

# 전문의약품 마케팅 온라인 전환 프로젝트 MEDIMETA

IR



주식회사 유니온반도

# Problem

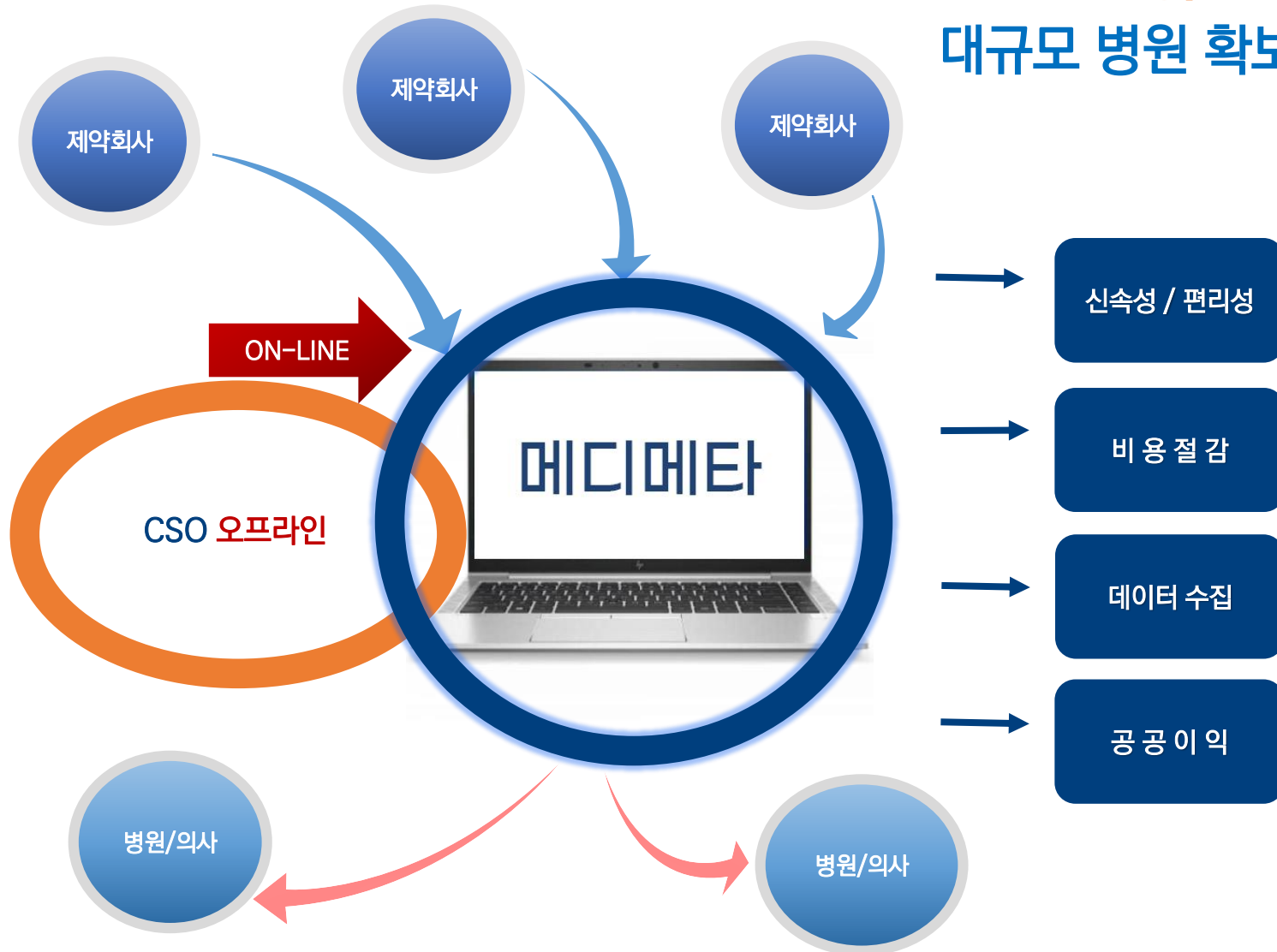
## CSO Market = Only Off line

- **제약회사 출신 CSO** - 다양한 의약품 정보 제공의 불균형/ 매출 독점  
(팬데믹 품절대란 대응불가, 대체품목정보부재, 신약 정보 부족, 부작용 등)
- 원내 처방의약품(주사제,수액) **정보 부족** - 비급여 진료비 / 병원 매출 영향
- **폐쇄적 시장** 의 관행적, 암묵적, **리베이트거래** 마케팅 문화  
(리베이트 쌍벌제, 경제적이익 지출보고서 등 정부 규제, 국민의식수준 향상)
- 불합리한 약가- 건강보험 재정불안 과 **국민부담증가** / 사회적 손실

최근 CSO관련 법안 발의 등의 사회적 관심과 시대적 요구에 따른  
**의약품 마케팅의 온라인 전환** 필요

# Solution – MEDIMETA

CSO 최초 **온라인 확장/선점**  
**대규모 병원 확보**



병원/의사

**편리성** - 시간,장소 제한 없는 다양한 의약품/의료기기 정보 취득

**정보 접근성** - 연구결과,치료 가이드라인 등 최신정보 파악/적용

**공정거래** - 대면 영업 상황에서 발생할 수 있는 부적절한 거래 압력 축소

(병원 가 ESG경영/병원 청렴 이미지 개선 및 환자중심의 사회적 가치 실현)

**학습/교육기회** - 제품에 대한 교육자료 및 학습 도구 제공을 통한 의사의 전문지식 갱신과 확장

**환자에 대한 최선의 선택**

최신의 공정한 정보를 바탕으로 한 최적의 진료 서비스 제공으로 환자 만족도 증가와 의사의 신뢰성 상승

시간적, 지리적 한계 극복 과 영업비용 대폭 절감 - **비용절감**

신속하고 효율적인 병원 접촉으로 다수 의사에게 정보전달 가능 및 시장점유 확보 - **효율성**

리베이트 거래 억제로 법규준수 및 법적 문제로 부터 해방과 회사 신뢰도 상승 - **규제준수**

마케팅 전략 개선 및 효과적인 영업활동 계획 에 필요한 의사 행동 및 선호도에 대한 - **데이터 분석**

온라인 영업활동은 환경 친화적, 미래지향적 영업 모델, (ESG경영선언 / ISO37001 인증 등) - **지속가능경영**

제약회사

# 시장규모

## 국내 의약품산업 - 빠르게 성장하고 있는 BIG MARKET

의약품 시장 규모 약 25조원

완제 의약품 생산회사 307개

의사면허 취득자 약 10만명

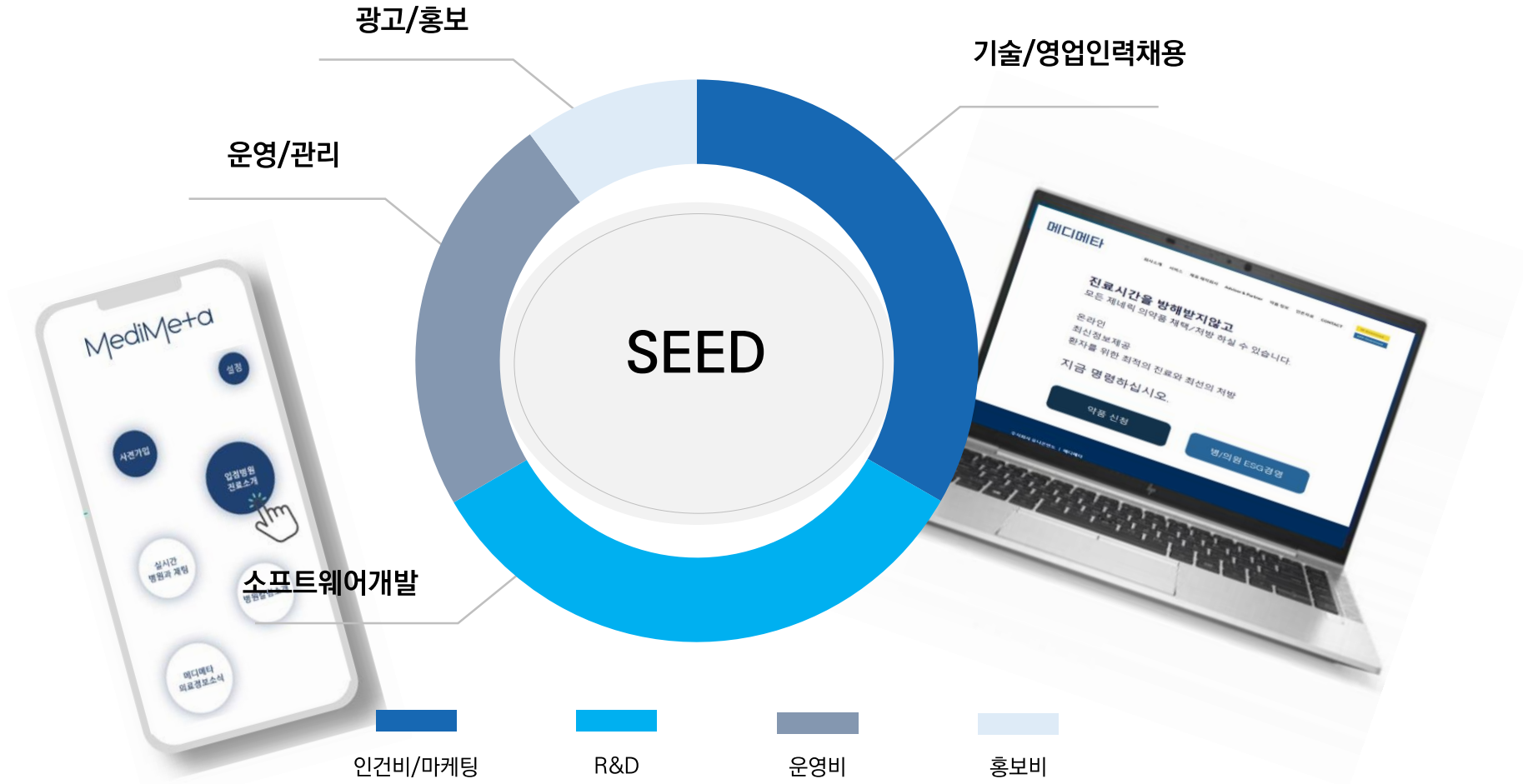
개원의 40% - 약 4만명 이상 (치과의원 포함)



〈출처:식품의약품안전처 / 2021년도 기준〉

〈출처:건강보험공단 / 2020년도 기준〉

# 투 자



# EXIT PLAN

제 3거래소 상장을 통한 자금 조달 및 수익화



투자금 활용



거래소(KONEX)상장

투자금 수익화  
EXIT

자본금 증자  
거래소 상장 준비

- 1) 자기자본 5억원 이상
- 2) 연 매출액 10억원 이상
- 3) 연간 순이익 3억원 이상

중 1가지 이상

TimeLine

23년12월 신청서 제출/심사  
24년 상장 목표

- IPO 준비 : 에스큐AC  
22년9월 '티\*엔지니어링' 포함 2개사 상장 경험

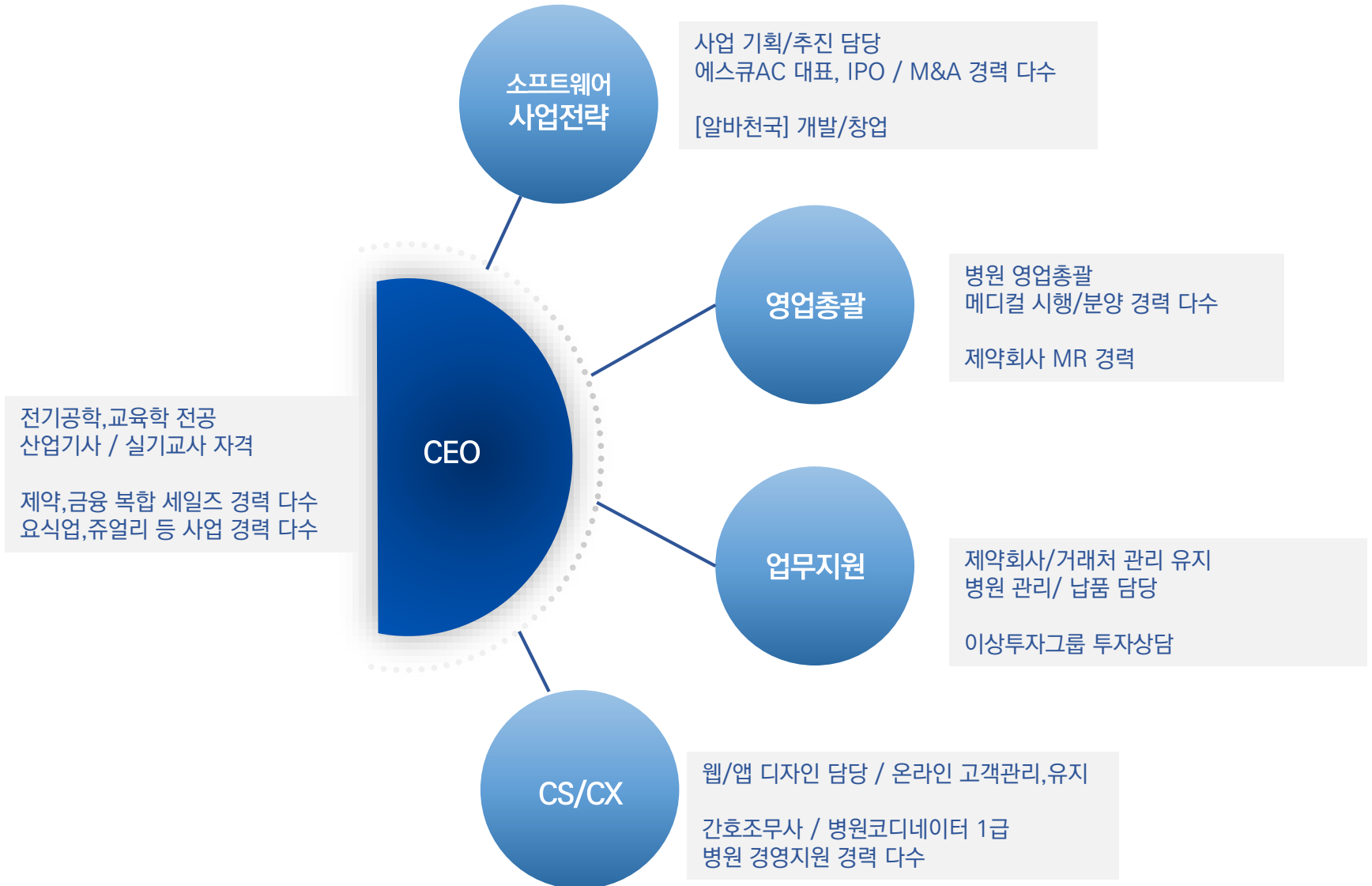
주식 기업가치 현금화

우선주 배당수익

풋옵션 투자금 회수

M&A 매각수익

# 팀 구성 현황





# MediMeta

## 건강한 수익창출 과 공공 이익

시장의 **새로운 기준** 제시이며

자동판매기의 단순 상품 교환이 아닌  
**새로운 방식의** 자동판매기 공급과 같은 사업입니다.

Team UNIONBANDO