

## 실험실 창업에서 Bio의 Google이 되는 것을 꿈꾸며...

강경선

서울대학교 수의과대학 교수 /강스템바이오텍 GVO

서울대학교 교수로 봉직하던 중 2010년 10월 실험실에서 책상하나 놓고 대학원생 1명과 같이 2명이 재생의학 바이오기업 창업을 하였다. 불과 10년전이기는 하지만 창업당시의 상황은 지금과는 많은 것이 다른 세상이었다. 교수가 창업을 하는 것에 대한 많은 부정적인 생각들이 있었고, 창업한 선배 교수들의 실패도 많았었던 때였다. 따라서 연구개발자금을 찾기란 쉽지 않았다.

이러한 시절에 같이 창업할 당시 대학원생이던 A군에게 5년뒤에 상장을 하겠노라고, 호언장담을 하였더니, 그 학생은 믿지 못하는 눈치가 역력하였다. 더군다나 주변의 교수들도 내가 창업 후 5년안에 상장을 하겠노라고 하였더니, 믿는 사람들이 없었다. 그도 그럴 것이 당시에 바이오벤처가 창업 후, 기술성 상장을 한 예가 과거 5년동안 1건도 없었을뿐더러, 상장에 성공 하더라도 창업에서 상장까지 걸리는 시간이 평균 15년이 걸렸다. 또한, 상장이라고 하는 시험을 1번에 통과하는 예는 없었고, 재수는 기본이고 삼수 해서 상장에 성공하는 기업이 부지기수였다, 그러나 내가 설립한 “강스템바이오텍”은 2010년에 실험실 창업해서 2015년 12월에 상장을 한번에 5년만에 성공하였고, 현재 상장 6년차 회사가 되었다.

이러한 강스템 바이오텍의 상장스토리는 2가지의 큰 의미를 가지고 있다. 첫째로, 가장 단기간에 5년만에 기술성 상장에 성공하여, 대한민국 기업사를 다시 쓰게 했고, 둘째로는 서울대학교 전임교수 수가 대략 2,500명이 있는데, 서울대 80년 역사에서, 현직 교수신분으로 상장에 성공한 교수는 내가 4번째 교수가 되어서, 4/2,500의 신화를 썼다.

현재 강스템바이오텍은 염증성 질환이나 자가 면역 질환을 타겟으로해서 현재 임상 1, 2, 3 상을 각각 진행하고 있고, 2024년이면, 세계최초의 아토피 피부염 치료제를 판매할 수 있을 것으로 예상된다. 두 번째 개발하고 있는 신약은 류마티스 관절염치료제인데, 이는 전 세계에서 단일 의약품으로 다국적 제약사가 매년 20조가 넘는 매출을 내는 Blockbuster 급 시장을 타겟으로 하고 있고, 실제 시장의 규모는 100조원의 시장일 것으로 예상된다.

여러 난관이 있지만 이를 잘 극복하여 신약을 개발해 나간다면, 바이오의 구굴이 될 수 있으리라 희망을 갖는다. 아직은 나의 스토리는 진행 중이지만, 나의 창업스토리를 통하여, 후배나 제자들에게 “꿈은 높고, 크게 가지고, 이 목표가 달성 될 수 있을까? 의심하지 말고, 자신을 믿고 끝까지 추진하라고” 조언을 하고 싶다. 인생은 도전이고, 도전하는 이가 아름답고, 살아 숨쉬는 것이다.