

PwC Korea

Insight Research

# 산업별 M&A 트렌드 분석 및 Implication

Global M&A Industry Trends: 2023 Mid-Year Update

July 2023

삼일PwC경영연구원



삼일회계법인



# 하반기 M&A 테마\_Transact to Transform

- “Transact to Transform” : 하반기에는 비즈니스 “전환”과 “혁신”을 위한 M&A 기대

## 외부환경 및 M&A 시장 전망

- 현 거시경제 변수들은 M&A 시장에 계속해서 영향을 미칠 전망이다, 향후 금리가 안정화되면 보다 원활한 딜 거래가 이루어질 것으로 예상
- 하반기에는 대규모 거래보다 소규모의 mid-market 거래가 주를 이룰 것으로 전망
- 매각 또는 분할 거래가 대부분의 파이프라인을 채울 것

## 투자주체별 전략

- 기업과 PE 모두 포트폴리오 재점검 필요
- 현 M&A 시장에서는 현금이 풍부한 기업들이 여전히 경쟁우위를 차지
- PE들은 포트폴리오 최적화와 public-to-private 거래방식에 집중

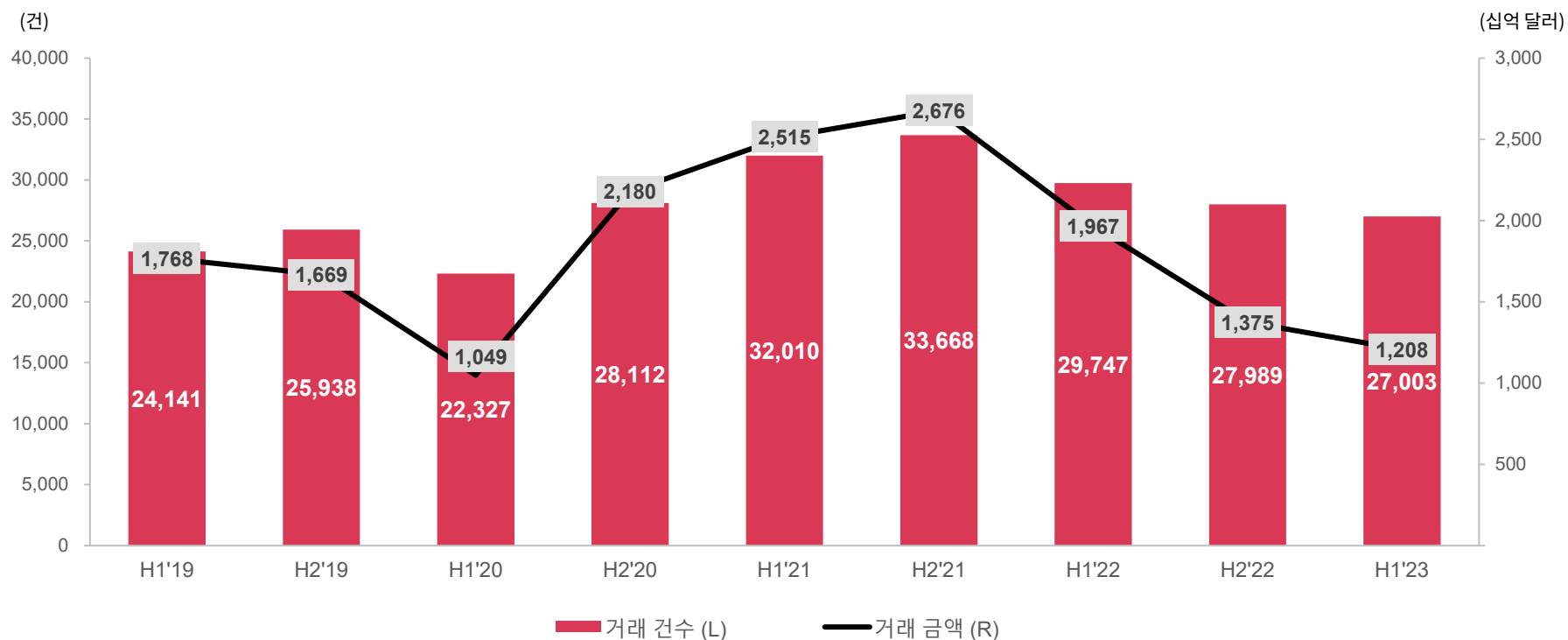
## Buyer & Seller 자세

- Buyer들은 충분한 자본과 더 엄격한 실사를 기반으로 한 합리적인 투자 결정이 중요
- Seller들의 성공 비결은 항상 준비되어 있는 “deal ready” 자세

## 글로벌 M&A 실적

- 2023년 상반기 글로벌 M&A 거래건수와 거래금액은 작년 상반기 대비 각각 9%, 39%, 그리고 작년 하반기 대비 각각 4%, 12% 감소함
- 2023년 M&A 활동이 다소 주춤한 아시아와 중동 지역 대비 미주 지역은 거래건수와 거래금액 모두 소폭 증가함
- 상반기동안 거래가 가장 활발했던 부문은 IT·미디어 & 통신(TMT)으로, 글로벌 총 거래건수의 약 26%를 차지한 한편, 거래금액 측면에서는 산업재 및 자동차(IMA)와 에너지, 유틸리티 및 소재(EUR) 부문이 각각 총 거래금액의 25%, 21%로 선두를 차지

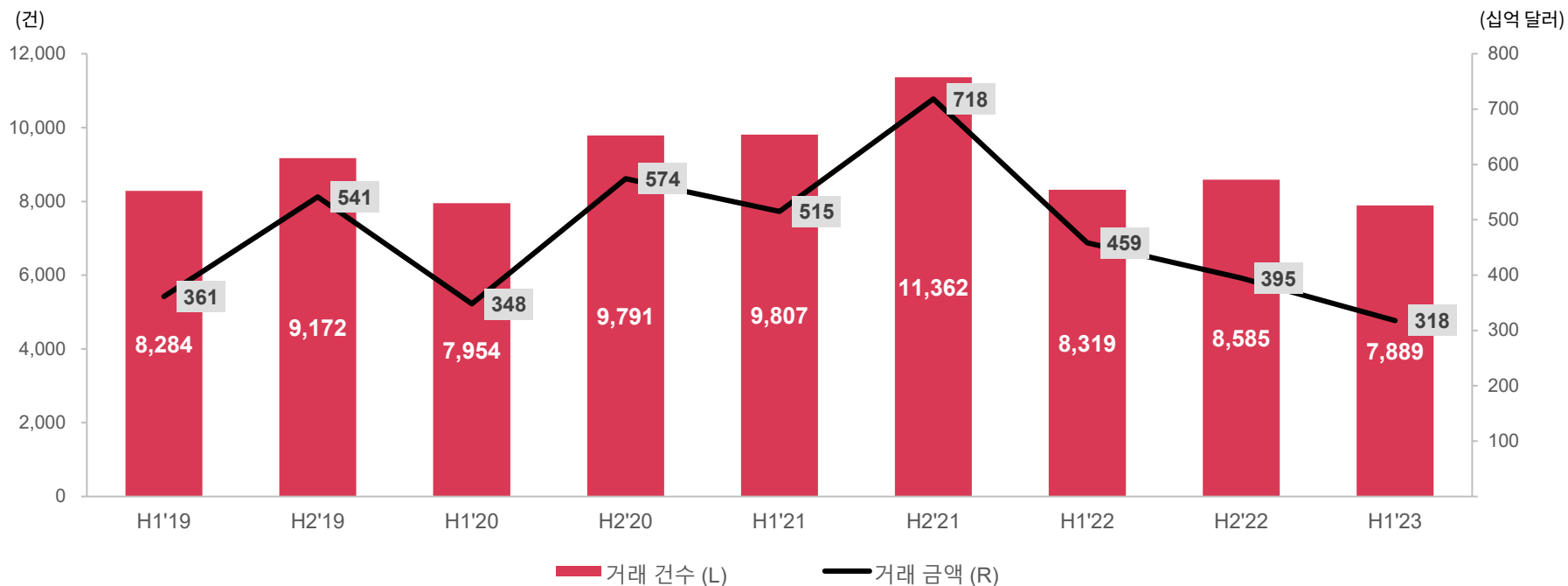
### 글로벌 M&A 거래규모 및 금액 추이



## 글로벌 M&A 실적: 지역별\_아시아태평양

- 아시아 태평양 지역에서는 중국, 호주, 한국의 M&A 활동 감소로 인해 올해 상반기 거래량은 작년 하반기 대비 약 8% 감소함
- 호주와 한국은 불안정한 경기에 의해 M&A 시장이 크게 영향을 받았으며, 중국의 경우 코로나19 규제 완화가 경제 회복으로 이어지며 하반기에는 M&A 활동이 활발해질 것으로 예상됨
- 일본은 낮은 금리와 인플레이션으로 다소 안정적인 투자 환경이 조성되어 작년 하반기와 대체로 비슷한 M&A 추세가 이어졌으며, 인도의 경우 스타트업에 대한 투자자들의 관심, 안정적인 비즈니스 환경 등으로 상반기 거래량이 작년 하반기 대비 15% 증가하는 등 활황을 유지

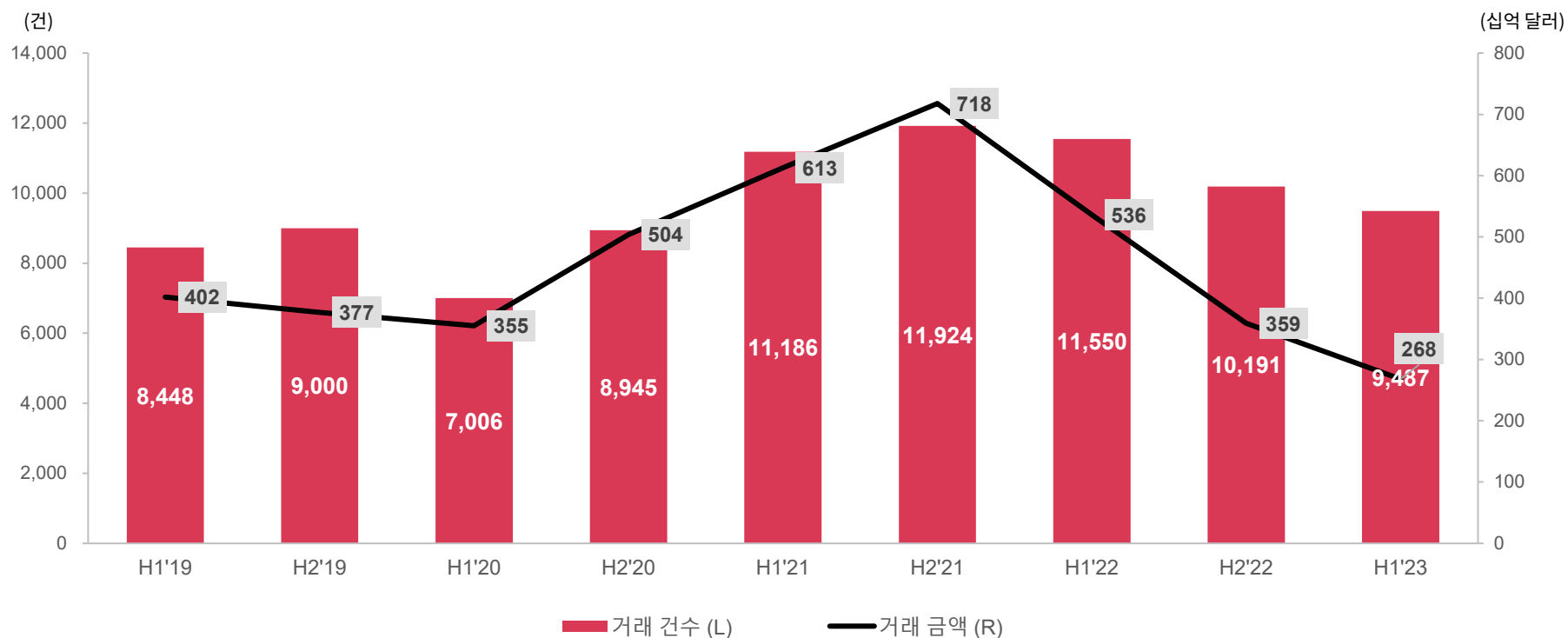
### 아시아태평양 지역 M&A 거래규모 및 금액 추이



## 글로벌 M&A 실적: 지역별\_유럽·중동·아프리카(EMEA)

- 유럽, 중동 및 아프리카 지역의 올해 상반기 M&A 거래량은 작년 하반기 대비 7% 감소하고, 메가 딜 건수 감소로 인해 거래 금액도 25% 감소했으나, 2019년 코로나19 팬데믹 이전 수준을 유지 중
- 거시경제적 요인, 높은 에너지 비용, 투자자 신뢰도 하락 등으로 거의 모든 국가들의 상반기 M&A 거래규모와 금액이 작년 하반기에 비해 감소했으나, 오스트리아, 독일, 이탈리아, 스위스는 기타 EMEA 지역 국가들 대비 상대적으로 양호한 실적을 보임

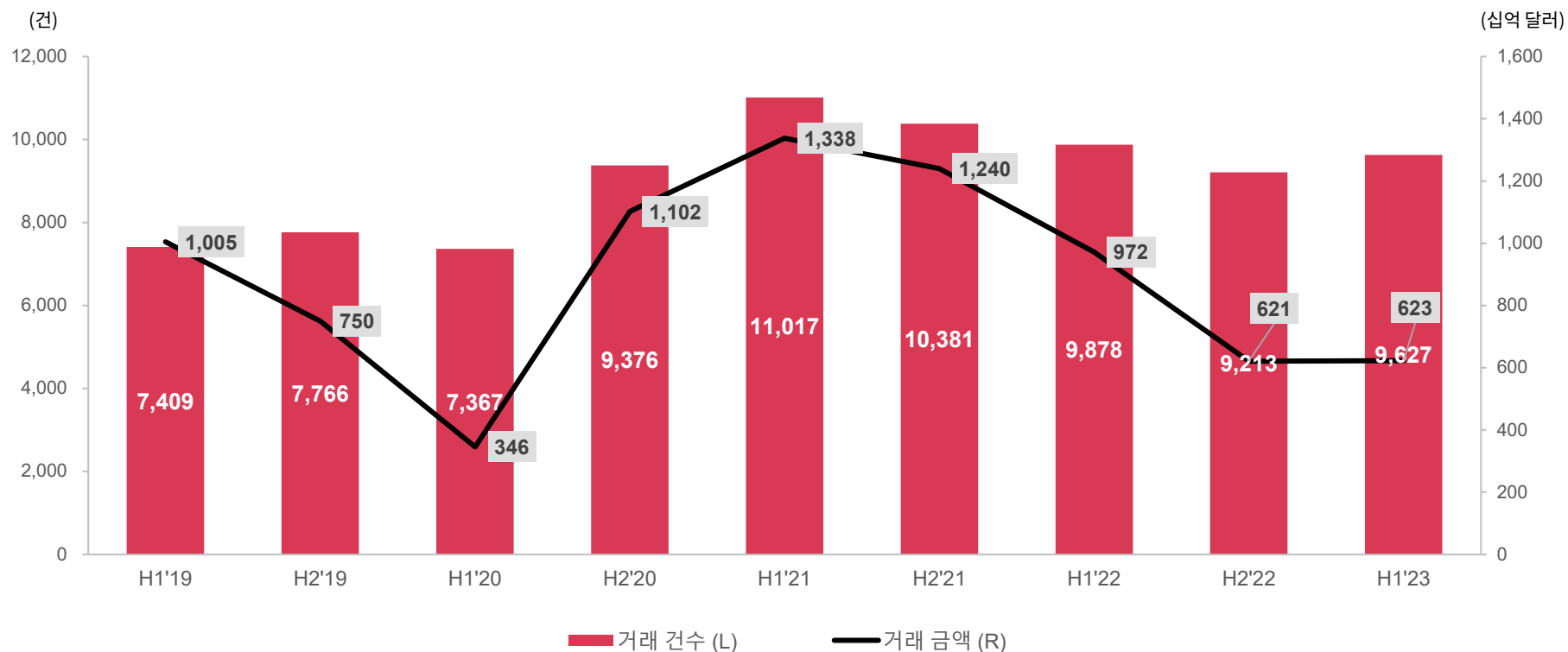
유럽·중동·아프리카 지역 M&A 거래 건수 및 금액 추이



## 글로벌 M&A 실적: 지역별\_미주

- 미주 지역의 경우 올해 상반기 거래량이 작년 하반기에 비해 4% 증가했으나, 작년 상반기 대비 3% 감소함
- 상반기 거래 금액은 작년 하반기에 비해 소폭 증가했으나, 메가 딜 수가 크게 감소하여 작년 상반기 수준보다 36% 낮은 실적을 기록

미주 지역 M&A 거래 규모 및 금액 추이



## 지금 M&A 시장은 buyer 우위 시장, seller들은 철저한 대비 필요

- 거시경제적 요인과 타이트한 자금조달 시장으로 인해 거래 감소가 장기화되고, 결과는 불확실해지며, 더 면밀한 실사가 요구되는 딜 환경이 조성되고 있음
- 이러한 환경 속에서 Buyer측은 충분한 자본과 더 엄격한 (비)재무적 실사를 기반으로 합리적인 투자 결정을 내려야하며, 특히 Seller측은 더 엄격해진 실사에 대비하는 등 항상 “deal ready” 태세를 갖추기 위해 더 노력해야 거래를 성사시킬 수 있을 것

현 M&A 시장에서 요구되는 Buyer와 Seller의 자세

### Buyer들의 관심 요소

- 새로운 전략적 성장 및 가치 창출 수단
- 비즈니스 모델 혁신 기회
- 기술적 역량(예. 클라우드, 사이버, AI 등)
- 생성 AI가 비즈니스 모델에 미치는 영향 예측(기회 및 위협)
- 보다 심층적인 데이터 분석
- 운영 모델의 견고성 및 내구성
- 인재 확보 및 보유
- 지속가능한 변화를 위한 로드맵

### Seller들이 대비해야할 요소

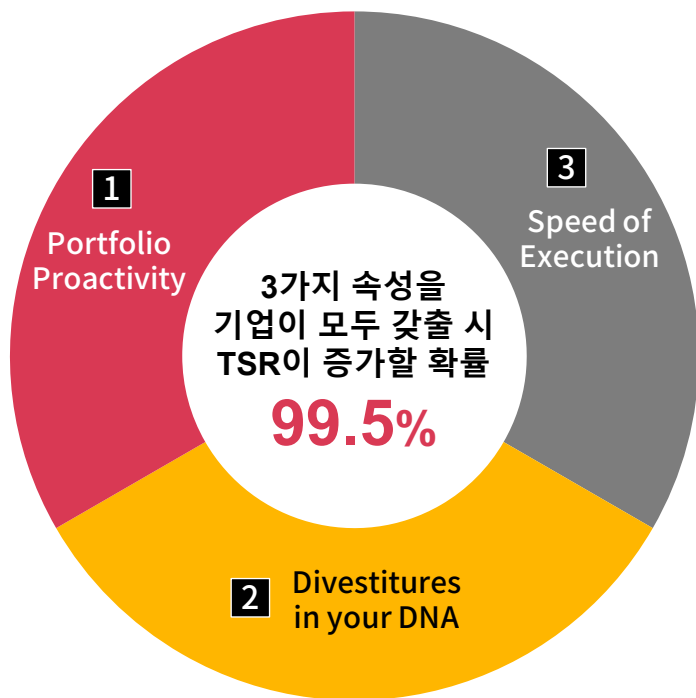
- Equity story과 이를 뒷받침할 데이터
- 목표와 KPI를 포함한 혁신 전략
- 상세한 M&A 로드맵
- 새로운 성장 레버리지
- 비용 절감 기회
- 기술 로드맵
- 기회와 리스크에 대한 시나리오 분석 (AI 포함)
- 운영 전략과 이를 위한 레버리지
- 인력 전략 및 지표
- 지속가능 보고 요구사항을 충족하는 재무 및 운영 데이터

비즈니스의 잠재적 가치 발현

## 수익을 위한 Focus: 포트폴리오 리뷰 & 매각

- 포트폴리오 리뷰는 기업과 PE들에게 주요 focus 요소로 떠오르고 있는데, 이를 통해 인수합병으로 채울 수 있는 전략적 gap(역량 또는 제품에서)을 도출할 수 있으며, 기업의 재무상태 최적화를 위해 매각할 수 있는 비핵심 또는 부실 자산까지 파악할 수 있기 때문
- 자산 매각 결정에 영향을 주는 3가지 주요 요소들: ① 자본이 제한된 환경, ② 기술 혁신, ③ 재정학적 또는 규제 변화

가치창출에 성공한 기업들은 능동적으로 자사 포트폴리오를 리뷰하고 신속한 의사결정을 통해 매각 절차를 마칩



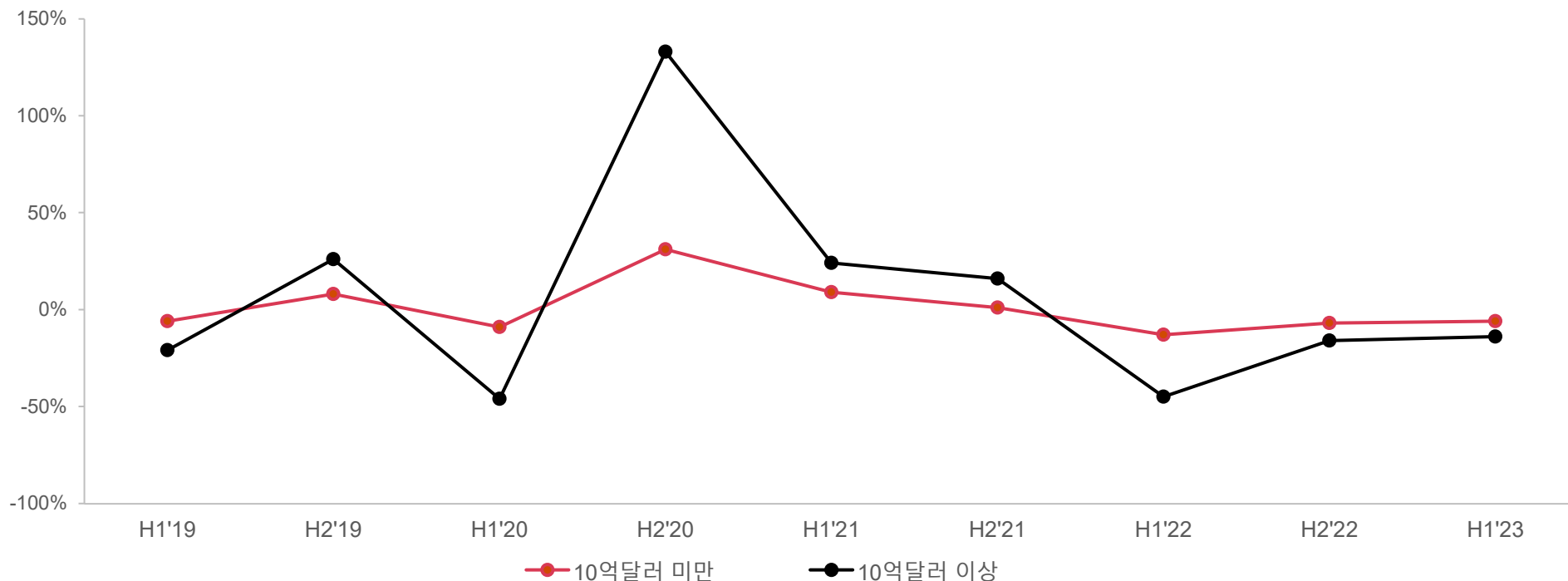
- 1** 주도적으로 포트폴리오를 재점검하는 자세는 주주들에게 보다 높은 TSR<sup>1)</sup>을 제공할 가능성을 2.5배나 높일 수 있음  
- 상장기업의 경우 더 높은 TSR을 제공할 가능성이 5배나 높아짐
- 2** 연간 여러 차례 매각을 고려하는 기업은 실제로 매각 완료 시 더 높은 TSR을 제공할 가능성이 더 높음  
- 매각을 긍정적으로 생각하는 기업들은 매각을 꺼려하는 기업들 보다 실제로 매각을 수행할 가능성이 2.5배 더 높음
- 3** 매각 발표부터 거래 성사까지의 절차를 신속히 진행할 수록 더 높은 TSR을 제공할 가능성이 높음  
- 다만 12개월 이상으로 걸리게 되면 수익성이 악화됨

1) TSR(Total Shareholder Return): 총주주수익률로 배당과 주가상승을 모두 포함

## Mid-market 딜 거래가 독보적

- 현 경기 환경에서 대규모 딜 거래를 성사시키는데 어려움이 따르는 반면, 중소규모의 딜은 시장 변동에 영향을 덜 받기 때문에 최근 M&A 시장에서 기업들은 하나의 대규모 거래보다는 여러 차례의 소규모 거래 진행 중
- 작년 하반기부터 올해 상반기까지 딜 거래건수는 8% 감소했으며, 금액이 10억 달러가 넘는 대규모 딜의 경우 2배로 더 감소함
- 또한, 10억 달러 이상의 대규모 딜 거래건수는 2021년 이후 약 58% 감소한 반면, 10억 달러 미만의 딜의 경우 같은 기간동안 약 24% 감소

글로벌 딜 거래건수 변화율 (H1'19-H1'23)



## 투자주체별 M&A 전략

- 경제 저성장, 공급망 붕괴, 신용경색 등의 불안정한 환경이 지속되며 한계기업 및 수익성 취약 기업들을 중심으로 구조조정 추세가 증가할 전망
- 현금이 풍부한 기업들이 여전히 경쟁력을 지닐 것이며, 사모펀드(PE)는 포트폴리오 최적화와 public-to-private 거래방식에 집중

### 구조조정 증가 추세

- 2023년 상반기에 관측된 구조조정 증가 추세는 이자비용 증가, 신용경색, 자본 조달 문제 등으로 인해 하반기에도 지속될 전망
- 특히 리테일, 非필수재, 부동산 그리고 산업재 부문 중심으로 보다 높은 수준의 구조조정이 추진될 것으로 예상됨

### 기업



- 건전한 재무상태를 가지고 올바른 M&A 절차를 수행하는 기업들이 시장에서 경쟁우위를 가질 것으로 보이며, 이들은 어려운 자금 조달 환경에서도 인수합병 기회를 잡을 수 있는 현금과 역량을 지니고 있음
- PE가 포트폴리오 전환 및 public-to-private 거래방식에 더 집중함에 따라, 기업들은 올해 발표된 메가 딜의 3분의 2를 차지하는 등, 대규모 딜 거래에 집중
- 가장 많이 메가 딜 활동이 이루어지는 부문(제약 및 생명과학, 에너지, 유틸리티 및 소재)은 기술혁신, 디지털화, ESG 및 에너지 전환과 같은 메가트렌드와 높은 관련성을 보이는 부문들임

### 사모펀드 (PE)



- 사모펀드는 포트폴리오 검토, 볼트온 전략, 클라우드 전환 및 데이터 분석 역량에 투자하는 등, 포트폴리오에 초점을 맞추는 전략을 수행
- 예전에 비해 대규모 투자 활동은 줄어들었으나 특정 자산에 대해 확신이 있는 한, 전략적 플랫폼 인수, 비공개 시장내 대체자산 인수, public-to-private 거래방식 등을 적극 추진할 전망
- PE들은 기록적 수준의 드라이파우더 (2023년 6월 기준 2.5조 달러)를 보유하고 있으나, 중요한 딜 거래에 필요한 자금을 안정적으로 조달하기 위해 정기 대출, 자본 편당, 언-아웃, 컨소시엄 거래(국부 펀드, 연기금 및 가족 사무소 포함) 및 소액지분투자자와 같은 여러가지 조달 방식을 활용 중

## [소비재] 2023 Mid-year M&A Outlook

- 코로나19 유행 이후 최저 수준, 거시경제 전망에 대한 불확실성과 인플레이션으로 인한 실질 소득 감소가 소비 심리와 지출에 영향을 줌
- 소비 심리는 점차 나아지고 있으며 업계 내 낮은 성장률, 마진에 대한 압박 및 고이자율을 감안할 때 구조조정 및 M&A가 늘어날 전망. D2C, 생성 AI를 포함한 기술 혁신을 통해 고객군을 전환 및 확장하고 공급망을 확보할 동기가 커졌기 때문
- 향후에는 ESG에 중점을 두고 포트폴리오 조정이 이루어질 것이며 하반기에는 public-to-private 거래를 기대해 볼 수 있음

### 소비재 부문 M&A를 주도할 주요 테마

#### 리테일

- 업황은 여전히 부정적이며 수요가 탄력적인 하위 섹터(소비자 건강 및 웰빙(건강 및 미용 서비스를 포함), 뷰티, 애완동물 소매 및 애완동물 서비스)에서 주로 M&A가 일어날 전망이며, 상반기에 관련 매물이 등장
- 상반기에는 대규모 주유소 인수 등이 여러 건 발생했으며, 자동차 연료 → 충전의 패러다임 전환 및 이에 대한 투자자의 높은 관심이 돋보임
- 가정용품, 패션 및 가전제품과 같은 다른 소매 부문은 인플레이션에 타격을 받고 있어 당분간 부진할 전망

#### 소비재

- 식품업·농업 부문, 애완동물 제품, 소비자 건강 분야 등 탄력적 수요에 대한 전략적 대응책(포트폴리오 확장 등)으로서 M&A 증가 예상
- 디지털 기반을 갖추고 안정적 수익이 보장되는 서비스 분야(잔디 관리, 집 청소, 식료품 배달 등)에 대한 투자자 관심 증대

#### 호텔 및 레저

- 상반기는 스포츠 부문 중심으로 거래가 압도적이었으며, 하반기에도 관련 거래가 지속 발생할 것으로 예상됨
- Business Travel 업황은 코로나 이전 수준으로 회복하여 관련 M&A 증가할 것으로 예상됨
- 전반적 M&A 물량은 계속 줄어들겠지만, 기업 주도의 Best-in-class 인수는 이어질 전망

#### 교통 및 물류

- 지난 2021~2022년동안 코로나19 팬데믹으로 인한 수요 증가 및 공급망 위기로 기록적 수준의 M&A가 이루어졌으나, 올해 상반기에는 팬데믹 이전 수준으로 회귀; 당분간 거래는 많지 않을 전망
- Public-to-private 거래, 대형 국제 선사/물류사업 인수와 같은 수직 계열화 및 혁신 가속화 추세가 M&A 시장을 견인할 것으로 판단

## [금융] 2023 Mid-year M&A Outlook

- 상반기 금리 인상과 여러 차례의 은행 파산으로 인해 금융 부문 전반에 걸쳐 시장 불안정성이 심화되었으며 M&A 활동 또한 위축됨
- 불확실한 거시 경제 환경, 규제 기관의 압박, ESG 요구 등 혁신과 변화의 필요성을 당면한 시기로, M&A를 통한 규모와 범위의 경제, 비즈니스 모델 조정 및 포트폴리오 확장을 통해 미래 성장을 도모할 것으로 예상됨

### 금융 부문 M&A를 주도할 주요 테마

#### 은행 및 자본시장

- 최근 불안정한 경기와 더불어 은행 파산으로 인한 금융시스템의 위기로 현금 유동성 및 고금리 리스크를 지속적으로 관리하고 측정할 필요성이 커졌으며, 이에 규모를 키워 운용 비용을 감소시키고자 하는 소규모 은행들의 합병이 활발해질 것으로 전망됨
- 재무상태 및 자본비율을 개선하는 방안으로서 부실채권이나 비핵심 자산을 매각하는 구조조정이 성행할 것으로 전망됨

#### 보험

- 하반기에는 제공하는 상품 종류를 단순화하고 운영 복잡성을 줄이는 취지의 포트폴리오 최적화를 위한 거래가 증가할 것
- 높은 자본 비용을 유발하는 복잡한 레거시 포트폴리오를 폐기하여 핵심 거래활동에 자본을 조달하고 자본 효율성을 개선하고자 함
- 투자자들은 보험 중개 시장의 향후 성장성뿐만 아니라, 해당 시장내 합병을 통한 시너지 효과, 규모의 경제, 우호적인 규제 환경, 높은 마진, 수익성 개선 등의 효과가 기대되어 높은 관심을 보이는 중

#### 자산운용

- 자산운용 딜 거래활동은 상반기에 이어 하반기에도 활발히 전개될 전망으로, 자산운용 기업들은 M&A를 통해 규모를 확대하여 매출 성장 둔화 및 마진 압박에 대응하고 있으며, 새로운 역량 및 자산 확보, 사업 다각화, 디지털 전환, 고객 경험 개선 등을 실현 중
- 미국 로컬 은행에 대한 압박 지속으로 사모 대출 부문내 자산운용사의 역할이 커질 것으로 예상되며, 이는 사모금융부문의 거래 활성화로 이어질 것으로 전망됨
- 상반기에는 PE들의 RIA(전문 투자자문사)에 대한 관심으로 플랫폼 거래가 이루어졌으며, 하반기에도 이와 더불어 자산운용사들간의 합병 추세가 이어질 것으로 전망됨

# [에너지, 유틸리티 및 소재] 2023 Mid-year M&A Outlook

- 전략적 에너지 전환과 공급망 안정화가 EUR 시장의 자본 흐름을 지배하고 있으며 2024년까지 이 흐름이 지속될 전망
- 탈탄소화, 디지털화, 소비자 행동의 변화, 불안정한 지정학적 환경으로 인해 비즈니스 모델 전환 추세가 활발히 이루어지는 중

## 에너지, 유틸리티 및 소재 부문 M&A를 주도할 주요 테마

### 광업 및 금속

- 공급망 안전성 확보를 위한 거래가 활발해질 전망이다, 공급처 및 상품의 다양화를 통해 경쟁력을 확보하고자 함
- 파트너십 및 M&A를 통해 지속가능성이 높은 밸류체인을 구축하고자 하며, OEM, 국부 펀드, 연기금 자본 유입이 활발해질 전망
- 현재 산업 내 경쟁도가 매우 높은 상황으로, 미래 성장성 보장을 위한 자산(예. 광산) 확보가 주요 이슈로 떠오르고 있음

### 석유 및 가스

- 상품 변동성, 인플레이션, 금리 및 지정학적 이슈로 인해 밸류에이션 및 부채 가용성이 떨어지고 있으나, 최근 높은 에너지 가격으로 재무상태가 개선되며 M&A 활동이 활발해짐
- 중기적으로는 고에너지가에 따른 수익률과 주주가치 극대화를 위한 업스트림 M&A가 기대되며, 단기적으로는 탈탄소화를 위한 소수 지분 및 비핵심 자산 처분, ESG용 전략적 자산 취득, 운영 및 디지털 역량 개선을 통한 포트폴리오 최적화 등을 위한 거래 이루어질 전망
- 단기적으로는 고에너지가 및 높은 석유 수요를 활용한 핵심 자산의 수익률을 극대화해야 하며, 향후 석유 수요 감소 및 에너지 전환에 대비해야 하기에 균형적 자금 배분이 필요

### 전력 및 유틸리티

- 대형 유틸리티 기업들이 자본 수익을 늘리고자 기존 자산을 재정비 하고, 새로운 에너지 플랫폼에 투자함으로써 에너지 보안, 탈탄소화, 에너지 전환 중심의 비즈니스로 재조정하고자 함에 따라 올해 하반기까지 M&A 시장은 다소 위축된 양상을 지속할 전망
- 재무상태 개선 및 전략적 우선순위에 대한 재투자를 위해 기업들은 포트폴리오 최적화와 자산 효율화 전략에 집중할 전망
- 미국의 인플레이션 감축법(IRA)의 크레딧과 인센티브를 활용하여 청정 에너지 전환을 위한 투자가 증가할 것
- 대외적 불확실성으로 인해 당분간 M&A 거래는 활발하지 않을 것이나, 향후 고금리 환경으로 인해 대형 유틸리티 업체가 재정난을 겪는 업체를 인수하는 형태의 거래가 발생할 것으로 기대

### 화학

- 2023년에 들어서며 중국의 코로나19 봉쇄령 완화와 공급망 정상화를 기대하며 M&A 시장 회복을 기대했으나, 후방사업 수요 악화, 자금 조달 비용 증가, 인플레이션 영향으로 다소 약한 회복세 보임
- 현재의 불확실성이 해소되면 포트폴리오 최적화로 인한 비핵심 자산 매각, 공급망 개선, 지속가능성 목표 달성을 위한 탈탄소화 압박 등이 중단기적으로 M&A 시장을 활성화시킬 수 있는 요소로 작용할 것

## [IT·미디어 & 통신] 2023 Mid-year M&A Outlook

- 디지털 가속화 추세에 따라 기업의 기술 역량 개선 니즈는 더 높아질 전망으로, 기술 혁신 중심의 투자와 M&A는 점차 더 활발해질 전망
- 다만 상반기 M&A 거래 규모는 자본 제약, 고금리, 지정학적 갈등, 규제 등의 영향으로 축소. 하반기에도 유사한 양상을 보일 전망
- 재무건정성이 높은 기업은 기술적 역량 제고 및 혁신 주도를 통해 기회 확보, PE들은 높은 마진과 원활한 현금흐름을 지닌 TMT 분야의 비즈니스 모델에 대한 관심 지속

### IT·미디어&통신 부문 M&A를 주도할 주요 테마

#### IT

- [인공지능] 챗GPT 등장으로 AI에 대한 인지도가 높아짐에 따라 신성장 동력으로써 여러 IT 섹터내 M&A 활동을 견인할 것
- [소프트웨어] 안정적인 구독형 비즈니스 모델 특성을 지녀 투자자들의 관심 지속될 전망이며, 올해 하반기에도 상반기(70% 비중 차지)에 이어 IT 섹터 M&A 규모를 견인할 전망. 상반기 거래량은 작년 하반기 대비 15% 증가하였으나, 거래금액은 작년보다 낮게 유지될 전망
- [IT 서비스] 기업의 디지털 전환 및 보안 강조 추세로 높은 성장세를 보이는 중이며, 상반기에는 사이버보안 관련 cross-border M&A 우세
- [반도체] 상반기에는 규제로 인해 다소 침체된 양상을 보였으나, 생성 AI와 같은 신기술 등장으로 하반기에는 수요 및 투자 회복될 전망

#### 미디어

- [스트리밍] 가입자 경쟁 및 콘텐츠 개발/확보에 소요되는 비용 고려 시 높은 ROI를 창출하기 위해 업계 생태계내에서 활발한 M&A 전개 전망
- [비디오 게임] 비디오 게임은 기업에게 콘텐츠 수준 향상, IP 확장, 광고 수익화, 메타버스 등의 기회를 제공하기에 관련 투자 증가할 전망
- [Live 스포츠] 데이터 기술 향상과 더불어 라이브 경험에 대한 수요 증가로 투자자들의 관심이 모아지고 있으며, 소비자 경험 변화에 따라 해당 섹터에 대한 투자 증가할 전망

#### 통신

- [합병] 상반기 딜 거래 규모와 금액은 경기 부진과 메가딜 부재로 작년 하반기에 비해 각각 6%와 65% 감소했으며, 기업 부채 부담 완화를 위해 올해 하반기에도 다소 침체될 수 있으나, 통신사들의 합병 추세는 지속될 전망
- [인프라 매각] 디지털 인프라 자산, 특히 높은 수요로 인해 셀 타워와 파이버의 매각 추세가 하반기에도 지속될 것으로 예상
- [기술 융합] 통신사들은 데이터 분석, 사이버 보안, 클라우드 등 front-end와 back-office 인프라 중심의 볼트온 인수를 통해 고성장 수익원을 창출하고자 함

## [산업재 및 자동차] 2023 Mid-year M&A Outlook

- 상반기에 이어 연말까지 다소 안정적인 속도로 M&A 활동이 이루어질 것으로 예상되며, 러-우 전쟁, 인플레이션, 에너지 가격 등의 리스크 대응 방안으로 기업들은 “기본기”를 갖춘 거래 방식과 실사를 더욱 강조
- 기업들은 기술 역량 제고를 위한 전략적 인수에 관심을 보이고 있으며, 특히 로봇, 자동화, AI, 사이버보안, 데이터 분석에 관심을 보임
- 전략적 투자를 위한 자본 축적 방안으로 기업들은 포트폴리오 실적을 분석하고 비핵심 자산을 전략적으로 매각하는 방식을 따르는 중

### 산업재 및 자동차 부문 글로벌 M&A 트렌드

#### 항공우주 & 방위

- [항공우주] 2023년 말까지 팬데믹 이전 수준으로 회복할 것으로 전망되나, 높은 연료 비용, 공급망 이슈 지속, 인력 부족, ESG 압력 등의 제약으로 성장 속도가 더딜 가능성 존재. 기업 입장에서 해당 문제를 인수합병과 전략적 포트폴리오 검토를 통해 대응하고자 함
- [방위] 무인, 극초음속, 사이버 관련 역량 확보를 위한 딜 거래가 활성화 될 것으로 예상되며, 자금난이 완화될 시 상당한 규모의 드라이 파우더를 지닌 PE들이 적극적으로 참여할 전망

#### 자동차

- 상반기 딜 거래규모와 금액은 작년 하반기 대비 각각 4%, 40%(메가딜1 제외) 감소했으며, 자금 조달 이슈 완화 전까지는 해당 추세 지속 전망
- 업계는 디지털, 소프트웨어, 전동화 개발에 대한 니즈로 인해 M&A 중심의 전략을 고수할 것이며, 점차 서비스 중심의 비즈니스 모델로 전환됨에 따라 관련 스타트업 및 떠오르는 OEM사에 대한 투자가 상당히 이루어질 것으로 예상됨

#### 서비스

- 경기 부진에도 불구하고 아웃소싱 서비스, IT 관리, 전문 서비스(회계, 엔지니어링 컨설팅, 인증 등) 중심으로 활발한 M&A가 전개될 것으로 예상되며, 특히 엔지니어링 컨설팅은 지출 대비 마진이 높아 투자자들의 관심 집중될 전망
- 기업은 롤업 전략을 통해 로컬 단위의 분산된 서비스를 통합시켜 규모를 키우고자 할 것이며, PE는 대규모의 롤업에 참여할 것으로 예상

#### 엔지니어링 & 건설

- 상반기 M&A 활동은 불안정한 경기와 자금 조달 어려움으로 인해 침체된 양상을 보였으며, 하반기도 향후 경기에 따라 달라질 것으로 예상
- 섹터 관련 M&A 경험이 있는 기업이 보다 유리할 것으로 보이며, 이들은 포트폴리오 검토 및 비핵심 자산 매각을 통해 자본을 축적하고자 함. 상당한 드라이 파우더를 지닌 투자자들은 공개회사를 buyout하여 비상장사로 만드는 take private 기회를 노릴 가능성이 큼

#### 제조

- 신기술 역량 확보를 위해 데이터 분석, 사물인터넷(IoT), AI 등의 스마트 팩토리 기술을 보유한 기업 중심으로 M&A가 추진될 전망
- 기업들은 비핵심 자산 매각을 통한 자산 확보 전략을 지속할 것으로 예상되며, 고객 수요에 맞춰 ESG 이니셔티브에 계속해서 집중할 전망
- 아시아 지역, 특히 중국은 신재생에너지 관련 제조업에 지속 관심을 보임에 따라 outbound M&A가 상반기에 이어 하반기에도 추진될 전망

## [부동산] 2023 Mid-year M&A Outlook

- 인플레이션 및 고금리로 인해 차입금이 증가하고 부동산 시장 밸류에이션이 하락하며 글로벌 부동산 M&A 시장은 여전히 침체된 상황
- 다만, 포스트 코로나 시대에 비즈니스의 운영 방식과 사람들의 주거·업무·레저 형태가 변함에 따라 투자자들은 새로운 기회를 탐색 중
- 향후 6~12개월 내에 PE, 패밀리 오피스, 국부펀드 등 투자자들은 낮은 밸류에이션, 현 경기 상황, 떠오르는 부동산 테마(특히 카지노, 웰니스 리조트, 스포츠 엔터테인먼트 등의 경험 위주의 테마)에 관심을 가지며 M&A 시장에 보다 적극적으로 참여할 것으로 예상됨

### 부동산 부문 글로벌 M&A 트렌드

#### 사무용

- 경기 부진과 고금리로 인해 부채 및 수익률에 대한 부담이 늘며 전세계 통틀어 두자리 수의 공실률이 관측되었고, 단기적으로는 자금 조달이 더 어려워질 것으로 예상되어 건물 등급이 자본 가용성과 자산의 재무적 성과를 결정짓는 주요 요소로 작용할 것
- 아시아 지역내 엄선된 도시, 입지조건 좋은 건물, 현대적이고 고품질의 건물 등 높은 수요가 보이는 지역 중심으로 M&A 활동이 활발할 것으로 예상되며, 특히 유럽 중심으로 건물의 에너지 효율 성능을 강조하기 시작함에 따라 친환경 사무 공간에 대한 수요 또한 높아질 전망

#### 산업용

- [미주] 미국에서는 수요가 감소 중인 반면, 멕시코는 공급망 안정성을 위해 온쇼어링과 니어쇼어링을 추구하며 산업용 자산에 대한 수요 증가 중. 남미는 이커머스 수요와 농업 비즈니스 성장이 기대됨에 따라 활발한 M&A 활동이 이루어지는 중
- [유럽] 임대 성장과 친환경 자산에 대한 관심 지속으로 활발한 거래 유지 중이나, 특정 시장에서는 토지 부족, 건축 비용 증가 등의 제약 존재
- [중동 및 아시아] 이커머스 붐으로 공실률과 임대 성장이 지속적으로 이루어져 산업용 부동산 개발에 대한 수요 증가할 전망

#### 주거용

- 전세계 고금리 추세는 주택 소유 비용을 증가시켜 임대 부동산(다세대, 제조 주택 및 임대용 단독 주택 등)에 대한 수요를 증가시켰으며, 주택 관련 부동산의 실적 호조와 활발한 거래 시장은 지속될 것으로 예상됨

#### 리테일

- 남미는 코로나19 팬데믹의 영향에서 다소 더딘 속도로 회복 중인 반면, 북미, 아시아, 중동 지역은 현 높은 성장세를 하반기에도 유지할 것으로 예상되나 고금리와 인플레이션으로 인해 성장 속도는 감소할 것으로 예상됨
- 소비자들의 오프라인 쇼핑 증가 추세가 리테일 부동산 개발 및 재개발 속도를 높였으며, 이는 하반기 M&A 시장에 큰 영향을 미칠 것

#### 호텔

- 국내 및 해외 여행에 대한 수요가 증가함에 따라 호텔 섹터 중심의 M&A 시장은 불안정한 경기에도 불구하고 활발할 것으로 예상됨
- 호텔 부동산에 대한 거래 수요는 중동과 아시아 지역의 인바운드 투자 증가 및 관광 산업의 긍정적인 전망에 따라 지속적으로 증가할 전망

## [헬스케어] 2023 Mid-year M&A Outlook

- 경기 부진과 구매자-판매자 간의 지속적인 가격 격차로 상반기 일부 거래활동에 차질을 빚었으나, 헬스케어 섹터에 대한 투자자들의 지속적인 관심과 밸류에이션 격차 완화로 하반기에는 M&A 활동이 활발해질 것으로 예상
- 대규모 제약사들은 파이프라인 격차를 해소하기 위해 중견 바이오 기업에 대한 투자를 지속 추구 중인 한편, 포트폴리오 검토와 비핵심 자산 매각은 여전히 최우선 과제로 남아 있으며, 생성 AI의 등장으로 업계에서는 해당 역량을 자체 서비스에 통합시킬 방안을 검토 중

### 헬스케어 부문 M&A를 주도할 주요 테마

#### 제약 및 생명과학

- 블록버스터 의약품들의 특허가 향후 10년 내에 만료될 예정으로 주요 제약사들은 파이프라인을 채우고 성장 계획을 달성하기 위해 cross-border 딜을 포함한 다양한 M&A 기회를 적극적으로 탐색 중
- 반독점 규제로 인해 2023년 상반기에 발표된 일부 메가딜이 지연되어 딜 관계자들은 보다 신중하게 접근하고자 하며, 이에 많은 기업들이 중소기업을 인수하는데 초점을 맞춘 M&A 전략을 실행함으로써 규제 리스크를 완화하고자 할 것
- 대형 제약사들은 적극적으로 매각 후보군을 검토하여 포트폴리오를 최적화하고 특허만료 위기에서 벗어나고자 하며, PE들은 임상시험수탁기관(CRO), 위탁개발생산기관(CDMO), MedTech 기업들에 지속적으로 관심을 보이는 중

#### 헬스케어 서비스

- 헬스케어의 소비자화 추세는 지속으로 비타민, 미네랄, 보충제 및 식의약품 회사들은 여전히 매력적인 투자처로 남아있으며, 새롭게 분리된 일반의약품 비즈니스와 소비자 헬스케어 비즈니스는 M&A를 통해 제품 포트폴리오를 확대하는 등 혁신적 변화를 추구하고자 함
- PE들은 인수후통합 전략을 지속 추진하여 자체 플랫폼을 키우고 비용 효율화를 이루고자 하며, 여러 시장에 걸쳐 세분화되어 있는 개인 클리닉, 피부과, 안과, 수의학 및 기타 전문 의료 제공자 및 서비스 그룹은 계속해서 합병 추세를 이어갈 예정
- 의료 서비스 회사들은 M&A와 더불어 파트너십 및 전략적 제휴를 통해 가상 비서와 챗봇과 같은 새로운 AI 기술을 도입하고자 할 것이며, 원격의료, 헬스 테크, 애널리틱스 기업들은 특히 의료 시장에서 기회를 엿보는 중인 IT 업계에서 상당히 매력적인 자산으로 여겨지는 중

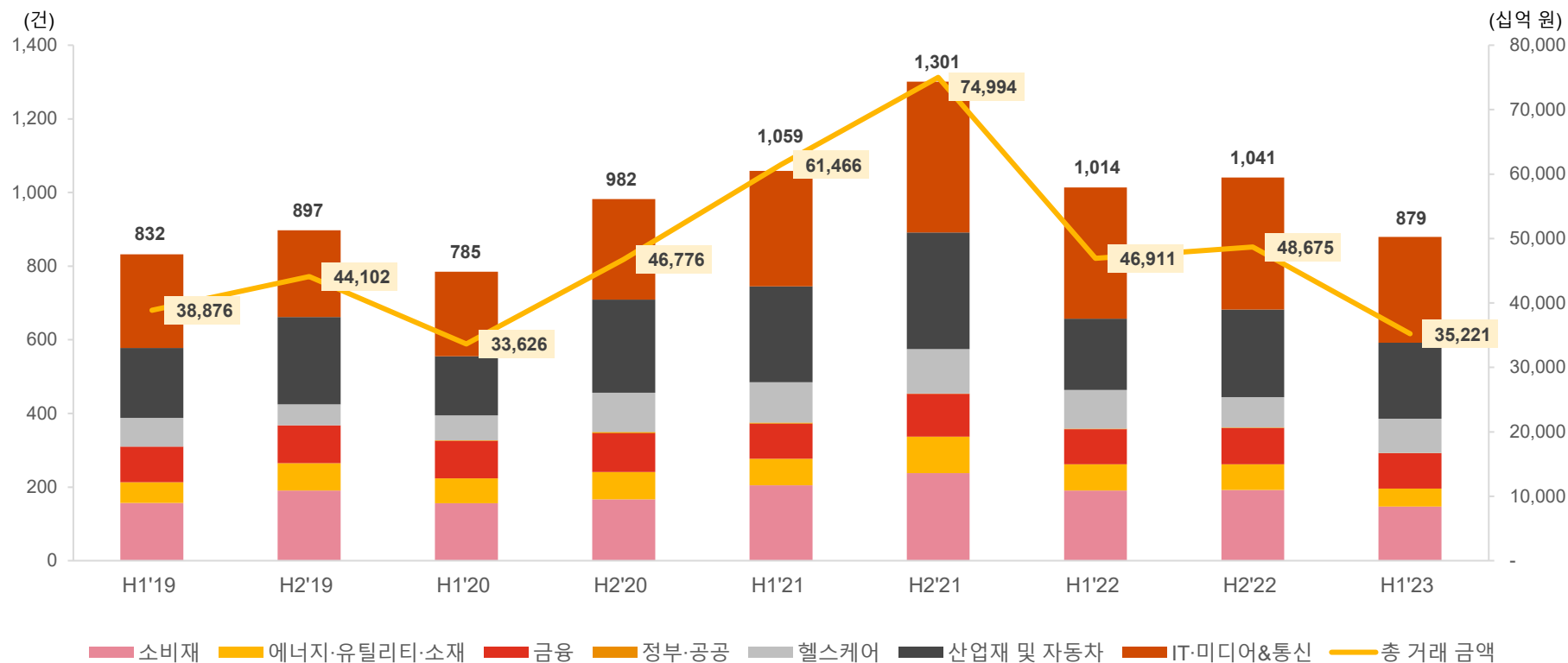
#### 사회적 혜택

- 헬스케어 산업 기업들은 저렴한 의약품과 의료 서비스에 대한 접근성 등의 글로벌 사회 문제를 해결할 것을 요구하는 투자자, 이해관계자 및 정부 기관의 기준을 만족시키기 위해, ESG 측면에서 매력적인 투자 기회를 제공함

## 국내 M&A 실적

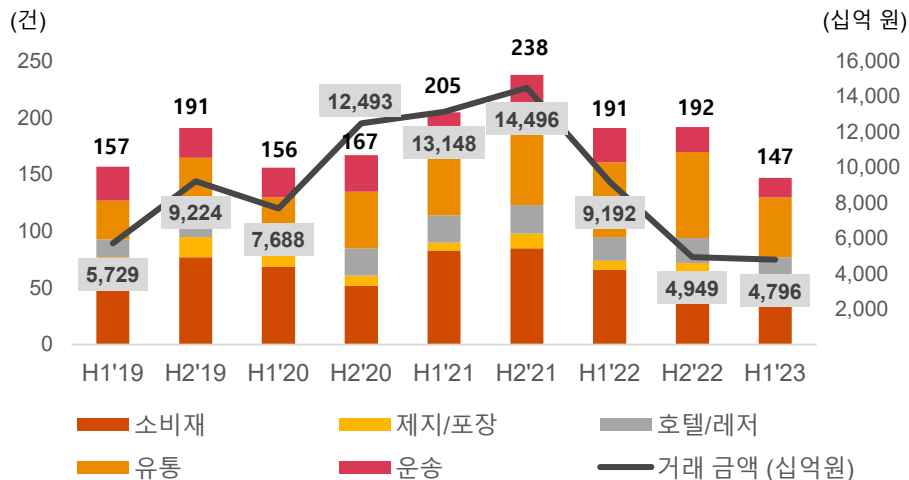
- '23년 상반기 국내 M&A 거래 건수는 879건(-11.5% YoY), 거래 금액은 약 35조원(-27.6% YoY)을 기록하며, '22년 동기간 대비 부진한 실적. 팬데믹 이전인 '19년 상반기 대비 거래 건수는 5.6% 증가한 반면, 거래 금액은 -25% 감소
- 섹터별로는 소비재 부문이 상반기 M&A 거래 건수 147건(-23% YoY), 거래 금액 4.8조 원(-48% YoY)을 기록해 전 섹터 중 가장 크게 감소

### 국내 M&A 거래 규모 및 금액 추이

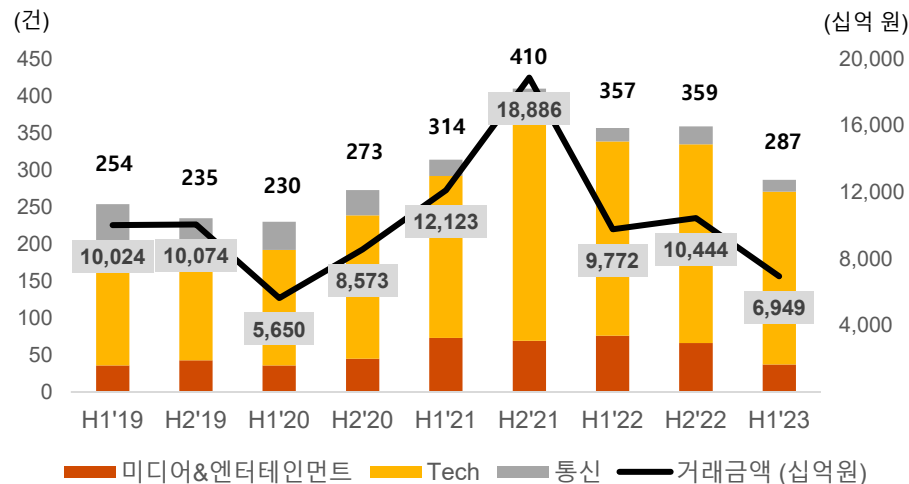


# 국내 M&A 실적: Industry (1)

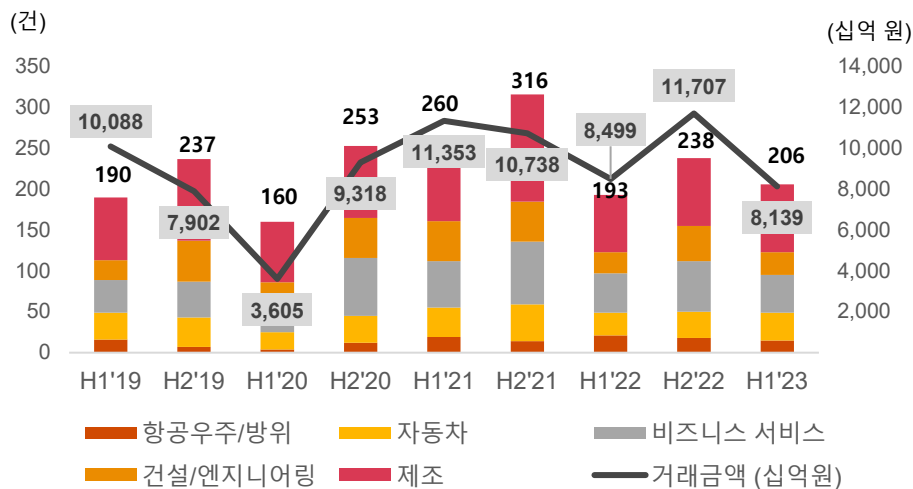
## 소비재 산업: M&A 거래 건수



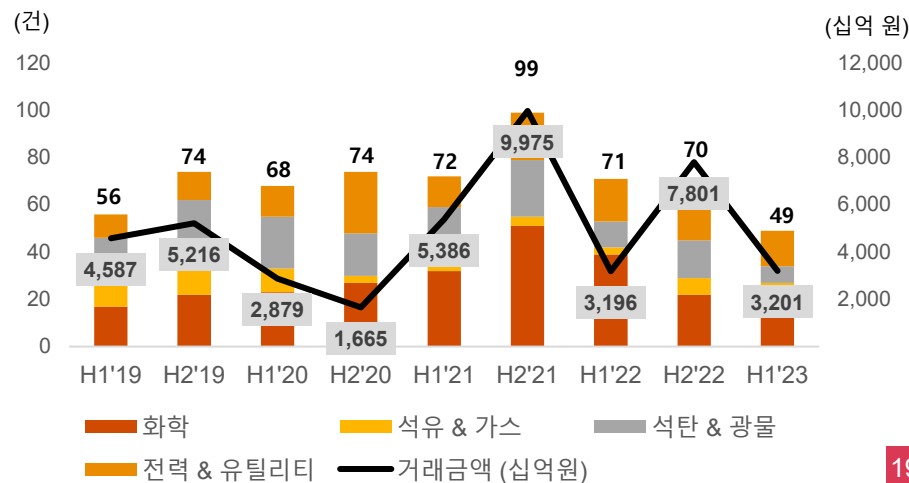
## IT·미디어&통신 산업: M&A 거래 건수



## 산업재·자동차 산업: M&A 거래 건수

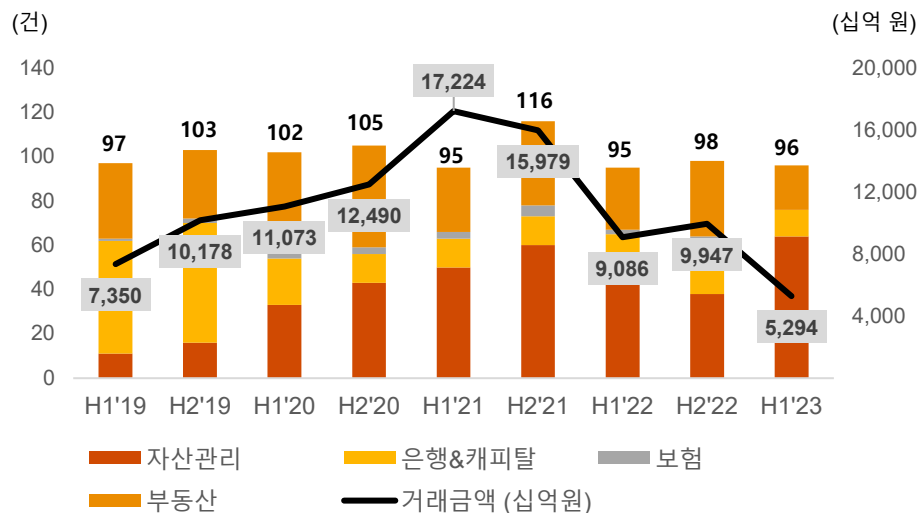


## 에너지·유틸리티·소재 산업: M&A 거래 건수

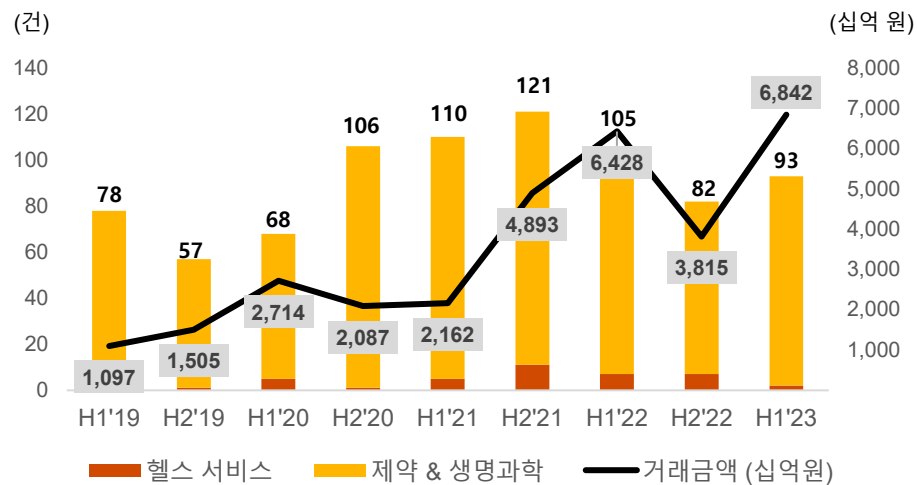


# 국내 M&A 실적: Industry (2)

## 금융 산업: M&A 거래 건수



## 헬스케어 산업: M&A 거래 건수



# Business Contacts

## Deals Leader

**박대준** Partner  
dae-joon.park@pwc.com

## Deals Deputy Leader

**민준선** Partner  
joon-seon.min@pwc.com

**류길주** Partner  
gil-ju.ryu@pwc.com

## 소비재

**장병국** Partner  
byeong-guk.chang@pwc.com

## 헬스케어

**윤창범** Partner  
chang-beom.yoon@pwc.com

## 에너지·유틸리티·소재

**최창윤** Partner  
chang-yoon.choi@pwc.com

**한정탁** Partner  
jungtak.han@pwc.com

**홍진오** Partner  
jino.hong@pwc.com

**박치홍** Partner  
chihong.park@pwc.com

## 금융

**홍영관** Partner  
young-kwan.hong@pwc.com

**김기은** Partner  
gee-eun.kim@pwc.com

## IT·통신&미디어

**최창대** Partner  
chang-dae.choi@pwc.com

**이도신** Partner  
do-shin.lee@pwc.com

## 산업재 및 자동차

**김재운** Partner  
jae-un.kim@pwc.com

**홍석형** Partner  
seok-hyoung.hong@pwc.com

**곽윤구** Partner  
yun-goo.kwak@pwc.com

## Deals Platform

**탁정수** Partner/ Tax  
Deals Platform Leader  
jeongsoo.tak@pwc.com

**정경수** Partner/ M&A센터  
kyungsoo.jung@pwc.com

**성낙필** Partner/ Private Equity  
nack-pil.sung@pwc.com

**김용현** Partner/ Value Creation  
yonghyun.k.kim@pwc.com

# Author Contacts

## 삼일PwC경영연구원

**이은영** Managing Director  
eunyoung.lee@pwc.com

**오선주** Senior Manager  
sunjoo.oh@pwc.com

**강서은** Manager  
seoeun.kang@pwc.com

**최형원** Senior Associate  
hyungwon.choi@pwc.com

**신서윤** Assistant-Associate  
seoyoon.shin@pwc.com



[www.samil.com](http://www.samil.com)

S/N: 2307A-RP-030

© 2023 PwC Korea. All rights reserved. PwC refers to the PwC network and/or one or more of its member firms, each of which is a separate legal entity. Please see [www.pwc.com/structure](http://www.pwc.com/structure) for further details.