

# 셀트리온, 글로벌영토 확장 전쟁음... 유럽 등 법인 추가



**‘유럽 직판체제 구축’ 가시화  
상반기에만 10개국 법인 출자  
내년 아시아·남미 등 기타지역  
2021년 美·캐나다에 구축 목표**

셀트리온그룹이 해외 법인을 확장하며 직접판매(직판) 체제 구축에 속도를 내고 있다.

19일 제약·바이오 업계에 따르면 셀트리온헬스케어는 올해 상반기 이탈리아, 독일, 벨기에, 아르헨티나, 페루, 노르웨이, 프랑스, 핀란드, 캐나다, 칠레 등 10개국에 해외사업을 위한 법인 설립을 마쳤다.

셀트리온헬스케어는 셀트리온 바이



셀트리온헬스케어

오시밀러(바이오의약품 복제약) ‘렘시마’, ‘허쥬마’, 트룩시마’ 등의 해외 영업 및 마케팅을 담당하는 계열사다. 셀트리온은 그동안 파트너사와의 협업을

통해 바이오시밀러를 판매해왔으나 최근에는 직판을 추진하고 있다.

셀트리온헬스케어는 2010년 헝가리를 시작으로 세계 곳곳에 해외 영업 및

판매를 위한 거점을 마련해왔다. 특히 해외에서 직판 체제를 구축하겠다고 선언하면서 지난해부터 해외법인 설립이 부쩍 늘어났다.

셀트리온 서정진 회장은 올해 안에 유럽 내 직판체제 구축을 마무리한다는 계획을 지난해 부터 밝혔다. 직판체제를 구축하면 현지 파트너사에 지급되는 30~55% 수준의 수수료를 줄이고, 비용을 15~20% 수준까지 낮출 수 있다는 복안이다.

셀트리온은 2020년까지 아시아 남미 등 기타지역, 그리고 2021년까지 세계 최대 제약 시장인 미국 캐나다에 직판 체제를 확립할 계획이다. 글로벌 직판 체제를 완성하는데만 총 4조원을 투입한다.

이런 계획은 점차 가시화되는 추세다. 실제 셀트리온헬스케어는 지난해에

10개국(네덜란드·미국·호주·콜롬비아·뉴질랜드·영국·아일랜드·덴마크·멕시코·오스트리아)에 해외법인을 설립했고, 올해는 상반기에만 이미 10개국 법인 출자를 완료했다. 해외사업을 위한 법인 출자가 없었던 2017년과 달리 지난해부터 해외시장이 급격히 확대되고 있다.

올 하반기에는 중남미 6개국 현지법인을 중심으로 파트너사와의 협업을 강화하는 한편 직판체제 구축에도 힘을 쏟겠다는 목표로 내놨다.

셀트리온헬스케어 관계자는 “해외 진출이라는 커다란 목표 아래 직판 체제 구축, 파트너사와의 협업 등을 위해 현지에 거점을 마련하고 있다”며 “지난해부터 유럽과 중남미를 중심으로 해외 법인을 설립하는 중”이라고 말했다.

/이세경 기자 seilee@metroseoul.co.kr

## 동아제약, 건기식·화장품 공략 강화

지놈앤컴퍼니와 제품개발 등 협약

동아제약은 서울시 용두동 본사에서 지놈앤컴퍼니와 건강기능식품과 화장품 등 헬스앤뷰티(Health & Beauty) 제품 공동개발 업무협약을 체결했다고 19일 밝혔다.

이번 업무협약은 지놈앤컴퍼니의 마이크로바이옴 기술을 활용해 일반의약품, 건기식과 화장품 등 신규 제품 개발을 목적으로 마련됐다. 업무협약 체결에 따라 양사는 지놈앤컴퍼니가 보유한 마이크로바이옴 기반 기술 및 노하우를 활용해 공동연구 및 상업화를 추진해 나갈 계획이다.

마이크로바이옴(Microbiome)은 인체에 서식하는 미생물(Microbe)과 생태계(Biome)를 합친 말로 우리 몸에 사는 미생물과 그 유전정보를 말한다. 마이크로바이옴은 유익균과 유해균이 생성되는 원리와 질병 간의 연관성 등을



최호진 동아제약 사장(오른쪽)과 배지수 지놈앤컴퍼니 대표가 19일 서울시 용두동 동아제약 본사에서 열린 Health & Beauty 제품 공동개발 업무협약 체결식에서 기념촬영을 하고 있다.

분석할 수 있어 신약 개발 및 건강기능식품, 화장품 개발에 쓰인다

2015년 설립된 지놈앤컴퍼니는 마이크로바이옴 의약품, 건강기능식품, 화장품 개발하는 바이오벤처기업이다.

동아제약 최호진 사장은 “이번 지놈앤컴퍼니와 협력을 통해 마이크로바이옴 기반의 제품 라인업을 갖추고 신규 분야의 경쟁력을 강화할 예정”이라고 말했다. /이세경 기자

## 삼성바이오에피스, ‘솔라리스’ 임상 3상 돌입

10개국 환자 50명 대상  
2021년 7월까지 마무리

삼성바이오에피스가 희귀질환 치료제 솔라리스의 바이오시밀러 ‘SB12’의 임상 3상을 시작한다.

삼성바이오에피스는 19일 SB12의 임상 3상시험 계획을 구체화하고 이를 글로벌 임상시험 정보 사이트를 통해 공개했다. 독일에서 진행된 SB12의 임상 1상을 올해 초 완료했으며, 임상 3상은 오리지널 의약품과의 유효성, 안전성, 약동학 및 면역원성을 비교하게 된다. 이번 임상 3상은 한국을 포함한 총 10개국의 환자 50명을 대상으로 오는 2021년 7월까지 진행될 예정이다.

솔라리스(Soliris)는 미국 제약사 알렉시온(Alexion)이 개발한 ‘발작성 야



삼성바이오에피스 사옥 전경. /삼성바이오에피스

간 혈색소뇨증(PNH) 치료제다. PNH는 혈관 내 적혈구가 파괴되면서 혈전이 생기고, 야간에 용혈 현상이 생겨 혈액 색 소변을 보이는 증상을 보이는 희귀질환이다.

솔라리스는 대표적인 고가(高價) 바이오의약품으로, 지난 해 글로벌 매출 규모는 35억6300만 달러(약 4조3000억

원)를 기록했다. 업계에 따르면 국내 솔라리스 1바이알(30ml)의 가격은 비급여 기준 약 600만원으로, 성인 기준 투약비용이 연간 약 5억원 규모에 달하는 것으로 알려졌다.

현재 다국적 제약사인 암젠이 솔라리스 바이오시밀러 임상 3상을 진행 중이며, 국내에서는 이수앱지스가 개발하는 바이오시밀러가 임상 1상 단계에 있다.

삼성바이오에피스 관계자는 “자가면역질환 및 중양질환 치료제를 개발하며 쌓은 역량을 바탕으로 희귀질환 치료제로 개발 분야를 넓혔다”며 “SB12의 성공적 개발을 통해 고가의 바이오의약품에 대한 환자들의 치료 접근성을 확대할 수 있도록 하겠다”고 말했다.

/이세경 기자



동국제약 임직원들로 구성된 ‘인사돌 사랑봉사단’ 26명의 봉사단원들이 서울시 광화문 경복궁에서 폭염 속에서도 잡초 제거 등 정화활동을 펼쳤다.

## 동국제약 ‘인사돌 봉사단’ 폭염 속 봉사활동

동국제약 임직원들로 구성된 ‘인사돌 사랑봉사단’이 최근 무더운 날씨에도 불구하고 봉사활동을 활발히 펼치고 있다.

인사돌 사랑봉사단은 매일 정기적으로 ‘사랑의 연탄 나눔’ ‘문화재 지키기’

‘1사1하천 가꾸기’ 등 자신이 희망하는 사회공헌활동을 선택해 활동하고 있다. 지난달에도 서울시 광화문 경복궁에서 26명의 봉사단원들이 폭염 속에서 잡초 제거 등 정화활동을 펼쳤다. /이세경 기자

## 보령제약, 멕시코서 ‘듀카브’ 발매... 8378만달러 시장 공략

(고혈압 복합제 신약)

스텐달사와 ‘아라코듀오’ 론칭

보령제약이 고혈압 신약 카나브패밀라인 듀카브(고혈압 복합제)를 멕시코에서 발매했다고 19일 밝혔다.

멕시코에서는 2014년 아라코(카나브 현지명), 2016년 디아라코(카나브 플러스 현지명)를 론칭한 데 이어 3번째로 아라코듀오(듀카브 현지명)가 발매됐다. 멕시코 현지 판매는 파트너사인 스텐달이 맡는다.

보령제약은 현지시간 15일 멕시코시에 위치한 파파로테 무세오 델 니노 박물관에서 ‘아라코듀오(듀카브 현지명) 발매식 및 심포지엄’을 진행했다. 아라코듀오는 ARB(안지오텐신 II 수용체 차단제) 계열인 피마사르탄(카나브 성분명)과 CCB(칼슘 채널 차단제) 계열인 암로디핀을 결합한 고정용량복합제다. 아라코듀오는 한국에서 진행된 3상 임상시험에서 단일제 대비 약 2.7배의 수축기혈압 강하효과뿐 아니라, 혈압조절

율도 약 50% 정도 더 우수한 것으로 나타났다. 안전성 측면에서도 단일제 대비 유사한 안전성 프로파일을 보였다.

아라코듀오는 2016년 8월 한국 발매 이후 매월 10% 이상 원외처방액(UBIST 기준)이 성장하고 있는 듀카브의 해외 첫 론칭이라 더욱 기대를 모으고 있다. 2018년 말 기준 듀카브는 국내에서 181억원의 원외처방액을 기록했으며, 2019년 상반기에만 125억원을 기록(UBIST 기준)하고 있다.

멕시코 ARB+CCB 항고혈압복합제 시장 규모는 8378만달러(2018년 IMS 데이터 기준) 규모로 보령제약과 스텐달은 시장 점유율 10%를 목표로 하고 있다.

발매 심포지엄에서는 아라코 현지 임상을 진행했던 에르네스토 카르도나 누노 멕시코 과달라하라대 교수가 강연했다. 카르도나 교수는 아라코듀오 출시 전 아라코(피마사르탄)와 암로디핀을 복합 처방한 자신의 실제 처방사례를 발표했다.

카르도나 교수는 “아라코(피마사르탄)와 암로디핀을 복합처방한 결과 단일 처방보다 우수한 혈압강하 효과를 보였다”며 “아라코듀오 론칭을 통해 멕시코 고혈압환자들의 복용 편의성이 높아지는 것을 넘어, 고혈압 치료성과도 더욱 높일 수 있을 것”이라고 말했다.

스텐달 카를로스 회장은 “아라코듀오는 최근 시장이 확대되고 있는 ARB+CCB복합제 시장에서 가장 유망한 의약품”이라며 “임상을 통해 증명된 효능과 안전성을 마케팅에 적극 활용해 점유율을 확보할 나갈 계획”이라고 말했다.

보령제약 이삼수 사장은 “아라코듀오의 강력한 혈압강하 효과는 최근 강조되는 적극적인 혈압관리에 필요한 치료제로서 처방자들의 치료옵션은 물론 환자들의 삶의 질 개선에 도움을 줄 수 있을 것”이라며 “국내에서의 성장세를 바탕으로 파트너인 스텐달과의 마케팅 시너지를 높여 빠른 시일 내에 시장에 안착 시킬 것”이라고 말했다. /이세경 기자