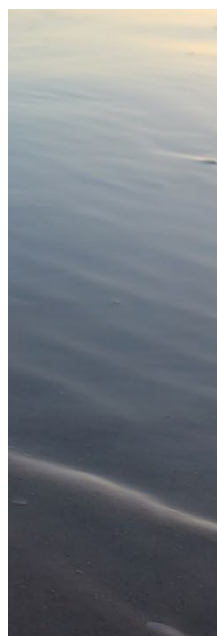
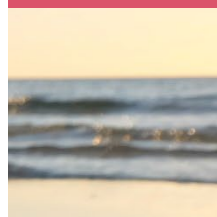


환경 폐기물 시장 M&A 트렌드 및 시사점

February 2025



삼일회계법인



들어가며

반도체, 이차전지 그리고, K-Beauty, K-Food, K-방산 등 산업계의 Trend를 이끄는 주제들은 발전 가능성이 높은 반면, 업황 Cycle의 리스크가 있다는 점도 무시할 수 없는 측면이기도 하다. 어느 하나의 산업을 Focus 하기도 어렵고, 그 깊이를 다 포섭하기도 어려운 것이 현실이다. 만약, 우상향하는 Trend가 명확하고, 산업 및 개인 활동이 계속 존재하는 한 지속 가능할 것으로 예상되는 분야를 뽑으라면, 각종 활동의 결과로 창출되는 폐기물 Sector를 이야기할 수 있으며, 이제는 폐기물을 넘어 순환경제라는 틀이라는 거대한 흐름을 만드는 분야로 볼 수 있다.

일례로, 반도체 생산과정에서 발생하는 폐액 및 스크랩의 처리, 이차전지 회수과정에서의 폐전지 재활용 등 대표적인 산업군에서의 폐기물 처리 및 각종 개인 생활에서 발생하는 플라스틱을 비롯한 포장재, 음식물 쓰레기 등 모든 분야에서 폐기물은 발생하며, 이에 대한 처리 및 재활용은 굳이 ESG의 중요성을 강조하지 않더라도 인류가 생존하는데 가장 중요한 Sector로 자리 잡았다. 이제는 특정 폐기물 뿐만 아니라 26년부터 수도권 직매립이 금지되면서 각 가정에서 배출되는 종량제 봉투에 담은 쓰레기도 선별하여 재활용할 것은 재활용하고 나머지는 폐기물 잔재 처리해야 되는 시대가 다가오는 상황이다.

폐기물이 발생하면 발생한 폐기물의 수집-운반 이후 중간-최종처리(소각 및 매립)으로 폐기물 시장은 형성되어 있으며, 이중 처리단계에서 단순한 소각 및 매립이 아닌 소각과정에서 열이나 전기를 생산하여 에너지를 재활용하거나 폐플라스틱이나 합성수지를 재활용해 열분해한 뒤 연료로 활용되는 “순환 경제”의 확장이 더욱 더 산업화되고 집중화되고 있다고 볼 수 있다. 이는 1인가구 증가, 경제 활동이 지속되는 한 폐기물 등의 처리는 계속 증가될 수 밖에 없으며, 이러한 처리과정에서 나오는 꾸준한 현금흐름이 창출되면서 자본시장의 중요한 투자처로 계속 부상하는 현실이라 할 수 있다.

최근 국내 시장에서는 사모펀드(PEF) 운용사가 조 단위의 폐기물 처리 업체를 사들이는 등 연이어 빅딜이 성사되는 것은 폐기물처리에 기반한 순환경제가 Big Stream을 만든다는 것에 대한 반증이며, 다양한 Angle(플라스틱 재활용, 소각 및 매립 등)로 투자를 하고 사업을 확대하는 과정에 있다고 할 수 있다. 특히 폐기물 분야는 관련 법-규제의 변화에 민감한 산업이라 할 수 있으며, 각종 규제 변화에 따른 시설투자(각종 오염방지 및 감시 장치 설치 등) 및 신규 분야(폐플라스틱 수지를 활용한 플라스틱 원료 의무화 등)가 지속적으로 창출되는 영역으로 제도의 도입이 리스크이면서도 산업의 전반적인 발전을 가져오는 특징이 있다고 생각된다.

삼일PwC Deal LoS에서는 제이엔텍(5,100억 원), 에코비트(2조 1천억 원) 및 KJ환경(1조 3천억 원)등 관련
섹터의 대형 딜 참여를 비롯한 압도적 크리덴셜을 바탕으로 가장 발전가능성이 높은 에너지·인프라·폐기물
태스크포스팀(TFT)을 출범하였으며, 그 일환으로 폐기물-순환경제 분야에 대한 시리즈 기고문을 기획하고자
한다.

에너지·인프라·폐기물 TFT는 6명의 파트너와 60여 명의 전문인력이 참여하고 있어 인프라 섹터
자문서비스를 원하는 고객이 있을 경우 해당 고객의 니즈와 프로젝트의 성격에 맞춰 최고의 전문인력이
서비스를 제공할 수 있는 구조를 갖추 예정이다.

우선 금번 기고에서는 “폐기물 M&A 시장 Trend” 및 “환경·인프라 딜에서의 PE의 역할”에 대하여
조망해보고, 소각·매립, 건설폐기물 및 폐수·폐액처리 및 플라스틱 재활용 분야까지 망라해 보고자 한다.





다시 불붙는 환경 폐기물 M&A시장 트렌드 및 시사점

다시 뜨거워지는 환경 폐기물 M&A시장

국내 주요 대형 사모펀드(PEF) 운용사들을 중심으로 폐기물·수처리 등 환경 관련 기업 M&A가 다시 활발하다.

IMM 컨소시엄(IMM프라이빗에쿼티·IMM인베스트먼트·IMM크레딧앤솔루션)은 태영그룹과 KKR이 지분을 절반씩 보유하고 있는 국내 매립시장 1위 사업자인 에코비트를 2조 7천억에 인수했고, 글로벌 사모펀드인 EQT파트너스는 '24년 하반기 플라스틱 폐기물 전문기업인 KJ환경을 1조 원에 인수했다.

8년 전 EMC홀딩스(현 리뉴어스)를 SK에코플랜트에 성공적으로 매각한 어펠마캐피탈과 더함파트너스 컨소시엄은 다시한번 국내 최대 규모의 폐기물 매립업체인 제이엔텍을 약 5천억 원에 인수했고, 글랜우드프라이빗에쿼티는 최근 부방그룹의 수처리 회사 3곳(테크로스환경서비스 및 부곡환경 등) 인수를 위한 주식매매계약(SPA)을 체결했다.

그 외에도 매립장, 수처리, 재활용 등 다양한 중소·중견 환경기업에 대한 인수 검토가 사모펀드 운용사들을 중심으로 활발하게 이루어지고 있는 것으로 알려졌다.

2010년 초반 폐기물 M&A시장 활황(환경 폐기물 1.0 시대)의 M&A 히스토리 및 배경

환경 폐기물 시장에서 M&A가 활발해진 시기는 2010년부터 시작되었다.

JP모건이 전국의 다수의 폐기물 업체를 인수해 EMK를 설립한 것을 시작으로, 맥쿼리PE, 어펠마캐피탈, 앵커PE 등 대형 사모펀드(PEF)를 중심으로 약 10여년 간 파편화되고 영세한 폐기물 업체에 대한 다각적인 M&A를 통해 대형화·기업화에 성공하였고, 2020년 이후에는 기존 PEF의 Exit 시기와 맞물려 SK에코플랜트(리뉴어스), 태영그룹(에코비트), IS동서(코엔텍) 등 국내 대형 전략투자자를 중심으로 M&A가 활발하게 진행되었다.

약 10여년간 폐기물 시장에서 M&A가 활발했던 것은 ① 소득 수준 증가에 따른 폐기물 산업의 높은 성장성, ② 인허가에 따른 높은 시장 진입 장벽 및 폐기물 처리 기업의 희소성, ③ 소각장 평균 EBITDA율 40~50%, 매립장 70~90%에 육박하는 높은 EBITDA 마진 및 수익성을 기반으로 한 안정적인 현금흐름 창출 능력 등 매력적인 투자 조건을 모두 갖춘 산업이며, ESG(환경·사회·지배구조)에도 부합될 수 있는 투자처였기 때문인 것으로 해석된다.

하지만 최근 2~3년 간은 금리 인상의 여파와 신규 매립장 운영 개시에 따른 공급 과잉 및 폐기물 기업 간 물량 유치 경쟁 등으로 폐기물 처리 단가가 급락하면서 폐기물 시장 내 M&A 거래가 주춤한 편이었다.

다시 각광받는 환경 폐기물 시장(환경 폐기물 2.0 시대)의 원인 및 시사점

주춤했던 폐기물 시장 M&A거래가 올해부터 2010년 대(환경 폐기물 1.0 시대)처럼 M&A가 다시 활발해지는 이유는 무엇일까?

첫번째, 환경 폐기물 시장이 다시 Up-cycle로 전환될 것으로 기대되기 때문이다.

폐기물 매립장의 경우 대기업이 진입하기 시작했던 '19년-'20년 초반까지 톤 당 단가가 12-13만 원(소각재 기준)으로 가장 높은 수준이었으나, '21년부터 단가가 하락하기 시작하면서 '23년에는 5만 원 대로 2010년 영세했던 폐기물 시장 수준으로 오히려 회귀하였다.

'22년~'23년 경기 침체 여파에 따른 폐기물 발생량 감소 및 충청권 3개 매립장 사업 개시에 따른 공급 과잉과 맞물리며 수급 격차로 인해 단가가 일시적으로 급락하게 된 것이다.

하지만 기존 업체의 운영 종료에 따른 공급 감소 및 폐기물 수요 증가로 수급이 안정화 되며, '25년 이후 부터는 가격 반등 및 점진적 우상향 Cycle로의 전환이 전망되고 있다.

또한, 소각장의 경우에도 2026년부터 수도권매립지 생활폐기물 직매립이 금지됨에 따라 소각 물량 증가가 예상되나, 여전히 공공소각장이 부족함에 따라 생활폐기물을 민간에 위탁하고 있는 지자체가 늘고 있는 추세이다.

이러한 추세가 이어질 경우 '26년부터 민간 위탁 소각 수요 증가로 인해 소각장 시장 역시 Up-cycle로의 전환이 예상된다.

두번째, PEF의 투자 집행 규모 및 드라이파우더(미집행약정액)는 급격하게 증가하고 있으나, 최근 대규모 투자가 가능한 우량 투자자산이 희소하다는 점이다.

금융감독원에 따르면 '23년 말 기준 PEF의 약정액은 136조 4천 억으로 최근 19년 동안 연 평균 27%에 달하는 높은 성장률을 기록하였고, 올해 역시 국내 대형 운용사들의 조 단위 새 펀드 결성을 통해 약정액이 150조 원에 달할 것으로 예상된다.

게다가 국내 PEF의 드라이파우더는 지난해 말 기준으로 37조 5천억 원에 달하고 고금리로 집행하지 못했던 PEF들이 쌓아둔 드라이파우더가 오히려 더욱 커질 것으로 예상됨에 따라 자금을 빠르게 소진할 수 있는 이미 대형화가 이루어진 폐기물 매물에 대한 투자가 주목 받고 있는 것이다.

또한, 최근 국내 산업 경기 불황으로 인해 경기에 취약하고 변동성이 큰 소비재보다는 경기 변동 영향이 적고, 안정적인 현금 창출이 가능한 인프라 성격의 환경 폐기물 시장이 다시 각광받게 된 가장 큰 이유일 것이다.

세번째, 최근 폐기물 시장에서의 기술 진보의 영향으로 PEF가 인수 후 약간의 개편 및 운영 효율화를 꾀하면 Volume 성장 및 수익성 개선을 통한 기업가치 제고가 용이하다는 점이다.

예를 들면, 매립장의 경우 제한된 인허가 매립 용량 내에서 매립 가능량을 늘리기 위해서 복토(폐기물 매립에 따른 냄새 및 비산을 줄이기 위해 일반 토양을 섞는 것)량을 최소화하기 위해 롤커튼(복토 방식 변경을 통한 복토량 효율화) 및 에어덤(비산먼지 및 악취확산 저감을 위한 지붕형 구조) 방식을 활용하고 있으며, 성상 별 매립 최적화를 통해 매립 밀도를 높임으로써 매립 가능량을 늘릴 수 있다.

소각장의 경우에도 “장기 대규모 수선”에서 “단기 수시 수선” 방식 변경을 통해 정비에 따른 가동 정지일수를 최소화하고 있으며, 소각로 온도 제어를 통한 유해물질 최소화(소각 온도에 따라 오염물질이 다르게 발생) 등 운영 전문화를 통해 과거 주먹구구식으로 운영되던 시기에 비해 효과적인 운영 전략을 통한 실적 개선을 빠르게 이룰 수 있다는 점이 PEF에게는 큰 투자 매력으로 여겨질 것이다.



환경 폐기물 2.0 시대의 M&A 전망

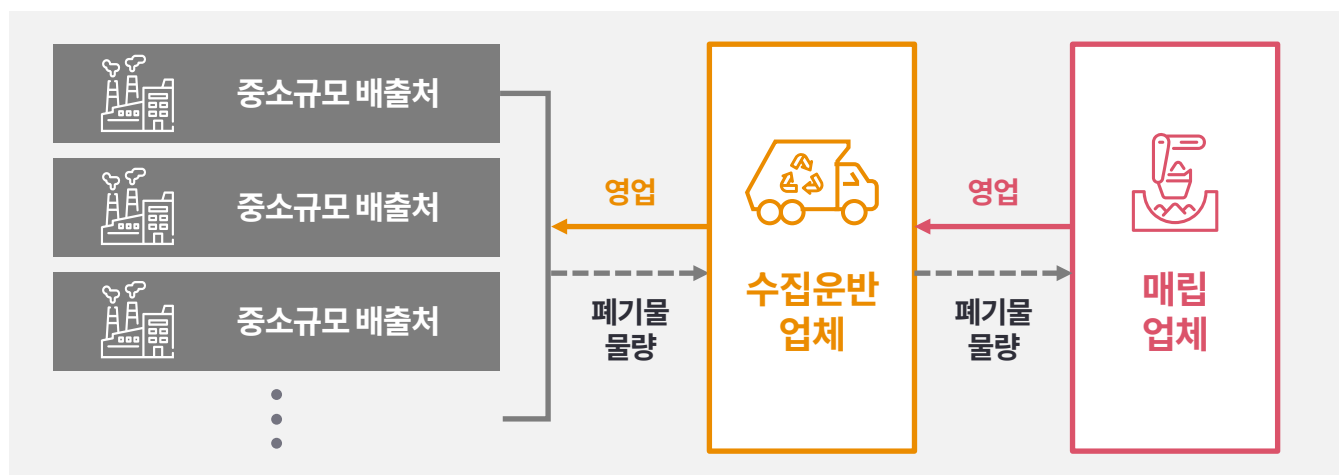
다시 불붙기 시작한 국내 환경 폐기물 시장에서 어떤 폐기물 기업이 주목받고, M&A 트렌드는 어떻게 될 것일까?

첫번째, 폐기물 매립장의 경우 영업력을 갖춘 수집운반업체에 대한 볼트온(Bolt-on) 전략이 활발해질 것으로 예상된다.

단순 물류 기능만을 담당하는 수집운반 업체와 다르게 중소규모 배출처에 대한 영업 네트워크를 갖추고 특정 매립업체에 안정적으로 폐기물을 공급할 수 있는 수집운반업체에 대한 중요성이 커지고 있다.

과거 매립장이 위치한 지역 중심 배출처에 의존적으로 물량을 받던 것과 다르게 최근에는 단가가 높은 성상과 배출 물량이 많은 수도권 중심 배출처 네트워크가 있는 수집운반업체를 통해 매출 외형 및 수익성을 동시에 제고할 수 있기 때문에 이러한 수집운반업체를 내재화 하기 위한 볼트온 인수가 더욱 활발해질 것으로 전망된다.

수집운반업체 영업 및 거래 구조



두번째, 소각장의 경우 안정적인 스팀 공급이 가능한 소각장을 중심으로 높은 기업가치 및 투자 선호가 높아질 것으로 예상된다.

소각장은 일반적으로 쓰레기 반입 물량 대비 톤 당 단가를 배출처로부터 받는 구조이나, 쓰레기 소각열을 통한 스팀 생산 및 공급이 가능한 소각장의 경우 스팀 수요처로부터 추가적인 스팀 매출 창출이 가능하다.

다만, 소각장에서 수km 이내만 스팀 공급이 가능하기 때문에 스팀 수요처 인근(철강, 제지 등 스팀 수요가 많은 산업지역)에 위치한 소각업체만이 스팀 공급을 통한 추가적인 매출 창출이 가능한 희소성이 존재한다.

'22년 우크라이나 전쟁 발발 당시 LNG가격 폭등으로 인해 LNG를 원료로 하는 스팀 가격이 급등함에 따라 스팀 공급이 가능했던 소각장은 큰 수익을 얻을 수 있었고, 현재도 높은 수준의 수익성을 유지하고 있다.

실제로 같은 충청권에 있는 A소각업체의 경우 인근 아산국가산업단지 및 현대제철 협력사 등 스팀 수요가 풍부함에 따라 스팀 매출을 기반으로 최근 3년('21년~'23년) 평균 EBITDA율이 57%에 육박하는 반면, 스팀 수요처가 없는 B소각업체의 경우 30~40% 이내 수익률로 스팀 공급 여부에 따라 20% 가까운 수익성 차이를 보이고 있다.

소각장 스팀·전기 공급 Flow



Source: 드림산업 홈페이지, 한국공제조합보험신문 등

세번째, 환경 폐기물 기업 거래에 있어 PEF와 PEF 간 세컨더리 딜(Secondary Deal) 중심으로 거래가 활성화될 것으로 예상된다.

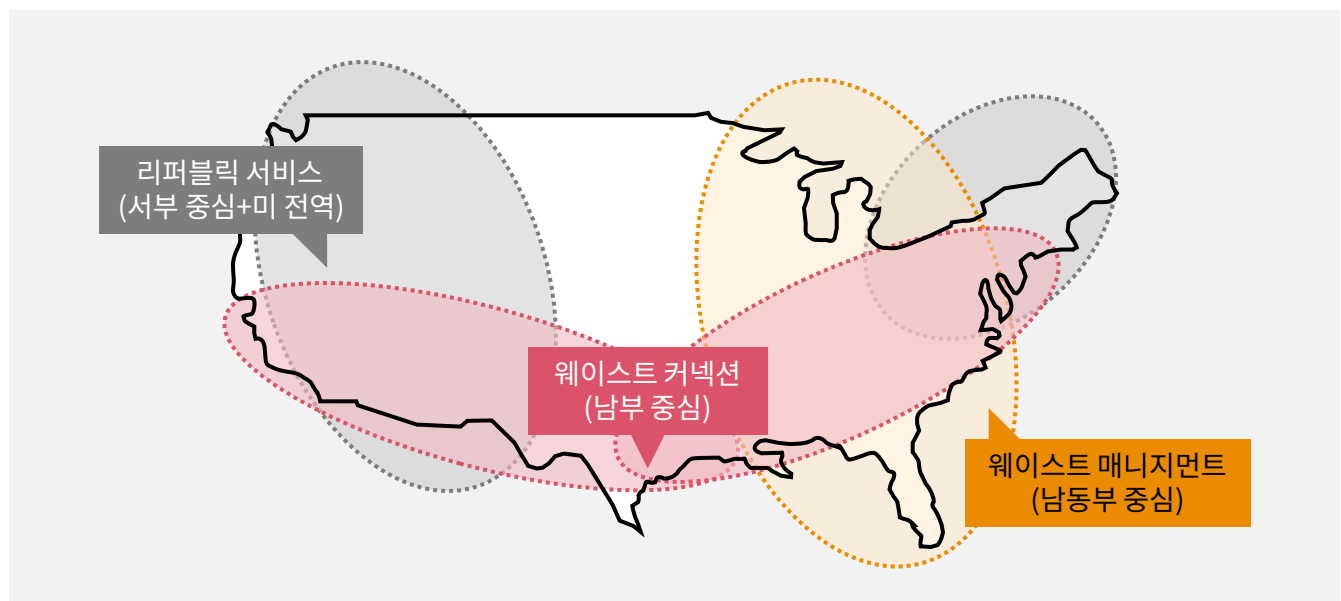
어느정도 규모 및 투자 가치를 갖춘 폐기물 업체의 경우 이미 대기업 및 PEF가 보유하고 있는 포트폴리오가 대부분인 상황에서 빠르게 대형화하기 위해서는 PEF가 보유하고 있는 규모를 갖춘 폐기물 포트폴리오에 주목할 수 밖에 없고, 결국은 Exit 시점이 도래한 PEF와 신규 투자가 필요한 PEF간 거래가 가장 이해가 맞기 때문이다.

게다가 국내 대부분의 SI(전략적 투자자)는 사업 리밸런싱(Re-Balancing)과 같은 강도 높은 구조 조정을 통한 사업 유동화에 집중함에 따라 당분간은 투자 주체가 되기 어려운 상황에서 PEF간 거래는 더욱 늘 것으로 예상된다.

마지막으로, 폐기물 업체에 대한 대형화 및 수직계열화가 더욱 가속화되면서 종합 환경 기업 그룹의 출현 및 폐기물 시장의 과점화가 더욱 견고해질 전망이다.

실제 미국의 경우 대형 폐기물 업체를 중심으로 작은 규모의 폐기물 회사들이 인수합병 되면서 점차 대형 회사들이 더욱 대형화되는 추세를 보였으며, 북미 전역 내 상위 3개 업체(웨이스트 매니지먼트, 리퍼블릭 서비스, 웨이스트 커넥션)가 전체 시장의 58% 이상을 차지하는 견고화된 과점화 시장이 형성되었다.

Big 3 Target 시장구분





폐기물 환경·인프라 Deal에서 PE의 역할

앞에서 언급한 주요 요인들의 현재 상황을 기반으로, 우리는 2030년까지 미국의 전기차 판매 보급률이 30%에서 35%에 도달할 것으로 추정합니다. 모든 관련 당사자들에게 전기차 사업을 성공적으로 만들기 위해, 업계 참여자들은 선제적인 조치를 취해야 합니다. 다음은 자동차 산업 최고 경영진과 기타 이해관계자들이 고려해야 할 전략들입니다.

환경산업이 인프라에 해당하는지?



인프라산업을 여러가지로 정의할 수 있으나 가격(P)과 물량(Q)이 안정적 혹은 지속적으로 성장하는 산업영역을 인프라로 정의하고 있으며, 흔히 파이프라인으로 연결되어 장기공급계약을 통해 공급되는 전력, 가스 산업 등을 떠올릴 수 있을 것이다.

따라서, 장기공급계약이 존재하지 않고 가격과 물량도 단기간으로는 변동하는 환경산업을 인프라 섹터로 보는 것에 대해서는 논란이 존재하지만 환경산업이 규제와 밀접한 연관이 있는 점을 주목할 필요가 있다. 특히 환경산업의 P와 Q는 규제가 강화될 때 통상 증가하게 되는데 환경규제는 역사적으로 강화되는 경우는 있어도 후퇴하는 경우는 없다는 점에서 해당산업을 인프라로 분류할 수 있다고 본다.

규제와 환경산업의 관계를 쉽게 설명해 주실 수 있을지?



예를 들어 난지도에 쓰레기를 무단 방출할 수 있는 환경에서 쓰레기를 돈 주고 처리하는 사람이 있을 수 없고 환경산업은 존재할 수 없다. 하지만, 규제가 강화되면 더 많은 비용을 내고서라도 폐기물을 적법하게 처리해야 하기 때문에 적절한 폐기시설을 갖춘 사업자는 돈을 벌 수 있는 구조라 할 수 있다.

단적인 예로 과거 정부에서 모든 소각장에 대해 TMS(Tele-Monitoring System, 대기측정장치)부착을 의무화 했는데 대기오염배출을 측정하게 되면서 시설을 제대로 갖추지 못한 사업장은 문을 닫게 되었지만 시설을 제대로 갖춘 사업장은 P와 Q가 증가하면서 가치(Valuation)가 올라갈 수밖에 없었다.

PE가 바라보는 환경산업에 대한 견해는?



최근 PE대표님들을 만나면 명확히 성장성이 보이는 산업분야가 없다는 점에서 고민이 깊어지고 있으며, 특히 과거 산업을 이끌었던 제조업은 그 중심이 중국, 인도 등 신흥국으로 옮겨가면서 미래경쟁력에서 불확실성이 높아지고 있다는 인식이 팽배하다.

코로나 전후 유동성 과잉으로 플랫폼 기업과 테크기업 등 스타트업에 대한 투자가 몰렸으나 금리가 인상되고 대부분의 스타트업이 본인이 제시한 사업계획 달성에 실패하면서 투자열기는 급격히 식어갔고 유동성이 갈 곳을 잃어버린 상황이라 할 수 있는 상황으로 탈제조업, 탈스타트업 분위기에서 마땅한 투자처를 찾기 어려운 PE입장에서 환경·인프라 분야는 상당히 매력적인 대안이 되고 있다. 특히, PE 투자자들을 설득하기 위해서는 기본적인 현금흐름과 안정적 성장성이 설명되어야 하는데 가라앉는 분위기의 제조업과 너무 먼 미래인 스타트업에 비해 환경·인프라 분야는 매력적인 투자처로 부각될 수밖에 없다고 생각된다.

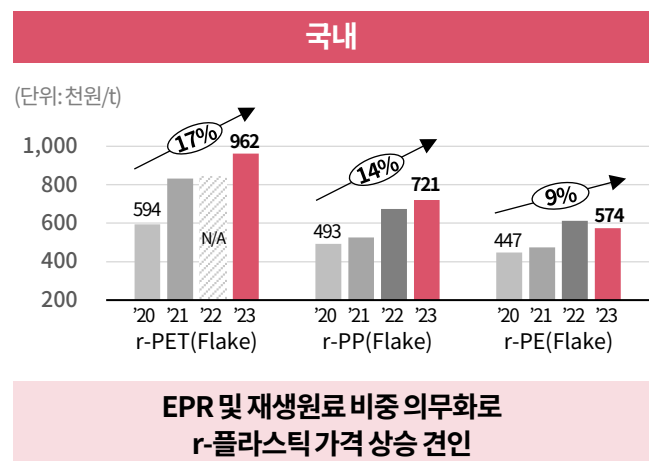
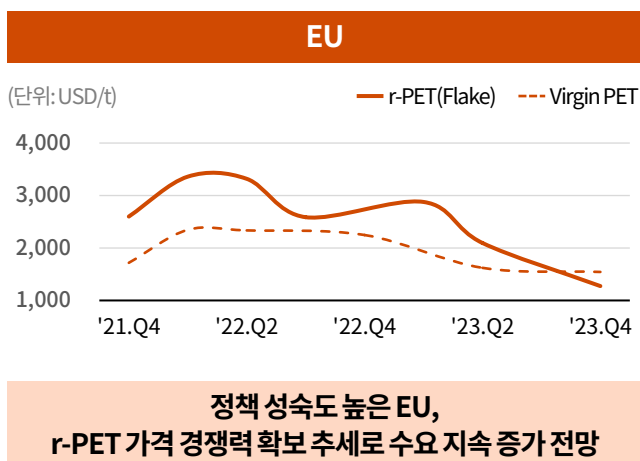
환경산업 내 One Pick을 꼽는다면?



이 역시 규제 변화양상을 잘 분석할 필요가 있다. 매립과 소각 같은 전통 환경산업은 그 규제가 이미 오래 전 세팅이 되었기 때문에 큰 폭의 성장을 기대하기 어려울 수 있는 반면 재활용사업이나 폐수처리 등 규제강화가 시작 혹은 도입단계에 있어 눈 여겨 볼 필요가 있다.

따라서 환경·폐기물 산업 내의 원픽은 역시 플라스틱 재활용분야를 들 수 있으며, 한국 뿐 아니라 전세계적으로 재생원료 비중 의무화 등 규제 강화에 따른 초과수요가 예상되고 있고 특히 수출기업이 많은 한국 입장에서 유럽 등 선진국 수출을 위해 플라스틱 재생원료 확보가 곧 생존의 문제로 직결되기 때문에 지속적 성장이 이루어질 수밖에 없다고 생각된다. 아직 본격적인 규제가 이루어지지 않은 상황에서도 이미 재생플라스틱 가격이 Virgin 대비 20%~30% 가량 프리미엄이 형성되고 있는 점을 눈여겨 볼 필요가 있으며, 규제 이전에 기업의 자발적 ESG 실천에 의한 수요도 상당히 높은 상황 (코카콜라, 파타고니아, 네슬레 등) 이라고 할 수 있다.

[참고] EU Virgin PET 대비 r-PET 가격 프리미엄 추이와 국내 재생원료 가격 상승



경제적 의미 외에 재활용사업의 가치를 평가한다면?



지구 생태계를 인간의 신체에 비유한다면 환경산업은 소화계의 역할을 한다고 볼 수 있다. 대부분의 폐기물이 최종단계인 매립, 소각으로 바로 직행한다면 마치 음식물을 제대로 씹지 않고 대장으로 보내는 것과 유사하고, 제대로 씹지 않은 음식물이 바로 대장으로 간다면 몸이 아프고 제대로 영양분을 흡수할 수 없을 것이다.

폐기물 자원을 잘 선별하고 잘게 쪼개서 쓸모 있는 것들을 최대한 뽑아내는 것은 음식물을 최대한 에너지로 전환하는 과정과 유사하며 잘 소화된 음식물이 에너지로 전환되면 우리 몸이 건강해지듯이 폐기물의 재활용 비율을 높이면 지구 생태계가 건강해질 것은 분명하다.

환경사업에서 PE는 어떤 역할을 할 수 있을까?



PE는 인수한 회사에 대한 Value-up 포인트가 명확할 때 승산이 높다고 할 수 있다.

단순히 경기사이클에 따라 인수, 매각하는 전략은 운이 따르지 않을 경우 오랜 기간 Exit이 안되거나 적정 수익률(IRR)을 달성하지 못하는 경우가 다수 발생할 수 있으며, 반도체, 2차전지 등 대부분의 제조업은 경기 사이클 예측이 매우 어려운 것이 현실이다.

반면, 밸류업에 대한 전략이 명확하다면 목표 IRR을 달성가능성이 높아지는데 환경산업은 이런 측면에서 PE와 궁합이 잘 맞는다고 볼 수 있다.

첫째, 앞서 얘기했지만 환경산업은 규제 강화라는 큰 틀 안에서 장기 우상향 사이클을 갖고 있다고 볼 수 있다. 따라서, 미래예측이 비교적 용이하다고 할 수 있다.

둘째, 환경산업은 PE가 할 수 있는 역할이 비교적 명확하다.

환경산업에서 PE의 역할(전략)은 대표적으로 다음과 같다.

1. 규제 강화 전 회사를 인수, 설비투자(Capex)등을 통해 강화된 규제에 충분히 대응할 수 있는 수준의 시설을 갖춘 후 규제 강화 후 수익성이 증가하면 증가한 수익성을 근거로 회사를 매각하는 전략을 생각해 볼 수 있다. 이 전략은 통상 EBITDA와 멀티플이 동시에 증가하게 되는 특성이 있다.
2. 지역적으로 분산되어 있는 소규모 회사를 인수해서 1) 연계시스템을 구축하고 2) 현금흐름을 안정화하고 3) 규모의 경제를 통한 수익성 증대를 실현한 후 좀 더 큰 투자자(인프라 펀드 등)에 매각하는 전략이 있다.
3. 전후방 연관사업의 회사를 매입한 후 밸류체인을 형성해서 부가가치를 증대시킨 후 회사를 매각하는 전략을 들 수 있다.

과거 매립장과 소각장을 모아서 매각했던 PE의 전략이 1번+2번 전략이라면 최근에는 재활용 분야의 PE전략은 1번+2번+3번 전략이라고 볼 수 있다. 재활용산업은 단순히 규모 증대보다 대규모의 안정적 폐기물의 확보와 고순도 재생원료 생산을 위한 유기적 밸류체인 형성이 더 중요하기 때문에 전후방산업의 연결고리가 탄탄한 좋은 플랫폼을 만들어야 가치를 높일 수 있다. 이러한 PE의 역할은 단순히 돈을 버는 투자를 넘어 국내 환경산업의 선진화를 이끄는 역할까지 한다고 볼 수 있다고 할 수 있다.

Contact us

삼일PwC Deal LoS 에너지·인프라·폐기물 태스크포스팀(TFT)

M&A

손영백 Partner

TFT Leader

young-baek.sohn@pwc.com

02-3781-9809

박은상 Partner

eun-sang.park@pwc.com

02-3781-9630

PE

홍순욱 Partner

soon-wook.hong@pwc.com

02-3781-9471

강형욱 Partner

chris.hu.kang@pwc.com

02-709-8748

GSP(대기업)

서용태 Partner

yong-tae.seo@pwc.com

02-3781-2340

한정탁 Partner

jungtak.han@pwc.com

02-3781-0165

최성흠 Partner

seong-heum.choi@pwc.com

02-709-8076

직원

이승훈 Partner

seung-hun.lee@pwc.com

02-3781-1787

www.samil.com

삼일회계법인의 간행물은 일반적인 정보제공 및 지식전달을 위하여 제작된 것으로, 구체적인 회계이슈나 세무이슈 등에 대한 삼일회계법인의 의견이 아님을 유념하여 주시기 바랍니다. 본 간행물의 정보를 이용하여 문제가 발생하는 경우 삼일회계법인은 어떠한 법적 책임도 지지 아니하며, 본 간행물의 정보와 관련하여 의사결정이 필요한 경우에는, 반드시 삼일회계법인 전문가의 자문 또는 조언을 받으시기 바랍니다.

S/N: 2502F-RP-014

© 2025 Samil PricewaterhouseCoopers. All rights reserved. "PricewaterhouseCoopers" refers to Samil PricewaterhouseCoopers or, as the context requires, the PricewaterhouseCoopers global network or other member firms of the network, each of which is a separate and independent legal entity.