

턱관절장애 디지털치료제 ‘클릭리스’… 韓 넘어 美·中 겨냥

도전! 스타트업 비온드메디슨

2025년 말 식약처서 ‘클릭리스’
2등급 디지털의료기기 품목 허가
금 “현재 ‘신의료기술평가’ 진행
4월부터 치과서 처방 가능할 듯”
글로벌 겨냥 美 FDA 허가도 추진
“세상에 영향력 주기위해 창업”

턱관절 장애 소프트웨어 의료기기로
글로벌 시장에 도전장을 던진 스타트업
이 있다. 이를 위해 치과의사 3명이 의
기투했다.

개발부터 임상 연구, 승인 준비 등 총
5년에 걸친 노력 끝에 지난해 말 식품의
약품안전처로부터 턱관절장애 디지털치
료제 ‘클릭리스(Clickless)’가 2등급 디
지털의료기기 품목 허가를 받는데 성공
하면서 큰 장벽을 뛰어 넘었다.

앞서 2024년에는 식약처로부터 혁신
의료기기 제82호로 지정되기도 했다. 치
과분야에선 최하다.

“식약처로부터 허가를 받은 후 병원
처방을 위해 ‘신의료기술평가’를 진행하
고 있다. 빠르면 4월부터는 국내 치과에
서 처방이 될 수 있을 것”이라며 “현재 글



김대현 비온드메디슨 대표가 서울 역삼동 사무실에서 포즈를 취하고 있다.

/김승호 기자

로벌 시장 진출을 위해 미국 FDA 허가
도 진행하고 있다. 해외는 미국과 중국
을 우선 타깃으로 하고 있다. 중국 진출
을 위해 조인트벤처도 추진하고 있다.”

김대현 비온드메디슨 대표(사진)의
말이다.

비온드메디슨(BEYONDMEDICIN
E)은 병원 처방이 본격화되는 시점에 앞
서 현재 1200개 가량의 치과 병원과 제휴
를 끝냈다. 김 대표는 “국내에선 아직 디
지털치료제에 대한 선례가 없다. 그래서
올해는 처방 선례를 최대한 많이 만드는
게 목표다. 내년까지 10만건 처방이 목표
다. 2027년까지 처방 병원수도 2000개가

지 늘릴 계획”이라고 설명했다. 현재 국
내에는 약 2만개의 치과가 있다.

치과의사인 김 대표가 턱관절 장애에
집중한 것은 시장성이 크고 약물 등 전
통적인 치료 방법으로는 한계가 있기 때
문이다. 무엇보다 질병인데도 병인줄 모
르고 고생하는 환자들에게 도움이 되고
싶다는 마음이 컸다.

턱관절 장애는 우리나라에서만 한 해
200만명 가량의 환자가 발생하고 있다.
하지만 실제 병원을 찾는 것은 4분의 1이
조금 넘는 58만명(2025년 건강보험공단
통계)에 그치고 있다. 전 세계 턱관절 장
애 환자수는 약 2억4000만명에 달한다.

그는 “턱관절 장애는 주로 잘못된 생
활습관 때문에 생긴다. 수면이 큰 영향
을 미친다. 스트레스 등 몸에 긴장도가
높아지는 것도 턱관절 장애의 주범이다.
음식을 한쪽으로만 씹는 것도 원인이 된
다. 환자의 90% 정도는 20~30대 여성 환
자다. 스트레스에 취약하고 골격이 상대
적으로 약하기 때문이다. 병이 더욱 심
해지면 안면비대증이나 우울증으로 이
어질 수도 있다. 그동안은 약이나 합성
약품만을 주로 처방해 왔지만 이는 한계
가 많았다. 습관이 고쳐지지 않으면 재
발도 많이 한다. 그래서 필요한 것이 3세
대 치료법이라고 할 수 있는 디지털의료
기기”라고 설명했다.

병원처방이 임박한 비온드메디슨의
‘클릭리스’는 휴대폰 애플리케이션
(앱)으로 돼 있다. ‘디지털 치료제’로
불리는 이유다. 물론 처방은 의사만 할
수 있다.

클릭리스는 자기 객관화 기반의 인지
행동치료(CBT)가 핵심이다. 개인의 턱
상태가 어떤지 등 다양한 질문을 통해 환
자 상태를 점검하고 의료 알고리즘 기반
의 피드백을 제공해 개인 맞춤형 프로그
램 등 치료에 들어간다. 근육과 스트레
스를 이완할 수 있는 재활 운동과 명상
프로그램 등이 포함돼 있다. 물론 치료
과정에서 생기는 통증이나 구강 행동 등

을 모두 상세하게 기록하도록 돼 있다.

김 대표는 “내가 왜 턱관절 장애가 생
겼을까”를 객관적으로 인지하는 것이
치료의 시작이다. 필요하면 약이나 물
리치료 등도 병행한다. 환자에게 운동
요법, 명상 요법 등 AI 기반의 맞춤형
처방을 제공해 하루 5분, 6주간 치료를
실시한 결과 96% 이상의 장애가 개선됐
다는 임상 실험 결과를 확보했다. 기존
(약물 등)치료에 비해 3배 정도로 효과
가 높다”면서 “클릭리스 처방을 위한 도
입 비용이 없어 의료진의 진입 문턱도
낮다. 환자의 상태를 객관적으로 파악
할 수 있는 분석 리포트도 제공하기 때
문에 진단 수준도 향상시키고 의학적 근
거도 객관화 할 수 있는 장점이 있다”고
전했다.

클릭리스는 현재 비급여 기준으로 6
주 프로그램을 약 12만원 정도에 책정할
계획이다. 주당 2만원 꼴이다. 2028년엔
국민건강보험 등재를 목표하고 있다. 그
렇게되면 환자 부담은 3만~4만원으로
낮아진다.

비온드메디슨은 현재 약 30억원 규모
의 시리즈 A 투자를 유치하고 있다. 앞
선 프리 투자에선 삼성화재, 메가스터
디, 신용보증기금 등에서 누적으로 21억
원을 받았다.

/김승호 기자 bada@metroseoul.co.kr

수도권 기업, 지방 이전 가로막는 1순위 ‘인력’ 한샘, 욕실 리모델링 ‘이지바스5’ 눈길

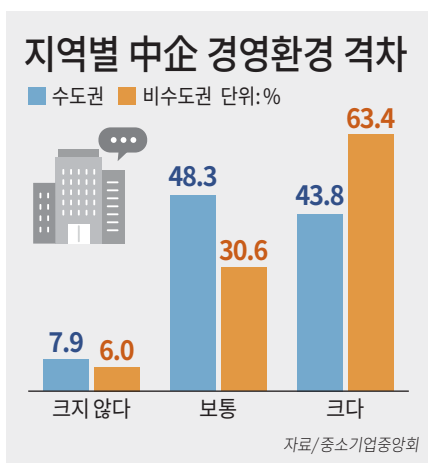
중기중앙회, 772개사 대상 의견조사
수도권권 99.5%, 지방이전 계획 없어

수도권에 있는 기업 절대다수는 ‘사
람’ 때문에 지방 이전을 꺼려하고 있는
실정이다.

지방 기업들은 지역 활성화를 위해 인
력 지원을 가장 절실하게 원하고 있다.

중소기업중앙회가 중소기업 772개사
(수도권 203개사·비수도권 569개사)를
대상으로 ‘지방 중소기업 지원정책 관련
의견조사’를 실시해 11일 내놓은 결과에
따르면 수도권 기업의 99.5%는 ‘지방 이
전 계획이 없다’고 답했다.

수도권 기업이 지역 이전을 계획하지
않는 이유 1순위는 ‘기존 직원의 지방 이
전 기피(47.0%)’가 차지했다. 이외에 ▲
기존 거래처와의 거리 증가(44.6%) ▲물
류·교통·임지 조건 악화(32.7%) ▲인력
확보의 어려움(28.7%) 순이었다. 인력
유지 및 기존 사업 네트워크 단절에 대
한 우려가 지방 이전의 장벽으로 작용하



고 있는 것으로 풀이된다.

수도권 기업과 비수도권 기업은 경
영환경 격차 체감 수준이 달랐다. 수도
권 업체는 비수도권과 경영환경 격차
에 대해 ‘보통(48.3%)’이라고 응답한
경우가 가장 많았지만, 비수도권은 ‘격
차가 크다(63.4%)’는 답변이 가장 많
았다.

격차가 크다고 답한 비수도권 기업들
은 ‘인력확보(66.2%)’와 ‘교통·물류·임

지 등 인프라(51.2%)’ 분야에서 주로 차
이를 체감하고 있는 것으로 파악됐다.
특히 수도권 기업도 경영환경 격차를 제
일 크게 느끼는 분야로 인력확보
(69.7%)를 꼽았다.

비수도권 기업은 지방중소기업 활성
화에 ‘인력 확보 지원(47.5%)’이 가장 도
움이 될 것으로 기대하고 있었다. ‘투자·
재정 지원 확대(46.4%)’, ‘대·중견기업
지방 이전 지원(26.4%)’도 제시됐다.

이런 가운데 비수도권 기업의 수도권
과 경영환경 격차 비교 정도는 평균 3.81
점(5점 만점)이었다.

중기중앙회 김희중 경제정책본부장
은 “고용지원금 지원을 포함해 중장년
층·경력단절여성·외국인 근로자 등 다
양한 인력 활용을 지원하는 정책에 대
해 더 깊은 고민이 필요하고 근본적으
로는 기업의 경쟁력을 강화해 양질의
일자리가 창출되는 것이 중요하다”고
말했다.

/김승호 기자

고기능성 마감재 ‘누보핏’ 활용
‘사선 엣지 결합’ 공법 통해 시공
필요한 공간만 빠르게 부분 교체

한샘의 욕실 리모델링 ‘이지바스5’가
혁신적인 공법으로 눈길을 끌고 있다.

11일 한샘에 따르면 이지바스5는 타
일보다 간편하게 설치할 수 있는 욕실 마
감재를 통해 소음과 먼지 발생을 최소화
하고 거주 중에도 단 이틀만에 욕실을
새 것으로 바꿀 수 있다.

전통적인 욕실 공사는 기존 타일을 일
일이 깨부수는 철거 과정에서 막대한 소
음과 미세먼지가 발생한다. 또한, 방수
공사와 타일 양생 기간을 포함해 최소 3
일에서 길게는 일주일 가까이 욕실을 사
용하지 못하는 단점이 있다.

이지바스5의 핵심 경쟁력은 한샘이
욕실 환경에 최적화해 설계한 고기능성
마감재 ‘누보핏’에 있다. 단순히 겉모습



한샘의 이지바스5로 시공한 욕실 모습.

만 바꾸는 것이 아니라 내구성과 안전
성, 위생성 등 욕실이 갖춰야 할 본질적
인 기능을 극대화한 것이 특징이다.

바닥에 적용되는 ‘누보핏 타일’은 기
존 자재의 한계를 뛰어넘는 성능을 보여
준다. 충격에 강한 내구성은 물론 안정
적인 보행감을 선사하며 ‘미끄럼 저항
최고 등급(DP5)’을 획득해 물기가 많은
욕실에서 발생하기 쉬운 낙상 사고를 예
방한다.

/김승호 기자

우수 R&D 성과 사업화 ‘단절’ 막는다

중기부, ‘기술사업화 패키지’ 공고
맞춤형 사업화 프로그램 지원

중소벤처기업부가 우수 연구개발(R
&D) 성과물을 보유한 기업들의 사업화
를 적극 돕는다. 중기부는 12일 ‘기술사
업화 패키지’ 사업 시행계획을 공고하고
기업당 최대 1억5000만원을 지원한다고

11일 밝혔다. 이번 사업은 R&D 이후 단
계에 특화된 후속 사업화 지원체제로,
자금과 전문성 부족으로 R&D 성과의
사업화가 단절되는 것을 방지하기위해
기획했다. 중소기업이 사업화 로드맵을
자체 설계해 신청하면 사업화 전담 기관
이 수출, 마케팅, 브랜딩, 해외인증 등
맞춤형 사업화 프로그램을 지원한다.

이번 공고는 ▲정부 R&D 우수과제
(100개사) ▲기술거래플랫폼 연계(40개
사) 시행 계획을 담고 있다. ▲규제혁신
R&D 연계 트랙(20개사)은 추후 공지할
예정이다.

정부 R&D 우수과제 트랙은 중기
부, 산업통상부, 과학기술정보통신부
등 18개 정부 부처가 추천한 R&D 우수
과제 수행 기업 중 100개사를 선발해
업체당 최대 1억5000만원의 사업화 보
조금을 제공한다.

/김승호 기자

LX판토스, 폴란드 대형 물류센터 인수

KIND·정책펀드와 2160억 공동 인수

LX판토스가 공공기관, 정책펀드와
손잡고 폴란드에서 대형 물류센터를 인
수했다. 유럽 대륙 중심부의 물류 요충
지에 대규모 인프라를 확보해 유럽 물류
시장 내 사업 기반을 강화하는 동시에 우
리 기업들의 현지 진출과 공급망 구축을
지원하는 교두보 역할이 기대된다.

LX판토스는 한국해외인프라도시개
발지원공사(KIND), PIS 제2호 펀드

(국토부 산하 정책펀드)와 함께 폴란드
남부 카토비체(Katowice) 지역에 위치
한 대형 물류센터(사진)를 공동 인수했
다고 11일 밝혔다. 인수 금액은 2160억
원이며 한국해양진흥공사의 금융 지원
을 바탕으로 안정적인 재원 구조를 갖
췌다.

이번에 인수한 카토비체 물류센터는
총 5개 동으로 구성된 연면적 10만9000
㎡ 규모의 신축 자산으로 단계적으로 개
발·운영이 진행되고 있다.

/김승호 기자