



판결로 확인하는 사건의 결과

가게는 넘겨받고 잔금은 미룬다면,
실제 인수 경위로 지급 책임을 묻다.

2억 6,684만 3,040원 인용

대금청구 인용

영업양도대금·물품대금 및 지연손해금





주 문

1. 피고들은 연대하여 원고에게 266,843,040원 및 그 중 124,843,040원에 대하여는 2016. 12. 1.부터, 142,000,000원에 대하여는 2017. 3. 1.부터 각 2019. 2. 22.까지는 연 6%, 그 다음날부터 2019. 5. 31.까지는 연 15%, 그 다음날부터 다 갚는 날까지는 연 12%의 각 비율로 계산한 돈을 지급하라.
2. 원고의 피고들에 대한 나머지 청구들 각 기각한다.
3. 소송비용은 피고들이 부담한다.
4. 제1항은 가집행할 수 있다.

청 구 취 지

주문 제1항에서 연 12%로 인정된 부분에 대하여 연 15%로 구하는 외에는 주문 제1항과 같다.

이 유

1. 기초사실

원고는 자신의 자본과 E로부터 받은 금원을 합하여 화장품소매업을 운영하기로 하고, 2016. 7. 4. 송판심으로부터 서울 중구 (이하 '이 사건 상가'라 한다)을 보증금 70,000,000원, 월세 4,600,000원에 임차하고, 2016. 7. 28. '이'라는 상호로 화장품 등 도매업을 하는 피고 C로부터 182,017,775원 상당의 화장품을 매수한 ; '라는 상호로 화장품 도소매업에 관한 사업자등록을 마쳤다.



01 의뢰인이 마주한 문제

영업을 넘긴 뒤에도 대금이 지급되지 않아 의뢰인은 소송을 진행했습니다. 합의 내용뿐 아니라 실제 영업의 인수와 행정상 변경 경과를 함께 확인하는 것이 중요했습니다. 이 사건은 거래를 마친 뒤 남은 잔금 등을 구체적인 지급 청구로 연결한 사례입니다.

이 사건은 화장품 도매업과 관련한 영업 및 물품 거래를 둘러싼 분쟁이었습니다. 해울은 무엇이 실제로 양도되었고 어떤 금액이 아직 지급되지 않았는지 정리하여 청구를 구성하였습니다. 양도 계약의 명칭만 강조하기보다 사업이 넘어간 과정과 지급의무의 근거를 법원에 설명하는 일이 필요했습니다.

02 결과를 가른 쟁점

영업양도 분쟁에서는 당사자 사이의 합의와 실제 사업 운영의 변화가 함께 검토되어야 합니다. 서류에 약정이 남아 있더라도 상대방이 그 의미나 이행 여부를 다투면, 거래가 진행된 과정을 뒷받침할 다른 자료가 중요해집니다. 이 사건에서는 이미 작성된 합의서, 관계자의 증언, 사업이 양도되었다는 사실을 보여주는 행정 정보가 근거가 되었습니다.

각 자료는 서로 다른 부분을 설명합니다. 합의서는 약속의 내용을, 증언은 거래의 경위를, 행정 정보는 사업 이전이 실제로 이루어진 정황을 뒷받침합니다. 해울은 이런 자료를 연결하여 의뢰인의 청구가 단순한 지급 요구에 그치지 않고 구체적 거래 사실에 기초한다는 점을 설명하였습니다.

대응의 핵심

넘겨준 사업의 가치, 미뤄지는 약속으로 남길 수는 없습니다.

넘겨준 사업의 가치, 미뤄지는 약속으로 남길 수는 없습니다.

사업을 넘기고 받지 못한 대금. 해울은 2억 6,684만 3,040원 지급 판결을 받았습니다.

- 영업을 인수한 상대방이 잔금을 지급하지 않는다면?
- 명의 변경은 끝났는데 양도대금을 부인한다면?
- 인수 경위와 증인 진술로 약정을 설명해야 한다면?

결과를 만들어낸 해울에 맡기십시오.

이제 당신의 편에서 싸우겠습니다.



03 법무법인 해율의 대응

법무법인 해율은 영업양도대금과 물품대금의 지급을 구하는 소송에서 의뢰인을 대리하였습니다. 당사자들이 작성한 합의서의 내용을 제시하고 증인신문을 진행하였으며, 영업 양도 사실을 뒷받침하는 행정 정보를 활용하여 청구의 근거를 설명하였습니다. 계약 내용과 실제 이행을 함께 보여주는 방식으로 분쟁에 대응하였습니다.

사업을 넘기는 거래에는 시설·재고·운영 관계 등 여러 요소가 얹힐 수 있습니다. 따라서 의뢰인이 기억하는 사정을 법원이 확인할 수 있는 자료와 연결하는 과정이 중요합니다. 이 사례는 서면 한 장에만 기대지 않고 합의, 증언, 외부 기록을 함께 제시해 미지급 대금에 대한 책임을 구체화한 사건입니다.

04 판결 결과와 의미

법원은 피고들에게 연대하여 **2억 6,684만 3,040원과 지연손해금을 지급**하도록 하였습니다. 청구한 원금은 인정되었고, 일부 지연손해금 청구는 받아들여지지 않았습니다. 소송비용은 피고들이 부담하도록 하였으며 금전 지급 부분의 가집행도 허용하였습니다.

영업을 이미 넘겼다는 사실 때문에 대금을 받을 협상력이 사라졌다고 느낄 수 있습니다. 그러나 실제 이전 경위와 지급 약속을 보여주는 기록을 확보하면 청구를 뒷받침할 근거를 정리할 수 있습니다. 이 사건은 미지급 대금의 규모만큼이나 거래를 설명하는 자료의 연결이 중요하다는 점을 보여줍니다.

결과의 핵심

사업을 넘기고 받지 못한 대금. 해율은 2억 6,684만 3,040원 지급 판결을 받았습니다.

잘할 수 있다는 변호사는 많습니다.

해율은 이미 해낸 결과로 답합니다.

사업을 넘기고 받지 못한 대금. 해율은 2억 6,684만 3,040원 지급 판결을 받았습니다.

- 영업양도대금과 재고·물품대금이 함께 남아 있다면?
- 거래 과정을 아는 사람이나 사업 이전 자료가 있다면?
- 넘겨준 사업의 대가를 소송으로 청구하고 싶다면?

결과를 만들어낸 해율에 맡기십시오.

이제 당신의 편에서 싸우겠습니다.