

#4. M&A(인수합병) 절차 중, 변호사가 필요한 단계

안녕하세요, 강혜미 변호사입니다.

M&A의 일반적인 절차 및 그 절차에 따라 발생하는 법적 이슈가 무엇이 있는지를 개괄적으로 알아보겠습니다. 우선 M&A의 절차는 대략 다음과 같습니다(인수자 입장 기준).



[그림 1] M&A(인수합병)의 절차

STEP 1 | M&A 의사 결정 단계

보통 인수인은 사업 확장, 신사업 진출 등의 목적을 달성하기 위해 M&A를 하기로 결정합니다. M&A 의사 결정 후 회계법인 또는 중개기관을 선임합니다. 이 단계에서 기업은 인수할 타겟을 정해 놓는 경우도 있으나, 타겟을 정하지 않은 경우 적절한 타겟을 회계법인이나 중개기관을 통해 선정하는 경우도 있습니다.

STEP 2 | M&A 전략 수립 및 기초조사

M&A의 세부 전략을 세우고 공개된 자료나 입수 가능한 자료를 토대로 타겟에 대한 기초 조사를 합니다.

STEP 3 | 거래 유형 및 방식 검토

주식양수도, 자산양수도, 영업양수도, 합병 등 다양한 방식 중에 가장 적합한 거래 방식을 결정합니다(자세한 내용은 '[#2. 정의하기 어려운 M&A의 진짜 의미](#)' 참고).

STEP 4 | Target(대상회사) 선정

STEP 1과 동시에 진행될 수 있습니다.

STEP 5 | 가치 산정

공개된 자료, 접근 가능한 자료를 토대로 대략적인 가치를 산정합니다.

STEP 6 | 교섭 개시

보통 대상회사의 대표이사가 진행하지만, 주식 인수의 경우 최대주주에게 회계법인 또는 자문사를 통해서 매각 의사가 있는지 등을 확인합니다. 이 단계에서 의향서(LOI)를 전달하기도 합니다.

STEP 7 | NDA(Non-disclosure agreement, 기밀유지협약)체결

대상회사에서도 매각 의사가 있으면 NDA 를 체결하고 공개되지 않은 정보를 제공하게 받게 됩니다. 이를 토대로 간략 실사를 하고 인수를 진행할지를 결정합니다.

STEP 8 | MOU(Memorandum of understanding, 양해각서) 또는 Term sheet 체결

본계약을 체결하기 전 단계로 MOU 또는 Term sheet 를 체결합니다. 조건에 대한 기본적인 협상을 진행하는 단계입니다.

STEP 9 | 정밀실사

양해각서나 Term sheet 을 체결한 후에는 법률, 재무, 회계, 인사, IP 등 회사 전반에 대해 정밀 실사를 진행합니다. 실사보고서를 토대로 타겟의 각 분야별 리스크를 체크하는 단계라고 할 수 있습니다.

STEP 10 | 최종 협상, 의사 결정

실사 결과를 바탕으로 거래 진행 여부를 결정하고, 최종 협상을 하여 본계약 내용을 정합니다.

STEP 11 | 사전신고, 내부승인

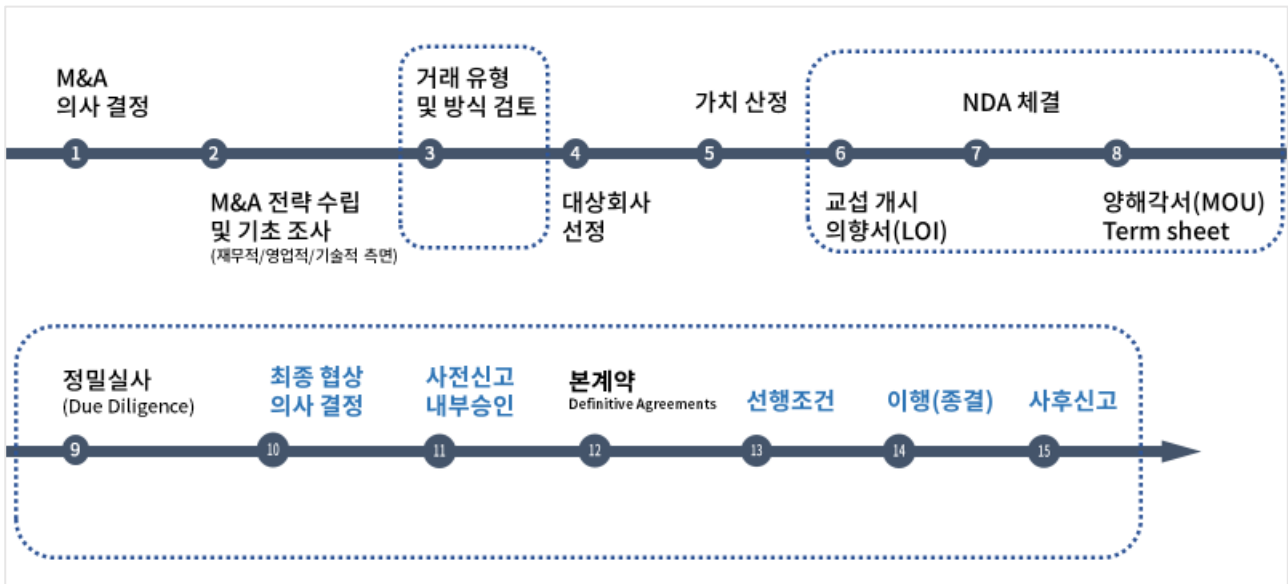
본계약 체결 전에 신고를 해야 하는 사항이 있다면 사전신고를 하고, 이사회 또는 주주총회 등 내부승인 절차를 밟습니다.

STEP 12 이후 본계약을 체결하고 **STEP 13** 계약서 상 거래 종결 전에 양 당사자가 이행해야 할 선행조건이 충족되면 **STEP 14** 납입기일에 따라 대금 지급, 주식 이전 등의 거래를 종결하고 **STEP 15** 최종적으로 사후 신고, 등록, 등기 절차를 진행합니다.

단, 경쟁입찰의 경우 조금 다릅니다. 입찰 절차를 거쳐 Short list 를 선정하고 1 차 실사를 진행한 다음에 구속력 있는 인수제안서를 제출한 뒤, 우선협상대상자를 선정하고 양해각서(MOU) 체결 및 이행보증금 납입하는 단계가 중간에 추가됩니다.

위에서 언급한 총 15 단계의 M&A 절차 중, 법률적 검토가 필요한 단계는 11 개입니다.

다시 말해, M&A 에 대한 의사 결정이 진행되고 가치를 산정하는 초기 단계 이후에는 사실상 M&A 전 과정에 있어 변호사의 밀착 검토가 필요하다는 뜻입니다.



[그림 2] M&A(인수합병)의 절차 중, 법적 검토가 필요한 단계 표시

실제 회계사는 초기에 선임하는 반면, 변호사는 실사 단계나 본계약을 체결하는 단계에 법률 자문을 의뢰하는 경우가 적지 않습니다. 하지만 리스크를 최소화하기 위해서는 M&A 의사 결정 직후 ‘거래구조를 검토하는 단계’에 법률대리인을 선임하는 것이 바람직합니다.

이유는 매우 명확합니다. 당사자들의 의도를 최대한 구현하면서 법률 리스크를 최소화하고 절차나 비용면에 있어서 가장 효율적인 최적의 거래구조를 정함에 있어서는 법적 검토가 필요하며, 법적 검토 없이 거래구조를 정한 이후 실사 단계에서 이슈가 발견되어 어쩔 수 없이 거래구조를 변경해야만 하는 경우가 발생할 수 있기 때문입니다. 이미 특정 거래구조를 전제로 협상하고 상당 기간 거래를 진행한 이후에는 이를 변경하는 것이 쉽지 않기도 하고, 거래 구조 변경 시 협상의 벽을 넘지 못해서 거래 자체가 중단될 수 있고, 거래 구조 변경 과정으로 인해 시간도 지체되고 비용도 필요 이상으로 지출될 수 있는 점에서 주의를 요합니다.

본 자료에 게재된 내용 및 의견은 일반적인 정보제공만을 목적으로 발행된 것이며, 법무법인 세움의 공식적인 견해나 어떤 구체적 사안에 대한 법률적 의견을 드리는 것이 아님을 알려 드립니다. Copyright©2019 SEUM Law.

강혜미 변호사

Partner

hyemi.kang@seumlaw.com