

동아쏘시오홀딩스 '25년 3분기 실적발표 스크립트

'25년 3분기 연결실적

- 3분기 연결매출은 주요 사업회사들의 고른 성장으로 전년대비 7.1% 증가한 3,824억원 달성. 전년 동기 대비 동아제약은 11.5%(2,001억원), 에스티젠바이오 87.7%(315억원), 용마로지스 7.2%(1,096억원) 성장 달성. 영업이익은 주요 사업회사들이 두 자릿수 이상의 성장률을 기록하고, 동아에코팩의 흑자전환으로 47.7% 증가한 333억원 달성. 동아제약 28.9%(285억원), 에스티젠바이오 114.5%(18억원), 용마로지스 47.6%(64억원), 동아에코팩 흑자전환(3억원).

동아제약

- 3분기 매출은 박카스부문(11.7% yoy)과 일반의약품부문(28.4% yoy)이 큰 폭으로 성장하여 11.5% 증가한 2,001억원 달성. 생활건강부문(-6.1% yoy)은 건기식시장 침체 및 과다 경쟁 영향으로 감소. 영업이익은 자사브랜드의 매출 상승과 효율적 판관비 집행으로 28.9% 증가한 285억원 기록. 사업부문별로 살펴보면 박카스부문은 7월부터 박카스D와 F의 소비가 회복되었고, 6월 말 출시한 신제품 얼박사 판매 호조로 11.7% 성장. 소비 회복세에 따라 지난 3월 가격인상 효과도 점진적으로 반영되어 연간 성장 예상. 일반의약품부문은 여전히 피부외용제들이 성장을 주도하며 28.4% 성장. 신제품도 지속적으로 발매, 성장 중. 특히 작년 하반기 발매한 퇴행성관절염 치료제 맥스콘드로이틴이 3분기 누적 115억원 매출 달성. 생활건강부문은 건강기능식품시장 침체 및 과다 경쟁으로 6.1% 감소. 특히 주요 제품인 오쏘몰이 시장과 경쟁제품 영향을 많이 받아 역성장(-6.2%). 신제품과 메가브랜드 오쏘몰 SKU 다변화 및 프로모션 강화로 연간 성장 목표. 더마화장품부문 파티온은 속도는 기대보다 느리지만 국내외 성장 중. 해외는 중국, 일본, 미국 중심으로 인플루언서(KOL) 및 온라인을 통해 브랜드 인지도를 올리고 오프라인 채널로 확대. 국내는 10월에, 10대를 위한 입문용 제품을 다이소에 출시하여 유통채널 확대. '25년 동아제약은 경기침체 영향에도 일반의약품부문 성장 주도로 지난해와 비슷한 기조로 성장 예상.

에스티젠바이오

- 3분기 매출은 신규 수주 및 스텔라라BS 이물도사의 상업화 물량으로 전년대비 87.7% 증가한 315억원 달성. 영업이익은 매출 증가와 가동률 상승에 따른 생산 효율화로 114.5% 증

가한 18억원 기록. 지속적으로 실사 및 인증을 통해 글로벌 트랙레코드를 확대해 가고 있으며, 신규 고객사 확보를 위해 적극적으로 활동. 지난 6월12일 98억원, 7월2일 45억원 2건의 신규 수주 계약 체결.

용마로지스

- 3분기 매출은 적극적인 신규 화주 유치에 따른 9월 추석 물동량 증가로 물류시장 침체에도 7.2% 증가한 1,096억원 달성. 영업이익은 매출상승과 거래처 비용 정산 이월로 47.5% 증가한 64억원. 관세 등 글로벌 불확실성과 내수 경기 침체에 따른 물류시장 악화에도 적극적인 신규 화주 유치와 물류 영역 확대로 연간 성장 목표. '26년까지 용마로지스는 안정적인 성장을 유지하고 '27년 안성 신허브센가 완공/가동되면 고성장 가능.

끝.