

M&A와 communication

기업역량을 좌우하는 M&A에서 커뮤니케이션의 역할의 중요성과 실무적인
인 조언을 드리고자 합니다.



by Yim Jin Taek



경영학에서 정의하는 M&A

기업전략(Strategy) 측면

기업 가치 향상, 시너지 효과, 다각화 등
종합적 관점에서 접근

기업 평가(Valuation) 측면

적정 기업가치 산정, 재무분석, 기업 실
사 등을 통한 종합적 평가

시그널링(Signaling) 측면

M&A를 통한 미래 비전과 성장 잠재력 제시, 시장 반응 관찰



M&A를 위한 기업 가치 평가 및 분석



재무 분석

재무 지표 검토를 통해 대상 기업의 수익성, 안정성, 성장성 등을 동종업계와 비교 평가합니다.



산업 및 경영진 분석

기술 혁신, 규제 변화, 경쟁사 동향 등 외부 요인과 경영진의 전략적 역량을 면밀히 검토합니다.



종합적 기업 가치 평가

재무, 산업, 경영진 분석을 바탕으로 대상 기업의 장기적 성장 가능성을 전망합니다.

시그널링(Signaling) 측면

재무 건전성 신호

M&A를 통해 기업의 재무 건전성을 시장에 알릴 수 있습니다.

포트폴리오 다각화 신호

다양한 사업 영역으로의 진출은 기업의 안정성과 성장 가능성을 보여줍니다.

경영진 자신감 신호

M&A 결정은 경영진의 미래에 대한 강한 믿음을 나타냅니다.

성장 비전 신호

M&A는 기업의 새로운 성장 계획을 시장에 전달할 수 있는 기회입니다.

시그널링 이론의 기본 개념

정보 비대칭

정보 비대칭(Information Asymmetry)은 거래 당사자 간에 정보의 양이나 질이 다를 때 발생하는 상황을 의미합니다. 예를 들어, 구직자는 자신의 능력과 경험을 잘 알지만, 고용주는 이를 정확히 알지 못하는 상황이 이에 해당합니다.

신호(Signals)

신호(Signals)는 정보 제공자가 자신에 대한 긍정적인 정보를 전달하기 위해 사용하는 수단입니다. 신호는 일반적으로 비용이 수반되며, 이를 통해 신호의 신뢰성을 높입니다. 명문 대학 학위, 높은 신용 등급, 품질 인증서 등이 신호가 될 수 있습니다.

신호의 수신자

신호의 수신자(Receivers)는 신호를 받는 당사자들로, 이들은 신호를 해석하여 정보 제공자의 의도나 속성을 파악합니다. 고용주, 투자자, 소비자 등이 신호의 수신자가 될 수 있습니다.

기업 성장 전략으로서의 M&A

M&A는 기업이 새로운 시장 기회를 포착하고 경쟁력을 높이는 핵심 성장 전략입니다. 특히 다음과 같은 전략적 목표를 달성하는 데 효과적입니다:

1

시너지 효과 달성

인수 대상 기업의 기술, 제품, 판매망 등을 활용하여 비용 절감과 매출 확대를 실현할 수 있습니다.

2

새로운 핵심 역량 확보

경쟁사 또는 관련 기업 인수를 통해 기술력, 특허, 브랜드 가치 등의 핵심 자산을 확보할 수 있습니다.

3

시장 지배력 강화

동종 업계 내 합병으로 시장 점유율을 높이고 경쟁 우위를 선점할 수 있습니다.

4

신규 사업 다각화

다른 산업군 기업 인수로 새로운 사업 기회를 모색하고 포트폴리오를 다양화할 수 있습니다.

이처럼 M&A는 기업이 시장에서 경쟁우위를 확보하고 지속 가능한 성장을 달성하는 데 매우 효과적인 전략이 될 수 있습니다.

시그널링 이론과 M&A



시그널링 이론의 개요

정보의 비대칭성을 해소하는 이론



M&A에서의 중요성

미래 비전과 성장 잠재력 제시



시장 반응 관찰

투자자와 잠재적 고객들의 신뢰 제고

시그널링 이론의 주요 요소

신호의 비용 (Cost of Signals)

신호는 일반적으로 비용을 수반합니다. 이 비용은 신호의 신뢰성을 높이는 역할을 합니다. 비용이 높을수록 신호는 더 신뢰할 수 있게 됩니다. 예를 들어, 명문 대학 학위는 시간과 돈이 많이 드는 신호이므로, 이를 얻은 사람은 그 신호를 통해 자신의 능력을 신뢰할 수 있게 만듭니다.

신호의 신뢰성 (Reliability of Signals)

신호는 정보 제공자의 실제 속성을 반영해야 하며, 그렇지 않으면 신호의 신뢰성이 떨어집니다. 예를 들어, 기업이 재정 상태를 과장되게 발표하면, 이후 신뢰성을 잃게 됩니다.

신호의 차별화 (Differentiation through Signals)

신호는 정보 제공자가 자신의 속성을 차별화하여 나타낼 수 있는 방법입니다. 제품 품질 인증서, 수상 경력 등이 해당 제품이나 기업을 차별화합니다.

시그널링 이론의 한계

1. **신호의 왜곡 가능성** 정보 제공자가 신호를 의도적으로 과장하거나 왜곡할 수 있습니다. 이는 신호의 신뢰성을 크게 저하시킬 수 있습니다. 예를 들어, 기업이 재무 상태를 실제보다 더 좋게 발표하는 경우가 이에 해당합니다.
2. **비용 문제** 신호를 보내는 데 드는 비용이 매우 높을 경우, 모든 정보 제공자가 이를 감당할 수 없게 됩니다. 이는 신호를 통한 차별화가 어려워지는 문제를 발생시킬 수 있습니다. 예를 들어, 고비용의 인증서나 자격증이 실질적으로 모든 사람들의 선택지가 되기 어려운 상황이 이에 해당합니다.

메시지 전략과 M&A

1

메시지 전략의 중요성

M&A에서 내외부 이해관계자에게 목적과 기대효과 명확히 전달

2

투명성 강화

M&A 과정과 계획을 투명하게 공개하여 신뢰 제고

3

긍정적인 비전 제시

M&A를 통한 새로운 성장 기회와 미래 비전 강조

4

이해관계자 맞춤형 메시지

각 그룹의 관심사와 이해도에 맞는 메시지 전략 구사

위기 관리

M&A 과정에서 발생할 수 있는 우려 사항을 선제적으로 해소

지속적인 소통

M&A 추진 과정에서 유기적이고 지속적인 커뮤니케이션 유지

투명성 강화 및 긍정적인 비전 제시



투명성 강화

M&A 과정과 계획을 상세히 공개하여 신뢰 제고



긍정적인 비전 제시

M&A를 통한 새로운 성장 기회와 미래 비전 강조



이해관계자 맞춤형 메시지

각 그룹의 관심사와 이해도에 맞는 메시지 전략

내부 커뮤니케이션 관리

직원들의 불안과 저항 관리

M&A 과정에서 직원들의 불안을 해소하고 저항을 최소화

정기적인 업데이트와 정보 공개

투명한 정보 제공과 Q&A 세션을 통한 소통 강화

조직 문화 통합 (PMI)

서로 다른 조직 문화를 성공적으로 융합하는 전략 수립



외부 커뮤니케이션 관리



언론 및 미디어 관계

긍정적인 메시지 전달, 부정적
보도 예방



투자자 관계

M&A의 장점과 기대효과 설명,
신뢰 유지



내부 커뮤니케이션

직원들의 불안 해소, 조직문화
통합 지원

위기 관리



잠재적 위기 식별

M&A 과정에서 발생할 수 있는
다양한 위험 요인 분석



신속한 대응 전략

위기 대응 매뉴얼 수립, 위기 관
리 팀 구성 및 훈련



루머 및 부정 정보 대응

신속한 공식 발표, 소셜 미디어
모니터링, 사실 확인으로 영향
최소화

법적 및 규제 준수



법적 요구사항 준수

M&A 과정에서 관련 법규 및 규제 충족



공정 거래 및 반독점 대응

공정 거래 및 반독점 규제에 선제적으로 대처



법률 전문가 자문

법무팀 협력 및 필요 시 외부 법률 자문 활용

이해관계자 관리

이해관계자 식별 및 참여

M&A에 영향을 받는 주요 이해관계자 파악, 요구 사항 반영

고객 신뢰 유지

고객 소통 강화, 서비스 품질 관리로 고객 이탈 방지

이해관계자 분석 및 소통

정기적인 의견 청취, 피드백 수용으로 협력과 지지 확보

실행 전략

투명성 제고, 신속한 대응으로 이해관계자 신뢰 확보



실무적인 조언 1

절대 다른 회사를 믿지 마라

주관사의 목적은 거래 완료와 수수료 취득

홍보 대행사는 신중해야

메시지가 확실할 때만 참여하도록 하라

상황에 맞게 대응하라

시인할 것인가 부인할 것인가 바보가 될 것인가?

실무적인 조언 2

1

첫 메시지가 가장 중요

간단하지만 핵심 내용 전달

3

메시지 후폭풍 예상

반응을 예측하고 대비해야

2

거짓말은 절대 금지

신뢰 및 투명성 유지가 필수



실무적인 조언 3



여론전은 타이밍

이슈를 예상하되 실탄은 항상
비치해두어야



입을 막을 수 없다

오너와 주관사만 안다고 해도
대로 막을 수 없다는것을 인정하
하자



사전 준비

준비된 위기는 위기가 아니다

Communication Pack



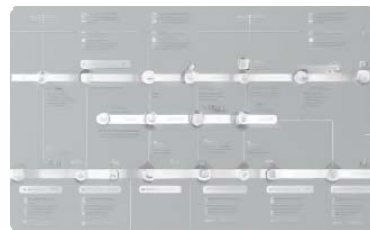
공식 보도자료

M&A의 추진 배경, 주요 내용 및 기대효과를 자세히 설명



Q&A

투자자, 고객, 언론 등의 주요 질의에 대한 답변 정리



양사 주요 연혁

M&A 참여 기업의 역사와 사업 역량을 소개



진행 상황 및 일정

M&A 추진 경과와 향후 승인 절차 및 일정을 안내

Q&A에는 어떤것들이 포함되는가?



**A사 인수 우선협
상대상자 선정 소
감**
A사와의 시너지 창출
에 대한 높은 기대감



**인수가액 및 향후
일정**
합리적인 가치 평가를
통한 공정한 인수가액
책정



자금조달 방법
다각도의 자금조달 방
안을 고려하여 재무
건전성 확보



**그룹 시너지 및
성장 전략**
브랜드 및 사업 영역
확장을 통한 시너지
효과 극대화



**브랜드 차별화 및
성장 전략**
차별화된 브랜드 정체
성 구축으로 시장 선
두



**기존 경쟁자와의
경쟁**
경쟁 기업 분석 및 선
제적 대응 전략 수립



**고가인수 논란 및
가치 평가**
공정한 가치 평가 기
준 적용, 장기적 관점
의 투자



**특혜 의혹 및 우려
사항**
투명성 제고와 공정성
확보를 위한 노력 강
화



신사업 진출 계획
역량 강화를 통한 새



**고용 보장 및 경영
권 변화**



**추가 인수 계획
및 상장**



**규제 변화에 대한
대응**