SS&C Intralinks®
Deal Flow Predictor

글로벌 M&A 시장의 미래 동향에 대한
분기별 예측 보고서

2020년 1분기 글로벌 M&A 활동 예측

인사말

SS&C의 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 갖고 있습니다. Intralinks는 전 세계 상당 수 M&A 딜의 초기 단계에 참여하여 축적된 통찰력을 바탕으로 향후 M&A 딜 규모를 예측합니다.

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

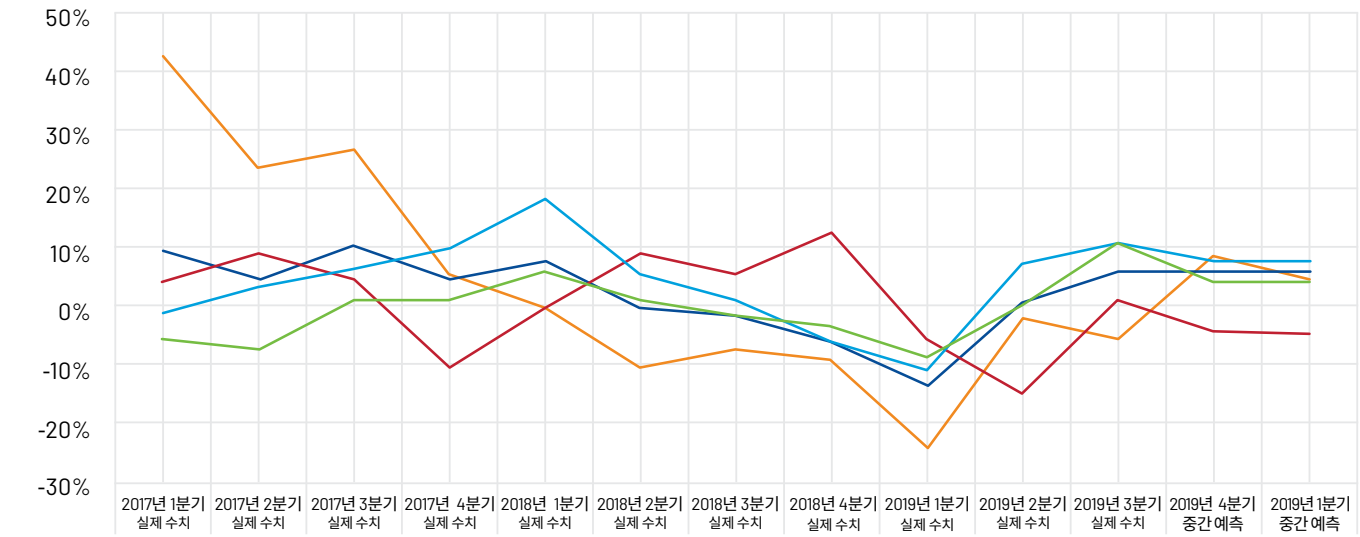
이번 호 *SS&C SS&C Intralinks Deal Flow Predictor*는 향후 6개월간 공시될 M&A 활동 예측과 함께, 인프라 M&A에 대한 특집기사, Trethera의 CEO 겸 회장인 Ken Schultz 박사와의 인터뷰 - 바이오제약 업계의 임원으로 20년 이상 글로벌 딜메이킹을 수행하면서 그가 주도한 거래에 대한 독점적인 내부자 견해를 수록하였습니다.

Philip Whitchelo
Vice President, Intralinks

@PhilipWhitchelo

/PhilipWhitchelo

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



	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 실제 수치	2019년 4분기 중간 예측	2019년 1분기 중간 예측
APAC	-1%	4%	7%	10%	18%	5%	2%	-6%	-12%	7%	11%	7%	7%
EMEA	-6%	-7%	1%	1%	6%	2%	-2%	-4%	-8%	0%	11%	5%	5%
LATAM	4%	9%	4%	-11%	0%	9%	6%	13%	-6%	-16%	2%	-4%	-4%
NA	43%	24%	26%	6%	0%	-11%	-7%	-9%	-24%	-3%	-5%	8%	6%
전세계	9%	5%	10%	5%	7%	-1%	-2%	-6%	-14%	1%	6%	6%	6%

*SS&C SS&C Intralinks Deal Flow Predictor*는 Refinitiv[2]가 보도하는 전 세계의 M&A 딜 공시 물량이 6개월 후 어떻게 변할지 정확하게 예측하는 지표로 독자적으로 검증[1] 받아 왔습니다.

[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 →

인프라, M&A, 보호무역주의
8페이지 →

게스트 평론 의학박사 Ken Schultz
10페이지 →

개요

2019년 하반기 전 세계 M&A 회복세, 2020년에도 지속 전망

지난 2분기 동안 전 세계 VDR(가상 데이터룸)의 초기 단계 M&A 실사 활동량을 토대로, Intralinks의 예측 모형은 2020년 1분기 말까지 향후 6개월간 공시될 전 세계 M&A 딜 수가 전년 대비 약 6%(최대 11%~최소 1%) 증가할 것으로 예상합니다. 가장 강력한 증가세는 TMT(기술/미디어/통신), 소재, 에너지 및 전력 섹터가 이끌 것으로 전망됩니다. 이 수치는 2019년 상반기 전 세계 딜 공시의 전년 대비 7% 감소에서 큰 폭으로 전환된 것입니다.

아시아 태평양

당사의 예측모델은 2020년 1분기 말까지 향후 6개월간 공시될 APAC 지역의 딜 수가 전년 대비 약 7%(최대 12%~최소 2%) 증가할 것으로 전망합니다. 부동산, 금융, 산업재 섹터가 M&A 공시 증가를 이끌 것으로 예상됩니다.

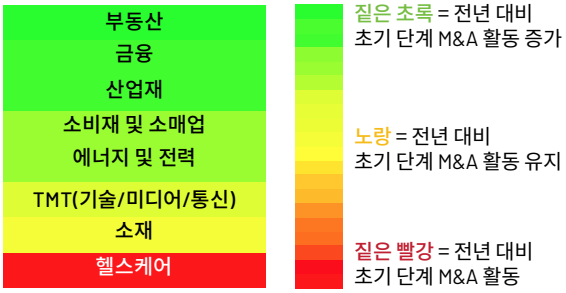
APAC의 모든 지역에서 초기 단계 M&A 활동량이 증가하고 있으며, 인도, 일본, 중국 및 홍콩이 가장 크게 기여할 것으로 예상됩니다.

APAC

6개월 중간 예측: +7%

6개월 상한 예측: +12%

6개월 하한 예측: +2%



유럽 중동 아프리카

당사의 예측모델은 2020년 1분기 말까지 향후 6개월간 공시될 EMEA 지역의 딜 수가 전년대비 약 5%(최대 7%~최소 2%) 증가하고, 동유럽, 베네룩스 3국, 스칸디나비아 국가, DACH(오스트리아/독일/스위스), 사하라 이남 아프리카의 소재, TMT(기술/미디어/통신), 에너지 및 전력 섹터가 가장 크게 기여할 것으로 예측합니다.

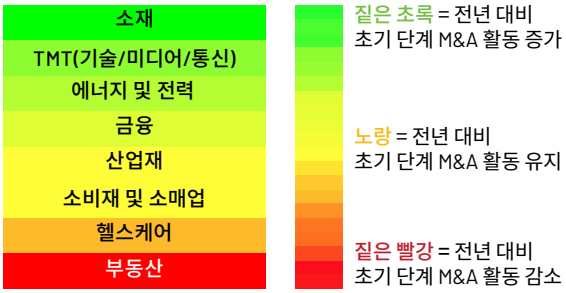
유럽의 5개 경제대국 중 이탈리아, 스페인, 영국, 독일에서 향후 2분기 동안 M&A 공시가 증가할 것으로 보이는 반면, 프랑스는 감소세가 예상됩니다.

EMEA

6개월 중간 예측: +5%

6개월 상한 예측: +7%

6개월 하한 예측: +2%



라틴아메리카

당사의 예측모델은 2020년 1분기 말까지 향후 6개월간 공시될 LATAM 지역의 딜 수가 전년 대비 약 4%(최대 2%~최소 -9%) 감소할 것으로 전망합니다. 헬스케어, 에너지 및 전력, 산업재 섹터가 이 지역의 M&A 딜 공시 증가를 이끌 것으로 예상됩니다.

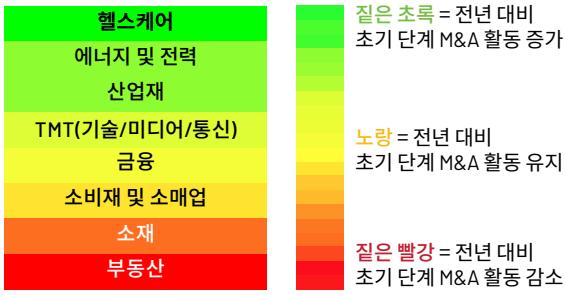
LATAM의 경제권 중 페루, 콜롬비아, 브라질, 칠레에서 M&A 공시가 증가할 것으로 보이는 반면, 아르헨티나와 멕시코는 보합 내지 감소 수준일 것으로 예상됩니다.

LATAM

6개월 중간 예측: -4%

6개월 상한 예측: +2%

6개월 하한 예측: -9%



북아메리카

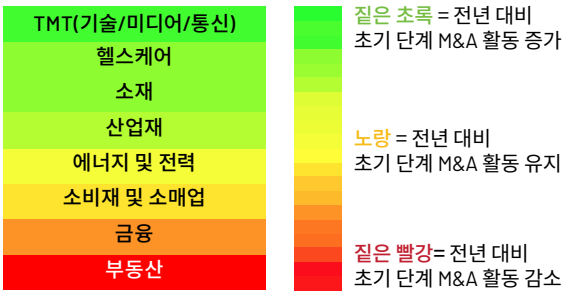
당사의 예측모델은 2020년 1분기 말까지 향후 6개월간 공시될 NA 지역의 딜 수가 전년 대비 약 7%(최대 15%~최소 0%) 증가하고, 주로 캐나다의 딜메이킹 상승세가 주도할 것으로 전망합니다. TMT(기술/미디어/통신), 헬스케어, 소재 섹터가 이 지역의 M&A 공시 증가를 이끌 것으로 예상됩니다.

NA

6개월 중간 예측: +7%

6개월 상한 예측: +15%

6개월 하한 예측: 0%



자세한 정보 보기:

intralinks.com/kr/insights-all

Intralinks
딜 마케팅 **소개**

85% 더 빠른 속도
95% 더 적은 실수.*

윈. 윈.

Intralinks는 복잡하고 어려운 딜 마케팅 프로세스를 간소화합니다. 수작업은 줄이고, 통찰력과 보안성은 높이며, 모든 곳에서 NDA, CIM, 고객의 평판을 보호하고 있습니다.

- 수작업 없이, 활동내역을 자동으로 추적
- 전용 저장소에 거래 기록, 주요 문서뿐만 아니라 바이어 리스트, 활동, 프로필까지 보관
- 바이어의 문서 열람 내역을 확인하여 관심도 측정
- 워터마킹 자동화, 문서별로 적절한 보안 수준 부여

딜 마케팅의 어려움을 없애는 방법을 알아보세요.

www.intralinks.com/kr

**내부 테스트 결과*

Name 7(8)	Teaser Sent	Teaser Viewed	NDA Sent	NDA Viewed	NDA Redlined	NDA Signed	CIM Sent
Totals	6	6	4	3	3	2	0
Tonka Bay	08/18/19	08/21/19	09/02/19	09/10/19	09/14/19	09/17/19	-
Diamond Equity	08/14/19	08/22/19	09/03/19	09/04/19	09/15/19	09/20/19	-
Kelso & Company	08/13/19	08/20/19	09/01/19	09/06/19	09/17/19	-	-
Meritage PE	08/20/19	08/27/19	09/03/19	-	-	-	-
Sentinel Capital	08/16/19	08/21/19	-	-	-	-	-
Align Capital	-	-	-	-	-	-	-
Huron Capital	-	-	-	-	-	-	-
Tregaron Capital	08/13/19	08/21/19	-	-	-	-	-

집중조명

인프라, M&A, 보호무역주의

인프라는 언제나 주요 투자 분야였으며, 정부와 민간부문이 공동의 목표를 달성하기 위해 자주 협업하는 영역입니다.

그러나 인프라 투자는 점점 글로벌화되고 기술주도적이 되어감에 따라, 거래 증가에 대한 국가안보 차원의 우려가 제기되고 있습니다. 다시 말해, 각국 정부들은 국가적 또는 전략적 중요성을 지닌 것으로 여겨지는 인프라에 참여하고 있는 기업의 소유자가 누구인지에 대해 보다 엄격한 감시를 시도하고 있습니다.

이런 배경에도 불구하고 많은 M&A 전문가들은 인프라가 투자대상으로서 더 많은 관심을 받고 있고, 이미 주목하고 있는 투자자인 사모펀드들을 더 끌어들일 가능성이 있다고 생각합니다.

도널드 트럼프가 2016년 대통령 선거에서 공약한 1조 달러 인프라 투자와 중국의 야심찬 일대일로(Belt and Road Initiative) 프로젝트를 고려하면, 인프라 분야의 뜨거운 열기가 놀라운 일은 아닙니다. 몇몇 국가의 정부가 도로, 철도 시스템, 통신 네트워크 등의 공공 인프라를 민영화하기로 결정하면서 인프라 섹터는 공공에서 민간 투자로 이동하고 있습니다. 또한 다른 나라들의 민간투자자, 심지어 국영기업들도 이 대열에 동참하고 있습니다.

인프라 투자가 해외투자자들의 더 많은 관심을 끌면서 국가안보에 대한 우려가 제기되고 있으므로, 중국 투자자들의 늘어나는 참여에 난관이 없지는 않았습니다.

위에서 언급했듯이 사모펀드들은 이 분야를 점점 더 주목하고 있습니다. 일례로 EQT Partners 의 인프라 투자 자문팀이 2년 전 싱가포르의 국영투자기업인 Temasek와 제휴한 것을 들 수 있습니다. EQT 인프라와 Temasek은 공동으로 동남아, 인도, 한국, 일본, 호주, 뉴질랜드에서의 투자 기회를 조사할 예정입니다. 그들의 포부는 통신, 운송, 에너지, 환경 및 사회 인프라에 기존 자산과 더불어 성장, 개발, 혁신의 잠재력을 보유한 흥미로운 기업들을 찾는 것입니다.

매력적인 타깃은 인기가 많고 경쟁이 심하며, 사모펀드들과 함께 기관투자가들도 인프라에 직접 투자금을 할당하는 데 점점 더 관심을 보이고 있습니다. 예를 들어, 2017년 Ontario Teachers' Pension Plan은 미국의 클린에너지 전송 및 마이크로그리드 프로젝트 주요 개발사인 Anbaric 과의 파트너십에 20조 달러를 투자하여 새로운 개발회사, Anbaric Development Partners를 설립했습니다. 이 파트너십은 북미지역의 클린에너지 인프라 프로젝트 개발 및 노후화되어가는 전송 네트워크의 복구 가속화를 목표로 하고 있습니다.

2018년 초에 Temasek 역시 스위스 물류 및 운송 기업, Kuehne + Nagel과 함께 설립한 조인트벤처를 통해 물류 및 공급망용 첨단기술을 개발하는 전 세계의 신생기업에 투자하고 있습니다.

이러한 예 – 그리고 더 많은 예 –는 이 분야가 부채부담이 큰 자본구조에 이상적인 수단으로 비교적 안정적이고 꾸준한 수익을 추구하는 다양한 투자자를 위해 가진 매력을 실제로 보여줍니다.

아시아, 특히 중국의 투자자들은 이 섹터의 개발 및 확대에서 중대한 역할을 할 준비가 되어있습니다. 중국의 초대형 프로젝트인 일대일로를 통해 중국의 기업들은 전 세계 70여개국의 인프라 프로젝트에 투자할 계획입니다. 중국은 이 야심찬 장기 개발 프로젝트에 1조 달러 이상을 지출할 것으로 예상되었으며, 이는 2차세계대전 직후의 마샬플랜에 비교되어왔습니다. 하지만 한 분석에 따르면 지금까지의 투자는 이에 크게 못미치는 2,100억 달러로 추산되며, 그것도 주로 아시아에만 투자되었습니다.

그러나 인프라 투자가 해외투자자들의 더 많은 관심을 끌면서 국가안보에 대한 우려가 제기되고 있으므로, 중국 투자자들의 늘어나는 참여에 난관이 없지는 않았습니다.

중국 기업의 호주, 유럽 및 북미지역의 자산 인수는 세간의 이목을 끈 몇몇 대형 거래들이 정부에 의해 제지되면서 우려가 커져왔습니다.

중국 기업의 왕성한 기업 인수 노력에 대한 독일의 반응은 다른 선진국 내 상황을 어느 정도 보여주는 것이었습니다.

2016년 5월 중국의 공업그룹, Midea는 30억 달러에 가까운 금액으로 산업자동화 기업인 KUKA를 인수했고, 이 딜은 엔지니어링 강국인 독일에서 열렬한 환영을 받았습니다. 하지만 중국에 의한 다른 몇 건의 거래 후 분위기는 "기술 유출"에 대한 우려, 즉 엔지니어링 최강국인 독일의 위치가 흔들릴 수 있다는 위기의식과 함께 급속히 냉각되었습니다. 불과 몇 달 뒤 Fujian Grand Chip Investment Fund LP가 독일의 반도체기업 Aixtron에 입찰했을 때의 시장 정서는 독일정부가 미국정부에 의해 제기된 우려를 토대로 최초 승인을 취소할 정도로 바뀌었습니다. 이런 사례를 볼 때, 보호무역주의의 확산을 부정하기는 어렵습니다.

미국 기업 및 기관의 해외투자에 대한 국가안보 영향을 검토하는 미국 해외투자위원회(CFIUS)의 행보를 따라, 유럽연합(EU)은 해외 직접투자 심사규정을 강화하였고 2020년 11월에 완전히 효력을 갖추게 됩니다. 그 목표는 EU에 전략적으로 중요한 것으로 여겨지는 자산을 보호하는 것입니다. 강화된 규정의 핵심은 EU 회원국 간의 정보공유 조항입니다. Aixtron 딜에 대한 거부는 자산보유국이 거래 자체에 대한 우려가 없더라도 딜이 어떻게 불가로 귀결될 수 있는지 보여주는 한 예입니다.

인프라 참여에 어려움을 겪은 또 다른 중국기업은 글로벌 5G 모바일 네트워크에 하드웨어를 공급하려는 야심찬 목표를 가진 통신장비기업 화웨이입니다. 이 회사는 미국에서 정치적으로 어려움에 부딪혔으며, 유럽에서의 전망 역시 EU가 5G 및 사이버보안에 대한 새로운 전략을 취하면서 불확실한 상태로 남아있습니다. 제기된 우려 – 공격에 대한 노출 확대, 공격자들의 잠재적 진입로 증가, 개별 공급업체들의 리스크 수준 등 – 들은 다시 한 번 인프라 섹터 투자자들이 직면한 어려움을 보여줍니다.

인프라의 전략적 중요성과 국가안보와의 밀접한 관련성 때문에 이 분야의 딜은 더욱 철저한 정밀조사를 받을 수밖에 없을 것으로 예상됩니다. 따라서 딜메이커들은 인프라 섹터의 방대한 기회를 충분히 이용하려면 특별한 주의를 기울이고 더 많은 시간을 할애해야 합니다.

게스트 평론

바이오제약 업계 최전방의 비즈니스 개발 전쟁 스토리

의학박사 Ken Schultz, 바이오제약 업계의 임원으로 20년 이상 글로벌 딜메이킹을 수행하면서 그의 잘 알려진 경력 동안 주도한 거래에 대한 독점적인 내부자 견해를 밝힙니다.

AbbVie, Roche, 그리고 올해 제약산업 사상 최대 규모의 M&A에 성공한 Bristol-Myers Squibb의 기록적인 제약산업 딜에서 중추적 역할을 한 것에서부터 수많은 소규모 주요 비즈니스 거래를 진행한 경험에 이르기까지, Ken Schultz 박사는 M&A와 라이센스 거래에서 산전수전을 다 겪은 전문가입니다.

전직 응급실의사에서 헬스케어 서비스, 제품개발, 전략적 거래 딜메이킹 분야로 전향한 Schultz 박사는 미국 LA에 위치한 혁신 신약의 임상시험을 진행하는 바이오제약 기업인 Trethera의 CEO입니다.

그 전에는 약물 전달 및 종양학 요법 전문 상장기업, Halozyme과 세계 최대의 의료기기 기업, Medtronic에서 고위 임원직을 역임하였으며, 글로벌 컨설팅 기업인 맥킨지에서 다양한 헬스케어 기업들을 자문하였습니다. Texas Tech에서 의학박사를, 스위스 IMD에서 MBA를, Texas A&M에서 학사학위를 받았습니다.

Schultz는 최근 그가 관여한, 특별했던 4건의 딜에 대한 이야기를 하였습니다. 그는 감사하게도 각 상황들과 시사점들을 자세히 이야기해주었으며, 저는 독자들이 이 소중한 정보를 향후 거래에서 충분히 활용하기를 희망합니다.

Bristol-Myers Squibb – 다수 딜 관리

상황

딜은 특이한 동물이다. 비즈니스 개발 분야에서 일할 때마다, 당신은 레이스에서 여러 마리 말들 모두가 동시에 결승선을 통과할 거라 생각하지 않는다. 그렇다면 결승선의 사진을 판독하는 상황이 오게 되면 어떻게 할 것인가?

2017년 9월 내가 Halozyme의 혁신, 전략, 비즈니스 개발 부사장이었을 때 우리는 사상 최대의 약물전달 업계 딜을 발표했다. BMS와의 딜 규모는 선금 1억 5백만 달러를 포함해 총 18억 달러에 달하였으며, 보도자료에서 그 대상이 체크포인트 억제제 PD-1이라고 밝혔다. PD-1은 매우 핫한 타깃이다. 2025년에는 항암 시장의 절반 이상이 면역항암 관련 약물에서 발생할 것이다.

대단히 흥미롭게도, BMS의 라이벌인 Roche는 정확히 같은 날 우리와의 딜에 사인했다. 그들은 이미 Halozyme, Herceptin, Rituxin과의 퍼블릭 라이선스를 통해 2개 약품을 보유하고 있었는데, 이것은 시대를 통틀어 가장 많이 판매되는 주사 가능 항암제이다. 우리는 BMS가 사인했던 것과 똑같은 Halozyme 테크놀로지 플랫폼 딜 라이선스 계약을 선금 3천만 달러를 포함한 1억 9천만 달러에 체결했음을 발표했다. 2명의 데이트 상태를 같은 댄스파티에 데려가서 서로를 마주치게 한 것이나 다름없는 것이었다. 이런 일에는 정말 신중해야 한다. 딜은 단순히 숫자와 돈에만 그치는 게 아니라, 사람들이 포함되어 있으며 이 상황을 잘 관리해야 한다. 사람을 무시하면 자존심에 상처를 입히고, 기분을 상하게 하여 댄스파티에 함께 갈 데이트 상대를 잃을 수 있기 때문이다.

과정

우리에게는 사람을 관리하는 것, 다시 말해 모든 사람에게 그들이 중요하다는 것을 알게 하고, 선제적으로 전략적 통화를 하고, 모든 파트너들 – 신규, 기존 모두 –이 Halozyme이 단 하나가 아닌 더 많은 새로운 딜이 만들어내는 추가 작업을 맡을 수 있다는 것을 이해하도록 하는 것이 중요했다.

향후 3년간 EPS(주당 수익)를 증가하는 것으로 수정할 만큼 BMS 딜은 매우 중요했는데, – 2017, 2018년 약 0.01달러, 2019년 약 0.05달러 –, Halozyme과의 공동 보도자료를 내는 글로벌 기자회견을 개최했다. 혹시 당신이 최대의 라이벌과 결승선을 동시에 통과하는 2개 딜을 가진다는 것은 매우 좋은 기회임에는 틀림 없지만, 이해당사자들이 복잡하게 얽힌 네트워크를 놀라게 하지는 않는지 반드시 확인해야 한다. 사람들은 신문에 자신에 관한 뉴스가 실리는 것을 좋아하지 않고, 그것을 당신으로부터 듣는 것을 훨씬 좋아한다. 많은 당사자들이 관련되어 있을 때, 반드시 이것을 제대로 관리해야 한다.

교훈

딜을 결승선 너머로 가져오는 것은 사소한 일이 아니며, 특히 이와 같이 숫자를 다룰 때 더 그렇다. 나의 조언은 기회를 받아들이고, 딜의 시간을 정하려고 하지 말라는 것이다. 의료계 경력 동안 나는 설비를 잘 갖춘 분만실에서 예상치 않은 장소에 이르는 모든 환경에서 많은 아기를 분만시켰다. 아이의 출생 시간을 정하는 것은 불가능하며, 그저 받아내는 것이다! 딜도 마찬가지다. 가능한 최선의 환경에서 받아내고, 만일 쌍둥이를 얻는다면 오래 기억되는 일이 될 것이다.

Eisai 딜 – 레모네이드 만드는 방법

상황

때때로 최고의 딜은 당신 바로 앞에 있을 수 있다 – 당신은 단지 다른 딜 파트너의 도전만 해결하면 된다. 70억 달러의 글로벌 매출을 올리는 일본의 세계적 항암제 회사인 Eisai는 Eribulin이라 불리는 약(브랜드명 Halaven)을 갖고 있는데, 이 약은 현재 미국에서 유방암 치료제로 3위를 기록하고 있다. Eisai는 임상3상 판독에 불과 며칠이 모자랐다. 즉, 2주 이내의 차이로 주요 치료 결과를 놓친 것이었다. 이에 반응하는 두 가지 방법이 있다. 첫 번째는 읽고 잊어버리는 것이다. 다른 하나는 이것을 응용하려고 노력하는 것이고, 우리는 그렇게 하였다. 우리는 흥미롭게 생각했고, 그 이유는 Halozyme이 종양 미소서식환경을 변경하여 종양에 더 많은 약물이 작용하게 하는 임상 3상이 완료된 약제를 보유했기 때문이다.

과정

우리는 Eisai의 약, Havalen과 우리 약, PEG-PH20을 결합해 유방암 분야에서 쌍방의 개발경로를 테스트하려는 생각으로 Eisai에 접근했다. 대부분의 경우, 딜은 저절로 내게 오거나 문을 노크하지 않는다. 당신은 전략적으로 기회를 포착해야 한다. 이 사례에서 임상시험 결과는 비용을 분담하는 임상협업 딜의 토대를 마련하는 데 도움을 주었다. 딜 파트너의 문제를 해결하거나 그들을 편하게 만들어줄 때마다 더 큰 영향력을 갖게 될 기회가 오게 된다.

교훈

라이센싱을 할 때, 아직 해결되지 않은 무언가를 해결할 기회를 찾아야 한다. 딜 파트너를 위한 가치를 창조할 수 있다면, 성공적으로 마무리할 가능성이 높아진다. 나쁜 뉴스라고 항상 나쁜 것은 아니다 – 때로 좋은 뉴스일 수도 있다. Halozyme은 위 사례 전에 Eisai와 임상개발 파트너십을 맺지 않았었지만, 좋은 각본과 전략적 근거는 기회의 문을 열고 신속한 클로징을 가능하게 한다.

Medtronic Diabetes – 로컬 히어로가 되라

상황

작은 딜에 가장 많은 노력이 들어간다는 통설은 사실이다. 하지만 어떤 작은 딜은 놀라울 만큼의 호감 마일리지를 적립하여 당신을 작은 영웅으로 만든다. 내가 Medtronic Diabetes의 전략책임자였을 때, 우리는 세계에서 가장 진보된 인슐린펌프와 포도당센서 시스템을 갖고 있었다. 우리는 다른 회사가 요청했을 때 우리 시스템을 이용해 약물과 장치를 시험할 수 있었고, 이것은 1-3백만 달러의 소규모 딜이었다. 우리 과학자들은 사용된 적이 없는 – 연구 중이거나 공개조차 되지 않은 – 새로운 기술로 계약과제를 수행했고, 그 서비스에 대한 대가를 받았다.

과정

당신이 6명 내지 8명 정도가 일하는 연구실의 선임 과학자일 때, 백만 달러를 투자받으면 확실히 예산을 변경해 더 나은 성과를 낼 수 있다. 과학자들에게 강력한 영향을 미치는 두 가지가 있다: 1) 새로운 기술을 실험할 기회, 2) 새로운

> // 딜은 단순히 숫자와 돈에만 그치는 게 아니라, 사람들이 포함되어 있으며 이 상황을 잘 관리해야 한다. 사람을 무시하면 자존심에 상처를 입히고, 기분을 상하게 하여 댄스파티에 함께 갈 데이트 상대를 잃을 수 있기 때문이다. //

실험장비를 구입할 기회. 당신은 함께 일하는 과학자들이 전문지식을 활용할 수 있는 부문 예산을 보강해주는 회사들과 일함으로써 이 두 가지 모두를 활용하게 되는데, 우리의 경우에는 인공췌장연구가 그랬다. 우리가 Sanofi-Medtronic Joint Development Alliance를 발표했을 때처럼, 나중에 다른 상대방과의 빅 딜을 클로징할 때 그 과학자들은 훌륭한 시설의 연구실과 첨단 외부 기술에 대한 접근성 때문에 이미 당신의 캠프에 와 있을 것이다.

교훈

딜메이커로서 우리는 거의 매번 주주 가치 창조, 이사회, 고위 경영진에 집중한다. 그러나 때로 회사의 중추인 과학자들을 위해 직접 일할 수도 있다. 당신이 필요로 하는 기술 실사에 관한 한, 특히 복잡한 라이센싱 상황 또는 대형 M&A에서, 늘 뭔가를 요청하기보다 R&D에 서비스를 제공함으로써 구축된 관계는 대단히 훌륭하게 작용한다. 딜메이커에게 이것은 오래 지속된다.

Kyan Therapeutics – 인센티브 분배

상황

현재, 나는 UCLA에서 분사된 바이오제약사인 Trethera의 CEO 겸 회장이다. 소규모 회사에서 관찰할 수 있는 것 중 하나는 회사의 규모가 커지는 동안 당신은 여전히 약품 연구를 위한 흥미로운 양상에 대한 접근을 필요로 한다는 것이다. 우리에게 그 도구는 약품개발 리스크를 줄이기 위해 활용되고 있는 인공지능(AI) 애플리케이션이다. 단지 시험관에서 성분을 흔들어서 쥐에게 주사하는 것은 이제 더 이상 효과적인 방법이 아니며, 요즘은 더욱 기술적이고 복잡하고 집중적인 방법들이 사용된다.

과정

Trethera의 CEO로 재임하면서 내가 신속히 수행한 한 가지 조치는 첨단 퍼지 로직과 알고리즘 연구에 매진하고 있는 싱가포르 기반 AI 약품 개발사, Kyan Therapeutics와의 공동개발 협업에 사인한 것이다. 우리는 이것을 두 가지 방법으로 실행했다. 한 고마운 환자 – Kyan에서 AI를 통해 조정된 화학요법을 받았고, 우연히도 Trethera 주식을 상당량 보유한 –가 우리에게 다가왔다. 그는 우리가 모든 딜에서, 특히 소기업일 때 수반되는 초기 장애물에 맞닥뜨렸을 때 Kyan 와의 대화를 중개하며 도움을 주었다.

교훈

대기업보다 적은 현금을 보유하고 있는 소기업들은 대기업들과 같은 것을 얻는 방법을 창의적으로 배운다. 우리는 Kyan과 인센티브를 나누는 프로그램 옵션을 도입했고, 합의한 과제에 공동자금을 투입했다. 스톡옵션을 통해 딜 파트너의 성공과 당신 회사의 성공을 연결하는 것은 프로젝트 성사를 돕는다. 지금 우리는 독점적인 AI 시스템으로 다양한 종양 유형을 다루는

데 필요한 작업을 할 수 있고, 이 시스템은 개발경로의 선택을 간결하게 하고 우리의 성공을 예견하였다.

일부 중요한 파트너에게 주식 인센티브를 제공하면, 그들에게 더 강한 주인의식을 부여하고 잠재적 이점이 매우 커질 수 있다. 모든 사람이 그 결과가 더욱 훌륭해지기를 기대한다. 그런 긍정적 기회를 제공하는 것은 예상치 않은 일이 벌어지더라도 비용을 절약하는 방식으로 일을 성사시키도록 하는 당근이 될 수 있다. 지금 Kyan은 우리가 아시아의 헬스케어 시스템에 더 깊이 관여하게 하고 있고, 약품개발이라는 험난한 무대에서 최고의 아이디어 파트너 중 하나가 되었다. 단순한 공급자를 파트너로 바꾸고, 파트너를 아이디어 파트너로 바꾸는 것은 모든 소기업이 강력히 고려해야 할 일이다.

인터뷰 진행: SS&C Intralinks, Kyle Souders. Kyle은 미국 캘리포니아에서 기업개발, 법무, 파이낸스 팀을 지원하며 딜 소싱, M&A, 인수 후 통합(PMI) 활동이 쉽게 안전하게 실행되도록 하고 있습니다. 그는 미국 캘리포니아 기업들에서 일하며 빅데이터 분석, 유통 시스템, 대규모 머신러닝에 대한 전략을 수립 및 추진한 경험을 지니고 있습니다.

자세한 정보 보기:

www.intralinks.com/kr/insights-all

SS&C SS&C Intralinks Deal Flow Predictor 소개

가장 가까운 Intralinks에 연락하십시오:
intralinks.com/kr/contact

*SS&C SS&C Intralinks Deal Flow Predictor*는 일정기간의 전 세계 초기 단계 M&A 활동에 대한 SS&C Intralinks의 전망을 제공합니다. 본 보고서에 포함된 통계는 자산매각, 투자회수, 사모투자, 금융, 자본조달, 합작투자, 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 시장점유율 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 SS&C 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 SS&C Intralinks Deal Flow Predictor*에서 도출한 미래에 완료될 거래활동 수치는 실사 단계에서 완료 단계로 이행하는 거래의 추정비율에 기반합니다. 또한 공시된 M&A 딜과 관련하여 마켓 데이터 공급사들이 제공하는 수치는 위의 거래 유형과 다른 딜 유형으로 구성될 수 있습니다.

*SS&C SS&C Intralinks Deal Flow Predictor*의 예측성향을 검증하기 위해, 당사는 *SS&C SS&C Intralinks Deal Flow Predictor*의 근거 데이터를 Refinitiv가 사후에 보고한 거래물량 공시 데이터와 비교하여, 이를 토대로 향후 2분기 동안의 M&A 거래물량을 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 예측모델은 매우 높은 수준의 통계적 유의성을 가지며, *SS&C SS&C Intralinks Deal Flow Predictor*가 향후 Refinitiv가 보도하는 공시 거래 데이터에 대하여 통계적으로 유의한 6개월 예측지표일 확률은 99.9% 이상입니다.

당사는 독립적인 통계분석을 정기적으로 업데이트하여 미래 M&A 활동 예측 도구로서 *SS&C SS&C Intralinks Deal Flow Predictor*의 유효성을 검증할 계획입니다.

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

SS&C Intralinks 소개

SS&C Intralinks는 글로벌 뱅킹, 딜메이킹, 자본시장 커뮤니티에 업계를 선도하는 금융 테크놀로지를 제공합니다. 가상 데이터룸(VDR)의 선구자로서 SS&C Intralinks의 기술은 정보흐름을 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. SS&C Intralinks의 솔루션은 이러한 활동을 운영 간소화, 리스크 감소, 고객경험 향상, 투명성 증대를 통해 개선합니다. Fortune 1000 기업의 99% 이상이 SS&C Intralinks를 신뢰하고 있으며, 34.7조 달러가 넘는 금융거래가 당사의 플랫폼을 통해 실행되었습니다.

자세한 정보는 www.intralinks.com/kr에서 확인하세요.

"SS&C Intralinks" 및 Intralinks 디자인 로고는 SS&C 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 SS&C 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 허락한 Refinitiv에 감사의 뜻을 전합니다.

© 2019 SS&C Intralinks, Inc.

intralinks.com/kr

© 2019 Intralinks, Inc. All rights reserved.