

(2월 22일) 심문기일 SM엔터테인먼트 법률 대리인 구술변론 내용

금일(22일) 열린 신주 및 전환사채 발행금지 가처분 신청 심문기일에서 SM엔터테인먼트의 법률 대리인이 구술변론한 내용 전문 보내드립니다.

[전문]

안녕하십니까. 법무법인 광장 정다주 변호사입니다. 이 사건 신주 및 전환사채 발행의 유효성에 관하여 말씀드리도록 하겠습니다.

우선 뒤에서도 말씀드리겠습니다만, 이 사건은 가처분 신청인이 '경영권 분쟁임'을 주장하는 사안 으로서는, 종래의 사건들과는 정반대의 구도에 해당하는 매우 독특한 유형의 사건이라고 생각합니다. 따라서 이 사건을 제대로 이해하기 위해서는, 현 상황이 어떻게 시작된 것인가를 먼저 잘 살펴볼 필요가 있습니다. 그런데 채무자 회사는 그동안, 보시는 바와 같은 큰 두 가지 경영상 문제에 봉착해있었습니다.

그 하나는 이른바 IP의 유통에서의 경쟁력 저하 문제였습니다. 이제 엔터테인먼트 산업은 온라인 환경에서의 우위가 무엇보다 중요한 상황이 되었습니다. 이런 상황에서 경쟁업체들은 모두 플랫폼 업체와 제휴하여 앞서 나가는데, 유독 채무자 회사만 그러한 제휴가 늦어지고 있어 크게 뒤처 지는 상황이었습니다.

또한 채무자 회사의 고질적이고 심각한 문제로, IP 생산 측면의 문제가 있었습니다. 뒤에서 상세히 말씀드리겠습니다만, 비정상적인 1인 프로듀싱 체제를 통하여 채권자는 오랫동안 부당하게 영업 이익을 수취하고 있었고, 이는 국세청, 기관투자자, 국회 등의 끊임없는 시빗거리가 되고 있었습니다. 무엇보다도 이는 생산에서의 효율성 저하의 문제였기 때문에 적극적인 개선이 필요했습니다.

이에 채무자 회사는 IP생산과 프로듀싱에 대한 새로운 전략을 수립하여 "SM3.0"이라는 이름으로 발표하게 되었습니다.

당초에는 채권자도, 이 문제의 핵심이기도 하였던, 즉 다시 말해서 채권자가 부당하게 영업이익을 수취하는 도관으로 활용하고 있던, '라이크기획 계약'의 조기 종료에 합의하는 등 채무자 회사의 경영 개선에 동참하는 입장이었습니다. 그런데 실제로 계약이 종료되는 시점이 되자 갑자기 입장을 바꾸어 어떻게든 비정상적인 체제를 유지하려는 입장으로 선회했고, 채무자 회사가 사업구조 개선을 위한 전략을 발표하고 그에 따른 본건 신주발행을 결의하자, 그 다음날 곧바로 '경영권 분쟁임'을 이유로 본건 신청을 제기하였습니다. 그리고 그와 거의 동시에 채무자 회사의 경쟁사인 하이브에게 자신의 보유주식을 처분하는 계약을 체결하면서 오늘의 상황이 만들어지게 된 것입니다.

그런데 현 상황이 과연 채권자가 주장하는 것처럼, “신주발행결의의 정당성에 고려가 되어야 할 경영권 분쟁 상황”은 맞습니까?

지금의 상황을 잘 들여다보면, 사실 지금의 상황은 채권자가 ‘만들어놓은 상황’에 가깝습니다. 지금의 이 떠들썩한 상황은, 모두 채무자 회사의 신주발행결의가 있게 되자, 채권자가 경쟁사와 주식매매계약을 체결하면서 만들고 연출한 상황입니다.

신주발행결의의 정당성 판단의 기준 시점이 그러한 결의가 있던 당시이어야 할 것임은 따로 설명이 필요 없을 것입니다. 그렇다면 이 사건에서처럼 그 이후에 인위적으로 작출되고 연출된 상황들은 판단의 기준에서 엄격히 구별되고 배제되어야 하는 것이고, 그에 현혹되어서는 안 되는 것입니다.

‘현 상황이 경영권 분쟁 상황’이라는 주장이 전혀 실제와 맞지 않는다는 것은 객관적인 사정들을 조금만 따져보아도 명확해집니다. 보시면, 채권자가 경영권 분쟁의 주체인 것처럼 생각하는 현 경영진은 모두 곧 있을 3월 정기주총에서 임기가 만료되는 사람들이고, 심지어 연임하지 않을 의사까지 표시한 사람들입니다. 그들이 보유하고 있는 주식도 0.33%에 불과하여, 아무런 영향력을 행사할 수 없습니다. 그리고 신주발행의 상대방인 카카오는, 잘 아시겠지만 올 3. 6.에야 주주가 되므로, 작년 12. 31.을 기준으로 의결권을 행사하는 이번 정기주총에서는 의결권을 행사할 수도 없습니다. 즉, 현 경영진의 경영권 유지를 도울래야 도울 수도 없는 것입니다. 또 하나 중요한 것은 현 경영진, 카카오, 얼라인은 서로 한 팀이라고도 볼 수 없다는 점입니다.

채권자는 막연하게 현 상황을 ‘경영권 분쟁이다’라고 몰아잡지만, 그러한 주장을 하려면 이를 증명해야 할 것입니다. 아니, 객관적인 상황이라도 그에 맞다는 것을 설명해야 할 것입니다. 반대로 채무자로 하여금 없는 사실을 입증하라고 하는 것은 너무나 불합리한 것입니다. 방금 말씀드린 몇 가지 점만 생각하시더라도 채권자의 주장은 너무나 황당한 가정임을 알 수 있기 때문입니다.

가장 본질적인 문제를 말씀드리겠습니다. 원래 경영권 분쟁이라는 것은 말 그대로 ‘경영권’을 놓고 전쟁이 벌어지는 것입니다. 그런데 현재 대립하고 있는 것의 본질은, ‘이수만의 경영권이나’, ‘현 경영진의 경영권이나’하는 것이 아닙니다. 온 국민이 재미있어하고 궁금해하는 엔터테인먼트 기업의 속사정 문제라는 이유로, 마치 특정한 사람과 사람의 대립처럼 다루어지고 있습니다만, 본사안에서 대립의 본질은 ‘경영 판단에 관한 의견의 대립’입니다. ‘대주주의 사익만을 고려한 잘못된 경영 판단을 고수할 것이냐’, ‘전체 주주 이익을 고려한 건전한 경영 판단이 옳으냐’라는 문제입니다. ‘특정인을 몰아내자’라는 것이 아닙니다. ‘비정상적인 1인 프로듀싱 체제’를 ‘경쟁력 있는 선진적 프로듀싱 체제’로 개선하자는 경영 판단이 ‘특정인을 배제하려는 시도’로 호도되어서는 안 되는 것입니다. ‘경영 판단에 관한 의견 대립’과 ‘경영권 분쟁’은 다른 것입니다. ‘경영 판단에 관한 의견 대립’을 ‘경영권 분쟁’으로 몰아붙여 봉쇄하는 것은 부당하고, 건전한 기업경영 측면에서 보면 매우 위험한 일입니다.

종래의 사건들에서는 경영권을 방어하려는 부당한 신주발행이 일어나면, 이를 정당하게 저지하기 위하여 가처분 신청이 행해져왔습니다. 그런데 본건은 그와는 정반대로, 경영상 필요 목적의 정당한 신주발행에 대해서, 자신의 사익추구에 방해가 된다는 이유로 경영권 분쟁의 프레임을 씌워서 부당하게 저지하려는 특수한 상황이 벌어진 것입니다.

채권자는 무엇을 저지하려 하는 것일까요. 채권자가 이 가처분으로 유지하려는 것은, 오랫동안 부당하게 징수해왔던, 거의 통행세나 다름없는 사익수취 구조입니다. 채권자는 그동안 채무자 회사의 영업이익의 3분의1이 넘는 돈을 비정상적인 프로듀싱 체제를 빌미로 가져갔습니다. 이는 경쟁업체 총괄 프로듀서들보다도 7배 이상 높은 것입니다. 이래서는 회사가 도저히 성장할 수 없습니다. 이것은 전체 주주의 이익도 심각하게 침해하는 것이기도 합니다. 이를 이유로 회사는 세무조사를 받고 백억 원 이상의 추징을 당하기도 하였습니다. 이미지로 먹고사는 엔터테인먼트 회사가 언론과 국회 국정감사의 성토 대상이 되곤 하였고, 지금도 마찬가지입니다. 그럼에도 채권자는 이를 유지하기 위하여 본건 가처분을 제기한 것입니다.

그리하여 이 사건은 보시는 바와 같은 화두를 제시하고 있습니다. 이른바 한진칼 사건에서 법원은 '경영권 분쟁 상황이라는 것만으로 신주발행이 무효라고 볼 수는 없다'는 선언을 한 바 있습니다. 본 사건은 여기서 한 걸음 더 나아가서 '경영권 분쟁 상황을 주장하는 것만으로 그러한 상황이라고 볼 수 있는지, 과연 신주발행의 정당성을 평가할 때 고려하여야 할 경영권 분쟁 상황이 무엇인지'에 관한 정밀한 판단과 선언을 요구하고 있습니다. 경영권 분쟁임을 주장하며 사후에 인위적으로 작출된 상황, 그리고 객관적인 상황과는 전혀 맞지 않는 주장, 증명책임도 다하지 않는 주장에 대하여 어떻게 처리하여야 하는지의 문제가 바로 그것인 것입니다.

이제 이 사건 신주발행이 채무자 회사에 왜 그토록 절실한 것인지 말씀드리겠습니다.

채무자 회사의 시장 내 지위는 과거 1위에서 2위, 3위로 계속 하락하고 있습니다. 기존 엔터테인먼트 사업이 단순히 음반을 판매하고 콘서트를 열고 광고에 출연하는 등이었던 것에 비하여, 새로운 엔터테인먼트 산업은 팬 커뮤니티를 활성화하고 온라인 콘서트를 플랫폼으로 유통하고 메타버스나 NFT도 활용하는 것이어야 하는데, 채무자 회사는 뒤처지고 있고, 만회를 위해서는 플랫폼 기업과 제휴가 아주 절실합니다.

플랫폼과의 제휴·협력은 단순한 필요의 문제가 아니라 이제는 그 자체가 선도해나가지 않으면 의미가 없는 트렌드이자 전쟁이기도 합니다.

그런데 플랫폼과의 대부분의 사업제휴는 자본제휴의 형태로 나타납니다. YG는 네이버와 자본제휴의 형태로 동맹을 맺었고, 하이브도 두나무와 7000억에 달하는 자본연합을 결성했습니다. 이는 장기적이고 긴밀한 제휴관계로 효과를 극대화하기 위한 당연한 움직임입니다.

한편, 또 다른 측면에서 자금 조달 역시 매우 시급합니다. 비정상적인 1인 프로듀싱 체제로 인하여, 보시는 것처럼 채무자 회사의 생산력은 크게 뒤쳐집니다. 경쟁사가 매년 1~2개 그룹의 아티

스트를 데뷔시킬 때 채무자 회사는 2~3년에 1개에 그칩니다. 그에 따라 경쟁사의 영업이익이 10배 성장하는 기간 동안 채무자 회사는 거의 제자리걸음에 그치고 있습니다. 더욱 심각한 것은, 오른쪽에서 보시듯이 소비자에 해당하는 팬층으로서는 이미 훨씬 더 두터운 팬층을 보유하고 있으면서도 단지 절반에 못미치는 생산성 때문에 스스로 성장을 발목잡고 있는 상황인 것입니다. 매우 어처구니없고 답답한 노릇입니다.

이의 타개를 위해서는 경쟁사처럼 제작센터를 여러 개 설립하고 레이블을 다양하게 두면서, 다수의 프로듀서, 디렉터가 독자적인 결정권을 가지고 창작역량을 자유롭게 행사할 수 있는 체계와 틀을 회사가 만들어주어야 합니다. 그런데 이를 위해서 필요한 자금은 최소 5,000억 원 이상입니다. 물론 큰 금액의 돈이지만 그 효과에 대해서는 채무자 회사는 확신을 가지고 있고, 그렇기 때문에 당장 그 투입이 절실합니다.

그럼 제3자배정 방식 외에 다른 방식은 안 되는 것일까요? 하지만 조금만 생각해보더라도 주주배정 방식이나 단순 차입 방식 등으로는 지금 채무자 회사가 처한 경영상 필요를 도무지 충족시킬 수가 없음을 너무나 쉽게 알 수 있습니다. 플랫폼 기업과의 사업제휴와 단기간에 막대한 자금의 조달은 주주배정 방식 등으로는 아예 기대하기도 어렵다는 점을 잘 아실 것입니다.

그리고 채무자 회사로서는 카카오 외에는 다른 선택지가 없습니다. 네이버는 이미 하이브-YG와 협력 중인데다가, 과거 사업제휴를 추진하던 중에 좋지 않게 중단된 전력이 있습니다. 유일한 선택지인 카카오와는 상당한 기간 동안 수차례 이에 관한 논의가 있어왔는데, 이제 최적의 환경이 구축되었다고 판단되어 순수한 사업 목적에서 본건 신주인수가 결정된 것입니다.

그렇다고 본건 신주발행으로 지배권 구도에 유의미한 영향을 끼치는 것도 아닙니다. 신주발행과 상관없이 채권자의 대주주 지위는 유지됩니다. 희석되는 지분비율은 단 1.67%에 불과하고, 카카오도 경영상 이권을 얻거나 지배권을 행사할 정도가 아닙니다. 채무자 회사는 기존 주주에 미치는 영향을 최소화하기 위하여서도 많이 고민하고 검토하였습니다.

또한 앞서도 설명드린 것처럼, 당장 정기주총에서는 현 경영진은 어차피 물러나고, 카카오는 의결권 행사도 불가능합니다.

얼라인이나 카카오가 현 경영진과 한 팀이라고 볼 수도 없습니다. 행동주의 펀드 얼라인은 그들만의 신념과 논리에 따라 움직이는 집단이고, 카카오는 단순히 자신들의 이해에 따라 투자하고 이익을 추구할 뿐입니다. 현 경영진과 얼라인이 공감대가 있다면 전체 주주의 이익을 우선한다는 점 정도일 것이지, 얼라인, 카카오가 현 경영진을 위하여 백기사로 움직여줄 것을 기대할 여지는 전혀 없습니다.

마지막으로, 채권자는 주식처분으로 인하여 곧 대주주의 지위에서도 벗어나는 상황이라서 본건에 보전의 필요성이 있는지도 의문입니다. 채권자가 주장하는 경영권 분쟁도 객관적인 팩트와 맞지 않는 것이므로 그 측면에서도 보전의 필요성이 인정되기 어려운 상황이기도 합니다.

결론을 말씀드립니다. '경영 판단에 관한 의견 대립'과 '경영권 분쟁 상황'은 구별하여 바라봐주시기 바랍니다. 기업을 건전하게 경영하겠다는 경영 판단을, 사후적이고 급조된 사실관계를 이유로 들면서 '경영권 분쟁'으로 몰아 저지하겠다는 것은 옳지 않습니다. 이 사건 신주발행은 성장의 한계에 봉착한 채무자 회사로서는 절실하고 또 불가피한 선택입니다. 신주발행이 갖추어야 할 목적의 정당성, 수단의 적합·적정성을 모두 갖추고 있는 정당한 결의에 따른 것입니다.

과거의 잘못된 사업구조를 개선하려는 건전한 경영 판단을 오히려 적대적인 M&A로 무력화하고 전도유망한 대한민국 K-pop 시장에 독과점체제를 도입하려는 부당한 시도를 기각하여 주실 것을 간절히 요청드립니다.

경청해주셔서 감사합니다.