

M&A Center

by Bridgecode

현장에서 확인한 중소기업 M&A 트렌드 리포트

By Bridgecode

발간일 : 2026.03.18

Disclaimer

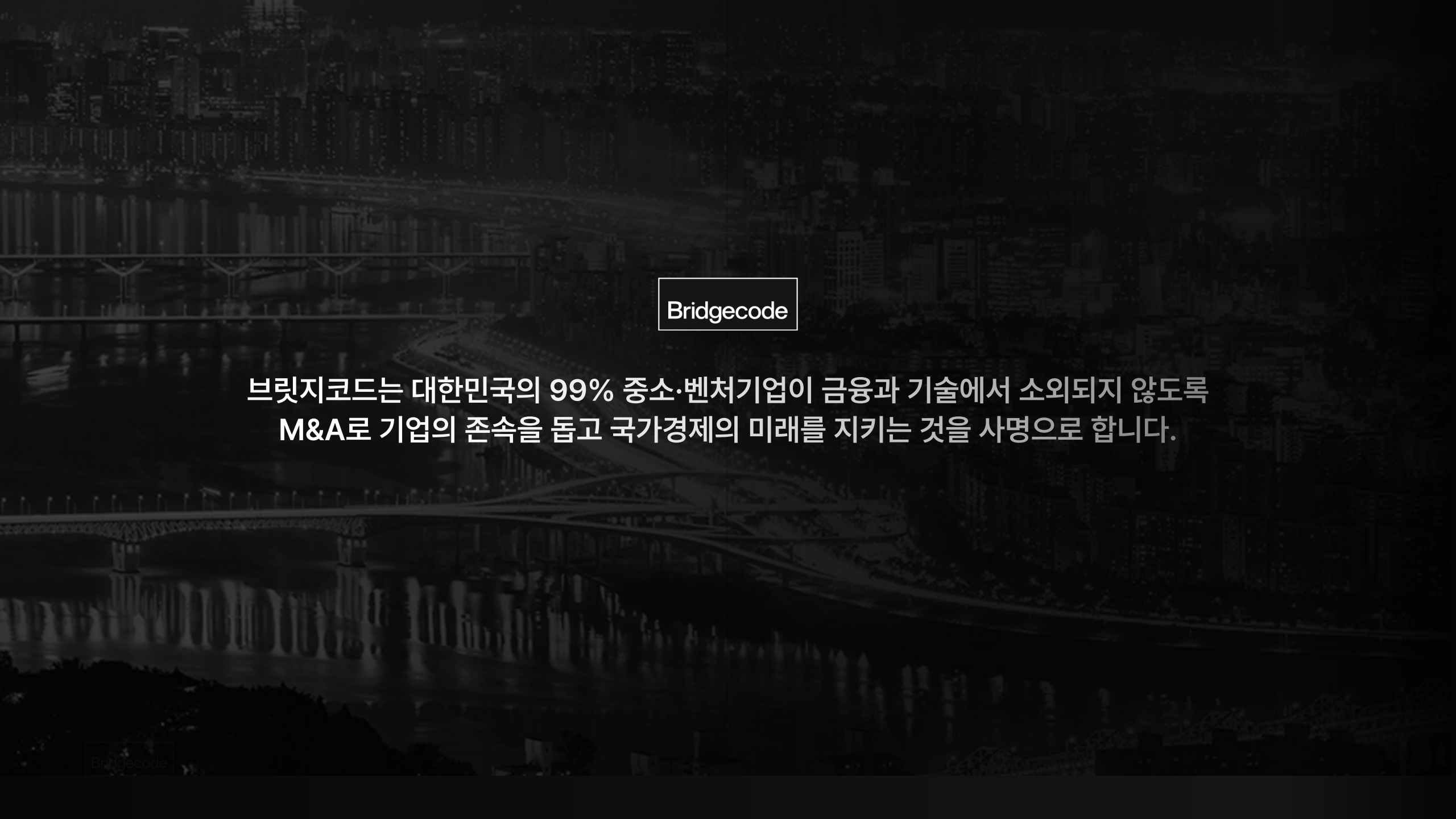
본 자료는 브릿지코드 주식회사(이하 "당사")가 자체 보유한 M&A 자문 데이터를 기반으로 작성되었습니다. 모든 통계 및 분석 수치는 당사가 직접 상담·자문을 수행한 기업의 거래 정보에서 산출되었으며, 외부 데이터베이스를 통해 수집된 데이터는 포함되어 있지 않습니다. 따라서 본 자료의 수치는 국내 M&A 시장 전체를 대표하지 않으며, 당사의 자문 포트폴리오 범위 내에서 확인된 트렌드와 경향을 반영합니다. 본 자료에 포함된 분석 데이터는 당사의 고유한 영업 자산으로서 본 리포트의 저작권은 주식회사 브릿지코드가 소유합니다. 본 리포트의 상업적 이용은 금지되며, 인용 시에는 반드시 출처를 밝혀 주시기 바랍니다.

본 자료는 정보 제공 목적으로 작성되었으며, 특정 거래의 성사를 보장하거나 투자·경영 의사결정에 대한 권고를 구성하지 않습니다. 데이터 수집 시점, 응답 범위, 분류 기준의 차이로 인해 실제 수치와 차이가 발생할 수 있으며 본 자료의 내용을 근거로 한 의사결정에 대하여 당사는 어떠한 법적 책임도 부담하지 않습니다.

목차

중소기업 M&A 독보적 선도기업
가능성을 현실로 만듭니다.

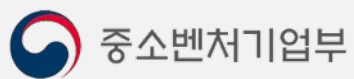
- | | |
|---|----------------------|
| 1 | 회사소개 |
| 2 | 들어가며 |
| 3 | 국내 중소기업 현황 |
| 4 | M&A 트렌드 |
| 5 | 성공사례 – Project Metal |



Bridgecode

브릿지코드는 대한민국의 99% 중소·벤처기업이 금융과 기술에서 소외되지 않도록
M&A로 기업의 존속을 돕고 국가경제의 미래를 지키는 것을 사명으로 합니다.

국가 공인 M&A 자문기관으로서 검증된 서비스를 제공합니다.



중소벤처기업부 공식 M&A 자문사
자문기관 평가 최고등급(S등급) 획득



기술보증기금 지정 10대 M&A 파트너 자문사



M&A Center



평생 일군 기업의 가치, 지속가능할 수 있도록



박상민

대표이사, 센터장 | 브릿지코드 M&A Center

//

대한민국 경제의 성장을 이끌어오신 대표님, 안녕하십니까.
브릿지코드 M&A센터 대표 박상민입니다.

수십 년 전, 척박한 환경에서 기업의 싹을 틔우고 오늘날의 건실한 나무로 키워내기까지
쏟으신 땀과 눈물의 가치를 저희는 깊이 존중합니다.

대한민국 경제의 99%를 차지하는 **중소기업**은 단순한 사업체가 아니라, 수많은 가정의
생계이자 **국가 경쟁력의 근간**입니다.

하지만 최근 급격한 인구 고령화와 급변하는 시장 환경 속에서, "내가 없어도 이 회사가 지속될
수 있을까?"라는 대표님들의 고민은 이제 개인의 숙제를 넘어 **국가적인 과제**가 되었습니다.
가업 승계의 높은 문턱에 좌절하거나, 마땅한 대안을 찾지 못해 평생의 업(業)이 사라지는
안타까운 사례들을 보며 브릿지코드는 **M&A를 통해 대한민국의 문제를 해결**하겠다고
다짐했습니다.

본 리포트는 저희가 직접 발로 뛰며 확인한 4천여 건의 매각, 인수 의사를 분석한 데이터를
기반으로 작성되었습니다. 다음 리포트가 대표님의 막막한 고민에 확신을 주는 이정표가
되기를 진심으로 바랍니다.

대한민국 모든 중소기업의 내일이 오늘보다 더 찬란하기를, 브릿지코드가 진심을 다해
응원하고 함께하겠습니다. 감사합니다.

국내 중소기업 현황

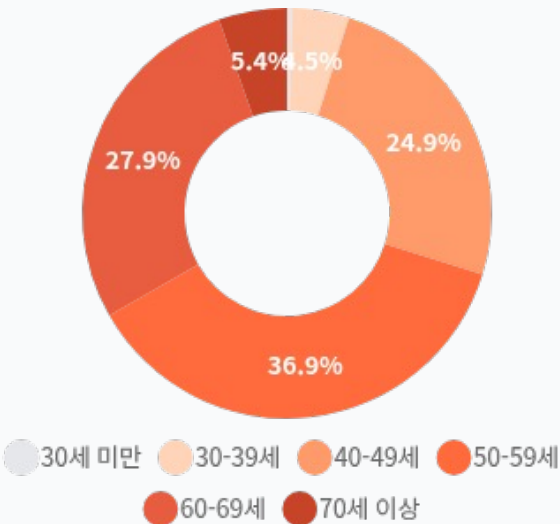
중소기업 대표자의 고령화와 후계자 부재로 인한
가업승계 및 경영 지속성 확보 문제

중소기업 대표자의 1/3이 60세 이상

국내 중소기업 CEO의 평균 연령은 55세이며, 60세 이상 비율이 33.3%에 달합니다.
특히 제조업의 경우 평균 연령이 57.8세로 더 높고, 60세 이상 CEO 비율이 44.8%를 차지하여 가업승계 및 경영 지속성 확보가 시급한 과제로 대두되고 있습니다.

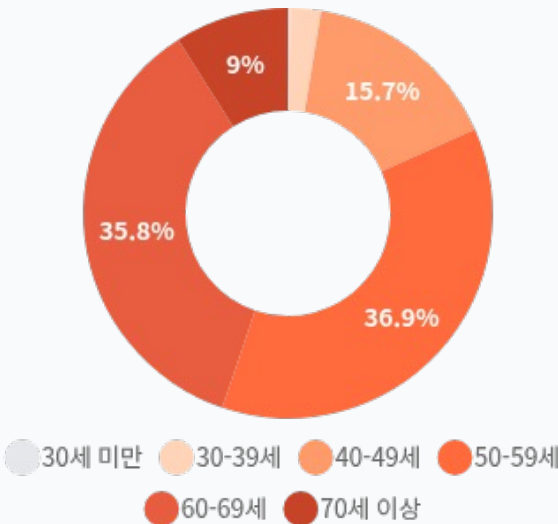
출처 : 24년 기준 중소기업실태조사 결과 / 중소벤처기업부 & 중소기업중앙회

전체 중소기업 연령 분포



평균 연령
55세
60세 이상
33.3%

제조업 연령 분포



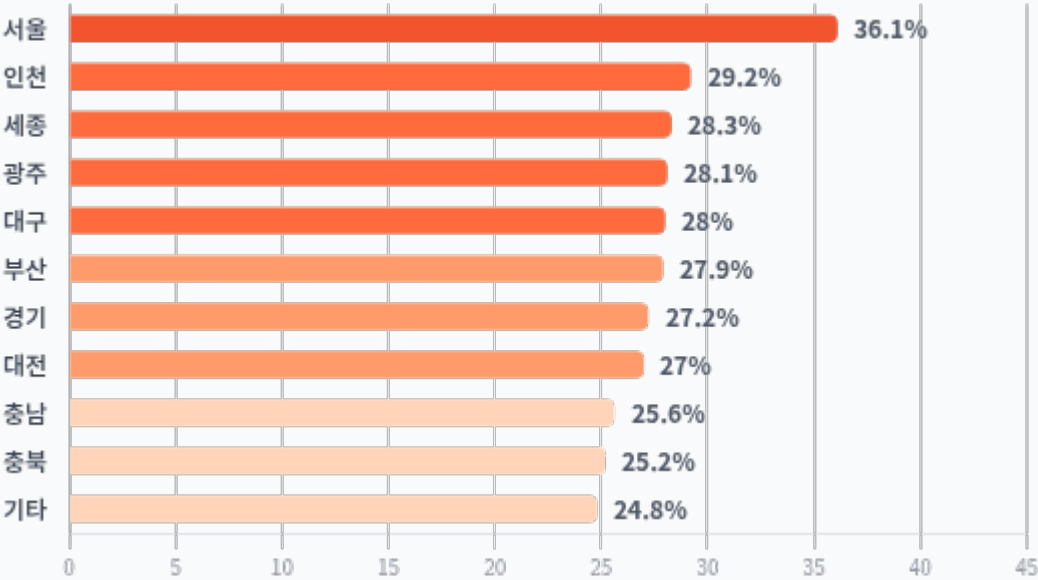
평균 연령
57.8세
60세 이상
44.8%

평균 28.6%, 67만개 사 후계자 부재

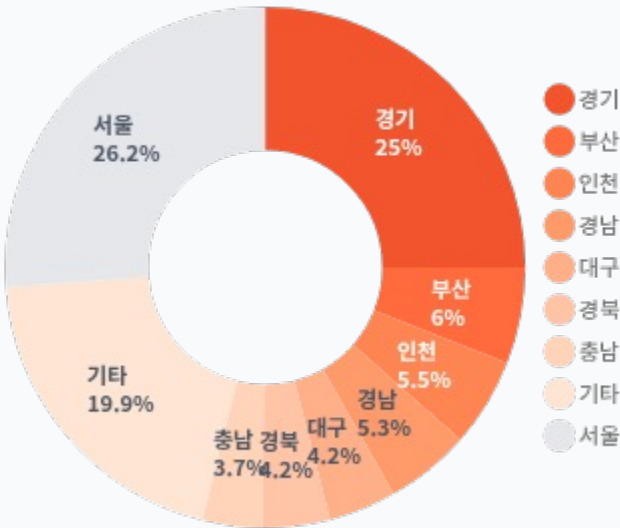
60세 이상 대표 평균 28.6%가 후계자 부재, 전체 약 67.5만 개사로 추정됩니다.
특히 이 중 83%가 서울 외 지역에 분포하여 이들 기업이 승계되지 못하고 폐업하게
된다면 지역 경제 기반이 약화될 우려가 있습니다.

출처 : 자본시장연구원, 중소기업 기본 통계 활용

지역별 중소기업 후계자 부재율 (%)



후계자 부재기업 지역분포 (%)



M&A Center[®]

by

Bridgecode

M&A트렌드

직접 상담을 통해 의사가 확인된

2025년 M&A 데이터 기준

[분석 대상]

매각 : 2,205 개사

인수 : 1,094 개사

[분석 기간]

25.01~ 25.12

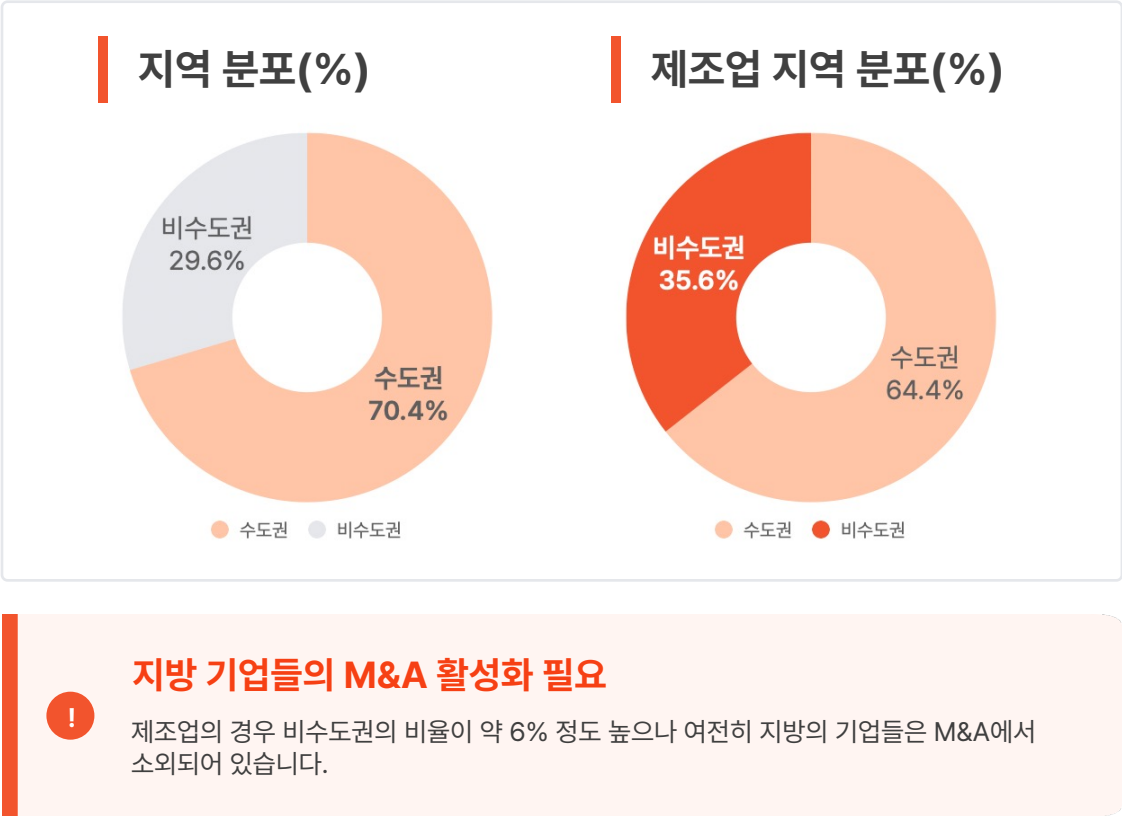
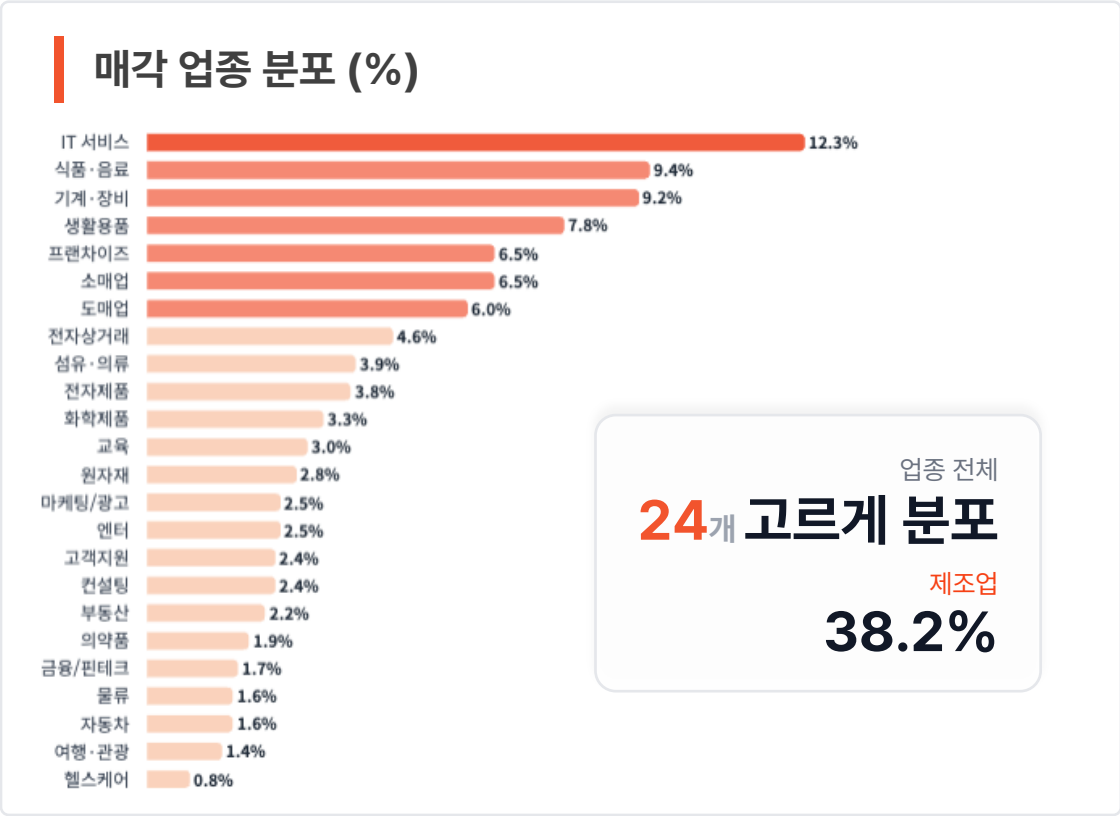
※ 크롤링 데이터 제외, 직접 상담 건만 집계

Bridgecode

Copyright bridgecode corporation, All rights Reserved.

매각 기업 업종/지역별 분포

IT서비스·식품음료·기계장비·전자상거래·화학·교육 등 24개 이상 업종에 걸쳐 매각 의사가 고르게 분포합니다. 수도권(70.4%)에 집중되어 있으나 제조업은 비수도권 비중이 상대적으로 높습니다.



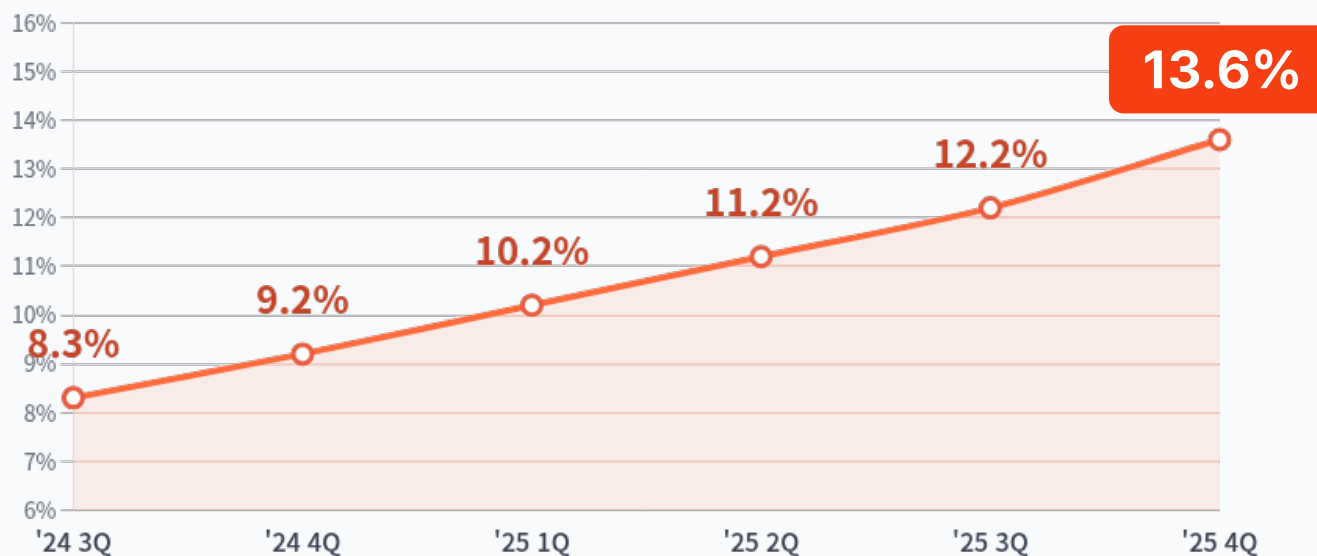
기업승계 이슈가 있는 매각 기업의 증가

⚠ 기업승계의 주요 어려움 Top 3

- 1 급변하는 시장 환경 속 중소기업 경영의 어려움
- 2 2세의 승계 포기
(대기업 취업, 전문직, 타 업종 창업)
- 3 복잡한 세법 규정 및 사후 관리의 부담감

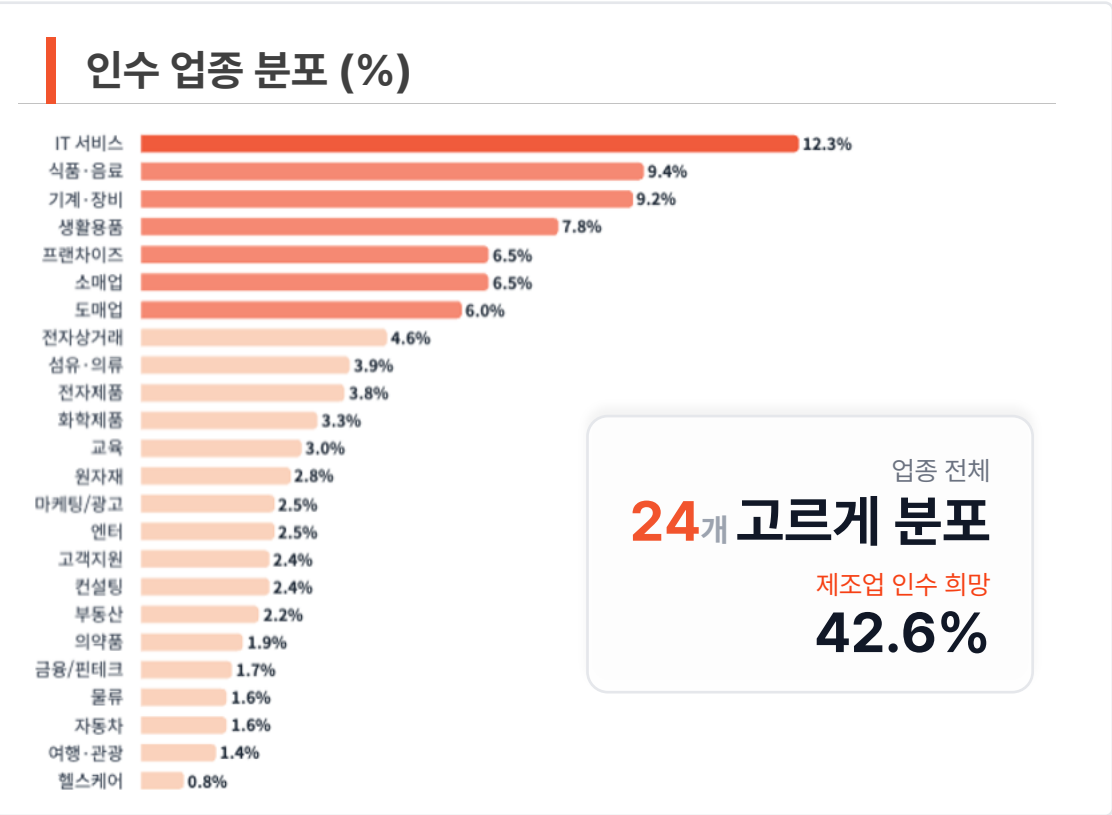
기업승계 문제로 매각에 나선 기업 비중이 8.3%에서 13.6%까지 꾸준히 증가하고 있습니다. 경영의 어려움, 복잡한 세제 및 사후관리 부담, 2세의 승계 포기 등 현실적인 장벽이 주된 원인입니다. 결국 이러한 한계에 부딪힌 중소기업들이 기업승계, 매각을 선택하는 추세가 뚜렷해지고 있습니다.

기업 승계를 희망하는 매각사 비중 추이 (지속 상승)



인수 기업 **인수 희망** 업종별 분포

인수자 역시 제조업 인수 희망 (42.6%) 비중이 높습니다. 이는 가업승계 난항으로 늘고있는 지방 제조기업 매출과 수요·공급 조건이 완벽히 맞물리는 지점입니다. 이를 바탕으로 활발한 M&A 딜 매칭이 이루어지고 있습니다.



⚠ 핵심 인사이트

- 1

어떤 업종이던 인수 희망자가 존재합니다
제조·서비스·유통 전 분야에 걸친 인수 수요와 이종 업종 간 활발한 탐색이 확인됩니다.
- 2

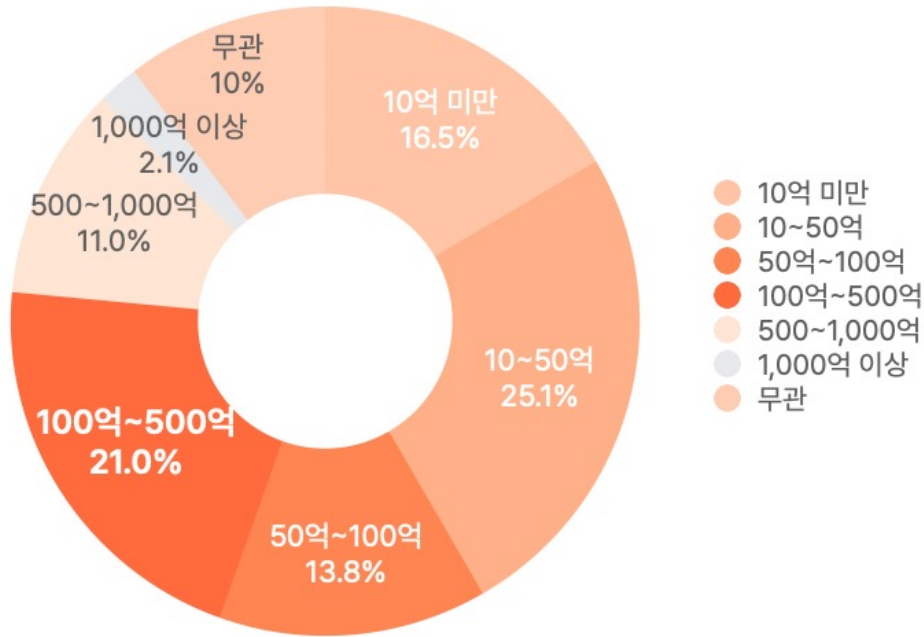
제조업 인수 수요 > 매각 공급
인수 희망 업종 중 제조업 비중(42.6%)이 매각의 제조업 비율(38.2%)보다 높습니다. 제조기업 매각 시 인수자 확보에 유리한 환경입니다.
- 3

업종 무관 19.8% — 열린 매칭
약 5명 중 1명은 특정 업종에 구애 없이 인수를 희망합니다. 어떤 업종이든 잠재 인수자 풀이 존재한다는 의미입니다.

인수 기업 **인수 예산별** 분포

인수 예산은 100~500억(21.0%) 구간이 핵심입니다. 50억 이상 예산을 보유한 인수사가 전체의 47.9%를 차지해 중소기업 M&A 시장에 실질적인 매수 여력이 충분합니다.

인수 예산 분포 (%)



핵심 인사이트

- 1 100~500억 구간이 핵심**

전체의 21.0%가 집중된 핵심 구간으로, 중소 제조기업의 매각 밸류에이션과 가장 잘 맞물리는 예산대입니다.
- 2 소규모(10억 미만)도 16.5%**

초기 기업이나 소규모 사업체 M&A에 대한 관심도 상당해, 스몰딜 시장이 활발히 형성되고 있습니다.
- 3 실질 매수 여력 충분**

50억 이상 예산 보유 인수사가 47.9%로, 가업승계 이슈가 있는 중소 제조기업의 매각가 수준과 충분히 매칭 가능합니다.

기업 승계 M&A 가장 현실적인 대안

가업승계가 어려운 제조기업의 매각 수요와 동종업계 시너지를 원하는 인수 수요가 완벽히 맞물립니다. 폐업 대신 M&A를 통해 기업의 가치를 보존하며 다음 경영자에게 이어가는 것이 가장 합리적인 선택입니다.

매각사 (가업승계)

- 고령 CEO (60세 이상 44.8%)
- 후계자 부재 (평균 28.6%)
- 복잡한 세법, 사후관리 부담
- 2세의 승계 포기

- ▶ 제조업 중 가업승계 이슈 53%
- ▶ 매년 증가 추세

M&A Center⁺

by Bridgecode

즉시 내부 매칭 가능

3,299개사

내부 매칭 우선
보안 유지 · 빠른 클로징
25년 4분기 기준

인수사 (동종업계 시너지)

- 동종업계 시너지 목적 42.1%
- 제조업 인수 희망 30% 이상
- 검증된 실적 · 생산기반 선호
- 지방 우량 제조기업 주목

- ▶ 수요·공급 조건이
- ▶ 완벽히 맞물리는 시장

성공 사례

Project : Metal

냉·온 모듈 및 생활용품 제조기업 매각 자문 사례

단순 제조사를 넘어 기업의 독보적인 생산 경쟁력과 유통망 가치를 극대화하는 포지셔닝 재정의를 진행했습니다. 구주 매각과 신주 발행을 병행하는 맞춤형 구조 설계 및 밸류에이션으로 원활한 자금 유입과 경영권 이전을 실행했습니다.
M&A 전 과정을 아우르는 원스톱 밀착 지원을 제공했습니다.

프로젝트 개요

위치	경기도
매출 규모	140억 ~ 300억
자문 담당	M&A 2센터
소요 기간	4개월

핵심 과제

- 가업승계의 어려움: 자녀들의 승계 의사 부재로 인한 경영 지속성 위기
- 핵심사업 집중 필요: 경쟁력 강화를 위한 선택과 집중 전략 모색
- 지속가능성 확보: 단순 매각을 넘어 기업 가치를 유지·발전시킬 책임자 필요

핵심 성과

전략적 투자자
(SI) 유치 성공

유통 시너지 기반
성장 전략 수립

4개월 만에
성공적 거래 종결

국내 중소·벤처 M&A 최대 실적을 보유하고 있습니다



Project Metal (매출액 140억~300억)

경기도 소재의 생활용품 및 냉·온 모듈 전문 제조기업으로, 전략적 매각을 위한 **M&A 매각자문**을 수행했습니다.



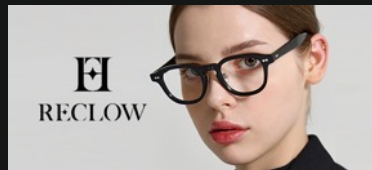
Project East (매출액 140억~300억)

삼성전자 1차 협력사로, 인수 적합성 검토부터 실사 대응, 협상 지원 등 전반적인 **M&A 인수자문**을 했습니다.



Project Seoul (N/A)

국내 Top 기술지주사 H사의 포트폴리오 기업을 대상으로 매각 타당성 검토 등 **M&A 매각자문**을 수행했습니다.



Project Eye (매출액 50억~140억)

무신사스토어 아이웨어 부문 랭킹 1위를 기록한 패션 유통기업의 **투자유치**를 수행했습니다.



Project 92 (무자본 M&A)

장수 과자제품 제조사를 인수하는 M&A 거래에서 오래된 기업의 구조적 리스크를 고려 **인수자문**을 수행했습니다.



Project Sweat (매출액 50억 이하)

국내 프랜차이즈 브랜드 운영사를 대상 브랜드 확장성과 수익 구조 기반 **M&A 매각자문**을 수행했습니다.



Project Kospi23 (매출액 300억~600억)

코스피 상장사의 지배구조 개편과 신규 성장축 확보를 위한 **인수자문** 및 **기업가치평가**를 수행했습니다.



Project Car (매출액 300억~600억)

전남 소재 제조기업 A의 **매각자문**을 수행하며, 사모펀드 대상 SPA 내 독소조항을 검토·개선했습니다.

에필로그

M&A, 평생 일군 기업의
가치를 지키는
확실한 대안

//

현재 대한민국 중소기업은 CEO의 33.3%가 60세 이상일 정도로 고령화가 심각하며, 약 28.6%가 후계자 부재 문제에 직면해 있습니다. 평생의 피땀으로 일군 기업이 가업승계의 높은 문턱과 현실적인 장벽에 부딪혀 결국 사라질지도 모른다는 대표님들의 깊은 고민을 현장에서 직접 느끼고 있습니다.

하지만 이번 리포트의 매각 및 인수 데이터로 확인한 현재는 분명한 돌파구를 제시합니다. 가업승계의 어려움으로 매각을 선택하는 기업이 꾸준히 증가(13.6%)하는 가운데, 100억~500억 원 규모의 예산으로 이들 우량 제조업을 품으려는 탄탄한 매수 수요(66.8%)가 시장에서 완벽하게 맞물리고 있음을 다시 한번 확인했습니다.

현실의 벽 앞에서 폐업을 고민하는 대신, 우량한 인수자를 만나 기업의 가치와 경쟁력을 다음 세대로 이어가는 것이 가장 합리적인 생존 전략임이 증명된 것입니다.

그러니 험난하고 복잡해 보이는 M&A 여정을 홀로 두려워하지 않으셔도 됩니다. 브릿지코드는 단순한 중개를 넘어 기업의 독보적 가치를 재정의하고, 원활한 경영권 이전을 돕는 원스톱 밀착 자문을 제공하고 있습니다. 평생을 바친 기업이 지속가능할 수 있도록, 브릿지코드가 대표님의 든든한 파트너가 되어 국가 경제의 미래를 함께 지키겠습니다.

감사합니다.

중소기업 M&A 표준을 만들며
M&A로 대한민국의 문제를
풀겠습니다.

Strictly Private & Confidential

상담 신청 방법

대표번호·홈페이지·메일 등 다양한 상담 예약 시스템이
준비되어 있으니 가장 편리한 방법으로 신청해 주시면 됩니다.

대표번호

02-6952-0319

대표번호를 통해 전화주시면
방문예약 등 상담을 도와드리겠습니다.

온라인 접수

홈페이지 : mna.bridgecode.kr

이메일 : mna@bridgecode.kr



오시는길

서울특별시 용산구 한강대로 23길, 25
로카우스 3층, 브릿지코드 M&A센터