



트레이드 렌즈

TRADE LENS

투자에 초점을 맞추다.

CRYPTO INSIGHT / No.06

디지털자산 사업의 수익구조와 가치 귀속을 읽는 리서치

국내 가상자산거래소 계정이 늘어도 수익은 줄었다

거래대금 감소와 수수료 중심 사업모델의 한계

거래 가능 계정 · 2026년 6월 말

1,117.5만 개

2025년 말 대비 +0.4%

거래소 영업이익 · 2026년 상반기

816억 원

직전 반기 대비 -78%

계정 기반의 크기만으로는 수익을 설명할 수 없다.

유료 거래의 경제성과 비용 흡수력이 핵심이다.

공식 조사 [1] · 17개 거래소 집계. 계정은 중복을 포함한 시점값, 영업이익은 반기 누적값이다.



01 / RESEARCH VIEW

계정보다 유료 거래와 비용 흡수력이 중요하다

TradeLens 판단 | 계정 기반, 실제 과금, 영업이익으로 이어지는 연결을 평가한다.

핵심 결론

거래 가능 계정이 늘어도 거래대금과 이익은 줄 수 있다. 원화마켓 거래소 매출의 99.7%가 거래수수료인 구조에서는 수수료 발생시키는 거래규모, 할인·인센티브 이후의 수익성, 비용 대응력이 사업의 성과를 결정한다. [1]

무슨 변화인가

2026년 상반기 거래소 매출은 41%, 영업이익은 78% 감소했다. 거래 가능 계정은 직전 반기 말보다 0.4% 증가했다. 계정과 수익의 방향이 갈렸다. [1]

왜 중요한가

가입과 거래 자격은 매출을 보장하지 않는다. 거래 위축에 비해 비용이 천천히 줄면 매출 감소가 이익 감소로 더 크게 반영된다.

누구에게 효과가 귀속되는가

거래소는 거래수수료에서 사업비용을 부담한다. 고객 예치금과 스테이킹 보상의 고객 뒤편 거래소가 자유롭게 사용할 이익과 구분해야 한다. [5] [7]

무엇을 확인할 것인가

실제 과금 거래, 인센티브 차감 후 수익성, 비용 증가율과 신규사업의 반복 이익을 함께 본다. 계정 수나 상품 출시 건수만으로 판단하지 않는다.

이번 하락만으로 국내 거래소 산업의 장기 쇠퇴가 입증된 것은 아니다. 거래가 회복되면 영업레버리지가 반대 방향으로 작동할 수 있다. 다만 FIU에 집계된 원화마켓의 매출 구성에서는 거래수수료를 대체할 만큼 수익원이 다변화되지 않았다. [1]

독자에게 남길 판단 기준

거래의 회복, 이익의 회복, 사업모델의 개선은 서로 다른 사건이다. 거래대금이 늘었는지에 더해 그 거래에서 비용을 차감한 뒤 얼마가 남는지를 확인해야 한다.

범위: FIU 거래소 조사와 회사 공시는 별도 집계다. 매수·매도 의견, 매매시점, 목표가격 및 개인별 투자자문은 제공하지 않는다.



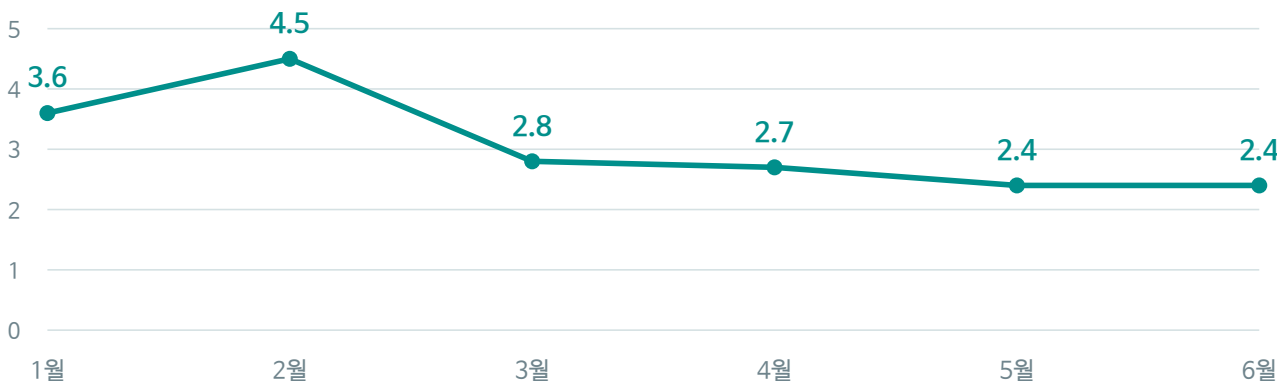
02 / MARKET DASHBOARD

활동과 자금의 축소가 계정보다 빨랐다

공식 실태조사 | 2025년 하반기와 2026년 상반기의 같은 자료 내 비교값을 사용한다.

원화마켓 월별 일평균 거래대금

조 원 / 일 · 2026년



구분·측정 방식	2025년 하반기 / 말	2026년 상반기 / 6월 말	공식 증감
일평균 거래대금 · 반기 평균	5.4조 원	3.1조 원	-44%
매출 · 반기 누적	9,736억 원	5,768억 원	-41%
영업이익 · 반기 누적	3,748억 원	816억 원	-78%
거래 가능 계정 · 기간 말	1,112.6만 개	1,117.5만 개	+0.4%
원화예치금 · 기간 말	8.1조 원	5.2조 원	-35%

출처: [1] 붙임 p.3, 8~10. 표는 17개 거래소, 월별 차트는 원화마켓 5개사. 금액·계정은 반올림 표시이며 증감률은 공식 발표값이다. 표시된 금액을 직접 나눈 증감률과 차이가 날 수 있다.

TradeLens 해석

2월 이후 거래대금 수준은 낮아졌고 5~6월에는 일평균 2.4조 원에 머물렀다. 계정 증가가 상반기 말의 거래 회복으로 이어졌다고 보기는 어렵다. 다만 명목 거래대금에는 가상자산 가격과 거래수량이 함께 반영되므로 참여자 수나 거래빈도의 감소분을 각각 분리할 수는 없다. [1]



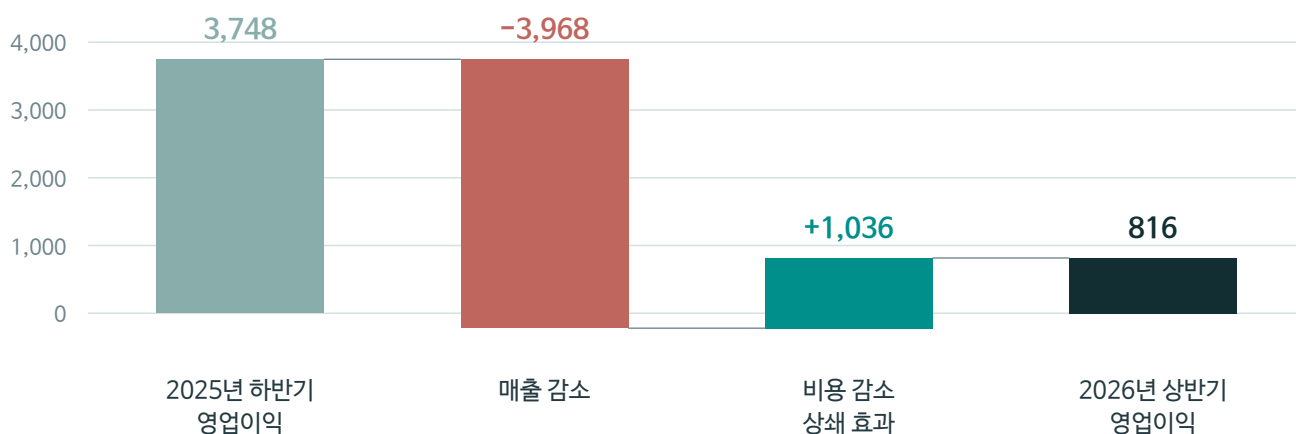
03 / OPERATING LEVERAGE

매출 감소가 영업이익 감소로 증폭됐다

TradeLens 계산 | 같은 거래소 집계에서 매출과 영업손익의 차이를 비용으로 연결한다.

영업이익 변화의 산술적 연결

억 원



항목	2025년 하반기	2026년 상반기	변화
매출 - 영업이익 = 영업비용	5,988억 원	4,952억 원	-17.3%
영업이익률	38.5%	14.1%	-24.3%p

출처: [1] 붙임 p.8 및 TradeLens 계산. $3,748 - 3,968 + 1,036 = 816$. 비용은 매출에서 영업이익을 뺀 값이다. 이익률·상쇄율은 반올림 전 계산 후 소수 첫째 자리로 표시했다.

매출이 3,968억 원 감소하는 동안 비용은 1,036억 원 줄었다. 비용 감소가 매출 감소의 약 4분의 1만 흡수하면서 나머지 2,932억 원이 영업이익 감소로 연결됐다. 인력도 2,031명에서 2,021명으로 거의 유지됐지만, 이 사실만으로 모든 비용을 고정비라고 볼 수는 없다. [1]

핵심 해석

거래소의 이익 민감도를 판단할 때는 거래대금 변화와 함께 비용이 얼마나 조정되는지 봐야 한다. 위 비용에는 여러 성격의 지출이 섞여 있으며, 고정비 총액·현금유출액·향후 비용 전망으로 사용할 수 없다.



04 / ACCOUNTS AND ACTIVITY

거래 가능 계정은 활동 고객 수와 다르다

측정 기준 | 등록, 거래 자격, 실제 거래, 반복 과금을 구분한다.

거래 가능 계정은 고객확인(KYC)을 마쳐 바로 거래할 수 있는 계정이다. 2026년 6월 말 11,174,788개로 2025년 말보다 48,550개 늘었지만, 사업자 간 중복이 포함된다. 이 숫자는 실인원, 월간 활성 이용자 또는 동일 고객의 유지율을 뜻하지 않는다. [1]

관측 단계	알려주는 것	수익 분석에서 필요한 보완
등록계정 2,655.4만 개	계정 등록 기반의 크기	휴면·중복을 포함하므로 고객 수와 분리
거래 가능 계정 1,117.5만 개	고객확인 이후의 거래 자격	실제 거래 여부·최근 거래 시점
실제 거래활성	일정 기간 실제로 거래한 계정	활성 정의·계정 중복·고객군별 재거래율
수수료 발생 거래	비용을 부담하며 체결한 거래	무료·할인·리워드와 반복 과금 여부

출처: [1] 불임 p.10. 앞의 두 숫자는 2026.06.30 시점값. 뒤의 두 단계는 분석에 필요한 관측 항목으로, 이 조사에 해당 계정 수가 제시됐다는 뜻은 아니다.

잔존 계정과 고객 유지율

신규 계정 증가와 기존 고객 이탈이 동시에 발생해도 총계는 비슷할 수 있다. 유지율은 동일 고객군을 기간에 걸쳐 추적한 자료로 판단해야 한다.

가격 효과와 활동 감소

거래대금은 체결가격과 수량의 곱이다. 금액 감소만으로 거래횟수나 참여자가 같은 비율로 줄었다고 해석할 수 없다.

사업적 의미

큰 계정 기반은 재활성화의 출발점이 될 수 있다. 경제적 가치는 그 계정이 반복적으로 수수료를 발생시키는 거래로 전환되고, 고객 유치·유지 비용을 회수할 때 확인된다.



05 / FEE ECONOMICS

거래량과 점유율에 실질 수익성을 더해야 한다

설명용 모형 | 거래 증가와 가격 경쟁을 동시에 반영한다.

경제적 수익의 연결

수수료를 발생시키는 체결금액 × 경제적 수수료율

- 거래 처리·보안·준법·인력 등 사업비용 = 영업에서 남는 이익의 기반

경제적 수수료율은 할인·환급·리워드를 반영한 분석 개념이다. 이를 차감했다면 뒤의 비용에 다시 포함하지 않는다. 회사의 회계상 수수료 매출과 반드시 일치하지 않는다.

과금 거래금액 지수	수수료율 80	수수료율 100	수수료율 120
80	64	80	96
100	80	100	120
120	96	120	144

설명용 가정: 거래금액과 경제적 수수료율의 기준을 각각 100으로 설정. 각 셀은 거래금액 지수 × 수수료율 지수 ÷ 100이다. 실제 회사의 수수료율·매출·향후 전망을 추정한 값이 아니다.

과금 거래금액이 20% 증가해도 경제적 수수료율이 20% 낮아지면 수익 지수는 96으로 감소한다. 같은 비용 조건에서 수수료율을 20% 낮춘 뒤 기존 수익을 유지하려면 과금 거래금액이 25% 높아야 한다. 이 모형은 점유율 확대와 이익 확대가 자동으로 일치하지 않는 이유를 보여준다.

실제 사례로 빗썸은 2026.2.5~3.13 원화마켓 50종의 메이커 주문에 수수료 면제와 체결금액 0.01%의 리워드를 결합했다. 종목당 일 10만 원의 한도가 있는 조건부 혜택이다. 이는 거래대금과 수익의 연결을 분리해서 볼 이유를 보여주며, 상반기 손익 감소의 원인별 기여를 계량한 결과는 아니다. [8]

실제 실적에 적용할 때의 기준

무료 거래와 할인 거래를 구분하고, 인센티브가 매출 차감인지 비용인지 확인한다. 같은 금액을 두 번 차감하지 않는다. 매수·매도 양쪽 과금, 부가세와 거래대금 집계 기준도 맞춰야 한다. 명목 평균 요율로 회사 매출을 역산하지 않는다. [9]



06 / COMPANY ACCOUNTS

회사 매출과 시장 통계의 경계가 다르다

회사 공시 사례 | 동일한 2026년 상반기를 보되 회계범위와 매출 인식을 구분한다.

회사·회계범위	매출 / 영업수익	영업이익	이익률
두나무 · K-IFRS 연결 [2]	4,080.8억 원	1,114.9억 원	27.3%
빗썸 · 일반기업회계기준 개별 [4]	1,687.7억 원	149.3억 원	8.8%

출처: [2] 연결손익계산서 p.31, [4] 손익계산서 p.23~24. 기간은 모두 2026.01.01~06.30. 이익률은 각 회사 영업이익 ÷ 매출. 범위가 달라 비용효율의 순위를 뜻하지 않으며, 회사 매출 합계와 FIU 집계를 동일시하지 않는다.

두나무: 플랫폼 부문 96.9%

공시의 거래 플랫폼 부문에는 현물 중개 외에 스테이킹 등 여러 서비스가 포함된다. 부문 비중 96.9%를 업비트 현물 거래 수수료 비중으로 좁혀 읽을 수 없다. [2]

빗썸: 분할과 회계기준

공시는 개별 재무제표이며 2025년 인적분할에 따른 중단 사업 재표시가 포함된다. 과거 실적을 연결할 때 계속사업과 비교 수치의 기준을 맞춰야 한다. [4]

비용 대응도 회사마다 달랐다. 공시된 영업비용은 전년 동기 대비 두나무가 17.3% 증가한 반면 빗썸은 35.6% 감소했다. 거래소 전체에 같은 비용 증가 원인을 적용할 수 없으며, 총액 인식과 광고·운영·혜택 비용을 나눠 봐야 한다. [2] [4]

스테이킹의 총액 인식이 만드는 비교 함정

두나무의 2025년 사업보고서는 스테이킹 수익을 당기부터 총액기준으로 변경했고 소급 적용하지 않았으며 당기순이익에는 영향이 없다고 설명한다. 따라서 고객에게 분배되는 보상이 포함된 총액 매출과 거래소의 경제적 보수는 구분해야 한다. 표면 매출 성장이나 이익률 변화만으로 수익모델 개선을 판정하기 어렵다. [3]

TradeLens 판단

회사의 성장성을 비교하려면 같은 기간·회계범위·수익 인식 기준으로 맞춘 뒤 고객에게 귀속되는 금액과 사업비용을 살펴야 한다. 시장 통계의 수수료 의존도와 회사 공시의 사업부문 비중은 서로 다른 지표다.



07 / MARKET STRUCTURE

비수수료 비중만으로 다각화를 평가할 수 없다

공식 실태조사 | 원화마켓과 코인마켓을 다른 사업 집단으로 구분한다.

전체 매출 중 거래수수료의 비중

2026년 상반기 · %

원화마켓 · 5개사



99.7%

코인마켓 · 12개사



8.3%

0

100%

항목	원화마켓	코인마켓
2026년 상반기 영업손익	1,018억 원	-202억 원
일평균 거래대금	약 3.1조 원	약 3.8억 원
거래 가능 계정 · 6월 말	1,115.5만 개	약 2.0만 개
분석의 출발점	거래수수료 의존도가 높음	다른 매출 비중이 높아도 적자

출처: [1] 붙임 p.3, 8, 10. 계정은 중복을 포함한 시점값이다. 두 시장의 거래대금 단위가 다르다. 매출 구성과 영업손익은 각각의 집계이며 적자의 원인을 특정 사업으로 배분한 값이 아니다.

원화마켓은 거래수수료 중심의 대규모 사업 기반을 갖고 있으나 거래 축소에 민감하다. 코인마켓은 거래수수료 비중이 낮아도 전체 영업적자를 기록했다. 따라서 비수수료 매출 비중이 높다는 사실은 양질의 다각화나 흑자 전환을 입증하지 못한다. [1]

실제 경제적 효과의 귀속

거래소가 가져가는 경제적 효과는 매출 비중보다 각 사업이 비용을 차감한 뒤 만들어내는 반복 이익으로 평가해야 한다. 유료 거래를 유지하면서 운영·보호 비용을 감당할 수 있는 규모가 중요하다.



08 / CLIENT ASSET ECONOMICS

이용자 예치금은 거래소의 자기자금과 다르다

자금의 귀속 | 고객자산의 보관, 운용수익의 배분, 회사 수익을 분리한다.

2026년 6월 말 이용자 원화예치금은 5.2조 원이다. 이는 가상자산을 매매하기 위해 맡겨 둔 고객의 금전으로, 거래소가 자유롭게 투자하거나 주주에게 배분할 자기자금과 다르다. 법 시행 안내는 은행의 보관·관리와 이용자에 대한 예치금이용료 지급을 규정한다. [1] [5]

구분	경제적 성격	분석에서 확인할 것
이용자 원화예치금	고객의 거래 대기자금	기간 말 잔액과 순유입·유출을 구분
예치금의 운용수익	이용료와 관련 비용을 고려하는 재원	은행 수익·비용·고객 지급액의 배분
거래소 자기자금	회사가 실제 보유하는 고유 재원	고객 관련 자산·부채를 제외한 가용성
회사의 경제적 이익	수익에서 비용·고객 귀속분을 차감	회계손익과 현금흐름·자본지출의 차이

예치금 이용료율의 산정

DAXA 모범규준은 예치금에서 발생하는 운용수익과 관련 직·간접 비용을 감안해 이용료율을 산정하도록 한다. 따라서 고객 예치금 × 시장금리를 그대로 거래소의 추가 이익으로 계산할 수 없다. [6]

예치금이 8.1조 원에서 5.2조 원으로 줄었다는 사실만으로 감소액 2.9조 원의 최종 목적지를 알 수는 없다. 총예치금 잔액은 고객 입출금·수수료 등 여러 현금 흐름의 결과다. 이를 해외 거래소로 이동한 금액이나 거래소 자체 현금의 감소액으로 해석할 수 없다. [1]

성장과 현금의 연결

예치금과 수탁자산은 서비스 기반의 크기를 보여준다. 회사의 현금창출력을 판단할 때는 고객자산을 제외한 재원, 실제 보수, 운영비용과 필요한 투자를 별도로 확인해야 한다.



09 / DIVERSIFICATION TEST

다각화는 실제 보수와 비용을 통과해야 한다

사실과 설명용 가정 | 새 상품의 규모와 거래소에 남는 이익을 구분한다.

설명용 스테이킹 모형 · 회사 전망 아님

업비트의 공개 안내상 검증 수수료는 스테이킹 보상의 10%다. [7]

설명용으로 평균 스테이킹 자산 1조 원, 연간 보상률 3%, 자산가격 일정을 가정하면 총 보상은 300억 원이다. 고객 뒤편은 270억 원, 거래소의 경제적 보수는 30억 원이며 여기서 노드·운영 비용 등이 추가 차감된다.

계산: 1조 원 × 3% = 300억 원, 300억 원 × 10% = 30억 원. 실제 운용규모·보상률·수익 예측이 아니다. 경제적 보수와 회사의 총액 기준 회계 매출 인식액은 다를 수 있다. [3]

사업·지표	판단에 필요한 연결	잘못된 연결
스테이킹	자산·보상 → 회사 보수 → 비용 차감	스테이킹 원금·고객 뒤편까지 회사의 경제적 보수·이익으로 간주
보관·기관 서비스	유료 계약 → 보관보수 → 보안·준법 비용	수탁고 증가만으로 흑자 전환 판단
신규 상품	반복 이용 → 실질 과금 → 공헌이익	출시 건수·가입 증가를 이익으로 연결

FIU 조사에 포함된 지갑·보관업자 9개사는 2026년 상반기 매출 58억 원, 영업손실 186억 원을 기록했다. 6월 말 총 수탁고는 2,304억 원이었다. 보관사업 자체가 수수료 사이클의 대안이 될 가능성과 현재의 수익성은 구분할 필요가 있다. 이 집계는 거래소의 스테이킹 부문 실적이 아니다. [1]

다각화의 합격 기준

본업 거래대금이 약해도 신규사업이 고객 귀속분과 직접 비용을 차감한 뒤 반복 공헌이익을 만들고 전체 손익을 안정시키는가를 본다. 비수수료 매출의 비중이 높아지는 것만으로는 충분하지 않다.



10 / SCENARIOS AND COUNTERARGUMENT

거래 회복과 사업모델 개선은 구분된다

TradeLens 분석 | 단기 업황 회복, 가격 경쟁, 수익 다변화를 다른 경로로 본다.

경로	관측할 변화	사업적 해석
거래 회복	수수료 발생 거래가 늘고 경제적 수수료율이 유지된다.	비용 증가가 제한되면 이익 회복 가능. 거래 의존 구조는 남는다.
점유율 경쟁	거래가 늘어도 할인·리워드가 커지고 고객 유치비가 증가한다.	명목 거래 회복과 실제 수익성의 방향이 같릴 수 있다.
수익 다변화	거래가 약해도 보관·스테이킹 등에서 반복 공헌이 이익 발생한다.	본업 변동을 완충하는 이익이 지속될 때 사업모델 개선으로 평가한다.

반대 논리: 계정 기반과 영업레버리지는 회복에도 작동한다

거래 가능 계정이 소폭 늘었다는 사실은 재활성화할 수 있는 기반이 유지됐을 가능성을 보여준다. 거래가 회복되는 동안 비용 증가가 작다면 이익은 매출보다 빠르게 개선될 수 있다. 따라서 이번 상반기 실적을 영구적인 수요 소멸이나 장기 수익성의 상한으로 읽을 이유는 없다. [1]

다만 회복의 질은 구분해야 한다

가격 상승으로 원화 환산 거래금액이 늘어나는 경우, 무료·할인 거래가 늘어나는 경우, 실제 유료 고객의 반복 거래가 늘어나는 경우는 경제적 의미가 다르다. 매출 회복의 원천과 비용을 함께 봐야 한다.

현재의 판단

원화마켓은 여전히 거래수수료를 중심으로 수익을 만드는 사업이다. 단기 거래 반등은 이익 회복의 계기가 될 수 있으나, 거래량이 낮아도 남는 반복 이익이 확인돼야 수익 다변화에 대한 평가를 높일 수 있다.



11 / MONITORING AND FALSIFICATION

다음 공시에서 무엇을 확인할 것인가

후속 관측 기준 | 회복의 신호와 현재 판단을 바꿀 증거를 함께 제시한다.

확인할 지표	회복·다각화 평가를 높이는 신호	평가를 낮추는 신호
실제 거래활성	동일 고객군의 재거래와 수수료 발생 거래가 개선	계정은 늘지만 활동·과금 지표가 계속 악화
거래의 실질 수익성	할인·인센티브 이후 수익성이 유지	거래가 늘어도 비용 차감 후 수익성이 하락
비용 대응력	거래·매출 회복보다 비용 증가율이 낮음	보호·운영·유치 비용이 수익 회복을 상쇄
신규사업의 기여	고객보상·직접 비용 차감 후 반복 이익 공개	매출·수탁고는 늘어도 이익과 현금 회수가 부진
본업과의 독립성	거래 위축기에도 신규사업이 전체 이익을 완충	신규사업도 자산가격·거래량과 함께 크게 위축

거래 회복과 비용 안정은 이번 하락을 사이클과 영업레버리지로 설명하는 근거를 강화한다. 반면 거래대금이 계속 약한데도 수수료 사업이 전체 이익 하락을 지속적으로 상쇄한다면, 매출 구성상 완충 규모가 작다는 현재 평가를 높여야 한다.

최종 판단

국내 가상자산거래소의 핵심 과제는 계정 규모를 반복적인 유료 거래와 이익으로 연결하는 것이다. 원화마켓의 99.7% 수수료 의존도는 거래 사이클에 대한 노출이 여전히 큰 매출구조를 보여준다. 다각화의 가치는 새로운 상품명보다 고객 귀속분과 비용을 차감한 뒤 남는 반복 이익으로 판단해야 한다. [1]

표는 후속 관측을 위한 TradeLens의 분석 기준이다. 모든 지표가 현재 공시되거나 이미 개선됐다는 뜻은 아니다. 회사·사업별 회계범위와 기간을 맞춰 적용한다.



12 / SOURCE REGISTER

통계·공시·서비스 구조의 원문 근거

본문의 청록색 출처번호, 아래 자료명과 원문 열기는 같은 원문에 연결된다.

01. 금융정보분석원·금융감독원 | 2026년 상반기 가상자산사업자 실태조사 결과

[원문 열기](#)

2026.10.01 배포 · 공식 실태조사 · 불임 p.1~3, 8~13: 거래·계정·손익·수익구성

02. 두나무 | 반기보고서 (2026.06)

[원문 열기](#)

2026.08.14 공시 · K-IFRS 연결 · p.12: 사업부문, p.31: 손익, p.70: 영업비용

03. 두나무 | 사업보고서 (2025.12)

[원문 열기](#)

2026.03.30 공시 · 연결 주석 2.17, p.57: 스테이킹 수익의 총액 인식 변경

04. 빗썸 | 반기보고서 (2026.06)

[원문 열기](#)

2026.08.14 공시 · 일반기업회계기준 개별 · p.11, 23~24, 29, 47: 매출·손익·기준·분할

05. 금융위원회 | 가상자산이용자보호법 시행 안내

[원문 열기](#)

2024.07.17 · 법 시행 공식 안내 · 예치금 보관·이용료, 고객자산 분리, 감시·보호의무

06. 디지털자산거래소 공동협의체 DAXA | 이용자예치금 이용료율 산정 모범규준

[원문 열기](#)

2024.11.07 · 자율규제 원문 · PDF p.1~4: 운용수익·직간접 비용·이용료 산정

07. 업비트 | 스테이킹 서비스 이용 수수료가 있나요?

[원문 열기](#)

2026.10.17 기준 · 공식 서비스 안내 · 스테이킹 보상의 10% 검증 수수료

08. 빗썸 | 메이커 수수료 면제·0.01% 리워드 이벤트 안내

[원문 열기](#)

2026.02.05 공지 · 회사 이벤트 조건 · 02.05~03.13 적용, 50종·종목별 한도

09. 업비트 | 거래 수수료는 얼마인가요?

[원문 열기](#)

2026.10.17 기준 · 공식 서비스 안내 · 체결금액·매수/매도 과금·부가세·이벤트

쪽수는 원문 인쇄 쪽수 기준이다. FIU PDF는 좌우 2면 편집이며 불임 번호를 사용했다. 공시의 비교기간·회계범위와 서비스 안내의 적용 기준일을 구분한다.



13 / METHODOLOGY & USE

자료·계산 기준과 보고서 이용 안내

공식 조사, 회사 공시, TradeLens 해석과 설명용 가정을 구분한다.

항목	적용 기준
기준일·조사범위	2026.10.17. 핵심 통계는 2026.01.01~06.30 / 06.30 말. FIU 조사 17개 거래소와 지갑·보관업자 9개사를 구분. 사업자 제출값이며 국가승인통계가 아니고 일부 가결산을 포함.
비교·계정 정의	2025년 하반기는 최신 FIU 보고서 안의 비교값을 사용. 계정은 중복 포함 고객확인 완료 계정으로 실제 활동 고객·실인원·고객 유지율과 구분.
회사 회계범위	두나무: K-IFRS 연결. 빗썸: 일반기업회계기준 개별. FIU 집계와 합산·대조해 점유율을 산출하지 않음. 매출 인식과 분할에 따른 비교 기준을 구분.
실적 계산	비용 = 매출 - 영업이익. 이익률 = 영업이익 / 매출. 상쇄율 = 비용 감소액 / 매출 감소액. 현금흐름이나 고정비를 직접 추정한 계산이 아님.
설명용 가정	6쪽: 과금 거래금액·경제적 수수료율의 기준지수 100. 10쪽: 평균 스테이킹 자산 1조 원, 연 보상을 3%, 가격 일정, 검증 수수료 10%. 회사 실적 전망 아님.

금액은 원화 기준. 1조 원 = 10,000억 원. 증감률은 공식 발표값과 자체 계산을 구분하고 자체 계산은 반올림 후 표기한다. 고객 예치금·보상·거래대금·수익을 서로 합산하지 않는다.

면책고지

본 보고서는 디지털자산·시장구조 및 관련 사업의 성장성·수익성에 관한 일반적인 정보 제공을 목적으로 합니다. 매수·매도 의견·시점, 적정 가격·목표가격 및 이용자별 투자자문은 제공하지 않습니다. 수록 정보와 분석은 작성일 기준이며 정확성·완전성·최신성을 보장하지 않습니다. 전망·가정 및 예시 계산에는 불확실성이 있으며 원금이나 투자수익을 보장하지 않습니다. 투자판단은 이용자의 책임으로 이루어져야 합니다. 관계 법령상 책임이 인정되는 경우를 제외하고, 트레이드렌즈는 본 보고서 이용에 따른 투자손실에 책임을 지지 않습니다.

저작권 및 이용 제한

본 보고서의 서술·도표·디자인·편집 및 구성 중 트레이드렌즈가 권리를 보유한 부분은 관계 법령에 따라 보호됩니다. 개인 열람·보관 외에 사전 서면 동의 없이 전부 또는 일부를 수정·편집·번역·재가공하거나 복제·전송·재게시·재배포·판매할 수 없습니다. 유료·무료 제공 및 파일·화면 캡처 등 형태를 불문하며 로고·출처·권리표시를 제거하거나 제3자 명의로 배포하는 행위도 금지합니다. 다만 관계 법령상 허용되는 이용과 제3자 자료의 개별 이용허락조건은 그에 따릅니다. 공유는 트레이드렌즈 공식 게시페이지의 원문 링크를 이용해 주시기 바랍니다.