

Samil PwC PE Newsletter



Contents

2025.09

1. PE 동향 및 PwC News	2p
2. Sector Insights	4p
3. Consulting Services	10p
4. Deal Pipeline	13p

1. PE 동향 및 PwC News

2025년 트럼프 행정부의 재집권 이후, 보호무역주의와 강경한 통상정책은 한층 강화되었으며, 최근의 정책 변화는 관세 정책, 연방준비제도와의 갈등, 그리고 달러화의 불안정성과 물가 상승이라는 세 축을 중심으로 복합적인 경제 리스크를 야기하고 있습니다.

특히, 트럼프 행정부와 연방준비제도와의 갈등은 정책 신뢰성에 대한 시장의 우려를 증폭시키고 있으며, 이는 금융시장의 변동성을 높이는 주요 요인으로 작용하고 있습니다. 이와 함께 최근 조지아주에서 발생한 현대차-LG에너지솔루션 합작 배터리 공장 관련 이민 단속 사태는 미국의 외국인 투자 유치 전략과 비장 정책 간의 모순을 극명하게 보여주었습니다. 결국 트럼프 행정부의 경제정책은 글로벌 경제 질서, 통화 체계, 그리고 공급망 전략에까지 영향을 미치는 복합적 변수로 작용하고 있으며, 이는 시장의 불안정성을 더욱 증폭시키고 결과를 낳고 있습니다.

한편, 국내의 경우 현 정부는 기업지배구조 개선과 노동권 보호 강화를 핵심 기조로 내세우며, 상법 개정과 노란봉투법을 잇달아 통과시킨 바, 공정성, 투명성, 평등권 확대라는 취지에도 불구하고 단기적으로 M&A에 있어 거래의 복잡성 증가 및 법적 불확실성의 확대에 따라 부담을 가중시키고 있습니다. 국내외 정책 변화는 한국의 M&A 시장에 구조적 영향을 미치고 있으며, 향후 M&A는 재무적 판단에 더하여 정책 리스크, 노동권 이슈 및 지배구조 변화 등을 종합적으로 고려한 정교한 접근이 요구됩니다.

PwC News & Articles

삼일 PwC, 세계 경제학자 설문조사..."향후 AI가 성장력 견인"

https://www.newsis.com/view/NISX20250918_0003334450

삼일 PwC, 부동산 전문가 2명 파트너로 영입...기업부동산 자문 강화

<https://www.hankyung.com/article/202509153665r>

삼일 PwC "선제적 사업재편이 중견기업 도약의 발판"

<https://biz.heraldcorp.com/article/10582044>

기업들, 상업용 부동산 투자 늘어난다

<https://www.mk.co.kr/news/society/11421057>

삼일 PwC, 2025 세제개편안 대응전략 설명회 30일 개최

<https://www.edaily.co.kr/News/Read?newsId=02168086642298152&mediaCodeNo=257&OutLnkChk=Y>

삼일 PwC, '새정부 출범 100일' 정책 분석 보고서 발간

<https://www.fnnews.com/news/202509091414212053>

위기의 K-제조업, 더 복잡해진 회계 리스크 [삼일 이슈 프리즘]

<https://www.hankyung.com/article/202509179377r>

핑거-삼일 PwC, '스타트업을 위한 경영 핵심 이슈 세미나' 성료

<https://www.venturesquare.net/1004410>

삼일 PwC, '베스트 상속 어드바이저' 수상

<https://magazine.hankyung.com/money/article/202509056219c>

삼일 PwC, '내일의 건설과 오늘의 이슈' 세미나 개최

<https://www.edaily.co.kr/News/Read?newsId=02345206642296184&mediaCodeNo=257&OutLnkChk=Y>

사업재편의 골든타임

<https://www.sedaily.com/NewsView/2GXPH5DBF>

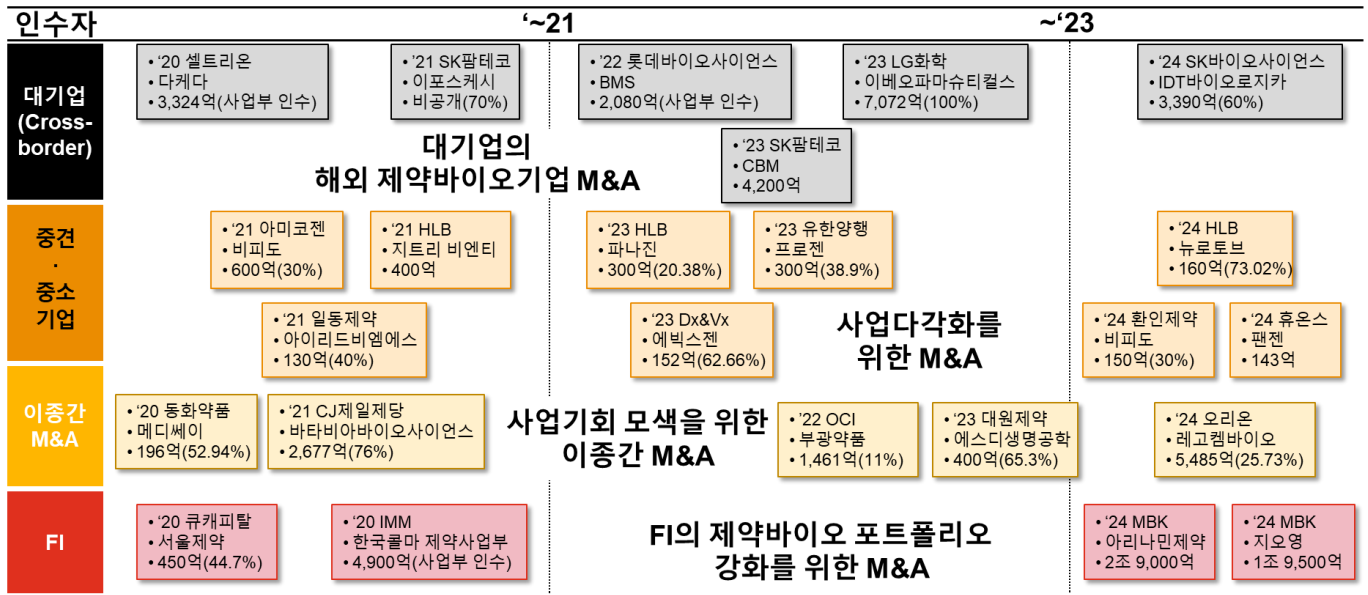
삼일 PwC, 한·일 공공협력센터 출범... "고령화·기후위기 등 협력 모색"

https://biz.chosun.com/stock/stock_general/2025/08/26/4S2SI4LP6FEF5IKNB3L6NEC4AM/?utm_source=naver&utm_medium=original&utm_campaign=biz

2. Sector Insights

Healthcare Sector

1) 제약바이오 산업 M&A Trend



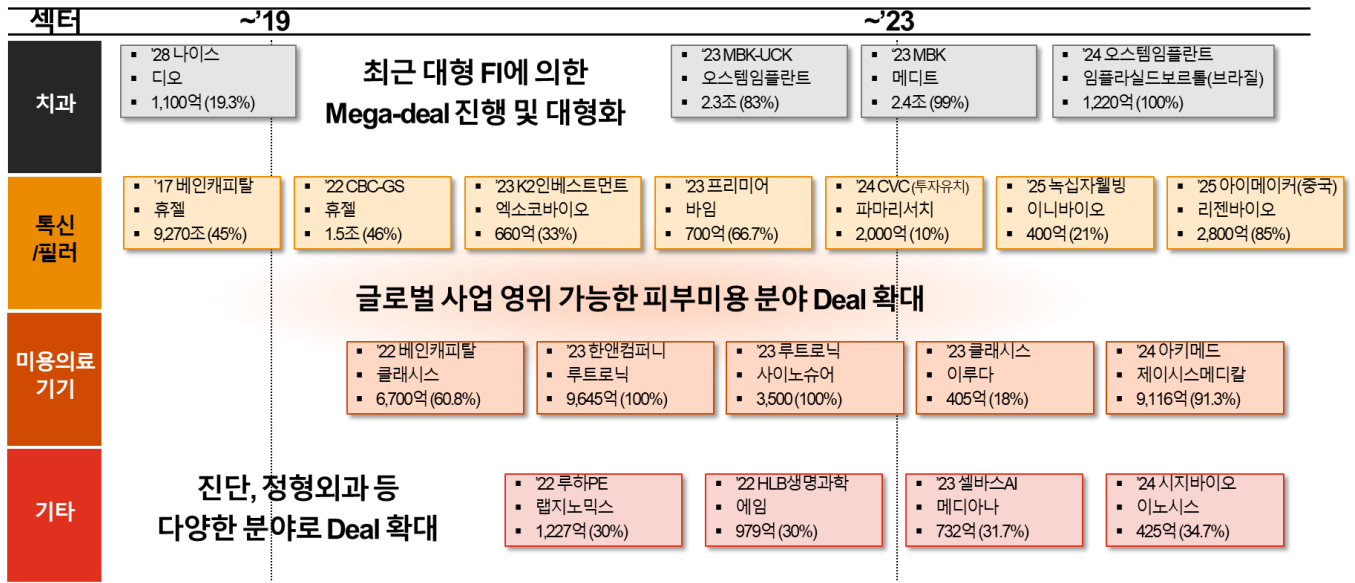
Healthcare Sector는 크게 제약 및 바이오 산업과 의료기기 산업으로 구분할 수 있습니다.

제약 및 바이오 산업이 그동안 국내 Healthcare Sector 내 주요 활발한 M&A 영역이었으며, 주요 M&A Trend로는 SK, 롯데, LG 등 대기업 중심의 Cross Border M&A 확대가 있습니다.

그 중 SK 그룹은 제약 및 바이오 산업 내 Mega Deal을 주도한 바 있으며, 중소중견기업에 의한 Middle Size M&A도 활발히 진행되었는데, 대표적으로 녹십자, 유한양행, HLB 및 휴온스그룹이 바이오 및 제약 산업의 Value Chain 내 다양한 Deal을 진행한 바 있습니다. 이외에 OCI 그룹이 제약사업 진출을 위해 부광약품 인수, 오리온 그룹이 바이오 사업 진출을 위해 레고켄바이오를 인수하는 등 중소중견회사에서 헬스케어 산업 내 신사업 기회 모색을 위한 이중간 M&A가 다수 발생하였으며, 이후 안정적인 매출 및 이익 창출이 가능한 제약사 및 유통사를 대상으로 MBK, IMM PE 등 대형 FI의 관심 또한 꾸준히 높은 영역입니다.

바이오 분야로 한정하여 살펴보면, 과거 중소·중견 헬스케어기업 혹은 비 헬스케어기업의 신약개발역량 확보/강화 위한 M&A가 다수 발생했었으나, 최근에는 자본시장 상황 및 신약개발에 대한 높은 투자비 및 리스크 등으로 인해 바이오 분야에 대한 관심이 과거 대비 상대적으로 낮아지면서 관련 M&A Deal이 크게 감소한 바 있습니다.

2) 의료기기 산업 M&A Trend



Healthcare Sector 의 또 다른 영역인 의료기기 산업은 최근 치과 및 피부과 등의 관심 증가와 함께 최근 5년 동안 다수의 Mega Deal 을 포함하여 활발한 M&A 및 투자가 진행되었던 영역입니다.

의료기기 산업 내 주요 M&A Trend 로는 글로벌 사업 영위 중인 회사들을 중심으로 M&A Deal 이 다수 발생한 것을 꼽을 수 있습니다. 각 부문별로 살펴보자면, 치과의 경우 '23년 MBK 파트너스가 글로벌 치과 임플란트 1위 회사인 오스템임플란트를 2.3조원에 인수한 후 곧이어 구강 스캐너 전문회사인 메디트를 2.4조원에 인수하는 등 Mega Deal 이 다수 발생한 바 있습니다.

K-미용 의료기기 부문으로 볼 수 있는 주사제(특신 및 필러), 그리고 미용 의료기기의 경우, 최근 K-Beauty 웨이브 등에 따라 해외 수출이 급성장하면서 산업 내 주요 Player들의 매출 성장 및 수익성 개선되며 M&A 시장에서 높은 관심을 받은 바 있습니다. 특히, 국내 주요 K-미용 의료기기 전문회사 대부분이 최근 3년간 국내외 Major FI에게 인수되는 등 K-미용 의료기기 부문은 최근 3년간 의료기기 산업에서 가장 높은 관심을 받은 바 있습니다.

이와 함께 피부 미용의 관심 증가로 인하여 국내 피부 미용 주사제의 폭발적인 성장이 가능하였고, 이를 통해 다수의 Mega Deal 이 진행되었습니다. 대표적인 휴젤 딜을 포함하여, 엑소코바이오, 바임, 파마리서치에 이르기까지 K-Beauty 를 넘어서 국내외 다수의 FI의 관심이 집중되고 있는 영역입니다.

최근에는 치과, K-미용 의료기기 뿐 아니라, 이러한 국내 Healthcare 의료기기 기업의 경쟁력 및 해외 확장성을 기반으로 체외진단, 정형외과, 수술 의료기기 등 다양한 부문으로 M&A Deal 에 대한 시장의 관심이 점차적으로 확산되고 있습니다.

3) K-미용 의료기기 Trend

최근 M&A Deal 에서 집중받고 있는 미용 의료기기 및 미용 주사제로 정의되는 K-미용 의료기기 산업은 최근 K-Beauty 의 새로운 성장 축으로 부상하고 있으며, 이에 따라 관련 기업들의 실적은 견조한 성장세를 지속, 기업가치 또한 가파른 상승세를 시현하고 있습니다.

● K-미용 의료기기 정의

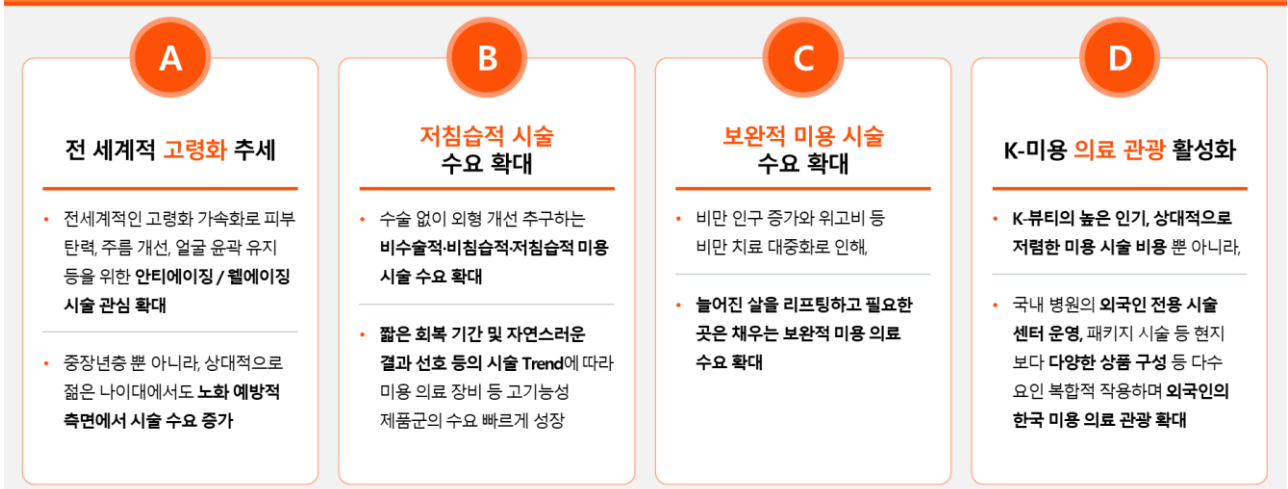
- ✓ 미용 목적의 시술용 의료기기로, 피부 주름 개선, 탄력 증진, 피부 결 개선, 체형 관리 목적의 시술에 사용되는 기기를 의미하며, K-Beauty 의 새로운 영역인 미용 의료기기, 미용 주사제, 홈케어 Beauty 디바이스, 시술 연계 화장품 중 미용 의료기기와 미용 주사제(Injectable Aesthetics)가 K-미용 의료기기 범주에 포함

● K-미용 의료기기 분류

- ✓ 에너지 기반 미용 의료기기(EBD, Energy Based aesthetic Device)
 - HIFU(High Intensity Focused Ultrasound, 고강도 집속 초음파), RF(Radio Frequency, 고주파) 리프팅 기기, 색소 치료 레이저 기기 등
 - [예시] 클래시스 슈링크, 원텍 올리지오 등
- ✓ 미용 주사제 (Injectable Aesthetics)
 - [보툴리눔 독소] 주름 완화, 근육 이완 목적 신경 독소 제제
 - [필러] 피부에 직접 주입하여 볼륨을 채우는 주사제
 - [스킨부스터] 필러의 하위 분류로, CaHA, PN, PLA 필러 등

● K-미용 의료기기 수요 확대 Key Drivers 및 전망

미용 의료기기 수요 확대의 Key Drivers



- ✓ 미용 의료기기는 고령화와 안티에이징 수요, 비침습적 시술 선호 확대, 비만 치료 대중화로 인한 보완적 미용 의료 시술 수요 확대, 셀프케어 및 피부 건강에 대한 인식 변화 등에 따라 중장기적으로 안정적인 성장세를 지속할 것으로 전망됩니다.
- ✓ 특히 국내 K-미용 의료기기 전문회사들의 제품은 우수한 기술력, 효과 대비 합리적인 가격, 정밀하고 자연스러운 결과 지향, 핸즈온 트레이닝 등 임상 가이드 제공 등 글로벌 탭티어 브랜드 대비 경쟁력 보유하고 있어, K-미용 의료기기 산업은 중장기적으로 안정적인 성장세를 지속할 것으로 전망되며, 정부 차원에서의 지원과 함께 국내 기업의 적극적인 글로벌 역량 내재화 통해 고성장하는 K-Beauty 의 글로벌 트렌드를 이어나갈 수 있을 것으로 전망됩니다.

4)K-미용 의료기기 M&A 동향 및 사례

헬스케어 Sector 내 K-미용 의료기기 업종 M&A는 시장 성장과 기업 가치 증가 기대감으로 활발히 진행 중이며, 고마진 소모품 기반 리커링 매출이 가능한 HIFU, RF 등의 에너지 기반 미용 의료기기(EBD, Energy Based aesthetic Device) 및 필러의 하위 분류 중 하나로 각종 유효성분을 이용해 진피층 콜라겐 형성을 촉진해 피부를 근본적으로 개선시키는 제품인 스킨부스터 중심의 미용 주사제 사업을 영위하는 기업들에 해당 M&A 딜들이 집중되어 있습니다.

● 국내 미용 의료기기 기업 M&A History

기업명	시기	기업 설명 및 Deal 내용
클래시스	2022.04	<ul style="list-style-type: none"> HIFU 중심 사업 영위하는 국내 미용 의료기기 기업 베인캐피탈에서 동사 지분 60.8%를 6,700 억원에 인수
루트로닉	2023.06	<ul style="list-style-type: none"> 국내 레이저 의료기기 시장을 개척한 미용 의료기기 기업 한앤컴퍼니에서 기존 오너가 지분 19.41%를 1,888 억원에 인수하는 것으로 계약 체결 → 이후 공개 매수를 통해 총 9,645 억원을 투자하여 100% 지분 획득하고 상장폐지
사이노슈어	2024.01	<ul style="list-style-type: none"> 피부 미용 레이저 부문 글로벌 1위의 미국 기업, 세계 130 여개국에서 영업 한앤컴퍼니-루트로닉에서 글로벌 유통채널 확대 등을 고려하여 사이노슈어 지분 100%를 약 3,500 억원에 인수
제이시스 메디칼	2024.06	<ul style="list-style-type: none"> RF 중심 사업 영위하는 국내 미용 의료기기 기업 2024 년 6 월 프랑스 사모펀드 운용사 아키메드에서 제이시스메디칼의 창업자 지분 전량 약 23%를 2,336 억원에 인수하는 것으로 계약 체결 → 이후 최대주주변경 및 공개매수 진행, 총 91.35% 지분 확보에 9,116 억원 투자
이루다	2024.10	<ul style="list-style-type: none"> RF 중심 사업 영위하는 국내 미용 의료기기 기업 2023 년 9 월 클래시스에서 이루다 지분 18% 수준을 약 405 억원에 인수하기로 하고, 2024 년 4 월 18% 수준의 구주 인수를 마무리 → 이후 2024 년 10 월 클래시스가 이루다를 흡수 합병
비율	2025.06	<ul style="list-style-type: none"> RF 중심 사업 영위하는 국내 미용 의료기기 기업 VIG 파트너스에서 비율의 최대주주인 DMS 의 지분 전량인 35% 수준을 2,538 억원에 인수하는 것으로 계약 체결

● 국내 미용 주사제 기업 M&A History

기업명	시기	기업 설명 및 Deal 내용
휴젤	2022.05	<ul style="list-style-type: none"> 보툴리눔 독신, 필러 사업 영위 기업 다국적 컨소시엄 아프로다이트(아시아헬스케어 전문 투자 펀드 CBC 그룹이 최대주주, GS 그룹-IMM 등 기관 참여)에서 휴젤 지분 47%를 약 1.7 조원에 인수
제이원글로벌	2023.05	<ul style="list-style-type: none"> 필러 제조 및 유통 사업 영위 기업, 기존 바이오플러스와 거래관계에 있던 뷰티풀코리아의 물적 분할 회사 바이오플러스에서 신주 22 억원 투자로 33.3% 지분 확보하고 기존 주주로부터 의결권 위임받아 의결권의 62% 확보
바임	2023.07	<ul style="list-style-type: none"> 스킨부스터 주베룩 제조 및 판매 기업 프리미어파트너스에서 700 억원 투자로 에버마운트캐피탈 지분을 인수하며 66.7% 지분 확보 (에버마운트는 '21 년 213 억원 지분 투자) → 이후 2024 년말 프리미어파트너스는 800 억원 추가 투자하며 지분 10% 추가 확보 (기업가치 8 천억원 수준 평가)
엑소코바이오	2023.11	<ul style="list-style-type: none"> 스킨부스터 엑소좀 제조 및 판매 기업 K2 인베스트먼트에서 약 740 억원 규모의 CB 투자로 약 30% 지분 확보하며 최대주주가 됨
리젠바이오텍	2025.03	<ul style="list-style-type: none"> 필러 제조 및 판매 기업으로, 국내 최초, 세계 3 번째로 PLA(Poly-Lactic-Acid) 원료 기반 에스테필 개발, 40 여개국에 수출 중 중국 에스테틱 기업 아이메이커에서 동사 85% 지분을 2,800 억원에 인수 계획
이니바이오	2025.02	<ul style="list-style-type: none"> 보툴리눔 독신 이니보 제조 기업 녹십자웰빙에서 400 억원 투자로 이니바이오 지분 21.35%(총 127 만 250 주로 구주 57 만 250 주, 신주 70 만주) 취득, 경영권 확보
LG 화학 에스테틱 사업부	2025 년	<ul style="list-style-type: none"> 2025 년 HSBC 를 매각 주관사로 선정하고 매각 추진 중, 최근 VIG 파트너스에 매각 결정

5) PE 의 Healthcare Sector 투자 전략

제약바이오

1	안정적 Business 관심 有	<ul style="list-style-type: none"> License 사업이자 보험 급여에 따라 안정적 사업 영위 가능한 제약 사업에 대한 관심 높음 국내 제약사업은 신규업체 진입이 쉽지 않고, 보험 급여 적용에 따라 안정적 매출 창출 가능한 장점을 가짐 특히 국내 바이오 회사를 중심으로 안정적 매출/이익 창출 위한 제약사 M&A 관심 높음
2	바이오 분야 투자 低	<ul style="list-style-type: none"> 자본시장 상황 및 신약개발에 대한 높은 투자비 등으로 인해 최근 바이오 분야에 대한 관심이 낮아짐 과거 중소·중견 헬스케어기업 혹은 비 헬스케어기업의 신약개발역량 확보/강화 위한 M&A가 다수 발생 했었으나, 최근 관련 Deal 에 대한 Needs 높지 않음

의료기기

1	Global Business 관심 有	<ul style="list-style-type: none"> Global 시장 진출 및 확장 용이한 Device 중심 의료기기 기업의 인기가 높아지고 있음 비교적 높은 진입 장벽을 구축한 회사들로, 안정적인 수익을 창출 중이며, 높은 수익성을 유지하는 특징을 가짐
2	관심 Sector 확장 中	<ul style="list-style-type: none"> K-Medical 유관 Sector인 치과, 미용 의료기기 중심에서 정형외과, 체외진단 등으로 점차적으로 투자자들의 관심 Sector 확장 중임 국내 시장에서 의미 있는 시장점유율을 확보한 기업들에 대한 해외 시장진출 가속화 및 제품 다변화를 통한 성장 Potential에 대한 기대 높음

헬스케어 산업은 제약 및 바이오 산업, 그리고 의료기기 산업간 다른 Trend 를 보이고 있습니다.

제약 및 바이오 산업의 경우, 첫째, 투자자들은 안정적인 Business 에 관심이 높으며, 특히 라이선스 사업으로 신규업체 진입이 쉽지 않으면서, 보험급여 정책에 따라 안정적인 매출과 이익 창출이 가능한 제조시설 기반의 제약사에 대하여 높은 관심을 가지고 있습니다. 둘째, 경기 침체, 자본시장 상황 및 신약개발에 대한 높아지는 비용투자 등으로 인해 최근 바이오 회사 M&A 에 대한 관심은 이전대비 많이 낮아진 바 있습니다. 과거에는 중소·중견 헬스케어 기업 혹은 비 헬스케어기업의 신약 개발역량 확보 및 강화를 위한 M&A 가 다수 발생했으나, 최근에는 아무래도 High Return 이긴 하나 반대로 High Risk 사업일 수밖에 없는 바이오 신약개발 회사들에 대해서는 좀더 보수적인 관점으로 바라보고 있습니다.

의료기기 산업의 경우, 첫째, 글로벌 사업 진출 및 확장 용이한 Device 중심 의료기기 기업에 대한 관심이 높아지고 있습니다. 특히 글로벌 사업 진출한 회사들은 제품력을 기반으로 각 국가별 유통망을 확보하여 비교적 높은 진입장벽을 구축한 회사들로, 안정적인 매출과 높은 수익성을 유지하고 있어 PE 를 중심으로 M&A 에 높은 관심을 가지고 있습니다. 둘째, 최근 5 년간 많은 관심을 받았던 K-Medical 유관 부문인 치과, 미용 의료기기에서 벗어나 정형외과, 체외진단 등으로 점차적으로 투자자들의 관심분야가 확장 중에 있습니다. 특히, 국내 시장에서 기술력을 기반으로 의미 있는 시장점유율을 확보한 기업들에 대한 해외 시장진출 및 가속화, 그리고 제품 다변화를 통한 성장 Potential 에 대한 기대 높아 다양한 부문으로 PE 의 관심이 확대 중에 있는 가운데 관련 영역 내 국내 강소기업에 대하여 지속적으로 관심을 가질 필요가 있습니다.

3. Consulting Services

HR DX 실행 전략

HR DX(Human Resources Digital Transformation)가 중요한 이유

HR DX는 인사 업무에 디지털 기술을 접목하여 기업 경쟁력, 업무 효율, 직원 경험을 혁신하는 과정입니다. 이는 시스템의 변화는 물론 데이터 기반 의사결정, 자동화, AI 활용 인재 관리, 일하는 방식의 변화까지 모두 포함하는 전사적 변화입니다. 급변하는 비즈니스 환경과 인재 시장 변화로 중요성이 커지고 있고, 코로나이후 가속화된 원격 근무 확산, 글로벌 인재 경쟁, 기후변화 대응을 위한 ESG 경영 강화 등 새로운 패러다임 속에서 HR DX는 기업 지속가능성과 성장의 핵심 동력으로 자리 잡고 있습니다.

HR DX, 변화의 움직임

산업분야와 기업 규모를 막론하고, 기업들의 HR은 DX를 넘어 AI 기반 AX로 발전하며 성장 단계에 있습니다. AI는 면접을 대신하거나, 맞춤형 역량 강화와 성과 지원, 인력 최적화, 핵심인재 이탈 예측 등을 지원하며 기업의 전략적 파트너로 변화하고 있습니다.

HR 업무 영역별 DX·AX 동향

HR 업무 영역	적용 사례
채용	<ul style="list-style-type: none"> AI 면접-분석: 지원자의 표정, 언어, 음성 분석으로 인성, 성향 등 예측 지원자 매칭 추천: 직무 요구사항과 후보자의 스킬셋을 비교 매칭, 적합 후보 추천
온보딩	<ul style="list-style-type: none"> 셀프 서비스: 챗봇을 활용한 회사 정책, 프로세스 안내 등 셀프 서비스 환경 제공 입사 문서 자동 처리: 계약서, 인사정보 입력 등의 반복 작업 자동화
교육 및 개발	<ul style="list-style-type: none"> 개인화된 학습 추천: 직급과 스킬에 맞는 교육, 경력개발 과정 추천 스킬 갭 분석: 업무 요구사항 대비 개인 스킬 부족 영역 분석 및 개선 방향 제안
평가 피드백	<ul style="list-style-type: none"> 성과 예측 분석: 업무 데이터를 기반으로 성과 예측 및 보상 기준 설계에 활용 피드백 자동 분석: 구성원 피드백을 요약분석하여 성과 저해요인과 개선 방안 도출
보상 급여	<ul style="list-style-type: none"> 급여, 인센티브 설계: 성과 기반 인센티브 설계 및 제안, 급여 공정성 확보 보상 경쟁력 분석: 외부 시장 데이터와 기업 보상 경쟁력 분석, 보상 가이드라인 추천
퇴직 관리	<ul style="list-style-type: none"> 이직 예측 모델링: 직원의 행동 데이터를 기반으로 이직 가능성, 이상 징후 예측 퇴직 인터뷰 분석: 퇴직자 인터뷰 데이터 분석을 통한 조직 문화 개선점 도출

출처: PwC Analysis

이렇게 HR 영역에서의 디지털 전환은 단순한 인사 업무 개선을 넘어, 기술 변화의 최전선에서 비즈니스 전반의 혁신을 이끌고 있습니다. 기업 전략 수행의 핵심역할을 수행하게 되면서, 많은 기업들이 HR 인프라의 체질 개선에 박차를 가하고 있습니다.

기존 HR 시스템은 온프레미스 방식으로 운영되어 안정성과 통제 측면에서 기업에 적합한 선택지로 여겨졌습니다. 그러나 기술 발전과 HR 트렌드의 빠른 변화 속에서 온프레미스는 유연성과 대응력, 운영 효율성에서 한계를 드러내고 있으며, 보안 측면에서도 새로운 위협에 취약해지고 있습니다.



이에 따라 클라우드, 특히 SaaS 방식이 주목받고 있습니다. SaaS는 유지보수와 보안 부담을 줄이고, 최신 기술과 HR 트렌드를 빠르게 반영할 수 있으며, 기업 규모 변화에도 유연하게 대응할 수 있어 온프레미스의 한계를 극복하는 대안으로 부상하고 있습니다. 경영진들은 SaaS의 신속한 도입과 비용 효율성을 활용해 HR 인프라를 과감히 전환하며 HR DX·AX를 가속화하고 있습니다.

HR DX 실행 전략

시대적 변화에 힘입어 신기술에 대한 기회가 열리고 있는 만큼, 우리도 이 기회를 활용하여 대내외 경쟁력을 강화할 수 있도록 **HR DX 실행을 위한 전략 수립**에 나서야 합니다.




전략 1) 내부 전략과 연계가 가능한 스킬 중심의 DX 준비가 선행되어야 합니다

HR은 조직의 비즈니스 방향과 긴밀하게 연계되어 있기 때문에, 사업 전략에 맞는 솔루션을 적용해야 합니다. 최근에는 사업 전략 변화에 따른 적정 인력의 신속한 확보를 위한 스킬 중심의 인사관리(리스킬링, 업스킬링)를 통해 인력을 재배치하려는 기업들의 니즈가 큰 편인데, 이런 경우 글로벌 전역에서 운영되는 스킬 라이브러리 기반의 개인 맞춤형 경력개발 프로그램 운영 기능과 경영진을 위한 인재 검색 및 인력 현황 대시보드의 기능이 포함된 HR SaaS 솔루션을 선택해야 할 것입니다.

전략 2) '데이터 기반 HR' 실현을 위해 프로세스의 최적화를 추진해야 합니다

사업 전략의 변화가 점점 빨라지고 있는 상황에서 수많은 인사 영역의 데이터들은 경영진의 신속한 의사결정을 도울 '인사이트를 가진 정보' 형태로 제공되어야 하는 만큼, 현재 가지고 있는 HR 데이터로 충분히 정보들을 생성할 수 있는지, 덜어내야 할 프로세스나 자동화가 필요한 영역은 없는지를 PI(Process Innovation)과정을 통해 최적화하여 구축을 위한 준비도를 높여야 합니다.

인터넷은행 B사의 클라우드기반 HR DX 적용 결과

 경영진	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 수작업과 리드타임 없는 실시간 HR 분석 정보 제공 <ul style="list-style-type: none"> - 수기로 데이터를 가공·분석했던 업무를 대시보드를 통해 실시간 제공 ▪ 조직 운영에 기본이 되는 조직과 구성원의 체계적 이력 관리 <ul style="list-style-type: none"> - 입사부터 퇴사까지 HR 히스토리 분석을 통한 의사결정 지원
 직책자	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 별도 플랫폼으로 분산되었던 HR 업무의 One System을 통한 효율화 <ul style="list-style-type: none"> - 전자 결재 등 분산된 프로세스를 하나의 시스템으로 통합하여 워크플로우 개선 ▪ 모바일을 통한 피드백 기능 지원 및 상시 성과 관리 <ul style="list-style-type: none"> - 언제 어디서나 구성원 피드백 기록을 통한 성장 독려
 구성원	<ul style="list-style-type: none"> ▪ HR 정보 변경, 신청, 결재 기능 통합 제공 <ul style="list-style-type: none"> - 복리 후생, 선택적 근로제와 같은 신규 제도 등의 신속한 반영과 활용 ▪ 개인화 정보 제공을 통한 맞춤형 HR 정보 제공 <ul style="list-style-type: none"> - 내 스킬 진단, 목표 달성을 위한 활동 관리, HR 일정 알림 등 맞춤형 정보 제공

출처: PwC Analysis

전략 3) 리스크 관리까지 고려한 신뢰기반의 DX로 내·외적 성장을 이뤄야 합니다

HR DX를 구현하는 과정은 조직의 투명성과 일관성을 높이고, 브랜드 신뢰도를 높이는 방향으로 추진되어야 합니다. 사람을 관리하는 시스템 내 윤리 기반의 행동 모니터링, 리스크 예측 인사 데이터 분석, 내부 통제 강화를 위한 자동화 톨 적용 등을 통해 컴플라이언스 수준을 향상시키고, 리스크 관리 체계를 고도화할 수 있습니다.

HR DX 실행은 조직의 대외 신뢰도는 물론, 직원들의 몰입도와 자긍심을 제고하며, 직원들이 안심하고 일할 수 있는 조직으로 성장하게 합니다. 뿐만 아니라, 신뢰받는 기업문화가 정착이 되면 고객도 신뢰할 수 있는 기업이 되어 내적, 외적 성장을 동시에 실현할 수 있습니다.

이처럼, 세 전략을 기초로 한 경영진의 과감한 실행력과, 경험과 노하우를 가진 전문가 집단의 전문 자문·지원을 더한다면, 귀사도 성공적 HR DX를 실현할 수 있을 것입니다.

4. Deal Pipeline

Pipeline 현황

거래 규모	거래구조	Industrial	Infra	Consumer	TMT*	Bio	Capital / VC	합계
1,000 억 이상	Buy out	1 건	4 건	2 건	1 건	1 건	-	9 건
	투자유치	1 건	-	-	-	-	-	1 건
	소계	2 건	4 건	2 건	1 건	1 건	-	10 건
500 억 ~ 1,000 억	Buy out	5 건	2 건	7 건	4 건	-	-	18 건
	투자유치	2 건	-	-	-	1 건	-	3 건
	기업회생	1 건	1 건	-	-	1 건	-	3 건
	소계	8 건	3 건	7 건	4 건	2 건	-	24 건
500 억 미만	Buy out	39 건	25 건	36 건	13 건	2 건	2 건	117 건
	투자유치	9 건	3 건	8 건	6 건	7 건	-	33 건
	기업회생	23 건	3 건	4 건	-	-	-	30 건
	소계	71 건	31 건	48 건	19 건	9 건	2 건	180 건
미정	Buy out	4 건	1 건	1 건	-	1 건	-	7 건
		1 건	-	1 건	-	-	-	2 건
	소계	5 건	1 건	2 건	-	1 건	-	9 건
합 계		86 건	39 건	59 건	24 건	13 건	2 건	223 건

*TMT: Technology, Media, and Telecommunications

하기 매물에 관심있는 투자자분들께서는 장병국 파트너(byeong-guk.chang@pwc.com, 02-3781-9994) 또는 김진 파트너(jin_4.kim@pwc.com, 02-709-0943)에게 문의 부탁드립니다.

삼일회계법인 뉴스레터는 삼일회계법인의 고객을 위한 일반적인 정보제공 및 지식전달을 위하여 배포되는 것으로, 구체적인 회계문제나 세무이슈에 대한 삼일회계법인의 의견을 포함하고 있는 것은 아닙니다. 삼일회계법인의 뉴스레터에 담긴 내용과 관련하여 보다 깊이 있는 이해나 의사결정이 필요한 경우에는, 반드시 관련 전문가의 자문 또는 조언을 받으시기 바랍니다.



삼일PwC 카카오톡 채널을 추가하세요.



다양한 산업과 경영환경에 대한 인사이트와 글로벌 최신 트렌드를 확인하실 수 있습니다.

Samil PwC

조직도 소개



민 준 선

Deals Leader

joon-seon.min@pwc.com

PE Service Leader



이 정 훈

junghoon.lee@pwc.com

대기업 Service Leader



곽 윤 구

yun-goo.kwak@pwc.com

Middle Market Service Leader



이 도 신

do-shin.lee@pwc.com

금융 및 부동산 Service Leader



한 정 섭

jeong-seob.han@pwc.com

M&A 센터장



정 경 수

kyungsoo.jung@pwc.com

PE Accounting Partner



김 성 호

sung-ho.kim@pwc.com

PE Tax Partner



김 경 호

gyungho1.kim@pwc.com