글 _ 에스아이피오

대표 주관사 선정, 절반의 성공

지난해 크레디트 스위스 퍼스트 보스톤과 모건 스탠리가 구글의 주관사로 선정되면서 사회적 이슈를 낳은 적이 있다. 두 회사가 상장 주관 업무를 통해 받을 어마어마한 수수료 규모에 경제계의 촉각이 모아진 것이다. 이처럼 코스닥 시장 상장을 앞둔 회사는 주관사와의 인연을 피할 수 없다. 싫든 좋든 상장예비심사를 청구하기 6개월 전에 대표 주관사를 선정해야만 한다.

성공적 코스닥 진입 도우미

대표 주관사의 역할은 발행사가 성공적으로 코스닥 시장에 진입할 수 있도록 증권거래소, 금융감독원, 투자자 등과 발행사 사이에서 일종의 도우미 역할을 수행하는 것이라 할 수 있다. 주관사는 due-diligence를 통해 발행사의 문제점을 파악하고 개선안을 제시함으로써 코스닥 상장 요건을 충족시킬 수 있도록 도와주며, 예비심사청구에서부터 공모에 이르기까지 전반적인 절차를 가이드해 준다.

또한 적절한 공모가가 결정될 수 있도록 공모희망가의 산정에서 수요예측, 최종공모가의 결정에 이르기까지 발행사와 투자자 사이에서 중요한 역할을 수행하기도 한다. 따라서 발행사의 목표가 예비심사의 승인과 적절한 공모가라면, 가장 핵심적인 역할을 수행하는 것이 바로 대표 주관사라고 할 수 있다.

그러나 발행사들은 주관사 선정에 있어서 그리 신중하지 못한 것 같다. 단지 누구의 소개로, 내가 잘 아는 누군가가 어떤 증권사에 있다는 이유만으로 모 증권사를 회사의 대표 주관사로 선정하는 것은 매우 어리석은 일이 될 수 있다. 실질적으로 소개한 사람은 코스닥 상장의 진행에 있어서 어떠한 책임도 질 수 없는 경우가 대부분이며, 소개시켜 주는 사람도 내용을 모르는 경우가 허다하기 때문이다.

주관사의 경험과 성향 점검

예비심사청구를 6개월 정도 앞둔 회사라면 대표 주관사를 지금 선정해야 하며, 누가 소개시켜 주었든 아니든 간에 다음의 몇 가지는 꼭 짚어보아야 한다.

첫째, 얼마나 많은 경험을 갖고 있는가?

많은 경험을 가지고 있다는 것은 여러 가지 문제 사안에 대하여 현명하게 대처할 수 있는 방안을 갖고 있다는 것이며, 최근의 심사동향 등에 대해 충분한 지식을 가지고 발행사를 가이드할 수 있다는 것을 의미한다. 또한 최근의 발행시장동향, 기관투자자들의 투자동향과 일반투자자들의 성향에 대한 현장감 있는 지식을 보유하고 있어서 발행사의 IR 등에 있어서도 충분한 역할을 수행할 수 있으며, 현실성 있는 공모가 형성에 많은 도움을 준다.

둘째, 발행사의 업종에 대한 충분한 경험을 갖고 있는가?

업종에 대한 이해는 업무진행의 효율을 증가시킬 뿐만 아니라 심사과정에서 발행사의 입장을 충분히 대변할 수 있는 기본이 될 수 있으며, 공모가 결정 등에 있어서 매우 긍정적인 영향을 미친다.

셋째, 주관사의 공모가 결정 성향은 어떠한가?

동일한 회사에 대해서도 가치를 바라보는 시각은 제각각 다를 수 있으며, 주관사별로 공모가 결정 성향이 다르다. 보다 공격적인 성향의 주관사가 공모가를 높게 해줄 가능성이 높다. 최근 2~3년의 주간사별 공모가 결정 성향을 분석하면 현재 선정을 고려 중인 해당 주관사의 공모가 결정 성향을 간접적으로 파악할 수 있다.

가끔 주관사 수수료에 대해 굉장히 민감하게 반응하는 발행사를 경험하게 된다. 그러나 일은 사람이 하는 것이며 수수료의 변동 폭은 1~2억이지만, 주관사의 노력에 따른 결과는 0에서부터 50억, 100억이 될 수 있다. 이를 명심하고 주관사를 대하는 지혜가 필요하다.

문의 : 에스아이피오(www.s-ipo.co.kr) 02-3775-1518