

#### 4. 재무 정보(8percent)

8 퍼센트는 외부감사 대상 비상장회사로서 일부 재무 정보가 공개되어 있습니다. 최근 몇 년간의 실적을 보면, **매출은 꾸준히 증가 추세**이지만 아직 **영업손실이 지속**되는 상황입니다. 구체적인 재무 수치를 연도별로 요약하면 다음과 같습니다.

- **2022 년:** 매출액 약 **31 억 원**, 영업손실 **-91 억 원**, 당기순손실 **-87 억 원**을 기록했습니다. 2022 년은 온라인투자연계금융업법 시행 이후 처음 맞는 회계연도로, 법적 요건에 맞춰 대손충당금 적립 등 보수적 회계처리가 반영되었을 수 있습니다. 매출 31 억 원은 전년 대비 증가한 수치지만(2021 년 매출 약 19 억 원 추정), 높은 비용 구조로 인해 큰 폭의 적자가 났습니다. 이 시기 인건비, 시스템 투자비용 등이 한꺼번에 반영되었고, 코로나 영향으로 차입자 대응 비용도 일부 있었을 것으로 보입니다.
- **2023 년:** 매출액 약 **45 억 원**, 영업손실 **-69 억 원**, 순손실 **-81 억 원**으로 추정됩니다. 매출이 전년 대비 약 45% 증가하여 40 억 원대 중반을 달성했습니다. 이는 대출 취급액이 늘고 수수료 수익이 증가한 덕분입니다. 2023 년 8 퍼센트의 연간 대출취급액은 약 **1,665 억 원**으로 2022 년(약 1,649 억 원)과 비슷한 수준이었지만, 이 기간 중 **기관투자자 비중 증가**로 수수료 수익 구조가 개선되고, 또한 투자자 대상 유료 서비스 등 일부 신규 수입원이 생긴 것으로 추정됩니다. 비용 측면에서는 전년 대비 약간 줄었으나 여전히 매출의 2~3 배 수준 비용이 발생해 적자가 지속되었습니다. 그래도 순손실 규모는 2022 년보다 소폭 축소되어, 수익성이 조금씩 나아지고 있음을 보여줍니다.
- **2024 년(예상):** 매출액 약 **58 억 원**, 영업손실 **-50 억 원**, 순손실 **-68 억 원** 정도로 추정됩니다. Catch 재무평가 자료에 따르면 2024 년 말 기준 매출 57.8 억, 영업손실 50 억 내외를 기록할 것으로 나옵니다. 이는 2023 년 대비 매출 28% 성장, 영업손실 27% 감소를 의미합니다. 이 같은 개선은 **기관투자 유치 확대**와 **투자자 수수료 정책 도입** 등으로 매출이 늘고, 동시에 마케팅 비용은 크게 쓰지 않으면서 인건비 증가도 억제한 결과로 분석됩니다. 특히 2024 년에는 중금리 대출 수요가 은행권에서 일부 흡수되어 대출취급액 증가가 제한적이었음에도 매출이 증가했는데, 이는

**평균 수수료율 상승** 덕분일 수 있습니다. 예컨대 기관투자 비중이 높아지면 플랫폼이 받는 운용/관리 수수료율을 더 높게 책정할 수 있고, 또 블랙멤버십 등 프리미엄 서비스 수익이 추가된 영향입니다.

- **재무상태:** 8 퍼센트는 지속적인 적자로 **결손금**이 누적되어 있습니다. 2022 년 말 기준 이월결손금이 약 **-90 억 원**, 2023 년 말 **-160 억 원** 수준으로 추정되며, 2024 년 말에는 **-230 억 원** 안팎까지 증가할 것으로 보입니다. 그러나 2021 년 시리즈 D 투자 자금 유입으로 자본잉여금이 크게 쌓여 있어, 자본총계는 아직 **양(+)**의 순자산을 유지하고 있습니다. 2024 년 말 기준 자본금은 30 억 원대로, 자본잉여금과 결손금을 합친 자본총계는 수십억 원 규모의 플러스일 것으로 보입니다. 즉, **외형적 자본잠식은 발생하지 않은 상태**입니다. 투자금 덕분에 현금흐름 역시 크게 문제되지 않아, 단기 채무나 운영자금 부족 사태는 없는 것으로 판단됩니다.
- **대출규모 및 운용자산:** 8 퍼센트 플랫폼에서 운용되는 전체 대출 잔액은 2023 년 말 기준 약 **1,000 억 원+** 수준입니다(여러 해 누적 대출 9,300 억 중 상당 부분 상환 완료). 이 채권 포트폴리오는 부외(오프밸런스)로 관리되지만, 투자자 보호를 위해 신탁 등을 거쳐 별도 계리되고 있습니다. 플랫폼이 받는 수수료는 대출 취급액과 연동되므로, **플랫폼 매출 =  $\alpha\%$  \* 취급액**이라 볼 수 있습니다. 2023 년 취급액 1,650 억 대비 매출 45 억이면, 평균 수수료율이 약 2.7% 수준입니다. 2024 년은 취급액이 비슷하거나 약간 증가한 가운데 매출이 58 억이면 수수료율이 3.5% 수준으로 상승한 것으로 해석됩니다. 이는 기관자금 운용 수수료율(보통 1~2%)보다는 개인 투자자 수수료(업계 최대 10%까지 부과 가능)가 높기 때문인데, 아마 8 퍼센트가 2024 년에 개인투자자들에게 일정 운용수수료나 멤버십 요금을 도입했을 가능성이 있습니다. (초기 P2P 업계는 투자자 수수료 무료였으나, 2023 년 이후 일부 수수료를 부과하기 시작함.)
- **비용 구조:** 8 퍼센트의 비용 중 가장 큰 비중은 **대손상각/충당금과 판관비(인건비 포함)**입니다. P2P 업체들은 회계상 연체 또는 부실 예상 채권에 대손충당금을 설정하는데, 안전경영을 위해 보수적으로 잡으면 비용이 커집니다. 8 퍼센트는 연체율이 낮지만 혹시 모를 리스크에 대비해 충분한 충당금을 적립하고 있어 회계적 비용이 크게 나타납니다. 인건비의

경우 8 퍼센트 직원이 30 명 내외로 연평균 인건비 7 천만원 수준을 가정하면, 연 인건비는 약 20 억 원 안팎입니다. 여기에 마케팅비, 개발비 등이 더해집니다. 2022~2023 년에 영업비용이 약 120~130 억 원 수준이었으므로, 그 중 절반 가량이 대손비용/이자비용(투자자 이자 지급분) 등 영업원가이고, 나머지가 판관비(인건/마케팅 등)로 추산됩니다. 8 퍼센트는 2022 년 이후 마케팅비를 대폭 축소했습니다(한때 P2P 붐일 때는 공격적 광고도 했지만 법 시행후 신뢰 위주 운영). 따라서 비용관리 면에서 상당히 효율화를 이루는 중입니다.

- **손익분기 전망:** 현재 추세대로라면 8 퍼센트는 **매출 성장률 > 비용 증가율** 구조를 만들어가고 있습니다. 만약 대출취급액을 크게 늘리지 않고도 수수료 구조 개선으로 매출을 늘린다면, 손익분기점을 달성하기 쉬워집니다. 예를 들어 매출이 2025 년 80 억 원, 2026 년 120 억 원 이렇게 상승하고 비용 증가는 억제되면, 2026 년쯤에는 흑자전환도 가시권에 들어올 수 있습니다. 이를 위해 8 퍼센트는 **기관투자 유치 확대(안정수익 확보)**와 **플랫폼 고도화를 통한 비용 절감**을 병행할 것으로 예상됩니다. 기관 투자가 늘면 규모의 경제로 대출취급액을 증대시킬 수 있고, 한편으로 AI 심사 고도화로 인건비를 줄이거나, 투자자 모집과정 자동화로 운영비를 낮출 수 있습니다.
- **재투자과 성장:** 8 퍼센트는 현 시점에서는 수익보다는 성장성과 시장 지배력을 우선시하는 단계입니다. 투자유치금을 활용하여 아직은 공격적으로 사업 확장을 꾀하고 있기 때문에, 당분간 소폭의 적자는 용인할 수 있다는 입장입니다. 다만 누적 적자가 커지는 것을 투자자들이 달가워하지 않으므로, **2025~2026 년 내 횡보 또는 흑자전환 목표**를 가지고 내부적으로 비용 통제를 할 것입니다. 특히 IPO 나 M&A 를 위해서는 흑자 전환이 중요 KPI 이기 때문에, 8 퍼센트 경영진은 **“수익성 있는 성장”** 기조를 강화할 것으로 보입니다.

종합하면, 8 퍼센트는 매출이 매년 성장하여 **2024 년 약 60 억 원대**가 되었으나, **투자과 인프라 비용으로 적자가 누적된** 상태입니다. 그러나 건실한 대출 포트폴리오와 지속적인 투자유치로 재무 안전성을 유지하고 있으며, 손익 개선 노력도 결실을 맺고 있어 **적자 폭이 점차 줄어드는 추세**입니다. 특히 2023 년 이후 금리 상승기에도 안정적으로 운영되면서 투자자 신뢰를 이어갔고, 이는

향후 사업 확장의 탄탄한 기반이 될 것입니다. 8 퍼센트가 목표하는 흑자전환 시점에 가까워질수록 기업 가치도 상승할 것으로 기대되며, 그 과정에서 추가적인 전략적 투자나 상장 준비 등이 가시화될 수 있습니다. **재무적 도전과제**는 남아 있지만, 8 퍼센트는 시장 리더십과 검증된 모델을 바탕으로 이를 극복해 나가고 있습니다.