

큰 파도 (tidal wave)에 직면하다

제약회사의 위험을 제거하고 환자를 위한 가치 창출하기



질병의 큰 파도

지난 20년간 제약산업은 심장병, 인플루엔자, 폐렴 등의 분야에서 상당한 발전을 이루었다. 백신, 항생제 사용으로 전염병 유병률이 감소하였고, 심장질환은 스타틴 (statin)과 같은 블록버스터 (blockbuster) 의약품 처방을 통해 상당히 개선되었다. 하지만 그 결과 기대수명이 연장되면서 암이나 치매 같은 연령 관련 질병이 증가하였다. 치료법과 약물 이용이 개선되고 있음에도 불구하고 암이나 치매로 인한 감정적, 재무적 부담이 여전히 높다.

그림 1. 2012-30년 예상 암 발생 건수

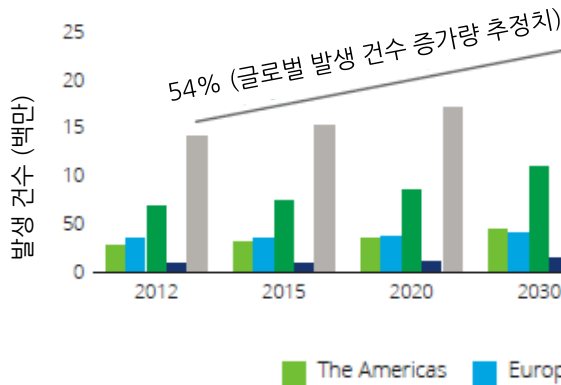
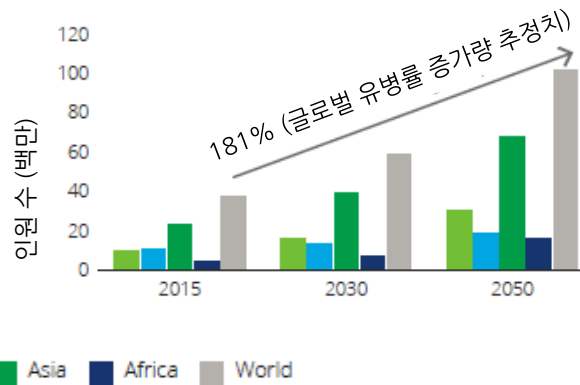


그림 2. 예상 치매 유병률 증가 (60세 이상)



또한, 지난 10년 동안 라이프스타일 영향 또는 행동과 관련된 만성질환인 비만, 당뇨병 등의 유병률이 극적으로 증가하였다. 비만 및 당뇨병과 같은 행동 관련 질병으로 인해 해결해야 할 두 가지 주요 난제가 생겼다. 첫째는 환자의 비협조적인 행동으로 인해 예방 및 치료가 매우 어렵다는 점이고, 둘째는 합병증 등으로 인해 발생하는 비용이 상당하다는 점이다.

그림 3. 2010-14 전세계적으로 증가하는 성인 비만 유병률 (BMI >=30)

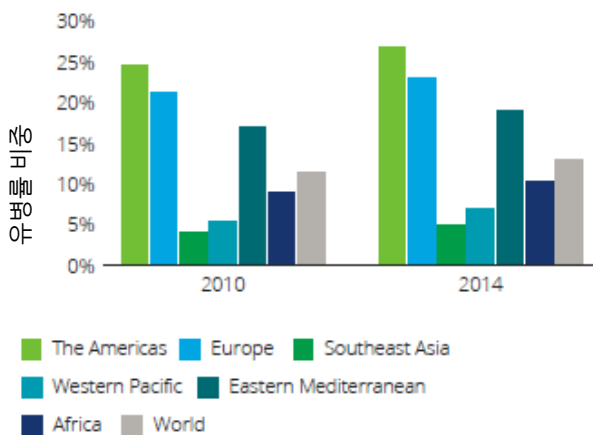
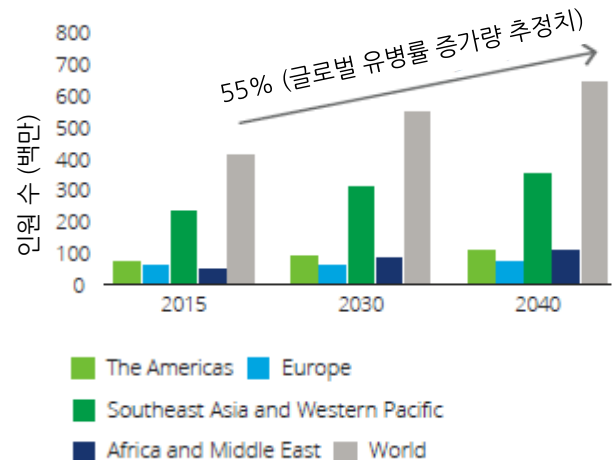


그림 4. 2015-40 상당히 증가할 것으로 예상되는 행동 관련 질병, 당뇨병 (성인 20-79세)



제약산업이 직면한 도전

제약산업이 직면한 3가지 주요 위험

제약산업은 현재 치열한 경쟁, 짧아진 시장 진입 기간, 특히 만료, 낮아진 매출 증가율 및 수익성 등 변화의 기로에 서있다. 복잡해지는 규제환경과 가격 결정 압력 등에 대응해야 하며, 과학 또한 빠른 속도로 발전하고 있다. 제약 산업이 직면한 3가지 주요 위험은 다음과 같다.



과학적 위험 (Scientific risks)

신약 개발은 연구단계에서 환자에게 처방되기까지 평균적으로 12년이 걸리며, 인간에게 사용하도록 승인될 확률이 매우 낮다. 규제 감시의 강화는 신약 개발의 과학적 위험을 증가시킨다. 이러한 과학적 위험에 대응하여 제약업계는 획기적인 혁신을 추구하고 있지만, 알츠하이머나 뇌암, 신장암 같은 질병의 치료법 연구는 더디게 진전되고 있다.



경제적 위험 (Economic risks)

과학적 위험이 제약회사에 심각한 경제적 위험을 초래한다. 높은 실패율은 R&D 투자를 통한 수익을 감소시키며, 성공한 신약에 대해 더 높은 가격을 요구하게 되고, 결과적으로 구매자의 저항을 불러일으켜 실패율은 더 높아지게 된다. 예상 최고 매출 감소와 자산 개발 비용 (R&D 비용) 증가 간 불균형이 커지면서 주요 제약회사 이익률이 2010년 10.1%에서 2015년 4.2%로 절반으로 줄어들었다.



전달 위험 (Delivery risks)

환자에 대한 신약 사용 및 시장 접근이 점점 어려워지고 있다. 약물 사용 결과를 추적하고 측정하기 위한 인프라 추가 필요성으로 인해 비용 및 전달 위험이 증가하고 있다. 신약이 성공적으로 개발되어 시장에 진입하더라도 환자의 비협조 등으로 좋은 결과를 얻지 못할 수도 있다. 성공적인 신약 런칭 시 전달 위험을 경감하기 위해 제약업체는 다음의 방법을 이해하고자 노력하고 있다.

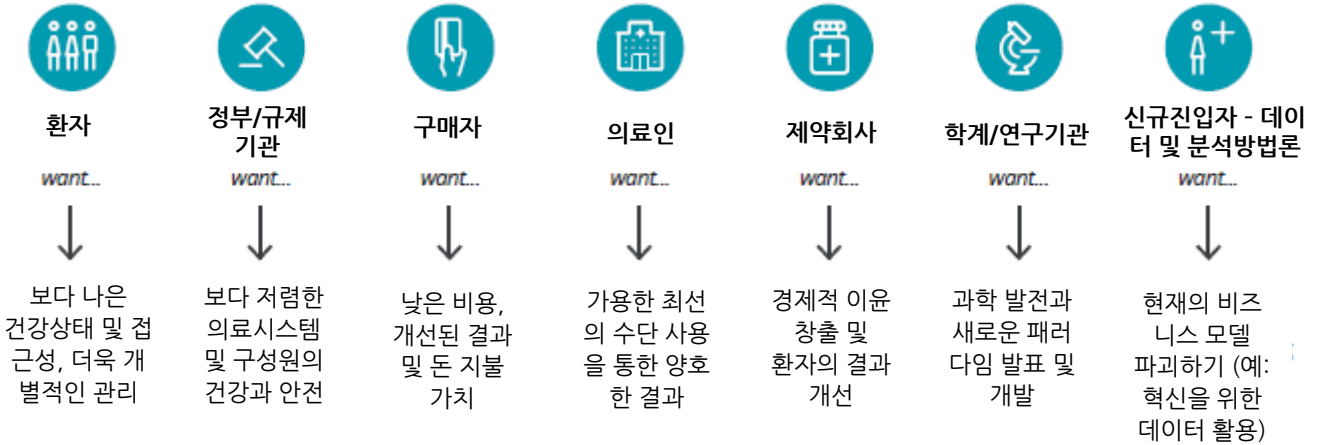
- 헬스케어 시스템에 대한 결과 및 영향과 관련하여, 현실 세계에서 제품 가치를 이끌어내는 요소를 보다 정확히 이해하기
- 동 가치를 보다 정확히 측정하기
- 가치를 반영하는 가격 측정 모델 개발하기
- 서비스 설계 및 기타 개입을 통해 가치가 환자에게 전달되도록 하기

가장 어려운 도전은 제품 모델에서 제품 및 서비스 전달 모델로 전환하는 것이다. 여기에는 의약품 판매에 대한 서비스 제공의 달라진 경제학, 새로운 경영구조, 새로운 경쟁, 잠재적으로 증가하는 부채 및 새로운 유형의 파트너십에 대한 헬스케어 시스템 개방 등의 도전과제가 존재한다.

위험을 줄이고 가치 창출하기

의료 생태계의 수많은 이해관계자들은 각자 제약업계에 대한 상이한 기대를 가지고 있다. 이러한 기대는 제약 회사 운영방식 일부분을 변화시키는 것만으로는 조정할 수 없으며, 혁신에 중점을 두고 제약업의 리스크를 제거하는 새로운 패러다임이 필요한 것으로 판단된다.

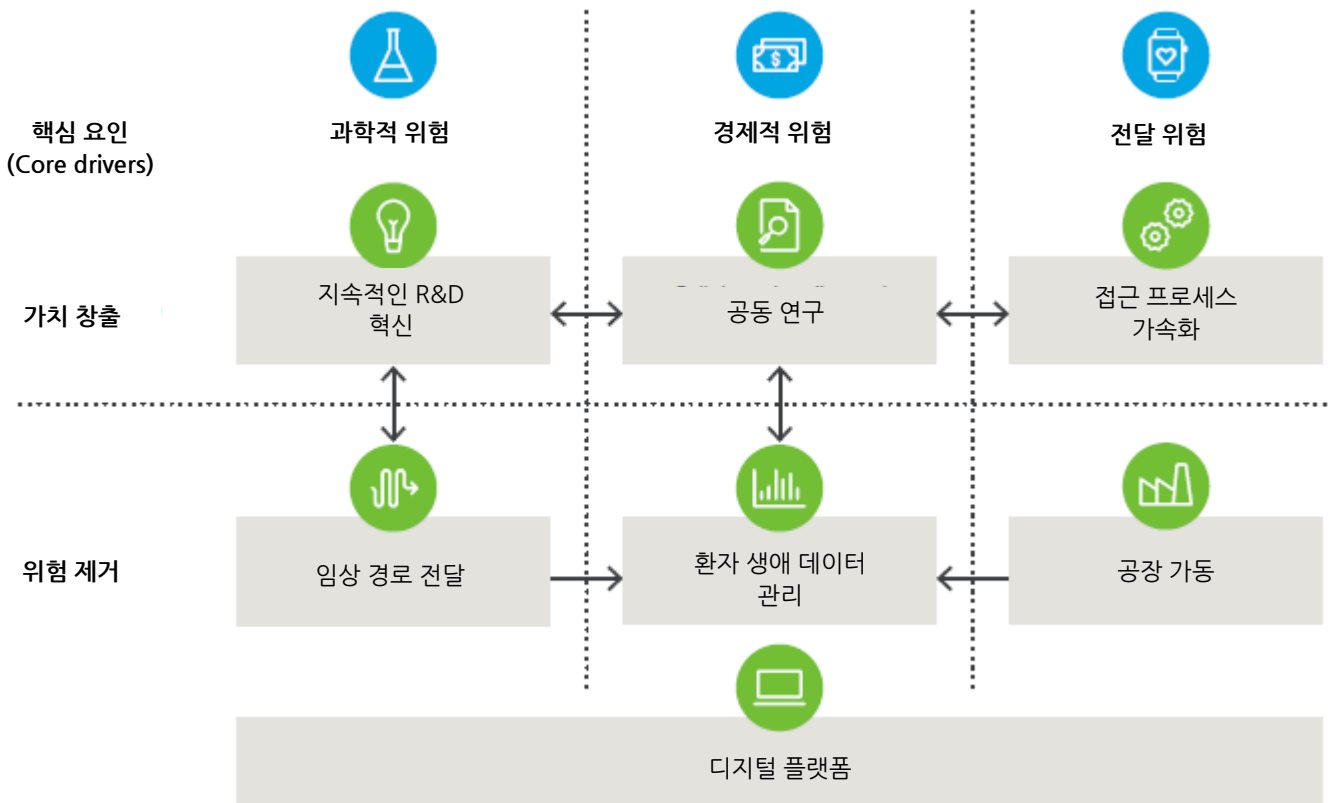
그림 5. 의료 생태계 내 이해관계자에 따른 제약업의 도전과제 및 기회



위험을 줄이고 가치 창출하기 - 7가지 옵션

제약회사는 사업모델 위험을 제거하고 가치를 창출하는 획기적인 전략 개발을 통해 과학적 위험, 경제적 위험 및 전달 위험을 최소화하는 새로운 패러다임을 구축할 수 있다.

그림 6. 제약 비즈니스 모델 개발을 위한 7가지 옵션



- **지속적인 R&D 혁신:** 연구기관의 운영 효율성을 개선하기 위한 새로운 모델 (예: 협력 및 팀워크, 파괴적 창조성 등) 활용
- **환자 생애 데이터 관리:** 각 환자의 병력 및 라이프스타일 데이터를 수집하여, 기업의 이해를 향상시키고 위험을 제거
- **임상 경로 전달:** 질병 및 치료가 진행됨에 따라 환자에게 발생하는 일들을 추적함으로써 제약회사가 결과를 개선시키는 치료법 및 서비스 제공 가능
- **디지털 플랫폼:** 환자와 의사의 참여비용을 단계적으로 변화시켜 새로운 가치를 전달하고 비용을 절감
- **공동 연구:** 경제적 위험과 과학적 위험의 균형을 근본적으로 변화시키는 방법이며, 정부와 연구 자금 제공자가 개입
- **접근 프로세스 가속화:** 정부 및 규제당국의 협력을 통해 접근 프로세스를 재설계함으로써 신약 이용을 가속화하고 채택률을 높이는 방법
- **공장 가동:** 약물의 성공적 출시를 위한 효율성 향상에 기여

결론

신약 개발 모델의 위험을 제거하고 새로운 가치의 원천을 찾기 위해 상기 7가지 전략이 중요해질 것이다. 과학적 불확실성 및 환자 행동의 다양성을 겸한 질병의 '큰 파도' 속에서, 제약업계의 전략적 선택이 지속적인 성장성 및 수익성을 보장할 수 있도록 할 것이다.



Deloitte refers to one or more of Deloitte Touche Tohmatsu Limited, a UK private company limited by guarantee (“DTTL”), its network of member firms, and their related entities. DTTL and each of its member firms are legally separate and independent entities. DTTL (also referred to as “Deloitte Global”) does not provide services to clients. Please see www.deloitte.com/kr/about for a more detailed description of DTTL and its member firms.

Deloitte provides audit, consulting, financial advisory, risk management, tax and related services to public and private clients spanning multiple industries. With a globally connected network of member firms in more than 150 countries and territories, Deloitte brings world-class capabilities and high-quality service to clients, delivering the insights they need to address their most complex business challenges. Deloitte’s more than 220,000 professionals are committed to making an impact that matters..

This communication contains general information only, and none of Deloitte Touche Tohmatsu Limited, its member firms, or their related entities (collectively, the “Deloitte network”) is, by means of this communication, rendering professional advice or services. Before making any decision or taking any action that may affect your finances or your business, you should consult a qualified professional adviser. No entity in the Deloitte network shall be responsible for any loss whatsoever sustained by any person who relies on this communication.