



## 참고 미국의 비상장기업 M&A중개 플랫폼 'AXIAL' 소개

■ (개요) 비상장 중소·중견기업에 대한 M&A중개특화 온라인 서비스를 제공하는 미국(뉴욕 소재)의 플랫폼 핀테크 회사

\* 2009년 설립된 비공개기업으로 총 펀딩규모는 3,300만 달러이며, 연간 수익은 1,100만 달러 규모( 現임직원수는 100명 내외)

● 회원제로 운영되는 프라이빗 네트워크를 활용하여 매수자(buy side)와 매도자 (sell side)를 투자은행의 중개 없이 알고리즘으로 매칭

- 알고리즘은 금융, 지리, 키워드 등 2만개 이상의 카테고리 및 서브섹터 등으로 세분화하여 분석

● 중개 대상 주요 비상장은 연간 수익규모(revenue) 5백만달러에서 1.5억달러 사이의 중소·중견기업

\* Axial은 '10~'17년사이 총250억달러(2천건 이상)의 M&A를 성사

■ (이용자) 기업의 CEO 및 CFO, PEF, 투자은행, 자문사, 가족기업, 투자자(대부자) 등 현재 1.1만개 이상의 그룹이 회원으로 가입

● 이들은 비상장 중소·중견기업은 매각, 경영권 인수뿐만 아니라 자본 확충, 지분 투자 등 다양한 목적으로 플랫폼을 활용

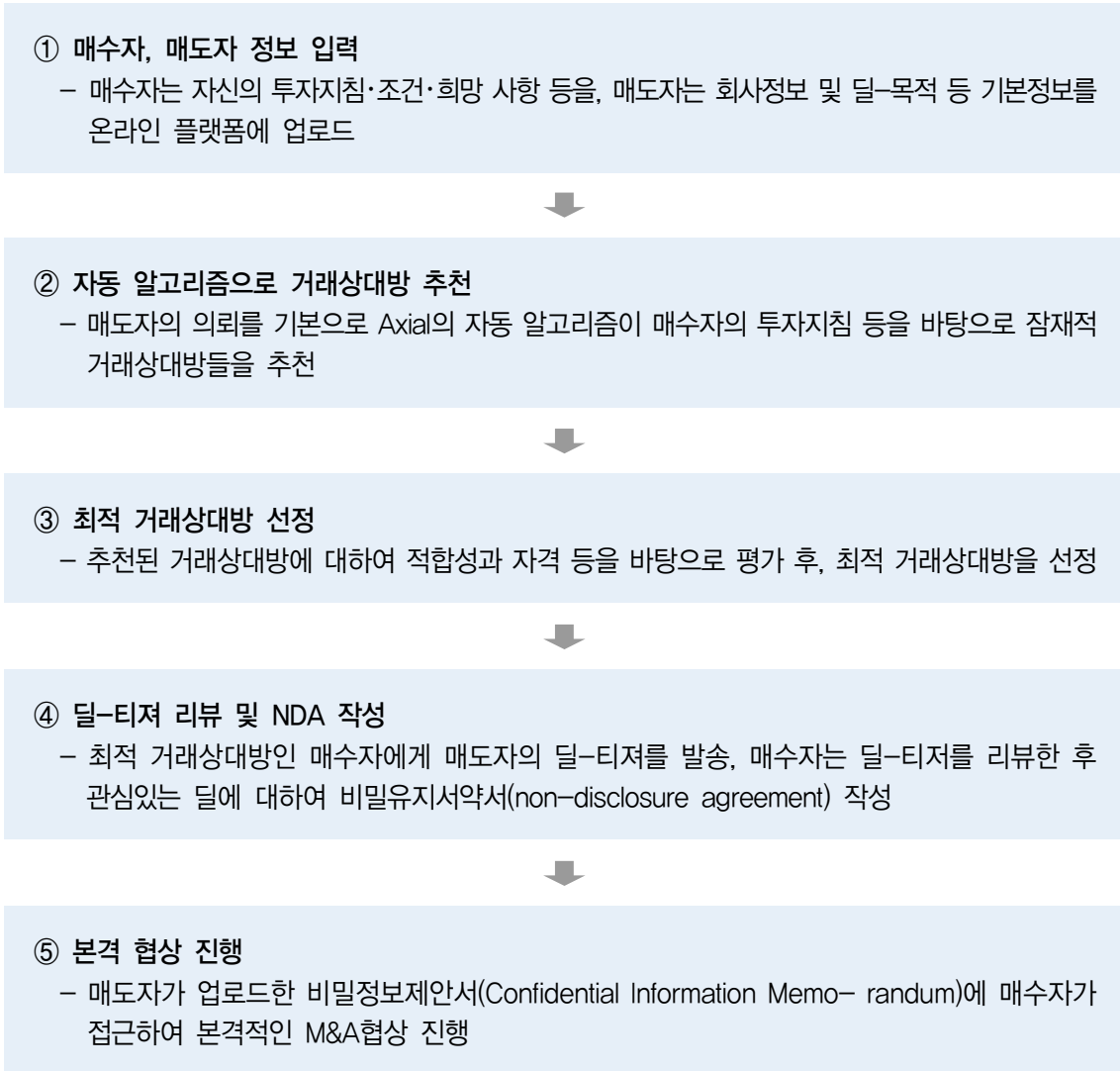
● 특히, 투자은행, 자문사(어드바이저) 등은 자사고객(매수·매도자)의 요청에 대한 다양한 거래상대방 확보를 위하여 Axial을 활용

\* 현재 3,400개의 투자은행과 자문사가 Axial을 이용중이며 그 중 주요회사로 Stephens, KPMG, 41 North Partners, Allegiance Capital, Copper Run Capital, Capstone Headwaters, Hilliard Lyons and Roth Capital 등 있음



- (주요서비스) 온라인 플랫폼을 통한 맞춤형 M&A등 중개, 회원간 네트워킹 이벤트 개최 등

### 가. 온라인 플랫폼을 통한 M&A 중개 업무 프로세스



### 나. 회원간 네트워킹 이벤트 개최

- 회원 초청 네트워킹 이벤트(전국적, 지역적, 산업별)를 개최하여 즉석에서 M&A, 투자 관련 홍보, 상담 등을 진행하고 중개로 연결
  - 매 이벤트 마다 매수자, 자금 공급자, 비상장 중소기업 등 참석자의 비율을 사전에 조정하여 최고의 네트워킹 성과 도출을 추구



### 2017 시카고 Axial 네트워킹 이벤트

- 125그룹이 참석(sell-side 55%, buy-side 45%) 하여 750회 미팅 개최, 160건 이상의 딜 협상이 진행
- 실제 참석한 회사의 규모는 10만달러~5억달러까지 다양(평균 2300만달러)

해외 금융투자산업 동향 문의

기획조사실 서영미 차장  
(ymseo@kofia.or.kr, 2003-9034)