

샤페론, 기업설명회 성료

- ▶ 주요 임원진이 차분한 분위기 속에서 회사 성과 및 기술 사업화 계획에 대해 설명
- ▶ 향후 주주 및 시장과의 활발한 소통 이어 나갈 것

[2024-05-30] 샤페론이 기업설명회를 통해 주주 및 시장과의 소통을 진행했다.

면역 혁신신약개발 바이오기업 샤페론(378800, 대표이사 성승용)은 지난 5월 29일 그간 시장에서 회사에 대해 오해했던 사안들에 대한 상세한 설명과 상장 후 개발 성과 및 향후 사업화 계획에 대한 설명회를 조용한 분위기 속에서 진행했다고 밝혔다. 이번 설명회에는 일반 주주를 포함해 향후 회사의 성장성에 관심을 갖는 비주주들이 사전 신청을 통해 약 100여 명이 참석했다.

성승용 대표이사를 포함한 주요 임원진들이 ▲회사소개 ▲연구개발 성과 및 계획 ▲재무회계 및 유증경과 ▲사업개발 현황 ▲향후 기업가치 제고 계획 등을 각 임원의 전문 분야별로 나누어 자세히 설명했다. 특히 아토피 치료제 '누겔'의 한국 임상 2상 결과 투명성 이슈에 대해 상세히 설명해 관심을 끌었다. 거래소 공시 규정이 생기기 전에 약물 효능을 예측하기 위한 동반 진단 시약의 개발계획 없이 진행한 임상 시험 후, 일정 환자군만을 대상으로 임상 결과를 분석하고, 이를 통해 약물의 효과를 과장해 설명했던 이전의 일부 사례와는 다르다는 설명이다. 약물 효능 예측을 위한 동반 진단 기술을 개발하기 위해 단백질학 기반의 정밀의학 기술을 도입해 바이오마커를 발굴했고, 전체 환자의 70% 이상이 바이오마커 양성이며, 이 양성 환자들에 대해 '누겔'을 바르면 시장에 유통되고 있는 경쟁약보다 효능과 안전성이 우수하다고 설명했다.

상장 전, 회사 가치 제고를 위해 이 임상결과를 설명하는 자리에서 이전의 사례와 같이 단순 하위 환자군에 대한 작위적 분석이라는 일부 투자자들의 의견에 대응하기 위해 전문학술지에 논문으로 발표해 시장과 소통하는 것이 회사의 우수한 임상 결과를 올바르게 알리는 방법이라 판단했다고 말했다. 임상 시험을 주관했던 임상 의사가 논문 투고를 마치고 현재 심사를 받고 있다고 전했다. 지난 십여 년간 정밀의학적 전략을 사용해 많은 항암제가 성공적으로 개발됐으나, 면역병리가 복잡한 염증성 질환에서는 성공사례가 거의 없었다. 2023년, 프로메테우스 사는 염증성 장 질환의 치료제를 개발하기 위해 정밀의학 전략을 도입해 기존 고전적 접근방식보다 약 10% 정도의 효력을 높였다. 이 정밀의학 기술로 인해 머크 사가 15조 원에 인수 합병했다. 시장에서 염증성 질환에 대한 정밀의학적 신약개발 기술이 주목받는 이유다.

또한 회사는 주요 파이프라인인 아토피 치료제인 '누겔'의 미국 임상 2상 파트 1 환자가 계획대로 잘 진행되고 있다는 현황과 국내 임상 1상 진행 중인 알츠하이머 치료제 '누세린' 역시 환자 모집이 순조롭게 진행되고 있다고 발표했다. 특히 회사는 앞으로 모든 염증복합체의 개발에 정밀의학 기술을 도입하는 것이 다국적 제약사가 신약 1개를 개발하기 위해 투자하는 천문학적 개발 비용에 대응하는 유일한 방법이라 말했다. 치매 동물 모델에서 발굴한 약물 반응 예측용 바이오 마커를 1개 발굴해 환자와 정상인에서 치료하기 전 혈액 내에서 유의하게 차이 나는 결과도 설명해 주목을 받았다. 향후 임상 2상에서 이 바이오마커 양성 군에서 '누세린'의 효과가 잘 나타나기를 기대한다고 말했다. 코로나 종식으로 임상 2상 이후 추가 개발을 중단한 누세핀의 다른 적응증으로 재개발 계획과 성과를 보여 주목을 받았다. '누세핀'을 대동물에 정맥주사해 심장 수술시 사용하는 체외 순환기에 의한 사이토카인 폭풍

을 치료하는 고려대 의대 마취과 팀의 연구결과가 게재 승인됐으나 엠바고 규정으로 상세히 설명할 수 없어 안타깝다고 전했다.

또한, 국내 유일의 나노바디 기술 기반 이중항체 면역항암제인 ‘파필리시맙’ 개발 현황과 동아에스티와 공동개발 중인 삼중항체에 대해서도 설명했다. 특히 영향력 지수가 7보다 높은 전문학술지에 발표한 인플루엔자에 대한 나노바디의 비임상 유효성 결과를 설명해 회사의 나노바디 기술력을 입증했다. 뿐만 아니라 재정의 지속적으로 안정적인 유지를 위해 염증에 의한 피부 노화 방지 제품을 함께 개발 및 영업할 제약사와의 제휴 노력도 소개해 관심을 끌었다. 샤페론은 염증복합체 억제제를 지난 10여 년간 개발해 오면서 염증복합체 억제 효능은 보이나 약으로 개발할 만큼의 성적은 아닌 많은 물질들을 보유하고 있기 때문에 이들을 사용해 반복적인 염증으로 피부 노화가 촉진되는 것을 예방할 수 있는 신약이 아니면서 일상에서 쉽게 사용할 수 있는 기능성 제품이 될 것이라고 설명했다. 이에 관한 기술사업화를 빨리 달성하기 위해 국내 관련 제약사와 논의를 진행 중이라고도 전했다.

샤페론에서 현재 추진 중인 유상증자에 대해서도 배경과 계획에 대해서도 설명했다. 유상증자를 통해 모인 자금은 기존 파이프라인의 개발 고도화를 통해 기술이전의 확률을 높이는 것과 리스크 관리 및 사업 확장을 위해 신규 파이프라인 개발에 사용될 예정이라고 말했다. 특히 ‘누겔’ 미국 임상 2상, 이중항체 임상 진입, 차세대 파이프라인 개발에 쓰일 것이라고 밝혔다. 샤페론은 기술이전의 촉진을 위해 미국에 설립한 자회사 허드슨 테라퓨틱스의 재니스 맥코트 대표를 주축으로 한 미국과 서울의 사업개발실 팀원들이 실시간 소통을 통해 기술이전 관련 업무를 진행하고 있다고 전했다. 상장 후 개발과 기술이전을 속도 있게 추진하기 위해 전문 임원진들을 대폭 영입하고 합성신약 개발 인력과 인공지능 팀 인원을 확충했다고 설명했다. 짧게는 수년에서 길게는 8년 이상 함께 호흡해온 연구 개발 실무진은 변동이 없어 개발이 지연될 우려는 없다는 설명이다. 대표의 의사결정이 늦어 많은 임원진이 최근 이직했다는 한 언론의 보도에 대해 지난 수년간 매일 수십 통씩 주고받아온 이메일과 해외 출장 시에도 주 2,3회 화상회의로 서울의 직원들과 소통하던 것을 매일 이메일을 백여 통으로 늘리고, 위치관계없이 매일 화상회의를 할 계획이라고 말해 설명회 이후 장내 남은 일부 참석자들과 웃음 속에 행사를 마무리했다.

샤페론 성승용 대표이사는 “본 유상증자를 성공적으로 마무리해 기술이전 가능성을 높여 샤페론의 기업가치 상승에 큰 마중물이 되도록 최선을 다할 것”이라며 “앞으로 더욱 활발한 소통을 이어 나갈 것을 약속하겠다”고 밝혔다.