

2024 포스트팁스 기업소개자료

Post-TIPS
Company Brochure

2024
포스트팁스
기업소개자료
Post-TIPS Company Brochure

CONTENTS

(주) 넥센서	02	주식회사 에스애펬랩	62
주식회사 넷타겟	05	주식회사 옵티코	65
주식회사 뉴라이브	08	주식회사 제이씨에프테크놀로지	68
주식회사 디퍼아이	11	(주) 커버써먼	71
주식회사 랩스피너	14	(주) 콥틱	74
주식회사 룩코	17	큐티스바이오 주식회사	77
주식회사 바이오뱅크힐링	20	주식회사 토트	80
주식회사 바이온사이트	23	트윈피그바이오랩 (주)	83
주식회사 비브리지	26	(주) 팀엘리시움	86
비플러스헬스케어	28	주식회사 팡세	89
주식회사 스키아	32	주식회사 펫나우	92
주식회사 스텝페이	35	주식회사 프로큐라티오	95
주식회사 스튜디오갈릴레이	38	주식회사 플레인베이글	98
(주) 쓰리디컨트롤즈	41	주식회사 플루토랩스	101
주식회사 씨엔피솔루션즈	44	(주) 피맥스	104
(주) 아이비씨티	47	주식회사 픽셀릭코리아	107
주식회사 아이엠디팜	50	(주) 한국전기차인프라기술	110
주식회사 애티스랩	53	주식회사 휴램프로	113
주식회사 애틀	56	휴멜로 주식회사	116
(주) 어딩	59		

01 (주) 넥센서

Wafer Warpage 측정장비 (모델명:FM1)

AI반도체 제조 공정의 3D 계측설비로 새로운 반도체 제조 공정의 이슈를 해결할 수 있는 솔루션

기업 현황

설립시기 - 2018.06.05
주 소 - 대전시 유성구 유성대로 1689번길 70 본동 지하 1층
인 원 - 45명 | 2025년 국민연금 기준

주요 인원 소개

유 준 호 CEO
성 현 석 영업총괄부사장
소 재 우 회로개발이사
노 진 태 장비기획이사
오 재 흥 장비개발이사
김 세 진 SW개발팀장

주요 재무 현황 (단위:백만원)

자본금 242
2022 매출 1,130
2023 매출 1,341
2024 매출 6,493
2025 예상매출 16,000

* 출처: 회사자료

지분 구조

대표이사 55.4%
타인 44.6%

투자유치 이력 (단위:백만원)

시기	투자자	금액
2019	한국과학기술지주	200
2021	산업은행, 플랫폼기술투자, 씨엔티테크	1,500
2023	플랫폼기술투자, 메이드테크	1,500

투자유치 계획 (단위:억원)

신규채용 및 인건비 4,000
생산시설 2,000
영업비용 1,000
총 투자유치 금액 7,000

핵심사업 아이템

- AI반도체 제조 공정에 적용되는 새로운 공정에 반드시 필요한 Warpage 이슈는 종래의 측정방식으로 접근하기에 한계점이 명확함.
또한 고객사별로 제조 방식이 조금씩 다르기 때문에 원인 파악, 문제에 대한 정의가 확정되지 않고 있어서 기술에 대한 제안이 어려움
- AI반도체 제조 공정에 문제가 되고 있는 Warpage 측정에 대한 솔루션을 기존 방식을 완전히 탈피한 새로운 솔루션으로 제공할 수 있으며 기존 측정 범위의 한계를 벗어나 최대 6mm의 휨까지 측정 가능함.
새로운 공정의 기준 계측장비로 제안 가능함



▲ [그림] Wafer Warpage 측정장비(FM1)

차별점

- 넥센서는 300mm Wafer의 Warpage를 최대 6mm까지 측정 가능하며, 측정 속도가 5초 이내로 매우 빠름
- 측정할 수 있는 Wafer의 종류가 Glass, Silicon, Pattern, CoWoS, Grid 등 다양함

구 분	A사	B사	(주) 넥센서
측정 영역	Area / 200mm X 200mm	Point / 0.1mm	Area / 310mm X 310mm
측정 범위	최대 0.5mm	최대 0.5mm	5초 이내
측정 영역	10~20초	1분	최대 6mm
측정 가능한 웨이퍼	Silicon, Glass	Silicon, Glass	Glass, Silicon, Pattern, CoWoS, Grid

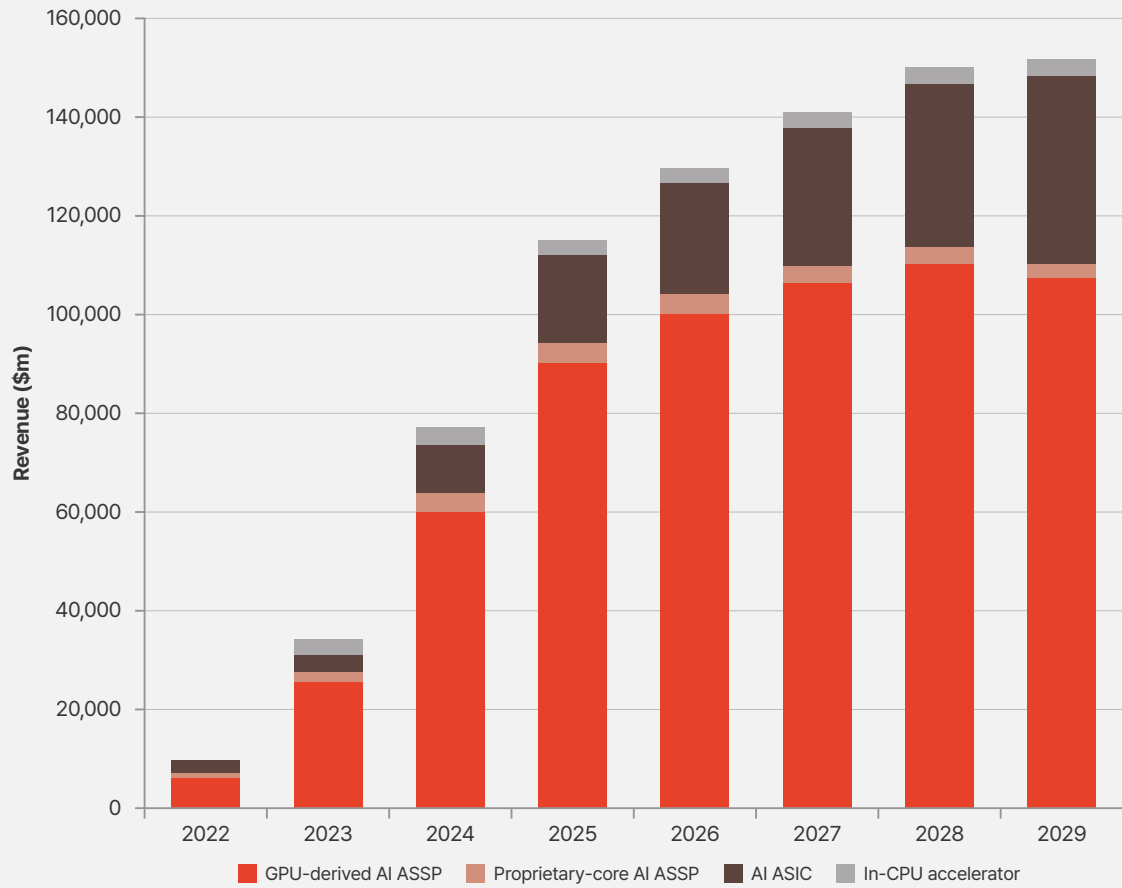
▲ [표] 경쟁사 대비 차별성

사업 추진 현황

제품개발 현황	사업화 현황
- T4(8단계) 진행 중 - 데모 장비로 고객사 데모 평가 진행 중	- 삼성전자 판매완료(2024년) - TSMC, Sony 데모 평가 완료(2024년) 및 투자 검토 중 - CoWoS 웨이퍼 및 CIS 웨이퍼에 대한 데모 평가 완료 - SK하이닉스 데모 평가 예정(2025년)

시장성

AI Processors for cloud and enterprise data centers forecast by device, world markets: 2022-29



* 출처: 유니마/ 영국시장동향 조사 회사/ 2024

비즈니스
모델

- AI반도체 시장은 향후 지속적으로 발전 및 성장 가능성이 있으며, 관련한 계측 장비는 아직 무주공산인 상태로 적절한 솔루션으로 시장에 빨리 진입하는 것이 중요함
- 계측 장비의 특성상 한번 인증을 받을 경우 변경될 가능성이 없음
- AI반도체가 ASIC 등 다양한 제품으로 출시되기전 계측장비를 이용한 검증이 반드시 필요하기 때문에 고객사와 함께 연구, 개발 할 수 있는 기반을 마련하는 것이 중요함
- 국내외에 반도체 현지 연구소를 설립하고 다양한 계측 솔루션을 제안하여 시장에 바로 진입할 수 있는 현지화 작업이 매우 중요함

▼ [표] 향후 예상 매출 및 영업이익 (단위 : 백만원)

구 분	2025(E)	2026(E)	2027(E)	2028(E)	2029(E)
예상 매출	16,000	24,000	50,000	60,000	70,000
예상 영업이익	3,264	6,306	16,382	20,854	23,226

스케일업
계획

투자

- 2025년 상반기(4월) 투자유치 진행 중

시장진출 계획

- 2025년 국내외 전시회 다수 참가 결정, 싱가포르, 독일, 대만 등 지사화 사업 준비 중 현재 중국(Euro-me) Agent 확보하여 협업 중, 향후 대만, 일본 등 Agent 추가 확보 예정

EXIT 계획

- IPO추진: 2027년~2029년 예상

02 주식회사 넷타겟
인공지능 기반의 질병모사 수학모델 분석 플랫폼을 활용한
약물 타겟 발굴 및 신약개발

AI 기반 가상 세포 모델과 시스템 생물학 기법을 활용하여 신약 후보 물질의 타겟 적합성을 정밀 분석하고
약물 작용 기전을 예측함으로써, 신약 개발의 성공률을 향상시키고 비용을 절감할 수 있도록 지원

핵심사업
아이템

배경

신약 개발은 평균 10년의 긴 기간과 높은 비용이 소요되며, 임상시험 단계에서의 실패율이 90% 이상에 달하는 문제가 있음. 기존의 실험 중심 신약 개발 방식은 많은 시간과 비용이 필요하며, 질병의 복잡한 생물학적 기전을 충분히 반영하지 못해 타겟 발굴의 정확도가 낮고 약물 후보 물질의 성공 가능성이 떨어지는 한계를 가지고 있음.

사업 아이템

넷타겟은 KAIST에서 20년간 축적된 연구 경험과 AI 기반 시스템 생물학 전문성을 바탕으로, 신약 개발의 예측 가능성을 높이고 개발 효율을 극대화하는 혁신적인 플랫폼을 개발함.

N-MAP (약물 타겟 발굴 플랫폼)

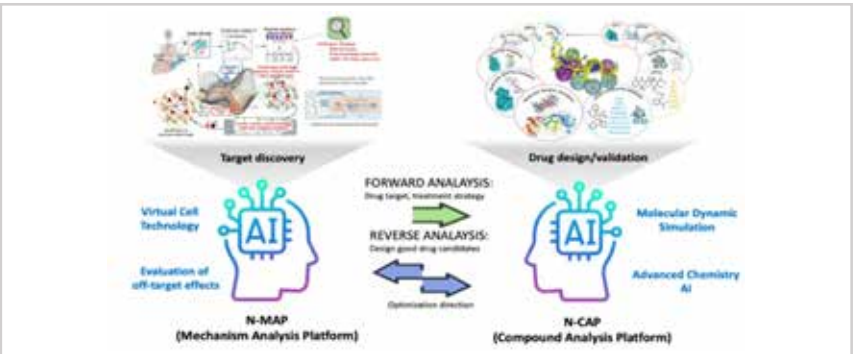
AI 기반 가상 세포 모델을 활용하여 질병의 병리학적 기전을 정밀 분석하고, 기존 실험으로는 확인하기 어려운 정밀 치료 타겟을 발굴함.

N-CAP (화합물 분석 플랫폼)

N-MAP에서 도출된 타겟을 바탕으로 저분자 화합물 및 생성 모델 기반 펩타이드를 설계하고 최적화하여 신약 후보 물질을 빠르게 선별할 수 있도록 지원함.

N-DB (넷타겟 구축 데이터베이스)

질병-타겟-약물 간 네트워크 정보를 포함한 데이터베이스를 구축하여, 대규모 연구 데이터를 통합 분석하고 신약 개발의 정밀도를 향상시킴.



▲ [그림] N-MAP과 N-CAP 플랫폼의 상호 협력 및 결과 도출 과정

차별점

구 분	A사	B사	넷타겟
AI 적용 분야	AI 기반 신약 후보물질 발굴 (Black-box AI 기반)	AI-driven 약물 재창출 및 암 치료제 개발	AI 기반 신약 표적 발굴 (Explainable AI 모델)
AI 모델 유형	딥러닝 기반 신약 개발 (비해석적 블랙박스 모델)	RNA-기반 AI 예측 모델 (부분적 해석 가능)	설명 가능한 AI (해석 가능 및 추적 가능 모델)
설명 가능성 (해석력)	결과 해석 어려움, AI 예측 원리 불투명	일부 피쳐 중요도 분석 가능	AI 예측 과정 투명한 추적 가능 (Feature-level 해석 지원)
규제 준수 가능성	FDA/EMA AI 투명성 기준 충족 어려움	부분적 준수 가능	FDA/EMA AI 투명성 기준 충족 (설명 가능성 보장)

▲ [표] 경쟁사 대비 차별성

사업 추진 현황

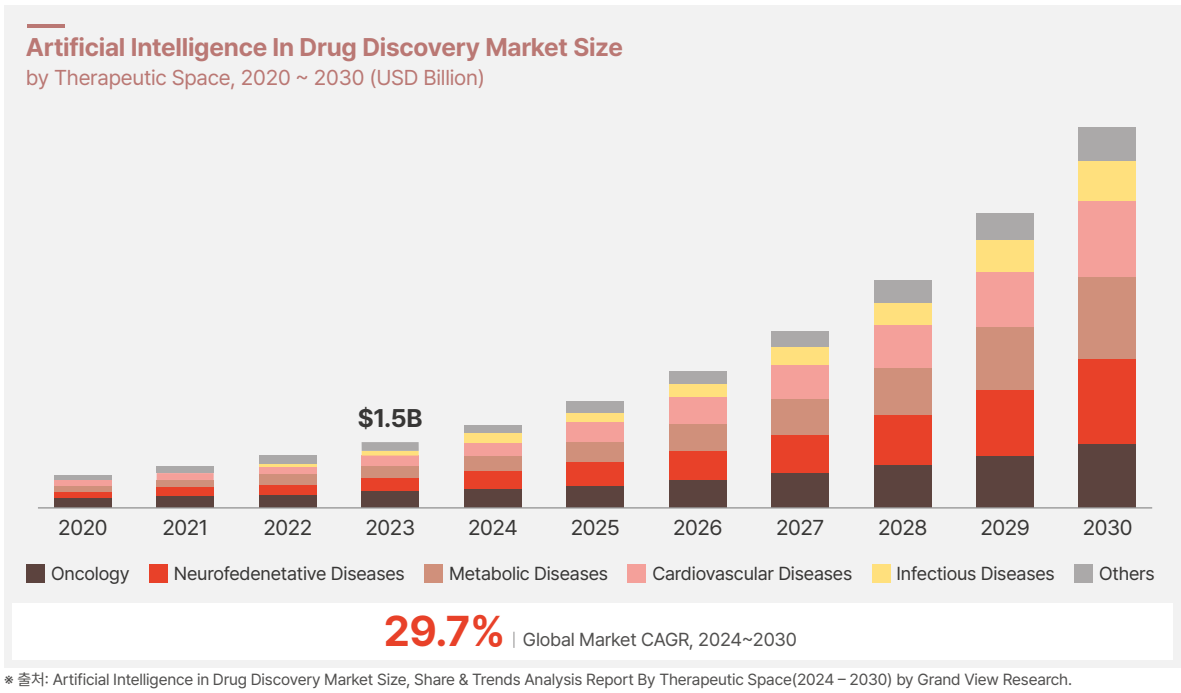
- 넷타겟은 현재 TRL 3단계 기술을 보유하고 있으며, 종근당과의 PoC 성공 사례가 있고, 국내 기업들로부터 약 4억원의 매출을 달성했으며, 캐나다, 프랑스, 미국, 스페인, 스위스 등 다양한 국가의 기업들과 투자 유치 및 연구 협력을 추진 중임
 - 넷타겟은 현재 기술준비도(TRL) 3단계(개념 증명 단계)에 있으며, 앞으로 4단계(연구실 환경 검증)와 5단계(유사 환경 검증)로 발전하는 것을 명확한 목표로 설정함.
 - 실증(PoC) 성과로는 국내 대기업 종근당과 희귀질환 치료제 메커니즘 분석 연구과제를 성공적으로 완료함. 이 연구 결과를 바탕으로 종근당은 해당 약물을 글로벌 제약사에 라이선스 아웃하여 상업적 성과를 달성함.
 - 해외 사업 확장을 위해 캐나다 IntrinsicVC 및 Intrinsic Innovation으로부터 투자 유치를 진행 중이며, 현지 법인 설립을 구체적으로 논의하고 있음.
 - 글로벌 연구 협력 네트워크 구축을 위해 프랑스 AI 신약개발 기업 Iktos와 신약 후보 물질 공동 개발 계약을 추진 중이며, 미국 GenEndeavor, 스페인 국립연구소 CSIC, 스위스 바이오텍 데비오팜과 구체적인 연구 협력 프로젝트를 계획 중임.

제품개발 현황	사업화 현황
• 기술준비도(TRL) 단계 - 현재 기술준비도(TRL) 3단계이며, 향후 4단계 및 5단계로 발전을 목표로 하고 있음. • 실증(PoC) 현황 - PoC(Proof of Concept) 관련하여, 당사는 국내 대기업 (종**)과 희귀질환 약물에 대한 메커니즘 분석 연구과제를 진행하였으며, 연구 완료 후 파트너기업은 성공적으로 글로벌 제약사와에 약물을 라이선스 아웃으로 연결한 사례가 있었음.	• 주식회사 넷타겟의 주요 매출 발생 현황은 다음과 같음 - 와***** (6천만원) / 종** (7천만원) / 레***** (1억원) / 셀***** (약 2억원) 등 • 해외 진출 현황으로는 캐나다 IntrinsicVC 및 Intrinsic Innovation 투자 유치 및 법인 설립을 의논 중에 있음. 또한 프랑스 Iktos와 신약 후보 물질 공동 개발을 논의하고 있으며, 미국 GenEndeavor, 스페인 CSIC, 스위스 데비오팜 등과 연구 협력을 추진하고 있음.

시장성

전체 시장

- 전 세계 AI 기반 의약품 개발 시장은 2023년 기준으로 15억 달러이며, 연평균 복합 성장률(CAGR) 29.7%로 성장하여, 2030년에는 138억 달러로 성장할 것으로 예상됨.
 - 산업구조와 밸류체인에서는, AI 기술이 의약품 개발의 전 과정에서 핵심 역할을 담당하고 있으며, AI 기반 솔루션의 수요는 생명 공학 산업의 제조 능력 증대와 함께 확대되고 있음. 또한, 신규 의약품 치료제 발견 및 개발의 수요 증가와 공공-민간 파트너십의 증가가 시장 성장을 촉진하고 있음.
 - 시장 성장 동인으로는 AI 기반 기술을 채택한 클리니컬 트라이얼의 효율성 증대, 생명 과학 산업의 이해 관계자들 사이에서 AI 솔루션의 채택 증가, 그리고 AI 기반 약물 발견 스타트업에 대한 투자와 자금 지원이 증가하고 있다는 점이 주요 요인으로 작용하고 있음.
 - 또한, AI 기반 약물 발견 기업과 제약사 간의 전략적 협력이 급증하며, 2015년 4개에서 2020년 27개로 증가한 것은 AI가 의약품 발견과 개발 과정을 혁신하는 중요한 요소로 자리잡고 있음을 보여줌.



비즈니스 모델

- 제약사, 바이오 기업, 연구소 및 병원을 위한 AI 기반 신약 개발 플랫폼을 통한 맞춤형 연구 서비스 제공 및 공동 약물 개발 모델
 - 본 기업의 비즈니스 모델은 AI 기반 신약 개발 플랫폼(N-MAP, N-CAP, N-DB)을 활용하여 제약사와 바이오 기업에 맞춤형 연구 서비스를 제공하는 계약기반 연구 서비스(Contract Research Service, CRS)와, 신약후보물질을 파트너와 공동으로 개발하는 모델로 구성됨.
 - 맞춤형 연구 서비스:
 - 고객사의 요구에 맞춰 타겟 발굴, 약물 기전 분석, 약물 재창출, 약물 조합 시뮬레이션 등 다양한 서비스를 제공하며, 각 단계에 대해 단계별 기술료 및 계약금을 기반으로 수익을 창출.
 - 공동 파이프라인 개발:
 - N-MAP과 N-CAP 플랫폼을 통해 발굴한 유망 타겟을 파트너사와 공동으로 파이프라인을 개발하여 기술이전 및 공동 개발 계약을 통해 수익을 창출. 파트너와의 협업을 통해 신약 후보물질을 상호 개발하고, 이를 글로벌 제약사와의 계약을 통해 상용화 및 수익을 확보.

타겟 고객 · 본 기업의 주요 타겟 고객은 제약사, 바이오 기업, 연구소, 병원, 정부 및 공공 연구기관임.
비용구조 · 본 기업의 제품 및 서비스는 AI 기반 데이터 분석을 통해 효율적인 신약 개발을 지원하는 구조로, 기존 경쟁사 대비 원가 절감과 수익성 개선을 실현할 수 있음. 특히, N-MAP, N-CAP, N-DB 플랫폼을 통한 데이터 기반 접근법은 기존의 실험 방식보다 약 30% 이상 비용 절감을 가능하게 하며, 빠르고 정확한 결과 도출로 연구 기간을 단축시킬 수 있음. · 계약기반 연구 서비스(CRS)와 공동 파이프라인 개발을 통해 지속적인 수익을 창출함. · 고객사의 연구 진행에 맞춰 단계별 기술료, 계약금, 마일스톤 지급, 로열티를 통해 수익을 확보하며, 기술이전 및 공동 개발 모델을 통해 장기적인 수익원을 창출함. 본 기업은 정밀한 데이터 분석과 예측 모델을 통해 경쟁사보다 높은 수익성을 유지하면서, 신약 개발 성공률을 높이는 차별화된 경쟁력을 확보하고 있음.

▼ [표] 향후 예상 매출 및 영업이익 (단위 : 백만원)					
구 분	2025(E)	2026(E)	2027(E)	2028(E)	2029(E)
예상 매출	700	1,000	1,500	2,000	2,500
예상 영업이익	100	300	800	1,000	1,500

스케일업 계획

투자

- 기존 라운드에서 60억 원 투자 유치 및 플랫폼 고도화, 2025~26년 시리즈 B 100억 원 유치 목표, 20개 파트너십 확보 계획.
 - 초기 R&D 개발을 위해 정부 지원금과 TIPS(Tech Incubator Program for Startup) 프로그램을 적극 활용
 - 2019년 팁스 프로그램을 통해 4.5억 원(팁스 3억 원 + BPP 1.5억 원)을 조달했으며, 이를 바탕으로 AI 시스템 생물학 플랫폼의 기초 연구 및 고도화를 성공적으로 완료했고, 이 과정에서 글로벌 시장 진출을 위한 기반을 구축하는 주요 마일스톤을 달성
 - 2020년에는 데이터 바우처 지원사업을 활용하여 데이터 가공 및 머신러닝 모델 개발을 위한 추가 자금을 확보했고 이를 통해 신약개발 관련 데이터베이스(NDB) 구축과 코로나19 조기진단 알고리즘 개발이라는 핵심 목표를 성공적으로 달성
 - 2021년 6월에는 60억 원 규모의 시리즈 A 투자 유치를 성공적으로 완료했으며, AI 기반 신약 개발 플랫폼의 고도화와 초기 사업 확장이라는 주요 목표를 달성함과 동시에 국내외 벤처 캐피탈(VC) 및 바이오 전문 투자자들의 신뢰를 확보

시장진출 계획

- 국내 제약사 및 연구기관과 플랫폼 검증, 2025~2026년 스위스·프랑스 기업과 글로벌 R&D 프로젝트 추진 예정.
 - 국내 시장 공략을 위해 넷타겟의 가상 세포 기반 사업화 전략은 신약 개발 효율성 극대화와 개인 맞춤형 의료 시장 경쟁력 확보
 - 현재 AI와 시스템 생물학을 활용한 신약 후보 물질 발굴 시스템의 고도화를 진행 중이며, 생체 신호 네트워크 전체를 분석하여 효과적인 약물 타겟을 탐색하고 이를 서비스할 계획
 - 향후 가상 세포 기술을 더욱 고도화하고, 클라우드 기반 신약 탐색 시스템을 도입할 예정이며, 2025~2026년에는 스위스(오케라, 데비오팜) 및 프랑스 기업(IKTOS)과 글로벌 R&D 프로젝트를 추진할 계획

EXIT 계획

- 5년 내 IPO 추진, 장기 성장 자금 확보 및 글로벌 경쟁력 강화 목표
 - 향후 넷타겟은 5년 내 기업공개를 추진할 목표이며, 이를 통해 장기적인 성장 자금을 확보하고 글로벌 신약개발 시장에서 경쟁력을 강화할 계획
 - 전략적 파트너십 구축, 연구개발 성과 증명, 글로벌 제약사와의 협력 확대 등을 적극 추진 중

03 주식회사 뉴라이브

비침습적 미주신경 자극 전자약 ‘소리클’

ASENS기술 기반의 비침습적 미주신경 자극 전자약 ‘소리클’
소리클을 통해 퇴행성 뇌질환(불면증, 이명, 우울증 등) 및 비대면 치료가 가능하며, 의료 사각지대의 미충족 의료수요를 해결

기업 현황

설립시기 - 2018.04.20
주 소 - 경남 김해시 추촌면 소망길88, 205호
인 원 - 10명 | 2025년 국민연금 기준

주요 인원 소개

송 재 준 CEO
문 병 중 연구소장
최 혁 CTO

주요 재무 현황 (단위:백만원)

자본금	169
2022 매출	159
2023 매출	1,075
2024 매출	1,217
2025 예상매출	2,000

※ 출처: 회사자료

지분 구조

송 재 준	52.68%
신한 등 VC	41.98%
고대의료기술지주	3.56%
최 혁	1.78%

투자유치 이력 (단위:백만원)

시기	투자자	금액
2019	마그나인베스트먼트(주)	200
	재단법인 한국기업가정신	30
2021	(주)에스엘인베스트먼트	500
	마그나인베스트먼트(주)	200
	한국벤처투자	200
	마그나인베스트먼트(주)	300
	마그나인베스트먼트(주)	300
	(주)엑시스인베스트먼트	140
2022	(주)에프원파트너스	503
	빅뱅엔젤스(주)	503
	(주)경남벤처투자	1,508
	신한벤처투자	
2023	호라이즌인베스트먼트	300
2024	호라이즌인베스트먼트	1,000
	중소벤처기업진흥공단	1,000

투자유치 계획 (단위:억원)

신규채용 및 인건비	8
생산시설	2
영업비용	10
총 투자유치 금액	20

핵심사업 아이템

배경 | 의료현장에서 경험한 미충족 의료수요 해결

이명, 불면증 및 우울증 등과 같은 질환은 대부분 약물을 통한 치료를 적용하고 있음.
그러나, 환자들의 치료 만족도는 저조한 편이며, 이에 미충족 의료수요 해결을 위해 근본적인 치료를 위한 소리클을 개발함

소리클

소리클은 외이의 미주신경 전기자극 및 소리자극을 통하여 대뇌심부를 자극할 수 있는 전자약이며, 비침습적 자극을 통해 으로 자극할 수 있음



▲ [그림] 소리클의 기전 및 적응증

차별점

Cerbomed사와의 차별점

cerbomed사의 NEMOS 제품은 한쪽 외이 미주신경을 자극하며, 이명 등 동일한 적응증을 타겟으로 하지만 임상적 효과가 낮고 가격이 상대적으로 높음

electrocore사와의 차별점

electrocore사의 gamma core 제품은 편두통 및 두통을 타겟으로 경부 미주신경 자극을 하여, 근육의 뒤틀림 등과 같은 부작용이 있음. 또한 상대적인 가격이 매우 높음

구 분	Cerbomed	electrocore	포스트팁스 기업
자극종류	전기	전기	전기, 소리
자극위치	외이 미주신경	경부 미주신경	외이 미주신경
적응증	뇌전증, 이명	편두통, 두통	이명, 불면증, 우울증
가 격	€ 2,436	\$598 per month	\$ 1,500
투자유치 현황	-	미국 상장	6,683,162,150원

▲ [표] 경쟁사 대비 차별성

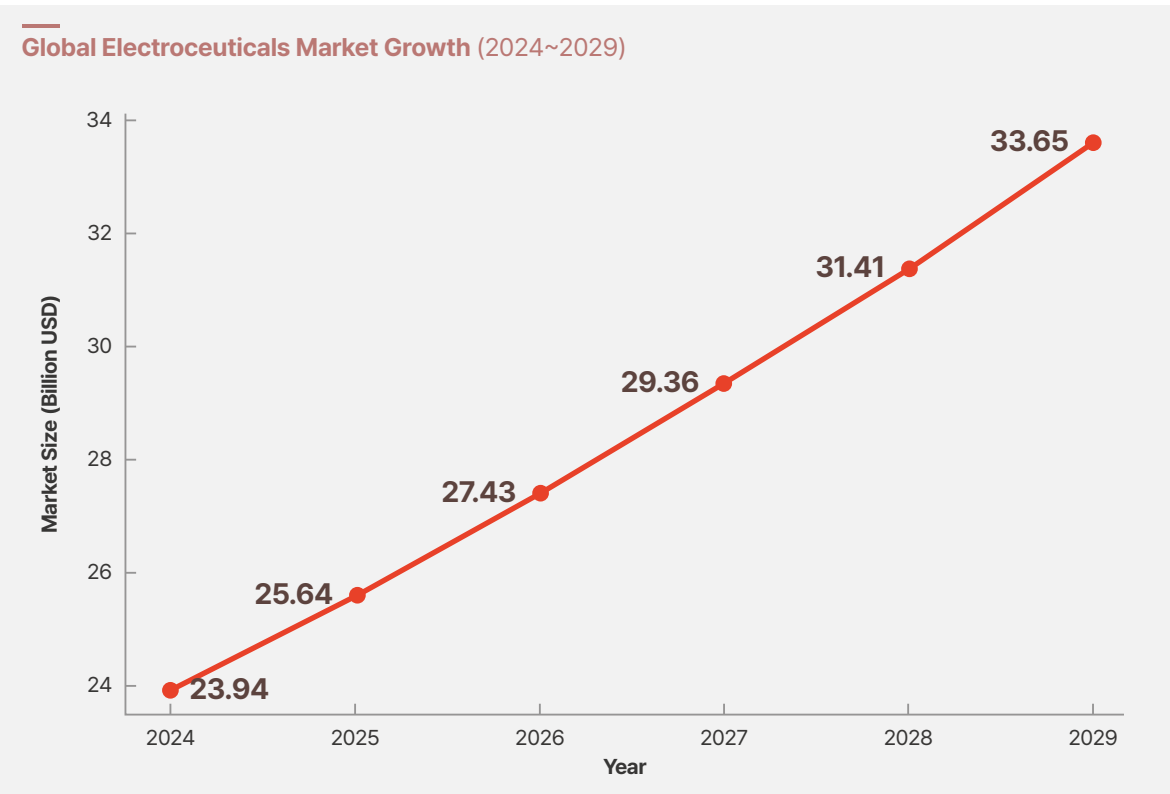
사업 추진 현황

제품개발 현황	사업화 현황
• 불면증 치료용 전자약 - 기술 준비도: TRL 9 - 제품개발 현황: 확증 임상시험 진행 중 • 이명 치료용 전자약 - 기술 준비도: TRL 7 - 제품개발 현황: 탐색 임상시험 진행 중 • 무선전자약 - 기술 준비도: TRL 5 - 제품개발 현황: 회로 설계 등 규격 확정하고, 시제품 생산 진행 중	• 이명치료용 디지털치료기기 - 제품명: 소리클리어 - 기술준비도: TRL 9 - 인증: 식약처 의료기기 품목허가 완료, CE인증을 위해 신청 진행 중 - 매출발생현황: 현재 수가 책정을 위해 심평원에 신의료기술 평가유예 진행 중 • 식약처 혁신의료기기 지정 및 국내 최초의 이명치료용 DTx임 (전체 DTx 국내 5호)을 sales point로 마케팅 진행 예정 • 정신건강 관리용 웰니스기기 - 제품명: 힐라온 프로 - 기술준비도: TRL 9 - 매출발생현황: 24. 11부터 판매 중 - 해외 진출현황: 온라인몰을 통해 해외 판매 진행 중 (CE인증 완료)

시장성

전체 시장

• 전 세계 전자약 시장은 2024년 기준으로 239억 달러이며, 연평균 7%씩 성장하여, 2029년에는 336억 달러로 성장 예상



※ 출처: Markets and markets (electroceuticals(2024))

비즈니스
모델

타겟 고객

- 이명 및 불면증 등 이비인후과 및 정신과적 질환 병원 및 환자

비용구조

- 소리클리어 - SaMD이므로 서버운영을 위한 서버운영비용 및 인건비만 소요되어 90%이상의 마진 가능하며, B2B의 경우 약세사리를 포함한 판매진행하고 B2C는 구독료를 기반으로 판매할 예정
- 소리클 - 각 적응증별 동일한 부품 및 PCB를 공유하고 일부 스펙 변경을 통해 적용이 가능함으로 경쟁사 대비 다소 낮은 가격을 설정해도 수익성이 높은 구조를 구성함

▼ [표] 향후 예상 매출 및 영업이익

(단위 : 백만원)

구 분	2025(E)	2026(E)	2027(E)	2028(E)	2029(E)
예상 매출	2,000	13,000	26,000	50,000	80,000
예상 영업이익	230	7,570	16,565	26,756	41,815

(단위 : 원)

구 분	2025(E)	2026(E)	2027(E)	2028(E)	2029(E)
소리클리어	1,808,090,909	5,000,000,000	11,391,909,091	6,891,909,091	4,800,000,000
힐라온 프로	150,000,000	5,891,909,091	2,500,000,000	3,000,000,000	3,000,000,000
상품매출	41,909,091	2,108,090,909	2,108,090,909	2,108,090,909	2,108,090,909
소리클	-	-	10,000,000,000	38,000,000,000	70,091,909,091
합 계	2,000,000,000	3,000,000,000	26,000,000,000	50,000,000,000	80,000,000,000

스케일업
계획

투자

	제품	마일스톤	비 고
기존 투자라운드 이후	소리클리어	식약처 의료기기 품목허가	완료
		식약처 혁신의료기기 지정	완료
	전자약	불면증 허가용 임상시험	완료
		이명 허가용 임상시험	완료
후속 라운드	전자약	불면증 허가용 임상시험 종료	25. 4Q
		불면증 전자약 의료기기 품목허가	26. 1Q
	무선 전자약	시제품 개발 완료	25. 3Q

시장진출 계획

- 국내 시장 - 소리클은 의료기기 품목허가 되는시점 26.1Q, 소리클리어는 25.2Q 수가 기반의 판매 개시
- 해외 시장 진출 - 소리클의 브라질 ANVISA 및 베트남의료기기 인증완료한 건을 기반으로 판매 개시

EXIT 계획 | 기술특례 상장을 통한 EXIT

- 기술력이 우수한 기업에 대해 외부 검증기관을 통해 심사한 뒤 수익성 요건을 충족하지 못하더라도 상장 기회를 주는 기술특례상장을 진행할 계획임
- 23년도 당사는 개발 의료기기 제품을 허가용 임상시험 진행과 동시에 추가적용을 통한 기자재 판매로 약 10억의 매출에 도달하였음
- 당해연도부터 개발 의료기기 파이프라인들이 임상시험이 종료됨에 따라, 의료기기 품목허가를 통한 매출이 점차 늘어날 것으로 예측됨
- 기존의 특례상장 기업의 경우 기술에 대한 가능성만을 평가하였지만, 뉴라이브는 기술력과 함께 재무적인 뒷받침을 통해 기술특례 상장을 진행할 계획임
- 전자약의 높은 허가 성공률을 바탕으로 2027년까지 전문평가기관 기술평가나 상장주선인 추천을 받아, 상장하는 것을 목표로 함

04 주식회사 디퍼아이
딥러닝 기반 지능형 영상인식 보안솔루션 플랫폼

기업 현황

설립시기 - 2017.04.07

주 소 - 서울시 서초구 남부순환로
323길 56-3, 산도스에스
빌딩 지하2층

인 원 - 16명 | 2025년 국민연금 기준

주요 인원 소개

이 상 현 CEO

김 주 혁 연구소장

김 명 경 TL(책임)

김 동 오 SL(책임)

주요 재무 현황

(단위:백만원)

자본금	652
2022 매출	1,078
2023 매출	897
2024 매출	899
2025 예상매출	4,290
※ 출처: 회사자료	

지분 구조

대표이사 이상현	50%
스프러스홀딩스(주)	35%
에버그린투자파트너스	7%
그 외	8%

투자유치 이력

(단위:백만원)

시기	투자자	금액
2018	에버그린 투자파트너스	250
2023	비공개	3,000
2024	비공개	500

투자유치 계획

(단위:억원)

연구개발, 운전자금, 설비투자	30
총 투자유치 금액	30

핵심사업
아이템

배경

- 현재 AI 기반 영상인식 기술은 높은 연산 비용과 클라우드 의존성이 크며, 실시간 분석 시 지연 및 보안 문제가 발생
- 기업 및 기관에서 보안 강화를 위해 AI기반 영상 분석이 필수적이거나, 고성능 AI 솔루션은 비용이 높고, 기존 방식은 정확도가 부족
- 특히, 스마트 보안, 공장 자동화, 자율주행 등 엣지 디바이스에서 실시간 AI 처리가 필요한 시장에서 기존 기술로는 한계 발생

사업 아이템

- 고객이 원하는 아이템을 AI 솔루션으로 실현, AI 솔루션 IP 라이선스 및 AI 솔루션 모듈 판매
- 자체개발한 엣지향 AI NPU를 사용하여 실시간/저전력/저지연 솔루션 구현 (클라우드 의존성 문제 해결)
- 스마트 보안, 공장 자동화, 자율주행 등의 엣지 디바이스 솔루션을 주력으로 함.



▲ [그림] 사업 아이템의 개요

차별점

연산 성능 및 전력 효율성

기존 경쟁사 제품 대비 전력 대비 성능(TOPS/Watt) 3배 향상, 고성능 연산을 저전력 환경에서도 가능하게 함

비용 경쟁력

엔비디아 Jetson Nano 등 기존 AI 연산 모듈 대비 비용 3배 절감, 고객 맞춤형 AI 모델 학습 지원

기술 독창성

자사 개발 AI NPU 반도체 및 X2X 칩-칩 통신 기술을 적용하여 데이터 전송 및 병렬 연산 최적화

보안 및 실시간 처리

클라우드 의존도를 낮추고, 엣지 환경에서 로컬 AI 연산으로 실시간 분석 및 보안 강화

맞춤형 AI 솔루션 제공

고객 맞춤형 딥러닝 모델을 지원하여 다양한 산업군(보안, 로봇, 자율주행, 의료 등)에 최적화

구 분	A사	B사	포스트팁스 기업
연산 성능 (TOPS/W)	1x	1.2x	3x (전력 대비 성능 3배 향상)
비용 경쟁력	1x	1.5x	3배 저렴 (Jetson Nano 대비 3배 가격 절감)
전력 효율성	보통	높음	매우 높음 (저전력 고효율 설계 적용)
기술 독창성	표준 NPU	맞춤형 최적화	자사 AI NPU 및 X2X 칩-칩 통신 기술 적용
보안 및 실시간 처리	클라우드 기반	하이브리드	엣지 AI 로컬 연산 (실시간 분석 및 보안 강화)
맞춤형 AI 지원	기본 모델 제공	일부 지원	고객 맞춤형 AI 학습 지원 (산업별 최적화 가능)

▲ [표] 경쟁사 대비 차별성

사업 추진 현황

제품개발 현황 기술준비도(TRL) 9단계 중 현재 단계를 표시한 후 실증(PoC) 현황 기재

사업화 현황 주요 매출 발생 현황 및 해외 진출 현황 기재

제품개발 현황	사업화 현황
PoC 완료 : TRL 7 * AI 열화상/실화상 객체검출 엣지 카메라 솔루션 - 국내 TTA 시험인증 완료 * AI 번호판 인식 엣지 카메라 솔루션 - 국내 TTA 시험인증 완료 * AI 대중교통 승하차 위험 감지용 엣지 카메라 솔루션 - 국내 TTA 시험인증 완료 * AI 부정맥 진단 엣지 장치 솔루션 - 국내 TTA 시험인증 완료 * AI 공장자동화(제품검수) 솔루션 - 국내 TTA 시험인증 완료 * AI 자율비행 드론 솔루션 - 국내 TTA 시험인증 완료	* AI 열화상/실화상 객체검출 엣지 카메라 솔루션 - 국내: 5억 * AI 번호판 인식 엣지 카메라 솔루션 - 국내: 3억 * AI 대중교통 승하차 위험 감지용 엣지 카메라 솔루션 - 국내: 0.7억 * AI 부정맥 진단 엣지 장치 솔루션 - 국내: 4.2억 * AI 공장자동화(제품검수) 솔루션 - 국내: 1.6억 * AI 자율비행 드론 솔루션 - 국내: 2.5억 * AI 스포츠(공 타격) 초고속카메라 솔루션 - 국내: 2억
PoC 중 : TRL 6 * AI 스포츠(공 타격) 초고속카메라 솔루션 * AI 객체가상화용 비식별화 솔루션 * AI 무인마트용 제품인식 솔루션 * AI 운전자 이상행동 감지 솔루션	

시장성

전체 시장 | 글로벌 이미지 인식 시장 규모 및 성장 전망

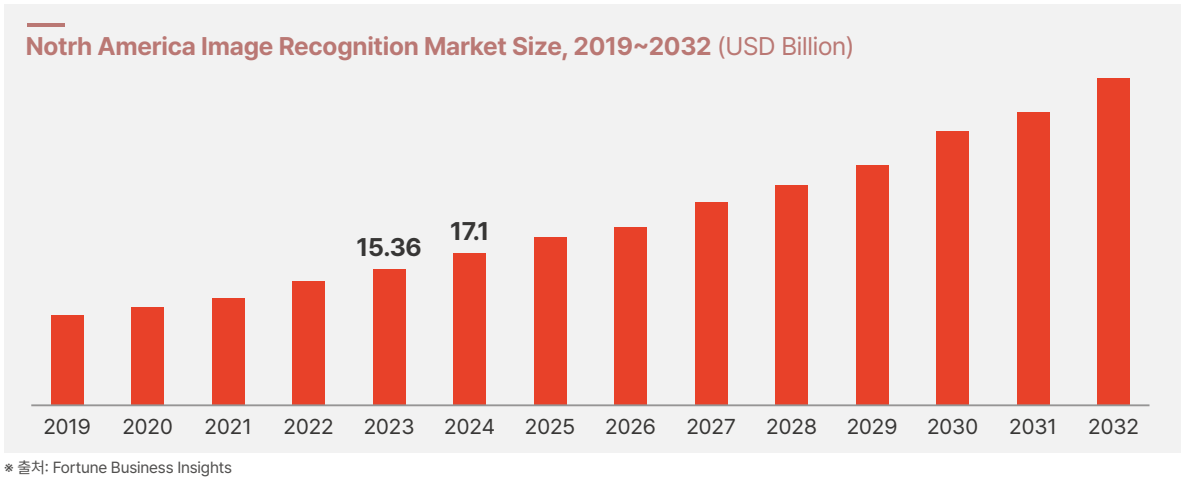
- 전 세계 이미지 인식 시장은 2024년 기준 약 503억 6천만 달러규모이며, 연평균 17.1%성장률(CAGR)로 증가하여, 2032년에는 약 1,781억 3천만 달러에 이를 것으로 예상됨.
- 성장 요인 - AI 및 딥러닝 기술 발전에 따른 이미지 인식 솔루션의 정확도 향상
 - 자율주행, 의료 진단, 보안 및 스마트 시티 산업에서의 수요 확대
 - 엣지 컴퓨팅 및 클라우드 기술의 발전으로 실시간 데이터 분석 역량 강화

국내 시장 | AI 기반 이미지 인식 시장 전망

- 국내 시장 역시 AI 기술 도입 가속화에 따라 연평균 15% 이상의 성장률을 보이며,다양한 산업 분야에서 이미지 인식 기술 채택 증가.
- 주요 적용 산업 - 스마트 보안: AI 기반 감시 시스템, 얼굴 인식 및 출입 보안
 - 의료 영상 분석: X-ray, CT, MRI 등 의료 데이터 분석 자동화
 - 제조 및 품질 검사: 공장 자동화 및 불량 검사 시스템
 - 자율주행 및 모빌리티: 차량 주변 객체 인식 및 사고 방지 시스템

산업구조 및 성장 동력

- 산업구조 변화 - AI 기반 자동화 기술의 도입이 가속화되며, 기존 수작업 방식의 이미지 분석을 대체하는 AI 모델이 산업 표준으로 자리 잡을 전망.
- 기술 성장 동력 - AI 반도체(NPU) 및 엣지 AI 기술의 발전
 - GPU 및 전용 AI 프로세서를 통한 실시간 데이터 처리 능력 향상
 - 데이터 라벨링 및 학습 데이터 증가로 인한 모델 정밀도 개선



비즈니스 모델

타겟 고객 및 제품/서비스 특징

- AI 반도체 및 영상 인식 솔루션을 필요로 하는 기업 및 기관
 - 주요 산업: 스마트 보안, 자율주행, 공장 자동화, 의료 영상 분석
 - 고객 유형: AI 기반 데이터 분석 및 실시간 영상 처리를 필요로 하는 기업
 - 제품/서비스: AI NPU 기반 엣지 AI 영상 인식 솔루션 제공

비즈니스 모델 구조

하드웨어 판매 (AI NPU SoC 및 엣지 컴퓨팅 모듈)	* 엣지 AI 반도체를 활용한 영상 인식 모듈 직접 판매 * 고객 맞춤형 AI 반도체 및 영상 분석 하드웨어 제공
소프트웨어 라이선스 및 구독 모델	* AI 영상 인식 소프트웨어 라이선스 제공 * 클라우드 기반 AI 모델 업데이트 및 유지보수 서비스
서비스 및 유지보수 (SaaS 기반 AI 분석 플랫폼)	* 스마트 보안, 자율주행, 공장 자동화, 의료 AI 솔루션 유지보수 및 업그레이드 * 실시간 데이터 분석 및 AI 모델 최적화 서비스 제공
플랫폼 연계 서비스	* AI 분석 데이터 활용 플랫폼 구축 * 고객 맞춤형 데이터 학습 및 자동화 서비스 제공

▼ [표] 향후 예상 매출 및 영업이익 (단위 : 백만원)					
구 분	2025(E)	2026(E)	2027(E)	2028(E)	2029(E)
예상 매출	1,500	1,900	2,250	2,400	2,900
예상 영업이익	450	450	450	450	450

스케일업 계획

투자

구 분	2023년	2024년	2025년	2026년
기술 개발	* AI NPU SoC 개발 및 양산 * NPU 탑재한 AI 모듈 상용화	* 신규공정 NPU 개발 진행 * 해외 특허 등록(미국, 유럽)	* 신규공정 NPU 개발완료 및 양산준비	* 신규 AI반도체 양산 및 출하 * 신규 AI반도체 R&D 시작
기술 개발	* 초기 고객사 확보	* 북미·유럽 해외 시장 진출 개시 (CES, MWC 해외 전시회 참가)	* 주요 고객사 추가 확보, 매출 2배 성장	* 해외 법인 설립, 글로벌 네트워크 확장
파트너십	* 기술 협력사 논의 시작	* 주요 기업과 MOU 체결	* 정부 과제 및 지원금 확보	* 전략적 투자자 및 신규 협력사 확대
조직 확장	* R&D 조직 정비	* 사업개발 및 마케팅 조직 신설	* R&D 인력 및 사업개발팀 확장	* 글로벌 인재 영입 및 조직 최적화
투자 유치	* 기술개발에 따른 투자유치	* (이전 라운드 자금 운영)	* 신규개발에 따른 투자유치 기획	* 신규 투자유치 진행
투자금 활용	* 제품 개발 및 초기 시장 확보	* 마케팅 및 해외 진출 준비	* 기술 개발 및 해외 인프라 확장	* 글로벌 마케팅 및 세일즈 강화

시장진출 계획

- 국내 시장 진출 전략 - 스마트 보안, 자율주행, 스마트 팩토리(공장 자동화), 의료 AI 영상 분석 시장 공략
 - 정부 주도 AI 반도체 및 엣지 AI 지원 사업 참여
- 해외 시장 진출 전략 - 미국, 유럽, 일본, 동남아 시장을 중심으로 글로벌 엣지 AI 사업 확장
 - 클라우드 AI 대비 저지연·고효율 연산이 가능한 엣지 AI 반도체 솔루션 차별화
 - 해외 기업과 합작 투자(JV) 및 전략적 M&A 검토

EXIT 계획

- IPO 추진 계획 - 상장 요건 충족: 재무 구조 개선 및 경영 투명성 강화
 - 공모 자금 활용 계획: 확보한 자금을 통해 R&D 및 생산 능력 확충, 글로벌 시장 진출 전략 실행
 - 주주 가치 제고: 기업 가치 극대화 및 장기적인 성장 동력 확보
- IPO 추진 방안 - 시장 분석 및 타당성 검토: IPO를 위한 시장 분석과 타당성 검토를 통해 최적의 상장 시점 결정
 - 투자자 유치: 주요 투자자들을 대상으로 한 IR(Investor Relations) 활동을 통해 IPO 준비
 - 법적 및 규제 요건 충족: IPO를 위한 법적 및 규제 요건을 충족시키기 위한 내부 시스템 및 절차 강화

05 주식회사 랩스피너

초민감 암 진단용 혈액 세포외소포체 진단 사업 (LiquiDyne)

임상에 허가된 다양한 정밀 치료제의 치료 약효 확인을 위해 현존하는 진단 기술(PCR, NGS등) 은 정확도와 속도가 충분하지 않아 치료제의 정확한 적용이 어려웠지만 랩스피너는 매우 높은 정확도로 빠른 검사가 가능

기업 현황

설립시기 - 2018.09.14
주 소 - 울산 울주군 언양읍 유니스트길50, 251동 322호
인 원 - 16명 | 2025년 국민연금 기준

주요 인원 소개

이 규 상 CEO
이 범 석 CTO
최 승 학 CAIO
김 민 찬 CFO

주요 재무 현황 (단위:백만원)

자본금	568
2022 매출	147
2023 매출	258
2024 매출	145
2025 예상매출	2,711

* 출처: 회사자료

지분 구조

대표자	57.50%
임직원 및 개인	8.88%
기관 투자자	29.71%
기타	3.91%

투자유치 이력 (단위:백만원)

시기	투자자	금액
2019	선보엔젤파트너스 라이트하우스컴바인 인베스트	500
2021	케이엔투자파트너스 BNK투자증권 서울대바이오20 VCT개인투자조합	2,230
2024	기술보증기금 유니스트기술지주 에이티피벤처스 에이티코클린 투자조합	2,255

투자유치 계획 (단위:억원)

신규채용 및 인건비	50
생산시설	-
영업비용	100
총 투자유치 금액	150

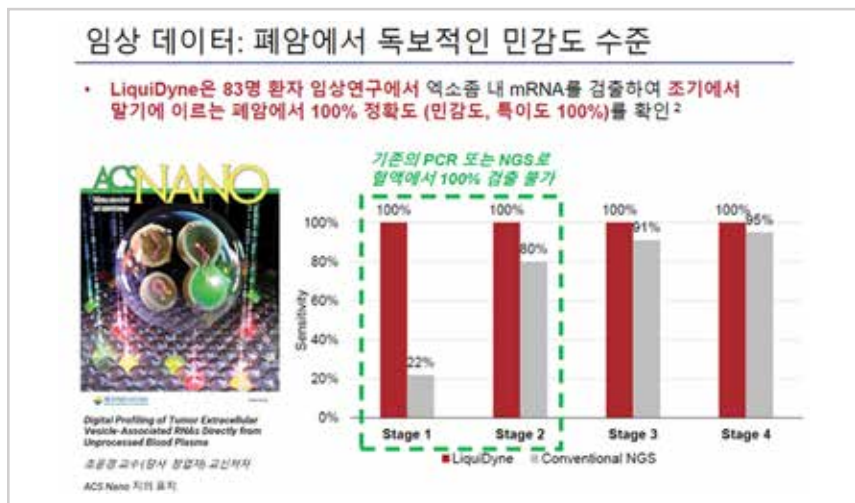
핵심사업 아이템

가치제언, 해결하고자 하는 문제, 미충족 수요

폐암 환자의 치료는 2~3주 간격으로 혈액 검사를 통해 치료 경과 모니터링을 실행하며 확인된 바이오마커에 근거하여 치료 효율을 확인하고 치료 방법을 변경하여야 하나 기존의 검사는 느리고, 부정확하여 적용이 어려워, **빠르고 정확하며 바이오마커를 직접 확인할 수 있는 검사가 필요**

LiquiDyne (리퀴다인) 암 진단사업 개요

기존 검사와 비교하여 정확도, 속도, 가격 등 월등히 뛰어난 암 혈액 검사 서비스로 모든 고형암에 적용 가능하며 적합한 표적 치료를 받는 환자 수 6배 증가, 생존율 50% 향상, 치료기간 6개월 절약, 환자당 \$166K 비용 절약



▲ [그림] 사업 아이템의 개요

차별점

- 경쟁자 (NGS 기술 제품 및 서비스)과 비교시 조기 암의 혈액 검사 정확도가 월등히 우수: 조기 진단에 인상적으로 사용할 수 있는 수준
- 경쟁자 (NGS 기술 제품 및 서비스)의 검사 소요시간 2~4주 대비 1일
- 경쟁자 (NGS 기술 서비스)의 소요 비용은 약 2,000~4,000 USD 로서, 당사의 예상 가격 1,000 USD 대비 매우 높음:
 - 경쟁사는 NGS 장비 및 시약가를 외부 조달해야 하고, 이를 규모의 경제로 단가를 낮춰야 하며, 당사의 기술은 시약과 시료 준비 시간이 매우 짧고 저렴하여, 낮은 비용으로 검사가 가능함
 - 경쟁 기술이 높은 단가를 가지고 있어, 당사의 제품도 판가를 높게 받을 수 있어, 80% 이상의 높은 이익률을 기대할 수 있음

구 분	DELFI (First Look)	Natera (Signatera)	랩스피너 (LiquiDyne)
조기감지	불가	불가	가능
치료 선택	불가	불가	가능
검사 소요 시간	2주 이상	2주 이상	1일 이내
검사 가격	(미정)	\$3,700	\$500~\$2000

▲ [표] 경쟁사 대비 차별성

사업 추진 현황

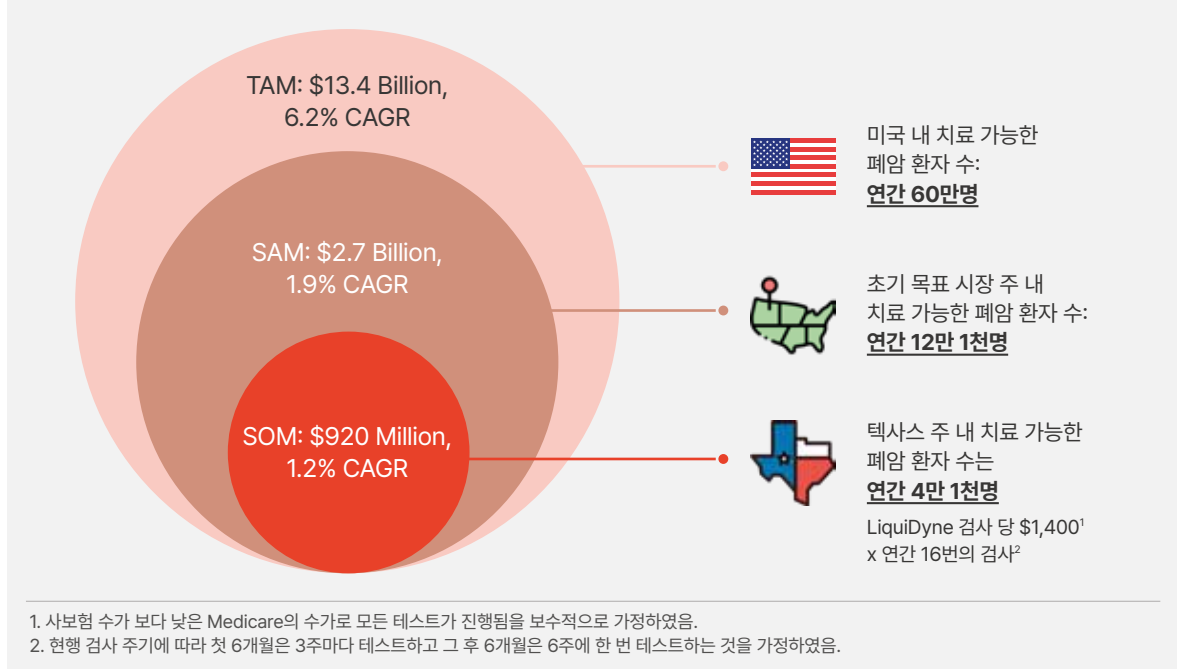
제품개발 현황	사업화 현황
기술준비도(TRL) 6단계(시제품 신뢰성 평가) 실증(PoC) 현황 • 관련 핵심 특허: 국내 및 국제 출원 완료 • 임상: 83명 진행 (수백명 규모 추가 진행 중) • 테스트베드 구축: 텍사스 내 4개의 NCI 암 센터와 지역 병원 및 진단 기업 • 신뢰성 평가를 완료 후 25년 8월 서비스 개시 예정	• 주요 매출은 엑소좀 분리 제품 (ExoDisc™, ExoPRISM™)의 연구 시장 매출 • 매출처: (국내) 서울아산병원 등 21개소, (해외) 미국 등 6개국 진출 • LiquiDyne 진단 서비스는 LDT (Lab Developed Test)로서 시행할 수 있고, 상용 진단 서비스를 미국에서 수행하기 위해 CLIA 랩을 2024년에 구축 (FDA의 허가 없이 진단이 가능하며, 보험사로부터 수가 인정을 받아 시험료를 수령할 수 있음); 25년 하반기부터 매출 창출 예상

시장성

전체 시장

- 전 미국 내 폐암 모니터링 시장은 2023년 기준으로 134억 달러이며, 연평균 6.2%씩 성장하여, 2030년에는 \$20.05 Billion (200억 5백만 달러)로 성장 예상
 - 국내시장은 미국 대비 약 1/100 정도로서, 단가가 낮고, 지명도가 낮으며, 식약처 허가를 획득해야 의료보험 수가를 받아 서비스가 가능함
 - 미국 시장은 FDA 허가를 받기 전에, CMS를 통해 CLIA랩을 인증 받아, LDT (Lab Developed Test) 서비스로 진단 검사를 수행할 수 있고, 의료보험사에 진단비용을 청구할 수 있음; 현 의료수요는 높으나 효과적인 진단 법의 부재로 의료 현장에서의 미충족 의료 수요가 매우 큼

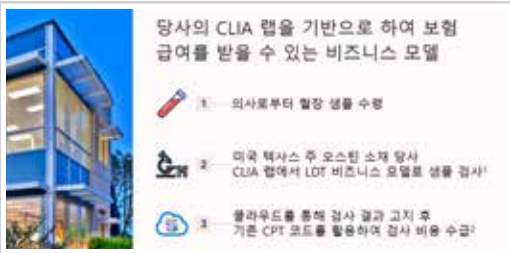
미국 내 \$10B+ 이상 규모의 폐암 모니터링 시장



* 출처: Source: as of 2023; Precedence Research, American Cancer Society; 2023 Texas Cancer Registry Annual Report

비즈니스
모델

- 폐암 환자를 진단, 치료하는 종양 내과 의사 및 환자들이 타겟 고객이며, 전미 암협회에서 심의를 통해 지정한 표준 암 진단/ 치료 방안을 따라 진단과 치료가 이루어짐
- CLIA 랩을 통한 진단 서비스는 폐암 환자의 진단과 치료를 책임지고 있는 종양 내과 의사의 처방을 통해 환자 샘플과 검사 항목을 당사에 요청하고, 비용은 보험사에 청구하는 방식으로서, 시장의 크기와 환자의 처방 비용등이 비교적 예측 가능함



▼ [표] 향후 예상 매출 및 영업이익

(단위 : 백만원)

구 분	2025(E)	2026(E)	2027(E)	2028(E)	2029(E)
예상 매출	2,711	14,460	22,500	33,750	50,625
예상 영업이익	-	5,000	10,000	15,000	20,000

스케일업
계획

투자

2025년 Series-B 투자 유치 예정	- 한국과 미국의 VC와 SI들에게 \$10 Million (한화 약140억 원) 규모의 시리즈-B 투자 유치 진행 중 - 자체 GMP 생산 기반 구축 (카트리지 연 1만 대 생산 규모), 폐암 진단 장비 개발 - 미국의 CLIA랩을 이용한 미국에서의 조기 매출 확보 및 텍사스 거점 시장 진출 2027년 연말 월 매출 \$500,000 (한화 약70억 원) 달성을 통해 손익분기점 도달 목표
2027년 Series-C 투자 유치 예정	2026년 연말 시작하여 한국과 미국의 VC와 SI로부터 \$25 Million (한화 약350억 원) 규모의 시리즈C 유치 계획 1회용 진단 카트리지 연 10만대 이상 자동화 생산 규모 구축 - 미국 현지 CLIA 랩을 통해 채장암 조기 진단 제품 출시 - 자체 CPT 코드 확보를 통해 테스트 단가 \$2,000 (한화 약280 만원)으로 보험 수가 상향
2029년 Series-D/pre-IPO 투자 유치 예정	28년 연말 시작하여 한국과 미국의 VC와 SI로 부터 \$50 Million(한화 약 700억 원) 규모의 시리즈D 유치 계획 - 월간 검사 횟수 약 1,800건 달성 및 전미 시장 진출 - LDT 기반의 의료장비 개발 후FDA 승인 - 유럽 및 아시아 시장에서 지사 및 대리점을 통해 허가와 배급 추진

해외시장 확보 방안

- 글로벌 경쟁사와 새로운 비즈니스 창출 - 당사 제품과 경쟁제품이 결합될 경우, 경쟁사 제품의 경쟁력이 더 강화될 수 있는 사례 발굴하여 전략적 제휴하고 새로운 비즈니스 모델 창출
- 현재 확보하고 있는 해외 공급망은 소규모이며, 영업력 한계가 있으므로 역량있는 대형 공급망 확보 (기확보 distributor는 Altium USA, Altium Europe, BioTools - 대만)
- 신제품의 시제품 제작 완료되는 2025년부터 해외 전문학회(ISEV) 학술 마케팅 및 전시/데모를 통해 신규 수요 확보
- 신제품 출시를 기점으로 시장 점유율 확대 - 대기 고객인 CLIA Lab (예: Mayo Clinic Lab 등) 진출 - 잠재 고객인 치료제 CDMO 대상 비즈니스 모델 협상

EXIT 계획

M&A	2030년 인수 합병 시 연 매출 \$87 Million 목표
	- 한국 및 미국에서 대형 진단 기업에게 인수 합병을 추진 - 대형 진단사들의 경우 기업가치는 시장에서 매출의 약 10배 멀티플을 인정받는 것을 고려하였을 때 약 1조 원의 기업가치를 인정받아 인수합병 목표 - 잠재적 인수자는 미국의 Labcorp, Quest, Illumina, Roche 등의 진단 및 의료기기 대기업 등이 있고, 국내에는 GC 지놈 등이 있음.
	유럽, 아시아 시장은 본사에서 유럽 현지 대리점을 통해 허가와 배급을 추진함 (2029년 이후) 각 대리점에서 자국 허가 추진을 위해 필요한 투자 유치와 Licensing 진행하고, 본사에서는 제품 제공
IPO	2030년에 NASDAQ IPO 추진 예정
	- 미국 시장에서 LiquiDyne 시스템의 진단의료기기 허가 취득 후 미국 및 유럽, 아시아 시장에서 본격적인 시판 및 마케팅 전개 - 기업 공개 후 미국 시장에서 조기 진단용 폐암 임상 다수 착수 - 폐암 및 채장암 외에 난소암, 전립선암 등의 모니터링 서비스 추가 개시

06 주식회사 록코
디지털 옷장 에이클로젯

누구나 쉽게 디지털 옷장을 만들고, AI 스타일링을 즐길 수 있는 디지털 옷장 서비스

기업 현황

설립시기 - 2020.06.25

주 소 - 서울시 강남구 테헤란로 43길 18, 6층

인 원 - 24명 | 2025년 국민연금 기준

주요 인원 소개

고 해 신 CEO

윤 기 준 COO

김 영 옥 CTO

주요 재무 현황

(단위:백만원)

자본금	27
2022 매출	10
2023 매출	16
2024 매출	619
2025 예상매출	1,200

※ 출처: 회사자료

지분 구조

비공개

투자유치 이력

(단위:백만원)

시기	투자자	금액
2021	스프링캠프	300
2022	KT인베스트먼트 라구나인베스트먼트 스프링캠프	3,000

투자유치 계획

(단위:억원)

신규채용 및 인건비	75
생산시설	5
영업비용	20
총 투자유치 금액	100

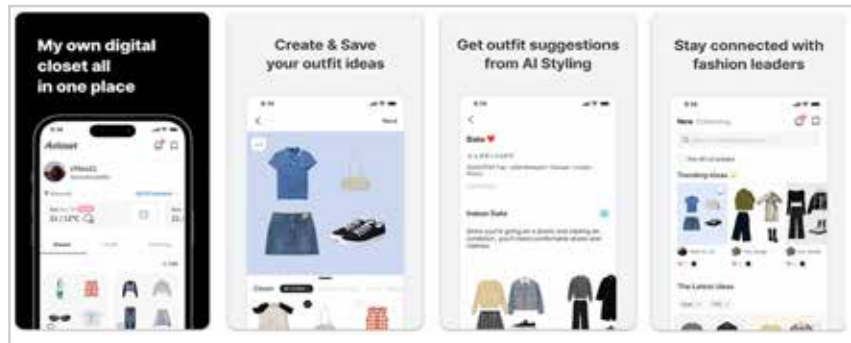
핵심사업
아이템

해결하고자하는 문제

- 시간 절약 - 매일 아침 10~20분의 옷차림 고민
- 높은 스타일링 만족도 - 내 수백개의 옷을 낚씨, 상황에 맞게 어떻게 입을지 모르겠는 고민을 없애주는 서비스
- 쇼핑 도움 - 내 옷들과 어울리는 상품을 구매하는데 도움을 주는 서비스

에이클로젯 서비스 개요

- 요약 - AI 기술이 탑재된 디지털 옷장 모바일 앱 서비스
- 특징 - AI의 도움을 받아 나만의 디지털 옷장을 손쉽게 생성하며, AI 스타일링을 통하여 옷 고민 해결 가능. 다른 유저들과 코디 아이디어를 공유할 수 있음
- 경쟁포인트 - 타 유사 서비스 대비 방대한 편의 기능이 탑재되어 있으며, 우수한 의류 이미지 처리 AI 기술이 탑재되어 쉽게 디지털 옷장 구축이 가능하며, 우수한 추천 AI 기술 또한 탑재되어 개인화된 스타일 추천을 제공하고 있음



▲ [그림] 사업 아이템의 개요

차별점

AI 기술 기반 빠르고 깔끔한 옷장 구축

- 내옷을 촬영하는 즉시 AI 기반 이미지 배경제거 처리
- 약 300여가지의 의류 속성 자동 추출 및 자동 등록

높은 편의 기능 및 스타일링 서비스

- 디지털 옷장 자체를 좋아하는 유저층이 필요로하는 코디 생성, 추천, 기록 인터페이스 최적화 등
- 개인의 TPO에 맞는 내 옷기반 AI 스타일링 서비스

구 분	Whering	Indyx	에이클로젯 (포스트팁스 기업)
이미지 처리 AI	우수	보통	우수
스타일링 추천	랜덤 추천	전문 스타일리스트 활동	AI 기반 스타일링
편의기능 범위	중간	낮음	높음
투자유치 현황	-	-	33억
유료/무료	무료	부분 유료	부분 유료

▲ [표] 경쟁사 대비 차별성

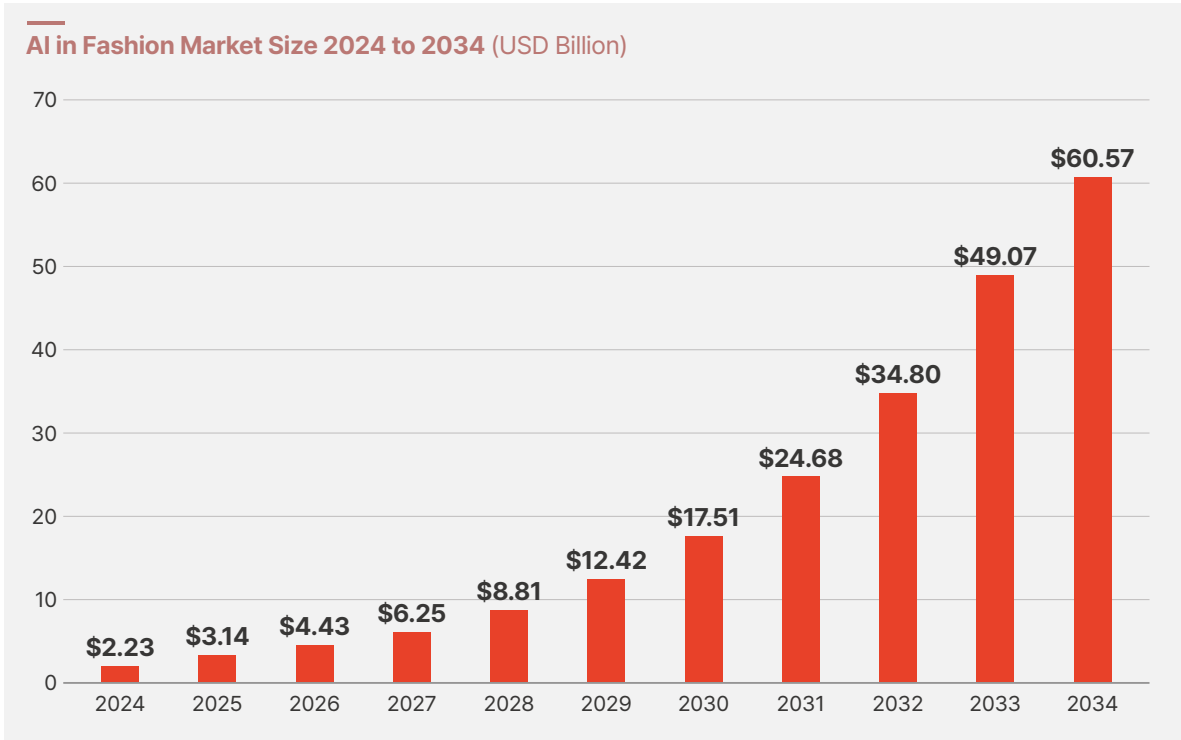
사업 추진
현황

제품개발 현황	사업화 현황
• 단계 - 상용화 운영중 • 서비스명 - 에이클로젯 • 형태 - 모바일 어플리케이션 (안드로이드 / IOS) • 주요 고객 - 패션에 관심이 높은 10~30 여성층 • 지원언어 - 8개국어 지원 (한국어, 중국어, 일본어, 영어, 프랑스어, 스페인어, 포르투갈어, 러시아어) • 주요기능 - 나만의 디지털 옷장 생성 및 관리 - 날씨, 상황별 AI 스타일 추천 - 패션 아이디어 공유	• 유저수 - 400만명 (누적) • 월 활성유저 - 50만명 내외 • 매출구조 - 구독 모델 (옷 100개 이상 등록 희망시 구독 필요, 100개 이하의 경우 무료) • 유료구독자수 - 7,500명 내외 • 월매출 - 평균 4,000만원 내외

시장성

전체 시장

- 전 세계 패션 AI 시장은 2024년 기준으로 22.3억 달러이며, 연평균 39.12%씩 성장하여, 2034년에는 605.7억 달러로 성장 예상
- 패션 AI 시장
 - ASOS, Zalando 등 글로벌 패션 기업들은 AI를 활용하여 고객들에게 개인화된 추천을 전방위적으로 활용하고 있으며, 최소 15~20% 이상의 매출을 지속적으로 확대하고 있음
 - AI를 활용한 가상 피팅 기술에 대한 투자 또한 천문학적으로 단행되고 있음 (2024년 기준, 약 9조원, Statista)
- 패션 개인화 시장
 - 글로벌 패션 브랜드의 58% 이상은 이미 개인화 전략을 위하여 고객 데이터 분석 애널리틱스 툴을 도입하여 적용, 분석하고 있음 (Accenture)
 - 2,000조를 넘는 세계 패션시장의 매출 중, 약 20% 이상은 개인화를 통한 추천과 세일즈를 통해 만들어지는 것으로 추산되고 있음



비즈니스
모델

구독모델

- 타겟고객: 디지털 공간에서 내 옷을 관리하고 추천받고 싶은 전세계 10~30 여성층 (미국, 유럽 중심)
- 과금구조: 플랜에 따라 월 3천원~4만원 내외 과금 (국가별로 플랜 가격 상이)
- 비용구조: 서버 운영비 (월 500만원 내외), 구글/애플 결제 수수료 및 국가별 세금 (약 20% 내외)

맞춤형 상품 추천에 따른 수수료 (2025년 하반기 도입)

- 타겟고객: 내 옷과 가장 잘 어울리는 상품을 추천받고자 하는 10~30 여성층
- 과금구조: Affiliate 네트워크를 통해 제공받는 의류 상품을 자사 유저들에게 노출 (내 옷과 잘 어울리는 상품 추천), 유저들이 제공된 링크를 통해 구매하는 경우, 구매 금액의 5~10% 수수료 매출 발생
- 비용구조: 없음

▼ [표] 향후 예상 매출 및 영업이익 (단위 : 백만원)					
구 분	2025(E)	2026(E)	2027(E)	2028(E)	2029(E)
예상 매출	2,711	14,460	22,500	33,750	50,625
예상 영업이익	-	5,000	10,000	15,000	20,000

스케일업
계획

투자

시리즈 A 투자 유치	• 목표 시점 - 2025년 12월 • 유치 전 달성할 마일스톤 - 핵심 지표 증명: 유입자 30%가 옷 50개 이상 등록 성공, MAU 100만 달성 - 핵심 기술 개발: 생성 AI를 통한 가상 피팅 이미지 생성 기술 개발 및 적용
시리즈 B 투자 유치	• 목표 시점 - 2026년 12월 • 유치 전 달성할 마일스톤 - 핵심 지표 증명: 유입자 50%가 옷 50개 이상 등록 성공, MAU 300만 달성 - 핵심 기술 개발: 가상피팅 생성 AI 기술 경량화 (5초 이내 생성 결과 확인을 통해, 실시간 쇼핑 경험 적용) 및 구매 전환에 따른 월 매출 6억원 달성

시장진출 계획

- 글로벌 기반 서비스 운영중이며, 미국 중심으로 서비스 최적화 진행중

EXIT 계획

- 아직 명확한 계획 없음

07 주식회사 바이오뱅크힐링

아시아 최초 FMT 치료제 개발 및 마이크로바이옴 플랫폼 보유 혁신 신약 개발 회사

기업 현황

설립시기 - 2016.10.10
주 소 - 경기도 성남시 분당구
돌마로 172, 4층
H4204호
인 원 - 10명 | 2025년 국민연금 기준

주요 인원 소개

이 동 호 CEO
이 원 석 COO & CFO
박 영 수 CTO
김 상 윤 CTO

주요 재무 현황

	(단위:백만원)
자본금	355
2022 매출	49
2023 매출	78
2024 매출	336
2025 예상매출	500

* 출처: 회사자료

지분 구조

대표 및 창업팀	63.6%
NH투자증권	4.37%
기관투자	17.2%

투자유치 이력

시기	투자자	금액
2021	수성 자산운용 외 14	13.15
2021	NH투자증권 주식회사	9.99
2023	김상환 외 6	3.1

투자유치 계획

	(단위:억원)
신규채용 및 인건비	10
생산시설	35
영업비용	5
총 투자유치 금액	50

핵심사업 아이템

FMT 세계시장규모 | 2조 7000억원

- 현재 의료선진국인 미국, 유럽 일부 국가만 FMT가 활성화 되고 있으며 호주, 한국, 싱가포르, 일본에서 신기술로 FMT가 등록되면서 앞으로 아시아권에 시장이 더 빠르게 성장할 것으로 사료됨.
- 연평균 성장율: 5.1%
- FMT가 임상 Microbiome 치료제 영역에서 91.6%차지(2022 기준)
- FMT가 현재까지 임상에서 쓰이고 있는 유일한 Microbiome 기반 치료법

기술 소개 | 절대혐기성 마이크로바이옴 치료제 개발 플랫폼 보유

- 핵심 원천기술 - FMT 치료제 제조 기술 보유(생산기술 및 치료효과)
 - 절대혐기성 균주 분리, 배양, 대량생산 기술
 - 절대혐기성 균주 in vitro, in vivo 스크리닝 플랫폼 기술



▲ [그림 1] FMT 신의료기술

차별점

절대혐기성 마이크로바이옴 치료제 개발

- 마이크로바이옴 분석 및 임상 융합된 마이크로바이옴 data 보유
- 마이크로바이옴 치료제 개발 In vivo팀 보유(BSL 3등급 실험실)

글로벌 수준의 대변은행의 경쟁력

- 국내 1위 대변은행 보유(아시아 최초)
- 대변이식액(FMT Solution) 제조 기술의 경쟁력(생산성 및 치료율)

국내외 경쟁기관 및 기술 현황

- 현재 국내에서는 바이오뱅크힐링이 기술 및 생산, 공급 등의 모든 분야에서 독보적인 대변은행과 FMT 기술을 보유하고 있으며 경쟁사는 없음.
- 해외에는 미국, 싱가포르, 일본, 호주의 경쟁사들이 있으며 모두 대변은행과 FMT 이식액 기술을 고도화 중.

국가	미국	중국	일본	호주	한국
교보	SERES	AMILI	OncoBio	BiomeBank	BioBankHill
회사명	세레스 테라퓨틱스	아밀리	오노비오 테라퓨틱스	바이옴뱅크	바이오뱅크힐링
설립연도	2010	2018	2020	2018	2016 (의사직 체제)
투자현황	2023년 4월까지 11번의 라운드 총 65.7백만 달러 투자 유치 완료	2022년 6월, 2023년 5월 2번의 시리즈 A 총 1.38억 달러 투자 유치 완료	2023년 4월 시리즈 A 총 105백만 달러 투자 유치 완료	2022년 12월 4천만 달러 시리즈 A 투자 유치 완료	2021년 7월 Pre 시리즈 A, 2023년 11월 Bridge A 투자 총 4.3억 달러 투자 유치 완료
주요과제	- SER-105C/D FDA Approved - SER-105C/D Phase 2b - SER-105C/D Phase 2b	- AMILI FMT(CD) Approved - AMILI FMT(BG) & FMT(Autism)의 독성, 제형 등	- bioVivis Life - Stage 1/Phase 1 clinical	- BB120(Bacterium) CDIT TSA Approved - BB26(BG) Discovery - BB177(Bacterium) Discovery	- BBH FMT(CD) KFDA Approved - BBH FMT(BG) Phase 2b - BBH FMT(AD) Phase 2b - BBH FMT(UC) Phase 2b
FMT 제형	Oral capsule	Colonoscopy	Colonoscopy	Colonoscopy	Colonoscopy Oral capsule (27.12월 현재)
상장 및 현재 시가총액	NASDAQ 상장 (2023.06.19 기준)	비상장, 시리즈 B	비상장, 시리즈 B	비상장, 시리즈 B	비상장, 시리즈 A

▲ [그림 2] 국내외 대변은행 및 FMT 기술 개발 회사 현황

사업 추진 현황

제품개발 현황 FMT 이식액(TRL 9단계) / FMT 캡슐(TRL 6단계)

사업화 현황 FMT 이식액(국내 대학병원과 1,2차 병원) / FMT 캡슐(임상시험 준비중)

제품개발 현황	사업화 현황
 다양한 적응증과 처방과 치료가 용이한 FMT 캡슐 개발	 - FMT 치료법에 대한 홍보 (학회는 소화기 전문 유통업체와 협업) - 소화기내과 임상의 또는 FMT 가능 임상의와 공동연구를 통한 FMT로 치료가능 질환의 확장

시장성

시장규모 | 현재 난치성 장질환 시장규모는 약 39조 시장

- 난치성 장질환 시장규모는 2023년 39조 추정
 - 연평균 성장율(CAGR): 8.7%
 - 2030년 시장규모: 약 73.5조 추정

당사 파이프라인의 시장규모

- 세계 난치성 장질환: 2023년 약 39조 / 2030년 73.5조
- 국내 난치성 장질환: 2023년 약 5,258억 / 2030년 9,872억

시장전망 | 현재 글로벌 마이크로바이옴 시장규모는 약 142조

- 글로벌 마이크로바이옴 시장전망
 - 연평균 성장율(CAGR): 7.6%
 - 미국 FDA, 식약처 KFDA 미생물 치료제 인허가 가이드 라인 보유
 - 2023 4월중 미국 Seres Therapeutics 세계최초 마이크로바이옴 경구용 신약허가 예정
- 마이크로바이옴 치료제 가능성 입증

시디피실 감염증 장질환(CDI)
#1 병원에서 일반적으로 가장 흔하게 감염될 수 있는 질환
453,000 연간 시피다실 감염자 수(명)
4~7 시피다실 감염자 입원하는 기간(일)
25% 1~3달 사이에 환자 재발율
\$1.5B 전체 시피다실 감염자 치료 비용
29,000 연간 시피다실 감염으로 인한 사망자 수(명)

▲ [그림 3] CDI의 병원에 감염의 심각성



▲ [그림 4] 국내 CDI 연도별 환자수

 Market is expected to register a CAGR of 5.1% The market was valued at USD 2114.1 million in 2023 Global Microbiome Therapeutics Market (2020 to 2025)	- FMT 세계 시장규모: 2조 7,000억원 - 현재 의료선진국인 미국, 유럽 일부 국가만 FMT가 활성화 되고 있으며 호주, 한국, 싱가포르, 일본의 FMT 치료법이 신의료기술로 알려지면서 앞으로 아시아권에 시장이 더 빠르게 성장할 것으로 사료됨. - 연평균 성장율: 5.1%
 Market Share by Region	- FMT가 임상 Microbiome 치료제 영역에서 91.6% 차지(2022 기준) - FMT가 현재까지 임상에서 쓰이고 있는 유일한 Microbiome 기반 치료법

▲ [그림 5] 국내의 FMT 시장 규모

비즈니스 모델

타겟 고객 대학병원 및 1, 2차 병원
비용구조 치료제의 판매가의 30%의 영업 이익을 목표로 함.

▼ [표] 향후 예상 매출 및 영업이익

(단위 : 백만원)

구 분	2025(E)	2026(E)	2027(E)	2028(E)	2029(E)
예상 매출	500	3,000	15,000	30,000	50,000
예상 영업이익	200	1,000	6,000	10,000	22,000

스케일업 계획

IPO 전략

- 2028년 하반기 코스닥 상장(IPO) 계획중

2025년	- 시리즈 A 100억: 벤처캐피탈(VC) 투자유치
2026년	- 시리즈 B 200억: 벤처캐피탈(VC) 및 자산운용사(PE) 투자유치, 주관사 선정, 금감원 지정 감사 신청
2027년	- 상반기: 기술특례상장을 위한 한국거래소 지정 기술성 전문 평가 - 하반기: 기술특례 코스닥 상장 (IPO)

M&A 전략

- 국내 대기업을 통한 M&A 전략
 - 국내 대기업 바이오·헬스케어 사업에 뛰어들고 있으며 국내 최초 마이크로바이옴 분석 회사인 천랩도 2021년에 CJ에 인수되면서 (CJ바이오사이언스로 출범)앞으로 국내 대기업의 기술력있는 바이오회사 M&A 시장은 더 커질 전망
 - 특히나 아직 시작인 마이크로바이옴 분야는 국내 대기업들이 관심있고 투자하고 싶은 분야이기에 M&A의 가능성도 열어놓고 있음
- 해외 글로벌 빅파마를 통한 M&A 전략
 - 글로벌 제약사 Ferring사가 대변은행을 보유 중인 미국의 마이크로바이옴 치료제 개발 회사인 Rebiotix를 2018년에 인수한 사례가 있음
 - 존슨앤존슨, 일라이 릴리 등의 다국적 제약사들의 주가 향방은 기술력 있는 전세계에 경쟁력 있는 바이오벤처의 인수·합병(M&A)와 바이오벤처들의 기술이전(L/O)으로 인한 기술수입(L/I)으로 빅파마의 실적 대비 주가가 많이 증가
 - 앞으로도 지속적으로 자본이 많은 북미와 유럽 더 나아가 중국의 다국적 제약사들의 국내 경쟁력 있는 바이오 벤처들의 기술수입(L/I)과 인수·합병(M&A) 일은 더 폭발적으로 증가할 것으로 사료됨
 - 마이크로소프트 창립자인 빌 게이츠와 구글 벤처스 설립자인 빌 마리스 모두 세상을 바꿀 게임 체인저는 마이크로바이옴이라고 함. 앞으로 전세계의 글로벌 빅파마를 포함한 거대 기업들의 기술력이 뛰어난 마이크로바이옴 벤처 회사의 기술 수입(L/I)과 인수 합병(M&A)은 증가할 것으로 사료됨

08 주식회사 바이온사이트

화학단백체학기반 타겟프로파일링 플랫폼

기업 현황

설립시기 - 2019.10.24

주 소 - 강원도 춘천시 강원대학길 1
혁신제약임상연구동
422호

인 원 - 14명 | 2025년 국민연금 기준

주요 인원 소개

양 희 정 CEO

유 호 진 CTO

이 남 길 CSO

주요 재무 현황

(단위:백만원)

자본금	95
2022 매출	-
2023 매출	22
2024 매출	62
2025 예상매출	200

* 출처: 회사자료

지분 구조

유 호 진	38.67%
양 희 정	16.57%
DSC(주)	18.80%
SV(주)	15.38%
(주)슈미트	5.42%

투자유치 이력

(단위:백만원)

시기	투자자	금액
2023	SV, DSC, 슈미트	5,500
2021	DSC, 슈미트	1,000

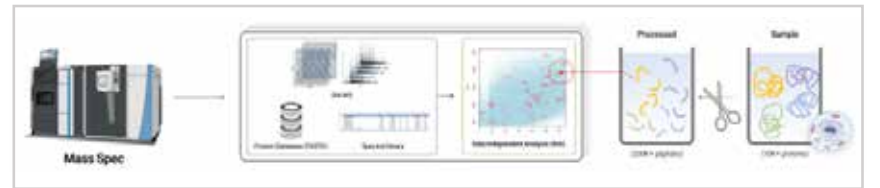
투자유치 계획

(단위:억원)

신규채용 및 인건비	150
생산시설	40
영업비용	10
총 투자유치 금액	200

핵심사업 아이템

- 정확한 타겟발굴 과정은 신약 개발의 성공 가능성을 높이고 약물 개발 과정을 단축시키는 핵심 단계임.
- 타겟 중심의 신약개발 전략과 연동하기 위해 대규모 타겟 프로파일링 요구되고 있음.
- 신약개발 과정 중 차세대 타겟프로파일링 기술로 주목을 받고 있는 것이 화학단백체학임. 당사의 타겟프로파일링 플랫폼은 화학단백체학을 활용하여 단일 측정으로 프로테옴 전반에 대한 약물-타겟 프로파일링 가능.

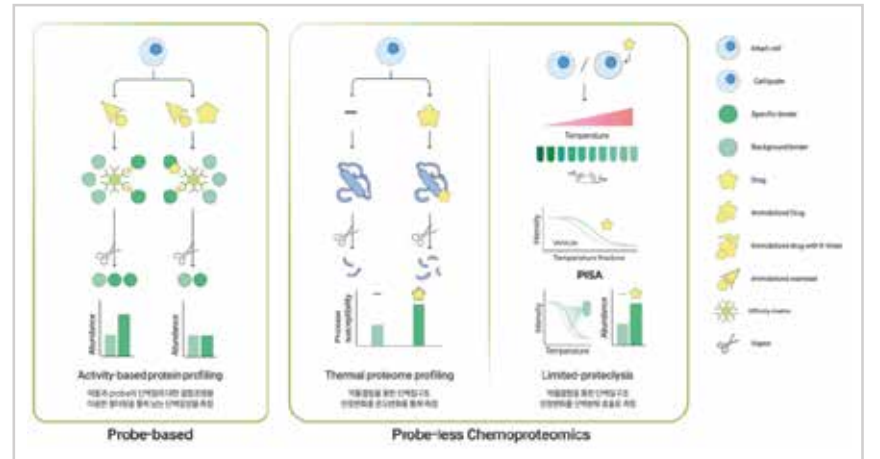


▲ [그림] 타겟프로파일링 플랫폼 개요

차별점

실험기술의 차별점 (Probe-less, Limited Proteolysis)

- 화학단백체학은 샘플의 전처리 방법에 따라 단백질 선택성을 가지는 물질인 프로브(probe)를 사용하는 프로브 기반, 비프로브(probe-less)기반 기술로 구분할 수 있음.
- 대표적인 프로브 기반 방식 중 하나인 친화도 기반 화학단백체학 기술은 선택적 타겟 중심으로만 측정 가능한 한계가 있으며, 비프로브 기반 기법 중 하나인 열처리 기반 화학단백체학 기술은 열에 불안정한 타겟에는 적용이 어려운 단점이 있음.



▲ [그림] 타겟프로파일링 플랫폼 개요

AI/ML 기술 차별점 (이하 연구내용 및 적용기법)

- Quantitative assessment of protein structural changes and drug binding affinities using limited proteolysis mass spectrometry (HUPO 2024)
- A Shrinkage-based statistical method for testing group mean differences in quantitative bottom-up proteomics (HUPO 2024)
- DiProQ: Deep Learning-Based Method for Differential Analysis in Quantitative Proteomics (ASMS 2024, PCT filing)

사업 추진 현황

기술준비도(TRL) 3~4단계

제품개발 현황	사업화 현황
- 제한단백분해 전처리 기술 확보 - 고분해능 질량분석기 2기 및 전용실험기술 확보 - 질량분석실험데이터 분석기술 확보 (데이터 처리기술, 차분분석 모델 외)	- 제약사/연구기관과 파일럿서비스 진행 중 - 국내 제약사 2개사 (각 항암제 후보물질) - 비영리 연구기관 1개사 (항암제 후보물질)

시장성

- 바이온사이트는 국내 유일의 화학단백체학기반 타겟프로파일링 서비스를 제공하는 회사임. 타겟프로파일링 서비스는 넓은 범위의 타겟 정보를 제공하여 기존 bioassay기반 프로파일링 실험보완 또는 대체할 수 있어, 전통적인 CRO업체의 서비스와 경쟁할 수 있음. CRO서비스의 대체 형태로 시장에 진입이 가능하며, 점차 그 범위가 넓어질 것으로 예상됨.
- 전 세계 CRO시장은 2021년 기준 594억 달러이며, 2027년에는 약 1,082억 달러로 예상됨. 이중 비임상 CRO 시장이 전체시장의 약 30%를 차지하고 있으며, 비임상CRO시장의 상당부분을 화학단백체학 기반 타겟프로파일링 서비스가 대체할 수 있을 것으로 예상됨.



* 출처: 글로벌 CRO 시장의 현황 및 전망, 2023, 국가생명공학정책연구센터 재가공

비즈니스 모델

타겟프로파일링 서비스 (2025.05 국내 상용서비스 출시 예정)

- 타겟고객 - 타겟검증을 원하는 제약업체, 바이오텍, 대학연구팀 등
- 비용구조 - 질량분석 실험비용(전처리, 기기운영) + 자체분석툴(Javelin)
- 샘플당 실험단가 약 40~80만원으로 타겟프로파일링 서비스 제공
- 한번의 의뢰당 약 8개 샘플진행으로 약 500만원의 서비스 매출 예상
- 월 10개의 서비스 처리 가능 (월간 최대 5,000만원) 연간 최대 6억원 매출 예상
- 초기단계에서의 원가율은 100% 이상이나, 실험효율화 및 자동화적용으로 원가비율 점진적 축소 예상

자체 파이프라인 개발 (라이선스 및 기술이전)

- 현재 9종의 파이프라인을 보유 (단독 및 공동소유)
- 파이프라인 개발 마일스톤에 따른 라이선스 및 기술이전 가능

▼ [표] 향후 예상 매출 및 영업이익 (단위 : 백만원)					
구 분	2025(E)	2026(E)	2027(E)	2028(E)	2029(E)
예상 매출	200	400	900	1,500	2,000
예상 영업이익	-300	-200	100	200	400

스케일업 계획

투자

- 2023.07~08 시리즈A(55억원) 투자유치 후 주요 마일스톤

2023년	2023.08 - 바이온사이트 기업부설연구소 확장이전 및 전용질량분석 실험환경 구축 (OE480 외) 2023.10 - 유한양행 위탁연구 진행 (신약후보물질 연구)
2024년	2024.04 - KIC DC 프로그램 최종선정 (미국 워싱턴 현지 프로그램) 2024.08 - 포스트팁스, 스케일업팁스 선정 2024.09 - 스케일업팁스 글로벌 밋업 프로그램 선정 (미국 실리콘밸리 현지 프로그램) 2024.12 - 바이온사이트 기업부설연구소 질량분석 실험환경 추가구축 (Astral 외)
2025년	2025.10 - 시리즈B 투자유치 (예상)

시장진출 계획

- 2025.05 - 타겟프로파일링 상용서비스 출시 (예정): 국내 제약, 바이오텍, 학계 대상
- 2025.12 - 존스홉킨스대학 질량분석 연구팀과 신기술 공동연구 착수 (예정)
- 2026.01 - 타겟프로파일링 서비스 해외시장 출시 (예정): 해외 제약사, 바이오텍 대상

EXIT 계획

- 2029년 IPO (예상)

09 주식회사 비브리지

콘텐츠 기업의 해외 진출을 돕는 AI 기반의 동영상 번역 더빙 서비스

기업 현황

설립시기 - 2020.08.31
주 소 - 경기도 시흥시 마유로 376, 412호
(정왕동, 시흥창업센터)
인 원 - 12명 | 2025년 국민연금 기준

주요 인원 소개

박 정 현 CEO

주요 재무 현황

(단위:백만원)

자본금	15
2022 매출	33
2023 매출	149
2024 매출	200
2025 예상매출	500

* 출처: 회사자료

지분 구조

박 정 현	63.26%
마그나 Rising Star2 펀드	9.49%
블루포인트 디스커버리 벤처투자조합 2호	9.49%
매쉬업엔젤스 개인투자조합 2호	5.33%

투자유치 이력

(단위:백만원)

시기	투자자	금액
2020	투자조합	174
2021	투자조합	140
2022	투자조합	2,541

투자유치 계획

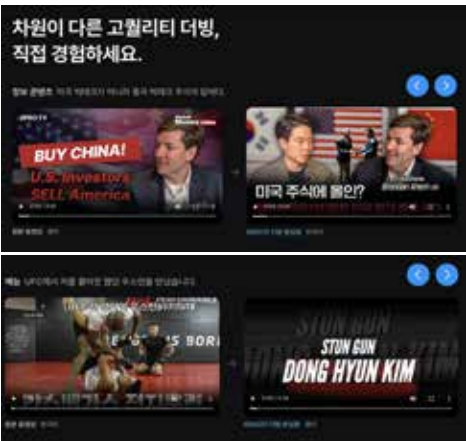
(단위:억원)

신규채용 및 인건비	-
생산시설	-
영업비용	-
총 투자유치 금액	-

핵심사업 아이템

AI 기반의 동영상 번역 더빙 서비스

- 콘텐츠를 직접 제작해 유튜브 채널에 업로드를 하며 구독자를 모아서 부가적인 비즈니스(연관 제품을 팔거나, 광고를 하거나, 유료 콘텐츠를 팔거나 등)를 운영하는 한국의 중견/중소 콘텐츠 기업의 채널 운영 총괄(팀장/디렉터 급)은 국내에서 성장성에 한계를 느끼고 해외에서 돌파구를 찾고자 합니다.
- 해외 구독자 확보를 위해 번역 서비스를 이용해 콘텐츠에 번역 자막을 달고있지만, 해외 구독자 확보에 여전히 어려움을 겪으며 성과를 내지 못해 좌절감을 느끼고 있습니다. 이는 국가별로 인기있는 콘텐츠 유형과 콘텐츠가 소비되는 방식 등 '콘텐츠 현지화 전략'에 대한 이해도가 부족하기 때문입니다.
- 비브리지는 단순 번역 자막을 넘어서, 국가별로 콘텐츠가 소비되는 패턴에 맞게 영상을 외국어로 번역해 시가 만든 음성으로 더빙해 현지에서도 자연스럽게 콘텐츠가 소비될 수 있도록 돕습니다. 특히 AI와 전문가 검수 작업 프로세스가 구축되어 있어서 정확한 번역 및 고퀄리티로 더빙 제작이 가능합니다.



차별점

자막 서비스와의 비교 | 번역 자막 대비 3배 높은 조회수 확보

- 번역 자막을 넣은 콘텐츠 대비 번역 더빙을 넣은 콘텐츠가 유튜브에서 3배 이상 높은 조회수를 기록하고 있습니다.

타 AI더빙 SaaS 서비스와의 비교

| 자동화된 AI더빙 프로그램 대비 높은 번역 정확도 및 합리적인 가격

- 자동화된 AI더빙 프로그램을 사용하는 것 대비 중견/중소 콘텐츠 기업에서 기대하는 수준의 높은 퀄리티의 번역 더빙 결과물을 제공할 수 있음
- 내부에 AI더빙 프로그램을 활용할 인력을 고용하는 것보다 훨씬 더 합리적인 가격에 서비스를 이용할 수 있음

구 분	자메이크 (자막 서비스)	HeyGen (AI더빙 SaaS)	비브리지
제공 서비스	자막 only	더빙, 자막	더빙, 자막
가격 및 퀄리티	1분 6,000원	월 116만원	1분 19,000원
투자유치 현황	카카오에 Exit	840억원	28억원

▲ [표] 경쟁사 대비 차별성

사업 추진 현황

제품개발 현황	사업화 현황
• 7단계 - 실용화 단계 • 실제 유료 고객이 있고, 비브리지로 제작된 더빙 콘텐츠를 시청자들이 어색함 없이 소비하고 있음	• 고객사 및 파트너사 10개 확보 • 대표 고객사(삼프로TV)와 2,000만원 계약 체결 완료 • 미국 소재 OTT 기업과 PoC 계약 논의 중 • 애니메이션 제작사와 PoC 진행 중 • 음반 기획사와 PoC 진행 중

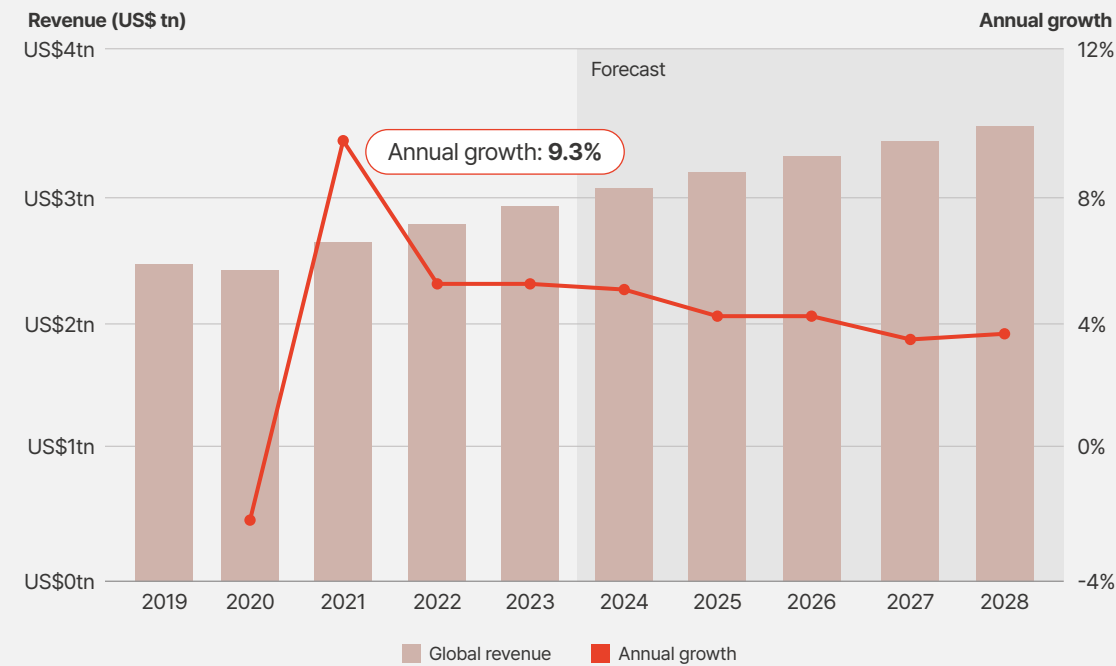
시장성

전체 시장

- 전 세계 'OTT 비디오' 시장은 2021년 기준으로 791억 달러이며, 연평균 7.6%씩 성장하여, 2026년에는 1,141억 달러로 성장 예상 - 최근 로컬 콘텐츠의 글로벌 성공 사례들이 등장하면서 넷플릭스 등 OTT 콘텐츠 제작 예산 중 10%를 현지화 비용에 투자 중 (콘텐츠 현지화 시장 약 100억 달러 추산)
- OTT 뿐만 아니라 유튜브, 틱톡, 인스타그램 등 글로벌 콘텐츠 유통 플랫폼 또한 빠르게 성장하면서 중견/중소/개인 콘텐츠 기업 및 크리에이터 시장에서도 로컬 콘텐츠의 글로벌 현지화에 대한 니즈 증가 중 (미스터비스트 등)

Steady aggregate growth

E&M's total revenues will grow at a 4% CAGR through 2028.



* 출처: PwC's Global Entertainment & Media Outlook 2024~2028. Omdia

비즈니스
모델

중견/중소 콘텐츠 기업 대상 End-to-End 콘텐츠 현지화 영상 더빙 서비스

- 타겟고객
 - 연 매출 1,000억원 미만의 중견/중소 콘텐츠 기업 (콘텐츠 편당 제작 예산 1,000만원 미만)
- 비용구조
 - AI만으로는 만족시킬 수 없는 타겟 고객들의 퀄리티 기준을 AI와 사람이 협업하는 방식으로 AI가 부족한 부분(자연스러운 번역 및 음성 등)을 프리랜서 작업자가 충족.
 - 또한 작업 프로세스 내부에 생성형AI를 적극적으로 활용해 80% 이상 자동화로 생산 단가를 낮춰 고객들이 합리적으로 느끼는 가격으로 결과물 제공.

▼ [표] 향후 예상 매출 및 영업이익 (단위 : 백만원)

구 분	2025(E)	2026(E)	2027(E)	2028(E)	2029(E)
예상 매출	500	1,000	5,000	10,000	20,000
예상 영업이익	-200	-300	0	2,000	10,000

스케일업
계획

투자

- 영상 콘텐츠 현지화 시장 검증 완료. 이후 고객사 100개 확보 및 PMF 달성 후 스케일업을 위한 50억원 이상 시리즈A 투자 유치

시장진출 계획

- 2025년 국내 중견/중소 콘텐츠 기업 대상 콘텐츠 현지화 서비스 1위 목표
- 2026년 국내 고객사 해외 진출 희망 국가(미국, 일본, 유럽) 소재 콘텐츠 기업 대상으로 한국 현지화 서비스 제공
- 2027년 국가 제약 없이 글로벌 확장

EXIT 계획

- 2028년 IPO 예상 및 콘텐츠 번역 기술 및 프로세스를 내재화하고 싶어하는 기업(예: 카카오의 보이스루 인수)에게 M&A 예상

10 비플러스헬스케어

HL7 FHIR 표준 기반의 의료 문진 서비스 플랫폼, 스케어플러스

스케어플러스는 환자가 모바일을 통해 문진을 작성하면 이를 표준화된 데이터로 변환하여 의료진이 효율적으로 활용할 수 있도록 지원합니다. 이를 통해 의료데이터의 상호운용성을 높이고, 의료기기 및 시스템 간의 데이터 전송을 원활하게 하여 정밀한 진단과 맞춤형 치료를 가능하게 합니다.

핵심사업
아이템

- 현재 의료기관별로 상이한 문진 데이터 형식과 EMR 연계의 어려움으로 인해 비효율성이 발생하는 가운데, 환자가 병원을 방문하기 전 시간과 장소에 구애받지 않고 건강 상태를 정확히 입력할 수 있는 표준화된 문진 솔루션이 필요하며, 정부의 의료 데이터 표준화 추진과 맞물려 기존 시스템과 원활하게 연동할 수 있는 효과적인 플랫폼이 요구되고 있습니다.
 - 국제표준(HL7 FHIR)을 적용한 의료 문진 데이터 생성 및 관리 시스템 제공
 - 사용자 친화적인 문진 에디터를 통해 환자가 손쉽게 건강 정보를 입력할 수 있도록 지원
 - 다양한 의료기관 및 기기와의 연동을 통해 환자 데이터의 활용도를 극대화



▲ [그림] 사업 아이템의 개요

차별점

- 최근 보건복지부 및 한국보건 의료정보원의 의료데이터 표준화 사업이 추진됨에 따라 HL7 FHIR 표준 도입이 필수화되는 가운데, 대부분의 경쟁사는 기존 시스템을 변경하지 못하고 표준 코드 매핑 방식으로 대응하는 반면, 스케어플러스는 처음부터 FHIR 표준 기반으로 설계된 네이티브 플랫폼으로, 추가적인 변환 과정 없이 즉시 연동 가능하며 데이터 상호운용성이 뛰어나 경쟁사 대비 적은 비용과 빠른 속도로 표준화 작업을 지원할 수 있어, 정부 및 공공기관의 FHIR 기반 과제 및 솔루션 사업과의 연계가 용이하고 B2B-B2G 시장에서 높은 확장성을 확보하고 있습니다.

구 분	평화이즈 (스마트문진)	분당서울대병원 (베스트 서베이)	비플러스헬스케어 (스케어플러스)
환자의 데이터 표준화 과정	작성된 의료데이터를 수신 후 변환하여 표준화 진행 (후처리 방식)	환자가 입력한 데이터를 EMR 서식에 맞춰 등록하나, 표준화 미적용	환자 입력 단계부터 HL7 FHIR 표준을 적용하여 입력과 동시에 표준화된 의료데이터 생성 (실시간 표준화)
서비스 확장성	표준화 과정이 필요하여 타 시스템 연동 시 추가 변환 과정 발생, 확장성 제한	문진 데이터 수집 기능에 한정되며, 자유로운 문진 생성 및 타 서비스 연계 어려움	FHIR 기반 오픈서버를 통해 의료기관 및 기업이 1:1로 표준화된 의료 데이터를 즉시 활용 가능, 높은 확장성 보유
투자유치 현황	성모병원 계열 상용서비스중 과금체계 보도 자료가 없음	분당서울대 내부에서만 사용 중	카카오헬스케어 케어챗 부민그룹 4개 병원 종합병원 확산 준비중

▲ [표] 경쟁사 대비 차별성

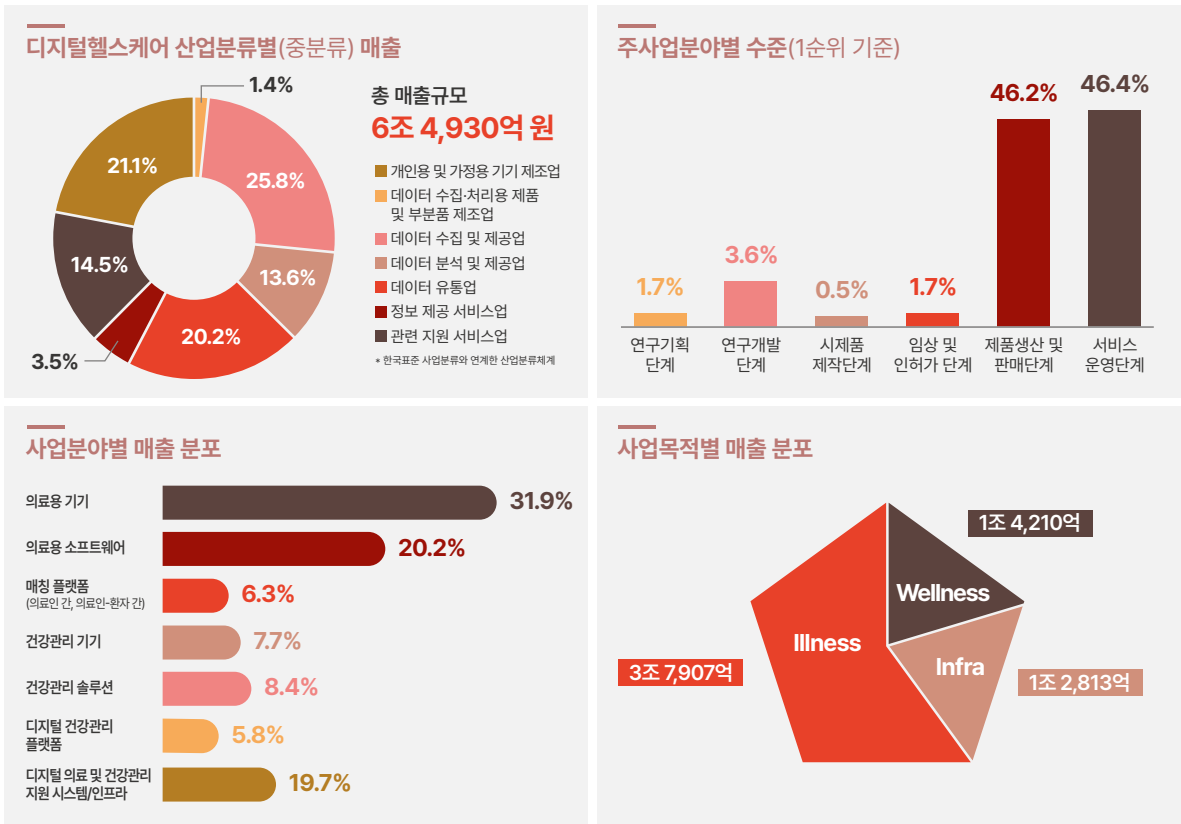
사업 추진 현황

- 현재 당사 제품/서비스는 TRL 기준 9단계(양산 단계)에서 사업화를 진행 중입니다. 국내 시장 진출과 관련하여, 부민그룹 산하 4개 병원에서 6,000만 원의 매출을 달성하였으며, 2025년 카카오헬스케어의 ‘케어챗’ 서비스 계약을 체결 완료하였습니다. 또한, 종합병원으로의 확산 적용을 위해 준비 중입니다.

제품개발 현황	사업화 현황
	• 매출 발생 현황 - 부민병원 그룹 매출: 60,000,000원 • 계약 진행 예정 - 카카오헬스케어 케어챗 계약 직인 완료 · 예상매출: 25년 2개 기관 약 8,632,800원 - 비트컴퓨터 서식 개발 진행 중 · 예상매출: 25년 척병원 기관 약 4,316,400원 - 세계로 병원 부산부민병원 실사 방문 · 예상매출: 25년 3개 기관 약 12,949,200원 • 정부과제 지원 - RFP 5-1 멀티모달 의료데이터 기반 AI 의료 서비스 개발 및 실증 과제 • 서비스 정보보안 강화 - ISO27001 인증서 획득 • 지식재산권 - 저작권: SNOMED-CT, Mapping, Docoder, Finding, Procedure - 상표권: 스퀘어플러스' 상표권 총 4류 (의료관련 서비스 및 제공업)

시장성

- 헬스케어 국내 시장은 2023년 기준으로 약 30조원 규모이며, 연평균 7.5%씩 성장하여, 2026년에는 약 38조원으로 성장할 것으로 예상됩니다. 이 중 스퀘어플러스(스마트문진)와 관련이 있다고 추정되는 의료용 소프트웨어 시장의 매출 분포는 약 15% 정도를 차지할 것으로 보이며, 이 중 스퀘어플러스(스마트문진)이 3~5% 정도의 매출을 기록할 것으로 예상됩니다.



※ 출처 : 디지털헬스산업협회, 산업환경 위기 극복 위한 신년 비전 및 목표 제시, 2025년 2월 25일, 한국디지털헬스산업협회

비즈니스 모델

- 비플러스헬스케어는 스퀘어플러스 문진 서비스를 카카오헬스케어 ‘케어챗’에 탑재하고, 이지케어텍 EMR 엡지 엔넥스트를 통한 종합병원 확산 사업을 추진하며, 추가적으로 종합병원 확산 및 정부 과제 실증 사업 등에 참여할 예정이나, 서식 및 기능 개발 비용 부담과 개발 인력 원가 산정의 어려움이 있어 현재 진행 중인 프로젝트 및 확산 예상 사업을 기반으로 비용 분석 및 원가 최적화를 진행하여 수익성을 극대화할 계획입니다.

▼ [표] 향후 예상 매출 및 영업이익 (단위 : 백만원)

구 분	2025(E)	2026(E)	2027(E)	2028(E)	2029(E)
예상 매출	85	172	228	275	392
예상 영업이익	85	162	218	265	382

스케일업 계획

투자

- 지난 프리 시리즈 A 투자 유치 이후, 실손보험 운영 비즈니스 모델을 런칭하여 현재 약 20여 개 이상의 신규 병원과 실손보험 청구 시스템을 구축하였습니다. 또한 기존 스마트문진에 용어 표준 개념을 탑재한 스마트스퀘어를 새롭게 런칭하였으며, 카카오헬스케어와 협업하는 모델인 ‘케어챗’과 자사에서 직접 운영하는 모델을 투트랙 방식으로 상용화하였습니다. 후속 투자는 약 20억 원 규모의 시리즈 A를 준비하고 있으며, 현재 시스템의 고도화는 연구 과제와 자사 매출을 통해 유지 가능한 상태(BEP 도달)입니다. 후속 투자 마일스톤은 시스템 고도화와 글로벌 진출을 목표로 하고 있습니다.

시장진출 계획

- 위 스케일업 투자를 위해, 스케일업 팁스의 기준과 피어 그룹의 현재 상황을 상시 파악하고 있으며, 시장의 니즈를 분석 중입니다.

EXIT 계획

- 회사의 계획대로 운영이 잘 이루어진다면, 비플러스헬스케어는 2028년 IPO 목표를 달성할 수 있을 것으로 예상됩니다.

11 주식회사 스키아

비마커 기반 이미지 정합 기술을 이용한 신경외과 수술 보조 증강현실 솔루션

“비마커 기반 이미지 정합 기술을 이용한 신경외과 수술 보조 증강현실 솔루션”(일명 SKIA Head)은 빠르고 직관적인 정합 방법을 통해 의사가 환자의 뇌 구조를 쉽게 파악하고 최소 침습적인 수술 계획을 세울 수 있도록 보조합니다. 기존 내비게이션 제품보다 간편한 사용 방법, 3차원 시각화와 짧은 준비 시간으로 숙련도가 부족한 의사들도 높은 수준의 수술을 할 수 있도록 도와줍니다.

기업 현황

설립시기 - 2018.09.01
주 소 - 서울시 구로구 디지털로 288, 1502호
인 원 - 26명 | 2025년 국민연금 기준

주요 인원 소개

이 종 명 CEO
나 승 원 CTO
권 혁 COO
김 승 무 CFO

주요 재무 현황 (단위:백만원)

자본금	160
2022 매출	-
2023 매출	49
2024 매출	146
2025 예상매출	1,500

* 출처: 회사자료

지분 구조

이 종 명	26.54%
권 혁	12.49%
이 준 우	9.37%
TS 인베스트먼트	5.82%
나승원	4.68%
알바트로스 인베스트먼트	4.47%
중소기업은행	4.47%
골드오크 인베스트먼트	4.47%
한국벤처투자	4.47%
기타 기관 및 개인	23.22%

투자유치 이력 (단위:백만원)

시기	투자자	금액
2020	알바트로스 인베스트먼트	1,000
	중소기업은행	1,000
2021	골드오크 인베스트먼트	1,000
	한국벤처투자	1,000
2024	SK증권	500
	TS 인베스트먼트	2,000
	에이벤처스	1,500
	현대약품	300
글로벌헬스케어투자조합		600

투자유치 계획 (단위:억원)

신규채용 및 인건비	6
생산시설	2
영업비용	2
총 투자유치 금액	10

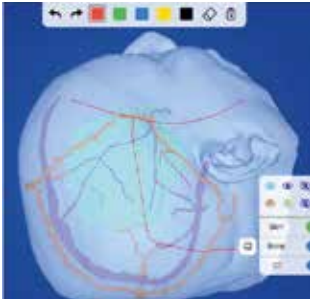
핵심사업 아이템

기존 내비게이션의 한계

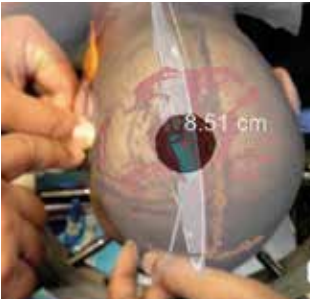
- 시각적 정보 제공의 제한 - 2차원 시각정보만 의존하여 과다절제로 이어짐
- 긴 준비 시간 - 30~40분의 추가 수면마취로 인한 환자 부담 과중
- MRI 정합 - 기존 스키아 기술은 CT 기반 정합만 가능했지만, 연부조직에 유리한 MR도 제공 필요

SKIA Head 개요

- 해당 제품은 뇌종양, 뇌혈관 수술에 적용될 수 있으며, 기존 제품에 비해 간편한 사용 방법, 3차원 시각화, 빠른 준비 시간을 제공하여 환자들의 마취시간 및 회복시간이 줄어드며 의사들의 숙련도를 향상하는 데에 큰 도움을 줌



CT / MRI 데이터로 3D Model 구현



의료 영상을 환자에게 투영한 모습

▲ [그림] 사업 아이템의 개요

차별점

차별점 1 | 자동 정합

- CT 좌표와 실제 환자의 좌표를 정합하기 위해서는 컴퓨터가 실제 환자의 좌표를 인식할 수 있는 방법이 필요함
- A사를 비롯한 모든 경쟁사들은 실제 환자의 좌표를 알기 위해서 의사가 수동으로 환자의 피부 표면을 도구로 긁으면서 정보를 얻어야 함
- 스키아는 LiDAR 스캔과 AI를 이용하여 자동으로 손쉽게 정합이 이뤄지도록 함

차별점 2 | 의료 정보

- CT는 3차원 데이터지만 A사는 x, y, z 평면에 따라 axial, coronal, sagittal 평면으로 보여줌
- 3차원 구조를 2차원으로 나눠서 보여주기에 뇌 안에 있는 혈관 구조에 대한 전체적인 파악이 어려움
- 스키아는 3차원으로 뇌구조를 시각화하기 때문에 암 병변을 둘러싸고 있는 혈관 구조를 3차원으로 환자 위에 띄워줄 수 있음

차별점 3 | 준비 시간

- 위에 언급된 수동/자동과 2차원/3차원의 차이로 인하여 전체적인 수술 준비 시간에서 차이가 남
- A사는 정합, 수술 플래닝, 절개까지 30~40분 걸리지만 스키아는 빠르고 직관적인 정보 제공으로 5~10분까지도 줄일 수 있음

구 분	A사	포스트팁스 기업
정합 방법	수동	자동
의료 정보	2차원	3차원
준비 시간	3~40분	5~10분

▲ [표] 경쟁사 대비 차별성

사업 추진 현황

제품개발 현황	사업화 현황
- 현재 TRL 7단계 진행 중 - 인도 KIMS Hospital 및 연세세브란스병원에서 임상 IRB를 받아 테스트베드 구축 - 현재까지 인도에서는 80건 이상, 국내에서는 20건 이상 적용을 통해 제품을 개선하는 중 - 수술 중에도 증강현실을 적용할 수 있도록 3월 인도에서 적용해볼 예정 - 국내 임상논문을 통해 인허가를 진행할 예정 - 미국 FDA 510k 신청 완료	- SKIA India LLP 설립을 통해 인도 시장 진출 - 현재 인도는 비인허가 제품인 SKIA OPD를 80,000 USD 수출함 - 최근 Mayo Clinic의 Dr. Kendall Lee와 협업하여 미국 및 DBS 시장까지 진출할 계획

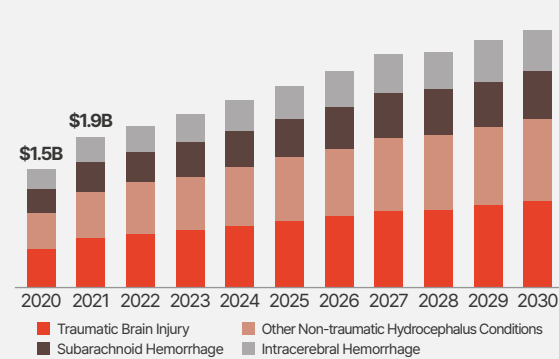
시장성

타겟 시장	기준 연도	예측 연도	CAGR
신경외과 내비게이션	2022년	2023~2030년	~7.70%

세부 시장

- 스키아는 신경외과 내비게이션 시장 중에서도 뇌수술 (55%), 이비인후과 수술(10%), 두경부 수술(5%)을 타겟으로 하고 있으며, 현재 신경외과 내비게이션이 사용되지 않는 뇌혈관, EVD 및 DBS 수술을 대상으로도 확장할 예정
- EVD 시장은 2022년 기준 65억 4천만 달러 규모로 평가되었으며, 2023년부터 2030년까지 연평균 성장률(CAGR) 5.9%로 성장하여 2030년에는 약 105억 2천만 달러에 이를 것으로 예상됨
 - 미국 시장은 2023년 약 7억 2,470만 달러로 추정되며, 2024년부터 2030년까지 연평균 성장률 8.10%로 성장하여 2030년에는 약 12억 달러에 이를 것으로 전망됨
 - 아시아 태평양 지역의 급성 EVD 시장은 2023년 6,310만 달러의 수익을 창출했으며, 2024년부터 2030년까지 연평균 성장률 8.3%로 성장할 것으로 예상됨
- DBS 시장은 2024년 기준 약 14억 달러 규모로 추정되며, 2025년부터 2030년까지 연평균 성장률(CAGR) 10.2%로 성장하여 2030년에는 약 25억 달러에 이를 것으로 예상됨
 - 미국 시장은 2023년 약 7억 2,470만 달러로 추정되며, 2024년부터 2030년까지 연평균 성장률 8.10%로 성장하여 2030년에는 약 12억 달러에 이를 것으로 전망됨
 - 아시아 태평양 지역의 급성 EVD 시장은 2023년 6,310만 달러의 수익을 창출했으며, 2024년부터 2030년까지 연평균 성장률 8.3%로 성장할 것으로 예상됨

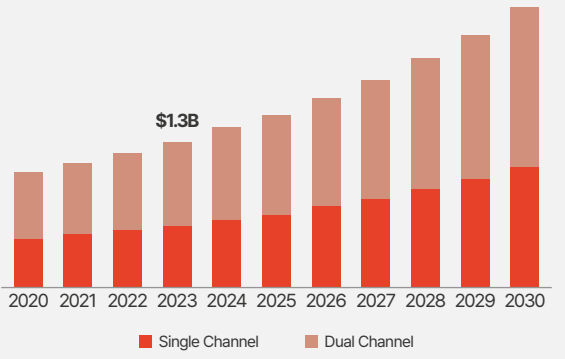
U.S. External Ventricular Drain Market Size, by Application, 2020~2030 (USD Billion)



5.8% U.S. Market CAGR. 2023~2030

* 출처: External Ventricular Drain Market Size and Share Report, 2022, Grand View Research

Deep Brain Stimulation Devices Market Size, by Product, 2020~2030 (USD Billion)



10.2% U.S. Market CAGR. 2025~2030

* 출처: Deep Brain Stimulation Devices Market, 2024, Grand View Research

비즈니스
모델

하드웨어 판매 및 소프트웨어 구독 모델

- 증강현실을 구현하기 위한 하드웨어를 판매한 후, 지속적인 사용에 대한 건당 사용료 혹은 구독료 청구
- 타겟 고객 - 한국, 인도, 미국 상급종합병원
- 비용구조

원가 절감 효과	운영 비용 최소화	지속적인 매출 구조	원가 절감 효과
·현재 하드웨어 한 대당 원가 550만 원 ·양산 시 300만 원 미만으로 감소 → 원가 경쟁력 확보	·하드웨어 사용 시 건당 추가 비용 없음 ·유지보수 및 운영비 부담 최소화	·하드웨어 판매 외에도 지속적인 서비스 매출 발생 ·기존 경쟁사대비 장기적인 수익성 확보 가능	·경쟁사는 하드웨어 판매 위주 → 초기 판매 이후 수익 제한적 ·하드웨어 + 서비스 결합 모델로 수익성 극대화 가능

▼ [표] 향후 예상 매출 및 영업이익 (단위 : 백만원)

구 분	2025(E)	2026(E)	2027(E)	2028(E)	2029(E)
예상 매출	697	2,916	3,614	5,812	8,045
예상 영업이익	-1,116	1,788	7,594	15,621	23,571

스케일업
계획

투자

시리즈 A 라운드 (2021)	· SKIA Breast 탐색임상 완료 · SKIA Face 식약처 승인 · SKIA India LLP 인도 진출
시리즈 A-B 브릿지 라운드 (2024)	· 인도 KIMS-Sunshine 병원과 SKIA OPD PoC 계약 · 연세세브란스병원 IRB 통과 및 임상 20건 성공 · 미국 Mayo Clinic Neural Engineering and Precision Surgery 팀과 협업하여 DBS를 위한 솔루션 공동개발 시작
시리즈 B 라운드 (2026 예정)	· 현지 파트너사 Structure와 미국 합작법인을 추진 중 · FDA 510k 최종승인 후 2025년 하반기부터 다음 투자라운드 준비 · Mayo Clinic의 Dr. Kendall Lee도 합류 예정

시장진출 계획

- **한국** - 국내시장은 현재 SKIA Face 식약처 승인을 통해 판매 가능
 - 최근 바뀐 소프트웨어 의료기기법으로 인하여 유사성을 지녔더라도 신기술일 경우 임상이 필요
 - 연세세브란스병원과 임상을 진행하여 2026년 내로 국내 식약처 인증 목표
- **미국** - 현재 FDA 510k 인증 신청 접수 완료
 - 2분기까지 FDA 승인 예정
 - 2025년 하반기 내로 미국 합작법인을 통해 미국 시장 진출
- **인도** - 현재 SKIA India LLP 설립 완료
 - KIMS Hospital의 Dr. Manas와 KOL 계약을 통해 임상 80건 완료
 - 3월부터 임상 재개하여 수술 중에서도 SKIA Head를 적용시킬 수 있는 방안 개선

EXIT 계획

- **Medtronic/Stryker M&A**
 - Medtronic과 Stryker 같은 글로벌 의료기기 대기업과 M&A를 추진하려면 FDA 인증이 있는 제품과 기업 가치가 3500억원이 넘어야 함
 - 합작법인을 통해 미국으로 진출
- **Navinetics M&A**
 - Navinetics는 세계 1위 병원 Mayo Clinic 산하 기업이며, Deep Brain Stimulation(DBS) 수술을 위한 stereotactic frame (입체정위기)을 제조하는 기업
 - 스킨아는 다년간의 노하우로 높은 정확도의 CT-LiDAR 정합 알고리즘을 보유하고 있으며, 이를 통해 DBS 수술 시 필요한 추가 CT 촬영을 없앨 수 있음
 - 스킨아의 소프트웨어와 Navinetics의 하드웨어가 결합될 시 큰 시너지 효과를 기대하고 있으며, 이를 위해 M&A를 추진할 계획도 있음
- **코스닥 IPO**
 - 제품의 본격적인 판매 및 의료용 SW 라인업의 식약처 승인이 완료 되어 매출이 안정화되는 시기에 코스닥 기술특례상장을 추진할 수 있음
 - 예상매출표를 바탕으로 2028년 매출을 근거로 IPO를 추진할 계획

12
주식회사 스텝페이

스텝페이는 개발자, 비개발자가 손쉽게 구독 사업을 할 수 있도록 돕는 결제/커머스 솔루션으로
해외의 ‘Stripe + Shopify’ 형태의 사업입니다.

핵심사업
아이템

- 배경 | 정기결제 사업자의 수납, 정산 문제를 해결합니다.
- 반복 청구, 미납 관리 등의 개발 6개월 이상, 운영 또한 리소스 소모
 - 스텝페이는 솔루션을 제공하여 해당 과정을 2주로 단축 및 간소화

사업 아이템 | 통합 결제 및 SaaS 지원 솔루션

- 개발 기간 최소 6개월 단축
- 다양한 구독 과금 모델
 - 다양한 사업의 요금제를 손쉽게 클릭으로 만들 수 있음
- 개발자, 비개발자 모두 손쉽게
 - 이를 자유롭게 API로 가져가서 개발하거나 판매 가능
- **SaaS, 설치형 솔루션 모두 제공**
 - 중소형 기업을 위한 SaaS 제품, 대형 기업을 위한 설치형 솔루션도 제공하며 핀테크 전반 기능을 ‘서비스화’ 하고 있습니다. 저희는 구독을 키워드로 시장에 침투하고자 합니다.
- 핵심은 ‘유연성’으로 구독, 소프트웨어, 렌탈, 온/오프라인 등으로 확장하며 시장을 넓혀가려 합니다.

차별점

- 스텝페이는 국내 유일 구독 결제 전문 솔루션입니다.
- 유연하고 쉽게 다양한 요금제를 만들 수 있습니다.
 - 개발자, 비개발자도 누구나 쉽게 바로 판매할 수 있습니다.
 - 오픈 API 기반으로 기능 추가와 커스텀이 자유로워 다양한 서비스로 확장 가능합니다.
 - 구독 CS를 절감할 자동화 CS 기능을 제공합니다.
 - 중소형 스타트업을 위한 SaaS, 대형 기업을 위한 설치형 제품을 동시에 제공합니다.

구 분	포트원	아임웹	포스트팁스 기업
PG연동	○	○	○
구독 결제 구현	X	○	○
요금제 제작	X	X	○
커머스 구현	X	○	○
판매 상품 타입	X	실물만 제공	실물, 디지털
커스텀 개발	○	X	○
구독관리	X	X	○
구독결제복구	X	X	○

▲ [표] 경쟁사 대비 차별성

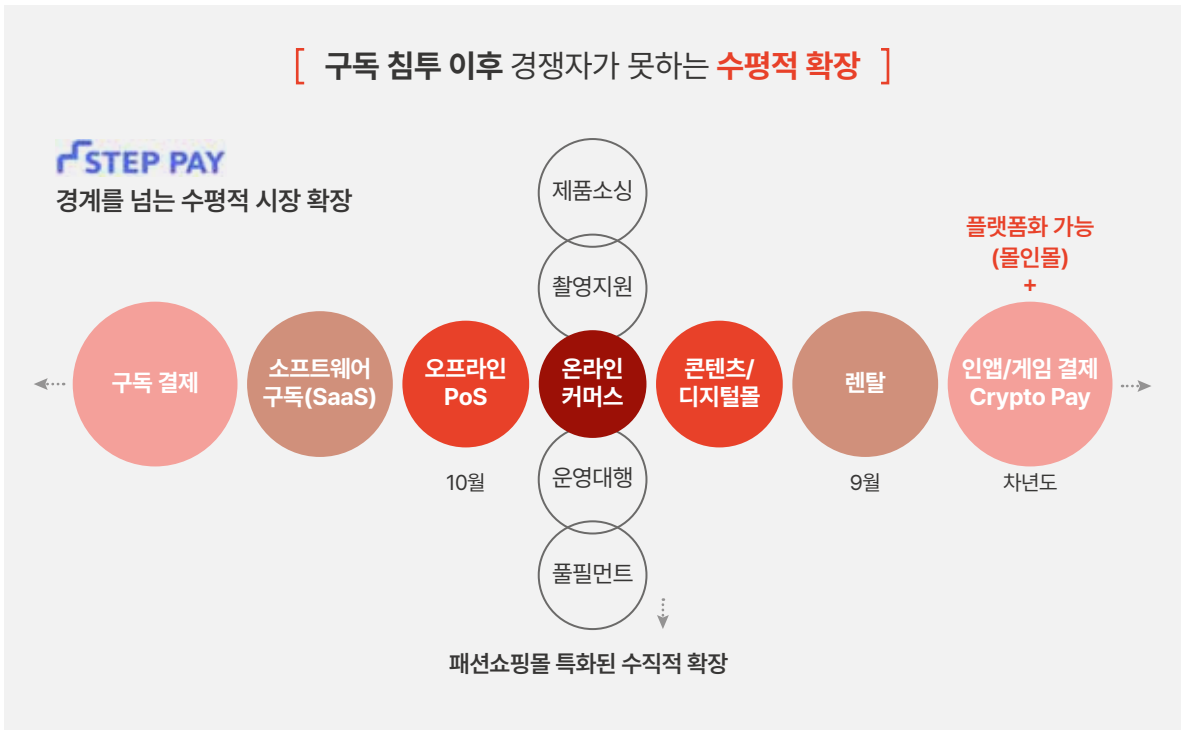
사업 추진 현황

제품개발 현황	사업화 현황
• TRL 9단계 • 24년도 연간 거래액 590억원으로 사업화 하여 고객사 활발히 이용 중 • 기업부설연구소 설립 • 벤처기업인증	• 2024년도 매출 15억원 • 전년도 대비 연 매출액 500%, 월 거래액 150배성장 • 현대카드, 아이지에이웍스 등 주요 고객사 보유 • 싱가포르 해외 법인 보유 • AWS SBT 내 빌링 솔루션 연동하며 아마존코리아와 협업 추진

시장성

전체 시장

- 국내 100조 구독 결제 시장이 1차 타겟이며, 이후 글로벌 확장 및 수평적 확장을 통해 영역을 넓혀가는 것을 목표로 합니다.



비즈니스 모델

구독, 멤버십 기반의 실물/디지털 서비스 사업자 (SaaS, 교육, 콘텐츠) 대상 타겟

- 타겟 고객 - 구독 기반의 과금 모델이 필요한 실물, 디지털 사업자
- 비용구조 - 자체 서버비 및 인건비 비용 투여 구조 대비 가맹점 증가 및 가맹점의 거래액이 증가할수록 수수수로 수익이 증가하는 구조. 가맹점은 인건비 투여 대비 솔루션 이용이 이득

▼ [표] 향후 예상 매출 및 영업이익 (단위 : 백만원)

구 분	2025(E)	2026(E)	2027(E)	2028(E)	2029(E)
예상 매출	3,000	4,500	6,000	8,000	10,000
예상 영업이익	5	15	30	40	50

스케일업 계획

투자

- Pre-A 라운드 총 51억 누적 투자 유치
- 연말 시리즈A 투자 유치 100억 목표

시장진출 계획

- 국내 100조 구독 결제 시장 타겟 목표 → 작년도 연 거래액 590억. 올해 2배 이상 성장 목표
- 해외 진출 - 해외 법인이 없는 국내 사업자의 글로벌 결제를 위한 서비스 제공 목표

13

주식회사 스튜디오갈릴레이

수요응답형 모빌리티 플랫폼 기술을 기반으로 하는 서비스, 바로 DRT

정해진 노선 없이 승객의 호출(이용 수요)에 따라 AI 기반의 실시간 최적 노선을 생성하며 탄력적으로 운행하는 교통 서비스

기업 현황

설립시기 - 2019.08.16
주 소 - 경기도 용인시 수지구
신수로 767,A동 1001호
인 원 - 60명 | 2025년 국민연금 기준

주요 인원 소개

김 현 명 CEO
박 태 현 CTO
임 형 주 COO
진 형 민 CIO

주요 재무 현황

	(단위:백만원)
자본금	35
2022 매출	1,646
2023 매출	7,371
2024 매출	7,948
2025 예상매출	12,042
* 출처: 회사자료	

지분 구조

김 현 명	65.48%
임 수 영	3.76%
한양대학교 창업엔진 개인투자조합	3.76%
주식회사 카카오모빌리티	3.35%
BKC-인탑스 신기술사업투자조합 3호	3.05%
기타 기관 및 개인	20.6%

투자유치 이력

시기	투자자	금액
2021	한양대학교 창업엔진 개인투자조합	200
2022	개인투자	300
	(주)카카오모빌리티	499
	한국타이어-씨엔티테크 제1호 모빌리티 스타트업 투자조합	301
2024	코리아임팩트스케일업 투자조합	400
	충남-NCK디지털관광조합	1,000
	중소벤처기업진흥공단	1,000
	신용보증기금	1,000
	IBKC-인탑스 신기술 사업투자조합 3호	1,100

투자유치 계획

	(단위:억원)
신규채용 및 인건비	미정
생산시설	미정
영업비용	미정
총 투자유치 금액	미정

핵심사업 아이템

배경

- 통행시간의 안정성 감소 및 출·도착 시간의 정시성 감소를 유발하고 불필요한 운행을 증가시키는 등 DRT의 효율성을 떨어뜨리는 요인에 대한 대책 및 개선이 필요

사업 아이템

- 정해진 노선과 운행 시간표 없이 이용객이 원하는 시간과 장소에서 차량을 호출하여 이용할 수 있는 교통 서비스로 목표 시장 및 제공 차량 유형에 따라 구분 되는 서비스
- 바로 P(Public Transportation, 대중교통 DRT)**
 - 기존의 대중교통 버스 시장을 대상으로 하며, 주로 대중교통이 없는 지역 또는 비효율이 높은 고정형 노선버스를 대체하는 서비스 모델로 당사가 기술적, 사업적으로 가장 강점을 가지고 있는 영역이며 국내 대중교통이 취약한 지방 지역을 중심으로 매우 빠르게 확장되고 있는 서비스
- 바로 T(Tourism, 관광 DRT)**
 - Car Free Tourism을 목표로 하는 관광형 DRT 서비스 모델로 관광이라는 특정한 목적을 위해 국내·외 관광객을 대상으로 지역 내 주요 교통 거점과 관광지를 연결하는 서비스
- 바로 A(Autonomous, 자율주행 DRT)**
 - 자율주행 차량을 기반으로 DRT 서비스를 제공하는 비즈니스 모델로 국내 최대 모빌리티 기업과 협업하여 사업을 추진 중
- 바로 S(Shuttle, 셔틀형 DRT)**
 - 기업 및 산업단지, 대학, 대형 아파트 단지 등을 대상으로 하는 셔틀형 DRT 서비스 모델로 DRT의 장점을 활용하여 기존 전통적 셔틀버스 서비스가 가진 한계점을 극복하여 공급자 측면에서는 비용 효율적이고 이용자 관점에서는 편리하고 유연한 서비스 제공 가능



▲ [그림] 사업 아이템의 개요

차별점

- 경쟁사와 달리 동사는 교통공학 전공자 중심의 내부 컨설팅 조직 및 서비스 운영 조직, R&D 및 IT 개발 조직 등 각 영역별 전문화된 인력을 중심으로 DRT 도입 단계별 이용자들에 대한 원활한 변화관리를 선제적으로 지원하고, 변화하는 서비스 환경에 따라 플랫폼 기능을 탄력적으로 개선해 나감으로써 서비스 환경의 변화 및 이용자 요구에 적시 대응이 가능함
- 동사 플랫폼(TAMOS)의 경우 버스 뿐만 아니라 택시, 자율주행차, UAM 등 모든 이동체(Fleet)에 적용이 가능하고 대중교통 영역 뿐만 아니라 관광, 셔틀 등 다양한 산업으로의 확장이 가능함

구 분	VIA Transportation	현대자동차 (서클)	포스트팁스 기업 (스튜디오갈릴레이)
대기시간	30분 이내 보장	비공개	전 지역 평균 10분
타 교통수단과의 연계 기술 보유	○	X	○ (국내 유일)
투자유치 현황	Series H(2023.02) \$887.1M	상장사 사업부	Pre Series A(2024.12) 40억원

▲ [표] 경쟁사 대비 차별성

사업 추진 현황

- 공공형 대중교통 버스 시장 뿐만 아니라 장애인·취약계층 대상의 보조 교통 서비스 시장 및 통학용 셔틀버스 시장 등으로 DRT 사업을 확대하고자 준비중이며, 이동하는 모든 차량(Fleet)에 솔루션 적용이 가능함에 따라 공공형 사업에서 확보된 기술 검증 사례 및 안정적 재무구조를 기반으로 국내외 관광분야 및 셔틀, 택시 공동배차 등 B2B/B2C의 민간 시장으로 비즈니스 영역을 확장할 예정임.
- 국내 서비스 경험 및 기술력을 토대로 해외 도시(국가)에 조인트벤처를 설립하는 등 본격적인 글로벌 비즈니스를 계획 중이며, 이를 통해 글로벌 기업으로의 성장 및 해외 IPO를 목표로 하고 있음.

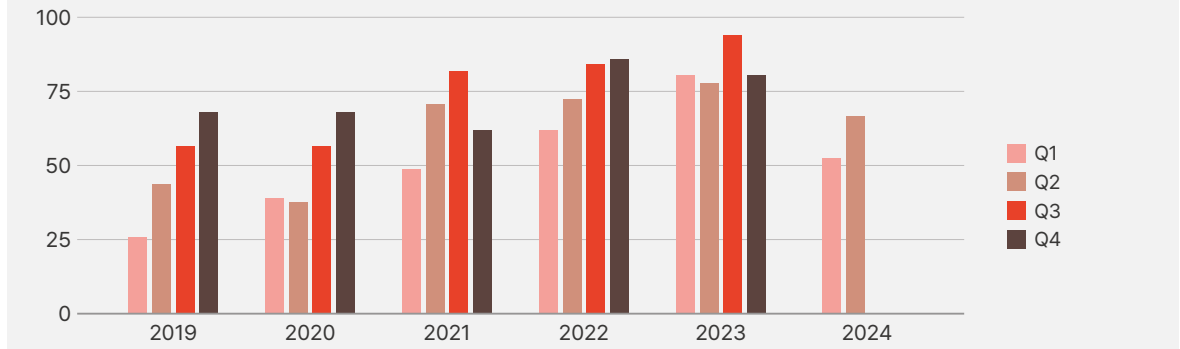
제품개발 현황	• 9단계 사업화
사업화 현황	 - 현재 운영 중인 서비스 유지 및 확대 - 청주, 나주, 충주, 함안 등 20개 권역 사업 유지 및 서비스 품질 고도화 - 목표: 시범사업 지역 본 사업 전환 - 천안, 창원, 제주 등 12개 권역 본 사업 전환 및 서비스 확대 - 목표: 신규 서비스 론칭 - 남해, 함양, 공주, 영월 등 5개 권역 시범사업 추진

시장성

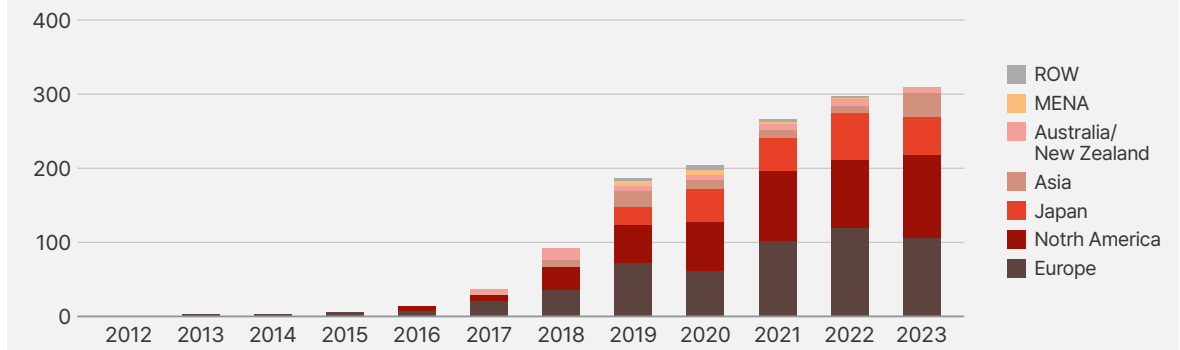
전체 시장

- 전 세계 수요응답형 모빌리티(DRT) 시장은 2024년 기준으로 311억 달러이며, 연평균 4~6%씩 성장하여, 2026년에는 350억 달러로 성장 예상
- 향후 3년 동안 DRT 시장은 연평균 4~6%의 성장률을 기록하며, 2024년 약 311억 달러에서 2026년에는 350억 달러 규모에 이를 것으로 예상됨.
특히 전기차와 자율주행차 도입이 가속화되면서 이러한 기술이 DRT 서비스에 도입될 예정이며, 이동성 약자와 대중교통 취약 지역을 대상으로 한 수요도 증가할 것으로 보임.
- 북미와 유럽 지역에서는 데이터 기반 최적화 기술과 MaaS(모빌리티 플랫폼)의 발전이 시장 성장을 주도하고 있으며, 아시아-태평양 지역에서는 인구 증가와 도심 교통 혼잡 문제를 해결하기 위한 솔루션으로 DRT가 각광받고 있음.
한국에서는 DRT 서비스가 공공 인프라와 결합되어 대중교통 사각지대 해소에 기여할 것이며, 기술 기반 서비스의 도입을 통해 DRT 시장이 더욱 확대될 것으로 보임.
DRT 시장은 전 세계적인 교통 수요 변화에 맞추어 다양한 서비스를 제공하며 지속 성장이 예상됨.

분기별 새로운 DRT 프로젝트 착수 비율



지역 및 연도별 세계 DRT 프로젝트 런칭 수



* 출처: Global on-Demand Transportation Market By Service, By Vehicle Type, By Region and Companies – Industyu Segment Outlook, Market Assessment, Competition Scenario, Trends, and Forecast 2023-2032(market.us) / On-Demand Transit World Map (2024.08.13.), Lukas Foljanty

비즈니스
모델

- 플랫폼 구독/중개료 및 기타 서비스(현장호출벨, 스마트호출벨 등) 비용, 이용객 운임료(교통 바우처 판매 등) 등으로 구성
- B2G 사업으로써 대중교통을 제공하는 기초·광역 지자체 및 중앙정부를 대상으로 플랫폼 구독/중개료 및 기타 서비스(현장호출벨, 스마트호출벨 등) 제공 비용이 있으며, B2B/B2C 사업으로는 국내·외 관광객, 기업 및 특정 구역을 통행하는 특수목적 이용객(기업체 임직원 또는 특정 아파트 주민 등), 기타 교통 서비스(자율주행 DRT 등) 이용객을 대상으로한 운임료(교통 바우처 판매 등)로 구성
 - **타겟 고객:** 대중교통 서비스 제공 주체(기초·광역지자체, 중앙정부, 공공기관), 국내·외 관광객, 기업체 직원 및 특정 아파트 주민, 기타 DRT 이용객 등
 - **비용구조:** 당사 사업의 주요 비용 항목으로는 DRT 서비스에 투입되는 인건비 및 솔루션(플랫폼) 유지보수 비용, 콜센터 운영비, 서비스 운영 관련 통신비 등이 있으며, 이 중 가장 큰 비중을 차지하는 인건비의 경우 서비스 도입 초기(3~6개월) 이후 기본적인 서비스 운영 및 관리 업무로 투입률이 현저히 감소함에 따라 수익률이 상승
 - 더불어, DRT 사업의 경우 본 사업으로 전환될 경우 통상 5년 이상(최대 9년)의 계약을 진행함에 따라 사업연차가 쌓일수록 수익률이 큰폭으로 증가

▼ [표] 향후 예상 매출 및 영업이익 (단위 : 백만원)

구 분	2025(E)	2026(E)	2027(E)	2028(E)	2029(E)
예상 매출	12,042	21,719	33,505	52,793	71,246
예상 영업이익	-949	2,638	5,742	10,674	13,716

스케일업
계획

- 투자
- 2024년 말 Pre Series A-2단계 투자 라운드를 성공적으로 유치하였으며, 운영자금으로 활용할 예정임. 2025년 내 다음 투자 유치 계획은 없으며, 사업 전개 상황에 따라 2026년 말~2027년 경 Series A 라운드 계획

시장진출 계획

- **국내 시장 사업추진 전략**
 - 정책서비스 로드쇼, 팸투어, 관련 행사 참여를 통한 지속적인 홍보 활동을 통해 지자체 및 다양한 수요처 기회를 창출함
 - 규제샌드박스 실증특례 지정사로서 지역적 제한에 구애받지 않는 서비스를 운영함
 - 현 법률 기준상 지자체가 자체적으로 DRT 사업이 가능한 지역은 읍·면 단위의 대중교통 취약지역으로 제한 중이나, 자사가 기보유 중인 규제샌드박스 실증특례를 통해 지역적 제한 없이 신속하게 서비스 운영이 가능
 - 수요처 니즈 조사를 통한 TAMOS 기술 고도화 완료, 지역별/지자체별 대중교통 운영 형태에 따라 DRT 사업 모델을 구분하여 지역 맞춤형 사업화 전략(안) 마련으로 DRT 시장 우위를 선점하고자 함

도심형·도농복합형 DRT

- 레드존-그린존을 구분하여 대중교통 체계 마련이 잘 된 구역의 경우 서비스를 제한하는 등 효율적인 서비스 운영 및 제공함

농어촌형·벽오지 DRT

- 고정형 노선과 실시간 호출형 (다이나믹 DRT)을 혼합한 하이브리드 모델을 적용함

해외 시장 사업추진 전략

- 글로벌 사업 추진을 위한 내부 역량 강화 및 사업 기반을 조성함
 - 대중교통 컨설팅 및 DRT 플랫폼 등 핵심사업과 관광 및 B2B 셔틀/물류 서비스 확장사업 모델의 국내 실증을 바탕으로 해외 시장 진출을 모색함
- 케냐, 멕시코시티 등 대중교통 개선 및 DRT 도입방안 구축함
- 해외 대형 전문학회 대상 연구 발표 및 기업 부스 참여하고자 함

EXIT 계획

- 외형 성장 목표를 기준으로 국내·외 매출이 5백억원이 초과할 것으로 예상하는 2028년을 목표로 IPO를 계획하고 있음
- '25년 - 국내·외 시장 확대, 매출 1.2백억원 달성
- '26년 - 수익성 극대화 및 신규 서비스 확대, 매출 2백억원 달성
- '27년~'28년 - 서비스 모델 확장 및 M&A를 통한 밸류체인 확대 구축, 매출 5백억원 달성, 성공적 IPO

14 (주) 쓰리디컨트롤즈

광경화성 적층 제조 기술을 이용한 세라믹 스마트링 제조 시스템 사업화

핵심사업
아이템

배경

- (주)쓰리디컨트롤즈의 광경화성 적층 제조 기술은 기존 방식으로 생산이 어려웠던 세라믹 스마트링의 양산과 정밀도 문제를 해결하여 시장 진입을 가능하게 함.
- 기존 절삭·소결 방식 대비 생산 속도 향상, 디자인 자유도 확대, 내구성 개선, 센서 내장 용이성 등의 차별점을 제공함. 이를 통해 웨어러블·반도체·헬스케어 등 다양한 산업과 협력이 가능하며, 투자자들에게 고부가가치 시장 개척 기회를 제공할 수 있음.
- 당사의 기술은 세라믹 스마트링 시장의 혁신적 상업화를 가능하게 하는 핵심 솔루션임.

사업 아이템 제작을 위한 당사의 핵심 공정 부분

- 광경화성 세라믹적층 공정 (Photopolymerization-Based Ceramic Printing)
- 디지털 전자동화 제조 공정 (Fully Automated Digital Manufacturing)
- 고밀도·고정밀 열처리 공정 (High-Density, High-Precision Sintering Process)
- 서포트 제거 및 후처리 공정 (Support Removal & Post-Processing)
- 최종 품질 검사 및 신뢰성 평가 (Final Quality Inspection & Reliability Testing)



▲ [그림] 사업 아이템의 개요

차별점

구 분	프랑스 3DCERAM 社	오스트리아 Lithoz 社	포스트팁스 기업
최종소결체 강도	≒ 800MPa	≒ 800MPa	≒ 800MPa
최종소결체 표면거칠기	-	-	≤1
최종소결체 상대밀도	99≤	99≤	99≤
제품출력 표준편차	-	-	≤50
세라믹 인쇄정밀도	-	-	≤50
제품출력 최소적층면적	90≤	65≤	65≤

▲ [표] 경쟁사 대비 차별성

사업 추진
현황

제품개발 현황	사업화 현황										
• 현재 - TRL 7 단계 • 목표 - TRL 9 단계	• 매출액(국내/국외(수출액 비중)) - 국내 매출액: 약 2,527,000,000 원 (2023년 기준) - 국외 매출액/수출액 비중: 0 원										
제품 개발과 관련된 주력생산품 및 핵심전략기술 관련 제품 • 대표 브랜드 네임 - TD6 • 매출액(백만원) - 2,527 백만원 • 브랜드 제작 년도 - 2023년도  개발완료된 광경화 방식의 초정밀 세라믹 프린터  개발 완료된 세라믹 프린터로 출력한 세라믹 스마트링 <table><tr><th>구 분</th><th>구체적인 내용</th></tr><tr><td>형태/규모</td><td> • 상용화 형태 - 소재 + 장비 + 열처리 시스템 패키지 형태 • 수요처 - 세라믹 가공 성형 업체, 반도체 정밀 가공 업체, 다품종 소량 세라믹 생산 업체 • 예상 단가 - 광경화 세라믹 소재 단가 1L (20만원) - 광경화 적층 제조 장비 (음선에 따라 7,000~8,000만원) </td></tr><tr><td>진출국가 및 거점확보 등 진출 계획 (마케팅 전담팀 등)</td><td> • 세라믹 프린팅 시스템 미국 진출을 위한 시장조사 및 합작법인을 통한 시장 진출 마련 • 미국 현지 컨설턴트인 Builders Guild LLC와사업 및 제품 관련 가설을 설정한 프로젝트를 구성하여, 시장 조사 및 사업과 제품에 대한 현지 전문가 협약 • 조사 결과를 바탕으로, 투자 유치, 파트너십 확보, 리쿠르팅을 위한 사업 계획서 구성 </td></tr><tr><td>글로벌 시장 확대를 위한 자체적 노력</td><td> • US AI team 과의 지속적인 협업 - 제품의 완성도와 결합율을 최소화 하기 위해서는 추가 정밀 분석도 진행 - AI 전문가들과 협력하여 고도의 개발 기술이 집목된 산업용 부품을 개발하여 독자적인 기술을 보유하고자 협업 </td></tr><tr><td>상생효과</td><td> • 업체간의 상생 효과는 꾸준한 기술 발전 및 네트워크 구성을 통해 세라믹 분야 공동 연구를 진행중이며, 제품 출시를 위한 MOU 및 NDA 체결 </td></tr></table>		구 분	구체적인 내용	형태/규모	• 상용화 형태 - 소재 + 장비 + 열처리 시스템 패키지 형태 • 수요처 - 세라믹 가공 성형 업체, 반도체 정밀 가공 업체, 다품종 소량 세라믹 생산 업체 • 예상 단가 - 광경화 세라믹 소재 단가 1L (20만원) - 광경화 적층 제조 장비 (음선에 따라 7,000~8,000만원)	진출국가 및 거점확보 등 진출 계획 (마케팅 전담팀 등)	• 세라믹 프린팅 시스템 미국 진출을 위한 시장조사 및 합작법인을 통한 시장 진출 마련 • 미국 현지 컨설턴트인 Builders Guild LLC와사업 및 제품 관련 가설을 설정한 프로젝트를 구성하여, 시장 조사 및 사업과 제품에 대한 현지 전문가 협약 • 조사 결과를 바탕으로, 투자 유치, 파트너십 확보, 리쿠르팅을 위한 사업 계획서 구성	글로벌 시장 확대를 위한 자체적 노력	• US AI team 과의 지속적인 협업 - 제품의 완성도와 결합율을 최소화 하기 위해서는 추가 정밀 분석도 진행 - AI 전문가들과 협력하여 고도의 개발 기술이 집목된 산업용 부품을 개발하여 독자적인 기술을 보유하고자 협업	상생효과	• 업체간의 상생 효과는 꾸준한 기술 발전 및 네트워크 구성을 통해 세라믹 분야 공동 연구를 진행중이며, 제품 출시를 위한 MOU 및 NDA 체결
구 분	구체적인 내용										
형태/규모	• 상용화 형태 - 소재 + 장비 + 열처리 시스템 패키지 형태 • 수요처 - 세라믹 가공 성형 업체, 반도체 정밀 가공 업체, 다품종 소량 세라믹 생산 업체 • 예상 단가 - 광경화 세라믹 소재 단가 1L (20만원) - 광경화 적층 제조 장비 (음선에 따라 7,000~8,000만원)										
진출국가 및 거점확보 등 진출 계획 (마케팅 전담팀 등)	• 세라믹 프린팅 시스템 미국 진출을 위한 시장조사 및 합작법인을 통한 시장 진출 마련 • 미국 현지 컨설턴트인 Builders Guild LLC와사업 및 제품 관련 가설을 설정한 프로젝트를 구성하여, 시장 조사 및 사업과 제품에 대한 현지 전문가 협약 • 조사 결과를 바탕으로, 투자 유치, 파트너십 확보, 리쿠르팅을 위한 사업 계획서 구성										
글로벌 시장 확대를 위한 자체적 노력	• US AI team 과의 지속적인 협업 - 제품의 완성도와 결합율을 최소화 하기 위해서는 추가 정밀 분석도 진행 - AI 전문가들과 협력하여 고도의 개발 기술이 집목된 산업용 부품을 개발하여 독자적인 기술을 보유하고자 협업										
상생효과	• 업체간의 상생 효과는 꾸준한 기술 발전 및 네트워크 구성을 통해 세라믹 분야 공동 연구를 진행중이며, 제품 출시를 위한 MOU 및 NDA 체결										

시장성

국내외 시장 규모

- 최신 연구에 따르면, 전 세계 스마트 반지 시장 규모는 2022년 26억 7천만 달러로 평가되었으며, 2022~2032년 연평균 복합 성장률(CAGR) 29.3%로 2032년까지 348억 7천만 달러에 이를 것으로 예상됨

나라별 시장 규모

- 미국의 스마트 링 시장은 2022년 160만 달러로 추산됨. 세계 2위의 중국 시장은 2030년까지 연평균 20.5% 성장해 400만 달러에 이를 것으로 예상됨
- 다른 주목할만한 지리적 시장으로는 일본과 캐나다가 있으며, 각각 2022~2030년 기간 동안 각각 18.1%와 17.8% 성장할 것으로 예상되며, 유럽 내에서 독일은 약 14.7% CAGR로 성장할 것으로 예상됨



- 3D 프린팅은 빠른 제조 시간, 복잡한 구조 구현과 같은 장점들이 부각되면서 점차 다양한 산업 군들로 확대되어 가고 있는 중임
- 특히, 다품종 소량 생산과 개인 맞춤형 제작이 용이한 3D 프린팅의 장점이 적용되기 쉬운 분야임
- 광경화 방식의 적층제조 관련 산업 중에서도 세라믹 적층 제조 방식은 고부가치가 분야에 주로 적용되고 있으며, 현재 개발 및 시판되고 있는 세라믹 프린팅 소재 및 공정 시스템은 개발되어 상용화단계까지 간 회사가 거의 없어 사업화가 굉장히 시급한 아이템임
- 현재 유럽 지역에서는 광경화성 세라믹 페이스트 소재를 이용하여 다양한 세라믹 부품 제작을 위해 여러 형태로 개발 및 시판되고 있음

비즈니스
모델

제품 수익화를 위한 수익 모델



목표시장 추가 진출 방안

▼ [표] 추정 매출

목표시장 (고객)	제품 (서비스)	진출 시기 (기간)	판매 (이용) 량	가격	판매 금액
국내외 세라믹 스마트링 제작 시장 (중견, 대기업)	프린팅 소재 프린터 소결로	2025년 하반기	63대	80백만원	5,000백만원
		2026년	125대	80백만원	10,000백만원
		2027년	250대	80백만원	20,000백만원

사업화 목표시장 고객과 진출

- 세라믹 프린팅은 2010년대 중반부터 일본, 프랑스, 오스트리아 등으로부터 적용되기 시작하여 현재 기준으로 한국과 중국 시장 으로부터 고객의 니즈가 폭발적으로 증가하지만 낮은 성장세를 보이는중임
- 목표시장을 추가로 진출하기 위해서는 아래와 같은 추가 진출 전략이 필요함
 - 절삭 및 사출 성형 방식 분야의 B2B 시장에서의 세라믹 프린팅의 장점과 이점을 홍보
 - 세라믹 프린팅 장비와 소재의 가격을 낮추어 유저들의 초기 접근성을 높임 (경쟁사 대비 가격 비교 홍보자료 이용)
 - 세라믹 프린팅에 대한 교육과 훈련을 제공하여 혁신 제품 제조 역량을 강화

▼ [표] 향후 예상 매출 및 영업이익

(단위 : 백만원)

구 분	2025(E)	2026(E)	2027(E)	2028(E)	2029(E)
예상 매출	48.3	126.6	290.2	481.7	681.7
예상 영업이익	3.8	36.8	104.2	193.0	293.0

스케일업
계획

출구 목적과 목표

- 기술(제품) 개발 및 생산 - 2025년 하반기부터 본격적인 국내시장 진출을 목표로 하고 있음
 - 2026년까지 20명까지 인력을 충원할 계획(현재 11명)
 - 2025년에 현재 보유하고 있는 소재 생산설비를 증설하고 2026년에는 생산부지 확보와 함께 시스템 (하드웨어) 생산설비를 구축할 계획
- 사업화 및 글로벌 진출 - 국내 인증을 마침. 단계적으로 해외 인증 취득 계획
 - 2025년 미국시장 진출 이후 판매망 네트워크 구축에 투자가 이루어져야 함
 - 2026년 이후에는 기업 성장에 필요할 경우 해외 업체를 인수할 계획

출구(EXIT) 방안

- M&A 회사의 성장과 발전을 위한 효과적인 방법일 수 있으며, M&A를 통해 회사는 새로운 시장을 개척하고, 새로운 기술을 확보하고, 규모의 경제를 달성할 수 있기 때문에 신중하게 고려할 계획
- 인수 합병(M&A), 기업공개(IPO) 등 출구 목표를 대상으로 기업 선정을 하게 되면 대상 기업은 회사의 전략과 목표에 부합하는 기업이어야 하며, 대상 기업의 시장 점유율, 재무 상태, 기술력 등을 고려하여 선정하는 단계를 진행할 계획이며 아래와 같은 4개의 단계를 거쳐 투명하게 진행할 계획

- 1 | **접촉** 대상 기업에 접촉하여 M&A에 대한 관심을 표명 / 회사의 전략과 목표, 대상 기업에 대한 이해도를 명확하게 설명
- 2 | **협상** 대상 기업과 M&A 조건에 대해 협상 / 회사의 가치, 대상 기업의 가치, M&A의 시너지 효과 등을 고려하여 협상
- 3 | **계약 체결** 협상이 성공적으로 이루어지면 M&A 계약을 체결하며, 계약에는 M&A의 목적, M&A의 조건, M&A의 절차 등을 명시
- 4 | **완료** M&A 완료되면 회사는 대상 기업을 인수

15

주식회사 씨엔피솔루션즈

이차전지 “신소재” 및 “건식 전극 장비” 양산화 기술의 토탈 솔루션

이차전지 (LIBs/ASSBs)용 바인더 설계/제조, 프라이머 분산 기술, 건식 전극 제조 기술을 바탕으로 제품 판매, 기술이전, 중간재 (전극 혼합물 등) 생산을 통한 이차전지 “신소재” 및 “건식 전극 장비” 양산화 기술의 토탈 솔루션 제공

기업 현황

설립시기 - 2017.09.01
주 소 - 서울시 성북구 안암로145
고려대학교 산학관 304
인 원 - 17명 | 2025년 국민연금 기준

주요 인원 소개

김 종 은 CEO
서 광 석 CTO
서 민 원 연구소장

주요 재무 현황

(단위:백만원)

자본금	72
2022 매출	517
2023 매출	235
2024 매출	175
2025 예상매출	250

* 출처: 회사자료

지분 구조

김 종 은	39.67%
서 민 원	31.74%
미래나노텍	8.25%
고대기술지주	7.93%
그 외	12.41%

투자유치 이력

(단위:백만원)

시기	투자자	금액
2024	LGT바이오조합 외	352

투자유치 계획

(단위:억원)

신규채용 및 인건비	-
생산시설	-
영업비용	-
총 투자유치 금액	-

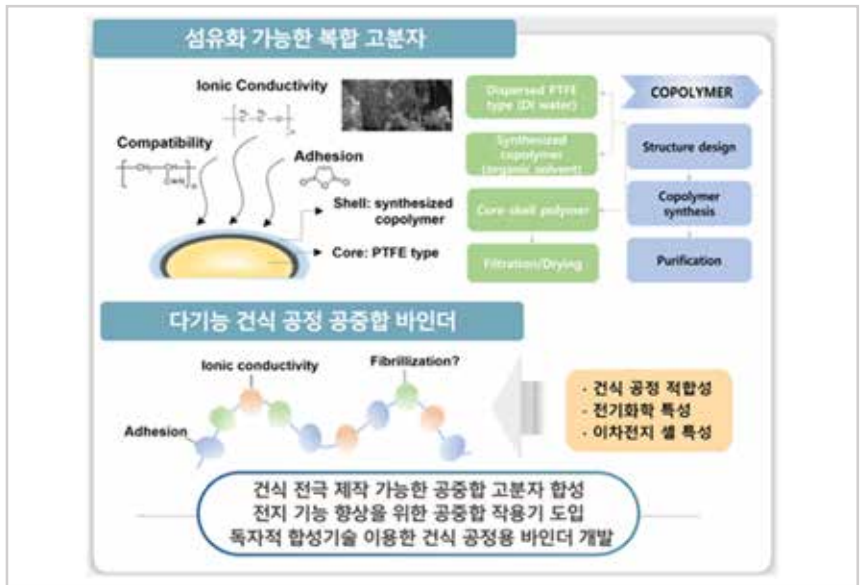
핵심사업 아이템

- 현 이차전지 전극 제조는 습식 공정을 기반으로 하며, 이는 용매 건조를 위한 공정에 따른 막대한 비용 및 건조 과정 중 바인더 이동 (migration) 문제, 유기용매 (NMP) 사용으로 인한 환경문제 등이 있으며, 전극의 고에너지 밀도를 위한 전극 제조에 한계점이 있음
 - 고에너지 밀도를 위한 건식 공정 제조의 필요성이 대두됨

· 건식 공정은 용매 미사용으로 인한 비용 저감 및 공정의 간소화
· 건식 전극의 후막화에 따른 에너지밀도 증대

- 이차전지 건식 공정용 바인더 및 건식 전극 설비
 - 용매를 사용하지 않는 건식 공정의 경우, 전극 혼합물 (활물질, 도전재)의 균일한 혼합 및 조성물 간의 결착, 집전체와의 접착을 높이기 위한 고접착성 바인더 기술이 요구됨

· 기존 건식 공정용 바인더로 검토되는 PTFE는 이형성이 높은 재료임
· 이형성 재료의 결착 및 접착력을 높이기 위한 신규 바인더 소재 개발이 필수적임



차별점

- 씨엔피솔루션즈의 건식 공정용 바인더는 공중합 바인더로써 양극 뿐만아니라 음극 바인더로도 사용이 가능함
 - 이형성이 높은 PTFE를 core로 하고, 공중합 바인더를 shell로 구성하여 접착성과 이온전도도 등이 높은 작용기를 통한 건식 바인더로 적용할 때 우수한 이차전지의 우수한 특성을 보임
 - PTFE를 음극으로 적용할 시, 환원 전위 (reduction potential)가 높지만, 씨엔피솔루션즈의 건식 바인더 기술을 이용하면 PTFE (core)와 공중합 바인더 (shell)의 비율을 조절하여 PTFE 함량을 최소한으로 낮춰 음극에도 적용이 가능함
- 전극혼합물에서 집전체 합지로 다이렉트 코팅 (연속 공정)이 가능한 건식 전극 제조 기술
 - 건식 공정용 바인더로 PTFE를 사용할 시, 니딩 (kneading) 공정이 필수적이지만, 씨엔피솔루션즈의 건식 바인더 적용 및 건식 전극 제조 기술의 경우 이를 배제할 수 있어서 공정 효율성이 우수함
 - 타 사의 장비는 고압을 이용하여 전극을 칼렌더링 하지만, 씨엔피솔루션즈의 기술 (재료 및 설비)을 적용하면 상온/상압에서 전극이 형성되고 합지가 가능

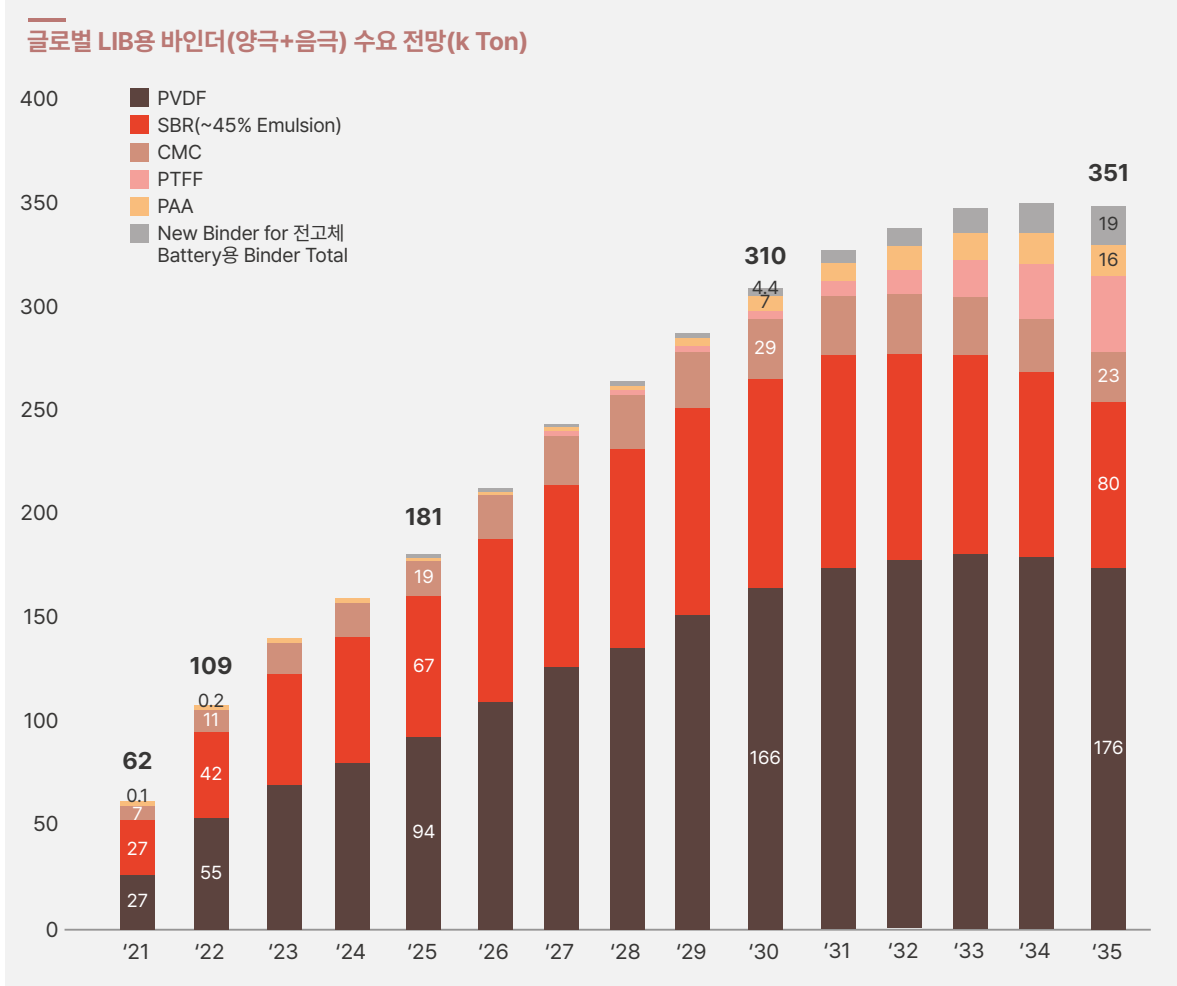
사업 추진 현황

제품개발 현황	사업화 현황
• 이차전지 건식바인더 - TRL 6단계 (파일럿 규모 시제품 제작 및 성능평가)	• 이차전지 건식바인더 - 외부 샘플 공급 및 평가 진행
• 건식전극 설비 - TRL 6단계 (파일럿 규모 시제품 제작 및 성능평가)	• 건식전극 설비 - 전시회 등 홍보/시연 후, 미팅 예정

시장성

전체 시장

- SNE Research에 따르면 이차전지 리튬이온전지용 바인더 전망은 2025년 181.2 kton에서 2030년 311.4 kton으로 증가할 것으로 전망하며, 금액으로는 2025년 4.4 조원에서 2030년 6.11 조원 성장 예상



* 출처: <2025> 이차전지용 바인더 기술개발 현황 및 전망 (~2035), 2024, SNE Research

비즈니스 모델

글로벌 배터리 제조사, 극판 및 활물질 제조사, 1차 벤더사 등

- 건식공정용 바인더를 직접 납품하거나, 활물질 제조사 및 셀 제조 1차 벤더사에 공급 예정
 - 타겟 고객: 국내외 배터리 제조사 (SDI, LGES, SKOn, TESLA, POWERCO 등)
 - 비용구조: 기존 습식용 바인더는 체계적인 양산화로 가격이 최저로 형성되어 있지만, 건식 공정용 바인더는 차세대 공정으로 현재 적용되어 제품화 및 비용 책정이 다소 어려움

▼ [표] 향후 예상 매출 및 영업이익

(단위 : 백만원)

구 분	2025(E)	2026(E)	2027(E)	2028(E)	2029(E)
예상 매출	1,000	5,000	20,000	50,000	100,000
예상 영업이익	-	-	-	-	-

스케일업 계획

투자

- 다양한 방안으로 추가 투자 예정

시장진출 계획

- 국내외 배터리 전시회 참관을 통해 건식바인더 및 설비 홍보 예정 (2025 인터배터리)
- 바인더 샘플 제공을 통한 셀 소재 검증 및 양산화 준비

EXIT 계획

- 적극적으로 검토 진행 중

포스트팁스 기업소개

16 (주) 아이비씨티

분산형 Data Space & Traceability/DPP SaaS Platform

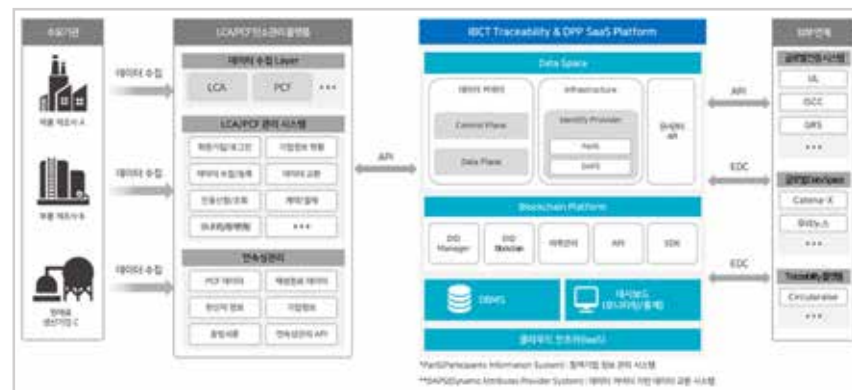
핵심사업 아이템

배경

- 정책 - EU 탄소국경제도, 디지털제품여권(DPP) 등 탄소 규제 강화로 인해 국내 기업의 수출 경쟁력 보호 및 탄소 규제 대응 시급
- 기술 - 공급망 LCA/탄소데이터 공유, LCA/탄소배출 관리/최소화 등 글로벌 제조데이터 표준 기반 LCA/탄소관리 플랫폼 및 탄소 저감 기술 제공 필요
- 시장 - 공급망 /LCA/탄소배출관리, 저감 능력은 글로벌 시장에서 중요한 경쟁력으로 기업의 에너지 효율성 향상 및 운영비용 절감 효과 기대
- 산업 - 대다수의 중소/중견기업은 LCA/탄소중립 대응 능력이 없음

사업 아이템 개요

- 수출기업들이 자신 제품의 원산지 정보, 원료/재료의 LCA/탄소배출 정보(PCF) 및 이동경로 정보를 추적/데이타화하고 이를 EU, 미국 등 글로벌 수입국가 규제당국 및 고객사에게 데이터를 제공시 데이터 표준규격 준수, LCA/PCF 데이터의 무결성 보장과 접근권한 제어 및 정보교환 체계를 지원하는 Traceability & DPP SaaS Platform(구독형 서비스)



▲ [그림] 분산형 Data Space & Traceability/DPP SaaS Platform 개념도

차별점

- 데이터 무결성 : LCA관련 데이터의 실시간 데이터 무결성 보장
- 실시간 LCA 관련 데이터 인증상태 유지 및 시스템 내 검증기능 강화
- 글로벌 데이터 공유를 위한 Data Space 기술 적용으로 플랫폼 및 데이터 활용 범위 확장 견인

구 분	Circularise	Authena	포스트팁스 기업
데이터 호환성	내부 고객간 데이터 호환기능 제공	없음	분산형 Data Space 기술을 통해 다양한 글로벌 DPP 플랫폼 및 Data Space와 연동가능
데이터 보안	중앙제어형으로 데이터 유출 가능성이 분산형 모델보다 높음	중앙제어형으로 데이터 유출 가능성이 분산형 모델보다 높음	데이터 유출 원천 차단
데이터 관리를 위한 ID 관리체계	타 유사플랫폼간 호환안됨	타 유사플랫폼간 호환안됨	DID기반 ID체계 적용으로 호환성이 높음
데이터 무결성	지원	없음	지원
투자유치 현황	○	○	○

▲ [표] 경쟁사 대비 차별성

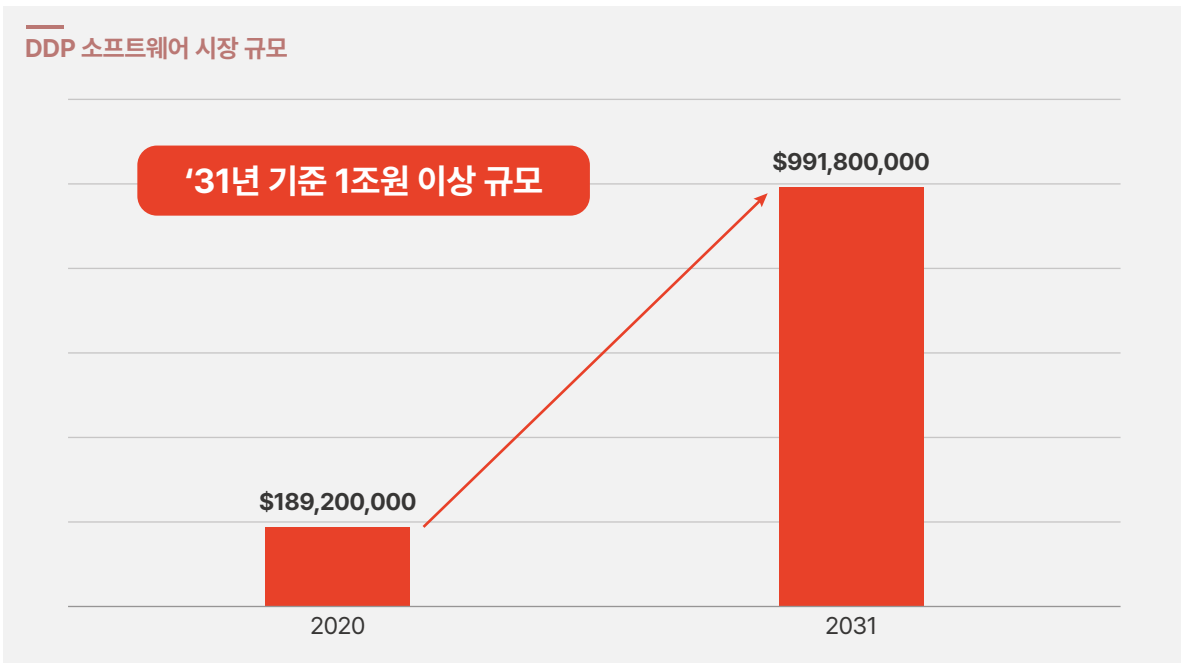
사업 추진 현황

제품개발 현황	사업화 현황
- 기술준비도(TRL) - 7단계(실용화 단계) - 실증(PoC) 현황 - D사(글로벌 대기업): LCA 플랫폼과 PoC 진행 중 (~'25년 1분기) - G사(미국 LCA기업): PCF 탄소수집 플랫폼과 PoC 진행중(~'25년 1분기)	- D사(글로벌 대기업) - K-DPP(한국형 DPP) 민간 SaaS 플랫폼 사업 추진 '25.1Q: 양사간 'K-DPP 민간 SaaS 플랫폼' 개발 및 D사 협력사(중소/중견기업) 대상 영업 추진 - G사(미국 LCA기업) - 산업자원부 CoC(Chain of Custody) ISP(수행중) 및 구축용역 등 공급망 연속성관리 시스템 구축사업 추진 - 영업 및 수주예상: LG에너지솔루션, LS산전 등 PCF기반 탄소관리 및 Traceability/DPP 플랫폼 구축 사업 제안 - S사(국내 대기업) - K-Catena X(가칭) 컨소시엄 합류, ISP 및 구축사업 추진 예정

시장성

전체 시장

- 전 세계 DPP(Digital Product Passport) 소프트웨어 시장은 2024년 기준으로 1억8,923만 달러이며, 연평균 26.7%씩 성장하여, 2031년에는 9억9,180만 달러로 성장 예상



※ 출처: 디지털 제품 여권 소프트웨어 시장, 2024년 6월, Coherent Market Insights

비즈니스 모델

제품 | 분산형 Data Space 기반 Traceability & DPP SaaS Platform

- 타겟고객 - ESG 대응 및 국내 글로벌(EU, 미국, 일본, 중국 등) 수출기업(중소/중견기업 중심) 등
- 수익모델 - SaaS 구독서비스(Traceability & DPP SaaS Platform)

- 과금 항목은 구독료 형태: 기본료, 부가서비스 이용료 - 도입비용 별도 - 서비스 약정 및 과금 : 1년 단위 - 요금표				
항 목	서비스 명			비 고
	Basic	Advanced	Premium	
도입비용(단위: 천원/1회)	10,000	30,000	50,000	컨설팅
기본료(단위: 천원/년)	12,000	36,000	78,000	1년 단위 과금 및 재계약
트랜잭션(API 콜 수/월)	500	15,000	5,000	
DPP 규정서류 지원서비스(회)	X	1	2	
API 접속지원	X	X	O	타 DPP 연계

지속적인 수익 창출 방안

- 국내외 영업망을 갖춘 LCA/PCF 플랫폼 전문기업(대기업, 중견기업)과 패키지 상품화 및 영업 추진
 - D사(글로벌 대기업): 자체 협력사(중소/중견기업 약 20,000개) 대상으로 플랫폼 도입 추진
 - G사(미국 LCA기업): 국내 대기업/중견기업(L**솔, L**전 등) 중심으로 PCF/Traceability 플랫폼 구축/운영사업 추진 등
 - 비용구조 및 수익성 경쟁력
 - 자체적인 영업망을 갖춘 LCA/PCF 기업과의 전략적 사업 제휴를 통해 내부 영업인력 인건비 절감 효과
 - 국내외 사업 협력사의 클라우드 인프라에 당사 SaaS 플랫폼 화이트 라벨링 공급으로 인프라 비용 절감 효과
- ※ 제품 원가의 인프라 및 인건비 비용 절감(약 30%)으로 인한 가격 경쟁력 및 수익성 강화 가능

▼ [표] 향후 예상 매출 및 영업이익 (단위 : 백만원)					
구 분	2025(E)	2026(E)	2027(E)	2028(E)	2029(E)
예상 매출	2,730	7,240	15,700	22,765	33,009
예상 영업이익	1,890	4,082	9,669	14,623	-22,017

스케일업 계획

투자

- 투자요청 금액 - 540억 원 (R&D: 5억 원, Marketing/Sales: 7억 원, 운영비: 8억 원)
- Investment Valuation - 350억 원
- Closing - 2025년 4월

시장진출 계획

- 국내 시장
 - D사(글로벌 대기업): 자체 협력사(중소/중견기업 약 20,000개) 대상으로 플랫폼 도입 추진
 - G사(미국 LCA기업): 국내 대기업/중견기업 중심(L**솔, L**전 등)으로 PCF/Traceability 플랫폼 구축/운영사업 추진 등
 - 산업자원부/과기부 등 LCA 관련 사업 ISP & 구축 용역사업 추진
- 해외 시장
 - D사(글로벌 대기업): 아시아/환태평양 중심 협력사 대상으로 사업 추진('25년 하반기)
 - 유럽 DPP 플랫폼 기업인 'Circularaise', 'Authena'와 데이터 교환체계 구축 진행
 - *Circularaise/Authena와 업무협약(MoA/NDA) 체결완료(2024)
 - Catena-X와 OS 연동 계획 중

EXIT 계획

- 2028년 SPAC 또는 기술특례상장 목표

17

주식회사 아이엠디팜

세계 최초 경구용 난청치료제 개발

기 사용 약물로서 안전성과 유효성이 검증된 두 가지 약물의 최적 비율 개발로 환자 복약편의성과 치료학적으로 우수성을 확보한 신규 난청치료제 개발

기업 현황

설립시기 - 2016.10.07
주 소 - 경기도 수원시 영통구 대학4로 17, 305호, 306호, 307호
인 원 - 18명 | 2025년 국민연금 기준

주요 인원 소개

박영준 CEO

주요 재무 현황 (단위:백만원)

자본금	436
2022 매출	2,795
2023 매출	3,789
2024 매출	3,216
2025 예상매출	-
* 출처: 회사자료	

지분 구조

박영준	68.30%
(주)일화	4.25%

투자유치 이력 (단위:백만원)

시기	투자자	금액
2018	시너지벨류벤처펀드	103
2019	알리코제약(주)	1,000
2022	(주)일화	2,000

투자유치 계획 (단위:억원)

신규채용 및 인건비	-
생산시설	-
영업비용	-
총 투자유치 금액	-

핵심사업 아이템

- 세계 최초 경구용 난청 치료제로, 난청 환자의 미충족 치료 욕구를 혁신적으로 해소하고 환자 복약 편의성의 극대화 및 기존 치료법의 한계를 뛰어넘어 새로운 치료 패러다임을 제시한 치료제

혁신적인 Drug-Incoupling 기술을 적용하여 개발한 세계 최초 경구용 난청치료제

- 혁신적인 솔루션
 - 혁신적인 치료효과:** 다양한 임상 및 비임상시험을 통해 확인된 탁월한 치료 효과 (임상 1상 완료)
 - 복약편의성 향상:** 경구 투여가 가능한 신약 개발로 주사제의 불편함과 기존 의료기기의 한계를 극복
 - 안전성 확보:** 안전성과 효과를 겸비하여 장기 치료에도 부담 없이 사용할 수 있는 새로운 난청 치료제
 - 경제적 부담 감소:** 고가의 보청기나 인공와우에 대한 의존도를 줄여 의료비 부담을 완화
 - 기타 기대효과:** 환자의 삶의 질을 획기적으로 개선하고, 글로벌 난청 치료 시장에서 새로운 표준을 제시



▲ [그림] 사업 아이템의 개요

차별점

우수한 치료효능 입증(Dexamethasone 대비)

- 소음성 난청 마우스 모델에서 Dexamethasone대비 10~20% 역치개선효과 확인

복약편의성 개선

- 덱사메타손은 스테로이드 계열의 주사제로 사용되고 있어 복약 순응도가 낮는데 반해, 자사 개발제품은 경구제로 환자의 복약 편의성을 개선

장기 복약에 대한 안전성 확보

- 이미 안전성이 확보되어 다른 질환에 사용되고 있는 약물들을 약물재창출 기술을 적용하여 혼합한 약제이므로 장기 복용에도 안정성이 확보됨

우수한 경제성

- 고가의 보청기나 의료기기 사용에 비해 경제성이 뛰어남
- 주사제에 비해 보관이나 운송이 용이하여 제반비용 절감

구 분	Dexamethasone	일라이릴리	(주)아이엠디팜
역치개선효과	100% 기준	-	Dexamethasone 대비 10~20% 개선
복약편의성	주사제	주사제	경구제
치료비용 감소	-	-	주사제대비 저렴

▲ [표] 경쟁사 대비 차별성

사업 추진 현황

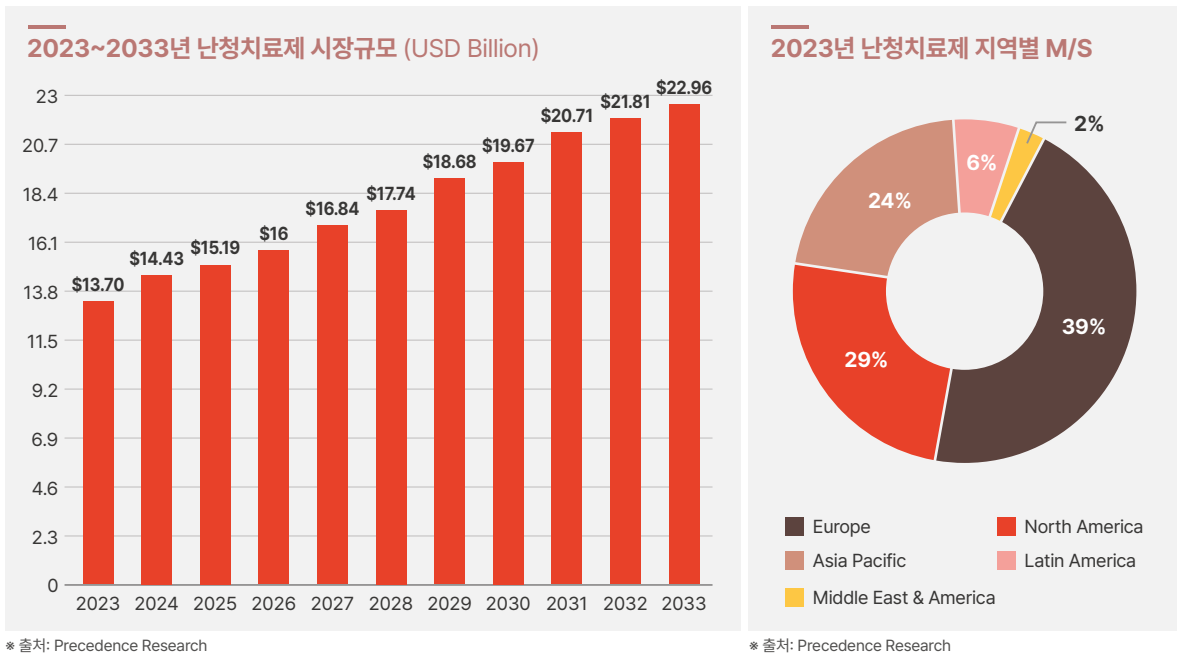
Drug-Incoupling Technology를 이용하여 세계 최초 경구용 난청치료제 개발 (TRL 6단계)

- 특허 출원 및 등록으로 세계최초 경구용 난청 치료제의 권리 확보 (국내 특허등록 2건, 해외 특허출원 4건, 해외 특허등록 1건)
- 난청 모델에서 기존 개발 중인 제품과 비교 시험에서 약효 우수성 확보
- 환자 복용 편리성을 위해 복약 횟수 감소제형 개발
- 품질 기준 및 시험법 개발 완료 (장기안정성 12개월 이상 확보)
- 3종의 난청 후보물질 도출
- 임상1상 IND 승인 및 임상1상 시험 완료

제품개발 현황	사업화 현황
in-vivo 시험 완료 - 난청 모델에서의 대조약품과의 비교시험에서 약효 우수성 확보 - 환자 복용 편의성을 위한 복약횟수 감소제형 개발 - 품질 기준 및 시험법 개발 완료 - 안기안정성(12개월이상) 확보 완료	IPR 확보 - 국내 특허등록 2건, 해외특허등록 1건 해외 특허출원 4건, PCT - 임상1상 IND 신청 및 등록 - 임상1상 시험 완료 - 임상 2상 IND 신청 준비 - 투자유치 - (주)일화 20억

시장성

- 전 세계 난청 질환 시장은 2023년 기준으로 137억 달러로 추산되며, 2024년부터 2033년까지 연평균 5.3%씩 성장하여, 2033년에는 229.6억 달러로 성장 예상
 - 지역별로 보았을 때, 유럽은 잘 구축된 헬스케어 인프라, 청력 건강에 대한 높은 인식, 인구 노령화 등의 용인으로 2023년에 **39%**의 가장 큰 시장 점유율을 차지하였으며, 난청 질환 개선에 대한 강력한 지원으로 청력 건강을 위한 많은 솔루션들이 보급되고 있음
 - 제품별에서는 디바이스 부문이 2023년 91%로 가장 큰 시장 점유율을 차지하였으며, 의약품 부문이 2024-2033년 동안 놀라운 CAGR로 성장할 것으로 예상됨.
(디바이스는 경제적인 부담과 착용의 불편함, 합병증 발병의 위험 등에도 불구하고 대체 치료약의 부재로 높은 시장점유율을 나타내고 있으나, 향후 치료약물 시장이 크게 성장할 것으로 예상됨)
 - 질병 유형별로는 **감각신경성 난청** 부문이 2023년 **59%**로 가장 큰 시장 점유율을 기록하였으며, 전음성 난청 부문이 가장 빠른 CAGR로 확장될 것으로 예상됨.
 - 국내 시장의 경우, 건강보험심사평가원에 따르면 2021년 기준 국내 난청 인구는 **74.2만명**이며, 2026년에는 **300만명**, 2050년에는 **최대 700만명**에 이를 것으로 예상.
 - 난청 치료에 들어간 **요양급여 비용**은 2020년 기준 1,298억원에 달하며, 진료 받지 않거나 장애로 등록하지 않은 난청 인구를 고려하면 최대 20배에 달할 것을 예상함.



비즈니스 모델

국내 비즈니스 모델

- 허가/출품을 통한 난청 약물 치료시장 진출
 - 허가권은 아이엠디팜이 소유하고 유한양행/대웅제약/CSO에 판매권 부여로 시장 진출
 - 국내 목표 고객은 난청 환자 및 국내 제약사/CSO임.

해외 비즈니스 모델

- 기술 라이선스 아웃을 통한 공동 개발 추진
 - 아시아권과 유럽/미국에 대한 기술 라이선스 아웃 추진
 - 관련 물질특허가 만료된 해외 개발에 장애요인 없음

▼ [표] 향후 예상 매출 및 영업이익

(단위 : 백만원)

구 분	2025(E)	2026(E)	2027(E)	2028(E)	2029(E)
예상 매출	-	2,000	2,000	150,000	250,000
예상 영업이익	-	기술이전	기술이전	15,000	25,000

스케일업 계획

조기 라이선스 아웃으로 매출 발생 및 자금 확보

- 2025년 임상 2상 결과를 토대로 기술 라이선스 아웃을 추진 - 국내 제약사 및 해외 라이선싱 추진
- 해외는 이구가 많은 중국으로 기술이전을 추진하고자 함

제품 차별화 및 사업화 시기

- 환자 편리성 제형 - 최초의 경구용 난청 치료제로서 현재 임상 진행 중인 대부분의 약물들은 주사제형으로 환자 편리성에서 차별성이 큼.
- 전임상에서 입증된 우수한 효력 - 질환동물 시험에서도 치료적 효능 입증
- 시장 진입 시기 - 2028년 제품허가 일정으로 개발
 - 2025년경 임상 2상 완료 후 해외 라이선싱 아웃을 추진하고 기술료로 20억 규모의 기술이전을 추진하고자 함.

국내외 사업화 세부계획

- 이상 2a상 완료 단계에서 기술이전 / IPO / M&A 추진
- 국내 - 2022년 임상 1상 진입완료 / 2023년 임상 1상 완료 이후 기술이전 선급금 및 로열티 매출 발생
 - 2028년 제품허가 추진, 2028년 품목을 CSO를 통해 직접 매출 발생 가능
- 글로벌 - 2025~2026년 글로벌 제약사 라이선싱 아웃으로 임상 3상 진입 추진

18 주식회사 애티스랩

3D 오가노이드 배양 기술을 활용한 탈모치료용 자가 세포치료제와 인공지능 세포 및 탈모 평가 시스템

핵심사업 아이템

배경

- 현재까지 개발된 탈모 치료법 및 치료제는 탈모를 예방하거나 지연시키는 치료법이 대부분이기에 근본적인 해결법 개발이 필요함

자가 세포치료제

- 3D오가노이드 배양 기술을 활용하여 모낭줄기세포와 혈관내피세포, 섬유아세포를 동시에 배양, 두피에 투여하는 방법으로 건강한 모낭줄기세포의 이식 뿐만 아니라 두피 환경을 같이 개선하는 세포치료제

인공지능을 이용한 세포 및 탈모 평가 시스템*

* ALICE(AttisLab Intelligence for Cell Evaluation) System

- 탈모치료前 환부 평가부터 세포 채취, 세포 분리와 체외 대량 배양과 보관, 세포치료제 투입 (치료)後 회복까지 인공지능 기술로 생산(배양)세포를 균일화하고 치료 단계별 평가와 예측을 하는 시스템



▲ [그림] 탈모치료용 두피유래 자가 세포치료제(좌), 인공지능을 이용한 탈모 평가 시스템(우)

차별점

구 분	에피바이오텍 (구 스템모어)	한바이오	애티스랩 (포스트팁스 기업)
원료 세포	모두유세포	모두유세포	모낭줄기세포와 섬유아세포, 혈관내피세포
인공지능 시스템	없음	없음	주단계별 AI평가및예측
그외 차별성	• 셀뱅킹 있다면 可 • 자가/동종 세포 • 지속기간 3-6개월 / 투여횟수 1회 이상	• 셀뱅킹 있다면 可 • 자가/동종 세포 • 지속기간 3-6개월 / 투여횟수 1회 이상	• 셀뱅킹 있다면 有 • 자가 세포 • 지속기간 1년 / 투여횟수 1회 이상

▲ [표] 세포치료제 경쟁사내 차별성

구 분	프로페시아 (약물치료)	모발이식	애티스랩 (세포치료제)
성 분	피나스테리드	모발	두피 구성세포
지속기간 및 투여횟수	24시간 매일 복용	일부 생착 일부 탈모, 잔존모발있으면 재이식	1년, 1회 이상
단 점	• 우울증, 성욕 감퇴 및 발기부전 등 장애 • 사용 중단 시 탈모 재발	• 넓은 면적 피부 채취가 필요하고 이식 가능 모발 수가 한정적 • 통증 및 장시간 수술 • 고비용	

▲ [표] 탈모치료방법 비교

사업 추진 현황

제품개발 현황

- 기술준비도(TRL) 9단계중 4단계
 - GMP설비 준비시 GLP(Good Laboratory Practice) 검증 및 임상시험 진행(TRL 5-6단계)이 가능한 상황
 - 첨단재생의료법'상 임상시험을 위한 세포배양기술 최적화로 세포 증식력, 안전성 향상과 대량생산 SOP 구축

실증 PoC 현황

- 전임상 효력시험을 완료하였고 TIPS 프로그램을 통해 시제품까지 제조한 단계
- 모낭줄기세포 생착 및 모낭 생성능력을 확인 (전임상 효력시험 완료)
- 탈모 치료용 자가 세포치료제 시제품 제작 (TIPS 창업사업화 결과)

사업화 현황

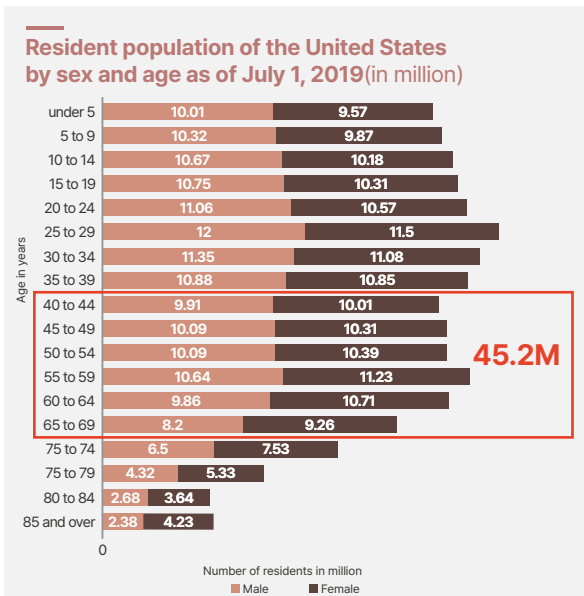
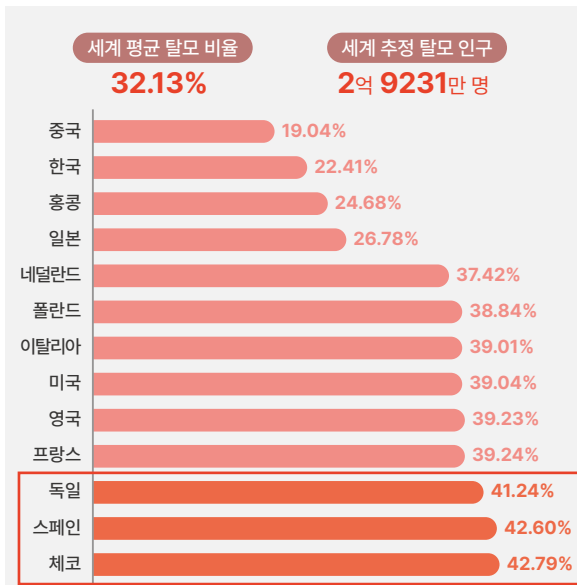
- 국내시장 - 오가노이드 배양 플랫폼 공급 및 세포치료제-부가제품 2024년 매출액 1.68억 원
 - 농림축산검역본부에 오가노이드 배양용 세포를 제작 공급 및 자문 (0.2억)
 - 서울 소재 피부과병원에 화장품원료로서 세포배양액(부가제품, 제품명 CLONOID)을 판매 (1.5억)
- 해외시장 - 목표시장인 일본과 미국에 각각 사업법인 설립중임
 - 일본: 동경에 법인(상호 'Attis')을 Agent명의로 설립('24.03.)후 현지 의료법인과 사업 연계를 논의中
 - 미국: 델라웨어에 법인(상호 'AttisLab US') 설립('25.01.)후 계좌계설등 상업적 요건은 '25.04월 완성 예정

제품개발 현황	사업화 현황
- 기술준비도 및 실증 현황 - 임상시험 직전 단계에 있음~GMP설비 필요 - 제품 개발 - 세포치료제는 제품 표준화 및 안정성 향상을 위한 인공지능 시스템 개발을 완료 - 세포치료제 본격 출시전 세포배양액(부가제품)을 화장품 원료로 개발	- 국내 - '24년 매출 1.68억, '25년 7-8억 예상 - 축산검역본부 오가노이드 배양용 세포 공급 - 피부과병원에 화장품원료로서 세포배양액 판매: 연계 공급병원을 확대 - 해외 - 일본 및 미국 현지 법인 설립

시장성

전체 시장

- 글로벌 탈모치료제시장은 급성장이 예상되며, 전 세계 탈모치료제시장이 2020년 약 8조원이고 애티스랩의 초기 사업화를 위한 목표시장인 일본시장은 약 390억엔(한화기준 3,500억), 그 다음 진출 계획시장인 미국시장은 4.55조 규모
 - 글로벌 탈모치료제 시장은 연평균 8% 성장해 2028년 약 16조원 규모로 확대될 것으로 전망됨
 - 줄기세포치료 세계시장은 2017년 13억 5,000만 달러(약 1조 6,605억 원)에서 연평균 16~17% 성장해 2023년에는 33억 8,000만 달러(약 4조 1,574억 원) 규모에 이를 것으로 전망함
- ※ 탈모시장은 국내는 잠재 탈모환자를 포함, 인구 20%(1천만), 세계 탈모비율은 32%로 목표시장인 일본은 약 1.2천만명, 미국은 약 4.5천만명의 Mega 시장



※ 출처: <https://www.statista.com/statistics/241488/population-of-the-us-by-sex-and-age/>-accessed10-March-2021

비즈니스 모델

국내 시장

- 피부와 및 성형외과, 대학병원 및 개인병원들을 연구 및 제품 판매등 주요 수요처로 확보
- 애티스랩 세포치료제는 성형외과, 피부과 병원이 주요수처로 세포의 준비과정에 고가의 장비가 필요치 않기 때문에 소규모의 병원에서도 쉽게 이용가능
 - 세포치료제 본격 매출발생전까지 세포배양액(이하 CLONOID) 매출 확대로 유동성 보완: CLONOID 연계판매 병원을 2024년 1곳에서 2025년 현재 5곳, 이후 7-8여곳까지 확대할 계획임
 - 협력관계인 국내 피부과 병원(첨단재생의료 실시기관으로 지원)과 탈모치료 임상연구 진행과 연계하여 시제품을 판매하고 임상 시험후 본격 제품/서비스 판매를 확대

해외 시장

- 진출 대상국을 일본, 미국으로 순차적 그 지역적 범위를 확대할 계획
- 애티스랩 세포치료제 해외 목표시장은 미국등 북미와 동북아시아시장(한국을 포함한 일본과 중국)임
 - 일본: · 단기적으로는 현지 의료법인을 통해 CLONOID등 세포치료제 사업 연계를 통해 매출
 - 장기적으로는 일본 의료법인 인수로 현지에서 브랜드(자체 클리닉) 인지도 구축하고 FDA 승인 절차를 위한 세포치료의 임상 근거 수집
 - 미국: · 자회사 설립후 국내 첨단재생의료에 따른 임상연구 및 일본사업의 진척 정도에 맞추어
 - 현지 파트너(컬럼비아 대학 의료 센터 부학장)와 협력하여 미국 FDA 승인 절차 진행
 - FDA 승인 후, 기존 미국 클리닉과의 파트너십을 통해 미국 전역에 노화 방지 클리닉 개설
 - 중장기적으로 다른 만성질환 치료를 위한 R&D 파이프라인 확장

▼ [표] 향후 예상 매출 및 영업이익 (단위 : 백만원)

구 분	2025(E)	2026(E)	2027(E)	2028(E)	2029(E)
예상 매출	870	1,415	3,149	9,415	12,549
예상 영업이익	▲ 555	▲ 14	1,415	6,705	9,350

스케일업 계획

투자

- 美 SPES투자(23년 11월) 마일스톤:
 - 임상준비를 위한 세포 배양기술 최적화와 인공지능 세포 및 탈모 평가시스템 개발~ 표준화 및 대량생산 SOP 기준
 - 향후 소요금액과 다음 라운드 투자유치 일정등 계획
- 자금 조달 계획
 - 국내 시장은 제도권 VC 대상 조건부(CB등) 투자, 해외시장은 글로벌 투자은행의 고위 경영진을 포함한 강력한 미국 투자자 네트워크를 활용하여 대용자금을 확보할 계획

구 분	시기(일정)	자금 조달액	비 고
일본사업 미 Family office 투자	2025.4~2025.12	300~500만 달러	논의中
일본사업 한미일 VC 투자	2025.4~2025.12	500만 달러	
합 계		1,000만 달러 이상	

시장진출 계획

- 국내 및 해외시장(사업)별 진행 계획

구 분	계획 일정	내 용
국내	25.01 ~ 28.06	· 세포배양 기술 고도화 및 인공지능 평가 시스템 구축 · 한국 식약처 임상시험 계획 승인 및 임상 진행
일본 사업	26.01 ~ 27.06	· 의료법인 인수 및 자체 클리닉(상호 The Ark) 개설 · 일본 후생성 세포치료 계획 승인
미국 사업	27.01 ~ 29.12	· 임상시험 계획 승인 · R&D 파이프라인 확장

EXIT 계획

- M&A 보다는 IPO를 계획
- M&A - 현재 인수합병을 통한 규모 확대를 고려하고 있지 않지만 중·장기적 관점에서 제품 수요에 맞추기 위한 공급 확대가 필요 하다면 타사 GMP설비에 대한 자산양수도는 고려 가능한 옵션임
- IPO - 국내 법인은 2025년 범부처과제(재생의료 치료제 확보기술 개발)를 통해 GLP검증을 충족하고 2027-2028년 임상시험 진행 중 기술특례상장을 통한 IPO를 계획

19 주식회사 엔트

바이오, 나노, 화학 분야 연구를 위한 AI 연구 비서(Assistant), Labnote Scholar

문서 작성, 데이터 정리 등 연구 외 업무 보조 및 자동화를 통하여 더 연구에 더 많은 시간을 할애할 수 있도록 돕는 Vertical LLM Agent 솔루션

기업 현황

설립시기 - 2020.08.20
주 소 - 대전시 유성구 대학로99
대전팁스타운 2층
인 원 - 11명 | 2025년 국민연금 기준

주요 인원 소개

이 상 윤 CEO
홍 석 주 CTO
최 중 윤 수석연구원

주요 재무 현황 (단위:백만원)

자본금	747
2022 매출	144
2023 매출	49
2024 매출	858
2025 예상매출	1,900

* 출처: 회사자료

지분 구조

최종윤	42.78%
홍석주	12.54%
이상윤	10.7%

투자유치 이력 (단위:백만원)

시기	투자자	금액
2022	스트롱벤처스, 성흥, 베이스벤처스, 스마일게이트	2,800

투자유치 계획 (단위:억원)

신규채용 및 인건비	10
생산시설	5
영업비용	15
총 투자유치 금액	30

핵심사업 아이템

- 바이오, 나노, 화학 분야 연구원들은 연구, 실험 수행 보다 문서 작성 관리, 데이터 검색 등 연구 외 업무에 더 많은 시간을 쓰고 있으며, 기존 연구 데이터를 활용하지 못하고 있습니다.
 - 연구, 실험 수행 시간 26.4% 대비 연구노트, 보고서, 발표 자료 작성 등에 63.6%가 넘는 시간을 할애하고 있으며, 논문 및 연구 데이터 검색에도 큰 시간을 할애하고 있습니다.
- 바이오, 나노, 화학 분야에 최적화된 AI 연구 비서(Assistant), Labnote Scholar를 통해 연구 외 업무 보조 및 자동화 솔루션 제공
 - 기업 내부 연구 데이터 및 외부 공개 논문 및 특허 데이터를 활용하여

- 연구노트, 보고서, 회의 자료 등의 문서 초안 자동 생성
- 키워드 및 자연어를 통한 간편한 검색으로 정확한 출처를 포함한 연구 데이터 검색 보조
- Error detection, 유의사항 하이라이트 등의 자료 검토 보조 등의 연구에 더 집중할 수 있도록 연구 외 업무 자동화 기능 제공



▲ [그림] 사업 아이템의 개요

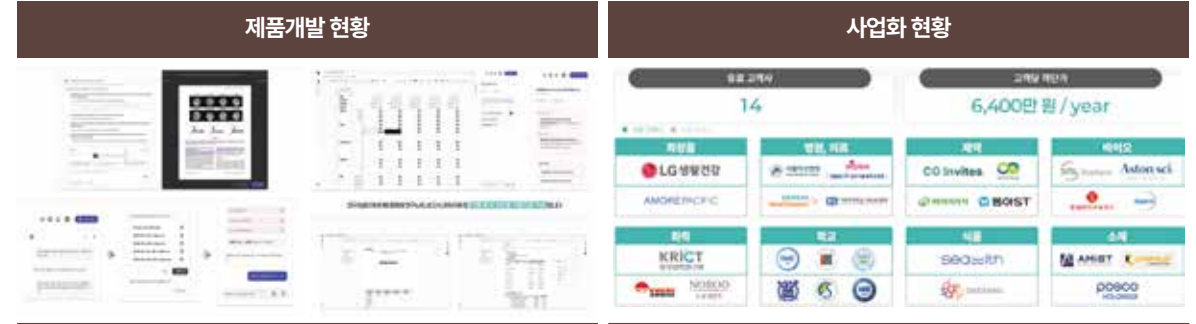
차별점

- Labnote Scholar는 AI를 활용하여 다양한 업무를 보조하는 AI Assistant인 동시에, 바이오, 나노, 화학 분야에 특화된 유일한 솔루션
 - 바이오, 나노, 화학 분야 연구에 최적화된 연구 데이터 베이스 활용
 - 연구 데이터 정형화 알고리즘 보유 (특허 출원)
- 연구 맞춤형 ShortCut 기능을 통해 Vertical한 AI 솔루션 제공
 - 일반적인 업무를 위한 기능이 아닌, 연구 노트 작성, 실험 SOP 및 Protocol에 맞춰진 기능 제공 (결과 보고서 생성, 연구 데이터 정형화 등)

	Labnote Scholar	Gemini	Copilot	glean
연구 최적화 가능	연구 관련 문서(연구 프로토콜, 실험 보고서 등) 자동 생성 및 자동 정리	일반적인 문서(Docs, Sheets 등) 자동 생성	일반적인 문서(Docs, Sheets 등) 자동 생성	연구 관련 문서(Docs, Sheets 등) 자동 생성
연구 데이터베이스 구축	연구 데이터 정형화 알고리즘 기반 연구 데이터베이스 구축	연구 데이터 정형화 알고리즘 기반 연구 데이터베이스 구축	연구 데이터 정형화 알고리즘 기반 연구 데이터베이스 구축	연구 데이터 정형화 알고리즘 기반 연구 데이터베이스 구축
커스텀 자동화	연구 실험 ShortCut 기능 추가적으로 실험 자동화	연구 실험 ShortCut 기능 추가적으로 실험 자동화	연구 실험 ShortCut 기능 추가적으로 실험 자동화	연구 실험 ShortCut 기능 추가적으로 실험 자동화
확장성 있는 데이터 소스	다양한 내부 데이터 소스 (연구 데이터, 실험 데이터 등) 및 외부 데이터 소스 (PubMed, OneDrive 등) 연결 가능	다양한 내부 데이터 소스 (연구 데이터, 실험 데이터 등) 및 외부 데이터 소스 (PubMed, OneDrive 등) 연결 가능	다양한 내부 데이터 소스 (연구 데이터, 실험 데이터 등) 및 외부 데이터 소스 (PubMed, OneDrive 등) 연결 가능	다양한 내부 데이터 소스 (연구 데이터, 실험 데이터 등) 및 외부 데이터 소스 (PubMed, OneDrive 등) 연결 가능
확장성 있는 모듈	연구 데이터 정리, 연구 보고서 작성, 연구 데이터 검색 등 다양한 모듈 제공	연구 데이터 정리, 연구 보고서 작성, 연구 데이터 검색 등 다양한 모듈 제공	연구 데이터 정리, 연구 보고서 작성, 연구 데이터 검색 등 다양한 모듈 제공	연구 데이터 정리, 연구 보고서 작성, 연구 데이터 검색 등 다양한 모듈 제공

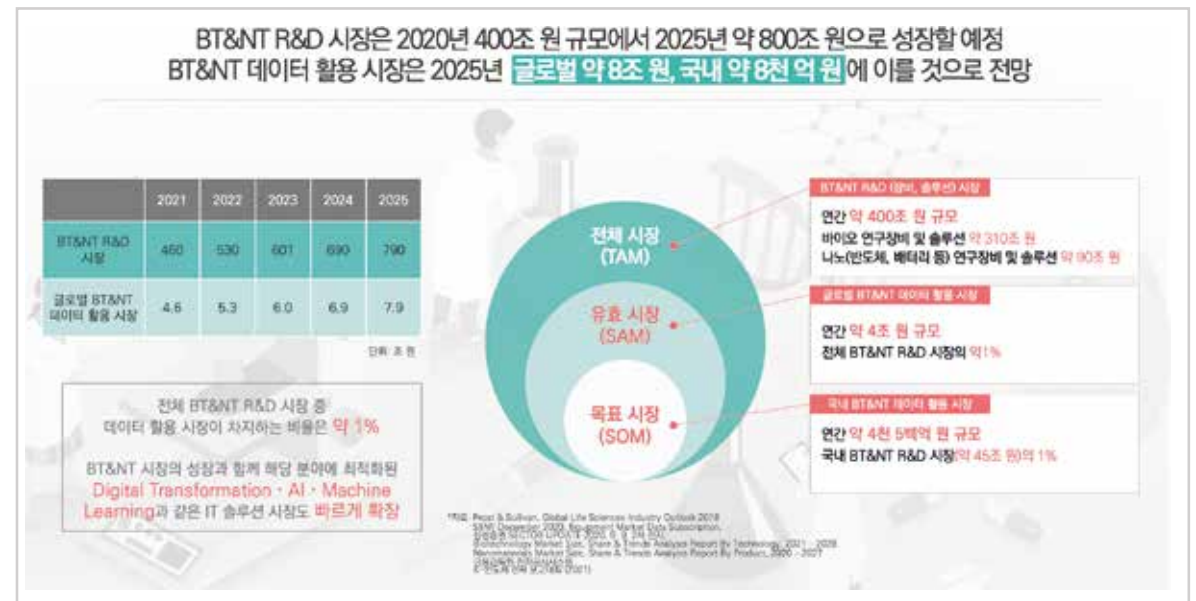
사업 추진 현황

- 현재 Labnote Scholar는 TRL 6단계 제품으로 시제품에 대한 고객사의 PoC 및 실제 사용이 발생하고 있음
 - TRL 6단계로, 실제 제품 사용 및 PoC 고객사 14곳 보유
 - 2024년 기준, LG생활건강을 포함한 14개 국내 고객사로부터 약 9억원의 매출 발생
 - SKTx하나은행 AI Accelerator 2기 및 LG SuperStart Accelerator 선정



시장성

- BT&NT R&D 시장은 2025년 연간 약 800조원이 넘는 비용이 투자되는 시장으로, 매년 20%씩 지속 성장 중



- * 출처 - Frost & Sullivan, Global Life Sciences Industry Outlook 2018 *자료: SEMI December 2020, Equipment Market Data Subscription
- 삼성증권 SECTOR UPDATE 2020. 9. 9. 2차 전지, B iotechnology Market Size, Share & Trends Analysis Report By Technology, 2021 - 2028 Nanomaterials Market Size, Share & Trends Analysis Report By Product, 2020 - 2027
- 금융감독원 전자공시시스템 K-반도체 전략 보고대회 (2021)

비즈니스 모델

- LabNote는 B2B, B2C 형태로 모두 판매하며, 그 중 메인 비즈니스 모델은 B2B 형태 B2B는 고객사의 규모에 따라 크게 2가지로 나뉨
- 대학 연구실, 중소기업 연구소, 소규모 연구기관을 대상으로 하는 Lab 모델
- 대기업 연구소, 대규모 연구기관을 대상으로 하는 Enterprise 모델 B2C인 Basic 모델은 개인 연구원, 대학원생을 대상으로 솔루션을 무료로 제공함 모델에 따라 서로 다른 기능을 제공함

Basic	Lab	Enterprise
• 연구원 개인이 사용하는 모델 • 무료로 제공 • 연구 데이터 기록 가능 • 기본적인 automation, visualization 기능 제공	• 연구실 단위로 사용하는 모델 • 10명 이상~30명 이하 규모의 고객 • 연구원 1명당 1달에 5만 원 • LabNote 내 모든 automation, visualization 기능 제공 • 간단한 데이터 분석 가능 • 팀 공유 및 협업 기능 제공 • 학교 단위 대규모 계약 가능 (교내 연구실, 구성원 자유롭게 사용 가능)	• 기업 단위로 사용하는 모델 • 30명~1,000명 이상 규모의 고객 • 연구원 1명당 1달에 10만 원 • LabNote 내 모든 automation, visualization, 데이터 분석 기능 제공 • 목적에 따른 솔루션 customizing 제공 (추가 비용) • simulation, prediction과 같은 전문 기능 제공 • 가장 큰 매출 비중을 차지할 모델

▼ [표] 향후 예상 매출 및 영업이익 (단위: 억원)

구 분	2025(E)	2026(E)	2027(E)	2028(E)	2029(E)
예상 매출	19	43	100	200	500
예상 영업이익	4.6	14.2	36	70	200

- B2B 셋업 및 필드 테스트 단계를 거친 업체의 유료 고객 전환율 93.3%

스케일업 계획

투자

- 2024년 PMF 찾은 것을 바탕으로 2025년 매출 2배 이상 목표 및 Series A 라운드 투자 유치 목표
- 이미 기존 국내외 유명 투자사로부터 투자 유치 완료
 - 매쉬업벤처스, 블루포인트파트너스, 스트롱벤처스, 베이스 벤처스, 스마일게이트인베스트먼트, 삼양화학그룹
- 위 투자사 네트워크를 활용하여 올해 다음 라운드 투자를 위한 네트워크 효과적으로 확보
- Y Combinator, Techstars, 500 Startup 등 글로벌 엑셀러레이터 배치 지원을 통해 미국 및 글로벌 투자사 추가 확보 목표

시장진출 계획

- 2025년 국내 매출 2배 이상 성장을 목표로 하고 있으며, 당사의 미국 투자사인 Strong Ventures의 글로벌 네트워크를 활용하여 글로벌 기업 대상 PoC 계약 달성 목표

EXIT 계획

- 최종 목표는 M&A를 통한 서비스 확장

바이오, 나노, 화학 분야 관련 기업 M&A	• Dotmatics, Core Informatics 사례처럼 관련 분야 기업(제약, 화학 or 장비, 솔루션) 인수 가능 • 제약, 화학 회사 - LabNote의 니즈나 솔루션 가치를 가장 먼저 알아볼 가능성 큼 • Lab Supplier나 장비, 솔루션 기업 - 기존의 기업 연구소, 연구 기관에 시약, 장비, 솔루션을 제공했기에 LabNote와의 시너지 혹은 LabNote 생태계 구축에 관심이 클 수 있음 • 이미 경쟁 솔루션을 개발하거나 확보한 경우가 있음
IT 기업 M&A	• Google은 바이오 기업에 투자한 사례가 많으며, 모기업 Alphabet은 바이오 관련 자회사 보유 • IBM은 바이오, 나노, 화학 연구팀을 자체적으로 운영 중. top tier 저널에 논문까지 publish • Machine Learning, AI와 같은 IT 기술을 해당 분야에 활용하는 데 데이터가 필수적 • 위 회사들 외에도 바이오, 나노, 화학 분야 연구(특히 데이터)에 관심 갖는 IT 회사들 다수 • LabNote의 가치를 더 높게 평가할 가능성 큼 • 확장성 측면에서도 더 많은 고객사를 확보하고 생태계를 구축하는 데 용이

- Reference - Benchling (미국, 2012): 누적 투자액 - 약 5,400억 원/기업가치 - 약 6.5조 원/Exit - IPO(예상)
 - Dotmatics: 기업가치 - 약 9천억 원/Exit - M&A(2021)/당시 매출 - 약 300억 원
- 미국 소재 글로벌 VC 및 PE사인 Insightful Partners의 high-growth technology and software를 개발 및 소유하고 있는 자회사 Insightful Science에 인수

20 (주)어딩

SaaS 솔루션 & 플랫폼 어딩(어딩Cling)

국내외의 유일하게 '여행'과 같은 무형의 상품을 온라인에서 누구나 쉽게 판매/관리할 수 있는 Tour-Commerce 솔루션과 플랫폼 서비스를 SaaS로 제공하고 있음.

핵심사업 아이템

- 여행산업의 본질은 "유통"으로써, 전세계에 다양한 시장참여자로 구성되어있음. 이들은 노동력과 인적 네트워크로 복잡하게 형성되어 있으며, 시스템(DX)가 없는 상태임. 이러한 문제를 해결하고자 SaaS 기반의 Tour-Commerce 솔루션과 플랫폼을 공급함.
- 'ERP/WEB-BUILDER/CMS/B2B Market Place' 4가지 Core System으로 구성되어 있으며, 국내외의 중소형 여행사의 DX 환경을 제공함으로써, 여행산업의 인프라를 구축하여 산업의 본질적 문제를 해결하고 있음.



▲ [그림] E-Commerce와 다른 구조의 Tour-Commerce Architecture 및 예시 화면

주요 재무 현황

(단위:백만원)

자본금	73
2022 매출	1,240
2023 매출	1,873
2024 매출	5,469
2025 예상매출	-

* 출처: 회사자료

지분 구조

김 영 준	62%
장 기 석	4%
투자자	33.5%
기타	0.5%

투자유치 이력

(단위:백만원)

시기	투자자	금액
2018	포스코기술투자	1,000
2021	에브라임	300
2022	대경인베스트먼트	500
	ts인베스트먼트	1,000
	라구나인베스트먼트	500
	k2인베스트먼트	1,000
2024	현대해상화재보험	1,016

투자유치 계획

(단위:억원)

신규채용 및 인건비	10
생산시설	-
해외런칭	30
영업비용	10
총 투자유치 금액	50

차별점

- 국내외의 유일한 SaaS 기반의 Tour-Commerce 솔루션과 플랫폼을 서비스 하고 있음. 국내는 Si 업체를 통하여 여행사들이 시스템을 공급받았으나, 한계성을 느끼고 있는 상황으로 빠르게 당사 서비스로 이전되고 있음.
- 당사가 타겟하고 있는 국가는 국내와 비슷한 여행산업 환경을 가지고 있는 동남아 국가로써, 당사와 같은 솔루션에 NEEDS가 매우 높은 상황으로 협업 및 공급 요청을 받고 있음.
- 대부분의 여행서비스는 B2C 서비스로써, B2B 영역에서는 당사가 유일하여 이미 국내 최대 규모의 여행상품 및 관련된 DB를 확보한 상태임. 이에 NAVER, KAKAO 등 많은 B2C 플랫폼에 여행상품을 유통하고 있음.

구 분	A사	B사	포스트팁스 기업
서비스 성격	Si 업체	Si 업체	SaaS 기업
연동(파트너쉽)	X	X	O
투자유치 현황	X	X	SeriesA 완료

▲ [표] 경쟁사 대비 차별성

사업 추진 현황

제품개발 현황	사업화 현황
T4, T5, 9단계	24년 12월 기준 입점 신청 여행사 - 약 4천여개 24년 월 평균 거래액 - 약 360억 24년 월 평균 매출 - 약 4.5억

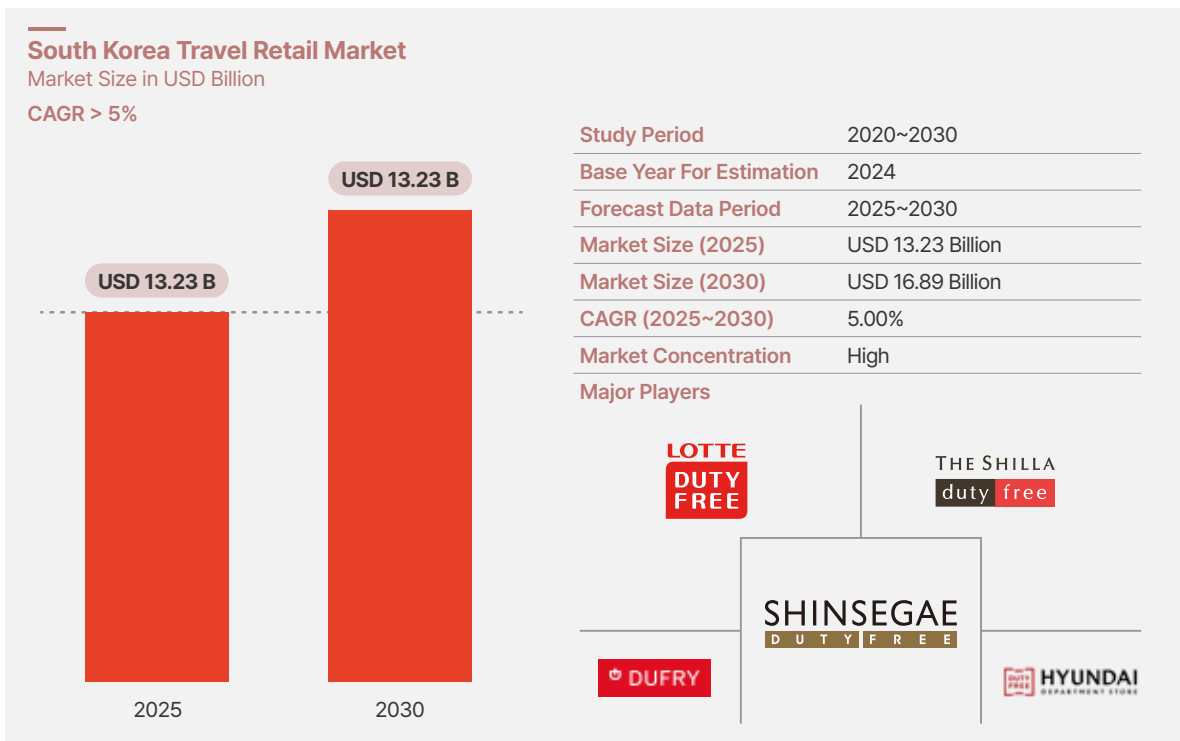
시장성

2024년 기준 한국 여행산업

- GDP 기여도 - 96.2조 원 (전년 대비 13.6% 증가)
- 국제 방문객 지출 - 31.9조 원 (전년 대비 31.2% 증가)
- 국내 관광객 지출 - 35.5조 원 (2019년 대비 7.2% 증가)
- 2025년부터 2030년까지 연평균 성장률 5.0% 예상함

2024년 기준 동남아 여행산업

- 총 예약액 - 590억 달러 이상 (2024년 예상)
- 성장률 - 2023년 대비 13.6% 증가
- 온라인 예약 비중 - 74%까지 증가 예상 (2027년까지)
- 2023년부터 2042년까지 연평균 성장률 6.2~7.2% 예상함



* 출처 : <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/south-korea-travel-retail-market>
여행산업 장기적 전망 자료가 부족하여 면세점 자료를 토대로 제출함.

비즈니스 모델

이미 검증된 다양한 BM을 갖추고 확장 중 - 수수료 매출

- 타겟고객 - 국내외 중소형 여행사
- 비용구조 - 다양한 BM을 구축하고 검증 완료하였음.

1 | 결제 및 채널링(CMS) 사용 수수료

ERP, WEB-BUILDER 시스템을 통하여 중소형 여행사가 D2C 환경이 구축되고 판매가 되는 모든 금액의 일정 %를 수수료로 받고 있음.

2 | 구독료 및 앱스토어 사용에 따른 솔루션 사용료

약1000여개의 여행사가 도입하여 사용하고 있으며, 모든 직원들이 출근하여 퇴근까지 당사 ERP 솔루션에 접속하여 사용하고 있음. 이러한 과정에서 한 계정당 12,000원을 사용료로 받고 있음. 또한 앱스토어를 통하여 다양한 3rd party 서비스를 제공하고 있으며, 이러한 서비스 사용에 대한 사용료를 받고 있음.

3 | 광고 대행 수수료

D2C 환경이 구축 후, 각 여행사의 온라인 광고에 대한 NEEDS를 컨설팅하고 수익을 창출하고 있음

4 | B2B Market Place 플랫폼을 통한 수수료

24년부터 항공/호텔 각각의 B2B 거래가 가능한 플랫폼 서비스를 제공함으로써, 거래에 따른 수수료를 받고 있음.

▼ [표] 향후 예상 매출 및 영업이익

(단위 : 백만원)

구 분	2025(E)	2026(E)	2027(E)	2028(E)	2029(E)
예상 매출	6,243	8,749	11,537	16,615	25,307
예상 영업이익	-799	2,127	3,259	5,854	10,779

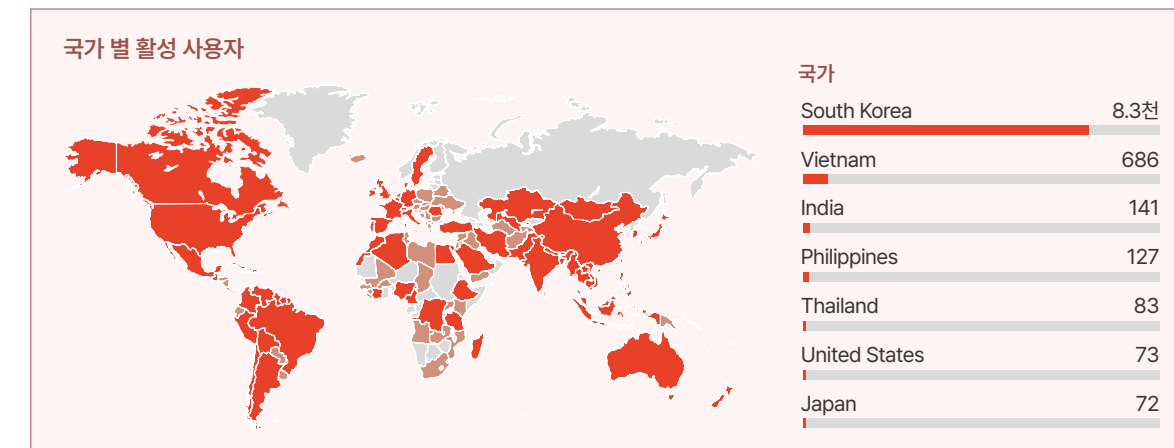
스케일업 계획

투자

- 25년 2분기 이내에 SeriesB 투자 진행을 계획하고 있음. 이를 통하여 해외 진출을 본격화하고자 함.

시장진출 계획

- 24년 필리핀 베타서비스 오픈/실증 운영을 진행하고 있으며, 베트남, 말레이시아 등 서비스 공급에 대한 요청을 받고 있으며, 현지 파트너와 계약을 통한 진출을 계획하고 있음. 이미 베트남 현지 여행사들의 접속량은 점차 늘어가고 있는 상황임.



EXIT 계획

- 2028년 이후 IPO를 목표로 함.

21 주식회사 에스앤피랩

블록체인 기반 AI 초개인화 마이데이터 플랫폼(마이디)

개인의 데이터를 서버에 저장하지 않고, 본인의 On-Device(ex.스마트폰)에 저장하여 데이터 유출 및 도용으로부터 안전하게 데이터를 활용 가능하며, 개인정보법을 준수하여 개인의이 보유한 마이데이터를 직접 거래하거나, 사용할수 있도록 하는 플랫폼 사업을 영위 중

기업 현황

설립시기 - 2019.12.26
주 소 - 서울시 송파구 중대로 135, 10층 1003호
인 원 - 32명 | 2025년 국민연금 기준

주요 인원 소개

이 재 영 CEO
서 영 규 CPO
정 창 기 CTO

주요 재무 현황

(단위:백만원)

자본금	182
2022 매출	849
2023 매출	2,581
2024 매출	3,599
2025 예상매출	4,500

* 출처: 회사자료

지분 구조

이 재 영	75.93%
TAP Startup 투자조합 제5호	5.25%
스파크랩코리아 제3호 창업 벤처전문 사모투자 합자회사	4.33%
핵토파이낸셜	2.81%
탐앤탈파트너스	2.69%
성 기 찬	2.47%
기타소액주주	6.48%

투자유치 이력

(단위:백만원)

시기	투자자	금액
2020	스파크랩코리아 제3호	100
2021	탐앤탈파트너스	230
2022	AJ스마트관광 제2호 투자조합 탐 ESG 투자조합 신용보증기금	500 500 500
2023	주식회사핵토파이낸셜	1,000

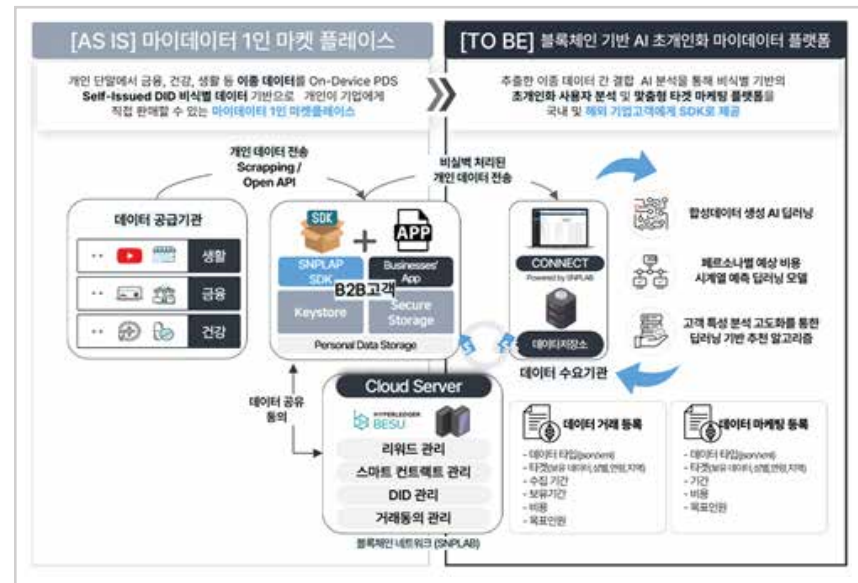
투자유치 계획

(단위:억원)

신규채용 및 인건비	20
생산시설	-
영업비용	10
총 투자유치 금액	30

핵심사업 아이템

- 마이데이터 시장(고객들의 개인정보)의 확대로 인한 무분별한 개인정보의 유출이 심해지고 있으며, 개인들의 마이데이터의 안전한 활용이 중요해짐.
- 세계 최초 On-Device PDS 기반 마이데이터 1인 마켓 플레이스 및 AI기반 맞춤형 마이데이터 플랫폼



▲ [그림] 사업 아이템의 개요

차별점

데이터 보호와 AI 학습 방식 차별화

- 온디바이스 기반으로 중앙 서버 없이도 개인 데이터 보호 가능
- 연합학습 기법 적용 AI 학습 모델을 통해 사용자 데이터가 외부로 유출되지 않으면서도 AI가 지속적으로 발전
- 익명 방식 데이터 분석으로 공공 데이터와 개인 데이터를 효과적으로 활용하면서도 개인정보 보호

초개인화 맞춤형 서비스 제공 가능

- 사용자의 단말 내 데이터를 분석하여 AI 기반 맞춤형 가이드 제공
- 경량화된 AI 모델을 활용하여 모바일 환경에서도 고도화된 맞춤 추천 가능

	my:D	WORLD DATA exchange	GENER8	datacy
국가	대한민국	호주	영국	미국
비즈니스모델	데이터 거래 수수료 SaaS (SDK) 구독료	데이터 거래 수수료	데이터 거래 수수료	데이터 거래 수수료
다운로드수 (구글플레이)	240K+	100K+	100K+	N/A
기업용 SDK 지원	O	O	X	X
거래 기록 분산 원장 관리	O	X	X	X
데이터 저장	휴대폰	클라우드 서버	PC, 모바일	PC
취급 데이터 카테고리	금융, 쇼핑, 건강 검색어, 시청이력	금융, 검색어, 건강	쇼핑, 방문 이력	쇼핑, 방문 이력

사업 추진 현황

제품개발 현황

- 현재 블록체인 기반 AI 초개인화 플랫폼 중, 현재 개발이 완료된 금융데이터에 추가로 헬스데이터를 활용한 개인 맞춤형 헬스케어 플랫폼 개발 중에 있으며, 실증 진행 중
- 캐나다의 건강기능식품 판매기업인 David Health international과 협약하여, 개인 맞춤형 건강기능식품 추천 서비스를 실증하고 있으며, 당사 플랫폼(my:D)에 적용하여 건강기능식품 추천서비스를 도입할 예정 (6월 내 예정)

사업화 현황

- 현재 David Health와 협업을 위한 캐나다 지사 설립을 완료하였으며 (24.11) 국내 복지물 링크를 운영중인 코니아랩과 협업을 통해 5월 중 자사의 건강기능식품 구독모델을 링크 내 입점하여 사업의 다각화 및 마이데이터를 통한 AI기반 맞춤형 헬스 서비스를 확대할 예정

제품개발 현황

- 온디바이스 마이데이터 저장소

사업화 현황

- Federated Learning 환경에서 AI 모델을 헬스케어에 활용

MyHealth AI:

온디바이스 연합학습 기법 적용 초개인화 건강 플랫폼

LETTER OF INTENT

This Letter of Intent ("LOI") is made and entered into as of 27 November 2024, by and between:

between **SNPLab Inc.** (SNPLab Inc., 4141 St. Lawrence St., Seoul, Republic of Korea (hereinafter called "SNPLab"))

and **David Health International** (1111 First Road, #25 North York, ON, Canada M2H 3C7 (hereinafter called "David Health"))

This LOI represents the basic terms for an agreement that shall be considered non-binding. The purpose of this LOI is to set forth the intent of the Parties to collaborate regarding the SaaS-based SDK solution (hereinafter referred to as the "Product") produced and sold by "SNPLab."

- Business Overview**
 - "David Health" intends to actively utilize the "Product" of "SNPLab" by purchasing (using) it to create differentiated customer service and business synergy for "David Health's" existing business.
- General Conditions**
 - "SNPLab" guarantees that the "Product" will meet highest standards of quality, performance, and safety.
 - "David Health" shall receive objective verification of the effectiveness and ease of use when using the "Product".
- Supply Agreement and Conditions**
 - Specific supply terms, including quantity and pricing, will be negotiated in good faith at a later stage.
 - A formal supply agreement will be executed after "David Health" conducts its own testing and evaluation of the "Product".

By signing below, the Parties acknowledge their intent to proceed with discussions in good faith:

Signed: **SNPLab Inc.** Signed: **David Health International**

Print Name: Michael Jangyoung Lee Print Name: Isaac Lee

Title: CEO Title: CEO

Date: 27 November 2024 Date: 27 November 2024

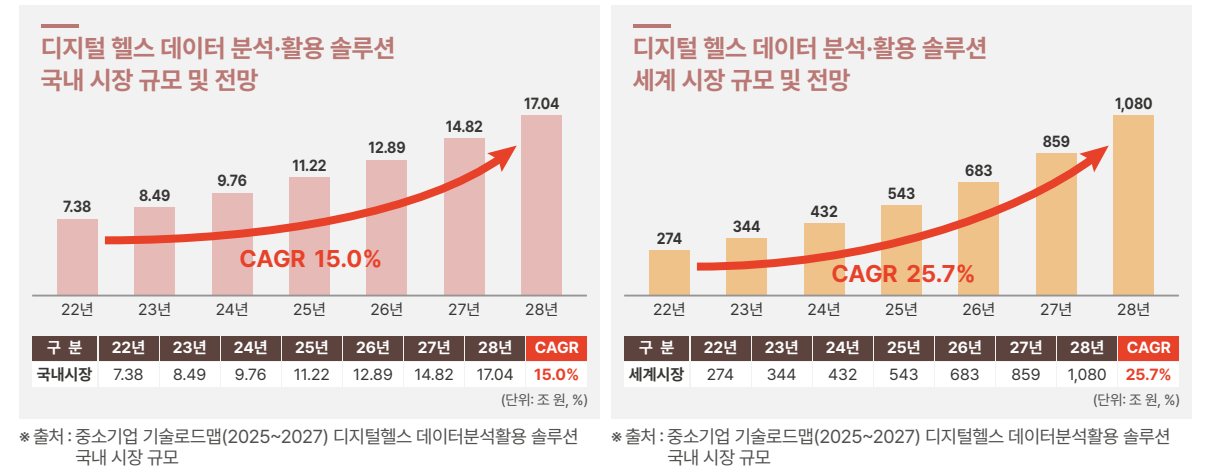
시장성

국내 디지털 헬스 데이터 분석·활용 솔루션 시장 현황

- 국내 디지털 헬스 데이터 분석·활용 솔루션 시장은 2022년 약7.38조 원 규모에서 2028년 17.04조 원으로 성장할 것으로 예상됨 (연평균 성장률 15.0%)
- 웨어러블 기기, 원격의료, AI 기반 건강관리 솔루션이 빠르게 확산되고 있음

글로벌 디지털 헬스 데이터 분석·활용 솔루션 시장 현황

- 글로벌 디지털 헬스 데이터 분석·활용 솔루션 시장은 2022년 약 274억 달러에서 2028년 1,080억 달러 규모로 성장 전망
- 미국, 영국, 유럽 국가들은 GovTech 생태계를 통해 디지털 공공의료 서비스를 활성화하고 있음



* 출처: 중소기업 기술로드맵(2025~2027) 디지털헬스 데이터분석·활용 솔루션 국내 시장 규모

* 출처: 중소기업 기술로드맵(2025~2027) 디지털헬스 데이터분석·활용 솔루션 세계 시장 규모

비즈니스 모델

수익창출 방안

구독모델	데이터 분석 서비스	제휴 마케팅
· 기본서비스 → 무료제공 · 고급/개인 맞춤형 상담 서비스 → 유료 구독 모델 제공	· 익명화된 사용자 데이터 활용 · 건강 관련 기업, 연구기관에 데이터 분석 서비스 제공	· 헬스케어 제품, 운동 기구, 영양제 등의 기업과 제휴 · 서비스 내 광고 및 프로모션 진행
안정적인 수익 창출	추가적인 수익 창출	수익 확보

주요고객

- **국내** - 건강 관리 및 예방 의료 서비스를 원하는 일반 사용자 / 고령자 및 만성질환자 / 스트레스 및 정신건강 관리가 필요한 사용자
디지털 헬스케어 솔루션을 도입하고자 하는 병·의원 및 의료기관 / 의료 연구기관 및 대학병원 보험사 및 금융기관 / 기업 및 기관 (건강관리 프로그램 운영) / 정부 및 공공기관
- **해외** - 개인 건강 관리 및 웰니스 서비스를 희망하는 일반 사용자 / 글로벌 의료기관 및 병원 / 헬스케어 스타트업 및 원격 의료 서비스 기업 / 글로벌 보험사 및 헬스케어 기업 / 해외 정부 및 공공기관

▼ [표] 향후 예상 매출 및 영업이익

(단위 : 백만원)

구 분	2025(E)	2026(E)	2027(E)	2028(E)	2029(E)
예상 매출	4,500	6,000	8,000	100,000	140,000
예상 영업이익	500	1,000	2,000	4,000	6,000

스케일업 계획

신규 투자유치 계획

- 25년 내 투자 유치 계획 중 (시리즈 B/A 브릿지)

기업형 벤처캐피탈 (CVC)	당사와 전략적인 협력이 가능한 업체를 통한 SI 투자 유치, 이진라운드의 헥토판이낸셜과 같이 당사와 전략적으로 협력이 가능한 회사를 통한 SI투자 유치 진행, CPS 형태로 20억 내외의 투자 유치 계획. SI투자 유치 후 양사간의 협력을 통해 매출 증대를 통한 value 상승의 기회를 만들어 낼 수 있을 것으로 판단
벤처 캐피탈(VC) + 사모펀드(PEF)	당사에 투자를 고려하고 있는 VC를 통한 투자 유치를 계획 중, 당사의 아이템은 전 Industry와 synergy가 높다고 판단, VC의 포트폴리오 투자사와 사업적 synergy가 높다면 투자로 이어질 가능성이 높아질 수 있으므로, 당사 기술의 상업적 활용 가능성 및 포트폴리오 투자사와의 synergy를 Focus하여 IR을 진행한다.면, 투자 유치 가능성이 높음, 하지만 VC의 성격상 SI가 아닌 FI로 투자가 될 것이며, RCPS를 통한 투자 유치를 계획 중, VC와 PE를 통해 30억 가량의 투자금 유치 계획하고 있음
Target VC	신한벤처투자, KB인베스트먼트, NBH캐피탈, 티에스인베스트먼트, 스틱벤처스(스티크인베스트먼트), SBI인베스트먼트, 스마일게이트 인베스트먼트, 프라이머파트너스 등

시장진출 계획

- **국내**

공공 헬스케어 기관 및 정부 협업	만성질환자(고혈압·당뇨 등) 대상 맞춤형 건강관리 서비스 실증, 공공기관 주도 건강관리 사업 (예: 지역사회 건강관리 프로그램)에 서비스 적용 등
보험사 및 의료기관 협업	보험사와 협력하여 예방 중심 건강관리 서비스 실증, 보험상품의 리스크 평가 최적화 등, 건강검진 결과와 AI 분석 결과 비교하여 서비스의 정밀도 평가
일반 사용자 대상 실증	디지털 헬스케어 서비스 사용자 1,000명 대상 베타 테스트 진행, 스마트폰 및 태블릿 기반 온디바이스 AI 건강관리 서비스 제공, 사용자 피드백을 바탕으로 UI/UX 개선 및 개인화 서비스 최적화

- **해외**

북미 (미국, 캐나다)	· 세계 최대 디지털 헬스케어 시장 (2022년 약 960억 달러 규모, CAGR 27.2%) · HIPAA 규제를 준수하는 프라이버시 보호형 AI 기반 맞춤형 건강관리 서비스로 진출 · 현지 보험사 및 디지털 헬스케어 기업과 협력 추진
유럽 (독일, 영국, 프랑스, 스위스)	· GDPR(유럽 개인정보보호법)에 대응하는 온디바이스 AI 솔루션 도입 기대 · 유럽 공공 헬스케어 시스템(NHS, Statutory Health Insurance)과 협력하여 맞춤형 건강관리 서비스 실증

EXIT 계획

- 기록 상장제도의 보안을 통해 문턱을 낮추려는 노력 진행 중 (2030년 IPO 목표)
- 회사의 성장을 위한 전략적 M&A 실행

22 주식회사 옵티코

비표지 비침습 광초음파 영상장치

광초음파 영상 기술을 활용하여 인체 내 혈관을 시각화하는 의료 영상장치로, 인체에 유해한 조영제 없이 기존의 기술로는 시각적으로 표현하기 어려운 미세혈관을 영상으로 표현할 수 있다.

기업 현황

설립시기 - 2018.01.03

주 소 - 경북 포항시 남구

인 원 - 21명 | 2025년 국민연금 기준

주요 인원 소개

김 철 홍 공동대표

이 기 중 공동대표

김 진 영 연구소장

주요 재무 현황

(단위:백만원)

자본금	137
2022 매출	27.5
2023 매출	438
2024 매출	327
2025 예상매출	450
* 출처: 회사자료	

지분 구조

김 철 홍	58.29%
이 기 중	7.29%
김 진 영	7.29%
스톤브릿지벤처스	8.00%
키움인베스트먼트	8.00%
데일리파트너스	4.00%
포스코기술투자	7.13%

투자유치 이력

(단위:백만원)

시기	투자자	금액
2018	포스코기술투자	100
	스톤브릿지벤처스	2,000
2021	키움인베스트먼트	2,000
	데일리파트너스	1,000
	포스코기술투자	1,000

투자유치 계획

(단위:억원)

인건비 및 시설확장	4,500
기술개발	2,000
인허가	5,000
지식재산권	1,500
총 투자유치 금액	13,000

핵심사업 아이템

대표제품: 초음파/광초음파 말초혈관 영상진단장치

현 말초혈관질환 진단의 문제점

현재 의료 현장에서 말초혈관질환 진단법인 상완-발목 지수는 부정확하며, 그 외 X-선 조영술, 자기공명 조영술은 유해한 방사선과 조영제를 인해 환자의 상태가 위급한 상황에만 사용되고 있다.

초음파/광초음파 영상 기술과 Perigio 말초혈관 영상진단장치

인체 내 구조 정보를 제공할 수 있는 초음파 영상과 방사선이나 조영제 없이 미세혈관 분포 정보를 제공할 수 있는 광초음파 영상을 결합하여 말초혈관을 시각화하여 말초혈관질환 진단에 도움을 줄 수 있다.



▲ [그림] 초음파 영상과 광초음파 영상(좌), Perigio 말초혈관 영상진단장치(우)

차별점

환자와 진료 환경에 특화된 구조

말초혈관을 잘 표현하기 위해 영상 프로브 내에 모터를 내장하여 연속적인 단면 영상 촬영하는 스캔 영상을 제공하여 사용자와 동일한 시선에서의 혈관 영상을 제공한다.

자체 설계 기술을 기반으로 한 가격 경쟁력

창업 이전부터 연구개발을 통해 소프트웨어 기반 초음파 영상 플랫폼을 구축하여 신제품에 대한 개발기간 단축과 원가절감을 고려하였음. 게다가, 해당 플랫폼은 소프트웨어 수정만으로 새로운 초음파 영상 기능 구현이 가능하다.

구 분	iThera Medical	Seno Medical	주식회사 옵티코
영상	단면	단면	SaaS 기업
가격	초고가	초고가	중저가
투자유치 현황	Series D (2022)	Series C (2014)	Series A (2021)

▲ [표] 경쟁사 대비 차별성

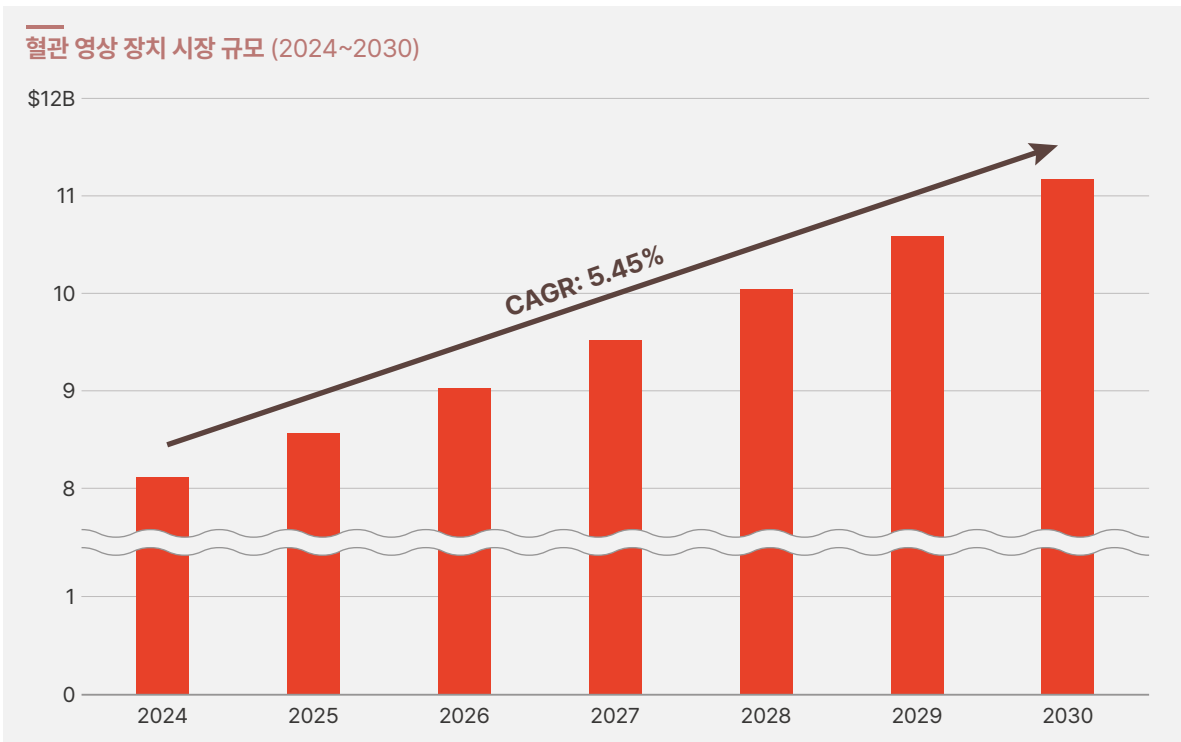
사업 추진 현황

제품개발 현황	사업화 현황
• 제품 설계·제작·성능 검증 완료 • 의료기기 공통/개별규격 공인 인증시험 진행 중 • 임상의료기기 제조 및 품질관리기준 적합 심사 중 • 정상인 대상 임상시험 진행 중	• 초음파 영상 플랫폼 판매 • 광초음파 현미경 판매 (중국, 일본 유통사 계약)

시장성

전체 시장

- 전 세계 혈관 영상 장치 시장은 2023년 기준으로 81.2억 달러이며, 연평균 5.45%씩 성장하여, 2030년에는 111.2억 달러로 성장 예상
 - 당뇨병과 고혈압 환자의 증가로 혈관 영상 장치 시장이 꾸준히 성장하고 있으며, 혈관 영상 장치가 기술 발전에 따라 비침습적인 장치가 증가하고 있음.
 - 미국 국민 건강 및 영양 조사(National Health and Nutrition Examination Survey, NHANES: 2013~2016)의 데이터에 따르면, 약 2,600만 명의 성인이 당뇨병 진단을 받았으며, 940만 명(3.7%)의 성인이 당뇨병 진단을 받지 못한 상태, 9,180만 명(37.6%)의 성인이 당뇨병 전단계라고 추정하였음.



* 출처: Vascular Imaging Devices - Global Market Insights, Competitive Landscape, and Market Forecast - 2030, 2024, DelveInsight

비즈니스 모델

사업 모델 | 면도기-면도날 모델 전략

- 발의 환부에 접촉해야 하는 환경으로부터 일회용 소모품 활용한 지속적인 수익 창출
 - 발의 환부에 접촉해야 하는 의료 환경으로부터 일회용 소모품의 필수라는 점을 활용하여, 면도기-면도날 모델 전략을 활용한다.
 - 신속한 개발을 통해 빠르게 시장 선점 이후, 지속적인 원가 절감을 통해 판매 가격을 낮추는 대신 장비 판매량을 늘려, 소모품 기반으로 한 지속적인 매출을 확보하고자 한다.
 - 현재 초음파/광초음파 말초혈관 영상진단장치의 판매 가격은 1.5억 원으로 책정하고 있으며, 소모성 부품인 레이저의 파장 변환 고형 색소 10만 원, 일회성 소모품인 젤 패드 3만 원으로 책정하였다.
 - 2030년, 장비 판매 가격 6천만 원, 고형 색소 2만 원, 젤 패드 1만 원 이내로 개선하여 가격 경쟁력을 확보하고, 장비 판매량을 확대하고자 한다.
 - 또한, 장비의 상태 유지, 기능 업데이트, 성능 유지 및 품질 보증을 위한 유지 보수 서비스를 연 단위로 유상 제공한다.

▼ [표] 향후 예상 매출 및 영업이익 (단위 : 백만원)							
구 분	2025(E)	2026(E)	2027(E)	2028(E)	2029(E)	2030(E)	2031(E)
예상 매출 (Perigio)	-	407	1,300	2,805	3,902	7,087	13,401
예상 매출 (전체)	450	1,717	3,098	5,461	7,905	12,484	20,481
예상 영업이익	-3,720	-3,226	-2,997	-2,350	-1,663	-253	2,548

스케일업 계획

투자 | 2025년 내 임상시험 진행 및 투자 유치

- 2025년 2분기 내 의료기기 전기·기계적 안전성 시험을 통과, 임상용 의료기기 제조 및 품질관리기준(Good Manufacturing Practice, GMP) 적합 인정을 받을 것으로 예상하고 있으며, 이를 통해 제품에 대한 안전성을 검증이 완료되며, 의료기기로서 제품의 유효성 검증을 위해 임상시험을 진행한다.
- 의료기기 제품의 특성상 안전성 검증과 유효성 검증에 대한 인증이 필수적인데, 안전성에 대한 검증 완료로 사업에 대한 위험을 줄인 상황에서 투자를 위한 적극적인 기업 홍보를 진행한다.

시장진출 계획 | 맞춤형 장비 판매와 의료기기 품목허가 진행

- 의료기기 품목허가 등 병원에 판매할 수 있는 환경이 마련되기 전까지는, 초음파/광초음파 융합영상기기를 기반으로 산학협력 및 공동연구 결과 발표, 학회 전시회 참여 등의 홍보·마케팅을 진행하여 광초음파 및 초음파 영상 기술에 대한 수요가 있는 기업·대학·연구소를 찾아, 고객 맞춤형 장비를 판매할 수 있도록 한다.
- 미국과 유럽 등 연구가 활발히 이루어지는 선진국 중심으로 우리의 기술과 제품을 홍보하고 판매·유통할 수 있는 대리 판매 업체를 발굴한다.
- 개발 제품에 대해 임상시험 수행, 의료기기 제조 및 품질관리기준(GMP) 인증을 받아, 의료기기의 안전성과 유효성을 검증하고, 최종적으로 식품의약품안전처로부터 의료기기 품목허가를 받아, 의료기기 판매할 수 있는 조건을 확보한다.
의료기기 제조 및 판매 허가를 받으면, 우선적으로 본 제품의 임상시험을 진행한 상급종합병원에 판매를 진행하고, 임상 연구를 진행한 경험이 있는 상급종합병원 및 종합병원을 목표로 홍보·마케팅을 시작한다.

EXIT 계획 | 2027년 IPO 목표, M&A 기회 시 적극적 검토

- 의료기기 품목 허가 이후, 기존 제품의 대량 생산 체제 전환하고 새로운 형태의 의료기기 제품 개발을 통해 사업 분야 확장 시, 대규모 자금 수요를 해결하기 위해 기업공개(initial public offering, IPO)를 통해 주식시장 상장을 진행하고, 확보된 자금을 활용하여 제품 연구개발, 인수·합병, 사업 확장 등을 진행한다.
- 3개 진료 분과를 목표로 개발 중인 3개 제품에 대한 의료기기 인허가 절차가 완료되는 시기인 2016년 3분기와 초고속 초음파 기술을 기반으로 한 새로운 제품인 초고속 초음파 촬영장치 개발이 완료되는 시기가 2027년 4분기를 고려하여, 현재 기업공개 시점은 2027년으로 정도로 예상하고 있다.
- 임상시험 완료 이후나 의료기기 품목 허가 이후 사업성이 있다고 판단되는 경우 혹은 사업 확장 시점에 시너지를 낼 수 있을 경우, 국내·외 대형 의료기기 회사에 의해 인수·합병(merger and acquisition, M&A)의 기회가 오는 경우, 인수·합병을 적극적으로 검토한다.

23 주식회사 제이씨에프테크놀로지

단 하루를 위해, 364일을 함께합니다. 맥케어(McKare)

제이씨에프테크놀로지는 국내 최초로 비접촉식 생체센서와 연계된 라이프로그 플랫폼을 운영하고 있는 기업으로, 디지털 헬스케어에 희망하지만 어려움을 겪고 있는 기관을 대상으로 솔루션 구축을 제안하고 있음.

기업 현황

설립시기 - 2016.01.05
주 소 - 서울시 금천구 가산디지털 1로 168, B동 605호
인 원 - 21명 | 2025년 국민연금 기준

주요 인원 소개

김 진 명 CEO
박 결 공인회계사, CFO
김 수 형 마케팅 이사

주요 재무 현황

	(단위:백만원)
자본금	417
2022 매출	1,653
2023 매출	1,255
2024 매출	1,574
2025 예상매출	4,999

지분 구조

김 진 명	49.22%
김 진 화	16.56%
홍 중 호	3.17%
권 기 남	0.36%
인포뱅크 개인투자조합 2호	4.16%
리가 개인투자조합 7호	8.4%
오라클지역 뉴딜벤처펀드	3.85%
에이치엘만도(주)	7.14%
KAI-리프콘 디지털헬스케어 신기술투자조합	7.14%

투자유치 이력

시기	투자자	금액
2021	인포뱅크 개인투자조합2호	300
	리가개인투자조합7호	700
2022	오라클벤처 지역뉴딜벤처펀드	40
2024	에이치엘만도(주)	1,000
	KAI-리프콘 디지털헬스케어 신기술투자조합	1,000

투자유치 계획

	(단위:억원)
신규채용 및 인건비	7
해외영업	7
운전자금	4
총 투자유치 금액	20

핵심사업 아이템

피할수 없는 시대적 흐름, 고령화 사회

- 전 세계적으로 사망률 감소와 장수인구의 증가 추세에 따라 고령화가 빠르게 진행되고 있으며 이로인한 1인 가구의 증가 또한 사회문제로 대두되고 있음
- 이전의 고령친화 사업이 질병 치료 및 재활 중심이었다면 최근에는 개인화, 소형화된 측정 및 일상생활 모니터링 등 예방 및 건강관리 중심으로 전환되고 있음
- 이에 당사는 글로벌시장에서 구현하지 못한 비접촉 생체신호 정밀 획득 기술을 구현하여 시장 요구사항에 부합하는 비접촉식 스마트 헬스케어 솔루션을 공급하고자 함

맥케어(McKare)

- 맥케어(McKare)는 레이더 센서와 열감지 센서를 융합하여 인체의 생체신호를 비접촉 방식으로 측정하고, AI 기술을 활용하여 움직임 변화 및 낙상을 판단함
- 매 5초마다 전송되는 생체정보 데이터를 기반으로 호흡이상, 심박이상, 활동성 저하 등과 같은 위험징후를 신속하게 판단함
- 서비스 플랫폼(웹/앱)이 제공하는 계정 하나로 다수의 사용자를 동시 관제할 수 있으며 실시간 응급안전 알림서비스 제공을 통하여 관리자의 돌봄 업무 강도 완화 및 사용자 맞춤형 케어 서비스를 제공함
- 세계시장에서 정밀하게 개인 맞춤형 생체정보를 획득하면서도 공간적 제약 극복과 프라이버시 침해위험이 없는 장치는 자사 제품이 유일함



▲ [그림] 사업 아이템의 개요

차별점

- 폴스택 개념의 기업
- 특허 등록/출원을 통한 기술적 진입장벽 구축
- 생산 설비 자체 보유를 통한 비즈니스 모델 구축

구 분		A사(국내)	B사(해외)	포스트팁스 기업
센서감지	호흡	○	X	○
	심박	○	X	○
	재실	○	○	○
	낙상	X	○	○
플랫폼	자세	X	○	○
	모니터링	○	○	○
	데이터분석	X	X	○

▲ [표] 경쟁사 대비 차별성

사업 추진 현황

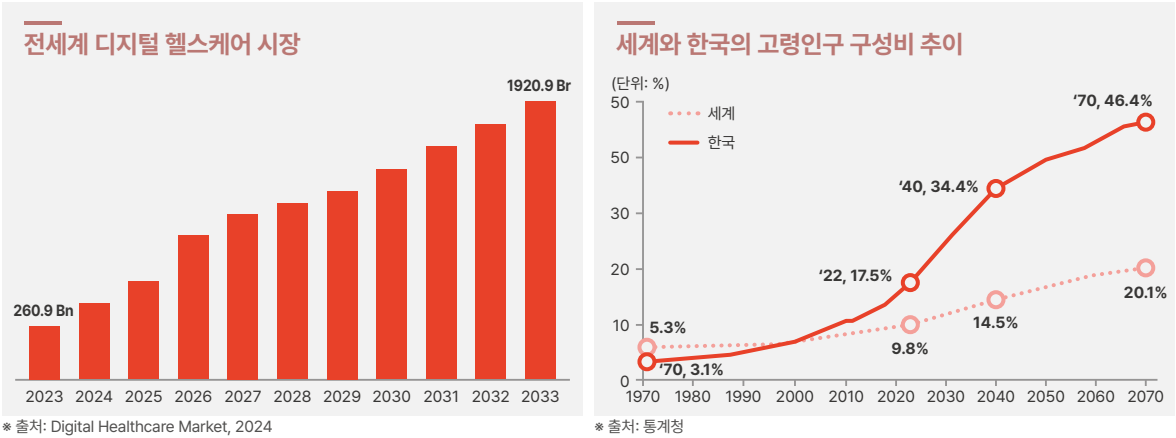
제품개발 현황

- 기존 제품 기술준비도(TRL) 9단계
 - 국내 및 해외 시장에 진출한 기존 제품은 사업화 단계로 PoC 실증과 사업화를 위한 시장진입을 하여 아래의 현황과 같이 추진 중임
 - 제품의 KC, CE, FCC, MIC-JP 등의 인증을 획득하였고 다양한 실증사이트를 통하여 플랫폼 서비스의 고도화 및 검증도 진행함
- 포스트 팁스를 통한 개발 제품 기술준비도(TRL) 5~6단계를 진행 중으로 제품 성능 검증 및 성능 평가, 제품 성능 개선을 추진하고 있음
 - Poc 실증을 진행하며 현장에서의 성능 평가를 병행하여 진행하고 있음
 - 시작품 단계로 인증 진행 전이며 PoC 검증 및 고도화 진행이 마무리 되면 실용화(TRL 7단계) 를 위하여 인증 추진할 계획임

제품개발 현황		사업화 현황	
PoC 현황		내수시장 진출 현황	
강남구청 1인 취약가구 스마트케어 실증사업(2023~)		유통 채널명	판매 내용
서울시 테스트베드 실증사업(2023~)		경상남도	초기모델 레이더센서 (11,000개) 외
양천구 기술개발제품 공공기관 실증사업(2024~)		서울시 강남구	레이더센서(400개) 외
중국 (Beijing)		서울시 서초구	레이더센서(400개) 외
- 중국 북경 창평구 내 광다후이천양로서비스 유한공사가 운영하는 요양원에 POC 진행 중		서울시 송파구	레이더센서(100개) 외
- 광다양로는 전국에 약 15,000 병상을 소유		서울시 광진구	레이더센서(60개) 외
런던 (Thames Freeport)		서울시 양천구	레이더센서(100개) 외
- 서울 스마트도시 솔루션 해외(런던)실증 사업(서울디지털 재단)을 통하여 런던 템즈 프리포트와의 협력을 통해 POC 진행 중		서울시/산청군	레이더센서(80개) 외
- 지역 내 협력기관과의 협업을 통하여 추가 확대 예정		서울시/천안시	레이더센서(250개) 외
인도네시아 (Jakarta)		요양병원	레이더센서(224개) 외
- 병원, VIP요양원에 자사 제품 설치 완료		보훈공단	레이더센서(100개) 외
		서울시 종로구	레이더센서(300개) 외
		서울시 용산구	레이더센서(60개) 외

시장성

- 전세계 디지털 헬스케어 시장규모는 2023년 2,609억 달러에서 2033년 1조 9,209억 달러로 성장할 것으로 예상되며, 2023~2033년 예측 기간 동안 연평균 성장률은 22%로 예상됨
- 전 세계적으로 사망률 감소와 장수인구의 증가 추세에 따라 고령화가 빠르게 진행되고 있는 추세이며 이로인한 1인가구의 증가 또한 전세계적 사회문제로 대두됨
- 초고령사회에 대비하여 부양부담을 완화할 수 있는 사회시스템 개편이 시급한 상황
- 이전의 고령친화산업이 질병 치료 및 재활 중심이었다면 최근에는 개인화·소형화된 측정 및 일상생활 모니터링 등 예방 및 건강 관리 중심으로 전환되고 있음
- 이에따라 건강모니터링에 대한 혁신적 기술개발이 가속화되고 있으나 시장에서는 여전히 웨어러블기기를 이용한 해결에 주력하고 있음
- 웨어러블 헬스케어의 경우 장시간 지속적으로 사용이 어렵고 측정과 착용에 대한 사용자의 노력이 필요하기 때문에 24시간 추적이 어렵고 이는 데이터의 연속성을 떨어지게해 예방적 모니터링의 분석의 어려움을 가져옴
- 이에 당사는 글로벌시장에서 구현하지 못한 비접촉 생체신호 정밀획득 기술을 구현하여 시장 요구사항에 부합하는 비접촉식 스마트 헬스케어 솔루션을 공급하고자 함



비즈니스 모델

- 맥케어(Mckare)는 비접촉 IOT센서를 통해 심박, 호흡 등의 생체정보를 감지하여 웹과 모바일웹앱 형태로 모니터링 서비스를 제공하는 솔루션으로서 낙상 등의 위험 상황 뿐만 아니라 지속적인 생체데이터 및 생활습관정보를 관찰하여 모니터링 보고서를 제공함으로써 위험상황을 예방하는 효과가 있음.

노령화된 1인 가구가 주 타겟으로 이미 국내 노령1인가구가 300만명을 넘어 지속적으로 증대 추세이며, 이는 전 세계적인 추세임

- 재가양로 노령층(B2C), 요양시설 및 실버타운 등의 B2B, 지자체 등의 B2G이 타겟고객임
- 센서 판매 이후 매월 모니터링 솔루션을 이용하는 이용료로 매출 창출.
- 원가보상 수준의 초기 센서판매 이후 구독과 같은 이용료를 책정함으로써 고수익성의 사업을 영위.

▼ [표] 향후 예상 매출 및 영업이익

(단위 : 백만원)

구 분	2025(E)	2026(E)	2027(E)	2028(E)	2029(E)
예상 매출	4,999	12,545	27,390	56,052	106,671
예상 영업이익	418	2,544	6,182	12,835	25,981

스케일업 계획

투자

- 24년 4월, 7월에 HL만도 및 코리아에셋투자증권 투자조합으로부터 총 20억원의 투자유치완료.

시장진출 계획

- 국내 - 23~24년 강남구, 서초구 국내 시범서비스를 바탕으로 25년 상반기 종로구, 인제군 등의 B2G 확대
- 롯데 마곡 르웨스트 프로젝트 수주를 계기로 B2B 본격 매출 기대.
- 국외 - 24년 하반기 중국 및 인도네시아 등의 해외PoC를 진행 중.
- 25년 2월에 북경소재 기업과 \$114만 규모의 구매계약 체결함.
상해지역의 경우 푸단대 장강연구원을 매개로하여 상해공공요양원에 PoC를 운영하고 있으며 바오리, 상해텔레콤 등 현지 유력사업자와 시장진출을 논의하고 있으며 25년 상반기 서비스 론칭을 계획 중임.

EXIT 계획

- 27년 하반기

24 (주)커버써먼 Pillowdy & 에어자켓

PILLOWDY는 공기 주입식 목베개 기능이 내장된 의류로, 기존 목베개보다 휴대성과 사용이 간편하다. 필요할 때만 공기를 주입해 즉시 편안함을 제공하며, 후드, 점퍼 등 다양한 스타일로 출시되어 일상과 여행에서 활용도가 높다.

핵심사업 아이템

- 커버써먼은 원단기술을 활용해 기존의 동물성 충전재(구스다운, 덕다운) 및 PVC 소재를 대체하는 친환경 기능성 의류 및 액세서리를 개발한다. 이를 통해 보온성과 쿠션 기능을 사용자 맞춤형으로 조절할 수 있으며, 가볍고 패커블한 디자인으로 휴대성과 편의성을 극대화한다.
- 또한, 윤리적 소비 트렌드에 맞춰 지속가능한 패션 솔루션을 제공하며, 여행·아웃도어·일상 등 다양한 라이프스타일에 최적화된 제품을 선보인다.

사업 아이템

- AIR PILLOW KIT - 공기 주입식 목베개 기능을 의류에 융합해 필요할 때 공기를 주입하여 편안함을 제공하는 기능성 키트
- PILLOWDY - 후드나 점퍼에 내장된 공기 주입식 목베개 기능을 통해 여행, 일상에서 편안함과 실용성을 극대화한 의류
- AIR JACKET - 공기 단열층을 활용해 보온성을 조절할 수 있는 패딩형 재킷으로, 동물성 충전재를 대체한 친환경 기능성 제품



▲ [그림] 사업 아이템의 개요

차별점

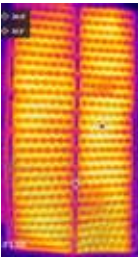
구 분	A사	B사	커버써먼
사진			
에어자켓 착용감	착용감 나쁨	착용감 나쁨	착용감 개선
공기튜브 주입	각각 튜브마다	각각 튜브마다	한번에 주입

▲ [표] 경쟁사 대비 차별성

사업 추진 현황

TRL: 5~6단계 (시제품 성능평가 단계)

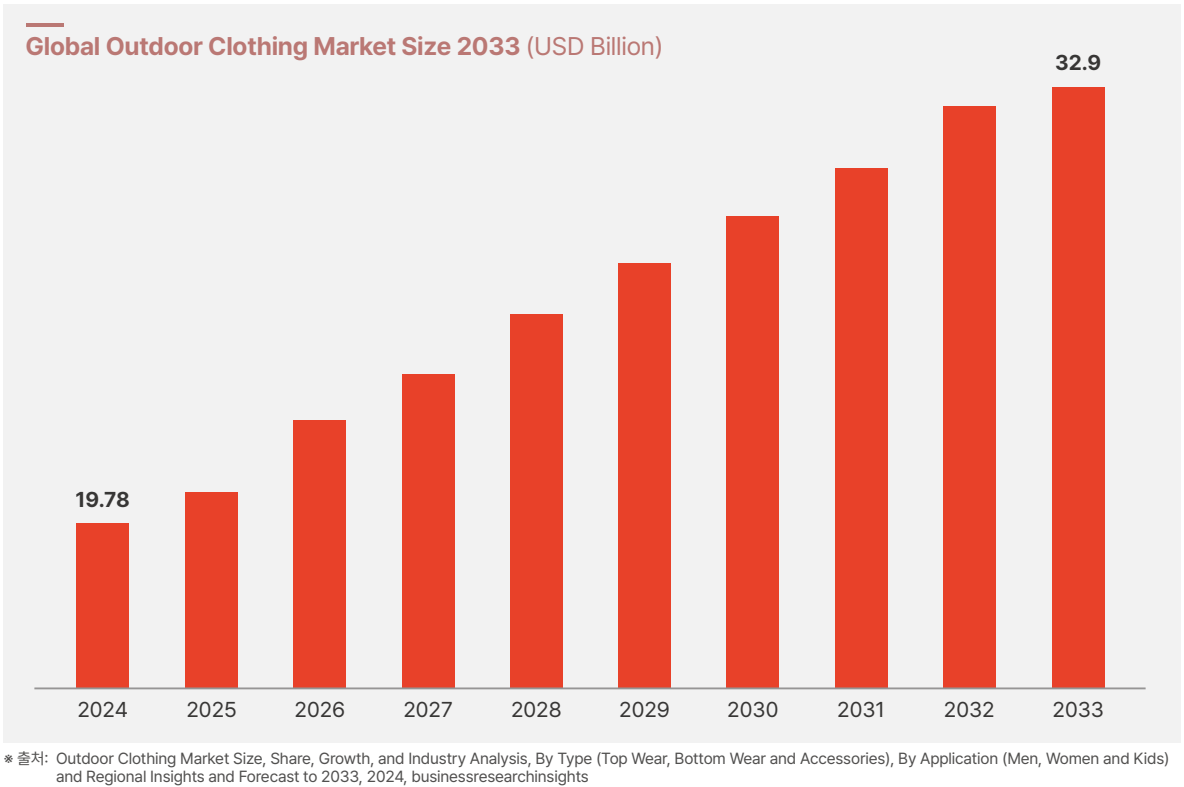
- **에어 자켓 최적화 설계** - 경량 다운 패턴을 적용한 에어 자켓 패턴 개발
 - 배터리를 사용한 공기 주입 장치 개발
 - 모듈형 패턴 개발을 통한 디자인 자유도 확보
- **발열 기술 개선** - 에어 자켓 제품과의 호환성을 위한 결합 공정 개발 중
 - 안정적인 발열 성능을 위한 패턴 정밀도 개선
 - 시제품 제작하여 5V 전압에 대한 발열 성능 테스트
- **사업화 현황** - 경량 다운 패턴 적용한 에어자켓 키트를 런닝 등과 같은 스포츠·아웃도어 브랜드에 영업하여 납품
 - 에어자켓의 생산성을 개선하여 원가 절감 효과 기대
 - 에어자켓 내구성 관련 시험 방법 개발하여 글로벌 표준 마련

제품개발 현황	사업화 현황	
• 모듈화 개발	• 발열 원단의 개선	• 신형 에어자켓 시제품 개발
		

시장성

전체 시장

- 전 세계 아웃도어 의류 시장은 2024년 기준으로 1,978억 달러이며, 연평균 5.8%씩 성장하여, 2033년에는 3,290억 달러로 성장 예상



비즈니스 모델

B2C(개인고객)와 B2B(패션브랜드 등 업체)의 융합

- 커버써먼은 기존 B2C 완제품 판매뿐만 아니라 B2B 기능성 부품(Kit) 사업을 병행하며, 수익성을 확보할 수 있는 비즈니스 모델을 구축하고 있습니다.
- **기존 B2C 중심 브랜드의 한계**
 - 기능성 의류 및 패션 브랜드들은 일반적으로 완제품(B2C) 판매에 집중하지만, 이는 다음과 같은 한계를 가집니다.
 - 마케팅 비용 부담 → 소비자 대상으로 브랜드 인지도 확보 및 광고비 지속 필요
 - 재고 리스크 → 유행 변화에 따라 미판매 제품이 발생하며 할인 판매 필요
 - 생산 비용 증가 → 고급 소재 및 생산 공정을 활용할 경우 원가 부담 상승
- **커버써먼의 차별화된 수익 모델** | B2B 기능성 부품(Kit) 판매
 - 커버써먼은 기존 완제품(B2C) 판매 외에도 기능성 부품(Kit) 공급(B2B) 비즈니스 모델을 확장하여 수익성을 강화합니다.

대량 납품으로 안정적 매출 확보	재고 부담 없음 → 생산 비용 절감	진입장벽 높은 기능성 소재 시장 선점	B2B & B2C 하이브리드 모델로 지속 성장
-------------------	---------------------	----------------------	---------------------------

• 경쟁사 대비 수익성 우위

비교 항목	일반 의류 브랜드	커버써먼
매출 방식	B2C 완제품 판매 중심	B2C(완제품) + B2B(부품) 병행
마케팅 비용	소비자 대상 고비용 마케팅 필요	브랜드 협업 납품으로 비용 절감
재고 부담	시즌별 재고 부담 발생	부품 공급 방식으로 재고 최소화
수익 안정성	시장 트렌드 영향 큼	ODM·B2B 납품 계약으로 안정적 매출

- **B2B 매출 비중 증가** | 수익성 극대화 전략
 - 글로벌 브랜드 및 스포츠·아웃도어 브랜드 대상 납품 확대
 - Air 기능성 Kit를 업계 표준화(Standardization)하여 지퍼의 YKK 같은 포지션 확보 목표

▼ [표] 향후 예상 매출 및 영업이익 (단위 : 백만원)					
구 분	2025(E)	2026(E)	2027(E)	2028(E)	2029(E)
예상 매출	4,999	12,545	27,390	56,052	106,671
예상 영업이익	418	2,544	6,182	12,835	25,981

스케일업 계획

투자 | 2025년 2월 Series-A 투자 유치 완료

- 2027년 Series B 투자 유치 예정

시장진출 계획

- **주요 글로벌 시장 및 진출 현황**
 - 일본: 2024년 일본 대형 상사 ITOCHU(이토추)와 MOU 체결, 일본 프리미엄 편집숍 브랜드 대상 B2B 영업 진행
 - 유럽: 2025년 Premiere Vision Paris(PV Paris) 참가, 유럽 패션 브랜드 및 스포츠 브랜드 협업 추진
 - 미국: 기능성 패션 및 여행용품 시장 공략, Kickstarter 및 Indiegogo 크라우드펀딩 성공 경험 보유
 - 중국·대만: 브랜드 인지도를 바탕으로 프리미엄 시장 공략 및 정품 시장 확대
- **해외 전시회 및 B2B 영업 확대**
 - 2025년 2월 PV Paris 참가 → 유럽 고급 패션 브랜드 및 기능성 의류 브랜드와 협업 추진
 - 2025년 5월 PV Milano, 11월 ISPO 뮌헨, 2026년 CES 참가 → 글로벌 스포츠·아웃도어 및 기능성 원단 시장 확대
 - 해외 영업팀 신설 → 유럽, 일본, 중국, 북미 시장 타겟팅
- **온·오프라인 유통망 확장**
 - 공항 등 면세점 입점 확대 → 2025년 인천공항 T1 면세점, 신세계면세점 명동 본점, 제주공항 JDC 면세점 팝업 예정
 - B2C 온라인 확장 → 글로벌 이커머스 플랫폼 입점(Amazon, Rakuten, Tmall 등)
 - B2B 협업 확대 → 글로벌 패션 및 아웃도어 브랜드와 공동 개발 및 ODM 진행
- **글로벌 브랜드 포지셔닝**
 - 기존 패션과 여행·아웃도어 시장뿐만 아니라, 스포츠, 라이프스타일 시장까지 확장
 - 친환경·지속가능한 브랜드로 포지셔닝하여 ESG 가치 중시하는 글로벌 브랜드 및 소비자 타겟팅
 - 기능성 원단 및 에어 기술을 바탕으로 기능성 Kit(부품) 시장으로도 확장, 글로벌 B2B 매출 비중 확대(2027년 210억 원 목표)

EXIT 계획

- 2029년 이후 IPO 예정

25

(주) 콤팩트

3D 스캐닝 기반 맞춤형 안경제작 및 AI 추천 기반 커스터마이징 서비스

기업 현황

설립시기 - 2017.05.16
주 소 - 서울 성동구
인 원 - 38명 | 2025년 국민연금 기준

주요 인원 소개

성 우 석 CEO
박 형 진 CEO

주요 재무 현황 (단위:백만원)

자본금	249
2022 매출	60
2023 매출	106
2024 매출	81
2025 예상매출	-

* 출처: 회사자료

지분 구조

성 우 석	14.7%
박 형 진	13.8%
휴맥스옵틱	9.9%
서울대STH 제3호 개인투자조합	7.2%

투자유치 이력 (단위:백만원)

시기	투자자	금액
seed	본엔젤스 등	1,238
pre A	서울대기술지주 등	1,050
A	서울대기술지주 등	8,854
B	헬리오스벤처스 등	8,231

투자유치 계획 (단위:억원)

신규채용 및 인건비	10
생산시설	20
영업비용	50
총 투자유치 금액	80

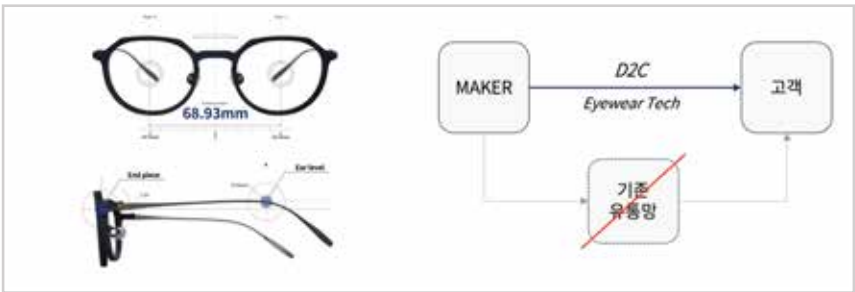
핵심사업
아이템

배경

- 개인의 얼굴 형태에 맞지 않는 기성 안경의 불편함 (흘러내림, 압박감 등)을 해결

사업 아이템

- 3D 안면 스캐닝 데이터를 기반으로 한 AI 설계 시스템과 자체 스마트팩토리를 통해 개인 맞춤형 안경을 제작



▲ [그림] 사업 아이템의 개요

차별점

개인맞춤형 비즈니스 모델

- 3D 스캐닝을 통한 완전 맞춤형 안경 제작으로, 기성품 위주의 경쟁사와 달리 고객 얼굴에 100% 맞는 제품 제공

수직계열화된 통합 비즈니스 모델

- 3D 스캐닝, 디자인, 제작, 유통까지 전 과정을 자체 통합 관리하여 품질 일관성 유지 및 고객 경험 극대화

구 분	당사		BRAGI	YOUMAWO
국가	대한민국		중국	독일
설립일	2017년		2021년	2003년
소재	PA12	티타늄	PA12	PA12
연마수준	5점/5점	5점/5점	4점/5점	4점/5점
염색수준	5점/5점	염색없음	4점/5점	4점/5점
맞춤 가능 여부	트루덱스 3D 스캔 방식 맞춤 가능		트루덱스 3D스캔 방식 맞춤 가능	카메라 3D 스캔 방식 맞춤
제작기간	7일	7일	4주	4주/재고판매
소매가격	178,000원	218,000원	480,000원	480,000원

▲ [표] 경쟁사 대비 차별성

사업 추진
현황

브리즘은 퍼스널 아이웨어의 생산/판매를 수직계열화하였으며 25년 5월현재 13개 국내 매장과 1개의 해외 매장을 운영중임

- 제품개발 현황 - 기술준비도(TRL): 현재 TRL 9단계 (상용화 단계) 달성
 - 3D 스캐닝 기술: TRL 9단계 (상용화 단계)
 - AI 추천 알고리즘: TRL 8단계 (실용화 단계)
 - 맞춤형 안경테 3D 프린팅: TRL 9단계 (상용화 단계)
- 실증 현황 - 브리즘 특약점을 통해 실제 판매를 진행하고 있음
- 사업화 현황, 국내 - 서울 8개, 경기 4개, 부산 1개 등 13개 특약점을 운영하고 있음
 - 2024년: 총판매액 108억원, 매출액 80억원 달성
- 사업화 현황, 해외 - 미국 뉴욕 맨하탄에 1개 매장을 운영하고 있음

시장성

전체 시장 | 2024년 기준 약 2,000억 달러 수준, 연평균 성장률 5~6% (Grand View Research)

- 국내 안경 시장 규모: 2024년 기준 약 2.5조원 수준
- 맞춤형 제품 트렌드 확산으로 프리미엄 안경 시장 성장세 지속

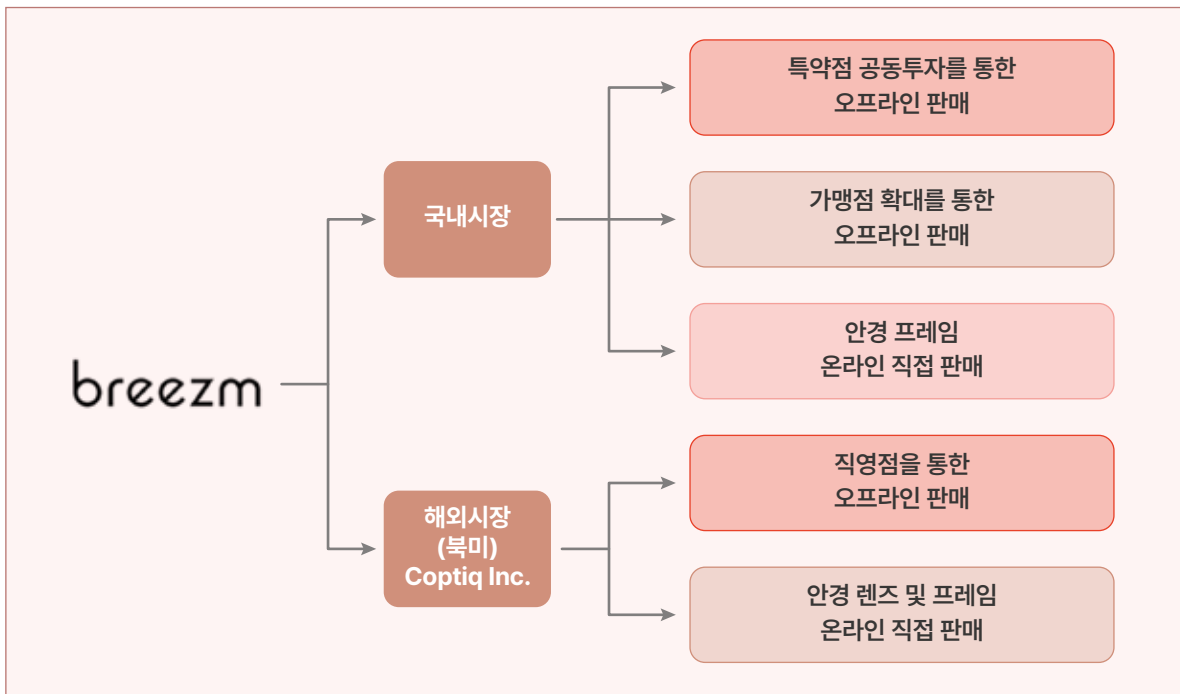
빠르게 성장하는 3D프린팅 안경 시장

- 포브스 등 유력 매체들에 따르면 최근 유럽을 중심으로 퍼스널 아이웨어 제작이 가능한 3D프린팅 아이웨어 시장이 형성되고 있으며 향후 아이웨어 시장의 주류가 될 것으로 예상
- 3D프린팅 기술은 개인 맞춤형 생산 적합성과 디자인의 자유도 등의 장점으로 인해 아이웨어 제조 기술의 새로운 대안으로 떠오르고 있으며 많은 업체들이 시장으로 진입하고 있어 3D프린팅 아이웨어 시장은 연평균 24% 이상의 높은 성장률로 2028년 28억 달러 시장으로 성장할 것으로 예상 (출처: Acute Market Insights Private Limited)



비즈니스 모델

국내는 오프라인 중심의 특약점/가맹점을 통해 해외는 온오프라인으로 직영점과 온라인 앱을 통해 확대



▼ [표] 향후 예상 매출 및 영업이익

(단위 : 백만원)

구 분	2025(E)	2026(E)	2027(E)	2028(E)	2029(E)
예상 매출	15,848	48,238	114,081	236,498	421,262
예상 영업이익	326	14,229	50,441	124,722	250,561

스케일업 계획

투자

- 시리즈 B에서 80억원의 신규 투자를 유치한 후 2025년 BEP 달성 목표

시장진출 계획

- 국내에서는 25년 20호점까지 확대 후 27년까지 시장 및 해외 진출에 관한 주요 계획 기재
 - 국내: 2025년까지 20개 특약점 확보, 특약점 및 가맹점 확대로 29년까지 300호점 진출
 - 해외: 미국을 중심으로 온오프라인 진출, 오프라인 매장은 27년까지 10호점까지 확대

EXIT 계획

- 2027년말 코스닥 상장 목표
 - 2025년: 상장주관사 선정, IFRS전환 및 내부회계관리제도 확립, BEP달성
 - 2026년: 본격적인 이익확보, 지정감사 수감
 - 2027년: 상장 청구 및 상장 절차 진행

26 큐티스바이오 주식회사

합성생물학기반 활성약물소재 생산 균주플랫폼 구축 및 지방분해용 바이오 약물소재 생산 균주공장 개발

비동물유래 의약품용 콜레스테롤 및 데옥시콜릭산은 해외공급자의 독점적 공급망에 의존하기때문에 Kg당 수억원의 높은 가격으로 공급받고 있어 합성생물학기반 소재 생산균주플랫폼 개발을 통해 국내생산 및 공급망 확보가 절실함

기업 현황

설립시기 - 2020.06.30
주 소 - 서울시 강남구 논현로842, 8층
인 원 - 22명 | 2025년 국민연금 기준

주요 인원 소개

최 원 우 CEO
장 재 우 CTO
한 지 숙 CSO
홍 국 기 사업개발본부장

주요 재무 현황

(단위:백만원)

자본금	422
2022 매출	135
2023 매출	220
2024 매출	267
2025 예상매출	500

※ 출처: 회사자료

지분 구조

최 원 우	47.35%
포레스트파트너스	13.74%
아이엠엠	9.31%
기 타	29.61%

투자유치 이력

(단위:백만원)

시기	투자자	금액
20.8~23.9	포레스트	2,800
20.12~21.9	블루포인트 등 기타	590
22.12~23.8	아이엠엠등	9,499
24.8~	신한벤처등	3,950

투자유치 계획

(단위:억원)

신규채용 및 인건비	25
생산시설	5
영업비용	2
총 투자유치 금액	32

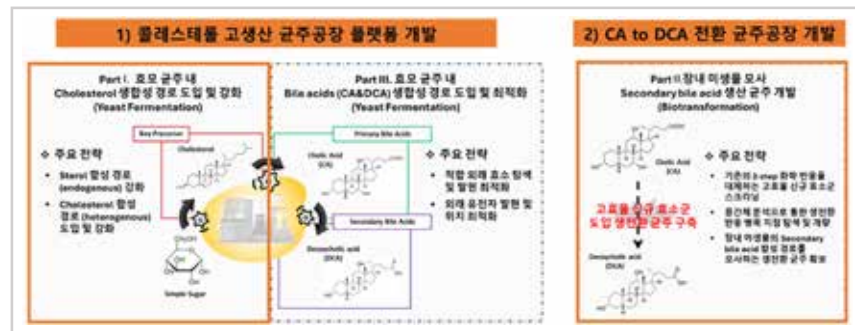
핵심사업 아이템

배경

- 비동물유래 의약품용 콜레스테롤 및 데옥시콜릭산의 전세계적 독점적 공급망에 의존

사업 아이템 | 합성생물학기반 고부가 약물소재 생산플랫폼 확보

- 합성생물학기반 콜레스테롤 생산 균주플랫폼 구축
 - 당사는 합성생물학 기술을 이용하여 효모균주기반 콜레스테롤 생산 플랫폼균주를 개발완료 하였으며, 24년 1월 현재 약 300 mg/L의 생산농도를 확인하였음.
 - 23년 현재 문헌 및 특허기반 합성생물학 기반 콜레스테롤 생산 농도는 30 mg/L로 보고되어 당사의 생산농도는 10배 높은 세계 최고 수준임.
 - 콜레스테롤 생산수율을 증가시키기 위한 추가적인 유전자도입 및 개량을 지속 진행 중임.
- 콜레스테롤 생산 균주플랫폼 기반 DCA 생산 균주공장 개발
 - 지방분해 주사제에 사용되는 국내 비동물유래 DCA 원료의약품이 Kg당 1억원 중반에 공급 되므로 당사는 우선 경쟁사가격과 유사한 공급가격을 목표로 균주공장을 개발하고자 함.
 - 우선 DCA 생물전환 균주 및 유전자를 발굴하고 전구체인 CA로 DCA 전환균주공장을 개발하고 향후 콜레스테롤생산균주로부터 CA를 거쳐 DCA를 생산하는 균주공장을 개발하여 경쟁사 대비 뛰어난 원가경쟁력을 확보



▲ [그림] 사업 아이템의 개요

차별점

콜레스테롤 생산 균주플랫폼의 생산성능 개선

- 당사는 상기 효모균주 플랫폼의 생산성능 개선에 있어 유전자도입시 흔적을 남기지 않는 CRISPR-Cas9/dCas9 시스템을 주로 활용하고 있으며, 이는 세계적인 Yarrowia 효모기반 합성생물학 연구그룹 내에도 최고수준의 기술력임.
- 당사가 자체적으로 구축한 대량생산공정 최적화 플랫폼(MtoM 플랫폼)을 활용하여 콜레스테롤 규모생산을 위한 정밀발효공정개발.

콜레스테롤 생산 균주플랫폼 기반 DCA 생산 균주공장 개발

- 당사의 콜레스테롤 생산 균주플랫폼으로부터 데옥시콜릭산(DCA) 생합성에 관여하는 수십 종의 유전자 도입 및 강화를 통해 생산 균주공장 개발
- 다수 인체유래 유전자를 미생물에 최적화하기 위해 바이오파운드리 적용
- 당사가 자체적으로 구축한 MtoM 플랫폼을 사용하여 DCA의 대량생산을 위한 정밀발효공정 자체개발

구 분	대웅제약	대웅바이오	포스트팁스 기업
콜레스테롤농도 (mg/L)	30	-	300
DCA 생산공정	-	화학+생물 혼합공정	생물공정

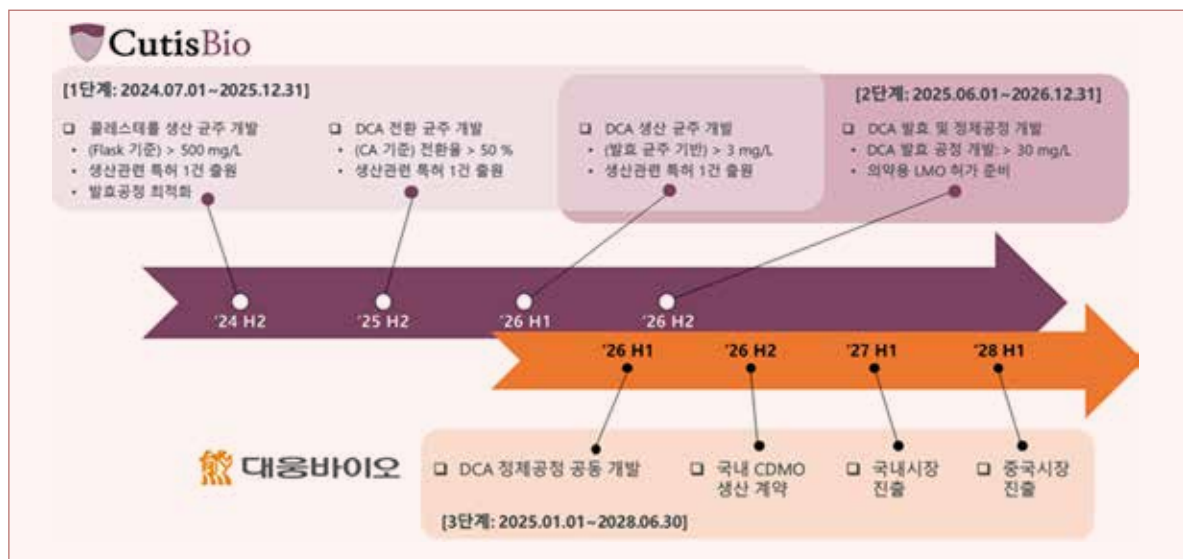
▲ [표] 경쟁사 대비 차별성

사업 추진 현황

제품개발 현황 현재 기술준비도(TRL) 4단계 진행 중

사업화 현황 2026년 사업출시 목표를 위해 준비 중

제품개발 현황	사업화 현황
• 콜레스테롤을 균주개발 - 콜레스테롤 생산균주개발: 기존균주대비 2배 농도향상 - 발효공정 최적화 진행 중 (Oil 첨가공정) • DCA 전환균주개발 - CA기반 DCA 전환 균주개발: 유전자 확보 및 활성확인 - 전환공정 최적화 진행중	• GMP급 CDMO 계약을 통한 생산라인 구축 • LNP 개발업체 탐색 및 파트너십 준비 • 바이오기반 콜레스테롤 배지첨가소재 - 국내 항체생산 CMO/CDMO업체의 신규 생산라인 구축 시 연구개발단계부터 공급 - 대웅바이오와 공동으로 국내 시장진입 예정

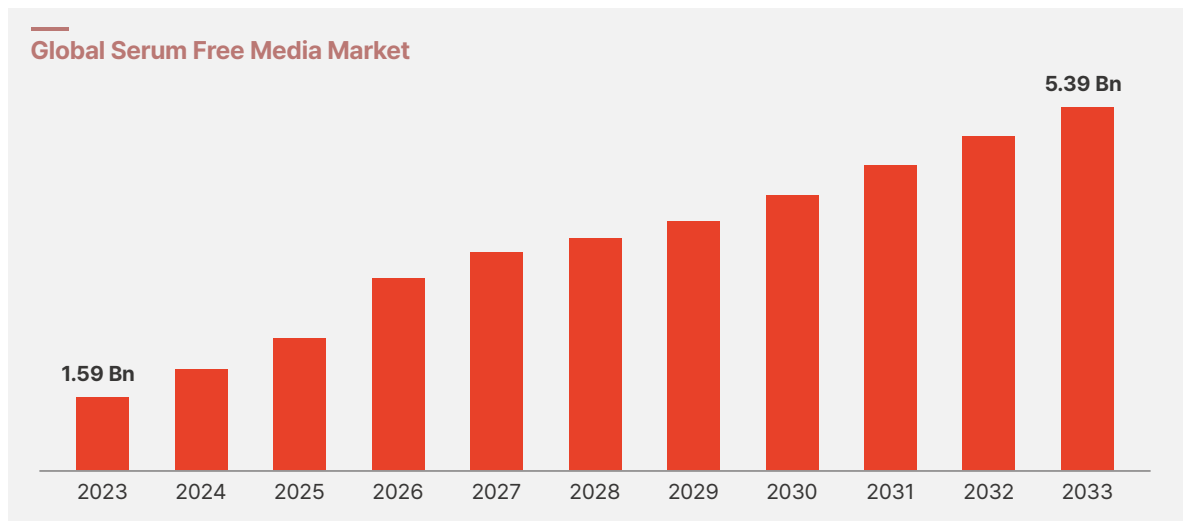


시장성

- 콜레스테롤 등 항체생산용 무혈청 배지, CART 세포배양 배지, 줄기세포배양 배지 등 무혈청 세포배양배지에 필수적으로 첨가되는 특수소재시장이 급격히 성장하고 있음.

글로벌 무혈청 배지 시장 규모는 2023년 15억 9,000만 달러에서 2033년 53억 9,000만 달러로 성장할 것으로 예상되며, 해당 기간 동안 연평균 성장률(CAGR)은 12.9%일 것으로 예측됩니다. (pherical Insights & Consulting 2024년)

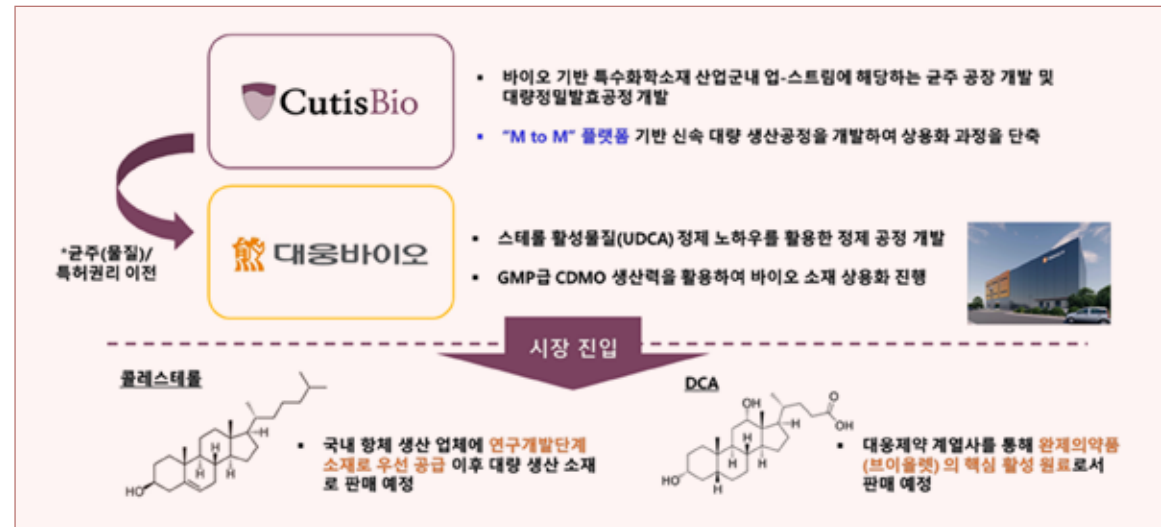
- DCA 등 비수술적 지방분해 시장은 2023년 기준 글로벌 비수술적지방분해 시장은 2조원 규모로 추정되며 2030년에는 약 4조원 규모로 추산되며, 2030년까지 연 평균 13.6%씩 성장할 것으로 전망.



* 출처: 글로벌 무혈청 배지 시장 규모, 점유율, COVID-19 영향 분석, 제품별(BHK 배지, Vero 배지, HEK 293 배지, CHO 배지, 줄기세포 배지 및 기타 무혈청 배지), 유형별(반고체 및 고체 배지, 액체 배지), 응용 분야별(생물약리 생산(단일클론 항체, 백신 생산, 기타 치료 단백질), 조직 공학 및 재생 의학), 최종 사용자별(연구 및 학술 기관, 생물약리 및 제약 회사, 기타), 지역별(북미, 유럽, 아시아 태평양, 라틴 아메리카, 중동 및 아프리카), 분석 및 예측 2023-2033, 2024년, pherical Insights & Consulting

비즈니스 모델

- 큐티스바이오(균주공장 제작 및 대량발효공정 개발) - 대웅바이오(정제공정 및 GMP급 위탁생산) - 대웅제약(완제의약품 생산 및 판매)
- 당사는 바이오기반 특수화학소재 산업군내 업스트림에 해당하는 균주공장 개발 및 대량정밀발효공정 개발에 집중하고 협력업체인 대웅바이오는 정제공정 및 GMP급 CDMO생산을 통해 소재 상용화할 계획임.



▼ [표] 향후 예상 매출 및 영업이익

(단위 : 백만원)

목표시장(고객)	제 품	진출 시기	판매량	가 격	판매 금액
국내 지방흡입 주사제	DCA	2026	700 g	180,000/g	126,000,000
중국 지방흡입 주사제	DCA	2027	17,255 g	180,000/g	3,104,262,000
국내 무혈청배지	콜레스테롤	2027	620 kg	2,000,000/kg	1,240,000,000

스케일업 계획

투자 | 당사는 25년 2월 현재 누적 약 165 억원의 투자를 유치하였음

- 시드투자유치: 2020년 하반기/ 총유치금액 약 10억원/ 투자기관 총 3개 VC
- 시리즈 A 투자유치: 2021년 하반기/ 총 유치금액 약 95억원/ 투자기관 6개 VC
- 브릿지 투자유치: 2024년 하반기/총 유치금액 약 60억원/ 투자기관 3개 VC

시장진출 계획 | 26년부터 국내 시장 진출 및 27년 중국 시장 진출 계획

- 상용화된 콜레스테롤은 대웅바이오와 공동으로 국내 항체생산업체(예, 삼성바이오로직스, 셀트리온 등)에 연구개발단계 소재로 우선 판매하고 향후 대량생산용 소재로 판매를 이어나갈 계획임.
- 상용화된 DCA는 대웅바이오에 균주(물질) 또는 특허권리 이전을 목적으로 함. 이후 대웅제약 계열사를 통해 완제의약품으로 생산되어 시장에 판매될 계획임.

EXIT 계획 | 28년 IPO를 목표로 인수·합병도 전략적 판단 가능함

- 인수·합병(M&A) - 인수합병에 대한 전략적 판단은 열려있는 상태임.
- 기업공개(IPO) - 기술특례상장의 가능성이 높을 것으로 판단함.
 - 당사의 25년 이후 순차적인 바이오기반 특수소재들의 상용화를 통해 매출발생 예상
 - 27~ 28년경 현재 연구개발중인 파이프라인이 모두 상업화하여 시장출시시 합성생물학기반 기업으로 시장 신뢰확보 및 더 넓은 사업기회를 확보할 것으로 예상하고 있으며, 동시에 매출추정상 27년 경 190억원, 28년 400억원 가량의 매출이 발생한다면 기술특례트랙 및 사업성으로 IPO 가능할 것으로 판단함.



27

주식회사 토트

폐배터리 해체를 자동화하는 로봇 시스템

전기차, ESS 등 다품종 폐배터리의 리사이클링을 위해 아직 수작업으로 진행되고 있는 폐배터리 해체 공정을 인공지능 로봇을 사용해 배터리 팩, 모듈, 셀 단위로 해체하는 자동화 로봇 시스템

기업 현황

설립시기 - 2021.01.05
주 소 - 경기도 하남시 신우일로 144
인 원 - 21명 | 2025년 국민연금 기준

주요 인원 소개

이 상 형 CEO
조 남 준 CTO
권 우 영 CPO

주요 재무 현황

(단위:백만원)

자본금	173
2022 매출	56
2023 매출	1,139
2024 매출	384
2025 예상매출	7,065

* 출처: 회사자료

지분 구조

이 상 형	31.77%
조 남 준	14.44%
권 우 영	8.67%
기 타	45.12%

투자유치 이력

(단위:백만원)

시기	투자자	금액
2021	KST 외 1곳	350
2023	라이징에스벤처스 외 5곳	1,100
2024	KB인베스트먼트 외 4곳	5,000

투자유치 계획

(단위:억원)

신규채용 및 인건비	40
생산시설	50
영업비용	10
총 투자유치 금액	100

핵심사업 아이템

배경

- 기존 폐배터리 해체 공정은 전량 수작업으로 진행되고 있어 높은 인건비, 안전 문제, 낮은 효율성 등의 문제 발생
 - 배터리 해체 후 재활용되는 소재의 경제성이 높아지고 있으며, 재사용 배터리에 대한 법률 마련으로 사업화 활성화 기대
 - 향후 폐배터리 리사이클링 시장 급성장(연평균 30% 이상)에 따라 효율적인 해체 공정의 필요성 대두

사업 아이템

- 인공지능과 로봇 기술을 활용하여 배터리 팩, 모듈, 셀 단위의 해체를 자동화하는 로봇 시스템 개발 및 공급
 - 다품종 배터리에 대응할 수 있는 모듈형 자동화 시스템을 구축하여 배터리 해체 비용 절감 및 처리량 증대 실현
 - 배터리 해체 공정 표준화로 대기업, 재활용 업체 대상 B2B 솔루션 제공



▲ [그림] 배터리 분리형 해체 로봇

차별점

고도화 된 AI 기반 로봇의 모듈형 설계로 다양한 배터리 모델 대응

현재 자동화 된 제품이 없는 상황이며, 국내외에서 R&D 기술 개발 수행 중

항 목	분리 해체형 디스맨들봇 (SOH ≥ 70% 셀 분리)	절단 해체형 디스맨들봇 (SOH ≤ 50% 셀 분리)	배터리 셀 해체형 디스맨들봇 (개발 중)
총 처리 시간	3.2시간/팩	1시간/팩	1.25초/셀
일일 처리량 (16시간 기준)	5팩	16팩	46.080셀
연간 처리량 (300일 기준)	1,500팩	4,800팩	13,824.000셀
연간 순이익	2.4억원	9.6억원	12.4억원
장비당 가격	5.5억원	5.5억원	15억원
투자회수기간 (ROI)	2.3년	0.57년	1.21년

▲ [표] 경쟁사 대비 차별성

사업 추진 현황

제품개발 현황

- 현재 기술준비도(TRL) 7단계 도달 (실증 및 최적화 진행 중)
- 주요 대기업 및 재활용 업체(SK온, GS에너지 등)와 협력하여 PoC 진행 중
- 배터리 팩 분해, 배터리 팩 절단 개발 완료, 배터리 셀 절단 로봇 시스템 개발 진행 중

사업화 현황

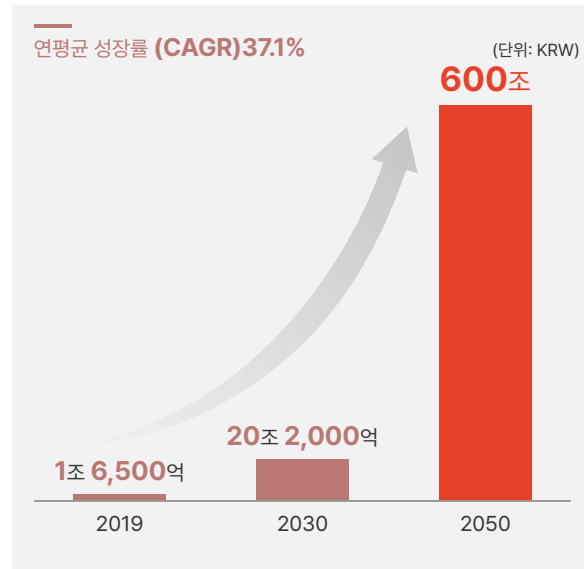
- 국내 대기업 및 폐배터리 재활용 업체와 PoC 진행 중, 상용화 추진 단계
- 2025년부터 본격적인 제품 판매 및 계약 체결 예정
- 해외 시장 진출을 위한 파트너십 구축 진행 중

제품개발 현황	사업화 현황
- 이차전지를 위한 배터리 분해 로봇 시스템 개발 완료 및 파일럿 테스트 진행 중 - 배터리 재활용을 위한 원재료 추출용 파-분쇄용 배터리 절단 로봇 시스템 개발 완료 및 파일럿 테스트 진행 중 - 배터리 원통형셀, 각형셀, 파우치형셀의 고순도 재활용을 셀 해체 로봇 시스템 개발 중	- 배터리 분해 로봇 시스템 제주테크노파크 설치 후 파일럿 테스트 수행 중 - 배터리 절단 로봇 네이처온(SK온 합작사) 설치 후 파일럿 테스트 수행 중 - 배터리 원통형셀 해체 로봇 시스템 개발 중 - 배터리 각형셀 해체 로봇 시스템 추가 개발 논의 중(솔라라이트) - 이차전지 생산을 위한 진단·해체 표준화 프로세스 구축 논의 중(한국생산기술연구원) - 공공구매를 위한 혁신제품 신청 후 평가 중

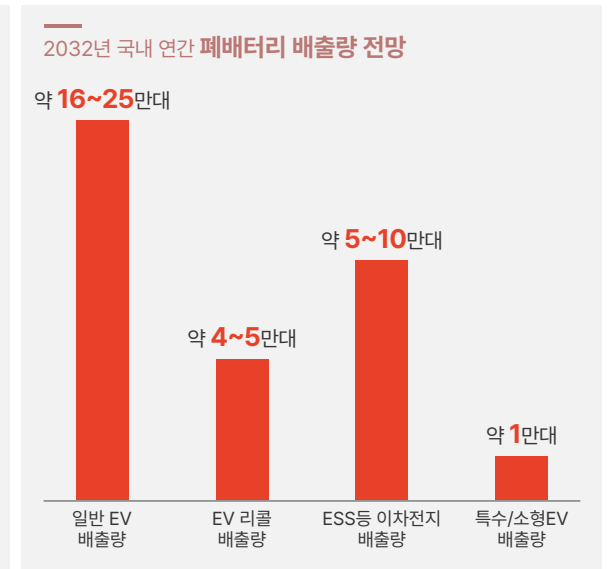
시장성

전체 시장

- 전 세계 폐배터리 리사이클링 시장은 2023년 기준 약 200억 달러, 연평균 30% 성장하여 2030년 800억 달러 이상으로 확대 예정, 2050년 기준 500조 시장 돌파 예상
 - 국내 폐배터리 시장은 2023년 기준 2조원 규모이며, 전기차 보급 확대에 의해 2030년 10조 이상 성장 전망
 - 배터리 리사이클링 산업은 지속 가능한 친환경 정책, 전기차 시장 확대, 배터리 원자재 가격 상승 등의 요인으로 빠르게 성장 중
 - 산업구조: 배터리 제조사 → 전기차 OEM → 폐배터리 수거업체 → 해체 후 재사용, 재활용, 재제조 업체 → 이차전지 생산 및 원자재 추출
 - 성장동인: 글로벌 환경 규제 강화(EU 배터리 법안, 미국 IRA 법안 등), 전기차 보급 확대에 따른 폐배터리 발생량 증가, 배터리 원자재 가격 상승에 따른 리사이클링 증대, 정부의 재활용 촉진 정책 및 보조금 지원



* 출처: 글로벌 전기차 폐배터리 시장 전망, SNE 리서치, 2021



* 출처: 미래 에너지원 자원순환 정책연구 보고서, 한국환경공단 & 김병욱 더불어민주당 의원실, 국토부 제출 & SNE 보고서 등

비즈니스
모델

타겟 고객

- 제품 판매·리스 및 구독 서비스, 위탁 판매 서비스, 거점 센터 서비스

비즈니스 모델 01	비즈니스 모델 02	비즈니스 모델 03
제품 판매·리스 및 구독 서비스 제품 판매 후 구독 서비스 연결 완제품 판매 (모듈형 제품 설치 후 바로 사용)	위탁 판매 서비스 완제품 위탁 판매 및 설치 대리점 운영 (기존 로봇 SI 업체와 협력)	거점 센터 서비스 표준화 공장 보급 대·중견기업과 공동/위탁 운영 (표준화 공장의 Copy & Paste)
신규 배터리 출시에 따른 구독 서비스 연결 (맞춤형 그리퍼 및 S/W 업그레이드)	전국/해외 대리점 활용 완제품 판매 (제품 위탁 판매, 위탁 설치, 위탁 관리)	타사/자사 소유 배터리 해체 (해체 프로세스 표준화 및 공장 판매/직접 운영)

- 타겟 고객: 폐배터리 리사이클링 업체, 전기차 및 배터리 제조사, 정부 및 공공기관(배터리 처리 및 환경 규제 대응), 배터리 관련 연구기관 및 대기업
- 비용구조: 배터리 해체 자동화를 통한 인건비 절감 및 생산 효율성 증대로 현재 30% 이상 비용 절감 가능하며, 인력 90% 이상 절감하여 추후 70%까지 비용 절감 예상

▼ [표] 향후 예상 매출 및 영업이익

(단위: 백만원)

구 분	2025(E)	2026(E)	2027(E)	2028(E)	2029(E)
예상 매출	7,065	11,976	20,746	28,968	36,809
예상 영업이익	191	580	1,349	2,880	4,229

스케일업
계획

투자

- 시리즈 A(2024년 상반기) 이후 PoC 완료, 파일럿 테스트 진행 중이며, 추가적으로 배터리 셀 해체 로봇 시스템 개발 중
- 시리즈 B(2025년 하반기) 100억원 투자 계획 (폐차장 인수를 통한 안정적인 배터리 공급 및 운영 계획)

시장진출 계획

- 국내 주요 배터리 리사이클링 업체 및 대기업과 협력하여 국내 점유율 확대 후 유럽 및 북미 시장 진출을 위해 현지 파트너사와 협업 추진

EXIT 계획

- 2027년 하반기 IPO 목표로 하고 있으며, 글로벌 배터리 제조사 및 국내 대기업과의 전략적 협력 및 인수합병 가능

28 트윈피그바이오랩 (주)
신약개발사업과 유효성 평가서비스 (R&D Service) 사업

혁신적인 PDC 기술을 기반으로 TME 편집을 통한 면역항암제를 개발함. 신약 및 의약품 개발을 위한 다양한 in vitro/in vivo 유효성 평가 모델을 확립했으며 항암 분야 개발사의 수요를 충족할 전문 연구진을 구축함.

기업 현황

설립시기 - 2019.10.10

주 소 - 서울시 동대문구 회기로
117-3 서울바이오허브
글로벌센터 501호

인 원 - 11명 | 2025년 국민연금 기준

주요 인원 소개

배 현 수 CEO

조 인 속 CCO

주요 재무 현황

(단위:백만원)

자본금	678
2022 매출	112
2023 매출	152
2024 매출	152
2025 예상매출	160

* 출처: 회사자료

지분 구조

배 현 수 외	54.17%
투자사 (VC 외)	30.20%
경희대학교	1.77%
기타 (개인)	13.86%

투자유치 이력

(단위:백만원)

시기	투자자	금액
2021	LS증권, 우신벤처투자, 킹슬리벤처스, 타이탄벤처스	1,949
2022	타이탄벤처스	127
2023	패스파인더H, 스케일업파트너스, 우신벤처투자, 충북창조경제혁신센터, 브이티바이오, 와이드앤파트너스	3,745
2024	스케일업파트너스	500

투자유치 계획

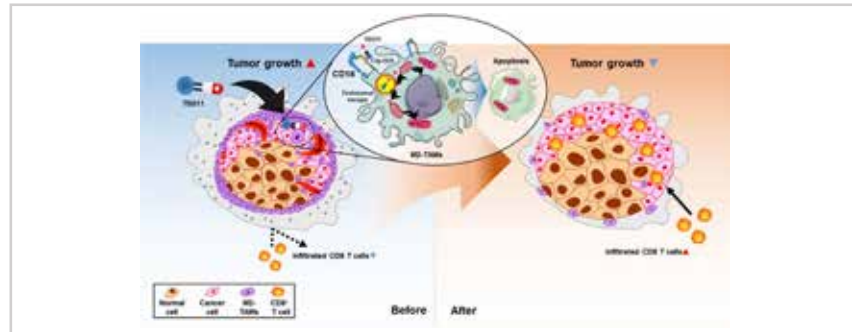
(단위:억원)

신규채용 및 인건비	5
생산시설	40
영업비용	25
총 투자유치 금액	70

핵심사업
아이템

신약개발사업 | TB511

- TB511은 종양미세환경 (TME) 내 종양관련대식세포 (TAM) 표적화를 통해 면역 회피를 극복하며, 활성화된 CD18 특이적 표적 치료로 단독요법 및 기존 면역항암제와의 병용요법이 가능한 혁신적 접근법을 제시함.



▲ [그림] TB511에 의한 종양관련대식세포 (TAM)의 표적화 기전

신약개발사업 | TB522

- TB522는 종양미세환경(TME) 내 가장 많은 비율을 차지하는 암연관섬유아세포 (CAF)를 표적하는 펩타이드-약물 결합체로 CAF를 직접 사멸시키는 약물로 개발 중임.

유효성 평가서비스 (R&D Service) 사업

- 유효성 평가 서비스 사업은 신약개발 사업과 의약품 개발에 있어서 효능/효과를 평가할 수 있는 다양한 in vitro / in vivo 모델을 확립하여 항암 분야의 개발사의 수요를 충족하기 위한 전문 연구진을 구축하였음.

차별점

- TB511은 기존 TAM 표적 치료제 및 면역항암제 대비 기전적 차별성과 높은 선택성을 보유하여 경쟁력을 가짐. 주요 경쟁 약물 및 Peer Group과 비교한 차별성은 다음과 같음.

구 분	Daichi Sankyo	Gilead Sciences	트윈피그바이오랩
핵심타겟	CSF1R	CD47	활성화된 CD18 (M2-TAM 선택적 표적화)
독성 및 부작용	간독성, 골수억제 부작용 높음	빈혈, 면역억제 부작용 높음	정상 대식세포 영향 최소화 (부작용 ↓)
내성 극복	내성 발생 가능	일부 내성 문제	면역억제 환경(TME) 조절로 내성 극복
단독 요법 효과	제한적	제한적	단독 및 병용요법 모두 효과 우수
병용 가능성	면역항암제 일부와 병용 가능	제한적	다양한 면역항암제 및 표적항암제와 병용 가능
적용 가능성	특정 암종 (예: 거대세포 종양)	혈액암 중심	다양한 고형암 (간암, 폐암, 대장암, 전립선암, 췌장암, TNBC 등)
First-in-Class 가능성	기존 기전과 유사	기존 기전과 유사	활성화된 CD18 타겟 First-in-Class 신약 개발 중

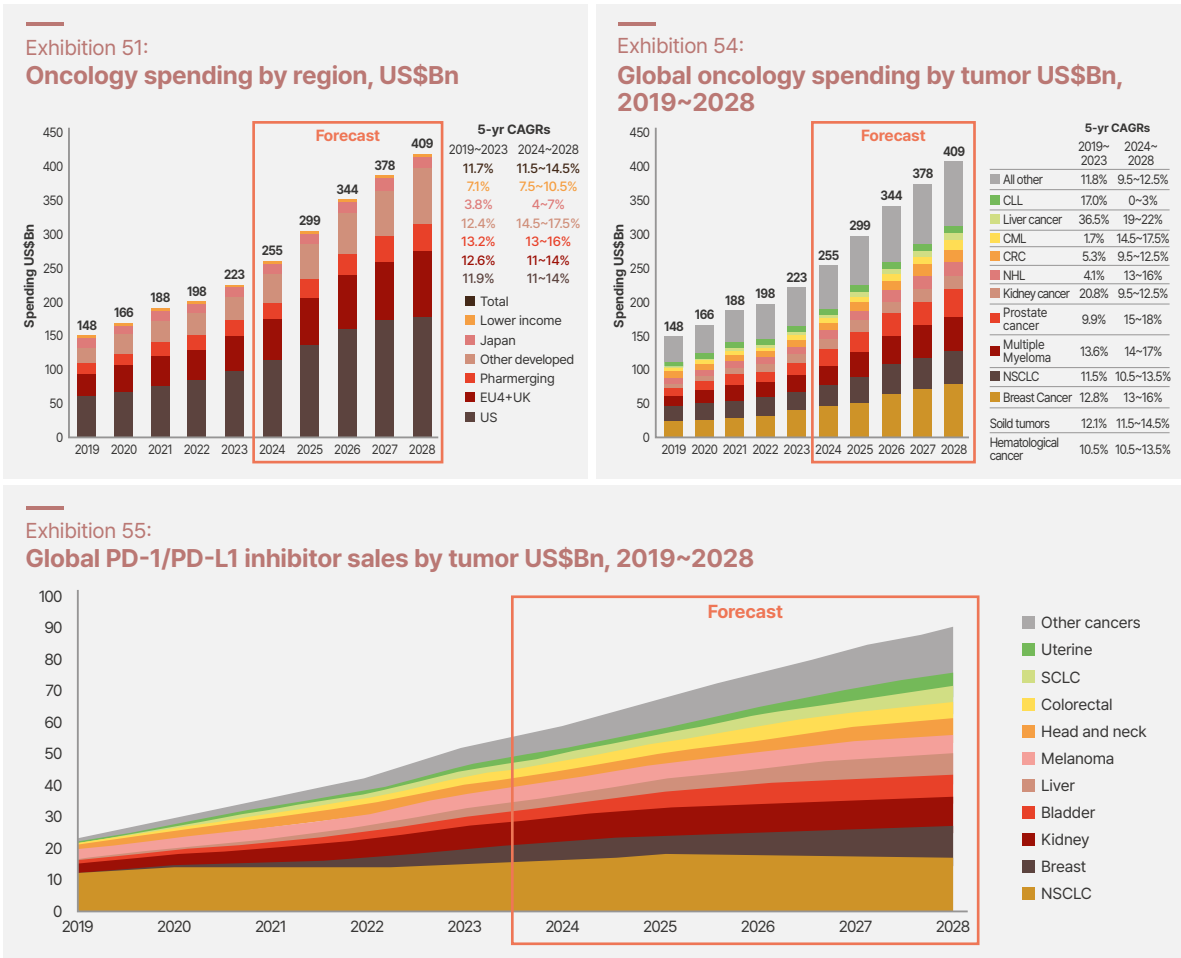
▲ [표] 경쟁사 대비 차별성

사업 추진 현황

제품개발 현황	사업화 현황
TB511 - 기술준비도(TRL) - 5~6단계 (임상 1상) - CMC - 임상용 주사제 생산 완료 및 COA 확보 - 임상용 주사제 라벨링 및 포장 완료 - 임상용 주사제 보관 및 유통 협의 중 - 임상시험 - 임상 프로토콜 일부 수정 및 최종화 - 임상 CRO 최종 선정 - 임상시험 실시기관 선정 및 일정 협의 중 - 임상검체 분석 CRO 선정 및 향후 일정 논의 중	- 현재 TB511은 임상 1상 단계, TB522는 비임상 단계로 매출 발생 전 - 기술이전 (L/O) 및 공동개발 파트너십을 통한 초기 수익 창출 가능성 모색 중 (MSD, GSK, Pfizer, BI & BIVF, AstraZeneca 등) - 정부과제 및 유효성 평가 서비스 (R&D Service)로 연구 개발 (R&D) 자금 지원 확보
TB522 - 기술준비도(TRL) - 3~4단계 (비임상) - 비임상 - CAF 특이적 펩타이드 선별 - PDC 합성 - In vitro/ In vivo 함암 효능 분석 중	

시장성

- 글로벌 항암제 시장은 2023년 2,230억 달러에서 2028년 4,090억 달러로 성장할 것으로 전망됨 (연평균 성장률 약 13%), 면역항암제 시장 역시 급성장하며, 2028년까지 900억 달러를 초과할 것으로 예상함.
PD-1/PD-L1 억제제 시장 규모는 2028년까지 900억 달러로 성장할 것으로 전망됨.
- 글로벌 종양미세환경 (TME) 시장은 2023년 14.7억 달러에서 2030년 34.3억달러로 성장예상. 연평균 성장률 (CAGR) 12.9% 예상
- 글로벌 펩타이드-약물 결합체 (PDC) 시장규모는 2022년 5억 9,056만 달러, 2030년까지 연평균 성장률(CAGR) 28.58% 예상



비즈니스 모델

구 분	사업모델	매출방식	수익창출방식
글로벌제약사, 바이오텍	공동개발	연구개발	- 공동연구개발 및 비용 부담 공유 - 공동 임상 및 허가 진행
TB511 및 파이프라인	(L/O)	기술이전	- 계약금 - 개발 마일스톤 지급 및 로열티 수익
	직접 공급 (자체 상업화)	신약판매	- 임상완료 후 직접 시장 진출 - 자체 영업/마케팅 조직 운영
연구기관, 바이오텍	연구개발 서비스	연구용역	실험실 연구 용역 제공
신약개발 연구비 지원	국가 연구 과제	정부 지원금	임상 및 비임상 연구비 지원
펀딩 및 IPO	투자 유치 및 IPO	자본 조달 (펀딩)	- 시리즈 B, C - IPO (코스닥 상장)

▼ [표] 향후 예상 매출 및 영업이익 (단위 : 백만원)

구 분	2025(E)	2026(E)	2027(E)	2028(E)	2029(E)
예상 매출	7,000	12,000	40,900	50,900	51,100
예상 영업이익	시리즈 B	시리즈 C	IPO L/O 계약금 외	L/O 마일스톤 (10%) 외	L/O 마일스톤 (10%) 외

스케일업 계획

투자

- 시리즈 A - 비임상시험 종료 (달성), 임상시험계획 (IND) 승인 (달성), 원료의약품 (DS) 생산 (달성)
- 시리즈 B - 임상용 의약품 생산 (달성), 국내 임상 1상 종료, 글로벌 임상 IND 신청투자 유치 목표 (70억원), 투자 유치 일정 (2025년 1분기 ~ 2분기)

시장진출 계획

- 국내 시장 진출 계획
 - 국내 면역항암제 시장 공략: 국내 면역항암제 시장 규모는 지속 성장 중이며, PD-1/PD-L1 억제제 중심의 치료제 사용 증가함. TB511은 국내 병용요법 시장을 적극 공략할 예정임.
 - 국내 임상 진행 및 승인 전략: 대형 병원 및 연구기관과 협력하여 면역항암제 병용 임상 확대함.
 - 국내 제약사와의 협력 및 기술이전 가능성: 국내 대형 제약사와 공동개발, 기술이전 (L/O) 협의의 가능함.

EXIT 계획

- IPO (기업공개) 계획
 - 목표시장: KOSDAQ 상장 (2027년 예상)
 - 상장 전략: 기술특례상장, 면역항암제 파이프라인 확장 및 기술이전 (L/O) 실적 확보, 국내외 VC 및 기관투자자 대상 Pre-IPO 투자 유치
- M&A (기업 인수·합병) 전략
 - 기술이전(L/O) 후 글로벌 제약사와 공동개발 및 M&A 가능성 고려, 글로벌 면역항암제 기업의 전략적 투자 및 인수 기회 모색, 해외 VC 및 바이오 투자펀드와 협력하여 글로벌 M&A 가능성 확대

29 (주) 팀엘리시움

AI 체형 분석 솔루션

3D 센서를 활용하여 신체를 스캔하고, 스캔한 데이터를 바탕으로 체형을 포함한 각종 근골격계 건강 상태 정보를 인공지능(AI) 모델을 통해 분석하여 제공합니다.

기업 현황

설립시기 - 2021.01.05
주 소 - [본사] 서울시 서초구
효령로 29길 77, 2층
[지사] 강원도 원주시
태장공단길 42-10,
원주의료기기산업기술단지
1동 204호
인 원 - 17명 | 2025년 국민연금 기준

주요 인원 소개

김 원 진 CEO
박 은 식 co-CEO
주 성 수 CMO
김 영 원 CTO

주요 재무 현황

(단위:백만원)

자본금	58
2022 매출	708
2023 매출	948
2024 매출	1,100
2025 예상매출	2,000
※ 출처: 회사자료	

지분 구조

김 원 진	31.73%
주 성 수	20.43%
박 은 식	15.93%
김 영 원	1.36%
프라이머	12.02%
스트롱벤처스	11.11%
에버그린투자파트너스	3.33%
지란지교파트너스	2.22%
DHP	1.85%

투자유치 이력

(단위:백만원)

시기	투자자	금액
2018	프라이머	100
2023	스트롱벤처스	600
	DHP	100
2024	에버그린투자파트너스	180
	지란지교파트너스	120

투자유치 계획

(단위:억원)

신규채용 및 인건비	15
생산시설	5
영업비용	10
총 투자유치 금액	30

핵심사업 아이템

배경 | 해결하고자 하는 문제

국민 3명 중 1명이 겪고 있는 근골격계 질환에 대한 관심도와 관련 사회적 문제가 함께 높아지고 있는 상황에서, 근골격계 질환을 효과적으로 진단하고 관리할 수 있는 디지털 솔루션을 개발하고 있음.

사업 아이템 | 사업 아이템에 대한 개요

당사의 핵심사업 아이템인 AI 체형 분석 솔루션은 현재 400여 곳의 의료기관(정형외과, 한의원 등)에 도입되어 활용 중이며 피트니스, 필라테스 센터와 같은 운동시설에도 빠르게 확산 중임.



▲ [그림] 사업 아이템의 개요

차별점

체형 분석 솔루션 최초 CES 혁신상 수상

가장 최근에 출시한 피트니스용 AI 체형 분석 솔루션 '바디닷 피트니스'는 지난 1월 미국 라스베이거스에서 개최된 CES 2025 피트니스(fitness) 부문에서 체형 분석 솔루션 최초로 혁신상을 수상함으로써 제품의 혁신성과 기술력을 인정받은 바 있음.

근골격계 질환 진단 및 관리 관련 독보적인 기술력 보유

팀엘리시움의 모든 제품에는 국내 1호 의료용 AI 솔루션 개발기업이자 코스닥 상장사 '주식회사 뷰노(VUNO Inc.)' 출신 연구진 주도로 개발한 AI 신체 인식-분석 기술이 적용되어 있어 차별화된 분석 결과를 안정적으로 제공함.

구 분	E사	M사	포스트팁스 기업
주요 고객	의료기관, 운동시설	운동시설	의료기관, 운동시설
의료기기 인허가 완료여부	○	X	○
솔루션 성능	중	중	상
주요 고객	-	Seed	Pre-A

▲ [표] 경쟁사 대비 차별성

사업 추진 현황

제품개발 현황

- TRL 9단계 사업화 단계
- 근골격계 진단 솔루션 5종 개발 완료
- 식약처 인허가 완료 의료기기 3종 보유
- 국내 최고 성능의 근골격계 분석 AI 모델 보유

| 보유 제품 현황 |

제품명	PoM CHECKER	BALANCE CHECKER	iBALANCE	cordia	Bodydot FITNESS
제품 이미지					
제품 사양서	의료기관(정형외과, 재활의학과 등)	의료기관(정형외과, 재활의학과 등)	한방 의료기관	의료기관(정형외과)	운동시설(피트니스, 필라테스, 안마)

사업화 현황

- 현재 제품 양산 및 국내 시장 점유율 확대 단계로, 국내 시장을 넘어 글로벌 시장 진출을 준비 중임.
- 전국 400여 곳의 정형외과, 한의원과 같은 의료기관에 도입되어 활용 중이며, 작년 말부터 피트니스·필라테스 센터와 같은 운동시설에도 공급 중임.

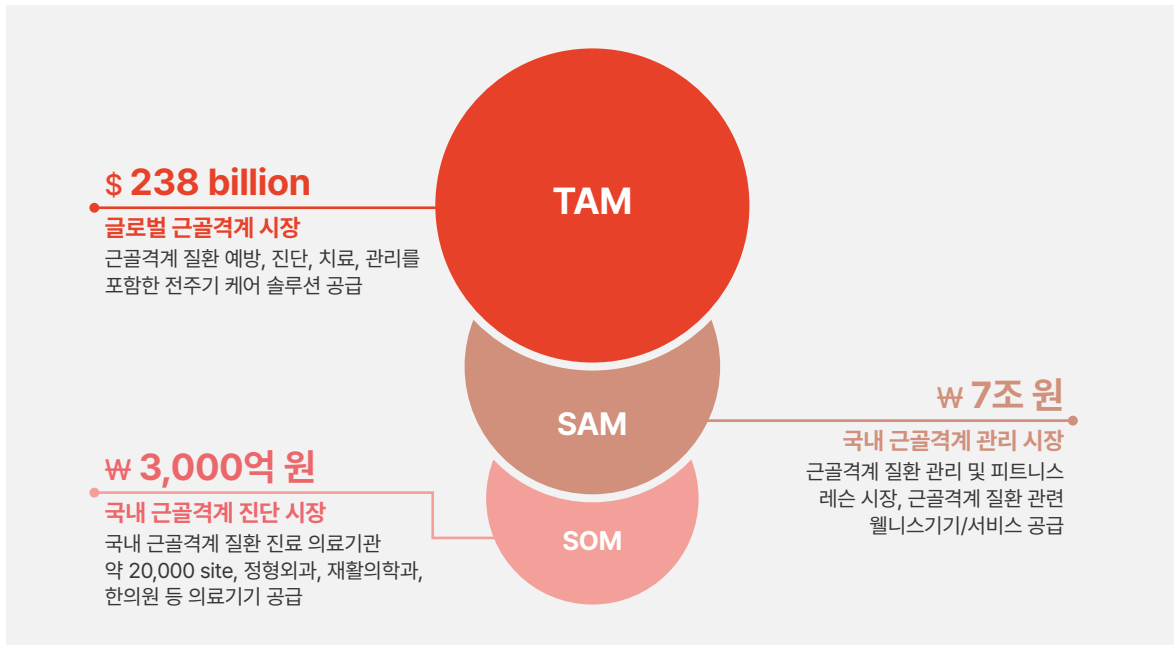
| 국내 의료기관 진출 현황 |



시장성

전체 시장

- 국내 근골격계 질환 진료 의료기관은 약 20,000 site로 진단 솔루션과 관련한 시장 규모만 약 3,000억 원 정도이며, 근골격계 질환 관리 및 피트니스 교육 시장의 규모는 약 7조 원에 육박함.
- 근골격계 질환과 관련한 문제는 비단 국내에 국한된 문제가 아닌 전 세계적인 문제로, 근골격계 질환 예방부터 진단, 치료, 관리를 포함한 글로벌 근골격계 시장 규모는 \$238 billion 정도로 추산됨.



비즈니스 모델

- AI 및 3D 스캔 기술을 기반으로 한 근골격계 진단 솔루션과 오프라인 근골격계 건강 검사 프로그램을 운영하며, B2B 및 B2G 시장을 중심으로 사업을 확장하고 있음. 주요 비즈니스 모델은 다음과 같음.

B2B 근골격계 진단 솔루션 판매

- 식약처로부터 인허가 받은 3종의 의료기기(폼체커, 아이밸런스, 밸런스체커)에 대해 근골격계 질환자들이 주로 방문하는 의료기관(정형외과, 한의원 등)을 대상으로 판매 중임.
- 이와 같은 판매 모델로부터 의료기관에 개발 제품을 공급함으로써 임상 현장에서 근골격계 질환 진단 및 치료를 지원하고 있으며 작년 말 출시한 피트니스용 AI 체형 분석 솔루션 ‘바디닷 피트니스’를 통해 피트니스·필라테스 센터 등 피트니스 시장에 대해서도 적극적으로 확장하고 있음.

B2B/B2G 오프라인 근골격계 검사 프로그램 운영

- 기업 및 공공기관(학교 등)을 대상으로 하는 근골격계 검사 및 건강 관리 프로그램을 공급하고 있음.
- 먼저 B2B 모델의 경우, 국내 대중견기업의 요청으로 기업 내부 행사 혹은 대규모 마라톤 행사와 같은 외부 행사에 참여하여 보유하고 있는 근골격계 진단 솔루션을 활용, 행사 참가자를 대상으로 근골격계 검사를 진행하고 검사 결과를 바탕으로 전문적인 건강 상담까지 진행하는 비용을 청구하고 있음.
- B2B 모델 외 B2G 모델로 서울특별시교육청을 포함한 지자체 교육청과 협력하여 전국 초·중·고등학생 대상 오프라인 체형 불균형 검사 프로그램 또한 운영 중임.
- 최근 학생 체형 불균형 문제가 심각해짐에 따라 전국 17개 모든 시도교육청에서 학생체형 불균형 예방 및 관리에 관한 조례를 발의, 제정한 상태로 창업기업과 같은 외부 전문 업체를 대상으로 하는 체형 불균형 검사 프로그램 위탁 사례가 증가하고 있음.

▼ [표] 향후 예상 매출 및 영업이익

(단위 : 백만원)

구 분	2025(E)	2026(E)	2027(E)	2028(E)	2029(E)
예상 매출	2,000	3,000	5,000	10,000	15,000
예상 영업이익	600	1,050	2,000	4,000	6,000

스케일업 계획

투자

- 글로벌 시장 진출 및 본격적인 사업확장을 위해 시리즈A 후속 투자유치를 계획하고 있으며, 계획 중인 신규 투자유치 규모는 30억~50억 원임.
- 신규 투자유치의 주요 목적은 미국, 일본 등 글로벌 시장 진출에 필요한 자금 확보로, 웰니스 기기를 중심으로 한 근골격계 진단 솔루션의 현지화 및 글로벌 시장 타겟의 영업·마케팅에 집중하고자 함.

시장진출 계획

- 국내 운동시설에서는 아직 인바디社의 주력 제품인 체성분석석솔루션 정도만 보급되어 있고, 근골격계 진단 솔루션(체형 분석 솔루션)의 보급률은 낮은 상태임.
- 이에 국내 운동시설 관리자들을 대상으로 근골격계 진단 솔루션에 대한 소개와 해당 솔루션을 바탕으로 한 운동 코칭법에 대한 내용을 온오프라인 강의를 통해 지속적으로 교육하고자 함.
- 이와 같은 활동으로부터 근골격계 진단 솔루션에 대한 피트니스 시장에서의 인지도가 개선되면 자연스레 개발 솔루션에 대한 시장 점유율 또한 함께 올라갈 것으로 예상함.
- 글로벌 시장 진출 관련하여 지난 1월에 개최된 CES 2025에 참가하여 신제품을 선보였으며, 국내뿐만 아니라 전 세계 바이어 및 헬스케어 관계자들로부터 큰 관심을 받음.
- 체형 분석 솔루션 최초로 혁신상(innovation awards)을 수상한 만큼 제품의 기술력과 혁신상을 글로벌 시장에서 인정 받아 이를 바탕으로 미국을 비롯한 주요 해외 국가 바이어들과 실질적인 수출 상담 및 파트너십 논의가 이뤄지는 중임.

EXIT 계획

- 최근 코스닥 시장에 기술력이 우수한 기업에 대해 외부 검증기관을 통해 심사한 뒤 상장 기회를 주는 기술특례상장 제도를 활용하여 상장에 성공한 기업 사례들이 많아지고 있음.
- 창업기업의 대표자는 해당 제도를 통해 상장을 추진해 본 경험을 보유하고 있어, 당사도 기술특례상장을 통한 기업공개를 향후 고려해볼 수 있음.
- 현재 회사의 매출 증가 추이 및 향후 계획을 고려하였을 때 2027년 연 매출을 50억 원 이상으로 보고 있어, 기술특례 상장이 아닌 영업이익 기반의 수익성·매출액 기준을 달성하여 상장하는 시나리오도 검토 가능함.

30 주식회사 팽세

세포 배양 식품

세포 배양 식품은 고기의 성분이 되는 세포를 배양하여 생산한 대체 식품으로, 종합 식품 기업들에게 높은 고객 만족도를 제공하는 경제적이고 지속 가능한 육류 대체 소재가 될 수 있습니다. 이를 통해 기업들은 ESG 경영을 실현하고, 안정적인 원료 공급을 확보하며, 기존 가공 공정과의 호환성을 갖춰 추가적인 설비 투자 없이 적용 가능합니다.

핵심사업 아이템

배경

- 기존 축산업은 환경오염, 탄소 배출, 자원 낭비 등의 문제를 야기하며, 지속가능한 단백질 공급이 어려움.
- 팽세는 세포 배양 식품을 통해 소비자 만족도가 높은 대체육을 제공하고, 안전하면서도 지속 가능하고 경제적인 단백질 공급을 실현하고자 함.

사업 아이템

- 세포 배양 식품은 동물 세포를 배양해 생산하는 단백질 식품으로, 실제 고기와 동일한 맛과 영양을 제공하며, 식물성 대체육보다 자연스러운 풍미와 식감을 구현.
- 팽세는 식품 등급 원료만을 사용한 안전하고 경제적인 배양식품 원료 및 제품을 개발, 상업화를 추진.
- 지속가능한 단백질 공급원으로서 친환경적이며, 소비자와 식품사의 니즈를 충족할 혁신적인 식품 솔루션을 제공.



▲ [그림] 사업 아이템의 개요

차별점

식물성 대체육 대비 | 실제 고기와 동일한 맛과 영양 제공

- 식물성 대체육은 동물성 단백질이 없어 영양 구성이 다르고, 맛과 식감이 인공적이라는 한계가 있음.
- 팽세의 세포 배양 식품은 동물 세포를 직접 배양하여 단백질, 아미노산, 지방 등 고기의 핵심 성분을 그대로 포함, 자연스러운 맛과 풍미를 구현.
- 소비자 선호도 - 기존 연구에서 식물성 대체육보다 배양육의 맛과 식감 선호도가 높게 나타나며, 팽세는 이를 극대화할 기술을 보유.

기존 배양육 기술 대비 | 경제성과 안전성을 갖춘 식품 등급 배양배지 적용

- 기존 배양육 기술은 연구용/의료용 배양배지를 사용하여 원가가 높고, 상업화가 어려운 구조임.
- 팽세는 식품 등급 원료만을 사용한 배양배지를 자체 개발하여 기존 배양육 대비 원가를 획기적으로 절감, 경제적인 대량생산이 가능.
- 안전성 강화 - 배양배지는 CODEX 및 식품공전 기준을 준수하며, HACCP 및 GMP 생산체계를 통해 안정성을 확보하여 상업적 활용 가능성을 극대화.

구 분	Beyond Meat (식물성)	Upside Foods (세포 배양육)	(주) 팽세
맛/영양 유사도	나뭇 (원료인 콩의 맛과 영양)	닭고기와 유사 (닭 세포 사용)	소고기와 유사 (한우 세포 사용)
안전성	△ (높은 첨가물 함량)	X (연구용 소재 사용)	○ (100% 식품 소재, Zero 첨가물)
경제성	○ (기존 고기보다 30% 더 비쌌)	X (kg당 3~4억원의 생산 원가)	○ (소고기와 비견되는 가격)
투자유치 현황	나스닥 상장 (2019)	시리즈 C, 4억 달러 유치 (2022)	Pre-A, 29억 유치 (2024)

▲ [표] 경쟁사 대비 차별성

사업 추진 현황

제품개발 현황

- 팍세의 세포 배양 식품 기술은 기술준비도(TRL) 7~8단계로, 시판을 위한 시제품 개발을 완료.
- 실증(PoC) 현황 - 식품 등급 배양배지를 적용한 세포 배양 식품의 안전성 및 경제성 검증 완료, 주요 식품사와 협력 논의 진행 중.
- 국내 식품 기준을 준수하며 규제 대응을 위한 연구 및 인증 절차를 추진, 글로벌 시장 진출을 위한 추가 실증도 준비 중.

사업화 현황

- 세포 배양육 생산을 위한 파일럿 공장을 설립/운영 중이며, 대량생산 체계를 구축하고 생산 최적화 진행.
- 식품 등급 배양배지를 상업화하여 판매 중, 국내외 식품 기업과 협력 확대.
- 미국 FDA/USDA 시판 허가 신청을 위한 자료를 준비 중이며, 글로벌 시장 진출을 추진.

제품개발 현황

| ELF 패티 (세포 배양육 시제품, ㈜팍세 (2024)) |



사업화 현황

| 세포 배양 식품 생산 시설, ㈜팍세 (2024) |



시장성

전체 시장

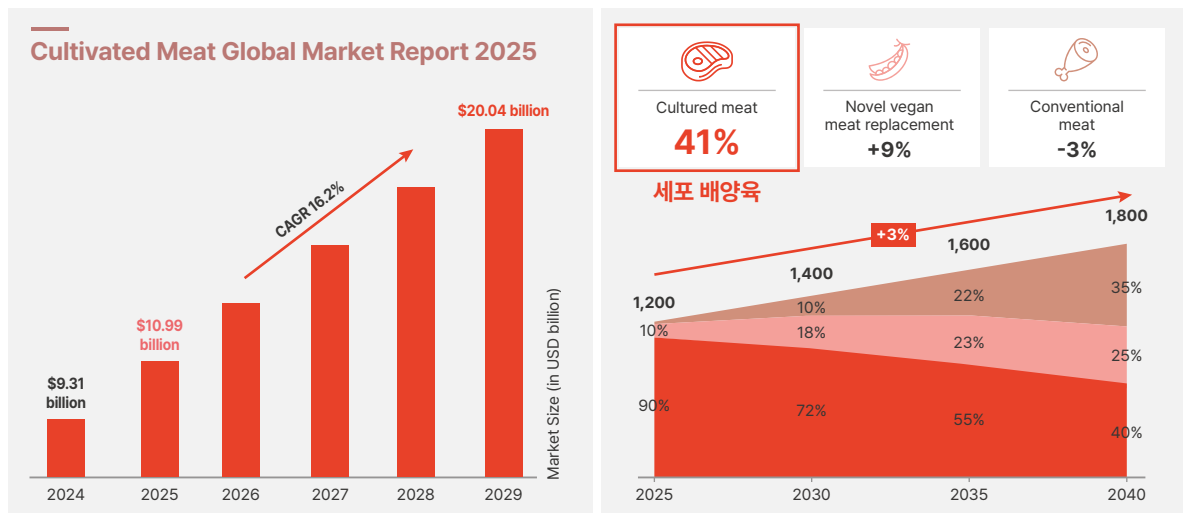
- 전 세계 배양육 시장은 2024년 기준 약 6억 8,032만 달러 규모이며, 연평균 50.8% 성장하여 2036년에는 약 1,008억 8,000만 달러에 이를 것으로 예상됨.

세부 시장 및 국내 시장 전망

- 북미 시장이 선도적 역할을 담당하고 있으며, 아시아 태평양 지역이 가장 빠르게 성장할 시장으로 전망됨.
- 국내 시장은 초기 단계지만, 정부의 연구개발 지원과 기업의 적극적인 투자로 빠른 성장 가능성이 예상됨.

산업 구조 및 시장 성장 동인

- 배양육 산업은 세포 확보 → 배양 → 배양배지 개발 → 생산 → 유통 → 소비의 다단계 밸류체인을 형성하며, 환경 문제 해결, 지속가능한 식량 공급, 동물 복지 향상 등의 요인으로 빠르게 성장 중
- 각국 정부의 규제 정비와 글로벌 식품 기업들의 투자 확대가 시장 성장을 더욱 촉진하고 있음.



비즈니스 모델

타겟 고객 및 제품 제품

- 타겟 고객 - 육류 가공 식품을 생산하는 종합 식품 제조사 (햄버거 패티, 소시지, 냉동육류 가공품 제조 기업)
- 제품 제품
 - 세포 배양육 원료 공급: 제조사가 기존 육류 기반 제품을 대체할 수 있도록 배양육 원료를 B2B 형태로 공급.
 - 맞춤형 배양육 공동 개발: 제조사와 협력하여 기존 제품과 유사한 맛/식감/영양을 가진 배양육을 개발, 기존 생산 공정에 적용 가능.

비즈니스 모델의 특징 및 지속적 수익 창출 방안

- B2B 장기 공급 계약 - 지속적인 배양육 원료 공급으로 안정적인 매출 확보
- 기존 생산 공정과 호환 - 추가 설비 투자 없이 기존 육류 가공 공정에 적용 가능
- ESG 경영 지원 - 탄소 저감 및 동물복지 실현으로 브랜드 가치 강화
- 규제 대응 및 시장 선점 - 글로벌 식품 규제 승인에 맞춰 제조사의 빠른 시장 진출 지원

비용 구조 및 수익성 차별점

- 연구용 배양배지 대비 원가 절감 - 식품 등급 배양배지 적용으로 비용 절감 및 가격 경쟁력 확보
- 파일럿 공장 운영 통한 생산 최적화 - 대량 생산 시 규모의 경제 효과 기대
- 축산업 리스크 최소화 - 질병/기후변화 영향 없이 안정적인 원료 공급 가능
- 장기 계약 기반의 반복 매출 - 제조사와 협력하여 지속적인 원료 공급 및 매출 창출

▼ [표] 향후 예상 매출 및 영업이익

(단위 : 백만원)

구 분	2025(E)	2026(E)	2027(E)	2028(E)	2029(E)
예상 매출	600	4,000	8,500	17,500	40,000
예상 영업이익	(900)	500	5,000	11,500	33,000

스케일업 계획

투자

- 기존 투자 라운드 이후 주요 마일스톤
 - 세포 배양육 시제품 개발 완료 및 파일럿 공장 운영 중
 - 국내 주요 식품 대기업과 협력 관계 구축, 제품 적용 논의 진행 중
 - 2025년 4월 한국 식약처 시판 허가 신청 예정, 연내 심사 완료 예상
 - 미국 FDA/USDA 허가 신청 준비 중, 2025년 내 신청 완료 예정
- 다음 투자 라운드 계획
 - 2025년 3월 말부터 후속 투자 유치 시작, 기존 팍세 주주 및 신규 투자자 유치 추진
 - 투자 유치 목표 금액: 80억 원
 - 주요 투자 활용 계획: · 전복 익산에 양산 본공장 설립 및 대량생산 체계 구축 → 상업 생산 본격화
· 기존 소고기 세포 배양육 외에 수산물 및 가금류 세포 배양 식품 생산 기술 개발, 2025년 연내 완료 목표

시장진출 계획

- 국내 시장 - 2025년 4월: 한국 식약처에 세포 배양육 시판 허가 신청 예정, 심사 기간 최대 1년 예상
주요 식품 대기업들과 연구 개발 협력 단계
 - 2026년: 국내 시장 출시 목표, 제품 상용화 추진 및 대기업 원료 공급 확대. 반기 매출 40억 원
 - 2027년: 국내 시장 시장 공급 안정화 목표, 연 매출 80억 원
 - 2028년: 국내 시장 시장 공급 확대, 고객사 추가 확보로 연 매출 160억 원
- 해외 시장 - 2025년 연내: 미국 FDA/USDA 시판 허가 신청 완료
 - 2026년 말: 미국 시장 시판 허가 획득 예상
 - 2027년: 미국 시장 수출 개시, 초기 해외 매출 5억 원 예상
 - 2028년: 미국 시장 현지 법인 설립, 영업망 구축과 공급 확대로 15억 원 매출

EXIT 계획

- IPO - 2027년 기술 특례 트랙을 통한 코스닥 상장 목표, 2026년 상장 예비 심사 및 기술성 평가 진행 예정
세포 배양육 생산의 원천 소재와 장비 기술을 모두 자체 보유하여 높은 기술력 보유
 - 2027년 예상 매출: 국내 70억 원, 해외 5억 원, 배양육 생산 원료 매출 20억 원 → 총 매출 85억 원
주로 대기업 매출로 기업의 안정적 성장 가능성과 차별화된 기술성을 입증
 - 2028년 특례 상장을 통해 확보한 자금으로 미국 현지 법인 및 공장 설립 추진
 - 2028년 예상 매출: 국내 160억 원, 해외 15억 원 → 총 매출 175억 원
- M&A - M&A는 차선적인 EXIT 전략으로 고려하며, 국내 주요 식품 대기업과의 공동 제품 개발을 통해 우수한 성과를 도출, M&A 매력도 상승 유도
 - 대기업과 협력 강화를 통해 팍세의 배양육 기술력과 시장성을 입증하여 인수 가능성 증대
 - 글로벌 식품사 및 바이오 기업과의 전략적 협력 및 투자 유치로 장기적인 M&A 기회 모색

31

주식회사 펫나우

펫나우(Petnow)

스마트폰을 이용한 AI 심층 신경망 기반의 반려동물 신원확인 및 유실동물 찾기 서비스 제공 (반려견의 비문, 반려묘의 안면 인식)

기업 현황

설립시기 - 2018.08.28
주 소 - 서울 관악구 호암로26가길 46 신림벤처창업센터3 201호
인 원 - 25명 | 2025년 국민연금 기준

주요 인원 소개

임 준 호 CEO
박 대 현 CTO

주요 재무 현황

(단위:백만원)

자본금	159
2022 매출	0
2023 매출	0
2024 매출	14
2025 예상매출	1,000
* 출처: 회사자료	

지분 구조

임 준 호	34.63%
대덕특구창업초기투자조합	10.82%
펫코노미유니콘개인투자조합	6.51%
펫코노미유니콘개인투자조합	4.50%
KDB산업은행	3.83%
KAI-리프콘 펫테크 조합1호	2.94%
부국증권	2.68%
테헤란326펀드	2.52%

투자유치 이력

(단위:백만원)

시기	투자자	금액
2020	대덕특구 창업초기투자조합 (대덕벤처파트너스(유))	300
2021	아이엘피1호 펀드 (포항공과대학교 기술지주(주))	250
2022	대덕특구 창업초기투자조합 (대덕벤처파트너스(유))	1,000
	한국산업은행	1,000
	부국증권(주)	700
	(주)유리자산운용	300
2023	펫코노미 유니콘개인투자조합 (한승우, 이수희)	1,700
	테헤란326펀드 ((주)이엔인베스트먼트)	657
	KAI-리프콘펫테크조합1호 (코리아에셋투자증권(주))	1,000

투자유치 계획

(단위:억원)

신규채용 및 인건비	40
생산시설	0
영업비용	10
총 투자유치 금액	50

핵심사업 아이템

가 치

반려인이 손쉽게 스마트폰 카메라를 이용해 반려동물 생체정보 등록(내장형 마이크로칩 시술 불필요)

용 도

유실·유기동물 주인 찾기, 펫보험 신원인증, 펫위탁업체 입장 시 신원확인등

타 겿

반려동물 유실을 대비하는 반려인, 반려동물 신원확인이 필요한 펫보험사, 동물병원, 펫위탁업체, 동물등록제를 시행 중인 정부/지자체 등



▲ [그림] 사업 아이템의 개요

차별점

- 세계 최초 생체정보 자동추적/촬영/판단 온디바이스 AI 기술 적용
- 세계 최초&유일의 위치 기반 유실동물 AI 실종 알림 서비스 중

장 점

- 3종의 온디바이스 AI 기반 반려동물 생체정보 자동 촬영/검출/판단
- 세계 최초 전면 카메라(셀카) 이용 반려동물 신원확인 기술
- 세계 최초 반려묘 안면 인식 기술
- 기술 완성도: 99% 수준 검증 완료

구 분	아이싸이랩	파이리코	펫나우
촬영방식	수동 촬영	수동 촬영	자동 추적, 자동 촬영
편의성	불편 (반려견 얼굴 강제 고정 필요)	불편 (생체정보 취득시 반려견 구속)	편리함 (생체정보 자동 추적)
안전성	복수 사진 취득 후 모델 구성	동영상 촬영 후 추출	이미지 1장으로 AI 개체 식별
정확도	99% (복수 사진 필요)	미발표	99.99% (KTR 공인 성능 테스트)
사용자수	천명 이상	천명 이상	10만명 이상
투자유치	비공개	Seed 7억원	Pre-A 63억원

▲ [표] 경쟁사 대비 차별성

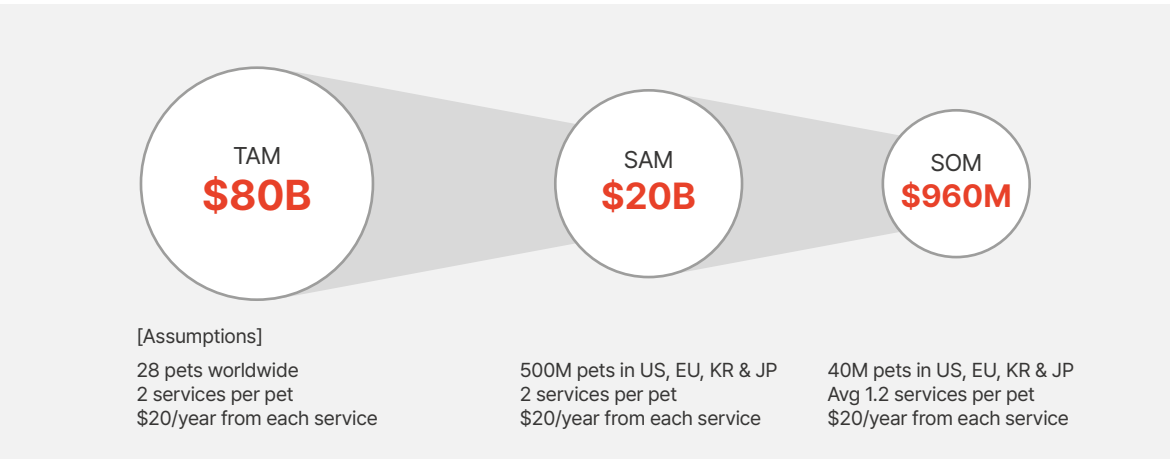
사업 추진 현황

제품개발 현황	사업화 현황
• TRL 7단계를 완료하고 8단계로 진입 중이며, 공인인증기관 (KTR 외)의 성능평가를 완료하고 실제 환경에서 사용 중 • 서울시 테스트베드 및 과기부 규제샌드박스 실증특례에 선정되어 생체정보 동물등록 법제화를 위한 생체정보 등록 데이터 수집 중 • 17개 국가, 6개 언어 서비스 중 • 유실동물과 발견동물 AI 유사도 매칭 등 응용 기술 개발 및 고도화 중 • 세계 7개국 특허 54건 출원, 9건 등록	• 매출수출실적 • DB손해보험과 연계한 AI 생체인식 기반 펫보험 상품 세계 최초 개발 및 판매 중('24.~현재) • 남아공 최대 동물병원 소프트웨어 개발사(Vetmaster)에 기술 공급 계약 체결('25.1.)로 2025년 본격적인 수출 예정 • 프랑스 농업식량주권부의 반려동물 등록제도(I-CAD) 운영 기관 Ingenium Animalis의 공식파트너로 선정되어, 기술 발표회 진행 및 라이선싱 계약 체결 협의중 • 인지도 • 영국 BBC 단독 다큐멘터리로 방영되는 등 해외 주목도 매우 높음

시장성

성장 가능성

- 펫 관련 전체 시장은 전 세계 \$80B(107조원), 미국/유럽/한국/일본 전체 \$20B(26조원), 당사가 진입 가능한 신원확인 시장 \$960M(1조 3천억원) 규모로 추정.

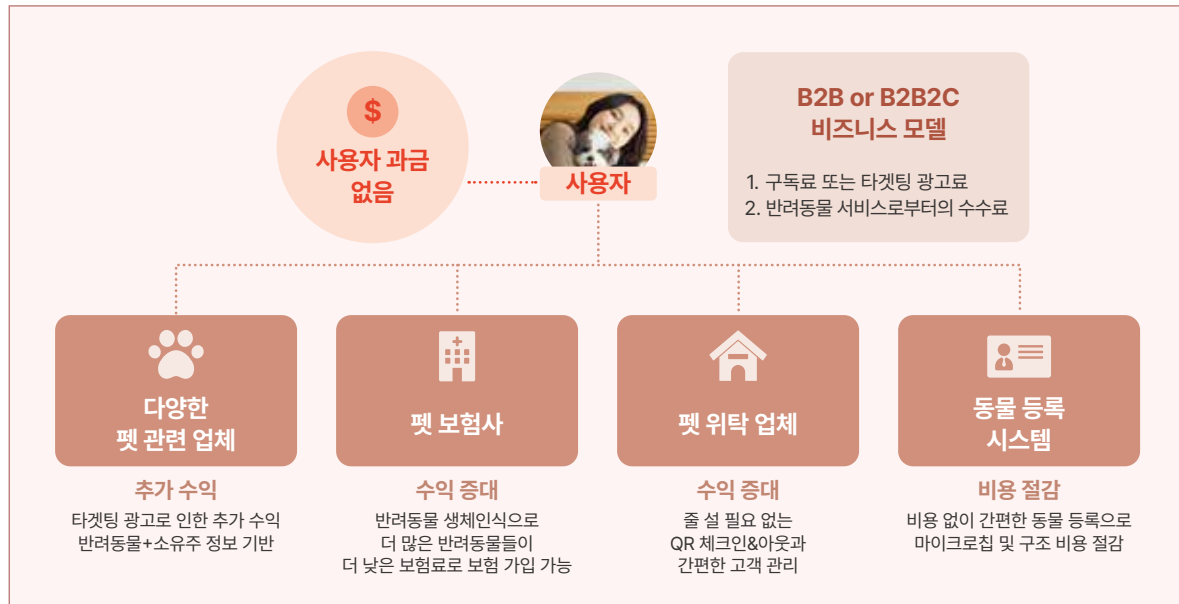


신시장 창출 가능성

- 다수의 국내외 통신사(프랑스 Orange 등), 반려동물 용품업체(독일 Trixie 등) 협업 제안을 받아 계약 협의 중(NDA 총 8건 체결)



비즈니스 모델



▼ [표] 향후 예상 매출 및 영업이익 (단위 : 백만원)

구 분	2025(E)	2026(E)	2027(E)	2028(E)	2029(E)
예상 매출	1,000	3,000	10,000	40,000	100,000
예상 영업이익	0	900	3,000	12,000	30,000

스케일업 계획

투자 여건

- **국내 투자여건** - 기존 투자자와의 정기 미팅 진행 및 추가 투자자 네트워크 연계 중
- **해외 투자여건** - 미국, 일본 등 해외 VC들과 지속 연락으로 소식 공유 및 투자 준비 진행
 - CVC 유치를 통한 전략적 제휴 및 현지 진출 자원 및 네트워킹 지원
 - 2024년 독일/일본 투자유치 프로그램 참가 및 VC 컨택 포인트 유지중

투자 로드맵

- **국내외 투자유치**
 - 올해 상반기 매출 토대로 **2025년 말~2026년 초 시리즈A 라운드 투자유치 금액 150억원 목표**
 - 올해 상반기 해외 Tech Licensing 계약의 결과에 따라 시리즈A를 한국 또는 미국에서 진행할지 판단 예정

출구 전략

- **NASDAQ 상장**
 - 나스닥 상장을 위해 사업의 지속 가능성을 보여야 하며, 주주 자본, 주식의 시장 가치 등에서 일정 조건을 만족하여야 함
 - 이러한 조건 달성을 위하여 전술한 것처럼 기업 가치 성장에 주 목표를 두고, **2026년 말 매출 30억원 달성 및 기업 가치 1,200억원** 달성한 뒤 기업 공개를 진행
- **기업 인수합병(M&A)**
 - 당사 사업 아이템은 딥테크 영역에 있으며, 깊은 기술 이해도를 바탕으로 기술 대기업에게 사업을 매각하는 방향 또한 고려하고 있음
 - 세계 최고 수준의 기술 이해도, 시장 선점을 바탕으로 기술 대기업도 단시간 내에 따라올 수 없는 **기술 격차 형성**, 특허 등 **지식재산권을 확보함**으로써 기술적 보호조치를 수행하고 이를 바탕으로 기업 가치를 제고하여 매력적인 M&A 대상으로 성장할 수 있음
 - **주요 M&A 대상**으로는 구글, 엔비디아 등 기술 대기업, 야후(일본) 등 대규모 포털사를 주 대상으로 두고 있음
 - 기술 대기업 및 대규모 포털사와의 관계 형성을 위하여 IR 및 투자 협의, 기술 협업 및 사업 개발에서 협업 라인 형성
 - 특히 구글과는 **2023년 Google for Startups Accelerator 프로그램**에 선정되어 10주간 기술 및 마케팅 프로그램을 협업하였고 이후에도 지속적으로 사업개발과 관련된 연락을 유지하는 등 깊은 관계를 추구하고 있음
 - 또한 유럽 및 아시아, 오세아니아, 아프리카 지역 최고의 반려동물 분야 펫테크 기업을 지원하는 액셀러레이팅 사업인 **네슬레 퓨리나 엔리쉬드 2025 액셀러레이팅 프로그램**에 선정되어서, 네슬레의 글로벌 펫케어 사업부인 퓨리나와의 M&A 파트너십 논의 가능
 - 북미권 최대 반려동물 용품 업체인 PETCO, 최대 펫호텔 프랜차이즈인 Dogtopia 등 다양한 반려동물 사업 회사와 영업 관계를 유지하면서 **향후 잠재적 M&A 파트너로서 관계를 유지 중임**

32 주식회사 프로큐라티오

프로케어노트 엔터프라이즈

기존 이상 반응 관리시스템 (입상시험 이상 반응 발생 시 실시간 보고시스템)에서 판정 모듈의 강화 및 사용자를 위한 모바일 앱 개선, 진료 및 연구지원 도구를 추가한 확장형 시스템

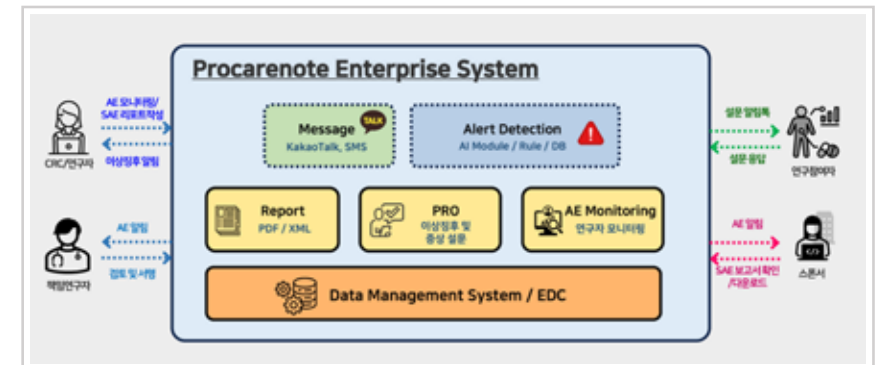
핵심사업 아이템

- 프로케어노트 엔터프라이즈 시스템은

- | 1 | 이상 반응 데이터 관리시스템
- | 2 | 환자용 프로케어노트 앱
- | 3 | 임상 연구용 통합 데이터 관리시스템
- | 4 | 이상 반응 자동 판정을 위한 로직 연동

기능으로 구성되어 있으며 임상시험 참여자의 이상 반응 발생 시 실시간 보고가 가능하며 임상시험 참여자의 안전성 강화 및 이에 따른 임상시험 성공 확률 증가, 제약사나 연구자에게 데이터 기반 의사결정 지원의 혜택을 지불자인 제약회사 또는 연구자에게 제공할 수 있음.

- 프로케어노트 엔터프라이즈는 병원 EMR (전자 의무 기록)와 데이터 연동이 가능하여 여러 병원에 쉽게 적용할 수 있는 장점을 가지고 있음. 병원은 특별한 비용 없이 데이터 연동 및 리포트 활용할 수 있으며, 추가적인 데이터 연동업체가 생길 때마다 별도의 작업 없이 자동 통합할 수 있음.



▲ [그림] 사업 아이템의 개요

기업 현황

설립시기 - 2018.01.24

주 소 - 서울시 송파구 법원로 128,
B동 510호
(문정동, 문정역 SKV1)

인 원 - 17명 | 2025년 국민연금 기준

주요 인원 소개

최창민 CEO

주요 재무 현황

(단위:백만원)

자본금	173
2022 매출	974
2023 매출	1,207
2024 매출	1,301
2025 예상매출	1,500

※ 출처: 회사자료

지분 구조

최창민	68.7%
-----	-------

투자유치 이력

(단위:백만원)

시기	투자자	금액
21.05	(주)유한양행	2,000
19.08	더웰스닥터스헬스케어 제2호 투자조합	1,000

투자유치 계획

(단위:억원)

신규채용 및 인건비	30
개발비(외주영역 포함)	40
마케팅/영업비용	10
총 투자유치 금액	80

차별점

- IoT 기기 연계를 통해 다양한 생체신호 및 건강 정보를 실시간 자동 수집, 신뢰성 있는 데이터 확보
- 국내 비즈니스 모델이 없는 한국형 아이큐비아(IQVIA) 되고자 함

구 분	아이큐비아 (IQVIA)	포스트팁스 기업
사업 분야	임상 컨설팅, 헬스케어 데이터 분석, 임상시험, 신약 개발 지원	임상 컨설팅, 전자의무기록(EMR), 전자증거기록(eCRF), 의료 데이터 관리, 임상시험
주요 솔루션	AI 기반 임상시험 지원, 의료 데이터 분석, RWD(Real World Data) 활용	eCRF 솔루션, AI 기반 임상 연구 데이터 관리
투자유치 현황	글로벌 1위, 매출 20조 원	30억

▲ [표] 경쟁사 대비 차별성

사업 추진
현황

제품개발 현황	사업화 현황
• 프로케어노트 개발 (TRL 7단계) - 수요기업 대상 평가 준비 중 • 재활 관련 보행 검사 제품개발 완료 (TRL 8단계) - 25년 시장 출시 목표 - 앱 기반 보행 분석 및 산소포화도 측정 기능 탑재 - 의료기관 및 재활 기관 실증(PoC) 진행 예정	• 기존 서비스 매출 발생 - eCRF/EDC 연계 서비스 지속 매출 증가 - 2024년 매출 13억 달성 • 신규 제품 출시 계획 - 재활 관련 보행 검사 연계 제품 25년 출시 예정 - 국내 주요 병원 및 재활 기관 협력 확대 • 해외 진출 준비 - 26년 글로벌 시장 진출 목표 - KOTRA 내수기업 수출 기업화 사업 지원 예정 - 해외 의료기기 인증(FDA, CE) 검토 및 파트너사 발굴 추진

시장성

- 전 세계 시장은 2023년 약 3,362억 달러에서 2033년 25,132억 달러로 약 7.5배 성장할 것으로 예상되며 국내 시장도 같은 기간 동안 6.49조 원에서 25.5조 원으로 약 4배 성장할 전망

- 산업구조 및 가치사슬(밸류체인) 특성

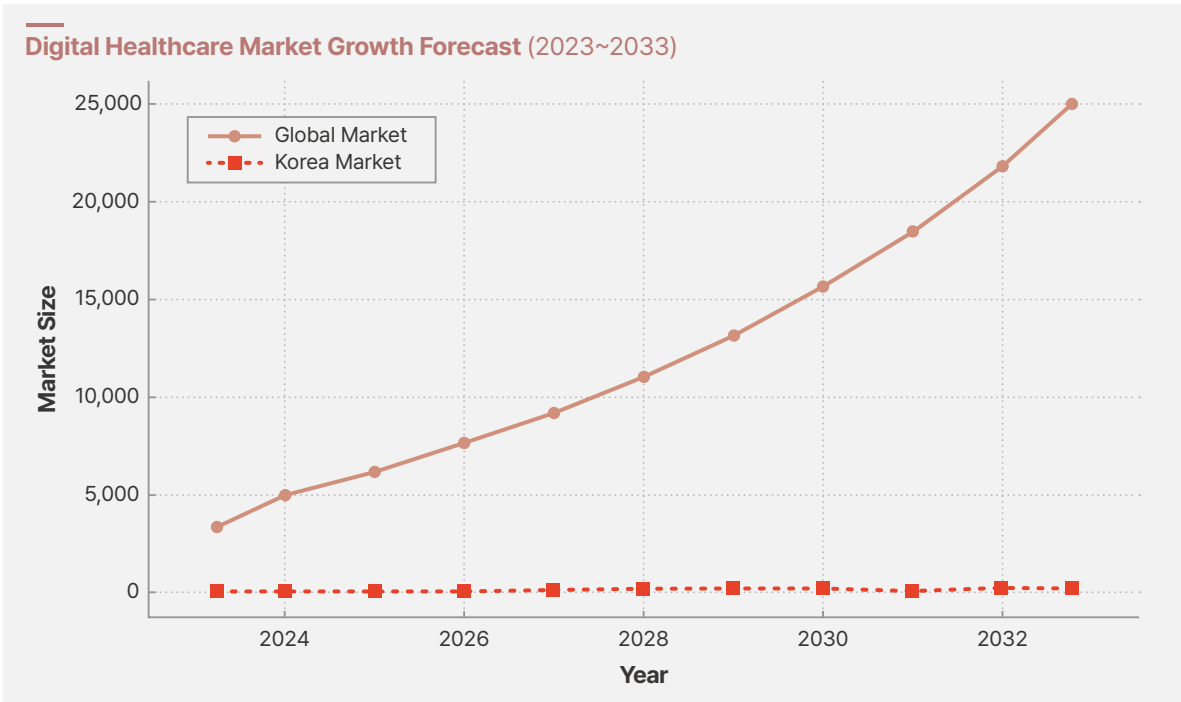
지불인(Payer)

국가, 개인 등이 의료 서비스 비용을 부담하며, 웨어러블 기기 등을 통해 개인의 의료 데이터를 생성하고, 비용 지출 및 분석을 수행

의료 서비스 제공자(Provider)

병원 등으로, 전자건강기록(EHR)을 활용하여 맞춤형 의료를 제공하고, 불필요한 의료 검사로 인한 비용 절감을 도모

- 시장성장동인 - 고령화 및 만성질환 증가/사물인터넷(IoT), 클라우드 컴퓨팅, 빅데이터, 인공지능(AI) 등 4차 산업혁명의 핵심 기술들이 헬스케어 분야에 적용/스마트 기기의 대중화/의료비용 절감 및 효율성 제고



* 출처: fortune business insights. 2025.02.17, [2024년 산업기술 환경예측 보고서] 디지털 헬스케어_한국산업기술진흥원_2024-04-12

비즈니스
모델

- 프로큐라티오는 임상 연구 및 의료기관과의 긴밀한 네트워크를 바탕으로, 임상시험 및 실사용 데이터(RWD)·실사용 근거(RWE) 기반 연구를 수행하는 다양한 고객을 대상으로 함

타겟 고객

- 핵심 고객 - 암, 치매 등 고부가가치 적응증 연구자 (의료기관, 연구소, 대학병원)
 - 임상시험을 수행하는 제약사 및 바이오 기업
 - 디지털 헬스케어 및 의료기기 기업 (임상 및 규제 승인 지원)
- 미래 확장 고객 - 정부나 규제기관 (질병청, 식약처, 의료기기 안전 정보원 등)과 협력하여 공공 RWD-RWE 구축 사업 및 의약품·의료기기 안전성 평가 연구 용역 수주
 - 보험사 및 건강관리 기업을 대상으로 의료 데이터 분석 및 맞춤형 건강관리 솔루션 제공

비용구조

- 핵심 비용 요소 - 소프트웨어 개발 및 운영 비용: 원격 모니터링 플랫폼, 데이터 분석 솔루션
 - 임상 연구 및 데이터 분석 인건비: 전문 연구 인력 및 데이터 사이언티스트 확보 필요

- 비즈니스 특성상 고부가가치 창출 가능

- 제조 시설이 필요 없는 기반 사업 모델 → 고마진 구조
- 경쟁자가 제한적인 프리미엄 임상시험 서비스 제공 → 높은 서비스 단가 확보
- 규제기관 및 제약·바이오 기업과 장기 계약 가능 → 안정적인 수익원 창출

▼ [표] 향후 예상 매출 및 영업이익 (단위 : 백만원)					
구 분	2025(E)	*2026(E)	2027(E)	2028(E)	2029(E)
예상 매출	1,500	15,000	20,000	30,000	70,000
예상 영업이익	-50	1,000	2,000	4,000	10,000

* 2025년의 당사와 시너지 창출 회사 (매출 120억대 이상 규모)와 흡수 합병 가정 후 2026년부터 합병 회사의 예상 매출 반영

스케일업
계획

투자

- 2025년 차기 라운드 진행 (80억 규모)
 - AI 기반 임상 연구 솔루션, 실사용 데이터(RWD) 플랫폼, 디지털 헬스케어 서비스 고도화를 위한 투자유치

시장진출 계획

- 기존 사업 확대
 - 컨설팅 및 연구지원 서비스(eCRF 등) 고객군 지속 확대
 - CRO 서비스 고도화 및 데이터 기반 임상시험 수행 역량 강화
- 신규 시장 진출
 - 프로케어노트 서비스: 시장 검증 및 수요 기업 평가 개시
 - 디지털 헬스케어 제품 출시: 2025년 국내 재활 보행 검사 제품 출시 (앱 및 산소포화도 기기 포함), 환자 모니터링 및 원격 의료 연계 가능성을 검토

EXIT 계획

- 전략적 M&A 추진
 - 25년 시너지를 창출할 수 있는 디지털 헬스케어 기업과 적극 M&A 추진
 - 국내외 헬스케어 기업 및 글로벌 CRO 기업과 협업 기회 모색
- IPO 목표 (2027년)
 - 국내 증시 상장(코스닥) 추진, 헬스케어 데이터 및 디지털 임상시험 선도 기업으로 기업가치 극대화

33 주식회사 플레인베이글

AI 인터랙티브 게임 엔진 및 서비스

최근 Gen AI 기반 캐릭터 챗 서비스들이 뛰어난 매출을 기록하며 주목받고 있음. 그러나 대부분의 서비스가 1:1 채팅에 머무르고 성인물 등 특정 카테고리에만 집중하는 한계가 존재함. 반면 당사는 이미 글로벌 성과로 검증된 콘텐츠 역량과 자체 개발 중인 AI 게임 엔진(Penelope)를 통해 수익성과 성장성을 동시에 확보하는 기술과 서비스를 개발 중임.

기업 현황

설립시기 - 2016.08.24
주 소 - 서울시 강남구 압구정로 71길 10, 2층
인 원 - 14명 | 2025년 국민연금 기준

주요 인원 소개

유 진 재 CEO
김 성 주 COO
전 성 화 CTO
이 예 원 CMO
강 지 훈 AI 리드

주요 재무 현황

	(단위:백만원)
자본금	89
2022 매출	2,233
2023 매출	1,904
2024 매출	1,462
2025 예상매출	2,500

※ 출처: 회사자료

지분 구조

유 진 재	52.0%
임직원	3.9%
기관투자자	44.1%

투자유치 이력

시기	투자자	금액
2017	블루포인트파트너스	100
2018	서울산업진흥원	100
2019	아이디벤처스 등	1,500
2021	SJ투자파트너스 등	3,000
2019	데브시스터즈벤처스 등	1,500

투자유치 계획

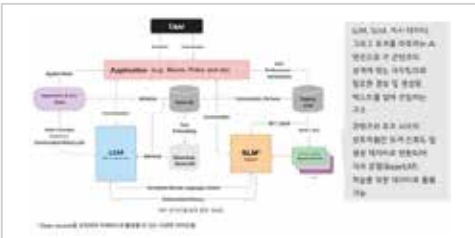
	(단위:억원)
신규채용 및 인건비	20
운영비용	10
영업비용(마케팅 등)	20
총 투자유치 금액	50

핵심사업 아이템

- 기존의 AI 캐릭터 챗봇 서비스는 수익 확보를 위해 특정 장르(특히 성인 콘텐츠)에 의존하는 경향이 있으나, 이는 장기 성장 및 폭넓은 사용자층 확보에 한계가 있음.
보다 다양한 사용자를 대상으로 하는 범용 콘텐츠, 고도화된 상호작용을 제공하는 플랫폼에 대한 시장 수요가 명확히 존재함.
 - 기존 챗봇들은 제한적 콘텐츠에 집중하여 사용자 확장성 부족
 - 자사는 피카(Picka)를 통해 다양한 사용자층을 타겟으로 하는 콘텐츠 기획력 및 운영 역량 검증 완료
 - 자사는 복잡한 내러티브와 다중 캐릭터 인터랙션이 가능한 구조화된 AI 콘텐츠 플랫폼 부재로 시장 선점 가능성 높음
- 페넬로페를 활용한 첫 프로젝트인 Bloom('25년 6월 출시 예정)은 이미 수익성이 검증된 콘텐츠 장르로 초기 시장에 진입하여 안정적으로 사용자층을 확보하고, 자체 개발한 AI 게임 엔진『Penelope』를 통해 점차 더욱 고도화된 인터랙티브 플랫폼으로 발전해 나갈 예정임
 - 초기: 기존과 유사한 1:1 AI 캐릭터 채팅으로 시장 진입 및 수익모델 확보
 - 중기: 복합적 상태관리 및 스테이지-씬 구조로 몰입형 콘텐츠 제공
 - 장기: UGC 기반 콘텐츠 플랫폼 구축으로 지속가능한 콘텐츠 생태계 조성



▲ [그림 1] 페넬로페 엔진 개요



▲ [그림 2] 페넬로페 엔진 운영 개요

차별점

- 검증된 콘텐츠 역량을 통한 다양한 사용자층 확보 가능성 입증
- 독자적 AI 게임 엔진『Penelope』를 통한 차별화된 사용자 경험 제공

구 분	B사	플레인베이글 (Bloom/Penelope)
콘텐츠 범용성 및 기획력	특정 사용자층(성인물 등) 중심/ 사용자 의존도 높음	다양한 장르로 넓은 사용자층 확보 가능하며 창작자들에게 콘텐츠 방향성 가이드 가능
AI 기술 차별성	범용 LLM 활용, 단순 대화형 챗봇	독자적 오케스트레이션 기술을 활용하여 복합적 인터랙션 구현
다중 에이전트	불가능	출시부터 멀티 AI 캐스팅 및 협력 상호작용 고려
내러티브 구조화	없음/ LLM에 의존	스테이지-씬 기반 아키텍처로 구조화된 비선형적 스토리텔링 구현/ 자체 콘텐츠 팀의 기획 참여
투자유치 현황	시드 투자 (약 30억 원)	TIPS 선정, GFSA 선정 등 다수 프로그램 선정, 2025년 시리즈 B 추진 예정

▲ [표] 경쟁사 대비 차별성

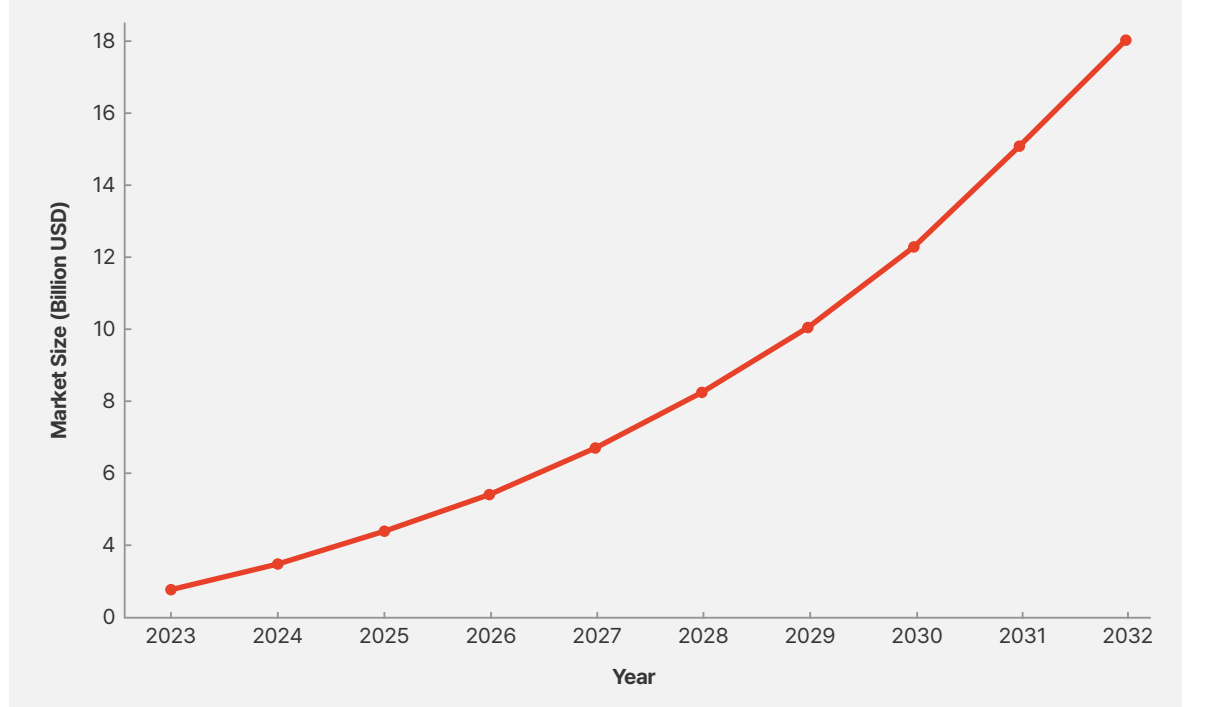
사업 추진 현황

제품개발 현황	사업화 현황
- 기술준비도(TRL): TRL 6단계 - AI 게임 엔진『Penelope』: 스테이지-씬 기반 구조화 내러티브 생성 시스템, 상태 기반 인터랙션, 다중 캐릭터 오케스트레이션, 사용자 맞춤형 메모리 구조 포함 - LLM 기반 인터랙티브 챗봇『Bloom』: 1:1 캐릭터 기반 대화형 콘텐츠 및 프리미엄 인터랙티브 서비스 구현 - 자체 구축 SLM(BagelLM), 사용자 행동 기반 리코멘데이 - 실증(PoC) 현황 - 클로즈드 베타 테스트(CBT) 완료 (2024년 2분기) → 내부 검증을 통해 캐릭터 간 감정 반응, 대사 맥락 유지, 장기 기억 처리 정상 작동 확인 오픈 베타 런칭 준비 중 (2025년 5월 예정) → 다수 유저 대상 스토리 흐름 유지, 선택지 기반 진행, 다양한 캐릭터 반응성 실증 예정 CBT 결과 기반 기능 고도화 및 사용자 반응 기반 튜닝 작업 진행 중	- 국내 사업화 - 기존 인터랙티브 콘텐츠 플랫폼『피카(Picka)』로 글로벌 누적 다운로드 500만 건, 단일 콘텐츠 매출 100만 달러 이상 기록한 성과를 기반으로 동일 유저층 대상 AI 기반 신규 서비스『Bloom』전환 유도 및 프리미엄 모델 기반 매출 발생 예정 - 글로벌 시장 진입 준비 - 글로벌 시장에서 검증된 유저 선호도(미국/동남아 중심), 영문 버전 콘텐츠 자산 보유로 기존 피카 고객 대상 사전 등록 이벤트로 빠른 초기 사용자 확보 예정 2025년 글로벌 런칭 예정(AI 캐릭터 서비스 수요 및 결제 전환율 높은 지역 우선 진입) - 매출화 및 수익모델 현황 2025년 상반기 중 오픈 베타 런칭→ 부분 유료화 (구독형 + 콘텐츠 구매형) 및 프리미엄 캐릭터 판매 2026년부터 B2B『Penelope』SaaS 추진 예정

시장성

- 글로벌 AI 캐릭터 챗봇 시장은 2032년까지 약 138억 달러 규모로 성장할 것으로 전망됨
 - 특히 국내외에서 성장이 제한적인 성인 콘텐츠 외 일반 콘텐츠 기반 AI 캐릭터 서비스의 높은 수익성 가능성을 이미 입증한 바 있어,
블룸과 페넬로페는 이를 기반으로 장기적 성장 및 글로벌 시장 진출을 목표
 - 2025년 본격적인 해외시장 진입을 준비 중임.
플레인베이글은 AI 기술과 콘텐츠 역량의 결합을 통해 글로벌 시장에서 지속 가능한 성장과 혁신을 선도할 계획

Global AI Character Chabot Market Size Forecast (2023~2032)



※ 출처: · Allied Market Research, Chatbot Market by Offering, Type, Platform, End-User: Global Opportunity Analysis and Industry Forecast, 2023~2032, 2023
· Grand View Research, Artificial Intelligence Market Size, Share & Trends Analysis Report, 2024
· Business Research Insights, Artificial Intelligence Voice Assistant Market Report 2024~2032, 2024

비즈니스 모델

타겟 고객 및 제공 서비스

- 당사의 서비스는 AI 캐릭터 및 인터랙티브 콘텐츠에 관심이 많은 MZ세대(특히 10~30대)사용자를 주 타겟으로 하고 있음.
- 세부적으로는 캐릭터와의 정서적 교감을 원하는 사용자, 스토리 기반 게임 콘텐츠를 선호하는 사용자, 웹툰 및 웹소설 등 콘텐츠 소비가 활발한 고객층을 주요 대상으로 하고 있음.
- 추가적으로 콘텐츠 제작 플랫폼으로서의 기능을 제공하여 창작자와 콘텐츠 기획자까지 사용자층을 확장할 계획임. 또한 AI 게임 엔진 『Penelope』의 B2B 라이선스 판매를 통해 게임 및 콘텐츠 기업을 타겟 고객으로 삼고 있음.

B2C 서비스 - 10~30대 MZ 세대, 인터랙티브 콘텐츠 및 게임에 관심이 높은 사용자 대상 개인 맞춤형 AI 캐릭터 대화 서비스, 인터랙티브 콘텐츠(스토리 게임, AI 기반 웹툰 및 웹소설)

B2B 서비스 - 게임 및 콘텐츠 제작 기업 대상 AI 게임 엔진 『Penelope』 라이선싱 및 플랫폼 사용료 수익

비용구조 및 지속적 수익 창출 방안

- 당사의 서비스는 주로 콘텐츠 기획/개발 및 AI 운영(LLM 사용료 등)에 따른 비용구조를 가지고 있음. 자체 개발한 『Penelope』 엔진의 효율적인 오케스트레이션 기술을 통해 경쟁사 대비 상대적으로 운영비를 약 30~40% 절감할 수 있으며, 이를 통해 높은 수익성을 확보 가능
- 자체 개발한 AI 게임 엔진 활용을 통한 효율적 품질 및 비용관리
- 피카(Picka)로 검증된 글로벌 콘텐츠 기획력 및 높은 전환율
- 지속적인 수익 창출을 위해 B2C 구독 모델, 프리미엄 콘텐츠 판매(캐릭터 및 스토리 확장), 사용자 맞춤형 아이템 판매 등을 추진하며, 중장기적으로는 B2B 서비스로 통해 안정적인 수익원을 추가 확보할 계획

▼ [표] 향후 예상 매출 및 영업이익

(단위 : 백만원)

구 분	2025(E)	2026(E)	2027(E)	2028(E)	2029(E)
예상 매출	2,500	7,500	15,000	24,000	35,000
예상 영업이익	△ 1,000	500	3,500	7,200	12,500

스케일업 계획

‘25년 하반기 50억 원 이상의 시리즈 B 라운드 진행 예정

- 기존 투자 라운드 및 주요 성과
 - 시드 라운드: TIPS, KOCCA 글로벌 IP 지원사업, G-START, 콘텐츠 R&D 등 다수 정부과제 선발
 - Pre-A 라운드: 2023년 민간 투자사로부터 초기 투자 유치
 - 주요 마일스톤 달성: · Picka로 콘텐츠 제작 역량, 글로벌 서비스 기반 확보
 - 자체 LLM 오케스트레이션 기반 『Penelope』 AI 게임 엔진 초기 버전 개발 완료 (TRL 6)
 - 인터랙티브 콘텐츠 톨 및 챗봇 콘텐츠 구조화 시스템 구축
 - 『Bloom』 클로즈드 베타 준비 완료
 - 콘텐츠 1차 제작 라인업 구축(국내-글로벌용 캐릭터 및 시나리오 및 초기 사용자 확보 중)

다음 라운드(시리즈 A) 계획

- 투자유치 목표 시점: 2025년 상반기
- 『Bloom』 글로벌 론칭을 위한 기술 고도화 및 마케팅 비용 및 핵심 개발인력 및 글로벌 사업 인력 확충
- 계획 조달 금액: 50억 원 이상 규모 (시리즈 B)

Bloom을 바탕으로 빠르게 글로벌 서비스 런칭 예정

- 국내 시장 - 2025년 상반기 『Bloom』 공식 출시 및 유료 서비스 전환
 - IP 기반 캐릭터 중심 콘텐츠 제작 활성화 및 창작자 생태계 조성
 - 게임사, 스토리 플랫폼, 엔터테인먼트사 대상 B2B 라이선싱 확대

- 해외 시장 - 2025년 하반기 북미, 2026년 상반기 일본 시장 우선 진출
 - 영어/일본어 기반 콘텐츠 사전 확보 및 마케팅 전략 수립 진행
 - 앱 기반 B2C 서비스 론칭 + B2B SaaS 형태의 『Penelope』 API 판매
 - 장기적으로 동남아 및 유럽 시장 진출 확대 계획

EXIT 계획 | 검증된 수익모델 기반으로 빠른 EXIT 전략 수립 중

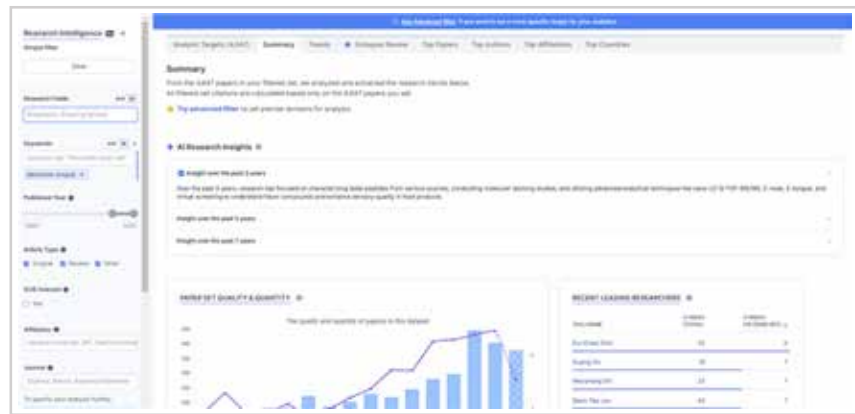
- IPO (Initial Public Offering)** - 목표 시점: 2027년 하반기이후
 - 중장기적으로 글로벌 B2C 사용자 기반 및 AI 콘텐츠 엔진 플랫폼(B2B) 시장 양면에서 수익 구조 다변화 및 안정적 성장 기반 확보 후 기술특례 상장 추진
- M&A 가능성** - 글로벌 게임사, 콘텐츠 플랫폼, 빅테크 계열 AI 기업들의 콘텐츠-모델 통합에 대한 수요 확대 상황 고려
 - 일정 기준 이상의 유저 데이터, 독점 IP, 게임화 AI 시스템 구축 후 전략적 인수합병도 옵션으로 고려

34 주식회사 플루토랩스

Scinapse : 논문 메타 분석을 통해 연구 트렌드를 파악할 수 있는 분석 서비스

핵심사업 아이템

- 학술 논문에는 최신 연구 동향 및 기술의 발전과 관련한 다양한 정보가 존재하나, 기존에는 해당 정보에 대한 접근성 문제로 인해 해당 분야를 전공한 학계 내 연구자 외에는 활용하기 어려웠음
- 자사가 보유한 인용 분석 및 AI 기술을 활용하여, 연구 키워드만으로 연구 동향을 쉽게 확인할 수 있는 다양한 정보를 제공하는 톨



▲ [그림] 사업 아이템의 개요

차별점

논문의 동적 인용 분석

자사는 약 100만편의 논문을 포함한 특정 도메인에서 실시간 동적 인용 계산 기술을 개발, 사용자 설정 도메인 변경에 따른 계산 결과가 즉시 반영되어 특정 저널군, 분야 등 한정된 영역 내 정확한 영향력 파악 가능

키워드별 주요 연구자 리스트의 파악

사용자는 연구 키워드 입력만으로 전 세계 또는 특정 지역 내 해당 분야 주요 연구자를 수 분 내에 파악 가능

AI 기반 미니 리뷰 논문 생성을 통한 빠른 연구 동향의 파악

사용자가 특정 키워드를 기반으로 연구 분야를 정의하면 해당 분야 내 모든 논문들의 인용 관계를 분석하여 최근 5년간 주요 논문들을 추출하고 이를 기반으로 맞춤형 리뷰 페이퍼를 자동 생성하는 기능을 개발

구 분	Elsevier/Scopus	Elicit	Pluto Labs
인용 기반의 영향력 계산	단순 인용	없음	동적 인용수
주요 논문 커버리지	SCOPUS 저널 약 40,000 종	Pubmed/Semantic Scholar에 등록된 공개 논문 대상	공개 데이터베이스 (Pubmed, Openalex) 기반으로 Scopus 수준의 논문 커버리지 달성
주요 특징	유명 학술 저널 출판사에서 개발 / 높은 인지도	의학계에 특화된 표 추출 및 통합기능	저자 기여도 / 동적 인용 기반의 상세 분석 및 연구 트렌드 정보 제공
투자유치 현황	IPO	\$9M	46억

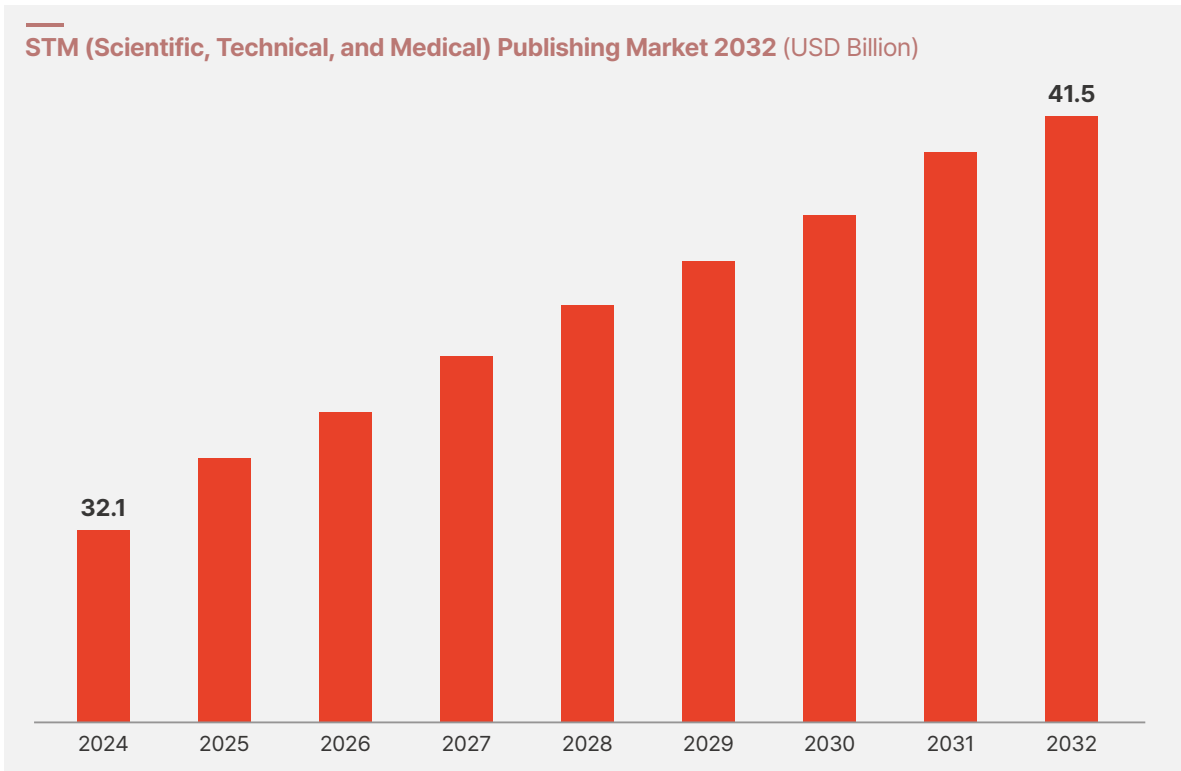
▲ [표] 경쟁사 대비 차별성

사업 추진 현황

제품개발 현황	사업화 현황
• 소프트웨어 제품이라 기존의 기술 준비도 단계로 분류하기 어려우나, 기본적인 핵심 기능의 경우 실질적인 상용화 단계 까지 개발은 완료되어 있음 • 글로벌로 여러 기관의 연구자들이 본 제품을 사용하고 있으며, MAXAM, HBSUK 등의 외국 기업에서 기업 레벨에서 본 툴을 이용하는 것을 고려하고 테스트를 진행 중에 있음	• 유료 기능을 런칭한 이후, 소프트웨어 구독과 관련한 대부분의 매출은 해외에서 발생 (2024년 3월 이후로, 약 10개국에서 한화로 1000만원 정도의 매출 발생) • 국내 시장에서는 API 매출 2000만원 및 데이터 기반 컨설팅 서비스 매출이 6000만원 가량 발생하였음

시장성

- 전 세계 STM(과학기술의학) 출판 시장은 2024년 기준으로 32.1억 달러이며, 연평균 3.2%씩 성장하여, 2032년에는 41.5억 달러로 성장 예상
 - 학술 데이터 플랫폼, 연구 분석 툴, 인용 및 참고문헌 관리 서비스, 연구 성과 평가 솔루션 등으로 구분되며, 점차 데이터 중심의 서비스 모델로 전환되고 있음
 - 단순 콘텐츠 제공에서 데이터 분석, 인사이트 도출, 연구 트렌드 예측 등 고부가가치 서비스로 진화하고 있으며, AI 및 머신러닝 기술을 활용한 맞춤형 연구 데이터 제공이 핵심 경쟁력으로 부상함
 - 연구자들의 실시간 데이터 수요 증가, 대용량 연구 데이터 처리 필요성, 학제간 연구 증가에 따른 통합 데이터 플랫폼 요구, 연구 생산성 향상을 위한 지능형 데이터 분석 도구 수요가 시장 성장을 견인함
 - 북미 지역은 첨단 데이터 분석 서비스가 발달했으며, 유럽은 학제간 데이터 통합 및 개방형 데이터 공유 플랫폼이 강세, 아시아 지역은 빠른 연구 성장을 지원하는 데이터 인프라 구축에 집중하고 있음



* 출처: STM (Scientific, Technical, and Medical) Publishing Market Size, Share, Growth, and Industry Analysis, By Type (Academic Journals, Conference Proceedings, Books and Monographs & Technical Reports), By Application (Pharmaceutical and Biotechnology, Healthcare and Medical Devices, Engineering and Manufacturing & IT and Telecommunications), and Regional Insights and Forecast to 2032, 2024, Business Research Insights

비즈니스 모델

- 소프트웨어 제품으로 기관에 소속된 연구자들을 대상으로 월/연 구독료를 내고 서비스를 이용하는 형태로 판매
- 타겟 고객**
- 개인 연구자 - 연구자 개인이 월 30달러 초반의 합리적 가격으로 직접 구독하여 연구 데이터 분석, 인용 추적, 연구 동향 파악 등에 활용
 - 연구 기관 - 대학, 연구소, 정부 기관 등에서 소속 연구자들에게 일괄 제공하는 기관 라이선스 형태
 - 산업계 R&D 조직 - 제약회사, 바이오테크, 의료기기, 화학, 엔지니어링 등 연구개발 기반 기업

수익 창출 방식

- 개인→기관 업셀링 전략 - 개인 연구자들이 자비 또는 P카드(Purchasing Card)로 결제 후 사용 경험을 바탕으로 기관 도입을 제안하도록 유도하는 상향식 확산 전략
- 연간 구독 모델 - 연구 사이클에 맞춘 연간 구독 방식으로 안정적 수익 확보
- 단계별 요금제 - 기본 기능과 프리미엄 기능을 구분하여 다양한 니즈와 예산에 맞춘 유연한 가격 정책
- API 연동 서비스 - 기관 내부 시스템과의 API 연동을 통한 추가 수익화

비용구조

- 저비용 고효율 구조 - 경쟁사인 Scopus나 Web of Science 대비 1/3~1/2 수준의 가격으로 제공하면서도 사용자 경험 측면에서 우수한 가치 제공
- 자동화된 마케팅 시스템 - 별도의 대규모 해외 영업 조직을 운영하지 않고, 디지털 마케팅과 사용자 주도의 바이럴 효과에 집중하여 마케팅 비용 대폭 절감
- 최종 사용자 직접 구매 - 복잡한 영업 프로세스 없이 연구자가 직접 구매하고 사용할 수 있는 직관적 시스템으로 영업 비용 최소화

▼ [표] 향후 예상 매출 및 영업이익 (단위 : 백만원)					
구 분	2025(E)	2026(E)	2027(E)	2028(E)	2029(E)
예상 매출	1,131	3,110	5,655	14,137	28,275
예상 영업이익	-151	452	1,540	5,378	14,321

스케일업 계획

투자

- MRR 기준 \$50k ~ \$60k를 넘어가는 시점에서 Series B 라운드를 계획하고 있음. 예상 시점은 2025년 하반기로 계획

시장진출 계획

- 현재 웹 기반의 제품이기 때문에, 글로벌 시장에 이미 출시가 되어있음.

EXIT 계획

- Series C 투자 이후 해외 출판사에 M&A 또는 국내 IPO 를 계획

35 (주) 피맥스

모바일-뇌영상 통합 AI 분석 기술 기반 의료 플랫폼

세계 최초 모바일-뇌영상 통합 AI 분석 기술(MinOmx-NeurOmx)을 기반으로, FDA·KFDA 인증 및 인도 100개 병원 실적을 보유한 검증된 AI 의료 플랫폼 기업으로서, 병원용 SaaS(MediOmx) 확장성과 B2C 앱 기반 정신건강, 신경과 솔루션까지 확보하여, 병원·정부·헬스케어 플랫폼과의 전략적 제휴 및 동남아 시장 공동진출 가능성이 큼

기업 현황

설립시기 - 2020.03.02
주 소 - 경기도 성남시 수정구 달래대로 46 에이동 309호
인 원 - 8명 | 2025년 국민연금 기준

주요 인원 소개

김 한 석 MD | CEO
기리쉬(Glirish) PhD | CTO

주요 재무 현황

	(단위:백만원)
자본금	1,484
2022 매출	151
2023 매출	240
2024 매출	244
2025 예상매출 (M&A논의중)	7,100
* 출처: 회사자료	

지분 구조

김 한 석	52%
기관	33%
엔젤	15%

투자유치 이력

시기	투자자	금액
20.12	개인투자조합	17.9
21.12	series A	25.0
23.12	브릿지	5.1

투자유치 계획

	(단위:억원/2yr)
신규채용 및 인건비	40
미국FDA추가 인허가	12
영업비용	30
총 투자유치 금액	82

핵심사업 아이템

배경

- 기존 정신질환·퇴행성 뇌질환 진단은 주관적이고 고비용 중심으로, 조기 감지와 정량 분석이 어려운 구조
- 정신과 신경과 내원에 대한 심리적 장벽과 AI 기반 자가 관리 도구의 부재로, 일반 사용자와 병원 간 데이터 단절이 심각
- PMX는 모바일 행동 데이터와 MRI 영상 분석을 통합하여, 정량적·비대면 진단과 병원 연계가 가능한 새로운 표준을 제시

사업 아이템

- PMX는 스마트폰 사용 패턴과 뇌 MRI 영상을 분석해 정신질환과 뇌질환을 조기에 예측하고 관리할 수 있도록 돕는 인공지능 기술
- 기존에는 병원에 직접 가서 고가의 검사와 전문의 상담이 필요했지만, PMX는 모바일 자가진단과 병원 진단을 하나의 AI 시스템으로 연결
- 특히 세계 최초로 행동 데이터와 뇌 영상 데이터를 함께 분석하는 기술을 통해 정확도와 접근성 면에서 기존 방식보다 우수한 진단 환경을 제공



▲ [그림] 사업 아이템의 개요

차별점

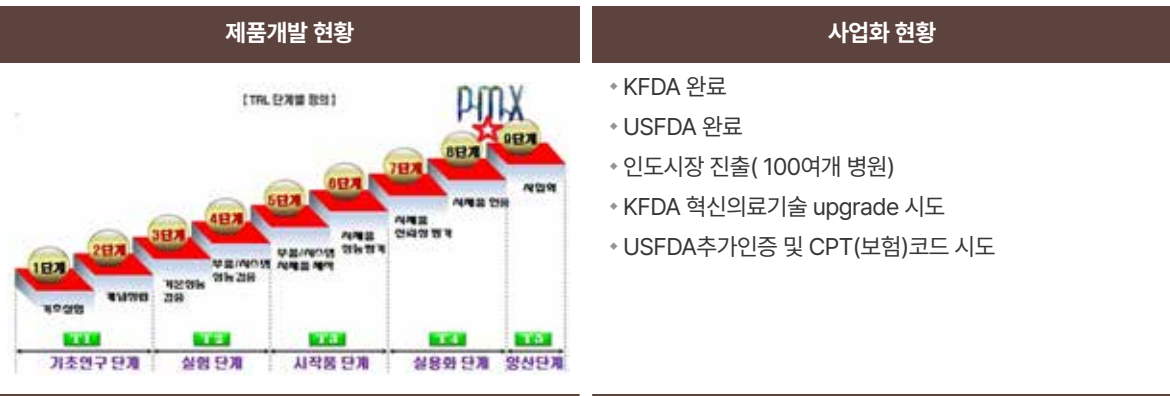
뇌혈관질환 인공지능을 추구하는 (주) 제이엘케인스펙과 접근방법에 있어서 차별점 비교 1

- 피맥스는 제이엘케인스펙션 대비 세계 최초 모바일-MRI 통합 분석으로 30% 효율 개선, 월 3,000원 MinOmx로 96% 비용 절감, MediOmx의 다분야 SaaS로 2027년 120억 원 매출 목표로 차별화.
- 저비용 접근성과 세계에서 두 번째로 많은 MRI 나라인 인도 100개 병원의 실적으로 초기 글로벌(global) 레퍼런스(reference) 비용 90% 절감, 1.5-3배 매출 성장, 5% 시장 점유율 (1,055억 원) 가능.
- 글로벌 확장성 (세계 최대 시장인 미국과 두 번째 글로벌 시장인 인도의 병원들 500-1,000개 병원)과 68개 특허로 제이엘케이의 하드웨어 중심 모델(20-30억 원)을 3.3-7.5배 초과하는 경쟁력 확보

뇌혈관질환 인공지능을 추구하는 (주) 제이엘케인스펙과 성능, 사용자 편의성, 원가절감 있어서 차별점 비교 2

- 피맥스는 제이엘케인스펙션 대비 MinOmx-NeurOmx 통합 분석으로 성능 우위, MRI 판독 시간 30% 단축, 정확도 95% 달성(치매·파킨슨 진단).
- 사용자 편의성에서 MinOmx의 스마트폰 앱(월 3,000원)으로 비침습적 자가진단 제공, 병원 HIS/EMR 통합으로 워크플로우 간소화, 인도 100개 병원 채택.
- 원가절감은 MediOmx SaaS로 초기 비용 50% 절감, 환자당 연간 96% 비용 감소(MRI 100만 원 vs. MinOmx 3.6만 원), 2027년 120억 원 매출로 12-24배 성장 가능성

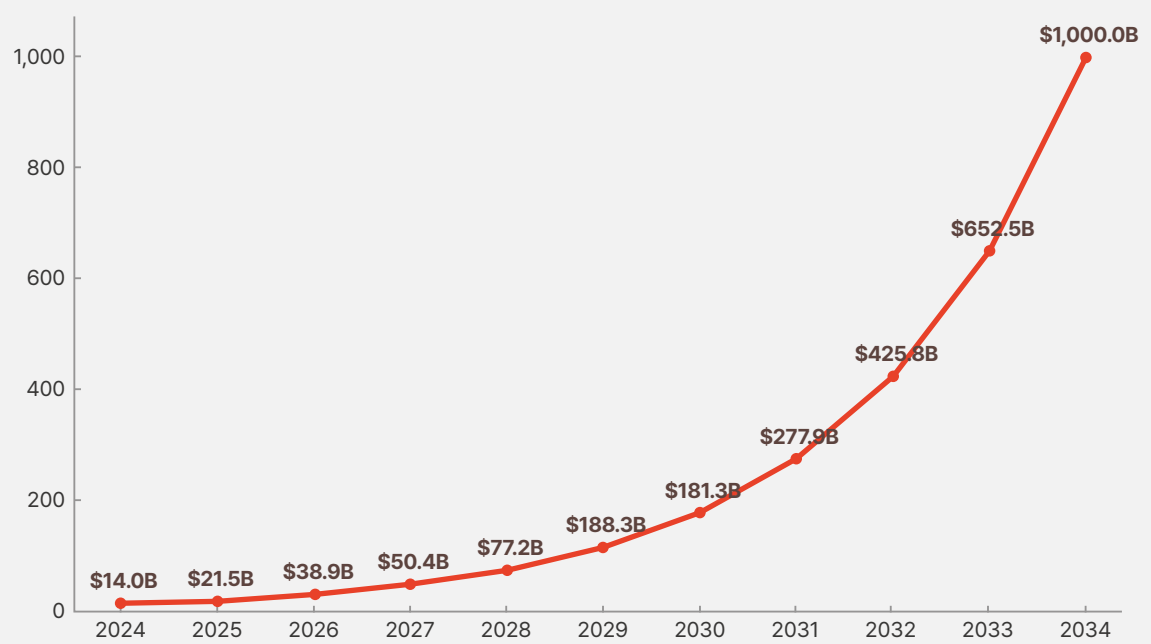
사업 추진 현황



시장성

- 피맥스PMX의 주요 타겟인 인공지능A.I 기반 정신질환·퇴행성 뇌질환 진단 시장은 2023년 기준 약 140억 달러(약 18.9조 원) 수준입니다 (미국 중심 기준, Grand View Research 기준) 이는 연평균 성장률(CAGR):연평균 45% 이상 성장률을 보이며, 2034년 예상 시장까지 약 1,000억 달러(약 135조 원) 규모로 성장할 것으로 예상됨.

AI 기반 정신질환·뇌질환 진단 시장 규모 전망 (2024~2034)



* 출처: (미국 중심 기준, Grand View Research 기준)

별도로, 주요 시장 report를 일별하면

- "미국은 세계 최대 의료 시장으로, 2023년 기준 약 4.5조 달러 규모이며,연평균 5.5% 성장률로 2030년까지 6조 달러에 이를 것으로 전망됨". Radiology Business, 2023
- "한국 AI 의료 시장은 2023년 2,465억 원 규모로, 2030년까지 연평균 46.22% 성장하여 2.11조 원에 이를 전망". South Korea AI Healthcare Market에서 인용

비즈니스 모델

BTB 매출

- 영상 Phenotype 인공지능 매출
 - 해외매출은 25년, 26년의 주된 매출은 인도 매출
 - 한국시장 매출은 26년부터 본격화
 - 최대시장인 미국 매출은 26년 보험 등재(CPT코드) 27년부터 본격화

- 디지털 Phenotype 인공지능 매출
 - 해외매출은 25년, 26년의 주된 매출은 인도 매출
 - 최대시장인 미국 매출은 26년 보험 등재(CPT코드) 27년부터 본격화

BTC 매출

- 디지털 Phenotype 인공지능 매출
 - 한국시장 매출은 26년부터 본격화
 - 동남아 시장으로 매출은 27년부터 본격화

▼ [표] 향후 예상 매출 및 영업이익

(단위 : 백만원)

구 분	2025(E)	2026(E)	2027(E)	2028(E)	2029(E)
예상 매출	7,100	8,500	12,000	14,500	18,500
예상 영업이익	BEP	BEP	1,000	2,900	5,500

스케일업 계획

투자

- 2025년 M&A를 통하여 , 디지털 피노타입 인공지능의 홍보유통을 늘리고, 재무적인 안정성을 기하여 2025년 하반기 scale up 팁스를 통하여 series B, Pre IPO 투자 82억 목표

시장진출 계획

- 2025년 인도시장 진출, 미국시장 진출의 레퍼런스(Reference) 역할
- 2026년 미국 인공지능 보험시장, 보험코드(CPT 코드) 획득, 27년 본격 진출
- 국내 시장은 2025년 디지털 피노타입 인공지능으로 주된 매출을 잡고 영상 인공지능의 매출은 2026년부터 본격화

EXIT 계획

- 2025년 M&A, BEP 원년
- 2027년 IPO (2026년 미국 보험 코드 CPT코드 획득시 2027년 국내 인공지능 회사들 역사상 가장 큰 규모의 IPO를 목표로 함)

36 주식회사 픽셀릭코리아 릴레이

기존 CRM 대비 직관적인 UI, AI 기반 리드 분석 및 팔로업 자동화 기능을 통해 영업 생산성을 극대화

핵심사업 아이템

- 기존 B2B 마케팅·영업 과정은 고객 정보와 영업 내역이 통합되지 않아 개인의 역량에 의존하거나 MS Excel 등 기초적인 소프트웨어로 비효율적으로 관리되고 있음.
- Salesforce, HubSpot 등의 CRM은 엔터프라이즈 기업을 위한 고가 소프트웨어로, 국내 스타트업 및 중소기업의 도입률이 30% 수준에 불과함.

사업 아이템에 대한 개요

- Relate - AI 기반 리드 분석 및 영업 자동화를 통해 B2B 영업팀이 고객 관리 및 영업 프로세스를 최적화할 수 있도록 지원
- Spread - 이메일 기반 마케팅 자동화를 제공하여, B2B 기업이 콜드 이메일을 활용한 신규 리드 확보, 고객 유지 및 리타겟팅, 뉴스레터 발송 등의 마케팅 활동을 효율적으로 수행하도록 지원



▲ [그림] 릴레이 CRM 내부 Organization 페이지 스크린샷

차별점

AI 자동화 및 사용 편의성

- 기존 CRM 대비 50% 이상 빠른 영업 데이터 입력 및 자동화 기능 제공
- 직관적인 UI 및 통합 고객 데이터 관리로 사용 편의성 극대화
- 개별 맞춤형 워크플로우 자동화 지원으로 영업 및 마케팅 프로세스 최적화

전환율 향상 및 비용 절감

- AI 기반 맞춤형 리드 추천 기능을 통해 전환율 2~3배 증가
- 기존 CRM 대비 도입 비용 최대 60% 절감, 유지 비용 부담 최소화
- Spread와의 통합을 통해 B2B 마케팅 자동화 지원
→ CRM과 연계된 콜드이메일, 리타겟팅, 뉴스레터 발송 자동화 기능 제공

스타트업 및 중소기업 맞춤형 솔루션

- 스타트업 및 중소기업도 쉽게 도입 가능하도록 구독형 SaaS 모델 제공
- Relate + Spread의 통합형 솔루션으로, 영업-마케팅 데이터 연결을 통해 B2B 비즈니스의 전반적인 성과 개선 가능

구 분	Salesforce	HubSpot	릴레이
AI 자동화 및 사용 편의성	수동 입력 및 복잡한 설정 필요	일부 자동화 지원, 설정 필요	50% 이상 빠른 데이터 입력 자동화, 직관적인 UI 제공
전환율 향상 및 비용 절감	높은 도입 비용, AI 기능 별도 추가 비용 발생	중소기업용 저가 플랜 제공, AI 기능 제한적	AI 기반 리드 추천으로 전환율 2~3배 증가, 도입 비용 최대 60% 절감
투자유치 현황	다수의 글로벌 VC	투자 시리즈 단계 투자 완료	국내외 투자 유치 진행 중

▲ [표] 경쟁사 대비 차별성

사업 추진
현황

제품개발 현황	사업화 현황
◦ 기술준비도 (TRL) 9단계 - 현재 제품은 세일즈 자동화 및 고객 관리 최적화 기능을 포함하여 상용화 완료 단계 ◦ 주요 기능 - AI 기반 리드 캡처 및 스코어링, 고객 이력 자동화, 팔로업 자동화 기능을 제공하여 영업 생산성을 극대화	◦ 매출 현황 - 현재 ARR(연반복매출) 약 \$200,000을 기록하며, 지속적인 성장세 유지 ◦ 국내 시장 - 스타트업 및 중소기업을 대상으로 한 유료 고객 확보, 전환율 최적화를 통해 매출 증대 중 ◦ 해외 시장 - 북미 시장 진출을 위한 B2B 고객 확보 및 파트너십 체결 진행 중, 글로벌 SaaS 시장 확장 목표

시장성

전체 시장

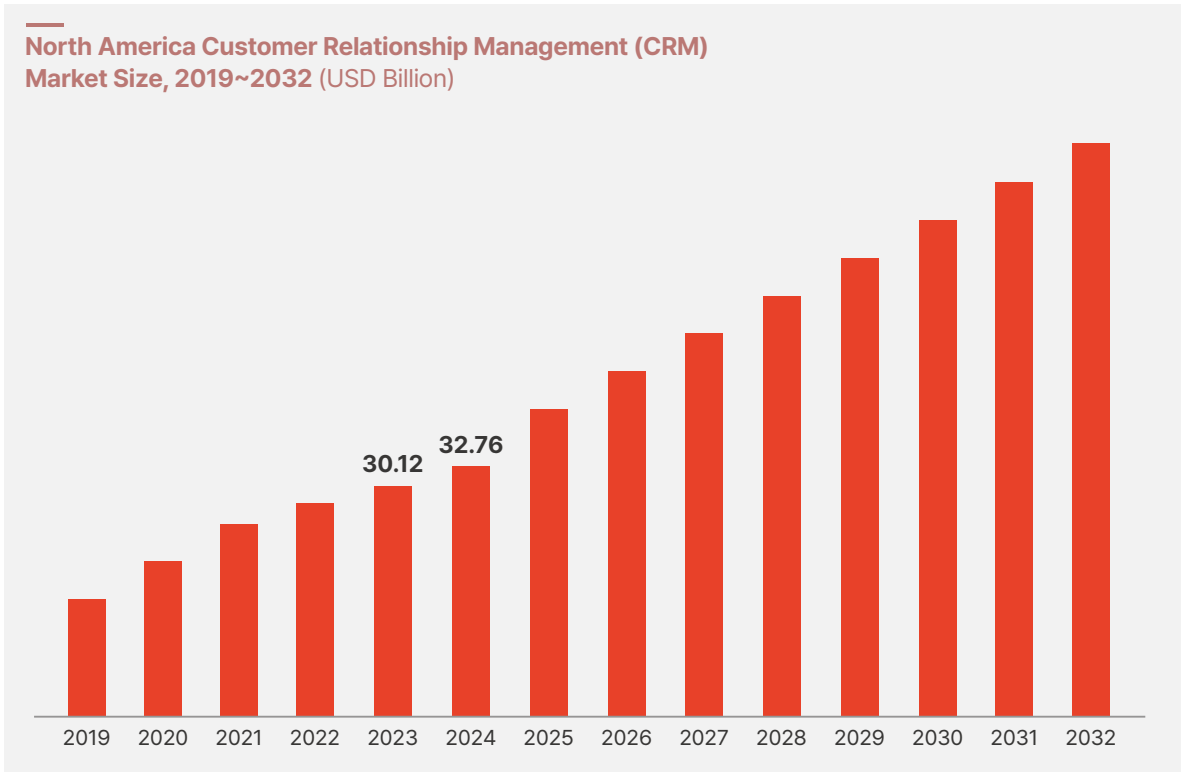
- 글로벌 CRM 시장은 2024년 1,014억 달러 규모에서 2032년 2,627억 달러로 성장할 것으로 예상되며, 연평균 성장률(CAGR) 12.6%을 기록할 전망
- SaaS 기반 CRM 시장은 글로벌 CRM 시장의 90% 차지, 주요 성장 동력으로 AI 및 자동화 기능의 확산이 작용
- 릴레잇은 AI 기반 CRM 시장을 SOM(Serviceable Obtainable Market)으로 설정하여 점유율 확대 추진

국내 시장

- 국내 CRM 시장의 TAM(Target Addressable Market) 규모는 약 **17.846.7억 달러(약 2.25.9조 원)**로 추산됨
- 국내 SaaS 기반 CRM 시장(SAM): 16.242.3억 달러(약 2.05.3조 원)
- 릴레잇의 핵심 시장은 AI 기능을 제공하는 SaaS CRM 영역으로 점진적 시장 점유율 확대 목표

산업 구조 및 성장 동인

- AI 기반 자동화 도입 증가로 CRM 시장의 사용자 편의성 및 운영 효율성 향상
- 글로벌 시장에서 Salesforce(33%), Microsoft Dynamics(29%), Zoho(11%)가 75% 점유
- CRM 도입율: 북미 83.6%, 유럽 85.6%, 아시아 75.9%, 아시아 시장의 성장 가능성 높음



※ 출처: 고객 관계 관리(CRM) 시장 규모, 2025, Fortune Business Insights: <https://www.fortunebusinessinsights.com/ko/customer-relationship-management-crm-market-103418>

비즈니스
모델

- 스타트업 및 중소기업을 주요 대상으로 CRM 및 세일즈 자동화 솔루션 제공
- 기존 CRM 도입이 어려운 소규모 B2B 기업 및 초기 스타트업을 위한 AI 기반 영업 자동화 플랫폼

주요 제품 및 서비스

- Relate CRM (SaaS 기반 서비스)
- AI 기반 리드 자동 분석 및 스코어링
- 고객 정보 자동 입력 및 통합 데이터 관리
- AI 기반 팔로업 자동화 및 영업 기회 최적화
- Spread 연계: B2B 마케팅 자동화 및 세일즈 리드 생성 기능 제공

수익 모델 및 원가 구조 | 구독형 요금제 모델: Team plan (\$60/월)

- 기존 CRM 대비 **30~60% 저렴한 가격**으로 중소기업 및 스타트업의 접근성 강화
- AI 자동화 기반 영업 프로세스 최적화로 기업당 **인건비 및 운영비 절감 가능**
- **Spread**과 연계된 **B2B 마케팅 자동화 솔루션 제공**→ 리드 생성 및 고객 유입 극대화
- 고정비용이 낮은 **SaaS 비즈니스 모델**을 적용하여 장기적인 고객 유지율 상승

▼ [표] 향후 예상 매출 및 영업이익 (단위 : 백만원)					
구 분	2025(E)	2026(E)	2027(E)	2028(E)	2029(E)
예상 매출	1,500	2,700	4,860	8,750	14,750
예상 영업이익	450	810	1,460	2,625	4,725

스케일업
계획

투자 유치 계획

- 기존 Seed 투자 이후 2025년 시리즈 A 투자 유치 목표 (기업가치 300억 원 이상 예상)
- 글로벌 확장을 위한 추가 기술 개발 및 인력 채용 계획
- Spread 연계 투자 유치: B2B 세일즈 및 마케팅 자동화 솔루션 확장

시장 진출 전략

- 국내 스타트업 및 중소기업 대상 점유율 확대
- 2025년 북미 시장 진출 및 해외 파트너십 체결 진행
- Spread 기반의 마케팅 이메일 툴 개발 및 CRM 확장 기능 추가 계획
- AI 기반 데이터 분석 및 영업 자동화 기능 강화

EXIT 계획

- 2027년 이후 M&A 또는 IPO 추진
- 글로벌 SaaS 시장 내 점유율 확대 후 전략적 투자자 대상 M&A 검토
- AI 및 B2B 세일즈 자동화 시장 내 선도 기업으로 자리 잡은 후 글로벌 확장 전략 추진

37 (주) 한국전기차인프라기술

스마트 차징 솔루션

KEVIT의 스마트 차징 솔루션은 기존 충전기와 달리 배터리상태 기반의 맞춤형 충전 제어를 통해 배터리 수명을 연장하고 전력망 부하를 관리하며, V2G-DR 등 서비스 연계를 통한 신규 비즈니스 기회창출이 가능한 제품

기업 현황

설립시기 - 2019.04.01
주 소 - 서울 영등포구 경인로 775
에이스하이테크시티
2동 1901호
인 원 - 25명 | 2025년 국민연금 기준

주요 인원 소개

오세영 CEO
김병철 CTO

주요 재무 현황 (단위:백만원)

자본금	29
2022 매출	3,335
2023 매출	6,719
2024 매출	7,399
2025 예상매출	9,500
※ 출처: 회사자료	

지분 구조

오 세 영	77.78%
김 병 철	8.64%
연세대 기술지주	5.21%
SG 생활안전	4.88%
씨알잼스코리아	2.44%
기타(개인)	1.05%

투자유치 이력 (단위:백만원)

시기	투자자	금액
	씨알잼스코리아	500
	SG생활안전	1,000
	개인투자자	35
	연세대학교 기술지주	300
	개인투자	10

투자유치 계획 (단위:억원)

신규채용 및 인건비	5
생산시설	20
영업비용	25
총 투자유치 금액	50

핵심사업 아이템

배경 | 배터리 수명 단축과 전력 비효율, DR·V2G 연계 한계

- 기존 충전 방식은 배터리 상태를 고려하지 않아 수명 단축 및 비효율적 전력 사용 문제가 있으며, 전력망과의 연계 부족으로 수요반응(DR) 및 V2G와의 연계 서비스 제공이 어려운 한계

사업 아이템 | 배터리 상태 기반의 스마트 차징 솔루션

- 전기차량의 배터리 데이터를 수집·분석하여 최적의 충전 스케줄 제공
- 스마트 요금제를 도입해 DR-V2G 등 에너지 신사업과 연계



▲ [그림] 사업 아이템의 개요

차별점

전기차 충전기 개발

KEVIT은 전기차 충전기를 직접 개발하며, PLC 모뎀과 주요 차량 통신 모뎀을 통해 V2G와 같은 에너지 솔루션을 제공

- 전력망 간의 에너지 흐름을 지원하여, 효율적인 에너지 관리와 전력 수요 대응

전기차 충전소 운영

KEVIT은 약 3,500기의 전기차 충전기를 운영하며, DR(수요반응)과 같은 에너지 솔루션을 APP을 통해 제공

- 전력 수요를 효율적으로 조절하고, 전기차 충전 비용을 최적화

구 분	E사	V사	포스트팁스 기업
충전기 직접 개발	○ (100kW)	X	○ (200kW)
충전소 운영	X	○ (2만5천기)	○ (3.5천기)
투자유치 현황	290억	630억	18억

▲ [표] 경쟁사 대비 차별성

사업 추진 현황

LC모뎀 적용한 스마트충전기 개발

- 제품개발 현황
 - 스마트 차징 솔루션을 바탕으로 하는 PLC충전기는 현재 개발이 완료되어 실제환경에서 검증을 통한 안정성을 확인 중에 있으며, 기술수준도(TRL) 9단계의 시장적을 위하여 배터리 데이터 기반의 최적 충전기술을 통한 DR-V2G 연계 및 에너지 신산업과의 접점을 확대 중



사업화 현황

- ◆ 충전 결제금액에 따라 현금처럼 사용가능한 충전포인트를 지급하여 이용 혜택을 지급함



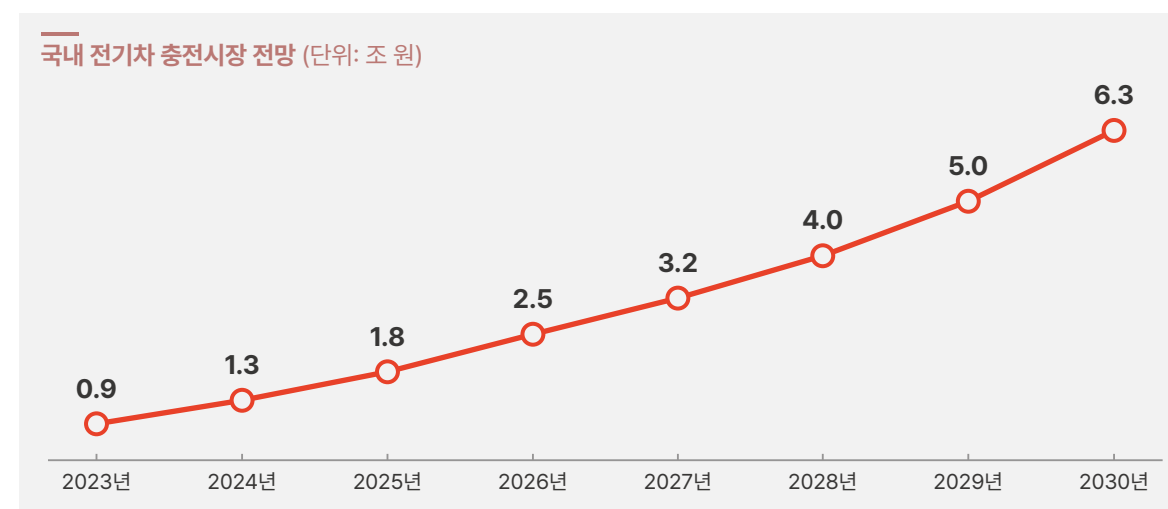
- ◆ 전기차충전시스템 VGI



시장성

전체 시장 | 국내 전기차 충전 시장 규모

- 2024년 약 1.3조원에서 2030년 6.3조원으로 약 485% 성장 예상
- 충전시장에 따라 충전 소프트웨어 시장도 함께 성장 예상됨



* 자료: SNE리서치

비즈니스
모델

전기차 충전소 운영 매출 (스마트제어 충전기+DR)

- 제품 판매 매출 (스마트제어 전기차 충전기 판매 및 AI기반 화재예측 S/W)
- 충전기 운영 통한 충전 매출 / 25년 완속전기차충전기 보조금 사업자 선정
- '24년 기준 충전량 약 17,498 MWh / 충전매출 46억

월	충전량 (kWh)	충전금액 (원)	월	충전량 (kWh)	충전금액 (원)
1	1,638,510	380 백만 원	7	1,437,357	385 백만 원
2	1,428,268	343 백만 원	8	1,541,189	411 백만 원
3	1,420,625	381 백만 원	9	1,431,176	381 백만 원
4	1,301,569	349 백만 원	10	1,416,036	378 백만 원
5	1,345,414	361 백만 원	11	1,480,557	396 백만 원
6	1,350,076	363 백만 원	12	1,707,385	457 백만 원
누적 충전량 (kWh)		17,498,163	누적 충전금액 (원)		4,586 백만 원

CSMS (Charging Station Management System) SaaS형태 판매

- CSMS와+AI기반 화재예측 전기차 충전 S/W를 시스템 미보유 충전기 운영자들에 SaaS형태로 판매

스마트 전기차충전기 제품 판매

- 7kW, 14kW PLC모형을 탑재하여 국내 20개의 보조금 사업자에게 제품 제공

▼ [표] 향후 예상 매출 및 영업이익

(단위 : 백만원)

구 분	2025(E)	2026(E)	2027(E)	2028(E)	2029(E)
예상 매출	10,000	15,000	25,000	50,000	80,000
예상 영업이익	500	2,000	5,000	10,000	20,000

스케일업
계획

투자 | 2023년 4Q 15억원의 Pre A 투자 완료

- 이를 바탕으로 시리즈 A 투자를 2025년 3Q 유치 목표로 협의 중
- 이미 검토중인 파트너들이 있으며 총액 50~100억원으로 매칭 계획

인수&합병 | 위의 시리즈 A 투자를 염두해두고 있는 기업들 중 일부는 M&A 희망

- 시리즈 A 투자논의가 확정이후 향후 3년간의 마일스톤을 설정
- 마일스톤 달성시 당사 기업가치평가를 투자사와 합의한 바대로 진행
- 이후 투자사 인수·합병 or 기업공개 중 하나의 방향으로 출구목표 결정

기업공개 | 인수&합병 가능성과 별개로 기술특례상장도 준비 중

2025년 4Q	상장주관사 선정 및 기술성 평가 시행
2026년 1Q	기술성 평가 이후 피어그룹(동종 업종 상장사) 상호 비교
2026년 2Q	2024년 재무제표 기반으로 상장 공모가 선정

38 주식회사 휴램프로

HR DATA를 분석하여 전자근로계약서, 연차/근태, 급여계산, 퇴직정산 자동화 관리를 통해 노동분쟁 방을 실현하는 솔루션

찾은 노동법 개정에 대한 대응과 노동분쟁의 예방을 위해 HR 데이터를 단순히 저장 분류하는 것을 넘어 기업의 사규와 노동법 규정을 분석하는 AI 노무 상담 서비스를 제공함

핵심사업
아이템

배경

- 상시근로자 수, 업종, 기업 문화마다 다른 인사노무관리 시스템이 현행 노동법의 규정과 변화를 대응하지 못함으로써 발생하는 분쟁을 해결하기 위해 AI data 분석 대응 시스템의 필요성이 높아짐.
 - 정보 통신의 발달로 근로자의 법률 준수 의식과 사용자의 인사노무관리 중요성이 증가하고 있지만, 임금체불은 사상 최고인 2조 이상 발생되고 있음.
 - 실제 회사에서 경영상 악화로 임금체불이 발생하는 경우보다 HR 관리 부실로 인해 발생한 리스크가 점점 크게 증가하여 전문화 된 HR 솔루션 및 대응 시스템이 요구됨

사업 아이템

- 휴램 HR SaaS 솔루션은 각 업종별, 인사담당자별 니즈에 맞는 급여계산 방식을 전부 수집하고 분석하여 자동화 계산이 가능하고, 근로계약서 및 노동법을 상담 케이스를 반영한 AI 상담 솔루션을 제공하여 노무사에게 업무 효율화와 기업의 노동분쟁 예방 기능을 제공함.
 - 휴램: 기업에서 휴램을 사용하여 전자근로계약, 근태, 연차, 급여자동계산 or 휴램프로 실무자가 휴램을 사용하여 직접 Payroll 서비스
 - 휴램PRO: 노무사가 휴램을 사용하여 대행하는 Payroll 솔루션
 - 휴램API: ERP, Groupware에 연동할 수 있는 휴램 모듈
 - 휴램AI: 휴램과 휴램 PRO를 통해 수집된 데이터를 기반으로 개발, '24년 포스트팁스 선정 과제



▲ [그림] 사업 아이템의 개요

차별점

노무사 등 전문 자격사가 사용할 수 있고, 급여계산 및 근로계약 작성과 노무 상담 데이터를 가장 많이 확보함

- 경쟁사가 같은 기능으로 요금이 7배가 높아 가격 경쟁력에서 우위
- 노무사 등 전문 자격사가 사용할 수 있는 기능과 콘텐츠를 확보
- 업종별로 각기 다른 케이스가 반영된 급여 계산 프로그램

구 분	F사	S사	휴램프로
요금	최소 월7,000원	최소 월3,000원	최소 월1,000원
기능	노무사 사용 기능 없음	급여 계산 기능 없음	노무사 사용 가능 급여 계산 가능 노동법 분석 기능 가능
투자유치 현황	Series B (350억 유치)	M&A Value 420억	Series A (40억)

▲ [표] 경쟁사 대비 차별성

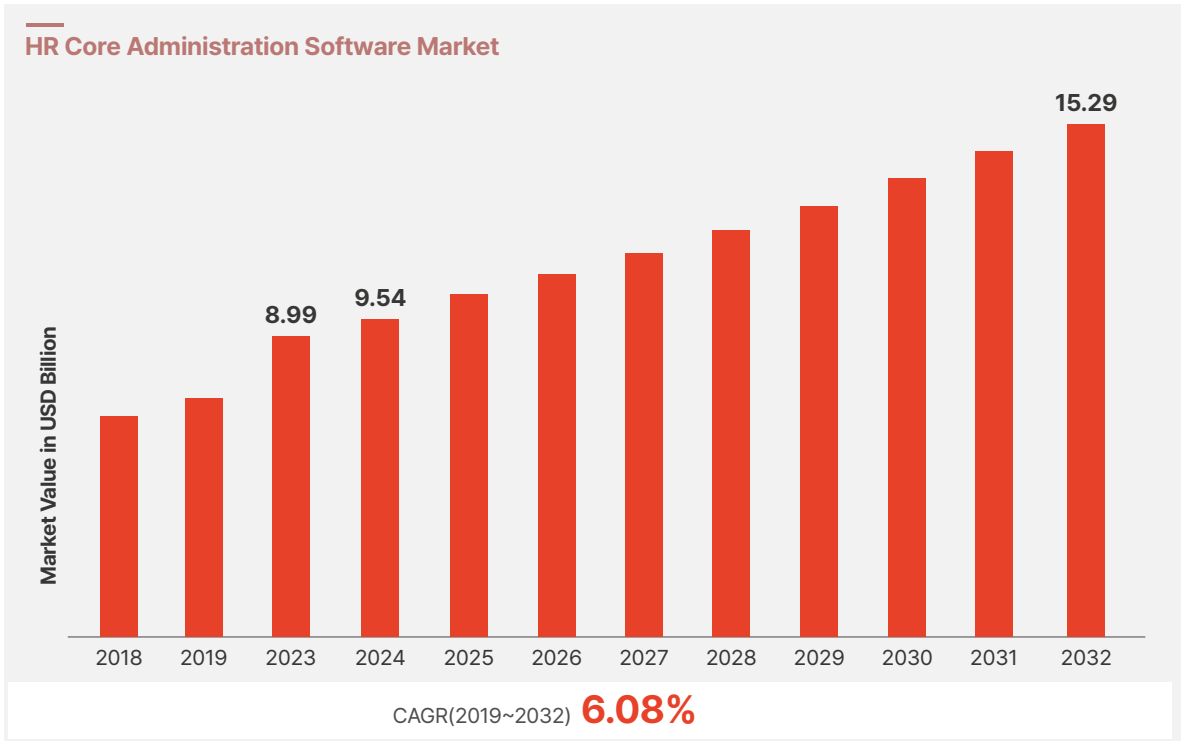
사업 추진 현황

제품개발 현황	사업화 현황
휴램 •기술 준비도 : 9단계 •실증 현황 : 고객사 700개 사용 중	휴램 •성과 : 연 7억 수익 확보(2025년)
휴램PRO •기술 준비도 : 9단계 •실증 현황 : 노무법인 50개 사용 중	휴램PRO •성과 : 연 1,500만원 수익 확보(2025년)
휴램API •기술 준비도 : 9단계 •실증 현황 : 더존비즈온 전자근로계약 연동 중	휴램API •연 1,500만원 수익 확보(2025년)
휴램AI •기술 준비도 : 6단계 •실증 현황 : AI 상담 성능 검사 중	휴램AI •포스트팁스 선정(2024년)

시장성

전체 시장

- 전 세계 HR 핵심 관리 소프트웨어 시장은 2023년 기준으로 90억 달러이며, 연평균 6.08%씩 성장하여, 2032년에는 153억 달러로 성장 예상



비즈니스 모델

기업의 인사팀과 전문직(노무법인) HR 급여관리 서비스

- 서비스별 월 또는 연(연 결제시 2개월 할인) 구독료 모델
- 기업: 베이직, 스탠다드, 프리미엄 서비스

베이직	사용 직원 수 1인 월 1,000원	•인사 DB 관리 •근로관계 서식 출력 •근로계약서 자동 작성 •연차 휴가 관리	•휴직 관리 •근태 관리 •퇴사 관리
스탠다드	사용 직원 수 1인 월 2,000원	•베이직 기능 외 •급여 관리	•지점 관리
프리미엄	사용 직원 수 1인 월 8,000원	•스탠다드 기능 외 •AI 노무사 지원 •근로계약서 데이터 체크 •급여관리 데이터 체크	•4대보험 데이터 체크 •정부지원금 AI 검토 •제휴 노무사 지원 (필요시)

- 노무법인: 급여아웃소싱 서비스, API연동(음션), AI 상담 서비스

급여아웃소싱 서비스	수임업체 직원 수 1인 월300원	•근로계약서 작성 •급여 및 퇴직 정산
API연동(음션)	4대 보험 조회시 직원 수 1인 월 100원	•4대 보험 정보 급여대장 생성 시 조회 서비스
AI 상담 서비스	노무법인 계정 당 월 100,000원	

- 기업: 휴램API 연동

전자근로계약 API 연동	연동된 기업 수익의 50% RS	•근로계약서 체결 1건 당 약300원
---------------	-------------------	----------------------

▼ [표] 향후 예상 매출 및 영업이익 (단위 : 백만원)

구 분	2025(E)	2026(E)	2027(E)	2028(E)	2029(E)
예상 매출	1,070	3,800	10,600	15,000	20,000
예상 영업이익	-40	90	6,300	8,000	12,000

스케일업 계획

투자

- 2025년 1월 기존 투자사인 샘자산운용의 5억 투자와 10억의 추가 투자 유치를 진행 중이고, 투자금을 활용하여 2026년 BEP 달성을 목표로 함.

시장진출 계획

- 국내 시장 - 2026년: 중견기업 시장 진출
급여계산 엔진을 개발하여 중견기업에서 사용하는 자사 그룹웨어 및 ERP에 추가 프로그램 사용없이 급여\ 계산이 한번에 가능하도록 연동 개발 지원
- 2027년: HR Agent 기능 확대
급여계산 엔진 이외 전자 계약, 평가 관리, 채용 등 HR 기능 전반을 확대하여 시장 및 서비스 추가 확대
- 해외 시장 - 2028년: 싱가포르 등 동남아 시장 진출
국내 노동법과 비슷한 제도를 가지고 있는 싱가포르, 베트남 시장을 타겟으로 HR 서비스 확대

EXIT 계획

- M&A - 2027년: BEP 달성을 통한 B2B 기업과 전략적 M&A 협상 시작

39 휴멜로 주식회사

온디바이스 AI 보이스 디자인 솔루션

원하는 캐릭터와 감정을 적은 데이터 혹은 데이터 없이 텍스트만으로 고품질로 합성하며, 비용 부담을 최소화하여 온디바이스 환경에서도 즉시 작동 가능한 실시간 TTS 솔루션

기업 현황

설립시기 - 2018.04.19

주 소 - 서울시 강남구 테헤란로 4길 38-4, 12층

인 원 - 6명 | 2025년 국민연금 기준

주요 인원 소개

권 용 석 CEO

주요 재무 현황

(단위:백만원)

자본금	-
2022 매출	534
2023 매출	779
2024 매출	294
2025 예상매출	940

* 출처: 회사자료

지분 구조

이 자 룡	50.64%
권 용 석	6.48%
이 상 완	0.54%
배 인 탁	0.87%
KDBC-FP 테크넥스트 투자조합 1호	8.67%
퓨처플레이제2호개인투자조합	2.71%
(주)컬쳐테크놀로지그룹아시아	8.67%
케이티창업초기투자조합	7.46%
카카오인베스트먼트	7.46%
정 석 원	3.90%
박 중 배	2.60%

투자유치 이력

(단위:백만원)

시기	투자자	금액
2018	KDBC-FP 테크넥스트 투자조합 1호	202
2019	컬쳐테크놀로지그룹아시아 배인탁	202 20
2020	퓨처플레이	99
2021	케이티창업초기투자조합 카카오인베스트먼트	1,499 1,499

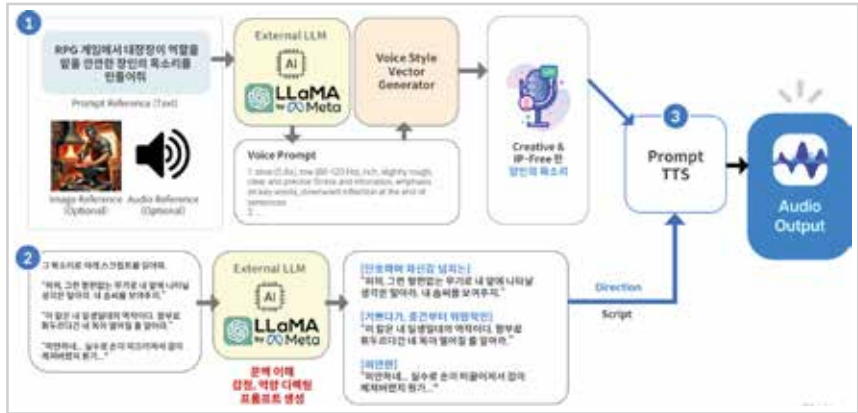
투자유치 계획

(단위:억원)

신규채용 및 인건비	20
생산시설	10
영업비용	20
총 투자유치 금액	50

핵심사업 아이템

- 음성 콘텐츠 시장에서 목소리의 품질과 다양성은 점차 중요해지지만, 기존 TTS는 높은 데이터 요구량, 한정된 학습 과정, GPU 서버 비용 문제로 대규모 목소리 및 콘텐츠 생성이 어렵습니다. 또한 보안의 이유로 금융·공공 분야에서는 On-premise 기술이 필요합니다. 이에 다양한 음성을 즉시 생성하면서 보안·비용·지연 문제를 해소할 수 있는 온디바이스 AI 음성합성 솔루션이 필수적입니다.
- CPU-NPU 기반 디바이스에서 텍스트 프롬프트만으로 Zero-shot 수준 고품질 음성을 실시간 합성하는 AI TTS 엔진을 제공합니다. 경량화 모델로 서버비용과 보안 문제를 해소하고, 즉시 원하는 캐릭터 보이스를 만들 수 있어 금융, 공공에서의 보이스봇과 콘텐츠 엔터테인먼트 등의 다양한 산업에 적합합니다.



▲ [그림] AI 보이스기술(Prompt TTs)과 LLM을 이용한 오디오 아웃풋 생성

차별점

1분 내외 음성 데이터를 통해 완벽한 복제가 가능합니다.

음성의 음색과 억양을 완벽히 복제하여 TTS로서 사용이 가능합니다. 특히 고음부와 저음부가 강조되어 있는 특이한 음역대의 음성 또한 복제가 가능하여 경쟁사 대비 적용할 수 있는 제한이 적습니다.

원하는 목소리를 프롬프트를 통해 생성이 가능합니다.

컨텐츠에 맞는 필요한 목소리를 찾아서 적용하는 것이 아닌, LLM을 통해 자동으로 분석하여 즉시 생성해냅니다.

빠른 응답속도를 통해 챗봇등에 사용이 가능합니다.

RTF 0.06 (1초 음성 생성에 0.06초 소요) 의 빠른 생성속도의 모델을 통해 AICC, 콜봇 등에 사용이 가능합니다.

구 분	A사	B사	포스트팁스 기업
합성 데이터 요구량	최소 30분	Few-shot : 1분 Zero-shot : 10초	Few-shot : 1분 Zero-shot : 5초
보안 및 지연	온프레미스 지원	클라우드	온프레미스 지원
투자유치 현황	상장	Series C	Pre-A

▲ [표] 경쟁사 대비 차별성

사업 추진 현황

제품개발 현황

I AI 보이스 디자인 엔진 I

- 당사의 AI 보이스 디자인 엔진은 LLM(대형언어모델)과 연동하여 제로샷(Zero-shot) 수준의 음성 합성을 구현하였으며, TRL 7단계입니다.
- 2025년 상반기에 Sohri Studio 정식 론칭을 목표로 하여, 생성형 오디오북 시장 진출을 준비 중입니다.
- 또한 국내외의 기존 협력관계를 통해 엔터테인먼트 업계 (Ex. SM엔터테인먼트), 콘텐츠 회사들과 협력하여 목소리 IP를 다각도로 활용하는 콘텐츠 사업을 진행 중에 있습니다.

I 온디바이스 AI 기술 I

- CPU/NPU 환경에서의 경량화 모델 구현은 현재 TRL 5~6 단계로, 올해 내로 NPU 동작 및 완전한 온디바이스 기술을 마무리할 예정입니다.
- 일부 중간 버전은 이미 AICC 등에 시범 적용되어, 오프라인 내부망 환경에서 음성합성이 필요한 금융·공공 부문의 요구를 상당 부분 충족하고 있습니다.
- 최종적으로 GPU 서버 없이도 고품질·실시간 합성이 가능하도록, 모델 경량화 및 NPU 최적화를 동시에 진행 중이며, 연내 개발 완료 후 다양한 하드웨어·임베디드 환경에서 상용화 될 전망입니다.

사업화 현황

I AI 보이스 디자인 엔진 I

- 목소리 부가가치가 높은 엔터 및 미디어 기업과 협업하여 AI 음성 기반 콘텐츠를 제작, 서비스하고 있습니다.
- SM엔터테인먼트, LG U+ 자체 제작 콘텐츠, KBS 등의 방송사 까지 다양한 클라이언트와 오디오 콘텐츠 분야에서 협업하고 있습니다.
- 자체적으로는 2025년 상반기 Sohri Studio를 공식 출시해 글로벌 생성형 오디오북 시장에 본격 진출할 계획입니다.
- 해당 엔진은 이미 높은 완성도를 갖춰, 엔터테인먼트·크리에이터·출판 등에서 파일럿 계약 또는 PoC를 거쳐 상용화 단계로 전환되고 있습니다.

I 온디바이스 AI 기술 I

- 경량화된 온디바이스 모델 일부는 가전 및 금융권에 도입되어, 카카오페이, 흥국화재 그리고 다수의 공공기관 AICC에 탑재 계약이 이미 완료된 상태입니다.
- AICC에도 PoC가 현재 진행 중이며, LG전자와의 AI 에이전트 사업에 PoC를 진행하고 있습니다.
- AICC(콜센터), 오프라인 AI 비서, 내부망 보안 환경 등을 중심으로 초기 매출이 발생하고 있으며, 올해 내로 기술 개발을 완료하면 IoT, 가전, 차량 등 다양한 산업군으로 사업화 범위를 확대할 예정입니다.

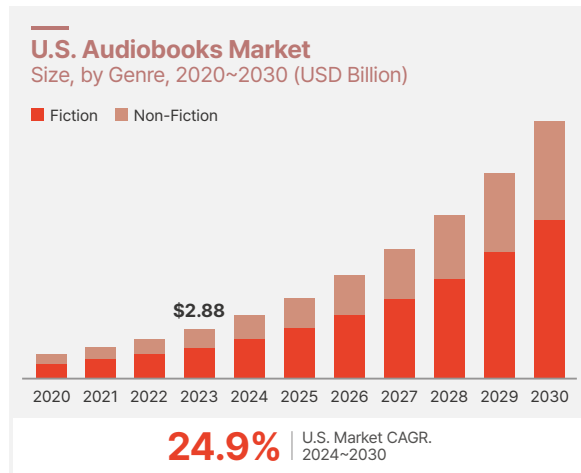
시장성

오디오북 시장

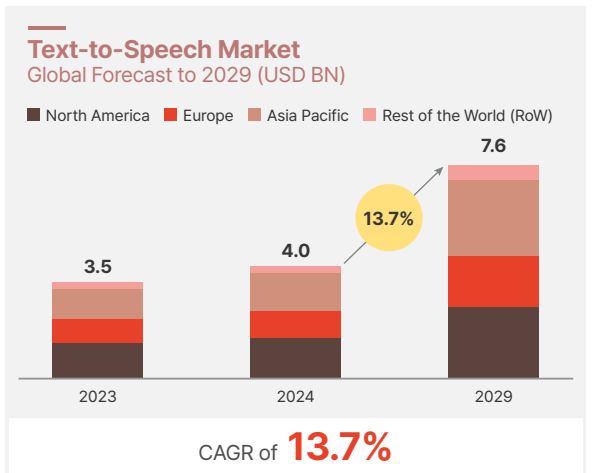
- 전 세계 오디오북 시장은 2023년 기준으로 68.3억 달러이며, 연평균 24.9%씩 성장하여, 2030년에는 350억 달러로 성장 예상 (Grandviewresearch, 2024)
 - 특히 미국에서는 2024년 기준 미국 성인의 38%가 오디오북을 사용해보았으며 이는 2023년 대비 35% 증가한 수치. 또한 실질적인 MAU 연계되어 구독서비스의 가입자 수도 전년대비 62% 증가하였음. (Audio Publishers Association, 2024 Consumer data)
 - 오디오북과 팟캐스트 시장에서는 AI를 통한 제작과정 혁신이 시장을 견인할 것으로 예상되며 다양한 AI 음성에 대한 요구가 높아지고 있음.

TTS 시장

- 전 세계 TTS 시장은 2024년 기준으로 40억 달러이며, 연평균 13.7%씩 성장하여, 2029년에는 76억 달러로 성장 예상 (MarketsandMarkets, 2024)
 - 클라우드 기반 텍스트 음성 변환에서 개인정보 보호, 보안 및 윤리적 문제가 증가하여 온프레미스, 온디바이스 기술에 대한 요구가 높아지고 있음.



* 출처: Audiobooks Market Size, 2024, Grandviewresearch



* 출처: Text-to-Speech Market Size, 2024, MarketsandMarkets

비즈니스 모델

Sohri Studio

- AI 생성형 오디오북 플랫폼을 운영하여 글로벌 크리에이터와 소규모 출판사, 1인 제작자가 손쉽게 오디오북을 만들고 공유하도록 돕는 B2C 모델이며, 사용자는 웹 환경에서 텍스트만 업로드하면, AI가 캐릭터 보이스와 감정 표현을 즉시 구현해주므로 기존의 대규모 녹음 과정 없이 빠르고 저렴하게 콘텐츠를 제작할 수 있음.
- 플랫폼은 월 구독제와 트래픽 기반 과금 방식을 결합해 안정적인 수익 구조를 확보할 예정이며, 해외 마케팅과 기능 고도화에 집중하여 글로벌 MAU(월간 활성 사용자)와 구독자 수를 빠르게 확대하고자함.

On-device TTS Solution

- On-premise 형식 혹은 On-device 형식의 B2B 솔루션 모델. 금융, 보험, 공공기관처럼 내부망 보안이 중요한 곳부터 스마트 가전부터 자동차 분야까지 폭넓은 산업군이 주요 고객층. 이 솔루션은 온프레미스 환경에서 GPU 서버 없이도 음성합성이 가능하도록 경량화된 AI 모델을 적용해, 설치비, 라이선스비, 유지보수 계약을 통한 ARR 창출이 가능함.
- 카카오페이, 흥국화재, 공공기관 등에 도입 계약을 체결하였고 농협 AICC를 비롯한 다양한 PoC를 진행하며 신뢰도 높은 레퍼런스를 축적해가고 있음.

▼ [표] 향후 예상 매출 및 영업이익					
(단위 : 백만원)					
구 분	2025(E)	2026(E)	2027(E)	2028(E)	2029(E)
예상 매출	1,000	3,000	7,000	10,000	15,000
예상 영업이익	200	1,000	4,500	5,000	6,000

스케일업 계획

투자

- 기존 투자라운드 이후 지속적인 AI 기술 개발을 통해, 음성 품질 및 최적화를 달성하여 시장에 공급하고 있으며, 2025년 중 후속 투자를 유치하여 글로벌 진출 및 R&D 인력 충원, 마케팅 확대 등을 추진할 계획임.

시장진출 계획

- 국내 시장에서는 금융, 보험, 관공서를 시작으로 콘텐츠와 교육 그리고 IoT 가전 등으로 영역을 넓히고, 해외 시장은 콘텐츠서비스를 통해 미국을 진출한 후 일본과 유럽 순으로 확대할 예정임.

EXIT 계획

- 중장기적으로는 2028년 전후의 IPO와 글로벌 빅테크에 대한 M&A를 주요 EXIT 시나리오로 삼고 있으며, 그 시점까지 기술 고도화와 수익 다각화를 통해 기업 가치를 극대화하는 것을 목표로 할 예정임.