

대웅제약

임팩타민, 비타민B 맞춤함량을 설계하다

한 알 속 균형까지 생각한 비타민

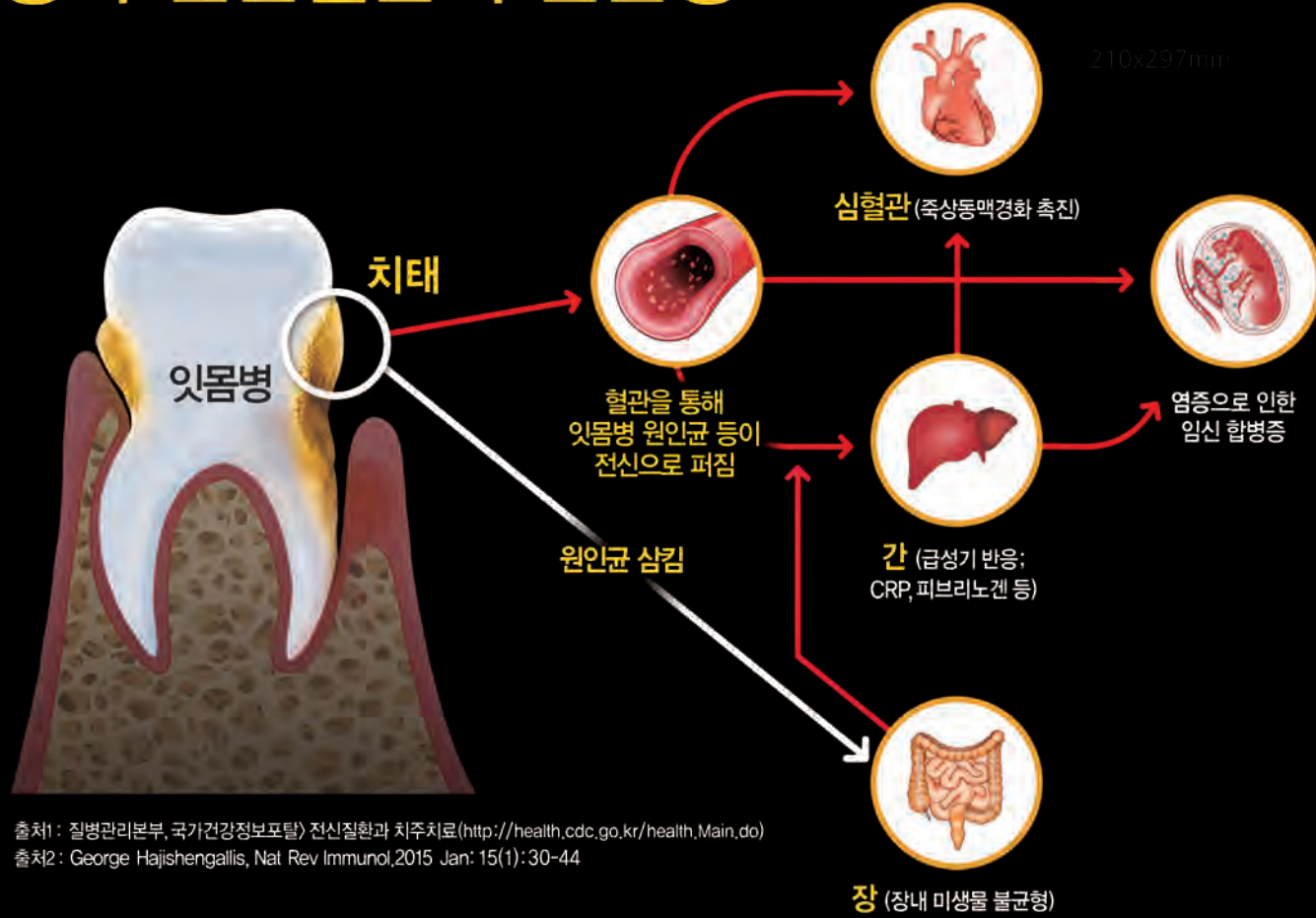


광고 심의필 번호 2023-1687-003300 부작용이 있을 수 있으니 첨부된사용 상의 주의사항을 잘 읽고, 의사 약사와 상의하십시오

지금 가까운 약국에서 만나요!

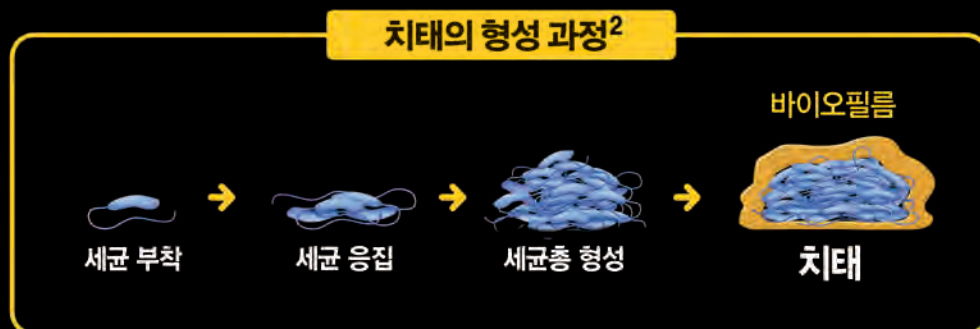


잇몸병과 전신질환의 연관성^{1,2}



잇몸병, 치솔질과 살균의 이중 효과를 통한 ‘치태(플라그)’의 제거가 답

치태는 잇몸병 원인균이 바이오필름(Biofilm)에 쌓여 형성되며 치솔질로 제거해야 합니다. 잇치의 라타니아, 몰약, 카모밀레 성분이 잇몸 및 구강 질환을 유발하는 진지발리스균(P.gingivalis), 뮤탄스균(S.mutans), 칸디다균(C.albicans)을 효과적으로 억제 및 살균합니다.¹



출처1 : 백한승 1 외. 몰약, 라타니아, 카모밀레 등의 구강 내 병원균에 대한 항균작용. 대한구강내과학회지, 2013; 38(4) : 299-312.
경희대학교 치의학전문대학원 안면통증구강내과학교실1, 박사학위논문
출처2 : 한만덕, 김영권 저. 구강미생물학, 고문사, 2003, p274-6, p365-6



동화약품

일반의약품

HEADLINE NEWS

‘임상 3상 데스밸리 넘는다’… 정부, 1700억 특화펀드로 K-신약 완주 지원

한국투자파트너스 주관 운용사 최종 선정… 기존 목표액 상회한 1700억 규모 결성

막대한 비용과 규제 리스크로 인해 이른바 ‘데스밸리(죽음의 계곡)’로 불리던 제약·바이오 기업의 후기 임상 단계에 1700억원 규모의 단비가 내릴 전망이다. 보건복지부는 최근 제약·바이오 기업 후기 임상 집중 지원을 위한 ‘임상 3상 특화펀드’의 주관 운용사로 ‘한국투자파트너스’를 최종 선정했다. 이번 펀드 조성을 통해 그간 고위험 구간으로 분류돼 민간 자본 투자가 저조했던 임상 3상 단계의 투자 사각지대가 크게 해소될 것으로 기대된다.

(관련 기사 10면)

신약 연구개발 최종 관문인 임상 3상은 막대한 비용이 소요되고 회수 기간이 길며 실패 리스크가 높은 구간이다. 국가신약개발재단 2025년 조사 결과에 따르면, 현재 국내에서 임상 3상이 진행 중인 신약 파이프라인은 57개에 이른다. 복지부는 선제적인 정부 투자를 통해 이들 후기 임상 기업의 투자 공백을 메우고, 상업화까지 신약 완주를 집중 지원하겠다는 구상이다. 모태펀드를 통해 지난 5월 11일부터 약 한 달간 진행된 운용사 선정 공모에는 총 4개 운용사가 참여해 치열한 경쟁을 벌였다.

최종 낙점된 한국투자파트너스는 제약·

바이오 전문 투자 인력의 역량과 과거 펀드 운용 수익률, 민간 자금 조달 가능성 등에서 높은 평가를 받았다. 특히, 기존 정부의 결성 목표액이었던 1500억원을 상회하는 1700억원 규모로 펀드를 결성하겠다는 목표를 제시해 이목을 끌었다.

한국투자파트너스는 향후 펀드 약정 총액의 60% 이상을 혁신 신약 및 바이오벤처(기존 의약품 대비 개선된 효과를 보인 의약품) 파이프라인을 보유하고 실제 임상 3상을 추진하는 제약·바이오 기업에 투자해야 하며, 약 10개 내외의 기업을 대상으로 투자를 진행할 계획이다.

수금 100억원)을 담당하며, 국책은행인 IBK 기업은행과 한국수출입은행이 각각 100억원씩 총 200억원을 출자한다.

펀드 존속 기간은 설립일로부터 8년 이내이며(조합원 전원 동의 시 2년 연장 가능), 기준 수익률은 IRR 7% 이상으로 설정됐다.

정부는 지난달부터



목표액 80% 달성 시 조기 투자 개시… K-바이오 펀드 연계 ‘1조 원 메가펀드’ 박차

펀드의 신속한 시장 투입을 위한 장치도 마련됐다. 복지부는 기존 목표 결성액(1500억원)의 80%인 1200억원 이상만 확보되어도 투자를 우선 개시할 수 있는 ‘조기 결성 방식’을 허용했다. 자금 수혈이 시급한 제약·바이오 기업들에게 신속하게 실탄을 공급하겠다는 의지다.

이번 펀드의 공공 출자 비율은 60%로, 보건복지부가 700억원(신규 600억원, 회

조성 중인 K-바이오·백신 펀드와 이번 임상 3상 특화펀드가 모두 성공적으로 조성될 경우, 총 9496억원의 자금이 확보될 것으로 내다보고 있다. 이는 2027년까지 ‘1조원 메가펀드’를 조성하겠다는 당초 목표 달성에 한 걸음 더 다가섰음을 의미한다.

성창현 보건산업정책국장은 “우수한 파이프라인을 보유하고도 자금 부족으로 후기

임상을 주저했던 기업들에게 도약의 계기가 될 것”이라며 “글로벌 블록버스터 신약 결실을 맺을 수 있도록 정책적·재정적 지원을 아끼지 않겠다”고 강조했다. 노연홍 한국제약바이오협회장은 “정부가 최초로 조성한 임상 3상 특화펀드가 국내 제약·바이오산업의 투자 생태계를 한 단계 도약시키는 중요한 전환점이 될 것으로 기대한다”고 말했다.

| 김홍식 기자 kimhs423@yakup.com |



식약처, 수사 연구모임 ‘셜록홈즈’ 발족

식의약 특사경 전문성 대폭 강화

식품의약품안전처가 급변하는 형사사법 환경과 신종 범죄에 선제적으로 대응하기 위해 식·의약 분야 특별사법경찰(특사경) 역량을 강화하기 위한 식·의약 수사 연구모임 ‘셜록홈즈’를 최초로 발족했다.

‘셜록홈즈’는 식약처 위해사범중앙조사단(본부) 및 각 지방청 소속 특사경 50여

명이 참여하는 자발적 연구모임이다. 형사사법 제도를 정밀 학습하고 신종 식의약 범죄 및 우수 수사 사례를 공유함으로써 식의약 및 의료용 마약류 범죄 수사를 담당하는 특사경의 정밀 수사 역량을 높이고자 마련됐다.

지난 2009년 설치된 위해사범중앙조사

단은 2026년 기준 본부 28명, 지방청 지명 특사경 15명이 활동 중이다. 식품, 약사법, 의료기기법은 물론 마약류관리법(취급자에 한함) 등 14개 법률 위반 행위를 단속하고 있으며, 2025년 한 해 동안에만 식의약 위해사범 350여 건을 수사해 검찰에 송치했다.

김진휘 단장은 “최초의 수사 연구모임인 ‘셜록홈즈’를 동력 삼아 특사경의 직무 역량을 지속적으로 끌어올리겠다”고 밝혔다.

| 최윤수 기자 jjysc0229@yakup.com |



고순도 99.99% 순금박, 순금분

- 한약 제제용 순금박 (우황청심환, 소아청심환 등)
- 식용순금박 (국내 최초 식용금박 제조허가 업체)
- 50년 전통과 제조기술 축적

서울특별시 종로구 견지동 110-1
tel 02) 735-1600, 4404 fax 02) 735-1038
www.dongyanggold.com



동양금박

복지부 “의료사고 이력 공개, 필수의료 붕괴 초래”… 고의적 ‘의료범죄’는 찬성

신현두 과장 “과실범 신상 공개 전례 없어… 필수의료 기피 심화 우려”



신현두 보건복지부 의료기관정책과장.

보건복지부가 보건의료인의 ‘의료사고 이력 공개’에 대해 원칙적인 반대 입장을 밝혔다. 단, 고의성을 띤 중대 ‘의료범죄’나 행정처분 이력에 대해서는 공개할 수 있다는 선별적 찬성 입장을 밝혔다.

지난달 29일 국회에서 열린 ‘의료사고 이력 공개 제도 관련 국회 토론회’에 참석한 신현두 보건복지부 의료기관정책과장은 일반적인 의료사고 이력 공개가 초래할 부작용을 강하게 경고하며 이같이 말했다.

신 과장은 의료사고 이력 공개를 반대하는 가장 큰 이유로 ‘범죄의 성격’을 꼽았다.

그는 “의료 사고는 고의적 범죄가 아닌 과실범”이라며 “현재 우리나라에서 과실로 범죄를 저질렀다고 해서 신상 정보를 공개하는 제도는 없다”고 지적했다. 중대범죄신상 공개법도 고의범을 대상으로 하는 만큼, 과실범인 의료사고 이력을 공개하는 것은 죄형법정주의와 비례성 원칙에 반한다는 것이다.

또한, 의료사고의 근본 원인이 개인의 실수(20%)보다 시스템의 문제(80%)에 기인한다는 점을 강조했다. 신 과장은 “사고를 공개하게 되면 20%의 실수를 한 개인을 매장시키는 결과가 된다”며 “한 번 공개된 정보는 무분별하

게 공유되어 해당 병원이나 의료진은 더 이상 의료행위를 할 수 없게 될 것”이라고 우려했다.

특히 신 과장은 이 제도가 소아외과, 심장내과 등 ‘고위험 필수의료’ 종사자들에게 치명적인 타격을 줄 것이라고 경고했다. 고위험 수술을 담당하는 의료진일수록 중대 사고가 발생할 확률이 높는데, 형사 판결 이력이 공개될 경우 이들의 필수진료 기피 현상은 걷잡을 수 없이 심화될 것이라는 분석이다.

그는 “전국에 몇 명 없는 소아심장외과 의사 등이 이 제도로 인해 의료 현장을 떠나게 된다면, 수술을 받지 못해

“이러한 면허 재발급 금지 규정을 강화한다면, 굳이 이력을 공개하지 않더라도 문제가 있는 의료인이 의료행위를 하지 못하도록 규제할 수 있다”고 대안을 제시했다.

이날 패널 토론 이후 이어진 플로어 질의응답에서는 의료 현장의 척박한 현실을 토로하는 목소리도 나왔다. 객석에 있던 조용진 강서구 의사회장은 “의사도 처음부터 완벽하게 만들어진 명의가 나타나는 것이 아니며, ‘러닝 커브’가 필요하다”고 호소했다.

그는 “의료 현장에서 완벽을 기하려 해도 5%의 환자는 합병증 등 고통을 받을 수 있는 것이 의료의 불가항력적

개원의 “의사도 러닝커브 필요… 과도한 옥죄기가 필수 진료 꺾어”

피해를 보는 환자들은 누가 책임지겠느냐”며 “이는 반대 잡으려다 추가삼간 태우는 격으로, 결국 국민 전체의 손해로 돌아올 것”이라고 목소리를 높였다.

개정 의료분쟁조정법으로 의료인의 형사책임이 완화되었으니 환자의 알 권리를 위해 이력을 공개해야 한다는 주장에 대해서도 선을 그었다.

신 과장은 “의료분쟁조정법의 형사 면책은 고위험 필수 의료행위에 종사하며 중과실이 없는 경우에만 적용되는 것”이라며 “일반적인 의료행위에는 적용되지 않으므로 이를 이력 공개의 근거로 삼는 것은 맞지 않다”고 반박했다.

다만 복지부는 모든 정보 공개를 반대하는 것은 아니라고 밝혔다. 신 과장은 단순 과실이 아닌 고의적 범죄에 대해서는 단호한 입장을 취했다.

그는 “진찰 과정에서의 성범죄나 무면허 의료행위 교사 등 고의성을 띤 ‘의료 범죄’에 대한 이력 공개는 찬성한다”고 명확히 했다. 아울러 과거 복지부가 의료인 행정처분 이력 공개 법안에 찬성 의견을 냈던 전례를 언급하며, 사안의 성격에 따른 분리 접근 필요성을 시사했다.

또한, “금고 이상의 형이 두 번 확정되어 면허가 취소되면 10년간 재발급을 금지하는 규정이 최근 도입되었다”며

현실”이라며 “저수가와 사법 리스크 속에서 헌신하는 의사들을 단죄하고 낙인찍는다면, 결국 이익과 보상의 기회가 크고 덜 위험한 쪽으로 의사들이 이탈할 수밖에 없다”고 우려했다.

이어 “소방관이 불을 못 끄다고 낙인을 찍으면 지원자가 없어지는 것과 같은 이치”라며 제도 추진에 있어 의료계 어려움을 깊이 이해해 줄 것을 당부했다.

토론회 좌장을 맡은 서울대병원 권용진 교수는 보건복지부의 구조적 문제점을 지적했다.

권 교수는 “20년 전부터 복지부에 ‘환자정책과’나 ‘환자 안전과’를 신설해 달라고 요구해 왔지만, 여전히 복지부 내에는 의사협회나 병원협회를 상대하는 부서만 있을 뿐 환자 안전을 전담하여 연구하는 과가 단 한 곳도 없다”고 개탄했다.

권 교수는 “의료계 스스로 자율규제를 하지 않으면 사회의 강제적 규제는 막을 수 없는 흐름”이라고 일침을 가하면서도, “이번 법안에 대해 국회와 정부가 학술적으로 더 깊이 연구하고, 특히 복지부 내에 환자안전 전담 부서를 시급히 만들어 제도적 기틀을 다져야 한다”고 입법 및 정책 과제를 던졌다. | 김홍식 기자 kimhs423@yakup.com |

Daewon 대원제약 건강기능식품

관절 연골 건강의 킹! 콘드로이친 킹



대원제약 건강기능식품 '콘드로이친킹 1200'

- 대원제약 최초의 개별인정 콘드로이친황산염
(CHC사업부 건강기능식품/2026년 3월 기준)

- 기능성 원료인 콘드로이친황산염 인체적용시험결과
1) 최단기간* 30일후 통증개선(WOMAC, VAS, LFI)
2) 염증관련인자 3가지 개선 확인(TNF-α, COX-2, CRP)
3) 최초, 유일(2026년 3월 기준) 연골분해지표
COMP 개선 확인

* 콘드로이친황산염 원료 중 한시점(2026년 5월) 기준

• 시험명 : A randomized double-blind placebo-controlled clinical study for the comparative evaluation of efficacy and tolerability of chondroitin sulfate in improving knee joint health in adult subjects with mild osteoarthritis

• 대상자 : 만 40세 이상, 만 75세 미만의 KL grade(관절염 등급) 1~2등급인 남녀 137명

• 시험기간 : 90일

• 섭취 방법 : 1일 1회, 2정을 충분한 물과 함께 섭취(콘드로이친 황산염 1200 mg/일)

• 인체시험결과가 모든 사람에게 동일하게 적용되는 것은 아님.

주문상담 080-606-2000

제조원 : 대원헬스케어(주) 2공장 / 건강기능식품 유통전문판매원 : 대원제약(주)

 태극제약(주)

기미, 속 태우기 전에 도미나 크림



국내 판매
기미치료제 **1위**

일반의약품 기미치료제 IQVIA 2002~2023 판매액, D11A기준

“태극제약은 **LG 생활건강**의 자회사입니다”

※ 부작용이 있을 수 있으니 첨부된 '사용상의 주의사항'을 잘 읽고 의사·약사와 상의하십시오.
※ 고객센터 : 080-300-8282 | www.taiguk.co.kr ※ 인터넷 의약품 판매행위는 불법입니다.

약국에서 판매합니다.

광고 심의필 : 2025-1755-004000

[바이오 멀티버스] 우리 대표님이 ‘리센느’를 모르면 안 되는 이유

씨드·시리즈 투자부터 기술이전까지... 기회 오기 전부터 시장과 점점 쌓아야
“파도는 예고 없이 온다. 준비된 바이오텍만 투자와 기술이전 기회 잡는다”

“바다에 바람이 불지 않을 때, 당신은 무엇을 하고 있는가.”

대형 연예기획사에서 데뷔한 신인 아이돌에게는 출발부터 바람이 분다. 막대한 자본과 방송·미디어 네트워크가 돛을 밀어준다. 반면 작은 기획사에서 출발한 아티스트의 바다는 고요하다. 무대도, 노출도, 대중의 시선도 스스로 만들어야 한다. 아쉽게도 글로벌 바이오 산업에서 한국 바이오텍은 작은 기획사에서 출발한 아티스트에 가깝다.

대기업이 내놓은 신약 후보물질이나 세계적인 석학이 창업해 든든한 후광을 얻은 바이오텍에는 설립 초기부터 투자자들이 돈을 들고 줄을 선다. 언론과 시장도 빠르게 반응한다. 기술 수준과 개발 단계가 비슷해도 누가, 어디에서 만들었는지에 따라 첫 평가와 기업가치, 향후 성공 확률까지 달라진다.

반면 대기업이나 유명 석학의 후광이 없는 바이오텍은 기술이 좋아도, 연구 결과가 뛰어나도 한순간에 사라질 수 있다. “내가 어느 대학 교수이고, 논문을 몇 편 썼다”는 이력도 시장 앞에서는 힘을 잃는다. 결국 시장의 관심을 얻고 투자자의 검토 테이블에 오르는 것 자체가 첫 번째 관문이다.

최근 걸그룹 리센느(RESCENE)가 열



(왼쪽부터) 아이돌 리센느 원이, 미나미.

©유튜브 채널 '안녕하세요원입니다잘부탁드립니다'

풍에 가까운 주목을 받는 이유도 여기에 있다. 거대 기획사가 막대한 자본으로 밀어 올린 팀이 아니라, 작은 기획사에서 출발해 끊임없이 음악과 무대, 특히 수천 편의 콘텐츠를 쌓아 올린 끝에 음원차트 1위까지 오른 과정에 대중이 반응한 것이다.

처음부터 바람을 등에 업은 것이 아니다. 바람이 불 때까지 씀 없이 노를 저었고, 마침내 정상에 닿았다. 그 서사가 사람을, 시장을 움직였다.

바이오텍도 죽어라 노를 저어야 한다. 우리 대표님이 리센느의 성공 스토리를 알아야 하는 이유다.

바이오텍이 젓는 노의 중심에는 데이터

가 있다. 동물실험과 임상 시험을 통해 효능과 안전성을 증명하고, 경쟁 기술과의 차이를 수치로 보여줘야 한다. 그러나 연구실에서 데이터만 쌓는다고 배가 앞으로 나아가는 것은 아니다.

데이터를 확보했다면, 국내외 학회, 투자 포럼, 기업설명회, 언론 홍보를 통해 기술의 존재와 가치를 리센느처럼 집요하게 반복해서 알려야 한다. 실제로 본인조차 언제 했는지 기억나지 않는 학회 발표나 인터뷰 기사 하나를 계기로 기술 거래가 시작됐다는 대표님들의 이야기를 종종 듣는다.

“좋은 기술이면 투자자가 알아보고 빅파

마가 먼저 찾아온다”는 믿음은 낭만에 가깝다. 투자자와 빅파마는 세상의 모든 기술을 알지 못한다. 보이지 않는 기술은 검토 대상에도 오르지 못한다. 좋은 데이터가 있어도 제대로 설명하지 못하면 그 가치는 시장에 전달되지 않는다.

씨드와 시리즈 투자 유치도, 대형 기술이전도 같은 궤적을 그린다. 투자심리가 살아나고 특정 타깃이나 모달리티가 주목받는 순간, 준비된 기업은 즉시 데이터와 사업 전략을 꺼내 든다. 반면 노를 놓고 있던 기업은 파도가 왔다는 사실조차 뒤늦게 알아차린다.

바람은 통제할 수 없다. 투자시장의 온도도, 빅파마의 선택도 마음대로 만들 수 없다. 그러나 노를 젓는 일은 스스로 결정할 수 있다. 물이 들어온 뒤에야 노를 젓기 시작해서는 늦다. 바이오텍은 바람이 불지 않을 때부터, 아직 아무도 알아주지 않을 때부터 죽어라 노를 저어야 한다.

오늘 우리 회사 대표님과 임원들에게 가볍게 리센느 이야기를 꺼내보면 어떨까. “내가 대표인데 리센느를 안다?” 그렇다면 성공은 생각보다 가까이 와 있을지도 모른다.

| 권혁진 기자 hjkwon@yakup.com |

[바이오 멀티버스]는 제약바이오 이슈를 다양한 시각에서 해석하고, 일상 속 비유로 쉽게 풀어낸 칼럼입니다.

눈노화+눈피로+눈건강
3중 솔루션

안국약품

눈 노화와 눈 피로 케어를 동시에

토비콤 루테인 지아잔틴 아스타잔틴

루테인지아잔틴복합추출물, 헤마토코쿠스 추출물, 비타민A, 비타민D, 비타민E, 아연, 비타민B1, 비타민B2, 비타민B6

건강기능식품
4.5g(150mg x 30캡슐)

토비콤 루테인 지아잔틴 아스타잔틴

- ★ 눈노화케어 핵심 원료, 루테인지아잔틴 함유 (특히 저온공법 추출)
- ★ 눈피로케어 핵심 원료, 아스타잔틴 (헤마토코쿠스추출물) 함유 (Algama사의 초임계 추출 아스타잔틴)
- ★ 비타민&미네랄 7종으로 챙기는 종합 활력까지
- ★ 10mm 초소형 식물성 캡슐로 편안한 목넘김

안국약품 건강기능식품 브랜드스토어가기

ARS 주문전화 1666-0903

제조원 : ㈜한풍네이처팜 | 건강기능식품 유통전문판매원 : 안국약품㈜

PHARM INDUSTRY

1.6조 '황금어장' PX 뚫은 제약사 더마 코스메틱... 'Lock-in 생태계' 완성

동국·동아·HK이노엔, 2026년 군 마트 라인업 확충하며 점유율 정조준



전통 제약사들의 사업 다각화가 속도를 내는 가운데, 전문·일반의약품 시장을 넘어선 '더마 코스메틱' 분야가 핵심 신성장 동력으로 확고히 자리 잡고 있다. 특히 고도화된 성분 기술력과 신뢰도를 무기로, 연매출 1조 6000억원 규모를 상회하는 군 마트(PX·BX)를 핵심 테스트베드이자 강력한 매출 견인 채널로 삼는 전략이 돋보인다.

글로벌 더마 코스메틱 시장 규모가 2032년 130조 원대로 성장할 것으로 전망되는 가운데, 50만 상비군과 국방 가족을 겨냥한 제약업체의 온·오프라인 시장 선점 경쟁이 그 어느 때보다 치열해지고 있다.

대한민국 국군의 상비병력은 약 50만명 규모다. 그러나 국민개병제를 채택하고 있는 우리나라의 특성상 이들 장병의 배후에는 대다수 국민이 '군 가족'으로 연결되어 있다. 실제로 국군복지단이 운영하는 군 마트 매출은 장병 급여 인상과 소비력 향상에 힘입어 2017년 9000억원 수준에서 가파르게 성장해 단숨에 1조 6000억원을 돌파한 바 있다.

군 마트는 이제 단순한 복지 시설을 넘어 뷰티 업계의 핵심 유통망으로 진화했다. 주류와 함께 화장품이 군 마트 매출을 주도하고 있으며, 2025년 기준 단일 화장품 세트가 연간 83만개 판매되며 약 323억원의 압도적인 매출 1위를 기록하기도 했다.

닥터지, 셀퓨전씨 등 기존 코스메틱 브랜드들은 약 50만명 장병이 1년 8개월여의 복무 기간 동안 제품을 경험한 뒤 전역 후에도 지속적인 소비자로 편입되는 선순환 구조를 증명했다. 이는 장병 본인의 사용을 넘어 휴가 등을 통해 가족과 지인에게 전달되며 강력한 입소문 마케팅

(Viral Marketing) 효과를 창출하고 있다.

이 흐름 속에서 제약사들은 오랜 기간 축적한 R&D 노하우와 제형 기술력을 무기로 더마 코스메틱 시장의 파이를 빠르게 키우고 있다. 동국제약, 동아제약, HK이노엔 등 주요 제약사들은 군 마트 입점을 통해 경쟁력을 입증했으며, 2026년에도 신규 상품 라인업을 확충하며 점유율 확대를 꾀하고 있다.

동국제약의 화장품 매출은 2023년 1549억원에서 2024년 1815억원으로 크게 증가했으며, 2025년 2200억원을 돌파하며 실적 성장을 강하게 견인했다. 전체 매출에서 뷰티 부문 비중이 25%까지 확대되며 실적 성장을 견인하고 있다.

기존 군 마트에 입점된 '마데카 옴므 올인원', '마데카 프라이م' 등 4개 품목에 더해, 2026년에는 △엑스퍼트 마

50만 상비군·국방가족 타깃 입소문... 자사몰·올리브영·다이소로 매출 확장 R&D 기반 신뢰도 바탕 단순 화장품 넘어 글로벌 뷰티·디바이스 시장 조준

데카 멜라 캡처 앰플 맥스 스페셜 기획 △마데카 크림 타임 리버스 더블 기획 △마데카 프라이م 리추얼 화이트 펄 등 프리미엄 라인 3종을 신규로 추가하여 총 7개 라인업을 구축했다.

동아제약의 더마 코스메틱 브랜드 '파티온' 역시 폭발적인 성장세를 보이고 있다. 2023년 132억원이던 매출은 2024년 213억원으로 뛰어올랐고, 2025년에는 전년 대비 15.3% 증가한 246억원을 기록했다.

파티온은 특히 성분인 헤파린RX 콤플렉스를 적용해 트러블 진정 케어 시장을 공략하고 있으며, 2026년 군 마트에 △노스카나인 트러블 모공탄력크림 증정 기획세트 △노스카나인 트러블 흔적 랩탈 증정 기획세트를 신규 론칭하며 2030 장병들의 피부 고민을 집중 공략한다.

HK이노엔은 '비원츠 피토 콜라겐 아이세럼스틱' 단일 품목으로 입점하여, 간편한 사용성을 선호하는 군 장병들의 세밀한 니즈를 충족시키고 있다.

제약사들의 뷰티 영토 확장은 군 마트에만 머물지 않는다.

군 마트가 브랜드 충성도를 형성하는 거대한 '테스트베드'라면, 자사몰, 올리브영, 다이소, 홈쇼핑은 폭발적인 매출 성장을 견인하는 핵심 동력이다. 군 마트에서 록인(Lock-in)된 20대 남성 소비자와 국방 가족들이 전역 후나 일상생활 속에서 대중적인 유통 채널을 통해 재구매를 이어가는 빈틈없는 생태계가 완성된 것이다.

동국제약 '센텔리안24'는 론칭 초기 홈쇼핑에서의 연이은 매진 행렬로 브랜드 인지도를 폭발적으로 끌어올렸으며, 이후 탄탄하게 구축된 자사몰(DK샵 등)을 통해 충성 고객들의 반복 구매를 유도하며 수익성을 극대화하고 있다.

동아제약 '파티온'은 국내 1위 H&B 스토어인 올리브영 핵심 매대에 자리 잡으며 트러블 케어 대표 브랜드로 안착했다. 이에 그치지 않고 최근에는 '가성비 뷰티 성지'로 떠오른 다이소 전용 라인 '파티온 노스카나인 퍼스트스텝'을

론칭하며 1020 질파세대(Z세대+알파세대)까지 고객층을 흡수하는 투트랙 전략을 성공적으로 전개하고 있다.

전통 제약사들의 코스메틱 시장 진출은 이제 외도가 아닌 필수 생존 전략으로 평가받고 있다. 성분과 효능을 중시하는 최근의 소비 트렌드는 의약품 연구 역량을 갖춘 제약사의 태생적 신뢰도와 완벽하게 부합한다. 대웅제약은 30년 EGF(인간상피세포성장인자) 연구 역량을 담은 '이지듀'와 약국 전용 앰플을 선보였고, 한미약품그룹은 '아데시', 동화약품은 상처치료제 성분을 응용한 '후시다인' 등으로 뷰티 과학화에 가세했다.

특히 50만 상비군과 광범위한 국방 가족을 타깃으로 하는 군 마트 채널은 제품의 효능을 시험하고 확실한 충성 고객을 창출할 수 있는 강력한 거점이다. 2026년을 기점으로 기능성 앰플, 프리미엄 크림, 뷰티 디바이스 등 객단가와 기능성이 높은 제약사 제품들이 대거 유입됨에 따라, 제약업계의 코스메틱 매출 비중과 수익성은 미국, 일본 등 글로벌 진출 확대와 맞물려 한층 더 도약할 것으로 전망된다. | 김홍식 기자 kimhs423@yakup.com |

동아쏘시오, 동아제약 합병계약 체결... 홀딩스, 동아 모든 영업 인수

소멸 '동아제약' 모든 직원 소멸 회사와 동일 근로조건 존속회사 사원 승계
소멸사 모든 자산, 부채, 권리, 의무, 계약상 지위 존속회사에 포괄적 승계

동아쏘시오홀딩스가 7월 23일 이사회에서 100% 자회사인 동아제약을 합병기로 결의하고, 7월 27일 합병계약을 체결했다.

존속회사와 소멸회사 합병비율은 1:0, 합병기일은 2026년 10월 1일(합병등기일 10월 2일)이다. 합병 시 동아쏘시오홀딩스는 '존속회사', 동아제약은 '소멸회사'가 된다. 합병은 합병 신주를 발행하지 않는 소규모 합병 방식으로 진행돼 합병 완료 후에도 동아쏘시오홀딩스 주주 구성과 지분율에는 변동이 없다.

동아쏘시오홀딩스에 따르면 소멸회사는 그 자산, 부채 및 자본과 관련된 서류 일체를 존속회사에 인계하고 존속회사는 이를 인수한다. 또 소멸회사는 모든营业을 존속회사에 인계하고 존속회사는 이를 인수하며, 소멸회사는 존속회사가 정상적으로 营业을 승계할 수 있도록 필요한 모든 자료를 온전한형태로 제공하고 필요한 협력을 제공

하며, 구체적인 사항과 관련해서는 상호 원만한 합의에 의해 결정한다.

아울러 합병등기일 현재 소멸회사 모든 자산, 부채, 권리, 의무, 계약상 지위는 존속회사에게 포괄적으로 승계되며, 소멸회사가 당사자로 돼 있는 모든 분쟁 및 쟁송절차를 승계한다.

이와 함께 합병등기일자로 합병기일 현재 소멸회사 모든 직원은 소멸한 회사에서와 동일한 근로조건으로 존속회사 사원이 되며, 승계직원 퇴직금은 존속회사가 승계한다.

합병과 관련, 회사는 "핵심 자회사 동아제약의 컨슈머 헬스케어 시장 경쟁력과 안정적 현금창출 능력을 내재화함으로써, 순수 지주회사에서 직접 사업과 그룹 신규 투자, 신성장동력 확보, 자회사 관리 등을 병행하는 사업지주회사 체제로 전환을 결정했다"며 "동아제약이 영위하는



핵심 사업 분야에 그룹 역량을 집중해 성장 기반을 강화하는 책임 경영이 강화되고, 의사결정 권한과 성과에 대한 책임을 존속회사 이사회 및 경영진으로 일원화함으로써 단일 거버넌스 기반 신속하고 책임 있는 경영체계를 확립할 수 있을 것으로 기대된다"고 설명했다.

| 이권구 기자 kwon9@yakup.com |

11억 달러에 팔린 ‘클라우딘18.2 ADC’ 3상 OS 입증 성공… K바이오도 들썩

아스트라제네카, ‘소네시타투그 베도틴’ 594명 대상 임상서 생존기간 개선

클라우딘18.2(Claudin 18.2) 표적 ADC가 글로벌 임상 3상에서 진행성 위암·위식도점막부암·식도선암 환자의 전체 생존기간(OS)을 유의하게 연장했다. 2차 이상 치료 환경에서 클라우딘18.2 ADC가 글로벌 3상 OS 혜택을 입증한 첫 사례다.

그러나 공동 일차평가변수 무진행생존기간(PFS)은 통계적 유의성을 확보하지 못했다. 후속 개발 기업이 효능과 약물 특성을 차별화할 여지를 남긴 것. 같은 표적으로 신약을 개발 중인 리가켄바이오, 동아에스티·애플티스, 에이비엘바이오의 파이프라인 가치가 한층 높아질 전망이다.

아스트라제네카는 지난달 27일(현지시간) 소네시타투그 베도틴(sonesitatum vedotin, AZD0901)의 글로벌 임상 3상 ‘CLARITY-Gastric01’에서 OS 공동 일차평가변수를 충족했다고 밝혔다.

OS는 무작위배정 시점부터 원인과 관계없이 사망할 때까지의 기간이다. PFS는 무작위배정 시점부터 암이 진행하거나 환자가 사망할 때까지의 기간을 뜻한다.

소네시타투그 베도틴은 아스트라제네카가 2023년 중국 키메드바이오사이언스 계열 KYM바이오사이언스로부터 글로벌 상업화 독점권을 도입한 후보물질이다. 계약은 선금금 6300만 달러와 개발·허가·판매 단계별 마일스톤 최대 11억2500만 달러, 별도 로열티로 구성됐다.

이 거래는 글로벌 빅파마가 클라우딘18.2 ADC의 성장 가능성을 일찍부터 높게 평가했다는 점을 보여준다. 아스트라제네카는 소네시타투그 베도틴의 글로벌 연간 최대 매출을 30억~50억 달러로 전망한 바 있다.

이번 임상 결과는 같은 표적을 개발하는 국내 기업에도 긍정적으로 작용할 전망이다. 클라우딘18.2 ADC가 OS 혜택으로 이어질 수 있다는 근거를 확보하면서 후속 후보물질의 임상적 불확실성을 낮췄기 때문이다. 초기 임상 데이터를 확보한 국내 기업은 글로벌 기술수출과 공동개발 기회를 확대할 수 있다.

3차 이상 OS 개선… PFS 미충족으로 과제 남게

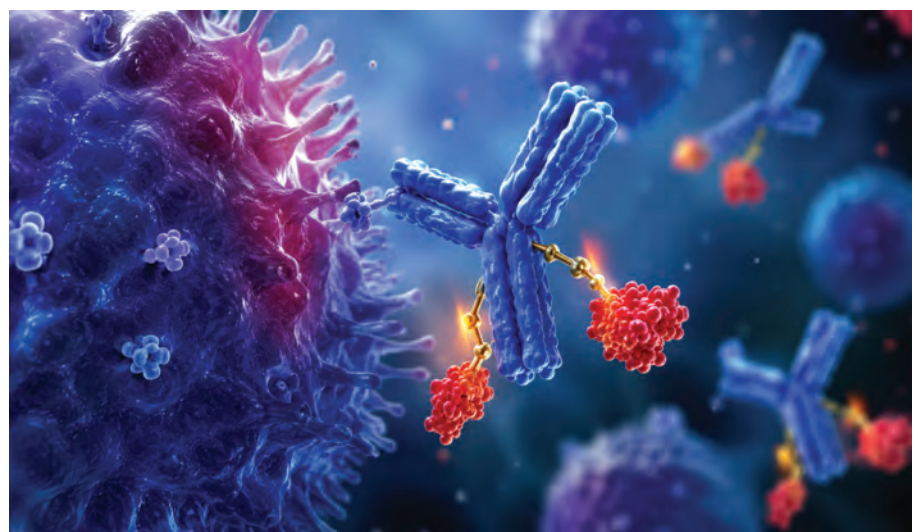
소네시타투그 베도틴의 글로벌 3상은 클라우딘18.2 양성 국소 진행성 또는 전이성 위암·위식도점막부암·식도선암 환자 594명을 대상으로 진행됐다. 북미·유럽·남미·아시아 19개국 175개 임상시험기관이 참여했다.

환자 등록 기준은 면역조직화학검사에서 염색 강도와 관계없이 종양세포의 25% 이상이 클라우딘18.2를 발현한 경우다. 임상시험은 3차 이상 치료군의 OS와 2차 이상 전체 치료군의 PFS를 공동 일차평가변수로 설정했다.

소네시타투그 베도틴은 두 가지 이상의 이전 치료를 받은 3차 이상 치료군에서 연구자가 선택한 치료보다 OS를 유의하게 개선했다. 한 가지 이상의 이전 치료를 받은 2차 이상 전체 치료군에서도 핵심 이차 평가변수인 OS를 유의하게 개선했다.

반면 맹검독립중앙평가(BICR)를 통해 평가한 2차 이상 치료군의 PFS는 개선 경향을 보였지만 통계적 유의성을 확보하지 못했다. 위험비(HR)와 중앙 OS·PFS 등 구체적인 효과 크기는 아직 공개되지 않았다.

실제 생존기간 연장 폭과 환자군별 차이는 향후 전체 데이터에서 공개될 예정이다.



리가켄, 동아에스티·애플티스, 에이비엘 등 클라우딘18.2 타깃 후보물질 개발 선금금 6300만 달러·마일스톤 최대 11억2500만 달러 도입

다. 안전성은 기존에 알려진 프로파일과 일치했으며, 새로운 안전성 신호는 확인되지 않았다.

모든 평가변수를 충족한 것은 아니지만, 환자의 실제 생존기간을 평가하는 OS를 개선했다는 점은 주목할 만하다.

소네시타투그 베도틴은 클라우딘18.2 항체에 절단형 링커를 통해 미세소관 형성을 억제하는 모노메틸 오리스타틴E(MMAE)를 결합한 ADC다.

리가켄·동아ST·에이비엘, 클라우딘18.2 타깃 재부각

국내에서 수혜가 기대되는 기업은 리가켄바이오와 동아에스티·애플티스, 에이비엘바이오다. 세 기업은 클라우딘18.2를 타깃 하면서도 페이로드와 접합 기술, 약물 작용 방식에서 차별화한 후보물질을 개발하고 있다.

리가켄바이오는 클라우딘18.2 ADC ‘LCB02A’의 글로벌 임상 1/2상을 준비하고 있다. 지난 5월 미국 FDA로부터 임상시험계획(IND)을 승인받았다. 미국·캐나다·한국에서 클라우딘18.2 양성 진행성 고형암 환자 191명을 대상으로 임상을 진행할 예정이다.

LCB02A는 클라우딘18.2 항체에 토포이소머레이스 I 저해제 계열 페이로드를 결합했다. 토포이소머레이스 I은 DNA 복제와 전사 과정에서 발생하는 DNA의 비틀림을 완화하는 효소다. 이를 억제하면 DNA 손상이 축적돼 암세포 사멸이 유도된다. 미세소관 억제제인 MMAE를 사용하는 소네시타투그 베도틴과 페이로드의 작용기전이 다르다.

리가켄바이오는 이미 글로벌 빅파마 여럿과 ADC 후보물질 및 플랫폼 기술수출 계약을 체결한 경험도 있다. LCB02A가 초기 임상에서 안전성·내약성, 약동학

(PK)과 항종양 활성 신호를 확보하면 글로벌 기술도입 경쟁에서 협상력을 높일 수 있다.

동아에스티와 자회사 애플티스는 클라우딘18.2 ADC ‘DA-3501(AT-211)’의 국내 임상 1/2a상을 시작했다. 클라우딘18.2 양성 진행성 위암·위식도점막부 선암 또는 췌관선암 환자 51명을 대상으로 안전성·내약성·PK와 초기 유효성을 평가한다.

DA-3501에는 애플티스의 위치선택적 접합 플랫폼 ‘애플릭(AbClick)’이 적용됐다. 항체의 정해진 위치에 페이로드를 결합해 ADC의 균질성을 높이고 약물항체비(DAR)를 정밀하게 조절하는 기술이다. DAR은 항체 한 분자에 결합한 페이로드의 평균 개수를 뜻한다.

동아에스티는 클라우딘18.2와 사람상피세포성장인자수용체(HER2)를 동시에 겨냥하는 이중항체 ADC도 비임상 단계에서 개발하고 있다. 단일 표적 ADC를 넘어 종양 내 표적 발현의 이질성을 극복하는 전략이다.

에이비엘바이오의 지바스토미그(givastomig, ABL111·TJ033721)는 클라우딘18.2와 4-1BB를 동시에 겨냥하는 이중항체다. 클라우딘18.2가 발현된 종양미세환경에서 T세포 공동자극 수용체인 4-1BB를 활성화하도록 설계됐다. ADC는 아니나, 클라우딘18.2 표적의 임상적 가치가 높아지면서 지바스토미그의 글로벌 공동개발 가치도 재평가될 전망이다.

지바스토미그는 노바브릿지 바이오사이언스와 글로벌 공동개발 중이다. 노바브릿지가 개발을 주도하며, 양사는 한국과 중화권을 제외한 전 세계 권리를 동등하게 보유하고 있다. 현재 약 180명을 대상으로 지바스토미그와 니볼루맵·변형 폴록스6(mFOLFOX6) 병용요법을 전이성 위암

1차 치료로 평가하는 글로벌 무작위 임상 2상이 진행 중이다.

FDA는 지난 6월 클라우딘18.2·PD-L1 양성, HER2 음성 진행성 또는 전이성 위식도선암 환자를 대상으로 한 지바스토미그 병용요법을 패스트트랙으로 지정했다. 노바브릿지는 이르면 2026년 4분기 허가용 임상 3상 개시를 예상하고 있다.

표적 검증 끝났다… 빅파마 후속 자산 확보전

소네시타투그 베도틴의 PFS 미충족은 후발주자에게 차별화 여지를 남겼다. 앞으로 클라우딘18.2 ADC의 경쟁력은 같은 표적을 겨냥하는 것만으로 결정되지 않는다는 게 업계의 시각이다.

국내 ADC 신약개발 기업 관계자는 “클라우딘18.2 ADC의 기술가치는 링커와 페이로드의 조합, 약물항체비와 제품 균질성, 종양 내 페이로드 방출, 치료지수, 발현 기준과 병용전략에서 갈릴 것”이라고 설명했다.

이어 “국내 후보물질이 초기 임상에서 선두 자산과 차별화된 안전성·약동학·항종양 활성을 확보하면 글로벌 제약사의 후속 자산 확보 경쟁이 기술수출과 공동개발 기회 확대로 이어질 수 있다”고 전망했다.

선두 후보물질이 시장성과 임상 가능성을 열어놓은 만큼, 국내 기업이 클라우딘18.2 ADC 방식이 OS 혜택으로 이어질 수 있는지를 처음부터 입증해야 하는 부담도 줄었다는 설명이다.

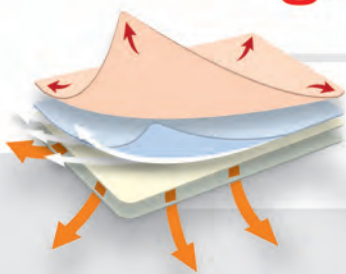
그는 “이제 국내 기업은 차별화된 임상 데이터로 기술가치를 보여줘야 한다”며 “경쟁력 있는 데이터를 확보하면 국내 파이프라인의 기술수출 조건과 글로벌 공동개발 가능성도 한 단계 높아질 것”이라고 강조했다.

| 권혁진 기자 hjkwon@yakup.com |



관절염, 근육통엔 케펜텍®을 선택하세요!

공기 순환을 위한 첨단 제조 공법인 Air-Flow 공법을 사용하여
통기성을 강화하고 피부 짓무름을 감소하였습니다.



Air-Flow

국내에서 처음으로 적용된 Air-Flow 공법은 공기 순환을 더욱 원활하게하는 첨단 제조공법입니다. 땀 배출에 원활하여 본래의 부착력을 유지해주기 때문에 활동량이 많은 부위 (무릎, 손목) 에 부착하기 용이합니다.

JEIL 제일헬스사이언스

* 부작용이 있을 수 있으니 첨부된 *사용상의 주의사항을 잘 읽고 의사, 약사와 상의 하십시오. * 기타 상세한 내용은 제품 설명서 참조 및 본사 마케팅부 (서울 서초구 사평대로 343 제일헬스사이언스(주) Tel. 수신자부담 080-549-0002) 로 문의 바랍니다.

광고심의필 2025-1754-003000

“‘임상 3상’ 서 주저앉는 국내 신약 개발... 4가지 족쇄 풀어라”

① 2상서 위약 통제 ② FDA 심사 역공학 ③ CRO 턱키 탈피 ④ 약가·상업성 검증



하재영 아리바이오 부사장.

최근 국내 제약·바이오 산업이 글로벌 임상 3상 단계에서 연이어 쓴잔을 마시고 있다. 코오롱티슈진이 TG-C 미국 3상에서 위약군 대비 통계적 유의성 확보에 실패한 데 이어, 과거 헬릭스미스와 강스템 바이오텍 등도 위약 효과 통제의 벽을 넘지 못하며 고전한 바 있다.

여기에 LG화학 경우, 통풍 치료제 ‘티굴릭소스타트’의 임상을 진행하던 중 글로벌 상업화에 드는 막대한 비용 대비 경제성이 부족하다고 판단해 자체 글로벌 3상을 과감히 자진 중단하기도 했다. 최근 중국 판권을 넘겨받은 파트너사가 현지에서

독자적으로 3상에 진입하긴 했으나, 이는 신약 개발에 있어 단순 ‘약효’ 입증을 넘어 철저한 시장성 검증과 리스크 분산 전략이 얼마나 중요한지 보여주는 상징적인 단면이다.

약효는 분명해 보임에도 위약군과의 차이를 통계적으로 입증하지 못하거나, 시장성 부족으로 개발을 포기하는 ‘3상 잔혹사’가 반복되는 실정이다. 이처럼 거대한 ‘통국의 벽’ 앞에서 발걸음을 멈추는 국내 기업들에게, 단순한 현상 진단을 넘어 구

인 중 하나로 ‘위약군의 증상 개선율’을 꼽으며, 2상 단계부터 환자 모집 기준 설정과 평가자 교육 표준화 등을 통해 위약 효과를 극도로 통제해야 한다고 강조했다.

또 3상 프로토콜 설계 시 확인 없는 중간 분석은 가혹한 통계적 감점을 유발해 최종 성공 가능성을 스스로 깎아 먹는 독이 될 수 있다고 경고했다.

임상개발 전략의 출발점은 언제나 미국 FDA, 유럽 의약품청(EMA) 등 타깃 시장 규제기관의 심사 기준이어야 한다.

직접 쥐고 시뮬레이션하는 데이터 주도권을 가져야 하며, 전문 분야별로 최적의 벤더를 세분화해 선정하는 ‘FSP(Functional Service Provider)’ 모델 도입을 제안했다.

또 과학적 유효성이 입증되더라도 시장성이 없다면 3상 추진의 당위성을 잃는다. 하 부사장은 목표 시장, 미충족 의료 수요, 미국·유럽 보험사로부터 인정받을 수 있는 약가 수재 가능성 등을 명확히 하는 목표 제품특성(TPP) 정의가 필수적이라고 분

하재영 아리바이오 부사장 “개발사 내부 주도적 통제력 확보 관건”

체적인 돌파구를 제시하는 현장의 뼈아픈 제언이 제기됐다.

하재영 아리바이오 연구/사업개발 총괄 부사장은 최근 약업신문 기고를 통해 K-제약바이오가 글로벌 임상 3상을 성공적으로 완수하기 위한 4가지 핵심 전략을 제시했다.

가장 먼저 지적된 부분은 임상 2상에 대한 단일한 인식이다. 하 부사장은 2상을 단순히 가능성을 가늠하는 단계가 아니라, 3상이라는 거대한 승부를 위한 설계도를 완벽하게 완성하는 단계로 규정했다. 특히 국내 기업들이 3상에서 실패하는 주요 원

하 부사장은 동일 기전 및 적응증의 최근 승인 또는 실패 사례 심사보고서를 역공학 방식으로 살살이 분석할 것을 주문했다. 경쟁 약물이 입증한 유효성·안전성의 역치와 실패 약물의 지적 사항을 사전 파악해야 한다는 것이다.

더불어 임상시험위탁기관(CRO)에 전적으로 의존하는 턱키 방식에서 벗어날 것을 강하게 촉구했다. 외주 CRO는 주어진 계약 범위 내 업무만 이행할 뿐, 신약 개발의 사명감까지 대신해주지 않는다는 지적이다. 이에 대한 대안으로 내부 C-레벨 임상 총괄책임자가 원시 데이터(Raw Data)를

석했다. 임상이 진행되는 수년 동안 경쟁 약물의 등판 등 시장 환경 변화를 지속적으로 업데이트하며 리스크를 재평가해야 한다는 설명이다.

끝으로 하 부사장은 임상 3상이 단순한 자본의 투입이 아닌 과학적 엄밀성, 규제 전략, 주도적 데이터 통제 역량, 정교한 상업화 비전이 융합된 ‘통합 역량의 집약체’라고 규정하고, 개발사 내부 전문가들이 당당히 주도권을 잡고 치열하게 데이터를 검증해 나가는 체질 개선이 시급하다고 진단했다.

| 김홍식 기자 kimhs423@yakup.com |

보건위기 대응 제조망 ‘RAMP UP’ 가동... EU 공급망 재편 본격화

제조사·공급업체·CDMO 생산정보 평시 공유... 위기 시 신속 조달·매칭

“한국도 유사 제조 네트워크 검토... EU 보건안보 협력 활용해야”

유럽연합(EU)이 보건위기 발생 시 백신과 치료제 등 의료 대응수단의 생산을 신속히 확대하기 위한 제조 협력망 구축에 나섰다.

한국보건산업진흥원이 발간한 ‘글로벌 바이오헬스산업동향’ 제599호에 따르면 유럽연합 집행위원회(EC)는 지난 2일 ‘의료 대응수단 신속 제조 파트너십(Rapid Agile Manufacturing Partnership for Union Protection·RAMP UP)’ 파일럿 프로그램을 공식 출범했다.

RAMP UP은 EU와 유럽경제지역(EEA) 내 제조사와 공급업체, 바이오의약품 위탁개발생산기업(CDMO), 혁신기업이 참여하는 자발적 제조 협력 네트워크다. 보건비상대응청(HERA)이 주도하며, 보건위기 발생 시 의료 대응수단 생산을 즉각 확대할 수 있도록 산업 역량을 평시부터 파악하고 연결하는 것이 핵심이다.

참여 기업들은 평소 생산 역량과 공급망 현황, 운영 절차 등을 HERA와 공유한다. 이를 토대로 위기 시 활용할 수 있는 생산정보 데이터베이스를 구축하고, 신속 조달 계약과 참여 기업 간 매칭 인센티브를 통해 필요한 제품의 생산 확대를 지원



[자료] ●European Commission, ●European Commission, HaDEA, ●European Commission

EU는 RAMP UP을 통해 의료 대응수단 제조 네트워크를 구축하고, 기존 EU FAB·HERA Invest와 연계한 보건위기 대응 체계를 마련할 계획이다. ©한국보건산업진흥원 ‘글로벌 바이오헬스산업동향’

하는 구조다.

적용 대상은 백신과 치료제뿐 아니라 진단키트, 개인보호장비(PPE), 기타 의료기기 등 의료 대응수단 전반을 포괄한다. 다만 파일럿 단계에서는 의약품 분야에 우선 집중하고, 의료기기와 체외진단기기, PPE 등은 운영 결과를 바탕으로 단계적으로 확대할 예정이다.

RAMP UP은 코로나19 대유행 과정에서 드러난 EU 의약품 공급망의 구조적 취약성을 보완하기 위해 마련됐다.

보고서에 따르면 중국과 인도는 전 세계 원료의약품 생산량의 약 55%를 차지하고 있다. 코로나19 당시 백신 생산 역량과 원자재 부족, 물류 병목에 일부 국가의

수출 제한까지 겹치면서 EU의 의외 의존 구조가 공중보건 위협으로 이어질 수 있다는 우려가 커졌다. 이에 EC는 지난해 7월 의료 대응수단 전략을 채택하고 차세대 독감 백신과 항균제 내성 항생제, 항바이러스제 개발을 비롯해 의료 대응수단 감시체계와 유연한 제조 파트너십 구축을 핵심 과제로 제시했다. RAMP UP은 해당 전략을 실행하기 위한 주요 수단 중 하나다.

기존 EU 생산 지원 체계(2022년 출범 ‘EU FAB’)와도 역할이 구분된다. RAMP UP은 적용 범위를 의료기기 등으로 넓히고 기업의 생산정보 공유와 제조사 간 매칭을 기반으로 유연하게 대응하도록 설

계됐다.

연구개발 금융 지원 프로그램인 ‘HERA Invest’와 차이가 있다. HERA Invest가 보건위기 대응 제품을 개발하는 중소기업의 임상시험 비용 등을 지원하는 제도라면, RAMP UP은 개발된 제품을 실제로 생산할 제조 네트워크 구축에 초점을 맞춘다.

진흥원은 RAMP UP이 EU 제약·바이오 제조 생태계와 글로벌 공급망 재편에도 영향을 줄 것으로 내다봤다. 한국은 글로벌 제약사의 공급망 다변화 과정에서 대체 생산 거점으로 주목받을 가능성이 제시됐다. 국내 CDMO 시장이 성장하는 가운데 중국 의존도를 줄이려는 글로벌 제약사들이 한국을 새로운 생산 파트너로 검토할 수 있다는 것이다.

다만 EU의 역내 생산 우선 기조가 강화되면 국내 기업의 유럽시장 접근 환경도 달라질 수 있다. 이에 따라 한국 기업도 단순 위탁생산 역량을 넘어 EU 보건안보 정책과 연계한 협력 전략을 마련할 필요가 있다는 분석이다.

진흥원은 한국도 RAMP UP의 설계 원리인 평시 생산 역량 정보 공유와 위기 시 신속 조달 계약, 기업 간 매칭 인센티브를 참고해 국내 보건위기 대응 제조 네트워크 도입을 검토할 필요가 있다고 제언했다. 또 CDMO 관련 제도 정비와 함께 한국과 EU 간 보건안보 협력 채널을 전략적으로 활용해야 한다고 강조했다.

| 전하연 기자 hayeon@yakup.com |

“거래보다 성장 지원 먼저”... 바이엘, 한국 초기 바이오와 오픈이노베이션 확대

콘셉트부터 시리즈 A 단계 기업 중심... 글로벌 전문가·투자자 연결

바이엘이 특정 투자나 기술이전 계약을 전제로 하지 않고 한국 초기 바이오기업의 글로벌 진출 역량을 지원하는 오픈이노베이션 프로그램을 본격 가동했다. 참가 기업에 대한 우선협상권이나 우선적 기술검토 권리를 확보하지 않는 독립적 지원 모델로, 콘셉트부터 시리즈 A 단계에 있는 기업의 신약 자산을 연구·특허에서 임상·허가, 시장접근, 투자까지 전 주기에 걸쳐 점검하는 방식이다. (관련기사 12·13면)

바이엘은 지난달 22일부터 23일까지 바이엘코리아 사무실에서 ‘바이엘 코랩 커넥트 서울(Bayer Co.Lab Connect Seoul)’ 세미나파이널 로컬 워크숍을 진행했다. 이번 프로그램에는 국내 바이오기업 총 40곳이 지원했으며, 이 가운데 7곳이 세미나파이널리스트로 선정됐다. 세미나파이널에 진출한 기업은 에아스텍, 큐리젠, 알티큐어, 엘리시젠, 일리아스바이오로지스, 지놈앤컴퍼니, 브이에스팜텍이다. 연구 분야는 종양학과 신경퇴행성질환, 신장질환, 안과질환, 희귀질환, 간질환, 감염질환 및 대사질환 등으로 구성됐다.

바이엘은 7~8월 중 세미나파이널리스트 7곳 가운데 파이널리스트 3곳을 선발하고, 8월 최종 1개 기업을 선정할 예정이다.

바이엘 코랩(Bayer Co.Lab)은 초기 단계의 생명과학 기업가를 연구개발 전문가, 투자자, 산업 파트너 및 글로벌 혁신 생태계와 연결하는 인큐베이터 네트워크다. 독일 베를린과 미국 케임브리지, 중국 상하이·베이징, 일본 고베·도쿄 등 주요 생명과학 혁신 거점을 기반으로 운영되고 있다.

프로그램은 초기 기업에 전문지식과 연구자원, 멘토링, 글로벌 네트워크 등을 제공해 과학적 아이디어를 실제 헬스케어 솔루션으로 발전시키는 데 초점을 맞추고 있다. 연구성과 자체뿐 아니라 이를 임상개발과 허가, 제조, 시장진입 및 투자유치로 연결하는 과정에서 필요한 역량을 지원하는 구조다.

‘바이엘 코랩 커넥트’는 기존 코랩의 물리적 거점이 설치되지 않은 지역으로 오픈이노베이션 활동을 확장하기 위해 마련된 프로그램이다. 현지 혁신 생태계와 유연한 파트너십을 구축하고, 해당 지역의 초기 기업을 바이엘의 글로벌 연구개발 및 생명과학 네트워크와 연결하는 방식이다.

바이엘은 2026년 서울과 스위스에서 코랩 커넥트 프로그램을 출범시켰다. 바이엘 코랩 커넥트 서울은 지난 4월 말 바이오 코리아 2026에서 공식 출범을 알린 뒤 국내 유망 바이오기업을 대상으로 지원 절차를 진행해 왔다.

노부히로 카자마 바이엘재팬(Bayer Yakuhin) Collaborate to Cure Japan Hub 총괄은 인터뷰를 통해 한국을 바이

엘이 오픈이노베이션 활동을 확대해야 할 주요 혁신 거점 가운데 하나로 평가했다.

카자마 총괄은 “바이엘은 한국이 우수한 혁신 생태계를 보유한 지역이라고 보고 있다”며 “최근 다수의 스타트업이 설립됐고 정부와 산업계의 지원을 바탕으로 잠재력 있는 혁신이 지속적으로 나오고 있다”고 설명했다.

바이엘이 코랩 커넥트 활동 범위를 한국으로 확대한 배경에는 혁신이 기존 글로벌 연구거점에만 한정되지 않는다는 판단이 자리 잡고 있다.

카자마 총괄은 “혁신은 어디에서든 일어날 수 있다”며 “한국에서 많은 잠재적 혁신을 확인하고 있으며, 이것이 바이엘이 한국으로 활동을 확대하게 된 이유”라고 말했다.

바이엘은 한국과 일본이 기술력과 연구개발 품질, 과학적 성과에 대한 신뢰 측면에서 강점을 가진 것으로 평가했다.

코랩 커넥트 서울의 주요 지원 대상은



노부히로 카자마 바이엘재팬(Bayer Yakuhin) Collaborate to Cure Japan Hub 총괄이 인터뷰에 응하고 있다.

총 40개사 지원 7개사 세미나파이널... 3개 파이널리스트 거쳐 1곳 선발

콘셉트 단계부터 시리즈 A 단계에 있는 초기 바이오기업이다. 타깃을 발굴하거나 초기 연구를 진행하는 기업부터 후보물질을 확보해 개념입증을 진행하는 기업, 비임상시험과 임상시험계획 승인 신청을 준비하는 기업 등이 포함된다.

일반적으로 기술이나 후보물질이 충분히 성숙한 기업은 글로벌 제약사와 직접 공동연구, 기술이전 또는 라이선스 협상을 진행할 수 있다. 반면 초기 기업은 과학적 근거와 데이터뿐 아니라 임상개발, 허가, 제조, 시장진입 및 투자전략을 추가로 구체화해야 한다.

바이엘은 기업의 성숙도에 따라 접근 방식을 달리해야 한다고 설명했다. 거래를 논의할 수 있는 자산과 달리 초기 자산은 기업이 데이터를 축적하고 개발전략을 보완할 수 있도록 먼저 지원하는 과정이 필요하다는 것이다.

카자마 총괄은 “성숙한 기업이라면 직접 거래나 라이선스 활동을 검토할 수 있지만 한국과 일본에는 아직 성장 과정에 있는 기업도 많다”며 “이들 기업이 성장하고 더 좋은 데이터를 확보해 자산의 성숙도를 높일 수 있도록 지원한 뒤 향후 협력 가능성을 검토할 수 있다”고 말했다.

다만 코랩 커넥트 프로그램 참여 자체가 바이엘과의 후속 거래나 계약을 의미하지는 않는다. 바이엘은 프로그램에 참여한 기업이나 최종 선정 기업에 대한 우선협상권 또는 우선적 기술검토 권리를 갖지 않는다. 참가 기업 역시 프로그램 참여 이후 특정 계약이나 협력 관계에 구속되지 않고

독립적으로 투자와 사업개발 기회를 모색할 수 있다.

이는 코랩 커넥트가 표방하는 ‘맞춤형·독립적 지원 모델(Tailored and No-Strings-Attached Model)’의 핵심이다. 특정 투자계약이나 기술이전, 공동연구를 사전에 조건으로 설정하지 않고 기업의 개발단계와 필요에 맞춰 전문가 의견과 글로벌 네트워크를 제공한다.

지원 분야는 정밀종양학, 심혈관·신장질환, 면역질환, 신규 플랫폼 기술 및 인공지능 기반 신약개발 등이다. 참가 기업에는 바이엘 전문가와 함께하는 워크숍, 바이엘이 검증한 파트너가 참여하는 교육 프로그램, 제조역량을 포함한 파트너 네트워크와의 접점, 기업별 멘토링 등이 제공된다.

이와 함께 미국을 중심으로 글로벌 투자자 및 주요 생명과학 관계자와 네트워크를 구축할 기회도 마련된다. 피칭 및 네트워킹 행사 참여, 미국 방문을 위한 트래블 그랜트, 1년 동안 제공되는 바이엘 코랩 가상 입주 멤버십 등이 지원 내용에 포함된다.

서울 로컬 워크숍에서는 세미나파이널리스트 7곳에 각각 1명 이상의 버디가 배정됐다. 버디는 기업별 기술과 개발단계, 사업적 고민을 파악하고 워크숍 과정에서 참가 기업과 분야별 전문가 간 논의를 지원하는 역할을 담당했다.

워크숍에는 바이엘재팬의 사업개발·라이선싱, 연구개발 및 메디컬 관계자와 바이엘코리아의 메디컬, 허가, 임상운영 관

계자, 바이엘 코랩 상하이 관계자 등이 참여했다. 국가신약개발재단 전문가와 벤처캐피털 투자 파트너 및 매니저도 직접 참여해 바이엘 내부의 관점에 국한되지 않는 검토를 진행했다.

참가 기업의 신약 자산은 연구 및 지식재산권, 메디컬 및 최신 표준치료, 임상개발·허가·CMC, 사업성·시장접근·약가, 사업개발·파트너십·투자의 5개 영역으로 나눠 검토됐다.

카자마 총괄은 바이엘이 초기 기업을 지원하는 한편 한국에서 새로운 연구개발 및 사업개발 기회를 파악하는 것도 프로그램 운영 목적 가운데 하나라고 설명했다.

향후 참가 기업이 추가 데이터를 확보하고 기술의 성숙도를 높일 경우 바이엘과 별도의 공동연구나 사업개발 가능성을 검토할 수 있지만, 이때도 프로그램 참여에 따른 우선적 권리가 아니라 별도의 판단과 절차가 필요하다.

최종 기업 선발도 단계적으로 진행된다. 총 40개 지원 기업 가운데 7개사가 세미나파이널에 진출했으며, 워크숍 결과 등을 토대로 7~8월 중 3개사가 파이널리스트로 선정된다. 이후 8월 최종 1개 기업이 선발될 예정이다.

카자마 총괄은 “참가 기업과 바이엘 관계자 모두 논의를 통해 의견을 주고받았고 새로운 관계를 형성했다”며 “프로그램이 목표로 한 것은 공동 창출과 공동 학습이며, 이들간의 워크숍을 통해 이러한 목적을 달성했다고 본다”고 말했다.

최윤수 기자 jiysc0229@yakup.com |

SPECIAL

바이엘 “우리 과제처럼 깊이 들여다봤다”... 기업, 같은 코랩-다른 과제

초기 기업 에아스텍, 기술을 환자·시장으로 연결하는 개발 관점 점검

초기 바이오기업과 일정 수준의 연구개발 경험을 축적한 기업이 글로벌 제약사의 오픈이노베이션 프로그램에서 얻고자 한 것은 서로 달랐다.

에아스텍은 초기 기술을 실제 의약품과 시장으로 연결하는 상업화 관점을, 지놈앤컴퍼니는 전임상 신장 섬유화 자산의 임상·시장 전략을 구체화하는 데 초점을 맞췄다.

개발단계와 참여 목적에는 차이가 있었지만, 두 회사 모두 분야별 전문가가 기업의 과제를 직접 검토하고 구체적인 의견을 제공했다는 점을 이번 워크숍의 주요 성과로 꼽았다.

바이엘은 지난달 22일부터 23일까지 바이엘코리아 사무실에서 ‘바이엘 코랩 커넥트 서울(Bayer Co.Lab Connect Seoul)’ 세미나파이널 로컬 워크숍을 진행했다.

컨셉트부터 시리즈 A 단계의 초기 바이오기업을 글로벌 연구개발 전문가와 투자자, 산업 파트너로 연결하고 기업별 개발 전략을 점검하는 오픈이노베이션 프로그램이다.

이번 프로그램에는 국내 바이오기업 총 40곳이 지원했다. 이 가운데 에아스텍(ERSTEQ), 큐리젠(Curigin), 알티큐어([a:rti]Cure), 엘리시젠(elisiGEN), 일리아스바이오로지스(ILIAS Biologics), 지놈앤컴퍼니(GENOME&Co.), 브이에스팜텍(VSPHARMTECH) 등 7곳이 세미나파이널리스트로 선정됐다.

바이엘은 7~8월 중 7개 세미나파이널리스트 가운데 파이널리스트 3곳을 선정할 뒤, 8월 최종 1개 기업을 선발할 예정이다.

이번 로컬 워크숍은 파이널리스트 선발에 앞서 각 기업의 기술과 개발전략을 분야별 전문가가 함께 검토하는 과정으로 마련됐다.

바이엘 코랩 커넥트는 특정 투자계약이나 기술이전, 공동연구를 사전에 조건으로 설정하지 않는 독립적 지원 모델이다.

바이엘 역시 참가 기업에 대한 우선협상권이나 우선적 기술검토 권리를 갖지 않는다. 참가 기업은 프로그램 이후에도 독립적으로 투자와 사업개발 기회를 모색할 수 있다.

로컬 워크숍에서는 기업마다 최소 1명의 버디가 배정돼 기업별 기술과 개발단계, 사업적 고민을 파악하고 분야별 전문가와의 논의를 지원했다.

바이엘재단의 사업개발·라이선싱, 연구개발 및 메디컬 관계자와 바이엘코리아의 메디컬·허가·임상운영 관계자, 바이엘 코랩 상하이 관계자가 참여했다. 국가신약개



발재단 전문가와 벤처캐피털 투자 관계자도 함께했다.

참가 기업의 신약 자산은 △연구 및 지식재산권 △메디컬 및 최신 표준치료 △임상개발·허가·CMC △사업성·시장접근·약가 △사업개발·파트너십·투자 등 5개 영역에서 검토됐다. 후보물질의 과학적 가능성에 국한하지 않고, 임상 진입과 규제·허가, 제조, 시장진입, 환자 접근성 및 투자 유치까지 신약 개발 전 과정을 살펴보는 구조다.



초기기업 에아스텍이 찾은 ‘상업화의 관점’

이보아 에아스텍 대표는 회사를 아직 연구개발 초기 단계에 있는 기업으로 설명했다. 자체 연구를 통해 혁신적인 접근을 시도하고 있지만, 이를 글로벌 신약개발 전략과 연결하기 위해서는 연구개발과 상업화 경험을 축적한 글로벌 제약사의 시각이 필요했다는 설명이다.

에아스텍은 이번 프로그램에서 회사의 기술과 전략이 글로벌 제약사의 관점에서 어떻게 평가될 수 있는지를 확인하는 데 초점을 맞췄다.

회사가 추진하는 접근법을 글로벌 연구개발 환경에서 어떻게 활용할 수 있는지 살펴보고, 초기 연구성과가 실제 의약품과 환자 치료로 이어지기 위해 보완해야 할

부분을 파악하려 했다는 것이다.

이 대표는 “에아스텍은 지놈앤컴퍼니와 비교하면 상당히 초기 단계에 있는 기업”이라며 “글로벌 제약사가 제공하는 의견과 코멘트를 통해 회사의 전략을 전문가의 시각에서 살펴보고, 우리의 생각을 함께 나눌 수 있는 기회가 필요했다”고 말했다.

그는 이번 워크숍이 표방한 공동 학습과 공동 창출에도 의미를 부여했다.

바이엘이 참가 기업에 정해진 해답을 일방적으로 전달하기보다 기업이 보유한 기술과 전략을 함께 살펴보고, 향후 개발 방향을 논의하는 방식으로 프로그램이 진행됐다는 평가다.

에아스텍이 특히 도움을 받은 분야는 연구성과를 실제 의약품과 환자 치료로 연결하는 과정이었다.

초기 바이오기업은 후보물질과 플랫폼 연구에 역량을 집중하는 반면, 임상개발 이후의 시장진입과 제품 차별화, 사업화 전략에 관한 경험은 상대적으로 제한될 수 있다.

이 대표는 “실제로 약물을 개발해 판매하고 환자에게 적용하기 위해 필요한 전략적 마케팅과 상업화 방법에 관해 전문적인 도움을 받을 수 있었다”고 설명했다.

여기서 언급된 마케팅과 상업화는 완성된 의약품의 판촉활동보다 초기 자산이 해결하려는 의료적 미충족 수요와 목표 환자군, 치료환경에서의 차별성 및 향후 사업개발 방향을 사전에 검토하는 과정에

가깝다.

과학적으로 새로운 접근법을 갖췄더라도 실제 의료현장과 시장에서 어떤 가치를 제공할 수 있는지를 초기 개발단계부터 고려해야 한다는 의미다.

에아스텍은 바이엘 전문가들이 연구개발과 사업화 경험을 비교적 개방적으로 공유한 점도 긍정적으로 평가했다.

기업 간 협력 과정에서 정보보호에만 집중하면 기술과 전략을 함께 검토할 수 있는 범위가 좁아질 수 있지만, 이번 워크숍에서는 필요한 범위에서 구체적인 의견을 주고받을 수 있었다는 설명이다.

이 대표는 “서로 정보를 보호하는 데만 집중하면 함께 시너지를 만들 수 있는 가능성까지 차단될 수 있다”며 “바이엘 측이 자신들의 생각을 적극적으로 공유하고 참가 기업을 이끌어주는 방식이 인상적이었다”고 말했다.

이는 참가 기업의 비밀정보가 제한 없이 공개됐다는 의미는 아니다. 정보보호와 기업의 독립성을 유지하는 가운데 바이엘 전문가들이 단순한 총평보다 실제 개발과 사업화 경험을 바탕으로 구체적인 의견을 제공했다는 취지다.

기업별 버디 제도도 에아스텍이 꼽은 프로그램의 강점이다.

각 기업에 지정된 버디가 워크숍 전반에서 회사의 기술과 고민을 지속적으로 파악하면서, 분야별 전문가와의 논의가 일회성 조언에 그치지 않도록 지원했다.

13면에 계속 ➡

SPECIAL

지놈앤크퍼니, 전임상 신장 섬유화 자산의 임상·사업화 전략 보완 기업별 버디와 분야별 전문가 통해 개발단계에 맞는 피드백 제공

◀ 12면에 이어서

이 대표는 “기업마다 전문가를 버디로 지정해 회사의 고민을 깊이 살펴봐 주는 전담 파트너가 있다는 점이 가장 좋았다”고 평가했다.

지놈앤크퍼니, 신장 섬유화 자산 개발전략 구체화

지놈앤크퍼니는 에아스텍과 다른 개발 단계와 참여 목적을 갖고 프로그램에 들어왔다. 회사는 전임상 단계의 저분자화합물 기반 신장 섬유화 후보물질을 이번 프로그램에 제시했다.

차미영 지놈앤크퍼니 부사장 겸 신약연구소장은 새로운 분야에서 개발하는 자산인 만큼 해당 질환과 시장에 경험을 보유한 글로벌 제약사의 의견을 받을 필요가 있었다고 밝혔다.

차 부사장은 “연구를 진행하면서 해당 표적에 여러 회사가 관심을 보이고 있다는 점을 확인했다”며 “회사가 기존에 집중해 온 영역과는 다른 섬유화 분야를 개발하고 있어, 이 분야에 전문성을 보유한 글로벌 제약사의 의견을 받을 기회가 있으면 좋겠다고 생각했다”고 말했다.

지놈앤크퍼니는 지난 4월 바이오 코리아 2026에서 바이엘 코랩 커넥트 서울 프로그램이 공식 출범할 당시 프로그램에 관한 설명을 접했다.

신장질환 분야에서 바이엘이 보유한 전문성과 회사의 자산 개발 시점이 맞다고 판단해 지원했다는 설명이다.

지놈앤크퍼니가 기대한 것은 후보물질의 과학적 가능성에 대한 평가만이 아니었다. 전임상 이후의 임상개발과 시장진입, 상업화 단계에서 고려해야 할 사항을 함께 검토하고, 회사가 수립한 전략에서 보완할 부분을 확인하는 것이 주요 목적이었다.

차 부사장은 “워크숍에 참여하면서 임상과 시장, 향후 상용화 단계에 이르기까지 바이엘이 보유한 분야별 전문성을 바탕으로 많은 의견을 들을 수 있었다”며 “전문가의 직접적인 의견을 통해 회사의 전략을 보다 선명하게 다듬는 기회가 됐다”고 평가했다.

지놈앤크퍼니는 이전에도 글로벌 제약사와 연구 및 사업개발 관계를 구축해왔다.

그럼에도 이번 프로그램에 참여한 이유로는 회사가 검토받으려 했던 자산과 바이엘의 전문성이 맞아떨어졌다는 점을 들었다.

신약개발 오픈이노베이션은 글로벌 제약사와 스타트업의 연결하는 것만으로 성과가 결정되지 않는다.



차미영 지놈앤크퍼니 부사장 겸 신약연구소장이 인터뷰에 응하고 있다.

기업이 보유한 후보물질의 질환 영역과 개발단계, 글로벌 제약사의 연구개발 관심 분야 및 전문가 구성 등이 서로 맞아야 구체적인 논의가 가능하다.

차 부사장은 “해당 분야에서 다수의 글로벌 제약사가 연구개발을 진행하고 있지만, 서울에서 열린 오픈이노베이션 프로그램이 회사의 개발 시점 및 검토받으려던 자산과 맞아떨어진 것은 이번이 처음”이라며 “선정돼 참여할 수 있었다는 점에서 좋은 기회였다”고 말했다.

이틀 동안 이어진 워크숍은 일정과 논의 내용이 촘촘하게 구성됐다.

짧은 시간에 임상과 시장, 상업화 및 사업개발과 관련된 다수의 의견이 제시된 만큼, 프로그램 종료 직후 모든 내용을 정리하기 어려울 정도로 검토할 과제가 많았다는 설명이다.

차 부사장은 “일정이 상당히 빡빡했고 받은 의견도 많았지만, 그만큼 회사에 남는 내용도 많았다”며 “바이엘 전문가들이 참가 기업의 과제를 자신의 과제처럼 살펴보고 개방적으로 의견을 제공한 점이 도움이 됐다”고 평가했다.

지놈앤크퍼니는 워크숍에서 제시된 의견을 내부적으로 정리해 자산의 개발전략에 반영할 계획이다.



같은 프로그램, 기업 단계에 따라 달라진 활용 방식

에아스텍과 지놈앤크퍼니는 기업의 성장단계와 프로그램에 제시한 자산의 구체성에서 차이를 보였다.

에아스텍은 초기 기업으로서 연구성과를 의약품과 환자 치료, 시장으로 연결하는 데 필요한 전반적인 관점을 보완하는데 집중했다.

지놈앤크퍼니는 전임상 신장 섬유화 후보물질을 중심으로 임상개발과 시장진입 전략을 구체화했다.

두 회사가 공통으로 평가한 부분은 분야별 전문가의 의견이 일반적인 피칭 평가에 머물지 않았다는 점이다.

바이엘 전문가가 기업의 기술과 개발단계를 살펴보고, 연구개발 이후 기업이 마주할 수 있는 임상·허가·시장·상업화 과제

를 함께 검토했다는 설명이다.

다만 두 기업이 강조한 프로그램의 구체적인 장점은 달랐다. 에아스텍은 바이엘의 개방적인 의견 공유와 기업별 버디 제도를 주요 강점으로 꼽았다.

지놈앤크퍼니는 회사가 검토받으려 했던 신장 섬유화 자산과 바이엘의 분야별 전문성이 맞아떨어졌다는 점에 무게를 뒀다.

프로그램 참여가 특정 계약을 전제로 하지 않는다는 점도 기업이 외부 전문가의 의견을 활용하면서 독립성을 유지할 수 있는 배경으로 작용했다.

바이엘은 참가 기업에 대한 우선협상권이나 우선적 기술검토 권리를 갖지 않으며, 기업들은 워크숍 이후에도 자체 전략에 따라 투자와 사업개발 기회를 추진할 수 있다.

두 회사의 설명에 따르면, 이번 로컬 워크숍은 모든 참가 기업에 동일한 해법을 제시하기보다 기업의 개발단계와 자산 특성에 따라 논의할 과제를 달리하는 방식으로 진행됐다. 에아스텍에는 초기 기술을 실제 치료와 사업화로 연결하기 위한 시각을, 지놈앤크퍼니에는 전임상 자산의 개발 경로를 보다 구체화할 수 있는 의견을 제공한 것이다.

| 최윤수 기자 jiyisc0229@yakup.com |

SPECIAL

상처엔 후시딘, 피부엔?... 동화약품, 화장품 신흥 강자 도약 '시동'

‘프리미엄·가성비’ 투트랙 뷰티 공략... 더마 시장 신흥 강자 부상

‘부채표 활명수’와 국민 상처 치료제 ‘후시딘’, 종합감기약 ‘판콜’ 등 친숙한 국민 의약품으로 사랑받아 온 129년 전통의 제약 명가 동화약품이 화장품 시장 공략에 박차를 가하고 있다. 오랜 기간 쌓아온 제약 연구 노하우를 집약해 프리미엄 더마 브랜드 ‘후시딘’을 새롭게 재탄생하는 한편, 다이소 전용 더마 브랜드 ‘후시덤’을 론칭하며 소비자 접점을 다각화하고 나섰다.

129년 제약 헤리티지의 정수... ‘후시딘’ 더마 사이언스로 진화

동화약품이 화장품 브랜드 후시딘을 ‘더마 사이언스 스킨웨어(Derma Science Skinware)’로 리브랜딩하고, 피부 장벽 관리에 초점을 맞춘 ‘후시딘 8 베리어’ 라인을 전격 출시하며 프리미엄 스킨케어 시장 공략에 나섰다.

열에 민감한 성장인자, 15°C 저온 공법으로 효능 극대화
신규 라인은 129년 전통의 간간한 제약 노하우가 화장품 기술력과 어떻게 시너지를 내는지 여실히 보여준다. 라인의 핵심인 ‘8GF Complex’는 상피세포성장인자(EGF)를 포함한 총 8가지의 피부 성장인자를 리포솜으로 안정화시킨 성분이다. 특히 단백질 성분인 성장인자가 열에 민감하다는 점을 고려해 제약 수준의 엄격한 15°C 저온 공법으로 배합, 성분 변성을 최소화하는 기술적 쾌거를 이뤘다.

상처 치료 노하우 담긴 ‘후시드수’... 단 1장으로 장벽 2.7배 개선

여기에 동화약품의 상처 치료제 헤리티지가 오롯이 담긴 ‘후시드수(푸시디움 코키네움 발효 추출 여과물)’를 베이스로 사용해 강력한 진정 효과를 부여하고, 저분자 ‘CICA PDRN’을 더해 피부 장벽 리페어 시너지를 극대



129년 제약 헤리티지의 정수... ‘후시딘’ 더마 사이언스로 진화

화했다. 대표 제품인 스킨부스터 크림마스크는 특수 우레탄 코팅 시트를 적용해, 단 1장(15분) 사용만으로 손상된 피부 장벽을 2.7배 개선하고 보습량을 66배 증가시키는 임상 효능을 입증했다.

다이소 전용 ‘후시덤’ 론칭... 뷰티 핵심 트렌드 ‘듀프(Dupe)’ 정조준

프리미엄 라인과 더불어 현재 뷰티 업계의 메가 트렌드인 ‘듀프 소비(Dupe Consumption)’ 공략에도 박차를 가하고 있다. 동화약품은 퍼스트 케어 브랜드 ‘후시덤’을 전국 다이소 매장 및 온라인몰에 단독 출시했다. 후시덤은 2000~5000원대의 합리적인 가격을 앞세워 가성비 더마 뷰티 시장을 겨냥한다.

단순 저가 넘어선 ‘가성비 더마’... 잘파세대 신규 고객 유입 기대

다이소가 ‘뷰티 성지’로 떠오른 가운데, 동화약품의 다이소 진출은 단순한 저가 제품 출시를 넘어 제약사가 보

증하는 ‘안전하고 검증된 더마 화장품’을 최적의 가성비로 제공할겠다는 전략적 행보다. 뷰티 핵심 소비층인 잘파세대(Z+Alpha)를 신규 고객으로 대거 유입시키고, 매출 구조를 뷰티 부문으로 빠르게 다각화하는 강력한 모멘텀이 될 것으로 전망된다.

5% 고품량 판테놀 함유, 3일 만에 피부 진정 80.8% 개선

후시덤의 주력 성분인 ‘후시덤-PTM’는 푸시디움 코키네움 발효 추출 여과물에 판테놀을 더한 것으로, 건조하고

예민해진 피부 보습과 장벽 케어에 특화되어 있다. 특히 5%의 고품량 판테놀을 함유한 ‘베리어 리페어 SOS 크림’은 인체적용시험 결과 3일 사용 후 외부 자극으로 손상된 피부 진정 개선을 80.8%를 기록하며 가격표를 뛰어넘는 탁월한 제품력을 증명했다.

뷰티 마케팅 총괄 김지운 이사 영입... 조직 리더십 강화

화장품 사업 공격적 전개를 위해 마케팅 조직 리더십도 새롭게 정비했다. 동화약품은 지난 6월 신임 생건마케팅 부문장으로 뷰티 마케팅 전문가인 김지운 이사를 선임했다. 김 이사는 LG생활건강, 셀트리온스킨큐어, 에이블씨엔씨 등을 거쳐 종근당건강 화장품사업부문 이사를 역임했으며, 앞으로 동화약품의 뷰티 및 건강기능식품 브랜드 전략과 마케팅을 총괄하게 된다. 김지운 이사는 “그동안 쌓아온 브랜드 마케팅 경험을 바탕으로 뷰티와 건강기능식품 분야에서 소비자에게 신뢰받고 사랑받는 브랜드를 만들어가겠다”고 밝혔다.

| 김홍식 기자 kimhs423@yakup.com |

지질강하 복합제 신예 3종, 출시 두 달... 커버리지 vs 성장속도

카나브-젯·바로에젯·피타큐젯, 서로 다른 시장 공략 전략 확인

국내 지질강하 복합제(C10B) 시장에 올해 상반기 나란히 출격한 보령 ‘카나브-젯’, 대웅제약 ‘바로에젯’, 일동제약 ‘피타큐젯’이 출시 초기부터 서로 다른 시장 공략 전략을 펼치고 있는 것으로 나타났다. 초기 유통망을 넓게 확보하며 시장 기반을 빠르게 다진 제품이 있는 반면, 제한된 커버리지에서 출발해 높은 성장률을 기록한 제품도 확인되면서 상이한 성장 궤적을 보이고 있다는 분석이다.

BRPInsight가 BRPConnect 원외약국 유통데이터를 기반으로 공개한 ‘지질강하 복합제(C10B) 시장 내 2026년 상반기 신예 3인방의 행보’에 따르면, 출시 후 두 달 동안 커버리지와 성장성에서 뚜렷한 차이를 나타냈다. 이번 분석은 절대 유통액이 아닌 상대 커버리지 지수(Relative Coverage Index)와 출시 이후 성장 배수를 중심으로 진행됐다.

분석 결과 출시 첫 달 커버리지에서는 카나브-젯이 상대 지수 100으로 가장 높은 수준을 기록했다. 바로에젯은 35, 피타큐젯은 30으로 집계돼 두 제품 모두 카나브-젯의 약 3분의 1 수준의 초기 유통망을 확보한 것으로 나타났다. BRPInsight는 카나브-젯이 출시와 동시에 폭넓은 유통망을 구축하는 ‘선점형’ 전략을 택한 반면, 바로에젯과 피타큐젯은 핵심 거대처 중심의 ‘침투형’ 전략으로 시

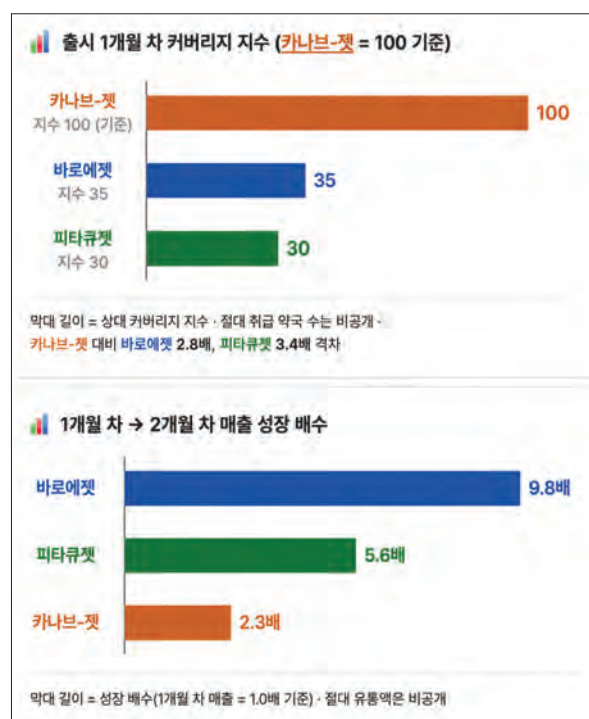
장에 접근한 것으로 해석했다.

반면 성장 속도는 커버리지와 상반된 양상을 보였다. 출시 첫 달 매출을 기준으로 두 달 차 성장 배수를 비교한 결과 바로에젯이 9.8배로 가장 높은 성장세를 기록했고, 피타큐젯은 5.6배, 카나브-젯은 2.3배를 나타냈다. 초기 유통망이 상대적으로 좁았던 제품일수록 단기간 성장속도가 더욱 가파르게 나타난 것이다.

BRPInsight는 낮은 출발점에서 시작한 제품의 성장배수가 크게 나타나는 ‘베이스 효과’를 감안하더라도 바로에젯과 카나브-젯 간 성장 배수가 4배 이상 차이를 보였다는 점은 단순한 초기 효과만으로 설명하기 어렵다고 분석했다.

BRPInsight는 같은 시장에서 먼저 출시된 한미약품 ‘아모프렐’과 한국유나이티드제약 ‘피타릭’의 12개월 성장 곡선을 비교한 결과, 시장에는 크게 두 가지 성장 유형이 존재한다고 분석했다.

아모프렐은 출시 12개월 동안 약 21배까지 꾸준히 성장하는 ‘지속 성장형’ 궤적을 보인 반면, 피타릭은 출시 초기 빠르게 성장한 뒤 약 2.3배 수준에서 안정화되는 ‘초기 도약 후 안정형’ 패턴을 나타냈다. 이를 토대로 BRPInsight는 카나브-젯의 초기 패턴은 아모프렐의 완만한 성장 구간



출시 두 달을 맞은 지질강하 복합제 신제품 3종은 초기 커버리지와 성장속도에서 서로 다른 시장 공략 전략을 보인 것으로 분석됐다.

©BRPInsight

과, 바로에젯과 피타큐젯은 피타릭의 초기 도약 구간과 유사한 모습을 보인다고 평가했다.

| 전하연 기자 hayeon@yakup.com |

GLOBAL BIZ

특허절벽 앞둔 GSK, 대규모 비용절감 단행... 신약 성장동력자원 집중

성숙 제품·조달·공급망 전반 재편... 2029년까지 연간 19억파운드 절감 목표



GSK가 성숙 제품과 조달, 공급망을 아우르는 대규모 비용구조 개편에 나선다. 향후 3년간 조직 운영을 효율화해 2029년까지 연간 19억파운드(약 25억달러)의 비용을 절감하고, 이를 전문 의약품과 혁신 신약을 비롯한 후기 임상 파이프라인에 재투자한다는 구상이다.

취임 약 6개월을 맞은 루크 미엘스(Luke Miels) GSK 최고경영자(CEO)는 현지 시간 28일 미디어 브리핑을 통해 3개년 구조조정 계획을 공개했다. GSK는 이번 계획을 통해 다가오는 주요 제품의 특허절벽에 대응하는 동시에 2031년 연간 매출 400억파운드 이상을 달성할 수 있는 성장 기반을 마련한다는 목표다.

이번 프로그램에 투입되는 일회성 비용은 총 24억파운드에 예상된다. GSK는 이를 바탕으로 2029년부터 매년 19억파운드의 비용을 절감할 수 있을 것으로 보고 있다.

비용 절감은 크게 업무 절차 및 조달 효율화, 제품 포트폴리오 간 자원 재배치, 공급망 개편 등 세 가지 축으로 진행된다.

전체 절감 목표의 약 45%는 복잡한 업무 절차를 간소화하고 조달 효율성을 높이

는 과정에서 확보할 계획이다. 서로 다른 시스템과 컨설팅 서비스, 외부 협력사 및 각종 지원 기능을 전반적으로 검토해 중복 비용을 줄이고 조직 운영의 속도를 높이는 방식이다.

절감 목표의 약 40%는 성숙 제품에서 전문 의약품과 신규 혁신 제품으로 자원을 재배분하는 과정에서 나온다. 대규모 영업조직이 필요한 기존 제품의 상업화 체계를 재검토하고, 확보한 인력과 재원을 성장 가능성이 높은 제품에 집중한다는 전략이다.

미엘스 CEO는 일반의약 진료 영역의 의료진을 대상으로 하는 제품의 경우 광범위한 현장 영업조직이 필요하다는 점을 예로 들며, 성숙 제품과 전문·혁신 제품 사이의 자원 배분 방식을 바꿀 필요가 있다고 설명했다.

나머지 15%는 공급망 부문에서 절감한다. 다만 GSK는 이번 개편으로 영향을 받을 구체적인 일자리 규모는 공개하지 않았다. 미엘스 CEO는 회사가 관련 내용을 먼저 직원들과 논의할 수 있도록 해야 한다는 이유를 들었다.

이번 비용구조 개편에는 GSK의 대표적인 HIV 치료 성분인 돌루테그라비르의 독점권 만료에 대비하려는 목적도 포함됐

다. 돌루테그라비르는 '티비케이', '트리맥', '도바토' 등에 사용되며, 관련 독점권은 2028년부터 2030년 사이 차례로 만료될 전망이다.

GSK는 비용 절감액 가운데 일부를 독점권 만료에 따른 수익성 저하를 상쇄하고 영업이익률을 개선하는 데 사용할 예정이다. 그러나 이번 계획의 중심은 단순한 비용 축소보다 연구개발 재투자에 있다는 것이 회사 측 설명이다.

미엘스 CEO는 "이번 개편은 절감한 재원을 후기 단계 파이프라인에 다시 투자해 향후 10년간 회사가 성공할 수 있는 기반을 구축하기 위한 것"이라고 강조했다.

GSK는 비용 절감 계획과 함께 임상 개발 확대 방안도 내놴다. 회사는 2026년 말까지 임상 3상 시험 20건을 새롭게 시작할 예정이다. 이는 올해 초 제시한 임상 3상 착수 계획의 두 배에 해당한다.

GSK는 전체 포트폴리오를 재검토한 결과 항암제와 호흡기질환 치료제, 혈액질환 치료제, 백신 분야의 핵심 자산 7개에서 개발 속도를 높일 수 있는 기회를 확인했다. 개발 대상은 18개 적응증, 25개 연구에 걸쳐 있다.

비용구조 개편과 임상 개발 확대 계획은

견조한 2분기 실적과 함께 발표했다. GSK의 2분기 매출은 84억파운드에 전년 동기 대비 5% 증가했으며, 시장 전망치를 2% 웃돌았다.

전문 의약품 매출은 38억파운드, 백신 매출은 23억파운드를 기록했다. 제프리스에 따르면 두 사업 부문 매출은 시장 예상치를 각각 3%, 9% 상회했다.

GSK는 이 같은 실적을 반영해 고정환율 기준 연간 매출 증가율이 기존 전망 범위인 3~5%의 상단에 도달할 것으로 예상했다.

백신 사업 전망도 상향 조정했다. 기존에는 백신 매출이 감소하거나 전년도 비슷한 수준을 기록할 것으로 내다봤지만, 현재는 전년 수준을 유지하거나 한 자릿수 초반대의 증가율을 기록할 것으로 보고 있다.

GSK는 앞으로 성숙 제품과 지원 기능에서 확보한 비용 절감분을 전문 의약품과 신규 제품, 후기 단계 연구개발에 집중할 계획이다. 주요 HIV 제품의 독점권 만료를 앞두고 비용 기반을 낮추는 동시에 임상 3상 규모를 확대해 차기 성장 제품을 조기에 확보하는 것이 이번 3개년 개편의 핵심으로 제시됐다.

| 최윤수 기자 jiyisc0229@yakup.com |

J&J, 베이비파우더 난소암 소송에 55억달러 합의안 제시

약 7만6000건 미국 소송 대상... 원고 95% 수용하면 10년 넘은 분쟁 사실상 종결
지난해 90억달러 합의안 기각 이후 법정 대응... 최근 판결로 협상력 강화

존슨앤드존슨(J&J)이 베이비파우더 등 활석 제품이 난소암을 유발했다며 제기된 미국 내 소송을 해결하기 위해 55억달러 규모의 합의안을 제시했다. 전체 원고의 95%가 이를 받아들이면 10년 이상 이어진 J&J의 미국 활석 관련 소송이 사실상 마무리될 것으로 전망된다.

J&J는 자사 존슨즈 베이비파우더가 난소암을 유발했다고 주장하는 원고들을 대리하는 로펌들과 합의안을 마련했다고 최근 밝혔다. 이번 합의 대상은 연방 다지구 소송(MDL)과 주 법원에 제기된 난소암 관련 소송 약 7만6000건이다.

회사에 따르면, 전체 원고의 99.75%를 대리하는 로펌들이 55억달러 규모의 합의안에 동의했다. 다만 합의가 최종 성립하려면 전체 원고 가운데 95%의 수용이 필요하다.

J&J는 해당 기준이 충족되면 미국에서 진행 중인 활석 관련 소송을 실질적으로 종결할 수 있을 것으로 보고 있다. 회사는 활석 제품이 종피종을 유발했다는 주장과 관련한 소송은 이미 대부분 해결한 상태다.

합의 소식이 전해진 현지시간 화요일 오전 J&J 주가는 약 2% 상승했다. 연초 이후 회사 주가는 31% 올랐다.

이번 합의안은 J&J가 지난달 로스앤젤레스에서 진행된 다지구소송 대표사건에서 유리한 판결을 받은 뒤 마련됐다. 해당 사건은 사망한 여성 3명과 관련된 소송으로, 원고 측은 J&J의 화장품용 활석 제품이 이들의 난소암을 유발했다고 주장했다.

그러나 로스앤젤레스 배심원단은 J&J가 화장품용 활석 제품을 판매하는 과정에서 과실을 범하지 않았다고 판단했다. 원고 측 변호인단이 해당 제품과 난소암 사이의 인과관계를 입증하지 못했다는 것이 배심원단의 판단이었다.

J&J는 이전까지 파산절차를 활용해 활석 관련 소송을 일괄 해결하려 했지만 세 차례 모두 실패했다. 가장 최근에는 90억달러 규모의 합의안을 포함한 미국 연방파산법 제11장 절차를 추진했으나, 지난해 휴스턴 법원이 이를 기각했다.

당시 J&J는 파산절차를 통한 합의가 무

산되자 개별 소송에 법정에서 대응하겠다는 방침을 밝혔다. 이후 로스앤젤레스 사건을 포함한 최근 두 건의 판결에서 유리한 결과를 확보하면서 회사의 협상력이 강화됐고, 기존보다 낮은 합의금으로 원고 측과 협의할 수 있게 됐다.

반면 뉴저지 다지구소송의 원고 협상위원회는 이번 합의를 "역사적"이라고 평가했다. 보상은 객관적인 기준에 근거한 투명한 단계별 산정체계를 통해 결정된다는 것이 위원회 측 설명이다.

합의 절차가 즉시 마무리되는 것은 아니다. J&J 대변인은 전체 절차를 완료하는 데 수개월이 걸릴 것으로 예상했다. 합의가 최종 수용되면 J&J는 전체 합의금 가운데 30억달러를 2027년에 지급할 계획이다.

J&J는 소송이 이어지는 동안 자사 활석 제품에 석면이 포함됐거나 해당 제품이 암을 유발했다는 결정적인 증거가 없다는 입장을 유지해 왔다.

회사는 2020년 북미 시장에서 활석 기반 베이비파우더 판매를 중단한 데 이어 2023년

에는 나머지 전 세계 시장에서도 제품을 철수했다. 현재 J&J는 활석 대신 옥수수전분을 사용한 베이비파우더를 판매하고 있다.

J&J가 일부 소송에서 유리한 판결을 확보했지만, 패소에 따른 재정적 부담도 적지 않았다. 2018년 미주리주에서 나온 판결에서는 12개 주의 난소암 피해자 22명에게 총 21억달러를 지급하라는 결정이 내려졌다.

지난해 12월에는 볼티모어 배심원단이 종피종이 발생한 여성에게 J&J가 15억 6000만달러를 지급해야 한다고 판결했다. 이는 활석 관련 개인 원고에게 인정된 배상액 가운데 역대 최대 규모다. J&J는 해당 판결이 명백히 위험적이라고 주장하며 항소를 진행하고 있다.

이번 55억달러 합의안이 최종 성립하면 J&J는 대규모 난소암 소송을 장기간 끌어온 법적 불확실성을 상당 부분 해소할 수 있게 된다. 다만 전체 원고의 수용 기준을 충족해야 하는 만큼, 실제 분쟁 종결 여부는 향후 수개월 동안 진행될 동의 및 합의 절차에서 결정될 전망이다. | 최윤수 기자 |

GLOBAL TREND

‘재생의학 침단치료제’ 지정 2024년부터 급발진

세포·유전자 치료제 파이프라인 확대 일치... 2017~23년 공회전

FDA가 지난 2017년 처음 도입한 이래 2023년까지 상대적으로 두드러지지 못했던 ‘재생의학 침단치료제’(RMAT) 지정 제도가 2024년부터 활기를 띠기 시작한 것으로 나타났다.

이 해부터 ‘재생의학 침단치료제’ 지정 건수가 급증하더니 2025년 들어서는 총 48건에 달하면서 다수의 재생의학 치료제들이 허가심사를 받는 단계로 진입했다는 것이다.

영국 런던에 글로벌 본사를 둔 비즈니스 정보 서비스업체 글로벌데이터社は 지난달 8일 공개한 자료를 통해 이 같이 밝혔다.

‘재생의학 침단치료제’ 지정제도는 중증 질환을 치료하거나, 수정하거나(modify), 역전시키거나(reverse), 또는 완치시키기 위한 재생의학 치료제들의 개발과 심사가 신속하게 이루어질 수 있도록 뒷받침하기 위해 지난 2016년 12월 제정됐다.

그 후 ‘재생의학 침단치료제’는 지난

2017년부터 2023년에 이르는 기간 동안 연평균 지정건수가 13.9건에 그쳐 공회전 상태를 이어가면서 상대적으로 낮은 수치를 유지했다.

하지만 2024년에 ‘재생의학 침단치료제’ 지정건수가 총 43건에 달하면서 급발진하더니 2024년과 2025년의 지정건수를 보면 이 프로그램이 처음 도입된 이래 전체 지정건수의 48%를 점유한 것으로 분석됐다.

글로벌데이터社の 재스퍼 물리 제약산업 담당 애널리스트는 “2024년부터 ‘재생의학 침단치료제’ 지정건수가 급증하기 시작한 것은 세포·유전자 치료제들(CGTs)의 파이프라인 성숙화 추세와 일치하는 것”이라고 말했다. 그는 뒤이어 “세포·유전자 치료제들이 유전자 변형 세포 또는 유전자 조작을 이용해 생물학적 기능을 회복시키거나, 대체하거나, 수정·변경함에 따라 세포·유전자 치료제들이 재생의학 환경

에서 핵심적인 구성요소의 하나로 중요성이 부각되고 있다”고 설명했다.

실제로 글로벌데이터의 의약품 데이터베이스 자료에 따르면 총 2315개에 달하는 세포·유전자 치료제들이 현재 임상 1상, 2상 및 3상 시험이 진행 중이거나 임상개발 단계에 진입하고 있는 것으로 나타났다.

바꿔 말하면 세포·유전자 치료제들이 2020년 이래 연평균 7.35%의 성장률을 기록하면서 사상 최고수치를 기록하기에 이르렀다는 의미이다.

물리 애널리스트는 “이처럼 임상개발 단계로 진입하는 파이프라인이 크게 확대됨에 따라 갈수록 많은 수의 재생의학 치료제들이 ‘재생의학 침단치료제’로 지정받는 데 필요로 하는 예비적 임상증거를 확보하

고 있다”면서 “이에 따라 지정자격을 갖춘 치료제들의 풀(pool)이 증가하고 있고, 그 결과가 최근들어 눈에 띄기에 이른 ‘재생의학 침단치료제’ 지정건수의 괄목할 만한 증가라 할 수 있을 것”이라고 풀이했다.

역으로 말하면 ‘재생의학 침단치료제’ 지정제도의 도입 자체가 세포·유전자 치료제 파이프라인의 확대를 뒷받침하는 것이라 말할 수 있을 것이라고 물리 애널리스트는 지적했다.

개발사들에게 신속한 인·허가 절차를 제공함으로써 재생의학 치료제들에 대한 투자와 임상개발이 촉진될 수 있도록 뒷받침해 줄 것이기 때문이라는 것이다.

이와 관련, 글로벌데이터에 따르면 2024년 또는 2025년에 최소한 1회 ‘재생의학 침단치료제’로 지정받은 약물들이 총 73개에 달하는 것으로 나타났다.

| 이덕규 기자 abcd@yakup.com |

J&J, 140년 역사상 최초 1000억 달러 매출 달성?

2/4분기 실적 253.1억弗... 항암제 총 74.06억弗 17.3% ↑

존슨&존슨社가 전년도 같은 기간과 비교했을 때 6.6% 늘어난 253억1000만 달러의 매출액을 기록하면서 0.1% 줄어든 55억3400만 달러의 순이익을 기록한 것으로 나타난 2/4분기 경영성적표를 지난달 15일 공개했다.

호아킨 두아토 회장은 “존슨&존슨이 혁신의 힘과 우리가 보유한 포트폴리오의 깊이, 파이프라인의 모멘텀을 입증해 보이면서 강력한(strong) 2/4분기 경영실적을 공개할 수 있게 됐다”면서 “실적 전망치를 상향조정한 가운데 분기 매출이 250억 달러를 넘어선 것을 주목할 만한 부분”이라고 말했다.

이에 따라 존슨&존슨은 설립 이래 140년 역사상 처음으로 한해 매출액이 1000억 달러를 넘어서는 2026년 목표를 향해 순항하고 있다고 두아토 회장은 강조했다.

이날 공개된 2/4분기 경영실적을 지역별로 구분해 보면 미국시장에서 145억3300만 달러의 매출액을 기록해 전년대비 7.3% 성장한 것으로 집계됐다.

미국을 제외한 글로벌 마켓에서는 107억7700만 달러의 실적을 올려 5.7% 향상된 성적표를 받아들었음이 눈에 띄었다. 이 중 유럽시장 실적을 보면 6.3% 뛰어오른 57억2600만 달러를 기록한 것으로 나타났다. 아시아·태평양 및 아프리카시장에서는 3.8% 신장된 37억4200만 달러의 매출을 기록한 것으로 집계됐다.

사업부문별로 2/4분기 경영실적을 들여다 보면 제약(Innovative Medicine) 부문이 7.9% 뛰어오른 163억8400만 달러의 매출액을 올린 것으로 집계됐고, 메드테크 부문의 경우 4.5% 늘어난 89억2600만 달러를 기록한 것으로 분석됐다.

존슨&존슨 측은 2026 회계연도 전체적

으로 볼 때 7.0~7.6% 증가한 1008억~1014억 달러 또는 7.3% 늘어난 1011억 달러 안팎의 매출액을 기록할 수 있을 것으로 전망해 140년 역사상 최초로 1000억 달러 매출을 넘어설 수 있을 것으로 예측한 두아토 회장의 언급에 힘이 실리게 했다. 조정 주당순이익은 전년대비 7.5~8.9% 향상된 한 주당 11.60~11.75달러 또는 8.2% 늘어난 한 주당 11.68달러를 기록할 수 있을 것으로 전망했다.

2/4분기 경영실적을 개별제품별로 살펴보면 항암제 ‘다잘렉스’(다라투무맙)가 42억700만 달러의 매출액을 올리면서 18.9% 경총 뛰어올라 돋보였다.

항암제 전체적으로 17.3% 증가한 74억600만 달러의 실적을 올리는 데 ‘다잘렉스’가 크게 기여했음을 짐작케 해 주는 부분이다.

판상형 건선 치료제 ‘트렘피어’(구셀쿠맙)가 20억4600만 달러로 72.5% 급증한 실적으로 존재감을 과시했고, 조현병 치료제 ‘인베가 서스티나’(팔리페리돈 서방제)는 10억1500만 달러로 2.3% 소폭 향상됐다.

전립선암 치료제 ‘얼리다’(아팔루타마이드)가 9억9500만 달러의 실적으로 9.5% 늘어난 실적을 보였고, 항응고제 ‘자렐토’(리바록사반)가 6억6400만 달러로 7.1% 확대된 실적을 보였다. 다발성 골수종 치료제 ‘카빅티’(실타캅타진 오토류셀)가 6억5700만 달러로 49.4% 크게 신장됐고, 폐동맥 고혈압 치료제 중에서는 ‘옵서미트’(마시텐탄)가 6억200만 달러로 3.4% 향상된 실적을 보였다.

같은 폐동맥 고혈압 치료제 ‘엠티라비’(셀렉시파)는 4억9400만 달러로 3.8% 뛰어올랐다.

FDA, 의약품 제조 등록요건 간소화 개정案 제시

분산된 의약품 제조시설... 단일 시설로 등록 가능케

FDA가 분산된 의약품 제조시설들에 중앙 집중식(hub-and-spoke) 모델을 적용해 단일시설로 운영될 수 있도록 뒷받침하기 위해 등록절차를 간소화하는 내용을 골자로 한 새로운 규정案을 지난달 10일 제안하고 나섰다.

이 규정案은 아울러 미국 내 의약품 공급망에 간접적으로 유입되고 있는 원료의약품들을 포함한 해외의 일부 의약품 제조시설에 대한 등록요건을 명확히 하는 내용을 포함하고 있다.

‘중앙 집중식 모델’이란 마치 자전거 바퀴의 중심축으로부터 여러 개의 살들이 뻗어나가듯이 중앙에 거점을 두고 주변의 여러 지점들을 이 거점과 연결하는 네트워크 구조를 지칭하는 개념이다.

이날 공개된 조치는 의약품 제조를 강화하고, 규제의 틀이 혁신과 보조를 맞추도록 함으로써 미국민들이 안전하고 품질높은 의약품에 안정적으로 접근할 수 있도록 도움을 제공하기 위한 FDA의 노력에서 또 한번의 진전이 이루어졌음을 의미하는 것으로 풀이되고 있다.

분산된 의약품 제조시설들이 중앙 집중식 모델이 적용된다는 것은 중앙의 품질감독 허브와 다양한 위치에 소재한 다수의 동등한 하위 의약품 제조 시설들이 가동됨을 의미한다.

현재의 관련규정들은 이렇듯 하나의 네트워크를 구성하는 하위 제조시설들에 대해서도 별도의 등록을 요건으로 부과함에 따라 불필요한 행정적 부담을 초래하고 있다는 지적으로부터 자유롭지 못했던 형편이다.

새로 제안된 규정案에 따르면 분산된 의약품 제조시설들이 하나의 단일한 시설(a single establishment)로 등록할 수 있도록 하고 있다. 이와 함께 하위 제조시설들은 간소화된 개선공정(update process)을 통해 추가되거나, 이전되거나, 폐쇄될(removed) 수 있도록 하고, 해당 기업들이 이 같은 하위 제조시설들의 이전에 대해 사전에 FDA에 통지토록 함으로써 실시간 감독에서 나타나는 간극을 메울 수 있도록 하고 있다.

새로운 규정案은 또한 일부 해외 의약품 제조시설들에 대한 등록과 의약품 등재(listing) 요건을 명확하게 하는 내용을 포함하고 있다.

현재 원료의약품들을 포함한 각종 의약품들을 제조하고 있는 해외의 일부 제조시설들은 다른 해외 제조시설들에 공급하는 경우에 한해 FDA에 등록되지 않을 수 있도록 함으로써 원료의약품을 확보해 공급하는 업스트림(upstream) 공급망에 대한 FDA의 가시성을 제한하고 있는 형편이다.

 GC녹십자

고함량 활성B타민의 힘


비맥스 전속모델 비 (정지훈)



피로는 제대로
비맥스
세트

비맥스 세트 정

부작용이 있을 수 있으니 첨부된 '사용상의 주의사항'을 잘 읽고 의사·약사와 상의하십시오. 광고심의필: 2026-1795-001714 허가 및 제조사: (유)한풍제약 | 판매자: (주)녹십자

의약품 제조 아웃소싱... 美로 갈까요·EU로 갈까요?

美·유럽 의약품 제조 아웃소싱 격차 갈수록 확대일로 명암

유럽 쪽으로 기울어진 운동장!
유럽 각국과 미국에 소재한 의약품 위탁 제조시설들이 제약사들에게 공급망을 다 양화하고, 전문화된 기술에 대한 접근성을 높이면서 신약의 시장 데뷔속도를 높이는 전략적 대안으로 주목받기에 이른 추세이다. 미국과 유럽에서 허가를 취득한 혁신적인 의약품과 바이오시밀러 제품들의 제조 아웃소싱 현황을 보더라도 2곳은 전통적으로 앞서거나 뒤서거나 하는 양상을 내 보여 왔다.

하지만 최근 2년여 동안 유럽에 소재한 위탁 제조시설 위주로 확연하게 이동하는 추세가 나타나면서 기울어진 운동장이 갈 수록 확대되고 있다는 지적이 나와 주목할 만해 보인다.

영국 런던에 글로벌 본사를 둔 비즈니스 정보 서비스업체 글로벌데이터社は 지난

달 6일 공개한 '의약품 제조업체 데이터베이스' 자료를 통해 이 같이 밝혔다.

이에 따르면 유럽과 미국의 의약품 위탁 제조시설 사이의 간극이 확대되고 있는 가운데 2026년 상반기 현재도 그 같은 추세가 지속되고 있는 것으로 나타났다. 한 예로 지난해의 경우 유럽에 소재한 위탁 제조시설에서 신약의 제조가 아웃소싱된 비율이 50%에 달해 지난 2023년 이래 점유율이 2배 가까이 확대된 것으로 분석되었다는 설명이다.

반면 미국에 소재한 위탁 제조시설의 경우 지난 2024년 이래 점유율이 18%로 정체된 상태를 이어가고 있는 것으로 분석됐다. 바꿔 말하면 유럽과 미국 사이의 의약품 제조 아웃소싱 간극이 지속적으로 확대되고 있다는 의미이다.

실제로 최근 10년 동안 이들 2곳의 점유

율이 앞서거나 뒤서거나를 거듭한 가운데 지난 2018년과 2021년, 2023년에는 2곳의 아웃소싱 비율이 거의 근접한 수준에 도달하면서 앞·뒷집 차이를 보이는 데 그쳤던 것으로 나타났다.

다만 유럽은 이 기간에도 미국과 비교했을 때 변함없는 우위를 고수한 것으로 나타났다.

글로벌데이터社の 카티아 제바르 제약 산업 담당 애널리스트는 “유럽의 의약품 위탁제조이 성장할 수 있도록 이끈 요인의 하나가 조세제도라 할 수 있을 것”이라면서 “한 예로 아일랜드의 의약품 제조시설이 2025년 유럽 전체 의약품 위탁제조의 13%를 점유했을 정도”라고 말했다. 아일랜드의 유럽 내 의약품 위탁제조 점유율은 지난 2024년의 경우 6%에 그친 바 있다고 환기시키기도 했다.

제바르 애널리스트는 뒤이어 “아일랜드 정부가 연구·개발 기업들에 적용되는 법인세 세액공제 혜택의 비율을 기존의 30%에서 35%로 대폭 상향조정했다고 강조했다.

2025년에 유럽 내 신약 위탁제조의 20% 이상을 점유했던 독일 또한 25~35%의 관대한 연구·개발 관련 세액공제 혜택을 부여하고 있다는 점을 짚고 넘어갔다.

반면 미국은 연구·개발 투자비 확대율에 따라 6~14%의 대체 간편화(Alternative Simplified Credit) 세액공제 혜택을 제공하고 있을 뿐이라고 덧붙였다.

글로벌데이터에 따르면 연구·개발 세액공제와 같은 정책들은 위탁 개발·제조(CDMOs)를 장려하는 국가들을 위한 하나의 지렛대 역할을 하고 있는 것으로 나타났다.

특히 바이오시밀러의 경우 확장 가능한 상용화 제조시설과 전문화된 제조기술을 필요로 하는 경향이 완연하다는 점을 글로벌데이터는 지적했다.

| 이덕규 기자 abcd@yakup.com |

美 보건부, 약물중독·정신건강 대응 2.8억弗 지원

치료·회복지원 15개 프로그램... 트럼프 발표 종합정책 뒷받침

미국 보건부(HHS) 산하 약물남용·정신건강서비스국(SAMHSA)이 약물중독, 약물과다복용 및 정신질환 치료·회복을 지원하기 위한 15개 프로그램들을 대상으로 2억8100만 달러를 보조지원한다고 지난달 6일 발표했다.

이 같은 자금지원은 트럼프 대통령이 심각한 마약중독과 약물남용 문제를 해결하기 위한 종합정책으로 발표했던 ‘그레이트 아메리칸 리커버리 이니셔티브’(Great American Recovery Initiative)를 이행하는 데 소요될 예정이다.

약물사용장애 치료, 과다복용 예방 및 대응, 정신건강 및 자살 예방, 트라우마 중심(trauma-informed) 치료, 통합케어, 회복 지원, 응급 구조대원 대상 교육·훈련, 프라이버시 교육 및 노동력 개발 등을 포함해 다양한 범위에 걸친 행동건강 서비스에 대한 접근성 확대를 통해 ‘그레이트 아메리칸 리커버리 이니셔티브’를 이행하는 데 힘을 보태겠다는 것이다.

이날 발표된 내용은 트라우마, 정신질환, 약물중독 예방, 중독치료, 과다복용 예방 및 대응, 자살예방 등의 문제들에 대한 개별 지역사회의 대응을 뒷받침할 수 있을 전망이다.

이날 공개된 보조지원 대상 15개 프로그램들을 살펴보면 첫째로, 약물보조 치료-전문의약품 및 마약성 진통제 중독과 관련해서 6820만 달러가 지원된다.

둘째로, 프로젝트 AWARE(Advancing Wellness and Resiliency in Education)에 5570만 달러가 지원된다. 이를 통해 학교 기반 정신건강 프로그램 및 서비스를 제공하는 데 지속가능한 인프라의 구축을 지원하게 된다.

셋째로, 국가 아동 외상(外傷) 후 스트레스 이니셔티브-지역사회 치료·서비스센터

에 4060만 달러가 지원된다.

넷째로, 응급 구조대원 대상 포괄적 중·회복 지원 프로그램에 3470만 달러가 보조된다.

다섯째로, 정신건강 문제 인식도 제고를 위한 교육·훈련에 2200만 달러가 지원된다.

여섯째로, 일차적 행동진료(Primary Behavioral Healthcare)의 통합을 촉진하는 데 1370만 달러가 지원된다.

일곱째로, 약물과다복용 예방: 지역사회 예방 및 대응을 위해 1100만 달러가 보조된다.

여덟째로, 치료와 회복 및 노동력 지원을 위해 1,050만 달러가 투입된다.

아홉째로, 자살을 예방하기 위한 개릿 리 스미스 캠퍼스(Garrett Lee Smith Campus)에 880만 달러를 지원한다.

열번째로, 응급실 마약성 약물 대체 치료 프로그램에 600만 달러가 지원된다.

열한번째로, 적극적 지역사회 치료(ACT)를 위해 420만 달러를 지원해 생의 전환기에 직면해 있는 18~25세 연령대 젊은층과 성인, 고령층 중증 정신질환 환자들을 위한 ACT 프로그램의 확대를 위한 지원이 제공된다.

열두번째로, 국가 전체적인 가족 네트워크를 구축하는 데 180만 달러가 보조된다.

열세번째로, 지역 사회 회복 서비스를 위해 150만 달러가 지원된다.

열네번째로, 지역사회 회복 서비스 프로그램-전국적 네트워크에 150만 달러가 지원된다.

열다섯번째로, SAMHSA의 지원을 받아 운영되는 행동건강 관련 보호 건강정보센터(CoE-PHI)에 100만 달러가 제공된다.

‘위고비’ 정제 EU 최초 경구용 GLP-1 자리매김

세마글루타이드 25mg 정제·7.2mg 1회용 펜 제형 승인

노보 노디스크社は 비만 치료제 ‘위고비’ 정제(1일 1회 경구용 세마글루타이드 25mg)가 EU 집행위원회로부터 발매를 승인받았다고 지난달 15일 발표했다.

‘위고비’ 정제는 체질량 지수(BMI) 30kg/m² 이상의 성인 비만환자 또는 최소한 한가지 체중 관련 병발질환을 나타내는 BMI 27kg/m² 이상의 과다 체중자들을 대상으로 칼로리 감소 식이요법 및 운동에 병행해 복용하는 보조요법제로 허가를 취득했다.

앞서 유럽 의약품감독국(EMA) 약물사용자문위원회(CHMP)는 지난 5월 ‘위고비’ 정제를 승인토록 권고하는 결정을 도출한 바 있다.

‘위고비’ 정제의 승인은 유럽 각국의 비만 치료에서 상징적인(landmark) 순간으로 기록될 수 있을 것으로 보인다. 허가를 취득함에 따라 유럽연합(EU) 전체 회원국에서 처음으로 발매를 승인받은 정제형 체중관리용 글루카곤 유사 펩타이드-1(GLP-1) 수용체 작용제로 자리매김할 수 있게 되었다기 때문이다.

또한 ‘위고비’ 정제를 발매를 승인받은 것은 미국, 영국, 아랍에미리트(UAE) 및 바레인에 이어 이번이 5번째이다.

노보 노디스크社の 마이크 두스트다르 회장은 “오늘 EU 집행위가 ‘위고비’ 1일 1회 복용용 정제를 허가함에 따라 비만 환자들에게 또 하나의 중요한 치료대안이 공급될 수 있게 됐다”면서 “비만이 중증 만성질환의 일종으로 분류되기에 이른 현실에서 선택에 따라 실질적인 차이가 나타날 수 있게 될 것”이라고 말했다.

이번에 허가를 취득한 것이 단지 인·허가상의 성과에 그치는 것이 아니라 비만 환자들을 위해 보다 나은 데다 지속적인 건강을 향해 나아가도록 해 줄 개가라 할 수 있을 것이며, 현재 유럽 최대의 건강상의 도전과제 가운데 하나에 대한 강력한 사회적 대응의 일환이라고 덧붙이기도 했다.

‘위고비’ 정제는 포괄적인 ‘OASIS 시험’ 프로그램에서 도출된 자료를 근거로 이번에 허가관문을 넘어선 것이다. 이 시험 프로그램 가운데는 성인 비만환자 또는 최소한 한가지 체중 관련 병발질환을 나타내는 과다체중자들을 대상으로 경구용 ‘위고비’ 25mg을 1일 1회 복용토록 하면서 효과를 평가한 ‘OASIS 4 시험’이 포함되어 있다.

‘OASIS 4 시험’에서 경구용 ‘위고비’ 25mg을 복용한 피험자들은 라이프스타일 중재와 병행했을 때 체중이 약 17% 임상적으로 유의미한 데다 통계적으로 괄목할 만하게 감소한 반면 플라시보 대조그룹에서는 3%가 감소하는 데 그친 것으로 입증됐다.

게다가 약 3명당 1명의 비율로 체중이 20% 이상 감소한 것으로 분석됐다.

경구용 ‘위고비’의 안전성·내약성 프로파일은 주사제용 ‘위고비’의 프로파일과 대동소이했다.

한편 EU 집행위는 이번에 ‘위고비’ 7.2mg 주사 1회용 펜 또한 비만환자 치료용으로 발매를 승인했다. 현재 ‘위고비’ 정제는 미국, 영국 및 UAE에서 발매 중인 가운데 노보 노디스크 측은 올해 하반기에 더 많은 수의 국가에서 ‘위고비’ 정제가 발매에 돌입할 수 있도록 한다는 방침이다.

특화분야의 독보적 기술로
새로운 가치를 만들어 갑니다!

클리닉 전문메이커 JW신약!

끊임없는 연구와 독자적인 신약개발 능력으로 각 전문과별 다양한 제품군을 갖춘
클리닉 전문메이커 JW신약! 국민의 건강과 삶의 질을 향상시키기 위한
JW신약의 도전은 오늘도 멈추지 않습니다.

미용·비만

식욕억제제, 지방흡수저해제, 열생성촉진제
인류의 아름다운 삶을 위한 건강한 동행



호흡기계 질환

진해거담제, 항생제, 항히스타민제, 나잘스프레이
광범위한 호흡기계 질환 환자들의
치료를 위한 연구개발



비뇨기계 질환

BPH치료제, 야간뇨 치료제, 발기부전치료제, 조루증 치료제
다양한 비뇨기 질환 치료제의 생산·공급으로 환자들의 삶의 질 향상



피부계 질환

항진균제, 항바이러스제, 피부질환치료제 탈모치료제
피부질환으로 고통받는 환자들의 회복을 위한 전문치료제 제공



심상구 교수의 '약상추추' 448

믿음의 유익

얼마 전 교회의 한 집사님으로부터 부탁을 하나 받았다. 처음으로 하나님을 믿기 시작하려는 초신자들에게 '하나님을 믿으면 무슨 유익이 있는가?'에 대해 한 말씀 해 달라는 것이었다. 부담을 느끼던 중, 신앙생활의 앞면은 하나님을 믿는 믿음, 뒷면은 이웃에 대한 사랑으로 설명해 보면 어떨까 하는 생각이 들었다.

하나님을 믿는 믿음

믿음이란 우주를 포함한 삼라만상(森羅萬象)의 창조와 존재, 그리고 운행의 질서를 주관하시는 무변광대(無邊廣大)한 절대자, 곧 창조주가 계심을 믿는 것이 아닐까 한다.

무변광대하다고 표현했지만, 사실 나는 우주가 끝없이 무한(無限)하다는 개념 자체도 이해하지 못한다. 그렇다고 우주가 유한(有限)하다고 가정하면, 그 끝 너머에는 무엇이 있을지 더욱 이해하기 어렵다.

무한한 우주와 자연의 질서정연함, 그리고 인간을 비롯한 생명체의 생로병사(生老病死)의 신비를 잠시만 생각해 보아도, 이 모든 일에서 창조주의 개입을 배제

하는 것은 사실상 불가능해 보인다. '시계의 모든 부속을 모자 안에 넣고 아무리 오래 흔들어도 저절로 시계가 만들어지지는 않는다'는 말이 있다. 삼라만상의 창조와 질서는 우연의 결과가 아니라 창조주 개입의 필연의 결과라는 뜻이다. 우리는 그 창조주를 하나님이라고 부른다.

창조주 하나님이 얼마나 무변광대하신 분인지는 사람이 짐작할 수 있는 차원을 넘어서는 일인 것 같다. 개미들이 평화롭게 사는 마을에 어느 날 코끼리가 지나가다 소변을 보아 대홍수가 났다고 상상해 보자. 온 마을의 지혜로운 개미들이 몇 달을 연구하고 토론해도 끝내 홍수의 원인을 밝혀내지 못할 것이다. 코끼리와 그 소변은 개미가 이해할 수 있는 차원을 넘어서는 존재이기 때문이다. 이와 마찬가지로 하나님 역시 인간의 헤아림 속에 감히 실 분이라고 생각한다.

하나님의 크심뿐 아니라 하나님의 생각과 의도(意圖) 또한 우리가 온전히 이해할 수 있는 대상이 아니다. 고(故) 하용조 목사께서 "당신이 하나님을 이해한다면 당신이 하나님이지."라고 말씀에 공감한다.

믿음이란 결국 무변광대한 능력을 지닌 신 창조주 하나님의 존재를 믿고 경배하며 찬양하는 일일 것이다. 그 하나님 앞에서 우리가 자랑할 만한 능력이 티끌만큼이라도 있겠는가? 하나님을 조금이라도 믿는 사람은 감히 하나님 앞에서 교만할 수 없다. 자연스럽게 범사에 겸손해지고, 티끌 같은 나에게 인생을 허락하신 하나님의 은혜에 감사하게 된다. '멸망의 지름길'이라 불리는 교만에서 벗어나 범사에 감사하며 살 수 있게 된 것만으로도 하나님을 믿는 믿음의 유익은 참으로 크지 않은가?

이웃에 대한 사랑

다음으로 믿음의 뒷면인 사랑에 대해 생각해 보자. 기독교는 예수님을 믿는 종교이다. 우리는 예수님이 사람의 몸으로 오신 하나님이심을 믿는다. 이제 우리는 예수님의 삶과 말씀을 통해 하나님의 뜻을 더욱 분명하게 배울 수 있게 되었다.

예수님께서는 십자가에서 몸소 사랑을 보여 주셨고, "서로 사랑하라."고 가르치셨다. 그러므로 예수님을 믿는 사람이라면 마땅히 그 말씀대로 사랑의 삶을 살아

야 할 것이다.

사람의 아기는 개나 소, 말과 달리 자립할 때까지 매우 오랜 세월 부모의 돌봄을 필요로 한다. 하나님께서는 그 긴 돌봄의 시간을 감당할 수 있도록 부모의 마음에 깊고도 큰 자식 사랑을 심어 주셨다. 애초에 사랑이 없으면 인생을 시작도 할 수 없는 존재가 바로 사람인 것이다.

그런데도 사람들은 틈만 나면 가족과 이웃 사이에서, 나아가 국가와 국가 사이에서 질투하고 증오하며 전쟁을 벌인다. 그래서 예수님께서는 "서로 사랑하라."고 가르치셨다. '사랑'이 여러 가르침 중에 제일 중요하다고까지 말씀하셨다. 믿는 사람들이 먼저 사랑의 본을 보이라고 하신 것이다. 모두가 서로서로 사랑하는 사회, 생각만 해도 얼마나 아름다운가!

맺음말

하나님을 믿으면 위로는 하나님 앞에 겸손하고 범사에 감사하게 되며, 아래로는 이웃을 사랑하며 살아가게 된다. 이것만으로도 믿음 생활이 가져다주는 유익에 대한 설명은 충분하지 않을까?

칼럼

심연와 변호사의 법률민원상담 <14>

유류분 반환청구, 시작하기 전에 꼭 알아야 할 3가지

유류분 반환청구 사건은 해마다 증가하고 있습니다. 이 글은 관련 소송을 준비 중인 상속인·법률 실무자, 그리고 분쟁을 처음 접하는 일반 독자를 대상으로, 실무에서 반복적으로 문제 되는 세 가지 쟁점, 즉 ① 소멸시효 기산점, ② 제3자 증여에 대한 반환청구 가부, ③ 가액반환의 기준시점을 최근 법원 판결을 중심으로 정리합니다.

첫째, 소멸시효는 언제부터 시작될까?

유류분반환청구권은 ① 상속 개시 사실, ② 반환 대상 증여·유증의 존재, ③ 그것이 '반환하여야 할 것임'을 안 날로부터 1년 이내에 행사해야 합니다. 세 요건을 모두 인식하기 전이라면 상속 개시일로부터 10년이 경과하지 않은 한 시효는 완성되지 않습니다.

법원은 단순히 증여 사실을 알았다는 것만으로는 부족하고, 해당 증여가 자신의 유류분을 침해한다는 점을 구체적으로 인식한 시점을 기산점으로 본다는 입장을 일관되게 유지하고 있습니다. 피상속인과 동거하거나 증여 목적물을 현실적으로 인식하고 있었던 경우 사망 시점을 '안 날'로 본 사례(수원지방법원 성남지원 2017. 7. 18. 선고 2017가합400423 판결)와, 객관적

으로 재산 이전 사실을 파악하기 어려운 사정이 인정되어 소멸시효 항변이 배척된 사례(서울동부지방법원 2024. 7. 10. 선고 2023가합104681 판결)가 모두 존재하므로, '안 날'의 구체적 시점은 개별 사안의 사실관계에 따라 엄밀히 검토해야 합니다.

소멸시효 완성 여부는 청구권 존부를 좌우하는 선결문제이므로, 소 제기 전 반드시 '안 날' 시점을 면밀히 검토해야 합니다.

둘째, 제3자에 대한 증여도 유류분 침해가 될 수 있다

피상속인이 상속인이 아닌 제3자에게 재산을 증여한 경우, 원칙적으로 상속개시 전 1년 이내의 증여만 반환 대상이 됩니다. 다만 '당사자 쌍방이 증여 당시 유류분 권리자에게 손해를 가할 것을 알고 증여를 한 때'에는 1년 이전 증여도 예외적으로 반환청구가 허용됩니다.

법원은 '가해 인식' 요건을 엄격하게 해석하여, ① 증여 당시 증여재산의 가액이 증여 후 남은 재산 가액을 초과하였다는 점과 ② 상속개시일까지 피상속인의 재산이 증가하지 않으리라는 점을 당사자 쌍방이 예견하였다는 사정이 모두 인정되어야 한다고 봅니다. 두 요건을 동시에 충족해야 하므로,

증여 당시 피상속인의 재산 상태·연령·건강·소득활동 여부가 핵심 쟁점입니다.

셋째, 돌려받는 방식·원물인가, 돈인가?

유류분이 침해된 경우 유류분권리자는 부족한 한도에서 증여·유증 재산의 가액 지급을 청구할 수 있습니다. 가액반환을 명하는 경우 반환 가액의 기준시점은 사실심 변론종결 시입니다. 강제집행 측면에서는 가액반환(금전판결)이 집행이 비교적 용이하고, 원물반환(등기이행)은 이후 추가 담보 설정 등으로 집행이 복잡해질 수 있어, 사안에 따라 청구 방식과 집행전략을 함께 설계하는 것이 실무상 중요합니다.

지금까지 살펴본 내용을 세 가지 핵심으로 정리합니다.

첫째, 시효 기산점은 단순한 증여 인식이 아니라 '그 증여가 자신의 유류분을 침해한다'는 점까지 인식한 날입니다. 재산 규모와 특별수익 내역을 파악하기 전에는 시효가 진행되지 않을 수 있으므로, 권리 포기 전 반드시 전문가의 판단을 받아야 합니다.

둘째, 제3자 증여도 당사자 쌍방이 가해의 인식을 갖춘 경우 반환청구 대상이 됩니다. 피상속인의 연령·건강 상태·당시 재



심연와
변호사

산 규모 등 가해 인식을 뒷받침하는 자료가 핵심 증거가 됩니다.

셋째, 가액반환 시 실제 반환액은 사실심 변론종결 시점의 시가로 산정됩니다. 부동산 가격 변동이 큰 경우 변론종결 시점에 근접한 감정평가를 미리 확보해 두는 것이 중요합니다.

소송 준비 단계에서 필요한 사항

소송 준비 단계에서는 ① 증여·유증 관련 등기부등본 및 금융거래내역, ② 상속 개시 당시 및 변론종결 시점의 시가 감정 자료, ③ 피상속인의 건강·재산 상태 관련 자료, ④ 공동상속인의 특별수익 내역을 우선적으로 확보해야 합니다. 유류분반환 청구를 위해 전문 변호사와 상담하여 시효도과 여부를 확인하고 증거 확보 전략을 수립하는 것이 무엇보다 중요합니다.

FORUM

“25년 기다렸는데 허가된 약도 못 써”… PBC 신약, 허가 넘어 급여가 관건

환우 “간 이식 전 치료 기회 원한다”… 의료진 “약 있어도 못 쓰면 그림의 떡”

공단·심평원, 신속등재 제도 소개… “급여 신청 접수되면 절차 따라 검토”

“저는 25년을 기다렸습니다. 진단을 기다렸고, 치료를 기다렸고, 희망을 기다렸습니다.”

원발성 담즙성 담관염(PBC) 환자 권영숙 씨는 국내에서 허가된 치료제가 있음에도 건강보험 급여가 적용되지 않아 치료를 받지 못하는 현실을 호소했다. 의료진은 치료 효과가 입증된 치료제라도 급여가 적용되지 않으면 환자들이 사실상 사용할 수 없다고 지적했고, 건강보험 당국은 급여 신청이 접수되면 관련 절차에 따라 검토하겠다는 입장을 밝혔다. 이 같은 논의는 지난달 29일 국회도서관에서 열린 서미화 더불어민주당 의원 주최 ‘여성 희귀 간 질환 PBC 치료 사각지대 해소를 위한 정책토론회’에서 나왔다.

“허가된 치료제 있는데도 못 써… 25년째 기다리고 있다”

40년간 초등학교 교사로 재직한 권영숙 씨는 약 25년 전부터 원인을 알 수 없는 극심한 피로감과 가려움증을 겪었다. 여러 병원을 찾았지만 “피곤해서 그렇다”는 설명만 들었고, 증상이 시작된 지 약 10년이 지나서야 PBC 진단을 받았다. 이후 우르소데옥시콜산(UDCA)을 하루도 빠짐없이 복용했지만 간 섬유화는 계속 진행됐다.

권 씨는 “병명을 알았다고 두려움이 끝난 것은 아니었다”며 “겉으로는 멀쩡해 보여도 간은 하루하루 조금씩 굳어가고 있고, 검사 결과를 받을 때마다 ‘이번에는 얼마나 더 진행됐을까’를 걱정한다”고 말했다.

이어 “해외 환자들은 사용하고 있고 국내에서도 허가된 치료제가 있다는 것을 알지만 건강보험이 적용되지 않아 사용할 수 없다”며 “25년을 기다렸는데도 여전히 치료를

기다려야 한다는 사실이 가장 절망스럽다”고 토로했다.

그러면서 “간이 더 굳어지고 간 이식 이야기가 나오기 전에 치료받을 기회를 원한다”며 “아이들에게 간을 이식 받고 싶지 않다. 더 오래 살고 싶어서가 아니라 하루하루 간이 망가지는 두려움 없이 평범한 내일을 살고 싶다”고 호소했다.

“임상시험에선 좋아졌는데… 시험 끝나자 다시 악화”

의료진도 치료제가 있어도 사용할 수 없는 현실이 가장 안타까운 부분이라고 입을 모았다.

강원석 삼성서울병원 소화기내과 교수는 임상시험을 통해 새로운 치료제를 투여받은 뒤 간 수치와 증상이 눈에 띄게 개선됐던 환자가 시험 종료로 약을 중단한 뒤 간 수치가 다시 악화된 사례를 소개했다.

강 교수는 “임상시험 기간에는 증상이 좋아지고 표정도 밝아졌던 환자가 약을 중단한 뒤 다시 과거의 괴로운 순간이 다가오는 것 같다고 이야기한다”며 “진료 현장에서 가장 안타까운 것은 치료 효과를 확인하고도 약을 계속 처방할 수 없는 상황”이라고 말했다. 이어 “허가받은 약이 있어도 보험이 적용되지 않아 가계가 흔들릴 정도의 비용을 부담해야 한다면 환자에게는 사실상 그림의 떡”이라며 “환자들이 실제 진료 현장에서 하루빨리 처방받을 수 있도록 급여 적용이 가장 시급하다”고 강조했다.

좌장을 맡은 장은선 분당서울대병원 소화기내과 교수는 “치료제가 없는 것도 답답하지만 눈앞에 치료제가 있는데도 사용할 수 없는 괴로움을 환자들이 더 크게 느끼는 질환이 아닐까 한다”고 말했다.



지난달 29일 국회도서관에서 열린 ‘여성 희귀 간 질환 PBC 치료 사각지대 해소를 위한 정책토론회’에서 참석자들이 토론을 진행하고 있다.

“기다리는 시간 자체가 환자에게는 큰 고통”

환자단체가 실시한 실태조사에서도 치료 접근성 부족이 환자의 삶 전반에 영향을 미치는 것으로 나타났다. 방현진 한국희귀·난치성질환연합회 사무국장은 희귀 간 질환 환자와 보호자 193명 대상 조사에서 환자·보호자의 90.1%가 질환으로 일상생활에 영향을 받고 있다고 답했다고 밝혔다.

경제활동에 영향을 받았다는 응답은 54.1%, 사회활동은 44.2%, 육아·보육은 37%였으며, 질병 진행을 우려한다는 응답은 77.2%, 간이식 가능성을 걱정한다는 응답은 72.5%였다. 응답자의 94.3%는 질환이 악화되기 전에 치료가 필요하다고 답했다.

방 사무국장은 “치료제가 개발되고 국내 허가까지 이뤄졌는데도 실제 사용할 수 있을지 기다리는 시간 자체가 환자들에게는 큰 괴로움”이라며 “조기 진단과 치료 접근성 개선, 신속한 급여 적용이 함께 이뤄져야 한다”고 말했다.

| 전하연 기자 hayeon@yakup.com |



오성일 복지부 제약바이오산업과장.

보건복지부 제약바이오산업과장에 새롭게 임명된 오성일 과장이 선부른 방향 설정보다는 현장의 목소리를 최우선으로 경청하며 산업에 대한 이해도부터 높이겠다는 진솔한 의지를 밝혔다.

오 과장은 최근 전문가협의회 간담회에서 부임 소감과 향후 제약바이오 산업 정책 방향에 대한 구상을 이같이 밝혔다. 보건의료정책과 등을 거쳐 약 8년 만에 보건의료 분야로 복귀한 오 과장은 당분간 선부른 정책 추진을 지양하고 업계 의견을 들으며 정책 이해도를 높이는 데 주력할 방침이다.

Q. 제약바이오산업과장을 맡게 된 소감은

보건의료정책과에 있다가 다른 부서를 거쳐 거의 8년 만에 보건의료 쪽으로 돌아오게 되어 아직은 열덜덜합니다. 특히 제약바이오 산업 분야는 사무관 시절부터 포함해도 이번이 완전히 처음이라 많이 긴장됩니다. 예전 업

오성일 제약바이오산업과장 “현장 목소리부터 경청할 것”

8년 만의 보건의료 복귀… “선부른 판단보다 경청이 우선”

무들과는 사용하는 용어나 접근 방식, 철학이 전혀 다르기 때문에 처음부터 짝 배워야겠다는 생각으로 임하고 있습니다.

Q. 과거 규제개혁법무담당관 등 주로 규제나 법무 관련 업무를 맡으셨는데, ‘산업 육성’ 담당 부서로 오며 시각 변화가 필요할 것 같은데

기존 보건의료정책실에서 업무는 의료법이나 약사법 같은 규제를 다루거나, 건강보험 수가 조정처럼 이해관계를 조율하는 것이 주된 역할이었습니다. 하지만 제약바이오산업과는 산업부처럼 어떻게 하면 산업을 촉진할지 고민하는 부서입니다. 사안을 접하는 시각 자체가 달라져야 한다고 봅니다. 업계의 여러 의견을 고려하여 일하는 것이 보이고, 그분들이 더 잘 일할 수 있도록 촉진시켜 드리는 것이 저의 본분이라고 생각합니다.

Q. 업무 파악이 우선일 텐데, 초반 업무 방향은

선배님들께서 “당분간 선불리 판단하거나 선을 정하려 하지 말고 많이 들어라”라고 조언해 주셨는데, 제 생각과 일치합니다. 지금 당장 무언가를 새롭게 하겠다는 것은 욕심이고, 최소 몇 주간은 계속 공부하며, 업계나 전문가분들께 열린 자세로 다가가 의견을 경청할 계획입니다. 많이 만나고 소통해야 새로운 아이디어나 방향도 보일 것이라 생각합니다.

Q. 제약바이오 산업 육성에 대한 기대감이 큰데

정부의 보건의료 정책에는 두 가지 큰 트랙이 있습니다. 하나는 지역 필수 공공의료 강화를 통한 의료 접근성 증진이고, 다른 하나가 바로 바이오 산업 촉진을 통한 미래 먹거리 창출입니다. 직전 규제개혁법무담당관으로 있을 때도 느꼈지만, 대통령 주재로 열리는 규제합리화위원회에서 바이오가 항상 주요 아젠다로 올라갈 만큼 이번 정부는 산업 촉진과 미래 먹거리 발굴에 대해 상당한 의지와 관심을 갖고 있습니다.

Q. 혁신형 제약기업 육성 등 굵직한 현안 중 당면 과제는

우선 전임 과장님(임강섭 과장)께서 잘 만들어 놓으신 기존 과제들을 잘 이행하고 관리해 나가는 것이 중요합니다. 또한, 혁신형 제약기업 지원 등을 위해서는 보험약제과 등 다른 부서와의 협업이 필수적입니다. 업무를 진행하면서 자연스럽게 부서 간 연결고리를 맺고 소통해 나갈 예정입니다.

Q. 제약바이오 업계 관계자들에게 당부하고 싶은 말씀은?

제가 혼자서 할 수 있는 일은 없습니다. 자주 연락해 주시고 의견을 주시면, 소통하고 학습하면서 제약바이오 산업 발전에 도움이 되도록 노력하겠습니다.

| 김홍식 기자 kimhs423@yakup.com |

PEOPLE & PLAZA

약사 돕는 스마트 파트너 AI 개발 본격화 “최고 수준 약사 보조 AI 개발” 위드팜-한양대-MMG 손잡았다

조제와 복약지도 과정의 오류를 최소화하고 약국의 행정 부담을 덜어줄 약사 보조 AI가 개발된다.

위드팜과 메디칼매니지먼트그룹(MMG), 한양디지털헬스케어센터, 디지털알렉스솔루션(DRxSolution)은 “복약지도 지원 약사 보조 인공지능(AI) 시스템 개발을 위한 산학 공동 연구개발 계약을 체결했다”라며 “각 사의 역량을 총동원해 올해 내로 개발을 마치고, 내년 1월 시범 약국을 통해 실제 현장에 도입할 수 있도록 할 것”이라고 밝혔다.

이번 연구개발 계약을 통해 개발될 약사 보조 AI는 조제 및 복약지도 과정에서 발생할 수 있는 오류를 최소화하는 한편, 약국의 행정 부담을 획기적으로 낮추

는 것을 목표로 한다.

세부적으로 보면 △안전성 측면에서 인적 오류 최소화, 다제 약물 관리 효율 극대화 △효율성 측면에서 정보 탐색 시간 단축, 반복 행정 업무 자동화 △약료 표준화 측면에서 약사 간 서비스 격차 해소 등이 실현할 수 있는 과제로 꼽힌다.

비뚤 조제 환경에서 혹시 놓칠 수 있는 미세한 약물 상호작용 및 희귀한 부작용을 AI가 짚어내고, 5종 이상의 약물을 병용하는 만성질환자의 복잡한 약물 목록을 AI가 정밀하게 해석하도록 하는 일은 안전성 측면에서 약국은 물론 환자에게 줄 수 있는 기여도가 매우 높다.

신약, 최신 임상 가이드, 약물 부작용 등을 하나하나 찾아볼 필요 없이 AI가



근거와 함께 약사에게 실시간 제공하는 빠른 정보검색 기능은 약국의 업무 효율성을 극대화할 것으로 기대된다. 이와 함께 단순 안내문 작성 등 반복되는 업무를 자동화시켜 약사의 업무 부담도 경감할 수 있다.

또 약사 보조 AI를 활용하게 되면 초보 약사나 대체 근무 약사도 AI가 제공하는 정보를 바탕으로 수준 높은 복약지도를 할 수 있어 환자는 언제나 일관되고 높은 수준의 복약지도를 제공받게 된다.

약사 보조 AI는 한양디지털헬스케어센터 데이터사이언스학과 백성용, 이경용, 김형숙 교수 연구팀이 모델 개발을 진행하며, 위드팜은 지금까지 축적해 온 처방·질환 정보 수천만 건을 개인정보보호 가이드라인에 따라 완전히 익명화 및 가명 처리해 통계 및 연구 자산으로 제공한다. 또 MMG는 학술 잡지인 의약정보를 통해 30년간 축적된 질환 및 약물 정보, 다빈도 약물 가이드, 약제 급여 목록 정보 등을 제공한다.

박정관 위드팜 회장은 “약국은 국민이 가장 가까워서 건강 정보를 얻는 공간이지만, 약사 한 명이 감당해야 하는 복약지도 업무량은 갈수록 늘고 있다”라며 “위드팜이 보유한 전국 약국 네트워크와 현장 데이터를 이번 연구에 적극 활용하여 약사가 실제로 쓸 수 있는 AI 도구를 만드는 데 기여할 것”이라고 말했다.

| 이주원 기자 joowon@yakup.com |

약업계 소식

대웅제약

‘나보타’, 쿠웨이트 찍고 중동 7개국 진출



대웅제약이 7월 쿠웨이트에 나보타 첫 물량 공급을 시작하며 사우디아라비아, UAE, 튀르키예, 카타르, 이집트, 바레인에 이어 중동에서 총 7개국에 제품을 출시하게 됐다. 이번 진출로 나보타는 GCC(걸프협력회의)를 포함한 중동 프리미엄 에스테틱 시장에서 가장 앞선 진출 기반을 갖춘 국산 특신으로 자리매김했다.

대웅제약은 현지 파트너와 협력해 오는 10월 나보타를 공식 발매하고 론칭 심포지엄을 개최한다. 심포지엄에는 한국인 피부과 전문의를 연자로 초빙해 나보타 임상 활용 경험을 공유할 계획이다.

이와 함께 현지 거래처를 직접 관리하는 전국 단위 영업·마케팅 활동, 주요 학회 참여, 카데바 코스 등 의료진 교육 프로그램을 통해 임상 경험을 확대하고 의료진과 접점을 지속 넓혀 나갈 방침이다. 아울러 연구자 중심 임상 사례 축적과 글로벌 KOL 협력을 강화해 나보타 임상적 우수성과 안전성을 알리고, 국가별 시장 특성에 맞춘 전략을 바탕으로 중동 전역에서 사업 기반을 확대해 나갈 예정이다.

유한양행

혈당 유산균 ‘당큐락’, 멕시코 진출

유한양행이 혈당 관리 기능성 유산균



‘당큐락(DangQLac)’을 멕시코 시장에 공식 출시하고, 중남미 건강기능식품 시장 공략에 본격적으로 나섰다. 현지명은 글루코바이오틱(Glucobiotic)이다.

유한양행은 멕시코 현지파트너와 2024년 5년간 약 130억원 규모 공급계약을 체결했으며, 2025년 제품 등록 절차를 완료했다. 양 사는 현지 임상을 포함해 체계적이고 종합적인 마케팅 전략을 수립하여, 멕시코 내 온라인, 오프라인 등 다양한 유통채널 공략에 본격적으로 나선다는 계획이다.

당큐락은 약 10여 년간 연구 끝에 개발된 Lactiplantibacillus plantarum HAC01균주를 주원료로 한 혈당 기능성 개별인정형 유산균이다. HAC01균주는 식품의약품안전처로부터 ‘식후 혈당 감소 기능성’을 인정받았다. 인체 적응시험 결과 8주 섭취 후 당화혈색소(HbA1c)와 식후 2시간 혈당 수치가 통계적으로 유의하게 감소한 것으로 확인됐다.

당큐락은 2023년 4월 국내 출시 후 3년간 누적 매출 600억원을 기록하며 시장성과 소비자 신뢰를 입증했다.

건일제약

불면증 치료제 ‘슬리나이토’ ADHD 적응증 확대

건일제약의 소아청소년 불면증 치료제 ‘슬리나이토(Slenyto®, 성분명 멜라토닌)’ 적응증이 기존 자폐스펙트럼장애(ASD) 동반 수면장애에서 주의력결핍 과잉행동장애(ADHD) 동반 수면장애까지 확대됐다.



이로써 슬리나이토는 국내에서 ADHD 소아청소년 수면장애에 대해 공식 허가받은 유일한 치료제로 자리매김하게 된다.

회사 측에 따르면 슬리나이토는 지름 3mm 크기의 최소 수준 미니정을 채택해 소아 복약 순응도를 극대화한 것이 특징이다. 또 특허받은 서방형 매트릭스 기술을 적용해 취침 후 약 8~10시간 동안 체내 멜라토닌 농도를 안정적으로 유지함으로써, 입면 시간 단축과 수면 유지 개선에 도움을 줄 수 있도록 수면 질 개선에 강점을 갖는다.

고성호 마케팅본부장은 “이번 적응증 확대를 통해 슬리나이토가 국내 ADHD 소아청소년 수면장애에 치료의 새로운 표준으로 자리 잡을 수 있도록 최선을 다하겠다”고 전했다.

동아제약

박카스 63주년 기념 ‘레트로 에디션’ 한정 판매

동아제약이 피로회복제 박카스 첫 출시 일인 1963년 8월 8일을 기념해 레트로 에



디션을 선보인다. 올해 출시 63주년을 맞은 대한민국 대표 피로회복제 박카스는 지난 해까지 누적 판매량 242억 병을 기록하며 250억 병 돌파를 눈앞에 두고 있다.

레트로 에디션은 박카스 63년 역사를 기념하고 소비자들에게 색다른 브랜드 경험을 제공하기 위해 기획됐다. 제품 디자인은 1963년 박카스 첫 출시 당시 병을 모티브로 브랜드 헤리티지를 담아냈다. 당시 사용했던 슬로건인 ‘活力(활력)을 마시자!’를 그대로 담았으며, 브랜드를 대표하는 밝은 파란색 컬러도 적용해 추억과 감성을 더했다.

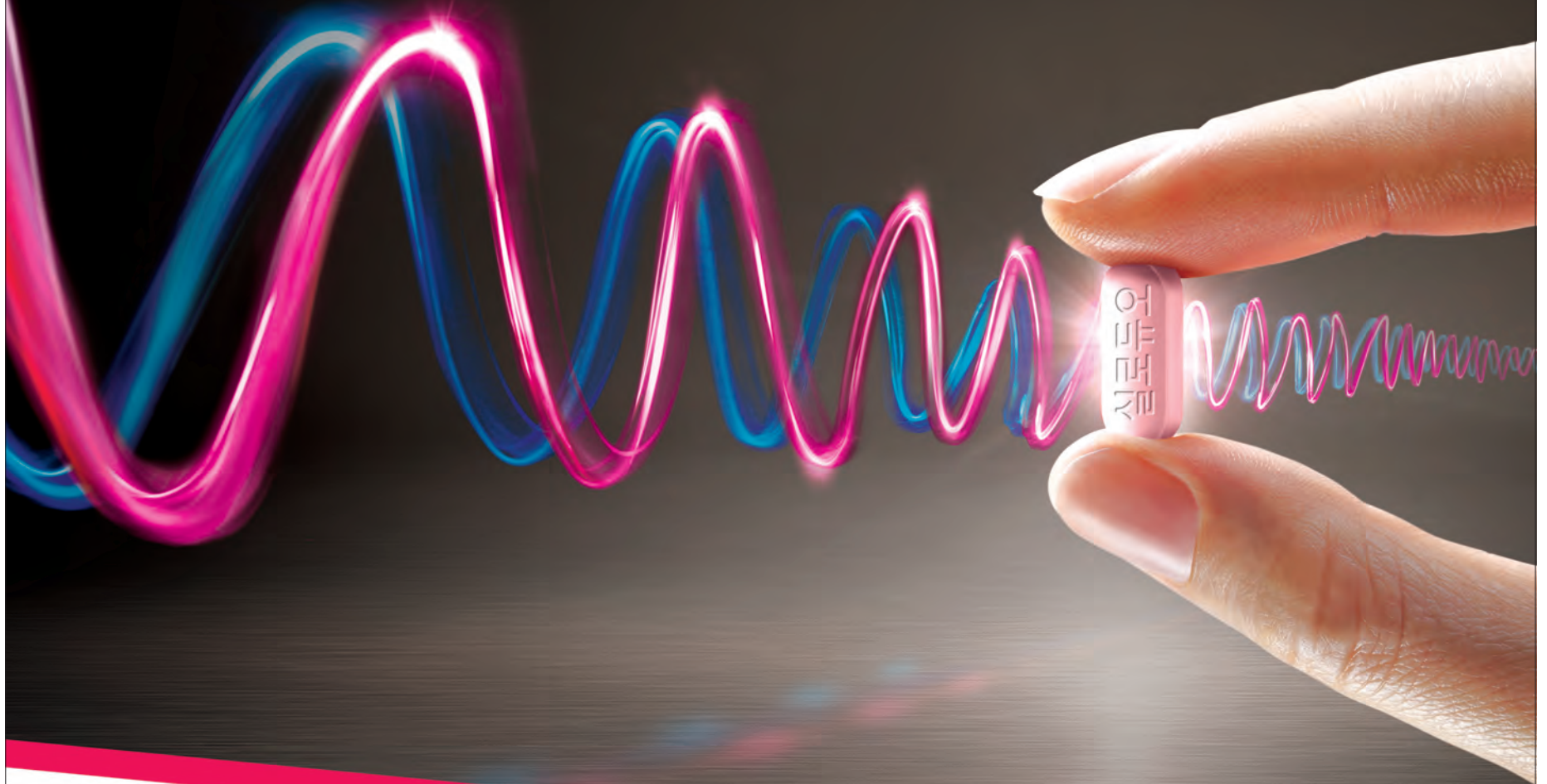
아울러 출시를 기념해 ‘레트로 에디션을 찾아라!’ 이벤트도 진행한다. 구매한 뒤 SNS에 인증하면 추첨을 통해 다양한 경품을 증정한다. 자세한 내용은 박카스 공식 인스타그램에서 확인할 수 있다. 또 출시일인 8월 8일에는 박카스 네이버 스마트스토어에서 박카스 쿨라백 기획세트를 단 하루 특가로 판매한다. 레트로 에디션은 전국 약국과 편의점, 마트 등 다양한 유통 채널에서 8월 한 달간 만나볼 수 있다.



한국인의 다국적 제약기업
한국유나이티드제약(주)
www.kup.co.kr

LDL-C까지 생각한 한 수 위 혈관관리, 실로듀오서방정

CILOSTAZOL / ROSUVASTATIN



LDL-C과 PAD 치료를 동시에

실로듀오[®]서방정

Cilostazol 200mg / Rosuvastatin 10mg, 20mg

Drug Information

성분 및 함량 Cilostazol 200mg / Rosuvastatin 10mg, 20mg

효능·효과 죽상동맥경화에 의한 만성동맥폐색증(폐색성 동맥경화증, 당뇨병성 말초혈관병증) 환자 용법·용량 1일 1회 1정, 공복 복용 상병코드 Cilostazol I73.9(상세불명 말초혈관병, 간헐성 파행, 동맥의 연속), I70.22(사지동맥의 죽상경화증), E11.50(말초혈관질환 동반 인슐린 비의존 당뇨병), E13.50(말초혈관질환 동반 당뇨병), E14.50(말초혈관질환 동반 상세불명 당뇨병) / Rosuvastatin E78.0(순수 고콜레스테롤혈증), E78.2(혼합성 고지혈증) ※기타 제품에 대한 자세한 사항은 본사 의약품정보부(02-512-9981)로 문의하시기 바랍니다.

BORYUNG

카나브 패밀리 한 알이면

one
고혈압치료 끝!
done
plus



이제 더한다면 듀카브플러스!

강력한 혈압강하효과와
이상지질혈증 관리까지
카나브 패밀리로 끝내세요!



서울특별시 종로구 창경궁로 136 보령빌딩 TEL 080-708-8088 / 소비자상담실 FAX (02)741-5291