

해외 중소기업 정책동향

Global SME Policy Trend

- 📍 **스페셜리포트** 일본 중소기업의 M&A 활용 사업승계와 유의점
- 📍 **해외동향** 독일 중소기업, '2020년말까지 22만 7천개 승계 예정 (등 13건)
- 📍 **주요일정** EntreLeadership Summit(미국 샌디에이고, 2019.4.28.~5.1)(등 6건)



목 차

I. 스페셜리포트

일본 중소기업의 M&A 활용 사업승계와 유의점

요약	1
1. 중소기업 사업승계와 M&A	2
2. 중소기업 사업승계 지원	4
3. M&A 관련 주요 포인트	8
4. 맺음말	14

II. 해외동향

〈미국〉

1. 미국 중소기업청 감사실, 2018회계연도에 111개의 권고 사항 제시	16
---	----

〈독일〉

1. 독일 중소기업, 2020년말까지 22만 7천개 승계 예정	17
2. 독일, 창업자 중 이민자 비중은 평균 21%	18
3. 독일, '국가산업전략 2030' 발표	19

〈EU〉

1. EU, 2019년 중소기업 고용 1.3% 증가 예상	20
---------------------------------------	----

〈일본〉

1. 일본, 지속가능발전목표(SDGs) 대응 중소기업 지원 모델 발표	21
2. 일본 경단련, 벤처생태계 진화를 위한 제언 발표	22



목 차

3. 일본, 2019년 중소기업 업황 개선 전망 양극화	23
4. 일본, 중소기업 생산성 향상을 위해 다양한 대책을 추진	24
5. 일본, 지역 중소기업의 기술인력 육성에 교육훈련기관이 크게 기여	25
1. 중소기업 자금조달 방안으로 토타운투자펀드(HIT) 도입 제안	26
2. OECD, 1990년대 중반 이후 소득 불평등 심화	27
3. 동남아 중소기업, 성장 기회 확보위해 글로벌 가치사슬(GVCs) 참여 필요	28

III. 주요일정

1. Google Cloud Next '19 (미국 샌프란시스코, 2019.4.9.~11)	29
2. Dublin Tech Summit (아일랜드 더블린, 2019.4.10.~11)	29
3. Noah Conference (이스라엘 텔아비브항, 2019.4.10.~11)	29
4. Global Entrepreneurship Congress (바레인 마나마, 2019.4.15.~18)	30
5. Content Marketing Conference (미국 보스턴, 2019.4.16.~19)	30
6. EntreLeadership Summit (미국 샌디에이고, 2019.4.28.~5.1)	30

I

스페셜리포트



일본 중소기업의 M&A 활용 사업승계와 유의점

요 약

- 최근 사업승계가 큰 문제가 되고 있는 일본 중소기업 중에는 사업승계형 M&A를 활용하려는 기업이 증가하고 있음
 - 2017년판 중소기업백서에 따르면, 후계자(후보)가 없는 중소기업의 경우 소규모 법인 19.3%, 중 규모 법인은 36.7%가 M&A 검토에 전향적인 자세를 보임
 - 사업승계형 M&A의 특징은 일단 친족이나 사내 임직원 중 후계자가 없어도 종업원의 고용유지·확보가 가능하다는 점임
- 일본에서는 ‘사업인계지원센터’(이하 ‘센터’)를 통해 후계자가 없는 중소기업·소규모사업자들에게 M&A에 관한 조언, 정보제공, M&A매칭업무 등을 실시하고 있음
 - 센터 수는 2012년도에 7개에서 2017년도에는 48개로 증가하였으며, 상담건수와 사업인계건수도 각각 2012년도 994건, 17건에서 2017년도 8,526건, 687건으로 대폭 증가함
 - 또한 센터에서는 후계자가 없는 개인사업주와 창업을 지망하는 기업가(起業家)를 연결시키는 ‘후계자인재뱅크’도 운영하고 있음
- M&A 성공에 매우 중요한 것은 주식양도가격 산정이며, 주식 양도가격 산정 시 참조할 일반적인 포인트는 산정방법과 양도가액 증감요인에 관한 것임
 - 주식 양도가격 산정방법은 일반적인 산정방법과 중소기업 특유의 산정방법이 있으며, 양도가액 증감요인에는 이월결손금을 통한 세금효과와 임원 퇴직금 지급 등이 있음
 - 주식가치 산정방식은 거래형태(지분매각, 사업양도, 합병, 회사분할, 주식이전, 주식교환, 상속 등), 거래주체(대주주, 소액주주, 동족주주, 영세주주 등), 주식의 유통상황(상장·비상장, 양도제한 유무) 등에 따라 신중하게 판단해 결정해야 함
- M&A를 실시할 때 매도자는 매수자가 선정한 변호사, 공인회계사, 세무사 등 전문가로부터 기업 실사(Due Diligence)를 받게 됨
 - 기업실사에서 무엇을 중시하는가는 안건에 따라 상이하지만, 기업실사의 목적은 리스크 파악, 수익 파악, 계획과 경영방침의 결정 등임
- 사업승계형 M&A는 향후에도 지속 증가할 것으로 전망되며, M&A가 원활하게 이루어지기 위해서는 매수기업 선정은 물론 그 밖에도 주식양도가격 산정, 기업실사 등 법무, 재무, 세무 등 다양한 측면에서 고도의 대응이 요구됨

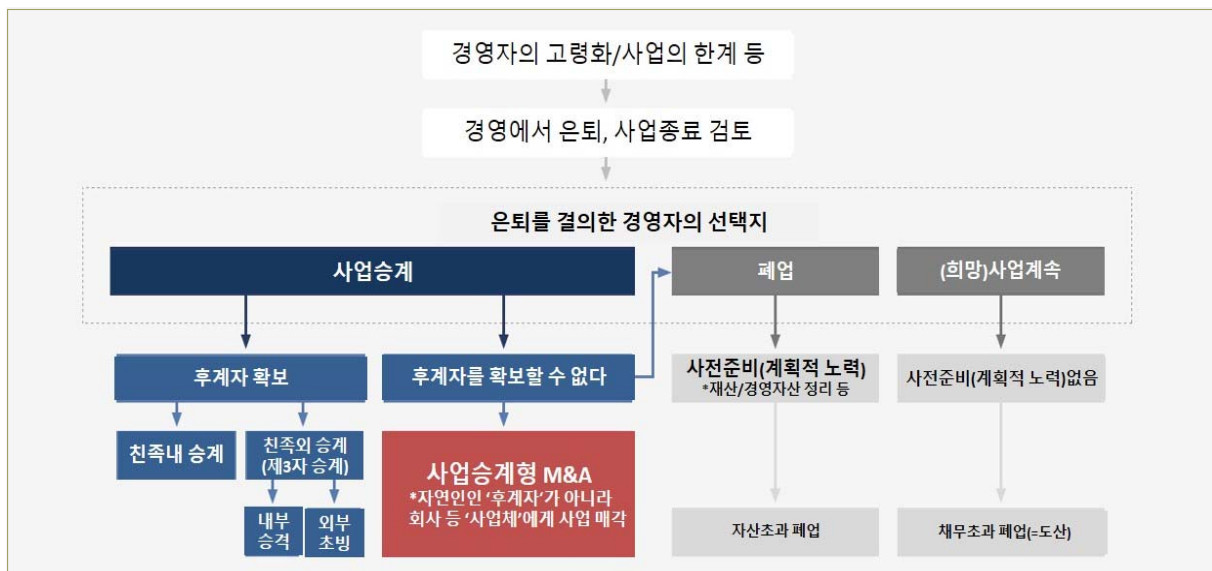
【원 문】

- みずほ総合研究所, ~親族や役職員以外への事業承継 手段として一考の価値あり~中小企業におけるM&A実施時の留意点, 2019. 2

① 중소기업 사업승계와 M&A

- 사업승계가 큰 문제가 되고 있는 일본 중소기업 중에는 친족이나 임직원 중에 후계자를 찾지 못해 어쩔 수 없이 폐업을 검토하는 경우가 다수 존재함
 - 신용조사기관인 제국데이터뱅크(TDB), 조사에 의하면 2018년 일본 기업의 후계자 부재율은 66.4%에 달함¹⁾
 - 2018년 10월 기준으로 후계자 부재 때문에 사업 지속에 대한 전망이 어려워 도산한 기업은 316건임
 - 2018년 전체로는 2017년의 341건을 상회할 가능성도 있음
- 이러한 친족·사내승계 이외의 선택지 중 하나로 사업승계형 M&A가 있으며 최근에는 후계자가 없는 중소기업의 유용한 사업승계 수단이 되고 있음
 - 2017년판 중소기업백서에 따르면, 후계자(후보)가 없는 중소기업의 경우 소규모 법인 19.3%, 중규모 법인은 36.7%가 M&A 검토에 전향적인 자세를 보임
 - 이들이 중시하는 사항은 종업원의 고용유지·확보가 가장 많았으며 사업 양도처로 업종이나 규모는 관계없다는 의견도 늘어나는 추세임

〈그림 1〉 사업승계 방법

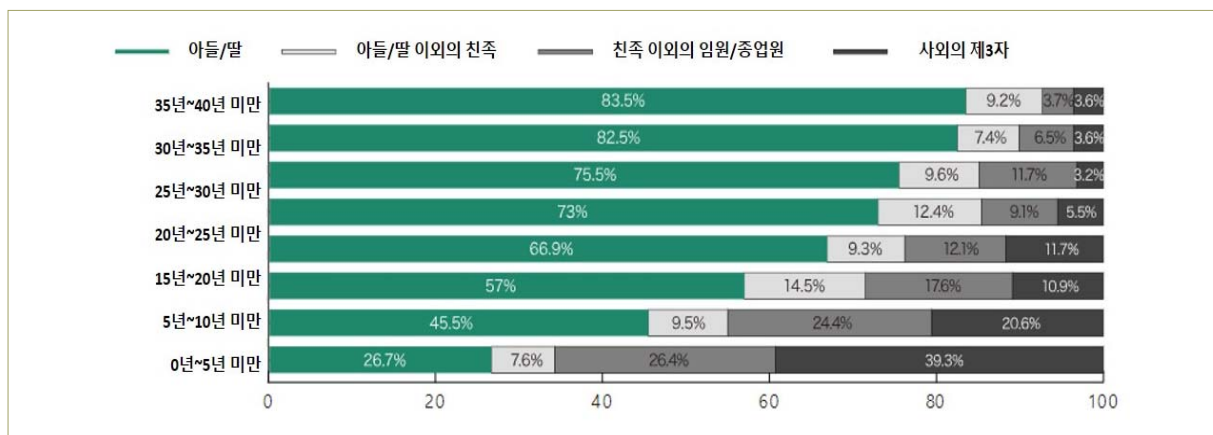


자료 : 온덱 홈페이지(<https://www.ondeck.jp/service/inherit>)

1) <https://www.nippon.com/ja/features/h00348/>

- 기존에는 90% 이상의 중소기업이 친족에게 사업을 인계하였으나 현재는 그 비율이 40% 이하로 낮아졌음
 - 이전에는 당연하게 여겨졌던 ‘친족이 가업을 잇는다’라는 사고방식이 이제는 성립하지 않는 시대가 되고 있음
 - 2017년 중소기업 사업인계 건수를 내역별로 보면 제3자 승계가 66%, 종업원 승계가 20%를 차지하였음²⁾

〈그림 2〉 사업승계 시기별 현경영자와 선대경영자와의 관계



자료 : 중소기업기반整備機構 事業承継・引継ぎ支援センター

주 : 중소기업청 위탁 ‘中小企業の資金調達に関する調査(2015년 12월, みずほ総合研究所(株))를 참고로 작성

- 사업승계형 M&A의 특징은 일단 친족이나 사내 임직원 중 후계자가 없어도 종업원의 고용유지·확보가 가능하다는 점임
 - 또한 기존 거래처와 거래를 지속할 수 있으며, 매도자인 오너는 양도대금(현금)을 받아 은퇴 후 생활자금을 확보하게 되며, 폐업·청산을 선택하는 것보다 세금부담이 가벼운 경우도 많음³⁾
 - M&A를 통한 매수 대상 기업은 일반적으로 경영관리체제가 확립되어 있어 경영에 관한 노하우 교육이 필요 없고 업무 인계를 중심으로 하면 되기 때문에 사업승계에 필요한 시간도 다른 승계방식에 비해 짧은 경우가 많음⁴⁾
 - M&A에 의한 승계의 경우 사업을 승계하는 측이 제3자인 경우가 많고, 주식과 사업을 양도하면 사업승계가 완료되고, 양도와 관련된 세금도 취득한 현금으로 지불하면 되기 때문에 자금조달 필요가 없음

2) 独立行政法人中小企業基盤整備機構, 平成29年度に認定支援機関が実施した事業引継ぎ支援事業に関する事業評価報告書, 2018.9.27

3) M&A는 20.315%의 분리과세가 적용되지만 폐업·청산은 종합과세 대상임

4) Bizup 發展會計, 事業承継対策とM&A

② 중소기업 사업승계 지원

- M&A를 통해 기업을 매각하려는 기업은 매수하는 기업과의 매칭업무나 기타 M&A에 관한 전문지식이 필요하기 때문에 금융기관이나 M&A중개기업의 서비스를 활용하는 것이 일반적임
 - 그러나 중소기업 입장에서는 비용에 대한 부담이 있고, 중개기업 등을 꼭 활용해야 하는지 판단하기 어려움

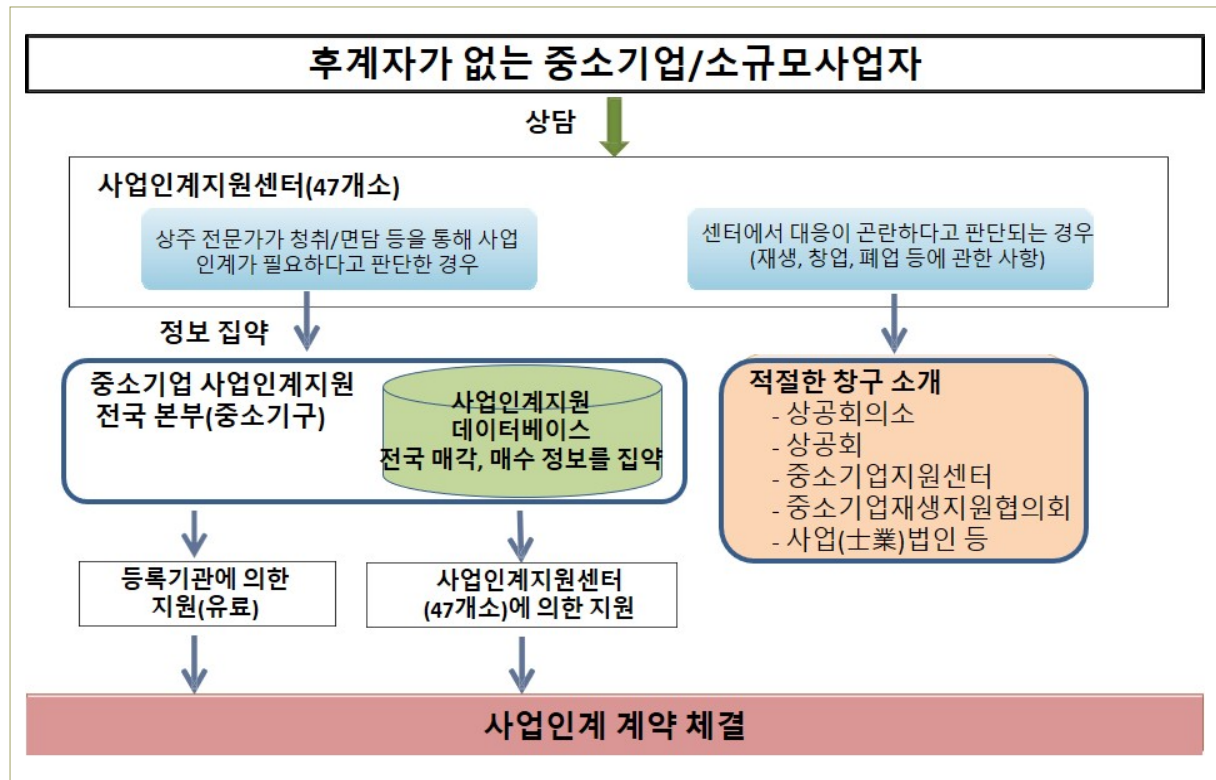
〈그림 3〉사업승계형 M&A 흐름



자료 : みずほ総合研究所, 「親族や役員以外への事業承継 手段として一考の価値あり」~中小企業におけるM&A実施時の留意点, 2019.2

- 이러한 문제를 지원하기 위해 현재 일본에서는 ‘사업인계지원센터’(이하 ‘센터’)를 운영하고 있음
 - 센터는 후계자가 없는 중소기업·소규모사업자의 사업인계를 지원하는 국가사업을 실시하는 기관으로 M&A에 관한 조언, 정보제공, M&A매칭업무 등을 실시하고 있음
 - 즉 등록기관(센터에 등록된 중개자 등)과 연계해 M&A 지원을 실시함
- 센터는 사업인계와 관련해 다음과 같은 특징을 가진 공적기관임
 - 국가사업으로 국가가 인정한 지원기관(상공회의소, 도도부현센터 등)이 실시하며, 이해관계가 없는 중립적인 입장에서 조언을 실시함
 - 상담에 관해서는 비밀을 엄격히 유지하고 업무에 정통한 전문가가 대응함
 - 필요에 따라서는 변호사, 공인회계사, 변리사 등과 같은 전문가를 소개함
 - 센터 상담은 회수 제한이 없고 무료임
 - 단 등록기관과 사업 등의 전문가를 통해 지원을 받은 경우에는 별도 보수 등이 발생하는 경우가 있음

〈그림 4〉 사업인계지원센터 업무 흐름



자료 : 日本政策金融公庫, 事業引継ぎ支援センターをご活用ください, 経営情報 NO.408, 2017.4.27

- 동 센터의 지원 실적은 계속 늘어나고 있으며 센터가 지원한 사업승계 형태의 약 70%가 제3자에 대한 사업인계로 알려지고 있음
 - 센터 수는 2012년도에 7개에서 2017년도에는 48개로 증가하였음
 - 상담건수와 사업인계건수도 2012년도 994건, 17건에서 2017년도 8,526건, 687건으로 대폭 증가함

〈표 1〉사업인계지원센터 지원 실적

	2012년도	2013년도	2014년도	2015년도	2016년도	2017년도
인계센터 수 (누계)	7개	10개	16개	46개	47개	48개
상담건수	994	1,634	2,894	4,924	6,292	8,526
사업인계건수	17	33	102	209	430	687

자료 : 独立行政法人中小企業基盤整備機構, 平成29年度に認定支援機関が実施した事業引継ぎ支援事業に関する事業評価報告書, 2018.9.27

- 센터에서는 친족·종업원 승계, 재생, 창업, 폐업 등 사업승계에 관한 광범위한 상담을 하고 있음
 - 상담내용은 다양한데, 후계자가 없어 고민이지만 어떻게 하면 좋을지 모르는 경우가 다수임
 - △후계자가 없는데 향후 회사를 존속해야 하는가, △회사를 다른 기업에 양도하고 싶은데 어떻게 하면 좋은가, △다른 기업을 매수하고 싶은데 어떻게 추진하면 좋은가, △회사 매매에 합의했는데 진행 절차는 어떻게 해야 하는가, △M&A 시 자사의 평가액은 어떻게 계산되고, 주의할 포인트는 무엇인가, △개인사업주로 후계자가 없는데 어떻게 해야 좋은가 등
 - 또 센터에서는 후계자가 없는 개인사업주와 창업을 지망하는 기업가(起業家)를 연결시키는 ‘후계자인재뱅크’도 운영하고 있음

- 센터가 계약을 성공시킨 사례의 주요 패턴은 다음과 같음
 - (패턴 1) 센터가 직접 코디네이터로서 계약을 성공시킨 경우임
 - 센터는 중소기업의 의뢰에 따라 사업양도 추진 방법 조언, 양도 대상자 소개, 양도조건 등의 비교 외에 각종 서류작성에 필요한 전문가를 소개함
 - (패턴 2) 민간 M&A 중개업자, 금융기관 등에 연결해 계약을 성사시키는 패턴임
 - 센터는 중소기업의 의뢰에 따라 등록기관(센터에 등록된 중개자 등), 금융기관 등을 소개함
 - 등록기관은 양도기업의 매칭 및 양도계약 성사까지 지원함
 - (패턴 3) 후계자인재뱅크를 활용해 계약을 성사시키는 패턴임
 - 후계자가 없는 기업과 창업 희망자를 매칭시키고, 계약 성사까지 지원함

〈표 2〉 ‘패턴 2’ 계약 성공 사례

	주요 내용
사업인계 개요	• 인계대상 : 바로전기공업(주)(히로시마시) • 양 도 자 : 바로전기공업(주) • 양 수 자 : 동양전장(주) • 양도방법 : 주식 양도 • 인계기간 : 2013년 1월(양도 상대방 탐색)~2015년 3월말(약 2년 3개월) • 지원방법 : 히로시마현 사업인계지원센터 소개를 통해 등록지원기관인 히로시마은행이 M&A를 중개
사업인계까지의 경과	• 바로전기공업(주)는 40년 이상 전기설비 등 제어반(制御盤)을 제조해온 전통 기업 • 고객 니즈에 맞춘 주문형 제작 대응에 강점을 보유. 후루타(古田) 전사장은 70세를 앞두고, 친척이나 종업원 중에 후계자 후보가 없어 회사 미래와 종업원 고용에 대해 고민하고 있었는데, 히로시마현 사업인계지원센터 광고지를 보고 동 센터를 방문 • 등록기관인 히로시마은행의 지원을 받아 동종업계 회사인 동양전장(주)와 연결되어 M&A에 이르게 됨 • 바로전기공업(주)로서는 종업원 11명의 고용유지와 오래 이어져온 회사 이름을 이어가는 일에 성공함 • 또 동양전장(주)로서는 기술을 갖춘 인재와 동일 지역의 공장·부지를 확보해 사업확대가 예상됨 • 또 바로전기공업(주)는 민간시장, 동양전장(주)는 공공시장을 상권으로 하기 때문에 판로확대로도 연결됨
사업인계지원센터의 대응 내용	• 1차 대응 시에 바로전기공업(주)의 기업 상황 등을 조사. 특히 주식양도 이외에 개인보유의 토지건물 양도, 퇴직금 지급 상황 등을 센터에서 정리하고, 경영자의 사업인계에 관한 요청 사항 등을 청취 • 그 후 히로시마은행에 본 안건을 전달해 중재함

자료 : 日本政策金融公庫, 事業引継ぎ支援センターをご活用ください, 経営情報 NO.408, 2017.4.27

- 후계자인재뱅크는 후계자 부족 때문에 고민하는 기업(주로 중소기업, 영세기업이 대상)에 대해 후계자 후보가 될 인재를 매칭해주는 제도임⁵⁾
- 후계자인재뱅크의 목적은 △경영자 부족 문제 해결, △원활한 M&A와 사업승계, △창업의욕을 갖고 있는 인재 지원 등임
 - 일본정책금융공고 종합연구소가 실시한 인터뷰 조사에 의하면 폐업을 고려하고 있는 경영자의 약 30%가 후계자가 없다는 이유로 사업을 포기하는 것으로 나타남
 - 후계자인재뱅크는 모든 도도부현에 배치된 사업인계센터에 설치되어 있음
 - 기업가(起業家)와 기업가 지망 인재가 등록되어 있고, 후계자가 부족한 기업에 대한 상담 결과에 따라 등록된 경영자 후보를 매칭시킴

5) M&A総合研究所, 後継者人材バンクとは? 使い方やメリットを解説!

③ M&A 관련 주요 포인트

□ M&A 성공에 있어 매우 중요한 것은 주식양도가격 산정임

- 기업가치 산정방식을 포함해 매수자를 납득시킬 수 있는 가격을 설정하기 위해서는 관련 지식이 필요함
- 주식 양도가격 산정 시 참조할 일반적인 포인트는 주요 산정방법과 양도가액 증감요인에 관한 것임
- 주식 양도가격 산정방법은 일반적인 산정방법과 중소기업 특유의 산정방법이 있으며, 양도가액 증감요인에는 이월결손금을 통한 세금효과와 임원 퇴직금 지급 등이 있음

〈표 3〉 주식 양도가격 산정 시 참조 포인트

항목	논점	포인트
주요 산정방법	일반적인 산정방법	• 시가(時價) 순자산가액을 이용하는 방법 • 기대 현금흐름을 계산하는 방식 • 유사한 사례를 참고로 하는 방법 등 (기업가치 산정 방식은 여러 가지가 있고 이들을 단독 또는 조합해 산정)
	중소기업 특유의 산정방법	• 중소기업은 (장부가 또는 시가) 순자산 + 영업권(예를 들면 영업이익의 3~5배) 같은 산정방식도 많음
양도가액 증감 요인	이월 결손금을 통한 세금효과 ⁶⁾	• 매도자측 기업이 이월결손금을 갖고 있는 경우, 이를 활용해 장래 납세액을 줄일 수 있기(=미래현금흐름 가치의 가산) 때문에 양도가액 인상으로 이어질 가능성 있음
	임원 퇴직금 지급	• 임원 퇴직금 지급으로 주식 양도가액을 인하, 매수자측 부담을 줄일 수 있음 (매도자인 오퍼는 퇴직금 수입이 발생하기 때문에 실수령액이 감소하는 것은 아님)

자료 : みずほ総合研究所, ~親族や役職員以外への事業承継 手段として一考の価値あり~中小企業におけるM&A実施時の留意点, 2019.2

□ 주식가치 산정 방법(기업가치 산정 방법)은 여러 가지가 있으며, 어떤 평가 방법을 적용할 것인가는 안건의 배경과 거래 목적 등에 따라 상이함⁷⁾

- 거래형태(지분매각, 사업양도, 합병, 회사분할, 주식이전, 주식교환, 상속 등), 거래주체(대주주, 소액주주, 동족주주⁸⁾, 영세주주 등), 주식의 유통상황(상장·비상장, 양도 제한 유무) 등에 따라 신중하게 판단해 주식가치와 사업가치를 평가해야 함

6) 세무상 적자(결손금)가 생긴 경우, 이 결손금을 다음 사업연도 이후 일정기간 이월하고, 이월한 결손금을 다음 사업연도 이후 소득금액에서 공제할 수 있음. 이를 일반적으로 '이월 결손금'이라고 칭함

7) Fukai Group, 株価算定方法(企業価値評価・事業価値評価の方法)の比較

8) 동족주주(同族株主)는 주주와 동족관계에 있는 개인 및 법인을 말함. 주주와 동족관계에 있는 개인은 주주의 친족, 주주가 아직 혼인 신고를 하지 않았지만 사실상 혼인 관계와 동일한 상황에 있는 자, 개인 주주의 사용인 등을 가리킴

- 또한 상속세에 있어서 비상장 주식의 평가액은 어디까지나 과세 목적의 평가액이기 때문에 개인에서 개인으로의 상속 이외의 경우에 있어서는 각 관계자의 이해조정이 중요하고, 디스카운티드 현금흐름(discounted cash flow, DCF)법 등에 의한 경제적 가치 산정도 감안해 주가가치 산정 방법을 선택하는 것이 바람직함
- 비상장주식의 가치를 평가하는 방식은 크게 수익방식, 순자산방식, 비준(比準)방식으로 분류됨⁹⁾
 - 수익방식은 평가대상 회사에서의 기대 이익 등을 기준으로 평가하는 방식임
 - 개념적으로 미래수익 총액을 현재가치화 한 것임
 - 순자산방식은 평가대상 회사가 보유한 순자산가액을 기초로 하여 평가하는 방식임
 - 개념적으로 평가 시점에서 사업을 새로 시작할 때 동일한 자산을 취득하는 경우 또는 회사의 자산 전부를 매각하는 경우 획득할 수 있는 금액을 나타낸다고 할 수 있음
 - 비준방식은 평가대상 회사와 유사한 상장회사(유사 회사 또는 유사 업종) 주식의 시장가격 또는 평가대상 회사 주식의 과거 거래 가격을 참고로 평가하는 방식임
- 수익방식은 평가대상 회사가 향후 획득할 것으로 기대되는 이익 또는 자유현금흐름(free cash flow, FCF)¹⁰⁾을 일정한 할인율로 할인한 현재가치를 기준으로 평가하는 방식임
 - 구체적으로는 이익을 기준으로 평가하는 수익환원방식과 자유현금흐름에 따라 평가하는 디스카운티드 현금흐름(discounted cash flow)방식(DCF방식)이 있음
 - 또한 주주가 평가대상 회사에서 미래에 획득할 것으로 기대되는 배당금을 기준으로 평가하는 배당환원방식도 수익방식의 하나임
 - 수익환원방식 또는 DCF방식에서는 평가대상 회사가 장래 획득할 것으로 기대되는 이익 또는 자유현금흐름에 근거해 사업가치를 산정함
 - 수익환원방식에 의한 사업가치 산정은 평가대상 회사가 장래 획득할 것으로 기대되는 이익에 기초해 평가함
 - DCF 방식에 의한 사업가치 산정은 평가대상 회사가 장래 획득할 것으로 기대되는 자유현금흐름에 기초해 평가함

9) 中小企業庁, 経営承継法における非上場株式等評価ガイドライン, 2009.2

10) 채권자와 주주 등 자금 제공자에 대한 이자, 변제 또는 배당에 총당할 수 있는 현금흐름을 말함

- 장래 이익을 현재가치로 바꿀 때 사용하는 할인율은 일반적으로 가중평균자본코스트 (Weighted Average Cost of Capital, WACC)¹¹⁾을 사용함
 - o 그 다음에는 유휴부동산 등 사업과 관계없는 부동산과 투자 유가증권 등 비사업자산에 대해 처분가치를 산정해 추가함
 - o 그리고 주주 이외의 채권자 등에게 지불할 차입금 등 유이자부채와 소수주주 지분을 공제해 주주가치를 산정함
 - 즉 주주가치는 ‘주주가치=사업가치+비사업자산-유이자부채-소수주주지분’의 공식으로 계산됨
- 순자산방식은 대차대조표 상의 자산에서 부채를 공제하여 계산한 순자산가액에 근거하여 주식가치를 평가하는 방식임
- o 구체적인 평가방식으로는 평가대상 회사 장부가액의 순자산가액에 기초해 평가하는 장부가순자산방식과 평가대상 회사의 장부가액을 시가로 할인한 순자산가액에 기초해 평가하는 시가순자산방식으로 구분됨
 - o 장부가순자산방식은 대차대조표에 계상되어 있는 각 자산의 장부가액에 의한 순자산가액을 주식의 가액으로 하는 것임
 - o 시가순자산방식은 대차대조표에 계상되어있는 각 자산을 시가로 할인해 그 순자산가액을 주식의 가액으로 하는 것임
 - 또한 이 방식에는 평가 이익에 대한 법인세 등 상당액을 공제하는 방식과 공제하지 않는 방식이 있음
 - o 또한 시가 평가에 기초한 순자산방식에는 ‘사업을 새롭게 시작할 때 동일한 자산을 취득하는 경우의 가액을 산정한다’라는 사고에 근거한 재조달시가순자산방식과 ‘회사를 청산했을 경우의 조기처분가액을 산정한다’라는 사고에 근거한 청산처분시가순자산방식 등이 있음
 - 어떤 경우에도 평가대상 회사의 각 자산(특히 토지, 건물, 비상장 주식 등)의 가격을 어떻게 평가 하느냐가 문제가 됨
- 비준 방식은 (1)평가대상 회사와 유사한 특정 상장회사의 시장 주가 등을 참고해 평가하는 유사회사비준방식, (2)평가대상 회사와 유사한 업종 등의 상장회사의 시장 주가 등을 참고해 평가하는 유사업종비준방식, (3)평가대상 회사 주식의 과거 거래 가격을 참고로 하는 거래사례방식이 있음

11) WACC는 자본조달에 들어간 비용 등을 기초로 산정한 비율임

- 유사회사비준방식에서는 특정 상장회사의 시장 주가 등의 동향, 유사업종비 준방식에서는 유사 업종 상장회사 주식의 시장 주가 등의 동향, 거래사례방식에서는 실제 거래 가격을 각각 근거로 삼고 있다는 점에서 객관성이 높다고 생각할 수 있음
 - 유사회사비준방식에서는 먼저 평가대상 회사의 업종, 규모 등을 고려하여 유사한 특정 상장회사를 선정하고, 평가대상 회사와 유사한 회사로 선정된 상장회사의 순자산가액 등의 재무수치를 비교하여 배율을 산출함
 - 이렇게 산출한 배율을 비교 대상인 상장회사의 시장 주가 등에 곱하여 평가대상 회사의 주가를 산정하는 방식임
 - 이 방식은 주식을 공개하는 경우 공개주가를 결정하는 데 이용되고 있음
 - 유사업종비준방식에서는 먼저 평가대상 회사와 유사한 업종의 상장회사 전부를 선정하고, 평가대상 회사와 유사업종 회사의 순자산가액 등의 재무수치를 비교해 배율을 산출함
 - 이렇게 산출한 배율을 유사업종 회사 주식의 평균 시장 주가에 곱해 평가대상 회사의 주가를 산정하는 방식임
 - 거래사례방식은 평가대상 회사의 주식에 대해 과거에 적정한 거래가 이루어진 적이 있는 경우에 그 거래가액을 기준으로 주식 가액을 산정하는 방식임
 - 과거의 매매 사례가 여러 번 존재하는 경우에는 기본적으로 최근의 매매 사례를 이용하는 것이 일반적임
- M&A를 실시할 때 매도자는 매수자가 선정한 변호사, 공인회계사, 세무사 등 전문가로부터 기업실사(Due Diligence)를 받게 됨
- 기업실사는 M&A와 투자, 부동산 투자를 할 경우 대상 회사의 리스크와 수익성을 정확히 파악하기 위한 조사임
 - 따라서 매수자 입장에서 기업실사는 M&A에 수반되는 잠재적 리스크를 줄이기 위한 중요한 절차임
- 기업실사에서 무엇을 중시하는가는 안전에 따라 상이하지만, 기업실사의 목적은 리스크 파악, 수익 파악, 계획과 경영방침의 결정 등임¹²⁾
- 대상 회사의 리스크를 다각적인 관점에서 찾아내는 것이 기업실사의 최대 목적임

12) M&A総合研究所ポータル, デューデリジェンスとは?目的・方法・種類

- M&A와 투자 모두 리스크를 현재화하는 것이 매우 중요한 작업임
- 철저하게 기업실사를 했는지에 따라 M&A와 투자의 효과가 크게 달라진다고 할 수 있음
- 리스크 파악만큼 중요한 기업실사의 목적은 수익 파악임
 - M&A의 경우 ‘얼마나 큰 시너지 효과가 있는지’를 기업실사를 통해 파악하게 됨
 - 대상 회사의 수익의 크기는 그대로 그 회사의 가치로 연결되고, M&A에 있어서 매수가격과 투자액을 결정하는 중요한 요소가 됨
- M&A와 투자의 계획 및 경영통합·조직재편 후의 경영전략을 결정하기 위해 기업실사가 이루어지는 경우도 있음
 - 실사 대상 회사의 사업에 필요한 인허가 및 신고, 마케팅 정보도 획득할 수 있기 때문에 M&A 및 투자 계획과 운영전략 설계에 도움이 될 수 있음

□ 기업실사를 받기 위해서는 최소한 <표 4>에 정리한 자료는 준비하고 있어야함

- 또한 이러한 자료들은 기업실사 시 매수자의 요구뿐만 아니라 자사가 선정한 M&A 중개기관 등으로부터 요청받을 수 있음

<표 4> 준비해야할 주요 자료

구분	자료
법무 관련	주주명부, 등기부등본, 정관, 조직도, 사내규정, 주주총회 회의록·이사회 회의록, 각종 계약서류, 인허가 사업의 인허가증 등
재무 관련	직전 3분기 결산서, 원장, 시산표, 예금통장, 고정자산대장, 차입금 명세서 등
세무 관련	직전 3분기 확정 신고서(감정과목 명세 포함)

자료 : みずほ総合研究所, 『親族や役職員以外への事業承継 手段として一考の価値あり』中小企業におけるM&A実施時の留意点, 2019.2

□ 기업실사는 조사를 실시하는 관점에 따라 다양한 종류가 있음¹³⁾

- (재무 실사) 대상 회사의 재무 상황에 주안점을 둔 기업실사업
 - 주로 ‘채무 또는 부채가 적정한 범위 내에 있는가’, ‘캐쉬 플로 분석’, ‘과거 실적의 미래수익 전망’, ‘부정한 회계가 이루어지고 있지 않은가’ 등 재무면의 조사를 주로 실시함
- (법무 실사) 대상 회사에 대해 ‘계약이나 거래행위에 위반은 없는가’, ‘소송은 없는가’, ‘사업의 인허가는 적정한 것인가’ 등 법률 관점에서 조사함

13) M&A総合研究所ポータル, デューデリジェンスとは?目的・方法・種類

- 대상 회사의 위법행위는 그대로 협상 결렬로 직결되고, 소송에 관해서는 적절한 조치를 취하기 위해 불필요한 시간과 비용이 소요됨
- 권리관계의 정당성을 판별하는데도 법무 기업실사가 중요한 프로세스임
- o (세무 실사) 법인세 등의 세금과 합병 등을 실시했을 때 이월결손금에 특례가 적용되는지 여부 등을 판단할 때 실시하는 조사임
 - 세무 실사는 재무 실사 및 법률 실사에 비해 중요도가 떨어지는 경향이 있지만, 증가산세(重加算税)의 위험을 제거하는 데 도움이 됨
- o (사업 실사) 회사 내부를 조사하는 다른 실사와 달리 대상 회사가 사업활동을 영위하는 시장 동향 등을 조사하는 것임
 - 이를 통해 대상 회사가 시장에서 어떤 위치에 있는지 확인할 수 있음
- o (인사 실사) 인력 관련 업무와 인재에 대해 조사하는 것임
 - M&A의 경우 실사에 따라 '퇴직금이나 연금을 조직개편 후에도 유지할 수 있는지'와 '유능한 인재 확보가 가능한지' 등을 파악할 수 있음
 - M&A와 같은 경영통합 및 조직개편은 인재 유출의 위험이 따르기 때문에 인사 실사를 통해 그 위험을 회피할 가능성이 높아짐
- o (IT 실사) 조직재편과 경영통합을 할 때 중요한 실사이며, 회사 간 합병 시 관리시스템을 어떻게 통합할 것인가를 조사하는 것임
 - IT 실사는 회사 간 합병에 의해 업무와 시스템에 어떤 영향이 초래될지를 정확히 파악하고 합병 후의 업무 흐름을 결정하는 데 도움이 됨

〈표 5〉 기업실사 시 체크 내용과 대응 방침

구분	체크 내용	대응 방침
법무 관련	사업에 관한 인허가 등에 대해	인허가 등의 파악과 목록 작성
	주요 거래처의 계약 내용에 대해	계약내용 파악과 목록 작성
	미지급 잔업대금 등 노무문제에 대해	미지급 잔업대금 유무와 기타 노사간 문제 파악
재무 관련	미수금 잔고 확인과 불량채권 유무	거래처별 미수금 회수표 작성과 장기채류채권 파악, 충당금 계상
	재고자산 잔액 확인과 불량재고 유무	재고자산의 적정한 잔고확인파와 불량재고 처분 또는 평가손 계상
	차입금 상환 예정과 우발채무 유무	차입금 상환예정표 작성, 담보와 보증 파악
	퇴직급여 부채 기타 장부외 채무 유무	적절한 퇴직급여 충당금, 기타 부채과목 계상

구분	체크 내용	대응 방침
세무 관련	미결제 제세공과금 유무	원천징수가 필요한 거래에 대한 징수누락 등 미결제 세금이 없는지 확인
	과거 세무조사와 조직재편	과거 세무조사에서 지적된 사항의 목록정리와 과거에 실시한 조직재편의 개요 정리 및 문서화
	이월결손금 발생 원인과 이월 기간	이월결손금 발생 원인에 미래에 부인 리스크가 없는지 검토, 이월기간에 대해 정리
	관련 당사자 간 거래 상황	관련 당사자와의 거래에 대한 정비 및 문서화

자료 : みずほ総合研究所, 「～親族や役職員以外への事業承継 手段として一考の価値あり～中小企業におけるM&A実施時の留意点」, 2019.2

4 맺는말

□ 사업승계와 관련된 M&A는 향후에도 지속 증가할 전망이다

- 첫째, 피인수기업 측면에서는 경영자의 고령화가 보다 진전되고 은퇴하는 경영자가 증가할 뿐만 아니라 후계자 부재기업의 비중도 상당히 높음
 - 중소기업 경영자 연령은 최근 20년간 47세 전후에서 60세 전후까지 높아졌으며, 2025년까지 평균 은퇴연령인 70세를 넘는 경영자가 245만명에 달하고 그중 약 절반 정도가 후계자를 정하지 못한 상태임¹⁴⁾
- 둘째, 매수측 요인으로 후계자가 없는 중소기업이 많은 상황을 계기로 신사업전개 등 비즈니스 확대, 인력확보 등을 목표로 하는 기업이 다수 존재할 것으로 예상됨
- 셋째, 정부의 정책지원도 사업승계와 관련된 M&A를 증가시키는 요인임
 - 사업승계를 준비하지 않은 기업도 정책에 따른 인센티브가 있으면 사업양도를 검토하는 등 사업승계 준비를 시작할 가능성이 높을 것으로 생각됨
 - 예를 들어, 중소기업청은 향후 5년 정도를 사업승계 지원 집중 실시 기간으로 하는 ‘사업승계 5개년계획’을 공표하였으며, 2018년도 세제개정안에는 자사주식 등을 대가(對價)로 한 사업매수를 원활하게 하기 위한 과세이연조치(課税移延措置)가 포함되어 있음

□ M&A가 성공적으로 추진되기 위해서는 매수기업 선정은 물론 그 밖에도 주식양도가격 산정, 기업실사 등 법무, 재무, 세무 등 다양한 측면에서 고도의 대응이 요구됨

14) 大和総研, 中小企業の大廃業の裏で伸びるビジネス-政策がビジネス拡大を後押し-, 2018.2.23

- 또한 M&A 의사결정을 하고나서 계약이 체결되기까지의 기간 동안 M&A에 관한 정보를 철저히 관리하는 것이 매우 중요함
- M&A에 관한 정보가 유출되면 매수자의 신뢰를 잃는 것은 물론 M&A가 무산될 우려도 있기 때문에 관여하는 인원을 최소한으로 줄인 후에 기밀정보라는 취지를 명시하고 취급에 주의할 것을 지도해야 함
 - 또한 취업규칙에 비밀유지 의무에 관한 규정이 없다면 해당규정을 마련하는 등의 조치도 필요할 것임

II 해외동향



1 미국 중소기업청 감사실, 2018회계연도에 111개의 권고 사항 제시

- 미국 중소기업청 감사실은 연방 프로그램의 낭비, 사기 및 남용을 제한하고 프로그램 운영의 효율성과 효과를 높일 수 있는 방법을 식별하고 권고하기 위해 독립적인 분석에 근거한 보고서를 발간
 - 감사실은 모든 부처를 포함한 70개 이상의 연방기관에 설치되어 있는데, 중소기업청 감사실은 1978년 개정 감사법(Inspector General Act of 1978)에 근거해 설치
 - 감사실의 3가지 법적 목적은 ①중소기업청 프로그램 및 운영에 대한 감독 및 조사 실행, ②중소기업청 프로그램과 운영 효율 및 효과 제고, 사기와 남용을 방지하고 식별할 수 있는 정책 권고, ③중소기업 프로그램 및 운영 관리와 관련된 문제 및 결함, 시정 조치의 필요성 및 개선에 대해 중소기업청장과 의회에 충분한 정보 제공 등
- 2018회계연도에 중소기업청 감사실은 중소기업청 프로그램과 운영 개선을 위해 111개의 권고사항을 포함한 26개의 감사 보고서를 발간
 - 조사 결과 62건의 기소 및 43건의 유죄 판결을 이끌어냈으며, 중소기업청 감사실은 권고를 통해 2018회계연도에 224.5백만 달러를 절감했다고 발표
 - 2010회계연도부터 2018회계연도까지 중소기업청 감사실은 총 204개(회계연도 평균 22.66개)의 감사 보고서를 발간
 - 중소기업청 운영 개선, 부적절한 지불 식별, 중소기업청 프로그램의 사기와 불필요한 손실을 줄이기 위한 관리 강화 등을 위해 1,011개(회계연도 당 평균 112.3개)의 권고를 제시하였으며, 권고 사항 중 992개가 실행
- 감사실은 중소기업청의 효과적인 관리를 유도하는데 중요한 역할을 담당
 - 프로그램에 대한 잘못된 관리를 판별할 수 있는 감사 실행, 사기 또는 기타 잘못된 조치에 대한 조사, 중소기업청 운영의 효율을 높일 수 있는 변화 권고 등을 통해 중소기업청 활동에 대한 독립적이고 객관적인 검토 결과를 제시

▶ 자료 : 미국, 중소기업청 감사실 활동 현황과 그 영향(SBA's Office of Inspector General: Overview, Impact, and Relationship with Congress), SBA, 2018.12

② 독일 중소기업, 2020년말까지 22만 7천개 승계 예정

- KfW 중소기업 패널 데이터에 의하면 독일 중소기업 소유자/경영자 가운데 6% 정도인 22만 7천명이 2020년말까지 사업을 후계자에게 인계할 예정
 - 2년 내 승계를 계획하고 있는 중소기업은 중 마이크로기업(종업원 5명 미만)은 18만 2,200개로, 80%를 차지
 - 산업별로 보면 2년 내 승계를 계획하고 있는 기업 중 서비스 부문에 속한 기업이 18만 4천개로 가장 큰 비중을 차지
- 현재 2년내 승계를 계획하고 있는 소유자/경영자 중 필요한 협상을 이미 완료한 기업 비중은 36%로 전년대비 6%p 증가
 - 26%의 중소기업이 현재 협상을 진행 중에 있어 2020년까지 승계 예정인 중소기업 중 62%는 이미 확실한 또는 잠재적인 승계자를 발견한 상황
 - 승계 준비를 거의 하지 않고 있는 비중은 16%로 전년대비 10%p 감소
- 승계를 계획하고 있는 소유자/경영자 중 가족들을 승계자로 생각하는 비중은 45%로 전년대비 9%p 감소
 - 반면 외부 매수자를 고려하는 비중도 45%로 전년보다 3%p 상승
 - 그러나 외부 매수자를 찾는 것은 매우 어려운 과정이며, 현 소유자/경영자 중 외부 매수자와 협상까지 완료한 비중은 2%에 불과
 - 가족내 승계의 경우 승계 진행은 비교적 빠르게 진행되고 있는데, 42%의 기업이 이미 승계자를 선정하고 협상을 완료했거나 진행 중
- 중소기업들 사이에서 승계 문제에 시기적절하게 대처해야 한다는 인식이 확산
 - 승계가 임박한 기업들이 경제 전체에서 큰 비중을 차지하고 있으며, 무엇보다도 안전한 승계가 투자의 지렛대 역할을 하기 때문
 - 2017년 승계가 임박한 중소기업은 198만명의 근로자와 7만 6천명의 연수생 및 견습생을 고용하고 있으며, 전체 기업 투자의 2.4%인 93억 유로를 투자하였고, 중소기업 전체 매출의 6%(2,830억 유로)를 차지

▶ 자료 : 독일, 중소기업 사업 승계 실태(Status report on SME succession: Planning steady at a high level), KfW, 2019.2

② 독일, 창업자 중 이민자 비중은 평균 21%

- 2013~17년 동안 기업 창업자 중 이민자 비중은 평균 21%를 차지
 - KfW 스타트업 모니터(KfW Start-up Monitor)에 따르면 이민자들이 전체 인구에서 차지하는 비중이 18%임을 고려할 때 이민자들이 독일 국민 평균보다 훨씬 적극적으로 창업 활동에 참여한다는 것을 의미
- 이민자들이 창업 활동에 적극적인 이유로는 다양한 리스크를 감내하는 등의 개인적 특성이나 이민자들의 모국에 롤모델로 삼을 만한 많은 기업가들이 존재한다는 점 등을 지적
 - 독일 이민자 중 38%는 실제 소득 상황에 관계없이 일반적으로 다른 사람에게 고용되기보다는 자가 고용(work for themselves)을 선호
 - 반면 전체생산가능인구 중에는 이 비율이 29%여서 이민자들이 보다 창업을 선호한다는 것을 의미
- 기업가적 동인 외에 이민자들이 보다 기업가적 활동에 적극적인 이유는 노동시장에서의 기회가 제한적이기 때문
 - 자영업에 진출하기 전 취업 전망은 전적으로 공식적인 자격에 달려 있는데 이민자들은 이러한 측면에서 불리한 상황
 - 18~64세 이민자 중 46%는 인정된 자격을 갖고 있지 않은데 반해, 전체 생산가능인구 중 인정된 자격을 갖고 있지 않은 비율은 22%에 불과
 - 노동시장 기회를 결정짓는 또 다른 요인은 이민 대상 국가의 언어 능력
 - 비독일어 사용 가정의 이민자들이 실업 또는 비경제활동 상태에 있는 비중은 각각 12%, 27%로 이민자 전체 비중 8%, 23%에 비해 높은 수준
- 노동시장에서의 불리함 외에 스타트업 활동을 견인하는 요인은 비독일어 사용 이민자들의 강한 기업가정신
 - 이들 중 41%가 급여생활자보다는 자영업을 선호하는데, 이 비중은 이민자 전체 중 자영업 선호 비중 38%보다 높은 수준

▶ 자료 : 독일, 이민자들이 스타트업 활동에 크게 기여(Migrant start-ups - a stronger desire for self-employment), KfW, 2019.1

③ 독일, '국가산업전략 2030' 발표

- 독일 연방경제에너지부는 '국가산업전략 2030(Nationale Industriestrategie 2030)'을 발표
 - 산업 이해당사자들과 협력해 국가·유럽·글로벌 차원에서 관련 분야의 경제적·기술적 역량, 경쟁력, 산업 리더십 회복과 확립에 기여
 - 2030년까지 총부가가치에서 산업이 차지하는 비중을 독일 25%, 유럽 20%까지 확대
- 독일은 미·중보다 뒤늦은 플랫폼 경제 발전, 인공지능(AI) 실용기술 상업화 지연, 타국 기술 기업과의 격차 증대, 자동차 등 전통적 강세 산업에 미칠 디지털화의 영향 및 미래 기술 준비 부족 등의 과제에 직면
 - 파괴적 기술(disruptive technologies) 분야의 선도적 위치를 차지하지 못할 경우 상당한 부가가치 손실이 발생할 수 있는 상황이며, 미국·일본·중국 등의 경쟁국은 이미 대응 조치에 돌입
- 이에 독일 정부는 국가 산업 정책을 위한 기준점을 다음과 같이 제시
 - 전 분야, 특히 혁신적 핵심 기술 분야에서 독일 경제의 글로벌 경쟁력을 확보해야 하며, 폐쇄적 가치사슬(closed value added chains)을 유지하는 것도 중요
 - 폐쇄적 가치사슬을 통해 기본 소재 생산부터 유통, 서비스 및 연구개발까지 가치사슬의 모든 부문이 경제영역 내에 존재한다면 가치사슬은 보다 강고해지고 경쟁적 우위 달성과 확장도 보다 용이해질 것으로 기대
 - 독일 경제력의 원천인 중소기업을 강화하는 한편, 독일 및 유럽 내 우수 기업이 그 규모를 확대할 수 있도록 인수합병을 저해하는 법·규제를 변경하고 제도적으로 지원
 - 기존 독일 강점을 확장하는 동시에 타 국가가 선도 중인 분야를 따라잡기 위한 과정을 개시하고, 경제적 비례성의 원칙에 따라 정부 조치를 평가·결정
- 산업전략에 대한 확신과 성공적인 개발 및 실행을 위해서는 주요 이해관계자들의 상호 작용과 중점 분야와 수단에 대해 이해관계자 모두의 동의가 필요

▶ 자료 : 독일, 국가산업전략 2030 발표(National Industrial Strategy 2030), BMWi, 2019.2

4 EU, 2019년 중소기업 고용 1.3% 증가 예상

- 2017/18년에 EU 28개국 중소기업 부가가치는 3.5%, 고용은 2.0% 성장
 - EU 28개국 비금융 기업들은 4조 1,560억 유로의 부가가치를 창출하고 9,480만명을 고용하고 있는데, 중소기업은 비금융 부문 전체 고용의 2/3, 전체 부가가치의 56.8%를 차지
 - 2018/19년에 EU 28개국 비금융 부문 중소기업 부가가치는 4.3% 증가하고, 중소기업 고용은 2018년에 1.5%, 2019년에는 1.3% 증가할 것으로 추정
- 2008년 대비 2017년 EU 경제 회복 및 성장에 중소기업이 크게 기여
 - 중소기업은 2008년 대비 2017년 비금융 부문 총 부가가치 증가의 47%, 총 고용 증가의 52%를 차지
 - 2008년 대비 2017년 중소기업 부가가치는 14.3%, 기업 수는 13.8%, 고용은 2.5% 증가
- 2011~18년 동안 EU 28개국에서 채택/실시된 중소기업 정책 수단의 구성을 보면 금융접근(20%), 기업가정신(18%), 역량 및 혁신(17%), 반응형 행정(Responsive admin, 12%)의 순
 - 이외에 중소기업 우선(Think Small First, 9%), 국제화(7%), 정부 지원 및 공공구매(6%), 환경(5%), 단일시장(single market, 3%), 재도전(second chance, 3%) 등의 정책을 실시
 - EU 국가들에서 공통적으로 가장 많이 실시된 정책은 중소기업의 RD&I(Research, Development & Innovation) 경쟁력 개발, 자금조달 프로그램, 기업가적 마인드, 중소기업의 국제화 및 성장 지원 등
- 중소기업 자금조달을 지원하기 위한 대표적인 정책 이니셔티브는 EU 중소기업경쟁력 프로그램(EU programme for the Competitiveness of Small and Medium-Sized Enterprises, COSME)으로 2014~2020년 동안 시행
 - 총 예산은 23억 유로으로 이 중 60%인 13억 유로는 중소기업의 자금접근을 향상시키는데 사용

▶ 자료 : EU 중소기업 현황 및 2019년 전망(The State of EU SMEs and EU SME policy in 2019'), European Commission, 2019.2

5 일본, 지속가능발전목표(SDGs) 대응 중소기업 지원 모델 발표

- 일본 경제산업성은 SDGs(Sustainable Development Goals) 달성을 통한 지역 중소기업의 가치 향상·경쟁력 강화를 목적으로 ‘지역 SDGs 컨소시엄’을 구성, SDGs를 활용한 지역 중소기업 등의 경쟁력 강화 방안을 검토
 - SDGs 추진이나 지속가능한 경영에 대응하기 위한 중요한 포인트를 정리, 새롭게 SDGs에 대응하는 기업이나 잘 대응하지 못하는 기업에 인식·실행을 촉진하기 위한 참고 수단(Tool)을 제시
 - * SDGs : 유엔과 국제사회의 최대 공동목표로 인류의 보편적 문제(빈곤, 질병, 교육, 성평등, 난민, 분쟁 등)와 지구 환경문제(기후변화, 에너지, 환경오염, 물, 생물다양성 등), 경제 사회문제(기술, 주거, 노사, 고용, 생산 소비, 사회구조, 법, 대내외 경제)를 2030년까지 17가지 주 목표와 169개 세부목표로 해결하고자 이행하는 국제사회 최대 공동목표
- 본 지원 모델은 ‘SDGs 추진기업 응원제도(가칭)’로 지역기업에 대해 SDGs 공헌으로 이어지는 대응·기업 활동에 대한 이해·인식을 촉진하는 것이 목적
 - (지원 모델의 요건 1) 경제·사회·환경 세 측면의 타킷에 대해 미래의 바람직한 모습에서 현재를 되돌아보고, 사회과제 해결을 위한 비즈니스 창출이나 지속가능한 경영을 지향한 장기적인 방향성 검토를 촉진
 - (지원 모델의 요건 2) 중소기업이 비재무정보(인적자본(노동, 인권 등), 사회·관계자본(조직체제 등), 자연자본(환경 등), 지적자본(제품서비스, 사업관행 등) 등의 중요성을 인식하도록 촉진하고, 기업가치 향상을 뒷받침
- SDGs 달성을 통한 지역 중소기업의 가치 향상·경쟁력 강화를 실현하기 위해서는 SDGs에 대한 지역기업의 관심과 대응을 이끌어 내기 위한 저변 확대, 지역의 인정·등록 등 기업에 대한 인센티브 제공 등이 중요
 - 지역 중소기업 등에 SDGs의 내용, SDGs에 대응하는 의미와 SDGs의 기업경영 활용 방안 등에 대한 상세한 설명이 필요
 - 지역의 인정, 등록 등을 위한 입구지원(SDGs 설명, 전문가 파견)이나 인정 취득 후 SDGs 달성을 위한 대응을 가속화하기 위한 출구지원, 인센티브(네트워킹, 금융지원 등)를 함께 검토, 정책효과를 높이는 것이 중요

▶ 자료 : SDGs에 대응하는 지역의 중견·중소기업 등을 뒷받침하기 위한 새로운 시스템(지원 모델)의 예시에 대해(SDGsに取り組む地域の中堅・中小企業等を後押しするための新たな仕組み(支援モデル)の例示について), 経済産業省 関東経済産業局, 2019.2

⑥ 일본 경단련, 벤처생태계 진화를 위한 제언 발표

- 일본의 벤처 생태계를 다음 단계로 진행시키는 데 필요한 핵심은 자금, 기술, 인재 등 대기업의 자산을 생태계에 어떻게 풀어갈 것인가 하는 것
 - 오픈 이노베이션은 대기업 변혁의 수단으로도 유효하기 때문에 현재의 오픈 이노베이션 붐을 정착·본격화시키는 한편 구미(歐美)처럼 스타트업의 첨단기술, 인재, 비즈니스 모델을 흡수하는 M&A를 더욱 확대하는 것이 필요
- 오픈 이노베이션을 추진하기 위해서는 ‘사내 창업가’를 비롯해 기존의 형태와는 다른 다양한 인재를 육성하는 것이 중요
 - 사내인재 발굴은 공모제를 통한 신규사업부 이동 외에 부서와 상관없이 다양한 인재가 오픈 이노베이션에 참여하는 전사적인 구조도 유효한 방법
 - 다양한 인재 육성을 위해서는 부업·겸업, 파견 같은 형태로 스타트업이나 벤처캐피털에서 경험을 쌓도록 하는 것도 효율적
- 일본 대학은 의학, 바이오, 재료·소재 등 딥사이언스(Deep Science) 분야 연구에 강점이 있지만 이들 분야에서 성공한 스타트업이 적기 때문에 벤처 생태계 진화를 위해 대학 등에 다음과 같은 노력을 기대
 - ①액셀러레이터 설치, ②경영지원·지식재산전략 지원 강화, ③지식·데이터를 집약하는 기반 역할, ④거점화를 통한 인재·기술 집약, ⑤대학·연구개발 법인의 벤처 출자 및 주식보유 등
 - 비즈니스로 발전할 잠재력 있는 시즈(seeds)를 찾아 자금을 공급한 후 창업으로 연결시키는 기능을 대학에 마련하는 것이 벤처 생태계 진화에도 유용
- 벤처 생태계를 다음 단계로 진행시킬 기반을 강화하기 위해 정부·지방 공공단체는 ①창업환경 정비, ②대기업과 스타트업의 연계 촉진책, ③공공조달 확대, ④해외전개 지원 강화, ⑤일본판 SBIR(Small Business Innovation Research)제도의 본래 취지 회귀, ⑥창업인재 육성 등의 노력이 필요
 - 최근 스타트업을 둘러싼 자금 환경이 개선되고 있지만 미국, 중국은 물론 인도와의 차이도 여전하기 때문에 리스크 머니(risk-money) 공급 확대도 필요

▶ 자료 : 일본 경단련(經團聯), 벤처생태계 진화에 필요한 제언 발표(Society 5.0実現に向けたベンチャー・エコシステムの進化), 日本経済団体連合会, 2019.2

7 일본, 2019년 중소기업 업황 개선 전망 양극화

- 2019년 일본의 경기전망에 대해서는 ‘좋다’(매우 좋다, 좋다, 다소 좋다 합계)에서 ‘나쁘다’(매우 나쁘다, 나쁘다, 다소 나쁘다 합계)를 뺀 DI가 -11.6으로 1년 전 조사(-4.5)와 비교해 7.1포인트 하락
 - 2019년 자사의 업황 전망 역시 ‘좋다’에서 ‘나쁘다’를 뺀 DI가 1년 전 조사(-7.9)에 비해 0.7포인트 낮아진 -8.6을 기록
 - 중소기업의 경우 ‘각지의 자연재해로 인한 재료비 부담이 커지고 있다’는 부정적 의견이 있었던 반면, ‘일본제품 인기가 높아져 동남아시아에 수출하는 농업용 차량 판매가 호조’라는 긍정적 의견도 제시
 - 부정적 의견과 긍정적 의견이 혼재되어 있어 일본 중소기업 경영자의 전망이 전체적으로 두드러지게 저하되고 있다고 단언하기는 곤란
 - 실제로 1992년 동 조사를 시작한 이래 일본의 경기전망은 4번째, 자사의 업황 전망은 2번째로 높은 수준을 기록했다는 점을 봐도 중소기업 경영자의 전망이 현격히 저하되고 있다고 보는 것은 무리
- 전체적인 업황개선 전망 수준에 큰 변화가 없는 상황이지만 중소기업 간에는 양극화 양상이 전개
 - 구체적으로는 ‘자사의 업황이 좋아지는 전환점’에 대해 질문한 결과, ‘이미 좋아졌다’는 응답이 19.4%로 ‘02년 이후 가장 높은 수준을 보였으며, ‘업황이 개선될 전망이 없다’는 의견도 31.3%로 높은 수준을 기록
 - 또한 ‘자사의 업황이 좋아지는 전환점’을 종업원 규모별로 조사한 결과, 규모가 큰 기업은 ‘이미 개선’, 규모가 작은 기업은 ‘업황 개선 전망이 없다’고 답한 비율이 높은 것으로 조사
- 전체적으로 2019년 업황 전망은 저하되고 있음에도 여전히 높은 수준을 유지하고 있는 반면 업황개선 전망은 양극화 경향이 전개
 - 2019년은 구조적인 인력부족과 더불어 소비세 증세, 미국의 금융긴축 및 미중간 무역마찰 등 우려할 사항도 다수 존재

▶ 자료 : 2019년 일본 중소기업 경영 전망(中小企業における2019年の経営見通し～経営見通しは若干低下も高い水準を維持), 信金中金 地域・中小企業研究所, 2019.1

⑧ 일본, 중소기업 생산성 향상을 위해 다양한 대책을 추진

- 저출산·고령화로 노동력의 유지 및 확대가 용이하지 않은 상황에서 일본경제의 성장을 유지·확대시키기 위해서는 노동생산성 향상이 중요
- (업종 등에 적합한 대처) 중소기업경영강화법을 통한 ‘경영력 향상 계획’ 인증 제도 구축, 중소서비스 등 생산성 향상 플랫폼, ‘지역 핵심기업’ 집중 지원 등을 실시
 - 2016년부터 사업 분야별 특성에 맞는 생산성 향상을 위해 중소기업 등이 책정하는 ‘경영력 향상 계획’을 인증하는 제도를 마련
 - 3년간의 정책집중투자 기간에 중소서비스 사업자의 IT화 등을 통한 생산성 향상 (100만 개사 규모)을 위해 관련정책 및 민간 활동을 연계
- (설비투자 등의 대처) 보조금 지급과 세제 지원 등을 실시
 - ‘중소기업 생산성혁명 추진사업’으로 2018년도 2차 추경예산에 ‘제조·상업·서비스보조금’ ‘IT도입보조금’ ‘지속화 보조금’ 1,100억 엔을 편성
 - 대학·공설시험연구기관과 연계한 연구개발 등을 최대 3년간 지원하며 2016년 제도 창설 후 2,000개 이상의 기업을 지원
 - 중소기업의 ‘공격적 투자’를 지원해 ‘생산성 혁명’을 실현하기 위해 2019년도 세제 개정에 ‘중소기업투자촉진세제’ ‘상업·서비스업·농림수산업활성화세제’ ‘중소기업경영 강화세제’ 적용기한을 2년간 연장
- (사업승계 대처) 후계자가 결정된 사업자는 세제조치 등을 통한 지원을, 결정하지 못한 사업자는 후계자 물색을 지원하는 한편 사업승계 이후의 도전까지 지원하는 등 중단 없는 사업승계 지원책을 향후 10년간 집중 실시할 계획
 - (하청거래 적정화) 본래 원청업체가 부담해야 할 비용 등을 하청업체에 전가하지 않도록 ①가격결정방법 적정화, ②비용부담 적정화, ③지불조건 개선 등 3가지 중점과제를 해결하기 위해 노력
 - (핵심인재 확보, 잠재 노동력 활용) 인재 교육, 인재 유동화, 명확한 구인상 구축, 인재 확보 후 직장환경 재검토 등 종합적 노력 실시

▶ 자료 : 일본 중소기업의 생산성 향상을 위한 대책(中小企業・小規模事業者等の生産性向上に向けた取り組み), 未来投資会議構造改革徹底推進会合, 2019.2

9 일본, 지역 중소기업의 기술인력 육성에 교육훈련기관이 크게 기여

- 지역경제 발전을 위해서는 제조관련 분야 중소기업의 경쟁력 기반 유지·강화가 필수적이며, 이를 위해서는 사내에서도 제조에 관련된 기능 계열과 기술 계열 직원을 육성하고 이들의 직업능력을 향상시키는 것이 중요
 - 이번 조사에서 ‘최근 3년간 기능·기술계 정직원의 능력이 높아졌다’고 답한 기업들은 ‘높아졌다고 할 수 없다’고 답한 기업보다 교육훈련기관 연수에 사원들을 많이 참여시킨 것으로 조사
 - ‘능력이 높아졌다’고 답한 기업 중 ‘인재를 효과적으로 육성하는 데는 전문 교육훈련기관 활용이 유용하다’고 답한 비중은 ‘높아졌다고 할 수 없다’고 답한 기업에 비해 10%p 이상 높은 수준을 기록
- 회사가 실시하는 교육훈련에 대해서는 사원의 17.4%는 ‘만족’, 22.4%는 ‘다소 만족’이라고 응답
 - 그 이유로 ‘상사나 선배가 업무의 요령이나 포인트를 친절하게 지도’(59.5%) ‘원하는 연수를 눈치 보지 않고 참가할 수 있는 분위기’(41.7%)를 제시
- 이번 조사에서 회사 측과 사원 간 학습 니즈에 차이가 있음을 확인
 - 직급별 제조관련 지식·기능·능력의 학습니즈를 보면, 초심자·하위직급에서는 ‘기계가공기술’ ‘NC공작기계’ ‘범용공작기계’ ‘품질관리·생산관리’에 관한 지식과 기능 습득에 대한 회사 측 니즈가 사원들의 니즈를 크게 상회
 - 반면 관리감독자급에서는 ‘금속재료’ ‘기계가공기술’ ‘범용공작기계’에 관한 지식 습득에 대한 사원들의 니즈가 회사 측 니즈를 크게 상회
- 향후 기업이 자사 사원육성 시, 교육훈련기관 활용 등 실효성을 높이기 위해서는 △회사 측과 사원들의 연수 수강 니즈 갭 축소, △교육훈련기관의 연수 사원의 백업체제 확보 및 강화, △연수 후 사내훈련 등을 통해 습득한 성과의 실효성 확보·향상, △중년과 고령 및 중견·베테랑 사원들의 능력 향상을 위한 의욕 환기, △일체감 형성을 위한 사내 커뮤니케이션 강화 등의 노력이 필요

▶ 자료 : 지역 중소기업의 기능·기술관련 직원 육성 및 직업능력 향상 방안(府内中小企業における技能系・技術系正社員の育成・職業能力向上～教育訓練機関の活用), 大阪産業経済リサーチセンター, 2019.2

Ⅳ 중소기업 자금조달 방안으로 hometown투자펀드(HIT) 도입 제안

- 중소기업에 대한 신용 공급 부족은 주로 정보의 비대칭, 높은 채무 불이행 및 담보 부족에 기인
 - 신뢰할만한 신용평가가 이루어지지 못한 중소기업의 모니터링하는 비용이 높아지면서 중소기업 대출에 대한 금융기관의 관심이 저하
 - 중소기업을 위한 신용평가제도의 구축은 중소기업의 다양한 재무 및 비재무 변수에 통계 기법을 적용함으로써 가능
- 대출기관이 제공하는 대출 데이터, 즉 총 대출금액, 초기 대출금액 및 만기일에 대한 데이터를 사용해 중소기업의 건전성을 평가하는 것이 가능
 - 즉 은행이 재정 및 비재정 관련 비율 등에 접근할 수 없을 때 총 대출금액, 초기 금액, 과거 만기 금액, 미결제금액, 과거 대출만기일 등의 데이터를 활용해 중소기업 신용평가제도를 개발하는 것이 가능
 - 이러한 테크닉을 사용함으로써 은행들은 정보 비대칭성을 감소시킬 수 있고, 중소기업에 대한 이자율과 대출 상한을 합리적으로 설정하는 것이 가능
- 위험이 있는 부문에 적합한 자금조달 수단으로 hometown투자펀드(Hometown Investment Trust funds, HIT) 도입을 권고
 - hometown투자펀드(HIT)는 개인 투자자가 자신의 고향에서 추진되는 사업에 투자하고, 금융기관이 이를 중개하는 펀드
 - HIT 펀드는 비교적 짧은 기간 동안 일본에서 인기를 얻은 새로운 형태의 금융 중개로 캄보디아 및 베트남을 비롯한 많은 아시아 국가와 페루 등에 진출
 - HIT 펀드의 특징은 △대출기관과 대출자들이 서로를 아는 경우가 많기 때문에 정보 비대칭성의 축소가 가능, △은행을 대신해 위험 자본의 지속적인 공급이 가능, △대출기관들이 지역에서 실시되고 있는 프로젝트에 대해 잘 파악하고 투자할 프로젝트를 선택, △크라우드펀딩의 한 형태, △투자자들이 그들의 자금이 어디에 투자되고, 프로젝트 소유자가 누구이며, 제품은 어떤 것인지 등을 정확하게 모니터링할 수 있는 투명성 등이 지적

▶ 자료 : 태국 데이터를 이용한 중소기업의 신용 리스크 분석(CREDIT RISK ANALYSIS OF SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES BASED ON THAI DATA), ADBI, 2018.12

II OECD, 1990년대 중반 이후 소득 불평등 심화

- 지난 20년간 대부분의 OECD 국가에서 소득 불평등이 심화
 - 시장소득(market income)*이 불균등하게 분배되는데다 조세 및 이전소득을 통한 재분배 정도도 감소했기 때문
 - * 시장소득은 세금납부 및 이전소득(transfers) 수령 이전 소득을 의미하며, 여기서 이전소득이란 생산에 직접 기여하지 않고 개인이 정부나 기업으로부터 받는 수입으로 보조금, 보험금, 연금 등을 의미
- 1990년대 중반 이후 OECD 평균 및 대부분의 국가에서 조세 및 이전소득의 재분배효과가 감소
 - 재분배 효과 감소 추세는 금융위기 이전에 가장 현저하게 나타났으며, 위기 이후 자동안정장치(automatic stabilisers)와 자유재량 재정 수단의 완충효과가 반영되면서 일시적으로 반전
 - 1990년대 중반 이후 소득 재분배의 하락은 주로 현금 이전의 감소에 기인
- 지난 20년간 재분배 감소에 크게 영향을 미친 것은 실업자 개인 또는 가계에 대한 소득 지원에 영향을 미치는 정책 변화
 - 이러한 정책 변화는 실업 가계를 지원하기 위한 현금 지원 삭감, 최고 소득 및 자본 소득에 대한 세금 축소 등을 포함
 - 2001년 이후의 정책 변화는 대부분의 OECD 국가에서 중간 소득 가계에 대비해 실업 가계가 받는 혜택 수준을 하락시켰으며, 이에 따라 취업자와 실업자 가계 사이의 재분배를 감소
- 1990년대 중반 이후 정책 설계 변경뿐만 아니라 비정책적 변화 역시 생산가능인구 가계의 재분배 감소에 영향
 - 자격 요건 강화와 혜택 기간의 단축뿐만 아니라 실업 인구 구성의 변화로 인해 실업급여의 혜택 범위가 축소
 - 다수 OECD 국가에서 비정규직이 증가한 것도 실업급여 혜택과 이전 재분배 감소에 영향

▶ 자료 : OECD, 대부분 국가에서 소득불평등 증가(Income redistribution across OECD countries), OECD, 2019.1

12 동남아 중소기업, 성장 기회 확보위해 글로벌 가치사슬(GVCs) 참여 필요

- 중소기업이 높은 고용률에 비해 생산성과 부가가치 및 수출 비중이 낮은 것은 규모 확대와 이를 위해 필요한 전략적 자산에 대한 접근이 어렵기 때문
 - 중소기업의 글로벌 가치사슬(GVCs) 참여는 이러한 접근 장벽을 완화하고 중소기업의 경제적 기여를 제고할 것으로 기대
 - GVCs는 일반적으로 대기업 중심이기 때문에 중소기업들은 다국적기업에 대한 공급, 다국적기업으로부터의 조달 또는 파트너십 등을 통해 GVC에 참여
- 외국인직접투자(FDI)는 공급사슬 연계, 시장 상호작용 및 근로자 이동 등을 통해 가치와 일자리 창출 또는 지식을 이전해 투자대상 국가에 혜택을 제공
 - 태국의 조사 결과에 의하면 무역, 투자 및 파트너십을 통한 GVC 연계는 생산성과 제품 품질, 스킬(skill)개발, 시장 접근 향상 등의 측면에서 평균 이상의 성과를 발생
- 아세안 내부의 외국인직접투자는 지역통합을 강화하고 아세안 중소기업들이 지역 가치사슬에 연결되고, 성장하며, 다국적기업이 될 수 있는 기회를 창출
 - 대외 외국인직접투자는 투자자 비즈니스 모델 및 현지기업의 역량에서부터 본국과 투자대상 국가의 정책 및 경제적 조건에 이르기까지 매우 다양한 변수에 의존
- 정책 환경은 외국인 투자 유치, 지역 중소기업의 성장과 경쟁력 확보, 지역경제와의 깊은 연계를 통한 투자자 정착에 있어서 핵심 요소
 - 지난 5년 동안 다수 아세안 회원국에서 외국인직접투자 유입이 기록적인 수준을 달성하였으나 다른 신흥국들이 외국인직접투자에 더 개방적인 반면 일부 아세안 회원국들은 아직 미흡한 수준
 - 계약 이행 절차의 질적 수준은 아세안 회원국 간 차이가 크며, 좋은 이행 절차는 높은 현지조달 수준과 관련이 있음
 - 책임있는 비즈니스 행동(responsible business conduct, RBC)은 아세안 중소기업을 위한 신호 도구

▶ 자료 : OECD, 동남아시아 중소기업의 글로벌 가치사슬 통합 현황 및 시사점(Integrating Southeast Asian SMEs in Global Value Chains), OECD, 2019

III 주요일정



① Google Cloud Next '19 (미국 샌프란시스코, 2019.4.9~11)

Join us at
Google Cloud
Next '19

📅 April 9-11, 2019 📍 Moscone Center, San Francisco

- 클라우드 환경에 특화된 본 컨퍼런스에서는 구글 클라우드 제품의 핵심에 대한 강연, 전문가와의 일대일 세션, 3일간 심도있고 다양한 IT 관련 주제에 대한 기조연설, 강연, 부트캠프, 체험학습 및 네트워킹 기회를 제공
- 연락처 : next19@google.com
- URL : <https://cloud.withgoogle.com/next/sf>

② Dublin Tech Summit (아일랜드 더블린, 2019.4.10~11)



- 개최 2년만에 유럽에서 가장 빠르게 성장한 본 행사는 70여 국에서 만 명이 참가하며 IT업계에서 가장 영향력있는 리더들을 초청하여 UI, 블록체인, 다양성 등 폭넓은 주제에 관한 기조연설, 강연, 담화 및 패널토론을 제공
- 연락처 : info@dublintechsummit.com
- URL : <https://dublintechsummit.com/>

③ Noah Conference (이스라엘 텔아비브항, 2019.4.10~11)



- 본 행사는 이스라엘의 선도적인 기술 기업과 유럽의 디지털 생태계를 하나로 모으는 혁신 중심 컨퍼런스로, 디지털 헬스케어, B2B 소프트웨어, 인공지능 등 다양한 IT 관련 최신 주제에 관한 기조연설, 강연 및 담화를 집중적으로 제공
- 연락처 : support@noah-conference.com
- URL : <https://www.noah-conference.com/noah-tel-aviv-conference-2019/>

4 Global Entrepreneurship Congress (바레인 마나마, 2019.4.15.~18)



- o Global Entrepreneurship Network에서 주최하는 연례 행사로, 170여 개국의 기업가, 투자자, 연구원, 정책 입안자 및 창업가 수천 명이 참석하여 새로운 연구를 학습하고 프로그램, 정책 아이디어 또는 확고한 창업자 기술에 관한 강연, 워크숍, 논의, 세션 및 트레이닝 제공
- o 연락처 : gec2019@genglobal.org
- o URL : <http://www.gec.co/>

5 Content Marketing Conference (미국 보스턴, 2019.4.16.~19)



- o 콘텐츠 제작과 마케팅에 특화된 기조연설과 인공지능을 비롯한 IT기술을 마케팅과 접목시킬 수 있는 방법부터 효과적인 글쓰기에 이르는 다양한 주제의 세션 및 워크숍, 네트워킹 행사 등을 제공
- o 연락처 : 617-227-8800
- o URL : <https://www.contentmarketingconference.com/>

6 EntreLeadership Summit (미국 샌디에이고, 2019.4.28.~5.1)



- o EntreLeadership이 주최하는 본 행사에서는 기업의 성장을 목표로 하는 기업가를 대상으로 조직에 즉시 적용할 수 있는 기업 및 리더십 전략에 대한 강연과 네트워킹 기회를 제공
- o 연락처 : 1-615-645-6053
- o URL : <https://www.entreleadership.com/summit>