

김성민 변호사



## M&A와 AI

**20** 17년 달력도 이제 마지막 한 장을 남겨 두고 있다. 지난 한해는 대통령 탄핵과 국정농단 사태로 인해 정치적으로는 한 치 앞을 내다 볼 수 없는 혼란스러운 시기였지만 코스피(KOSPI) 지수가 역대 최고치를 경신하는 등 국내 주식시장은 호황을 기록했다.

주식시장의 호황에 힘입어 M&A 거래도 다소 주춤했던 작년에 비해 다시 증가세를 기록했다. 특히 올해는 삼성전자의 하만 인수, MBK 파트너스의 대성산업가스 인수, HP의 삼성전자 프린터사업부문 인수 등 1조원 이상의 메가딜이 전년도에 비해 크게 늘었고, 락앤락, 카버코리아, 유니더스 등 기업승계 관련 M&A 거래가 활발해진 해이기도 했다.

### AI 관련 M&A 증가

필자의 업무 경험에 비추어 보면 한류와 K-POP 열풍을 타고 엔터테인먼트 관련 M&A도 부쩍 늘었고, 전통적으로 주류를 이루던 국내기업 간 M&A(Domestic M&A)에 비해 국내기업이 해외기업을 인수하는 아웃바운드 M&A의 비중이 크게 증가했다.

“

신참 변호사의 법률 리서치  
법률실사 수행, 실사보고서 작성  
AI 우선 도입 가능성 높을 것

”

또 인공지능(Artificial Intelligence, AI) 관련 분야의 M&A가 증가하고 있다는 점 또한 최근 M&A 트렌드에서 주목해야 할 부분이다.

인공지능은 최근 산업 분야에서 최고의 화두라 해도 과언이 아니다. 지난해 세기의 대결로 주목을 받았던 이세돌 9단과의 대국에서 승리한 ‘알파고’는 올해 중국의 커제 9단도 3:0으로 격파하여 전 세계에 충격을 안겼다.

구글을 비롯한 수많은 기업들이 AI를 활용한 자율주행차 개발에 몰두하고 있고, 자연어(Natural Language) 기술의 발전으로 음성인식 기술을 활용한 다양한 인공지능 서비스가 출시되어 마우스나 키보드 없이도 AI가 인간의 언어를 이해하고 사용자의 지시를 수행한다. 콜센터 상담원 상당수가 이미 AI로 대체됨에 따라 어제 통화했던 친절하고 상냥한 목소리의 통신사 상담원도 사실은 인간이 아니었을 가능성이 높다.

스마트폰 앱(App)에 음악을 들어주면 몇 초 내에 어떤 음악인지 알려주고, 운전을 하면서 음성으로 내비게이션에 길 안내 지시를 하기도 한다. 필자도 이동 중에 급히 문자나 이메일을 작성해야 할 때는 타이핑을 하지 않고 음성으로 작성하는 것에 익숙해졌다.

빅 데이터(Big Data)를 활용한 기계 학습(Machine Learning) 기술도 점차 진화하고 있다. 인공지능이 점점 더 똑똑해 지고 있다는 의미다.

### 로스, 조문, 판례 검색해 답변

그렇다면 변호사, 특히 M&A 변호사에게 AI가 어떤 영향을 미치게 될까? 일각에서는 AI의 등장으로 인해 결국 변호

사와 법조인들의 설 자리가 없어지거나 상당 부분 줄어들게 될 것이라는 우려를 제기하고 있다.

실제로 미국의 로펌인 Baker & Hostetler는 IBM이 만든 인공지능 로스(Ross)를 파산변호사로 공식 선임하여 업무에 활용하고 있다. 미국의 퀴즈쇼(Jeopardy!)에서 인간을 제치고 우승한 IBM의 슈퍼컴퓨터 왓슨(Watson)을 기반으로 만들어진 로스는 단순한 자료분석 기능 외에 언어습득을 통한 사용자와의 대화 및 자율학습(Self-Learning) 기능을 탑재하고 있다. 고객이 인간의 언어(자연어)로 질문하면 수백만 개의 조문과 판례를 검색해서 최적 답변할 수 있다고 한다.

### 두낫페이, 주차딱지 16만건 취소시켜

교통사고, 보험청구 등 다양한 영역에서 법률상담 서비스를 제공하는 인공지능 로봇 변호사 두낫페이(DoNotPay)도 21개월 동안 25만건의 법률상담을 통해 16만건의 주차딱지를 취소시켰다는 사실이 알려지면서 미국, 영국, 캐나다 등에서 큰 호응을 얻고 있다.

Westlaw나 LexisNexis 같은 글로벌 유료 법률정보사이트 업체들도 AI를 활용한 자연어 검색 기능을 도입하여 로펌이나 기업 등에 보다 진화된 법률정보 서비스를 제공하고 있다.

M&A 또는 변호사 업무에 AI를 도입하지는 주장은 주로 '효율성' 관점에서 접근한다. 경제학에서 말하는 효율성은 투자 대비 최대의 효과(output)를 의미하고, 급변하는 정보화시대에 효율성이 중요한 가치임은 부정할 수 없을 것이다.

그런 면에서 보면 M&A에서 가장 비효율적인 업무가 AI로 가장 빠르게 대체될 수 있는 업무라고 볼 수 있다. 예컨대 아직 업무에 익숙하지 않은 신참 변호사(junior associate)의 법률 리서치나 노동집약적 업무 중 하나인 법률실사(Due Diligence) 수행 또는 법률실사보고서 작성 업무 등이 비효율성이 상대적으로 큰 업무라고 볼 수 있다면 이러한 분야에 우선적으로 AI가 도입될 가능성이 높을 것이다.

특히 법률실사는 인수인이 인수대상회사(Target)를 인수하기 전에 인수대상회사에 내재된 모든 법률 리스크를 파악

“

KIRA 외에도 Seal Software, eBrevia, Rage Frameworks 등 법률실사 전용 AI 프로그램 출시, 활용

”

하기 위하여 내부조직서류와 각종 계약서 등을 사전에 검토·분석하는 과정으로, 경우에 따라서는 수 천여 페이지에 이르는 계약서를 일일이 검토·정리하기도 하는 등 M&A 변호사가 수행하는 업무 중 가장 노동집약적 성격이 큰 업무라고 볼 수 있다.

아직 국내에서는 생소하지만 외국에서는 법률실사 과정에도 AI가 널리 활용되고 있다. 필자가 최근 수행한 국내 대기업의 유럽기업 인수에 관한 아웃바운드 M&A에서도 AI 법률실사 프로그램인 KIRA Systems(이하 “KIRA”)의 활용방안이 논의된 적이 있다. KIRA는 알파고와 같이 지속적으로 학습하여 정확성과 효율성을 높이는 방식의 법률실사 전용 소프트웨어로서 특정 키워드(예컨대, 임의 해지, Change of Control, 독점적, 관할, 준거법 등)를 부여하면 그와 관련된 계약서 조항을 파악·추출하여 최종적으로 보고서까지 작성해 내는 프로그램이다.

### 변호사가 결과물 더블 체크

유럽에서는 이미 헬스케어, 통신·전자 등 분야를 중심으로 다양한 유형의 계약서(영업계약, 라이선스계약, 공급계약, 부동산계약 등)의 법률실사 과정에 폭넓게 활용되고 있고, 여러 경험을 통해 단순히 키워드를 찾아내는 것뿐만 아니라 그 키워드와 관련된 다른 조항을 스스로 찾아 추출해 낼 수 있다. 예를 들어, 계약서에 ‘독점적(exclusive)’ 또는 ‘경영권 변동(Change of Control)’이라는 문구가 없더라도 경영권 변동에 따라 계약 해지권이 발생하거나 기한의 이익이 상실될 수 있는 소위 Change of Control 조항으로 볼 수 있는 조항을 스스로 분석하여 자동으로 추출해 내는 것이다.

아직은 기술적 한계로 인해 KIRA의 결과물을 변호사가

“  
 계약서 협상 영역에서는  
 AI 활용도 높지 않아  
 변호사 역할 대체 쉽지 않을 듯  
 ”

high-level에서 더블 체크하는 방식으로 업무가 진행되지만, 변호사가 더블 체크를 하더라도 속도와 비용 측면에서 변호사가 직접 계약서를 검토하는 것에 비해 월등한 효율을 보인다.

필자가 진행했던 M&A에서도 영어·독일어 등 다양한 언어로 작성된 수 백 개 이상의 계약서를 변호사가 일일이 검토하는 것보다 KIRA를 활용하는 것이 더 효율적일 수 있다는 의견이 있었으나, 아직 한국에서는 변호사 대신 AI가 법률실사를 진행하는 것에 익숙하지 않고, KIRA를 사용하려면 KIRA가 VDR(Virtual Data Room)에 업로드 되어 있는 실사자료를 다운로드 받는 과정이 수반되므로 매도인 측과 별도의 비밀유지약정(Non-Disclosure Agreement, NDA)을 체결해야 하는 등 절차적인 번거로움이 있어 결국 사용하지 않는 것으로 결정한 바 있다.

하지만 유럽 등 외국에서는 이미 KIRA 외에도 Seal Software, eBrevia, Rage Frameworks 등 유사한 법률실사 전용 AI 프로그램이 출시되어 폭넓게 활용되고 있고, 한국에서도 머지않은 미래에 AI가 변호사를 도와 법률실사를 수행하는 모습을 흔히 볼 수 있게 될 것이다.

#### M&A 사람 심리와 밀접한 관련

반면 법률 리서치나 법률실사 영역에 비해 계약서 협상(Negotiation) 영역에서는 AI의 활용도가 높지 않고 앞으로 AI가 변호사의 역할을 대체하기는 쉽지 않을 것으로 보인다. M&A를 통상 ‘종합예술’ 또는 ‘살아 있는 생물’이라고 부르는데, 그 이유는 다양한 법률이슈가 복잡하게 얽혀 있고 예측하지 못한 돌발변수가 생기는 경우가 많기 때문이기도 하지만, 기본적으로 M&A가 사람의 심리와 밀접한 관련이 있기 때문이다.

M&A를 추진하는 주체는 인간이며, 자신이 평생 일궈 온 기업을 매각하고자 하는 매도인이나, 거액을 들여 새로운 기업을 인수하고자 하는 매수인 모두 오로지 효율성만으로 M&A를 하지는 않는다.

필자의 경험에 의하면 기업가치와는 무관하게 때로는 사소한 감정적인 이유로 거래가 무산되는 경우도 자주 보았고, 반대로 언뜻 보면 이루어질 것 같지 않던 거래가 진심으로 상대방의 입장에서 생각하고 상대방이 원하는 가치를 서로 조율해 나가는 과정에서 극적으로 성사되는 경우도 종종 목격했다. 협상은 양 거래 당사자들이 때로는 비이성적인 억지 주장을 하기도 하고, 때로는 과격하게 다투기도 하면서 이해관계를 상호 조율하는 과정이고, 경우에 따라서는 법리적으로 불합리한 주장을 하는 쪽이 승리하는 경우도 있다.

이러한 ‘비효율의 효율성’이 존재하는 이상 M&A 변호사가 AI로 쉽게 대체되기는 어려울 것이다.

#### 제2 러다이트 운동 경고도

많은 학자들은 영국 노동자들이 산업혁명에 반발하여 기계파괴운동을 벌였던 러다이트 운동(Luddite Movement)처럼 4차 산업혁명 시대에는 제2 러다이트 운동이 일어날 수 있다고 경고한다. 러다이트 운동에도 불구하고 산업화의 흐름을 막지 못한 것처럼 4차 산업혁명의 도래에 따라 AI가 변호사의 자리를 일부 대체하는 것도 근본적으로 막기는 어려울 것이다.

그러나 M&A를 하는 주체가 비이성적이고 감정을 가진 인간이라는 점이 변하지 않는 이상 AI가 M&A 변호사의 업무를 완전히 대체할 날은 요원해 보인다.

매년 12지신을 활용하여 소비 트렌드를 키워드로 제시하는 김난도 교수는 개의 해 무술년을 맞아 2018년의 키워드로 ‘웍 더 독(Wag The Dog)’을 꼽았다. 꼬리가 몸통을 흔든다는 뜻으로 사은품이 본 상품보다, 1인방송이 주류매체보다, SNS가 대중매체보다, 카드뉴스가 TV뉴스보다 더 인기를 끄는 현상이 속출하는 현상을 의미한다고 한다. 2018년에는 꼬리인 AI가 몸통인 인간 변호사를 얼마나 흔드는지 지켜보는 것도 재미있을 것이다. ■

김성민 변호사(법무법인 광장)