

# 일본M&A 뉴스레터

KOREA-JAPAN M&A LETTERS

## Contents

2010.11.11 No.6

### 1 일본 M&A기업정보

- ① 브로드밴드 회선 설치 판매 기업
- ② 통신판매 기업

### 2 M&A column

- ① M&A 리포트  
: M&A시너지를 최대화하는 6가지 축 (2)영업전략
- ② M&A 뉴스  
: LG그룹, 아사히맥주 자회사인 해태음료 인수
- ③ M&A 키워드

한일산업·기술협력재단 KJCF  
KOREA-JAPAN COOPERATION FOUNDATION  
FOR INDUSTRY AND TECHNOLOGY

COSMO

# 1 일본 M&A기업정보 ①

## ■ 회사개요

회 사 명 : A05사 (매각 희망)  
업 종 : 전기통신사업 (넷 접속 중개, 액세스 서비스, 모바일 ASP서비스 등)  
본 사 : 일본 간토 지역  
자 본 금 : 80백만엔  
인 · 허가 : 전기통신사업자, 대리점관련

## ■ 사업현황

창업이래 시스템 개발, 운용 서비스 등 다양한 분야의 사업을 제공. 통신법개정으로 매출이 감소하였으나, 09년도 20억 채무면제. 신규(모바일 ASP)사업으로 재기를 모색하고 있음

## ■ 재무상황

유동자산 : 129백만엔 (현금 및 예금 : 12백만엔)  
고정자산 : 740백만엔 (기계 및 장치 : 5백만엔)  
유동부채 : 14백만엔 (외상매입금 : 12백만엔)  
고정부채 : 238백만엔 (장기차입금 : 211백만엔)

※ 2010년 2월말 기준

(단위: 백만엔)

항 목	2010	2009
매출액	302	400
매출총이익	127	117
영업이익	5	1
경상이익	8	16
순자산	615	▲1037
총자산	869	1287

## ■ 희망거래구조

매각거래형태 : 51% 주식양도  
매각제안금액 : 270백만엔 (1주당 300엔)  
기타사항 : 증자 검토 중

## ■ 매각 이유

신규사업전개에 따른 자금수요

### 기업정보에 관한 취급 주의

제3자에게 기업정보가 배포되지 않도록 주의해 주시기 바랍니다. 기업정보는 주식회사 COSMO가 신용할 수 있다고 판단한 정보를 기준으로 작성하였습니다만, 진실성, 정확성 및 완전성을 보증하는 것은 아닙니다. 보다 상세한 정보는 담당자에게 문의하여 주시기 바랍니다.

# 1 일본 M&A기업정보 ②

## ■ 회사개요

회 사 명 : X11사 (매각의향)  
업 종 : 인터넷 통신판매사업  
본 사 : 일본 간사이 지역

## ■ 사업현황

- 2006년 3월 중고PC 인터넷·통신 판매 사업을 전개하기 위해 설립.
- 2009년11월 중고PC사업 노하우를 바탕으로 실버층을 타겟으로 한 식품 통신판매사업 진출
- 지역의 전통산업상품의 마케팅 수단으로 신문(지방판)을 활용
- 신문(지방판)활용은 아래와 같음
  - 09년 11월 395건/월 [신문활용회수 2번 : 지방판]
  - 09년 12월 332건/월 [신문활용회수 3번 : 지방판]
  - 10년 8월 1,260건/월 [신문활용회수 4번 : 지방판]
- 2010년 9월 기준 회원 수는 약15,000명이며 향후 전국판 신문을 활용할 계획
- 중고PC사업은 매출이 정체상태 (향후 식품사업을 본격적으로 추진할 계획)

## ■ 재무상황

유동자산 : 77백만엔 (현금 및 예금 : 64백만엔) / 고정자산 : 8백만엔  
유동부채 : 15백만엔 / 고정부채 : 83백만엔 (장기차입금 : 83백만엔)

※2010년 2월 기준

(단위: 백만엔)

항 목	2010	2009	2008
매출액	397	456	408
영업이익	▲30	7	12
경상이익	▲28	9	13
순자산	▲12	21	14
총자산	86	56	50

※2010년 2월기 사업상황(중고PC사업→ 식품으로 경영자원 이동)때문에 중고PC 매출이 감소 (매출의 대부분은 중고PC에 의한 것임)

## ■ 희망거래구조

매각거래형태 : 제3자 배정 증자  
매각희망금액 : 상담 후 결정  
희망사항 : 현 경영진 연임(임원파견문제는 없음) 및 종업원 고용 계승  
※ 지배권이동 가능, 주식100% 양도 가능

## ■ 매각 이유

식품통신판매사업을 본격적으로 추진하기 위한 자금조달

### 기업정보에 관한 취급 주의

제3자에게 기업정보가 배포되지 않도록 주의해 주시기 바랍니다. 기업정보는 주식회사 COSMO가 신용할 수 있다고 판단한 정보를 기준으로 작성하였습니다만, 진실성, 정확성 및 완전성을 보증하는 것은 아닙니다. 보다 상세한 정보는 담당자에게 문의하여 주시기 바랍니다.

### ▶ 일본M&A리포트 : M&A 시너지를 최대화하는 6가지 축 (2) (영업전략)

지난 호에서는 M&A시너지 효과를 최대화시키는 6개의 축이라는 제목으로, 첫 번째 축인 경영전략에 대해 설명했다. 이번 호에서는 M&A전략 컨설팅에서 두 번째에 해당하는 「영업전략」에 대해 설명하고자 한다.

~영업전략의 축~

영업전략이란 자사와 경합하고 있는 타사와 판매경쟁에서 이겨, 보다 효과적으로 판매실적을 올리기 위해 추진하는 정책을 말한다. 그럼 M&A를 할 때, 어떻게 하면 영업전략이 효율적·효과적으로 판매실적을 올릴 수 있는 것일까? 이와 같은 질문에 대해 컨설팅회사는 M&A 대상기업에게 다음 3가지 사항을 확인한다.

- ① 대상회사의 산업 내·판로구조 내의 포지션은 바람직한 위치에 있는지?
- ② 대상회사의 거래 구조·형태는 바람직한 지?
- ③ 대상회사의 영업 조직 형태는 타당한 것인지?

①의 산업내·판로구조 포지션은 대상회사를 흡수함으로써 기존의 사업분야에서 새로운 성장사업 분야로 시프트하고, 성장분야에서 지속적으로 사업전개를 유지할 수 있는 것인지 아니면 기존 사업 분야에서 시장 점유율을 확대시킬 수 있는지를 검토하는 것이다. 또 판로구조는 자사 판로구조의 상류부분을 강화 시킬 것인지, 하류부분을 강화시킬 것인지, 아니면 사업분야를 다각화시키는 것인지 등을 확인하는 것이다.

②의 거래구조와 형태는 회사가 성장을 도모하는데 있어 대상회사의 고객이나 구입처와의 거래구조가 적절한 것인지, 예를 들면 「거래처가 집중되어 불안하다」든지 「매출 변동이 커서 자금 유통이 불안하다」든지 이런 상태가 지속되는 구조가 가장 좋지 않은 전형이라고 할 수 있다.

③의 영업조직은 영업 활동을 효과적으로 추진하기 위해 가장 적합한 조직과 관리체제를 운영할 수 있을지 에 대해 구상하여야 한다. 대상회사가 어떤 영업 조직 체제를 가지고 있는지, 제품별, 지역별, 판매루트별, 마케팅기획별 등 다양한 영업 조직이 있을 수 있으나 M&A를 실시할 때, 시장 니즈를 정확하게 파악하고 가장 효율적으로 정보를 활용할 수 있는 영업조직 체제를 구축할 필요가 있다.

### ▶ M&A 뉴스 : LG그룹, 아사히 맥주 자회사 해태음료 인수

2010년 10월 29일, 아사히 맥주는 자회사인 한국 해태음료의 주식을 LG그룹의 「LG 하우스홀드& 헬스케어」에 양도하기로 했다. LG하우스홀드&헬스케어는 화장품, 음료 제조·판매 사업을 하는 기업으로 양도 금액은 이자 부채를 포함한 약89억엔, 주식 양도 대금은 1만원이다. 아사히 맥주는 실적부진이 지속되고 있는 해태음료를 매각하는 대신 제휴 교섭중인 한국유통 최대기업, 롯데 그룹과 관계를 강화하여 아시아 비즈니스를 집중적으로 공략할 방침이다.

#### M&A키워드

##### 『MBO』란

MBO란 「Management Buyout」의 약칭으로 「경영진에 의한 매수」를 말한다. 회사 경영진이 오너나 주주를 통해 자사 주식을 양도받거나, 사업부문의 탑 매니저가 해당부문의 사업양도를 맡음으로써, 오너 경영자로서 독립하는 행위를 말한다. 장점으로는 오너 경영으로 신속하고, 자유로운 의사결정을 할 수 있는 반면, 경영판단을 감시하는 모니터링 기능이 약해지는 단점이 있다.

## 뉴스레터에 관한 문의

**기관명** 재단법인 한일산업기술협력재단  
**주소** 서울특별시 강남구 논현2동 112-15  
**대표자명** 조석래 이사장  
**업무내용** 한일 양국간 산업기술 교류협력 촉진  
**담당** 요시모토 코지  
**E-mail** koji7@kjc.or.kr  
**TEL** +82-2-3014-9825  
**FAX** +82-2-3014-9800  
**URL** <http://www.kjc.or.kr>



**회사명** 주식회사COSMO  
**주소** 도쿄도 중양구 긴자1-20-14 공동 빌딩 8F  
**대표자명** 타나카 히데오 대표이사 사장  
**업무내용** M&A, 사업승계, 경영합리화 등에 관한 컨설팅업무  
**담당** 스즈키 타몽  
**E-mail** info@cos-mo.co.jp  
**TEL** +81-3-3538-2470  
**FAX** +81-3-3538-2461  
**URL** <http://www.cos-mo.co.jp>



뉴스레터는 한일 M&A를 통한 양국의 경제발전을 목적으로 재단법인 한일산업기술협력재단과 주식회사 COSMO가 협력하여 제공하고 있습니다. 본 뉴스레터의 저작권은 재단법인 한일산업기술협력재단과 주식회사 COSMO에 있으므로 허가 없이 복사 또는 전제하는 행위를 금합니다