

M&A 사례 분석과 그 시사점

지난 11월 호에서는 성공적인 M&A를 위한 전략으로 3가지 방법을 제시했다. 기업을 양도하고자 한다면 기업의 가치가 훼손되기 전에 기업양도 전략을 수립하고 추진해야 성공 확률이 높아 제값을 받을 수 있고, ▲기업을 설립하고 자본을 투입할 때부터 그 투입자본과 잉여금을 언제 어떤 식으로 회수할 것인지를 생각하고 그에 부합되도록 경영전략을 실행해야 하며, ▲M&A는 고도의 전문적인 의사결정이므로 실패(Risk)를 줄이기 위해서는 반드시 M&A전문가의 자문을 받아 실행하는 것이 바람직하다는 것이다. 이번 호에서는 위의 내용을 바탕으로 몇 건의 M&A사례를 분석하고 그 시사점을 알아보기로 한다.

글_ 신현장(주)지오투자컨설팅 M&A 전문위원, 공인회계사, hyunjangshin@goinvestmnet.co.kr

성공 사례

* 사례 A : 동 업종 중소기업을 양수하여 시너지효과를 창출한 뒤 성공적으로 양도한 사례

부산광역시 인근에 소재하는 자동차용 부직포 제조업을 영위하는 G중소기업 경영자 K씨(대주주)는 약 80억 원 수준에서 미미하게 성장하고 있는 매출액을 획기적으로 증대시킬 수 있는 방안에 대해 고민했다. 그러던 중 경북에 소재한 약 100억 원 매출액의 동 업종 기업을 양도하고자 한다는 경쟁사 경영자 L씨(대주주)의 정보를 입수했다. 이후 초기부터 M&A전문가의 자문을 받아 체계적으로 M&A전략을 수립하여 실행함으로써 성공적으로 양수하였으며 기업양수 후 3년 차에 매출액 약 300억 원의 회사로 성장할 수 있었다. 한편, 기업양수 후 5년이 되던 해에는 모 중견기업으로부터 기업양도 제의를 받았다. 심사숙고한 끝에 자신의 나이, 후계자 부재문제 등을 고려해 기업을 양도했으며, 상당한 차익을 실현할 수 있었다.

• 시사점 : 시너지효과 창출을 위해 경영자 K씨가 잘 알고 있는 동 업종 중소기업을 양수했다는 점, 그리고 양수 후 중견기업이 제의해온 양도기회를 잘 활용했다는 점을 알 수 있다.

* 사례 B : 창업 후 경영해오던 중소기업을 적시에 양도한 성공 사례

충북에 소재하는 식품원료 제조업을 영위하는 S중소기업 경영자 L씨는 언젠가는 코스닥시장에 상장하겠다는 목표 아래 경영을 해 오던 중 식품완제품(만두 등)을 생산하고자 하는 중견기업으로부터 기업양도 제의를 여러 차례 받았다. 심사숙고한 끝에 자신이 현재의 회사를 몇 년 안에 코스닥시장에 상장시킬 정도로 성장시키기는 어렵다고 생각하여 기업을 양도하기로 하였다. 우선 본인부터 M&A에 대해 기본지식을 습득해야겠다고 결심하고 (사)한국M&A협회에서 주관하는 M&A교육과정을 수료한 뒤 중소벤처기업전문 M&A컨설팅회사에 자문을 의뢰했다. 체계적으로 자문을 받으면서 신속하게(약 2개월 소요) 진행했고, 적정가치 이상으로 주식지분을 100% 양도하였다. 한편, 주식지분 양도 잔금을 받고 나니 금융위기가 발생하여 기업가치가 급락하였다. 조금만 늦게 추진했다라면 제값을 못 받고 기업을 양도했거나 양도 자체가 실패로 끝날 뻔 했다고 생각하니 정말 신속하게 추진하길 잘했다고 생각했다고 한다. L씨는 양도차익의 10%의 소득세와 주민세 그리고 총양도금액의 0.5%의 증권거래세를 기본 좋게 납부한 사례였다.

• 시사점 : S중소기업 경영자 L씨가 회사의 향후 성장률과 자신의 경영능력의 한계를 인지하고 기업매도를 위해 M&A관련 교육도 받고 M&A전문 컨설팅회사에 자문을 의뢰하여 체계적이고 신속하게 추진했다는 점이다.

실 패 사 례

* 사례 C : 기업양도시기를 놓쳐 투입자본 회수에 실패한 사례

경기 남부에 소재하는 생면제조업을 영위하는 D중소기업 대표 P씨는 국민의 소득이 증가하면 라면 제품보다는 고급 생면 제품수요가 늘어날 것으로 생각하고 일본에서 고급 생면제조설비를 수입·설치하면서 엔화차입도 병행했다. 생산 초기에는 의욕적으로 출발했으나 생각대로 제품 수요가 늘어나지 않게 되고 마케팅비용도 만만치 않았다. 자금력도 충분하지 않고 마케팅능력도 미흡하기 때문에 기업가치가 더 하락하기 전에 기업을 양도해야 했지만 앞으로 나아질 거라는 희망으로 회사를 유지해 나갔다. 하지만 2~3년이 지나도 생면제품 수요는 늘지 않았고, 자금도 고갈되어 급여가 연체되었다. 설상가상으로 원화 대비 엔화환율이 급등(엔화가치 상승)하여 원화 환산 차입금원금이 약 1.6배 수준으로 늘어나 회사를 유지하기 어려운 상황이 됐다. 이후 중소기업진흥공단에 긴급자금을 요청하여 M&A컨설팅회사를 소개받아 뒤늦게 기업양도를 추진했다. 다행히 도산 전에 식품대기업에게 회사를 양도함으로써 P대표가 개인적으로 회사에 담보 제공한 자산 및 지급보증손실은 예방할 수 있었다. 기업양도 추진시기가 정말 중요하다는 교훈을 알려준 사례였다고 사료된다.

- **시사점** : 기업가치가 하락(훼손)되기 이전에 기업양도 준비를 하고 추진해야만 제값을 받을 수 있다는 점이다(기업양도에 있어서 양도시기가 매우 중요함).

* 사례 D : 제품개발 후 자금력이 부족하여 투자유치를 추진하였으나 실패한 사례

몇 년 전 구로디지털단지 소재 E사는 특수용도용 LCD TV를 개발하여 양산/판매 하고자 하였으나 운전자금 고갈로 회사를 더 이상 운영하기 어려운 상태에 처했다. 지푸라기라도 잡고 싶은 심정으로 투자유치를 추진하던 중 A상장회사가 신규사업 진출을 위해 E사 투자에 관심이 있다고 제의해 왔다. E사 대주주는 주식지분을 양도하고 대가로 A주식을 교환 받았으나 양도제한 약정에 묶여 보유하고 있었다. A상장회사의 주가가 급등한 후 얼마 되지 않아 상장 퇴출되는 바람에 보유하고 있던 주식은 휴지 조각이 되고 당초 주식 양도소득세도 납부하게 되었다. 이후 금융감독원 조사결과 A상장회사는 애초부터 E사 투자사업에 실질적으로 관심이 없으면서 주가를 올리기 위해 E사를 이용한 것으로 판명 났다.

- **시사점** : 부실 상장회사가 기술력을 보유한 비상장 중소벤처기업에 투자하겠다는 약정을 한 후 주가가 급등하면 상장사 주요주주들이 주식을 처분한 후 투자약정계약을 해지하거나 실질적으로 투자하지 않는 사례가 많으므로 심도 있는 모니터링이 필요하다.

끝으로 성공적인 M&A에 있어서 위의 전략, 사례와 시사점과 같은 정확한 정보가 가장 큰 힘을 발휘한다는 것을 명심하길 바라며, 아울러 중소벤처기업의 M&A가 더욱 활성화되기를 기원한다.