

MGA Process

Deal advisory IV 2020년 11월 27일

■ 학습 목표

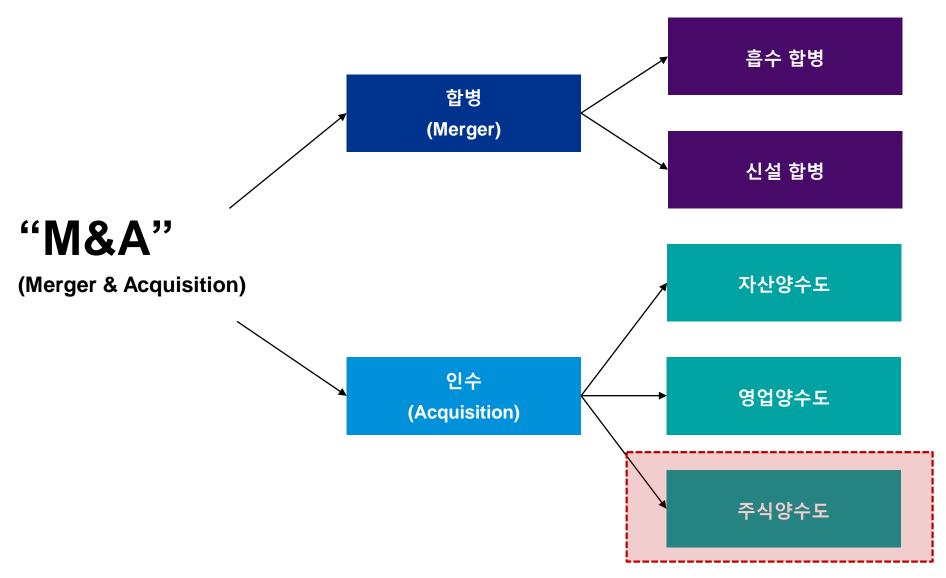
- 1 M&A 프로세스에 대한 이해 증진
- 2 각 절차별 필요 업무 및 서류 등 Check List 작성
- 3 M&A 관련 용어 습득
- 고객사에게 M&A 프로세스 전반에 대한 설명 가능

Table of Contents

I. M&A Introduction	3
Ⅱ. 매각 전략 수립	8
Ⅲ. 인수자 실사 및 우선협상대상자 선정	14
IV. 계약 및 Deal Closing	20



I M&A Introduction



내용 특징 구 분 ✓ 우선협상 선정 기준은 가격이 일반적이나, 정성적 • 일반적인 M&A 절차 요소를 고려하는 경우도 많음 일반경쟁입찰 • **다수의 입찰자**가 경쟁 입찰하는 방식 ✓ Target이 매력적인 물건일 경우 사용 • 예비실사 및 본실사 2단계로 진행 ✓ 매각가치를 가장 극대화할 수 있는 방식으로 알려져 있음 ✓ Target의 내부 정보가 외부(특히, 경쟁사)에 • 가장 널리 활용 **공개되는 것을 최소화**할 수 있음 제한적 경쟁입찰 • 소수의 투자예정자들에게만 Teaser 배포 ✓ 매각자가 특정 군(cf. 경쟁사, PE, 전방산업군, 후방산업군)에게 매각을 선호할 경우 사용 • 이외 절차는 일반경쟁입찰과 유사함 ✓ 경쟁을 통해 수의계약보다 높은 가격에 매각 가능 ✓ 매수자 이외에 Target의 내부 정보가 외부에 • **특정 매수인**과만 협상하는 방식 유출될 가능성 매우 적음 수의 계약 • 예비실사 또는 본실사 생략 가능 (1번의 실사) ✓ 전체 M&A Process 기간이 단축될 수 있으나, 반드시 짧지는 않음 ✓ 채권변제율에 대한 고려 필요 • 법원이 주도 ✓ 상대적으로 우선협상자 선정시, 상대적으로 회생 M&A • 주식의 가치는 거의 없는 것이 일반적이므로, 공익성을 중요시 주로 채권단과 협의 진행 ✓ 최근에는 Starlking Horse 방식으로 진행하는 것이 일반적임







비 매각 전략 수립

1. Kick-off

Step I. 매각 전략 수립

■ Kick-off의 목적

매도자 의도 파악

- 매각전략 수립의 기초
- 효율적인 업무 수행을 위해 반드시 필요
- 전체 M&A Process 중 가장 중요한 절차

2 일정 조율

- 전반적인 M&A 일정에 대한 Consensus
- FDD, Valuation, TDD, LDD, CDD 등의 일정 종합
- 각 단계별 필요 업무/서류에 대한 소개

3 Say Hello

- 대표이사. 임원진, 전략실(기획실), 회계부서, 법무법인, 회계법인 등 이해관계자들의 Ice Breaking
- 각 이해관계자가 파악하고 있는 주요 이슈사항 공유
- Contact Point 공유

Check List

- ① 매각 사유
- ② 매각 희망 가격
- ③ 정보공개 범위 (일반경쟁 vs 제한경쟁)
- ④ 일정
- (5) Contact Point
- 6 Investment Highlight

■ 필요 서류

- ① Kick-off Material
 - 향후 일정
 - 용역 수행 계획
 - 인력 운용 계획
 - 주요 예상 이슈 사항
 - 간략한 Target 소개(매수 자문 시)

2. 매각전략 수립

Step I. 매각 전략 수립

■ 매각 전략 수립^(주1)

매도자 의도 및 시장 상황을 고려하여

수익 극대화

전체 or Majority 지분 매각

구주 매각 (주식 교환)

일반경쟁입찰

Stalking Horse 방식 고려

SI 및 FI 구분 없이 Invitation

다수의 우선협상자

장기간

전체 매각

주식 양수도

LBO^(주2) 방식의 인수 불가



단기간 종결

Minority 지분 매각

신주 인수

제한경쟁입찰 or 수의계약

Stalking Horse 방식 미고려

특정 투자자만 Invitation

소수의 우선협상자

단기간

분할 후 매각

영업/자산 양수도

LBO ^(주2) 방식의 인수 허용

Check List

- ① 매도자 의도
- ② M&A 시장 상황
- ③ 관련 산업 현황 (경쟁 구조 포함)
- ④ 사업계획
- ⑤ 잠재투자자 현황
- ⑥ 상법 등 법령상 위배 사항
- ⑦ 실사 기준일

■ 필요 서류

- ① 방안별 Simulation
 - 방안별 재무적 효과
 - 방안별 현금흐름에 대한 영향
 - 방안별 장·단점
- ② Meeting Memo

(주1) 반드시 왼쪽에 있는 방법이 수익극대화를 보장하지 않으며, 오른쪽에 있는 방법이 단기간 종결을 보장하지는 않음 (주2) 자금력이 부족한 매수기업이 매수대상 기업의 자산과 수익력을 담보로 금융기관으로부터 자금을 차입 후 인수하는 방식. 업무 배임 이슈 있음

3. 매각 관련 자료 준비

Step I. 매각 전략 수립

■ 매각 관련 자료 준비

매도자 실사 및 가치평가

• 매도자 실사

- 우발부채 발생 가능성 파악
- 실사 자료 Numbering
- FDD, LDD 및 필요 시 TDD, CDD 수행
- 가치평가
- 필요 시, IM 기재용 및 매도인 참고용을 따로 Valuation
- IM에 사용될
 Valuation은 너무
 보수적으로 수행하지
 않는 것이 일반적

TM

- Investment Highlight

TM 및 IM 작성

- 회사 소개 자료 (재무, 영업, 설비 현황 등)
- 산업 분석 자료
- IM
- TM 내에 있는 자료 상세
- Pro-forma
- 일부 회사 내부 자료

잠재투자자 리스트 정리

- SI
- 산업 내 경쟁사
- 전방 산업
- 후방 산업
- FI
- 관련 포트폴리오 보유
- 사업다각화 추진
- 대상회사 투자에 맞는 펀드 운용

Check List

- 1 Investment Highlight
- **2** Confidential Information
- ③ VDR 업체 계약 (출력/다운로드 가능 여부 확인)
- ④ 실사 자료 Numbering
- ⑤ 우발부채 발생 가능성
- ⑥ Valuation 시 매도자의 매각 희망 가격
- ⑦ 영문 TM 및 IM 필요 여부

■ 필요 서류

- ① 재무 실사 및 가치평가 보고서
- ② 법률 실사 및 세무실사 보고서 (필요 시)
- ③ TM 및 IM
 - TM: 모든 잠재투자자용
 - IM : 주요 잠재투자자용
- ④ 잠재투자자 리스트 (Long list)
- ⑤ 잠재투자자의 예상 질문 리스트

Q. 매각 자문 시, Kick-Off Material에 포함되지 않아도 되는 내용은?

- ① 향후 일정
- ② 용역 수행 계획
- ③ 인력 운용 계획
- ④ 회사에 대한 소개

Q. 매각 자문 시, Kick-Off Material에 포함되지 않아도 되는 내용은?

- ① 향후 일정
- ② 용역 수행 계획
- ③ 인력 운용 계획
- ④ 회사에 대한 소개 매도인이 이미 회사에 대해 더 많이 알고 있음



||| 인수자 실사 및 우선협상대상자 선정

1. 잠재투자자 대상 마케팅

Step II. 인수자 실사 및 우선협상대상자 선정

■ 마케팅 방법에 따른 장·단점

마케팅 방법	장점	단점
대면	잠재투자자의 반응을 즉각 확인 가능(빠른 피드백)	✓ 잠재투자자와 사전 일정 조 율 필요
전화	 시간과 장소에 구애 받지 않음 이메일보다 친밀감을 높일수 있음 	 ✓ 내용 전달이 명확하지 않을 수 있음 ✓ 비언어적 표현 사용 불가로 내용 전달에 오해 발생 가능 ✓ Cold call일 경우, 연결이 되 지 않을 확률 높음
이메일	• 한 번에 가장 많은 내용을 보 낼 수 있음	✓ 읽지 않을 확률 높음✓ 수신 여부 확인 불가

"잠재투자자들의 성향에 따라 가장 효과적인 방법으로 마케팅 필요"

Check List

- **1** Confidential Information
- ② 완전성 (with 잠재투자자 리스트)
- ③ 사내 Contact Point 활용
- ④ 공평한 정보 제공

■ 필요 서류

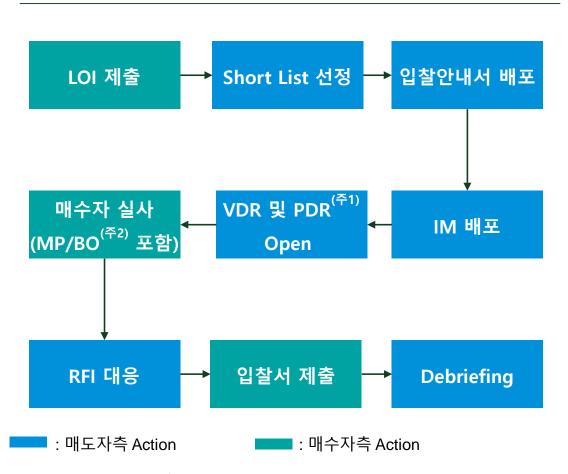
- ① <u>TM 배포</u>
- ② LOI 제출 양식
- ③ Debriefing 관련 자료 (잠재투자자가 관심 없을 시)
- ④ (필요 시) Discussion Material
 - 잠재투자자와의 시너지

2. 잠재투자자 대응

Step II. 인수자 실사 및 우선협상대상자 선정



■ 잠재투자자 대응



- (주1) Virtual Data Room 및 Physical Data Room
- (주2) Management Presentation / BreakOut

Check List

- ① LOI 접수 (Non-Binding Offer)
- ② <u>입찰서 접수 (Binding Offer)</u>
- ③ VDR 작동 여부
- ④ (If applicable,) 정보이용료
- ⑤ Short list 선정 기준

■ 필요 서류

- ① 입찰안내서
 - 실사 안내문 (실사 일정 포함)
 - RFI 양식
 - NDA (Non-Disclosure Agreement)
 - 정보이용료 납부 방법

② <u>입찰서 (Binding Offer)</u> 양식

- 입찰금액 및 자금조달 계획
- 양해각서(MOU) 초안
- 입찰 확약서
- 컨소시엄 협약서
- (필요 시) 인수 후 사업계획
- <u>기타 (선결조건 등)</u>
- ③ Short List 선정 공문
- ④ IM 배포
- ⑤ VDR 사용자 명단

3. 우선협상대상자 선정

Step II. 인수자 실사 및 우선협상대상자 선정

■ 우선협상대상자 선정 고려 요소

	구 분	내 용
	계약금액	• 가장 중요한 고려 요소
계량적	정산실사 범위	• Basket 및 Cap
	손해배상조건	• 계약금액과 종합적으로 고려
	사업계획	• 사업의 연속성을 중시할 경우
	고용보장	• 임직원의 고용을 중시할 경우
비계량적	의무 근무 기간	 기존 임원들의 영업력 등이 사업에 중대한 영향을 미칠 경우
	설립 국가	• 국가기간사업과 연관 있을 경우
	인수인과의 시너지	• Minority 지분 매각 시
	인수인의 재무능력	• 추가 자금 보충이 필요할 경우
	평판(Reputation)	• 평판이 안 좋은 매수인의 경우, 우선 협상대상자 선정 후 Deal Closing이 되지 않을 확률 높아짐
	LBO	• LBO를 허용할 경우, Target의 지속가 능성이 위협 받을 수 있음
	기타	• 매도자의 기대

Check List

- ① 절차의 무결성
- ② 계량적 및 비계량적 조건
- ③ 정산실사 범위
- ④ 매도자 의도

■ 필요 서류

- ① 우선협상대상자 선정 공문
- ② 양해각서(MOU) 최종본
- ③ 매매대금 조정 기준
- ④ (필요 시,) Escrow 계좌(이행보증금)
- ⑤ (필요 시,) 질권설정계약서(이행보증금)
- ⑥ (필요 시,) Debriefing 자료

Q. 다음 중 인수의향서의 약자는 무엇인가요?

- 1 L.O.I (Letter Of Invitation)
- 2 L.O.I (Letter Of Intent)
- 3 L.O.C (Letter Of Credit)
- 4 L.O.C (Letter Of Commitment)

Q. 다음 중 인수의향서의 약자는 무엇인가요?

- ① L.O.I (Letter Of Invitation) 초대장
- ② L.O.I (Letter Of Intent) (인수)의향서
- ③ L.O.C (Letter Of Credit) 신용장
- ④ L.O.C (Letter Of Commitment) 확약서



IV 계약 및 Deal Closing

1. 인수 가격 및 조건 협상

Step III. 계약 및 Deal Closing

■ 매매대금 정산 방식 (본실사 후)

구 분

내 용

정산 없음

• 별도 정산 없이 **손해배상에서** 해결

종결일에 정산

• 본실사 결과에 따라 <u>종결일의</u> 매매대금 잔금에서 공제

종결일 이후 정산 • <u>미확정 우발부채 등의 경우</u> 종결일 이후 확정 시 정산

• Escrow 계좌 등에 예치

Earn-out

• <u>매도인이 계속 경영에 참여할</u> <u>경우,</u> 향후 경영 성과에 따라 잔금 지급

실사기준일 이후 비경상적인 자산/부채 (운전자본 및 유/무형자산 포함) 변동에 대해서 매매대금을 조정하는 것이 일반적이나, 예비실사 때 알거나 알 수 있었을 경우에는 제외로 한다.

매매대금 조정기준↩

계정과목↩	조정비율(*)↩
(1) 당좌자산 ←	4
현금및현금등가물 ↩	100%←
단기금융상품 ↩	100%←
외상매출금↩	50%←
미수금 🕘	70%←
선급비용 🕘	794€
선급부가세 ↩	00%←
선급제세 🕘	100%←
가지급금 🕘	0%←
(2) 재고자산 ↩ 🖊	₽
저장품 ↩	20%←
(3) 유형자신 🔶	Ų.
기계장치	20%←
컨테시되샷시 ↩	36%←
차량운반구 ↩	30%←
(4) 무형자산 ↩	Ų.
시설이용권 ↩	0%←
소프트웨어 ↩	0%←
(5) 기타비유동자산 ↩	₹
장기미수금 ↩	100%←
임차보증금 ↩	80%←
예치보증금 ↩	0%←
(6) 부채 ←	100%←

Check List

- Disclosed Information
- ② 매매대금 조정 요청서 상 내용이 매매대금 조정 기준 또는 회계 기준에 부합하는 지 여부
- 필요 서류
 - ① 매매대금 조정 요청서 (매수인)
 - ② 본실사 보고서(매수 자문사)

2. 본계약 체결

Step III. 계약 및 Deal Closing

■ 주식 매매 계약서 (Share Purchase Agreement)

전문 (Recitals)

제1조 용어의 정의 (Definitions)

제2조 주식의 매매 (Purchase and Sale of the sale shares)

제3조 거래의 종결 (Closing)

제4조 거래종결의 선행조건 (Conditions to Closing)

<u>제5조 진술 및 보장 (Representations and Warranties)</u>

- 매도인(Seller)의 진술 및 보장
- 매수인(Buyer)의 진술 및 보장

제6조 확약 (Covenants)

제7조 손해배상 (Indemnification)

제8조 해제 (Termination)

제9조 비밀유지 (Confidentiality)

제10조 기타 규정 (Miscellaneous)

서명 (Signature)

Check List

- ① 거래종결의 선행조건
 - 실행 가능성
- ② 진술 및 보장
 - 효력 기간 (1~3년)
- ③ 손해배상 (통상 1~3%)
 - 손해배상 범위 (특별손해 포함 여부)
 - 손해배상 금액 (Basket^(주), Cap 등)
 - 손해배상 방법 (Escrow 등)
- 필요 서류
 - ① 주식 매매 계약서 (SPA)
 - ② (필요 시,) 주요 임원진들의 사임서
 - ③ (필요 시,) 공개 목록
 - ④ (필요 시,) Escrow 계좌(손해배상예상금액)

3. Deal Closing

Step III. 계약 및 Deal Closing

■ 선결 조건의 예시

인/허가 관련

- ① 사업 허가 (항만청, 방위 사업 등)
- ② 토지 사용 허가 등 부동산 관련 인/허가
- ③ 환경/인사 관련 인/허가의 유효성
- ④ 공정거래위원회의 기업결합 승인

사업 관련

- ① 인력 구조조정 관련 노사합의서
- ② 물량 보장 계약(매도인이 주거래처일 경우)
- ③ 기타 사업 관련 중대한 부정적인 사항이 없을 것

재무 관련

- ① 채권단 승인 (대주주 변경 시)
- ② LBO 실행
- ③ 인수 금융 실행
- ④ 채무 재조정 (주로 회생 M&A의 경우)
- ⑤ 유상증자, 전환사채 발행 등 금지

Check List

- ① 관계 기관의 승인/허가
- ② 거래 선결 조건 이행 여부 확인
- ③ PMI 준비 (매수인)
- ④ 이행보증금 이체
- ⑤ 매각대금 입금 계좌

■ 필요 서류

- ① 세금 신고서 (취득세, 양도소득세 등)
- ② 주식의 명의 개서
- ③ 거래 종결 합의서 (정산 실사 관련)
- ④ (필요 시) 기업결합신고(매수인)

Q. 다음 중 일반적인 매매대금 정산 방법으로 잘못된 것은?

- ① 정산 없음 (Lock Box)
- ② 전체 운전자본 변동액에 대한 정산
- ③ 모든 비경상적 순자산 유출에 대해 정산
- ④ Escrow 예치 또는 Earn-out

Q. 다음 중 일반적인 매매대금 정산 방법으로 잘못된 것은?

- ① 정산 없음 (Lock Box)
- ② 전체 운전자본 변동액에 대한 정산
- ③ 모든 비경상적 순자산 유출에 대해 정산
- ④ Escrow 예치 또는 Earn-out



V Summary

Step I Step II Step III

매각 전략 수립

인수자 실사 및 우선협상대상자 선정

계약 및 Deal Closing

- Kick-Off
 - Kick-off Material
- 매각 전략 수립
 - ① 방안별 Simulation
 - ② Meeting Memo
- 매각 관련 자료 준비
 - ① FDD 및 가치평가 보고서
 - ② LDD 및 TDD (필요 시,)
 - ③ TM 및 IM
 - ④ 잠재투자자리스트(Long-list)
 - ⑤ 잠재투자자 예상질문 리스트

- 잠재투자자 대상 마케팅
 - ① TM 배포
 - ② LOI 제출 양식
 - ③ Debriefing 관련 자료
 - ④ (필요 시,) Discussion Material
- 잠재투자자 대응
 - ① 입찰안내서
 - ② 입찰서 양식
 - ③ Short-list 선정 공문
 - ④ IM 배포
 - ⑤ VDR 사용자 명단
- 우선협상대상자 선정
 - ① 우선협상자대상자 선정 공문
 - ② 양해각서(MOU) 최종본
 - ③ 매매대금 조정 기준
 - ④ (필요 시,) Escrow 계좌
 - ⑤ (필요 시,) 질권설정계약서

- 인수 가격 및 조건 협상
 - ① 매매대금 조정 요청서(매수인)
 - ② 본실사 보고서 (매수인)
- 본계약 체결
 - ① 주식매매계약서(SPA)
 - ② (필요 시,) 주요 임직원들의 사임서
 - ③ (필요 시,) 공개 목록
 - ④ (필요 시,) Escrow 계좌
- Deal Closing
 - ① 세금 신고서
 - ② 주식의 명의 개서
 - ③ 거래 종결 합의서
 - ④ (필요 시,) 기업결합신고(매수인)



이정호 부장

Deal Advisory IV, KPMG 삼정회계법인

T. +82 2 2112 7026

F. +82 2 2112 0106

M. +82 10 2592 4478

E. jeongholee@kr.kpmg.com



"End of Document"