

‘기업법무 라인업’ 돋보이는 LAB 파트너스

# “7인의 파트너가 잉태하는 시너지 대단할 것”

대형 로펌에서 경험을 쌓은 중견변호사들의 부티크, 중소 로펌 설립이 이어지고 있다. 리갈타임즈는 이번호에 로펌과 기업체 변호사들 사이에서 주목을 받고 있는 법무법인 LAB 파트너스와 법무법인 다리아트를 찾았다. 7명의 파트너가 포진한 LAB 파트너스와 스타트업 전문을 지향하며 스타트업들이 몰려 있는 한화 드림플러스 강남에 등지를 둔 ‘스타트업 로펌’ 다리아트의 경쟁력을 조명한다. 편집자

**법**무법인 LAB 파트너스는 대형 로펌 출신들이 설립한 가장 최근의 신생 로펌이라고 할 수 있다. 지난 4월 법무법인 세종과 김앤장, 광장 등에서 경험을 쌓은 7명의 중견 변호사가 LAB(엘에이비)의 이름으로 뭉치면서 로펌업계에 또 한 번 경계경보를 발령했다.

대형 로펌 출신들이 새롭게 시작하는 부티크, 중소 로펌들은 대개 한두 명의 파트너가 특정분야, 많아야 2개 분야 정도의 전문성을 내세우며 자리 잡기를 시도하는 게 보통이



법무법인 LAB 파트너스의 파트너 7명이 함께 포즈를 취했다. 올 4월 문을 연 LAB 파트너스는 각기 전문분야가 다른 파트너 7명이 뜻을 합쳐 기업법무의 라인업을

다. 그러나 LAB는 각기 전문분야가 다른 7명의 전문가가 한식구가 되어 처음부터 기업법무를 원스톱으로 처리할 수 있는 중소 전문 로펌을 표방하고 있다. LAB가 출범하는 데 중추적인 역할을 한 사람 중 한 명인 김영주 변호사는 “기업 법무 수행에 있어서 원스톱 서비스를 할 수 있는 이 정도 규모의 펴름은 아마 우리가 처음일 것”이라고 다른 중소 로펌들과의 차별화에 자신감을 나타냈다.

### 일본 전문가도 가세

무엇보다도 7명의 파트너들 사이에서 양태될 직·간접 시너지가 상당할 것으로 기대된다. LAB의 변호사들은 이와 관련, “각자의 업무분야가 겹치지 않으면서기가 막하게 기업법무의 라인업이 이루어졌다”고 고무적으로 이야기했다. 7명의 전문 분야를 묶어 얘기하면, 기업법무 그 중에서도 요즘 뜨고 있는 사모펀드를 중심으로 인사노무와 금융, 기업자배구조, 경영권 분쟁과 일반 송무, 그리고 일본 전문가까지 가세한 기업법무의 원스톱 서비스 법률사무소가 LAB인 셈이다.

7명의 파트너 중 사법연수원 기수가 가장 빠른 조영희 변

## LAB PARTNERS

호사(사법연수원 27기)는 “일부러 이런 분들로 팀을 짠 외인 구단을 구상하고 각자 소속 로펌을 떠나 LAB로 뭉친 것이 아닌데, 결과적으로 너무 환상적인 조합이 나왔다. 파트너들 서로가 서로한테 굉장히 고마워하고 있다”는 말로 LAB 파트너십의 발전 가능성을 예고했다.

설립 후 6개월에 접어들며 이미 적잖은 실적이 나오고 있지만, LAB의 숨어 있는 경쟁력을 가늠하기 위해선 먼저 파트너 7명의 전문성과 주요 경력을 따져보는 것이 순리일 것이다. 조영희, 이재훈, 김광복, 김영주, 최영륜, 안진호, 김진호 변호사가 7명의 주인공으로, 법무관 근무를 포함하면 모두들 사법연수원 수료 후 법조 경력이 10년이 훨씬 넘는 중견변호사들이다.

### 법조 경력 10년 넘어

LAB의 파트너 중 유일한 여성이자 가장 시니어인 조영희

변호사는 일종의 만안니의 역할을 겸하고 있다. 조변호사는 그러나 민주적인 의사결정을 강조하고, “다양한 연차로 구성된 LAB의 파트너들 사이에서 틈새가 있다면 내가 메워야 할 거 아닌가하고 마음먹고 있지만, 어느 조직이나 톱다운 방식의 운영이 사라지고 있는 상황에서 더 주도적으로 한다거나 법인의 방향성을 끌고 간다거나 하는 그런 생각은 가급적 안 하려고 한다”고 말했다. 세종에서만 20년간 변호사로 활동한 그녀는 대한변협 국제이사를 역임하고, 잠시 정치권에



갖춘 것으로 유명하다. 7명의 파트너가 뿔어낼 시너지가 어디까지 확대될지 많은 사람이 비사한 관심 속에 지켜보고 있다.



조영희 변호사

발을 들여놓기도 했지만, 세종으로 복귀했다가 이번에 후배들과 함께 LAB에서 새로운 법률회사의 실험을 시작했다.

### 대한변협 국제이사 역임

전문분야는 증권 및 금융 분야. 특히 세종 시절부터 자산유동화 거래에서 명성이 높았으며, LAB 설립 후에도 비록 6개월 밖에 지나지 않은 짧은 기간임에도 불구하고 S사의 5억 달러 규모 해외 자산유동화증권 발행 자문, E사의 2000억원 규모의 국내 자산유동화 거래, L사의 2억 3000만 달러 해외 자산유동화 거래 자문 등 활발하게 업무를 수행하고 있다. 이외에도 기업공개(IPO)와 부동산금융, 인수금융, 외국인투자유치 기타 국내 기업의 해외자금 조달과 관련해 폭넓게 자문하고 있으며, 금융산업 전반에 걸친 각종 규제 등과 관련, 금융회사뿐만 아니라 대기업, 중견기업 등에 광범위한 자문을 제공하고 있다고 소개했다.

조 변호사는 세종을 떠나 LAB에 합류한 것과 관련해, “지금 시장은 그렇게 많은 코스트를 부담하면서 변호사에게 일을 의뢰하는 그런 시기는 이미 지났다”고 갈파하고, 신속하

면서도 합리적인 비용으로 대형 로펌 못지않은 높은 퀄리티(high quality)의 서비스를 제공할 수 있는 LAB에 승산이 있다고 보았다고 말했다.

그녀는 “내가 초임 변호사 시절부터 수행하기 시작한 자산유동화 업무만 해도 그 당시는 새로 공부해서 적용해야 할 부분들이 많이 있고 그랬지만, 지금은 그 분야도 일종의 성숙한 분야가 되어서 많은 선례가 만들어졌고, 그렇기 때문에 예전에 비해 코스트를 많이 줄일 수 있는 상태가 되었다”며 “고객들로서는 적은 비용으로 예컨대 유동화증권을 발행해 회사에 계획대로 돈이 들어오고 그런다면 LAB와 같은 중소전문 로펌의 자문을 마다하지 않을 것”이라고 덧붙였다.

이재훈 변호사(사법연수원 36기)는 사법연수원 수료 후 처음부터 노동 전문 법률사무소에서 인사노무 분야의 경험을 쌓은 노동 전문 변호사다. 조영길 변호사가 이끄는 노동부티크인 I&S 법률사무소를 시작으로, 법무법인 광장을 거쳐 김앤장에서 오랫동안 인사노무 이슈에 대한 자문과 소송을 담당했다. 그는 “현재 비즈니스 로펌에서 활동하는 노동 전문 3명의 대가를 꼽으라면 젊은 순서대로 조영길, 주완, 김원정 변호사 이렇게 세 분을 꼽을 수 있을 것”이라며 “이세분과 짧게 또는 길게 다 같이 일을 해 본, 노동법 자문을 하는 사람으로서 혜택을 받은 사람이 바로 나인 것 같다”고 본인을 소개했다.

### I&S, 광장, 김앤장 거쳐

LAB에 합류하기까지 이 변호사의 노동법 자문 경력은 광장에서의 6년, 김앤장에서의 4년을 포함해 만 11년. 개별적 근로관계와 집단적 노사관계, 급여체계 설계, 조직진단, 조직효율화, 노사관계 안정화 등 인사노무 특수 이슈에 대한 자문은 물론 산업재해 및 산업안전보건 등 EHS 관련 자문, 사내도급·불법과건 관련 자문 및 소송, 인수합병, 분할, 영업양도 관련 기업구조조정 자문, 직장내 성희롱 예방, 내부조사 등 각종 컴플라이언스 자문에 이르기까지 사람이 관련되는, 기업의 인사노무 업무 전반에 걸쳐 풍부한 자문경험을 가지고 있다. 또 글로벌 자동차 제조사와 전자상거래회사에 파견되어 사내변호사로 근무하는 등 자동차 회사와 전자상거래회사의 운영 전반에 관한 경험과 지식도 보유하고 있다.

“  
 변호사라면  
 침몰하는 배에 직접 뛰어들어  
 방향을 잡고 고객과 함께  
 노 저을 수 있어야  
 ”

이 변호사는 “LAB에 합류한 이후에도 다수의 국내외 기업의 노사관계 관련 자문을 수행하고 있다”며 “최근에 법과 원칙 그리고 기업 실무경험을 토대로 고객 회사가 최고의 협상력을 발휘할 수 있도록 지문한 결과 국내 최대 규모의 상급 단체가 교섭권을 위임받은 중견 제조업체의 단체교섭이 합리적으로 타결되어 노사 쌍방이 모두 만족스러운 결과를 도출하기도 했다”고 소개했다.

### 대형 로펌보다 덜 보수적

이 변호사는 특히 중소 전문 로펌인 LAB의 특성을 발휘하여 대형 로펌의 인사노무팀보다 상대적으로 덜 보수적인 자문을 제공, 고객사들로부터 호평을 받고 있다고 한다. 사용자 측을 대리하는 노동변호사가 노동자 측과 대립관계에 있는 회사 쪽을 위해 얼마나 깊숙이 적극적으로 개입하느냐의 문제는 이 변호사가 대형 로펌을 떠나 LAB에 합류하는 배경이 된 인사노무 자문의 주요 포인트 중 하나로, 이 변호사는 “LAB에서는 밀착 또는 현장서비스를 포함해 사용자들의 진짜 노동변호사로서의 역할을 해보고 싶다”고 힘주어 말했다.

예컨대 고객이 타고 가는 배가 격류에 휘말려 침몰될 위험에 빠졌을 때 변호사가 양 사이드에서 ‘왼쪽에 더 힘을 주세요’, ‘오른쪽으로 돌리세요’라고 소리만 지를 게 아니라 직접 배에 뛰어들어 방향을 잡고 고객과 함께 노를 저을 수 있어야 한다는 것이 이 변호사의 지론이다. 이 변호사는 그러나 “대형 로펌에선 이 정도까지 개입하기가 쉽지 않고, 의견을 주는 데 그칠 수밖에 없는 경우가 많다”고 덧붙였다.

이 변호사는 또 “노동법이 기본적으로 근로자를 보호하기 위해 만들어진 법이지만, 사용자도 법에서 허용되는 만큼



이재훈 변호사

은 보호를 받아야 하고, 사용자가 노동변호사의 자문을 받는다고 하면 대개 쉬쉬하고 그러는데 전혀 그럴 필요가 없다”며 “노동법에는 적어도 나름의 보편타당한 원칙이 있는데, 그 원칙대로 현장에서 적용이 될 수 있게끔 도와주는 것이 노동변호사의 역할”이라고 강조했다.

실제로 이 변호사는 그동안 법과 원칙이 제대로 지켜지지 않고 잘못된 관행에 의하여 현장 노사관계가 정립되었던 한 기업의 의뢰를 받아 법과 원칙을 강조하면서 잘못된 관행을 바꾸려고 했다고 한다. 이에 노조가 반발하면서 공개적인 불만을 표시하고, 사용자 측 역시 편하고 쉬운 길을 가려 하지 않는 LAB 파트너스에 대해 처음에는 다른 로펌의 업무방식과 다르다고 하면서 별종 취급을 하기도 하였으나, 시간이 갈수록 긍정적인 결과가 나타나자 LAB의 능동적이고 적극적인 자문에 만족스러워하면서 좋은 평가를 보내주었다는 후문이다.

이 변호사는 “인사노무 분야는, 자문에 따라서는 변호사가 수백명에 이르는 대형 로펌에선 하기 곤란한 그래서 중소 로펌에 기회가 주어지는 틈새와 여지가 더 있는 분야”라고 거

“  
 영국처럼 사모펀드 일  
 전문적으로 다루는 중소 로펌  
 대여섯개 정도는 나와야 할 것  
 ”

듣 의욕을 나타냈다.

김광복 변호사(사법연수원 35기)는 연수원 동기인 김영주 변호사와 함께 요즘 한창 뜨고 있는 사모펀드(PEF) 일을 많이 한다. 세종에 있을 때부터 국내외 사모펀드 거래와 M&A 일을 많이 수행했으며, 외국 로펌 연수도 영국의 사모펀드 전문 로펌인 Travers Smith에서 경험을 쌓았다. 그에 따르면, 트래버스는 변호사가 200~300명 규모의 중견 로펌이지만, 거의 사모펀드 일만 전문적으로 수행한다고 한다. 그가 트래버스에서 돌아온 다음 해인 2016년 세종을 나와 KL 파트너스에 합류했다가 다시 올 봄 LAB에



김광복 변호사

합류한 것도 8개월간 근무한 트래버스에서의 경험과 무관하지 않다.

김광복 변호사는 “갈수록 활발해지고 있는 한국의 사모펀드 시장을 감안할 때 상위 메이저 등 대형 로펌 외에 영국처럼 사모펀드 일을 전문적으로 다루는 중소 로펌이 최소한 대여섯개 정도는 나와야 할 것”이라며 “LAB의 사모펀드 전문팀도 물론 이를 지향하고 있다”고 말했다.

**200~300명이 사모펀드 일만 수행**

사모펀드 등 기업법무에 특화된 중소 로펌이 더 필요한 이유는 무엇일까. 김 변호사는 시장과 소비자 인식의 변화를 꼽았다. 김 변호사는 “경제계가 굉장히 다양화되는 것 같다”며 “대형 로펌이다 하지 못하는 틈새를 LAB와 같은 중소 로펌, 중견 로펌이 떠맡아 들어간다기보다 경제계가 한층 복잡다단해지고 분화하면서 거기서 시장이 열리고 있는 것 같다”고 진단했다. 또 “소비자도 지금 그런 시장, 그런 로펌을 원하고 있다”며 “꼭 대학병원을 찾아가는 게 아니라 어느 로펌의 누구누구 이런 식으로 변호사를 보고 사건을 맡기고, 작지만 괜찮은 데를 찾아가는 식으로 소비자의 인식이 바뀌고 있다”고 분석했다.

김광복 변호사는 만 9년의 변호사 생활 동안 주로 M&A 분야에서, 투자금 회수와 출구 전략, IPO 등으로 갈라지는 엑시트(Exit) 자문, 기업인수, 외국인투자, 해외투자 등 매우 다방면에 걸쳐 기업에 자문했다.

김 변호사가 최근 수행한 거래로는 올 초 진행된 한국투자파트너스PE의 한화종합화학 지분 인수 입찰 참여 거래, 키움인베스트먼트PE 및 포스코기술투자의 중견그룹사 D사의 지분 인수 거래를 꼽을 수 있다.

한국투자파트너스PE 건은 비록 본 계약 체결에는 이르지 못하였지만 매도자인 삼성그룹사, 기존주주인 한화그룹사 및 투자자인 PEF 간에 상호 윈윈(win-win)할 수 있는 깊이 있는 전략을 제시하는 데 기여하였다는 평가이며, 키움인베스트먼트PE 건은 최근 거래종결이 이루어짐으로써, PEF의 설립부터 대상회사에 대한 법률실사, 본 계약의 체결 및 거래종결에 이르기까지 전 과정에 있어 PEF에 신속하고 전문성 있는 투자자문을 제공한 사례로 남게 되었다.

서울대 공대를 나와 사법시험에 합격한 공학도 출신의 김

광복 변호사는 “공학을 전공해서 그런지 분석적인 성격이 강한 M&A 거래 자문이 적성에 잘 맞는다”고 말했다.

김영주 변호사(사법연수원 35기)도 김광복 변호사와 비슷한 경로를 거쳐 LAB에 안착한 경우다. 2009년 법무법인 세종에서 변호사 생활을 시작한 세종 출신으로, 해외연수에서 돌아와 세종 출신이 주축을 이루고 있는 KL 파트너스에 합류했다가 연수원 동기인 김광복, 안진호 변호사와 함께 LAB의 창립멤버로 참여했다. 2014년 UCLA LLM 과정을 마친 그는 영국으로 건너간 김광복 변호사와 달리 매출액 기준으로 세계 1, 2위를 다투는 Latham & Watkins 홍콩사무소로 옮겨 Latham의 아시아 업무 전반을 지켜볼 수 있는 기회를 가졌다.

김 변호사는 세종에 있을 때 조영희 변호사와 함께 자산 유동화 일도 수행하고, 김진호 변호사와 저축은행 M&A 등의 일을 같이 하기도 해 LAB에서 호흡이 잘 맞는다고 말했다. 사모펀드와 벤처캐피탈에 관련된 업무가 그의 주된 업무 분야로 소개되며, 자본시장 규제, M&A, 기업금융 등의 업무를 폭넓게 다루는, 금융을 포함한 기업법무 전문 변호사가 김영주 변호사라고 하면 틀린 말이 아니다.

### 서울비전 인수 거래 수행

LAB 파트너스가 설립되기 전부터 오케스트라PE의 GP 등록 및 마루망코리아 인수 딜에 법률자문을 제공해온 김영주 변호사는 LAB 출범 직후 오케스트라PE의 서울비전 인수 거래를 성공적으로 종결했다. 또 오케스트라PE가 서울비전 인수 후 PMI(M&A 이후의 통합) 작업의 일환으로 진행한 서울비전의 제반 인사제도 정립 및 각종 인사 관련 규정 정비 과정에서 이재훈 변호사 등 LAB의 인사노무 전문 변호사들과 함께 깊이 있는 자문을 제공하였으며, 서울비전 사업영역 확장을 위해 VR 전문 개발사인 투도키 지분 100%를 인수하는 거래에서도 주도적으로 활약했다.

행정 수완이 뛰어난 김영주 변호사는 LAB 파트너스가 서울 테헤란로의 포스코사거리 요지에 사무소를 내고 어소시엣 직원들을 뽑아 올 봄 성공적으로 론칭하는 데도 탁월한 역량을 발휘했다.

최영륜 변호사(사법연수원 35기)는 세종에서 5년간 M&A와 부동산 프로젝트 투자 등 주로 거래(transaction) 관련 업



김영주 변호사

무를 수행한 후 삼성으로 옮겨 삼성전자와 삼성그룹 법무팀에서 선임변호사, 수석변호사로 활동한 보기 드문 경력을 보유하고 있다. 그는 “삼성에서 애플과 경쟁적으로 M&A를 하고 사업을 구조조정 할 때 현장에 있었다”며 이번에 삼성 근무를 끝으로 세종 출신들이 많은 LAB에 합류한 것이라고 소개했다. LAB에선 주로 기업지배구조 관련 자문과 분쟁 해결 지원을 맡고 있다.

최 변호사는 특히 중소 로펌 LAB에 합류한 것을 변호사로서의 하나의 도전의 시각에서 설명했다. 그는 세종 입사, 삼성 사내변호사로의 변신, LAB 합류가 모두 변호사로서 더 많은 기회와 재미를 찾으려는 도전에 따른 선택의 결과라고 말했다.

“제가 세종에 들어갈 때는 로펌에 가는 게 하나의 도전이었어요. 무언가 새로운 것을 해 보겠다는 사람들이 로펌을 갔어요. 하지만 지금의 로펌은 그런 분위기가 아니죠. 관료화되고 안정적인 직장으로 변했어요. 또 삼성전자에 갈 때도, 대형 로펌에 있다가 기업체로 간다는 자체가 어떤 신선했던 선택이었는데, 지금은 LAB와 같은 중소 규모의 로펌을

만들어 우리의 자문을 필요로 하는 고객을 도와줄 수 있다면 보람 있을 것 같아 LAB를 선택한 것입니다.”

**지금은 작은 일도 법적으로 해결**

최 변호사는 “삼성 사내변호사 경험을 통합하여, 기업법무와 관련된 고객의 고민에 대해 보다 창의적이고 실질적인 해결방안을 제시하려고 한다”고 의욕을 나타냈다. 또 “과거엔 큰 기업들 간에 문제가 발생하면 설령 법적인 문제인 경우에도 오히려 사업적으로 푸는 경우가 많았는데, 지금은 작은 일이라도 법적으로 해결할 수밖에 없는 세상으로 바뀌고 있다”며 “이런 점에서도 LAB처럼 전문성을 갖춘 중소로펌에 기회가 많을 것”이라고 기대를 나타냈다.

안진호 변호사(사법연수원 35기)는 세종 시절부터 기업소송을 많이 다룬 소송 전문가라는 점이 LAB의 다른 파트너들과 차별화되는 부분이다. 규모를 떠나 어느 로펌, 법률사무소든 소송 전문가가 없어서는 안 될 일. 안 변호사는 본인의 클라이언트 외에도 다른 6명의 파트너들로부터 파생되는 소송 사건을 함께 처리하는, LAB에서 가장 바쁜 변호사 중

한 사람이라고 김영주 변호사가 귀띔했다. 물론 안 변호사 혼자 소송사건을 처리하는 것이 아니라 관련 분야의 파트너들과 함께 머리를 맞댄 공동작업을 통해 승소율을 높인다고 한다. 안 변호사도 “그런 면에서 LAB가 상당히 시너지 효과가 있다”며 “LAB에서 인력 증원이 가장 시급한 분야가 송무쪽”이라고 말했다.

최영륜 변호사와 안 변호사가 포진한 기업지배구조 및 경영권 분쟁 해결 분야가 LAB가 경쟁력을 발휘하는 특화된 분야 중 하나로, LAB는 최근 두 건의 경영권 분쟁 관련 가처분 사건에서 신청인 측을 대리해 모두 신주발행을 금지하는 승소 결정을 받아냈다.

**“베이비붐 세대 창업자들, 경영권 승계 고민 깊어”**

LAB 파트너스의 최영륜 변호사는 LAB가 특화한 분야로 내세우는 기업지배구조 및 경영권 분쟁과 관련, 한국의 창업자들 사이에 베이비붐 세대의 은퇴 시기 등과 맞물려 원만한 경영권 승계에 대한 고민이 깊다고 갈파했다. 일본의 경우를 보더라도 베이비붐 창업자들이 은퇴해야 하는데 안정적인 후계 승계가 어려워 M&A 등을 고민하는 중소기업이 12만 개에 이른다고 하고, 일본 로펌들이 PE 등과 제휴해 승계형 M&A 거래를 적극 추진 중인데, 한국에서도 이와 유사한 현상이 조만간 폭발적으로 늘어날 것이라고 예상했다.

**“지배구조 모순 대처 시급”**

또 하나는 최근 한국 사회에 불어닥친 투명화의 흐름과 함께 기업경영의 투명성에 대한 욕구가 한껏 높아지고 있고, 이러한 추세가 대주주의 지나친 경영권 행사에 대한 견제와 비난 등으로 이어지며 기업지배구조 개편이 가속화될 것이라는 의견. 최 변호사는 “결국 과거에는 소액주주들이 관심을 가지지 않았던 지배구조의 모순 등이 기업경영에 있어서 가장 큰 불씨가 될 여지가 있다”며 “이 부분에 대한 연구와 대처가 시급한 상황”이라고 진단했다.

최 변호사는 LAB 파트너스에서 경영권 분쟁 사례에 실제로 적용해 효과를 보았던 내용들이라며 ‘자기주식 취득’, ‘합리적인 회사 분할’, ‘외부 제3 투자자에 공동 매각 후 경영 참여’ 등을 기업지배구조 개선방안으로 제시했다.



최영륜 변호사

유명 프로야구단을 운영하는 A사는, 대주주가 제3자에게 회사 지분 40%에 해당하는 주식을 양도해야 하는 의무가 법원에서 확정되자, 대주주의 경영권 지분을 유지하기 위한 수단의 일환으로 기존 주식의 14배에 이르는 대규모 유상증자를 통해 대주주가 제3자에게 양도해야 하는 주식의 가치를 현저히 희석시키는 목적의 유상증자를 추진했다. 2~3대 주주 측을 대리한 LAB에선 'A사가 주장한 유상증자의 목적 등이 실질에 부합하지 않으며, 사실상 대주주의 경영권을 유지하기 위한 편법적 시도라는 점을 적극 주장하여, 서울남부지법으로부터 신주발행금지 가처분 결정을 받아냈다.

### PE도 전략적 자문 늘어

LAB 파트너스가 또 하나의 주력 분야로 중시하는 PEF 쪽에서도 전략적인 자문이 꼬리를 물고 이어지고 있다. LAB 설립 전부터 파인우드캐피탈PE에 꾸준히 법률자문을 제공해온 김영주 변호사와 김광복 변호사는 최근 파인우드캐피탈PE의 투자 포트폴리오 회사들 간 투자구조 조정 및 지주사 체계 전환 작업 등을 성공적으로 수행했다. 김영주 변호사는 "PE의 투자 집행 이후 재무구조 개선 및 포트폴리오 회사들 간 시너지 창출을 위한 기반을 마련한 것"이라며 "사모펀드들 사이에 이러한 전략적 자문이 늘어나고 있다"고 말했다.

물론 LAB는 일반 기업의 M&A 거래에도 활발히 참여하고 있다. 카카오의 나우버싱 투자, 코인원의 아이편팩토리 투자, IS동서의 오티디코퍼레이션 투자, 세아알앤아이의 빈티지랩 투자, 스와니코코 대주주의 코스닥 상장사에 대한 지분 매각 등의 거래가 대표적인 사례로 꼽힌다.

LAB 파트너스는 올 하반기 종결을 목표로 사모펀드의 경영권 인수(Buyout) 방식의 인수대금 1000억원 이상의 거래 2건을 진행 중에 있으며, 아시아 다국적 Venture Capital 펀드의 국내 벤처기업 투자 등 다수의 크로스보더 M&A 거래를 진행하고 있다. 또 플랫폼파트너스자산운용 등 국내 유수의 헤지펀드(전문투자형 사모집합투자기구) 운용사의 상장사 지분 또는 메자닌 투자, 해외 인프라 투자 등 다양한 M&A 거래에 지속적으로 법률자문을 제공한다.

김영주 변호사는 "LAB가 설립된 지 몇 개월 되지 않았지만 클라이언트 중에 중소 규모의 부띠끄, PE 클라이언트가 다수 있고, 바이아웃 거래를 우리 사무실에서 클로징한 경우도 있다"고 소개했다.



안진호 변호사

“  
 관련 분야의 파트너들과 함께  
 공동작업 통해 승소율 높여  
 그런 면에서 상당한 시너지 효과  
 ”

### 신주발행금지 가처분 받아내

이번엔 각각 50%의 지분을 보유한 주주들 사이에 경영권 분쟁이 발생한 중견 제조업체 B사의 케이스. 이사회를 장악하고 있는 주주가 일반적으로 유상증자를 추진하면서 다른 주주에게 신주 발행 가액의 적정성에 대한 평가보고서 등 유상증자와 관련된 일체의 정보 제공을 거절하고, 다른 주주가 투자금을 납입하더라도 정당한 용도로 사용될 것이라는 점에 대한 의구심을 갖게 하는 등 사실상 실권을 유도했다. LAB의 변호사들은 'B사의 유상증자는 신주를 발행할 급박한 사정이 없음에도 일부 주주의 경영권 확





김진호 변호사

“

펀드 포메이션부터 분쟁해결까지  
파트너들이 직접 챙기며  
신속, 합리적인 비용의  
원스톱 서비스로 대응하는 것이  
LAB만의 강점

”

대를 위한 목적에서 비롯된 것이고, 그 과정에서 절차적 위법이 발생하였다는 점을 적극 입증해 또 한 번 신주발행금지 가처분 결정을 받아냈다(대전지방법원 천안지원). 안 변호사는 “이 사건의 경우 신주발행금지 가처분 결정을 바탕으로, 주주들 간에 새로운 협상을 진행하여 상호 윈윈한 합의를 통해 경영권 분쟁을 해결하는 모범적인 사례를 만들어냈다”고 덧붙였다.

LAB 파트너스는 이외에도 C사의 주주 간 분쟁, 중견기업

인 T사의 주주 간 분쟁 등 다수의 경영권 분쟁 사건들을 처리하고 있으며, 국내 굴지의 대기업과 중견기업들로부터도 다수의 회사 소송을 수임하여 수행하고 있다고 소개했다. 또 일본이나 미국 등 해외 고객들이 의뢰한 사건도 적지 않다고 한다.

### 일본서 중학교 다녀

2004년 법무법인 세종에서 변호사 생활을 시작했으나, 2013년 김앤장으로 옮겼다가 이번에 LAB로 독립한 김진호 변호사(사법연수원 33기)는 중학교 시절 등 청소년기를 일본에서 보낸 일본 전문가로 유명하다. 세종에 있을 때인 2010년엔 와세다 대학에 유학을 다녀오기도 했다.

세종과 김앤장에서 수행한 업무경험은 매우 다양하다. 세종에서 약 10년간 일반적인 회사법 업무(Corporate General)와 M&A, 금융 분야에서 다양한 거래 관련 업무를 담당하던 그는 김앤장으로 이직해서는 5년간 인사노무, 컴플라이언스, 공정거래, 영업비밀, 개인정보 등 보다 폭넓게 업무를 수행했다. 그야말로 일본 기업의 한국 진출부터 엑시트까지 거의 모든 분야에서 원스톱 서비스가 가능한 진정한 제너럴리스트(generalist)라는 게 그를 아는 여러 사람의 평가다.

실제로 김 변호사는 일본으로부터의 투자유치, 합작회사 설립, 사업 제휴 등 인바운드(inbound) 쪽에서 활발하게 자문하고 있다. 또 일본의 로펌, 회계법인과의 긴밀한 교류와 네트워크를 바탕으로 한국 기업의 일본 진출과 관련해서도 여러 서비스를 제공한다.

일본 회사인 K사의 국내 중견 제조업체 C사 인수 거래와 현재 진행 중인 한국 기업의 SI 성격의 일본 기업 투자유치와 같은 인바운드 거래가 김진호 변호사의 전문성과 네트워크가 십분 발휘된 사례이며, 현재 진행 중인 국내 사모펀드의 일본 기업 인수 및 국내 기업의 일본 골프장 인수와 같은 아웃바운드 거래에서도 그의 활약이 돋보인다.

김 변호사는 “한일 기업을 비교해 보면 각각 장점과 단점이 있는데, 이를 서로 보완하고 살리게 된다면 굉장한 시너지 효과가 생길 수 있다”고 제안했다. 이어 “한때 동해를 지중해와 같은 내해로 삼아 한일 간 협업을 통하여 전 세계, 특

## “CT 찍고 검사한 후 단순 감기라고 하면 뭐라고 할까”

### 김진호 변호사의 ‘소작농’ vs ‘자영농’

대형 로펌에서 경험을 쌓은 일곱명의 파트너가 힘을 합쳐 출범한 법무법인 LAB 파트너스는 어소시엣을 다 합쳐도 아직 전체 변호사가 13명에 불과한 중소 규모의 신설 로펌이다. 그러나 그들은 기자에게 소규모의 중소 로펌, 부티크에 승산이 있다고 한 목소리로 얘기했다. 그것이 대형 로펌을 떠나 LAB를 세운 이유라며, 대형 로펌과의 차별화를 LAB의 강점으로 거듭 주장했다.

#### “가려운 곳 확실하게 긁어줄 것”

LAB의 변호사들은 파트너가 직접 업무를 처리하는 데서 오는 빠른 대응과 합리적인 수임료를 제시하고, 더 나아가 수백명의 변호사가 소속된 대형 로펌에선 쉽지 않을 수 있지만, LAB에선 고객이 가려워하는 곳을 확실하게 긁어줄 수 있고, 그런 자세로 업무를 수행하겠다고 강조했다.

그 중에서도 김진호 변호사의 병원과 농사에 비유한 의견이 주목된다.

김 변호사는 먼저 로펌의 변호사를 기업의 의사에 비유했다. 그러나 로펌의 규모가 커지면서 의사와 환자의 관계가 아니라, 영리를 추구하는 병원의 입장에서 환자를 환자로 보지 않고 일종의 수입원으로 보게 되면서 기업의(企業醫)에 해당하는 로펌 변호사들이 대형 로펌에 한계와 염증을 느끼게 된다고 지적했다.

“요새 과잉진료 얘기가 많이 나오는데, 진정한 의사가 보면 폐렴이 아니라 감기에 불과한데, CT 찍어라 무슨 검사해라 그런 후에 단순 감기라고 하면 환자가 뭐라고 할까요? 대학병원 과장 출신이 개인병원을 열어 병을 잘 고치면 환자들이 줄을 선다고 하잖아요. 로펌시장에도 맞는 부분이 있다고 생각합니다.”

김 변호사는 이어 로펌의 변호사와 중소 로펌의 파트너를 소작농과 자영농에 비교하고, ‘자영농인 우리들은 강원도 산골에 가서 화전을 부쳐도 잘 살 수 있다. 우리끼리 서로 도와가면서해보자’ 그런 자세로 시작한 게 중소 로펌 LAB라고 소개했다.

“땅은 속이지 않는다고 하잖아요.”

그는 “LAB의 파트너들이 전문성으로 무장하고 고객들을 성심성의껏 대하면 사건도 잘 해결되고 고객도 더욱 늘어날 것”이라고 긍정적인 기대를 숨기지 않았다.

LAB 파트너스 사람들은 LAB의 의미가 워낙 다의적인데, 그중 하나는 ‘로앤비’ 즉, 법과 비즈니스이고, 또 하나는 법의 실험실, laboratory를 의미한다고 했다.

히 아시아에 공동 진출하자는 움직임이 있다가 여러 이유로 일시 중단되어 있는 상황인데, 만약 이러한 움직임이 다시 재개된다면 한일 기업이 함께 많은 성공사례를 만들 수 있을 것”이라며 “그런 전망에서 바라본다면 진정한 일본 프랙티스는 아직 시작도 하지 않았다고 보는 것이 맞다”고 한일 간 법무수요에 큰 기대를 나타냈다.

아직 평가는 이르지만 7인의 파트너가 주도하는 LAB 파트너스는 분야별로 사건 의뢰가 이어지며 연착륙의 첫해를 통과하고 있다. 무엇보다도 사모펀드 등의 기업법무 수행과 관련, 컨베이어 벨트 돌아가듯 형성된 파트너들의 라인업이 상당한 효과를 내고 있는 것으로 보인다.

김영주 변호사는 “사모펀드를 예로 들면 앞단에 위치한, 펀드를 만들고 실사를 받는 펀드 포메이션을 시작으로, 그다음에 경영권을 인수하는 딜을 수행하고, 또 그것으로 끝나는 것이 아니라 M&A 후의 PMI 작업을 해야 하고, 그 과정에서 노동 전문가가 들어가서 인사제도를 정비하는 자문을 제공하게 된다”며 “기업 인수 후에도 진술보장 등 여러 이슈로 분쟁이 발생할 수 있는데, 분쟁이 발생하면 또 소송 전문가가 투입되는 식으로 펀드 포메이션부터 분쟁해결까지 전 과정에 걸쳐 파트너들이 직접 챙기며 신속하면서 합리적인 비용의 윈스톱 서비스로 대응하는 것이 다른 중소 로펌에선 쉽지 않은 LAB만의 강점”이라고 강조했다.

#### 파트너 7명에 어소 6명

현재 7명의 파트너를 지원하는 LAB의 어소시엣은 모두 6명. 김영주 변호사는 “업무가 늘며 어소시엣 변호사를 계속해서 채용하고 있다”며 “이미 LAB가 입주한 브이플렉스 8층의 나머지 공간도 추가로 임대하기로 건물주 측과 얘기가 되었다”고 했다. 일곱명의 파트너가 라인업을 이룬 법무법인 LAB 파트너스의 실험이 어디까지 성공할지 관련 업계가 뜨거운 관심 속에 지켜보고 있다. **LT**

김진원 기자