

삼성과 샤프, 자본 제휴로 라이벌에서 협력관계로

- 삼성전자는 샤프에 103억 엔의 자본 출자를 결정. 홍하이정밀과 협상이 지연되고 있는 샤프는 삼성과의 제휴를 통해 액정패널을 안정적으로 공급함으로써 경영재건을 시도
- 샤프는 애플에 액정패널을 공급하고 있으며 경쟁자인 삼성과의 제휴로 향후 협력 관계에 어떤 영향을 끼칠지가 주목되며, 이번 제휴가 치열한 경쟁을 해 왔던 한일기업 간에 새로운 제휴가능성이 기대되고 있음

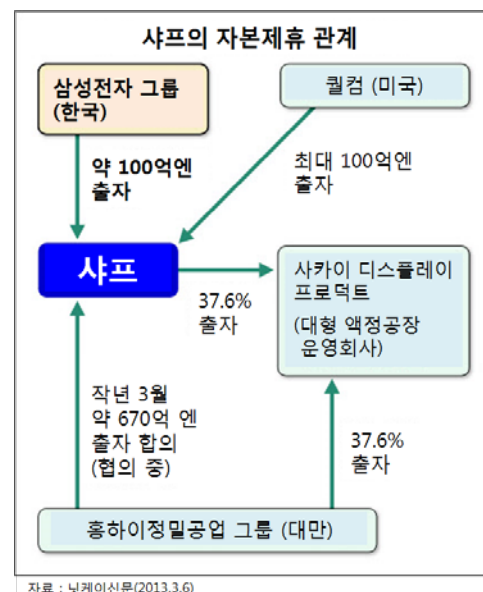
□ 韓日 전자 대기업간 최초의 자본 제휴

- 경영재건 중인 샤프는 3월 6일, 삼성전자로부터 자본출자를 받기로 합의했다고 발표

- 샤프가 3월에 실시하는 제3자 할당증자에 삼성재팬이 주식을 1주당 290엔으로 인수하여 합계 103억 엔을 출자할 예정이며, 출자 비율은 3.04%

* 샤프의 자기자본비율은 '12.12월말 9.6%

- 삼성전자는 실질적으로 샤프의 제5대 주주가 되며, 금융기관을 제외하면 최대주주가 됨



- 샤프는 '12. 3월, 홍하이정밀공업에서 699억 엔(주식 1주 당 550엔, 출자 비율 9.9%)의 출자를 받기로 합의했지만 협상이 진전되지 않아, 출자 자체가 보류될 가능성이 높은 것으로 예상됨

- '12년 봄부터 샤프의 경영이 더욱 악화하면서 여름에는 주식이 142엔 까지 하락, 홍하이가 기존조건에 대해 재검토해 줄 것을 요구했지만, 샤프는 거부 의사를 밝힘

- 또한 홍하이는 기술공여를 요구했으나, 기술 유출을 우려하여 끝까지 양보하지 않은 샤프와 타협점을 찾지 못했음

- 삼성과 샤프의 자본 제휴 발표에 대해 홍하이는 “샤프와의 협력 관계는 변하지 않았고 출자 협상도 계속하고 있다” 고 언급

<샤프의 자본 제휴의 움직임>

2012년 3월	홍하이정밀과 자본제휴 합의
4월	12년 3월기 3760억엔 적자
7월	대형액정패널의 사카이공장을 홍하이와의 공동운영
8월	13년 3월기 연결실적 예상을 하향 수정
9월	주 거래은행과 3600억엔의 협조융자계약 체결
11월	13년 3월기 연결실적 예상을 다시 하향 수정. 4500억엔 적자, 과거 최대
12월	퀄컴과 자본 제휴. 퀄컴이 최대 100억 엔을 출자
'13년3월 6일	삼성전자와 자본 제휴
3월26일	홍하이의 샤프 출자기한 만기일

자료 : 닛케이신문(2013.3.7)

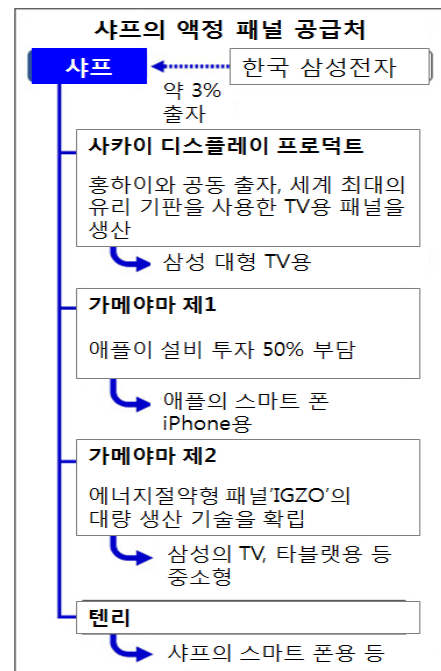
- 샤프는 '12년 가을, 해외TV공장(중국, 멕시코, 말레이시아)과 미국의 태양광발전자회사를 매각, 도시바 등이 보유한 유가증권도 현금으로 환전하여 재건 계획을 진행 중
- 그룹전체의 20%규모인 1만 1000명의 인원조정과 급여삭감을 통해 경영 체질을 개선 중

□ 삼성과 샤프의 자본 제휴 목적과 전략

- 삼성전자가 샤프와 제휴한 목적은 세계 점유율 1위인 박형(薄型) TV와 패널사업에서 우위를 차지하기 위한 것으로 유추

- 닛케이신문(2013.3.7)에 따르면 삼성의 이재용 부회장과 샤프의 가타야마 미키오 회장이 협상을 담당
- 삼성 측은 “경산성이나 샤프 내부에서 반대하면 출자 하지 않겠다”, “샤프의 최신 패널인 IGZO의 기술제공은 요구하지 않겠다” 면서 샤프에 대한 배려를 표시
- 60인치형 이상 패널생산에서 삼성은 샤프의 사카이공장에 비해 효율성이 낮기 때문에 샤프로부터 대량 구입을 통해, 향후 미국 시장에서 수요 확대가 예상되는 대형 TV의 효율적인 생산체제를 구축하겠다는 전략
- 샤프 관계자는 “액정패널 분야에서는 부품 메이커로서의 생존이 우선, ‘일본vs한국’ 이라는 민족주의는 옛날이야기” 라고 언급, 삼성과의 자본제휴 등 협력을 강조함으로써 시장으로부터 신뢰를 회복시켜 경영을 재건하는 것이 목적
- 자본 제휴의 뉴스가 보도되어 6일 샤프의 주가가 전일 대비 19%(57엔) 상승, 투자가들의 우려를 잠식시킨 효과가 있었음
- 샤프는 삼성의 출자로 재무를 개선하고, TV나 스마트폰용 액정패널의 공급을 확대할 계획
- 애플이 iPhone5용 패널의 생산량을 초기 계획보다 축소시켜 샤프의 가메야마공장 가동률은 50% 이하로 저하
- 삼성에게 패널 공급을 확대함으로써 공장 가동률을 개선시켜, 연결매출의 30%를 차지하는 액정패널 사업을 흑자경영으로 전환시키려는 전략
- 애플의 제품정보에 대한 유출경계로 거래 축소가 우려되며, 향후 샤프가 스마트폰 세계 최대 양대 기업과의 협력을 어떻게 추진할 것인지가 주목받고 있음

- 샤프는 엔저 효과에 의한 기대로 국내에서 생산된 액정패널의 수출을 확대하려 하고, 삼성이 안정적인 공급선이 되면 높은 가동율을 유지할 수 있기 때문에 자본 제휴는 매력적이라 할 수 있음
- 현재도 샤프의 액정패널 생산은 삼성전자의 TV나 스마트폰용 중소형 패널의 대량 발주에 상당부분 의존하고 있으며, 對삼성 비즈니스가 없으면 공장 가동률이 약 20% 감소된다는 시산이 있음



자료 : 닛케이신문(2013.3.6)

- 샤프의 히트 상품인 공기청정기, 전자레인지 등 가전제품의 생산거점은 대부분 태국이나 중국으로 이전했기 때문에 일본 국내시장용 가전제품은 수입으로 인해 엔저는 오히려 이익 감소를 초래

□ 시사점

- 샤프는 '12. 9월, 미즈호코포레이트은행과 미쓰비시도쿄UFJ은행에서 3,600억 엔의 협조융자계약을 체결, '13. 6월 융자기한까지 자금마련과 공모증자를 진행할 수 있는지가 핵심이 될 것임
- 패널 가격의 하락과 우선공급 요구로 단기간 내에는 패널 사업의 수익 회수는 어려울 것이라는 지적도 있음
- 악화된 재무기반을 근본적으로 재정비하는 데 1000억 엔의 자본 확충이 필요하다는 시산이 있고, 9월에는 2000억 엔의 전환사채 상환을 해야 하는 등 새로운 자본제휴 상대를 찾아야 할 입장

- 삼성은 가격하락이 지속되는 액정패널을 샤프에서 안정적으로 조달할 수 있어 중국이나 대만기업과의 경쟁에서 유리하게 작용할 것으로 보임
- 액정패널 외에도 양자 협력이 성공하면 국제적으로 전자기업 간의 제휴가 확산될 것으로 예상
- 그간 치열한 경쟁을 벌여왔던 삼성과 샤프의 자본제휴는 라이벌 관계를 초월한 생존을 건 글로벌 제휴라는 점에서 의미가 큼
- 이번 제휴가 한일 간의 새로운 산업재편의 마중물이 될 가능성도 있어 향후 국제적 제휴가 가속화될 것으로 기대됨

<참고자료>

닛케이신문(2013.3.5/6/7), 아사히신문(2013.3.7), 닛케이비즈니스 온라인(2013.3.7), 주간 다이아몬드(2013.3.9), 다이아몬드 온라인(2012.10.9)