

기업의 IT역량, 전략적 제휴의 성과를 좌우한다

Journal Review

삼성KPMG 경제연구원
May 2016



Contents

1. 연구 목적:

기업의 정보기술(IT) 역량에 따른 전략적 제휴의 성과 차이

2. 연구 주제:

기업의 IT 역량이 전략적 제휴의 성과에 어떠한 영향을 미치는가

3. 연구 방법:

기업의 IT 역량과 전략적 제휴의 성과에 대한 다중회귀분석

4. 연구 결과:

제휴 관계를 맺은 기업들 간 상호의존도가 낮거나, 자본투자가 수반되는 '지분제휴(equity alliances)'의 경우에는 IT 역량과 제휴 성과 사이에 유의미한 관계가 나타나지 않음

5. 시사점

본 자료는 프랑스 EDHEC 경영대의 리어카스 교수가 미국 콜로라도대의 로이어 교수, 이탈리아 보코니대의 졸로 교수와 함께 관리연구 저널에 발표한 논문으로, '전략적 제휴에 대한 IT 능력의 효과 : 자원 기반 관점에서의 시사점(Effects of Information Technology Capabilities on Strategic Alliances : Implications for the Resource-Based View)'이라는 주제로 2016년 Journal of Management 53권에 게재되었습니다.

연구 목적

기업의 정보기술(IT) 역량에 따른 전략적 제휴의 성과 차이

오늘날 정보기술(IT)이 활용되지 않는 분야가 과연 존재할까. IT의 급속한 발전은 현대사회의 거의 모든 영역에 걸쳐 큰 영향을 미치고 있다. 이러한 경영 환경의 변화 속에서 IT의 활용은 기업이 직면한 여러가지 문제를 해결하고 성과를 달성하기 위한 필수 요소로 자리매김하고 있다.

조직의 성과에 영향을 미치는 여러 가지 요인 중 조직이 보유한 자원의 중요성에 주목하는 이론으로 '자원 기반 관점(RBV : Resource-Based View)'이 있다. 조직이 보유한 자원에는 조직의 목표 달성을 위해 필요한 여러 유형의 자산·제도·지식·정보 등이 모두 포함된다.

자원 기반 관점 이론에 따르면 어떤 조직의 성과는 다른 경쟁자들도 쉽게 접근할 수 있는 외부적인 요인이 아니라 조직 내부적으로 특정 자원을 보유하거나 새로운 자원을 창출하는 능력을 통해 향상시킬 수 있다.

이런 맥락에서 프랑스 EDHEC 경영대의 리어카스 교수는 미국 콜로라도대의 로이어 교수, 이탈리아 보코니대의 졸로 교수와 함께 관리연구 저널(Journal of Management Studies)에 '전략적 제휴에 대한 IT 능력의 효과 : 자원 기반 관점에서의 시사점(Effects of Information Technology Capabilities on Strategic Alliances : Implications for the Resource-Based View)'이라는 논문을 발표했다. 이 논문은 자원 기반 관점에서 기업의 IT 능력이 기업의 전략적 측면과 연관된 세부적인 영향력을 분석했다.

연구 주제

기업의 IT 역량이 전략적 제휴의 성과에 어떠한 영향을 미치는가

이 논문은 기업의 IT 능력이 전략적 제휴를 통해 이끌어 낼 수 있는 기업가치에 어떻게 영향을 미치는지에 대해 초점을 맞추고 있다. 특히, 어떤 조건에서 기업의 IT 능력이 제휴에 참여한 기업들에 보다 높은 가치를 제공해 주는지에 대해 살펴보고자 했다.

이를 위해 이번 연구에서는 자원 기반 관점 이론을 활용해 기업의 특정 IT 능력을 식별하고 그러한 정보기술 능력의 가치를 전략적 제휴 측면에서 설명하고자 했다.



연구 방법

기업의 IT 역량과 전략적 제휴의 성과에 대한 다중회귀분석

기업의 정보기술과 관련된 투자정보는 여러 데이터베이스를 통해 이용 가능하지만, 자원기반관점에서 주로 관심을 가지고 분석이 필요한 무형의 정보기술 자원에 대한 정보가 부족하다는 한계점이 있다. 이와 같은 이유에서 저자들은 웹 기반(web-based)의 조사를 통해 기업의 정보기술 관련 정보를 수집했다.

설문조사는 주로 미국의 기업들을 대표하는 회원들로 구성된 전략적 제휴 전문가 협회(the Association of Strategic Alliance Professionals)와 유럽의 주요 경영대학원에서 기업의 경영자를 대상으로 한 전략적 제휴 프로그램을 이수한 졸업생을 대상으로 수행되었다. 최종적으로 153개 기업에 속한 195명의 설문 참여자를 대상으로 데이터를 수집했다.

설문 항목은 기업의 IT 역량과 성과와의 연계관계를 파악하기 위해 기업의 상품 차별화, 평판 및 인지도 제고, 새로운 기술과 노하우 학습, 고객기반 확장, 비용 절감, 가격협상력(bargaining power) 상승의 6개 영역으로 구성되었다. 설문 참여자들은 각 항목에 대해 5점 기준의 리커트 척도(Likert scale)로 평가를 진행하였으며, 설문 결과를 바탕으로 다중회귀분석(multiple regression analysis)을 수행했다.



연구 결과

제휴 관계를 맺은 기업들 간 상호의존도가 낮거나, 자본투자가 수반되는 '지분제휴(equity alliances)'의 경우에는 IT 역량과 제휴 성과 사이에 유의미한 관계가 나타나지 않음

연구 조사 결과 예상대로 기업의 IT 역량이 높을수록 기업 간 전략적 제휴의 성과가 높은 것으로 나타났다. 이는 기업 간 제휴의 목적을 달성하고 제휴 관계를 지속하기 위해 필요한 정보와 지식의 공유 과정에서 기업의 IT 역량이 유의한 영향력을 미치기 때문인 것으로 분석됐다.

하지만 동일한 맥락에서 기업 간 제휴의 범위가 넓을수록 상호 교환해야 할 정보의 양이 증가하고 의사소통의 중요성이 높을 것으로 판단됨에 따라 기업의 IT 역량이 더욱 중요하게 작용할 것이라는 예상은 잘못된 것으로 나타났다. 기업 간 제휴의 범위와 기업의 IT 역량 사이에는 유의미한 정(+)의 상관관계를 발견할 수 없었다.

기업의 IT 역량이 기업 간 전략적 제휴의 전반적인 성과를 높이는 데 긍정적인 영향을 나타내고 있다. 하지만 보다 세분화해 분석한 결과 제휴 관계를 맺은 기업들 사이의 상호 의존도가 낮거나 또는 자본의 상호 교환이나 투자가 수반되는 지분 제휴(equity alliances)는 유의미한 관계가 나타나지 않았다.

이런 결과는 기업 간 상호 의존도가 낮을수록 상대방의 제휴 의무 준수 여부를 추적하는 데 필요한 정보의 복잡도가 하락하기 때문인 것으로 분석됐다. 또한 지분 제휴 관계에서는 전략적 제휴를 조정하고 통제할 수 있는 다른 메커니즘이 존재하기 때문에 IT 역량의 중요성이 비지분 제휴(non-equity alliances) 관계에 비해 떨어지는 것으로 분석됐다.



시사점

이 논문은 전략적 제휴를 통해 목표한 성과를 달성하기 위해서는 기업이 보유한 IT 관리 역량의 중요성을 강조하고 있다. 특히 기업의 비즈니스 전략과 IT 전략 간의 연계성이 전략적 제휴의 성과를 높이는 중요한 요인이라는 것을 암시하고 있다.

그리고 자원 기반 관점에서 기업의 IT 관리에 대한 차별화된 지식과 노하우는 기업으로 하여금 전략적 목적에 적합한 IT 솔루션을 선택하도록 유도하는 중요한 요인이라는 것을 규명하고 있다. 그동안 적잖은 기업들이 IT 능력을 제고하기 위해 노력해 왔다. 이 논문은 기업의 전략적 제휴 관계와 유형에 따라 IT 역량의 중요성에 차이가 있다는 것을 보여줌으로써 기업의 비즈니스 전략에 적합한 IT 전략이 필요하다는 메시지를 전달하고 있다.

이광용 연구원

kwangyonglee@kr.kpmg.com





Contact us

이광용

연구원

T: 02-2112-6611

E: kwangyonglee@kr.kpmg.com

© 2016 Samjong KPMG ERI Inc., the Korean member firm of the KPMG network of independent member firms affiliated with KPMG International Cooperative ("KPMG International"), a Swiss entity. All rights reserved. Printed in Korea.

The KPMG name and logo are registered trademarks or trademarks of KPMG International.

The information contained herein is of a general nature and is not intended to address the circumstances of any particular individual or entity. Although we endeavour to provide accurate and timely information, there can be no guarantee that such information is accurate as of the date it is received or that it will continue to be accurate in the future. No one should act on such information without appropriate professional advice after a thorough examination of the particular situation.