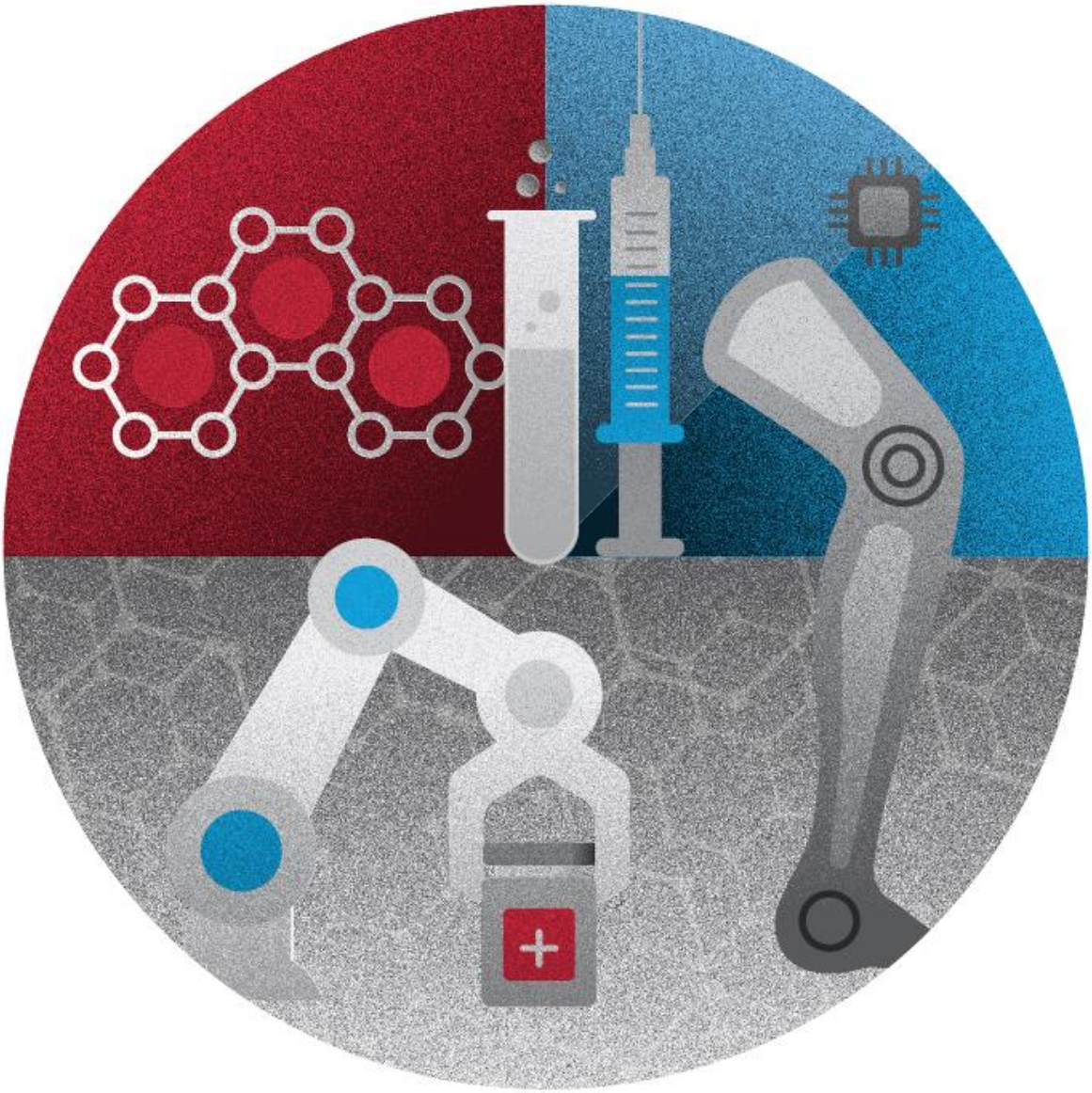
Deloitte.

2019 글로벌 생명과학 산업 전망

Focus and transform | 생명과학 산업의 변화 가속화



March 2019

2019 글로벌 생명과학 산업 전망

전망

2019년에도 생명과학 산업은 디지털 트랜스포메이션에 주목할 것이다. 디지털 트랜스포메이션은 특정 기술이나 기기를 채택할 뿐만 아니라, 공생적이고 전략적으로 기술을 활용한다. 데이터는 생명과학 산업의 화폐로 빠르게 자리잡고 있으며, 디지털 기업들은 미래를 위한 새로운 비즈니스 모델을 구축하고 있다.

2019년, 생명과학 산업 리더들이 앞서나가면서 변화를 가속화하려면 어떻게 해야 할까? **집중**하고 **변환**해야 한다.

- 파트너로서의 환자와 규제기관에 집중하며 전략적이고 관계지향적인 파트너십을 구축하라.
- 외부 혁신 및 풍부하게 연결된 생태계 확장에 집중하라.
- 데이터를 활용하고 스타트업이나 기술 대기업 같은 새로운 파트너와의 협력에 집중하라.
- 첨단기술과 제조 역량에 대한 아웃소싱에 주목하고 유사한 가치와 리스크 프로파일을 공유하는 벤더를 선정하라.

변환이란, 기업이 뛰어난 고객 및 환자 경험을 제공하도록 조정하고, 데이터 인텔리전스를 사용하여 가치를 창출하며, 디지털 문화와 새로운 리더십 스타일을 발전시키는 것을 의미한다. 이러한 종류의 변화가 쉽지는 않겠지만, 향후 1년 동안 변화를 가속하기 위해서는 필수적인 요소이다.

경제 개요

세계 의료비 지출은 증가하고 있다. 60개국 의료비 지출의 연평균증가율(CAGR)은 2013-2017년에 2.9%였으나 2018-2022년에는 5.4% 증가할 것으로 예측된다. 2019년 국내총생산(GDP) 대비 의료비 지출 비중은 10.5%일 것으로 예측된다.

성장 트렌드

기대수명	전반적으로, 출생 시 기대수명이 빠르게 증가하고 있으며, 2017년 73.3세에서 2022년에는 74.4세에 이를 것으로 전망된다.
의약품 트렌드	전세계 처방약 판매량은 2019년 9,000억 달러에서 2024년까지 1조 2천억 달러로 증가할 것으로 예상된다. 2018년부터 2024년까지 의약품에 대한 CAGR은 2011-2017년 CAGR인 1.2%보다 6배나 큰 6.4%로 예상된다.

제약 연구개발(R&D)

전세계 제약 R&D 지출은 CAGR 기준으로 2018년 4.1%에서 2019년 3.1%로 감소할 것으로 예상된다. 기업들은 빅데이터 및 예측분석을 사용하거나 파이프라인 보충에 투입되는 매출을 줄여서 R&D 효율성을 개선할 수 있다. 제약 및 생명공학 기업의 연구개발비는 2018년에 약 1,710억 달러였으며, 2019년에는 1,770억 달러일 것으로 예상된다.

생명공학	생명공학 제품 비중은 2024년에 상위 100대 제품의 52%까지 증가하며 매출에 꾸준히 기여할 것으로 예상된다. 2019년에는 생명공학이 글로벌 시장의 27%를 차지하고, 2024년에는 31%를 차지할 것으로 예측된다. 지금까지는 일본이 라이선싱 거래, 계약제조 제휴, 인수합병을 장려하여 생명공학 기업에게 매력적인 지역이 되고 있다.
희귀의약품, 차세대 세포 및 유전자 치료법	2024년에는 희귀의약품 부문이 거의 두 배로 커져 처방약 판매의 20%를 차지할 것으로 보인다. 특히 유전자 및 세포 치료법이 성장을 가속화하고 있다. CAR-T 세포치료제 시장은 2018-2030년 동안 연율 51% 이상 성장할 것으로 전망되고 있다.

© 2019. For information, contact Deloitte Anjin LLC

바이오시밀러	유럽에서는 10년 이상 바이오시밀러가 시판되어 왔고, 인도는 2012년에 첫 바이오시밀러 가이드라인을 발표했으며 현재 50개 이상의 바이오시밀러를 시장에 출시했다. 반면 미국은 2017년에 첫 승인을 하였다. 세계보건기구(WHO)는 전세계 바이오시밀러 기준을 조화시키기 위해 노력 중이다.
제너릭	각국 정부는 저렴한 약품에 대한 환자의 접근성을 증진하고 제너릭 의약품 수요를 증가시키기 위한 방법을 모색 중이다. 2018년-2028년에 걸쳐, 2,510억 달러 규모의 의약품 매출이 특허 만료로 인해 제너릭과의 경쟁 위험에 처해 있다.
맞춤의학	글로벌 맞춤의학 시장은 헬스케어 애널리틱스, 인공지능(AI), 블록체인 등의 발전에 힘입어 2017-2024년 동안 CAGR이 11% 이상 성장할 것으로 예상된다. 2019년에는 가치기반의, 개인 맞춤형 헬스케어로 전환하기 위해 환자와 여러 이해당사자를 지원하는 새로운 플랫폼이 필요할 것으로 보인다.
치료 분야	종양학은 2017-2024년 동안 전세계 매출이 1,290억 달러 증가하고 2024년에는 2,330억 달러에 이를 것으로 추정되는 등 여전히 지배적인 치료 분야로 남을 것으로 예상된다. 2017-2024년에 면역억제제의 CAGR이 15.7%로 가장 높을 것으로 예상되며, 피부과학(13%), 종양학(12%), 항빈혈학(11%)이 그 뒤를 이을 것으로 예측된다.
의료기술 (Medtech)	의료기술은 예측 기간인 2017-2024년 동안 CAGR 기준 5.6% 성장할 것으로 추정된다. 2019년 전 세계 의료기술 매출액은 4,750억 달러로 예상되며, 2024년에는 5,950억 달러로 증가할 것으로 예상된다. CAGR 기준으로 가장 빨리 성장하는 의료기기 부문은 신경학(9.1%), 당뇨병 치료(7.8%), 일반외과/성형외과/치과(6.5%로 동점)로 예측되었다.

지정학적 불확실성 탐색

미국 헬스케어 정책에 대한 논쟁은 계속될 전망이며, 향후 몇 년 안에 모든 시장참가자에게 불확실성을 야기시킬 것으로 예상된다. 브렉시트(Brexit)로 인해 지역 내 경제 및 헬스케어 시스템 위험성이 제기되면서 서유럽에도 상당한 불확실성이 존재한다.

가격 압력	정부, 특허 상실, 제너릭 및 바이오시밀러 판촉 증가로 인해 제약 부문에 대한 가격 압력이 계속될 것으로 추측된다. 이러한 압력에 대응하기 위해 일부 제약사들은 경쟁사를 인수해 영업 인력을 효율화하거나 저가의 대체재가 없는 고유한 치료제를 매입하고 있다.
약물, 세포, 유전자 치료법 접근성 확대	2019년에는 생명과학 기업이 변화하는 시장 역학에 맞춰 홍보 모델을 정비해야 한다. 시장 접근성은 현장업무, 통화, 샘플, 세부사항 및 Direct-to-Consumer(DTC)보다 우선순위가 된다.
무역전쟁 및 공급망	글로벌 제약사들은 안정적 공급망에 의존하고 있으며, 무역정책 불확실성은 공급망 혼란을 초래할 수 있다. 불확실성은 기업의 투자 결정도 어렵게 만든다. 현재 수많은 중국산 바이오파마 물질과 의료기기들이 1,000억 달러 규모 미중 무역전쟁의 표적이 되고 있다.

집중(Focus)

거래 및 외부 혁신에 대한 전략적 집중

시장을 선도하는 차세대 의약품에 대한 지속적인 탐색과 R&D 수익의 감소는 외부 거래를 바이오파마 기업의 혁신을 위한 매력적인 원천으로 만들고 있다. 외부 거래에는 라이선싱, 인수합병 및 조인트벤처가 포함된다.

라이선싱	딜로이트의 리서치에 따르면, 라이선싱이 데이터 세트의 93%를 차지하며 바이오파마 거래 활동을 주도하고 있다. 2018년 첫 3개월 동안, 2017년 동기 대비 20% 더 많은 라이선싱 거래가 수행되었다.
M&A	지난 10년간 투자수익률(ROI)이 가장 높았던 상위 10개 제약회사는 총 R&D 및 M&A 투자 금액 중 평균 35%를 M&A에 지출하였다. 그러나 2018년 3분기에 미중 간 무역긴장이 고조되면서 2013년 이래 가장 부진한 활동을 보였다.
조인트벤처	대기업들은 자원을 끌어모으고 보다 혁신적인 조인트벤처 및 파트너십을 구성하여, 비핵심 부문으로 보이지만 처분, 현금화하거나 가치를 얻을 수 있는 비즈니스를 살펴볼 것으로 예상된다.

© 2019. For information, contact Deloitte Anjin LLC

신규진입자에 주목

세계가 계속 디지털화되면서, 생명과학 산업의 기존 참가자들은 차세대 또는 기술 스타트업의 출현을 목격하게 될 것이며, 기술 대기업들도 지속적으로 현상유지에 대한 위협을 받고 있다.

스타트업: 치료법 혼란의 주요 원인	소수의 제약 대기업만이 차세대 치료법을 개발 중인 반면, 250개 이상의 스타트업이 유전자 기반 치료 솔루션에 초점을 맞추고 있다. 이러한 스타트업이 성장하면서, 이들을 인수하려는 제약회사들은 이 기술 혁신을 획득하는 데 어려움을 겪을 수 있다. 한편 2019년에는 제조 역량 부족이 계속해서 차세대 치료법에 상당한 문제가 될 것으로 보인다. 기업은 품질과 안전성을 훼손하지 않으면서 제조 역량 개발을 지속하거나 계약제조를 수행해야 한다.
기술 대기업: 파트너, 경쟁자 또는 혼돈	10대 기술 대기업 중 6곳이 헬스케어 및 생명과학 분야로 다각화하고 있다. 구글 벤처스(GV)는 자금의 3분의 1을 유전학, 원격의료 등의 분야에 속한 60개 헬스케어 및 생명과학 기업에 배분한다. 기술 대기업은 진단(예: 아마존 에코) 및 치료(예: 알파벳의 Calico와 Verily)에 초점을 맞춘 의료용 소비자 기술을 개발 중이다.

풍부한 네트워크 생태계 확장에 집중

디지털 기술과 방대한 연결성은 연결, 협업 및 상호의존성을 지닌 풍부한 네트워크를 창출하고 있다. 기업이 소유하거나 통제하지 않는 자산을 보다 쉽게 사용하고 활성화할 수 있기 때문에, 기회와 위험이 기하급수적으로 커질 것으로 예상된다. 풍부한 네트워크 생태계는 새로운 가치를 창출하고 경쟁우위를 제공하며 학습을 가속화할 수 있다.

제3자 리스크 관리	확장하는 네트워크 생태계는 리스크도 동반할 수 있다. 조직은 제3자의 활동 및 플랫폼에 대한 필수적인 가시성과 모니터링이 부족할 수 있다. 생명과학 산업에서는 기업이 벤더 및 계약 파트너에 의한 규제 위반과 보안 침해에 대해 궁극적으로 책임을 져야 하기 때문에 이것이 발생가능한 위험으로 간주된다.
환자를 중심에 두기	프로세스와 도구가 점점 더 디지털화되고 환자중심적이 되면서 환자의 기대는 커진다. 생명과학 기업이 고객 경험을 보다 잘 이해하려면 환자를 핵심에 두어야 한다. 환자중심주의가 기업문화에 각인될 때 새롭고 창조적인 아이디어가 많이 떠오르며 가치가 창출될 것이다.

아웃소싱에 집중

다음 몇 년 동안, 바이오로직스, 데이터 중심의 임상혁신 및 제조 역량과 관련하여 주요 제약사는 거래 아웃소싱 관계를 보다 전략적인, 관계 기반 모델로 전환할 것으로 전망된다. 또한, AI, 로봇, 인지 자동화, 클라우드 컴퓨팅 등 첨단 기술 분야의 전문성을 아웃소싱하는 기업이 늘어날 것이다.

바이오로직스 아웃소싱	2019년에는 내부적으로 불가능한 외부 전문지식, 기술 및 역량을 제3자 계약자가 제공함으로써 바이오제약 아웃소싱이 지속적으로 섹터 성장을 견인할 것으로 보인다.
데이터 중심의 임상혁신을 위한 아웃소싱	환자중심주의, 리스크 기반 모니터링, 임상실험의 디지털화, 적응형 실험 및 애널리틱스 등이 모두 임상 아웃소싱에 영향을 미치고 있다. 미래에는 벤더 및 CRO에 대한 환자 경험에 의해 아웃소싱 결정이 영향을 받을 가능성이 높다.
제조 역량을 위한 아웃소싱	2019년에는 세포 치료법 관련 제조 규모가 증가하고, 세포 치료법 제조와 관련된 서비스 수요가 증가할 것으로 예상된다. 위탁생산업체(CMO) 및 위탁개발생산업체(CDMO)는 계속해서 글로벌 공급 프로세스의 전략 및 통합 영역이 될 것이다. 2019년에 제약회사는 공급망 간소화를 위해 CMO 및 CDMO와의 전략적, 장기적 파트너십을 구축하는 데 집중해야 한다.
새로운 벤더 관계	제약회사는 벤더가 요구사항을 어떻게 충족할지에 대한 아웃소싱 전략과 사전 결정된 목표를 가지고 있어야 한다. 사업관리, 연구개발, 품질관리 등 교차직무 팀의 다양한 구성원이 벤더 선정의 일부가 되어야 한다.

© 2019. For information, contact Deloitte Anjin LLC

변환을 위한 새 파트너와의 협력

파트너로서의 환자	헬스케어의 디지털화 및 소비화는 환자, 제공자 및 생명과학 혁신가들이 상호작용하는 방식을 바꾸고 있다. 오늘날 환자는 헬스케어 경험 설계의 파트너가 되고 있으며, 기업들은 고객 경험에 보다 더 많이 집중해야 한다. 환자 참여에서 환자 중심으로 환자의 경험을 향상시키라.
환자 옹호 단체	환자의 기대와 요구가 높아지면서 여러 질병 분야의 환자 옹호 단체가 조직되고 있고, 연구비를 지원하며, 규제 환경에 영향을 미치고 있다. 생명과학 기업이 환자 그룹과 공생협력 관계를 맺는 첫걸음을 내딛는 것이 장려된다.
민관협력: 변화하는 기부의 성격	환자 옹호 단체는 국가 질병기관 및 벤처 자선단체와 함께 생물의학 연구에 자금을 지원한다. 생명과학 기업은 질병 메커니즘을 발견하기 위해 자선 기부를 더 많이 할수록 새로운 치료법을 개발할 기회가 더욱 많아질 수 있음에 주목해야 한다.
파트너로서의 규제기관	생명과학 산업은 이제 규제 기능을 전략적 자산으로 보고 규제기관과 효과적으로 협력하기 위한 기량을 개발하고 있는 것으로 보인다. 미래에는 신기술 활용과 보다 효과적인 컴플라이언스를 위하여 생명과학 산업과 규제기관의 파트너십이 형성될 것으로 기대된다.
약품 개발에 대한 협력적 접근법	마스터 프로토콜은 바이오파마 기업의 위험성 제거, 증거의 품질 개선, R&D 생산성 향상에 도움이 될 수 있는 의약품 개발에 대한 협력적 접근법이다. MA(Medical Affairs)의 경우 환자, HCP(health care provider)등에 대한 통찰력으로부터 이익을 얻을 수 있는 R&D, 광고홍보 및 기타 외부 단위와 지속적으로 협력해야 한다.
IoMT의 의료기술 파트너십	연결된 의료기기를 기존 치료 경로와 통합하려면, IoMT 생태계 전반에 걸쳐 상당한 협업이 필요할 수 있다. HCP, 제조업체 및 공급자 간의 협력은 의료기기 사이버 보안의 격차를 해소하기 위한 핵심으로도 간주되고 있다.

변환(Transform)

생명과학의 변혁적 기술

실세계, 디지털 및 생물학의 교차점에 선 AI	실제 세계, 디지털 및 생물학의 세계는 인더스트리 4.0 하에서 융합되고 있다. AI는 진단, 치료 계획, 환자 모니터링 및 약품 발견에 혁명을 일으킬 잠재력을 가지고 있다. 생명과학 업계에서는 이제 막 AI를 구조적·비구조적 데이터에 적용하기 시작했으며, 지능적으로 수집 및 활용할 수 있다.
의료 사물인터넷 (IoMT)	IoMT 중 연결 의료기기 부문 가치는 2017년 149억 달러에서 2022년 522억 달러로 증가할 전망이다. 딜로이트의 리서치에 따르면 51%의 의료기술 기업이 연결 기기 개발에 관한 새로운 비즈니스 모델을 도입하고 있다고 밝혔다.
의료용소프트웨어(SaMD)	소프트웨어는 생명과학 및 헬스케어를 포함한 모든 산업을 변화시키고 있다. SaMD는 환자들이 자신의 건강관리에 보다 적극적인 역할을 할 수 있게 한다. AI 알고리즘을 활용한 SaMD는 의사의 진단 정확도를 능가한다.
블록체인	블록체인은 안전하고 신뢰할 수 있으며, 자동화되어 오류 없이 건강 데이터를 수집할 수 있는 잠재적 해결책이다. 환자 및 헬스케어 이해관계자 사이의 스마트 컨트랙트는 임상연구에 중요한 도움이 될 수 있다.
DIY 진단 및 가상 치료	소비자들은 집에서 하는 진단 등 새로운 치료 채널에 마음을 열고 있다. 갈수록 정교해지는 도구를 통해 보다 빠른 진단, 24/7 건강 코칭 등이 가능해질 수 있다. 또한 DIY 진단은 저소득층이나 시골의 소비자가 병원에 방문해야 하는지를 결정하는 데 도움을 줄 수 있다.
약품 운송 및 임상시험에서 이동성의 미래	연결된 전기차 및 자율주행차량의 등장은 사람들이 물자를 이동시키는 방식을 변화시키고, 생명과학 및 헬스케어 등 여러 산업에 영향을 미치고 있다. 더 싸고, 더 빠르고, 더 유연한 유통 채널이 증가함에 따라 의료 시스템은 보다 효율적이고 낮은 비용으로 임상 용품을 배송할 수 있다. 또한 라이드셰어링 및 카셰어링이 보편화되면서 노약자, 장애인, 자동차가 없는 사람들 등 취약계층이 의료서비스에 더 많이 접근할 수 있게 되었다.

개별 기술의 탐구로는 더 이상 충분치 않다. 생명과학 기업들은 어떻게 파괴적인 기술이 공생적으로 작용하여 의미 있는 변화를 촉진하는지 살펴보아야 한다.

© 2019. For information, contact Deloitte Anjin LLC

생명과학 혁신의 화폐, 데이터 활용하기

데이터 인텔리전스를 효과적으로 사용하면 조직이 혁신적인 비즈니스 통찰력을 발견하고 고객 요구에 맞춘 제품, 서비스 및 경험을 개발하는 데 도움이 된다.

가치기반 치료를 위한 새로운 데이터 소스 사용	디지털은 생명과학이 고객, 인력 및 생태계 파트너에게 영향력 있는 경험을 전달하도록 해준다. 바이오파마 업계에서는 병원, 의사, 의료보험 및 환자 등 여러 외부 이해관계자로부터 새로운 데이터 소스가 발생할 수 있다. 임상 개발 시 여러 데이터 소스에서 얻은 가치있는 통찰력은 환자 경험을 획기적으로 향상시킬 수 있다.
임상 개발을 디지털 R&D로 변환	디지털 기술은 환자 치료의 제공 방식을 재정의하고 임상실험 참여를 덜 부담스럽고 더 매력적으로 만듦으로써 환자중심주의적 목표를 보조할 수 있다. 일례로, 가상 임상실험은 환자가 집에서도 연구에 편리하게 참여할 수 있도록 한다.
Real-world evidence (RWE)의 ROI	미래의 데이터 지형은 전략적 데이터 파트너십 증가와 새로운 데이터 조달 방법에 의해 형성될 가능성이 있다. AI와 머신러닝 방법론은 real-world data로부터 의미있는 통찰력을 이끌어낼 수 있을 것으로 보인다.

새로운 비즈니스 및 운영 모델로 가치 창출하기

전사적 솔루션 확장 방법 습득, 새로운 방식의 가치 창출	디지털 트랜스포메이션은 기업이 혁신, 설계, 프로세스, 디지털 기술을 신규 및 기존 비즈니스 모델에 적용함으로써 비즈니스 이익을 얻는 데 도움이 된다. 딜로이트 연구에 따르면 디지털적으로 성숙한 바이오파마 기업은 새로운 비즈니스 방법을 탐구하는 중이며 디지털 트랜스포메이션을 위한 전사적 접근법을 적용하고 있다.
소비자 주도형 모델 채택	·*환자의 경험을 변화시키는 B2C 사고방식*: 의료 소비자들의 행동과 기대의 변화 방식을 이해하면 소비자의 마음을 얻을 수 있을 것이다. ·*참여 환자를 위한 디지털 도구*: 딜로이트 조사에 따르면 응답자의 1/3이 앱 사용에 관심이 있었다.
새로운 매출 모델 발견	·*제품 부문에서 서비스 부문으로 전환하기*: 환자들은 단순하고, 조직적이며, 맞춤화되고, 접근하기 쉬운 치료 및 솔루션을 요구하는 것으로 보인다. ·*예방 및 디지털 치료법에 주목하기*: 예방을 목적으로 한 디지털 치료법은 임상적 이점을 이끌어내기 위해 기술과 행동교정을 결합시킨다. ·*의료기술 분야 매출 창출원으로서의 데이터*: 만성 질환을 가진 소비자들은 추적 데이터를 더욱 잘 공유한다. 의료기기 회사는 데이터를 통해 새로운 매출 창출 기회를 탐색해야 한다.

생명과학 산업에서 디지털 트랜스포메이션의 진전

딜로이트와 MIT Sloan Management Review가 실시한 설문조사에 따르면, 대다수 바이오파마 기업은 디지털 트랜스포메이션을 위한 역량을 개발하고 있다(55%). 2019년에 디지털 트랜스포메이션을 앞당기려면, 생명과학 기업들은 포부를 정하고 구체화하는 데서 출발해야 한다.

© 2019. For information, contact Deloitte Anjin LLC

Transforming Work

변화를 포용하는 리더십	폭발적인 성장을 위해 준비된 조직은 변화를 포용하는 리더와 새로운 이니셔티브에 기꺼이 동참하려는 직원들이 존재하는 조직일 것이다. 리더는 내외부적으로 협력을 장려하고 조직의 디지털 투자에 대한 명확한 비전과 목적을 제공해야 한다.
디지털 웰빙	웰빙은 주요 기업의 전략적 우선순위로 떠오르고 있다. 웰빙을 다루는 프로그램에는 정신건강, 건강한 다이어트 및 운동, 수면, 스트레스 관리 등을 위한 툴이 포함된다.
디지털·데이터에 정통한 인재 유치	CDO(Chief Digital Officers)나 기술회사 인력 등의 전문가를 유치하기 위해서는, 데이터 분석학이나 머신러닝 등의 기술을 갖춘 인력 및 데이터 과학 백그라운드가 있는 인력을 탐색하고, 기존 채용방식을 탈피하거나 다른 그룹과 협력하며, 기업에 디지털 문화를 만드는 등의 전략이 필요하다.
인력 재교육 및 재배치	첨단 기술 및 자동화 기술의 잠재 가치를 극대화하고 부작용을 최소화하기 위하여, 조직은 인력을 작업 재구성, 재교육, 조직 재배치의 순환고리에 넣어야 한다.
연산공간 증가	생명과학 연구시설의 새로운 랩 설계를 보면 50%는 연산 공간, 50%는 실험 공간으로 균일하게 나뉘어 있다. 몇 년 간 연산 공간이 두 배 늘어난 것이다.
인큐베이터 랩 및 혁신 클러스터	부동산은 협력적 연구개발 환경의 핵심 요소가 되고 있다. 창업에 참여하고 핵심 인재에 접근하기 위해 생명과학, 생명공학 및 의료기술 기업들은 전세계의 혁신 클러스터에 인큐베이터 공간을 만들고 있다. 인큐베이터는 시설, 멘토링 및 네트워킹이 필요한 초기단계 기업을 지원하고자 설계된 것이다.

© 2019. For information, contact Deloitte Anjin LLC

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.

© 2019. For information, contact Deloitte Anjin LLC