

Market Watch

2024 vol.35 **2Q**

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	74

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



Market Watch



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

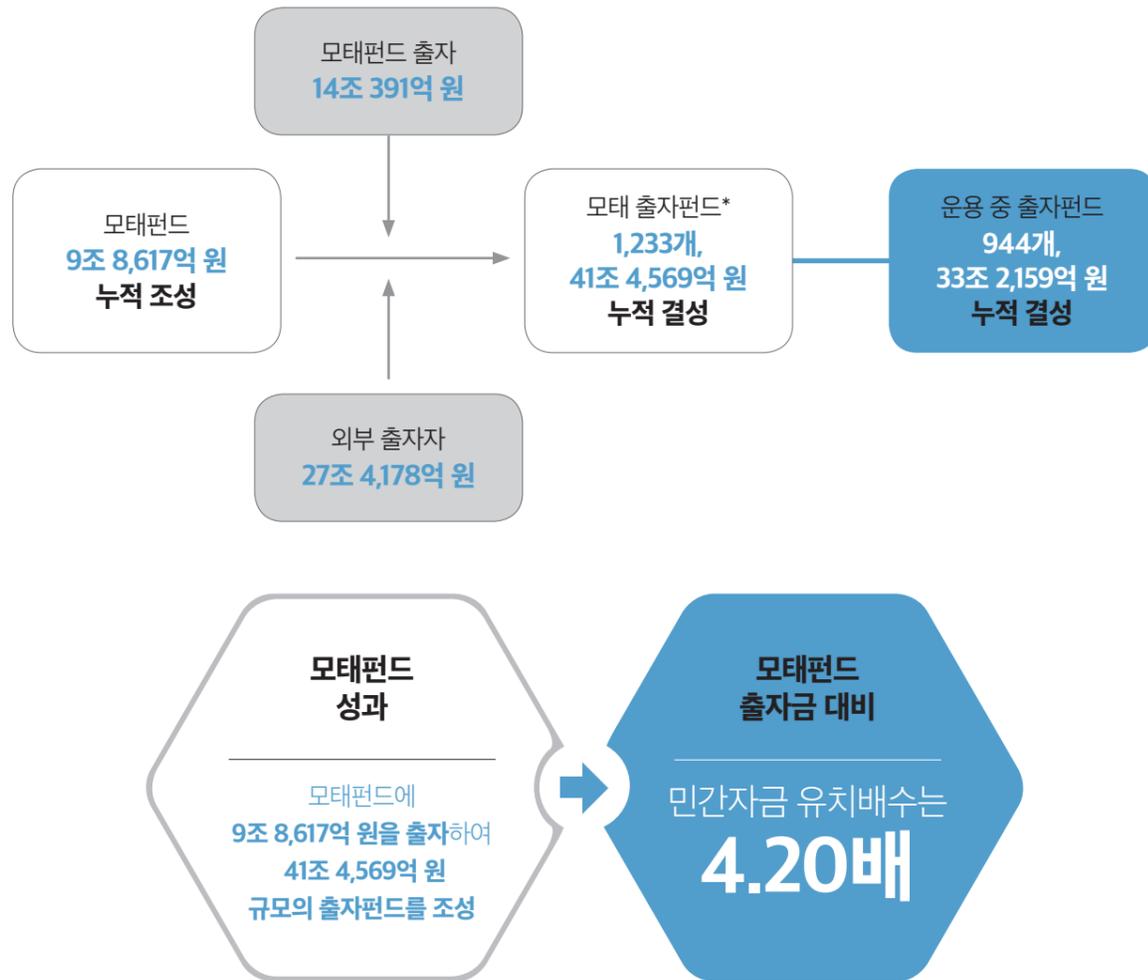
해당 보고서는 분기를 기준으로 발간되며,
이번 호에서는 2024년 2분기 데이터를 분석하였습니다.

01 모태펀드 개요

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

2024년 6월 말 기준 한국모태펀드(이하 '모태펀드')의 누적 조성재원은 총 9조 8,617억 원이다. 외부출자금은 소폭 증가한 27조 4,178억 원을 유치하여 누적으로 1,233개*, 41조 4,569억 원 규모의 출자펀드를 결성했다. 이중 운용 중인 출자펀드는 944개, 33조 2,159억 원 규모이다. 모태펀드 설립 이후 현재까지 10,232개 사**에 투자가 집행되었다.

그림 1 - 모태펀드 운용 현황



02 모태 출자펀드 결성

2024년 2분기 모태 출자펀드 신규 결성 조합

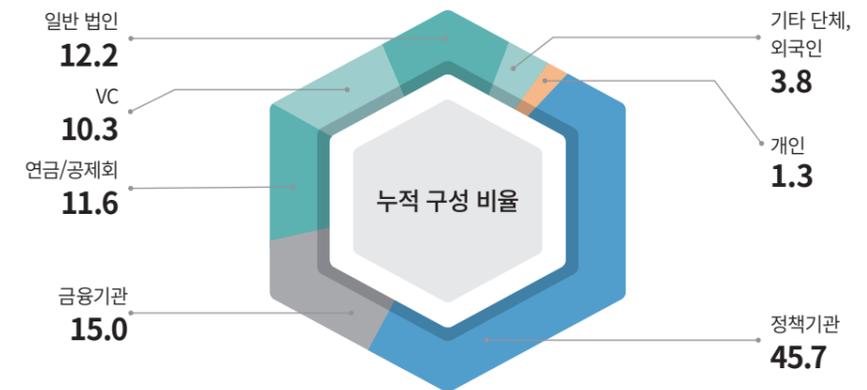
2024년 4~6월 신규 결성 펀드는 8개, 3789.2억 원 규모이다. 이 중 가장 큰 규모로 결성된 펀드는 '신한 Market-Frontier 투자조합 3호'와 '노티성장M&A사모투자 합자회사'로 각각 1,000억 원 규모이다.

모태 출자펀드 출자자 구성(누적)

2024년 6월 말 현재 모태 출자펀드의 출자자 구성(누적)은 그림 2, 표 1과 같다. 모태펀드를 포함한 정책금융이 18조 9,576(45.7%)을 출자하여 가장 큰 비중을 차지했고, 다음은 금융기관 6조 2,182억 원(15.0%), 일반법인 5조 492억 원(12.2%) 순인 것으로 나타났다. 당해 연도 신규 결성된 출자펀드의 출자자 구성을 살펴보면 정책금융(2,855억 원) 다음으로, 금융기관(1,960억 원), 일반 법인(767억 원) 순서를 기록했다.

그림 2 - 모태 출자펀드 출자자 구성 현황(누적)

(단위: %)



출처 한국벤처투자

표 1 — 모태 출자펀드 출자자 구성 현황(누적)

(단위 : 억 원)

	정책기관	금융기관	연금/공제회	VC	일반 법인	개인	기타 단체, 외국인	합계
24.6	2,855	1,960	-	656	767	132	80	6,450
누적	189,576	62,182	48,293	42,689	50,492	5,513	15,824	414,569

출처 한국벤처투자
* 결성연도 기준

표 2 — 조합원 분류기준(KVCA 기준 참고)

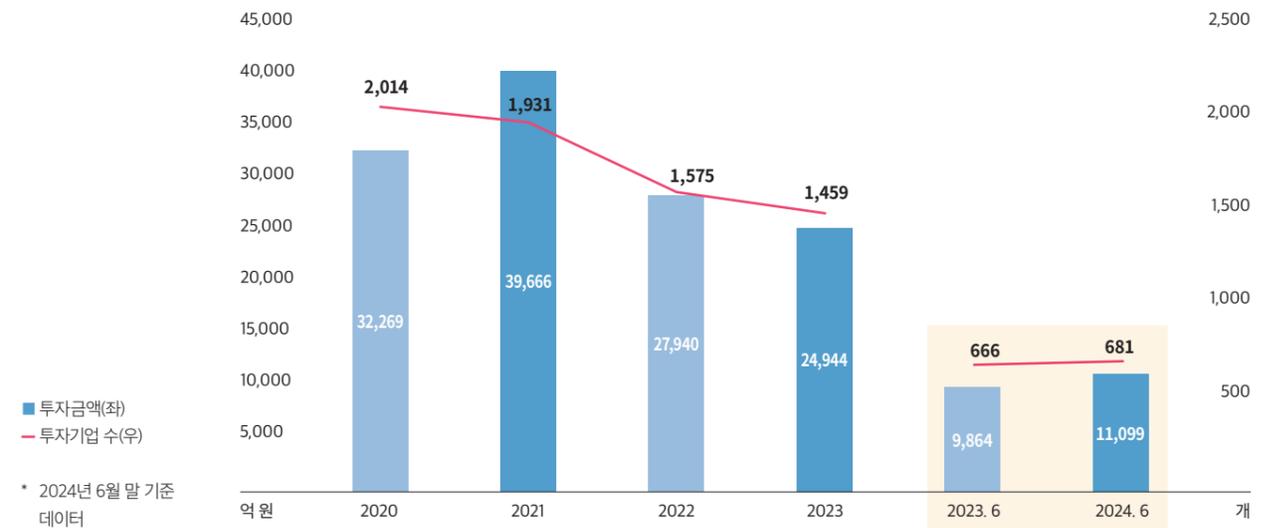
구분	상세 분류	분류 기준	
정책금융	모태펀드	한국벤처투자에서 운영하는 한국모태펀드	
	기타 정책기관	정부, 지자체, 기금(국가재정법 제5조에 따른 정부기금 등 공적 기금), 산업은행, 기타 모펀드	
	성장금융	한국성장금융	
민간출자	금융기관 (산은 제외)	은행, 저축은행, 보험사, 증권사, 집합투자기구, 여전사, 신기술조합, 금융투자업, 벤처투자조합, VC 등	
	연금/공제회	연금	국민연금, 기업연금 등
		공제회	경찰공제회, 과학기술인공제회, 군인공제회, 대한소방공제회, 지방행정공제회, 교직원공제회, 지방재정공제회, 교정공제회 등
	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 2분기 누적(1~6월) 기준 324개 모태 출자펀드가 681개 기업에 총 1조 1,099억 원을 투자했다. 이번 연도의 투자금액과 기업 수 기준 모두 전년 동기 대비 각각 12.5%, 2.3% 증가했다.

그림 3 — 최근 5년 투자 추이



* 2024년 6월 말 기준 데이터

출처 한국벤처투자

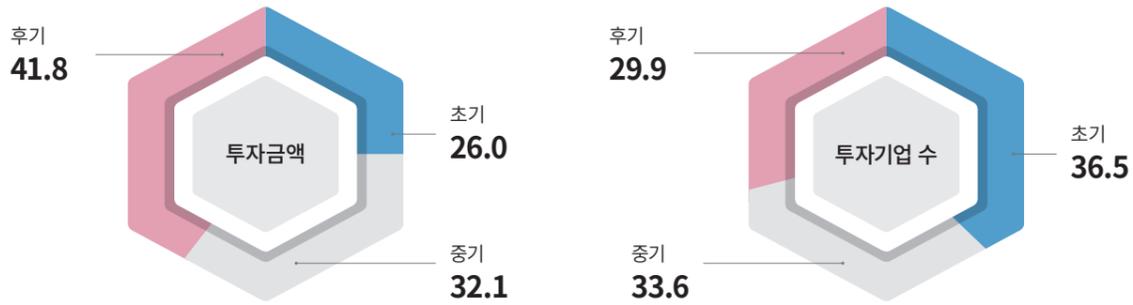
업력별 신규투자

2024년 2분기 기준으로 모태 출자펀드 신규투자를 업력별로 나누어 살펴보면 창업 후 3년 이내 초기기업에는 2,890억 원(26.0%), 3년 초과 7년 이하인 중기기업에 3,567억 원(32.1%), 창업 후 7년 초과된 후기기업에 4,642억 원(41.8%)이 투자되었다.

업력별 세부사항을 살펴보면, 전년 동기 대비 가장 크게 투자금액이 감소한 업력은 초기로 전년 동기 대비 투자금액이 9.2% 감소했다. 그 뒤를 이어 중기기업에 대한 투자금액은 전년 동기 대비 6.2% 감소했다. 반면에 후기기업은 48.3% 증가했다.

단위기업 당 투자금액을 보면 초기기업의 단위기업당 투자금액은 11.5억 원을 기록하며 전년 동기 대비 13.3% 증가했다. 중기기업은 전년 동기 대비 0.3% 증가한 15.4억 원, 후기기업은 전년 동기 대비 13.0% 증가한 22.5억 원을 기록했다.

그림 4 — 2024년 2분기(1~6월) 누적 모태 출자펀드 업력별 신규 투자 (단위: %)



* 총투자기업 수 681개(조합 간 업체 수 중복을 제거한 수치)

출처 한국벤처투자

지역별 신규투자 및 업종별 신규투자

2024년 2분기 기준 모태 출자펀드 신규투자를 지역별로 살펴보면 서울, 경기, 인천을 포함한 수도권 소재 기업에 대한 투자금액은 7,834억 원(71.0%)으로 가장 높은 비중을 차지했다. 비수도권 기업에 대한 투자는 2,886억 원(26.0%), 해외 소재 기업 투자는 379억 원(3.0%)이 이루어진 것으로 나타났다. 전체 투자규모는 전년 동기 대비 12.5% 증가했는데, 그중에서도 울산 소재 기업에 대한 투자가 전년 동기 대비 594.1% 증가하며 가장 큰 증가율을 보였다. 수도권 기업 및 비수도권 기업에 대한 투자금액도 각각 전년 대비 16.3%, 3.9% 증가했다.

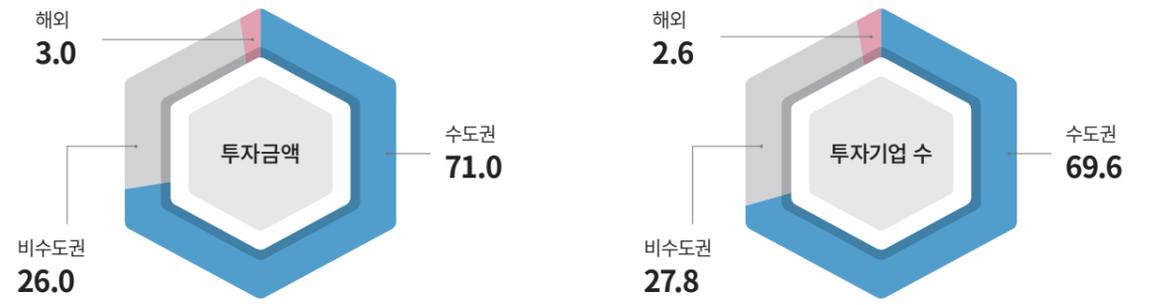
권역별 투자기업 수를 살펴보면 수도권 소재의 기업 474개 사(69.6%), 비수도권 소재 기업 189개 사(27.8%), 해외 소재 기업 18개 사(2.6%)에 투자가 이루어졌다. 전년 동기 대비 수도권(2.6%)과 비수도권(3.8%)은 증가했고, 해외(-18.2%)는 감소한 수치이다.

수도권의 경우 서울·경기·인천 모두 전년 동기 대비 투자금액이 상승세를 보였다. 서울의 경우 314개 사(-4.3% YoY)에 5,150억 원(7.0% YoY)의 투자가 이루어졌으며, 경기의 경우 144개 사(19.0% YoY)에 2,496억 원(38.8% YoY)의 투자가 이루어졌다. 인천의 경우도 전년 동기 대비 투자금액은 188억 원으로 49.2% 증가했고, 투자기업 수는 16개 사로 23.1% 증가했다.

5대 광역시의 경우 109개 기업에 1,534억 원의 투자가 이루어지며, 전체 투자금액의 13.8%를 차지했다. 5대 광역시 중 대전 지역에 710억 원이 투자되며 5대 광역시 중 투자금액 1위를 차지한 반면, 광주에는 85억 원이 투자되며 가장 낮은 투자금액 수치를 보였다.

기타 지방의 경우 80개 기업에 1,352억 원이 투자되었는데 이는 전년 동기 대비(72개 사, 1,202억 원) 기업 수와 투자 금액이 모두 상승했다. 투자 금액 기준으로는 충북 지역에 451억 원이 투자되며 기타 지방 내에서는 가장 큰 투자 규모를 기록했다. 단위기업 당 투자금액도 충북이 41억 원으로 모든 지역에서 가장 높은 수치를 기록했다.

그림 5 — 2024년 2분기(1~6월) 누적 모태 출자펀드 지역별 신규 투자 (단위: %)



* 총투자기업 수 681개(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 2분기 출자펀드 신규투자 비중이 가장 높은 업종은 ICT서비스로 총 2,917억 원이 투자되며 전체 투자 규모의 26.3%를 차지했다. 그 뒤를 이어 전기/기계/장비 1,819억 원(16.4%), 바이오/의료 1,558억 원(14.0%)이 차례로 2위, 3위를 기록했다. 단위기업 당 투자금액은 ICT제조가 22.2억 원으로 모든 업종 중 가장 높은 수치를 기록했으며, 그 뒤를 이어 전기/기계/장비가 21.2억 원으로 2위를 기록했다.

그림 6 — 2024년 2분기(1~6월) 누적 모태 출자펀드 업종별 신규 투자 (단위: %)



번호	구분	비중(업체)
1	ICT서비스	26.3
2	전기/기계/장비	16.4
3	바이오/의료	14.0
4	유통/서비스	11.3
5	영상/공연/음반	10.7
6	ICT제조	7.8
7	기타	7.0
8	화학/소재	4.0
9	게임	2.4

번호	구분	비중(업체)
1	ICT서비스	25.8
2	유통/서비스	15.0
3	영상/공연/음반	14.7
4	바이오/의료	12.9
5	전기/기계/장비	11.9
6	기타	5.8
7	ICT제조	5.4
8	화학/소재	5.0
9	게임	3.6

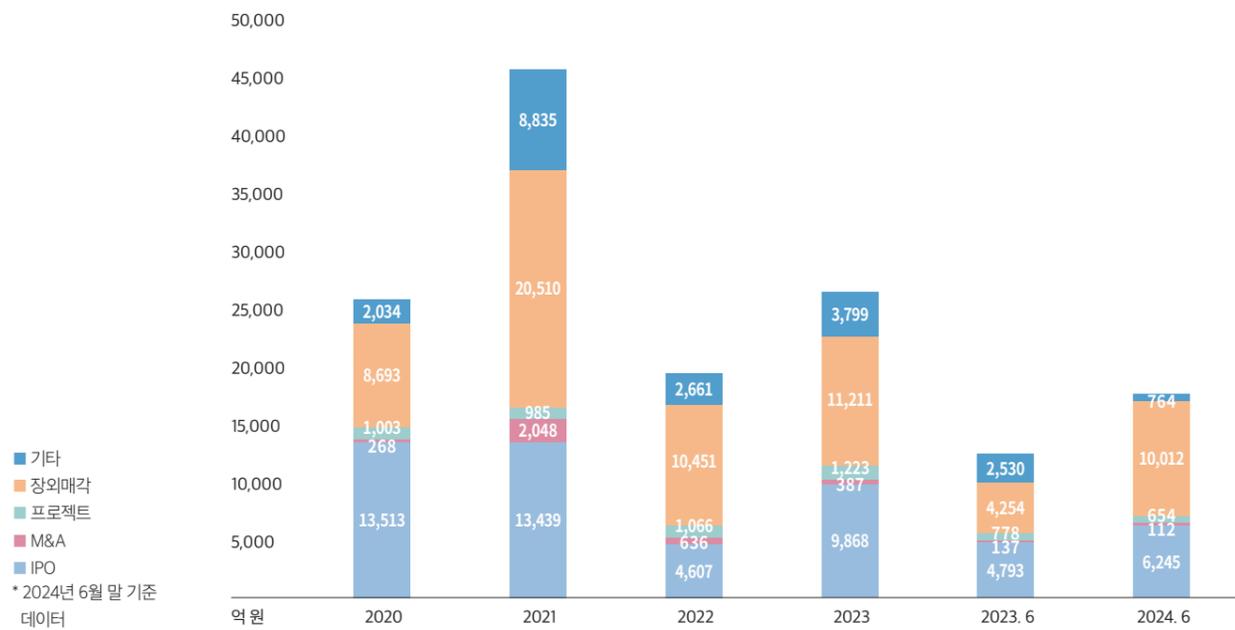
출처 한국벤처투자

04 모태 출자펀드 회수

모태 출자펀드 회수 동향

2024년 2분기 누적(1~6월) 기준 총 17,787억 원을 회수하며, 투자원금 대비 2.7배의 회수 수익배수를 기록했다. 전년도 2분기 회수 총액은 12,492억 원으로 전년도 동기 대비 5,295억 원(42.4%) 증가했다. 회수 유형별로는 장외매각이 10,012억 원(56.4%)으로 가장 높고 그 다음은 IPO가 6,245억 원(35.2%)으로 두 번째로 높다.

그림 7 - 최근 5년 누적 회수 추이



* 2024년 6월 말 기준 데이터

출처 한국벤처투자



01 2024년 2분기 산업별 투자 동향

2024년 2분기 모태 출자펀드는 376개(-5.3% YoY)의 기업 및 프로젝트에 총 6,034억 원(6.5% YoY)을 투자한 것으로 나타났다. 산업별(대분류 기준)로는 ICT 서비스(1,622억 원, 25.2% YoY)가 직전 분기에 이어 여전히 전체 산업 중 투자금액 1위를 차지했다. ICT서비스의 뒤를 이어 바이오/의료(909억 원, -7.9% YoY), 전기/기계/장비(857억 원, -7.0% YoY)가 각각 투자금액(산업별 기준) 2위, 3위를 기록했다. 유통/서비스(683억 원, -7.6% YoY)는 4위에 기록되었으며, ICT제조는 614억 원(149.0% YoY)의 투자가 이루어지며 5위를 기록했다. 전체 9개의 산업(대분류 기준) 중 ICT서비스, ICT제조, 영상/공연/음반(16.2% YoY), 기타(4.1% YoY)를 제외하고 나머지 산업은 전년 동기와 비교할 때 투자금액이 하락한 모습을 보였다. 세부 분야(중분류 기준)를 살펴보았을 때 소프트웨어(1,100억 원), 의료용물질/의약품(605억 원), 반도체/전자부품(522억 원) 순으로 투자가 이루어졌다. 487억 원의 투자가 이루어진 정보서비스는 투자금액 기준 지난 분기 5위에서 4위로 상승했다.

그림 1 - 2024년 2분기 산업별 모태 출자펀드 투자 현황

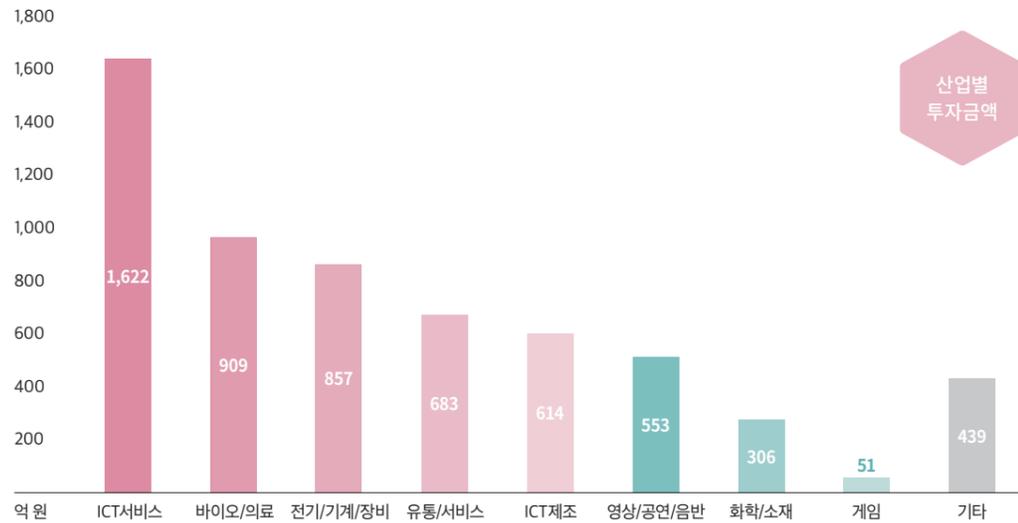
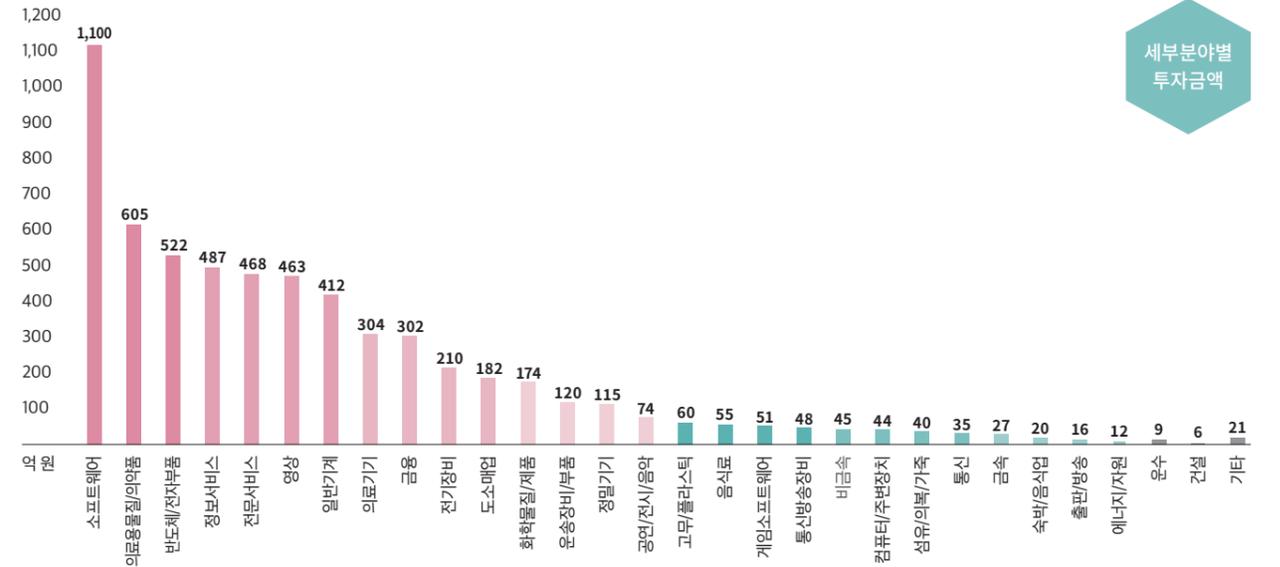


그림 2 - 2024년 2분기 세부 산업별 모태 출자펀드 투자 현황

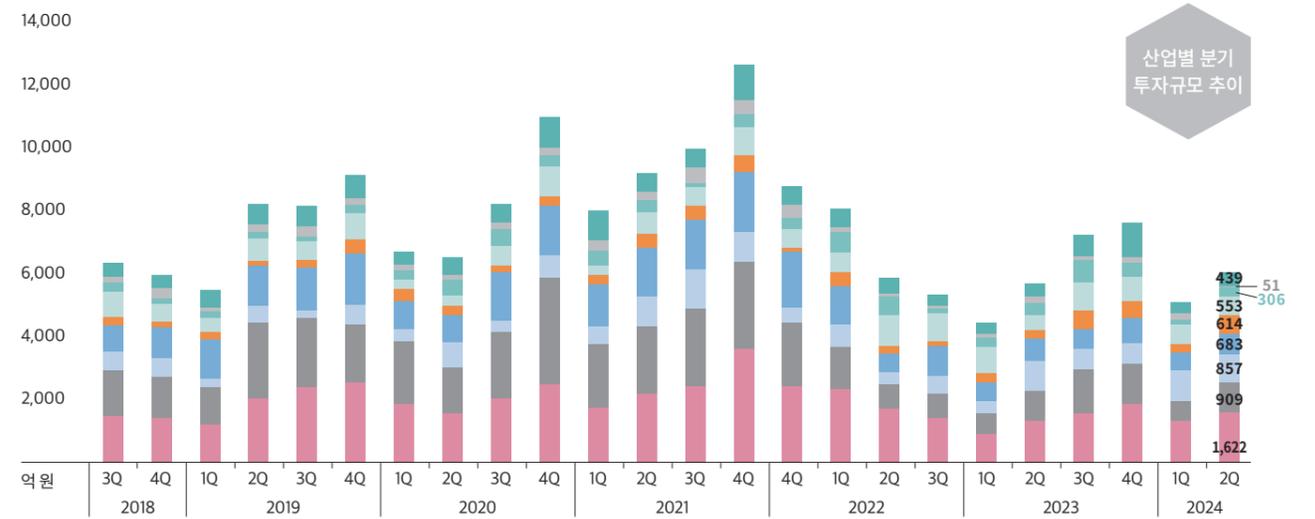


세부분야별 투자금액

출처 한국벤처투자

기업당 평균 투자금액은 16억 원으로 전년 동기 대비 약 1.8억 원 증가했고, 직전 분기(14.5억 원) 대비 1.5억 원 증가했다. 평균 투자금액이 가장 높은 업종은 ICT제조로서 기업당 평균 27.9억 원의 투자가 이루어졌다. 기타 부문 20.0억 원을 제외하고 전기/기계/장비가 평균 투자금액 18.6억 원을 기록하며 2위를 기록했다. 뒤를 이어 ICT서비스와 바이오/의료 분야가 각각 평균 투자금액 16.9억 원, 16.2억 원을 기록하며 평균 투자금액 순위 3, 4위를 기록했다.

그림 3 - 산업별 모태 출자펀드 투자 추이



산업별 분기 투자규모 추이

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

출처 한국벤처투자

2분기 메가딜(기업당 투자금액 합계 100억 원 이상)은 2건을 기록했다. ICT서비스와 ICT 제조 업종에서 각각 한 건의 메가딜이 발생했다.

표 1 - 2024년 2분기 모태 출자펀드 산업별 벤처투자 현황 (단위: 억 원, 개)

분류	투자금액	투자기업수	평균투자금액
총합계	6,034	376	16.0
ICT서비스	1,622	87	13.9
소프트웨어	1,100	69	13.2
정보서비스	487	18	16.5
통신	35		
바이오/의료	909	38	17.1
의료용물질/의약품	605	27	13.5
의료기기	304	11	25.9
유통/서비스	683	41	13.1
전문서비스	468	20	13.8
도소매업	182	18	12.5
숙박/음식업	20	1	3.3
교육	3	2	30.0
영상/공연/음반	553	58	8.9
영상	463	48	9.7
공연/전시/음악	74	8	4.8
출판/방송	16	2	7.2
전기/기계/장비	857	39	15.6
일반기계	412	11	11.1
전기장비	210	16	14.6
운송장비/부품	120	4	29.5
정밀기기	115	8	16.8
화학/소재	306	14	10.2
화학물질/제품	174	7	12.3
고무/플라스틱	60	3	9.0
금속	27	3	9.4
ICT제조	614	18	14.0
반도체/전자부품	522	13	12.9
통신방송장비	48	4	16.3
게임	51	19	10.5
게임소프트웨어	51	17	9.4
기타	439	17	19.0
금융	302	3	11.7
음식료	55	5	25.8
섬유/의복/가죽	40	4	23.9
기타	21	1	14.7
에너지/자원	12		
목재/종이/인쇄/가구	3	1	10.0

출처 한국벤처투자
* 기업 수 합계는 중복 제거 수치



01 미국 벤처캐피탈 시장 동향

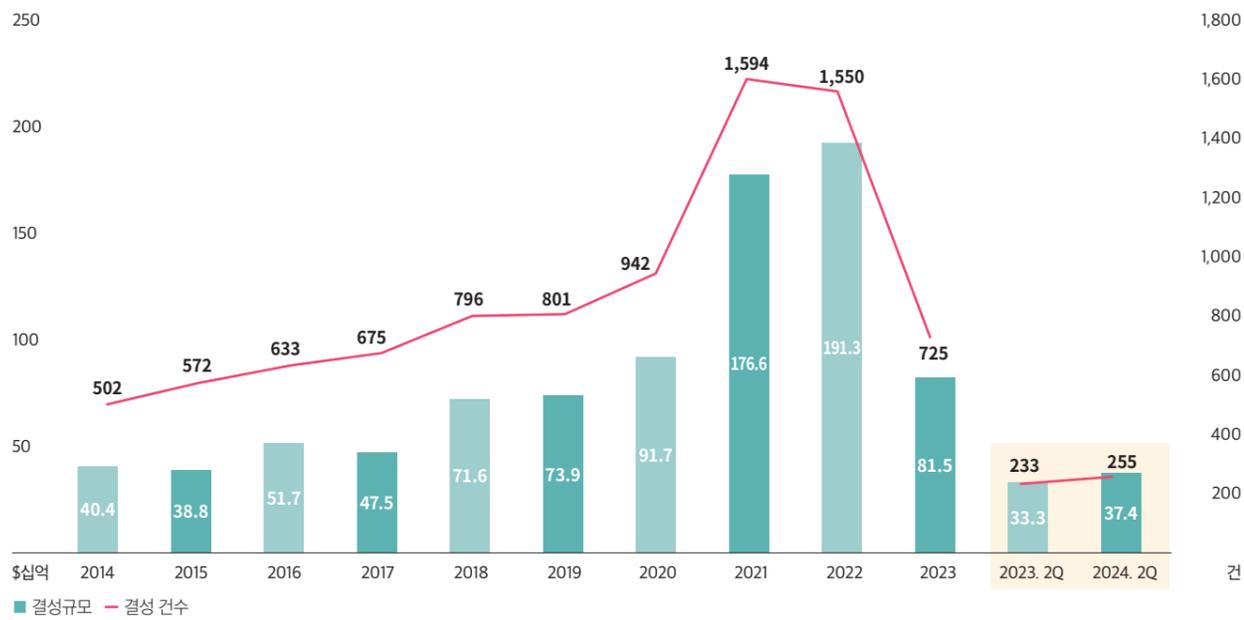
(Venture Monitor, 2024년 2분기)

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

결성(Fundraising)

미국 벤처 업계의 유동성 가뭄이 지속되면서 자금 모금에 어려움을 겪고 있다. 2분기에는 255개 펀드에 374억 달러가 모금됐다. 전년도 동기 대비 결성규모는 12.5%, 건수는 9.4%로서 다소 증가했다.

그림 1 - 미국 VC 펀드 결성 현황



출처 PitchBook-NVCA Venture Monitor

2024년도에 결성된 펀드의 결성 규모 구간별 비중을 보면, 5억 달러 이상의 대형 펀드는 금액 면에서 전체(374억 달러)의 63.4%(237억 달러) 수준에 이르고 있고, 5천만 달러 이하의 펀드는 134건(58.8%)으로 결성 건수로는 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 2분기의 펀드 결성 규모의 중간값과 평균값은 각각 2,480만 달러 및 1억 6,420만 달러를 기록했다. 전년도와 비교해 보면 중간값은 3,000만 달러에 비해 17.5% 감소하고, 평균값은 1억 3,390만 달러에 비해 22.6% 증가했다.

그림 3 - 미국 VC 펀드 결성 규모 중간값과 평균값

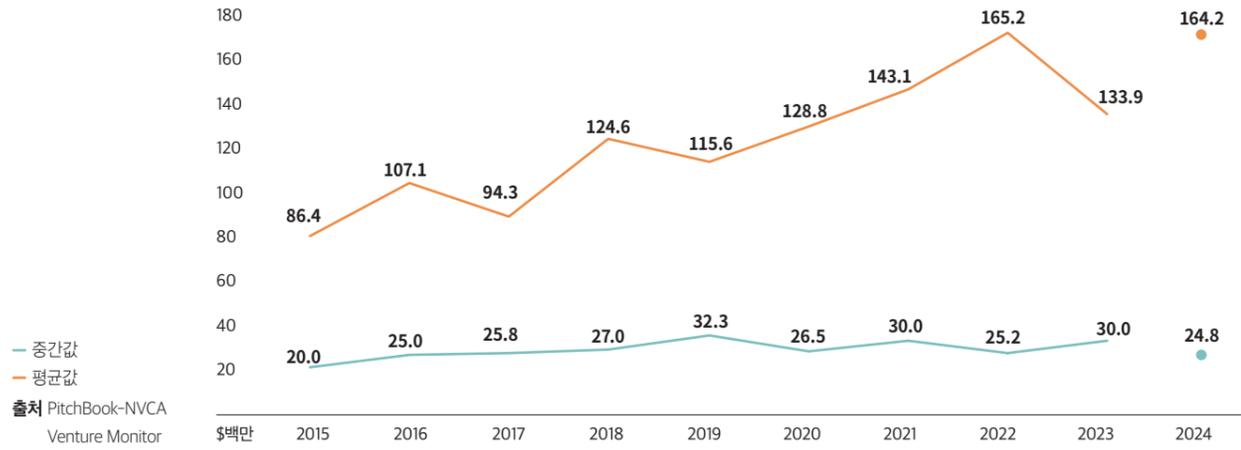
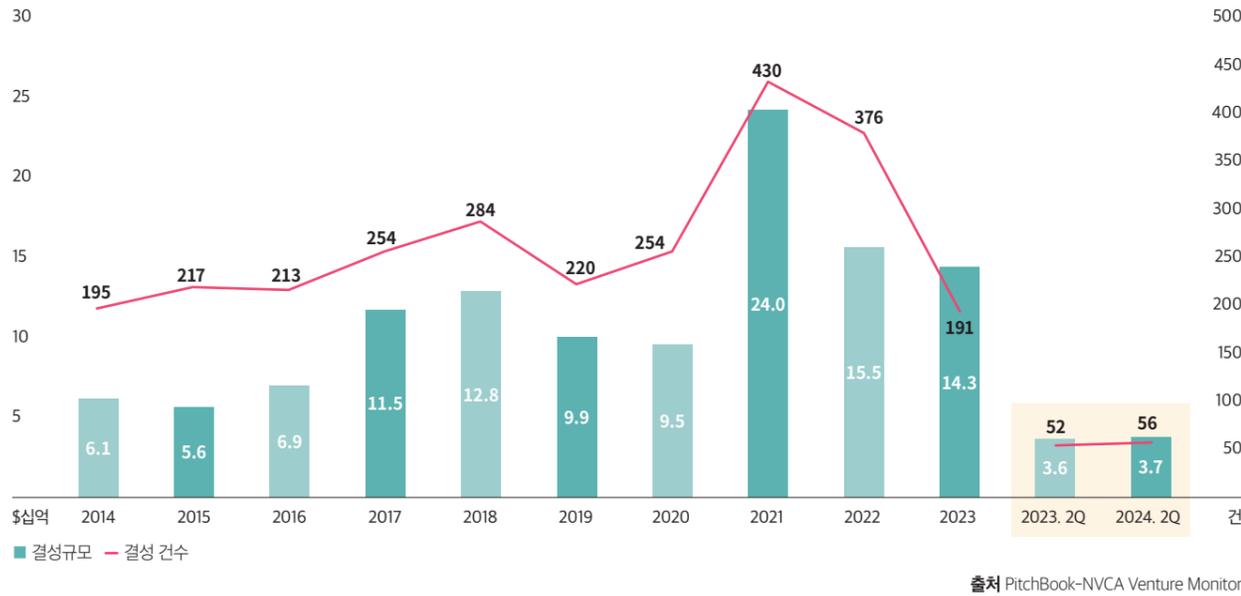


그림 4 - 미국 VC 최초 펀드결성(First-time fundraising) 활동



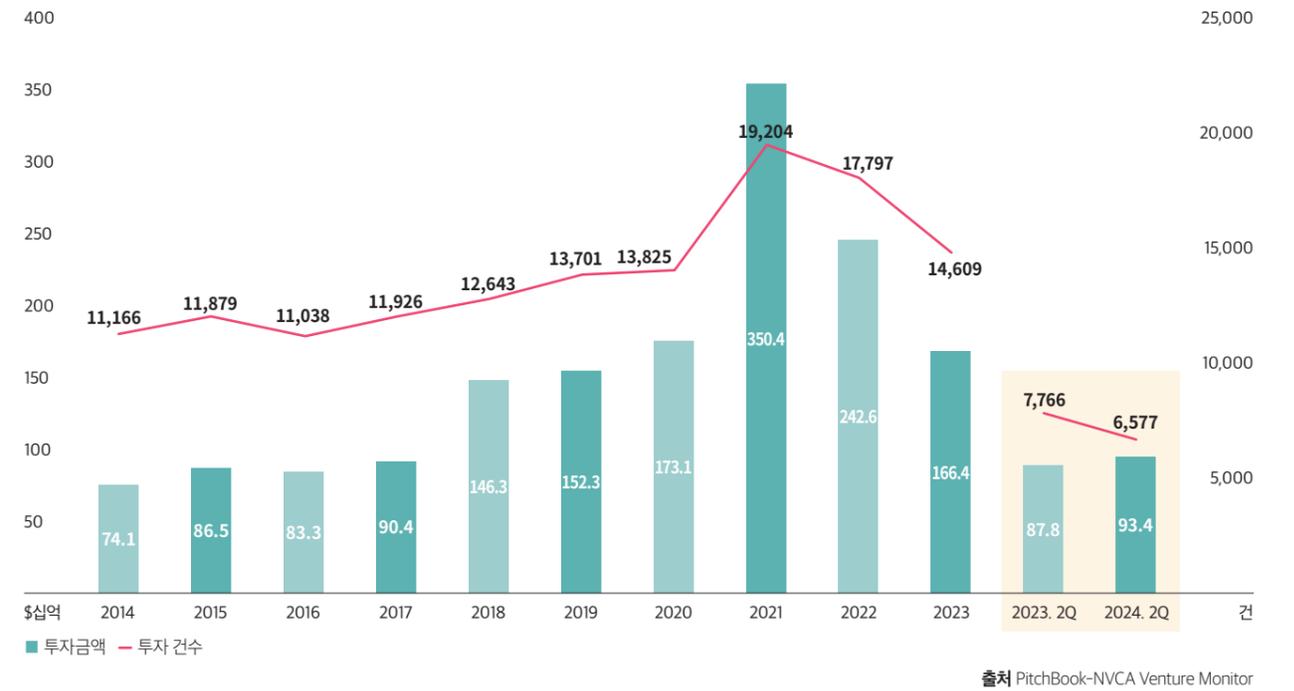
* 최초결성: 최초로 자금조달을 완료한 시점 및 금액기준

반면에 최초 펀드결성은 37억 달러(56건)를 기록했는데, 이는 전년도 동기 대비 36억 달러(52건)에 비해 2.7%(7.7%) 증가한 수치이다.

투자(Deal)

2024년 2분기 동안 미국에서는 934억 달러(6,577건)의 투자 활동이 있었으며, 이는 전년도 동기 투자금액 878억 달러에 비해 6.4% 증가하고, 투자 건수 7,766건에 비해 15.3% 감소한 수치이다. 투자 건수는 줄었으나 투자 금액은 증대됐는데, 이는 이번 분기 단위 기업당 투자 금액이 상승되었음을 보여주고 있다.

그림 5 - 미국 VC 투자 현황



2024년 2분기 미국의 VC 투자 규모 구간별 비중을 살펴보면 5,000만 달러 이상 대형 투자가 차지하는 비중이 건수 기준 7.5%(345건), 금액 합계 기준 66.7%(623억 달러)로 나타나 대형 투자가 주를 이루는 것을 알 수 있다.

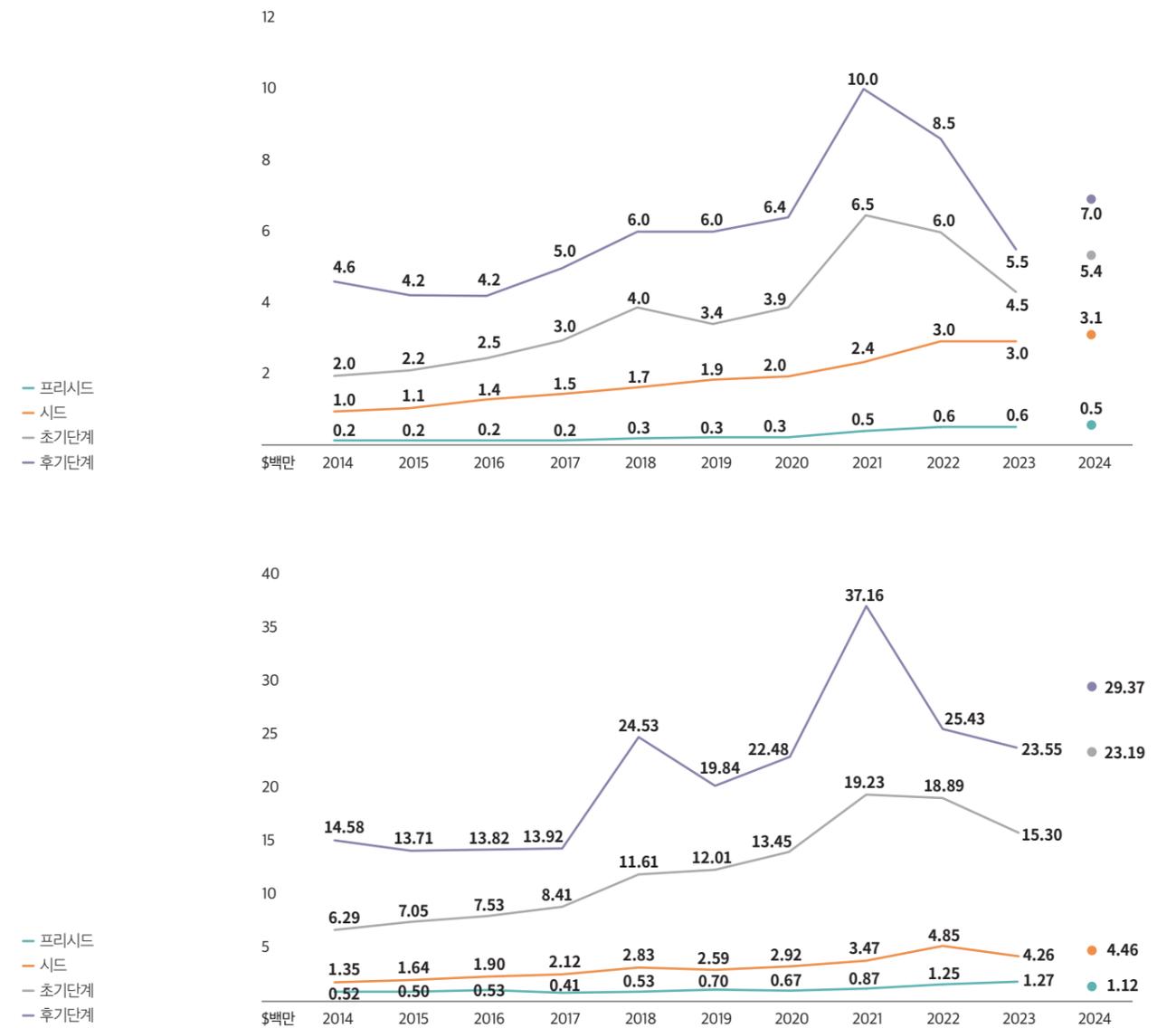
2024년 2분기 VC 단계별 투자 건의 가치로서 프리시드 단계의 평균값과 중간값이 소폭 하락한 것을 제외하고, 모두 전반적으로 상승하고 있는 모습을 볼 수 있다.

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)



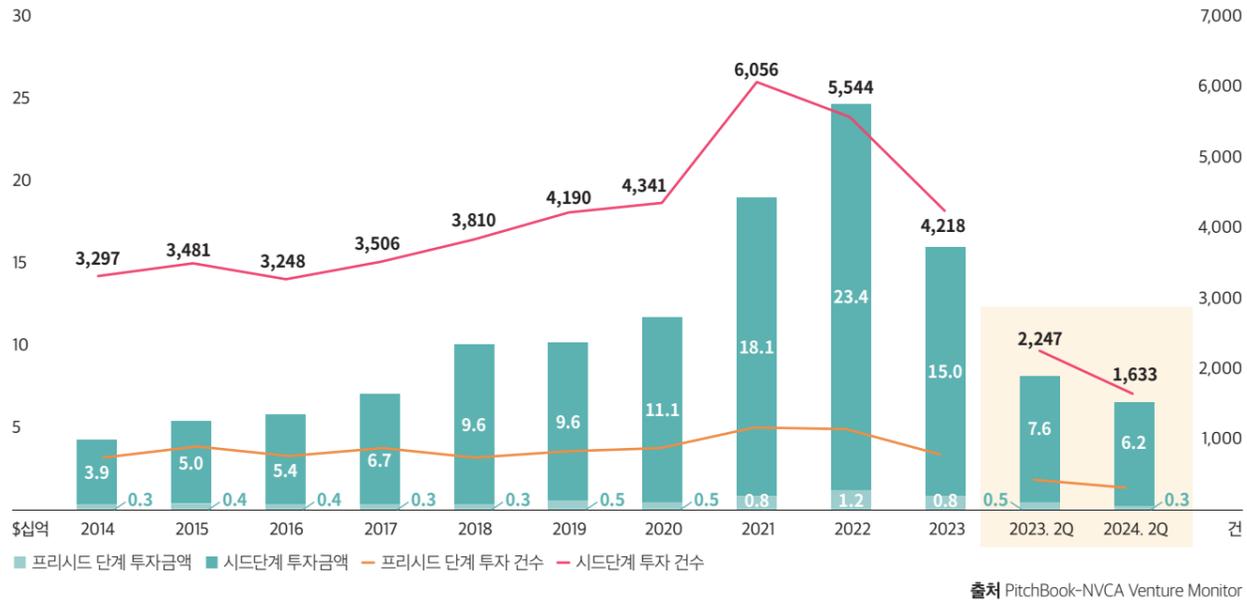
출처 PitchBook-NVCA Venture Monitor

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

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

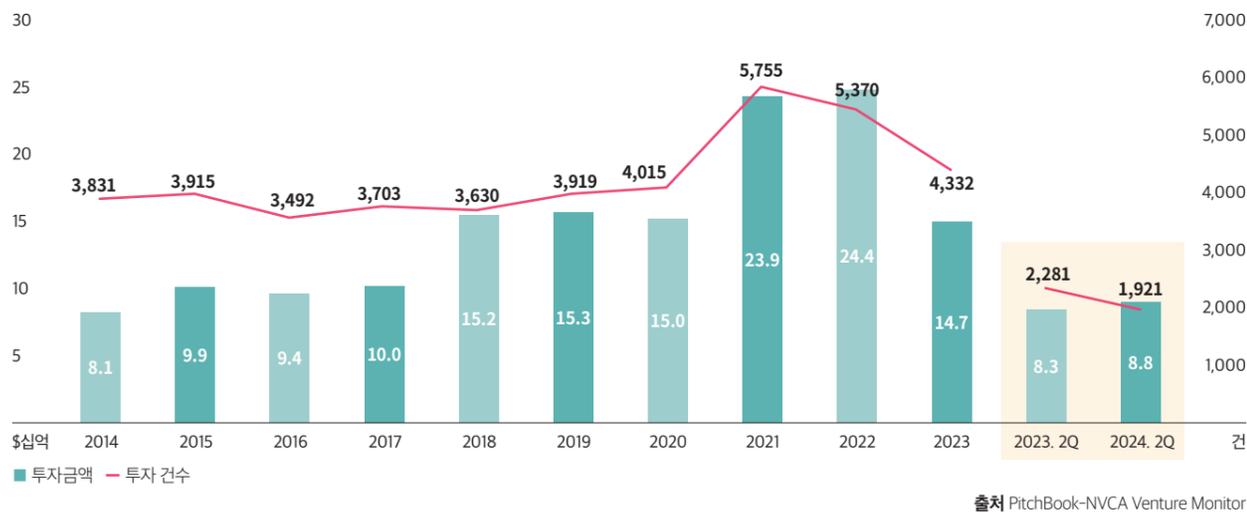
2024년 2분기의 프리시드 단계에서는 3억 달러(315건), 시드 단계에서는 62억 달러(1,633건)가 투자되었다. 프리시드 단계의 경우 전년도 동기 대비 5억 달러(408건)의 투자에 비해 43.9%(22.8%) 감소했으며, 시드 단계의 경우에는 전년도 동기 대비 76억 달러(2,247건)의 투자에 비해 18.7%(27.3%) 감소했다.

그림 8 - 미국 엔젤/시드 단계 투자 현황



2024년 2분기에는 1,921개의 스타트업이 88억 달러를 최초로 투자 유치했다. 이는 전년 동기 2,281개사가 83억 달러를 투자 유치한 것과 비교하면, 투자 건수는 15.8% 감소하고 투자금액은 6.4% 증가했다.

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

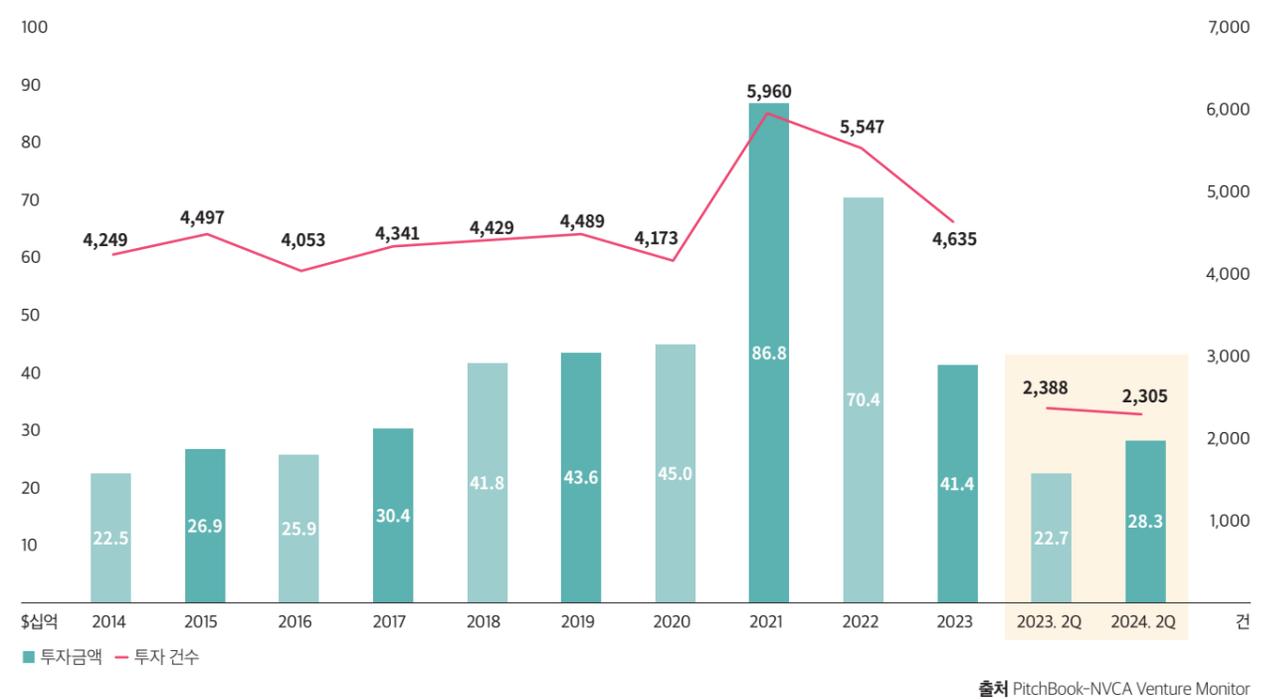


* 초기 VC 투자 : 시리즈 A/B
투자

초기 VC 투자*(Early-Stage VC)

2024년 2분기, 초기 단계에서는 283억 달러(2,305건)의 VC 투자가 있었다. 이는 전년 동기 투자금액 227억 달러에 비해 24.8% 증가하고, 투자 건수 2,388건에 비해 3.5% 감소한 수치이다. 2021년 4분기(284억 달러/1,520건)를 정점으로 초기 VC 투자는 감소 추세를 보이다가 올해 2분기 다소 증가했다. AI 연구자들이 이끄는 초기 단계의 스타트업은 계속해서 GenAI(생성형 인공지능) 이전의 유니콘 기업들로부터 시장 점유율을 빼앗아 가고 있다.

그림 10 - 미국 초기 VC 투자 현황



2024년 2분기 초기 VC 투자에서 2,500만 달러 이상의 대형 투자가 차지하는 비중을 살펴보면, 건수 기준으로 17.3%(211건), 금액 기준으로 78.0%(221억 달러)를 보여주며 높은 수치를 보였다.

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

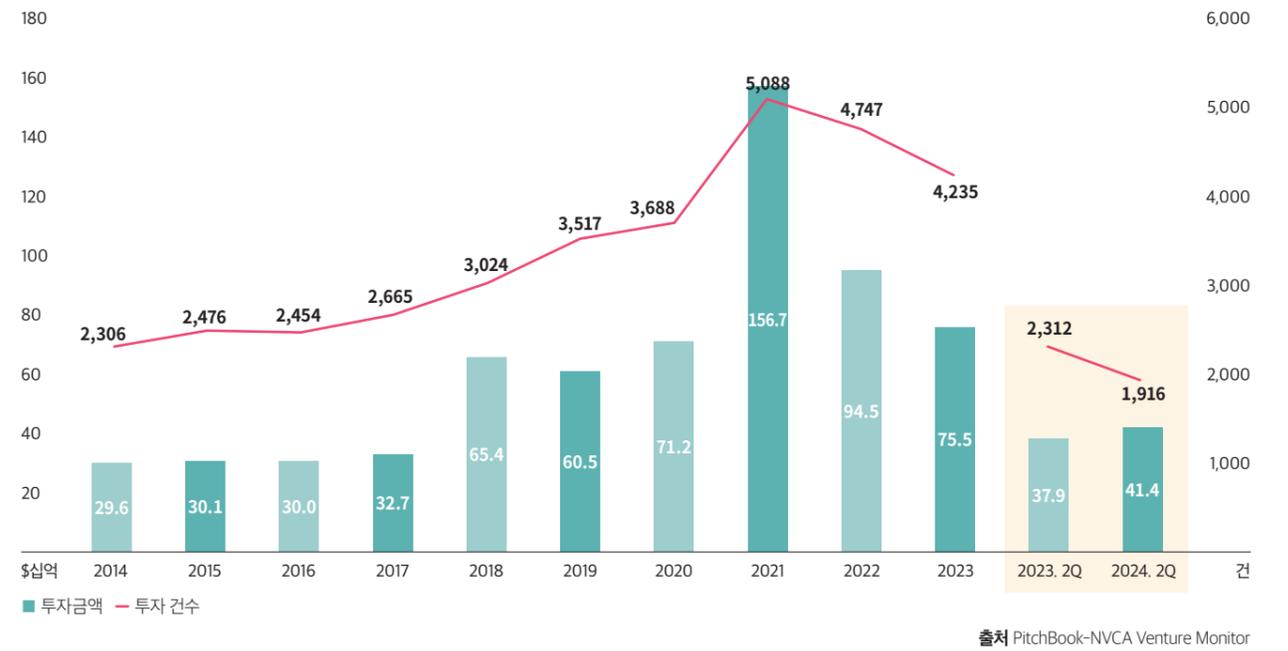


후기 VC 투자*(Late-Stage VC)

* 후기 VC 투자 : 시리즈 C/D 투자

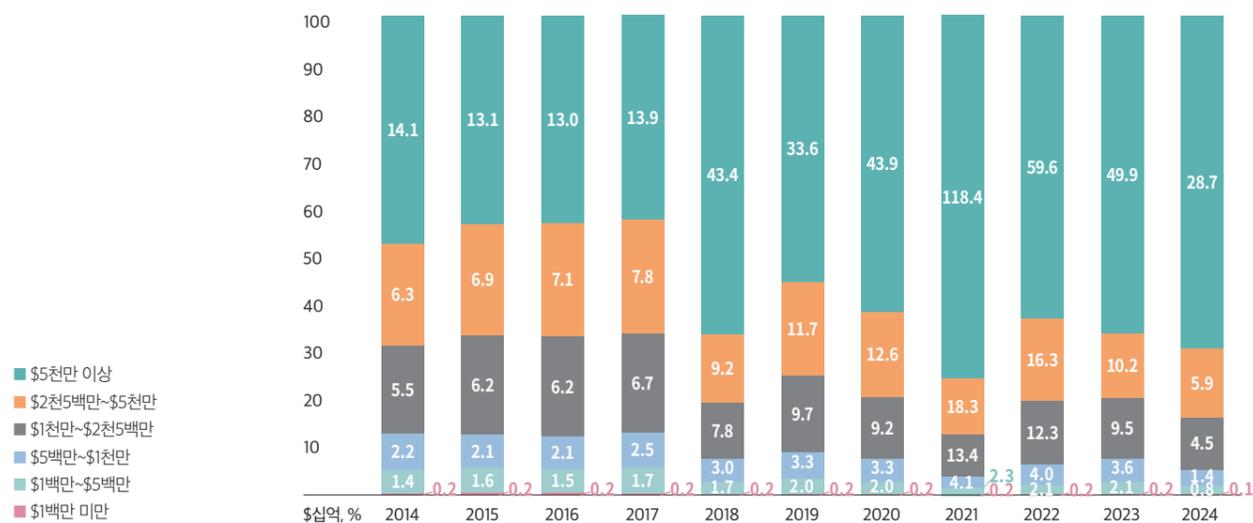
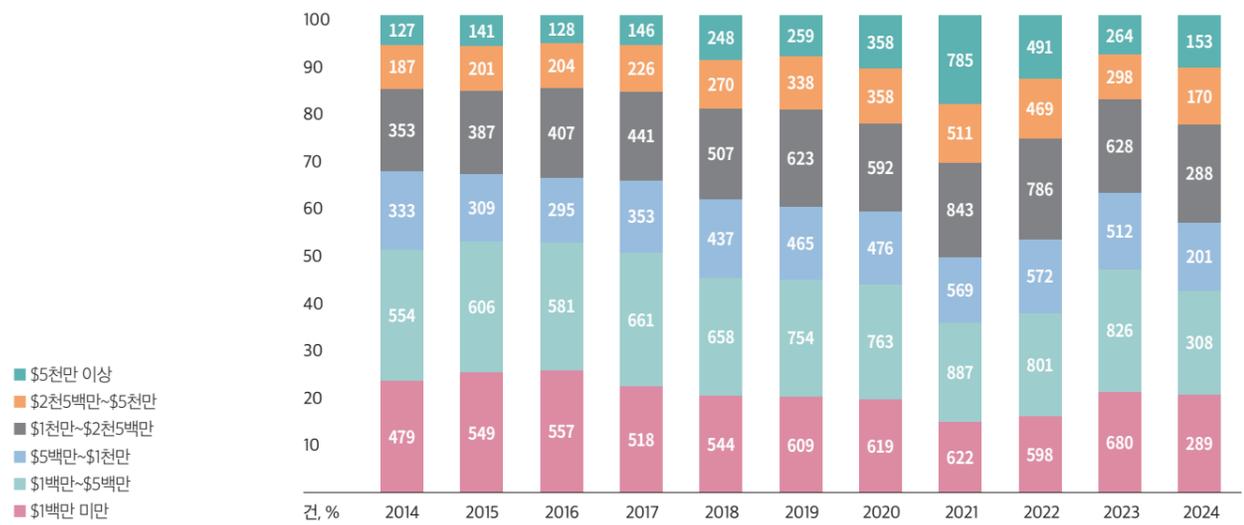
2024년 2분기까지 총 414억 달러(1,916건)의 VC 투자가 이뤄졌다. 이는 전년 동기의 379억 달러(2,312건)에 비해 투자금액은 9.1% 증가하고 투자 건수는 17.1% 하락한 수치다. 직전 분기('24년 1분기, 179억 달러/1,028건)와 비교할 때, 2분기(235억 달러/888건) 후기 VC 투자 금액은 31.8% 상승했고, 투자 건수는 13.6% 하락했다.

그림 12 - 미국 VC 후기 투자 현황



2024년 2분기의 후기 단계 VC 투자에서 5,000만 달러 이상의 대형 투자가 차지하는 비중은 건수 기준 10.9%(153건), 금액 기준 69.3%(287억 달러)를 차지했다.

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

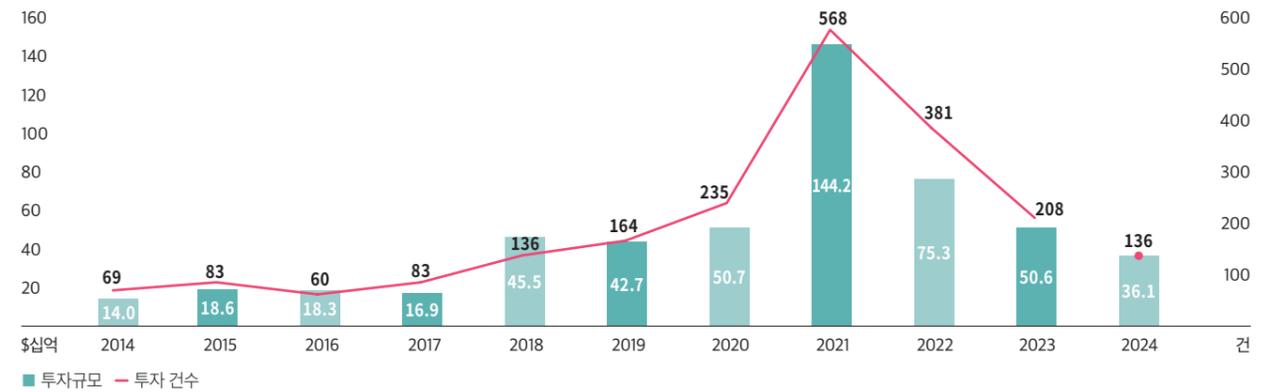


출처 PitchBook-NVCA Venture Monitor

유니콘 투자 현황

2024년 2분기 유니콘 투자 현황은 361억 달러(136건)가 투자된 것으로 나타났다.

그림 14 - 미국 유니콘 투자 현황



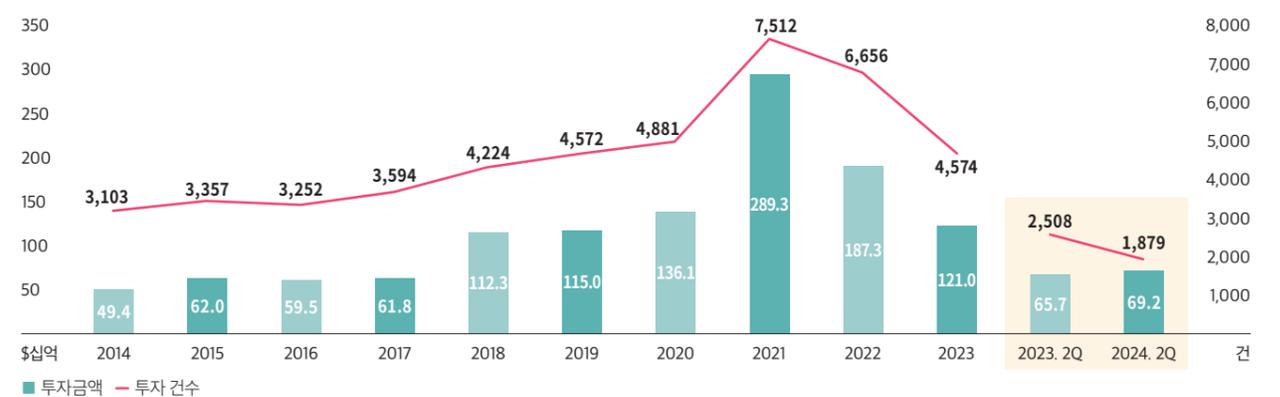
출처 PitchBook-NVCA Venture Monitor

VC 시장의 비전통적 투자자들(Nontraditional Investors)*

* (KVIC 주) PitchBook은 보고서에서 nontraditional investors로 CVC, PE, Tourist를 나열하고 있다. 이중 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.)

2024년 2분기 비전통적 투자자들은 692억 달러(1,879건)의 투자에 참여했다. 이는 전년 동기의 657억 달러(2,508건)에 비해 투자금액은 5.2% 상승하고, 투자 건수는 25.1% 하락한 수치이다.

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

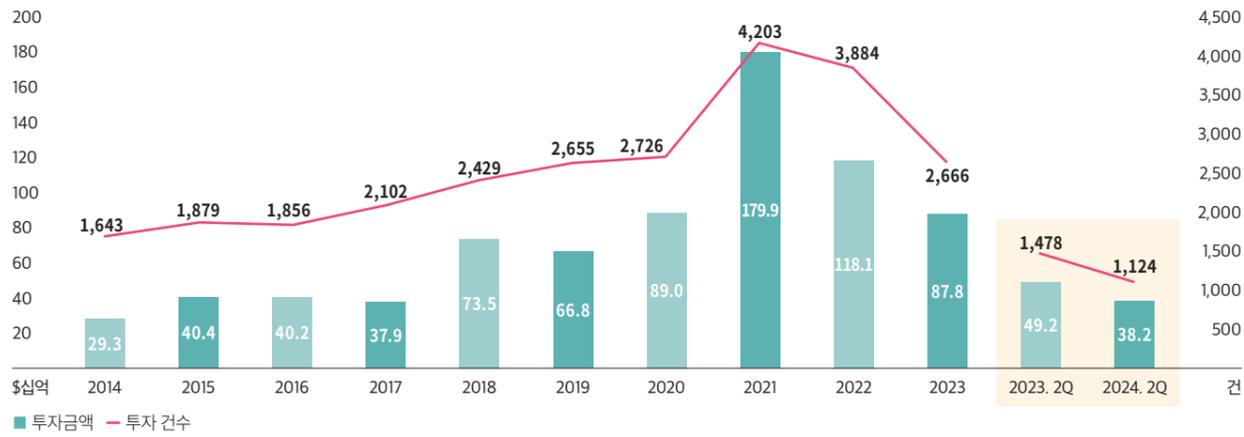


출처 PitchBook-NVCA Venture Monitor

2024년 2분기, 주요 비전통적 투자자 중 하나인 CVC 투자자들은 382억 달러(1,124건)의 거래에 참여했다. 이는 전년도 동기 492억 달러(1,478건)의 거래에 참여한 것에 비해 22.3%(24.0%) 감소한 수치이다.

회수 실적을 규모에 따라 살펴보면, 5억 달러 이상의 대형 회수가 차지하는 비중이 건수 기준으로 27.3%(21건), 금액 기준으로 82.6%(405억 달러)를 차지했다.

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



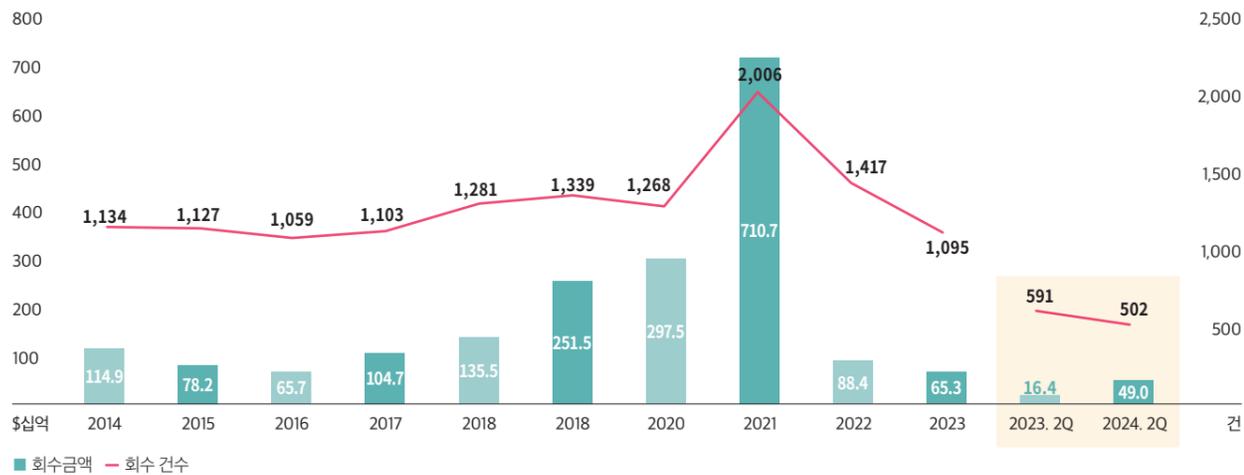
출처 PitchBook-NVCA Venture Monitor

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.

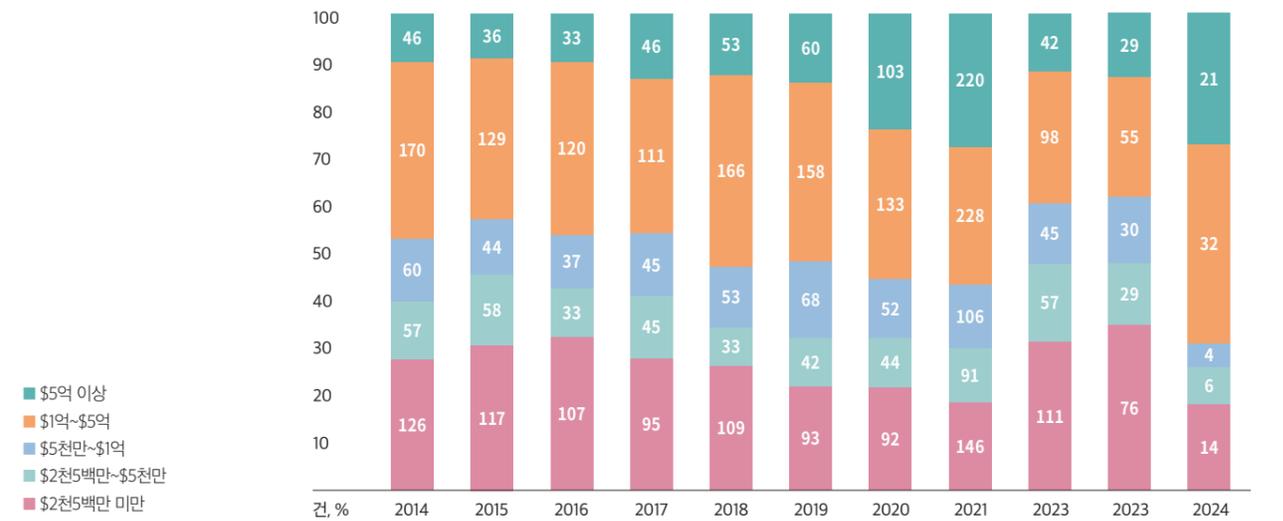
2024년 2분기, 미국에서는 490억 달러(502건)를 회수했는데, 이는 전년도 동기(164억 달러/591건) 대비 회수 금액은 199.6% 상승하고, 회수 건수는 15.1% 하락한 수치이다.

그림 17 - 미국 VC 회수 현황

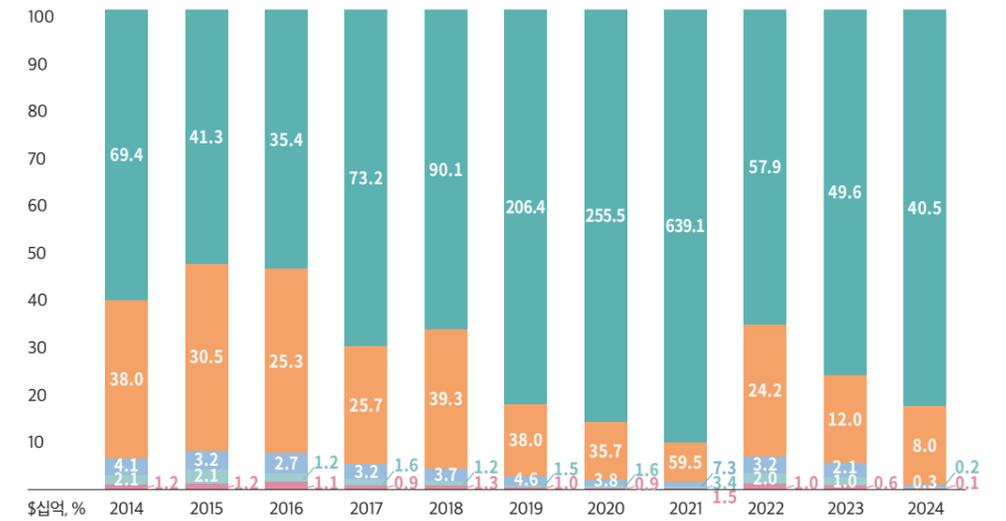


출처 PitchBook-NVCA Venture Monitor

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



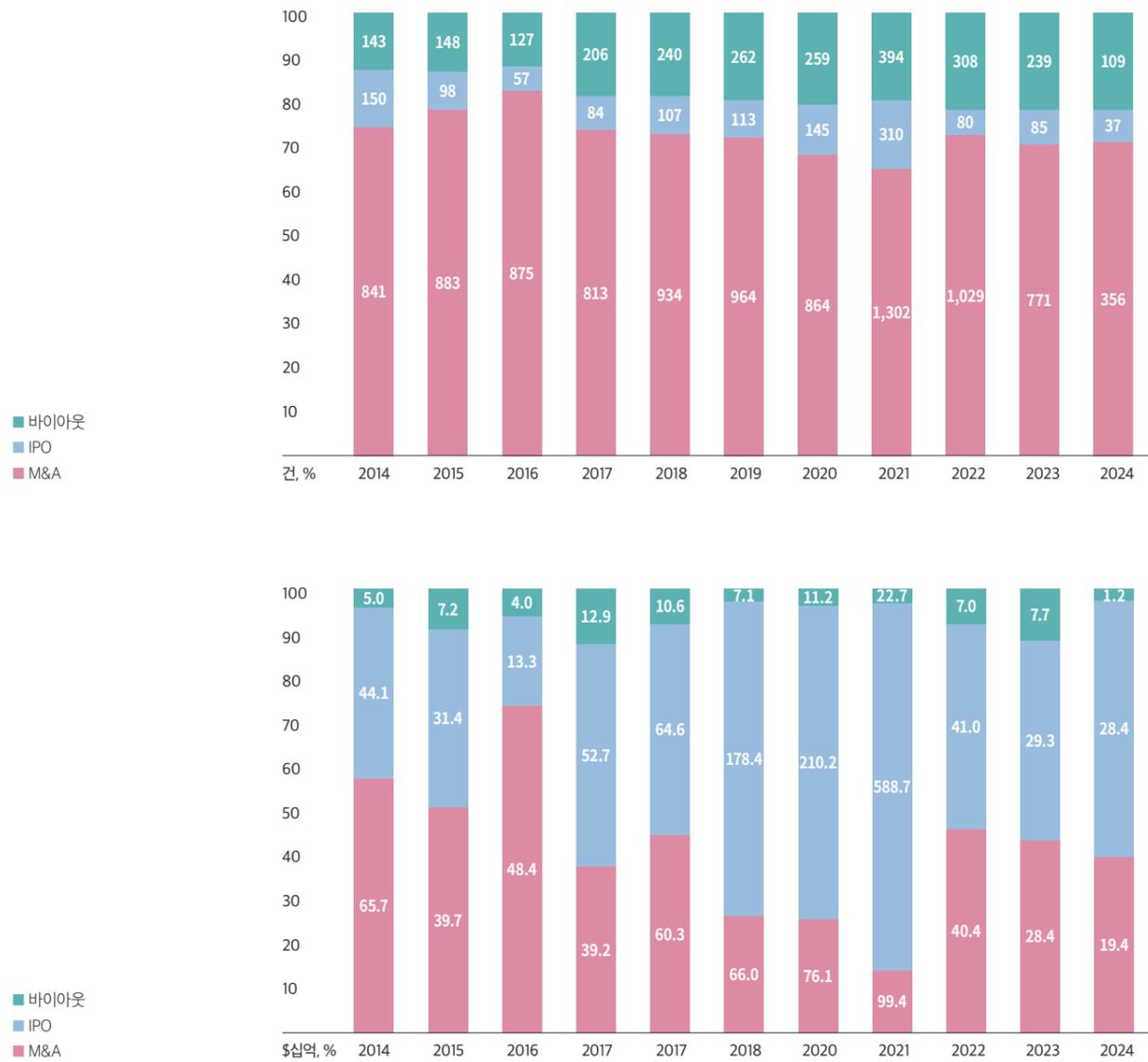
■ \$5억 이상
■ \$1억~\$5억
■ \$5천만~\$1억
■ \$2천5백만~\$5천만
■ \$2천5백만 미만



출처 PitchBook-NVCA Venture Monitor

2024년 2분기, IPO가 차지하는 비중은 건수 기준으로는 7.4%(37건)인데 비해 금액 기준 57.9%(284억 달러)로 높아진 모습을 보이고 있다. 반대로 M&A 회수의 경우 건수 기준으로 70.9%(356건), 금액 기준으로 39.6%(194억 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

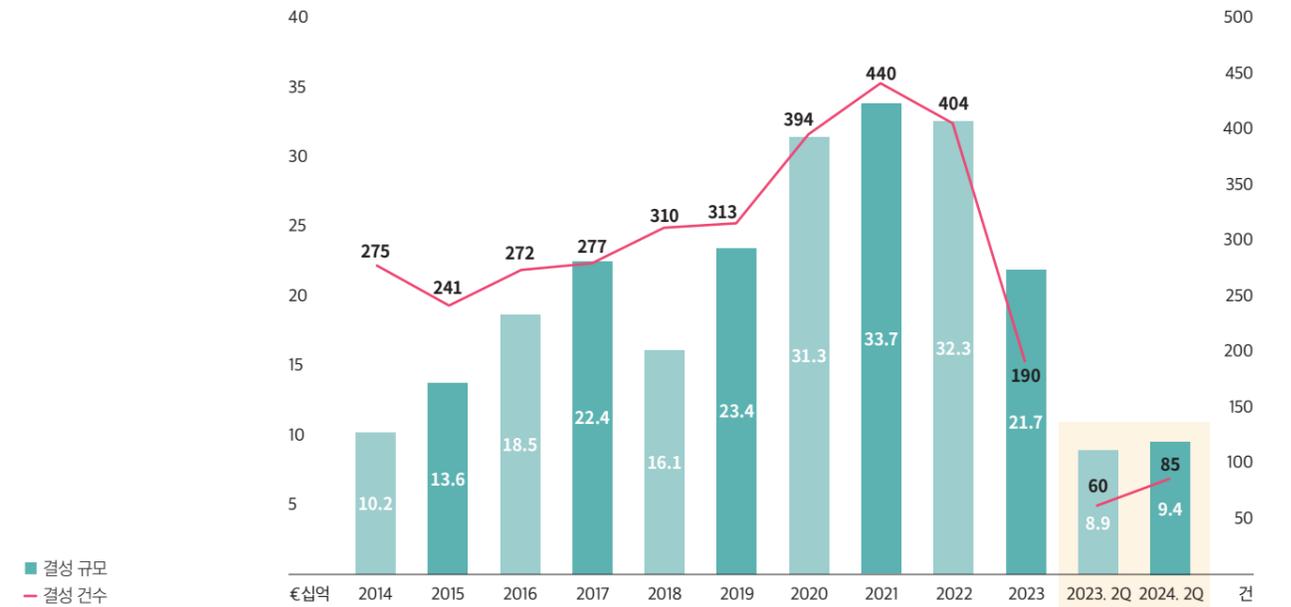
02 유럽 벤처캐피탈 시장 동향 (European Venture Report, 2024년 2분기)

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

결성(Fundraising)

2024년 2분기 유럽에서는 85개 펀드가 총 94억 유로 규모로 결성되어 전년도 동기 대비(60개 펀드/89억 유로) 결성 규모 기준 6.5%, 건수 기준 41.7% 각각 증가한 모습을 보여주었다.

그림 1 — 유럽 VC 펀드 결성 현황



출처 PitchBook European Venture Report

2024년 2분기 유럽 VC 펀드 결성 규모 구간별 비중을 살펴보면, 5억 유로 이상의 투자건수 비중이 3.6%(3건)인데 반해 5천만 유로 미만 구간이 36.1%(30건)으로 가장 컸다. 금액 면에서는 1억~2억 5천만 유로 구간의 투자가 34.0%(32억 유로)로 가장 많았다.

지역별로 살펴보면, 2024년 2분기 펀드 결성 현황은 금액순으로 볼 때 프랑스/베네룩스, 영국/아일랜드, DACH에 집중되었다. 이들은 각각 25억 유로, 22억 유로, 18억 유로의 자금을 조달하며 유럽 전체 펀드 결성 규모 중 68.6%를 차지했다.

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

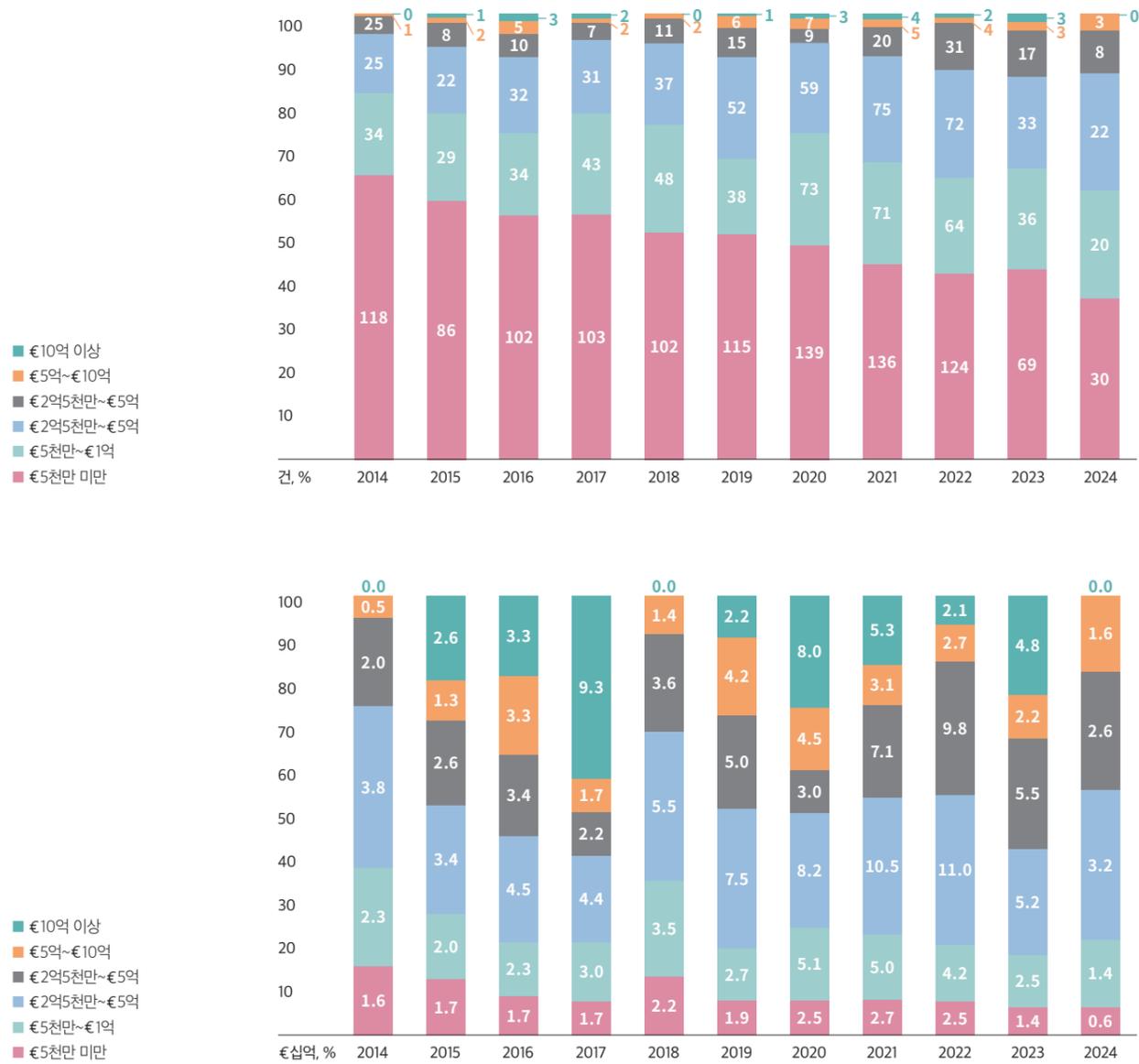


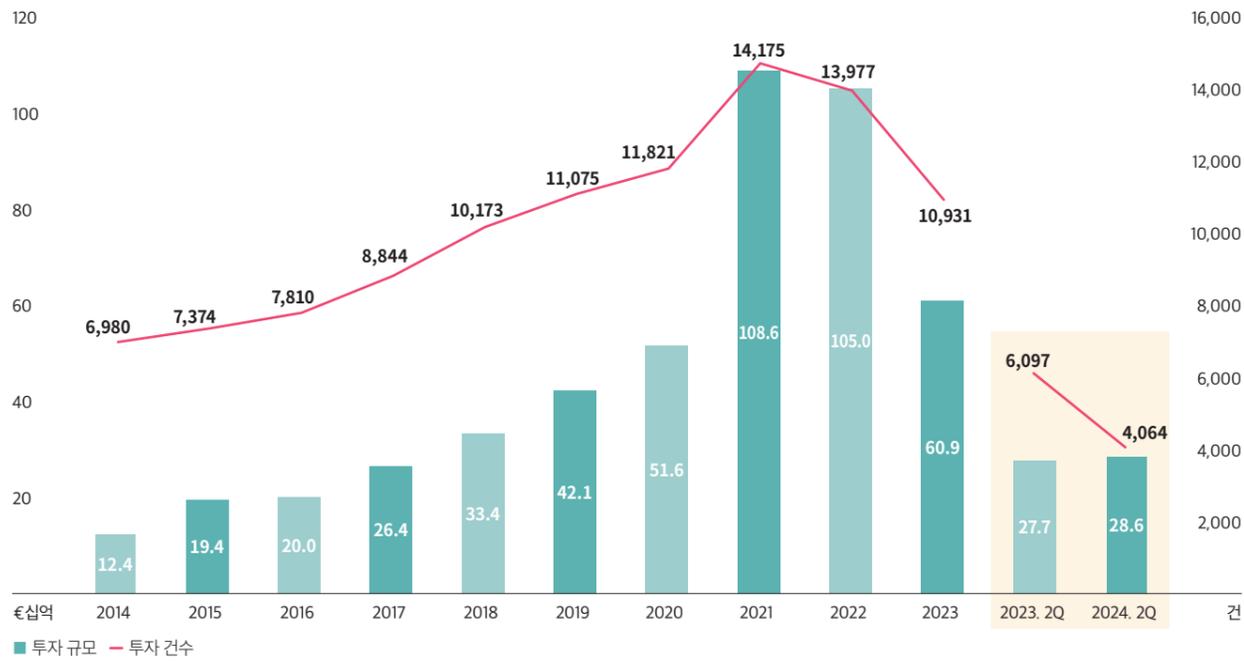
그림 3 — 유럽 지역별 VC 펀드 결성 현황 : 건수(상) 금액 합계 기준(하)



투자(Deal)

2024년 2분기 유럽에서는 286억 유로(4,064건)의 투자를 유치했다. 전년도 동기(277억 유로/6,097건) 대비 투자 규모는 3.0% 증가하고, 투자 건수는 33.3% 감소했다.

그림 4 - 유럽 VC 투자 현황



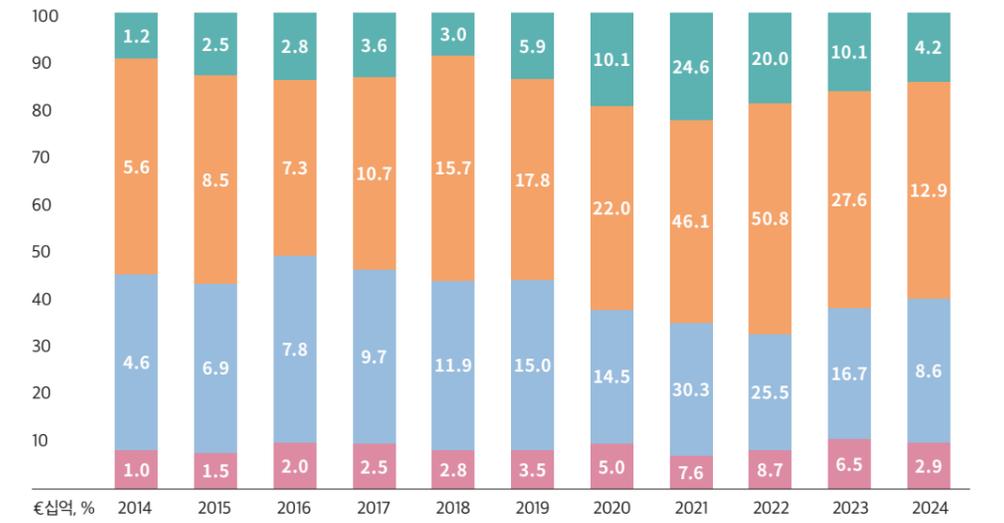
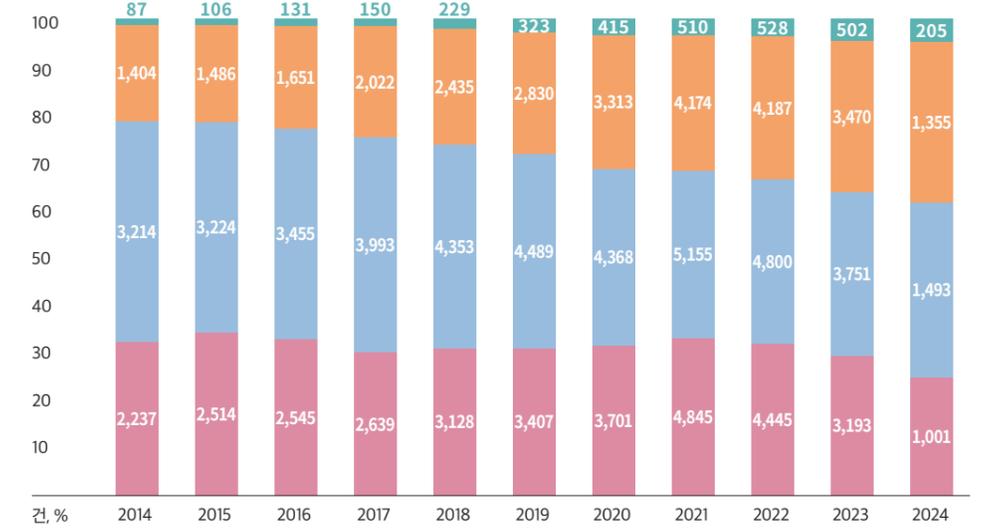
출처 PitchBook European Venture Report

후기기업 투자 금액은 129억 유로로서 전체 비중의 45.3%의 비중을 차지했다.

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

* 벤처그로스: 시리즈 E 혹은 업력 7년 이상 6회이상의 투자를 받은 기업에 대한 투자

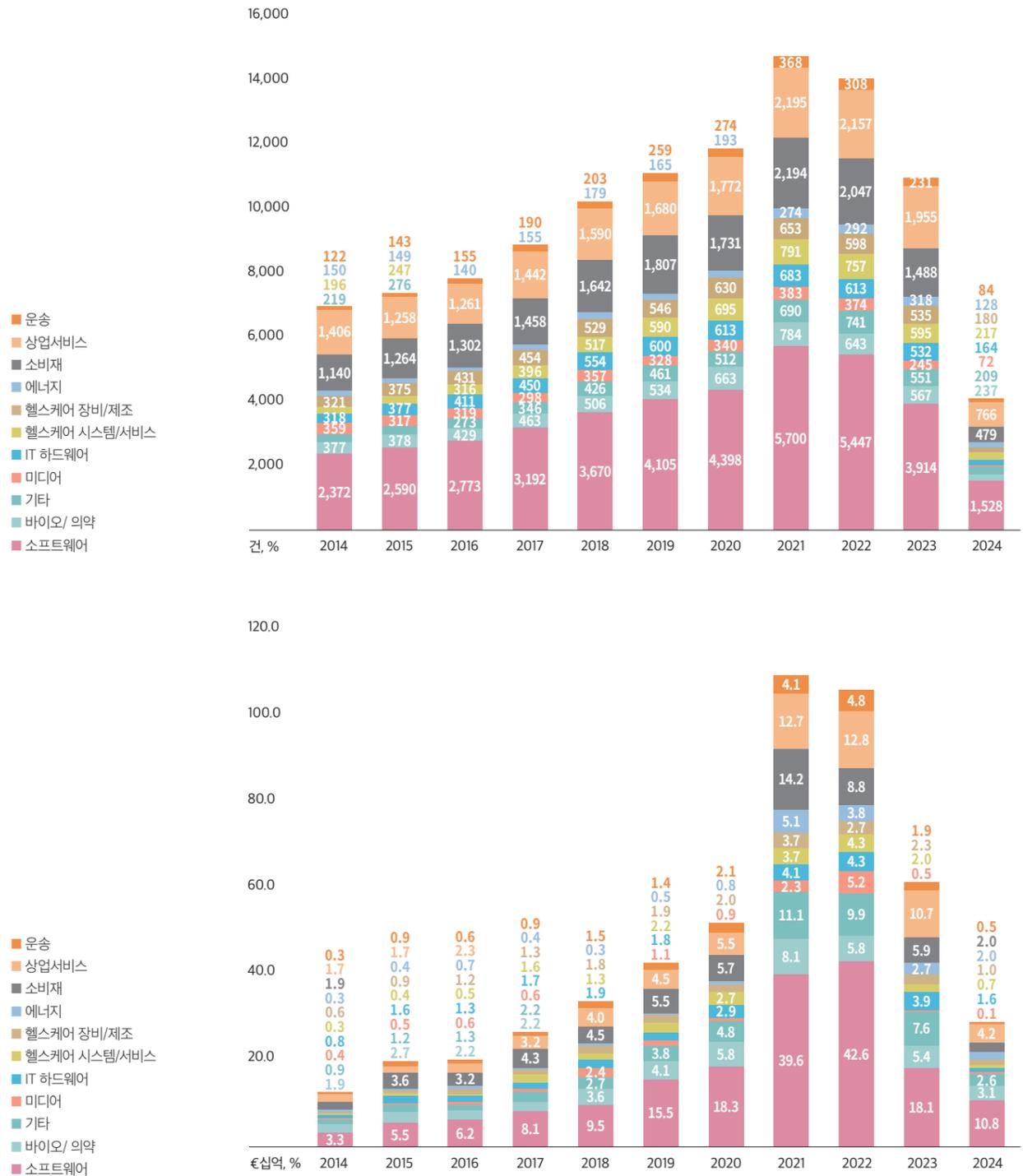
■ 벤처그로스*
■ 후기 VC
■ 초기 VC
■ 프리시드/시드



출처 PitchBook European Venture Report

섹터별로 살펴보면, 소프트웨어 부문이 건수(1,528건)에서 가장 많았고, 금액(108억 유로)에서도 가장 많았다. 반면, 미디어가 건수 및 규모 면에서는 가장 적었다.

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



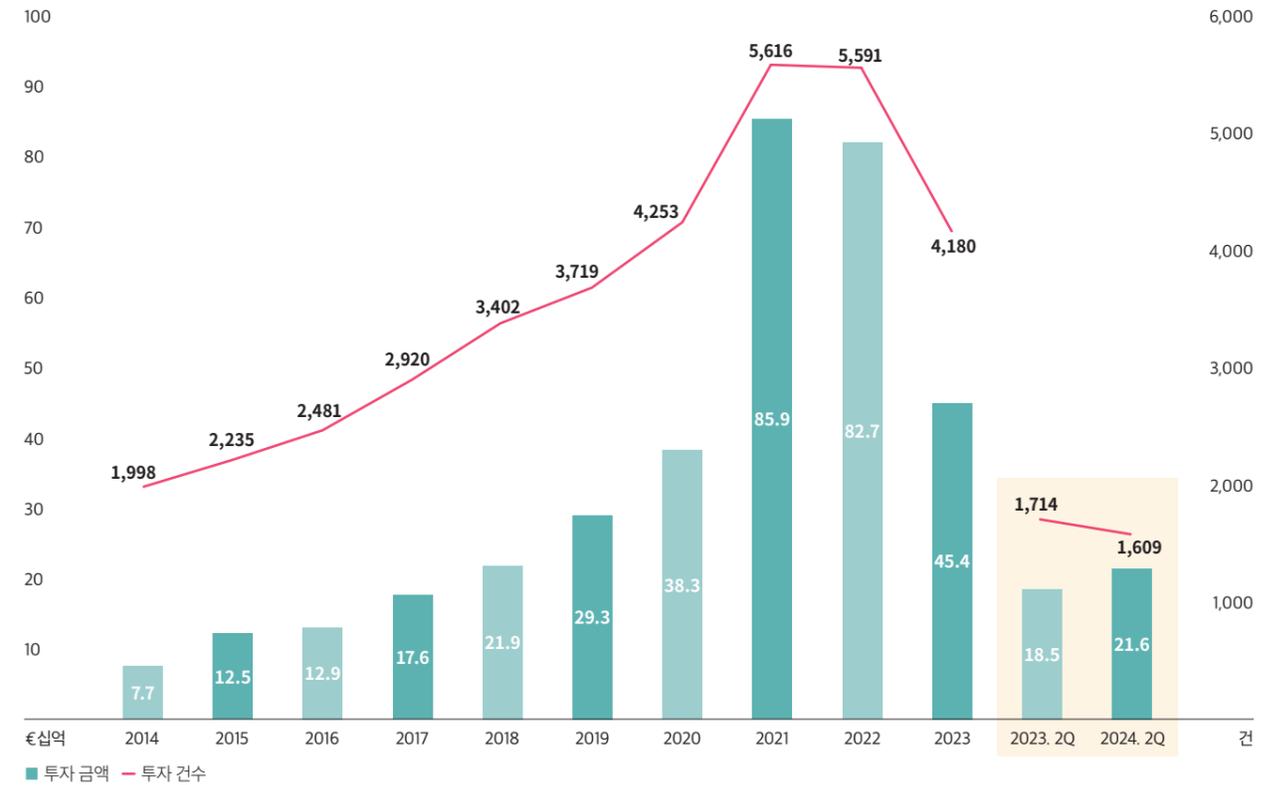
출처 PitchBook European Venture Report

VC 시장의 비전통적 투자자들(Alternative VC)*

* (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.)

2024년 2분기 유럽의 비전통적 투자자들은 216억 유로(1,609건)의 투자에 참여했는데, 이는 전년도 동기 대비 투자 규모는 16.8% 증가하고, 건수는 6.1% 감소한 수치이다.

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

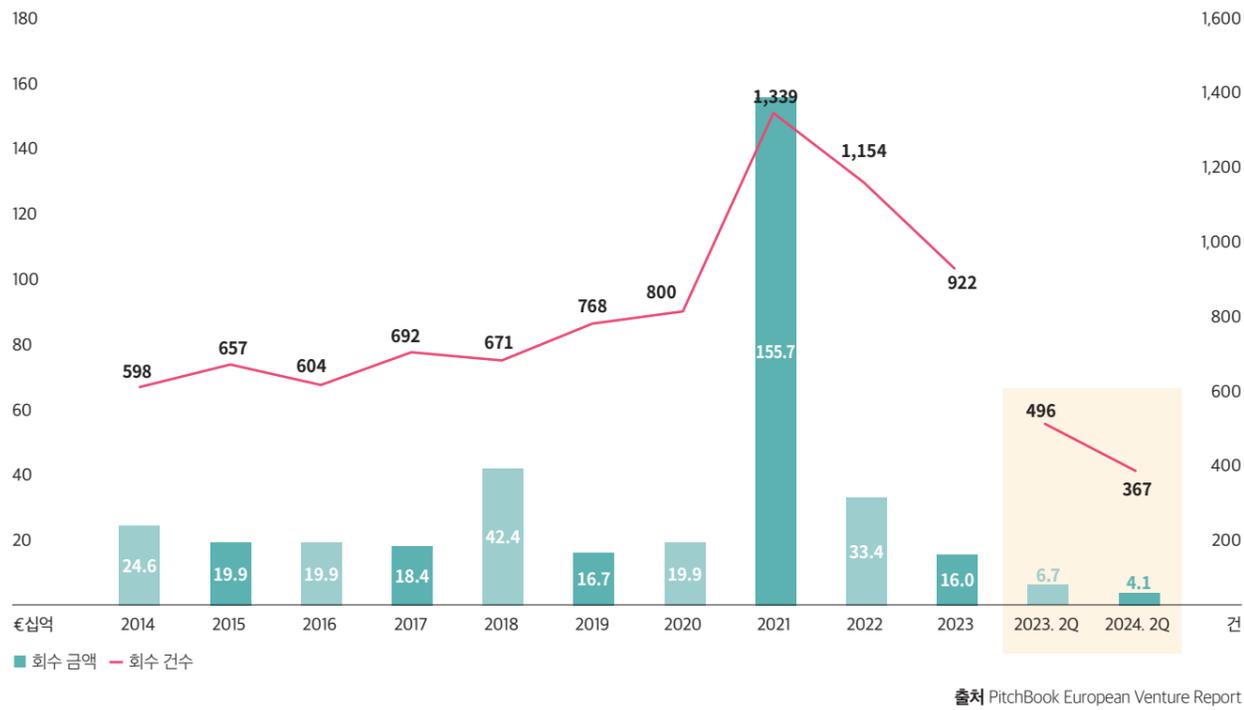


출처 PitchBook European Venture Report

회수(Exit)

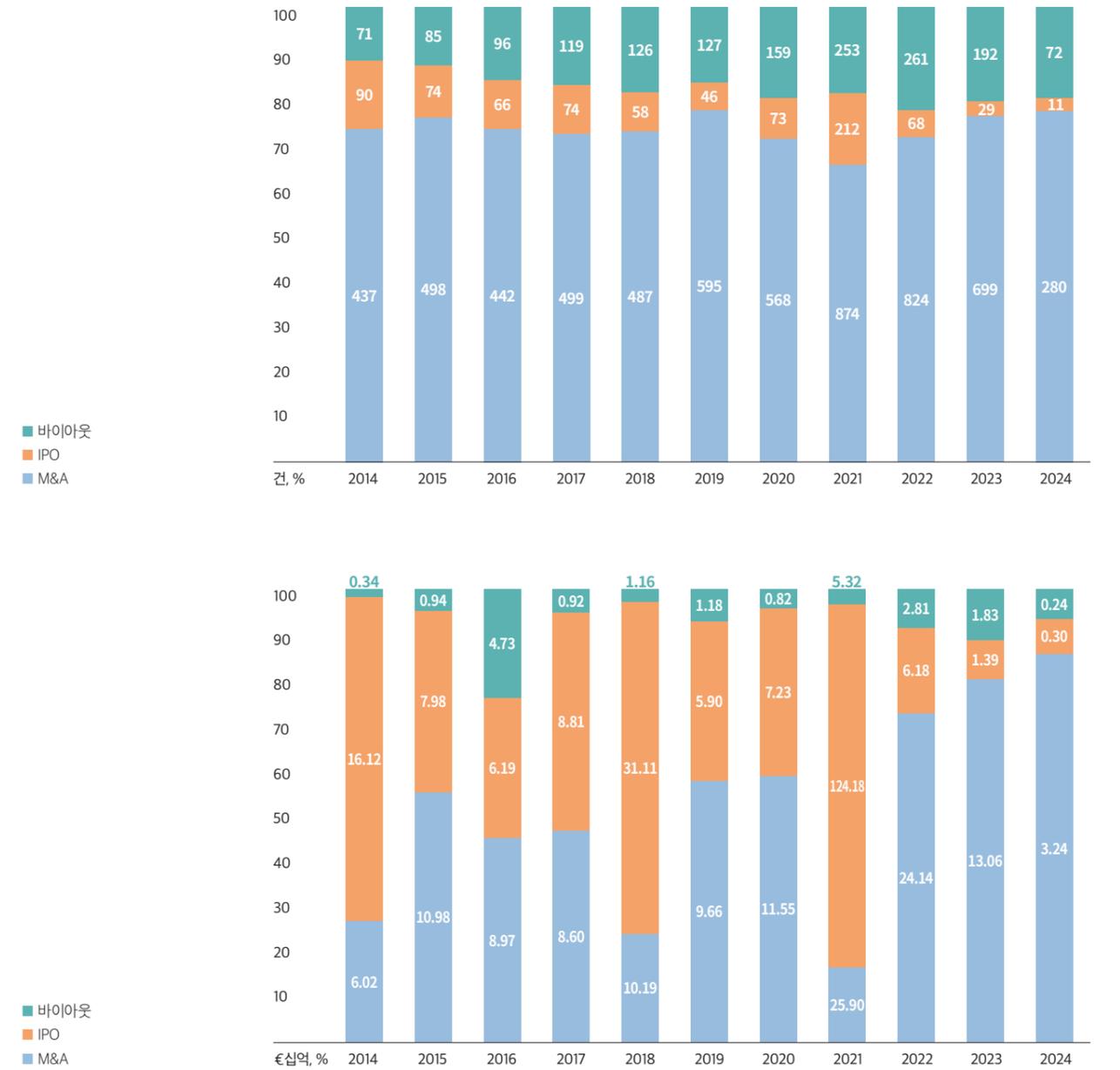
2024년 2분기 유럽 VC 시장에서는 총 41억 유로(367건)가 회수되었는데, 이는 전년 동기 67억 유로(496건)에 비해 39.3%(26.0%) 하락한 수치로, 회수 활동은 지속적으로 감소하는 모습을 보여주고 있다.

그림 8 — 유럽 VC 회수 현황



2024년 2분기 건수 기준으로는 IPO를 통해 11건의 회수가 이루어지며 전체 회수 중 3.0%의 비중을 차지했고, M&A가 총 280건으로 77.1%의 비중을 보였다.

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





Market Watch



우수 투자기업 10 우수 회수기업 10

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

* 우수 투자기업 및 회수기업은 가나다순으로 기재하였습니다.

우수 투자기업 (주)노타

Nota AI®

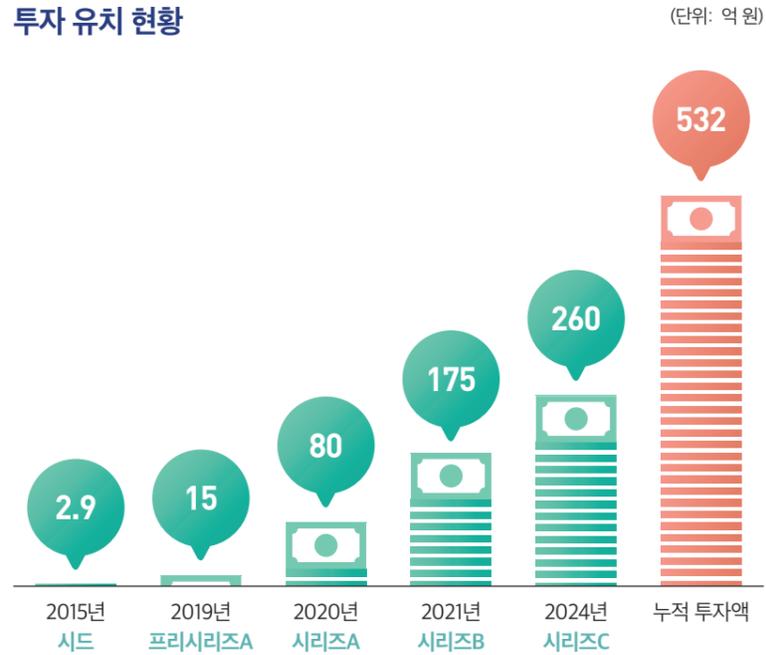
(주)노타는?

AI 최적화 원천 기술을 기반으로 타깃 디바이스에 최적화된 AI 모델 개발 플랫폼 및 엣지 AI 솔루션을 제공하는 기업

Company Profile

기업명 (주)노타
대표채명수
설립 2015년 4월
직원 수 109명
자본금 3억 원
매출액 110억 원(2024년 예상)
사업분야 인공지능 소프트웨어
주소 대전광역시 유성구 문지로 193, 창조관 2219호 (문지동, KAIST문지캠퍼스)
연락처 02-555-8659
홈페이지 www.nota.ai

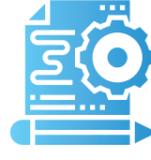
투자 유치 현황



투자금 활용 및 성과



역량 있는 엔지니어 등 인재 유치



엣지 및 온디바이스 생성형 AI 최적화 솔루션 '넛츠프레스' 확장 및 고도화



주요 엣지 AI 솔루션인 '노타 ITS'와 '노타 DMS' 개발 및 상용화 진행

투자 유치 노하우



글로벌 시장 공략

- 다각화된 시장진출 계획
- 글로벌 AI 반도체 기업들과의 협력 확대 시도



철저한 자금 계획

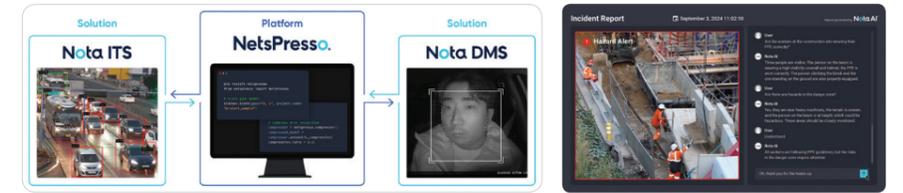
- VC로부터 업계 및 자본시장 현황 실시간 공유
- 선제적으로 자금 계획 수립



소통 기반 신뢰

- 기업 운영 관련 전반 사항을 VC와 꾸준히 공유
- 기업에 대한 확신을 바탕으로 후속 투자가 이어져 시리즈C까지 완료

주요 제품 및 서비스



넛츠프레스® 플랫폼

- 넛츠프레스(NetsPresso): 하드웨어 인식 AI 최적화 플랫폼
- 노타 ITS: 실시간 교통 모니터링 및 사고 예측 솔루션
- 노타 DMS: 비전 AI 기반 운전자 모니터링 시스템

온디바이스 생성형 AI 솔루션

- 비전 언어 모델(VLM) 기술을 기반으로 한 AI 리포팅 어시스턴트 솔루션
- 사용자가 상황을 신속하게 파악하고 적절한 조치를 취할 수 있도록 중요한 인사이트를 제공하여, 모든 환경에서 안전성과 효율성 향상
- 다양한 산업과 환경에서 실시간 비디오 영상을 분석하여 잠재적인 위험, 안전 문제, 기타 관련 사항을 식별 가능

AI 최적화 기술

디바이스형 AI 모델 최적화 기술

핵심 인재

국내외 우수 대학 출신의 연구개발 인력 60명(총임직원 수의 약 60%) 이상 재직 중

글로벌 파트너십

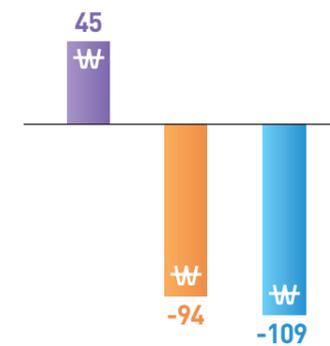
반도체 산업을 대표하는 글로벌 선두 기업과의 공동 개발, 영업마케팅

핵심 경쟁력

실적 현황

실적 현황(2023년)

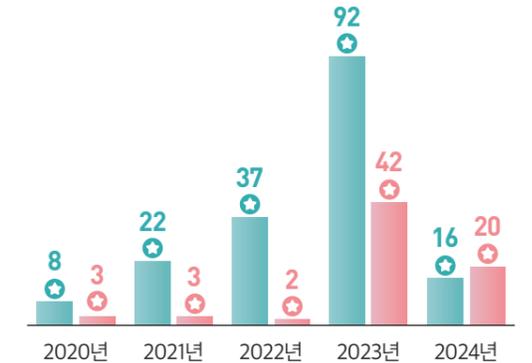
(단위: 억 원)



■ 매출 ■ 영업이익 ■ 당기순이익

특허 실적(연도별)

(단위: 건)



논문 실적

ECCV 2024, CVPR 2024 Workshop, ICLR 2024 Workshop, ICML 2023 Workshop 등의 글로벌 Top-Tier AI 학회에 다수의 논문을 최근까지 지속적으로 발표 및 수록

향후 계획

- '24년 하반기부터 소형언어모델(SLM) 기반 생성형 AI 솔루션의 보급 확대
- 넛츠프레스를 기반으로 한 생성형 AI 모델 및 엣지 AI 솔루션의 글로벌 시장 공략
- LLM, VLM AI 모델을 위한 최적화 솔루션 개발 및 상용화 추진

우수 투자기업 (주)딜사이트

DealSite

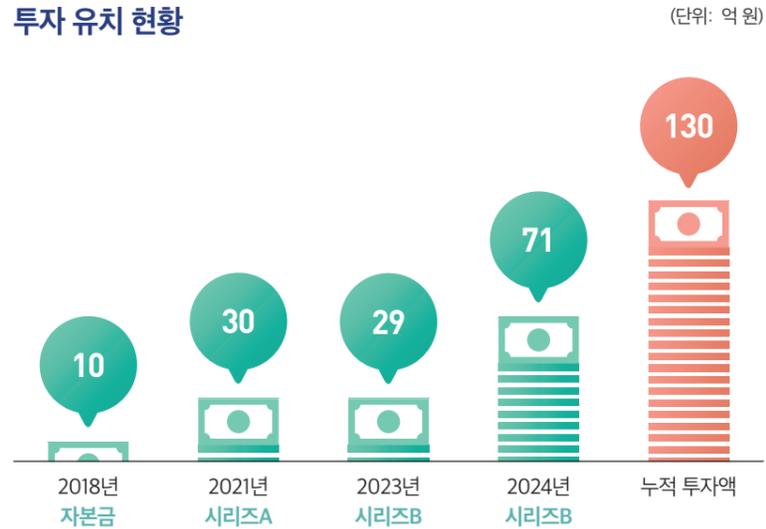
㈜딜사이트는?

자본시장과 관련된 M&A, 딜(Deal), 투자 및 종목 등의 정보를 다양한 플랫폼(뉴스공급포털사이트, 모바일 뉴스 앱, 증권사 HTS 등)을 통해 제공하는 자본시장 전문미디어 기업

Company Profile

기업명 (주)딜사이트
대표 이승호
설립 2018년 10월 1일
직원 수 143명(자회사 포함)
자본금 15억 원
매출액 99억 원(2024년 예상)
사업분야 뉴스 및 온라인 콘텐츠 제공
주소 서울특별시 서대문구 서소문로21, 14층(충정로3가, 충정타워빌딩)
연락처 02-6952-0384
홈페이지 https://dealsite.co.kr

투자 유치 현황



투자금 활용 및 성과

- 딜사이트 본사 소유 부동산 SPC 코어에셋 인수('23.2월)
- 주식전문가 사업 위해 딜사이트에스 인수 및 유상증자('23.7월)
- 딜사이트경제TV 인수('24.5월)
- 네이버스탠드 입점한 온라인경제미디어 데일리임팩트 인수('24.5월)
• B2B 매체인 딜사이트의 부족한 부분 보완 및 시너지 증대 기대
- 딜사이트경제TV 유상증자('24.6월)

투자 유치 노하우

- 콘텐츠 부문의 기업 확장 정책**
• 부서별 콘텐츠의 질적·양적 확대
• 유능한 인재 육성 및 확보에 대한 끊임없는 투자 및 재투자
- 기업 재무적 측면의 균형 성장**
• 성장률·이익률 점검과 이에 맞는 정책 수립
• 산업별 콘텐츠 공급 확대
- 기업 성장에 대한 자금의 소요계획 및 수익방안 마련**
• 기관투자자와의 투자조건 조율 및 조달
- 기업 성장을 위한 기관투자자와의 전문 컨설팅 도입 및 실현**
• 시장 내 풍부한 정보를 활용한 성장모델 도입
• 기업가치 level-up

주요 제품 및 서비스



- 광고 매출 : 배너 광고, 유튜브 광고
- IR사업 매출 : 기업 홍보/기획 기사(딜사이트 구독 포함)
- 콘텐츠 제공 매출 : 뉴스 유료 구독 서비스(딜사이트플러스), 영상 판매, 도서 판매
- HTS & B2C 매출 : 뉴스 유료 구독 서비스(증권사 HTS 기사 제공 및 B2C 매출)
- 기타 사업 : Google 등을 통한 1회성 매출 및 전산 프로그램 개발(CMS, SFA) 등

핵심 경쟁력

- **자본시장에서 업력을 쌓은 전문가로 구성**
 - 편집국 각 부서 데스크와 시니어 기자 다수는 경제전문미디어 출신으로 10년 이상 자본시장에서 업력을 쌓은 전문가로 구성
 - 매년 공채기자를 선발하고 내부 전문가 육성프로그램을 통해 공채기자는 물론 외부 영입 경력기자들도 정기 교육을 통해 전문가로 육성
 - 전문위원실 강화로 기자와 팀을 이뤄 기업의 재무·지배구조를 분석해 차별화된 콘텐츠 공급
- **분석의 깊이가 다른 매체, 신뢰할 수 있는 매체 '딜사이트'**
 - 자본시장 내 플레이어들의 요구에 적합한 M&A, 딜(deal), 투자, 종목 등의 정보 제공
 - '콘텐츠가 경쟁력'이라는 모토 아래 보도자료 지양, 모든 기사는 현장취재, 팩트체크, 심층분석, 기획연재 기사 형태로 기사 퀄리티 개선에 역량 집중
 - 차별화된 기사 퀄리티, 기자 역량으로 딜사이트 기자당 매출 규모 업계 평균 상회
 - 기사 퀄리티를 인정받아 주요 포털, 증권사 HTS/MTS에 뉴스 공급
- **IR회원서비스, 광고·협찬 확대로 매출 성장 지속**
 - 대부분의 언론사가 광고·협찬 수익에 의지해 경기의 영향을 많이 받는 반면 (주)딜사이트는 콘텐츠(딜사이트플러스) 판매와 IR 서비스로 추가 수익모델 보유
 - * 딜사이트플러스는 법인, 기관투자자, 오피니언 리더를 대상으로 자본시장(Deal, M&A, IB, ECM, DCM, VC, PF, WM, Investor, Company, Opinion, Credit, Crypto, CEO 등) 콘텐츠를 웹과 모바일을 통해 유료로 제공하는 B2B형 프리미엄 콘텐츠 서비스
 - 콘텐츠 판매 수익은 최근 3년간 평균 연 50% 증가, 매년 지속적으로 큰 폭의 성장 진행 중

실적 현황



향후 계획

- 인력 총원**
 - 보도국 충원을 위해 손자회사 데일리임팩트 지분인수 완료('24년 5월)
 - 제작국, 기술국, 편성국 직원 확충
- Dealsite경제TV 개국 및 비즈니스 정상화 주력**

우수 투자기업 메티스엑스(주)



메티스엑스(주)는?

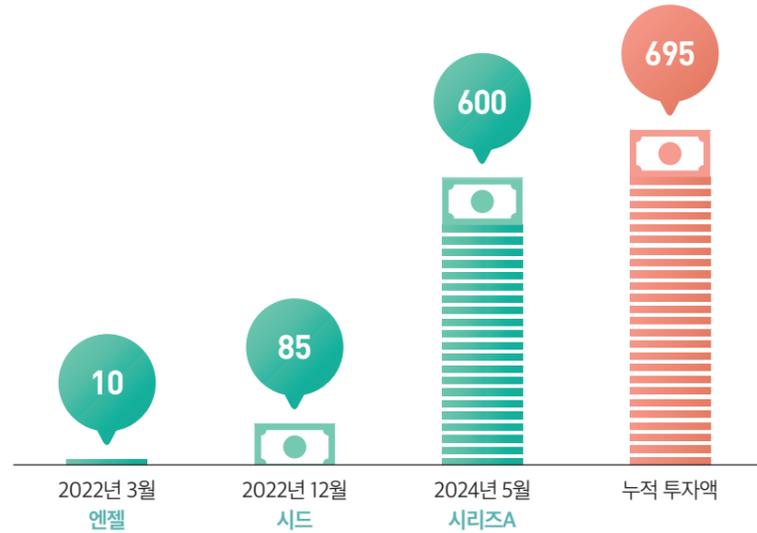
차세대 데이터센터 연결 표준인 CXL 프로토콜을 기반으로 한 지능형 메모리(Computational Memory) 칩과 솔루션을 개발하는 시스템 반도체(Fabless) 스타트업

Company Profile

기업명 메티스엑스(주)
대표 김진영·김도훈
설립 2022년 1월 3일
직원 수 50명
자본금 33억 원
매출액 2025년부터 매출 발생 예상
사업분야 CXL반도체 칩 및 솔루션 개발
주소 경기도 성남시 분당구 판교역로241번길 20, 8층 (미래에셋벤처타워)
연락처 031-895-6988
홈페이지 https://metisx.com

투자 유치 현황

(단위: 억 원)



투자금 활용 및 성과



CXL 3.0 Computational Memory 개발을 위한 장비 구매, 칩 제작



글로벌 Top Tier 수준의 SoC 및 SW 반도체 연구개발 인력 확보 지속



실리콘밸리 진출을 위한 미국 법인 설립 및 현지 전시회 참여 등 현지 네트워킹, 마케팅 활동 추진 중

투자 유치 노하우



차세대 메모리 반도체 기술에 대한 높은 기술 경쟁력 보유
· 차세대 메모리 반도체 기술인 CXL 및 Near Data Processing에 대한 최고 기술 경쟁력 및 전문가 확보

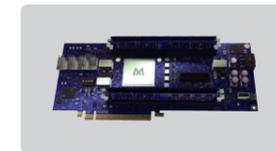


차세대 메모리인 CXL 메모리에 대한 시장 성장 가능성
· AI, Database 분야에서의 데이터 폭증과 연산 가속 니즈 증가에 따라 2030년 CXL Memory 시장은 전체 메모리 시장의 30% 이상을 차지할 것으로 예상

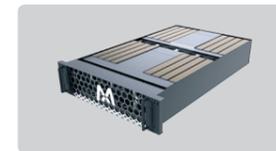


기업의 빠른 성장을 위한 비즈니스 계획 수립과 투자자와의 지속적인 커뮤니케이션
· 빠른 성장 및 기업가치 제고를 위한 사업 계획 수립 및 최적의 자금 관리
· 기반 기술 및 비즈니스 계획, 현황에 대한 투자자와의 지속적인 소통으로 외부 이해관계자와의 단단한 신뢰 구축

주요 제품 및 서비스



CXL 3.0 Computational Memory Chip 및 솔루션



CXL Computational Memory Pool



Petabytes-scale infinite memory pool

CXL 3.0 Computational Memory Chip 및 솔루션

· CXL 프로토콜을 기반으로 데이터 근처에서의 병렬 처리 및 고속에 특화된 자체 설계 멀티 코어 프로세서, Cache, NoC Bus 등이 CPU, GPU, 메모리, 스토리지 간의 연결 및 데이터 처리 향상 기대

CXL Computational Memory Pool

· Large-scale Data 처리에 특화된 메모리 풀링으로 Far Memory의 Latency 이슈를 크게 개선 시도

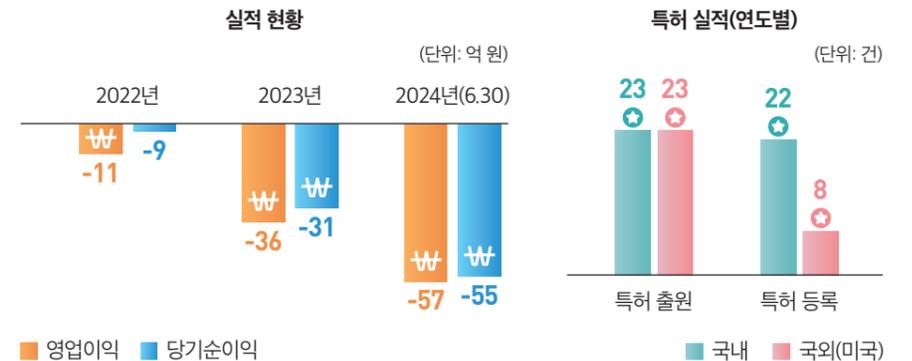
Petabytes-scale Infinite Memory Pool

· Latency/capacity tiering, thin provisioning, workload isolation 등을 통한 워크로드 관리로 SSD 확장을 포함한 이종 메모리 시스템 간의 데이터 처리 가속 상용화 진행 중

핵심 경쟁력

- CXL 3.0 칩 양산을 위한 세계 최고의 차별화된 기술력
 - 자체 코어, 캐시, 버스 설계로 CXL Cache Coherency, CXL Shared Virtual Memory, RAS 기능 등을 구현
- 세계 최고의 메모리 솔루션 설계 역량을 보유한 핵심 창업팀
 - Data Domain에 특화된 설계를 해왔던 메모리 솔루션 전문가들로 구성된 창업팀
 - 핵심 개발자들이 10년 이상의 최첨단 엔터프라이즈 등급의 반도체 양산 경험 보유
- HW-SW 공동 개발 및 설계로 성과 극대화
 - SoC-SW 공동 설계로 모든 기능을 갖춘 SDK, 멀티 레이어 API 등 Rich Software Framework 확보
 - CXL 메모리 핵심 기술 및 응용 관련 45건 이상의 국내외 특허 출원 및 등록
- 특허 등록과 다수 수상 기록으로 기술 경쟁력 입증
 - 제3회 대한민국 벤처 스타트업 특허 대상 우수상
 - FMS 2024 Most Innovative Memory Startup (가장 혁신적인 메모리 스타트업) 대상
 - 2024 대한민국 혁신창업상 우수 혁신창업기업 공모전 과학기술정보통신부장관상

실적 현황



향후 계획

- 2025년: 상반기 CXL 3.0 기반의 첫 번째 칩 출시 예정
- 2026년: 하반기 본격 양산 예정
- 주요 메모리 반도체 업체, 주요 Scale-out DB 업체, 하이퍼스케일러 등과 협업 및 PoC 논의 진행 중
- 미국 법인 인력 채용 및 현지 영업, 마케팅 활동 본격 진행 예정
- 해외 FI 및 SI로부터의 추가 투자 유치 계획 중

우수 투자기업 (주)씨제이케이



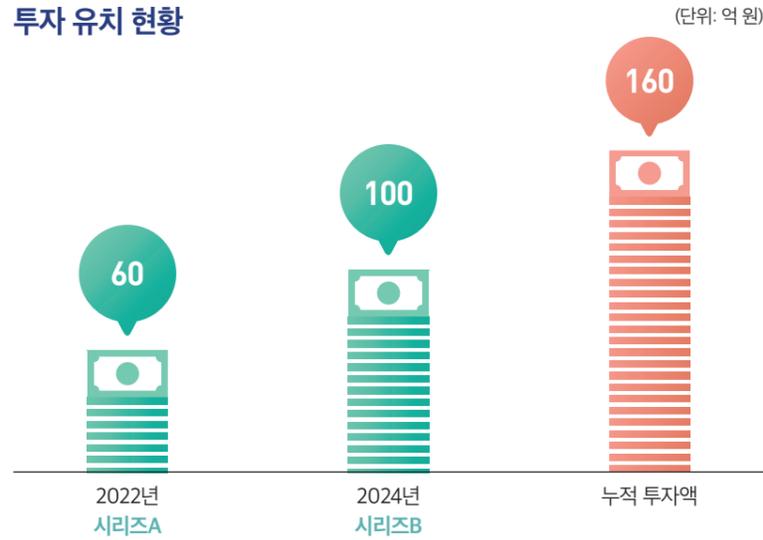
㈜씨제이케이는?

반도체, 2차전지, 에너지, 바이오 등 첨단산업을 위한 고품질 용수 공급부터 자원회수, 폐수 재이용까지 모든 물에 대한 모든 기술을 제공하는 Total Water Solution 기업

Company Profile

기업명 (주)씨제이케이
대표 김상욱
설립 2004년 5월 1일
직원 수 56명
자본금 4억 원
매출액 350억 원(2024년 예상)
사업분야 수처리 플랜트
 (초순수 및 폐수처리시스템),
 신재생에너지(수소연료전지설비),
 친환경정수기전
주소 경기도 화성시 남양읍 주석로 239-5
연락처 031-355-8455
홈페이지 www.cjkw.co.kr

투자 유치 현황



투자금 활용 및 성과

- 서탄산업단지 부지 확보, 글로벌 기업으로 성장하기 위한 투자, 제조라인 스마트 팩토리 구축
- 연구 인력 충원, 연구과제 및 기술개발을 위한 연구소 실험실 구축
- 산업폐수 재활용 사업 및 헬스케어 사업의 신규사업 검토
- 역량 있는 인재를 유치하기 위한 사업장 매입(과천사옥 오픈)
- 역량 있는 인재 확보(연구인력 고려대 박사 충원, 20~30년 경력의 공정설계 및 시공관리 전문인력 충원)
- 사내 종합 전산망 및 보안 시스템, ERP 시스템 구축

투자 유치 노하우

- 수처리 플랜트 전문기업**
 - 수처리 분야의 풍부한 경험과 전문성 확보
 - 설계부터 시공, 엔지니어링, 유지보수까지 가능하며, 축적된 노하우와 기술력을 바탕으로 차별화된 경쟁력 확보
- 사업의 다각화**
 - 국내시장을 넘어 해외 시장 진출을 적극적으로 추진
 - 수출, 수입, 내수 영업의 다양한 사업모델 확보
- 지속 가능한 성장**
 - 시장 환경에 맞게 고객의 니즈를 읽고 민첩하게 대응

주요 제품 및 서비스

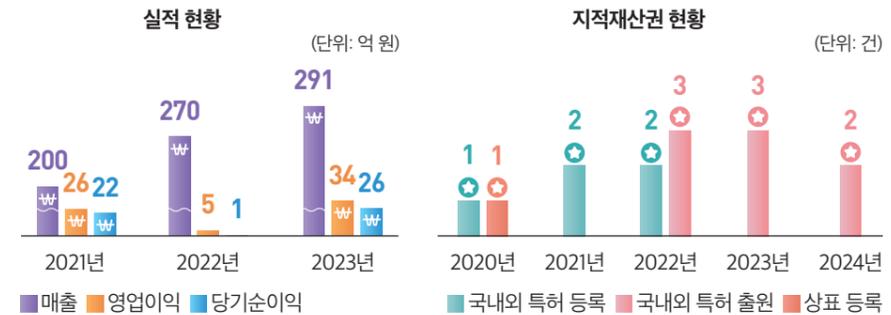


- 수처리 플랜트 설비**
 - 배터리 믹싱 공정에 공급되는 순수(초순수) 제조 시스템, 산업폐수 처리 시스템, 리튬 농축(회수) 및 처리수 재이용 시스템, 고농도 TOC 농축(제거) 시스템
- 신재생에너지(수소연료전지 설비)**
 - 수소 가스를 원료로 하여 전기를 공급하는 친환경 퓨얼셀(연료전지) 발전기(440kw)
 - 발전기 내부 초순수 제조역할의 이온교환 수지 필터 시스템 개발 및 설치, 공급, 재생, 교체 인프라를 구축하는 사업
- 친환경정수기전**
 - ㈜씨제이케이의 독자적인 멤브레인, 필터 설계 기술을 적용한 정수 시스템에 인위적으로 고농도 탄산가스를 혼합하는 장치의 냉, 온 정수기
 - 가정용 및 상업용 친환경 정수기 개발

- 2차전지 분야 수처리 및 자원회수 공정 기술 보유**
 - 2차전지 제조용 고품질의 공업용수 생산 기술 및 폐이차전지 재활용 첨단기술 보유
 - 2차전지 생산부터 재활용까지 모든 물환경 기술 분야를 선도
- 고농도 TOC 폐수처리 기술 보유**
 - 고농도 TOC 발생폐수의 유가자원을 회수하고, 고품질의 재이용수 생산이 가능한 기술 보유
 - 강화되는 방류수 수질 기준에 대응 가능
- 첨단 기술개발 인력 보유**
 - 산업군별 고품질의 공업용수 생산기술, 발생 폐자원 회수기술, 물재이용기술, 친환경 에너지 생산 기술 등 첨단 환경기술 개발을 위한 전문인력 보유
 - '하폐수 및 해수를 이용한 초순수 제조기술', '바이오 산업용 초순수 제조장치 개발' 2건의 국가 R&D 사업 수행 중

핵심 경쟁력

실적 현황



향후 계획

- 서탄산업단지 부지 확보로 신축 사옥 개발 계획**
 - 분산되어 있는 사업장을 한곳으로 모아 제조 기반 사업을 구축하여 사업 확장
 - 산업폐수 재활용 사업 및 헬스케어 사업의 신규사업 검토 용이
- 해외 지사 설립 계획(미국)**
 - 2차전지 수처리 플랜트 설비 사업의 확장으로 현지화 제작
 - 유지보수와 신속한 현지 대응으로 경쟁력 확보

우수 투자기업 (주)이티에스



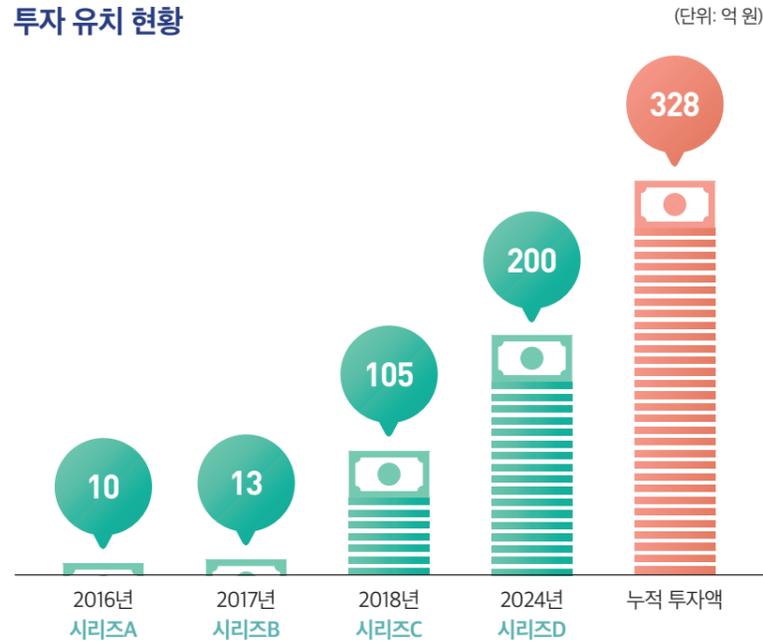
(주)이티에스는?

모든 폼팩터(파우치/각형/원형) 대응이 가능하며 AMR, AGV 및 면취가공과 협동로봇 사업을 포함하여 다양한 Solution 제공이 가능한 기업

Company Profile

기업명 (주)이티에스
대표 윤진국
설립 2012년 1월 27일
직원 수 164명
자본금 12억 원
매출액 756억 원(2024년 예상)
사업분야 2차전지 장비(각형, 원형, 파우치형) 후공정 제조 설비 개발/생산
주소 충청남도 아산시 음봉면 스마트산단로 91
연락처 041-425-2102
홈페이지 www.ets1.co.kr

투자 유치 현황



투자금 활용 및 성과

가공 내재화를 위해 2024년 57억 원, 2025년 34억 원 집행 예정



투자 유치 노하우

- 글로벌 시장 공략**
 - 기술 개발 및 원가 절감으로 고객사 발전에 기여 및 상생을 목표
 - 고객사와 함께 내수시장의 유럽, 미주, 중국 지역 등 글로벌 시장 공략 중
- 기술력 확보**
 - 2차전지 장비 제작 환경에 대한 깊은 공감과 함께 (주)이티에스의 기술력을 인정받아 시리즈D까지 투자 성공

주요 제품 및 서비스



조립공정

전극공정에서 제조된 양극판과 음극판을 분리막과 함께 셀 형태로 조립, 전해액 조립 및 실링하는 공정

化成공정

충방전 공정. 조립공정에서 셀 형태로 만들어진 전지에 전기적 특성을 부여해 化成화하는 공정
안정화 작업 후 결함 검사 진행

전해액/합침 공정

- 셀 제조 공정 중 전해액/합침 공정은 배터리 성능에 있어 가장 가장 중요한 공정 중 하나
- 전해액/합침 공정은 고속정밀주액/진공/가압 기능 모듈로 구성
- 고속 정밀 전해액 주액 합침 기술로 배터리 내부 공기나 수분 발생 억제
- 배터리 타입에 따른 각각의 양극, 음극, 전해액에 따라 최적화된 공정 레시피 필요
- 파우치형 공정 특허 16건, 원통형 공정 특허 3건, 각형 공정 특허 2건 보유

모든 폼팩터에 고속 정밀 주액이 가능한 기술 보유

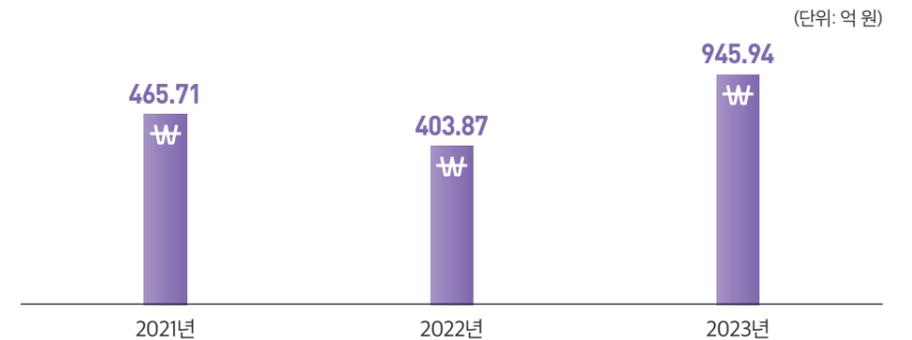
- 대형셀 다공성 전극 및 분리막에 고속 정밀 주액이 가능한 기술 보유
- 진공 Suctioning 기술을 구현한 것으로, 물성 및 장력계를 모두 만족시키는 기술

Pouch 타입의 정밀 고속 진공 주액 고도화 설비 개발

- 주액 공정을 자체 고도화해 기존 파우치 설비의 주액량 불균일, 비산 등의 문제 개선

핵심 경쟁력

실적 현황



향후 계획

고객 맞춤형 솔루션 제공

- 2차전지 장비 시장의 턴키 솔루션 기업으로서 다양한 첨단 산업 분야의 공정장비 고객 맞춤형 설비 제안 및 제작 가능

우수 투자기업 (주)큐픽스



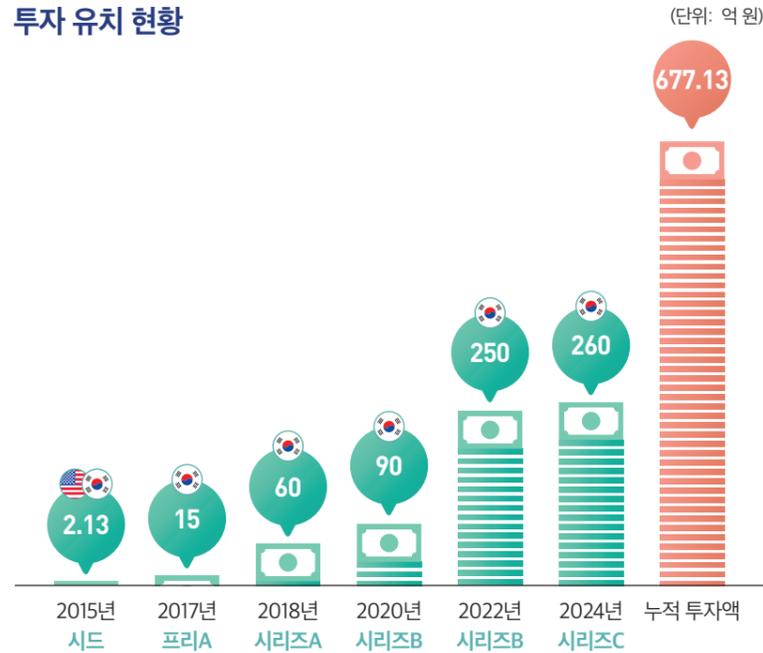
(주)큐픽스는?

3D 디지털 트윈 솔루션을 SaaS(Software as a Service) 형태로 제공하는 글로벌 소프트웨어 기업

Company Profile

기업명 (주)큐픽스
대표 배석훈
설립 2015년 8월 19일
직원 수 한국 73명, 미국 등 해외 42명 ('24년 6월 말 기준)
자본금 11억 원
매출액 120억 원(2024년 예상, 연결 기준)
사업분야 3D 디지털 트윈
주소 경기도 성남시 분당구 대왕판교로 670, B동 605호
연락처 070-4168-8595
홈페이지 <https://www.cupix.com>
<https://careers-kr.cupix.com>

투자 유치 현황



투자금 활용 및 성과

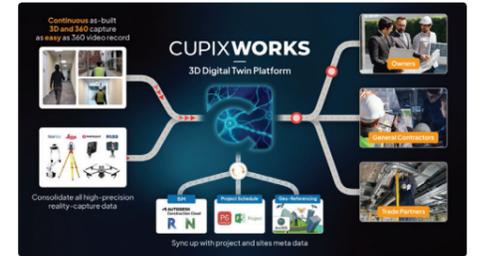
- 경상연구개발비-주요 제품 업그레이드 (CupixWorks) 및 신규 제품 론칭**
- 마케팅비, 영업조직 확대**
- 해외 100% 자회사 자본금 출자**
- 2021년 이후 지속적인 매출 신장, 매년 90% 이상 성장**

투자 유치 노하우

- 글로벌 시장에 대한 풍부한 경험**
• 글로벌 B2B SW분야 창업을 했던 대표이사의 노하우
- 3D산업에서 경쟁업체와의 차별화된 기술력**
• 대표이사 및 핵심 개발자들은 이전 회사부터 3D산업에 대한 기술과 경험 보유
- 상업화를 성공적으로 이끈 경험이 있는 주요 경영진**
• 기존에 2회 창업 후 글로벌 엑시트 경험을 보유한 대표이사
- SaaS 기반 서비스의 확장성 및 높은 성장가능성 어필**

주요 제품 및 서비스

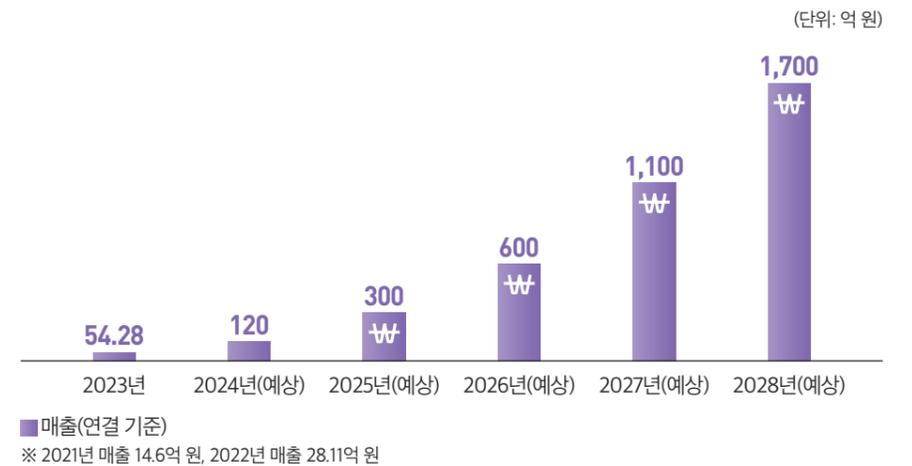
- CupixHomes**
 - 출시일: '18년 6월
 - (주)큐픽스가 최초로 선보인 혁신적인 서비스
 - 부동산 내부를 360° 카메라로 촬영하여 몰입감 있는 VR 가상 투어 제공
- CupixWorks**
 - 출시일: '20년 8월
 - 건설사, 발주처, 설계사, 시설관리업체 등 다양한 B2B 고객의 요구를 충족시키는 종합적인 3차원 디지털 트윈 솔루션
- CupixVista**
 - 출시일: '23년 3월 Beta 출시 완료
 - 360° 비디오 영상을 3D Mapping하고 가상 투어로 변환할 수 있는 새로운 AI 솔루션



핵심 경쟁력

- 기술 역량**
 - 경쟁사 대비 압도적인 기술역량, 기술 확장 가능성
- 핵심 인재**
 - (연구소) 3D 개발 전문가 조직, (영업) 해외현지인 Sales 전문 조직
- 매출 유형, 글로벌 고객**
 - SaaS 기반의 Recurring 매출, 높은 글로벌 매출 비중(90% 이상)

실적 현황



향후 계획

- 글로벌 시장 점유율 확대**
 - 일본, 유럽, 중동 지역의 현지 영업 조직 강화를 통해 각 지역에 특화된 마케팅 전략 실행
 - 신규 고객사 발굴 및 기존 고객사 관리에 집중
- 핵심 기술과 인재 확보**
 - 소규모 M&A 등을 통해 핵심 IP와 전문 인재를 확보해 기술력 향상
- 제품 경쟁력 강화**
 - AI 모델의 정확도를 높이고, 더 고도화된 솔루션 제공
 - 모든 조직이 디지털 전환의 이점을 충분히 누릴 수 있도록 지원
 - 디지털 트윈 기술의 대중화 선도에 앞장

우수 투자기업 (주)티에이치 케이컴퍼니

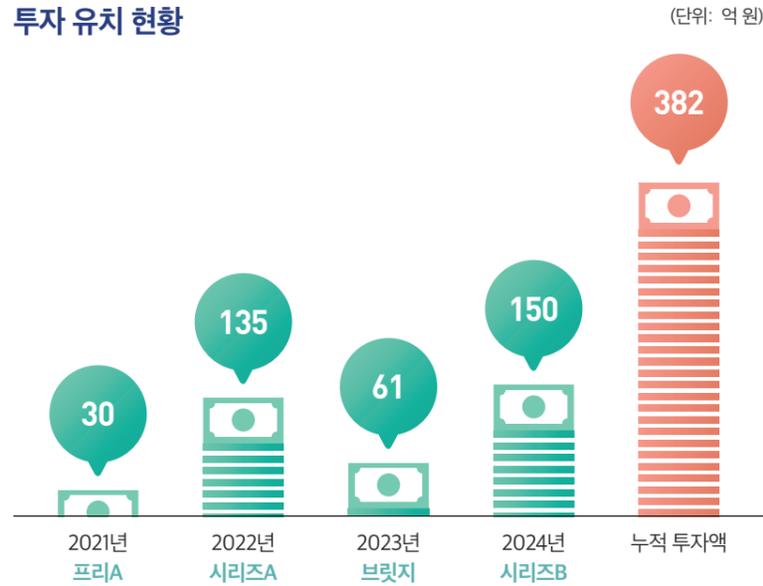


쉴티에이치케이컴퍼니는?
장기요양 시장의 혁신을 선도하는
시니어 라이프케어 커머스/서비스
플랫폼

Company Profile

기업명 (주)티에이치케이컴퍼니
대표 신중호
설립 2014년 1월 10일
직원 수 140명(2024년 7월 기준)
자본금 6.63억 원
매출액 1,200억 원(2024년 예상)
사업분야 시니어케어 플랫폼
시니어용품 유통 / 온라인 커머스
주소 부산광역시 금정구
중앙대로 1815, 5층(가루라빌딩)
연락처 02-830-1301
홈페이지 www.thkc.co.kr

투자 유치 현황



투자금 활용 및 성과



성장 로드맵 구현 위한 플랫폼 개발

- 플랫폼 사업 추진 위한 기술 인력과 산업 및 기능별 전문인력 인재 유치
- 초도 핵심 솔루션인 '이로움케어' 플랫폼 고도화 및 안정화
- 차세대 서비스 솔루션인 '이로움온(23년)'과 '이로움돌봄(24년)' 출시



주력 사업 강화 및 차기 성장 사업 기반 구축

- 복지용구 유통사업 확대 및 복지용구 대여사업 진출로 공고한 시장 리더십 유지
- 재가요양 서비스 솔루션 '시니어톡톡' 확보 통한 장기요양 사업 기반 완성
- 차기 성장 기반으로 시니어 커머스 사업 확대 위한 콘텐츠 기반 커머스 서비스 '세컨드홈' 인수

투자 유치 노하우



시니어케어 시장에 대한 포괄적 비전 제시

- 장기요양 산업 전반의 시장 수혜자와 참여자 모두를 아우르는 사업모델 접근
- 시니어케어 시장의 성장과 동반 성장할 수 있는 포괄적 비전 제시



성장 전략 및 사업모델의 유효성 입증

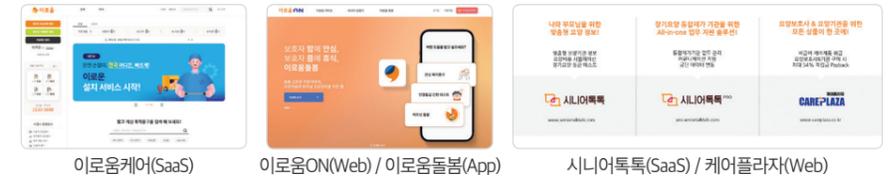
- 장기요양 기관을 위한 B2B 플랫폼에서 시니어 B2C 플랫폼으로의 로드맵 단계별 구축
- 시장의 성장률을 크게 상회하는 매출 성장 통한 사업모델의 유효성 입증



경영 체계 고도화 통한 신뢰 구축

- 성장 단계별 지속적 조직 강화 및 참여 투자자 협력 통한 인재 확충으로 경영 체계 고도화
- 기관투자자에게 기업 경영 지속적 체계화 및 안정화에 대한 확신 제공

주요 제품



이로움케어(SaaS)

- 복지용구 사업소를 위한 B2B 통합관리 플랫폼
- 복지용구 구입품목 구매 및 대여품목 관리까지 포괄하는 B2B 온라인 폐쇄몰 솔루션
- 요약정보 조회부터 계약, 청구관리까지 복지용구 업무관리 일체를 지원하는 ERP 솔루션

이로움ON(Web) / 이로움돌봄(App)

- 요양이 필요한 시니어 사용자와 보호자를 위한 B2C 서비스
- 장기요양 혜택, 복지용구 안내 및 시니어 돌봄에 필요한 상세 정보 제공
- 인정등급 신청, 복지용구 및 재가요양 사용까지 장기요양 수요자와 장기요양 기관 매칭

시니어톡톡(SaaS) / 케어플라자(Web)

- 재가요양기관을 위한 B2B 통합관리 플랫폼
- 재가요양 급여업무관리, 통합재가 및 본지점 관리 가능한 유일한 재가요양 ERP 솔루션
- 재가요양 기관의 시설 홍보 및 요약보호사 전문 요약용품 커머스 통합 제공

핵심 경쟁력

■ 차별화된 혁신 플랫폼

- 장기요양 시장의 기관을 위한 B2B부터 B2C까지 통합 솔루션이 구축된 국내 유일 플랫폼
- 플랫폼 참여자를 위한 ONE STOP 서비스를 제공하는 솔루션

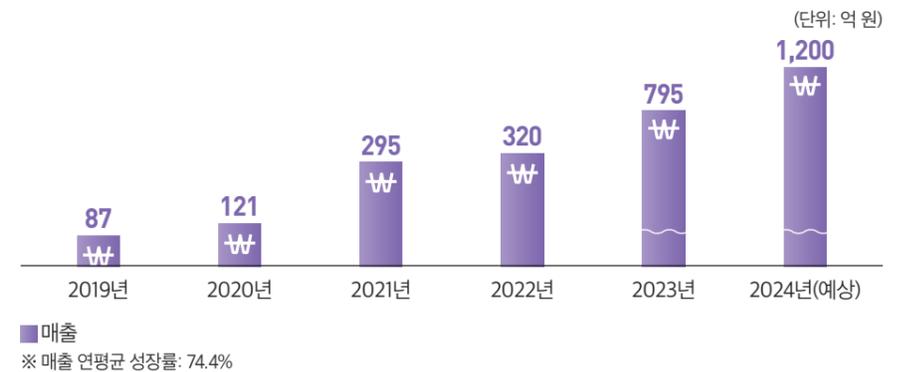
■ 핵심 사업 분야에서 압도적 시장 기반

- 기존 주력 사업인 복지용구 구입품목 유통 시장 점유율 55%
- 복지용구 유통채널인 사업소 거래율 100% 및 제품 취급률 95.9%

■ 지속적 성장 구현하는 사업 포트폴리오

- 복지용구부터 재가요양 급여 제공 시장 참여자를 모두 수용하는 포괄적 사업모델
- 시니어 사용자의 니즈를 해결하는 정보와 제품을 제공하는 서비스 체계 구현

실적 현황



향후 계획

- '24년 하반기 복지용구 대여사업 및 재가요양 서비스 시장 진입 위한 기반 구축 완료
- 시니어 사용자 시장 환경에 특화된 콘텐츠 기반의 큐레이션 커머스 운영 모델 완성
- 향후 플랫폼 참여자 데이터 기반의 시니어 라이프케어 플랫폼으로 고도화

우수 투자기업 (주)폴라리스쓰리디



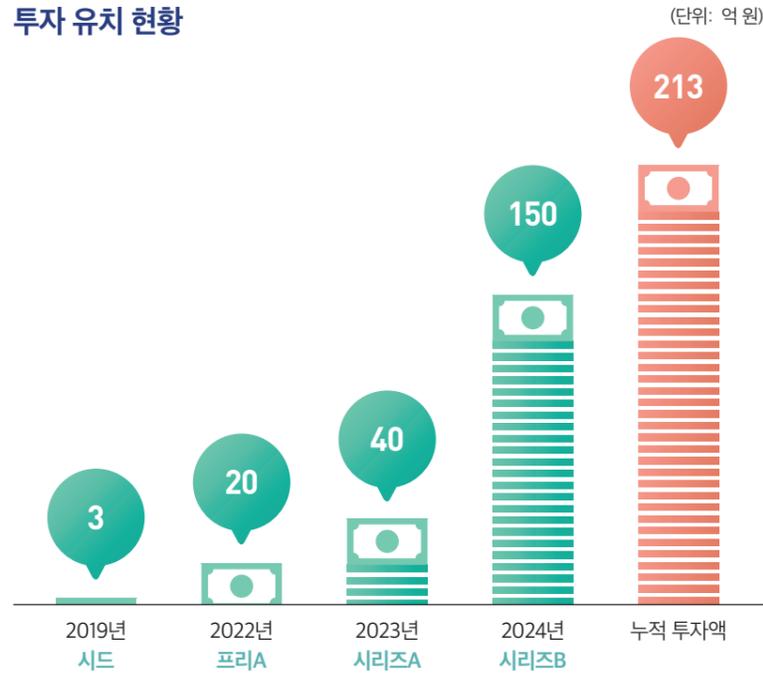
(주)폴라리스쓰리디는?

자체 개발한 자율주행솔루션을 기반으로 합리적인 가격에 서빙로봇과 배달로봇을 개발/양산/판매하는 기업

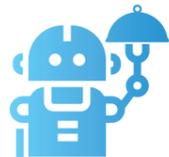
Company Profile

기업명 (주)폴라리스쓰리디
대표 박인범
설립 2018년 2월 23일
직원 수 50명
자본금 85,005,000원
매출액 28억 원(2024년 예상)
사업분야 인하우스 물류로봇(서빙로봇, 배송로봇, 제조물류로봇 외)
주소 경상북도 포항시 남구 청암로 87, 702호
연락처 054-275-0223
홈페이지 http://ereon.kr

투자 유치 현황



투자금 활용 및 성과



서빙로봇 국내 양산 및 원가절감을 위한 최적화 연구 진행



삼성전자형 제조물류로봇 개발 및 양산 진행



글로벌 11개국에 진출

투자 유치 노하우



로봇에 적합한 BM모델이 B2B2C 모델임을 인식하여 접근

- 중국 로봇이 산업 전반으로 침투하는 상황에서 새로운 기회인 B2B 시장 공략
- 로봇 기술을 바탕으로 서빙로봇 양산
- 서빙로봇 양산 사례를 바탕으로 기술력을 인정받고 삼성전자로부터 기회를 얻어 제조물류로봇 납품 및 양산



소통 기반 신뢰

- 시리즈A부터 기업 운영과 이슈에 대한 부분을 VC와 지속적으로 공유
- 엔지니어 출신의 기업가로서 갖추지 못한 부분에 대한 피드백을 받아 신속하게 사업에 적용
- 이슈를 적극적으로 해결해 나가는 모습을 통해 신뢰 확보

주요 제품 및 서비스



제조물류로봇



서빙로봇 이리온 1, 이리온 2

■ 제조물류로봇

- 삼성전자 공장에서 사용되는 고정밀, 고안전 제조물류로봇

■ 서빙로봇 이리온 1, 이리온 2

- F&B부분(교촌치킨, 고메스퀘어) 매장에서 사용되는 서빙로봇

■ AI자율로봇기술, KEPLER

HW에서부터 SW까지 직접 개발하고 현장에서 검증된 로봇 기술

■ 풀스택 로봇사업 역량

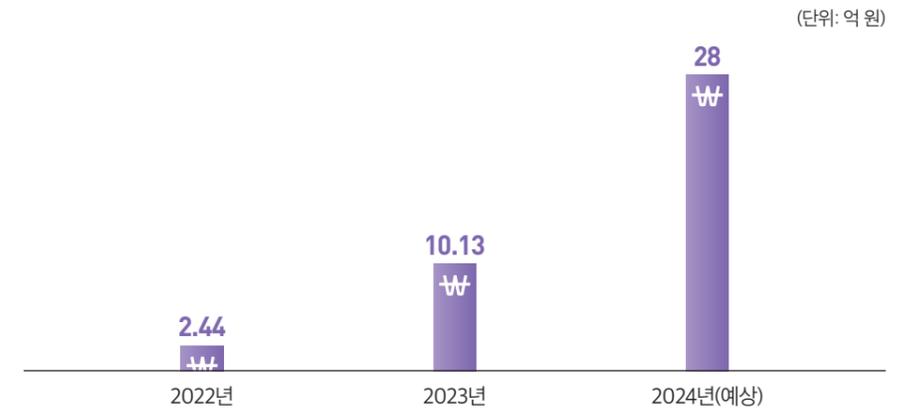
로봇 연구개발부터 양산, 그리고 영업과 유지보수 경험까지 로봇의 생애주기에 대한 모든 경험 및 역량 보유

■ B2C 및 B2B 양쪽의 탄탄한 레퍼런스

서비스로봇(교촌치킨, 현대백화점)과 제조물류로봇(삼성전자)의 제품 양산 매출

핵심 경쟁력

실적 현황



■ 매출

※ 2023년 이전에는 제품 매출 없음

향후 계획

고객 중심의 사업화

- 서비스 로봇 시장에서 꾸준한 고객 분석을 통해 사용자 경험을 제공하고, 이를 통한 브랜드 강화

여러 분야의 경험을 통한 로봇 공통기술 개발

- 여러 분야에서 수집되는 VOC를 분석하여 로봇 공통기술 개발

대기업과의 해외 진출 경험을 축적하여 글로벌 시장 공략

- 대기업과의 해외 진출 경험으로 회사의 제품 및 조직 수준을 글로벌 스탠다드에 걸맞게 향상
- 핵심 레퍼런스를 바탕으로 글로벌 제조/물류의 B2B 시장 공략

우수 투자기업

파인트리테라퓨틱스



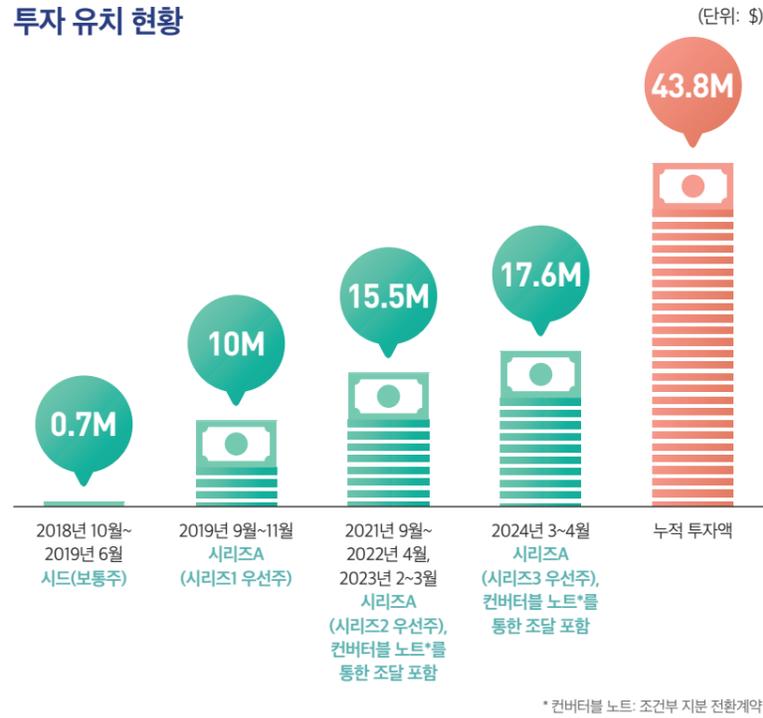
Pinetree Therapeutics, Inc.는?

이중/다중항체 기반의 세포막 및 혈액 수용체 분해(TPD, targeted protein degradation) 플랫폼을 개발하는 바이오 벤처기업

Company Profile

기업명 PineTree Therapeutics, Inc.
대표 HoJuhn Song
설립 2019년 8월 14일
직원 수 23명(2024.08.31. 기준)
자본금 118.45(USD, 액면가 \$0.00001)
매출액 USD 20,000,000 USD (2024년 7월 말 현재)
사업분야 약물 내성, 난치성/불치성 고형암을 치료할 수 있는 다중 항체 신약 개발
주소 767 Concord Ave., Cambridge, MA 02138, US
연락처 1-617-945-2309
홈페이지 www.pinetreetx.com

투자 유치 현황



투자금 활용 및 성과



파이프라인 #1의 구형 메커니즘과 개발 타당성을 입증한 후 회사의 첫 번째 License Out을 달성함 (글로벌 제약사 대상, 선금금 \$20M)



부분별 경험과 역량을 겸비한 인재 유치



AbReptor™ 막/형장 단백질 분해 플랫폼을 통해 현재까지 실현할 수 없었던 방식의 혁신 신약 파이프라인을 개발

투자 유치 노하우



투명한 기업 운영 전개
R&D 활동과 실적, 기업 운영 전반에 대해 기존 투자자들과 지속적인 소통/협의를 추진하는 등 신뢰를 바탕으로 투명한 기업 운영 전개

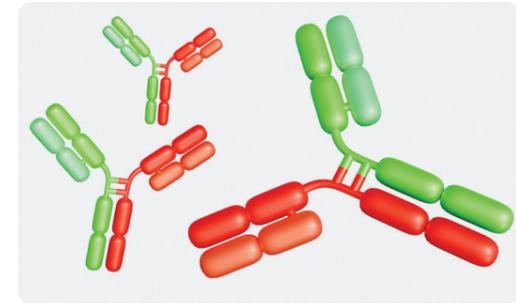


기술 차별성 및 확장성 확보
혁신적인 신규 막/형장 단백질 분해 메커니즘을 지속적으로 규명하며, 기존 단백질 항체의 한계를 극복할 수 있는 이중/다중항체 신약 개발 및 확장 진행



높은 기술 장벽 확보와 대응
독보적인 기술 경쟁력을 유지하기 위해 플랫폼(AbReptor™) 기술에 대한 지적재산권(IP)을 지속적·선제적으로 확보하는 등 기술적 진입 장벽 구축

주요 제품 및 서비스



Antibody Structure

■ Antibody Structure

- 이중/다중항체에 기반한 세포막 및 혈액 수용체 분해 플랫폼(AbReptor™)을 통해 tyrosine kinase receptors, immune checkpoint receptors, non-tyrosine kinase receptors과 같은 수용체 분해가 가능
- 두 가지 이상의 표적유전자를 동시에 억제하거나 촉진시킬 수 있는 이중/다중항체 제작

핵심 경쟁력

■ 기술력

- First-/Best-in-class인 TPD AbReptor™ 플랫폼 보유
- 플랫폼 기술로서 신규 분해 물질을 쉽고 다양하게 만들 수 있는 확장성 플랫폼 소유

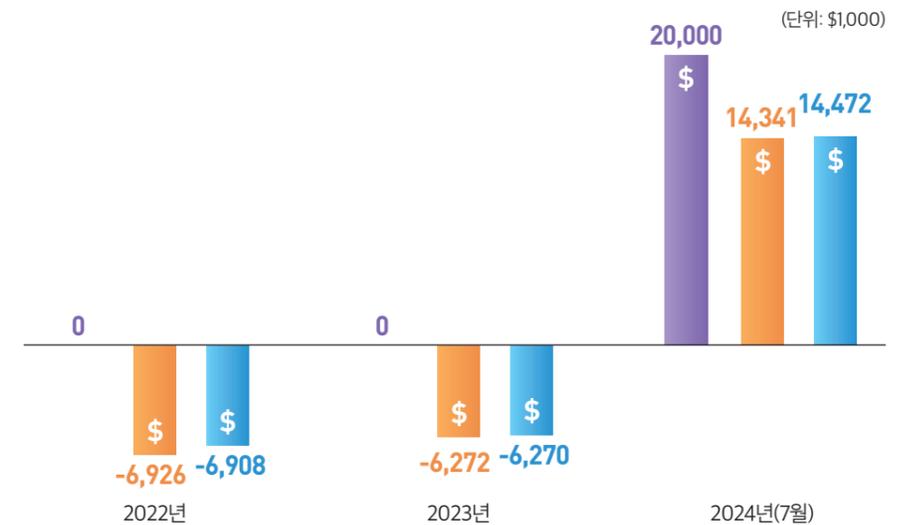
■ 플랫폼의 우수성 검증

- AstraZeneca에게 선도물질인 EGFR 분해제를 라이선싱
- 다른 글로벌 제약회사와의 지속적인 교류

■ 높은 전문성을 갖춘 인적 자원

- 22년간 신약 개발 경험을 보유한 송호준 대표를 비롯해 전체 직원의 80%가 석사 및 박사 학위 보유
- 관련 분야에서 5~10년 이상의 경험을 가진 다수의 인력으로 조직 구성

실적 현황



※ '24년 7월 L/O에 따른 선금금(upfront payment) \$20M 수익 발생으로 '24년 7월 현재 해당 연도 영업이익 흑자 전환

향후 계획

- AbReptor™ 플랫폼을 통해서 새로운 파이프라인 확장
- AstraZeneca와의 라이선싱을 발판 삼아 다른 글로벌 제약회사와의 라이선싱/파트너십/협업 진행 예정

우수 투자기업

페리지에어 로스페이스(주)



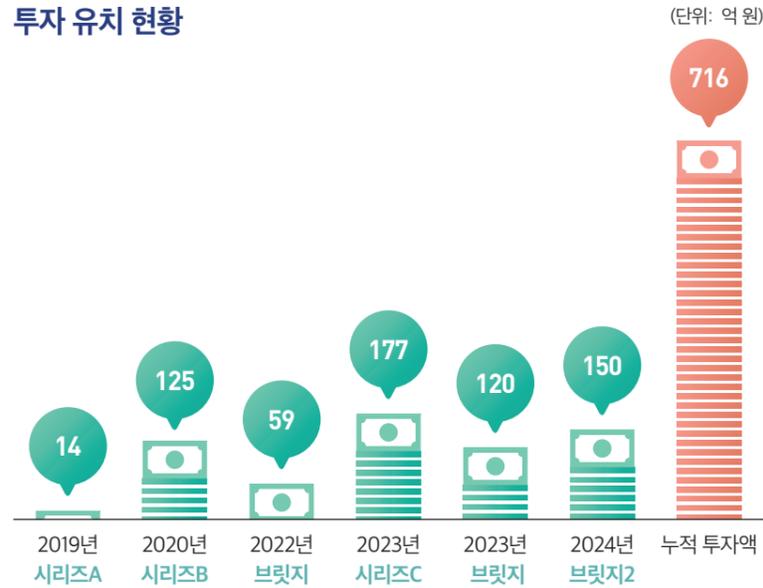
페리지에어로스페이스(주)는?

소형 우주발사체를 개발하여 위성 및 우주 물체의 저궤도(LEO) 수송 서비스를 제공하는 혁신적인 우주항공 스타트업

Company Profile

기업명 페리지에어로스페이스(주)
대표 신동윤
설립 2018년 7월 1일
직원 수 90명
자본금 1억 6천만 원
매출액 87억 원(2024년도 예상)
사업분야 소형 우주발사체 제작 및 인공위성 등 궤도 수송 서비스
주소
본사: 대전광역시 서구 대덕대로 398, 4층
공장: 충청북도 옥천군 군서면 성왕로 844
서울: 서울특별시 강남구 역삼로17길 33, 3층
제주: 제주특별자치도 연삼로 473, 4층
연락처 042-710-3513, 02-2088-1032
홈페이지 https://perigee.space

투자 유치 현황



투자금 활용 및 성과

충청북도 옥천군에 로켓 개발 단지(RDC, Rocket Development Complex)를 설립

- 1공장(F1)에서는 탄소복합재 탱크 생산 및 소형 발사체 상단(2단) 제작
- 2공장(F2)에서는 발사체의 총조립 및 첨단 미션 컨트롤 룸(MCC)과 서버실 구비
- 액체엔진의 핵심 부품인 터보펌프의 테스트를 위한 전용 시설 마련
- 모든 발사 및 시험 과정에서의 안전과 신뢰성 보장
- 페리지에어로스페이스(주)의 발사 서비스의 품질을 높이기 위해 구축

투자 유치 노하우

- 실질적인 성과에 기반한 투자유치 전략**
 - 개발된 소형 발사체의 기술적 성과와 시험 발사의 성공을 중심으로 투자자들에게 신뢰 제공
 - 정확한 데이터를 바탕으로 한 투명한 커뮤니케이션 지속 유지
 - 투자자들에게 투명한 성과 공개와 발전 가능성 제시
- 장기적인 비전과 현실적인 목표의 균형**
 - 혁신적인 목표 등 장기적인 비전을 제시해 단계별 달성 계획 수립
 - 투자자들에게 단기적/장기적인 비전 제시 및 균형 유지
- 투자자와의 협력을 중시하는 접근**
 - 투자자들과의 긴밀한 협력 및 의견 적극 수용
 - 투자자들에게 신뢰 제공 및 공감대 형성
- 정직과 투명성을 기반으로 한 신뢰 구축**
 - 회사의 강점과 기회를 강조하고 도전과 리스크에 대한 솔직한 공유
 - 신뢰할 수 있는 파트너라는 인식 형성
 - 회사 전 과정의 투명 공개와 정기적 업데이트로 투자자들과의 신뢰 관계 강화
- 지속 가능한 성장을 위한 노력**
 - 장기적인 성장과 지속 가능한 발전을 목표로 한 비전 제시
 - 책임 경영 담보 및 투자자들에게 일관된 비전과 방향 제시

주요 제품



소형 위성 궤도 수송 서비스

- 200kg급 소형 인공위성을 지구 저궤도(LEO)에 배치하는 서비스 제공 예정
- 주요 타깃은 소형 인공위성 유지보수 시장
- 발사 서비스 초기에는 직접 발사 과정을 컨트롤하면서 기술 노하우를 축적하고, 이후 발사 전문 서비스 업체와 협력하여 사업 확장 예정

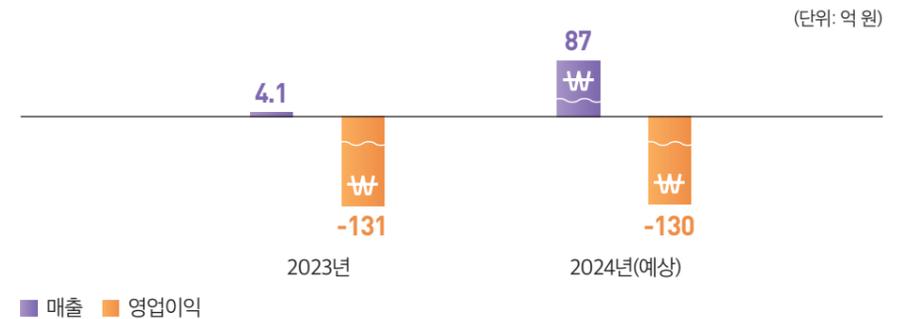
우주 발사체 부품 및 상단 제작 판매

- 자체 개발한 발사체 부품 및 상단, 발사체 성능 향상을 위한 다양한 부품 등 우주 발사체 부품 판매 예정
- 고성능 액체 추진단을 포함한 상단, 유도 제어 장치, 페이로드 분리 장치 등 다양한 부품을 제작하여 납품할 예정
- 당사의 탄소복합재 탱크와 상단을 활용하면 기존 발사체의 성능을 크게 향상시킴으로써 고객사에 높은 부가가치 제공

핵심 경쟁력

- 고효율 액체 메탄 엔진**
 - 메탄 연료는 고체연료나 다른 액체연료 대비 비추력이 높아 더 많은 페이로드를 운반 가능하고, 재사용이 용이하여 비용 절감에 유리
- 경량화된 탄소섬유복합재 기체**
 - 알루미늄보다 약 30% 이상 가벼운 탄소섬유복합재를 사용하여 발사체 무게를 경량화해 더욱더 많은 탑재체 운반 가능
- 해상발사 플랫폼**
 - 해상 발사 기술을 통해 지리적 제약 없이 최적의 발사 궤도를 선택 가능
 - 발사 비용을 절감하고, 다양한 위성의 궤도 진입을 지원하여 고객의 요구에 맞는 맞춤형 서비스 제공

실적 현황



향후 계획

- 재사용 발사체 개발**
 - 발사체의 단계별 테스트로 안정성 입증 및 상업 발사체의 재사용 현실화로 시장 경쟁력 강화
 - 발사 서비스의 효율성을 극대화하기 위한 발사체의 내구성 강화 및 정밀 제어 기술 개발
- 달 탐사 등 국가 우주 개발 임무 참여**
 - 국가 우주 개발 프로젝트 참여를 통해 기술적 역량 및 노하우 축적으로 발사체의 성능 입증에 주력
 - 국가와의 협력을 통해 달 탐사 및 기타 우주 개발 임무에 필요한 기술 공동 개발
 - 국내외 파트너들과의 협업을 통해 보다 발전된 우주 탐사 솔루션을 제공할 계획

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 2분기 기준)





Market Watch



우수 K-스타트업

최재순 | (주)엘엔로보틱스 대표

엘엔로보틱스, 의료용 AI 원격제어 및 시뮬레이션 기술개발 목표

우수 VC

조재호 | 신한벤처투자 상무

“벤처투자, 옳고 그름이 아니라 ‘가능성’에 대한 이해”



LN ROBOTICS
LIBERTAS·NOVA

(주)엘엔로보틱스 최재순 대표

‘엘엔로보틱스(LN ROBOTICS)’는 2023년 2월 국내 최초로 혈관중재시술 보조로봇의 식품의약품안전처 제조인증을 획득한 데 이어 9월에는 수술 로봇 분야 최초로 보건신기술인증(NET)을 받은 인공지능 및 의료로봇 전문기업이다. 서울아산병원의 의료로봇 연구팀에서 독립한 지 5년 만에 관상동맥중재술 보조로봇 ‘AVIAR(에이비아)’ 제품 판매를 앞두고 있다. 최재순 대표는 앞으로 초고령화 시대를 맞아 늘어나는 의료 수요를 감당하기 위해 ‘원격 의료’의 확대는 피할 수 없는 현실이 될 것이라며, 선제적으로 기술을 개발하고 관련 제도를 정비하는 것이 필요하다고 역설한다. AI 기반 심혈관 질환 중재시술 보조로봇을 핵심으로 의료용 인공지능 원격제어 및 시뮬레이션 기술을 개발하는 세계적 의료로봇 전문기업으로 성장하고자 한다는 엘엔로보틱스의 최재순 대표로부터 그간의 활동 성과와 향후 계획 등을 들어봤다.

글: 고영민 사진: 조병우

의료 로봇으로 새로운 자유를 열다!

엘엔로보틱스, 의료용 AI 원격제어 및 시뮬레이션 기술개발 목표



먼저 ‘엘엔로보틱스’와 최재순 대표님의 간략한 소개 부탁드립니다.

저는 2000년도부터 수술로봇 등 의료로봇 기술 연구개발에 몸담아온 공학자입니다. 2012년부터 서울아산병원 의공학연구소에서 의료로봇 연구팀을 만들어 임상의료진들과 함께 임상 현장의 미충족 수요를 파악해 임상 실용화를 보다 가깝게 추구하는, 의료로봇 기술 및 시스템 개발을 주제로 나름의 노력을 해 왔습니다.

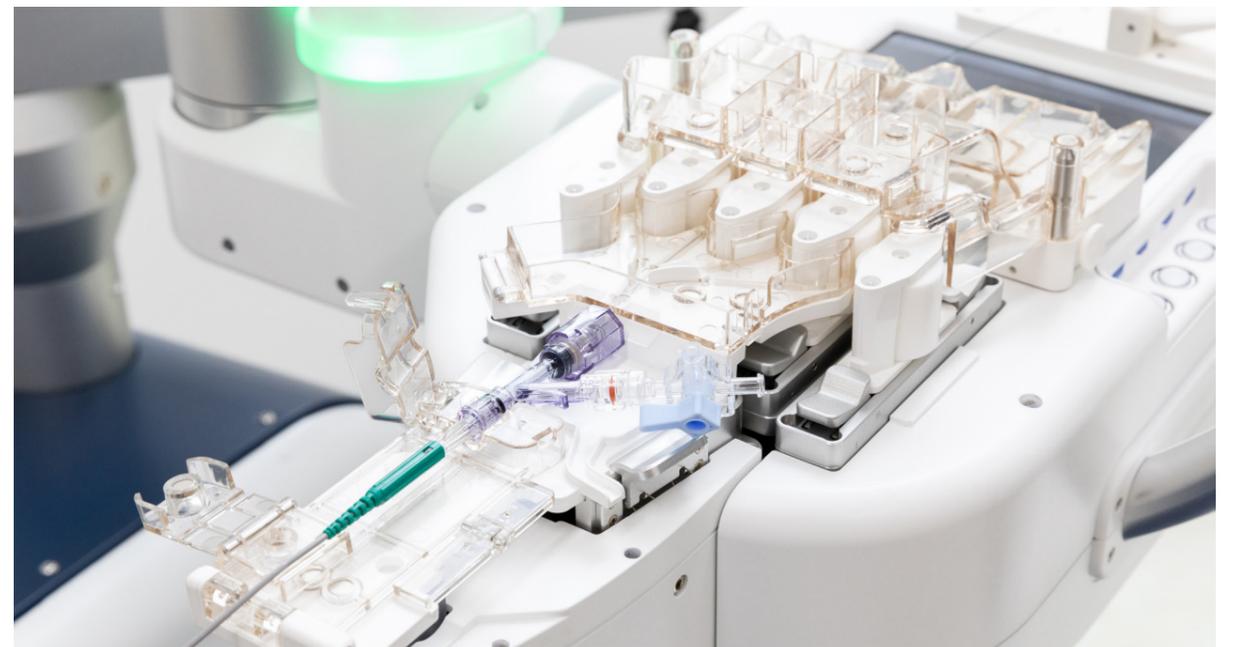
2014년 복지부 지원의 정부 과제로 시작됐던 심장내과의 중재시술 보조를 위한 로봇시스템이 여러 좋은 기회를 얻어 실용화 단계에까지 이르면서 2019년에 이를 보다 책임감 있게 이루기 위해 스타트업을 창업했습니다. 그간 함께 해온 연구원들과 3년여의 노력 끝에 2023년 동 분

야 국내 최초 식약처 승인을 획득하고, 이제 보험 등재 관련 절차의 추진을 통해 임상 현장 진입을 목전에 두고 있습니다.



스타트업으로 독립하게 된 계기나 목적은 무엇이고, 사업화 과정에서 가장 힘들었던 점은 무엇이었나요?

저는 의료로봇 전문가로서 다양한 의료로봇 분야를 연구해 오던 중 이미 경직되고 거대화된 기업들이 의료로봇의 실용화 과정에서 많은 낭비와 비효율을 내는 것을 보면서 새로운 길과 가능성이 있다는 것을 보이고 싶었습니다. 즉 연구개발 결과물이 연구실에 갇혀 있는 의료기기가 아니라 실제 의료 현장에서 쓰이는 의료기기로 사용되는 데에



일조하고자 창업하게 됐습니다. 창업 후 5년간 연구개발과 (비)임상, 인허가, 시장진입 준비 단계를 겪어 오며 '기술'과 '핵심 인력' 확보가 경영자로서의 가장 큰 미션이었는데, 해답이 보이지 않았던 경우도 많았으나 우리의 일에 집중하며 사업을 운영할수록 희망하던 투자유치와 정부과제 수주 그리고 새로운 사람들의 참여가 이뤄지는 기회가 찾아온다는 것을 느끼게 되었습니다.

창업 후 시드 투자유치, 2020년 올해의 10대 기계기술 선정(한국기계기술단체총연합회)과 팁스(TIPS) 사업 선정에 이어 2021년 시리즈A 투자유치를 통해 기술 확보 및 제품 개발의 추동력을 얻었습니다. 2022년 아기유니콘 기업 선

정과 제조소 KGMP(의료기기 품질관리심사) 인증을 발판으로 2023년 2월 국내 최초로 의료기기 제조인증(식품의약품안전처), 9월 보건신기술(보건복지부) 인증 획득을 거쳐 2023년 하반기부터 2024년 초까지 다기관 임상시험을 성공적으로 수행했고, 2024년 2분기에는 시리즈B 투자유치를 달성했습니다. 지난 8월 혁신의료기술(한국보건 의료연구원) 인정을 통해 상품화 버전(AVIAR V2X) 개발에 박차를 가하며, 2025년 제품 출시를 앞두는 단계에 이르렀습니다.

주력 제품 AVIAR(에이비아)는 관상동맥중재술 보조로봇으로 알려져 있는데, 구체적으로 어떤



“

엘엔로보틱스의 사명(社名)은 Libertas Nova(새로운 자유)란 의미를 담고 있습니다. 공간과 경험의 한계를 넘어 의료혜택의 새로운 자유를 열어나가고자 합니다.

”



기능을 수행하는지 궁금하고 로봇을 활용함으로써 얻는 의료적 장점은 무엇인가요? 구체적인 제품 판매계획도 있다면 말씀해 주세요.

당사의 기술 제품인 혈관 중재시술 보조로봇 'AVIAR'는 혈전이나 콜레스테롤에 의해 혈관이 좁아지거나 폐색되는 관상동맥질환을 치료하기 위해 개발됐습니다. X-ray 영상을 기반으로 좁아지거나 막힌 혈관에 가이드와이어를 삽입한 후 카테터를 투입해 혈관을 확장하거나 병변을 제거하는 '경피적 관상동맥 중재술(PCI, percutaneous coronary intervention)'을 로봇시스템으로 제어하고 시술을 보조하기 위한 장치입니다. 기존 수기 시술 방식의 한계를 보완하기 위해 개발됐으며, 의료진과 환자의 방사능 노출의 획기적인 감소, 정밀 로봇 제어 시술을 통한 시술 정확도 향상과 시술 시간 단축, 시술자의 숙련 시간 감소와 숙련 편차 감소 등 임상적 미충족 수요에 대한 솔루션을 제시하고자 했습니다.

현재 일부 성능 및 기능 개선과 고도화 작업을 반영한 상품화 버전의 개발 마무리 단계에 있으며, 올해 말에서 내년 초쯤 첫 제품 판매를 목표로 하고 있습니다. 국내 공동 연구 진행 중인 상급종합병원, 심장전문병원 대상 판매 개시 후, 국내 심혈관 중재시술 수행 병원들을 대상으로 확대해 나갈 예정입니다. 해외시장의 주요 타깃인 미국, 유럽 등에서 2026~2027년 FDA, CE 승인을 목표로 현재 FDA Pre-submission(사전상담제도)을 진행하고 있으며, 그전까지는 식약처 허가 기반으로 진출이 가능한 로컬 국가를 중심

으로 해외 판매를 개시할 예정입니다. 최근에는 인도네시아 국립 심장 전문 병원의 공동 임상 등 협력 및 의료기기 공급 업체들과의 우호적 협력 관계를 형성하면서 인도네시아 시장 진출을 기대하고 있습니다.

바이오·의료분야 경쟁사와 비교해 엘엔로보틱스의 보유하고 있는 관련 핵심기술 및 차별성은 무엇인가요?

엘엔로보틱스는 사내 담당 코어 엔지니어를 두고, 국내외 유수의 기관과 함께 시 등 관련 기술개발을 추진하고 있습니다. 기술의 상업적 활용에 대한 충분한 권리 확보 및 기술의 내재화가 가능한 것을 전제로 모든 과제가 추진되고 있으며, 크게는 '인공지능 기반 자동 제어(반자율 제어) 기술'과 '실시간 영상 변형 정합기술'에 대한 세부적 기술들을 확보하고 있습니다. 인공지능 기반 자동 제어(반자율 제어)는 시술도구를 인공지능 기술에 기반해 컨트롤함으로써 시술 시간의 단축, 시술의 정확성을 향상시켜 수기시술 방식의 문제점들을 해결하는 데 도움을 주는 기술입니다. 또, 실시간 영상 변형 정합기술은 로봇시스템에 통합돼 향상된 술기(의료진의 기술) 보조 효과를 낼 수 있는 실시간 혈관 가시화 기술, 시술 중 조영제 사용량 저감을 위해 혈관 형상을 최초 촬영한 것을 심장박동과 호흡에 따른 위치 이동에 맞춰 정합 영상을 보여주는 3차원 동적 혈관 로드맵 기술을 구현하게 됩니다. 이에 따라 심혈관중재시술 시 시술의 편의성과 정밀성을 향상하고, 사전 시술 시뮬레이



선도 가능해 의사와 환자에게 큰 도움이 될 기술로서 차별성을 갖게 됩니다.

최근 200억 원 규모의 시리즈B 투자유치를 하셨는데, 투자유치 과정(IR 등)에서 집중적으로 강조하는 부분은 무엇인지 궁금합니다.

IR 과정 등에서 집중적으로 강조하는 부분이 있다기보다는 새로운 기술 기반 제품을 연구개발하고 상품화해 시장에 진입하는 전 과정에서 어려움이 있었습니다. 특히 의료 로봇 개발 전 영역에 걸친 다양한 분야의 도전적 과제에 대해 우리가 어떻게 대응하고 헤쳐 나왔으며, 향후 어떻게 사업을 진행할 것인지에 대해 가감 없이 드러내는 것이 투자유치 과정에서의 기본적 기초였습니다. 그간 20여 개의 투자사를 만나며 회사의 출발점과 현재의 모습, 그리고 지향점까지 솔직하게 설명했고, 투자사의 날카롭고 다양한 질의에 답변을 해 나가는 동안 우리의 비즈니스에 대해 생각이 깊어지고 전략적 계획과 실행에 대한 깊이도 얻어 가는 과정이었다고 생각합니다. 한편으론, 창업 5년을 맞이하고 그간 투자유치도 나름 성

공적으로 이끌었지만, 데스밸리는 이제부터라고 생각합니다. 지속적인 기술개발과 전문인력 확보 등의 노력뿐만 아니라 이제는 본격적으로 비즈니스를 해야 합니다. 즉 매출 성과를 내며 안정화를 이뤄야 합니다. 국내의 경우 수술병원, 의료진 등을 모두 조사해 직접 찾아가는 마케팅 전략을 세웠습니다만, 앞으로 초기 시장 침투율을 어느 정도 달성하는가, 그리고 미국, 일본 등 해외시장에 어느 정도 판로를 개척하는가가 중요할 것 같습니다.

AI 의료산업에 대해 어떻게 전망하고 계시는지, 특히 관련 산업 성장을 위해 개선해야 할 제도적 문제는 무엇이라고 보시지요?

가장 많이 거론되는 사항이 데이터 개방 및 공유인 듯합니다. 의료분야에서 데이터의 신뢰성, 보안, 무결성 등도 당연히 중요하지만, '공유가치(shared value)'가 더 현실적인 문제로 보입니다. 요컨대, 질 좋은 데이터는 병원 안에 있는데, 그 데이터를 공유함으로써 이익을 어떻게 나눌 것인가의 문제도 현실적인 관점에서 논의해야 할 것으로 보입니다.

그리고 AI와 관련된 기술 및 제품개발에 지속적이고 선제적인 지원 노력이 다각적으로 필요하다고 봅니다. 몇 년 전만 해도 예상하기 힘들었던 인공지능 기반의 도구들이 우리 일상에 아주 친숙하게 들어와 있듯이, AI가 적용된 의료도 피할 수 없는 현실이 돼가고 있습니다. 이 분야는 시행착오를 거쳐야 하고 100% 성공할 수도 없을 것입니다. 5년, 10년 뒤에 한국 회사들이 다른 나라 회사들로 대체되는 것을 예방하려면, '더 고치고, 더 열어주고, 더 지원하는' 좀 더 적극적인 마인드가 필요하다고 생각합니다.

최근 중소벤처기업부가 주관하는 초격차 스타트업 1000+ 프로젝트에 선정됐는데, 그 지원내용과 기대효과는 무엇인지 궁금합니다. 또 5년간의 계획도 궁금합니다.

초격차 사업은 기술 제품의 개발 완성도와 고도화를 위한

기술개발과 시장 진출 및 기업 경영 등의 창업 사업화 활동을 지원하는 사업입니다. 중소벤처기업부에서 지원하는 국내외 대·중견 네트워크와 해외 바이어 연계 등 개방형 혁신 프로그램의 지원을 통해 국제 의료기기 전시회, 로봇 전시회 등과 네트워킹 프로그램 참여로 제품 홍보와 바이어 연계 등에 큰 효과가 있을 것으로 기대합니다.

향후 5년의 계획으로는 2026년 FDA 승인을 기반으로 미국 시장 진출과 더불어 자국 인허가를 진행하는 주요 국가들(일본, 싱가포르, 태국 등)을 대상으로 영업을 확대해 나갈 계획이며, CE 인증 후 유럽 진출을 목표로 하고 있습니다. 2026년 이후에는 매출 증대와 자금 조달을 위해 코스닥 기술특례상장을 목표로 하고 있습니다. 비즈니스 모델 확대 계획으로는 로봇 제어기술과 AI 기반 영상 정합 및 혈관/시술도구 추적 내비게이션 기술을 활용해 뇌혈관, 말초혈관 분야뿐만 아니라, 통증 중재시술이나 재활로봇 등 자동화 정밀 제어 의료로봇에도 확대해 나갈 예정입니다.

마지막으로, 엘엔로보틱스가 추구하고 있는 비전과 목표를 말씀해 주세요.

엘엔로보틱스의 사명(社名)은 Libertas Nova(새로운 자유)라는 의미를 담고 있습니다. 공간과 경험의 한계를 넘어 의료혜택의 새로운 자유를 열어간다는 비전 아래 인공지능 기반 심혈관 질환 중재시술보조로봇을 핵심으로 의료용 인공지능 원격제어 및 시뮬레이션 기술을 개발하는 세계적 의료로봇 전문기업으로 성장하고자 합니다. 예컨대, 국책사업으로 진행될 뇌혈관 중재시술 보조로봇 외에도 원격협진이 가능한 소프트웨어를 개발하거나, 비대면 원격진료이지만 직접 만져보는 것처럼 촉진(Palpation)이 가능한 원격진료 부스 등도 계획하고 있습니다. 이러한 새로운 기술을 통해 기존 치료의 깊이와 폭을 넓히는 기업이 돼 숨은 고통 속에 살아가는 환자들에게 도움을 주는 기업이 되는 것이 우리의 목표입니다.

엘엔로보틱스는 심혈관을 넘어 뇌혈관, 말초동맥에 이르기까지 혈관중재시술로봇과 통증중재시술로봇, 재활로봇 등을 향후 5년 이내 개발 완료해 시장진입을 하고자 합니다. 2025년 심혈관중재시술로봇의 국내외 첫 매출 달성, 향후 수년간의 매출 확장 및 새로운 시장으로서 FDA 진출의 연속선상에서 2028년 심혈관 로봇 분야 세계 1위를 목표로 전체 구성원이 '집중'과 '소통'이라는 슬로건 아래 노력하고자 합니다.



“

심혈관을 넘어
뇌혈관, 말초동맥에 이르기까지
혈관중재시술로봇과 통증중재시술로봇,
재활로봇 등을 향후 5년 이내 개발 완료해
시장진입을 하고자 합니다.

”



성공 투자? 성장 분야가
서로 연결되는 '공통의 시장' 발굴!

“벤처투자, 옳고 그름이 아니라 '가능성'에 대한 이해”

신한벤처투자
상무

조재호

“리디, 에이피알 등의 포트폴리오 업체들이 조 단위 기업가치를 형성하며 유니콘이 되었을 때 가장 뿌듯했습니다.” 현재 신한벤처투자 VC본부에서 디지털미디어, 소프트웨어/서비스, 산업기계 부문 등의 투자를 담당하는 조재호 상무는 벤처캐피탈 업계에 몸담은 지 어느덧 20년을 맞았다. 조 상무는 막 태동하기 시작한 시장을 선제적으로 파악하고, 남들보다 한발 빠른 투자를 함으로써 투자기업이 성장하도록 돕고 관련 시장을 이끄는 경험이야말로 VC만의 매력 포인트라고 강조한다. 그의 투자 이야기를 듣다 보면, 투자심사역에게 가장 중요한 자질은 미래를 내다보는 '선견지명(先見之明)'이라는 생각이 든다. 시장 변화를 빠르게 인지해 의미 있는 규모의 성장이 기대되는 분야를 발굴해 내는 '기민함'이 그의 장점으로 보인다. 남다른 통찰로 성공 투자를 이어가고 있는 조재호 상무로부터 그간의 투자 경험과 VC로서 향후 계획을 들어봤다.

글 고영민 사진 박진우

VC 업계에 오시기 전에 소프트웨어 개발자로 활동하신 것으로 알고 있습니다. 먼저, 간단한 자기소개 부탁드립니다.

안녕하세요. 신한벤처투자 VC본부에서 심사역으로 11년째 근무하고 있는 조재호입니다. 이전에는 8년간 삼성벤처투자에서 디지털미디어와 S/W 부문 전략투자를 주로 담당했는데, 실리콘밸리를 포함한 해외 투자 비중이 높았습니다. 벤처투자 업계에 들어온 지는 이제 19년 차가 되었네요.

학부에서는 기계공학을 전공했고 VC 업계에 들어오기 전에는 주로 반도체 장비 업계에서 개발·기획 분야 업무를 담당했습니다. 처음 사회생활을 시작한 곳이 벤처기업이었는데, 작은 회사여서 반도체 후공정 '레이저 마킹' 장비의 H/W, 광학 설계에서부터 제어 S/W, Windows 응용 프로그램까지 개발에서 납품, 유지보수에 이르는 모든 업무를 경험해 볼 수 있었습니다. 중간에 인터넷 버블 시기를 거치며 온라인 물류 S/W를 개발하는 'Nextem'이라는 사내 창업팀을 만들기도 했습니다. 운 좋게 다니던 회사가 빠르게 성장하며 우리사주를 받고 코스닥에 상장하는 기회도 얻었지요. 이후 삼성테크윈 정밀기기연구소에서 생산라인을 최적화하는 S/W를 개발하고, 연구소 전체의 S/W 개발 프로세스를 컨설팅하는 업무를 하던 중에 경영대학원에 진학하게 됐고, 졸업 후 VC 업계에 오게 되었습니다.

투자심사역으로서 VC 업계에 발을 디디게 된 계기는 무엇이고, 투자심사역이라는 직업의 매력은 무엇이라 생각하시는지요?

제가 VC라는 직업을 처음 알게 된 건 동아리 활동을 통해서였습니다. 학부 2~3학년쯤에 '벤처'라는 용어가 우리나라에 퍼지며 붐이 일었고, 봉사활동을 통해 알게 된 선배님 한 분과 함께 학교 창업동아리를 만들게 됐습니다. 이후 동아리방에 찾아온 창투자 선배님을 뵈게 되고 “이런 직업이 있었구나!”라고 처음 관심을 갖게 됐던 것 같습니다.

졸업 후 병역특례로 시작하게 된 반도체 장비, 소프트웨어 개발 경력을 통해 중소기업과 제조업 환경의 현실을 깨달았습니다. 공학을 전공하고 MBA 과정을 통해 경영 전반에 대한 지식을 쌓게 된 제 경험과 전공, 적성을 가장 잘 융합할 수 있는 영역이 벤처투자 분야라고 판단해 금융업으로의 경력 전환 및 VC에 진입하기 위한 방법을 찾게 됐던 것 같습니다. 경영대학원 재학 마지막 학기에 LG전자 디지털미디어 기획팀과 산학협력 프로젝트를 진행하던 중 삼성벤처투자에 합류하게 되는 기회를 얻게 돼 2006년부터 심사역으로 일하기 시작했습니다. 벤처투자 심사역은 각자의 경험과 전문성을 기반으로 성과에 따라 인생의 큰 상승세(Upside)도 가져올 수 있는 정말 장점이



많은 직업이라 생각합니다. 특히 새롭고 신기한 것에 관심이 많은 분이라면, 다양한 기술과 시장을 계속 관심 갖고 공부해야 하는 이 직업에 더 큰 매력을 느끼실 수 있을 것으로 생각합니다.

‘신한벤처투자’는 2000년 두산그룹이 설립한 창업투자회사 ‘네오플렉스’에서 출발했고, 2020년 신한금융지주의 계열사로 편입된 걸로 알고 있습니다. 신한벤처투자의 특징은 무엇인가요?

네, 2020년 신한금융그룹에 인수되며 회사 이름이 신한벤처투자로 변경됐습니다. 저는 10년 이상 같은 회사에 다니고 있는데 주변에서 제가 이직한 줄 아는 친구들도 있더라고요. 신한벤처투자는 2024년 8월 말 기준, 총 1.8조 원이 조금 넘는 18개의 펀드를 운용하고 있습니다. VC, PE, 시너지(SI), 글로벌 4개의 투자 본부가 있으며, VC 본부는 내부적으로 성장시장에 투자하는 VC1 부문과 세컨더리/소부장/바이오 영역에 특화돼 있는 VC2 부문으로 나뉘어져 있습니다. 최근에는 신한금융그룹 내에서 액셀러레이팅을 담당하고 있던 ‘신한 퓨처스랩’이 신한벤처투자로 합류해 초기, 육성, 성장, 스케일업, 세컨더리, LP자산 유동화, SI 전략, 글로벌에 이르는 벤처투자 전 영역을 전문적으로 수행하는 차별화된 대형 투자기관으로 성장했다고 말씀드릴 수 있을 것 같습니다.

현재 대표펀드매니저로서 운영하고 있는 투자조합은 무

엇이고, 주로 어떤 분야에 관심 갖고 투자를 진행하시는 지 궁금합니다. 또, 그간 투자한 기업 중 기억에 남거나 성공적으로 평가받고 있는 투자에 대한 경험도 듣고 싶습니다.

현재 총 3개, 3,500억 원 규모의 투자조합을 대표펀드매니저로 운용 중입니다. 2015년 결성한 ‘네오플렉스 기술 가치평가 투자조합’은 신기술 업체를 주목적으로 600억 원 규모로 결성됐고, 현재 펀드 규모 2배 수준으로 배분해 IRR(내부수익률) 20% 수준의 우수한 청산 성과를 거둘 것으로 기대하고 있습니다. 2017년 결성한 ‘신한-네오플렉스 에너지 신산업 투자조합’은 4차 산업혁명 업체 투자를 주목적으로 600억 원 규모로 결성됐고, 2021년 결성된 ‘신한벤처 투모로우 투자조합 1호’는 2,300억 원 규모의 대형 벤처투자 조합으로 AI, 로봇 등 분야를 주목적으로 하고 있습니다.

아무래도 ‘리디’, ‘에이피알’ 등의 포트폴리오 업체들이 조 단위 기업가치를 형성하며 유니콘이 되었을 때 가장 뿌듯했습니다. 막 태동하기 시작하는 시장의 성장 가능성을 미리 예견하고, 투자한 기업과 함께 관련 시장 성장을 리딩하는 경험을 한다는 것은 무엇보다 저 스스로에게 큰 성취감을 느끼게 하는 경험이었다고 생각합니다. 올해 총 4개의 포트폴리오 회사가 상장 심사 통과됐고, 3개 업체가 IPO를 마친 상태입니다. ‘스튜디오삼익’, ‘에이피알’, ‘이노스페이스’ 3개 업체가 상장됐고, ‘클로봇’은 10월 IPO를 예정하고 있습니다. ‘스튜디오삼익’은 국내

휴먼리싱 사업을 온라인 중심으로 혁신해 부동산 경기 침체기에도 꾸준하게 성장하고 있는 회사인데 장에서 평가가 높지 못해 아쉬운 상황이고, 국내 최초 민간 우주 발사체 기업인 ‘이노스페이스’는 앞으로의 민간사업 성과를 더욱 기대하고 있습니다. 로봇 분야에도 많은 관심을 갖고 투자도 다수 집행했는데, 이번에 ‘클로봇’이 상장하게 돼 기쁘며 상장 시장에서도 좋은 평가를 받기를 기대하고 있습니다.

최근에는 국내 양자컴퓨팅 기술을 선도하고 있는 ‘에스티티’, 항공우주 핵심 모듈을 공급하고 있는 ‘키프코우주항공’, 금융 교육사업을 리드하고 있는 ‘어스얼라이언스’, 글로벌 1위 3D 패션 SaaS 업체 ‘클로버추얼패션’ 등에 투자한 바 있으며, 어려운 시장 환경에서도 모두 좋은 성과를 만들어주셔서 매우 감사드리고 있습니다.

특히, 투자기업 중 지난 2월 상장한 미디어커머스 기업

‘에이피알’이 큰 주목을 받은 것 같습니다. 시리즈A 단계에 투자한 유일한 VC로 알고 있고 그만큼 높은 멀티플을 기록한 것으로 보이는데, 에이피알의 잠재력을 높이 평가하고 투자하게 된 계기는 무엇이었나요?

경험과 지식의 우위를 통해 시장의 변화를 빠르게 인지할 수 있는 동시에 2~3년 내 의미 있는 규모의 성장이 기대되는 분야를 찾는 것이 제가 잘할 수 있는 투자 접근이라고 생각하고 있습니다. 특히 이와 같은 성장 분야가 서로 연결되는 ‘공통의 시장’을 발굴하는 것을 투자 성공의 가장 중요한 요소 중 하나라 생각합니다.

구체적으로, 대상이 되는 업체나 제품·서비스가 너무 많거나 시장이 파편화되고 있는 과정이라면 해당 분야는 투자하기가 적합하지 않은 타이밍일 수 있어 다른 관점에서의 접근이 필요할 수 있습니다. 모두가 보편적으로 고성장을 기대하고 있는 분야는 투자 기업가치가 향후 성장성을 지나치게 반영하고 있는 경우가 많아 내가 보



고 있는 관점의 우위를 객관적으로 판단해야 하는 어려움도 있습니다.

삼성에서 오랫동안 '디지털미디어' 사업부 투자를 담당하며 다수의 글로벌 디지털미디어, S/W, Ad-Tech 벤처에 대한 투자를 검토·집행했고, 이를 통해 온라인에서 미디어/Video를 적극적으로 활용할 수 있게 하는 기술이 혁신되는 변곡점을 인지했습니다. 즉, 마케팅에서 영상 미디어 활용의 중요성이 크게 확대되는 시점이 단기간 내 도래할 것으로 판단했습니다. 여기에 모바일 커머스 트랙픽 증가에 맞춰 ▲영상 미디어 ▲Ad-Tech ▲Life Style ▲온라인 커머스 사업이 서로 연결되는 시장을 적극적으로 찾던 중에 에이피알 창업자와 CFO를 만나게 돼 첫 투자자로서의 인연을 맺게 됐습니다.

초창기 에이피알의 사업은 기존 뷰티 업체들과 다른 점이 많이 있었음에도, 창업자들은 아직 신규 사업모델을 정의하지 못하고 있었죠. 시장에선 마케팅을 잘하고 비누로 소위 대박을 낸 신생 화장품 회사로만 인지도 상태였습니다. 하지만 에이피알은 2가지 측면에서 단순한 커머스 회사 또는 화장품 회사라고 보기에는 분명한 차이와 경쟁력이 있었습니다.

우선, 제품을 개발·기획하는 순서가 기존 회사들과 달랐습니다. 전통 회사들의 경우 연구·개발→생산 환경 구축→제품 양산 진행→유통 채널 확보→마케팅 기획의 순서로 사업을 진행했다면, 에이피알은 가장 먼저 자체 SNS/유통채널(자사몰)을 구축한 후→확보된 채널 및 고객에게 최적화된 마케팅 콘셉트를 기획→해당 콘셉트에 가장 잘 맞는 제품을 소싱·생산 하는 정반대의 프로세스를 갖추고 있었죠. 제품을 먼저 만들고 누구에게 어떻게 팔아야 할지 고민하는 것이 아니고, 고객을 먼저 정의·확보한 후 적합한 마케팅 콘셉트를 정할 수 있어야 제품을 만드는 방식입니다.

두 번째는 고객을 획득하는 접근 방식이 '혁신적'이었습니다. SNS 채널을 통해 파악된 니즈를 기반으로 제품을 기획하고, 시선을 사로잡는 영상과 애니메이션을 활용해 제품의 매력을 단기간에 각인시킵니다. 소비자와의 직접적 소통으로 자사몰 구매까지 이어지도록 하는 이런 방식을 고객 확보, 브랜드 홍보, 유통, 가격 비교 관련 비용을 획기적으로 낮추고 경쟁력을 높이는 차세대 커머스 사업모델로 판단했습니다. 제가 찾던 시장에서 누구보다 사업을 잘해 줄 거라 판단했고, 앞서 말씀드린 관

점을 바탕으로 어떤 투자보다도 빠른 의사결정과 투자 집행을 했습니다.

다양한 투자기업들을 소싱하면서 가장 눈여겨보는 부분은 무엇인지요? 상무님만의 투자철학이 있다면 말씀해 주세요.

가장 중요하게 생각하는 건 '성장시장'에 투자하는 것입니다. 다른 변수들이 불리하게 작용하는 상황에서도 빠르게 성장하는 시장에 먼저 참여만 해도 많은 기회를 얻을 수 있고 자연히 투자 성공 가능성도 매우 높아집니다. 투자철학은 말씀드리기 부끄럽고 주관적인 관점이기 때문에 쉽게 설명하기도 어려운 것 같은데요, 무엇보다 벤처투자는 옳고 그름이 아니라 '가능성'에 대한 이해라고 생각합니다. 개별 시장이나 회사에 대한 성공 가능성을 예측하기는 어렵지만, 우선순위가 높은 주요 변수에 대한 가능성을 나눠 생각해 보는 건 상대적으로 쉬울 수 있습니다. 가능성에 대한 고민이 쌓이면, 가능성의 핵심 변수들이 축적되고 이 가능성의 덩어리들이 중첩되고 얽히게 되는 곳이 그 시점 최고의 투자처가 아닐까 합니다.

남들보다 한발 빠른 투자를 하기 위해 심사역으로서 평소에 노력하는 부분은 무엇인가요? 그리고 투자심사역이 되고자 하는 후배들에게 전하고 싶은 조언이 있다면 말씀해 주세요.

오전, 점심, 오후, 저녁의 일정을 꽉 채워 사람들을 만나며, 쌓이는 문자 회신과 받지 못한 전화 콜백 시간을 확보하기 어려워지는 생활을 한 달만 해도 자연스럽게 많은 시장과 기술을 '상대 평가' 할 수 있는 기회를 얻게 될 것이라는 얘기를 소싱과 투자를 고민하는 후배들에게 해주곤 했습니다.

좋은 시장과 기술, 역량 있는 회사를 '절대적'으로 판별하고 미래를 예측하는 것은 정말 어렵지만, 특정 시점의 시장과 기술을 '상대 비교'해서 내게 주어진 시간 안에서의 최선을 찾아내는 건 상대적으로 쉽다고 생각합니다. 스스로 기준을 확보할 수 있을 만큼의 경험과 노하우가 아직 충분치 않다고 생각된다면, 일단 약속의 경중을 따지지 않고 일정을 빈틈없이 채워보는 방법이 가장 효율적이지 않을 수는 있어도 굉장히 쉬운 접근법일 수 있을 것 같습니다.

'열심히' 사람들을 만나는 데 있어서 한 가지만 사족을



Shinhan Venture Investment



붙이자면, '업무 미팅'을 하는 기회보다는 '같이 놀 수 있는' 시간을 더 많이 만들어야 한다는 말씀을 드리고 싶습니다. 이 투자 건이, 이 기회가 나에게 오게 되는 이유가 항상 있게 마련이고, 사무적인 관계에서 특별한 기회가 만들어질 가능성은 상대적으로 낮을 수 있습니다.

VC로서 향후 벤처투자 활성화에 어떻게 기여하고 싶으신지요. 또 현 생태계에서 VC의 역할이 어떻게 변하면 좋을까요? 마지막으로 향후 계획과 목표도 궁금합니다.

글로벌 시장에서도 경쟁력을 갖출 수 있는 많은 사업 모델과 성장시장, 벤처업체를 찾아 좀 더 경쟁력 있는 회사로 성장하도록 돕는 VC 본연의 임무를 꾸준히 수행하는 것이 가장 큰 기여라고 생각합니다. VC 역할 측면에서는 국내 벤처투자 역사가 그리 길지 않다 보니 소유와 경영의 분리, 이사회 중심의 의사결정 등의 선진 경영 문화가 자리 잡지 못하고 있는 것 같습니다.

앞으로 VC들이 많은 성공 사례를 바탕으로 노하우를 쌓고 설득력을 키워 참견과 간섭이 아닌 도움이 되는 의사결정의 조언자 역할을 할 수 있게 되길 희망합니다. 마지막으로 목표 관련해서는 우선 몸담고 있는 신한벤처투자를 업계 내에서 국내 탑티어 투자회사로 인식시키는 데 일조했으면 좋겠습니다. 긴 시간 인터뷰 진행해 주셔서 감사합니다.

Market Watch

Korea Venture Investment Corporation
Quarterly Journal