

Deloitte Insights

Image generated by AI

August 2026



글로벌 제약산업 R&D 수익성의 양극화

GLP-1 편중 동향 분석과 수익성 악화 극복방안

David Chapman 외 3인 | Deloitte Global

Deloitte.

Download on the
App Store

GET IT ON
Google Play



'딜로이트 인사이트' 앱에서
경영·산업 트렌드를 만나보세요!

목차

서론 03

01 주요 인사이트 04

 1) 비만치료제 착시 속 숨겨진 ‘수익성 위기’ 04

 2) 소수 메가 블록버스터에 대한 의존도 심화 06

 3) 가파르게 증가하는 신약개발 비용 07

 4) 예상 매출액이 특정 치료제 분야와 소수 기업에 쏠리는 ‘가치 편중 현상’ 08

02 기업 리더를 위한 장기적 R&D 수익성 개선 방안 10

03 주요 파이프라인 트렌드 12

04 조사 방법론 13

글로벌 제약산업 R&D 수익성의 양극화

서론

딜로이트의 「글로벌 제약·바이오 신약개발 수익성 동향」 보고서가 올해로 16번째 발간을 맞이했다. 올해 분석 결과에 따르면, 현재 글로벌 제약·바이오 산업은 변곡점에 서있다. 표면적으로는 제약·바이오 연구개발(R&D)의 수익률이 3년 연속 개선세를 보이며 2025년 기준 7.0%의 내부수익률(IRR, internal rate of return)을 기록했다. 그러나 이러한 회복세는 비만치료제 분야의 GLP-1 수용체 작용제 및 GLP-1/GIP 이중작용제 등 소수의 메가 블록버스터 신약 파이프라인이 견인한 결과이다. 비만치료제가 불러온 착시 효과를 제외하고 자세히 들여다보면 산업 기저에는 R&D 수익성 저하 문제가 도사리고 있다.

이처럼 포트폴리오의 재무적 가치는 소수의 대형 파이프라인에 집중되어 있는 반면 개발 비용은 지속적으로 치솟고 있다. 이에 따라 높은 수익에 대한 기대감과, 단 하나의 파이프라인 실패로도 막대한 가치가 증발할 수 있다는 위기감이 위태롭게 균형을 이루고 있는 상황이다.

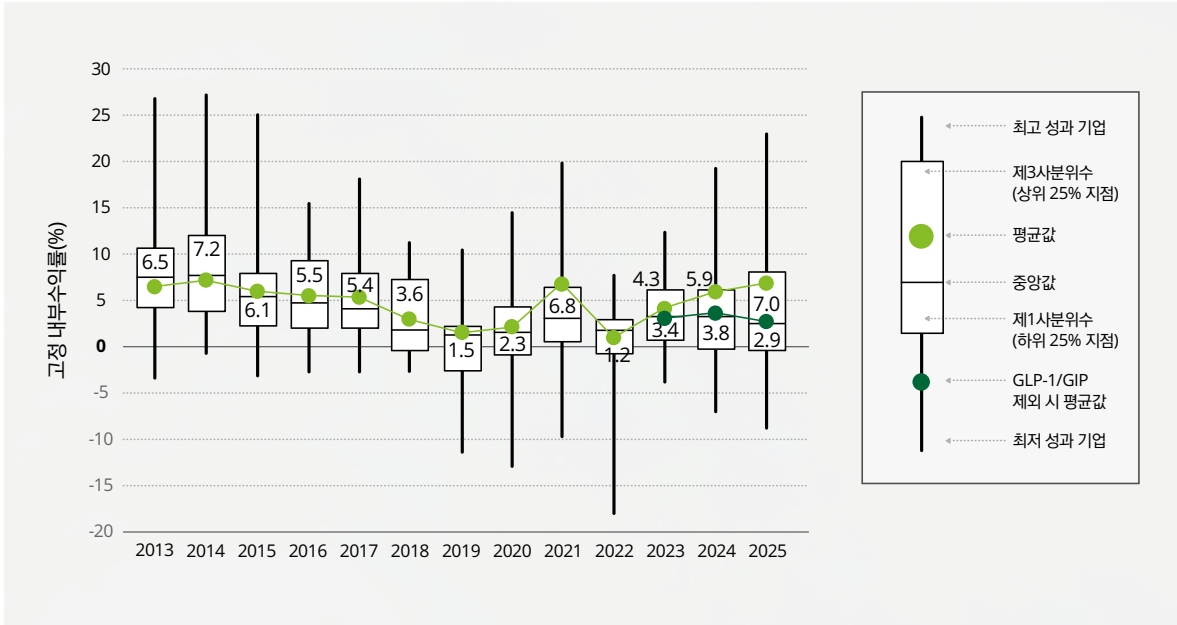
딜로이트가 본 보고서를 발간해왔던 지난 16년 역사상 처음으로, 비만치료제가 항암제를 제치고 후기 파이프라인 예상 매출액에서 가장 큰 비중을 차지하게 되었다. 이는 특정 치료제 분야의 시장 충격에 대한 기업의 리스크 노출이 커졌음을 시사한다. 기업 리더들의 어젠다는 명확하다. 기업이 보다 견고한 혁신 엔진을 구축할 수 있도록 '경영 전략'과 '자본 투자'가 유기적으로 맞물려 돌아가도록 긴밀히 연계시켜야 한다. 이와 동시에, 신약 파이프라인의 다음 단계 진전, 인수합병(M&A) 등 주요 의사결정 과정에 시장의 경쟁 현실을 반영하는 냉철함이 필요하다. 나아가 AI 투자로부터 신약 개발 전 단계에 걸쳐 수치로 증명되는 수익성 성과를 이끌어내야 한다.

01 주요 인사이트

1) 비만치료제 착시 속 숨겨진 ‘수익성 위기’

본 분석 결과에 따르면, 2025년 기준 후기 파이프라인의 예상 내부수익률은 2024년 대비 1.1%포인트 상승한 7.0%를 기록하며 3년 연속 상승세를 이어갔다(그림 1). 조사 대상 20개 기업 중 12개 사의 내부수익률이 이번 분석 기간 동안 상승했으며, 특히 새로운 GLP-1/GIP 신약 파이프라인을 후기 단계까지 진전시킨 기업들의 내부수익률 상승 폭이 가장 두드러졌다. 이처럼 소수 기업이 전체 조사 군의 내부수익률 상승을 견인한 착시 효과는 중앙값에서 더욱 명확히 드러난다. 실제로 내부수익률 중앙값은 2024년 3.8%에서 2025년 4.0%로, 제자리걸음 수준이다. 반면, 내부수익률 평균은 2년 연속으로 상위 25% 지점(3분위수)에 육박하는 기현상을 보였다.

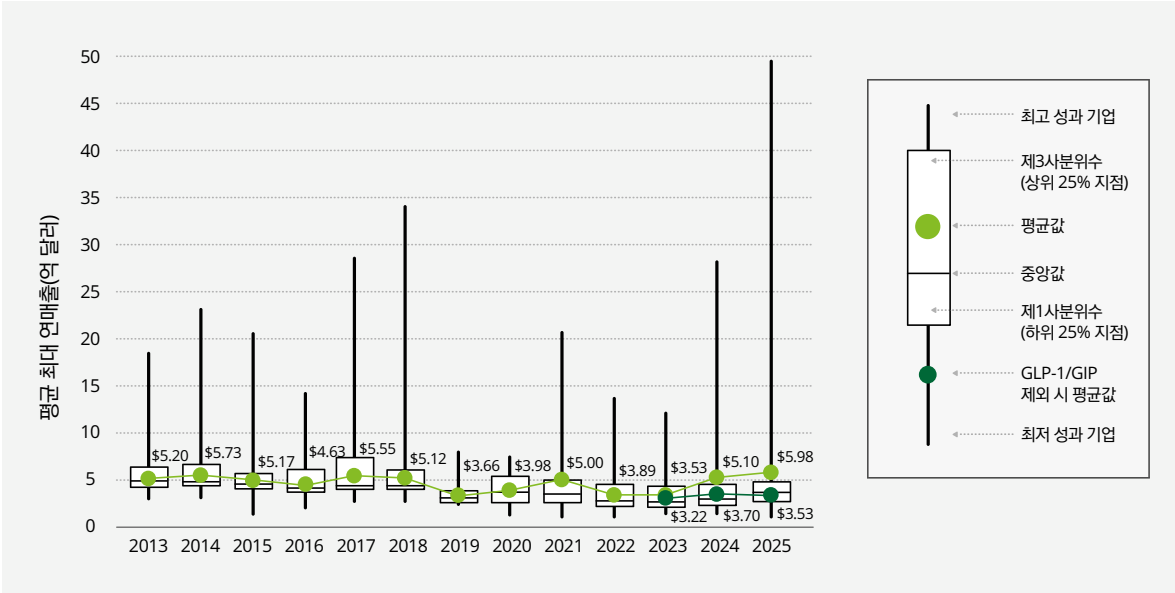
그림 1. 글로벌 탑 20 제약사 군의 내부수익률(IRR) 분포 추이 (2013~2025)



출처: 딜로이트 UK 분석(2026)

이러한 수익률 개선은 신약 파이프라인당 평균 예상 최대 연매출(peak sales)의 증가에 기인한다. 해당 수치는 2024년 5억 1,000만 달러에서 2025년 5억 9,800만 달러로 눈에 띄게 상승했다(그림 2). 그러나 예상 최대 연매출의 급증이 전체 파이프라인에서 고르게 나타난 것은 아니다. 이 역시 예상 최대 연매출이 매우 높은 소수의 GLP-1/GIP 파이프라인으로부터 크게 영향을 받았다. 조사 대상 20개 기업 중 11개 사의 평균 예상 최대 연매출이 이번 분석 기간 동안 증가했으며, 특히 새로운 GLP-1/GIP 파이프라인을 후기 단계까지 진전시킨 기업들의 상승 폭이 가장 두드러졌다.

그림 2. 글로벌 탑 20 제약사 군의 기업별 파이프라인당 평균 예상 최대 연매출 추정치 추이 (2013~2025)



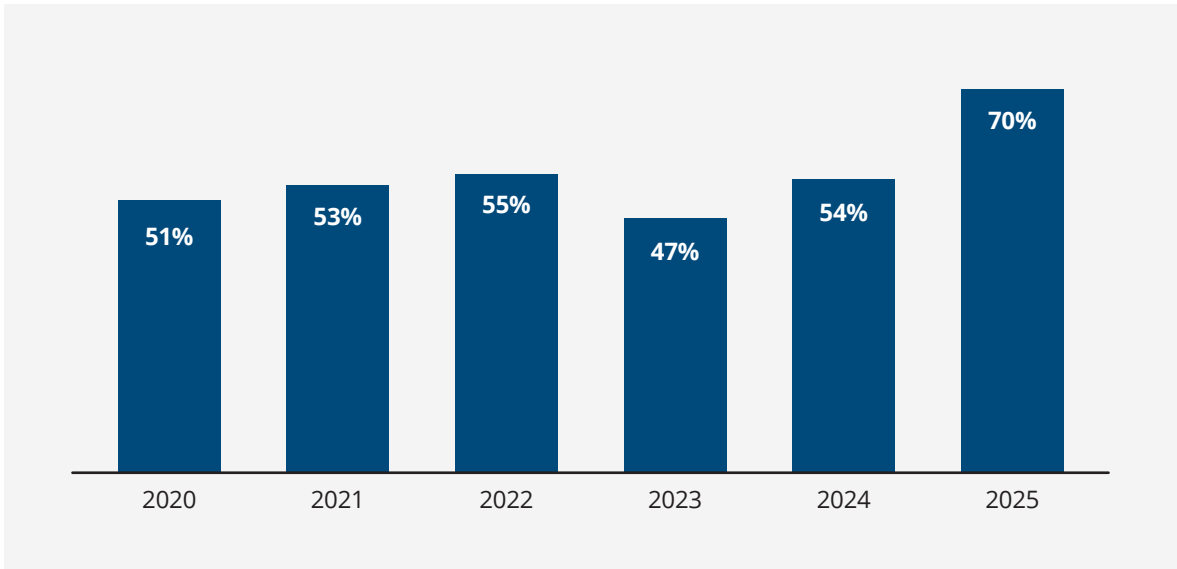
출처: 딜로이트 UK 분석(2026)

GLP-1/GIP 파이프라인은 주로 비만과 당뇨병을 타겟으로 하나, 현재 만성심부전, 골관절염, 간 섬유증 등 다양한 적응증에 대해서도 후기 임상 단계에 진입해 있다. 이러한 파이프라인은 2025년 후기 파이프라인의 상업화 이후 총 예상 최대 연매출 중 약 38%를 차지하는 것으로 추정된다. 분석에서 GLP-1/GIP 작용기전(MoA) 파이프라인을 제외할 경우, 제약·바이오 산업 R&D 수익성은 현저히 약화되는 것으로 나타났다. 구체적으로 GLP-1/GIP를 제외한 R&D 수익률은 2.9%(2024년 3.8%에서 하락)에 불과하며, 파이프라인당 평균 예상 최대 연매출 역시 3억 5,300만 달러(2024년 3억 7,000만 달러에서 하락)로 감소했다.

2) 소수 메가 블록버스터에 대한 의존도 심화

포트폴리오의 상업적 가치가 소수의 작용기전에 점차 집중됨에 따라, 적응증별 경쟁이 한층 치열해지고 있다. 블록버스터(예상 최대 연매출 10억 달러 이상으로 전망되는 파이프라인)의 수는 2024년 111개에서 2025년 108개로 감소한 반면, 메가 블록버스터(예상 최대 연매출 100억 달러 이상으로 전망되는 파이프라인)의 수는 2024년 6개에서 2025년 8개로 오히려 증가했다. 게다가 메가 블록버스터들의 평균 가치는 14.7% 상승했다. 2025년 기준, 후기 단계 파이프라인의 약 9%에 불과한 54개의 블록버스터 파이프라인은 임상 성공 확률을 반영한 총 예상 최대 연매출 중 약 70%를 창출할 것으로 추정된다(그림 3).

그림 3. 상위 20개 기업의 후기 단계 파이프라인 내 블록버스터의 매출 비중 (2020~2025)



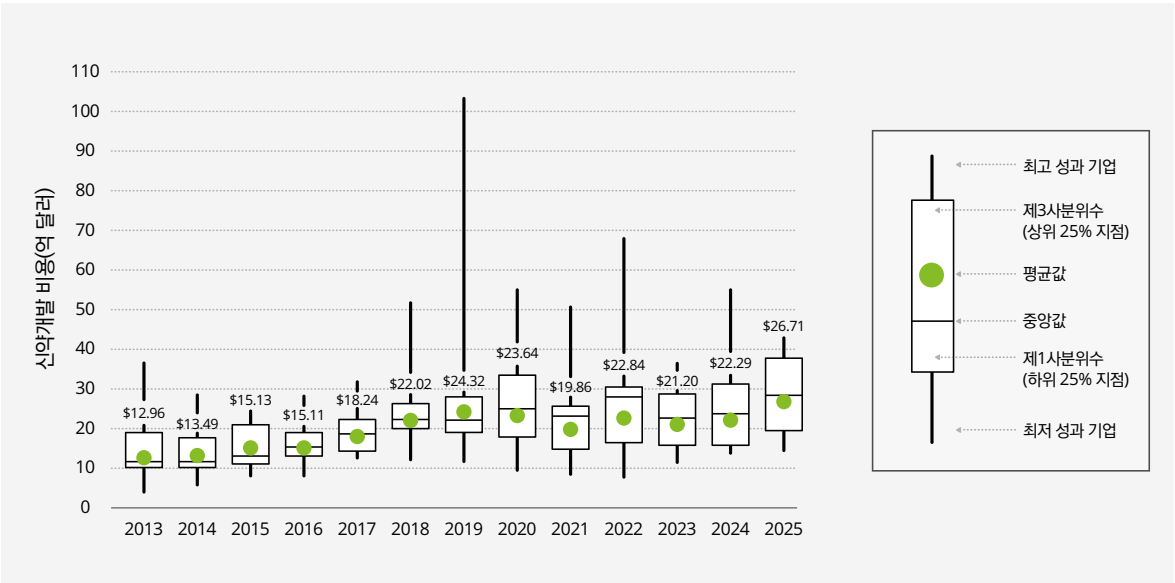
출처: 딜로이트 UK 분석(2026)

예전부터 제약·바이오 기업들은 블록버스터에 의존하는 경향이 있었다. 그러나 이제는 그 정도가 다르다. 이러한 트렌드는 소수의 파이프라인이 투자수익률(ROI)을 견인하는 고위험·고수익 환경을 조성한다. 그만큼 경쟁이 치열해질뿐만 아니라, 이러한 파이프라인에 영향을 미치는 임상 실패, 규제기관의 인허가 거절, 시장 진입 등으로부터 발생하는 충격에 대한 민감도가 한층 높아진다. 한편, 매출 규모가 작은 다수의 파이프라인이 높은 비중을 차지하는 이른바 ‘롱 테일’(long tail) 현상도 지속되고 있다. 2025년 데이터에 따르면, 전체 파이프라인의 약 53%가 예상 최대 연매출 2억 5,000만 달러 미만인 것으로 나타났다. 이처럼 수익성이 낮은 수많은 파이프라인에 대해서는, 각 파이프라인이 높은 미충족 수요를 해결하고 있는지, 그리고 계열 내 최초 신약(first-in-class)이거나 차별화된 상업적 가치를 제공하는지 등에 대해 면밀하게 검토해야 한다. 이를 통해 점차 자원 제약이 심화되고 있는 상황에 각 파이프라인을 유지하는 것이 타당한지 입증해야 한다.

3) 가파르게 증가하는 신약개발 비용

신약 1개당 후보물질 발굴부터 출시까지 소요되는 평균 개발비용은 2024년 22억 2,900만 달러에서 2025년 26억 7,100만 달러로 급증했다(그림 4). 이는 제약사들의 비용 부담이 얼마나 심화되었는지 단적으로 보여준다. 본 비용 분석에는 신약을 출시하기 위해 기업이 집행한 총 R&D 지출액이 포함되어 있다. 또한 R&D에 내재되어 있는 리스크로 인한 실패 비용까지 반영되었다. 후보물질당 개발 비용이 증가한 것은 두 가지 요인이 작용한 결과이다. 조사 대상 20개 기업 중 17개사가 전년 대비 R&D 지출을 늘린 반면, 후기 단계 파이프라인 내 후보물질 수는 4.6%p 감소했다. 결과적으로, 막대한 개발 비용을 회수하기 위해 각 파이프라인이 충족해야 하는 위험조정한 가치, 즉 임상 성공 확률을 반영한 파이프라인 가치의 최소 허들이 훨씬 높아졌다. 이는 예상 매출이 낮은 파이프라인을 다수 보유한 포트폴리오의 경우, 해당 파이프라인들이 확실한 차별점이 없거나 전략적으로 필수적이지 않다면 전체 포트폴리오가 받는 압박이 비대칭적으로 크다는 것을 의미한다.

그림 4. 후보물질 발굴부터 출시까지, 신약 1개당 평균 개발비용 (2013-2025)



출처: 딜로이트 UK 분석(2026)



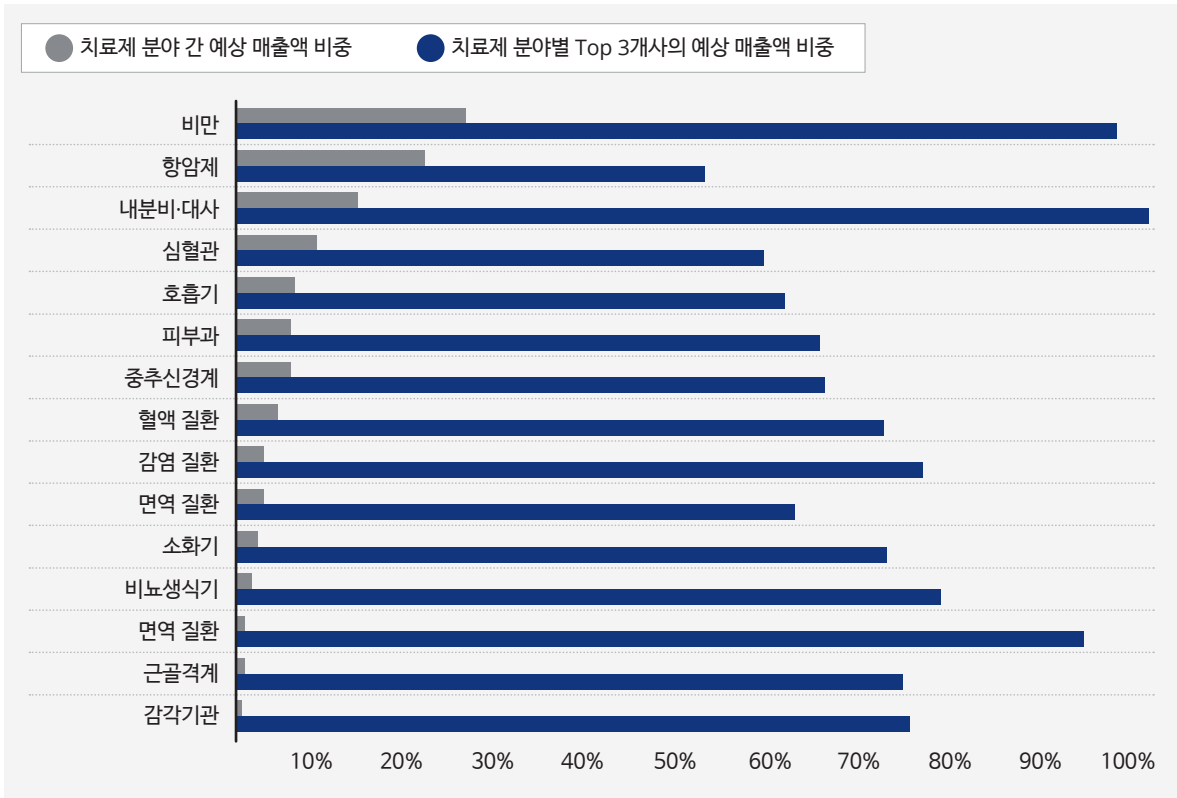
4) 예상 매출액이 특정 치료제 분야와 소수 기업에 쏠리는 '가치 편중 현상'

본 연구가 시작된 지 16년 만에 처음으로 항암제가 파이프라인 예상 매출 1위 자리에서 밀려났다. 현재는 GLP-1/GIP 계열의 비만치료제가 시장 가치를 견인하는 핵심 동력이며, 이는 후기 단계 파이프라인 전체 예상 매출의 약 25%를 차지한다. 불과 2022년에만 해도 1%에 그쳤던 점을 감안하면 그야말로 지각변동에 가까운 변화이다.

이처럼 특정 분야로 가치가 급격히 쏠리면서, 상위 실적 기업들의 포트폴리오에는 해당 치료제 분야의 돌발 변수에 훨씬 더 취약해졌다. 예컨대 GLP-1/GIP 시장 내에서 약가 인하 및 급여 제한, 경쟁 심화, 예상치 못한 부작용, 혹은 생산 공급망 차질 등의 리스크가 발생할 경우, 이들 기업의 R&D 수익률 전체가 흔들리는 타격을 입을 수 있다.

이러한 가치 집중 현상은 특정 작용기전에만 국한되지 않는다. 본 분석에 따르면, 모든 치료제 분야에서 소수의 기업이 시장 가치를 과점하고 있는 것으로 나타났다. 모든 치료제 분야에서 상위 3개사의 파이프라인이 전체 예상 매출액 중 50% 이상을 차지한다(그림 5). 상위 20개 기업 중 무려 17개사가 경쟁 중인 항암제 분야도 마찬가지다. 기업당 영위하는 평균 치료제 분야의 수는 일정하게 유지되고 있으며 이에 따라 포트폴리오 또한 그 다양성을 유지하고 있다. 그러나 특정 치료제 분야에서 시장 주도권을 잡으려면 집중 투자가 필요하기 때문에, 실제 자원과 투자는 1~2개의 핵심 치료제 분야로 집중되는 양상을 보이고 있다.

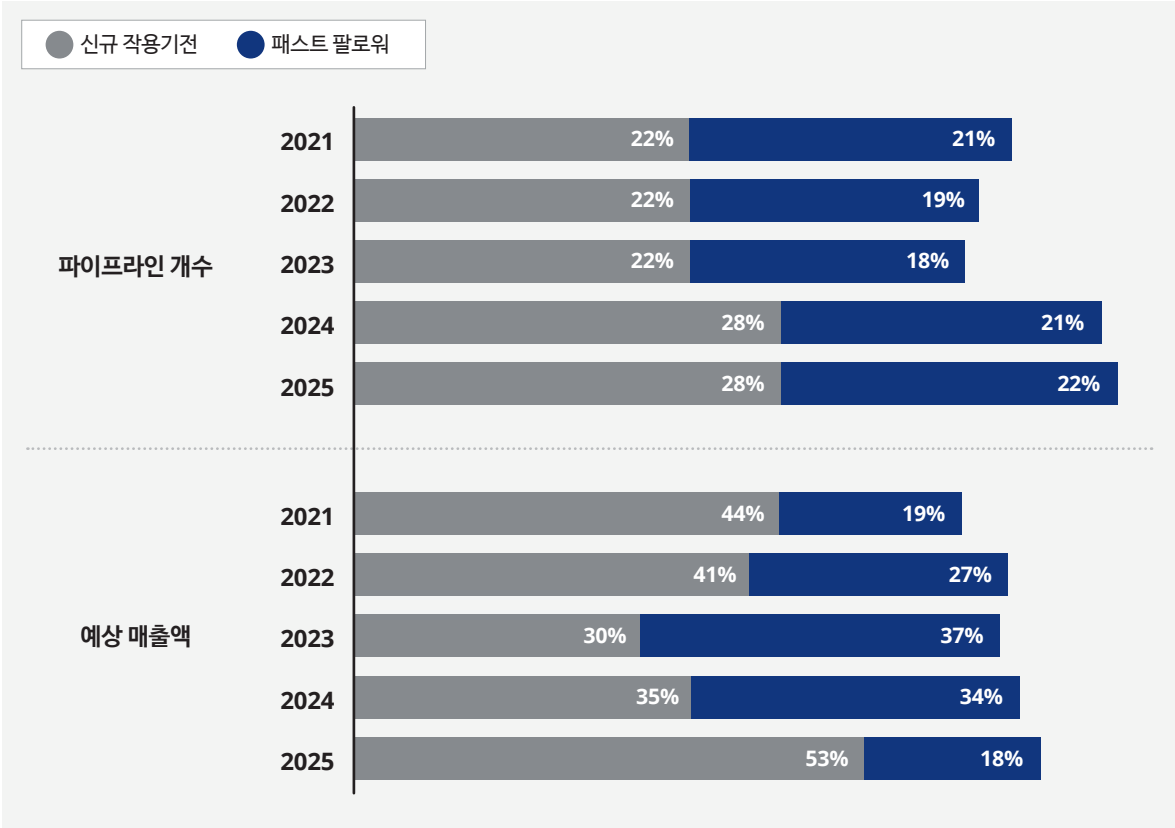
그림 5. 치료제 분야 간 및 기업간 예상 최대 연매출 비중 현황 (2025)



출처: 딜로이트 UK 분석(2026)

신규 작용기전을 보유한 파이프라인의 예상 매출 비중은 2024년 35%에서 2025년 53%로 급격히 상승했다(그림 6). 이러한 '신규 작용기전' 카테고리에서 가치 집중 현상이 매우 두드러지게 나타난다. 주로 GLP-1 복합제로 구성된 상위 10개 신규 작용기전 약물이 해당 카테고리 전체 평가액의 약 60%를 차지하고 있다. 애널리스트들은 이 신규 GLP-1 복합제를 다른 신규 작용기전보다 더 긍정적으로 평가하고 있다. 이는 비만치료제 시장이 가진 상업적 매력이 독보적임을 시사한다. 전략적 관점에서 보면, 비만치료제 분야의 상업 환경이 훨씬 더 치열하고 역동적으로 변하고 있음을 시사하기도 한다. 따라서 비만치료제 파이프라인을 시장에 성공적으로 출시하려는 기업은 보험 급여 시장과 비급여 시장 전반에 걸쳐 환자를 정교하게 세분화하고 타겟팅해야 할 필요가 있다.

그림 6. 신규 작용기전 vs 패스트 팔로워(fast follower) 파이프라인 개수와 가치 비중 (2021~2025)



출처: 딜로이트 UK 분석(2026)

주: 본 리포트에서는 '신규 작용기전'을 이전까지 그 어떤 기업도 출시한 적이 없는 후기 임상 단계의 파이프라인으로 정의하며, '패스트 팔로워'(fast followers)는 지난 3년 이내에 이미 승인된 작용기전을 활용하는 파이프라인을 의미한다.

02 기업 리더를 위한 장기적 R&D 수익성 개선 방안

제약 업계 리더들이 앞으로 시장에서의 성공을 거두기 위해, 오늘 바로 실행할 수 있는 세 가지 핵심 과제는 다음과 같다.



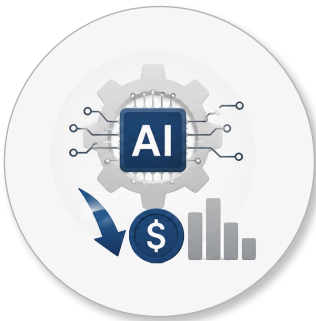
1. 유망한 파이프라인에 대한 전략적 투자

자본이 투입되는 R&D 부서와 시장 전략을 담당하는 커머셜(Commercial) 부서 간의 공동 책임 문화를 조성해야 한다. 즉, 새로운 과학적 발견을 바탕으로 회사의 장기 전략을 수립하고, 시장 인사이트를 R&D 초기 단계부터 적극 반영해야 한다. 이러한 조율 과정이 강화되어야만 유망한 파이프라인에 우선순위를 두고, 가능성이 낮은 파이프라인은 조기에 정리할 수 있으며, 향후 시장 주도권 확보에 필수적인 새로운 과학 분야에 충분한 자본을 집중할 수 있다.



2. 시장 경쟁 구도를 반영해 파이프라인 의사결정

계열 내 최초 신약을 요구하는 시장 환경에서는 단순히 기존 파이프라인의 임상 단계를 진척시키는 데 급급해서는 안 된다. 대신 당사가 연구 역량과 사업적 타당성 측면에서 모두 확실한 시장 주도권을 쥌 수 있는 분야가 어디인지 판단한 후 전략적으로 의사결정을 내려야 한다. 모든 임상 단계 진척 및 M&A 의사결정에 있어 철저히 시장 상황을 반영한 평가 체계를 도입해야 한다. 이를 통해 확실하게 시장 주도권을 확보할 가능성이 가장 높은 파이프라인에 자원을 집중해야 한다.



3. 비용 절감을 목표로 AI를 운영에 실제 내재화

지난 수년간의 기술적 투자에도 불구하고 R&D 비용은 지속적으로 상승하고 있다. AI가 신약 개발에 소요되는 시간과 비용을 획기적으로 줄여줄 것이라는 기대는 아직 범용적으로 실현되지 못하고 있다. 이는 주로 부서별·파일럿 중심의 단편적인 접근 방식 때문이다. 의미 있는 투자 수익을 거두기 위해서는 파편화된 AI 프로젝트에서 벗어나, 운영 전반의 내재화로 이어져야 한다.

이러한 과제를 성공적으로 완수하기 위해서는 좌우로 치우치지 않는 전략적 '뚝심'이 필요하며, 이는 첨단 디지털 기술로 뒷받침되어야 한다. 구체적으로는 데이터와 AI를 적극 활용하여, 어떠한 파이프라인이 시장에서 주도권을 쥐기 위해 필요한 인적 자원, 파이프라인, 역량을 당사가 갖추고 있는지 철저히 검증하는 과정이 필요하다. 비록 잠재력이 있는 파이프라인이라 할지라도 시장 경쟁이 너무 치열해 성공 장벽이 높다면 과감하게 매각하고, 당사의 핵심 역량과 가장 잘 부합하는 과제에 집중하는 결단이 요구된다. 이처럼 전략적 집중을 향한 강력한 의지야말로, 환자의 삶을 개선하고 향후 고부가가치 혁신 신약의 새로운 시대를 선도할 수 있는 독보적인 경쟁 우위의 원천이 될 것이다.

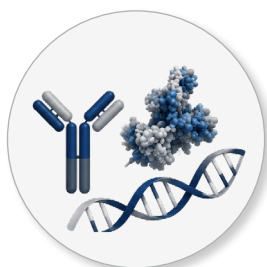


03 주요 파이프라인 트렌드



비만치료제, 시장의 핵심 가치 동력으로 부상

파이프라인 전반에서 나타난 가장 주목할 만한 변화는 바로 비만치료제의 급성장이다. 비만치료제는 2025년 전체 후기 단계 파이프라인 예상 매출액 중 25%를 차지하며, 본 보고서가 발간되기 시작한 지 16년 만에 처음으로 항암제를 제치고 가장 규모가 큰 치료 영역으로 올라섰다. 항암제 파이프라인들이 차지하는 비중은 20%로, 2024년 26%에서 6%포인트 감소했다.



바이오의약품 중심의 트렌드 가속화

단클론항체(mAb), 단백질 의약품 등의 의약품 형태, 즉 모달리티(modality)가 전체 파이프라인 수량과 예상 매출액에서 그 비중이 빠르게 커지고 있다. 2025년 기준 전체 후기 단계 파이프라인에서 바이오의약품 수량의 비중은 55%(2024년 51%)이며, 예상 매출 비중은 무려 64%(2024년 45%)에 달할 것으로 전망된다. 이는 합성의약품의 감소를 의미하며, 그 파이프라인 비중은 38%, 예상 매출 비중은 29%로 하락했다(2024년 수량 비중 41%, 예상 매출 비중 46%).



신규 파이프라인 확보 방식은 전년 수준 유지

자체 개발 파이프라인과 외부 도입 파이프라인의 전체 기여도는 전년 대비 거의 변동 없이 유지되는 추세이다. 2025년 외부 도입 파이프라인은 전체 파이프라인 개수의 61%(2024년 61%로 전년 동결), 총 예상 매출액의 43%(2024년 44% 대비 1%p 감소)를 차지하고 있다.



희귀질환 분야, 여전히 전략적 요충지

희귀 및 희귀난치성 질환은 변함없이 제약 업계의 전략적 우선순위이다. 전체 후기 단계 파이프라인 중에서 희귀질환 파이프라인의 비중은 큰 변동 없이 비슷한 수준을 유지하고 있으며, 2025년 전체 파이프라인 개수의 36%(2024년 37%), 전체 예상 매출액의 18%를 차지할 것으로 전망된다(2024년 20%).

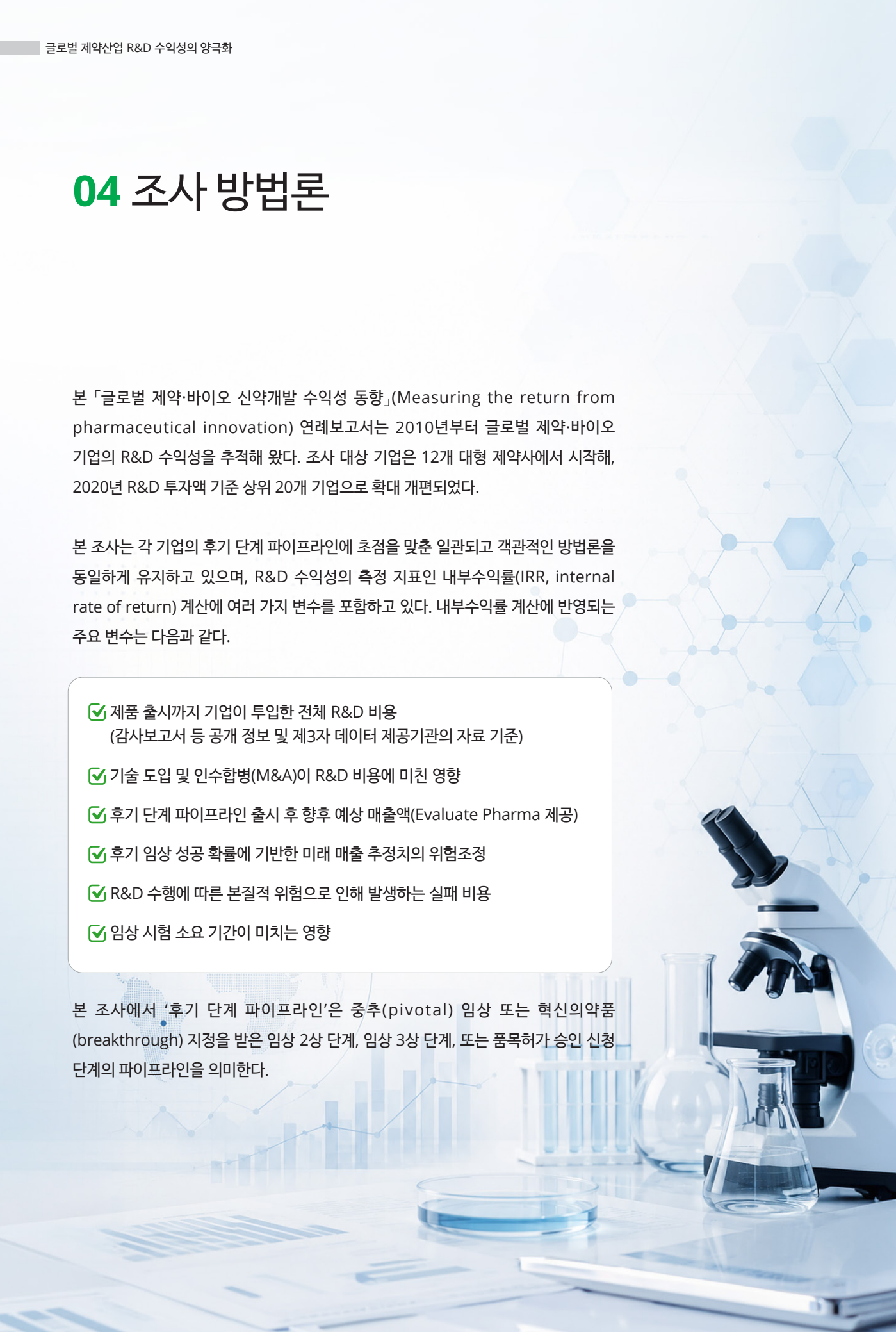
04 조사 방법론

본 「글로벌 제약·바이오 신약개발 수익성 동향」(Measuring the return from pharmaceutical innovation) 연례보고서는 2010년부터 글로벌 제약·바이오 기업의 R&D 수익성을 추적해 왔다. 조사 대상 기업은 12개 대형 제약사에서 시작해, 2020년 R&D 투자액 기준 상위 20개 기업으로 확대 개편되었다.

본 조사는 각 기업의 후기 단계 파이프라인에 초점을 맞춘 일관되고 객관적인 방법론을 동일하게 유지하고 있으며, R&D 수익성의 측정 지표인 내부수익률(IRR, internal rate of return) 계산에 여러 가지 변수를 포함하고 있다. 내부수익률 계산에 반영되는 주요 변수는 다음과 같다.

- ✓ 제품 출시까지 기업이 투입한 전체 R&D 비용
(감사보고서 등 공개 정보 및 제3자 데이터 제공기관의 자료 기준)
- ✓ 기술 도입 및 인수합병(M&A)이 R&D 비용에 미친 영향
- ✓ 후기 단계 파이프라인 출시 후 향후 예상 매출액(Evaluate Pharma 제공)
- ✓ 후기 임상 성공 확률에 기반한 미래 매출 추정치의 위험조정
- ✓ R&D 수행에 따른 본질적 위험으로 인해 발생하는 실패 비용
- ✓ 임상 시험 소요 기간이 미치는 영향

본 조사에서 '후기 단계 파이프라인'은 중추(pivotal) 임상 또는 혁신의약품(breakthrough) 지정을 받은 임상 2상 단계, 임상 3상 단계, 또는 품목허가 승인 신청 단계의 파이프라인을 의미한다.



한국 딜로이트 그룹 전문가

생명과학 및 헬스케어 산업

한국 딜로이트 그룹은 미래 성장산업으로 주목 받고 있는 국내 생명과학 및 헬스케어 산업 성장의 동반자로서 제약사, 의료 기관, 공공기관 등 다양한기업의 전략적 과제와 혁신을 함께 해왔습니다.

약사 등 전문 자격 소지한 전문가를 국내 최다로 보유한 산업 전문팀은 다년간의 기업 자문 경험을 바탕으로 심도 있는 인사이트를 제공하고 있으며, 놀라운 속도로 발전하는 국내 제약바이오 및 헬스케어 산업에서 기업이 혁신적인 성장을 이어갈 수 있도록 최선의 노력을 다하고 있습니다.

편제성 파트너

생명과학 및 헬스케어 산업 전문팀 리더 | 경영자문 부문

☎ 02 6676 1979

@ jpyeon@deloitte.com

안동휘 파트너

생명과학 및 헬스케어 산업 전문팀 | 회계감사 부문

☎ 02 6676 1617

@ doahn@deloitte.com

박태호 파트너

생명과학 및 헬스케어 산업 전문팀 | 경영자문 부문

☎ 02 6676 2163

@ taehpark@deloitte.com

이호진 파트너

생명과학 및 헬스케어 산업 전문팀 | 세무자문 부문

☎ 02 6099 4472

@ hojilee@deloitte.com

안종식 수석위원

생명과학 및 헬스케어 산업 전문팀 | 컨설팅 부문

☎ 02 6676 2988

@ jongsahn@deloitte.com

Deloitte Insights

세일즈&마케팅 대표

권지원 Partner

jekwon@deloitte.com

성장전략부문 부대표

서정욱 Partner

juseo@deloitte.com

딜로이트 인사이트 편집장

박경은 Director

kyungepark@deloitte.com

연구원

권은진 Senior Consultant

eukwan@deloitte.com

디자이너

박근령 Senior Consultant

keunrpark@deloitte.com

Contact us

krinsightsend@deloitte.com



앱

Download on the
App StoreGET IT ON
Google Play

카카오톡 채널



'딜로이트 인사이트' 앱과 카카오톡 채널에서
경영·산업 트렌드를 만나보세요!

Deloitte.

Deloitte refers to one or more of Deloitte Touche Tohmatsu Limited (“DTTL”), its global network of member firms, and their related entities (collectively, the “Deloitte organization”). DTTL (also referred to as “Deloitte Global”) and each of its member firms and related entities are legally separate and independent entities, which cannot obligate or bind each other in respect of third parties. DTTL and each DTTL member firm and related entity is liable only for its own acts and omissions, and not those of each other. DTTL does not provide services to clients. Please see www.deloitte.com/about to learn more.

Deloitte Asia Pacific Limited is a company limited by guarantee and a member firm of DTTL. Members of Deloitte Asia Pacific Limited and their related entities, each of which are separate and independent legal entities, provide services from more than 100 cities across the region, including Auckland, Bangkok, Beijing, Hanoi, Hong Kong, Jakarta, Kuala Lumpur, Manila, Melbourne, Osaka, Seoul, Shanghai, Singapore, Sydney, Taipei and Tokyo.

This communication contains general information only, and none of Deloitte Touche Tohmatsu Limited (“DTTL”), its global network of member firms or their related entities (collectively, the “Deloitte organization”) is, by means of this communication, rendering professional advice or services. Before making any decision or taking any action that may affect your finances or your business, you should consult a qualified professional adviser.

No representations, warranties or undertakings (express or implied) are given as to the accuracy or completeness of the information in this communication, and none of DTTL, its member firms, related entities, employees or agents shall be liable or responsible for any loss or damage whatsoever arising directly or indirectly in connection with any person relying on this communication. DTTL and each of its member firms, and their related entities, are legally separate and independent entities.

본 보고서는 저작권법에 따라 보호받는 저작물로서 저작권은 딜로이트 안진회계법인(“저작권자”)에 있습니다. 본 보고서의 내용은 비영리 목적으로만 이용이 가능하고, 내용의 전부 또는 일부에 대한 상업적 활용 기타 영리목적 이용시 저작권자의 사전 허락이 필요합니다. 또한 본 보고서의 이용시, 출처를 저작권자로 명시해야 하고 저작권자의 사전 허락없이 그 내용을 변경할 수 없습니다.