모할 사람들과 접촉하기 시작했다. 좌관 시절의 동업자인 의사 김희주, 재력이 많아 자본을 대곤 하던 서병훈, 약업인 우대규(전 한일약품 사장), 일찍이 뜻을 같이 해 오던 약업계 출신의 문성원(전 한독약품 고문)과 안인혁(전 한국바이엘 회장) 등을 차례로 만나 자신이 설계한 사업 계획을 설명하고 힘을 합해 일해 보자고 제의했다. 모두가 김신권의 계획에 찬성했다. 김희주(金熙胄), 서병훈(徐丙勳), 우대규(禹大奎), 문성원(文性源), 안인혁(安麟赫), 김구환(金龜煥), 그리고 김신권(金信權), 이들 7명이 연합약품 설립을 위해 기꺼이 모였다.



1950년대 부산 시절, 7인의 창업 주주 가운데 동업자 안인혁(오른쪽, 후에 한독약품 상무, 한국바이엘 회장을 지냈다.)과 함께 찍은 사진. 왼쪽이 김신권.

1953. [31세] 김신권, 제약회사 설립을 위해 6명의 동업자를 규합하다

[김희주와 서병훈] 김신권과 피난 열차에서 만나 좌판 판매업을 하면서 고락을 같이한 의사 김희주와 원래 광산업자로 재력이 있어 돈을 대어 주곤 하던 서병훈은 동업자를 구하려는 김신권의 이야기를 듣고 선택 그 뜻에 동의했다. 나머지 동업자는 동서약품에서 일하기 위해 부산으로 찾아온 이들이거나 동서약품과 함께 일한 적이 있던 이들이었다.

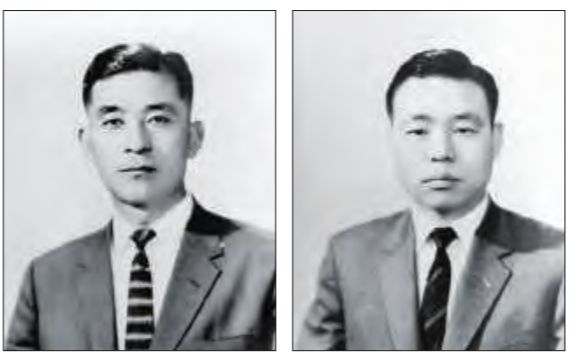


(왼쪽) 김신권. (오른쪽) 문성원.

[평양과 대전의 대일약방을 운영했던 우대규] 김신권은 평양에서 잠시나마 한지붕 아래 살던 우대규에게 먼저 연락했다. 우대규는 평양 양덕군(陽德郡)에서 태어났다. 보통학교 졸업 후 부친의 사업 실패로 학업을 잇지 못하게 되자 양덕 임업(林業) 사업소에서 견습 생활을 하다 일본인이 경영하던 평양의 기쿠나(菊名(국명)) 약국에 취직했다. 그곳에서 십년간 일하며 야간 상업학교를 다녔다. 약종상시험에 합격한 후로 평양에 대일약방을 개업하고 꾸준히 운영했다. 김신권과 함께 살았던 것이 이 때다. 김신권이 약방 재배치 명령에 불복하고 평양에 은신할 때 바로 대일약방의 살림집에 방을 얻었던 것이다. 6.25전쟁이 일어나자 1.4 후퇴 때 육로로 남하했으며 대전의 중동시장에 약방을 차렸다. 상호는 평양의 것과 같은 대일약방이었다. 우대규는 더 싼값에 약을 사기 위해 한 달에 몇 차례씩 부산을 다녀간 까닭에 국제시장에 대해 잘 알고 있었다. 부산의 의약품 시장을 동경해 오던 차에

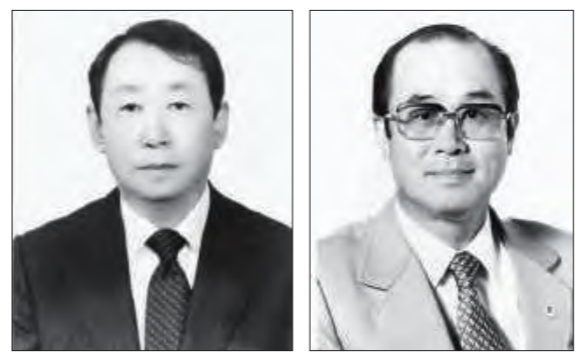
김신권의 제의를 받게 되었고, 대전의 약방을 정리하고 부산으로 내려와 동서약품에 합류했다.

[신의주 동아약국에서 만난 문성원] 김신권은 신의주 동아약국 시절 선배 점원으로 늘 친형같이 돌봐주던 원만한 성품의 문성원에게도 서신을 띄웠다. 평양에서 90리쯤 떨어진 평남 강서군(江西郡)에서 출생한 문성원은 계모 밑에 자라며 산 하나 너머의 보통학교에 다녔다. 집에 오는 길에 하도 배가 고파 철쭉꽃을 따먹고는 그 독 때문에 정신을 잃었다가 한밤중에 깨어나 어둠 속에 집으로 돌아온 적도 있을 만큼 배움은 어린 시절을 보냈다. 학교를 마치고 철들 나이가 되자 그는 만주 안동 현의 이치키(一木(일목)) 약방에 취직해서 일을 배우며 성실히 근무하다가 신의주의 동아약국으로 옮겨 선임으로 근무했다. 이때 김신권과 서로 알게 되었다. 문성원은 이후 약종상시험에 합격해 1939년 평남 평원군(平原郡) 영유읍에서 신흥당(新興堂) 약방을 개업, 경영하다 해방이 되자 월남했다. 월남 후 다시 충청남도 약종상시험을 봐서 허가증을 얻고 충남 대덕군(大德郡) 탄동면에 문(文) 약방을 개업해 운영하고 있었다. 그러던 중 두세 차례에 걸친 김신권의 간곡한 편지를 받고는 뜻을 정하고 부산으로 내려와 합류했다. 그는 이때부터 회사를 떠나는 날까지 회사의 발전을 위해 활약하게 된다.



(왼쪽) 안인혁. (오른쪽) 김구환.

[신의주 동아약국의 동료 안인혁] 다음으로 역시 신의주 동아약국 시절의 동료였던 안인혁이 부산으로 내려와 합류했다. 평북 용천군(龍川郡) 태생인 그는 15세 때 신의주 동아약국에 들어가 일하다 해방 후 신의주에서 약종상 허가를 받아 안인혁약방을 경영했다. 1.4 후퇴 때 육로로 월남하여 강원도 원주(原州)로 내려왔다. 원주에서 살던 중 마침 신의주 시절에 그곳 위생시험소에 근무하던 약사 한 사람을 우연히 만났다. 그는 월남해서 원주 모 부대의 약제관으로 근무하고 있었다. 안인혁은 그 사람으로부터 김신권이 부산에서 동서약품을 하고 있던란 얘기를 듣고는 곧 부산으로 내려가 김신권을 만났다. 돈이 없던 그는 동서약품에서 외상으로 약을 받아가지고 강원도로 가 팔았다. 원주에서 팔면 15% 가량의 이익이 남고 군용차량을 얻어 타고 속초까지 가서 팔면 30%의 이익을 낼 수 있었다. 교통이 불편해 이런 장사를 한 달에 두세 번밖에 못 했지만 그래도 8개월쯤 하고 나니 당시 돈으로 1,000만 원을 모을 수 있었다. 그는 이 돈으로 부산으로 내려가 동서약품에 투자함으로써 동업자의 한 사람이 되었다. 안인혁은 계수(計數)에 밝고 기억력이 뛰어나 거래 관계로 한번 본 사람은 결코 잊는 일이 없었다.



(왼쪽) 김희주. (오른쪽) 우대규.

[근면하고 성실하던 학생 김구환] 마지막으로 합류한 사람은 국제시장 의약품 골목에서 '학생'이란 애칭으로 불리며 근면하고 성실하여 커여움을 받던 김구환이었다. 김구환은 충북 충주군(忠州郡)에서 가난한 소작농의 아들로 태어났다. 주덕보통학교에 다닐 때는 배고픔을 잊기 위해 마라톤 선수가 되었다. 시험에 나가면 줄곧 1등을 하곤 했다. 훗날 그의 성품을 말할 때 인내력과 지구력이 강하다는 평들을 많이 하는데, 이는 그의 배고픈 달리기에서 형성됐을 것이라는 게 가족들의 설명이다. 어릴 적 동네에서 가장 잘 사는 사람이 의사라는 것에 주목해 자신도 의사가 되어 보겠다는 생각으로 동네 의원에 들어가 허드렛일을 하면서 어깨너머로 일을 배웠다. 때론 조수도 겸하며 3년을 보내다가, 아무래도 기초가 부족하니 학교 공부부터 해야겠다고 결심하고 그 의원에 다니던 환자의 소개로 상경하여 명동 입구의 의료 기구상을 찾아갔다. 집주인 정지택 사장은 소개한 이의 이질(姨姪) 되는 사람으로 뒤에 김구환의 처남이 된다. 김구환은 이 집에서 일하며 1950년 봄, 중학교에 입학했으나 불과 두 달 만에 6.25전쟁이 일어났다. 1.4 후퇴 때 정 사장 가족들과 함께 부산으로 피난해 국제시장에서 약을 팔다 정부 환도와 때를 같이 해 다시 정 사장 가족과 함께 서울로 올라갔다. ④ [『한독약품 50년사』 111-113.]

김신권과 함께 뜻을 모은 6인의 동업자들

# 1954~1963

## 한독 10년

### 국내 제약업계 최초 기술 제휴로 제약의 꿈 실현

1954년 창립된 한독의 전신 연합약품은 우수한 해외 의약품을 국내에 선보이며 1년 만에 큰 성공을 거둔다. 김신권 회장은 도매와 수입에 그치지 않고 이전부터 꿈꿔 온 제약업을 실현하고자 했다. 하지만 6.25전쟁이 막 끝난 당시 국내 상황으로는 불가능한 일이었다. 김신권 회장은 포기하지 않고 세계에서 가장 제약 기술이 우수했던 독일 쾰프스트로 찾아갔다. 여러 번의 거절에도 끈질기게 설득한 끝에 1957년 국내 최초로 기술 제휴 계약을 이뤄냈다. 당시 국내에서는 생각하기 어려운 혁신적인 시도였다. 1959년 현대적 시설과 최신 제약 기술을 갖춘 공장이 준공되자 드디어 국내에서도 선진국 수준의 의약품 생산을 할 수 있게 된다. 제약산업의 선진화를 크게 앞당기고 외화를 절약하는 기회가 마련된 것이다.

1957년 12월 독일 쾰프스트를 1차 방문한 김신권 사장이 세계 지도에서 한국을 가리키고 있다. 끈질긴 정성의 힘으로 이뤄 낸 쾰프스트와의 기술 제휴는 당시로서는 우리나라 제약 선진화의 초석을 마련한 쾌거였다.

# 1954

한독의 이노베이션

서둘러 서울에 거점을 마련하고,  
한독의 전신 **연합약품**(聯合藥品, Union Drugs Co.)을 출범시키다  
부산의 동서약품과 서울의 신한약국이 연합약품이 되기까지

- 1954.06.30. | 발기인 총회
- 1954.07.01. | 창립 총회, 연합약품주식회사(Union Drugs Co.) 출범
- 1954.08.12. | 연합약품 설립 등기 [서울 남대문로2가]



서울 중구 남대문로2가에 있었던 연합약품의 초기 사옥. 옛 미도파백화점(美都波百貨店, 현재의 롯데백화점 영플라자 명동점)의 맞은편이다. 이곳에 김신권 포함 7명이 1954년 7월 1일, 연합약품주식회사(Union Drugs Co.)를 설립했다.

1954  
1954 → 1963

한독의 전신인 연합약품(聯合藥品) 주식회사는 선진 제약 사업을 꿈꾸던 창업주 김신권이 동서약품(東西藥品)의 약업인들과 뜻을 모아 1954년 7월 1일 서울에서 창립 총회를 갖고 발족한 회사다. 1954년, 초연(硝煙)<sup>[화약의 연기]</sup>의 냄새가 채 가시지도 않은 전후 서울의 폐허 위에서 연합약품주식회사(Union Drugs Co.)는 시작되었다.

한독의 이노베이션

**[필생의 목표로 품던 선진 제약의 꿈, 서울 환도 계기로 실현 결심]** 1954년은 3년여를 끌어온 동족 상잔의 비극적 전쟁이 휴전이란 형태로 끝을 맺은 그 이듬해가 된다. 휴전이 되고 정부가 피난 수도 부산으로부터 서울로 환도하기를 전후해서 많은 시민들은 옛 삶의 터전으로 돌아왔다. 그러나 그들은 초연(硝煙)의 냄새가 채 가시지도 않은 폐허 위에서 서서 그 엄청난 전흔(戰痕) 앞에 망연자실 하지 않을 수 없었다. 피난지의 피난민들은 그저 목숨이나 부지하면 그뿐인 절박한 상황이었으므로 하루 하루의 호구책(糊口策) 외에 다른 걱정을 할 겨를도 없긴 했으나, 그래도 마음 한구석엔 막연하게나마 전쟁이 끝나면 예전의 생활로 되돌아갈 수 있으리라는 희망을 간직한 채 그 날이 오기를 기다리며 살아왔다. 그런데 막상 돌아온 옛터엔 폐허만이 덩그러니 남아무얼 어디서부터 어떻게 다시 시작해야 할지 엄두를 내지 못했던, 참으로 을씨년스런 무렵이었다. 한독은 바로 이 무렵에 김신권을 사장으로 추대한 동업 7인에 의해 서울에서 연합약품(聯合藥品)이란 이름으로 창립되었다. 그해 7월 1일의 일이었다. 창립 동업인들은 피난지 부산에서 만났으나 거의가 고향에서부터 약업을 해 오던 친구 간이었다. 좌관 시절의 동업자인 의사 김희주, 재력이 많아 자본을 대곤 하던 서병훈, 약업인 우대규(전 한일약품 사장), 일찍이 뜻을 같이 해 오던 약업계 출신의 문성원(전 한독약품 고문)과 안인혁(전 한국바이엘 회장), 그리고 앞으로 만날 김구환(전 한독약품 부회장)이 그들이었다.⑩ <sup>[「한독약품 50년사」 111~113.]</sup>

**[동서약품과 신한약국이 연합약품이 되기까지]** 김신권의 연락을 받고 뜻을 함께하고자 한 약업인들은 부산 국제시장에 위치한 김신권의 동서약품에 속속 합류했다. 얼마 되지 않아 정부가 서울 환도를 공포했고, 1953년 8월 15일 전후로 정부 기관이나 민간 사업체가 서울로 복귀하기 시작했다. 각지에 흩어져 피난살이를 하던 시민들도 대부분 서울로 돌



전후 서울의 풍경들. (위) 1954년 6월 22일 서울 세종로 [현 세종대로] 주변 풍경. (왼쪽) 1953년 서울시 경찰국 [현 서울시경찰청] 옥상에서 내려다 본 태평로 일대.



아왔다. 그러나 서울의 건물과 시설들은 대부분 파괴됐고 타다 남은 잔해들이 곳곳에 튀겨졌다. 전쟁이 끝나고 옛 삶의 터전으로 돌아가기만 하면 예전처럼 생활할 수 있으리라 믿었던 사람들은 막상 돌아와 어디서부터 다시 시작해야 할지 막막하기만 했다. 피난지의 척박한 토양에서도 잡초처럼 강인하게 살아온 이들이 본래의 땅으로 다시 돌아왔으니 새삼 살 이유가 없었다. 곧 예전처럼 장도 서고 전차도 다니고 서울은 점점 옛 모습을 찾아갔다. 서울의 인구도 나날이 늘어갔다. 김신권은 부산 등 주요 피난지의 피난민들이 서울로 차츰 빠져나가는 사실을 중시해 부산을 본거지로 삼으려 했던 계획을 재검토하게 됐다. 아직 동서약품이 잘 되고 있기는 했다. 그러나 다른 모든 것과 마찬가지로 장차 약업의 중심지도 역시 서울이 될 것은 뻔한 일이었다. 시간을 미루다 서울의 요지(要地)에 다른 점포들이 들어서고 나면 때가 늦을 것이라고 판단한 김신권은 서둘러 서울에 또 하나의 거점을 마련하기로 작정하고 동업자들과 상의한 후 생전 처음 비행기를 타고 서울 땅에 내렸다.

**[부산의 동서약품과 서울의 신한약국 두 거점을]** 서울에는 정부 환도에 맞춰 이미 올라와 명동 미도파 건너편 정지택 사장의 점포에 신한약국을 차린 김구환이 있었다. 김신권은 김구환을 만나 그간의 부산 소식을 전하고 새로 구상한 계획을 설명했다. 그는 즉석에서 동참 의사를 밝히고 자신의 점포를 서울 거점으로 삼자고 제의했다. 동업자는 모두 7인이 되고 영업 거점도 부산과 서울 두 곳으로 늘어났다. 문성원, 안인혁이 서울로 올라와 김구환과 함께 신한약국을 운영하고 부산의 동서약품에는 김신권, 우대규, 김희주와 서병훈이 남아서 영업을 계속했다. 서울의 신한약국은 날로 매출액이 늘어갔고 부산의 동서약품도 큰 변화 없이 성업 중이었다. 그동안 다져놓은 기반으로 앞으로 상당 기간은 장사가 되리라는 판단 아래 당분간 이같은 두 점포 영업을 계속하기로 했다.

부산의 동서약품에서 동업하던 약업인 7인은 정부 환도를 계기로 서울의 신한약국을 추가 거점으로 삼게 된다. 이내 서울의 약업 시장이 부산보다 커지자 두 거점을 합병하여 새로운 회사를 차리는데, 이것이 바로 '연합약품주식회사(Union Drugs Co.)'다. 여러 사람이 연합해서 세운 회사'라는 뜻의 상호는 대표이사 회장으로 선임된 김희주의 의견을 따랐다. 출발은 수입 약품을 취급하는 도매상이었다.

[서울 하나의 거점으로] 그러나 몇 개월 지나지 않아 서울의 약업 시장이 벌써 부산보다 커졌다. 오히려 부산에서 필요한 약품을 거꾸로 서울로부터 부쳐오는 일이 일어나곤 했다. 언젠가 서울을 근거지로 삼아 김신권이 구상한 계획을 실천에 옮기려고 시기만 가늠하고 있던 동업인들은 드디어 서울로 거점을 통합하기로 했다. 1954년 6월 30일, 동업인 7명은 전원 서울에 모여 회사 설립을 위한 발기인 총회를 갖고 모든 법정 사항을 포함하는 정관을 작성했다.

[여러 사람이 연합해서 세운 회사] 이튿날인 1954년 7월 1일에는 서병훈의 집에서 창립 총회를 열고 부산의 동서약품과 서울의 신한약국을 합병하여 '연합약품주식회사(Union Drugs Co.)'(이하 '연합약품'으로 표기)를 발족했다. 김희주의 의견을 따라, 여러 사람이 연합해서 세운 회사라는 뜻으로 상호를 이렇게 정한 것이다. 이들은 새로운 회사를 디딤돌 삼아 장차 국내 최고의 제약회사로 발전시키자는 각오를 마음속에 다졌다. 이와 함께 대표이사 회장 김희주(金熙胄), 대표이사 사장 김신권(金信權), 이사 부사장 서병훈(徐丙勳), 이사 김구환(金龜煥), 이사 문성원(文性源), 이사 우대규(禹大奎), 이사 안인혁(安麟赫), 감사에 김병관(金炳寬)을 임원으로 선출하고 회사 운영 원칙은 전원 합의제로 하는 한편 모든 주주가 일선에서 각기 업무를 분담해 다 함께 일하기로 결정했다. 1954년 8월 12일 연합약품은 '의약품 도매업, 수입업, 제약업과 이에 관련한 부대 사업'을 사업 목적으로 하고 자본금 1천만 환에 '서울 남대문로 2가'(신한약국 자리)를 본사 위치로 하여 설립 등기를 마쳤다. 이들의 회사가 창립되기까지는 김신권의 숙부이자 사학자이던 김양선(金良善) 목사의 후원이 컸다. 김양선 목사는 후일 한독이 의약품물관을 설립할 때도 절대적인 공헌을 했다.④ [『한독약품 50년사』 118~119.]



1954년 11월, 서울 중구 남대문로2가 연합약품 사옥 앞에서 초창기 직원들과 함께. 뒷줄 왼쪽부터 김구환, 안인혁, 김신권, 정지택.

### 약업인 7인, 1954년 7월 1일 서울에서 창립 총회를 갖고 발족

— 김신권 사장의 연합약품 창립 당시 회고

[신의와 성실로 한데 뭉친 동업인 7인] 1953년 휴전이 되자 부산 임시 수도가 서울로 환도하게 되었다. 부산에서 약국을 운영하던 나는 이때 필생의 목표로 마음에 품고 있던 제약업의 꿈을 서울에서 실현하기로 결심하고 실행에 나섰다. 그러나 혼자 제약 사업을 본격적으로 벌여 나가기에는 현실적으로 힘이 부족했으므로 북한에서 함께 약업을 하던 문성원 씨, 안인혁 씨, 우대규 씨 등에게 나의 사업 계획을 설명하게 되었다. '동업은 형제지간에도 하지 말라'는 말이 있긴 하지만, 신의와 성실로 임한다면 뜻을 함께 하는 사람들이 서로의 지혜와 경험, 자본을 모아 큰 힘을 발휘할 수 있을 거라는 신념이 내게는 있었다. 다행히 세 사람은 나의 뜻을 흔쾌히 받아들였으며, 이들 외에 김구환 씨가 점포를 지원으로, 김희주 씨, 서병훈 씨 등이 투자를 통해 동업에 가세하게 되었다. 이렇게 모인 동업인 7인은 1954년 7월 1일 창립 총회를 갖고 연합약품

주식회사(Union Drugs Co.)를 출범하게 되었다. [운영은 전원 합의제로] '연합약품'이라는 상호는 이처럼 뜻을 함께 하는 동업인들이 연합하여 창설하였다는 의미에서 정한 것이었다. 이에 걸맞게 연합약품은 동업인 전원 합의제로 운영되었다. 창설된 연합약품의 주 사업은 의약품 도소매와 수입업이었고, 최종 목표는 제약업이었다. [창립 주주들에게 감사] 부족한 것이 많은 나를 초대 대표이사로 선임해 주셨을 뿐 아니라, 창립 초기부터 나를 믿고 회사 발전을 위해 공헌해 준 문성원 씨, 안인혁 씨, 김구환 씨 등 창립 주주들에게 감사한 말씀을 전한다. [당시 연합약품 사장, 전 한독약품 회장 김신권]④ [『한독약품 50년사』 20~21.]

1967년 명동 입구에 새로 설치된 한독약품 광고탑은 도심의 명물로 낮은 물론 명동의 밤을 환하게 밝혔다.



# 1964~1973

**한독 20년**  
**선진적인 경영 기법으로 비약적인 성장을 이루며**  
**한국을 대표하는 제약기업으로**

한독약품은 기술 제휴에 이어 또 한 번 제약산업에 새로운 역사를 썼다. 1964년 헥스트와 합작 투자 계약에 성공한 것이다. 이는 국내 최초로 외국 회사와 합작한 사례였다. 이 뿐 아니라 한독약품은 헥스트와 서로 동등한 입장으로 합작 계약을 체결했고 이어 스위스의 시바-가이거, 프랑스의 룩셀-유크라프 등 새로운 회사들과 협력하며 비즈니스를 확대해 나갔다. 학술 기반 영업 마케팅, 차별화된 제품과 기업 광고 등 선진적인 경영기법으로 비약적인 성장을 이룬 한독약품은 장학금과 의약학 연구비 지원, 한독의약박물관의 전신인 한독약사관을 개관하는 등 사회에 기여하기 위한 노력도 확대해 갔다.

1964 → 1973

# 1964

## 국내 제약업계를 이끌어 온 한독약품, 창립 10주년을 맞이하다

독일 헤스트와 업계 최초로 합작투자 계약을 체결하고 한독의약박물관의 시작, 한독약사관을 개관하다

- 1964.03. | 창립 10주년을 기념하여 제2공장 옥상에 한독약품 네온탑 설치
- 1964.04.16. | 독일 헤스트와 합작 투자 인가 [경제기획원 등록 번호 10호]
- 1964.04.27. | 창립 10주년 기념식 개최 및 '한독약사관' 개관
- 1964.07.07. | 혈장 증량제 '헤막셀' 생산 촉진차 김신권 사장 독일 헤스트 본사 방문
- 1964.08.22. | 서울 충무로2가 64번지 한일빌딩 9층으로 본사 확장 이전



1964년 4월 『약업신문』에 실린 창립 10주년 기념 기사와 광고.

1957년 업계 최초로 선진국과 기술 제휴를 함으로써 한국 제약산업의 수준을 끌어올린 한독약품은 창립 10주년을 맞이한 1964년 헤스트와 합작 투자 계약에 성공하며 또 한 번 제약산업에 새로운 역사를 썼다. 또한 창립 10주년을 기념해 한국 최초의 전문 박물관인 '한독약사관'을 개관했다.



(왼쪽) 창립 10주년을 기념해 상봉동 제2공장 옥상에 설치한 한독탑. (오른쪽) 창립 10주년 기념사를 하는 김신권 사장.

### 1964.04.16. 핵스트와 합작 투자 계약 체결

## 외국 회사와 합작은 제약업계 최초

### 로열티도 없어... 모범적인 선례로 남고자 협상에 신중하게 임해

업계 최초 외국 회사와 합작

[다른 업종에 비해 크게 성장한 약업계] 1960년대 중반에 들어서면서 한국의 제약업체 수는 전쟁 후 재건된 회사들과 새로 생겨난 회사들까지 합쳐 570여 개나 됐다. 다른 업종에는 이렇다 할 규모를 갖춘 기업이 생기기 전이었으니 신문이나 라디오, 갓 보급된 TV에 이르기까지 대중매체 광고는 약 광고가 독무대를 이루다시피 했다. 제약회사 중에서도 한독약품은 이미 대기업으로 인식됐다. 매년 발표되는 국내 10대 고액납세자에 창업 주주 한두명이 포함되었고, 김신권 사장은 3대 고액납세자에 이름이 올랐다. 설립된 지 채 10년이 되지 않은 한독약품이 성장기업의 표본으로 사람들의 주목을 받기 시작했다. 핵스트의 상징인 탐과 구름다리 상표는 소비자들에게 우수 의약품의 이미지로 각인되었다.

[한국의 제약업은 '포장업'이 아니다] 한독약품은 핵스트의 신제품을 국내 시장에 지속적으로 소개함으로써 시장 점유율을 높이는 한편 영업적인 성장에도 가속도를 붙이고 싶었다. 원료만을 들여다가 제제화(製劑化) 할 것이 아니라 기초 물질이나 중간체를 들여와 원료를 합성함으로써 부가가치를 높이고, '한국의 제약업은 포장업'이라는 혹평을 더 이상 듣지 않도록 선두 제약업체로서 책임을 다하고 싶었다. 그러나 이는 국내 역량만으로는 불가능한 일이었다. 김신권 사장은 수많은 제약 원료를 생산하고 있는 핵스트에게 협조를 요청했다. 이에 대해 핵스트 측은 두 회사가 합작을 하기 전에는 원료 생산을 위한 기초 물질이나 노하우를 제공할 수 없다고 알려왔다.

[국내 사정을 고려한 합작 투자 비율] 두 회사의 합작은 오히려 김신권 사장이 희망해 오던 일이었다. 그는 즉각 핵스트와 합작 협의를 진행하기 시작했다. 둘 사이의 합작 가능성은 이미 열려 있었다. 1957년 김신권 사장이 독일에 건너가 핵스트와 기술 제휴를 타진해 보았다가 거절당했지만, 가까운 장래에 양사가 합작을 재협의할 수 있다는 조건을 서로 양해했기 때문이었다. 그러나 여전히 한국의 여건 등에 불안감을 버리지 못한 핵스트 측은 끝내 50%가 아닌 25%만 투자하겠다고 제의했다. 불



핵스트와의 합작 협의를 위해 독일에 체류하던 중의 김신권 사장. 왼쪽이 김신권 회장, 오른쪽이 스텐벡.



1964년 4월 16일 경제기획원 장관으로부터 받은 외국투자 등록 증명서. 당시 한독약품은 외국 자본 합작 법인 승인 번호가 10번이었지만, 등록 신청은 국내의 전 산업을 통틀어서 가장 먼저 했었다. 비서실에 근무하던 김영애 약사가 양면 겹지에 써서 1번으로 신청을 했는데, 회사 등록 번호는 10번이 된 것이다. [「한독약품 50년사」]

[헤막셀(Haemacel)] 혈액 대용액의 하나로, 정제된 고분자 전해질 용액으로 구성되어 있다. 헤막셀 등 혈장 증량제는 특별히 수혈이 필요하지 않은 상황에서 환자의 혈압을 유지하기 위해 사용된다.

[혈장 증량제 (Plasma Expanders)] 혈장 증량제는 혈액의 용적을 증가시켜 혈압을 유지하거나 증가시키는 약물이다. 가장 일반적인 혈장 증량제로 생리 식염수가 있다.

[베링베르케 (Behringwerke)] 베링베르케는 1904년 에밀 폰 베링과 핵스트의 협력으로 독일 마르부르크(Marburg)에 설립된 제약회사다. 베링베르케는 1952년 핵스트에 합병되고, 이후 핵스트와 함께 여러 차례 인수를 거치다 1997년 분할매각수순을 밟는다.



1964년 한독약품과 핵스트의 합작을 알리는 신문 기사.

안한 한국의 국내 사정을 감안해서 위험 부담을 줄이려는 의도로 보였다. 결국 합작 조건은 한독약품 국내 주주와 핵스트가 75 : 25로 투자하는 것으로 합의했다.

[합작 후 로열티는 없는 것으로 담판] 정작 어려운 문제는 로열티의 재조정이었다. 핵스트는 합작 투자 후에도 기존 로열티 지불을 요구해 왔다. 이에 대한 김신권 사장의 입장은 단호했다. 한독약품이 핵스트 의약품을 국내 시장에 소개하고 그후로 시장을 크게 확장해 가며 판매 실적을 높인 점을 들어 정면으로 맞섰다. 실제로 그동안 들인 많은 인적 자원과 막대한 자금을 투입한 직접 광고, 그밖의 판촉 활동을 통해 거둔 한독약품의 영업 실적을 고려한다면 핵스트가 요구하는 기술적인 로열티는 상쇄되고도 남을 만하다는 것이 김신권 사장의 일관된 주장이었다. 결국 이유 있는 주장이 관철되어 핵스트는 한독약품이 향후 일체의 로열티를 지불하지 않을 뿐만 아니라 과거에 발생한 로열티 누적분까지도 모두 소멸시켜 버리는 데 합의하면서 협상을 매듭지었다.

[업계 최초로 외국 회사와 합작] 핵스트와 합작 문제를 놓고 협의하는 과정에서 김신권 사장이 그토록 조목 하나 하나를 따져가며 신중을 기하지 않을 수 없었던 것은 로열티를 포함한 모든 조건이 직접 한독약품의 사익(社益)에 관계됨은 물론 이것이 국내에선 처음 있는 외국 회사와의 합작이었기 때문이다. 자칫 잘못하면 혹 뒤따르는 다른 회사에 악영향을 줄 수도 있다는 책임감이 컸다. 한독약품은 핵스트와 서로 동등한 입장에서 합작 계약을 이끌어 냈다. 당시는 말할 것도 없고 현재까지도 한독약품이 국내 최초로 체결했던 핵스트와의 합작 투자는 가장 합리적인 조건이었다는 객관적 평을 받는다. 합작 계약 체결 후 핵스트는 한독약품에 수액제 '헤막셀' 생산 시설에 일체를 투자했고 한독약품은 그들의 권유대로 동 제제의 국내 생산에 들어갔다. '헤막셀'은 각종 사고나 심한 출혈로 인한 쇼크에 효능이 있는 혈장 증량제로 핵스트 자매 회사인 베링베르케(Behringwerke)의 제품이다.Ⓣ [「한독약품 30년사」 70, 80, 「한독약품 50년사」 38, 139~140.]

1964.04.27. 창립 10주년 기념식 개최

# 한독약품공업주식회사 창립 10주년 기념식

국내 약계 관계 인사 6백여명 모인 가운데 기념식 성대히 거행되다

업계 최초 외국 회사의 활약

[성대히 치러진 창립 10주년 기념식] 4월 27일 한독약품공업주식회사 창립 10주년 기념식이 6백여를 헤아리는 국내 약계 관계 인사들이 참석한 가운데 공장 옥상에서 성대히 거행되었다. 일찍이 최신식 제약 시설을 도입하여 우수한 약품을 생산 공급함으로써 우리나라 국민 보건 향상에 기여한 한독약품의 공적은 실로 다대한 바 있어 이날 식전에 참석 한 관계 인사들은 입을 모아 동사의 눈부신 발전과 쌓아 온 업적을 찬양해 마지않았다. 특히 이날의 축하연(카테일 파티)에는 행운의 경품 추첨이 있었는데, 사회는 인기 아나운서 임택근이 담당했고, 행운을 골라 뽑는 추첨은 미스코리아 김명자가 담당하여 더욱 식전을 화려하게 수놓았다. 김신권 사장은 “오늘의 한독약품이 이만큼 자라온 것은 오로지 여기 참석하신 여러 인사들의 성원의 덕이며 앞으로도 변함없는 성원을 바란다”는 요지의 인사를 통해 축하객에게 답사를 했다. 한편 이에 앞서 이날 오전 9시 김신권 사장은 창립 10주년을 자축하는 의미에서 결핵 요양원 환자들에게 써 달라고 시가 30만 원 상당의 동사 제품 ‘스트렙토마이신’ 1만 병을 보사부 장관에게 전달하여 관계자들을 감격케 했다. ④ [『동화그라프』 1964.04.27.]



창립 10주년을 기념해 상봉동 제2공장 옥상에 설치한 한독탑. 공장 정문에도 창립 10주년을 알리는 기념 아치가 섰다. 한독탑은 이후 약연탑과 함께 한독약품의 상징이 되었다.



창립 10주년을 맞은 한독약품 임원 및 직원들의 단체 사진.



한독약품 창립 10주년 기념식에 참석한 임원들. 왼쪽부터 순서대로 안인혁 상무, 스텐넥 전무, 김신권 사장, 봉계 일본 웨스트 사장, 문성원 전무, 김구환 상무.



창립 10주년 행사 당시 상봉동 공장 전경과 행사 모습. 당시 공장을 방문한 한 약학대학 교수는 한독약품 공장에 대해서 “모든 곳이 단정하고 깨끗한 것에 강한 인상을 받았다”고 했다.



(왼쪽) 제2공장 준공 직후 사진과 (오른쪽) 1964년 한독탑이 세워진 후의 공장 전경.



1964.04.27. 창립 10주년 기념, '한독약사관' 개관

## 창립 10주년 기념, 한독약사관 개관

독일 시찰 중 깊은 인상 받아... 우리 조상의 지혜를 한곳에 모으다

상계 최초의 의국 의사와 약사

[창립 10주년을 맞아 한국 의약학 고의서와 고의약기 전시] 10주년 기념 문화 사업으로 제1공장과 제2공장을 연결하는 복도에 '한독약사관'을 설립, 김신권 사장이 꾸준히 수집해 온 한국 의약학 분야 고의서와 고의약기를 전시했다. 1957년 서독 뢰스트 방문 기간 중 하이델베르크 시 소재 약학사 전문 박물관인 '독일약국박물관(Deutsches Apotheken-Museum)'에 큰 감명을 받은 김신권 사장이 우리도 조상들이 걸어온 의약의 발자취를 더듬어 볼 수 있는 의약 자료를 모아 전문적인 박물관을 세워 보자는 결심을 한 뒤, 귀국하여 본격적으로 자료를 수집, 정리해 왔다. 7년 만에 한독약사관 개관으로 결실을 본 수집품들은 이제 누구든 관람할 수 있게 되었다. 한독약사관은 설립 당시 김신권 사장의 숙부인 매산(梅山) 김양선(金良善) 목사로부터 커다란 도움을 받았으며, 개실 당 초부터 국보급에 준하는 자료들을 많이 소장하고 있었는데 이는 우리나라 최초의 전문 박물관이자 의약학 박물관이며, 또한 기업 박물관의 효시가 됐다. ④ [『한독약품 30년사』 73, 『한독약품 50년사』 40, 154~155.]



1964년 4월 한독약품 제1공장과 제2공장을 연결하는 2층 복도에 개설된 한독약사관 전경.



하이델베르크 시에 위치한 독일약국박물관 내부 전경. 독일 최대 규모의 약학 박물관 중 하나다.

### 국보급 문화재 등 45점

—한독약품서 수집 7년

[고려청자는 시가 100만 원] 11년의 전통과 더불어 우리나라 제약계의 공신력을 높이고 있는 한독약품주식회사에서는 한국 고유의 예로부터 내려오는 약에 관한 고의약기와 고의서를 수집하고 있으며 이를 문화 사업의 하나로 추진, 계속 수집을 하고 있다. [...] 고의약기에는 고려 시대(12세기)에 제조된 '청자상감보상화문표형감로수병'을 비롯하여 45종이나 되는데 고려 자기인 동 감로수병은 시가 100여만 원에 이르는 고가품이라고 한다.

[고의서도 85종이나 비장] 또한 고의서 85점 중에는 조선 선조 시대의 『동의보감』을 비롯하여 전부 한방 의학의 서적이 수집진열되어 있다. 한편 동 약사관에는 독일 뢰스트에서 기증한 18세기 중엽의 독일에서 사용한 유발(乳鉢) 및 유봉(乳棒)과 약병이 고색창연하게 진열되어 있어 더욱 이채를 띠우고 있다.

[상봉동 공장에 약사관 설치하고 진열] 창립 10주년 기념을 위한 문화 사업의 하나로 추진된 고의약기 수집은 김신권 사장의 개인적인 창안으로서 수집되어 왔는데 김 사장의 숙부되는 김양선 목사(숭실대학 사학과 교수)의 힘입은 바가 많았다 하며 꾸준한 노력의 결과라고 한다. 또한 앞으로 계속해서 우리나라의 고의서라든지 고의약기를 수집해서 하나의 문화 사업으로서 집대성화할 각오임을 뚜렷이 하고 있다. ④

[『의사신문』 1965.01.11.]

## 1964. 세계의 명화 캘린더 증정

[세계 명화 캘린더의 시작] 한독약품은 1960년대 초부터 세계의 명화로 편집한 캘린더를 독일에서 제작해 매년 말 각 거래처에 증정했다. 과거에는 종이에 인쇄한 대형 달력을 벽에 걸어두고 보는 경우가 대부분이어서 가정이나 약국 할 것 없이 유풍적이고 품질 좋은 캘린더에 대한 수요가 컸다. 한독약품 캘린더는 일반적인 제품 홍보 사진은 지양하고 용지와 인쇄에서도 고급 사양을 채택했다. 이는 한독약품의 브랜드 이미지 제고는 물론 신뢰받는 기업의 위상을 한층 높이는 데 기여했다. 한정된 수량에 무료로 배포되는 만큼 매년 제작과 동시에 품귀 현상을 빚기도 했으며, 해를 거듭할수록 입소문을 타면서 이를 수집하는 사람이 생길 정도였다. ㉔ [나의 약업 70년사, 50.]



1962년 웨스탈 명화 캘린더.



2024년 한독 명화 캘린더. 한독 명화 캘린더는 첫 배포 이후 해마다 꾸준히 이어지는 전통이 되었다.

## 1964. '웨스탈' 제품 광고



## 1964.04.27. 창립 10주년 기념 야유회



1964년 4월 창립 10주년을 기념해 경기도 포천에 위치한 산정호수로 야유회를 갖다. (위) 단체 사진. (가운데) 왼쪽부터 김구환 상무, 안인혁 상무, 문성원 전무, 김신권 사장, 야네체크. (아래) 김신권 사장.



## 1964.08.22. 충무로2가 64번지 한일빌딩 9층으로 본사 확장 이전



한독약품은 1964년 8월에 명동2가 조양빌딩에 있던 본사를 충무로2가 64번지에 있는 한일빌딩 9층으로 이전하고 개방형 사무실을 운영함으로써 각 부서간의 업무 협의를 신속하게 하고 능력을 높였다. 개방형 사무 공간은 당시로서는 매우 현대화된 사무 제도였다. ㉕ [한독약품 50년사, 141. 『나의 약업 70년사』, 46.]



1964년 8월 한일빌딩으로 사옥 이전 후 사무실 전경.

## 1964.10.09. 대한의학협회 제16차 종합 학술대회 학술상 시상

[대한의학협회 종합 학술대회] 우리 의학 기술의 세계적 교류를 목표로 연세대의대에서 개최된 종합 학술대회에서 이용각(李容珪) 가톨릭의대 교수에게 한독상을 수여했다. 부상으로 상금 5만 원이 주어졌다. 이용각 교수의 수상 논문 제목은 「한국인의 동맥외과 증례 검토」였다. 한독약품 김신권 사장은 이 종합 학술대회에서 감사패를 받았다.

㉕ [의사서보, 1964.10.12.]

## 품목별 판매 분석의 발견점

—1964년 1분기 제제별 인기도 분석

[매상고로 본 제제별 인기도] 1964년 1, 2, 3, 4개월 간의 매상고를 통해서 각 제제별 (품목) 인기를 분석한 결과 다음과 같음. ① '웨스탈'이 단연 1위를 유지하고 있으며, 다음이 '캄비손', '아빌'이며 꾸준한 인기를 얻고 있어 주목할 만함. ② '옵나마이신'과 '바탈긴'은 꾸준하고 비교적 변화가 없는 매상을 유지하고 있음. ③ '호스타코르틴'은 주사제의 발매 개시로 매상고가 8위에서 2위로 상승하고 있으며, 최근 점차적으로 상승을 나타내고 있는 품목으로서는 '푸레로반', '테포비린', '오라스진', '아후란' 등의 품목으로 선전의 영향을 받는 품목이라 사료됨. ④ 저조를 보이고 있는 품목으로는, 일반 감기약 계통인데, 이것은 계절적인 영향도 있겠지만, 현저하게 저하되고 있는 것이 눈에 띈다. ⑤ 계절적인 품목이 아니면 서부진한 품목으로는 '토노포스환', '칸탄'을 들 수 있음. 본사 전 품목 중 항생제와 '아미녹스'를 제외한 ('옵나마이신'은 별도) 19개 품목 중, 1위에서 8위까지의 품목이 차지하는 매상고가 전체 매상의 80.3%나 된다는 것을 발견할 수 있으며, 또한 4개월 간의 평균 순위 7위까지의 품목, 즉, '웨스탈', '캄비손', '아빌', '호스타코르틴', '바탈긴', '옵나마이신', '노발긴'이 차지하는 전체 매상고와의 비율은 73.6%가 된다는 것을 알 수 있음. ㉕ [한독 아카이브 자료.]



# 1974~1983

**한독 30년  
의약품 제조에서 나아가 원료 국산화까지,  
모범적인 노사 관계로 직원 성장도 함께**

한독약품은 1974년부터 별도의 식당을 짓고 전 생산직 사원 무료 급식을 실시했다. 회사의 성장과 함께 우리 사주 조합을 결성하고 복리 후생, 자녀 장학금, 직장 의료보험 조합, 취미 활동 지원 등 다양한 사내 복지제도를 고민하기 시작했다.

한독약품은 1975년 국내 700여 곳 기업을 대상으로 한 경영 평가에서 2위로 선정될 만큼 탄탄한 성장을 이어 갔다. 한독약품은 안주하지 않고 새롭고 혁신적인 시도를 멈추지 않았다. 열악한 환경을 극복하고 항결핵제 에탐부롤 생산에 성공했으며 의약품 국내 생산에 이어 원료 국산화를 위해 다목적 원료 합성공장(MPP)을 준공했다. 회사의 크기보다 신뢰의 크기를 중요하게 여기며 모범적인 기업이 되고자 했다. 1975년 경영진의 권유로 설립된 노동조합과 1976년 외국인 투자 기업 최초로 단행된 기업공개뿐 아니라 자녀 장학금 지원, 무료 급식, 격주 주5일 근무제 등의 사내 복지제도는 당시 파격적인 시도였다. 직원, 사회 없이는 회사가 성장할 수 없다는 기업 철학은 지금도 한독약품의 단단한 뿌리로 이어져 오고 있다.

1974 → 1983

# 1974

## 한독약품 창립 20주년 맞아 한독의약박물관 개관

항결핵제 '에탐부톨(Ethambutol)' 합성 시험 공장 준공  
다목적 원료 합성공장(MPP) 착공

- 1974.02.13. | 김신권 사장, 핵스트와 업무 협의차 독일 방문 및 구미 제약업계 시찰
- 1974.03.20. | 다목적 원료 합성공장(MPP) 기공
- 1974.04. | 사원 복지 일환으로 청량리 서울동산병원을 한독약품 사원 지정 병원으로 정함
- 1974.04.16. | 창립 20주년을 맞아 <한독약품 사가>[이은상 작사, 김희조 작곡] 제작
- 1974.05.15. | 한국과학기술연구소(KIST) 내 항결핵제 '에탐부톨' 시험 공장 준공
- 1974.07. | 사세 확장에 따른 관속부, 합성부, 비상계획실 신설
- 1974.07.30. | 무의촌 의료 봉사반, 전북 옥구군 미면 선유도에서 4일간 주민 200여 명 무료 진료
- 1974.10.25. | 창립 20주년 기념 한독의약박물관 개관
- 1974.10.30. | 구 대영제약 부지 매입
- 1974.11.15. | 한독의약박물관 제1회 이사회 개최 [이사장 : 김신권 사장, 이사 : 김두중 박사, 홍문화 교수, 한관섭 대한약학회장, 손춘호 대한의학협 회장, 문성원 전무, 김상호 공장장]
- 1974.12.23. | 전 생산직 사원 520명에게 무료 급식 실시, 사내 장학금 확대 [자녀 2명까지 중·고·대학 입학금 전액 지원]

한독약품 창립 20주년과 한독의약박물관 개관

1974년은 한독약품 창립 20주년을 맞이하는 해였다. 1954년 연합약품으로 시작해 1964년 독일 핵스트와 합작하며 '한독약품'이 되고, 한국 경제의 급성장 속에서 한국 약업계는 물론 재계를 선도하는 위치까지 경주해 온 지난 20년이 여러 면에서 성과를 드러냈다. 1974년 한독약품의 목표는 '절제 속의 비약'이다. 스스로의 부조리를 척결하고 책임 정신을 뚜렷이 하여 단결을 해치는 요인들을 제거하고 모든 업무에 있어서 적당주의를 말살하여 국가 사회에 이바지하는 것이 구체적인 성장의 상(像)으로 제시되었다. [「한독소식」 제34호(1974.01.01.)]



1974년 10월 25일 창립 20주년 기념식 및 한독의약박물관 개관식.

1974  
1974 → 1983

# [창립 20주년 특집 좌담] 한국의 약업계와 함께한 한독약품 20년

## 연합약품 시절부터 거래해 온 업계 원로들의 회고

### 우수 의약품 공급하여 사회에 기여한 한독약품

한독약품은 연합약품을 모태로 하여 '우수 의약품을 공급하여 사회에 기여한다'는 이념으로 첫발을 내디딘 뒤, 벌써 20년의 세월이 흘러 어느덧 성년으로서 모습을 갖추기에 이르렀다. 본사 창립 20주년을 맞아 초창기였던 연합약품 시절부터 짧지 않은 세월을 두고 애환을 나누며 거래해 왔던 업계의 원로 몇 분을 모시고 지난날의 즐거웠던 일, 괴로웠던 일들을 얘기함으로써 지난날을 회고해 보는 자리를 마련했다.



왼쪽부터 기원득 서울 정자약품 대표, 오세일 서울 용원약품 대표, 김정록 서울 구세약품 대표, 문성원 한독약품 전무이사.

**[한 자리에 모인 의약계 원로들]** 문 : 이번 10월 25일에는 저희 한독약품의 의약품물관 개관과 아울러 창립 20주년 기념 행사를 가지게 되었습니다. 그래서 이렇게 저희 한독약품의 초창기 시절부터 거래해 왔던 선생님들을 한 자리에 모시고 지년간 얘기를 해 보고자 합니다. 오 : 참 세월이 빠르군요. 벌써 그렇게 되었습니까? 김 : 그러니까 나도 이제 골동품이 되고 말았군요. (일동 웃음) 기 : 창립 때는 '한독약품'이라 부르지 않았었지요? 문 : 네, 처음에는 '연합약품'이라고 했지요. 연합약품이 발족한 것은 1954년 7월 1일이었습니다. 그 후 제1공장을 준공한 것이 1959년 4월 27일이었고 그래서 이제까지 매년 4월에 기념 행사를 가졌습니다. 20주년을 맞는 금년(1974년)에는 박물관 개관식을 겸해 10월 25일에 행사를 갖기로 했습니다. 창립 10주년 기념으로 고의학 자료를 수집·전시하는 한독약사관 사업을 해 왔는데 그동안엔 공장 건물 복도에다 진열해 두었었지요. 그런데 10년 정도 모으니까 숫자가 제법 많아져서 이번에 독립 건물인 의약박물관을 갖게 된

것입니다. 기 : 저희도 골동품이 되었으니 박물관에 들어갈 자격이 있겠군요. (폭소) [1954년에 연합약품, 1959년에 한독약품] 오 : 그러니까 연합약품이란 이름으로는 얼마 동안 이끌어 나갈 셈입니까? 문 : 1957년 11월에 웨스트 제품 한국 총수입원으로 지정되고 그 후 1959년에 제1공장을 세우면서부터 한독약품이 발족되었습니다. 연합약품도 1962년까지 수입상으로 남아 있었으니까 흡수되기까지 약 8년간 지속된 셈입니다. 김 : 저와는 연합약품 발족 이전인 부산에서도 많은 거래를 했었지요. 연합약품이 처음 생겼던 자리가 아마 종로 2가쯤 되는 걸로 기억되는군요. 문 : 기억력도 대단하시군요. 바로 말씀대로입니다. 오 : 당시엔 우리나라 의약품 취급업자들이 '무역'이라는 걸 거의 모르고 있었지요. 문 : 그랬었지요. 우리도 처음에는 미국, 프랑스 등지의 약품을 수입해 오다가 웨스트 제품을 수입하게 되면서부터 다른 것을 취급하기로 하고 웨스트 대리점이 된 겁니다. 그 때 우리나라 사람들에게겐 독일 제품이라면 꼭 신용을 받았던 것 같아요.

**[최초로 디테일 활동, 지방 대리점 제도 고안]** 기 : 당시 의약품 업계에서는 연합약품이 제일 활발한 활동을 했던 걸로 기억합니다. 문 : (웃음) 글썬요. 저희 나름대로 하느라고 했는데 결과가 좋았던 모양입니다. 아무튼 그 때로는 다른 데서 생각도 하지 않는 디테일 활동도 처음으로 시작했더랬어요. 오 : 그 때의 관측 행위라면 기껏해야 신문에 광고를 몇 번 내는 정도였지요. 그래도 주문이 쇄도했는데 그 옛날에 디테일 활동까지 했으니 유명해지지 않을 수가 없었지요. (일동 웃음) 문 : 자랑 같습니다만, 당시엔 지방에 있는 분들도 모든 물건을 서울에 와서 사 가곤 했는데, 이런 점을 감안해 저희가 최초로 지방대리점 제도를 시작했었습니다. **[홍수처럼 쏟아지던 군수 의약품과 경쟁]** 김 : 당시엔 수입 업체로서 애로점도 많았을 겁니다. 홍수처럼 쏟아지는 군수 의약품 때문에 국내 약계는 숨이 막힐 정도였을 텐데, 그 속에서도 한독약품은 용케 견뎌왔어요. 문 : 그랬었지요. 군수품과 가격 조정 때문에 노심초사하던 일이 한두 번이 아니었으니까요. 김 : 군수품



1974년 당시 좌담 장면. 왼쪽부터 김정록 서울 구세약품 대표, 기원득 서울 정자약품 대표, 오세일 서울 용원약품 대표, 문성원 한독약품 전무이사.



창립 20주년 기념 한독의약품물관 개관 테이프 컷팅식. 왼쪽부터 두 번째 김신진 사장, 두 사람 건너 문성원 전무와 마시조 사장. [1974.10.25.]

이 전 의약품의 5할을 차지했었으니 우리나라 약업계 전체를 좌우했다고 봐도 과언이 아니었는데, 거기다 또 구호 의약품까지 시장으로 쏟아져 나왔지요. 기 : 그런 무질서 상태에서 연합약품이 태어나 약계의 질서를 잡는 데 큰 역할을 한 건 부인 못할 사실입니다. 큰 공을 세운 거지요. 오 : 당시엔 우리나라가 일본의 압제에서 벗어난 지 얼마 안 되었고, 또 일본인들이 우리에게 올바른 지식도 가르쳐 주지 않았기 때문에 해방 후엔 중국인들이 의약품계의 주도권을 쥔 형편이었습니다. 그러다 당시 이승만 대통령이 원조 자금은 외국인이 손댈 수 없다는 법령을 내려 한숨 돌렸지요. 문 : 한독약품도 그 덕에 무역이란 게 어떤 것인가를 배운 셈입니다. 연합약품을 세운 지 2년 후에 웨스트 제품만을 본격적으로 수입하기에 이르렀지요. 김 : 그때 실시한 특약점 제도는 어떤 내용이었습니까? 문 : 1957년도에 판매 질서를 확립해 보자는 뜻에서 시작한 것입니다. **[웨스트 제품 수입에서 점차 생산으로 전환]** 기 : 당시 상황으로 한독약품 공장은 참 훌륭했습니다. 규모로 보나, 시설로 보나 대단했던 것 같아요. 문 : 처음에는 웨스트 제품을 수입하다가 점차로 생산하게 된 것입니다. 그게 바로 그 공장을 지었던 덕분이지요. 국가적인 입장에서 언제까지나 원조를 받을 수는 없을 것이고 또 완제품을 수입하면 그만큼 값이 비싸지게 마련이니까 생산을 장려하게 됐지요. 그 때, 정부로부터 AID 기계 차관을 받았는데 저희 회사 내부에서도 의견의 차가 생겼습니다. 생산을 위주로 한 투자를 하자는 측과 수입을 계속해야 한다는 측으로 엇갈렸는데 결국은 생산을 해야 한다는 생각이 옳았던 셈입니다. **[전 산업 통틀어 국내 최초로 기술 제휴]** 문 :

아무튼 그 차관을 받아서 생산에 힘쓰려고 하니 공장을 지을 만한 적당한 기술자가 없었어요. 처음엔 업두도 못내고 망설이다가 아예 웨스트에다 기술을 의뢰했습니다. 그런데 그게 바로 대한민국에서 외국과의 기술 제휴로서는 처음이자 전 산업을 통틀어서도 처음 있는 일이었습니. 오 : 당시엔 우리나라가 일본의 압제에서 벗어난 지 얼마 안 되었고, 또 일본인들이 우리에게 올바른 지식도 가르쳐 주지 않았기 때문에 해방 후엔 중국인들이 의약품계의 주도권을 쥔 형편이었습니다. 그러다 당시 이승만 대통령이 원조 자금은 외국인이 손댈 수 없다는 법령을 내려 한숨 돌렸지요. 문 : 한독약품도 그 덕에 무역이란 게 어떤 것인가를 배운 셈입니다. 연합약품을 세운 지 2년 후에 웨스트 제품만을 본격적으로 수입하기에 이르렀지요. 김 : 그때 실시한 특약점 제도는 어떤 내용이었습니까? 문 : 1957년도에 판매 질서를 확립해 보자는 뜻에서 시작한 것입니다. **[웨스트 제품 수입에서 점차 생산으로 전환]** 기 : 당시 상황으로 한독약품 공장은 참 훌륭했습니다. 규모로 보나, 시설로 보나 대단했던 것 같아요. 문 : 처음에는 웨스트 제품을 수입하다가 점차로 생산하게 된 것입니다. 그게 바로 그 공장을 지었던 덕분이지요. 국가적인 입장에서 언제까지나 원조를 받을 수는 없을 것이고 또 완제품을 수입하면 그만큼 값이 비싸지게 마련이니까 생산을 장려하게 됐지요. 그 때, 정부로부터 AID 기계 차관을 받았는데 저희 회사 내부에서도 의견의 차가 생겼습니다. 생산을 위주로 한 투자를 하자는 측과 수입을 계속해야 한다는 측으로 엇갈렸는데 결국은 생산을 해야 한다는 생각이 옳았던 셈입니다. **[전 산업 통틀어 국내 최초로 기술 제휴]** 문 :

이었는지 외국과 기술 제휴를 좋지 않게 생각했습니다. 지금과 사정이 완전히 달랐으니까요. 그래도 우리가 생각할 때는 후진성을 탈피하기 위해서는 선진국의 기술을 도입하여 배우는 방법밖에는 없다고 생각해서 밀고 나갔지요. 기 : 그렇게 남다른 선견지명이 있었으니까 이렇게 크게 성공한 것 아닙니까. (일동 웃음) 결국 그 후로부터 기술 제휴 '붐'도 일어났지요. 김 : 외국과 기술 제휴가 우리나라 제약 수준을 오늘날과 같이 발전시키는 데 커다란 영향을 미친 것이 사실입니다. 오 : 결국 제약 기술을 일정한 수준까지 끌어올리는 데는 선진국의 힘이 필수불가결한 것이었습니다. **[‘국산’ 이미지 쇄신에 큰 역할]** 문 : 1959년 제1공장 완공 후, 1962년 12월에 제2공장을 짓고, 1969년에 제3공장의 준공을 보았습니다. 또한 기술 제휴도 웨스트에 그치지 않고 1970년 11월에 스위스의 시바-가이거(Ciba-Geigy)와, 또 1971년 12월에는 프랑스의 룩셀-유클라프(Roussel-Uclaf)와도 제휴를 맺어 현재는 두 회사 제품 10여 종과 웨스트 제품을 합쳐 약 70여 종에 이르는 의약품을 생산하고 있습니다. **[해막셀(Haemacel) 공장 세워 독일로 역수출도]** 오 : 웨스트가 외국과 기술 제휴를 맺고 있는데가 얼마나 됩니까? 문 : 확실한 숫자는 아니나 70여 개국과 거래를 하고 있는 것으로 알고 있어요. 다만 합작의 경우는 그리 많지 않습니다. 저희도 처음엔 기술 제휴만 했다가 나중에 피차 간의 필요성에 의해서 25%의 합작을 받아들였는데 돈으로 투자받은 것이 아니고, 한국에 필요한 원료 생산을 해야 한다는 경제기획원의 방침에 따라 '해막셀(Haemacel)'<sup>(혈장증량제(血漿增量劑))</sup> 생산공장을 세워 달라고 했지요. 1965년에 그 시설의 완공을 보아 그 후는 생산



대한약학회 약학학술상 제정 및 제1회 시상식. 제1회 수상자로 서울대학교 약학대학 유병설 교수가 선정됐다. [1970. 10.31.]



1974년의 한독약품의 기업 광고.

품을 독일로 역수출도 했고 브라질로도 수출이 되곤 했지요. **김** : 웨스트 제품이 한국에서만큼 성공한 예도 그리 흔치는 않을 겁니다. **문** : 현재 세계 웨스트 계열의 총 판매액으로 보면 우리가 9위지만 인구별 비율로 계산하면, 즉 1인당 배상은 4~5위를 마크하고 있습니다. 외형으로는 얼마 안 되지만 여러 가지 여건을 감안하면 상당한 위치에 있는 편이지요. 그래서인지 저희 사장님을 비롯해서 저희 회사 사람들이 웨스트에 가면 대우가 아주 좋습니다.

[한독약품의 현재 규모와 사회 환원 사업들]

**김** : 약업계도 옛날과는 많이 달라졌습니다. 예전에는 판매업과 생산업이 비슷한 속도로 성장했는데 지금은 생산업계의 전성 시기인 것 같아요. 한독약품의 규모는 현재 어느 정도입니까? **문** : 공장대지가 20,000여 평에 생산 시설의 건평이 3,000여 평입니다. 그리고 전국에 7개 지방 사무소가 있으며 종업원은 850여 명에 달합니다. **오** : 대단하군요. 요즘은 생산업도 과거와 같이 이윤 추구의 장사만 하던 때와 비교해서 많은 변모를 보이고 있어요. 이윤의 사회 환원이라고나 할까요? **기** : 그런 것이라면 한독이 역시 효시라고 할 수 있지요. 그렇니까, 장학 사업이라든가, 개국 약사들에게 주는 상도 여러 가지 있는 걸로 알아요. **문** : 제가 요약해서 말씀 드리지요. 1961년 7월에 발족한 '한독장학회'는 성적은 우수하나 경제적인 사정이 어려운 의·약·치대생을 선발해 장학금을 지급해 온 것으로서 지금까지 이 혜택을 받은 사람은 모두 348명입니다. 그리고 1961년 10월부터 시작한 '의학학술상'은 최우수 의학 논문에서 시상되는 상으로 지금까지 임상 부문과 기초 부문으로 나누어 총 8회에 걸쳐 18명에게 시상했으며, 1970년 10월부터는 '약학학술상'이 제정되

어 4회에 걸쳐 4명에게 시상했습니다. 또한 '사랑의 금십자상'이란 것도 있는데 1969년부터 보건계에 유공한 언론인에 시상하고 있습니다. 현재까지 6회에 걸쳐 총 14명에게 시상했지요. 1971년 1월에 창설된 '약연상(藥研賞)'은 지역 사회 개발에 공이 큰 개국 약사에게 주어지는 상으로 4회에 걸쳐 10명에게 시상되었습니다. **기** : 모든 메이커가 그렇게 좋은 사업을 해 준다면 펍 밝은 사회가 될 것 같군요. **김** : 그런 자세로 기업을 하시니 결국 좋은 약도 만들고 국민의 신뢰도 자연히 높아지는 게 아니겠습니까? **오** : 사원들에 대한 복지 향상 문제도 늘 신경 쓰시는 걸로 압니다. 어떻습니까? **문** : 사내 장학 제도를 보강시킬 계획입니다. 전에도 아주 없던 것은 아닌데 기대했던 만큼의 실효를 거두지 못했어요. 이번에는 계획을 좀 더 세밀하게 세우고 개선 장려할 방침입니다. **김** : 그러한 사업의 취지는 회사의 발전과 더불어 기업 이윤을 사회에 반환한다는 데 있을 것으로 생각됩니다. 앞으로는 무언가 사회에 공헌하는 사업이 아니면 오래 존속할 수가 없을 것이라 확신합니다. **오** : 한독의약박물관에 전시할 의학 사료의 수집에도 애로가 많았겠지요. **문** : 근래에 와서 고의약기들이 비싸져서 구하기가 힘들었어요. 이번 개관을 앞두고 몇몇 전문지를 통해 묻혀 있는 사료를 구한다는 내용을 실었더니 전국의 여러 곳에서 뜻 있는 분들로부터 귀중 사료가 많이 담지했습니다.

[지난 20년간 약업계의 가장 큰 변화] **오** : 문 전무님하고 저하고는 연합약품 초창기 때부터 하루에 두 번씩은 만났지 않아요. **문** : 그랬었지요. 그 때는 씨름(?)도 많이 했었지요. 예나 지금이나 변함 없이 건설 운영을 하시는 업체가 바로 오늘 이 자리에 모신 세 분의 업소인 것 같

아요. **김** : 지난 20년간 약업계의 변화란 참 엄청난 것이었지요. **기** : 생산업은 장족의 발전을 보았고 도매업은 그리 크질 못했다는 점을 들 수 있겠습니다. **문** : 이제 서서히 질서가 잡혀가고 있어요. 저희가 20여년간 기업체를 이끌어 오며 느낀 것인데, 변칙 운영을 하는 분들은 절대로 오래가지 못해요. **오** : 근래에 약사회 중심으로 거래 질서 확립을 위한 대책을 강구하고 실시 단계에 이르고 있으니 곧 좋아질 것으로 내다 봐요. 이왕 칼을 뱉 김에 과감한 수술을 하도록 했으면 좋겠습니다. **문** : 판매업계가 잘 되면 거기에 뿌리를 박고 사는 메이커도 잘 자랄 것 아닙니까. 연합약품 시절부터 지금까지 줄곧 도와주시고 후원해 주신 여러분들께 감사한 마음 항상 지니겠습니다. ④ [『한독소식』 제43호 (1974.10.) 10~11면.]

1974.02. 김신권 사장, 웨스트와 업무 협의차 독일 방문 및 구미 제약업계 시찰



1974년 2월, 김신권 사장의 서독 및 해외 시찰 여행 때 오스트리히-빙켈(Oestrich-Winkel)의 슈반 호텔(Hotel Schwan)에서 웨스트의 해외 판매 담당 플라스크프(G. Flaskamp) 박사가 김신권 사장을 위해 파티를 열었다. [1974.02.26.]



1974년 2월 독일 프랑크푸르트(Frankfurt)에서.



벨기에 브뤼셀(Brussels)에서.



독일 하이델베르크(Heidelberg)에서.

1974.03.20. 다목적 원료 합성공장 기공

헝스트와 합작 투자 비율 증자에 따른 시설 투자  
창립 20주년에 맞추어 원료 국산화 첫걸음 내딛어

[3월 20일 상봉동 공장에서 다목적 원료 합성공장 기공식 거행] 1974년 3월, 독일 헝스트의 합작 투자 비율이 25.5%에서 45%로 늘어남에 따라 증자액 58만 3,000달러를 경제기획원 외자도입 심의 위원회에서 승인받았다. 이 증자액으로 다목적 원료 합성공장을 건립하고 ‘노발긴’, ‘리팜피신’, ‘후로세마이드’ 등 9개 종목을 생산하기로 했다. 3월 20일, 전 중역진과 간부 사원, 종업원 다수가 참석한 기공식에서 김신권 사장은 “다년간 우리의 숙원이었던 원료 국산화를 위한 종합 공장 기공식을 갖게 됨으로써 이제 우리는 오늘, 역사의 한 페이지를 장식함과 동시에 이를 계기로 보다 수준 높은 본사의 이미지를 부각, 발전시켜 나가자”고 강조했다. 4월 창립 20주년을 맞는 뜻깊은 해에 기공식을 갖게 되어 더욱 기쁨이 컸다. 총 공사비 6,000만 원을 투입해 상봉동 공장 북쪽 부지에 건평 124.1평의 3층 건물로 지어진 이 공장은 애초 같은 해 9월에 완공할 계획이었으나 기계 도입과 가동은 1975년으로 넘어가게 되었다.Ⓜ

[『한독소식』 제36호(1974.03.25.) 1면, 『매일경제』 1975.04.03. 4면.]



상봉동 공장 부지 북쪽 건설 현장. [1974.]



다목적 원료 합성공장 기공식. [1974.03.20.]



한독약품 창립 20주년과 원료의 양바분관 개관

1974  
1974-1983

1974.05.15. KIST 내 ‘에탐부톨’ 시험 공장 준공

항결핵제 ‘에탐부톨’ 합성 시험 공장(Pilot Plant) 가동  
한독약품과 한국과학기술연구소(KIST) 간 오랜 산학협력의 결실



「항결핵제 기초 원료 개발」 김신권 사장 인터뷰. 10월께 다목적 원료 공장 건설도 [...] “1970년도 초만 해도 제약업계는 의약품 원료 생산 체제가 구축되지 않았습니다. 따라서 한독약품은 지난 1970년 5월에 KIST(한국과학기술연구소)와 공동으로 항결핵제인 ‘에탐부톨’의 원료를 생산하기 위한 연구에 착수했습니다. 사실 KIST와의 인연을 맺은 것은 ‘에탐부톨’ 원료 공동 개발 이전에 진통해열제인 살피린과 항생제인 엠피실린 등의 원료에 대한 위탁 연구를 통해 이미 이뤄진 것입니다. 때문에 KIST의 기술 능력을 높게 평가할 수 있습니다.” [...] “오는 10월까지 이 원료 생산공장이 완공되면 이제까지 수입에 의존했던 10여 종의 의약품 원료가 국산으로 대체됩니다. 따라서 외화 절약액은 연간 100여만 달러에 달할 것으로 추산하고 있습니다.” 업계는 이 다목적 원료 공장이 가동되면 1차적으로 살피린 원료를 비롯한 리팜피신 원료를 수출하고 나머지는 내수용으로 사용될 것으로 알려졌으며 수출액만도 연간 50만 달러에 이를 것으로 내다 봤다. [『서울경제』 1974.07.31.]

[긴 공정 끝에 성공한 ‘에탐부톨(Ethambutol)’ 합성] 1972년 12월, 한독약품이 한국과학기술연구소(KIST)에 의뢰한 ‘에탐부톨’ 합성 공정이 성공적으로 개발됐다. 부틸렌옥사이드(Butylen Oxide)를 기초 물질로 해 이로부터 2-아미노부탄올을 만들어 가는 긴 공정이었다. 이는 ‘에탐부톨’ 중간체인 아미노부탄올을 공급하던 외국 회사가 기존 거래처에 독점 제공하는 바람에 생겨난 예기치 못한 과정이었다. 그럼에도 무사히 개발에 성공해 산학협동 시도가 결실을 맺자, 과학기술처가 1,500만 원, 한국과학기술연구소가 3,500만 원, 한독약품이 5,000만 원을 공동 출자하여 [『한독소식』 제38호(1974.05.) 1면.] 1974년 5월 15일 한국과학기술연구소 연구동 내에 100평 규모의 시험 공장을 건설하고 한독약품에서 20여 명의 인원을 파견해 시범 생산에 들어갔다.

[시험관에서 공업화로, 쉽지 않은 길] 시험관에서 성공한 합성 과정을 공업화하는 작업은 결코 쉽지 않았다. 개발자의 감독 아래 한 공정씩 진행해 나가는 과정에서 공정마다 쉽게 넘어가는 일이 없어 어려움을 겪어야 했다. 1년이 넘는 기간을 시험 공장에서 보낸 뒤 가까스로 2-아미노부탄올까지의 공정을 성공적으로 마쳤다. 이에 한독약품은 1975년 5월 항결핵제 ‘에탐부톨’을 발매하기에 이른다.Ⓜ [『한독약품 50년사』 149.]

1974.10.25. 창립 20주년 기념 한독의약박물관 개관

한독약사관(1964년)에 이은 한독의약박물관(1974년) 개관

상봉동 공장 내에 국내 유일의 고의약학(古醫藥學) 연구기관 탄생  
고의약학 서적 4천여 권, 고의약자료 3천여 점 소장

[한국의약학 사료뿐만 아니라 해외 사료까지 수집·전시] 한독의약박물관은 1964년 한독약품 창립 10주년 기념 문화 사업으로 설립했던 한독약사관을 창립 20주년을 맞는 1974년에 명칭을 바꾸고 확장한 것으로, 우리나라 최초의 의약박물관이다. 우리 선조들이 걸어온 의약발자취가 담긴 고의서·고의약기·약재 등 귀중한 의약학 사료가 전시할 뿐 아니라 세계 각국의 의약학 사료도 수집·전시해 범세계적인 고의약학 연구기관으로서도 크게 기여했다. 한독의약박물관은 상봉동 공장 내에 건축된 연건평 525평의 지상 2층, 지하 1층 건물로서 고의약학 서적 4,000여 권과 고의약기 및 의약관계 자료 3,000여 점이 소장·전시돼 있다. 1973년 6월 기공해 1년 4개월 만인 1974년 10월 25일 개관했다. 당시 한독의약박물관 개관은 의약계뿐만 아니라 언론에 특필되며 학계·문화계까지 이목을 집중시켰다.Ⓣ [한독약품 50년사, 41.]



1974년 10월 25일 창립 20주년 기념식 및 한독의약박물관 개관식.

해외의 내빈들도 참석했으며 한독의약박물관 내 고의약기 및 의약관계 자료를 둘러보았다. [1974.10.25.]

헌책방 비지며, 10년 넘게 설득해 기증받은 보물들

— 김재정(당시 한독의약박물관 학예 직원, 전 한독의약박물관관장, 전 허준박물관관장)의 회고

[사료 수집에 심혈 기울인 학예 직원 시절] 한독약품은 1964년부터 국내 최초의 기업 박물관이라고 할 수 있는 한독약사관을 운영해 왔다. 내가 박물관과 인연을 맺은 것은 1973년 서울 상봉동 공장 안에 한독의약박물관 건물을 새로 지을 때 박물관 학예 직원으로 채용되면서였다. 초창기 개관 시에는 학예 직원이 혼자라서 관장 업무를 위시하여 사료의 수집, 연구 및 안내, 전시, 관리 등 일인다역을 했다.

[직접 헌책방에서 수집한 조선조 보물들] 한독약품은 한독의약박물관을 훌륭한 박물관으로 키우기 위해 각처에 흩어져 있는 고의서와 고의약기 등 의약분야의 사료를 수집하는데 심혈을 기울였다. 특히 현재 소장 중인 보물 6점 중, 허준의 『언해태산집요』(보물 제1088호), 세종대왕의 『의방유취』(보물 제1234호), 조선 초기의 『향약제생집성방』(보물 제1235호) 등 3점은 내가 직접 헌책방에서 수집한 것이어서 32년 간 재직 중 가장 큰 보람으로 여긴다.

[10년 설득 끝에 기증받기도] 자료수집 과정에서는 각처의 독지가들이 귀중한 사료를 보내주기도 했지만, 여러 차례 찾아뵈면서 인간적으로 가까워진 뒤에야 겨우 기증을 받는 경우도 적지 않았다. 어느 교수에게는 “한독의약박물관은 공공 기관의 성격을 띠고 있다. 먼 훗날 후손에게 물려줄 의약 사료들이 가능한 한 곳에 모여 있어야만 내일의 한국 의약사 연구에 크게 공헌할 수 있을 것이다.”라며 10년 이상 설득해 겨우 기증을 받기도 했다. 보물 중 한 점은 좀더 싸게 사려고 몇 달에 걸쳐 두 번이나 되돌려주는 등 실랑이를 벌인 일도 있었다.

[세계적 의약 박물관으로 발돋움을 목표로] 현재 의약분야 박물관은 국내에 다섯 곳이나 생겨났다. 동양에서는 일본 에자이 제약회사의 약박물관(内藤記念くすり博物館), 중국의 호경여당(胡慶餘堂) 등이 유명하다. 세계적으로 유명한 독일 하이델베르크의 독일약학박물관도 전시면적은 우리와 비슷하다. 따라서 우리 박물관도 향후 세계적인 의약박물관으로 발돋움하는 것을 목표로 하고 있다.Ⓣ [한독약품 50년사, 41.]



한독의약박물관 사료 수집 광고. “의약 사료를 구합니다” [1974.04.] 선조들이 사용하던 소멸해 가는 귀중한 사료를 수집, 영구적으로 보존해 내일의 한국 의약사 연구에 공헌코자 한독의약박물관이 벌인 ‘의약 사료 수집 캠페인’이 전국적으로 번져 고의서 등 귀중 사료가 속속 입수되었다. 1974년 6월에는 조선총독부 발행 약사 면허증 제1호를 이호벽 씨(서울 북아현동 성심당 약국)가 기증한 것을 비롯, 의약관계 서적 152권, 약품 43점, 그 외 사료 4점 등 총 200여 품목이 수집되었다. 9월에는 제3회 약연상 수상자인 성환길 약사(경남 진주시 중앙약국)가 1600년대 것으로 보이는 한방 약기 ‘약석연’을 기증했다. 한독의약박물관이 개관하던 10월 25일에는 기존 사료와 새 수집 사료를 포함, 총 고의서 4,000여 권과 고의약학 및 민속 사료 1,000여 점이 모였으며, 이는 박물관을 통해 시민들에게 공개되었다. [한독소식, 제39호(1974.06.) 1면, 『한독소식』 제42호(1974.09.) 1면, 『한독소식』 제43호(1974.10.) 2면.]



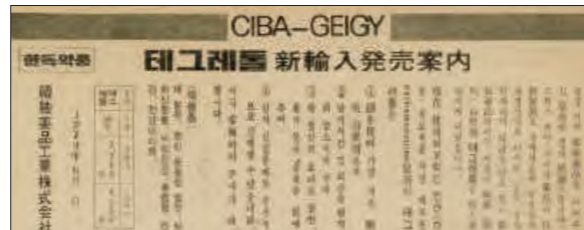
(위에서 첫 번째) 1940년대 제약회사 사보를 기증하는 약업신문사 홍현오 사장. (두 번째) 백자 유발을 기증하는 성누가병원 박병래 원장. (세 번째) 지식영 선생의 유물을 기탁하는 장순 지홍창 박사. (맨 아래) 독일 백자 연고병을 기증하는 웨스트 사메트(R. Sammet) 회장. [1974.]

1974.

## 프랑스 룩셀-유크라프 제품 국내 생산·공급 시작

1월에 '그리파난', '도세란', 4월에 '덱탄실', '트리도세란' 발매

한독약품은 룩셀-유크라프 개발품인 비타민 B<sub>12</sub> 제제 '도세란' 주사제를 1월 초순에 발매했다. 부신 피질 호르몬제 '덱탄실', 비타민 복합제 '트리도세란'도 같은 회사 제품이다. 획스트 개발 아미노산수액제 '한독아미노산'과 피부 질환 치료제 '에스파손'은 국내에서 생산했다. 시바-가이기의 구강인후 치료제 '오돌트로키', 전간 치료제 '테그레톨'도 이 해에 시판한 의약품이다.



1974.12.23. 전 생산직 사원 520명에게 무료 급식 실시, 사내 장학금 확대

## 스무 살 한독약품의 대폭 늘어난 사내 복지

무료 급식부터 자녀 장학금 지원, 병원비 감면 혜택까지 모두가 일하기 좋은 환경을 만들기 위해 힘쓰다



제3공장 5층 식당에서 식사 중인 파이그(M. Feig) 전무이사. [1974.12.]



한독약품은 1974년 전 생산직 사원 무료 급식을 실시했다. [1974.12.]

[지정 병원 입원비·진찰비 등 20% 감면] 청량리역 앞 서울동산병원(청량리동 271)을 종업원 지정 병원으로 정했다. 이로써 전 종업원 및 그 직계 가족이 이 병원을 이용할 경우는 진찰비, 입원비, 외래진찰비 등에 있어 20% 할인 혜택을 받게 되며, 진료비 지불 방법은 봉급 급여시 공제할 수도 있다. 또한 본사 사원이나 그 직계 가족이 해당 병원에 입원할 때에는 입원보증금이 없으며 응급을 요하는 경우 등에도 우선적으로 치료를 받을 수 있었다.Ⓣ [『한독소식』 제37호(1974.04.) 1면.]

[사내 장학금 제도 확대, 자녀 2명까지 학교 입학금 전액 지원] 한독약품은 1974년 12월 1일 장학회 이사회를 열고 한독장학회 정관과 사내 장학금 지급 규정을 통폐합하고 사내 장학금 지급 범위를 대폭 확대 실시했다. 그동안 자녀 1명에 한했던 사내 장학금은 자녀 2명까지 중학교, 고등학교, 대학교 입학시 입학금을 전액 지원하게 된다. 장남에게 한하여 지급됐던 우수 성적 장학금(80점 이상)은 자녀 중 1인에 한하여 성적 관계 없이 4년간 등록금 지원으로 대폭 늘어났다.Ⓣ [『한독약품 50년사』 50, 『한독소식』 제45호(1975.01.) 2면.]

[도시락 못 싸와 굶는 사원 없도록, 전 생산직 사원 무료 급식] 1974년 12월 말부터 한독약품은 직장 새마을 운동과 종업원 복리 후생 증진 제도의 하나로 520여 명의 전 공장 생산직 사원들에게 무료 급식을 시작했다. 이를 위해 700만 원가량을 들여 제3공장 5층 전체를 식당으로 개조했다. 급식 제도는 중식은 물론, 야간 및 조조 근무자를 위한 조식과 석식도 포함된다. 그동안은 사무직 사원들에게는 상징적인 액수의 식비를 봉급에서 공제하고 중식을 제공해 왔다. 생산직 사원들에게는 제1공장 옥상의 강당을 개방하여 각자 지참한 도시락으로 점심을 먹게 했다.Ⓣ [『한독약품 50년사』 144, 『한독소식』 제45호(1975.01.) 2면.]

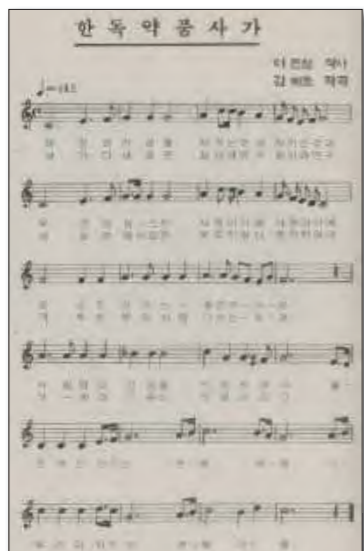
한독약품 창립 20주년과 한독의 약바물관 개관

1974  
1974-1983

### 1974.01.20. 한독약품 신규 배지 제작, 패용

창립 20주년을 맞아 한독약품은 배지를 신규 제작, 1월 20일부터 전 사원에게 패용케 하고, 종래 해당 업무별로 패용해오던 흰색, 시바-가이키, 롯데-유크라프 등 각 제휴 회사의 배지를 일제히 폐기했다. 새 배지는 가로 15mm, 세로 5mm의 직사각형 금색 윤곽에 한독약품이 한글로 양각되었다.Ⓣ(『한독소식』 제34호(1974.01.04.))

### 1974.04.16. 창립 20주년 기념 <한독약품 사가> 제작



### 1974.05.03. 이종배 부장 한국 광고인 대상 수상

광고업계 육성 공로로 한독약품 이종배 광고부장은 매일경제신문사가 제정한 제1회 한국 광고인 대상 수상자로 선정되어 5월 3일 조선포에서 정진기 사장으로 부터 상패와 부상 20만 원을 수여받았다. 100여 명의 광고 실무자가 참석한 가운데 이날 대상을 수여받은 이 부장은 본인에게 주어진 영광을 광고인 전체에게 돌리고 싶다고 말하며 앞으로 광고 업무의 과학화와 전문화에 온 힘을 기울이겠다고 다짐했다. 이 부장은 한국 광고연구협회 초대 회장으로 활약, 국내 광고업계를 하나의 산업적인 차원으로까지 육성하기 위해 노력했고 광고가 현대 사회에서 차지하는 기능과 기업 경영에 미치는 영향력을 대중에게 재인식시키는 데 커다란 공헌을 해왔다.Ⓣ(『한독소식』 제38호(1974.05.25.))



### 1974.06.~07. 새마을 운동 추진위 구성, 사원 복지 후생 지원 약속

한독약품은 범국민적으로 전개되는 새마을 운동에 적극 호응, 1차로 새마을 운동 추진 위원회를 구성하는 한편 주요 사업 계획을 마련했다. 6월 30일 총 직원 회의에서 이 같은 사실을 발표한 김신권 사장은, 아울러 전 사원의 복지 향상을 위해 스포츠 등 취미 생활을 장려하는 뜻에서 운동 시설을 확장하고 동호인들의 행사에도 가능한 범위 내에서 재정적 지원을 할 것과 공장 사원들에 대한 급식 등 사원 후생을 위해 지원할 것을 약속했다. 7월 13일 (토) 오후 2시부터는 공장강당에서 전 종업원이 참석한 가운데 새마을 교육이 실시되어 내무부 새마을 지도국과 한독약품 새마을 운동 추진 위원회 주관으로 새마을 운동 기록 '슬라이드' 영상과 새마을 운동에 대한 교육 및 반공 영화 상영이 있었다.Ⓣ(『한독소식』 제40호(1974.07.11번.))



자체 새마을 운동 승공 교육. [1974.09.21.]



김신권 사장이 새마을 교육 1기를 연수했다. "장차관급과 각계 지도자 등 제 1기 새마을 교육 참가자 53명은 수원 새마을 지도자 연수원에서의 교육을 마치고 26일 오후 귀경했다." [『동아일보』 1974.07.27.]

### 1974.07.20. 베트남에 의약품 기증

1974년 7월 미국 덴버 대학교 연구소 주최로 방콕에서 열린 '산학협동에 관한 연구 집회'에 김신권 사장이 참석했다. KIST의 소개로 초대된 것이었다. 귀국길에 김신권 사장은 월남에 들러 주월 김영관 대사와 함께 한월의료원을 방문, '헤막셀' 3백 병, '한독아미노산' 3백 병, '스트랩토마이신' 3천 바이알, '호스타실린' 3천 바이알 등 치료제를 기증했다. 한월의료원은 한월 친선의 일환으로 3월에 우리나라가 세워 준 대규모 종합병원으로 당시 수도 사이공에서 가장 시설이 우수한 병원 중 하나로 꼽혔다. 1974년에 한국의료사절단장 안병훈 박사를 필두로 우리나라 의사 10여 명을 비롯한 21명의 간호사 및 기사들이 근무했다.Ⓣ(『한독소식』 제41호(1974.08.25.))

### 1974.07.30. 한독약품 의료 봉사단 무의촌 진료

한독약품은 창립 20주년 기념 사업으로 의료 혜택을 받지 못하는 벽지나 도서 지방 주민들을 상대로 무료 진료 사업을 펼쳤다. 첫 번째 지역으로는 전북 옥구군(현 군산시) 미면 선유도리. 의사 2명 약사 1명 간호사 3명으로 구성된 한독약품 의료 봉사단이 나흘간 의료진이 없던 섬의 주민 200여 명을 일일이 돌봤다. 창립 20주년을 기념하기 위해 1974년 처음 시작한 사업으로 해당 진료반은 약 100만 원의 예산을 들여 보건사회부의 후원 아래 중환자 10명과 일반 환자 200여 명을 진료하는 큰 성과를 거둔 것이다. 이후로도 매년 벽지 무의촌을 순회, 무료 진료 사업을 벌였다. 제 2차는 강원도 원성군(현재 원주시) 신림면 성남 3리와 강원도 횡성군 갑천면 충당리, 제 3차는 경기도 용진군 북면 신도리에서 이루어졌다.Ⓣ(『한독약품 30년사』 114. 『한독소식』 제41호(1974.08.11번.))



제1차 한독약품 무의촌 진료 사업. 제1차는 전북 옥구군 미면 선유도에서, 제2차는 강원도 원성군 신림면 성남 3리 병지구와 횡성군 갑천면 충당리에서, 제3차는 경기도 용진군 북면 신도리에서 이루어졌다. [1974~1976.]



# 1984~1993

## 한독 40년 경영 혁신과 전산화, 본사 이전으로 테헤란로 시대 개막

1980년대 제약산업의 침체 속에서 한독약품은 80년대 중반부터 김영진 회장(당시 종합조정실 실장)을 중심으로 대대적인 경영 혁신을 추진했다. 세계 유수의 제약사들과 적극적으로 협력하며 꾸준히 신제품을 출시하고 제품 포트폴리오를 개선했다. 새롭고 다양한 전문의약품이 도입됨에 따라 임상시험과 선진 메디컬 마케팅을 전담할 의학실을 신설했다. 더 나아가 자체적인 신약을 개발하기 위해 중앙연구소를 설립했다. 또, 선진 생산 설비를 갖추고 있던 생산공장은 우수 의약품 제조 관리 기준(KGMP) 적격 업소로 인증을 받으며 국내를 넘어 국제 수준으로 경쟁력을 강화했다. 내부적으로도 기업 체질을 개선하기 위한 노력이 이어졌다. 1984년 전산실 가동을 시작으로 점진적으로 업무를 전산화하고 첨단 정보 인프라를 구축했다. 1992년에는 서울 강남에 20층 규모의 신사옥을 준공하며 테헤란로 시대를 열었다.

1992년 9월 17일 서울 테헤란로에 20층 규모의 한독약품 본사 신사옥이 준공되었다. 한독약품 역사동 시대가 개막된 것이다.

1984 → 1993  
1984 → 1993

# 1984

## 경영 현대화에 따라 정보화 전산화 준비 창립 30주년 맞은 한독약품

- 1984.01.17. | 기획 관리부 전산실 가동
- 1984.02.13. | 베르펠(A. Woerpel) 부사장 취임
- 1984.04.17. | 대한약사회 회관 건립 기금 찬조
- 1984.04.27. | 창립 30주년 기념식 및 사사『사진으로 본 한독약품 30년』 발간
- 1984.05. | AIDS 검사 장비 'BEP II' 최초 판매
- 1984.05.01. | 김영진 현 회장, 부장으로 입사
- 1984.05.21. | 소염 진통제 '나로텐' 발매
- 1984.05.26. | '셀감' TV 광고, 제25회 클리오(CLIO) 광고상 수상
- 1984.06.01. | 간장 질환 치료제 '술필' 발매
- 1984.06.14. | 비타민E 제제 '한독 토크페롤' 발매
- 1984.06.21. | 김신권 사장, 한독상공회의소 부소장 취임
- 1984.11.06. | 대전 지점 신축 준공식



“한독약품이 걸어온 지나간 30년은 바로 우리나라 제약공업이 성장되어 온 발전의 자취인 동시에 쌓아 올린 업적은 영구 불멸의 금자탑이라고 하여도 과언이 아닐 것이다. [...] 한독약품 30년사라고 하지만 실상 창업주인 김신권 사장의 약업계 연륜을 셈하자면 멀리 해방 전까지 소급되어야 하며, 약과 더불어 소매-도매-수입-제약으로 면면히 이어온 그의 족적은 그대로 우리나라의 약업사의 맥락이 되는 것이다.” [홍문화, 『내가 본 한독약품 30년』, 『사진으로 본 한독약품 30년』, 1984.]



1984년 1월에 전산실을 설치해 업무의 전산화, 합리화를 꾀했다. 『사진으로 본 한독약품 30년』 화보 중에서.

1984.04.27. 창립 30주년 기념식 및 사사『사진으로 본 한독약품 30년』 발간

## 창립 30주년 맞은 한독약품

상봉동 본사 정원에서 축하연

[독일 웨스트, 17세기 약연 기증] 4월 27일 오전 10시 한독약품 임직원 일동이 참석한 가운데 상봉동 본사에서 창립 30주년 기념식이 열렸다. 김신권 사장은 직원들의 노고를 치하한 후 “지난 30년간 국내 유수의 제약회사로 성장하기까지 아낌없는 후원과 격려를 보내 준 약업계 및 각계 인사에 감사를 드린다”고 말했다. 웨스트의 축하 메시지를 갖고 온 쾨거(G. Koerger) 박사는 17세기에 제작·사용된 독일제 약연 1점을 한독의 약박물관에 기증했다. 기념식에서는 이종배 영업 상무 외 11명이 20년 근속상을, 김동욱 총무 부장 외 28명이 10년 근속상을 받았다.

[30주년 기념 축하연, 각계 인사로 성황] 이어 오후 6시 정원에서 30주년 기념 축하연을 가졌다. 이현기 보사부 차관을 비롯해 민관식 전 국회의장 대리 김정수의원, 김두중 박사, 홍문화 박사, 허용 약공회장 등 각계 인사 300여 명이 참석, 성황을 이뤘다. ④ [‘약업신문’ 1984.05.03.]



1984년 창립 30주년 기념호 『출덕터』 내 김신권 대표의 인사.



1984년 30주년 기념 기업 광고.



1984년 한독약품 창립 30주년에 맞추어 『사진으로 본 한독약품 30년』을 발행, 기념식에 참석한 내외贵宾들에게 골고루 나누어 주었다. 한독약품이 창업 이후 1984년까지 이르는 상황을 사진으로 설명했다.



### 철저한 계획 경영을 도모

— 김신권 사장 신년 인터뷰

“금년은 저희 한독약품이 창립 30주년을 맞는 뜻깊은 해입니다. 기술 제휴로는 25년, 합작으로는 만 20년을 맞았습니다. 그동안 저희 한독약품은 철저한 계획 경영으로 다소 성장 템포는 늦더라도 내실 위주의 경영 목표를 세워 왔습니다만 올해도 역시 무리하지 않고 알찬 성장을 도모해 볼까 합니다.” 김신권 사장은 작년과 같이 업계 여건이 크게 격변한 상황 속에서도 내실 위주의 철저한 경영을 폈기 때문에 크게 동요되지 않고 매출 및 이익 목표를 달성시킬 수 있었다고 전한다. 작년의 매출은 내수 판매에서 97%를 달성하고 부족액은 수출이 커버해 주었기 때문에 연초의 목표인 275억 원(전년 대비 16% 성장)을 무난히 달성시킬 수 있었다고. 한독약품이 작년과 같이 어려운 시장 여건에서도 차질 없이 계획을 실천에 옮길 수 있었던 것은 짜임새 있는 영업 정책에서 비롯된 것으로 분석된다. 동사의 영업은 영업 계획 설정부터 무리가 없는 것으로 정평이 나 있다. 거래선에서 소화시켜 줄 수 있는 판매량을 거의 정확히 예측하고 또 이를 자주 확인함으로써 계획과 실천의 갭을 극소화시키고 있는 것. 더구나 이익 품목 위주의 판매와 시가 관리로 이익 관리가 가능하고 또 거래선으로부터 신뢰도 얻고 있는 것으로 알려지고 있다. 특히 최근에는 신제품의 시장 정착에 매우 역점을 두고 있는데, 1982년과 1983년 2년에 걸쳐 선보인 ‘셀감’, ‘트렌탈’, ‘크라포란’, ‘레토졸’ 등이 모두 시장을 구축하기 시작하여 작년의 경우 이들 신제품의 매출 기여도가 20%에 이르고 있다. “금년에는 업계 여건이 작년과 비슷할 것으로 예측되지만 사내적으로도 시바 제품(매출의 10%)이 떨어져 나감으로 실질 성장은 기대하기 어려운 실정입니다.” 이러한 사내적 여건까지 감안, 금년의 매출 목표는 전년 대비 약 9%의 성장에 불과한 300억 원으로 책정했다. 그러나 금년에도 시장을 착실히 다져 효율적인 영업 성과를 꾀하겠다고 다짐하는 김신권 사장은 신제품만은 적극 개발하겠다고 밝힌다. 흔히 합작 기업은 신제품 개발에서 많은 제한을 받는 것으로 알려져 있지만, 한독약품은 합작선인 웨스트와 제휴선인 룩셀의 신약 외에 어떤 선도 제약기업의 신약도 받아들일 계획을 세우고 있다고 전하면서 금년에도 간장약 ‘술필’을 비롯 베타블로커(beta blocker) 제제와 해열 진통제 및 점안제 등 약 5종을 계획하고 있다. 이외에도 그동안 꾸준히 시장 조성을 해 온 시약과 염료 보조제가 각각 시장 정착화 단계에 있어, 금년에는 매출 비중이 상당히 높아질 것으로 보인다. “금년에는 GMP 추진을 본격화하고 모든 관리를 전산화함으로써 경영 합리화로 더욱 만전을 기할 생각입니다.” 1982년부터 추진해 온 GMP 작업은 작년 GMP 참고가 완공됨에 따라 참고가 옮겨졌기 때문에 금년부터는 더욱 본격화할 수 있게 되었다고 밝힌다. 수출은 작년에 130만 불을 달성했지만 앞으로는 수출 품목을 더욱 개발하여 점진적으로 수출 신장을 꾀할 계획이다. 무리 없는 영업으로 알찬 성장을 거듭하고 있는 한독약품은 창립 30주년을 계기로 도약을 꾀하고 있다. ④ [‘약업신문’ 1984.01.12.]

1984.01.17. 한독약품 전산실 가동

## 정보화, 전산화의 시대로



1월 17일 김신권 사장을 비롯한 전 임원진이 참석한 가운데 최신 기재를 갖춘 전산실 가동식을 가졌다. 경영 합리화 및 제반 관리 업무의 전산화 계획에 따라 2년여의 준비 기간을 거쳐 가동하게 된 것이다. 처음 도입된 전산실의 기종은 미국 IBM사의 IBM system 38로서, 기억 용량 1Mb 짜리 CPU 메모리가 1대, 마그네틱 테이프 1대, 프린터 2대, 3370 디스크 드라이브 1대, CRT(브라운관 모니터) 5대 등이었다. 전산실은 한해 전 준공된 신축 창고 부속 건물 3층에서 업무를 시작했다. 이로써 한독약품은 전산화 계획에 따라 1988년까지 점차적으로 판매 업무, 생산 관리, 회계 관리의 전산화 단계를 마침으로써, 본격적인 종합 정보 처리 시스템을 갖게 된다. ④ [『홈닥터』 제77호(1984.03.) 34.]

한독약품 첫 전산실 가동식. [1984.01.17.] 2년여를 준비해 처음 마련한 전산실의 가동식 날에는 컴퓨터들이 고장 없이 많은 임무를 잘 해주기를 바라며 정성스럽게 고사도 지냈다.

1984.05.01. 김영진 현 회장, 부장으로 입사

## 김영진 현 한독 회장이 합류하다



1986년 독일 근무 당시 김영진 부장의 모습.

창립 30주년, 제1공장 준공 25주년, 웨스트 합작 투자 20주년을 맞는 1984년은 현 김영진 회장이 부장으로 입사한 해이기도 하다. 김영진 부장은 1984년 8월부터 두 달에 걸쳐 업무 현황 전반을 파악하는 강도 높은 일정을 소화한 후, 이어 독일 웨스트 본사에서 근무를 시작했다. 독일에 도착한 김영진 부장은 1년간의 해외 연수를 마치고 귀국을 앞둔 서광수 개발 부장을 만나 회사의 장기 발전 계획에 대해 논의를 하게 된다. 김영진 부장이 독일에 체류하는 동안 웨스트에서는 각국의 현지 실정에 맞는 기업 경영 전략(Country Concept)을 수립하는 프로젝트가 진행됐는데, 이때 한독약품의 경영 여건을 감안해 5개년 전략으로 구상되었던 'Korea Country Concept'도 이러한 논의를 바탕으로 한 성과 가운데 하나였다. ④ [『한독약품 50년사』 161.]

### 외국 자본 국내 첫발 20년 — 합작 20주년 맞은 한독약품

한국 제약공업에 외국 자본이 첫발을 들여놓은 지 20년이 된다. 1960년대 초 정부가 외국 자본의 국내 도입을 허가한 후 한독약품은 국내 기업 으로서는 10번째, 제약기업 으로서는 첫 번째로 독일 웨스트와 합작 투자를 하여 한국 제약공업 중 합작 기업의 효시가 됐다. 한독약품은 1954년 연합약품으로 출발했다가 58년 웨스트와 기술 제휴를 하여 선진 의약 기술을 국내에 접합시키는 데 앞장섰다. 한독약품의 합작은 국내에 의약품 제조 기술의 향상과 제약공업의 공신력을 제고시켰다는 데 의의를 갖는다. 1964년 처음 합작을 시도했을 때 웨스트의 자본 비율은 25%였는데, 한독약품은 1974년 창립 20주년이자 합작 10주년을 맞아 기업을 공개하면서 웨스트의 투자 비율을 45%로 늘렸다. 한독약품의 합작 이후 우리나라에서 외국 자본은 물밀듯 밀려와 79년까지 13개 기업이 더 늘었고 1981년부터는 3년 사이 14개 업체가 대열에 들어서 총 28개사가 합작 기업이 됐다. 제약업계의 합작 기업이 이렇게 늘어난 것은 그동안 외국의 풍부한 자본을 끌어들이 국내 제약공업을 활성화시키고 기술을 향상시키는 데 이바지했지만, 무분별한 합작으로 회사의 외형만 팽창시키는 경우도 없지 않았다. 특히 국내 28개 합작 기업 중 외국 지분율이 50% 이상인 업소가 20개나 되며 많은 메이커가 경영 실권을 외국 기업에 의존하고 있었다. 이에 비해 한독약품은 합작 기업 20주년을 이어오면서 외국 투자 지분율을 33.4%로 유지하고 있는 것이나 경영적인 면에서도 독자적인 실권을 유지하고 있는 점, 그리고 국내 연구 기관과의 공동 연구 등을 통해 원료 합성 및 제품 개발도 게을리 하지 않고 있는 점 등, 합작 기업의 타산지석이 되고 있다. ④ [『약사공론』 1984.04.30.]

### 1984.05.25. '썰감' TV 광고, 클리오 광고상 수상

신경통 치료제 '썰감'의 TV 광고 공항편이 세계 44개국 1만 7,600여 광고물이 출품된 제25회 클리오(CLIO) 광고상 TV 부문 파이널리스트에 올랐다. TV 부문 파이널리스트에 꼽힌 것은 국내에서 한독약품이 처음이다. 클리오 광고상은 매년 미국 뉴욕에서 전세계 광고인이 모인 가운데 세계 각국에서 출품된 우수 광고물을 놓고 1,000여 명의 광고 전문가들이 3차의 엄격한 예심을 거쳐 선발하는 광고상으로, '광고계의 아카데미상'이라고 불릴 정도로 권위를 인정받는 상이다. 이번에 클리오 광고상을 수상한 '썰감' 광고는 1983년 제3회 한국방송광고대상 의약품 부문에서 최우수상을 수상한 바 있다. ④〔「홍닥터」 제80호(1984.09.) 3~4, 「한국경제」 1984.06.30.〕



1983년 방영된 '썰감' TV 광고 공항편.

### 1984. 실험 동물 추념제



1984년 실험 동물 추념제.

### 1984. 소방 안전 및 불조심 캠페인



1984년 무렵 한독약품의 주요 제품들.

### 1984.11.06. 대전 지점 사무실 신축 이전

김신권 사장을 비롯한 중역진과 대전시 의약계 관계 인사 다수가 참석한 가운데 대전 지점 사무실 신축 준공식을 가졌다. 공사비 총 1억 8,000여만 원을 투입해 6월 착공한 대전 지점 신축 사무실은 대전시 중구 용문동 276-5번지에 대지 240평, 연건평 250평의 지하 1층 지상 3층 건물로 지어졌다. ④〔「홍닥터」 제82호(1985.01.) 34.〕

### 1984.06. 간 질환 치료제 '술필' 발매

이탈리아 폴리(Poli)가 개발한 새로운 간 질환 치료 및 간 보호제 '술필'을 발매했다. '술필'은 각종 내·외인성 간세포 독성 물질에 의한 유해 작용을 억제하며 간의 손상을 막아 주는 생리 물질인 TCA를 간세포에 효과적으로 공급해 주는 아르기닌 치아졸리딘 카르복실레이트 제제이다. 바이러스성 급·만성 간염, 알코올성 간 질환, 지방간증, 독성 물질에 의한 간 병변 등에 우수한 치료 효과와 내약성을 나타내며, 60정 P.T.P 포장과 주사제로 발매되었다. ④〔「홍닥터」 제79호(1984.07.) 34.〕



### 1984.06. 비타민E 제제 '한독 토크페롤' 발매

역대 천연 토크페롤 중에서 생리 활성이 가장 높은 d- $\alpha$ -tocopherol 성분의 순수 천연 비타민E 제제인 '한독 토크페롤'을 발매했다. 노화 촉진 인자인 과산화 지질의 생성을 방지하고 세포의 필수 구성 성분을 보호하여 생체 노화를 예방해 주고, 내분비 기능을 강화, 혈액 순환 촉진 및 혈관 벽을 강화시킨다. '한독 토크페롤'은 연질 캡슐로 제형화했기 때문에 역가 보존이 우수하며, 60캡슐 병 포장으로 발매되었다. ④〔「홍닥터」 제80호(1984.09.) 34.〕



### 1984.05.21. 소염 진통제 '나로텐' 발매



### 1984.10.08. 의학대상 상금 1만 불로 인상, 의학계 그랑프리로

한독약품이 의협 종합 학술대회에서 수여하는 의학대상의 상금을 기존 200만 원에서 미화 1만 불에 해당하는 금액으로 변경 지급하기로 함으로써 의학대상은 국내 의학관계 상 중 그랑프리의 면모를 갖추게 됐다. 3년마다 개최되는 의협 종합 학술대회에서 국내에서 연구 업적이 뛰어난 학자를 선정하여 시상하는 의학대상은 1978년 의학학술상의 명칭을 개칭한 것이다. 김신권 사장은 상금을 미화 1만 불로 기준한 것이 환율 변동에 관계없이 상금의 가치를 고정시키기 위한 것이고, 대폭 인상한 것은 높은 수준의 학술 업적이 나오기를 바라는 마음에서라고 말했다. 1984년 10월 8일 대한의학회가 주관한 제 24차 종합 학술대회 개최식 중 거행된 제3회 의학대상 시상식에서 첫 1만 불 수상자가 나왔다. 가톨릭의대 김동집 교수와 서울대의대 박찬웅 교수가 상금을 나누어 받았다. ④〔「홍닥터」 제 82호(1985.01.01.) 34, 「의협신문」 1983.07.21.〕

1995년 준공된 한독 생산공장은 한독 혁신의 기지가 되었다.

# 1994~2003

## 한독 50년 최첨단 생산공장과 신경영 체제로 한 발 앞서 맞이한 21세기

1990년대 중반 이후 기업 환경 변화가 더 거세지고 빨라졌다. 불확실한 미래에 앞서 대응하는 것이 그 어느 때보다 중요한 시기였다. 한독약품은 서울 상봉동에 있던 공장을 1995년 충북 음성으로 옮기며 글로벌 최첨단 의약품 생산공장을 준공했다. 신공장은 세계적 수준의 대단위 생산 시설에 국내에 없던 최첨단 특수 장비와 자동화 시스템, 선도적인 보건 환경 안전 정책 등으로 많은 관심을 받았다. 1998년 발매된 당뇨병 치료제 '아마릴'은 거대 품목으로 성장하며 성공을 거뒀다. 이와 더불어 한독약품은 제약업계 최초로 전사적 자원 관리 시스템인 SAP를 도입하며 경영 혁신을 이어 갔다. 1999년에는 합작사인 쉐스트가 롱프랑로라와 합병하고 아벤티스 체제로 출범했다. 이에 따라 한독약품은 2000년 한독-아벤티스 체제로 새로운 출발을 하게 된다. 이를 통해 더욱 강력한 제품 경쟁력과 건전한 재무 구조, 풍부한 인적 자원을 확보하게 됐으며 선진 경영 기법과 마케팅 전략을 적용해 글로벌 경영의 기반을 마련하게 된다.

1994 → 2003  
1994 → 2003

# 1994

## 창립 40주년, 음성에서 새로운 출발을 준비하다 변화에 대처하며 새로운 기업문화를 창조하는 3C운동 전개

- 1994.01.01. | 「교육 학점 이수 규정」 신설
- 1994.03.02. | 영국 웰컴과 전략적 제휴
- 1994.05.19. | 한독건강, 잇솔·치실 '조르단 크리닉' 발매
- 1994.06.01. | 뇌경색 후유증 치료제 '헥스톨' 정 발매
- 1994.07.01. | 무좀 치료제 '로푸록스' 네일 레커, 급만성 습진, 아토피성 피부염 치료제 '더마톱' 액, 단순 포진 바이러스 치료제 '바크로비' 정·연고·주사 발매
- 1994.09.06. | 한독건강, 배란 검사 시약 '유테스트 오블레이션', 종합 강장 보신제 '녹삼봉' 50ml 발매
- 1994.09.16. | 한독약품 중화동 빌딩 준공식
- 1994.09.16. | 여드름 치료제 '옥시 데일리워시' 발매
- 1994.11.08. | 한독건강, '강정 녹삼봉' 발매

한독약품 상봉동 공장은 철거되고, 그 자리에 아파트 공사가 시작되었다. 빠른 경제 성장과 함께 한국 사회는 급변하고 있었고, 성장 가도에 있던 한독약품도 음성으로 생산공장을 이전하고 변화의 속도를 높여 갔다.



1994년 상봉동 공장 이전 현장. 집기들이 속속 빠지고 있다. 철거가 확정되었기 때문에 대형 기계들은 벽을 부수고 빼냈다.

1994.

# 1994년은 관리 혁신의 해

장년의 성숙함으로 정진하되 제2의 창업 정신으로 변화를

[3C 운동 시작] 1994년은 급변하는 기업 안팎의 환경에 적극적으로 대응하고 2000년대의 새로운 도약기반을 마련하기 위한 관리 혁신의 해로 정하고 대대적인 3C 운동을 펼쳤다. 한독약품의 3C 운동이란 '새로운 한독의 기업문화(Culture)를 창조하기 위해 변화(Change)에 능동적으로 도전(Challenge)' 하자는 운동(Challenge to the Change for new Culture)이다. 구체적인 경영 방침은 성장과 이익의 균형, 제도와 시스템의 개선, 조직과 인력 구조의 향상, 공장 이전 목표 관리로 수립했다.

[업계 최고 배당] 1993년도 매출은 570억 원 규모로, 기존 상봉동 공장의 매각이 재무구조 개선에 큰 도움이 되었다. 3월 주총에서는 현금 20%의 배당으로 업계 최고를 기록했다. 1994년도 매출 목표는 약 18% 증가한 670억 원으로 책정했으며, 결산에서 650억 원을 달성했다.

[창업 이래 최대의 공간 이동] 무엇보다 음성에 새 공장을 짓는데 집중했다. 1995년 상반기 완공이 목표였다. 완제품 생산 공급에 차질을 빚지 않으면서도 상봉동 공장의 시설을 철거해 이전하는 일, 노후 장비를 매각하고 신규 첨단 장비를 도입하는 일, 이전할 공장의 시스템과 프로그램을 미래적으로 구상하는 일, 입주를 완료한 역삼동 사옥이 제대로 안착하는 일을 함께 살펴야 했다. 사원 복지에도 소홀할 수 없었는데, 상봉동 공장 땅이 매각되고 일부 아파트가 건설되기 시작됨에 따라 운동 시설들이 먼저 폐쇄되었다. 역삼동 사옥은 강남구 영동고등학교 내 테니스장을, 상봉동 공장은 노원구 경기기계공고 내 테니스장을 임대하는 등 주변 유휴 시설을 임차해 직원들의 여가 생활이 이어지도록 했다. ㊤

[『일간보사』 1994.01.29., 『약업신문』 1994.01.20.]



(왼쪽) 중화 한신아파트 입구 안내판 옆에 이곳이 한독 상봉동 공장 자리였음을 알리는 이적비를 세웠다. (오른쪽) 이적비가 아파트 입구 너머 중앙연구소와 마주 보고 서 있다. 중화동 빌딩은 공장이 떠나간 후에도 그 자리에 남아 연구소로 사용되다 2021년 12월 16일 마곡의 한독퓨처컴플렉스로 완전히 이전한다.

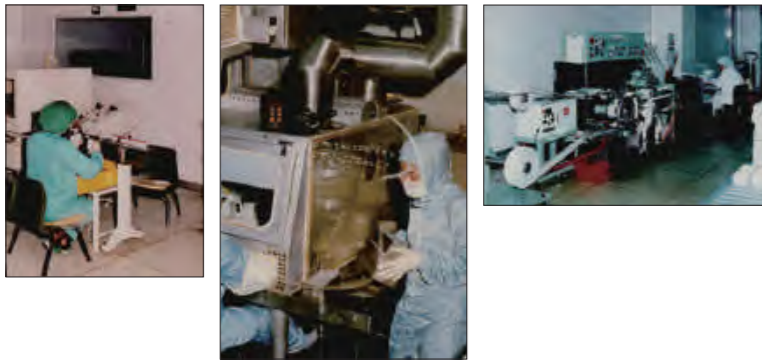


이전 당시 상봉동 공장 내부 시설 전경.

1994  
1994 → 2003

1994.03.01. 상봉동 공장 철거 시작

## 상봉동 시대에 고별을



생산공장은 계속 가동되어야 했다. 음성의 새 공장으로 이전을 준비하며 집기가 상당히 빠진 상황에서도 공장 직원들은 많은 소임을 다했다. 생산한 물량 일부는 공장 이전에 대비하는 추가적인 재고들로, 음성으로 이동했다.

### 요즈음 공장 사정을 아십니까?

— 지점과 본사 사우들이 공장 사우들에게 보내는 감사편지

[**삭막한 공사판에서도 최선을**] 한신아파트의 골조가 올라가면 올라갈수록 소음과 분진은 늘어가고 우리 공장 터는 점점 좁아져 가고 있습니다. 매년 봄이 오는 것을 알려주던 그 많은 개나리와 목련은 모두 파헤쳐지고 버려져 삭막하기만 합니다. 아침부터 저녁까지 '공사판' 속에서 공장 이전에 따른 재고 물량까지 생산하느라 가족들과 휴일도 저버린 채 묵묵히 일하고 계시는 공장 여러분의 정열과 땀 덕분에 우리 회사는 문제 없이 고객들에게 우수한 약을 안정적으로 공급할 수 있고, 공장도 지을 수 있고, 성장과 도약을 계속할 수 있습니다. 지금 이 시간에도 공장 각 부서에서 맡은 바 책임을 다하고 계시는 공장 사우님들의 노고에 대해 지점과 본사 사무실에서 근무하고 있는 모든 사우들이 감사와 박수를 보냅니다. ⊕ [신비람소식, 제124호(1990.05.)16.]



(왼쪽) 상봉동 공장 이전 당시 건물 내부 사진. 제품이며 집기들이 포장되어 있다. (오른쪽) 짐이 모두 빠진 후 상봉동 공장 내부 모습.



### 아파트 콘크리트에 묻힌 추억

— 상봉동 공장 철거에 대한 당시 PM실류창수 과장의 수기

[**공사장이 된 상봉동 공장을 보며**] 얼마전 업무 관계로 상봉동 공장에 다녀왔다. 본사가 역삼동으로 이전하고 난 뒤에도 몇 번인가 간 적이 있고 집도 공장 부근이므로 오며 가며 지나 치기는 했지만, 이번은 참으로 오랜만이었다. 공장 부지가 매각되고 그 자리에 아파트 단지가 들어선다는 것도, 그 매각 대금으로 음성에 초현대식 공장 건물을 기공 중이며 입사 이래 처음으로 받아본 특별 상여금(1993년 12월 10일 재직 임직원에게 100% 지급)도 그로 인한 횡재(?)란 것도 알고는 있었지만 공장에 들어서자 눈앞에 펼쳐진 폐허의 공사판 같은 광경은 황당하리만큼 낯설기만 하였다.

[**변화는 변하지 않는 구심점으로부터**] 요즘 “모든 것이 변해야 한다” “환경 변화에 적응하지 못하는 기업은 생존할 수 없다”는 말이 공공연하게 사용되며 환경 변화에 따른 기업의 변화가 어느 때보다도 요구되고 있으며 서점에도 그와 관련된 책들이 범람하고 있다. 나 자신 역시 그러한 변화를 적극 지지하면서도 한편으로 그 변화는 구성원 모두가 공유할 수 있는, 변화하지 않는 어떠한 구심점을 토대로 이루어져야 하며 그것이 곧 기업의 보이지 않는 힘인 ‘기업문화’가 아닌가 하는 생각을 한다.

[**이력서 들고 오던 정원길**] 벌써 7년이나 되었다. 이력서가 든 봉투를 들고 경비실에서 일러주는 대로 자동차 면허 시험 코스 같이 구불구불한 길을 따라 본사로 올라가면서 정원이 참 잘 가꿔져 있다고 느꼈던 것이, 그후 입사해서 잘 가꿔져 있다고 느꼈던 것이, 그후 입사해서 2000을 향한 발진의 과정일 것이다. 이제 비전 2000을 향해 힘찬 항해를 해 나갈 새로운 역군들에게 자긍심과 보이지 않는 힘을 줄 수 있는 역삼동 시대에 맞는 새로운 한독 문화를 가꾸어 정착시킬 때가 아닌가 생각한다. ⊕ [신비람소식, 제20호(1994.01.)9.]

[**새로운 한독 문화를 가꾸어 나갈 때**] 나는 아직도 한독약품 하면 역삼동의 20층 현대식 건물보다도 상봉동의 조용하고 평화로운 정원을 떠올리게 된다. 근래 회사가 크게 변화하고 있다는 것은 모든 부서가 모든 업무에서 피부르느기는 바이며 이러한 변화는 비전 2000을 향한 발진의 과정일 것이다. 이제 비전 2000을 향해 힘찬 항해를 해 나갈 새로운 역군들에게 자긍심과 보이지 않는 힘을 줄 수 있는 역삼동 시대에 맞는 새로운 한독 문화를 가꾸어 정착시킬 때가 아닌가 생각한다. ⊕



1994년 상봉동 공장 이전 및 철거 현장. 바로 옆으로 한신아파트 골조가 올라가고 있다. 그해 말 한독약품 상봉동 공장은 완전히 철거되고, 그 부지에도 아파트가 들어선다.

1994.05.20. 한독약품의 한독 생산공장 상량식



1994년 5월 20일 한독약품 한독 생산공장 상량식.



“헥스트의 가장 큰 제약 관련 프로젝트”

[독일 헥스트 발행 월간지에 실린 한독 생산공장 소식] 한국에 있는 우리 합작 제약 회사인, 한독약품은 금년 초에 신공장의 상량식을 거행했다. 정확히 35년 전에, 한독약품은 현재의 상봉동 공장을 가동했다. 당시 공장은 논들로 둘러싸여 서울 입구로부터 멀리 떨어진 곳이었었는데, 지금은 밀집 주거 지역으로 둘러싸여 수도 서울의 일부를 이루게 되었다. 그래서 한독약품은 1992년도에 공장 이전을 결정했다. 새로운 공장 소재지인 음성은 서울에서 남쪽으로 약 80km 떨어진 구룡지의 한가운데 있다. 지난해 9월에 건축이 시작되었고, 준공식은 1995년 5월로 예정돼 있다. 한독약품의 신공장은 한국의 최첨단 제약공장일 뿐만 아니라, 범세계적으로 헥스트와 관련된 최첨단 현지 공장 중 하나이기도 하다. 약 1억 마르크의 투자 금액이 소요된 한독 생산공장은 최근 헥스트에서 가장 큰 제약 관련 프로젝트이다. [번역 기획조정실 이원호 주임]

Ⓜ [‘신바람소식’, 제29호(1994.10.) 18.]

1994.10.07. 창립 40주년 기념 행사

한독약품 40주년을 맞이하며 — 김신권 회장의 40주년 기념 인사

[질병이 만연하던 휴전 이듬해에 창립] 올해로 우리 한독약품은 창립 40주년을 맞이했습니다. 돌이켜 보면 휴전 이듬해인 1954년, 한독약품의 전신인 연합약품을 창립할 당시, 전국이 전화(戰禍)로 말미암아 모든 것이 어려운 형편이었을 뿐 아니라 전쟁의 부산물인 각종 질병이 도처에 만연해 있었습니다.

[믿을 수 있는 베이커가 되기 위해] 이러한 때 ‘우수 의약품 생산으로 사회에 봉사한다’는 기업 이념으로 창업한 한독약품은, 전문이 체 가지지 않은 1959년, 당시로서는 현대식 시설을 갖춘 공장을 경기도 양주군(현 중랑구 상봉동)에 세우고, 독일의 헥스트와 기술 제휴해 헥스트의 약품을 국내 생산 공급했습니다. 수입에만 의존하던 약품을 국산으로 대체하는 선구자적 역할을 함으로써 업계의 이목을 크게 집중시켰습니다. 그 후, 한독약품은 해를 거듭할수록 ‘믿을 수 있는 의약품 메이커’로서 기업 이미지를 굳건히 하며 발전해 오늘에 이르렀습니다.

[사회에 기여하겠다는 봉사 정신] 한독약품은 기업의 성장과 더불어 사회에 기여하겠다는 봉사 정신으로 성장의 결실을 사회에 환원하려는 노력 또한 쉽없이 경주해 왔습니다. 그 일환으로, 창립 20주년이 되던 1974년에는 한국 최초의 전문 박물관인 한독의약품박물관을 설립해, 선조들이 걸어온 약발자취를 전해 주는 고의서, 고의약기, 약재 등을 한데 모아 동서양의 약발달사를 한눈에 볼 수 있도록 고의약학연구

와 문화재 보존에 노력했습니다. 또한 도서 벽지의 무의촌 진료 사업을 통해 사회에 봉사하는 기업의 모범을 보였고, 한독장학회와 의약에 관한 각종 학술상 시상 등을 통해 의약인 육성 개발에도 기여해 왔습니다.

[급변하는 정세에도 발맞춰] 한독약품은 급변하는 국내외 정세와 제약 환경이 어려운 1990년대에 와서는 경영 혁신을 거듭하여 성장세를 늦추지 않았으며, 21세기를 능동적으로 맞이하기 위해 새로운 우수 의약품 생산에 박차를 가할 수 있게 내년 초 완공을 목표로 충북 음성에 단일 규모로는 국내 최대인 최첨단 의약품 제조 공장을 짓고 있습니다.

[여러분의 성원 덕분입니다] 질병의 고통에서 허덕이는 사람들을 구하자는 사명감에서 출발한 사업이 이제 그 결실을 하나하나 맺고 있는 것과 기업으로서의 면모를 갖추게 된 것은 무엇보다도 늘 관심어린 눈으로 또 신뢰의 눈으로 지켜봐 주고 계신 고객 여러분들의 성원에 힘입은 바깥음을 알고 있습니다. 우리 한독약품 전 임직원은 40년을 하루같이 우수 의약품의 연구개발에 모든 정성과 노력을 다해 왔으며, 앞으로도 계속할 것입니다. 그런 사명감을 바탕으로 창립 40주년을 맞이한 우리 한독약품은 ‘믿을 수 있는 베이커’로서 국민 건강을 위해 제약업계의 선도적인 역할을 흔들림 없이 해 나갈 것을 고객 여러분 앞에 약속드립니다. (...)

Ⓜ [‘홍닥터’, 제132호(1994.10.) 4~5.]

1994.09.16. 중화동 빌딩 준공식

한독약품은 9월 16일 서울 중랑구 중화동에 신축한 중화동 빌딩 준공식을 가졌다. 준공식 행사에는 김신권 회장을 비롯, 김조형 사장, 김영진 부사장 등 한독약품 임직원과 한국롯데, 한독건강 임직원들이 참석했다. 연건평 740평에 지하 2층과 지상 4층 건물로 준공된 한독약품 중화동 빌딩은 지하 1층을 헥스트코리아 창고로 두고 지상 1층은 특송과, 2층은 한국롯데 영업 1부 제 2 영업소, 3층은 서울 약국 1 지점과 한독건강 영업부가 사용했다. 4층은 독신자를 위한 기숙사였다. 이 장소는 1959년 당시 초현대식 의약품 제조 시설을 갖추고 건설돼 한독 성장 발전의 초석이 되었던 상봉동 공장의 일부분이었다. (...)

Ⓜ [‘약업신문’, (1994.09.26.) 11.]

1994년 9월 16일 서울 중화동 빌딩 준공식. (아래) 커팅식을 하는 임원들 뒤로 길 건너 한독약품 상봉동 공장 건물이 보인다.



1994년 10월 7일, 창립 40주년 행사 장면들. (오른쪽) 본사 외벽에 창립 40주년 기념 현수막도 설치했다. [‘홍닥터’, 제132호(1994.10.01.) 38.]

### 1994.03.02. 영국 웰컴과 전략적 제휴

## 전략적 제휴를 통한 신제품 파이프라인 확대라는 경영 기법의 안착



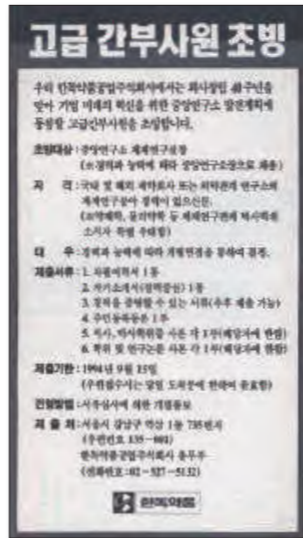
“세계 시장에서 경쟁하기 위해서는 과거와 달리 우선적으로 요구되는 것이 경쟁사 간의 협력이며, 이는 융통성 있고 지속적인 협력 구조와 상호 이익의 관계 위에서 형성되어야 한다. 이런 관점에서 한국 시장의 공동 협력 파트너로 한독약품과 한국롯데를 선택했다.” [『약업신문』 1994.03.07.]

한독약품은 1992년 스미스클라인 비참과 첫 전략적 제휴를 성공적으로 맺은 뒤, 이 경험을 바탕으로 영국의 웰컴(Wellcome)과도 전략적인 제휴를 맺었다. 이 제휴는 한독약품과 한국롯데가 함께 맺었다. 한국롯데에서는 웰컴 제품인 소아 호흡부전 치료제 ‘엑서소프’, 항바이러스제 ‘바크로비’ 등을 발매했으며, 한독약품에서는 웰컴의 신제품인 간질 치료제 ‘라믹탈’, 항바이러스제 ‘발트렉스’의 제품 등록 업무를 대행했다. 양사의 제휴 관계는 1995년 영국의 글락소(Glaxo)가 웰컴을 인수 합병함에 따라 종결됐다. 전략적 제휴를 통한 신제품 파이프라인 확대는 영업 정책 및 조직의 변화와 더불어 미래 기반을 구축하는 또 하나의 요소가 됐다. 우수한 신제품의 확보를 위한 노력은 계속되어 이후 일본 시오노기(鹽野義)의 항생제 ‘세텐’(1996년), 일본 교린(杏林)의 항생제 ‘가티플로’(2003년) 등의 도입으로 이어지며 이후 한독의 신제품 발매에 주요한 기법 중 하나로 자리잡았다. ⊕ [『한독약품 50년사』 177.]

### 1994.10.06. 염산 네오마이신 합성 허가 취득

## 1990년대 초 중앙연구소의 흐름과 확대 계획 수립

한독약품 중앙연구소는 1987년 설립 후 연구소 1기라 할 수 있는 1994년까지, 합작 회사라는 회사의 특성에 따라 새로운 물질을 찾아내어 이를 신약으로 개발하는 것보다는 비교적 단기간 내에 신제품을 개발할 수 있는 제제 연구 분야에 집중했다. 이 시기의 신제품 개발은 초대 소장 서광수, 제2대 소장 신영길을 거치면서 주로 회사의 제품 구조를 다양화하기 위한 방향으로 진행됐다. 특히 일반의약품에 주력하여, 1986년 소화 효소제 ‘웨스탈포르테’ 정, 1987년 종합비타민제 ‘하이비날S’ 정, ‘솔라비타’ 연질 캡슐과 어린이용 종합비타민 ‘하이비날쥬정’, ‘토코페롤’ 연질 캡슐, 1990년 구충제 ‘한독 알벤다졸’ 정, 1992년 점액 용해제 ‘레토졸’ 정, 복합 소화 효소제 ‘윈스탈’ 정 그리고 간장 질환 치료제 ‘술필’ 연질 캡슐과 자양강장액 ‘역발’ 등을 개발했다. 산학 공동 연구로 서울대학교 약학과와 함께 천연물로부터 새로운 활성 물질을 개발하기 위한 연구를 진행했고, 또한 1994년에는 항생제인 염산 네오마이신 합성 연구를 완료해 자체 생산을 가능하게 했다. ⊕ [『한독약품 50년사』 186.]



한독약품 중앙연구소 제제연구실장 초빙 공고. [『약업신문』 1994.09.01.]

### 1994.05.19. 한독건강, 국내에 고급 칫솔과 치실 선보여

## 국내에 고급 칫솔과 치실 선보여

한독건강이 ‘조르단 크리닉’ 칫솔을 발매했다. 유럽 시장 점유율 1위를 차지하고 있던 노르웨이 조르단(Jordan)의 제품으로 국내에는 미원통상이 수입해 한독약품과 한독건강을 통해 약국에서만 판매했다. ‘조르단 크리닉’ 칫솔은 미국 치과 의사협회(ADA) 공인 제품으로 칫솔 손잡이가 넓고 길며 엄지손가락을 고정시키는 홈이 있어 안정되고 올바른 칫솔질을 할 수 있게 했다. 칫솔과 함께 발매된 ‘조르단 덴탈프로스’ 치실은 당시 국내에 선 생소하지만 유럽이나 미국 등지에서는 이미 보편화된 구강용품이었다. ⊕ [『약업신문』 1994.08.04.]

### 1994.09.16. 여드름 치료제 ‘옥시 데일리 워시’ 발매

‘옥시 데일리 워시’는 12~22세 소비자들에게 여드름 컨트롤 개념을 도입한 국내 최초의 여드름 예방 전용 세안제였다. 유백색 젤 타입의 제제로 비누 대신 사용하는 제품이었다. ‘옥시 데일리 워시’는 항균제 트리클로산이 들어 있어 독특한 살균 작용을 발휘하며, 젤 타입이라 모공 깊숙히 들어 있는 노폐물을 깨끗이 제거해 준다. 또한 미산성으로 부드럽게 처방되어 피부 보호막을 파괴하지 않고 보습제가 들어 있어 피부를 아름답고 건강하게 유지시켜 준다. ⊕ [『신비랍소식』 (1995.07.) 26~27.]

### 1994.07.01. ‘로푸록스’ 네일 래커 발매

## ‘로푸록스’ 네일 래커 발매

매니큐어 타입의 무좀 치료제 ‘로푸록스’ 네일 래커를 발매했다. 시클로피록스 제제가 제품은 손·발톱에 신속하게 부착되어 고농도의 유효 성분이 심층부까지 강력하게 침투된다. 경구용 항진균제와 동등한 치료 효과를 발휘하면서도 간독성의 위험이 없다. 매니큐어 타입이라 사용하기 간편하며 총 치료 비용이 먹는 항진균제보다 훨씬 저렴했다. 1일 1회 사용이 권장되며 포장 단위는 3g이었다. ⊕ [『보진신문』 1994.08.25.]



### 1994.09.06. 한독건강, ‘유테스트 오블레이션’ 발매

한독건강은 미국 신트론바이오리서치가 개발한 자가 배란 검사 시약 ‘유테스트 오블레이션’을 발매했다. 임신 진단 시약 시장을 선도하던 ‘유테스트’ 계열 제품으로, 배란을 유도하는 황체 형성 호르몬(LH)이 급상승하는 시기를 측정해 배란일을 정확히 알려 줬다. ‘유테스트 오블레이션’은 사용이 편리할 뿐만 아니라 정확도가 98%로 매우 높으며 검사 반응이 5~10분이면 나타났다. 표준가는 8개 1갑에 55,000원이었다. ⊕ [『약업신문』 1994.11.07.]



### 1994.11.08. 한독건강, ‘강정 녹삼봉’ 발매



### 1994.01.01. 「교육 학점 이수 규정」 신설

사원들의 업무 지식과 자기 관리 능력을 높이기 위한 일환으로 「교육 학점 이수 규정」이 신설됐다. 사원들은 특정 직급으로 승진하기 위해서는 회사가 지정한 필수·선택 과목을 이수해야 했으며, 이수 결과는 승진 심사에 반영됐다. 규정 내용은 아래와 같다.

계급	직급	구분	필수 과목		선택 과목	
			필수과목 (필수인원)	선택과목	선택과목	선택과목
경영자 관리직	1차 부장	1	경영학	영어	컴퓨터	영어
		2	경영학	영어	컴퓨터	영어
고급관리직 관리직	1차 과장	1	경영학	영어	컴퓨터	영어
		2	경영학	영어	컴퓨터	영어
		3	경영학	영어	컴퓨터	영어
		4	경영학	영어	컴퓨터	영어
중급관리직 관리직	2차 과장	1	경영학	영어	컴퓨터	영어
		2	경영학	영어	컴퓨터	영어
		3	경영학	영어	컴퓨터	영어
초급관리직 관리직	3차 과장	1	경영학	영어	컴퓨터	영어
		2	경영학	영어	컴퓨터	영어
		3	경영학	영어	컴퓨터	영어
일반관리직 관리직	4차 과장	1	경영학	영어	컴퓨터	영어
		2	경영학	영어	컴퓨터	영어

『신바람소식』 제20호에 실린 직급별 교육 이수 체계도. 당시 인사 고과 방법을 잘 보여 준다.

[제1조 <목적>] 특정 직급 업무 수행에 필요한 최소한의 지식 및 자격 조건을 사전 이수 과목으로 명시하여 사원 스스로 직급 체류 기간 동안 이수토록 규정하고, 소정의 학점을 이수한 사원에 한하여 상위 직급 승진 심사 대상이 될 수 있게 함으로써 단계적이고 체계적인 업무 지식 습득케 하고 사원의 자질 향상 및 자기 관리 능력을 향상시키는 데 의의가 있다.

[제2조 <운영 기준>] 1. 승진 시 교육 학점 이수 점수를 일정 비율로 반영한다. 2. 교육 과정은 회사가 지정하여 반드시 이수해야 할 '필수 과목' 과 선택할 수 있는 '선택 과정'으로 구분하는데, '선택 과정' 점수가 '필수 과정' 점수의 영향을 미치지

않는다. 3. 직급 체류 기간 중 획득한 학점은 상위 직급으로 승진되면 자동으로 소멸한다. 단, PASS-NON PASS 과목과 가점 과목은 별도의 세부 시행 규칙에 의한다. 4. 해당 직위 체류 기간 중 모든 사원은 필히 1년에 2학점 이상의 교육 이수 학점을 취득해야 하며, 이는 승진의 기본적인 자격으로 적용한다.

[제3조 <필수·선택 과목>] 1. 필수 과목은 각 계층별로 집합 교육(OFFJT), 가점 과정(외국어), PASS-NON PASS(세종, 컴퓨터)으로 구성된다. 이에 대한 시행은 각 과목별로 별도의 시행 규칙을 따른다. 2. 선택 과목은 사외 교육(기능 교육), 독서 과정, 연구 과정으로 구성된다. 이에 대한 시행

### 부장님의 눈길을 사로잡은 컴퓨터

— 당시 베링사업부 최종성 주임의 수기

[Windows 환경으로 사무 전산화] 얼마 전부터 각 부서 사원들은 과장, 부장님들의 뜨거운 눈길(?)을 컴퓨터에 빼앗겨 버렸는데, 이처럼 1993년 우리 회사에는 많은 변화가 있었다. 새로운 건물, 음성 자동화 공장의 착공, 비전 2000의 신바람운동, 신인 사고과 제도 등과 함께 책상앞에 컴퓨터가 놓여지고 Windows 환경으로 당장 사무를 전산화해야 한다.

[강남의 심장에서 경영 혁신을] 회사의 문화인 환경이 달라지는데 우리 개인의 체질도 변화하지 않을 수가 없는 것 같다. 이곳은 강남의 심장, 앞으로는 강남의 대동맥인 테헤란로가 유유히 흐르고 있다. 1994년 새해 한독약품은 더욱 더 변화할 것이 분명하다. 이것이 말로만 듣던 경영 혁신, 체질 개선인가 보다. 우루과이 라운드 대비에 바쁜 이때 개인적으로도 회사의 변화에 각오를 새롭게 해야 할 것 같다. ⊕ [『신바람소식』 제20호(1994.01.) 21.]

은 각 과목별로 별도의 시행 규칙에 따른다.

[제4조 <적용 대상>] 4급 사원 이상을 원칙으로 하고 5, 6, 7급은 선택적으로 적용한다. [...]

[제8조 <학점 관리>] 1. 사원 각 개인은 자신의 학점을 스스로 관리해야 한다. 2. 교육 관련 부서는 교육 결과를 지체 없이 인사과로 통보해야 하고, 인사과는 개인별로 학점 관리를 해야 한다. 또한 개인별 학점 취득 현황을 각종 인사 제도 시행 시 적극 반영시켜야 한다. 3. 인사과는 매년 승진 심사 3개월 전에 학점 취득 현황을 공시해야 한다. ⊕ [『신바람소식』 제20호(1994.01.) 48~50.]

### 1994.04.01. 사내 출퇴근 자율 관리 실시

1994년 4월 1일부터 출근 기록기를 이용하던 출근카드 관리를 폐지하고, 모든 사원의 출퇴근 관리는 각 부서장의 책임 하에 회사 메인 시스템인 '근태 관리 프로그램'으로 처리하게 되었다. ⊕ [『신바람소식』 1993.04.01.] 10.]

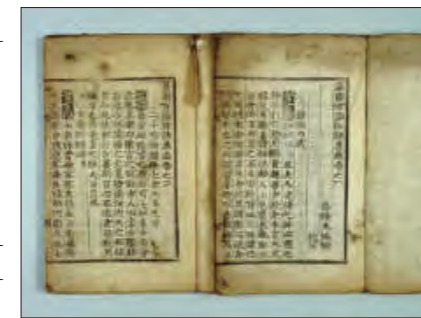
### 1994.04. 신입 사원 교육



### 1994.12.07. 국립대구박물관 개관 특별전에 한독의약박물관 소장품 전시



보물 제646호 '청자상감상약국명합'.



보물 제1111호 『찬도방론맥결집성』

한독의약박물관은 12월 7일 개관한 국립대구박물관 특별전에 소장품 일부를 출품했다. 출품은 보물 646호 '청자상감상약국명합', 제1088호 『언해태산집요』, 제1111호 『찬도방론맥결집성』 등을 비롯해 약을 갈던 약연기류, 약을 달이던 약탕기류, 약을 담아 따르던 약성주기류, 약의 무게를 달던 약도량형기류, 약을 보관하던 약저장기류 등 제약기류들과 침을 비롯한 민간 의료기류, 약사여래상, 부적, 무당들이 병을 고칠 때 사용하던 민간 신앙 관련 도구, 서양의약 전래와 관련된 자료 등 총 253점을 전시, 고대부터 근대에 이르기까지 한국의약 발달 과정을 한눈에 이해할 수 있도록 했다. 또한 '전통 한약방' 코너를 마련, 환자인 어린이와 이를 진맥하는 한의사와 아들을 애처롭게 바라보는 어머니, 약제를 쓰는 약제사를 마네킹으로 제작해 전시했다. 한독의약박물관이 국립대구박물관 개관 특별전에 소장품을 전시한 것은 대구 지방의 오랜 전통인 '약령시'를 바탕으로 우리나라 의약의 발자취를 더듬어 본다는 차원에서 이뤄진 것으로 알려졌다. 한독의약박물관 소장품은 국립대구박물관 1층 기획 전시실에 '한국의약 발달사'라는 주제로 전시된다. ⊕ [『약업신문』 1974.12.15.]

2004년 10월 10일 잠실실내체육관에서 열린 창립 50주년 기념 한마음 가족 대잔치 장면.

# 2004~2013

**한독 60년  
합작 회사에서 독자 기업으로,  
대한민국의 The Health Innovator로**

“한독약품의 새로운 역사는 이제 우리 손에 달려있습니다.” 2012년 9월 김영진 회장은 직원들에게 한독약품이 독자기업으로 새출발을 하게 됐음을 알리며 이와 같이 말한다. 1950년대에는 선진 제약 기술을 받아들이기 위한 합작이 시대를 앞서가는 선택이었다. 하지만 시장 환경이 급변함에 따라 합작 관계는 오히려 경영의 한계가 되었다. 한독약품은 합작관계를 정리하면서 원하는 방향을 스스로 결정하고 발전시켜 나갈 수 있게 되었다. 이미 2006년부터 사노피와 독립경영을 하며 스스로 신제품을 확장하고 자체 경쟁력을 강화해 오고 있었다. 그간 글로벌 스탠다드 바탕 위에 모범적인 국내 제약 기업으로 성장해온 것 또한 큰 경쟁력이었다. 변화에 맞춰 사명을 한독약품에서 한독으로 변경하고 ‘대한민국을 대표하는 토탈헬스케어 기업, 세계적 표준을 갖춘 글로벌 기업’이 되기 위한 새출발을 시작했다.



# 2004

한독의 경영  
Management of Handok

## 국민의 신뢰를 받는, 모두가 행복한 회사 만들기 50년 정도경영을 바탕으로 제약산업의 변화에 대응하다

- 2004.02.26. 전 직원 대상 선택적 복리 후생 제도 도입
- 2004.05.07. 북한 용천역 폭발 사고 긴급 구호를 위한 의약품 지원
- 2004.07.01. 창립 50주년 기념식 개최 [서울신라호텔]
- 2004.08.24. 사노피-신데라보, 아벤티스와 합병 발표
- 2004.09.13. 안전 보건 시스템 KOSHA, OHSAS 18001 동시 인증
- 2004.10.10. 50주년 기념 한마음 가족 대잔치 [서울 잠실실내체육관]
- 2004.11.02. 노동부 지정 '2004년 신노사 문화 우수 기업' 선정
- 2004.11.25. 제1회 한독학술경영대상 제정, 시상
- 2004.12.07. 한국 경영 대상 신기업문화 부문 최우수상 수상
- 2004.12.27. 한독 생산공장 약연담 앞 타임캡슐 봉안식



2004년 7월 1일 열린 한독약품 50주년 기념식에서 공개된 타임캡슐. 같은 해 12월 27일 한독 생산공장에 봉안했다. 2054년 10월 7일에 개봉될 예정이다.

2004년 한독약품은 창립 50주년을 맞았다. '새로운 50주년을 위한 발판을 마련' 하겠다는 목표를 수립하고 내부 조직 역량을 튼튼히 하며 핵심 전략 품목을 중심으로 영업 마케팅 역량을 더 강화했다. 이해에 프랑스의 사노피-신데라보가 아벤티스를 합병하며 합작사에 큰 변화가 생긴다. 이러한 변화에 따라 이후 한독약품은 독자기업으로 새로운 출발을 하게 된다.



2004년 7월 1일 서울신라호텔 다이내스티홀에서 열린 한독약품 50주년 기념식에서 임원 및 내빈들이 기념 떡을 커팅하고 있다. 왼쪽 네 번째부터 김신권 회장, 강윤구 보건복지부 차관, 사외 이사 실베스터(J.Silverstre), 김영진 부회장, 김정수 한국제약협회 회장.

2004. 한독약품 창립 50년 되는 해

마케팅 영업 전문성과 조직 문화 강화해 성장 동력 마련

대형 품목 특허 만료 위기에도 정도경영을 지켜가며 대형 품목 확대

[50년 걸음 더욱 빛나게] 2004년 창립 50주년을 맞아 '새로운 50년을 위한 발판 마련'을 경영 목표로 선정했다. 이에 따른 경영 전략으로 ①세분화되고 차별화된 마케팅으로 영업 효율성 극대화 ②거대 품목에 영업력 집중 ③영업사원의 전문화 ④신제품 사전 마케팅 강화를 통한 조기 시장 정착 ⑤즐거운 직장 문화 정착을 위한 내부 커뮤니케이션 및 제도 강화 ⑥복리 후생 및 성과 보상 제도 향상 등을 추진해 나가기로 했다. 총 3,500억 원의 매출 목표(한독 2,620억 원, 아벤티스 880억 원)를 수립했다. 이의욕적인 목표를 달성하기 위해 전문의약품을 취급하는 병원 사업부는 그동안 구축한 ETMS(영업 자동화 시스템(Electronic Territory Management System))를 주요한 영업 마케팅 툴(tool)로 활용했다. 당뇨병 치료제 '아마릴'을 기반으로 하면서 100억 원대 이상의 매출을 올리는 전문의약품을 8개 이상으로 늘린다는 구체적인 목표[뇌혈관 치료제 '케타스', 키놀론계 항균 점안액 '가티플로 점안액', 경구용 항생제 '루리드', 항구토제 '안제메트', 항고혈압제 '트리테이스', '무노발' 및 '테베텐', 알레르기 치료제 '알레그라 D', 골다공증 치료제 '악토넬', 항암제 '탁소텔' 및 '켄푸토' 등]를 설정하고 그에 맞춰 영업의 전문성과 학술 교육을 강화했다. 일반의약품을 취급하는 약국 사업부는 3년 차를 맞이하는 '사랑 플러스' 캠페인을 활성화시키고, 노령 인구 증가 및 환경적 요인으로 인한 소화기능 저하를 감안해 대표 품목인 '헥스탈'에 집중 투자했다. 2004년 주요 신제품으로는 새로운 차원의 인슐린인 '란투스' 그리고 고혈압 치료제인 '트리테이스 플러스'와 '테베텐 플러스' 등이 있었다. 인슐린에 대한 일본과의 공동 임상 연구를 비롯, 다국가 다기관 임상 연구에도 적극 참여하기로 했다. 한해 전 대만, 태국, 필리핀에 수출하기 시작한 '다오닐', '트렌탈', '라식스' 등의 수출 확대에도 노력을 기울였다. 하지만 '아마릴' 제네릭 이슈로 인해 최종적으로는 목표에 조금 못미친 2,400억 원(아벤티스 제외)의 매출과, 130억 원의 당기 순이익을 기록했다. ㉠ [『메디칼 업저버』 2004.02.02., 『약사공론』 2004.01.20., 2005년 주주총회 인사말, 2005.03.15.]



창립 50주년을 맞이해 제작한 모든 임직원들의 얼굴이 담긴 기념 액자. 사무식과 함께 한독약품의 모든 사업장에 설치했다.

2004년은 사노피-신데라보의 합병 작업과 함께, 앞으로의 50년을 향한 한독약품의 기업문화를 다지는 해였다. 김영진 부회장은 2004년을 돌이켜 "거대 품목은 베네피트와 함께 리스크를 동반하며, 특히 특허 만료 품목의 관리는 예상보다 힘이 든다는 교훈을 체험한 한해"였다고 회고했다. 매출 성장을 견인해 왔던 당뇨병 치료제 '아마릴'의 특허 만료로 경쟁이 심화됐기 때문이다. 어려운 시장 상황에서도 오랫동안 이어온 정도 경영을 지키며 신뢰를 쌓아 갔다. [『약사공론』 2005 CEO 인터뷰.]

한독약품 창립 50돌, 신약간 경쟁도 자신 있다 - 고양병 부사장(한독·아벤티스) 신년 인터뷰

지난 해(2003년) 제약계의 경기 침체 원인에 대한 진단과 올해 경기를 어떻게 전망하는지... 작년은 국내 소비의 감소를 베이스로 분업 특수의 소멸과 2002년 초과 판매분의 재고 부담, 항암제 항생제 소화기계 약물 등의 보험 심사 기준 강화 등이 침체의 원인이 되었다. 올해(2004년)는 시장에서 초과 공급되었던 부분이 정리되었고 보험 급여 기준의 설정 등 새로운 환경에 적응을 마친 회사들의 노력에 힘입어 경기가 회복될 것이다. 외국계 회사들은 거대 품목의 제네릭 출현과 전략적 신제품 출시의 제한으로 부분적 어려움을 겪을 것으로 예상되는 반면, 국내 회사는 거대 품목의 제네릭 발매를 통해 상대적으로 성장할 수 있는 기회를 얻게 될 것이다. **성장의 원동력은 어디에 있었다고 생각하나** 환경 변화에 한 걸음 앞서 조직의 변화를 주도적으로 이뤘던 점과 권한 위임에 따른 자율적 업무 처리와 상하간, 기능 부서간 원활한 소통을 통한 신뢰 형성, 신속한 의사 결정이 성장 동력이 되었다. 이런 조직 운영을 통해 '아마릴', '트리테이스', '무노발', '탁소텔', '루리드' 등과 전략 집중 품목의 지속적 성장을 구가했고 신제품인 골다공증 치료제 '악토넬', 류마티스관절염 치료제 '아라바', 고혈압 치료제 '테베텐' 등이 시장 조기 정착에 성공했다. 질적 성장 측면도 강조하고 싶다. 영업 마케팅 부서 직원들 업계에서 가장 앞선 우수 인력으로 훈련, 육성 코차 노력했고 관련 활동도 공정 경쟁 규약 등 법적 틀 내에서 투명하게 이뤄지도록 했다. 특히 '영업 효율화실'을 신설, 목표 고객을 세부화해 정확히 선정하는 타기팅 작업을 계속한 것도 질적 성장의 하나로 들 수 있다. 앞으로도 인적 자원의 육성을 위한 투자는 계속될 것이며 업계의 모범이 되는 인력들이 그에 맞는 대우를 받을 수 있도록 하겠다. **거대 품목 '아마릴'의 제네릭 출시 원년이다. 어떤**

전략을 세우고 있는지... 한독약품은 당뇨 전문 회사라 해도 과언이 아니다. '다오닐'은 나의 입사보다 빠른 역사를 가지고 있다. 전국적인 당뇨 교육 프로그램이 의료계에 뿌리를 내리니 분야의 전통을 이뤘다. 3년마다 행해지는 당뇨 환자 관리 기준이 올해 바뀌는 해이므로 이 프로그램을 중심으로 '아마릴'의 지명도를 강화할 것이다. 또 엄격한 품질 관리 기준에 대한 고객들의 신뢰가 여전히 높고 우리의 선진적 부가 서비스가 가격으로만 승부하는 제네릭보다 비교 우위에 있다고 생각한다. **급성장을 이룬 회사일수록 성장력을 지속시키는 영업 부문에 대한 관리가 쉽지 않다. 한독 고유의 영업 관리 스킬이 있다면?** 다양한 레벨 교육의 실시와 함께 올해는 핵심적으로 '세일즈 오펜시비티 스킬(Sales Offensivity skill)' 트레이닝으로 제품과 질병에 대해 정확히 이해하고 이를 고객들에게 분명히 전달하는 교육 프로그램을 진행한다. 영업 조직의 세분화에 따른 조직 이기주의는 막고 전략 신제품의 발매에 집중하기 위한 프로젝트로서 인접 영업 라인에서도 도움을 주는 '바운드리스 팀(Boundlessness Team)'을 운영하기도 한다. 우수한 아이디어로 성과를 거둔 사원에게는 포상을 수시로 하고 있으며 회사와 개인의 업적에 따라 업적 급여 제도를 수년 전부터 시행해 왔다. **대부분의 회사들은 개국 약사들의 복약 지도 부문에 소홀한데...** 우리는 모든 고객들에게 의사, 약사 그리고 환자들에게 필요한 정보를 제공하려고 노력하고 있다. 고객 만족 센터를 통해 적극적으로 상담에 임하고 있으며 우리 직원들의 과학적 디테일을 통해 제품 관련 정보를 전하고 있다. 그러나 앞으로는 개국 약사들이 우리 제품의 복약 지도를 위해 가져야 할 정보를 얼마만큼 얻고 있는지 피드백도 필요할 것이다. 그런 노력을 겸비한 꾸준한 정보 서비스를 기획할 예정이다. ㉠ [『데일리 평』 2004.01.19.]



한독약품 창립 50주년 광고.

한독의 경영

2004  
2004 → 2013

2004.07.01. 창립 50주년 기념 행사

『한독약품 50년사』 발간 등 다양한 행사로 창립 기념

한독약사관으로 시작한 한독의약박물관도 설립 40주년 맞아

[다음 반 세기를 향한 도약을 다짐하다] 7월 1일 서울신라호텔에서 회사 창립 50주년 기념 행사를 열고 다음 반 세기를 향한 도약을 다짐했다. 강윤구 보건복지부 차관, 심창구 식품의약품안전청장, 원희목 대한약사회장, 김정수 한국제약협회 회장 등 의약계·재계 초청 인사 600여 명이 참석했다. 김신권 회장은 오늘의 한독약품이 있기까지 성원을 보내 준 고객에 깊이 감사하며 50년 전통의 토대 위에 다음 50년을 향해 힘차게 전진하겠다고 소회를 밝혔다. 김영진 부회장은 지난 50년간 회사가 걸어온 발자취를 내빈들에게 소개하는 한편 그 역사 속 중요한 순간들을 기록한 사진 자료를 행사장에 설치한 20대의 TV스크린에 담아 반 세기 동안 한독약품이 걸어온 길을 참석자들과 공유했다.

[한독의약박물관도 소장 유물 도록을 만들고 운영 시간 확대] 한독 50주년과 함께 한독의약박물관도 설립 40주년을 맞이했다. 한독약품 창립 10주년을 기념해 상봉동 공장 내 한쪽에 '한독약사관'이라는 이름으로 처음 만들었던 것이 꾸준히 성장한 것이다. 한독 생산공장에 자리한 한독의약박물관은 이를 기념해 소장 유물 도록을 만들고 평일뿐 아니라 주말에도 박물관을 관람할 수 있도록 운영 시간을 확대했다. 김신권 회장은 "일찍이 저에게 서로 나누는 기쁨을 알려 준 숙부님(한국기독교박물관을 창설한 고(故) 김양선 목사)께 감사 드린다"고 덧붙였다. ⊕ [인론 보도 종합.]



2004년 7월 1일 발간된 『한독약품 50년사』, 고양명 부사장을 편찬 위원장으로 해 김조형·유용근 고문, 이상균·이일섭·윤병호·고기현·이환무 전무, 백진기 상무, 김쾌정 관장 등 편찬 위원과 실무 담당자 박찬근 팀장, 윤유경 주임이 참여했다.



2004년 7월 1일 열린 한독약품 50주년 기념식에서 기념사를 하는 김신권 회장(위)과 김영진 부회장(가운데).



반세기 동안 한독약품은 역경 앞에서도 혁신을 통해 견실한 성장을 이어왔다. 2004년, 지난 50년을 기념하고 새로운 50년을 위한 발판을 마련하고자 사사를 발간하고, 임직원들과 창립 50주년의 기쁨을 나눴다.

지난 50년의 자랑스런 역사와 전통 위에, 다음 50년을 위해 힘찬 전진과 도약을 시작하자!

— 김신권 회장의 한독 창립 50주년 조회사

한독-아벤티스 가족 여러분, 안녕하십니까! 오늘은 우리 한독약품이 창립 50주년을 맞이하여 여러분들과 같이 축하하는 날입니다. 창립자의 한 사람으로서 참으로 감개무량합니다. 오늘 저녁에는 대외적으로 VIP를 초대하여 신라호텔에서 성대한 축하연을 하게 됩니다. 그리고, 10월 10일에는 예년과 달리 임직원 여러분의 가족과 같이 대대적으로 회사 창립을 축하하는 한독 가족 대잔치를 갖게 됩니다. 회사의 지난 50년을 돌이켜 보니 함께 기뻐하고 함께 어려움을 이겨 냈던 수많은 시간들이 주마등처럼 스쳐 깊은 감회에 젖게 됩니다. 기업의 50년은 마치 인간사와도 같아 인생에 회로에락이 있듯이 기업 경영에도 좋은 때와 어려운 때가 반복된다고 생각합니다. 6.25전쟁 중 임시 수도였던 부산에서 동서약품을 경영하다 1953년 휴전과 더불어 서울로 돌아온 이후, 평소 꿈꿔 왔던 선진국 수준의 제약회사를 설립하고자 평소 뜻을 같이한 창업 동지 일곱 명이 한자리에 모여 한독약품의 모체인 연합약품 창립 총회를 연 것이 바로 오늘(1954년 7월 1일)입니다. 지금도 그 당시의 생생한 기억들을 회상하면 가슴이 벅차오름을 느낍니다. 1957년 외국의 앞선 기술을 도입하기 위해 웨스트와 오랜 협상 끝에 기술 제휴를 성사시키고, 1959년 1공장 완성과 함께 의약품 생산을 시작한 일, 1964년 웨스트의 자본을 끌어 들여 합작 회사를 설립함으로써 웨스트와의 관계를 더욱 발전시켰던 일, 우리 회사 제품이 최고의 제품으로 인정받으면서 공급을 늘리기 위해 연이어 2공장, 3공장을 준공했던 일, 1976년 기업 공개를 통해 국민 기업으로 거듭난 일 등이 마음 흐뭇한 기억으로 남아 있습니다. 1992년 회사 사옥을 신축 이전하고, 1995년 음성에 최고 설비를 갖춘 가장 큰 규모의 생산공장을 준공하여 다른 회사의 부러움을 샀던 일은 참으로 가슴 뿌듯한 일이었습니다. 2000년대 들어 웨스트의 후신인 아벤티스와 변함없는 협력 관계를 이어감으로써 회사의 성장 기반을 굳건히 다지며 글로벌 기업으로서의 위상을 더욱 높여 나갔습니다. 회사 성장 과정에서 창업 이래 50년 동안 단 한번의 적자 없이 매년 견실한 성장을 이어 오고, 회사 운명의 공동체인 노사가 한마음을 이뤄 1974년 노동 조합 설립 이후 단 한번의 분규도

일어나지 않은 것은 우리 모두가 정성으로 일궈 낸 위대한 성과입니다. 하지만 이처럼 늘 기쁘고 자랑스러운 일만 있었던 것은 아닙니다. 1980년대 제약산업 전체가 저성장기에 접어들고, 회사 내부적으로는 재무 건전성 악화와 함께 일부 신제품 및 주력 제품의 판매 실적이 기대에 이르지 못해 1980년 6위였던 제약업계 순위가 1990년에는 14위까지 내려앉는 시련의 시기를 겪기도 했습니다. 한독약품은 몇 차례 어려운 위기를 맞을 때마다 전쟁의 폐허 속에서 창업하여 무에서 유를 이룬 창조 정신과 수십년간 굳건히 다져 온 신뢰, 그리고 원칙에 충실한 정도 경영을 바탕으로 어려움을 슬기롭게 극복했습니다. 아울러, 창의와 성실로써 기업 발전에 이바지하고 우수 의약품을 공급해 국민 건강에 이바지하겠다는 창업 정신은 단 한순간도 잊지 않고 일관되게 지켜져 왔습니다. 이것은 회사를 지탱해 나가는 근본 정신으로, 어떠한 상황에서든 흔들림 없이 유지하고 여러분 스스로도 마음에 깊이 새겨 굳게 지켜나가길 바랍니다. 한독-아벤티스 가족 여러분, 우리의 목표는 국내 최고의 제약회사를 만드는 것입니다. 높은 매출을 달성하는 외형적인 성장뿐 아니라 일반 국민, 임직원, 주주, 지역 사회가 함께 내실 있는 성장을 이뤄 모두가 행복한 회사를 만드는 것입니다. 인간 존중, 정도 경영, 사회 봉사의 세 가지 기업 이념을 바탕으로 우수 의약품을 개발하고 공급하는 회사, 고객 만족을 위해 적극적인 활동을 펼치는 회사, 지속적인 경영 혁신을 추구하는 회사, 효율적인 인적 관리를 통해 훌륭한 인재로 육성하는 회사, 기업의 사회적 책임을 다해 국민들로부터 신뢰를 받는 회사를 만드는 데 함께 노력해 줄 것을 당부 드립니다. 이제 한독약품은 지난 50년의 자랑스런 역사와 전통의 바탕 위에서 다음 50년을 위한 힘찬 전진과 도약을 시작합니다. 이 자리에 함께한 여러분께서 한독약품이 국민의 건강 증진과 삶의 질 향상에 기여하는 초우량 기업으로 발전해 나가는 데 견실한 밑거름이 되어 주기 바랍니다. 오늘날 한독약품 성장의 주역으로서 회사 발전에 노력과 열정을 바치며 헌신적으로 일해 준 전·현직 임직원 여러분께 이 자리를 빌어 다시 한번 깊은 감사의 뜻을 전합니다. 감사합니다. ⊕

2004.09.06. 김영진 부회장 사노피-아벤티스 CEO로 선임

사노피-신데라보, 아벤티스와 합병 후 세계 3위 제약 업체로 도약

사노피-아벤티스의 긍정적 전망으로 한독약품 주가 급등

[세계 3위 글로벌 제약 업체 탄생] 프랑스의 사노피-신데라보가 4월 25일에 아벤티스를 470억 유로(557억 달러)에 인수하면서, 미국의 화이자, 영국의 글락소스미스클라인(GSK)에 이어 세계에서 3번째로 큰 제약 업체로 올라섰다. 이에 따라 국내의 사노피-아벤티스와 한독-아벤티스도 조직 합병 수순에 들어갔다. 사노피-아벤티스는 9월 6일 전 세계 70여 국가에서 100여 명에 달하는 현지 사장단과 그룹의 지역별·제품별 영업 마케팅 및 조직 운영 총괄 책임자에 대한 인사를 단행했다. 한국에서는 당시 한독-아벤티스의 대표이사였던 김영진 부회장이 사노피-아벤티스 조직의 CEO로 선임됐으며, 운영 총괄 책임자(COO)에는 당시 사노피-신데라보 태국 지사장이던 스티브 올드필드(Steve Oldfield)가 임명됐다.

[향후 체제를 둘러싸고 업계의 관심과 추측 쏟아져] 새로 선임된 각국의 사노피-아벤티스 경영진은 현지 조직의 주요 사업 부문 책임자와 이사진을 구성하고, 2005년 사노피-아벤티스를 하나의 통합된 조직으로 운영하기로 했다. 회사명인 '사노피-아벤티스'는 본사의 경우이며, 국가별 변경 형태와 시점은 현지 사정을 고려하여 결정하기로 했다. 이 기간 동안 국내에서는 한독-아벤티스의 향후 체제를 둘러싸고 약업계는 물론 경제계 전반에 추측과 다양한 시나리오가 분분했다. 어떤 형태로 합병이 마무리되든 긍정적으로 전망됨에 따라, 한독약품의 주가는 가을 내내 급등세를 이어갔다.

[피합병사의 CEO를 합병회사의 CEO로] 사노피-아벤티스 한국 CEO에 김영진 한독-아벤티스 부회장이 선임됨에 따라 향후 구체적인 합병 절차 및 조직 개편이 급물살을 타게 되었다. 이례적으로 피합병사의 CEO를 합병 회사의 CEO로 선임한 것은 한독약품의 가치를 인정했다는 것을 의미한다고 볼 수 있다. 실제 김영진 부회장은 사노피-아벤티스 본사 관계자와 의견 조율을 위해 2차례 이상 출국해 자신의 주장을 강하게 밝힌 것으로 알려졌다. [언론 보도 종합]

김영진 부회장, '비전 경영 CEO' 대상 수상

김영진 부회장이 『한국경제신문』으로부터 제약 분야 '비전 경영 CEO' 대상 기업인으로 선정됐다. '투명 경영'과 '신뢰 경영'이라는 비전을 제시하며 외국 제약사와 협력 관계를 40여 년간 조화롭게 유지해 온 능력을 인정받았다. 1957년 독일 쾰프스트와 합작사로 출범한 한독약품은 투명 경영을 통해 주주의 신뢰를 얻어 내는 한편 10년 장기 근속자를 전체 직원의 26%로 확대시키는 등 노사 간 믿음을 일궈 냈다는 점에서 높은 평가를 받았다. 같은 해 한독약품은 경영혁신을 여러 곳으로부터 인정받았다. 11월에는 노동부로부터 '2004년 신노사문화 우수 기업' 지정을 받았고, 12월 한국능률협회컨설팅 선정 '2004년 한국 경영 대상'에서는 신기업문화 부문 최우수상을 수상하기도 했다. [언론 보도 종합]



불황 때 더 빛난 한독약품의 사람 중심 경영 — 『한겨레』 2005 새해 특집 기사 「행복의 조건」 중에서

[숨 쉬기 어려울 정도로 열악했던 환경] “보내 주겠어?” 3년 전 회사 쪽에서 전 사원을 하와이로 연수를 보내 주겠다고 밝혔을 때 몇몇 직원들은 반신반의했다. 매출 2,000억 원을 달성한다는 조건이 붙어 있었고, 영업 환경도 썩 좋은 편이 아니었다. 그 해 실적은 목표에 못미쳤다. 그럼에도 회사는 2002년 1월부터 두 달 동안 직원 500여 명을 16개 팀으로 나눠 중국 연수를 보내는 것으로 약속을 지켰다. 생산공장 생산 2실에 근무하는 이원주(34)씨는 “당시 임산부들만 따로 연수를 보내 줘, 두고두고 기억이 난다”고 말했다.

[노사 신뢰로 50년 거목 키워] 소화제 '췌스탈'로 널리 알려진 한독약품은 지난해(2004년) 창사 50돌을 보낸 몇 안 되는 장수 기업이다. 서울 역삼동에 자리잡은 한독약품 본사와 충북 음성군의 공장에 들어서면 맨 처음 눈길을 잡아끄는 것이 있다. 1층 현관벽면에 걸린, 전 사원의 얼굴이 빼곡히 들어간 사진 액자다. 허성희(47) 품질보증팀장은 “노사 구분 없이 동료애로 똘똘 뭉친 기업문화를 상징한다”고 했다. 한독약품이 가장 자랑하는 노사 간 신뢰는 가족적인 기업문화에서 싹튼 것이라 한다. 초대 노조 위원장을 지낸 문영일(61, 제일약품 공장장) 씨는 “한독약품에는 '시시(CC)'가 참 많았다”고 회고했다. 대학가의 캠퍼스 커플처럼 사내 결혼이 많았다는 것이다. 당시 결혼을 하고 나면 여직원들이 으레 회사를 그만뒀어야 했지만, 한독약품은 달랐다. 출산 휴가가 엄격히 지켜지는 것은 물론 퇴사를 강요하는 분위기가 일체 없었기 때문이다.

[생산적 노사는 주고받는 것] 이 회사 노조는 창사 50돌을 앞둔 2003년 말 상여금 및 임금, 복리 후생 일체를 회사에 일임했다. 협상 전권을 사용주한테 넘겨서야 되겠느냐는 일부 조합원의 따가운 질책이 뒤따랐다. 현태영(53) 노조 위원장은 “이익이 난다고 다 달라고 한다면, 반대로 회사에서 일감이 없어 인력을 감축하려 할 때 막을 명분이 없어지는 것 아니냐”며 조합원들을 설득했다. 그는 “생산적인 노사 관계는 서로 주고받는 것에서 싹튼다”며 “지난 50년은 서로 존중하고 신뢰를 쌓았기에 가능했던 일”이라고 말했다. 회사쪽의 호응도 놀라웠다. 이듬해 임금을 올린 것은 물론, 그것도 9.6%라는 두 자릿수에 가까운 인상률로 화답한 것이다. 김영진(48) 대표이사 부회장은 “노조가 보내 준 신뢰를 정도경영을 위한 재적질로 받아들이고 있다”고 말했다. 회사는 이를 투명 경영을 통해 뒷받침하고 있다. 10여 년 전부터 분기별로 노조를 상대

로 경영 설명회를 열고, 부서별 CEO간담회와 호프데이, 노사 워크숍, 사내 인터넷 등을 통해 불씨가 될 요소들은 미리 해소하는 식이다. 이 회사의 투명 경영이 다른 회사들에 견줘 특별히 새로울 것은 없다. 무엇보다 투명 경영을 최우선 가치로 삼아 철저하게 실행에 옮긴다는 점이 차이라면 차이다. 윤병호(52) 공장장은 “최고 품질의 의약품을 만드는 것이 목표이지만, 이는 경영진이 솔선수범하고 정도경영을 실현하지 않고는 불가능하다”고 말했다.

[고통 분담으로 위기 넘겨] 한독약품에도 이전에 몇 차례의 고비가 있었다. 그 가운데 외환 위기 때 찾아온 어려움은 혹독했다. 본사 사옥 이전과 공장 신축, 최첨단 생산 시설을 구축하는 데 많은 자금을 쏟아부은 탓이다. 당시 환율이 급등하면서 한독 생산공장 건설을 위해 산업은행에서 차입한 외화 대출에서 환차손이 대거 발생했고, 고을의 이자까지 물게 되면서 재정은 악화되기 시작했다. 위기 때마다 회사 살리기에 앞장선 노조는 이때 더 큰 빛을 냈다. 생산직과 관리, 영업 부문 할 것 없이 고통 분담 차원에서 그 해 연말 상여금과 이듬해 급여를 회사에 맡기고 경비 절감에 나섰다. 정리 해고를 막는 대신, 스스로 허리띠를 졸라맨 것이다. 사원들의 희생에 회사는 “인위적인 인력 감축 없는 위기 극복”을 다짐하는 편지를 집집마다 보내 가족들을 다독였다. 한독약품의 임금 수준은 동종 업체에 견주면 그다지 높은 편은 아니다. 그러나 최근 3년간 매년 두 자릿수 인상률로 다국적 회사의 평균 수준까지 끌어올렸다. 경영 성과의 과실을 돌려 준 것이다. 자연 감소분을 빼고는 이직률이 적은 점을 감안해, 정년도 55살에서 57살로 연장시켰다. 올해는 근속 연수가 짧은 직원들도 혜택을 받을 수 있도록 선택적 복리 후생 제도를 도입했다. 북한 용천 참사 때는 약품 보내기 운동에 앞장서고, '췌스탈' 판매 금액 중 일부는 해마다 소외 이웃에게 전달하는 등 어려운 곳을 돕는 데도 적극적이다. 2004년 한 해가 저무는 날, 한독 사람들은 자신의 과거와 현재, 미래의 소망을 담은 타임캡슐을 공장 앞마당에 묻었다. 윤 공장장은 “인간 중심의 기업문화를 일구겠다는 의지와 인류의 미래를 향한 우리들의 꿈을 담았다”고 말했다. [홍대선 기자, 『한겨레』, 2004.12.31.]



(왼쪽, 가운데) 창립 50주년 기념 한마음 가족 대잔치. [2004.10.10.] (오른쪽) 50주년 기념 한독약품 타임캡슐 봉안식. [2004.12.27.]

### 2004.03.15. 약업계 최초로 모바일 웹사이트 오픈

약업계 최초로 모바일 웹사이트를 오픈했다. 웹사이트에는 창립 50주년을 맞는 한독약품의 역사와, 주요 제품에 대한 자세한 소개를 실었다. 또한 소비자의 관심을 충족시키고자 건강클리닉 코너를 마련해 일상 생활에 필요한 다양한 건강 관련 정보도 제공하기로 했다. 이 무렵 삼성서울병원 등 대형 병원을 중심으로 PDA, 휴대폰 등을 이용한 모바일 서비스를 제공하기 시작했는데, 제약과 관련해 전문 정보의 제공이 필요한 제약회사들 사이에서는 상대적으로 그 노력이 미미했다. 한독약품은 제약업계 최초로 PDA 환경에 맞춘 한독약품의 모바일 웹사이트를 개설함으로써 약품 정보뿐만 아니라 제약업계 전반의 정보화를 촉발시키는 계기를 만들었다. ④ [언론 보도 종합.]

한독의 경영  
Management of Handok

### ‘아마릴’의 경쟁력, 자신 있다! — 장희현 당시 ‘아마릴’ 담당 PM

‘아마릴’의 제네릭 제품이 50개 이상이다 베인 타깃은 ‘아마릴’이었지만 시장의 혼란이 가중돼 제네릭 간 경쟁이 유발될 것이다. 또 시장 규모가 커지는 긍정적 요소도 있다. ‘아마릴’보다는 2~3위를 하는 제품에 대한 대체 효과가 이뤄질 것이다. **주요 경쟁사로 파악하고 있는 회사는?** 특정 회사를 경쟁 대상으로 생각하지 않는다. 제네릭의 경쟁은 상업적 측면에서 보면 중소 업체가 유리할 수도 있지만 제네릭 간 경쟁은 분명 심화될 것 같다. **제네릭 대부분이 경제적인 약가를 장점으로 든다** ‘아마릴’ 복용의 경우 제네릭보다 1,000~2,000원 정도가 추가될 뿐이다. 이런 정도의 비용 추가가 지금껏 ‘아마릴’을 처방하고 복용했던 의사와 환자들의 만족도에 영향을 미쳐 제네릭으로 변경할 것이라고는 생각지 않는다. **‘아마릴’ 후속이 ‘란투스’라고 하던데?** ‘아마릴’은 앞으로도 계속 경구용 혈당 강하제 시장을 선도할 것이다. ‘란투스’ 또한 인슐린 시장의 규모를 키우고 선두 자리를 공고히 할 것이다. **향후 ‘아마릴’의 마케팅 방향은?** 출시한 지 6년 정도 됐다. 선두답게 당뇨 관리의 질적 향상을 위해, 더 유익한 임상 데이터를 제공할 것이다. ④ [『청년의사』 2004.10.04.]

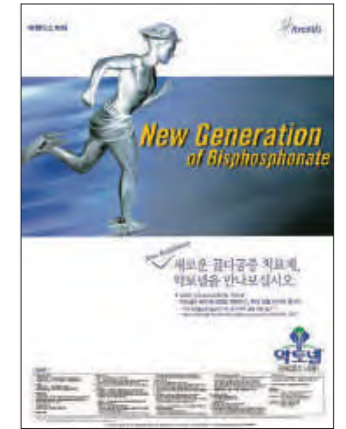
### 2004.06.21. ‘아마릴’ 신약 재심사 기간 만료

#### 당뇨병 치료제 ‘아마릴’, 제네릭 제품의 도전에 직면

당뇨병 치료제 ‘아마릴’은 연간 약 600억 원의 매출을 올리며 당뇨병 치료제 선두 주자로 성장해 왔으나 2004년 6월 21일자로 신약 재심사 기간이 만료되었다. 기존 대형 품목들이 대체로 특허 만료 이후 상당한 매출 감소를 경험했다는 점에서 긴장을 늦출 수는 없었다. 국내 제약사 중 동아제약의 ‘글리멜’, 보령제약의 ‘보령 글리메피리드’, 한미약품의 ‘그리메피드’ 등이 공격적으로 나섰다. 이외에 대웅제약, 유한양행, 종근당, 일동제약, 중외제약, 한국유나이티드, 태평양제약, 영진약품, 일성신약, 부광약품 등도 제네릭 제품 출시를 준비했다. 2004년에 아마릴 제네릭 제품은 약 60개 선에서 마무리될 것으로 전망되었고, 이후 2011~2012년 무렵 대략 100개 가까이 늘어났으나 아마릴은 당뇨병 치료제 선두 주자의 자리를 굳건하게 지켜냈다. ④ [『청년의사』 2004.10.04., 『약사공론』 2022.08.08.]

### 2004.05.03.~06.03. ‘엄마와 딸이 함께 하는 골다공증 검진’ 캠페인 ‘악토넬’ 캠페인, 아벤티스 최우수 마케팅 사례 선정

골다공증 치료제 ‘악토넬(Actonel)’과 관련, 60세 이상의 어머니와 딸이면 누구든 무료 골다공증 검진을 받을 수 있는 ‘엄마와 딸이 함께 하는 골다공증 검진’ 캠페인을 후원했다. 신촌 세브란스병원 등 전국 31개 병원은 5월 가정의 달을 맞아 3일부터 순차적으로 한 달간 무료 골다공증 검진 캠페인을 실시했다. 폐경 전후의 여성이 어머니와 함께 골다공증 검사를 받게 함으로써 딸은 어머니의 검사 결과를 통해 본인의 유전적 뼈 건강 상태를 예측할 수도 있다. 검진 결과에 따라 전문 의료진의 1:1 상담과 생활 습관 지도, 즉석 사진 촬영도 함께 진행되었다. 이 캠페인은 이 해 프랑스 아벤티스 본사에서 최우수 마케팅 사례로 선정됐다. ④ [언론 보도 종합.]



‘악토넬’ 광고. ‘악토넬’은 골다공증을 예방할 뿐만 아니라 골다공증으로 인한 골절의 위험을 신속하게 낮추어 주는 약물이다. 1일 1회 요법의 5mg과 주 1회 요법의 35mg의 두 가지 제형으로 환자의 생활 습관에 맞추어 복용할 수 있게 했다.

### 2004.11.25. 제1회 한독학술경영대상 제정, 시상

국내 의료계의 혁신과 국민 보건 의료 향상에 기여하고자 ‘한독학술경영대상’을 제정했다. 한독약품 후원으로 진료 혁신 및 병원 경영의 효율화 등 그 공로가 인정되는 인사를 대한병원협회와 공동으로 선정, 시상하기로 했다. 김영진 한독약품 부회장은 11월 25일 여의도 63빌딩 국제회의장에서 열린 제20차 병원 관리 종합 학술대회에서 제1회 한독학술경영대상 수상자로 국립의료원 도종웅(都鍾雄) 원장을 선정하여 시상했다. 1943년 대구 출신 도종웅 원장은 한 달 후인 2004년 12월 퇴임하며 한독약품으로부터 받은 상금 1,000만 원을 국립의료원 신경외과에 기탁했다. 이후 우리들병원과 21세기병원 원장을 거쳐 의료법인 인봉의료재단 영등포병원 명예 원장직을 맡았다. ④ [『팍뉴스』 2004.11.25.]



제1회 한독학술경영대상 수상자 도종웅 국립의료원 원장의 사진이 1면에 실렸다. [『병원신문』 2004.11.29.]

2004  
2004 → 2013

2021년 준공된 한독퓨처콤플렉스. 중화동과 판교에 각각 분리되어 있었던 제품개발연구소와 신약개발연구소를 통합 이전하며 R&D 역량을 강화했다. 연구원들이 최적의 환경에서 신약 개발에 몰입할 뿐 아니라 혁신적인 협업 모델이 구현될 수 있도록 설계했다.

독자기업으로 출범한 한독은 전략적이고 혁신적인 도전으로 단기간 내에 비즈니스 경쟁력과 미래 성장 동력을 동시에 확보해 갔다. 당시 제약회사 사이에 이루어진 가장 큰 규모의 인수 합병이었던 태평양제약 제약사업 부문 인수, 일본 기능성 원료 회사 테라밸류즈 인수, 세계 1위 제네릭 기업인 이스라엘 테바와 합작 회사 '한독 테바' 설립, 국내외 바이오벤처와 디지털 헬스케어 스타트업 지분 투자와 공동 연구 등 과감한 행보를 이어 갔다. 헬스케어 패러다임 변화에 앞서 토탈헬스케어 기업으로 변모하는 한편 한독퓨처콤플렉스를 준공해 미래 성장 동력을 확보하기 위한 R&D 경쟁력을 강화했다.

# 2014~2023

한독 70년

대한민국을 대표하는 토탈헬스케어 기업으로



# 2014

## 창립 60주년과 안타까운 이별

한독 창립 60주년이라는 뜻 깊은 해, 창업주 김신권 회장의 별세  
태평양제약 제약사업부문 인수, '레디큐' 발매 등 큰 사건들 속에서  
초심을 돌아보는 계기가 되다

- 2014.02.14. | 태평양제약 제약사업부문 인수
- 2014.03.05. | 자가 염중 질환 치료제 'HL2351(IL1Ra-hyFc)' 식약처 임상 승인
- 2014.03.25. | 한독휴먼헬스 청산
- 2014.04.30. | 창업주 김신권 회장 별세
- 2014.04.30. | 차세대 성장 호르몬 'GX-H9', 유럽 임상 1상 시험 완료
- 2014.05.26. | 숙취해소제 '레디큐' 출시
- 2014.07.03. | 공공 설치 미술품 <가족 인형> 설치
- 2014.07.24. | 한독의약박물관, 《조선 왕실의 생로병사》 특별전 개최
- 2014.08.29. | 한독의약박물관 개관 50주년 기념 심포지엄 개최
- 2014.09.18. | 60주년 기념 R&D 심포지엄 개최
- 2014.09.26. | '케토툼' 꿈을 캐라 오디션 진행
- 2014.10.02. | 경북군 문화재 지킴이 봉사 활동
- 2014.10.07. | 소화성 궤양용제 개량 신약 '가베트 정' 출시
- 2014.10.17. | 60주년 기념 한마음 페스티벌 개최 [용인 에버랜드]
- 2014.11.03. | 창업주 김신권 회장의 유지에 따라, 한독제석재단에 주식과 기금 기부
- 2014.11.18. | 사외보 「홀닥터」 발행 중단
- 2014.12.23. | 제1회 한독 와우(WoW, Way of Working) 페스티벌 개최

한독이 창립 60주년을 맞이한 해, 창업자이자 한국 약업계의 거목인 김신권 회장이 세상을 떠났다. 안타까운 이별이었지만 한독은 창업자의 초심을 바탕으로 미래를 향한 새로운 한 걸음을 내딛는다. 태평양제약 제약사업부문 인수, 이는 당시 국내 제약회사 사이에 이루어진 가장 큰 규모의 인수였다. 사회적으로 세월호 참사 등 안타까운 소식이 이어진 2014년, 다양한 품목, 다양한 브랜드들로 기반을 다졌음에도 한독은 공격적 마케팅보다는 제약회사로서 초심과 사회적 책임을 되새기는 한 해를 보냈다.



창립 60주년을 맞아 60주년 기념 엠블럼과 함께 전직원의 얼굴을 담았다.

2014.

## 한독 창립 60주년, 한독의약박물관 개관 50주년

창립 60주년 기념 엠블럼과 슬로건 '건강한 미래, 한독과 함께' 선포  
매출 성장뿐 아니라 제대로 하며 존경받는 기업이 되겠다는 다짐

[창립 60주년의 의미 안팎으로 되새겨] 창립 60주년을 맞아 새로운 도약을 알리는 슬로건 '건강한 미래, 한독과 함께'와 60주년 기념 엠블럼을 발표했다. 김영진 회장은 "지난 60년간 한독은 신뢰를 바탕으로 우수한 제품, 최고 품질, 정도경영을 통해 국내 제약산업의 선진화를 이끌어왔다"며 "60년의 역사가 있기까지 함께해 준 고객, 임직원, 그리고 국민들에게 감사의 마음을 전한다"고 말했다. 슬로건처럼 건강한 미래를 만드는 주역으로서 앞으로 R&D 투자, 헬스케어 비즈니스 확장 등을 통해 한독 100년을 더욱 의미 있게 키워 가겠다고 밝혔다. 한편, 한독의약박물관도 2014년 설립 50주년을 맞았고, 이를 기념해 7월, 서울 국립고궁박물관에서 '조선 왕실의 생로병사'라는 주제로 특별전을 개최했다.



한독 60주년 기념 엠블럼.

[2014년 제약 환경 속 한독의 준비] 2012년 시작된 일괄 약가 인하 정책은 여전히 매출 감소에 큰 영향을 미치고 있었다. 거기에 더해 시장형 실거래가 제도가 2014년 2월부터 재시행되었다. 7월부터는 정부의 지속적인 리베이트 척결 정책의 일환으로 '리베이트 투 아웃제'도 시행되었다. 이같은 제도적 변화는 제약 기업의 체질 개선을 요구하고 있었는데, 다행히 한독은 수년 전부터 이러한 상황을 예측하고 준비해 온 상태였다. 2013년 '한독'으로 사명을 변경하고 대한민국을 대표하는 토탈헬스케어 기업이 되겠다는 비전을 선포한 이후, 바이오벤처 제넥신 지분 투자, 세계 1위 제네릭 기업인 테바와 '한독테바' 합작 회사 설립에 이어 태평양제약 제약사업부문 인수로 미래 성장 동력을 확보해 왔다.

[연구개발과 복리 후생] 제넥신과 공동 개발하는 지속형 성장 호르몬 결핍증 바이오메터 치료제는 2013년 유럽에서 1상 임상시험을 실시한 데 이어 2014년에 유럽에서 2상 임상시험을 진행했다. 2014년에 총 5개의 연구 과제에 대해 47.3억 원의 정부 연구 지원금을 받았고, 특허 출원은 28건으로 전년 대비 55% 증가했다. 미국 와이어스(Wyeth)의 김재은 박사, 안센에서 근무한 임효영 박사 등 우수 인재를 계속 확보해 오픈 이노베이션 역량을 강화했다. 윤리경영과 투명 경영을 위해 최고 경영자(CEO) 산하에 자율 준수 전담 조직을 만들어 체계적이고 효율적인 CP 운영을 시작했다. 2012년 우리 사주 조합을 발족해 무상 출연하고 2013년도에 우리 사주 제도와 스톡옵션을 실시한 데 이어 2014년 5월에는 우리 사주 유상증자 우선 배정을 실시했다. 카페테리아와 자녀 학자금 제도도 개선하며 직원의 회사 만족도와 직무 만족도를 높이는 정책을 꾸준히 마련했다. ④ [2014년 한독 역사록, 편집부 정리.]

2014년은 한독 창립 60주년을 맞는 해였다. 한 기업이 60년을 번영해 회갑을 맞은 것이다. 그 모든 역사의 순간은 많은 이들의 도움으로 가능했다. 60년전 회사가 세워질 때부터 한독은 '신뢰'에 근본을 둔 회사여야 한다는 것이 경영 철학이었다. 60주년 슬로건은 '건강한 미래, 한독과 함께'로 정했다. 앞으로 100년 후에도 건강한 미래를 만들어 내는 주역이 '한독'이 될 수 있도록 60주년을 맞아 지금까지의 신념을 더욱 공고히 했다.

### “독자 경영 10년... 지각 변동을 불러왔죠” — 한독 김영진 회장 신년 대담

한독이 한독테바 설립과 태평양제약 제약사업부문 인수로 업계의 뜨거운 관심을 받고 있다. 특히 태평양제약 제약사업부문 인수는 상장사였던 그룹 계열 제약사 부문을 전격 인수한 것이어서 업계에 충격파를 던졌다. 제약업계는 한독의 태평양제약 제약사업부문 인수로 국내 제약계도 드디어 본격적인 M&A시대가 다가왔음을 피부로 느끼고 있다. 바이오벤처 기업 제넥신을 사실상 인수하고, 세계적인 제네릭 기업인 테바와 51:49의 합작 회사를 설립한 데 이어 태평양제약 제약사업부문을 인수함으로써 강렬한 인상을 주고 있다. 종전 한독약품에서 과감하게 한독으로 사명(社名)을 바꾸었을 때 이미 예고되었던 것일까? 한독은 최근의 기업 인수뿐만 아니라 건강기능식품, 의료기기까지 사업을 확대해 토탈헬스케어 회사로 변신하는 모습이다. (...)

▲한독테바에 이어 최근에는 태평양제약 제약사업부문까지 인수해 깜짝 놀라게 했는데요. 태평양제약 제약사업부문 인수를 통해 한독은 그간 부족했던 부분을 보강했다고 봅니다. 국내 시장에서 벗어나 해외 시장으로 나가라는 정부의 메시지는 명확하다고 봅니다. 앞으로 처방약은 큰 돈을 벌 수 없을 것입니다. 결국 신약 개발 성공을 전제로 5~10년간을 어떻게 안정적으로 가느냐를 고민하게 됐습니다. OTC 시장과 비처방약 시장(헬스케어: 건강기능식품, 의료기기)을 안정적 수입원 삼아 처방약 의존 비중을 줄여야겠지요. 태평양제약 제약사업부문 인수는 계약상 철저히 기밀리에 진행했지만 1년 정도가 걸렸습니다. 가장 중요한 조건은 고용 승계였죠. 태평양도 고용 승계 등의 면에서 한독을 신뢰한 것 같습니다. 어쨌든 이제 200억짜리 '케토포'를 가질 수 있게 됐습니다. 국내에서 200억 원이 넘는 OTC는 몇 개 안 됩니다. 저는 7년 전부터 OTC 매출을 500억 원 규모로 만들자고 얘기해 왔는데 케토포가 상당 부분 기여할 것으로 봅니다. OTC는 브랜드화 된다면 안정적으로 수익을 올릴 수 있습니다. 태평양제약 제약사업부문 회사 매출 4,000억 원을 넘기는 발판도 마련했습니다. 다만, 올해는 태평양 제품의 1월, 2월 매출이 한독으로 귀속되지 않아 목표 4,000억 원에 조금 못 미칠 수는 있어요. 앞으로 진단 시약을 시작으로 의료기기까지 진출해서 두 부문에서 약 1,000억 원대 매출을 올려 처방약 의존도 문제를 해소할 수 있었으면 합니다.

▲한가지, 태평양제약을 대표했던 '판토크'와 '알보칠'은 다케다가 회수하는 바람에 못 가져왔습니다. 고용 승계로 넘어온 146명의 태평양 제약 인력 활용에는 문제가 없는지요? 판토크 계약이 1년 단위로 진행됐는데 인수 시기와 맞물렸습니다. 기업 인수 가치 평가에 있어 판토크는 제외했다고 보시면 됩니다. 146명의 숙련된 제약 인력을 한꺼번에 얻는 것은 어려운 일입니다. 해당 인원들은 새로운 곳에 합류하고 역할을 부여받게 될 것이며, 이는 준중합병원이 약한 한독의 역량 강화와 로컬 부문 보완, 한독테바 제품 신규 영업에도 도움이 될 것입니다. 또한 OTC 분야와 헬스케어 프로덕트 분야에도 영입이 강화될 것입니다. 고용 승계에 따른 인건비 증가는 부담이 없습니다. 그정도 커버할 수 있는 신규 매출이 있고, 이미 인수 검토 시 다 검토한 것들입니다. (...)

▲독자 경영 10년 동안 어려움도 많았고 미래를 예측하고 준비해 온 느낌을 많이 받았습시다. 이런 일련의 경영 활동이 결국 어떤 의미를 담고 있는 건가요? 중요한 것은 직원들에게 실제 있는 '비전'을 보여줬다는 것입니다. 그동안 많은 제약사들이 비전을 제시하고 한독 역시 마찬가지였지만, 정작 "그래서 뭐... 어때요..." 라는 지적이 있었습니다. 구체적으로 피부에 와닿는 것이 없었다는 거죠. 그런데 이제는 직원들이 허공에 뜬 외침이 아니라 명확한 비전을 갖게 됐다고 봅니다. 독자 경영 10년 만에 새롭게 출발하는 기반이 마련됐다고 할까요. 특히 개인적으로 올해는 입사 30년이고, 창립 60주년이며, 한독의 자랑거리인 한독의약박물관 50주년인 해입니다. 따라서 직원들이 회사 비전을 공유하고 회사를 신뢰하며 있는 자리에서 열심히 노력해 주면 더 바랄 것이 없겠습니다. (...) 제약 CEO로서 가장 안타까운 것이 범의약 산업, 즉 의약사, 제약, 유통 등이 이 사회에서 존경을 못 받고 자기 밥그릇 싸움이나 검은 돈을 주고받는 부도덕한 집단으로 국민들이나 언론 시선에 비추어지고 있는 점입니다. 이런 것들이 빠른 시간 안에 정상적으로 바뀌는 시대가 왔으면 합니다. 의약 산업은 자긍심을 느끼고 존경을 받아야 하는 산업입니다. 앞으로 제대로 된 회사와 언론 매체들이 이런 것들에 대해 변화를 이끌어 나갔으면 좋겠습니다. 저희도 그럴 생각이구요. ④ [조현원 편집인, 소제현 제약산업부 기자, 『메디파나』, 2014.03.10.]

한독 창립 60주년 기념 인터뷰

2014 → 2023

2014.02.14. 태평양제약 제약사업부문 인수

## 거대 브랜드 '케토포' 확보, 일반의약품 사업 강화

당시 국내 제약회사 사이에 이루어진 최대 규모 인수 합병

한독은 2013년 말 아모레퍼시픽의 태평양제약 제약사업 부문 인수를 추진하는데, 이는 2012년 일괄 약가 인하가 단행된 이후 국내 제약회사 사이에 이루어진 최대 규모 인수 합병이었다.

[치밀하게 준비한 합병] '케토포'이라는 거대 브랜드를 보유한 태평양 제약 제약사업 부문을 인수함에 따라 한독은 직원 수 900명, 매출 4천억 원의 제약 기업으로 도약하게 되었다. 한독은 오리지널 품목이, 태평양 제약은 제네릭 품목이 많다는 점에서 한독이 상대적으로 약했던 준종합 병원과 의원에서의 영업력을 단기간에 확대할 수 있을 것이라는 전망이 있었다.

[인수 후 한독의 행보] 2014년 2월 17일 태평양제약에서 고용 승계된 인원 146명에 대한 입사식이 진행됐다. 인수 자금 마련을 위한 전환 사채 발행도 성공적으로 마쳤다. 한독은 '케토포' 인수 후 2017년 한독 생산공장 내 플라스틱 생산공장을 준공했으며, 2013년 200억 원의 매출을 기록하던 '케토포'는 2023년 550억 원 규모로 성장하게 된다. ⊕ [언론 보도 종합.]



2014년 2월 17일 역삼동 본사 지하 1층 컨벤션홀에서 진행된 입사식. 한독은 태평양제약 제약사업부문 전직원을 고용 승계했는데 그 인원은 146명에 달했다.

2014.10.30. '케토포'

### 꿈을 캐라 오디션

관절염 치료제 '케토포'에서 주관한 '꿈을 캐라' 오디션에서 3명의 여성이 우승을 차지했다. 200대 1의 경쟁에서 승리한 이들은 가정에 집중하기 위해 한때 가졌던 꿈을 내려놓은 주부로, 무대에 서기 위해 안무 연습을 하고 트레이닝을 받으면서 노력하는 모습이 '케토포' TV 광고에 담겼다. 중년 여성들의 꿈을 응원하는 노래 <내 안의 꿈>은 디지털 음원으로 도 발표됐다. ⊕

[\*약업신문, 2014.10.30.]



'케토포' '꿈을 캐라' 오디션 우승자들이 등장한 TV 광고.

2014.03.25. 하이파이브, HRD 교육 프로그램 부문 대상 수상

2014.09.19. '2014년도 인적 자원 개발 우수 기관' 선정

## 업무 혁신의 변화 관리 프로그램 '하이파이브' 역량 기반 교육 체계 '하이-아카데미'

[일반 사원부터 경영진까지, 변화 관리 프로그램] 한독의 전 직원 변화 관리 프로그램인 하이파이브가 한국 HRD 협회에서 주관한 2014 한국 HRD 교육 프로그램 부문 대상을 수상했다. 하이파이브(Hi-Five)는 'Health Innovator with Five Values'의 약자로 회사의 5가지 핵심 가치인 신뢰, 정직, 혁신, 파트너십, 성취를 이해하고 회사의 비전과 그해 경영 전략을 전 직원이 공유하는 참여형 워크숍이다. 하이파이브는 2009년부터 매년 1박 2일 일정으로, 30~40명 규모로 그룹을 나누어 약 20회 진행됐다. 모두가 직접 참여하여 스스로 문제를 찾고 해결책을 만들어 가는 하이파이브는 한독 전사 업무 혁신의 DNA가 된 프로그램이다. 고급 관리자들이 먼저 파일럿 프로그램을 실행해 개선점을 마련한 다음 일반 직원들이 참여한다. 경영진이 모범을 보일 뿐 아니라 일반 직원들이 더 우수한 교육을 받도록 해야 한다는 김영진 회장의 경영 철학이 반영된 것이다. 하이파이브의 주제와 프로그램은 매년 회사의 주요한 이슈를 고려해 선정했다. 2014년은 한독 창립 60주년을 맞는 해로, 전통을 바탕으로 새로운 탄생을 만들어 내자는 의미를 담아 'My Pride, Handok! 긍정, 열정으로!'로 정했다.

[개별 맞춤형 교육 체계 '하이-아카데미'] 한국산업인력공단에서 주관하는 '2014년도 인적 자원 개발 우수 기관 인증제(Best HRD)'에서도 우수 기업으로 선정됐다. 역량 기반 교육 체계 '하이-아카데미(HI-Academy)'를 만들어 임직원들에게 개별 맞춤형 교육을 제공하고, 일과 가정의 균형을 이룰 수 있는 모범적인 근무 환경을 조성한 점이 높은 평가를 받았다. 한독 임직원들은 매년 자신의 역량을 진단하고, 그 결과를 바탕으로 자신이 설정한 성장 목표에 따라 원하는 교육 프로그램을 선택할 수 있다. 이 외에도 핵심 인재들의 역량 개발을 위한 'HTP', 전사 혁신 프로그램인 '액션 나우' 등 다양한 학습 조직을 운영했다. 연말에는 제1회 Handok WoW(Way of Working) 페스티벌을 개최했다. ⊕ [언론 보도 종합.]



한국 HRD 대상 시상식 현장에서 CM&D 김은주 상무(오른쪽 두 번째).



2014년 HTP 참여자 단체 사진.

2014.04.30. 제석 김신권 회장 별세

## 한국 제약계 거인, 한독 창업주 제석 김신권 회장

국내 제약업계 1세대로 꼽히는 한독 창업주 김신권 회장이 2014년 4월 30일 92세의 나이로 별세했다. 김신권 회장은 1954년 한독을 설립하고 1957년 제약업계 최초로 독일 기업 획스트와 기술 제휴, 1964년 합작에 성공하면서 한국 제약 기술 선진화를 앞당겼다. 1922년 평안북도 의주에서 태어난 김신권 회장은 사람을 중시하는 신뢰 경영으로 회사를 성장시켰다. 1985년 업계 처음으로 주5일 근무제를 도입하고, 1978년부터 임직원 자녀의 대학 학자금 전액을 지원하는 등 직원 복지 제도를 일찌감치 시행했다. 1975년에는 직접 직원들에게 권유해 노동조합을 만든 일화에서 그 경영 철학을 엿볼 수 있다. 한독이 창립 이래 노사분규를 한번도 겪지 않은 이유이기도 하다. 설립 이후 56년 동안 주주에게 연속 흑자배당을 한 것에서도 보듯 경영인으로서의 능력도 출중하다는 평가를 받았다. 사라져가는 의약학 사료를 보존하기 위해 1964년 국내 최초로 기업 박물관이자 전문 박물관인 한독의약박물관을 설립했으며 2006년 한독제석재단을 설립해 장학 사업과 의약학 연구 지원도 아끼지 않았다. 김신권 회장은 국민 보건 향상과 국가 발전에 기여한 공적을 인정받아 석탑산업훈장과 동탑산업훈장, 독일연방공화국 십자대훈장, 국민훈장 모란장, 문화훈장 보관장을 수훈했으며 한국경영자협회 이사과 대한약품공업협회(현 한국제약협회) 회장, 한독 상공회의소 부회장을 역임했다.



[김신권 회장, 자랑스런 박물관인상 특별 공로상 수상] 한독 김신권 회장이 6월 30일 한국박물관협회에서 수여하는 제17회 자랑스런 박물관인상 특별 공로상을 수상했다. 자랑스런 박물관인상은 우리나라 박물관 발전에 기여한 공로자에게 매년 수여하는 상으로 박물관인에게 최고의 영예로 꼽힌다. 김신권 회장은 1964년 국내 최초의 기업 박물관이자 전문 박물관인 한독의약박물관을 설립하고 성공적으로 운영해 온 공로를 인정받아 수상자로 선정되었다. 김신권 회장은 한독의약박물관을 설립했을 뿐 아니라 한국박물관협회가 탄생할 수 있도록 적극 지원하는 등 우리나라 문화 유산을 아끼고 사랑했다. 1998년에는 전통 문화 보존 및 박물관 발전에 기여한 공로를 인정받아 문화훈장 보관장을 수훈하기도 했다. ㊦ [언론 보도 종합.]



(아래) 2014년 『약업신문』과 인터뷰를 진행할 당시 김신권 회장.



2014년 6월 30일 제17회 전국박물관인대회에서 창업주 김신권 회장이 자랑스런 박물관인상을 수상했다. (오른쪽) 대리 수상을 한 김철준 사장과 백진기 부사장.

2014.04.30. 'GX-H9' 유럽 임상 1상 완료

## 한독과 제넥신이 공동 개발하는 차세대 성장 호르몬

한독과 바이오벤처 기업 제넥신이 공동 개발하는 차세대 성장 호르몬 'GX-H9'의 유럽 임상 1상 시험이 2014년 4월 30일 완료됐다. 2013년 8월 유럽 식약청(EMA)에서 임상 승인을 받아 개발에 집중해 왔으며, 그 결과 당초 예상보다 2달을 단축하여 8개월 만에 임상 시험을 종료했다. 범부처 전주기 신약개발 사업 1호 지원 과제로 선정된 'GX-H9'은 유럽에서 전 임상 시험을 마치고, 임상 1상 역시 빠르게 완료시키면서 제약 기업-벤처 기업 간의 성공적인 R&D 협업 사례가 됐다. 성장 호르몬은 소아 환자에게 평균 3년 이상 투여해야 하는데, 기존 1세대 제품은 반감기가 짧아 매일 투여할 수밖에 없고, 결국 1,000번 넘게 주사를 맞아야 한다. 'GX-H9'는 제넥신의 플랫폼 기술인 항

체 융합 기술(hyFc)를 적용한 제품으로서, 기존 기술과는 달리 성장 호르몬에 적용했을 때 활성의 급격한 감소 없이도 반감기가 크게 증가되어, 안전하면서도 효능이 장시간 유지되는 차세대 성장 호르몬의 특성을 보유하게 되었다. ⊕(언론 보도 종합.)



2014.05.09. 중소기업청 '월드 클래스 300' 기업으로 선정

## 글로벌 스탠더드를 갖추기 위한 노력 인정 받아

중소기업청에서 진행하는 '월드 클래스 300' 프로젝트에 해당 기업으로 선정됐다. 당뇨병 치료제 '아마릴'과 관절염 치료제 '케토톱'의 해외 수출 실적, 차세대 성장 호르몬 해외 임상, 난치성 고혈압 치료 기기의 해외 진출 계획, 그리고 경영 혁신 능력에서 높은 평가를 받았다. 월드 클래스 300 기업으로 선정되면 한국산업기술평가관리원, 대한무역투자진흥공사, 산업기술연구회 등 20개의 지원 기관을 통해 기술 확보, 시장 확대, 인력 확보, 자금 지원, 컨설팅 등 맞춤형 패키지를 지원받을 수 있었다. 2014년 월드 클래스 300 지원 대상 기업으로 선정된 곳은 총 56개 중소기업이었다. ⊕(언론 보도 종합.)



2014년 6월 20일 중소기업청 선정 월드 클래스 300 지정서 수여식.



월드 클래스 300 지정서.

2014.05.26. 숙취해소제 '레디큐' 출시

## 커큐민 성분 숙취해소제 '레디큐' 출시

커큐민의 체내 흡수율을 28배 높인 제품으로 빠른 숙취 해소 효과 보여

카레의 주원료인 울금에서 추출한 커큐민 성분을 원료로 하는 색다른 숙취해소제 '레디큐(Ready Q)'가 출시됐다. 헛개 성분 중심의 숙취해소제 시장에 도전장을 내밀었다. '레디큐'는 '음주 전 준비하라'의 의미의 '레디(Ready)'와 '커큐민'의 '큐(Q)'를 합한 브랜드명이다. 커큐민은 간기능 개선, 근육 피로도 개선, 피부 수분도 증가 등 항산화 및 항염증에 매우 효과적이다. 『동의보감』에도 "울금은 술 기운을 높고 먼 곳으로 보내신(神)을 내려오게 한다"며 울금의 숙취 해소 효과를 언급하고 있다. 하지만 커큐민은 물에 잘 녹지 않고 입자가 커서 체내 흡수율이 낮다는 단점이 있다. 한독이 개발한 숙취해소제 '레디큐'는 일본 테라벨류즈의 특허된 제제 기술을 통해 천연 커큐민을 극소 입자로 만들어 체내 흡수율을 28배 높였다. 용해율과 체내 흡수율을 획기적으로 높인 만큼 빠른 숙취 해소 효과를 보이는 게 강점이다. '레디큐 드링크'(100ml)는 커큐민 50mg이 함유되어 있고, 작고 가벼운 캔 형태로 휴대와 보관이 편리하다. 숙취해소제의 제형과 맛에서도 차별화를 꾀했다. 숙취해소제의 일반적인 형태인 마시는 제형 '레디큐 드링크'뿐 아니라, 숙취해소제로는 국내 최초 젤리 형태 '레디큐 츄', 총 2종을 출시한 것이다. 이전까지 숙취해소제는 남성 소비자 위주의 드링크 시장으로 여겨졌으나, 여성 소비자를 타겟으로 젤리 형태 '레디큐 츄'를 개발해 새로운 시장 변화를 기대했다. '레디큐 드링크'는 달콤한 열대 과일 맛, '레디큐 츄'는 망고 맛으로 만들어 효능에 더해 맛으로 승부하는 숙취 해소 시장을 열었다. ⊕(언론 보도 종합.)



2014년 '레디큐' 출시 이후 다양한 이벤트와 샘플링, 캠페인이 벌어졌다. 출시 다음 달인 6월에는 매주 목요일과 금요일 저녁 종로, 여의도, 역삼 등 직장인이 많이 모이는 지역에서 '첫 잔은 레디큐' 샘플링 이벤트를 진행했다. 한독 본사 앞 숙취 프리존을 마련하는가 하면 할리스커피 등 프랜차이즈 매장에 '레디큐 츄'를 제공하고, 페이스북을 통해 각종 직장인 회식 지원 이벤트도 펼쳤다.

2014.07.03. 공공설치 미술품 <가족 인형> 설치

## <가족 인형>, 테헤란로의 새로운 랜드마크

창립 60주년 기념 10m 크기의 움직이는 작품 설치, 홍보 동영상 화제



창립 60주년을 맞아 강남 테헤란로 본사에 10m 크기의 움직이는 공공 설치 미술품 <가족 인형>을 설치했다. 제약회사라는 한독의 기업 정체성을 반영해 알약에서 형태를 차용했다. 캡슐 모양의 아빠, 엄마, 아들, 딸, 강아지 총 5개의 인형이 위, 아래로 움직이며 테헤란로를 걸어가는 보행자의 시선을 끈다. <가족 인형>은 광고 천재란 별명을 가진 이제석과 공동 작업했다. 제약회사는 생명을 살리는 일을 하기 때문에, 어떻게 하면 가족의 건강, 행복이 제일 중요한 가치라는 것을 일반인들과 소통할 수 있을까 고민하다 <가족 인형>이라는 설치 미술품을 생각하게 된 것이다. SNS를 통해 공개한 <가족 인형> 동영상은 유튜브 13만, 페이스북 8만 등 20만 이상의 조회 수를 기록하며 좋은 반응을 얻었다. 한편, 페이스북에서 진행한 '한독 가족 인형 애칭 공모전'에서 '튼튼가족'이라는 애칭이 지어졌다. 선정작인 '튼튼가족'은 '온 가족이 튼튼하길 바란다. 몸도 튼튼하고, 마음도 튼튼하자'는 의미를 담고 있다. 한독은 '튼튼가족' 인형을 기업 상징물로 삼아 '튼튼가족 캠페인' 등 다양한 건강 캠페인을 펼쳤다. ㊸ [연론 보도 종합.]



(왼쪽) 테헤란로 한독 본사에 설치된 움직이는 조형물 <가족 인형>. 창립 60주년인 2014년, 세월호 참사라는 국가적 재난을 겪으며 물질적인 가치만 생각하기보다 <가족 인형>을 보며 '가족'과 '건강'을 떠올릴 수 있도록 공공 설치 미술품을 디자인하고 그 의미를 설명판에 소개했다. (오른쪽) <가족 인형> 홍보 동영상.

2014.07.15. 한독의약박물관, 《조선 왕실의 생로병사—질병에 맞서다》 특별전 개최

## 한독박물관 개관 50주년 기념 특별전 개관

국립고궁박물관과 공동 개최... 성황리에 전시 연장까지

[한독의약박물관과 국립고궁박물관이 공동 주최]  
한독의약박물관 개관 50주년을 맞아 2014년 7월 15일부터 9월 14일까지 경복궁 내 국립고궁박물관에서 《조선 왕실의 생로병사—질병에 맞서다》 기획전을 개최했다. 이 전시는 두 달간 5만 7천 명이 넘는 관람객이 다녀가며 좋은 반응을 얻어 전시 기간을 10월 5일까지 3주 연장하기도 했다. 한독의약박물관과 국립고궁박물관이 공동 주최한 이 전시는 왕의 독살을 막기 위해 고안된 '백자은구약주전자', '영조가 시력 측정을 위해 쓴 글' 등 수준 높은 조선 왕실의 의료 유물을 한눈에 볼 수 있도록 기획했다. 또 단순히 보는 전시가 아닌 '도전! 내의원 어의'와 '소화제 만들기'와 같은 체험 프로그램, '조선 국왕의 질병과 사인'과 '조선의 의녀들' 등의 특별 강연도 함께 진행했다. ㊸ [연론 보도 종합.]



《조선 왕실의 생로병사—질병에 맞서다》 전시 포스터.

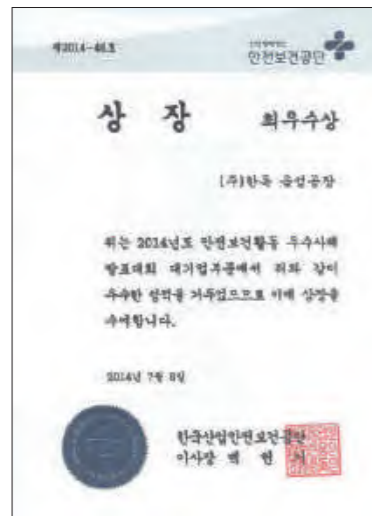


2014년 7월 14일 《조선 왕실의 생로병사》 전시 오프닝. 경복궁 내 국립고궁박물관 로비에서 오프닝 행사 후 기획 전시실로 이동해 이경록 한독의약박물관 관장의 설명과 함께 유물을 관람했다.

**2014.04.30. 개인 유전자 정보 분석 ‘진케어’ 서비스 런칭**

미국 패스웨이 지노믹스(Pathway Genomics)와 파트너십을 맺고 개인 맞춤형 유전자 정보 분석 서비스 ‘진케어(Genecare)’를 국내 도입했다. 진케어 종합형 프로그램은 비만, 운동 등 맞춤형 생활 습관 개선을 위한 유전자 정보(Pathway Fit) 32종, 고혈압, 제1형 당뇨병 등 주요 질환 유전자 정보 13종, 심혈관 질환 관련 유전자 검사 20종, 주요 약물에 대한 유전자 검사 16종, 자녀에게 발생 가능한 유전적 질환 검사 124종 등 총 5개 항목 205종을 분석할 수 있었다. 2017년에는 대상을 어린이까지 확대한 ‘진케어 키즈’ 서비스를 출시했다. ⊕ [연론 보도 종합.]

**2014.07.10. 대기업 안전 보건 활동 우수 사례 발표 대회 최우수 상 수상**



(위) 한국산업안전보건공단으로부터 받은 상장. (아래) 2014년 7월 8일 대기업 안전 보건 활동 우수 사례 발표 대회 시상식.

**2014.09.25. 소화성 궤양용제 ‘가베트’ 정 출시**

국내 최초로 에카베트나트륨 성분을 정제 제형으로 개발한 소화성 궤양용제 개량 신약 ‘가베트’ 정을 출시했다. ‘가베트’는 위궤양을 치료하며 급성 위염과 만성 위염의 급성 악화기에서 위점막 병변(미란, 출혈, 발적, 부종)을 개선하는 전문의약품이다. ‘가베트’의 주요 성분은 에카베트나트륨으로 송진에서 추출한 천연물 유래 성분이다. 지금까지 이 성분은 과립, 현탁액 형태로 제조되어 왔으며 특유의 향과 맛이 남았다. 이를 맛과 향이 거의 없는 정제 제형으로 개발해 환자들이 거부감 없이 복용할 수 있도록 복약 순응도를 크게 높였다. ⊕ [연론 보도 종합.]



**2014.05.09., 2014.09.25. 한국화이자와 ‘토비아즈’, ‘비비안트’ 공동 판촉 업무 협약 체결**

한국화이자제약과 과민성 방광 증상 치료제 ‘토비아즈’(성분명 페소테로딘 푸마르산염) 공동 판촉 업무 협약을 체결했다. 2009년 9월 출시된 ‘토비아즈’는 1일 1회 복용하는 과민성 방광 치료제로 절박뇨, 빈뇨, 절박성 요실금과 같은 과민성 방광 증상 치료에 사용된다. 한국화이자제약은 종합병원에서, 한독은 준종합병원과 의원 영역에서 영업과 마케팅을 담당하며 각 사의 역량을 집중하기로 했다. ‘토비아즈’ 공동 판촉 업무 협약 체결에 이어 같은 해 9월 골다공증 치료제 ‘비비안트’(성분명 바제독시펜아세이트)의 공동 판촉 업무 협약을 체결했다. 2012년 출시된 한국화이자제약의 ‘비비안트’는 1일 1회 복용하는 선택적 에스트로겐 수용체 조절제(SERM, selective estrogen receptor modulator) 계열의 골다공증 치료제로 적응증은 ‘폐경 후 여성의 골다공증 치료 및 예방’이다. 2018년부터 한독은 모든 채널에서 두 제품을 단독 판매하게 되었다. ⊕ [신바람 헬진, 7월호(2014.07.15.)]



**2014.09.18. 60주년 기념 R&D 심포지엄 개최**



2014년 9월 18일 한독 60주년 R&D 심포지엄. 독자기업이 된 한독은 합작 회사로는 불가능했던 R&D에 적극 투자하고 다양한 의약품을 도입할 뿐 아니라 해외 진출의 길을 열고자 했다. (위) 김영진 회장, (아래) 연사로 발표하는 제넥신 성영철 사장.



창립 60주년을 기념하는 R&D 심포지엄이 9월 SC컨벤션 강남센터에서 열렸다. 한독은 심포지엄에서 한독중앙연구소에서 진행하고 있는 항암 표적 치료제, 신규 타깃 대사 질환 치료제, 고혈압 치료 의료기기 개발 현황을 발표하고, 참석자들과 최신 동향에 대한 의견을 나눴다. 4개의 세션으로 구성된 행사에서 제넥신의 성영철 사장과 KRICT(한국화학연구원)의 안진희 박사, 연세대 최강열 교수와 백순명 교수 등이 각 세션 발표자로 나섰다. 김영진 회장은 “한독 창립 60주년을 기념해 이번 R&D 심포지엄을 마련하게 됐다”며 “한독은 R&D 출발이 늦은 편이지만, 현재 진행하는 프로젝트는 모두 글로벌 시장을 겨냥한 계열 최초 또는 최고 신약이다. 좋은 연구 성과를 내서 한독은 앞으로도 100년을 지속하는 R&D 중심의 글로벌 탈헬스케어 기업이 되겠다”고 말했다. ⊕ [연론 보도 종합.]

**2014.10.17. 용인 에버랜드에서 직원 가족 초청 한마음 페스티벌 개최**

창립 60주년을 맞이하여 경기도 용인 에버랜드에서 ‘한마음 페스티벌’을 진행했다. 임직원과 그 가족들을 포함해 2,100여 명이 한 자리에 모인 자리에서 회사의 발전을 위해 노력한 임직원과 곁에서 응원해 준 가족들에게 감사의 인사를 전하고, 창립 60주년을 축하했다. 이날 한마음 페스티벌에서는 장기 근속상, 5벨류(5 Values)상, 한독 동우회상을 수여하는 시상식이 진행됐다. 한독에 입사한 지 30년을 맞은 김영진 회장을 포함해 30년 근속자 3명에게는 행운의 열쇠 30돈과 약연담이 수여됐고, 20년 근속자 14명에게는 금메달 15돈과 약연담, 10년 근속자 18명에게는 금메달 7돈과 약연담이 수여됐다. 한마음 페스티벌에 참여한 임직원과 가족들은 에버랜드에서 다양한 놀이기구를 타고 페이스페인팅과 가족 캐리커처 그리기 등 참석자들을 위해 준비한 다양한 이벤트에 참여했다. ⊕ [연론 보도 종합.]





# 2024

제대로 하며 성장하겠다는 신념을 지키며  
백년, 그 이상을 향해

한독은 건강한 삶에 기여하겠다는 창업 정신을 이정표로 70년간 시대가 요구하는 혁신들을 거듭해 왔다. 1950년대 후반 선진국 수준의 의약품을 생산하며 국내 제약산업 선진화에 기여한 것을 시작으로 선도적인 선진 경영과 글로벌 시스템, 기업문화로 정착시킨 투명경영과 사람 중심의 기업문화, 오픈 이노베이션 전략 R&D 등 남들이 가지 않는 길을 개척하며 옳은 길을 가기 위해 노력해 왔다. 앞으로도 제대로 하며 함께 성장하겠다는 기업 철학을 이어가며 세상을 더 건강하게 만들기 위한 혁신적인 도전을 이어갈 것이다.

2024.

## 어려움을 털어내고 성장의 길로

몇 년간 집중해 온 성장 동력으로 턱어라운드를 만들어 내고  
70주년 맞아 전 직원 봉사료 함께 해 온 사회에 감사 실천

한독  
창립 70주년

“한독 70주년을 맞이하는 소감을 한마디로 표현하자면 ‘축하’보다는 ‘기대’가 어울리는 듯합니다. 지난 몇 년간 새로운 성장 동력이 될 비즈니스 구축에 많은 힘을 쏟았습니다. 한독 70주년을 기점으로 그간 준비해 온 성장 동력이 결실을 거둘 수 있을 것이라 기대합니다. 과거를 회상하기보다 지속 성장하는 한독의 주인공이 될 수 있도록 모두가 각자의 자리에서 의미 있는 성과를 만들며 미래를 만들어 갑시다” 한독 김영진 회장은 창립 70주년을 출발하는 1월 2일 전직원이 모인 한독한마당에서 이처럼 말했다. 한독은 건강한 삶에 기여하겠다는 창업 정신을 이정표로 혁신을 거듭하며 성장해 왔다. 긴 세월 속에 혼탁한 제약 환경, 제도와 비즈니스의 변화 등으로 쉽지 않은 시기들을 겪기도 했지만 한독은 더 멀리 내다보며 성장 동력을 만드는 데 집중해 왔다.

**[오픈 이노베이션 신약 개발 성과 가시화]** 2007년, 남들보다 빠르게 오픈 이노베이션을 R&D 전략으로 선택한 한독은 단시간에 연구개발 경쟁력을 높이고 연구 기간을 단축했다. 특히, 관계사 미국 레졸루트가 진행하고 한독이 국내 상업화 권리를 보유하고 있는 RZ358과 RZ402에서 성과가 가시화되고 있다. 5월 당뇨병성 황반부종 치료를 위한 혈장 칼리크레인 억제제 RZ402는 임상 2상의 긍정적인 탐라인 결과로 주목을 받았다. 주요 연구 목표를 달성하며 주사제만 있는 당뇨병성 황반부종 치료의 첫 경구용 치료제로의 개발 가능성을 확인한 것이다. 선천성 고인슐린증 치료제 RZ358은 임상 3상이 진행되고 있으며 전임상 약리학 연구를 통해 저혈당증이 있는 비소도세포 종양을 비롯해 고인슐린증으로 인한 저혈당증 치료에 광범위한 효과가 있음을 확인했다. 컴퍼스 테라퓨틱스와 협력하고 있는 HDB001A도 미국 임상 2/3상이 순항하고 있으며 미중중 수요가 높은 담도암 치료제로 개발 중이다. HDB001A는 대장암 치료제로도 개발되고 있다. 한독은 오픈 이노베이션 신약 개발을 확대하며 3월 제넥신, 툴젠과 차세대 혁신 신약 공동 연구를 본격적으로 시작했으며, 강화된 연구 역량을 통해 성공적으로 고혈압 타깃 세포 치료제를 개발하고 점차 분야를 확장해 나가기로 했다. 이와 더불어, 협업을 하고 있는 웰트의 불면증 디지털 치료 기기 ‘슬립큐’로 디지털 헬스케어라는 신시장에 도전했다.

**[미래 성장동력인 자체 신약 개발 강화]** 자체 신약 개발에 있어 암 분야에 집중하고 있고 4가지 프로젝트가 가시화되고 있다. 4월 미국 암학회(AACR)에서 폐암 치료 신약 물질 ‘HDBNJ-2812’에 대한 연구개발 결과를 포스터 발표했다. HDBNJ-2812는 연구 결과에서 다양한 EGFR 돌연변이 단백질 분해해 암세포 증식을 억제하는 효과를 보였다. 또, 높은 약물 안정성과 낮은 세포 독성 가능성을 확인하며 오시머티닙(Osimertinib)에 의한 내성을 극복할 수 있는 차세대 EGFR 표적 항암제의 개발 가능성을 확인했다. 이와 더불어, 이중 표적 면역항암제, FGFR 타깃을 포함하는 차세대 이중 표적 항암제, 그리고 KRAS 돌연변이를 타깃으로 하는 표적 항암제 개발에 집중하고 있다.

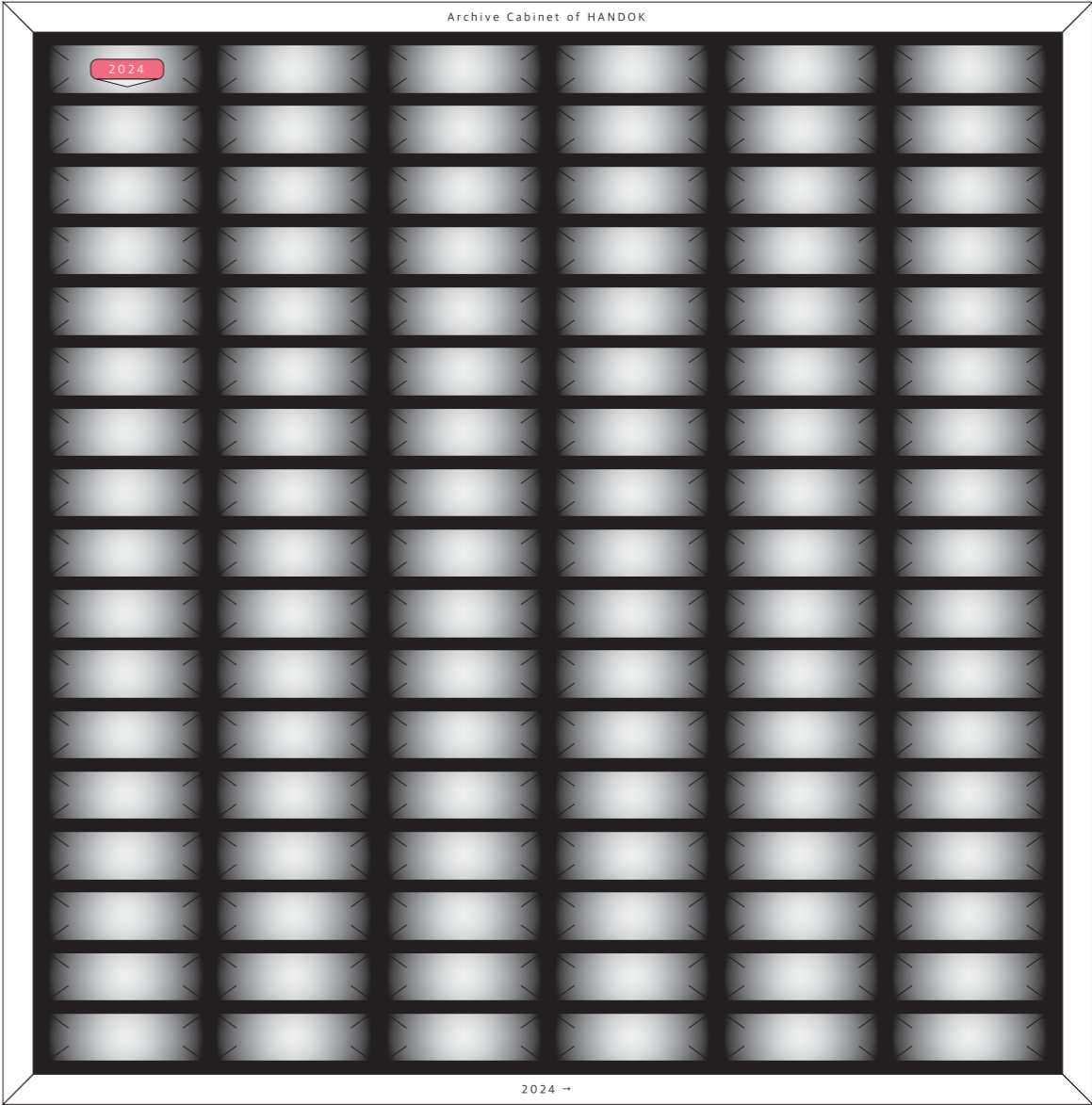


한독 성장의 주역인, 전 직원의 얼굴로 가득 채워진 창립 70주년 엠블럼.

**[신제품 확대로 성장 동력 확보]** 한독은 최근 몇 년간 ETC, OTC, MD&LS, CHC 전 영역의 다양한 신규 제품들로 성장 동력을 확보해 왔다. 연초 사노피와 공동 개발한 고혈압 복합제 ‘아프로바스크’를 출시하며 당뇨 명의의 위상을 고혈압으로 확장했다. 또, ‘엠파벨리’, ‘도프텔렛’, ‘비브가르트’, ‘페마자이레’, ‘민쥬비’ 등 희귀 질환과 항암 분야 다양한 신제품들로 새로운 성장 동력을 만들어 갔다. 4월에는 혁신적인 희귀질환 치료제인 가파른 성장을 이어가고 있는 글로벌 바이오제약기업 소비와 합작 회사 한독소비(Sobi-Handok)를 설립해, 희귀질환 파이프라인에 대한 장기적인 협력이 가능하게 했다. 의료기기 사업 부문에서도 연속 혈당 측정기 ‘바로젠Fit’를 5월 출시하며 토탈 당뇨병 솔루션 기업의 위상을 더욱 확고히 했다.

**[앞선 디지털 혁신과 AI 도입]** 2019년부터 본격적으로 추진해 온 디지털 혁신 덕분에 한독은 빠르게 경쟁력 있는 디지털 역량을 갖추게 되었다. 여기에 이어 2024년에는 국내 기업 최초로 기업용 생성형 AI 프로그램 ‘코파일럿(Copilot)’을 도입했다. 모든 직원이 ‘코파일럿’을 활용하고 부서별 AI 챔피언을 임명해 디지털 역량을 한층 강화하고 업무 효율을 높일 수 있도록 했다. 일차적으로 새로운 아이디어 도출, 문서 작성, 언어 번역, 연구 논문 및 정보 검색 등의 업무에 적극적으로 활용하기 시작했다.

**[함께 나누는 창립 70주년의 기쁨과 지속적인 내부 역량 강화]** 70주년을 보다 의미 있게 보내기 위해 전 직원이 참여하는 연간 나눔 봉사료 지역 사회에 감사의 마음을 전하는 ‘Thanks Campaign’을 진행하기로 했다. 또, 함께 회사를 성장시켜서, 결과를 함께 나누자는 의미로 전 직원을 대상으로 스톡옵션 100주씩을 부여했다. ㊦



**한독 아카이브 70 이노베이션을 향한 여정**  
**HANDOK ARCHIVE 70 : The Road to Innovation**



## 한독 [1954 → 2023] 연보

### 1954

- 1954.06.30. | 발기인 총회
- 1954.07.01. | 창립 총회, 연합약품주식회사(Union Drugs Co.) 출범
- 1954.08.12. | 연합약품 설립 등기 [서울 남대문로2가]

### 1955

- 1955. | 서울 남대문로2가에서 종로2가로 분사 이전

### 1956

- 1956.07. | 독일 헤스트 의약품 총판권 계약
- 1956.07. | 서울 종로2가에서 명동2가로 분사 이전
- 1956.09.30. | 학술부 창설
- 1956.09.30. | 공채 사원 제1호 입사 [김상호 약사, 학술부장으로 입사]
- 1956.10.12. | 제5회 대한약학회 총회 및 전시회 참여

### 1957

- 1957.08. | ICA 시설 자금 8만 불을 취득하여 제약 기계 등을 수입
- 1957.12. | 김신권 사장 독일 헤스트를 방문하고 제약공장 건설을 위한 기술 제휴 협의 및 구미 제약회사 시찰 [~1958.02.13.]

### 1958

- 1958.02.13. | 김신권 사장 서독에서 헤스트와 기술 제휴 계약 후 스위스, 스페인, 미국을 거쳐 귀국
- 1958.07. | 서울 중구 명동2가 15번지 조양빌딩으로 사옥 확장 이전
- 1958.07.21. | 수출입업자 등록증 발급
- 1958.08. | 경기도 양주군 구리면 상봉리에 총 8,500평 대지 매수
- 1958.08.19. | 매수한 대지의 정리 및 굴정 공사 시작
- 1958.08.19. | 한독레메디아공업주식회사 법인 설립
- 1958.09. | 한독약품 제1공장 신축 기공식
- 1958.11.01. | 제1공장 정초식

### 1959

- 1959.01. | 독일 헤스트와 기술 제휴 정부 승인 획득
- 1959.01. | 헤스트 파견 기사 야네체크(W. von Janeczek) 입국
- 1959.02. | 독일에서 도입한 각종 제약 설비 및 기계 설치
- 1959.03. | 공장 사원을 모집하여 각 부서에 배치하고 각 제약 기계 시운전 완료
- 1959.03.19. | 한독레메디아공업주식회사 의약품 제조업 허가 취득 [허가 번호 74호, 대표 김신권]
- 1959.04.27. | 한독약품 제1공장 준공식

- 1959.08.28. | 제1공장 경기도에 화학 공업업으로 공장 등록 [경상 제185호]

### 1960

- 1960. | 신제품 4종 추가 생산 —‘아스파산’ 정, ‘헤스탈’ 당의정, ‘아빌’ 주사, ‘호스타실린 수성’ 주사
- 1960.10.14. | ‘의학학술상’ 제정, 시상 [제1회 수상자 가톨릭의대 심봉섭 교수(기초 분야)]
- 1960.11.05. | 대한의학협회 감사장 받음

### 1961

- 1961.07. | 한독장학회 설립
- 1961.09.12. | 한독장학회 제1회 한독장학금 수여식
- 1961.12. | 경상남도약사회장 황영덕으로부터 감사장 받음
- 1961. | 서울 명동 입구에 광고탑 최초 설치
- 1961. | ‘투수칼’ 과립, ‘투수칼’ 당의정, ‘호스타코르틴 H’ 정, ‘호스타실린 유성’ 300만 IU 주사 발매

### 1962

- 1962.01.17. | 김신권 사장 헤스트 2차 방문해 합작을 위한 제반 문제 협의, 구미 의약계 시찰 후 귀국 [~04.13.]
- 1962.05.07. | 한독약품 제2공장 착공
- 1962.05. | 명동 입구 광고탑에 네온 설치 [설치 : 한국네온사]
- 1962.07. | 진경제 ‘바랄긴’ 생산
- 1962.07.08. | 연합약품주식회사를 한독약품공업주식회사에 합병 체결 성립
- 1962.07.26. | 한독의 헤스트 기술 원조 계약, 정부 외자 도입 촉진 위원회 승인 획득
- 1962.10.10. | 연합약품주식회사를 한독약품공업주식회사에 등기상 합병
- 1962.12.31. | 서울 동대문구 상봉동에 제2공장 준공 [건평 650평, 3층 콘크리트, 연건평 1,488평]
- 1962.12.31. | 행정 구역 변경[법률 제1172호], 공장 주소가 경기도 양주군 구리면 상봉리 143번지에서 서울특별시 동대문구 상봉동 344번지로 변경

### 1963

- 1963. | 독일 헤스트, 창립 100주년을 기념하여 기념관 건립
- 1963.03.01. | 문화방송 라디오 드라마 공모 후원 [현상금 20만 원]
- 1963.07. | 영업과와 경리과를 부(部)로 승격하고, 지방 출장소를 ‘연락소’로 개칭
- 1963.09.11. | 문성원 전무, 한국 약품 공업 방일 시찰단으로 일본 제약업계 시찰차 출국
- 1963.11.09. | 서울 산업 관광 코스에 한독약품 포함

## 한독 (1954 → 2023) 연보

## 1964

- 1964.03. | 창립 10주년을 기념하여 제2공장 옥상에 한독약품 네온탑 설치
- 1964.04.16. | 독일 쾰스트와 합작투자 인가 [경제기획원 등록 번호 10호]
- 1964.04.27. | 창립 10주년 기념식 개최 및 '한독약사관' 개관
- 1964.07.07. | 혈장 증량제 '헤막셀' 생산 촉진차 김신권 사장 독일 쾰스트 분사 방문
- 1964.08.22. | 서울 충무로2가 64번지 한일빌딩 9층으로 분사 확장 이전

## 1965

- 1965.04.08. | 제14회 세계 보건의 날, 김신권 사장 서울시장 표창장 받음
- 1965.05.12. | 제2회 상공인의 날, 김신권 사장 상공회의소 회장 표창장 받음
- 1965.08.20. | 김신권 사장, 수해 구호 활동으로 서울시장 감사장 받음
- 1965.10.10. | 제9회 약의 날, 김신권 사장 제5회 약의 상 수상
- 1965.11.13. | 혈장 증량제 '헤막셀' 생산 시동식
- 1965.12. | '헤막셀' 독일 최초 수출 및 베트남 주월한국군사령부에 기증

## 1966

- 1966.02.23. | 서울대병원장 한심석 박사 도미(전문 심포지엄 참석) 후원
- 1966.04.11. | 김구환 상무, 쾰스트 초청으로 구미 13개국 제약계 시찰차 출국 [~06.23.]
- 1966.06.15. | 미스 코리아 선발 대회 협찬, '미스 캄비손' 신설
- 1966.06.23. | 쾰스트 란츠 부회장과 간부들 공장 내방 [~1967.06.30]
- 1966.09.01. | 서울영업사무소 설치, 직판 제도 시행
- 1966.10.01. | 대한의학협회 제17차 종합 학술대회, 한독약사관 소장품 전시
- 1966.10. | 김신권 사장, 대한약품공업협회 부회장에 선임 선출
- 1966.10. | 대한적십자사 표창장 받음
- 1966.11. | 성누가 병원 박병래 원장, 백자 유발 기증

## 1967

- 1967.03.03. | 서독 뤼브케(H. Lübke) 대통령 상봉동 공장 방문
- 1967.04.08. | 쾰스트 측 대표 봉게(G. Bunge) 이사 후임으로 딘스트(A. Dienst) 취임
- 1967.04.14. | 독일의 쾰스트 100주년 기념관에서 재독 한국 간호사 초청 '한국의 밤' 행사 개최

- 1967.05. | 창립 13주년 기념 최신 의학 논문 초록집 『임상 다이제스트』 창간
- 1967.06. | 쾰스트 란츠(K. Lanz) 부회장 일행 방문
- 1967.06. | 정일권 국무총리 공장 시찰차 방문
- 1967.06.13. | 명동 입구의 한독약품 광고 아치탑 재설치
- 1967.06.15. | 한독약품 제3공장 착공
- 1967.08.28. | 노벨생리의학상 수상자 페오도르 리넨(F. Lynen) 공장 방문
- 1967.10. | 쾰스트 빈나커(K. Winnacker) 회장 등 중역 일행 방문
- 1967.10. | 대구 사무소 이전
- 1967.11.06. | '한독레메디아공업주식회사'를 '한독약품공업주식회사'로 상호 변경
- 1967.12.05. | 김신권 사장, '한미제약주식회사' 설립 추진차 일본·홍콩 방문 [~12.08.]

## 1968

- 1968.02.12. | 김신권 사장 독일 쾰스트 방문
- 1968.02.21. | 김신권 사장 파독 간호사와의 만남
- 1968.04.01. | 한독양행을 한독약품공업주식회사 화공부로 편입
- 1968.04.08. | 전무이사 문성원, 공장장 김상호 구미 약업계 시찰차 출장
- 1968.05.21. | 미스 코리아 진, 미스 캄비손으로 선정
- 1968.09. | 쾰스트 측 대표 브렌델(J. Brendel) 전무이사로 부임

## 1969

- 1969.01.01. | 한독약품 제3공장 준공
- 1969.03.15. | '사랑의 금십자상' 제정 및 시상
- 1969.04.27. | 창립 15주년 기념식 및 약연담 제막식
- 1969.11.06. | 학술부장 김조형, 영업부장 양승용 해외 시장 조사차 일본, 대만, 홍콩 순방
- 1969.12.10. | 김신권 사장, 인도에서 개최된 쾰스트 아시아 지역 판매 촉진 회의 참석

## 1970

- 1970.04.27. | 한독약사관 내 일산 김두중 박사 기념 문고 설치
- 1970.05.11. | 김신권 사장, 문성원 전무, 안인혁 상무 일본에서 개최된 쾰스트 주주 회의 참석 [~05.25.]
- 1970.08.01. | 건강 매거진 『홀닥터』 발간
- 1970.08.12. | 의약품 도매상 허가 취득 [허가 번호 제16호]
- 1970.09.26. | 김신권 사장, 서독 쾰스트 및 스위스 시바와 업무 협의차 출국
- 1970.10. | 제제연구실 신설
- 1970.10.30. | '약학학술상' 제정 및 시상 [제1회 수상자 서울대 약학대학 유병설 교수]
- 1970.10.30. | '약연상' 제정 및 수상자 모집

- 1970.11.02. | 김신권 사장, 정성태 국회 부의장, 문태준 국회의원과 서독 쾰스트 분사 방문
- 1970.11. | 남미 지역에 '헤막셀' 수출 개시 [3만 6,000불]

## 1971

- 1971.01.01. | 사보 월간 『한독뉴스』 창간
- 1971.01.25. | 세브란스병원 외과에 연구 기금 전달
- 1971.02.11. | 시바-가이기(Ciba-Geigy) 의약품(15개 품목)에 대한 기술 용역 계약 허가 취득 [재무부 외관 1222-351-498]
- 1971.02.16. | '약연상' 시상, 제1회 수상자 김정수 약사, 양무웅 약사
- 1971.03.03. | 김신권 사장, 제5회 세금의 날 기념식에서 석탑산업훈장 수훈
- 1971.04. | 시바-가이기 극동 담당 총 책임자 폰 베르트(von Wertt) 중역 내방
- 1971.07.01. | 사원 복지를 위한 통근 버스 4대 운행 시작 [신길동, 면목동, 갈현동, 수유리 코스]
- 1971.10.11. | 한독약사관 설립에 공이 큰 매산(梅山) 김양선 목사 추모비 제막식

## 1972

- 1972.03.16. | 룩셀-유클라프(Roussel-Uclaf) 의약품(16개 품목)에 대한 기술 용역 계약 허가 취득 [재무부 외관 1222-351]
- 1972.04.27. | 창립 18주년 기념 『한국약업사』 발간
- 1972.05.12. | 일본의 교와(協和)발효공업주식회사와 '리바톤' 국내 생산 계약 체결
- 1972.05.17. | 결핵 치료제 '리막탄' 국내 생산 개시
- 1972.05.25. | 전주 지점 신축
- 1972.07.06. | 한국약사학연구회(회장 홍문화) 첫 월례회를 한독약사관에서 개최
- 1972.07.11. | 한독약품, 보건사회부 전시 군수 산업 전환 업체로 지정
- 1972.10.09. | 독일 쾰스트 사메트(Prof. R. Sammet) 회장, 딘스트(A. Deinst) 이사, 안손(H.G. Janson) 박사, 메체(Metze) 박사 일행 업무 협의차 내한
- 1972.10.10. | 한독문화재단 설립 추진 기념 파티

## 1973

- 1973.01.01. | 사원의 복지와 상부상조를 목적으로 '한독사우회' 설립
- 1973.03.12. | 아네체크(W. von Janeczek) 후임으로 파이그(M. Feig) 입국
- 1973.03.15. | 분사 사무실을 서울 중구 충무로2가 64번지 한일빌딩에서 서울 중구 저동2가 24-1 쌍용빌딩 8, 9층으로 확장 이전

- 1973.03.22. | 합작 및 원료 합성공장에 대한 협의차 쾰스트 의약품 담당 뵐니츠(Dr. Wolfgang von Poelnitz) 등 입국
- 1973.06.09. | 기술 제휴사가 늘어남에 따라 한독약품 이미지 통일을 위한 자체 상표 제정
- 1973.06.13. | 한독의약품물관 기공식
- 1973.06. | KIST 내 에탐부톨 합성 시범 공장 착공
- 1973.06.30. | 한독 사가 응모작 시상
- 1973.11. | 최초의 한독약품 독자 제품 '리바톤' 정 발매
- 1973.12.03. | 원료 합성공장 협의차 쾰스트 의약품사업부 다이히만(F. Deichmann) 등 입국

## 1974

- 1974.02.13. | 김신권 사장, 쾰스트와 업무 협의차 독일 방문 및 구미 제약업계 시찰
- 1974.03.20. | 다목적 원료 합성공장(MPP) 기공
- 1974.04. | 사원 복지 일환으로 청량리 서울동산병원을 한독약품 사원 지정 병원으로 정함
- 1974.04.16. | 창립 20주년을 맞아 <한독약품 사가>[이은상 작사, 김희조 작곡] 제작
- 1974.05.15. | 한국과학기술연구소(KIST) 내 항결핵제 '에탐부톨' 시험 공장 준공
- 1974.07. | 사세 확장에 따른 관측부, 합성부, 비상계획실 신설
- 1974.07.30. | 무의촌 의료 봉사반, 전북 옥구군 미면 선유도에서 4일간 주민 200여 명 무료 진료
- 1974.10.25. | 창립 20주년 기념 한독의약품물관 개관
- 1974.10.30. | 구 대영제약 부지 매입
- 1974.11.15. | 한독의약품물관 제1회 이사회 개최 [이사장 : 김신권 사장, 이사 : 김두중 박사, 홍문화 교수, 한관섭 대한약학회장, 손춘호 대한의학협회장, 문성원 전무, 김상호 공장장]
- 1974.12.23. | 전 생산직 사원 520명에게 무료 급식 실시, 사내 장학금 확대 [자녀 2명까지 중·고·대학 입학금 전액 지원]

## 1975

- 1975.02.18. | 전국화학노조통합 한독약품지부 결성
- 1975.05. | 항결핵 화학 요법제 '엠부톨', 비타민제 '트리도세란' 발매
- 1975.05. | 피부 질환 치료제 '로카살렌', 부산 피질 호르몬 '덱탄살' 생산 발매
- 1975.08.21. | 유아용 종합 비타민제 '하이렉스 드롭' 발매
- 1975.09.22. | 중앙일보·동양방송 주최 제11회 중앙 광고 대상(기업 PR부문) 수상
- 1975.10.30. | 한국생산성본부 주관 '한국의 기업' 선정
- 1975.11. | 살균성 광범위 항생제 '카로신' 주사 발매
- 1975.11.11. | 『홀닥터』, 한국능률협회 주최 제5회 하우스 오건

## 한독 (1954 → 2023) 연보

1975.12.01.	컨테스트(House Organ Contest) PR부문 은상 수상
1975.12.31.	다목적 원료 합성공장(MPP) 가동
1975.12.31.	본사 직장 민방위대 내무부 장관 표창장 받음

## 1976

1976.04.24.	쌍용빌딩에서 서울 동대문구 상봉동으로 본사 이전
1976.04.27.	창립 22주년 기념식, 문성원 전무 부사장 취임
1976.05.28.	항결핵제 원료 에탐부톨 합성공장 준공
1976.06.	'웹스탈' 광고로 제17회 미국 CLIO 광고상 특별상 수상
1976.06.24.	기업공개 단행
1976.06.30.	주식(유가 증권) 상장
1976.07.01.	김구환 상무, 전무로 취임
1976.07.16.	공장 내 테니스 코트(3면) 개장
1976.09.15.	본사 1층에 휴게실 설치
1976.10.10.	폐수 처리 시설 확장 공사 완료
1976.10.12.	제1회 보증 사채 발행 [액면 총액 7억 원]
1976.10.21.	'웹스탈' 광고로 제16회 일본 ACC상 수상
1976.11.02.	에탐부톨 공장 앞 운동장에 배구장, 농구장 신설

## 1977

1977.01.	전 사원제 실시 [전 공원 7급 사원 발령]
1977.03.12.	'하이렉스 추경', 경향신문 광고 대상 잡지 부문 은상 수상
1977.06.28.	대한상공회의소 지정 환경미화 우수 업체 표창
1977.06.28.	'바탈긴', 동아 광고 대상 방송 부문 최우수상 수상
1977.07.01.	의료보험 조합 설립
1977.07.11.	비타민제 '하이렉스' 시럽 발매
1977.08.30.	살균성 거즈 '소푸라투루' 발매
1977.09.01.	한독약품 합창단 발족
1977.10.27.	동일로 지하 차도 개통, 구자춘 서울시장 내방

## 1978

1978.01.11.	신경 안정제 '센틸' 발매
1978.02.28.	항류마티스 소염 진통제 '탄데릴 토피칼' 발매
1978.04.12.	김신권 사장, 한중 약공협회회의 한국 대표로 자유중국(대만) 방문
1978.05.	항균성 거즈 '소푸라투루 스트립' 발매
1978.05.05.	제1공장 리모델링 시작
1978.08.	어린이 종합 감기약 '페디콜' 시럽 발매
1978.10.12.	'의학대상' 신설 및 시상 [제1회 수상자 서울대 의대 김진복 교수]
1978.10.12.	사원 식당 기공
1978.10.26.	한독의약박물관 소장품 150여 점 대구시민회관 이동 전시
1978.12.	피부 질환 치료제 '후라멕손' 연구 발매

1978.12.07.	한독의약박물관 소장 '청자상감상약국명합' 보물 제646호 지정
-------------	------------------------------------

## 1979

1979.01.	미세 순환 개선제 '트렌탈' 발매
1979.02.10.	광범위 살균성 항균제 '스펙트림' 발매
1979.04.	반합성 페니실린 제제 '메타실린' 발매
1979.04.27.	창립 25주년 기념식 및 새 식당 준공
1979.06.14.	조경 우수 업체로 선정, 서울시장상 수상
1979.06.25.	주식 액면가 변경 [1,000원 → 500원 액면 분할]
1979.09.22.	구자춘 내무부 장관으로부터 우수 민방위대 표창 받음
1979.10.25.	송촌 지석영 선생 증두 실시 100주년 기념 강연회 및 유물 전시회
1979.10.25.	요 검사지 '래피그노스트' 수입 발매
1979.11.	부정맥 치료제 '리드모단' 수입 발매

## 1980

1980.01.04.	전 직원 무료 급식 실시
1980.01.25.	한독의약박물관 『고의약기도록』 발간
1980.02.15.	기업 광고 광고 대상 라디오 부문 금상 수상
1980.02.20.	김조형 상무(공장장), 공장 새마을 유공자로 대통령 표창 수상
1980.03.20.	전국 조경 경진 대회에서 상공부 장관상 수상
1980.04.	국소용 광범위 살균성 연고 '소푸라마이신' 발매
1980.05.08.	웹스트 환경 관리 책임자 트로비시(Trobish) 박사·바워(Bauer) 박사 내방
1980.06.	무좀약 '바트라펜' 발매
1980.08.	직장 정화 추진 위원회 구성 및 약업계 정화 궤기 대회
1980.09.20.	항우울제 '메리탈' 발매
1980.10.23.	서울시 유형 문화재 4점 지정 [5층 석탑 (제44호), 태실 신석 (제45호), 전 수덕사 사리탑 (제46호), 석등 하대석 (제47호)]
1980.11.02.	웹스트코리아(Hoechst Korea Co.) 설립
1980.11.13.	김신권 사장, 대한약품공업협회 회장 취임
1980.12.05	웹스트 해외 품질 관리 책임자 하비흐트(Habicht) 박사 내방

## 1981

1981.01.	영업 마케팅 부서 내 시약과 신설, 베링베르케 제품 시장 활동 개시
1981.01.10.	지홍창 박사, 송촌 지석영 선생 유물 일체 기탁
1981.01.23.	대구사무실 신축 준공
1981.03.10.	김신권 사장, 제36회 근로자의 날 동탑산업훈장 수훈
1981.05.22.	노사 관계 모범 업체로 선정, 김신권 사장 외 노조 대표 4명 전두환 대통령 초청 청와대 오찬

1981.06.	김신권 사장, 제4차 한중 약공협회회의 단장으로 참가
1981.06.30.	문성원 부사장 정년 퇴임
1981.07.	비마약성 순수 진통제 '이다락' 발매
1981.08.	제3세대 광범위 베타-락탐 항생제 '크라포란' 발매
1981.12.	진해 거담제 '카베틴' 시럽 발매
1981.12.31.	무상 증자 10% 실시 [총 자본금 22억 1,760만 원]

## 1982

1982.01.	에펜도르프의 실험용 기기 및 기구 국내 공급 계약
1982.03.03.	조세의 날에 재무부 장관 표창장 수상
1982.05.07.	소염 진통제 '셀감' 발매
1982.07.	항당뇨병제 '라스티논' 일본 수출
1982.07.05.	웹스트와 T.H. 제품(염료 조제) 기술 도입 계약
1982.09.21.	해열 진통제 '수푸랄긴'(현지 품명 'Daga-Co') 나이지리아 수출
1982.09.25.	T.H. 제품 생산 개시 [구 에탐부톨 합성공장 이용]
1982.10.01.	시바-가이기 기술 제휴 해지
1982.12.22.	기도 점액 조절제 '레토졸' 도입 계약

## 1983

1983.01.	시약 영업소 신설, 시약 영업 활동 개시
1983.02.10.	빈혈 치료제 '에리파 50' 발매
1983.04.01.	호흡기 점막 장애 치료제 '레토졸' 발매
1983.08.25.	일본 GMP 전문가 오카와 상봉동 공장 GMP 리모델링 설계 계약 체결
1983.09.05.	항생제 '프로피오신' 발매
1983.11.01.	대규모 GMP 종합 참고 준공
1983.11.24.	'셀감' TV 광고, 제3회 한국 방송 광고 대상 의약품 부문 최우수상 수상

## 1984

1984.01.17.	기획 관리부 전산실 가동
1984.02.13.	베르펠(A. Woerpel) 부사장 취임
1984.04.17.	대한약사회 회관 건립 기금 찬조
1984.04.27.	창립 30주년 기념식 및 사사 『사진으로 본 한독약품 30년』 발간
1984.05.	AIDS 검사 장비 'BEP II' 최종 판매
1984.05.01.	김영진 현 회장, 부장으로 입사
1984.05.21.	소염 진통제 '나로텐' 발매
1984.05.26.	'셀감' TV 광고, 제25회 클리오(CLIO) 광고상 수상
1984.06.01.	간장 질환 치료제 '솔필' 발매
1984.06.14.	비타민E 제제 '한독 토크페롤' 발매
1984.06.21.	김신권 사장, 한독상공회의소 부소장 취임
1984.11.06.	대전 지점 신축 준공식

## 1985

1985.03.30.	치질 치료제 '프록토세달' 발매
1985.04.30.	해열 진통제 '다가' 발매
1985.06.01.	근무 시간 변경, 공장의 완전 주 5일제 실시
1985.06.30.	피부 외용 로션 '에스파손' 로션 발매
1985.08.	피부 질환 치료제 '토피프람' 발매

## 1986

1986.02.28.	눈·귀 염증 치료제 '소푸라텍스' 발매
1986.04.14.	종합 소화 효소제 '웹스탈 포르테' 발매
1986.04.30.	소화 효소제 '웹스탈' 한독약품 최초로 100억 원대 품목 기록
1986.10.27.	경영위원회 산하 종합조정실 신설, 김영진 실장 직무 개시
1986.11.30.	종합 비타민제 '솔라비타' 발매
1986.12.22.	상봉동 제2·3공장 GMP 리모델링 공사 완료

## 1987

1987.03.01.	롯데-유크라프루 신설
1987.03.31.	상봉동 제1공장 1·2층 GMP 리모델링 공사 완료
1987.05.	위장약 '알타캡' chewable 연질 캡슐 발매
1987.05.	피브린 접착제 세트 '베리플라스트' 발매
1987.07.	AIDS 검사 장비 'BEP II' 보건사회부에 공급
1987.07.	간질환 치료 및 간 보호제 '솔필' 주사 발매
1987.07.	KGMP 적격 업소 지정
1987.07.01.	과학기술처로부터 중앙연구소 설립 인가
1987.08.	고혈압 및 관상 동맥성 심장 질환 치료제 '베타프레신' 정 발매
1987.09.02.	웹스트산업주식회사 공장 기공식
1987.11.	비타민제 '하이비날 S' 정 발매
1987.11.03.	한독약품 중앙연구소 헌관식

## 1988

1988.01.18.	김신권 사장, 독일연방공화국 십자대훈장 수훈
1988.03.31.	회장제 도입
1988.03.31.	공장 KGMP 준공식
1988.05.12.	치질 치료제 '프록토세달' 연고 발매
1988.07.	어린이용 해열 진통제 '파라몰' 발매
1988.07.20.	(주)한독건강 법인 설립 등기
1988.08.17.	수면제 '아브란' 정, 광범위 페니실린 제제 '한독 아목시실린 나트륨' 주사, 광범위 살균성 항생제 '한독 세파졸린 나트륨' 주사 발매
1988.09.16.	본사 신축 부지 매입 [서울 강남구 역삼동 735]
1988.09.27.	항생제 '한독 독시사이클린' 캡슐 100mg 발매

## 한독 (1954 → 2023) 연보

1988.10.		소염 진통제 ‘셀감’ 주사 발매
1988.10.14.		제1회 영업 마케팅 정진 대회 [-10.15.]
1988.10.25.		일산 김두중 박사 추모비 제막식
1988.12.30.		면역 증강제 ‘비오스팀’ 발매

## 1989

1989.01.04.		(주)한독건강 출범
1989.01.23.		록사티딘 아세테이트 제제 ‘록산’ 발매
1989.03.03.		김신권 회장, 제23회 조세의 날 노범 남세자 대통령 표창 수상
1989.04.		롯데사업부 확대
1989.04.		대한적십자사 혈액은행에 B형 바이러스성 간염 시약 공급 개시
1989.04.03.		헬스프산업 반월공장 준공식
1989.04.06.		한독건강, 체중 감소 보조제 ‘다이어트라’ 정 발매
1989.04.27.		창립 제35주년 기념 행사 및 한독사료실 개관
1989.07.20.		코감기 치료제 ‘코미콜’ 캡슐(성인용), 추정(소아용) 발매
1989.09.07.		한독건강, 코골이 억제제 ‘안스놀’ 발매 및 기자 회견
1989.09.22.		창립 35주년 기념 한·독 친선의 밤 개최

## 1990

1990.01.16.		종합 구충제 ‘한독 알벤다졸’ 정 발매
1990.02.15.		역삼동 신축 사육 기공식
1990.03.		롯데사업본부로 확대
1990.05.01.		비타민E 1000 IU ‘한독 토크페롤’ 정 발매
1990.05.09.		당뇨병 치료제 ‘다오닐 세미’ 정 발매
1990.07.18.		피부 외용 스테로이드제 ‘더마톨’ 연고 발매
1990.09.02.		김구환 부회장 영결식
1990.10.05.		소아용 비타민제 ‘하이비날 추정’ 발매

## 1991

1991.03.05.		한국롯데주식회사 설립
1991.05.01.		한국롯데, 면역 증강제 ‘비오스팀’ 발매
1991.05.04.		‘당뇨병학회 학술상’ 제정 및 시상
1991.06.01.		혈압 강하제 ‘무노발’ 발매
1991.07.08.		한독건강, 종합 강장 보신제 ‘한독녹삼봉’ 액 발매
1991.08.20.		역삼동 신축 사육 상량식
1991.09.09.		혈액 응고 저지제 ‘티버닌 P’ 수입, 발매
1991.09.18.		한독의약박물관, 9월 허준의 달 기념 특별전 개최
1991.10.18.		창립 기념일을 4월 27일에서 10월 7일로 변경 및 창립 37주년 기념 체육 대회 개최
1991.12.18.		한독의약박물관 소장 『언해태산집요』, 『찬도방론맥결집성』 보물로 지정

## 1992

1992.06.01.		한독건강, 임신 진단 시약 ‘유테스트’ 발매
1992.07.01.		혈압 강하제 ‘트리테이스’ 캡슐 발매
1992.07.10.		음성 공장 부지 계약 체결
1992.08.01.		종합 소화 효소제 ‘윈스탈’ 정 발매
1992.08.01.		간 질환 치료 및 예방제 ‘솔필’ 연질 캡슐 발매
1992.09.17.		역삼동 신축 사육 준공
1992.10.02.		서울 3개 지점 [중부 지점, 동부 지점, 남부 지점] 역삼동 신축 사육으로 이전
1992.11.01.		한독건강, 체중 조절 보조제 ‘피버트림’ 발매
1992.11.09.		영국 제약사 스미스클라인 비참과 제휴

## 1993

1993.01.18.		여드름 치료제 ‘옥시’ 발매
1993.02.01.		3세대 세파로스포린계 항생제 ‘모디비드’, 페니실린계 항생제 ‘티멘틴’ 발매
1993.04.07.		김신권 회장, 제21회 보건의 날 국민훈장 모란장 수훈
1993.09.07.		음성 생산공장 신축 기공식
1993.11.01.		비스테로이드성 소염 진통제 ‘켈라펜’, 국소용 부신피질 호르몬제 ‘에스파손’ 겔 발매
1993.11.05.		상봉동 공장 부지 623억 원에 매각

## 1994

1994.01.01.		「교육 학점 이수 규정」 신설
1994.03.02.		영국 웰컴과 전략적 제휴
1994.05.19.		한독건강, 칫솔·치실 ‘조르단 크리닉’ 발매
1994.06.01.		뇌경색 후유증 치료제 ‘헥스톨’ 정 발매
1994.07.01.		무좀 치료제 ‘로푸록스’ 네일 래커, 급만성 습진, 아토피성 피부염 치료제 ‘더마톨’ 액, 단순 포진 바이러스 치료제 ‘바크로비’ 정·연고·주사 발매
1994.09.06.		한독건강, 배란 검사 시약 ‘유테스트 오블레이션’, 종합 강장 보신제 ‘녹삼봉’ 50ml 발매
1994.09.16.		한독약품 중화동 빌딩 준공식
1994.09.16.		여드름 치료제 ‘옥시 데일리워시’ 발매
1994.11.08.		한독건강, ‘강정 녹삼봉’ 발매

## 1995

1995.01.10.		한독약품 중앙연구소, 한국신약개발연구조합 가입
1995.02.13.		한독건강, 영양제 ‘히미소’ 발매
1995.02.16.		한독건강, 치아 미백제 ‘덴탈-화이트’ 발매
1995.04.18.		한독건강, 치약 ‘라카루트’ 발매
1995.07.01.		한독약품공업주식회사에서 주식회사 한독약품으로 상호 변경
1995.09.29.		대한임상병리사협회 ‘한독학술상’ 제정, 시상

1995.10.02.		한독건강, ‘다이어트라 웨이크’ 발매
1995.10.06.		한독 생산공장 준공식
1995.10.07.		창립 41주년 기념식 및 CI 선포식
1995.11.		헬스프 자회사 베링 디아그노스틱스의 미국 시바(Syva) 인수에 따라 녹신자로부터 국내 시바 사업 인수

## 1996

1996.01.03.		한국롯데이 한국마리온롯데로 상호 변경
1996.01.22.		한독의약박물관 소장 『의방유취』 『향약제생집성방』 『구급간이방』 보물 지정
1996.02.		5개 사업 본부 체제로 전환하며 시약사업지점을 시약사업본부로 승격
1996.03.15.		제3대 김영진 대표이사 사장 취임
1996.03.20.		와그너 부사장, 제23회 상공의 날 대통령 표창 수상
1996.07.09.		아토피성 피부염 치료제 ‘에포감’, ‘소아용 에포감’ 연질 캡슐 발매
1996.07.30.		월 매출 100억 원 돌파
1996.09.		사내 LAN 시스템 구축
1996.12.14.		치질 치료제 ‘프록토세틸’ 싱가포르 수출
1996.12.26.		연 매출 1,000억 원 돌파

## 1997

1997.01.		시약사업본부, 베링으로부터 ‘Highest Country Sales Performance’ 상 수상
1997.01.10.		’96 노사 협력 우량 기업 선정
1997.02.		무좀 치료제 ‘토센’ 크림 발매
1997.04.		한국마리온롯데이 한국헬스프마리온롯데(HMR Korea)로 상호 변경
1997.05.12.		한독약품 인터넷 홈페이지 개설
1997.07.28.		이메일 시스템 해외 연동으로 실시간 의사 소통 시스템 구축
1997.09.09.		제1회 한독 가족 사내 금연 캠페인
1997.10.10.		환경 친화 경영 선포식

## 1998

1998.06.23.		‘헬스탈’ 1998년 한국능률협회 장수 히트 상품 선정
1998.06.30.		아미노산 제제 ‘MFG’ 동남아 수출 본격화
1998.07.29.		칼슘 보충제 ‘오스칼’ 발매
1998.08.11.		KGSP 적격 업소 지정 [제94호]
1998.09.		당뇨병 치료제 ‘아마릴’ 발매
1998.09.04.		헬스프가 한독약품의 지분을 50%까지 확대하기로 결정
1998.09.18.		’98 노사 협력 우수 사례 경진 대회 대전·충청 지역 최우수상(노동부 장관 표창) 수상

1998.10.20.		김신권 회장, 문화 훈장 보관장 수훈
1998.12.01.		SAP R/3 시스템 가동 기념식
1998.12.01.		독일 헬스프와 프랑스 롱프랑 합병에 따른 ‘아벤티스’ 그룹 출범 발표
1998.12.18.		’98 노사 화합 대상 대기업 부문 우수상(노동부 장관상) 수상
1998.12.24.		『홈닥터』, 한국 사보 대상 편집상 수상

## 1999

1999.		‘헬스탈’ 결식 아동 돕기 캠페인 시작
1999.01.20.		김영진 사장·이종식 노조 위원장, 청와대 오찬 참석
1999.02.25.		김영진 사장, 제약협회 부회장 선임
1999.03.31.		‘헬스탈’ 상품군별 브랜드 파워 1위 선정
1999.04.17.		‘아마릴’ 발매 기념 하버드 의대 간다(Ganda) 박사 초청 학술 강좌
1999.05.18.		군 부대 및 고등학교에 ‘니코덤’ 무료 기증
1999.06.		데이드와 베링 합병으로 데이드 국내 활동권 인수
1999.06.08.		역삼동 본사에 영상 회의 시스템 설치
1999.06.10.		한국소비자학회 감사패 수상
1999.07.14.		진해 거담제 ‘카베탄’ 시립 발매
1999.08.02.		공정 견학 안내용 음성 시스템 가동
1999.09.21.		알레르기 치료제 ‘알레그라’ 출시
1999.10.21.		‘오스칼’, 대한민국 광고 대상 우수상 수상
1999.12.16.		아벤티스(Aventis) 출범
1999.12.27.		『홈닥터』, 한국 사보 대상 특별상 수상

## 2000

2000.01.01.		의약분업에 대비한 영업 마케팅 조직 개편
2000.01.14.		한독·아벤티스 출범식
2000.02.26.		환경 친화 기업 지정
2000.04.17.		일본 미야리산과 전략적 제휴, 유·소아용 제제 국내 독점 영업 시작
2000.06.01.		Y2K 프로젝트 정보통신부 장관 표창 받음
2000.06.05.		아벤티스 아시아 태평양 지역 환경 보건 안전 관련 워크숍
2000.06.12.		소화 효소제 ‘헬스탈 플러스’ 발매
2000.10.20.		의약박물관 김래정 관장, 문화관광부 장관 표창 받음
2000.11.01.		김영진 사장, 국무총리 표창 받음
2000.11.07.		항생제 ‘루리드’ 매출 100억 원 돌파
2000.11.30.		당뇨병 치료제 ‘아마릴’ 매출 100억 원 돌파

## 2001

2001.		한독·아벤티스 웹사이트 오픈
2001.06.11.		전 중앙대학교 교수 손동헌 박사, 약학·보건 환경 서적 1,200여 권 기증

## 한독 [1954 → 2023] 연보

- 2001.10.15. | 한독 생산공장 재난 대응 민관 합동 소방 훈련 실시
- 2001.11. | 데이드 베링과 독점 공급 계약 갱신
- 2001.11.08. | 업계 최초 온라인 마케팅 서비스(eCRM) 구현

## 2002

- 2002.01.28. | 문태준 전 보건사회부 장관, 세계의사회 의장 메달 기증
- 2002.03.08. | 김영진 사장, 부회장으로 승진
- 2002.03.27. | 제1회 '사랑 플러스' 캠페인 약정서 조인식
- 2002.04.30. | 홍문화 박사, 의약학 서적 5,000여 권 기증
- 2002.05.03. | 대한의사협회·한독약품 《한국 의학의 역사를 찾아서》 전시 공동 개최 [~2002.05.03.]
- 2002.05.15. | '환경 경영 시스템(ISO 14001)' 인증 획득
- 2002.06.22. | 한국능률협회인증원 '고객 만족 경영 시스템' 최우수 기업 선정
- 2002.09.26. | 뇌 순환 장애 개선제 '케타스' 발매
- 2002.10.14. | 고혈압 치료제 '테베텐' 국내 제조 및 판매 계약 체결
- 2002.10.17. | ETMS 구축
- 2002.12.16. | 이용각 한국심장재단 이사장, 1930년대 의료기 64점 기증
- 2002.12.31. | 충북 음성군 '환경 모범 기업'으로 선정

## 2003

- 2003.03.11. | 대구 지하철 참사 희생자와 유족들에게 성금 2,000만 원 기탁
- 2003.03.13. | 사내 금연 캠페인, '아벤티스 EHS Award' 최우수 환경 보건 안전 프로그램 선정
- 2003.04.04. | 류마티스 관절염 치료제 '아라바' 발매
- 2003.04.14. | 퀴놀론계 항균제 '가티플로' 정 발매
- 2003.05.30. | 김영진 부회장, 보건복지부 장관상 수상
- 2003.09.01. | 태풍 '매미' 수재민 의연금 3,000만 원 기부
- 2003.09.29. | 제17회 약의 날 기념 헌혈 캠페인 진행
- 2003.11. | '아마릴' 매출 500억 원 돌파
- 2003.11.12. | 국내 최초 공장 소방 안전 인증 획득

## 2004

- 2004.02.26. | 전 직원 대상 선택적 복리 후생 제도 도입
- 2004.05.07. | 북한 용전역 폭발 사고 긴급 구호를 위한 의약품 지원
- 2004.07.01. | 창립 50주년 기념식 개최 [서울신라호텔]
- 2004.08.24. | 사노피-신데라보, 아벤티스와 합병 발표
- 2004.09.13. | 안전 보건 시스템 KOSHA, OHSAS 18001 동시 인증
- 2004.10.10. | 50주년 기념 한마음 가족 대잔치 [서울 잠실실내체육관]
- 2004.11.02. | 노동부 지정 '2004년 신노사 문화 우수 기업' 선정
- 2004.11.25. | 제1회 한독학술경영대상 제정, 시상
- 2004.12.07. | 한국 경영 대상 신기업문화 부문 최우수상 수상

- 2004.12.27. | 한독 생산공장 약연탑 앞 타임캡슐 봉안식

## 2005

- 2005.04.11. | 식품의약품안전청의 'GMP 업소 차등 관리를 위한 평가'에서 5개 제형 최고 등급 획득
- 2005.04.27. | 김영진 부회장 동탑산업훈장 수훈
- 2005.05.19. | 한독약품, 사노피-아벤티스 통합 조직 출범식 [~05.20.]
- 2005.07.08. | 약텔리온과 페동맥 고혈압 치료제 '트라클리어' 도입 계약 체결
- 2005.09.01. | 경구용 혈당 강하 복합제 '아마릴엠' 발매
- 2005.11.07. | 고양명 부사장 사장으로 선임
- 2005.11.09. | HSE팀, 환경부 장관 표창 받음
- 2005.12.31. | 한독의약품물관 연간 방문객 1만 명 돌파

## 2006

- 2006.03.17. | 김영진 부회장, 회장 승진 선임 [김신권 회장, 명예회장으로 취임]
- 2006.03.30. | 충청북도, 한독제석재단 설립 허가
- 2006.11.01. | 페동맥 고혈압 치료제 '트라클리어' 발매
- 2006.12.12. | '아마릴엠' 수출 계약
- 2006.12.15. | 한독 생산공장, 환경부 장관 표창 받음

## 2007

- 2007.01.03. | 비전 2016 선포식
- 2007.04.06. | 사내 인트라넷의 새로운 버전 '신하모니' 오픈
- 2007.05.16. | 한독제석재단 출범식 및 한독의약품물관 확장 개관식
- 2007.06.02. | 아름다운 재단과 제1회 '한독약품 아름다운 토요일 바자회' 개최
- 2007.06. | 직원 참여 '급여 나눔 운동' 시작
- 2007.07.23. | 전 직원 및 직원 가족 초청 '한독 패밀리 페스티벌' [용인 에버랜드]
- 2007.08.23. | 중앙연구소, 확장 이전 개소식
- 2007.10. | 사내 임직원 건강 관리를 위한 금연 캠페인 시작
- 2007.11.01. | 중앙연구소, 설립 20주년 및 확장 이전 기념 신약 개발 토론회
- 2007.11.09. | 한독 생산공장 내 연수원 미래 창조원 준공식
- 2007.11.09. | 윤리 규범 제정 선포
- 2007.12.14. | 여드름 치료제 '크레오신티' 발매

## 2008

- 2008.01.02. | 신규 ETMS '한나비(HanNavi)' 도입
- 2008.01.29. | 한국노바티스와 당뇨 치료제 '가브스' 공동 판매 계약 체결

- 2008.02.25. | 한독제석재단 제1회 장학금 수여식
- 2008.05.01. | 천식 치료제 '알베스코' 발매
- 2008.07.23. | 대한민국보건산업대상 '윤리경영 특별상' 수상
- 2008.08.04. | 전자 문서 관리 시스템 EDMS 공식 오픈

## 2009

- 2009.01. | 한독 생산공장, 자동화 참고 증설 공사
- 2009.01.05. | 한독약품 창립 기념일 7월 1일로 공식화
- 2009.02.16. | 전 직원 변화 관리 프로그램 '하이 파이브(HI FIVE)' 첫 실시
- 2009.02.26. | '아마릴 맥스'로 대한민국신약개발상 수상
- 2009.03.13. | 김철준 대표이사 부사장 선임
- 2009.03.25. | '아마릴엠' 말레이시아 수출분 첫 선적
- 2009.05.13. | 한독 생산공장, 원주 지방환경청과 '저탄소 녹색 경영' 협약
- 2009.07.01. | 한독휴먼헬스, 본격 영업 시작
- 2009.07.01. | '아마릴 맥스' 출시
- 2009.06.18. | 한국회계학회 '투명 회계 대상' 수상
- 2009.10.09. | 한독나눔봉사단 발족
- 2009.10.30. | 사회공헌 활동 '인간문화재 지킴이' 캠페인 시작
- 2009.11.04. | 한독약품, '노사 상생 우수 기업' 선정
- 2009.11.10. | 당뇨병 극복을 위한 '당당발걸음' 캠페인 시작
- 2009.12.02. | 노바티스와 B형 간염 치료제 '세비보' 라이선스 계약 체결
- 2009.12.03. | 혈당 측정기 '바로젠' 출시
- 2009.12.07. | 젊은 경영 회의 '주니어보드' 임명식

## 2010

- 2010.01.19. | 사노피 파스퇴르와 백신 유통 계약 체결
- 2010.02.03. | 경제 5단체 주관 '투명경영대상' 우수상 수상
- 2010.02.10. | 엔에스비포스텍에 10억 원 투자
- 2010.02.17. | 노바티스와 당뇨병 치료제 '가브스메트' 판매 계약
- 2010.04.02. | 나이코메드와 만성 폐쇄성 폐질환(COPD) 치료제 '닥사스' 계약 체결
- 2010.04.17. | 한독 여의사 지도자 상 제정 및 제1회 시상식
- 2010.05.03. | 리프레시 휴가 제도 및 재택 근무 제도 실시
- 2010.06.21. | 고용노동부 '노사 문화 우수 기업' 선정
- 2010.09.16. | 보건복지부 주관 '아이 날기 좋은 세상 운동 경진 대회' 대통령 표창 수상
- 2010.10.07. | '웹스탈 플러스', 9월 '최고의 광고'에 선정
- 2010.10.15. | 수출 100억 원 돌파
- 2010.11.29. | 김철준 대표이사 사장 취임
- 2010.12.06. | 미래 창조원, 음성군 '아름다운 건축물' 은상 수상
- 2010.12.15. | 바이엘코리아와 '울트라비스트(울트라론)' 주사제 코마케팅 계약 체결

- 2010.12.29. | 프로스트 앤드 설리번 선정 '2010 아태 지역 올해의 당뇨병 치료 분야 기업상' 수상

## 2011

- 2011.01.13. | 관세청 AEO 공식 인증
- 2011.03.01. | 임금 피크제 및 고용 연장제 시행
- 2011.03.03. | 납세자의 날 모범 납세자로 관세청장상 수상
- 2011.03.07. | cGMP 기준에 맞춰 한독 생산공장 리모델링 완공
- 2011.03.31. | '웹스탈 플러스' 광고 <내 마음의 소화제>, 소비자가 뽑은 좋은 광고상 수상
- 2011.04.11. | 콜라겐 생성 촉진제 '스컬트라' 출시
- 2011.06.07. | ETMS를 기존 한나비(Han Navi)에서 'salesforce.com'으로 새롭게 오픈
- 2011.06.18. | 인간문화재 지킴이 우수 사례로 문화재청장상 수상
- 2011.07.04. | 제44회 산업 안전 보건의 날 기념식에서 대통령 표창 받음
- 2011.08.19. | 건강기능식품 브랜드 '네이처셋' 런칭
- 2011.08.29. | 새로운 인사 평가 및 보상 제도 New Ipad 및 IVR 제도 도입

## 2012

- 2012.01.31. | 미쓰비시디나베제약과 당뇨병 치료제 '테넬리아' 라이선스 계약 체결
- 2012.02.03. | 제넥신과 바이오메터 및 바이오 신약 개발을 위한 MOU 체결
- 2012.02.22. | 한독 생산공장에 메디컬 참고 증축(453㎡) 완료
- 2012.04.06. | 사노피 파스퇴르의 성인용 A형 간염 백신 '아박심 160U' 발매 계약 체결
- 2012.05.23. | 나이코메드코리아와 만성 폐쇄성 폐질환 치료제 '닥사스' 공동 마케팅 계약 체결
- 2012.05.30. | 최초로 외부 평가 기관으로부터 기업 신용 평가에서 A0 획득
- 2012.06.08. | 판교 테크노밸리 내 한독약품 바이오연구센터 현판식
- 2012.06.18. | 보건복지부로부터 2012년 혁신형 제약 기업에 선정
- 2012.07.04. | 한국로슈와 파킨슨 증후군 치료제 '마도파' 국내 판매 협약 체결
- 2012.08.08. | 최초의 우수 인재 개발 프로그램 HTP 운영 [~12.00.]
- 2012.09.16. | 제1회 서울 약사의 날에 한독문학상 제정
- 2012.10.01. | 알렉시온의 발작성 야간 헉색소뇨증(PNH) 치료제 '솔리리스' 보험 급여 등재
- 2012.10.12. | 한독의약품물관 소장 『동의보감』 『언해두창집요』, 충청북도 지정 문화재 등재
- 2012.10.15. | 어린이 건강기능식품 '네이처셋 프렌즈' 5종 출시
- 2012.10.22. | 독자 기업으로 새롭게 출발하는 한독 3.0 출범
- 2012.12.14. | 임시 주총에서 사명『한독약품에서 한독으로』 및 정관 변경

## 한독 (1954 → 2023) 연보

2012.12.14. | 테바와 합작사 설립 계약 체결

## 2013

2013.03.06. | 뉴트리시아와 파트너십 체결, 특수의료용 식품 9종 수입·판매 실시  
2013.03.13. | 한독 생산공장, 11개국으로부터 GMP 인증  
2013.03.13. | 맞춤형전체의학회와 MOU 체결  
2013.03.18. | '우리 사주 조합'을 재정비하고 임직원에 주식 무상 지급  
2013.03.27. | 한국노바티스와 만성 폐쇄성 폐질환 치료제 '온브리즈' 공동 판촉 파트너십 계약 체결  
2013.03.28. | 테라벨류즈와 '테라큐민' 국내 제품 독점 개발·판매 협약  
2013.04.01. | '네이처셋', 신제품 출시 및 브랜드를 오픈  
2013.04.04. | 새로운 SAP(Han-SAP 3.1) 및 e-HR 시스템 오픈  
2013.05.09. | 사단법인 '폐고혈압을 이기는 사람들'과 MOU 체결  
2013.05.13. | 한독타워 내 한독테바 개소식  
2013.05.14. | 판교 코리아바이오파크 내 한독신약연구소 현판식[2012년 6월 8일 개소한 '한독약품 바이오연구센터'도 '한독바이오연구소'로 개칭]  
2013.05.30. | 인간문화재 이야기 『명품에게 말을 걸다』 출간  
2013.05.30. | 백진기 부사장, '남녀 고용 평등 유공자'로 국민훈장 목련장 수훈  
2013.07.01. | '한독약품'에서 '한독'으로 사명 변경  
2013.07.03. | 바르는 여드름 치료제 '클리어틴' 발매  
2013.08.01. | 중앙연구소 연구 과제 3건, 정부 지원 사업 과제로 선정  
2013.09.09. | 범부처신약개발사업단과 신규 항암제 과제 협약 체결

## 2014

2014.02.14. | 태평양제약 제약사업부문 인수  
2014.03.05. | 자가 염증 질환 치료제 'HL2351(IL1Ra-hyFc)' 식약처 임상 승인  
2014.03.25. | 한독휴먼헬스 청산  
2014.04.30. | 창업주 김신권 회장 별세  
2014.04.30. | 차세대 성장 호르몬 'GX-H9', 유럽 임상 1상 시험 완료  
2014.05.26. | 숙취해소제 '레디큐' 출시  
2014.07.03. | 공공 설치 미술품 <가족 인형> 설치  
2014.07.24. | 한독의약품물관, <조선 왕실의 생로병사> 특별전 개최  
2014.08.29. | 한독의약품물관 개관 50주년 기념 심포지엄 개최  
2014.09.18. | 60주년 기념 R&D 심포지엄 개최  
2014.09.26. | '케토톱' 꿈을 캐라 오디션 진행  
2014.10.02. | 경북국 문화재 지킴이 봉사 활동  
2014.10.07. | 소화성 궤양용제 개량 신약 '가베트 정' 출시  
2014.10.17. | 60주년 기념 한마음 페스티벌 개최 [용인 에버랜드]  
2014.11.03. | 창업주 김신권 회장의 유지에 따라, 한독제석재단에 주식과 기금 기부

2014.11.18. | 사외부 『홍닥터』 발행 중단  
2014.12.23. | 제1회 한독 와우(WoW, Way of Working) 페스티벌 개최

## 2015

2015.01.13. | 한독 생산공장, 건강 증진 활동 우수 사업장 인증  
2015.02.27. | 신규 기전의 녹내장 치료제 'HL-3501'이 범부처 전주기 신약 개발 사업 과제로 선정, 협약 체결  
2015.03.09. | 연구개발본부, 종근당, 신중제약과 함께 식품의약품안전처 과제 참여  
2015.04.02. | 음성군 모범 납세 직장'으로 선정  
2015.04.16. | 프로바이오틱스 제품 '컬처렐' 출시  
2015.04.30. | 김신권 회장 1주기 추모식 및 한독의약품물관 재개관식, 한독의약품물관 내 생명갤러리 개관 특별전 시작  
2015.04.30. | 한독의약품물관 생명갤러리 구분장, 최수양 작가 기획전 《몸 BODY—생명과 삶의 재봉선》 [~2015.11.30.]  
2015.06.02. | 플라스타 공장 신축 기공식  
2015.06.18. | '데피텔리오' 국내 독점 공급 계약 체결  
2015.07.08. | 한국로슈와 '본비바' 국내 판매 계약 체결  
2015.07.13. | '울금 테라큐민 30' 출시  
2015.07.16. | 'GX-H9' 범부처 전주기 신약 개발 사업 과제로 선정  
2015.08.03. | 악텔리온 파마수티컬즈 코리아와 폐동맥 고혈압 신약 '옵서미트' 국내 판매 체결  
2015.08.10. | 당뇨병 치료제 '테넬리아' 출시  
2015.09.15. | 여드름 치료제 '클리어틴 이부스팟톡' 출시  
2015.10.01. | 합작 법인 한독칼로스메디칼 설립  
2015.10.14. | 한독 생산공장, 무재해 4배수 달성  
2015.10.21. | 중국 타스젠에 'GX-H9' 기술 수출  
2015.11.03. | 개량 신약 당뇨병 치료제 '테넬리아엠' 서방정 출시  
2015.11.27. | 자가 염증 질환 치료제 'HL-2351' 임상 2상 시험 국내 승인  
2015.12.01. | 'HL-2351', 범부처 전주기 신약 개발 사업 과제로 선정, 2차 마일스톤 협약 [~31.]

## 2016

2016.01.10. | 미국 브루커와 미생물 동정 기기 '말디 바이오타이퍼' 국내 공급을 위한 계약 체결  
2016.01.20. | 한독의약품물관 생명갤러리 일반인 참여 기획전 《현미경으로 본 세포의 세계》 [~2016.03.20.]  
2016.02.18. | 중증 간정맥 폐쇄증 치료제 '데피텔리오' 출시  
2016.02.22. | 지속형 성장 호르몬제 'GX-H9' 소아 성장 호르몬 결핍 질환 임상 2상 국내 승인  
2016.03.02. | 고효량 셀레늄 비타민제 '싸이타민' 출시

2016.03.04. | 테라큐민 적용 건강기능식품 신제품 4종 출시 [~03.23.]  
2016.03.14. | 체외 진단 의료 기기 바이오벤처 엔에스비포스텍에 총 90억 원 추가 투자  
2016.03.18. | '솔리리스' 비정형 용혈성 요독 증후군 치료 적응증 추가 획득  
2016.03.25. | 의약품 일련 번호 보고 시스템 구축  
2016.04.05. | 한독의약품물관 생명갤러리 유의정 작가 기획전 《수복강녕—壽福康寧》 [~2016.08.28.]  
2016.05.12. | 한독칼로스메디칼, '디넥스' ISO 13485 인증 획득  
2016.05.31. | 당뇨와 동반 질환 복합제 개발 관련 혁신형 제약기업 국제 공동 연구 지원 과제로 선정  
2016.06.09. | 폐동맥 고혈압 신약 '옵서미트' 출시  
2016.07.11. | 여드름 치료제 '클리어틴 이부스팟톡 크림' 출시  
2016.10.20. | 남북보건의료교역재단과 건강한 통일을 선도하기 위한 업무 협약 체결  
2016.10.31. | 국제 퍼실리테이터 협회 주관 <FIA(Facilitation Impact Awards)> 플래티넘 대상 수상  
2016.11.07. | 일본 기능성 원료 회사 테라벨류즈 인수  
2016.11.09. | 지속형 성장 호르몬제 'GX-H9' 미국 FDA로부터 희귀의약품 지정  
2016.11.14. | 한독의약품물관 생명갤러리 하석준 작가 기획전 《달콤한 에너지—미디어아트와 인체의 만남》 [~2017.02.28.]  
2016.11.18. | 알렉시온과 '솔리리스' 계약 연장, '스트렌식'과 '카누마' 국내 판매 계약 체결  
2016.12.15. | Pan-TRK 억제 항암제 'HL-5101' 정부 과제로 선정  
2016.12.21. | 성장 강화 분유 '인파트리나' 출시

## 2017

2017.02.01. | 중앙연구소 산하의 신약연구소와 바이오연구소를 신약바이오연구소로 통합 및 명칭 변경  
2017.02.14. | 문화체육관광부 주관 산업 관광 육성 공모 사업 선정  
2017.02.21. | 부산백질이영양증 환우회에 '로렌조 오일' 지원  
2017.03.02. | 전 직원 해외 워크숍 [베트남 다낭]  
2017.03.02. | 역삼동 본사 인근 직장 어린이집 위탁 운영 실시  
2017.03.16. | 하이퍼토닉 나탈 스프레이 '페즈' 출시  
2017.04.11. | 한독의약품물관 생명갤러리 한부열 작가 기획전 《Let's go with HBY》 [~2017.07.20.]  
2017.04.28. | '테넬리아' 월 20억 원 매출 돌파 기념 축하연  
2017.06.22. | 환경부 인증 녹색 기업 대상 최우수상 수상  
2017.06.27. | 플라스타 생산공장 준공식  
2017.07.19. | 2017 국제 알츠하이머 학회에서 '테라큐민' 인지 개선 효과 발표  
2017.09.05. | 한독의약품물관 생명갤러리 김영혜 작가 기획전 《몸의 노래—몸을 말하다》 [~2017.12.29.]

2017.10.26. | 한독테바 호흡기 치료제('듀오레스피 스피로맥스', '싱케어' 주 등) 공동 판매 계약 체결  
2017.12.19. | 폐동맥고혈압 치료제 '업트라비' 판권 계약 및 출시  
2017.12.21. | 서울광역치매센터 천만 시민 기억친구 프로젝트 참여

## 2018

2018.01.03. | 전 직원 '기억 친구' 교육  
2018.01.13. | 김영진 회장 평창 동계 올림픽 성화 봉송  
2018.03.20. | '초임계 알타지 오메가 플러스 루테인' 출시  
2018.04.13. | 한국아스텔라스제약과 '슈글렛' 판매 계약 체결  
2018.05.03. | 한독의약품물관 생명갤러리 이동기 작가 기획전 《해쉬태그 Hashtag》 [~2018.08.19.]  
2018.05.04. | 음성 산업 관광 '흥미진진한 팍토리 투어 센터' 개관  
2018.06.20. | 기억다방 출범식 및 서울시와 기억다방 공동 캠페인 시작  
2018.08.13. | 지속형 성장 호르몬 연구 결과 JCEM 등재  
2018.08.20. | '수버네이드' 출시  
2018.09.03. | 조정열 대표이사 사장 선임  
2018.09.06. | '기억다방', 서울시장 감사장 받음  
2018.11.01. | '글라지아' 공식 발매  
2018.12.19. | 한독캠퍼스 풋살장 준공  
2018.12.31. | 한국화이자제약과 '듀아비브', '비비안트' 단독 판매 계약 체결

## 2019

2019.01.07. | 제넥신과 함께 레졸루트에 투자, 54% 지분 확보  
2019.02.20. | 아미커스와 파브리병 치료제 '갈라폴드' 캡슐 국내 판매 계약  
2019.03.13. | 에이비엘바이오와 이중 항체 기반 신약 국내 임상시험 및 전략적 파트너십 체결  
2019.03.15. | 미국 트리거 테라퓨틱스에 500만 달러 지분 투자  
2019.03.25. | 모바일 기반 직무 교육 플랫폼 '터치 클래스' 도입  
2019.03.25. | 한독의약품물관 생명갤러리 손동현 작가 기획전 《지문—FINGERPRINT》 [~2019.08.30.]  
2019.03.31. | 알제리 AT파마와 '케토톱' 수출 계약 체결  
2019.04.05. | '솔리리스' 전신 중증 근무력증 치료 적응증 획득  
2019.04.11. | 미코바이오메드와 콜레스테롤 측정기 국내 사업 업무 협약 체결  
2019.04.16. | ISO 37001(부패방지경영시스템) 인증 획득  
2019.04.25. | 인바디와 자동 혈압계 OEM 협약 체결  
2019.04.26. | 한국경영학회 경영학자들이 선정한 최우수 경영 대상 윤리경영 부문 수상  
2019.06.04. | SCM생명과학에 40억 원 지분 투자 및 줄기 세포 치료제 라이선스 계약 체결  
2019.06.12. | 메드트로닉코리아와 연속 혈당 측정 시스템 판매 제휴 협약 체결

## 한독 [1954 → 2023] 연보

- 2019.09.11. | 한독칼로스메디칼, 에이스타와 '디넥스 2.0' 공동 개발 및 라이선스 계약 체결
- 2019.09.16. | 기억다방 캠페인, 보건복지부 장관 표창
- 2019.09.24. | '케토톱 핫' 출시
- 2019.10.30. | 한독퓨처컴플렉스 기공
- 2019.11.19. | 한국노바티스와 '엑셀론'과 '트리렐탈'의 국내 판매 계약 체결
- 2019.12.13. | 여성가족부 주관 가족 친화 우수 기업 국무 총리 표창 받음

### 2020

- 2020.02.12. | 자사몰 '일상건강' 오픈
- 2020.03.19. | 백진기 부사장 대표이사 선임
- 2020.05.12. | 한독의약박물관 생명갤러리 호진 작가 기획전 《Think Objet-생명》 [~2021.05.30.]
- 2020.05.21. | '올토미리스' 주 식약처 허가
- 2020.06.10. | 레졸루트, 선천성 고인슐린증 치료제 'RZ358' 미국 FDA 회귀 소아 질환 의약품 지정
- 2020.06.18. | 한독-제넥신, 지속형 호르몬 치료제 소아 임상 2상 미국 내분비학회지 게재
- 2020.06.30. | 협업 솔루션 MS Teams 도입
- 2020.07.01. | 김영진 회장, 독일연방공화국 십자공로훈장 수훈
- 2020.08.06. | '테넬리아', 독자적인 항산화 작용 기전 확인
- 2020.09.01. | '레디큐 프로' 신제품 출시
- 2020.09.15. | 레졸루트와 라이선스 계약
- 2020.10.21. | '테라큐민 맥스' 출시
- 2020.11.25. | 2020 대한민국 인적 자원 개발 대상 민간 기업 최초 2관왕 수상
- 2020.12.02. | ESG 어워드 바이오 헬스케어 우수 기업 수상
- 2020.12.03. | 레졸루트, FDA에서 RZ402 임상 1상 승인
- 2020.12.08. | 인간문화재 지킴이 활동으로 제약업계 최초 문화 유산 보호 대통령 표창
- 2020.12.29. | 디어젠과 인공 지능 활용 신약 개발 계약 체결

### 2021

- 2021.03.22. | 웰트 지분 투자 계약 및 전략적 파트너십 체결
- 2021.05.01. | 메드트로닉코리아와 당뇨병 부문 전 제품으로 파트너십 확대
- 2021.05.10. | 표적 항암 신약 'CHC2014' 싱가포르의 AUM으로 기술 이전 및 전략적 협업 계약 체결
- 2021.05.11. | GCP/GVP eQMS (Electronic Quality Management System) 도입 [~2022.02.22.]
- 2021.05.24. | 테넬리아 자디양 3상 IND 승인 완료
- 2021.06.07. | '올토미리스' 보험 급여 적용
- 2021.07.15. | 재즈 파마슈티컬즈와 급성 골수성 백혈병 치료제 '빅시오스' 제품 독점 유통 계약 체결

- 2021.07.29. | 한독의약박물관 생명갤러리 일반인 참여 기획전 《타임캡슐 2021: draw your future!》 [~2022.06.26.]
- 2021.08.25. | '테넬리아 전환 요법에 대한 연구' 최종 결과 국제 학술지 게재
- 2021.09.09. | 자회사 바이오 헬스케어 엑셀러레이터 이노큐브 설립
- 2021.11.25. | 스파크바이오파마와 투자 계약 및 공동 연구 협약
- 2021.11.26. | 2021 고용노동부 일·생활 균형 우수 기업 선정
- 2021.12.07. | 한국로슈와 '미세라' 독점 판매 계약 체결

### 2022

- 2022.01.03. | 스마트팩토리 종장기 마스터플랜 수립 [~2022.06.30.]
- 2022.02.10. | 사노피와 고인산혈증 치료제 '렌벨라' 국내 공동 판촉 및 판매 계약 체결
- 2022.02.10. | SAP ERP S/4HANA 업그레이드 및 생산 공정 계획 시스템(FP) 구축(~2022.08.30.)
- 2022.03.30. | 인사이트와 '페마자이레', '민주비' 공급 및 유통 계약 체결
- 2022.04.12. | 2022 대한민국 인적자원개발 대상 민간 부문 종합 대상 수상
- 2022.04.13. | 영보드(Young Board) 킥오프 및 활동
- 2022.05.24. | 한독퓨처컴플렉스 준공식
- 2022.05.26. | 담도암 환자 대상 HDB001A 다국가 임상 2상 본격화
- 2022.05.26. | 항고혈압 복합제 '아프로바스크' 3상 IND 승인
- 2022.06.30. | 한독 생산공장, 헌혈의 날 기념 충청북도 도지사 표창 수상
- 2022.07.07. | '케토톱' 누적 3,000억 원 매출 달성
- 2022.09.02. | 환경부 지정 녹색 기업 8회 연속 재지정
- 2022.09.06. | '웨스탈 슈퍼자임' 출시
- 2022.10.04. | 네이처셋 '핑크퐁 아기상어 키즈 홍삼 스틱 젤리' 신제품 출시
- 2022.10.21. | 한독의약박물관 생명갤러리 성태진 작가 기획전 《My Hero》 [~2023.02.28.]
- 2022.11.09. | DTx 서밋 첫 아시아 행사 제1회 DTx 아시아 참여
- 2022.11.23. | 한독의약박물관 소장품 특별 전시 《근현대 전염병 퇴치와 예방의 기록》
- 2022.11.23. | 한독의약박물관 소장품 국가중요과학기술자료 등록
- 2022.12.01. | 가족 친화 우수 기업 4회 연속 재지정
- 2022.12.19. | 노바티스와 호흡기 제품군 국내 판매 계약 체결
- 2022.12.31. | 한독의약박물관 문화체육관광부 장관 표창 수상

### 2023

- 2023.01.19. | HDB001A 담도암 임상 2상 ASCO GI 2023 포스터 발표
- 2023.02.02. | New HRIS 시스템 구축 [~2023.12.31.]

- 2023.03.01. | 태양광 시스템 도입 [~2023.11.01.]
- 2023.03.22. | '아마릴' 재조망(BEGIN AGAIN) 심포지엄
- 2023.04.05. | 닥터다이어리와 디지털 만성 질환 관리를 위한 전략적 투자 및 파트너십 체결
- 2023.04.19. | 불면증 디지털 치료 기기 허가 획득
- 2023.04.25. | 담관암 치료제 '페마자이레' 품목 허가
- 2023.06.07. | '레디큐' 스틱 2종(오리지널&레이디) 론칭
- 2023.06.09. | 미만성 거대 B세포 림프종 치료제 '민주비' 품목 허가
- 2023.06.13. | New BI 시스템 프로젝트 [~2023.12.31.]
- 2023.06.23. | argenx와 '비브가르트' 유통 계약 체결
- 2023.06.30. | UNGC 가입
- 2023.07.01. | 김미연 신임 사장 선임
- 2023.07.19. | 한독의약박물관 생명갤러리 권기수 작가 기획전 《영원 너머》 [~2023.10.27.]
- 2023.07.26. | 사노피와 '란투스' 유통 및 판매권 계약 체결
- 2023.08.10. | 한독의약박물관 소장 『호열자예방주의서』 국가등록문화재 등록
- 2023.09.25. | 사업주 직업 능력 개발 훈련 우수 사례 경진 대회 최우수상 수상
- 2023.10.04. | 소비와 회귀질환 비즈니스를 위한 전략적 파트너십 체결
- 2023.10.27. | 한국ESG기준원 ESG 평가 A등급 획득
- 2023.11.17. | 한독퓨처컴플렉스, 제18회 대한민국 생태환경건축대상 수상
- 2023.11.27. | 혁신형 제약기업 보건복지부 장관 표창
- 2023.11.28. | 항고혈압 복합제 '아프로바스크' 식약처 품목 허가
- 2023.12.07. | '피브라즈 주사' 식약처 허가
- 2023.12.18. | 5 Values 재정의 및 한독의 일하는 방식(Way of working) 개발
- 2023.12.22. | 사내 인트라넷 '하모니' 리뉴얼 론칭 [~2024.04.17.]
- 2023.12.27. | '클리어티엔 더마 SOS 릴리프 패치' 출시

# 연도별 제품 발매 현황

연도별 제품 발매 현황  
Product Release Status by Year

Gardan	해열 진통제	1959
Novalgin tab.inj.	소염 진통제	1959
Aminox	결핵 치료제	1959
Avil tab.oint.	항히스타민제	1959
Cosavil	코감기 치료제	1959
Omnamycin	항생제	1959
Hostamycin	항생제	1959
Hostacillin	항생제	1959
Streptomycin	항생제	1959
Aspasan tab.	천식 치료제	1960
Festal	소화 효소제	1960
Avil inj.	항히스타민제	1960
Tussucal drg.gran.	진해 거담제	1961
Hostacortin tab.	부신 피질 호르몬제	1961
Baralgin tab.inj.	진경제	1962
Afran	천식 치료제	1962
Tonophosphan	뇌 혈류 개선제	1962
Aspasan inj.	천식 치료제	1962
Orasthin	자궁 수축제	1962
Cantan inj.	비타민C 제제	1962
Cambison	피부 질환 치료제	1962
Tumeson	피부 질환 치료제	1962
Rastinon	경구용 혈당 강하제	1963
Cantan tab.	비타민C 제제	1963
Depovirin	남성 호르몬제	1963
Depofemin	여성 호르몬제	1963
Hostacycline inj.	항생제	1963
Cantacin	해열 진통제	1964
Hostacortin inj.	부신 피질 호르몬제	1964
Neutracid	제산제	1965
Chloramphycin	항생제	1965
Reverin	항생제	1965
Haemaccel	혈장 증량제	1965
Lasix tab.inj.	이뇨제	1966
Potanal	치질 치료제	1966
Devegan	질염 치료제	1967
Segontin	심장 질환 치료제	1967
Clicil	항생제	1967
Terboran	고혈압 치료제	1967
Tussuprin syr.	진해 거담제	1967
Hostacycline cap.	항생제	1969
Loticort	피부 질환 치료제	1970
Metifex	지사제	1971
Yadit	무좀 치료제	1971
Pergaren oint.	국소 혈류 개선제	1971
Nasosept	비염 치료제	1971
Cambison soln.	피부 질환 치료제	1971
Glyvenol	치질 치료제	1972

Rimactane	결핵 치료제	1972
Ritalin	중추 흥분제	1972
Supralgin	해열 진통제	1972
Esidri	고혈압 치료제	1972
Ordol	인후통 치료제	1972
Orisul	항균제	1972
Tacitin	정신 신경 안정제	1972
Coramine	호흡 및 순환 촉진제	1972
Penicillin G	항생제	1972
Glifanan	진통제	1973
Daonil	경구용 혈당 강하제	1973
Docelan tab.	비타민B12 제제	1973
Liverton	간 질환 치료제	1973
Dectancyl tab.	부신 피질 호르몬제	1974
Hilex	비타민 및 무기질제	1974
Hivinal	비타민 및 B12 Comp.	1974
Docelan inj.	비타민B12제	1974
Tridocelan inj.	비타민제	1974
Handok Aminoacid	아미노산 수액제	1974
Esperson	피부 질환 치료제	1974
Embutol	결핵 치료제	1975
Tridocelan tab.	비타민제	1975
Hilex chew tab.	비타민 및 무기질제	1975
Dectancyl inj.	부신 피질 호르몬제	1975
Kocacin	항생제	1975
Locasalen	피부 질환 치료제	1975
*Profenid	소염 진통제	1975
Ampirex	항생제	1976
Tussucough	감기약	1976
Halothan	전신 마취제	1976
Sentil	신경 안정제	1977
Trental drg.	혈류 장애 개선제	1977
Framexon	피부 질환 치료제	1977
Pedicold syr.	감기약	1977
*Sectral	고혈압 치료제	1978
Metacillin cap.inj.	항생제	1979
Spectrim	항균제	1979
Trental inj.	혈류 장애 개선제	1979
Relefact LH-RH	진단용 의약품	1979
Relefact TRH	진단용 의약품	1979
Merital	항우울제	1980
Batrafen	무좀 치료제	1980
Soframycin	피부 질환 치료제	1980
Erypar	철분 제제	1981
Idarac	진통제	1981
Claforan	항생제	1981
Otrivin	알레르기성 비염 치료제	1981
Carbetin syr.	진해 거담제	1981

Surgam	소염 진통제	1982
*Rovamycin	항생제	1982
Letozol	거담제	1983
Propiocin	항생제	1983
Handok Rifampicin	결핵 치료제	1983
Soframycin eye drop	안과 제제	1983
*Sectrazide	고혈압 치료제	1983
*Rodogyl	항생제	1983
Sulfile	간 질환 치료제	1984
*Proctosedyl	치질 치료제	1985
Sofradex	감염 질환 치료제	1986
Festal Forte	소화 효소제	1986
*Profenid inj.	소염 진통제	1986
Essential Forte	간 질환 치료제	1987
Hivinal S	비타민 및 무기질제	1987
Oscal 250/500	칼슘제	1987
Beriplast P	피부 접촉제	1987
*Rynacrom-Com.	알레르기성 비염 치료제	1987
Betapressin	고혈압 치료제	1988
Amoxicillin	항생제	1988
*Peflacin	항균제	1988
Maalox TC/S	제산제	1988
*Rynacrom-M	천식 치료제	1988
Roxan	위 십이지장 궤양 치료제	1989
Albendazole	구충제	1989
*Oruvail	소염 진통제	1989
Rulid	항생제	1990
Vitamin E	비타민제	1990
Suprefact	호르몬제	1990
Daonil Semi	경구용 혈당 강하제	1990
Dermatop	피부 질환 치료제	1990
Selectol	고혈압 치료제	1990
Biostim	면역 증강제	1991
Munobal	고혈압 치료제	1991
Noksambong	한방 생약제	1991
Nemestran	자궁 내막증 치료제	1992
You-Test Pregnancy	임신 진단 시약	1992
Tritace	고혈압 치료제	1992
Suprecur	자궁 내막증 치료제	1992
Winstal	소화 효소제	1992
*Imovane	수면제	1992
Timentin	항생제	1993
Oxy 5/10 /cover	여드름 치료제	1993
Relafen	소염 진통제	1993
Dietra-S	식이섬유제	1993
Modivid	항생제	1993
*Sabril	항전간제	1993
Calcort	부신 피질 호르몬제	1993

Arelix	이뇨제	1994
Hextol	뇌 대사 개선제	1994
Oscal 500-D	칼슘 복합제	1994
Loprox NL	손발톱 무좀 치료제	1994
Vacrovir	항바이러스제	1994
You-Test Ovulation	배란 진단 시약	1994
Nasacort	알레르기성 비염 치료제	1994
*Targocid	항생제	1995
K.J.Noksambong	한방 생약제	1995
*Azmacort	천식 치료제	1995
Ceten	항생제	1996
Odrik	고혈압 치료제	1996
Epogam	아토피성 피부염 치료제	1996
*Rilutek	근위축성 측삭 경화증	1996
Nicoderm	금연 보조제	1997
Tossen	무좀 치료제	1997
Cefrom	항생제	1997
Amaryl	경구용 혈당 강하제	1998
Surgestone	호르몬제	1998
You-Test Plus	임신 진단 시약	1998
*Taxotere	항암제	1998
*Clexane	혈액 응고 방지제	1998
You-Test OvulPlus	배란 진단 시약	1999
Jarsin	항우울제	1999
*Allegra	항히스타민제	1999
Miyarisan Aiji / FG / Vita	정장제	2000
Festal Gold	소화 효소제	2000
Festal Plus	소화 효소제	2000
Allegra-D	항히스타민제	2000
*Synercid	항생제	2000
Monoclate-P	혈우병 치료제	2001
Beriplast P Combi	피부 접촉제	2001
Anzemet	항구토제	2001
Ketas	뇌 혈관 장애 치료제	2002
Teveten	고혈압 치료제	2002
*Arava	류마티스 관절염 치료제	2003
Gatiflo	항균제	2003
Loprox gel	무좀 치료제	2003
*Actonel	골다공증 치료제	2003
트리아핀	고혈압 치료제	2003
란투스	당뇨병 치료제	2004
미아리산 플러스	정장제	2004
박씨그리프	독감 백신	2004
케텍	항생제	2004
하이비날골드	종합 영양제	2004
미아리산아이지A	정장제	2005
아마릴렘	당뇨병 치료제	2005
와트너	사마귀 제거기	2005

# 연도별 제품 발매 현황

연도별 제품 발매 현황  
Product Release Status by Year

가티플로 점안액	안과 세균성 감염 치료제	2006
강미아리산	정장제	2006
데파킨	뇌전증 치료제	2006
미아리산유	정장제	2006
자트랄	전립선 비대증 치료제	2006
트라클리어	폐동맥 고혈압 치료제	2006
트리테이스 프로텍트	고혈압 치료제	2006
니코스탑	금연 보조제	2007
크레오스티 외용액 1%	여드름 치료제	2007
가브스	당뇨병 치료제	2008
로라믹	칸디다증 치료제	2008
마이오콜-E	안과용제	2008
볼타렌 점안액	안과용제	2008
볼타렌 에스디유 점안액	안과용제	2008
알베스코	천식 치료제	2008
에페몰린 점안액	안과용제	2008
젠틸 점안겔	안과용제	2008
하이포티어스 플러스 점안액	안과용제	2008
뉴모23	폐렴구균 백신	2009
바로젠	혈당 측정기	2009
세비보	B형 간염 치료제	2009
아그라스타트	혈소판 억제제	2009
아마릴렉스	당뇨병 치료제	2009
자베스카	고셔병, 니만피크병 치료제	2009
가브스메트	당뇨병 치료제	2010
시알리스	발기 부전 치료제	2010
심발타	당뇨병성 신경병증 통증 및 우울증 치료제	2010
아다셀	혼합 백신	2010
아박심 80U	A형 감염 백신	2010
액트힘	뇌수막염 백신	2010
옵나리스 나잘 스프레이	알레르기 비염 치료제	2010
이모박스폴리오	소아마비 예방 백신	2010
테트락심	혼합 백신	2010
네이처셋	건강기능식품	2011
베리너트	유전성 혈관 부종 치료제	2011
스컬트라	콜라겐 생성 촉진제	2011
한독 헬라펜	신경병증성 통증 치료제	2011
닥사스	만성 폐쇄성 폐질환 치료제	2012
마도파	파킨슨 증후군 치료제	2012
바로젠H	병원용 네트워크 혈당 측정기	2012
솔리리스	발작성 야간 혈색소뇨증 치료제	2012
솔리안	정신 분열병 치료제	2012
스틸녹스	불면증 치료제	2012
아박심160U	성인용 A형 간염 백신	2012
네오케이트 등 9종	특수의료용도식품	2013
니코스탑검	금연 보조제	2013
랩콘코	동결 건조기	2013

오스칼 울트라D	칼슘제	2013
온브리즈	만성 폐쇄성 폐질환 치료제	2013
클리어틴	여드름 치료제	2013
가베트	소화성 궤양용제	2014
레디큐 드링크 / 레디큐 츄	숙취해소제	2014
메가로젯	고지혈증 치료제	2014
비비안트	골다공증 치료제	2014
오베스틴	질염 치료제	2014
케토톱	소염 진통제	2014
토비에즈	과민성 방광 치료제	2014
로수바스타퀼	고지혈증 치료제	2015
메가포지	고혈압 치료제	2015
바로젠H plus	병원용 네트워크 혈당 측정기	2015
본비바 / 본비바플러스	골다공증 치료제	2015
세렉스	관절염 치료제	2015
올메디퀼F	고혈압 치료제	2015
울금 테라큐민 30	일반 식품	2015
이반드퀼	골다공증 치료제	2015
컬처렐	건강기능식품	2015
클리어틴 이부스팟톡	여드름 치료제	2015
테넬리아	당뇨병 치료제	2015
테넬리아엠 서방정	당뇨병 치료제	2015
테바가바펜퀼	뇌전증 치료제	2015
테바도네페질	치매 치료제	2015
테바라모트리진	뇌전증 치료제	2015
테바미르타핀	우울증 치료제	2015
테바올란자핀	조현병 치료제	2015
네이처셋 1000Q 3종	건강기능식품	2016
데피텔리오	중증 간염 폐쇄성 치료제	2016
말디바이오타이퍼	질량 분석기	2016
미오날	근이완제	2016
바로젠2 / 바로젠plus	혈당 측정기	2016
바로젠H expert	병원용 네트워크 혈당 측정기	2016
스트렌식	저인산 효소증 치료제	2016
싸이타민	갑상선 호르몬 조절제	2016
아릭스트라	항혈전제	2016
옵서미트	폐동맥 고혈압 치료제	2016
인파트리니	특수의료용도식품	2016
카누마	리스존산 지질 분해 효소	2016
	결핍증 치료제	
클리어틴 이부더블스팟톡	여드름 치료제	2016
후락시파린	항혈전제	2016
듀오레스퍼스피로맥스	호흡기 치료제	2017
레디큐 츄 바나나	숙취해소제	2017
바로젠H expert plus	병원용 네트워크 혈당 측정기	2017
업트라비	폐동맥 고혈압 치료제	2017
텔미디퀼	고혈압 치료제	2017
페스	코 스프레이	2017

글라지아	당뇨병 치료제	2018
네이처셋 여왕의석류진프리미엄	건강기능식품	2018
네이처셋 초임계알티지	건강기능식품	2018
오메가플러스루테인		
듀아비브	골다공증 치료제	2018
비비안트	골다공증 치료제	2018
수버네이드	특수의료용도식품	2018
슈글렛	당뇨병 치료제	2018
컬처렐 다이제스티브헬스	건강기능식품	2018
테라큐민 플러스90	일반 식품	2018
테라큐민 플러스 기억력 개선 & 항산화 & 비타민D	건강기능식품	2018
가디언커넥트 / 아이프로2	연속 혈당 측정 시스템	2019
갈라폴드캡슐	경구용 파브리병 치료제	2019
네이처셋 홍삼애니타임	건강기능식품	2019
레디큐 츄 다이어트	건강기능식품	2019
메낙트라	수막구균 백신	2019
메드란스플러스	일회용 자동 란셋	2019
바로젠리피드 / 바로젠리피드플러스	콜레스테롤 측정기	2019
바로젠자동전자혈압계	혈압 측정기	2019
박씨그라프 테트라	독감 백신	2019
엑셀론	치매 치료제	2019
이모젠	일본 뇌염 백신	2019
케토톱 핫	소염 진통제	2019
트리렐탈	뇌전증 치료제	2019
펜탁심	혼합 백신	2019
ADAMTS-13	비정형 용혈 요독 증후군 진단 키트	2019
네이처셋 루테인지아잔틴아스타잔틴	건강기능식품	2020
레디큐 드링크 프로	숙취해소제	2020
컬처렐 3종	건강기능식품	2020
케토톱 핫 대형/밴드타입	소염 진통제	2020
테라큐민 맥스	건강기능식품	2020
네오케이트 LCP	특수의료용도식품	2021
미니메드640G	인슐린 펌프	2021
울도미리스	발작성 야간 혈색소뇨증 치료제	2021
케토톱 밴드타입 혼합형	소염 진통제	2021
케토톱 핫 미니	소염 진통제	2021
SGTi Allergy Screen	알레르기 진단 시약	2021
네이처셋 핑크퐁 아기상어 키즈	건강기능식품	2022
홍삼스틱젤리		
렌벨라	신부전증 치료제	2022
미니메드770G	인슐린 펌프	2022
미세라	만성 신질환 환자의 증후성 빈혈 치료제	2022
빅시오스	급성 골수성 백혈병 치료제	2022
웨스탈 슈퍼자임	소화 효소제	2022
가디언4 시스템	연속 혈당 측정 시스템	2023

네이처셋 100억 생유산균 플러스	건강기능식품	2023
네이처셋 더 스트롱 포 맨	건강기능식품	2023
네이처셋 더 액티브 포 우먼	건강기능식품	2023
네이처셋 리포좀 비타민C 플러스 D	건강기능식품	2023
네이처셋 면역 비타젤리	건강기능식품	2023
네이처셋 면역 플러스 비타민C 1000	건강기능식품	2023
네이처셋 브레인 면역업 홍삼진액	건강기능식품	2023
네이처셋 스킨폴 콜라겐 비오틴	건강기능식품	2023
네이처셋 엘더베리 빌베리	일반 식품	2023
프로폴리스		
네이처셋 키즈업 칼슘젤리	건강기능식품	2023
락토생생 100억 유산균	건강기능식품	2023
레디큐 드링크 플러스	숙취해소제	2023
레디큐 츄 뉴티 콜라겐 3500	일반 식품	2023
레디큐 스틱 2종(오리지널 & 레이드)	숙취해소제	2023
민주비	거대 림프종 치료제	2023
바로젠 인슐린펜니들	멸균 주사침	2023
바로젠 자동채혈침	일회용 자동 란셋	2023
바로젠 플러스 자동채혈침	일회용 자동 란셋	2023
어택트라	천식 치료제	2023
에너제어	천식 치료제	2023
조터나	만성 폐쇄성 폐질환 치료제	2023
클리어티엔 더마 SOS 릴리프 패치	여드름 화장품	2023
페마자이레	담관암 치료제	2023
피브라즈	뇌혈관 관련 예방제	2023
하이렉스	고함량 비타민제	2023
레디큐 커큐민 스파클링	일반 식품	2024
바로젠Fit	연속 혈당 측정 시스템	2024
아프로바스크	고혈압 치료제	2024
아프로벨 / 코아프로벨	고혈압 치료제	2024
엠파벨리	발작성 야간 혈색소뇨증 치료제	2024
이치레스큐 플라스타	벌레 물림 치료제	2024
클리어티엔 더마 SOS 블레미쉬	여드름 화장품	2024
젤 워시		
테라큐민 슈퍼플러스100	일반 식품	2024
테라큐민 맥스60	일반 식품	2024

● ‘\*’ 자회사 아벤티스 파마 제품  
● 1959~2003년 제품 발매 현황은 「한독약품 50년사」를 따랐습니다.

● **HANDOK ARCHIVE 70**

:The Road to Innovation

『한독 아카이브 70 : 이노베이션을 향한 여정』

● 발행처 **한독** [서울특별시 강남구 테헤란로 132 | www.handok.co.kr]

— 기획·편집·디자인 **수류산방** [서울특별시 종로구 경희궁길 47-1]

ISBN 978-89-91555-94-5 93990

Printed in Korea, 2024.07.



● **수류산방 樹流山房 SuRyuSanBang**

기획 **박상일, 심세중** Concept Park Sangil, Shim Sejoong

프로듀싱·크리에이티브 디렉팅 **박상일** Producing & Creative Directing Park Sangil

에디토리얼 디렉팅 **심세중** Editorial Directing Shim Sejoong

프로젝트 매니저 **김용한** Project Manager Kim Yonghan

진행 **김나영** Account Executive Kim Nayoung

— 편집 **심세중, 김나영, 전윤혜, 조연하, 이지웅, 박찬미** Editing Shim Sejoong, Kim Nayoung, Jeon Yoonhye, Jo Yeonha, Lee Jheeyeung, Park Chanmi

— 편집 도움 **조병준, 이정화, 윤서인, 이정민, 정희운** Contributor to Editing Jo Byoungjoon, Lee Jeonghwa, Yoon Seoin, Lee Jungmin, Jeoung Huiyun

디자인 **박상일, 김용한, 김나영, 심세중** Design Park Sangil, Kim Yonghan, Kim Nayoung, Shim Sejoong

디자인 도움 **조연하, 김도영, 이재우** Contributor to Design Jo Yeonha, Kim Doyoung, Lee Jaewoo

사진(초빙) **김재경**(+수류산방), **이승무**(+수류산방) Photography Kim Jaekyeong [+SuRyuSanBang], Lee Seungmoo [+SuRyuSanBang]

사진 **수류산방** [이지웅, 정희운, 이재우, 박상일] Photography SuRyuSanBang [Lee Jheeyeung, Jeoung Huiyun, Lee Jaewoo, Park Sangil]

영문 구성 **문가용** English Translation Guy Moon

— 인쇄·제본 **프린팅라운지** [임종휘] Printing & Binding PrintingLounge [Lim Jonghwi]

● **수류산방 樹流山房 SuRyuSanBang** | 출판 등록 2004년 11월 5일 (제300-2004-173호) | [03176] 서울 종로구 경희궁길 47-1 [신문로2가 1-135] | Adress

47-1 Gyeonghuigung-gil [1-135 Sinmun-ro 2-ga], Jongno-gu, Seoul, [03176] Korea | T. 82 (0)2 735 1085 | F. 82 (0)2 735 1083 | 프로듀서 박상일

— Producer Park Sangil | 편집장 심세중 Editor in Chief Shim Sejoong | 크리에이티브 디렉터 박宰成+박상일 Creative Director Jasohn Park+Sangil

— Park | 아트 디렉터 김용한(이사) Art Director Kim Yonghan | 이사 김범수, 박승희, 최문석 Director Kim Bumsoo, Park Seunghee, Choi Moonseok

| 편집팀 전윤혜, 조연하, 박찬미 Editorial & Research Dept. Jeon Yoonhye, Jo Yeonha, Park Chanmi | 디자인·연구팀 김나영, 김도영 Design &

Research Dept. Kim Nayoung, Kim Doyoung | 사진·연구팀 정희운 Photography Dept. Jeoung Huiyun