

5개년 예상 손익 재분석 (투자 유치 및 B2B 조기 계약 반영)

시나리오 가정

- 1. 투자 유치: 1년 차에 중소형 증권사로부터 20억 원 (지분 40%) 유치 (자본금 증가).
- 2. B2B 매출 시작: 투자 유치 직후 독점 계약을 시작하고, 기술 안정화 및 연동이 완료되는 2년 차부터 B2B 계약 1건(연 3억 원)이 발생한다고 가정 (기존 추정: 3년 차부터).
- 3. B2C 매출: 기존 '중간 성장(Default)' 시나리오 유지. (월 구독료 10만 원 기준)

A. 사용자 및 계약 수 예상 (조정안)

연도	B2C 사용자 수 (월 10만원)	B2B 계약 수 (증권사/운용사)	비고
1년차	500명	0	20억 투자 유치 완료
2년차	2,000명	1곳 (신규 반영)	투자 증권사 독점 계약 개시
3년차	5,000명	2곳	국내 추가 증권사 1곳 계약
4년차	10,000명	3곳	국내 추가 증권사 1곳 계약
5년차	20,000명	5곳	국내외 증권사 2곳 추가 계약

B. 매출 추정 (억 원, 연간)

연도	B2C 구독료 매출	B2B API 매출 (평균 3억/건)	합계 연매출	연매출 성장률
1년차	6.0	0.0	6.0	-
2년차	24.0	3.0 (1건)	27.0	350.0%
3년차	60.0	6.0 (2건)	66.0	144.4%
4년차	120.0	9.0 (3건)	129.0	95.5%
5년차	240.0	15.0 (5건)	255.0	97.7%

C. 투자 유치 후 기업가치 예측 (5년 차 기준)

투자 유치 시점 (1년차 초) 기업가치: 50억 원 (20억 / 40%)

5년 차 예상 연매출 255억 원을 기준으로, SaaS 기업의 보수적인 매출 멀티플(PSR) 10배를 적용할 경우:

예상 기업가치 = 매출 × PSR = 255억 × 10 = 2,550억 원

따라서, 투자 증권사는 5년 내에 **약 51배**의 투자 수익(ROI)을 기대할 수 있습니다. 이는 투자금 회수(Exit) 매력에 매우 크다는 것을 보여줍니다.

$$\text{투자 수익률 (ROI)} \approx \frac{(2,550\text{억} \times 40\% \text{지분}) - 20\text{억}}{20\text{억}} \approx 51\text{배}$$