

Deloitte Insights

November 2025



2025 딜로이트 IPO 가이드북

글로벌 성장 자본의 관문, 미국 IPO 시장

Deloitte Insights

Deloitte.

Download on the
App Store

GET IT ON
Google Play



'딜로이트 인사이트' 앱에서
경영·산업 트렌드를 만나보세요!

목차

2025 IPO 시장 트렌드	03
미국 IPO 성공을 위한 실행 가이드	05
글로벌 성장 자본의 관문, 미국 IPO 시장	05
미국 IPO 방식과 특징	09
한국기업 미국 IPO 사례	12
미국 IPO 타임라인과 실행가이드	13
[CFO·회계·내부통제 Special Section] IPO를 앞둔 CFO가 반드시 알아야 할 사항	19
[산업별 특수 전략] 핀테크 기업 IPO 성공을 위한 네 가지 핵심 전략	20
참고문헌	21

2025 IPO 시장 트렌드

긍정적 신호와 신중한 낙관론

기업공개(IPO, Initial Public Offering)는 기업이 성장하는 과정에서 매우 중요한 이정표이자 상장기업으로 도약하기 위한 첫걸음이다. 2025년 IPO 시장은 전반적인 경기 회복과 자본 조달 환경 개선에 힘입어 기대이상의 성과가 기대된다.

2021년 이후: 호황에서 관망세로

2021년 글로벌 IPO 시장은 총 1,424억 달러를 조달하며 사상 최대 규모를 기록했으나, 이후 인플레이션과 지정학적 불안(러시아-우크라이나 전쟁 등)으로 투자심리가 위축되었다. 이후 시장은 매년 긍정적인 기대감 속에 출발했지만, 연말로 갈수록 활력이 떨어지는 흐름이 반복됐다. 2023년 일부 대형 IPO가 시장의 자신감을 일시적으로 회복시켰으나, 전반적으로는 제한적 반등에 그쳤다. 다만 변동성 지수(VIX)가 20 이하로 하락하고 미 연준이 금리 인하 가능성을 시사하면서 안정화의 조짐도 나타났다.

2024년: 신중함이 지배한 해

2024년 상반기 주식시장은 긍정적인 수익률로 출발했으나 IPO 시장은 조용하고 신중한 분위기를 유지했다. 투자자들은 리스크가 낮고 안정적 현금흐름을 가진 기업에 집중했고, 일부 기업은 미국 대선 등 불확실성을 고려해 상장 시기를 조정했다. 다른 기업들은 빠른 수익성 확보를 통해 더 높은 밸류에이션을 달성하기 위해 재정비에 주력했다. 결과적으로 2024년 IPO 시장은 약 296억 달러를 조달하며 예상치(300억~350억 달러)에 근접했지만, 여전히 호황으로 평가되기에는 부족했다.

2025년: 활황의 귀환, 그러나 과열 우려 공존

2025년 IPO 시장은 뚜렷한 회복세를 보이고 있다. 올해 들어 이미 150개 이상의 기업이 신규 상장을 완료했으며, 상장 첫날 평균 수익률은 26%로 2020년 이후 최고치를 기록했다. 미국 시장만 보더라도 상반기 109건의 IPO가 진행돼 2021년 이후 최고 실적을 달성했으며, 비미국계 기업의 상장 비중은 62%에 달해 역대 최고치를 경신했다. 특히 AI·핀테크·첨단 기술 기업을 중심으로 한 상장 열기가 시장을 주도하고 있다. AI 연산 인프라, 데이터 분석, 디지털 금융, 방산 및 헬스케어 관련 IPO가 잇따르며, 투자자들의 관심이 기술 혁신 역량에 집중되고 있다. 그러나 뜨거운 열기 이면에서는 과열 우려와 펀더멘털 검증 요구도 커지고 있다. 일부 적자 기업이 상장 첫날 부진한 성적을 보였고, 고평가 논란이 지속되면서 투자자들은 점차 수익성과 내실을 중시하는 방향으로 선회하고 있다.

연말까지는 추가로 40~60개의 신규 상장이 예정되어 있으며, 조달 규모는 총 450억~500억 달러에 이를 것으로 예상된다. 특히 사모펀드(PE)와 벤처캐피털(VC)이 주도하는 스폰서 지원 IPO 비중이 2021년 이후 최고 수준으로 확대되고 있으며, 민간 유니콘 기업의 상장 대기열도 빠르게 늘어나고 있다.

다만 견조한 실적에도 불구하고, 완전한 회복을 위해서는 지속 가능한 수익성 확보와 규제 리스크 대응이 핵심 과제로 꼽힌다. 투자자들은 이전보다 더 높은 수준의 투명성과 규율을 요구하고 있으며, 규제 환경 역시 복잡성이 확대되고 있다. 특히 미국 시장은 자금 조달 규모와 투자자 저변에서 매력적인 기회를 제공하는 동시에, 기업에게 철저한 준비와 체계적인 관리 역량을 요구한다. 따라서 IPO를 추진하는 기업은 단순히 상장 시점을 고민하는 것을 넘어, 상장 준비 체계와 내부 역량 강화를 우선 과제로 삼아야 한다.

이러한 맥락에서 본 가이드북은 성공적인 미국 IPO를 위한 실행 가이드, CFO·회계·내부통제 특화 섹션, 그리고 핀테크 산업의 특수 전략을 통해 기업들이 상장 준비도를 점검하고 IPO 여정을 설계할 수 있도록 구체적이고 실무적인 인사이트를 제공한다.



미국 IPO 성공을 위한 실행 가이드

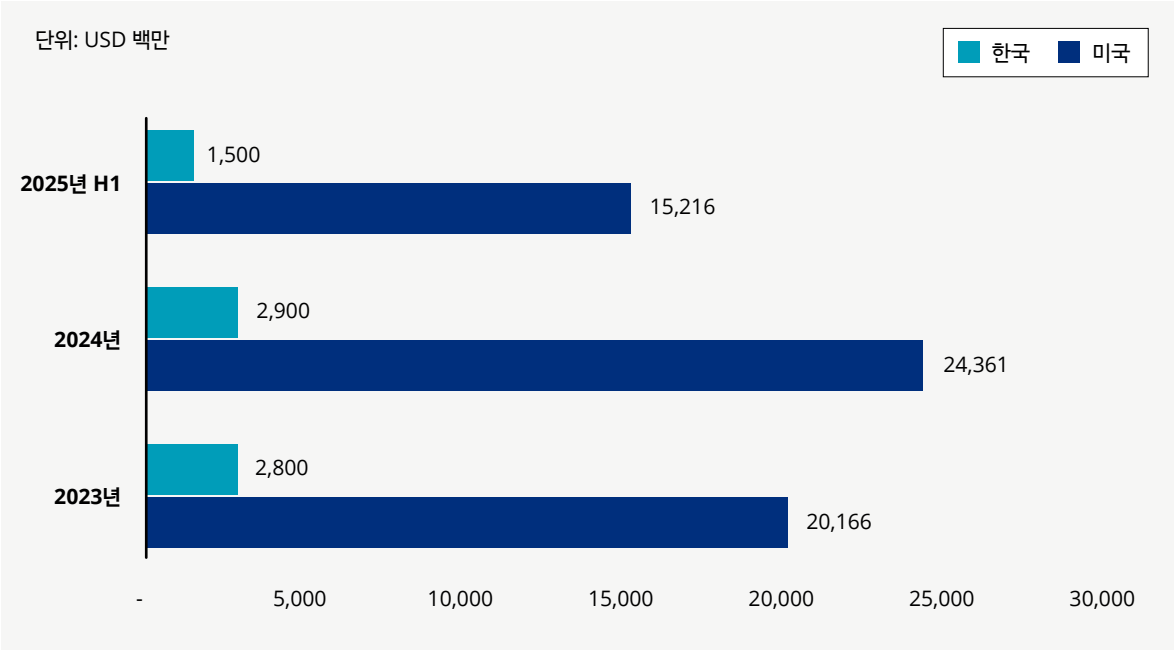
글로벌 성장 자본의 관문, 미국 IPO 시장

미국 자본시장은 세계에서 가장 큰 자금 조달 허브이자 글로벌 투자자 접근성이 가장 높은 시장이다. 블랙록(BlackRock), 뱅가드(Vanguard), 피델리티(Fidelity) 등 글로벌 주요 자산운용사뿐 아니라 연기금, 국부펀드, 헤지펀드, 사모펀드 등 다양한 대형 기관투자자가 미국에 본사를 두고 있다. 따라서 기업이 미국 증시에 상장하는 것은 단순한 자금 조달을 넘어 글로벌 투자자 풀과의 직접적 접촉 확보, 브랜드 인지도 강화, 전략적 파트너십 구축, 그리고 글로벌 시장 내 신뢰도 제고라는 다층적 효과를 가져온다.

자금조달 규모의 격차

최근 3년간(2023~2025H1) 데이터를 보면, 미국 IPO는 한국 대비 연간 10배 이상의 자금 조달 규모를 보여준다. 건수 면에서도 미국은 한국을 크게 상회하며, 기업당 평균 조달 규모는 한국의 약 5배에 달한다. 예를 들어, 2024년 미국 IPO 시장은 총 296억 달러, 평균 건당 1억 9,700만 달러를 기록했으나, 같은 해 한국은 29억 달러, 평균 건당 3,900만 달러 수준에 그쳤다. 2025년 상반기에도 미국은 171억 달러(109건, 평균 1억 5,700만 달러), 한국은 15억 달러(38건, 평균 3,900만 달러)로 격차가 유지되었다.

그림 1. '23년~'25년 H1 미국과 한국의 IPO 건당 자금조달규모



출처: NASDAQ, SEC.gov, Pitchbook.com, Public Exit Report as of 06/30/25 includes foreign filers. Includes traditional IPOs only, excludes direct listings and SPACs. 및 23년, 24년 금융감독원 공시자료, 25년 1H EY Global IPO Trend 2025 Q2

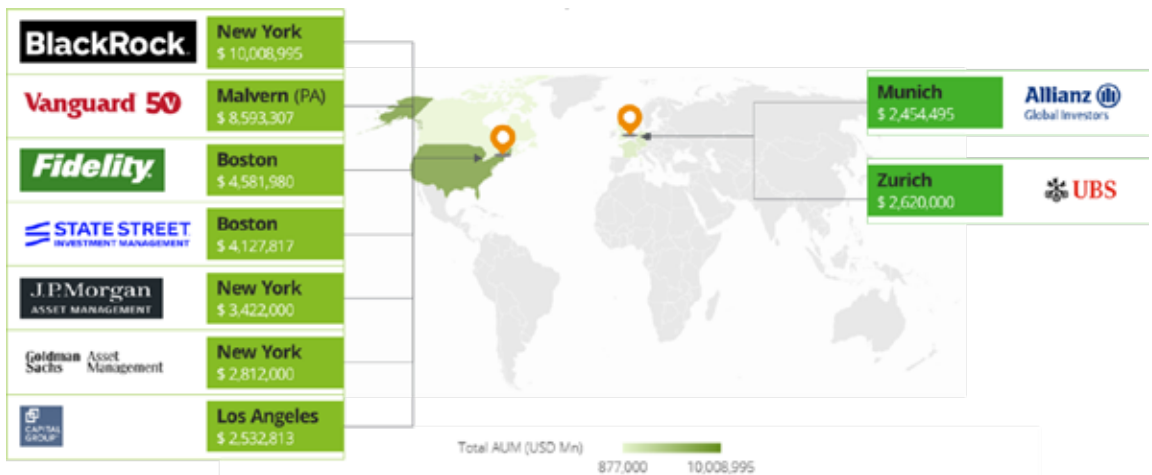
투자자 풀의 폭과 깊이

미국 자본시장은 단순히 자금 조달 규모에서 세계 최대라는 점을 넘어, 투자자 저변의 폭과 깊이에서 타 시장과 근본적으로 구분된다. 미국 IPO 시장에는 장기 자산운용사, 글로벌 헤지펀드, 사모펀드, 연기금, 국부펀드(Sovereign Wealth Fund) 등 다양한 유형의 투자자가 참여하며, 이는 기업이 성장 단계별로 필요한 성격의 자본을 공급받을 수 있는 토대를 마련한다. 이처럼 광범위하고 심층적인 투자자 풀은 기업이 시장에서 성장성을 보다 적극적으로 평가받을 수 있도록 해주며, 상장 직후에도 활발한 2차 유통시장을 통해 후속 자금조달이나 M&A에서의 통화력 활용 가능성을 높인다.

반면 한국 IPO 시장은 상대적으로 규모가 작고 중소형 기업 중심으로 운영되는 경향이 강하다. 조달금액 규모나 참여 투자자의 범위가 제한적이어서, 대형 성장 자본을 단계적으로 흡수하는 데에는 구조적 제약이 따른다.

이러한 투자자 기반 덕분에 미국 상장 기업은 적자 상태의 고성장 기업에도 프리미엄 밸류에이션을 부여받으며, 상장 직후에도 활발한 2차 유통시장을 통해 후속 자금조달이나 M&A에서 자본 활용력을 극대화할 수 있다. 이는 곧 미국 상장이 기업가치 제고와 장기 성장 전략 실행의 전략적 경쟁 우위로 이어진다.

그림 2. 2024년말 기준 Top 운용사들의 미국상장 주식 투자 금액



출처: Global 500 Asset Managers Report 2024

따라서 기업 입장에서 미국 IPO는 단순한 자금조달을 넘어, 글로벌 투자자 풀과의 접점을 확대하고, 브랜드 인지도와 전략적 파트너십 기회를 강화하며, 장기 성장 전략을 실행할 수 있는 유리한 기반을 제공하는 선택지라 할 수 있다.

시장 구조와 규제 환경 차이

미국과 한국 IPO 시장은 상장기업 수, 전체 시장 규모, 공시·회계 요건 등 제도적 측면에서도 뚜렷한 차이를 보인다.

미국은 NYSE 약 2,200개, 나스닥(NASDAQ) 약 4,075개 기업이 상장되어 있으며, 각각 약 32조 달러, 30조 달러 규모의 자본시장을 형성하고 있다. 상장 시 공시 요건 역시 엄격하여, 일반 기업(Non-EGC)은 최근 3개년 연결재무제표를 제출해야 하고, 신생성장기업(EGC)은 최근 2개년 연결재무제표만으로도 요건을 충족할 수 있다. 회계 기준은 US GAAP을 따르며, 외국인 발행사는 국제회계기준(IFRS, IASB 기준)을 선택할 수도 있다. 또한 내부통제는 사베인스-옥슬리법(SOX)의 적용을 받으며, EGC는 상장 후 5년간 유예를 부여받는다. 감사는 PCAOB(미국 상장기업 회계감독위원회) 기준에 따라 이루어진다.

반면 한국 시장은 상대적으로 규모가 작다. KOSPI에 약 848개, KOSDAQ에 약 1,781개 기업이 상장되어 있으며, 시장 규모는 각각 약 1,963조 원과 340조 원 수준이다. 공시 요건은 최근 3개년 별도 및 연결재무제표 제출이 기본이며, 회계 기준은 한국채택국제회계기준(K-IFRS)을 따른다. 내부통제에 대해서는 일정 규모 미만 기업은 면제 요건이 적용될 수 있으며, 감사는 한국 회계감사기준에 따라 진행된다.

이처럼 미국은 시장 규모와 제도적 요건 측면에서 글로벌 표준과 엄격성을 갖춘 반면, 한국은 상대적으로 작은 시장 규모와 유연한 제도 운영을 특징으로 한다. 따라서 글로벌 투자자 접근성과 장기 자금 유치 측면에서 미국이 구조적으로 더 유리한 환경을 제공한다는 점이 뚜렷하게 드러난다.



그림 3. 미국 vs 한국 상장 환경

구분	미국	한국
상장기업의 수	NYSE: 약 2,200개 NASDAQ: 4,075개	KOSPI: 848개 KOSDAQ: 1,781개
전체 시장 규모	NYSE: 약 US\$ 32조 NASDAQ: 약 US\$ 30조	KOSPI: 1,963조원 KOSDAQ: 340조원
Filing Requirement	• 공시대상 재무제표 - Non-EGC: 3개년 연결재무제표 - EGC: 2개년 연결재무제표 • GAAP: USGAAP (FPI는 IFRS as issued by IASB 선택가능) • 내부통제: 연결 SOX, 2년차 이후 (EGC는 상장후 5년후) • 감사기준: PCAOB	• 공시대상 재무제표 - 3개년 별도 및 연결재무제표 • GAAP: K-IFRS • 내부통제: 별도 및 연결 내부통제에 대한 감사 (규모에 따른 면제조건 존재) • 감사기준: 대한민국의 회계감사기준
기타	• IPO 준비 시간: 긴 시간 준비 필요 (confidential filing 이후 4~6개월) • IPO 비용: 높음 • 주간사 뿐 아니라 회계법인, 법무법인, printer 등 다양한 advisory 참여	• IPO 준비 시간: 상대적으로 짧음 (기본적으로 45일 내) • IPO 비용: 상대적으로 낮음

자료: 딜로이트 재무성



미국 IPO 방식과 특징

미국 시장에서 기업이 상장을 추진할 때 선택할 수 있는 주요 방식은 크게 전통적 IPO(Traditional IPO), 직상장(Direct Listing), SPAC 합병(SPAC merger/ de-SPAC), ADR 발행 (American Depositary Receipt) 네 가지이다. 기업의 성장 단계, 자금 필요성, 유동성 전략, 리스크 선호 등에 따라 가장 적절한 방식을 선택하게 된다.

전통적 기업공개 (Traditional IPO)

전통적 IPO는 기업이 신규 주식을 발행해 직접 자본을 조달하면서 공개 시장에 진입하는 가장 보편적이고 검증된 상장 방식이다. 이 과정에서 투자은행은 언더라이터(underwriter)로서 발행 주식 일부를 인수하여 리스크를 분담하고, 기관투자자를 대상으로 수요예측(북빌딩)을 실시해 공모가를 확정한다. 이후 기업은 SEC에 S-1(외국 발행사의 경우 F-1) 등록서를 제출하고 심사 및 수정 과정을 거쳐 거래소 승인을 획득한 후 상장 절차를 완료한다.

이 방식은 대규모 신규 자금을 조달할 수 있다는 점에서 기업 성장자금 확보에 가장 효과적이며, 기관투자자의 참여를 통한 가격 검증 과정을 통해 공모가에 대한 신뢰성을 확보할 수 있다. 또한 IPO 자체가 대규모 마케팅 이벤트로 기능해 기업 브랜드와 시장 내 인지도를 크게 끌어올릴 수 있으며, 기관과 개인 투자자 양측을 모두 확보할 수 있다는 장점도 있다.

그러나 절차가 복잡하고 준비 기간이 길어 통상 6~12개월 이상의 시간이 소요되며, 언더라이터 수수료와 회계·법률 자문 비용 등 상당한 비용 부담이 뒤따른다. 또한 시장 변동성에 따라 공모가가 예상보다 낮게 결정될 수 있으며, 경영진은 로드쇼와 IR 활동에 집중해야 하므로 큰 압박을 감수해야 한다. 상장 후에는 대주주의 보유 지분에 일정 기간 매각 제한(락업, lock-up)이 적용되어 유동성 측면에서도 제약이 따른다.

전통적 IPO 절차는 일반적으로 다음 단계로 구성된다:

- ✔ **Pre-IPO 준비:** 과거 재무제표 정비, 내부회계관리 체계 구축, 이사회 및 감사위원회 정비
- ✔ **자문사 선정/언더라이터 선정**
- ✔ **SEC Filing:** S-1 또는 F-1 제출, SEC 코멘트 대응, 거래소 상장 신청, Form 8-A(Exchange Act 등록) 등
- ✔ **투자자 마케팅:** 로드쇼, 기관 미팅, 수요예측, 리스크 답변
- ✔ **가격 결정(Pricing):** 수요예측 결과 기반 공모가 확정, 락업 및 인수조건 확정
- ✔ **상장/거래 개시:** SEC 효력 발생, 주식 배정 및 정산, 투자자 배포, 첫날 거래 모니터링

결국 전통적 IPO는 대규모 자본 조달과 글로벌 자본시장 진입이라는 확실한 이점을 제공하는 동시에, 시간·비용·시장 리스크라는 부담을 감수해야 하는 선택지라 할 수 있다. 따라서 장기적 성장 전략과 신뢰성 있는 시장 입지를 구축하려는 기업에게 가장 적합한 방식이지만, 준비 과정 전반에서 철저한 계획과 리스크 관리가 요구된다.



직상장(Direct Listing)

직상장은 기존 주주가 보유한 주식을 시장에서 자유롭게 매각할 수 있도록 유동성을 확보하는 방식으로, 전통적 IPO와 달리 신주 발행을 통해 자금을 조달하지 않는 것이 일반적이다. 이 과정에서는 언더라이터가 개입하지 않으며, 수요예측이나 공모가 산정 절차 대신 매수·매도 주문에 따라 시장 내에서 가격이 자연스럽게 형성된다. Spotify(2018년, NYSE), Coinbase(2021년, Nasdaq) 등이 대표적인 사례다.

이 방식의 가장 큰 장점은 비용 효율성과 단순성이다. 언더라이터 수수료가 발생하지 않아 비용을 절감할 수 있고, 로드쇼와 같은 복잡한 마케팅 절차가 필요하지 않아 빠른 상장이 가능하다. 또한 전통적 IPO에서 일반적으로 요구되는 락업(lock-up) 조항이 없어, 기존 주주들이 보유 지분을 곧바로 현금화할 수 있다는 점에서 유동성 확보 효과가 크다.

그러나 이러한 장점은 동시에 한계를 내포한다. 신규 자금이 유입되지 않기 때문에 기업 확장이나 연구개발 자금 확보와 같은 목적에는 적합하지 않으며, 초기 거래에서 유동성이 부족할 경우 가격 변동성이 확대될 위험이 존재한다. 공모가 확정 과정이 없기 때문에 시장 수요와 공급에 따라 가격이 불안정하게 움직일 수 있다는 점도 리스크 요인으로 지적된다.

직상장 절차 상 특징 및 유의점은 다음과 같다:

- ✔ **사전 준비:** 상장 거래소 요건 충족, 우선주 정리, 내부통제 및 공시 체계 정비
- ✔ **SEC Filing:** S-1 / F-1 등록서류 제출 및 거래소 상장 승인
- ✔ **투자자 마케팅:** 공개 IR, 애널리스트 브리핑 등
- ✔ **시작 가격 결정:** 시장 수요·공급 기반 가격 결정
- ✔ **거래 개시:** 기존 주주의 매도 개시, 유동성 확보
- ✔ **유동성 관리:** 초기 변동성 관리, 호가 스프레드 제한, 시장 조성자 역할

결과적으로 직상장은 신규 자본 조달보다 기존 주주의 지분 유동화와 상장사로서의 신뢰 확보를 목표로 하는 기업에게 적합한 전략이다. 비용 절감과 상장 속도라는 장점을 활용할 수 있지만, 기업의 성장 전략과 자금 조달 필요성이 크다면 한계가 분명히 드러날 수 있다.

SPAC 합병

SPAC(Special Purpose Acquisition Company)은 먼저 공모를 통해 상장된 특수목적 회사로, 자체 사업은 없고 일정 기간 내에 비상장 기업을 인수·합병(de-SPAC)하여 공개기업화하는 것을 목적으로 한다. 비상장 기업 입장에서는 전통적 IPO 절차를 거치지 않고도 SPAC과의 합병을 통해 곧바로 상장 효과를 얻을 수 있다는 점에서 매력적인 방식으로 부상해왔다.

SPAC 합병의 가장 큰 장점은 속도와 효율성이다. 전통적 IPO 대비 준비 기간이 짧아 보통 3~6개월 내에 상장이 가능하며, 합병 과정에서 가격 협상을 통해 시장 변동성에 따른 리스크를 일정 부분 회피할 수 있다. 또한 PIPE(Private Investment in Public Equity)와 같은 전략적 투자자를 유치할 수 있어, 단순한 상장을 넘어 추가적인 자본 조달과 파트너십 기회를 동시에 확보할 수 있다. 그러나 SPAC 방식은 구조적 복잡성과 사후 리스크라는 본질적인 한계를 지닌다. 합병 과정에서 다수의 규제 심사를 통과해야 하고, 지배구조가 복잡해질 수 있으며, 합병 이후 주가가 시장 기대에 부응하지 못할 가능성도 크다. 실제로 많은 de-SPAC 사례에서 합병 직후 주가가 기대에 못 미치는 성과를 보였다는 연구 결과도 있다. 더불어 합병 절차 과정에서 투자은행 수수료와 법률·회계 비용 등이 누적되면서, 전통적 IPO보다 오히려 비용이 높아질 수 있다는 점도 부담 요인이다.

SPAC 방식의 일반 절차는 다음과 같다:

- ✔ SPAC 설립 및 IPO: 페이퍼컴퍼니로 공모 상장
- ✔ 타깃 기업 실사 및 준비: 비상장 기업의 재무 감사, 회계 기준 전환, 내부 제도 정비
- ✔ 합병 구조 설계 및 증권 신고(S-4 / F-4 등)
- ✔ 주주 의결 및 리DEM션(redemption)
- ✔ 상장 통합 및 새로운 티커 변경

결과적으로 SPAC 합병은 빠른 상장과 전략적 투자자 확보를 중시하는 기업에게는 효과적인 대안이 될 수 있지만, 합병 이후 성과와 규제 리스크 관리까지 고려한 신중한 접근이 필요하다. 단기적 상장보다는 장기적 가치 창출 전략과 함께 검토될 때 의미 있는 옵션이 될 수 있다.

ADR 발행

ADR(American Depositary Receipt)은 해외 기업이 미국 투자자들에게 자사의 주식을 미국 달러로 거래할 수 있도록 설계된 제도다. 기본 구조는 외국 기업이 발행한 주식을 현지 보관기관(Custodian Bank)이 보관하고, 이를 근거로 미국 예탁은행(Depositary Bank)이 ADR을 발행하여 미국 증시에 상장·거래하도록 하는 방식이다. 이를 통해 미국 투자자는 복잡한 해외 거래 절차 없이 자국 증시에 상장된 주식처럼 ADR을 매수·매도하고 배당금을 달러로 수취할 수 있다.

ADR은 Level I, II, III로 구분된다. Level I은 OTC 시장에서 거래되며 규제 요건이 가장 낮고, Level II는 정규 거래소 상장이 가능하나 신규 자본 조달은 불가하다. 가장 높은 Level III는 신규 발행을 통해 실제 자본 조달이 가능하지만, 그만큼 SEC 등록·보고 등 규제 부담이 크게 강화된다. 따라서 기업은 자금 조달 목적, 미국 시장 내 인지도 제고 수준, 공시 역량 등을 종합적으로 고려해 적합한 ADR 구조를 선택해야 한다.

ADR의 장점은 명확하다. 해외 기업이 미국 투자자 풀에 직접 접근할 수 있어 투자자 기반을 확대할 수 있고, 글로벌 브랜드 인지도 제고 효과도 크다. 거래 및 세무 절차가 단순화되어 투자자 편의성이 높아지고, 특히 Level III를 선택할 경우 신규 자본 조달도 가능하다. 반면, 예탁은행 관리 비용과 수수료 부담이 지속적으로 발생하며, Level II·III는 SEC 공시 의무 강화로 상당한 규제·준법 부담이 뒤따른다. 또한 거래량이 충분히 확보되지 않으면 ADR 유동성이 부족해 가격 안정성이 떨어질 수 있으며, ADR 구조와 비율에 대한 추가적인 투자자 교육(IR)도 요구된다.

결과적으로 ADR은 **직접 IPO에 비해 부담이 적으면서도 미국 투자자 접근성을 높이는 효과적인 수단**이다. 이미 자국 증시에 상장된 기업이 글로벌 투자자 기반을 확장하거나 브랜드 가치를 강화하려는 전략적 목적으로 활용하기에 적합하다. 다만, 장기적 유동성과 규제 준수 역량을 확보하지 못한다면 ADR은 기대만큼의 효과를 내지 못할 수 있기에, 사전 검토와 전략적 활용이 중요하다.



한국기업 미국 IPO 사례

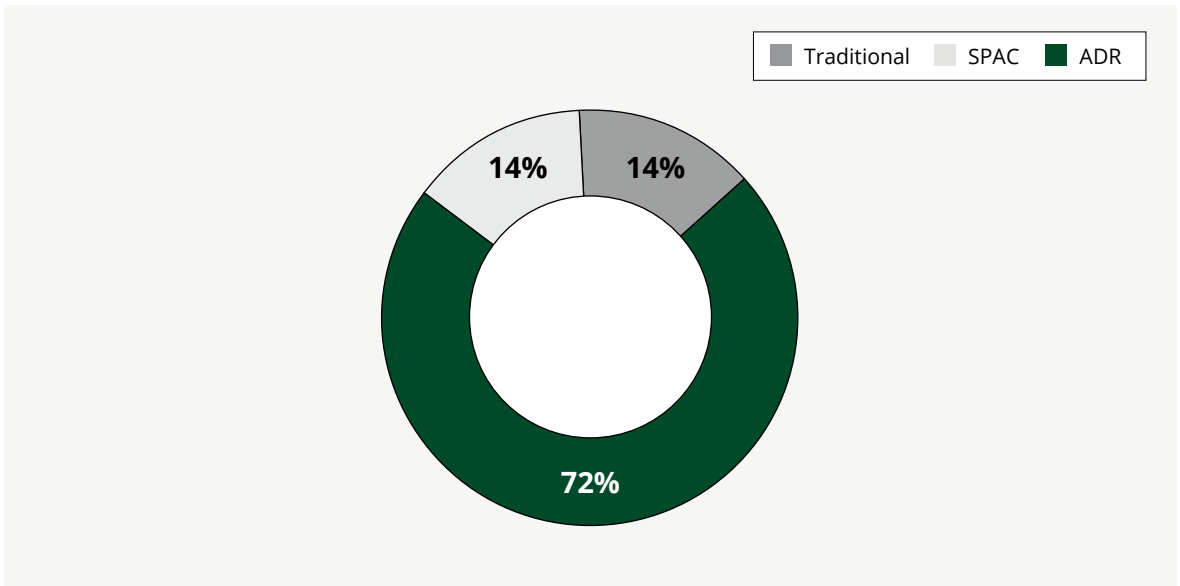
한국 기업들은 지난 수십 년간 미국 자본시장을 전략적 확장 무대로 활용해 왔다. 쿠팡(2021, NYSE)과 웹툰 엔터테인먼트(2024, NASDAQ)는 전통 IPO를 통해 대규모 자금을 조달하며 글로벌 플랫폼 기업으로 성장할 기반을 마련했다. 반면 POSCO(1994), 한국전력(1995), KT(1995), SK텔레콤(1996), KB·우리·신한금융그룹(2001~2003), LG디스플레이(2004) 등은 ADR 방식을 통해 글로벌 투자자 풀과의 접점을 넓히며 브랜드 인지도를 높였다. 또한 그라비티(2005), 더블다운 인터랙티브(2021) 등 게임·디지털 기업은 나스닥 상장을 통해 신성장 산업에서의 입지를 강화했다. 최근에는 SPAC 합병 방식을 통한 상장이 주목받고 있다. Captivision(2023)과 K Wave Media(2025)는 SPAC을 통해 나스닥에 입성하며, 전통 IPO 대비 빠르고 유연한 상장 경로의 가능성을 보여주었다. 한국 기업의 미국 IPO는 그림 5에서 보듯이, 방식별로는 전통적 IPO와 ADR이 주류를 이루지만, 최근에는 SPAC이 새로운 대안으로 부상하면서 한국 기업의 미국 진출 경로가 점차 다변화되는 추세다. 업종별로는 테크·바이오·콘텐츠·금융까지 확산되며 글로벌 시장 진출의 중요한 교두보로 기능하고 있다.

그림 4. 25년 상반기 미국시장에 상장되어 있는 대표기업

구분	기업명	업종	상장시장	상장시기
Traditional IPO	Coupang	E-Commerce	NYSE: CPNG	2021
	Webtoon Entertainment	Media / Digital Content	NASDAQ: WBTN	2024
ADR 상장	POSCO	Steel /Materials	NYSE: PKX, KOSPI	1994
	KEPCO	Electric Utilities	NYSE: KEP, KOSPI	1995
	KT	Telecom	NYSE: KT, KOSPI	1995
	SK Telecom	Telecom	NYSE: SKM, KOSPI	1996
	KB Financial Group	Banking / Financials	NYSE: KB, KOSPI	2001
	Woori Financial Group	Banking / Financials	NYSE: WF, KOSPI	2002
	Shinhan Financial Group	Banking / Financials	NYSE: SHG, KOSPI	2003
	LG Display	Electronics	NYSE: LPL, KOSPI	2004
	Gravity	Online/Mobile Game	NASDAQ: GRVY	2005
	Double Down Interactive	Social Casino Gaming	NASDAQ: DDI	2021
SPAC 상장	Captivision Inc.	Digital Media	Nasdaq(CAPT)	2023
	K Wave Media Ltd.	Entertainment	Nasdaq(KWM)	2025

자료: 딜로이트 재구성

그림 5. 한국 기업의 미국 IPO 방식별 비율



자료: 딜로이트 재구성

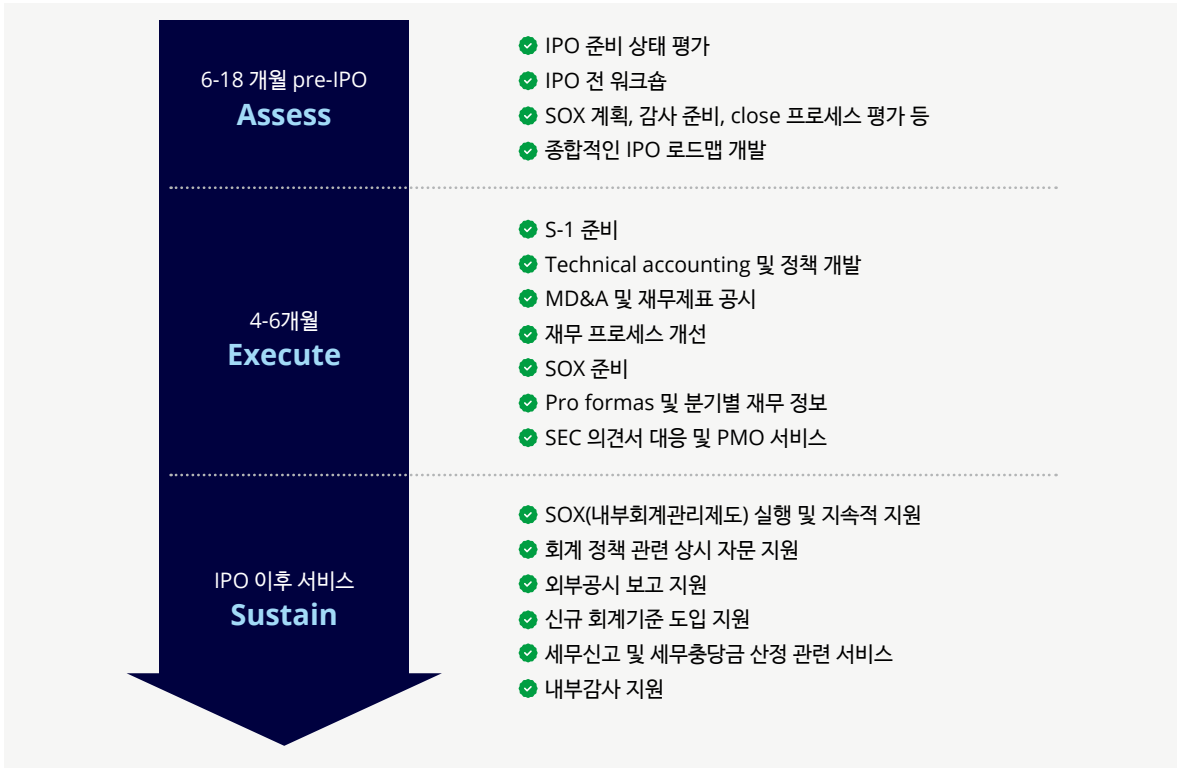
미국 IPO 타임라인과 실행가이드

미국 IPO는 단순한 상장 절차가 아니라 기업 운영 전반을 재정비하는 장기 프로젝트다. 일반적으로 6~18개월의 사전 준비(Pre-IPO Readiness) 기간을 거쳐 SEC 심사와 상장 승인 절차를 포함한 실행 단계(Execution), 그리고 상장 이후(Post-IPO Sustain) 단계로 이어진다. 이 여정은 회계·공시 체계 정비, 내부통제, 이사회 및 지배구조 강화, 투자자관계(IR) 인프라 구축, 세무 및 보상 전략까지 경영 전반을 포괄한다. 따라서 상장을 고려하는 기업은 초기에 IPO 로드맵을 수립하고, 규제·회계·세무 전문가와 긴밀히 협업하여 준비 수준을 점검하는 것이 필수적이다.

사전 준비 단계에서는 기업의 IPO 적격성을 평가하고, 전사적인 워크숍을 통해 상장 목표와 과제를 정렬한다. 이 과정에서 SOX(Sarbanes-Oxley Act) 적용을 대비한 내부통제 체계 설계, 외부 감사 준비, 결산·공시 프로세스 점검이 선행되며, 종합적인 IPO 로드맵을 마련한다. 이후 4~6개월간의 실행 단계에서는 증권신고서(S-1) 작성과 SEC 심사 대응, 회계정책 및 기술회계(Technical Accounting) 확립, MD&A 및 재무제표 공시, Pro forma 작성, 분기별 재무정보 준비 등이 집중적으로 진행된다. 동시에 투자자 마케팅과 수요예측(book-building)이 병행되며, SEC 의견서 대응과 프로젝트 관리(PMO)도 핵심 과제다.

상장 이후(Post-IPO)에는 SOX 302·404 준수와 같은 내부통제 운영, 회계정책 자문, 외부 공시보고 체계 유지, 신규 회계기준 도입, 세무신고 및 충당금 산정, 내부감사 체계 강화가 요구된다. IPO 이후 단계는 단순히 규제 준수에 머무르지 않고, 기업의 회계·재무 역량을 지속적으로 강화하며, 투자자 신뢰를 유지하기 위한 전략적 관리 과정이다. 결국 미국 IPO는 단기적 이벤트가 아니라, 기업 가치와 지속가능성을 높이는 종합적인 경영 혁신 프로젝트로 이해해야 한다.

그림 6. IPO 타임라인



자료: 딜로이트

IPO를 위한 포커스 영역

미국에서의 공개 상장은 단순한 SOX(Sarbanes-Oxley Act) 준수를 넘어서는 높은 수준의 규제와 보고 요건을 수반한다. 따라서 상장을 준비하는 기업은 향후 12개월 이상 구축해야 할 요건을 명확히 이해하고, 잠재적 리스크를 조기에 식별·관리하는 것이 필수적이다. 경영진은 IPO 로드맵을 수립함에 있어 주요 기능 전반의 준비 상태를 점검하고, 부족한 영역을 사전에 보완해야만 상장 일정 차질을 방지할 수 있다.

첫째, 투자자관계(IR) 체계는 IPO 성공의 핵심이다. 상장 형태 및 시장 선택, 로드쇼와 투자자 대상 설명회 준비, 공정공시(Reg FD) 준수 등은 투자자 신뢰 구축의 기본 요건이다. IR 조직과 인프라를 조기에 확립하고, 시장 분석 및 실적 발표 프로세스를 정교하게 준비하는 것이 중요하다.

둘째, 기업 지배구조(Corporate Governance) 정비가 요구된다. 상장기업은 감사위원회, 내부감사 부서, 공시 체계 등 핵심 제도를 강화해야 하며, 효력발생일 이후에도 결산·보고 효율성을 유지할 수 있는 운영 역량을 확보해야 한다.

셋째, ESG(환경·사회·지배구조) 전략도 상장 과정에서 중요한 검증 요소다. 기업은 중요성 평가와 벤치마킹을 수행하고, 데이터 수집·내부통제 프로세스를 점검하며, 온실가스 인벤토리 구축과 ESG 공시 갭 분석을 통해 투자자의 신뢰를 확보해야 한다.

넷째, 주식보상(Equity Compensation)은 인재 유인과 유지 차원에서 상장 전후로 중요한 의미를 갖는다. 데이터 관리, 글로벌 세무 포지션 확정, 임직원 교육과 급여체계 정비를 통해 투명성과 경쟁력을 강화해야 한다.

다섯째, 재무 및 규제 보고(Financial & Regulatory Reporting)는 IPO의 핵심 요건이다. 회계처리 검토, S-1/F-1 제출, 재무 인프라 구축, 분기·연차 보고 체계 정비 등을 통해 단축된 결산 일정과 강화된 공시 요건에 대비해야 한다.

여섯째, 시스템·프로세스·내부통제(Systems, Process & Controls) 강화가 필요하다. 기업은 통제 환경과 역량을 점검하고, 개선

사항을 사전 반영해 모니터링 체계와 통제 테스트를 운영해야 한다.

일곱째, 세무(Tax) 구조와 운영도 정비 대상이다. 상장 이후에는 글로벌 세무 준수와 거버넌스 요구가 강화되므로, 지속 가능한 세무 구조와 보고 체계를 마련해야 한다.

마지막으로, 인재(Talent) 전략은 상장 성공을 좌우하는 요소다. 기업은 보상 철학을 정립하고, 경쟁력 있는 인센티브 플랜을 설계하며, 선진 사례를 벤치마킹해 장기적으로 주주 가치와 인재 전략을 정렬해야 한다.

이처럼 미국 IPO는 자본 조달 이상의 의미를 지니며, 기업 운영 체계 전반에 걸친 구조적 변화를 요한다. 상장사는 IR, 지배구조, ESG, 보상, 재무보고, 내부통제, 세무, 인재 전략을 종합적으로 준비해야만 시장 신뢰를 확보하고 안정적인 상장 이후 경영을 이어갈 수 있다.

S-1 등록신고서와 재무제표 요건

미국 IPO에서 중요한 절차 중 하나는 S-1 등록신고서(Registration Statement) 제출이다. 미국 IPO에서 핵심 절차 중 하나는 S-1 등록신고서(Registration Statement) 제출이다. 일반적으로 비공개(pre-filing) 제출 이후 최종 승인까지는 평균 약 7개월이 소요되며, 신규 상장 법인은 첫 분기보고서(Quarterly Report, Form 10-Q)를 제출해야 한다. 이때 제출 기한은 “등록신고서 효력발생일로부터 45일”과 “해당 분기의 일반 제출 기한(분기 종료일로부터 40일 또는 45일)” 중 더 늦은 날이 적용된다. 이는 상장 직후부터 강화된 보고 의무를 이행하도록 하기 위한 장치다.

S-1에 포함될 재무정보는 기업의 자격, 특히 신흥성장기업(Emerging Growth Company, EGC) 여부에 따라 달라진다. 일반 기업(Non-EGC)은 과거 2개년 말 기준 재무상태표(Balance Sheet)와 3개년 손익계산서(Statement of Operations)를 제출해야 하며, EGC는 요건이 완화된 2개년 재무제표만 요구된다. 또한 중간재무제표(Interim Financial Statements)의 경우 직전 사업연도 종료 이후 가장 최근 기간의 정보를 포함해야 하며, 전년 동기와 비교 가능한 직전 중간기간 자료도 함께 제시해야 한다. 나아가 기업이 중요한 인수대상이나 관계기업을 보유하고 있다면 SEC 규정 Rule 3-05/3-09에 따라 일정 기간의 감사받은 재무제표를 추가로 제출해야 한다.

그림 7. IPO 제출 시 요구되는 재무제표 요건

구분		Non-EGCs	EGCs*
연차재무제표 [Audited]	재무상태표	과거 2개년 사업연도 말의 재무정보**	과거 2개년 사업연도의 재무정보
	손익계산서 등	과거 3개년 사업연도 말의 재무정보	과거 2개년 사업연도의 재무정보
중간재무제표 [Unaudited]	재무상태표	직전 사업연도 종료일 이후 가장 최근 중간기간의 재무정보	직전 사업연도 종료일 이후 가장 최근 중간기간의 재무정보
	손익계산서 등	직전 사업연도 종료일 이후 가장 최근 중간기간과 동일한 기간에 대한 직전 중간기간의 재무정보를 비교 표시	직전 사업연도 종료일 이후 가장 최근 중간기간과 동일한 기간에 대한 직전 중간기간의 재무정보를 비교 표시
기타 재무정보	인수대상기업/ 관계기업	Rule 3-05/3-09에 따라 중요한 인수대상기업 혹은 관계기업 등의 중요도에 따라 일정기간의 감사받은 재무제표를 첨부 필요.	

* EGC: 연간 총매출액 (Gross Revenues)이 12.35억 달러 이하인 기업 (기타 조건은 존재)

** 미국 기업은 USGAAP 기준으로 재무제표를 작성하여야 하나, FPI는 IFRS 적용 가능

자료: 딜로이트 재무성

특히 IPO 과정에서 중요한 고려 요소 중 하나는 재무제표 최신성 요건(Age of Financial Statements)이다. 원칙적으로 IPO 증권신고서(IPO Filing)에 포함되는 재무제표는 등록신고일 기준 134일을 초과할 수 없다. 예컨대 2026년 IPO를 추진하는 기업은, 1분기 보고서는 2026년 8월 12일까지, 반기보고서는 2026년 11월 14일까지, 3분기 보고서는 2027년 2월 14일까지, 연간 감사재무제표는 2027년 5월 15일까지 사용할 수 있다. 이는 투자자가 최신 재무정보를 바탕으로 합리적인 의사결정을 내릴 수 있도록 보장하기 위한 규정이다. 결국 S-1 등록은 단순한 서류 제출이 아니라, 상장 기업이 글로벌 기준에 부합하는 재무·회계 체계를 구축했음을 입증하는 과정이다.

그림 8. IPO 제출을 위한 재무제표 최신성 요건

구분	2026 1분기 [Unaudited]	2026 반기 [Unaudited]	2026 3분기 [Unaudited]	2026 YE [Audited]
연령기준 (사용기한)	November 14, 2026	November 14, 2026	February 14, 2027	May 15, 2027

자료: 딜로이트 재무성

미국 내 법인과 외국 사기업의 규제 및 공시요건 차이

미국 증시에 상장하는 기업은 **내국법인(U.S. Domestic Issuer)** 과 **외국 사기업(Foreign Private Issuer, FPI)**으로 구분되며, 적용되는 규제와 공시 요건에 상당한 차이가 존재한다. 내국법인은 미국 증권거래위원회(SEC)의 전면적인 규제를 적용받아 엄격한 공시 체계를 준수해야 한다. 예컨대 CEO와 CFO의 보고서 인증(SOX 302), 경영진 내부통제 의무(SOX 404(a)), 감사인의 내부통제 검증(SOX 404(b), 소규모 발행사 제외) 모두 필수다. 또한 감사위원회 구성은 미국 규정을 따라야 하며, 고발자 보호제도 (Whistleblower Procedures)와 실시간 공시(8-K, 4일 이내) 의무도 부과된다. 경영진 보수 및 주주 의결권 관련 사항도 상세한 위임장 규정(proxy rules)을 따라야 한다.

반면 FPI는 **자국 규제 체계를 일정 부분 인정받아** 상대적으로 유연한 의무를 적용받는다. 감사위원회 독립성 요건은 자국 규정을 따를 수 있으며, 실시간 공시 의무(8-K) 대신 6-K 제출로 갈음할 수 있다. 또한 위임장 규정과 같은 미국 내 세부 규정은 면제된다. 이 같은 완화 요건은 글로벌 기업들이 미국 시장에 보다 쉽게 접근할 수 있도록 한 제도적 장치라 할 수 있다.

그림 9. 미국 내 법인과 외국 사기업의 규제 및 공시요건 차이

구분 (SOX Requirement)	미국 내국법인 (U.S. Domestic Issuers)	해외 사기업 (Foreign Private Issuers)
302 - CEO/CFO 보고서 인증	필수	필수
404(a) - 경영진 내부통제 평가	필수	필수
404(b) - 감사인 내부통제 검증	필수(소규모 발행사 제외)	필수(소규모 발행사 및 EGC 제외)
감사위원회 독립성	미국 규정 적용	자국 규정 허용(단, 공시 필요)
내부 고발(Whistleblower) 절차	필수	필수
실시간 공시(8-K)	필수(4일 이내 제출)	의무 없음(6-K로 대체 가능)
위임장 규정(경영진 보수, 의결권)	상세한 미국 규정 적용	면제

자료: 딜로이트 재무성

SEC 정기보고 의무에서도 차이가 뚜렷하다. 내국법인은 분기별 보고서(10-Q)를 45일 이내 제출해야 하고, 연차보고서(10-K)는 60~90일 내에 제출해야 한다. 반면 FPI는 분기별 공시 의무가 없으며, 다만 본국에서 이미 공시한 정보를 동일하게 제출해야 한다. 연차보고서는 SEC 규정에 따라 4개월 이내 제출이 요구된다. 이러한 완화된 요건은 해외 기업이 미국 시장에서 자금을 조달하면서도 자국 회계·공시 체계를 병행할 수 있도록 설계된 것이다.

그림 10. 미국 내 법인과 외국 사기업의 SEC 공시요건 차이

구분	1Q Report	2Q Report	3Q Report	Annual Report
FPI	공시 의무 없음 (본국에서 공시한 경우 동일하게 공시)	SEC 요건 없으나, 거래소 규정으로 제출 요구	공시 의무 없음 (본국에서 공시한 경우 동일하게 공시)	4개월 이내
U.S. Domestic issuer	45일 이내	45일 이내	45일 이내	60~90일 이내

자료: 딜로이트 재무성

따라서 한국을 포함한 해외 기업이 미국 상장을 추진할 경우, **FPI로서의 혜택과 규제 수준을 정확히 이해하는 것이 핵심**이다. 완화된 공시 의무를 활용하는 동시에, 글로벌 투자자 신뢰 확보를 위해 내국법인 수준의 투명성을 자발적으로 채택하는 사례도 늘고 있다. 결국 미국 시장에서의 성공은 규제 충격을 넘어, 투자자와 시장의 기대를 선제적으로 반영하는 거버넌스 역량에 달려 있다.

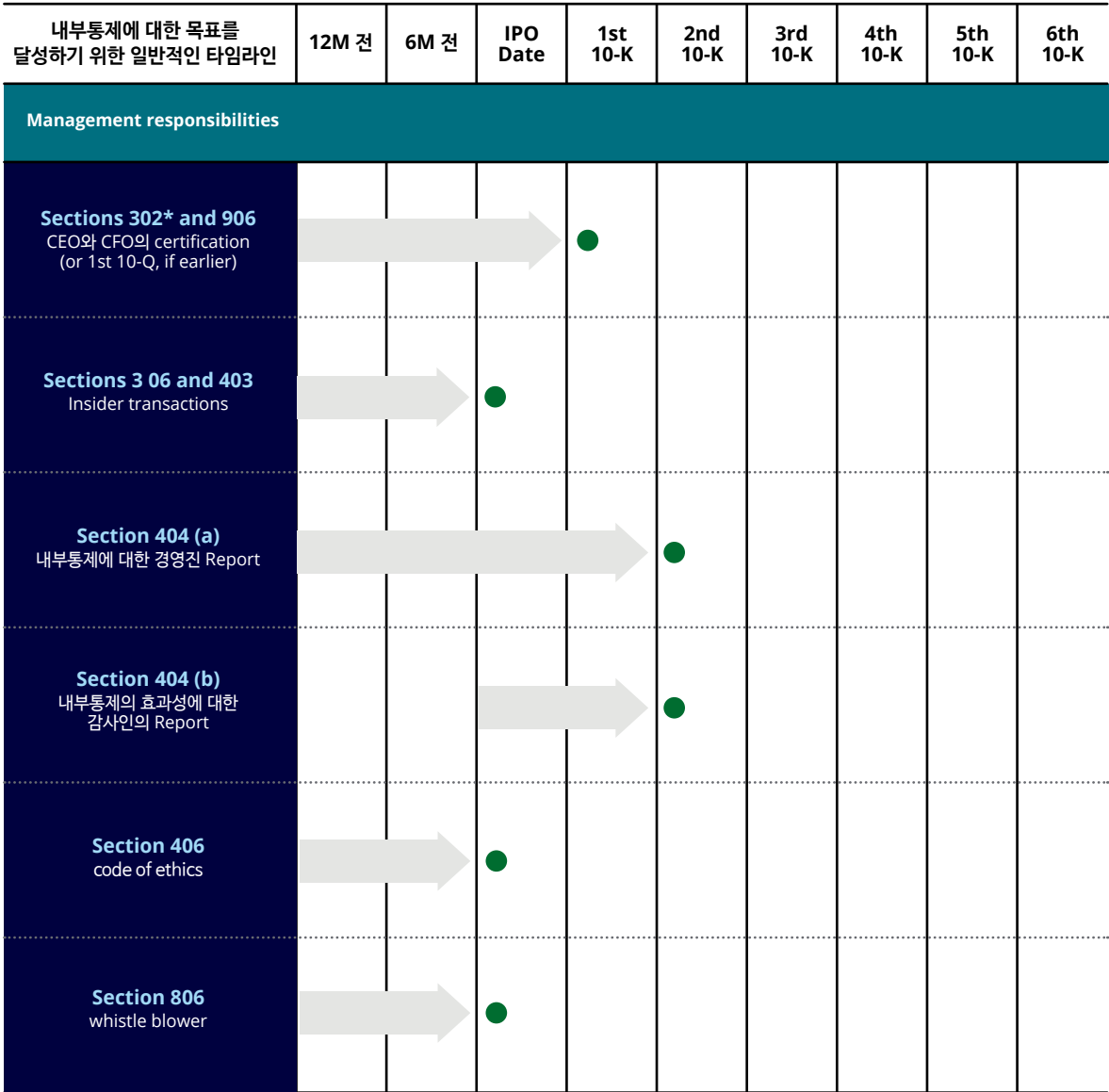


내부통제(Internal Control) 도입 시기

미국에서 IPO를 마친 기업은 상장 직후부터 사베인스-옥슬리법(SOX)에 따른 내부통제 요건을 단계적으로 충족해야 한다. 예를 들어 2025년에 IPO가 이루어진 경우, 2026년에는 감사인의 내부통제 의견(SOX 404(b)) 제출이 요구되며, 신생성장기업(EGC)은 최대 5년간 유예 혜택을 받을 수 있다. 또한 첫 분기 또는 연차보고서부터 CEO·CFO의 보고서 인증(SOX 302, 906), 내부자 거래 보고(SOX 306, 403), 윤리강령 제정(SOX 406), 내부고발자 보호 체계(SOX 806) 등이 즉시 적용된다.

이러한 요건을 충족하기 위해 기업은 일반적으로 IPO 전 최소 12개월부터 내부통제 체계 설계와 테스트를 시작하고, 6개월 전에는 SOX 컴플라이언스 계획과 재무보고 프로세스를 강화한다. IPO 이후에는 10-K 제출 시점마다 내부통제 운영에 대한 경영진 보고와 감사인의 검증이 반복적으로 요구되며, 이는 단순 규제 준수를 넘어 글로벌 투자자 신뢰 확보와 장기적 성장 기반 마련의 핵심 요소로 작용한다.

그림 11. 내부통제 도입시기



자료: 딜로이트 재구성

[CFO·회계·내부통제 Special Section]

IPO를 앞둔 CFO가 반드시 알아야 할 사항

IPO는 단순한 상장 절차가 아니라 기업의 정체성을 바꾸는 대규모 프로젝트이자, CFO에게는 큰 도전 중 하나다. IPO 과정에는 투자자, 애널리스트, 규제 당국, 언론, 행동주의 펀드 등 수많은 이해관계자가 얹혀 있으며, 이들이 기업과 경영진을 어떻게 평가하느냐에 따라 상장 이후의 성과와 CFO의 임기까지 좌우될 수 있다. 특히 CFO는 기업 가치 제고와 시장 신뢰 확보를 동시에 달성해야 하는 막중한 과제를 안고 있다. 이를 위해서는 강력한 투자자 관계(IR) 전략과 함께, 기업의 스토리와 재무 전략을 시장에 설득력 있게 전달할 수 있는 준비가 필요하다.

첫째, 명확한 투자 유인 정의가 중요하다. 투자자들은 무수한 대안 중에서 기업을 선택하기 때문에, IPO를 준비하는 기업은 장기적으로 어떻게 가치를 창출할 수 있는지, 경쟁사 대비 차별성이 무엇인지 분명히 보여줘야 한다. 이는 과거 실적보다는 미래 성장 가능성에 대한 기대를 형성하는 작업이며, CFO와 경영진이 투자자의 신뢰를 이끌어내는 핵심 역할을 한다. 복잡한 설명은 오히려 가치평가를 해칠 수 있기 때문에, 기업 스토리는 단순하고 일관되며 데이터 기반으로 제시되어야 한다. 나아가 CFO는 자사의 투자 유인이 어떤 유형의 투자자—예컨대 장기적 수익 안정성을 중시하는 연기금이나, 성장성에 집중하는 기관 투자자—와 가장 부합하는지를 파악해야 한다. 상장 전 단계에서 이러한 정렬이 명확하지 않다면, 상장 후 주가 변동성과 시장 혼란으로 이어질 수 있다.

둘째, 시장과의 효과적인 소통이 필수적이다. IPO는 단발 이벤트가 아니라 상장 이후에도 지속적인 관리가 필요한 과정이다. 투자자와 애널리스트는 기업의 전략, 재무 성과, 외부 리스크 요인까지 종합적으로 평가하기 때문에 CFO와 IR팀은 정기적으로 신뢰성 있는 정보를 제공하고, 실적 전망에 대해 명확한 기준을 제시해야 한다. Deloitte CFO Signals 조사에 따르면, 응답 기업의 64%가 주요 변수와 함께 최선의 추정치를 제공하고 있으며, 일부 기업은 다양한 시나리오를 함께 제시해 불확실성 속에서도 신뢰를 확보하려는 노력을 기울이고 있다. 반면 약 11%의 CFO는 아예 전망을 제공하지 않는 전략을 선택했는데, 이는 단기적 불확실성을 회피하는 대신 장기적 신뢰 확보에는 불리할 수 있다. 결국 기업은 시장이 필요로 하는 정보를 적시에 제공하면서도, 자사의 전략적 관점을 반영할 수 있는 균형 잡힌 커뮤니케이션 방식을 찾아야 한다.

셋째, 행동주의 주주 대응 역량이 요구된다. 최근 조사에 따르면 상장기업 CFO의 절반 가까이가 행동주의 주주의 압박을 경험했으며, 그 대응 방식은 경영진과의 직접 소통부터 이사회 구성 변경, 자사주 매입, 성과 개선 프로그램 도입까지 다양하다. 행동주의 주주는 단기적 주가 부양을 요구하거나 지배구조 변화를 압박할 수 있으며, 이에 대한 CFO의 대응은 기업 전략과 직결된다. 따라서 CFO는 정기적으로 자사 인수 매력도와 투자자 기반을 평가하고, 주주 행동주의 가능성에 대비한 시나리오를 준비해야 한다. 이는 단순한 리스크 관리가 아니라, 시장에서 자사의 전략적 입지를 강화하는 수단이 될 수 있다.

마지막으로, IPO 이후의 장기적 관리 체계가 마련되어야 한다. 상장과 동시에 기업은 더 높은 투명성과 신뢰를 요구받는다. 투자자 인식 관리를 위한 데이터 수집, KPI 기반 성과 점검, 위기 대응 프로세스는 상장 후 초기 몇 분기 동안 특히 중요하다. 소셜 미디어와 정보 확산 속도가 빨라진 환경에서는 대응이 늦어질 경우 신뢰 손실이 급격히 확대될 수 있기 때문이다. 따라서 CFO는 IPO 이전 단계에서부터 투자자 유인, 전략, 운영 성과, 리스크 관리 체계를 긴밀히 연계해, 상장 이후에도 흔들림 없는 스토리를 시장에 전달해야 한다.

IPO는 CFO에게 기업의 전략, 재무, 거버넌스, 투자자 관계를 모두 조율해야 하는 종합적 과제다. 투자 유인의 명확화, 목표 투자자층 정렬, 신뢰성 있는 정보 제공, 행동주의 주주 대응, 상장 후 지속적 관리까지 모든 단계가 긴밀히 연결되어야 IPO의 성공을 보장할 수 있다. CFO가 이 과정을 단순한 절차적 과제가 아니라 기업 가치 극대화를 위한 전략적 기회로 인식할 때, IPO는 장기 성장과 투자자 신뢰 확보를 동시에 달성하는 계기가 될 것이다.

[산업별 특수 전략]

핀테크 기업 IPO 성공을 위한 네 가지 핵심 전략

핀테크 산업은 디지털 뱅킹, 비접촉 결제, 인슈어테크 등 혁신이 가속화되면서 IPO·SPAC·DL 등을 통한 상장이 활발해지고 있다. 하지만 성공적인 상장은 단순한 기술력만으로는 불가능하며, 금융본질에 대한 수용과 준비가 병행되어야 한다. 이를 위해 핀테크 기업은 상장 전부터 지배구조·재무·컴플라이언스·리스크 관리라는 네 가지 핵심 영역에 전략적 투자를 해야 한다.

첫째, 신뢰를 이끄는 거버넌스 구조가 필요하다. 핀테크 기업이 금융 거래와 자문을 제공하는 주체로 자리매김하려면 강력한 내부통제 환경과 경험 많은 리더십이 뒷받침되어야 한다. 이사회와 경영진의 역할과 책임을 명확히 하고, 독립성을 갖춘 감사위원회와 내부감사 기능을 강화해야 한다. CEO와 CFO의 보고서 인증, 경영진의 내부통제 평가와 같은 SOX 요건을 충족하는 것은 물론, 자사의 리스크 특성과 유사한 금융기관 경험을 가진 외부 이사를 영입해 실질적인 감독 역량을 확보해야 한다. 이를 통해 지배구조를 단순한 규제 준수가 아니라 기업의 경쟁우위로 전환할 수 있으며, 장기적인 가치 창출과 투자자 신뢰를 동시에 확보할 수 있다.

둘째, 자본 및 유동성 관리 체계를 고도화해야 한다. 비상장 기업은 벤처투자자의 성장 스토리만으로 자금을 유치할 수 있었지만, 상장기업의 투자자들은 단기 성과와 장기적 수익 창출 역량을 동시에 요구한다. 이에 따라 상장 준비 과정에서 전략적 비용 관리와 수익성 확보, 민감도 분석을 통한 다양한 시나리오별 유동성 대비, 미래 지향적 재무계획 수립이 필수적이다. 자본과 현금흐름이 안정되어야 IPO 이후에도 기업이 신제품 개발과 글로벌 시장 확장 전략에 투자할 수 있으며, 불확실한 경제 환경에서도 경쟁사 대비 유리한 위치를 선점할 수 있다.

셋째, 조직 성장을 가능하게 하는 컴플라이언스 역량이 중요하다. 핀테크 기업이 직면하는 규제 환경은 연방준비제도, 통화감독청, 소비자금융보호국, 증권거래위원회 등 미국 내 주요 기관뿐 아니라 해외 사업 운영 시 각국 규제기관까지 포함된다. 규제 요건을 단순히 사후적으로 충족하는 데 그치지 않고, 선제적으로 예측·대응할 수 있는 민첩한 체계를 구축해야 한다. 이를 통해 단순한 규제 준수를 넘어 새로운 사업 기회로 연결할 수 있으며, 라이선스 획득, 제품 라인업 확대, 지역 확장 과정에서도 경쟁사보다 앞서 나갈 수 있다. 특히 ESG 공시 요건이나 소비자 보호 규제와 같은 새로운 영역에 대한 선제적 대응은 투자자 신뢰와 파트너십 구축에 긍정적인 영향을 미친다.

넷째, 브랜드 신뢰도를 높이는 리스크 관리 전략이 요구된다. 상장 이후에는 기업의 모든 의사결정과 운영 성과가 대중과 시장의 검증 받게 되며, 작은 실수도 평판 리스크로 증폭된다. 따라서 대출 및 투자 포트폴리오의 건전성, 시스템 및 데이터 보안, 자금 흐름의 투명성 등 핵심 영역을 포괄하는 통합적 리스크 관리 체계를 갖추는 것이 필수다. 리스크 관리를 사전 점검의 차원에 그치지 않고 전략적 모니터링 도구로 활용하면, 위기와 기회를 동시에 감지하고 민첩하게 대응할 수 있다. 이는 이해관계자에게 신뢰를 제공할 뿐 아니라, 장기적으로 존중받는 상장사 브랜드를 구축하는 기반이 된다.

네 가지 전략 외에도 상장을 추진하는 모든 기업은 기반 요건을 철저히 갖춰야 한다. 구체적으로는 재무 및 SEC 보고 체계 정비, SOX 준수를 위한 시스템과 내부통제 구축, 인사·보상 체계 개편, 세무 구조 최적화, 투자자 관계(IR) 강화 등이 포함된다. 이는 단순한 절차적 요구가 아니라 상장 이후에도 지속 가능한 성장을 보장하는 핵심 요건이다. 결국 핀테크 기업 IPO의 성공 여부는 규제 충족 그 자체보다는, 이를 혁신과 차별화의 기회로 전환하여 시장과 투자자의 기대를 능동적으로 충족할 수 있는지에 달려 있다. 지금은 핀테크가 '테크'를 넘어 진정한 '금융' 기업으로 자리매김할 수 있는 시점이며, 상장을 준비하는 기업에게는 이를 실현할 전략적 선택과 실행력이 요구된다.

참고문헌

1. NYSE, NYSE IPO Guide
2. Deloitte, IPO process: Accounting and considerations guide(2025)
3. Deloitte, Taking your company public? Let's get started on your IPO strategy(2025)
4. Deloitte, Fintech IPOs: Four foundational keys to success (2021)
5. Deloitte, IPO readiness 5x5: Insights and actions (2021)
6. Deloitte, Economic trends are signaling an upbeat IPO market for 2025 (2025)
7. NASDAQ & NYSE, Historical IPO Listings & Statistics
8. S&P global ,US IPOs rebound in Q2 2025 amid mixed global activity(2025)
9. 글로벌 이코노믹(2025.9.21), 글로벌 IPO 시장, 3년 만의 활황 속 '옥석 가리기' 본격화

한국 딜로이트 그룹 산업 전문가

딜로이트 글로벌 IPO Service 전문팀

한국 딜로이트 그룹의 첨단기술, 미디어 및 통신 산업 전문팀은 빠르게 발전하는 산업 환경 속에서 고객들의 전략적 과제들을 해결할 수 있는 최상의 서비스 경험을 제공합니다. 딜로이트 첨단기술, 미디어 및 통신 산업 전문팀은 국내외 기업의 전략수립, 회계감사, 재무자문, IT 시스템 구축 등 다양한 서비스 경험을 보유한 우수 전문인력으로 구성되어 있습니다.



강상욱 파트너

한국 딜로이트 그룹 인증 및
회계자문본부 리더

☎ 02 6676 1562
@ skang@deloitte.com



하성호 파트너

글로벌 IPO Service Leader

☎ 02 6676 1351
@ sunghha@deloitte.com



김주혜 파트너

글로벌 IPO Audit & Assurance

☎ 02 6676 1915
@ jhaekim@deloitte.com



이신호 파트너

글로벌 IPO Tax Service

☎ 02 6676 2375
@ shinlee@deloitte.com



최호계 파트너

글로벌 IPO Audit & Assurance

☎ 02 6676 3227
@ hogchoi@deloitte.com



박영범 파트너

글로벌 IPO Audit & Assurance

☎ 02 6676 3066
@ youngbpark@deloitte.com



김유영 파트너

글로벌 IPO Audit & Assurance

☎ 02 6676 3286
@ yoykim@deloitte.com



박주형 파트너

글로벌 IPO Valuation Service

☎ 02 6676 2038
@ joohpark@deloitte.com



앱

Download on the
App StoreGET IT ON
Google Play

카카오톡 채널



'딜로이트 인사이트' 앱과 카카오톡 채널에서
경영·산업 트렌드를 만나보세요!

Deloitte.

Insights

성장전략부문 대표

손재호 Partner
jaehoson@deloitte.com

딜로이트 인사이트 편집장

박경은 Director
kyungepark@deloitte.com

Contact us

krinsightsend@deloitte.com

연구원

김혜련 Senior Manager
hyerykim@deloitte.com

디자이너

박근령 Senior Consultant
keunrpark@deloitte.com

Deloitte refers to one or more of Deloitte Touche Tohmatsu Limited (“DTTL”), its global network of member firms, and their related entities (collectively, the “Deloitte organization”). DTTL (also referred to as “Deloitte Global”) and each of its member firms and related entities are legally separate and independent entities, which cannot obligate or bind each other in respect of third parties. DTTL and each DTTL member firm and related entity is liable only for its own acts and omissions, and not those of each other. DTTL does not provide services to clients. Please see www.deloitte.com/about to learn more.

Deloitte Asia Pacific Limited is a company limited by guarantee and a member firm of DTTL. Members of Deloitte Asia Pacific Limited and their related entities, each of which are separate and independent legal entities, provide services from more than 100 cities across the region, including Auckland, Bangkok, Beijing, Hanoi, Hong Kong, Jakarta, Kuala Lumpur, Manila, Melbourne, Osaka, Seoul, Shanghai, Singapore, Sydney, Taipei and Tokyo.

This communication contains general information only, and none of Deloitte Touche Tohmatsu Limited (“DTTL”), its global network of member firms or their related entities (collectively, the “Deloitte organization”) is, by means of this communication, rendering professional advice or services. Before making any decision or taking any action that may affect your finances or your business, you should consult a qualified professional adviser.

No representations, warranties or undertakings (express or implied) are given as to the accuracy or completeness of the information in this communication, and none of DTTL, its member firms, related entities, employees or agents shall be liable or responsible for any loss or damage whatsoever arising directly or indirectly in connection with any person relying on this communication. DTTL and each of its member firms, and their related entities, are legally separate and independent entities.

본 보고서는 저작권법에 따라 보호받는 저작물로서 저작권은 딜로이트 안진회계법인(“저작권자”)에 있습니다. 본 보고서의 내용은 비영리 목적으로만 이용이 가능하고, 내용의 전부 또는 일부에 대한 상업적 활용 기타 영리목적 이용시 저작권자의 사전 허락이 필요합니다. 또한 본 보고서의 이용시, 출처를 저작권자로 명시해야 하고 저작권자의 사전 허락없이 그 내용을 변경할 수 없습니다.