



영남대병원 이경희 교수, 서울성모병원 강진형 교수, 서울아산병원 김상위 교수, 국립암센터 김흥태 교수, 유한양행 이정희 사장, 세브란스병원 조병철 교수, 삼성서울병원 안명주 교수, 중앙대병원 장정순 교수, 충북대병원 이기형 교수, 서울대병원 김동완 교수(왼쪽부터)가 한국 연구자회의에서 레이저티닙 임상3상 개시를 축하하고 있다.

유한양행, 레이저티닙 비소세포폐암 1차 치료제

세계 17개국 임상3상 개시

돌연변이양성 비소세포폐암 환자 대상 국내선 서울대병원 등 27개 병원 참여 무진행 생존기간 12.3개월 나타나 주목

유한양행이 비소세포폐암 치료제 레이저티닙의 다국가 임상3상 시험을 개시한다고 3일 밝혔다.

임상3상 시험은 전세계 17개국에서 진행할 예정으로, 작년 12월에 한국 식약처로부터 첫 번째 임상시험승인(INN)을 받은 이후 기관별 개시 모임을 진행하여 조만간 환자 모집이 개시될 예정이다. 또 세르비아 및 말레이시아에도 임상시험계획승인 신청을 완료했다.

이번 임상3상은 상피세포성장인자 수용체(EGFR) 돌연변이 양성 비소세포폐암 환자 380명을 대상으로 1차 치료제로서 레이저티닙과 게피티니브의 안전성과 유효성을 비교하는 시험이다.

우리나라에서는 세브란스병원, 삼성서울병원, 서울대병원, 서울성모병원, 서울아산병원 등 27개 병원이 참여한다. 이와 관련 최근 임상3상 시험 내용과 계획을 연구진에게 소개하는 연

구자회의를 개최하였다. 한국 연구자 회의에는 100여명의 연구진과 관계자가 참석하여 레이저티닙 개발에 대한 높은 관심을 보여주었다.

레이저티닙의 다국가 임상3상 시험을 이끌고 있는 세브란스병원 조병철 교수는 "레이저티닙은 작년 10월에 란셋 온콜로지지에 발표된 비소세포폐암 환자 대상의 임상1/2상 시험 결과 발표를 통해 임상적으로 의미 있는 안전성과 항종양 효과를 보여주었다"며 "레이저티닙이 EGFR 돌연변이 양성 비소세포폐암의 유병률이 높은 우리나라 환자들에게 좋은 치료 대안이 될 수 있도록 시험에 참여하는 국내 연구자들은 이번 임상3상 시험에 최선을 다할 계획"이라고 밝혔다.

레이저티닙은 임상1/2상 시험을 통해, EGFR T790M 돌연변이 양성 비소세포폐암환자에서 120 mg 이상의 용량을 투여하였을 때 무진행 생존기간이 12.3개월로 나타났으며, 우수한 안전성을 보여주어 주목을 받았다. 레이저티닙은 2018년 11월에 안센바이오 테크에 기술수출된 바 있다.

/이세경 기자 seilee@

가벼움에 스타일 더한 리바이스키즈 아우터

유아동복 기업 한세드림 아메리칸 키즈 데님 브랜드 리바이스키즈는 아우터 제품 업그레이드 버전을 3일 공개했다.

리바이스키즈는 시그니처 아이템인 봄버 자켓에 새롭게 데님 컬러를 추가한 제품 등 간절기부터 봄까지 활용할 수 있는 다양한 아우터를 선보인다. 리바이스만의 스트리트 무드에 가볍고 쾌적한 소재를 결합해 트렌디한 디자인을 완성했다.

'라이트웨이트 봄버 자켓'은 베스트 셀러로 꼽히는 봄버 자켓에 라이트웨이트 패브릭 소재를 적용해 간절기에 최적화된 제품으로 꼽힌다. 소매와 보디 전체를 메쉬 안감으로 처리하고 생



활상수 기능까지 갖춰 시원하고 가볍게 입을 수 있는 점이 특징이다. 컬러는 블랙과 네이비 두 가지며 사이즈는 4에서 16까지 폭넓게 출시된다.

봄버 자켓 라인에 데님 컬러를 더한 '데님 봄버 자켓'은 활동적이면서도 산뜻한 느낌을 선사한다. 부드러운 소재감이 돋보이는 데님 봄버 자켓의 측면에는 투 포켓이 장착돼 실용성과 스타일리시함을 모두 잡았다.

/조효정 기자 princess@

이화여자대학교 의료원

전략기획본부장에 이선영 교수

이화여자대학교 의료원은 전략기획 본부장에 이선영 소화기내과 교수와 사회공헌본부장에 김영주 산부인과 교수를 각각 임명했다고 3일 밝혔다.

또 이대목동병원 진료부원장에는

소화기내과 정혜경 교수, 교육수련부장에는 임우성 외과 교수, 응급진료부장에는 이동현 비뇨의학과 교수, 안전관리부장에는 김한수 이비인후과 교수, 융합의학연구위원장에 이항운 신경과 교수를 각각 임명했다. 아울러 이대서울병원 진료부원장에는 이현국외과 교수, 교육수련부장에는 전루민 안과 교수를 임명했다.

/이세경 기자

1500억 규모 '新 상생지원제도' 구축

GS25, 업계 1위 격차 키운다

안정적 운영, 경쟁력 강화 전폭지원 재계약 가맹점 담보설정액 인하 명절 당일·경영주 경조사 휴무제

가맹 경영주와의 동반 성장으로 명실상부한 업계 1위로 올라선 GS25가 2020년 1500억원 규모의 압도적인 '신(新)상생지원제도'를 선포했다.

올해로 출범 30주년을 맞는 GS25가 경영주와의 진심어린 소통 끝에 도출된 구체적이고 실효성 강한 점포 지원 제도를 신설하는 한편 다년간 구축해 온 상생 지원 제도를 확대해 더욱 완성된 형태의 '신상생지원제도'를 구축한 것이다.

이를 통해 GS25는 업계 1위인 점포 단위 면적당 매출(2018년 가맹사업 정보공개서 기준)을 경쟁사와 초격차로 벌리는 동시에 영업 비용 효율화 등 경영주 실수익을 혁신적으로 향상 시켜 본부와 가맹 경영주가 지난 30년의 성장을 넘어더 높게 도약할 수 있는 동반 성장 기반을 확보한다는 방침이다.

GS25가 2020년 신설한 주요 상생 지원 내용은 ▲차별화 먹거리(치킨25, 카페25) 우수 운영 가맹점 특별 지원, ▲재계약(기준 충족 시) 가맹점 담보 설정 금액 인하, ▲GS25 전용앱(나만의 냉장고) 활용 우수 점포 지원, ▲경제재난지역(매출부진지역) 판촉 비용 지원, ▲명절 당일·경영주 경조사 휴무 신청 제도 ▲택배 보험 신설 및 횡



박윤정 GS25 호림공단점 경영주와 본부 영업담당 직원이 매장 앞에서 손으로 하트를 그려보고 있다. /GS리테일

령 보험 확대를 통한 가맹점 운영 리스크 예방 제도 ▲최저 가격 수준의 엔젤 렌터카 연계 서비스 등이다.

GS25는 신설된 상생 제도를 위해 지난해 지원한 1300억원에 총 200억원 규모의 상생 지원금 예산을 추가로 마련했다.

GS25는 2018년 ▲가맹점 전기료를 100%(전기료 50% + 야간지원금 최대 50만원) 지원하는 과격 상생 제도를 도입해 지속 지원 중이며, 2019년엔 ▲가맹점 이익 배분율을 평균 8% 높은 과격적인 상생 가맹 조건을 본격 적용해 현재 1250점의 가맹점이 수익 상승 혜택을 누릴 수 있게 했다.

또, ▲저 매출점 기준 마련을 통한 희망 폐업 지원, ▲프레시푸드, 카운터

먹거리 등 미래성장 먹거리 상품 운영 지원을 업계 최초로 제도화해 가맹점의 안정적인 운영 및 점포 경쟁력 강화를 위해 전폭적인 지원을 하고 있다.

이외에도 GS25는 상생대출, 다점포 가맹비 할인, 경영주 경조사 지원, 법률 자문 서비스, 경영주 휴양시설, 해외 연수 기회 제공 등 가맹 경영주가 필요로 하는 모든 분야를 아우르는 상생 지원 제도를 제공하고 있으며, 경영주 협의회, 발전위원회, 자문위원 등 본부와 경영주가 소통할 수 있는 다양한 채널을 운영하고 있다.

GS25가 신상생지원내용을제도화한 내용과가맹점 매출 활성화를 위해 적극 노력하겠다는 본부 의지를 담은 2020년 상생협약은 현재 모든 가맹 경영주(일부 특수점 제외)의 동의를 얻었다.

한편, GS25는 신상생지원 제도를 선포한 것에 이어 신규 가맹 경영주를 대상으로 특별한 프로모션을 준비했다. 올해 30주년을 맞는 GS25가 1990년에 태어난 가맹 희망자에게 신규점 계약 시 가맹비 100만원을 면제해 주기로 했다.

또한 GS의 창립일이 3월 31일인 취지를 살려, 1990년 3월 31일생의 가맹 희망자에게는 가맹비를 50%(350만원)까지 면제한다.

또, 올해 신규점을 오픈하는 경영주들에게도 감사 프로모션을 진행한다.

/신원선 기자 tree6834@metroseoul.co.kr

미스터피자, 30년 노하우 바탕으로 가맹점 확대

매장 재활성화 프로젝트로 재도약 배달용 1인피자 개발 등 시장 공략

미스터피자는 창립 30주년을 맞아 가맹점 확대에 나선다고 3일 밝혔다.

미스터피자는 우수한 메뉴 개발력과 높은 인지도를 바탕으로 올해 창립 30주년을 맞이했다. 미스터피자는 기존 피자과 달리 기름기가 적은 '한국형 피자'를 개발해 쉬림프골드, 씨푸드 아일랜드 피자 등 히트작들을 선보이며 전국 270여개 매장을 운영하는 프랜차이즈 브랜드로 성장했다.

최근에는 매장 매출 독려를 위한 '매장 재활성화 프로젝트(SRP, Store Re

vitalization Project)'를 진행, 전년 동기 대비 평균 25~50%, 최대 110% 이상 매출 진작 성과를 거두며 또 한번의 재도약을 앞두고 있다. SRP의 주요 전략인 '피자부페'가 가성비족을 중심으로 인기를 끌며 신규 창업은 물론 업종 변경 창업 문의도 지속되고 있다는 후문이다.

미스터피자는 신규 창업자에게 입지 분석, 투자 계획 상담 등 점포 개설부터 매장 운영 전략, 오픈 프로모션까지 지원하고 있다. 또 개점 후 3주까지 전담 마케팅·서비스 교육 지원 코치의 집중 관리를 통해 매장이 안정화할 수 있게 돕는다. 이와 함께 대형 배달 앱과

제휴해 수수료 부담이 없는 '배달용 1인 피자'를 개발하는 등 현 외식 시장에 최적화된 시스템을 도입, 안정적으로 매장을 운영할 수 있는 환경을 조성하고 있다.

황웅진 미스터피자 개발담당이사는 "급변하는 외식 시장 속에서 성공적인 창업을 위해서는 오랜 기간 현장 경험을 쌓아온 장수 브랜드를 선택하는 것이 유리"하다"며 "미스터피자는 30여년간 쌓아온 매장 운영 노하우 및 가맹점 토털 컨설팅 기법을 바탕으로 예비 가맹점주들을 위한 최고의 창업 파트너로 거듭날 것"이라고 말했다.

/김민지 기자 kmj@

동인비, 인기 에센스 7종 모아 프로모션

KGC인삼공사 구매고객에 미니키트

KGC인삼공사의 프리미엄 홍삼화장품 브랜드 동인비가 2월을 맞아 '에센스의 힘을 다시 믿어보자' 프로모션을 진행한다고 3일 밝혔다.

이번 프로모션은 고농축 홍삼성분을 담은 동인비의 주요 에센스 7종을 구매하는 고객에게 미니 키트를 증정하는 내용으로 마련했다.

'진 에센스'와 '1899 오일캡슐 세럼'

을 구매할 경우 프리미엄 안티에이징 라인인 '진 5종 미니키트'를 함께 사용해 볼 수 있어 환절기에 적합한 에센스를 찾고 있거나, 집중 탄력케어가 고민인 사람들에게 탁월한 선물이 될 예정이다. 뿐만 아니라 동인비의 '자생원액 에센스'를 비롯한 '설 브라이트닝 에센스' '윤에센스' '담에센스' '현에센스'를 구매하면 고순도 홍삼오일을 함유해 피부 심층 노화개선에 도움을 주는 항산화 오일 '1899 시그니처 오일' 미



니를 제공해 기존 에센스 제품에 대한 만족도가 높았던 고객들에게 제격이다.

/조효정 기자