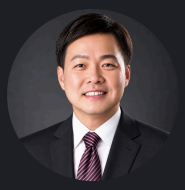
JASON CHOI
REAL ESTATE

무료 가이드

비즈니스 가치 평가 가이드 · 2026

멀티플(배수) 쉽게 이해하기

앨버타와 BC에서 중소 비즈니스를 사고팔 때 가격을 정하는 방법을 쉽게 설명합니다.



Jason Choi 최재봉

REALTOR® · 2007년부터 · 앨버타 & BC 면허

First Place Realty (AB) · Maple Supreme Realty Inc. (BC)

(403) 399-8124 · CalgaryJason@gmail.com

jasonchoirealestate.com · 영어 · 한국어 상담

1. 멀티플이란 무엇인가요?

비즈니스를 사고팔 때 가장 먼저 나오는 질문은 "얼마의 가치가 있나?"입니다. 집은 주변의 비슷한 집과 비교합니다. 비즈니스는 주로 **얼마를 버는지**를 기준으로 가치를 정합니다. 1년 수익에 곱해서 가격을 계산하는 숫자를 **멀티플(배수)**이라고 합니다.

비즈니스 가치 = 수익 × 멀티플

멀티플은 구매자가 몇 년치 수익을 미리 지불하는지를 뜻합니다.

> **쉽게 생각하면**
> 커피숍이 오너에게 1년에 $100,000을 벌어 준다고 합시다. 이 업종의 멀티플이 2.5배라면 비즈니스 가치는 약 $250,000입니다. 구매자는 앞으로 2.5년치 수익을 지금 내는 것이고, 인수 후에도 비즈니스가 잘 운영될 것이라고 판단하는 것입니다.

멀티플은 정부나 은행이 정하지 않습니다. 시장 상황, 업종, 위험도, 인수인계의 쉬움, 구매자 관심도에 따라 달라집니다. 부동산 가격처럼 오르내립니다.

2. 어떤 수익에 곱하나요?

2.1 SDE — 오너가 실제로 가져가는 수익

연 매출 약 $1~2백만 이하의 소규모 비즈니스에서 가장 많이 쓰는 방법입니다. SDE는 "풀타임으로 일하는 오너 한 명이 작년에 비즈니스에서 받은 혜택이 모두 얼마인가?"를 보여 줍니다.

SDE 계산 방법 (예시)	금액
세금 신고서상 순이익	$80,000
+ 오너 급여 / 인출금 (다시 더함)	$60,000
+ 비즈니스가 낸 오너 개인 비용 (다시 더함)	$12,000
+ 감가상각 (현금 지출 아님, 다시 더함)	$8,000
+ 이자 비용 (다시 더함)	$4,000
+ 한 번만 발생한 비용 (다시 더함)	$5,000
SDE (오너 재량 수익)	**$169,000**

> SDE는 새 오너가 매일 직접 일할 때 사용합니다. 캐나다 소매업의 SDE 멀티플은 보통 **1.5배 ~ 3.5배**입니다.

2.2 EBITDA — 이자, 세금, 감가상각 전 이익

매니저가 운영하고 오너가 풀타임으로 일하지 않는 큰 비즈니스에 사용합니다. 누가 소유하든, 어떻게 대출을 받든 상관없이 비즈니스 자체의 수익성을 보여 줍니다.

EBITDA = 순이익 + 이자 + 세금 + 감가상각

> 캐나다 소매업의 EBITDA 멀티플은 보통 **2배 ~ 5배**입니다. 브랜드가 강하거나, 여러 매장이 있거나, 정기 수입이 있으면 더 높습니다. 큰 투자자와 사모펀드는 주로 EBITDA를 사용합니다.

2.3 매출 멀티플

수익이 아니라 연 매출로 가치를 정하는 경우도 있습니다. 브랜드나 단골은 강하지만 아직 수익이 크지 않을 때 사용합니다. SDE나 EBITDA 옆에서 빠르게 확인하는 용도로도 씁니다.

비즈니스 가치 = 연 매출 × 매출 멀티플

소매업 매출 멀티플은 보통 연 매출의 0.2배 ~ 0.6배입니다.

> **⚠ 매출 멀티플은 주의하세요**
>
> 매출이 $1,000,000이어도 이익이 $20,000뿐이라면, 매출의 0.4배라고 해서 $400,000의 가치가 있는 것은 아닙니다. 항상 SDE나 EBITDA로 다시 확인하세요. 이익 없는 매출은 가치가 크지 않습니다.

3. 업종별 일반적인 멀티플

아래는 캐나다 중소 비즈니스 거래의 일반적인 범위입니다. 참고용이며, 실제 멀티플은 비즈니스의 재무 기록, 위치, 매매 당시 시장 상황에 따라 다릅니다.

업종	SDE 멀티플	이유
커피숍 / 카페 (프랜차이즈)	2.0 ~ 3.0배	손님이 꾸준하고 검증된 콘셉트, 단 오너 의존도 있음
커피숍 / 카페 (개인)	1.5 ~ 2.5배	오너 의존도 높음, 인수인계 어려움, 리스 위험
프랜차이즈 소매 (전국 브랜드)	2.5 ~ 4.0배	브랜드 인지도, 본사 지원, 위험 낮음
의류 부티크	1.5 ~ 2.5배	유행에 민감, 재고 위험
식료품점 / 편의점	2.0 ~ 3.5배	생필품, 꾸준한 손님, 낮은 마진
리커스토어 (앨버타 민영)	3.0 ~ 5.0배	면허 사업, 진입 장벽 높음
대마초 소매점 (면허)	2.0 ~ 4.0배	규제 산업, 성장 시장, 규제 위험
애견용품 / 미용	2.5 ~ 3.5배	경기에 강함, 반복 구매

철물 / 건축 자재	2.0 ~ 3.0배	계절성, 대형 매장과 경쟁
약국 (개인)	3.0 ~ 5.0배	조제 수입, 환자층, 규제 산업
꽃집	1.5 ~ 2.0배	계절성 매우 높음, 상하는 재고
피트니스 / 체육관	2.0 ~ 3.5배	정기 회원 수입, 임대료 부담 큼
전자제품 소매	1.5 ~ 2.5배	경쟁 심함, 제품 교체 빠름
가구 / 인테리어 소품	1.5 ~ 2.5배	선택적 소비, 재고 부담
건강식품 / 전문 식품점	2.0 ~ 3.0배	성장 중이지만 틈새 시장, 유행에 민감

> 범위의 **위쪽**에 있는 비즈니스는 수익이 좋고, 운영 시스템이 있고, 리스 양도가 가능하고, 단골이 많고, 오너 없이도 운영됩니다. **아래쪽**은 그 반대입니다.

4. 멀티플을 올리는 요인과 낮추는 요인

아래 요인은 구매자를 안심시키거나(더 많이 지불) 조심하게 만듭니다(더 낮게 제안). 판매자에게는 매각 전에 무엇을 준비해야 하는지 보여 주는 목록입니다.

⬆ 멀티플을 올림	⬇ 멀티플을 낮춤
3년 이상 꾸준하거나 늘어나는 수익	매출이나 이익 감소
갱신 옵션이 있는 길고 양도 가능한 리스	곧 끝나고 갱신 옵션이 없는 리스
여러 수입원 (매장, 온라인, 도매)	한 가지 판매 경로에만 의존
직원이 오너 없이 운영 가능	오너 없이는 운영 불가
운영 매뉴얼과 직원 교육 자료	모든 노하우가 오너 머릿속에만 있음
기록이 있는 단골 고객	일회성 손님, 고객 정보 없음
강한 프랜차이즈 브랜드와 지원	브랜드 인지도 없음
주변 경쟁이 적음	경쟁이 심하거나 온라인에 밀림
좋은 온라인 리뷰와 구글 순위	약한 온라인 존재감, 나쁜 리뷰
앵커 테넌트가 있는 붐비는 플라자	외지거나 쇠퇴하는 위치
정확하고 최신인 재고	오래되었거나 과대평가된 재고
회계사가 작성한 깔끔한 재무제표	현금 거래가 많고 기록이 불분명
공급 계약이 같은 조건으로 이전됨	공급 계약이 오너 개인 관계에 묶여 있음

당분간 큰 장비 투자 필요 없음	큰 교체나 리노베이션 필요

5. 계산 예시

> **비즈니스: "Sunrise Home Goods" (가상의 예)**
> 캘거리 동네 플라자의 인테리어 소품점입니다. 오너가 8년간 풀타임으로 운영했고 은퇴를 원합니다. 리스는 3년 남았고 5년 갱신 옵션 1회가 있습니다. 교육받은 파트타임 직원 2명, 꾸준한 매출, 좋은 구글 리뷰, 회계사가 작성한 깔끔한 장부가 있습니다.

1단계 — SDE 계산

Sunrise Home Goods — SDE	금액
연 매출	$420,000
매출 원가	– $210,000
매출 총이익	$210,000
운영비 (임대료, 공과금, 마케팅 등)	– $78,000
오너 급여·조정 전 순이익	$132,000
+ 오너 급여 (다시 더함)	$65,000
+ 오너 개인 차량 비용 (다시 더함)	$6,000
+ 한 번의 리노베이션 (다시 더함)	$8,000
+ 감가상각 (다시 더함)	$5,000
SDE	**$216,000**

2단계 — 멀티플 정하기

인테리어 소품점은 보통 SDE의 1.5~2.5배에 거래됩니다. 장점: 8년 운영, 깔끔한 장부, 좋은 위치와 리뷰. 단점: 오너가 직접 운영, 온라인 판매 없음, 선택적 소비 업종. 적정 멀티플은 중상위인 **약 2.2~2.5배**입니다.

3단계 — 가치 범위

계산	금액
$216,000 × 2.2	$475,200
$216,000 × 2.5	$540,000
영업 가치	**$475,000 ~ $540,000**

4단계 — 재고와 장비 더하기

멀티플은 영업권, 고객, 브랜드, 현금 흐름 같은 영업 가치를 계산합니다. 재고와 장비 같은 실물 자산은 보통 따로 평가해서 더합니다.

희망 매매가 구성	금액
영업 가치 (SDE × 멀티플)	$475,000 ~ $540,000
재고 (원가, 실사로 확인)	+ $35,000
집기, 장비, 인테리어	+ $18,000
경업 금지 약정 (있는 경우)	+ $5,000
예상 희망 매매가	**$533,000 ~ $598,000**

6. 흔한 실수

판매자

- **이익이 아니라 매출로 가격 정하기.** 매출 $100만, 이익 $3만인 비즈니스는 $60만의 가치가 없습니다.
- **증빙 없이 개인 비용을 더하기.** 구매자와 회계사가 모든 항목을 확인합니다. 증빙이 없으면 인정받지 못합니다.
- **좋았던 한 해만 보여 주기.** 구매자는 최근 2~3년 평균을 봅니다.
- **12~24개월 전부터 준비하지 않기.** 리스 갱신, 직원, 매뉴얼, 장부 정리는 시간이 걸리고 멀티플을 올려 줍니다.
- **재고를 판매가로 계산하기.** 재고는 원가로 평가합니다.
- **비즈니스와 건물 가치를 섞기.** 공간을 임대한다면 건물은 건물주의 것입니다. 따로 평가합니다.

구매자

- **판매자의 숫자를 그대로 믿기.** 회계사가 은행 거래 내역, GST 신고, POS 보고서, 공급업체 인보이스로 다시 확인해야 합니다.
- **리스를 무시하기.** 18개월 남고 갱신 옵션이 없는 리스는 나중에 되팔기 어렵습니다. 리스 전체를 먼저 읽으세요.
- **운영 자금을 잊기.** 재고, 마케팅, 직원, 3~6개월 운영비를 위한 현금이 필요합니다.
- **가능성에 돈을 내기.** 앞으로 "될 수 있는" 수익이 아니라 실제 실적에 적정한 멀티플을 적용하세요.
- **GST를 놓치기.** GST 167조 선택(Section 167 election)이 가능한지, 자산에 GST가 붙는지 회계사와 변호사에게 확인하세요.
- **교육 계획을 빠뜨리기.** 매매 계약서에 교육·인수인계 기간(보통 2~4주 이상)을 넣으세요.

7. 구매자가 꼭 물어야 할 질문 14가지

#	질문
	재무와 운영

1	회계사가 작성한 3년치 재무제표와 3년치 CRA 세금 신고서를 받을 수 있나요?
2	12개월치 POS(계산대) 보고서를 받을 수 있나요? 은행 입금액이 신고 매출과 맞나요?
3	고객이 경쟁 업체가 아닌 이곳을 찾는 주된 이유는 무엇인가요?
4	오너가 빠지면 매출이 어떻게 바뀔까요?
5	주요 공급업체가 독점 계약이거나, 개인 관계이거나, 새 오너에게 가격을 바꿀 가능성이 있나요?
	리스와 위치
6	기본 임대료와 추가 임대료(CAM / 운영비)는 얼마인가요?
7	리스가 몇 년 남았나요? 갱신 옵션이 있나요? 갱신 임대료는 얼마인가요?
8	건물주가 새 구매자에게 리스 양도를 동의한다고 확인했나요?
9	건물주가 구매자에게 개인 보증을 요구하나요?
	매매와 인수인계
10	왜 파시나요? 그 이유가 재무 기록과 맞나요?
11	매매 후 어떤 교육과 지원을 얼마 동안 해 주시나요?
12	CRA 감사, 분쟁, 소송, 숨은 부채가 있나요?
13	재고 조사는 최신이고 확인되었나요? 가격에 정확히 무엇이 포함되나요?
14	적절한 기간과 지역에 대해 경업 금지 약정에 서명하시겠어요?

8. 함께해야 할 전문가

전문가	역할	필요한 이유
상업용 REALTOR®	비즈니스 찾기·마케팅, 협상, 실사 조율	시장 지식, 구매자·판매자 네트워크, 협상 경험
회계사 (CPA)	재무 확인, 자산 vs 주식 매매, GST와 세금 자문	세금 문제를 떠안거나 너무 많이 지불하는 것을 막음
공인 비즈니스 가치 평가사 (CBV)	공식적인 독립 가치 평가	일부 대출, 법적 분쟁, 복잡한 거래에 필요
비즈니스 / 부동산 변호사	리스 양도 검토, 매매 계약서 작성, 클로징	리스가 비즈니스 가치를 좌우함
대출 기관 (은행 또는 BDC)	인수 자금 대출	오퍼 전에 사전 승인을 받으면 시간이 절약됨

비즈니스를 팔거나 사실 계획이신가요?
캘거리와 앨버타·BC의 비즈니스 오너에게 무료로 비공개 가치 의견을 드립니다.
전화·문자 **(403) 399-8124** · 이메일 **CalgaryJason@gmail.com** · 카카오톡 ID **calgaryjason** · **jasonchoirealestate.com/ko/**

이 가이드는 일반 교육용이며 재정·회계·법률·비즈니스 가치 평가 자문이 아닙니다. 멀티플 범위는 일반적인 시장 지표일 뿐이며, 실제 가치는 비즈니스의 재무 기록, 시장 상황, 거래 조건에 따라 다릅니다. 비즈니스 매매에는 반드시 회계사(CPA), 변호사, 필요하면 공인 비즈니스 가치 평가사(CBV)가 함께해야 합니다. 작성: Jason Choi(최재봉), REALTOR®, First Place Realty. 정보는 정확하다고 판단되나 보장되지 않습니다. 2026년 11월 업데이트.