

국내 바이오, 글로벌 백신 전초기지로… 포스트 팬데믹 대응

삼바로직스, CEPI와 ‘100일 미션’
팬데믹 발생시 100일내 백신 준비
SK바사, 머크와 3000만달러 계약
에볼라 백신 개발·상업생산 등 위탁

국내 제약·바이오 기업들이 위탁개발생산(CDMO) 사업 경쟁력을 바탕으로 글로벌 백신 공급망을 구축하고 있다. 압도적인 제조 역량과 협력 전략으로 글로벌 백신 주권을 확보할 것으로 전망된다.

글로벌 순수의약품 위탁개발생산(CDMO) 기업 삼성바이오로직스가 감염병혁신연합(CEPI)과 ‘백신 제조 시설 네트워크 파트너십’ 계약을 체결했다고 4일 밝혔다.

해당 계약은 CEPI의 ‘100일 미션’ 일환으로 성사됐고 이번 파트너십에는 최대 2000만 달러(약 288억원)의 초기 예산이 투입될 예정이다. CEPI 100일 미션의 목표는 팬데믹 발생 시 100일 이내 백신 초기 승인과 대규모 제조 준비다.

이와 관련 삼성바이오로직스는 CEP I가 개발 지원 중인 백신을 생산하는 ‘우선 생산 기업’으로 지정된다. 향후 팬데믹 발생 시 CEPI 요청에 따라 최대



지난 3일 서울 여의도 콘래드 호텔에서 리처드 해렛 감염병혁신연합(CEPI) 대표(왼쪽부터)와 존 림 삼성바이오로직스 대표가 ‘백신 제조 시설 네트워크 파트너십’을 기념하며 사진을 촬영하고 있다. /삼성바이오로직스

5000만 회분의 백신 및 10억 회분의 완제의약품(DP) 백신으로 전환이 가능한 원료의약품(DS)을 생산한다. 삼성바이오로직스가 생산한 백신은 한국에 우선 공급될 수도 있다.

특히 삼성바이오로직스는 ‘야생형 H5 인플루엔자’ 발병 상황을 가정, 항원 개발에서 백신 제조 및 공급까지 전 주기에서 공정 신속성과 안정성을 검증할 계획이다. 조적차 바이오의약품 생산

역량을 갖춰 아시아·태평양 지역 백신 생산 허브 입지를 다진다는 복안이다.

삼성바이오로직스는 지난 2021년에도 정부 기관과 협력해 국내 최초로 모더나 mRNA 백신을 생산, 출하하는 등 팬데믹에 적극 대응해 왔다. 당시 글로벌 빅파마 모더나와 완제의약품 위탁생산(CMO) 계약 체결 5개월 만에 백신을 공급했다.

존 림 삼성바이오로직스 대표는 “향

후 팬데믹 발생 시 신속하고 안정적으로 백신을 공급할 수 있는 생태계를 조성하고 한국의 백신 주권 확립에 기여할 것”이라며 “앞으로도 기술력과 제조 전문성을 바탕으로 팬데믹 대응 역량을 지속 높여 나가겠다”고 말했다.

SK바이오사이언스 역시 독감 및 코로나 계열 바이러스를 예방하는 기초 백신뿐 아니라 차세대 백신 영역으로 프로젝트를 확대하고 있다.

최근에는 지난달 21일 스위스 다보스에서 열린 세계경제포럼(WEF)에서 CEPI가 글로벌 제약사 머크와 ‘자이르 에볼라 바이러스 백신’ 개발을 위한 총 3000만 달러 규모의 펀딩 계약을 맺음에 따라 SK바이오사이언스도 자금 지원을 받게 됐다.

해당 프로젝트에서 머크는 SK바이오사이언스에 제조공정 개선, 임상시험용 백신 개발, 상업 생산 등을 위탁했다. 힐레만연구소가 에볼라 백신 임상을 주도하는 가운데, SK바이오사이언스는 개량된 원액 제조, 연계된 완제의약품 개발을 담당한다.

자체 백신 생산시설인 안동 엘 하우스와 CDMO 자회사 IDT바이오로직사에서 축적한 역량을 바탕으로 제조공정

고도화를 이뤄낸다는 방침이다. 의료 및 물류 인프라가 열악한 환경에서 발생하는 에볼라 바이러스의 특수성을 반영해 백신 수율, 열안정성 등을 높이는 데 중점을 둔다.

SK바이오사이언스 측은 “백신은 공중 보건을 위한 공공재 성격이 강한 분야지만 지속가능성을 위해선 수익성 확보 또한 필수적”이라며 “폐렴구균 백신 등 프리미엄 백신 시장 공략 성과를 미래 백신 연구개발과 시설에 재투자하고 있고 국제 기구와 글로벌 공조를 병행해 경제적, 사회적 가치를 모두 극대화할 것”이라고 설명했다.

GC녹십자와 유바이오로직스의 경우에는 ‘콜레라’ 백신에 대해 업무협력 체제를 구축하기도 했다. 유바이오로직스는 경구용 콜레라 백신 유비콜을 개발했고, GC녹십자는 유비콜 완제(DP) 공정에 대한 위탁생산(CMO)을 맡기로 한 바 있다.

GC녹십자 측은 “세계보건기구(WHO)나 범미보건기구(PAHO) 등에 백신을 공급함으로써 국내 기업이 글로벌 보건 인프라 핵심 축으로 자리매김하는 계기가 될 것”이라고 말했다.

/이청하 기자 mlee236@metroseoul.co.kr

롯데GRS, 인천공항 푸드코트 라인업 완성

‘플레이팅 T1 A/S점’ 신규 오픈
푸드코트 중 가장 많은 인원 수용

롯데GRS가 인천국제공항 제1터미널(T1)에 푸드코트 사업장 ‘플레이팅 T1 A/S점’을 신규 오픈했다. 이를 통해 인천공항 내 푸드코트 5개 지점(총 1534석)을 모두 완성하며 플레이팅 라인업을 구축했다.

플레이팅 T1 A/S점은 총 474석 규모로 운영돼 인천국제공항에서 운영하는 푸드코트 중 가장 많은 인원을 수용할 수 있다. 면적은 약 434평의 넓은 규모를 자랑한다. ‘한국의 선이 꽃처럼 피어나는 공간’라는 콘셉트 하에 꽃과 닮은 한국의 선과 전통 요소를 현대적으로 재해석한 것이 특징이다. 한복의 유려한 곡선과 한국 전통 돌담의 질감, 기와의 구조를 공간 곳곳에 담아 자연스럽고 우아한 한국의 미를 표현했다.

플레이팅 T1 A/S점은 롯데GRS가 개발한 자체 브랜드 ▲나드리회관 ▲경



롯데GRS 플레이팅 T1 A/S점

/롯데GRS

성분식 ▲온탕집 ▲포롱방콕의 총 4개 브랜드를 운영하며 한식·분식·아시안 푸드 등을 선보인다. 대표 K-푸드인 ‘김치찌개’, ‘순두부찌개’, ‘양지곰탕’부터 인기 분식 메뉴 ‘떡배기 떡볶이’, ‘토핑 김밥’과 폭 넓은 취향에 맞춘 아시안 식까지 다양하게 준비했다.

롯데GRS는 2019년 플레이팅 인천공

항T1점을 시작으로 2024년 7월 플레이팅 T2 중앙서편점, 지난해 12월에는 인천공항 탑승동점, 2026년 1월 인천공항 T2 서편점에 이어 이번 T1 A/S점까지 인천공항내 계획된 푸드코트 5개 점포를 모두 오픈하며 컨디션 사업 및 고객 접점을 확대하는 데 힘을 쏟고 있다

/신원선 기자 tree6834@

광동제약-한국MSD, 백신 파트너십 계약

‘캡박시브’ 마케팅·유통 공동 진행

광동제약은 한국MSD의 성인 전용 21가 폐렴구균 단백질접합 백신 ‘캡박시브(Capvaxive)’에 대한 국내 코프로모션(Co-promotion) 계약을 체결했다고 4일 밝혔다.

이번 계약에 따라 양사는 2026년 1분기 캡박시브 출시 시점부터 국내 마케팅 및 유통을 공동으로 진행한다. 앞서 인유두종바이러스(HPV) 백신 ‘가다실·가다실9’의 코프로모션을 통해 공고한 협력 관계를 이어온 양사는 이번 계약을 계기로 백신 시장 내 전략적 파트너십을 한층 확대하게 됐다.

캡박시브는 성인에서 발생하는 침습

성 폐렴구균 질환(IPD) 및 폐렴구균 폐렴 예방을 위해 새롭게 설계된 폐렴구균 백신으로, 성인 폐렴구균성 질환의 최신 역학적 특성에 기반해 미충족 수요를 반영한 것이 특징이다. 특히 8개의 고유 혈청형을 포함하여, 현재 국내 허가된 폐렴구균 단백질접합 백신 중 가장 넓은 혈청형 범위를 제공한다.

식품의약품안전처 허가사항에 따르면, 캡박시브는 18세 이상 성인에서 폐렴구균 혈청형(3, 6A, 7F, 8, 9N, 10A, 11A, 12F, 15A, 15B, 15C, 16F, 17F, 19A, 20A, 22F, 23A, 23B, 24F, 31, 33F, 35B)에 의한 침습적 질환 및 폐렴구균 폐렴의 예방에 사용할 수 있다.

/이세경 기자 seilee@

해외서 훨훨 나는 에이피알, 작년 매출 1.5조

사상 최대 실적… 영업이익률 24%

글로벌 뷰티 기업 에이피알이 연간 매출 1조5000억원대에 진입하며 매출과 영업이익 모두에서 세 자릿수의 성장세로 사세 확장의 보폭을 넓혔다. 특히 글로벌 시장에서 거둔 성과가 기업 외형 성장을 견인했다.

에이피알은 2025년 연결기준 연간 매출 1조5273억원, 영업이익 3654억원을 기록했다고 4일 공시했다. 전년 대비 매출은 111%, 영업이익은 198% 증가해 사상 최대 실적을 올린 것. 영업이익률은 24%로 수익성까지 입증했다.

이번 호실적은 분기별로 살펴봐도 역대 최고 수준이다.

연결기준 2025년 4분기에만 5476억



에이피알의 스킨케어 브랜드 ‘메디큐브’는 미국 얼타뷰티 오프라인 매장에 입점해 있다. /에이피알

원의 매출을 기록해 분기 사상 최대 규모를 달성했다. 이 중 해외 매출은 4746억원으로 전년 동기 대비 203% 커지면서 전체 매출에서 차지하는 비중도 87%로 커졌다. 같은 기간 영업이익은 1301억원으로 전년 동기 대비 228% 급증했다.

/이청하 기자

‘K-오가노이드’ 구축 전략 세미나 열려

오가노이드사이언스, 차그룹과 협력

오가노이드사이언스는 3일 판교 차바이오펀드(CBC) 국제회의실에서 ‘오가노이드 기술 상용화 및 해외 진출 현황, 차그룹과의 협력 및 K-Cell & K-오가노이드 구축 전략’을 주제로 초청 런치 세미나를 개최했다고 밝혔다.

이번 세미나는 K-Cell뱅크 사업화를 추진하기 위해 오가노이드 관련

전문 지식을 습득하고, 유기적인 협력 방안을 강구하여 차세대 ‘K-오가노이드’ 구축 전략을 마련하기 위해 기획됐다.

세미나의 주제 발표는 오가노이드사이언스의 유종만 대표와 세포배양식품 전문기업인 씨위드의 금준호 대표, 차바이오펀드 차광렬 글로벌연구소장이 순서대로 발표자로 나서 기술적 완성도와 사업적 비전을 제시했다.

첫 번째 세션에서 유종만 대표는 오가노이드 기술의 상용화 로드맵과 글로벌 시장 진출 현황을 발표하며, 차그룹과의 실질적인 협력 포인트와 K-오가노이드 생태계 조성의 중요성을 강조했다. 이어 두 번째 세션의 발표를 맡은 금준호 대표는 오가노이드 기술의 비즈니스 모델 구체화와 전략적 확산 방안에 대해 심도 있는 질의응답을 진행했다. 끝으로 차바이오펀드 차광렬 글로벌연구소장의 K-Cell뱅크를 활용한 글로벌 재생의료 및 항노화 치료 사업과 전략 강연이 이어졌다.

/이세경 기자