

재무자문본부 'Deal Origination Team' "딜 소싱 전담 '별동팀' 출동입니다"

딜로이트 안진회계법인 재무자문본부는 지난해 6월 업계 최초로 M&A 딜 소싱을 전담하는 별동팀을 구성했다. 효과적인 Deal Origination(딜 개발) 및 딜 부문 파트너의 M&A 자문 업무 기회 확대를 지원하는 팀이 생긴 것이다. 1년간의 파일럿 기간을 거쳐, 정식으로 Deal Origination Team(이하 DOT)이 출범해 새로운 M&A 딜 기회를 찾아 나서고 있다. 7명의 인력으로 꾸려진 DOT는 다양한 산업의 기업들과 사모펀드들의 M&A 니즈를 파악해 매물을 발굴하고 있다. 새로운 기회를 찾아 활동하고 있는 딜로이트 안진 M&A 딜 전문가들을 만났다. 글·사진. B&C



인터뷰 참석

김보훈 파트너
(Deal Origination Team 리더)
정연희 이사
한형주 부장



새로운 딜 기회를 찾아 활동하고 있는 딜로이트 안진 재무자문본부 Deal origination team 출범 멤버들
왼쪽부터 한형주 부장, 김보훈 파트너, 정연희 이사

M&A가 시작되는 원천 발굴 주력...딜자문 서비스 기회 확대

현재 M&A 시장에서 사모펀드의 참여로 유동성 증가와 기업들의 합병 이슈로 딜 기회가 점점 늘어나고 있다. M&A 딜 기회 창출이라는 목표를 가지고 공식 출범한 DOT. 각 산업에서 딜 기회를 찾고 있는 세 명의 전문가들과 진행 업무와 목표에 대해 들어봤다.

DOT는 주로 어떤 업무를 하나요.

김보훈 1년전에 재무자문본부는 프라이빗 딜(private deal)[㉠] 활성화를 위해 다양한 시도를 했는데, 이러한 경험을 바탕으로 올해 6월 DOT를 정식으로 론칭했습니다. DOT는 딜 발굴이라는 공동의 목표를 가지고, 국내 대기업과 중견기업, 사모펀드들이 원하는 딜을 발굴하고 있습니다. DOT 멤버들이 딜 부문 파트너들과 지속적으로 소통하면서 SI(strategic investor, 전략적 투자자) 및 FI(financial investor, 재무적 투자자)의 M&A 니즈를 파악하고, 그 니즈에 부합하는 딜을 개발하기 위해 활동합니다. 법인의 네트워크와 본인의 개인적인 네트워크를 적극 활용하는데, 필요에 따라서는 일반적으로 전화하는 cold call로 기업의 오너나 경영진에게 연락을 넣어 M&A 니즈를 파악합니다.

한형주 고객사의 M&A 니즈에 대응하는 것 외에, 산업 및 섹터를 분석해 딜 기회를 만들어 내기도 하는데, 현재는 HMR(Home Meal Replacement, 가정간편식) 및 기타 식품 관련 산업, 미용 및 화장품, 리테일 플랫폼, 의료기기 등 중심으로 딜 개발 업무를 진행하고 있습니다.

㉠ 시장에 공개되어 진행되는 딜과는 달리, 대주주의 매각의사를 확보하고 제한된 잠재인수자에게만 정보를 공개하여 진행하는 딜을 의미함.

정연희 DOT에서는 딜 개발 업무 외에 FA 딜 부문 파트너들의 마케팅 활동도 지원하고 있습니다. 이를 위해 딜 관련 현황을 실시간으로 공유합니다. 신규 매출 정보의 회람과 잠재 인수자 리스팅, 파트너 별 마케팅 활동 현황 파악, 공유를 통해서 딜 그룹의 마케팅 활동이 효율적으로 진행될 수 있도록 돕고 있습니다. 그 외에도 고객사 제공을 위한 딜 리스트 준비, M&A 네트워크 관리 및 지원 등의 업무를 수행하고 있습니다.

김보훈 타 회계법인에서는 DOT 같이 딜만 전문적으로 발굴해주는 팀이 없습니다. DOT는 잠재 인수자 니즈에 맞게 산업의 매력도와 기업의 경쟁력을 분석하고 매물화 작업에 착수합니다. 매각 의사가 확보되어 자문 기회가 만들어지면, 딜 부문 파트너들의 산업전문성을 고려해 특정 파트너에게 딜 기회가 전달됩니다. 이렇듯 고객사의 M&A 니즈에 대응하고 딜을 발굴해, FA 딜 부문에서 자문 서비스가 이뤄질 수 있도록 하는 것이 DOT의 역할이자 타 회계법인에는 없는 큰 차별점입니다. 최근 DOT에서 기회를 개발한 이후 딜 그룹 파트너들과 협력 중인 건이 있습니다. O2O 플랫폼업체의 투자유치 자문계약을 체결한 건과 물류설비제조업체의 매각의사를 이끌어내서 딜 구조를 협의 중인 건, 가업승계 관련 딜 기회를 발굴해 협의를 진행하고 있는 건 등이 있습니다.

Deal 기회는 어떻게 찾나요.

한형주 보통 이커머스, 화장품, 식음료, 자동차 부품, 제약 등 섹터 기준으로 세분화해 매도 및 매수 측의 니즈를 파악하는 게 우선입니다. 딜 개발을 위해서는 Top down 방식과 Bottom up 방식의 두 트랙(two track)으로 동시에 진행하는데, 투자자별 M&A 니즈에 대한 대응뿐만 아니라, 매각이 예상되는 기업에 대한 사업 현황, 기술력, 경쟁 현황, 성장가능성 등을 분석해 고객들에게 정보를 제공하게 됩니다. 만약 해당 기업에 네트워크가 없으면, 기업에 수개월간 지속적인 접촉을 합니다. 그런 공을 들이게 되면 고객들이 자발적으로 연락을 해와 그들의 니즈나 현재 가지고 있는 이슈를 저희에게 털어놓기도 하죠. 그 후 수차례에 걸친 미팅에서 결국 매각 자문 계약까지 이루어 낸 성공사례도 있습니다.



“타 회계법인에서는 DOT 같이 딜만 전문적으로 발굴해주는 팀이 없습니다. 타자문사와 차별화를 통해 법인 성장에 기여하고자 합니다”

김보훈 파트너

법인에서 DOT에 거는 기대가 클 듯합니다.

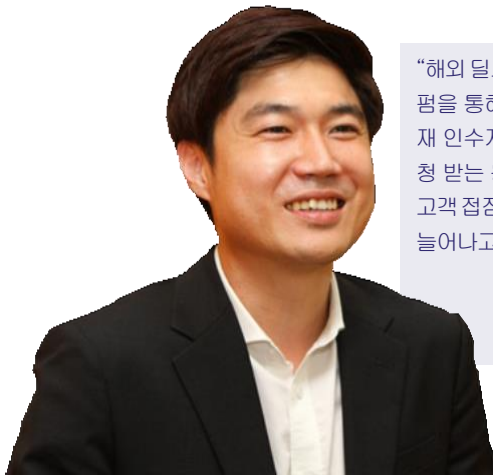
김보훈 특히 FA 딜 부문에서 DOT에 거는 기대가 큼니다. 딜 그룹은 저희가 고객이 원하는 딜을 발굴하거나, 산업별 트렌드를 분석하고 고객의 니즈를 파악하는 등의 활동으로 FA의 M&A 비즈니스를 활성화하는데 많은 기여를 할 것이라고 생각하고 있죠. 1년간의 시험 기간을 통해서 DOT과 딜 그룹 간의 프로세스는 정립이 됐으니, 딜 그룹들을 잘 지원하고 딜 개발을 지속적으로 해나가야겠죠.

타 딜로이트 멤버들과의 Cross-border M&A에도 관여를 하나요.

정연희 해외 딜로이트 멤버들을 통해서 편드나 유수의 글로벌 기업에서 연락이 오곤 합니다. 한국기업 중 인수하고 싶은 회사가 있다고 하면서 매각 의사를 타진해 달라는 요청을 받을 때가 종종 있는데, 실제로 독일에 소재한 글로벌 화학 기업이 의뢰를 해 DOT가 국내 업체에 매각 의사를 타진하고 협의가 진행 중인 건이 있습니다. 이와는 달리 일본 기업의 요청에 따라 매각 의사를 확인했는데 거부 의사를 밝혀 진행하지 못한 건도 있습니다. 매각 논의라는 것이 민감한 사항이기 때문에 기업 오너와의 직접적인 커뮤니케이션이 중요합니다. 딜로이트와 개인의 네트워크를 동원해 기업 오너에게 직접 연락할 수 있는 방법을 찾아야 해서 시간과 노력이 많이 들어가는 작업이죠.

한형주 국내 기업들이 글로벌 시장에서 위상이 높아졌음을 느낍니다. 해외 딜로이트 멤버들이 매각 자문을 수행하고 있는 딜에 대해 한국에서 인수자를 찾아 달라는 요청을 많이 합니다. 구체적으로 대기업 이름을 언급하면서 딜에 대한 관심도를 파악해 달라고 하는 경우도 있고요. 해외 딜에 대해서는 관심을 가질 만한 인수자를 찾기가 쉽지 않지만, 관련 딜 정보와 해외 M&A 시장 현황을 전달하는 과정에서 고객 접점을 확대할 수 있어 마케팅 효과는 있습니다.

김보훈 한편으로는 우리의 지원으로 딜로이트 멤버들이 한국 법인이 이렇게 도움을 주고 있다고 생각할 수 있죠. 딜로이트가 추구하는 'As One' 차원에서 해외 멤버들과 국내외 M&A 시장 정보를 서로 공유하면서 관계를 구축해 나가면, Cross-border deal 기회를 새롭게 발견할 수 있다고 봅니다.



“해외 딜로이트 멤버들을 통해서 국내 잠재 인수자 물색을 요청 받는 등 딜 관련 고객 접점 확대 기회도 늘어나고 있죠.”

한형주 부장

“DOT의 역할 중의 하나로, FA 딜 그룹의 마케팅 활동이 효율적으로 진행될 수 있도록 지원하고 있습니다.”

정연희 이사



급변하는 M&A 시장에서 DOT의 목표가 궁금합니다.

김보훈 성숙기에 접어든 국내 M&A 시장은 PE들의 시장 참여 확대에 따른 유동성 증가, 중소중견기업의 2세 승계 이슈 등으로 딜 개발 기회가 증가하고 있습니다. DOT는 법인의 M&A 자문 서비스 성장이 이루어질 수 있도록 활동에 전념하고, 딜 개발 No.1 팀으로 업계에서 인정받을 수 있도록 노력을 다하겠습니다.

딜로이트에 대한 평소 생각과 DOT 일원으로서 다짐과 포부가 궁금합니다.

김보훈 6월에 출범한 DOT지만, 법인과 재무자문본부에 많은 도움을 줄 수 있도록 팀원들과 많은 노력을 기울일 것입니다. 열정과 패기, 분석 및 기획 능력을 갖추면 법인에서 기대하는 역할을 다 할 수 있을 것으로 생각합니다. 제 모토는 '항상 좋은 생각만 하고 행복하게 살도록 노력하자'입니다. 장기적으로 DOT가 딜 그룹과 가교 역할을 할 수 있도록 리더로서 노력을 하겠습니다.

정연희 딜로이트는 기회가 많은 회사죠. 프로페셔널 서비스 펄답게 본인 스스로의 노력으로 개인 역량을 쌓고 결과를 도출해야 하는 다소 어려운 과정이 있지만, 자신만의 스킬셋(skill set)을 갖추게 되면 새롭고 다양한 업무를 경험할 수 있는 기회를 가질 수 있다고 봅니다. DOT도 지금까지 여러 가지 시도를 함으로써 본래도에 올라 DOT의 본연의 업무에 집중할 수 있게 됐습니다. 저 뿐만 아니라, 법인의 한 단계 높은 성장을 위해 지원을 늦추지 않을 것입니다.

한형주 제가 법인에 입사한 지 1년이 다 돼 갑니다.(웃음) DOT 멤버로 활동하기까지 많은 일들이 있었고, 숨 쉴 틈 없이 달려왔던 것 같습니다. 저는 딜로이트를 포함해서 어떤 조직이든 직원들이 창의성을 발휘할 수 있도록 비전을 제시하고, 수없이 시도할 수 있게끔 목표를 제공해야 한다고 생각합니다. 그런 점에서 딜로이트는 창의성을 발휘할 수 있게끔 도와주고, 무에서 유를 창출할 수 있도록 다양한 기회를 주고 있다는 점에서 멘토 같은 존재입니다. ●