

제출자료를 바탕으로 산정한 추천 등록가격과 협의 검토 범위입니다. 실제 거래가격은 자료 확인과 거래조건에 따라 달라질 수 있습니다.

추천 등록가격

1억 2,300만원

대표 보수를 남긴 조정 후 연간 이익 49,247,000원에 평가 배수 2.5배를 적용했습니다. 과거 흑자는 인정하되 최근 성장 정체·짧은 실적·대표 의존 때문에 고성장 프리미엄을 주장하지 않는 협의 출발점입니다.

가격 결정의 핵심	계산과 적용 범위
협의 검토 범위	98,494,000원 - 147,741,000원 / 하단도 보장 최저가 아님
이익 기준	2025.10 - 2026.09 실적에서 일회성 항목 조정 후 49,247,000원
핵심 산식	49,247,000원 × 2.5 = 123,117,500원 백만원 반올림 → 123,000,000원
평가 대상 · 가정	서비스 자산양도. 법인 지분가치·세후 실수령액 아님

가격 설명에 도움이 되는 점과 확인할 점



기준가격의 조건: 실적이 증빙과 일치하고, 현재 수익 수준이 유지되며, 대표 업무를 기존 보수 수준의 비용으로 승계할 수 있을 것. 현재 자료만으로 이 조건들이 검증된 것은 아닙니다. 가격을 바꿀 사실이 확인되면 재산정합니다.

가격을 계산한 근거

실적 마감 2026.09.30 · 작성 2026.10.05 · 평가 의견

이익 기준과 배수의 선택



평가 의견	배수 / 가격	협의 조건
하단	2.0배 98,494,000원	이익 기준은 유지하되 운영·고객 불확실성을 낮은 배수로 협의
기준	2.5배 123,117,500원	실적 대사, 고객 수익 수준 유지, 기존 보수 수준 업무 승계 전제
상단	3.0배 147,741,000원	실적 증빙과 핵심 계약·운영 이전 설명력이 확보되는 조건

배수는 외부 평균이나 통계모형에서 산출하지 않은 서비스의 잠정 판단입니다. 정체·대표 의존 등 개별 위험을 정확히 0.5배의 감점으로 환산한 것은 아닙니다. 같은 이익에 배수만 바꿨으므로 미래 손익 시나리오도 아닙니다.

방어할 수 있는 부분과 다시 계산할 부분



포함 자산과 거래조건

코드·도메인·브랜드·운영자료와 이전 가능한 고객 계약의 양도를 가정합니다. 소유권과 양도 가능성은 미확인입니다. 현금·금융부채·세금·거래비용은 계산에서 제외했습니다. 운전자본·선수금에 따른 잔여 서비스 의무·인수인계 대가·분할 및 조건부 지급은 미확정이며, 확정 시 대금과 조건을 재검토해야 합니다.

범위는 매도자의 비공개 최저 수락가가 아닙니다. 현금·금융부채 제외는 거래 가정이며 실제 약정과 일치해야 합니다. 외부 시장배수는 이번 가격 계산에 사용하지 않았습니다.

가격을 뒷받침하는 5가지 요소

평가요소별 점수와 판단 근거

평가요소·점수	판단 근거와 가격에 대한 의미
반복매출·수익성 4/5 제출자료 기반	12개월 모두 보고 이익이 양수이고 월 구독매출이 관측됩니다. 평가 기준의 4점 조건에 해당합니다. 외부 대사는 미완료입니다. [S1·S2] 과거 흑자는 가격 근거가 됩니다. 실제 입금·비용 누락·일회성 여부를 확인해야 합니다.
고객 유지·집중도 3/5 집중도 부분평가	9월 최대 고객 MRR 비중 18.8%로 10% 이상 25% 미만 구간입니다. 한 달 유지율 100%는 장기 유지 근거가 아닙니다. [S1] 큰 고객의 갱신·양도 조건이 협상 쟁점입니다. 유지력이 검증됐다고 해석하지 않습니다.
운영자 의존·이전 2/5 사업정보 진술 기반	
성장의 지속성 2/5 관측 성장 부분평가	
권리·계약·자료 확인 평가 불가 문서 미확인	

공통 척도: 1점은 중요한 취약점, 3점은 강점과 취약점 혼재, 5점은 근거로 뒷받침된 강점입니다. 2·4점은 항목별 규칙의 중간 단계입니다. 평가 불가는 점수가 아니며 평균에 넣지 않습니다. 종합점수·A~D 등급은 제공하지 않습니다.

점수와 증거 수준은 별개입니다. 제출자료 기반 점수는 독립 검증 완료를 뜻하지 않습니다. 4+3+2+2를 합산하거나 점수를 배수·할인율로 자동 변환하지 않습니다.

점수는 항목별 평가 기준에 따른 판단이며 시장 평균·백분위·통계 검증된 예측모형이 아닙니다. 기간과 자료 범위가 다른 사업의 점수를 그대로 비교하지 않습니다. 추천가격에 적용한 2.5배는 이익·실적기간·운영 위험을 종합한 판단이며, 평가점수를 배수로 환산한 값이 아닙니다.

매수자의 반박에 답하기

가격을 무조건 지키기보다, 설명 요구와 실제 손익 변경을 구분합니다.

매수자가 가격을 낮추려는 주장	매도자가 답할 수 있는 범위
"내 인건비까지 넣으면 이익이 적어요."	
"큰 고객 하나 빠지면 끝 아닌가요?"	C001은 9월 MRR의 18.8%입니다. 이탈했다고 단정할 수 없지만 유지도 보장하지 않습니다. 계약·갱신·최근 거래 증거로 답하고 실제 손실이면 이익을 재산정합니다.
"성장이 멈췄는데 성장 배수인가요?"	
"이익·배수를 믿을 근거가 없어요."	계산을 공개하되 증빙 검증과 구분합니다. 2.5배는 잠정 평가 의견이지 객관적 정답이 아닙니다. 근거 없는 고정 감점을 받아들이거나 확정 거래가라고 주장하지 않습니다.
"코드만 다시 만들면 더 싸요."	

가격을 바꿀 수 있는 반박은 인정합니다

가격 협의 전에 준비할 것

관측 사실 → 확인 자료 → 가격 산정 입력의 재검토

관측된 강점	확인해야 할 부분
활성 고객 12 → 37개 첫 달 대비 마지막 달 MRR +123.0%. 전년동월 성장률 아님. [S1]	
	9월 최대 고객 1,800,000원 ÷ 전체 MRR 9,565,000원 = 18.8%. 상위 5개 3,297,000원 ÷ 동일 분모 = 34.5%. [S1]
대표 보수 포함 후 보고 영업이익 49,397,000원. [S2]	

우선순위	자료와 가격 검토 목적
1. 실적·이익	매출·비용 증빙과 일회성 내역을 대조합니다. 차이가 확인되면 기준 이익을 수정합니다.
2. 업무·계약 이전	대표 업무별 시간·견적, 핵심 계약·계정 이전 조건을 확인합니다. 필요 비용과 거래 대상을 재검토합니다.
3. 성장 설명	유입·신규 계약·해지·축소 기록을 확인합니다. 원인을 모르면 가격 프리미엄을 주장하지 않습니다.

자료 범위와 확인 수준

자료는 보유 기간 안에서 분석하며 24개월을 필수로 요구하지 않습니다. 현재 ARR 114,780,000원은 9월 MRR × 12이며 실제 연매출·내년 Forecast가 아닙니다. 추가 유료 상담은 기본 계산의 오류 정정을 대신하는 서비스가 아닙니다.