

국민 건강을 지키는 생명수 '수액'. 우리 그룹이 국내 최초로 개발에 성공한 뒤 생산에 지속적으로 힘을 쏟고 있는 수액은 '생명존중'이라는 기업 정신을 실천한 우리의 정체성(Identity)이다. 하지만 수액의 기능과 역할에 대해 자세히 설명할 수 있는 임직원은 많지 않다. 2015년 창립 70주년을 앞두고 사보를 통해 우리 그룹의 역사와 함께 해온 수액에 대해 조명한다.

JW '수액', 국내를 넘어 더 넓은 세상의 생명을 지킨다!

최근 내수 시장이 위축되면서 국내 제약사들이 글로벌 시장으로 눈을 돌리고 있다. 이 같은 노력은 비단 어제 오늘 일이 아니다. 우리 그룹은 오래 전부터 해외 시장 진출을 위한 글로벌 수준의 생산 인프라 구축에 많은 시간과 비용을 쏟아왔다. 특히 사회적 책임을 바탕으로 한 수액 사업의 초창기 열악했던 총무로서절부터 최첨단 JW당진생산단지까지 생산설비에 대한 투자를 아끼지 않았다. 이번 호에서는 미래를 내다보는 과감한 선투자를 통해 세계 시장에서 빛을 발하고 있는 수액 이야기를 소개한다. <편집자 주>

1. 수분을 알아야 수액이 보인다?
2. 수액은 '水(물 수)'가 아닌 '輸(나를 수)'다!
3. 수액으로 3대 영양소 공급 완료!
4. 수액이 장기 보존 역할도 한다?
5. 수액, 이렇게 만들어 진다!
6. 수액 용기의 변천사
7. 물 보다 쓴 수액의 사회적 역할
8. 국내를 넘어 글로벌로 진출하는 수액
9. 수액과 함께한 사람들 I
10. 수액과 함께한 사람들 II



JW 수출 1호 품목으로 기록된 5%과당주... 글로벌 진출의 서막을 열다!
1973년 말, 글로벌 경제를 뒤흔든 석유파동은 우리그룹의 수출사에 있어서 중요한 변곡점이 되었다. 당시 페르시아 만 6개 산유국들이 석유수출국가기구(OPEC) 회의에서 원유 고시 가격을 17퍼센트 인상한다고 발표하면서 세계 경제는 불황과 인플레이션에 허덕이게 되었다. 이러한 상황 속에서 일본 주가이제약은 주사제 용기로 사용되는 유리병을 한국에서 공급받으려는 계획을 세웠고, 이미 이 분야에서 세계적인 품질을 확보하고 있는 우리 그룹은 완제품 자체를 공급하겠다는 의사를 표명해 결국 5% 과당주를 일본시장에 수출하는 성과를 거뒀다.

그 당시 5% 과당주는 국내에 소개되지 않은 제품이었다. 과당은 불안정한 물질의 특성을 갖고 있어 제조시 여러 가지 조건에 따라 쉽게 분해되기 때문에 적합한 조건을 갖추지 않고서는 일정한 품질의 제품을 생산할 수가 없었다. 이 같은 제품을 품질관리가 까다롭기로 유명한 일본 시장에 최초의 수출품으로 선보였다는 사실은 당시로서는 획기적인 일이 아닐 수 없었다. 1974년 12만달러 상당의 수출 실적을 달성한 5% 과당주는 파키스탄, 태국, 대만까지 완제품 수출의 길을 열기도 했다.

그러나 1980년을 전후하여 정치, 경제 등 사회 전반적으로 매우 불안정한 국내의 정세의 영향으로 우리 그룹의 글로벌 사업 전개가 여의치 않았다. 1989년도에 들어서야 수출 실적 1백만 달러를 돌파한 우리 그룹은 1994년에는 마침내 1천만 달러의 수출 실적을 달성하여 완제품 의약품부문에 국내 1위를 고수하게 되었다. 특히 수액 생산설비 부문에 대한 투자를 지속적으로 해온 우리그룹은 의약품 공급과 생산 수준이 열악한 개발도상국을 중심으로 적극적인 공략을 펼쳐왔다. 1992년부터는 베트남 시장에 진출하여 연간 2백만병의 수액을 수출하는 등 베트남 시장의 70퍼센트를 점유하면서 해외 시장에서의 자신감을 갖는 계기가 되었다.

우리 기술로 만든 3-챔버 영양수액... 세계 유수의 제약사가 주목한다!
"Hello? Here is Baxter." 2012년 4월, 한 통의 전화가 걸려온다. 1990년대 글로벌 수액 사업과 관련해 우리 그룹과 인연이 있었던 세계적인 수액제 전문 메이커 박스터에서 수액 수출 계약 체결을 위한 미팅을 제안해 온 것이다. 당시 사업구조 개편을 위해 영양수액 부문을 성장 동력으로 결정한 박스터는 글로벌 시장에서 경쟁력을 확보하고 있는 회사들과 전략적 제

휴를 검토하고 있었다. 박스터가 처음 우리 그룹을 주목한 이유는 PVC백 용기의 수액을 생산하고 있는 자사와는 달리 JW가 세계 최대 규모의 Non-PVC 수액제 생산기지를 확보하고 있었기 때문이었다. 업무 협의 자리에서 박스터는 우리 그룹이 자체 기술로 개발한 Fish-Oil이 함유된 3세대 영양수액에 높은 관심을 보였고 2012년 9월, 양사는 해당 제품을 비즈니스 모델로 최종 확정했다. 이후 우리 그룹은 박스터와의 수많은 회의와 협상을 거치며 지난해 7월 국내 제약 산업 사상 단일 제품으로는 최대 규모의 '라이선스 아웃' 및 수출 계약을 체결했다. 당시 업계에서는 국내 제약사가 개발한 수액제가 다국적사의 요청에 의해 세계시장에 진출하는 첫 사례라는 점에서 우리 그룹의 경쟁력에 대한 높은 평가가 이뤄졌다.

기초 수액이나 일반 아미노산수액의 경우 글로벌 시장 진출에 한계가 있다. 이 같은 제품들은 현지 제약사 중심으로 시장을 형성하고 있기 때문에 수출을 위한 물류비, 각종 세금 등을 고려하면 가격 경쟁력에서 우위를 점하기 힘들다.

이 같은 이유로 현재의 수액 수출은 수액제 시장에서 가장 진보된 3-챔버 영양수액제가 주도하고 있다. 수익성이 낮은 수액사업에 대해 과감한 선투자가 없었다면 사실상 수액에 대한 글로벌 사업은 이뤄질 수 없었을 것이다.

우리 그룹은 2006년 3-챔버 수액을 선보인 이후 잇따른 수출 성과를 거두고 있다. 2009년에는 중국 항주민생그룹, 인도네시아 Pharos사와 대규모의 수출계약을 통해 세계 최고 수준의 기술력을 인정받았으며 지난 6월에는 사우디아라비아 SPC사와 수액 플랜트 수출 MOU를 체결하고 중동 의약품 시장에 교두보를 마련하는 등 결실을 이뤄냈다. JW

