



삼일회계법인

불확실성 시대의 확실한 선택: 대미 투자 초격차 진출 전략



Executive Summary

Background

대미 투자는 우리 기업에게 필요성과 시급성이 높은 과제이며, 대미 투자 시 지정학 리스크에 따른 리스크 관리의 중요성이 확대되고 있음

미국은 세계 최대 시장이자 기술·자본·정책 영향력이 결합된 핵심 전략 거점



글로벌과 한국 기업 모두 미국 투자 가속

향후 1년 내 해외투자 목적지 1위 '미국': 글로벌 CEO 35%, 한국 CEO 58% (출처: PwC 제29차 글로벌 CEO 설문조사)

미국은 세계 최대 경제국이자 최대 소비 시장

GDP 30조 달러, 세계 1위 경제 대국 | 가계소비 비중 67.9%, 세계 최대 소비 시장

미국과 중국 GDP 비교 (IMF 전망) (단위: 조 USD)

구분	국가	'26(E)	'27(E)	'28(E)	'29(E)
금액	미국	31.82	33.02	34.26	35.51
	중국	20.65	22.02	23.45	24.85
YoY	미국	3.8%	3.8%	3.7%	3.7%
	중국	6.6%	6.5%	6.0%	6.0%

미중 소비 시장 규모 (단위: Trillion USD)

Consumer Spending by Country 2026		
연도	미국	중국
2023	18.8	7
2026(E)	21.6	8

정부의 대미 투자 방향

한미 전략적 투자 MOU 체결('25.11.14)

· 투자분야: 조선·에너지·반도체·의약품·핵심광물·AI·양자컴퓨팅

구분	금액	내용
직접투자	2,000억불	현금투자 → Investment SPV → Project SPV 운용
조선협력투자	1,500억불	조선사 FDI, 대출 보증, 선박금융 등
합계	3,500억불	2029.1.19까지 이행

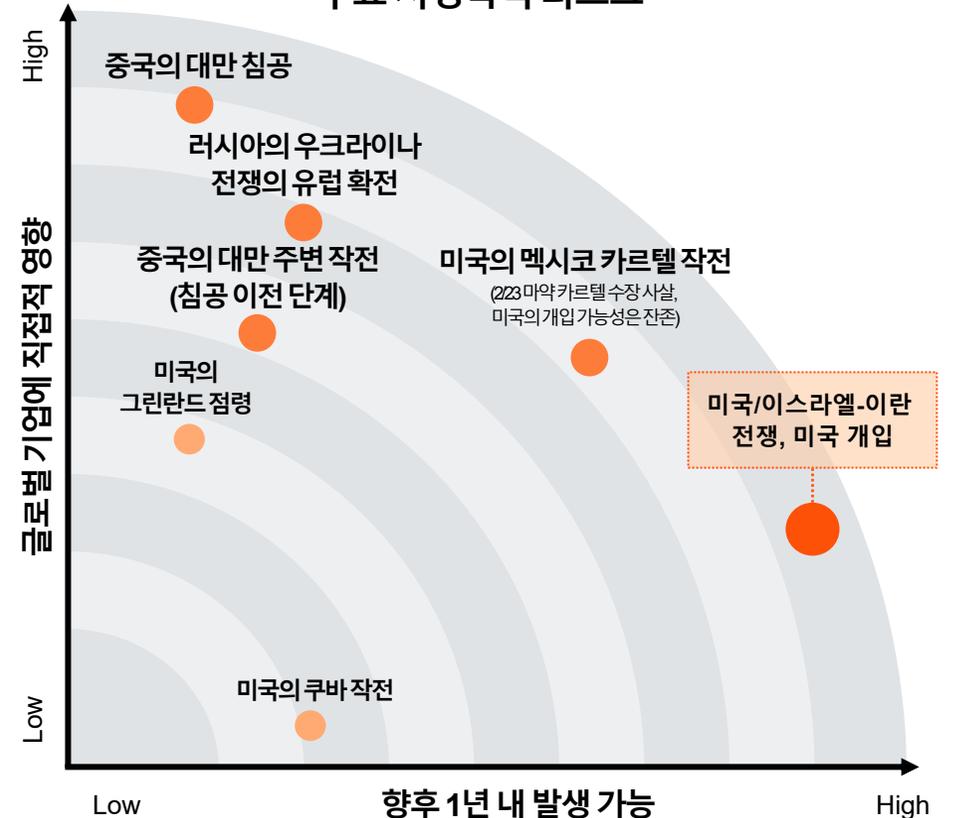
한국 기업 참여 방식

· 직접 투자 수익 귀속 안됨

→ 운영사·벤더·납품·PM으로 참여 후, **美 전략산업 공급망 핵심 플레이어** 편입 기회로 활용 할 수 있음

지정학 리스크 상승에 따른 리스크 관리 고도화 필요

기업 비즈니스에 영향을 미칠 수 있는 주요 지정학적 리스크



핵심 요약

대미 투자 환경 변화로 리스크가 복잡해지고 상시화되며, 경영진 차원의 선제적 점검 필요성이 확대됨

대미 투자 환경의 구조적 변화

지정학·통상 환경의 장기적/ 구조적 전환

- 미중 전략 경쟁, 공급망 재편, 지정학적 이슈 및 기술 통제로 미국 중심 산업 규제 상시화
- 관세, 수출통제, 투자심사, 안보규제가 연계되며 산업, 국가, 거래 구조별 복합적 리스크 확대

보조금·규제 중심의 입지 설계 중요성 확대

- IRA, CHIPS, IIJA 등 미국 내 제조 R&D 유치 정책과 동맹국 중심 공급망 전략 결합(OBBBA)
- 미국 진출 시 초기 설계 단계부터 보조금 적격성 및 규제리스크 반영한 선제적 검토 필요

입지·법인· 조달 구조에 따른 리스크 편차 심화

- 대미투자 성과가 비즈니스 자체 보다 구조(입지/공급망/법인 등)에 의해 좌우되는 비중 확대
- 대미 투자 시 개별 법인 최적화가 아닌 그룹 관점의 공급망·사업 구조 리스크 및 비용 통합 평가 필요

경영진이 확인해야 할 5대 체크포인트



미국 투자 선발 기업들은 어떻게 했나?

- 현지법인 역할, 기능 배치 등 초기 구조 설정이 향후 비용 및 리스크를 결정
- 초기 입지 선정, 인센티브 협상, PMO(법인 설립 후 안정화)까지 단계별 맞춤 전략 및 실행 필요



미국에 생산 거점을 마련한다면 무엇을 고려해야 하는가?

- 한국식 속도전 NO, 철저한 사전 기획·계약·현지 규격 준수 필수
- 전문 PM(Control Tower) 확보 + 미국 Subcon Claim (하도급 클레임) 리스크 대비



미국 투자의 또 다른 방식 '미국 상장', 우리 회사에게 적합한가?

- 생산시설 투자, 사업확장, 파트너십 확대 등을 염두한 IPO 검토
- 지배구조, 재무보고 체계, 사업내용의 명확성 등 기본적인 준비 수준 선행 필요



세제 혜택, 어떻게 챙기나?

- 미국 내 실질적인 사업 수행과 투자 활동 중심으로 Incentive 제도 변화
- 단일 제도 적용 여부보다는 투자 구조 전반의 결합방식 고려하여 실효성과 제약 모두에 대한 판단 필요



관세 리스크는 어떻게 관리하나?

- 관세가 정책 기조의 일부로 지속될 가능성이 높아 수입구조·이전가격·계약 조건 등 관세 영향 요소 검토 필요, 변화하는 관세 환경에서 환급 권리 확보, 고객사 협의 등 대응 시나리오 준비 필요

Agenda

- 1 대미 투자 정부 정책 방향
- 2 대미 직접 투자 Case study
- 3 미국 공장 건설: 전략적 추진 방안과 성공 요인
- 4 미국 IPO 전략 및 고려사항
- 5 미국 Tax Incentive 동향 및 활용 방안
- 6 IEEPA 대법원 판결에 따른 대미 관세 대응 방안



대미 투자 정부 정책 방향

안홍상 과장 | 산업통상자원부 미주통상과

한미 전략적 투자 MOU - 한국 기업 참여 방식과 기회

美 전략산업 공급망 핵심 플레이어로 편입되는 기회로 활용 가능하며, 일반 FDI(해외직접투자)와 차이점 분석 후 구별하여 미국 진출 고려

정부의 대미 투자 방향

• 한미 전략적 투자 MOU 체결(25.11.14)

• 투자 분야:

조선·에너지·반도체·의약품·핵심광물·
AI·양자컴퓨팅

구분	직접투자	조선협력투자	합계
금액	2,000억 불	1,500억 불	3,500억 불
내용	현금투자 → Investment SPV → Project SPV 운용	조선사 FDI, 대출 보증, 선박금융 등	2029.1.19까지 이행

한국 기업 참여 우대

투자

미국은 Investment SPV, Project SPV, 프로젝트에 상품 → 서비스를 제공할 벤더·공급 업체 선정 시 가능한 경우 유사한 외국 벤더·공급 업체 대신 한국 업체 선정. 한국은 그러한 벤더·공급 업체를 추천 가능(제11항)

미국은 가능한 경우, 각 프로젝트에 한국이 추천하는 프로젝트 매니저 선정(제12항) → 우리 기업 참여 및 수혜 확대

투자, 승인 투자

미국은 가능한 경우 프로젝트에 대한 연방 토지 임대, 접근성, 용수·전력공급, 구매계약(off-take) 주선, 관련 규제절차 가속화 지원(제10항) → 상업적 합리성 확보에 기여

일반 FDI와 MOU사업의 차이

2,000억불 투자는 우리 기업의 해외 FDI(투자)에 대한 보조금 X

미국이 Project SPV 소유 → Project SPV 사업 수익은 우리 기업에게 귀속 X

우리 기업은 Project SVP가 소유한 사업의 운영사, 기자재 벤더, 납품 등의 형태로 참여 가능. 또한, 美 전략산업 공급망 핵심 플레이어로 편입 가능

조선협력투자는 우리 기업의 FDI, 조선사에 대한 한국 투자, 미국의 선박 발주에 대한 금융지원을 포함. 정부는 민간 FDI, 선박 제작, 美 발주 관련 보증, 대출 지원



대미 직접 투자 Case Study

정민우 파트너 | 글로벌 통상 Platform

Key Takeaways

공급망 재편과 다양한 인센티브 혜택을 고려 시 지금이 미국 시장 진출 적기, 입지 선정·인센티브 극대화·설립 후 안정화 등 각 단계별로 체계적인 준비가 필요함

국제 경쟁질서 변화

미국 통상 규제 하 미국 시장 확보 필요

안팎에서 커지는 불확실성



자국산업보호 정책 급증, 국제경쟁질서 개편

글로벌 정세 '관망(Wait-and-See)' 모드이나 제1 투자처는 모두 미국 지목(Global/한국 CEO)

한미 상호관세 협상에 따른 3,500억달러 투자

불확실한 시대 하에서 미국시장 선점 및 확보를 위한 미국 내 생산거점 필요

미국 시장 진출

미국 생산공장 설립 및 직접 투자 증가 추세

최대 수출 및 수요시장인 미국, 예측불가능 속 다국적 기업의 직접진출 증가

- Apple 5,000억 달러, TSMC 2,500억 달러, Roche 500억 달러, 도요타 600억 달러 등 미국 내 생산 및 공급망 확대

한국 기업들의 현지 공장 신설/증설, 현지 기업 M&A 추세

- 미국 정부 주도 육성 사업인 반도체·모빌리티·에너지·조선 분야에서 투자 증가 추세

미국 시장 진출을 통한 각종 Risk 실질적 감소 및 시장 변화에 기민하게 대응 가능

- 환율/관세 리스크 감소, 트럼프 20 정부 하 정책 불확실성 영향 감소, 현지 고객 요구사항에 대한 빠른 대응, 현지 공급망 구축 및 비용 절감, 현지 사업 네트워크 확보 등을 기대

미국 진출 전략 수립/실행

면밀한 사전검토 및 실행 추진력 필요

미국 내 어떠한 시장을 타겟으로 할 것인지

미국 내 어떠한 기능을 구축할 것인지

최적의 입지는 어느 주/지역인지

- 미국의 높은 생산단가, 투자자/고객/적격 인력 확보 등의 관점에서 Location strategy 수립
- 주지방세, 인센티브 고려 (법령 및 기존 사례 분석 통한 인센티브 최적화 전략 등)

완전성 있는 과제 수립/실행의 중요성

- 비즈니스 프로세스 단계별 Risk Profile 및 실행 과제 도출하여 운영 계획 수립 및 모니터링 체계 마련

PMO 및 추진력 필요

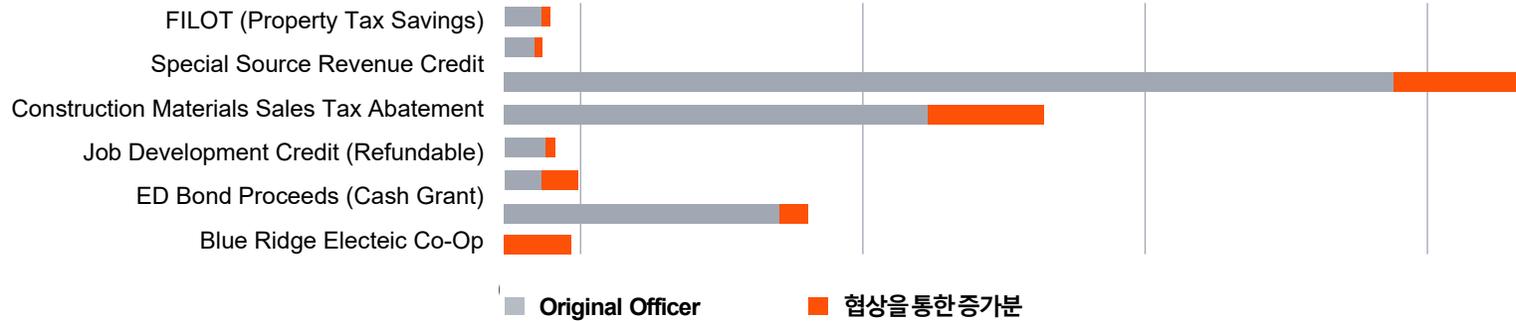
- 최초 진출 시점부터 Task Force에 지원부서 상근자 포함
- 진출 후에도 지속적 해외법인 리스크 관리 필요

[참고] 인센티브 최대화 전략 Case 예시

일반적으로 2~3개 정도의 최종 후보부지들에 대한 경쟁 형식으로 인센티브 협상을 진행하며,
Initial offer 금액보다 협상 이후 최종 제시 금액이 유의하게 증가

Illustrative

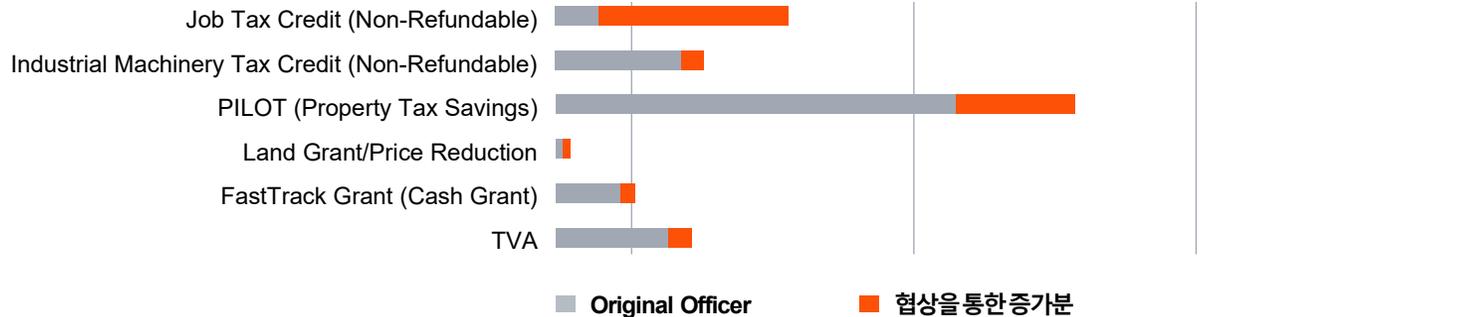
South Carolina



법령 및 기존 사례 분석을 통해

- 추가 자원 확보 방안 협상
- 재산세 감면
- 인프라 Cash Grant 금액 증대
- Utility rate 할인

Tennessee



법령 및 기존 사례 분석을 통해

- Job Tax Credit 최대 제공
- 재산세 감면
- 토지가격 협상을 통해 할인

[참고] 세제 환경 검토 Case 예시

미국은 연방(Federal) 세금 뿐만 아니라 각 주(State)별 부과되는 세금이 존재하여 상대적으로 세제가 복잡하기 때문에 입지 선정을 포함한 진출계획 수립 시 이에 대한 면밀한 이해가 필요

Illustrative

		CA	TX	NJ	SC
법인세	연방	<ul style="list-style-type: none"> 2017년 TCJA 때 21%로 조정된 연방법인세율 적용 (2025년 7월 OBBB법안으로 연장) 			
	주	<ul style="list-style-type: none"> 명칭: Income Tax 이익의 8.84% 	<ul style="list-style-type: none"> 명칭: Franchise Tax Gross Profit (매출액-매출원가의 일부)의 0.375% 	<ul style="list-style-type: none"> 명칭: Corporate Business Tax 이익의 6.5%~9% + 일정 규모 이상 법인 2.5% Corporate Transit Fee 	<ul style="list-style-type: none"> 명칭: Corporate Income Tax 이익의 5.00%
판매세	주/지방	<ul style="list-style-type: none"> 평균 세율: 8.80% 최대 세율: 12.00% 재판매 증명서: O 	<ul style="list-style-type: none"> 평균 세율: 8.20% 최대 세율: 8.25% 재판매 증명서: O 	<ul style="list-style-type: none"> 평균 세율: 6.60% 최대 세율: 9.94% 재판매 증명서: O 	<ul style="list-style-type: none"> 평균 세율: 7.50% 최대 세율: 9.00% 재판매 증명서: O
재산세	주/지방	<ul style="list-style-type: none"> 유형자산 및 부동산 유효세율: 0.7% 	<ul style="list-style-type: none"> 유형자산, 재고자산 및 부동산 유효세율: 1.36% 	<ul style="list-style-type: none"> 부동산만 과세 유효세율: 1.77% 	<ul style="list-style-type: none"> 유형자산 및 부동산 유효세율: 0.47%

3

미국 공장 건설: 전략적 추진 방안과 성공요인

민경필 파트너 | PwC컨설팅 건설사업관리 센터장

Key Takeaways

프로젝트 기획/계약 체계의 사전적 정립, 계약구조 정립 및 해외 현장 사업관리 체계 수립 등을 통해 미국 건설 프로젝트의 Risk에 대한 선제적 대응을 위한 전략적 추진방안을 수립해야 함

북미시장 특이점 : 한국 대비 미국 건설공사 수행상의 차이 존재 “문서화된 계약 조항 기반 업무”

1

발주사/시공사
공사관리
관행 차이

계약서 세부 조항 기반 책임 소재
판단 (구두합의 배제):
계약 분쟁(원가증가) 리스크 ↑

2

공사 준비 방식
/문화 차이

공식적인 문서 기반 시공 수행
(구두합의/관행 기반 시공 불가):
기본설계/ITB 등 문서화 기반
요구사항 제시 후 착공 진행

3

Governance
차이

美 국가/주 단위 법·규정 반영
필요: 사전 법/규정 철저한 검토
통한 설계변경/재작업 리스크
관리 필요

초기 기획부터 계약, 수행에 이르기까지 단계별 리스크 대응 중심의 체계적 관리 기반 마련 필요

프로젝트 수행 단계	기획	계약	수행
주요 업무	프로젝트 사전 계획 수립 / 조직 Governance 체계 수립	가치 극대화를 위한 계약 구조 설계	사업관리 지원체계 수립
PwC 제언	<ul style="list-style-type: none"> • 철저한 Site Survey 및 조직 구성안 구축 등 세부적 초기계획 수립 必 • Risk 사전 식별 후 선제적 대응책 마련 필요 <p>* 법률, 인허가, 지반, 인프라 등</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 계약 요소별 리스크 고려한 계약체계 수립 必 • 현장 여건 및 하도급 고려한 계약 전략 수립 필요 <p>* 사업 구조, 발주 방식, 책임 범위 등</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 해외 현장 특화 • 관리 절차 및 지원 시스템 등 사업관리 체계 수립 필요 <p>* 법적, 문화적, 운영적 특수성 반영 및 시차 고려한 본사-현장 간 의사결정 등</p>

[참고] 발주처 주요 고민사항

대규모 프로젝트의 문제점 중 약 92%는 기술적인 측면이 아닌 프로젝트 관리적인 이슈로 발생하며 이에 대한 사전 리스크 검토가 필요함

건설 공사 관리 단계별 주요 Risk		해외 공사 Case
기획	공사 일정 및 비용 변동	해당지역 <u>규제/법률 특수성</u> 으로 진행 차질 발생 확률 ↑
설계	Fast Track 공사로 C/O 多 설계변경 이력 관리 미흡	<u>설계-시공 Overlap</u> 으로 인한 C/O 발생, 일정 지연 및 비용 증가
계약 발주	견적금액 적정성 평가 難	국내와 상이한 <u>계약 구조 및 문서 기반</u> 관리에 따른 분쟁 발생 소지 有
	계약 범위 관리 체계 미흡	
시공	미숙련 노동자 안전 이슈	현지인력 수급난으로 미숙련 작업자 투입 시 <u>외주 업체 안전관리 難</u>
	진척률 실시간 모니터링 難 후속 공정 연쇄 지연 발생	<u>공사 진척률 취합/검증, 후속 공정 변경 영향도 파악</u> 어려움
운영	인수인계(H/O) 및 절차 미비	<u>이관 정보 기준/절차 부재</u> 로 H/O 지연



발주처 관점의 고민사항



“..사업환경 및 사업수행 리스크에 대해 현지와 밀착된 철저한 사전적 및 실시간 분석/대응이 필요..”



“..국내 건설팀 조직과 같은 전문 조직을 현지에 상시 운영 및 유지하기는 어려움..”



“..국내 건설 관리와 상이하여, 설계/시공 관리 인력 투입을 통한 업체 Control에 대한 부담..”

4

미국 IPO 전략 및 고려 사항

김기록 파트너 | 글로벌 IPO 리더

Key Takeaways

미국 IPO의 전략적 가치와 상장 방식에 대한 사전 검토가 필요함

미국 IPO의 전략적 가치



효과	내용
자금 조달	대미투자 실행 자금을 IPO로 마련 가능
달려 유출 감소	기업·정부 모두에게 순유출 절감 효과
재투자 인정	IPO 후 미국 내 재투자도 대미투자로 인정

나스닥 상장: 오해와 실제



- ▽ 상장 허들 낮춤 → 다양한 기업 유치 목표
- ▽ 엄격한 재무요건 없이도 상장 가능
- ▽ 상장폐지(delisting) 및 재상장도 비교적 자유로움
- ▽ 시장 평가를 통해 자연스럽게 자리 잡는 구조

상장 방식별 주요 차이 및 기업 고려 사항

Traditional IPO	구분	SPAC IPO
<ul style="list-style-type: none"> • 증권거래소에 주식을 직접 상장하는 방식 	정의	<ul style="list-style-type: none"> • 이미 상장된 특수목적 인수회사(SPAC)와 합병하여 상장
<ul style="list-style-type: none"> • 6개월 ~ 2년, 투자자 대상 로드쇼와 가격결정과정, IPO 타이밍 조율이 순차적으로 진행되어야 함 	소요기간	<ul style="list-style-type: none"> • 3개월 ~ 2년
<ul style="list-style-type: none"> • Underwriting Fee 4% ~ 7% • Legal & Accounting • Roadshow (\$100K ~ 2M) 및 기타 	비용	<ul style="list-style-type: none"> • Legal & Accounting • 지분희석 • Redemption으로 인한 추후 증자 비용 및 기타
<ul style="list-style-type: none"> • 투자자 수요에 기반해 시장에서 결정 	기업가치	<ul style="list-style-type: none"> • 양측 합의에 의해 기업 가치 결정

미국 Tax incentive 동향 및 활용 방안

박광진 파트너 | 글로벌 통상 Platform



Key Takeaways - 미국 Tax Incentive 활용 전략

미국에 진출한 한국 기업들은 OBBBA로 변화된 세제 환경에서 Tax Incentive를 최대한 활용하고 위험을 관리할 수 있는 새로운 전략이 필요하며, 다음과 같은 대응 방안을 고려할 필요가 있음



미국 내 생산·R&D 거점 확충

- OBBBA 이후 세제혜택의 중심이 “미국 내 투자”로 이동하였으므로, 미국 현지 생산설비와 R&D 센터 구축은 전략적 필수로 받아들여야 함
 - 미국에 제조기지가 없는 기업은 각종 세제 혜택에서 소외될 뿐 아니라, 경쟁사들의 세금혜택으로 가격경쟁력이 낮아지는 불이익 발생
- 미국 내 R&D 지출에 대한 즉시공제 혜택이 생긴 만큼 기존 한국 본사 위주로 수행하던 연구개발 활동 일부를 미국 현지법인으로 이전하는 것도 고려



투자·가동·생산 시점의 재설계

- 풍력·태양광의 투자·생산 세액공제 적용 종료 일정을 고려하여 **착공/준공·가동 시점을 앞당기고**, 첨단 제조생산세액공제 의 Phase out 일정을 고려한 **생산 시점 재설계**
 - 풍력·태양광 관련 부품 생산 투자는 2027년 이전에 완료, 청정에너지 발전 사업자들은 2026년 7월 이전에 프로젝트 착공하는 등 규정 일몰 전 혜택을 최대한 활용
 - 배터리 업체들 또한 셀·모듈 생산세액공제(\$45X)를 예정대로 확보하기 위해 미리 대규모 생산체제를 구축



Tax Incentive 포트폴리오 최적화

- 연방 정부의 친환경 세액공제가 축소되더라도, 미국 각 주(州)나 지역 정부의 보조금·세금 감면 프로그램은 여전히 다양하게 존재하므로 **Incentive mix 최적화**
 - 전기차나 배터리 공장의 경우 조지아, 미시건, 테네시 등에서 각종 세액공제, 세율 우대, 현금 보조를 제공하므로 이러한 인센티브 “패키지”를 종합적으로 활용
- Cashflow 및 사업 계획을 고려한 **세액공제 및 현금 환급, 일시상각 및 비용 처리의 최적화 구조 설계**



공급망의 PFE 위험 차단

- 구성품·소재·중요광물의 직간접 조달과 공정 위탁에서 **PFE 관련 “실질적 지원” 비중** 기준을 충족할 수 있도록 사전 검증·기록을 체계화
 - IP 라이선스·장기 O&M·오프테이크 계약에서 생산·출력 통제, 독점 운영, 장기 로열티 등 “실질적 지배”에 해당할 수 있는 조항을 제거·완화
 - 45X의 PFE 제한 및 국내 비용 비중(일체형 구성품 65% 규칙 등)을 충족하도록 공정·BOM(Bill of Materials)을 재구성



IEEPA 대법원 판결에 따른 대미 관세 대응 방안

소주현 파트너 | 글로벌 통상 Platform

Key Takeaways

대법원 무효 판결에 따라 환급 권리 확보와 고객사 협의가 동시에 필요하며, 불확실성이 확대되고 관세 부과 장기화가 예상됨에 따라 미리 대응 시나리오를 준비하여 유연하게 대응 필요



고객사 협의 및 추가 관세 종류별 영향도 분석

1 한국에서 직접 수출한 경우(DDP)

- IOR이 한국: 직접 환급 청구권
- IOR 미국 고객사/브로커 등: 제3자가 환급 받은 이후 구상권 청구
 - 사전 준비: ACE Data를 통한 관세 납부 증빙 및 IOR 확인

미국 법인(특수관계자)가 수입자인 경우

- 정산 기한 내: 관세 신고 제도별 확정신고 등을 통한 환급 신청 (Post Summary Correction)
- 확정 신고 이후: 환급 청구 소송 (Protest)
- 환급 계좌(ACH) 신청(없는 경우, '26년 2월 6일부터 수표 환급 불가)

2 환급 결정 예상 금액 vs 고객사 보전 금액 (단가 인상 포함) 고려 재협상

- 예상 기간 및 효과 분석
- 기 계약체결의 경우 수정 계약 등 협의 필요

미국 법인 TP(이전가격) 재조정

- 미국법인 정상가격 범위 내 위치 고려
- 관세부과장기화 고려 FOB 가격 조정 재점검

추가 부과 관세 동향 Check 및 영향도 분석

- 122조(판결 무효 후 새로 부과)에 따른 추가 관세
- 232조에 따른 품목 관세 조사 확대
- 301조에 따른 보복 관세 조사 확대



공급망 재편 및 수출통제 분야 점검

공급망 재편 검토 (생산지 전략)

- 국가별 관세 효과가 상이하고, 중국 및 브라질에 대한 규제가 계속해서 강화될 전망
- 생산거점 미국 이동 또는 미국 내 생산거점 추가 확보 등 공급망 전략 재검토

수출통제 분야 내부 점검 및 Risk 관리

- 미 상무부, 어플라이드 머트리얼즈(AMAT) 3,600억 원 규모 벌금 부과(상무부, 2026년 2월)
- 중국, 일본 기업 블랙리스트 지정(2026년 2월)
- 수출통제 관련 규정 강화와 조사 증가로 Risk 관리 필요

Thank you