

삼성 KPMG

Samjong INSIGHT

Vol. 65 · 2019
삼성KPMG 경제연구원

M&A로 본 제약·바이오산업

Thought Leadership I
M&A 통계로 본 제약·바이오산업
(2014~2018년)

Thought Leadership II
M&A 사례로 본 제약·바이오산업
(2018년 사례를 중심으로)



M&A로 본 제약·바이오산업

Executive Summary

Thought Leadership I

M&A 통계로 본 제약·바이오산업 (2014~2018년)

글로벌 제약·바이오산업 M&A 동향	2
제약·바이오산업 Cross-border M&A 동향	4
제약·바이오산업 업종간 M&A 동향	5
주요국 제약·바이오산업 M&A 동향	7
통계로 본 제약·바이오산업 M&A 시사점	11

Thought Leadership II

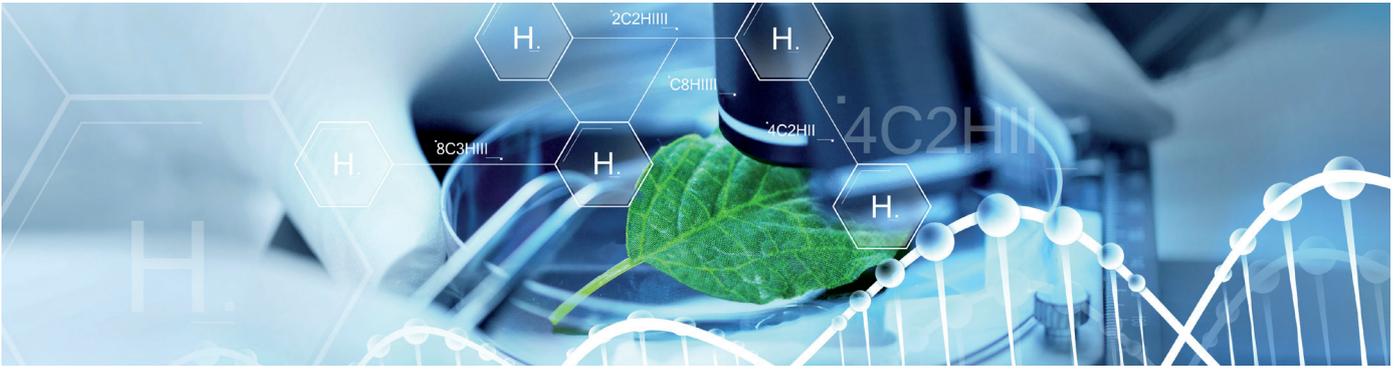
M&A 사례로 본 제약·바이오산업 (2018년 사례를 중심으로)

2018년 제약·바이오산업 Mega Deals	14
Trend 1. 제품 포트폴리오 및 차세대 파이프라인 확대	17
Trend 2. 디지털 기술을 접목한 유전체 분석 도입	22
Trend 3. 동물약품 및 동물건강관리 사업 강화	25
Trend 4. 의약품 유통시장의 새로운 경쟁	27
Trend 5. 글로벌 제약사의 사업재편과 핵심역량 강화	31
사례로 본 제약·바이오산업 M&A 시사점	33

Contact us

임두빈 수석연구원	doobeenyim@kr.kpmg.com	02-2112-7469
장진영 책임연구원	jinyoungchang@kr.kpmg.com	02-2112-7095
엄이슬 선임연구원	yeom@kr.kpmg.com	02-2112-3918

본 보고서는 삼정KPMG 경제연구원과 KPMG member firm 전문가들이 수집한 자료를 바탕으로 일반적인 정보를 제공할 목적으로 작성되었으며, 보고서에 포함된 자료의 완전성, 정확성 및 신뢰성을 확인하기 위한 절차를 밟은 것은 아닙니다. 본 보고서는 특정 기업이나 개인의 개별 사안에 대한 조언을 제공할 목적으로 작성된 것이 아니므로, 구체적인 의사결정이 필요한 경우에는 당 법인의 전문가와 상의하여 주시기 바랍니다. 삼정KPMG의 사전 동의 없이 본 보고서의 전체 또는 일부를 무단 배포, 인용, 발간 복제할 수 없습니다.



Executive Summary

제약·바이오산업은 현재 위험요인과 기회요인을 동시에 안고 있다. 먼저 위험요인으로 의약품 개발에 소요되는 기간과 매출 대비 R&D 비용은 계속 증가하는 반면, 경쟁약의 출시 속도가 빨라져 신제품의 수명주기가 오히려 줄어드는 상황을 들 수 있다. 한편 기회요인은 전 세계적인 고령화 진행과 신흥국의 경제성장으로 인해 의약품 수요의 지속적인 증가가 기대된다는 점과, 특히 퇴행성 및 난치성 질환 치료에 안정성과 치료효과가 뛰어난 바이오의약품 시장이 급격히 성장하고 있다는 점이다. 이러한 환경변화에 직면하여 제약·바이오 업계는 M&A를 차세대 성장동력 발굴과 함께 사업구조 재편의 수단으로 적극 활용하고 있다. 본 보고서에서는 제약·바이오산업 M&A 분석을 통해 기업들의 전략 방향에 대한 인사이트를 제공하고자 한다.

02



Thought Leadership I

M&A 통계로 본 제약·바이오산업

- 2018년 제약·바이오산업의 M&A 결과를 보면 거래건수 1,438건, 거래액 3,396억 달러로 거래건수와 거래액 모두 최근 10년 간 최대치를 기록
- 빅파마(Big Pharma)들의 사업재편과 바이오벤처 투자의 지속적인 증가로 인해 경쟁력 있는 M&A 매물이 시장에 쏟아지면서, 제약·바이오 업계는 M&A를 통한 오픈이노베이션 (Open-Innovation)을 강화하는 추세
- 제약·바이오산업에서 Cross-border M&A 거래건수가 증가하는 추세. Cross-border M&A는 단기적인 성과보다 장기적인 성장동력 확보를 위해 진행되는 경우가 많기 때문에, M&A를 통한 중장기 경쟁력 확보가 시장에서 중요한 화두가 되고 있음을 암시
- 제약·바이오산업과 타 산업 간의 M&A 비중은 해마다 증가하는 모습을 보이고 있으며, 특히 제약·바이오 기업들은 헬스케어, 유통·물류, 정보통신 기업들을 적극적으로 인수 하고 있음. 이는 제약·바이오산업의 서비스화와 디지털 기술의 융합을 촉진

14



Thought Leadership II

M&A 사례로 본 제약·바이오산업

- 2018년 제약·바이오산업에서 진행된 거래규모 10억 달러 이상 M&A 사례 40건을 분석한 결과, 목적 및 기대효과 측면에서 다음의 다섯 가지 트렌드가 도출됨
- ① 항암제, 희귀의약품 및 3세대 바이오의약품을 중심으로 한 제품 포트폴리오 및 신약 개발 파이프라인 확대
- ② 디지털 기술을 접목한 유전체 분석 도입과 정밀의료 시장 대비
- ③ 반려동물 인구증가에 따른 동물약품 및 동물건강관리 사업 강화
- ④ 의약품 유통사업을 통한 온라인 플랫폼 기업의 제약·바이오시장 진입
- ⑤ 비주력 사업부문 매각을 통한 사업재편 가속화와 핵심역량 강화

Thought Leadership I

M&A 통계로 본 제약·바이오산업

글로벌 제약·바이오산업 M&A 동향

“ 2018년 제약·바이오
산업의 M&A 거래 건수와
거래액은 최근 10년 간
최대치를 기록 ”

제약·바이오산업의 환경변화, M&A 광풍을 이끈다

2018년 제약·바이오산업의 M&A 결과를 보면 거래건수 1,438건, 거래액 3,396억 달러로 거래건수와 거래액 모두 최근 10년 간 최대치를 기록했다. 가파르게 증가하는 M&A 거래건수와 수십억 달러를 상회하는 다수 메가 딜(Mega deal)의 성사는 R&D의 효율성을 높이고, 성장 가능성이 높은 차세대 신약 파이프라인을 확보하기 위한 제약·바이오 업계의 최근 트렌드가 반영되었다고 볼 수 있다.

현재 제약·바이오산업은 큰 틀에서 위험요인과 기회요인을 동시에 안고 있다. 먼저 위험요인으로 신약개발에 소요되는 기간과 매출 대비 R&D 비용은 계속 증가하는 반면, 복제약 등 경쟁 약의 출시 속도가 빨라져 신제품의 수명주기는 오히려 줄어드는 상황을 들 수 있다. 즉 R&D의 생산성이 갈수록 저해되는 현실에 부딪히고 있는 것이다. 반면 기회요인은 전 세계적인 고령화 진행과 신흥국의 경제성장으로 인해 의약품 수요의 지속적인 증가가 기대된다는 점과, 특히 퇴행성 및 난치성 질환 치료에 안정성과 치료효과가 뛰어난 바이오의약품 시장이 급격히 성장하고 있다는 점이다.

전 세계 제약·바이오산업 M&A 거래건수 및 거래액

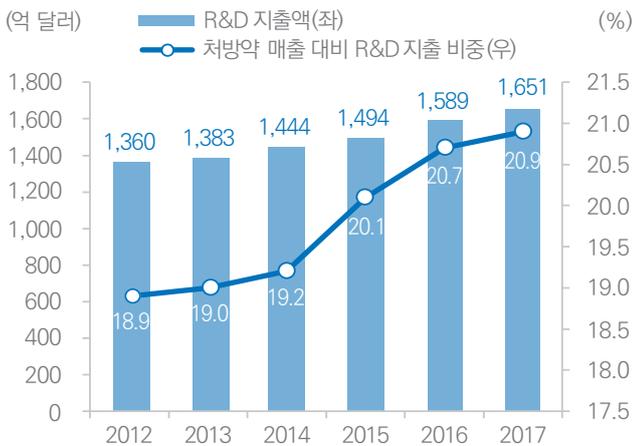


Source : Bloomberg, 삼정KPMG 경제연구원

Note : 2018년 12월 31일까지 공시일 기준 제안, 진행, 완료 거래 포함. 철회, 파기 거래 제외

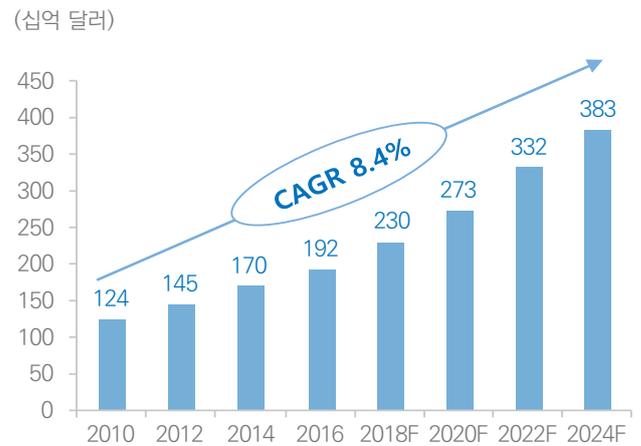
이에 따라 합성의약품에서 바이오의약품으로 제약시장의 무게중심이 이동하고 있으며, 바이오의약품 시장 선점을 위한 업계의 경쟁이 치열한 상황이다. 최근에는 오리지널 바이오의약품의 복제약인 바이오시밀러의 출시 확대로 인해 시장 경쟁이 심화되면서, 빅파마(Big Pharma)를 중심으로 새로운 바이오신약 파이프라인을 구축하기 위한 다수의 딜이 진행되고 있다. 특히 바이오의약품은 미래 성장산업으로 주목 받으면서 재무적 투자자 및 이종산업의 기업들에게도 높은 관심을 받고 있다. 이러한 위험요인과 기회요인이 맞물리면서 최근 제약·바이오산업의 M&A 시장은 그 어느 때보다 뜨거운 모습을 보이고 있다.

전 세계 제약·바이오기업의 R&D 지출 추이



Source : EvaluatePharma(2018), 삼성KPMG 경제연구원 재구성

전 세계 바이오의약품 시장규모 전망



Source : EvaluatePharma(2018), 삼성KPMG 경제연구원 재구성

한편 제약·바이오 분야 벤처캐피탈 투자의 증가세 또한 M&A 확대를 견인할 것으로 보인다. 제약·바이오 스타트업의 경우 기술과 아이디어는 있지만 신약개발에는 10년 이상의 기간과 막대한 비용이 소요되기 때문에, 초기 벤처 투자 이후 이를 지속할 자본력이 필요하다. 이에 따라 제약·바이오 벤처투자의 회수(Exit) 전략으로 M&A가 더욱 활성화 될 것으로 전망된다. 특히 자본력과 기술력을 가진 빅파마는 제약·바이오 스타트업을 인수할 수 있는 최고의 파트너라고 할 수 있다. 빅파마는 제약·바이오 스타트업 인수를 통해 초기 후보물질 발굴이나 초기 임상 등에 들어가는 비용과 시간을 줄일 수 있다. 특히 자사가 보유한 파이프라인에 적용해 새로운 치료제를 개발할 수도 있고 전혀 다른 분야를 개척해나갈 수도 있다.

미국 제약·바이오 벤처캐피탈 투자건수 및 투자액



Source : Pitchbook, 삼성KPMG 경제연구원 재구성

한국 바이오·의료 벤처캐피탈 투자건수 및 투자액



Source : 한국벤처캐피탈협회, 삼성KPMG 경제연구원 재구성

제약·바이오산업 Cross-border M&A 동향

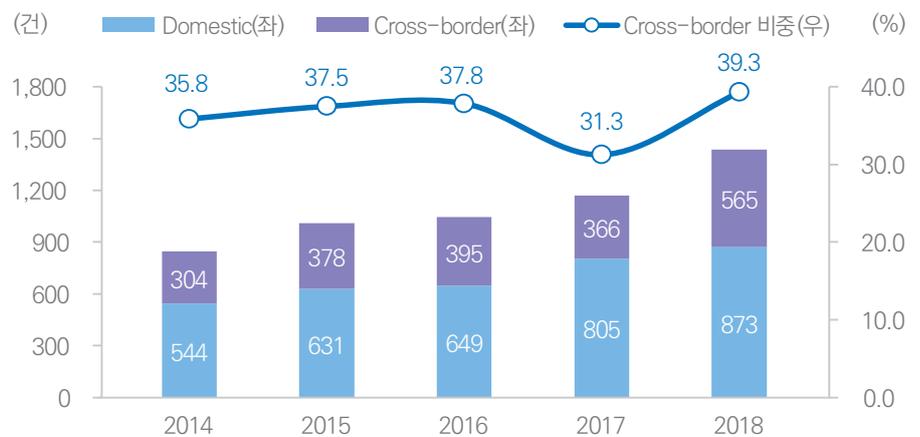
“
2018년 제약·바이오 산업
Cross-border M&A
거래건수는 최근 5년 내
최고치를 기록 ”

“
Cross-border M&A의
건당 평균 거래액이
자국 내 M&A 보다
월등히 높아 ”

중장기 경쟁력을 확보하기 위한 Cross-border M&A의 증가

제약·바이오산업의 Cross-border M&A 거래건수는 전반적으로 증가하는 추세에 있다. 2017년 자국 내 거래의 급격한 증가로 Cross-border 비중이 일시적으로 하락했으나, 2018년 들어 다시 Cross-border 거래건수가 크게 증가하여 최근 5년간 가장 높은 비중인 39.3%를 기록했다. Cross-border 딜은 단기적인 성과를 내기보다는 장기적인 성장동력 마련 차원에서 진행 되는 경우가 많기 때문에, 최근의 흐름은 제약·바이오산업의 중장기 경쟁력 확보가 시장에서 중요한 화두가 되고 있음을 암시한다.

》 제약·바이오산업 자국 내 vs Cross-border M&A 거래건수 추이



Source : Bloomberg, 삼정KPMG 경제연구원

Note : 2018년 12월 31일까지 공시일 기준 제안, 진행, 완료 거래 포함. 철회, 파기 거래 제외

전체 거래액으로 보면 Cross-border 거래액이 자국 내 거래액을 넘어서고 있다. 2018년 Cross-border 거래액은 1,925억 달러를 기록하여 전체 거래액의 56.7%를 차지했다. 건당 평균 거래액으로 보면, Cross-border가 3억 4,064만 달러로 1억 6,855만 달러인 자국 내 거래 보다 2배 이상 큰 것으로 파악된다. 이는 국경 간 거래에서 메가 딜이 활발하게 일어나고 있음을 의미한다.

》 제약·바이오산업 자국 내 vs Cross-border M&A 거래액 추이



Source : Bloomberg, 삼정KPMG 경제연구원

Note : 2018년 12월 31일까지 공시일 기준 제안, 진행, 완료 거래 포함. 철회, 파기 거래 제외

제약·바이오산업 업종간 M&A 동향



제약·바이오산업 전체 M&A 거래 건수에서 이종 산업과의 M&A 비중이 지속적으로 증가하는 추세 ”

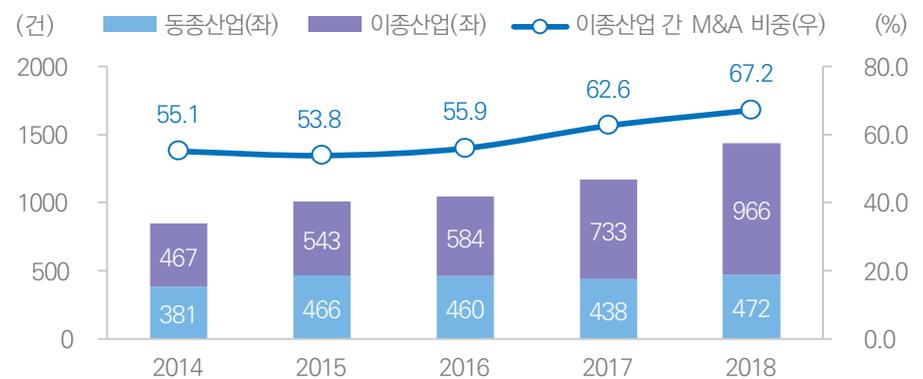


거래규모가 큰 M&A는 여전히 제약·바이오 기업 간 거래에서 진행 ”

제약·바이오산업과 이종산업 간 M&A의 꾸준한 증가

제약·바이오산업과 이종산업 간 M&A 거래건수는 해마다 증가하는 추세에 있다. 2018년 제약·바이오산업과 이종산업 간 M&A 거래건수는 966건으로 전체 M&A 거래건수 중 67.2%의 비중을 차지했다. 후술할 내용에서 세부적으로 살펴볼겠지만, 이는 제약·바이오 기업들이 헬스케어, 농업, 유통 등 연관산업의 인수로 사업영역을 확장함과 동시에, 정보통신 기업들을 인수하여 디지털 기술을 접목하고 있음에 기인한다. 또한 재무적 투자자의 제약·바이오기업 인수가 꾸준히 증가하고 있는 것도 타 업종과의 활발한 M&A가 진행되는 이유이다.

》 제약·바이오 동종산업 vs 이종산업 M&A 거래건수 추이



Source : Bloomberg, 삼정KPMG 경제연구원

Note : 2018년 12월 31일까지 공시일 기준 제안, 진행, 완료 거래 포함, 철회, 파기 거래 제외

거래액 기준으로 살펴보면 2015년까지 동종산업 간 거래액 비중이 압도적으로 높았으나, 2016년 이후 제약·바이오산업과 이종산업 간의 거래액이 크게 증가한 것으로 파악된다. 2018년 제약·바이오산업과 이종산업 간 거래액은 1,751억 달러로 전체 거래액의 50%를 상회했다. 그러나 거래건수를 고려한 건당 평균 거래액을 보면 제약·바이오기업 간 거래액이 3억 4,854만 달러로 이종산업 간 건당 평균 거래액인 1억 8,126만 달러에 비해 월등히 높다. 즉, 메가 딜은 여전히 제약·바이오기업 간 거래에서 발생하고 있음을 시사한다.

》 제약·바이오 동종산업 vs 이종산업 M&A 거래액 추이



Source : Bloomberg, 삼정KPMG 경제연구원

Note : 2018년 12월 31일까지 공시일 기준 제안, 진행, 완료 거래 포함, 철회, 파기 거래 제외

“
**제약·바이오 산업의
 서비스화 및
 디지털 기술과의
 융합이 진행 중**”

헬스케어, 유통·물류, 정보통신과의 융합 가속화

2018년 제약·바이오 기업이 인수한 피인수기업(Target)의 상위 10개 업종 동향을 살펴보면, 동종업종인 제약·바이오 업종을 인수한 경우가 449건으로 가장 많지만 2014~2018년 기간 동안의 연평균증가율은 6.1%에 머물러 타업종 대비 비교적 낮은 성장률을 보였다. 반면 제조업 기반의 제약·바이오산업에 맞춤형 건강관리 등 서비스화 바람이 거세게 불면서, 헬스케어 분야의 인수가 꾸준히 증가하고 있다. 또한 제약·바이오 기업들은 밸류체인 확대를 통한 시장 지배력 강화와 의약품 유통의 효율화를 위해 유통·물류 기업의 인수도 지속적으로 추진하고 있다. 뿐만 아니라 4차 산업혁명의 흐름에 따라 제약·바이오산업에도 빅데이터와 인공지능 등 디지털 기술의 활용이 중요해지면서 제약·바이오 기업들의 ICT 기업 인수도 2018년 들어 크게 증가한 모습을 보이고 있다. 한편 바이오산업과 관련하여 다수의 제약기업들이 바이오 의약품 중심의 '레드바이오(Redbio)'와 종자 및 작물 보호제 중심의 '그린바이오(Greenbio)' 부문을 동시에 확장하는 투트랙 전략을 펼치면서, 농업분야에 대한 인수가 급증한 것으로 나타났다. 2014년 제약기업들의 농업분야 인수는 1건에 불과했으나, 2018년 21건으로 크게 증가한 것으로 파악되었다.

제약·바이오 기업을 인수한 인수기업(Acquirer) 업종의 경우 재무적 투자자의 영향력 확대가 두드러진다. 2018년 동종산업인 제약·바이오 업계를 제외하면 사모펀드(Private Equity Fund)를 포함한 투자회사들의 제약·바이오 기업인수가 123건으로 가장 많았는데, 인수건수의 연평균증가율도 최근 5년 간 29.3%에 달하는 것으로 나타났다. 또한 금융사들의 제약·바이오 기업인수도 크게 증가한 것으로 파악되었다. 이는 수익성을 중요시하는 재무적 투자자들이 미래 제약·바이오산업의 성장성을 높게 평가하고 있다는 반증으로 볼 수 있다.

》 제약·바이오기업이 인수한 업종 Top 10

(건)

2018 순위	피인수 기업업종	2014	2015	2016	2017	2018	CAGR
1	제약·바이오	354	440	429	396	449	6.1%
2	헬스케어	72	87	82	104	131	16.1%
3	유통·물류	19	21	36	34	57	31.6%
4	정보통신	10	19	18	18	30	31.6%
5	부동산	12	12	14	16	22	16.4%
6	농업	1	7	2	3	21	114.1%
7	식품·음료	9	7	4	18	18	18.9%
8	투자회사	6	9	5	9	14	23.6%
9	화학	9	9	7	11	12	7.5%
10	자원·에너지	5	4	4	3	10	18.9%

》 제약·바이오기업을 인수한 업종 Top 10

(건)

2018 순위	인수 기업업종	2014	2015	2016	2017	2018	CAGR
1	제약·바이오	354	440	429	396	449	6.1%
2	투자회사	44	54	73	99	123	29.3%
3	헬스케어	52	64	64	71	72	8.5%
4	자원·에너지	22	14	5	27	38	14.6%
5	정보통신	12	13	12	29	31	26.8%
6	금융	9	5	15	18	28	32.8%
7	유통·물류	17	16	15	23	25	10.1%
8	기계·장비	4	9	11	10	21	51.4%
9	전기·전자	6	13	8	13	16	27.8%
10	식품·음료	7	5	9	15	15	21.0%

Source : Bloomberg, 삼성KPMG 경제연구원

Note 1 : 2018년 12월 31일까지 공시일 기준 제안, 진행, 완료 거래 포함. 철회, 파기 거래 제외

Note 2 : CAGR은 2014~2018년 거래건수의 연평균증감률

Note 3 : 투자회사는 Investment Company, Private Equity를 의미

주요국 제약·바이오산업 M&A 동향



제약·바이오산업
M&A 거래건수는
북미 기업들이
주도하고 있으며,
메가 딜은 빅파마
중심으로 이루어짐 ”

제약·바이오산업의 M&A, 북미 기업들과 글로벌 제약사가 주도

2018년 제약·바이오산업 M&A 중 미국 기업이 참여한 거래건수가 630건으로 가장 많았으며, 캐나다, 중국, 영국이 그 뒤를 따르고 있다. 제약·바이오산업 M&A 거래건수 상위 국가 중 2014~2018년 기간 동안 연평균증가율이 가장 높은 국가는 캐나다로 47.1%를 기록했고, 한국의 경우도 동기간 21.2%로 높은 증가세를 보였다. 전반적인 거래건수와 거래건수 증가율을 고려하면 북미 기업들이 제약·바이오산업의 M&A를 주도하고 있으며, 신형제약 시장(Pharmerging)인 중국기업 관련 M&A도 최근 활발하게 진행되고 있다.

거래액의 경우 메가 딜의 성사 여부에 따라 변동성이 심하기 때문에 국가별 시계열 트렌드를 파악하는 것에는 한계가 있으나, 당해년도 해당국가의 M&A 거래 규모를 파악하는 데에는 유용한 정보가 될 수 있다. 2018년 거래액 기준 상위 10개 국가 중 100억 달러 이상의 거래액을 기록한 국가는 미국, 영국, 일본, 스위스, 중국, 프랑스, 캐나다, 독일의 8개국이며, 특히 미국 기업이 관여한 거래액이 1,171억 달러로 가장 큰 수치를 기록했다. 거래건수에 비해 영국과 일본의 2018년 거래액이 상당히 큰 것으로 나타났는데, 이는 일본의 타케다(Takeda) 제약이 영국의 샤이어(Shire)를 인수한 데 기인한다. 타케다의 샤이어 인수금액은 809억 달러에 달하는 것으로 알려졌는데, 이는 2018년 제약·바이오산업 M&A 중 가장 큰 거래액이다. 2018년 각 국가의 메가 딜은 주로 초대형 제약사의 전략적 투자를 통해 이루어졌다. 후술할 사례 분석에서 자세히 살펴 보겠지만, 미국의 셀진(Celgene), 머크(Merck), 일라이릴리(Eli Lilly), 존슨앤존슨(Johnson & Johnson), 영국의 글락소스미스클라인(GlaxoSmithKline), 일본의 타케다와 다이쇼(Taisho) 제약, 스위스의 노바티스(Novartis)와 로슈(Roche), 프랑스의 사노피(Sanofi) 등 다수의 글로벌 제약사들은 2018년 10억 달러 이상의 메가 딜을 진행했다.

주요국 제약·바이오산업 M&A 거래건수

(건)

2018 순위	국가	2014	2015	2016	2017	2018	CAGR
1	미국	412	509	476	523	630	11.2%
2	캐나다	69	89	72	132	323	47.1%
3	중국	123	149	161	232	224	16.2%
4	영국	79	99	91	62	93	4.2%
5	일본	53	53	68	61	69	6.8%
6	독일	46	42	67	53	62	7.7%
7	호주	30	44	34	41	57	17.4%
8	인도	40	52	60	46	56	8.8%
9	프랑스	35	26	39	59	51	9.9%
10	스위스	34	35	45	30	45	7.3%
11	한국	19	25	26	31	41	21.2%

주요국 제약·바이오산업 M&A 거래액

(백만 달러)

2018 순위	국가	2014	2015	2016	2017	2018	CAGR
1	미국	199,749	203,814	231,182	142,259	117,103	-12.5%
2	영국	33,421	16,601	6,255	20,897	113,393	35.7%
3	일본	5,688	4,720	5,478	10,085	87,918	98.3%
4	스위스	35,708	3,840	10,344	37,149	28,037	-5.9%
5	중국	12,161	18,956	16,575	16,329	23,557	18.0%
6	프랑스	1,053	1,505	315	13,147	22,575	115.2%
7	캐나다	1,685	5,361	5,465	4,924	16,756	77.6%
8	독일	33,428	3,919	76,207	16,685	11,504	-23.4%
9	이탈리아	3,656	1,249	1,039	380	8,041	21.8%
10	호주	748	1,763	1,784	1,477	5,258	62.8%
16	한국	853	751	2,090	532	2,020	24.1%

Source : Bloomberg, 삼정KPMG 경제연구원

Note 1 : 2018년 12월 31일까지 공시일 기준 제안, 진행, 완료 거래 포함. 철회, 파기 거래 제외

Note 2 : 국가별 거래건수와 거래액은 해당 국가의 Outbound, Inbound, 자국내 M&A를 모두 합한 수치

Note 3 : CAGR은 2014~2018년 거래건수, 거래액의 연평균증가율

Note 4 : 1986년 영국에서 출범한 샤이어는 법인세 부담을 측면에서 2008년 아일랜드로 본사를 이전했으나, 영국 런던증시에 상장되어 있고, 타케다의 샤이어 인수 시 영국법령에 따른 영국법원의 허가를 취득했으므로, 본 보고서에서는 샤이어를 영국기업으로 간주함

주요국 제약·바이오산업 Outbound M&A 동향



한국의 Outbound 거래건수 비중은 같은 아시아권인 일본, 홍콩에 비해 현저하게 낮은 수준



2018년 제약·바이오산업 M&A에서 자국기업이 외국기업을 인수한 Outbound 거래가 가장 많은 국가는 캐나다로 143건을 기록했으며, 2014~2018년 기간 동안 연평균증가율도 61.5%로 다른 주요국과 비교할 때 높은 증가세를 보였다. 미국의 2018년 Outbound 거래건수는 107건으로 캐나다의 뒤를 이었으나, 전체 M&A 거래건수 대비 Outbound 비중은 17%로 Outbound 상위 10개국 중 중국(13%) 다음으로 낮은 비중을 기록했다. 전체 M&A 거래건수 중 Outbound 비중이 가장 높은 주요국은 스위스로 62%를 기록했으며, 아시아권 국가인 일본과 홍콩의 경우도 Outbound 비중이 상대적으로 높은 수준을 보였다. 반면 2018년 한국의 Outbound 거래건수는 3건에 불과한 것으로 나타났으며, 거래건수 대비 비중도 7%에 그쳐 국내기업이 해외기업을 인수한 경우가 매우 드문 것으로 나타났다.

한편 2018년 Outbound 거래액이 가장 큰 국가는 Outbound 거래건수 1위와 2위를 차지한 캐나다, 미국이 아닌 일본으로 나타났는데, 이는 앞서 언급한대로 2018년 제약·바이오산업에서 가장 거래규모가 큰 타케다의 사이어 인수에 기인한다. 일본 다음으로 영국이 Outbound 거래액 2위를 차지했는데 이는 글락소스미스클라인이 2018년 두 건의 Cross-border 메가딜을 성사했기 때문이다. 글락소스미스클라인은 2018년 3월 스위스에 본사를 둔 노바티스의 컨슈머 헬스케어 사업부문을 130억 달러에 인수했으며, 이어서 10월 미국 종양학 전문 바이오 제약사인 테사로(Tesaro)를 45억 달러에 인수했다. 한국의 Outbound 거래액의 경우 1,800만 달러로 낮은 수준을 보였는데, 이는 SK가 미국 제약·바이오 위탁 개발생산업체(CDMO)인 암팩(AMPAC)을 인수한 거래액이 공개되지 않은 측면을 고려해야 한다. 실제 SK의 암팩 인수가는 7,000억~8,000억 원 수준으로 추정된다.

주요국 제약·바이오산업 Outbound M&A 거래건수 (건, %)

2018 순위	국가	2014		2015		2016		2017		2018		CAGR
		건수	비중									
1	캐나다	21	30	33	37	22	31	41	31	143	44	61.5%
2	미국	82	20	110	22	98	21	87	17	107	17	6.9%
3	영국	28	35	36	36	29	32	25	40	30	33	1.7%
4	중국	15	12	13	9	29	18	26	11	28	13	16.9%
4	스위스	17	50	19	54	19	42	17	57	28	62	13.3%
6	일본	14	26	19	36	22	32	17	28	27	39	17.8%
7	프랑스	15	43	16	62	20	51	20	34	21	41	8.8%
8	독일	20	43	14	33	23	34	21	40	19	31	-1.3%
9	인도	13	33	23	44	23	38	17	37	16	29	5.3%
10	홍콩	9	45	11	46	8	36	16	62	14	52	11.7%
31	한국	4	21	1	4	6	23	4	13	3	7	-6.9%

주요국 제약·바이오산업 Outbound M&A 거래액 (백만 달러)

2018 순위	국가	2014	2015	2016	2017	2018	CAGR
1	일본	4,093	2,623	4,950	8,677	84,160	112.9%
2	영국	10,175	7,898	527	19,687	21,708	20.9%
3	미국	18,650	8,971	21,208	46,301	19,232	0.8%
4	프랑스	671	1,327	147	1,270	18,438	129.0%
5	스위스	25,275	1,600	7,638	7,387	14,806	-12.5%
6	캐나다	377	5,007	590	892	10,105	127.5%
7	중국	2,195	1,204	3,823	4,437	2,665	5.0%
8	홍콩	849	365	400	2,885	2,182	26.6%
9	스웨덴	3,859	135	464	1,051	2,086	-14.3%
10	독일	31,781	293	65,733	859	1,571	-52.9%
23	한국	67	33	331	198	18	-28.0%

Source : Bloomberg, 삼성KPMG 경제연구원

Note 1 : 2018년 12월 31일까지 공시일 기준 제안, 진행, 완료 거래 포함. 철회, 파기 거래 제외

Note 2 : CAGR은 2014~2018년 Outbound 거래건수, 거래액의 연평균증가률

Note 3 : 비중은 당해년도 해당국가의 전체 M&A 거래건수 중 Outbound 거래 비중

주요국 제약·바이오산업 Inbound M&A 동향

외국기업이 자국기업을 인수하는 Inbound 거래의 경우 2018년 미국이 196건으로 가장 많은 것으로 파악되었으며, 영국, 독일, 호주 및 캐나다가 그 뒤를 이었다. Inbound 거래건수 상위 10개국 중 2014~2018년 기간 동안 거래건수가 가장 큰 폭으로 증가한 국가는 일본으로 연평균 70.7% 증가했으며, 호주와 미국의 경우도 각각 35.5%, 24.3%로 상대적으로 높은 증가율을 보였다. 전체 M&A 거래건수 중 Inbound 비중이 가장 높은 주요국은 독일로 48%를 기록했으며, 영국, 호주, 프랑스 등도 Inbound 비중이 타국가에 비해 상대적으로 높게 나타났다. 또한 2018년 아시아권 국가에서 가장 많은 Inbound 거래를 기록한 국가는 인도로 전년 대비 큰 폭으로 증가한 19건을 기록했다. 한편 한국의 2018년 Inbound 거래건수는 2건으로 주요 아시아권 국가들과 비교할 때도 낮은 모습을 보였다.

Inbound M&A를 거래액 기준으로 살펴보면 2018년 영국이 사이어 피인수 효과로 1위를 기록했으며, 미국이 그 뒤를 이었다. 대표적인 미국의 Inbound 딜은 프랑스의 제약사 사노피가 미국의 희귀의약품 개발업체인 바이오베라티브(Bioverativ)를 111억 달러에 인수한 거래이다. 미국에 이어 스위스가 Inbound 거래액 3위를 기록했는데, 이는 스위스의 노바티스가 자사의 컨슈머 헬스케어 부문을 영국의 글락소스미스클라인에 130억 달러로 매각한 것에 기인한다. 이탈리아의 경우 자국의 글로벌 제약사인 레코르다티(Recordati)가 룩셈부르크에 본사를 둔 민간투자기업 CVC 캐피털 파트너스에 41억 달러에 인수되면서 Inbound 거래액 4위에 올랐으며, 독일의 경우 미국 생활용품업체 프록터앤드갬블(Procter & Gamble, P&G)이 독일 다름슈타트에 소재한 머크(Merck KGaA)의 소비자 건강사업 부문을 42억 달러에 인수하면서 Inbound 거래액 5위에 올랐다.

“
미국기업에 대한
Inbound 거래건수가
가장 많은 가운데,
일본기업에 대한
Inbound 거래건수가
최근 가파르게 증가”

주요국 제약·바이오산업 Inbound M&A 거래건수

(건, %)

2018 순위	국가	2014		2015		2016		2017		2018		CAGR
		건수	비중									
1	미국	82	20	108	21	98	21	111	21	196	31	24.3%
2	영국	26	33	36	36	42	46	20	32	43	46	13.4%
3	독일	20	43	23	55	30	45	23	43	30	48	10.7%
4	호주	8	27	20	45	10	29	10	24	27	47	35.5%
4	캐나다	15	22	19	21	13	18	22	17	27	8	15.8%
6	프랑스	12	34	5	19	10	26	19	32	21	41	15.0%
7	인도	11	28	9	17	13	22	4	9	19	34	14.6%
8	일본	2	4	7	13	8	12	8	13	17	25	70.7%
9	중국	14	11	11	7	9	6	17	7	15	7	1.7%
10	스위스	14	41	10	29	22	49	10	33	13	29	-1.8%
38	한국	1	5	5	20	1	4	3	10	2	5	18.9%

주요국 제약·바이오산업 Inbound M&A 거래액

(백만 달러)

2018 순위	국가	2014	2015	2016	2017	2018	CAGR
1	영국	21,342	7,735	5,012	960	89,093	42.9%
2	미국	49,190	61,700	112,621	43,241	52,149	1.5%
3	스위스	5,651	2,019	1,588	29,762	13,232	23.7%
4	이탈리아	3,655	1,073	469	308	7,424	19.4%
5	독일	1,640	3,606	10,464	8,653	5,191	33.4%
6	벨기에	4,495	165	347	535	4,724	1.3%
7	호주	139	1,525	440	974	4,210	134.6%
8	프랑스	44	178	166	3,529	3,941	207.3%
9	일본	664	1,447	171	14	2,153	34.2%
10	스웨덴	93	298	10,085	108	1,609	103.9%
33	한국	157	422	0	10	0.3	-79.1%

Source : Bloomberg, 삼성KPMG 경제연구원

Note 1 : 2018년 12월 31일까지 공시일 기준 제안, 진행, 완료 거래 포함. 철회, 파기 거래 제외

Note 2 : CAGR은 2014~2018년 Inbound 거래건수, 거래액의 연평균증감률

Note 3 : 비중은 당해년도 해당국가의 전체 M&A 거래건수 중 Inbound 거래 비중

주요국 제약·바이오산업 자국 내 M&A 동향

“ 자국 내 M&A 거래 건수와 거래액 모두 미국이 압도적으로 높은 가운데, 한국의 자국 내 거래건수 비중은 90%에 근접 ”

제약·바이오산업에서 2018년 자국기업들 간 M&A 거래동향을 보면 미국기업들 간 거래가 327건으로 가장 많았으며, 중국이 181건, 캐나다가 153건으로 그 뒤를 이었다. 한국기업들 간 거래도 36건으로 자국 내 거래건수 4위를 기록했다. 자국 내 거래건수는 Cross-border 거래 건수와 다르게 북미 기업들과 아시아권 국가들이 유럽 국가들에 비해 상대적으로 많은 모습을 보였다. 특히 한국의 전체 거래건수 대비 자국 내 M&A 비중은 88%로 자국 내 거래건수 상위 10개국 중 가장 높은 비중을 보였다. 중국의 자국 내 거래건수 비중도 80%를 상회했으며, 미국의 경우도 자국 내 거래 비중이 52%로 비교적 높은 수준을 보였다.

특히 자국 내 M&A 거래액을 보면 미국이 1,057억 달러로 압도적인 모습을 보이고 있다. 2위인 중국의 자국 내 거래액은 195억 달러, 3위인 캐나다의 자국 내 거래액은 62억 달러로 미국과 상당한 격차를 보인다. 제약·바이오산업에서 미국기업들간 거래 중 대표적인 거래로는 미국 유수의 건강보험사인 시그나(Cigna)가 미국 최대 약제관리회사인 익스프레스 스크립트(Express Scripts Holding)를 684억 달러에 인수한 것이다. 이외에도 미국 제약사 셀진은 미국 CAR-T 치료제 전문 기업인 주노 테라퓨틱스(Juno Therapeutics)를 79억 달러에 인수했으며, 일라이 릴리도 미국의 면역항암제 개발사 아르모바이오사이언시스(ARMO Bio Sciences)를 15억 달러에 인수했다. 특히 미국 제약사 존슨앤존슨은 사업재편 차원에서 거대 메가 딜을 다수 진행했는데, 자사의 고급살균제품(Advanced Sterilization Products) 사업 부문을 의료 장비 기업인 포티브(Fortive)에 79억 달러로 매각했으며, 혈당 모니터링 전문 자회사인 라이프스캔(LifeScan)도 미국의 사모투자 전문회사인 플래티넘 에퀴티(Platinum Equity)에게 21억 달러에 매각했다. 한편 제약·바이오분야에서 한국 기업들간 대표적인 거래로는 화장품 업체 한국콜마가 국내 제약사인 CJ헬스케어를 12억 달러에 인수한 것이 있다.

주요국 제약·바이오산업 자국 내 M&A 거래건수

(건, %)

2018 순위	국가	2014		2015		2016		2017		2018		CAGR
		건수	비중									
1	미국	248	60	291	57	280	59	325	62	327	52	7.2%
2	중국	94	76	125	84	123	76	189	81	181	81	17.8%
3	캐나다	33	48	37	42	37	51	69	52	153	47	46.7%
4	한국	14	74	19	76	19	73	24	77	36	88	26.6%
5	일본	37	70	27	51	38	56	36	59	25	36	-9.3%
6	인도	16	40	20	38	24	40	25	54	21	38	7.0%
7	영국	25	32	27	27	20	22	17	27	20	22	-5.4%
8	호주	10	33	16	36	17	50	19	46	17	30	14.2%
9	독일	6	13	5	12	14	21	9	17	13	21	21.3%
10	이탈리아	1	14	5	25	4	17	5	22	10	38	77.8%

주요국 제약·바이오산업 자국 내 M&A 거래액

(백만 달러)

2018 순위	국가	2014	2015	2016	2017	2018	CAGR
		131,909	133,143	97,353	52,717	105,722	
2	중국	9,159	17,436	12,605	9,371	19,546	20.9%
3	캐나다	171	140	573	1,025	6,225	145.6%
4	독일	7	20	10	7,172	4,742	410.2%
5	영국	1,903	968	716	250	2,592	8.0%
6	한국	629	296	1,759	324	2,001	33.6%
7	일본	932	651	357	1,394	1,604	14.5%
8	홍콩	62	74	232	21	1,197	109.6%
9	인도	4,789	263	102	1,009	1,126	-30.4%
10	호주	249	104	684	49	812	34.4%

Source : Bloomberg, 삼정KPMG 경제연구원

Note 1 : 2018년 12월 31일까지 공시일 기준 제안, 진행, 완료 거래 포함, 철회, 파기 거래 제외

Note 2 : CAGR은 2014~2018년 자국 내 거래건수, 거래액의 연평균증감률

Note 3 : 비중은 당해년도 해당국가의 전체 M&A 거래건수 중 자국 내 거래 비중

통계로 본 제약·바이오산업 M&A 시사점

“
빅파마들의 사업재편과
바이오벤처 투자의
지속적인 증가로 인해
경쟁력 있는 M&A 매물이
시장에 쏟아지는 상황
”

“
Cross-border M&A를
통해 파이프라인의 확장,
특허와 인재 및 기술의
흡수뿐만 아니라
지역별 거점 확보,
영업망 확대 등을 이뤄야
”

M&A를 통한 오픈이노베이션(Open-Innovation)을 강화하라

글로벌 제약·바이오분야 리서치 전문기관인 아이큐비아(IQVIA)에 따르면 제약·바이오산업은 2017년 전 세계 시장규모가 1조 1,351억 달러에 달하는 초거대 산업이다. 고령화와 신흥국의 경제성장으로 제약·바이오산업의 2022년 시장규모는 1조 5,000억 달러에 근접할 것으로 전망된다. 전체 시장규모의 낙관적인 전망에도 불구하고 제약·바이오업계는 최근 바이오시밀러 및 제네릭 등 복제약의 확산으로 경쟁강도가 심화되고 있으며, 신약 파이프라인 발굴이 갈수록 어려워져 R&D 생산성이 지속적으로 저하되고 있다. 이에 따라 제약·바이오 업계에서는 자체 역량만으로 R&D를 수행하던 폐쇄형 모델에서 벗어나 혁신적인 아이디어, 지식 및 새로운 기술을 공유하는 오픈이노베이션(Open Innovation) 전략이 필수적인 경쟁력 요소로 부상하고 있다.

아웃소싱, 조인트벤처투자, 기술이전, 라이선싱 등 다양한 오픈이노베이션 전략이 있으나, 그 중 서로 다른 장단점을 가진 기업 간 M&A는 자산 통제와 핵심기술의 활용, 외형 확장 측면에서 가장 효과적인 오픈이노베이션 전략이 될 수 있다. M&A를 제외한 다른 오픈이노베이션은 대체로 자사 비즈니스의 핵심 성공 요인까지 개방하기 어렵기 때문이다. 2018년 글로벌 제약·바이오산업에서 M&A 거래건수와 거래액 모두 최근 10년 간 최대치를 기록할 만큼, 최근 M&A를 통한 오픈이노베이션 열기가 뜨거운 상황이다. 특히 신약 파이프라인 확보를 위한 빅파마들의 사업재편과 바이오벤처 투자의 지속적인 증가로 인해 경쟁력 있는 M&A 매물이 시장에 쏟아지고 있다. 이는 그동안 글로벌 제약·바이오 시장의 변방에 위치했던 국내 제약·바이오 업계의 기술력 확보와 외형 확장에 있어 절호의 기회가 될 수 있다. 우리 기업들은 M&A를 전략적 우선순위로 두고 적극적인 딜 소싱(Deal sourcing)에 나서야 할 시점이다.

글로벌 시장 확대를 위해 Cross-border M&A를 발굴하라

제약·바이오산업은 대표적인 글로벌 산업이다. 질병과 치료에는 국경이 없다. 어떤 빅파마들도 자사가 개발한 제품을 자국 수요에 한정시키지 않는다. 신약 개발 단계에서부터 다국적 임상을 진행하여 늘 글로벌 시장을 공략해 왔다. 반면 우리나라 제약업계는 그동안 국내 수요에 한정된 제네릭 기반 로컬 제약사의 위치에 머물러왔다. 우리나라는 수출주도형 제조업 강국이지만 유독 제약산업만은 글로벌 시장에 진출하지 못했었다.

그러나 최근 우리나라 제약업계에도 거대한 변화의 바람이 불고 있다. 불모지로만 여겨졌던 글로벌 제약시장에서 우리나라 기업들이 바이오시밀러로 새로운 수출동력을 창출하고 있다. 이는 블록버스터급 오리지널의약품의 특허가 만료되는 시점을 사전에 인지하고 오래전부터 착실히 준비해온 노력에 대한 성과로 볼 수 있다. 뿐만 아니라 국내 제약사들이 개발중인 물질에 대한 기술수출이 점차 증가하고 있는 추세이다. 우리 제약·바이오업계가 글로벌 시장에서 점차 기술력을 인정받기 시작한 것이다.

과거 복제약을 전문으로 생산하는 국내 제약사들 입장에서는 파이프라인이 중복되는 경우가 많아 굳이 M&A로 덩치를 키울 필요성이 없었다. 그러나 글로벌 시장에서 경쟁력을 이어가기 위해서는 다른 빅파마들이 성장 전략으로 활용해온 것처럼 다국적 기업들과의 M&A를 적극적으로 추진할 필요가 있다. 빅파마들은 Cross-border M&A를 통해 파이프라인의 확장, 특허와 인재 및 기술의 흡수뿐만 아니라 지역별 거점 확보, 영업망 확대 등을 이룰 수 있었다.

M&A 통계에서 확인한 바와 같이, 제약·바이오산업에서 Cross-border M&A 비중은 증가하는 추세에 있다. R&D와 제품 승인과정에 상당한 시간이 소요되는 제약·바이오산업의 특성상 Cross-border M&A는 단기적인 수익성 측면보다는 장기적인 성장동력 확보 차원에서 진행되는 경우가 많다. 우리나라는 M&A 거래건수가 꾸준히 증가하고 있으나, 아직까지 Cross-border M&A의 비중은 매우 낮은 상황이다. 한국의 제약·바이오산업 Outbound M&A 거래건수 비중은 7%에 불과해 북미와 유럽은 물론, 아시아 주요국가인 홍콩(52%), 일본(39%), 인도(29%), 중국(13%)과 비교할 때도 가장 낮은 수준이다. 우리 제약·바이오 업계도 앞으로 적극적인 Cross-border M&A를 발굴하여 이제 막 빛을 보기 시작한 글로벌 제약·바이오 시장에서 장기적인 성장발판을 마련해야 할 것이다.

제약·바이오산업의 서비스화와 디지털 융합 시대를 대비하라

제약·바이오산업의 메가 딜은 주로 빅파마 간 이루어지므로 대체적으로 동종산업 내에서 발생하지만, 전체 거래건수 측면에서 봤을 때, 제약·바이오산업과 이종산업 간 M&A 거래건수 비중은 지속적으로 증가하는 추세이다. 특히 앞선 통계분석 결과 제약·바이오 기업들의 헬스케어, 유통·물류, 정보통신 기업 인수가 지속적으로 증가하고 있다.

제약·바이오 기업들이 개인의 건강관리 등 헬스케어 서비스에 관심을 보이는 이유는 의약품 개발 및 판매에 도움이 되는 다양한 데이터를 확보할 수 있기 때문이다. 최근에는 스마트폰과 다양한 웨어러블 디바이스를 통해 헬스케어 데이터의 종류, 양, 생성속도가 급증하고 있다. 제약사는 의약품 개발 과정을 통해 환자의 임상 정보를 축적하고 있는 반면, 잠재 고객의 질병 위험군 정보는 상대적으로 부족하다. 제약사는 헬스케어 서비스를 통해 신약 개발, 수요 발굴, 판매에 활용 가치가 높은 만성질환 위험군 데이터를 확보할 수 있다.

한편 유통·물류분야에 대한 인수 증가는 앞으로 의약품 유통·물류체계에 일대 변화가 예상되고 있기 때문이다. 본 보고서의 사례분석에서 자세하게 살펴보겠지만, 세계 최대 전자상거래 기업 아마존이 일반의약품과 전문의약품, 복제약의 온라인 판매에 착수하면서 온라인 의약품 유통과 이를 뒷받침할 물류시스템이 주목받고 있다. 기존 오프라인 의약품 도매업체와 약사 등 여러 이해관계가 얽혀 있어 온라인 의약품 판매에 부정적인 시각도 존재하지만, 온라인 플랫폼을 기반으로 한 유통·물류 체계는 제약·바이오산업 뿐만 아니라 모든 제조산업에서 확산되고 있는 메가 트렌드 중 하나이다.

마지막으로 정보통신 기업들의 인수 증가는 제약·바이오산업 밸류체인 전반에 디지털 기술이 활용될 것임을 암시하고 있다. 특히 4차 산업혁명 기반 기술들이 제약·바이오·산업에 접목되면서 다양한 혁신을 가져올 것으로 기대된다. 인공지능을 활용한 신약 연구, 스마트 기기를 활용한 원격 임상시험, 스마트 의약품 생산 공장 건설, 드론을 이용한 의약품 수송, 빅데이터를 활용한 의약품 부작용 예측 등 제약·바이오 분야의 다양한 영역에서 4차 산업혁명 기술을 활용할 수 있다. 우리 제약·바이오 업계도 산업 간 융합 측면에서 글로벌 M&A 트렌드를 이해하고 제약·바이오산업의 서비스화와 디지털 기술 융합 시대에 대비해야 할 것이다.

“
제조업의 서비스화 및
디지털화는 전 산업에서
일어나고 있는
메가 트렌드 ”



Thought Leadership II

M&A 사례로 본 제약·바이오산업

2018년 제약·바이오산업 Mega Deals

메가 딜 사례로 본 제약·바이오산업의 글로벌 트렌드

본 장에서는 2018년 제약·바이오산업에서 진행된 10억 달러 이상의 M&A 사례를 분석하여 업계의 글로벌 트렌드를 산업적 시각에서 살펴보고자 한다. 2018년 제약·바이오 기업이 인수자로 참여한 10억 달러 이상 M&A는 26건이며, 타 업종의 기업이 제약·바이오 기업의 인수자로 참여한 10억 달러 이상 M&A는 14건으로 파악되었다.

총 40건의 메가 딜 사례를 분석한 결과, M&A의 목적 및 기대효과 측면에서 다섯 가지 유형으로 구분할 수 있었다. 각각의 유형별로 세부적인 M&A 내용과 산업적인 동향 및 전망 등은 이어지는 내용에서 보다 자세히 살펴보고자 한다. 이에 앞서 사례분석 결과를 요약하면, “1) 항암제, 희귀의약품 및 3세대 바이오의약품을 중심으로 한 파이프라인 확대, 2) 디지털 기술을 접목한 유전체 분석 도입과 정밀의료 시장 대비, 3) 반려동물 인구증가에 따른 동물약품 및 동물건강관리 사업 강화, 4) 의약품 유통사업을 통한 플랫폼 기업의 제약·바이오시장 진입, 5) 비주력 사업부문 매각을 통한 사업재편 가속화와 핵심역량 강화”로 정리할 수 있다.

» 사례로 본 2018년 제약·바이오산업 M&A 트렌드

- 1 항암제, 희귀의약품 및 3세대 바이오의약품을 중심으로 한 파이프라인 확대
- 2 디지털 기술을 접목한 유전체 분석 도입과 정밀의료 시장 대비
- 3 반려동물 인구증가에 따른 동물약품 및 동물건강관리 사업 강화
- 4 의약품 유통사업을 통한 온라인 플랫폼 기업의 제약·바이오시장 진입
- 5 비주력 사업부문 매각을 통한 사업재편 가속화와 핵심역량 강화

2018년 제약·바이오 기업들이 인수자로 참여한 10억 달러 이상 메가 딜

공시일	인수기업명(Acquirer)	피인수기업명(Target) 또는 사업부문	거래액 (백만달러)	인수기업 국가	피인수기업 국가	진행상황	피인수기업 (Target)업종	피인수기업 사업분야
2018.05.08	Takeda Pharmaceutical	Shire	80,972	일본	영국	완료	제약·바이오	희귀 질환 및 특수 질환
2018.03.27	GlaxoSmithKline	Novartis의 소비자건강 사업부문	13,000	영국	스위스	완료	제약·바이오	일반의약품(OTC)
2018.01.22	Sanofi	Bioverativ	11,137	프랑스	미국	완료	제약·바이오	희귀혈액질환
2018.01.22	Celgene	Juno Therapeutics	7,921	미국	미국	완료	제약·바이오	CAR-T 세포치료제
2018.04.09	Novartis	Avexis	7,910	스위스	미국	완료	제약·바이오	유전자치료제
2018.11.01	Yunnan Baiyao Group	Yunnan Baiyao Holding	5,036	중국	중국	진행중	제약·바이오	중약 원재료, 생활용품
2018.12.03	GlaxoSmithKline	TESARO	4,465	영국	미국	진행중	제약·바이오	항암제
2018.01.29	Sanofi	Ablynx	4,056	프랑스	벨기에	완료	제약·바이오	희귀혈액질환
2018.12.14	Merck & Co	Antelliq Holdings	3,673	미국	프랑스	진행중	정보통신	동물 관리를 위한 디지털 식별 제품
2018.04.16	Les Laboratoires Servier	Shire의 중앙학 사업부문	2,400	프랑스	영국	완료	제약·바이오	항암제
2018.05.14	Aurora Cannabis	MedReleaf	2,197	캐나다	캐나다	완료	제약·바이오	카나비스
2018.06.19	Roche holding	Foundation Medicine	2,195	스위스	미국	완료	헬스케어	유전체 분석
2018.02.15	Roche holding	Flatiron Health	1,900	스위스	미국	완료	정보통신	암 특화 빅데이터 분석
2018.10.18	Novartis	Endocyte	1,843	스위스	미국	완료	제약·바이오	항암제
2018.05.16	Zoetis	Abaxis	1,717	미국	미국	완료	헬스케어	동물 혈액진단기기
2018.12.19	Taisho Pharmaceutical Holdings	UPSA (Bristol-Myers Squibb의 계열사)	1,600	일본	미국	진행중	제약·바이오	일반의약품(OTC)
2018.11.13	Swedish Orphan Biovitrum	AstraZeneca의 시나지스(Synagis) 미국 판권	1,500	스웨덴	미국	진행중	제약·바이오	영유아 호흡기 세포융합 바이러스 감염 치료제
2018.05.10	Eli Lilly & Co	ARMO BioSciences	1,471	미국	미국	완료	제약·바이오	면역 항암제
2018.06.14	China Grand Pharmaceutical and Healthcare Holdings	Sirtex Medical	1,337	홍콩	호주	완료	제약·바이오	종양질환 방사선 치료
2018.04.23	Direct Vet Marketing	HS Spinco	1,250	미국	미국	진행중	제약·바이오	동물 건강 관리
2018.09.26	Alexion Pharmaceuticals	Syntimmune	1,200	미국	미국	완료	제약·바이오	희귀 자가면역질환 치료제
2018.11.01	Illumina	Pacific Biosciences of California	1,162	미국	미국	진행중	제약·바이오	유전체분석
2018.01.05	Sino Biopharmaceutical	Sino Biopharmaceutical Beijing	1,157	홍콩	홍콩	완료	제약·바이오	간염 및 심혈관 질환 치료제
2018.10.23	Johnson & Johnson	Ci:z Holdings	1,143	미국	일본	진행중	화장품	스킨케어제품
2018.01.08	Celgene	Impact Biomedicines	1,100	미국	미국	완료	제약·바이오	혈액암치료제
2018.10.30	Gruenthal Pharma	AstraZeneca의 넥시움(Nexium)의 유럽시장 전권, 비모보(Vimovo)의 글로벌 시장(미국, 일본 제외) 전권	1,036	독일	영국	진행중	제약·바이오	위산 관련 질환 치료제

Source : Bloomberg, 삼정KPMG 경제연구원

Note : 2018년 12월 31일까지 공시일 기준 진행 중이거나 완료된 거래

» 2018년 제약·바이오산업에서 타 업종 기업들이 인수자로 참여한 10억 달러 이상 메가 딜

공시일	인수기업명(Acquirer)	피인수기업명(Target) 또는 사업부문	거래액 (백만달러)	인수기업 국가	피인수기업 국가	진행상황	인수기업 (Acquirer)업종	피인수기업 사업분야
2018.03.08	Cigna	Express Scripts Holding	68,369	미국	미국	완료	금융 (건강보험)	보험약제관리(PBM), 처방약 조제 및 유통
2018.04.19	Procter & Gamble(P&G)	독일 Merck의 소비자건강 사업부문	4,197	미국	독일	완료	생활용품	일반의약품(OTC)
2018.06.29	CVC Capital Partners	Recordati	4,098	룩셈부르크	이탈리아	완료	투자회사	희귀질환치료제
2018.11.20	Boston Scientific	BTG	3,796	미국	영국	진행중	헬스케어	중재의학사업, 독성물질 급성 치료 항생제
2018.04.19	Coller Capital, Goldman Sachs Private Equity Group	Sunrise Medical, Acino International, Bladt Industries, Binding Site, Britax, Ellos Group, Itiviti/Ullink, Master Marine, Sport Nordic Group (Nordic Capital Svenska의 9개 기업 포트폴리오 인수)	3,086	영국	미국	완료	투자회사	의료 보조 제품, 경피치료패치
2018.06.06	Fortive	Johnson & Johnson의 ASP(Advanced Sterilization Products) 사업부문	2,700	미국	미국	진행중	전기전자	고급살균제품
2018.06.28	Advent International	Zentiva(Sanofi의 유럽 제네릭 사업부분 자회사)	2,201	미국	체코	완료	투자회사	제네릭 의약품
2018.03.16	Platinum Equity	LifeScan(Johnson & Johnson의 당뇨병 치료 자회사)	2,100	미국	미국	완료	투자회사	혈당 모니터링
2018.04.26	BASF	Bayer의 작물 사업부문	2,061	독일	독일	완료	화학	작물보호제
2018.03.09	Danaher	Integrated DNA Technologies	2,000	미국	미국	완료	헬스케어	차세대 염기서열분석, 유전자편집 등 유전체의학
2018.03.02	BASF	Bayer의 종자 사업부문	1,847	독일	독일	완료	화학	채소 종자, 생명공학
2018.02.20	한국콜마	CJ헬스케어	1,221	한국	한국	완료	화장품	바이오의약품
2018.07.10	BNEC	Jiangsu Aosaikang Pharmaceutical	1,218	중국	중국	진행중	자원에너지	항암제, 양성자펌프 억제제(PPi)
2018.06.28	Amazon	PillPack	1,000	미국	미국	진행중	정보통신	처방약 조제 및 유통

Source : Bloomberg, 삼성KPMG 경제연구원

Note : 2018년 12월 31일까지 공시일 기준 진행 중이거나 완료된 거래



Trend 1. 제품 포트폴리오 및 차세대 파이프라인 확대

“
타케다의 샐리어 인수를
비롯해 희귀의약품
파이프라인을 구축하기
위한 다수의 M&A가 진행
”

희귀의약품, 항암제 및 3세대 바이오의약품 중심의 파이프라인 구축

2018년 글로벌 제약사들의 메가 딜 동향을 보면, 그 목적이 M&A를 통해 덩치를 키워 규모의 경제를 실현하는 것에 있기 보다는 장기적인 성장동력을 확보하기 위한 미래 파이프라인 강화에 있는 것으로 보인다. 특히 여러 의약품 분야 중 희귀의약품(Orphan Drug), 항암제와 관련된 종양학(Oncology) 분야, 세포치료제(Cell Therapy) 및 유전자치료제(Gene Therapy)로 불리는 3세대 바이오의약품에 대해 기술력을 갖춘 기업을 인수하려는 움직임이 뚜렷하게 나타난다.

2018년 희귀의약품 관련 메가 딜 사례를 보면, 먼저 일본의 초대형 제약사인 타케다제약의 샐리어 인수를 들 수 있다. 1986년 설립된 샐리어는 파이프라인의 70%가 희귀질환에 집중돼 있을 만큼 지난 30여년간 희귀질환 및 스페셜티케어(Specialty Care) 분야에 전문화된 기업이다. 샐리어는 2016년에는 혈우병치료제 선도기업인 박스앨타(Baxalta)를 합병함으로써 혈우병 분야까지 영역을 확대했다. 항암, 위장관질환, 중추신경계, 백신 분야에 주력하고 있는 타케다제약은 희귀질환치료제 선도기업인 샐리어를 인수함으로써 현재의 제품 포트폴리오를 더욱 확대할 수 있을 뿐만 아니라 미래 신약 개발의 파이프라인도 강화될 것으로 기대된다.

희귀질환까지 파이프라인을 확대하려는 움직임은 또 다른 글로벌 빅파마에게서도 나타난다. 2018년 사노피는 혈우병 및 희귀 혈액질환치료제 주력 회사인 바이오베라티브를 111억 달러에 인수했으며, 혈소판감소성자반증(TTP)용 항체 의약품을 개발하고 있는 아블링스(Ablynx)를 41억 달러에 인수했다. 또한 셀진은 혈액암치료제 개발회사인 임팩트바이오메디신(Impact Biomedicines)을 인수했으며, 알렉시온(Alexion)도 신티문(Syntimmune)을 인수하여 희귀 자가면역질환 치료제 포트폴리오를 강화했다.

》 2018년 제약·바이오 기업들이 파이프라인 강화를 위해 인수자로 나선 10억 달러 이상 메가 딜

공시일	인수기업명(Acquirer)	피인수기업명(Target) 또는 사업부문	거래액 (백만달러)	인수기업 국가	피인수기업 국가	진행상황	피인수기업 (Target)업종	피인수기업 사업분야
2018.05.08	Takeda Pharmaceutical	Shire	80,972	일본	영국	완료	제약·바이오	희귀 질환 및 특수 질환
2018.01.22	Sanofi	Bioverativ	11,137	프랑스	미국	완료	제약·바이오	희귀혈액질환
2018.01.22	Celgene	Juno Therapeutics	7,921	미국	미국	완료	제약·바이오	CAR-T 세포치료제
2018.04.09	Novartis	Avexis	7,910	스위스	미국	완료	제약·바이오	유전자치료제
2018.12.03	GlaxoSmithKline	TESARO	4,465	영국	미국	진행중	제약·바이오	항암제
2018.01.29	Sanofi	Ablynx	4,056	프랑스	벨기에	완료	제약·바이오	희귀혈액질환
2018.04.16	Les Laboratoires Servier	Shire의 종양학 사업부문	2,400	프랑스	영국	완료	제약·바이오	항암제
2018.10.18	Novartis	Endocyte	1,843	스위스	미국	완료	제약·바이오	항암제
2018.05.10	Eli Lilly & Co	ARMO BioSciences	1,471	미국	미국	완료	제약·바이오	면역 항암제
2018.09.26	Alexion Pharmaceuticals	Syntimmune	1,200	미국	미국	완료	제약·바이오	희귀 자가면역질환 치료제
2018.01.08	Celgene	Impact Biomedicines	1,100	미국	미국	완료	제약·바이오	혈액암치료제

Source : Bloomberg, 삼정KPMG 경제연구원

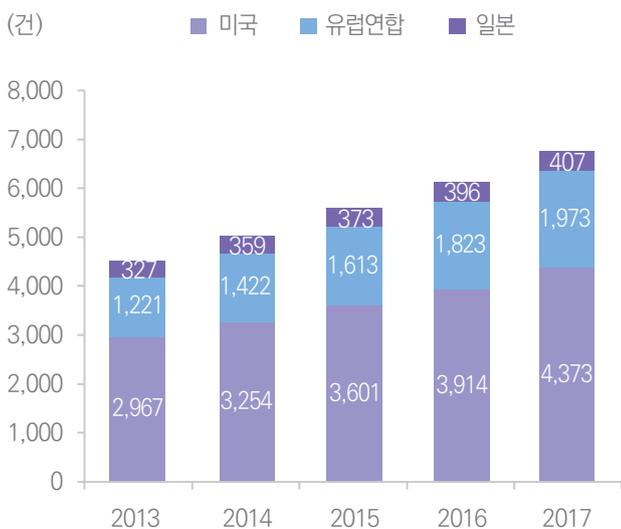
Note : 2018년 12월 31일까지 공시일 기준 진행 중이거나 완료된 거래

“
 일반 중증질환 치료제의
 경쟁심화, 맞춤형
 의료기술의 발전,
 규제기관의 경제적
 인센티브 강화는
 희귀의약품 성장에
 긍정적인 요인으로 작용
 ”

희귀의약품이란 환자 수가 매우 적은 질환의 진단, 예방, 치료를 위한 의약품으로 정의되며, 환자 수에 대한 규정은 국가별로 다르다. 우리나라는 환자 수 2만 명 이하, 미국은 20만 명 미만, 일본은 5만 명 이하, EU는 인구 1만명 당 5명 이하로 규정한다. 과거 극소수 환자가 많은 희귀 질환은 신약개발에 필요한 시간과 자원에 비해 수요가 크지 않아 개발이 적극적으로 이루어지지 않았다. 그러나 최근 일반적인 중증 질환에 대한 바이오의약품 개발경쟁이 치열해진다든 점과 유전자 분석에 기반한 정밀의료 및 맞춤형 의료기술의 비약적인 발전, 각국 규제기관의 경제적 인센티브 강화는 희귀의약품의 성장에 긍정적인 요소로 작용할 전망이다.

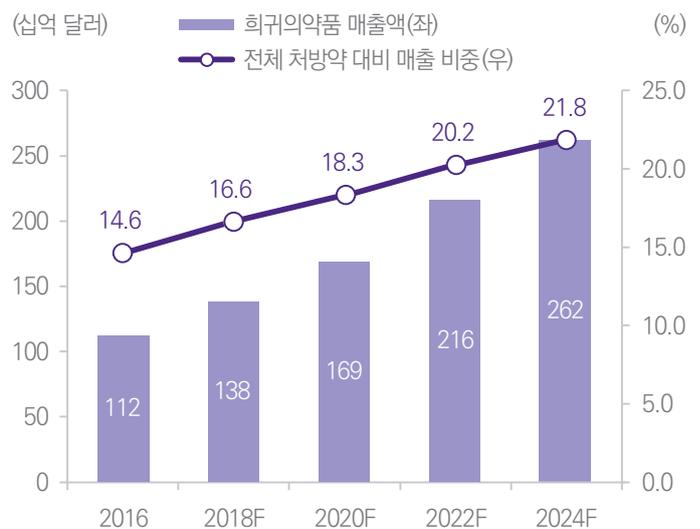
실제로 각국 규제기관들로부터 개발단계에서 희귀의약품으로 인정받게 되면 다른 신약에 비해 상대적으로 개발 및 허가 절차가 간편해지고 독점권과 개발비에 대한 세액공제 혜택이 크다. 2017년까지 4,373개의 약물이 미국 FDA로부터 희귀의약품으로 지정받았으며, 유럽은 1,973개, 일본은 407개의 약물을 희귀의약품으로 지정했다. 특히 미국의 경우 희귀의약품 지정 건수가 최근 들어 급격하게 증가하는 모습을 보이고 있다. 또한 글로벌 희귀의약품 매출액은 2022년 이후 전체 처방의약품 매출액의 20%를 상회할 것으로 전망된다.

》 미국, 유럽, 일본의 희귀의약품 지정 현황



Source : EvaluatePharma(2018), 삼정KPMG 경제연구원 재구성

》 전 세계 희귀의약품 시장 전망



Source : EvaluatePharma(2018), 삼정KPMG 경제연구원 재구성

글로벌 제약사들은 희귀의약품 뿐만 아니라 M&A를 통해 항암제 파이프라인도 강화하는 추세이다. 2018년 글락소스미스클라인은 종양학 전문 바이오 제약사인 테사로(TESARO)를 45억 달러에 인수하겠다고 발표했다. 테사로는 상업화 단계의 생물약제를 보유한 회사로 주요 시판 제품은 미국과 유럽에서 재발성 난소암 치료제로 승인된 경구용 PARP(Poly ADP Ribose Polymerase) 억제제 니라파리브(Niraparib : 성분명)가 있다.

프랑스 제약사 세르비에(Servier)도 사이어의 종양학 사업부문을 24억 달러에 인수했다. 세르비에에는 사이어의 종양학 사업 인수를 통해 세계 최대 의약품 시장인 미국에서 직접적인 상업적 역량을 구축할 것으로 기대하고 있다. 반면 사이어는 희귀질환 분야에 역량을 집중하기 위해 전략적으로 종양학 부문을 매각한 것으로 알려졌다.

또한 스위스 제약사 노바티스는 18억 달러에 미국 기반 항암제 개발사인 엔도사이트(Endocyte)를 인수했다. 동 거래를 통해 노바티스는 엔도사이트가 개발 중인 전립선암 신약 후보물질을 확보했는데, 해당 물질은 암세포만을 추적하여 공격하는 특징이 있다. 미국의 일라이 릴리도 항암제 포토폴리오를 강화하기 위해 아르모바이오사이언스를 15억 달러에 인수했는데, 아르모바이오사이언스는 암환자들에게서 면역계를 활성화시켜 종양을 인식하고 제거하는 특허취득 신약후보 물질들을 보유한 업체이다.

“

상당 기간 동안 종양학 분야가 의약품 시장에서 지배적인 치료 영역이 될 것으로 전망 ”

이와 같이 글로벌 제약사들이 항암제 포트폴리오 강화에 열을 올리는 이유는 향후 상당 기간 동안 종양학 분야가 의약품 시장에서 지배적인 치료 영역이 될 것으로 전망되기 때문이다. 미국 워싱턴대학교 피츠모리스(Fitzmaurice) 교수가 이끄는 국제공동연구팀이 32개 암과 관련한 195개국의 각종 통계를 취합하여 분석한 논문에 따르면, 글로벌 암 환자 발생 수는 2005년 1,313만명에서 2015년 1,748만명으로 33% 증가했으며, WHO에서는 2030년 암 발생 인구가 2,540만명으로 늘어날 것이라 전망하고 있다. 이와 같이 암 환자수가 급격하게 증가하는 이유로는 먼저 평균수명의 증가로 암이 빈번히 발생하는 노년까지 생존하는 사람이 많아졌기 때문이며, 다음으로 초음파 검사, CT검사, MRI 검사 등 암 진단기술의 발전과 검진확대에 따라 암을 발견하는 사례가 늘어나고 있기 때문이다. 제약·바이오 시장조사 업체인 이벨류에이트 파마(EvaluatePharma)는 항암제가 2017년 이후 연평균 12.2%의 성장률을 보이며 2024년 2,330억 달러의 매출을 기록할 것으로 예측하고 있다.

》 치료영역별 매출액 전망

(억 달러, %)

치료영역	2017년 매출액	2024년 기대 매출액	연평균증감률 2017~2024
암(Oncology)	1,040	2,330	12.2
당뇨(Anti-diabetics)	461	595	3.7
자가면역질환(Anti-rheumatics)	557	567	0.2
백신(Vaccines)	277	446	7.1
바이러스(Anti-virals)	424	399	-0.9
면역억제(Immunosuppressants)	137	381	15.7
기관지(Bronchodilators)	272	323	2.5
피부질환(Dermatologicals)	129	303	13.0
감각기(Sensory Organs)	216	269	3.2
고혈압(Anti-hypertensives)	230	244	0.8

Source : EvaluatePharma(2018), 삼정KPMG 경제연구원 재구성

희귀의약품, 항암제와 함께 M&A를 통한 제약사들의 또 다른 파이프라인 강화 부문은 차세대 의약품으로 불리는 세포치료제 및 유전자치료제다. 세포치료제는 사람의 세포를 추출한 뒤 배양 및 조작을 통해 만들어진 세포를 이식해 치료하는 의약품이며, 유전자치료제는 환자의 세포 내에 유전물질을 주입해 유전자 결함을 치료하거나 예방하는 의약품이다.

“
3세대 바이오의약품은
질병의 근원적인
치료가 가능해 유전질환
및 난치성 질환 치료를
가능하게 할 것으로 기대
”

셀진은 2018년 주노테라퓨틱스(Juno Therapeutics)를 79억 달러에 인수했는데, 주노테라퓨틱스는 키메라 항원 수용체 T세포(CAR-T) 및 T세포 수용체(TCR) 치료제 분야의 대표적인 기업으로 각종 암을 겨냥한 포괄적 포트폴리오를 보유하고 있다. 주노테라퓨틱스의 면역세포치료제는 암세포를 죽이는데 외부 물질이 아닌 환자 몸 속의 면역세포를 이용한다는 점에서 기존 항암제와 차별점이 있다. 노바티스의 경우도 차세대약품 파이프라인 강화에 적극적으로 나서고 있다. 노바티스는 2018년 미국의 유전자치료제 개발사 아벡시스(Avexis)를 79억 달러에 인수했다. 아벡시스는 희귀 난치 질환인 척수성 근위축증(SMA) 유전자치료제 개발을 위한 연구를 진행해 왔다.

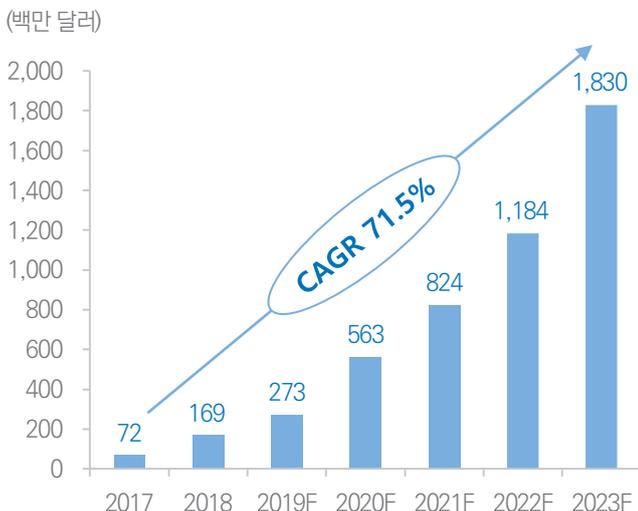
세포치료제나 유전자치료제는 재조합 단백질(1세대 바이오의약품)과 항체 의약품(2세대 바이오의약품)을 이을 3세대 바이오의약품으로 주목받고 있다. 세포치료제와 유전자치료제의 경우 암뿐만 아니라 유전질환 등 다양한 난치성 질환 치료를 가능하게 할 기술로 기대되고 있다.

현재 개발이 활발하게 진행되고 있는 세포치료제는 크게 CAR-T 세포치료제와 같은 면역세포치료제와 줄기세포치료제로 구분할 수 있다. 면역세포치료제는 기존 화학요법이나 항체 의약품에 비해 암세포에 특이적으로 작용하여 암세포만 공격하고 암세포가 아닌 정상 세포를 공격하는 경우가 드물기 때문에, 항암 치료의 부작용을 대폭 완화시킬 것으로 기대되고 있다. 줄기세포치료제는 인체에 줄기세포를 인공적으로 주입해서 손상된 세포와 조직을 복구하는 치료제로 신경퇴행성 질환 치료와 손상된 장기 복구가 현실적으로 가능해진다.

CAR-T 세포치료제의 시장규모는 2017년 7,200만달러 규모에서 연평균 71.5%로 급성장해 2023년에는 18억 3,000만 달러에 이를 것으로 전망되며, 줄기세포치료제의 경우 2017년 13억 5,000만 달러에서 연평균 16.5%로 성장하여 2023년 33억 8,000만 달러에 이를 것으로 전망된다.



» 전 세계 CAR-T 세포치료제 시장 전망



Source : Frost & Sullivan, 생명공학정책연구센터, 삼성KPMG경제연구원 재구성

» 전 세계 줄기세포치료제 시장 전망



Source : Coherent Market Insights, 생명공학정책연구센터, 삼성KPMG 경제연구원 재구성

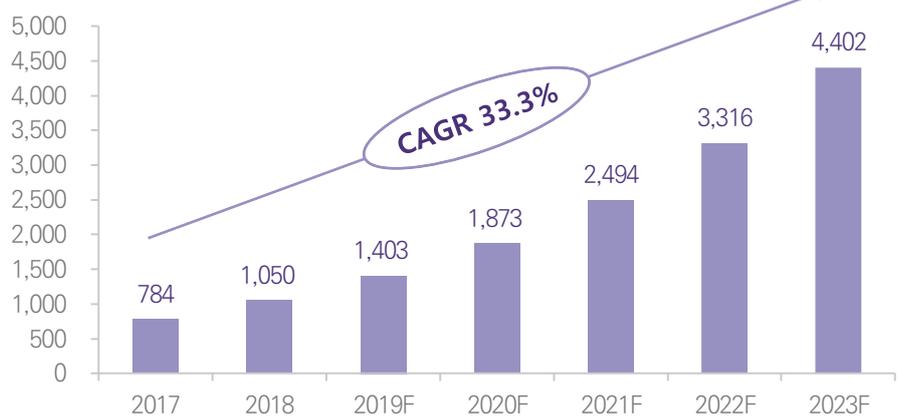
“ 3세대 바이오의약품은 경쟁 우위에 있는 기업들이 극히 소수이기 때문에 관련 시장 선점을 위한 M&A가 더욱 활발히 진행될 것 ”

한편 유전자치료제는 결핍 및 결함 유전자를 교정, 교체하거나 보충하여 질병의 가장 근원적인 문제를 해결할 수 있는 의약품으로 평가받고 있다. 유전자치료는 대상에 따라 체세포 유전자 치료(Somatic gene therapy)와 생식세포 유전자 치료(Germline gene therapy)로 분류된다. 체세포 유전자 치료는 치료하고자 하는 유전자를 체세포에 삽입하는 방법으로써 삽입한 대상자의 유전자만 치료가 가능하며 다음 세대로의 전달이 되지 않는다. 하지만 생식세포 유전자 치료는 치료 유전자 또는 유전자의 변형이 이루어짐에 따라 다음 세대로 전달될 위험성이 존재하므로 이 치료 방법은 아직까지 승인되지 않고 있다.

유전자치료는 윤리적 논쟁과 기술적 한계를 가지고 있지만 각종 유전질환과 암질환, 희귀질환, 신경질환, 심혈관질환, 전염병 등 다양한 질환에 적용이 가능할 것으로 기대된다. 유전자 치료제의 글로벌 시장규모는 2017년 7억 8,400만 달러에서 2023년까지 연평균 33.3% 성장하여 2023년 44억 달러에 이를 것으로 전망된다.

» 전 세계 유전자치료제 시장 전망

(백만 달러)



Source : Allied Market Research, 생명공학정책연구센터, 삼정KPMG 경제연구원 재구성

항체 의약품 휴미라(Humira) 단 하나의 제품 매출액이 2017년 189억 달러에 달한 것을 고려하면 세포치료제와 유전자치료제의 시장규모가 아직까지는 크다고는 볼 수 없다. 즉, 세포 치료제와 유전자치료제가 현재 제약·바이오시장을 주도하고 있는 항체 의약품과 같이 상업적으로 큰 성공을 거두기 위해서는 기술적인 측면과 규제완화 측면에서 좀 더 시간이 필요할 것으로 보인다. 그러나 현재의 기술적·규제적인 문제가 해결되고 난 이후에는 제품이 가지고 있는 혁신적인 치료효과로 인해 제약·바이오시장의 패러다임을 바꿀 의약품으로 기대된다. 세포 치료제와 유전자치료제는 현재 글로벌 시장에서 경쟁 우위에 있는 기업들이 극히 소수이기 때문에 앞으로도 관련 시장선점을 위한 M&A가 더욱 활발히 진행될 것으로 예상된다.



Trend 2. 디지털 기술을 접목한 유전체 분석 도입

“ 개인 유전체 데이터
활용을 위해 빅데이터
분석 전문 기업을
인수하기 시작한
제약·바이오 업계 ”

정밀 의료시대를 대비한 유전체 빅데이터 분석 역량 확보

정밀의료(Precision Medicine)란 유전체 정보를 기반으로 질병위험도를 예측하고, 개개인에게 맞는 맞춤형 치료를 행하는 것을 의미한다. 정밀의료 대신 맞춤형의료(Personalized Medicine)란 용어도 혼용되어 사용되고 있으나, 미국 국립연구위원회(NRC)에서는 정밀의료란 표현을 권장하고 있다. 정밀의료의 가능하기 위해서는 먼저 방대한 양의 개인유전체 데이터를 축적하고 이를 해석하여 유의미한 결과를 도출할 수 있는 유전체 분석이 필수적이다. 유전체 분석은 빅데이터와 인공지능(AI) 관련 기술력이 있는 정보통신 기업이나, 바이오 스타트업 중심으로 이루어져 왔으나 최근에는 글로벌 제약사나 헬스케어 업체들도 유전체 분석에 관심을 갖고 관련 기업들을 인수하기 시작했다.

M&A를 통해 유전체 분석 기업을 적극적으로 인수한 대표적인 기업으로 로슈를 꼽을 수 있다. 로슈는 2018년 게놈 프로파일링 전문기업인 파운데이션 메디슨(Foundation Medicine, FMI)을 22억 달러에 인수했다. 파운데이션 메디슨은 환자 유전체 빅데이터 분석을 통해 고형암(유방암, 폐암, 대장암 등) 진단과 이 과정에서 도출된 유전정보를 바탕으로 표적 항암제를 추천하는 서비스를 제공하고 있다. 또한 로슈는 암 특화 빅데이터 분석회사인 플랫아이온 헬스(Flatiron Health)를 19억 달러에 인수했는데, 플랫아이온은 전자의료기록(EHR)에서 암 환자의 임상 정보를 통합·분석하는 클라우드 플랫폼을 개발한 기업이다. 플랫아이온은 지역사회 암 전문의 및 대학병원 등과 광범위한 네트워크를 구축하고, 임상데이터와 치료결과를 통합해 개별 암 환자에 대한 유전체 프로파일 데이터를 클라우드 플랫폼에서 제공한다.

헬스케어 기기 및 유통업체인 미국의 다나허도 유전체의학 사업 강화를 위해 인테그레이티드 DNA 테크놀로지스(Integrated DNA Technologies, IDT)를 20억 달러에 인수했다. IDT는 분자생물학, qPCR(정량적 중합효소연쇄반응), 차세대 염기서열분석, 합성생물학, 유전자편집 및 분자진단 분야에서 고품질의 소모품을 제공하는 기업이다. 한편 유전체 분석 기업 간 M&A도 진행되고 있다. 유전체의학 분야의 선두기업인 일루미나(Illumina)는 롱리드(Long-Read) 시퀀싱 기술을 확보하고 있는 경쟁사 퍼시픽바이오사이언스(Pacific Biosciences)를 12억 달러에 인수했다. 롱리드 시퀀싱 기술은 수만 개 이상의 긴 DNA를 읽을 수 있는 염기서열해독기술이다. 일루미나는 퍼시픽바이오사이언스 인수로 숏리드(Short-Read) 시퀀싱 기술에 강점을 가진 자사의 게놈분석기술을 보완할 수 있을 것으로 기대하고 있다.

» 2018년 제약·바이오산업에서 유전체 분석 관련 10억 달러 이상 메가 딜

공시일	인수기업명(Acquirer)	피인수기업명(Target) 또는 사업부문	거래액 (백만달러)	인수기업 국가	피인수기업 국가	진행상황	피인수기업 (Target)업종	피인수기업 사업분야
2018.06.19	Roche holding	Foundation Medicine	2,195	스위스	미국	완료	헬스케어	유전체 분석
2018.03.09	Danaher	Integrated DNA Technologies	2,000	미국	미국	완료	제약·바이오	차세대 염기서열분석, 유전자편집 등 유전체의학
2018.02.15	Roche holding	Flatiron Health	1,900	스위스	미국	완료	정보통신	암 특화 빅데이터 분석
2018.11.01	Illumina	Pacific Biosciences	1,162	미국	미국	진행중	제약·바이오	유전체분석

Source : Bloomberg, 삼정KPMG 경제연구원

Note : 2018년 12월 31일까지 공시일 기준 진행 중이거나 완료된 거래

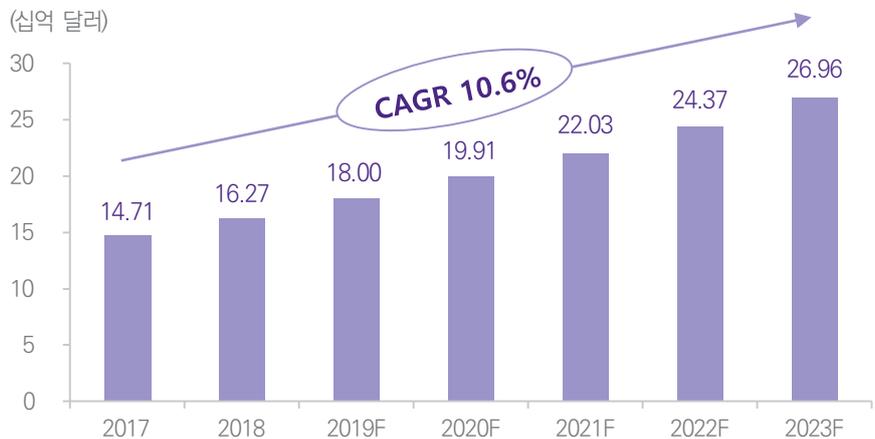
M&A는 아니지만 2018년 글락소스미스클라인도 유전자 검사 업체 23앤드미(23andMe)에 3억 달러의 지분을 투자했다. 투자 계약의 주요내용은 글락소스미스클라인이 23앤드미가 보유한 500만명에 이르는 고객 유전체 데이터를 제공받고, 이 유전체 데이터를 활용하여 신약 개발을 진행하는 것이다.

인간 유전체의 정보를 완전히 해독하고 이를 이용하여 모든 질병의 원인을 파악하게 된다면, 질병 예방 및 진단, 치료신약 그리고 치료기술의 개발에 대한 획기적인 전기가 마련될 수 있을 것이다. 유전체 분석의 활용분야가 점차 확대되면서, 글로벌 유전체 분석시장은 2017년 147억 달러에서 연평균 10.6%로 성장해 2023년 270억 달러 규모를 보일 것으로 전망된다. 특히, 유전체 데이터 규모가 가파르게 증가함에 따라 인공지능을 활용한 빅데이터 분석 시장이 빠르게 성장할 것으로 보인다.

“

유전체 빅데이터 분석을
활용해 맞춤형 신약물질
개발과 임상시험의
효율성을 높일 수
있을 것으로 기대 ”

》 전 세계 유전체 시장 전망



Source : Global Genomics Industry Outlook, 생명공학정책연구센터, 삼성KPMG 경제연구원 재구성

특히 제약·바이오산업에서 유전체 데이터 분석을 통해 기대되는 부분은 신약개발의 효율성이다. 신약개발에는 전문학적인 개발비가 소요되는데, 대부분 신약후보물질 발굴과 임상시험 진행 과정에서 발생한다. 그러나 처음부터 수많은 사람들의 개인 유전체 데이터를 활용하면, 유전자의 변화가 질병에 미치는 영향을 파악하여 새로운 표적치료제를 발굴하는데 큰 도움이 될 수 있다. 또한 각 임상연구에 가장 적합한 환자가 누구인지 바로 알아낼 수 있기 때문에 모집 과정을 간소화할 수 있다. 이는 궁극적으로 연구개발 비용을 줄이고, 연구 기간을 단축시키며, 신약 개발의 성공률을 높일 수 있다.

따라서 많은 제약사들이 유전체 데이터를 활용하길 원하지만, 개인정보제공 등에 대한 엄격한 규제 등으로 유전체 분석 기업과 제약사 간 네트워크가 아직까지 활발하게 이뤄지지 않고 있다. 이에 따라 제약사들은 기술력 있는 유전체 분석 기업들에 대한 투자를 강화하거나, M&A를 통해 직접 인수하는 전략을 이어갈 것으로 전망된다.





Trend 3. 동물의약품 및 동물건강관리 사업 강화



동물의약품의
성장 동력이 가축용
의약품에서 반려동물
의약품으로 이동 ”

반려동물 인구의 급격한 증가, 동물건강에 주목하는 제약·바이오산업

전 세계적으로 반려동물 인구가 급증하면서, 이제 동물의약품 및 동물건강관리 서비스는 제약·바이오 업계의 중요한 사업 포트폴리오 중 하나로 인식되고 있다. 이러한 흐름에 따라, 2018년 제약·바이오산업의 M&A 시장에서도 동물건강과 관련된 메가 딜이 다수 진행 되었다.

먼저 미국 제약회사 머크는 동물건강사업을 강화하기 위해 프랑스 기업 안텔릭(Antellic)을 37억 달러에 인수했다. 안텔릭은 동물건강 관련 산업에서 빠르게 성장하고 있는 분야인 디지털 동물 식별, 추적시스템, 모니터링 솔루션에 관한 선두기업이다. 안텔릭의 솔루션들은 수의사, 반려동물 보호자, 농부가 반려동물 및 가축의 관리, 건강, 복지 개선을 위해 중요한 자료를 수집할 수 있도록 돕는다. 세계 동물의약품 시장에서 선두권을 유지하고 있는 머크는 안텔릭 인수를 통해 빠르게 성장하고 있는 동물용 디지털 헬스케어 분야에 진출할 전망이다.

화이자의 동물건강사업부에서 분할되어 설립된 동물의약품 전문기업 조에티스(Zoetis)도 2018년 동물 진단장비 기업 아박시스(Abaxis)를 17억 달러에 인수했다. 조에티스는 반려동물에 적용되는 백신, 항감염제, 항기생충제 등 300개 제품라인업을 보유하고 있는 세계 1위의 동물제약사이며, 아박시스는 동물 질병과 관련된 수의학적 진단장비를 개발하는 업체이다. 조에티스는 아박시스 인수를 통해 수의사 고객들에게 동물의 질병을 예측, 예방, 탐지 및 치료할 수 있는 포괄적인 솔루션을 제공할 수 있을 것으로 기대하고 있다. 조에티스는 커져가는 동물건강시장 트렌드에 발맞춰 기존의 동물의약품 판매를 넘어 동물건강관련 각종 의료장비까지 사업포트폴리오를 확대할 계획에 있다. 이외에도 미국의 동물의약품 업체인 DVM(Direct Vet Marketing)도 2018년 치과기자재 유통업체 헨리쉐인(Henry Schein)의 동물건강사업부 분할회사인 HS 스피코(HS Spinco)를 13억 달러에 인수했다.

제약·바이오 업계에서 동물의약품 및 동물건강관련 서비스 기업과 관련된 M&A는 향후에도 지속될 것으로 전망된다. 동물의약품의 성장 동력이 가축용 의약품에서 반려동물 의약품으로 이동하고 있기 때문이다. 2016년에 글로벌 제약사 베링거인겔하임(Boehringer Ingelheim)은 반려동물 의약품 시장의 성장가능성에 주목하여, 자사의 일반의약품 사업부를 사노피의 동물 의약품 사업부와 맞바꾸는 빅딜을 체결하기도 했다.

》 2018년 동물의약품 및 동물건강사업 관련 10억 달러 이상 메가 딜

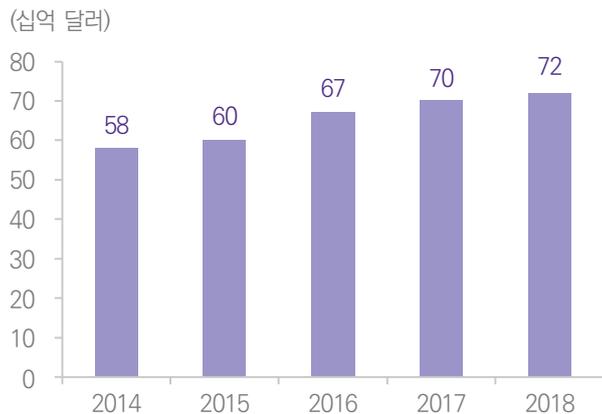
공시일	인수기업명(Acquirer)	피인수기업명(Target) 또는 사업부문	거래액 (백만달러)	인수기업 국가	피인수기업 국가	진행상황	피인수기업 (Target)업종	피인수기업 사업분야
2018.12.14	Merck & Co	Antellic Holdings	3,673	미국	프랑스	진행중	정보통신	동물 관리를 위한 디지털 식별 제품
2018.05.16	Zoetis	Abaxis	1,717	미국	미국	완료	헬스케어	동물 혈액진단기기
2018.04.23	Direct Vet Marketing	HS Spinco(Henry Schein의 분할 기업)	1,250	미국	미국	진행중	제약·바이오	동물건강관리

Source : Bloomberg, 삼성KPMG 경제연구원

Note : 2018년 12월 31일까지 공시일 기준 진행 중이거나 완료된 거래

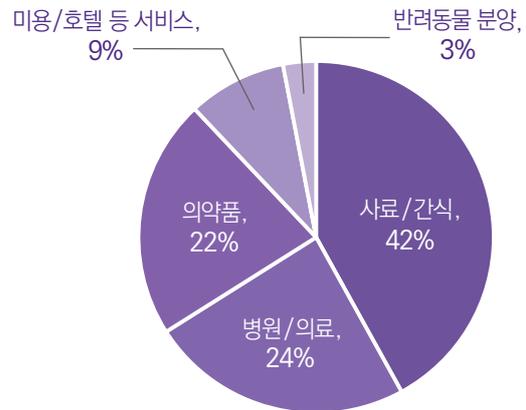
미국 소비자기술협회(Consumer Technology Association)에 따르면, 2017년 기준으로 전체 미국 가정의 약 68%(8,460만 가구)가 반려동물을 키우고 있다. 한국도 농림축산검역본부에 따르면, 2017년 기준으로 전체 가구수의 28.1%인 593만 가구가 반려동물을 기르는 것으로 나타났다. 또한 미국 반려동물산업협회(American Pet Products Association, APPA)에 따르면, 2018년 미국 반려동물 산업 지출액은 721억 달러를 기록했는데, 이는 전 세계 최초로 단일 국가의 반려동물 시장이 약 80조 원을 넘어선 수치이다. 특히 이 중 의약품과 의료관련 분야가 전체 46%의 시장을 차지하고 있다.

» 미국 반려동물 시장 지출 금액



Source : American Pet Products Association

» 미국 반려동물 시장 지출 비중

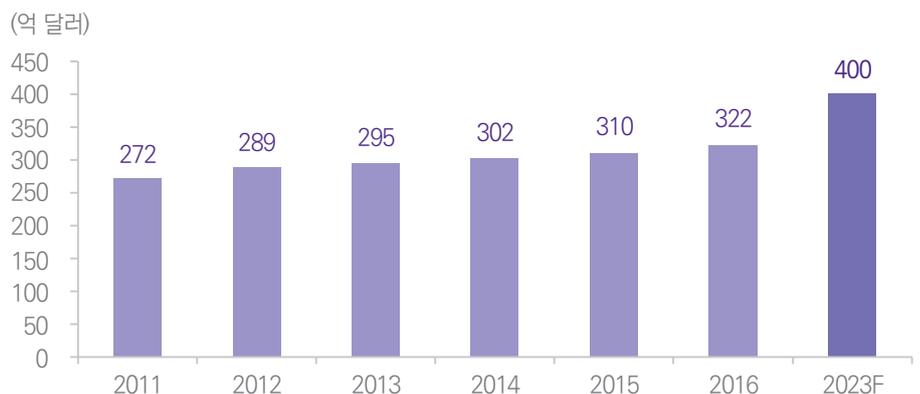


Source : American Pet Products Association

“ 동물약품은 시장성이 유망하고 인간 대상 의약품에 비해 인허가 절차가 수월하여 제약·바이오 업계의 블루오션으로 각광 ”

반려동물의 인간화(Humanization)에 따라 반려동물 보호자들의 소비가 고급화되면서, 반려동물의 건강을 고려한 유기농, 친환경 제품의 사용뿐만 아니라 인간과 유사한 수준의 의료서비스 이용도 증가하고 있다. 과거에는 가축의 전염병이나, 반려동물의 벼룩, 진드기 예방 등이 동물 치료의 주를 이루었지만 최근에는 암, 아토피성피부염, 알레르기, 체중감량 등 치료영역이 확대되고 있다. 이에 따라 반려동물의 수명이 증가하고 점차 고령화될 것으로 보이며, 동물 의약품 수요도 꾸준히 지속될 것으로 보인다. 전 세계 동물약품 시장규모는 2016년 322억 달러에서 2023년 400억 달러까지 성장할 것으로 전망된다. 동물약품은 미래 시장성이 유망하고, 신약개발 인허가 절차가 인간 대상 의약품에 비해 상대적으로 수월하므로 향후 제약·바이오 업계의 블루오션이 될 것으로 기대된다.

» 전 세계 동물약품 시장규모 전망



Source : 중국산업정보원(中国产业信息网), KOTRA, 삼정KPMG 경제연구원 재인용

Trend 4. 의약품 유통시장의 새로운 경쟁

“
아마존의 필팩 인수는
의약품 유통시장
진출뿐만 아니라
환자의 의료 데이터
확보에도 그 목적이 있음
”

초대형 온라인 플랫폼 기업의 제약·바이오산업 진출

2018년 제약·바이오산업의 M&A는 지난 10년내 가장 많은 거래건수와 거래액을 기록한 만큼 화제성 있는 일이 다수 일어났다. 그 중에서도 특히 글로벌 최대 전자상거래 기업인 아마존이 필팩(PillPack)이라는 처방약 유통업체를 10억 달러에 인수한 것은 시장에 상당한 충격을 안겨 주었다. 필팩은 미국 50개 주에 유통 면허를 보유한 온라인 약국(Mail-Order Pharmacy)으로, 매일 약을 복용해야 하는 환자들을 위해 의약품을 배송해 주는 의약품 유통 업체이다. 미리 분류된 처방약을 가정에 배달하고, 처방에 따른 정량의 약품을 포장해 정시에 배송하는 등 고객에게 맞춤 서비스를 제공한다. 필팩은 2017년 4,000명의 환자가 이용해 약 1억 달러의 매출을 기록했다.

비록 제약·바이오산업의 밸류체인 중 의약품 유통 영역이지만, 자본력과 기술력, 그리고 플랫폼을 통한 네트워크 효과까지 가지고 있는 아마존이라는 초대형 기업이 제약·바이오 시장에 첫발을 내딛었다는 것은 업계에 미치는 파급력이 크다. 아마존은 그동안 서점, 소매유통, 식료품점, 콘텐츠 등 다양한 산업의 권력지형을 바꿔냈다. 아마존의 필팩 인수 목적은 온라인 의약품 유통시장 점유율을 높이기 위한 이유뿐만이 아니라 필팩의 자체 운영시스템인 'PharmacyOS'가 보유하고 있는 환자들의 의료 데이터를 확보하기 위함이다. PharmacyOS는 환자정보와 환자가 복용하는 의약품, 복용 횟수 및 시간에 대한 정보를 갖고 있다.

아마존은 과거 의약품 유통시장에 진출했으나 실패한 경험이 있다. 1999년 건강보조제 및 처방이 불필요한 의약품을 판매하는 사이트인 drugstore.com의 지분을 인수했으나, 사업부진으로 2011년 월그린(Walgreens)에 보유지분을 매각했으며, 월그린은 2016년 drugstore.com의 운영을 중단했다. 이후 아마존이 다시 의약품 유통사업에 본격적으로 뛰어든 것은 2017년부터이다. 아마존은 2017년 10월 미국 12개 주(앨라배마, 애리조나, 코네티컷, 아이다호, 루이지애나, 미시간, 네바다, 뉴햄프셔, 뉴저지, 노스다코타, 오리건, 테네시)의 약국 면허를 취득했다. 이를 통해 일반의약품(OTC) 뿐만 아니라 전문의약품(ETC) 유통체계를 갖추게 되었으며, 처방전에 따라 약물을 제공할 약사도 고용한 것으로 알려졌다. 여기에 2018년 필팩을 인수함으로써 미국 50개 주에 온라인으로 의약품을 유통할 수 있는 허가를 취득하고 의약품 배송 서비스를 본격화한 것이다. 아마존은 복제약 제조업체와도 사업 협상을 진행하고 있다. 노바티스의 복제약 자회사 산도즈(Sandoz), 밀란(Mylan) 등 제약사들과 물밑 논의를 진행하고 있어 앞으로 복제약을 온라인으로 유통할 가능성도 제기되고 있다.

» 2018년 의약품 유통시장 관련 10억 달러 이상 메가 딜

공시일	인수기업명(Acquirer)	피인수기업명(Target) 또는 사업부문	거래액 (백만달러)	인수기업 국가	피인수기업 국가	진행상황	피인수기업 (Target)업종	피인수기업 사업분야
2018.03.08	Cigna	Express Scripts Holding	68,369	미국	미국	완료	제약·바이오	보험약제관리(PBM), 처방약 조제 및 유통
2018.06.28	Amazon	PillPack	1,000	미국	미국	진행중	제약·바이오	처방약 조제 및 유통

Source : Bloomberg, 삼정KPMG 경제연구원

Note : 2018년 12월 31일까지 공시일 기준 진행 중이거나 완료된 거래

2017년 전 세계 온라인 의약품 유통시장의 규모는 450억 달러로 추정되며 향후 연평균 18.7%로 성장하여 2026년도에는 2,114억 달러에 이를 것으로 전망된다. 미국, 영국, 일본, 중국, 인도는 이미 온라인 의약품 유통망이 형성되어 있고, 온라인에서 B2C 형태로 일반소비자에게까지 전문의약품을 판매하고 있다. 온라인 약국은 환자의 집으로 의약품을 배송함으로써 의약품 구매를 위해 오프라인 약국을 방문해야 하는 번거로움이 없다. 사용자는 단순히 개인정보 및 기존 방문하던 약국의 정보만 입력하면 온라인 배송업체가 직접 환자의 처방전을 양도받아 자체 대형 의약품 배송센터에서 해당 의약품을 배송한다. 특히 미국 의약품 유통시장의 경우 현금 지불 가격이 약국마다 크게 상이하므로 온라인 유통시장 확대로 인해 환자들은 보다 저렴하고 표준화된 가격으로 의약품을 구매할 수 있을 것으로 예상된다.

“
글로벌 온라인 의약품 유통시장은 지속적으로 성장할 전망이며, 환자의 의약품 구매 비용을 낮출 것으로 기대
”

» 전 세계 온라인 의약품 유통시장 전망



Source : Marketwatch, 한국바이오경제연구소, 삼정KPMG 경제연구원 재구성

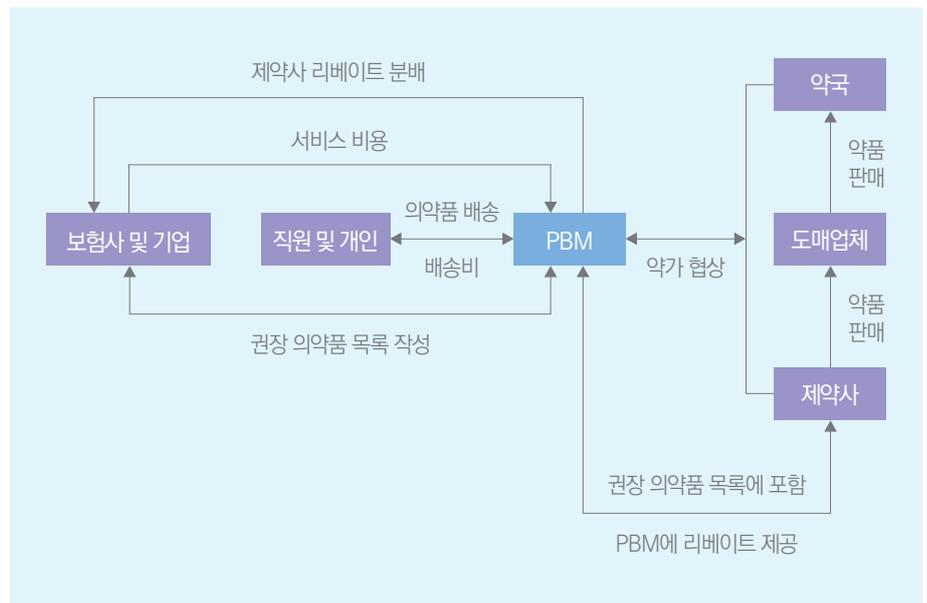
아마존의 경우 이미 거대한 유통, 물류, 배송 인프라를 갖추고 있기 때문에 온라인 의약품 유통 시장 진출 시 규모의 경제가 발생할 여지가 크며, 이에 따라 환자는 더 낮은 가격으로 의약품을 사용할 수 있을 것으로 기대된다.

아마존은 더 나아가 PBM(Pharmacy Benefit Management, 보험약제관리) 사업에도 뛰어 들 것으로 보인다. 세계 최대 의약품시장인 미국은 약가제도가 민간 영역 주도여서 약가 시장이 역동적이다. PBM은 미국에만 존재하는 제도로, 제약사와 처방의약품의 최종 가격을 협상하는데 중요한 역할을 한다. PBM은 고객별 맞춤 권장 의약품 목록 작성, 제약사와 약값 협상, 우편을 통한 의약품 배송 서비스, 고객을 대신해 제약사와 약국으로부터 받는 리베이트 책정, 환자 및 약국으로부터 발생한 각종 클레임 처리, 약국 네트워크 관리 등 다양한 업무를 수행한다. 현재 주요 PBM은 미국에 30개 미만이며, 2017년 기준 상위 3대 PBM(CVS Caremark, Express Scripts, Optum RX)이 전체 시장의 78%를 점유하고 있다.



미국 시장에서 제약사의 리베이트를 제재하는 법적 규제는 없다. 따라서 PBM의 권장 의약품 리스트에 포함되기위해 제약사들은 PBM에 리베이트를 제공하고, 리베이트에 사용되는 비용을 약값에 반영해 판매한다. 이는 미국 의약품 가격상승의 주요 원인으로 지목되고 있다. 그러나 PBM이 계속 사업을 할 수 있는 이유는 보험사가 PBM서비스를 자체적으로 수행하기 힘들고, PBM이 없을 경우 제약사와 약국 등이 약가에 대해 담합할 수 있기 때문이다. 아이러니하게도 PBM은 약가 인상을 억제하는 효과도 가지고 있는 것이다.

》 PBM(Pharmacy Benefit Management) 사업구조



Source : 산업자료, 한국투자증권, 삼성KPMG 경제연구원 재인용

아마존은 2018년 1월 JP모건체이스(JP Morgan Chase) 및 버크셔해서웨이(Berkshire Hathaway)와 함께 의료비 지출을 줄이고, 미국의 의료 시스템을 개선하기 위한 비영리 의료 단체를 설립하겠다고 발표했으며, 2019년 3월 의료복지재단 헤이븐(Haven)을 출범시켰다. 우선 헤이븐은 아마존, JP모건체이스, 버크셔해서웨이의 임직원 및 임직원 가족을 위한 기업 자가보험 서비스를 시행할 것으로 보인다. 아마존이 직접적으로 PBM 사업에 뛰어들겠다고 밝힌 것은 아니지만, 업계에서는 아마존이 비영리 의료단체를 운영하면서 PBM에 진출할 것으로 전망하고 있다. 헤이븐의 자가보험 서비스 확대, 아마존 의약품 유통사업 효율성 향상을 위해 PBM 사업이 필요하기 때문이다. 실제 헤이븐 사업에서 익스프레스스크립츠(Express Scripts) 등 자가보험 제공 기업에게 필요한 PBM 업체가 배제됐다. 아마존은 대형 PBM 업체를 대신해 시범적으로 헤이븐에 속한 임직원을 대상으로 서비스를 제공한 후, 향후 PBM 시장에 본격적으로 진출할 것으로 예상된다.

2017년부터 다시 의약품 유통시장에 적극적으로 뛰어든 아마존으로 인해 PBM 및 기존 의약품 유통업체들의 움직임도 바빠지고 있다. 아마존이 PBM 사업과 함께 온라인으로 의약품을 저렴한 가격에 대거 유통할 경우 이들의 생존이 어려워지기 때문이다. 아마존의 펄팩 인수는 10억 달러 수준이었지만, 업계에 상당한 파급력을 보여주고 있다. 실제 PBM과 의약품 유통시장에 거대한 지각변동을 예고하는 메가 딜이 연이어 발생했기 때문이다.

“

아마존의 온라인 의약품
유통시장 진출은 약국,
PBM, 민간보험사,
제약사 등 의약품 유통
공급체인 전반에 걸친
지각변동을 예고 ”

먼저 아마존이 2017년 10월 약국 면허를 취득한 이후, 미국의 초대형 약국체인인 CVS헬스가 2017년 12월 건강보험사 애트나(Aetna)를 681억 달러에 인수했다. 두 업체의 합병으로 인해 애트나는 CVS의 약국, 진료소, 처방전 정보 등을 바탕으로 고객들에게 건강 관련 비용을 낮추는 서비스를 제공할 것으로 보인다. CVS헬스의 애트나 인수는 전 세계 모든 영역의 유통망을 휩쓸고 있는 아마존을 견제하기 위함이라는게 업계의 시각이다. 월마트, 메이시스, 시어스 등 오프라인의 유통채널들이 아마존의 사업확장에 큰 타격을 받은 것을 이미 알고 있기 때문이다. 또한 2018년에도 미국 건강보험사 시그나가 처방약 조제 및 공급, 의약품 가격 산정 등을 수행하는 미국 최대 규모 PBM 업체인 익스프레스스크립츠를 684억 달러에 인수했다. 아마존이 몰고온 나비효과가 약국 체인, PBM, 민간보험사 등 의약품 유통 공급체인 전반에 걸쳐 일대 지각변동을 가져오고 있는 것이다. 제약사들도 아마존의 의약품 유통시장 진출로 인해 리베이트 비용 조정 및 새로운 네트워크 구축 등 직간접적인 영향을 받게 될 것으로 예상된다.



Trend 5. 글로벌 제약사의 사업재편과 핵심역량 강화

“
핵심사업부분을
강화하고 비주력
사업부분을 과감히
매각하고 있는
글로벌 제약사들 ”

일반의약품(OTC)사업을 정리하고 신약개발에 집중하는 빅파마

앞서 살펴본 바와 같이 차세대 의약품 파이프라인 강화, 디지털과 유전체 기술의 활용, 의약품 유통지형의 변화 등 제약산업의 패러다임이 변화하고 있는 상황에서 최근 글로벌 제약사들은 자신들이 중요하게 생각하는 사업 부문에 집중하려는 움직임을 보이고 있다. 2018년 한 해에는 M&A를 통해 각 기업들이 집중할 사업 부문과 집중하지 않을 사업 부문을 정리하고 있는 경향이 뚜렷하게 나타났다.

특히 2018년에는 글로벌 제약사들이 컨슈머 헬스케어(일반의약품, 건강기능식품) 부문을 정리하는 모습이 다수 포착되었다. 먼저 노바티스는 글락소스미스클라인과 함께 설립한 컨슈머 헬스케어 합작회사의 지분 36.5%를 글락소스미스클라인에 전부 매각했다. 이는 거래규모가 130억 달러에 달하는 초대형 딜이다. 노바티스는 컨슈머 헬스케어 사업부문 매각을 통해 핵심 비즈니스와 차세대 의약품 개발에 더욱 초점을 맞출 것이라고 밝혔다. 또한 독일 머크(Merck KGaA)도 글로벌 생활용품 기업 P&G에 컨슈머 헬스케어 사업부분을 42억 달러에 매각했다. 머크의 컨슈머 헬스케어 사업부는 유럽, 남미, 아시아 등의 44개국에서 900개 이상의 일반의약품을 판매한다. 머크는 P&G와의 거래가 생명과학 등 혁신사업에 집중하기 위한 전략이라고 설명했다. 반면 P&G는 머크의 일반의약품 부문 인수로 본격적인 제약시장 진출의 발판을 마련했다.

이외에도 미국의 브리스톨마이어스스콧(BMS)은 프랑스의 일반의약품 판매 자회사인 UPSA를 일본의 다이쇼 제약에 16억 달러에 매각했다. 화이자도 2018년 일반의약품 사업부문 매각을 시도했으나 실패한 후, 2019년 글락소스미스클라인과 합작회사를 설립하는 형태로 일반의약품 사업을 분리했다.

》 2018년 제약·바이오 업계의 사업재편 관련 10억 달러 이상 메가 딜

공시일	인수기업명(Acquirer)	피인수기업명(Target) 또는 사업부문	거래액 (백만달러)	인수기업 국가	피인수기업 국가	진행상황	피인수기업 (Target)업종	피인수기업 사업분야
2018.03.27	GlaxoSmithKline	Novartis의 소비자건강 사업부문	13,000	영국	스위스	완료	제약·바이오	일반의약품(OTC)
2018.04.19	Procter & Gamble(P&G)	독일 Merck의 소비자건강 사업부문	4,197	미국	독일	완료	제약·바이오	일반의약품(OTC)
2018.06.06	Fortive	Johnson & Johnson의 ASP (Advanced Sterilization Products) 사업부문	2,700	미국	미국	진행중	제약·바이오	고급살균제품
2018.04.16	Les Laboratoires Servier	Shire의 중앙학 사업부문	2,400	프랑스	영국	완료	제약·바이오	항암제
2018.06.28	Advent International	Zentiva(Sanofi의 유럽 제네릭 사업부분 자회사)	2,201	미국	체코	완료	제약·바이오	제네릭 의약품
2018.03.16	Platinum Equity	LifeScan(Johnson & Johnson의 당뇨병 치료 자회사)	2,100	미국	미국	완료	제약·바이오	혈당 모니터링
2018.12.19	Taisho Pharmaceutical Holdings	UPSA(Bristol-Myers Squibb의 계열사)	1,600	일본	미국	진행중	제약·바이오	일반의약품(OTC)
2018.11.13	Swedish Orphan Biovitrum	AstraZeneca의 시나지스(Synagis) 미국 판권	1,500	스웨덴	미국	진행중	제약·바이오	영유아 호흡기 세포융합 바이러스 감염 치료제
2018.10.30	Gruenenthal Pharma	AstraZeneca의 넥시움(Nexium)의 유럽시장 전권, 비모보(Vimovo)의 글로벌 시장(미국, 일본 제외) 전권	1,036	독일	영국	진행중	제약·바이오	위산 관련 질환 치료제

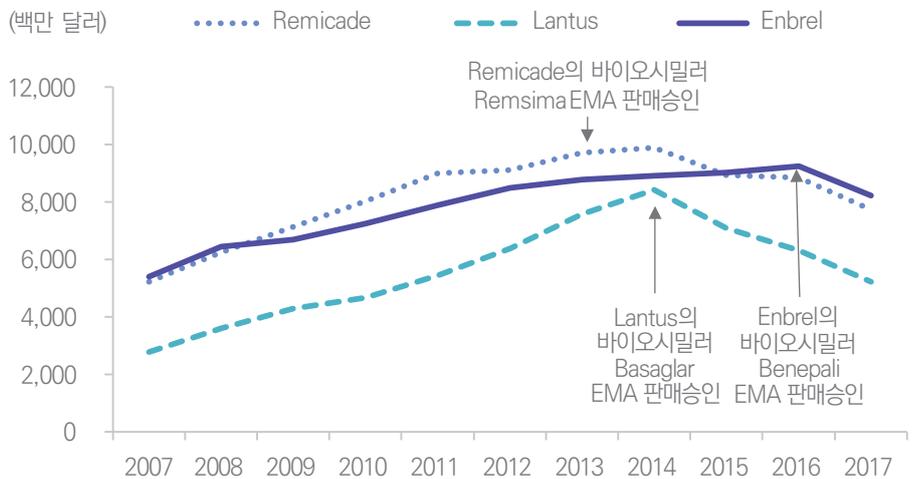
Source : Bloomberg, 삼정KPMG 경제연구원

Note : 2018년 12월 31일까지 공시일 기준 진행 중이거나 완료된 거래

글로벌 제약사들이 일반의약품 사업을 정리하는 이유로 먼저 파이프라인의 전문화를 들 수 있다. 현재 글로벌 제약시장을 주도하고 있는 2세대 바이오의약품인 항체의약품들의 특허만료가 대거 도래하면서 바이오시밀러의 출시가 이어지고 있는 상황이다. 레미케이드(Remicade), 엔브렐(Enbrel) 등 블록버스터급 바이오의약품은 바이오시밀러 출시 직후 매출이 급격하게 감소하고 있다. 전 세계 보건당국도 국민들의 의료비 부담을 줄이기 위해 복제약을 확산하는 분위기이다. 이에 따라 글로벌 제약사들은 주력이 아닌 일반의약품 사업을 매각하면서 확보한 자원을 바탕으로 희귀의약품, 항암제, 3세대 바이오의약품 파이프라인을 전문화하여, 새로운 혁신신약으로 돌파구를 찾겠다는 전략을 추진하고 있다. 이는 앞서 <Trend 1>에서 언급한 글로벌 제약사들의 M&A 동향과 일치하는 부분이다.

“글로벌 제약사들은 일반의약품 사업을 매각하면서 확보한 자원으로 항암제, 희귀의약품, 3세대 바이오의약품 파이프라인을 전문화하고 있음”

» 바이오시밀러가 출시된 이후 오리지널의약품의 매출액 변동



Source : Bloomberg, 삼성KPMG 경제연구원
 Note : EMA는 유럽의약품청(European Medicines Agency)을 의미

다음으로 본 보고서 <Trend 4>에서 언급한 아마존의 제약·바이오산업 진출도 글로벌 제약사들이 일반의약품 시장을 떠나고 있는 이유로 꼽힌다. 진입장벽이 낮은 일반의약품 시장 특성상 유통망을 장악해가는 아마존과의 경쟁에서 글로벌 제약사가 우위를 점하긴 쉽지 않다는 판단이다. 반대로 혁신적인 신약개발은 제약·바이오 업계만 할 수 있는 분야이기 때문에 글로벌 제약사는 이 부문에 사업 역량을 집중하겠다는 것이다.

일반의약품 뿐만 아니라 글로벌 제약사들은 자사의 핵심역량을 강화하기 위해 기존 사업을 재편하는 모습을 보이고 있다. 샤이어는 타케다에 인수되기 전, 자사의 핵심역량인 희귀의약품에 집중하기 위해 세르비에에 종양학 사업부문을 매각했다. 또한 사노피도 바이오 사업역량을 강화하기 위해 자사의 화학합성의약품 분야 제네릭 사업부인 젠티바(Zentiva)를 미국의 투자회사 어드벤처 인터내셔널(Advent International)에 매각했다. 아스트라제네카는 시나지스(Synagis)와 넥시움(Nexium), 비모보(Vimovo)의 판권을 매각하면서 확보한 자원으로 유전체 분석과 신약 개발을 진행할 계획이다.

이러한 글로벌 빅파마들의 적극적인 사업재편은 2-Tier와 3-Tier 제약·바이오 업체들과 사모펀드(PEF) 등 투자회사들에게까지 연쇄적으로 영향을 미쳐 제약·바이오산업의 M&A 시장을 더욱 활성화시키는 기폭제가 될 것으로 보인다.

사례로 본 제약·바이오산업 M&A 시사점

“
니치버스터 의약품
시장은 맞춤형
정밀 의료시대의
도래에 따라 새로운
수요가 지속적으로
발생할 것 ”

“
세포치료제와
유전자치료제는
바이오벤처를 중심으로
활발하게 개발.
투자비용 대비 효율적인
M&A 대상이 될 수 있음 ”

성공적인 M&A를 진행하기 위해서는 먼저 제약·바이오산업의 변화를 인지하고 전략적 방향성을 갖춰야 한다. 본 절에서는 보고서의 사례 분석 내용을 바탕으로 제약·바이오산업의 M&A 발굴 시 주목해야 할 분야에 대해 제언하고자 한다.

니치버스터(Nichebuster) 시장을 공략하라

니치버스터란 커다란 틈새시장이란 뜻으로, 니치버스터 의약품은 주로 제약·바이오산업에서 글로벌 연간 매출 1억~5억 달러, 복용환자 수 1만~100만 명을 대상으로한 특화된 치료제를 의미한다. 이에 반해 블록버스터(Blockbuster) 의약품은 글로벌 연간 매출이 10억 달러가 넘고 복용 환자가 1,000만~1억 명인 치료제를 뜻한다. 니치버스터 의약품은 맞춤형 의학을 지향하며, 시장의 경쟁강도가 상대적으로 낮다.

1990년대 후반부터 2세대 바이오의약품인 항체의약품 개발로 블록버스터 의약품 시장을 장악했던 빅파마들은 현재 특허만료와 블록버스터 신약 파이프라인 고갈에 직면하고 있다. 이에 따라 빅파마들은 최근 블록버스터에서 눈을 돌려 희귀질환치료제 등 니치버스터 시장으로 파이프라인을 확장하고 있으며, 이를 위한 전략적 수단으로 M&A를 활용하고 있다. WHO에 의하면 희귀질환은 전 세계적으로 약 7,000여 종이 넘는 것으로 알려져 있다.

향후 개인 유전체 분석의 활용으로 맞춤형 정밀 의료시대가 도래하면 제약·바이오 시장은 더욱 세분화되고, 니치버스터 시장에서도 새로운 수요가 지속적으로 발생할 것으로 예상된다. 즉, 니치버스터 시장은 현재에도 유망하지만 미래 성장성이 더욱 기대되는 분야이다. 따라서 제약·바이오 업계는 니치버스터 의약품 시장에서 새로운 기회를 발굴하고 M&A를 모색할 필요가 있다.

3세대 바이오의약품 시대를 준비하라

앞서 언급한 바와 같이 3세대 바이오의약품은 사람의 세포를 추출한 뒤 배양 및 조작을 통해 만들어진 세포를 이식하는 ‘세포치료제’와 환자의 세포 내에 유전물질을 주입해 유전자 결함을 치료하거나 예방하는 ‘유전자치료제’로 구분된다. 3세대 바이오의약품은 질병의 가장 본질적인 문제를 해결할 수 있기 때문에 신약 개발에 성공하면 단숨에 블록버스터 의약품이 될 가능성이 높다.

2018년 M&A 사례에서도 확인했듯이, 빅파마들은 최근 항체의약품 시장의 성장 정체와 경쟁 과열에 대비하여 세포치료제와 유전자치료제 파이프라인을 강화하고 있다. 하지만 아직까지 3세대 바이오의약품 시장을 지배한 절대강자는 등장하지 않은 상황이다. 오히려 빅파마들 보다는 바이오벤처를 중심으로 세포치료제와 유전자치료제가 활발하게 개발되고 있다. 빅파마에 비해 절대적으로 자금력이 부족한 국내 제약·바이오업계에겐 이러한 바이오벤처는 상대적으로 투자비용 대비 효율적인 M&A 대상이 될 수 있다.

3세대 바이오의약품이 유망하다 하더라도 이를 개발하는 바이오벤처의 리스크는 결코 작지 않다. 따라서 M&A 고려 시 바이오벤처의 국제특허 소유현황과 다국적 임상현황 및 개발 중인 세포 및 유전자치료제 파이프라인의 포트폴리오 등을 면밀히 분석해야 한다. 또한 각 개발 파이프라인에 대한 시장규모와 경쟁사 동향 등을 종합하여 시장침투력을 예측하는 것이 중요하다.

“ 유전체 확보 및 분석, 빅데이터와 인공지능 활용 역량이 점차 중요해 질 것 ”

개인 유전체 빅데이터 분석을 통해 새로운 가치를 창출하라

인공지능, 빅데이터, 블록체인, 클라우드, 사물인터넷 등 4차 산업혁명을 이끄는 기술들은 전 산업 분야에 걸쳐 디지털화(Digitalization) 바람과 혁신을 일으키고 있다. 제약·바이오 산업도 이러한 기술들과 결합하여 이전에 없었던 새로운 가치들을 만들어 낼 수 있을 것으로 기대된다.

특히 제약·바이오업계는 개인 유전체 정보에 인공지능과 빅데이터 기술을 활용하여 개인별 암, 희귀병 등 발병 가능성을 예측하고 적합한 치료법과 맞춤형 의약품 개발하는 정밀의료 분야에 주목할 필요가 있다. 이를 위해서는 먼저 개인 유전체 데이터를 확보하고 해독하는 기술이 필요하다. 개인 유전체 확보의 경우 국가적 차원에서 진행되는 경우가 많다. 미국의 경우 정부차원에서 2022년까지 100만 명의 유전체 정보를 확보하는 프로젝트를 진행 중이며, 영국도 2023년까지 500만 명의 유전체 정보를 확보한다는 계획을 발표했다. 우리나라는 생명연구자원 통합시스템과 임상·유전체 생명정보시스템에서 유전체 정보를 확보하고 있는데 아직까지는 데이터량이 타 선진국에 비해서는 미미한 수준이다.

개인 유전체 정보의 확보와 분석은 맞춤형 의학을 구현할 핵심 요소이기 때문에 국가적인 프로젝트와는 별개로 민간 영역에서도 관심을 갖고 접근할 필요가 있다. 이미 23앤드미는 500만 명의 유전체 정보를 확보한 것으로 알려졌으며, 빅파마인 아스트라제네카도 신약개발을 위해 200만명의 게놈을 분석할 것이라고 발표했다. 또한 글로벌 M&A 사례에서 확인했듯이, 수준 높은 유전자 분석 기술과 빅데이터 분석 역량을 갖춘 기업들에 대한 M&A가 활발하게 일어나고 있다. 우리 제약·바이오 업계도 정밀의료와 4차 산업혁명 시대에 대비하여 유전체 빅데이터 확보와 분석에 기술력을 갖춘 기업에 대한 M&A에 관심을 기울일 필요가 있다.

반려동물의 인간화(Humanization), 동물약품의 기회를 포착하라

전 세계적으로 반려동물을 키우는 가구가 급격히 늘어나고 있고, 특히 저출산, 고령화, 1인 가구 확대로 아이 대신 반려동물을 키우며 시간과 비용을 투자하는 가구가 증가하고 있다. 반려동물을 단순한 애완동물이 아니라 사람과 동일한 인격체로 대우하면서, 반려동물 관련 산업이 점차 고급화되어가고 있으며 이는 의약품과 건강관리 영역에서도 예외는 아니다.

일반적으로 동물의학은 인간의학보다 몇 단계 뒤쳐져 있으나, 반려동물의 인간화로 인해 이전과는 차별화된 혁신적인 동물약품과 건강관리서비스에 대한 요구가 증가할 것이다. 즉, 향후에는 인류 건강에 혁신적인 기여를 한 생명공학 기술이 동물약품에도 더욱 다양하게 적용될 것이다. 예를 들어 인간의 암과 자가면역질환에 혁신적인 치료를 가능하게 한 바이오의약품의 수요가 동물약품에서도 증가할 것이다. 의약품의 고급화뿐만 아니라 반려동물의 치료영역도 더 다양화되고 맞춤화 될 것이다. 의약품뿐만 아니라 반려동물의 건강상태를 실시간 진단하여 질병을 예방하고 모니터링 할 수 있는 다양한 디지털 식별 기기들의 수요도 증가할 것이다. 최근 글로벌 M&A 사례에서도 동물건강관련 메가 딜이 활발하게 진행된 것을 확인할 수 있었으며, 머크나 베링거인겔하임 등 빅파마들도 동물건강사업에 대한 투자를 확대하고 있다. 동물 의약품 및 동물건강관리 서비스가 제약·바이오 업계의 새로운 성장동력으로 기대되는 만큼 동물건강분야 혁신기업을 대상으로 한 M&A를 고려할 필요가 있다.

“ 반려동물의 인간화로 인해 동물약품은 고급화되고, 치료영역도 더욱 세분화 될 것 ”

“
 의약품 유통과
 연계 가능한 플랫폼
 기술 및 네트워크
 인프라를 갖춘
 기업에 주목해야 ”

플랫폼 경제시대, 새로운 의약품 유통체계에 주목하라

이미 세계적으로 온라인 의약품 유통시장은 급격히 성장하는 추세이다. 미국, 영국 등 북미와 유럽국가들 뿐만 아니라 일본, 중국, 인도 등 아시아 국가들도 온라인 의약품 유통망이 형성되어 있고, 소비자에게 일반의약품 뿐만 아니라 처방이 필요한 전문의약품까지 판매하고 있다. 중국은 2016년부터 국가 차원에서 온라인 의약품 유통망을 구축하고 있으며, 인도는 2018년 5월 온라인 의약품 유통을 위한 면허취득 절차를 간소화해 온라인에서의 의약품 유통이 더욱 활성화 될 것으로 예상된다. 일본은 2017년부터 일반소비자가 '아마존재팬'에서 전문의약품의 구매가 가능하다.

한편, 우리나라는 현재 일부 국내 제약사들이 온라인 판매망을 운영하고 있으나, 주로 자사 제품을 유통하는 플랫폼에 그치고 있다. 온라인 의약품 유통시장을 활성화하기 위해서는 자사 의약품 뿐만 아니라 타사 의약품까지 포괄할 수 온라인 플랫폼이 필요하다. 타 산업의 예를 보면, 완성차 업체가 차량공유서비스에 대응하기 위해 앞다투어 차량공유 플랫폼을 개설했지만, 자사의 생산 차량만 제공하는 한계로 소비자의 맞춤형 수요를 충족하지 못했고, 차중에 얽매이지 않는 플랫폼 업체가 지배하고 있는 차량공유 시장의 판도를 바꾸지 못하고 있다.

우리나라도 온라인 의약품 유통 플랫폼을 구축하려는 시도가 있었으나, 기존 오프라인 의약품 유통·도매업체의 반대에 부딪혀 실행에 옮기지는 못했다. 오프라인 의약품 유통업체의 생존권도 중요한 요소이기 때문에, 신산업 육성과 규제적인 측면에서 사회적으로 많은 논의와 타협이 필요한 부분이다. 그러나 네트워크를 통해 모든 것이 연결되는 초연결 시대에서는 의약품 유통도 온라인 플랫폼으로 나아갈 가능성이 크다. 비용절감, 소비자의 편의성 향상 뿐만 아니라 4차 산업혁명 비즈니스의 핵심이라 할 수 있는 데이터 축적과 활용 측면에서도 온라인 플랫폼은 오프라인에 비해 뚜렷한 비교우위를 갖고 있기 때문이다. 아마존의 필팩 인수 사례에서 보듯이 온라인 플랫폼 기업의 의약품 유통시장 진출은 이미 시작되었고, 제약·바이오 업계는 새로운 의약품 유통체계에 대비해야 한다. 이를 위해 M&A 고려 시 의약품 유통과 연계 가능한 플랫폼 기술 및 네트워크 인프라를 갖춘 기업들을 주목해 볼 필요가 있다.





Business Contacts

제약·바이오산업 및 M&A 전문팀

Audit

변영훈

부대표

T. (02)2112-0506

E. ybyun@kr.kpmg.com

임근구

전무

T. (02)2112-0814

E. gleem@kr.kpmg.com

황재남

전무

T. (02)2112-7609

E. jaenamhwang@kr.kpmg.com

장석조

전무

T. (02)2112-0877

E. seokjojang@kr.kpmg.com

정성호

전무

T. (02)2112-0866

E. sunghocheong@kr.kpmg.com

조승희

상무

T. (02)2112-0846

E. seungheecho@kr.kpmg.com

박민규

상무

T. (02)2112-0854

E. minkyupark@kr.kpmg.com

박상옥

상무

T. (02)2112-0853

E. sangokpark@kr.kpmg.com

신동준

상무

T. (02)2112-0885

E. dongjunshin@kr.kpmg.com

김현중

상무

T. (02)2112-7632

E. hyunjoongkim@kr.kpmg.com

이정수

상무

T. (02)2112-0572

E. jungsoolee@kr.kpmg.com

전원표

상무

T. (02)2112-7634

E. wjeon@kr.kpmg.com

권영찬

상무

T. (02)2112-0049

E. youngchankwon@kr.kpmg.com

지동현

상무

T. (02)2112-7662

E. dchi@kr.kpmg.com

Deal Advisory

하병제

부대표

T. (02)2112-0715

E. bha@kr.kpmg.com

김광석

전무

T. (02)2112-0723

E. kwangseokkim@kr.kpmg.com

김이동

전무

T. (02)2112-0343

E. yidongkim@kr.kpmg.com

윤창규

전무

T. (02)2112-0995

E. changgyuyoon@kr.kpmg.com

박성원

상무

T. (02)2112-7090

E. sungwonpark@kr.kpmg.com

고병준

상무

T. (02)2112-0742

E. bgoh@kr.kpmg.com

kpmg.com/kr

The information contained herein is of a general nature and is not intended to address the circumstances of any particular individual or entity. Although we endeavor to provide accurate and timely information, there can be no guarantee that such information is accurate as of the date it is received or that it will continue to be accurate in the future. No one should act on such information without appropriate professional advice after a thorough examination of the particular situation.

The KPMG name and logo are registered trademarks or trademarks of KPMG International.

© 2019 Samjong KPMG ERI Inc., the Korean member firm of the KPMG network of independent member firms affiliated with KPMG International Cooperative ("KPMG International"), a Swiss entity. All rights reserved. Printed in Korea.