



삼일회계법인

Strategy & Deals Team & Service Introduction

August 2026





Contents

- 1 Samil PwC DS & DDV 팀 소개
- 2 제공 서비스 소개
- 3 DS & DDV 제공 서비스 특징점

1. Samil PwC Strategy & Deals 팀 소개

딜 추진 시 각종 실사와 인수 후 PMI 까지, 재무/전략/오퍼레이션 영역 별 축적된 경험을 보유한 전문팀으로 구성하여 고객사에 최적화된 End-to-End 통합 솔루션을 제공합니다.

Strategy & Deals Leader (36명)



김용현 Partner
Group leader

- 인수 후 PMI, Process 개선을 통한 가치 제고 총괄
- PE portfolio CFO 경력
- Cross-border, Carve-out, PE 대상 경력 다수

Deals Strategy (20명)



이상민 Partner
(Former) Kearney, Deloitte, 현대차, CJ

- CDD, Post-deal 전략 (시너지 전략)
- 사업재편 · 포트폴리오전략, 중장기 성장전략
- 신사업 · 신시장 진출 전략
- 주요 산업: 자동차, 식품, 화장품, 화학소재



김세원 Director
(Former) Kearney

- CDD, 사업화 구조 검토
- 중장기 성장 전략, 신사업 · 신시장 진출 전략
- 주요 산업: 제조, 소비재, 전자, 철강/제련

PMI & Operation (16명)



원혜영 Managing Director
(Former) Accenture, EY Parthenon

- Carve-out DD, ITDD, HRDD, Day1 실행, PMI
- JV Planning & 설립 자문
- Process Innovation & 시스템 구축 경험 다수
- 주요 산업: 제조, 금융, e-Commerce



한주성 Senior Manager
(Former) KPMG, 호주회사 한국법인장

- Carve-out DD, ITDD, HRDD (Cross-border 다수)
- Day1 Integration & Separation 실행 (PMI)
- 주요 산업: 제조, 자동차 부품, 제약, 콘텐츠 · 미디어

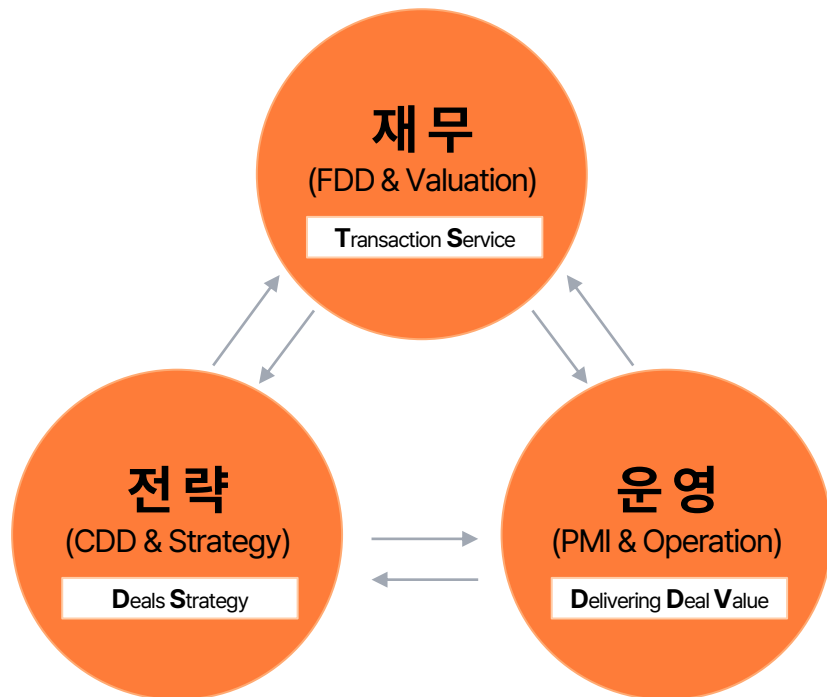


딜 추진에 있어
고객사에 최적화된
End-to-End 통합 솔루션을
제공할 수 있는
영역 별 전문 조직을
셋업 하였습니다.

2. 제공 서비스 소개

삼일PwC Deal Advisory 부문에서는 Buy & Sell 딜 환경에서 필요로 하는 재무/전략/운영 관점의 모든 실사 서비스와 인수 전·후 Deal Value 극대화를 위한 방향성 수립과 실행까지 지원합니다.

삼일 PwC Team 구성



제공 서비스

Buy-side / Sell-side DD & Advisory

- FDD / Valuation
- CDD / 인수 타당성 및 Feasibility Study
- HRDD / ITDD / Carve-out DD / ODD
- TDD (Tax 팀 협업)
- 투자자/기관 대상 마케팅용 IM 작성
- Standalone 운영 모델 및 TSA 항목 별 거래 조건 정의

PMI (전략/재무/오퍼레이션 컨설팅)

- 타겟사/포트폴리오 통합 성장 전략 & 비즈니스 모델 설계
- 통합 재무관리체계 수립
- Day1 & 중장기 통합 운영모델 수립 (거버넌스/조직/IT 등)
- 매각 전/후 Value-up 기회 정의 (Bottomline – 원가 절감)
- ESG 전략 및 관리체계 수립
- Day1 실행 지원(통합 및 Standalone 운영 체계 실행)

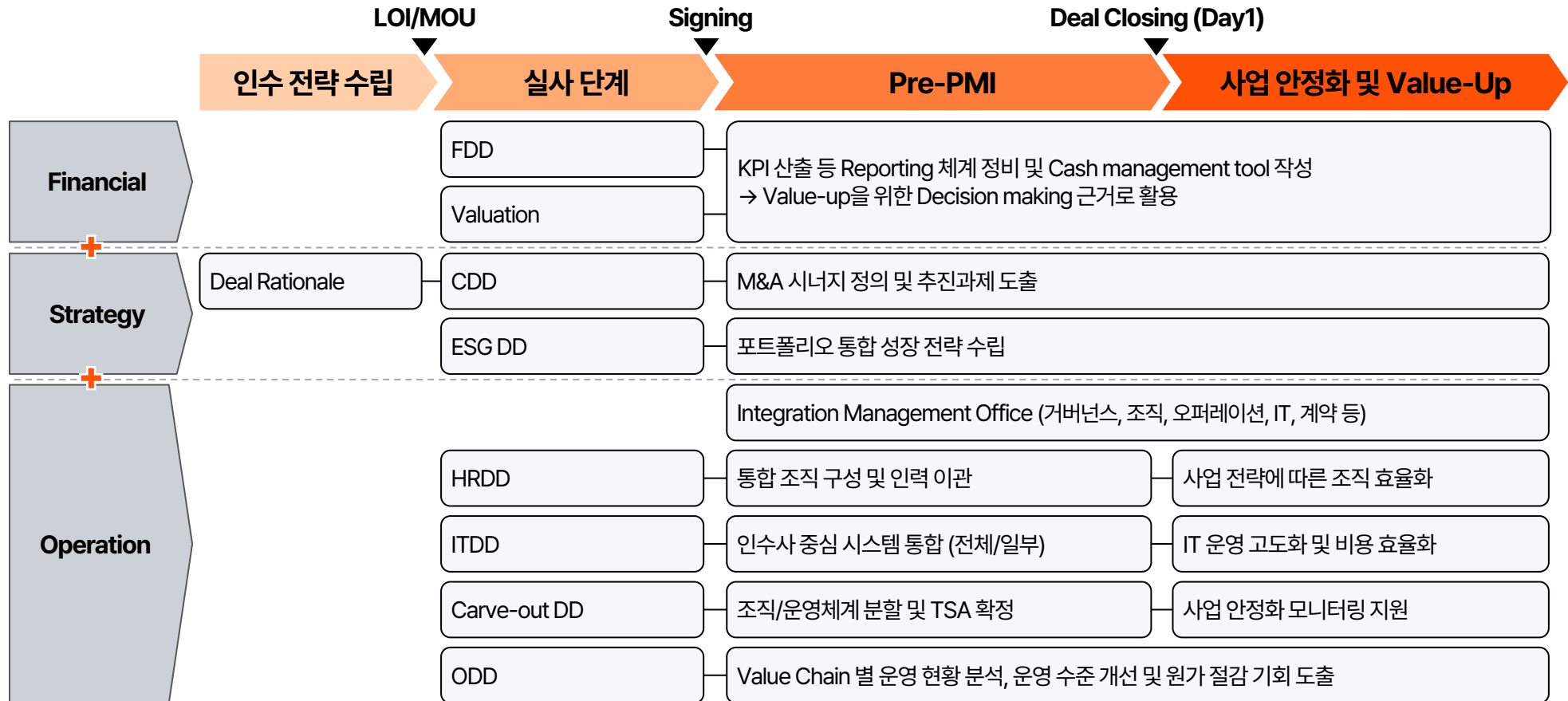
2. 제공 서비스 소개 – Integration (Buy-side)

Integration

Divestiture

Joint Venture

인수 딜의 경우 재무/전략/오퍼레이션 관점에서 각종 실사와 Day1 준비를 지원하며, 인수 후 시너지 극대화/성장 전략 및 운영 최적화를 위한 PMI 서비스까지 제공합니다.



* 각 서비스 오퍼링 시행 여부와 시기는 딜의 특성에 따라 구성됩니다.

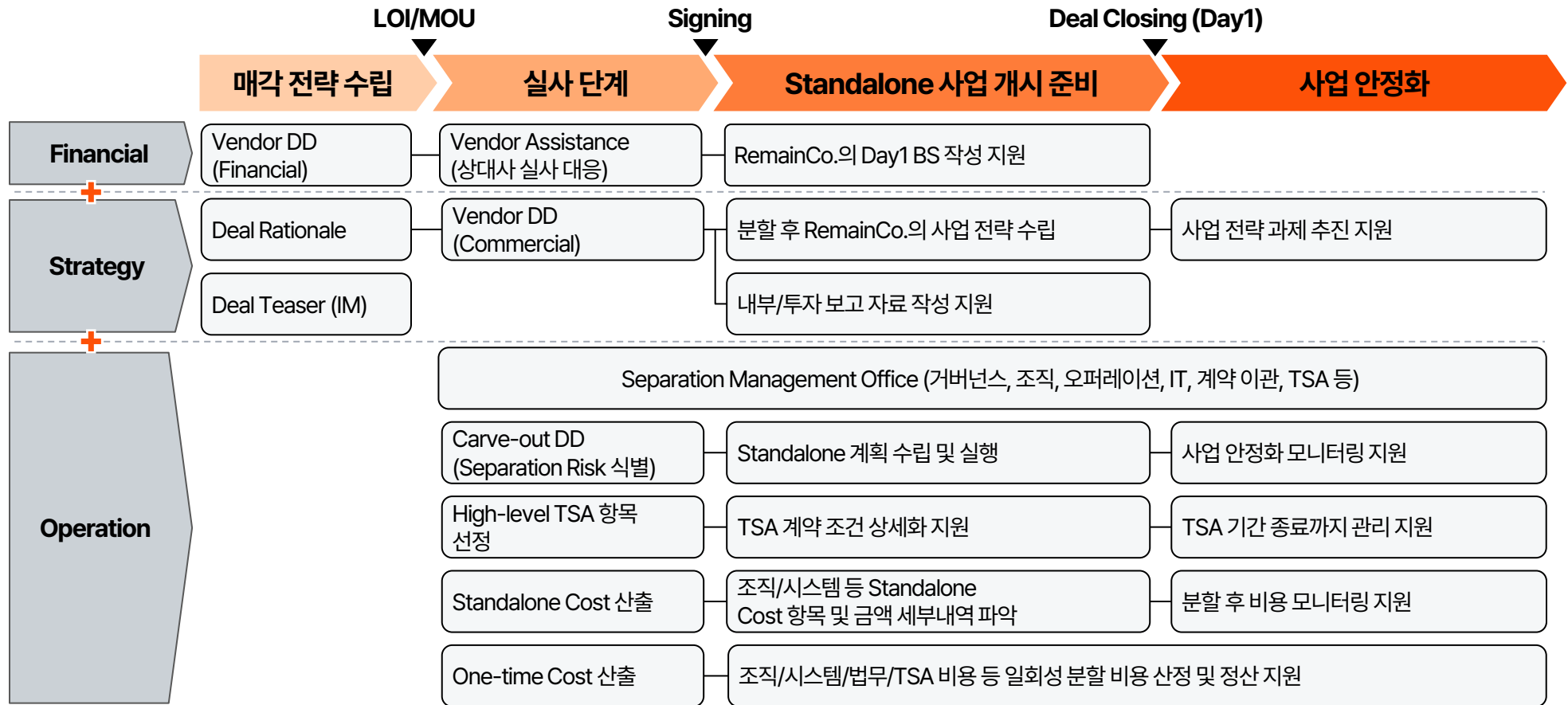
2. 제공 서비스 소개 – Divestiture (Sell-side)

Integration

Divestiture

Joint Venture

기업 분할/매각 타당성 및 분사/매각 후 사업 전략 가치를 제고할 수 있는 전략을 수립하고, 운영 관점에서의 사전 실사와 사후 운영 모델 최적화를 지원합니다.



* 각 서비스 오퍼링 시행 여부와 시기는 딜의 특성에 따라 구성됩니다. (Sell / Buy-side 여부에 따라 서비스 항목 선택적 구성 필요)

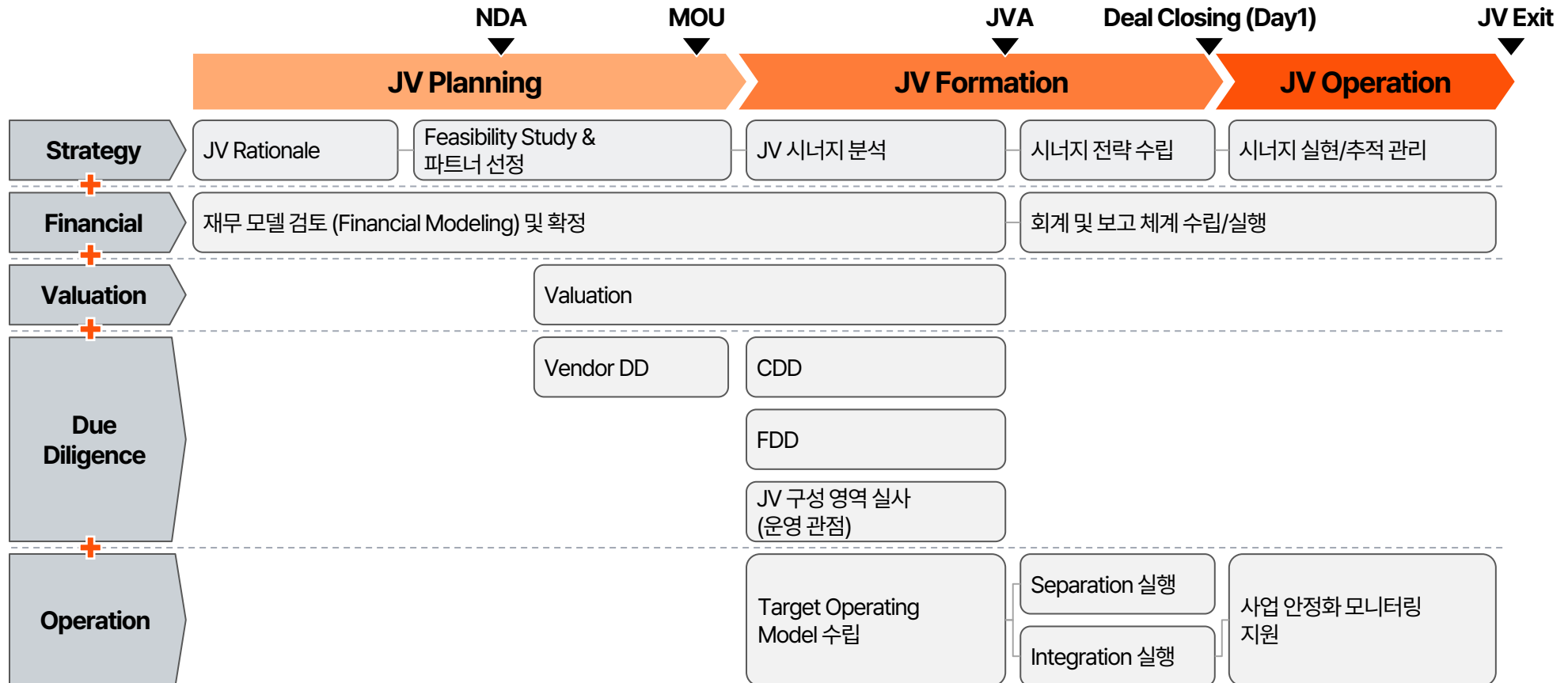
2. 제공 서비스 소개 – Joint Venture

Integration

Divestiture

Joint Venture

또한, Joint Venture 추진 딜 Lifecycle 전반에 있어서도, JV 추진 타당성 검토 및 법인 설립 및 사업 개시를 위한 서비스를 제공하고 있습니다.



* 각 서비스 오퍼링 시행 여부와 시기는 딜의 특성에 따라 구성됩니다.

2. 제공 서비스 소개 – Deals Strategy

Deals Strategy는 딜 당위성 수립, CDD, ESG DD, 합병 시너지 분석 및 포트폴리오 성장전략 등 M&A 전후 타겟사의 사업적 성장성을 검토하여 최적의 딜 가치를 창출할 수 있도록 지원합니다.

Offering	Key Activity		Implications for Buyer
Deals Strategy	Deal Rationale	• 합병 지향점 수립을 통한 합병 법인의 비전 및 합병 당위성 제공 • 합병 지향점에 따른 합병 원칙/옵션 도출	• 자본시장 대응 논리 개발로 딜 추진의 당위성 제시
	CDD	• 시장/경쟁 분석 기반의 대상회사의 인수 후 사업 성장가능성 검토 및 매각 시 대상회사 성장매력도(Upside Potential) 제시	• 검토 Target 영위 시장매력도 및 Target의 사업수행 역량 검증으로 인수/매각 의사결정 지원
	ESG DD	• 영위 산업 내 ESG 평가 항목 개발 • 대상회사 ESG 현황 진단 및 관리체계 수립 • 탄소배출 절감효과의 재무적 효과 분석	• 재무적 기업가치 이외 비재무적 요소로 추가 프리미엄 제공 • 글로벌 투자자 대응 역량 제공
	합병 시너지 정의 및 추진과제 도출	• 매출/비용/역량 측면의 시너지 정의 • 합병이후 성장방향성 및 재무적 효과 분석 • 시너지 발현을 위한 추진과제 및 로드맵 제시	• 합병 이후 사업추진 및 운영방향에 대한 Big Picture 보유로, 체계적인 사업 운영 가능
	포트폴리오 통합 성장 전략	• 보유 포트폴리오 공통의 성장방향성 제시 및 포트폴리오 별 역할 정립으로 대내외 투자자 대상 성장 스토리 및 체계적인 포트폴리오 운영방향 제시	• Bolt-on 전략 추진 시, 자본시장 대상 일원화된 포트폴리오의 성장방향성 및 추진과제 제시로 포트폴리오 매력도 향상 가능

2. 제공 서비스 소개 – PMI & Operation (1/2)

IT/HR/Carve-out DD를 통해 타겟사 이해도를 높여 딜 거래 시 유의해야 할 협상 포인트를 제시하며, 조직과 운영 측면에서 Valuation에 영향을 미치는 요소를 도출합니다.

Offering	Key Activity		Implications for Buyer
Delivering Deal Value	ITDD	• 타겟사 IT 운영 현황 전반에 대한 검토 - 어플리케이션 기능/개발 방식/유지보수 업체, 인프라 수준과 Data/Security 관리 수준 - IT 투자 비용 추이 분석 및 예측 (과거/미래) - IT 기획/운영/관리 조직 구성 적정성 검토	• IT 운영 비용 적정성 인지 및 절감 기회 도출 • 향후 단기/중기 투자 예상 항목 도출 • 비즈니스 안정화 및 고도화를 위한 개선 기회 도출
	HRDD	• 타겟사 조직구조, 인력, 보상, 인사제도 전반 검토 - 보고체계 및 의사결정 구조, KPI 적정성 검토 - 핵심인재 식별, 성과 분포 및 인사제도 분석 - 기업 문화 및 노사관계 이슈 사항 검토	• 동종/경쟁사 대비 인적 자원 수준 비교 검토 • 인수 전·후 유수인재 유출 사전 방지 • 본계약 체결 전 인적 자원 관련 협상 필요사항 확보
	Carve-out DD	• 대상 사업부문의 Seller 의존도와 분할 리스크 검토 - Seller 제시 Standalone 운영 모델 검토 및 오퍼레이션 불완전성과 향후 추진 사항 도출 - Standalone/One-Off Cost 검증 및 산출 - TSA 항목 도출 및 협상 필요사항 제시	• 분할 후 Standalone으로써 안정적 Day1 사업 완결성 확보 • Seller 제시 Standalone Cost 재검증 통해 Valuation에 Input으로 반영 • TSA 거래 비용 적정성 검증

2. 제공 서비스 소개 – PMI & Operation (2/2)

타겟사 운영 실사를 통해 현재를 진단하고 인수 후 시너지 창출 기회를 포착하여 딜 가치를 극대화할 수 있는 실행 계획을 수립하여 드립니다.

Offering	Key Activity		Implications for Buyer
Delivering Deal Value	ODD	• 타겟사 Biz Value Chain 전체 수준 검토 (Seller 공유 자료 기반 제한적 접근) - 동종 업계 또는 경쟁사 대비 타겟사 수준 비교 - 딜 거래에 있어 핵심 Risk 및 협상 포인트 도출	• 인수 실사 과정에서 타겟사의 운영 관점 수준 점검으로 주요 Risk 식별 • 인수 후 운영 개선 기회 인지하고 Day1 전후 사전 준비
	Day1 실행 • 합병(Merger) • 인수(Acquisition) • Carve-out(Standalone)	• 양사 또는 대상회사의 전체 Biz Value Chain 별 조직, 프로세스, 계약관계, 시스템 및 자산 분석 • 딜 유형에 따라 Day1 필수 조건 충족을 위한 Action Item 정의 및 실행 지원 • TSA 항목 완결성 검증 및 거래 조건(비용) 정의	• Day1 비즈니스 연속성/안정성 확보를 위한 리스크 사전 식별/해결 • 분할 후 인수 시 Seller와의 TSA 거래 충실도 사전 관리 기준 셋업
	Post Day1 • Value Creation 시너지 과제 구체화 • 관리 체계 고도화	• 인수 시너지 및 목표 달성을 위한 과제 도출 (Value Chain 별 Data/Interview Full 접근) - 영업 네트워크, 제조/공정 자동화 수준, 구매 효율성 등 운영 수준 진단 및 개선 과제 도출 - 운영 체계 고도화 기회 도출(신기술 등)	• 인수 후 세부 운영 현황에 대한 이해 • 매출 증대 및 비용 절감을 위한 세부 추진 과제 정의(필요 시 KPI 연계)

3. Strategy & Deals 그룹 제공 서비스 특징점

삼일PwC의 Strategy & Deals 그룹은 M&A 전 과정에서 인수사 관점의 사업/운영 실사부터 Deal Closing 이후 사업 연속성 확보, 그리고 PMI 단계의 통합까지 전략 수립에서 가치 실현에 이르는 모든 자문 서비스를 제공합니다.

- Strategy & Deals 팀은 인수사 관점에서 대상회사에 대한 운영 실사와 Deal Closing 전후의 사업 연속성 확보를 지원하며, Deal Value가 효과적으로 실현될 수 있도록 자문을 제공합니다.
- PMI 단계에서는 재무, 운영, IT 통합을 포함한 실행 전략을 통해 핵심 기능의 조기 안정화와 시너지 창출을 도모합니다.
- 이러한 통합적 접근은 Deals Strategy, Financial, Operation, IT 부문과의 유기적인 협업을 기반으로 하며, PwC의 글로벌 역량을 바탕으로 딜의 전략 수립부터 실행, 가치 실현까지 전 과정을 지원합니다.





삼일회계법인

Contacts

김 용 현 Partner

02-3781-9794

yonghyun.k.kim@pwc.com

이 상 민 Partner

02-3440-2173

sangmin.l.lee@pwc.com

삼일회계법인의 간행물은 일반적인 정보제공 및 지식전달을 위하여 제작된 것으로, 구체적인 회계이슈나 세무이슈 등에 대한 삼일회계법인의 의견이 아님을 유념하여 주시기 바랍니다. 본 간행물의 정보를 이용하여 문제가 발생하는 경우 삼일회계법인은 어떠한 법적 책임도 지지 아니하며, 본 간행물의 정보와 관련하여 의사결정이 필요한 경우에는, 반드시 삼일회계법인 전문가의 자문 또는 조언을 받으시기 바랍니다.

© 2026 Samil PwC. All rights reserved. PwC refers to the Korea group of member firms and may sometimes refer to the PwC network. Each member firm is a separate legal entity. Please see www.pwc.com/structure for further details.