

| | | |
|---|------|--|
|  자본시장연구원 Korea Capital Market Institute 보도자료 | 보고서명 | 미국 중소형 투자은행(IB)의 사업모델과 경쟁 전략 |
| | 문의 | 이석훈 자본시장연구원 선임연구위원 (02-3771-0639, shlee@kcmi.re.kr) |

- 자본시장연구원은 「미국 중소형 투자은행(IB)의 사업모델과 경쟁 전략」을 분석한 조사보고서를 발간
 - 금융당국의 20년간 대형 IB 육성 정책에도 불구하고, 중소 혁신기업의 자금조달과 M&A 자문 등 IB 서비스는 기대만큼 확대되지 못함
 - 국내 벤처기업의 자금조달은 정부 정책자금(55%)과 은행(21%)에 크게 의존하며, 자본시장이나 VC를 통한 조달은 2%에 불과
 - 이에 본 연구는 중소기업과 미들마켓 기업의 IB 시장에서 성장하고 있는 미국 중소형 IB의 사업모델과 경쟁 전략을 조사하고 국내 증권업에 대한 시사점을 도출

- 미국 중소형 IB는 고객과 서비스 범위에 따라 Middle Market IB, Boutique IB, Elite Boutique IB로 구분
 - Middle Market IB는 미들마켓 기업을 주 고객으로 하며 full-service IB를 제공하고 Boutique IB는 더 작은 기업 고객과 특정 서비스에 특화하고, Elite Boutique IB는 고난도의 대형 M&A 자문 서비스 중심 사업모델로 Global IB와 직접 경쟁
 - 미국 (Elite) Boutique IB들은 90년대 중반 이후 IT 및 바이오 등 기술 기반 성장기업의 증가에 따라 신규 진입이 가파르게 증가
 - 자본 수요가 큰 업무는 청산 증권사에 위탁하고 ECM, DCM 등은 자본 부담이 적은 Co-Manager로 참여하여 자본을 최소화하고 전문 인력 중심의 사업모델 추구

- 미국 M&A 자문 시장은 2024년 기준 1.4조 달러이며 이 중 중소 미들마켓 M&A는 약 15%인 2,125억 달러 규모를 차지

- 대형 딜은 Global IB와 Elite Boutique IB가 주도하나, 딜 건수에서는 미들마켓 M&A 비중이 높아 많은 중소형 IB들이 미들마켓 M&A 시장에서 활발하게 경쟁
- ECM과 DCM 시장의 경우, 중소형 IB는 중소형 딜 중심의 주관 업무를 수행하고 대형 딜에서는 자본 부담이 적은 Co-Manager로 참여

○ 미국 중소형 IB는 유형에 따라 다른 사업모델과 경쟁 전략을 추구

- Middle Market IB는 미들마켓 기업 대상 full-service 사업모델을 추구하며 M&A 자문과 ECM, 리서치, 주식 세일즈 & 트레이딩을 연계
- 이들은 중소형주 중심 리서치를 운영하며 리서치 기반의 섹터 전문성을 IB 업무로 연결하고 Boutique IB 인수를 통한 서비스 확장
- Boutique IB는 M&A 자문, ECM, 공공금융 서비스로 특화하며, 성장산업을 특화 섹터로 하며 리서치 기반의 ECM, 지역 기반의 공공금융 등으로 서비스 차별화
- 2000년 이후 섹터 특화 Elite Boutique IB의 진입이 활발한데, 대형 M&A 시장에서 섹터 전문화 전략이 중요해지고 있음을 함의

○ 국내 증권업에 대한 시사점

- 우수한 전문 인력 유치와 중소형주 또는 섹터 특화 리서치 구축이 신기술 기반 성장기업 대상 IB 경쟁력 향상에 필수적
- 국내 증권사도 전문 인력을 기반으로 M&A 자문, 전략 자문, 재무 자문 등의 자문 서비스를 확대할 필요
- Boutique IB의 활발한 진입과 경쟁이 IB 산업에 긍정적 영향이 있다는 점에서, 국내도 소수 전문 인력 중심의 중소형 IB 사업모델이 정착하도록 진입 제도 검토
- 중소형 IB의 역량 강화 정책 및 혁신기업의 효율적 자금조달을 위한 자본시장 제도 개선 필요
- 본 연구는 마지막으로 국내 증권업 발전을 위해 IB 부문의 전문성과 중소형사의 역할 강화를 뒷받침할 수 있는 전문 인력 확보가 무엇보다 필요함을 강조