

Investor Relations 2024



Beyond The Distributor

BlueM Tec



Disclaimer

본 자료는 Presentation에서의 정보 제공을 목적으로 (주)블루엠텍 이하 “회사”에 의해 작성되었습니다.

본 자료에 포함된 “예측정보”는 개별 확인 절차를 거치지 않은 정보들입니다. 이는 과거가 아닌 미래의 사건과 관계된 사항으로 회사의 향후 예상되는 경영현황 및 재무실적을 의미하고, 표현상으로는 ‘예상’, ‘전망’, ‘계획’, ‘기대’, ‘(E)’ 등과 같은 단어를 포함합니다.

위 “예측정보”는 향후 경영환경의 변화 등에 따라 영향을 받으며, 본질적으로 불확실성을 내포하고 있는바, 이러한 불확실성으로 인하여 실제 미래 실적은 “예측정보”에 기재되거나 암시된 내용과 중대한 차이가 발생할 수 있습니다.

또한, 향후 전망은 Presentation 실시일 현재를 기준으로 작성된 것이며, 현재 시장상황과 회사의 경영방향 등을 고려한 것으로, 향후 시장환경의 변화와 전략수정 등에 따라 별도의 고지 없이 변경될 수 있음을 양지하시기 바랍니다.

본 자료의 활용과 관련하여 발생하는 손실에 대하여 회사 및 회사의 임직원들은 과실 및 기타의 경우 포함하여 그 어떠한 책임도 부담하지 않음을 알려드립니다.

본 문서는 주식의 모집 또는 매출, 매매 및 청약을 위한 권유를 구성하지 아니하며 문서의 그 어느 부분도 관련 계약 및 약정 또는 투자 결정을 위한 기초 또는 근거가 될 수 없음을 알려드립니다.

본 자료는 비영리 목적으로 내용 변경 없이 사용이 가능하고(단, 출처표시 필수), 회사의 사전 승인 없이 내용이 변경된 자료의 무단 배포 및 복제는 법적인 제재를 받을 수 있음을 유념해 주시기 바랍니다.

★
01

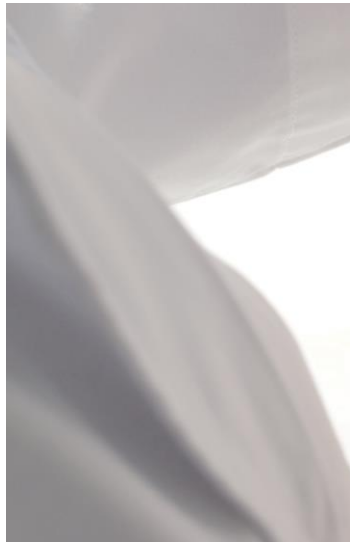
Company
Overview

★
02

Growth
Strategy

★

Appendix





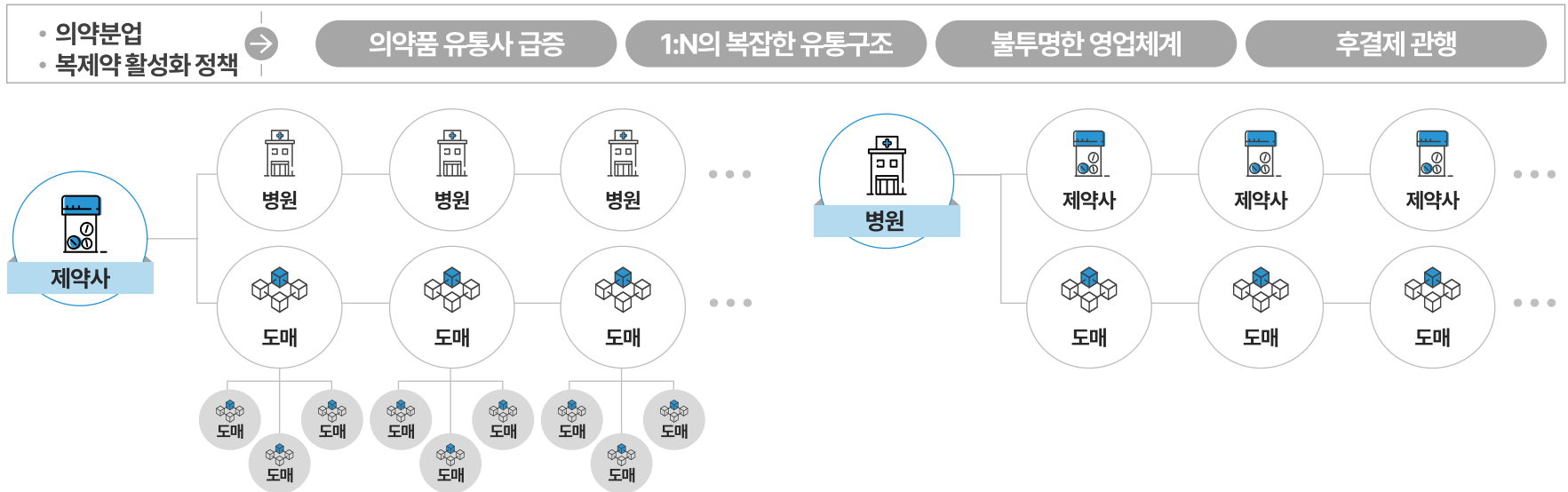
CHAPTER
01

Company Overview

1. 의약품 유통시장의 디지털 혁신을 선도하는 블루앰텍
2. 선순환 비즈니스 구축_비즈니스모델
3. B2B 헬스케어 플랫폼_블루팜코리아
4. 경영성과

디지털 혁신을 통한 의약품 유통시장 Unmet Needs 충족

국내 의약품 유통 시장 현황



디지털 기반 의약품 유통업의 단일화, 블루엠텍



유통구조 간소화

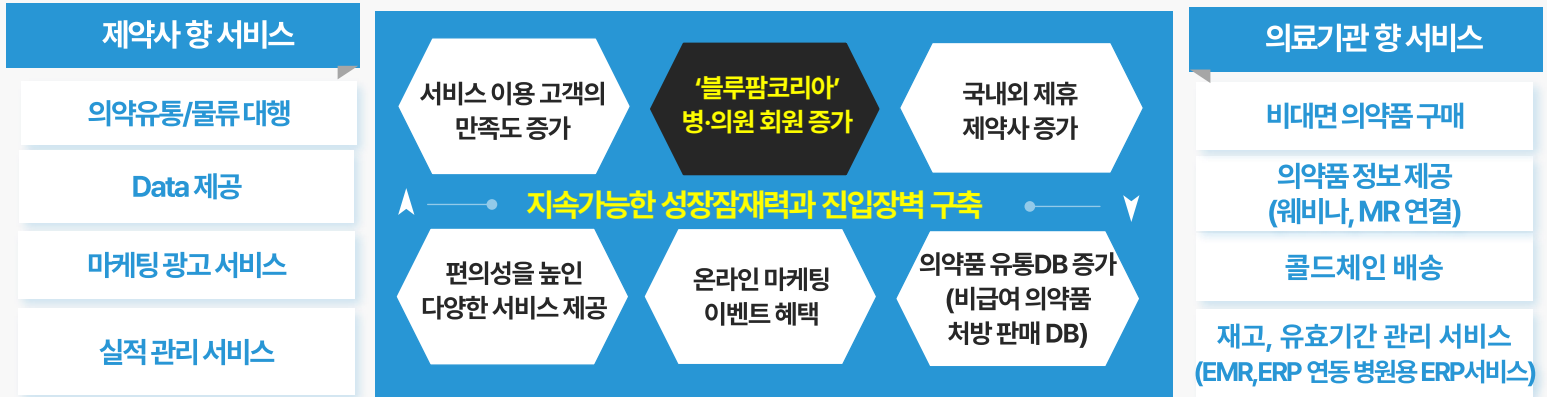
영업관리 비용절감

투명한 의약품 유통DB

온라인 마케팅 채널 부재

업무효율성 및 수익개선

제약사 및 병·의원 대상 온라인 의약품 유통을 통한 시장 선점 → 플랫폼 커버리지 확대



12,854

월간 활성 유저 수(2024.1H 기준)*

65.1%

전국 의원급 요양기관 점유율*

80.74%

매출액 연평균 성장률(2015~2023)

24,900+

판매 품목 수(2024.1H 기준)

76.4%

회원 중 개원의 원장 비율*

86.3%

재구매율(2023.2H~2024.1H 기준)

주요 파트너십

백신



에스테틱



의료기기

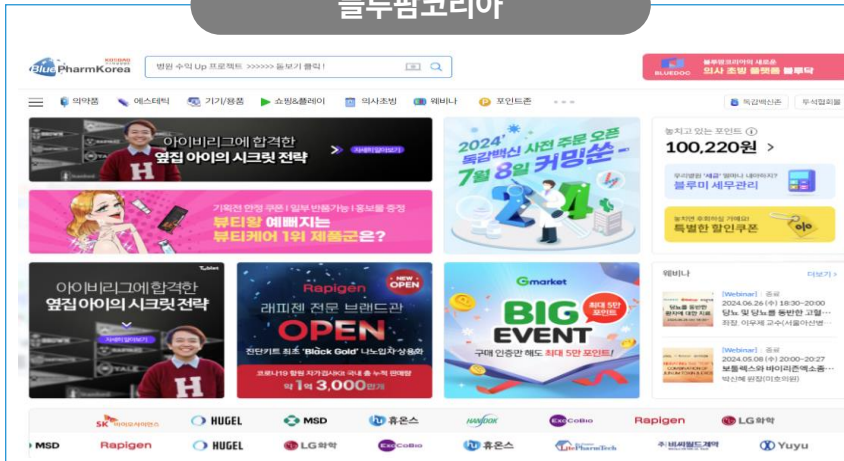


* 월간 활성유저 수: 로그인 기준

* 전국 의원급 요양기관 점유율(2024년 2분기 기준): 의원급 이용자(23,590) / 의원총수(36,226)

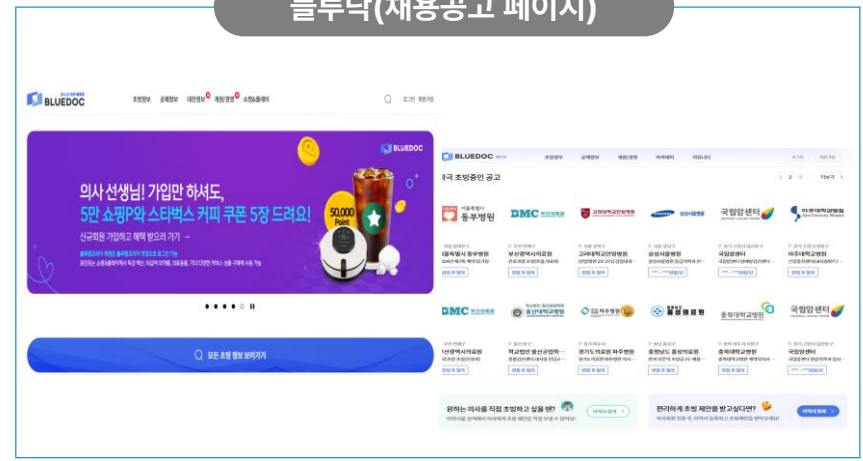
* 회원 중 개원의 원장 비율(2024년 2분기 기준): 개원의(23,590) / 전체 회원(30,872)

블루팜코리아 홈페이지 & 주요 제약사 브랜드관 운영



블루팜코리아

플랫폼 서비스 (구인구직, Cold-Chain)

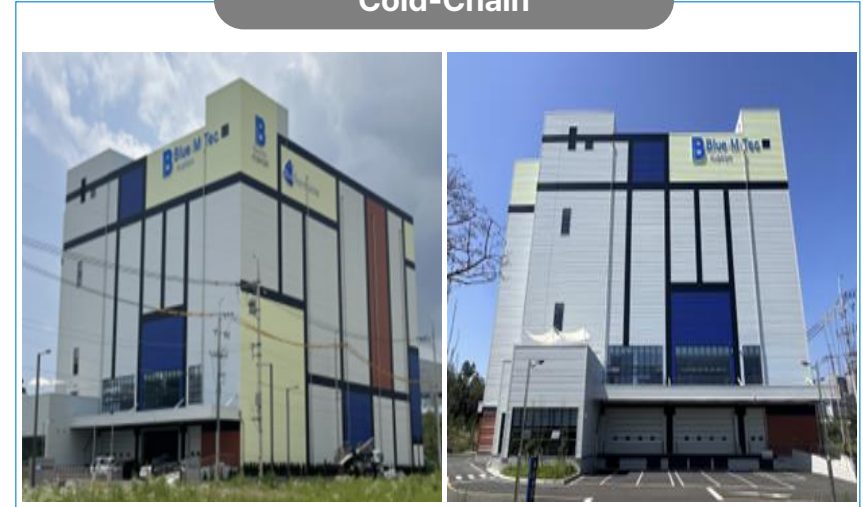


블루닥(채용공고 페이지)

전문 브랜드관(휴젤)



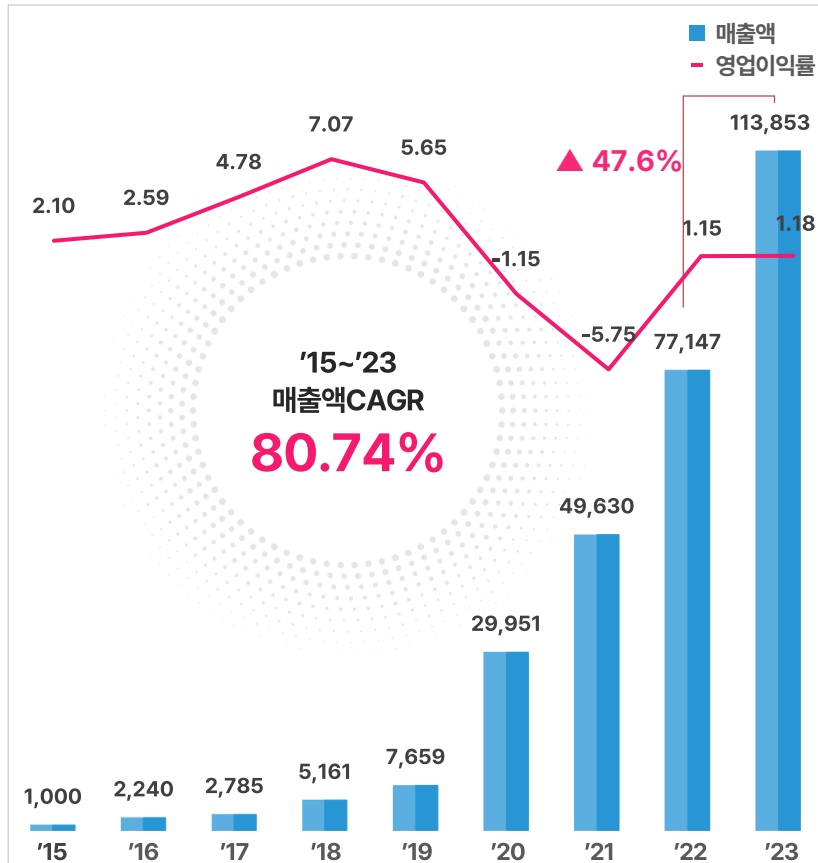
Cold-Chain



2019년 플랫폼 출시 4년 만에 가파른 매출 성장과 흑자 확대
지속적인 고속성장, 이익 증가 잠재력 확인

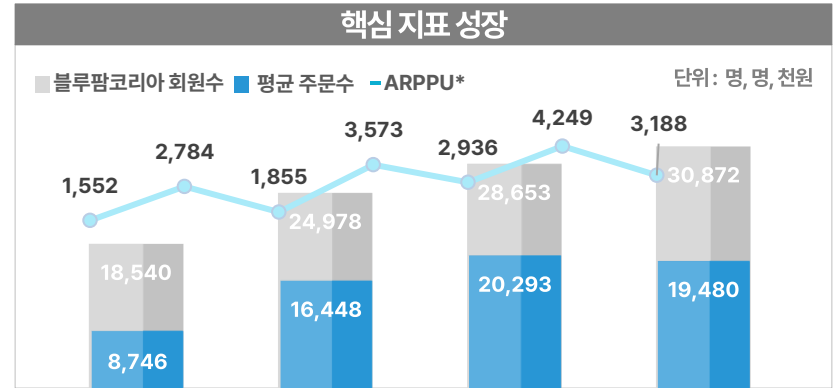
매출액

단위: 백만원

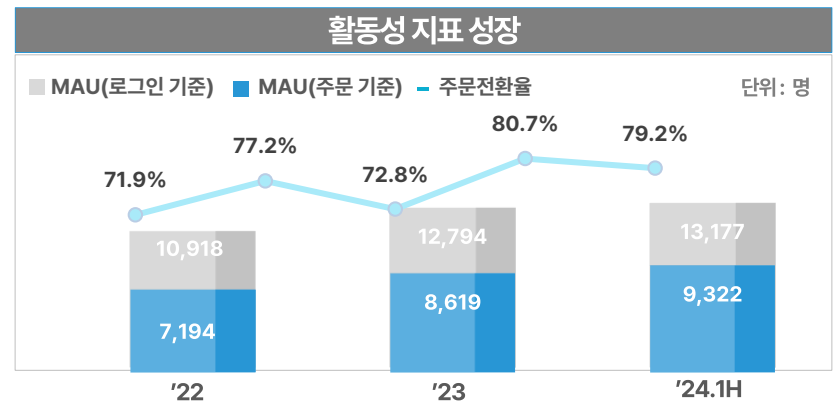


주: 2015년~2020년 개별, 2021년 연결, 2022년~2023년 개별(관계사지분법 반영)

커머스 핵심 지표 상승



'20~'24 취급 품목수 12,200여 개 증가
'20~'24 판매 참여 제약사 280여 곳 증가



주: MAU(Monthly Average User): 월간 활동유저수
ARPPU(Average Revenue Per Paying User): 구매회당평균수익, (매출액)/(구매회원수)

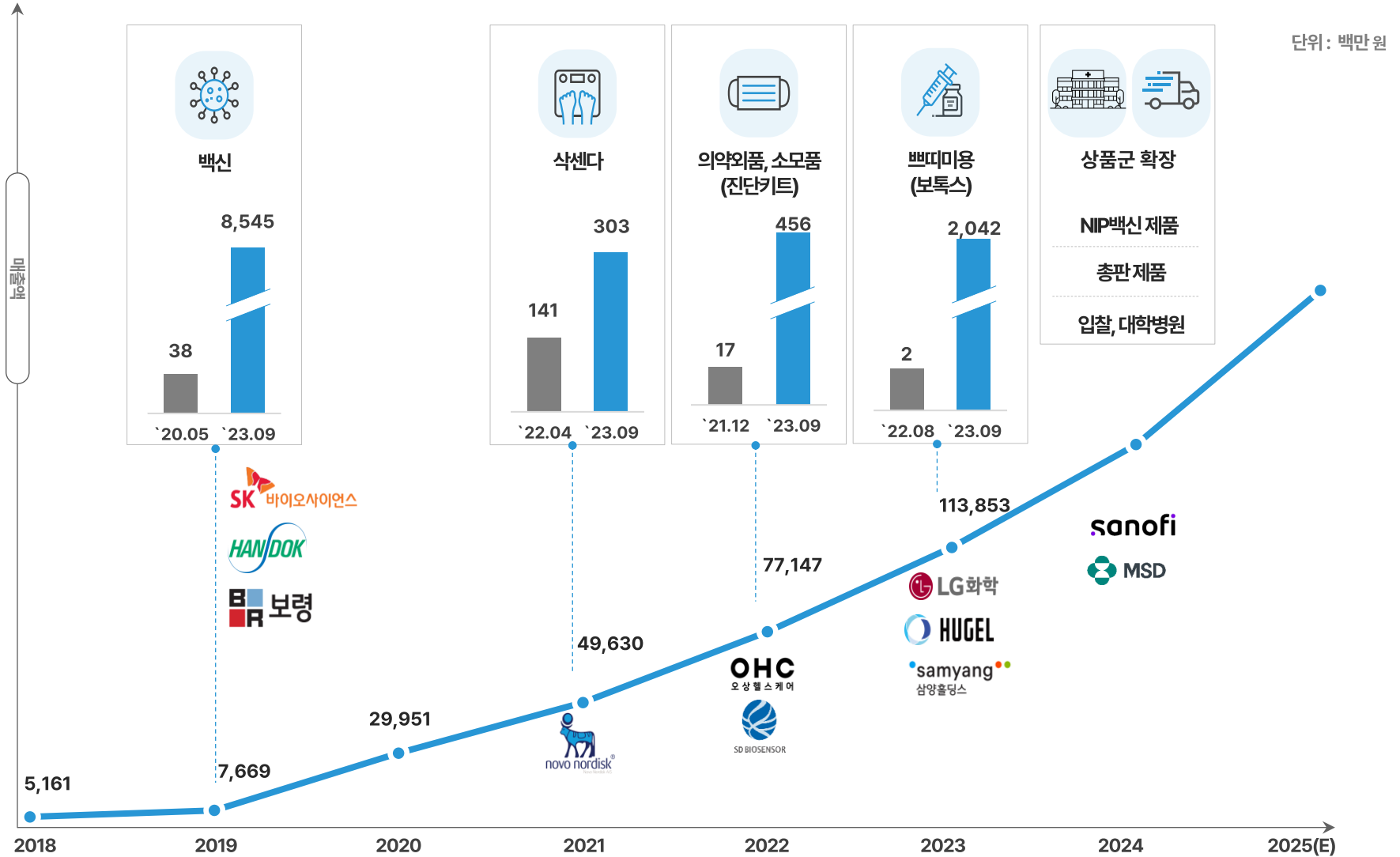


CHAPTER 02

Growth Strategy

1. 성장 로드맵
2. 고객 포트폴리오 확장
3. Growth Strategy
4. 커머스 사업 다각화(1)_백신 시장 점유율 확대, (2)_종합병원 시장 진출, (3)_근거리 당일 배송
5. 플랫폼 비즈니스 고도화(1), (2)_MSO 시장 진출
6. VISION





기존 사업 확장, 커머스 다각화 & 플랫폼 비즈니스 고도화 → B2B 헬스케어 플랫폼으로 성장



의사 생애주기에 따른 Value Chain 완성



커머스

- NIP(국가필수예방접종) 백신  MSD
- 대학병원(입찰 시장)  순천향대학교 중앙의료원
- 총판 계약 증가  EXOCOBIO  LifeCeutical®
- 근거리 당일배송

플랫폼 Biz 고도화

- 제약사용 (CRM)프로그램  Bluefeed
- 의사 구인·구직 서비스  BLUEDOC
- 물류 서비스
- 디지털 마케팅 서비스
- MSO 시장진출

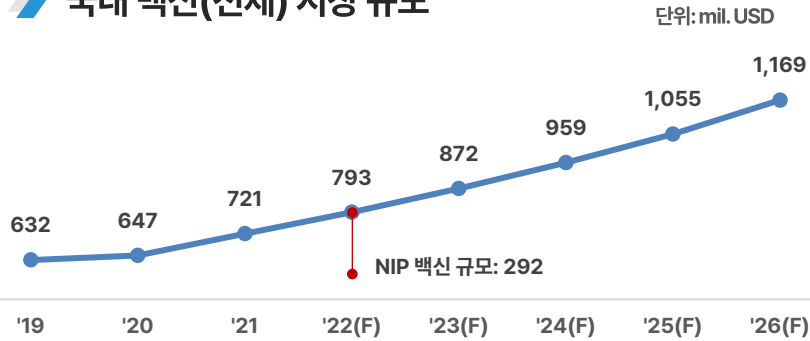


백신 시장 점유율 확대 전략

백신 시장 규모 증가

국가예방접종(NIP) 백신 시장 진출

국내 백신(전체) 시장 규모



- 출처: 한국보건산업진흥원 / 국내외 백신 시장 동향 분석
- 국내 백신 시장: 연평균 10% 증가할 것으로 예상(Market & Market)
- NIP백신: 국가예방접종 백신

노령화와 복지예산 증가 따른 국가예방접종 백신 시장 확대 추세
- 수혜자: 만13세 이하 어린이, 만65세이상 어르신, 임신부, 고위험군

<국가예방접종 예산규모>

재정계획	'21	'22	'23	'24	'25
단위: 백만원	347,789	399,579	445,467	483,665	526,694

국가필수예방접종(NIP) 백신 시장 공략

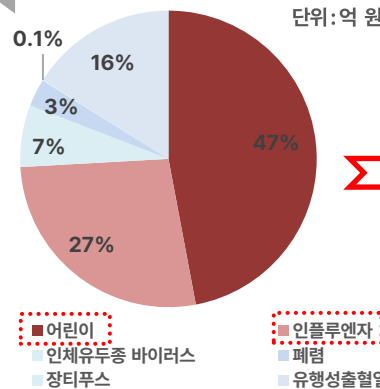
MSD 백신 2종 총판계약(~3년간)
→ 2종(박타, MMR2) 100억원 규모



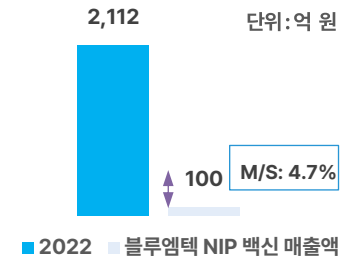
MSD 외 백신 총판 수주 시도 예정



NIP 백신 시장 세분화



비중이 가장 큰 '어린이 국가예방접종' 진출
→ 점차 비중 확대할 계획

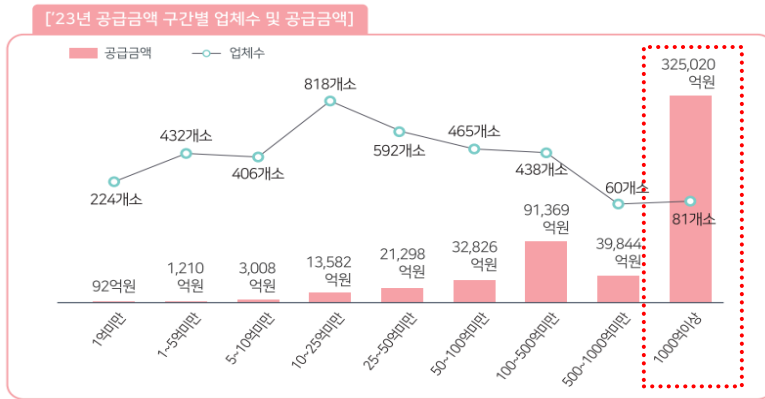


NIP 백신 시장 규모: 약 3,777억 ('22년 기준), 22년도 예산안 및 기금운용계획안 사업설명자료

의원급을 넘어 종합병원으로 사업 확장 및 수익 확대

상위 도매상에 집중화된 국내 의약품 유통시장

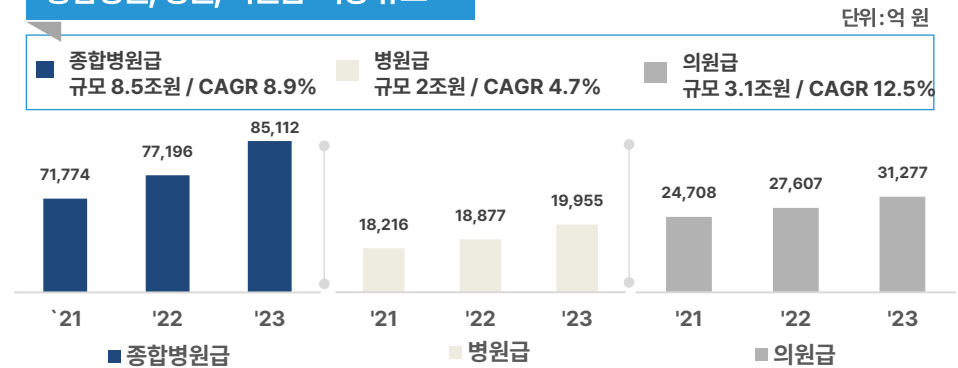
공급금액 상위 2.3%에 해당하는 도매업체가 전체 의약품 유통시장의 61.5% 점유



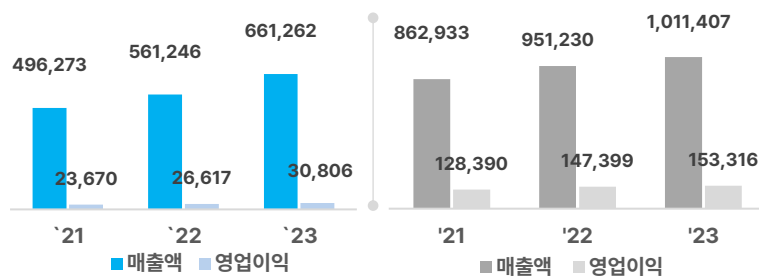
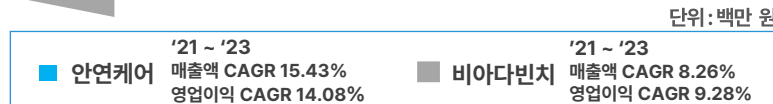
출처: 2023 완제의약품 유통정보 통계집

도매상은 약국 63.9% > 종합병원급 24% > 의원급 11.7% 순으로 의약품 공급

종합병원, 병원, 의원급 시장 규모



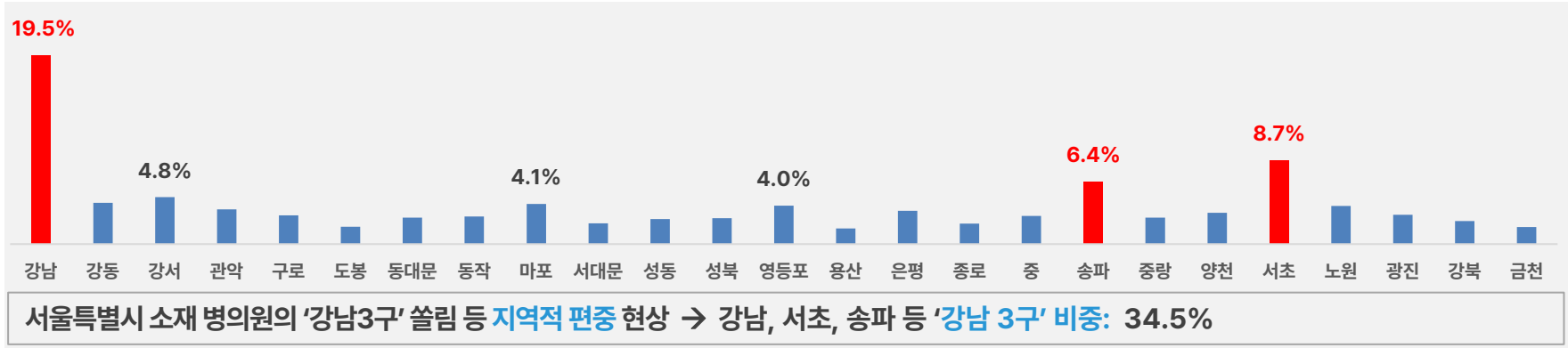
종합병원 시장 진출 업체



대형 의약품 유통업체들이 전문화된 사업모델(구매관리/고객관리/물류관리업)을 구축하여 대학병원 의약품 입찰에서 경쟁력을 강화하는 추세

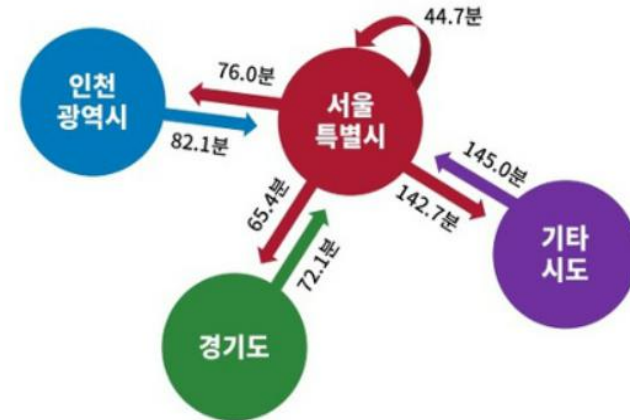
구분	주요 거래처	투자회사	투자 지분	인수 시점
안연케어	연세의료원/아산병원/중앙대학교 병원	아이마켓코리아	51%	'14.03
비아다반치	성모병원	서브원	51%	'23.06

근거리 당일 배송을 통한 초격차 전략



- 강남 소재 의약품 유통 거점 확충
 - 근거리 당일배송을 위한 배송인프라 구축
 - 수도권 소재 중소 의약품 도매상들과의 협력 증대

출처: 통계청자료 ('24.2분기 기준)

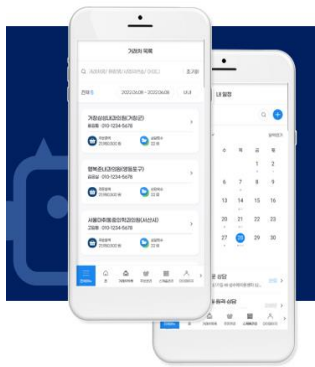


매출증대 및 수익성 개선 기대
amazon coupang 전략

02 5. 플랫폼 비즈니스 고도화(1)

플랫폼 비즈니스 고도화

제약사용 SFE(CRM)프로그램



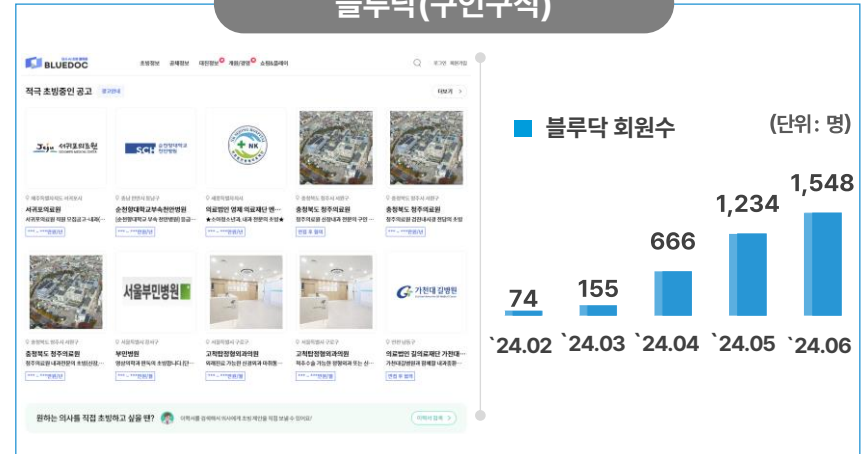
Bluefeed

블루피드

하나의 앱으로 제약사 영업 통합관리

회원기반 서비스

블루닥(구인구직)



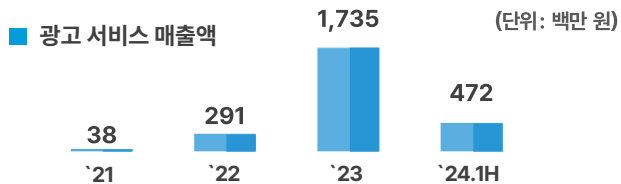
디지털 마케팅 서비스



블루팜코리아



- 커머스연계로 판촉, 구매기록 연동
- 학술 이벤트, 판매정보 제공



물류 서비스



의약품 안전배송

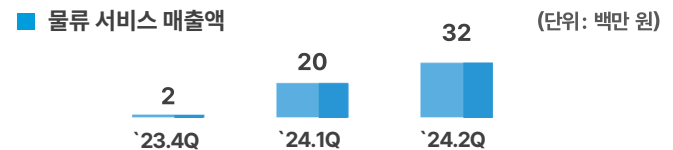


콜드체인 시스템



온도 로거

제약사 제휴 증가할수록 물류 효율 ↑



주: 블루닥 회원수: 병원장 / 병원관계자, 의사

MSO(병원경영지원회사, Management Service Organization) 시장 진출

→ 블루엠텍의 핵심 경쟁력을 바탕으로 MSO로의 밸류체인 확장

핵심 경쟁력



제약사 향 서비스
의약품유통/물류대행
Data제공
마케팅광고서비스
실적관리서비스

서비스 이용 고객의 만족도 증가

'블루팜코리아' 병의원 회원 증가

국내외 제휴 제약사 증가

지속가능한 성장잠재력과 진입장벽 구축

편의성을 높인 다양한 서비스 제공

온라인 마케팅 이벤트 혜택

의약품 유통DB 증가 (비급여의약품 처방 판매 DB)

의료기관 향 서비스
비대면의약품구매
의약품 정보제공 (웹이나, MR 연결)
콜드체인 배송
재고, 유효기간 관리 서비스 (EMR,ERP 연동 병원용 ERP서비스)

• 병원경영지원회사(MSO): 병원의 구매, 인력관리, 마케팅, 회계 등의 업무 대행

제약사는 생산과 공급, 의사는 환자에게만 집중할 수 있는
헬스케어 토탈 서비스 플랫폼 기업

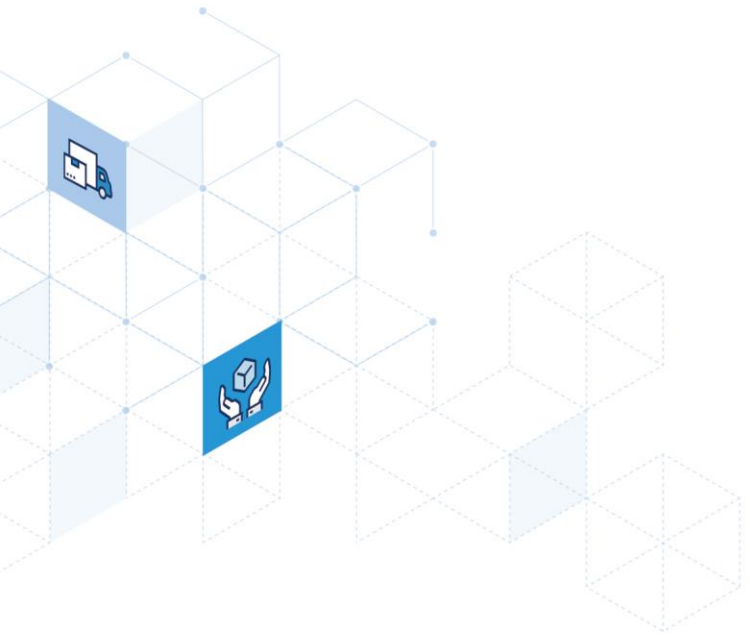


As-Is

<p>블루팜코리아 병·의원 대상 전문의약품 온라인 유통 플랫폼</p>	<p>풀필먼트 서비스 의약품 생산 후 보관, 주문, 배송, CS 전반에 걸친 서비스</p>	<p>IT & DATA 유통, EMR 데이터 기반 사업 다각화</p>	<p>선순환 생태계 병·의원과 제약사를 위한 선순환 구조 구축</p>
---	---	---	---

From BlueMTec

Thank you



Appendix

1. 경영실적 요약
2. 시장 규모 및 현황(1)_국내 의약품 유통, (2)_제약 마케팅
3. 회사 개요
4. 성장 히스토리
5. 요약 재무제표

Appendix 1. 경영실적 요약

전년 동기 대비 매출액 7.1% 증가

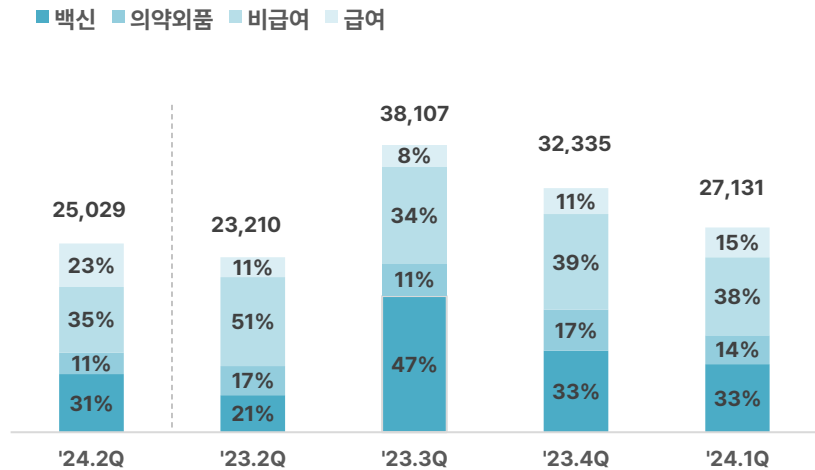
- 급여, 감가상각비 등 판매비의 증가로 인한 영업이익의 적자지속
- 파생상품평가이익 반영으로 당기순이익 흑자 전환

(단위: 백만원)

구분	2023.2Q	2024.1Q	2024.2Q	QoQ	YoY
매출액	23,934	27,630	25,624	(7.3%)	7.1%
상품	23,210	27,132	25,029	(7.8%)	7.8%
서비스	724	498	595	19.7%	(17.7%)
매출총이익	2,730	3,084	2,901	(5.9%)	6.3%
Margin (%)	11.4%	11.2%	11.3%	0.1%p	(0.1%p)
판매관리비	2,708	4,851	4,539	(6.4%)	67.6%
Portion (%)	11.3%	17.6%	17.7%	0.1%p	6.4%p
영업이익	22	(1,767)	(1,638)	적지	적자전환
Margin (%)	0.1%	(6.4%)	n/a	n/a	n/a
금융손익	84	(228)	4,085	흑자전환	4,763.1%
기타손익	18	132	20	(84.8%)	11.1%
지분법손익	(6)	20	(46)	적자전환	n/a
법인세비용 차감전순이익	118	(1,843)	2,421	흑자전환	1,951.7%
당기순이익	118	(1,843)	2,421	흑자전환	1,951.7%
Margin (%)	0.5%	n/a	9.4%	n/a	n/a

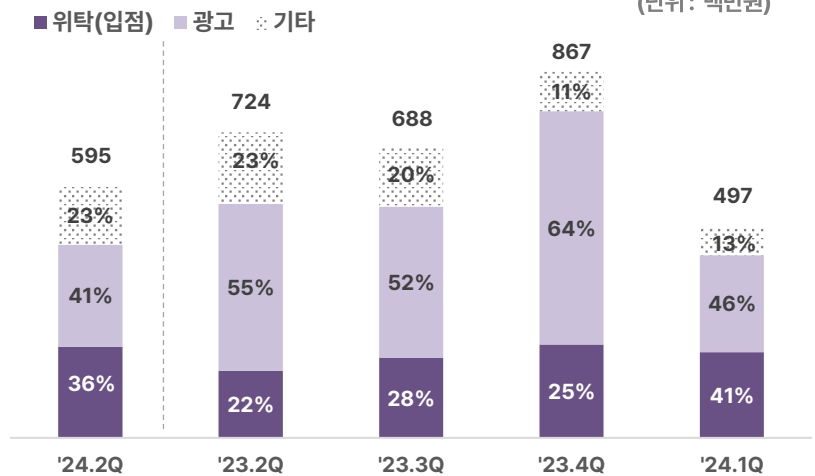
상품매출 구성현황

(단위: 백만원)



서비스매출 구성현황

(단위: 백만원)



지속적인 국내 의약품 유통시장 규모 증가

꾸준한 국내 의약품 유통시장 규모 증가

국내 의약품 유통시장 규모

단위: 억 원

'18~'23
CAGR

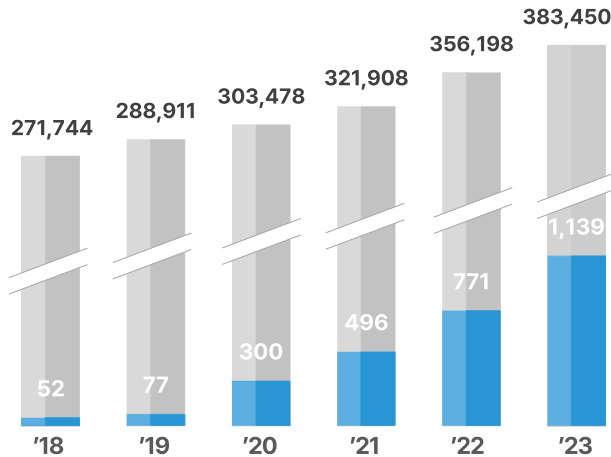
국내 의약품 유통시장 규모

7.1%



블루엠텍 매출액

85.4%



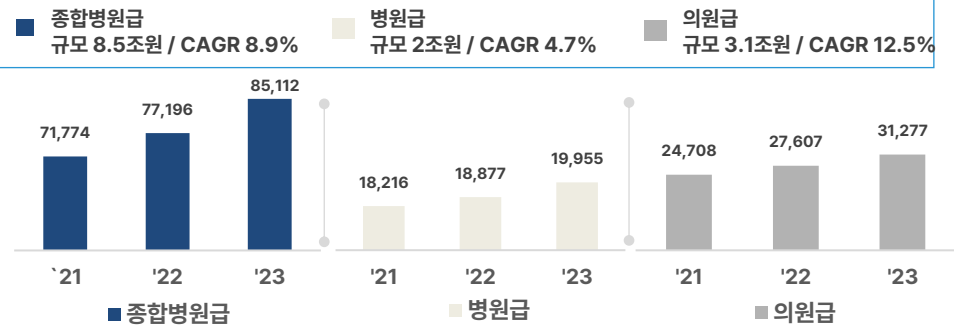
블루엠텍은 의약품 e커머스 시장 선점 및 선순환 생태계 구축 (인구 고령화, 라이프스타일 의약품*의 증가로 국내 의약품 유통시장 성장)

* 라이프스타일 의약품: 치료 목적이 아닌 개인의 취향이나 건강을 위한 의약품

유통 채널별, 품목별 시장 규모

종합병원, 병원, 의원급 시장 규모

단위: 억 원



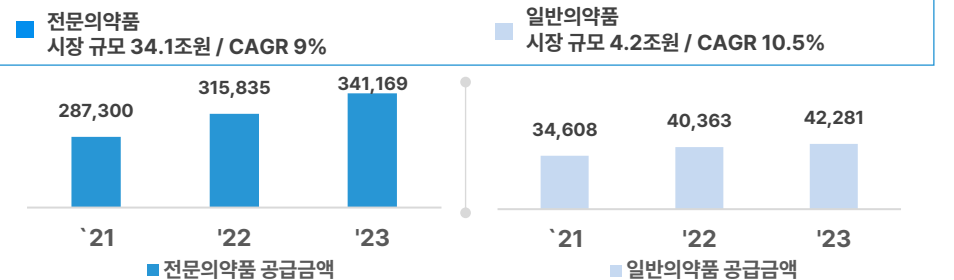
의약품 e커머스 성공노하우를 바탕으로, 상급병원으로 사업 영역 확장

전문약품 시장 규모

단위: 억 원

일반약품 시장 규모

단위: 억 원



* 출처: 완제의약품 유통정보통계집 / 당사

국내 제약 마케팅 시장

제약 마케팅 시장 규모

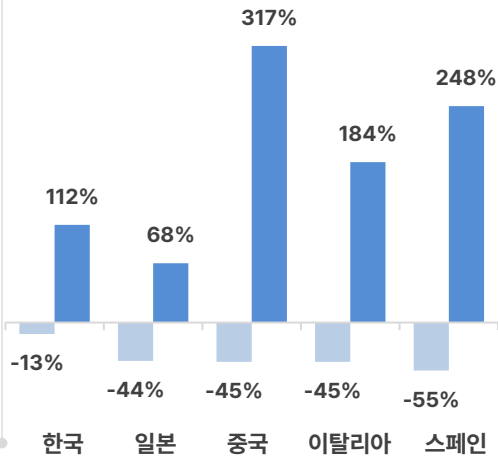
제약 마케팅 시장 규모

단위: 억원, %

≥ 6,759

코로나 이후 마케팅 채널 변화율

■ 면대면 마케팅 ■ 온라인 마케팅



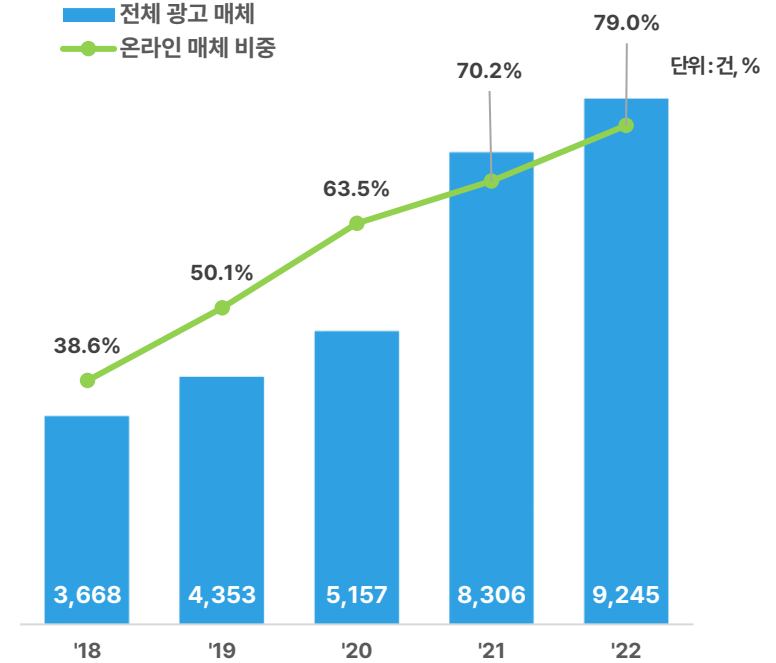
'22

- 제약사 마케팅 총비용 규모에 대한 구체적 자료는 없으나 보건복지부 지출보고서 실태조사('22년 기준) 가 대체적 규모를 보여 줌.
- 학술, 마케팅 등 다양한 영역에서 디지털화가 진행 중이며 코로나 이후 옹니채널 마케팅, 디지털 등으로 신규부서를 구성하며 가속화 진행 중.

* 출처: 보건복지부 지출보고서 실태조사, 제약바이오협회, Channel Dynamics Global Reference 2021, IQVIA

의약품 광고 심의 추이

■ 전체 광고 매체
● 온라인 매체 비중



- 의약품 광고 심의 건수는 '18년~'22년까지 CAGR 26% 성장
- 동기간 온라인 매체를 통한 의약품 광고 심의 건수는 51% 성장하여 온라인 매체의 광고 비중이 점차 증가하고 있음을 알 수 있음

* 출처: 의약품 광고심의 실무 매뉴얼, 제약바이오협회, 2023

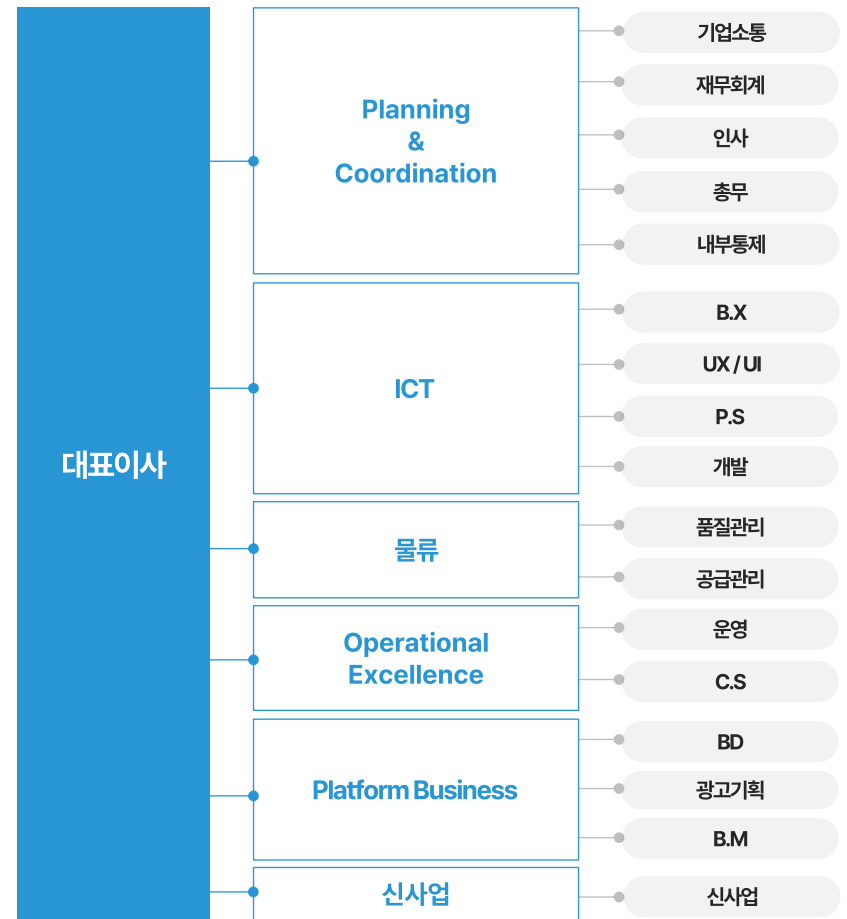
의약품 유통 디지털 전환 선도 기업, 블루엠텍

회사개요

회사명	(주)블루엠텍
설립일자	2015년 3월 26일
대표이사	김현수
자본금	1,088백만원
임직원 수	94명
사업영역	의약품 및 의약외품 B2B 플랫폼 사업, 헬스케어 디지털 마케팅, IT 개발, 물류 서비스
소재지	본사 경기도 평택시 청북읍 드림산단1로 45
	판교사무소 경기도 성남시 수정구 창업로 40번길 30 (판교 IT센터 108호~116호, 215호~226호)
	성수지점 서울시 성동구 뚝섬로17가길 48 성수에이원지식산업센터 1207호
	용인지점 경기도 용인시 기흥구 중부대로 184, 322-1, 322-1에이, 322-2, 322-2에이, 1612, 1613, 1614, 1615(영덕동, 희스유타워)
홈페이지	https://www.bluemtec.com

주: 2024년 2분기 기준

조직도



ICT 기술로 헬스케어 시장의 혁신을 선도하는 블루엠텍

2015~2017 창업 단계

2018~2019 시장진입 단계

2020~현재 성장 단계

회사 설립 및 온라인 의약품 유통 사업 시작

2015

- (주)블루팜코리아 법인 설립

2016

- 병·의원전용 온라인몰 '블루팜코리아' 오픈

2017

- 병·의원 재고관리 AI서비스 '블루스탁' 출시
- SBC 중소기업진흥공단 벤처기업 인증

IT 서비스 고도화 및 성장기반 마련

2018

- 병·의원 재고관리 AI서비스 "블루스탁" 특허 취득
- (주)블루팜코리아, (주)블루엠텍으로 사명 변경
- (주)블루엠텍 IT연구부서 설립

2019

- 블루팜코리아 플랫폼 전면 개편
- 한국경영혁신형 기업 '매인비즈' 인증
- 신용보증기금 투자 유치

메이저 제약사와의 제휴를 통한 폭발적인 성장

2020

- 중소벤처기업부 창업도약패키지(스케일업) 선정
- SK바이오파마 BOS 솔루션 업무협약 체결

2021

- 중소기업혁신개발사업(시장확대형) 선정

2022

- ISMS정보보호관리체계인증 획득
- 일반 상품 유통 플랫폼 쇼핑 & 플레이 출시
- 중소기업기술혁신대전 장관 표창 수상

2023

- 평택 물류센터 오픈
- 휴젤 업무협약 체결
- 예비유니콘 특별보증사업 선정
- 코스닥시장 상장

2024

- MSD 백신 2종 총판 계약 체결
- 엑소코바이오 총판 계약 체결
- 순천향대학병원 의약품 공급 입찰 수주
- 삼성제약 3PL 서비스 계약 체결

IT연구소 설립



기업부설 연구소
인증서 취득
(2022.12)



- 블루랩스 설립
- 자체 ICT연구소 설립

플랫폼 개발



- 블루팜코리아 출시
- 플랫폼 고도화(블루랩스)

IT서비스 및 시스템 개발



- 행정원장 서비스 '블루마' 출시
- 제약사용 CRM 프로그램
- 의약품 통합검색 시스템 개발
- 직거래 솔루션 BOS 개발

물류 확장



- CJ대한통운 콜드체인 물류협약 체결
- 평택 물류센터 준공(7월)

손익계산서

단위: 백만원

구분	2023.2Q	2024.1Q	2024.2Q	QoQ	YoY
매출액	23,934	27,630	25,624	(7.3%)	7.1%
매출원가	21,204	24,546	22,723	(7.4%)	7.2%
매출총이익	2,730	3,084	2,901	(5.9%)	6.3%
판매비와관리비	2,708	4,851	4,539	(6.4%)	67.6%
영업이익	22	(1,767)	(1,638)	적지	적자전환
금융손익	84	(228)	4,085	흑자전환	4,763.1%
기타손익	18	132	20	(84.8%)	11.1%
지분법손익	(6)	20	(46)	적자전환	적지
법인세비용차감 전순이익	118	(1,843)	2,421	흑자전환	1,951.7%
당기순이익	118	(1,843)	2,421	흑자전환	1,951.7%

재무상태표

단위: 백만원

구분	2022	2023	2024.1H
유동자산	19,439	49,575	43,576
비유동자산	20,924	42,661	46,647
자산총계	40,363	92,236	90,223
유동부채	31,993	37,585	34,917
비유동부채	7,191	9,237	8,518
부채총계	39,185	46,821	43,435
자본금	774	1,065	1,088
기타자본항목	24,052	70,340	31,111
이익잉여금	(23,648)	(25,990)	14,589
자본총계	1,178	45,415	46,788