

# Cross-border M&A 뭐가 다른가?

Deal Advisory 직무교육

—  
2023년 11월



# Why should we engage in cross-border M&A transactions despite their complexities?

# Quiz 1

다음 중 Cross-border M&A를 추진해야 하는 이유로 가장 올바른 것은 무엇인가?

① a

② b

③ c

④ d

⑤ 모두 옳음

# Quiz 1

다음 중 Cross-border M&A를 추진해야 하는 이유로 가장 올바른 것은 무엇인가?

a

- 해외 출장을 공짜로 가기 위해서

① a

② b

③ c

④ d

⑤ 모두 옳음

# Quiz 1

다음 중 Cross-border M&A를 추진해야 하는 이유로 가장 올바른 것은 무엇인가?

a

- 해외 출장을 공짜로 가기 위해서

b

- 겸사겸사 영어공부를 하기 위해서

① a

② b

③ c

④ d

⑤ 모두 옳음

# Quiz 1

다음 중 Cross-border M&A를 추진해야 하는 이유로 가장 올바른 것은 무엇인가?

a

- 해외 출장을 공짜로 가기 위해서

b

- 겸사겸사 영어공부를 하기 위해서

c

- 커플: 다른 해외 지역의 시간대와의 Conference call을 핑계로 i) 육아를 피하기 위해서 / ii) 집에 늦게 귀가하기 위해서 / iii) 자유시간을 창출하기 위해서

① a

② b

③ c

④ d

⑤ 모두 옳음

# Quiz 1

다음 중 Cross-border M&A를 추진해야 하는 이유로 가장 올바른 것은 무엇인가?

a

- 해외 출장을 공짜로 가기 위해서

b

- 겸사겸사 영어공부를 하기 위해서

c

- 커플: 다른 해외 지역의 시간대와의 Conference call을 핑계로 i) 육아를 피하기 위해서 / ii) 집에 늦게 귀가하기 위해서 / iii) 자유시간을 창출하기 위해서
- 솔로: 그냥 시간이 남아서

① a

② b

③ c

④ d

⑤ 모두 옳음

# Quiz 1

다음 중 Cross-border M&A를 추진해야 하는 이유로 가장 올바른 것은 무엇인가?

a

- 해외 출장을 공짜로 가기 위해서

b

- 겸사겸사 영어공부를 하기 위해서

c

- 커플: 다른 해외 지역의 시간대와의 Conference call을 핑계로 i) 육아를 피하기 위해서 / ii) 집에 늦게 귀가하기 위해서 / iii) 자유시간을 창출하기 위해서
- 솔로: 그냥 시간이 남아서

d

- 효율적으로 국내 기업들의 해외 영업망 확보, 해외 생산거점 확보, 원천기술 확보 및 신사업 진출을 돕기 위해서 또는 높은 매각 Multiple을 인정 받기 위해서

① a

② b

③ c

④ d

⑤ 모두 옳음



# Quiz 1

다음 중 Cross-border M&A를 추진해야 하는 이유로 가장 올바른 것은 무엇인가?

a

- 해외 출장을 공짜로 가기 위해서

b

- 겸사겸사 영어공부를 하기 위해서

c

- 커플: 다른 해외 지역의 시간대와의 Conference call을 핑계로 i) 육아를 피하기 위해서 / ii) 집에 늦게 귀가하기 위해서 / iii) 자유시간을 창출하기 위해서
- 솔로: 그냥 시간이 남아서

d

- 효율적으로 국내 기업들의 해외 영업망 확보, 해외 생산거점 확보, 원천기술 확보 및 신사업 진출을 돕기 위해서 또는 높은 매각 Multiple을 인정 받기 위해서

① a

② b

③ c

④ d

⑤ 모두 옳음

A background image showing several hands reaching out towards the center, symbolizing collaboration or a handshake. The image is overlaid with a blue gradient.

Cross-border M&A에 대한 이해

# CONTENTS

I

Cross-border M&A market overview

---

II

Key considerations in cross-border M&A transactions

---

III

Case studies

---

IV

Wrap-up

---

**01**

# **Cross-border M&A market overview**

# Types of cross-border M&A transactions

Cross-border M&A의 분류는 Outbound M&A와 Inbound M&A의 2가지로 나눌 수 있습니다.

## Outbound M&A

- 국내 기업의 해외 기업 인수 및 지분투자

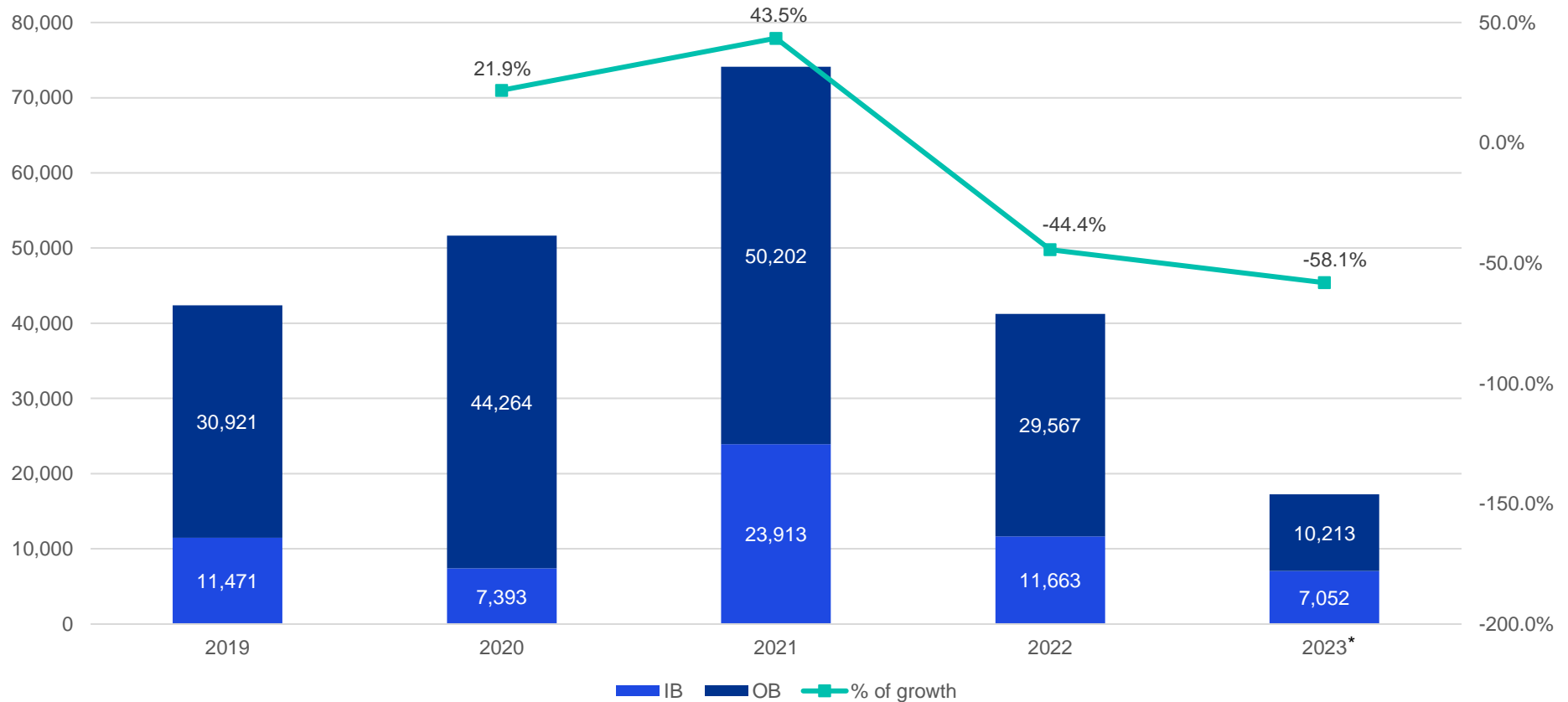
## Inbound M&A

- 해외 기업의 국내 기업 인수 및 지분투자

# Breakdown of cross-border M&A activities

금리인상 및 글로벌 경제의 불확실성으로 인하여 Cross-border M&A 거래액은 2021년을 기점으로 감소하였으며 Outbound M&A 거래액이 Inbound M&A 거래액보다 더 많은 비중을 지속적으로 차지하고 있습니다.

Unit: USD mn



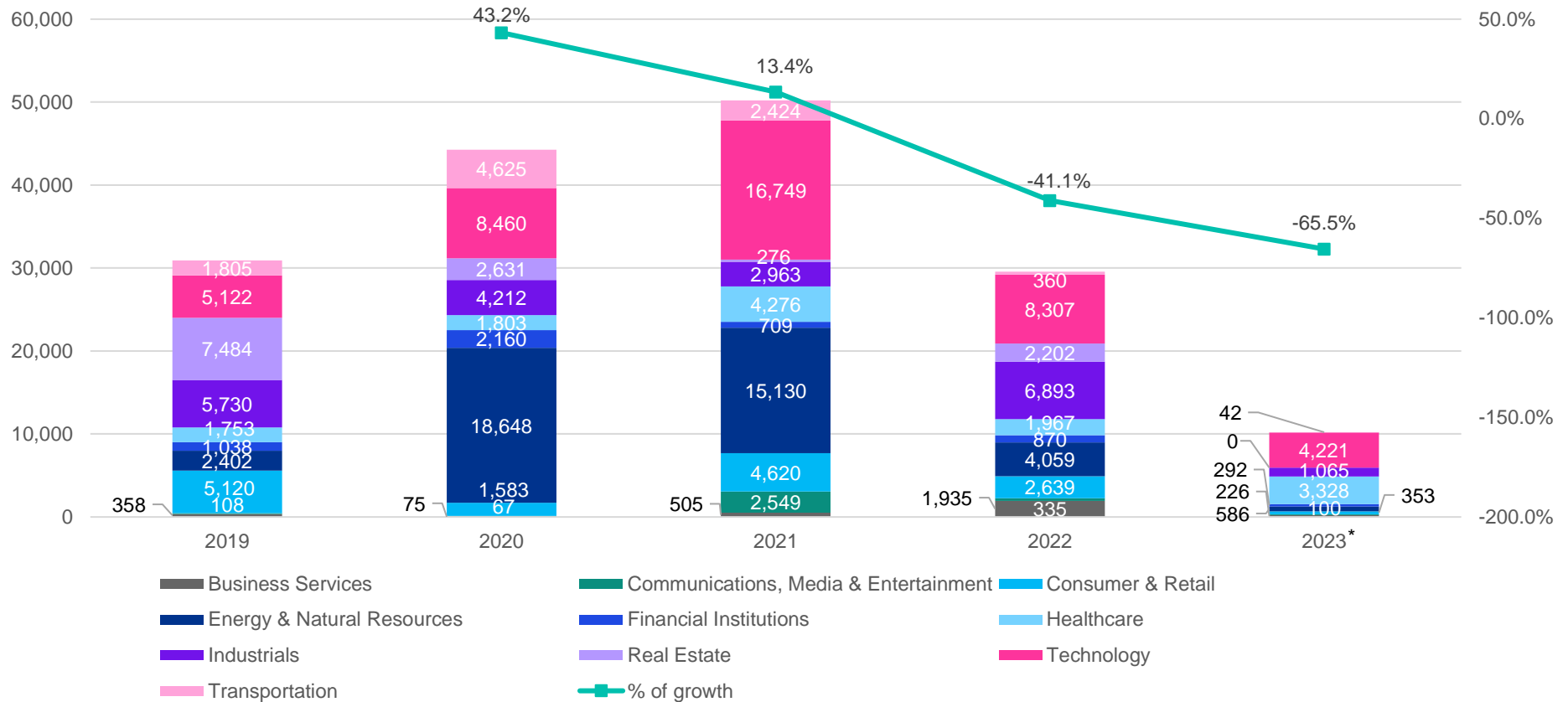
Source: Mergermarket

\*2023년 Cross-border M&A 거래액은 2023년 1월부터 2023년 9월말 기준

# Outbound M&A transactions by industry

2023년 기준 Outbound M&A 거래액의 대부분은 Technology 및 Healthcare 분야에서 발생하고 있으며 타 산업 대비 유일하게 Healthcare 분야에 대한 Outbound 투자금액이 증가하였습니다.

Unit: USD mn



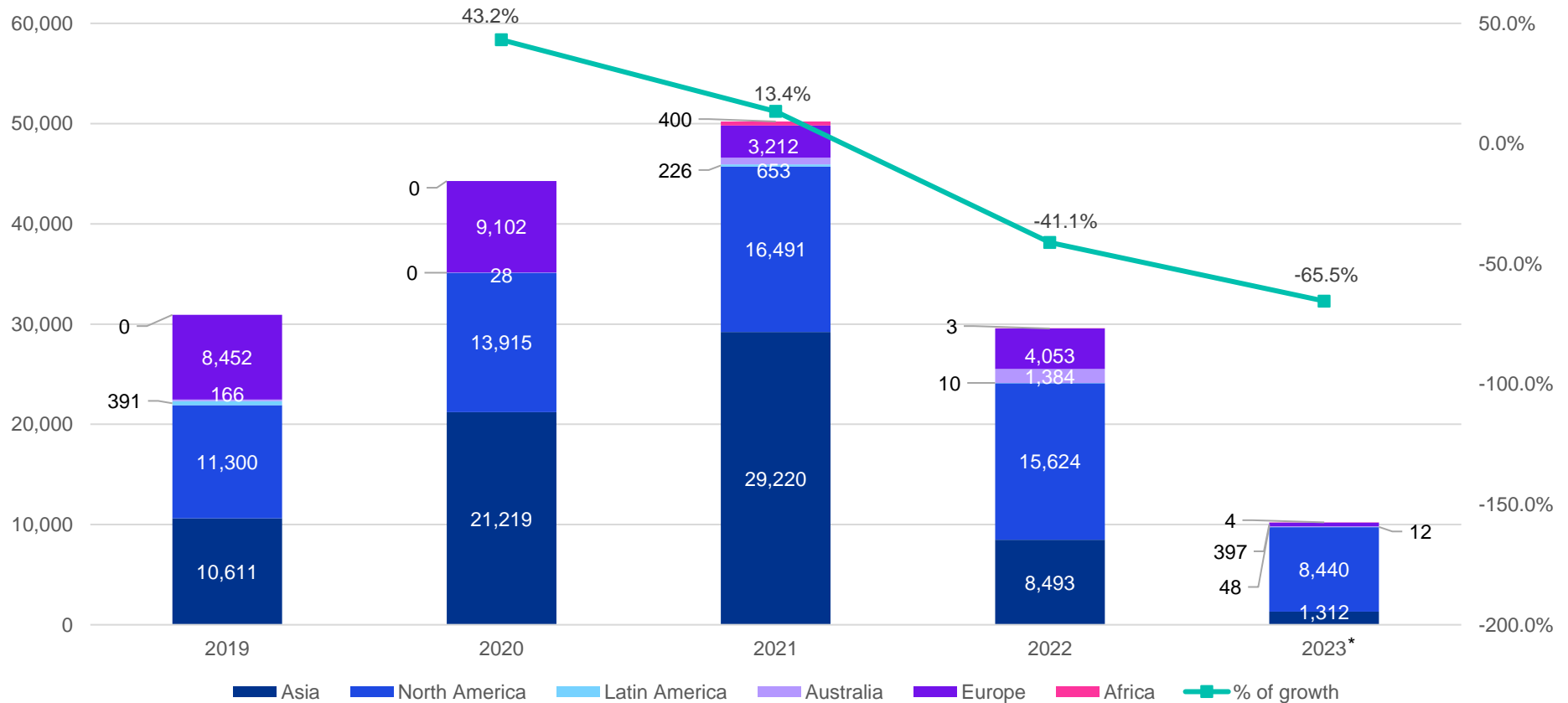
Source: Mergermarket

\*2023년 Cross-border M&A 거래액은 2023년 1월부터 2023년 9월말 기준

# Outbound M&A transactions by geography

2023년 기준 Outbound M&A 거래액의 대부분은 북미지역에서 발생하고 있으며 유럽 국가들 및 아시아 국가들에 대한 투자금은 크게 축소되었습니다.

Unit: USD mn



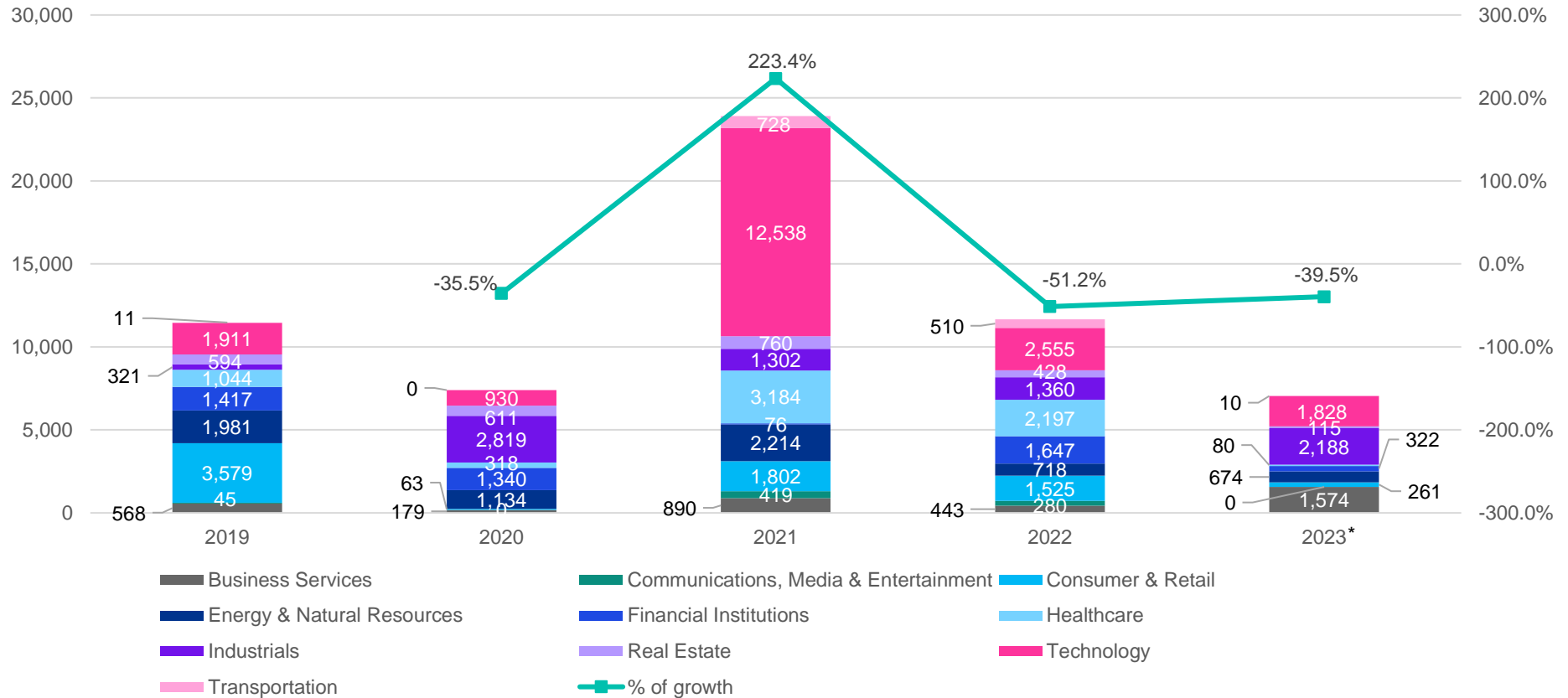
Source: Mergermarket

\*2023년 Cross-border M&A 거래액은 2023년 1월부터 2023년 9월말 기준

# Inbound M&A transactions by industry

타 산업 대비 Technology 및 Industrial 분야에서 꾸준한 Inbound M&A 거래액이 발생하고 있으며 2023년 기준 Inbound M&A 거래액의 50%이상은 Technology 및 Industrial 분야에서 발생하고 있습니다.

Unit: USD mn



Source: Mergermarket

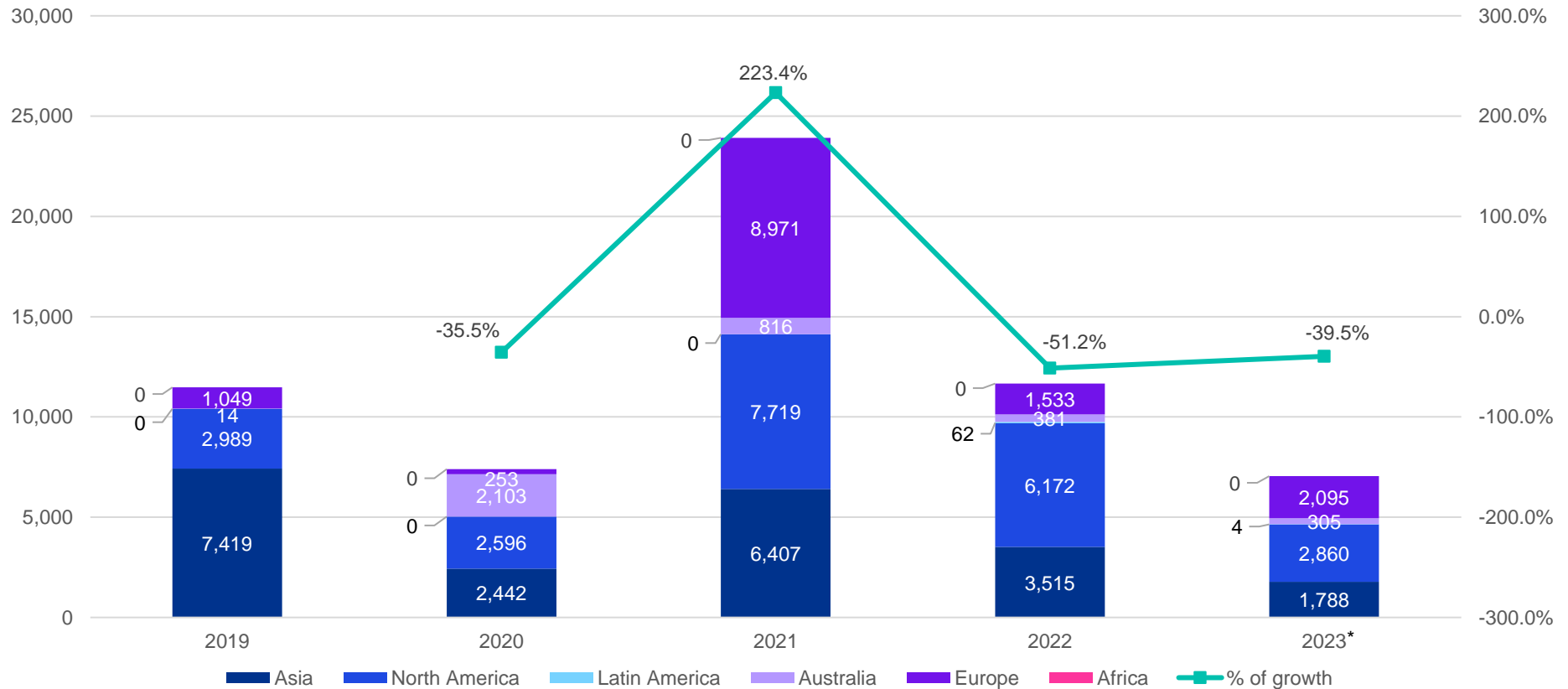
\*2023년 Cross-border M&A 거래액은 2023년 1월부터 2023년 9월말 기준



# Inbound M&A transactions by geography

Inbound M&A 거래액은 대부분 북미, 유럽, 아시아 국가 들로부터 꾸준히 발생하고 있습니다.

Unit: USD mn



Source: Mergermarket

\*2023년 Cross-border M&A 거래액은 2023년 1월부터 2023년 9월말 기준

**02**

## **Key considerations in cross-border M&A transactions**

# Why cross-border M&A?


Cross-border M&A의 추진 이유는 크게 해외 영업망 확보, 해외 생산거점 확보, 원천기술 확보 및 신사업 진출로 나눌 수 있습니다. 즉, 장기적 관점에서 기업이 계속 영속하기 위해서는 신시장 진출 및 사업 확장이 필수적이며, M&A는 이를 달성할 수 있는 가장 효과적·효율적인 방법입니다.

## 추진 이유 1 - 해외 영업망 확보

	인수기업	피인수기업
회사명	대기업 L사	Fractal EMS LLC
업종	전자제품 제조 및 판매	ESS 운영 시스템 개발
소재지	한국	미국


2022년, 국내 대기업 L사는 미국 ESS사업 고객 확보를 위해 미국 전역에 ESS 관리시스템 고객 파이프라인을 구축한 스타트업 업체에 약 120억원을 투자함

## 추진 이유 2 - 해외 생산거점 확보

	인수기업	피인수기업
회사명	 JW 중외제약	Euvimpharm JSC
업종	수액, 전문의약품	일반 의약품
소재지	한국	베트남

2019년, 중외제약은 베트남 및 인근 시장의 원활한 진출을 위해 현대화된 생산시설을 갖춘 원료, 완제 의약품 생산 전문기업 Euvimpharm의 지분 100%를 약 99억원에 인수함

## 추진 이유 3 - 원천기술 확보

	인수기업	피인수기업
회사명	 ONEJOON (주)원준	Eisenmann Thermal Solution
업종	에너지 및 전자 소재 생산용 열처리 설비 제조업	열처리 설비 제조업
소재지	한국	독일

2020년, 원준은 열처리 설비 제조사업 시장경쟁력 강화를 위해 협력관계를 구축해왔던 독일의 Eisenmann Thermal Solution 사업부를 약 130억원에 인수함

## 추진 이유 4 - 신사업 진출

	인수기업	피인수기업
회사명	 EDGC 이원다이애그노믹스(주)	Natural Life Nutrition(NLN)
업종	의약품 제조	건강기능식품 제조·판매
소재지	한국	캐나다

2021년, 이원다이애그노믹스는 건강기능식품 시장 진출을 위해 프리미엄 건강기능식품 제조 생산 능력을 보유한 Natural Life Nutrition의 지분 100%를 약 500억원에 인수함

# Additional risk factors inherent in cross-border M&A transactions

국내 M&A 거래 진행 시와는 다르게 Cross-border M&A 거래를 수행 시 추가로 고려해야 되는 요인들은 아래와 같습니다.

Country risk	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ 인수 대상회사가 외국에 소재하는 외국법인이라는 점에서 기인하는 Risk</li></ul>
Legal risk	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ 인수주체와 대상회사의 소재국이 달라 여러 국가의 법률이 동시에 적용된다는 점에서 기인하는 Risk</li></ul>
Geopolitical risk	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ 외국인 투자규제 및 각국의 정치적 상황 변동에 대한 불확실성에 기인하는 Risk</li></ul>
Regulatory risk	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ 외국에서 요구되는 각종 인허가 사항 및 규제 환경에 대한 Risk</li></ul>

# Key considerations in structuring cross-border M&A transactions

다양한 M&A형태별 장단점을 비교 분석하여, M&A 추진목적을 달성할 수 있는 방안을 선택하는 것이 중요합니다. 특히 Cross-border M&A 추진 시 현지 사업환경, 규제, 문화, 언어의 차이에 효과적으로 대응가능한 자체 역량 보유여부를 감안하여 결정할 필요가 있습니다.

M&A형태	경영권 인수	합작투자	소수지분 인수
설명	인수대상 기업의 50% 초과 지분을 인수하여 경영권을 확보하는 방식	현지 투자자와 공동으로 JV를 설립하여 투자하고, 서로가 사업파트너로서 JV를 공동으로 운영하는 방식	인수대상의 50% 미만 지분을 인수하고, 경영이 아닌 협력에 초점을 두는 방식
장점	<ul style="list-style-type: none"> <li>본사 의사결정으로 현지 업체 경영</li> <li>본사의 지식, 능력, 경험을 활용 가능</li> <li>신속한 전개 가능</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>공동 경영을 통한 각 사 역량 집결</li> <li>상호 합의에 의한 운영</li> <li>일방의 독단행동에 대한 상호 견제</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>운영 Risk 감소 (현지 경영진에 의한 현지화 된 운영)</li> <li>지분 보유를 통한 협력 수준 강화 (협력 진행상황 모니터링, 의견 개진)</li> <li>장기적으로 경영권 확보 교두보</li> </ul>
단점	<ul style="list-style-type: none"> <li>현지 사정을 모르는 상태로 잘못된 의사 결정 가능성</li> <li>난이도 높은 인수 후 통합(PMI) 과정</li> <li>현지 임직원 관리 어려움 발생</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>경영에 대한 잦은 이견차이</li> <li>현지파트너사 대비 정보불균형</li> <li>낮은 영속성</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>경영에 참여 제한적</li> <li>투자 회수를 위한 방안, 안전장치 마련 필요</li> </ul>
고려사항	<ul style="list-style-type: none"> <li>현지보다 기술, 생산 등에 있어서 경쟁력이 있는 기업이 선택하기에 적합</li> <li>현지화 및 PMI 역량 확보 중요</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>현지 파트너의 역량과 신뢰도 확보</li> <li>충돌이 생길 상황을 항상 감안하여 의사 결정 필요</li> <li>단계별 협력체계 사전 협의 중요</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>현지화된 영업이나 운영이 중요한 경우에 적합</li> <li>M&amp;A경험과 역량이 낮은 상태에서 추진하기에 효과적</li> <li>명확한 협력분야, 방식이 중요</li> </ul>

# General business considerations for foreign investors

Inbound M&A시 해외 투자자가 고려하는 주요 요소들은 아래와 같습니다.

## Business Culture

- Korea is dominated by family controlled conglomerates/large business groups
- **The power structure in companies is highly centralized and concentrated at the top management and independent of the size of the company is often family controlled**
- Relationships and seniority are important to conduct business in Korea
- Korean companies' internal information system may not be able to provide sufficient information to investors
- There may be ownership issues as the founder of the company wants to pass on the ownership to his/her family
- Financial, legal and tax information is generally prepared in Korean



## Legal/Regulatory Environment

- Korea is a republic with highly centralized government, with the President of Korea having wide ranging executive authorities
- Financial Supervisory Services governs business formations, operations and dissolutions, M&A activities as well as the Korean stock market.
- Bank of Korea regulates currency exchange and transfers
- Independent audits conducted on the companies when the total assets exceeds ten billion won (ca. USD 7.7m, USD/KRW 1,300)
- Listed companies must prepare their financials under K-IFRS, while unlisted companies are entitled to prepare financials under Korean GAAP during the grace period

**“We are here to help and guide you through the challenges and differences that you may encounter and to successfully execute and realize your M&A strategy for Korea”**

## Taxes

- Economic policy encourages foreign invested companies engaged in high-tech industries or heavily invested in certain foreign investment areas with tax exemption benefits for certain period of time
- The amended tax law which is effective from January 1, 2012, the corporate income tax rate is 11%, inclusive of resident surtax, for the first bracket of KRW 200 million of taxable income, 22%, inclusive of local surtax, for taxable income exceeding KRW 200 million but not over KRW 20 billion, and 24.2%, inclusive of local surtax, for taxable income exceeding KRW 20 billion
- The Korean tax authorities' transfer pricing rules are strict and conservative



## Other Considerations

- Traditional staff compensation is based on length of employment
- **The majority of medium and large Korean companies are unionized, with enterprise unions falling under larger industry wide umbrella unions. This gives unions in Korea significant power**
- Many Korean companies receive government subsidy from many types of government organizations
- In Korea, there may be a high number of intercompany transactions between affiliates such as providing capital, mutual guarantees, lending and borrowing and providing collateral

# Administrative procedures

Cross-border M&A 업무 진행 시 행정적으로 고려해야 할 부분들은 아래와 같습니다.

## Operating Territory Policy (OTP)

- KPMG의 Membership Agreement 및 Participation Agreement 상 규정된 KPMG member firm의 Operating territory가 아닌 지역에서의 Client service 제공을 제한하는 규정
- 따라서 KPMG member firm의 Operating territory가 아닌 지역의 고객사에게 단독으로 Client service를 제공할 경우 해당 지역의 RMP에게 OTP exception request 제출 필요
- [59 COO1 - Operating Territory Policy - Global Policy Manual \(kpmg.com\)](#)

## Multi-Firm Engagement (MFE)

- KPMG의 Membership Agreement 및 Participation Agreement 상 규정된 KPMG member firm의 Operating territory를 벗어나서 다른 KPMG member firm과 업무를 함께 수행하게 되는 경우에 체결

# Multi-Firm Engagement (MFE) (1/2)

MFE 계약서의 구성 형식은 아래와 같습니다.

<b>SCHEDULE A: PROVISION OF SERVICES MULTI-FIRM ENGAGEMENT</b>		
<i>This schedule should be used for all Multi-Firm Engagements for Provision of Services with the exception of Multi-Firm Engagements for Provision of Services relating to Group Audits.</i>		
<b>1</b>	<b>Parties and Contacts:</b>	
1.1	Name of Originating Firm :	<i>Insert name of legal entity</i>
1.2	Name of Participating Firm :	<i>Insert name of legal entity</i>
1.3	Name of Originating Firm's client:	<i>Insert name of client legal entity</i>
1.4	Name of primary contact for the Originating Firm :	<i>Insert name</i>
1.5	Name of primary contact for the Participating Firm :	<i>Insert name</i>
<b>2</b>	<b>Sentinel Approval Number (SAN)</b>	<i>Insert SAN</i>
<b>3</b>	<b>Engagement Scope and Deliverables</b>	
<i>Insert description of scope of work (should be consistent with engagement contract and with Sentinel Approval) including name(s) of entities that the Participating Firm will be working on.</i> <i>Insert any particular requirements specific to this Multi-Firm Engagement.</i> <i>List deliverables, including details of the format in which deliverables are to be provided.</i>		
<b>4</b>	<b>Location of Work</b>	<i>Insert country name(s) in which work will be performed</i>
<b>5</b>	<b>Timetable of Work</b>	
5.1	Expected start date:	<i>Insert date e.g. 15 December 2010</i>
5.2	Expected date by which services and delivery are to be provided:	<i>Insert date or detailed timetable as required</i>



# Multi-Firm Engagement (MFE) (2/2)

MFE 계약서의 구성 형식은 아래와 같습니다.

<b>6</b>	<b>Fees and Charging</b>		
6.1	The Participating Firm's fees to the Originating Firm will be:		
<i>Insert basis of fees (e.g. based on actual time incurred at [percentage] of the Participating Firm's standard hourly rate for the individuals involved in providing the services).</i> <i>Insert additional detail (e.g. specific rates, payment dates etc)</i>			
6.2	The total fees payable to the Participating Firm are estimated at:	<i>insert amount (relevant currency)</i>	
6.3	In addition, the Participating Firm may bill the Originating Firm for the following expenses:		
<i>Insert expenses (e.g. out-of-pocket expenses for team members for travel, lodging, meals)</i>			
<b>7</b>	<b>Standard Terms and Conditions</b>		
<p>The Standard Terms and Conditions, as well as any applicable Additional Terms and Conditions, apply to the work set out in this Schedule A and govern the relationship between the Originating and Participating Firm. This Schedule A is the Schedule A – Multi-Firm Agreement for Provision of Services referred to in the KPMG International Multi-Firm Engagements Standard Terms and Conditions. Any defined terms used in this Schedule A are as defined in the Standard Terms and Conditions.</p> <p><a href="#">Click here to access the Standard Terms and Conditions, as well as all Additional Terms and Conditions</a></p>			
<b>8</b>	<b>Signatures</b>		
<b>Originating Firm</b>		<b>Participating Firm</b>	
Signature:	<i>Insert electronic signature or sign</i>	Signature:	<i>Insert electronic signature or sign</i>
Name:	<i>insert name</i>	Name:	<i>insert name</i>
Title:	<i>insert title</i>	Title:	<i>insert title</i>
Date:	<i>insert date</i>	Date:	<i>insert date</i>

**03**

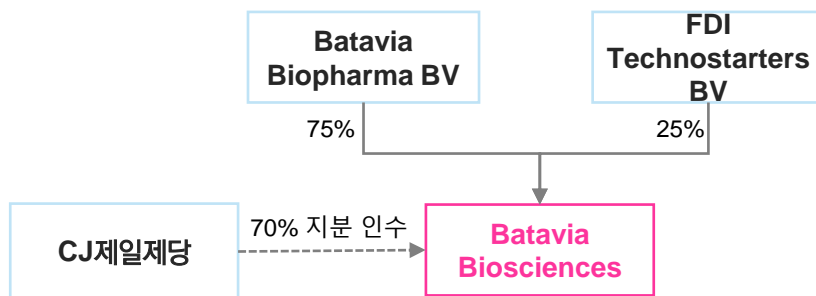
**Case studies**

# Case 1: CJ CJ's acquisition of Netherlands based CDMO company

## Project Bulgari

우수한 기술력 보유 해외 업체 인수 needs

### Deal Structure



### Deal Objective

- CJ제일제당은 신규 성장 동력 중 한 곳으로 레드 바이오 시장을 선정 하였고 해당 시장에서 경쟁력 있는 매물의 인수를 통한 시장 진입을 계획

### Deal Background

- CJ제일제당에서 검토하고 있던 Batavia Biosciences가 투자 유치를 고려 중에 있다는 사실을 파악하였고 KPMG 네덜란드 오피스를 통하여 접촉

### KPMG's role

- KPMG의 Global network를 통한 정보력 활용
- 투자 유치만 고려하던 매도인에게 경영권 지분 매각을 설득
- 인수 자문, 가치평가, 재무 및 세무 실사 진행
- 상황에 맞는 최적의 딜 구조 설계
  - 매도인이 경영진이자 회사를 운영함에 있어서 핵심인력들로, 경영진이 인수 이후에도 잔류하여 회사를 잘 운영하고 성장에 기여하도록 인센티브를 부여 협의
  - 70% 이상의 지분을 구주와 신주의 조합으로 인수하되 매도인들의 잔여 지분은 Earn-out 방식으로 회사의 실적과 연동되는 행사가격의 Put option을 부여 협의

### “KPMG의 글로벌 네트워크”

대상회사의 의사 결정자를 직접 접촉하고 대상회사의 상황을 효과적으로 파악하여 최적의 딜 구조 설계

# Case 2: Element Materials Technology's acquisition of Korean TIC companies

## Project Seal

경쟁력 있는 국내업체 인수를 통한 아시아 권역 확장 needs

### Deal Structure



### Deal Objective

- Element Materials Technology는 아시아 지역 내 입지 확대 전략의 일환으로 한국을 주요 지역으로 선정하였고 경쟁력 있는 국내 시험·검사·인증 업체 인수를 통하여 본격적인 한국 시장 진입을 계획

### Deal Background

- Element Materials Technology는 전기·전자장비 시험·검사·인증 전문업체인 CTK와 이차전지 시험·검사·인증 전문업체인 NCT를 동시에 인수함으로써 한국 시장 내 빠른 확장을 계획하였음

### KPMG's role

- 인수 자문, 가치평가, 재무 및 실사 진행
- 거래 진행 및 협상 과정에 대한 소통 시 누락되는 부분 및 오역 방지를 위한 적극적인 Facilitator 역할 수행
- 딜 구조 설계
  - 매수인은 대상회사의 기대 이하의 재무실적으로 인한 우려가 있었고, 매도인은 COVID-19 팬데믹 발생 일시적 전방산업 침체로 인한 가격조정에 대한 우려가 있었음
  - 100% 지분 거래를 하되 향후 년도 실적과 연동되는 Earn-out 구조 설계 및 합의
  - Ceiling이 있는 Earn-out 구조를 설계함으로써 매수인의 리스크를 완화하였음

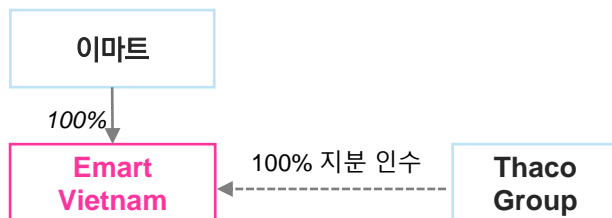
거래 진행 및 모든 협상 과정에서 원활한 소통 지원 및 매수인의 리스크를 완화할 수 있는 거래 구조 성사

# Case 3: Emart's divestment of its Vietnamese subsidiary

## Project Agora

### 다방면의 문제 해결 needs

#### Deal Structure



#### Deal Objective

- 베트남 자회사의 지속적인 영업손실로 인하여 지분매각을 추진
- 매각 이후 이마트 브랜드를 유지할 계획이 있는 매수인과 프랜차이즈 계약 체결

#### Deal Background

- 이마트는 호치민 시 중심지에서 단일 점포당 매출 1위의 점포를 보유하고 있었으나 규모의 한계 및 고정비 부담으로 지속적인 영업손실을 기록
- 타계책으로 현지에 신규 점포 수를 늘리기 위하여 여러 부지를 확보하고 부동산 개발업자와 점포를 개발 중이었으나 현지 정부의 승인 획득 이슈로 인해 다수의 개발 프로젝트가 Pending된 상황

### KPMG's role

- KPMG는 현지진출 또는 확장을 목표로 하는 국내, 일본계, 태국/프랑스계, 현지 대기업 등 다양한 국적의 Bidder들 간의 경쟁을 조성
- 매도인 Needs에 부합하는 협상결과 도출
  - 매수인과 매도인 브랜드 Franchise 계약 관련 로열티 수익 협상
  - Pending된 부동산 개발프로젝트의 Escrow 예치금을 매각대금에 포함하여 회수 협상
  - 미래 일정 지분 취득이 가능한 콜 옵션 획득 협상
  - PB 제품 공급 계약도 함께 체결하여 부가적인 수익창출 경로 확보 협상
  - 이례적으로 매도인에게 유리한 6개월의 Warranty 기간 확보 협상
- 대상회사의 수익성으로 인해 난이도가 높은 딜임에도, 매우 높은 Exit value 실현

난이도가 높은 M&A 추진 과정에서도 Global한 경쟁환경 조성을 통한 협상 우위를 바탕으로 유리한 거래 구조 성사

**04**

**Wrap-up**

# Key takeaways

1

- 영어 공부는 필수

2

- 추가적으로 고려해야 할 요인들은 있지만 국내 M&A 시장의 선진화로 인하여 업무상의 차이점 감소

3

- 초기 딜 논의 시 Cross-border라는 Option을 배제하지 않고 Cross-border 팀 및 해외 Office들과 적극적으로 논의
- 유현승 차장 - [hyunseungyou@kr.kpmg.com](mailto:hyunseungyou@kr.kpmg.com) / 010-8814-6221

# Quiz 2

다음 중 미국 KPMG에서 작년과 재작년에 성사시킨 전력반도체 관련 M&A 거래의 Multiple로 예상되는 것은 무엇인가?

a

- EV/EBITDA of 5x

b

- EV/EBITDA of 10x

c

- EV/Rev of 1x

d

- EV/Rev of 5x

① a

② b

③ c

④ d

⑤ 글썄요?



# Quiz 2

다음 중 미국 KPMG에서 작년과 재작년에 성사시킨 전력반도체 관련 M&A 거래의 Multiple로 예상되는 것은 무엇인가?

a

▪ EV/EBITDA of 5x

b

▪ EV/EBITDA of 10x

c

▪ EV/Rev of 1x

d

▪ EV/Rev of 5x

① a

② b

③ c

④ d

⑤ 글썬요?

# KPMG Samjong - the leading M&A advisor in Korea

As a leading financial advisor, KPMG Samjong has been ranked 1<sup>st</sup> among investment banking service providers in Korea in 2028 in terms of both the deal count and the deal value.

Top 10 investment banking service providers in 2028 (Completed)			
Rank	Financial advisor	Deal value (KRW mn)	Count
1	KPMG	15,278,082	54
2	Goldman Sachs	12,676,943	10
3	JP Morgan	10,950,155	9
4	Morgan Stanley	8,090,073	9
5	Citi	7,939,713	8
6	UBS	5,221,508	6
7	BOA Merrill Lynch	4,514,671	5
8	Deutsche Bank	4,204,426	4
9	BDA Partners	3,289,920	7
10	Lazard	2,747,963	6
⋮			

Source: the bell League Table (2028)

# Q & A Session



Some or all of the services described herein may not be permissible for KPMG audit clients and their affiliates or related entities.



[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.