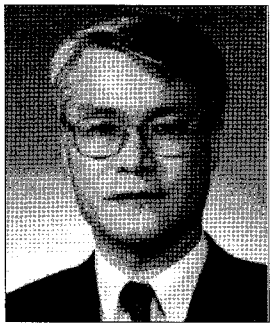
연구중심 제약회사와 Pipeline Product 확보의 중요성



조 중 명 대표이사

크리스탈지노믹스(주)

LG생명과학의 Factive가 드디어 미국 FDA의 승인을 받았다. 1987년도 물질특허 제도 도입 이후 15년간의 한국 신약연구의 결정체이다. 그 동안 국내 제약산업은 신약 연구중심의 사업보다는 해외 제품의 판권확보와 특허만료의약품에 대한 영업력이라는 두가지 요소에 의해서 좌우 되었지만, Factive는 국내 제약시장을 새롭게 보는 계기가 되고 있다.

가장 먼저 증권시장이 반응하고 있다. LG생명과학이 작년도 실적은 적자이고 매출규모면에서는 유한양행이나 동아제약보다 훨씬 작지만, 벌써 국내 제약회사 중에서 가장 높은 시가 총액을 기록하고 있고, 최근에도 그 상승세는 꺾이지 않고 있다.

FDA승인 전까지만 해도 모든 관심이 Factive의 승인여부에 모아졌지만, 최근에는 LG생명과학이 가지고 있는 Pipeline Product도 이 기업의 가치 증대에 기여를 하기 시작했다.

사실 이러한 현상은 선진국에서는 당연시 되는 이미 오래된 증권시장과 제약산업의 모습이었지만, 국내에는 오랜 신약에 대한 회의/의심 후, 첫 성공체험을 가지고 나서 발생하고 있는 현상이다. 이제야 한국도 신약 그리고 R&D pipeline의 중요성에 눈을 뜨기 시작했다고 할 수 있다. 국내의 바이오벤처들에게도 시사하는 점이 매우 많다고 하겠다.

첫째는 미래가치를 중시하는 자본시장의 정착이다. 과거 우리나라에서는 제약산업에서 미래가치를 제시할 만한 것이 없었다. 가끔씩 신약개발 소문(?)에 증권가가 출렁이기도 했지만, 대부분 그야말로 소문에 그쳤다. 하지만, 이제는 자본시장도 제약/바이오 기업의 미래가치를 찾기 시작했다.

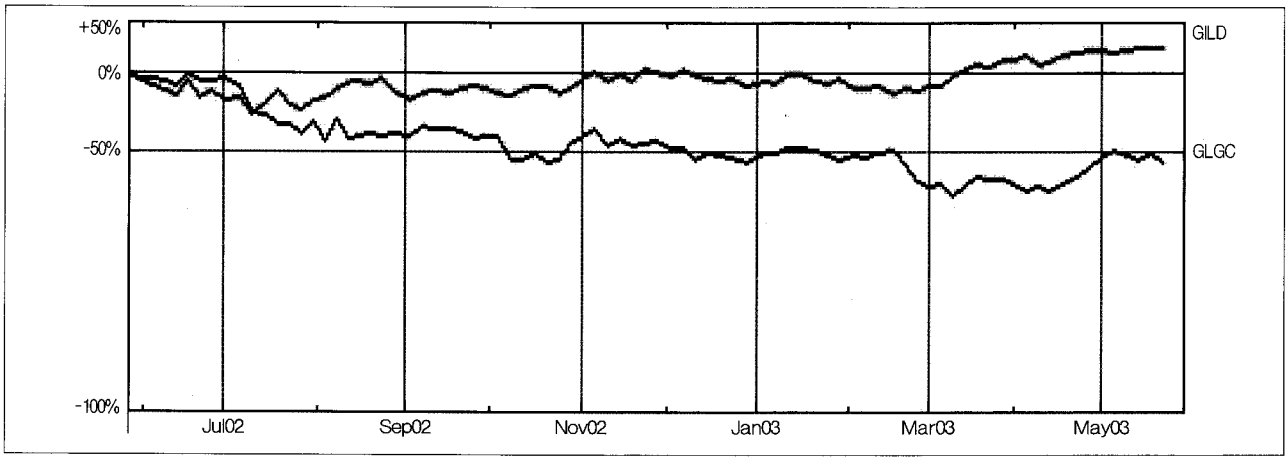
단순히 현재의 매출로 기업을 평가하지 않는다는 것이다. 이러한 증권시장의 시각은 국내 제약/바이오 기업에 미래가치 창출에 집중하라는 중요한 메시지를 주고 있다.

둘째는, 미래가치는 R&D pipeline에 의해 창출된다는 것이다. 과거 해외에서 승인된 제품의 국내 판권을 가지고 사업을 하던 시대는 지나가고 있다. 이제는 미래가치를 확인하기 위해서는 제약/바이오 기업의 R&D pipeline을 보아야 한다.

어떤 과제가 어느정도의 진도로 나가고 있는지, 그 과제가 지향하는 시장의 규모와 향후 시장에서의 경쟁력은 어느정도 인지를 판단하고 있다는 것이다. 국내 제약/바이오 기업도 연구개발을 통해서 Pipeline을 확보하는데 모든 노력을 다 해야할 것이다.

셋째는 세계적 관점에서의 사업에 대한 중요성이다. 만일 Factive가 국내만을 바라보고 연구개발되었다면 어떻게 되었을까? 물질특허권을 가지고 전세계에 통할

신약개발을 위한 파이프라인을 구축하라



▲ 1년간주가변동추이

GLGC : Gene Logic, 의약연구개발을 통한 Pipeline product를 확보하고 있지 않고 Information만을 최종상품으로 본 회사의 예
GILD : Gilead pharmaceutical, 항바이러스제에 집중적인 상품 및 Pipeline product가 있는 대표적인 product 중심의 회사의 예

만한 제품을 연구개발하였기 때문에 미래가치는 더욱 커진 것이다.

과거 많은 제약/바이오 기업들이 국내 제품출시만을 염두에 두고 연구개발을 하였다. 하지만, 앞으로는 세계를 염두에 두고 제품을 연구개발해야 할 것이다.

넷째는 다국적 제약기업/바이오기업과의 전략적 제휴의 중요성이다. 세계적인 제품을 만들기 위해서 국내 제약/바이오 기업의 역량이 부족한 것은 객관적인 현실이다. 적극적으로 해외의 개발력있는 기업과의 전략적 제휴를 통하여 세계적인 제품으로 키워나가는 것이 중요하다.

또한 국내에서도 제약회사와 바이오 벤처기업간의 연구협력도 더 활성화되어야 한다. 특히 제약회사들이 Factive와 같은 세계적 신약의 가능성을 인식하고 좀더 적극적으로 바이오 벤처들과 과감한 cosourcing을 통한 연구협력으로 개발후보를 발굴하고, 임상 2, 3상에서 다국적 제약기업과 제휴로 세계시장 진출을 도모한다면 비교적 작은 투자로도 충분히 가능하다.

다섯째는 국내 투자가들에게 신약 R&D의 성과는 단기에 바랄 수 있는 것은 아니지만, 장기적인 R&D가 이렇게 얼마나 큰 수익을 가져다 주는지를 보여주고 있다. 이번 기회에 국내의 창업투자사를 비롯한 많은 투자가들이 제약바이오의 진정한 가치와 특성을 새롭게 인식하고 미래지향적인 바이오 투자관행이 정립될 것이다.

참고로 국내 제약기업들의 평균 PER(Price earning ratio, 수익대비 주가비율)은 3-4 정도에 머물고 있다 하지만 미국 제약기업의 평균 PER은 거의 20을 상회하고 있다. AMGEN과 같은 선진바이오기업은 40을 넘는 경우도 흔하다. 단순한 수익창출 능력에 그들이 가지고 있는 신약 R&D pipeline에 대한 미래가치를 인정하기 때문에 나오는 현상이다.

이제 Factive가 한국 제약/바이오 분야에서 새로운 장을 열었다. 새롭게 열린 이 길이 더욱 넓어질 수 있도록, 그래서 국내 제약/바이오 기업의 PER도 20을 넘을 수 있도록 신약 연구 개발 투자를 통한 R&D pipeline 강화로 기업가치 제고 선순환 싸이클을 갖도록 해야할 때가 왔다고 여겨진다.

> *FDA승인 전까지만해도 모든 관심이 Factive의 승인여부에 모아졌지만, 최근에는 LG생명과학이 가지고 있는 Pipeline Product도 이 기업의 가치 증대에 기여를 하기 시작했다. 사실 이러한 현상은 선진국에서는 당연시 되는 이미 오래된 증권시장과 제약산업의 모습이었지만, 국내에는 오랜 신약에 대한 회의/의심 후, 첫 성공체험을 가지고 나서 발생하고 있는 현상이다.*

파이프라인이란? - 제품 출시 전 단계의 개발 중에 있는 제품을 의미하는 것으로 곧 제품 출시가 될 제품들이다. 제약/바이오 기업의 경우는 전임상, 임상 중에 있는 연구 Project들을 말한다. 파이프라인에 어떤 제품이 있는지를 확인하면 향후 그 회사가 어떤 제품들을 출시할지를 알수 있게되며 기업이 미래에 신제품을 통하여 어느 정도의 수익을 창출할지 가늠하게 된다. 특히 제약/바이오의 경우 제품 개발기간이 오래걸리기 때문에 출시 예정 제품들이 파악될 수 있어 매출이나 순이익이 없더라도 미래가치를 가늠할 수 있다.