

# KPMG Transaction Services

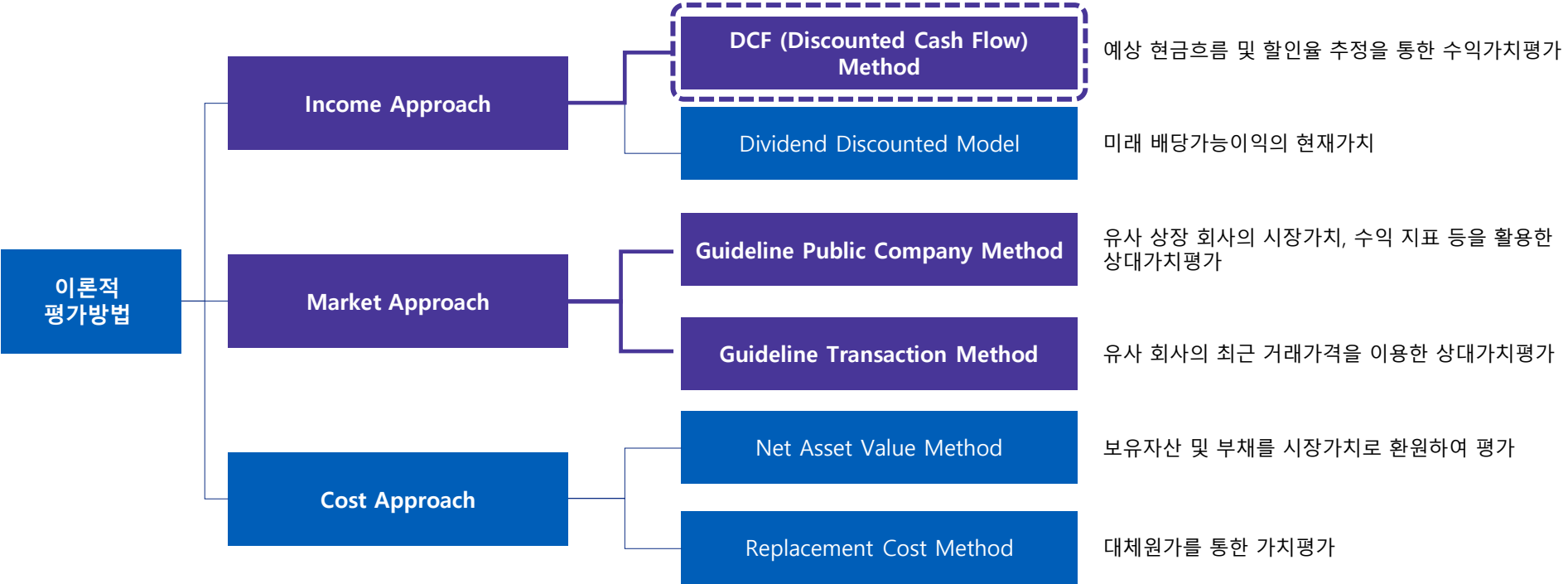
## 업종 별 DD Point 및 보고서 사례

# Contents

	Page
<b>[주요 업종별 DD point 및 보고서 사례]</b>	
• 종합 환경 서비스 (폐기물 처리 사업)	[5]
• 프랜차이즈 (매장 기반 사업)	[11]
• 플랫폼 (가입자 기반 사업)	[17]
• 제조업	[23]
 <b>[공통사항]</b>	
• 기타 유의사항	[28]
 <b>[Q&amp;A]</b>	[30]

# Why are the analysis methods different for each industry?

Valuation 및 기업가치를 산출하는데 있어 현금흐름할인법(DCF)을 많이 활용하고 있고, DCF 방식에서 영업현금흐름 추정을 위해 초석이 되는 과거 재무제표의 실적분석에 따라 향후 영업현금흐름 추정이 가능하기 때문에 업종별 목적에 맞는 접근방법이 필요합니다.



# Overview

금일 강의내용 및 진행방향은 다음과 같습니다.

업종	분석목적	접근방법
종합 환경 서비스	<ul style="list-style-type: none"><li>• (수처리) 비용의 Pass-through 확인</li><li>• (소각) 과다 소각 확인</li><li>• (매립) Valuation 시 전기간에 걸친 분석</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• (수처리) 계약구조에 대한 분석</li><li>• (소각) 허가용량 대비 실제 처리량 분석</li><li>• (매립) 잔여매립량 분석 및 관리의무 확인</li></ul>
프랜차이즈	<ul style="list-style-type: none"><li>• 매장 성격에 따른 향후 Valuation 시 적용</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Same Store 기준의 성장 분석</li></ul>
플랫폼	<ul style="list-style-type: none"><li>• 신규 가입자 성격에 따른 향후 Valuation 시 적용</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 신규 가입자 유형별 분석</li></ul>
제조업	<ul style="list-style-type: none"><li>• 최근 원재료 시세변동 파악을 통해 Valuation 시 적용</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 가장 최근 계약 된 원재료별 계약금액 파악</li></ul>

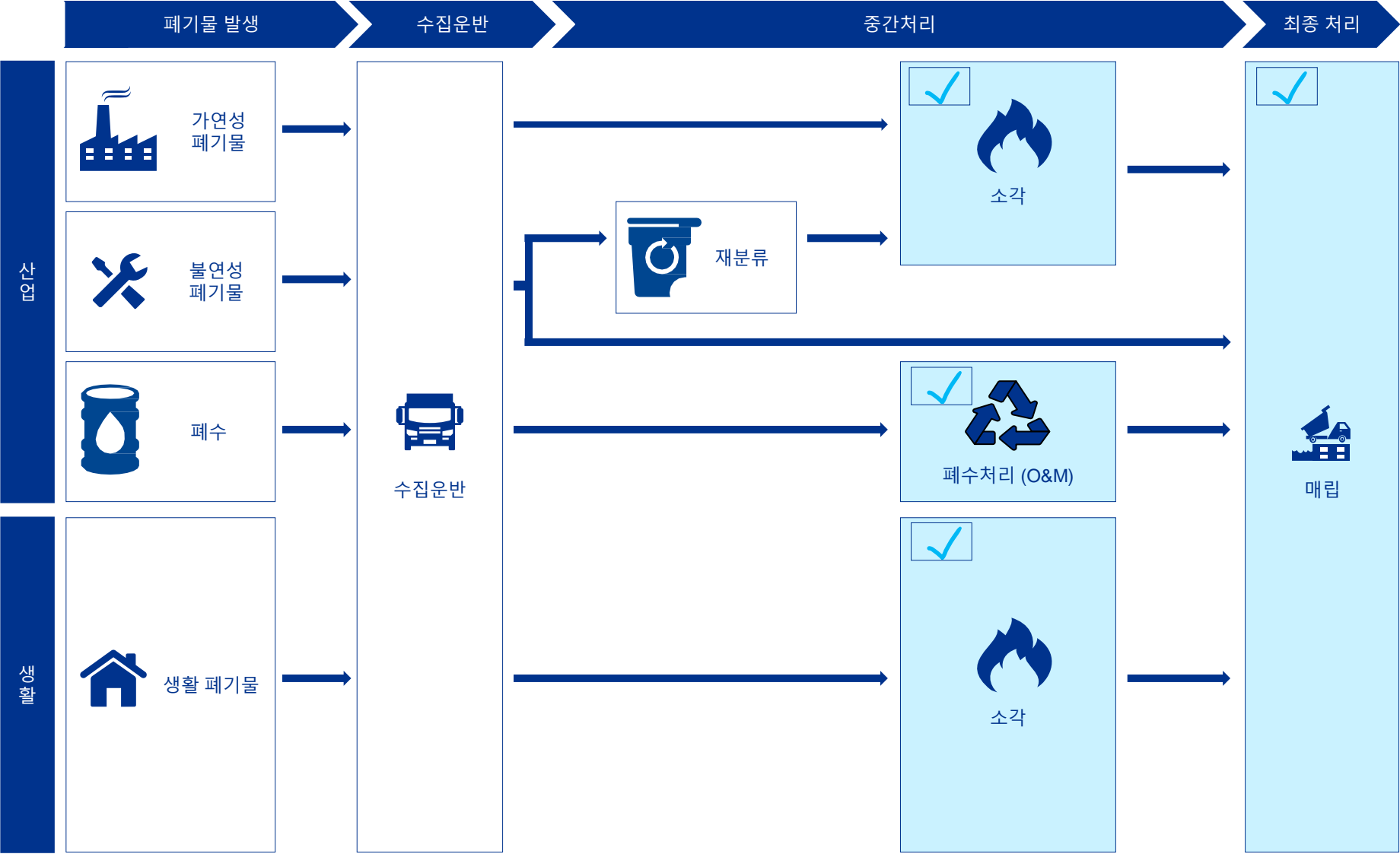
Business flow

주요 이슈 및 접근방법

보고서 사례

# 종합 환경 서비스 (폐기물 처리 사업)

# Business flow



# 주요 이슈 및 접근방법

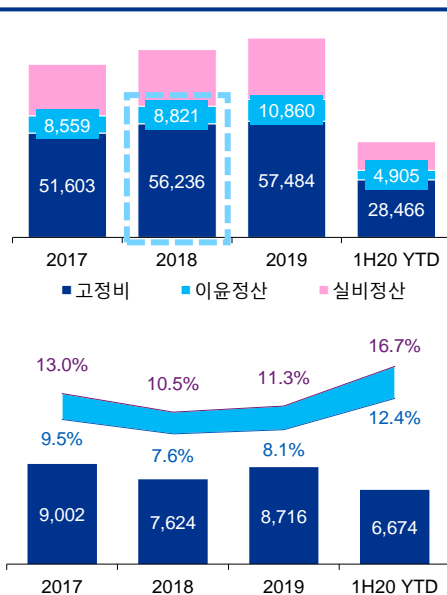
Area	주요 이슈	접근방법
수처리 사업	<ul style="list-style-type: none"> <li>계약 된 고정비용과 비교하여 과도한 고정비 발생이 이익변동의 영향을 주고 있는지?</li> <li>발생한 비용을 정산할 수 있고, 충분한 이익을 위한 비용 Mark-up 되고 있는지?</li> <li>손실사업장의 경우 재계약을 통해 지속적으로 이익의 개선이 이루어지고 있는지?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>계약서 상 비용구조와 실제구조에 대해 정리를 통한 계약구조 파악</li> <li>재계약을 통한 Mark-up% 변동 분석</li> <li>사업장별 분석을 통한 향후 계획 상 실적분석</li> </ul>
소각 사업	<ul style="list-style-type: none"> <li>폐기물 관리법에서 규정하고 있는 처분용량의 130%를 초과하여 소각하고 있지 않은가?</li> <li>현재 이익을 위해 소각 설비의 대·소규모 수선을 지연하고 있지 않은가?</li> <li>사업의 영향을 미치는 법적 규제 및 소송 위험은 없는가?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>허가용량 대비 실제 처리량 분석</li> <li>대·소규모 수선주기 파악 및 실제 CAPEX 지출 확인</li> <li>진행 중 및 잠재적 소송내역 확인을 통한 영업취소 가능성 파악</li> </ul>
매립 사업	<ul style="list-style-type: none"> <li>Business plan 상 잔여 매립량의 근거하여 전체기간에 걸쳐 추정이 되고 있는가?</li> <li>매립장 종료 후 회사의 관리의무 및 관리에 발생하는 비용은 어떻게 되는가?</li> <li>사업의 영향을 미치는 법적 규제 및 소송 위험은 없는가?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>매립량의 근거한 전체기간에 걸친 Valuation 추정 및 관리비용 고려한 기업가치 추정</li> <li>진행 중 및 잠재적 소송내역 확인을 통한 영업취소 가능성 파악</li> </ul>

# 보고서 사례(수처리 사업)

## 계약서 요약

계약형태	비용구조	접근방법
폐수처리 (O&M)	<div> <div> <div>실비정산비</div> <div>고정비</div> <div>이윤정산비</div> </div> <div> <div>운영원가</div> <div>일반관리비</div> <div>계약 이익</div> <div>계약 매출액</div> </div> </div> <ul style="list-style-type: none"> <li>계약 시 합의된 비용에 대하여 실비 지급</li> <li>계약 시 합의된 고정금액에 mark-up rate 적용하여 지급</li> <li>계약 시 합의된 비용에 대하여 mark-up rate 적용하여 지급</li> <li>고정비 및 이윤정산비 합계의 5% ~ 9%를 일반관리비 명목으로 수령</li> <li>(고정비 + 이윤정산비 + 일반관리비) 의 5% ~ 10% 를 순이익 명목으로 수령</li> <li>(운영원가 + 일반관리비 + 계약이익)을 계약매출액으로 수령</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>프로젝트별 실비정산, 고정비, 이윤정산비 항목을 파악</li> <li>(고정비 + 이윤정산비) 상 합의된 금액을 초과하여 발생한 고정비가 전체 프로젝트 이익의 영향을 미치는 구조이기 때문에 고정비 파악 및 우호적인 재계약을 통해 이익 변동성 파악</li> </ul>

폐수처리 (O&M)

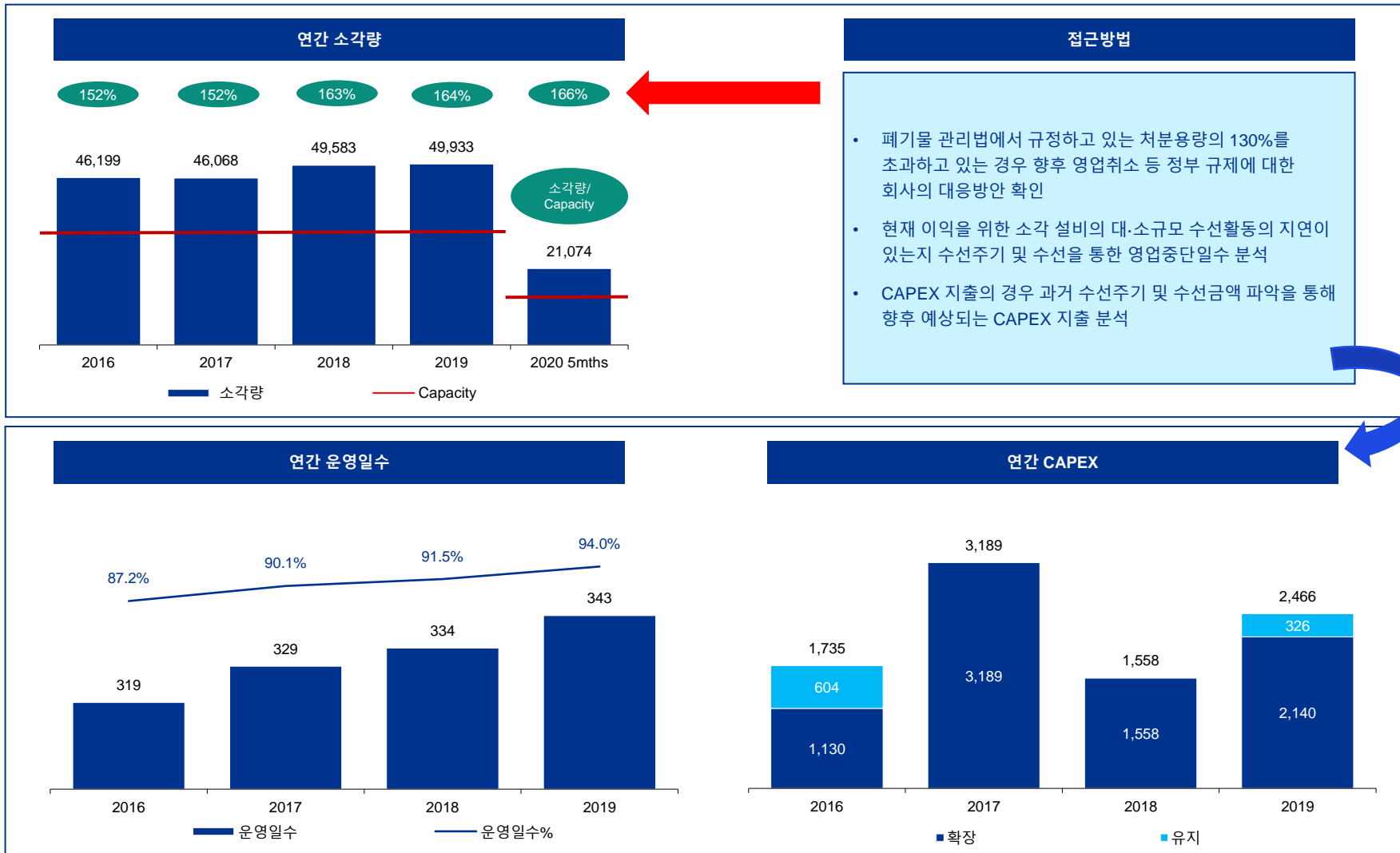


[수처리 O&M] 주요 재계약 조건 및 실적

KRW m	재계약 일자	mark-up rate		GP%			
		이전	현재	FY17	FY18	FY19	1H20 YTD
A 사업소	2018.08.01	15.5%	15.5%	6.6%	5.7%	6.2%	6.0%
B 사업소	2018.01.01	15.5%	15.5%	4.1%	9.2%	8.4%	9.2%
C 사업소	2018.08.01	15.5%	16.6%	11.7%	12.5%	7.4%	15.1%
D 사업소	2018.01.21	15.5%	15.5%	10.7%	16.3%	16.5%	9.9%
E 사업소	2018.01.01	7.8%	19.9%	6.3%	9.0%	11.8%	10.2%
F 사업소	2018.02.01	15.4%	15.2%	6.0%	11.3%	7.6%	7.4%
...	...	...	...	...	...	...	...
G 사업소	2018.02.01	14.9%	13.4%	(15.8%)	(5.6%)	(17.8%)	(38.4%)
H 사업소	2019.01.01	15.5%	15.5%	18.5%	10.0%	7.1%	12.9%
I 사업소	2019.01.01	14.0%	15.5%	15.2%	8.4%	16.1%	11.3%
J 사업소	2019.09.15	15.5%	15.5%	8.9%	8.2%	4.1%	0.4%
K 사업소	2019.01.01	15.3%	15.5%	2.7%	2.7%	2.8%	0.8%
...	...	...	...	...	...	...	...
L 사업소	2019.01.01	15.5%	15.5%	5.3%	7.6%	20.5%	16.3%



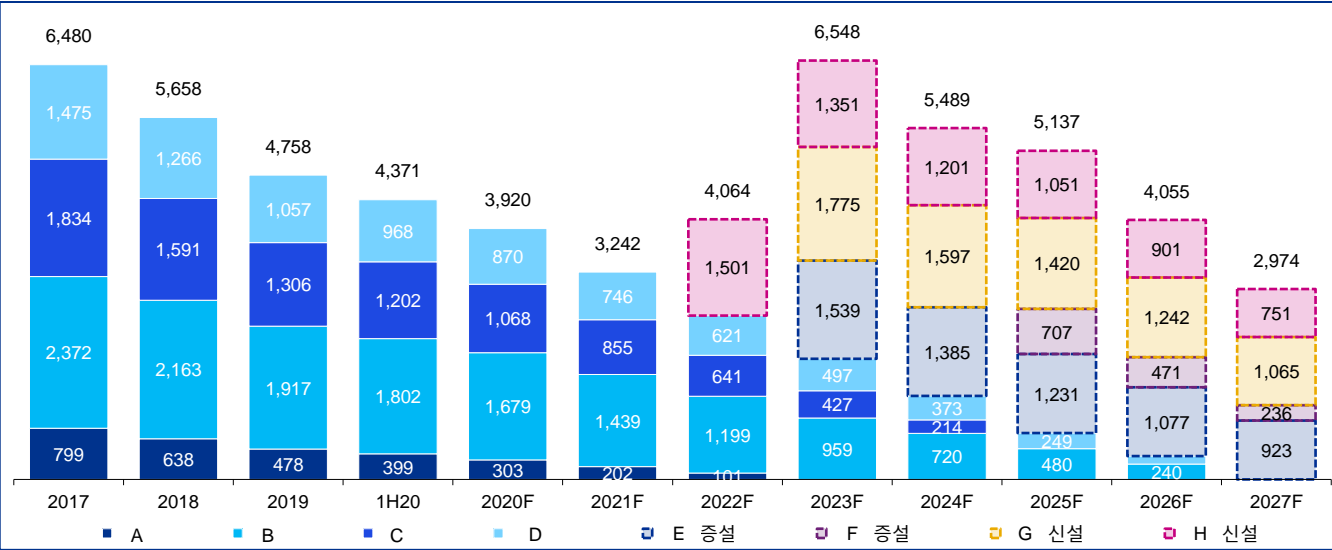
# 보고서 사례 (소각 사업)



# 보고서 사례 (매립 사업)

Business plan 시 매립장의 잔여매립량을 기준으로 전체기간을 고려

접근방법



- Business plan 상 증설 및 신설 매립장의 경우 추가적인 CAPEX 지출계획 및 자금계획에 대한 분석
- 종료된 매립장의 관리의무 파악 및 매년 예상 지출액과 자금계획에 대해 분석

## 2019년 말 기준 복구충당부채 주요항목

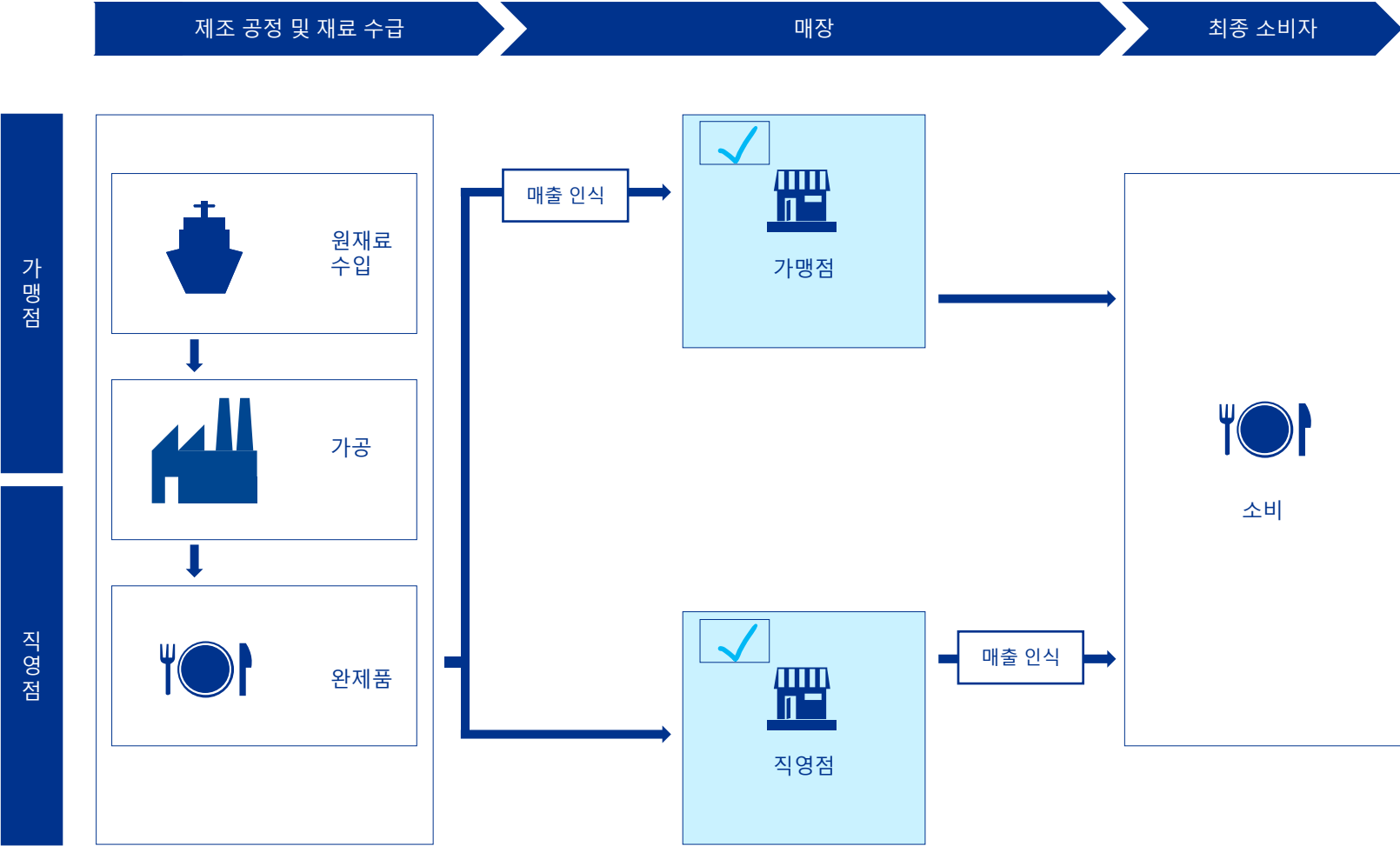
KRW m	A			B			C	D
	1매립장	2매립장	3매립장	1매립장	2매립장	3매립장	매립장	매립장
복구개시 예상시점	복구개시	2021-12-30	2021-12-30	2020-02-28	2026-06-20	2026-06-20	2024-03-31	2027-09-13
당기 할인율	3.65%	4.54%	4.54%	2.63%	5.52%	5.52%	5.27%	5.79%
물가상승률	1.37%	1.37%	1.37%	1.37%	1.37%	1.37%	1.37%	1.38%
침출수처리시설	610	3,403	2,034	1,362	1,102	1,123	2,324	5,932
제방 등 유지관리비용	70	803	589	567	454	466	810	1,925
주변환경오염 조사	490	1,103	1,103	1,103	1,103	1,103	1,103	967
사후관리정기검사	-	105	89	89	79	79	105	47
사용종료(폐쇄) 검사	-	16	13	13	12	12	16	8
최종복토비용	-	3,283	935	1,266	485	1,514	3,923	2,099
총사후관리비용	1,170	8,712	4,763	4,399	3,235	4,298	8,281	10,979
복구충당부채금액	609	6,371	3,196	3,860	1,634	2,442	5,524	5,049
복구충당자산		1,396			3,740		1,536	4,586

## 증설 및 신규 매립장 CAPEX 계획

KRW m	E	F	G	H
증설/신규	증설	증설	신규	신규
지분율	100%	100%	45.0%	40.0%
추가용량(m3)	470,000	1,023,000	1,180,000	998,200
CAPEX 투자시점	2024년	2022년	2022년	2021년
매립시작시점	2025년	2023년	2023년	2022년
매립기간	3년	10년	10년	10년
CAPEX 투자액	5,000	21,000	21,000	21,000
공사비	5,000	15,000	15,000	15,000
부대비용	-	6,000	6,000	6,000

# 프랜차이즈 (매장 기반 사업)

# Business flow



# 주요 이슈 및 접근방법

Area	주요 이슈	접근방법
매장 매출 분석	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 외형 성장은 PSR (Per Store Revenue) 증가에 의한 양질의 성장이 주도하고 있는가?</li> <li>• 신규 Open 한 매장의 성장성은 전체 성장의 좋은 영향을 주고 있는가?</li> <li>• 동일 매장의 성장은 어떻게 이루어지고 있고, 성장은 지속적으로 되고 있는가?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 매장별 PSR 분석</li> <li>• Vintage별 PSR 분석</li> <li>• SSSG (Same Store Sales Growth) 분석</li> </ul>
이익 분석	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 소비자가 상승과 더불어 가맹점 向 납품 가격은 동일한 방향으로 증가 되고 있는가?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 소비자가 比 가맹점 납품 가격 비교 분석</li> </ul>

# 보고서 사례 (Vintage 분석) (1/3)

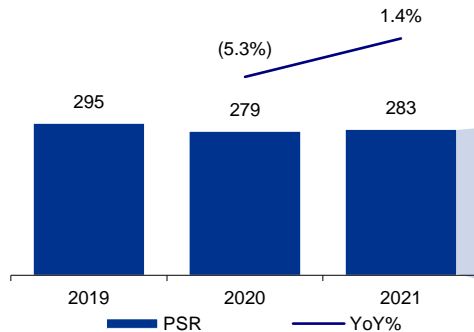
## 주요 이슈

- 외형 성장은 PSR (Per Store Revenue) 증가에 의한 양질의 성장이 주도하고 있는가?
- 신규 Open 한 매장의 성장성은 전체 성장의 좋은 영향을 주고 있는가?

## 접근방법

- PSR 분석을 통해 지속적으로 PSR 향상을 하고 있는지 분석
- Vintage별 PSR 분석을 통해 PSR 성장이 신규 오픈한 매장의 영향인지 기존 매장의 성장인지 구분하여 분석

## PSR 및 성장률



## Vintage별 PSR 및 성장률

### Vintage별 PSR

	PSR			YoY%	
	FY19	FY20	FY21	19-20	20-21
<b>Vintage</b>	<b>295</b>	<b>279</b>	<b>283</b>	<b>(5.3%)</b>	<b>1.4%</b>
기존 매장	248	234	242	(5.6%)	3.1%
2017 Open	318	294	291	(7.8%)	(0.7%)
2018 Open	351	320	305	(8.9%)	(4.8%)
2019 Open	384	318	301		(5.4%)
2020 Open		343	301		
2021 Open			324		

- Vintage 분석 시 좀더 세부적으로 지역별 / 상권별 / 도로의 성격별에 따른 분석을 통해 세부적인 분석이 가능함.
- 또한, 회사의 전략적 성장성 유지를 위한 과거 영업전략과 최근 영업전략의 변동은 전체 PSR 분석 시 주의 깊게 살펴보아야 함.
- 해당 성격에 따른 향후 Valuation 시 영업전략과 출점 지역에 따른 분석이 상이해짐.

# 보고서 사례 (SSSG 분석) (2/3)

## 주요 이슈

- 동일 매장의 성장은 어떻게 이루어지고 있고, 성장은 지속적으로 되고 있는가?

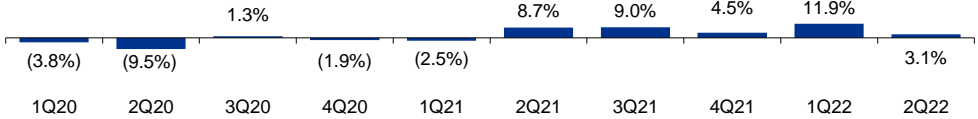
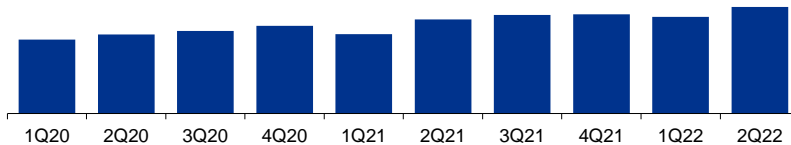
## 접근방법

- SSSG (Same Store Sales Growth) 분석을 통한 동일 매장 기준의 성장성을 분석
- SS (Same Store) 란 폐점과 관계없이 동일한 비교 가능한 기간동안 영업을 한 매장을 모집단으로 분석

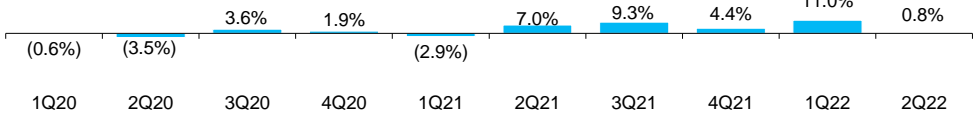
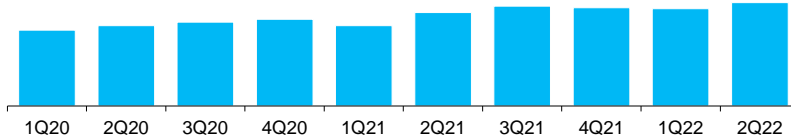
## SSS 분석

## SSSG 분석

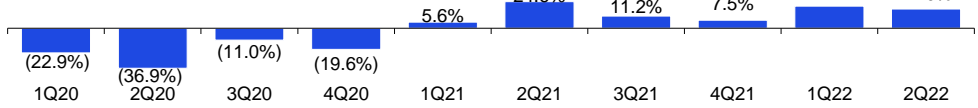
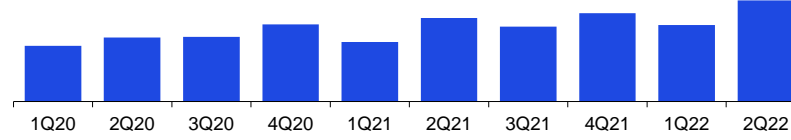
전체



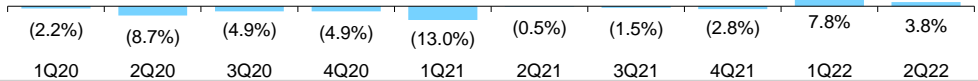
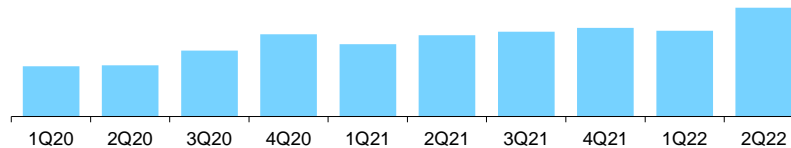
주택상권



대학가



오피스



# 보고서 사례 (가격 Spread 분석) (3/3)

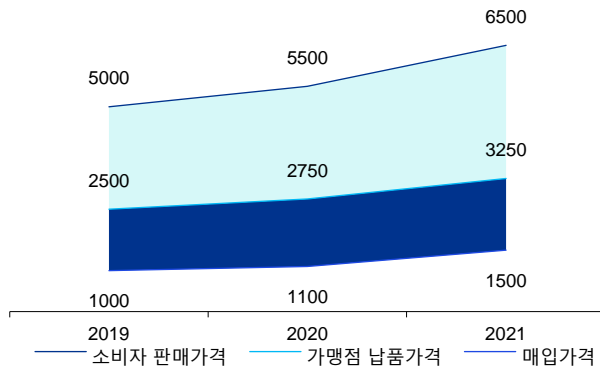
## 주요 이슈

- 소비자가 상승과 더불어 가맹점 向 납품 가격은 동일한 방향으로 증가 되고 있는가?

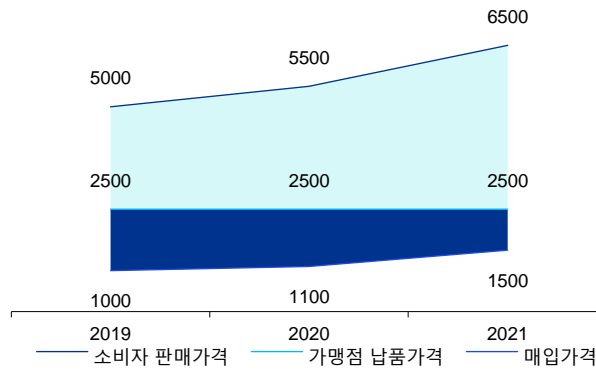
## 접근방법

- 소비자 가격 比 납품 가격 Spread 분석을 통해 이익의 영향 분석

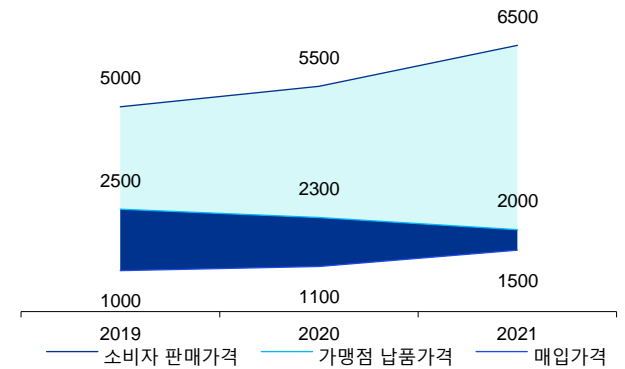
Case 1



Case 2



Case 3



### Case 1 (Best)

- 소비자 판매가격 : 상승
- 가맹점 납품가격 : 상승
- 매입가격 : 상승

매장과 회사는 유사한 수준의 적정 이익을 계속적으로 발생시켜 상생하는 구조임

### Case 2

- 소비자 판매가격 : 상승
- 가맹점 납품가격 : 유지
- 매입가격 : 상승

매장의 협상우위로 납품가격을 올릴 수 없어 회사의 이익이 떨어지는 구조임

### Case 3 (Worst)

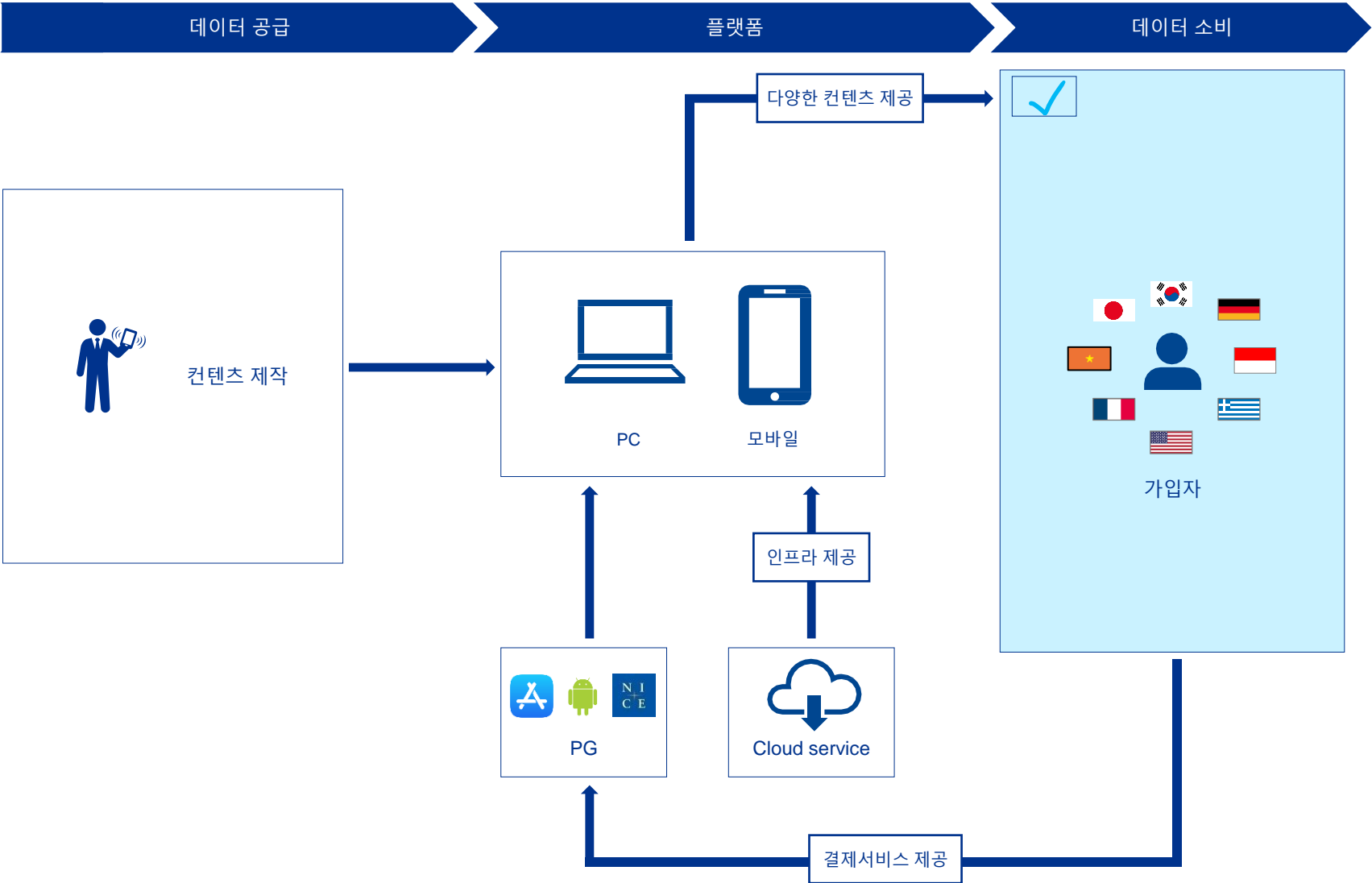
- 소비자 판매가격 : 상승
- 가맹점 납품가격 : 하락
- 매입가격 : 상승

매장의 협상우위로 납품가격이 오히려 감소하여 회사의 이익이 급격하게 떨어지는 구조임



# 플랫폼 (가입자 기반 사업)

# Business flow



# 주요 이슈 및 접근방법

Area	주요 이슈	접근방법
신규 가입자 유치 및 성격	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 가입자 현황 및 가입자는 지속적으로 증가하고, 활동을 하고 있는가?</li> <li>• 가입자는 기업가치 증대를 불러일으키는 양질의 가입자인가?</li> <li>• 가입자 증가를 위한 마케팅 활동 및 가입경로는 충분하게 확대하고 있는가?</li> <li>• 무리한 마케팅비용 지출을 통한 일회적인 가입자 수 증가는 없는가?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 총 가입자 대비 MAU 분석을 통한 활동성 파악</li> <li>• 유료 가입자 전환율 분석을 통한 향후 Valuation 시 활용</li> <li>• 신규 콘텐츠 런칭에 따른 가입자 수 및 MAU 동향 파악 및 가입자의 가입경로, 체류시간 분석을 통한 양질의 가입자 파악</li> <li>• 1인 가입자 유치를 위한 마케팅비용 분석</li> </ul>
기존 가입자 유지를 위한 투자비용	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 가입자는 가입 이후 이탈없이 지속적으로 플랫폼을 사용하고 있는가?</li> <li>• 가입자 유지 및 플랫폼 운영을 위한 IT 인력은 부족하지 않은가?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cohort별 활성고객, 방문횟수 및 체류시간 분석을 통해 기존 가입자의 활동성 분석</li> <li>• 가입자 및 MAU 유지를 위한 IT 필요인력 및 비용 분석을 통한 향후 적정 수준의 IT 인력 분석</li> </ul>

# 보고서 사례(가입자 분석)(1/3)

## 주요 이슈

- 가입자 현황 및 가입자는 지속적으로 증가하고, 활동을 하고 있는가?
- 가입자는 기업가치 증대를 불러일으키는 양질의 가입자인가?
- 가입자 증가를 위한 마케팅 활동 및 가입경로는 충분하게 확대하고 있는가?

## 접근방법

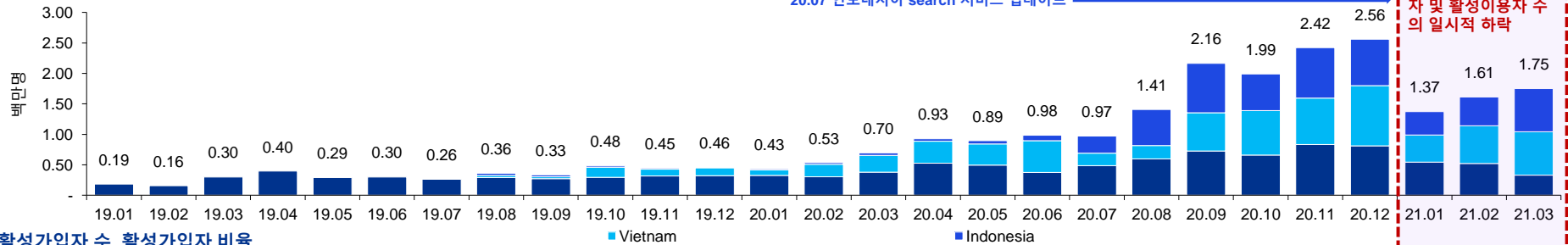
- 총 가입자 수, MAU 및 유료 가입자 전환율 분석을 통한 향후 Valuation 시 활용
- 신규 콘텐츠 런칭에 따른 가입자 수 추세 파악을 통해 신규 콘텐츠 효과 파악

### 신규 등록 가입자

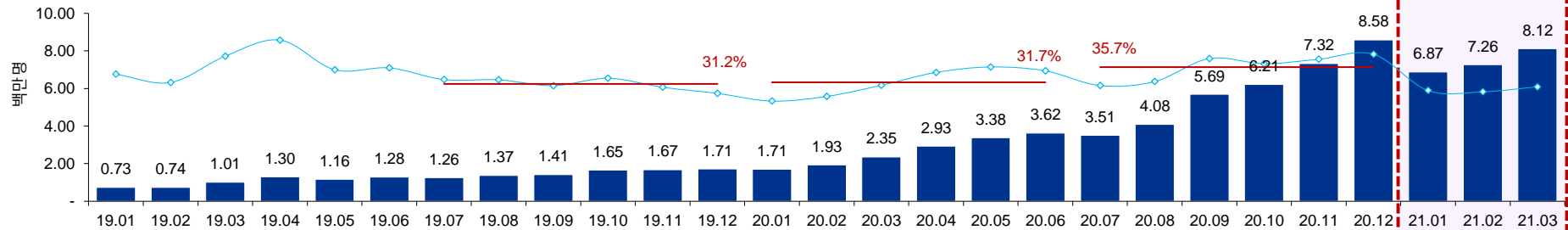
19. 07베트남, 인도네시아 서비스 개시

19.12 베트남 search 서비스 업데이트

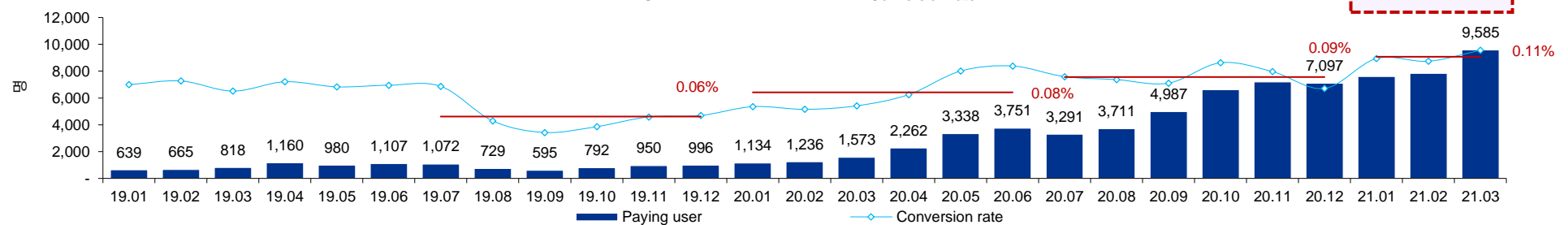
20.07 인도네시아 search 서비스 업데이트



### 활성가입자 수, 활성가입자 비율



### 유료가입자 수, 유료가입자 비율



# 보고서 사례(가입자 분석)(2/3)

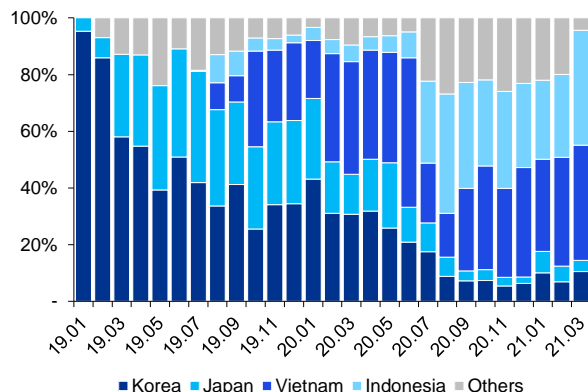
## 주요 이슈

- 가입자 증가를 위한 마케팅 활동 및 가입경로는 충분하게 확대하고 있는가?
- 무리한 마케팅비용 지출을 통한 일회적인 가입자 수 증가는 없는가?
- 가입자는 가입 이후 이탈없이 지속적으로 플랫폼을 사용하고 있는가?

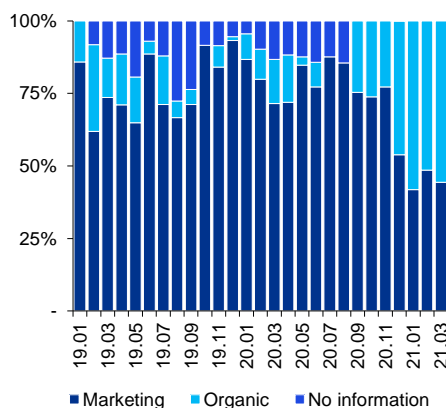
## 접근방법

- 가입자의 가입경로 및 체류시간 분석을 통한 양질의 가입자 파악
- 1인 가입자 유치를 위한 마케팅비용 분석
- Cohort별 활성고객, 방문횟수 및 체류시간 분석을 통해 기존 가입자의 활동성 분석

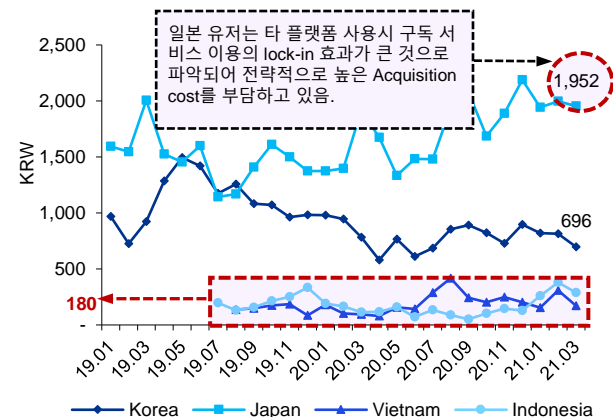
지역별 신규 가입자수 비중 추이



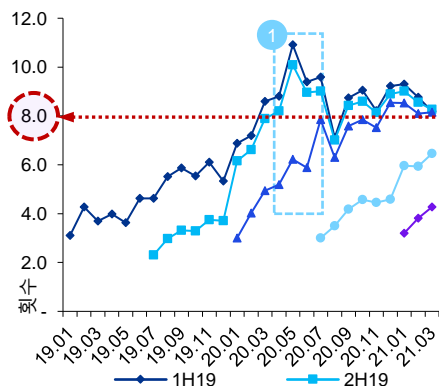
채널별 신규 가입자수 비중 추이



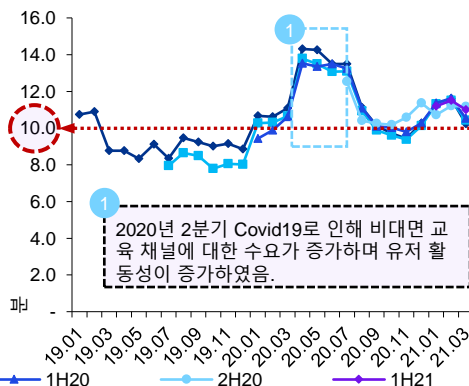
지역별 신규고객 1인당 acquisition cost



Cohort별 방문인당 앱 방문횟수



Cohort별 방문당 앱 체류시간



# 보고서 사례(가입자 분석)(3/3)

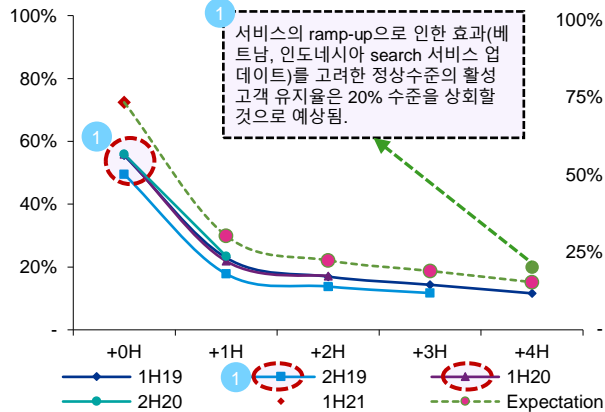
## 주요 이슈

- 가입자는 가입 이후 이탈없이 지속적으로 플랫폼을 사용하고 있는가?
- 가입자는 기업가치 증대를 불러일으키는 양질의 가입자인가?

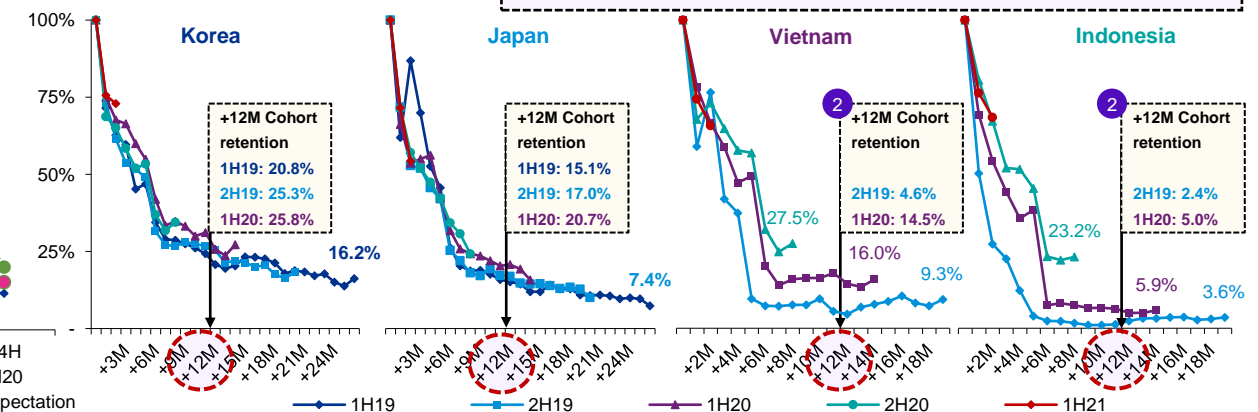
## 접근방법

- Cohort별 활성고객, 방문횟수 및 체류시간 분석을 통해 기존 가입자의 활동성 분석
- 유료 가입자 전환율 분석을 통한 향후 Valuation 시 활용

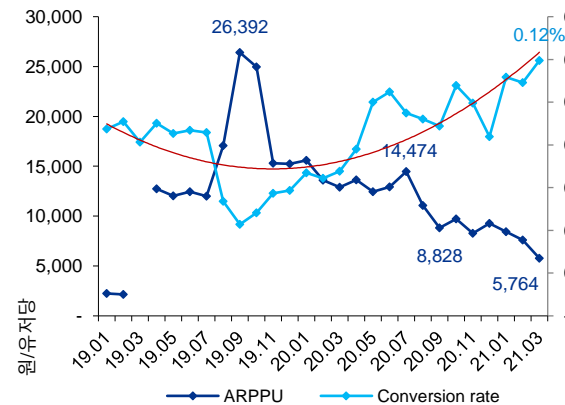
Cohort별 기간경과에 따른 활성고객비율 추이



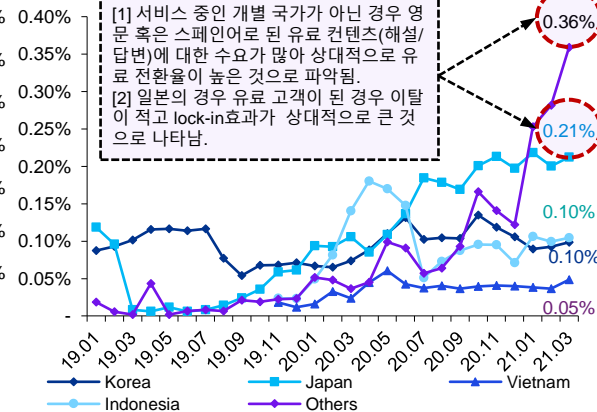
지역별 Cohort별 기간경과에 따른 활성고객비율 추이



월별 ARPPU, 유료고객 전환율 추이



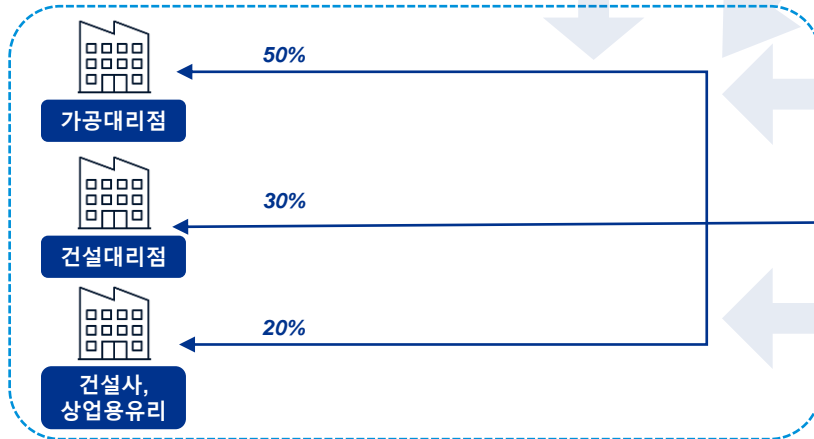
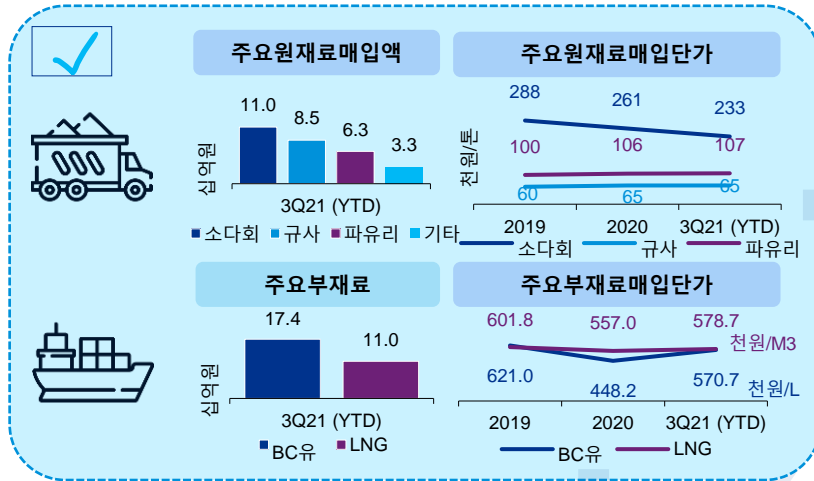
지역별 유료고객 전환율



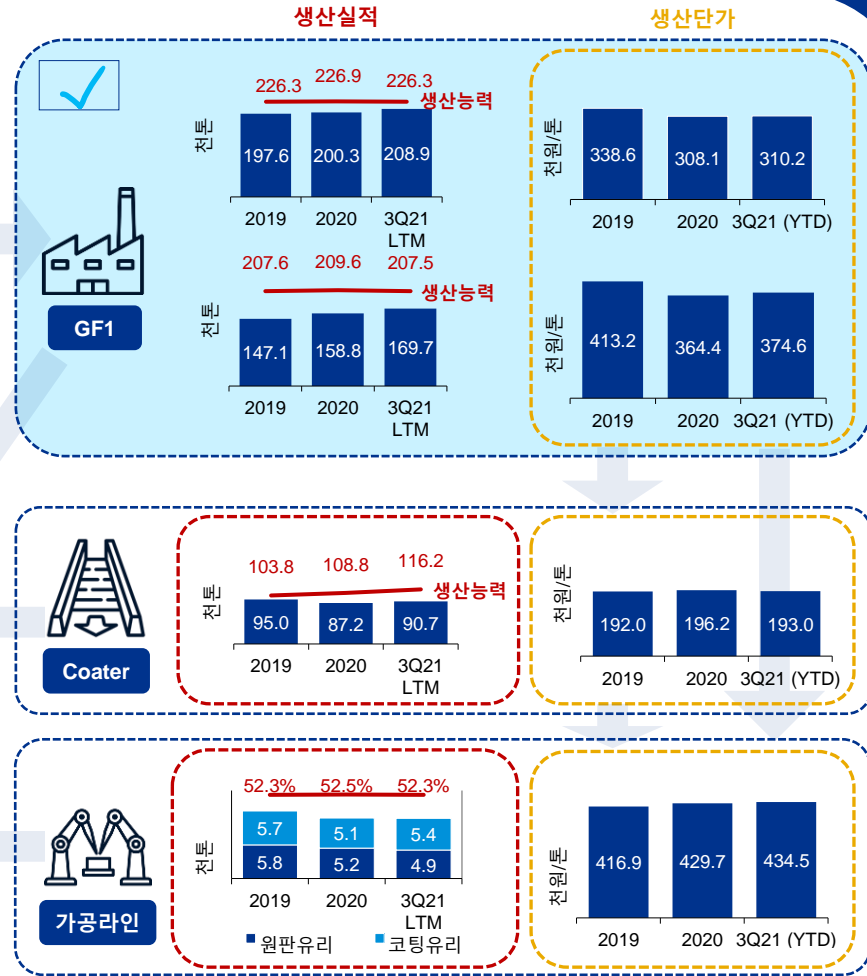
# 제조업

# Business flow

## 매입프로세스



## 생산프로세스



## 영업프로세스



# 주요 이슈 및 접근방법

Area	주요 이슈	접근방법
원재료 가격 변동	<ul style="list-style-type: none"> <li>원재료 인상이 판매가격에 적절하게 반영되고 있는가?</li> <li>최근 유가급등 등 외적요인이 원재료 가격에 미친 영향이 실적의 미치는 영향은 어떻게 되는가?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Spread 분석 (앞에서 설명)</li> <li>재계약 주기 확인 및 최근 월 재계약 현황 정리 및 재계약 기준 실적 분석</li> </ul>
CAPEX 투자	<ul style="list-style-type: none"> <li>노후화 된 설비로 향후 대규모 CAPEX 투자가 예상되는지?</li> <li>충분한 공정이 가동되고 있고, 유휴설비 및 향후 충분한 Capacity 확보가 되었는가?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>대/소규모 수선주기 확인 및 노후화 자산 확인 (내용연수를 크게 초과하여 운영중인 설비)</li> <li>가동률 분석</li> </ul>

# 보고서 사례 (최근 월 원재료 단가) (1/2)

## 주요 이슈

- 최근 유가급등 등 외적요인이 원재료 가격에 미친 영향이 실적의 미치는 영향은 어떻게 되는가?

## 접근방법

- 재계약 주기 확인 및 최근 월 재계약 현황 정리 및 재계약 기준 실적 분석

## 기존계약 상 단가와 갱신계약 단가 비교

## 갱신계약 상 단가와 사업계획 단가 비교

### 원재료 재계약 현황

KRW	계약물품	단위	기존계약 단가	갱신계약 단가	변경%
원료	소다회 계약	톤	224,200	436,600	기존계약 比 95% 인상
원료	규사 계약	톤	54,870	82,600	기존계약 比 51% 인상
원료	파유리 계약	톤	107,376	113,148	기존계약 比 5% 인상
원료	백운석 계약	톤	41,700	42,951	기존계약 比 3% 인상
원료	석회석 계약	톤	41,000	42,230	기존계약 比 3% 인상
연료	석유제품 매매계약서	KLiter	589,987	658,000	기존계약 比 12% 인상
연료	도시가스 공급계약서	Km3	611,801	645,000	기존계약 比 5% 인상
연료	계절별 변동가격, 자동연장조항	Mwh	102,568	117,291	기존계약 比 14% 인상
도급	Float line, RM 설비지원 외 Site cleaning	인원(명)	40,608,357	42,659,079	최저임금 5.05% 인상
도급	Coater line 생산지원 용역도급계약	인원(명)	49,707,500	52,217,729	최저임금 5.05% 인상
도급	통합유지보수 및 용기세척 도급계약	인원(명)	58,808,657	61,778,494	최저임금 5.05% 인상
도급	엔지니어링팀 전기 및 기계 통합유지보수	인원(명)	53,350,000	56,044,175	최저임금 5.05% 인상
도급	제품인수적치 및 개별포장 도급계약	인원(명)	46,695,014	49,053,112	최저임금 5.05% 인상
도급	DGU 생산가공공정 도급계약	인원(명)	40,968,189	43,037,082	최저임금 5.05% 인상
도급	군산공장내 이발소 운영에 관한 도급계약	인원(명)	34,800,000	36,557,400	최저임금 5.05% 인상

### 원재료 구매 단가 (사업계획 比)

KRW/Ton	2022 사업계획	2022 갱신계약	2022 비교
소다회	400,000	436,600	(36,600)
규사	82,000	82,600	(600)
파유리	106,844	113,148	(6,304)
백운석	41,650	42,951	(1,301)
석회석	40,880	42,230	(1,350)
BC-Oil(KRW/Liter)	658,000	658,000	-
LNG(KRW/m³)	645,000	645,000	-
전기(KRW/kwh)	109	117,291	(117,182)
도급비 인상%	5.0%	5.1%	(0.0%)

# 보고서 사례 (대규모 CAPEX 투자) (2/2)

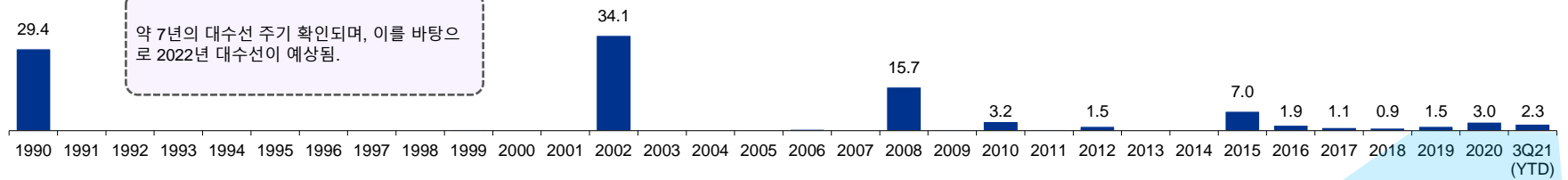
## 주요 이슈

- 노후화 된 설비로 향후 대규모 CAPEX 투자가 예상되는지?

## 접근방법

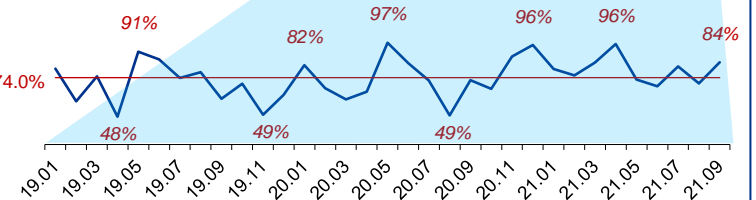
- 대/소규모 수선주기 확인 및 노후화 자산 확인

## 연도별 CAPEX 투자



- 통상 대수선 CAPEX 투자가 예정된 기간동안 운영이 중단되기 때문에 항상 설비별 CAPEX 투자와 함께 가동률 분석을 함께 수행함
- 설비별 Capacity 파악 및 운휴기간 파악을 통해 향후 여유 생산량을 고려하여 Valuation 시 고려 해야함

평균가동률 74.0%



## 월별 가동률

## 기타 유의사항

# 주요 이슈 및 접근방법

Area	주요 이슈	접근방법
지속가능성	<ul style="list-style-type: none"> <li>현재의 영업이 계속 영업의 가능성이 낮고, 정보 규제에 따라 영업취소 가능성 등 지속가능한 사업이 아닌지?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>현재의 영업이 향후에도 지속가능한지 의문을 품고 분석</li> </ul>
비경상적 성장	<ul style="list-style-type: none"> <li>현재의 성장이 외부 환경 (e.g. Covid-19) 등 비경상적인 상황속의 성장이 아닌지?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Captive 실적 분석</li> <li>비경상적 거래처와의 일회적 매출로 인한 성장이 아닌지 확인</li> </ul>
최근실적 분석	<ul style="list-style-type: none"> <li>최근실적 분석을 통한 자산손상, 재계약을 통한 불리한 조건 혹은 높은 매입가격으로 계약을 진행하지 않았는지?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>가장 최근 월 실적 징구 및 특이사항 분석</li> </ul>
주주간 계약	<ul style="list-style-type: none"> <li>주주간 계약서 상 특이한 계약조건에 따라 특정 조건에 따라 보상이 존재하는 불리한 계약이 존재하는지?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>주주간 계약서 징구 및 특이사항 분석</li> </ul>

# Question & Answer



**[kpmg.com/socialmedia](https://kpmg.com/socialmedia)**

The information contained herein is of a general nature and is not intended to address the circumstances of any particular individual or entity. Although we endeavor to provide accurate and timely information, there can be no guarantee that such information is accurate as of the date it is received or that it will continue to be accurate in the future. No one should act on such information without appropriate professional advice after a thorough examination of the particular situation.

The KPMG name and logo are trademarks used under license by the independent member firms of the KPMG global organization.

© 2023 KPMG Samjong Accounting Corp., a Korea Limited Liability Company and a member firm of the KPMG global organization of independent member firms affiliated with KPMG International Limited, a private English company limited by guarantee. All rights reserved.

**Document Classification: KPMG Public**