

한국-일본, 제약분야 제휴 러시

미국 · 유럽 라이선스 제공 기피로 ... 로열티 지출 급증 전망

2002년 들어 국내 제약기업과 일본 제약기업간 제휴가 러시를 이루고 있다.

이에 따라 국내 제약기업들의 신약 개발 및 판매제휴 대상이 종전의 미국, 유럽 등 다국적 제약기업에서 일본으로 바뀌고 있다.

제약업계에 따르면, 동아제약, 종근당바이오 등 국내 제약기업들은 의약분업 이후 크게 늘어나고 있는 전문약품 시장을 공략하기 위해 일본기업들과 잇따라 손을 잡고 있다.

최근 들어 다국적 제약기업들이 신약 관련기술의 라이선스 제공을 기피하고, 기존의 제휴관계까지 끊고 있는데 따른 것이다. GlaxoSmithKline은 최근 LGCI와 유한양행이 개발한 신약의 상품화를 잇따라 포기한 바 있다.

일본의 인기 의약품이 들어오는 것이 한국에서 매출을 올리기 쉬운 점도 또 다른 요인으로 꼽히고 있다.

일본서 들여오기로 한 약품에는 먹는 항암제 [TS-1], 진해거담제 [스페리아정], 기능성 소화불량증 치료제 [가스모틴], 경구용 세파계 항생제 [후로목스], 차세대 항균제 [크라비트 점안액] 등이 있다.

그러나 국내 제약기업과 일본기업간 제휴가 줄을 이으면서 신제품 도입을 위한 로열티도 크게 늘어나고 있다.

국내의 한 제약기업은 일본 제약기업의 신제품 도입을 위해 정상 로열티 외에 계약금만 2억엔을 제시한 것으로 알려지고 있다.

일본의 일부 대형 제약기업은 아예 한국시장에 직접 진출하는 방안까지 검토하고 있는 것으로 알려졌다.

< Chemical Daily News 2002/ 06/ 11 >