

롯데바이오, 올해 세번째 CMO 계약… 실적개선 ‘청신호’

글로벌 바이오기업 계약 체결
美 설비 기반 CDMO 사업 확대
“바이오 제조허브 입지 공고히”

롯데바이오로직스가 글로벌 기업과의 계약을 추가함으로써 글로벌 시장 진출에 속도를 내고 있다. 공급망 경쟁력을 강화한 데 이어 수주 확대 전략으로 외형 성장에 역량을 쏟는다.

롯데바이오로직스는 2일 미국에 본사를 둔 글로벌 바이오 기업과 바이오 의약품 위탁생산(CMO) 계약을 체결해 올해 세 번째 수주 성과를 거뒀다고 밝혔다.

이번 계약은 면역 혁신신약 과제의 임상 3상과 상업화 프로젝트에 대한 수주다. 해당 신약 후보물질은 다수의 적응증으로 파이프라인을 확장하고 있으며 향후 품목허가 시 롯데바이오로직스는 추가적인 협력 가능성도 모색할 계획이다. 계약 기간은 오는 2030년까지이며 고객사, 계약 규모 등은 비밀유지 조항에 따라 공개되지 않는다.

올해 들어 글로벌 의약품 시장에서 롯데바이오로직스는 활발한 활동을 이어오고 있다. 앞서 지난 4월 아시아 소



미국 시러큐스 바이오 캠퍼스 전경.

/롯데바이오로직스

재 바이오 기업과 항체·약물접합체(ADC) 임상시험용 후보물질 생산 계약을 맺었다. 이후 6월에는 영국 바이오 기업 오티모 파마와 항체 의약품을 위탁 생산하는 계약을 추가했다. 이밖에 국내외 제약·바이오 업계로부터 수주 문의를 받고 있고 협의 단계에 있는 것으로 알려졌다.

특히 미국 내 생산시설을 성장 동력으로 삼아 의약품 위탁개발생산(CDMO) 사업 확대에 주력하고 있다.

롯데바이오로직스는 사업 초기부터 공급망 측면에서 차별화를 이뤄냈다. 지난 2022년 12월 미국 뉴욕 동부 시러큐스에 위치한 BMS 공장을 인수해 의약품 위탁개발생산(CDMO) 시설로

전환한 것이다. 미국 내 생산 역량을 갖추며 지리적 이점까지 확보하게 됐다. 최근 미국의 리쇼어링(해외 생산시설의 자국 복귀) 정책이 강화됨에 따라, 세계적인 공급망 재편 흐름이 가속화되고 있는 가운데, 롯데바이오로직스는 보다 유연하게 대처할 수 있을 것으로 기대된다.

롯데바이오로직스는 미국 시러큐스와 국내 송도를 모두 활용한 ‘듀얼 사이트 운용’ 전략도 펼칠 예정이다.

지난해 착공한 송도 1공장의 공정률은 올해 7월 기준, 50% 이상 수준이다. 오는 2027년 가동을 목표로 하고 있는 송도 바이오 캠퍼스에 단일 품질 시스템을 도입함으로써 안정적인 공급과

품질을 강화한다.

또 송도 1~3공장은 각각 12만 리터(1) 규모로 모두 완공 시 총 36만 리터(1) 규모의 대규모 상업 생산이 가능하다. 롯데바이오로직스는 규모의 경제 실현과 원가 경쟁력을 갖추게 될 것으로 내다보고 있다. 공장 설계 단계부터 고객사의 다양한 요구와 제품 특성에 따른 맞춤형 생산 체계를 구축해 차별화된 서비스를 제공할 수 있는 것이 강점이다.

이와 함께 롯데바이오로직스는 실적 반등을 위한 수익성 개선 기반도 다질 수 있을 것으로 전망하고 있다. 롯데바이오로직스는 올해 상반기 누적 매출액 881억원, 누적 순손실 365억원을 기록했다. 전년 동기 대비 매출액은 43% 줄었고 순이익은 적자 전환해 수익성 약화에 놓인 상황이다.

롯데바이오로직스 관계자는 “이번 계약은 당사의 글로벌 네트워크와 기술 경쟁력에 대한 확고한 신뢰를 바탕으로 체결된 성과”라며 “세계적인 바이오 제조 허브로서의 입지를 공고히하고 전 세계 환자들에게 혁신적인 치료제가 공급될 수 있도록 파트너사들과 긴밀히 협력해 나갈 것”이라고 말했다.

/이청하 기자 mlee236@metroseoul.co.kr



지난달 29일 이대목동병원에서 김건하 이대목동병원 융합의학연구원장(왼쪽)과 이상곤 GC녹십자의료재단 대표원장(오른쪽)이 기념 사진을 촬영하고 있다. /GC녹십자의료재단

GC녹십자의료재단 보건의료 사업화 추진

이대목동병원 상호협력 업무협약

GC녹십자의료재단은 지난 8월 29일 이대목동병원 융합의학연구원과 ‘보건의료 및 헬스케어 의료기기 분야 상호 협력체계 구축’을 위한 업무협약을 체결했다고 2일 밝혔다.

GC녹십자의료재단과 이대목동병원 융합의학연구원은 이번 업무협약에 따라 ‘보건의료 및 헬스케어 의료기기 산업 육성 및 사업화’를 함께 추진한다.

또 의료원 및 재단 간 유기적 교류를 활성화하기 위한 예비창업자 발굴 및 창업기업 육성 세미나, 학술회의 및 워크숍 등을 공동 개최한다. /이청하 기자

광동제약 “제주개발공사와 삼다수 본계약 차질없이 진행”

일각서 협상 지연 제기… 정면 반박
“세부협의 거쳐 최종계약 체결 예정”

광동제약이 제주개발공사와의 제주 삼다수 본계약이 차질 없이 진행되고 있다고 2일 밝혔다.

광동제약은 제주특별자치도개발공사와 진행 중인 제주삼다수 위탁판매 본계약 협상이 양사의 합의에 따라 지난주부터 개시되었으며, 세부 협의를 거쳐 최종 계약을 체결할 예정이라고 설명했다.

양측은 당초 1일 본계약을 맺을 예정



광동제약 본사 전경

/광동제약

이었지만 세부 내용에 대한 합의가 더 필요하다고 판단해 협상 기한을 연장

했다.

제주삼다수 도외지역 위탁판매 계약은 공급 규모와 유통 전략 등 다양한 사항을 검토·논의해야 하는 만큼 면밀한 협상 과정을 거치는 것이 통상적이라는 것이 회사 측 입장이다. 본계약 체결을 위한 협상 기한을 연장한 사례는 과거에도 몇 차례 있었다.

광동제약 관계자는 “지난 주부터 본계약 체결을 위한 세부협의를 시작되어 차질 없이 진행되고 있다”며 “일각에서 제기한 협상 지연은 사실이 아니다”라고 강조했다.

/이세경 기자 seilee@

SK바사, ‘스카이바리셀라’ 2도즈 3상 추진

〈수두백신〉

글로벌 수두백신 시장 진출 속도

SK바이오사이언스가 국내 식품의약품안전처에서 수두백신 스카이바리셀라의 2도즈(2회 접종) 적응증 추가를 위한 글로벌 임상3상시험계획(IND)를 제출했다고 2일 밝혔다.

이번 임상은 국내의 생후 12개월~12세 소아 약 800명을 대상으로 2회 접종을 실시해 면역원성과 안전성을 평가하는 것으로, 오는 2027년 내 완료될 예정이다.

스카이바리셀라는 SK바이오사이언스가 자체 개발해 지난 2018년 국내에서 출시됐다. 이후 수두백신으로는 세계에서 두 번째로 세계보건기구(WHO)에서 품질인증(PQ)을 획득했다.

현재 국내 국가예방접종사업, 민간 의료기관 등을 통해 공급되고 있다. 최근에는 범미보건기구(PAHO) 공공 입찰에서 2025~2027년 장기 공급 계약을 추가로 체결하기도 했다. SK바이오사이언스는 이번 스카이바리셀라 2도즈 개발을 통해 글로벌 수두백신 시장 진출에 더욱 속도를 낸다는 계획이다.

SK바이오사이언스 류지화 개발본부장은 “수두백신 2도즈는 WHO PQ 기반 국제 조달 경험과 연구개발 성과를 바탕으로 빠르게 개발을 진행하는 전략적 파이프라인”이라며 “생산 안정성과 우수한 면역원성을 입증해 단기간에 개발을 완료하고 글로벌 시장에서 경쟁하겠다”고 말했다.

/이청하 기자

대웅제약, ‘이지듀’ 연매출 1000억 달성

기미앰플·기미쿠션 등 판매호조

대웅제약은 더마 화장품 브랜드 ‘이지듀’가 연매출 1000억원을 조기 달성했다고 2일 밝혔다.

지난 7월 기준, 이지듀 누적 매출은 1000억원을 초과했고 이는 전년 동기 대비 약 200% 성장한 규모다. 특히 브랜드 대표 제품 기미앰플, 기미쿠션 등의 판매호조가 이뤄졌다.

해당 제품들은 대웅제약이 개발한 초고활성 피부 성장인자 ‘DW-EGF’를 활용한 것이 특징이다. DW-EGF는 인체 상피세포성장인자(EGF)와 동일한 53개 아미노산 구조로 구성됐고 피부 재생 효과를 갖췄다.

기미앰플로 불리는 ‘DW-EGF 펩타이드 톤링 원데이 앰플’은 마백 기능성까지

더해져 기미, 잡티 등 색소 침착을 관리해 준다. 인체적용시험에서 하루 사용만으로 짙은 기미 수와 기미 면적이 각각 32%, 42% 감소했다.

이러한 제품력과 함께 유통 채널 다각화 전략도 실적 성장세를 이끌었다. 올해 상반기 롯데홈쇼핑에서 1위 뷰티 브랜드로 선정되며 브랜드 파워를 높였다. 또 이지듀 직영 온라인몰을 통해 신규 고객을 확보한 것이 재구매율로 이어졌다.

대웅제약 관계자는 “DW-EGF의 효능을 바탕으로 더 많은 소비자가 피부 고민을 빠르게 해결할 수 있도록 브랜드 차원에서 더욱 다양한 솔루션을 제시해 나갈 계획”이라고 말했다.

/이청하 기자

유한양행, ESG 경영 강화

유한양행이 ESG(환경·사회·지배구조)위원회를 중심으로 기업 운영 전반에서 ESG경영을 강화하고 있다고 2일 밝혔다.

유한양행의 ESG위원회는 환경경영 및 관련 정책에 관한 주요 의사결정을 진행한다. 전담 조직인 ESG경영실과 ESG실무협의회는 전사 차원의 환경경영 전략 및 정책 수립과 실행, 장단기 환경목표 설정, 기후위기 대응방안 마련, 환경영향 저감을 위한 실행과제 등을 관리하고 있다.

유한양행 관계자는 “기업 운영 전반에 걸쳐 환경에 미치는 영향을 저감하기 위해서 환경 목표를 수립하고, 이를 달성하기 위한 노력을 지속하고 있다”고 말했다. /이청하 기자

무신사 스탠다드 버뮤다 팬츠 판매량 급증

‘무신사 스탠다드(MUSINSA STANDARD)’가 선보인 버뮤다 팬츠의 올 여름 판매량이 지난해 같은 기간과 비교해 9배 이상 증가했다.

2일 업계에 따르면 올해 1월 1일부터 8월 31일까지 ‘버뮤다’ 검색량은 지난해 같은 기간과 비교해 120% 늘었다. 같은 기간 버뮤다 팬츠의 판매량은 19만 장을 돌파하며 전년 대비 9배 성장을 기록했다.

무신사 스탠다드 관계자는 “고객 요구를 선제적으로 반영해 다양한 제품을 보다 신속하고 안정적으로 선보일 수 있도록 상품 전략을 고도화해 나갈 것”이라고 말했다. /손종욱 기자 handbell@