



삼일회계법인

혁신 이후의 승부처: K-Bio의 실행 과제

삼일PwC경영연구원 | Industry Focus
February 2026



들어가며

글로벌 제약바이오 산업은 과학기술 혁신의 가속화, 주요 블록버스터 의약품의 특허 만료, 자본시장 환경 변화가 맞물리며 구조적 전환 국면에 진입하고 있다. 신약 개발과 상업화 전반에 걸쳐 요구되는 역량이 고도화되는 가운데, 글로벌 제약사와 투자자들은 기술 혁신 여부를 넘어 어떤 기업이 보다 빠르게 실행하고, 실제 성과로 연결할 수 있는지를 핵심 판단 기준으로 삼기 시작했다.

특히 AI 기술의 도입과 활용 확대는 신약 후보 물질 발굴, 임상, 제조, 상업화 전반에 걸쳐 제약바이오 산업의 운영 방식과 가치 창출 구조를 재편하고 있다. AI는 더 이상 개별 기술 도입의 문제가 아니라, 밸류체인 전반의 실행 속도와 효율성을 좌우하는 핵심 인프라 역량으로 인식되고 있으며, 제약바이오 산업은 기존의 파이프라인 중심 접근을 넘어 데이터와 AI 활용을 포함한 보다 복합적인 경쟁 구도로 이동하고 있다.

이러한 산업 환경 변화는 2026년 1월 미국 샌프란시스코에서 개최된 J.P. Morgan Healthcare Conference 2026에서도 다양한 형태로 확인되었다. 글로벌 빅파마와 투자자들은 파이프라인의 혁신성 뿐만 아니라, 임상 및 상업화 단계에서의 실행 가능성, AI 및 데이터 활용 역량, 이를 바탕으로 한 중장기 수익 창출 구조에 주목했다. 이는 글로벌 자본과 전략적 파트너의 선택 기준도 구조적으로 이동하고 있음을 시사한다.

본 보고서는 이러한 글로벌 제약바이오 산업의 구조적 변화와 딜 환경의 핵심 흐름을 종합적으로 정리하고, 경쟁력의 기준이 혁신 이후의 '속도'와 '실행 가능성', 그리고 이를 뒷받침하는 'AI 내재화' 역량으로 확장되고 있음을 제시한다. 단순한 행사 리뷰나 트렌드 요약에 그치지 않고, 글로벌 자본과 파트너의 시각에서 어떤 자산과 기업이 선택되고 있는지를 국내 산업과 기업 전략의 관점에서 재해석하는 데 목적이 있다.

이를 토대로 본 보고서는 국내 제약바이오 및 CDMO 기업이 직면한 환경을 진단하고, 글로벌 경쟁 속에서 선택해야 할 전략적 실행 과제와 대응 방안을 제시하고자 한다. 나아가 본 보고서가 향후 국내 기업의 전략적 의사결정과 자원 배분에 있어 실질적인 참고 기준으로 활용되기를 기대한다.

Contents

I. 대규모 혁신: 제약·바이오 산업의 미래	04
제약·바이오 산업의 미래 변화를 이끄는 5대 축매	05
2035년 제약·바이오 선도 기업의 핵심 역량	08
2026년 4대 전략 과제	10
대규모 혁신 이후, 실행 기준의 변화	13
II. 2026년 글로벌 제약·바이오 딜 전망	14
혁신과 안정성이 만난 2026년, 전략 딜의 가속 구간	15
제약·바이오 M&A 시장 트렌드	18
III. K-Bio의 대응 방안	20
국내 제약·바이오 업계의 5대 실행 과제	21
기업 유형별 전략	24
IV. 결론 및 시사점	27
[부록] J.P. Morgan Healthcare Conference 2026 리뷰	30

본 보고서는 PwC US에서 발간한 글로벌 제약·바이오 산업 및 딜 전망 보고서를 주요 참고 자료로 활용하여 작성되었으며, 해당 보고서의 핵심 논지를 바탕으로 국내 제약·바이오 산업 환경을 고려한 기업 전략과 시사점을 삼일PwC경영연구원의 관점에서 재구성하였다.

* 주요 참고 보고서: PwC US, 「Breakthroughs at scale: the future of pharma」, 「US Deals 2026 Outlook: Pharmaceutical and Life Sciences」

I

대규모 혁신: 제약·바이오 산업의 미래



제약·바이오 산업의 미래 변화를 이끄는 5대 촉매

2035년의 비전: 제약·바이오 산업의 역할 확장

2035년의 제약·바이오 산업은 헬스케어 분야에서 더욱 광범위하고 혁신적인 역할을 수행하게 될 전망이다. 과학 기술의 발전 덕분에 제약·바이오 기업들은 현재 효과적인 치료법이 없는 질병들을 치료하고, 일부 질환에서는 완치까지도 이끌어낼 수 있게 되었다. 동시에 제약·바이오 산업은 단순한 의약품 제조를 넘어 전 생애주기의 동반자로 역할을 확장하여, 과학과 인공지능 등을 활용해 인류가 모든 생애 단계에서 건강하게 살아갈 수 있도록 돕게 될 것이다.

제약·바이오 산업의 미래 변화를 견인하는 5가지 촉매

제약·바이오 산업의 미래 변화 촉매 5가지

- 1 AI·과학 기술: 신약 개발 패러다임의 전환
- 2 환자의 기대 변화: '수동적 환자'에서 '능동적 헬스케어 소비자'로
- 3 의료 환경에서 기술의 역할 확대: 진료·치료·관리 방식의 변화
- 4 지속 불가능한 의료비: 치료 시스템 전환을 촉발하는 구조적 압력
- 5 기존 성장 모델의 한계: 제약·바이오 산업 가치 창출 모델 재설계 필요성

자료: PwC US, 삼일PwC경영연구원

① AI·과학 기술: 신약 개발 패러다임의 전환

AI 기반 신약 개발, 합성생물학, 디지털 바이오마커는 이미 현시점에서 큰 변화를 만들어내고 있으며, 앞으로 더욱 혁신적인 가능성을 열어가고 있다. 2년간 다소 부진했던 제약·바이오 분야의 벤처 투자가 2024년에 약 260억 달러로 급반등한 것은 새로운 혁신에 대한 자본 시장의 기대와 신뢰가 되살아나고 있다는 신호로 해석된다.

분자생물학, 계산화학, AI 기반 신약 개발 기술의 고도화는 신약 후보 발굴과 개발에 필요한 시간을 유의미하게 단축시키는 동시에, 기존 접근법으로는 어려웠던 완전히 새로운 치료 방식(Modality)을 가능하게 만들고 있다. 여기에 유전체 데이터, 실제 임상 근거(RWE, Real World Evidence), 디지털 헬스 데이터가 융합되면서, 질병의 발병부터 진행 과정, 치료 반응에 대한 정밀하고 동적인 인사이트가 과학자와 의료진에게 제공되고 있다.

이러한 혁신들은 '어떤 질환을 어떻게, 어느 수준까지 치료할 수 있는가'에 대한 의학적 가능성의 범위를 다시 쓰고 있으며, 정밀의료(Precision), 예방의학(Prevention), 개인맞춤화 치료(Personalization)로 특징지어지는 차세대 헬스케어 시대가 이미 본격화되고 있음을 알리고 있다.

② 환자의 기대 변화: '수동적 환자'에서 '능동적 헬스케어 소비자'로

헬스케어를 소비하는 주체의 기대가 변화하고 있다. 새로운 세대의 헬스케어 소비자가 등장하고 있으며, 환자는 더 이상 의료진의 판단에만 의존하는 수동적 진료 대상이 아니라, 정보를 찾고 비교하며 스스로 선택하는 능동적 의사결정자로 움직이고 있다.

현재 소비자의 65%는 증상이 나타난 후 치료하는 사후 대응형 의료보다, 질병을 미리 예방하고 조기에 관리하는 예방적 접근을 선호한다고 응답한다. 이들은 혁신적인 치료 옵션에 더 빠르게 접근할 수 있기를 기대하고, 치료 결과와 건강 관리가 일상생활 속에 자연스럽게 녹아드는 경험을 원한다. 데이터, 디지털 헬스 도구, 개인 맞춤형 서비스가 확산되면서, 점점 더 많은 환자들이 자신의 건강 데이터를 직접 확인하고 해석하며, 본인의 헬스케어 전략을 스스로 설계 및 관리하는 주체로 이동하고 있다.

이러한 흐름을 고려할 때, 미래의 환자들은 자신의 고유한 유전적·신체적 특성과 라이프 스타일에 맞춘 치료법을 요구하게 되며, 치료 효과에 대한 실시간 피드백과 함께, 약물에만 국한되지 않는 보다 포괄적이고 맞춤형 건강 관리 솔루션을 기대하게 될 것이다.

③ 의료 환경에서 기술의 역할 확대: 진료·치료·관리 방식의 변화

기술은 이미 제약·헬스케어 영역에서 사람들의 경험, 기대 수준, 가능한 비즈니스 모델의 범위를 재정의하는 핵심 촉매로 작동하고 있다.

앞으로의 의료 환경에서 의사는 AI를 기본적으로 활용하는 'AI 네이티브' 인력이 되어, 실시간으로 임상적 판단을 돕는 스마트 시스템과 함께 일하게 될 것으로 예상된다. 환자들 또한 임상 시험 참여, 치료 옵션 선택, 맞춤형 복약 관리와 웰니스 프로그램에 이르기까지 건강 관리 전반에 걸쳐, AI와 디지털 기술이 자연스럽게 통합된 의료 서비스를 경험하게 될 것이다.

즉, 기술은 단순히 혁신을 가속화하는 것을 넘어, 제약·바이오 산업 전반에서 환자와 의료진이 체감하는 경험의 수준을 한 단계 높이고 있으며, 이러한 변화는 이미 본격적으로 진행 중이다.

④ 지속 불가능한 의료비: 치료 시스템 전환을 촉발하는 구조적 압력

변화를 촉발하는 또 하나의 강력한 요인은 점점 더 지속 가능성을 잃어가고 있는 의료 비용이다. 미국의 의료 비용은 현재 5조 달러를 넘었고, 매년 8%씩 증가하며 감당할 수 없는 수준에 이르고 있다. 이러한 상황에서는 '병이 생긴 뒤 치료한다'거나 '증상만 관리한다'는 기존 방식으로는 더 이상 버틸 수 없으며, 낭비와 비효율을 줄여야만 한다. 보험사, 병원, 정책 입안자, 환자 모두가 비용 부담의 압박 때문에 더 나은 비용 대비 효과를 요구하고 있다.

제약·바이오 기업 입장에서 이는 도전 과제이자 결정적인 기회다. 제약·바이오 기업은 이제 단순히 새로운 치료제를 공급하는 수준을 넘어, 조기 치료 개입, 정밀한 타겟팅, 디지털 모니터링, 질병의 총 부담을 줄이는 실제 임상 결과를 통해, 의료비 상승을 야기하는 근본적인 요인들을 완화하는 역할까지 요구받게 될 것이다.

이러한 역할을 수행함으로써, 제약·바이오 산업은 고비용의 '질병 관리' 중심 의료에서, 예방과 환자 상태 개선에 초점을 맞춘 지속 가능한 의료 시스템으로 전환하는 데 기여할 수 있다.

㉔ 기존 성장 모델의 한계: 제약·바이오 산업 가치 창출 모델 재설계 필요성

마지막으로, 제약·바이오 산업 자체도 재창조(Reinvention)의 필요성에 직면해 있다. 지난 5년간 많은 신약이 승인되었지만, 동일 기간 동안 자본 시장에서는 상대적으로 부진한 성과를 보였다.

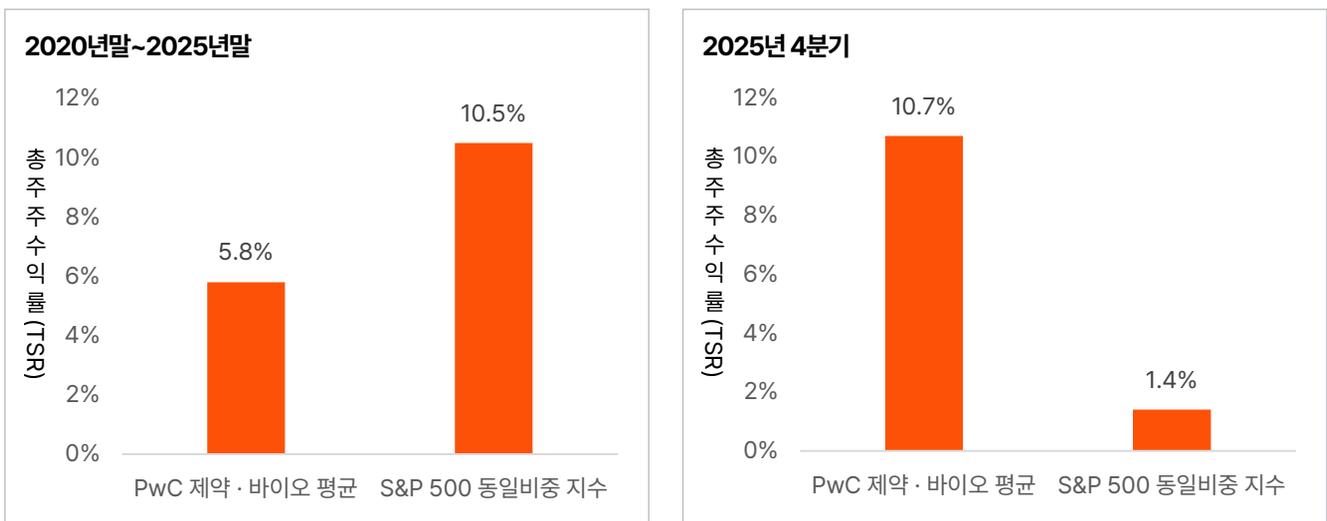
투자자들은 이제 혁신만으로는 충분하지 않다는 신호를 보내고 있다. 많은 기업들이 유사한 치료 분야에 몰려 치열하게 경쟁하면서 수익률이 점점 줄어들고 있기 때문이다. 동시에 새로운 가격 정책과 관세 정책이 수익 구조에 직접적인 부담을 주고 있어, 기존의 사업 방식만으로는 투자자들이 원하는 수준의 성장과 수익을 달성하기 어렵다. 투자자 신뢰 회복을 위해 제약·바이오 업계는 가치를 어디서 어떻게 창출할지에 대해 근본적으로 재고할 필요가 있다.

2025년 4분기 데이터는 상황이 조금씩 나아지고 있음을 보여준다. 수년 간의 부진한 실적과 낮은 기대 속에서도 제약·바이오 산업은 시장 평균 대비 우수한 성과를 기록했으며, 이는 정책 변화, 특히 만료, 일부 기업들의 코로나 이후 하락 국면 등 어려운 사이클을 지나 전환점을 맞았을 가능성을 시사한다.

이러한 변화는 비만 치료제 GLP-1 테마에 국한되지 않는 새로운 과학의 물결에 대한 신뢰 회복과 오늘날 시장 환경에 맞춘 새로운 전략들(예: 환자의 직접 참여 강화, 저비용 운영 모델)에서 비롯된 것으로 보인다. 단일 분기 성과만으로 과거 다년간의 흐름이 뒤집히는 것은 아니지만, 지금이 투자자들의 신뢰를 다시 얻을 수 있는 중요한 기회라는 점은 분명하다. 정밀 의학과 AI가 신약 개발 속도를 높이고 의학적 한계를 뛰어넘으면서 혁신적인 과학과 비즈니스 모델 모두에서 긍정적인 초기 모멘텀이 형성되고 있다.

향후 10년은 과학적 정확성과 기술의 잠재력, 환자·소비자에 대한 공감과 경험 설계 능력, 그리고 철저한 투자 관리가 잘 어우러진 기업들이 보상받는 구간이 될 것으로 보인다. 이 새로운 시대에서 성공은 얼마나 많은 사람들의 삶을 개선했는지, 얼마나 비용을 절감했는지, 그리고 얼마나 큰 가치를 창출했는지로 측정될 것이다.

제약·바이오 산업의 시장 성과 vs. S&P 500



자료: PwC US, 삼일PwC경영연구원

주: PwC가 선정한 50개 제약사의 동일비중 지수는 S&P 500 동일비중 지수 대비 제약·바이오 섹터의 총주주수익률(TSR) 성과를 분석

2035년 제약·바이오 선도 기업의 핵심 역량

차세대 제약·바이오 업계 리더가 갖춰야 할 경쟁력

2035년의 제약·바이오 리더들은 지금의 리더들과 상당히 다른 프로파일을 갖게 될 가능성이 높다. 단순히 더 많은 파이프라인과 더 큰 매출을 가진 기업이 아니라, 과학·기술·데이터·환자 경험 설계 역량을 어떻게 결합하느냐에 따라 승자와 추격자가 갈리게 된다. 승자와 나머지를 가르는 핵심 역량은 다음과 같다.

차세대 제약·바이오 업계 리더가 되기 위한 3가지 핵심 역량

2035년
제약·바이오
선도 기업의
핵심 역량

1 최첨단 과학을 신약 개발 전주기에 통합하는 역량

2 치료 가치를 확장하는 환자 중심 치료·관리 모델 구축 역량

3 AI 기반 초지능형 운영 모델을 구축·확장하는 역량

자료: PwC US, 삼일PwC경영연구원

① 최첨단 과학을 신약 개발 전주기에 통합하는 역량

미래의 선도 기업은 생물학, 최신 기술, 데이터를 모두 아우르며 혁신의 최전선에 있을 것이다. 이들은 유전체학, 합성 생물학, 분자 공학, AI 기반 신약 개발 기술의 진보를 단순히 질병을 관리하는 수준을 넘어 질병을 완치하거나 예방하는 치료로 전환할 것으로 예상된다.

연구개발(R&D) 조직은 역동적인 학습 시스템으로 기능하여 실제 환자 데이터를 지속적으로 통합하고, 디지털 바이오마커 및 환자 유래 데이터를 활용해 인사이트 도출을 가속화하며, 개발 위험을 줄일 것이다. 연구와 치료의 경계는 점점 흐려질 것이며, 신약 개발은 환자 결과에 실시간으로 반영해 설계가 계속 조정되는 피드백 기반의 연속적 프로세스가 될 것으로 전망된다.

② 치료 가치를 확장하는 환자 중심 치료·관리 모델 구축 역량

가장 성공적인 제약·바이오 기업들은 '치료를 제공한다'는 것의 의미 자체를 재정의할 위치에 서게 된다. 이들은 단순한 처방전 전달을 넘어서, 환자에게 디지털 동반자, 개인 맞춤형 지원, 치료 경과에 대한 실시간 피드백을 제공한다.

이러한 기업들은 약물의 가치가 단순한 분자 자체가 아니라, 그 약이 만들어내는 결과와 그 과정에서 형성되는 환자의 총성도에 있음을 이해하게 된다. 행동 과학, 데이터 분석, 인간 중심 설계를 접목하여, 이들은 질병의 생애 주기 전반에 걸쳐 환자를 지원하는 생태계를 구축하고 참여하게 될 것이다.

③ AI 기반 초지능형 운영 모델을 구축·확장하는 역량

미래의 선도 제약·바이오 기업은 겉으로 보이는 제품·포트폴리오만 다른 것이 아니라, 기업 내부 운영 시스템 자체가 근본적으로 다르게 설계된 조직이 된다. 이들은 적응형 AI를 중심에 둔 운영 모델을 기반으로, 지금보다 훨씬 빠르고 효율적이며 지능적으로 움직이는 기업으로 진화하게 된다. 반복적인 업무는 자동화하고, 분석 업무는 고도화하며, 속도·효율성·효과·리스크를 지속적으로 개선하는 지능형 플랫폼을 통해 업무를 조율하게 된다.

연구개발(R&D), 제조, 영업·마케팅, 공급망, 컴플라이언스를 아우르는 모든 과정을 디지털로 통합함으로써 부서간 장벽을 허물고 업무 주기를 단축시켜 수개월 걸리던 일을 수주로, 수주 걸리던 일을 수일로 줄일 수 있게 한다. 고급 분석과 의사결정 지원 시스템은 자원을 가장 큰 가치를 창출하는 곳으로 배분되도록 하며, 자동화와 생성형 AI는 운영 비용을 획기적으로 절감한다. 에이전틱 AI(Agentic AI)는 각 부서의 인력 생산성을 크게 향상시켜준다.

이러한 조직들은 전통적인 위계 조직에서 벗어나 스스로 학습하고 스스로 개선하며, 과학의 속도에 맞춰 혁신을 확장할 수 있는 살아있는 네트워크에 가깝게 작동하게 된다.

이러한 역량들이 결합될 때, 제약·바이오 기업은 단순한 의약품 제조의 역할을 넘어설 수 있으며, 오랫동안 업계를 짓눌러왔던 자본시장의 침체 국면에서도 벗어나 한 단계 도약할 수 있을 것이다.

2026년 제약·바이오 업계의 4가지 전략적 필수 과제

제약·바이오 산업의 다음 시대 청사진

제약·바이오 업계 CEO는 하기 네 가지 과제 각각에서 구체적인 진전을 보여줄 수 있어야 한다. 이 4개의 축을 합치면 제약·바이오 산업의 다음 시대를 여는 실행 청사진이 된다.

2026년 제약·바이오 업계의 4가지 전략적 필수 과제



자료: PwC US, 삼일PwC경영연구원

① 연구개발(R&D) 재창조 - 치료 가능성의 기준 재설정

2026년에는 선도적인 제약·바이오 기업들이 신약 개발 방식을 재창조하기 시작하면서, 2035년을 목표로 한 새로운 R&D 모델의 기반을 쌓게 된다. 기존의 선형적이고 폐쇄적인 개발 패러다임은 인간의 창의력, 인공지능, 글로벌 협력이 결합된 네트워크형 혁신 생태계로 대체될 것으로 전망된다. 이 생태계에서는 신약 발굴이 멈추지 않고, 데이터와 생물학, 첨단 기술이 실시간으로 연결되어 지속적으로 발전한다.

우선 포트폴리오를 전 세계적으로 가장 시급하고 치료 옵션이 부족한 질병 분야에 집중해 전략적으로 재조정하는 것이 중요하다. 이른바 '백지 공간'으로 불리는 영역은 혁신을 통해 치료 가능한 범위를 재정 의하고 과학 연구의 목적을 회복시킬 수 있는 무한한 기회다. 성공하는 기업들은 경쟁이 치열한 기존 분야에서의 점진적 개선에 머무르지 않고, 장기 기능 저하 회복, 유전 질환 치료, 건강 수명 연장과 같은 최첨단 분야에 과감한 투자를 단행할 것이다.

이러한 변화를 가능하게 하기 위해, 기업들은 내부 연구 역량과 바이오테크 선도기업, AI 신약 개발 플랫폼, 벤처 인큐베이터, 학술 컨소시엄 등을 연결하는 유연한 혁신 네트워크를 구축해야 한다. 이러한 생태계는 학습을 가속화하고, 신약 개발 기간을 단축하며, 연구개발 생산성을 획기적으로 개선할 수 있다. AI 기반 포트폴리오 관리와 예측 모델링을 통해 기업들은 새로운 과학적 발견과 환자의 필요에 맞춰 투자 배분을 신속하게 조정할 수 있다.

그 결과, R&D 엔진은 더 빠르고, 더 똑똑하며, 더 과감한 모습으로 진화한다. 이는 기존 시장에서 경쟁하는 것을 넘어, 완전히 새로운 의료 분야를 개척하도록 설계된 엔진이다.

㉔ AI 역량 고도화를 통한 전사 운영 체계 재구축

2035년의 성공적인 제약·바이오 기업들은 끊임없이 학습하고, 최적화하며, 적응하는 AI와 지능형 시스템을 통해 과학 발전 속도에 맞춰 운영될 준비를 갖추게 된다. 2026년에는 리더들이 AI, 자동화, 디지털 트윈 기술을 기업 전반에 도입하여 업무 효율성을 높이고 비용을 대폭 절감하는 내부 체계 혁신을 시작할 것이다.

이러한 초지능형 운영 모델은 조직 내 부서간 장벽을 허물고, 연구개발부터 생산, 마케팅, 공급망을 하나의 신속한 네트워크로 연결할 수 있다. 지능형 워크플로우는 업무를 자율적으로 조율하고, 자원을 적재적소에 배치하며, 의사결정 사이클을 몇 달에서 몇 분 단위로 단축시킨다. 자동화가 반복 업무를 처리하고 AI가 분석을 보조하는 동안, 사람들은 가장 가치 있는 영역에 창의력과 전문성을 집중할 수 있어야 한다.

선제적으로 움직이는 기업들은 지금 바로 핵심 프로세스를 디지털화하고, 통합 데이터 아키텍처에 투자하며, '완전 자동화 운영'과 같은 혁신 기능을 시험적으로 도입해 속도·효율 관점의 비즈니스 케이스를 검증하기 시작할 수 있다. 이러한 단계들이 축적되면, 조직은 더 슬림하고 더 빠르며 더 탄력적인 운영 모델을 갖추고, 신약 개발의 속도와 치료 전달의 정밀도가 정렬된 운영 체계를 구현하게 된다.

㉕ 헬스케어 소비자 중심 가치 창출 모델로의 전환

앞으로 제약·바이오 기업과 환자의 관계는 단순한 거래가 아니라 더 깊은 파트너십으로 변화할 수 있다. 선도 기업들은 환자가 질병을 겪는 전 과정에 걸쳐 함께하는 건강 관리 생태계를 구축할 것이다. 이러한 생태계는 진단 전에 필요한 것을 미리 파악하고, 치료 과정을 지원하며, 장기적으로 건강을 유지할 수 있도록 지원하게 된다.

디지털 플랫폼, 가상 코칭, 예측 분석 기술은 개인 맞춤형 지원을 적시에 제공할 수 있게 한다. 향후 몇 년간 선도 기업들은 다음과 같은 중요한 단계를 통해 이 역량을 구축해 나갈 수 있다.

- 교육, 복약 관리 도구, 데이터 공유를 하나의 통합 인터페이스로 묶은 직접 환자 대상(D2P) 플랫폼을 만들어, 일방향 소통에서 벗어나 환자와 양방향으로 소통하는 경험을 제공
- 예측 및 행동 분석에 투자해 환자의 위험 또는 참여 저하의 신호를 조기에 발견하고 선제적으로 지원
- 기술·데이터 기업과 협력하여 기존 의료 채널을 넘어 참여 범위를 확장하고, 웨어러블, 바이오센서 및 기타 기기를 통해 제약사를 보다 광범위한 헬스·웰니스 생태계에 내재화
- 실제 임상 결과를 환자 지원과 직접 연결하는 폐쇄형 참여 모델을 시범 운영하여, 환자 경험에서 나온 데이터와 피드백이 프로그램 개선으로 바로 적용되는 시스템 구축
- 성공 지표를 단순한 처방 건수에서 환자의 성공(복약 순응도, 만족도, 삶의 질 향상 등)으로 바꾸어 실질적인 효과를 평가

이러한 노력들은 환자 참여를 일회성 이벤트가 아닌 지속적인 것으로, 사후 대응적이 아닌 예측 기반의 것으로 만드는 시대를 위한 초석이 될 수 있다. 장기적으로, '치료 순간을 관리하는 산업'에서 '평생 건강 경험을 설계하는 파트너'로 역할이 이동하면서, 환자가 가치를 판단하는 기준, 성과가 달성되는 방식, 신뢰가 형성되는 메커니즘 자체가 근본적으로 변화될 수 있다.

④ 제약·바이오 산업의 미래 인력: 인간-AI 하이브리드 워크포스 구축

2026년을 기점으로 제약·바이오 산업에서는 인간의 지능과 AI가 서로 경계를 허물며, 생산성과 역량을 강화하는 방향으로 협력하게 될 가능성이 높다. 제약·바이오 기업은 인간의 잠재력과 능동적 AI의 강점을 결합한 미래형 하이브리드 인력 육성에 투자하게 된다.

직무, 성과 지표, 커리어 경로는 적응력과 결과 중심으로 재설계될 것이다. 과학적 전문성과 계산·알고리즘 역량이 결합된 하이브리드 팀은 신약 개발 속도를 높이고, 안전성을 강화하며, 환자 참여와 지원 모델은 한층 더 개인 맞춤화할 수 있을 것이다.

AI는 사람을 대체하는 게 아니라 사람을 '격상'시킨다. 인간의 판단력을 증폭시키고 학습 속도를 높이며, 제약·바이오 산업이 더 큰 영향력을 발휘하도록 돕는다. 지금부터 미래 핵심 역량을 설계하고, 여러 분야를 넘나드는 학습 프로그램을 만들며, AI 도구를 일상 업무에 도입하는 기업들이 인간과 AI의 협력 시너지와 잠재력을 가장 잘 활용할 수 있을 것이다.

대규모 혁신 이후, 실행 기준의 변화

차세대 R&D, 환자경험, 운영체계, 인력에 대한 선제적 투자를 통해 2035년형 제약·바이오 기업으로 도약

2026년 말이면 차세대 제약·바이오 기업의 윤곽이 이미 드러나게 될 것으로 예상된다. R&D를 재정 의하고, 환자 경험을 재구성하며, 운영 체계를 재설계하는 데 먼저 나서는 기업이 경쟁사를 앞서 나가고, 미래 사업 기회를 선점할 최상의 위치에 서게 될 것이다.

성공하는 기업들은 확실한 답만 기다리지 않고 과감하게 실험하며, 효과가 입증된 것은 확대 적용하며, 적응력을 기업의 DNA에 깊이 새길 것이다. 오늘날 지능형 플랫폼, 환자 파트너십, AI로 역량이 강화된 인력에 대한 투자는 향후 10년 동안 복리처럼 효과가 쌓일 것이다.

기회는 분명하다. 지금부터 행동하여 2035년의 제약·바이오 기업을 설계하는 것이다. 미래의 헬스케어 지향하는 모습처럼 지능적이고 민첩하며 인간적인 조직을 만들어야 한다.

이 비전을 실현하려면 새로운 아이디어뿐 아니라 자본 배분 방식에 대한 변화가 필요하다. 기존의 익숙한 치료 분야와 라인 확장, 전통적인 상업 모델에만 투자하는 방식을 넘어서야 한다. 선도 기업들은 최첨단 과학, 새로운 치료 모달리티, 혁신적인 신약 개발 방식에 더 많이 투자해야 한다. 동시에 디지털 전환과 환자 경험 개선에도 대규모 장기 투자를 시행하여, 플랫폼, 데이터 생태계, 지능형 인터페이스를 파이프라인과 동등한 전략적 자산으로 취급해야 한다.

이러한 변화에 투자하기 위해, 포트폴리오 전반을 재검토하고 혁신 투자에 필요한 자금을 어떻게 확보할지 전략을 세워야 한다. 이는 미래 전략적 투자에 자금을 확보하기 위해 성숙한 사업이나 비핵심 사업을 매각하는 것을 의미할 수 있다. 또한 PE 등 다양한 투자자와 창의적인 파트너십·구조화 금융을 고민해야 할 수도 있다.

그러나 과감한 재창조에는 위험이 따른다. 제약·바이오 기업이 비즈니스 모델을 재구성하고 혁신 속도를 높여 나가는 과정에서, 각 프로세스와 플랫폼에 거버넌스, 데이터 정확성, 환자 안전이 설계 단계에서부터 내재되도록 '컴플라이언스를 내재화한 설계'를 적용해야 한다. 지능형 모니터링 시스템, 투명한 AI 모델, 선제적 위험 분석은 조직이 빠르게 움직이면서도 신뢰를 훼손하지 않도록 도울 수 있다.

제약·바이오 산업의 변혁은 과학적·기술적 변화에 그치지 않고, 재무적·조직적 변화를 수반하게 될 전망이다. 자본과 역량을 전략적으로 조율하여 혁신적 비전을 실현해 내는 기업들이 미래 제약·바이오 산업을 이끌어갈 리더가 될 것이다.

II

2026년 글로벌 제약·바이오 딜 전망



혁신과 안정성이 만난 2026년, 전략 딜의 가속 구간

차별화된 희소 자산과 옵셔널 파트너십에 대한 선별적 투자 확대

제약·바이오 업계는 2025년 하반기 정밀의료 중심의 M&A가 활발하게 진행되면서, 자신감과 충분한 투자 여력을 갖춘 상태로 2026년에 진입하고 있다. 인수자들은 1)차별화된 과학 기술을 보유한 자산, 2)유망 자산을 빠르게 개발 단계로 끌어올리면서도 구조적으로 옵션과 유연성을 유지할 수 있는 파트너십에 자본을 배분하는 쪽으로 움직이고 있다.

딜 메이커들은 고품질 혁신과 희소 자산 확보를 위해 신중하게 자금을 배분하고 포트폴리오를 정교하게 재구성하고 있다. 이러한 전략은 향후 4년간 가속화될 시장 내 특허 만료(LOE, Loss of Exclusivity) 리스크를 완화하고 지속적인 성장 기반을 마련하는 데 기여할 수 있다.

결과적으로 시장은 1)자본과 임상 데이터를 효과적으로 연결하고, 2)가치 실현 속도를 앞당기도록 설계된 통합 계획을 전제로 한 딜, 다시 말해 속도와 판단력이 뛰어난 딜에 보상을 안겨줄 것이다. 이는 과학의 최전선을 환자에게 더 빠르게 전달하는 기반이 된다.

2026년 제약·바이오업계 딜 전망

1 정밀 의료 중심 성장 기조는 2026년에도 지속

2 자본은 치료 영역 경쟁력이 높은 곳으로 이동

3 혁신 자산에 대한 프리미엄은 계속 확대될 전망

4 축적된 투자 여력이 딜 기회와 맞물리는 시점

5 중국 바이오텍과 서구권 제약사 간 협력 강화

6 PE·구조화 금융 등 대체 자본 구조의 활용 보편화

자료: PwC US, 삼일PwC경영연구원

① 정밀 의료 주도 성장은 2026년에도 지속될 전망

정밀 의료를 기반으로 한 성장은 2026년에도 이어질 것이다. 2025년의 딜은 파이프라인의 공백을 메우는 데 초점을 맞춘 표적·자산 중심 거래에 편중되어 있었다. 인수자들은 표준 치료법 내 혁신과 엄격한 통합 관리에 집중했다. 특히, 안전성이 입증되고, 유의미한 임상 데이터 확보 시점이 가시화되며, 출시 준비나 빠른 시장 진입이 가능한 자산을 선호했다. 이러한 전략은 과학적 선별력(어떤 자산을 살 것인가)과 실용적인 딜 감각(어떤 가격과 구조로 살 것인가)를 함께 갖춘 인수자에게 유리하게 작용했다.

② 자본은 치료 영역 경쟁력이 높은 곳으로 이동

치료 영역에 대한 전략적 집중도가 강화되면서, 해당 분야가 자본 배분을 주도하는 축으로 부상하고 있다. 재무·전략적 관점에서 투자 우선순위는 치료 표준을 새롭게 정의할 수 있는 영역과 파이프라인으로 집중되고 있다. 특히, 항암제, 자가면역질환 치료제, GLP-1, CNS 분야의 혁신 속도는 여전히 견조하며, 2026년에도 이들 치료 영역에서 활발한 M&A 거래가 전개될 것으로 전망된다.

③ 혁신 자산에 대한 프리미엄은 계속 확대될 전망

혁신에 대한 프리미엄은 지속되며, 가속화될 가능성이 높다. 임상적으로 명확히 차별화된 프로파일을 보유한 자산은 여전히 높은 프리미엄을 인정받고 있다. 특히, 환자에게 실질적인 임상적 이득을 제공하고, 승인 가능성이 명확하며, 상업화 이후 매출 성장 경로가 신뢰할 수 있는 자산의 경우, 희소성과 경쟁적 거래 환경이 맞물리면서 과도할 정도로 높은 가격이 형성되고 있다. 최근에는 50억에서 150억 달러 규모의 제약·바이오 M&A가 선호되고 있지만, 향후 수년간 업계의 특허 만료(LOE)로 인한 역풍이 심화될 전망이다. 이에 따라 특정 치료 영역에서의 확실한 경쟁력과 충분한 지식재산권(IP) 보호 기간이 결합될 경우, 그에 대한 프리미엄이 더욱 확대되면서, 대형 M&A 딜이 증가할 가능성이 있다.

④ 축적된 투자 여력이 딜 기회와 맞물리는 시점

투자 여력과 기회가 만나는 국면이다. 업계 전반의 재무구조와 현금 보유 수준은 여전히 견조하고, 기업 가치 평가도 이전보다 예측 가능성이 높아지면서 2026년에는 M&A 활동이 한층 활발해질 여건이 조성되고 있다. 자금 조달 환경이 점차 안정되고, 증시를 통한 자본 조달 창구가 선별적으로 다시 열리면서, 인수측은 지배구조나 수익성을 훼손하지 않는 범위 내에서 소수 지분·경영권 인수·단계적 인수 등 다양한 구조를 활용해 자본을 집행할 수 있게 되었다.

⑤ 중국 바이오텍과 서구권 제약사 간 협력 강화

크로스보더 파트너십이 강화되고 있다. 중국 바이오텍은 임상 개발을 효율적으로 진행하고 생산 규모를 빠르게 확장하고 있으며, 이에 따라 '중국 → 서구권' 방향의 라이선스 아웃 및 공동 개발 모델이 글로벌 제약·바이오 기업의 사업 개발 전략에서 핵심 축으로 자리잡고 있다. 글로벌(서구) 제약사는 구조화된 라이선스 계약, 지역별 개발·판매 권리, 다양한 금융 기법을 결합해 IP, 데이터 보안, 공급망 리스크를 관리하면서도 중국발 혁신에 효과적으로 접근하고 있다. 이 과정에서 명확한 거버넌스 체계, 데이터 분리·관리 기준, 병행 생산 전략 등이 이미 많은 기업의 중장기 계획에 기본 요소로 포함되어 있으며, 이러한 형태의 크로스보더 딜은 2026년에 더 확대될 가능성이 높다.

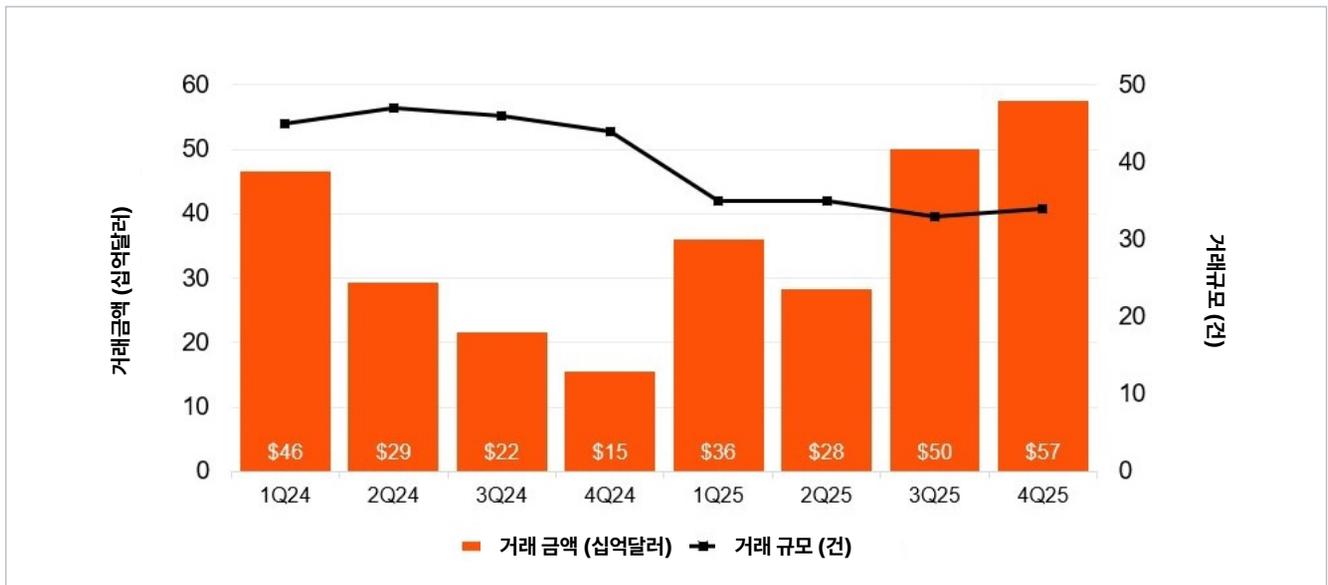
“향후 4년간 전 세계 제약 매출 470억 달러가
평균적으로 위협에 처해 있습니다.”

IQVIA 인간 데이터 과학 연구소

㉔ PE·구조화 금융 등 대체 자본의 활용 보편화

자본 조달 방식이 대체 자본 중심으로 진화하고 있다. 후기 임상 단계에서 상업화 단계로 이어지는 자금 공백을 메우기 위해 PE와 구조화 금융은 이제 주류 수단으로 자리잡았으며, 로열티, 옵션, 소수 지분 투자 등을 통해 위험과 지배력의 균형을 맞추는 방식이 널리 활용되고 있다. 주당순이익 압박을 겪는 혁신 기업들에게 이러한 구조는 재무적·전략적 유연성을 제공하고 있으며, 이 추세는 2026년에도 지속될 것으로 보인다. 또한 PE는 제약·바이오 기술 및 서비스 분야에서 내년에도 적극적인 투자 행보를 이어갈 것으로 예상된다.

제약·바이오 Deal 거래 금액과 규모 추이



자료: S&P Global Market Intelligence (25.12.31), PwC US, 삼일PwC경영연구원

2025년 제약·바이오 부문 상위 10위 딜

피인수기업	산업	인수기업	금액 (십억USD)	치료 영역
Intra-Cellular Therapies, Inc.	제약	Johnson & Johnson	14.7	중추신경계(CNS)
Avidity Biosciences, Inc.	바이오텍	Novartis AG	11.4	RNA
Verona Pharma plc	제약	Merck Sharp & Dohme LLC	11.0	호흡기
Blueprint Medicines Corporation	바이오텍	Sanofi	9.9	종양학
Metsera, Inc.	바이오텍	Pfizer Inc.	9.8	심장대사
Clario	서비스	Thermo Fisher Scientific Inc.	9.4	서비스
Cidara Therapeutics, Inc.	바이오텍	Merck Sharp & Dohme LLC	9.3	인플루엔자/호흡기
Merus N.V.	바이오텍	Genmab A/S	7.8	종양학
Amicus Therapeutics, Inc.	바이오텍	BioMarin Pharmaceutical Inc.	5.2	희귀질환
Akero Therapeutics, Inc.	바이오텍	Novo Nordisk A/S	4.9	지방간염(MASH)

자료: PwC analysis (25.12.31), PwC US, 삼일PwC경영연구원

제약·바이오 M&A 시장 트렌드

불확실성 완화 속 성장 가속과 포트폴리오 재편을 위한 전략적 M&A 본격화

2026년은 거시 환경의 안정성과 전략 실행의 긴박함이 동시에 부각되는 시기가 될 전망이다. 금리, 관세, 정부 정책 등 주요 변수의 불확실성이 완화되면서, 투자자와 기업들은 그동안의 관망모드에서 벗어나 성장 가속과 포트폴리오 재편에 보다 적극적으로 나서고 있다. 이에 따라 거래 유형 역시 다양해질 것으로 예상된다. 파이프라인을 리프레시하는 초기 임상 단계 플랫폼 딜부터, 치료 영역을 확장하고 매출 확대와 특허/IP 기간 확보를 동시에 노릴 수 있는 후가 단계 자산 거래까지 M&A를 통한 포트폴리오 업그레이드와 성장을 겨냥한 거래 구조·유형의 다변화가 본격화될 것으로 예상된다.

제약·바이오 M&A 시장 주요 트렌드

- 1 규제 불확실성 완화로 실행 속도의 가치 부각
- 2 AI 기반 실사: 더 이상 선택이 아닌 기본 역량
- 3 선별적 IPO·엑시트 창구의 재개
- 4 금리 부담 완화 기대가 M&A 활동 뒷받침
- 5 통합 헬스케어 구현 역량이 M&A 기준으로 부상

자료: PwC US, 삼일PwC경영연구원

① 규제 불확실성 완화로 실행 속도의 가치 부각

2025년 상반기 제약·바이오 업계를 짓눌렀던 관세, 약가 이슈, 지정학적 리스크는 다소 완화되었지만, 규제와 정책 환경의 변화 자체는 계속되고 있다. 이러한 상황에서 C레벨 경영진은 더 빠른 의사결정과 실행력을 바탕으로, 주주에게 지속적인 가치를 제공할 수 있는 혁신 과제를 과감하게 추진하는 리더십을 요구받게 된다.

② AI 기반 실사: 더 이상 선택이 아닌 기본 역량

AI를 활용한 예측 모델은 기술·규제적 성공 가능성 PTRS, Probability of Technical and Regulatory Success), 안전성, 가치 전망을 더욱 정교하게 만들어, 의사결정 시간을 줄이고, 가격·구조 측면에서 더 명확한 딜 제안을 가능하게 하고 있다. 실사 프로세스와 딜 클로징 이후 가치 창출 프로그램 전반에 AI를 내재화하는 기업들이 M&A에서 선도 플레이어로 평가받는 기준이 될 것이다.

③ 선별적 IPO·엑시트 창구의 재개

시장 심리가 개선되면서 바이오텍 기업들의 IPO와 구조화된 엑시트(부분 매각, 단계적 엑시트)가 다시 가능해질 전망이다. 2025년의 굵직한 엑시트 사례 이후, 바이오텍에 대한 투자·자금 조달 환경은 전반적으로 양호하되, 더욱 선별적인 자본 배분이 이루어질 것으로 예상된다.

④ 금리 부담 완화 기대가 M&A 활동 뒷받침

제약·바이오 산업은 개발과 상업화까지 시간이 오래 걸리는 장기 투자 산업이기 때문에, 금리와 할인율이 가치 평가와 딜 구조에 큰 영향을 미친다. 2026년에는 2025년 대비 상대적으로 낮은 금리 수준이 예상되며, 이는 섹터 전반과 M&A 활동에 우호적으로 작용할 것으로 보인다.

⑤ 통합 헬스케어 구현 역량이 M&A 기준으로 부상

이제 제약·바이오 산업은 디지털에 익숙하고, 정보 접근성이 높고, 스스로 건강을 관리하려는 성향이 강한 '테크 기반·파워풀한 소비자'와 '환자'의 기대에 의해 재편되고 있다. 이들은 단편적인 진료나 서비스가 아니라, 처음부터 끝까지 끊임 없는 통합 헬스케어 경험을 요구한다. 이에 발맞춰, 통합 헬스케어 생태계(진단-치료-모니터링-디지털 헬스까지)를 구현할 역량을 갖춘 기업 쪽으로 M&A가 집중될 가능성이 높다. 즉, 소비자 중심 경험을 실제로 구현할 수 있는 기술·데이터·서비스 역량이 M&A 방향을 결정하는 핵심 기준이 될 것으로 전망된다.

“특히 만료(LOE)에 따른 압력이 커지고 있고, 혁신은 과학의 최전선을 강하게 밀어붙이고 있습니다.

2026년에는 M&A가 다시 활발해질 것이며, 정밀함·속도·선견지명을 가지고 자본을 집행하는 기업들이 승자가 될 것입니다”

Roel van den Akker
PwC 미국 제약 및 생명과학 딜 리더

III

K-Bio의 대응 방안



K-Bio의 5대 실행 과제

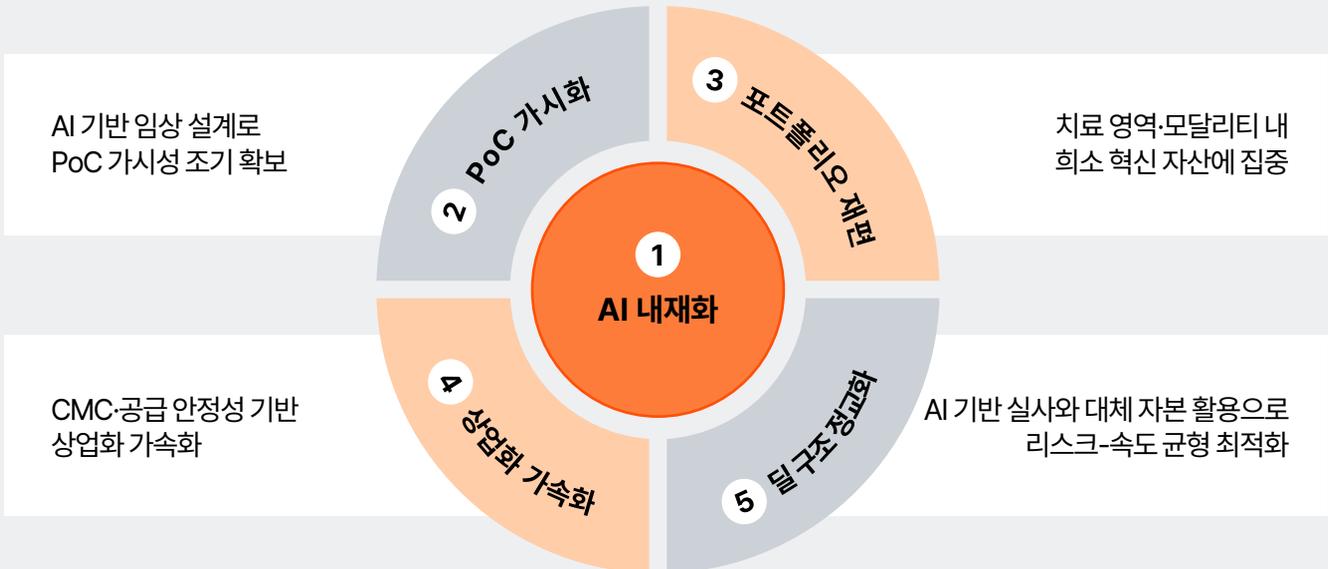
비전보다 '실행력'이 경쟁력이 되는 국면

글로벌 제약·바이오 업계의 대규모 혁신은 최첨단 과학과 AI·데이터 기술의 결합을 통해 신약 개발의 속도와 정밀도를 높이는 동시에, 환자 경험과 운영 모델, 나아가 가치 창출 방식까지 산업 전반을 재설계하는 방향으로 전개되고 있다. 이에 따라 2026년 제약·바이오 업계 딜은 정밀 의료* 성장 기조와 치료 영역 집중 심화 속에서 빅파마의 특허 만료 리스크에 대응할 수 있는 고품질 혁신 자산을 선별적으로 확보하는 방향으로 전개될 전망이다. AI 기반 실사와 구조화 금융(옵션 딜, 소수지분, 로열티 등)을 바탕으로 '속도와 실행 가능성'을 극대화한 통합 전략형 거래에 프리미엄이 집중될 것으로 예상되고 있다.

이러한 환경에서 한국 제약·바이오 기업의 전략은 선언적 비전 제시보다, 글로벌 빅파마가 2026년 딜에서 중시하는 조건인 PoC(Proof of Concept, 개념 검증) 및 임상 데이터 가시성, 치료 영역 내 희소성 있는 혁신 자산 확보, 허가·출시까지의 실행 속도, 상업화 확장성, CMC(Chemistry, Manufacturing and Controls, 의약품 품질·제조 관리) 및 공급 안정성 등을 얼마나 충실하고 빠르게 충족시킬 수 있는지에 따라 성패가 갈릴 전망이다. 또한 딜 실행에 있어서도 AI 기반 실사와 대체 금융 활용을 통해 리스크-속도 균형을 최적화하는 것이 필요해질 것으로 예상된다. 무엇보다 AI가 신약 개발 전주기와 기업 운영 전반의 속도·정밀도·의사결정 품질을 높이는 핵심 인프라로 기능하게 됨에 따라, 기업 전반의 AI 내재화 실현을 통해 비용과 속도의 격차를 확대해 나가야 할 것이다.

***정밀 의료:** 유전·임상·생활 습관·환경 정보 등을 종합하여 특정 환자에 가장 적합한 예방·진단·치료 전략을 선택하는 의료를 의미한다. 유전자, 바이오마커 등으로 환자를 세분화하고, 동일한 약이라도 용량, 투약법 등을 환자군 특성에 맞춰 다르게 설계하며, 실시간 데이터 피드백을 통해 치료 과정을 지속적으로 모니터링한다. 정밀 의료 성장 기조는 정확한 타게팅, 정밀한 임상 설계, 데이터 기반 증명 가능성을 지닌 자산과 기업의 프리미엄을 높인다.

K-Bio의 5대 실행 과제



AI는 신약 개발 전주기와 기업 운영 전반의 속도·정밀도·의사결정 품질을 높이는 핵심 인프라

자료: 삼일PwC경영연구원

㉠ AI 내재화: 비용·속도 격차를 만드는 기본 인프라

AI는 더 이상 특정 업무 효율을 높이는 보조 수단이 아니라, 신약 개발 전주기와 기업 운영 전반의 속도·정밀도·의사결정 품질을 동시에 끌어올리는 핵심 인프라로 자리잡고 있다. 이에 따라 한국 제약·바이오 기업은 AI를 특정 팀의 프로젝트 단의 문제가 아니라, R&D-임상-CMC-상업화-컴플라이언스에 이르는 전 과정에 내재화된 운영 체계로 전환해야 한다.

특히 AI 내재화는 기술 도입 자체보다 조직과 인력 구조의 재설계를 수반한다. 연구개발 조직은 생물학적 통찰에 데이터·알고리즘 역량을 결합해 발굴과 최적화의 속도를 높이고, 임상·규제·품질 조직은 예측 모델과 자동화된 워크 플로우를 통해 의사결정 사이클을 단축해야 한다. 동시에 성과 지표 역시 단순 산출물 중심에서 PoC 도달 가능성, 개발 기간 단축, 품질/공급 리스크 감소, 환자 경험 개선과 같은 결과 중심으로 재정렬될 필요가 있다.

결국 2026년 이후의 제약·바이오 업계 경쟁력은 단순히 'AI를 활용하느냐'가 아니라, AI가 조직의 기본 작동 방식으로 설계되어 있느냐로 갈릴 전망이다.

㉡ PoC 가시화 전략 고도화: AI 기반 임상 설계 경쟁력 확보

글로벌 빅파마가 선호하는 자산은 임상적 유효성이 가시화되는 자산이다. 2026년에는 후보물질의 잠재력 자체보다 PoC 도달 가능성, 차별화된 임상 프로파일, 환자 선별 전략의 정교함이 성패를 좌우할 전망이다. 국내 기업은 초기 단계부터 AI와 데이터 기반 접근을 활용해 바이오마커 정의, 환자군 세분화, 임상 엔드포인트 최적화를 병렬로 설계함으로써, 글로벌 파트너가 요구하는 '검증 가능한 데이터 패키지'를 빠르게 구축해야 한다.

㉢ 선택과 집중: 치료 영역 내 희소한 혁신 자산 중심 포트폴리오 재편

2026년 제약·바이오 딜 시장은 정밀 의료 중심 성장 기조와 함께 치료 영역 집중 심화가 자본 배분을 주도한다. 한국 기업도 파이프라인의 개수보다 특정 치료 영역·모달리티에서 차별화된 경쟁력을 증명할 수 있는 희소 자산을 중심으로 포트폴리오를 재편해야 한다. 특히 상업화 확장성은 적응증 확대를 포함하여, 1차 치료 진입과 적용 확대, 병용 시나리오, 환자 선별 전략까지 포함한 실행 가능한 로드맵으로 제시될 필요가 있다.

④ 상업화 가속화: CMC·공급망 안정성 강화

2026년은 빅파마의 특허 만료 리스크와 성장 과제가 맞물리며 허가·출시까지의 실행 속도가 밸류에이션을 좌우하는 구간이다. 이때 속도는 임상만의 문제가 아니라, CMC와 공급망의 안정성을 포함한 상업화 준비도로 완성된다. 국내 기업을 CMC를 초기부터 임상 전략과 병렬로 설계하고, 생산·품질·규제 대응 체계를 표준화·디지털화함으로써 일정 지연 리스크를 구조적으로 줄일 필요가 있다. 이는 후기 임상과 상업화에 가까워질 수록 거래 가능한 자산의 신뢰도를 크게 좌우한다.

⑤ 딜 구조 정교화: AI 기반 실사와 대체 자본 활용

2026년 딜은 옵션·딜·소수지분·로열티·공동개발 등 다양한 구조로 확장될 전망이다. 이 과정에서 AI는 기술·규제적 성공 가능성, 안전성, 가치 전망을 정교화해 의사결정 시간을 줄이고, 가격·구조 측면에서 보다 명확한 딜 제안을 가능하게 하는 기본 실사 역량으로 자리잡고 있다.

국내 기업 역시 높은 밸류에이션만을 목표로 하기보다, 자산 단계와 리스크 수준에 맞춰 거래 구조를 유연하게 설계하고, 후기 임상과 상업화 구간의 자금 공백은 대체 자본(PE·구조화 금융 등)을 통해 최소화하는 전략이 필요하다. 결국 2026년의 경쟁력은 기술과 딜 성사 자체 뿐만 아니라, 리스크를 분산하면서도 실행 속도를 앞당기는 거래 설계 능력과 딜 구조의 정교함에서 갈릴 가능성이 높다.

앞서 제시한 2026년 이후 국내 제약·바이오 기업의 대응 전략은 이미 일부 선도 기업의 실제 거래를 통해 선행적으로 나타난 부분이 존재한다. 2025년 체결된 주요 기술이전 및 공동개발 계약을 살펴보면, 글로벌 빅파마가 선호하는 자산의 공통된 특징인 PoC 가시성, 특정 모달리티 내 희소 자산, 실행 속도, CMC 준비도, 딜 구조의 유연성 등이 이미 거래 조건에 일부 반영되고 있음을 확인할 수 있다.

2025년 국내 주요 기술이전 및 공동개발 계약

국내 기업	인수 기업 (파트너사)	계약금	계약 규모	계약일	비고
지투지바이오	베링거인겔하임	비공개	비공개	2025-01-24	약물 전달 플랫폼 기술 InnoLAMP를 활용한 장기 지속형 주사제형 개발
	유럽계 빅파마	비공개	비공개	2025-09-29	
올릭스	일라이 릴리	비공개	9,117억원	2025-02-07	MARC1 siRNA 비만·MASH 치료제
	로레알	비공개	비공개	2025-06-09	siRNA 기반 피부·모발 치료제
알테오젠	아스트라제네카	654억원	1조 9,640억원	2025-03-17	SC(피하주사) 제형 개발 3개 품목
에이비엘바이오	GSK	739억원	4조 1,104억원	2025-04-07	BBB(뇌혈관장벽) 투과 플랫폼
알지노믹스	일라이 릴리	비공개	1조 9,000억원	2025-05-15	RNA 편집 기반 유전성 난청 치료제
에임드바이오	베링거인겔하임	비공개	1조 4,000억원	2025-10-15	ADC 신약 후보 물질

자료: 각 사, 삼일PwC경영연구원

K-Bio 유형별 전략

5대 실행 과제를 공유하되, 기업 유형별 강점 발휘 영역에 집중

2026년 이후의 글로벌 제약·바이오 시장은 동일한 혁신 기술이라 하더라도, 얼마나 빠르게 임상 데이터로 가치가 증명되고 실행 가능한 구조로 연결될 수 있는지에 따라 기업 가치가 명확히 구분되는 국면에 진입할 전망이다. 특히 혁신 자산의 희소성 확대, 후기 임상 및 상업화 단계의 비용·리스크 증가, 글로벌 파트너의 선택 기준 고도화로 인해, '기술 잠재력'보다 '실행 가능성과 속도'에 프리미엄이 부여되는 구조가 강화되고 있다.

이러한 환경 변화 속에서 국내 기업의 경쟁력은 기업 유형별로 요구되는 실행 역량에서 갈릴 것으로 예상된다. 제약·바이오 기업은 치료 영역 내 희소성이 있는 대표 자산을 중심으로 PoC 가시화 속도를 빠르게 확보하고, 이를 글로벌 파트너십과 연계하는 역량이 핵심 경쟁 요소가 될 것이다. CDMO 기업은 단순한 생산 캐파 경쟁을 넘어, CMC 품질 신뢰와 공급 안정성, 운영 초지능화에서 경쟁 우위가 결정될 것으로 보인다.

한국 제약·바이오 기업 유형별 전략

Discovery	PoC	CMC/Scale-up	Commercialization
딜 프리미엄 = 속도 × 실행 가능성	속도 (임상 데이터 가시화)	실행 가능성 (공급·품질·규제)	속도·실행가능성 동시최적화
1 제약·바이오 기업 <ul style="list-style-type: none"> 포트폴리오 재편: 치료 영역 내 희소성 있는 혁신 자산에 집중 PoC 가시화: 임상 데이터 기반 가치 조기 입증 AI 전주기 내재화: R&D-임상-상업화 연결 인프라 	<ul style="list-style-type: none"> 확장 가능한 자산 전략: Pipeline-in-a-product CMC 조기 내재화: 후기 임상 및 상업화 리스크 축소 딜 구조 정교화: 구조화된 파트너십으로 자본·속도 확보 	2 CDMO <ul style="list-style-type: none"> CMC·품질 역량 고도화: 후기·상업화 단계 실행 신뢰 확보 운영 모델 초지능화: AI 기반 속도·리스크 동시 개선 고객 포트폴리오 전략: 초기 신뢰 축적을 통한 후기·상업화 구간 장기 락인(Lock-in) 강화 	

자료: 삼일PwC경영연구원

① 제약·바이오 기업: 자산 가치 극대화과 실행 속도 확보

향후 국내 제약·바이오 기업의 가치는 임상 데이터로 증명 가능한 대표 자산의 희소성과 이를 얼마나 빠르게 실행·확장할 수 있는지에 의해 결정될 가능성이 높다. 글로벌 관점에서 국내 대형 제약사 역시 대부분 자산 기반 가치 창출과 파트너십 중심 상업화 구조를 갖고 있다는 점에서, 국내 제약사와 바이오텍의 전략적 방향성은 사실상 동일한 축으로 수렴하고 있다.

- **포트폴리오 전략: 치료 영역 내 희소 혁신 자산에 집중** – 특정 영역에서 차별화된 임상 프로파일을 증명할 수 있는 자산에 집중해야 한다. 희소성 있는 혁신 자산을 중심으로 포트폴리오를 재편하고, 상업화 확장성(적응증 확대, 1차 치료 진입·적용 확대, 병용 시나리오, 환자 선별)까지 포함한 실행 가능한 로드맵 제시가 필요하다.

- **PoC 가시화 전략: 임상 설계 역량이 밸류에이션으로 직결** - 제약바이오 기업의 핵심 역량 중 하나는 '임상 설계'로 AI-데이터 기반의 환자 선별과 바이오마커 정의, 경쟁 약물 대비 차별화 엔드포인트 설정 등을 통해 어떤 데이터가 나오면 승부가 나는지를 초기부터 명확히 디자인할 필요가 있다. 이는 성공 확률을 높이는 동시에, 이후 파트너십 논의 과정에서 자산의 설득력을 구조적으로 강화한다.
- **AI 전주기 내재화: R&D-임상-상업화 연결** - AI는 연구개발 생산성 개선을 넘어, 임상 운영(환자 모집, 관리), 규제 대응, 시장 진입 전략, 환자 경험 설계까지 전 과정의 비용과 속도와 의사결정의 품질을 좌우하는 인프라가 되고 있다. 후보 물질 발굴과 타깃 검증 단계에서는 연구 효율성과 성공 확률을 높이고, 임상 단계에서는 환자 선별·시험 설계-데이터 해석의 정밀도를 제고함으로써 PoC 도출 속도를 단축할 수 있다. 더 나아가 허가 이후에는 환자 데이터 분석, 적응증 확장 전략, 상업화 효율 개선 등으로 이어지며, 개발 자산의 장기적 가치 확장과 시장 침투 속도를 동시에 높이는 핵심 수단으로 작동한다. 결국 AI 전주하기 내재화 여부는 국내 제약바이오 기업이 자산을 얼마나 빠르고 일관되게 실행 가능한 가치로 전환할 수 있는지를 가르는 구조적 경쟁 요인이 된다.
- **확장 가능한 자산 전략: Pipeline-in-a-product 관점의 성장 경로 설계** - 2026년 이후 제약바이오 딜에서 자산 가치는 승인 가능성 뿐만 아니라, 승인 이후 매출 확대를 견인할 적응증 확장, 1차 치료 진입, 병용 전략 등에 의해 좌우될 수 있다. 국내 제약바이오 기업은 대표 자산의 임상적 차별성을 증명하는 동시에, 해당 자산이 상업화 단계에서 어떻게 확장될 수 있는지까지 포함해 제품 중심의 성장 경로를 함께 제시할 필요가 있다.
- **CMC 조기 내재화: 후기 단계 진입 가능성을 높이는 필수 조건** - CMC는 개발된 신약을 실제 환자에게 처방 가능하도록 대량으로 제조하는 생산 부문의 핵심으로, 원료 물질을 제조하여 완제품으로 만들고 전 과정을 테스트해 품질을 관리하는 것을 의미한다. 2026년 '속도 프리미엄' 국면에서 CMC는 자산의 실행 가능성을 좌우하는 핵심 요소가 될 수 있다. 개발 초기부터 CDMO와 병렬로 공정·품질·스케일업 전략을 구축해, 후기 임상과 상업화로 이어지는 과정에서의 일정 지연 리스크를 구조적으로 단축해야 한다. 실제로 국내 제약바이오 기업이 라이선스 아웃 계약을 할 때, 상대방에서 계약 조건으로 임상 물질의 안정적인 공급을 요구 받을 수 있고, 상대방이 요구하는 수준의 임상 데이터를 확보하기 위해 임상 샘플을 '만드는' 것이 필수적이라는 점에서도 CMC 조기 내재화의 필요성이 부각된다.
- **글로벌 파트너십 및 딜 구조 전략: 구조화된 협업을 통한 실행 속도·자본 효율 확보** - 초기 단계 자산을 장기간 단독으로 끌고 가기 보다, PoC 가시화 시점에서 글로벌 파트너의 개발·상업화 역량을 활용하는 것이 자본 효율과 실행 속도 측면에서 유리하다. 옵션 딜, 공동 개발, 단계별 마일스톤 계약, 지역별 라이선스 아웃 등 구조화된 파트너십 모델은 리스크를 통제하는 동시에 실행 속도와 자원을 확보하는 현실적 해법이 된다. 이와 함께 PE 및 구조화 금융과 같은 대체 자본의 활용은 국내 제약바이오 기업의 임상 단계별 자금 공백을 메우고 실행 속도를 유지하기 위한 핵심 수단으로 중요성이 확대되고 있다. 이는 글로벌 파트너 입장에서 자본 효율과 실행 가능성을 동시에 충족시키는 구조로 작동한다.

② CDMO: CMC·공급 안정성 기반 신뢰 확보와 운영 초지능화

2026년 제약·바이오 업계는 혁신 자산을 선별적으로 확보하는 흐름이 강화되는 동시에, 자산을 후기 임상과 허가 및 출시까지 얼마나 빠르고 안정적으로 연결할 수 있는지가 프리미엄을 좌우하는 국면에 진입했다. 이때 '속도'는 앞서 언급했듯이 임상 개발뿐 아니라 CMC(Chemistry, Manufacturing and Controls)와 공급망 안정성에서 완성된다. 즉, CDMO는 단순한 생산 위탁처가 아니라, 신약 개발의 실행 속도와 상업화 성공 가능성을 결정하는 핵심 인프라 파트너로 재평가될 전망이다.

특히 시장은 속도와 실행 가능성에 프리미엄을 부여하며, 기업들은 딜 이후 가치 실현을 앞당길 수 있는 구조를 선호한다. 이러한 환경에서는 고객사 관점에서 생산 품질·납기·규제 대응이 검증된 공급 파트너의 중요도가 더욱 커지며, CDMO의 경쟁력은 생산능력(캐파) 자체보다 재현 가능한 품질 시스템과 일정 및 리스크를 통제하는 운영 역량에서 결정된다. 이 과정에서의 신뢰는 후기 단계에서 갑자기 형성되는 것이 아니라, 개발 초기부터 일관된 수행 경험을 통해 축적될 수록 상업화 단계의 장기 파트너십으로 자연스럽게 연결된다.

- **CMC·품질 역량 고도화: 캐파 경쟁을 넘어 신뢰 확보에 집중** – 글로벌 고객이 요구하는 것은 단순히 대량 생산을 수행하는 역량이 아니라, 후기 임상과 상업화 단계에서 발생할 수 있는 리스크를 최소화하는 규제 친화적 품질 시스템이다. 국내 CDMO는 공정 개발과 스케일업, 상업 생산까지 전 과정을 관통하는 품질 표준과 데이터 기반 모니터링 체계를 강화함으로써, 고객사의 허가 및 출시 일정에 영향을 줄 수 있는 변수들을 구조적으로 제거해 나가야 한다. 이는 2026년 이후 속도 프리미엄 환경에서 CDMO의 밸류를 구성하는 핵심 요인이 된다.
- **운영 모델 초지능화: AI·자동화로 속도·효율·리스크를 동시에 개선** – CDMO의 다음 경쟁 결과는 운영 체계의 지능화 측면에서 결정될 가능성이 높다. 일정·자원 배분, 공정 최적화, 품질 이상 탐지, 공급망 계획 등 반복적이고 복잡한 의사결정 영역에 AI와 자동화를 적용하면, 생산성 개선뿐 아니라 품질 편차·일정 지연·재작업 리스크를 낮추는 효과를 동시에 확보할 수 있다. 이는 고객사 입장에서 실행 리스크가 낮은 파트너라는 신뢰로 연결되며, 장기 계약과 반복 수주를 강화하는 기반이 된다.
- **고객 포트폴리오 전략: 초기 신뢰 축적으로 후기·상업화 구간 '락인(Lock-in)' 강화** – CDMO는 초기 개발 물량보다, 후기 임상-상업화 구간에서 공급 신뢰가 형성되면 장기 파트너십이 고착화되는 경향이 강하다. 이러한 락인(Lock-in)은 개발 초기 단계부터의 수행 품질과 일관된 대응 경험을 통해 선제적으로 형성되기 유리하다. 따라서 국내 CDMO는 임상 단계 고객군을 단순 수주 관점에서 접근하기보다, 향후 상업화 물량으로 이어질 수 있도록 개발-생산-품질-공급을 연계한 장기 수행 모델을 설계해야 한다. 특히 상업화 단계에서의 안정적 납기와 규제 대응 경험은 경쟁사가 단기간에 복제하기 어려운 진입장벽이 되며, 이는 CDMO의 구조적 경쟁력으로 축적된다.

IV

결론 및 시사점



2026년 이후 제약·바이오 경쟁력의 기준: 혁신 이후의 속도·실행 가능성과 AI 내재화

“혁신은 출발점, 속도와 실행 가능성은 격차, AI는 이를 가속화하는 구조적 기반”

글로벌 제약·바이오 산업은 최첨단 과학과 AI·데이터 기술의 발전을 기반으로, 치료 가능 영역을 확장하고 신약 개발의 정밀도를 높이는 대규모 혁신 국면에 진입했다. 이러한 변화의 출발점은 치료 영역 내에서 희소성을 갖는 혁신 자산이며, 과학적 차별성은 기업 경쟁력의 필수 조건으로 유지되고 있다.

다만, 2026년을 전후한 글로벌 제약·바이오 딜 환경에서는 혁신성 자체만으로 기업 가치가 결정되기보다는, 해당 혁신이 얼마나 빠르고 확실하게 임상·허가·상업화로 연결될 수 있는지가 중요한 판단 기준으로 부상하고 있다. 빅파마의 특허 만료 압박과 후기 임상 단계 이후의 리스크 확대 속에서, 글로벌 제약사는 단순히 잠재력이 높은 기술보다 딜 체결 이후 즉시 실제 개발부터 상업화까지의 로드맵이 구체화된 자산을 선호하는 방향으로 자본 배분 전략을 전환하고 있다.

이러한 맥락에서 본 보고서가 제시하는 제약·바이오 경쟁력의 핵심 기준은 ‘속도’와 ‘실행 가능성’이다. 여기서 속도란, 혁신 자산의 임상적·사업적 가치가 얼마나 빠르게 가시화되는지를 의미한다. 주로 PoC 단계에서 자산의 가치 실현 가능성을 조기에 판단할 수 있는 명확한 근거가 신속히 확보되고, 다음 단계로의 전환이 빠르게 진행되는 자산이 선호된다.

실행 가능성은 PoC 이후 실제 개발·허가·상업화 단계로 지체 없이 이어질 수 있는 구조적 준비도를 의미한다. 구체적으로는 임상 데이터의 명확성, 다음 임상으로의 전환 계획, CMC 연속성, 글로벌 규제 기준에 부합하는 승인 전략, 그리고 R&D·임상·CMC·데이터가 분절되지 않은 운영 체계가 포함된다. 실행 가능성은 속도를 지속 가능한 가치 실현으로 연결시키는 조건이다.

혁신 이후 경쟁력 확대 프레임

혁신 자산	속도	실행 가능성	실제 성과
치료 영역 내 희소성과 과학적 차별성 보유	PoC 가시화 및 상업화 진행 속도	실제 개발, CMC, 상업화 단계 진행의 구조적 준비도	딜 프리미엄 확대, 파이프라인 가치 현실화, 상업화 성공 가능성 제고

AI의 전사적 내재화

신약 물질 발굴·임상·CMC·운영·데이터 전반을 관통하는 핵심 인프라

자료: 삼일PwC경영연구원

이러한 속도와 실행 가능성을 동시에 끌어올리는 공통 기반은 바로 AI의 전사적 내재화다. AI는 신약 후보 물질 발굴 단계에서 PoC 도달 가능성이 높은 것을 선별하고, 임상 설계와 환자 모집, 데이터 분석 등을 통해 가치 가시화 속도를 단축한다. 동시에 AI 기반 예측·분석은 CMC, 공급망, 규제 대응, 운영 전반의 병목을 사전에 식별·완화함으로써, PoC 이후 실행 과정에서의 불확실성을 낮추는 핵심 수단으로 작동한다. 즉, AI는 혁신의 방향을 정교화하는 도구이자, 속도를 현실화하고 실행 가능성을 유지시키는 구조적 핵심 인프라로 기능하게 된다.

2026년 이후 국내 제약·바이오 기업의 대응 전략 역시 이러한 변화와 맞닿아 있다. 국내 제약·바이오 기업은 치료 영역 내 희소성 있는 혁신 자산을 중심으로 포트폴리오를 재편하는 동시에, AI를 활용해 임상 성공 확률과 상업화 경로를 조기에 검증하며 글로벌 파트너십의 실행력을 높여야 한다. 특히, AI 기반 데이터 분석을 통해 PoC 단계에서 임상적 유효성을 명확히 입증하고 이후 확장 경로를 구체화함으로써 가치 가시화 속도를 높여야 한다. CDMO는 AI를 활용한 공정 최적화와 품질·공급 예측을 통해, 고객사의 개발 및 상업화 일정 자체를 단축시키는 실행 인프라로 진화할 필요가 있다.

종합하면, 2026년 이후 제약·바이오 산업에서의 경쟁은 혁신 이후의 단계로 이동하고 있다. 혁신성은 여전히 출발점이지만, 동일한 수준의 혁신 자산이 늘어나는 환경에서는 가치를 얼마나 빠르게 가시화할 수 있는지, 그리고 그 가치를 실제 성과로 얼마나 확실하게 실현할 수 있는지가 기업간 격차를 만들어낸다. 그리고 이 두 기준을 동시에 충족시키는 핵심 동력은 AI의 전사적 내재화다. 국내 제약·바이오 기업에게 이는 혁신의 방향뿐 아니라, AI의 전사적 내재화를 통해 혁신을 빠르게 실행으로 전환하는 구조 전반을 재설계해야 할 시점이 도래했음을 의미한다.

[부록] J.P. Morgan Healthcare Conference 2026 리뷰

1. 행사 개요

- J.P. Morgan Healthcare Conference(JPMHC)는 매년 1월 미국 샌프란시스코에서 개최되는 세계 최대 규모의 제약·바이오·헬스케어 투자 및 사업개발(BD) 관련 행사로,
- 글로벌 빅파마·바이오텍·투자자·정책 관계자들이 한 자리에 모여 산업 및 투자 트렌드와 파트너십 기회를 논의하고 네트워킹 하는 자리
- 행사 기간 전후로 당해 주요 M&A나 라이선스 딜이 발표됨

제 44회 JP모건 헬스케어 컨퍼런스 행사 개요

기간	2026년 1월 12일~15일 (현지 시간 기준)
장소	미국 샌프란시스코, 더 웨스틴 세인트 프랜시스 호텔
목적	제약·바이오·헬스케어 산업의 최대 투자 행사로, - 글로벌 제약·바이오·헬스케어 기업의 사업 전략 업데이트 - 투자자 대상 IR - M&A/라이선스·공동개발 등 딜 메이킹 네트워킹 시행
규모	1,500개 이상의 제약·바이오·헬스케어 기업 참여 9,000명 이상의 업계 종사자, 정책 입안자, 투자자 등이 참석
구성	초청 기업 발표 세션 (메인 트랙 및 지역/테마 트랙) 기업-투자자, 기업-기업 간의 미팅 주변 호텔 및 외부 공간에서의 부대 행사 및 네트워킹 이벤트
주요 테마 요약	제약·바이오 딜 재활성화, 자본시장 회복 기대, AI 적용의 현실화 흐름 속에서 빅파마의 특허 만료 대응과 파이프라인 강화를 위한 M&A·라이선싱 니즈 확대 중국 바이오텍의 존재감 확대 및 크로스보더 딜·공동개발 강화 AI 신약 개발 적용 확산과 같은 의제 부각

자료: 언론보도종합, 삼일PwC경영연구원

[부록] J.P. Morgan Healthcare Conference 2026 리뷰

2. 주요 테마

- JPMHC 2026의 핵심은 '혁신 기술이 많아졌다'는 차원을 넘어, 그 '혁신이 실제 딜과 실행 전략으로 연결되는 방식이 구체화되었다'는 점임
- 특히 만료에 따른 성장 공백에 대비해 빅파마는 자산과 기술을 더 빠르게 확보하는 방향으로 BD 전략을 강화하고 있으며, 중국발 혁신 소싱 확대와 AI 내재화, 비만·대사 중심의 상업 기회 확대, 생산 인프라(예: CDMO) 경쟁 심화가 맞물려 나타나는 흐름이 재확인됨

JPMHC 2026 주요 테마 5가지

1 빅파마 특허 만료 대응이 2026년 딜·BD의 출발점

- 다수 글로벌 빅파마가 향후 특허 만료에 따른 매출 공백을 전제로, 이를 상쇄·보완하기 위한 성장 전략으로 M&A·라이선스인·볼트온 딜 등을 적극적으로 활용하겠다는 방향성 재확인
- 유의미한 중장기 성장동력 확보를 위한 외부 파이프라인·플랫폼 확보에 집중

2 중국발 혁신 확산: 중→서 라이선스 딜 급증

- 중국 기업이 단순 팔로워가 아니라 암·염증·심혈관·대사·희귀질환 전반의 혁신 기술의 원천으로 부상하고 있으며, 제약·바이오 시장 내 중국 바이오텍의 영향력 급격히 확대 중
- 실제로 JPMHC 2026 전후로 서방 제약사와 중국 바이오텍 간 딜 다수 발표

3 AI의 내재화: 신약 개발 전주기에서 실질 적용 확대

- AI는 신약 개발 전주기(타겟 발굴, 임상 설계, 제조 최적화 등)에서 실질적으로 도입되고, 산업 전반의 중추적인 인프라로 기능하기 시작
- NVIDIA-Eli Lilly의 10억 달러 규모 AI 신약 발굴 연구소 공동 투자 등 대형 협업 발표
- AI 역량 내재화가 경쟁력 격차로 직결되는 시점

4 비만·대사 치료제 경쟁이 가장 뜨거운 상업 전장

- 시장의 예상보다 더 빨리 글로벌 매출 1위 의약품에 등극한 GLP-1 기반 비만 치료제는 전례 없는 매출 성장세를 이어갈 것으로 전망
- 기존 선도 기업(노보노디스크, 일라이릴리)에 더해 로슈, 암젠, 아스트라제네카, 화이자도 참전을 선언하며 경쟁이 격화 중

5 개발 경쟁은 결국 생산 경쟁으로 연결: CDMO·제조 인프라의 전략적 위상 강화

- 신약 파이프라인 경쟁이 심화될수록, 상업 생산·공급 역량이 성장 실현의 '병목'이 될 수 있다는 인식이 확산
- 고도화된 제형·공정(예: 세포·유전자 치료, 복잡한 주사제 등)과 지역별 공급망 다변화 요구가 커지면서, CDMO는 밸류체인 내 전략적 중요도가 상승
- 미국·유럽의 규제·정책 변화와 지정학적 리스크가 상존하는 상황에서, 생산 거점 다변화와 공급 안정성을 동시에 관리할 수 있는 내부 제조 역량과 우수한 CDMO 파트너십이 기업 경쟁우위의 핵심 중 하나로 부각

자료: 언론보도종합, 삼일PwC경영연구원

[부록] J.P. Morgan Healthcare Conference 2026 리뷰

3. 빅파마 발표

- 다수 빅파마들이 JPMHC 2026 메인 트랙 발표에서 향후 특히 만료 리스크에 따른 성장 공백을 전제로, 혁신 파이프라인 확보를 위한 BD·M&A 강화 기초를 재확인
- 인수합병과 라이선싱을 단기적 실적 보완이 아닌, 중장기 성장 전략의 핵심 수단으로 제시
- 치료 영역에서는 비만·대사, 종양(특히 ADC), 면역 분야에 대한 투자·포트폴리오 강화 방향이 공통적으로 부각

JPMHC 2026 빅파마 발표 요약

기업명	내용
J&J	<ul style="list-style-type: none"> • 정책 리스크 완화와 미국 내 550억 달러 투자 계획을 바탕으로 2023~2030년 연 5~7% 성장과 12개 신제품 출시를 목표로 제시 • Tremfya-Caplyta 및 Ambrx-IntraCellular 인수를 축으로 신경과학·면역·ADC 등 균형 성장 전략 강조
Novartis	<ul style="list-style-type: none"> • 2025~2030년 연 5~6% 성장과 2030년대 중반 800억 달러 매출 목표 • CRM·면역·신경·종양 4대 치료영역과 xRNA·세포·유전자·방사성 리간드 플랫폼에 집중해 Kisqali·Cosentyx 등 기존 브랜드 성장과 멀티빌리언급 파이프라인 및 종양 M&A·AI 협업을 통해 추가 성장 추진
Pfizer	<ul style="list-style-type: none"> • 코로나·특허 만료 영향을 제외하면 약 4% 실질 성장 전망, 72억 달러 비용 절감과 R&D 재투자 병행 예정 • HYPNAVZI·PADCEV·TUKYSA·ELREXFIO·LITFULO와 라임 백신, 차세대 GLP-1/아밀린 자산, Seagen·Metsera 인수 자산 통합과 AI 활용을 통해 2028년 이후 성장 재가속 도모 계획
Sanofi	<ul style="list-style-type: none"> • 한 자릿수 후반 매출 성장과 ALTUVIII·다수 신제품 성과, Blueprint·Dynavax 인수·비핵심 사업 매각을 통해 포트폴리오 재편과 주주환원을 병행 중임을 강조 • amlitelimab·duvakitug·frexalimab·venglustat·Sarclisa SC와 RSV·폐구균·황열 백신 등 폭넓은 후기 파이프라인을 제시하면서 특히 OX40L 항체 amlitelimab의 지속·확장성을 차별화 포인트로 부각
AstraZeneca	<ul style="list-style-type: none"> • 두 자릿수 매출 성장과 Oncology 중심 구조를 바탕으로 2030년 800억 달러 매출 목표 유지 • ADC·IO bispecific·CAR-T 등 종양 파이프라인과 Baxdrostat·비만 후보(Elecoglipron, AZD6234)를 앞세워 종양·비종양 동시 확장을 추진하고 2026년 다수 3상 결과를 핵심 촉매로 제시
GSK	<ul style="list-style-type: none"> • 3상 13건 성공과 2031년까지 피크 20억 달러급 15개 런치 목표를 통해 장기 성장 잠재력을 제시 • Depemokimab·Bepirovirsen·HIV 장기지속제·Blenrep 확장 등을 핵심 자산으로, AI/ML·디지털 트윈·UK Biobank 활용 및 long-acting 자산 중심 BD·파트너십 전략을 차별화 요소로 강조
Eli Lilly	<ul style="list-style-type: none"> • Tirzepatide(마운자로/젯바운드) 호조로 분기 50%대 매출 성장과 가이던스 상향을 기록하며, 비만·대사 영역이 회사 성장의 절대적 축이 되었음을 강조 • 경구 GLP-1 orforglipron, Tirzepatide 적응증 확장, 비만 후보(eloralintide) 및 Verzenio 등으로 포트폴리오를 넓히고, 생산시설 투자·선택적 M&A로 장기 성장을 뒷받침하겠다는 계획 제시
Roche	<ul style="list-style-type: none"> • 기존 포트폴리오가 2028년까지 성장 엔진 역할을 지속할 것이라 밝히고 Gazyva, giredestrant, fenebrutinib 등 신제품·적응증 확대를 추가 모멘텀으로 제시 • 2026년 최대 3개 NME 제출과 파이프라인의 약 60%가 외부 파트너십 기반이라는 점을 강조하며 특허 만료 리스크를 비만·알츠하이머 등 신규 영역 진입과 강력한 파이프라인으로 상쇄하겠다는 전략 제시
Amgen	<ul style="list-style-type: none"> • 대사·염증·종양 전반의 다각화된 제품 포트폴리오와 후기 단계 혁신 파이프라인 기반 성장 역량을 강조 • 핵심 자산은 비만 파이프라인 MariTide로 GLP-1 활성화+GIP 차단 차별화된 기전과 월 1회/분기 투여 가능성 등 투약 편의성을 경쟁력으로 강조, 비만 및 동반질환 대상 다수 글로벌 임상 진행 중임을 강조

자료: EvaluatePharma, 언론보도종합, 삼일PwC경영연구원

[부록] J.P. Morgan Healthcare Conference 2026 리뷰

- 4. 국내 기업 발표**
- JPMHC 2026에는 국내 기업 5개사가 공식 발표에 참여했으며, 삼성바이오로직스·셀트리온은 메인 트랙(Main Track), 알테오젠·디앤디파마텍·휴젤은 아시아태평양 (APAC) 트랙에서 각각 발표를 진행함
 - 메인 트랙 발표 기업은 행사의 공식 초청사 500여곳 중 소수(약 25개사)로 한정되어 있어, 메인 트랙 참여 자체가 글로벌 무대 내 인지도와 투자자 주목도 제고 측면에서 의미가 있음
 - 삼성바이오로직스는 CRDMO(개발~상업생산 전주기) 확장을 통한 글로벌 CDMO 확장 전략을, 셀트리온은 바이오시밀러와 신약 개발을 병행하는 투트랙 전환 로드맵을 제시함
 - 알테오젠은 ALT-B4 기반 IV → SC 전환 플랫폼의 글로벌 라이선스 확대 전략을, 디앤디파마텍은 MASH-간섬유화 파이프라인 임상 진척과 적응증 확장 계획을, 휴젤은 미국 직판과 파트너십을 병행한 글로벌 에스테틱 사업 성장 전략을 발표함

JPMHC 2026 국내 기업 발표 요약

구분	기업명	내용
Main 트랙	삼성바이오로직스	<ul style="list-style-type: none"> • 생산능력·사업 포트폴리오·글로벌 거점을 3대 축으로 한 성장 전략을 제시하며, 송도 1~5공장과 미국 록빌 인수를 포함한 CAPA 확대 및 글로벌 생산망 구축 계획을 강조 • CMO에서 CRDMO로 진화해 초기 개발부터 상업 생산까지 엔드투엔드 서비스를 제공하는 것을 미래 성장축으로 내세웠고, 복합항체·ADC 등 고난도 모달리티 CDO 수주 확대 사례를 통해 기술 경쟁력을 부각 • 비만·GLP-1, 고난도 모달리티, 알츠하이머 등 난치질환을 바이오 시장의 핵심 키워드로 제시하며, 이들 영역에서 생산 수요 증가에 선제 대응하겠다는 방향을 공유
	셀트리온	<ul style="list-style-type: none"> • 2038년까지 바이오시밀러 41개, 신약 16개 확보를 목표로 한 '바이오시밀러+신약' 투트랙 성장 로드맵을 공개하며 신약개발 기업 전환을 선언 • 미국 브랜치버그 공장을 북미 공급 허브이자 CDMO 거점으로 육성해 CAPA를 두 배로 확대하고, 신약바이오시밀러 양쪽의 공급 안정성과 CDMO 비즈니스를 동시에 강화하겠다는 전략을 제시
APAC 트랙	알테오젠	<ul style="list-style-type: none"> • ALT-B4(Hybrozyme)를 IV→SC 전환용 핵심 플랫폼으로 재차 강조하며, 단일항체·이중항체·ADC 등 다양한 블록버스터 약물에 적용 가능한 범용성을 부각 • MSD 등과의 대형 딜과 유사 규모의 ALT-B4 추가 라이선스 계약이 임박했음을 언급, 로열티 수익 본격화와 자체 제품+플랫폼 병행 모델을 중장기 성장 전략으로 제시
	디앤디파마텍	<ul style="list-style-type: none"> • 듀얼 GLP-1/글루카곤 작용제 DD01의 2상 중간 데이터를 근거로 MASH-간섬유화 전 스펙트럼을 겨냥한 간질환 전략을 제시 • DD01(지방간·중등도 섬유화)과 TRY-012(진행성 간경변)를 조합해 "지방간→섬유화→간경변" 전 단계를 커버하는 포트폴리오를 설명하고, GLP-1 플랫폼의 CNS 확장 및 글로벌 라이선스아웃 협의 진행 사실을 언급
	휴젤	<ul style="list-style-type: none"> • 미국 내 직판과 파트너십(Benev)을 병행하는 하이브리드 판매 모델 공식화하며 K-에스테틱 글로벌 확장 전략 제시하고, 2026년부터 자체 직판 조직을 운영할 계획 언급 • 2028년 매출 9,000억 원, 미국 점유율 10%, EBITDA 50% 등의 KPI를 제시하고, 특신·필러 외 스킨부스터 등으로 포트폴리오를 넓히며 라이선스인·코프로모션 기반 BD 전략으로 글로벌 에스테틱 기업으로의 리포지셔닝을 목표로 함

자료: 언론보도종합, 삼일PwC경영연구원

[부록] J.P. Morgan Healthcare Conference 2026 리뷰

5. 주요 딜

- JPMHC 2026 전후(주로 2026년 1월) 발표 딜 기준, 상업화 직전 자산대상 대형 M&A는 제한적이었고, 이중항체·BBB 셔틀·경구 비만 치료제 등 특정 기전이나 플랫폼을 보강하는 목적형 파트너십과 선택적 라이선스 딜이 다수를 차지함
- 치료 영역은 항암(ADC, 이중항체, RNA, RLT 등)과 비만·대사(경구, 장기지속형, 간질환 연계) 비중이 가장 두드러졌으며, 여기에 AI 신약 개발과 데이터·플랫폼 활용 관련 계약이 눈에 띄게 증가하며 AI가 딜 테마의 한 축으로 자리잡는 모습이 확인됨
- 종합하면, 빅파마는 특허 만료와 성장 공백에 대비해 AI·신규 모달리티·비만·대사 플랫폼을 중심으로 외부 혁신을 빠르고 선택적으로 흡수하되, 상업화 직전 자산을 비싸게 인수하기보다는 PoC와 임상 데이터가 가시화된 자산에 대해 라이선스·공동개발·옵션 구조 등 리스크를 분산하는 방식의 딜을 선호하는 국면으로 보임

JPMHC 2026 기간 전후로 발표된 주요 딜 (1/2)

발표일	딜 유형	인수 기업	피인수기업 /파트너	계약 규모 (mnUSD)	분야	주요 내용
26.1.12	라이선스	AbbVie	RemeGen	5,600	항암	중국 바이오텍, RC148(PD-1과VEGF 동시 표적 이중특이성 항체) 기술 이전, 비소세포폐암과 대장암 등 진행성 고형암 치료제
26.1.05	라이선스	Sanofi	Earendil Labs	2,560	AI, 면역	AI 기반 자가면역 이중항체 발굴 플랫폼 기술 이전
25.12.24	M&A	Sanofi	Dynavax Technologies	2,200	감염성	감염성 질환 백신 개발사, B형간염 백신, 대상포진 백신
26.1.12	라이선스	Novartis	SciNeuro Pharmaceuticals	1,665	신경	중국 바이오텍, BBB 셔틀 기반 알츠하이머 항체 기술
26.1.06	라이선스	Eli Lilly	Nimbus Therapeutics	1,355	AI, 비만	AI 기반 경구용 비만 치료제
26.1.08	M&A	Eli Lilly	Ventyx Biosciences	1,200	염증	만성 염증을 표적으로 한 경구용 소분자 후보물질
25.12.31	라이선스	AbbVie	Zelgen Biopharmaceuticals	1,200	항암	중국 바이오텍, 삼중특이성 T세포 유도체 기술 이전
26.1.12	파트너십	Eli Lilly	NVIDIA	1,000	AI	향후 5년간 최대 10억달러 공동투자해, 신약 개발 혁신을 위한 AI 공동 혁신 연구소 설립
26.1.07	라이선스	Eli Lilly	InduPro Therapeutics	950	AI, 항암	종양미세환경 근접 항원(TAPA) 기반 이중·다중특이 항암제 공동개발, AI 기반 MInt 플랫폼 포함
26.1.04	공동개발	Servier	Insilico Medicine	888	AI, 항암	생성형 AI 플랫폼 'Pharma.AI'를 활용한 항암제 발굴 및 개발

자료: 언론보도종합, 삼일PwC경영연구원

[부록] J.P. Morgan Healthcare Conference 2026 리뷰

JPMHC 2026 기간 전후로 발표된 주요 딜 (2/2)

발표일	딜 유형	인수 기업	피인수기업 /파트너	계약 규모 (mnUSD)	분야	주요 내용
26.1.06	라이선스	Pfizer	Cartography Biosciences	850	항암	독자적 플랫폼인 'ATLAS'와 'SUMMIT'을 활용한 중앙 선택적 항원 발굴
26.1.06	M&A	Amgen	Dark Blue Therapeutics	840	항암	급성 골수성 백혈병을 겨냥한 계열 내 최초 저분자 표적 단백질 분해제(DBT 3757) 파이프라인 확보
26.1.07	라이선스	Amgen	Disco Pharmaceuticals	618	항암	표면체(surfaceome) 맵핑 기반 암 표적 기술 이전
26.1.09	라이선스	Roche	MediLink	570	항암	중국 바이오텍, B7H3 표적 ADC 후보 'YL201'에 대해 중국(본토·홍콩·마카오) 제외 글로벌 독점 개발·상업화 권리를 확보
26.1.13	라이선스	Eisai	Nuvation	210	항암	ROS1 양성 비소세포폐암(NSCLC) 경구용 신약 탈레트렉티닙 (Taletrectinib)에 대해 유럽·중동·캐나다·아시아 일부 등에서의 독점 개발·허가·상업화 권리 도입
26.1.14	라이선스	Novartis	PepLib	50	항암	중국 바이오텍, 펩타이드 기반 방사성 치료제 기술 이전
26.1.06	공동개발	AstraZeneca	BostonGene	미공개	AI, 항암	BostonGene의 중앙·면역 파운데이션 모델과 cfRNA·중앙미세환경 분석을 포함한 다중모달 AI 플랫폼을 활용해 초기 암 임상시험에서 환자별 안전성·효능을 예측, AstraZeneca의 중앙 포트폴리오 개발 기간 단축·리스크 감소 및 바이오마커 기반 적응적 개발 지원
26.1.13	M&A	AstraZeneca	Modella AI	미공개	AI	멀티모달 생성형 AI 플랫폼을 보유한 미국 바이오 AI 기업 모델라AI를 인수해, 병리 이미지·임상·유전체 데이터를 통합 분석하는 기술을 항암 R&D 전반에 적용, 임상 개발 가속·바이오마커 발굴·표적치료/동반진단 개발을 강화

자료: 언론보도종합, 삼일PwC경영연구원

Business Contacts

제약·바이오 산업 리더

Assurance

서용범 Leader

yongbeom.seo@pwc.com

Consulting

석주현 Co-Leader

ju-hyun.seok@pwc.com

제약·바이오 산업 전문가

Assurance

남승수 Partner

seung-su.nam@pwc.com

Deals

홍승환 Partner

seunghwan.hong@pwc.com

Deals

정지원 Partner

ji-won.jung@pwc.com

Author Contacts

강서은 책임연구원

삼일PwC경영연구원

seo Eun.kang@pwc.com

이은영 상무

삼일PwC경영연구원

eunyoung.lee@pwc.com

강수정 연구원

삼일PwC경영연구원

sujeong.j.kang@pwc.com

신서윤 연구원

삼일PwC경영연구원

seoyoon.shin@pwc.com

삼일PwC경영연구원

최재영 경영연구원장

jaeyoung.j.choi@pwc.com



삼일회계법인

삼일회계법인의 간행물은 일반적인 정보제공 및 지식전달을 위하여 제작된 것으로, 구체적인 회계이슈나 세무이슈 등에 대한 삼일회계법인의 의견이 아님을 유념하여 주시기 바랍니다. 본 간행물의 정보를 이용하여 문제가 발생하는 경우 삼일회계법인은 어떠한 법적 책임도 지지 아니하며, 본 간행물의 정보와 관련하여 의사결정이 필요한 경우에는, 반드시 삼일회계법인 전문가의 자문 또는 조언을 받으시기 바랍니다.

S/N: 2602W-RP-023

© 2026 Samil PwC. All rights reserved. PwC refers to the Korea group of member firms and may sometimes refer to the PwC network. Each member firm is a separate legal entity. Please see www.pwc.com/structure for further details.