

PwC Korea

Insight Research

Global M&A Industry Trends

2022 Mid-Year Update

글로벌 산업별 M&A 인사이트
2022년 중간 결산

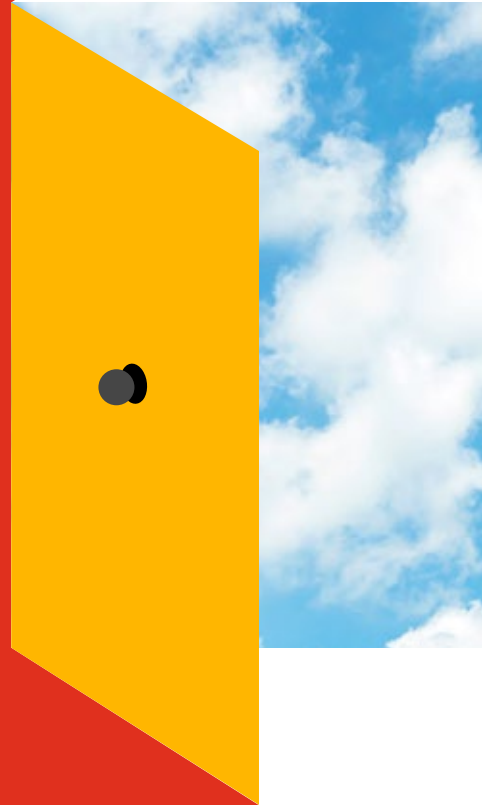
Deals Platform
August 2022



삼일회계법인

1.

글로벌 산업별 인수합병(M&A) 트렌드: 2022년 중간 결산 및 전망



M&A Reset: 글로벌 기업 환경이 급변하면서 2022년도 하반기는 기업내 전사 전략의 재평가와 과감한 선택이 필요한 시기가 될 것이다.

지난 6개월동안 많은 것이 변하였다. 2022년 초 글로벌 인수합병(M&A) 시장은 2021년 사상 최고의 M&A 거래 기록에 환호하였다. 60,000건 이상의 M&A 거래가 이루어졌고, 사상 처음으로 M&A 거래 규모는 5조 달러를 돌파하였다. 그러나, 2022년의 반이 지나가 하반기로 접어든 현 시점에는 인플레이션과 금리 상승, 주가 하락, 우크라이나 전쟁으로 심화된 글로벌 에너지 위기 등 글로벌 M&A 시장의 성장을 위협하는 새로운 경제 환경이 조성되고 있다.

이러한 부정적인 환경 변화에도, 기업 전략에 있어 M&A는 더욱 핵심적인 수단이 될 것이며, 투자자들은 기업가치가 하락하는 환경에서도 예상을 뛰어 넘는 수익을 창출할 수 있을 것이다. 투자자들은 M&A를 실행함에 있어서 전략적 우선 순위를 재설정하고 M&A 성사를 위해 과감하게 움직일 필요가 있다. 특히, 이해관계자들(stakeholders)을 조기에 설득하고 인플레이션이 어떻게 시장 판도를 바꿀 수 있는지 이해하는 한편, 기업 인수 및 통합에 있어 점차 중요도가 높아지는 인적 자원 전략에 대해서도 고민해야 한다.

2022년 하반기, 투자자들은 매우 불확실하고 복잡한 환경에 직면하고 있다. M&A 거래 금액은 2021년 상반기 대비 20% 하락하였고, 거시 경제적 여파가 전체 글로벌 시장에 확대되면 M&A 거래 금액은 더 하락할 가능성이 높다. M&A 거래 규모는 2017년~2019년 연평균 50,000건 대로 떨어졌다. 2021년 하반기부터 2022년 상반기 사이 메가딜(가치 50억 달러를 초과하는 거래) 건수가 약 40% 감소하였다.

반면, 좋은 소식은 경제 침체 기간 동안 이루어지는 거래가 보통은 가장 성공적인 결과로 이어질 수 있다는 점이다. PwC 분석에 따르면 경기침체 기간 인수자들은 M&A를 통해 더 높은 수익을 창출한 것으로 나타났다. 대담한 선택과 역량 적합성 기반의 전략적 M&A가 장기적으로 더 큰 가치를 창출한 것이다. 또한 상반기 M&A 시장을 지탱했던 요인인 공급망 탄력성, 포트폴리오 최적화, ESG(환경, 사회, 거버넌스), 기술 경쟁 등이 하반기 M&A 시장에도 중요하게 영향을 미칠 것으로 예상된다.

지금은 M&A 전략을 재평가하고 재설정할 때이다. M&A 목표를 과감히 실행하고 현재의 시장 위기를 극복해낸 성공적 M&A가 이루어지기를 희망한다.

삼일PwC Deals LoS Leader, 박대준 Partner

이해관계자를 설득하라

M&A는 시장 호황기에 증가하고 불확실한 경기 시점에는 감소하는 경향을 보인다. COVID-19 유행 초기인 2020년 초, 글로벌 금융 위기와 닷컴 버블 붕괴와 같은 과거 경기 침체기에서 나타났던 유사한 경향이 목격되었다. 따라서, 2022년 상반기 M&A 감소는 결코 예상하지 못한 것은 아니다. M&A 투자자들은 더 높은 자본 비용과 수익 창출 압력에 직면하고 있으며 이사회 및 투자 위원회 (Investment Committee)는 인플레이션, 에너지 공급, 노동력 부족 및 공급망 붕괴 등을 우려하여 기업이 재무건전성을 유지하도록 압력을 가하면서 M&A와 같은 대규모 장기 프로젝트는 보류하는 선택을 하고 있다.

그렇다면 어떻게 성공적으로 이해관계자들의 우려를 극복하고 신뢰를 얻어 현재의 불확실한 기업 환경에서도 M&A를 성사시킬 수 있을까?

M&A가 전략적 목표 달성에 중요함을 역설

M&A 대상이 특정될 때까지 기다리지 않는다. M&A 전략을 전사 전략과 연계하여 시장상황과는 상관없이 전략적 목표 달성에 있어서 M&A의 중요성을 부각시킬 필요가 있다.

장기적으로 접근한다

최고의 리더는 장기적 가치를 봄으로써 현 시장을 능가하는 결과를 창출한다. 급격한 변화의 시기는 새로운 아이디어와 미래에 대한 새로운 비전을 위한 기회이기도 하다. 이해 관계자들과의 신뢰를 바탕으로 M&A가 장기적인 성과를 창출할 수 있는 전략임을 설득하고 지원을 얻어내도록 한다.

실사 범위를 확장한다

경쟁 환경과 인플레이션의 상황 속에서 투자 목적과 인수대상 기업의 성과를 예측하기 위해서는 전통적인 영역을 넘어 보다 심도 있고 철저한 실사를 수행해야 할 필요성이 있다.

가치 리셋 기반 자본화

상장 여부를 떠나서 모든 기업의 가치가 하락 평가되고 있다. 특히 증시가 하락하면서 상당수의 우량기업들이 최근 최고치에 비해 대폭 할인된 가격에 거래되고 있다. 2022년 초 상장폐지 거래 건수가 지난해 같은 기간보다 50% 가까이 늘어난 가운데 벌써부터 많은 투자자들이 상장 폐지 거래 시장에 뛰어들고 있다.

M&A를 통해 핵심 비즈니스 영역을 전환하고 역량 인수에 사용할 자본을 확보하기 위한 전략적 포트폴리오 최적화(portfolio optimisation) 의사 결정이 크게 증가하고 있다.

삼일PwC Deals Platform Leader, 탁정수 Partner

인플레이션 게임체인저

미국과 유로존의 인플레이션은 40년 만에 최고치를 기록하고 있으며, 이는 2022년 말까지 계속될 것으로 예상된다. 경제 전반에서 패러다임 전환을 맞고 있다. 인플레이션이 기업과 주주의 실질 수익률에 부정적인 영향을 미치는 만큼, 과거 실적에 대한 재무실사에 대하여 다른 접근 방법을 택해야 할 것이다.

또한, 가치 평가에서 현재와 미래에 예상되는 인플레이션을 모두 고려할 필요가 있다. 다양한 인플레이션 시나리오를 예측하고 인플레이션이 회사의 운영 및 수익에 미치는 영향을 평가해야 한다. 가격 책정과 비용 절감 등은 인플레이션 환경에서 회사가 활용할 수 있는 전술적 방안이 될 수 있겠지만, 동시에 이로 인한 시장 점유율, 가격 탄력성, 고객 및 공급업체와의 관계, 직원 보상 및 유지에 대한 광범위한 영향 또한 이해하는 것이 필수적이다.

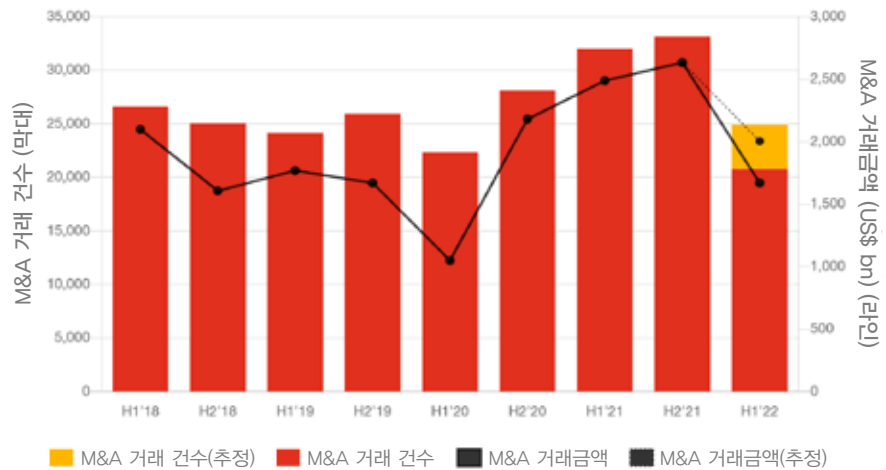
인적자원 전략에 주력해야 한다

M&A가 적합한 인재와 인력을 확보하기 위한 수단으로 활용되고 있는 가운데, 기업의 인력 확보는 하반기 기업의 전략적 우선순위가 되고 있다. PwC 분석에 따르면 수십 년 만에 가장 높은 임금 인플레이션, '대퇴직(The Great Resignation) 붐', 기술 부족, 직원 다양성과 포용성에 대한 이해관계자의 관심 증가로 인해 인력 부족이 기업 성장에 가장 큰 리스크가 될 것이라고 예상된다.

인적 자원 이슈는 M&A 통합 과정에서 가장 중요한 문제 중의 하나이다. 하지만 M&A가 인적 자원에 미치는 영향에 대한 평가는 종종 실사 과정 중에, 그리고 M&A 이후 통합의 과정에서 비중있게 다루어지지 않고 있다. 인력 구성, 보상 및 혜택, 미래 조직 설계 및 문화 등의 사안은 모두 향후 비즈니스 성과에 영향을 미친다. 인력 전략이 인수 후 통합에서도 영향을 미치게 되면서, 기존에는 간과했던 사안들 – 올바른 사내 문화는 무엇인가?, 채용·리텐션·인재 개발에서 더 나은 결과를 도출하기 위해 무엇을 해야 하는가?, 보상·혜택·근무 유연성 및 기타 사내 프로그램이 구성원의 동기를 유발하고 지속시키는가? – 의 중요성이 커지고 있다.

M&A 거래 건수 및 금액 (1/2)

글로벌 M&A 거래 건수 및 금액 2018-22년 상반기



아시아 태평양 M&A 거래 건수 및 금액 2018-22년 상반기

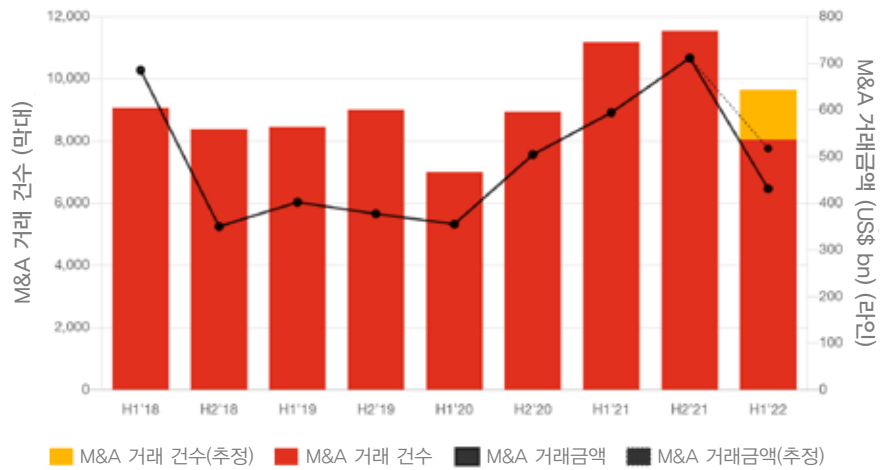


Note: H1'22에는 첫 5개월 동안 공시된 M&A 거래 건수 및 금액, 2022년 6월은 예상치가 포함되어 있음

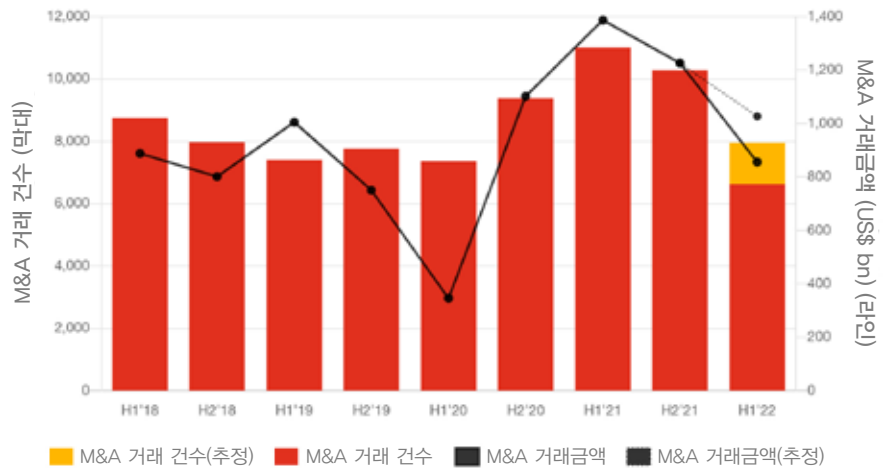
출처: Refinitiv 및 PwC 분석 자료

M&A 거래 건수 및 금액 (2/2)

유럽 및 중동·아프리카 M&A 거래 건수 및 금액 2018-22년 상반기



미주 M&A 거래 건수 및 금액 2018-22년 상반기



Note: H1'22에는 첫 5개월 동안 공시된 M&A 거래 건수 및 금액, 2022년 6월은 예상치가 포함되어 있음

출처: Refinitiv 및 PwC 분석 자료

2022년 상반기 M&A 거래 건수 및 금액

2022년 초 거시경제적 제반 환경의 불확실성이 커지면서 2022년 상반기 M&A는 전반적으로 직전 6개월과 비교해 급속히 냉각되는 추세를 보였다.

- **아시아 태평양:** 거시 경제의 불확실성, 중국의 주요 도시에서 이루어진 팬데믹 관련 이동제한 등의 제재로 인하여 M&A 거래 건수와 금액이 30% 이상 감소하였다.
- **유럽 및 중동·아프리카:** 높은 에너지 비용과 낮은 투자자 신뢰도에 직면하게 되면서 M&A 거래 건수와 금액이 각각 15%와 27% 가량 감소하였다.
- **미주:** M&A 거래 건수와 금액이 인플레이션과 금리 상승에 대한 우려로 각각 22%, 11% 감소하였다.

2022년 상반기 500억 달러 이상의 거래가 4건 이루어지면서 M&A 거래 금액은 증가하였다. 참고로, 2021년에는 500억 달러 이상의 거래가 단 한건 이루어진 바 있다. 그러나 50억 달러 이상의 메가딜의 수는 3분의 1로 감소하였는데, 이는 대형 거래와 관련한 규제가 강화되고 기업인수목적 회사(special purpose acquisition companies, SPAC)의 거래가 감소되면서 나타난 결과이다. 2021년 40건의 SPAC 거래가 이루어진 것과 비교해 2022년에는 오직 1건만 성사되었다. 2020년 말부터 2021년 초에 자본을 조달한 SPAC 중 아직 합병을 발표하지 않은 SPAC에게는 시간이 많지 않다. 또한 SPAC에 대한 투자자들의 열의가 시들해지면서 SPAC의 인수력과 영향력 또한 약해진 것으로 파악된다.

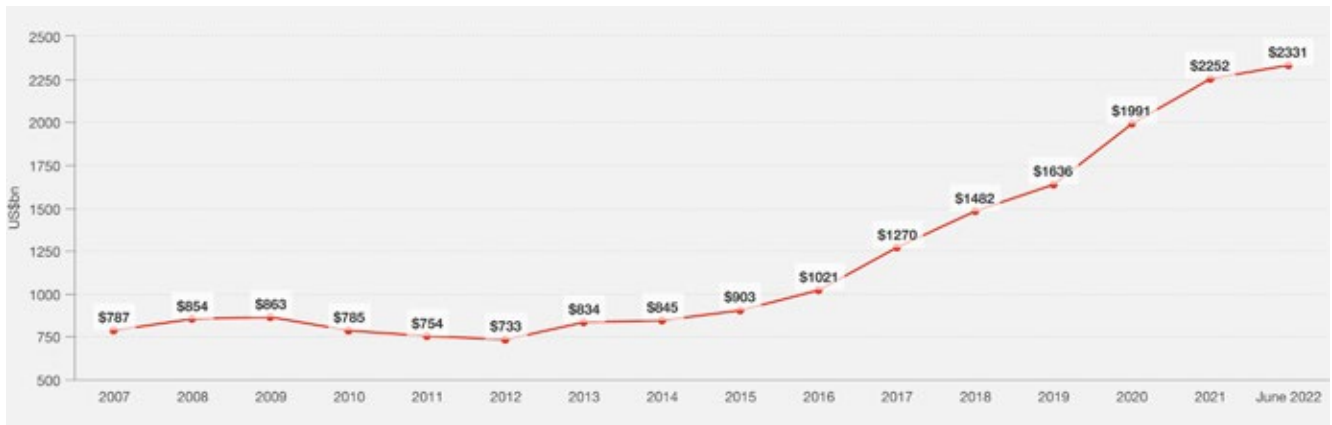


사모펀드(PE)로 집중되는 관심

비교적 단기간에 사모펀드(PE)가 크게 성장하면서 PE는 시장환경과 무관하게 M&A를 증가시킬 수 있는 지속적인 자금원으로 간주되고 있다. 분석 결과에서 알 수 있듯이, COVID-19 발생 직전 PE는 2007-08년 글로벌 금융 위기 초기 수준에서 두 배로 증가했고, 2022년 6월 기준 전 세계 PE 드라이 파우더(투자 약정액 중 아직 집행하지 않은 자금)는 2조 3천억 달러로 2007년의 3배에 달하였다.

글로벌 사모펀드(PE) 드라이파우더(미집행금)

2007-22



출처: Preqin 및 PwC 분석 자료

M&A 시장에서 PE가 차지하는 비중은 5년 전 총 거래액의 약 3분의 1에서 현재 약 절반 수준까지 비중이 증가하였다. 반면, 최근 인플레이션과 금리 상승으로 PE 들의 수익 창출 여건은 상당히 어려워졌다. PE가 클라우드 기술과 데이터 기반 통찰력을 활용해 M&A 절차를 신속하게 진행하고 정보력을 강화한다면 새로운 섹터와 자산 분야로의 투자 확대와 수익창출이 가능할 수 있을 것으로 기대된다.

비용 및 금리상승, 주식시장의 위축, 그리고 소비자 확산 저하 등, 사모펀드에게는 M&A를 하기 쉽지 않은 제반 환경이다. 따라서, 수익을 창출하기 위해 인플레이션에 따른 비용 관리, 디지털 트랜스포메이션 및 클라우드 리플랫폼^{re-platforming}과 같은 정교한 가치 창출 전략에 초점을 맞출 필요가 있다.

Will Jackson-Moore, Global Private Equity, Real Assets and Sovereign Funds Leader, Partner, PwC UK

글로벌 M&A: 2022년 하반기 전망

투자자들은 금융 시장의 단기 변동성, 인플레이션 압력, 높은 금리, 공급망 붕괴 및 지정학적 갈등이 장기화되고 있는 새로운 비즈니스 환경에 적응하고 있다. 미래의 성장을 위해 M&A 우선순위 및 접근 방식을 전략적으로 재설정하는 것이 필수적이다.

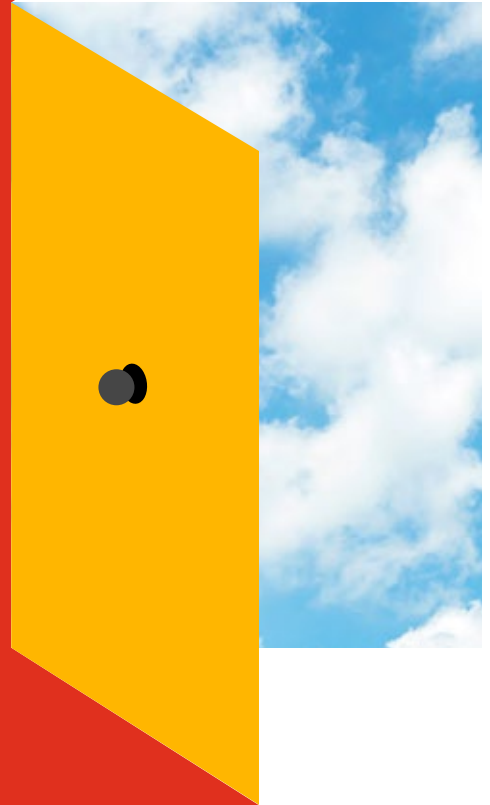
비즈니스 리더들과 투자자들이 과감한 결정을 내리고 향후 5년간의 계획을 재 수립하여, M&A를 통해 사업 또는 기업 포트폴리오 목표를 달성하고 어려운 경제 환경 하에서도 가치를 창출할 수 있는 기회를 모색해 나가야 한다.

M&A 성공에 대한 기준이 더욱 높아졌다. 단순히 시간이 지남에 따라 수익이 발생하던 시대는 지났다. 현재의 도전을 헤쳐 나가기 위해서 속도와 민첩성(agility)이 필수적인 만큼 M&A는 전략적으로 기업이 변화하고 성장하고, 그리고 미래의 성공을 위한 새로운 기반을 구축하는데 핵심적인 역할을 할 것이다.



2.

소비재 산업의 글로벌 M&A 트렌드



2022년 하반기 M&A는 불확실한 경제 전망이 소비자 확산 및 소비에 미치는 영향과 밀접한 관련이 있을 것이다.

최근 거시경제 및 지정학적 사건들로 소비 심리가 위축되면서 올 상반기 M&A 거래는 2021년 대비 다소 주춤세에 접어들었다. 그러나, 소비자들의 선호도가 지속적으로 변화하면서 M&A는 사업모델 전환과 미래 성장을 위한 변화를 가져올 수 있는 기회를 창출하게 될 것이다.

팬데믹 기간동안 높은 성장세를 구가하던 분야인 헬스 및 미용, 반려동물제품, 식료품 및 이커머스 등은 여전히 매력적인 M&A 타겟으로 높은 관심을 받고 있다. 그러나, 이동제한이 완화되고 제품에서 서비스로 소비자들의 선호도가 변화하고 인플레이션 역시 소비 결정에 영향을 미치면서 전반적인 수요감소로 이어지는 한편, 필수재 위주의 소비가 이루어지고 있다.

이에 따라, M&A 절차 진행에 더 많은 시간이 소요되고 미래 수요 전망, 가격 책정 및 원가 절감 전략, 그리고 수익성 등과 같이 기업가치 평가를 위한 투자자들의 고민과 검토시간도 길어지고 있다.

분사와 매각, 공급망 및 로지스틱스, 온라인 플랫폼과 이커머스 등과 같이 소비재 산업의 주요 테마는 2022년 말까지 계속될 것이며, 이외에 2022년 상반기 동안 일어났던 거시경제적 사건들로 새로운 테마와 매력적인 분야가 부상하게 될 것이다.

인플레이션으로 인하여 소비 지출이 감소하겠지만, 변화하는 소비자 선호도에 맞춰 비즈니스 모델을 변화하려는 기업들은 기업 전략의 핵심축으로 M&A를 활용할 것이다.

삼일PwC Deals Platform Deputy Leader, 정경수 Partner

온라인과 퀵 커머스 분야, 성장 주춤세

팬데믹 이전에 온라인 구매를 하지 않던 많은 소비자들은 이동제한이 풀린 이후에도 높은 편의성과 넓은 선택의 폭으로 계속해서 온라인을 이용하고 있다. 그러나, 인플레이션으로 인한 제품가격 및 생활비 상승 우려로 소비자들이 가치 중심의 구매로 옮겨가고 낮은 가격의 제품 선택에 나서면서 가성비 높은 유통채널이나 할인 마트로 발길을 옮기고 있다. 미국 통계청에 따르면 팬데믹 이전에 11%였던 온라인 쇼핑이 2021년에 16%까지 올라갔다가 2022년에 14%로 감소하였다. 이에 옴니채널은 더욱 중요해지고 있으며 앞으로 더욱 진화할 것으로 보인다. 2022년 6월 PwC 글로벌 소비자 인사이트 서베이에 따르면 81%의 응답자들이 지난 6개월 동안 최소 3군데의 유통채널을 이용하였다고 답했다.

온라인 쇼핑에서 다시 오프라인 쇼핑으로의 회귀는 이커머스와 퀵 커머스 섹터의 가치 하락으로 이어지고 있으며, 특히 지난 2년 동안 급성장한 초고속 식료품 배송 분야의 성장세 둔화는 눈에 띄고 있다. 성장잠재력이 낮은 분야는 통합이 이미 이루어지고 있으며, 구조조정과 구조조정형 M&A를 통해서 이러한 시장 통합은 가속화될 것으로 보인다. 유럽과 미국에서는 다수의 퀵 커머스 스타트업들이 지난 6-12개월 동안 경쟁자들에 의해 인수된 바 있다. 투자자들은 자금 투입이 많이 필요한 사업에 더 이상 투자를 하기 꺼리게 되면서 일부 스타트업들은 인수자를 찾아나서거나 파산을 신청해야 하는 상황이다. 일부 대표 기업들은 장기적으로 빠른 배송 분야에서 폭넓은 소비자 기반과 풍부한 자금을 확보하면서 견고한 입지를 구축한 반면, 나머지 기업들은 생존을 위하여 운영모형을 다각화해야 할 것이다.

공급망 붕괴는 지속되고 있어

팬데믹 기간동안 시작된 공급망 붕괴는 최근의 지정학적 이슈로 인하여 더욱 악화되면서 원자재 조달과 완성품의 배송에 심각한 영향을 주고 있다.

러시아-우크라이나 전쟁으로 다국적 소비재 기업들이 러시아와의 관계를 재검토하게 되었고, 일부는 판매를 중단하고, 이해관계자들의 압력으로 상점문을 닫거나 러시아에서 전면 철수한 바 있다. 이러한 결정들이 빠르게 이루어지면서 많은 기업들은 여전히 재무적 운영적 영향을 점검하고 있다. 중단된 사업은 매출에 심각한 영향을 미치지 않았지만, 단기적으로는 기업의 재무에 영향을 미치면서 M&A 자금 확보에 부정적인 영향을 미칠 수 있다.

더욱이 세계화로부터의 후퇴로 인하여 전반적인 리스크를 재평가하면서 공급망 역시 재평가에 나서고 있다. 2022년 하반기에 공급망 재편을 목적으로 주요 공급기업들을 인수하거나 최종 수요시장으로 생산지를 이동하는 등의 운영적 의사결정을 내릴 수 있을 것으로 전망된다.

유동성 및 가치평가

자본시장

경제적 불확실성으로 자본시장이 위축되고 채권 발행이 어려워지고는 있지만, M&A를 위한 지금은 여전히 풍부한 상황이다. IPO 시장은 사실상 문을 닫았고, SPAC 역시 2021년 대비 크게 위축된 상황으로 투자 자금의 회수를 추진하고 있는 투자자들은 대안으로 벤처 투자의 만기를 연장하거나 매각 쪽으로 방향을 선회하고 있다.

사모펀드 시장

드라이파우더는 여전히 기록적인 수준으로 소비재 시장에서 PE들의 활발한 투자 활동은 계속될 것으로 예상된다. 2022년 하반기 낮은 주가가 형성되면서 상장폐지형 거래가 증가할 것으로 예상되고 있으며, 포트폴리오 최적화 전략의 일환으로 대기업들의 비핵심 자산에 대한 PE들의 인수는 활발하게 이루어질 것이다.

기업

많은 기업들이 혁신 기업 또는 테크 기반 스타트업에 대한 지분 투자를 위하여 벤처캐피탈 자회사를 세우는 한편, 사이버나 NFT와 메타버스와 같은 새로운 영역에 대한 역량 확보를 위한 조인트벤처나 파트너십을 만드는 경우가 늘어나고 있다.



ESG를 통한 가치창출

‘양심 소비’ 트렌드 – 긍정적인 사회 영향을 미치는 구매 결정이 소비재 기업들의 비즈니스 모델을 변화시키고 있으며, 보다 지속가능성에 집중한 사업모델로 포트폴리오 재편이 이루어지고 있다. 비즈니스 리더들은 제품 소싱에서 포장과 재사용에 이르기까지 기업의 전반적인 가치사슬에 있어서 순환경제 기회를 파악하고 주주 가치 창출에 나서고 있다. 예를 들면 식료품 유통 기업들은 폐기물을 줄이고, 재사용하기 위해 폐기물 관리 업체를 인수하는가 하면, 포장재 업체들과 파트너십을 이루고 있다. 이를 통해 ESG 목표를 달성하는데 기여할 뿐만 아니라, 마진을 높이고 보다 지속가능한 원자재를 활용하고 프리미엄 가격을 제시할 수 있다.



2022년 하반기 전망

경기 불확실성 속에서 소비 역시 감소추세를 이어 나가겠지만, 비즈니스 리더들은 가치창출에 집중하여, 풍부한 M&A 자금으로 소비재 자산에 대한 M&A는 활발하게 이루어질 것으로 기대된다.

3.

금융 서비스 산업의 글로벌 M&A 트렌드



글로벌 금융산업은 전반적으로 M&A가 다소 부진한 가운데 트랜스포메이션·비즈니스 전환이 M&A의 주요 동인이 될 것으로 보인다.

디지털 역량과 규제당국의 감독 강화, 그리고 플랫폼과 핀테크 기업들의 경쟁과 위협으로 인하여 금융산업은 지속적인 비즈니스 전환을 요구받고 있다. 이로 인하여 2022년 하반기 금융산업의 M&A는 디지털 전환을 촉진하는 전략적 파트너십과 합병, 그리고 관련된 투자가 많아질 것으로 전망된다.

그러나, 현재 거시경제적 상황과 인플레이션, 그리고 우크라이나-러시아 전쟁으로 인한 불확실성으로 금융산업은 비즈니스 전환을 위한 M&A에 나서야 함에도 불구하고 주춤거리고 있는 상황이다.

- **자금조달:** 계속되는 금리인상과 부정적인 자금 조달 상황으로 M&A 거래를 위한 자금 확보가 여의치 않다.
- **가격:** 추가적인 시너지, 혁신 및 효율화를 통한 가치창출과 인수 금액의 정당성을 보여주어야 한다.
- **가치평가:** 많은 인수자들이 2021년 수준의 가격으로 인수를 하려 하지 않는 만큼, 하반기 인수 가격은 다소 하락할 것으로 보인다.

금융산업은 가치 창출 방안이 다양하기 때문에 상세한 M&A 실사가 면밀하게 이루어지는 경향이 있으며, M&A 클로징 이후의 PMI 역시 전략적으로 이루어지게 된다. 실사는 보통 전통적인 재무, 세무, IT 그리고 운영 측면에서 이루어지는 것 보다 전략적 타당성, 인력과 ESG 등에 이르기까지 광범위하게 이루어지는 경향이 나타나고 있다. 특히 ESG가 M&A의 중요한 목적 중의 하나로 부상하면서 타겟 기업이 투자자의 ESG 전략과 목표에 적절한 지속가능한 사업 모델인지 확인하는 절차가 이루어지고 있다.

인플레이션 우려 및 러시아-우크라이나 전쟁 상황에서도 금융 산업의 M&A는 앞으로도 활발하게 이루어질 것으로 보이지만, 보다 다양한 시나리오를 고려하고 가치 창출에 대한 보다 견고한 계획이 마련되어야 할 필요가 있다.

삼일PwC 금융 Deal, 김기은 Partner

분야별 글로벌 M&A 트렌드 (1/2)

자산운용

- 불확실한 거시경제적 환경과 지정학적 위험 가운데서도 투자 열기가 여전한 가운데 상반기 자산 운용 분야 M&A는 자본시장 대비 활발하게 이루어지고 있다.
- 투자자들은 현재의 불확실성을 우회하여 장기적 목표에 집중하면서 대체투자에 대한 관심이 증가하고 있다. 이에 따라, 대체투자 분야와 지속가능성 펀드 분야에 대한 M&A 기회가 증가하고 있다.
- 지속가능 투자, 금융상품 재구성 및 펀드 재편과 성과 목표에 대한 투자자들의 요구가 확인되면서 M&A로 이어질 것으로 보여진다. 다만, 적절한 타겟이 제한적인 만큼 M&A가 크게 증가할 것으로 보여지지는 않는다.

은행 및 자본시장

- 핀테크와 비 금융기업들에 의한 시장 파괴가 가속화되는 가운데 시장의 입지를 견고히 하려는 은행 및 자본시장 금융 기업에게 기술적 역량은 M&A의 최대 동인이 될 것으로 보인다.
- 디지털 बैं킹의 편의성에 대한 고객의 기대에 부응하고 디지털 बैं킹 부문에서 입지를 견고히하고자 하는 은행들은 새로운 디지털 역량을 확보하고 클라우드 기술 투자를 통하여 운영을 새롭게 하려는 시도를 보이고 있다.
- 디지털 경제의 성장으로 B2C 디지털 대출과 같은 새로운 금융과 비즈니스 기회를 확보한 디지털 판매 채널과의 파트너 협력을 모색하고 있다.
- 은행들은 사업모델을 최적화하고 디지털화하는 데 있어서 내부적인 도전에 직면하고 있다. 이에 따라, 잠재적 인수 타겟을 고려하는 데 다소 보수적인 입장을 견지하고 있는 것으로 확인되고 있다. 주요 가치동인에 대하여 타겟 기업의 성과를 면밀하게 확인하는 상세실사가 이루어지는 한편, 보다 나은 통합 계획을 세우는데 많은 시간과 노력을 기울이고 있다.
- 비핵심자산에 대한 매각은 계속될 것이다. 경쟁력이 없는 사업부문은 매각함으로써 고성장 분야에 대한 투자금을 확보하려고 할 것으로 전망된다.

분야별 글로벌 M&A 트렌드 (2/2)

보험

- 경제적 불확실성과 인플레이션 및 고금리 영향으로 2022년 상반기의 보험 섹터 M&A는 다소 주춤한 모습을 보였다. 생명보험과 손해 보험 분야에 있어서 금리인상은 수익성을 높이는 효과가 있어서 장기수익 사업에 대한 투자수익을 높이면서 대체투자분야에 대한 관심이 줄어드는 효과를 낳게 된다.
- 사모펀드들이 운용자산 규모가 증가하면서 보험분야에 대한 관심이 높아지고 이에 따라, 인수 경쟁으로 이어질 것으로 예상된다.
- 2022년 상반기 보험판매 분야 M&A가 증가하였으며, 이러한 분위기는 하반기에도 지속될 것으로 전망된다.
- 2020년 후반부터 시작된 인슈어테크 기업에 대한 가격 상승이 2022년 들어서면서 주춤거리고 있다. 가격이 낮아지게 되면서 인슈어테크 기업은 기술적 역량을 확보하여 매출 증가를 꾀하려는 기존 보험분야 기업들에게 매력적인 타겟이 될 수 있다.



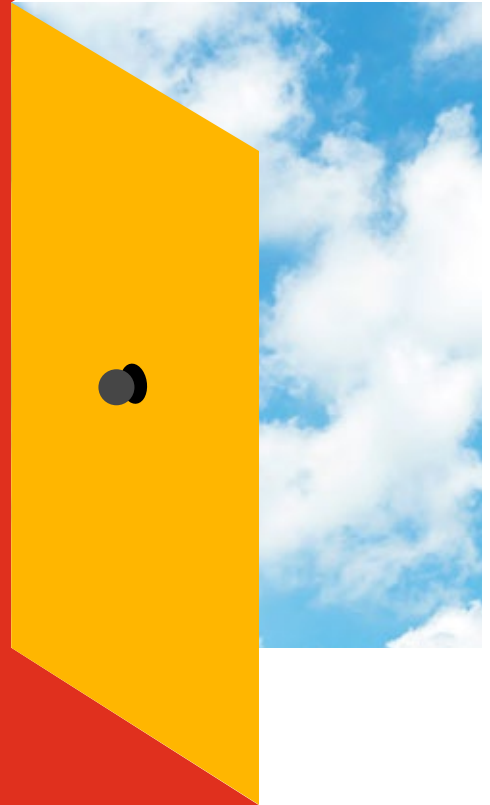
2022년 하반기 전망

2022년 하반기 금융산업 M&A는 여전히 활발하게 이루어질 것으로 기대된다. 자산 운용사들이 새로운 종류의 대체 자산으로 눈을 돌리는 한편, 은행들은 새로운 디지털 솔루션으로 현대화하면서 자산을 최적화하는 데 나설 것이며 보험사들은 핵심 분야에 집중하려는 전략으로 비핵심 자산 매각에 나설 것으로 전망된다.

기술에 대한 수요는 지속되는 가운데, 최근의 거시경제적 불확실성으로 인하여 기업가치는 다소 내려가게 될 것으로 보인다.

4.

제조 및 자동차 산업의 글로벌 M&A 트렌드



현재의 불확실한 시장상황을 우회하면서 장기적 가치 창출 기회를 모색하기 위하여 테크놀로지, 인력 확보, 공급망 그리고 ESG를 중심으로 M&A가 이루어질 것이다.

제조 및 자동차 산업 분야는 불확실성이 증가하면서 2022년 상반기 글로벌 M&A는 주춤한 상황이다. 연초에 예상했던 공급망 붕괴, 원자재 가격 상승, 숙련된 인력 부족 및 글로벌 반도체 공급 이슈 등으로 인하여 2022년 하반기에는 기회와 도전이 모두 공존할 것으로 보인다.

COVID-19 관련하여 중국 여러 도시에서 일어난 이동제한으로 생산이 중단되고 수출이 마비되었다. 동시에 러시아-우크라이나 전쟁은 그렇지 않아도 불안정한 공급망을 더욱 악화시켰으며, 러시아 지역 내 사업 폐쇄와 제재로 인하여 M&A를 비롯한 전략적 우선순위가 변경되었다. 적어도 단기적으로는 이러한 추세가 계속될 것으로 보인다.

에너지 및 원자재 가격 상승 및 변동성으로 주요 고객인 제조 및 자동차 산업의 수익성은 지속적으로 악화될 것으로 보인다. 반면, 항공 및 방위산업 분야는 현재의 위기 상황에서 영향력은 다소 적을 것으로 보임에 따라, 이 분야는 M&A 타겟으로 계속 주목받을 것이다.

제조 및 자동차 산업 분야에 있어서 테크놀로지는 경쟁력 확보에 매우 중요한 만큼, 기술 분야에 대한 M&A는 여전히 주목을 받고 있다. 그동안 기술 자산의 중요한 인수자로서 제조 및 자동차 기업들은 산업간 융합의 중요한 모범 사례가 되고 있다. 예를 들면 자동차와 에너지 산업 분야는 e-mobility 기술 개발(전기, 수소차, 자율주행, 배터리 및 충전 기술등)을 위하여 서로 협력하고 있는 등 제조 및 자동차 기업들은 계속해서 미래 사업모델 전환에 있어서 기술을 주목하고 있는 만큼, 자동화, 디지털, 차세대 원자재, 재생에너지 기반 생산 분야에 있어서 테크 관련 M&A는 지속적으로 증가할 것으로 전망된다.

제조 및 자동차 산업 내 디지털화에 대한 중요성과 부상하는 기술에 대한 경쟁으로 2022년 하반기 M&A는 활발히 이루어질 것이다.

삼일PwC 제조 및 자동차 산업 Deal, 곽윤구 Partner

임금상승과 인플레이션, 부족한 인력, 그리고 다양성, 포용성 및 복지 등 ESG 요소에 대하여 이해관계자들의 관심이 증가하면서 제조 및 자동차 기업들 역시 인력에 대한 관심이 크게 증가하고 있다. 따라서, 제조 및 자동차 산업 분야에 있어서 높은 수준의 숙련된 기술 인력의 보유 여부가 M&A의 성공을 좌우하게 됨에 따라, 인력 부분에 있어 실사 역시 중요해지고 있다.

기업들의 사업활동을 재평가하고 고성장분야에 투자를 집중하기 위하여 비핵심자산의 매각을 고려하면서 포트폴리오 최적화 역시 2022년 하반기 중요한 M&A 트렌드가 될 것이다. 또한, 현재의 불확실한 시장상황으로 인하여 특히 자동차 부품과 에너지 집약 제조 분야에서 구조조정형 M&A가 2022년 하반기 증가할 것으로 보인다.

2022년에는 M&A가 다소 주춤하겠지만, 비핵심자산을 매각하려는 대기업들이 포트폴리오 최적화에 나서는 한편, 풍부한 드라이파우더를 가진 사모펀드들 위주로 비즈니스 서비스 분야의 M&A에 나서면서 여전히 긍정적인 전망을 유지한다.

Nicola Anzivino, Global Industrial Manufacturing and Automotive Deals Leader,
Partner, PwC Italy

분야별 M&A 전망 (1/3)

항공 및 방위 섹터

- 항공운행이 예상보다 빨리 COVID-19 이전 수준으로 반등할 것으로 기대되면서 상업용 항공기 제작 기업들의 수주 역시 긍정적으로 전망되고 있다. 그러나, 2022년 상반기 중국의 여러 도시에서 일어났던 최근의 이동제한은 앞으로의 회복세가 지역적으로 차이를 나타낼 수 있다는 것을 시사해주고 있다. 따라서, 지역적으로 다른 수요와 부품 부족으로 생산 차질을 초래할 수도 있기 때문에 항공기 제조기업들은 안정적인 공급망 확보를 위하여 주요 부품사들의 인수에 나서는 한편, 공급망의 회복 탄력성을 제고하려고 할 것이다.
- 방위산업의 경우, 러시아-우크라이나 전쟁으로 유럽을 비롯한 많은 국가들이 방위시스템에 있어서 전략적 독립에 투자를 적극 추진하고 있다. 방위비 예산이 전 세계적으로 증가하고는 있지만, 방위산업 수주 계약의 장기적 특성상 대금지급까지 시간이 걸릴 것으로 예상되어 단시간내에 M&A 급등으로 이어지지는 않을 것으로 예상된다. 아시아태평양 지역에서 지정학적 긴장이 고조되면서 조선산업에 대한 전망이 긍정적일 것으로 보이지만, M&A로 이어질지는 불확실하다.
- 중기적으로는 많은 기업들이 생산량을 늘리고 공급망 이슈를 해결하려는 노력을 시도하는 가운데 증가한 수주는 M&A 기회로 이어질 것으로 보인다. 5세대 그리고 6세대 전투기에 대한 고개발 비용으로 특히 유럽을 중심으로 파트너십이나 조인트 벤처의 방식으로 국가간 협력이 이루어질 것으로 전망된다.
- 국가 안보에 대한 우려로 미국, 영국, EU 등의 국가들은 규제를 강화하여 국경간 대형 M&A를 저지하려 할 것이다. 이에 따라, M&A 전략은 규제를 우회하여 다수의 중소형 M&A를 추진하는 전략으로 변화를 꾀하게 될 것이다. 하이퍼소닉, 사이버, 인공지능 및 로봇 등 기술 역량에 더욱 집중하게 되면서 이러한 자산의 가치는 올라갈 것으로 보인다.
- 우주항공분야 상업화에 따라 이 분야는 매력적인 고성장 분야로 부상하고 있다. 그러나, 초기 단계의 기업들은 현 상황에서 보다 높은 위험을 감수할 투자자들을 찾기는 어려울 수 있다. 2022년 상반기에는 10억 달러 이상의 대형 딜은 겨우 한 건에 불과했다. 많은 스타트업 기업들이 SPAC을 통한 우회상장 경로가 막히고 구조조정 전문 사모펀드들은 구조조정형 M&A에 적극 나설 것이다.

자동차

- 공급망 붕괴와 숙련된 인력의 부족으로 완성차 업체들은 신차 수요를 맞추는데 어려움이 예상된다. 러시아-우크라이나 사태는 특히 유럽 자동차 산업을 중심으로 생산 및 공급망의 어려움을 가중시키고 있다. 인플레이션, 에너지 가격 상승, 니켈이나 철강과 같은 원자재 가격의 상승 등이 생산원가를 높이면서 부품사들의 마진을 압박하고 있다.
- 현재의 거시경제적 및 지정학적 환경하에서 M&A 건수와 금액이 2022년 상반기에 감소하는 것은 놀라운 일이 아니다. 그러나 가솔린 차량에서 e-mobility로의 전환이 가속화되면서 완성차 기업들로부터 기술 인수에 대한 강력한 수요가 나타나고 있다. 공급망 이슈와 숙련 인력 부족 및

분야별 M&A 전망 (2/3)

전기차 배터리 제조에 필요한 중요한 광물 및 원자재에 대한 안정적인 공급에 대응하고자 하는 유형의 M&A는 지속적으로 이루어질 것으로 보인다. 완성차 업체들 역시 비핵심 자산을 매각하고 자사 벤처 펀드를 통해서 유망한 미래 기술에 투자하는 포트폴리오 최적화 움직임이 전망된다.

- 파워트레인 섹터 부품기업들의 경우에는 합병 추진형 M&A가 나타날 것으로 보인다. 특히 독일과 이탈리아를 중심으로 다수의 구조조정 대상 자산이 있는 만큼 추가 투자나 적절한 인수자를 찾기는 어려울 것으로 보인다. 자동차 섹터에 대출비중이 높은 금융기관들은 앞으로 6개월 내에 대출연장에 있어서 상환 가능성에 대한 엄격한 심사를 할 것으로 보인다. 이에 따라, 2020년에 받은 COVID-19 지원금 상환 여부에 따라서 하반기에는 구조조정형 M&A가 더욱 증가할 것으로 보인다.

비즈니스 서비스

- 비즈니스 서비스 섹터에서 M&A 수요는 여전히 강하고 기술에 기반한 비즈니스 모델 기업의 경우에는 기업가치가 매우 높은 상황이다. 팬데믹으로 인하여 전통적 서비스에서 기술기반 서비스로의 전환이 가속화되었으며, 이에 따라 업무의 디지털화와 높은 효율성을 제공하는 비즈니스 서비스에 대한 수요가 지속적으로 증가하고 있다.
- 엔지니어링이나 테크 분야에서는 팬데믹으로 인하여 정비가 지연되고 규제강화로 기술 난이도가 높아지면서 검사, 인증 및 테스트와 같은 분야에서 수요가 증가함에 따라 투자자들의 관심은 지속적으로 높게 형성되고 있다. 러시아-우크라이나 위기로 인하여 유럽지역의 석유 및 가스 관련 인프라에 대한 검사 및 수명연장 인증 서비스에 대한 수요 증가가 나타나고 있다.
- 기업들의 인력 부족이 지속되고 중요 기술 역량은 인수 내재화하고 반복적이고 기계적인 업무에 대한 분사 또는 아웃소싱 경향이 늘어나면서 아웃소싱 서비스 분야에 대한 수요는 지속적으로 높게 유지되고 있다. 또한 '성장' 보다는 '가치' 전략에 집중하고자 하는 목적으로 하이브리드 인력구조 모델과 매니지드 서비스(managed services)의 완전 아웃소싱이 확산되고 있는 추세가 계속되고 있다. 그러나, 성장을 위한 숙련된 인력 부족으로 인하여 단기적으로는 이러한 서비스의 규모를 확대시키기에는 어려움이 있다.
- 많은 기업들이 원격상황에서 요구되는 전문인력 및 역량을 찾고 있는 만큼, 사모펀드들은 교육 기술(에듀테크)과 원격 교육 분야에 대한 관심이 높다.

엔지니어링 및 건설 섹터

- 엔지니어링 및 건설 섹터는 글로벌 공급망붕괴, 원자재 가격 상승 및 숙련 인력의 부족 등으로 인하여 프로젝트 지연과 함께 그렇지 않아도 팍팍해진 마진에 대한 압박이 더욱 커지고 있다. 이 섹터의 낮은 마진으로 인하여 2022년 상반기 M&A 건수가 감소하였다.
- 미국 인프라 투자 및 EU Recovery plan 등과 같은 공공 투자와 인프라 펀딩이 도로, 다리 및 기타 공공 프로젝트에 추가적인 투자를 일으키고 있다. 이러한 투자 추세는 단기적으로 M&A에 도움이 될 것으로 보인다.

분야별 M&A 전망 (3/3)

- 지역적 합병 기회와 비용 시너지 창출 기회를 모색하고 있는 중소형 기업들 간에 전략적 M&A가 이루어질 것으로 보여진다. 이 가운데 특히 그린에너지 분야에 있어서 혁신적인 기술의 추가 인수나 신기술이나 엔지니어링 분야와 같은 특정 역량에 있어서 인수가 많아질 것으로 예상된다.

제조

- 에너지와 원자재의 최대 소비자로서 제조 기업들은 고유가 및 원자재 시장의 높은 변동성에 크게 영향을 받고 있으며, 인건비 등의 상승 역시 영향을 주고 있다.
- 인플레이션은 비용과 수익 예측을 더욱 어렵게 함으로써 가치는 더욱 보수적으로 평가를 받게 될 것이다. 이러한 맥락에서 많은 기업들은 새로운 가격 전략을 모색하는 한편, 조인트벤처와 얼라이언스 전략을 추진하고 있다.
- 공급망 붕괴 이슈로 인하여 안정적인 공급망 확보와 탄력성 제고를 목적으로 한 M&A가 이루어질 것으로 보인다. 시장의 변동성에 보다 잘 대응하고 수익 확보를 위하여 수직적 가치사슬 전반에서 원자재부터 유통에 이르기까지 보다 안정적인 통제권을 확보하려는 목적의 투자가 일어나고 있다. 미국, 영국, EU 등 다수의 국가에서 규제가 보다 강화되면서 대형 딜이 규제당국의 주목을 받게 됨에 따라 작은 중소형 M&A 추진 사례가 늘어날 수 있다.
- 제조 산업 분야에 있어서도 제조공정, 효율성 및 안전성을 높이기 위한 자동화 소프트웨어와 새로운 디지털 기술과 같은 혁신적인 기술을 확보하기 위한 방안으로 M&A가 활용되고 있다. 농기계와 같은 특정 분야에 있어서 기술과 제조 간의 강력한 융합과 함께 제조 공정에 적용되는 자동화와 인공지능에 대한 투자가 부상하고 있다.
- 현금흐름을 확보하기 위한 대기업들의 구조조정 전략이 나타나고 있다. 인플레이션은 단기 및 중기까지 실질 수익에 부정적인 영향을 미치기 때문에 전략적 포트폴리오 평가와 비핵심 자산에 대한 매각으로 이어질 수 있다.
- 그린케미칼, 그린시멘트 및 지속가능한 건축자재 등 그린 솔루션에 대한 투자가 증가하면서 ESG는 엔지니어링과 건설 섹터에서도 중요한 이슈가 되고 있다. 이에 따라 투자 전략에 ESG 평가와 기준이 적용되고 있다.

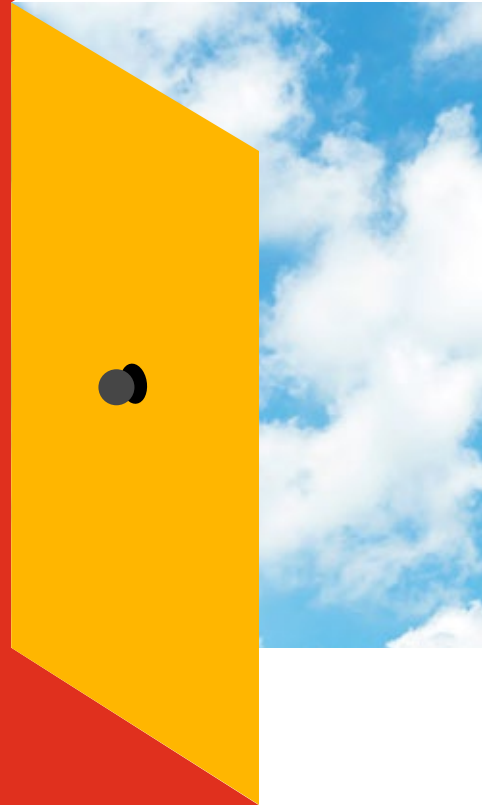


하반기 M&A 시장 전망

최근의 글로벌 거시경제 및 지정학적 여건은 제조 및 자동차 산업분야의 성장 및 수익 전망에 어두운 그림자를 드리우고 있다. 그러나, 가치 창출 기회와 M&A 자금유동성은 여전히 풍부한 만큼, 데이터 및 기술 기반 자산은 하반기에도 여전히 M&A의 주요 동인이 될 것이다.

5.

에너지, 유틸리티, 자원 산업의 글로벌 M&A 트렌드



에너지 전환, 공급망 확보 및 차익 실현 기회 등은 단기적으로 M&A 시장을 지속적으로 견인할 것으로 보인다.

2022년 상반기 에너지, 유틸리티, 자원 섹터의 M&A에 있어서 M&A 건수는 감소하였으며, 가격 합의와 거래 종료에 따른 시간은 길어졌다. 이는 올해 초부터 시작된 인플레이션, 금리상승, 원자재 가격의 높은 변동성이나 지정학적 불안정성으로 촉발된 불확실한 제반 환경 속에서 적정 딜 금액에 대한 합의가 어려웠기 때문이다. 그러나 이러한 불확실성 속에서도 단기 및 중기적으로 M&A는 다음과 같은 이유로 활발하게 이루어질 것으로 보인다.

- 풍부한 자금 유동성
- 가속화되고 있는 에너지 전환
- 공급망 안정성 확보 필요
- 거시적 환경에 있어서 차익 실현 기회 부상

탄소 집약적(carbon-intensive) 자산의 윤리적 책임과 이것이 M&A 활동에 미칠 수 있는 영향을 지속적으로 모니터링 하고 있다. 예를 들어, 많은 기업들이 이미 탄소 집약적 자산 분사 및 폐쇄를 위한 조치를 취하였지만, 이러한 조치는 오히려 더 높은 탄소 배출량을 초래해 투자자의 부정적 반응을 야기할 수 있다. 투자자는 이해관계자와 협력하고 그에 따른 M&A 전략을 조정하여 그린워싱(greenwashing)의 비난을 면하는 한편, 투자회수 과정에서 문제가 없도록 해야 한다.

불확실한 국제 정세로 인하여 숨고르기에 들어가는 하였지만, 기후변화 대응과 안정적인 공급망 확보 필요성, 그리고 불안정한 국제 정세로 인한 차익 거래 기회에 힘입어 M&A는 여전히 활발하게 이루어질 것으로 보인다.

삼일PwC 에너지, 유틸리티 및 자원산업 Deal, 서용태 Partner

분야별 M&A 트렌드 (1/2)

금속 및 광물 (Mining and metals)

- ESG와 안정적인 공급망 확보의 필요성이 여전히 금속 및 광물 분야의 주요 M&A의 동인이 되고 있다. 일반 기업들뿐만 아니라 각 국 정부 역시 올해 초부터 해당 분야에 대한 관심이 높아지고 있다.
- 기업들이 앞다투어 공급망 확보에 나서면서 구리와 니켈 등 주요 광물이 투자자들의 집중 관심을 받고 있다.
- COVID-19 및 우크라이나-러시아 전쟁으로 인하여 탈 세계화가 가속화되고 있는 가운데, 국경간 M&A는 다소 주춤할 것으로 예상된다. 다만, 중국은 공급망 확보에 적극적으로 나서면서 2022년 하반기에는 해외 M&A를 적극적으로 추진할 것으로 보인다.
- 2022년 상반기 석탄, 니켈, 철광석 등의 현물가격이 30% 이상 뛰고 매도자와 인수자간에 M&A 가격에 대한 기대 인식에 차이가 생기면서 단기적으로는 M&A가 감소할 수 있다. 이러한 기대가격 차이를 줄이는 방법으로 2022년 하반기에는 주식교환이나 Earnout 구조 방식의 M&A이 증가할 것으로 예상된다.

석유 및 가스 (Oil and gas)

- 높은 변동성과 치솟는 광물 가격으로 글로벌 석유 및 가스 섹터의 M&A가 숨고르기에 들어갔다. 그러나, 현재 가격 혹은 그 이상에서 가격이 안정되는 경우, M&A는 다시 활발히 이루어질 것이다. 일부 E&P 기업들이 비핵심자산 및 포트폴리오 재구성 차원에서 매각에 나서고 있지만, 현재 가치 차이가 커 M&A가 이루어지기는 어려운 상황이다.
- 전 세계적인 에너지 위기 상황에서 청정에너지로의 전환과 에너지 안보가 주요 이슈로 떠오르고 있다.
 - 중단기적으로는 에너지 안보를 목적으로 하는 가스 섹터 M&A가 이루어지겠지만, 장기적으로는 청정에너지 관련 M&A가 늘어날 것으로 예상된다.
 - 유럽이 러시아 가스에 대한 의존을 줄이려고 함에 따라 천연가스 자산 인수와 천연가스 및 LNG 분야에 대한 장기 계약 수요가 존재한다.
- 러시아 가스에 대한 의존도가 줄게 되면서 석유 및 가스 섹터에 대한 영향은 아직 확실히 드러나고 있지는 않지만, 이에 따른 재무적 부담은 커질 것으로 생각되며 장기적 에너지 전환을 위한 자금 확보를 위하여 전략적 지역 위주로 E&P 자산의 합병이 나타날 것으로 예상된다.

분야별 M&A 트렌드 (2/2)

화학 (Chemicals)

- 2021년 최고치 대비 14% 정도 M&A 건수가 감소하였지만, 여전히 최근 5년 평균치를 웃도는 수준이다. 상반기 이루어진 화학분야 대형 M&A 5건 중 4건이 미주에서 인수자가 나왔다.
- 거시경제적 상황과 여전히 남아있는 COVID-19의 영향으로 제품원료가격 및 에너지 가격이 고공행진을 하게 되면서 일부 화학기업들은 마진 압박으로 어려움을 겪고 있다. 그러나, 올해 초의 M&A 동인들은 여전히 유효하다.
 - 화학기업들의 투자 회수 및 지속가능한 공급망 확보를 통한 탄소감축 및 순환경제에 대한 관심은 지속될 것이다.
 - 국경간 무역과 일부 지역 생산에 차질이 생기면서 공급망 탄력성 확보를 위한 M&A는 계속될 것이다.
 - 여전히 풍부한 유동성과 우량 자산 경쟁이 치열해지면서 기업가치는 여전히 팬데믹 이전 수준을 웃돌고 있다.

전력 및 유틸리티 (Power and utilities)

- 인플레이션 압력과 금리 인상으로 전력 및 유틸리티 기업 가치 차이가 커지고 있다.
- 태양광 패널 및 기타 부품 등에 대한 공급 차질이 탈탄소 전환에 영향을 미치면서 재생에너지 관련 M&A가 다소 주춤해질 것으로 보인다.
- 지속가능한 에너지 기업이 우호적인 투자 환경을 유지하게 되면서 전통적 재생에너지 기술, 배전인프라, 탄소포집, 배터리저장, 수소에너지 및 기타 기후 기술에 대한 M&A와 자금 투자는 계속해서 강세를 보일 것으로 전망된다.

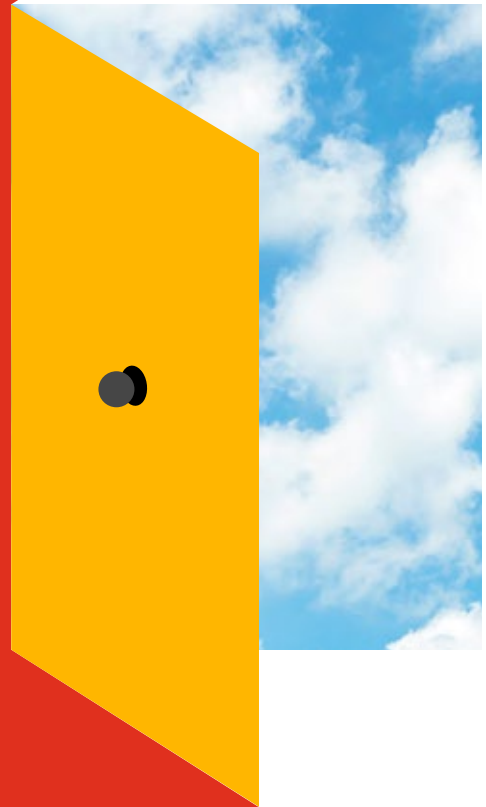


에너지, 유틸리티 및 자원 산업 하반기 M&A 전망

최근의 거시 경제적 및 글로벌 상황으로 인하여 에너지 자원 확보와 가격, 그리고 에너지 전환에 대한 관심이 크게 높아졌다. 이에 따라, 기업들의 M&A 전략 역시 재생에너지, 탄소포집, 배터리 저장, 배전 인프라, 기타 기후 기술 등의 고성장 분야에 관심이 높아지면서 중장기적으로 지속가능한 가치 창출에 집중하게 될 것이다.

6.

헬스케어 및 의료 산업의 글로벌 M&A 트렌드



헬스산업의 혁신과 고성장 전망으로 2022년 하반기까지 M&A가 활발하게 이루어질 것으로 전망된다.

제약 및 생명과학, 그리고 보건서비스 산업은 지속적으로 투자자들의 높은 관심의 대상이 되고 있으며 이러한 추세는 2022년 하반기에도 지속될 것으로 전망된다. mRNA, 유전자치료 및 원격의료와 같은 신기술 확보 목적의 M&A 위주로 투자가 이루어질 것으로 보인다. 주식시장의 높은 변동성으로 대형 M&A는 제한적으로 이루어지겠지만, 상장 기업들의 하락한 주가로 인해 상장폐지 거래 기회가 증가하고 있다. 풍부한 유동성으로 자금을 확보한 사모펀드를 중심으로 앞으로 6-12개월 동안 헬스 산업에서의 M&A는 지속적으로 추진될 것으로 기대된다.

헬스산업 분야 기업들의 높은 성장세 유지를 위해서 기업 인수는 지속적으로 이루어지겠지만, 특히 미국, 영국, 유럽 및 캐나다의 경우 규제당국의 공정 거래 감시 감독이 강화되면서 메가 M&A 거래 성사는 더욱 어려워지고 있다. 따라서, 제약사들이 다수의 중소형 바이오테크 기업을 사들이거나 사모펀드가 롤업(roll-up) 인수 합병을 통해 전문 케어 플랫폼을 구축하는 등 다수의 중소형 거래가 발생할 것으로 예상된다.

헬스산업은 경제적 불확실성 등의 외부적 요인들로부터 크게 지장을 받지 않는 만큼, 2022년 역시 제약 및 헬스 산업 분야의 M&A는 견고한 흐름을 보일 것으로 예상되며, 신기술이나 디지털 역량 확보를 통해 성장을 가속화하려는 기업들이 인수에 적극 나서게 될 것이다.

삼일PwC 제약 및 의료산업 Deal, 홍성표 Partner



분야별 M&A 트렌드

제약 및 생명과학

- 우크라이나 전쟁이 제약회사들에게는 직접적인 영향을 미치지 않았으나, 글로벌 공급망에 있어서 리스크와 의존도를 재평가하게 되면서 보다 확고한 통제력 확보가 가능한 M&A에 대한 관심이 높아졌다. 이에 따라 원재료부터 판매유통에 이르기까지 밸류 체인 전 과정에서 M&A가 이루어질 것으로 기대되고 있다. 생산을 효율화하고 안정적 판매 채널을 확보하기 위하여 역내 공급망을 확보하거나 유사한 기업규모와 전략적 이해관계가 맞는 국가들 간의 공급망 확보를 위한 M&A가 이루어질 것으로 보인다.
- mRNA 백신 생산 또는 새로운 의료기기와 같은 혁신적 기술을 가진 기업들은 높은 성장세로 투자자들의 주목을 받고 있다. 거대 제약 기업들은 포트폴리오 최적화를 위하여 비핵심자산을 매각하고 있으며, 혁신적인 바이오테크 기업, CDO 및 CMO 기업들의 인수 경쟁이 치열해지고 있다. 금리상승과 주가하락으로 비핵심자산 매각에 대한 주주들의 요구가 높아지고 있으며, 동시에 향후 성장 M&A를 위한 자금 확보에 나서고 있다.

보건서비스

- 헬스케어에 대한 소비자 관심이 높아지고 있다. 비타민, 미네랄 및 건강보조제 제조 기업들의 매력도가 올라가면서 기업 가치 역시 올라가고 있다. 한편, 전통적 소비자 및 유통 기업들이 제약산업분야로 진입하는 가운데, 올해 다수의 유통 기업들이 온라인 제약 플랫폼에 투자를 한 사례가 있다.
- 안과, 체외수정, 양로원·노인 진료와 같은 개인 클리닉, 전문 진료 제공자 및 서비스 그룹 등 각기 다른 분야의 서비스가 점차 통합될 것이다.
- 동물병원 및 펫케어 기업들에 대한 관심은 지속적으로 높아지고 있으며, 높은 가치 평가와 함께 활발한 M&A가 이루어질 것으로 전망된다.
- 팬데믹 기간동안 상당한 정부의 지원을 받았던 일부 섹터에서는 지원이 중단되면서 구조조정형 M&A가 이루어질 수 있다. 예를 들면 많은 병원들은 지속적인 인력 부족으로 운영에 차질이 발생하고 있으며, 정부 보조가 중단되는 국가들의 경우 병원들이 유동성 부족 문제를 겪으면서 구조조정형 M&A가 이루어질 수 있다.
- 병원은 환자 치료와 케어에 있어서 디지털화를 가속화하여 기업가치를 올릴 필요가 있다. 만성적인 인력 부족은 팬데믹 기간동안 더욱 악화되었기 때문에 디지털 효율성을 갖추어야 할 것이다. 이에 따라 원격의료, 헬스테크 및 데이터 분석 기업들이 매력적인 자산으로 주목을 받고 있다.

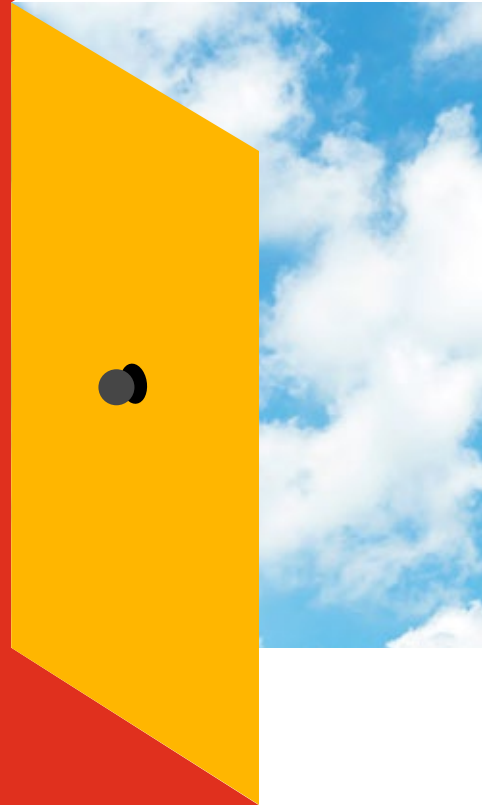


헬스 산업 하반기 M&A 전망

불확실한 거시경제 및 정치사회적 환경에도 불구하고 헬스 산업에서 M&A는 여전히 활발하게 이루어질 것으로 전망된다. 금리인상과 인플레이션, 그리고 주가하락 속에서도 사모펀드는 풍부한 드라이파우더를 보유하고 있고, 대기업들은 지속적인 성장을 위해서 신기술과 디지털 역량 확보를 위한 중소형의 혁신 기업 중심의 인수경쟁이 치열해질 것이다.

7.

기술, 미디어, 통신 산업의 글로벌 M&A 트렌드



전 섹터에 걸쳐 불확실성이 증가하고는 있지만,
디지털 도입은 기술, 미디어 및 통신 분야 M&A에 있어서
중요한 키워드이다.

2022년 상반기 소프트웨어 M&A가 글로벌 M&A 금액의 약 30%를 차지한 가운데, 디지털 도입이 전세계 시장에서 그 영향력을 확장하면서 2022년 하반기에도 기술, 미디어 및 통신 산업 분야의 M&A 건수는 지속적으로 증가세를 유지할 것으로 전망된다.

불안정한 거시경제적 환경, 인플레이션, 고금리, 세금, 규제 및 COVID-19 등으로 변동성이 높은 시장에서 빠른 변화의 속도는, 특히 기술분야에서 M&A 시장에 상당한 영향을 미치고 있다. 2022년 하반기에도 경기 침체를 포함한 현재의 불확실성을 극복해 나가는 가운데, 현금이 풍부한 기업들과 사모펀드들을 중심으로 경쟁력 확보를 위한 M&A에 적극 나설 것으로 기대된다.

현재, 소비자 수요는 기술 인프라의 가치사슬 전반에서 강력한 M&A 기회를 만들어내고 있다. 디지털 기반 경험으로의 장기적 전환이 이루어지는 가운데, 부상하고 있는 메타버스와 관련 기술(증강 현실, 가상현실, NFT 및 디지털 콘텐츠 등), 통신망 확장과 데이터 센터 증설 분야에 있어서 투자가 증가하고 있다.



지난 해 기술, 미디어 및 통신 산업에 있어서 전례 없는 수준의 M&A가 이루어진 가운데, 지속적인 디지털 혁명으로 M&A 전망은 여전히 긍정적이다. 최근의 글로벌 환경이 불확실해지고 있지만, 새로운 기회는 여전히 무궁무진하다.

삼일PwC 테크놀로지, 미디어 및 통신 산업 Deal, 이도신 Partner

지역별 M&A 트렌드 (1/2)

미주지역

- **가치 조정:** 지난 몇 년 간 특히 기술섹터를 중심으로 매도자 우위 시장이 형성되면서 높은 가치 배수가 적용되었다. 그러나 최근 M&A 시장이 조정국면에 들어가면서 기업가치가 낮아지고 인수자 주도의 시장이 형성되고 있다. 최근 금리가 상승하고 있지만, 여전히 유동성은 풍부한 상황이며 산업 분야의 기업들과 사모펀드들은 보유한 풍부한 현금을 바탕으로 적극적인 투자 태도를 견지하고 있다. 주식시장은 최근 가격 조정에 들어간 반면, 아직 비상장 기업들의 가치는 크게 꺾이지 않았다.
- **상장 폐지 거래:** 주식가치가 상당히 낮아지면서 풍부한 현금을 보유한 투자자들 위주로 낮아진 가격에 상장폐지를 서두르면서 시장 변동성이 또 하나의 기회가 되고 있다. 지난 몇 년간 IPO 시장은 활황세를 탔지만, 그 이후 투자자들의 기대에 못 미치고 있는 테크 기업들 중 인수 타겟 기업들이 나올 것으로 예상된다.
- **성장에서 수익성 확보 전략으로:** 과거에는 성장에 초점을 맞추었다면 이제는 지속가능한 수익과 현금흐름에 집중하는 전략으로 변화하면서 기술, 미디어 및 통신산업 분야에서 새로운 M&A 동인을 모색할 것으로 예상된다. ESG 이슈가 더욱 중요해지면서 실사 과정 중에 ESG 기준과 평가가 반영될 것으로 보인다.
- **섹터 핫 스팟:**
 - 고객 맞춤형 혁신 기술 기업 (헬스테크, 핀테크, 이커머스 및 오토테크)
 - 고객경험 향상에 기여하는 소프트웨어 기업
 - ESG 요건 준수 모니터 소프트웨어 기업

유럽

- 디지털 트랜스포메이션을 촉진하는 소프트웨어 중심으로 M&A 건수가 증가추세를 유지하고 있다. 소프트웨어 기업 M&A가 2022년 상반기 유럽의 기술, 미디어 및 통신 산업 분야 M&A 금액의 거의 2/3에 달하였다. 테크 주식 가치가 크게 떨어졌지만, 이러한 불확실한 거시경제 환경과 변동성에도 소프트웨어 기업의 주가는 여전히 견고히 유지되고 있다. 성장세가 지속된다면, 소프트웨어 기업은 M&A의 중요한 타겟이 될 것이다.
- 아웃도어 미디어 자산, 애드테크, 디지털 거래소, 그리고 스포츠와 미디어 융합이 특히 영국을 중심으로 주목을 받고 있다. 유럽지역에서 강화되고 있는 ESG 공시 요구 사항과 데이터 보호 규제는 실사 단계에 이미 영향을 주고 있다.
- 마지막으로, 유럽에서 통신사들의 역할이 중요해지고 있는 가운데, 최근에는 5G 네트워크 투자를 위한 자금을 확보하기 위하여 수익성에 집중을 하고 있다.

지역별 M&A 트렌드 (2/2)

아시아 태평양 지역

- 일본과 중국에서는 해외 기업 인수가 증가하면서 국경간 거래에 활발한 움직임을 보이고 있다. 그러나, 이러한 성장 전략은 시장 불확실성이 증가하고 규제 역시 강화되면서 주춤한 상황이다. IPO와 M&A를 통해 글로벌로 진출하고자 하는 중국 기업들은 중국 규제 당국으로부터의 거세진 압력을 극복해야 하는 상황이다.
- 테크 거래는 중국 M&A 건수의 약 1/3을 차지하고 있으며, 수요는 여전히 강세가 유지되고 있다. 최근 거래 움직임은 소프트웨어, 데이터센터, 메타버스 인프라, 인공지능 및 클라우드 컴퓨팅에 대한 지속적인 관심을 보여주고 있다.
- 인도 TMT 거래 역시 테크가 주도하고 있다. 인도의 기술 M&A는 주로 IT 및 신형 기술 거래 중심으로 구성된다.



하반기 M&A 전망

기업의 성장 전략 성공에 중요한 디지털 트랜스포메이션, 테크, 클라우드 컴퓨팅, 데이터 기반 기술에 대한 강력한 수요로 인하여 투자자들의 관심은 여전히 강하다.

변동성과 시장의 불확실성이 높아지고 있지만, 미래 기술 인수의 의지로 M&A는 앞으로도 견고하게 유지될 것이다.



Contact

Samil PwC

Deals LoS Leader

박대준 Partner
+82-2-709-8938
dae-joon.park@pwc.com

Deals Platform Leader

탁정수 Partner
+82-2-3781-1481
jeongsoo.tak@pwc.com

Deals Platform Deputy Leader

정경수 Partner
+82-2-709-0957
kyungsoo.jung@pwc.com

금융 Deal

김기은 Partner
+82-2-709-6485
gee-eun.kim@pwc.com

에너지, 유틸리티 및 자원 산업 Deal

서용태 Partner
+82-2-3781-2340
yong-tae.seo@pwc.com

제조 및 자동차 산업 Deal

곽윤구 Partner
+82-2-3781-2501
yun-goo.kwak@pwc.com

테크놀로지, 미디어 및 통신 산업 Deal

이도신 Partner
+82-2-709-3321
do-shin.lee@pwc.com

계약 및 의료산업 Deal

홍성표 Partner
+82-2-709-0983
sungpyo.hong@pwc.com

PwC Research & Insight

이상은 Managing Director
+82-2-709-6489
sangeun.lee@pwc.com

PwC Global

**Global Deals Industries Leader,
Partner, PwC United States**

Brian Levy
brian.michael.levy@pwc.com

**EMEA and Spain Deals Leader,
Partner, PwC Spain**

Malcolm Lloyd
malcolm.lloyd@pwc.com

**Asia Pacific Deals Leader,
Global Corporate Finance Leader,
Partner, PwC Hong Kong**

David Brown
d.brown@hk.pwc.com