

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	협약 조건
하단	2.0배 98,494,000원	이익 기준은 유지하되 운영·고객 불확실성을 낮춘 배수로 협의
기준	2.5배 123,117,500원	실적 대상, 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. 정채·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.

평가 기준과 보완할 근거

항목별 평가 기준과 추가 확인자료

반복매출·수익성

1: 기간 합계 이익 0 이하. 2: 합계 흑자이나 절반 이상 월 적자. 3: 합계 흑자이며 일부 월 적자. 4: 관측 3개월 이상 모두 흑자이고 반복 구독매출 확인. 5: 4의 조건과 관련 매출·비용 증빙 대사 완료. 계산에 필요한 매출·비용 또는 3개월 미만 자료만 있으면 이 항목은 평가 불가.

고객 유지·집중도

운영자 의존·이전

대표 혼자 핵심 업무를 담당할 때 주 40시간 이상 1점, 20 이상 40 미만 2점, 20 미만 3점. 4점은 핵심 업무 담당자가 대표 외에 확보되고 운영 문서가 확인된 경우. 5점은 4점 조건과 인수인계 실행 검증 완료. 업무·시간 자료가 없으면 평가 불가. 계약상 자산 이전은 권리 항목에서 따로 검토한다.

성장의 지속성

권리·계약·자료 확인

실적과 이익 조정

단위: 원 · 이익 = 제공 매출 - 제공 운영비 · 외부 증빙 검증 전

월	MRR	매출	보고 영업이익	활성 고객
2025-10	4,290,000	4,290,000	1,340,000	12
2025-11	4,887,000	4,887,000	1,877,000	15
2025-12	5,484,000	6,084,000	2,564,000	18
2026-01	6,081,000	6,081,000	2,951,000	21
2026-02	6,678,000	6,678,000	3,488,000	24
2026-03	7,176,000	7,176,000	3,926,000	26
2026-04	8,073,000	8,073,000	4,763,000	29
2026-05	8,073,000	8,073,000	4,703,000	29
2026-06	9,169,000	9,169,000	5,739,000	33
2026-07	9,566,000	9,566,000	6,076,000	36
2026-08	9,565,000	9,565,000	6,015,000	37
2026-09	9,565,000	9,565,000	5,955,000	37

연간 매출 89,207,000원 / 보고 영업이익 49,397,000원 / 보고 이익률 55.4%. 12월 일회성 매출 600,000원·비용 450,000원 양쪽의 비반복성을 가정해 49,247,000원을 평가에 적용했습니다. 대응 비용만 가산하거나 매출만 유지하지 않았습니다. 비반복성이 부정되면 조정을 되돌립니다. [S2]

최근 3개월 이익의 기계적 연환산은 72,184,000원으로 TTM보다 46.1% 높습니다. 성장 초기 실적이 TTM에 포함돼 생긴 차이이며 지속 가능한 이익·내년 전망이 아닙니다. 대표 보수를 가산하고 일회성 두 항목을 제거하면 73,247,000원이나 대체비 R 차감 전이므로 확정 SDE로 표시하지 않습니다.

성장의 구성과 고객 유지

고객별 MRR의 월별 변동 분석 · 관측 사실과 지속 가능성 구분

2025.10 → 2026.09 MRR 연결	금액
기초 MRR	4,290,000원
신규 / 재활성	+5,472,000원 / +99,000원
기존 고객 확장	+700,000원
기존 고객 축소 / 이탈	-300,000원 / -696,000원
기말 MRR	9,565,000원

위 변동액은 월별 MRR 증가·감소의 합입니다. 기간 매출 합계가 아닙니다. 신규·확장 실적은 관측되지만 가격·좌석·사용량 중 실제 원인은 미확인입니다. [S1]

현재 규모와 최근 성장 속도는 다릅니다



9월 MRR 기준 집중도	산식
최대 고객 C001	$1,800,000 \div 9,565,000 = 18.8\%$
상위 5개 고객	$3,297,000 \div 9,565,000 = 34.5\%$

한 달 유지율로 장기 안정성을 확정하지 않습니다



GRR = (기초 고객 MRR - 이탈 - 축소) ÷ 기초 고객 MRR. NRR은 같은 분자에 기존 고객 확장을 더합니다. 신규·재활성은 월초 비활성 고객이므로 제외합니다. 고객 수 유지율은 기초 활성 고객 중 월말에도 활성인 비율입니다. 다년 계절성·여러 갱신 주기는 검증하지 않았습니다.

위험별 보완계획

확인 순서는 작업 우선순위이며 배수 감점표가 아닙니다.

관측 사실·확인 공백	확보할 근거	평가에 반영하는 방법
대표 주 22시간 업무 [S3]	업무별 시간·운영 문서·대체 인력 견적	보수 유지 또는 대체 비용 교체. 같은 업무 비용 중복 반영 금지
자산·계정 이전 미확인 [S3]	코드·IP 소유권, 고객·클라우드·결제 계약	이전 불가·비용·동의 조건에 따라 대상 자산과 거래조건 재검토

현재 매각 준비 의견

최대 고객 완전 이탈·다른 변화 없음이라는 가정에서 MRR은 7,765,000원입니다. 이탈 확률이나 이익 전망이 아니며 비용 절감도 확인되지 않았습니다. 위험은 실제 확인 결과가 있을 때 관련 입력에 반영합니다.

매수자의 반박과 대응

잘못된 해석은 바로잡고, 실제 손실은 재산정합니다.

예상 질문	현재 답변과 준비할 근거
왜 하필 2.5배인가요?	
반복매출이 실제 입금됐나요?	
ARR과 연매출이 왜 다르죠?	ARR 114,780,000원은 9월 MRR × 12입니다. TTM 매출은 과거 합계 89,207,000원이며 일회성 600,000원을 포함합니다.
대표 없이도 같은 이익이 나나요?	
고객 이탈 원인은 무엇인가요?	감소·이탈 월과 금액은 관측됐지만 사유는 미확인입니다. 해지 기록·고객 피드백으로 확인하고 추측을 사실처럼 답하지 않습니다.
계약과 서비스는 이전되나요?	양도를 가정했지만 가능성은 검증하지 않았습니다. 소유권·동의 요건·계정 정책과 잔여 서비스 의무를 확인해야 합니다.
코드를 만들면 되는데 왜 사죠?	

계산 일치가 곧 자료의 진위 검증은 아닙니다. 매도자가 근거로 제시할 문장과 앞으로 검증해야 할 주장을 구분해 답합니다.

반박이 사실일 때의 가격 영향

단일 변수 스트레스 계산 · 확률·Forecast·새 추천가격이 아닙니다.

상황과 명시한 가정	평가 이익	같은 2.5배 계산
기준: 일회성 제거·현재 대표 보수 유지	49,247,000원	123,117,500원
C001의 최신 MRR 1,800,000원이 12개월 전부 소실·다른 변화와 비용 절감 없음	27,647,000원 49,247,000 - 1,800,000 × 12	69,117,500원

하단은 최악의 상황 가격이나 수락 의무가 아닙니다

98,494,000원은 기준 이익을 유지하고 2배를 적용한 검토값입니다. 위 스트레스처럼 이익 자체가 줄면 하단 아래로 내려갈 수 있습니다. 이점이 불가능하거나 실적을 설명할 수 없다면 양수 배수 평가를 계속하지 말고 판단을 보류합니다.

대표가 스스로 일하면 보수 상당액은 노동의 대가로 함께 받을 수 있습니다. 이를 전부 자본 투자 수익으로 합산하거나 배수의 역수를 보장 수익률·실제 회수기간 이라고 표현하지 않습니다.

협의 준비와 자료 공유

매도자 내부 준비용 · 실제 확인되지 않은 자료를 증거처럼 제시하지 않습니다.

준비 순서	내용을 근거와 완료 조건
1. 이익 확인	
2. 업무 인수인계	업무별 시간·문서·기술 요구사항·외주와 대체 견적을 정리합니다. 개발·보안 점검은 현재 수행하지 않았으며 알려진 결함과 예상 비용을 별도로 확인합니다.
3. 고객·자산 이전	
4. 성장·유지 설명	정체와 축소 원인을 유입·계약·해지 자료로 확인합니다. 짧은 고객 이력·한 달 유지율을 장기 안정성으로 확대하지 않습니다.
5. 제안 비교	

매수자에게 공유할 때

등록가격·이익 산식·확인된 사실과 관련 증거를 공유하되, 매도자의 실제 최저 수락가와 비공개 협상 전략은 제외합니다. 고객 실명·가격·계약·계정정보는 공개 게시하지 않고 동의와 접근 범위를 확인한 뒤 필요한 부분만 제공합니다.

