

벤처기업의 투자유치 방법

이제는 투자유치 위한 '전략' 이 필요한 때

지금은 최근 몇 년간의 경기불황으로 인해 투자자본이 얼어붙었지만 2000년 상반기 까지만 해도 투자를 받기 위해 어떤 노력이 굳이 필요할까 싶을 정도로 시중에 많은 자금이 흘러다녔다. 이때는 '투자받는 요령' 이 필요했는지도 모른다. 하지만 결과는 어땠는가? 필자는 기업가치 판단하에 투자를 하는 벤처캐피탈의 심사역으로서 이제는 '투자받는 요령' 이 아닌 '투자받는 전략' 이 필요함을 말하고자 한다.

글 백승민 다산벤처 IT팀장

투자유치를 위한 Key Word 15

1. 투자받기 위한 전략이 필요한 때
2. 투자자의 입장에서 바라보자.
3. 투자자금의 컬러가 변화하고 있다.
4. 버릴 줄 아는 지혜가 필요하다.
5. 주주구성의 중요성.
6. 단지 자금유치에만 초점을 맞출 것인가?
7. 투자전략가의 필요성.
8. 투자기업 선정과정.
9. 어떤 창투사를 선정해야 할까?
10. 담당 심사역의 중요성.
11. 사업계획서의 중요성.
12. 기업가치 평가의 적정성.
13. 투자형태의 변화.
14. 투자심사 과정에 대한 이해.
15. 주주로서 창투사 활용을 극대화하자.

● 투자받기 위한 전략이 필요한 때

증시가 호황일 때는 과거의 예처럼 묻지마 투자 또한 최고조에 달한다. 하지만 이러한 투기자본은 시장상황이 바뀌어 불황기에 가서는 초기 자본유치의 부작용으로 인해 추가 자본유치를 하지 못한 채 사라져가는 하나의 거품이 될 수밖에 없다. 물론 한탕주의를 목적으로 설립된 기업이라면 이러한 묻지마 투자가 말 그대로 천사(Angel)가 될 수 있을지 모르지만 진정한 기업에게는 무거운 부담으로 양어깨를 짓누를 수 있음과 경우에 따라서는 향후 악마(Devil)로 본색을 드러낼 가능성에 대해 심각하게 생각해야만 한다.

실제로 우수한 벤처기업이라 하더라도 투자유치에 대해 준비된 계획 및 스스로의 가치평가 없이는 본인도 모르는 사이에 이러한 투기성 자본의 유입에 무방비 상태가 될 수 있으며, 그 결과 성장단계에서 상당한 고전을 하는 벤처기업을 많이 보았다. 초기 단계 기업 대표들을 만나면서 향후 발생할 수 있는 문제점에 대해 많은 충고도 하지만 대부분은 실지로 상황이 닥치고야 느끼고 후회하는 것이 안타까울 뿐이다.

여기서 특정 자본의 부작용에 대해서 언급하려는 것은 아니다. 모든 것은 동전의 양면처럼 소용되는 부분이 있다. 단지 좀더 양질의 자본(Smart Money)유치를 위해 '요령'이 아닌 '전략'의 필요성을 강조하고자 하며 이를 통해 위의 안타까움이 최소화됐으면 하는 바램이다.



● 투자자의 입장에서 바라보자

기업을 창업해서 코스닥에 등록하기까지 일반적으로 두, 세 번의 자본유치 필요성을 요하는데 이러한 증자과정은 단지 자본의 증액이 아닌 사업확장에 따른 현금흐름의 유동성 및 재무적인 안정성 확보에 의한 증자가 전제돼야 함을 유념해야 한다.

이러한 전제조건 없이는 투기성 자본의 유입에 무방비 상태가 될 수 있으며, 무분별한 자본유치의 결과로 향후 지분구성에 어

려움을 겪을 수 있고 경우에 따라서는 적대적 M&A의 대상이 될 수도 있다.

그러므로 투자자의 입장에서 바라보는 과정을 통해 기업은 스스로를 객관적으로 가치평가 해보는 중요한 계기를 만들어야 하며, 단지 양(量)으로서가 아니라 질(質)로서 어떠한 자금을 투자 받아야 하는지 그 중요도를 가름할 수 있는 해안을 길러야 한다.

● 투자자금의 컬러가 변화하고 있다

과거 코스닥 열풍으로 인해 별 어려움 없이 자본유치를 했던 기업들 중 스스로 현금유동성을 갖지 못한 기업들은 생존을 위한 몸부림을 이미 시작했다.

최근 몇 년간은 기업뿐만 아니라 창투사에게도 시련의 시간이 었다. 하지만 창투사들의 투자는 지속적으로 이어지고 있고, 오히려 이번 기회에 단지 자금만이 아니라 자신의 펀드에 컨설팅, 네트워크 활용, 포트폴리오 기업과의 시너지 효과 등 각자의 칼라를 가지고 돈에 가치를 부여하는 스마트머니를 만들고 있다.

앞으로 기업들이 투자를 유치하는 것은 더욱더 어려워질 것이다. 하지만 이중에 옥석은 가려질 것이고, 준비된 계획을 바탕으로 객관적인 가치평가에 의해 투자유치를 추진했던 기업은 오히려 단지 돈이 아닌 가치가 부여된 스마트머니를 유치할 수 있는 호기일 수 있다.

초기 자본 유치시 투자자들에게 자신있게 주장했던 사업계획서가 그것도 가장 보수적으로 작성했다던 사업계획이 현재 제대로 진행되고 있는가? 한 번 뒤돌아 볼 때이다.

● 버릴줄 아는 지혜가 필요하다

최근의 투자유치 과정을 지켜보면 과거에 집착하지 않고 시장 상황에 맞게 자본유치를 마무리하고 본업에 전념하려는 기업들의 전략을 볼 수 있다. 여기에는 적지 않은 고민과 기존투자자(주주)들의 협조가 있었을 것이다. 물론 현명한 투자자나 기업가는 눈앞에 놓인 이익 때문에 미래의 비전을 망각하지는 않는다. 때로는 기업의 성장을 위해 현재의 기득권도 과감히 버릴줄 알아야 한다는 것이다.

하지만 이것이 말처럼 쉽지는 않다.

지금은 보유지분에 대해 집착이 아닌 애착이 필요할 때다. 어렵게 사업을 시작한 대부분의 기업가들은 보유지분에 집착하게 된다. 집착하는 순간부터 투자자와 기업가의 줄다리기는 시작되고, 투자를 최종적으로 유치하더라도 여러 면에서 출혈이 컸음을 느끼게 되는데 이는 투자자도 예외는 아니다. 투자후 집착을 갖

는데서 추가 자본유치의 어려움은 또 시작되는 것이다.

기업을 위해서 또 주주를 위해서 기업가가 선택해야만 하는 길은 현재의 파이 크기에 만족하지 않고 회사의 파이를 키우는 것이다. 이는 지분에 대한 집착을 버리지 않고는 결코 쉽지 않은 일이다.

이제는 과감히 버릴 줄 아는 지혜가 필요한 때다.

● 주주 구성의 중요성

이제 첫걸음을 시작하는 기업들에게 창투사는 적극적이지 못하다. 창투사는 투자기업의 보유지분 50%를 넘지 않으며, 개별 창투사당 일반적으로 20~30%선을 초과하지 않는다. 이는 지분 구조상 초기기업이 필요로 하는 금액을 유치하기가 쉽지 않음을 의미하는데, 물론 고배수의 프리미엄부 투자유치를 한다면 좋겠지만 이제 막 설립된 기업에게는 쉬운 일이 아닐 것이다.

특히 최초 자본유치시 지분의 상당분을 할애할 경우 2차, 3차 투자유치가 과연 제대로 이루어 질 수 있을까? 창투사들은 기업의 최초 자본유치시기에 투자할 경우 향후 타 기관으로부터의 추가 투자유치 가능성 및 시기, 금액 등 회사성장을 위해 필요한 모든 경우의 수를 심사하게 되는데, 최초 지분유출이 클 경우 추가 자본유치는 쉽지가 않다.

투자자 입장에서는 기업가가 소액의 자금만을 투자하고 기타 필요자금을 외부에서 투자받고자 할 경우 책임감 부재 및 모럴해저드가 발생할 가능성을 배제하지 않으므로, 책임감 있게 신용 및 인간관계를 바탕으로 한 적절한 규모의 자체 자본의 증액을 요한다.

이러한 과

정은 우호지분확보 및 제3의 투자자를 이끌어 내는 힘이 되기도 한다.

● 단지 자금유치에만 초점을 맞출 것인가

기업에 따라서는 현 시점에서 외부 증자의 필요성을 느끼지 않을 수 있으며, 추가적인 자체증자를 통해 지분유출을 최소화 할 수도 있다. 하지만 강조하고 싶은 것은 투자유치의 과정이 무조건 자금 유입에만 한정되는 것은 아니라는 것이다.

벤처기업 스스로 주관적이고 왜곡될 수 있는 기업가치 평가가 아닌 투자유치의 과정을 통해 전문 투자자들의 심사과정에서 기업은 자신을 객관적으로 가치평가 할 수 있는 계기가 되며, 무엇보다 자체적으로 세운 사업계획의 상당부분이 개선될 수 있는 것이다.

자본유치가 필요한 소규모의 업체들은 사업계획의 전반적인 부분들에 대해 제대로 된 외부 컨설팅을 받을 만한 여력이 없을 것이다. 설사 자본유치의 필요성으로 외부 컨설팅업체를 통해 사업계획을 작성하더라도 자금을 유치받는데 초점이 맞춰져 있어 투자자의 시각과 차이가 있을 수 있다. 때문에 투자자 입장에서 바라본 견해가 필요하며, 이러한 과정을 거칠 때라야 자연스럽게 투자로 연결될 수 있는 것이다.

1차 자본유치 단계에서 준비된 것 없이 오직 사업계획 하나만 가지고 투자유치를 이끌어 내기는 쉽지 않다. 이 시기에는 투자자에게 보여줄 수 있는 부분이 필요하다. 즉 기업들이 노력한 결과에 투자자의 자금이 투입됐을 때 어떤 결과물이 산출될 것인가라는 점이 중요하며, 이는 투자시기의 적정성과도 연결된다.

이를 위해서는 투자자들과의 지속적인 접촉이 꼭 필요하며, 그들이 원하는 것을 빨리 준비할 수 있어야만 보다 쉽게 투자를 유치할 수 있을 것이다.

● 투자전략가의 필요성

창투사의 심사역들이 사업계획서 및 사업설명회(IR)를 접하며 주로 받는 느낌은 사업계획서가 단지 자금을 유치를 위한 정형화된 틀에 맞추어 만들어졌구나 하는 것인데, 이는 기업스스로의 탐과 정열이 충분히 배어있지 않음을 기인한다.

심사역들은 경험을 통해 이러한 사업계획서를 어느 정도 식별할 수 있으며, 이는 기업의 노력보다는 자금유치 전문 컨설팅사 또는 회계사들의 역할에 주로 의존했음을 쉽게 알 수 있다.



단지 자금유치를 위해 가공된 사업계획서는 투자자와의 시각 차이로 인해 회사를 처음 접한 심사역들에게 기업 입장에서 진솔하게 나타내고 싶은 부분이 채 전달되기도 전에 매력을 감소시킬 수 있다.

자본유치과정은 경영진이 직접 관여해야 하며, 현 상태에서 과연 투자받을 매력적인 요소가 있는지 객관적으로 봐야한다. 그렇지 않을 경우 준비되지 않은 업체라는 느낌이 뇌리에 남아 추후 재 접촉의 기회마저 어려워지며, 싸구려 업체로 비쳐질 수 있다.

그러기 위해서는 초기부터 사업계획이 방만해지지 않도록 다듬어줄 투자전략가가 필요하다. 회사의 미래를 위해 같이 고민할 수 있는 전문가를 만들자.

● 투자 대상기업 선정과정

시장상황에 따라 변화는 있겠지만 일반적으로 심사역들의 투자업체 선정은 다음과 같이 이루어진다.

트렌드 분석

➡ 대상업체 파악

➡ 대상업체 분석

➡ 리스크 분석

심사역이 중요하게 생각하는 부분은 투자업체의 회수 시점에 테마군 형성가능성이다. 즉 '시장이 형성된다면 시장군에 속한 업체에는 어떤 업체가 있는가?', '어떤 업체가 시장내에서 리더가 될 수 있는가?' 등에 초점이 맞추어지며, 업체발굴이 시작된다.

이어서 '시장내에서 리더가 되기 위한 경쟁력을 갖추었는가?' 또는 '갖출 수 있는가?' 와 '자본이 투입됐을 때 시너지가 일어날 수 있는가?' 등이 선별 기준이 되는데 이는 투자시기의 적정성 분석하에 진행된다.

작성된 사업계획서와 심사한 내용을 근거로 가능성이 있다고 판단될 때 최종적으로 점검하는 사항은 리스크 분석이다. 향후 발생 가능한 리스크 요소를 파악한 후 기업 스스로 컨트롤하기 어려운 부분에서 투자후 예측가능한 리스크를 극복할 수 있는지 투자자로서의 역할에 대한 판단이 필요한 부분이다.

투자를 받고자 하는 기업입장에서는 이러한 투자자의 접근방식에 맞추어 사업구도를 확립시킬 필요가 있다.

● 어떤 창투사를 선정해야 할까

창투사에 대한 선별기준을 갖을 수 있도록 투자자금 및 전문성

관점에서 구분해보면, 창투사의 투자자금은 자기자본(주주 위주)과 투자조합(조합원 위주)으로 분류되며, 어떤 자금으로 투자하느냐가 주주 및 조합원 형태에 따라 투자 포트폴리오 구성과 연 관된다.

최근에는 주로 조합위주의 투자가 이뤄지고 있으며, 특히 몇 년 전부터는 각 업종별로 특화된 투자조합을 결성해 전문화되기 시작했다(예, IT 전문, 인터넷 전문, 바이오 전문, 여성기업 전문, 부품소재 전문, 인큐베이팅 전문, 게임 전문, 영상 전문, 각 지자체와 연계한 지역 전문 투자조합 등). 물론 일반 투자조합들도 이러한 업종별 포트폴리오를 가지고 있지만 투자기업들과의 시너지 및 전문성 차원에서 비교우위가 있을 수 있다.

창투사 투자자금의 구성 및 운용 포트폴리오에 대해 언급하는데는 이유가 있다. 기업의 사업아이템과는 전혀 무관한 또는 현실적으로 접근이 어려운 창투사와의 접촉을 통한 시간손실을 최소화 시켰으면 하는 바램인 것이다.

기업이 투자유치를 받기 위해서는 창투사와 3박자가 맞아야 하는데 '아이템의 향후 시장전망에 대한 공감대가 있을 것', '창투사의 투자포트폴리오에 해당되는 아이템일 것', '담당 심사역의 아이템에 대한 배경지식이 있을 것' 등으로 창투사 상담시 가장 먼저 체크해보기를 바란다.

● 담당 심사역의 중요성

창투사의 선별보다 더욱 중요한 것은 투자조합을 운영하고 실제 기업을 심사하는 심사역이 누구냐 하는 것이다. 이는 기업의 투자가치에 대해 보다 정확한 평가와 투자후 사후관리가 창투사의 최우선조건으로 담당 심사역의 역할과 네트워크가 중심이 되기 때문이다.

단지 자금만이 아니라 같이 고민할 수 있는 동반자를 원한다면 담당 심사역의 선택에 더욱 고민해주시기 바라며, 이들을 투자전략가로서 함께 하기를 바란다.

● 사업계획서의 중요성

투자유치를 받고자 할 때 가장 어려운 부분이 사업계획서 작성일 것이라 생각된다.

사업계획서는 단지 투자를 받기 위해 가공된 임의의 자료가 아니라 설립후 기업이 나아갈 방향을 제시하는 것이며, 해마다 성과여부를 스스로 점검할 수 있는 기준이 되기도 하는 향후 사업 전략을 확립하기 위한 구심점인 것이다.

이러한 기본 틀 내에 자본증자에 따른 투자자로서의 관점이 삽

입돼야 한다.

사업계획서는 회사개요, 사업개요(시장현황, 기술현황, 경쟁사 현황, SWOT분석), 재무계획 등을 기본 틀로 자사의 경쟁우위 및 이익창출 과정이 명확하고 간결하게 표현되어야 하며, 전체적으로 투자자가 난해해 하지 않도록 일관된 논리와 분량으로 작성하면 된다.

◆ **회사개요** : 회사에 대한 기본적인 내용과 연혁, 인력구성, 주주구성, 주요제품 등을 기술한다(이중 인력구성은 자세하게 기술해야 한다).

◆ **사업개요** : 회사의 설립목적에 따른 전반적인 배경으로, 성공가능성을 판단할 근거라 할 수 있다. 객관적인 통계 및 분석자료를 수집해 국내외 시장규모와 전망을 분석하고, 동종업계 및 기술력 현황을 파악해 이를 근거로 당사의 목표시장 추이에 따른 제품특성과 개발기술 내용을 기술한다. 이러한 과정을 통해 당사의 시장내 포지셔닝과 예상 시장점유율을 분석할 수 있으며, 결국 재무계획상의 추정 매출에 따른 소요자금 산출로 연계된다.

◆ **재무계획** : 향후 몇 년간의 매출과 이익, 자산의 내역과 현금흐름 등을 제시한다. 개발 → 생산 → 판매의 자금흐름이 이뤄질 수 있도록 소요자금 조달 및 향후 이익실현이 되는 과정을 명시하는 것으로 사업개요의 내용들이 추정매출 산정의 근거가 돼야만 한다. 이는 투자자 입장에서 회사 투자가치를 결정하는 중요한 부분으로 앞서 언급한 투자자의 관점이다.

중요한 것은 이러한 사업계획내의 각 요소들이 개별화돼선 안되며, 현금흐름 속에서 유기적으로 연결돼야만 한다. 이는 당연한 것이지만 실제로는 많은 기업들이 사업계획서를 포장하느라 급급해서 가볍게 넘기곤 한다.

● 기업가치 평가의 적정성

기업가치 평가시 발생하는 가장 큰 괴리는 대부분의 기업가들이 미래에 발생할 가치(추가적인 자본유치의 필요성이 있음에도 불구하고)에 대해 현재의 투자유치 시점에서 전부 인정받고자 하는데 있다.

기업은 성장과정에 따라 1, 2, 3차의 자본유치 필요성을 거치는데, 3차에서나 평가될 수 있는 기업가치를 1차 시기에서 인정받고자 한다면 결과적으로 그 시점에 도달하기까지 발생될 위험 부담은 투자자들의 몫으로만 고스란히 남는다.

그러면 실제 자금이 필요한 2차, 3차 시기에는 투자자가 어떤 기업가치를 보고 투자를 할 수 있을까? 초기에 고배수 펀딩을 받았다고 좋아만 할 일이 아니다. 이 부분에 대해서 투자유치를 준비중인 기업가들은 고민해 주기 바란다.

● 투자형태의 변화

기업가치 평가는 투자사와 기업간에 끊임없는 줄다리기이다. 결국은 논리에 강한 쪽으로 수렴하게 되는데, 투자이후 실제 상황이 변함에 따라 논란의 소지가 많다.

이에 과거에는 보통주, CB(전환사채) 위주였던 투자패턴을 다양화함으로써 합리적인 평가방안을 갖고자 한다.

첫째, 우선주 투자(상환, 전환 우선권 확보)

기업에서 제시한 사업계획과 시장상황의 관점이 투자사와 상이할 경우, 기업측 의견을 감안한 기준 실적을 정하고 실제 결과에 따라 투자조건을 리픽싱해 보통주로 전환한다.

둘째, CB(전환사채)투자(리픽싱 및 채권 권리 확보)

우선주와 마찬가지로 실적에 따라 주식으로 전환하는 조건을 달리한다. 향후 상환 청구가 가능함에 따라 기업에게는 부채성격의 자금이다.

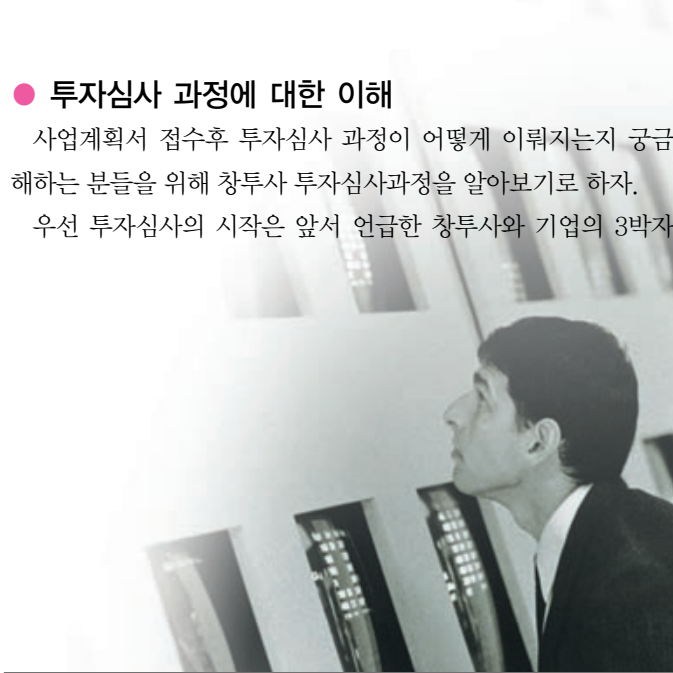
셋째, 프로젝트 투자(수익 배분 권리 확보)

과거 영화에서 시작돼 게임업체에 주로 적용되는 투자형태로 각 게임타이틀별(제품별) 투자를 해 향후 발생하는 수익금에서 일정비율 만큼 원금과 수익금을 배당받는다. 투자조건에 따라 향후 주식이나 CB로 전환할 수 있다. 수익배분율에 따라 향후 추가 자금유치의 걸림돌이 될 수 있으므로 현금흐름을 고려해야 한다.

● 투자심사 과정에 대한 이해

사업계획서 접수후 투자심사 과정이 어떻게 이뤄지는지 궁금해하는 분들을 위해 창투사 투자심사과정을 알아보기로 하자.

우선 투자심사의 시작은 앞서 언급한 창투사와 기업의 3박자



가 일치되는 것을 전제로 시작된다. 이러한 공감대 없이 투자상담 및 사업계획서 제출 후 연락이 오기를 기다리며 시간을 허비하지 말고, 자사에 적합한 창투사를 물색하기 바란다. 창투사 심사역들은 사업계획서 접수에는 인색하지 않지만 특별한 관심 없이 사업계획서를 검토해 일일이 의견을 전달하기에는 시간상 여유롭지 못하다.

이제 같은 공감대 하에 사업계획서가 접수됐다면 상황에 따른 차이는 있지만 투자자금 유치까지는 대략 1~2달 정도가 소요된다.

사업계획서에 나타나있는 기업의 전반적인 사항을 바탕으로 심사역들이 가지고 있는 네트워크와 배경지식을 총동원해 진위 여부 및 기타 사실들에 대해 검증에 들어간다. 이 과정에서 추가적으로 보완자료들을 회사에 요구하게 된다. 경우에 따라 심사역과 기업간에 주관적일 수 있는 부분에서 의견차이가 발생할 수 있지만, 이것은 관점의 차이로 심사역을 납득시킬 수 있는 객관적 근거를 바탕으로 설득력이 있어야 한다.

이러한 심사과정이 어느 정도 마무리 될 때까지 심사역의 관심이 떠나지 않았다면, 이제 남은 부분은 기업가치 산출이다. 이 부분은 일반적으로 회사의 예상 본질가치를 기준으로 동종업계의 주가추이 및 시장크기를 고려한 가격에 투자 회수시까지 발생 가능한 리스크 요소를 가격에서 할인해 책정하게 되는데, 실지로 지금까지 주당 투자단가 산출에 많은 영향을 미친 부분은 투자당시의 주식시장 상황에 많이 의존된 것이 사실이다. 어떻게 각 심사역들마다 회사를 보는 관점에 따라 회사가치 산출 방법이 다를 수 있는데 중요한 건 버릴줄 아는 지혜가 양자에게 절실히 요구된다는 점이다.

총 투자금액 및 투자방법에 대해서는 사업계획서 접수 초기부터 심사진행에 따라 방향을 잡아가기 때문에 이 시점에서 갑작스레 대두되는 현안은 아니다.

지금까지 왔다면 남은 부분은 계약서 작성후 자금을 유치받는 일이다. 창투사에 따라 특약조건이 있으므로 계약서도 세밀히 검토해 보기 바란다. 또한 어떠한 시너지를 창출할 수 있는지 창투사로부터 지원받을 수 있는 모든 것을 활용하기 바란다.

창투사는 단지 자금조달 창구만은 아니라는 것을 말해 주고 싶다.

● 주주로서 창투사 활용을 극대화하자

창투사 심사역들이 만나는 기업들 중 대다수는 투자대상에서 제외된다.

이는 투자가능성이나 성장전망이 없는 것이 아니라, 다만 주어진 시간적, 정보적인 환경하에서 기업을 선별 분석하다 보니 투자 우선순위에서 소외된 것일 뿐이다.

이에 대한 대비로 자사의 구체적인 사업내용 준비와 분석에 필요한 데이터 등을 미리 체계적으로 준비해 자금필요 시점에 맞춘 충분한 시간적 여유를 확보한 후, 자사에 적합한 창투사를 선별해 접촉해야 한다.

투자심사 진행 중에는 현 상황을 지속적으로 검증할 필요가 있으며, 설사 탈락되더라도 담당 심사역에게 미진한 부분과 어떻게 대비해야 하는지 최대한의 도움을 받도록 하자. 창투업체는 좁아서 심사역들간 네트워크가 있으므로 가능한 한 긍정적인 시너지를 얻기 바란다.

투자받는데 성공한 기업이라면, 추가 자본유치, 인수합병, IPO전략 등 파트너로서 활용을 극대화하기 바란다. 과거에는 기업을 발굴해 투자하는 데만 급급했던 창투사들도 지금은 사후관리의 중요성을 인식하고 투자기업의 가치증대에 상당한 비중을 두고 있다. 하지만 이러한 노력도 투자기업의 경영마인드가 담겨져 있다면 아무 실효를 거둘 수가 없다.

특히 경영상의 문제점 및 어려움이 발생했을 때 이를 숨기려 하지 말고 힘을 모아 해결책을 찾고자 하는 기업에게 더욱 신뢰가 가며, 더 많은 상호 시너지를 통해 도약하는 계기가 되는 것이다.

주주이익의 극대화뿐만 아니라 주주 활용의 극대화도 기업의 몫이다. 망설이지 말고 과감히 문을 두드리자. 🇸🇰

