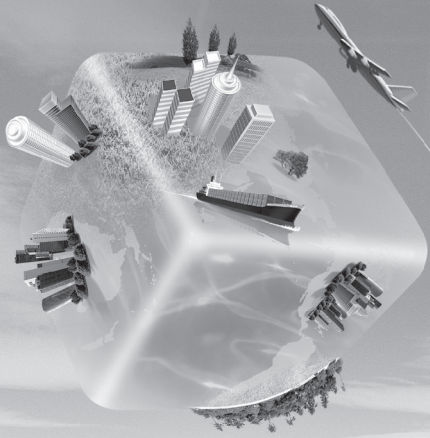


# 투자나 기술의 행복한 만남

벤처기업의 우수한 기술과  
벤처캐피탈의 과감한 투자로 동반  
성장해가는 아름다운 성공스토리!





# Greetings



서로 믿고 힘을 합하면 일이 잘 이루어진다는 뜻의 줄탁동기(啐啄同機)란 말이 있습니다. 병아리가 알에서 나오기 위해서는 새끼와 어미닭이 안팎에서 서로 쪼아야 한다는 의미로 벤처기업과 벤처캐피탈의 상생관계의 중요성을 잘 말해 주고 있습니다.

정부는 이러한 벤처캐피탈의 역할과 벤처기업의 높아진 기대 수준에 걸맞게 벤처투자시스템을 글로벌 스탠다드 수준으로 선진화하고 희망과 활력이 넘치는 벤처생태계 조성을 위하여 노력하고 있습니다.

그동안 벤처산업은 우리경제의 한 축으로 자리매김하였을 뿐만 아니라 폭발적 성장과 흑독한 시련기를 거치면서 옛 명성을 회복하고자 새로운 도약을 준비하고 있습니다.

벤처캐피탈 또한 ‘진열장 속의 진주’가 아닌 기술력으로 무장한 ‘휴속의 진주’를 찾아내어 투자할 수 있는 용기와 해안이 필요한 때라고 생각합니다.

실제로 용기와 해안을 가진 과감한 투자는 우리경제의 최대 현안과제인 일자리 창출에 기여하는 것으로서 바로 벤처캐피탈의 존재이유이며 몫이기도 합니다.

이 책에는 자칫 무모해 보일만큼의 과감한 투자와 함께, 진정한 동반자로서의 역할을 다한 벤처캐피탈과 대한민국의 성장 동력인 벤처기업, 이 두 주인공이 어떠한 인연으로 만나 어떻게 성장해가고 있는지에 대해 진솔하면서도 생생하게 재연하고 있습니다.

이들의 아름다운 동행을 통해서 성공의 반열에 성큼 다가선 6편의 이야기가 보다 널리 알려져 많은 벤처기업의 귀감이 되고 나아가 더 큰 성공신화를 이야기할 수 있는 벤처 기업들이 속속 탄생하기를 진심으로 기원합니다.

2010년 12월 중소기업청장 김 동 선





벤처캐피탈과 벤처기업의  
아름다운 성장스토리



# Contents



01_ (주)네오플렉스 와 세종메탈(주)	7
02_ 동양인베스트먼트(주) 와 (주)게임빌	27
03_ 소빅창업투자(주) 와 과속스캔들	51
04_ (주)에이티넘인베스트먼트 와 (주)슈프리마	69
05_ 한국투자파트너스(주) 와 (주)와이솔	91
06_ 한화기술금융(주) 와 (주)레드로버	113
부록 - Venture Capital	135



# (주)네오플렉스와 세종메탈(주)

# 01



## (주)네오플렉스

대표 이종갑  
설립일자 2000년 4월  
회사주소 서울시 중구 을지로 6가 18-12  
두산타워 15층  
홈페이지 [www.neoplux.com](http://www.neoplux.com)  
분야 창업투자/경영컨설팅/기업구조 조정

## 세종메탈(주)

대표 성재복  
설립일자 2000년 4월 29일  
회사주소 경기도 안산시 단원구 성곡동 641-7  
홈페이지 [www.sejongmetal.co.kr](http://www.sejongmetal.co.kr)  
분야 LED 백라이트, 조명에 사용되는  
부품/알루미늄 가공품 제작

## 창의-인력-시스템 완벽한 글로벌 종합투자금융

(주)네오플럭스는 국내외의 잠재력 있는 기업들을 발굴하여 세계최강의 기업으로 성장할 수 있도록 지원한다는 목표를 가지고 2000년 4월 출범하여, 매년 꾸준한 성장세를 유지하며 업계의 리더로 자리매김하고 있다.

창업투자, 경영컨설팅, 기업구조조정 등 기업투자 및 가치제고관련 종합 서비스를 제공하는 (주)네오플럭스는 창업-성장-성숙 단계를 거쳐가는 일반적 기업의 라이프 싸이를 전반에 걸쳐 피투자기업의 가치창출에 최선을 다하고 있다.

이 과정에서 늘 잊지 않고 지향하는 가치는 상생(win-win partnership)이다. 즉 (주)네오플럭스는 주주나 임직원만의 회사가 아니라 운용펀드에 출자하는 출자자, 펀드의 대상이 되는 피투자회사 모두의 회사라고 생각하는 기업이다.

단기적 투자수익만을 추구하는 단순투자를 지양하고 투자 후 적극적인 경영 지원을 통해 피투자기업의 기업가치를 극대화하는 Value Creating Partner가 되고자 하는 뚜렷한 목표를 갖고 있다.

이제 (주)네오플럭스는 모기업 투산의 풍부한 구조조정 경험과 금융기관, 회계법인, 벤처기업, 창업투자회사 등 다양한 산업분야에서 근무했던 전문 인력들의 노하우를 바탕으로 국내의 리더를 지나 세계수준의 투자 및 컨설팅업체로 성장한다는 비전을 향해 달려가고 있다.



수석심사역 유 병 주

## 하나. “지속가능기업”의 조건이 있다면?

많은 코스닥 상장사들이 IPO 직후나 또는 이후에 매출 및 수익성이 감소하는 경향이 높는데, 이는 이들이 영위하는 사업이 지속가능성이 크지 않기 때문이다. 산업의 트렌드는 빠르게 변화 되기 때문에 지속가능기업을 예측하기는 쉽지 않다. 그러나 해당기업이 영위하는 산업의 벨류체인(Value Chain)상 트렌드가 변해도 쉽게 대체되지 않거나 새로운 사업영역으로 이전이 가능한 핵심사업들이 분명 존재한다. 핵심소재나 원천기술 같은 거창한 것이 아니어도 충분히 지속가능 기업은 많이 존재한다. 3D 산업으로 분류된 주물산업, 플라스틱 사출산업들도 경쟁업체와 경쟁 우위를 가진다면 충분히 지속가능기업이고 벤처캐피탈들이 투자하고 싶은 기업이다.

## 둘. 향후 10년, 가장 유망한 투자분야를 꼽는다면?

산업이 빠르게 변화하고 있기 때문에 사실 2011년에 투자유망 분야를 찾기는 쉽지 않다. 장기적인 관점에서 투자를 검토한다면 부품소재, 환경, 에너지, 의료기기, 바이오 등을 꼽을 수 있을 것이다.

## 셋. 투자를 결정하는 중요한 요소는?

투자결정의 가장 중요한 요소는 아이템, 인력구성 등 여러가지가 있을 수 있지만 제일 중요한 것은 해당기업 최고경영자(CEO)의 비즈니스 마인드라고 생각한다. 둘째로는 해당제품의 시장성이다. 투자 당시에 시장이 충분히 존재하거나 향후 몇년 안에 시장이 도래할 수 있는가 하는 시장 환경적 측면이 중요하다.

## 넷. 귀사의 중점 발굴 투자업종은?

우리 (주)네오플렉스는 벤처캐피탈 업계의 리딩컴퍼니(Leading Company)로서 초기기업에서부터 기업인수까지 다양한 스펙트럼(Spectrum)에 투자를 진행하고 있다. 최근 중점적인 투자분야는 IT부품, 에너지, 환경, 바이오 등이 주종을 이루고 있다.



# 01 세종메탈(주)

## 기술과 제품은 최고로, 가격과 불만은 최저로

세종메탈(주)은 소재전문기업으로 2000년 4월 성재복 대표가 설립하여 끊임 없는 기술개발과 사업영역 확대를 통해 LED전문기업으로 성장하였다. 사업 초기 매출구조는 알루미늄원판, 코팅, 유통부분 비중이 컸지만 점차 MCCL, LED TV용 MPCB등으로 사업다각화를 추진했다. 그 결과 2010년 상반기 341억원의 매출을 기록하여 업계의 부러움을 사고 있다.

세종메탈(주)의 가장 큰 기업가치는 끊임없는 기술개발과 인재육성이다. 창업 이래 축적된 기술과 노하우에 글로벌 마인드가 넘쳐나는 풍부한 인적자원이 10년 남짓한 기업을 세계적 기업 반열에 올려놓았다.

세종메탈(주)의 10년은 월드베스트(World Best)를 향한 숨가쁜 행보의 연속이었다.

2006년 11월 반월공장 입주를 시작으로 이듬해인 2007년 3월 LED조명 사업부개설 및 제2공장을 확보하면서 성장엔진의 가속페달을 밟는다.

2008년 10월 삼성전자와 LG이노텍 협력사로 등록하여 안정적 판매처를 확보하였고 2009년에 MCCL사업부를 개설하면서 세종메탈(주)의 고공 비행이 시작되었다.

이어서 벤처기업인증, 외국인투자 유치기업 선정, 서울반도체 MPCB공급 계약 체결, 일자리창출 우수기업인증 등 화려한 이력서는 빈칸이 없을 정도의 승승장구 행진을 하고 있다. 이러한 땀방울들이 모여 2012년 기업공개(IPO)라는 결실을 눈앞에 두고 있는 세종메탈(주)은 분명 자랑스러운 대한민국 대표 벤처기업임에 틀림없다.

대표이사 성 재 복



## Q 100년 기업으로 성장할 수 있는 원동력은?

원론적인 얘기지만 계속기업으로 성장하려면 우선 연구개발투자를 통한 원천기술의 확보, 지속적인 인재개발 및 육성, 산업동향에 맞는 사업구조의 재편과 그에 대한 사전 대응력이 있다면 지속 가능한 기업으로 성장할 수 있을 것이다.

## Q 가장 닳고 싶은 기업과 그 이유는?

대표적인 벤처기업인 주성엔지니어링으로 짧은 업력에도 세계적인 기업으로 성장하였고, 반도체 장비기업에서 태양광 기업으로 사업구조를 안정적으로 다각화하여 계속기업으로 안정성을 구축하고 있다. 이는 시장에 대한 변화를 읽고 있는 것이며, 최근 100인 이상을 대폭 채용하는 등 기업의 사회적 책임에도 충실히 하고 있다. 또한 연구개발을 통하여 꾸준히 지적재산권을 창출하고 있으며, 이런 것들이 지속 경영이 가능하도록 하는 원동력이기 때문이다.

## Q 귀사가 자랑하는 원천기술은?

MCCL 내전압 전수검사이다.

지금까지 MCCL 원판은 전수검사가 불가능하였으나, 당사에서 최초로 MCCL 원판 전수검사(내전압검사) 특허출원을 신청하였고, 현재 특허우선 심사 진행중이다. 이 분야에서 원천기술이 확보되면 세종메탈(주)의 위상 또한 리딩기업의 반열에 오를 것으로 확신한다.

## Q 벤처기업 관련 정책에 꼭 반영되었으면 하는 것은?

벤처기업 자금유치 신청 및 IPO(기업공개)관련 문턱이 낮아져서 많은 벤처기업들이 혜택을 받아 볼 수 있는 구체적인 정책들이 반영되었으면 좋을 듯 싶다.

또 인력채용시 초기기업이라 고급인력 채용에 어려움이 있어 별도의 인재 Pool을 지원하는 장치가 있었으면 큰 도움이 될 것이다.





# 01 10년만에 업계 정상 우뚝 100년기업 보인다

## 알루미늄소재 · LED분야 독보적 경쟁력

유명한 고사성어 중에 교토삼굴(狡兔三窟)이라는 말이 있다. 지혜로운 토끼는 세 개의 굴을 준비한다는 뜻으로, 앞으로 있을 어떤 일에 대비하여 미리미리 준비해두어야 한다는 의미이다.

이는 중국 제나라 때 재상을 지낸 맹상군에 얽힌 이야기로, 그의 충신 풍환이 마련한 지혜로운 ‘세 개의 굴’ 덕분에 존경받는 재상으로 오래 오래 봉직할 수 있었다는 것이다. 업력 10년에 불과한 세종메탈(주)에서도 ‘교토삼굴’의 지혜가 뚜렷하게 느껴진다. 2000년 창업할 당시 세종메탈(주)은 소재전문기업으로 데뷔를 하여 사업영역을 LED 부문으로 확대하며 날개를 달았고, 창업투자회사 (주)네오플렉스라는 상생파트너를 만나, 글로벌 기업으로의 도약을 준비하고 있기 때문이다.



ㅣ 세종메탈(주) 회사전경 ㅣ

세종메탈(주)이 걸어온 길을 살펴보면 이러한 성장에너지가 더욱 분명해진다.

세종메탈(주)은 노벨리스코리아의 코일센터로서 알루미늄 대리점으로 사업을 시작하였다. 창립초기에는 판매법인 수준으로 회사운영에 어려움이 많았다. 하지만 기술개발 의지만큼은 그 어떤 기업보다 컸다. 성재복 대표가 취임하면서 향후 진행할 사업방향을 분명히 하고 매진한 결과, 2003년 매출 93억원 달성이라는 감격을 맛보게 되었고 2006년부터 LED용 PCB는 알루미늄이 채택될 것으로 예상하고 메탈PCB 개발을 시작하여 업계에서 최초로 양산에 성공하였다.

동시에 반월공단에 2,300여평 규모의 자가 사업장 준공 및 이전을 통해 새로운 전기를 맞게 된다. 이때부터 사업영역을 더욱 넓히고 LED조명 사업부를 개설하여 명실공히 LED 전문기업으로 위상을 갖추게 되었다.

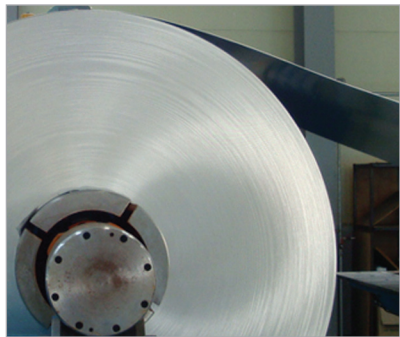
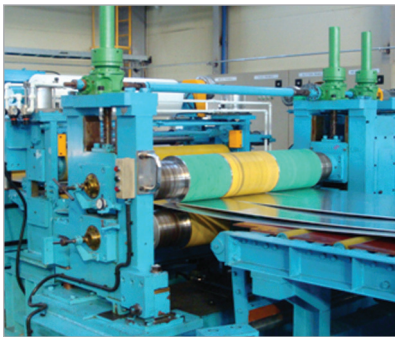
그러나 이 과정에서 몇 가지 문제가 발생되었다. 연구개발 및 시설

투자 비용과 조직 규모가 확대됨에 따른 관리의 효율성 확보가 절실했다. 지원군이 필요했고 (주)네오플릭스가 그 파트너가 되어 주었다. 세종메탈(주) 성 대표는 “솔직히 별로 기대하지 않았는데 그동안 축적된 기술력과 향후 시장변화에 대한 수요예측을 정확히 해주어 세종메탈(주)의 성장에 결정적 역할을 해주었다”고 감사의 마음을 전했다.

벤처캐피탈이 투자를 고려할 때 분명 기술력이 중요한 투자결정 요인일수는 있지만, 단순히 원천기술만 보고 투자하지는 않는다. (주)네오플릭스 역시 엄격하고도 투명한 투자원칙을 추구한다.

(주)네오플릭스는 신기술 자체보다는 신기술을 요구하는 시장의 트렌드 (Trend)가 어떻게 변해가느냐에 따라 피투자업체의 장, 단점을 파악하고 각 요소들을 조율하여 시장흐름에 부합시킴으로써 리스크를 최소화하고 안정적인 수익창출을 지향한다는 확실한 투자철학을 갖고 있다.

그밖에도 경험이 풍부한 전문운용역과 업계 네트워크를 구축하여 기업가치제고에 최선을 다하며, 외부전문가를 참여시켜 투자심사와



| 슬리터 라인 |

관계 효율화를 통해 안정적 회수 방안까지 완벽한 시스템을 확보하고 있다.

사실 1차 투자때는 IT분야 기업이라기보다는 단순 제조업 성격이 남아 있었기 때문에 어느 창투사도 쉬운 결정을 내릴 수 없는 상황이었다. 그러나 (주)네오플렉스는 관점이 달랐다. 현재의 매출구조와 기업 가치도 중요하지만, 성장성이 중요하며 세종메탈(주)은 그러한 유전자들을 갖고 있다고 판단했다. 물론 (주)네오플렉스의 투자원칙 중에서도 가장 중요한 요소중 하나가 ‘기업의 영속가치’ 이고 이에 부흥하는 성장 잠재력은 충분했다. 다만 사업영역이나 조직체계 등 유기적, 합리적으로 정비해야 한다는 전제조건이 필요했을 뿐이었다.

## 상생파트너 (주)네오플렉스와의 만남

(주)네오플렉스는 세종메탈(주) 제품이 2008년 12월부터 삼성전자 LED TV에 채택되어 납품 중이었으며 경쟁사 대비 1년 이상 기술적으로 앞서 있다고 판단되어 과감하게 투자하였다. 또한 (주)네오플렉스는 투자 당시 LED TV가 출시되어 향후 LED 사업이 크게 성장할 것으로 자신했으므로 세종메탈(주)을 지원하기로 결정하는데 주저하지 않았다.

또한 알루미늄 원판가공, MCCL 제작, 메탈PCB 양산 등 벨류체인상의 모든 부분을 보유함에 따라 단순히 메탈PCB 업체와 비교하여 강력한 원가 경쟁력을 보유한 점도 투자의 주요 동기가 되었다.



LED 제품사진

(주)네오플릭스 유병주 수석심사역은 “당시 세종메탈(주) CEO의 의지, 앞선 기술력, 조직의 정서 등 성장DNA가 무궁한 회사”였으며 “양사의 미래 발전을 위한 계기가 되었다.”고 밝혔다.

에너지와 자원을 절약하고 효율적으로 사용하여 기후 변화와 환경훼손

을 줄이고 신성장동력을 권장하는 글로벌 경제의 흐름 속에서 녹색산업의 일환인 LED 관련분야 역시 최근 몇 년 사이에 급성장세를 보이고 있다.

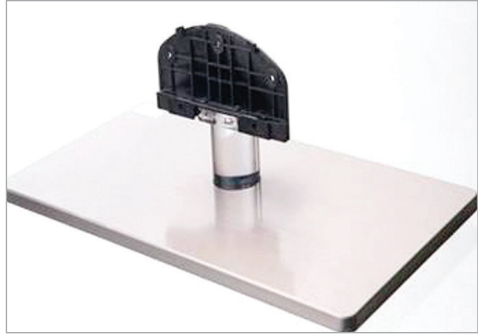
LED는 light emitting diode의 약자로서 반도체p-n 접합소자로 전기에너지를 빛에너지로 바꿔주는 발광체를 뜻한다. 우선 LED는 이미 우리 생활속에 깊숙이 침투하고 있다. 안방에도 백열전구에서 반도체 조명으로 바뀌어 가고 있으며 특히 거리에서 흔히 목격할 수 있는 유난히 밝고 맑은 간판 역시 쉽게 목격할 수 있는 LED제품이다.

세종메탈(주)은 전문 LED 메이커로 성장하고 있던 중에 (주)네오플릭스와 만나 상생의 길을 걷게 된다. (주)네오플릭스는 1차 펀딩 금액으로 메탈PCB 양산라인 증설 및 운전자금 용도로 투자하였다.

그리고 2차 펀딩 금액도 2010년부터 LED TV 시장이 빠르게 성장함에 따른 원자재 구매 및 MCCL 양산라인 구축에 사용되었다.

(주)네오플릭스가 투자할 당시 세종메탈(주)은 R&D에서 양산단계로 넘어가는 과정에 있었기 때문에 조기 양산체제 구축 및 성장을

위한 내부시스템 구축이 절실 하였다. 특히 내부시스템 구축을 위한 외부(삼성전기, LG이노텍 등) 인력을 지원하였다. 그리고 내부 규정에 대한 정비 및 대표이사와 전 직원들의 마인드 변화를 위한 지속



▶ 가전제품 (PCM) ▶

적인 컨설팅도 진행하여 세종메탈(주)의 직원들이 한마음이 되어 회사를 이끌어 갈 수 있도록 도와주었다.

## 제품 포트폴리오로 매출안정

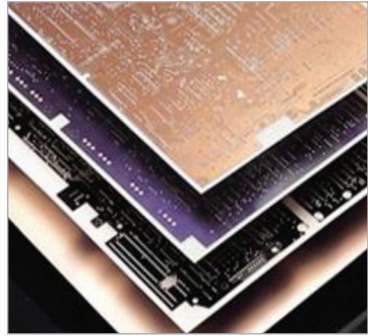
해외 각국에서는 한국에 글로벌 R&D센터를 짓고 싶어 한다. 그 배경은 바로 한국이 향후 LED산업을 주도할 것이기 때문이다. 그리고 그 중심에는 LED전문메이커 세종메탈(주)이 있다.

세종메탈(주)은 뛰어난 기술력을 확보하고 있음은 물론이고 대량 양산이 가능한 원스톱 생산라인을 구축하고 있어 매출도 안정적이고 다양한 제품들도 생산하고 있다.

액정 디스플레이(LCD)는 자체로 빛을 내지 못하기 때문에 LCD 뒤쪽에 빛을 비춰야만 LCD에 나타난 화면을 볼 수 있다. 이때 LCD 뒤쪽에 고정시키는 광원을 BLU(Back Light Unit) 이라고 하는데

세종메탈(주)에서 국내 최초로 삼성 LED TV의 Metal Base BLU 기판을 생산했다.

세종메탈(주)은 또한 TV용 BLU 및 조명용 기판 등 LED 산업 핵심부품의 국산화를 이루어 내고 있으며 LED TV용 IT부품 생산에 안주하지 않고



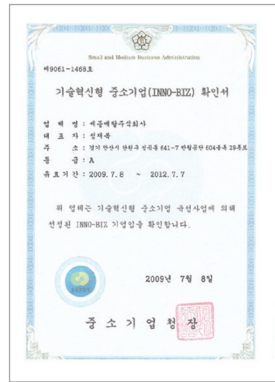
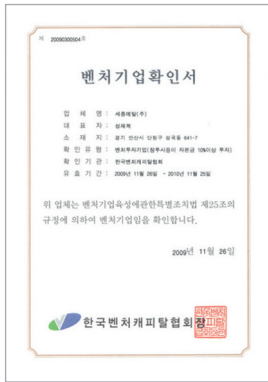
| 전자부품 |

특수조명용, 모니터용, 다층구조회로기판, 특수소재 등의 개발로 application 다각화와 업그레이드 제품으로 시장경쟁력을 높여 나가고 있는 기업이다. 소재사업부에서는 건축 내외장재, 전자제품, 기물용품, 기타 산업자재로 사용되는 알루미늄 압연제품과 Color Coating 제품을 생산하고 있으며 2009년에 노트북용 CD-ROM 내지문소재 개발을 완료하고 Slitter라인과 MCCL라인을 기공하는 등 다양한 제품의 포트폴리오를 형성하여 큰 매출을 올리고 있다.

## 메탈 PCB소재 가공 능력 탁월

LED조명이나 LED TV BLU 부문에 있어 Metal PCB는 핵심부품 중에 하나이기 때문에 고도의 가공기술이 필요하다. 바로 그런 점이 세종메탈(주)로 하여금 경쟁력을 갖게 해주었고, (주)네오플렉스의 투자는 기술력을 상품화할 수 있도록 라인증설을 가능케 하였다.





### ┃ 각종 인증서 ┃

게다가 그린에너지로 각광을 받게 된 LED산업은 국내기업의 세계 시장점유율이 가장 높고 산업화 또한 가장 앞서 나간다고 볼 수 있다.

Metal PCB LED용 기판에는 방열성이 절대적임에 따라 에폭시수지 (FR-4)기판에서는 방열적으로 출력 0.5W 이하의 LED 대응이 한계이다. 그 이상에서는 메탈 베이스 기판 및 세라믹 기판과 같은 고방열성 기판을 사용한다. 특히 기판의 방열성은 LED의 성능 및 수명에 큰 영향을 미치기 때문에 고휘도 LED 제품의 핵심적 요소라고 할 수 있다. 이러한 메탈 PCB소재 가공 사업에 많은 기업들이 진입하려고 했지만 대부분 실패하였다. 하지만 세종메탈(주)은 뛰어난 기술력을 앞세워 메탈 PCB 소재 가공사업에 성공적으로 안착하였고 국내에서 세종메탈(주)이 이 분야의 독보적 경쟁력을 확보하고 있다. 해마다 삼성전자 및 LG디스플레이 등 가전업체에 공급예정인 물량만 350억원 정도이다보니 수출까지 신경 쓸 여력이 없다. 점차 생산량을 확대하여 세계시장에 뛰어든다면 엄청난 매출신장이 예상된다.



## 차세대 MCCL사업 분야 진출

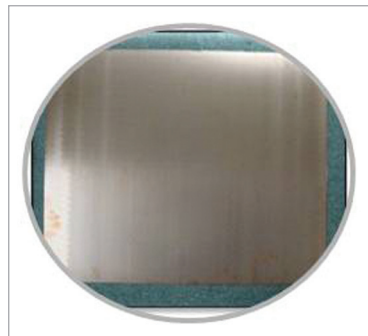
세종메탈(주)은 또 MCCL 사업이 미래 성장 동력을 확보할 매우 중요한 사업이라 판단하고, 기초소재 개발에서부터 시작해서 좀 더 경쟁력 있는 제품 개발에 총력을 기울여 왔다.

MCCL는 회로 기판(PCB: Printed Circuit Board)의 핵심소재로 열전도성 및 방열성이 우수한 금속(metal)을 기초로 한 동박 적층판을 의미하며, 제품의 주요 용도는 LED(Light Emitting Diode) 조명용 PCB 소재로 사용되고 있다.

LED 조명은 사용 수명이 길고 특히 소비전력이 형광등의 2분의 1로 매우 효율이 높아 선진국에서는 이미 에너지 절약정책으로 LED 조명사용을 적극 권장하고 있는 상황이다. 더구나 MCCL 사업은 LED 사업과 동반 성장하는 사업이라는 점에서 국가정책과도 부합되는 미래성장동력이라 할 수 있을 것이다.

LED 조명은 친환경적이고 효율도 높은 장점을 지니고 있다. 하지만 LED는 다이오드의 일종으로 전기 에너지를 빛과 열로 변환되게 하며, 변환된 열에 의해 LED 온도가 상승해 광효율과 수명이 급격히 저하되는 문제점을 지니고 있다.

이러한 단점을 보완하고, LED 조명의 사용수명을 연장하기 위한 중



MCCL 원판



| 2차전지 Case |

요 기술 중 하나가 바로 열전도성이 우수한 금속을 소재로 적용한 MCCL 기술이다.

이렇듯 현재 LED 조명산업의 성장과 비례해 MCCL 산업도 소비 시장이 확대되고 성장할 것으로 예상되고 있다. 또 기술적으로도 보다 품질이 우수한 제품이 요구되고 있다.

세종메탈(주)은 이러한 MCCL 분야에 뛰어 들어 높은 기술력과 끊임없는 연구로 2010년 7월 양산을 시작하였고, 해외업체에 수출하는 기쁨까지 누렸다.

## 내전압 전수검사 최고 권위자

(주)네오플릭스와 세종메탈(주)은 서로 상생파트너로서의 역할을 다하였다. 그리고 이러한 노력들은 매출액 증가로 나타났다. 2007년

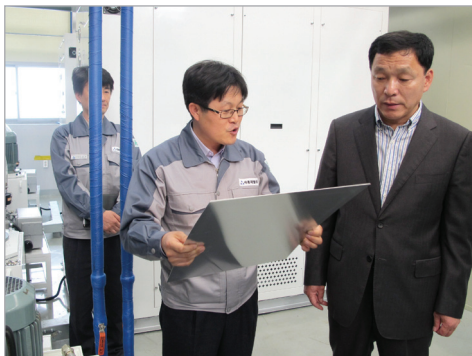
이후 매출액이 지속적으로 상승하였고 마침내 2010년 800억원이 넘을 것으로 전문가들은 예상하고 있다. 또한 세종메탈(주)은 2012년 기업공개까지 예정되어 있어 많은 관심을 모으고 있다.

세종메탈(주)은 메탈PCB에 있어서는 유일하고 독보적인 기술과 전 벨류체인을 보유함에 따라 경쟁사대비 가격경쟁력을 바탕으로 시장 점유율을 확대할 예정이다.

그리고 메탈PCB용 알루미늄 소재 가공 및 공급을 독점하고 있어 LED 산업이 성장함에 따라 지속적으로 세종메탈(주)의 매출이 증가하고 있으며, 향후 안정적인 알루미늄 소재 가공업체로 발전할 것이고 (주)네오플렉스도 지속적으로 세종메탈(주)의 힘이 되어 줄 것이다.

특히 세종메탈(주)의 가장 큰 자랑거리이자 자부심인 ‘MCCL 내전압 전수검사’ 기술이 조만간 햇빛을 보게 될 전망이다.

지금까지 관련 기술이 없었기 때문에 특허 등록이 되면 ‘MCCL 내전압 전수검사’ 기술의 최고권위자의 반열에 오르는 영광 또한 기다리고 있다. “벤처10년, 참으로 험난한 길이였지만 2012년 기업공개가



안산시장 방문

가시화 되는 등 기쁨 또한 크다.”는 성 대표는 “벤처기업에 대한 더 큰 관심과 기업공개 관련 문턱을 낮추고 구인난을 해소할 수 있는 근본적 대책이 절실하다.”며 정부의 벤처기업관련 정

책적 배려를 희망했다.

이어서 “지금까지 고락을 함께해준 전 직원에게 감사하며, 벤처기업에서도 열심히 일하면 큰 보람을 느낄 수 있도록 환경조성을 위해 최선을 다하겠습니다.”며 환하게 웃는 표정에서 대한민국 벤처산업의 미래를 볼 수 있었다.

성 대표에게는 최근 또 다른 목표가 생겼다. 그것은 적극적 사회공헌과 글로벌 최고의 강소기업이 되도록 최선을 다한다는 것이다. 지난 11월에 대한민국에서 개최된 G20회의에서도 밝힌바 있는 ‘균형발전과 녹색성장’이란 지표와도 일맥상통하는 내용들이기에 더 큰 관심을 모으고 있다. 사전적 의미의 사회공헌도 중요하지만 회사내부에서 느끼는 구성원들의 자부심 체감지수를 우선 고려하여 추진예정이다. 지구촌 최강기업 목표 또한 적극 추진하되 사회적 책임을 함께 고려한다는 방침이다.

이를 위해 지속가능 경영을 위한 시스템 확보에 적극적이다. 지난



| 각종 특허증 |

4월 멕시코만에서 최악의 원유 유출사고를 낸 브리티시 페트롤리엄 (BP)의 추락에서 큰 교훈을 얻게된다. 오늘의 글로벌기업이 꼭 내일의 글로벌 기업이라는 법이 없다는 것을...영속기업의 해법을 찾기 위한 세종메탈(주)의 연구실은 오늘도 환하게 불을 밝히고 있다.



# 동양인베스트먼트(주)와 (주)게임빌

# 02



## 동양인베스트먼트(주)

대표장승익  
 설립일자 1989년 4월 22일  
 회사주소 서울시 강남구 대치동 890-16  
 하이리빙 빌딩 19층  
 홈페이지 www.tyinvest.co.kr  
 분야 벤처캐피탈 / CRC / PEF

## (주)게임빌

대표송병준  
 설립일자 2000년 1월 10일  
 회사주소 서울시 구로구 구로3동 197-5  
 삼성 IT밸리 4층  
 홈페이지 www.gamevil.com  
 분야 모바일 게임 제작 / 서비스



## 투자자와 기업이 가장 먼저 선택하는 회사를 목표로

동양인베스트먼트(주)는 1989년 4월에 설립하여 금융종합 그룹의 금융네트워크를 바탕으로 투자는 물론 경영전반에 관한 종합적인 지원을 통해 벤처기업이 창업초기에서 기업공개단계까지 성장할 수 있도록 지원해 왔으며, 2,000억원의 투자재원을 보유한 벤처캐피탈&기업구조조정전문회사로 성장하였다.

투자 대상 역시 IT, 반도체 장비, 바이오테크, 게임, 부품소재관련 업종에 대한 다양한 투자 포트폴리오를 구축하고 있으며, 200여개의 벤처기업에 투자하여 그 중 50여개의 업체를 상장시켰다.

또 동양인베스트먼트(주)는 통신, 지방활성화, 특허기술사업화, 초기기업 전문투자, 녹색산업 투자펀드 등 다양한 벤처투자조합을 결성하여 운영하고 있으며 미국 실리콘 벨리사무소와 일본 도쿄사무소를 통하여 해외 진출기업에 대한 경영지원 체제도 갖추고 있다.

기업구조조정 투자, M&A, PEF 투자 등을 아우르는 투자전문회사로 행보를 더욱 넓힐 것이며, 해외투자 및 펀드 결성에 특화된 업체들과의 전략적 파트너십을 통한 투자기반 확대 및 펀드 결성에 적극 나서고 있다.

동양인베스트먼트(주)는 단순투자자가 아닌 파트너로서 투자자와 기업이 가장 먼저 선택하는 투자회사, Private Equity 시장의 Market leader로서 함께 성장하고자 한다.





부장 권 남 열

### 하나. “지속가능기업”의 조건이 있다면?

우선 차별화된 경쟁력 즉, 원천기술 확보가 중요하다.  
그 다음은 변화하는 환경에 대응하여 새로운 시도를 할 수 있는 창의성을 갖추고 있다면 영속 기업의 자격이 충분하다고 생각한다.

### 둘. 향후 10년, 가장 유망한 투자분야를 꼽는다면?

부가가치를 창출할 수 있는 산업과 기업은 모두 투자대상이 되지만 특히 앞으로는 환경, 신·재생에너지, 클라우드 컴퓨팅, 모바일 서비스, 친환경농업, 바이오·헬스케어·전기자동차 등이 높은 산업 성장세를 구현할 것으로 예상된다. 따라서 동 분야에서 핵심기술을 개발하거나 새로운 사업모델을 제시하는 중소기업에 좋은 투자기회가 많을 것으로 판단하고 있다.

### 셋. 투자를 결정하는 중요한 요소는?

지속적인 부가가치를 창출할 수 있는 사업성에 대한 판단이 기본이지만, 특히 최고경영자 및 핵심 멤버의 능력과 의지를 가장 중요하게 고려한다.

### 넷. 귀사의 중점 발굴 투자업종은?

최근에는 녹색성장 분야를 비롯한 신성장 분야, 바이오, 모바일 분야에 많은 관심을 갖고 있다.



## 02 (주)게임빌

### 독창적 게임으로 정평, 소리 없이 강한 글로벌 기업

(주)게임빌은 2000년 설립되어, 모바일 게임시장 형성 초기부터 지금까지 국내외를 무대로 140여개에 이르는 모바일 게임을 개발과 함께 서비스 하고 있다. 이 같은 경력과 함께 (주)게임빌은 모바일 게임이라는 용어가 낯설던 초창기부터 한국 모바일 게임협회 초대 회장사를 역임하는 등 한국 모바일 게임산업의 선두주자 역할을 해 왔다. 특히 모바일 게임이라는 특성에 맞춰 국내외에서 독창적이고 창의적인 모바일 게임을 출시하며 업계의 주목을 받아온 것은 모바일 게임의 성장과 궤적을 함께 해 왔다는 증거로 충분할 것이다.

우수한 개발진과 뛰어난 순수 창작게임 개발역량을 가지고 있는 (주)게임빌은 모바일 플랫폼만의 장점인 이동성, 휴대성, 간편성, 위치기반성, 네트워크 등의 기능을 최대한 살릴 수 있는 독창적인 게임개발에 주력해 왔다.

현재 (주)게임빌은 스포츠, 아케이드, 액션, 어드벤처, 육성/경영 시뮬레이션, 쥘블 등 전 장르에 걸쳐 독자적인 게임 브랜드를 보유하고 있다. 특히 세계최초로 개발된 휴대폰을 돌리며 플레이 하는 ‘놈’ 시리즈를 비롯해 국내 모바일 게임 최초로 시리즈 누적 천만 다운로드를 돌파한 ‘게임빌 프로야구시리즈’, 세계최초의 위치 기반 전략 시뮬레이션 게임 ‘June 삼국지’ 등 최초라는 수식어가 붙는 다수의 게임을 선보이며 세계 무대에서도 통하는 한국 모바일 게임의 저력을 입증하고 있다.

2006년 업계 최초로 미국 LA에 미주지사를 설립한 (주)게임빌은 미국 최대 이동통신사인 AT&T Mobility 및 Verizon Wireless사와 모바일 게임 공급계약을 체결하는 등 일본, 중국, 유럽 세계 각지에 진출하고 있다. 또한 애플(apple)의 앱스토어(appstore), 구글의 안드로이드 마켓, MS의 Windows Marketplace for Mobile, 삼성전자의 삼성 앱스토어 등 글로벌 오픈마켓을 통한 히트게임 출시로 모바일 게임의 세계화에도 앞장서고 있다.

(주)게임빌은 끊임 없는 도전정신과 열정으로 전세계 (주)게임빌의 고객들에게 손 안에서 느낄 수 있는 최고의 감동과 경험을 선사하며 세계 제일의 모바일 게임 그룹으로 도약하고 있다.

대표이사 송 병 준



## Q 100년 기업으로 성장할 수 있는 원동력은?

스마트폰, 스마트 기기 등을 아우르는 모바일 시대에 꼭 맞는 가장 가치 있는 기술과 서비스를 개발하는 노후이다. 이는 (주)게임빌이 지난 10년 동안 IT에 대한 사람들의 기대와 게임에 대한 유저들의 즐거움에 부응해왔던 경험에 기인한다고 할 수 있다. 이처럼 회사의 개발 기획부터 게임개발, 서비스에 이르는 모든 과정이 소비자들에게 가치를 전해 줄 수 있는 방향을 지향하는 것이 (주)게임빌이 갖고 있는 무형의 특약 요소다. 이를 바탕으로 국내는 물론 해외의 수 많은 유저들과 업계 관계자 등에게 꾸준한 기술개발과 게임 출시를 통해 신뢰받는 회사로 인지되고 있다는 점이 영속기업으로 가는 가장 큰 원동력이라 할 수 있다.

## Q (주)게임빌의 향후 모습은?

향후 전 세계적으로 기기는 물론, 게임 등 콘텐츠 분야에 있어 모바일의 영역과 영향력이 더욱 확대 될 것으로 전망된다. 따라서 (주)게임빌의 사업은 현재는 물론 미래를 준비하는 개발력과 시장대응을 초점으로 진행되고 있다. 이에 (주)게임빌은 생활의 중심에 있는 휴대폰 뿐만 아니라 스마트폰과 태블릿PC, 휴대용 게임기 등 다양한 모바일 기기를 통한 게임 서비스와 함께 세계최고의 모바일 게임 개발사로 성장해 있을 것이다. 특히 현재 자사의 간판 게임들을 통해 다양한 플랫폼을 적극적으로 공략하고 있는 부분은 (주)게임빌의 더욱 발전된 모습을 일찌감치 그려보게 만든다.

## Q 귀사가 자랑하는 원천기술은?

(주)게임빌의 원천기술은 다양하다. 그중에서 대표적인 예를 꼽자면 (주)게임빌의 대표게임인 '게임빌 프로야구시리즈'에 적용된 뛰어난 엔진이다. 야구게임 특유의 속도감과 동적인 움직임을 연산하고 화면에 나타내는 이 엔진은 2002년 첫 선을 보인 이래 지속적인 업데이트를 진행해왔다. 이 같은 뛰어난 엔진과 개발기술을 통해 (주)게임빌은 모바일 기기와 환경의 발달에 따른 소비자들의 기대에 부응하는 최고의 게임을 만들어 가고 있다. 이와함께 GX라이브러리 등의 개발 프레임워크와 멀티 플랫폼 대응 툴은 세계시장에 진출하고 있는 (주)게임빌의 글로벌 경쟁력의 원천이 되고 있다.

## Q 벤처기업 관련 정책에 꼭 반영되었으면 하는 것은?

벤처붐이 급속히 꺼지면서 벤처기업은 많은 학생들에게 선망의 대상에서 기피의 대상으로 생각되기도 했다. 이는 대기업, 안정적인 기업을 선호하는 부모님 세대에도 마찬가지일 것이다. 따라서 벤처기업 관련 정책에는 국민 모두가 국내 산업의 진정한 역군으로서 벤처기업을 인지하고 친숙하게 생각할 수 있는 방안들이 반영되었으면 한다. 더불어 젊은이들이 도전정신을 갖고 적극적인 의지를 펼칠 수 있는 구체적인 시스템이 마련되었으면 하는 바람이다.



## 02 모바일 게임계의 공룡 출현! 글로벌시장 접수하다.

### 개발하는 게임마다 세계최초 수식어

워런버핏은 투자의 귀재이기도 하지만 투자대상을 선정함에 있어 가장 까다롭고 신중하기로 유명하다고 한다. 그러나 일단 투자확신이 서면 과감하게 결정하는 벤처 마인드를 갖고 있다는 것이다. 그러한 버핏의 눈에 들어온 국내기업은 포스코 등 몇 곳에 불과하며 그나마 대부분 제조업 분야에 치중되어 있다. 그러나 이제 사정은 달라졌다. 지식산업의 새로운 강자로 급부상하며 모바일 게임 시장의 새 역사를 써 나가고 있는 국가대표급 벤처기업 (주)게임빌이 있기 때문이다.

이는 머지않아 워런버핏이 추천하는 ‘착한 기업’에 속할 것이라는 기대 또한 가능케 한다.

이렇게 승승장구하는 (주)게임빌은 과연 어떤 기업일까?



ㅣ 세계최초 핸드폰 돌리기 게임이자, 외계에 메시지 보내기 등으로 주목받았던 ‘놈’ 시리즈 ㅣ

동양인베스트먼트(주)가 투자 당시엔 (주)게임빌은 모바일 게임 업계에서 2위를 차지하고 있었다. 하지만 (주)게임빌은 타 회사와 차별화되는 강점을 확보하고 있었다. 송병준 대표이사와 함께 (주)게임빌은 직원 2~3명의 미니벤처기업으로 시작했다. 이 회사는 오로지 도전과 창의라는 경영철학을 바탕으로 차별화를 강조하며, 독창적인 게임 개발에 매진한 결과, 단숨에 업계 최고의 자리에 오르게 되었다.

세계최초라는 수식어가 무색할 정도로 세계최초의 휴대폰 돌리는 게임, 세계최초 외계 메시지 전송 게임, 세계최초 다중접속, 세계최초 실시간 대전 야구 게임 등 많은 독창적인 게임을 개발했다. 또한 다양한 모바일 기기와의 연동, 실시간 무선 네트워크 게임 등 새로운 기술을 준비해 나가고 있었고 해외시장 개척을 통한 큰 성장 잠재력을 갖추고 있었다.

동양인베스트먼트(주)는 중소기업창업자와 기술집약형 중소기업에 대한 투자를 주요 사업목적으로 하면서 1989년 4월 출범해 풍부한

투자재원과 양호한 투자조합 결성능력, 유망기업 발굴의 귀재로 정평이 나 있었다. 바로 이 동양인베스트먼트(주)가 (주)게임빌의 독창적인 게임개발과 그 속에 있는 세계로 더 뻗어나갈 수 있는 잠재력을 제대로 알아봤던 것이다.

동양인베스트먼트(주)는 (주)게임빌의 게임 개발력과 향후 성장전략에 있어서 타 회사와 차별화되는 확연한 강점을 확보해 향후 업계 선두가 될 것으로 판단했다.

이 두 회사의 인연은 깊다고 할 수 있다. 동양인베스트먼트(주)의 권남열 심사역이 현대증권 재직시절에 (주)게임빌의 설립 6개월만에 초기투자를 한 인연이 있었고, 2005년 (주)게임빌이 본격적인 도약을 준비하던 시기에 동양인베스트먼트(주)의 심사역으로서 투자를 담당하게 되었다. 이러한 남다른 인연은 상호이해하고 협력해 나가는데 더 없이 좋은 디딤돌 역할을 하였다.

## 창투사 만나 승승장구

(주)게임빌은 서울대학교 창업동아리에서 시작, 송 대표가 회사를 설립하면서 다수의 독창적인 게임개발과 함께 성장해왔다. 특히 국내뿐 아니라 미국, 중동, 유럽 등 해외에서 모바일 게임 판매계약을 체결하며 해외 진출에 큰 가능성을 보였다. 하지만, 해외 진출에 더 박차를 가하기 위해서는 충분한 자금과 기업성장에 걸맞는 전문인력이 필요



|(주)게임빌의 로고 |

한 상황에 동양인베스트먼트(주)가  
구원투수가 되어 주었다.

투자 당시 (주)게임빌은 수십 여  
명의 직원들이 있었고 이들 대부분  
은 게임개발을 위한 인재들이었다.  
그러므로 게임개발 부문을 제외하

고는 경영상 전문인력이 절실해  
보였다. 동양인베스트먼트(주)는 이에 역량있는 CFO를 영입하도록  
하는 등 회사의 경영관리상의 업무를 보강할 수 있도록 적극 추진했다.

업무의 효율성을 따져 조직을 재정비하고 인원도 전문성을 갖추도  
록 체계화 하였다. 또 인재확보의 중요성을 감안하여 가능하면 채용  
을 정례화하고, 처우도 개선하여 유능한 인재를 많이 확보 할 수 있는  
방안을 마련 토록 조언하였다. 동양인베스트먼트(주)는 또 그동안  
업계동향 및 정보수집을 통해 향후 유행될 테마가 무엇인지도 함께  
고민하며 방향제시에 최선을 다했다. 권남열 심사역은 (주)게임빌에  
살다시피 하며 객관적 입장에서 개선할 점과 바람직한 방안 등 끊임  
없는 대화를 통해 해결할 수 있도록 물꼬를 터준 장본인이다. 이처럼  
두터운 상호 신뢰와 협조는 차츰 가시적 결과로 나타나기 시작했다.

(주)게임빌은 해외진출에 큰 성과를 보이고 있었으며, 동양인베스트  
먼트(주)는 미국 실리콘 벨리 사무소와 일본 도쿄 사무소를 통한 해외  
진출 기업에 대한 경영지원 체제를 갖추고 있었기 때문에 피투자사의  
해외진출에도 힘을 더했다.



또한 동양인베스트먼트(주)는 (주)게임빌의 정확한 가치를 시장에 명확하게 전달하기 위해서 회사와 협력하는 노력을 기울였고 주간사 계약 체결을 권하여 IPO에 도전할 수 있도록 준비했다. 양사의 공동 노력에 힘입어 마침내 2009년 7월, 코스닥시장에 상장하게 되었다.

(주)게임빌은 동양인베스트먼트(주)와 협의하며 미국 시장진출을 위해 미국 현지법인에 대한 과감한 투자를 단행하여, 현재 애플 앱스토어(apple appstore) 등 세계시장에 진출한 게임이 인기 상위에 랭크되는 등 의미 있는 성과들을 연속적으로 창출해 오고 있다.

동양인베스트먼트(주)는 동양11호 벤처조합으로 10억원, 2004KIF-동양IT전문투자조합으로 20억원 규모의 자금지원을 하였고 (주)게임빌은 이를 바탕으로 인력 충원을 통해 100명 이상의 조직으로 성장시키고, 해외진출, 사무실 이전 등 사업추진 체계를 강화했다. 그 결과 2005년 매출 82억원, 순익 16억원의 실적에서 2009년에는 매출 244억원, 순익 118억원으로 크게 증가했다.

## 글로벌 히트작 ZENONIA 시리즈와 Baseball Superstars® 시리즈

애플(apple)의 앱스토어(appstore)에서 맹위를 떨치고 있는 (주)게임빌의 'ZENONIA'가 미국 전역의 애플(apple) 매장을 통해 다시한번 화제가 되었다. 매장에서 앱스토어(appstore)에 판매중인 모바일RPG



|(주)게임빌의 ZENONIA |

‘ZENONIA’가 추천게임으로 소개되었기 때문이다. 이는 애플(apple)이 직접 선정한 앱스토어(appstore)용 게임을 자사의 매장을 통해 소개하고 있는 것으로 의미를 더하고 있다.

특히 이례적으로 애플(apple)의 매장을 통해 화제가 된 (주)게임빌의 ‘ZENONIA’는 세계시장 진출과 함께 주목을 받았으며, (주)게임빌이 출시하는 게임 다수에도 긍정적인 영향을 줄 수 있을 것으로 기대를 모으고 있다.

‘ZENONIA’는 애플(apple)매장 전시 전부터 이미 글로벌 히트게임으로 주목을 받아 왔다. 애플 앱스토어(apple appstore)에 출시된지 3일만에 미국 유료게임(All Games Top Paid) Top 10에 진입하며 파란을 일으켰기 때문이다. 이어 출시된 ‘ZENONIA2’ 역시 애플 앱스토어(apple appstore)의 대표 인기 RPG로 자리잡을 만큼 글로벌 히트 시리즈로 각광받고 있다.

특히 (주)게임빌의 ‘ZENONIA’는 한국게임으로는 유일하게 ‘Best of 2009’와 ‘Top Sellers’에 오르는 쾌거를 이루었다. 토종 모바일 게임사로서 애플(apple)이 평가한 최고의 게임분야와 가장 많이 팔리는 분야에 모두 선정되었다는 점에서 (주)게임빌은 세계적인 경쟁력을 입증한 셈이다. 특히 ‘Best of 2009’ 내에서도 ‘ZENONIA’는 특선

메뉴(featured)에 오를 정도로 큰 인기를 누리고 있다.

최근에는 (주)게임빌의 간판 야구 게임인 ‘Baseball Superstars® 2011’ 이 애플(apple)의 앱스토어(appstore)에 출시된지 이틀만에 2개 장르에서 1위를 기록하여 주위를 놀라게 했다.

이 게임은 미국 애플 앱스토어(apple appstore)의 유료게임 장르의 ‘스포츠’와 ‘RPG’ 부문에서 동시 1위를 기록하며 ‘Top Grossing(매출 순위)’에서도 5위에 올랐다.

특히 ‘스포츠’와 ‘RPG’ 장르 Top 10에 오른 대부분의 게임들이 \$0.99 정도의 낮은 가격인데 반해, 이 게임이 \$4.99의 고가에도 불구하고 좋은 성적을 기록했다는 점도 놀랍다. 또한 평점 역시 4.5 점(5점 만점)을 받으며 게임을 구매한 소비자들 대부분으로부터 호평을 받고 있다. ‘게임빌 프로야구시리즈’는 한국내에서도 가장 인기 있는 최고의 모바일 게임으로 불리고 있다. 캐주얼한 특유의 스타일과 야구게임의 재미를 살린 역동성을 가미한 이 게임은 한국 모바일 게임도 세계 시장에서 성공할 수 있다는 자부심을 심어주기에 충분했다는 평이다. 이 같은 인기에 이어 (주)게임빌은 애플앱스토어(apple appstore), 구글 안드로이드 마켓, MS Windows Marketplace for Mobile 등 글로벌



| (주)게임빌의 야구게임 |



Ⅰ PSP의 ZENONIA Ⅰ

오픈마켓을 통해 전세계인들에게 한국 모바일 게임의 우수성을 입증하고 있다.

또한 (주)게임빌은 글로벌 오픈마켓을 넘어 다양한 플랫폼으로 영역 확장에 나서고 있다.

미국 켈컴사와 브라질의 Tec

Toy사가 이머징 마켓을 겨냥해 제작한 최신형 콘솔 게임기인 Zeebo에 ‘ZENONIA’를 탑재, 출시 했기 때문이다. Zeebo에 탑재된 ‘ZENONIA’는 멕시코에서는 임베디드 형태로, 브라질에서는 다운로드 형태로 서비스 되고 있다. 남미 지역에 ‘ZENONIA’를 서비스 하기 위해 (주)게임빌은 포르투갈어와 스페인어 등 현지 언어를 철저히 분석하는 등 현지화에도 주력하였다.

이로써 (주)게임빌은 자사의 글로벌 유명 브랜드를 활용하여 남미 시장까지 본격적으로 공략하게 되었으며, 최초로 콘솔게임 시장에도 진출하게 되었다. 이른바 하나의 자원(게임, 콘텐츠)를 통해 다양한 활용성을 극대화한다는 ‘원 소스 멀티 유즈(One Source Multi-use)’를 본격화하게 된 것이다. 바로 (주)게임빌이 추구하고 있는 게임빌 애니웨어(GAMEVIL Anywhere)라는 전략이다. (주)게임빌은 이어 닌텐도의 DSi, 소니의 PSP에도 ‘ZENONIA’를 선보이며 본격적인 멀티 플랫폼 행진을 펼치고 있다. 이 모두가 (주)게임빌이 전세계에 인정 받고 있는 글로벌 히트작을 보유하고 있기 때문에 가능했던 결과다.

## 세계최고 게임사 눈앞

(주)게임빌 송 대표는 ‘모바일 게임은 모바일 게임 다뤄야 한다’는 철학으로 모바일 플랫폼만이 가질 수 있는 장점인 이동성, 휴대성, 간편성, 네트워크 등의 기능을 최대한 살릴 수 있는 독창적인 게임 개발에 주력해 왔다. 또한 ‘세계최초가 진정한 세계최고’라는 정신으로 세계최초라는 수식어가 붙는 수 많은 모바일 게임을 선보였다.

또 창의적인 생각만이 글로벌 진출에 성공할 수 있다고 생각했고, 다른 기업과는 차별적인 전략과 게임 구상에 온 힘을 쏟았다.

인간의 역사가 다른 만물의 역사와 다른 것은 바로 도전할 줄 알고 창의 능력이 있기 때문이라고 늘 강조하고 있다. (주)게임빌이 직원 2~3명에 불과한 벤처회사로 시작하면서 오로지 창의력을 바탕으로 글로벌이 되겠다는 도전정신이 없었다면 지금의 국내외 최고 모바일 게임 회사인 (주)게임빌은 존재하지 않았을 것이다. 이러한 도전과 창의력은 (주)게임빌의 가장 중요한 경영 철학이라고 볼 수 있다.

송 대표는 국내의 척박한 모바일 게임 업계에서 향후 발전 가능성이 높은 리더로 기대를 받고 있다.

동양인베스트먼트(주) 권남열 심사역은 “(주)게임빌의 성장 에너지는 CEO의 뚜렷한 경



| 아이패드용 야구게임 |



| 놀4 포스터 |

영철학과 젊은 인재들의 왕성한 창의력”이라며 “다양한 게임은 물론 기업 브랜드를 성공적으로 구축하고 있기 때문에 향후 세계 모바일 게임시장의 선두주자가 될 것”이라고 전망했다.

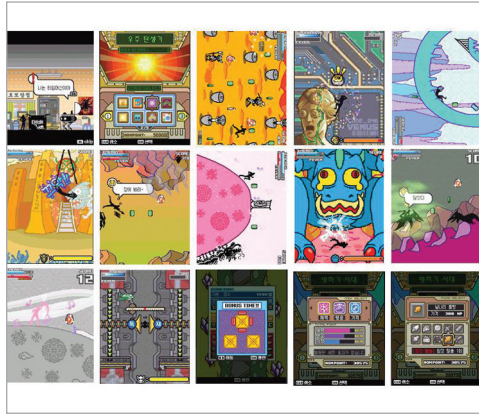
## 앱 개발사의 전문 퍼블리셔

(주)게임빌이 모바일 게임 분야에서는 최초로 국내 1인 창조기업들의 해외진출을 지원한다. (주)게임빌은 한국생산성본부에서 개소한 ‘글로벌 앱(App) 지원센터’의 모바일 앱(Application) 전문 퍼블리셔(Publisher)로 지정되어 앱 개발사들에 대한 기술 지원과 컨설팅을 맡게 되었다.

중소기업청이 개소한 ‘글로벌 앱(App) 지원센터’는 정부 주도의 첫 모바일 앱 개발 지원 조직으로, 모바일 게임 업체로는 유일하게 (주)게임빌이 퍼블리셔(Publisher)로 선정되었다. 이번 전문 퍼블리싱 사업 전개와 함께 (주)게임빌은 해외진출에 어려움을 겪고 있는 개발자들에게 해외 마케팅 및 퍼블리싱 지원에서 사후 관리까지 진행되는 토털 서비스를 제공할 예정이다.



(주)게임빌 퍼블리싱 사업은 회사 설립과 함께 진행된 (주)게임빌의 특화 사업 중 하나다. 반다이남코게임스의 ‘괴혼’, 팍팍의 ‘처즐’, 터치타오의 ‘위너스사커’ 등의 퍼블리싱을 통해 세계 각지의 우수 모바일 게임을 국내에 소개해 온 것이 대표적인 사례다.



| 놀4 스크린 샷 |

또한 (주)게임빌은 세계 각국 개발사들의 게임을 AT&T Mobility 등 해외 대형 이동통신사에 퍼블리싱을 한 바 있다.

이번에 (주)게임빌이 전문 퍼블리셔(Publisher)로 선정된 배경도 이처럼 꾸준한 퍼블리싱 관련사업 전개와 축적된 노하우가 높게 평가되었다는 것이 (주)게임빌의 설명이다.

(주)게임빌은 경쟁력 있는 모바일 콘텐츠 개발사를 적극 발굴, 육성해 국내 모바일 콘텐츠 시장 전체에 활기를 불어넣는 전도사 역할을 자임하고 나서 귀추가 주목된다.



ㅣ 베이스볼 슈퍼스타즈 2011 ㅣ

## (주)게임빌 ZENONIA로 세계적인 게임기 닌텐도 시장에서도 가능성 입증

글로벌 히트 모바일게임 ‘ZENONIA’는 (주)게임빌의 세계 진출에 있어 든든한 첨병 역할을 하고 있다. 스마트폰용 글로벌 오픈마켓에 이어 일본 닌텐도사의 세계적인 모바일 게임기인 닌텐도에 출시되어 선풍적인 인기를 모으고 있기 때문이다. ‘ZENONIA’는 출시 1주일 만에 닌텐도 전용 애플리케이션(Application)이 판매되는 DSi™ 스텝(애플리케이션 스토어)에서 인기메뉴(Popular Titles) 부문 게임 3위에 오르는 등 특유의 게임성을 입증했다. 인터넷 구매 및 다운로드 방식으로 \$8이라는 고가에 판매되고 있는 이 게임은 스마트폰 외의 다른 모바일 기기를 통한 토종 콘텐츠의 성공가능성을 입증한 것으로 국내외에서 큰 화제가 되기도 했다. 닌텐도에서의 인기에 이어 (주)게임빌은 세계적으로 유명한 소니의 PSP, PSP go, PlayStation3 등



의 게임기에도 서비스를 시작하여 글로벌 시장 석권에 나서고 있다.

(주)게임빌은 “ZENONIA는 특유의 게임성을 바탕으로 닌텐도, 소니 등 세계적인 기업의 게임기 시장에 진출해 뛰어난 게임성을 전세계에



| 놀4 이벤트 스테이지 |

입증하고 있다. 다양한 우수 모바일 게임의 글로벌 시장 진출을 통해 시장 확대를 낙관하고 있다”고 밝혔다.

모바일 게임 시장 특유의 빠른 변화에 (주)게임빌이 대응하는 방식은 앞서 언급했듯이 ‘게임빌 애니웨어(GAMEVIL Anywhere)’라는 (주)게임빌의 전략이 배경이다. 언제 어디에서도 다양한 모바일 기기를 통해 전세계 게임 유저들이 (주)게임빌의 게임을 만날 수 있도록 한다는 것이 게임빌 애니웨어(GAMEVIL Anywhere) 전략의 의미다. 동시에 (주)게임빌은 ‘글로벌 No.1 모바일 게임사’라는 목표를 통해 체계화된 세계 시장 공략에 가속페달을 밟고 있다.

(주)게임빌 송 대표는 “급변하는 IT환경에서 (주)게임빌은 ‘게임빌 애니웨어(GAMEVIL Anywhere)’라는 전략을 통해 글로벌 히트작을 통한 플랫폼 공략을 본격화 할 것이다. 최근 디지털 유통 방식의 변화에 따른 모바일 게임 시장의 확대와 발 맞춰 거둔 성과라 의미가 크다”고 말한 바 있다.

모바일 게임의 범위가 스마트폰, 콘솔 게임기, 태블릿PC 등 멀티 플랫폼으로 확대되고 있는 상황에 (주)게임빌의 ‘게임빌 애니웨어 (GAMEVIL Anywhere)’ 전략은 세계 모바일 게임 업계의 관심을 모으고 있다.

## 매출 · 순익 가파른 상승세

(주)게임빌은 컬러폰 시대를 거치고, 최근 각광 받는 스마트폰에 이르기까지, 또 앞으로 다가올 무한한 최첨단 모바일 시대를 준비하며 최고의 게임을 제작해 왔다.

(주)게임빌은 10년이 넘는 기간 동안 축적한 노하우를 바탕으로 성장세를 더욱 가속화하고 있다. 최근에는 국내 모바일 게임 시장에 대한 노하우와 해외 모바일 게임 시장에서의 경쟁력을 바탕으로 당당히 글로벌 모바일 게임사의 반열에 올라서고 있다.

(주)게임빌은 올 상반기 매출 67억2,000만원, 영업이익 35억4,000만원, 순이익 34억원을 달성하며 모바일 게임 업계를 대표하는 기업으로 성장했다. 매출이 전년동기 대비 25% 증가했고, 상장이후 4분기째 영업이익률 50%대를 기록하고 있다. 해외 시장 역시 비약적인 성장을 거두고 있어 향후 (주)게임빌의 성장 전망에 대한 호평이 이어지고 있다.



| 단합대회 모습 |

## 모바일 게임 세계화 본격 행보

(주)게임빌은 2006년 업계 최초로 미국에 현지 법인인 (주)게임빌 USA를 설립하고 해외 시장을 꾸준히 공략해 왔다. 최근에는 글로벌 오픈마켓이 형성되면서 전세계 모바일 게이머들을 대상으로 ‘ZENONIA’를 비롯해 ‘Baseball Superstars’ 시리즈 등을 히트시키며 글로벌 모바일 게임사로 우뚝 섰다.

애플의 앱스토어(apple appstore), 구글의 안드로이드 마켓 등에 출시한 (주)게임빌 모바일 게임의 특징은 한마디로 ‘꾸준함’이다. 글로벌 오픈마켓이 열리는 초창기에 진입한 (주)게임빌은 국내 시장에서의 마찬가지로 1년 이상 장기간의 인기몰이에 성공하고 있다.

(주)게임빌은 국내 게임사 중 드물게 글로벌 오픈마켓 대부분에 게임을 서비스하고 있어 해외 매출의 지속적인 상승세로 이어지고 있다. (주)게임빌 측은 “게임빌은 글로벌 오픈 마켓에 게임을 출시하며 게임은 물론, 기업 브랜드를 성공적으로 구축하고 있다. 지속적인 게임 출시를 통해 한국 모바일 게임의 세계화를 주도 하겠다.”고 밝혔다. 향후 모바일 게임 시장은 스마트폰과 다양한 모바일 기기 등을 배경으로 큰 성장이 예상되고 있는 만큼 (주)게임빌의 이 같은 발표는 모바일 게임 시장과 (주)게임빌의 성장이 같은 궤적을 보일 것이라는 전망을 가능케 하는 대목이다.

지난 10년간 일관되게 모바일 게임을 서비스해 온 (주)게임빌은 모바일 게임만을 전문으로 개발해온 특화된 전문기업으로 불리고 있다. 이 같은 (주)게임빌의 한 우물파기 전략은 영국의 유력 일간지 ‘가디언’이 ‘안드로이드 필수게임 10선’ 보도를 통해 (주)게임빌을



ㅣ 제주도 워크샵 ㅣ

극찬하는 등 전문성을 인정받고 있다. 가디언 측은 보도를 통해 “(주) 게임빌은 아름다운 그래픽과 풍부한 무기, 스킬, 퀘스트를 가진 풍성한 콘텐츠의 모바일 RPG인 ‘ZENONIA’를 개발했다.”고 보도하며, “(주)게임빌은 모바일게임 업계의 달인(master)”으로 호평하기도 했다.

이외에도 세계 곳곳의 게임 리뷰 사이트, 유력 전문지, 기자단, 블로거 등이 전하는 (주)게임빌의 개발력과 모바일 게임에 대한 호평이 이어지고 있다. 특히 전세계의 다양한 모바일 게임 팬들로부터 꾸준한 호응을 얻고 있는 부분은 (주)게임빌의 지속적인 글로벌 인지도 상승으로 이어질 전망이다.



# 소빅창업투자(주)와 과속스캔들

# 03



## 소빅창업투자(주)

대표 박헌태

설립일자 2000년 2월 15일

회사주소 서울시 서초구 방배본동 764-19  
동양빌딩 6층

분야 창업투자

## 엔터테인먼트 투자의 선구적 벤처캐피탈

소빅창업투자(주)는 2000년 2월에 설립된 창업투자회사로서 영화, 애니메이션 등 엔터테인먼트 프로젝트 투자를 중심으로 하는 투자회사이다. 2000년부터 총 1,350억원 규모의 엔터테인먼트 투자조합을 운용하였으며, 영화 100편, 애니메이션 20편, 기타 드라마, 게임, 공연 등에 투자하였다. 투자 대표작으로는 <과속스캔들>, <7급공무원>, <해운대>, <괴물>, <웰컴투동막골>, <아저씨>, <전우치>, <말아톤> 등이 있다. 특히 <과속스캔들>, <7급 공무원>의 경우 사전 기획, 공동개발 및 철저한 프로젝트 관리를 통하여 창투자 주도의 프로젝트 투자 성공사례를 이끌어 내었다.

소빅창업투자(주)는 지난 10년간 축적한 경험과 DB를 바탕으로 우수한 프로젝트 발굴능력을 보이고 있으며 투자, 관리시스템을 보유하고 있다. 또한 영화, 애니메이션, 방송 등 엔터테인먼트 각 분야에 있어서 풍부한 국내외 네트워크를 보유하고 있으며, 해외 합작, 공동기획 및 투자 프로젝트들에 꾸준히 투자하면서 무엇보다 해외 공동 프로젝트 투자에 대한 풍부한 경험과 노하우를 가지고 있다.

향후 소빅창업투자(주)는 CG, 만화 등 신규 엔터테인먼트 분야로 투자를 확대할 예정이며, 기존 영화, 애니메이션, 드라마에 있어서도 최적의 포트폴리오 구성을 통하여 엔터테인먼트와 관련한 투자수익 극대화를 이루어 나갈 것이다.





팀장 허수영

## 하나. 솔직히 처음 제안서를 받았을 때 흥행에 대한 기대는?

이번 프로젝트는 매우 초기 단계에서부터 발굴한 작품이다. 제작사에서 시나리오를 준비 중일 때, 시나리오만 보고 관심을 가지게 되었다. 매우 초기라 캐스팅도 없었고, 예산도 없어서 투자를 할 수 있는 프로젝트가 아니었지만 재미와 감동을 갖춘 탄탄한 시나리오에서 가능성을 발견하고 이후 작품 개발 단계를 꾸준히 지켜봐 왔다. 회사 전체가 1년 이상 작품의 진행상황을 지켜보면서 작품에 대한 자신감을 가지게 되었고, 최종적으로 투자 결정을 할 수 있었다. 그러나 그때 당시에도 엄청난 흥행보다는 “합리적 예산과 완성도로 손익분기점(BEP)을 초과하여 일정 수익을 기대할 수 있겠다”였는데 예상 외로 큰 흥행을 기록하여 매우 놀라고 기뻐다.

## 둘. “프로젝트” 투자라는 새장르 개척자 다투임이 있다던데?

프로젝트 투자는 원래부터 있었던 투자방식이고, 콘텐츠 분야에 대한 프로젝트 투자 역시 다른 창투사들에서 먼저 시작하였다. 그렇기 때문에 “프로젝트” 투자의 개척자라는 말은 맞지 않다. 다만 회사 전체가 2000년부터 콘텐츠 분야에서 “프로젝트” 투자를 꾸준히 해왔기에 나름의 전문성과 노하우를 갖추고 있다고 할 수 있다.

## 셋. 국내 엔터테인먼트 산업의 경쟁요소는?

국내 엔터테인먼트 산업은 우선 우수한 인력들이 많고, 이러한 인력들을 통한 크리에이티브가 강점이라고 생각된다. 한국 영화의 경우에도 90년대 후반 많은 재능있는 감독, 스태프들이 참여하면서 전성기를 맞을 수 있었다. 다른 엔터테인먼트 산업 역시 마찬가지이다. 다만, 엔터테인먼트 산업에서 일하고자 하는 인력들은 많으나 산업 전체의 연봉 수준이 좋지 않은 편이라 향후에도 재능있고 뛰어난 인재들이 많이 들어올 수 있도록 이러한 부분들이 개선되었으면 한다. 그리고 정부, 국민 모두 엔터테인먼트에 많은 관심을 가지고 지원하는 것 역시 국내 엔터테인먼트 산업의 경쟁요소라고 생각한다.



## 03 과속스캔들 300% 이익 실현!

### 프로젝트 투자의 교과서 코미디 영화의 진수를 보여준다.

“영화 ‘과속스캔들’ 브레이크 없는 질주 거듭! 관객 200만 돌파, 500만 돌파, 800만 돌파……”

지난 2008년 12월 4일 개봉하여 연일 관객 동원 신기록을 세우며 흥행몰이를 시작한 ‘과속 스캔들’에 언론의 찬사와 이목이 집중되었다. 이러한 놀라운 흥행기록은 영화 제작을 맡은 토일렛 픽처스조차 예측하지 못한 뜻밖의 결과였다. 영화계 주변의 반응은 대체로 경기 불황속에 웃음을 주는 코미디 영화가 주목을 받는 시대적 배경 탓이라는데 한 목소리를 냈다.

멜로영화들의 전성시대를 지나 2000년대 이후에는 코미디 영화들



과속스캔들 출연배우 기자회견

이 심심치 않게 흥행몰이를 시작했지만 동원관객 수에서는 200만 내외수준에 머물며 약간의 침체기를 겪고 있었다. 조폭코미디 영화가 반짝 등장하여 웃음을 선사했지만, 그 후 억지설정과 잇단 속편 제작으로

서서히 관객으로부터 외면당하고 있었던 시기였기에 ‘과속스캔들’의 폭발적 흥행은 정말로 의외의 결과였다.

그렇다면 어떻게 ‘과속스캔들’이 주목을 받게 되었을까? 우선 영화 내용을 살펴볼 필요가 있다.

아이돌 스타 출신으로 10대들의 영원한 우상이었던 남현수(차태현)는 지금 30대 중반이지만 아직까지는 잘나가는 연예인이자 청취율 1위의 인기 라디오DJ로 맹활약 중이다. 어느 날 애청자를 자처하며 매일매일 라디오에 사연을 보내오던 황정남(박보영)이 찾아와 자신이 남현수가 과속해서 낳은 딸이라며 거둬주길 청하는 것이다. 그것도 애까지 딸려있는 채로...

집은 물론 방송국 등 어디든 따라다니며 참견하는 통에 남현수는 진퇴양난의 기로에 서게 되고 드디어 어색한 삼대의 동거는 시작되는데...

다소 황당한 내용이지만 높은 완성도와 신인감독과 신인배우라는 참신성이 흥행 대박으로 이어진 결정적 요인이 된 것이다.

메인투자사인 소빅창업투자(주)와 디씨지플러스 그리고 배급사인 롯데엔터테인먼트, 제작사인 토일렛 픽처스의 긴밀한 협조와 차별화된 마케팅 등 복합적 요인들이 시너지를 이루어 척박한 코미디영화 환경에서 아름다운 장미꽃을 피워낸 것이다.

화제만발 속 ‘과속스캔들’은 2008년 개봉한 한국영화중에 가장 높은 수익률을 올린 작품으로 이름을 남기게 되었다.

더구나 순제작비가 25억원에 불과했기 때문에 대체로 손익분기 관객 수를 150~200만 명으로 계산하면 추정수익은 상상을 초월하는 액수가 될 것으로 전망된다.

## 엔터테인먼트 투자는 종합예술

그러나 지금은 성공이란 결과를 말하지만 그 과정이 순탄치만은 않았다. 그것은 단순히 금전적 손실이나 여타의 손해가 아니라 영화 산업의 특성상 무형에서 유형의 것으로 완성해가는 작업과 기획에서 상영까지의 기간이 길고, 성공확률이 높지 않다는 점에서 결정을 하는데 걸림돌이 되었기 때문이다.

“우선 1여년간 프로젝트 개발을 지켜보며 최종적으로 투자 가능 수준까지 끌어올리는 것이 가장 힘들었습니다.”라고 소빅창업투자(주) 허수영 심사역은 말문을 열었다. 제작사와 감독, 제작자에 대한 신뢰를 가지고 끈기있게 좋은 작품이 나올 때까지 기다리는 것이

무엇보다 힘들었다고 한다. 특히 제작역량, 캐스팅, 배급 등 다양한 변수들을 조합하여 최적의 투자조건을 만들어내는 것이 매우 어려운 작업이었다. 엔터테인먼트 프로젝트의 경우는 감독이나 제작사만 잘한다고 해서 되는 것이 아니고 배우, 스태프, 배급사 등이 모두 적절하게 패키징(packaging)이 되어야만 투자를 결정할 수 있기 때문에 이러한 패키징(packaging)이 최적이 되도록 하는 것이 중요하다. 결국 각론적 상황을 모아서 총론을 만드는 역할은 창투사 몫이었기 때문에 더욱 신경쓰이는 대목일 수밖에 없다.

또한 ‘과속스캔들’의 경우 엔터테인먼트 프로젝트 투자에서는 이례적으로 조합(fund)에서 상당히 많은 금액을 투자한 케이스였기 때문에 투자심의위원회에서 이 부분을 설득하는 것 역시 내부에서 풀어야 할 숙제중에 하나였다.

사실 소빅창업투자(주)는 2000년 초부터 프로젝트 투자를 꾸준히 진행해온 터라 이 분야에 자신 있었고 나름대로 전문성과 노하우를 갖추고 있었다.

영화 ‘과속스캔들’ 프로젝트는 소빅창업투자(주)가 초기단계부터 발굴 투자한 작품이다.

단순히 시나리오만 보고 “이 작품은 된다.”는 확신이 들었다고 한다.

처음 시나리오를 접한 것은 투자 결정 1년전쯤 시점이



| 영화 과속스캔들 촬영장면 |

었다. 그때는 시나리오만 있는 상황이었다. 제작사 역량도 뛰어나고, 시나리오도 좋은 편이었으나 신인 감독이었고, 캐스팅이나 예산 등이 전혀 결정되지 않은 상황이었기 때문에 투자를 판단할 수 있는 시점이 아니었다. 비록 신인감독이 능력이나 의지가 뛰어나더라도 아직 검증이 되지 않았기 때문에 리스크(risk) 요인으로 작용할 수도 있는 문제였다. 우선 작품개발 단계를 지켜보기로 했다. 그러나 다른 투자자들이 보수적인 입장에서 투자에 유보적 반응을 보였으나, 소빅창업투자(주)의 경우 작품의 가능성을 긍정적으로 보고, 제작사 및 공동제공사인 디씨지플러스 측에 이러한 부분을 설명하면서 공동으로 작품개발을 하자는 입장을 밝혔다. 이에 제작사 측에서도 향후 개발상황을 공유하고, 작품에 대한 논의를 발전시키는 것에 기꺼이 동의했다. 그렇게 1년 이상 시나리오가 바뀔 때 마다 다시 검토하고, 수정 의견을 내놓으며 작품 개발을 지켜보고 있었다.

수많은 시행착오를 겪으며 때로는 회의적인 생각이 들기도 했지만 시간이 지날수록 완성도는 더해 갔다. 투자사와 제작사로 만났지만 같은 목표를 갖고 진행하는 프로젝트였기에 가족같은 분위기로 서로를 격려 및 조언하며 성공스토리를 다듬어 갔다. 이후 2008년 상반기에 시나리오가 최종 완성되고, 캐스팅과 예산이 확정되면서 최종적으로 조합(fund)의 투자 여부 및 규모를 검토할 단계까지 숨 가쁘게 달려 왔다.

## 파트너들과 소통채널 갖춰야

그러나 엔터테인먼트 투자는 양면성을 띄는 경우가 흔하기 때문에 더욱 신중해야 할 필요성이 있다.

우선 투자 대상에 대한 다각적인 검토 및 평가가 선행돼야 한다. 엔터테인먼트 분야는 기본적으로 사람의 창조력으로 만들어진 무형의 제품(product)에 투자하는 것이고, 때문에 이 제품(product)에 참여하는 사람들의 능력, 관계가 매우 중요하다. 단순히 시나리오, 배우 등과 같이 단편적인 부분만 평가하여 투자하면 예상치 못한 리스크(risk)가 발생하기 때문이다. 따라서 프로젝트 자체뿐만 아니라 그에 참여하는 인력, 시장내 경쟁상황 등에 대한 끊임없는 체크를 통해서 보이지 않는 리스크(risk)를 파악, 걸러내는 것이 매우 중요하다.

또한 엔터테인먼트 분야의 투자에 있어서는 좋은 파트너들과 함께 하면서 지속적인 커뮤니케이션을 통해 투자파트에서 미처 파악하지 못하는 프로젝트의 리스크(risk)를 줄이고, 성공 가능성을 최대화 하는 것이 바람직하다. '과속스캔들'의 경우 초기부터 프로젝트 투자를 결정하고, 진행과정에 깊숙이 관여하여 배급사, 제작사 등 관련 회사들과 지속적으로 커뮤니케이션 하면서 프로젝트를 관리할 수 있었다. 그러나 일반적으로 엔터테인먼트 분야의 프로젝트 투자는 투자시점이 늦고, 파트너들과의 커뮤니케이션이나 관계가 일방적이고 단기적인 경우가 많다. 그렇기 때문에 사전에 충분한 정보를 확보하지 못하는 경우가 있어 나중에 문제가 발생하더라도 대처





Ⅰ 과속스캔들 영화 중 Ⅰ

하기 힘든 상황이 많다.

엔터테인먼트분야 투자의 전문가로 불리는 소빅창업투자(주)의 경험에 비추어 볼 때 향후 국내 영화산업의 미래는 매우 밝을 것으로 전망된다.

“한국영화산업의 경우 타

엔터테인먼트 분야와 비교해서 가장 투명하고 안정적인 투자 시스템을 갖추고 있다고 생각합니다. 다른 분야에 비하여 비교적 오래 전부터 창투사가 투자에 참여하면서 회계 감사, 정산 등에 있어서 신뢰할 수 있는 시스템을 갖출 수 있었습니다.” 소빅창업투자(주) 허수영 심사역은 시스템화된 투자환경이 점차 글로벌화 되고 있다고 밝혔다.

2005년부터 2007년까지 작품 수가 급격히 늘어나면서 수익률이 떨어지고, 많은 거품 현상이 나타났으나, 일정 부분 구조조정이 이루어지면서 흥행작들이 꾸준히 나오고 있는 상황이다. 그러나 부가판권 및 해외 매출의 저조로 극장매출에 크게 의존하는 것은 작품의 투자가 흥행에 따라 모 아니면 도식의 큰 편차를 보일 수밖에 없는 상황을 보이고 있고, 기본적으로 시장 규모가 작아 IT 등 타 투자에 비하여 큰 투자수익을 기대하기 힘들다는 점이 한계이다. 향후 불법 다운로드의 근절, IPTV 등 새로운 매체 활성화 등으로 부가판권 시장이 확대되고 중국시장 개방, 해외 합작 활성화 등이 이루어진다면 향후 시장 발전 가능성은 충분하다고 볼 수 있다.

## 상품성 극대화 홍보마케팅 중요

배급은 롯데엔터테인먼트로 비교적 쉽게 결정되었으나, 캐스팅 같은 경우 많은 배우들에게 제안하고 조율하면서 최종적으로 차태현, 박보영, 왕석현(아역)으로 캐스팅이 완료되었다. 일반적 수준에서 빅스타 캐스팅이 아니었고, 신인여배우가 주연을 맡아 우려가 있었던 것도 사실이나, 스타 캐스팅보다는 역할에 최적으로 맞는 캐스팅인가에 집중하여 판단하였고, 이 판단은 결국 옳았다는 결론을 얻을 수 있었다. 마케팅의 귀재라고 불리는 필립코틀러는 그의 저서 ‘퍼스널마케팅’에서 “탁월한 존재와 최고의 가치는 사람들이 나를 아는 것이다.”라고 지적했듯이, 소빅창업투자(주)는 이미 엔터테인먼트 분야 투자의 마이다스의 손으로 업계가 공인하는 위치에 서 있었다.

마지막으로 조합(fund)의 투자금액은 전체 예산대비 펀딩 상황을 체크하여 결정하였다. 배급사를 통해 40%를 조달하였고, 나머지 금액을 2개 조합(fund)을 통하여 매우 공격적인 투자를 하였다. 우려가



| 과속스캔들 강형철 감독 |

없었던 것은 아니었지만 작품 제작비 규모나, 가족영화로 확장 가능한 작품의 성격 등을 고려하여 작품의 완성도와 적정 규모의 배급만 이루어진다면 이익을 어느 정도 기대해 볼 수 있다는

판단이 생겼다. 이는 회사 전체가 오랫동안 작품 개발과정을 지켜보면서, 작품에 대한 믿음을 가졌기에 최종적으로 이러한 판단을 내릴 수 있었다.

‘과속스캔들’ 프로젝트의 성공을 보는 시각은 다양하지만 가장 설득력 있는 것은 차별화된 마케팅 기법이다. 짜임새 있는 시나리오도 자신 있었지만, 마케팅비용 또한 22억원 수준에 불과 할 정도로 최대한 다이어트한 것으로 평가되고 있다.

연말연시의 특수와 연말에 개봉이 예고된 소위 대작 영화들보다 먼저 상영함으로써 흥행몰이를 먼저 이어간다는 전략을 구사한 것도 보기 좋게 적중했던 것이다.

2008년 12월 4일 개봉하여 첫 주말까지 전국관객 40만명을 동원함으로써 대흥행을 예고하더니 70여일만에 80만명을 가볍게 돌파하였다. 결국 824만명으로 한국 역대 흥행기록 6위에 랭크되는 기염을 토했다.

물론 비슷한 시기에 개봉된 다른 영화들의 부진이 ‘과속스캔들’의 상승효과를 부추긴 측면도 있다. ‘트와일라잇’, ‘오스트레일리아’, ‘지구가 멈추는 날’ 등의 작품들이 기대만큼 활약하지 못했고 파격노출 논란의 ‘쌍화점’ 역시 기대수준을 충족시켜 주지 못했던 것이다. 결국 할리우드 영화나 대작 사극을 추월하고, 보기 좋게 토종 코미디 영화가 흥행의 맨 위에 서게 된 것이다.

또 한가지 차별화된 마케팅은 정식 개봉 전에 무료시사회 등 대대적 홍보를 통해 상당한 궁금증을 유발시켰다는 점이다.



| 박보영(황정남 역), 왕석현(황기동 역) |

코미디 장르에 많은 웃음을 선사하며 때론 가슴 뭉클하게 만드는 장면은 시사회를 거쳐 간 대부분의 관객들의 마음속에 잔잔한 감동으로 남아 있었기 때문이다. 사전 시사회를 통해 미리 영화를 본 관

객 또한 5만명으로 기록적인 숫자를 남겼다.

물론 이러한 마케팅은 제작사인 토일렛 픽처스, 메인투자사인 소빅창업투자(주), 디씨지플러스, 배급사인 롯데엔터테인먼트 등의 합작품이었다.

## 흥행몰이 할 수밖에 없는 캐스팅

‘과속스캔들’의 캐스팅 관련 뒷 얘기 또한 재미있다.

남현수 역할의 차태현은 이미 ‘엽기적인 그녀’, ‘복면달호’ 등에서 코믹 배우로 확실하게 자리매김 한 바 있어 그의 이미지에 맞게 실감나는 연기를 펼쳐주었다. 특히 주인공 캐릭터와 너무 흡사하게 닮아서 책임인데다 연기력 또한 정상급 배우로 검증되었고, 홍보 마케팅에

적극 협조하는 점이 무엇보다 크게 작용하였다.

생면부지의 딸 황정남 역할의 여배우 캐스팅은 파격적 이었다는 평가가 많다. 그러나 수많은 후보군에서 면밀한 오디션과 개별 미팅 등을 통해 흥행 가능성과 연기력 등을 종합적으로 고려한 발탁이었다. 당연히 그녀에게 주어진 당돌한 미혼모이자 딸의 역할연기를 훌륭하게 소화해 냈다.

박보영이 여배우로서 세상에 알려지고 스타덤에 오른 것은 ‘과속스캔들’ 출연이 결정적이었다고 해도 과언이 아닐 것이다.

또 손자 역할을 한 아역배우 캐스팅 역시 절묘했다. 아역 왕석현은 영화속에서 엄마 못지않게 엉뚱하고 천방지축 연기를 펼쳐 영화를 보는 또 다른 재미로 다가와 흥행몰이에 톡톡히 한몫 했다.

당시 흥행대박에 대해 영화계에서 조차 경이적인 일로 받아들여졌다. 철저하게 코미디 장르의 고전 속에서 핀 꽃이기에 더욱 화려하고 찬란해 보였다.

‘과속스캔들’이 그동안 흥행의 대명사였던 블록버스터를 제치고 코미디 장르의 ‘왕의 귀환’으로 평가받기에 충분했다.

## 투자사 - 제작사 - 배우 모두대박

그와 더불어 소빅창업투자(주)는 프로젝트 완성을 위해 다양한 노력을 기울였다.

프로젝트 초기부터 예상되는 상황별로 지속점검을 하여 발생될 결과에 사전대응을 하였기 때문에 업무적 누수를 차단할 수 있었다.

이에 대해 소빅창업투자(주) 허수영 심사역은 “국내 유명 영화사는 물론 배급·캐스팅 등 일일이 발품 팔아 돌발상황 등을 면밀하게 체크하고 검토했다.”고 한다. 이쯤 되면 창투사 직원인지 영화전문가인지 구분이 안 될 정도의 경지에 오른 것이다. 그리고 예산 캐스팅, 배급사 선정 등 주요사안에 대해 철저하게 사전 협의과정을 거치고 검증하여 프로젝트를 진행함에 있어서 영향력 확보 및 제작 안정성을 확인 할 수 있었다.

또 프로덕션을 밀착관리하여 애로사항이나 발생 가능한 리스크(risk)를 사전에 감지할 수 있도록 하였고, 제작사·배급사 등 관련 회사들과 상시 대화 할 수 있는 창구를 개설하여 합리적 결과를 도출하기 위해 최선을 다했다.

이러한 노력들이 결실을 맺어 전국 관객 832만명 돌파라는 기록과 함께 풍성한 상복이 터졌다. 30회 청룡영화상 신인여우상 박보영, 45회 백상예술대상 시나리오상 강형철, 상하이 국제영화제 아시아신인 작품상 외에도 아역상, 신인 촬영상 등 전



| 왕석현 |



| 박보영 |



| 과속스캔들 포스터 |

출연진이 상을 받다시피 하였다.

결국 ‘과속스캔들’ 프로젝트는 투자회사, 제작사, 배급사, 출연배우 등 대한민국 프로젝트 투자의 모범 사례로 기록될 것이며, 투자 활성화의 촉매제로 작용할 것이 확실하다. 모두에게 대박을 안겨 주었으며 투자수익 300%를 예상 하고 있다.





# (주)에이티넘인베스트먼트와 (주)슈프리마

# 04



## (주)에이티넘인베스트먼트

대표 신기천  
 설립일자 1988년 10월 10일  
 회사주소 서울시 강남구 삼성동 168-26  
 제일빌딩 2층  
 홈페이지 www.atinuminvest.co.kr  
 분야 투자/경영컨설팅

## (주)슈프리마

대표 이재원  
 설립일자 2000년 5월 4일  
 회사주소 경기도 성남시 분당구 정자동  
 파크뷰타워 16층  
 홈페이지 www.suprema.co.kr  
 분야 지문인식 솔루션 및 시스템,  
 AFIS 및 전자여권 솔루션

## 기업의 성공적 사업을 지원하는 든든한 파트너

(주)에이티넵인베스트먼트는 1988년 한미창업투자(주)로 시작하여 미래에 잠재적 가치를 지닌 중소·벤처기업에 대한 투자를 꾸준히 수행해왔다. 한미창업투자(주)는 꾸준한 성장과 함께 회사명을 2010년 3월 (주)에이티넵인베스트먼트로 바꾸며 새로운 도전을 시작했다.

(주)에이티넵인베스트먼트는 중견 벤처캐피탈회사로서 현재 1,200억원의 펀드를 운용하고 있으며 주요 펀드 출자자는 한국모태조합, 국민연금, 농협, 정책금융공사 등 벤처조합 출자를 전문으로 하는 출자기관들이다.

(주)에이티넵인베스트먼트는 ‘가치투자(Value Investment)’를 통해 국내외 벤처기업에 큰 공헌을 하고 있다. 성장성과 잠재적 기업가치를 확보하고 있는 중소·벤처기업이 과학적이고 체계적인 투자기법으로 투자기업의 조기성장을 지원할 수 있는 역량과 자질을 보유한 심사인력을 통하여 적극적으로 기업들에게 다가서고 있다. 특히 창업초기 기업부터 코스닥 중소기업의 M&A투자 까지 광범위한 투자를 하고 있고 주로 IT와 바이오분야의 벤처기업 투자에 특화되어 있다.

또한 글로벌 리딩 창업투자회사를 꿈꾸는 (주)에이티넵인베스트먼트는 도덕성과 시스템에 기반을 둔 철저하고 투명한 투자원칙을 갖고 있는 것으로도 유명하다.

(주)에이티넵인베스트먼트의 최대주주인 에이티넵파트너스는 1조원대 ‘큰 손 투자자’로 알려진 이민주씨가 회장으로 있는 회사이기 때문에 단순히 투자 자원만 따져 봐도 세계적 수준의 창업투자회사임을 쉽게 알 수 있다.



부사장 김 정 민

### 하나. “지속가능기업”의 조건이 있다면?

지속가능기업의 중요한 조건은 두 가지라고 생각한다. 첫째는 사업본질에 대해 소비자의 니즈관점에서 이해하는 것이고, 둘째는 기업을 끊임없이 변화시켜 항상 그 시대에 경쟁력 있게 유지하는 것이다. 모델을 제시하는 중소기업에 좋은 투자기회가 많을 것으로 판단하고 있다.

### 둘. 향후 10년, 가장 유망한 투자분야를 꼽는다면?

최근 십수 년간 가장 큰 변화는 정보통신이었으며 그로인해 과거에는 일반적으로 동시에 방송을 봐야하는 시대였지만 이제는 다양한 콘텐츠를 개인의 취향에 맞게 제공하는 시대로 변화하고 있다. 따라서 개인 pc화 되는 스마트폰 관련 하드웨어, 소프트웨어, 스마트 TV관련분야가 유망하다. 이밖에도 바이오, 의료장비 그리고 헬스서비스 분야도 관심이 높은 직종이다

### 셋. 투자를 결정하는 중요한 요소는?

모두들 경영자가 가장 중요하다고 하지만 사실 시장이 거의 없고 앞으로도 매우 한정된 규모의 시장을 갖는 산업이면 우수한 경영자가 있다고 해도 투자는 쉽지 않다. 투자자로서 성장성 있는 산업 또는 최소한 어느정도 규모가 있는 산업이면서 '준비된' 경영자로 구성된 기업일 경우 투자를 선호한다.

물론 해당사업이 성공하기 위해 넘어야 하는 각종 위험도를 고려할 때 적절한 수익으로 보상되는 구조의 투자조건을 가지고 있어야 하는것은 아주 중요한 요소이다.

### 넷. 귀사의 중점 발굴 투자업종은?

스마트TV나 스마트폰 관련 정보통신업종, 대체에너지 분야와 바이오산업, 신성장산업에 수반되는 각종 소재, 부품업종이 중점 투자업종이다.



## 04 (주)슈프리마

### 세계 시장을 선도하는 글로벌 바이오인식 전문기업

(주)슈프리마는 지문인식 제품을 공급하는 세계 일류의 바이오인식 리딩기업으로 꾸준한 매출 성장세를 올리고 있다.

1990년말 태동한 세계 지문인식시장이 기술적 미숙함으로 인해 높은 성장률을 기록하지 못하는 어려움 속에서 (주)슈프리마는 우수한 기술력과 제품의 경쟁력으로 지문인식 핵심기술과 다양한 분야에서 두각을 나타내며 세계 지문인식시장의 성장률을 선도하고 있다. 지문인식 관련 기술의 비약적인 발전을 이끌며 2003년부터 세계 시장의 이목을 집중시키더니 2004년에는 지문인식 알고리즘 세계 경연대회에서 당당히 세계 1위를 수상하였다.

끊임없는 연구개발이 성과로 이어지며 3년 만에 출시한 지문인식모듈(Embedded OEM Module)은 현재 판매량에서 세계 1위를 달리고 있다. 계속해서 출입보안 및 근태관리 부문의 다양한 지문인식 완제품을 출시하며 세계 시장에서 제품의 경쟁력을 높여갔고 그 결과 (주)슈프리마의 지문인식 제품은 유럽, 북남미, 중동, 아시아 지역 등 전세계 100여 개국에 수출하는 성과를 달성했다.

이런 독보적인 기술력과 꾸준한 매출 성장세를 기반으로 지속적인 흑자기록과 매년 높은 매출신장률을 보이며, 2008년에는 성공적으로 코스닥 시장에 입성하게 되었다.

(주)슈프리마는 현재에 안주하지 않고 기업가치의 극대화, 세계와 미래의 중심에 우뚝 서기위해 노력하고 있다. 다가올 미래에는 (주)슈프리마가 글로벌 경쟁력의 중심이 되어 바이오인식 시장을 선도해 나갈 것으로 예상된다.

대표이사 이재원



## Q 100년 기업으로 성장할 수 있는 원동력은?

당사와 같은 IT기반 기업이 백년지대계(百年之大計)를 이룰 수 있는 근간은 무엇보다도 기술(Technology)과 사람(Human)일 것이다. 과거 벤처의 열풍, 아니 광풍을 거쳐 벤처버블이 빠져나가고 냉엄하고 혹독한 무한경쟁시대에서 인재를 바탕으로 한 기술력을 갖춘 기업만이 살아남을 수 있을 것으로 생각된다.

## Q 가장 닳고 싶은 기업과 그 이유는?

삼성전자가 전자제품 모든 분야에서 포트폴리오를 갖추고 세계 1위 기업으로 향해가는 것과 같이 (주)슈프리마는 현재 지문인식 분야에서만 세계 1위를 차지하고 있다. 향후 바이오인식의 모든 분야에서 포트폴리오를 갖추고 전 분야에 글로벌 Top이 되는 것이 목표이다.

## Q 귀사가 자랑하는 원천기술은?

세계 1위를 차지한 지문인식 알고리즘이다.  
지문인식 분야는 높은 인증률과 인증속도가 제품 경쟁력으로 이어진다고 할 수 있다. 또한 지문인식 제품은 인증률 및 인증속도를 높이기 위한 알고리즘과 센서를 비롯한 다양한 주변기술을 필요로 한다. 당사의 지문인식 알고리즘은 '세계 지문인식 경연대회(FVC: Fingerprint Verification Competition)'에서 2회 연속 세계 1위를 차지했으며, 미국국립기술표준원(NIST)의 지문인식 알고리즘 호환성 테스트에서도 최고 성능을 발휘하며 세계 1위로 국제인증을 획득하는 성과를 이루고 있다.

## Q 벤처기업 관련 정책에 꼭 반영되었으면 하는 것은?

벤처기업이 지적자산을 효율적으로 관리·운영 할수 있는 지원제도가 절실히 필요한 실정이다. 특히 독보적인 기술력으로 해외시장에서 각광받고 있는 고부가가치 산업의 경우, 해외 특허 소송과 같은 지적 재산 분쟁으로 인해 그 가치를 하락시킬 수 있다. 국가 차원에서 이를 명확하게 인식하고 반드시 지식재산 창출·보호·활용 및 기반강화에 관한 중·장기 정책목표와 방향이 수립되기를 기대해 본다.



## 04 독보적 지문인식 기술 글로벌 No.1 등극

### 원천 기술 탄탄 세계시장 선도

인류의 21세기는 첨단기술의 경연장이라 할 수 있을 것이다. 그에 따른 각종 요구사항도 많아지고 부작용 또한 불가피하게 나타나고 있다. 그중에 가장 심각한 것은 이러한 편리한 기술들을 악용하여 막대한 피해는 물론 인명까지 위협하는 사례가 지구촌 곳곳에서 발생되고 있다는 점이다. 이러한 현상들을 사전에 막을수는 없을까? 미리 감시하고 인지하여 분석한다면 충분히 가능할 수 있는 일이다. 그러한 가능성을 단계적으로 현실화 할 수 있는 원천기술을 보유하고 세계시장을 호령하고 있는 기업이 있었으니 다름아닌 대한민국 벤처 (주)슈프리마가 그 주인공이다.

(주)슈프리마는 2000년에 설립하여 지문인식 분야에 대한 연구개발



ㅣ 지문 라이브스캐너 ㅣ

에 집중하다가 2002년부터 두각을 나타내기 시작한 업체이다.

(주)슈프리마의 구성원 역시 대부분 같은 대학교 대학원 실험실 선후배 사이로 뛰어난 기술력과 견고한 파트너십을 공유하고 있었다. 이를 두고 벤처 주변에서는 인적 네트워크와 기술력 그리고 금융권의 두터운 신뢰까지 갖추었으니,

어떻게 성장할 것인지 속도조절의 문제만 남았다고 평가할 정도였다.

(주)슈프리마의 아이템 또한 일반적 기술벤처가 쉽게 공략할만한 분야가 아니였기에 더욱 차별성이 부각되었다. 그것은 바로 지문인식 모듈분야로 회사 내부적으로는 상당한 기술축적을 이루고 있었으나, 대외적으로는 본격적인 검증을 받지 못한 상황이었다. 공교롭게도 패스21사건 등 생체인식을 표방하는 지문인식 업체가 사회적으로 물의를 일으킨 시점과 맞물려 공식적으로 데뷔하기에는 조심스러운 부분도 있었다.

(주)슈프리마가 개발 중이었던 지문인식 모듈은 지문의 특징을 추출하고 확인하는 알고리즘이 핵심이다. 문제는 이 알고리즘을 어떻게 하드웨어에 경제적으로 넣어서 구동시키는가였다. 앞서 말한 바 같이 시장에서 보는 시각은 약간 회의적이었지만 기술에 대한 자신감을 가지고 제품개발에 혼신의 힘을 다했다.



## 20배수로 투자유치한 저력

마침내 알고리즘을 넣을 수 있는 최소형 반도체가 경제적으로 소비자가 받아들일 수 있는 가격대에 생산가능한 시점에 이르게 되었고 (주)슈프리마의 기술력을 지켜보고 있었던 (주)에이티넘인베스트먼트로 하여금 투자를 결심하게 하였다. 최근 얼어붙은 벤처투자 시장에서 20배수로 투자를 유치한 기업은 흔치 않은 일이었다.

당시 (주)슈프리마의 매출성과가 미미한 상황에서도 투자결심을 한 것은 (주)슈프리마 경영진의 기업가 정신과 기술역량을 높이 평가하였기에 가능한 것이었다. (주)에이티넘인베스트먼트 김정민 부사장은 “세계 1위 기술력을 보유한데다 가격경쟁력도 높아 투자를 결정했다.” “향후 바이오인식의 핵심인 지문인식의 유망업체로 성장할 것” 이라고 전망했고 “진취적인 기업가 정신을 갖춘 경영진도 자금집행을 확정 짓게 한 주요 요인” 이라고 설명했다.

완벽한 기술력과 완벽한 투자가 만나 지문인식 분야에 꽃을 피우게 되는 순간이었다.

## 해외수출이 총 매출의 60% 이상 차지

(주)슈프리마는 지문인식 알고리즘 모듈을 비롯한 각종 솔루션 제품과 지문인식 단말기·소프트웨어 등 다양한 응용 시스템을 개발·제조

하고 있고 전자여권판독기를 통한 출입국 관리 시스템, 범죄자 신원 확인에 쓰이는 지문감식솔루션·지문인식 라이브 스캐너도 주요 판매 제품이다.



| 전자여권판독기 |

“최근 세계 지문인식 알고리즘 경연대회에서 세계 유수의 지문인식 기술업체들

을 물리치고 1위를 차지한 기술력과 매분기 100% 이상의 매출 신장률, 전체 매출의 60% 이상 차지하는 높은 해외 매출 비중 등을 높이 평가해 투자를 결정했다.”고 말했듯이 (주)에이티넘인베스트먼트는 해외진출과 기술의 성장을 위해 아낌없는 지원을 쏟아부었다.

벤처붐을 등에 업고 수백억원의 투자금을 받아 홍보와 마케팅에 치중했던 벤처 1세대 기업과 달리 (주)슈프리마는 원천기술 개발에 힘을 쏟았다. 시장에서는 불신이 강했지만, 지문인식 기술에 대한 이재원 대표의 확신은 굳건했다. 지문인식 분야는 기술의 혁신이 제품의 경쟁력으로 이어지기 때문에, 앞선 기술력만으로도 승부를 걸 수 있다고 판단했고 (주)에이티넘인베스트먼트 김정민 부사장도 뜻을 같이 하였다.

(주)에이티넘인베스트먼트가 최초 투자후 두 회사는 항상 월간 경영회의를 통해 (주)슈프리마의 영업성과와 전략에 대해 협의했고

이사등재를 통해 주요 사안에 대해 같이 논의했다. 또한 이재원 대표는 회사 발전시기에 맞춰 재무·회계에서부터 조직관리 등에 이르는 경영학을 독학으로 공부하는 등 투자자와의 협력을 통해 보다 높은 시너지 효과를 거둘 수 있었다.

(주)에이티넘인베스트먼트와 (주)슈프리마의 이러한 노력들이 1차 투자 시점에 당기순이익 1억원에서 2009년 99억원까지 오르게 했고 영업이익 또한 2009년에 104억원을 달성하게 했다. 이로써 국내 벤처캐피탈 중 (주)에이티넘인베스트먼트가 2009년 투자금 회수 시장에서 (주)슈프리마 투자로 가장 높은 수익률을 거둔 것으로 나타났다. 2004년 7월과 2006년 6월 두번에 걸쳐 우선주인수방식으로 각각 5억원, 11억9,800만원을 투자했고 (주)에이티넘인베스트먼트는 초기 투자금 16억9,800만원의 7배에 달하는 129억2,900만원을 회수했다. 2008년 7월 11일 (주)슈프리마가 코스닥시장에 상장된 뒤, 매도를 시작해 지난해 6월 최종 매도시점까지 전량 처분하여



|(주)슈프리마 코스닥 상장|

129억2,900만원을 거둬들였다. 순수처분이익만 112억원에 달하는 엄청난 기록이다.

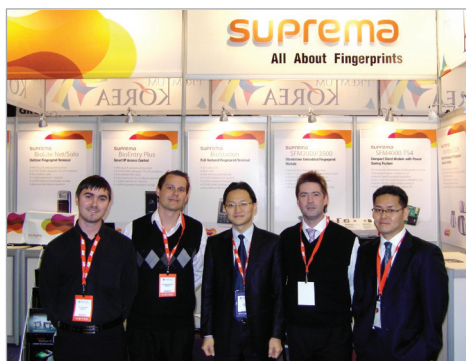
지문인식에 대한 사회적인 부정적 시각 속에서도 두 회사의 노력으로 (주)슈프리마는 지문인식 분야 세계 정상 의 자리에 오르게 되었다.

## 세계 지문인식 경연대회 독식

(주)슈프리마는 격년마다 개최되는 세계 지문인식 경연대회 2002년 첫 참가에서 아시아권 업체들 중 1위를 차지하였으며, 그 다음 대회인 2004년과 2006년에도 연속 1위를 차지함으로써 뛰어난 기술력을 세계적으로 인정받았다.

지문센서로부터 취득된 지문영상을 비교하여 동일인 여부를 판단하는 지문인식 알고리즘 기술은 지문인식 시스템에 있어서 핵심적인 원천기술이다. (주)슈프리마는 박사급 이상의 핵심 연구개발 인력을 중심으로 지문인식 알고리즘 기술개발에 매진하여 세계적인 경쟁력을 갖춘 알고리즘 기술을 보유하고 있다.

또 필드의 다양한 환경에서 발생할 수 있는 전기적·기계적문제에 대처하기 위한 신뢰성 확보, 설계 기술 및 철저한 신뢰성 검증 시스템을 갖추고 있어서 시스템에 대한 높은 안정성을 확보하고 있다.



시스템의 안정적인 동작은 필드에서 요구되는 최우선 요건으로 제품의 인증 성과 함께 핵심적인 경쟁요소가 되고 있다.

| 해외 전시회 참가 |

## 직접 발로 뛰며 세계시장 개척

2년여의 연구끝에 2002년 지문인식 모듈을 개발했지만, 국내에서 판로를 찾기는 힘들었다. 어쩔 수 없이 해외 시장으로 눈을 돌려야만 했다. 첫 시제품을 넣은 여행 가방을 들고 미국 라스베이거스에서 열리는 세계 최대 보안전시회인 'ISC WEST'를 찾았다. 회사를 위해 창업 멤버이자 학부시절부터 함께 연구하던 문영수 부사장도 해외 영업에 직접 뛰어들었다.

해외 시장을 공략하기 위해 초기부터 마케팅 전략도 과감하게 짜기 시작했다. 당시로서는 생소했던 인터넷 검색광고를 시도하여 구글·야후 등 유명 해외 검색사이트에 영문으로 지문(Fingerprint)을 입력하면 (주)슈프리마가 가장 먼저 배치되는, 지금은 일반적인 검색 광고를 한 발 앞서 시작했다. 인터넷 검색이 마케팅의 중요한 수단이 될 것이란 전략은 대성공이었다. 이공계 출신으로 마케팅이나 경영을 따로 공부한 적 없는 이 대표의 타고난 CEO로서의 자질을 보여주는 대목이다. 이와 같은 (주)슈프리마의 노력으로 2009년에 BioEntry Plus(바이오엔트리 플러스)는 제품의 안전성과 뛰어난 성능을 인정받아 지문인식 출입보안 제품으로는 국내 최초로 'UL



| IFSEC 전시회 파트너 미팅 |

294' 인증을 획득했다. UL 인증은 전기, 전자, 소방 등의 보안 제품들을 미국이나 캐나다 등 북미지역에 수출하기 위해 필수적으로 취득해야 하는 안전의 표준 규격인증이다. 까다로운 성능 및 안전성 평가로 인해 해외 몇몇 글로벌업체들의 제품들만 인증을 획득해왔다. 또한 같은 해 지문 라이브 스캐너, RealScan-10(리얼스캔-텐)이 FBI(미국연방수사국)의 최상등급 품질 규격인증인 'FBI IAFIS IQS(Image Quality Specification) Appendix F' 를 획득했다.

RealScan-10(리얼스캔-텐)에 연이어 RealScan-D(리얼스캔-디)등 (주)슈프리마의 모든 지문 라이브스캐너 제품들이 FBI의 최상등급 인증을 획득하는 쾌거를 달성해 (주)슈프리마는 지문 라이브스캐너 시장에 새로운 글로벌 강자로 도약하고 있다.

또한 (주)슈프리마는 2009년에 '지문인증 단말기와 이를 포함한 출입통제 시스템 및 사용자 인증방법'에 대한 특허를 취득했다. 이 특허 기술이 적용된 BioStar(바이오스타)는 기존 출입보안 시스템의 컨트롤러 기능을 통합하고, IP기반의 네트워크를 지원함으로써 효율적인 분산형 출입보안 시스템의 구성을 용이하게 만드는 차세대 지문인식 출입보안 솔루션이다. 특히 BioStar(바이오스타)는 도어의 수가 많을 수록 다수의 컨트롤러를 사용해야 하는 기존 출입보안 시스템과 달리 고성능 지문인증 단말기가 지문인식 리더와 컨트롤러의 역할을 동시에 수행해 최적화된 비용으로 시스템을 구성할 수 있는 것이 특징이다. 또한 지문인증 단말기가 컨트롤러의 역할을 수행함으로써 중앙 집중식 컨트롤러의 기능을 각 터미널에 분산시켜 시스템의 안정성을 향

상시키고, 복잡한 배선없이 각 단말기간의 유·무선 통신을 통해 정보를 교환하기 때문에 시스템 관리 및 확장이 매우 용이하다. 출입보안 뿐 아니라 근태 관리 기능을 갖추고 있는 BioStar (바이오스타)는 최근 두바이의 최첨단 인텔리전트 빌딩에 솔루션 공급을 시작으로 전국 유통망을 갖춘 유통업체 및 글로벌 생산기지를 갖춘 대기업 등 다양한 분야로 본격 확산되고 있다.



ㅣ 센서퓨전 바이오인식 출입통제기 ㅣ

## 해외에서 더 유명한 (주)슈프리마

(주)슈프리마는 세계최고의 지문인증 알고리즘 기술을 보유하고 있으며, 출입통제 장치로부터 네트워크 기반 보안 시스템에 이르기까지 다양한 응용분야에 지문인식 솔루션을 공급, 지원하면서 수많은 국가에 지문인식 출입보안 시스템을 공급하고 있다. 처음부터 해외시장으로 눈을 돌려 판로를 개척한 것은 (주)슈프리마를 강소기업으로 성장하게 만든 원동력이 되었다. 몇 개의 해외 대기업에 의존하지 않고 정반대의 사업방식을 선택했던 것이다. 전 세계에 걸쳐 거래선을



두고 있었기 때문에 외부 충격에도 흔들림 없이 성장세를 유지할 수 있었다. 일례로 세계 경제 위기가 유럽과 북미 대륙을 휩쓸 때 선진국 시장이 크게 출렁거렸지만 (주)슈프리마는 매출에 영향을 거의 받지 않았다. 경제위기 여파가 미치지 않은 브라질과 인도 등의 수출이 증가 했기 때문이다.

(주)슈프리마는 콜롬비아 경찰청에 지문인식 출입보안 시스템 공급을 시작하면서 예멘, 이란, 이스라엘 등 세계 각국으로 지문인식 출입보안 시스템을 수출하기 시작한다.

이재원 대표는 “중남미지역은 끊임없는 테러와 내전 발생이 잦은 범죄 보안취약 지역으로 출입보안 뿐 아니라 국경치안 강화를 위한 시스템 구축 수요도 활발히 일어나고 있다.”며 “연평균 10~30%씩 성장하고 있는 중남미지역 보안시장의 점유율 확대를 위해 박차를 가할 예정”이라고 밝히며 수출확대의 자신감을 보였다.

(주)슈프리마는 지문인식 커머셜 시장에서 인정받은 기술력을 바탕으로 세계 공공시장 공략에 나섰다. 이를 위해 AFIS(Automated

Fingerprint Identification System), 전자주민증, 전자여권 등과 같은 공공부문에 수요가 높은 지문 라이브스캐너를 개발해 각국으로 수출하였다. 지문 라이브스캐너란 지문 영상을 실시간으로 획득할 수 있는



| GSA 2009 전시회 참가모습 |



장비로 기존에 종이에 지문을 잉크로 찍은 후 이를 스캔하여 영상화하는 대신 지문 센서로부터 직접 손가락의 지문 영상을 스캔하여 디지털 영상화하는 장비이다. (주)슈프리마는 1지, 2지, 4지, 장문의 입력이 가능한 다양한 지문 라이브스캐너 제품군을 갖추고 있으며, 국내 경찰청 및 관공서를 포함한 세계 유수의 정부기관, 관공서 등에서 (주)슈프리마의 제품이 사용되고 있다.

또한 2009년에는 필리핀 및 브라질 전자투표 사업에 잇따라 지문 라이브스캐너를 공급해 신원확인 장비로서의 유용성을 증명해 보였다. 특히 2010년 1월에는 미국 통계청에 142만불 규모의 지문 라이브스캐너를 대량 공급하며, 대규모 공공시장 진입의 승전보를 올렸다. 그리고 2010년 9월에 남미 최대 연방 금융기관인 카이샤 은행에 지문 등록용 라이브스캐너 RealScan-D(리얼스캔-디) 300대를 공급한데 이어 본인 인증용 USB 지문스캐너 BioMini(바이오미니) 1,500대를 추가 공급했다. 이 사업수주는 향후 브라질 카이샤은행 20,000여 지점에 공급될 대규모 ‘지문인식 신원확인 시스템 구축’ 사업에 지문인식 제품을 공급할 수 있는 발판을 마련했다는 점에서 상당한 의미를 지닌다.

최근에는 폴란드, 리투아니아, 불가리아 등 유럽지역 공공시장에도 진입해 전자여권판독기 및 지문 라이브스캐너 등을 공급하며 신흥 시장 개척에 나서고 있다.

## 대한민국 차세대 CEO로 우뚝

이 대표는 처음부터 벤처 창업이 그의 꿈은 아니었다. 서울대 제어계측공학과를 졸업하고, 전기공학부 박사학위를 취득한 후 엔지니어로 사회에 진출해 삼성전자에서 기술연구에 몰두하며 평범한 나날을 보냈다. 첫 직장인 삼성전자 종합기술원에서 신수종 사업이었던 자동차 연구를 택하면서 그는 새로운 전기를 맞게 됐다. 당시로서는 상당히 발전한 분야였던 지능형 차량시스템을 개발해 상당한 성과를 냈지만, 삼성이 자동차 사업을 구조조정하면서 그의 엔지니어 자부심도 수포로 돌아갔고 대기업의 조직생활에 대한 깊은 회의감을 느껴 사표를 던져버리게 되었다.

이후 서울대 전기공학부 박사과정 후배들과 함께 의기투합해 창업의 길로 뛰어든 것이다. 세계최고의 지문인식 기업이 탄생하는 출발점이 된 것이다.

(주)슈프리마의 기술력과 전망은 최고였지만 당시 상황이 받쳐주지 못했다. 하지만 약조건은 (주)슈프리마를 더욱 강한 기업으로 만들었다. 시장에서는 불신이 강했지만, 지문인식 기술에 대한 자신감과 확신은 굳건했다. “IT 제품군 중에서 기술력이 제품 경쟁력으로 직결되는 대표적인 분야가 바로 지문인식입니다. 대기업은 브랜드와 마케팅으로 시장을 좌지우지하는 경우가 많지만, 지문인식만큼은 예외였죠.”

그러한 예측과 확신은 틀리지 않았다. 사실 지문인식 분야는 높은 인증률과 인증속도가 제품 경쟁력으로 이어진다. 지문인식 제품은

인증률 및 인증속도를 높이기 위한 알고리즘과 센서를 비롯한 다양한 주변 기술이 필요하다. 한 마디로 기술 장벽이 매우 높은 분야다. 대기업이 브랜드와 마케팅을 앞세운다고 해도 기술력 강한 중소기업을 쉽게 무너뜨리기 힘들다.



|(주)슈프리마 이재원 대표|

벤처기업 (주)슈프리마의 성공이 이를 증명했다.

이 대표는 학창시절 동아리 활동을 했던 경험이 회사경영에 큰 밑천이 됐다고 회고한다. 여행 동아리 활동을 하며 호연지기를 기른 덕분에 위기 속에서도 기업 경영을 대담하게 추진할 수 있었고, 여러 사람과 어울리고 문화에 관심이 많아 직접 대학 연합 연극동아리를 만들어 연기는 물론 캐스팅과 기획까지 다양한 역할을 도맡아 했다. 연극을 하면서 많은 사람들과의 협동을 익혔고, 이를 회사경영을 하면서 발휘하였다.

그의 기술개발에 대한 끊임없는 노력과 탁월한 경영전략으로 2009년에 ‘대한민국 차세대 CEO상’ IT 부문에 선정되었다. ‘대한민국 차세대 CEO상’은 2007년부터 지식경제부와 중앙일보 이코노미스트가 한국경제와 산업을 이끌 차세대 리더를 발굴한다는 취지로 지식기반 사회를 선도하는 첨단 분야의 큰 별이 될 젊은 CEO를 선정, 시상하는 행사로 이 대표는 IT부문의 차세대 CEO로 선정되는 영광을 안았다.

지문인식 분야에 세계 정상의 자리에 올랐지만 그의 도전은 끝나지 않았다. 지문인식뿐만 아니라 바이오인식 모든 분야에서 1등이 되기 위한 첫 발을 내딛었을 뿐이다. 주로 범죄수사 및 출입통제, 신원확인 등에 쓰이는 바이오인식 기술은 응용 분야가 폭넓다. 바이오인식 모든 응용분야에서 1위를 석권하는 게 그의 목표다.

## 이젠 바이오인식 시장 석권 목표

2000년대 초반까지만 해도 지문인식분야는 그리 촉망받는 사업이 아니었다. 국내에서는 도저히 판로를 찾을 수 없어 생존을 위해 해외 시장에 눈을 돌렸다. 하지만 세계의 벽은 높기만 했다. 사업 초기엔 지문인식 모듈을 들고 무작정 찾아간 세계 최대 보안전시회에서 발품을 팔았지만 바이어들로부터 외면 당하기 일쑤였다.

창업 10년을 맞이한 현재 발품을 파는 주체는 전 세계 바이어들로 바뀌었다. 세계최대 보안전시회에서 지문인식 기업 중 가장 큰 전



| 전시회 제품시연 모습 |

시관을 열고 세계 각지에서 찾아오는 고객을 맞느라 분주하다. 세계인의 손도장을 정확히 판독하는 지문인식 제품을 100여 개국에 수출하고 있고, 그중 지문인식 모듈은 세계 1위의 판매량을 자랑 하고

있다. 이렇듯 (주)슈프리마는 지문인식모듈 분야에서는 이미 세계시장에서 선두를 달리고 있지만, 지문인식 출입보안 시장 및 공공시장에서는 점유율이 미미하다. 그만큼 폭발적으로 성장할 수 있는 잠재 가능성이 높은 것이다. 지금 (주)슈프리마는 지속적인 연구개발과 마케팅 활동을 통하여 세계 최고의 업체로 성장하려는 전략을 추진 중이다.

(주)슈프리마는 Vision 2012 실현을 위한 제2의 창업 원년으로 삼고 지문인식 전분야의 제품 포트폴리오를 구축, 임직원의 조직력 강화를 통한 시너지 창출, 새로 진출한 얼굴인식 분야의 성공적인 해외 런칭, 글로벌 네트워크 강화를 통한 시장 지배력 확대를 위해 매진할 계획이다.

(주)에이티넘인베스트먼트는 투자 후 이미 코스닥시장에서 회수를 완료하였지만 향후 (주)슈프리마가 더욱 성장하기 위해서는 협력할 부분이 많다고 판단하고 지속적으로 관계를 유지하며 함께 미래를 구상하고 있다.

(주)에이티넘인베스트먼트와 (주)슈프리마는 세계무대를 향해 서로 협력하며 끝없이 노력할 것이다. 공동의 목표가 달성됐을 때 각자는 이미 세계최고의 지문인식 기업과 최고의 창업투자회사가 되어 있을 것이기 때문이다.



# 한국투자파트너스(주)와 (주)와이솔

# 05



## 한국투자파트너스(주)

대표 백여현  
설립일자 1986년 11월 15일  
회사주소 서울시 강남구 역삼1동 737  
강남파이낸스센터 26층  
홈페이지 [www.kipvc.com](http://www.kipvc.com)  
분야 벤처캐피탈

## (주)와이솔

대표 김지호  
설립일자 2008년 6월 20일  
회사주소 경기도 수원시 영통구 매탄3동 314  
홈페이지 [www.wisol.co.kr](http://www.wisol.co.kr)  
분야 휴대폰용 핵심 RF부품인 SAW필터  
및 Duplexer 개발 / 생산 판매

## 대한민국 벤처산업의 진정한 동반자

한국투자파트너스(주)는 탄탄한 자산으로 중소기업에 대한 축적된 노하우와 방대한 경영정보를 바탕으로 한국증권 등 금융계열사와의 연계 업무협조로 시너지를 발휘하며, 벤처기업 및 일반 중소기업의 경영상 문제를 해결해 주고 꿈을 이룰 수 있도록 지원하는 Leading 벤처캐피탈이다.

한국투자파트너스(주)는 국내의 기술력과 역량이 있는 벤처기업을 초기단계에 서부터 집중 발굴하여 에이블씨엔씨, 우리ETI, 카엘, 에스엔유프리시전 등 40개 기업을 코스닥 시장에 등록시켰고 다수의 업체가 1~2년 내에 코스닥 등록을 준비중에 있으며 주로 휴대폰 관련부품, 전자부품, 정보통신, 반도체 장비, 바이오 등에 포트폴리오가 집중되어 있다.

또한 한국투자파트너스(주)는 차스닥 상장을 준비하는 중국기업에 집중적으로 투자하는 ‘중국기업 투자펀드’를 조성하고 있다. 한국투자파트너스(주)는 현재 중국 현지 유한책임투자자(LP)들과 공동으로 약 200억원 규모의 ‘중국펀드’ 결성을 추진 중이다.

한국투자파트너스(주)는 2001년 이후 결성한 5개조합(출자규모 1,050억원)을 성공적으로 해산하여 IRR 17.1%라는 우수한 투자성적을 보여준바 있으며, 2010년 9월 현재 결성 조합규모는 4,000억원에 육박하고 있다.

벤처기업의 자본시장 활용전략 수립의 든든한 동반자로서 벤처기업의 자금지원뿐만 아니라 자본시장 전반의 컨설팅 역시 최고 수준이 되기 위해 노력하고 있다. 벤처투자 및 기업구조조정 시장에 안주하지 않고 새로운 시장 개척, 안정적인 수익구조 구축, 수익 극대화를 통해 “한국 벤처산업의 진정한 동반자”라는 경영 이념을 바탕으로 대한민국 벤처캐피탈의 길을 열어가고 있다.





투자이사(상해사무소) 호 경 식

### 하나. “지속가능기업”의 조건이 있다면?

다음과 같은 3가지 필수요소를 갖추어야 한다고 생각한다.

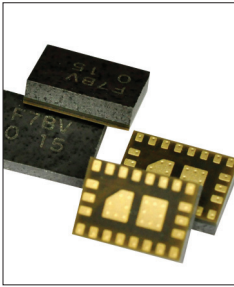
- 1) 우수한 인재들의 지속적인 유입 및 인재양성 프로그램 : 회사의 지속 성장을 위해서는 사업적 안목을 가진 인재가 반드시 필요하다.
- 2) 고객 지향적 제품 및 서비스 로드맵 : 대부분의 사업은 이익창출활동이 본격화된 3~10년 이내에 유사한 기술을 가진 사업체로부터의 강력한 경쟁에 직면하거나, 대체기술에 의해 시장에서 도태될 위험에 처해진다. 이를 극복하기 위해서는 고객과 지속적으로 소통하며 빠른 제품개발 및 시장선도가 필요하다.
- 3) 신제품, 신시장 창출 능력 : 일반적으로 제품수명주기에 의해 성숙기에 접어든 아이템의 경우 신제품을 추가 개발하거나, 신시장을 창출하지 않으면 성장이 정체된 후 곧바로 시장에서 퇴출된다.

### 둘. 향후 10년, 가장 유망한 투자분야를 꼽는다면?

노령화에 따른 바이오, 여가시간 증가로 인한 게임, 콘텐츠 제조 등의 분야는 앞으로도 지속적인 주요 관심분야가 될 것이다. 또한 소비자의 주도적 참여가 새로운 형태의 비즈니스와 접목되어 떠오르는 분야로 모바일 소프트웨어, 위치기반 서비스 등도 확대될 것이다. 기존 산업 내에서의 고사양화 이슈로 인해 첨단 자동차 제어분야, 전자분야 등도 유망해 보인다.

### 셋. 투자를 결정하는 중요한 요소는?

시장, 인재 그리고 기술이 가장 핵심이다. 특히 회사가 접근하는 시장이 수익을 발생시키기에 적절한 규모와 방향에 있는지가 제일 중요하다. 그러나 동시에 사업가(사장, 대주주)의 사업능력도 중요하다. 만일 시장의 방향을 제대로 읽고 선제적으로 제품을 개발하며 고객을 발굴하는 능력이 부족하다면 그 회사는 성공할 수 없다. 마지막으로 기술력이 어느정도 뒷받침되어야 한다. 신기술 이아말로 그 기업의 미래를 좌우하기 때문이다.



## 05 (주)와이솔

### World TOP 기업으로 질주하는 'TT 전령사'

(주)와이솔은 삼성전기로부터 분사한 회사로서 삼성전기에서 1992년부터 개발해온 휴대폰용 소필터(SAW Filter)를 생산하여 공급하고 있으며, 국내 최고의 연구진이 보유하고 있는 3대 핵심기술(칩 설계기술, 반도체 FAB 공정기술, 칩 Packaging 기술)을 바탕으로 연관부문의 사업을 확대하여 2012년 World Top 기업으로 도약하는 것을 목표로 하고 있다.

(주)와이솔은 분사 후 중국전진에 생산설비를 증설하여 외형성장을 이루었고 중국 시장에 진출하여 추가성장의 발판을 마련하였다. 또한 설립 2년만에 코스닥 상장 심사를 통과하여 설립 후 최단시간 내 코스닥에 상장하는 저력을 발휘했다.

특히 소필터(SAW Filter)는 휴대폰 통신에서 필요한 특정 주파수만을 골라서 통과시켜주는 핵심부품으로 국내에서는 오직 (주)와이솔만이 생산하는 고도의 기술이며 칩 설계에서 FAB, Packaging까지 전 공정 핵심기술을 확보하고 일괄생산이 가능하다. 칩 설계를 담당하는 연구개발(R&D)센터에는 현재 삼성전기 출신의 핵심연구 인력이 주축을 이루고 있으며 지식경제부 우수제조기술 연구센터로 지정돼 5년 간 25억원을 지원받고 있다.

(주)와이솔의 주력 제품인 소필터(SAW Filter)는 최근 휴대폰 시장이 3G폰과 스마트폰 그리고 갤럭시탭 등으로 다양화 되면서 수요가 크게 증가하고 있다. 이를 바탕으로 (주)와이솔은 일본 메이저 기업들이 장악하고 있는 관련 시장에 돌풍을 일으켜 소필터(SAW Filter)시장 톱3에 진입하는 것을 목표로 하고 있다.

대표이사 김 지 호



## Q 100년 기업으로 성장할 수 있는 원동력은?

우수인재를 육성하고, 그들로 하여금 회사 미래에 대한 Vision을 심는 것이다. 우리는 바다로 나가게 하기 위해 배를 만들라고 지시하기 보다는 바다에 대한 동경심을 키우는 것이 더 효과적이라는 것을 믿는다. (주)와이솔 임직원은 명확한 Vision을 공유하고 있으며, 인구가 존재하는 한 계속될 반영구적 기업을 목표로 하고 있다.

## Q 가장 닳고 싶은 기업과 그 이유는 ?

'일본전산'이다. '일본전산이야기'의 저자 김성호 대표를 초빙하여 강의를 들은 적이 있는데, 동사는 30년만에 계열사 140개, 직원 13만 명을 거느린 매출 8조원의 막강 기업으로 성장한 회사이다. 여러 이야기 중에 가장 동감이 되는 부분은 "오늘이나 내일이 아니라, 10년 후 미래에 승부를 건다. 그러기 위해서 세계 1등이 아니면 하지 않겠다!"는 나가모리 시게노부 사장의 경영철학이 가장 마음에 와 닿았다.

## Q 귀사가 자랑하는 원천기술은?

당사는 반도체 공정의 설계/FAB/Packaging 공정을 다 갖추고 있으며, 특히 설계 부문은 20여 년이 넘는 전문 연구원들이 주축을 이루기 때문에 어느 회사와도 경쟁력에서 뒤지지 않는다는 자부심과 know how를 갖추고 있다는 점이다.

## Q 벤처기업 관련 정책에 꼭 반영되었으면 하는 것은?

대기업에 비해 가장 열악한 부문이 인재 양성 인프라가 부족하다는 것이다. 교육에 대해 교육비 지원을 포함한 교육시설 확충, 우수 강사진 소개, 우수 교육 프로그램 개발 등 지원 대책이 절실하다.

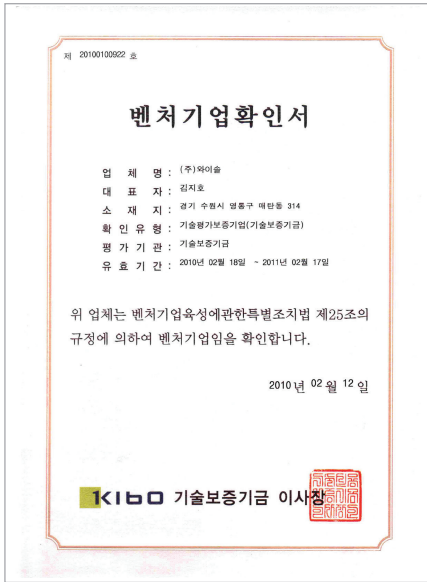


## 05 디지털 유토피아를 향한 무한도전!

### 국내유일의 휴대폰용 SAW Filter 제조기업 명성

대한민국이 정보기술(IT)강국이라고 자만하고 있는 사이 애플(apple)이나 구글(google)은 조용히 새로운 비즈니스 모델에 착수했다. 그것은 아이폰이었다. 2007년 첫 출시됐을 당시에는 그리 큰 반응을 얻지 못했지만 점차 소비자 마음을 사로잡아 새로운 디지털 시대를 선도하고 있다. 과거에는 저렴한 비용으로 휴대폰을 만들어 경쟁사보다 일찍 출시하면 통했지만 지금은 상황이 많이 달라졌다. 새로운 트렌드를 빨리 읽고 미리 준비해야만 앞서 나갈 수 있는 것이다. 바로 그 점이 국내 주요 휴대폰 메이커보다 앞서 나갈 수 있었던 (주)와이솔의 경쟁요소였던 것이다.

휴대폰의 주요부품을 생산하고 있던 (주)와이솔에게는 이러한 환경



| 벤처기업확인서 |

들이 더욱 분발하고 새로운 도전을 두려워하지 않게 하는 촉매제 역할을 하고 있다. 아울러 현재의 성취에 안주해서는 안된다는 교훈과 함께 다양한 Application (응용프로그램)을 준비하고 있는 (주)와이솔을 만나보았다.

한국투자파트너스(주)와의 인연은 (주)와이솔이 삼성전기에서 분사하려던 시점인 2008년 6월로 거슬러 올라간다. 그 당시 삼성전기는 RF사업부를

정리하기로 결정하고 사업매각 등을 검토 중이었는데, 삼성전기 내에서는 RF사업부에 대한 추가 지원이 전혀 없었고 이로 인해 신제품 개발 및 매출 등은 답보상태에 놓여 있었다.

삼성전기는 이미 RF사업부가 대기업이 추진하기에는 시장규모가 작고 수익성이 높지 않다는 판단을 하고 있었던 것이다.

하지만 시장에 대한 동향 파악 결과 매출은 FAB장비 및 Packaging 시설의 확장이 있을 경우 충분히 성장이 가능할 것으로 판단되었으며 독립하여 경영할 경우 수익성도 충분히 개선될 것으로 기대하였다. 특히 RF사업부는 대규모 투자가 필요한 장치형 사업으로 단순 조립 라인들이나 핵심아이템이 아닌 주변부 아이템에 비하여 BEP가 높은

반면 공헌이익이 많이 늘어날 것으로 기대했다. “(주)와이솔은 향후 전방산업의 호황이 예상된다.”면서 “회사의 높은 기술력을 감안할 때 앞으로 국내 시장뿐 아니라 중국내에서의 시장점유율도 높아질 것”이라고 호경식 한국투자파트너스(주) 수석 팀장은 시장을 긍정적으로 평가했다.

소필터(SAW Filter)는 핸드폰에 반드시 필요한 필수 소자로서 대부분 일본 기업들이 개발, 생산, 판매하고 있었으며 국내에서는 유일하게 삼성전기가 1992년부터 개발하여 상용화한 아이템이다. 특히 칩 설계 등에 특화된 한국 벤처기업들은 여러 곳이 있었으나 칩 설계부터 FAB, Packaging까지 일괄라인 전 공정으로 핵심기술을 확보하는 것은 벤처기업이 감당하기에는 투자규모와 인력 등에서 어려운 상황이었다.

이로인해, 후발주자의 진입이 사실상 불가능하고 대만이나 중국에도 경쟁업체가 없기 때문에 (주)와이솔은 일본 업체들과 경쟁하는 상황이었다. 또한 삼성전자 핸드폰의 주요한 공급업체로서 이미 매출에 대해서도 검증이 완료되었기에 개발, 생산, 판매에 대해 비교적 안정적인 출발을 하는 기업으로 향후 꾸준한 성장이 기대되어 한국투자파트너스(주)는 투자를 결정하게 된다.

## 창업 2년 만에 코스닥 진출 쾌거

(주)와이솔은 삼성전기로부터 분사한 회사였기 때문에 설립초기부터 투자규모, 재무전략, 경영방법까지 모든 것을 새롭게 구상해야 했다. 분사한 회사로서 무엇보다 안정적인 사업 정착이 관건이었던 것이다.

이를 위해 한국투자파트너스(주)는 (주)와이솔과 함께 회사의 전반적인 전략과 구성에 대해 밑그림을 같이 그려갔다.

소필터(SAW Filter) 분야는 기술력이 뒷받침돼야 하기 때문에 진입 장벽이 높은 시장이고 대기업이 하기에는 규모가 작고 중소기업이 하기에는 투자비가 많이 든다. (주)와이솔 정도의 규모를 갖추려면 700억~800억원의 초기 투자비용이 발생하는데 한국투자파트너스(주)가 든든한 자금원이 되어주었다. 그 결과 (주)와이솔의 2009년 매출은 490억원을 달성했고 2011년에는 1,300억원의 매출이 예상되고 있다.

기술적 자신감으로 충만했던 (주)와이솔이 중국 판매사업에 진출하고자 하였을 때도 한국투자파트너스(주)의 파트너십이 돋보였다. 이미 글로벌 네트워크를 형성하고 있던 한국투자파트너스(주)는 “중국사업도 충분히 가능성이 있다.”고 예측하고 전폭적인 지원을 아끼지 않았다. 그 결과 2008년 7월 중국 천진에 천진위성전자유한공사 중국 현지법인을 설립하게 되었다.

(주)와이솔은 설립 2년 만에 코스닥 상장, 심사를 통과하여 설립 후 최단 시간내 코스닥에 상장하는 회사가 되었는데 여기에는 한국





### | 상장식 |

투자 파트너스(주)의 역할이 컸다. 상장을 위해 증권 주간사 선정부터 상장심사 결정까지의 여러 이슈들에 대해 한국투자파트너스(주)의 투자경험을 바탕으로 (주)와이솔에게 제안 및 조언을 아끼지 않았다.

그 결과 (주)와이솔은 최단 시간내 코스닥에 안착하게 된다. 2010년 10월 코스닥시장에서 (주)와이솔의 시초가는 공모가보다 각각 10% 낮게 형성됐지만 뒷심을 발휘하며 상한가로 장을 마감했다. 이는 코스닥 새내기 주들이 하한가로 직행하던 것과는 다른 모습이다.

이런 (주)와이솔의 강세는 기술력을 인정받았기 때문이다. 그리고 여기에는 부품산업에서 대만, 중국과 경쟁없이 일본에 대항할 수 있는 유일한 국내업체로서의 기대감이 반영된 결과이다.

한국투자파트너스(주)의 투자 후 (주)와이솔은 2010년 상반기 300억원 매출에 51억원 이익을 달성하였으며 1년 기준으로 700억원

에 가까운 매출을 예상하여 순익도 100억원이 넘을 것으로 기대하고 있다.

## 금융위기도 빚겨간 성공가도

(주)와이솔은 김지호 대표가 삼성전기 RF사업을 맡아 독립하면서 뜻이 맞는 직원들과 함께 시작됐다. 2008년 6월 회사를 설립하자마자 글로벌 금융위기가 터졌는데 (주)와이솔은 크게 영향을 받지 않았다. 김 대표는 “삼성전자 휴대폰 사업분야가 글로벌 위기에 크게 위축 되지 않아 (주)와이솔 역시 별다른 문제는 없었다.”고 말했다.

2007년 7월부터 미국에서 시작된 금융위기는 점차 위력을 발휘하며 전 세계를 강타하여 지구촌 경제는 커다란 타격을 받게 된다. 미국의 주택담보대출 제도인 서브프라임 모기지로 촉발된 경제위기는 좀처럼 진정기미가 보이지 않으며 국내 경제에도 큰 충격파를 던진다. 이때에 금융권의 보수적 자세와 엄격한 대출 규제로 각 기업들은 자금 확보에 비상이 걸리고 이미 대출받은 자금도 이자부담으로 큰 고통을 겪었 음은 두말 할 나위없을 것이다.

그러나 (주)와이솔은 달랐다. (주)와이솔의 제품은 사용하는 기업들의 견재함도 있었지만, 무엇보다 중요한 것은 다른 제품을 사용하고 싶어도 경쟁력을 갖춘 업체가 없었기 때문에 독보적 지위를 확보하고 있었던 것이다. 오히려 자금을 얼마든지 대출해 주겠다는 금융권의

러브콜을 받았다니 (주)와이솔의 경쟁력을 가늠해 볼 수 있는 대목이다. 디지털 유토피아를 향해 달려가는 (주)와이솔의 또 한가지 경쟁력은 인재중심의 경영에 있다. 젊은 회사에 걸맞게 창의, 책임, 혁신을 강조한다. 뛰어난 창의력으로 미래가치를 창출하고, 주인정신으로 맡은 바 책임을 다하며, 유연한 사고로 무한경쟁에 대비하여 스스로 변화에 앞서가는 인재관을 지향하고 있다. 그러나 이 모든 조건을 갖추어도 공동체의식을 바탕으로 한 정직과 성실함이 결여된다면 아무 소용이 없다는 것이다. 결국 4가지 요소가 결합되어 원천기술 개발을 이어가며 착실하게 글로벌기업으로 성장해 간다는 계획이다.

현재 (주)와이솔은 삼성전자에 소필터(SAW Filter)를 제공하는 업체 중 물량 면에서 1위를 차지하고 있다. 전체 매출에서 해외 부문이 차지하는 비중이 70%이고 노키아와는 제품 공급을 위한 정기적 미팅을 갖고 있다.

김 대표는 “소필터(SAW Filter)는 기술력이 뒷받침돼야 하기 때문에 누구나 쉽게 시장에 들어올 수 없다.”며 기술적 자신감은 물론 또 다른 신기술을 준비하고 있음을 시사했다.

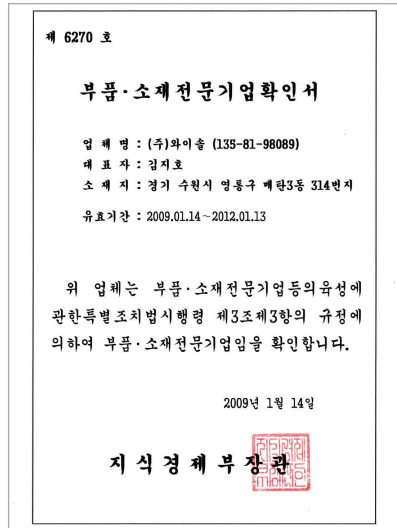
## 스마트폰 확산으로 매출 급성장

(주)와이솔의 강점은 칩 설계에서 FAB, Packaging까지 전 공정 핵심기술을 확보하고 있어 일괄생산이 가능하다는 점이다. FAB은

현재 월 1억5,000만개의 칩 생산 능력을 보유하고 있지만 2010년 말 신공장으로 이전하면 2억개의 생산능력을 확보하게 될 것으로 예상되며, Packaging 부문은 중국 천진에 현지 생산법인을 보유하고 있어 월 8,500만개를 생산할 수 있다.

(주)와이솔은 소필터(SAW Filter)와 듀플렉서(Duplexer)를 주력으로 하고 있는데 소필터(SAW

Filter)는 휴대폰 통신시 통신에 필요한 특정 주파수만을 선택 적으로 통과시키는 역할의 부품이다. 송신신호와 수신신호를 분리, 하나의 안테나로 송·수신을 가능케 해주는 부품이 듀플렉서(Duplexer)다. 두 부품 모두 스마트폰 시장이 확대될수록 수요가 늘어나는 공통점이 있다. 태블릿PC, 디지털미디어방송(DMB), 위치정보 시스템(GPS), 와이파이 등 Application(응용프로그램)이 늘어나면서 수요를 견인하기 때문이다. 특히 최근 통신방식이 2세대 휴대폰의 경우 소필터(SAW Filter)가 4개만 탑재하지만 3G로 전환되면서 9개로 늘어나고 4G인 Long Term Evolution(LTE)방식은 무려 15개가 장착된다. 회사관계자는 “앞으로 통신기술이 고도화될수록 소필터(SAW Filter)의 판매량은 늘 수밖에 없다.”며 “최근 스마트폰이 확산되고 있는 점



부품·소재 전문기업확인서

도 반길만한 일”이라고 말했다.

휴대폰 슬림화로 고부가가치 결합 부품 수요가 증가함에 따라 수익성 향상도 나타나고 있으며 엔고 현상으로 일본 경쟁업체 대비 가격 경쟁력을 확보한 점 역시 긍정적이다.

## 지속가능기업 착실히 준비

현재 (주)와이솔은 삼성전자를 중심으로 중국의 화웨이와 ZTE, HTC등에 부품을 공급하고 있다. LG전자와 공급계약 협상을 진행하고 오는 2012년에는 노키아에도 공급하기 위한 작업을 시작했다. 핵심장비의 국산화와 수작업이 필요한 조립공정은 중국 현지화 함으로써 높은 원가경쟁력을 확보했다. 현재 중국 천진에 있는 생산공정에는 모두 256명의 직원들이 근무하고 있다. 더불어 경기도 오산에 짓고 있는 신공장이 완성되면 올해 말 본사를 이전할 계획이다.

이럴 경우 향후 6년간 약 100억원 이상의 법인세를 감면받게 되는 점도 회사 경영에 큰 도움이 될 전망이다. (주)와이솔은 소필터(SAW Filter) 기술을 활용한 바이오센서와 홀로그램 모듈 등을 차세대 성장 사업으로 선정하고 내부적으로 기술개발을 진행중이다.

## 독보적 기업일 수 밖에 없는 이유

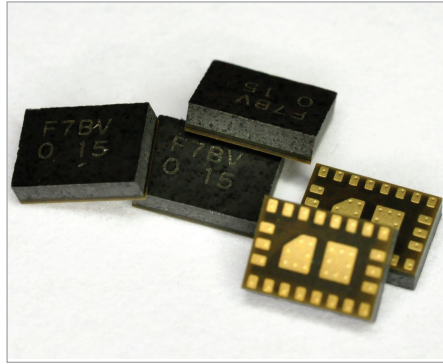
(주)와이솔의 양대 주력사업은 향후 전망이 더욱 탄탄대롭다. 소필터(SAW Filter)는 RF 고주파 중에서 음성, 데이터 등 의미있는 신호만을 걸러내는 핵심소자로 휴대폰, 무선랜, GPS기기 등 무선기기의 사용 확대, 특히 이동통신 기술이 3G에서 Long Term Evolution(LTE)로 변환됨에 따라 소필터(SAW Filter)수요가 증가하고 있다. 아울러 소수 업체에 의한 과점 구조는 당분간 지속될 것으로 전망된다.

우선 소필터(SAW Filter)는 일반적인 LC필터회로에 비하여 대역폭이 매우 좁으며, 크기도 현저히 작은 장점이 있다. 원리는 간단하다. 무선통신에는 음성이나 데이터 신호를 고주파 반송파에 실어 보낸다. 즉 수신된 고주파 신호 중 의미있는 부분만을 분리 해석하여야 올바른 결과를 얻게 된다. 고주파 중 신호 부분만을 골라내는 것이 필터의 작용이다. 마치 색안경을 쓰고 사물을 보면 특정한 색만 통과 시켜주는 것과 유사하다. 과거에는 콘덴서와 리액턴스를 조합하여 공진현상을 이용하는 방식을 사용하였다. 소필터(SAW Filter)는 이와는 상이한 물리적 메커니즘에 기반하며 압전소자(piezoelectric)를 이용한다. 흔히 접하는 압전소자(piezoelectric)는 기계적 힘을 가하면 전기적 신호가 발생한다. 흔히 가스기기의 점화용으로 사용하고 있다. 이 현상을 반대로 이용하여 필터링에 사용한다. 즉 피에조 물질에 전기적 신호(고주파)를 가하면 기계적 탄성과동으로 변환된다.

이때 변환이 가능한 주파수 대역은 압전기판과 전극의 모양, 소자

의 모양에 따라 변화한다. 즉 압전소자 물질 종류 및 전극의 형태에 따라 가역 주파수 대역과 특성이 결정된다.

피에조 물질에 발생하는 탄성파는 표면에 형성되는 것과 물질내부에 형성되는 경우가 있는데 소필터(SAW Filter)는



Ⅰ FEM 제품사진 Ⅰ

이중 표면탄성파(Surface Acoustic Wave)만을 사용하는 소자이다.

듀플렉서(Duplexer)는 송신된 전파와 수신된 전파가 서로 영향을 미치지 않도록 하는 바이패스필터의 일종이다.

모듈제품은 필터와 증폭기를 결합한 형태로 기능에 따라 여러 가지로 분류된다. (주)와이솔은 조만간 FEM, GLM, Filter-bank등을 공급할 예정이다.

제작과정은 반도체 공정과 유사하다. 웨이퍼 금속박막형성 PR도포 노광 에칭 dicing 플립본딩 몰딩 검사의 과정을 거쳐 제작한다. 반도체공정을 포함한 제작공정은 대규모 투자를 필요로 하며 우수한 성능을 보장하는 소자의 설계에는 높은 기술력을 필요로 한다. 이것이 자연스럽게 독점적 지위를 보장하는 안전막 역할을 하게 되는 것이다.



## 벤처마인드 넘치는 CEO

김 대표는 삼성전기 신입사원 시절부터 끝없는 도전정신으로 지금의 (주)와이솔을 일구어 냈다.

1984년 연구소로 입사한 그는 대리를 달고 현장 근무를 자원했다. 당시 기술인력 교류제도라는 것이 생겨 연구원들이 연구소에서 개발한 것을 제조현장에 적용할수 있는 기회가 생긴 것이다. 김 대표는 “전자부품 회로에 사용되는 칩 저항기를 개발한 것을 실용화시켜 보고 싶었다.”고 말했다. 칩 저항기를 생산할 수 있는 시스템, 제조라인을 공장에 설치한 후 1년 만에 다시 연구소로 복귀했다.

그러나 칩 저항기 사업이 고전하면서 칩 저항기 생산과장으로 자리를 옮긴다. 그는 “회사에서 칩 저항기 사업이 잘 안되니 칩 저항기 사업을 처음 시작한 나를 다시 현장에 보냈다.”며 “3년 동안 생산과장을 하면서 사업을 정상화시켰다.”고 말했다. 실제 생산과장으로 자리를 옮긴 후 칩 저항기 분야 수익률이 30% 수준으로 뛰었다.



| 워크샵 |



그 후 임원이 되면서 무선주파수(RF) 사업팀장을 맡게 된 그는 삼성전기가 RF사업을 접자 자연스럽게 독립했다. 삼성전기에서의 24년을 마감하고 과감하게 새로운 인생을 시작한 것이다. 김 대표는 격식을 파괴한 혁신적 회사경영으로 유명하다.

전체회의는 매주 월요일 개최되는 판매회의뿐이다. 김 대표는 “윗사람이 참여하는 회의는 보여주기 위한 회의에 그치는 경우가 많다.”며 “회의를 최대한 줄이고 회의 자료도 별도로 만들지 않는 등 쓸데없는 형식을 과감히 버렸다.”고 말했다. 그는 또 최근 정년을 70세까지 늘리려고 계획중이다. 그는 “현재 (주)와이솔의 직원들은 삼성전기에서 함께 나온 동료들이 대부분이지만 능력있는 새로운 피도 차별을 두지 않고 과감히 수혈 받는다.”라며 “이들과 함께 즐거운 직장, 우리 자녀들이 다시 들어올 수 있는 회사를 만들겠다.”고 새로운 인재관을 제시해 벤처업계에 신선한 충격을 던져준 바 있다.

“(주)와이솔의 경쟁기업은 대부분 일본기업이다. 우리의 목표는 후지산에 깃발을 꽂는 것이다.” 이제 창업 2년을 갓 넘긴 휴대폰 부품업체 대표의 한마디 한마디는 확신에 차 있었다.

## 글로벌 TOP 3 진입위해

(주)와이솔은 보유한 우수한 기술을 바탕으로 새로운 성장동력을 준비중이다. 소필터(SAW Filter) 기술을 응용하여 단백질을 분석

하는 바이오센서를 공동으로 개발하고 있으며, 에칭기술을 이용하여 LED 웨이퍼에 일정한 패턴을 형성하는 연구를 진행중이다.

아울러 본딩기술과 패키징기술을 활용하여 LED모듈과 프린터 헤드를 조립하는 사업을 연구중에 있다.

RF필터 및 부품 시장은 소필터(SAW Filter), 듀플렉서(Duplexer), 모듈로 구별되며 2010년 기준으로 각각 약 6,400억원, 7,100억원, 1조6,000억원 규모의 시장을 형성할 것이라고 전문가들은 예상한다.

(주)와이솔은 또한 소필터(SAW Filter) 및 듀플렉서(Duplexer)등 핵심제품의 확대와 보유제조기술을 적용한 신사업에 진출하여 2012년 소필터(SAW Filter) 전 세계 3위 업체, 2020년 매출 1조원 달성의 비전을 가지고 있다.

앞으로 스마트폰 및 아이패드 등의 무선사업의 확장에 따라 시장에서 회사의 지속적인 성장은 비교적 용이할 것으로 보이며 시간이 흐를수록 기술격차를 더욱 벌리며 이 분야의 월드리더 자리를 확고히 할 것으로 예상된다.

(주)와이솔은 또한 벤처정신을 강화시켜 더 큰 성장의 밑거름을 만들기 위해 노력하고 있다. “조직문화를 혁신하고 있다.”면서 “부문별 책임제, 종업원 지주제를 시행하면서 애사심, 책임감을 고취시키고 있고 집중화와 전문화도 이루려고 노력 중”이라고 말했다.

한국투자파트너스(주)는 (주)와이솔이 추진하고 있는 중국시장 확대 전략을 지원하기 위해 천진에 2차 투자에 대해서 협의중에 있으며 향후 중국시장 내에서 시장점유율 1위를 목표로 차스닥에 상장하는

것을 공동목표로 하고 있다. 이를위해 한국투자파트너스(주)와 (주)와이솔은 추가 투자와 관련 앞으로 (주)와이솔의 보다 큰 성장을 위해 논의하고 끊임없이 협력중이다.

한국투자파트너스(주) 호경식 수석팀장은 “지금까지 축적해온 기술 기반과 시장 환경으로 미루어볼 때 (주)와이솔의 성장행진은 계속될 것으로 보이지만, 이에 안주하지 않고 신성장사업을 준비하는 모습에서 100년 기업의 유전자를 보는 듯하다.”며 미래가 더 밝은 기업이라고 말했다.

한국투자파트너스(주)와 (주)와이솔의 멋진 협력으로 (주)와이솔이 당당하게 일본을 제치고 소필터(SAW Filter) 시장에서 1위를 할 날이 얼마남지 않았음을 직감할 수 있었다.



# 한화기술금융(주)와 (주)레드로버

# 06



## 한화기술금융(주)

대 표 박 준 태  
설립일자 2000년 3월 20일  
회사주소 서울시 강남구 대치3동 944-1  
정헌빌딩 2층  
홈페이지 [www.hwvc.co.kr](http://www.hwvc.co.kr)  
분 야 투자 및 구조조정

## (주)레드로버

대 표 하 회 진  
설립일자 2004년 6월 23일  
회사주소 경기도 성남시 분당구 구미동 188  
분당 M타워 3층  
홈페이지 [www.redrover.co.kr](http://www.redrover.co.kr)  
분 야 3D 입체 하드웨어(모니터, 카메라 리그, 프로젝트)  
3D 입체 소프트웨어  
3D 입체 콘텐츠 제작



## 대한민국 신성장동력 중소기업의 드림 파트너

2000년 설립된 한화기술금융(주)은 한화그룹의 계열사로 국내의 기술력과 역량이 있는 벤처기업을 초기단계부터 발굴하여 상신EDP, 바이로메드, 엔터기술, EMW안테나, SSCP, (주)레드로버 등 50여개 기업을 코스닥 시장에 등록 시켰고, 다수의 업체가 1~2년 내에 코스닥 등록을 준비하고 있다. 주로 휴대폰, 전자부품, 정보통신, 반도체장비, 바이오, 문화콘텐츠(교육, 의류, 영상산업, 게임) 등에 집중되어 있고, 이중 IT와 BT가 각각 75%, 13%로 가장 큰 비중을 차지하고 있다.

한화기술금융(주)은 업무의 다양화를 통한 신성장동력 확보, 해외진출 등에 박차를 가하고 있다. 한화기술금융(주)은 2006년 12월 창업투자회사로서는 최초로 과학기술부가 주관하는 500억원 규모의 PEF의 운용사이며, 글로벌비즈니스 확대를 위해 현재 중국의 연화자산관리공사와 공동으로 벤처펀드를 결성 중에 있다. 특히 2009년부터는 CRC(기업구조조정)업무를 강화하였으며, 지속적으로 M&A 및 CRC 펀드를 결성할 예정이다.

2010년에는 정책금융공사로부터 1,000억원 규모의 펀드 운용사로 선정되는 등 현재 17개 펀드, 5,000억원 규모의 펀드를 운용중인 업계 수위권 창업투자회사이다.

한화기술금융(주)은 미래의 가치에 투자하는 금융회사로서, 고도의 기술력이나 성공 가능성이 높은 비즈니스 모델을 보유하고 자본과 경영능력이 부족한 벤처기업에게 초기에서 성장단계까지 자본과 경영관리 및 기술지도, 해외기술의 알선 및 보급 등 종합적인 지원을 하고 있으며, 엄격한 투자심의회를 통한 안정적인 투자로 투자자에게는 고수익 배당을 지향하고, 유망한 벤처기업에는 보다 적극적인 지원을 함으로써 국내 산업의 경쟁력 강화를 위해 기여하고 있다.



이사 이 준 효

### 하나. “지속가능기업”의 조건이 있다면?

대표이사의 경영자적 자질과 덕목이 가장 중요하다. 다음으로 시장이 현재 존재하며 시장진입이 가능하고, 틈새시장을 목표시장으로 한다면 연속성을 지닌 기업의 조건에 더욱 가까워 졌다고 할 수 있다. 마지막으로 기존사업 이외에 신규사업 진출시 다양한 제품을 제조할 수 있는 원천기술을 보유해야 한다.

### 둘. 향후 10년, 가장 유망한 투자분야를 꼽는다면?

신재생 에너지 분야가 주목받을 것이다. 구체적으로 박막형 태양전지, 바이오에너지, 연료전지 분야 등을 권장하고 싶다.  
또 IT 융합(IT+BT+NT)의 흐름이 가속화 될 것으로 기대되며 스마트가전, 자동차용 SoC, 차세대 이동통신, 초고속 진단칩 등이 유망할 것이다.

### 셋. 투자를 결정하는 중요한 요소는?

우선 회사의 경영진이 구상하는 사업계획이 시장 및 기술적 접근에 있어 합리적인 논리를 가지고 있는지가 중요하며, 아울러 경영진의 사업마인드가 정직하고 추진력이 있는가의 문제이다. 사후 관리에 있어 성장단계별로 투자당시 계획한대로 지원이 가능한 시스템을 갖추었는지 규명하고 리스크매니지먼트 측면에 부합하는 투자조건이 된다면 투자를 늦출 이유가 없을 것이다.

### 넷. 귀사의 중점 발굴 투자업종은?

유망한 투자분야에서 언급했던 것처럼 신재생에너지, IT 융합, 바이오신소재 분야로써 정부의 신성장 산업 핵심 투자분야로 지속적 성장이 예상되고 있기 때문이다.



## 06 (주)레드로버

### 미래형 디스플레이 기술의 선두주자

(주)레드로버는 3D 전문 연구개발진을 주축으로 10여년간 광학식 3D 입체모니터, 프로젝터, 입체카메라 ‘리그’, 입체소프트웨어 및 글로벌 콘텐츠 사업을 진행해 왔다. 2004년 법인 설립을 계기로 본격적인 글로벌 시장 진출을 추진하며 3D 입체분야의 글로벌 리더기업으로 우뚝 서기 위해 꾸준한 노력을 기울이고 있다. 이러한 노력의 결실로 전 세계 주요국가인 캐나다, 미국, 일본, 중국 등에 글로벌 네트워크를 구축 했으며 국내의 3D 입체관련 리더기업을 주축으로 글로벌 3D 컨소시엄을 구성하여 World Best를 향한 발걸음을 재촉하고 있다.

(주)레드로버는 31건의 입체 원천기술 특허로 소프트웨어부터 콘텐츠까지 3D 전문기업으로 입지를 확고히 하고 있다.

세계 영화사를 새롭게 쓴 아바타의 카메론 감독은 아바타의 포스트 프로덕션 단계에서 (주)레드로버의 스테레오 3D 모니터를 사용했다. 이렇듯 (주)레드로버는 입체 프리젠테이션 같은 소프트웨어 사업과 애니메이션 등 콘텐츠 사업 부문에 역량을 집중 하고 있다.

3D 사업에서의 기술 경쟁력은 (주)레드로버의 실적으로 이어져 증권가에서는 2010년 3분기 실적이 창립 이후 최초로 분기 매출 100억원을 기록하였다. 최근에 4D 애니메이션 영화 ‘넛잡(NutJob)’에 200만 달러를 투자하여 2012년 개봉을 목표로 제작발표회를 갖고 공식 제작에 들어간 것으로 밝혀져 다시 한번 세계의 이목을 집중시키고 있다. 신성장사업을 위해 준비한 기술력과 3D 산업의 성장이 기업의 실적으로 바로 반영되고 있는 모범기업으로 평가받고 있다.



대표이사 하 회 진



## Q 100년 기업으로 성장할 수 있는 원동력은?

(주)레드로버는 3D와 관련된 하드웨어와 소프트웨어, 콘텐츠 사업부문을 모두 보유하고 있는 이 분야의 '삼성전자'라 할 수 있다. 한 부문에서 예기치 못한 위기가 발생하더라도 다른 부문에서 충분히 메이크업할 수 있기 때문이다. 그리고 지난 10년간 개발해 온 각 분야별 상품들이 올해부터 본격적인 매출을 올리기 시작해 앞으로 매출은 크게 늘어날 전망이다.

국내외에서 받은 30여개 특허들, 그리고 앞선 기술로 전 세계 경쟁력을 글로벌 기업들로부터 확인받고 있는 상황이다. 3D 분야 1위 기업이라는 업계의 평가와 함께 '3D'라는 블루오션에서 새로운 사업과 상품이 꾸준히 개발되고 있다. 중소기업이지만 강한 기술력을 갖고 글로벌 시장을 더욱 활발히 개척해나갈 계획이다.

## Q 가장 닳고 싶은 기업과 그 이유는 ?

굳이 꼽자면 애플과 같은 회사가 되려고 한다. 지금 이 자리에 만족하지 않고 꾸준히 기술 개발하고 상품을 개발하며 소비자가 원하는 상품을 개발해 내는 회사. 그러나 애플은 스티브 잡스라는 걸출한 사업가 한 사람에게 집중이 돼 있다는 단점이 있지만 우리 회사는 모든 직원이 핵심역량을 갖고 모두가 '스티브 잡스'가 될 수 있도록 역량을 강화하는데 최선의 노력을 기울이고 있다.

## Q 귀사가 자랑하는 원천기술은?

스테레오 3D 모니터는 세계에서 유일한 방식으로 최고의 퀄리티를 자랑하는 수출 주도 제품이다. KOTRA에서도 중소기업 수출전략 상품으로 지정해 미국시장을 중심으로 판매 촉진을 해주고 있고, 그 성과도 적지 않은 상황이다.

입체 콘텐츠를 만들어 프리젠테이션을 할 수 있도록 한 소프트웨어 'True3D PT'는 전세계 특허를 이미 획득했고, 곧 출시될 전망이다. 새로운 입체 프리젠테이션 시장을 열어나가는 국내에서는 없었던 '스타소프트웨어'가 될 것으로 확신한다. 국내 CG업체인 FX기어와 공동 개발한 '3D 아바타' 역시 다른 기업들이 따라올 수 없는 얼굴 인식 기술이다.

## Q 벤처기업 관련 정책에 꼭 반영되었으면 하는 것은?

정부의 수발주는 기본적으로 대기업 위주로 진행되고 있는 것이 현실이다. 따라서 정부 관련 수발주가 있을 경우 대기업이 중소기업의 기술과 상품을 함께 하는 수발주가 가능한 정책이 마련된다면 실질적인 혜택이 중소기업에 전해질 것으로 생각한다.



## 06 뒀다! 3D 입체분야 No.1 기업 기적의 상생드라마

### 적기에 단비 같은 투자, 글로벌 경쟁력 갖춰

3D의 시대가 도래하고 있다. 지금까지는 보는 3D가 시대의 흐름을 선도했지만 다가올 미래에는 듣는 3D, 느끼는 3D까지 등장하며 ‘3D 라이프’ 라는 말을 실감하게 될 것이다.

그런데 놀랍게도 ‘3D 라이프’ 를 선도하는 기업 중 하나가 국내업체인 (주)레드로버라는 사실이다. 실제로 3D 영화의 대명사로 불리는 ‘아바타’ 제작과정에 (주)레드로버의 3D 제품이 사용될 정도로 세계적으로 기술력을 인정받고 있다.

그렇다면 어떻게 짧은 시간에 글로벌기업으로 성장할 수 있었을까? (주)레드로버는 홀로그래피 원리 기반의 3D 광학 시스템을 개발해 오던 프리즘테크의 핵심연구원과 실리콘테크의 경영진이 설립한



|(주)레드로버 회사전경 |

3D 전문회사이다. 2000년부터 꾸준히 3D 관련 기술 개발에 정진하여 2004년 6월부터 2005년 12월까지 3D 입체모니터, 입체프로젝터, 입체현미경, 입체카메라 시스템을 잇따라 개발하며 세상의 관심을 받게

된다. 2006년 6월에는 그토록 숙원이던 기업부설연구소를 설립하며 3D 권위자에 걸맞는 기술기반의 토대를 닦게 되었다. 기업부설 연구소는 벤처기업인증의 필요조건이기도 하지만, 신기술확보를 위해 꼭 필요한 절차이기도 하다.

향후 (주)레드로버에서 개발하는 3D 관련기술이 모두 이 연구소의 꺼지지 않는 불빛 때문이었음은 두말할 필요도 없는 사실이다. 이어서 수출유망 중소기업에 선정되는 영광과 3D 입체프리젠테이션 소프트웨어 개발이란 쾌거를 이루었다.

2009년 5월에는 영화진흥위원회 입체촬영시스템 개발과제에 선정되었으며, 2010년 7월 드디어 코스닥 상장이라는 꿈을 이루게 된다.

## 도약의 길목에서 만난 장애물

그러나 (주)레드로버의 성장과정이 항상 탄탄대로만은 아니었다. 당초 3D 관련 소프트웨어 개발이 주력이었지만 3D PC게임, 3D 원격의료, 건설, 교육 등 다양한 산업에 진출할 필요성이 대두되었다. 문제는 자금이었다.

하회진 대표는 3D 분야에서 쌓아온 기술력에 자신을 갖고 몇몇 캐피탈과 접촉했으나 녹록치 않았다.

당시 3D 분야는 기술개발 및 시장성에 있어 초기단계였기 때문에 대부분 창투사로부터 ‘시기상조’라는 이유로 거절당하는 분위기였다.

하지만 한화기술금융(주) 이준효 이사는 많은 조사를 통하여 이미 의료 이미징, 군사 시뮬레이션, 초정밀 산업, 항공 우주 등 특수산업 분야에서 3D 모니터, SW 등을 접목한 제품이 전 세계적으로 상용화되고 있음을 파악하였다. 동사의 경영진이 과거 코스닥 상장 경험 등을 통한 기술사업화 경험이 풍부한 점, 액티브한 영업전략, 노하우로 시장을 충분히 개척할 수 있을 것으로 판단하였다.

특히 홀로그래피 원리를 적용한 광학식 two-panel 3D 모니터 시스템이 경쟁



|(주)레드로버 회사전경 |

기술 및 제품 대비 해상도 저하를 해결하고, 입체감을 월등히 높일 수 있을 것이라 확신하고 2007년 하반기 이후부터는 글로벌 시장에서 경쟁력을 가질 수 있을 것이라고 판단하여 2006년 3월 22일에 단독으로 9억원을 집행하였다.

이후 한화기술금융(주)은 의료분야, 항공계측분야에서의 국내외 시장 가능성을 조사한 결과 1년 이내에 충분한 성과를 낼 것으로 예측했다. 특히 이 시기에 (주)레드로버가 진출 계획 중이던 3D 애니메이션 시장은 향후 3D 산업에서 가장 핵심적인 요소로 (주)레드로버의 기술력 및 영업력으로 가시적인 성과를 낼 수 있을 것으로 보고, 넥스트벤처투자와 공동으로 12억원의 자금을 추가 투자하였다.

영화 아바타가 전 세계적으로 3D 붐을 일으키면서 다양한 분야에서 3D 산업이 확장된 것처럼 콘텐츠 사업진출은 3D 분야의 No.1 기업으로 성장해 나가는데 필요하다고 판단하고 (주)레드로버 임직원과 함께 국내외를 넘나들며 6개월의 조사과정을 거쳐 콘텐츠 비즈니스를 추진하게 되었다. 특히 one source, multiuse라는 콘텐츠 산업의 특성상 (주)레드로버가 레드로버 스튜디오를 통한 경쟁력 있는 글로벌 캐릭터 제작은 콘텐츠 부족 국가로서 한계를 드러내고 있는 국내 현실에도 상당한 의미를 부여할 수 있을 것으로 한화기술금융(주)은 판단했다. 이에 따라 SPC(special purpose company, 특수목적회사) 설립을 통하여 ‘볼츠와블립’이라는 방송용·극장용 3D 애니메이션을 제작 추진하였고, 30억원을 투자한 베넥스인베스트먼트와 한화기술금융(주)은 공동 주간사로서 투자하게 되었다.

## 한화기술금융(주)의 조련의 기술

한화기술금융(주)은 2차 투자 및 3차 투자에 있어 넥스트벤처투자 및 베넥스인베스트먼트가 (주)레드로버가 영위중인 3D 관련 시장에 대한 성장성 및 회사의 잠재력 등을 판단하는데 있어 공동 투자자이자 재무적 컨설턴트로서 책임을 가지고 적극적이고, 설득력 있는 역할을 수행하였다.

이준호 이사는 2006년 첫 투자 때부터 현재까지 (주)레드로버의 사외 이사로서 신규 사업진출 및 영업망 확대, 신제품 출시 등과 같이 회사의 중요한 의사결정에 참여하며, 주주이자 공동 경영진으로서 회사가 투명하고, 건실하게 성장할 수 있도록 지원하였다. 특히 2009년 말에는 보광창투, KT캐피탈 등을 통하여 (주)레드로버가 Pre IPO 기업으로서 적정한 기업 가치를 받을 수 있도록 투자유치를 지원하여 2010년 7월 19일 코스닥시장에 상장할 수 있도록 도와주었다.



|(주)레드로버 소프트웨어 |

이러한 한화기술금융(주)의 튼튼한 지원으로 (주)레드로버는 2010년 6월까지 모두 80억원 가량의 매출을 올렸고, 영업이익률은 15%에 달하게 되었다. 또한 (주)레드로버가 2010년 현재 확정적으로 수주해 놓

은 물량만 400억원이 넘는 상황이다. 이는 3D 시스템과 함께 소프트웨어, 콘텐츠 등에서 고른 매출신장을 보일 것으로 예측됨은 물론 국내에서 유일한 3D 전문기업으로 성장하고 있음을 보여주는 증거이다.

3D 방송촬영장비는 국내 대학 등의 수주가 이어지고 있으며, 공중파 방송사들과도 (주)레드로버의 3D 입체촬영 카메라 리그 시스템을 구매하기 위한 협의를 진행중에 있다. 무엇보다도 3D 모니터인 ‘Ture3Di’ 등 3D 시스템 부문의 성장세가 무섭다. ‘Ture3Di’는 미국 방산업체인 록히드마틴사와 연간 1,000대 이상의 수출이 진행되고 있다. 또한 국내 지방자치단체 및 3D 영상사업자, 3D 극장 등으로부터 4D 체험 장비, 시스템 구축 등에 대한 수주가 계속 증가하고 있어 폭발적 매출신장세가 이어질 전망이다.

이 밖에도 (주)레드로버는 3D 관련 소프트웨어를 통한 매출확대도 추진할 계획이다. 특히 3D 입체 프레젠테이션(PT) 소프트웨어의 경우 국내 대기업들과 계약이 진행될 것으로 보여 2011년 부터 고부

가가치 성격의 매출로 이어질 것으로 보인다. 특히 마이크로소프트사의 파워포인트와 호환성을 보이는 입체 프레젠테이션 소프트웨어는 3D 안경을 쓰고 볼 경우 3D로 PT를 할 수 있다는 장점을 갖고 있다.



|(주)레드로버 제작 콘텐츠 |



## 창립 10년 만에 국가대표 3D 업체로

(주)레드로버는 하 대표의 3D에 대한 호기심에서 출발했다. “2000년경 3D 실사촬영된 작품을 보고 앞으로 미디어 시장이 3D로 가겠다고 생각했습니다.” 그해 산학 3D 입체 연구개발로 시작했던 (주)레드로버는 10년만에 한국을 대표하는 3D 기업으로 성장했다.

(주)레드로버는 최근 차세대 영상기술로 주목받고 있는 3차원영상 관련 기술개발에 전념해왔다. 지금까지 3D 관련 특허등록 31건, 출원 60여건 등 200여건의 특허와 각종 인증을 취득했다. 이 같은 기술력으로 일귀넌 모니터를 비롯해 촬영장비, 프로젝터, 현미경 등은 세계적으로도 인정을 받고 있다. 또 컴퓨터에서 입체 영상을 재생 하거나 제작, 편집할 수 있는 소프트웨어와 콘텐츠 개발도 추진하고 있다.

이를 위해 캐나다의 애니메이션 스튜디오인 톤박스 엔터테인먼트(Toonbox Entertainment)와 전략적 사업제휴를 통한 프로젝트를 진행중이며 이곳은 토이스토리2, 아이스에이지3 등을 만든 제작진이 소속된 업체다. 최근 이 업체와 공동제작한 극장용 애니메이션 ‘넛잡(NutJob)’이 한국콘텐츠진흥원으로부터 글로벌 프론티어 프로젝트에 선정, 6억원 가량 지원도 받게 됐다. 하 대표는 “최근에는 미국 할리우드 애니메이션 업체로부터 협업을 제안 받았다.”며 “국내 투자자를 모집해 규모를 키우고 콘텐츠 사업에 속도를 낼 것”이라고 말했다.

(주)레드로버는 첨단 3D 영상 분야에서 미국의 ‘3엘리티(Ality)’ 등 주요 업체들과 당당히 어깨를 나란히 하는 자랑스런 대한민국 벤처

기업임에 틀림없다. 업계에 따르면 (주)레드로버는 국내 200여 곳에 이르는 3D 영상 제작 및 솔루션 관련 업체들 가운데 장비와 3D 변환 소프트웨어는 물론 콘텐츠 제작에 이르기까지 전 방위에서 경쟁력을 갖춘 거의 유일한 업체로 평가받고 있다. (주)레드로버의 3D 모니터는 제임스 카메론 감독의 3D 블록버스터인 ‘아바타’ 제작과정에 사용될 정도로 업계에서는 이미 그 기술력을 인정받고 있다. 이는 최근 코엑스에서 열린 ‘국제방송 음향조명기기 전시회(KOBA 2010)’ 행사에서 오토데스크와 파나소닉의 파트너 제품으로 부각되면서 160여 곳에 이르는 국내외 영상제작자들로부터 ‘리브콜’을 받기도 했다. (주)레드로버의 3D 모니터는 미국의 국토지리원(GNA)이 진행하는 3D 지도 구축작업에 사용되고 있으며, 이를 위해 향후 5년간 1만 5,000대 가량 납품을 예상하고 있다. 이와관련 (주)레드로버는 이미 수년 전부터 캐나다 톤박스 엔터테인먼트와 손잡고 3D 콘텐츠 투자를 본격화 했으며, 22분짜리 26회 분량의 TV시리즈 및 3D 입체 애니메이션 ‘볼츠앤블립’ 제작을 마치고 전 세계 배급에 나서고 있는 상황이다.

(주)레드로버는 또한 지식경제부의 ‘사이버 홍보관 고도화 사업’의 일환으로 진행되는 입체



| 3D 입체현미경 |

영상물 제작도 수주하였는데 사이버 홍보관 고도화 사업은 차세대 성장 동력으로 주목받고 있는 3D 기술을 홍보관에 접목시키는 것이다.

(주)레드로버 관계자는 “현재 추세로 보면 연말까지 3D 입체 영상 제작매출이 최소 50억원을 넘어설 것”이라며 “세계최고 수준의 3D 입체 영상을 제작해 3D 입체시스템, 소프트웨어 제품 뿐만 아니라 3D 입체 영상 부문에서도 (주)레드로버의 입지를 확고히 할 것”이라고 말했다.

## 4D 영화 통해 월드리더 반열에

(주)레드로버는 최근 높은 인기를 끌고 있는 4D 시장에도 도전했다. 4D는 3D 영상에 좌석이 움직이고 바람이 불고 물이 분사되며 향기를 맡게 해 시각, 청각과 후각 등 오감을 즐기는 것을 말한다. (주)레드로버는 4D 극장과 콘텐츠 제작에 모두 도전하고 있다. 2010년 6월 롯데시네마와 4D 영상관 구축 국내 독점계약을 체결 하였다. 또한 제작비 2,000 만 달러 규모로 할리우드 제작진이 참여하는 4D 애니메이션 ‘넛잡(NutJob)’ 과 롯데시네마 청량리점에 설치된 4D 극장 시스템에 (주) 레드로버의 기술력이 담겨 있다. 애니메이션 뿐 아니라 카메라 리그 기술을 통해 실사 촬영을 하는 다양한 콘텐츠 개발에 도전하고 있다. 또한 (주)레드로버는 문화산업전문회사인 ‘알엔티 2(R&T2)’ 와 총 제작비 90억원(800만 달러) 규모의 입체 애니메이션



| 롯데시네마 |

영화 ‘바나로열(Bana Royale)’ 제작 계약을 체결했다. 바나 로열은 4D 영화로, 북미 유럽에는 잘 알려지지 않은 서유기에서 제작 아이디어를 얻은 작품으로 2010년 10월 4일 프랑

스 칸느에서 개막된 세계 콘텐츠 전문 시장인 ‘미주니어(MIPJunior)’와 ‘미콤(MIPcom)’에서 선보였고 11월에는 미국에서 열리는 ‘AFM(미국영화시장, American Film Market)’에서 전 세계 애니메이션 관계자들에게 첫 선을 보였다.

하 대표는 “바나 로열에 대한 해외 배급사들의 관심이 벌써부터 이어지고, 공동 제작사가 있는 캐나다로부터 세금 환급 혜택을 받아 전 제작비가 순조롭게 충당되고 있다.”며 “2012년 가을께 전 세계에 개봉할 계획”이라고 말했다.

바나 로열은 KBS1 TV에서 방영되고 있는 ‘볼츠와블립’과 2,000만 달러 규모의 4D 영화로 본격 제작되고 있는 ‘넛잡(NutJob)’에 이은 (주)레드로버의 3번째 입체 애니메이션이다.

## 세계 최초 무안경식 PT시스템

(주)레드로버는 초창기 3D 입체모니터, 3D 촬영카메라의 지지대 역할을 하는 카메라 리그 시스템 등 시스템 사업부문에 집중했지만 지금은 입체 프리젠테이션 같은 소프트웨어 사업과 애니메이션 등 콘텐츠 사업 부문에 역량을 집중하고 있다. 3D 산업이 발전할수록 콘텐츠 중요성이 부각될 것이라는 판단에 따른 것이다.

(주)레드로버는 세계최초로 안경이 필요없는 무안경 방식의 3D 입체 모니터에서 구동 될 수 있는 프레젠테이션(PT) 소프트웨어(SW)를 개발 완료했다. 이 소프트웨어는 삼성전자·LG전자·도시바·파나소닉 등에서 출시 예정인 무안경 방식의 TV 모니터에 사용할 수 있는 입체 콘텐츠 제작틀이다. 무안경 방식의 TV 모니터는 오른쪽 눈과 왼쪽 눈의 시각 차이를 구현하기 위해 9개의 이미지가 필요한데 2개의 이미지로 구현되는 안경식 모니터보다 제작이 어렵다. (주)레드로버는 이번 소프트웨어의 개발로 안경식과 무안경식에 관계없이 누구나 입체 콘텐츠를 만들 수 있는 SW 제품군을 갖추고 2011년 1월 공식 런칭을 통해 본격적으로 입체 콘텐츠 제작 시장을 개척할 계획이다.



| 레드로버 차기작 Beet Party |

## 교육관련 소프트웨어 본격화

(주)레드로버는 기존의 2D로 제작된 사진과 영상을 실시간으로 3D 입체로 전환할 수 있고 입체감을 자유롭게 조절할 수 있는 다양한 기능을 업데이트하여 개발 하였다. “입체방송이 시범방송을 거쳐 보편화되기까지는 약 3~5년여가 소요될 것이다. 3D 입체방송이 보편화되기까지는 주로 기업과 교육 분야에 입체프로젝터, 입체 TV 시장이 확산될텐데 이 경우 (주)레드로버의 입체 파워포인트가 반드시 필요하게 될 것”이라고 관계자는 확신했다.

그리고 그 예상대로 (주)레드로버는 세계최초의 3D 입체교육을 서울의 한 중학교에서 실시했다. 3D 입체교육이 확산되면 학생들은 교실과 과학실 등에 배치돼 있는 입체 프로젝터와 입체현미경, 입체 TV, 3D 입체 가상현실(VR) 등을 통해 현실화된, 직접 보는 교육이 가능해질 것으로 기대된다.

당시 수업을 진행했던 선생님은 “섬유별 특징을 이해하는데 3D 입체가 큰 역할을 했다.”면서 “3D 입체 안경을 쓰고 수업을 진행하다 보니 학생들이 신기해하고 더욱 흥미를 느꼈다. 전반적으로 학생들의 수업 집중도가 크게 향상됐다.”고 말했다. 이날 수업에는 입체 프리젠테이션 소프트웨어를 이용해 개발된 3D 입체 자료와 각종 3D 애니메이션이 3D 프로젝터를 통해 시연됐다.

## 대한민국 최고 = 세계 최고

2000년 3D 입체 연구개발로 시작한 (주)레드로버는 10년만에 한국을 대표하는 3D 기업으로 성장하고 있다. 한국을 대표하는 기업으로 (주)레드로버는 이미 세계 곳곳에서 그 기술력을 인정받았고 수많은 기술을 수출하고 있다.

3D 기업 (주)레드로버는 국내 민간업체로는 유일하게 미국 육군협회가 주관하는 방위산업전시회에 참가했다. 이 전시회(AUSA)는 미국 최대 규모의 방위산업전시회로 올해 행사에는 미국을 비롯해 영국, 프랑스, 독일 등의 방위산업업체 409개사가 참가했으며 (주)레드로버는 전문가용 3D 입체 모니터와 항공측량 솔루션 등을 출품하였다. 김진호 (주)레드로버 부사장은 “3D 모니터의 경우 이미 미국 국토지리원(NGA)에 공급하고 있다.”며 “전시회 출품을 계기로 3D 모니터 활용범위를 미국 방위산업까지 시장을 확대할 것”이라고 말했다. (주)레드로버는 지난 4월



| G20 avarta 시연 |

부터 미국 최대 방위 산업체 록히드마틴을 통해 NGA에 특수목적용 3D 입체 모니터를 정기적으로 공급하고 있다.

이렇듯 (주)레드로버는 국내외로 그 입지를 튼튼하게 다져가고 있는데



그 바탕에는 한화기술금융(주)이라는 든든한 지원군이 있었다.

한화기술금융(주)과 (주)레드로버는 6년간 신뢰를 기반으로 3번에 걸친 투자를 통하여 코스닥 상장이라는 좋은 결실을 이루어 냈다.

이를 통하여 한화기술금융(주)은 600%에 달하는 높은 투자수익을 거두게 되었다. 그리고 한화기술금융(주)은 (주)레드로버에서 진행하는 글로벌애니메이션 프로젝트에 대한 투자를 통하여 해외를 통한 수익 창출을 확대한다는 계획이다.

최근에 3D 콘텐츠를 제작할 수 있는 소프트웨어 부문과 글로벌 3D 콘텐츠 제작 부문에 역량을 집중하고 있고, 3D 아바타 기술을 활용한 스마트폰과 스마트TV용 콘텐츠 개발에도 역점을 두어 출시를 앞두고 있다. G20에도 활용되어 대한민국의 앞선 기술을 세계에 선 보였으며 많은 호응을 얻었다.

또한 (주)레드로버의 하회진 대표는 2010 대한민국 콘텐츠 어워드 해외진출유공자 부문의 대통령상을 수상하는 등 그 공로를 인정 받고



레드로버 차기작 Earth bound |

있다. 레드로버는 ‘3D 라이프’의 리더링 컴퍼니로써 기술적 자신감과 강소기업을 육성하는 ‘마이더스의 손’ 한화기술금융(주)의 아름다운



상생협력으로 글로벌 3D 전문기업과 글로벌 창투사로 성장하는 기적의 드라마를 쓰고 있는 중이다.



# 부록 – Venture Capital



## CONTENTS

• 벤처캐피탈이란? .....	137
• 우리나라의 벤처캐피탈 .....	140
• 투자조합 (Fund) .....	141
• 벤처캐피탈의 업무 .....	145
• 벤처캐피탈의 투자를 받으려면? .....	147
• 벤처캐피탈 관련 통계 .....	150
• 벤처기업의 정의 및 확인요령 .....	157
• 벤처기업에 대한 정부의 지원 .....	160
• 벤처캐피탈과 관련한 세제지원 .....	162
• 국내 벤처캐피탈 현황 .....	162



## 벤처캐피탈이란?

벤처캐피탈이란 고도의 기술력을 갖추고 있으며 잠재성도 있으나 아직 경영기반이 약하고 일반 금융기관으로는 위험부담이 커서 용자 받기 어려운 벤처 비즈니스에 대해 기업설립 초기단계부터 자금지원(주식취득 등), 경영관리, 기술지도 등 종합적인 지원을 제공함으로써 투자 기업을 육성한 후 투자금을 회수하는 방식의 모험자본을 말한다.

기업에 자금을 지원한다는 측면만을 고려할 때, 벤처캐피탈은 은행을 비롯한 일반 금융기관과 유사한 성격을 가진다고 볼 수 있으나, 자금지원 내용면에서 볼 때는 다음 몇 가지 면에서 분명한 차이를 보이고 있다.

- ▶ 첫 째, 자금지원의 형태가 주로 지분투자(Equity Investment)의 형식을 취한다. 따라서 담보를 조건으로 용자를 주로 하는 일반 금융기관과 구분된다.
- ▶ 둘 째, 지분투자를 주로 하지만 경영권을 지배하기 위한 목적이 아니다.
- ▶ 셋 째, 배당금이나 이자수익보다는 소유주식의 매각을 통한 자본이득(capital gain)을 주요 투자회수 수단으로 하고 있다.
- ▶ 넷 째, 원칙적으로 무담보·무보증으로 자금을 지원하기 때문에 투자기업을 성공시키지 못하면 투자금을 전혀 회수할 수 없는 경우도 있다.
- ▶ 다섯째, 일회성 자금지원이 아니라 창업초기단계를 포함해 기업활동의 진전에 따라 성장 및 관리자금을 지속적으로 제공한다.
- ▶ 여섯째, 자금지원 이외에도 경영 및 기술지원 등 종합적인 지원이 가능하다.

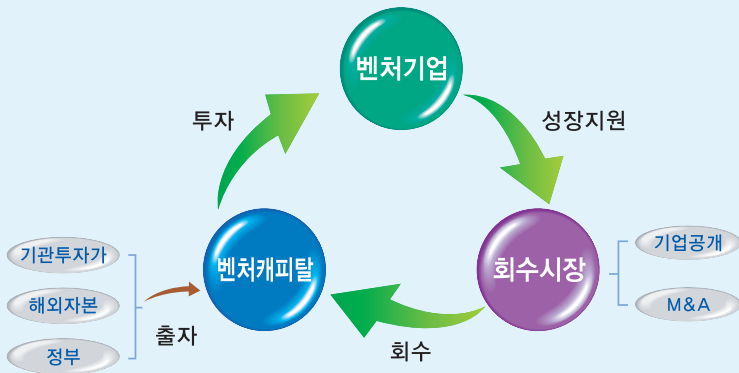
### 벤처캐피탈과 일반 금융기관과의 비교

구 분	투자형태	회수방법	성과보수	리스크
벤처캐피탈	투 자	IPO, M&A 등	경영성과에 따라 큰 차이	높 음
일반 금융기관	융 자	일정기간후 원리금 회수	일정금리	낮 음

즉, 벤처캐피탈은 벤처기업에 대한 자금 등 종합적인 지원을 통해 벤처기업의 창업과 성장을 돕고 벤처기업은 벤처캐피탈에 높은 수익을 가져다 줌으로써 상호 보완하고 발전시켜 주는 역할을 하고 있다.

따라서 자본능력이나 담보력이 없더라도 충분한 기술력과 창조적인 아이디어, 성장가능성만 있다면 벤처캐피탈의 지원을 받아 창업이 가능하다. 이처럼 벤처기업의 성공을 지원함으로써 신기술을 상품화하고 고용을 창출하며 건전한 중소기업층을 형성하여 대기업중심의 산업 구조에서 일어날 수 있는 문제점들을 보완하고 산업구조를 고도화하는 등 국가경제에 긍정적인 역할도 수행하고 있다.

### 벤처캐피탈의 역할



## 벤처기업 성장단계별 벤처캐피탈 지원자금 내용

단 계	종 류	내 역
초기 - 창업단계 (Early Stage Financing)	1. 창업준비자금지원 (Seed Financing)	제품개발, 시장조사, 사업계획자금
	2. 연구개발자금지원 (R&D Financing)	신기술과 신제품의 연구개발자금
	3. 창업자금지원 (Start-up Financing)	창업중이거나 창업이후 1년이내의 기업에 필요한 자금
	4. 시작단계자금지원 (First-Stage Financing)	초기단계의 제조 및 마케팅에 필요한 자금
중기 - 성장단계 (Expansion Stage Financing)	5. 2단계 자금지원 (Second-Stage Financing)	제품의 생산과 재고가 증가하며 현금흐름이 손익분기점에 도달했지만 빠른 성장으로 인해 추가적인 현금이 필요한 기업의 시장확장자금
	6. 3단계 (또는 메자닌) 단계 자금지원 (Third-Stage or Mezzanine Financing)	매출액 및 이익이 증가하는 기업의 시장확대, 마케팅, 품질 개량자금 등
	7. 연결자금지원 (Bridge Financing)	등록 6개월 내지 1년 전 자본 비율이나 소유구조의 사전조정시 필요한 자금
후기 - 성숙기단계 (Later Stage Financing)	8. IPO, M&A, PEF, IB 등	기업공개, 구조조정 등을 앞두고 있는 기업에 투자

## 벤처캐피탈 투자시점



## 우리나라의 벤처캐피탈

우리나라의 벤처캐피탈의 형태는 「중소기업창업지원법」에 의한 중소기업창업투자회사와 「여성전문금융업법」에 의한 신기술금융회사, 「벤처기업육성에관한특별조치법」에 의한 LLC(Limited Liability Company), 동법에 의한 Angel로 구별할 수 있다. 지난 '74년 한국기술진흥금융(KTAC)이 벤처캐피탈의 시초로써 30여년의 역사를 거치며 벤처캐피탈은 벤처기업 육성을 위한 주역 역할을 하였다. 현재 창업투자회사 및 신기술금융회사는 130여개사에 이르고 있다.

### 도입기

('74년~'85년)

#### • 정부주도

#### • 총 4개 벤처캐피탈이 설립 운영

- 1974 : 한국기술진흥주식회사 (KTAC) 설립(現아주아이비투자)
- 1981 : 한국기술개발주식회사 (KTDC) 설립(現KTB NETWORK)
- 1982 : 한국개발투자주식회사 (KDIC) 설립(現큐캐피탈)
- 1984 : 한국기술금융주식회사 (KFKC) 설립(現산은캐피탈)
- 1986 : 「신기술사업금융지원에관한법률」 제정(재경부)
  - KTAC, KTDC, KDIC, KTFC 신기술금융사로 인가

### 확장기

('86년~'91년)

#### • '86년 중소기업창업지원법 제정, 창업투자회사 제도 도입

#### • 12개 창투자 설립, 주식시장 급등(벤처투자의 수익성 인식 계기)

### 침체기

('92년~'95년)

#### • 대기업 위주의 경기확장 진행, 기업공개요건 강화

#### • 벤처투자 감소(VC 2개 설립, 6개 등록취소)

### 성장기

('96년~'00년)

#### • '96년 벤처기업육성에 관한 특별조치법 제정

#### • '97년 코스닥시장 신설

#### • 문민정부의 벤처활성화 대책

#### • '00년 창업투자회사수 156개('99-'00 : 창투자 91개 설립)

### 침체기

('01년~'04년)

#### • 벤처기업에 대한 거품론 확산

#### • 세계경기의 침체, 기술주시장(Nasdaq, Kosdaq) 폭락

#### • 벤처캐피탈 산업의 급격한 위축 (벤처기업수, 벤처캐피탈수, 신규투자규모, Fund결성규모 등)

### 재도약기

('05년~)

#### • 벤처살리기를 위한 정부정책의 급격한 변화(벤처산업 활성화 종합대책, '04년12월 발표)

#### • 5년만에 벤처신규투자 증가세로 반전

#### • '06년 신규투자 1조원 달성

#### • '09년 모태펀드 1조원 돌파

#### • '09년 11월 제2기 벤처정책 마련



## 투자조합(Fund)

우리나라의 투자조합(창업투자조합 및 신기술사업투자조합, 한국벤처투자조합, 개인투자조합)은 벤처캐피탈산업에 있어 가장 중요한 투자자원 조달방법이다. 벤처기업 창업자에게 창업초기뿐만 아니라 성장단계별로 필요한 소요자금을 시의적절하게 지원해 줄 수 있는 벤처캐피탈의 역할이 제대로 수행되기 위해서는 안정적인 장기자금의 조달이 꼭 필요하며 이와같은 역할을 투자조합이 담당하고 있다.

최근 창업투자조합은 대체로 100~400억원 내외의 규모로 결성되고 있으며 투자업무를 수행하는 업무집행조합원(General Partner, GP)과 단순출자를 하는 유한책임조합원(Limited Partner, LP)으로 구성된다. 업무집행조합원은 투자 및 회수 등의 자산운용을 수행하며 조합운용에 대한 전적인 책임과 권한을 갖고 그 대가로 관리보수와 성과보수를 받는다. 유한책임조합원은 출자가액을 한도로 유한책임을 지며 조합자산 증가에 따른 출자 수익을 받는다. 국내 주요 일반조합원으로는 모태펀드, 국민연금, 산업은행, 각종 연기금, 공제회, 기타 은행등이 참여하고 있으며 투자조합의 존속기간은 5~7년으로 상황에 따라 1~2년 연장이 가능하다.

이와같이 투자조합은 국내의 유희자본을 생산자본화하므로써 자금의 흐름을 건전하게 할 뿐만 아니라 벤처기업에게는 양질의 생산자금을 지원할 수 있고, 전문적인 지식이나 정보, 투자경험이 부족한 개인출자자들에게는 투자조합에 출자하므로써 벤처캐피탈의 노하우를 이용하여 높은 수익을 얻을 수도 있다.

벤처산업의 성공여부는 투자조합의 원활한 결성과 운용에 달려있다고 해도 과언이 아닐 정도로 투자조합은 벤처산업에 있어 핵심적인 역할을 하고 있다. 이와같이 투자조합의 중요성으로 인해 우리나라에서는 투자조합의 결성과 운용에 여러 가지 지원책을 마련하고 있다. 투자조합의 결성 시 일정지분을 정부자금(모태펀드)에서 출자토록 하므로써 투자조합에 대한 공신력을 제고할 뿐만 아니라 투자조합을 결성하는 벤처캐피탈에게도 출자를 의무화하여 투자나 운용에 신중을 기하도록 하며 동시에 주식양도차익비과세 등 투자조합에 대한 다양한 세제상의 혜택을 주고 있다. 특히, 개인출자자의 적극적인 참여를 유도하기 위해서 지난 '97년 벤처기업육성에관한특별조치법을 제정, 개인이 조합에 출자를 하는 경우 출자금액의 10%(종합소득금액의 30%)까지 소득공제 혜택을 주는 등 정책적인 배려가 주어지고 있다.

## 우리나라의 투자조합간 제도비교

구 분	창업투자회사 / 조합	신기술사업금융회사 / 조합	한국벤처투자조합 (KVF)	개인투자조합
설립근거	■ 중소기업창업지원법	■ 여신전문금융업법	■ 벤처기업육성에 관한 특별조치법	■ 벤처기업육성에 관한 특별조치법
관할기관	■ 중소기업청	■ 금융위원회	■ 중소기업청	■ 중소기업청
회사 설립요건	■ 상법상 주식회사 ■ 납입자본금 50억원 이상 ■ 전문인력 2인 이상 보유	■ 여신전문금융회사 ■ 납입자본금 최소 200억원 이상 ■ 주식회사	■ 해당사항 없음	■ 해당사항 없음
투자 재원조달	■ 중소기업진흥청 및 산업기반기금 ■ 중소기업창업투자조합결성 ■ 사채발행 (자기자본의 10배까지)	■ 기금, 금융기관 등으로부터 차입 ■ 신기술사업금융조합결성 ■ 사채발행 (자기자본의 10배까지)	■ 모태조합의 출자 ■ 유한책임조합원 모집	■ 개인들의 출자
조합 결성주체	■ 창업투자회사	■ 신기술사업금융회사	■ 창업투자회사 ■ 신기술사업금융회사 ■ 상법상 유한회사 (LLC) ■ 외국투자회사	■ 개인
조합 설립요건	■ 출자금 총액 30억원 이상 (분할납의 경우 최초출자금액 10억원 이상) ■ 출자 1좌의 금액 100만원 이상 ■ 유한책임조합원 49명 이하 ■ GP출자비율 1% 이상 ■ 존속기간 5년 이상	■ 해당사항 없음	■ 출자금 총액 30억원 이상 (분할납의 경우 최초출자금액 10억원 이상) ■ 출자 1좌의 금액 100만원 이상 ■ 유한책임조합원 49명 이하 ■ GP출자비율 1% 이상 ■ 존속기간 5년 이상	■ 출자금 총액 2억원 이상 ■ 출자 1좌의 금액 100만원 이상 ■ 조합원수 49명 이하 ■ GP출자비율 5% 이상 ■ 존속기간 5년 이상
자금운용	■ 투자 ■ 제한적 자금 대여	■ 투자 및 용자 ■ 신용카드업, 시설대여업, 할부금융업 겸업가능	■ 투자	■ 투자
조합 법적책임	■ 업무집행조합원 : 무한책임 ■ 일반조합원 : 유한책임	■ 업무집행조합원 : 무한책임 ■ 일반조합원 : 무한책임	■ 업무집행조합원 : 무한책임 ■ 유한책임조합원 : 유한책임	■ 명확한 규정 없음
지원대상	■ 비상장·미등록 창업중소기업 (7년 이내) 또는 벤처기업	■ 신기술사업자 (기술을 개발하거나 이를 응용하여 사업 화하는 중소기업 및 신기술연구조합)	■ 중소기업 및 벤처기업 ■ 중소·벤처기업 경쟁력 강화를 위한 중소기업청장 인정사업예의 투자	■ 벤처기업
투자대상 계약	■ 특수관계인, 주주 (10%), 출자자 (5%)와의 거래 ■ 계열사, 상호출자제한기업 집단 주식의 취득	■ 대주주의 발행주식 취득한도존재 (=min [10억, 자기자본 0.1%])	■ 특수관계인, 주주 (10%), 출자 자(5%)와의 거래 ■ 계열사, 상호출자제한기업집단 주식의 취득	■ 해당사항 없음
투자 금지업종	■ 금융, 부동산, 숙박, 음식점, 무도장, 골프장, 스키장, 도박장, 기타 개인서비스 등	■ 금융, 부동산	■ 금융, 부동산	■ 금융, 부동산
해외투자	■ 납입자본금 40/100 투자실적 달성 이후 가능	■ 해당사항 없음	■ 해당사항 없음	■ 해당사항 없음
투자의무	■ 회사 : 40/100(3년 이내) ■ 조합 : 40/100(3년 이내)	■ 해당사항 없음	■ 해당사항 없음	■ 해당사항 없음
투자실적 인정범위	■ 신주, 전환사채, 신주인수권 부사채의 인수 ■ 투자조합에 대한 출자자금또는 창업보육센터 설립자금 ■ 프로젝트 투자	■ 해당사항 없음	■ 해당사항 없음	■ 해당사항 없음

## 2010년(1/4~3/4분기) 조합결성 상세현황

(단위 : 억원)

연번	유형	조합명	조합유형	업무집행조합원	결성일	결성 금액 (약정)	모태 출자 (약정)
1	중소·벤처	그린뷰티전문투자조합	창투자합	그린부산창업투자	3/12	100	80
2		캐피탈원다양성영화전문투자조합	창투자합	캐피탈원	3/19	50	-
3		LG이노텍얼라이언스펀드	창투자합	LB인베스트먼트	3/22	300	-
4		아이엠엠-가이저투자펀드	창투자합	아이엠엠인베스트먼트	6/1	53	150
5		케이티-아이엠엠투자펀드	창투자합	아이엠엠인베스트먼트	6/1	110	-
6		AI-밸류업1호투자조합	창투자합	아시아인베스트먼트	6/1	42	-
7		KoFC-KVIC일자리창출펀드	KVF	한국벤처투자	6/21	1,200	-
8		에스브이M&A1호투자조합	KVF	에스브이인베스트먼트	6/30	210	-
9		유티씨한국벤처투자1호조합	KVF	유티씨인베스트먼트	7/1	150	2
10		AJUIB-AdvancedMaterials전문투자조합	KVF	아주아이비투자	8/3	400	120
11		KoFC-IMMPioneerChamp2010-17호투자조합	KVF	아이엠엠인베스트먼트	8/10	230	50
12		미래에셋좋은기업투자조합3호	창투자합	미래에셋벤처투자	8/11	120	35
13		KoFC-UTCPioneerChamp2010-19호투자조합	KVF	유티씨인베스트먼트	8/12	200	-
14		KoFC-현대기술투자PioneerChamp 2010-11호투자조합	창투자합	현대기술투자	8/20	200	2
15		동문미디어콘텐츠&문화기술투자조합	KVF	동문파트너즈	8/30	340	-
16		KoFC-에이티넵PioneerChamp2010-16호투자조합	KVF	에이티넵인베스트먼트	8/31	200	2
17		CCVCT-커머스타자조합	창투자합	콜리지코너인베스트먼트	9/3	30	-
18		그린IT전문창업투자조합제8호	창투자합	그린기술투자	9/7	76	100
19		AKG스타게임투자조합1호	창투자합	에이케이강원인베스트먼트	9/8	40	-
20	큐엠르네상스타투자조합	창투자합	큐엠창업투자	9/13	30	-	
21	2010KIF-프리미어투자조합	KVF	프리미어파트너스	9/30	1,000	-	
22	신성장	KoFC-대성PioneerChamp2010-2호벤처투자조합	KVF	대성창업투자	6/30	400	-
23		코에프씨-한투파이오니아챔프2010-1호벤처투자조합	KVF	한국투자파트너스	6/30	600	-
24		KoFC-보광PioneerChamp2010-3호투자조합	창투자합	보광창업투자	7/5	350	-
25		KoFC-SGI녹색산업투자조합제1호	창투자합	삼호그린인베스트먼트	7/7	200	-
26		KoFCNeopluxPioneerChamp2010-7호투자조합	KVF	네오플렉스	7/9	630	2
27		KoFC-KiwoomPioneerChamp2010-12호투자조합	KVF	키움인베스트먼트	7/13	200	6
28		KoFC-동양PioneerChamp2010-5호투자조합	창투자합	동양인베스트먼트	7/19	370	3
29		KoFC-KBPioneerChamp2010-8호투자조합	KVF	케이비인베스트먼트	7/19	300	-
30		KoFCWIPPioneerChamp2010-6호투자조합	창투자합	원익투자파트너스	7/21	300	80
31		KoFC-대경PioneerChamp2010-18호투자조합	창투자합	대경창업투자	7/17	300	60

연번	유형	조 합 명	조합유형	업무집행조합원	결성일	결성 금액 (약정)	모태 출자 (약정)
32	IT	마그나1호투자조합	창투자조합	마그나인베스트먼트	6/29	55	100
33		2010KIF-미래에셋IT전문투자조합	창투자조합	미래에셋벤처투자	7/27	285	70
34		2010KIF-투비T전문투자조합	창투자조합	투브인베스트먼트	8/6	330	85
35		2010KIF-네오플렉스IT전문투자조합	창투자조합	네오플렉스	8/24	300	100
36		2010KIF-캡스톤IT전문투자조합	KVF	캡스톤파트너스	8/25	500	-
37		2010KIF-IMMIT전문투자조합	창투자조합	아이엠엠인베스트먼트	9/8	320	100
38	부품 소재	KoFCLBPioneerChamp2010-10호 투자조합	KVF	LB인베스트먼트	7/9	330	75
39		KoFC-BK PioneerChamp2010-13호 투자조합	창투자조합	비케이인베스트먼트	7/19	213	-
40		KoFC한화PioneerChamp2010-14호 투자조합	창투자조합	한화기술금융	7/19	200	-
41	초기 기업	KoFC아이원PioneerChamp2010-15호 투자조합	창투자조합	아이원벤처캐피탈	7/21	200	-
42		후너스초기투자1호 조합	창투자조합	트라이던트앤파트너스	3/25	100	70
43		엘앤에스 5호EarlyStage투자조합	창투자조합	엘앤에스벤처캐피탈	5/18	100	45
44	영상	아이엠엠그린테크펀드	KVF	아이엠엠인베스트먼트	6/30	100	70
45		미시간글로벌컨텐츠투자조합3호	창투자조합	미시간벤처캐피탈	5/7	150	-
46		대한민국드라마전문투자조합1호	창투자조합	베넥스인베스트먼트	9/10	210	-
47	게임	지온콘텐츠펀드 1호	창투자조합	지온인베스트먼트	1/19	120	-
48	컨텐츠	소빅글로벌CG투자조합	창투자조합	소빅창업투자	6/8	150	48
<b>총 계</b>						12,393	1,410

- 자료원 : 한국벤처캐피탈협회 벤처투자정보센터



## ● 업무

- 업력 7년이내의 창업중소기업, 벤처기업, 신기술사업자등 창업자에 대한 투자
- 7년초과 중소기업, 창업자대여금, 상장주식, 일반금융자산에 대한 미투자자산 운용
- 투자조합의 결성 및 운용
- 해외기술의 알선, 보급 및 이를 촉진하기 위한 해외투자

## ● 투자방법

- **보통주(Common Stock) 투자**  
주식의 기본으로 지분참여의 형태로 투자하며 기업이 가지는 기술의 내용, 사업전망에 따라 인수조건은 다양해짐.
- **우선주(Preference Stock) 투자**  
보통주와 마찬가지로 지분참여의 형태로써 이익배당이나 잔여재산분배에 있어 다른 주주에 우선하여 배당이나 분배를 받을 수 있음.
- **전환사채(Convertible Bond, CB) 투자**  
일정한 기간내에 전환조건으로 사채발행회사의 주식으로 전환할 수 있음.
- **신주인수권부사채(Bond with Warrant, BW) 투자**  
사채발행후 일정기간내에 사전에 약정된 조건의 신주교부를 청구할 수 있음.
- **프로젝트(Project Financing) 투자**  
영화나 영상 및 음반물의 제작, 기술개발등과 같이 특정사업의 미래 현금흐름과 가치를 담보로 계약을 통해 소요자금을 지원하고 수익을 분배함.

### 투자방법별 특징

구 분	보통주	우선주	전환사채 신주인수권부사채	프로젝트투자
회계항목	자본	자본	부채	부채
이자/배당/ 잔여재산우선권	가장 후순위	최우선 (배당)	최우선 (이자/잔여재산)	매출 또는 이익의 배분
상환권(중도상환)	없음	제한적으로 있음	있음	약정가능
전환권	-	보통주	보통주, 우선주	계약에 따라 가능
의결권	있음	부여 가능	없음	없음

## ● 회수방법

- 기업공개(Initial Public Offering, IPO) : 유가증권시장 또는 코스닥시장에 상장하여 지분을 매각
  - \* 유가증권시장(Stock Market) : 성숙한 대기업, 중견기업 중심의 안정적 시장
  - \* 코스닥시장(Kosdaq Market) : IT, BT, CT 등 신성장산업을 기반으로 한 유망중소, 벤처기업 위주의 시장
- M&A(Merger & Acquisition) : 기업의 인수 또는 합병을 통한 회수
- 기타 청산, 환매, 상환을 통해 회수

## ● 투자 후 사후관리

- 투자기업 내부통제 시스템 구축
- 정기점검 및 수시점검 (감사성격, 문제점 발견 및 해결지원)
- 재무, 회계, 마케팅, 인력알선 등 경영컨설팅업무 지원
- 추가 자금유치(financing) 지원 및 기술정보, 해외정보 제공
- 기업공개(IPO) 업무 지원 (주간사 선정 및 공모가 산정 등)



## 벤처캐피탈의 투자를 받으려면?

벤처캐피탈은 기술력에서 우위를 가진 벤처기업을 발굴하고 투자지원을 한다. 또한 성장단계에 따른 후속적인 기술 및 경영컨설팅을 통하여 벤처기업의 성장을 도우며 주식시장에 상장하기까지 동반자적 입장에서 함께 노력한다.

벤처캐피탈의 투자지원을 받으려면 벤처기업 경영자 또는 창업자는 우선 사업계획서를 제출한다. 이때 사업계획서는 각종 수치가 정확하고도 적절하게 표시되어야 벤처캐피탈회사의 신뢰를 얻을 수 있다. 여기에 영위하는 사업이 특수성과 기술우위성이 있어야겠고 기대수익율이 높아야 유리하다. 벤처기업의 특성은 대기업과 경쟁할 수 있는 기술의 우위를 가지고 있거나 대기업이 진출할 수 없는 틈새 시장을 목표로 하고 있기 때문이다.

또한 벤처기업 경영자의 자질을 벤처캐피탈회사에 정확히 알려야 한다. 자신의 기술에 대한 자신감과 추진력 나아가서 벤처기업 경영자로서의 열정·역량 등을 잘 알릴 수 있어야 벤처캐피탈회사로부터 투자를 받는데 유리하다.

### 사업계획서 작성시 주요 기재 내용

회사소개	분석	계획수립	사업목표
회사개요 주요인력 제품/서비스 핵심역량 향후 비전	산업분석 시장/고객 경쟁현황 자사분석	미래비전 투자/자금 생산/운영 마케팅/영업 조직/인력 기술개발	손익계산서 대차대표 현금흐름 투자회사
회사와 사업내용을 정리한다.	회사의 사업환경과 내부를 검토한다.	미래사업 방향을 설정한다.	사업목표를 정하고 결과를 예측한다.

## 벤처캐피탈 투자유치시 참고사항

구 분	내 용
자본유치대상 선택	엔젤, Venture Capital, 제2금융권, 기업 기타
벤처캐피탈 특성 파악	전문분야, 투자기준, 투자단계, 투자규모, 투자형태 접근가능성 Venture Capital, 파트너로서의 Venture Capital
벤처캐피탈 포트폴리오	동종업체 및 웹사이트분석
목표 Venture Capital 선택	상세정보수집 (Venture Capital 리스트, Reputation)
첫 접촉	Network을 통한 접근 (커뮤니케이션 능력)
사업계획서	투자자 관점, 자료근거에 의한 전망
실 사	결론이 아닌 진행형
원칙주의	투명성, 원칙성, 자신에 대한 Swot분석 및 전략

## 벤처캐피탈의 기업투자시 주요 참고사항

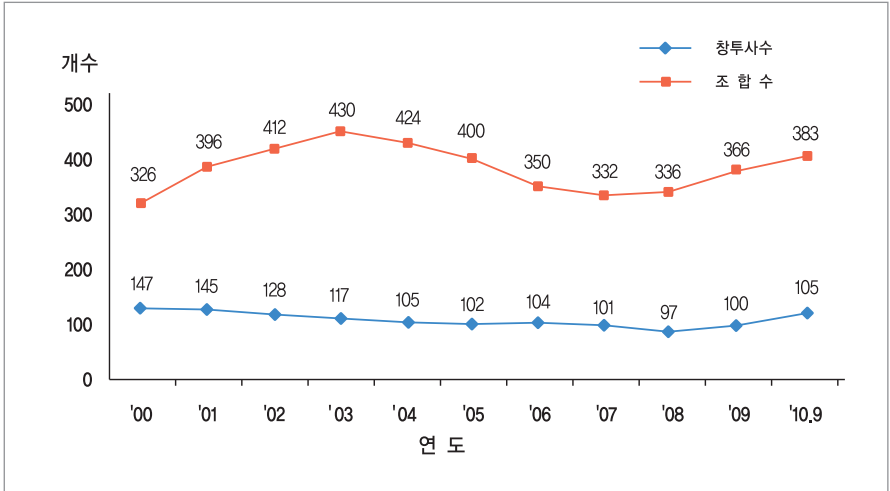
구 분	내 용
CEO	경영자의 신뢰도 및 인성 경영자의 기업가 정신 경영자의 경영능력 - 지식 및 경험, 시장파악능력, 학력, 대인관계, 평판 등
사업성	경쟁제품 존재 및 차별화 가능여부 신제품의 지속적인 개발을 위한 기술력 확보여부 제품 시장규모의 적절성 여부 양산으로의 Scale Up 가능성
인력 및 Network	분야별 전문가 구성여부 (기술, 마케팅, 재무담당자) 구성원 팀웍 사업적 협력관계, Outsourcing



## 벤처캐피탈 내부 투자 절차

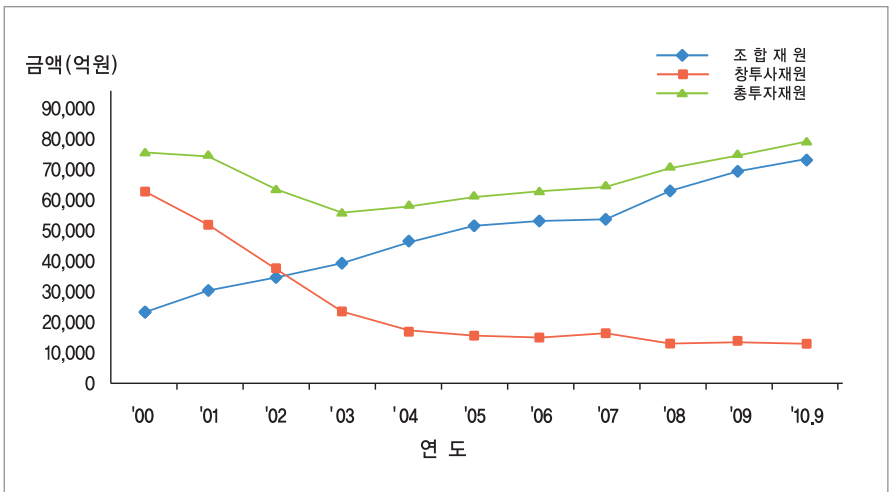


## 창업투자회사 및 창업투자조합 현황



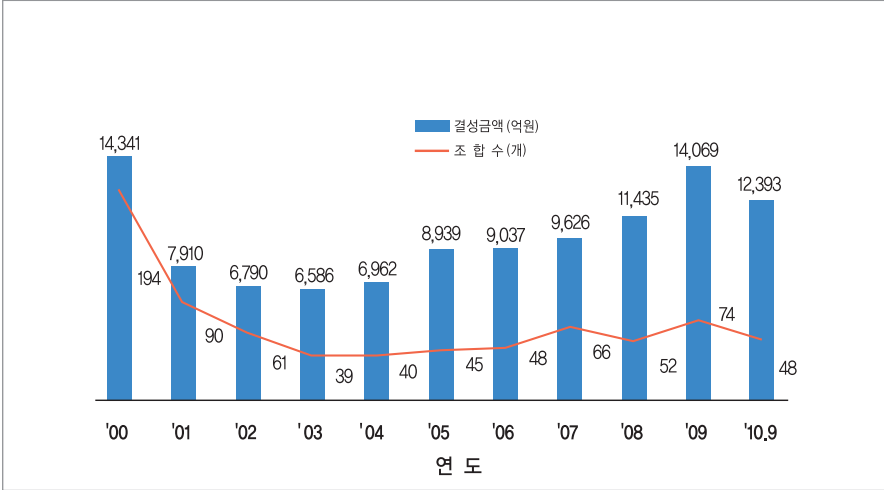
- 자료원 : 한국벤처캐피탈협회 벤처투자정보센터

## 창업투자회사 투자재원



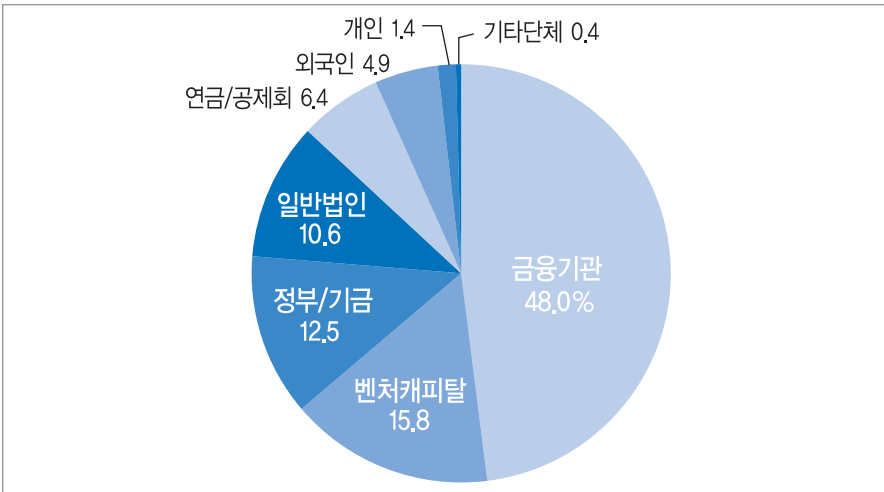
- 자료원 : 한국벤처캐피탈협회 벤처투자정보센터

## 창업투자회사 신규 조합 결성 현황



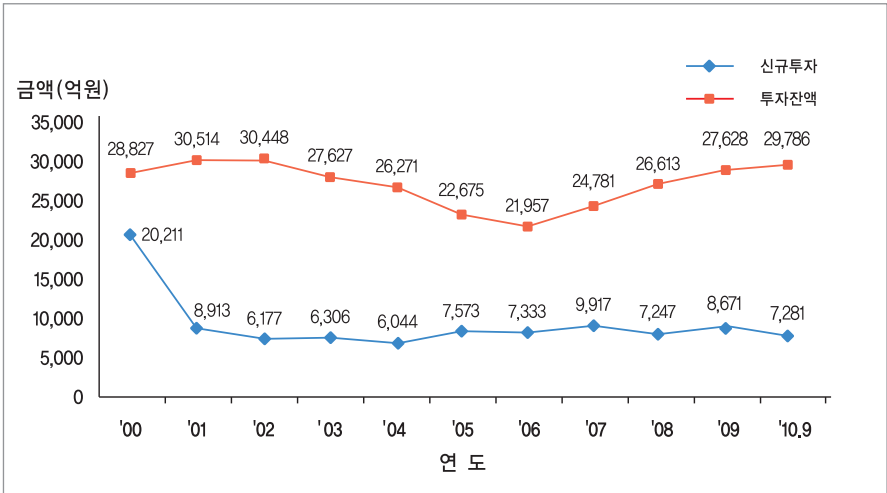
- 자료원 : 한국벤처캐피탈협회 벤처투자정보센터

## 신규 결성 조합 출자자 구성비 (2010년 1/4-3/4분기)



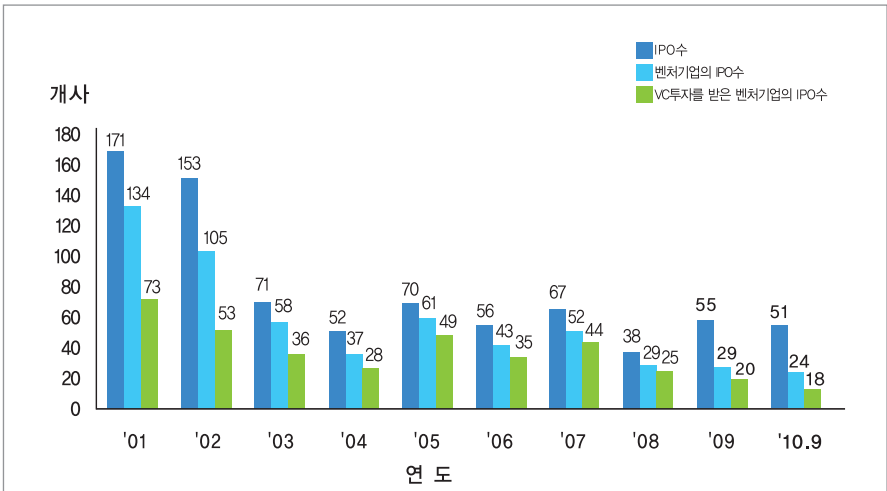
- 자료원 : 한국벤처캐피탈협회 벤처투자정보센터

## 신규투자 및 투자잔액



- 자료원 : 한국벤처캐피탈협회 벤처투자정보센터

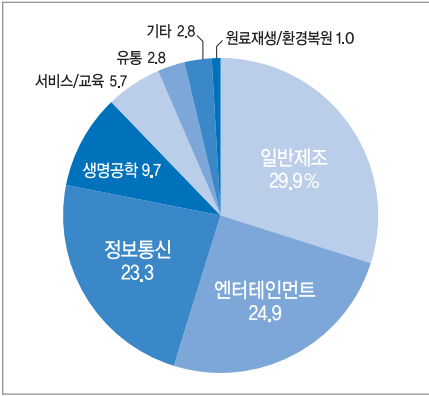
## IPO 현황



- 자료원 : 한국벤처캐피탈협회 벤처투자정보센터

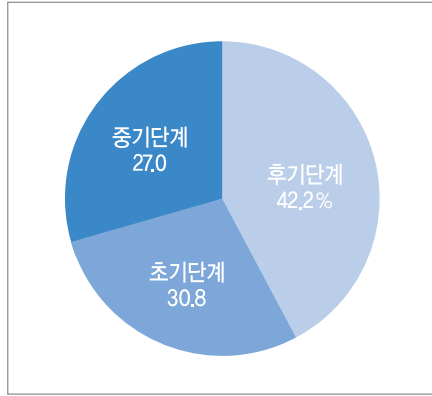
## 주요 투자 동향 (2010년 1/4 - 3/4분기)

### ▶ 업종별 투자현황



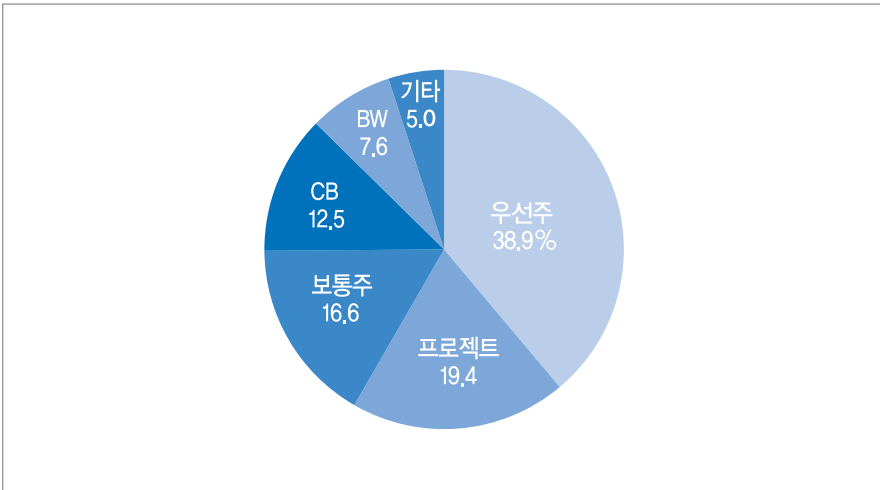
- 자료원 : 한국벤처캐피탈협회 벤처투자정보센터

### ▶ 업력별 투자현황



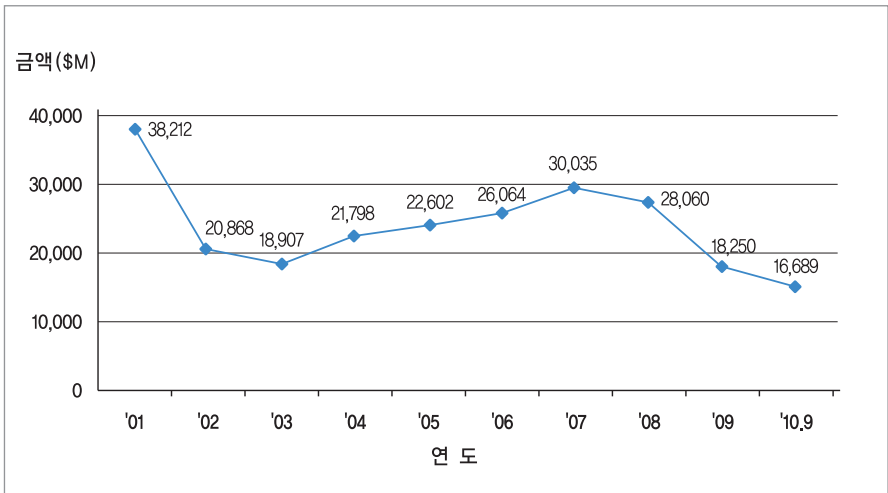
- 초기기업 : 설립후 3년 이내 기업
- 중기기업 : 설립후 3년~7년 기업
- 후기기업 : 설립후 7년 초과 기업

### ▶ 투자유형별 투자현황



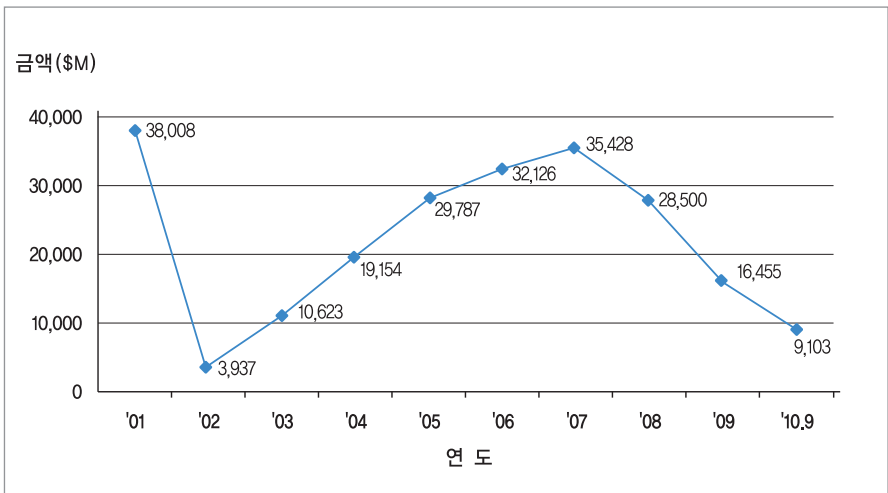
- 자료원 : 한국벤처캐피탈협회 벤처투자정보센터

## 미국 벤처캐피탈 신규 투자 규모



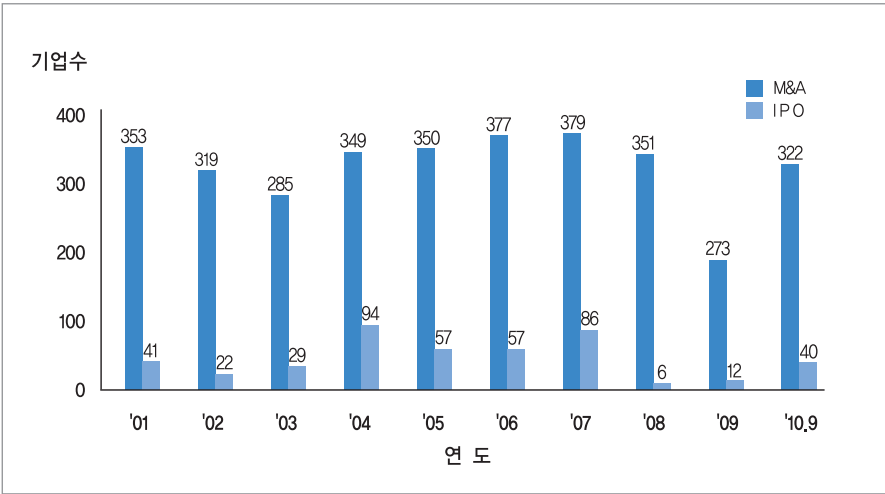
- 자료원 : NVCA-PWC "Money Tree Report"

## 미국 벤처캐피탈 펀드 결성 및 금액



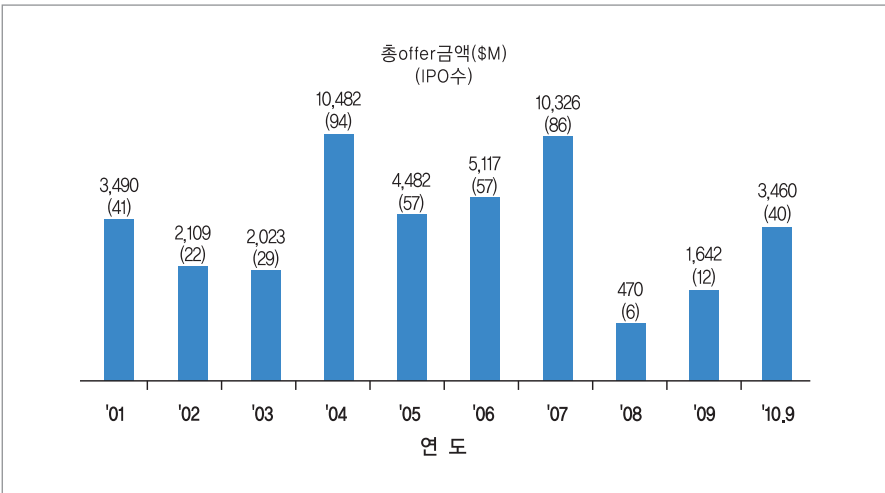
- 자료원 : Thomson Reuters & National Venture Capital Association

## 미국 벤처캐피탈 회수 현황 비교



- 자료원 : Thomson Reuters & National Venture Capital Association

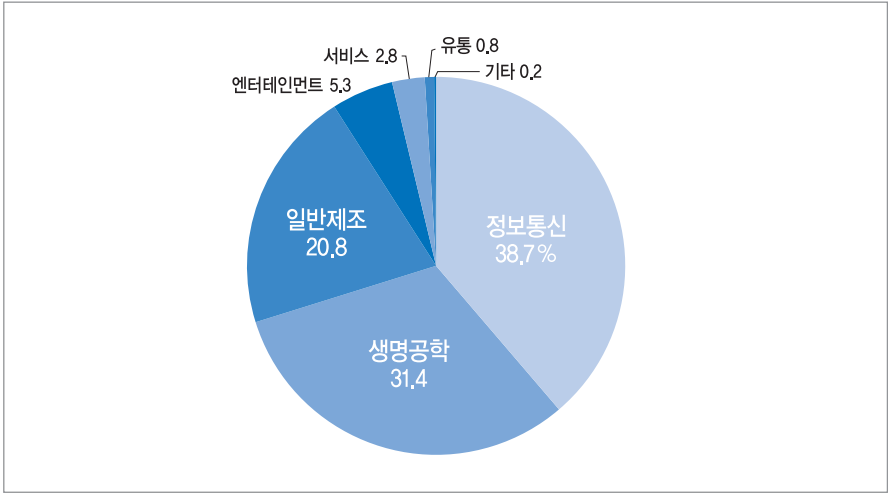
## 미국 벤처캐피탈 투자기업의 IPO 현황



- 자료원 : Thomson Reuters & National Venture Capital Association

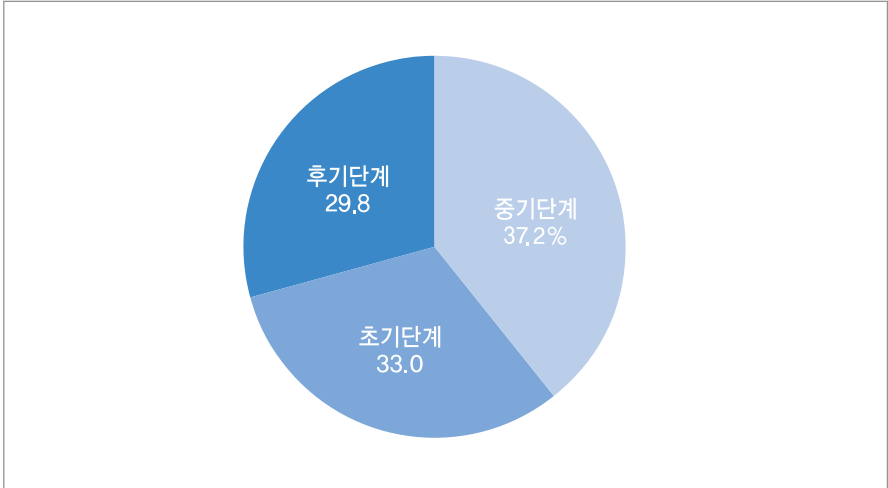
## 미국 벤처캐피탈 주요 투자 동향 (2010년 1/4-3/4분기)

### ▶ 업종별 투자현황



- 자료원 : NVCA-PWC "Money Tree Report"

### ▶ 업력별 투자현황



- 초기단계 (Early stage, startup/seed): 창업 (유망, 초기) 단계
- 중기단계 (Expansion stage): 확장 (생산, 마케팅) 단계
- 후기단계 (Later stage): 안정 (상장, 회수) 단계

- 자료원 : NVCA-PWC "Money Tree Report"



### ● 벤처기업의 용어상 정의

용어상 벤처기업의 의미를 정리해 보면 벤처기업은 벤처(Venture)와 기업(Company)의 합성어로서 벤처는 모험 또는 모험적 사업, 금전상의 위험을 무릅쓴 행위를 뜻하고 기업은 영리를 목적으로 생산요소를 종합하여 계속적으로 경영하는 경제적 사업이란 의미를 내포하고 있다.

### ● 벤처기업의 일반적 개념

벤처기업의 정의는 학술적으로 명확히 정리된 개념은 없으며, 국가에 따라 정책 대상으로 다양하게 사용되고 있다. 원래 미국에서는 다른 기업보다 상대적으로 사업의 위험성은 높으나 성공하면 높은 수익이 보장되는 기업으로 일반적으로 Venture Capital(모험자본)로부터 투자를 받은 기업을 의미하나 다른 나라에서는 이와는 다른 개념으로 신사업, 기술집약기업, 첨단기술기업 등을 의미하는 것으로 사용하고 있다.

### ● 우리나라에서의 벤처기업 개념

우리나라에서는 다른 기업에 비해 기술성이나 성장성이 상대적으로 높아, 정부에서 지원할 필요가 있다고 인정하는 기업으로서 ‘벤처기업육성에관한특별조치법’의 세가지 기준 중 한가지를 만족하는 기업을 의미한다.

우리나라의 벤처기업은 성공한 결과로서의 기업이라기 보다는 세계적인 일류기업으로 육성하기 위한 지원대상으로서의 기업이라는 성격이 강하다고 볼 수 있다.



## 벤처기업 종류 및 확인대상 유형별 요건

벤처기업 종류	벤 처 요 건	기술성·사업성 평가기관	확인기관
벤처투자기업	- 벤처투자기관이 <sup>①</sup> 자본금의 10% <sup>②</sup> 이상 투자 - 최소 5천만원 이상 투자할 것	-	벤처캐피탈협회
기술평가보증, 대출기업	- 기술성평가가 우수할 것 - 기보의 보증 또는 중진공의 대출을 순수 신용으로 받을 것 - 보증·대출금액이 8천만원 이상일 것 <sup>③</sup> - 보증·대출금액이 총자산에서 차지하는 비율이 5% 이상일 것 <sup>④</sup>	기술보증기금 중소기업진흥공단	기술보증기금 중소기업진흥공단
연구개발(R&D)기업	- 사업성평가가 우수할 것 - 기업부설연구소를 보유할 것 - 연구개발비 5천만원 이상일 것 - 연간 연구개발비가 총매출액의 5~10% 이상일 것 (창업3년미만 기업·총매출액 대비 비율적용 제외)	기술보증기금 한국기술거래소 중소기업진흥공단 정보통신연구진흥원 산업은행 전자부품연구원 보건산업진흥원 과학기술정보연구원 발명진흥회 에너지기술연구원 전자통신연구원	기술보증기금 중소기업진흥공단
예비벤처기업	- 법인설립 또는 사업자등록을 준비중인 자 - 평가기관으로 부터 기술 및 사업 계획이 우수한 것으로 평가	기술보증기금 중소기업진흥공단	기술보증기금 중소기업진흥공단

①『벤처기업육성에 관한 특별조치법』 제2조의 2 및 동법 시행령 제2조의 3에 해당하는 기관

- 중소기업창업투자회사
- 중소기업창업투자조합
- 한국벤처투자조합
- 신기술사업금융업자
- 신기술사업투자조합
- 동법 제13조 제1항에 따른 개인투자조합
- 『한국산업은행법』에 따른 한국산업은행
- 『중소기업은행법』에 따른 중소기업은행
- 『은행법』제2조 제2호에 따른 금융기관
- 『자본시장과 금융투자업에 관한 법률』 따른 사모투자전문회사

※벤처기업 대상에서 제외되는 업종

(숙박 및 음식점업, 부동산업 및 임대업, 오락업 및 문화업, 공공·수리 및 기타 서비스업)

②문화콘텐츠 제작자인 경우 7%

③창업후 1년이내의 기업은 보증(대출)금액 4천만원 이상, 총자산 대비 비율 요건 적용 제외

④보증·대출금액이 10억원 이상인 경우 총자산대비 비율적용 제외

## 벤처투자기업 벤처기업확인 신청절차



※ 세부절차 및 제출서류는 벤처인 (www.venturein.or.kr)에서 확인

## 벤처기업에 대한 정부의 지원

구 분		주요 지원내용	근 거
창업 지원	교수·연구원 창업	- 교수·연구원(교육공무원등)이 벤처기업을 창업하거나 근무하기 위해 휴직 가능(3년 이내) - 교수·연구원(교육공무원등)이 벤처기업의 대표 또는 임직원 겸임·겸직 가능	벤처기업육성에 관한 특별조치법 제6조, 16조2
	산업재산권 출자	- 벤처기업에 대한 현물출자 대상에 특허권, 실용신안권, 의장권등의 권리 포함	벤처기업육성에 관한 특별조치법 제6조
세제 지원	법인세, 소득세 50% 감면	- 창업후 3년 이내에 '2.12.31까지 벤처확인 받은 기업 (창업벤처중소기업)은 50% 감면 * '09.12.31 이전에 수도권과밀억제권역이외의 지역에서 창업한 중소기업(창업중소기업)은 50% 감면 ※창업중소기업 및 창업벤처중소기업 범위에 해당되는 업종을 영위하는 기업만 해당됨	조세특례제한법 제6조 1항, 2항
	등록세 면제	- 창업벤처중소기업이 벤처확인일(창업중소기업은 창업일)부터 4년 이내에 취득하는 사업용재산의 등기에 대한 등록세 면제	조세특례제한법 제119조 3항
	취득세 면제	- 창업벤처중소기업이 벤처확인일(창업중소기업은 창업일)부터 4년 이내에 취득하는 사업용재산에 대한 취득세 면제	조세특례제한법 제120조 3항
	재산세 50% 감면	- 창업벤처중소기업이 당해사업에 직접 사용하는 사업용 재산에 대해 벤처확인일(창업중소기업은 창업일)부터 5년간 재산세 50% 감면	조세특례제한법 제121조
금융 지원	코스닥 상장	- 등록심사시 우대(자본금 및 자기자본기준 하향적용, 설립연수, 부채비율등 적용면제)	유가증권협회등록규정 (증권업협회)
	정책 자금	- 중소기업정책자금 한도 우대	중소기업진흥공단규정 (기업금융사업처)
	신용 보증	- 신용보증 심사시 우대 (보증한도 확대, 보증료를 0.2% 감면등) - 기술력 및 신용도 우수 기업에 대한 연대보증 기준 완화	기술보증기금 기술보증규정
	투자 지원	- 창업투자회사의 투자대상에 업력제한 없음 *일반기업은 창업후 7년 이내 기업만 해당	창업지원법 제10조

구 분		주요 지원내용	근 거
인력 지원	스톡옵션 (주식매수선택권)	- 부여대상 확대(외부전문인력과 외부기관) - 행사이익에 대해 소득공제(연간 3천만원한도)	벤처기업육성에 관한 특별조치법 제16조3 조세특례제한법 제15조
	병역특례	- 병역특례 연구기관으로 지정받을 수 있는 신청기회를 년 2회 부여(일반기업은 1회) - 전문연구요원이 벤처기업 부설연구소로 옮겨 근무시 전직제한기간 2년 적용제의 특례 - 산업기능요원 추천심사시 가점 부여	병역법시행령 제73조 병역법시행령 제85조 중소기업청 요령(인력지원과)
입지 지원	실험실 공장	- 교수·연구원의 실험실 공장설치 허용(500㎡이하)	벤처기업육성에 관한 특별조치법 제18조2
	창업보육센터 입주 기업에 대한 도시형 공장 등록 특례	- 창업보육센터 입주 벤처기업의 경우 건축법 14조, 대덕 연구단지관리법 6조의 규정에 불구하고 도시형공장을 설치할 수 있는 특례 인정	벤처기업육성에 관한 특별조치법 제18조3
	벤처기업전용 단지의 건축 금지에 대한 특례	- 건축법에서 건축제한하는 규정에도 불구하고 벤처기업 전용단지내에서는 건축물을 건축할 수 있는 특례 인정	벤처기업육성에 관한 특별조치법 제21조
	집적시설 입주 벤처기업 특례	- 과밀억제권역내에서의 취득세, 등록세, 재산세 중과세율 적용 면제	지방세법 제280조
해외 진출 지원	해외진출지원	- 벤처기업의 해외진출 촉진을 위한 지원 (박람회·전시회, 컨설팅, 시장조사 등) - 해외진출 중소기업 법률지원 (지역별 전문변호사 연계, 자문료 보조금지원)	중기청 추진사업 (해외시장과)
특허 지원	우선심사	- 벤처기업이 특허 및 실용신안 등록출원시 우선 심사대상	특허법시행령 제9조 실용신안법시행령 제15조
마케팅 지원	방송광고	- 벤처기업에 대해 TV, 라디오 광고지원 (광고비 70% 감면) ※ 한국방송광고공사 내부기준에 의거 선정.	한국방송광고공사 내부지침
기타 지원	유한회사	- 벤처기업인 유한회사의 경우 사원총수를 300인까지 가능 (일반기업은 50인 이하)	벤처기업육성에 관한 특별조치법 제16조5
	주식교환	- 벤처기업의 경우 주식교환 가능 (전략적 제휴 및 신주 발행을 통한 주식교환)	벤처기업육성에 관한 특별조치법 제15조

## 벤처캐피탈과 관련한 세제지원

구분	세제지원내용	근거	
창업투자회사	- 주식양도차익 비과세 - 배당소득 비과세 - 증권거래세 비과세	조세특례제한법 제13조 제1항 조세특례제한법 제13조 제3항 조세특례제한법 제117조 제1항	
창업투자조합	조합	- 세금납부의무 없음 (도관이론 적용)	
	개인주주	- 원천징수 특례 - 출자액 소득공제 - 증권거래세 비과세	조세특례제한법 제14조 제4항-6항 조세특례제한법 제16조 제1항 조세특례제한법 제117조 제1항
	법인주주	- 주식양도차익 비과세 (기금운용법인) - 원천징수 특례 - 증권거래세 비과세	조세특례제한법 제13조 제1항 조세특례제한법 제14조 제4항-6항 조세특례제한법 제117조 제1항

## 국내 벤처캐피탈 현황

### 창업투자회사

No	회사명	대표자	전화번호	주소
1	그린기술투자	강정원	(02)2015-9900	서울시 강남구 청담동 92-8 소봉빌딩 6층
2	그린부산창업투자	백재영	(051)465-1214	부산시 사상구 염곡동 138-2 (재)부산테크노파크 309호
			(02)3788-2542	서울시 강남구 역삼동 705-19 그린손해보험빌딩 7층
3	네오플렉스	이종갑	(02)3398-3706	서울시 중구 을지로 6가 18-12 두산타워 15층
4	넥스트투자	오재홍	(051)633-7001	부산시 남구 문현동 815 한일타워 6층
			(02)3452-9550	서울시 강남구 삼성동 127-12 고운빌딩 4층
5	대경창업투자	신장철, 송준호	(053)751-2537	대구시 동구 신천동 95 대구벤처센터 4층
			(02)553-2304	서울시 강남구 대치동 942-20 마루빌딩 6층
6	대성창업투자	김영훈, 서학수	(02)3700-1800	서울시 종로구 관훈동 151-8 동덕빌딩 6층
7	동양인베스트먼트	장승익	(02)561-0056	서울시 강남구 대치동 890-16 하이리빙빌딩 19층
8	동훈창업투자	박용인	(02)2051-2700	서울시 강남구 역삼동 702-19 동훈타워 21층
9	로얄브릿지인베스트먼트	윤승기	(02)535-1411	서울시 서초구 서초동 1714-38 형덕빌딩 3층
10	로이언스인베스트먼트	도성호	(02)518-0638	서울시 강남구 논현동 231-7 광진빌딩
11	리인베스트먼트	이승철	(02)551-7750	서울시 강남구 삼성동 159-9 도심공향타워 16층
12	링크아시아창업투자	김진하	(070)7019-4001	서울시 강남구 역삼동 720-2 삼익빌딩 2층
13	마그나인베스트먼트	장세준	(02)554-2222	서울시 강남구 삼성동 159-6 도심공향타워 419호
14	마이벤처파트너스	김우환, 김한승	(02)6000-5858	서울시 강남구 삼성동 159 무역회관 4104호
15	매그넘벤처캐피탈	윤권엽	(02)561-7008	서울시 강남구 역삼동 738-22 조앤리빌딩 4층
16	매지링크인베스트먼트	조병식	(02)538-9833	서울시 강남구 역삼동 702-10 아남타워 820호

No	회 사 명	대표자	전화번호	주 소
17	무한투자	알렉스연	(02)559-4500	서울시 서초구 서초동 1338-11 대한빌루타워 3층
18	문화창업투자	김 운 태	(02)773-6810	서울시 중구 북창동 93-52 진흥금고빌딩 2층
19	미래에셋벤처투자	김 응 석	(031)784-8500	서울시 강남구 대치동 996-1 미래에셋타워 16층
20	미시간벤처캐피탈	조 일 형	(02)3445-1310	서울시 강남구 논현2동 93 대동타워 9층
21	베넥스인베스트먼트	김준홍, 서범석	(02)786-6622	서울시 영등포구 여의도동 63대한생명빌딩 18층
22	보광창업투자	김 호 정	(02)558-2092	서울시 강남구 대치3동 946-1 글라스타워 8층
23	보스톤창업투자	김 현 우	(02)3444-5335	서울시 강남구 논현동 18번지 미혜빌딩 13층
24	본엔젤스벤처파트너스	장 병 규	(02)564-5770	서울시 강남구 역삼동 695-15
25	비엠펙스인베스트먼트	진 영 아	(02)786-4600	서울시 영등포구 여의도동60 63대한생명빌딩 18층
26	비케이인베스트먼트	조성재, 조수현	(051)519-2121 (051)744-8088	부산시 금정구 구서동 84-18 BN빌딩 13층 부산시 해운대구 우2동 1475 센텀벤처타운 3층 307호
27	삼호그린인베스트먼트	양 태 수	(02)3453-5500	서울시 영등포구 여의도동 24-5 한마루빌딩 8층
28	새한창업투자	이 정 우	(02)2156-2300	서울시 서초구 서초동 1706-5번지 2층
29	서울투자파트너스	강 국 신	(02)566-2690	서울시 강남구 대치동 1005-8 보성빌딩 4층
30	선명인베스트먼트	신 민 철	(02)559-0940	서울시 강남구 삼성1동 경암빌딩 10층
31	셀트리온창업투자	유 현 영	(032)260-1210	인천시 연수구 송도동 7-50 갯벌타워 11층
32	소빅창업투자	박 현 태	(02)594-8470	서울시 서초구 방배본동 764-19 동양빌딩 6층
33	소프트뱅크벤처스	문 규 학	(02)3484-9000	서울시 강남구 청담동 68-5 신영빌딩 8층
34	솔본인베스트먼트	홍 기 태	(02)546-7722	서울시 서초구 청담동 66-4 청담스파피아 내
35	슈프리마인베스트먼트	백 승 권	(02)538-0460	서울시 강남구 역삼동 681-16 엔케이빌딩 8층
36	스카이창업투자	김 광 수	(02)538-7980	서울시 강남구 삼성동 153-55 삼성빌딩 5층 501호
37	스톤브릿지캐피탈	김 지 훈	(02)3496-6600	서울시 강남구 역삼1동 662-9 에프앤에프빌딩 2층
38	스티인베스트먼트	최병원, 광동걸	(02)3404-7800	서울시 강남구 대치동 891-43 MSA빌딩 10, 11, 12층
39	씨앗과열매창업투자	한병훈, 이영천	(02)761-0145	서울시 여의도동 43 미원빌딩 605호
40	씨제이창업투자	신 강 영	(02)3441-5100	서울시 중구 남대문로5가 500번지 C.J빌딩 4층
41	씨케이디창업투자	김 대 영	(02)3453-3331	서울시 강남구 청담동 154-11 M타워 7층
42	아시아인베스트먼트	김 길 수	(051)868-9333 (02)333-4890	부산시 중구 중앙동4가 23-1 노블리안2 315호 서울시 강남구 청담동 52-16 맥빌딩 3층
43	아이엠엠인베스트먼트	지성배, 장동우	(02)2112-1777	서울시 강남구 역삼동 737 강남파이낸스센터 5층
44	아이원벤처캐피탈	김 선 기	(02)3466-3050	서울시 강남구 역삼동 826-14 KTB network빌딩 8층
45	알바트로스인베스트먼트	이 영 민	(02)703-0231	서울시 강남구 대치동 943-27 신도리코빌딩 9층
46	알케이캐피탈	한상철, 우원명	(02)6050-1301	서울시 중구 남대문로4가 45 대한상공회의소회관 9층
47	알파인기술투자	남 진 우	(02)836-2053	서울시 영등포구 대림3동 779-10 7층
48	어노인트앤컴퍼니	김길수, 한홍규	(02)538-9821	서울시 강남구 삼성동 159-6 한국도심공향 5층
49	에스디벤처캐피탈	전 동 준	(02)514-6304	서울시 강남구 논현동 82-21 마진빌딩 3층
50	에스브이인베스트먼트	박 성 호	(02)3775-1020	서울시 영등포구 여의도동 27-2 사학연금회관 10층
51	에스엘인베스트먼트	이 영 수	(02)6241-5400	서울시 강남구 역삼1동 737 강남파이낸스센터 25층
52	에스제이투자파트너스	윤강훈, 차민석	(02)512-0707	서울시 강남구 논현동 249-6 논현로얄팰리스 제4호 403호
53	에이치에스티벤처캐피탈	이홍순, 신종규	(02)780-2317	서울시 영등포구 여의도동 44-22 호성빌딩 본관 610호
54	에이케이강원인베스트먼트	노 경 오	(033)248-5611 (02)713-3138	강원도 춘천시 신북읍 울문리 946 (재)강원테크노파크 100호 서울시 영등포구 여의도동 25번지 삼성생명 동여의도빌딩 10층
55	에이타남인베스트먼트	신 기 천	(02)555-0781	서울시 강남구 삼성동 168-26 제일빌딩 2층
56	에이프로창업투자	이 종 환	(032)623-5303	충남 천안시 서북구 직산읍 삼은리 511 흥남테크노파크 영성관 연구동 409호
57	에이피엘파트너스	이 훈 덕	(02)2144-5000	서울시 송파구 잠실동 175 애플타워 17층
58	엘빈인베스트먼트	구 분 천	(02)3467-0500	서울시 강남구 대치동 943-19 신안빌딩 13층
59	엘앤에스벤처캐피탈	장 동 식	(02)501-1031	서울시 강남구 대치동 944-24 세안빌딩5층
60	엘티아이인베스트먼트	조홍식, 제이슨 원 전	(02)562-9560	서울시 강남구 대치동 1001 코스모타워 806호
61	엠벤처투자	홍 성 혁	(02)6000-5533	서울시 강남구 삼성1동 159-9 도심공향타워 25층

No	회 사 명	대 표 자	전 화 번 호	주 소
62	엠브이피창업투자	남 기 문	(02)540-3696	서울시 강남구 논현동 87-1 아이캐슬2빌딩 3층
63	영신창업투자	장 민 기	(02)3424-1977	서울시 광진구 구의동 546-4 테크노빌딩 2512호
64	우리들창업투자	서 병 일	(02)3448-1060	서울시 강남구 신사동 635-9 에스디에이빌딩4층
65	우신벤처투자	이 상 두	(02)538-5906	서울시 강남구 역삼동 726 아세아타워 15층
66	윈베스트벤처투자	이 택 수	(02)565-3626	서울시 강남구 삼성동 154-10 용전빌딩 7층
67	원익투자파트너스	이 용 성	(02)6446-7114	서울시 강남구 역삼동 837-12 서우빌딩 4층
68	유니창업투자	조 동 환	(02)567-0369	서울시 강남구 역삼동 832-21 태양빌딩 10층
69	유티씨인베스트먼트	김 훈 식	(02)783-3347	서울시 영등포구 여의도동 10-2 태영빌딩 2층
70	유큐아이파트너스	정 홍 규	(02)508-8187	서울시 강남구 대치동 1002 코스모타워 5층 507호
71	이상기술투자	김 중 식	(02)3397-0060	서울시 금천구 가산동 239-4 ESB/D 3층
72	이수창업투자	채 윤	(02)3482-2010	서울시 서초구 반포동 112-4 이수빌딩 6층
73	이스타벤처투자	한 상 문	(02)768-6310	서울시 영등포구 여의도동 34-7 농협문화복지재단빌딩 12층
74	이엔넷웍스벤처투자	유 선 석	(02)501-3714	서울시 강남구 역삼동 837-11 유니온센터 4층
75	인터베스트	이태용, 우충희	(02)551-7340	서울시 강남구 삼성동 159 무역회관 1701호
76	일신창업투자	고 정 석	(02)767-6400 (062)510-5121	서울시 영등포구 여의도동 15-15 일신빌딩 11층 광주시 북구 임동 100
77	제미니투자	이국진, 민순기	(02)6230-1000	서울시 강남구 역삼동 708-1 동우빌딩 7층
78	제이엔티인베스트먼트	진현진, 박용태	(02)538-2280	서울시 강남구 역삼동 707-2 비전타워 8층
79	제일창업투자	엄 정 일	(02)775-7302	서울시 중구 충무로2가 64-5 신일빌딩 803호
80	지식과창조벤처투자	전 일 선	(02)561-3004	서울시 강남구 논현동 97-23 세종빌딩 7층
81	지앤텍벤처투자	이 원 오	(02)549-8045	서울시 강남구 삼성동 107-9 대승빌딩 6층
82	지온인베스트먼트	정 기 영	(031)8023-7392	경기도 성남시 분당구 구미동 192-2 네오즈타워
83	캐피탈원	여 한 구	(02)595-7450	서울시 서초구 서초동 1706-3 범포빌딩 504호
84	컴퍼니케이파트너스	김 학 범	(031)906-3941	경기도 고양시 일산동구 장항동 869 M CITY TOWER 7층
85	케이비인베스트먼트	홍 세 윤	(02)545-5091	서울시 강남구 청담동 68-5 신영빌딩 9층
86	코오롱인베스트먼트	윤 영 민	(02)2052-2310	서울시 강남구 삼성동 170-8 삼성빌딩 8층
87	쿨리지코너인베스트먼트	권 혁 태	(02)2183-2740	서울시 강남구 역삼동 707-24 한신인터밸리 24 911, 912, 913호
88	큐엠창업투자	이 세 형	(02)525-5494	서울시 서초구 서초동 1358-6 송남빌딩 3층
89	키움인베스트먼트	윤 중 연	(02)3430-4800	서울시 강남구 대치동 943-27 신도리코빌딩 3층
90	토러스벤처캐피탈	임 희 택	(02)541-0800	서울시 강남구 청담동 82-3 산도스빌딩 4층
91	티에스인베스트먼트	김 용	(02)6250-5700	서울시 강남구 역삼동 706-1번지 2층
92	티브인베스트먼트	김 형 달	(02)3448-5620	서울시 강남구 신사동 627-17 HB빌딩 5층
93	트라이던트엔파트너스	이 중 석	(070)4035-3760	서울시 서초구 잠원동 8-28 후너스 강남타워 12층
94	파트너스벤처캐피탈	박성철, 김기식	(02)6248-7600	서울시 강남구 청담동 53-8 은성빌딩 11층
95	플래티넘기술투자	이 창 수	(02)6246-3114	서울시 강남구 삼성동 143-42 원방빌딩 3층
96	한국기술투자	다까하시 요시미	(02)2112-6200	서울시 강남구 역삼동 파이낸셜센터 20층
97	한국바이오기술투자	김 주 연	(02)6000-8259	서울시 강남구 삼성동 159 무역회관 4505호
98	한국벤처투자	김 형 기	(02)2156-2000	서울시 서초구 법원3길 14-1 VR빌딩 5층
99	한국투자파트너스	백 여 현	(02)2112-5200	서울시 강남구 역삼동 737 강남파이낸스센터 26층
100	한림창업투자	박 상 현	(02)511-6100	서울시 서초구 반포동 49-5 주호빌딩 7층
101	한영창업투자	김 훈 영	(02)2051-3566	서울시 서초구 서초동 1602-7 대성빌딩 7층
102	한화기술금융	박 준 태	(02)568-4982	서울시 강남구 대치3동 944-1 정현빌딩 2층
103	현대기술투자	정몽일, 이종성	(02)728-8990	서울시 중구 무교동 77 한국정보사회진흥원 4층
104	호서벤처투자	신우제, 이규만	(02)3487-8400	서울시 강남구 대치동 891-34 서원빌딩 6층
105	화이텍기술투자	강 영 근	(031)707-3984 (031)278-9503	경기도 성남시 분당구 서현동 253-4 경림빌딩 8층 경기도 수원시 권선구 구운동 111-7 신기술창업보육센터



## 신기술금융회사

No	회 사 명	대 표 자	전 화 번 호	주 소
1	골든브릿지캐피탈	고 희 관	(02)360-9585	서울시 서대문구 충정로3가 222번지 골든브릿지빌딩 5층
2	두산캐피탈	정 옥 희	(02)3398-1700	서울시 중구 을지로 6가 두산타워빌딩 16-17층
3	롯데카드	박 상 훈	1588-8100	서울시 중구 남창동 51-1 롯데신해보험빌딩
4	무림캐피탈	고 준 용	(02)3709-8800	서울시 중구 소공동 소공동한화빌딩 10층
5	산은캐피탈	정 인 성	(02)6330-0114	서울시 영등포구 여의도동 16번지 산은캐피탈빌딩
6	삼성벤처투자	최 외 흥	(02)2255-0299	서울시 서초구 서초동 1320-10 삼성전자빌딩 29층
7	신한카드	이 재 우	1544-7000	서울시 중구 충무로1가 21번지 서울중앙우체국포스트타워
8	신한캐피탈	한 도 희	(02)773-3400	서울시 중구 남대문로1가 14번지 신한은행빌딩 5층
9	씨엔에이치리츠	곽 우 섭	(02)3287-5000	서울시 강남구 대치동 945-1 흥우빌딩 11층
10	아이비케이캐피탈	현 병 택	(02)531-9300	서울시 강남구 역삼동 702-22 건화빌딩 5-8층
11	아주아이비투자	양 정 규	(02)3451-9200	서울시 강남구 역삼동 679-5 아주빌딩 4-5층
12	아주캐피탈	이 윤 중	(02)2017-5400	서울시 서초구 서초동 1329-3 청남빌딩 8-15층
13	엔에이치캐피탈	이 기 만	(02)6321-3500	서울시 중구 태평로2가 43번지 한화신해보험빌딩 14층
14	외환캐피탈	권 무 경	(02)3708-2114	서울시 중구 다동 70번지 한외빌딩 10층 (서울지점)
15	우리기술투자	이완근, 정만희	(02)2008-3100	서울시 강남구 대치동 945-1 흥우빌딩 14층
16	우리캐피탈	정 북 조	1688-2300	서울시 강남구 대치동 1001 사조빌딩 9층
17	우리파이낸셜	이 병 재	(02)3475-3600	서울시 서초구 서초2동 1337-20 대륜서초타워 11층 (서울지점)
18	케이티비네트웍	신 진 호	(02)2184-2805	서울시 강남구 역삼동 826-14 케이티비빌딩 4층
19	케이티캐피탈	이 종 호	1577-5511	서울시 강남구 삼성동 144-17 골든타워 12-13층
20	큐캐피탈파트너스	유은상	(02)538-2411	서울시 강남구 대치동 890-16 하이리빙빌딩 10층
21	포스텍기술투자	이 전 영	(054)279-8486 (02)3457-6300	경북 포항시 남구 지곡동 166-5번지 포항금융소재산업진흥원 201호 서울시 강남구 대치동 892 포스코센타 서관 15층
22	한국개발금융	전 둔 희	(02)3700-0114	서울시 종로구 서린동 88번지 서린빌딩
23	한국종합캐피탈	정 완 진	(02)2125-3200	서울시 강남구 신사동 587-16 한국저축은행 논현점 2-3층
24	한국캐피탈	유 재 정	(02)757-5111	서울시 강남구 대치동 889-13 금강타워 18-19층
25	한빛인베스트먼트	신용웅, 김정렬	(02)521-7141	서울시 서초구 서초동 1422-6 원림빌딩 10층
26	현대캐피탈	정 태 영	1588-2114	서울시 영등포구 여의도동 현대캐피탈빌딩
27	현대커머셜	정 태 영	1577-5200	서울시 영등포구 여의도동 15 현대캐피탈빌딩 2관 11층

## 유한회사(LLC)

No	회 사 명	대 표 자	전 화 번 호	주 소
1	골드레인인베스트먼트	하 정 원	(02)541-2085	서울시 강남구 신사동 587-23번지 성도빌딩 14층
2	동문파트너스	최 규 남	(02)2265-0503	서울시 중구 필동2가 82-1 충무로영상센터 802호
3	이노폴리스파트너스	박 동 원	(042)488-9210	대전시 서구 둔산동 1305번지 한국캐피탈빌딩 6층
4	캡스톤파트너스	송 은 강	(02)575-1210	서울시 서초구 서초2동 1376-1 외곡센터빌딩 11층 1104호
5	케이넷투자파트너스	김 대 영	(02)3473-7117	서울시 서초구 서초3동 1575-3번지
6	큐브벤처파트너스	천 승 옥	(02)2023-0542	서울시 강남구 대치동 947-7 삼탄빌딩 5층
7	프리미어파트너스	정 성 인	(02)554-0030	서울시 강남구 대치동 1002번지 코스모타워 7층