



Deloitte in Media

Making an impact that matters

제 45 호 | 2020.09.07

“경기 팽창 가능성”…OECD 국가 중 한국만 유일 (서울신문, 6.29)

지난달 경기선행지수 2 년 만에 100 회복
코로나 재확산 우려에 ‘개선’ 판단은 일러
“경제 낙관” 韓 청년 늘어…美·日·英 등 비관

코로나 19 확산 여파로 국내 경기가 얼어붙은 가운데 지난달 한국의 경기선행지수(CLI)가 향후 경기팽창 가능성을 의미하는 수치인 100 을 회복했다. 경제협력개발기구(OECD) 회원국 가운데 유일하다.

29 일 OECD 에 따르면 지난달 우리나라의 경기선행지수는 2 년 만에 수치 100 을 회복했다. 이 지수는 기업경기전망, 추가, 자본재 재고, 재고순환, 장단기 금리차, 교역조건 등 6 개 지표를 바탕으로 산출하는데 6~9 개월 뒤 경기 방향성을 예측하는데 쓰인다. 100 이상이 되면 경기팽창 가능성이 있다는 의미로 해석한다.

우리나라는 4 월 99.8 에서 지난달 100.0 으로 0.2 포인트 증가했다. OECD 국가 가운데 100.0 을 넘어선 국가는 우리나라가 유일하다. 같은 기간 미국은 0.9 포인트 오른 94.8, 중국은 0.1 포인트 오른 96.2, 일본은 0.8 포인트 내린 97.6 을 기록했다. 다만 코로나 19 가 하반기에도 재확산될 가능성이 있어 경기선행지수가 100 을 넘었다는 사실만으로 ‘충분히 회복됐다’고 판단하긴 이르다는 지적도 나온다. 또 이 지수가 추가 등 금융지표를 반영하고 있어 유동성이 넘치는 금융 부문과 여전히 어려운 실물 부문 간 괴리를 확인해 줬다는 분석도 있다.

한편 한국의 청년층 사이에서는 코로나 19 위기 속에서도 국내 경제 상황이 개선될 것이라고 보는 시각이 늘어난 것으로 나타났다. 한국 딜로이트그룹이 이날 낸 ‘2020 글로벌 밀레니얼 서베이’를 보면 한국 밀레니얼 세대(1995~2002 년생)와 Z

세대(1983~1994년생) 300명은 지난 4~5월 진행된 설문조사에서 향후 경제 상황이 개선될지 묻는 질문에 27%가 낙관적으로 본다고 답했다. 반면 미국과 중국, 일본, 영국 등 11개국 청년층(1983~2002년생)은 같은 시기 진행된 설문조사에서 자국 경제 상황을 비관적으로 전망하는 시각이 늘었다.

[ESG 투자를 말하다] 이옥수 딜로이트 안진 이사 “ESG 투자는 착한 기업에 돈이 흐르게 하는 힘” (이투데이, 7.1)

이옥수 이사, 국내 최초·최다 ESG 채권 인증 이력 보유

“자본”으로 ‘착한 프로젝트’를 끌어내야”

“ESG 투자는 착한 기업에 더 많은 돈이 흐르게 하고, 나쁜 기업에는 자금이 마르게 한다. 사회적투자자로 자본시장의 자정작용을 이끌 때다.”

이옥수 딜로이트 안진 리스크자문본부 이사는 24일 이투데이와 인터뷰에서 “기업이 ESG 투자를 통해 더 많은 사회적 가치를 창출할 수 있도록 시장이 함께 해야 한다”면서 “기업에만 역할을 요구하지 말고 정부와 투자자도 사회적투자에 나서야 할 때”라고 말했다.

이옥수 이사는 기후변화와 지속가능성 분야에서 10년 넘게 활동한 국내 유일의 공인회계사다. 2018년 국내 ESG 시장이 걸음마를 댄 당시, 그는 산업은행의 녹색 채권 인증에도 참여했다. 시장에선 지속가능 금융 전문가로 꼽히며 국내 최초이자 최다 ESG 채권 인증 타이틀도 있다.

◇ “ESG 시장, 기업만큼 투자자·정부 역할 중요해”

우리나라 ESG 투자 시장은 아직 성장 단계다. ESG 채권은 환경과 사회, 지배구조 등 공공이익을 강조한 특수목적 채권을 의미한다. 유럽, 미국 등 해외 선진국은 성숙 단계에 접어든 만큼, 시장 규모나 플랫폼 환경도 활성화됐다. 이 이사는 세계 ESG 시장과 비교하면서 국내 시장의 현주소를 짚었다.

그는 “ESG 시장이 활성화된 유럽시장에선 주요 기관 투자자들이 ESG 투자를 하나의 성과 지표로 삼기도 한다. 관련 금융 상품에 대한 투자 지표를 따로 마련할 정도로 자본시장 내 이해관계자들이 ESG 투자를 독려하는 분위기가 돋보인다”고 말했다.

아울러 “미국 시장은 ESG 투자와 관련해 세제 혜택 등 보조적으로 인센티브를 뒷받침해주면서 투자를 장려한다”며 “우리나라도 시장관계자의 투자 참여를 끌어내는 방안을 고민해야 할 때”라고 진단했다.

기업의 자발성에만 기대어 상품 출시를 촉구한다면 ESG 시장은 성장할 수 없다는 의미다. 기업에는 확실한 인센티브를 담보하면서 정부와 투자자를 비롯한 자본시장의 이해관계자 모두가 함께 나서야 성장할 수 있다고 강조했다.

이옥수 이사는 “회사는 기본적으로 수익 창출이 본래 목적이다. 기업에만 ESG 채권 발행을 요구한다면 동기 부여가 되지 않을뿐더러 성장 한계를 겪을 것”이라며 “투자자들의 투자 선호와 정부의 저금리 지원 정책 등이 함께 맞물려야 시너지 효과를 볼 수 있다”고 말했다.

◇ “채권 인증, ESG 시장 신뢰도 높이는 대안 될 것”

그는 ESG 채권 시장이 커지면서 '채권 인증'의 역할이 커질 것으로 분석했다. 일반적으로 ESG 채권 인증 과정은 사전과 사후로 나뉜다. 사전 과정에선 국제자본시장협회 등 국제사회의 준거 기준에 따라 평가를 진행한다. 이옥수 이사는 "핵심은 '환경, 사회 중 어디에 속하는가' 보다 '실제로 유효한가'가 더 중요하다"고 짚었다.

즉, 투자 사업이 사회적으로 유의미한 영향을 미치는지 입증하는 과정이 필요하다는 의미다. 채권 발행 이후에도 조달된 자금이 목적에 맞게 쓰이고, 사회·환경적인 성과를 창출하는지 살펴봐야 한다고 설명했다. 이에 그동안 채권 인증이 '사전'에 치중됐다면 앞으로는 '사후 인증'으로 확대될 것으로 전망했다.

이옥수 이사는 "친환경 사업에 투자하겠다고 자금을 모았는데 석탄발전 산업이나 폐수 방출 등 본래 방향과 어긋난 곳에 쓰인다면 시장 불신을 키울 것"이라며 "발행 준비가 잘된 것도 의미 있지만, 투자 자금이 본래 목적에 맞게 제대로 쓰이는지 살펴보는 과정도 중요하다"고 말했다.

아직 국내 ESG 시장은 사전 관리체계에 대한 인증만 받는다. 사후 관리는 투자 유치 이후 기업이 '투자자 안내문'이라는 형태로 고시하는 수준에 그친다. 기업과 투자자 간의 신뢰성을 높이기 위해 '사후 인증'이 필요한 배경이다.

이 이사는 "일반적인 기업 감사 형태처럼 독립된 제 3의 기관이 인증해준다면, 이를 보완해줄 수 있다"며 "채권 인증은 투자자를 보호하는 안전장치 역할을 할 것"이라고 설명했다.

올해 그는 한국거래소와 MOU 사업에도 적극 나설 계획이다. 이옥수 이사는 "국내 ESG 채권 시장은 2018년 이래로 빠르게 성장했지만, 이제는 성숙 단계의 모델을 고민해야 할 때"라며 "이에 따라 ESG 투자 정보를 조회할 수 있는 플랫폼의 역할이 중요해질 것"이라고 짚었다.

이어 "ESG 시장이 활성화될 수 있도록 이번 한국거래소와의 협력을 통해 실질적인 방안을 함께 모색할 계획"이라며 "기업들의 사후 인증을 지원하고, 관련 보고서도 한국거래소 플랫폼에 제공해 투자자들의 의사결정에 도움되도록 노력할 것"이라고 밝혔다.

그러면서 "사회책임투자는 시장의 이해관계자가 함께 맞물렸을 때 가능하다"며 "이제는 기업에 자발적인 노력만을 요구하는 것이 아니라 시장관계자들이 '자본'으로 '착한 프로젝트'를 이끌어내야 할 때"라고 덧붙였다.

"착한 펀드, 수익도 착하다" (머니투데이, 7.6)

[편집자주] ESG(환경, 사회적책임, 지배구조)에 대한 관심이 고조되고 있습니다. ESG 친화기업에 투자하는 글로벌 자금은 30조 달러를 넘어섰고, 지원법을 도입하는 국가도 생겨났습니다. ESG는 성장정체에 직면한 한국경제에 새로운 활력을 불어넣을 수단이자 목적으로 충분한 가치가 있습니다. '2020 새로운 10년 ESG' 연중기획 기획을 통해 한국형 자본주의의 새 길을 모색합니다.

[[2020 새로운 10년 ESG]<16>]

"장기적으로 봤을 때 코로나 19(COVID-19)는 전통적 재무지표와 함께 기업의 환경, 사회, 지배구조 성과를 함께 고려하는 ESG(환경·사회·지배구조) 투자전략의 중요한 터닝 포인트가 될 수 있다."

1일 JP 모건 소속의 진 자비에르 헤커, 휴고 듀버그 ESG-지속가능성 리서치 부문 공동 책임자는 보고서 발간을 통해 이같이 강조했다.

팬데믹(대유행) 공포가 극에 달했던 1 분기 동안 ESG 투자 펀드 수익률이 시장 평균 대비 우위에 있었던 점을 들어 이제 '착한 투자'와 '이익 극대화'가 더이상 상충되는 것이 아니란 목소리가 힘을 얻고 있다.

패닉장에서 덜 내렸다...투자가치 입증한 지속가능 펀드

많은 글로벌 경제 매체들이 미국 펀드정보 제공업체 모닝스타가 내놓은 4 월 초 보고서에 주목했다. 이 보고서에 따르면 1 분기 동안 ESG 에 초점을 맞춘 지속가능 주식형 ETF(상장지수펀드)의 수익률 평균이 시장 평균을 웃돌았다.

예를 들어 미국에서 지속가능 주식형 ETF 1 분기 수익률 평균은 -18.51%로 미국 S&P500 을 추종하는 대표 ETF 인 'iShares Core S&P500 ETF'가 19.6% 내린 것 대비 선전했다.

올 1 분기는 S&P500 지수가 20.0% 내리는 등 역사상 최악의 1 분기 수익률을 기록한 때다. 2~4 분기 모두 고려해도 S&P500 지수는 2008 년 이후 12 년 만에 최악의 분기 수익률을 기록했다.

모닝스타가 분석한 미국 ESG ETF 중 'IQ Candriam ESG US Equity ETF', 'iShares MSCI USA ESG Select ETF' 등은 각각 -16.04%, -17.79%의 수익률을 기록해

이 기간 수익률 상위 ETF 에 포진했다. 미국 외 선진시장, 신흥시장 등에서도 결과는 같았다.

모닝스타에 따르면 미국 외 선진시장에서 지속가능 주식형 ETF 1 분기 수익률 평균은 -21.63%로 비교군 iShares Core MSCI EAFE ETF(-23.52%) 대비 높았다. 신흥시장에서 지속가능 주식형 ETF 1 분기 수익률은 -22.82%로 비교군 (iShares Core MSCI Em Mkts ETF) 수익률(-24.4%) 대비 높았다.

아울러 분석 대상 전체 지속가능 펀드의 70%가 전체 펀드 수익률 상위 50%안에 포진했다.

전통적으로 에너지주 덜 담고 기술주 더 담아...수익률 선전의 '비결'

지속가능 펀드 수익률이 좀 더 높았던 것은 이 펀드가 전통적으로 에너지, 항공주에 대한 노출이 적었던 이유가 크다. ESG 중에서도 환경(E) 요인을 고려한 영향이다.

모닝스타도 "예를 들어 미국 지속가능 인덱스 펀드의 경우 에너지에 대한 노출도가 1.9%라면 비교군은 2.6%였다"고 설명했다. 1 분기 동안 유가가 급락하면서 에너지 기업 주가는 더 큰 폭으로 내렸는데 대표적으로 엑슨모빌은 45.6%가 내렸다.

포트폴리오에 에너지 기업은 덜 담은 대신 탄소배출량이 상대적으로 적은 것으로 여겨지는 대형 기술기업들은 더 담은 것도 주효했다. 마이크로소프트(MS)가 대표적이다.

스위스에 본사를 둔 자산관리사 타이드만 콘스탄티아의 롭 위버 최고경영자(CEO)는 로이터와 인터뷰에서 ESG 중심 전략 포트폴리오 선전 비결에 대해 "장거리 이동의 필요성을 줄여 탄소배출량을 낮추도록 하는 화상기업 '줌'과 같은 기업에 적극적으로 자산을 할당한 것이 (펀드 수익률을) 잘 버티도록 했다"고 말했다. 올해 1 분기 동안 MS 는 결과적으로 주가 변동이 없었고 줌은 114.8% 올라 시장을 이겼다.

약세장서 테스트 거친 ESG 펀드... "착한투자" 냉소적으로 바라보던 이들이 틀렸다"

하락장에서 지속가능한 펀드들도 고전한 것은 마찬가지다 그러나 시장의 의미부여는 컸다.

모닝스타는 "1 분기 기존 펀드와 지속가능한 펀드 사이 수익률 차이는 미미해 보일 수 있다"면서도 "지속가능한 투자의 성장세는 대부분 글로벌 금융위기 이후, 그것도 최근 5 년 사이에 일어났다"고 운을 뗐다.

그러면서 "즉 지속가능한 펀드 가운데 지금까지 약세장에 대한 스트레스 테스트를 거쳤던 것이 거의 없던 뜻이고 이번 약세장에서 그들은 괜찮은 수익을 냈다는 것을 입증했다"고 덧붙였다.

파이낸셜타임스(FT)도 "회의론자들은 시장이 불안정해지고 수익을 내기 어려워지면 투자자는 ESG 투자를 빠르게 포기할 것이란 냉소적 반응을 보였었다"며 영국계 자산관리사 스톤헤지 플레이밍의 모나 샤 이사를 인용해 "투자자들은 ESG 와 이익 극대화가 상호배타적이지 않다는 것을 인식하고 있다"고 보도했다.

생존율 더 높았던 지속가능 펀드…"ESG 는 비금융 요소 아닌 금융 요소"

시장의 높은 관심에 모닝스타는 지난 6 월, 기간 측면에서 좀 더 광범위하게 분석한 보고서를 내놨다. 유럽 내 4900 여 펀드를 조사한 결과 운용 기간 1, 3, 5, 10 년된 지속가능 펀드들의 생존율과 수익률이 전통 펀드 대비 대체로 우수했던 점이 입증됐다.

글로벌 대형주 혼합 주식평 펀드의 경우, 운용된지 10 년된 펀드를 비교했을 때 지속가능 펀드의 생존율은 52.2%, 전통 펀드는 45.9%로 나타났다. 수익률은 지속가능형이 6.9%, 비교군이 6.3%였다.

생존율과 수익률 측면에서 모두 우세한 것은 운용 기간 1,3,5 년짜리를 비교했을 때 도 마찬가지였다. 유럽 내 펀드만을 대상으로 했던 점에서 조사 한계점이 있긴 하나 ESG 펀드의 선전이 단순히 팬데믹이라는 특수한 경우에만 해당된 것이 아니란 점을 뒷받침한 것이다.

미국 투자관리회사 페더레이티드 헤르메스의 해리엇 스틸 국제 비즈니스 사업 개발 책임자는 FT 에 "투자자들이 한 때 ESG 펀드를 지지했던 이유가 도덕적 관점을 반영했기 때문이라고 말하지만 이젠 그러한 펀드가 종종 더 나은 성과를 보인다는 인식이 확산되고 있다"며 "ESG 리스크(위험)는 비금융 리스크가 아닌 금융 리스크란 점이 부각되고 있다"고 말했다.

JP 모건이 전세계 투자자들을 대상으로 설문조사를 실시한 결과 응답자 중 70% 이상이 "코로나 19 와 같은 예기치 못한 사건이 기후 위기와 같은 문제 해결에 대한 투자자들의 관심을 불러 일으킬 것이라 믿는다"고 답했고 50% 이상은 "팬데믹 경험 이 향후 3 년간 ESG 모멘텀에 긍정적 영향을 줄 것"이라고 봤다.

한국서도 수익률 입증 중인 ESG 펀드…회복도 빨랐다

한편 국내에서도 최근 시장 대비 우수한 성과를 내고 있는 ESG 펀드로의 관심이 높아지는 추세다.

한국펀드평가가 현재 국내에서 운용중인 27 개 공모 ESG 펀드를 분석한 결과, 연초 대비 지난달 26 일까지 66.7%(18 개) 펀드의 수익률이 비교군이 된 유형펀드 평균 대비 높은 것으로 나타났다.

주가가 빠른 속도로 회복한 지난 3 개월 간(지난달 26 일 기준) 수익률만 놓고 봐도 55.6%(15 개) ESG 펀드 수익률이 유형평균을 이겼다. 구체적으로 지난 3 개월간 마이다스 책임투자펀드 수익률이 35.18%, 브이아이컨트리엄글로벌 4 차산업증권자투자신탁 H(주식-재간접)A 가 40.97%를 기록했다.

김재은 NH 투자증권 연구원은 "글로벌 자산운용사들은 ESG 라는 새로운 투자 트렌드에서 경쟁적 우위를 점하기 위해 펀드 출시에 적극적으로 대응하고 있다"며 "ESG 펀드 제공 운용사는 2010 년 초 59 개에서 지난해 165 개로 증가했는데 딜로이트 전망에 따르면 미국 ESG 운용자산 규모는 2025 년까지 연평균 16%씩 증가할 것"이라고 밝혔다.

딜로이트 안진, 기후금융 인력 1 위...선두자리 굳힌다 (더벨, 7.7)

연말까지 20 명으로 확대 방침, 빅 4 회계법인 중 최대...SRI 채권 사전검증 '두각'

딜로이트 안진의 기후변화·지속가능성팀이 '빅 4' 회계법인 중 1 위의 규모를 갖췄다. 현재 14 명이지만 연말까지 20 명으로 인력을 확대할 방침이다. 녹색채권(그린본드) 등 ESG(환경·사회·지배구조) 관련 금융분야에서 선도적 지위를 이어가겠다는 의지를 보이고 있다.

딜로이트 안진이 ESS(ESG & Sustainability Strategy)팀 인력을 현재 14 명에서 연말까지 20 여명으로 확대할 계획이다. 딜로이트 안진은 △감사와 인증 △세무자문 △재무자문 △리스크자문 등을 맡는 4 개 본부로 구성돼 있다. ESS 팀은 리스크자문본부에 속해 있다. 딜로이트 안진 관계자는 "순수 ESS 팀 인력만 14 명이며 협력하고 있는 다른 팀까지 포함하면 관련 인력이 연말에 20 명 이상으로 늘어날 것"이라고 말했다.

딜로이트 안진의 ESS 팀 인력은 지금도 삼정 KPMG, EY 한영, 삼일 PwC 등의 기후변화·지속가능성팀 인력과 비교해 최대 규모다. 20 명으로 조직이 확대되면 이런 지위가 한층 강화할 것으로 전망된다.

ESS 팀은 현재 △ESG 전략과 커뮤니케이션 △환경에너지 △기후금융과 지속가능금융 등 서비스를 각각 제공하는 세 조직으로 꾸려졌다. 지난해까지만 해도 한 조직에서 ESG 전략과 커뮤니케이션과 환경에너지 등 두 가지 서비스를 제공하는 구조였지만 올해부터 구성이 바뀌었다.

이옥수 이사가 다른 회계법인에서 올해 1 월에 합류하면서부터다. 이 이사는 기후변화와 지속가능성 분야에서 10 년 이상 경력을 보유한 공인회계사로 국내에서는 유일하다. 녹색기후기금 국내 유치 등 녹색금융과 관련해 정부부처와 국제기구 등에 자문을 제공해왔다. SRI 채권(사회책임투자채권, ESG 채권이라고도 불림)의 사전인증 분야에서 가장 많은 경험을 쌓았다는 평가를 받는다.

딜로이트 안진은 올 들어 SRI 채권의 사전인증 분야에서 두각을 보이고 있다. KDB 산업은행이 국내에서 사상 처음으로 제정한 SRI 채권 표준관리체계를 딜로이트 안진이 맡아 인증했다. 이밖에 KB 국민카드, 신한카드, 현대캐피탈의 사전인증 등도 진행했다. 한국거래소와 MOU 를 맺고 사후보고의 외부기관 검증문화 정착도 추진하고 있다.

딜로이트 안진 관계자는 "딜로이트 안진이 딜로이트 AP(아시아-태평양)에 합류한 데 힘입어 아시아에서 기후, ESG, 지속가능성 금융분야에서 최고로 도약하는 것이 목표"라고 말했다.

회계법인이 스포츠 자문? 안진회계법인 첫 시도 (뉴시스, 7.16)

스포츠비즈니스그룹 3월 신설...업무영역 '좁히기'

3개월 만에 스포츠 전략 자문·실행 컨설팅 수익화

“단체·통신·제작사 컨소 구성해 실감형 콘텐츠로”

회계업계에서 유일하게 스포츠 자문 조직을 운영하고 있는 딜로이트 안진이 조직 설립 이후 인프라를 갖춰 나가며 재무 자문과 스포츠 전략 실행으로 업무 영역을 좁히고 있다. 조직 설립 3개월여 만에 수익까지 발생해 기대감을 키우는 중이다.

16일 안진회계법인에 따르면 딜로이트 안진은 지난 3월 재무자문본부 산하 스포츠 비즈니스 그룹을 신설했다. 스포츠 비즈니스 그룹장은 정동섭 전무가 맡았으며 실무는 이영재 이사가 책임진다.

스포츠 비즈니스 그룹은 출범 3개월여 만인 지난달 스포츠 전략 자문·실행과 관련한 컨설팅을 수주받아 수익화에 성공했다. 크지 않은 매출이지만 예상보다 빠르게 수익을 창출했다는 긍정적인 내부 평가가 나온다.

이영재 딜로이트 안진 스포츠 비즈니스 그룹 이사는 “출범 초기, 1년 가량 거버넌스 개선 등 전체적인 흐름을 파악해야 한다고 생각했으나 예상보다 빠르게 매출이 발생하고 있다”며 “시장 내에서 상업성과 수익성을 극대화하는 디지털 트랜스포메이션과 관련한 전략 컨설팅 요청이 많다”고 설명했다.

국내에서 스포츠 산업은 대기업 스폰서가 일종의 공익 사업으로 운영해온 모델이 대다수다. 안진은 국내 스포츠 산업도 코로나 19(신종 코로나 바이러스 감염증) 이후 점차 선진 모델로 재편되면서 수익화가 가능할 것으로 보고 조직에 힘을 실어주고 있다.

코로나 19로 인해 올해 개최 예정인 스포츠 대회 50%가량 취소됐고 전 세계 스포츠산업 67조원 이상 감소할 것으로 예상되는 한편, 언택트(비대면)가 강조되며 비대면 스포츠 중계를 통한 신규 고객층이 늘어날 전망이 나오는 중이다.

국내 프로야구 KBO 리그도 코로나 19의 수혜를 입고 있다. KBO 리그는 미국, 일본에 이어 북미, 유럽, 아시아, 중동, 아프리카 지역의 주요 국가 130개국에 생중계된다. 앞서 미국 전역에 중계되고 있던 KBO 리그는 미국 외 지역까지 권역을 확장했다.

이에 따라 캐나다, 멕시코 등 미주 전 지역과 네덜란드 등 유럽 전 지역, 아시아 일부 지역, 중동과 아프리카 전 지역의 ESPN 채널 네트워크를 통해 KBO 리그가 생중계된다.

실무를 맡는 이영재 이사는 넥센 히어로즈(현 키움 히어로즈) 스폰서를 맡았던 넥센그룹 출신이다. 스포츠 비즈니스 그룹에는 평창올림픽 조직위원회, e 스포츠 구단, 스포츠 대행사 등 출신 이력이 다양한 인력들이 포진해 있다. 스포츠 비즈니스 그룹 인력은 그룹장을 포함해 8명이며 구단이나 경기장 매각, 중계권, 브랜드 네이밍, 가치평가, 전략 컨설팅 등의 업무를 맡고 있다.

특히 안진은 예상보다 시장에서 관심이 큰 사업 영역에 업무를 집중하고 있다. 출범 당시 메인 업무는 ▲재무자문 ▲스포츠 거버넌스 개선 ▲기획·전략 수립 ▲전략 실행 ▲인텔리전스 창출이었다. 이중 재무자문과 전략 실행에 초점을 맞춰 사업을 진행할 방침이다.

중장기적으로 안진은 5G(5세대 이동통신)를 바탕으로 한 '스포츠 킬러 콘텐츠'를 만드는 생태계를 구축하는 사업을 구상 중이다. 스포츠 협회와 방송·통신사, 기술제작사간 3자 협의체를 구축하고 안진은 컨소시엄 운영, 투자 지원, 권한 분배 등의 역할을 맡는 사업모델을 고려하고 있다.

이와 관련한 첫번째 발걸음으로 안진은 지난달 한국스포츠산업경영학회와 업무협약(MOU)을 체결했다. 안진과 학회는 국내 스포츠 산업 활성화와 선진화를 위해 스포츠 비즈니스 고도화를 추진 중이다.

이영재 이사는 "5G 선도 국가인 한국에서 단체와 통신사, 기술제작사를 포괄하는 컨소시엄을 구성, 운영하며 스포츠 콘텐츠를 고도화할 것"이라며 "여기에 코로나 19로 인해 비대면 시청자가 증가했고 뉴미디어의 힘이 커지며 실감형 콘텐츠를 원하는 시청자가 늘어나 새로운 중계 콘텐츠가 필요하다고 보고 있다"고 설명했다.

이어 "미국의 스포츠 비즈니스 그룹은 4대 빅리그 전략 컨설팅 가운데 40%가량을 맡고 있는 중"이라며 "국내 프로 스포츠도 선진 모델로 이행하며 수익을 낼 영역이 늘어날 전망"이라고 전했다.

“SRI 채권, 사후보고가 핵심…인증기관 믿어도 된다” (더벨, 7.20)

국내에서 원화 SRI 채권(사회책임투자채권, ESG 채권이라고도 불림) 시장이 열린 지 3년째지만 여전히 걸음마 단계다. SRI 채권에 대한 이해도가 낮다보니 발행사도 적고 전문가를 찾기도 어렵다. 몰이해에서 비롯된 불신도 크다. SRI 채권이 제 목적대로 쓰일지 알 수 없거나 국내 SRI 채권의 사전검증체계가 외국과 다르다, 더 엉성하게 이뤄질 것이라는 시선도 있다.

이옥수 딜로이트 안진 리스크자문본부 이사(사진)는 이런 시선이 모두 오해라고 단언한다. 딜로이트 안진 등 국내 기관이 진행하는 SRI 채권의 사전검증도 외국 기관보다 더하면 더했지, 덜 엄격하지 않다고 말했다. 그는 오히려 국내 투자자가 글로벌 기준보다 느슨하게 SRI 채권을 바라보고 있다고 지적했다.

그리고 원화 SRI 채권 시장이 진정한 발전을 이루려면 사후보고에 무게를 뒤편하냐고 주장했다. 외부기관에서 자금사용내역 등을 검증받아야 투자자 신뢰가 높아질 수 있다는 것이다.

이 이사의 확신은 오랜 경험에서 우러나온다. 그는 국내에서 유일하게 회계사로서 기후변화와 지속가능 금융분야에서 10년 이상 경력을 쌓았다. 원화 SRI 채권의 사전검증을 국내에서 가장 많이 진행하기도 했다. SRI 채권 시장의 시작과 발전기를 함께 해온 산증인인 셈이다.

◇사전검증은 시스템을 인증하는 것…사후보고가 더 중요

“사전검증은 특정채권에 대한 인증이 아니라 발행사가 자금을 채권의 취지에 맞게 운용할 수 있는 조직과 시스템을 갖췄는지 보는 것이다.” 이 이사는 사전검증의 정의를 이렇게 내렸다. SRI 채권은 일반 채권과 달리 발행에 앞서 회계법인 등 외부 인증기관에서 사전검증을 받아야 한다.

이때 사전검증은 해당 채권이 언제 발행되어 어떤 사업에 구체적으로 쓰일지를 보는 것이 아니다. △관리체계에 명시된 자금사용 용도에 부합하는지 △대상사업을 선정하는 절차가 잘 마련됐는지 △채권 발행 이후 관리할 수 있는 체계와 조직을 갖췄는지 △사후보고 할 수 있는 방안을 마련했는지 등 4가지 시스템을 보는 것이

본래 취지다. 이때문에 SRI 채권의 관리체계를 인증 받으면 SRI 채권을 발행할 때마다 사전검증을 받지 않아도 된다고 이 이사는 말했다.

대표적 사례가 KDB 산업은행이 올해 초 발표한 녹색·사회적·지속가능채권 표준관리체계다. 이 관리체계는 SRI 채권과 관련해 자금의 용도에서부터 지원사업 선정과 자금관리, 사후보고의 관리체계를 명시한 것으로 딜로이트 안진에서 인증을 받았다. 이에 따라 KDB 산업은행은 앞으로 SRI 채권을 발행할 때 채권 별로 사전검증을 받을 필요가 없다.

이 이사는 시장에서 생각하는 사전검증의 역할이 사후보고에서 이뤄져야 한다고 강조했다. 그는 “외국에서는 투자자들이 사후보고를 더 중요하게 여긴다”며 “SRI 채권으로 조달한 자금을 어디에 사용할지, 잘 쓰였는지, 사회적 효과는 어땠는지 등은 사전검증이 아닌 사후보고에 담겨야 할 내용”이라고 말했다.

그동안 국내 SRI 채권은 사후보고를 발행사가 자체적으로 발표해왔다. 이렇다 보니 자금이 본래 취지대로 쓰였는지에 대한 투자자 신뢰가 낮다는 지적도 나왔다. 이런 문제를 해결하려면 사후보고를 외부기관에서 검증받는 문화가 정착돼야 한다는 것이다. 이를 위해 딜로이트 안진은 한국신용평가와 함께 한국거래소와 사후보고의 외부검증을 추진하는 MOU 를 맺었다.

◇국내 검증기관은 ‘주먹구구’?...투자자 오해

관건은 인증기관의 공신력이다. 그동안 국내 SRI 채권 업계 일각에서는 국내 인증기관이 주먹구구식으로 사전검증을 진행하는 게 아니냐는 불신을 보이기도 했다. 인증비용이 외국기관과 거의 차이가 나지 않는데 굳이 신뢰도 낮은 국내 기관에서 인증받을 필요가 있느냐는 말도 나왔다.

이 이사는 “외국과 국내의 가장 큰 차이는 투자자들의 요구”라며 “특히 딜로이트 안진 등 회계법인의 검증은 글로벌 환경컨설팅 회사보다 신뢰도가 더 높다”고 말했다. 이 이사에 따르면 외국에서 SRI 채권을 발행하면 투자자들이 별도 계좌를 만들어 자금을 관리하라고 요구하는 등 한층 투자조건이 까다롭다. 이렇다 보니 인증기관도 발행사에 더 높은 수준의 검증을 진행할 수밖에 없는데 여기에서 비롯된 오해라는 것이다.

이 이사는 “회계사들이 직접 사전검증이나 사후보고를 인증하는 만큼 다른 기관보다 수준이 더 높을 수는 있어도 낮을 수는 없다”며 “ICMA(국제자본시장협회)에도 딜로이트의 인증은 ‘인디펜던트 서드파티 오피니언’으로 등록됐다”고 말했다. 국제자본시장협회는 인증기관의 공신력 등을 단계별로 분류해 두고 있다. 딜로이트 안진은 독립된 제 3 자로서 인증을 진행하고 있어 독립성이나 공신력이 더 높다는 주장이다. 특히 딜로이트 안진은 인증팀의 핵심인력이 모두 회계사로 구성됐는데 이는 국내에서 유일하다.

◇시장 성장 열쇠는 ‘인센티브’...사회 관심이 발전 토대

국내 SRI 채권 시장은 2018 년 KDB 산업은행의 주도로 열리긴 했지만 여전히 초기단계다. 민간기업이 아닌 공기업과 공공기관이 시장을 주도하고 있다. 이 이사는 시장 참여자가 늘면서 성장세를 이어가려면 정부의 인센티브가 중요하다고 강조했다. 이 이사는 “환경이든 사회적 가치든 지속가능성이든 이런 이슈는 수익성이 좋은 사업이 아니다”며 “이를 기업에 맡기면 참여가 저조할 수밖에 없으니까 정부가 인센티브를 제공해서 유인책을 마련해야 한다”고 말했다.

이 이사는 유럽과 미국, 중국을 사례로 들었다. 유럽은 투자자가 SRI 채권 시장을 주도하는 구조다. 기관성과지표, 투자이사결정 평가지표 등에 모두 SRI 채권 투자 등 항목이 반영되어 있어 투자자들이 SRI 채권을 찾아다닌다. 자연스레 SRI 채권의 인기가 높아지면서 발행금리도 낮아져 시장에 선순환구조가 생겼다는 설명이다.

미국은 투자자와 정부가 함께 주도하는 구조로 정부가 SRI 채권을 발행하면 세제혜택을 제공한다. 중국은 국가 주도 시장으로 인센티브보다 규제를 강화하는 방식으로 시장이 발전했다. 이 이사는 유럽과 미국 모델이 국내에 더욱 적합할 것으로 바라봤다.

그리고 국내 SRI 채권 시장의 중심축도 사회적채권과 지속가능채권에서 점차 녹색채권으로 옮겨갈 것으로 내다봤다. 이 이사는 “국가의 발전단계에 따라 사회적으로 관심이 쏠리는 이슈도 달라지는데 우리는 급격한 경제성장에 따른 사회적 문제에 집중하는 것 같다”며 “유럽 등은 이미 사회적 불평등에 대한 홍역을 한 차례 치른 뒤 환경이슈를 바라보는 만큼 우리나라도 점진적으로 녹색채권 등 녹색금융으로 관심이 옮겨갈 것”이라고 말했다.

[더벨]LG 유플 PG 사업 추가 토스, 핀테크 유니콘 날개 달았다 (더벨, 8.5)

3일 LG 유플러스가 1년 반만에 전자결제사업부의 매각을 완료했다. LG 그룹의 비핵심사업 정리 기조와 맞물려 시장의 주목을 받았던 이번 거래는 케이에스넷과 제이티넷 등의 결제업 매물에 대한 시장 관심도를 높였다는 점에서 상당한 의미를 가진다는 평가다.

당초 내부적으로 사업부 매각을 결정하고도 매물화 자체를 부인하던 LG 유플러스는 원매자들의 접근이 지속되자 M&A 작업을 본격화했다. 수의계약을 논의하던 비바리퍼블리카는 물론 결제업계 선두권에 위치한 나이스그룹과 미국의 비자(VISA) 등이 인수전에 참여해 흥행에 성공할 수 있었다. 다만 거래 일정이 지속적으로 연기되고 거래종결마저 코로나 19 영향으로 늦어지는 등 우여곡절도 많았다.

비바리퍼블리카는 LG 유플러스 전자결제사업부를 인수해 토스페이먼츠를 출범시켰다. 결제업 포트폴리오를 확보해 향후 핀테크 시장에서의 주도권을 놓지 않겠다는 의중으로 읽힌다. 그러나 네이버 등 대형 고객의 이탈과 경쟁자들의 부상은 향후 토스페이먼츠가 풀어나가야 할 과제라는 지적이 동시에 나온다.

◇비바리퍼블리카 수의계약 불발 후 호의적 반응에 공개매각 결정

LG 유플러스가 전자결제사업부를 매각 대상에 올린 것은 2018년 말이었다. 가장 큰 고객이었다던 네이버가 자체 결제서비스인 네이버페이를 시장에 선보이며 이탈했고, 시장 선두 사업자인 KG 이니시스와 NHN KCP에 밀려 3위권에 머무는 등 시장 지위가 다소 위태로웠기 때문이다. 그룹 차원의 비핵심사업 정리기조가 화두로 떠오르자 LG 유플러스 경영진은 그룹 수뇌부에 전자결제사업부를 매각 대상으로 보고했다는 게 업계 관계자들의 설명이다.

때마침 수익성 강화라는 과제를 안고 있던 비바리퍼블리카가 LG 유플러스에 접근한 것 역시 매물화의 이유로 작용했다. 전자결제사업부를 인수하면 최소 연 4000억 원의 매출과 300억 원 이상의 상각전영업이익(EBITDA)을 확보할 수 있다는 계산 때문이었다. 그러나 3000억 원대 중후반을 제시한 비바리퍼블리카의 제안이 만족스럽지 않았던 LG 유플러스는 시장에 전자결제사업부를 공개매각하기로 결정했다.

다만 매각주관사 선정 등의 준비 작업은 물밑에서 이뤄졌다. 지난해 4월부터 지속된 보도에도 매각 추진 사실을 부인하던 LG 유플러스는 5월 중순 딜로이트안진과 법무법인 광장 등 자문사를 섭외해 매각자문단을 구성했다. 보도를 접한 국내외 사모투자펀드(PEF) 운용사는 물론 전략적투자자(SI)들이 회사에 지속적으로 인수의사를 전달해옴에 따라 공개매각이 결정된 것이다.

매각작업에 자신감이 붙은 LG 유플러스와 매각자문사는 총 30여곳이 넘는 잠재적 원매자들에게 티저레터(TM)를 배포했다. 결제업 경쟁사로 꼽히는 △나이스그룹 △NHN KCP △KG 이니시스는 물론 해외 SI 인 비자카드와 마스터카드 등도 TM을 수령했다. 글로벌 PEF 운용사인 △콜버그크래비스로버츠(KKR) △맥쿼리 PE △어피니티에쿼티파트너스도 관심을 보였다. 전산분리의 난이도가 높다는 점과 수익성이 예상보다 낮을 수 있다는 시장 우려에도 불구하고 원매자들의 관심은 상당했다는 전언이다.

◇비자카드 등 해외 원매자도 인수전 참여… 흥행 성공 불구 일정은 지연

8월이 되어야 진행된 예비입찰에는 △비바리퍼블리카 △나이스페이먼츠 △IMM 프라이빗에쿼티 △비자(VISA) 등 원매자 다섯 곳이 응찰했다. 이들은 모두 정합성 측면에서 나쁘지 않은 점수를 받았지만 매도자 LG 유플러스는 적격 예비인수후보(숏리스트) 선정에 보다 세밀한 기준을 적용했다.

LG 유플러스는 국내외 사모투자펀드(PEF) 운용사에게는 일정 운용자산(AUM) 이상을 갖춰야 한다는 기준을 적용했고, 전략적투자자(SI)들에게도 금융 관련업 영위 경험을 따졌다. 전자결제업을 필요로 하는 원매자만 걸러내 거래 종결성을 높이고, 사업확장을 노리는 동종업체들을 끌어들이며 매물의 가치를 높이기 위한 전략이었다. 사업에 진정성을 갖춘 원매자만이 LG 유플러스가 원하는 4000억 원의 가격을 충족할 것이라는 계산에서였다.

결국 비바리퍼블리카와 나이스페이먼츠가 숏리스트에 선정됐지만 동종업 매물로 등장한 케이에스넷 때문에 매도자 측은 가슴을 졸여야 했다. 당시 케이에스넷은 수익성 등 재무적 지표가 전자결제사업부에 비해 뛰어나다는 점이 부각되고 있었기 때문이다. 나이스그룹은 결국 케이에스넷과 LG 유플러스 전자결제사업부를 동시에 검토하는 모습을 보였다.

본입찰 일정이 9월 20일에서 27일로 연기된 것 역시 나이스그룹 측의 요청에 따른 것이었지만, 결국 본입찰에 응찰한 원매자는 비바리퍼블리카 뿐이었다. 나이스그룹은 LG 유플러스 전자결제사업부와 케이에스넷 인수를 동시에 추진했으나 결국 모두 인수를 중도에 포기했다. 비바리퍼블리카가 제시한 인수금액은 3000억 원대 중후반으로, 매도자 측은 우선협상대상자 선정까지 1개월의 시간을 소비하며 가격 인상을 요구했던 것으로 전해졌다.

본입찰로부터 주식양수도계약(SPA) 체결까지 걸린 시간은 3개월이었다. 비바리퍼블리카의 LG 유플러스 전자결제사업부 인수금액은 3650억 원으로 결정됐다. 그러나 LG 유플러스가 매도 희망가로 제시한 4000억 원에는 다소 못미쳤다. 숏리스트에서 유력 PEF 운용사인 IMM PE 등을 배제하고 자금력을 가진 SI 비자 등이 인수전 막판까지 경쟁을 펼쳤을 경우엔 추가적인 매각가 상승도 노려볼직 했다는 지적이다.

◇펀딩 난항·코로나 19 등 우여곡절 끝 거래종결…인수후 과제도 남아

인수자 비바리퍼블리카의 자금모집은 상당한 난항을 겪어야 했다. 삼성증권으로부터 인수대금 4000억원 한도의 인수금융 출자확약서(LOC)를 발급받았지만, 자체 현금이 부족해 인수를 위해선 FI 초청과 자체적인 투자유치 작업이 필요했다. 올해 초부

터 비바리퍼블리카가 전자결제사업부 인수를 위해 PEF 운용사들을 수소문하고 있다는 이야기가 지속적으로 오고 갔다.

인수 파트너로 프리미어파트너스와 LB PE 가 나선 것은 지난 3 월이었다. 이들 FI 는 풋옵션을 부여 받고 비바리퍼블리카는 콜옵션을 부여 받는 조건으로 거래에 참여하게 됐다. 비바리퍼블리카는 LG 유플러스 전자결제사업부의 분할 신설회사 토스페이먼츠의 우선주 1000 억원 상당을 발행해 이들 FI 로부터 각각 500 억 원씩의 투자를 SPC 에 받는 구조다.

자체 블라인드 펀드로 500 억 원의 투자금을 모은 프리미어파트너스와는 달리 프로젝트 펀드를 모아야하는 LB PE 에 대한 출자자(LP)들의 자금집행이 코로나 19 로 다소 지연되면서 거래 종결일은 점차 미뤄졌다. 여기에 전자결제사업부가 위치한 LG 유플러스 용산사옥에서 코로나 19 확진자가 발생하며 거래종결은 8 월로 최종 연기됐다.

3 일 거래가 종결되면서 매각작업이 완료됐다. 숏리스트 원매자의 이탈과 일정 지연, 그리고 코로나 19 로 인한 펀딩 난항과 종결 지연까지 이번 거래는 우여곡절을 겪으며 매물화 결정 이후 고박 1 년 반만에야 거래가 마무리됐다.

전자결제사업부의 분할 신설회사 토스페이먼츠를 인수한 비바리퍼블리카는 기존 서비스 ‘토스’와의 연계성 확보에 당분간 집중할 것으로 보인다. 자체 카드와 인터넷은행·보험·증권 등에서 결제업과 유기적인 시너지를 내기 위해서는 사용자 경험(UX)을 개선하고 시스템을 통합해야하는 과제가 남아있다.

무엇보다도 네이버 등 대형고객의 이탈을 어떻게 막을 것인지도 결제업에 진출한 비바리퍼블리카의 과제다. 매년 100 억 원 가까운 영업이익을 가져다주던 네이버 이외에도 다른 대형 고객사들이 자체 결제서비스를 론칭하거나 타사로 이탈할 경우엔 인수의 의미가 다소 퇴색될 수 있기 때문이다.

[더벨] 딜로이트 안진, 헬스케어 자문 힘 실는다...전문가 영입 (더벨, 8.10)

‘포스트 코로나’ 시대를 맞아 국내 제약·바이오기업들에 대한 투자와 인수합병(M&A) 수요도 덩달아 높아지는 가운데 회계법인 딜로이트 안진이 라이프사이언스·헬스케어팀을 확대 구축하며 자문 역량을 키우고 있어 눈길을 끈다. 시장 분석부터 파이낸싱 자문, 매각 자문 등에 이르기까지 원스톱(One stop) 서비스를 제공해 시장 내 지위를 공고히 하겠다는 포석이다.

5 일 투자은행(IB)업계에 따르면 딜로이트 안진은 최근 라이프사이언스·헬스케어팀 확대에 힘을 쏟고 있다. 약사, 생의학 박사 등으로 구성된 전문인력들이 팀을 이루고 있으며 황지만 파트너가 팀을 이끌고 있다. 황 파트너는 세계 종자시장의 메이저 중 하나인 스위스 신젠타(Syngenta AG) 사업개발 임원을 지낸 뒤 글로벌 제약사인 존슨앤드존슨과 안센 임원을 역임한 이 분야 전문가다.

딜로이트 안진 라이프사이언스·헬스케어팀은 전임상 단계 물질의 가치평가 자문을 비롯해 딜 소싱, 전략 수립, M&A 자문, 인수 후 통합(PMI)까지 모든 업무를 제공한다. 회계법인에서 찾아보기 어려운 약사, 바이오 관련 박사 소지자가 팀에 합류해 있어 전문적 자문이 가능하다는 것이 딜로이트 안진의 설명이다. 딜로이트 글로벌을 통한 해외 네트워크 구축도 강점이다. 딜로이트 글로벌은 라이프사이언스·헬스케어 자문 분야 시장 점유율 1 위에 올라있다. 2016 년 기준 시장 점유율 9.8%로 KPMG(5.8%), PwC(5.5%)보다 배 가까이 높다.

이런 경쟁력을 고려해 딜로이트 안진은 다른 회계법인과 달리 딜 부서에 라이프사이언스·헬스케어팀을 배치했다. 이미 뚜렷한 성과를 나타내고 있다. 지난해 앵커에쿼티파트너스를 대리해 국내 최대 의약품 유통업체 지오영의 매각 자문을 맡았다. 앵커에쿼티는 글로벌 운용사 블랙스톤에 지오영 지분 약 46%를 1 조 1000 억 원에 매각했다. 이밖에 미래에셋대우의 EQT 파트너스 네슬레 스킨헬스 사업부(Nestle Skin Health) 인수금융 투자 당시 투자 유효성 평가, 제일병원 매각 등을 자문했다.

딜로이트 안진은 앞으로 제약, 바이오사, 의료기기사 및 투자자에 맞춤형 자문을 제공할 계획이다. 국내 중견 제약사 동화약품이 대표적인 케이스다. 동화약품은 최근 포트폴리오 다각화와 중장기 성장 전략 차원에서 의료기기 업체 메디씨이를 196 억 원에 인수했다. 투자 섹터 선정부터, 시장검토, 딜 소싱, 인수 자문 까지 안진이 자문 업무를 총괄했다.

동화약품은 제약·바이오 시장과 달리 의료기기 사업은 시장 발전이 더더 향후 확대 가능성이 있다고 판단하고, 이 분야의 경쟁력을 확보한 메디씨이 인수 전략을 안진과 함께 진행했다. 딜로이트 안진은 앞으로도 고객 맞춤형 전략 및 인수를 담당한다는 목표다.

올 하반기에는 M&A 자문을 보다 늘릴 계획이다. 현재 국내 중견제약사, 해외바이오사, 디지털헬스플랫폼사의 매각 주관사 자문사 멘데이트(자격)를 확보했다. 해외 바이오사의 국내 펀딩 자문을 도와 국내 투자자의 투자 선택권을 늘려 준다는 목표도 갖고 있다.

Get in touch



Deloitte refers to one or more of Deloitte Touche Tohmatsu Limited (“DTTL”), its global network of member firms, and their related entities (collectively, the “Deloitte organization”). DTTL (also referred to as “Deloitte Global”) and each of its member firms and related entities are legally separate and independent entities, which cannot obligate or bind each other in respect of third parties. DTTL and each DTTL member firm and related entity is liable only for its own acts and omissions, and not those of each other. DTTL does not provide services to clients. Please see www.deloitte.com/about to learn more.

Deloitte Asia Pacific Limited is a company limited by guarantee and a member firm of DTTL. Members of Deloitte Asia Pacific Limited and their related entities, each of which are separate and independent legal entities, provide services from more than 100 cities across the region, including Auckland, Bangkok, Beijing, Hanoi, Hong Kong, Jakarta, Kuala Lumpur, Manila, Melbourne, Osaka, Seoul, Shanghai, Singapore, Sydney, Taipei and Tokyo.

This communication contains general information only, and none of Deloitte Touche Tohmatsu Limited (“DTTL”), its global network of member firms or their related entities (collectively, the “Deloitte organization”) is, by means of this communication, rendering professional advice or services. Before making any decision or taking any action that may affect your finances or your business, you should consult a qualified professional adviser.

No representations, warranties or undertakings (express or implied) are given as to the accuracy or completeness of the information in this communication, and none of DTTL, its member firms, related entities, employees or agents shall be liable or responsible for any loss or damage whatsoever arising directly or indirectly in connection with any person relying on this communication. DTTL and each of its member firms, and their related entities, are legally separate and independent entities.

© 2020. For information, contact Deloitte Anjin LLC & Deloitte Consulting LLC