SS&C Intralinks®
Deal Flow Predictor

글로벌 M&A 시장의 미래 동향에 대한
분기별 예측 보고서

2019년 4분기 글로벌 M&A 활동 예측

인사말

SS&C 계열사인 Intralinks는 매수측 및 매도측의 M&A 딜 관리, 대체투자 자금 조달, 신디케이트 론 라이프사이클 관리를 위한 가상 데이터룸(VDR)을 비롯한 소프트웨어 및 서비스를 전 세계에 제공하는 선도 기업으로 23년이 넘는 역사를 지니고 있습니다. Intralinks는 전 세계 상당 수 M&A 딜의 초기 단계에 참여하여 축적된 통찰력을 바탕으로 향후 M&A 딜 규모를 예측합니다.

*SS&C Intralinks Deal Flow Predictor*는 *초기 단계* M&A 활동, 즉 준비 단계에 있거나 실사를 시작한 전 세계의 매도측 M&A 활동을 추적하여 향후 M&A 규모를 예측합니다. 이 초기 단계 딜은 평균적으로 6개월 후에 공시됩니다.

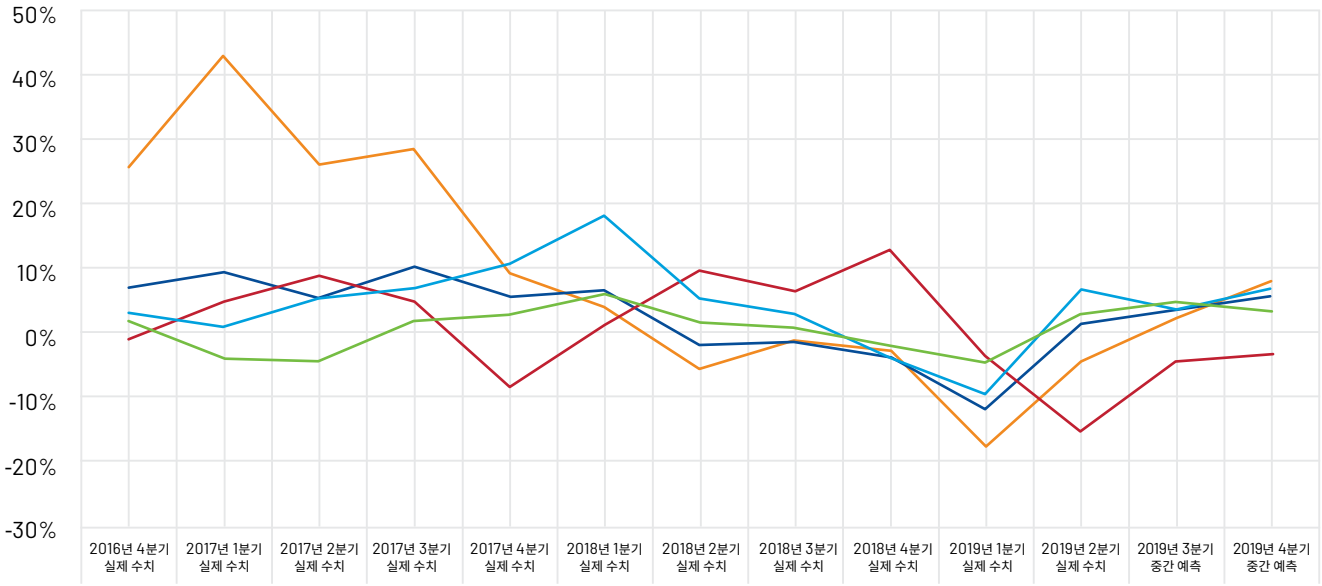
이번 호 *SS&C Intralinks Deal Flow Predictor*는 향후 6개월간 공시될 M&A 활동 예측과 함께, 복합기업의 해체에 대한 특집기사, Paul Aversano(Alvarez & Marsal's 사모투자 서비스 매니징디렉터, Transaction Advisory Group 글로벌 업무 책임자)와의 인터뷰 - M&A 딜메이커들이 현재의 "변동성의 소용돌이"에 대해 알아야 할 것 - 을 수록하였습니다.

Philip Whitchelo
Vice President, Intralinks

@PhilipWhitchelo

/PhilipWhitchelo

Intralinks의 향후 2분기 동안 공시 M&A 딜 수 전년 대비 증가율 중간 예측값, Refinitiv 보고 기준



	2016년 4분기 실제 수치	2017년 1분기 실제 수치	2017년 2분기 실제 수치	2017년 3분기 실제 수치	2017년 4분기 실제 수치	2018년 1분기 실제 수치	2018년 2분기 실제 수치	2018년 3분기 실제 수치	2018년 4분기 실제 수치	2019년 1분기 실제 수치	2019년 2분기 실제 수치	2019년 3분기 중간 예측	2019년 4분기 중간 예측
APAC	2%	-1%	4%	6%	10%	18%	4%	1%	-6%	-12%	6%	4%	7%
EMEA	0%	-6%	-7%	0%	1%	6%	1%	-1%	-4%	-7%	2%	5%	4%
LATAM	-2%	4%	9%	4%	-10%	0%	9%	6%	13%	-5%	-15%	-5%	-4%
NA	23%	43%	24%	26%	6%	0%	-11%	-6%	-8%	-25%	-5%	3%	8%
전 세계	6%	9%	5%	10%	5%	7%	-2%	-2%	-5%	-14%	1%	4%	6%

*SS&C Intralinks Deal Flow Predictor*는 객관적으로 검증[1] 받아온 지표로서, Refinitiv[2]가 보도하는 전 세계 M&A 딜 공시 물량이 6개월 후 어떻게 변할지 정확하게 예측합니다.

[1] https://www.intralinks.com/resources/publications/intralinks-dfp-explained

[2] https://thesource.refinitiv.com/thesource/getfile/index/ccfa0895-7ebc-47bf-ae65-b1f792034ee2 Intralinks는 Refinitiv의 과거 4개 분기 거래량 데이터를 조정하여 Refinitiv 데이터베이스의 보도된 공시 딜 물량의 향후 변화를 예측합니다.

전 세계 M&A 예측
4페이지 →

복합기업의 해체?
8페이지 →

게스트 평론: Paul Aversano
10페이지 →

개요

2019년 하반기 M&A 활동, 성장세로 돌아설 것으로 전망

지난 6개월간 전 세계 VDR(가상 데이터룸)의 초기 단계 실사 증가율을 토대로, SS&C Intralinks의 예측 모형은 2019년 하반기에 공시될 전 세계 M&A 딜 수가 전년 대비 5%(최대 10%~최소 0%) 증가할 것으로 예측합니다. 가장 강력한 증가세는 에너지 및 전력, 산업재, 소재 섹터가 이끌 것으로 전망됩니다. 2019년 하반기 M&A 활동 증가 예측에도 불구하고, 2019년 전체 전 세계 M&A 딜 공시 수는 2019년 상반기의 M&A 공시 감소로 인해 2년 연속 하락할 것으로 예상됩니다.

아시아 태평양

당사의 예측 모델은 향후 6개월간 공시될 APAC 지역의 M&A 딜 수가 전년 대비 약 5%(최대 10%~최소 1%) 증가할 것으로 전망합니다. 부동산, 금융, 산업재 섹터가 M&A 공시 증가를 이끌 것으로 예상됩니다.

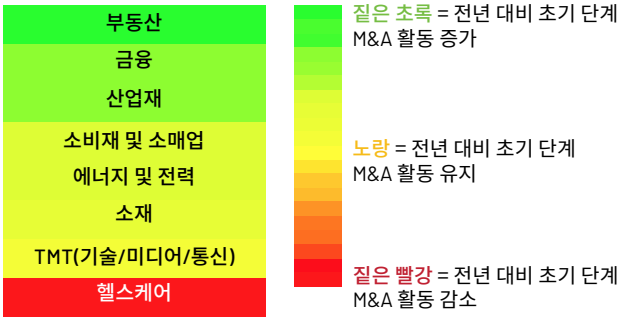
APAC 의 모든 지역에서 초기 단계 M&A 활동량이 증가하고 있으며, 중국, 홍콩, 인도, 일본, 호주가 APAC의 증가율에 가장 크게 기여할 것으로 예상됩니다.

APAC

6개월 중간 예측: +5%

6개월 상한 예측: +10%

6개월 하한 예측: +1%



유럽 중동 아프리카

당사의 예측 모델은 향후 6개월간 공시될 EMEA 지역의 M&A 딜 수가 전년 대비 약 5%(최대 7%~최소 2%) 증가할 것으로 전망하며, 동유럽, 사하라 남부 아프리카, 북유럽에서 소재, 산업재, 에너지 및 전력 섹터가 가장 크게 기여할 것으로 예상됩니다.

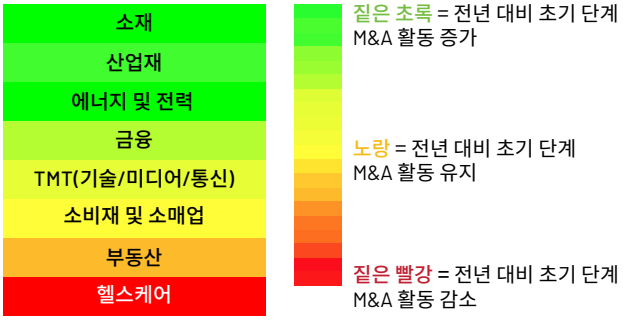
유럽의 5개 경제대국 중 스페인, 영국, 독일에서 향후 6개월간 2018년 동기 대비 M&A 공시가 증가할 것으로 보이는 반면, 프랑스와 이탈리아는 하락세가 예상됩니다.

EMEA

6개월 중간 예측: +5%

6개월 상한 예측: +7%

6개월 하한 예측: +2%



라틴아메리카

당사의 예측 모델은 향후 6개월간 공시될 LATAM 지역의 M&A 딜 수가 전년 대비 약 4%(최대 1%~최소 -9%) 감소할 것으로 전망합니다. 헬스케어, 에너지 및 전력, 소재 섹터가 향후 LATAM 지역의 M&A 딜 공시 증가를 이끌 것으로 예상됩니다.

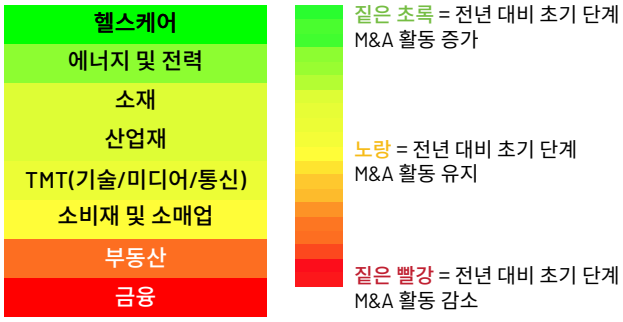
LATAM의 경제권 중 브라질, 멕시코, 페루에서 향후 6개월간 M&A 공시가 증가할 것으로 보이는 반면, 아르헨티나, 칠레, 콜롬비아는 보합 내지 감소가 예상됩니다.

LATAM

6개월 중간 예측: -4%

6개월 상한 예측: +1%

6개월 하한 예측: -9%



북아메리카

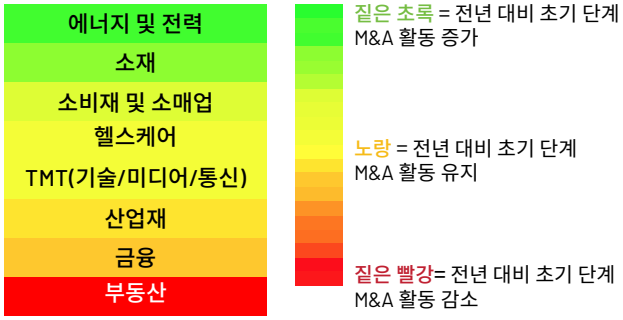
당사의 예측 모델은 향후 6개월간 공시될 NA 지역의 딜 수가 전년 대비 약 5%(최대 14%~최소 -2%) 증가할 것으로 전망합니다. 에너지 및 전력, 소재, 소비재 및 소매업 섹터가 이 지역의 M&A 공시 증가를 이끌 것으로 예상됩니다.

NA

6개월 중간 예측: +5%

6개월 상한 예측: +14%

6개월 하한 예측: -2%



자세한 정보 보기:

intralinks.com/kr/insights-all

INTRA LINKS

시간이 가장 중요합니다.

Intralinks M&A Workflow™로
딜을 더 빨리 시작하세요.

원스텝 문서 승인 및 자동 게시로
딜 진행 속도를 높이세요.

자세히 보기

http://www.intralinks.com/kr/d/workflow

집중조명

복합기업의 해체?

부인할 여지가 없습니다. 지난 20여 년간 기업들은 중대한 변화를 겪어왔고 지금도 여전히 진행 중입니다. 사람들은 디지털화, 인공지능의 영향, 성별 임금격차 해소, 여성이 비즈니스 세계에서 부딪치는 유리천장에 대해 말하며, 이러한 이슈는 기업의 비즈니스 방식을 바꾸고 있습니다.

하지만 기업들은 보다 근본적인 차원에서도 변화하고 있습니다.

10년 전만 해도 많은 대기업이 다방면에 걸친 복합기업으로서, 관련성이 없어보이는 여러 다양한 기업의 지배적 지분을 소유했습니다. 미국의 거대기업 GE, United Technologies, 독일의 ThyssenKrupp, Siemens가 잘 알려진 예이며, 일부에서는 Warren Buffet의 Berkshire Hathaway도 이 범주에 속한다고 주장할 수 있습니다.

이와 같은 기업 구조는 대체로 "여러 다양한 시장 참여를 통한 비즈니스 리스크 분산"이라는 목표에 따른 장기적 M&A 전략을 통해 형성된 것입니다.[3] 이 구조는 복합기업들이 경기순환 극복 또는 한 부문의 현금흐름을 이용한 다른 부문의 R&D 자금 조달 등을 통해 장기적 탄력성을 확보할 수 있게 해줍니다. University of Michigan에서 기업 조직을 연구하는 경영학 교수, Jerry Davis는 이렇게 말했습니다, "복합기업들은 한때 투자자들이 정교하지 않은 자본시장에서 얻을 수 없는 효율성을 제공했다."[4]

하지만 이런 혜택의 비용은 복합기업 가치의 감소로 이어집니다. 복합기업의 회사들은 전형적으로 각 부문의 합계 이하로 거래됩니다. 이 디스카운트를 즉각적인 자본이익으로 "보상"해줄 가능성은 수익을 추구하는 주주들 - 장기적으로 종합적 지원을 하는 기관투자자 및 Elliot Management, Wyser-Pratte, Cevian Capital과 노선을 같이 하는 단기적 행동주의 주주 모두 - 의 거세지는 압력과 함께 기업의 모습을 바꿀 것을 강요하고 있습니다. 투자회수, 구조조정 프로그램, 카브아웃(carve-out), 기업분리 프로세스의 광풍은 세계의 주요 제조 복합기업을 개조하고 있습니다.

시장 동향

GE는 막대한 부채를 해결하기 위해 대규모 투자회수 프로그램을 시행하고 있는데, 이 부채는 역설적이게도 자사의 광범위한 M&A 프로그램을 통해 누적된 것입니다. GE의 전 회장 겸 CEO, John L. Flannery는 "모든 것"을 검토 중이라고 말한 것으로 전해졌습니다.[5]

Otis 엘리베이터로 잘 알려진 미국의 제조 복합기업, United Technologies는 회사를 3개로 분할하기로 발표하여 화제가 되었습니다. 2018년 후반, 이 회사는 Otis뿐 아니라 Carrier 빌딩시스템 부문도 분리할 것이라고 발표했습니다. 남은 회사는 이제 항공 부문에만 집중하며, 제트 엔진 제조사인 Pratt & Whitney와 최근 인수한 부품 제조사 Rockwell Collins가 이끌 것입니다.[6]

독일의 제조 복합기업인 Siemens 역시, Joe Kaeser CEO가 회사 분할 절차에 참여하지 않겠다고 밝혔음에도 불구하고, 일부 구조조정 및 투자회수를 진행하고 있습니다.[7] 그렇긴 하지만 헬스케어 부문인 Healthineers의 카브아웃은 자사 풍력발전 기업과 스페인의 Gamesa와의 조인트벤처, 자사의 전기 및 하이브리드 전기 항공우주산업 추진 부문을 Rolls-Royce에 매각한 것과 더불어 Siemens의 모습을 변화시키는 데 많은 진전이 있었음을 보여주고 있습니다.

Dow Chemical과 Du Pont이 합병된 지 불과 3년 만에 화학 복합기업, DowDuPont이 3개 전문기업으로 분할한 632억 달러 가치의 딜은 이러한 추세의 또 다른 예일 뿐입니다. 사실, 2019년 상반기 전 세계의 합병기업 분할은 11개 딜, 983억 달러 가치에 달해 사상 3번째로 높은 수치를 기록했습니다.[8]

주목할 기업인 네덜란드의 자본재 공급사, CNH Industrial은 분할 준비가 된 또 다른 후보로 사람들의 입에 오르내리고 있습니다.[9]

이 추세의 승자 중 한 그룹은 – 자문사 및 일부 유형 투자자는 제외하고 – 사모투자(PE) 펀드입니다. 기록적인 펀드조성 사이클 이후 자금이 넘쳐나는 이 기업들은 시장에 나오는 자산의 주요 바이어로 떠오르고 있습니다.

올해 초 미국의 사모투자 회사, American Industrial Partners는 에너지 효율 및 디지털 생산성 솔루션 공급사인 Current를 GE로부터 사들였습니다. 한편, PE 섹터는 2013년 기업공개를 통해 Siemens에서 분리된 독일의 조명기업, Osram을 손에 넣을 수 있었습니다. 사모투자 거대기업, Carlyle and Bain으로 구성된 컨소시엄은 2019년 7월 초 34억 유로 가치의 기업에 대한 제안에 착수했습니다. 이러한 자산은 구애를 받지 못한 채 거대 복합기업 구조에서 "기업 고아"로 머물 가능성이 있으며, 사모투자 펀드의 주주 및 투자자들에게 가치를 창조하는 환상적인 기회를 제공할 수 있습니다.

향후 아시아에서의 해체

하지만 지금까지는 복합기업이 해체되는 이 추세가 서구의 복합기업에만 영향을 미쳤다는 점을 흥미롭게 주목해볼 수 있습니다. 일본의 복잡한 무역상사 구조와 중국, 인도의 보다 전통적인 가문 소유 복합기업은 아직 영향을 받지 않은 것으로 보입니다. 그러나 일본의 한 복합기업의 M&A 임원에 따르면 이 추세 또한 달라질 수 있습니다. 그는 "이곳에서도 그 구조가 해체될 거라고 예상해야 한다. 하지만 나는 그런 과정이 10년 내지 20년 뒤에 진행될 거라 생각한다"고 말했습니다.

한편 행동주의 주주들은 아시아 시장 – PAG Capital, Elliot Management 등 – 에 점점 더 큰 관심을 보이고 있고, 이 지역의 기업들 역시 운영을 간소화하라는 압박을 받고 있다고 추정하는 게 타당할 것입니다.

2011년으로 돌아가보면, 아시아에서 행동주의 주주가 주도하는 캠페인이 10개에 불과했으나 2017년에는 106개로 늘어났습니다.[10]

지금까지 행동주의 주주의 캠페인은 운영 문제에 관한 것이었습니다. 그 예로 홍콩 기반의 헤지펀드 Oasis가 일본의 Nintendo에 스마트폰에서 실행할 수 있는 게임을 만들도록 지속적으로 압력을 가하고, 이것이 Nintendo가 Pokémon Go로 누린 엄청난 성공을 거둔 사례를 들 수 있습니다. 또 다른 예는 Sandon Capital이 이사회 변경 활동에 성공하고 바이오테크 회사의 연이은 손실로 이어진 호주의 Alchemia입니다.

한편, 한국에서는 재벌 구조 해체에 대한 초기 징후를 볼 수 있습니다. 재벌은 1960년대에 한국에서 태동하여 전 세계에 수많은 사업체를 둔 글로벌 다국적기업이 된 비즈니스 복합기업 구조입니다.[11] Elliot Management는 최근 한국의 최대 가족경영 복합기업인 Samsung과 Hyundai에 도전장을 내밀었습니다. Elliot은 Hyundai에 Hyundai Mobis, Hyundai Motor, Kia Motors에서 "어떻게 기업 거버넌스를 개선하고, 대차대조표를 최적화하고, 자본수익률을 높일 것인지"에 대해 보다 상세한 로드맵을 제공할 것을 요구했습니다.[12]

따라서 M&A 자문사들은 새로운 자문 기회를 찾을 때 동양으로 시선을 돌려야 합니다.

마지막으로, 우리가 현재 전통적인 다업종 제조 거대기업의 감소를 목격하고 있는 동안 이 비즈니스 구조를 완전히 해체하는 것을 서두르면 안 된다는 점을 기억해야 할 것입니다. 인수에 몰두해온 Google, Amazon, Facebook 역시 복합기업 범주에 포함됩니다. 우리는 이 신경제 기술 기업들이 우리를 어디로 데려갈지 아직 알 수 없습니다.

[3] https://www.investopedia.com/terms/c/conglomerate.asp

[4] https://www.bloomberg.com/news/articles/2018-02-01/conglomerates-are-broken

[5] https://www.ft.com/content/97eb0712-fb79-11e7-a492-2c9be7f3120a

[6] https://edition.cnn.com/2018/11/27/business/united-technologies-breakup-conglomerate/index.html

[7] https://www.reuters.com/article/us-siemens-structure/siemens-ceo-says-breakup-is-not-the-goal-manager-magazin-idUSKBN1E81DX

[8] https://trendreports.mergermarket.com/reports/d2918464-ce6d-4222-b5a3-c298f98698ab

[9] https://www.woodlockhousefamilycapital.com/post/another-conglomerate-breakup

[10] https://www.financierworldwide.com/shareholder-activism-in-asia#.XSA5ro9RfIU

[11] https://www.investopedia.com/terms/c/chaebol-structure.asp

[12] https://www.financierworldwide.com/shareholder-activism-in-asia#.XSA5ro9RfIU

자세한 정보 보기:

intralinks.com/kr/insights-all

INTRA LINKS IN

게스트 평론

M&A 딜메이커들이 현재의 '변동성의 소용돌이'에 대해 알아야 할 것

세계가 점점 더 서로 연결됨에 따라, 기업들은 여러 분야에서 압박을 받고 있습니다. *SS&C Intralinks Deal Flow Predictor* 이번 호에서는 **Paul Aversano**를 만나 글로벌 관점을 지닌 기민한 딜메이커들이 잡을 수 있는 매수측 및 매도측에 대한 기회에 대해 들어보았습니다. Paul은 뉴욕에 기반을 두고 있는 **Alvarez & Marsal's** 사모투자 서비스의 매니징디렉터이자 이 회사의 Transaction Advisory Group 글로벌 업무 책임자입니다.

지난 25년간 Paul은 공기업 및 사기업의 복잡한 거래와 자본시장 거래에 대한 매수측 및 매도측 모두의 재무회계 실사를 전문적으로 주도해왔습니다. 이전의 빅 4 파트너, 미국 공인회계사, Fox Business Network, Bloomberg Businessweek Radio, 여러 다양한 방송사, 활자매체의 단골 게스트인 Paul은 그룹이 사모투자, 국부펀드, 가문자산, 전략적 바이어에게 제공하는 국경을 넘나드는 전체 서비스 업무를 이끌고 있습니다.

Intralinks: Paul, 딜메이커들이 "변동성의 소용돌이"를 헤쳐나가야 한다고 말씀하시는데요, 이 소용돌이를 만드는 주요 문제가 무엇이라고 생각하시나요?

Paul Aversano: 저는 25년간 M&A 분야에서 일해왔는데, 지금 우리가 보고 있는 것처럼 시장을 움직이는 변수가 많은 것은 물론 현재의 상호연관성 수준도 전혀 본 적이 없다고 솔직히 말씀드릴 수 있습니다. 거시적으로, 우리는 점점 더 글로벌화되는 경제를 다루고 있고, 모든 것이 다른 모든 것에 영향을 주는 것으로 보입니다. 한 예로 1년 전에 터키의 리라화가 위기를 겪었고, 그 영향으로 미국 주식시장이 하락했어요. 세계가 점점 더 글로벌화되고 있다는 증거죠.

M&A에 대해 말하면, 딜메이커들이 마주칠 수밖에 없는 본질적인 압력이 있어요. 11배에 달하는 기록적인 밸류에이션은 결과적으로 이 자산을 매각할 때 어려운 문제를 일으킬 수 있고, 특히 침체된 시장에서 더 그렇습니다. 그리고, 최근에 Prequin이 2조 달러로 추산한 기록적 수준의 드라이파우더는 사모투자가 보유한 금액의 절반이 넘습니다. 또 다른 요인으로 동일한 자산에 대해 경쟁하려는 수많은 새로운 시장 참여자들이 있습니다. 사모투자(PE) 펀드와 비교해서 국부펀드, 가문자산, 전통적 LP에 대해 생각해보면... 전통적으로 자본을 사모투자 펀드에 할당해온 모든 투자자들이 지금은 스스로 투자하고 있어요.

하지만 그것은 모든 딜메이커들이 고심해야 하는 문제 아닌가요?

리스크를 열거해보면, 더 높은 이자율과 인플레이션, 글로벌 통화 변동성, 미중 간 무역전쟁, 기술적 혼란, 디지털 변혁, 브렉시트, 전 세계 보호주의 강화, 가장 큰 관심사가 되고 있는 미국의 다가오는 선거, 조세정책 변경, 북한, 중동, 베네수엘라의 광범위한 지정학적 리스크가 있어요. 이 리스트는 끝이 없어보이고, 모든 요인들이 합쳐져서 M&A에 잠재적으로 영향을 미칠 수 있는 요인들을 최악의 상황으로 바라보게 합니다. 다시 말해 제가 "변동성의 소용돌이"라고 표현해온 것이죠.

강조하신 문제 중에 몇 가지를 좀 더 깊이 살펴보죠. 밸류에이션이 기록적으로 높다고 하셨는데요, 이 상황이 앞으로 어떻게 전개될까요?

예견할 수 있는 미래 동안은 밸류에이션이 상대적으로 높은 수준을 지속할 것으로 생각합니다. 활용해야 할 자본이 매우 많고, 따라서 높은 밸류에이션이 수준이 계속 유지될 겁니다. 자본 활용에 대한 압력은 어떤 유형의 M&A 활동을 하도록 몰아가는데, 예를 들어 지금 미국에서 PE 딜의 50% 이상이 2차 인수로, 60% 이상이 끼워넣기(tuck-in) 또는 덩치키우기(bolt-on) 인수로 실행되고 있어요. PE 자산군은 지금 단순히 최고 수익률을 제안하고, 투자를 위한 자본을 기록적인 수준으로 계속 끌어들이고 있죠.

지정학적 이슈로 관심을 돌려보면, 이 문제가 정말 새로운 것인가요? 또는 모든 세대의 M&A 종사자들이 다뤄야 할 실제 문제인가요?

어떤 세대의 딜메이커들이든 다뤄야 할 지정학적 문제가 있습니다. 제가 볼 때 바뀐 것은 표현의 변동성이고, 점점 더 커지는 것 같아요. 우리는 미국과 북한 사이의 입씨름을 분명히 보고 있는데, 이것이 M&A에 직접적으로 영향을 미칠까요? 그렇지 않아요, 하지만 전 세계 대출 및 주식 시장 모두에 영향을 주는 불확실성을 형성하고 있어요. 또한 알 수 없는 리스크도 존재하죠. 예측하지 못한 하나의 커다란 지정학적 사건이 글로벌 마켓에 큰 혼란을 일으킬 수 있어요.

이제 보호주의에 대해 얘기해보죠. 이것이 실제로 딜을 어느 정도로 방해하는 요인이고, 어느 정도로 단순히 언론의 관심을 끄는 문제인가요?

이것은 실제 문제이고, 중국에서 가장 큰 관심사지만 다른 일부 지역에서도 그렇습니다. 최근 중국 출장에서 저는 중국 기업들이 미국 시장을 실질적으로 닫힌 것으로 보는 것을 알게 됐는데,

우리가 모든 상황에서 매우 많은 중국 입찰자들을 보았던 2016년과는 완전히 다른 모습이죠. 맞습니다, 여기에 영향을 준 자본유출 제한 문제가 있어요. 하지만 저는 미국 자산에 대한 중국의 입찰 감소가 주로 CFIUS(Committee for Foreign Investment in the U.S.)에 대한 최근의 변경에서 비롯된 규제 정밀조사 강화 때문이라는 생각이 강하게 듭니다.

이런 여러 가지 문제의 상호연관성을 강조하셨는데요, 이 점과 관련해서 딜메이커들이 어떻게 최선의 준비를 할 수 있을까요? 성공적인 거래를 보장하기 위해 어떤 구조와 프로세스가 필요할까요?

가치 창조는 전면과 중심에 있어왔고 앞으로도 그럴 것이며, 인수 전에 고안된 강력한 가치 창조 플랜이 핵심이 될 겁니다. 재무적 설계와 운영 효율성 향상만으론 더 이상 충분하지 않아요. 인수자들은 실제로 어떻게 수익을 창출할지 오래, 열심히 생각해야 하죠. 정확한 전략은 지역에 따라 다르지만, 딜 이후의 가치 창조 플랜을 만들고 인수 전에 준비가 완료돼야 합니다.

모든 문제는 리스크를 감수하고 장기적 관점으로 보는 이들에게 기회도 함께 제공할 텐데요, 가장 큰 기회가 어디에 있다고 보시나요?

맞는 말씀이에요, 혼란은 기회를 불러오죠. 많은 문제가 산재해 있지만 저는 인수자들에게 리스크를 추측하고 그걸 다룰 수 있는 창의적 방법을 찾으라고 권하고 싶습니다. 가장 큰 기회는 기술에서 올 것이고 앞으로 몇 년이 중요해요. 제가 보는 바로는 현재의 모든 딜이 테크놀로지 딜이고, 모든 기업이 디지털 변혁 전략을 필요로 합니다. 어떤 기업이든 오래, 열심히 생각해야 해요, "내 업종이 겪을 디지털 변혁으로 인해 내가 승자가 될 것인가, 어디에 어떻게 투자할 것인가, 내가 밀려날 것인가, 나는 특별히 소매업종에 대해 생각하고 있는데, 그렇다면 내 분야를 떠나 다른 누군가에게 넘겨줄 것인가?"에 대해서요. 이것은 기업들이 스스로에게 물어야 할 중요한 질문입니다.

마지막으로, 단기에서 중기에 이르는 향후 M&A에 대해 말씀해주시겠어요?

낙관합니다, 크게 성장할 거예요! 펀더멘털도 훌륭하고, 드라이파우더가 넘쳐나서 딜을 실행해야만 해요, 다른 방법이 없죠. 제가 실패를 걱정할까요? 아니에요. 자금이 고갈된 기관투자가로부터 딜 자금을 조달하던 금융위기 때와 달리, 지금은 돈이 매우 다양한 범위의 새로운 소스에서 나오고 있죠. 이 자금제공자들은 활용해야 할 너무나 많은 자금을 갖고 있어요. 어려운 문제는 강력하고 지속 가능한 가치 창조 스토리를 만들고 그것을 엄격하게 실행하는 것입니다.

좋은 말씀 들려주셔서 감사합니다.

제게도 의미 있는 시간이었습니다.

자세한 정보 보기:
intralinks.com/kr/insights-all

INTRA LINKS IN

통찰력을 제공하는 공간

Intralinks Data Room Insights Dashboard로 딜 활동을 명확히 파악하세요.

실사 동안 딜 진행을 추적하고
바이어 관심도를 한눈에 확인하세요.

자세히 보기

https://www.intralinks.com/kr/d/dashboard

Intralinks Deal Flow Predictor 소개

가장 가까운 Intralinks에 연락하십시오:
intralinks.com/mylocation

SS&C Intralinks Deal Flow Predictor는 일정 기간의 전 세계 초기 단계 M&A 활동에 대한 Intralinks의 전망을 제공합니다. 본 보고서에 포함된 통계는 자산 매각, 투자 회수, 사모투자, 금융, 자본 조달, 합작 투자, 연합, 파트너십 등의 제안된 거래에 대한 실사를 수행하기 위해 Intralinks 및 기타 공급자들을 통해 개설되거나, 개설이 제안된 가상 데이터룸의 규모를 반영합니다. 이 통계에는 Intralinks의 가상 데이터룸 시장 점유율 변동 또는 가상 데이터룸 서비스 시장 수요의 변동에 따른 조정이 적용되지는 않았습니다. 이 통계는 시장 데이터 공급업체들이 보고한 딜의 규모와 일치하지 않을 수 있으며, 따라서 Intralinks가 특정 회계 기간에 대해 작성할 수 있는 예측 수치가 해당 기간에 최종적으로 실현될 딜의 규모, 또는 매출이나 M&A 딜 거래량을 나타내는 것으로 해석해서는 안 됩니다. SS&C Intralinks Deal Flow Predictor에서 도출한 미래에 완료될 거래 활동 수치는 실사 단계에서 완료 단계로 이행하는 거래의 추정 비율에 기반합니다. 또한 공시된 M&A 딜과 관련하여 마켓 데이터 공급사들이 제공하는 수치는 위의 거래 타입과 다른 딜 유형으로 구성될 수 있습니다.

Intralinks Deal Flow Predictor의 예측 성향을 검증하기 위해, 당사는 Intralinks Deal Flow Predictor의 근거 데이터를 Refinitiv가 사후에 보고한 거래 물량 공시 데이터와 비교하여, 이를 토대로 향후 두 분기 동안의 M&A 거래 물량을 예측하는 계량경제모형(선형회귀분석 측정에 적합한 표준 통계 기법 이용)을 설계했습니다. 당사는 독립적인 통계 컨설팅 및 데이터 과학 리서치 회사인 Analysis & Inference("A&I")를 통해 이 모형을 진단, 복제, 평가했습니다. A&I의 분석에 따르면 당사의 예측 모델은 매우 높은 수준의 통계적 유의성을 가지며, Intralinks Deal Flow Predictor가 향후 Refinitiv가 보도하는 공시 거래 데이터에 대하여 통계적으로 유의한 6개월 예측 지표일 확률은 99.9% 이상입니다. 당사는 독립적인 통계 분석을 정기적으로 업데이트하여 미래 M&A 활동 예측 도구로서 Intralinks Deal Flow Predictor의 유효성을 검증할 계획입니다.

SS&C Intralinks Deal Flow Predictor 보고서는 오로지 참고 목적으로 "있는 그대로" 제공됩니다. Intralinks는 본 보고서의 내용에 대해 적시성, 정확성 또는 완성도에 대한 어떠한 보장도 하지 않습니다. 이 보고서는 Intralinks 또는 기타 제공사의 VDR 플랫폼상에서 제한된 거래 타입에 대해 발생하거나 발생할 것으로 제안된 실사 활동에 대한 Intralinks의 관찰과 주관적인 해석을 바탕으로 작성됩니다. 이 보고서는 특정한 과거 또는 미래 기간의 Intralinks 비즈니스 실적이나 운영 결과에 대한 지표를 제공하기 위해 작성된 것이 아닙니다. 이 보고서는 투자에 대한 조언이나 투자 유도 등을 위한 목적으로 작성되지 않았습니다.

Intralinks 소개

SS&C 계열사인 Intralinks는 글로벌 뱅킹, 딜메이킹, 자본시장 커뮤니티에 업계를 선도하는 금융 테크놀로지를 제공합니다. 가상 데이터룸(VDR)의 선구자로서 Intralinks의 기술은 정보 흐름을 안전하게 통제하여 고객이 보다 완벽한 자신감을 갖고 보다 생산적으로 일할 수 있도록 지원하며, 또한 합병 및 인수, 자본조달, 투자자 공표 등의 전략적 계획을 용이하게 진행할 수 있게 합니다. Intralinks의 솔루션은 이러한 활동을 운영 간소화, 리스크 감소, 고객경험 향상, 투명성 증대를 통해 개선합니다. Fortune 1000 기업의 99% 이상이 Intralinks를 신뢰하고 있으며, 34.7조 달러가 넘는 금융 거래가 당사의 플랫폼을 통해 실행되었습니다.

자세한 정보는 www.intralinks.com에서 확인하세요.

"Intralinks" 및 Intralinks 디자인 로고는 Intralinks, Inc.의 등록상표입니다. 본 보고서는 다른 기관의 등록상표 상태에 대한 조회 없이 해당 상호 및 상표를 언급할 수 있습니다. *SS&C Intralinks Deal Flow Predictor*는 개인적, 비상업적 용도로만 사용 가능합니다. 보고서의 내용은 Intralinks의 승인 없이 복제, 배포 또는 게시할 수 없습니다. *SS&C Intralinks Deal Flow Predictor* 콘텐츠 사용을 위한 승인은 info@intralinks.com에 문의하세요.

SS&C Intralinks Deal Flow Predictor 보고서에 자사의 M&A 딜 보고서 및 공개된 거래 데이터를 사용하게 해주신 Refinitiv에 감사의 뜻을 전합니다.

© 2019 SS&C Intralinks, Inc.

intralinks.com

© 2019 Intralinks, Inc. All rights reserved.