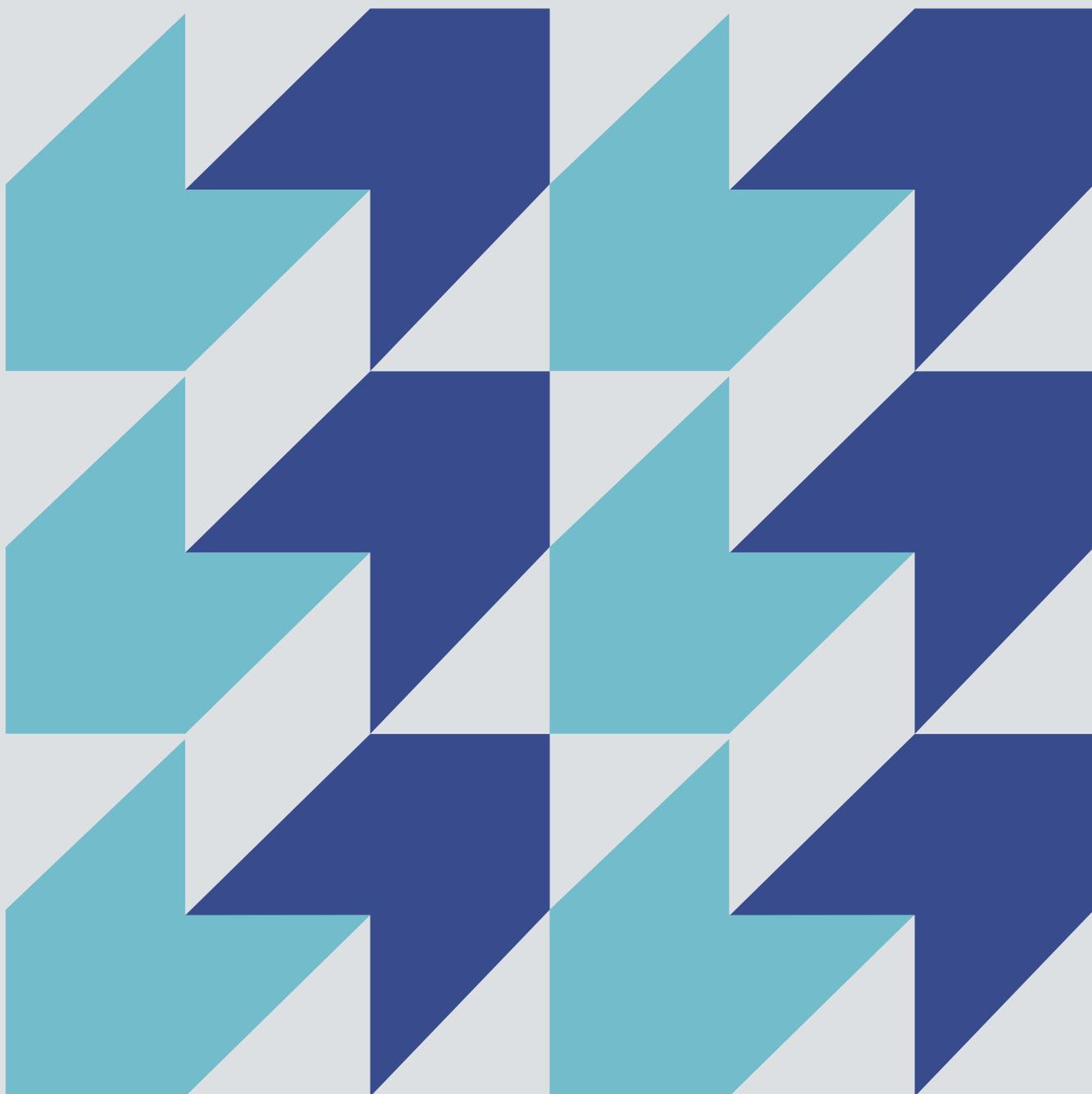


Market Watch

2024 vol.34 **1Q**

Korea Venture Investment Corporation
Quarterly Journal

모태 출자펀드 결성/투자/회수 동향
해외 VC 투자/펀드 동향
우수 투자기업 10
우수 K-스타트업
우수 VC



MarketWatch

관련 유의사항

KVIC MarketWatch는 벤처투자모태조합 등의 운용 성과를 공개하여 중소기업 및 벤처기업 등의 투자를 활성화하고 산업 구조를 고도화함으로써 국민경제를 균형 있게 발전시키기 위한 공익적 목적을 달성하기 위하여 한국벤처투자가 작성한 것입니다.

본 보고서는 특정 기업에 대한 투자 추천 또는 권유를 위한 목적으로 작성되지 않았으므로 본 보고서의 어떤 내용도 투자 판단의 근거가 될 수 없으며 본 보고서 내용을 근거로 한 투자 결과에 대하여 당사는 일체의 책임이 없음을 밝힙니다.

한편, 당사는 본 보고서 내용의 정확성과 완전성을 보장하지 않으며 본 보고서에 기재된 정보와 의견은 통지 없이 변경될 수 있습니다. 본 보고서 및 그에 기재된 내용에 대한 일체의 권리는 당사에 있습니다. 언론사가 보도의 목적으로 본 보고서에 포함된 정보를 인용하는 경우를 제외하고는, 본 보고서의 내용 및 이를 통하여 지득 또는 파생된 정보의 전부 또는 일부를 당사의 사전 서면 동의 없이 무단 인용, 복제, 변형, 배포, 게시하는 등의 행위를 금지합니다.

또한 본 보고서와 관련하여 한국벤처투자가 보유하고 있는 데이터는 공개하기 어려움을 양해해주시기 바랍니다.

「KVIC MarketWatch」는 민간 주도의 벤처생태계 조성을 목표로 한국벤처투자가 벤처투자모태조합을 운용하며 쌓아온 시장 정보를 민간과 공유하기 위해 발간하는 계간 저널입니다.

Contents

모태 출자펀드 결성/투자/회수 동향	06
모태 출자펀드 투자 산업 동향	14
해외 VC 투자/펀드 동향	18
우수 투자기업 10	44
우수 회수기업 10	64
우수 K-스타트업	68
우수 VC	72
KVIC Insight	78

발행처 한국벤처투자
발행인 신상한
문의사항 marketwatch@kvic.or.kr
주소 서울특별시 서초구 서초대로45길 16 한국벤처투자빌딩
편집·기획 한국벤처투자 www.kvic.or.kr
디자인 ㈜케이에스센세이션



Market Watch



모태 출자펀드 결성/투자/회수 동향 모태 출자펀드 투자 산업 동향 해외 VC 투자/펀드 동향

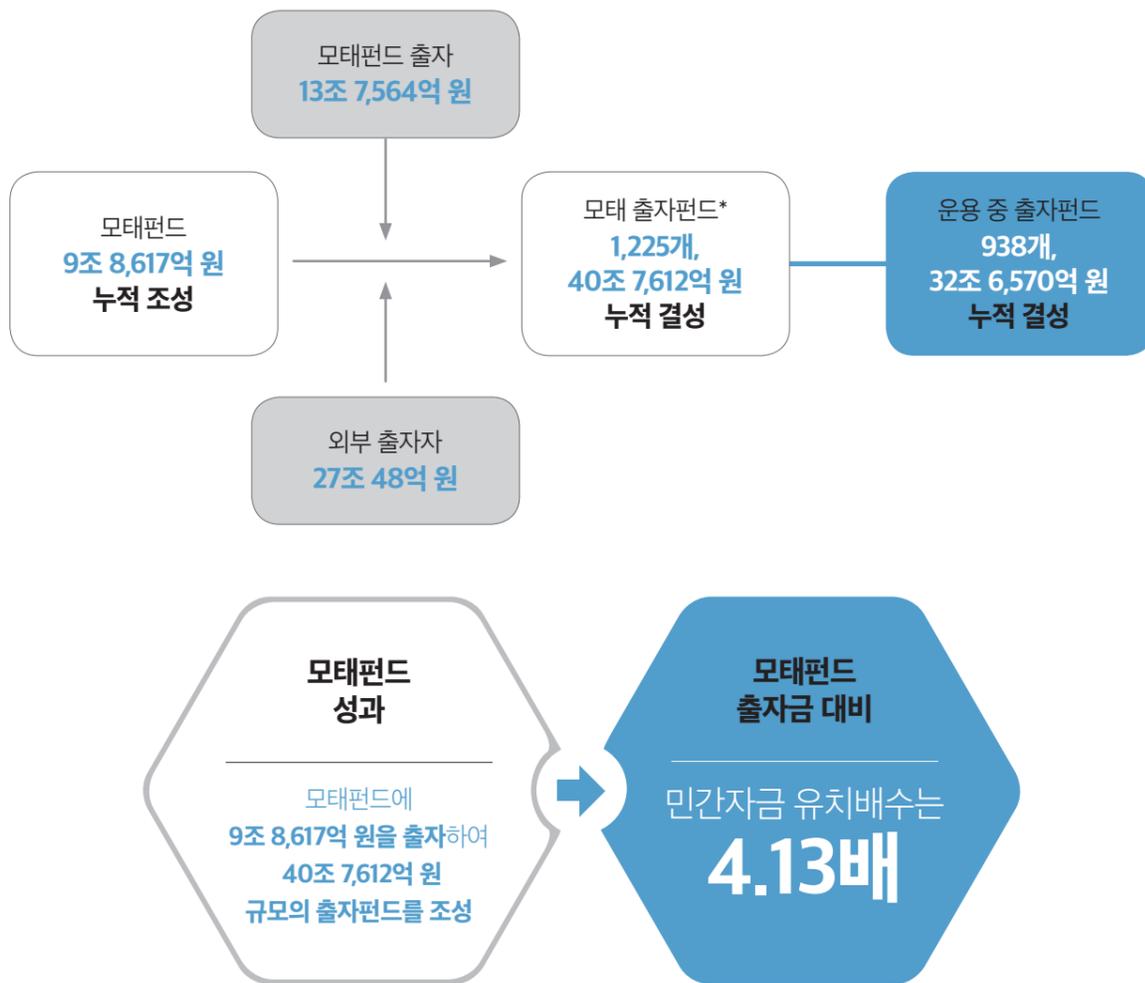
해당 보고서는 분기를 기준으로 발간되며,
이번 호에서는 2024년 1분기 데이터를 분석하였습니다.

01 모태펀드 개요

* 벤처투자조합, 신기술사업투자조합, 경영참여형사모집합투자기구(PEF), 기업구조조정조합(CRC), 개인투자조합 포함
** 전체 투자 실적은 업체 수 중복을 제거한 수치

2024년 3월 말 기준 한국모태펀드(이하 '모태펀드')의 누적 조성재원은 총 9조 8,617억 원이다. 외부출자금은 소폭 증가한 27조 48억 원을 유치하여 누적으로 1,225개*, 40조 7,612억 원 규모의 출자펀드를 결성하였다. 이중 운용 중인 출자펀드는 938개, 32조 6,570억 원 규모이다. 모태펀드 설립 이후 현재까지 10,066개 사**에 투자가 집행되었다.

그림 1 - 모태펀드 운용 현황



02 모태 출자펀드 결성

2024년 1분기 모태 출자펀드 신규 결성 조합

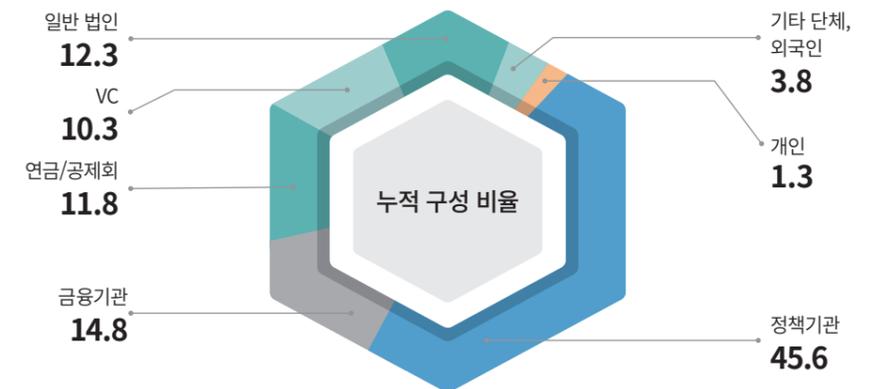
2024년 1~3월 신규 결성 펀드는 9개, 2,660억 원 규모이다. 이 중 가장 큰 규모로 결성된 펀드는 '라구나 스케일업 펀드 제6호' 및 '얼머스 2024 세컨더리 투자조합'으로 각 500억 원 규모이다.

모태 출자펀드 출자자 구성(누적)

2024년 3월 말 현재 모태 출자펀드의 출자자 구성(누적)은 그림 2, 표 1]과 같다. 모태펀드를 포함한 정책금융이 18조 5,872억 원(45.6%)을 출자하여 가장 큰 비중을 차지하였고, 다음은 금융기관 6조 278억 원(14.8%), 연기금 4조 7,993억 원(11.8%) 순인 것으로 나타났다. 당해 연도 신규 결성된 출자펀드의 출자자 구성을 살펴보면 정책금융(1,275억 원) 다음으로, 금융기관(645억 원), 일반법인(492억 원) 순서를 기록하였다.

그림 2 - 모태 출자펀드 출자자 구성 현황(누적)

(단위: %)



출처 한국벤처투자

표 1 — 모태 출자펀드 출자자 구성 현황(누적)

(단위 : 억 원)

구분	정책기관	금융기관	연금/공제회	VC	일반 법인	개인	기타 단체, 외국인	합계
24.3	1,275	645	-	112	492	97	40	2,660
누적	185,872	60,278	47,993	42,120	50,273	5,462	15,614	407,612

출처 한국벤처투자
* 결성연도 기준

조합원 분류기준(KVCA 기준 참고)

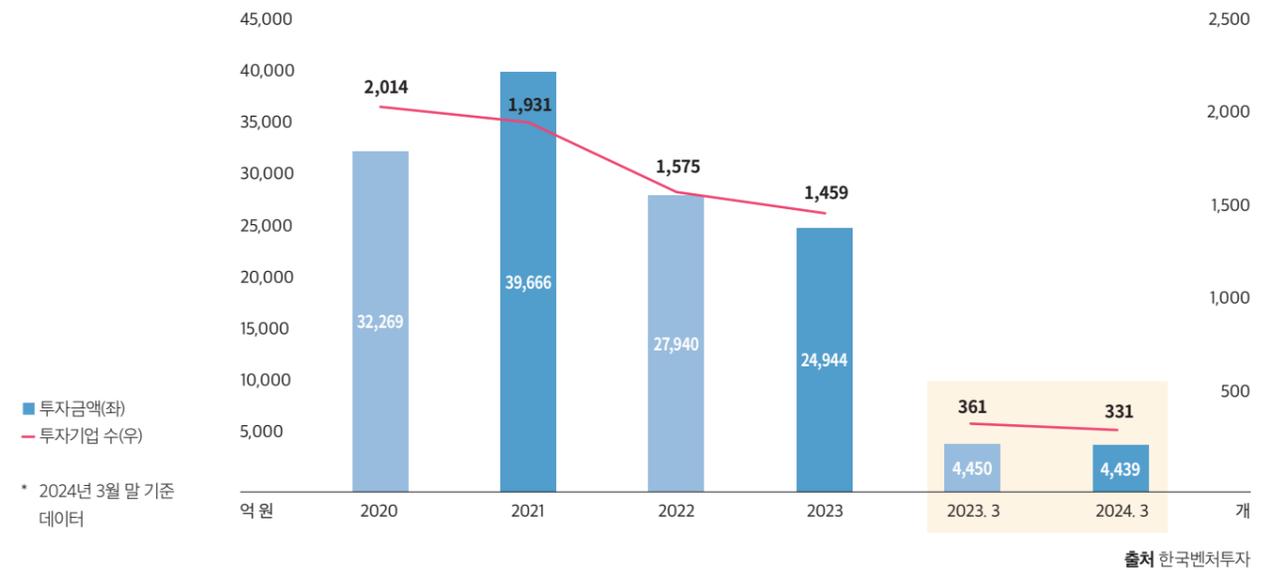
구분	상세 분류	분류 기준	
정책금융	모태펀드	한국벤처투자에서 운영하는 한국모태펀드	
	기타 정책기관	정부, 지자체, 기금(국가재정법 제5조에 따른 정부기금 등 공적 기금), 산업은행, 기타 모펀드	
	성장금융	한국성장금융	
민간출자	금융기관 (산은 제외)	은행, 저축은행, 보험사, 증권사, 집합투자기구, 여전사, 신기술조합, 금융투자업, 벤처투자조합, VC 등	
	연금/공제회	연금	국민연금, 기업연금 등
		공제회	경찰공제회, 과학기술인공제회, 군인공제회, 대한소방공제회, 지방행정공제회, 교직원공제회, 지방재정공제회, 교정공제회 등
	벤처캐피탈(VC)	업무집행조합원(창투자, 신기술사, LLC, 창업기획자 등)	
	일반법인	영리 목적의 법인	
	개인	개인 및 특정금전신탁	
	기타 단체, 외국인	KIF, 재단, 사단, 학교법인, 종교단체 등, 외국 소재 개인 및 법인	

03 모태 출자펀드 투자

모태 출자펀드 신규 투자 동향

2024년 1분기 누적(1~3월) 기준 216개 모태 출자펀드가 331개 기업에 총 4,439억 원을 투자하였다. 2024년에도 벤처투자심리 위축이 계속됨에 따라 이번 연도 투자금액과 기업 수 기준 모두 전년 동기 대비 각각 0.2%, 8.3% 감소하였다.

그림 3 — 최근 5년 투자 추이



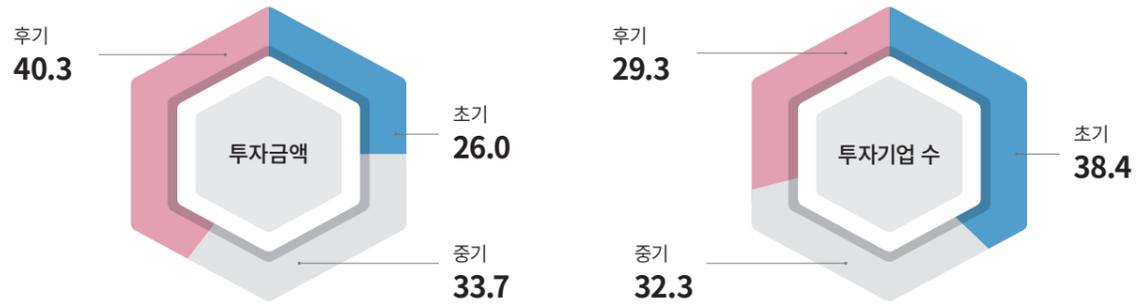
업력별 신규투자

2024년 1분기 기준으로 모태 출자펀드 신규투자를 업력별로 나누어 살펴보면 창업 후 3년 이내 초기기업에는 1,154억 원(26%), 3년 초과 7년 이하인 중기기업에 1,498억 원(33.7%), 창업 후 7년 초과된 후기기업에 1,787억 원(40.3%)이 투자되었다. 투자기업 수* 기준으로 살펴보면 초기기업 127개 사(38.4%), 중기기업 107개 사(32.3%), 후기기업 97개 사(29.3%) 순이다.

업력별 세부사항을 살펴보면 전년 동기 대비 가장 크게 투자금액이 감소한 업력은 중기로 전년 동기 대비 투자금액이 8.1% 감소하였다. 그 뒤를 이어 초기기업에 대한 투자금액은 전년 동기 대비 4.4% 감소했다. 반면에 후기기업은 22.3% 증가하였다.

단위 기업당 투자금액을 보면 초기기업의 단위 기업당 투자금액은 9.1억 원을 기록하며 전년 동기 대비 8.4% 감소하였다. 중기기업은 전년 동기 대비 2.1% 감소한 14억 원, 후기기업은 전년 동기 대비 15.1% 감소한 18.4억 원을 기록하였다.

그림 4 — 2024년 1분기(1~3월) 모태 출자펀드 업력별 신규 투자 (단위: %)



* 총투자기업 수 331개(조합 간 업체 수 중복을 제거한 수치)

출처 한국벤처투자

지역별 신규투자 및 업종별 신규투자

2024년 1분기 기준 모태 출자펀드 신규투자를 지역별로 살펴보면 서울·경기·인천을 포함한 수도권 소재 기업에 대한 투자금액은 3,373억 원(76%)으로 가장 높은 비중을 차지하였다. 비수도권 기업에 대한 투자는 929억 원(20.9%), 해외 소재 기업 투자는 137억 원(3.1%)이 이루어진 것으로 나타났다. 전체 투자규모는 전년 동기 대비 5% 증가했는데, 그중에서도 해외 소재 기업에 대한 투자가 전년 동기 대비 124.6% 증가하며 가장 큰 증가율을 보였다. 수도권 기업에 대한 투자금액은 전년 대비 12.1% 증가했으나 비수도권 기업은 19.6% 감소하였다.

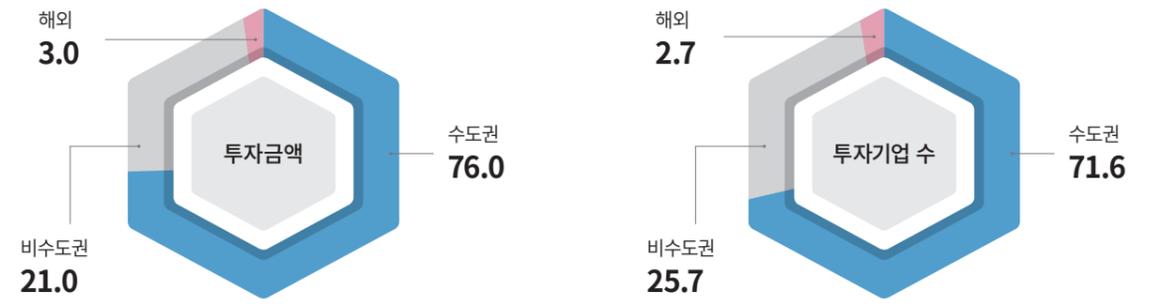
권역별 투자기업 수를 살펴보면 수도권 소재의 기업 237개 사(71.6%), 비수도권 소재 기업 85개 사(25.7%), 해외 소재 기업 9개 사(2.7%)에 투자가 이루어졌다. 전년 동기 대비 수도권(5.3%)과 해외(12.5%)는 증가했고, 비수도권(-3.4%)은 감소한 수치이다.

수도권의 경우 서울·경기·인천 모두 전년 동기 대비 투자금액이 상승세를 보였다. 서울의 경우 165개 사(3.1% YoY)에 2,231억 원(4.2% YoY)의 투자가 이루어졌으며, 경기의 경우 66개 사(11.9% YoY)에 991억 원(36.5% YoY)의 투자가 이루어졌다. 인천의 경우도 전년 동기 대비 투자금액은 51억 원으로 10.9% 증가하였고, 투자기업 수(6개, 0%)는 동일하다.

5대 광역시의 경우 55개 기업에 641억 원의 투자가 이루어지며, 전체 투자금액의 14.4%를 차지하였다. 5대 광역시 중 대전 지역에 319억 원이 투자되며 5대 광역시 중 투자금액 1위를 차지한 반면, 광주에는 36억 원이 투자되며 가장 낮은 투자금액 수치를 보였다.

기타 지방의 경우 30개 기업에 288억 원이 투자되었는데 이는 전년 동기 대비(35개 사, 454억 원)에 비해 기업 수와 투자금액이 모두 하락하였다. 투자금액 기준으로는 충남 지역에 110억 원이 투자되었으며, 기타 지방 내에서는 가장 큰 투자규모를 기록하였다. 단위 기업당 투자금액의 경우도 충남이 22억 원으로 지역 중에서 가장 높은 수치를 기록하였다.

그림 5 — 2024년 1분기 모태 출자펀드 지역별 신규 투자 (단위: %)



* 총투자기업 수 331개(조합 간 업체 수 중복을 제거한 수치)

** 지역 구분 기준: [수도권] 서울, 인천, 경기, [비수도권] (5대 광역시) 부산, 대구, 광주, 대전, 울산, (지방) 강원, 경남, 경북, 전남, 전북, 제주, 충남, 충북, 세종

출처 한국벤처투자

2024년 1분기 출자펀드 신규투자 비중이 가장 높은 업종은 ICT서비스로 총 1,210억 원이 투자되며 전체 투자 규모의 27.3%를 차지하였다. 그 뒤를 이어 바이오/의료 649억 원(14.6%), 전기/기계/장비 607억 원(13.7%)이 투자되며 차례로 2위, 3위를 기록하였다. 단위 기업당 투자금액은 바이오/의료가 16.2억 원으로 모든 업종 중 가장 높은 수치를 기록하였으며, 그 뒤를 이어 전기/기계/장비가 14.8억 원으로 2위를 기록하였다.

그림 6 — 2024년 1분기 모태 출자펀드 업종별 신규 투자 (단위: %)



번호	구분	비중(업체)
1	ICT서비스	27.3
2	바이오/의료	14.6
3	전기/기계/장비	13.7
4	유통/서비스	12.1
5	영상/공연/음반	11.7
6	기타	7.3
7	ICT제조	5.7
8	게임	4.5
9	화학/소재	3.2

번호	구분	비중(업체)
1	ICT서비스	26.9
2	영상/공연/음반	18.1
3	유통/서비스	13.9
4	전기/기계/장비	12.4
5	바이오/의료	12.1
6	게임	5.7
7	ICT제조	5.4
8	기타	5.4
9	화학/소재	4.5

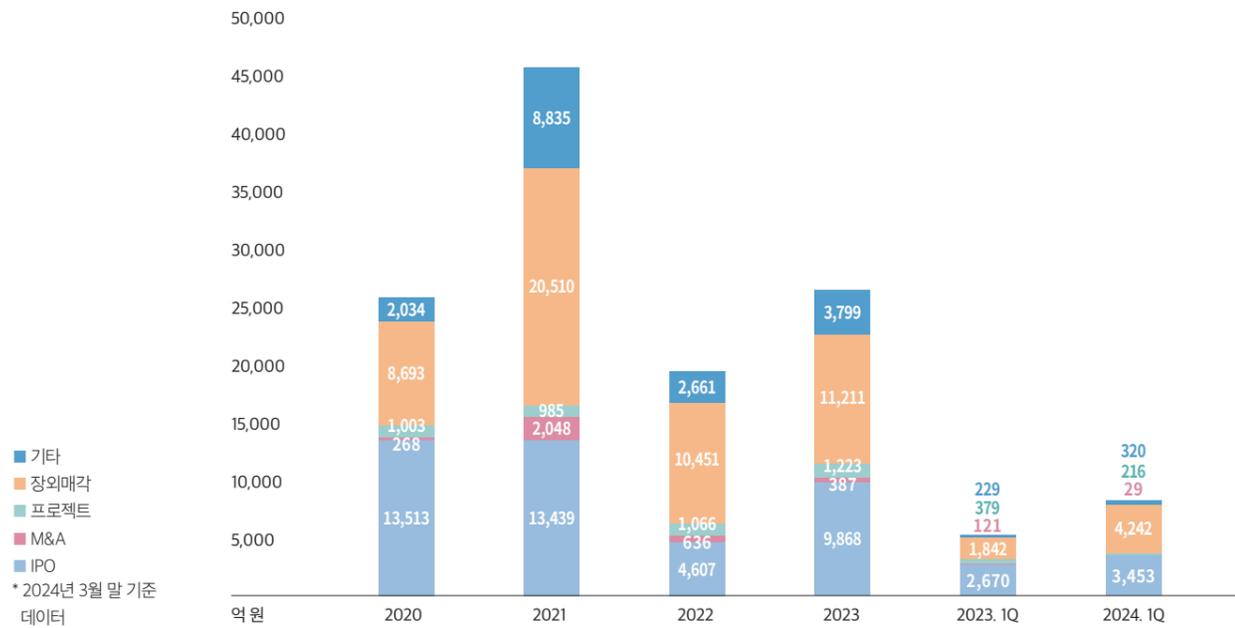
출처 한국벤처투자

04 모태 출자펀드 회수

모태 출자펀드 회수 동향

2024년 1분기 누적(1~3월) 기준 총 8,260억 원을 회수하며, 투자원금 대비 2.7배의 회수 수익배수를 기록하였다. 전년도 1분기 회수 총액은 5,241억 원으로 전년 동기 대비 3,019억 원(57.6%) 증가하였다. 회수 유형별로는 장외매각이 4,242억 원(51.4%)으로 가장 높고 그다음은 IPO가 3,453억 원(41.8%)으로 두 번째로 높은 것으로 나타났다.

그림 7 - 최근 5년 누적 회수 추이



출처 한국벤처투자



01 2024년 1분기 산업별 투자 동향

2024년 1분기 모태 출자펀드는 331개(-8.3% YoY)의 기업 및 프로젝트에 총 4,339억 원(-0.3% YoY)을 투자한 것으로 나타났다. 산업별(대분류 기준)로는 ICT 서비스(1,210억 원, 33.6% YoY)가 직전 분기에 이어 여전히 전체 산업 중 투자금액 1위를 차지했다. ICT서비스의 뒤를 이어 바이오/의료(649억 원, 3.2% YoY), 전기/기계/장비(607억 원, 61.6% YoY)가 각각 투자금액(산업별 기준) 2위, 3위를 기록하였다. 유통/서비스(537억 원)는 직전 분기와 동일하게 4위에 기록되었으며, 영상/공연/음반은 518억 원의 투자가 이루어지며 5위를 기록했다. 전체 9개의 산업(대분류 기준) 중 상위 3개 산업(ICT서비스, 바이오/의료, 전기/기계/장비)을 제외하고 나머지 산업은 전년 동기와 비교할 때 투자금액이 하락한 모습을 보였다. 세부분야(중분류 기준)를 살펴보았을 때, 소프트웨어(913억 원), 영상(466억 원), 의료용물질/의약품(364억 원) 순으로 투자가 이루어졌다. 지난 분기 투자금액 9위를 차지했던 정보서비스의 경우 297억 원의 투자가 이루어지며 투자금액 기준 4위로 상승하였다.

그림 1 - 2024년 1분기 산업별 모태 출자펀드 투자 현황

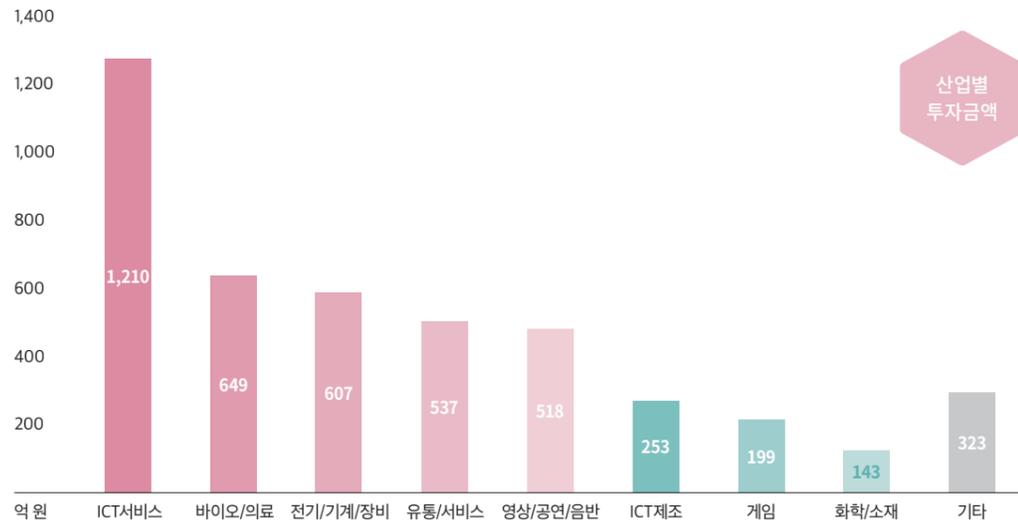
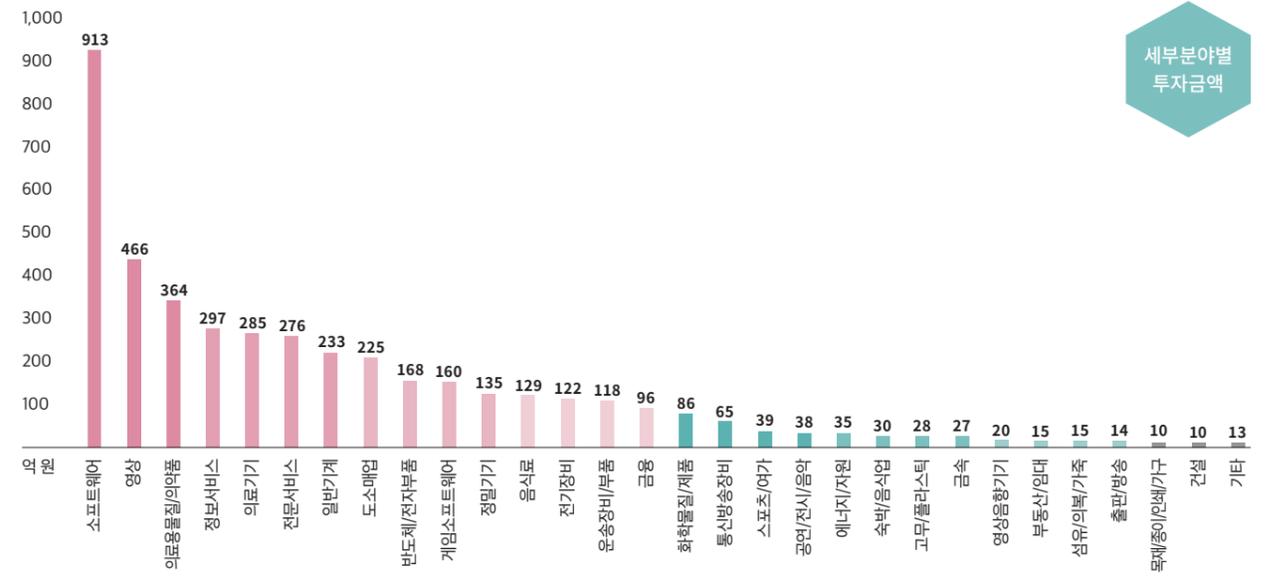
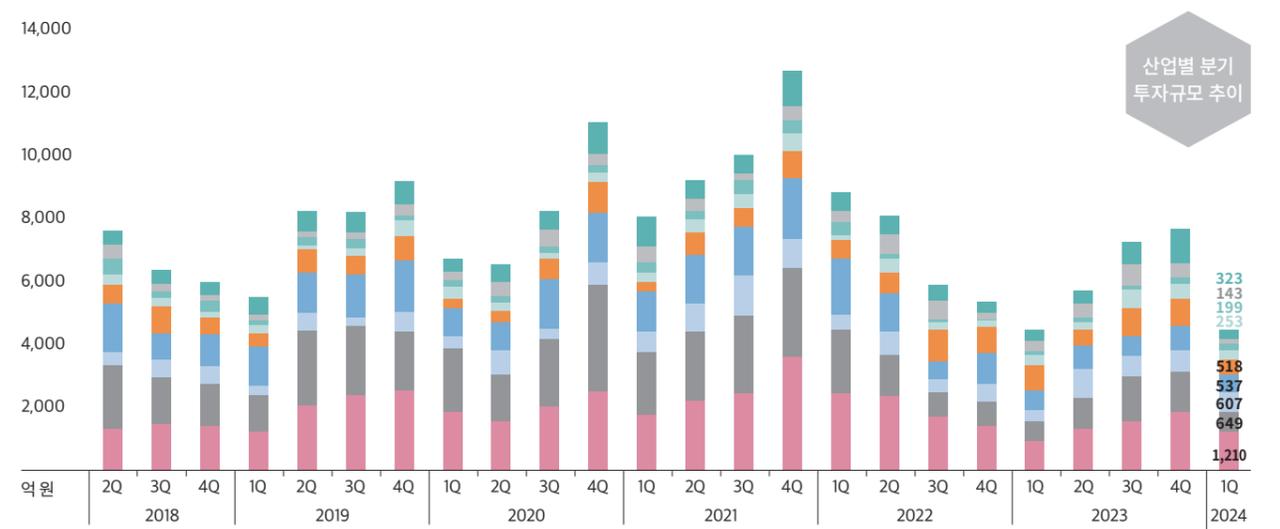


그림 2 - 2024년 1분기 세부 산업별 모태 출자펀드 투자 현황



기업당 평균 투자금액은 13.4억 원으로 전년 동기 대비 약 1.1억 원 증가했으나, 직전 분기(16.7억 원) 대비 3.3억 원 감소했다. 기타(19억 원) 부문을 제외하고 평균 투자금액이 가장 높은 업종은 바이오/의료로서 기업당 평균 17.1억 원의 투자가 이루어졌다. 이어 전기/기계/장비가 평균 투자금액 15.6억 원을 기록하며 2위를 기록하였다. 뒤를 이어 ICT제조와 ICT서비스 분야가 각각 평균 투자금액 14억 원, 13.9억 원을 기록하며 평균 투자금액 순위 3, 4위를 기록하였다.

그림 3 - 산업별 모태 출자펀드 투자 추이



* 2024년 1분기 말 기준 보고된 금액으로 각 분기별 수치는 해당 분기에 발간된 마켓워치에 기재된 금액과 상이할 수 있음

1분기 메가딜(기업당 투자금액 합계 100억 원 이상)은 전분기 대비 1건 감소한 2건을 기록하였다. 유통/서비스, 반도체/전자부품 업종에서 각각 한 건의 메가딜이 발생하였다.

표 1 - 2024년 1분기 모태 출자펀드 산업별 벤처투자 현황 (단위: 억 원, 개)

분류	투자금액	투자기업수	평균투자금액
총합계	4,439	331	13.4
ICT서비스	1,210	87	13.9
소프트웨어	913	69	13.2
정보서비스	297	18	16.5
바이오/의료	649	38	17.1
의료용물질/의약품	364	27	13.5
의료기기	285	11	25.9
유통/서비스	537	41	13.1
전문서비스	276	20	13.8
도소매업	225	18	12.5
교육	7	2	3.3
숙박/음식업	30	1	30.0
영상/공연/음반	518	58	8.9
영상	466	48	9.7
공연/전시/음악	38	8	4.8
출판/방송	14	2	7.2
전기/기계/장비	607	39	15.6
전기장비	122	11	11.1
일반기계	233	16	14.6
운송장비/부품	118	4	29.5
정밀기기	135	8	16.8
화학/소재	143	14	10.2
화학물질/제품	86	7	12.3
금속	27	3	9.0
고무/플라스틱	28	3	9.4
ICT제조	253	18	14.0
반도체/전자부품	168	13	12.9
통신방송장비	65	4	16.3
게임	199	19	10.5
게임소프트웨어	160	17	9.4
기타	323	17	19.0
에너지/자원	35	3	11.7
음식료	129	5	25.8
금융	96	4	23.9
섬유/의복/가죽	15	1	14.7
부동산/임대	15	1	15.0
목재/종이/인쇄/가구	10	1	10.0
기타	13	1	13.5

출처 한국벤처투자
* 기업 수 합계는 중복 제거 수치



01 미국 벤처캐피탈 시장 동향

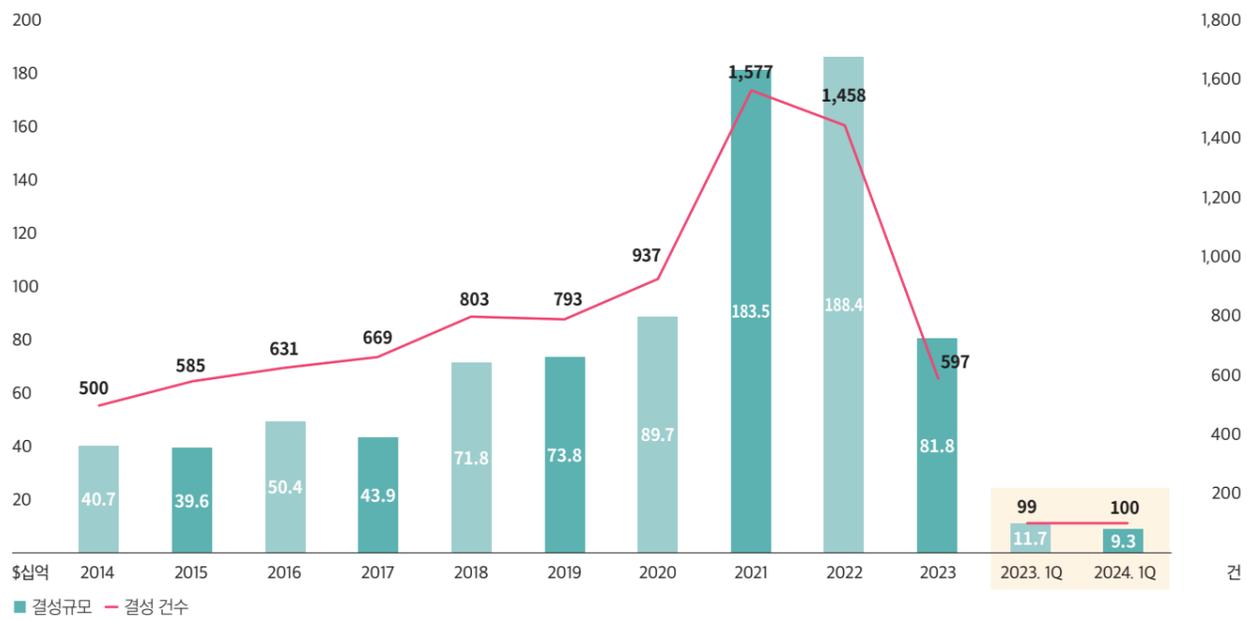
(Venture Monitor, 2024년 1분기)

* Venture Monitor는 National Venture Capital Association(이하 NVCA)과 PitchBook이 미국 벤처캐피탈 시장을 조사·분석하여 분기별로 발간하는 보고서이다.

결성(Fundraising)

미국 벤처 업계의 지속적인 유동성 부족으로 인해 펀드 결성 활동이 위축되었는데, 1분기에는 100개 펀드에 93억 달러가 모금되는 데 그쳤다. 전년도 동기 대비 결성규모는 20.1%, 건수는 1% 각각 감소했다.

그림 1 - 미국 VC 펀드 결성 현황



출처 PitchBook-NVCA Venture Monitor

2024년도에 결성된 펀드의 결성규모 구간별 비중을 보면, 5억 달러 이상의 대형 펀드는 금액 면에서 전체(93억 달러)의 43%(40억 달러) 수준에 이르고 있고, 5천만 달러 이하의 펀드는 56건(62.9%)으로 결성건수로는 제일 큰 비중을 차지한다.

그림 2 - 미국 VC 펀드 결성규모 구간별 비중 : 건수(상) 금액 합계 기준(하)



출처 PitchBook-NVCA Venture Monitor

VC 펀드의 결성 규모가 다소 줄어든 모습을 볼 수 있는데, 2024년 1분기의 펀드 결성 규모의 중간값과 평균값은 각각 2,250만 달러 및 1억 460만 달러를 기록하였다. 전년도와 비교해 보면 중간값은 3,500만 달러에 비해 35.7%, 평균값은 1억 5,730만 달러에 비해 33.5% 감소하였다.

그림 3 - 미국 VC 펀드 결성 규모 중간값과 평균값

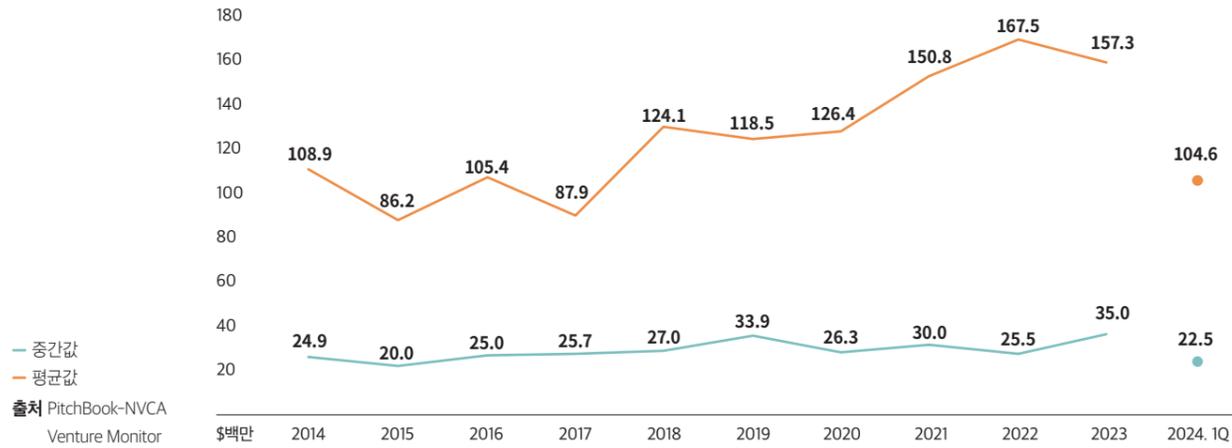
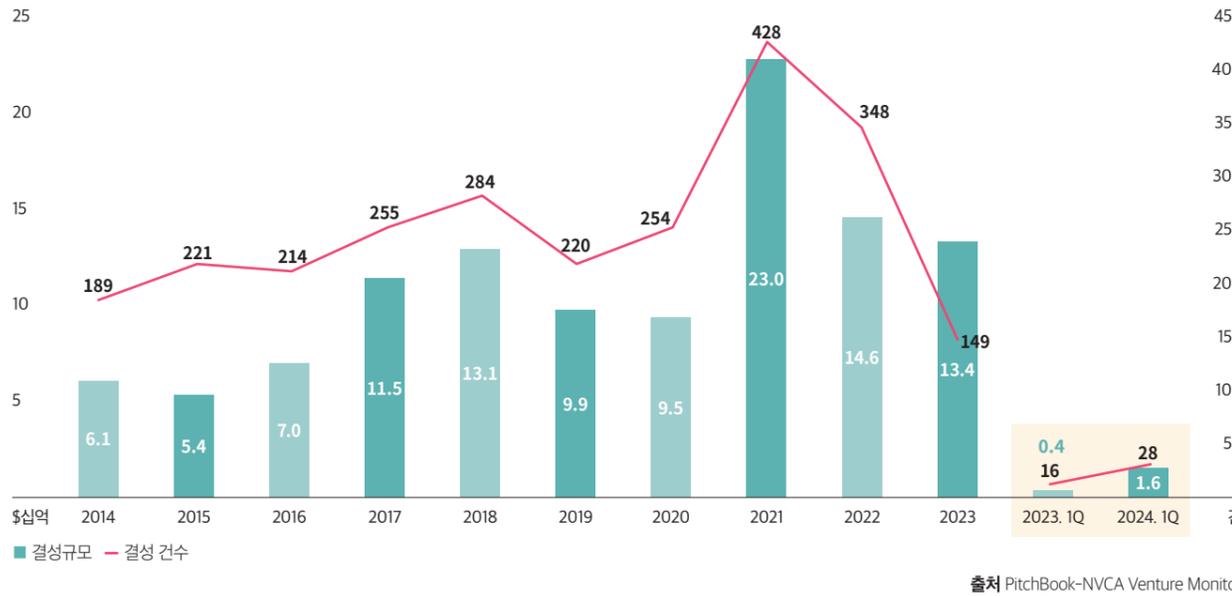


그림 4 - 미국 VC 최초 펀드결성(First-time fundraising) 활동



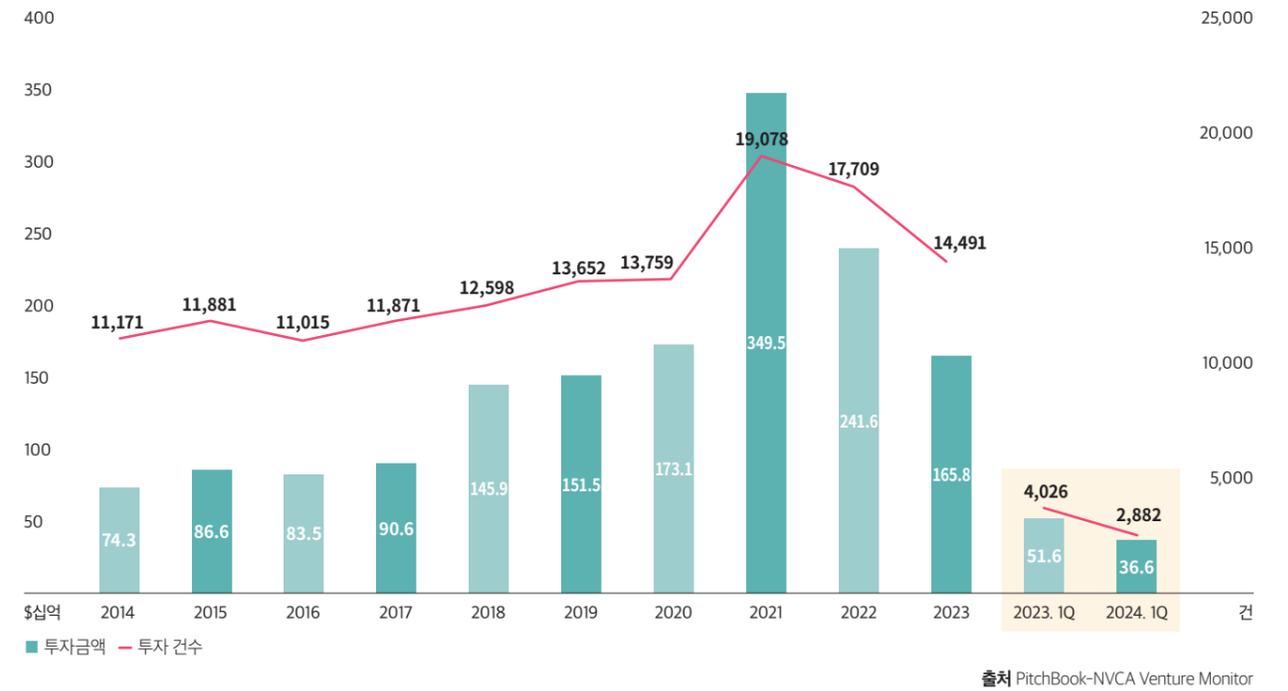
* First-time Fundraising : VC가 최초로 펀드를 결성한 것

반면에 최초 펀드결성*은 16억 달러(28건)를 기록하였는데, 이는 전년도 동기 대비 4억 달러(16건)에 비해 315.2%(75%) 증가한 수치이다.

투자(Deal)

2024년 1분기 동안 미국에서는 366억 달러(2,882건)의 투자 활동이 있었으며, 이는 전년도 동기 대비 516억 달러(4,026건)의 투자에 비해 29.1%(28.4%) 감소한 수치이다. 최근 3년 동안 가장 저조한 수준의 투자 활동으로 VC 투자 시장이 어려운 상황임을 보여주고 있다.

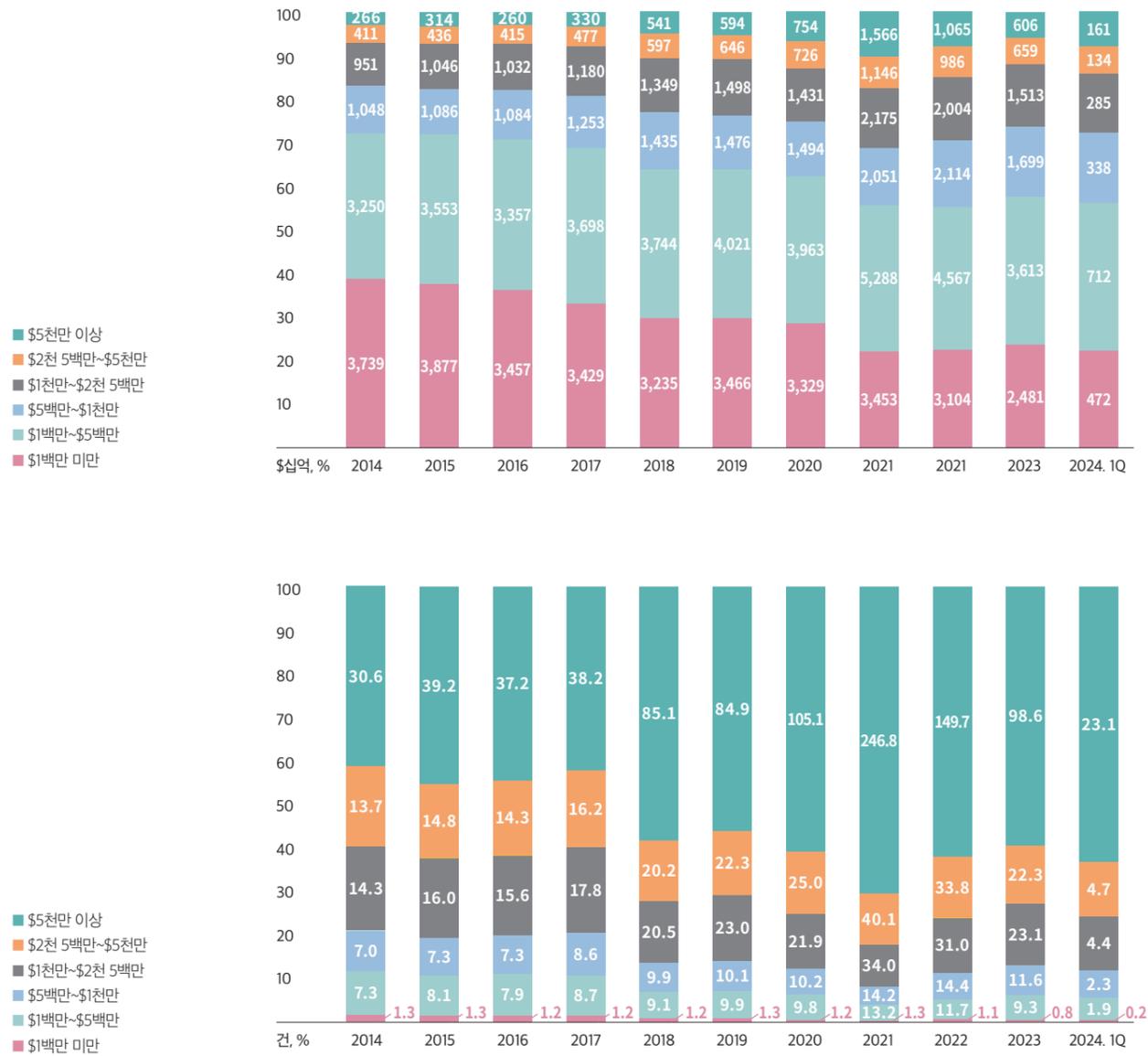
그림 5 - 미국 VC 투자 현황



2024년 1분기 미국의 VC 투자 규모 구간별 비중을 살펴보면 5,000만 달러 이상 대형 투자가 차지하는 비중이 건수 기준 7.7%(161건), 금액 합계 기준 63.1%(231억 달러)로 나타나 대형 투자가 주를 이루는 것을 알 수 있다.

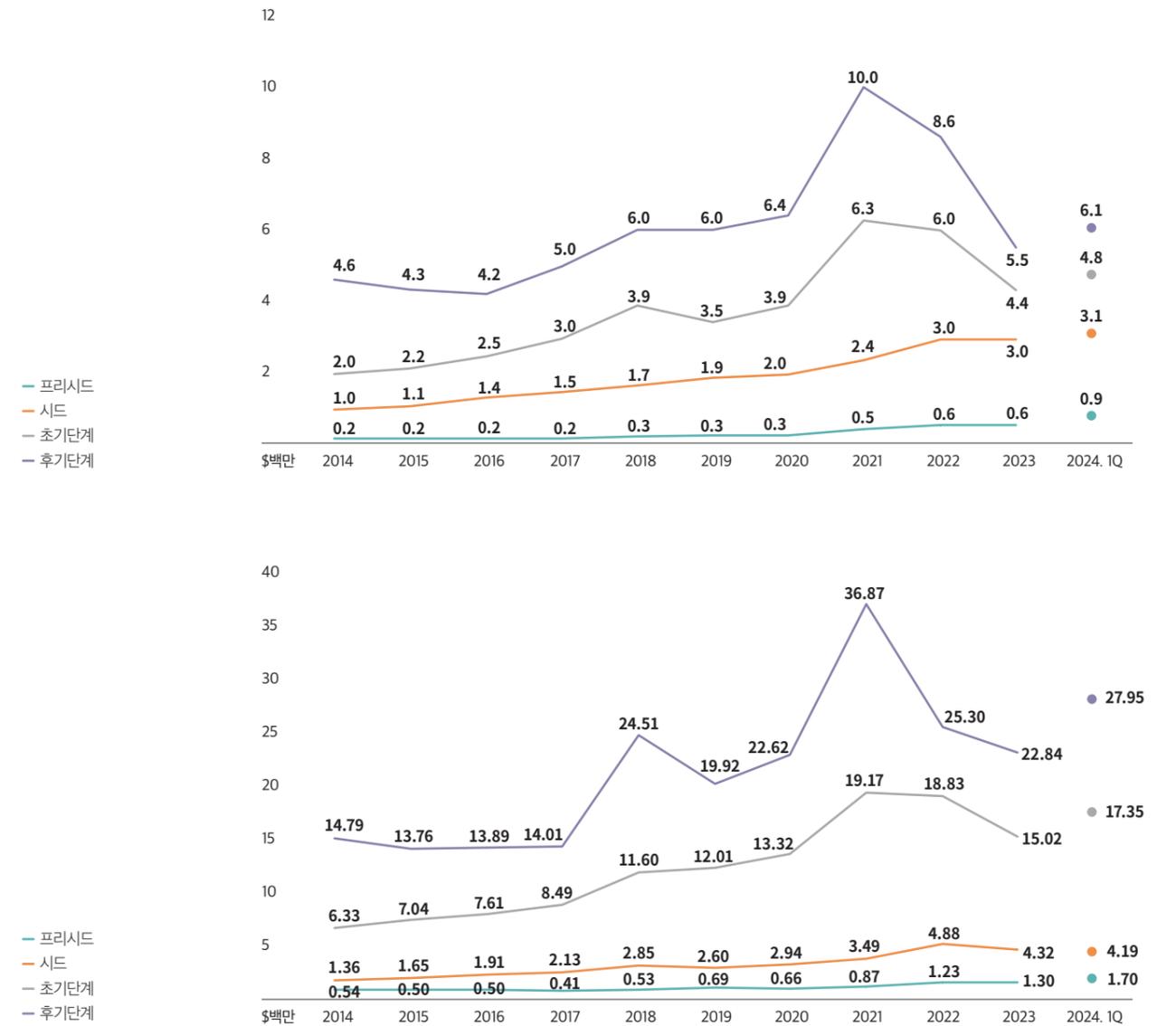
2024년 1분기 VC 단계별 투자 건의 가치로서 시드 단계의 평균값이 소폭 하락한 것을 제외하고, 중간값-평균값 모두 전반적으로 상승하고 있는 모습을 볼 수 있다.

그림 6 — 미국 VC 투자 규모 구간별 비중 : 건수(상) 금액 합계 기준(하)



출처 PitchBook-NVCA Venture Monitor

그림 7 — 미국 VC 단계별 기업가치 중간값(상)/평균값(하)



출처 PitchBook-NVCA Venture Monitor

* 프리시드 : 첫 투자 및 2년 미만의 기업이 받는 투자
* 시드 : 10M\$ 미만의 딜 중 프리시드가 아닌 것

프리시드/시드 투자(Pre-Seed/Seed) 및 최초 투자유치(First-time financing)

2024년 1분기의 프리시드* 단계에서는 2억 달러(146건), 시드 단계에서는 24억 달러(643건)가 투자되었다. 프리시드 단계의 경우 전년도 동기 대비 3억 달러(213건)의 투자에 비해 26.3%(31.5%) 감소하였으며, 시드* 단계의 경우에는 전년도 동기 대비 40억 달러(1,115건)의 투자에 비해 39.8%(42.3%) 감소하였다.

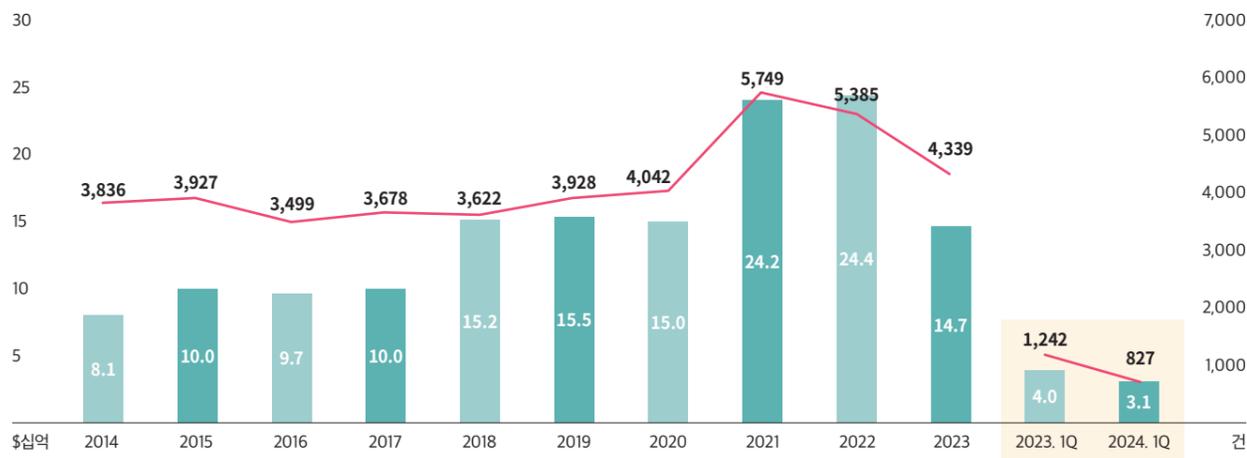
그림 8 - 미국 엔젤/시드 단계 투자 현황



출처 PitchBook-NVCA Venture Monitor

2024년 1분기에는 827개의 스타트업이 31억 달러를 최초로 투자 유치하였다. 이는 전년 동기 1,242개사가 40억 달러를 투자 유치한 것과 대비해 각각 33.4%, 21.7% 감소하였다.

그림 9 - 미국 VC 최초 투자유치(First-time financing)* 현황



* First-time Financing : 기업이 최초 투자를 받은 것

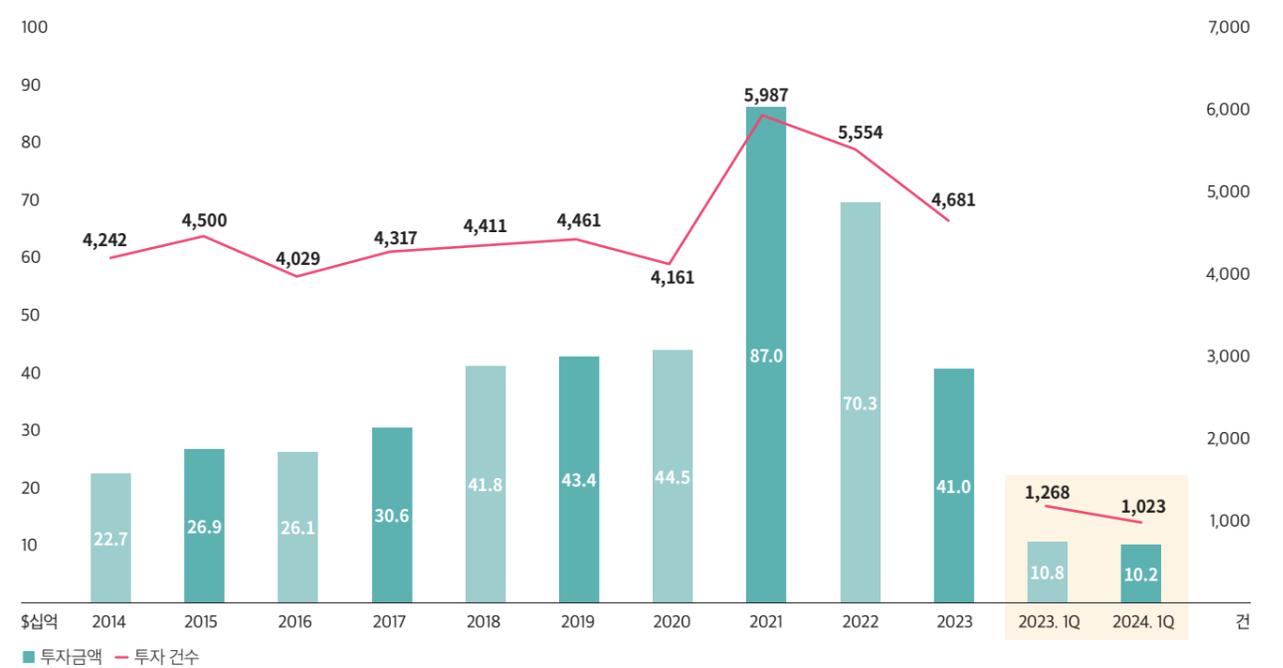
출처 PitchBook-NVCA Venture Monitor

* 초기 VC 투자 : 시리즈 A/B 투자

초기 VC 투자*(Early-Stage VC)

2024년 1분기, 초기 단계에서는 102억 달러(1,023건)의 VC 투자가 있었으며, 이는 전년 동기의 108억 달러(1,268건)에 비해 5.4%(19.3%) 감소한 수치이다. 2021년 4분기(284억 달러/1,527건)를 정점으로 초기 VC 투자는 감소 추세를 보이고 있다. VC가 초기 단계의 포트폴리오 회사에 조언하는 방식이 몇 년 전과 달라졌는데, 전반적으로 투자자들은 비용 구조를 면밀히 조사하고 견고한 비즈니스 펀더멘탈을 구축하는 데 중점을 두고 있다.

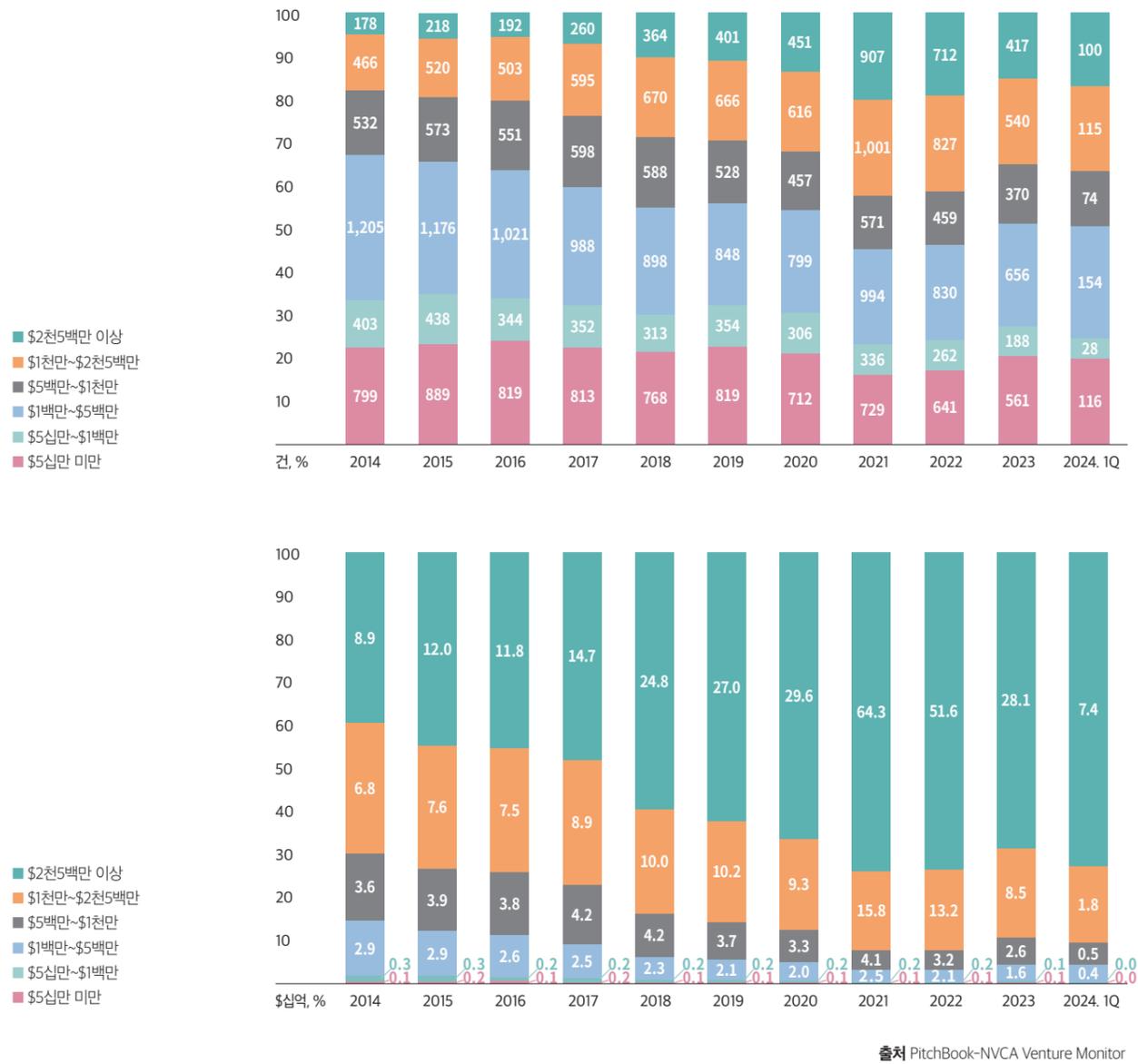
그림 10 - 미국 초기 VC 투자 현황



출처 PitchBook-NVCA Venture Monitor

2024년 1분기 초기 VC 투자에서 2,500만 달러 이상의 대형 투자가 차지하는 비중을 살펴보면, 건수 기준으로 17%(100건), 금액 기준으로 72.7%(74억 달러)를 보여주며 높은 수치를 보였다.

그림 11 — 미국 초기 VC 투자 규모 구간별 비중 : 건수(상) 금액 합계 기준(하)

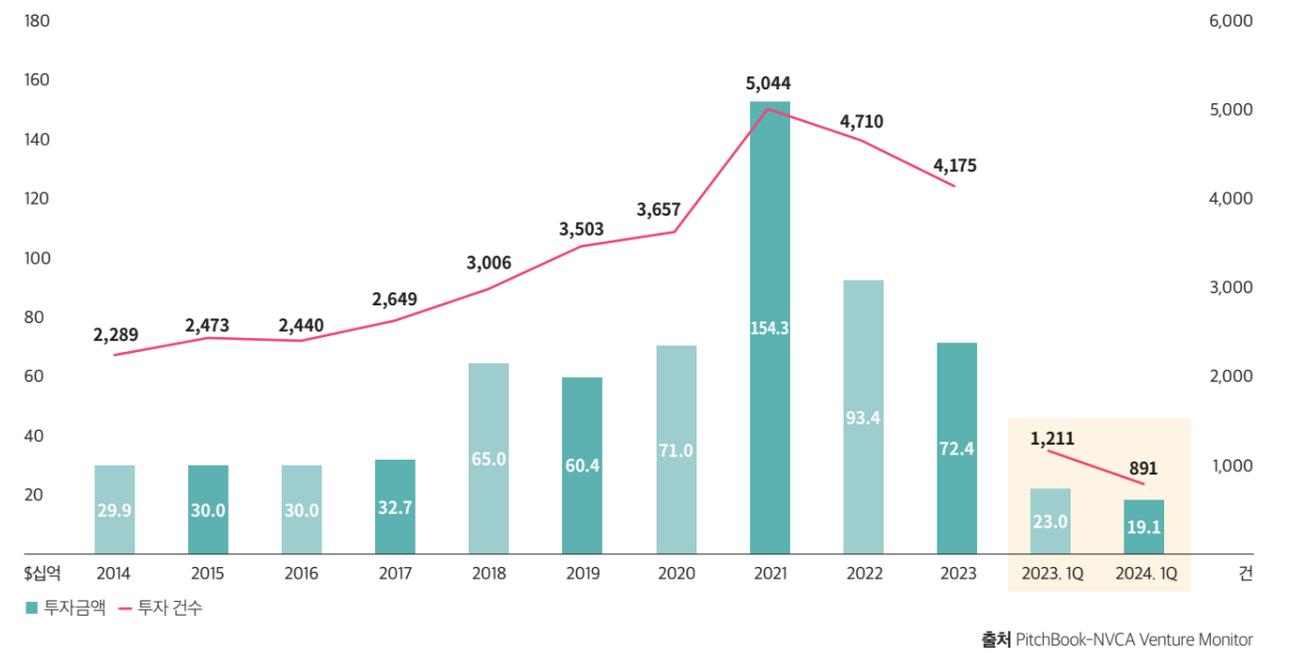


* 후기 VC 투자 : 시리즈 C/D 투자

후기 VC 투자*(Late-Stage VC)

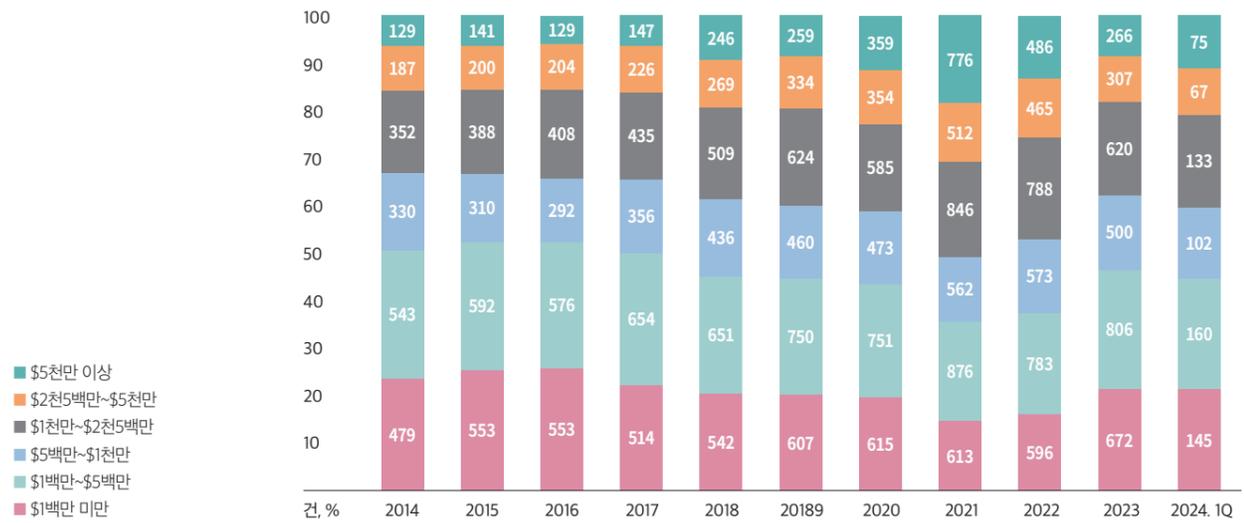
2024년 1분기에서는 191억 달러(891건)의 VC 투자가 있었다. 이는 전년 동기의 230억 달러(1,211건)에 비해 17%(26.4%) 하락한 수치다. 하지만, 직전 분기('23년 4분기) 후기 VC 투자 금액(174억, 965건)보다 9.8% 상승했고, 투자 건수는 7.7% 하락했다.

그림 12 — 미국 VC 후기 투자 현황



2024년 1분기의 후기 단계 VC 투자에서 5,000만 달러 이상의 대형 투자가 차지하는 비중은 건수 기준 11%(75건), 금액 기준 70.2%(134억 달러)를 차지하였다.

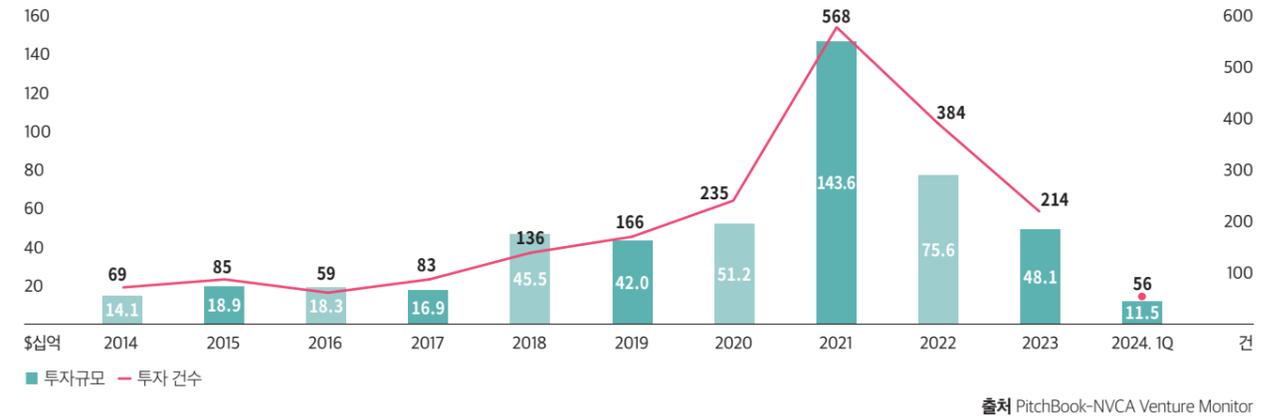
그림 13 - 미국 후기 VC 투자 규모 구간별 비중: 건수(상) 금액 합계 기준(하)



유니콘 투자 현황

2024년 1분기 유니콘 투자 현황으로 115억 달러(56건)가 투자된 것으로 나타났다.

그림 14 - 미국 유니콘 투자 현황

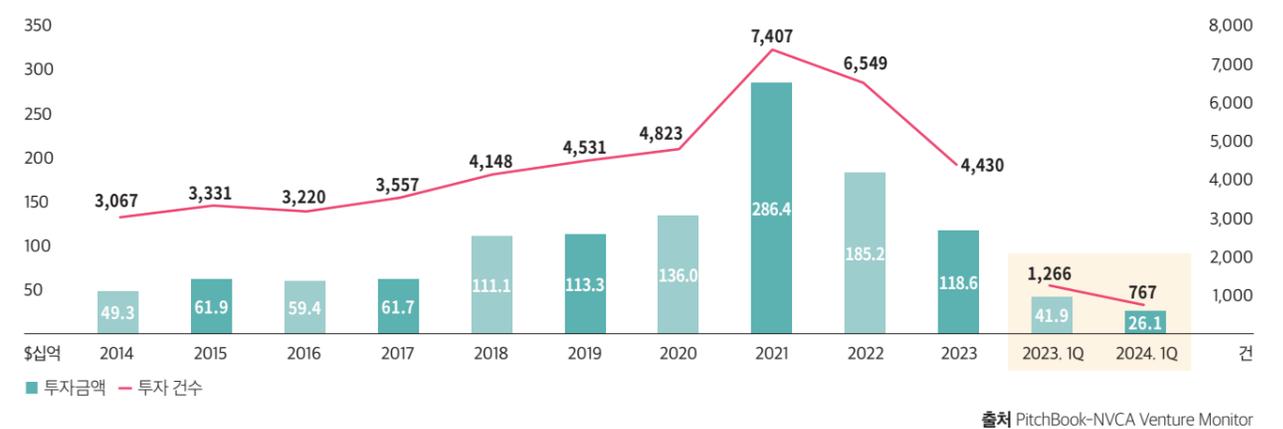


* (KVIC 주) PitchBook은 보고서에서 nontraditional investors로 CVC, PE, Tourist를 나열하고 있다. 이 중 Tourist는 VC, CVC, growth, 액셀러레이터/인큐베이터, SBIC, 엔젤이 아닌 모든 종류의 투자자를 통칭한다고 밝히고 있다. ("Tourist" includes any investor type that is not VC, CVC, growth, accelerator/incubator, SBIC or angel.)

VC 시장의 비전통적 투자자들(Nontraditional Investors)*

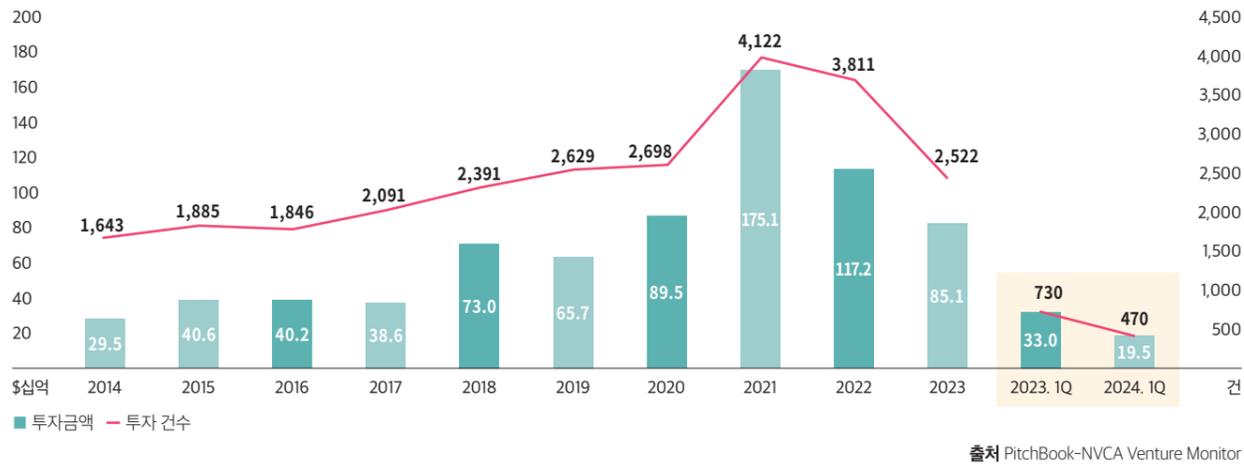
2024년 1분기 비전통적 투자자들은 261억 달러(767건)의 투자에 참여하였는데, 이는 전년 동기의 419억 달러(1,266건) 투자 대비 37.6%(39.4%) 하락한 수치를 기록하였다.

그림 15 - 미국 VC 투자 라운드 중 비전통적 투자자들의 투자 현황



2024년 1분기, 주요 비전통적 투자자 중 하나인 CVC 투자자들은 195억 달러(470건)의 거래에 참여하였다. 이는 전년도 동기 330억 달러(730건)의 거래에 참여한 것에 비해 40.9%(35.6%) 감소한 수치를 기록하였다.

그림 16 - 미국 VC 투자 라운드 중 CVC 투자자들의 투자 현황



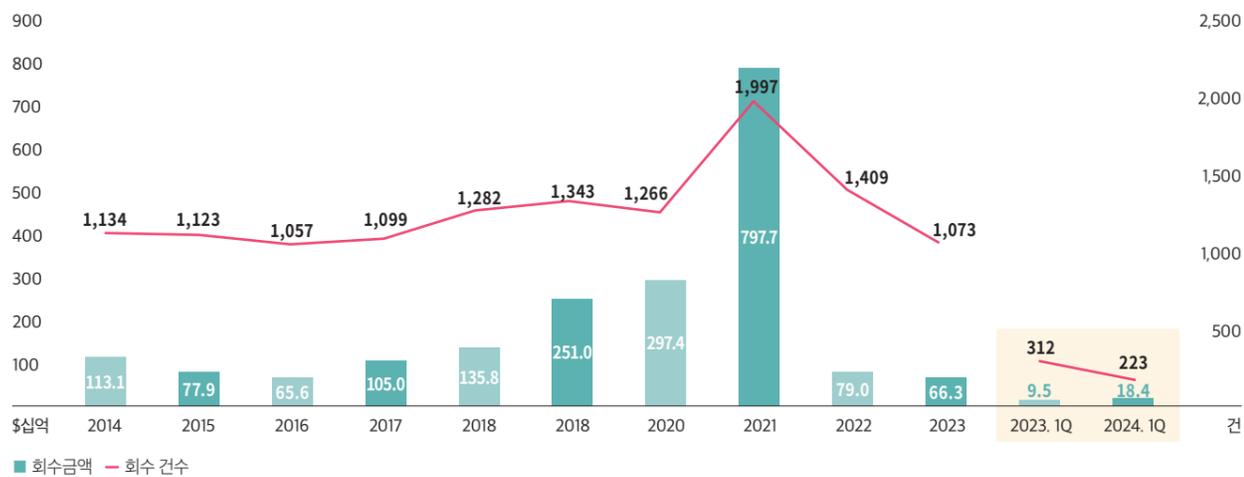
출처 PitchBook-NVCA Venture Monitor

회수(Exit)

* M&A 관련 회수 규모(M&A value)는 보고되거나 공개된 값에 근거한다. IPO 관련 회수 규모(IPO value)는 IPO price로 계산한 기업의 프리머니 기준 기업가치이다.

2024년 1분기, 미국에서는 184억 달러(223건)를 회수하였는데, 이는 전년도 동기(95억 달러/312건) 대비 회수 금액은 93.3% 상승하고, 회수 건수는 28.5% 하락한 수치이다.

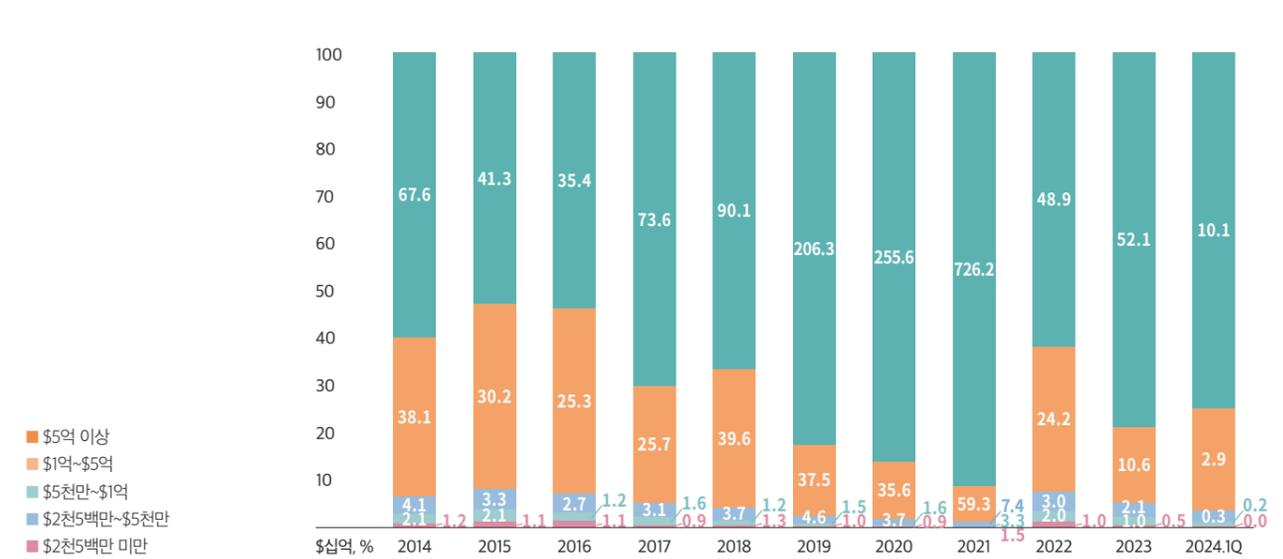
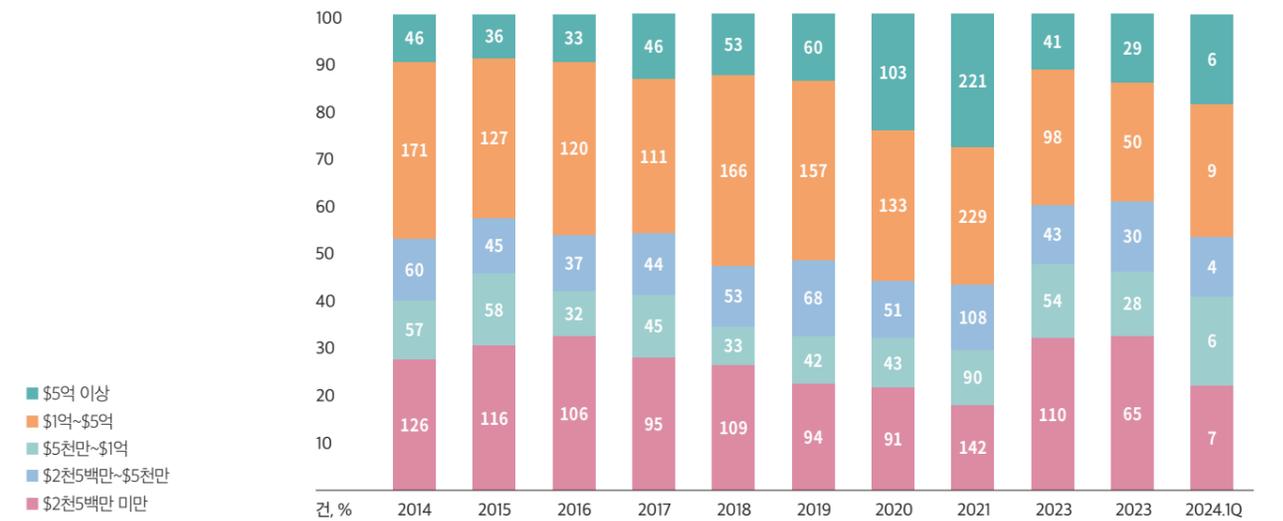
그림 17 - 미국 VC 회수 현황



출처 PitchBook-NVCA Venture Monitor

회수 실적을 규모에 따라 살펴보면, 5억 달러 이상의 대형 회수가 차지하는 비중이 건수 기준으로 18.8%(6건), 금액 기준으로 74.8%(101억 달러)를 차지했다.

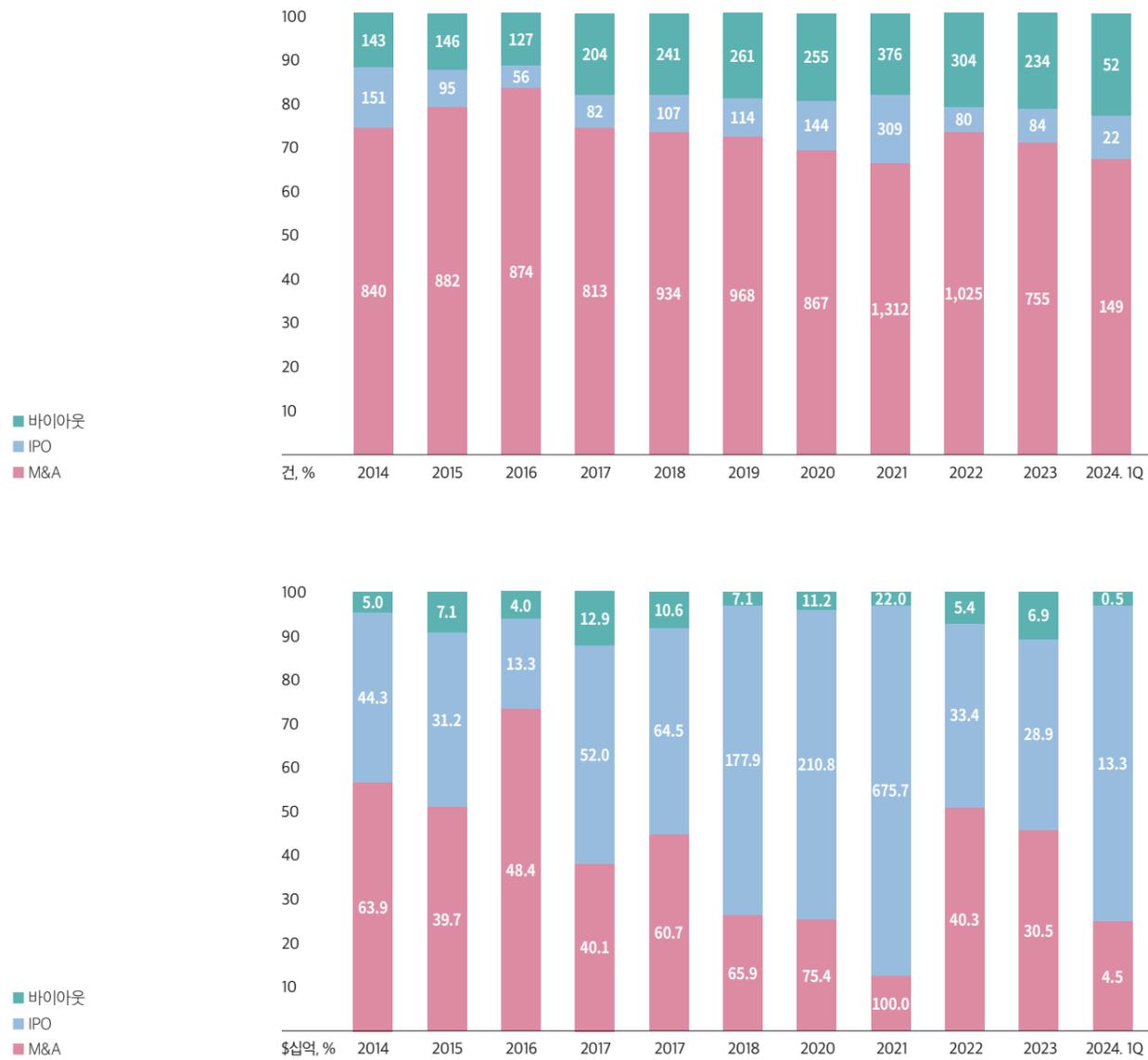
그림 18 - 미국 VC 회수 규모 구간별 비중 : 건수(상) 금액 합계 기준(하)



출처 PitchBook-NVCA Venture Monitor

2024년 1분기, IPO가 차지하는 비중은 건수 기준으로는 9.9%(22건)인데 비해 금액 기준으로 72.3%(133억 달러)를 차지해 높아진 모습을 보이고 있다. 반대로 M&A 회수의 경우 건수 기준으로 66.8%(149건), 금액 기준으로 24.7%(45억 달러)로서 건수에 비해 금액이 상대적으로 작음을 알 수 있다.

그림 19 — 미국 VC 회수 유형별 비중 : 건수(상) 금액 합계 기준(하)



출처 PitchBook-NVCA Venture Monitor

02

유럽 벤처캐피탈 시장 동향 (European Venture Report, 2024년 1분기)

* European Venture Report는 PitchBook이 유럽 벤처캐피탈 시장을 조사·분석하여 분기별로 발간하는 보고서이다.

결성(Fundraising)

2024년 1분기 유럽에서는 47개 펀드가 총 46억 유로 규모로 결성되어 전년도 동기 대비(22개 펀드/34억 유로) 결성 규모 기준 34.9%, 건수 기준 113.6% 각각 증가한 모습을 보여주었다.

그림 1 — 유럽 VC 펀드 결성 현황



출처 PitchBook European Venture Report

2024년 1분기 유럽 VC 펀드 결성 규모 구간별 비중을 살펴보면, 5억 유로 이상의 비중이 0%인데 반해 1억~2.5억 유로 구간이 15건, 20억 유로로 건수(33.3%) 및 금액(42.8%) 면에서는 가장 많은 비중을 차지하는 것을 알 수 있다.

지역별로 살펴보면, 2024년 1분기 펀드 결성 현황은 금액순으로 볼 때 영국/아일랜드, 프랑스/베네룩스, 이스라엘에 집중되었다. 이들은 각각 18억 유로, 10억 유로, 7억 유로의 자금을 조달하며 유럽 전체 펀드 결성 규모 중 75.5%를 차지했다.

그림 2 — 유럽 VC 펀드 결성 규모 구간별 비중 : 건수(상) 금액 합계 기준(하)

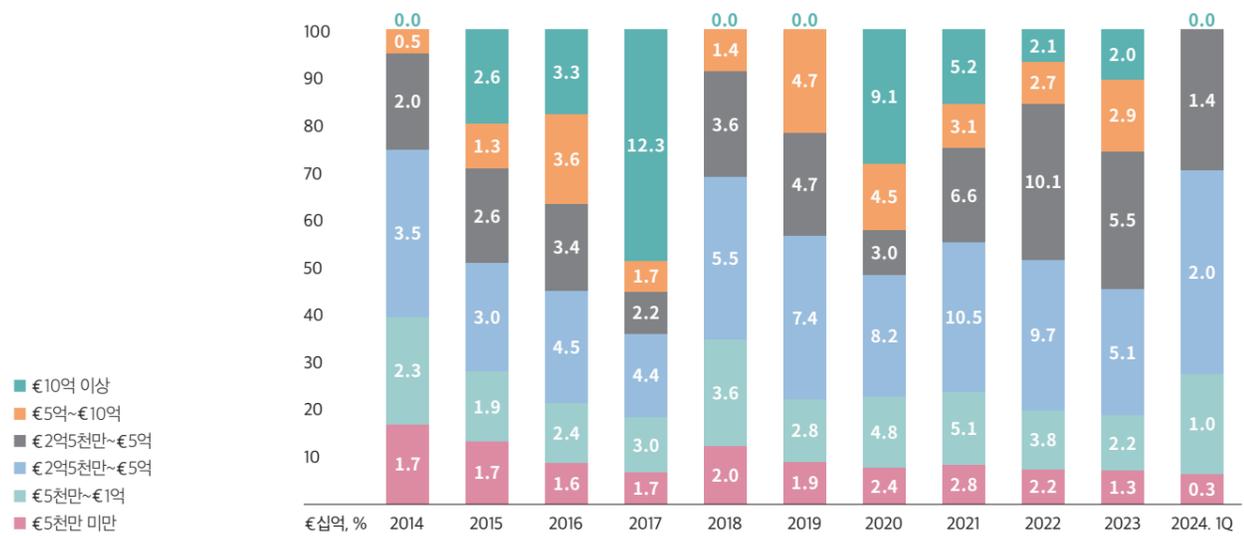
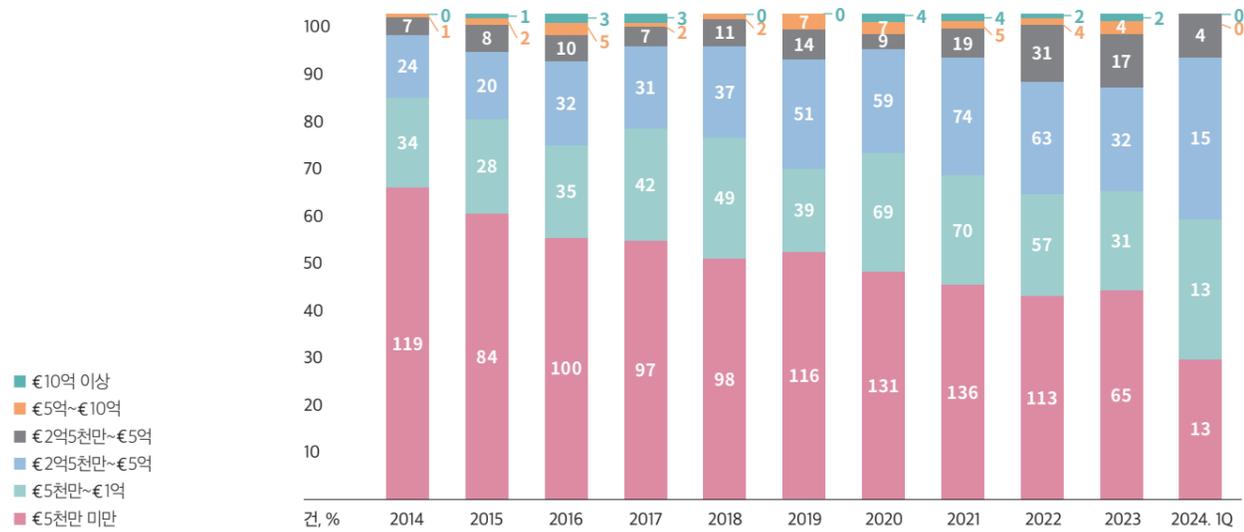
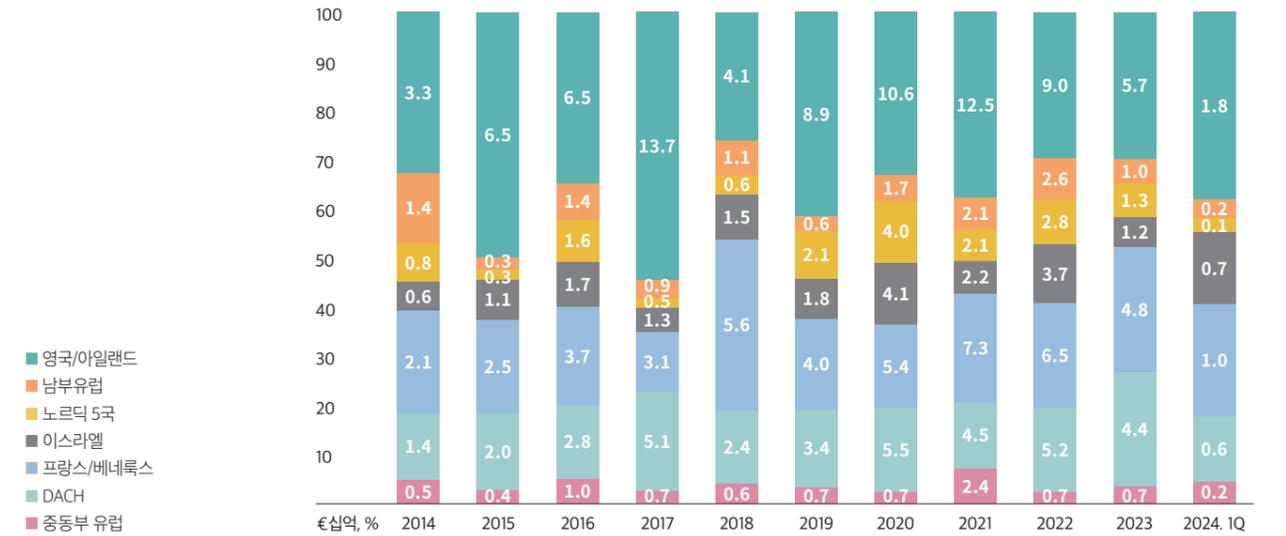
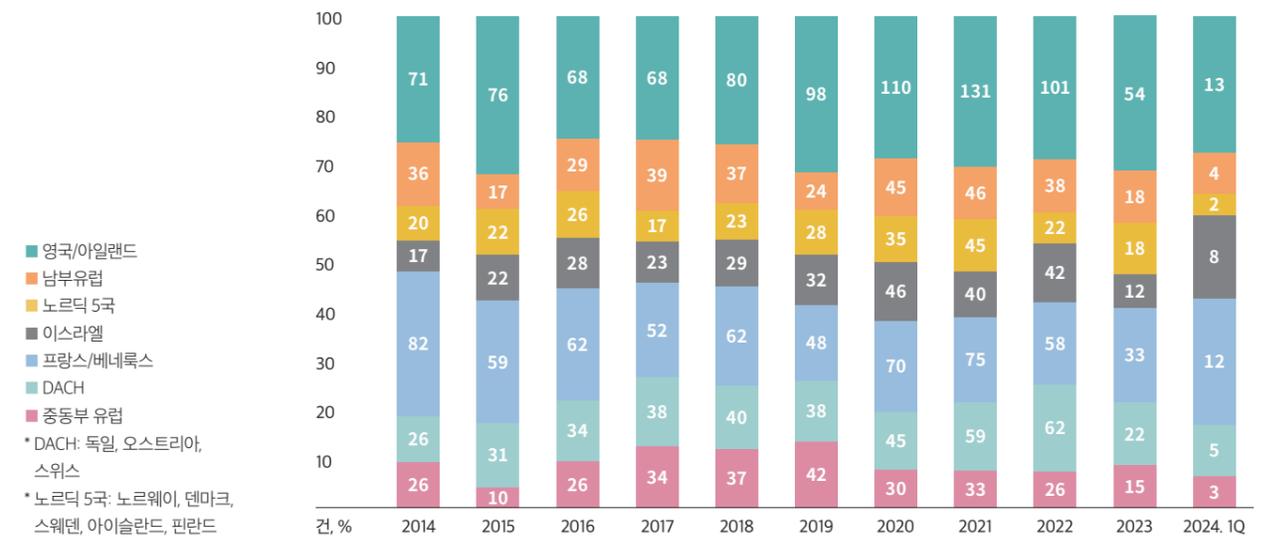


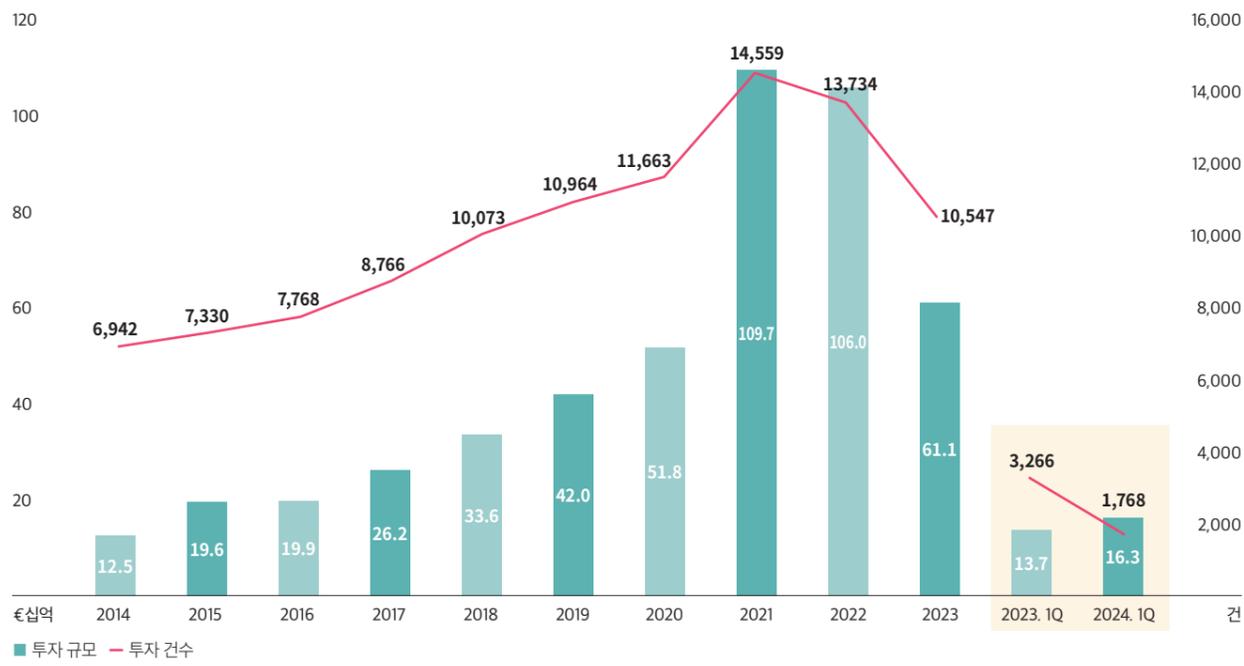
그림 3 — 유럽 지역별 VC 펀드 결성 현황 : 건수(상) 금액 합계 기준(하)



투자(Deal)

2024년 1분기 유럽에서는 163억 유로(1,768건)의 투자를 유치하였다. 전년도 동기(137억 유로/3,266건) 대비 투자 규모는 19.1% 증가하고, 투자 건수는 45.9% 감소하였다.

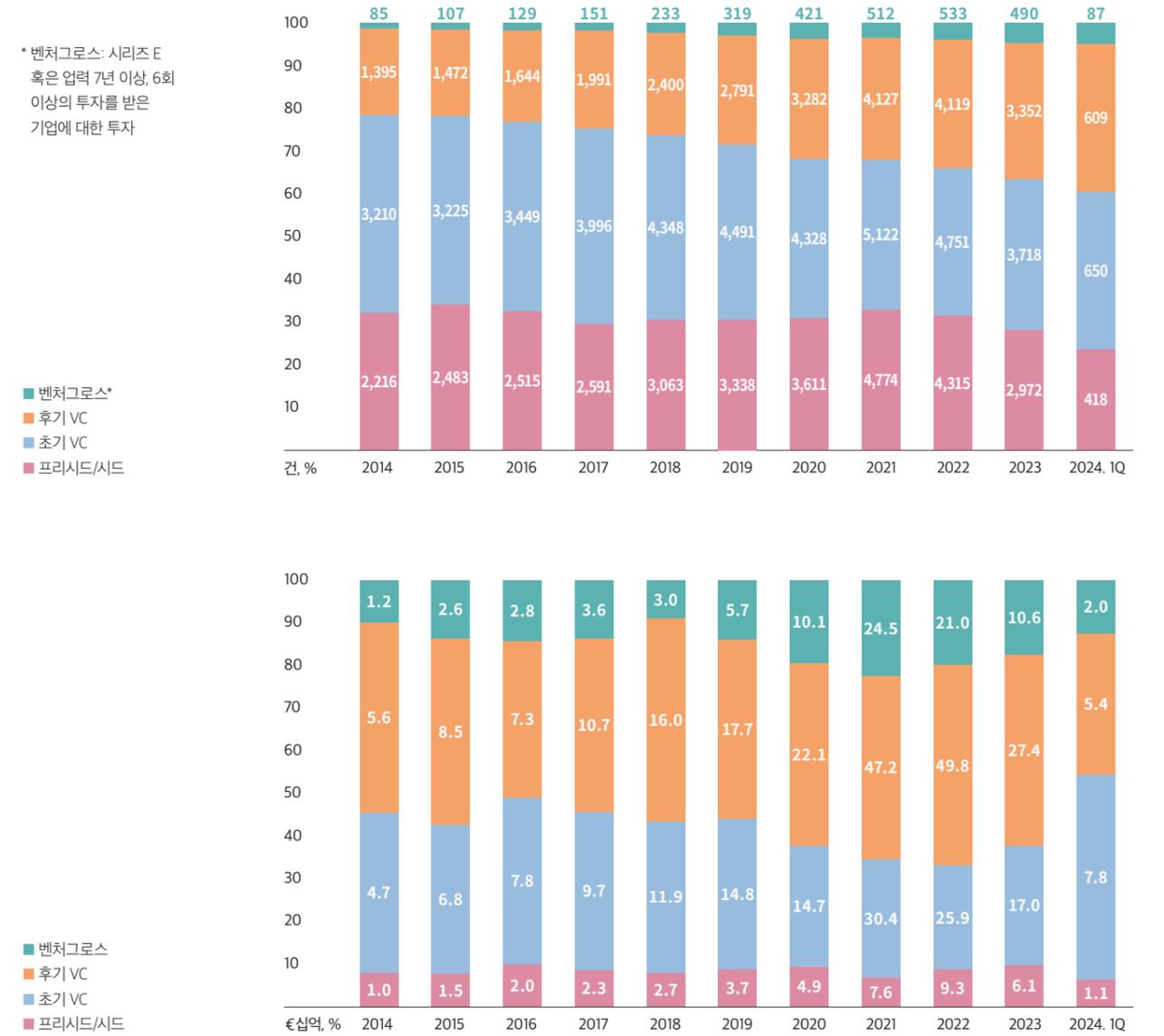
그림 4 - 유럽 VC 투자 현황



출처 PitchBook European Venture Report

초기기업 투자 금액은 78억 유로로서 전체 비중의 47.9%의 비중을 차지했다. 2024년 1분기, 유럽 전체에서 H2 Green Steel, Monzo 및 Mistral AI와 같은 대규모 거래가 뒷받침되면서 초기 단계 거래가 1분기 거래의 상당 부분을 차지했다.

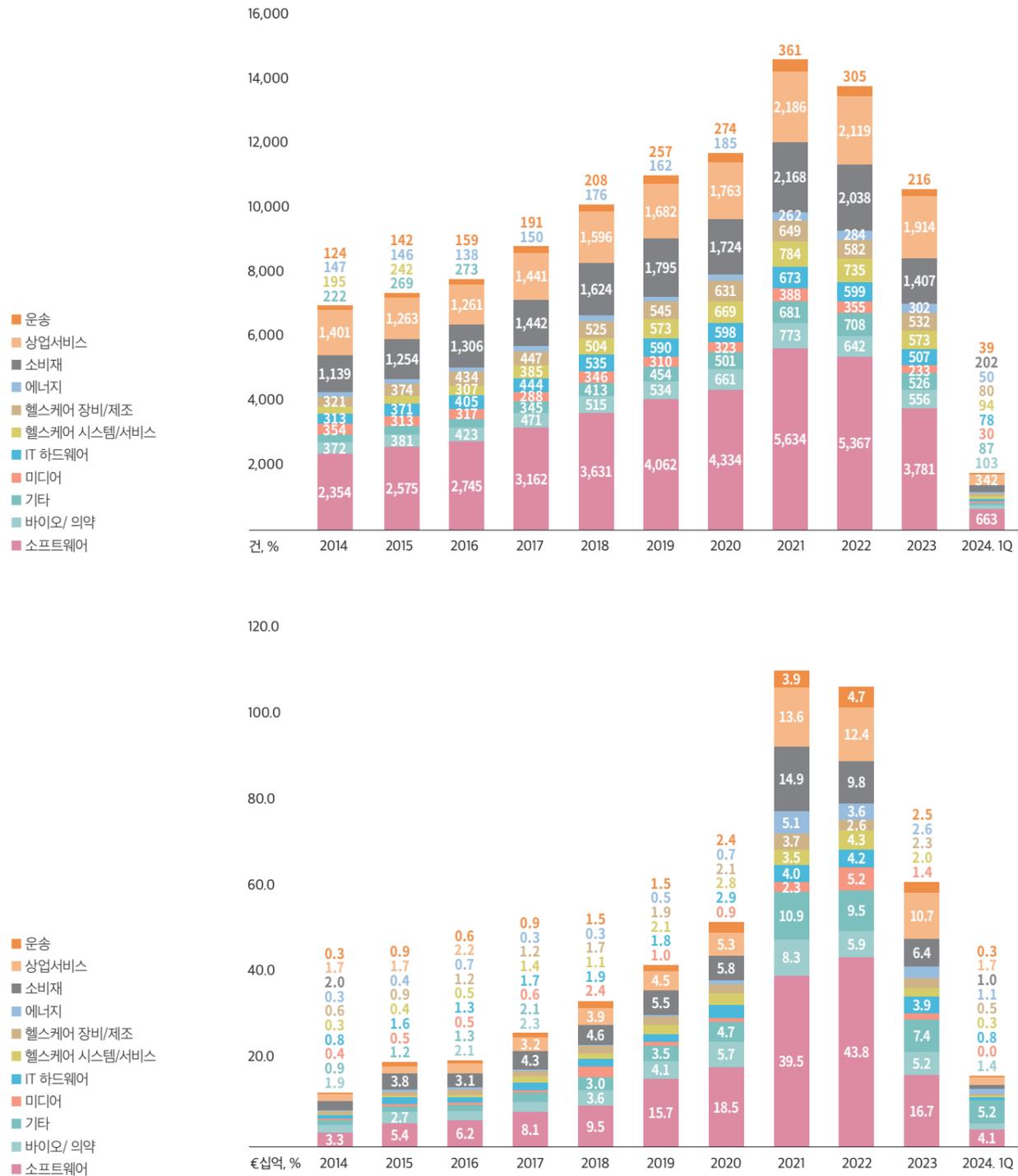
그림 5 - 유럽 VC 단계별 투자 현황 : 건수(상) 금액 합계 기준(하)



출처 PitchBook European Venture Report

섹터별로 살펴보면, 소프트웨어 부문이 건수(663건)에서 가장 많았고, 금액(41억 유로)에서도 기타(52억 유로) 부문을 제외하고 가장 많았다. 반면, 미디어가 건수 및 규모 면에서는 가장 적었다.

그림 6 — 유럽 섹터별 VC 투자 현황 : 건수(상) 금액 합계 기준(하)

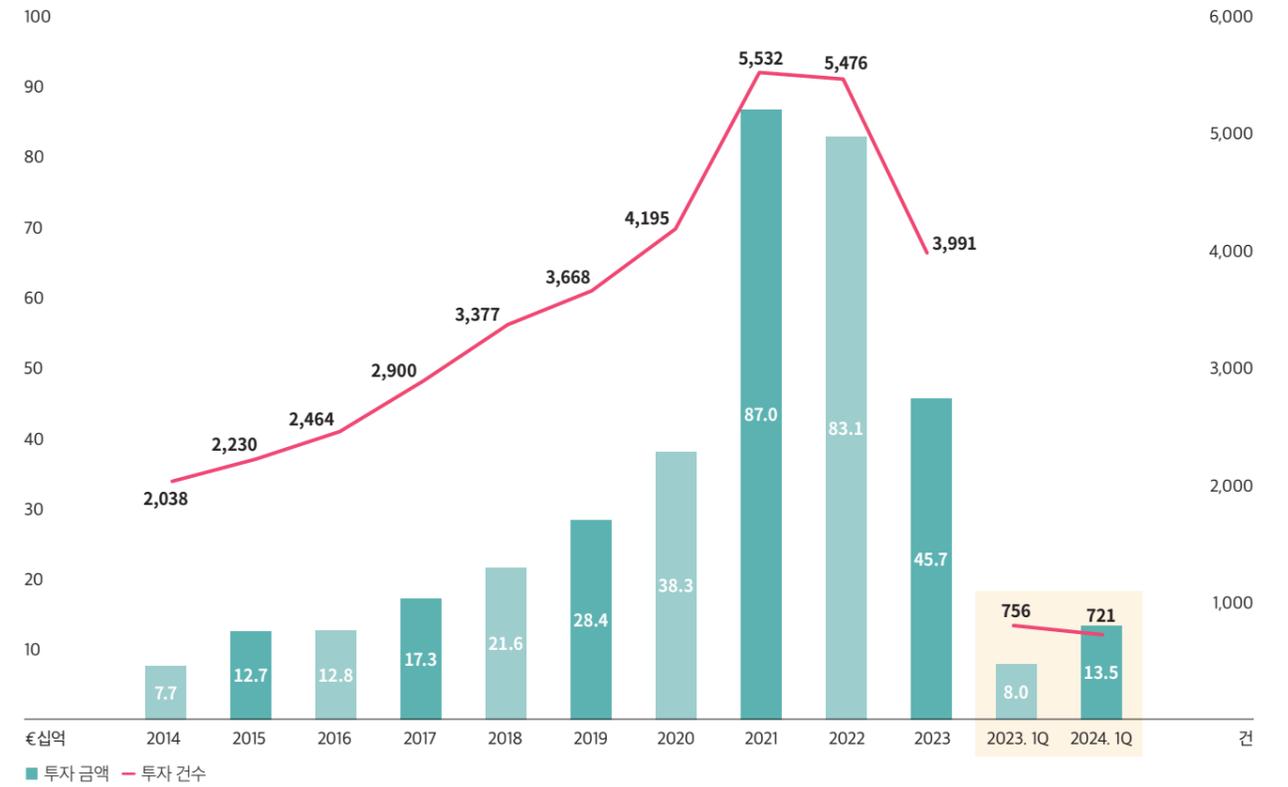


* (KVIC 주) PitchBook은 보고서에서 nontraditional investors로 CVC, PE, Tourist를 나열하고 있다. 이 중 Tourist는 VC, CVC, growth, 액셀러레이터/인큐베이터, SBIC, 엔젤이 아닌 모든 종류의 투자자를 통칭한다고 밝히고 있다. ("Tourist" includes any investor type that is not VC, CVC, growth, accelerator/incubator, SBIC or angel.)

VC 시장의 비전통적 투자자들(Alternative VC)*

2024년 1분기 유럽의 비전통적 투자자들은 135억 유로(721건)의 투자에 참여하였는데, 이는 전년도 동기 대비 투자 규모는 69.1% 증가하고, 건수는 4.6% 감소한 수치이다.

그림 7 — 유럽 VC 투자 라운드 중 비전통적 투자자들의 투자 현황

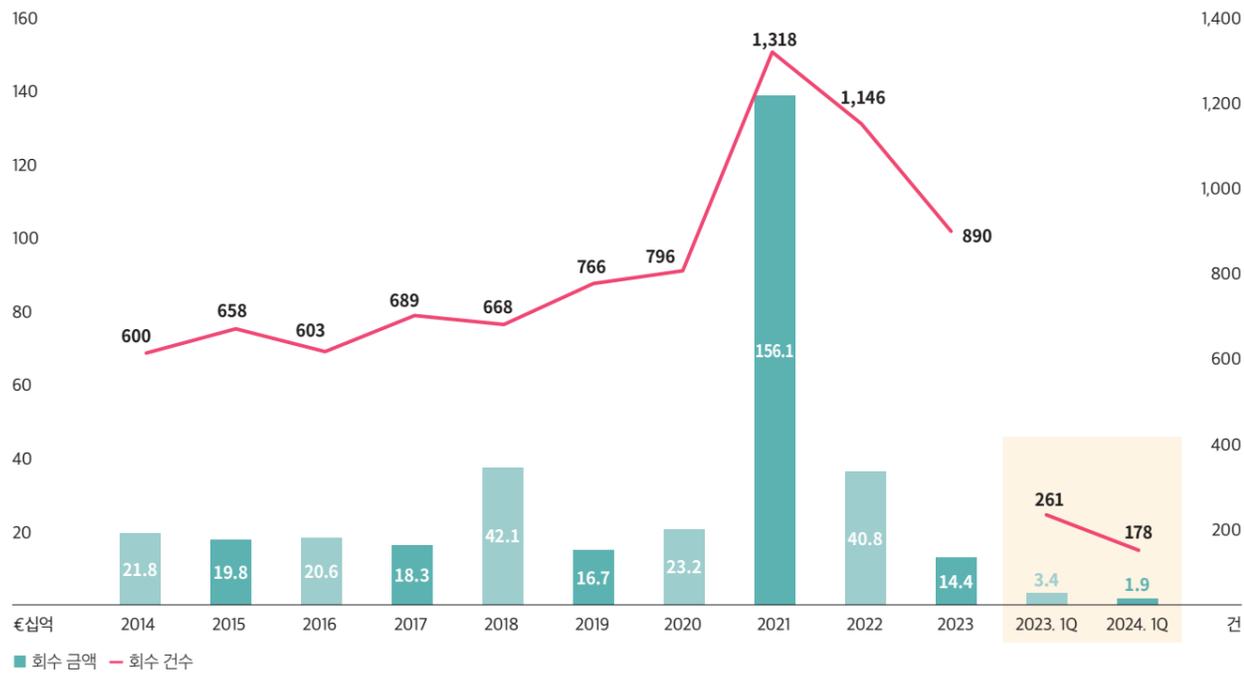


출처 PitchBook European Venture Report

회수(Exit)

2024년 1분기 유럽 VC 시장에서는 총 19억 유로(178건)가 회수되었는데, 이는 전년 동기 34억 유로(261건)에 비해 43.4%(31.80%) 하락한 수치로, 회수 활동은 지속적으로 감소하는 모습을 보여주고 있다.

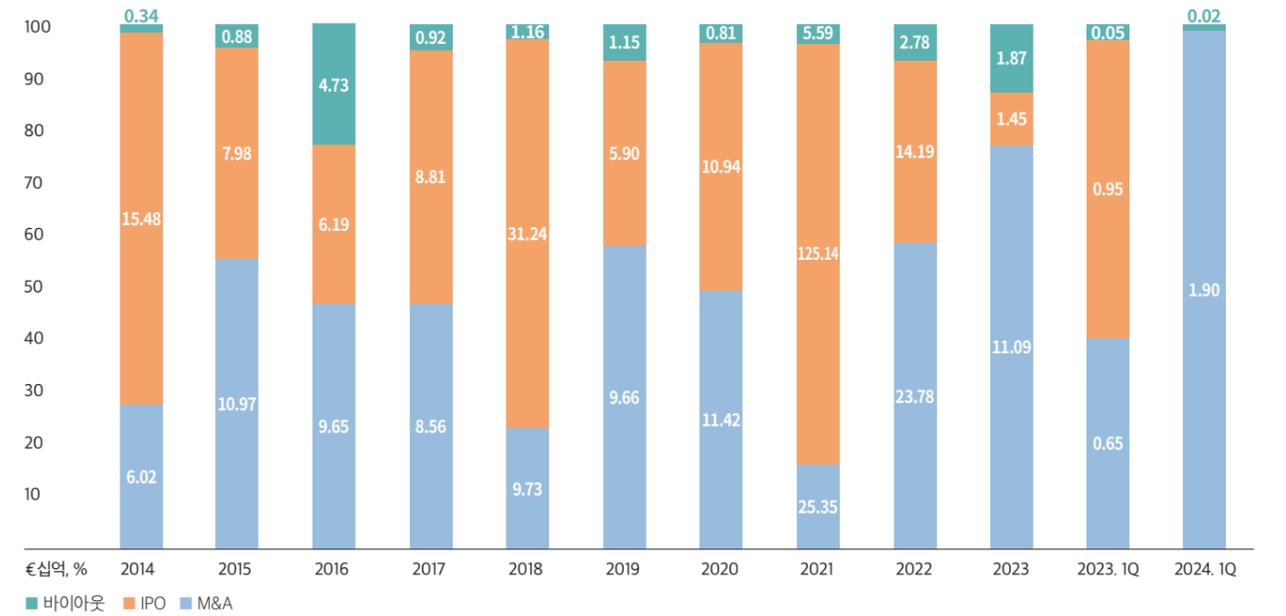
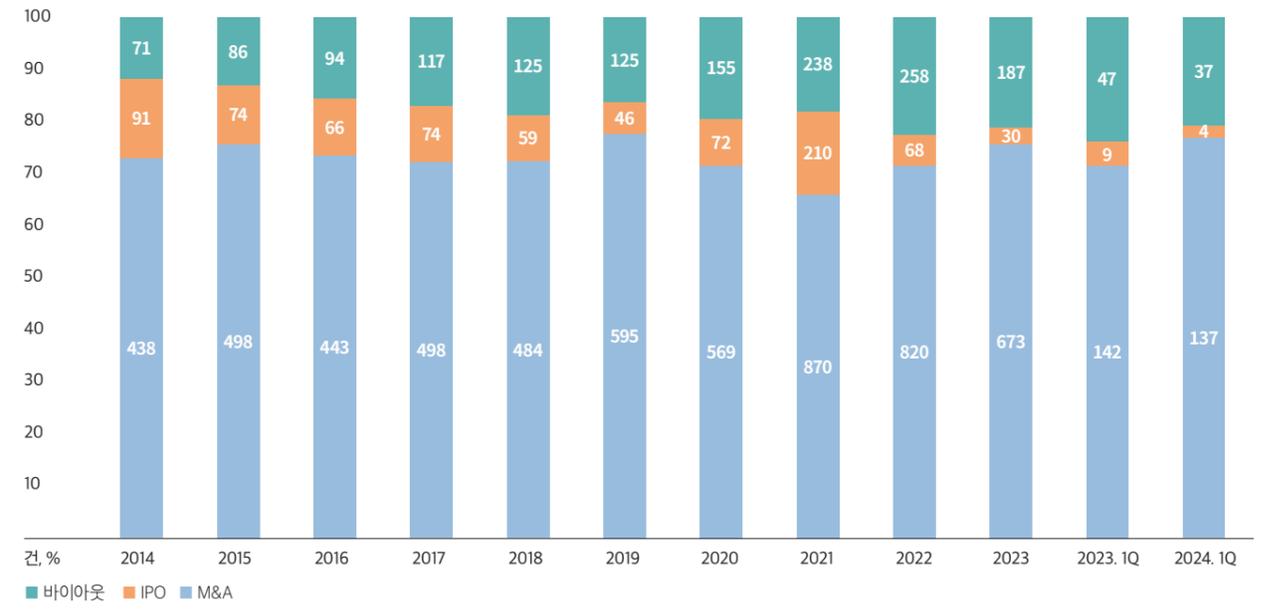
그림 8 — 유럽 VC 회수 현황



출처 PitchBook European Venture Report

2024년 1분기에는 IPO를 통해 4건의 회수가 이루어지며 전체 회수 중 2.2%의 비중을 차지하였다. 건수 기준으로는 M&A가 총 137건으로 77%의 비중을 보였다. 전년도 동기 대비 IPO는 줄어들고, M&A는 증가하고 있다.

그림 9 — 유럽 VC 회수 유형별 현황 : 건수(상) 금액 합계 기준(하)



출처 PitchBook European Venture Report



Market Watch



우수 투자기업 10 우수 회수기업 10

모태 출자펀드를 통해 투자금을 많이 유치한 스타트업과
투자금을 많이 회수한 스타트업을 소개합니다.

* 우수 투자기업 및 회수기업은 가나다 순으로 기재하였습니다.

우수 투자기업 리벨리온(주)

rebellions_

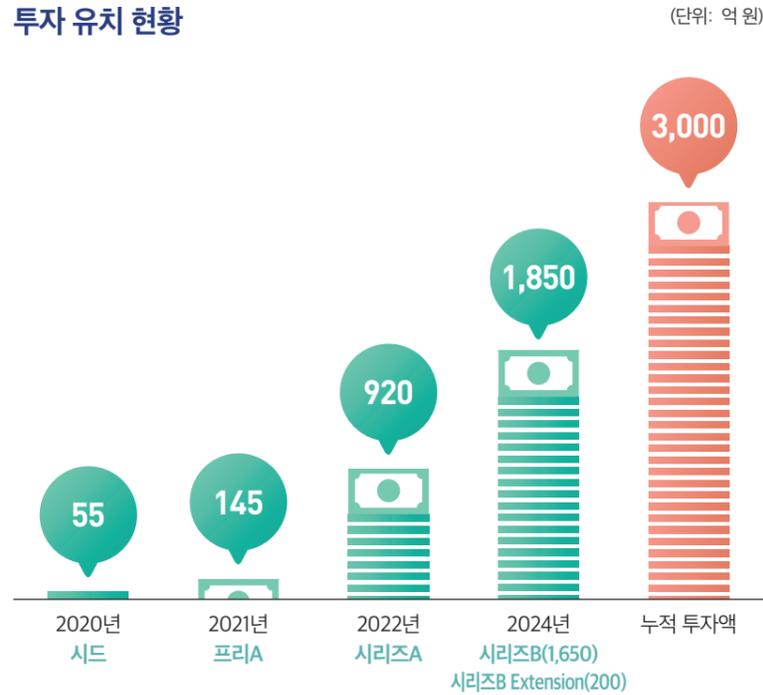
리벨리온(주)은?

AI 추론에 특화된 반도체 하드웨어와 컴파일러 등 AI 서비스 개발을 위한 풀스택 소프트웨어를 설계하는 AI 반도체 스타트업

Company Profile

기업명 리벨리온(주)
대표 박성현
설립 2020년 9월 1일
직원 수 100명+
자본금 2억 2천만 원
매출액 27억 3천만 원(2023년 기준)
사업분야 AI반도체 칩 및 소프트웨어 설계
주소 경기도 성남시 분당구 정자일로239, 102동 801호
연락처 070-4104-8890
홈페이지 <https://rebellions.ai>

투자 유치 현황



투자금 활용 및 성과



역량 있는 엔지니어 등 인재 유치



두 번째 제품인 '아톰' 개발, 시제품 제작 및 양산 진행



차세대 제품인 '리벨' 개발 돌입

투자 유치 노하우



딥테크 기술 경쟁력에 대한 VC의 이해도 상승 노력

- 딥테크 회사만의 기술 경쟁력을 VC가 쉽게 이해한 후 평가할 수 있도록 노력
- 기술적 기본기부터 자사 제품 로드맵까지 이해 가능한 자료 작성, 출장수업 진행



다양한 매체 통한 기업 및 기술 홍보 확산 노력

- 기존 VC들의 도움을 받아 신문부터 유튜브까지 다양한 매체에 출연하여 자사 기술 이해도 확산 및 기업 인지도 상승
- 산업 분야를 대표하는 기업으로 자리매김하고 전략적 투자자 유치 성공

주요 제품 및 서비스

- 리벨리온은 인공지능 추론(Inference)에 최적화된 AI반도체 개발 진행
 - 기존 AI인프라 대비 우수한 에너지 효율성과 성능 보유 지향
 - 다양한 AI모델을 안정적으로 가속할 수 있는 환경 지원 지향
- 아톰(ATOM™, 2023년 2월 출시)
 - 데이터센터용 AI반도체, 2024년 상반기부터 삼성파운드리 5nm 공정 활용해 양산
 - 2023년 4월 AI반도체 성능을 평가하는 글로벌 벤치마크 MLPerf(엠큐엘 퍼프) 참여, 비전 및 언어모델 영역에서 글로벌 경쟁 제품 대비 우수한 성능 증명
 - 출시 3개월여 만에 kt cloud의 데이터센터에서 국내 최초로 상용화
 - 현재 국내 상용화 제품 중 유일하게 소규모 언어모델(SLM, Small Language Model) 지원



아톰 카드

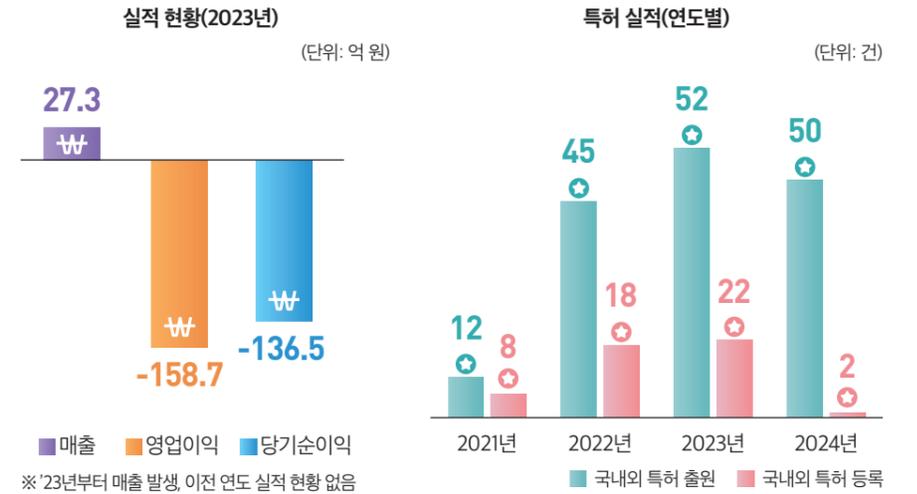


아톰 칩

핵심 경쟁력

- 풀스택 기술 역량
하드웨어부터 펌웨어, 컴파일러까지 수준 높은 자체 개발 역량 보유
- 핵심 인재
퀄컴, 구글, 엔비디아 등 글로벌 테크기업 출신의 반도체 및 AI 분야의 우수 엔지니어 100명 이상 재직, 최고 수준의 엔지니어 조직
- 넓은 파트너십
국내 IT산업을 대표하는 기업의 투자(KT)와 공동개발(삼성전자)

실적 현황



논문 실적

ISSCC 2024, HPCA 2023, Hot Chips 2022 등 해외 유명 반도체 관련 학회 논문 수록

향후 계획

- 소규모 언어모델 가속을 지원하는 '아톰(ATOM)'으로 국내 기업 및 기관의 AI인프라 구축 수요 겨냥한 비즈니스 진행
- 멀티모달 및 초거대 AI를 지원하는 차세대 AI반도체 '리벨(REBEL)' 개발 4분기 내 완료
- 사우디, 일본을 비롯한 글로벌 시장 진출 본격화

우수 투자기업 (주)리브스메드

LIV'SMED

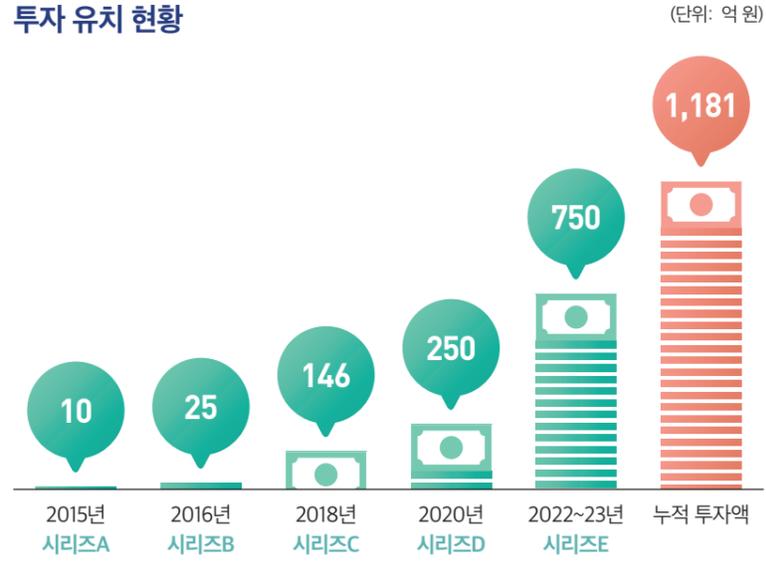
(주)리브스메드는?

세계 최초의 독자 기술력을 바탕으로
글로벌 경쟁력을 보유한 전문 의료기기
예비유니콘 기업

Company Profile

기업명 (주)리브스메드
대표 이정주
설립 2011년 6월 16일
직원 수 240명(해외법인 포함)
자본금 약 82억 8천만 원
매출액 400억 원(2024년 예상)
사업분야 다관절/다자유도 복강경 수술기구
제조 및 판매
주소 경기도 성남시 분당구 판교로 700
분당테크노파크 D동 304호
연락처 1533-3221
홈페이지 <https://livsmed.com>

투자 유치 현황



투자금 활용 및 성과



연구개발비 및
해외시장 개척



급격한 매출증가 대비
생산시설 증설



프리미엄
Hand Instrument 제품
개발, 출시 예정

투자 유치 노하우



설립 시 비전과 목표 명확 및 구체화



제품 자체 혁신성과 경쟁사와의 차별성



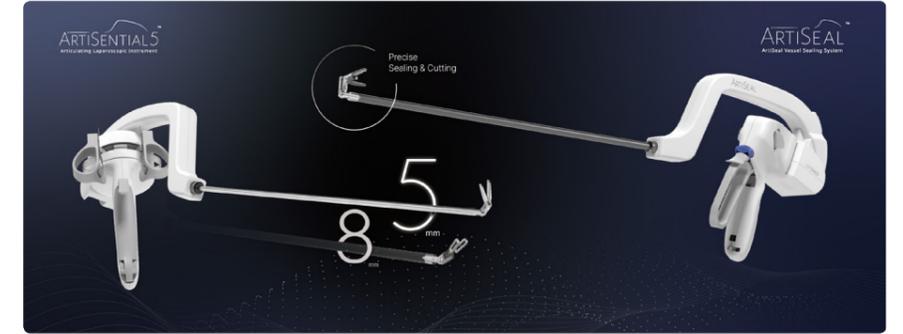
시장 경쟁우위 확보 및 시장공략 방안 구축



전문 경영진 구축, 성공적 성과지표로 지속적 밸류업

주요 제품

아티센셜(Artisential) : 1회용 다관절 다자유도 복강경 수술기구



의료군 기대효과

- 기존 일자형 기구의 경제성과 수술용 로봇의 장점 동시 구현
- 사람 손과 같은 다자유도를 가진 End-tool의 다관절 구조 구현
- 의사가 손으로 수술하듯 직관적 수술 구현 가능
- 수술 시간 단축, 출혈량 감소, 합병증 발생비율 감소 효과

환자군 기대효과

- 국민건강보험 적용되어 경제적인 수술 비용 실현
- 수술 후 통증 감소, 빠른 회복에 환자 입원기간 단축
- 환자의 빠른 사회 복귀 가능, 환자 삶의 질 개선

핵심 경쟁력

■ 기술력

- 90° 성능의 다관절을 구현할 수 있는 다자유도 플랫폼 기술 확보해 ArtiSential의 성공적 출시
- 글로벌 수술기구 시장 5개 영역에서 각각 세계 최고 수준의 제품 출시 예정

■ IP(특허)

- 다자유도 플랫폼 기술 300건 이상 특허, 200건 이상 디자인·상표 등록
- 개발 중인 신제품의 IP 포트폴리오를 확보하기 위한 지속적인 노력

■ 우수인재

- 총인원 210명 중 36%(64명)가 연구개발 인력으로 구성된 기술 기반 스타트업
- 석/박사 학위 보유자가 총 20명 이상 등 전문지식과 경험 보유한 인재 확보

실적 현황

■ 매출



향후 계획

- 글로벌 의료기기 기업 도약을 위한 기반 마련
- 국가별 특성 고려한 차별화된 영업/마케팅 전략 수립 및 운영
- 글로벌 및 국가 단위의 대형 유통사(Distributor) 발굴 추진
- 계약대상 확장, 글로벌 시너지 창출을 위한 파트너십 추진

우수 투자기업 (주)메디쿼터스

Mediquitous

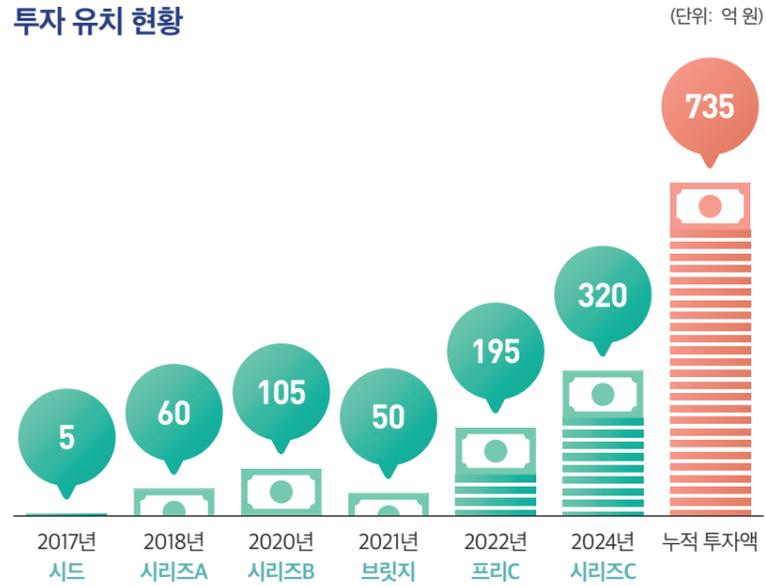
(주)메디쿼터스는?

패션, 뷰티 이커머스(e-commerce) 플랫폼과 브랜드 사업을 하는 "글로벌 이커머스 플랫폼 & 브랜드 빌더" 기업

Company Profile

기업명 (주)메디쿼터스
대표 이두진
설립 2017년 1월
직원 수 300명
자본금 약 8억 6천만 원
매출액 2,500억 원(2024년 예상)
사업분야 패션/뷰티 이커머스 플랫폼 및 브랜드 사업
주소 서울시 강남구 논현로 644, 2~4층
연락처 010-2668-2439
홈페이지 <https://mediquitous.com>

투자 유치 현황



투자금 활용 및 성과

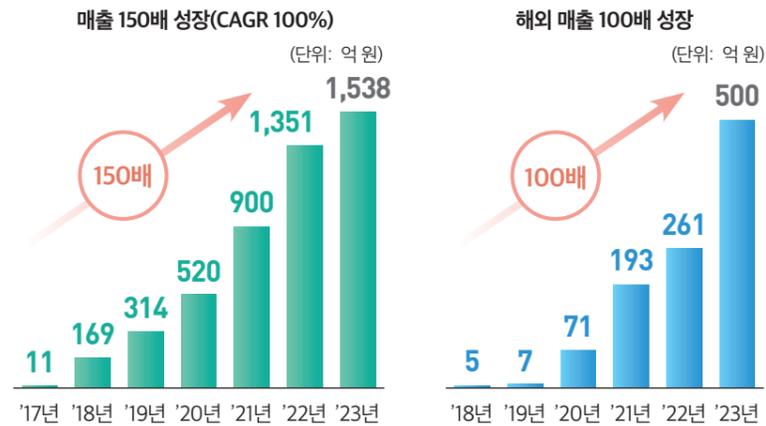
'23년 연결 재무제표 기준, 매출 1,538억 원, 해외 수출 500억 원 달성

일본 시장 공략을 위한 전략적 투자로 성과 가시화

- 일본 1등 인플루언서 패션 커머스 'nugu' 고속 성장 중
- 2024년 일본 시장 매출 500억 원 매출 예상

직원 채용 확대 및 다수 스타트업 인수, 해외 진출 확대

- 300명 이상 직원 채용 확대로 일자리 창출 기여
- 다수 스타트업 인수 및 해외 시장 진출 추진



투자 유치 노하우

- 매출 성장 가시화 위해 전사적으로 집중 노력
- 장기적 성장을 위한 공격적인 글로벌 시장 개척 시도에 대한 긍정적 평가
- 투자자와 업계 및 자본시장 현황 실시간 공유하며 자금 계획 수립

주요 제품 및 서비스



일본 패션 이커머스 플랫폼, nugu

- 100명 이상의 일본 인플루언서 보유, '일본 스타일커머스' 앱으로 포지셔닝
- 일본시장 고객 80% 이상 20대 여성, MAU, SNS 팔로워가 빠르게 상승 중인 패션 앱, 일본 스타일커머스 시장 주도

패션 브랜드

- 10개 이상 패션 브랜드 운영 중('24년 1,200억 원 매출 전망)
- 브랜드 런칭부터 운영까지 온라인 시스템화해 성장 중
- 브랜드 인수를 통해 공격적인 해외 시장 진출로 향후 성장 도모

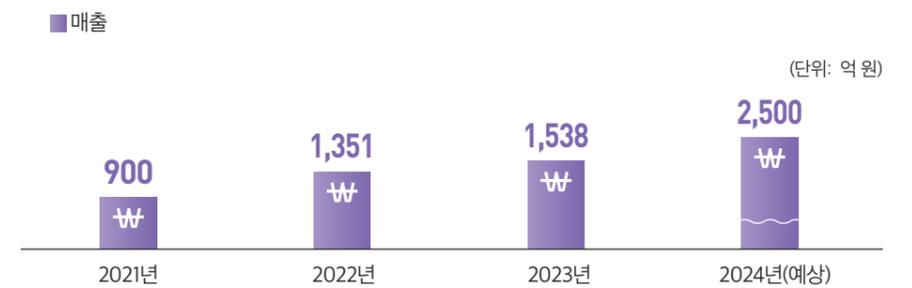
뷰티 브랜드

- 5개 이상 뷰티&이너뷰티 브랜드 운영 중('24년 350억 원 매출 전망)
- 글로벌 시장을 타깃으로 한 스킨케어 브랜드 런칭
- 북미/유럽/동남아 시장 B2B 영업 통해 글로벌 K뷰티 브랜드로 성장 중

핵심 경쟁력

- 패션 및 뷰티 콘텐츠 경쟁력(빠른 콘텐츠와 운영력) 보유
- 플랫폼 개발 및 운영, 브랜딩 능력 강점

실적 현황



주: '24년 1분기부터 BEP 달성, '24년 연결 기준 50억 원 이상 영업이익 예상

향후 계획

메디쿼터스 성장 키워드는 '글로벌', 내수보다 공격적인 해외 시장 개척 추진

일본 패션 플랫폼

- 일본 패션 플랫폼으로 K패션, K뷰티의 일본 시장 온/오프라인 진출 본격화
- '28년까지 일본 시장 MAU 1천만 명, GMV(유통 거래액) 1천억 엔 목표

패션-뷰티 브랜드

- 패션브랜드의 일본 진출 본격화 예정, 국내 브랜드와 협업-인수로 성장 도모
- 뷰티브랜드는 글로벌 시장으로 확장, 일본/미국/유럽/동남아로 B2B 수출 추진

우수 투자기업 (주)박원



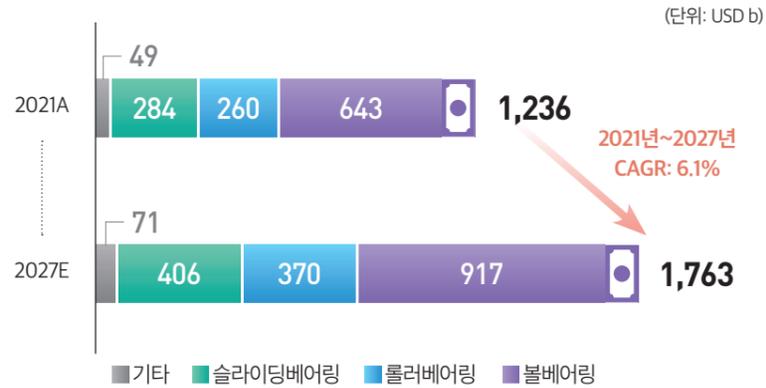
㈜박원은?

국내 1위 베어링 강구 제조업체,
대다수 기계에 사용되는 볼 베어링의
핵심 부품 생산

Company Profile

기업명 (주)박원
대표 박운규, 김상태
설립 1973년
직원 수 256명
매출액 550억 원(2024년 예상)
사업분야 베어링 강구 제조
주소 충청북도 제천시 바이오밸리로
105 (왕암동)
연락처 070-4027-0986
홈페이지 http://parkwon.co.kr

세계 베어링 시장 규모



박원 5대 강점

- 50년의 업력을 바탕으로 한 국내 1위 강구회사
- 오랜 고객 관계 유지와 넓은 전방산업 Coverage 기반 안정적 수요 확보
- 독자적 기계장치 제조 역량 및 효율적 공정 운영을 통한 높은 수익성 유지
- 지속적인 R&D 활동을 통한 세계 Top Tier 수준의 기술력 보유
- 높은 가격경쟁력과 생산능력 기반의 Upside Potential

투자금 활용 및 성과



기존 생산 플랫폼의
안정화에 투자



세라믹 강구로 사업영역
확장 위해 재무적 투자 집행



적시에 신규 제품 개발 및
고객 확보 성공

투자 유치 노하우



글로벌 및 다양한 산업분야의 우수 인력 네트워크 보유한 투자사와 협업



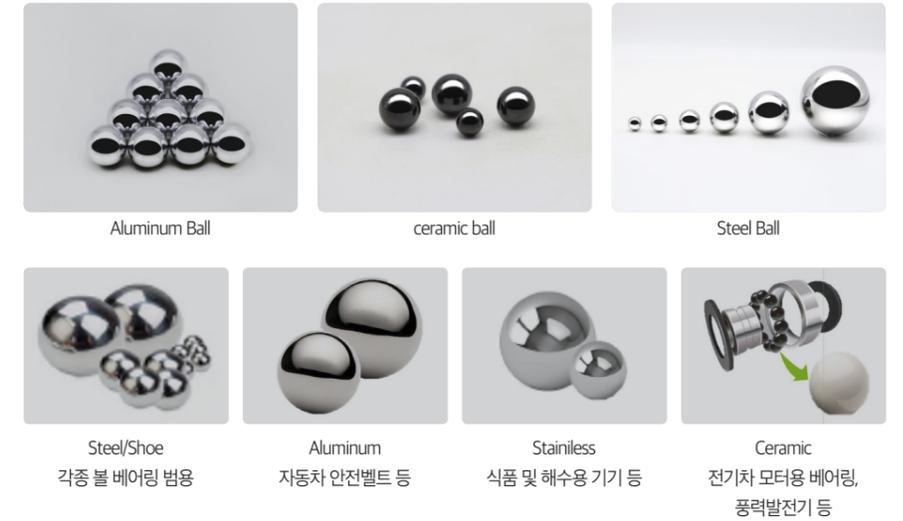
기업 운영의 탁월성(Operational excellence) 확보에 주력



선진적이고 체계적인 기업 경영 시스템 마련의 기틀 확보

주요 제품

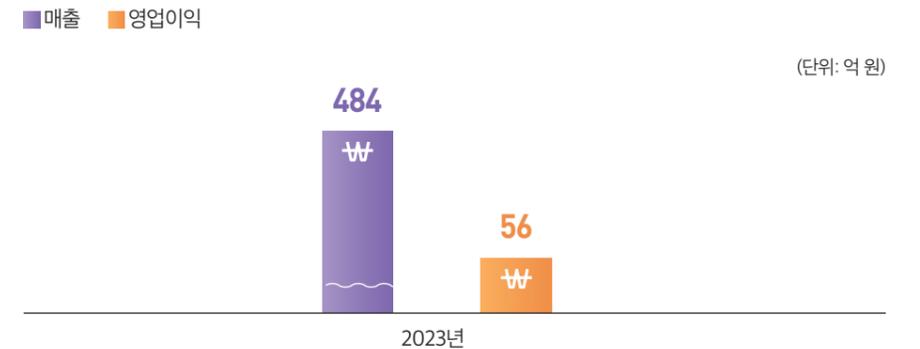
베어링 강구 제품 : 회전운동 발생하는 대다수 기계류에서 사용되는 볼베어링의 핵심 부품



핵심 경쟁력

- 안정적 전방시장
 - 글로벌 베어링 시장 10년간 연평균 약 6% 성장세 지속
 - 2022~2030년까지 자동차, 풍력발전, 항공, 건설 등 연평균 7.9%, 7.5% 성장 전망
- 해외시장 진출
 - 베트남 공장 완공으로 글로벌 시장 공략, 13개국 이상 신규 클라이언트 확보
- 세라믹 강구 진출
 - 국내 최초 전기차 핵심부품, 세라믹 베어링 강구 양산화 단계 진입
 - 한국, 유럽, 북미, 일본 등에 있는 글로벌 대형 베어링 업체 등과 장기간의 거래 관계 유지

실적 현황



* 향후 5년 내 1,000억 원 달성 목표

향후 계획

- 국내 세라믹볼 양산 체계 갖춘 유일한 기업 메리트 활용, 기업 성장 도모
- 친환경 에너지 트렌드에 맞춰 신규 먹거리 확보 추진
- 전기차 산업의 핵심소재, 세라믹 강구로 미래 경쟁력 확보

우수 투자기업 (주)비전사이언스



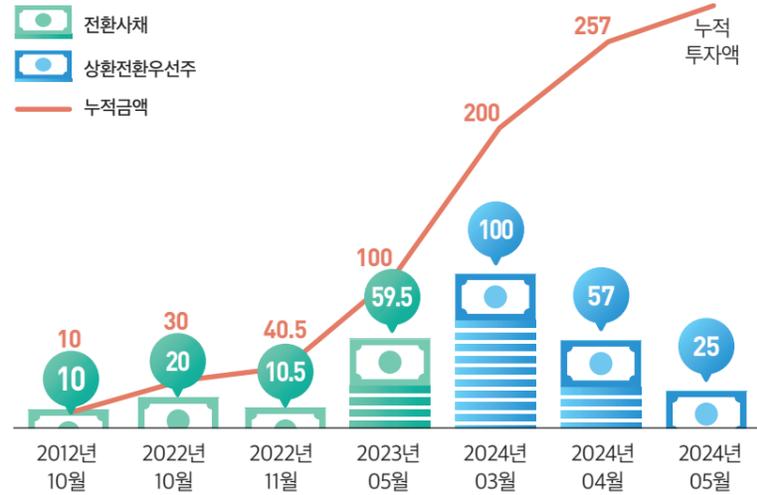
(주)비전사이언스는?

글로벌 1위 생산 능력과 차별화된 품질 기술력을 확보한 컬러 콘택트렌즈 전문 제조기업

Company Profile

기업명 (주)비전사이언스
대표 황진수
설립 2004년 4월 7일
직원 수 216명
자본금 약 9억 원
매출액 260억 원(2024년 예상)
사업분야 컬러콘택트렌즈 제조
주소 대구시 동구 마어로 1길 37-38
연락처 053-857-3578
홈페이지 www.visionscience.co.kr

투자 유치 현황



투자금 활용 및 성과

- 투자금 전액 1공장 생산효율화 및 제2공장 증설에 집행**
- 제1공장 생산능력 20% 이상 향상, 원가 경쟁력 확보 수익성 개선**
- 제2공장 '26년 상반기까지 연간 5억 개 생산 가능 설비(20라인) 증설 예정**
- '24년 8월 월 200만 개 생산 가능한 1개 라인 완료 및 '24년 말까지 3개 라인 추가 예정**

투자 유치 노하우

- 컬러콘택트렌즈 유통에서 제조기업으로 기반 구축**
 - 자체 생산 설비 및 품질관리시스템 구축(국제 인증 및 획득)
 - 연구개발 역량 및 기술성 혁신성 강화, 글로벌 판매망 구축
- 글로벌 주요 지역별 핵심 고객 확보**
 - 아시아 시장과 미국, 유럽, 중동을 포함한 글로벌 시장 확대
 - 국내외 인지도 높은 유통기업과 협업 추진, 신규 시장 공략
- 뷰티 콘택트렌즈 R&D 및 공급망 강화**
 - 타사 대비 우수한 디자인 개발능력과 구현 기술 확보
 - 신속한 트렌드 대응력으로 전 세계 27개국 31개 유통 브랜드 확보

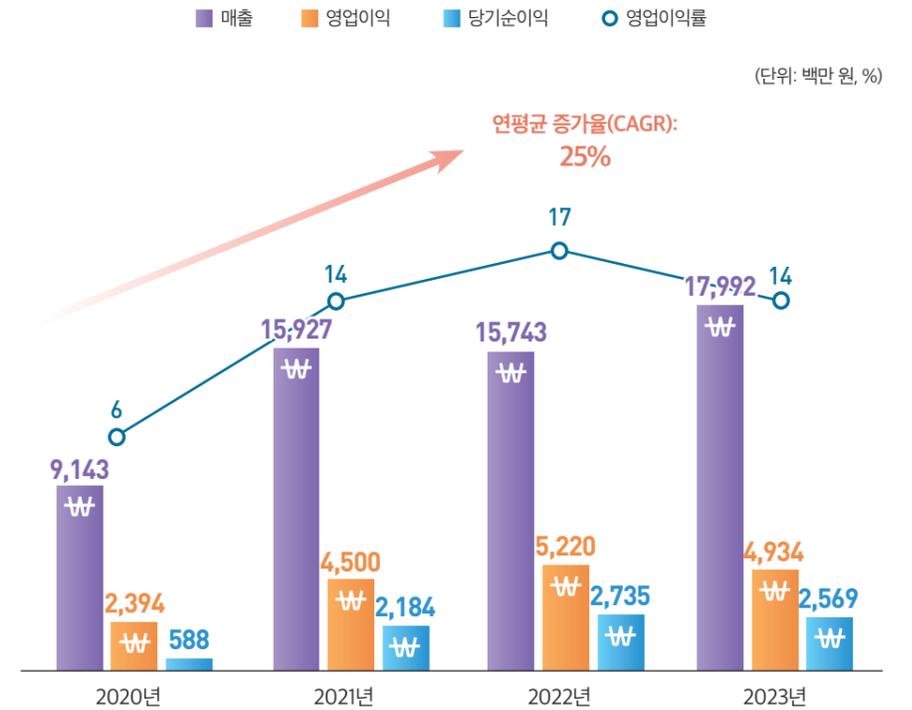
주요 제품



핵심 경쟁력

- 고객사와 강한 신뢰관계**
국내 주요 기업 및 글로벌 고객사와의 신뢰 깊은 파트너십 구축
- 차별화된 경쟁력 보유**
경쟁사 대비 디자인, 품질에서 절대적 비교우위 확보
- 생산방식 효율 극대화**
설비 공정개선으로 완전 자동화 지향의 설비 구축

실적 현황



향후 계획

- 글로벌 1위 생산 능력 및 품질 기술력 확보
- 압도적 품질의 실리콘 컬러 렌즈로 글로벌 컬러 렌즈 시장 공략
- 기존 및 신규거래처와 다양한 협업으로 글로벌 시장 확대

우수 투자기업 에이지엘(주)



에이지엘(주)은?

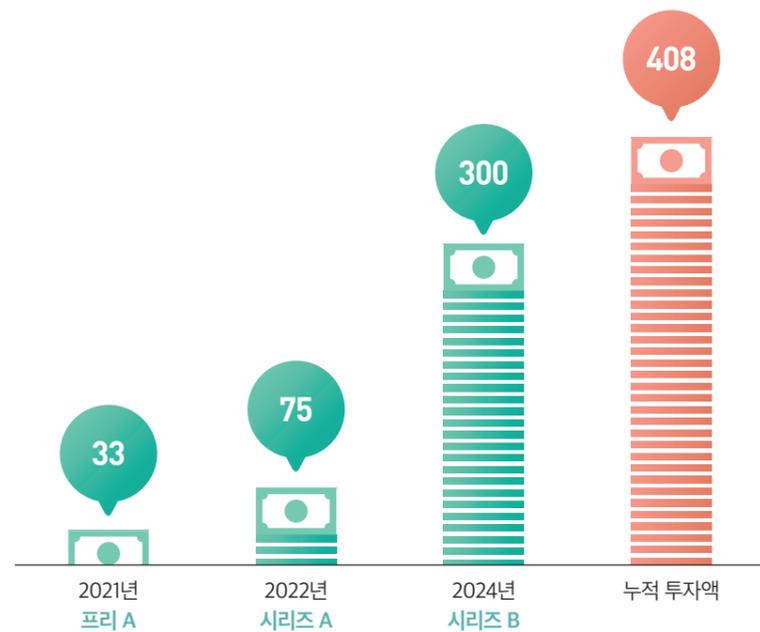
SaaS 기반의 AI 골프 플랫폼 개발 및 운영 기업으로 전 세계 골프장 티타임을 연결하고, 골프장과 골퍼 모두에게 향상된 이용 편의성을 제공

Company Profile

기업명 에이지엘(주)
대표 황진국(집행)
설립 2019년 3월 6일
직원 수 69명
자본금 23.7억 원
매출액 약 216억 원(2024년 예상)
사업분야 IT예약시스템/솔루션, 데이터 분석
주소 서울시 광진구 아차산로 392, 1~6층
연락처 02-456-0245
홈페이지 <https://www.aglgw.com>

투자 유치 현황

(단위: 억 원)



투자금 활용 및 성과



AGL은 세계 최초 골프 GDS 플랫폼 개발 기업으로 플랫폼 서비스 개발에 투자 활용



플랫폼 서비스 개선 및 안정성 강화로 고객만족도 향상



Google Golf Online Booking 전 세계 74개 국가에서 활성화

투자 유치 노하우

- 세계 최초의 골프 글로벌 유통 시스템(Global Distribution System, GDS)인 'TIGER GDS' 개발
- 글로벌 골퍼들 언제 어디서나 쉽게 골프장 티타임 검색, 예약 및 결제 서비스 실시간 제공(글로벌 검색엔진/OTA 연계)
- 골프 플랫폼을 통한 세계 골프장들의 글로벌 시장 진출 기회 제공, 시장 확대 가능성 제안

주요 제품 및 서비스



TIGER GDS(Global Distribution System)

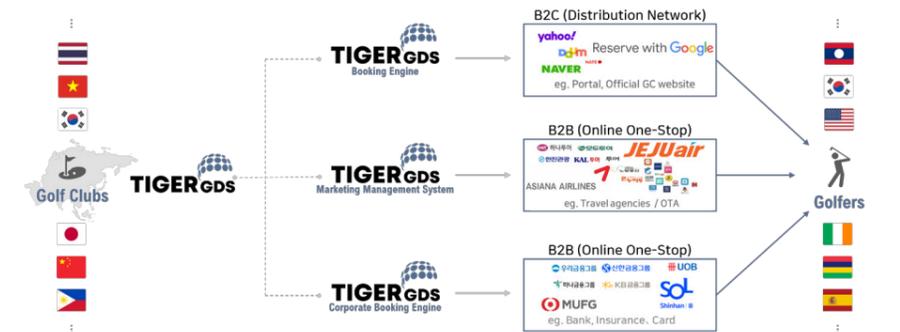
- 전 세계 골프장 티타임 실시간 예약/결제 시스템
- 공급자인 골프장 티타임 가격/재고를 실시간으로 다수의 판매채널에 제공하는 글로벌 네트워크 시스템 (항공/호텔산업 GDS 동일)
- *주요 솔루션: TIGER GDS, TIGER BGM(Business Golf Marketing)

Golf IT solution

- 골프장 비대면 체크인 서비스, All-in-one 운영/관리 시스템 등 골프장에 최적화된 IT 솔루션 제공
- *주요 솔루션: TIGER PASS, Global Tiger Pay, TIGER ERP 등

핵심 경쟁력

- **글로벌 최초 유일 골프 GDS**
 - TIGER GDS로 전 세계 연동 골프장 티타임을 실시간 예약/결제/취소 서비스 제공
 - Open Platform으로 다양한 제휴 채널에서 서비스 이용
 - AGL 자체 개발한 고성능 RestFul API 기반
- **아시아 최대 규모 티타임 확보**
 - 세계 100대 코스 포함, 20개국, 160개 도시의 1,800개소 골프장과 계약 완료
 - 일 평균 100만 개 이상의 티타임 생성
- **글로벌 제휴 파트너십 구축(Reserve with Google)**
 - 구글의 전 세계 골프장 예약 서비스(Google Appointment Booking Service) 론칭('24년 7월)
 - 글로벌 리딩 포털, 여행사, 금융사, OTA, 언론사, 부킹 플랫폼 등 파트너십 체결



향후 계획

- **'25년: 글로벌 No.1 골프 플랫폼 원년**
 - 전 세계 골프 서비스 커버리지 No.1
 - 아시아를 넘어 유럽, 미국 내 주요 골프산업 파트너와의 결합을 통한 신속한 시장 진입, 전 세계 골프 플랫폼으로 포지셔닝
 - 글로벌 항공사 제휴 등을 통해 글로벌 골프 GDS 플랫폼 확장
 - TIGER AI 분석을 활용 골퍼의 사용자 경험 개선 및 편의성 확대
- **'26년: 골프 관련 종합 서비스 사업자로 도약**
 - AGL의 골프 IT 솔루션 서비스 확대(TIGER PAY, TIGER ERP 등)
 - 글로벌 골프장 협력 네트워크 기반의 커뮤니티 구축(TIGER PRESTIGE CLUB)
 - 사업 모델/수익 구조 다양화: MRO, 금융, 마케팅 솔루션 등

우수 투자기업 (주)위로보틱스



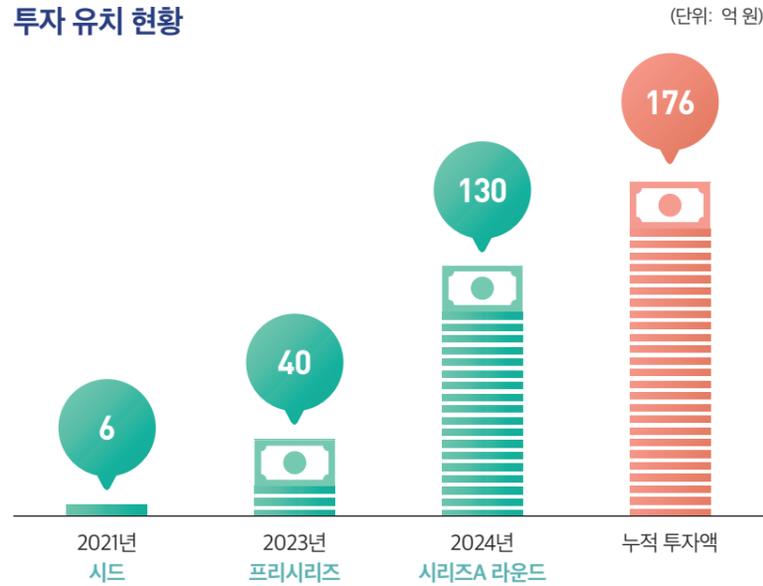
㈜위로보틱스는?

협동로봇, 휴머노이드, 수술로봇, 착용형 로봇, 생체 모사 로봇 팔 및 다리 등 인터랙티브 로봇 분야 글로벌 최고의 독보적 기술과 노하우를 보유한 웨어러블 로봇 기업

Company Profile

기업명 (주)위로보틱스
대표 이연백, 김용재
설립 2021년 6월
직원 수 28명
자본금 약 2천만 원
매출액 30억 원(2024년 예상)
사업분야 웨어러블 로봇
주소 충청남도 천안시 동남구 병천면 충절로 1600
연락처 070-8810-2536
홈페이지 www.wirobotics.com

투자 유치 현황



투자금 활용 및 성과

- 제품 양산을 위한 인력 확보, WIM과 WBS 양산 및 워 보행 운동센터 개소**
- WIM 판매를 위한 자사를 오픈 및 B2C 본격 판매 개시**
- WIM 해외 판매 전 레퍼런스 확보 위해 미국 재활병원과의 정부 보조금 과제 착수**
- 팝업스토어 오픈 및 다양한 이벤트 진행하며 WIM 홍보 및 마케팅 본격 개시**

투자 유치 노하우

- 조직 구성원들의 뛰어난 역량과 탄탄한 조직력**
 - 로봇 개발 10~20년 경력의 로봇 전문가들로 조직 구성
 - 빠른 성장세에 있는 웨어러블 로봇 사업화 추진 계획
- 소비자, 투자자도 사고 싶은 제품으로 매력 포인트 도출**
 - 다양한 시도를 통해 제품 구체화를 유연하게 표출
 - 시제품 사용성 평가를 통해 웨어러블 로봇의 매력적인 제품효과 발굴 노력
- 신속한 초기 매출 확보와 압도적 제품 경쟁력 표출**
 - 공격적 시장 선점 가능성 및 폭발적 성장 가능성 제시
 - 후발 경쟁사와의 격차 유지 위해 투자 유입 필요성 강조

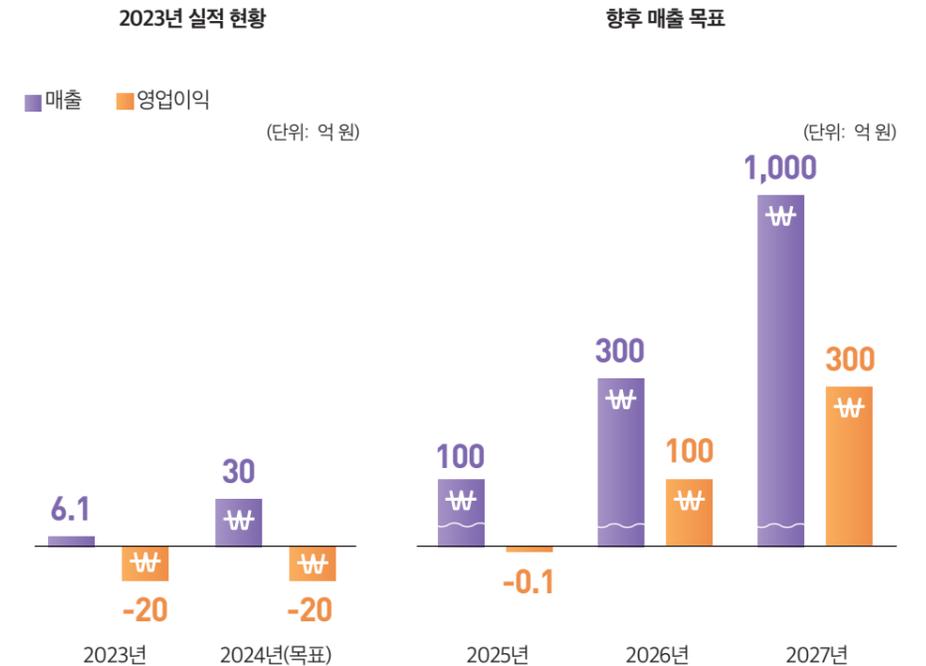
주요 제품



핵심 경쟁력

- 차동구조의 단일구동기 기반 보행보조 메커니즘 기술**
단일 구동기 사용, 무게/가격/사용성 측면 혁신적 구조 구현
- 역구동성이 좋은 구동기의 모션 기반 의도인식 및 보행보조 최적화**
힘센서 미사용으로 착용자, 착용상태 등에 따라 강건한 보조, 저가화 가능
- 모션 데이터 기반의 보행지표 실시간 측정 및 보행 분석**
빅데이터 기반 딥러닝 통해 착용자 보행 강점 및 보안 사항 피드백 제공

실적 현황



향후 계획

- 국내 1K대 수준 양산/고객서비스 대응 체제 구축, 브랜드 인지도 확보 후 해외 시장 진출
- '24년 국내 B2B/B2C 판매 개시 및 미국 안전인증 획득 추진
 - '25년 미국 시장 진출, 유럽 인증 및 국내외 10K 판매 목표
 - '26년 WIM 스포츠 판매 및 고객/유럽지역으로 해외시장 확대 추진

우수 투자기업 (주)이지템



(주)이지템은?

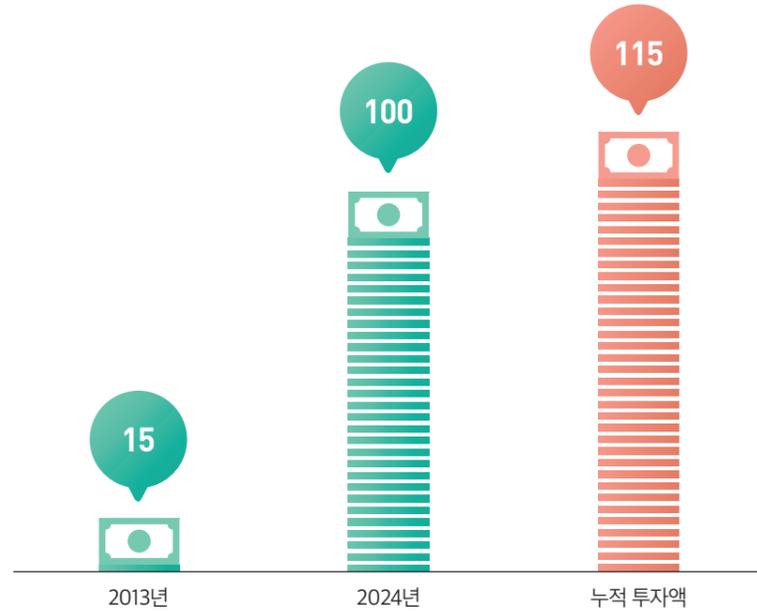
의료기기 및 뷰티디바이스 개발 및 제조 기업으로 지속적인 제품 혁신과 개선 추구 지향

Company Profile

기업명 (주)이지템
대표 이해욱
설립 2008년 8월 20일
직원 수 87명
자본금 약 3억 9천만 원
매출액 약 427억 9천만 원(2024년 예상)
사업분야 의료기기 및 뷰티디바이스 제조업
주소 경기도 시흥시 포도원로116번길 25, 304호
연락처 031-312-1305
홈페이지 <https://easytem.co.kr>

투자 유치 현황

(단위: 억 원)



투자금 활용 및 성과



연구개발 역량 강화로 신제품 개발 및 기존제품 개선을 위한 연구개발 추진



마케팅 역량 강화를 위해 전문인력 확충, 디지털 마케팅 채널 확장해 브랜드 인지도 향상 추진



자재수급 안정화에 투자해 장기납품 자재의 선발주, 적기 자재 수급 생산성 향상

투자 유치 노하우



'21~'23년까지 145만 대 뷰티디바이스 생산 및 납품, 생산능력과 품질 신뢰도 검증 확인



'24년 신규 거래처 4곳 대상으로 신제품 매출 발생, 자체 기술력과 ODM 사업 노하우 보유



피부미용시장의 성장세에 따른 매출 성장 기대, 다수 투자사 신규 고객사 연결 지원

주요 제품 및 서비스



생산라인



멜라셋(의료기기)



이지템 신규 브랜드 런칭 예정 제품

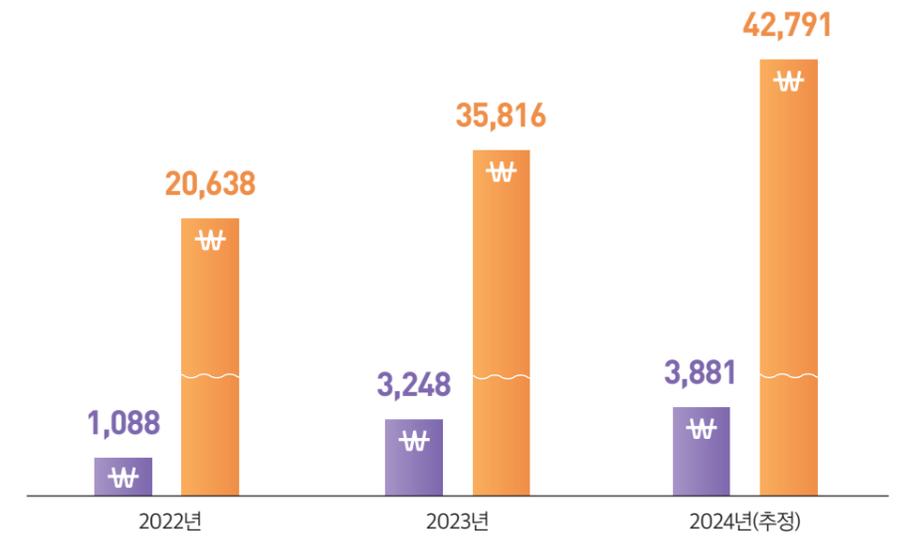
핵심 경쟁력

- 국내 최대의 뷰티디바이스
 - R&D, 디자인 및 제품화, 대규모 스마트 팩토리, 최고 품질과 가성비 제공
 - 국내 최대의 뷰티디바이스 및 헬스케어 제품 공급라인 구축
- 적극적인 기술 개발 및 투자
 - 뷰티케어 디바이스 개발 및 제품화를 위한 기초기술 분야에 대한 적극적인 개발 및 투자

실적 현황

■ 매출 ■ 영업이익

(단위: 백만 원)



향후 계획

- '24년 신규 거래선 발굴 제품판매처 다각화 추진
- '25년 국내 거래소 상장 완료 및 안정적인 자금 조달 추진
 - 자사 브랜드 제품의 적극적인 사업화 및 매출 이익의 극대화
- '26년 자사 브랜드 제품의 성공적인 런칭 및 매출 확대 추진
 - IR센서 및 심부온도측정기술의 공격적인 제품화 및 상업화 예정
 - 매출 2천억 원 달성 및 이익률 확대(유니콘 기업 도약)

우수 투자기업 (주)프리뉴



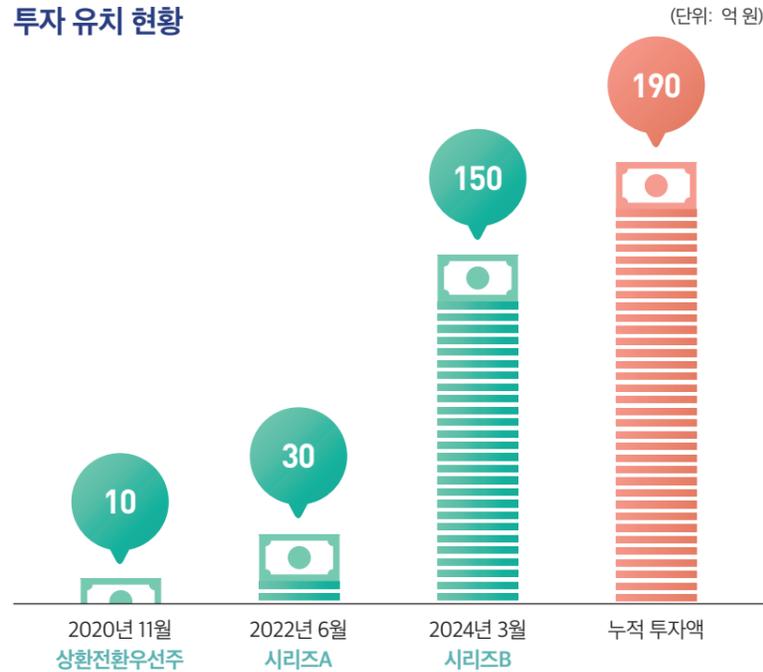
(주)프리뉴는?

방산 및 민간 공공분야에서 경쟁 우위를 확보한 무인항공기 및 무인비행장치 제조 전문기업

Company Profile

기업명 (주)프리뉴
대표 이종경
설립 2017년 6월 2일
직원수 109명
자본금 약 12억 2천만 원
매출액 180억 원(2024년 예상)
사업분야 산업용 UAV설계/제조, HW설계 및 핵심부품 내재화, 운용 및 관제 필수 SW 개발, 서비스 플랫폼
주소 경기도 안산시 단원구 산단로325길 501호~503호, 513호~514호, 854호
연락처 031-362-6200
홈페이지 www.preneu.com

투자 유치 현황



투자금 활용 및 성과

- 제품 개발 및 고도화**
 - 핵심 부품인 D-ARK 개발을 통해 소형기체 2개 모델 발표 예정
 - 서비스 플랫폼 개발 및 고도화를 통해 '24년 하반기 신제품 출시 예정
- 핵심 인재 영입 및 확보**
 - CFO, 영업이사 등 인력 확보를 통한 성장 가속화
 - 기술 전문인력 확보를 통한 제품 개선 및 라인업 확대
- 생산 시설 확대**
 - 공장 시설 및 부대 장비 확대
 - 사무공간 확대

투자 유치 노하우

- 풍부한 경험이 있던 시리즈A 투자사가 다양한 측면에서 전략적 조언
- 투자사가 다른 투자사들과의 네트워크 연결로 투자 리드 및 지원

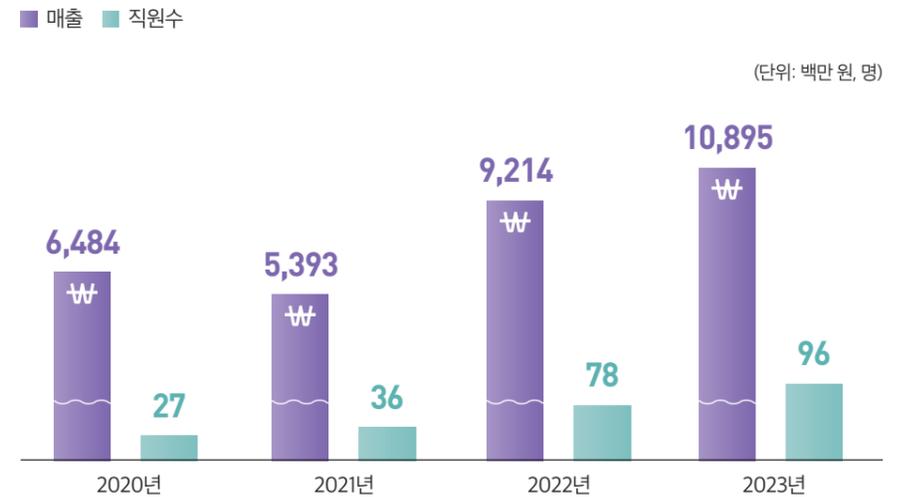
주요 제품



핵심 경쟁력

- 국내 유일의 기술력**
 - 다양한 유형의 기체 설계, 가공, 제작 능력 보유
 - 핵심 항전시스템의 개발기술 보유 및 응용 서비스 제공 가능
- 지속 매출 기반의 성장 기회**
 - 방산 전력화, 신속 연구개발 사업 통해 매출 급성장 기회 보유
 - 기술 연구개발사업을 통해 국내 시장에 적합한 다양한 제품 공급
- 해외 시장 진출**
 - 미국 드론제조사에서 FC 샘플 테스트 진행 중
 - 폴란드, 전시용 및 정찰용 드론에 대해 MOU 기반 도입 협의 진행 중
 - 에티오피아, 케냐, 탄자니아 등 해외 수출 위해 적극 활동 진행 중

실적 현황



향후 계획

- 국내 사업 전략**
 - 방산 시장 내 절대적 지배력 확보 추진
 - 지자체/공기관, 민간으로 사업 확대 추진
 - 고객 기반(시장 수요) 전략적 제품 개발 지속 투자 진행
 - 플랫폼 기반 서비스 사업 추진(다양한 드론서비스 플랫폼 출시)
- 해외 사업 전략**
 - 측량 및 방산형 드론으로 해외시장 개척 추진
 - 아프리카, 중앙아시아, 동유럽, 동남아시아 등 타깃시장 개척

우수 투자기업 (주)피알앤디컴퍼니



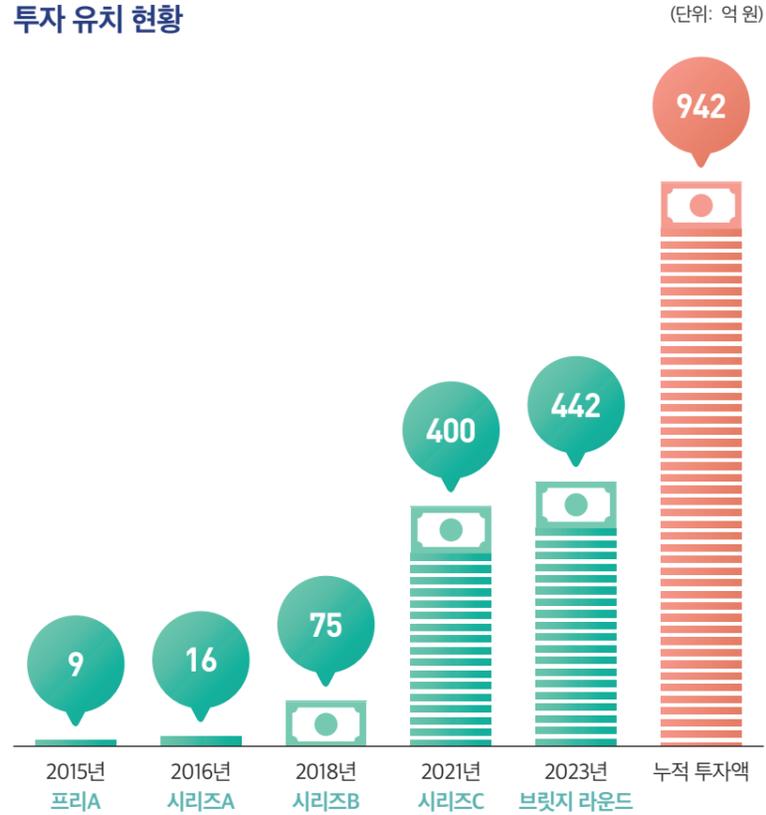
(주)피알앤디컴퍼니는?

내차팔기 분야 1위로 중고차 시장을 혁신해나가고 있는 중고차 경매 플랫폼 개발 및 운영 기업

Company Profile

기업명 (주)피알앤디컴퍼니
대표 박진우
설립 2014년 12월 24일
직원 수 107명
자본금 약 3억 원
매출액 1,000억 원(2024년 예상)
사업분야 헤이딜러(heydealer),
중고차 경매 플랫폼
주소 서울시 서초구 서초대로 74길 14, 8층
연락처 010-5897-1385
홈페이지 www.prnd.co.kr

투자 유치 현황



투자금 활용 및 성과



마케팅&브랜딩 투자 후 사용자 수 및 헤이딜러 거래 대수 크게 증가



개발 및 서비스 운영 등 우수한 인적자원 확보에 선투자 집행

투자 유치 노하우

- 기존 투자자 덕분에 다음 단계 투자 확보**
 - 신규 투자자가 투자 검토 시 기존 투자자 영향으로 긍정적 반응
- 기존 투자자의 지지를 끌어내기 위한 노력 지속**
 - 기존 투자자에게 투자유치 이유 설명, 유치 금액 등 세부 사항 논의

주요 제품



헤이딜러 대표 사진



1톤 트럭 광고비 지원 캠페인

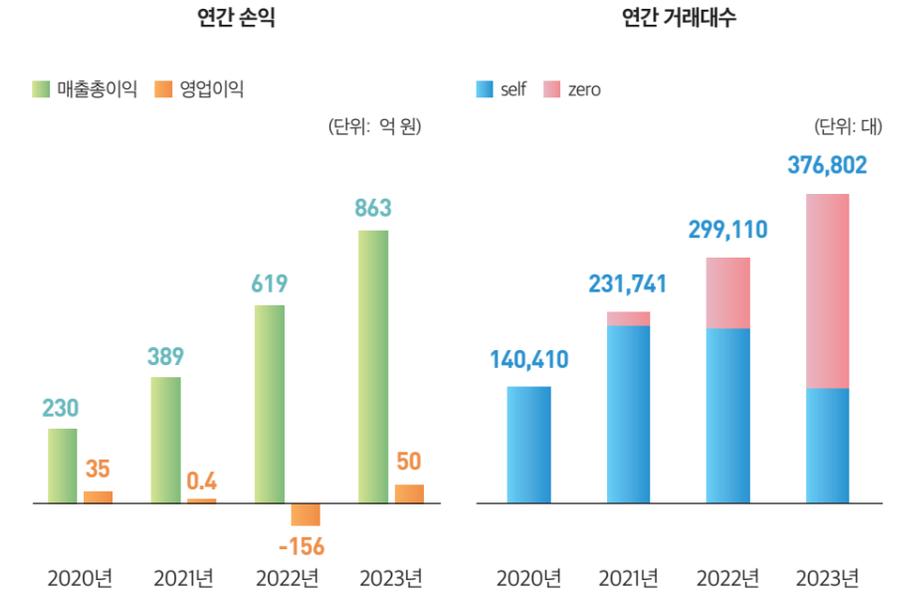


헤이리틀 팝업행사 포스터

핵심 경쟁력

- 풍부한 중고차 시세 데이터**
연간 100만 대 수준 경매 데이터 바탕, 내차 판매 고객에게 정확한 중고차 시세 제공 가능
- 높은 경매 가격**
국내 최대 중고차 딜러가 활동 중으로 높은 가격에 경매 낙찰
- 편리한 UI/UX**
경매 신청, 판매 요청, 거래 후 명의 이전 등 전체 과정 쉽게 사용 가능
- 고객 중심적인 운영 정책**
헤이딜러 통한 중고차 거래 과정에 분쟁 발생 시 헤이딜러가 책임지고 해결하는 서비스 운영

실적 현황



향후 계획

- 헤이딜러 ZERO 서비스 전국 확장
- 헤이딜러 마켓 등 신규 서비스로 중고차 구매 서비스 혁신
- 헤이딜러 회원딜러를 위한 탁송/차량정보 조회 등 업무 지원 소프트웨어 개발

회수시장을 통해 본 스타트업

스타트업에 대한 투자 활동은 궁극적으로 막대한 수익이 포함된 투자금의 회수를 목적으로 한다. 스타트업의 자금 회수 방법은 크게 기업 매각(인수), 기업 대 기업의 합병, 주식시장에 상장(IPO)으로 나뉘어진다. 대기업 등 다양한 주체가 참여하는 건전한 스타트업의 투자회수 생태계가 조성되기를 기대해본다. (2024년 1분기 기준)

DEEPX
딥엑스

millie
밀리의 서재

toss
비바리퍼블리카_Toss

APRILBIO
에이프릴바이오

APR
에이피알

angel robotics
엔젤로보틱스

CONTEC
컨텍

COXEM
코셈

CUROCELL
큐로셀

KRAFTON
크래프톤



Market Watch



우수 K-스타트업

이두진 | 메디쿼터스 대표
글로벌 시장 공략에 나선 '메디쿼터스'

우수 VC

홍승표 | 노보섹인베스트먼트 대표이사
마일스톤 달성 통해 차근차근 목표에 다다를 것



전 세계 국경을 넘나들며 거침없는 행보를 보이는 글로벌 유통공룡들의 기세는 여전히 등등하다. 알리, 테무 등 중국발 이커머스 기업들이 글로벌 온라인 유통시장을 쥐락펴락하고 있는 가운데 고래들의 싸움터가 된 글로벌 이커머스 시장을 두드리는 후발주자들의 새로운 도전이 눈여겨볼 만하다. 바로 패션 이커머스 플랫폼 '누구(NUGU)'를 운영하는 메디쿼터스가 그 주인공으로, 글로벌 시장에 출사표를 던지며 기대감을 높이고 있다. 메디쿼터스가 세계 무대로 향하는 첫 발판은 K-컬처에 반응하는 일본 시장이다. 일본 패션 이커머스 플랫폼 시장에서 단기간에 입지를 다진 '누구(NUGU)'는 이용자를 빠르게 늘려가고 있다. 패션 중심의 이커머스 플랫폼을 확대해 뷰티까지 영역 확장에 나선 메디쿼터스의 행보가 주목되는 이유다. 메디쿼터스 이두진 대표가 구상하는 글로벌 이커머스 플랫폼 사업의 청사진을 들어본다.

글 김현준 사진 조병우

메디쿼터스 회사 소개와 함께 사업 구성 및 운영에 대해 말씀 부탁드립니다.

메디쿼터스는 패션&뷰티 이커머스 플랫폼과 브랜드 사업을 하고 있습니다. 일본 시장을 타깃으로 하는 이커머스 플랫폼을 운영하고 있으며, 패션, 뷰티 등 브랜드 사업도 함께 진행하고 있습니다. 패션 이커머스 플랫폼 '누구(NUGU)'는 일본 현지인을 대상으로 운영하고 있습니다. 현재 일본 내에서 '인플루언서 스타일커머스' 앱으로 자리 잡아 해당 카테고리에서 마켓셰어 1등을 차지하고 있습니다. '누구(NUGU)' 플랫폼의 주 고객층은 80% 이상이 20대 여성들이며, 일본에서 가장 빠르게 이용자 수가 증가하는 앱 중 하나로, 고객들로부터 큰 관심을 받고 있습니다. 패션 브랜드 사업으로는 마하그리드, 나이스고스트클럽 등 10개 이상의 브랜드를 운영 중이며, 뷰티 분야에서는 메디247, 아닐로, 바나날, 락티브 등 스킨케어, 헤어&바디케어, 이너뷰티까지 5개 이상의 브랜드를 운영 중입니다. 메디쿼터스는 지난해 1,538억 원의 매출을 기록했으며, 이 중 500억 원 이상은 해외 수출을 통한 매출입니다. 2017년부터 2023년까지 연평균 100% 성장률을 기록 중이며, 해외 매출은 100배 성장했습니다.

2016년 메디쿼터스를 설립 전에도 패션 이커머스 플랫폼 사업을 하신 것으로 알고 있습니다. 메디쿼터스를 설립한 계기와 2020년 일본에 패션 이커머스 플랫폼 '누구(NUGU)'를 출시하게 된 경위도 듣고 싶습니다.

대학을 졸업하고 자기 사업을 해야겠다는 결심에 바로 창업에 뛰어 들었습니다. 학창 시절부터 직장생활보다는 자기 사업에 대한 열망이 컸던 것 같습니다. 2011년 대학 졸업과 동시에 '어썸브랜드'라는 패션 이커머스 회사를 설립하고 운영했습니다. 이후 2015년 사업체를 매각하고, 다음 해에 패션 이커머스 사업을 하며 배운 경험을 뷰티 및 이너뷰티 카테고리에 적용할 수 있을 것으로 판단해 메디쿼터스를 설립했습니다. 창업 초기에는 미디어커머스 모델로 출발했는데, 낮은 진입장벽과 내수 시장의 한계에 직면했습니다. 고심 끝에 돌파구로 찾은 것이 해외 시장 공략이었습니다. 2020년 일본 시장을 타깃으로 패션 이커머스 플랫폼 '누구(NUGU)'를 시작하면서 동시에 다양한 해외 시장 공략을 시도했습니다. 해외 시장 개척을 위한 노력들이 성과를 보이면서 2023년에는 해외 매출로 500억 원을 달성할 수 있었습니다.

국내 이커머스 플랫폼 기업의 도전이 시작된다 글로벌 시장 공략에 나선 '메디쿼터스'





“ 사실 변화하는 것보다 변화하지 않는 것에 집중하려고 합니다. 결국 이커머스는 ‘더 재미있거나’, ‘더 빠르거나’, ‘더 싸거나’ 이렇게 세 가지 본질로 귀결된다고 생각합니다. ”

앞으로도 메디쿼터스는 해외시장 공략에 더욱 집중할 계획입니다. 아마도 2025년에는 해외 매출로 1,000억 원을 무난하게 달성할 수 있을 것으로 예상하고 있습니다.

2022년에 흑자전환을 했고, 올해 시리즈C 투자도 유치했습니다. 비교적 단기간에 비약적 성장으로 밸류업을 이어가고 있습니다. 연이어 성공적인 투자 유치를 할 수 있는 비결은 무엇인가요?

개인적으로는 외부에 보여지는 평가와 성과에는 만족하지 않습니다. 메디쿼터스는 아직 갈 길이 멀다고 생각합니다. 전체 사업 비전을 놓고 본다면 아직 5%도 달성하지 못한 상황입니다. 그렇기에 현재 시점에서 투자유치 비결 같은 것들을 언급하는 것이 많이 조심스럽습니다.

투자 비결이라기보다는 개인적인 생각을 말씀드리는 것이 나올 것 같습니다. 외부적인 평가를 떠나서 기업을 이끄는 리더의 끊임없이 진화하려는 마음가짐과 태도가 중요하다

고 봅니다. 일반적으로 기업은 대표가 갖고 있는 생각과 꿈의 크기보다 더 커지기 어렵다고들 합니다. 여러 가지 의미에서 대표는 지속적으로 좋은 회사를 만들기 위해 언제나 빠르게 습득하고 업그레이드돼야 한다고 생각합니다. 알다시피 메디쿼터스도 처음 시작은 미디어커머스로 출발해 국내 브랜드 사업에서 해외 브랜드 사업, 그리고 해외 플랫폼 사업 등으로 비즈니스 모델을 피봇팅하거나 확장하는 등의 노력을 끊임없이 해왔습니다. 아무래도 메디쿼터스의 이런 노력들이 사업적으로 더 큰 그림과 비전을 찾아가는 모습으로 비추어져 외부에서 좋게 평가해주는 것 같습니다.

일본에서 ‘누구(NUGU)’를 출시해 업계 선두로 자리매김했습니다. 전체 해외 매출에서도 비중이 가장 큰 것으로 알고 있습니다. ‘누구(NUGU)’의 현지 성공 원인은 무엇이며, 향후 성장 전망도 궁금합니다.

한국에서 많은 패션 플랫폼이 일본 시장에 의욕적으로 진출했습니다. 모두 업체들이 일본 현지화를 위해 최선을 다하고 있습니다. 메디쿼터스의 ‘누구(NUGU)’ 역시 현지화를 위해 많은 노력을 쏟아 왔습니다. 이런 노력에 부응하듯 현재 ‘누구(NUGU)’는 현지화에서 일정 정도 성공하며 안착단계에 접어들었습니다. ‘누구(NUGU)’에서 활동하는 MD 리더 중에는 꽤 많은 수가 일본인이거나 일본어 및 일본 문화에 익숙하신 분들이 많습니다. 게다가 ‘누구(NUGU)’에서 활동하는 인플루언서들은 모두 일본인입니다. 현재 플랫폼 이용 회원 수는 100만여 명 정도이지만 회원 증가 속도가 빠른 편입니다.

이외에도 한국의 앞선 이커머스 플랫폼 경험을 ‘누구(NUGU)’에 투영해 일본 현지에 완벽하게 자리 잡기 위해 오프라인 마케팅도 펼치고 있습니다. 현재 ‘누구(NUGU)’ 플랫폼 확산을 위해 홍보 마케팅 차원에서 도쿄 신주쿠, 오사카에 ‘누구(NUGU)’ 오프라인 매장을 운영하고 있습니다. 메디쿼터스는 ‘누구(NUGU)’를 패션에서 뷰티까지 일본 20대 여성의 관심사를 아우르는 버티컬 플랫폼으로 성장시켜 나갈 계획입니다. 1차 목표는 5년 내 일본에서 연간 거래액 1천억 엔, 회원 수 1천만 명, MAU 1천만 명을 달성하는 것입니다.

이커머스 플랫폼 시장에도 변화가 빠릅니다. 빅데이터 기술을 통한 개인 맞춤형 서비스, 라이브 커머스 기능 강화, 구독경제 등이 활성화되고 있습니다. 이커머스 시장을 어떻게 전망하고 있으며 어떠한 대응 전략을 갖고 계신지 궁금합니다.

사실 변화하는 것보다 변화하지 않는 것에 집중하려고 합니다. 결국 이커머스는 ‘더 재미있거나’, ‘더 빠르거나’, ‘더



싸거나’ 이렇게 세 가지 본질로 귀결된다고 생각합니다. 그 중에 패션 버티컬 플랫폼 측면에서 강화해야 하는 카테고리는 단연 첫 번째, 더 ‘재미있는 것’이 되어야 한다고 확신하고 있습니다.

‘누구(NUGU)’는 많은 인플루언서와 협업을 지속하면서 “옷의 재발견”이 주는 재미를 지속적으로 창출하려고 노력하고 있습니다. 물론 ‘더 빠르거나’, ‘더 싸거나’라는 부분도 놓칠 수 없는 영역입니다. 메디쿼터스 역시 빠르고, 저렴한 제품 공급을 위한 다양한 기술개발 및 방안 마련을 위해 시스템을 꾸준히 개선해 나가고 있습니다.

라이브 커머스나 구독경제 등의 서비스는 저희가 직접 개발하는 것은 효율적이지 않다고 생각합니다. 그 대신 트렌드 대응 차원에서 훌륭한 노하우를 가진 기업들과 협업을 하며 테스트를 활발히 진행 중입니다.

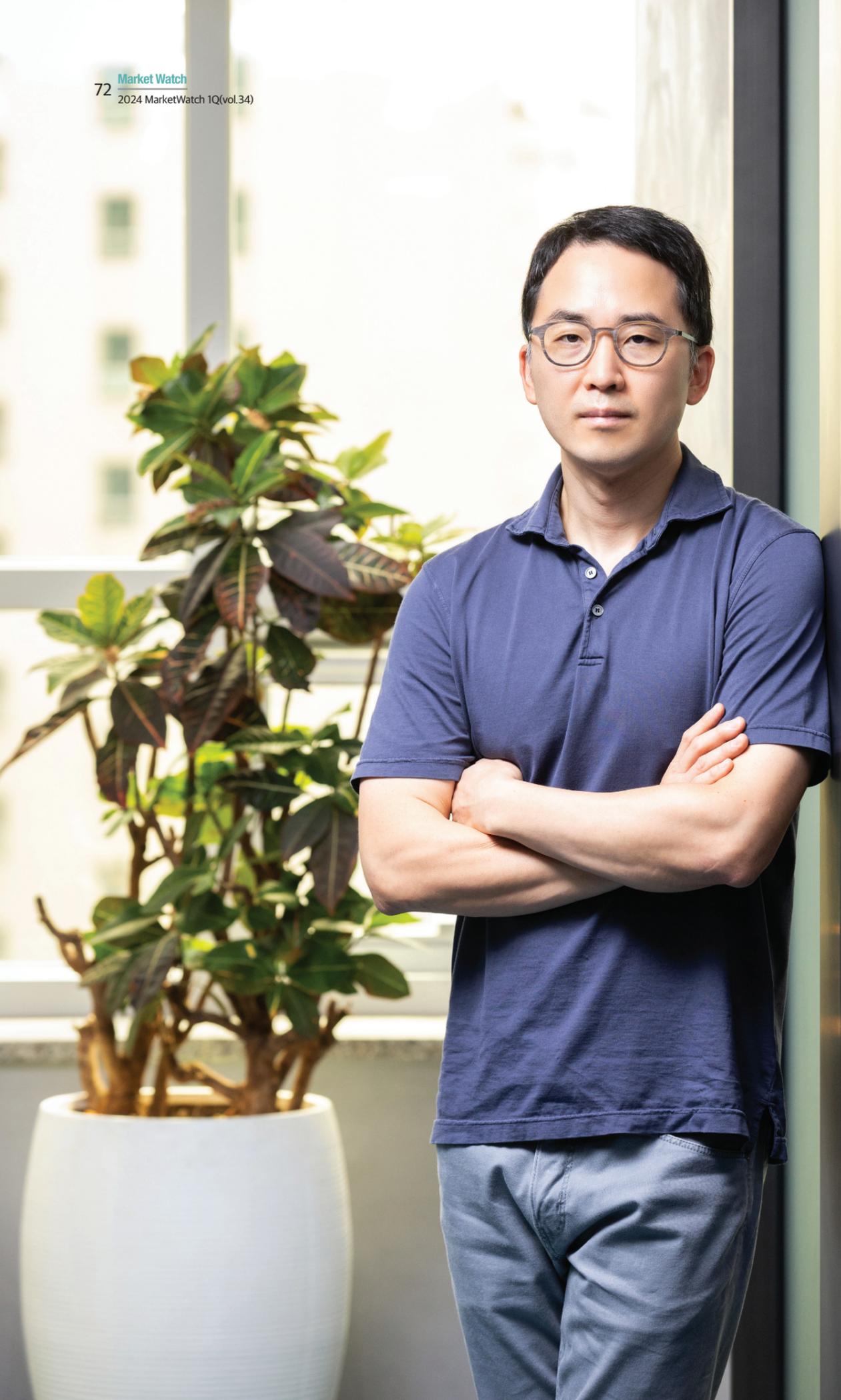
메디쿼터스가 추구하고 있는 비전과 목표, 그리고 대표님만의 경영철학이 있다면 말씀해 주세요.

패션&뷰티 브랜드와 이커머스 플랫폼으로 글로벌 시장에서 더 큰 성장을 이뤄나가는 것이 목표입니다. 기업공개 계획은 2026년으로 잡고 있지만, 장기적 차원에서 메디쿼터스를 기업가치 10조 원 이상의 기업으로 만들고 싶다는 포부를 갖고 있습니다.

글로벌 무대에서 더 큰 성장을 목표로 하는 만큼 앞으로 볼트온 가능한 기업들도 적극적으로 인수 검토해 나갈 예정입니다. 이커머스 플랫폼과 접목할 수 있는 잠재력 있는 국내외 패션, 뷰티 브랜드들이 1차 검토 대상입니다.

메디쿼터스는 훌륭한 인재에게는 합당한 보상을 하기 위해 많은 고민을 하고 있습니다. 조직문화라고 하면 구성원 모두가 “허슬(hustle)하게 열심히 일하고, 좋은 성과를 내도록 노력하자”라는 분위기를 만들어 내려고 애쓰고 있습니다. 또한 메디쿼터스를 이끌고 있는 대표로서 “직원들이 열심히 노력해 얻은 성과는 직원들이 그에 맞는 보상을 확실하게 가져갈 수 있는 회사”로 운영하기 위해 노력할 것입니다.

마지막으로 신뢰에 대한 보답을 이야기하고 싶습니다. 2022년 하반기 재무적으로 어려운 시기가 있었는데, 믿고 계속해서 투자 결정을 해주신 투자사들이 있습니다. 여러 기회비용에도 불구하고 메디쿼터스를 믿고 투자해 주신 만큼 반드시 좋은 회사를 만들어야겠다는 다짐을 항상 하고 있습니다. 더불어 그 선택이 틀리지 않았음을 증명하고 싶다는 열망도 큼니다.



루키리그 선정으로 얻은
자신감과 경쟁력!

마일스톤 달성 통해 차근차근 목표에 다다를 것

노보섹인베스트먼트
대표이사

홍 승 표

지난 4월 한국벤처투자 모태펀드의 루키리그
펀드 운용사로 선정된 '노보섹인베스트먼트'는
VC 업계 유망주로 주목받고 있다.

2022년 회사 설립 이후, 3개 프로젝트 펀드와
1개의 블라인드 펀드를 결성했다. 그중 1개
펀드는 이미 높은 수익률로 청산 완료했고,
나머지 2개 프로젝트 펀드 역시 높은 수익률로
청산 완료가 예상된다.

홍승표 노보섹인베스트먼트 대표이사는
"첫 블라인드 펀드로 루키리그에 선정돼
기쁘면서도 기대에 부응해야 한다는 책임감도
크다"라고 말한다. 그는 작은 규모의
조직이지만 구성원들의 전문성만큼은 대형 VC
부럽지 않다고 강조한다. 자부심 넘치는 홍
대표로부터 작지만, 강한 VC로 성장한 비결과
향후 포부를 들어 봤다.

글 김현준 사진 고인순

VC 업계 입문 전에는 증권사에 계셨다고 들었습니다. 간단한
자기소개와 함께 이력을 소개해주세요. 또한 노보섹인베스트
먼트에 대한 간략한 소개도 부탁드립니다.

안녕하세요. 노보섹인베스트먼트의 홍승표입니다. 대학 시절
에는 경제학을 전공하고, 졸업 후 미래에셋증권에서 5~6년간
IPO 업무를 했습니다. 이후 알바트로스인베스트먼트로 이직해
VC 업계에 입문했습니다. 3년 동안 다양한 투자 업무를 진행하
면서 경험을 쌓았고, 스톤브릿지벤처스로 자리를 옮긴 후에는
주로 Growth 단계(Scale-up)의 투자를 맡았습니다.

회사 소개를 간단히 드리면 노보섹(Novorsec)은 'Novus Ordo
Seclorum'라는 라틴어의 앞 글자를 따서 만든 이름입니다. 이
문구는 미국 1달러 지폐에 새겨져 있는데, 직역하면 '시대의 새
로운 질서'라는 뜻입니다. 노보섹인베스트먼트라는 사명은 "신
생 VC이지만 벤처투자생태계의 새로운 시대를 만들어보겠다"
라는 포부를 담고 있습니다. 회사 CI 역시 1달러 지폐 뒷면의 피
라미드 위의 눈을 축약해 만들었습니다. "세상을 올바르게 바라
보는 눈을 가지고 변화를 감지하며 투자에 임하겠다"라는 의미
입니다. 현재 조직은 슬림하지만 전문성은 뛰어나다고 자부하
고 있습니다.

대표님은 주로 투자 및 펀드 결성을 하신 것으로 알고 있습니다.
그동안 수행했던 업무를 구체적으로 설명해 주시기 바랍니다.

앞서 언급한 바와 같이 스톤브릿지벤처스에서 주로 초기투자
와 PE투자 사이의 중간 단계인 'Growth 단계의 펀드 결성부터
투자'를 맡았습니다.

스톤브릿지벤처스에서 제가 소속된 팀의 역할은 1천억 원 이상
규모의 Growth 펀드를 결성해 투자를 수행하는 것이었습니다.
지금은 수천억 원대의 VC 펀드들이 흔히 결성되지만, 당시에
는 1천억 원 이상의 VC 펀드들이 거의 없었기 때문에 커다란 도
전이었습니다. 다행히도 모태펀드 출자를 바탕으로 IBK기업은
행에서 공동운용사를 맡아주셔서 스톤브릿지벤처스의 첫 번째
Growth 펀드 1,265억 원, 두 번째 펀드 1,636억 원 결성에 성공
할 수 있었습니다. 1, 2차 합산 약 2,900억 원 규모의 펀드를 통
해 다양한 섹터의 투자를 집행하면서 많은 것을 배우고 경험할
수 있었습니다.

모태펀드 1차 정시 출자사업 루키리그 분야에 선정된 것을 축
하드립니다. 루키리그를 따낸 차별화 전략은 무엇이었는지 궁
금합니다. 또한 케어테크 분야에 대한 투자활동 계획에 대해 말
씀해 주세요.



이번 루키리그가 기존이랑 달랐던 점은 현재까지 모테에서 출자하지 않았던 분야에 대해 제안을 하면 가점이 있었습니다. 그렇기에 제안 분야를 선택할 때 상당히 많은 고민을 거듭했습니다. 결국 저희가 정의하는 '케어테크'로 제안을 했는데, 이 부분에서 첫 번째 차별화가 되지 않았나 생각합니다. 또 다른 부분은 펀드의 운용성과입니다. 다른 운용사들의 트랙레코드도 좋았을 거라 생각하지만, 저희 회사의 프로젝트 펀드 3개 운용성과도 높은 평가를 받지 않았나 추측해 봅니다. 제안펀드의 결성 가능성도 주요한 긍정 포인트였고, 출자 약속서도 최대한 준비해서 제안했던 것도 유효했던 것 같습니다.

저희가 정의한 케어테크는 Care + Technology의 줄임말입니다. 단순히 어린이, 부모, 노인들의 삶에 직·간접적으로 도움을 주는 것뿐만 아니라, 디지털 기술을 포함한 첨단 기술을 활용하여 고령화 되어가는 생산가능 인구의 노동생산성을 높이며, 더 오랜 기간 건강하게 일할 수 있는 기반을 만들어 국가의 생산성 향상에 기여하며 부양비용을 절감하는 기술을 말합니다.

가장 쉬운 케어테크의 예로 웨어러블 로봇을 꼽을 수 있습니다. 이러한 케어테크를 구현하기 위한 기반 기술에는 다양한 ICT 기술 및 인공지능, 로봇틱스, 반도체, 네트워크, 소프트웨어 기술들이 필요합니다. 해당 분야에 대한 투자를 준비하고 있으며, 기술개발 초기 단계 기업보다는 사업화에 어느 정도 진입한 기업에 집중적으로 투자할 계획입니다.

이번 루키리그 선정과 관련해 향후 루키리그에 도전할 VC들이 참고할 만한 사항이나 조언을 부탁드립니다.

회사 설립 후 만 2년 정도 되는 시점에 모태펀드의 블라인드 펀드에 처음 선정됐습니다. 저희에게 딱 알맞은 루키리그여서 더욱 감사한 마음이 큼니다. 사실 루키리그에 선정되기 전까지 1년 반에서 2년간 수없이 많은 지원을 해왔고, 1차 서류 심사에서 탈락한 경험도 많습니다. 그래도 희망을 잃지 않고 타사 대비 경쟁우위를 확보하기 위해 프로젝트 펀드를 지속적으로 결성하고 청산 성과를 만들면서 신생사로서의 부족한 부분을 채우기 위해 노력했습니다. 최근 펀드레이징 시장의 악화로 인해 더욱 경쟁이 치열해지고 있습니다. 우리가 지금 할 수 있는 것들에 집중하면서 차근차근 준비해 놓으면 좋은 결과가 있을 것이라고 생각합니다.

투자 유치를 원하는 창업 초기기업에 하고 싶은 조언이 있다면 말씀해 주시기 바랍니다.

투자자는 경영진과의 의사소통 및 기업이 영위하는 사업을 문서나 IR 당시의 정보 및 각종 백데이터를 기반으로 의사결정을 해야 합니다. 하지만 현실적으로 초기기업일수록 이런 백데이터를 보여주는 어렵습니다. 따라서 사업의 명확한 방향성을 강조하거나 적재적소에 배치된 인력의 전문성을 보여주는 것이 더욱 중요할 것 같습니다.

저는 개인적으로 투자를 하는 것도 투자를 받는 것도 사람들이 하는 일이고, 이는 서로 간의 신뢰를 바탕으로 이뤄진다고 생각합니다. 서로 믿기 위해서는 회사의 강점이든 약점이든 창업가의 자신감이든 고민이든 다 열어놓고 얘기해야 신뢰가 쌓일 수 있습니다. 이는 투자 전이든 투자 후든 같습니다. 저도 그런 투자자가 되려고 노력하고 있고 그런 창업가분들과 함께하고 싶습니다.

VC의 투자 결정은 영향력이 크다고 생각합니다. 그런 면에서 향후 벤처투자 활성화에 어떻게 기여하고 싶은지 궁금합니다. 또 현재 생태계에서 VC의 역할이 어떻게 변하면 좋을지 의견 부탁드립니다.

VC가 벤처투자생태계에서 할 수 있는 일은 잠재력 있는 기업을 발굴하고, 성장에 일조하는 것입니다. VC의 투자를 받아 성장한 기업은 일자리를 창출할 뿐만 아니라 후배기업에 직접 투자를 할 수 있고, VC 펀드에 재출자해

후배 기업을 양성하는 데 도움을 줄 수 있습니다. 이 같은 순환 모델이 벤처투자 활성화에 가장 큰 기여라고 생각합니다.

이렇게 되려면 투자사와 기업이 단순히 투자 및 회수의 관계에 머물러서는 안 됩니다. 투자한 기업과 VC가 같이 성장하고 지속적인 관계 유지를 통해 각자의 관점 및 정보를 공유하면서 자연스럽게 서로의 영역을 알아가는 절대적인 시간이 필요하다고 생각합니다. 서로의 분야에 노출이 돼야 관심도 생기고 앞에서 말씀드린 선순환 생태계에 참여하고 싶은 마음도 생길 것 같습니다. 결국 VC가 회수 이후에도 투자기업에 대한 정말 인간적인 사후관리를 계속해야만 벤처투자생태계에도 의미 있는 변화가 있을 것 같습니다.

노보섹인베스트먼트의 향후 계획과 목표가 궁금합니다.

첫 블라인드 펀드를 결성하게 돼 정말 기쁩니다. 하지만 기쁨은 정말 잠깐인 것 같고, 지금은 첫 번째 목표가 생겼습니다. 이번 블라인드 펀드를 높은 수익으로 보답할

수 있게 운용하는 것입니다. 이 같은 목표 달성을 위해서 전문성을 더 높이기 위한 단기 목표들도 설정하려고 합니다. 예를 들면 적합한 운용인력도 더 채용할 계획이고, 기술 기업들을 만나기 위한 네트워크도 좀 체계적으로 갖춰 보고 싶습니다.

중기 목표로는 3년 안에 운용자산을 지금의 10배 수준으로 확대하는 것입니다. 운용자산을 늘리려는 이유는 급변하는 시장에 유연하게 대응하는 한편, 회사의 운용 역들에게 많은 기회를 제공하기 위함입니다.

마지막으로 단기 목표이자 장기 목표는 '지치지 않고 계속 뛰는 것'입니다. 지금은 저희도 스타트업이라 당연히 더 열심히 뛰어야 한다고 생각합니다. 마음속에 AUM, 펀드 수익률, 노보섹인베스트먼트 구성원의 만족도, 벤처투자생태계에서의 역할 등 많은 단기·장기 목표들이 있습니다. 이 목표를 달성할 때까지 지치지 않고 뛰다 보면 중간중간 중요한 마일스톤들을 지나 목표에 닿을 수 있을 것이라 믿습니다.





Market Watch



KVIC Insight

2023년 12월까지 모태펀드에서 출자한 청산조합 중
만기와 지연이 청산된 조합을 대상으로 분석하였습니다.

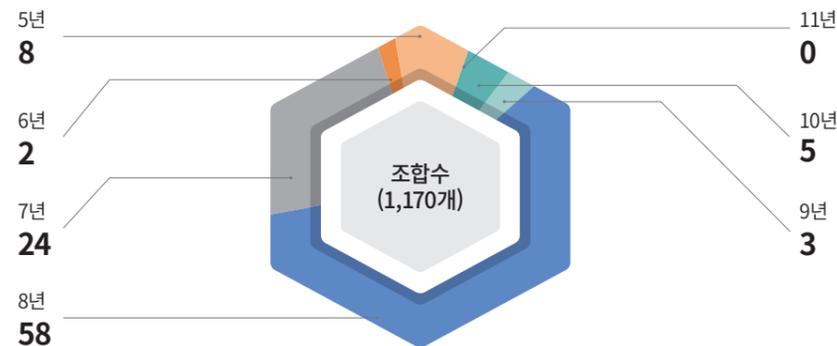
01 모태 출자조합의 존속기간

2023년 12월까지 모태펀드에서 출자한 조합 중 가장 많은 비중을 차지하는 조합의 존속기간은 8년이며, 가장 긴 존속기간을 갖는 조합은 11년인 것을 확인함.

- 2005년 이후 모태펀드에서 선정되어 결성된 조합 중 존속기간 8년인 조합 비중이 58%로 가장 많은 것으로 나타남.
- 전체 결성조합에서 존속기간 5~8년인 조합 비중이 90% 이상으로 대부분을 차지하는 모습이며, 가장 긴 존속기간을 갖는 조합은 11년인 것으로 나타남.
- 모태 출자조합의 존속기간은 출자사업계획에 따라 2012년 이전에는 7년, 이후에는 8년인 조합이 가장 많은 비중을 차지함.

그림 1 - 존속기간별 출자조합 비중

(단위: %)



주: 모태펀드에서 2005년 이후 선정되어 결성된 조합 중 GP(운용사)가 한국벤처투자 또는 한국엔젠투자협회인 경우를 제외한 조합을 대상으로 분석
출처 한국벤처투자('23.12월)

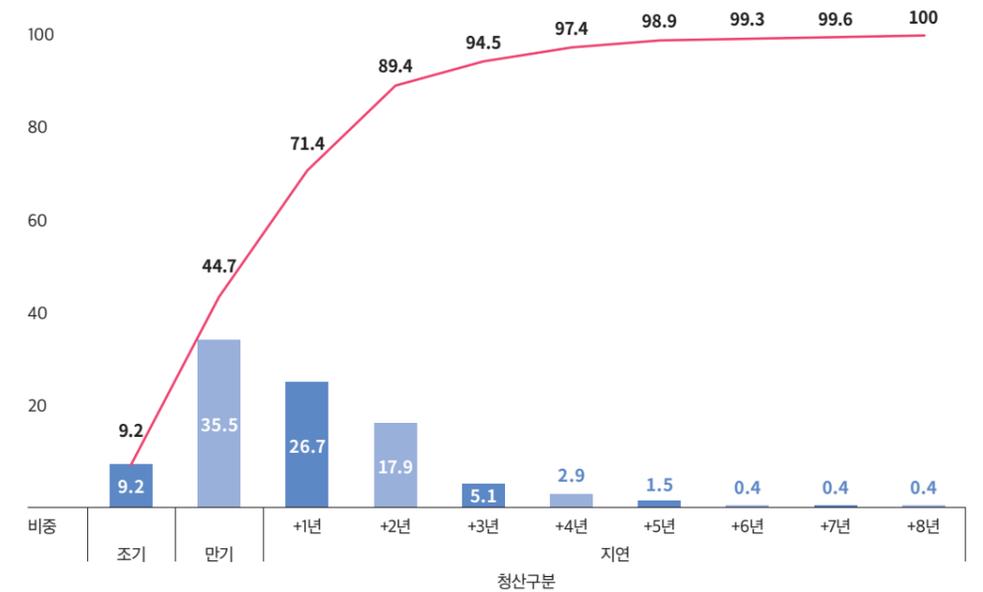
02 청산조합의 실제 존속기간

청산된 조합 중 절반 이상은 존속기간을 지나서 청산되는 모습이며, 특히 청산이 지연된 조합들도 대부분은 예정된 만기 후 3년 내에 청산이 완료되는 것으로 나타남.

- 그동안 청산된 조합을 대상으로 조기(만기예정일 -1년 이전), 만기(만기예정일 전후 1년 이내), 지연(만기예정일 + 1년 이후)으로 구분하여 살펴본 결과,
- 전체 청산 조합 중 조기 또는 만기에 청산된 조합은 44.7%로 절반 이하 수준인 반면, 존속기간을 넘어서 청산된 조합이 55.3%로 대부분 지연이 청산된 것으로 나타남.
- 또한, 존속기간 후 지연기간별 누적 비중을 살펴보면, 지연기간 3년에서 전체 94.5%가 청산되는 것으로 나타나 대부분의 조합이 존속기간 후 3년 내에 청산되는 것을 확인함.
- 모태 출자조합 중 가장 많은 비중을 차지하는 존속기간 8년을 기준으로 살펴보면, 청산까지 실제 존속기간은 10~11년까지 것으로 나타남.

그림 2 - 청산조합의 실제 존속기간

(단위: %)



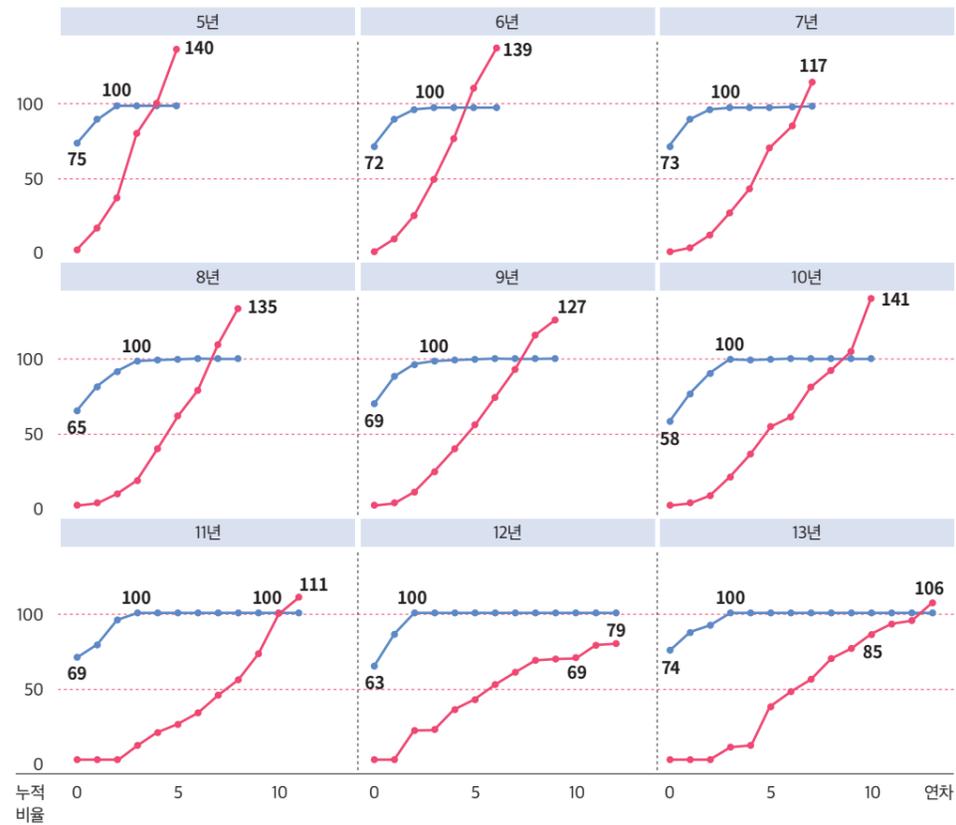
03

실제 존속기간에 따른 수익성 비교

조합의 실제 존속기간과 현금흐름을 분석한 결과 존속기간과 상관없이 4년 이내에 약정금액까지 도달하는 반면, 투자원금 회수는 10년을 초과할 경우 회수 가능성이 줄어드는 것으로 나타남.

- 조합의 실제 존속기간은 만기예정일까지 존속기간과 청산까지 걸리는 지연기간을 기준으로 구하고 이 기간 동안의 현금흐름을 살펴보면, 누적 납입비율은 존속기간과 상관없이 4년 이내에 약정금액까지 도달하는 것을 확인함.
- 반면, 누적 회수비율은 실제 존속기간이 10년을 기준으로 가장 높은 141%의 누적 회수비율을 보여주고 10년을 초과한 경우 투자원금 회수 가능성이 줄어드는 것으로 나타남.
- 누적 회수비율을 세부적으로 살펴보면, 실제 존속기간 11년에서 10년일 때 100%, 12년에서 10년일 때 69%, 13년에서 10년일 때 85%로 원금회수 가능성이 줄어드는 것을 확인함.

그림 3 — 실제 존속기간과 현금흐름 (단위: %)



Market Watch

Korea Venture Investment Corporation
Quarterly Journal