큐라클, 차세대 항암제 '승부수'
혈관질환 넘어 신약 영토 확장

맵틱스·피노바이오와 '맞손'
각 사 플랫폼 결합 후보물질 도출
'MT-40X' 등에 ADC 적용 탐색
임상 순항 중 성장동력 확보 포석
3분기 누적 매출 91억, 적자 72%↓



(왼쪽부터)큐라클 유재현 대표, 정두영 피노바이오 대표, 이남경 맵틱스 대표 등이 기념사진을 촬영하고 있다. /큐라클

혈관질환 치료제 개발 기업 큐라클이 고부가가치 항암 분야로 보폭을 넓힌다. 그간 기술이전으로 입증한 사업화 역량에 항체 및 항체·약물 접합체(ADC) 기술을 결합해 연구개발 포트폴리오를 다각화하고 기술이전 기회를 극대화하는 전략이다.

큐라클은 항체 신약개발 기업 맵틱스, 항체·약물 접합체(ADC) 전문기업 피노바이오와 항체 및 항체·약물 접합체(ADC) 기반 항암제 공동 연구개발을 위한 업무협약을 체결했다고 24일 밝혔다.

3사는 각 사가 보유한 핵심 플랫폼과 신약개발 역량을 결합하는 삼각 협력 체계를 구축한다. 맵틱스의 항체 발굴·엔지니어링 역량과 피노바이오의 링커·페이로드 플랫폼, 큐라클의 신약개발·임상 및 사업화 노하우를 하나로 묶어 차세대 항암제 후보물질을 도출하는 것이 목표다.

우선 3사는 큐라클과 맵틱스가 초기 연구를 진행 중인 항암 후보항체 'MT-40X' 등을 대상으로 ADC 적용 가능성을 탐색한다. 표적과 작용 기전에 따라 단일항체, 이중·다중항체, 항체·약물 접합체(ADC) 등 최적의 치료 접근법을 비교 검증해 최적 후보물질을 선별할 계획이다.

큐라클은 검증된 파트너십에 전문 플랫폼을 더해 항암 파이프라인을 강화한다는 방침이다. 큐라클과 맵틱스는 이미 지난 5월 공동개발한 망막질환 이중항체 'MT-103'을 미국 메멘토 메디신에 최대 10억 7775만 달러(한화 약 1조5000억원 규모)로 기술이전하며 협력 성과를 낸 바 있다. 여기에 2022년 셀트리온과의 옵션 계약, 지난 10월 스위스 알렌티스 테라퓨틱스와의 라이선스 계약 등으로 기술력을 인정받은 피노바이오의 '피노-ADC' 플랫폼을 결합한다는 구상이다.

큐라클의 이번 행보는 주력 파이프라인 'CU06', 'CU01' 등이 후기 임상에 진입한 가운데 차세대 성장동력을 확보하려는 포석이기도 하다.

CU06은 경구용 당뇨병성 황반부종 치료제 후보물질로 지난 20일 미국 식품의약국(FDA)에 임상2b상시험계획을 신청했다. 임상 2a상은 시력 개선 폭이 컸던 저시력 환자군 156명을 대상으로 진행된다.

또 경구용 당뇨병성 신증 치료제 CU01 역시 국내 임상 2b상에서 1차 평가지표인 요중 알부민-크레아티닌 비율 감소의 통계적 유의성을 입증하고 지난 6월 미국당뇨병학회에서 데이터를 공개하는 등 추가 기술이전 논의에 속도를 내고 있다.

다만 이번 3사 협약은 초기 협력 단계인 만큼 향후 실질적인 성과 도출 여부가 관건이다. 구체적인 개발 과제와 추진 일정은 후속 협의를 통해 확정될 예정이다. 특히 비임상 데이터 확보를 통한 본계약 체결 및 실제 후보물질 도출이 이어질 전망이다.

한편 큐라클은 공격적인 연구개발 확장과 함께 실적 개선에도 주력하고 있다.

큐라클의 올해 3분기 누적 매출액은 91억원으로 지난해 같은 기간 710만원 대비 큰 폭으로 성장했다. 지난 5월 성사된 MT-103 기술이전 선급금 61억원이 3분기 누적 기술이전수익으로 반영된 데다, 지난해 6월 신사업으로 추가한 원료의약품 레바미피드 유통 부문에서 30억원의 상품매출이 발생했다. 올해 3분기 누적 영업손실은 33억원으로 전년 동기 118억원 대비 약 72% 줄었다.

큐라클 관계자는 "기존 항체 파이프라인에 우수한 항체·약물 접합체 기술을 접목해 후보물질별 최적의 개발 전략을 수립하고, 차별화된 차세대 항암제 개발에 속도를 내겠다"고 말했다. /이청하 기자

mlee236@metroseoul.co.kr

무신사, 中 '다국적기업 지역본부' 인증획득

현지 사업 정책 지원 받을 수 있어


중국 상하이에서 열린 '다국적기업 지역본부 인증서 수여식'에서 기념 촬영 중인 (왼쪽부터)주중밍(朱忠明) 상하이시 시장과 박대형 무신사 차이나 법인장. /무신사

무신사 차이나가 중국 상하이시로부터 '다국적기업 지역본부' 인증을 획득하며 중국 사업의 중장기 성장 기반을 마련했다.

무신사 차이나는 지난 18일 중국 상하이시가 개최한 다국적기업 지역본부 인증서 수여식에 참석해 인증서를 받았다고 24일 밝혔다.

다국적기업 지역본부 인증은 상하이시가 글로벌 기업의 투자 유치를 확대하고 현지 비즈니스 환경을 개선하기 위해 마련한 제도다. 상하이시 정부가 외국인 투자 기업의 사업 규모와 역량 등을 종합적으로 평가해 심사 기준을 충족한 기업에 부여한다. 이에 따라 무신사 차이나는 자금 운용과 수출입 통관 절차, 인재 유치, 지식재산권 보호 등 현지 사업 운영에 필요한 분야에서 정책적 지원을 받을 수 있게 됐다.

무신사는 중국을 주요 글로벌 시장 중 하나로 삼고 현지 조직과 유통 인프라에 대한 투자를 지속해 왔다. 온·오프라인 유통 채널을 확대하며 국내 패션 브랜드의 중국 시장 진출과 현지 소비자 접점 확대에 주력하고 있다.

지난해 12월 상하이를 시작으로 항저우와 선전까지 진출 지역을 넓히며 현재 중국에서 무신사 스탠다드 5개점과 무신사 스토어 2개점을 운영하고 있다. 지난 1월에는 상하이시 쉬후이구 정부와 국내 패션 브랜드 초청 행사를 공동 개최하는 등 현지 정부와의 협력을 통해 양국 패션 산업의 교류 및 비즈니스 기회 확대를 추진하고 있다.

무신사 관계자는 "앞으로도 현지 유통 인프라에 대한 투자와 전략적 파트너십을 강화해 국내 패션 브랜드의 중국 시장 진출을 지원하고 K패션의 글로벌 경쟁력을 높이는 데 앞장설 것"이라고 말했다.

/김서현 기자 seoh@

삼성바이오에피스, 3명 승진 인사 단행

정병인 부사장, 이규범·최소영 상무


정병인 부사장 / 이규범 상무 / 최소영 상무

삼성바이오에피스가 성과와 역량 중심의 인사 원칙에 따라 부사장 1명, 상무 2인 등 3명의 승진 인사를 단행했다고 24일 밝혔다. 탁월한 업적을 통해 회사 발전에 기여하고 변화와 도전으로 미래 도약을 이끌어 나갈 인재를 발탁했다는 평가다.

우선 임상의학본부 RA(Regulatory Affairs)팀장으로는 정병인 부사장을 선임했다. 약사 출신의 글로벌 인허가 전문가로, 다수의 바이오시밀러 및 신약의 인허가 전략을 수립해 제품의 적기 출시와 미래 성장 기반을 마련하는데 기여할 전망이다.

이규범 상무는 AX/PI팀 데이터(Data)거버넌스그룹장을 맡는다. 이 상무는 제약산업에 대한 높은 이해도를 갖춘 IT 전문가로, 신설 법인 및 전사 주요 IT 시스템 구축을 주도하고 인공지능(AI) 활용 데이터 체계 마련에 기여할 것으로 기대된다.

개발본부 BA(BioAnalysis)팀장을 맡은 최소영 상무는 기초연구부터 임상 검체 분석까지 아우르는 바이오분석 전문가다. 바이오시밀러 개발기간 단축 및 비용 절감과 신약 개발 분석역량 강화에 기여할 것으로 예상된다.

삼성바이오에피스는 성장 잠재력과 전문성을 갖춘 인재들을 바탕으로,글로벌 바이오 제약 산업을 선도하는 기업으로 지속 성장하도록 더욱 발돋움해 나갈 계획이라고 밝혔다. /이세경 기자 seilee@

"근본적인 관리로 두피·모발도 저속노화"

LG생활건강 '엘라스틴'
싱글즈와 직장인 대상 뷰티 토크
'싱글즈 오피스 클리닉' 성료
수티컬즈 제품·거꾸로 샴푸법 소개


행사 참가자가 엘라스틴 수티컬즈 제품을 체험하고 있다. /LG생활건강

LG생활건강의 프리미엄 헤어 코스메틱 브랜드 엘라스틴이 얼굴 피부에만 집중되던 저속노화를 두피와 모발에 적용한다. 엘라스틴은 지난 23일 2030 라이프스타일 매거진 '싱글즈'와 함께 서울 강남구 더북컴퍼니 사옥에서 직장인 대상 뷰티 토크 '싱글즈 오피스 클리닉'을 성황리에 마쳤다고 24일 밝혔다.

이번 행사에는 사전 신청으로 선정된 직장인 참여자, 성형외과 전문의, 뷰티 에디터 등 30여 명이 참석해 두피와 모발 고민을 나눴다. 연사로 나선 김진오 뉴헤어모발성형외과 대표원장은 두피 탄력 관리가 전반적인 얼굴 항노화와 직결된다는 점을 강조하며 근본적인 두피 관리의 중요성을 짚었다.

또 전문 헤어 스타일리스트는 탄력 있는 모발에서 비롯되는 스타일링 팁을 전수해 호응을 얻었다. 엘라스티은 두피부터 모발 끝까지 관리하는 신제품 '엘라스틴 수티컬즈' 제품군과 신개념 홈뷰티 '거꾸로 샴푸법'을 소개했다.

수티컬즈 제품군은 블루 펩타이드, PDRN, NMN, 재조합 콜라겐 등을 엘라스틴이 독자 배합한 '블루 펩타이드 부스터 샷'을 처방한 고효능 제품들이다. 단백질 영양공급 특허 기술도 적용해 유효성분 지속력을 개선한 것도 특징이다. 인체적용시험에서 샴푸 단독 사용 대비 단백질 밀착력을 2배 높인 것으로 확인됐다.

이와 함께 거꾸로 샴푸법은 샴푸 전 0단계에서 헤어 마스크를 먼저 도포해 유효성분으로 모발을 코팅한 뒤 샴푸로 세정하고 다시 헤어 마스크로 마무리하는 3단계 방식이다. 주 2~3회 활용만으로도 집에서 살롱 수준의 탄력을 구현하는 데 중점을 뒀다.

엘라스틴 브랜드 관계자는 "'헤어 롱제비티'라는 새로운 솔루션을 제안하고자 한다"며 "앞으로도 근본적인 두피와 모발의 아름다움을 연구하며 헤어 안티에이징 시장을 선도해 나가겠다"고 말했다. /이청하 기자

GS샵, 사내 AX 혁신 프로그램 성료

지난 8월부터 '악셀 AI 레이싱' 진행
직원 178명 참여·94개 과제 구현

GS샵 사내 인공지능 전환(AX) 혁신 프로그램에 직원 178명이 참여해 94개의 업무 혁신 과제를 구현했다.

GS리테일이 운영하는 홈쇼핑 GS샵은 지난 8월 24일부터 11월 20일까지 사내 AX 혁신 프로그램 'AX:CEL AI Racing(악셀 AI 레이싱, 이하 AX:CEL)'을 진행했다고 24일 밝혔다.

AX:CEL은 'AX(AI Transformation)'와 'Accelerate(가속하다)'를 결합한 명칭으로 AI를 활용해 업무 혁신을 가속한다는 의미다.

이번 프로그램은 코딩 등 개발 전문성이 없는 현업 직원들이 직접 업무에서 문제를 발굴하고 AI를 활용해 업무 프로세스를 재설계하거나 실제 작동하는 솔루션을 구현하도록 한 것이 특징이다.

상품기획자(MD), 방송제작자(PD), 마케팅 등 다양한 현업 부서에서 178명의 직원이 참여해 113개 과제를 등록했으며 이 가운데 94개를 실제 구현했다. 참가자들은 여러 시스템에 흩어진 판매·고객·방송 데이터를 연결해 의사결정을 지원하고 방송 및 상품 운영 과정에서 발생할 수 있는 문제를 사전에 감지하는 등 홈쇼핑 업무 문제 해결에 집중했다.

GS샵은 이번 프로그램에서 발굴한 과제의 실제 업무 적용과 조직 내 확대 가능성을 검토하고 임직원들이 자발적으로 AI를 활용해 업무를 개선하는 현장 중심의 AX 문화를 확산할 계획이다. /김서현 기자