



KEARNEY

글로벌 사례로 살펴보는
**디지털 헬스케어
산업의 미래**

October 2023

01 디지털 헬스케어 산업 트렌드

다양한 헬스케어 서비스의 등장

디지털 기술 혁신 가속화, 고객의 개인화 니즈 보편화 등에 따라 다양한 헬스케어 서비스들이 등장하고 있음

'디지털 헬스케어' 정의

개인 건강/의료 Data를 접목 기존 대비 정확도 높은 맞춤형 진단/치료 결과를 제공하기 위한 기술 및 기반 H/W 기기와 S/W 서비스를 지칭

디지털 헬스케어 사업 분야

- 코칭 서비스(식단, 운동, 질환 등), 식품 판매, 질환 관리 서비스, Wearable Device, 원격 의료, 병원/건강 상담 중개 플랫폼, 디지털 치료
- 최근 AI나 머신러닝과 같은 기술을 접목하여 신약을 개발하거나 맞춤형 헬스케어 서비스를 제공하는 등의 다양한 형태로 확장되고 있으며, Wearable Device를 활용하여 건강 및 의료 상태를 체크할 수 있는 서비스들이 가능해짐. 뿐만 아니라 건강에 대한 사람들의 관심이 증가하고, 개인 맞춤 서비스에 대한 니즈가 증가하는 등 라이프 스타일이 변하면서 디지털 헬스케어 산업 전반에 많은 영향을 미치고 있음

디지털 헬스케어의 주요 특성

고객 개인화 수준 및 기술 혁신에 따라 사업 기회는 증대될 전망

고객 전달 가치



주요 고객 유형에 한해 제한적인 개인화

➤ 개인 맞춤 결과 제공

사업 모델



기존 사업의 보완 형태

➤ 독립 위상 사업으로 성장 가능

수익 모델



무료 제공 비중 높음

➤ 유료화 확대 추세

진출 Player



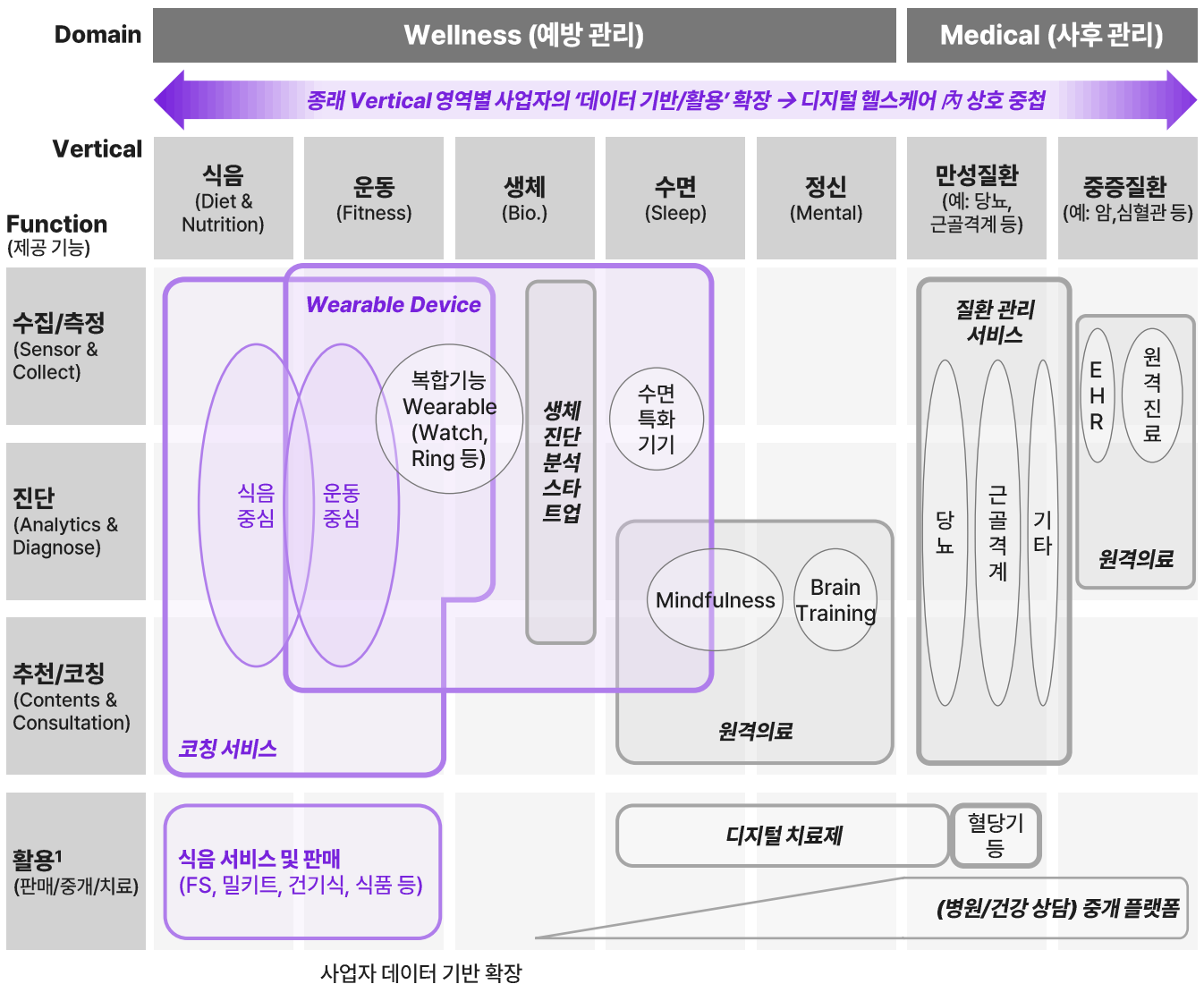
대형 헬스케어 Player 중심

➤ 스타트업, Big Tech 진출로 시장 분화

디지털 헬스케어 Market Universe

디지털 헬스케어 산업은 영역(Domain)과 제공 기능(Function)에 따라 구분됨

- 영역은 크게 Wellness(예방 관리)와 Medical(사후 관리)로 나뉘며, 제공 기능은 수집/측정, 진단, 추천/코칭, 활용으로 4가지로 구분, 이에 따라 디지털 헬스케어 시장을 분류하면 아래와 같음



1. 판매(commerce), 중개(matching), 시술/치료(Treatment) 등
Sources: Expert Interview, Kearney

디지털 헬스케어 시장 성장 전망

글로벌 디지털 헬스케어 시장은 개화 초입에 직면,
국내에는 여전히 초기 형성 단계이나 성장 잠재성은 무궁무진

시장 성장 요인

- ① 기술 발전: 건강 예측 정확성 및 운영 효율 개선
- ② 규제 완화: 의료 영역 내 신규 수익 사업 모델 제한 완화
- ③ 소비자 인식: 소비자 계몽을 통한 운영 가치 체감

Market Potential 전망

미국에 비해 우리나라는 디지털 헬스케어 시장의 성장세가 더딘 편인데 가장 큰 원인은 엄격한 규제, 의료 데이터 활용 및 수집, 서비스 제공 측면에서 민간 기업들이 활용하기 어려운 상황

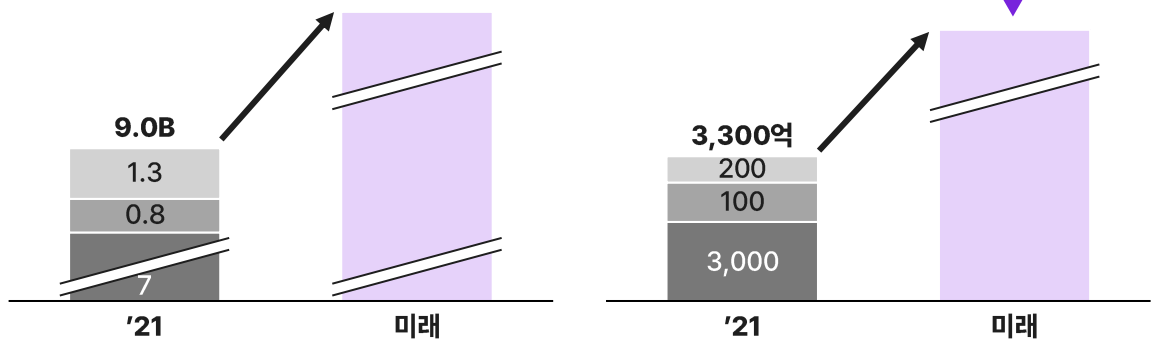
미국

국내

■ 밀키트¹ ■ 맞춤형 건식식² ■ 식단 코칭³ (단위: B USD, 억원)

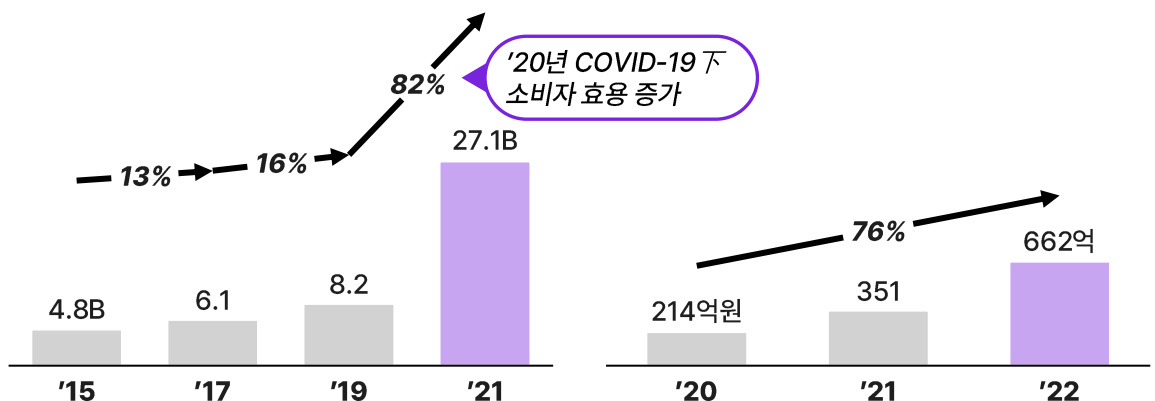
"기술·규제·소비자 인식 전환을 **Trigger**로 폭발적 성장 잠재력 보유...
시장 초고성장에 대비한 선제적 준비가 필요..."

웰니스



*혁신시장
폭발적 성장사례

원격 의료⁴



1. 미국: 밀키트 M/S 80% 점유 5개사 매출 합산액 기준 역산, 국내: 한국농촌경제연구원 발표 밀키트 시장 규모 기준, 국내 Top 10 밀키트 제조사 중 맞춤 카테고리 기능 부재 업체 매출 제외; 2. 미국: 맞춤형 건식식 시장 50% 점유 Top 10 맞춤형 건식식 전문 제조사 매출 합산 및 역산 기반 전체 시장 규모 도출, 국내: 맞춤형 건식식 규제실증특례 실증사업 선정 업체 매출 중 맞춤형 제품 매출 합산 (별도 맞춤형 제품 매출 미표기 시, 동일 규모 경쟁사 수준 추정); 3. 미국, 국내: 애플스토어 Diet&Nutrition 부문 다운로드수 Top10 업체 매출 합산 4. 미국: IBISWorld 미국 원격의료 시장 규모 적용, 국내: 시장 규모 보건복지부 연도별 비대면 진료 (코로나19 재택치료 건수 제외) 데이터 적용

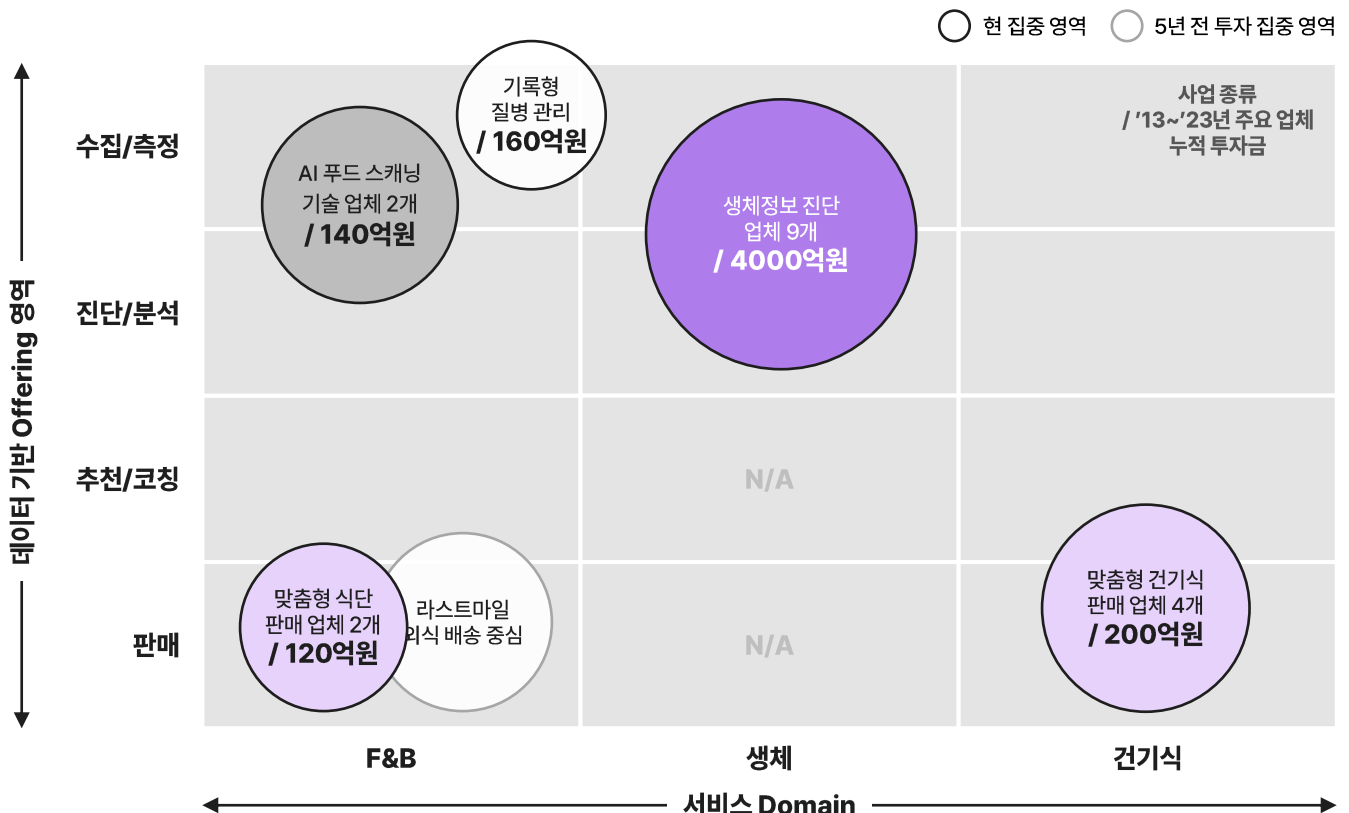
식음 기반 헬스케어 국내 스타트업 동향

DNA, 장내 미생군 분석 및 AI 푸드 스캐닝 등 데이터 확보 및 분석 기술 보유 업체 중심으로 성장 중

최근 헬스케어 투자 영역

- ① 생체 정보 진단 (4,000억원)
 - 마이크로바이옴 DNA 등 개인 유전체에 대한 특성 진단 및 질병 예측 기술에 투자
 - 기업: 마크로젠, 제노플랜, 지놈앤컴퍼니, 천랩 등
- ② 맞춤형 식단, 건기식 판매 (320억원)
 - 소비자 문진 기반 맞춤형 소분 영양제 판매 및 식단, 식품 추천 업체 성장
 - 기업: 모노랩스, 마이쉽단 등
- ③ AI 푸드 스캐닝 기술 (140억원)
 - 고객이 식음 및 취식 관련 데이터를 직접 입력해야 하는 번거로움을 해소하는 고객 데이터 확보 자동화 기술에 투자, 확보한 데이터는 개인 식습관 코칭에 활용
 - ESG 가치와 맞물려 잔반 관리 기술 수요 증가함에 따라 성장하고 있는 영역
 - 기업: 누비랩, 두잉랩 등

국내 식음 기반 헬스케어 스타트업 Landscape



Sources: Expert Interview, Kearney, 중소벤처기업부, Tracxn Global Start-up Data Platform, CB insight

국내 스타트업 유망 영역

생체 진단 방식: 유전자 검사(DNA), 미생군 검사(Microbiome)

유전자 검사(DNA): 유전형 정보 기반 발병 위험도 파악

기본적인 건강 상태, 비타민 흡수율, 카페인 의존성, 운동 및 신체 회복 능력, 영양 균형, 일반 질환 및 암 발생 가능성 파악 가능

미생군 검사(Microbiome): 생활 방식에 따라 주기적으로 변화하는 특성 파악

- 비타민 농도, 영양 균형, 염증 상태, 신경계 불균형, 과거 상태 대비 증감/개선치 추적 가능, 병원균 및 유해균 보유 여부, 면역 상태, 질환 유무 95% 정확도로 파악 가능
- 간편적인 데이터를 넘어 종합·심층적 데이터를 기반으로 맞춤형 서비스 제공 가능

AI 푸드 스캐닝: 취식 데이터의 수집 난이도 해소를 위한 푸드 스캐닝 기술에 대한 투자 및 활용가치가 증대될 전망

- 푸드 스캐닝 기술을 통해 식단 기록을 위한 소비자의 인풋을 최소화하고, 영양소별 섭취 현황을 즉시 분석하여 식습관 진단 및 컨설팅과 같은 맞춤형 건강관리 서비스 제공
- 주요 업체 현황
 - ① 누비랩 (한국)
: 투자금 100억원 유치, 자동 음식 인식/측정 관련 22여개 기술 특허 보유
 - ② 두잉랩 (한국)
: 투자금 40억원 유치, 'Food Lens' 보유(식품 예측 및 영양 정보 추정)
 - ③ Azumio (한국)
: 투자금 3.4M 달러 유치, 자동 음식 인식 및 영양 계산 기술 보유

02 글로벌 선도기업 벤치마킹

디지털 헬스케어 사업 유형별 방향

다양한 산업에서 디지털 헬스케어 산업 진출 및 투자 진행 중

코칭 서비스

수익화
단계

휴먼 코치의 강제적인 관리를 통해 식음 Data 수집하여 유료 식단 코칭 제공

DTC 진단

수익화
단계

간편화된 생체 데이터 수집 기반, 고객 맞춤형 건강 코칭/밀키트/커머스 서비스
부상

Big Tech

계획
단계

고객 건강 및 생활 데이터를 종합 분석하여 개인 맞춤형 건강관리 / 의료 플랫폼
계획

종합 식품사

계획
단계

고객 구매/건강/생활 데이터를 연계하여 개인 맞춤화 추천 D2C 온라인 통합몰
구축

밀키트·건기식 전문사

운영
단계

Survey 기반 고객 식음 니즈와 건강 데이터 분석하여 개인 맞춤화 밀키트·건기식 판매

Food Service

계획
단계

App에 축적된 고객/식음 데이터를 활용하여 밀키트 판매 등 신사업 기회 발굴 추구

전자기기

계획
단계

Device 고객 Lock-in을 최우선 목표로 하여 개인 맞춤화 종합 생활 코칭 서비스
구축

금융/보험

운영
단계

[국내] 단기 맞춤 식단/코칭 서비스 제공 중에 있으며, 의료 규제 완화 후 메디컬
중심 종합 플랫폼 목표
[해외] B2B 보험 고객 대상 메디컬 중심 종합 건강 관리 플랫폼 운영을 통한 고객
리텐션 강화

헬스케어

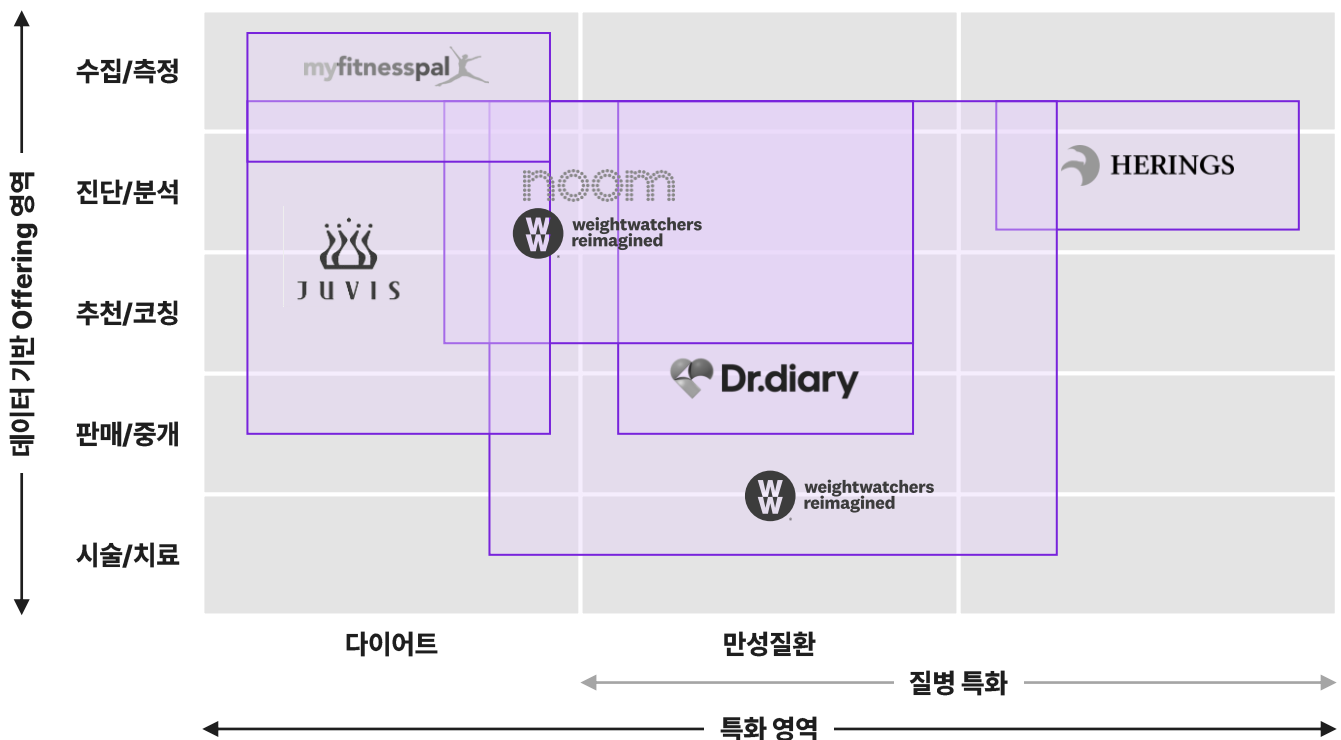
계획
단계

고객 건강/생활 데이터를 종합 분석한 개인 맞춤형 메디컬 (원격의료) 플랫폼 목표

디지털 헬스케어 사업 유형 : 코칭 서비스

다이어트, 만성/중증질환 등 특화 영역 중심
“데이터 기반 맞춤 식단/라이프 코칭 서비스” 시장 형성

디지털 헬스케어 - 주요 기업 사업 영역



쥬비스

- 매출: 867억원
- 다이어터를 위한 운동/식단 코칭 특화(오프라인 기반), 간편식(밥바) 판매

Myfitnesspal

- 매출: \$171M (100개 국가 총 매출)
- 방대한 DB 기반 식단 기록 정밀화, 취식 데이터 중심 직관적 대시보드

Weightwatchers

- 매출: \$788M (17개+ 국가 총 매출)
- 자사 서비스 유 경험자를 코치로 기용해 활용, 마인드셋·요리·운동·생활 습관 등 어려움과 노하우를 대면/비대면 다자 워크샵 진행, 외식 중개·밀키트 등 커머스 운영

Noom

- 매출: \$600M (17개+ 국가 총 매출)
- 전세계 약 3,000명의 휴먼 코치가 맞춤 1:1 코칭, 고객 상황별 코칭 DB 확보
→ 개인에 대한 높은 이해도 기반으로 코칭 가능

Dr.Diary

- 매출: 74억원(커머스매출 포함)
- 월 구독 기반 당뇨 특화 코칭 제공 및 건강식품/기기 판매

힐리어리

- 매출: 서비스 무료 제공
- 암 유형별 맞춤 식단 관리, AI 알고리즘 기반 금기식 제안

주요 선도사 Noom과 Weightwatchers는 데이터 확보를 통한 서비스의 개인화 수준 증대에 중점

① 자체 수집 강화

- 식음 기록 과정 편의성 강화 위해 식음 기록 지원 기능 도입
 - 식품 바코드 스캔 도입
- 서비스 연동 중심 데이터 확보에서 벗어나 활동, 수면, 일상 데이터 기록 기능 도입
 - Noom: 운동 종목별 활동량 및 소모 칼로리 기록 기능 결합
 - WW: 활동 종류별 강도 세분화 및 점수화하여 기록을 용이하게 함

② 자체 기기 개발

- 체중계, 혈당기, 운동기기 등 생체 데이터 수집에 용이한 기기 판매
 - Noom, WW: 디지털 체중계 개발(신체 데이터 실시간 추적)
 - WW: 스텝퍼와 같은 운동기기 판매(운동 데이터 수집 강화)

③ 외부 기업과 제휴/인수

- 기기 파트너십 확대 통한 운동/수면 등 라이프로그 데이터 연계 강화
 - Noom: 애플 워치, 구글 핏빗 등의 웨어러블 기기를 통해 데이터를 확보하고 맵마이런, 미스핏과 같은 app을 통해 데이터 연계 옵션 제공
- 원격의료 사업자 인수하여 건강 데이터 확보 영역 의료 向 확대
 - WW: 원격의료 플랫폼 'Sequence3' 인수, 향후 소비자 의료 데이터 확보 용이

디지털 헬스케어 사업 유형 : 헬스케어 스타트업

생체/식품 데이터 기반 건기식/식단 코칭 및 커머스 영역에서 성장 중

헬스케어 분야 내 스타트업 유망 Sector 변화

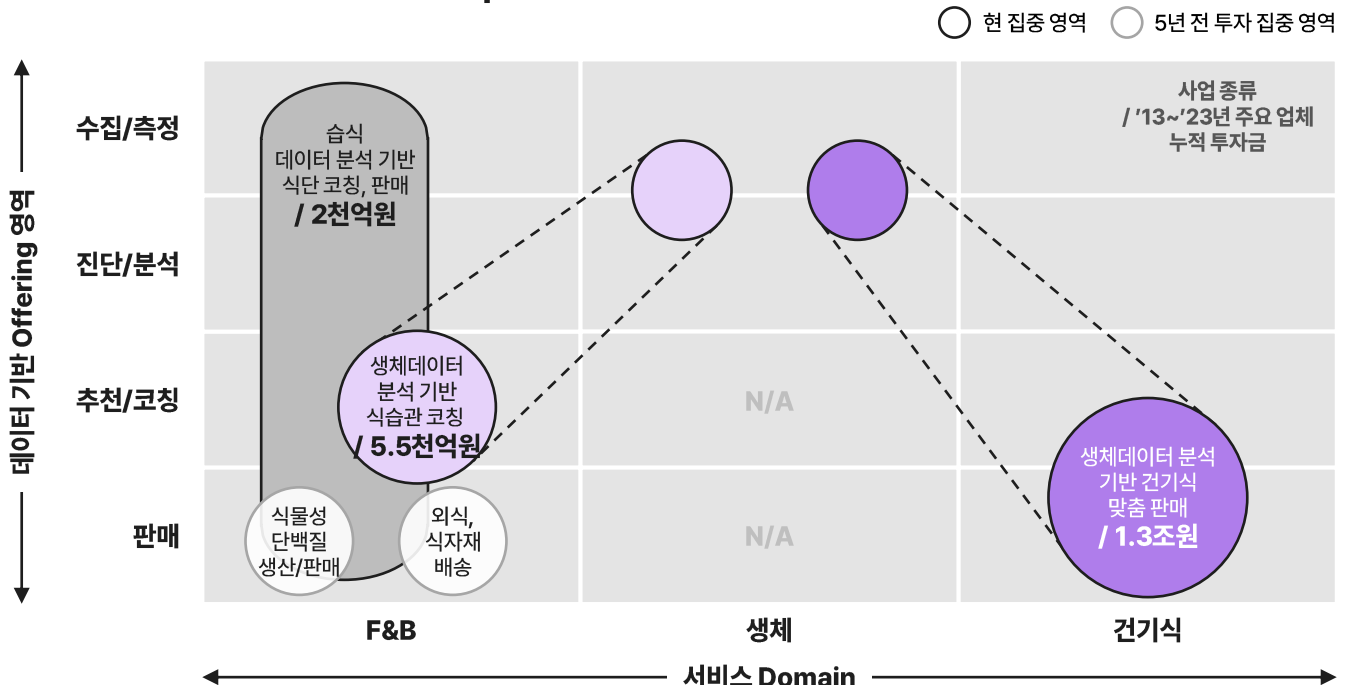
과거 (~2019년)

- 대체 단백질 개발 및 외식 배달 기술 투자 집중(ex. 배양육 개발사 'Upside Foods', 식자재 배송사 'Instacart')

최근 (2020년~)

- ① 생체 데이터 기반 건기식 판매 (1.3조원)
 - 미생균 및 유전자 데이터 분석 기반 맞춤형 건기식 스타트업 부상(ex. Viome, Thorne)
 - * Viome: 장내 미생균 대부분을 분석, 진단할 수 있는 마이크로바이옴 분야 선두 기업
 - 단순 분석 기능에서 탈피하여 제품 판매 통한 수익화
- ② 생체 데이터 분석 기반 식단 코칭 (5,500억원)
 - 영양유전학 기반 식단 코칭 수요 증가(ex. DayTwo, Atlas Biomed)
 - 기록 중심의 식품 분석에서 유전체질 기반 식품 섭취 분석으로 소비자 니즈 진화
- ③ 습식 데이터 기반 코칭, 식단 판매 연계 (2,000억원)
 - 식단 기록 기반 식습관 코칭, 밀키트 판매 등 One-stop shop 제공(ex. Trifecta, Lifesum)
 - Noom과 같은 코칭 중심의 사업에서 식단 판매 연계하여 수익 창출

글로벌 헬스케어 스타트업 Landscape



향후 발전방향

기존 데이터 수집/ 분석 및 코칭 중심의 업체들은 커머스 영역으로 진출하여 기록/분석· 추천/코칭· 커머스를 통합한 One-stop Shop으로 진화 중임

헬스케어 스타트업 선도 업체 사례, Viome

: 일반 소비자 대상 장내 미생군 분석을 기반으로 맞춤형 영양제 구독서비스 제공

Viome 사업 모델

- ① 미생군 진단: 혈액, 타액, 배변 샘플 통해 장, 구강, 세포 내 미생군 종류 및 활동량 파악
- ② 건강지표 분석: 장, 구강, 뇌, 심장 등 8가지 항목 건강 상태 점수 제공
- ③ 식습관 코칭: 활동 미생군과 식품 간 궁합 고려 기피/추천 식품 제공
- ④ 맞춤 건기식 판매: 영양제/유산균 초개인화 제조

Viome 핵심 역량

- ① 데이터 수집 역량
 - FDA 승인된 원천기술 사용하여 장내 미생군 중 90% 파악
 - 채취 방법 확대하여 포괄적인 건강 상태 파악
- ② 데이터 해석/딜리버리 역량
 - 질환 가능성 지표 종합하여 점수화 (소비자 친화적 언어로 재집필)
 - 이용자별 시계열적 건강 검수 트렌드 전달하여 개선 상황 제시
- ③ 맞춤 제조 역량
 - 미생군 검사 및 정밀 건강 질의서 바탕 개별 소비자별 영양제 Formula 구현
 - 150가지 영양제 재료 및 자동화 머신 활용하여 1:1 초개인화 영양제 제조

→ 진단 기술 외 데이터 해석 기반 고객 맞춤 제조 측면에서 성장 중

헬스케어 스타트업 선도 업체 사례, DayTwo

: 당뇨병, 비만 환자 대상 장내 미생군 분석을 기반으로 식단 코칭 서비스 제공

DayTwo 사업 모델

- ① 미생군 진단: 배변 샘플 장내 미생군 구성 및 분포 파악
- ② 분석 제공: 유사 그룹 대비 미생군 분포 수준, 영양소 흡수율에 대한 리포트 제공
- ③ 식습관 코칭: 사용자 장내 미생군 현황을 기반으로 식품 바코드를 활용하여 식후 혈당 예상치 제언
- ④ 추적 관리: 실제 개선 추이 파악

DayTwo 핵심 역량

- ① 데이터 예측 역량
 - 장내 미생군 현황과 혈당 변화 상관관계 분석 가능한 데이터 표본 보유
- ② 바코드 인식 기술
 - 5백만 개 제품 데이터 바탕, 식품 바코드 인식 시 섭취 적합성 즉시 평가 및 제언
 - 1,000여 개 추천 레시피 보유하여 소비자 필요 영양소 충족을 위한 식단 추천
- ③ 무채혈 혈당 측정
 - 식품 바코드 스캔 및 식단 기입만으로 혈당 변화 측정 가능
 - 무채혈 측정으로 당뇨 환자 대상 기록 편의성 강화
- ④ 코칭 효능 입증
 - 혈당 수치, 복용하고 있는 약의 양, 식이 스트레스 등 변화 '수치화'하여 트렌드 제공
 - 신체 변화 모니터링이 가능하기 때문에 개선 여부 체감

디지털 헬스케어 사업 유형 : Big Tech

조기 수익화가 가능한 의료 영역, 만성/중증 질병 관리는 물론,
기기 및 플랫폼 경쟁력 강화를 위한 라이프 코칭, 맞춤
광고/컨텐츠/추천 서비스 추진 계획

	기업 특징	의료		非의료				현 "非의료 서비스" 지향점
		의료 지원	원격 의료	만성/중증 질병 관리	라이프 코칭	맞춤 광고 /컨텐츠	커머스 내 맞춤 추천	
<ul style="list-style-type: none"> ○ 적극 추진 ○ 소극 추진 ○ 검토 가능 								
Apple	<ul style="list-style-type: none"> - 既 판매 기기, VR/AR, 신구 센서 등으로 데이터 수집 용이 - 광범위한 PHR 구축 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 데이터 활용 의료 시스템 개선, 간편화 * 병원 내 데이터 기록, 활용 효율화, 임상 지원 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 만성 질환, 사후관리 등 원격 진료/처방 지원 (Health+, '25~) * 신생아 관리, 만성질환 관리 등 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 질환자 대상 식단 /운동/수면/치료 관리 * 당뇨 등 만성질환자 대상 라이프 코칭 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 건강관리/향식단/운동/수면/정신 코칭 (Fitness+, '20~) * 식음/수면/생리 등 종합 코칭으로 확대 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 건강 데이터 기반 맞춤 광고/컨텐츠 제공 (A Map) * 내비게이션, 식당, 음료 판매점 맞춤 추천 등 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 커머스 내 건강 데이터 기반 맞춤 추천 구현 	<p>고객 Lock-in을 위한 종합 라이프 코칭, 맞춤 광고/추천 서비스</p>
Google	<ul style="list-style-type: none"> - 안드로이드 OS 기반 데이터 수집 - AI 데이터 분석 기반 강 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 질병 예측, 임상 지원, 유전자 분석 			<ul style="list-style-type: none"> ○ (Fitbit, Google Fit) * WHO 가이드 기반 운동, 심박수 측정 	<ul style="list-style-type: none"> ○ (Google Map) * 맵 서비스 기반 맞춤 광고 	<ul style="list-style-type: none"> ○ (Google Shopping) * 쇼핑 서비스 내 맞춤 추천 	<p>AI 기반 의료 영역 집중 보유 채널 내 맞춤 광고/추천 서비스 검토</p>
kakao	<ul style="list-style-type: none"> - 플랫폼 고객 다 - 既 보유 고객 친화적 인프라(카카오톡 등) - S/W 중심(기기 외주) 서비스 운영 예정 	<ul style="list-style-type: none"> ○ (프로젝트델타, '23~) * 의료/연구기관 기업/데이터 활용 지원 	<ul style="list-style-type: none"> ○ * 국내 추진, 해외 검토 가능 	<ul style="list-style-type: none"> ○ (프로젝트감마, '23~) * 당뇨/전당뇨 유병률 관리 기기/SW/휴먼 구독서비스 * 고혈압, 고지혈, 비만 등 확대 			<ul style="list-style-type: none"> ○ * 보유 커머스 채널 내 식품/건강식품 맞춤 광고/제품 추천 	<p>수익화 가능한 구독형 만성질환 코칭, 맞춤 커머스 집중</p>
NAVER	<ul style="list-style-type: none"> - 플랫폼 고객 다 - 既 보유 고객 친화적 인프라(서치엔진 등) - 자체 의료 기관 설립 등 Medical 사업 집중 	<ul style="list-style-type: none"> ○ (네이버헬스케어연구소, '20~) * 스마트 문진 및 의료기록 간편화 시스템 구축, 디지털 치료제 	<ul style="list-style-type: none"> ○ * 일본 라인헬스케어 	<ul style="list-style-type: none"> ○ * 당뇨, 유방/대장암, 성장 부진, 치매 등 환자/향식단 처방 			<ul style="list-style-type: none"> ○ * 보유 커머스 채널 내 질병+소비 패턴 기반 맞춤 광고/제품 추천 	<p>의료 지원 중심 환자/향 맞춤형 생활 서비스 제공</p>

A社 헬스케어 미래 청사진

: 개인 맞춤화 종합 라이프 코칭 서비스 제공

서비스 제공 프로세스별 작동 과정

- ① 수집-모션/이미지 센서 기반 자동 수집
 - A社 AR 글라스를 착용하여 식음 데이터를 자동으로 인식해 데이터 수집의 주요 hurdle을 극복할 수 있게 되고, 개별 고객 대상 식습관 데이터를 확보할 수 있음
- ② 분석-Wellness/의료 Data 결합 알고리즘 고도화
 - 고객별 Wellness(식음, 운동, 수면), Medical(의료) 전 영역 데이터 확보로, DB 간 매칭 및 개인화 알고리즘 개발 경쟁력 보유
- ③ 코칭/중개
 - A社 Map 3D 내비게이션 내 맞춤 광고/컨텐츠 제공
: 3D 내비게이션 이동 경로에 있는 식당 및 식음료 판매점은 개인 식음 데이터를 기반으로 개인화하여 선별적으로 노출
 - Health 기반 All-in-one 생활 코칭 제공
: 자체 AR/VR 기기 연계, 전 생활 영역 개인화 코칭 제공

Big Tech 주요 Hurdle 및 요인

: 시장 초기로 소비자 수요 개화되지 않았고,
주요 니즈 만족 위한 제반 기술 미비로 한계

고객 니즈 측면

종합건강서비스의 낮은 인지도로 소비자 참여 유인하기 어려움

- 서비스에 대한 신뢰도가 낮아 개인 데이터 공유를 희망하지 않는 고객 비중 높음

라이프로그 통한 모수 확보 어려워 효용 창출 한계

- 웨어러블 기기를 통한 라이프로그에 의존해 데이터 수집에 제한
- 수집한 데이터의 완전성/연속성이 낮아 맞춤 서비스를 제공하기 다소 어려움

사업 규제 측면

의료데이터/사업규제로 인해 '종합서비스' 완성도가 떨어짐

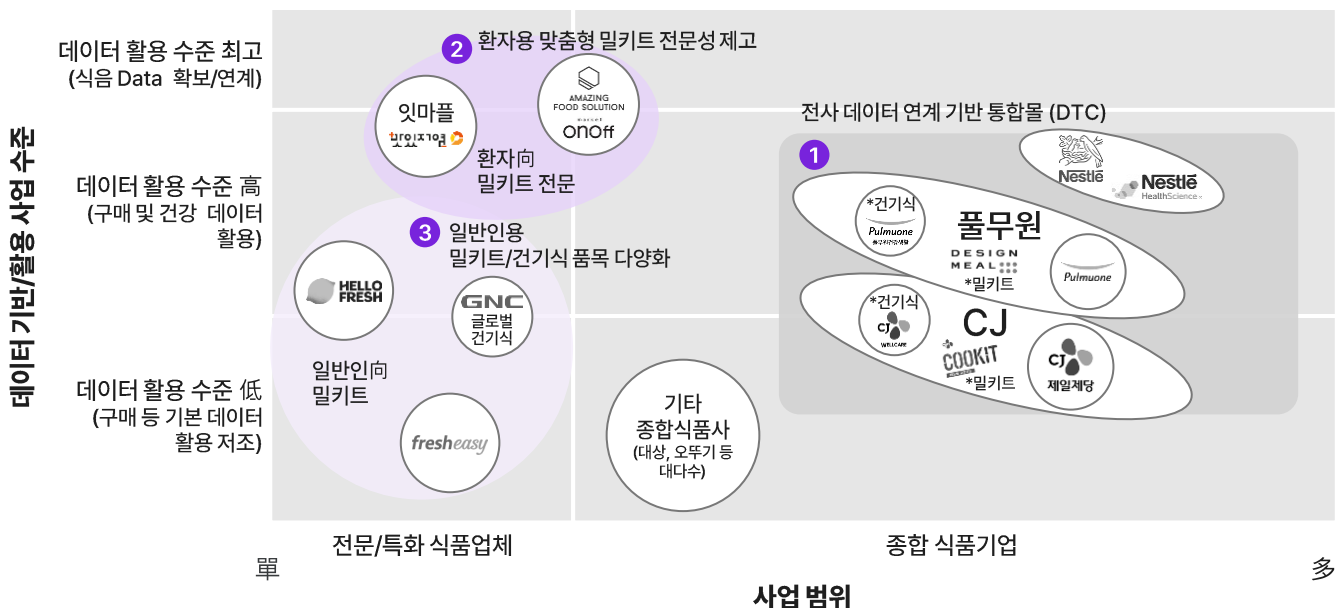
- 국내는 원격 의료 사업에 대한 규제로 인해 의료 데이터를 접근/활용하지 못해 완성형 종합 서비스 달성에 장시간 소요될 것으로 보임

디지털 헬스케어 사업 유형 : 종합 식품기업

글로벌/국내 종합 식품기업 사업 모델은

① 전사 데이터 연계 기반 통합몰(DTC), ② 환자용 맞춤형 밀키트 전문성 제고, ③ 일반인용 밀키트/건기식 품목 다양화로 구분

글로벌/국내 식품업체 헬스케어 사업 모델



현재 식품업체의 '개인 맞춤화' 수준은 초기적 단계

맞춤화 단계별 정의

Lv. 1 추천제공 단계	● 소비자대표 유형별 적합 메뉴 및 영양제 조합 추천 (ex. 식단 추천)
Lv. 2 옵션제공 단계	● 유형별 추천된 메뉴 선택시 2~3단계의 양 조절 옵션 제공 (ex. 식단 추천-양/용량)
Lv. 3 유형확대 단계	● 세분화된 유형별 메뉴 추천제공하며, 양/주재료 선택 가능 (ex. 식단 추천-양/용량-주재료)
Lv. 4 옵션다양화 단계	● 초세분화된 유형별 메뉴 추천 제공+ 양/주재료 외 맛까지 조절 제공 (ex. 식단 추천-양/용량-주재료-제형-맛)
Lv. 5 Custom-made 단계 (1:1맞춤화)	● 개인별 필요 영양 및 선호에 따라 1:1 맞춤 제작 (ex. 식단 추천-양/용량-주재료-제형-맛-영양)

주요 사업자 맞춤화 수준

- 종합식품사: (현재) Lv.1 추천제공 단계 → (지향) Lv.3 유형확대 단계
- 밀키트 전문사: (현재) Lv.2 옵션제공 단계 → (지향) Lv.4 옵션다양화 단계
- 건기식 전문사: (현재) Lv.1 추천제공 단계 → (지향) Lv. 4 옵션다양화 단계

>> 단, 종합식품사·밀키트 전문사·건기식 전문사 모두 Lv. 5 Custom-made 단계까지는 현실화하기 어려운 상황, 고객별 맞춤화·차별화하려면 생산비용이 상승하기 때문에 아직까지 현실적인 제약 조건이 존재함, 생산 측면에서 로봇화/자동화 등과 같은 혁신 기술을 통해 효율화 및 보편화하는 것이 필요함

종합 식품기업 사례, Nestlé

전략방향 및 현황

- 미래지향점: 자사 통합몰 구축 및 데이터 기반 판매 역량 강화를 통한 제품 판매 증진
- 추진 현황: 본사-건기식 판매 계열사 간 데이터 통합 파일럿 진행
- 추진 방식: 인수 및 파트너십 통해 자사 미보유 역량 확보
(ex. '19년 맞춤형 건기식 판매사 'Persona' 인수)

종합 식품기업 사례, HelloFresh

현재 매주 30~40개 메뉴를 운영하고 있으며, 메뉴별 단백질 선택 옵션을 제공하고 있음.
향후 탄수화물 및 염도/당도 옵션 추진 중에 있으나, 옵션이 하나 추가될 때마다 제조 효율/재고 관리 측면의 부담가증됨

디지털 헬스케어 사업 유형 : Food Service 기업

선도 급식업체들은 식음 니즈를 넘어 헬스케어 관련 다양한 서비스를 시도 중

Food Service(FS) 고객 니즈 및 FS사 제공 기능 현황

- (핵심 니즈) 식사 편의성 중심 니즈
: 정보 - FS 메뉴 확인, 결제 편의성 및 예약, 온라인 배달
>> Sodexo, 현대그린푸드, 풀무원FS, 웰스토리 등 주요 FS사 모두 식사 편의성 개선 목적 하에 메뉴 확인, 인앱 결제·예약 App 운영 중
- (니즈 1차 확대) 식사 경험의 다양화 니즈
: FS 메뉴 수요 신청, Social - 커뮤니티, 제품 구매(커머스 연계)
>> 현대그린푸드, 풀무원은 커머스와 연계하여 제품 판매 시도
- (니즈 2차 확대) 건강 관리 연계 니즈
: 건강 개선 - 식단 기록 tracking, 콘텐츠, 코칭 제공 - 식단, 운동 등, 타 건강 데이터 연동
>> Sodexo, 현대그린푸드 등 고객 데이터 통합 기반 계열사/사업 연계 건강 관리 플랫폼화 추진 또는 검토

Food Service 기업 사례, Sodexo

: Sodexo App 통해 급식 식사 및 운동 데이터를 수집, 향후 '건강 관리 App'으로 성장 계획 중

- 식음 관련 기능
: 메뉴 추천, 결제, 식단 기록 기능 제공, 고객 편의성 증진과 동시에 식음 데이터 확보, 수집된 데이터는 밀키트 메뉴 개발에 사용
 - 운동 기능
: 종합 건강 관리 App이라는 목표 아래 데이터 수집 확대 차원 운동 기능 추가
다만 활용 방법에 대한 구체적 계획은 부재
- >> 데이터적으로 완결성이 다소 떨어지다 보니 고객 유입에는 아직까지는 한계가 있음

디지털 헬스케어 사업 유형 : 금융/보험

선도 급식업체들은 식음 니즈를 넘어 헬스케어 관련 다양한 서비스를 시도 중

국내 주요 보험사 사업 현황

기업 간 유사 서비스 운영 중으로 소비자 인식 가능한 수준의 서비스 차별화 없음

- KB손해보험: 건강 분석 대시보드 및 건강 관심사 관련 콘텐츠 제공
- AIA생명: 기입 데이터 기반 분석 대시보드 및 건강 미션 운영
- 한화생명: 연동, 직접 기록 건강 데이터 기반 건강 분석 대시보드
- 알리안츠생명: 식사 기록 기반 칼로리 계산 및 식단관리 대시보드 제공

해외 주요 보험사 사업 현황

기업 고객 유치 시, 고객의 임직원 맞춤 건강 관리 영향력 有, 차별화된 서비스 구축 추진 중

- UnitedHealth Group(UHG): 타사 건강관리플랫폼을 통해 웰니스 영역 코칭 서비스 제공
- Aetna: 건강 목표 기반 리워드 제공형 건강 관리 앱 'Attain' 운영
- Cigna: 웰니스/메디컬 앱 병행 운영 및 양방향 서비스 제공
- Blue Cross Blue Shield(BCBS): 앱/포털 통한 맞춤형 건강 콘텐츠/코칭 운영

보험사 헬스케어 서비스의 지향점은 의료 집중형 종합 건강 관리 서비스

국내 보험사 사업 청사진(의료 규제 완화 후)

질환자/시니어를 위한 건강 관리 플랫폼 구축, 의료가 주, 식음은 Sub 서비스 일환으로 제공

해외 주요 보험사 사업 현황

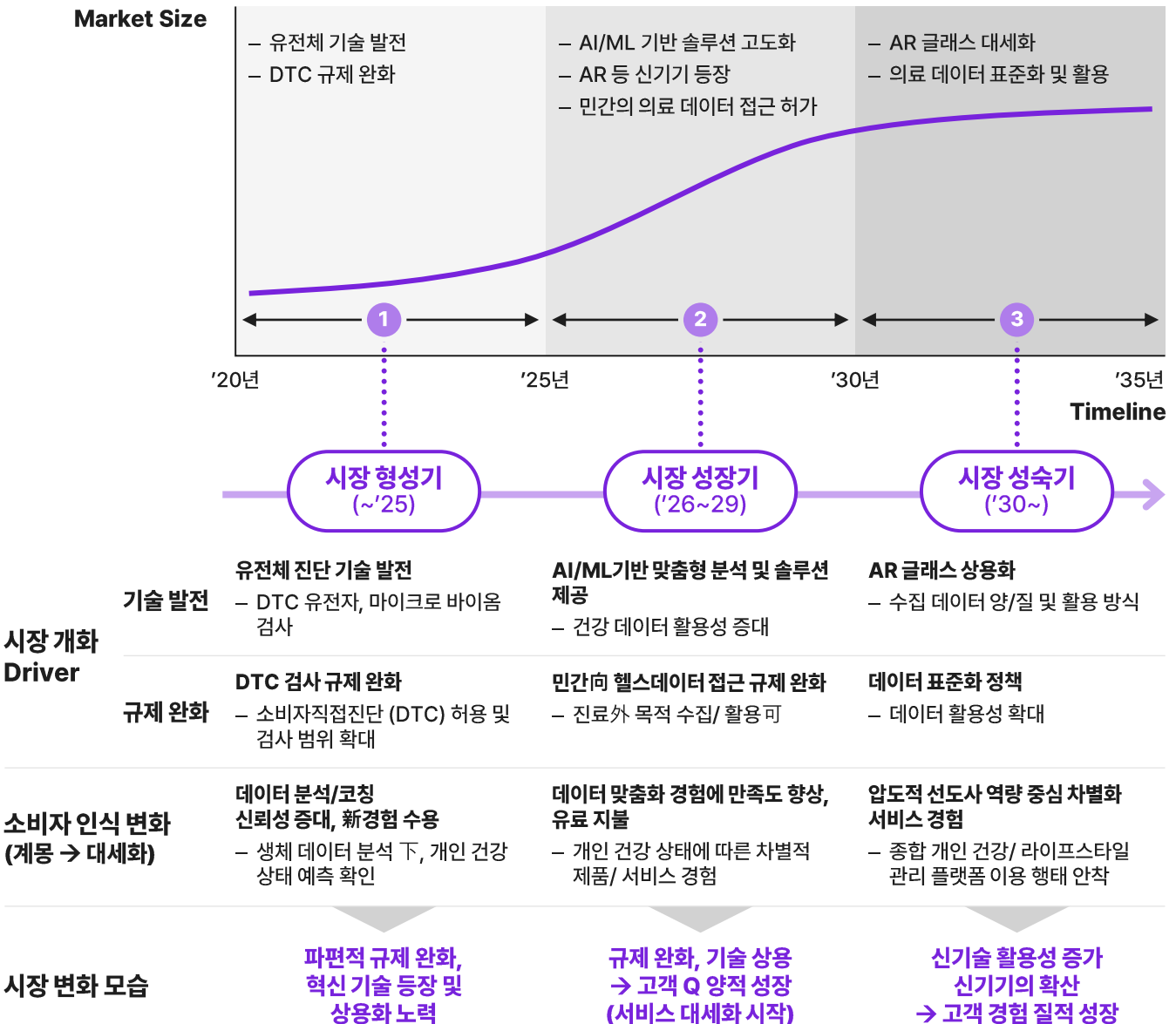
기업 고객 임직원을 위한 종합 건강 관리 플랫폼 구축, 식음은 질병 예방 차원으로 웰니스 서비스 일환으로만 활용

03 미래 변화방향 및 시사점

디지털 헬스케어 전망

'기술 혁신', '규제 완화' 수준에 따라 본격 시장 형성 시기가
결정될 전망

디지털 헬스케어 시장 성장 단계



Sources: Expert Interview, Kearney

'기술 혁신' 측면 전망

데이터의 '신뢰성', '효용성' 이슈는 ① DTC 유전체 분석 ② AI/ML ③ AR 글래스 기술 혁신으로 단계적으로 해소될 전망

① DTC 유전체 분석

- 유전체 분석 기술 고도화로 경제성 확보 및 효용이 증대될 전망
- 2025년까지 유전 검사비의 80%가 절감될 것으로 보고 있으며, 이후 본격적으로 맞춤형 제품 시장이 성장할 것으로 예측하고 있음
- DTC 유전체 검사의 접근성 향상에 따라 디지털 헬스케어 생태계가 동반 성장할 것

② AI/ML 고도화

- 고도화된 데이터 해석 역량 기반으로 맞춤형 질환 예방 솔루션 개발
- 머신러닝 기술 발전에 따라 2026년부터 의료 정보 빅데이터 구축 후 1년 내 기술 상용화될 것으로 전망하고 있음
- 과학적으로 개인 맞춤형 서비스 증가 및 고도화됨에 따라 고객의 수 및 WTP가 증가할 것으로 예측함

③ AR 글래스

- 부착형 카메라 기반 생활반경 전 영역 데이터 자동 수집
- Big Tech사를 중심으로 2027년 내 AR 글래스 출시 예정, 건강 데이터 통합 생태계가 고도화될 것으로 전망하고 있음
- AR 글래스의 실제 사용 사례가 증가함에 따라 데이터 수집 및 활용도가 높아져 시장 기회는 점차 확대될 것으로 예측하고 있음

유전체 분석 검사는 경제성 및 질환 예측 / 예방의 효용성 확보 기반, 시장성을 확보 할 것으로 예측

주요 과제

DTC 유전체 검사 상용화를 위해서는 1) 경제성 확보, 2) 연계 서비스 다각화, 3) 검사 및 솔루션의 효용 입증 이 필요함

상용화 로드맵

- 단기적으로 2025년까지는 '경제성 확보'를 목표로 하여 유전체 분석의 원가 절감을 위한 대용량 분석이 가능한 NGS 방식을 도입하는 것을 우선 순위로 두고 있음. 이 밖에 진단 및 솔루션의 패키지화, 유전체 검사에 따른 솔루션의 신뢰성 확보를 중점적으로 시행할 것으로 예측됨
- 2027년까지는 '서비스 연계 강화'를 목표로 하여 맞춤형 음료 및 식사, 화장품 등과의 연계 서비스를 확대하고, 질병 예측 및 예방 기능 강화하기 위한 방안을 우선적으로 계획하고 있음

'규제 완화' 측면 전망

해외 선진국은 2010년대 후반 데이터 활용 활성화를 위한 규제 완화를 시행, 국내도 향후 최대 5년 이내 규제 대폭 완화될 것으로 전망

현재 규제 제약별 향후 규제 완화 정책

1) 유전체 검사 권한 제한

- 현재 규제 내용
: 검사 및 결과 확인을 위한 의료기관 방문 필수, 유전체 진단 항목 12개로 제한
 - 향후 규제 완화 정책
 - ① DTC 유전체 검사 허가: 병/의원을 통하지 않고 검사기관에서 직접 유전체 수집·진단·결과 전달 가능('20.12부터 시행 중)
 - ② 진단 항목 확대: DTC 유전자 검사 항목 12 → 60개 확대('22.12부터 시행 중)
- 유전자 검사 전문사 다수 등장 및 사업 기회 확대될 것

2) 의료 데이터 접근 제한

- 현재 규제 내용
: 자체 수집 및 진단 외 데이터 수집 금지
 - 향후 규제 완화 정책
의료 데이터 통합 연계(민간 기업 대상 개인 의료 기록 접근 허용 전망, '25년 내 시행 예정)
- 민간 기업의 영리 목적 의료 데이터 사업 추진 활성화

3) 의료 데이터 통합의 높은 난이도와 비용

- 현재 규제 내용
: 병원 간 데이터 구조 및 관리 방식의 차이에서 오는 높은 난이도 및 비용 발생
 - 향후 규제 완화 정책
: 의료 데이터 형식 및 전송 방식의 표준화(의료 데이터 표준화 및 수집·가공 기관에 표준화 이행 의무화, '28년 내 시행 예정)
- 데이터 기반 헬스케어 시장 성장 가속화

특히, 국내는 현재 정부가 추진 중인 '마이 헬스웨이' 사업을 통해 의료 데이터 접근성 제한의 이슈가 해결될 것으로 전망

사업 계획

파편화된 의료 기관 진료 정보(진료 기록), 개인 건강 정보(운동량, 식음 등), 공공기관 정보(전염병, 미세먼지 등)를 '마이 헬스웨이' 플랫폼으로 통합하여 의료 정보 통합은 물론 종합 의료 서비스 제공하고 국민 건강 증진을 꾀하고 있음

고객 pain points별 해결 방안

규제 완화 및 기술 개발을 통해 소비자의 기존 Pain Point가 해결됨에 따라 고객 저변 확대되고 시장 성장 가속화될 것으로 전망

고객 Pain Points	해결 방안	
식음 데이터기록의 복잡성	AI카메라	사진기반 식음 데이터 자동 인식 분석
	AR글래스	생활 데이터 자동 수집·기록
건강 데이터 확인 방법 제한	의료 데이터 규제 완화	민간 向 의료 데이터 접근성 제공 의료 외 수익화 목적 데이터 활용 허가
식음 데이터와 건강의 상관관계 신뢰성 부족	유전체 검사	DNA 검사 유전자 검사 통한 진단 신뢰성 확보
		마이크로바이옴 장내 미생물 관찰 통한 식단 효과 입증
건강 데이터 분석의 효용 체감의 어려움	유전체 검사 범위 확대	암, 심장 질환 등 중증 질환 예측 허가
	킬러 서비스 연계	맞춤형 코칭/ 식품/ 건식 연계 판매
데이터 기반 맞춤화 수준 미흡	유전체 검사	유전체 검사 및 AI/ML 분석 역량 결합됨에 따라 소비자 '맞춤화' 요구 달성
	AI/ML 분석 고도화	

디지털 헬스케어 시장 시사점

[경쟁 판도] 압도적인 사업자 부재, 파편화된 영역에서 중소 경쟁 중

“선도업체 추월 가능한 기회 여전히 존재”

[미래 지향점] 대다수 업체 '종합 건강 서비스' 플랫폼 구축 지향

“新사업 준비 시, 미래 시장 방향에 영점조준 必”

[사업 경쟁력] 초기에는 혁신 서비스로서 고객 체감 효용 가치 창출했다면 장기적인 관점에서는 차별화 요소 확보 필요

“Killer 서비스 개발 및 초기 마케팅이 관건, 파트너십 적극 활용”

[필요 역량] 초기 고객 유치 위한 Touching Point 보유 중요

“데이터, 고객 Touching Point 활용 차별화 사업모델 구축 필요”



KEARNEY

Copyright©2024 A.T. Kearney Korea LLC. All rights reserved.