

VC

Discovery



이달의 VC人 Zoom-In
세마트랜스링크인베스트먼트 박희덕 대표

해외자료
코로나바이러스 여파 속 아세안(ASEAN)
스타트업과의 투자 협상 방향

법·제도 Q&A
벤처투자 촉진에 관한
법률의 주요 변화

하나는
둘이 될 수 있어
외롭지 않다

혼자 떠나는 자의 뒷모습은 외로워 보인다.
그것은 하나이기 때문이다.

함께 떠나는 여행은 언제나 떨리고 흥분된다.
그것은 둘이기 때문이다.

우리는 축구에 열광하고 우리는 배구에 환호하고
우리는 농구에 감동한다.

함께하기에 빛나는 것이야.
함께하기에 멋진 것이다.
함께하기에 감동이 있는 것이다.

김정색이 아름다운 것은 빨강색이 있기 때문이다.
나는 네가 있어서 아름다운 것이다.

이 여름, 강렬한 태양에 맞서
걸어가는 모든 이에게 서로 친구가 되어 주자.



CONTENTS ●

Market Trend	04	주요 LP 출자 계획 및 선정 결과
	05	해외자료 코로나바이러스 여파 속 아세안(ASEAN) 스타트업과의 투자 협상 방향
Investment Insight	11	이달의 VC人 Zoom-In 세마트랜스링크인베스트먼트 박희덕 대표
	15	법·제도 Q&A 벤처투자 촉진에 관한 법률의 주요 변화
With Startup	18	중소벤처기업 지원사업 운영 현황 투자 협력·M&A 지원센터
KVCA & Members	22	KVCA 소식 • 2020년 4차 산업혁명 벤처투자협의회 제5차 회의 개최 • 대한변리사회 업무협약 체결식 개최
	23	회원사 소식
	27	연수원 소식
	30	Epilogue



주요 LP 출자 계획 및 선정 결과

농업정책보험금융원

농림수산물식품모태펀드 2020년 정기 2차 출자사업 공고

투자분야		출자규모 (단위: 억 원)	주요 일정
농림축산식품 (특수목적)	영파머스	90	2020. 7. 21 : 제안서 접수 마감 2020. 8. 17 : 최종 선정결과 발표 2020. 11월 중 : 조합 결성 완료
	농식품벤처	100	
	지역특성화	50	
-		240	

경북테크노파크

경북 행복기업 혁신 벤처펀드

투자분야	출자규모 (단위: 억 원)	주요 일정
- 경북지역내 스타트업 및 벤처기업 - 지역산업(자동차, 철강, 전기전자 등)의 중견기업	60	2020. 7. 15 : 제안서 접수 마감

모태펀드

2020년 2차 정기 출자사업 선정 결과

계정	분야	출자규모 (단위: 억 원)	운용사명
특허	IP기반스타트업육성	50	서울대학교기술지주
	공공IP사업화	185	스마일게이트인베스트먼트
해양	해양신산업	100	인라이트벤처스
스포츠	스포츠산업육성2	30	에이티유평파트너스
연구개발특구	영·호남 특구기업 육성	95	대성창업투자, 인라이트벤처스
보건	해외진출	150	이앤인베스트먼트
총 합계		610	

서울산업진흥원

서울산업진흥기금 출자사업 선정 결과

펀드명	출자규모 (단위: 억 원)	운용사명
글로벌액셀러레이팅펀드	25	유안타인베스트먼트, 메가인베스트먼트
사회투자펀드	20	쿨리지코너인베스트먼트, 비하이인베스트먼트

해외자료

코로나바이러스 여파 속 아세안(ASEAN) 스타트업과의 투자 협상 방향

글. 방준기 변호사

주요 약력

- Bird & Bird ATMD LLP, Senior Foreign Legal Counsel(기업인수합병, 벤처캐피탈/스타트업, 에너지 프로젝트, 국제중재 담당)
- Chartered Institute of Arbitrators, MCI Arb

최근 동향

한 번도 경험해보지 못한 코로나바이러스 사태로 인해 모두가 희망차게 시작하려던 2020년도 상반기는 먼 훗날 뒤돌아 봤을 때 모든 것이 거의 멈춰 있던 시간으로 기록될 수 있을 것 같다. 특히, 2019년도 하반기까지 역동적인 모멘텀을 이어가던 아세안 지역의 벤처캐피탈 투자도 마치 슬로우모션 영화를 보듯 더디고 힘겹게 진행되고 있고, 한국 벤처캐피탈 고객들이 보여줬던 이 지역 스타트업들에 대한 투자 열기는 급속히 시든 느낌이다.

하지만, 모험을 의미하는 “벤처”(venture) 투자자들이 절대로 잊어서는 안될 기억들이 있다. 그것은

바로 이와 같이 전례 없던 경기침체 속에서 혁신적인 아이디어와 모험심으로 무장한 유니콘급 스타트업들이 태어났고 그들의 핵심역량(fundamental)을 강화시킬 수 있었다는 사실이다. 1999년도에 창립된 알리바바(Alibaba)는 사스(SARS)가 한창이던 2002년도 경기불황의 위기를 극복하며 큰 돌파구를 마련했고, 금융위기가 불어 닥친 시기에 창립한 에어비앤비(Airbnb)와 우버(Uber)는 이러한 위기에 따른 사회경제적 변화(소득감소에 따른 소비지출 절약)에서 오히려 기회를 찾는 혁신성과 모험심으로 큰 성공을 거둘 수 있었다.

최근 들어 여러 국가들이 코로나바이러스 확산을 막기 위해 시행했던 이동제한 조치들을 완화하고 있는데, 아세안 지역 벤처캐피탈의 중심지라고 할



수 있는 싱가포르도 소위 써킷 브레이커(Circuit Breaker)로 불리는 이동제한 조치를 부분적으로 완화하고 있는 상황이다. 이와 같은 분위기에서 한국 벤처캐피탈의 아세안 지역에 대한 투자 열기가 다시 되살아나기를 기대하며 이 지역에서 벤처캐피탈과 스타트업들이 투자 관련 계약서들을 협상할 때 더 많이 신경 쓰는 주요 조건 몇 가지를 같이 공부하자는 취지에서 이 글을 쓰게 됐다. 참고로, 벤처캐피탈이 주도하는 투자 라운드는 큰 틀에서 보면 Series A, Series B, Series C 등과 같이 여러 단계가 있는데, 이 글은 초기 단계(Series A)를 가정해서 작성했다는 점을 참고했으면 한다.

1. 연대책임(Joint and Several Liability)

연대책임이란 스타트업 회사와 창업자가 투자 계약서 또는 주주간 합의서에 있는 의무들을 연대하여 이행 및 그 위반에 따른 책임도 연대하여 부담한다는 조건을 말한다.

투자자가 창업자에게 연대책임을 요구하는 주요 이유들로는, 창업자가 회사를 경영하는데 있어 모럴해저드를 예방할 목적도 있겠지만 그보다는 초기 스타트업의 자산 가치 및 규모가 만약에 발생할 수 있는 계약위반에 따른 투자자의 손실을 배상할 수 있는 수준이 아닐 것이라는 우려 때문에 창업자의 개인 재산을 통해서라도 그 손실금을 배상 받으려는 의도가 더 강하다.

투자자가 투자 손실 리스크를 경감시키고자 하는 이러한 의도는 이해가 안되는 바는 아니지만, 모험적 투자의 성격을 지닌 벤처 투자에서 창업자의 개인 재산까지 배상 청구의 대상으로 포함시키며 투자 손실 리스크를 최대한 제로(Zero)화 시키겠다는 논리는 다소 비합리적이고 과도한 것으로 보일 수 있다. 그리고, 초기 스타트업 창업자에게 이러

한 연대책임 의무를 부담시키게 되면, 창업자는 투자금을 받아야 하는 입장이기에 동의를 할 수 밖에 없는 상황이다. 그 이후 창업자가 회사를 경영하는데 있어 지나치게 조심하게 되어 스타트업 특유의 혁신성 및 모험심이 사라져 투자자가 처음부터 이 회사에 투자를 하게 되었던 선도적인 경쟁력은 온데간데 없는 평범한 또는 평범 이하인 회사로 전락할 수도 있게 된다.

투자자가 창업자에게 연대책임을 부담시키는지 여부는 지역적으로 상이한데, 아세안 벤처캐피탈 마켓의 중심지인 싱가포르의 경우 과거에는 부담을 시키는 경향이 있었지만 최근에는 이와 같은 의무를 덜 요구하고 있다. 적어도 코로나바이러스 사태



이전까지는 그러했다. 참고로, 미국은 이전부터 창업자에게 연대책임을 부담시키지 않는 경향이 강했던 반면, 중국은 창업자에게 연대책임 의무를 종종 요구하는 편이다.

최근 코로나바이러스 사태에 따른 사회경제적 측면의 불확실성 리스크로 인해 지역 구분 없이 투자자들이 다시 창업자들에게 연대책임을 요구하는 경향이 강할 것으로 예상된다. 그러나, 앞서 언급했듯이 장기적인 관점에서 스타트업의 혁신성과 모험심을 지킬 필요도 있다는 점을 감안한다면, 무조건적인 연대책임 의무를 요구하기 보다 그 책임 대상을 창업자의 명백한 위법행위, 고의 및 또는 과실로 제한하거나, 창업자가 부담해야 하는 배상

금에 특정 한도를 설정하는 조건부 연대책임 의무를 협의하는 것이 바람직하지 않을까 생각한다.

2. 회사 지배구조(Corporate Governance)

2-1. 이사회 구성 (Board of Directors)

투자자들은 투자를 하는 조건으로 이사를 선임할 수 있는 권리를 요구하는 경우가 종종 있다. 투자자 입장에서는 회사의 일상적인 경영활동에 대해 더 많이 관여하고자 하는 욕심이 생길 수 밖에 없기도 하지만, 좋게 표현하면 투자 경험이 많은 투자자들이 이사회 일원으로 참석하여 그들의 지식과 경험을 공유해주면서 회사가 안정적이고 성공적인 성장세를 이어갈 수 있는 동력을 마련해주고





자 하는 '좋은' 욕심이라고 할 수도 있겠다. 다만, 창업자가 투자자들의 이사 선임권 요구를 일일이 다 수용해주게 되면 스타트업 특성상 경쟁자들 보다 앞서나가기 위해 신속한 이사회 의결이 필요함에도 불구하고 소위 사공이 많은 이사회의 의결이 지연되어 경쟁자들 보다 뒤쳐지는 결과가 생길 수도 있다.

싱가포르의 경우, 대주주 소주주 상관 없이 대부분의 주주들이 처음에는 이사 선임권을 요구하는 편이다. 그러나, 창업자들이 이러한 요구를 그대로 받아들이는 경우는 드물고, 대체로 대주주 요건(특정 지분율 이상 보유)을 갖춘 주주에게만 이사 선임권을 부여하고 나머지 소주주들에게는 이사회 의결권이 없는 참관인(Observer) 자격만 주는 것이 일반적이다.

코로나바이러스 사태 때문에 지금은 소주주들이 다시 강하게 이사 선임권을 요구할 수도 있는 상황이다. 창업자 입장에서는 투자금을 받기가 이전보다 쉽지 않은 현 상황에서는 소주주들의 이러한 요구를 들어줄 수 밖에 없는 가능성이 높아졌다. 다

만, 이사회가 지나치게 많은 이사들로 구성될 경우 이사회 의결 지연으로 스타트업 회사의 경쟁력 약화 측면도 항상 고려해야 한다. 그리고, 창업자들은 소주주들이 이사 선임권을 요구를 수용하는 대신 이사 선임권을 유지하기 위해서는 소주주가 항상 특정 수준 이상의 지분을 보유해야 한다고 요구할 수도 있다는 점도 고려하기 바란다. 즉, 창업자는 이사 선임권을 부여하는 대신 소주주로 하여금 다음 투자 라운드에 참여하도록 유도하는 것이다.

2-2. 주주 특별결의사항

(Shareholder Reserved Matters)

주주간 합의서에는 주주들의 보호를 위해 회사가 특정 경영활동을 하기 위해서는 반드시 주주들의 동의가 필요한 안건들이 명기되어 있다. 이사회가 일상적인 회사 경영에 관한 안건들을 다루는 반면 이보다 더 중요한 의사결정 사항(특별결의 사항)들은 주주들이 결정하게 되는데, 특별결의 대상이 많고 적음에 따라 투자자가 그 회사 경영에 얼마만큼 관여할 수 있는지도 가능할 수 있다. 그러나, 투자자들의 지나친 간섭은 오히려 경쟁자들 보다 한 발 더 빨리 앞

서나 가야 하는 초기 스타트업의 발목을 잡는 행위가 될 수도 있다는 점을 잊지 말아야 한다.

싱가포르 및 아세안 지역에서는 싱가포르 벤처캐피탈 및 사모펀드 협회¹⁾에서 마련한 표준 주주간 합의서를 종종 사용하는데, 여기를 보면 다음과 같은 항목들이 주주의 특별의결 사항으로 명기되어 있다.

•정관 변경, •이사회 구성 변경, •주식 상장, •합병, •인수, •구조조정 또는 자산 매각, 회사와 주주 또는 •회사와 계열사 간 거래, •배당 및 수익 분배, •주식 권리 변경 등, •회사 파산 또는 청산 등, •증자, •감자, •액면분할, •액면병합 및 신주 발행.

미국의 경우에도 싱가포르 표준계약과 유사한 안건들이 나열되어 있는 반면, 중국에서는 주주 특별결의사항 목록에 주요 임직원(key personnel) 고용, 특정 금액 이상의 운영자금 지출, 주요계약 체결 및 전략적 파트너십 등과 같은 사항들도 포함되어 있는 것으로 보아 주주들이 회사 경영에 더 많이 관여하고자 하는 성향을 보인다.

투자자들은 코로나바이러스 사태에 따른 투자 리스크에 대응하기 위해 앞서 언급한 싱가포르 표준 주주간 합의서에 명기된 안건들 이외에, 특히 자본금 운영에도 깊이 관여하고자 할 것으로 예상된다. 즉, 현재와 같은 불확실성의 시대에서 불필요한 지출 등이 없는지를 꼼꼼히 보기 위해 특정 금액 이상의 운영자금 지출은 주주 특별결의사항에 점점 더 자주 포함될 것으로 보이는데, 창업자가 회사를 원활하게 경영할 수 있어야 한다는 점도 고려하여 그 금액을 설정할 필요가 있겠다.

3. 투자자의 지분희석 방지(Anti-Dilution)

투자자는 스타트업 회사에 대한 지분율이 유지되기를 희망한다. 특히, 대주주의 경우 지분을 많이 보유한 만큼의 권리(이사 선임권 등)를 가지고 있기 때문에 후속 투자 라운드를 통해 신규 투자자들이 들어와도 대주주로서의 위치를 최대한 지키려고 노력하는 경우가 많다. 이 점을 고려하여 기존 투자자의 지분율을 유지시켜주기 위한 방안 중 하나가 투자자 지분희석 방지 조건인데, 이 방식은 스타트업 회사의 밸류에이션(Valuation)이 낮아지는 다운라운드(Down-Round)²⁾에서 적용된다. 따라서, 쉽게 종식되지 않고 장기화 될 것으로 예상되는 코로나바이러스 사태로 인해 다수의 스타트업 밸류에이션이 낮아질 것으로 예상한다면, 앞으로 이와 같은 지분희석 방지 조건이 종종 작동할 것으로 보인다.

투자자 지분희석 방지 조건을 설명하기 위해서는 별도 기고문이 필요할 수도 있기 때문에 여기서는 최대한 간단히 다루도록 하겠다. 우선, 간단히 설명하면 회사의 밸류에이션 하락에 따른 기존 투자자의 지분희석을 방지하기 위해 기존 투자자가 보유한 우선주³⁾를 보통주로 전환하기 위한 전환비율(Conversion Price)을 적용하여 기존 투자자에게 결과적으로 신주를 추가로 발행해주어 신규 투자자들의 새로 들어왔어도 기존 투자자의 원래 지분율을 어느 정도 유지시켜 주려는 방법을 말한다. 참고로, 창업자들이 보유한 주식은 우선주가 아닌 보통주로서 이러한 지분희석 방지 권리가 없기 때문에, 만약에 위와 같은 지분희석 방지 조건이 반

1) Singapore Venture Capital & Private Equity Association.

2) 기존 투자자가 스타트업 회사에 투자한 주당 가격 보다 신규 투자자가 투자하는 주당 가격이 더 낮은 상태를 의미한다.

3) 보통 초기 투자 단계(Series A)에서 우선주가 발행되는데, 그 우선주에는 여러 권리들이 부여되고 그 중에 지분희석 방지 조건도 포함된다.

4) 중평균 방식은 광의적 가중평균(Broad-Based Weighted Average)과 협의적 가중평균(Narrow-Based Weighted Average) 방식으로 나눌 수 있는데, 여기에서는 플레셋과 가중평균 방식으로만 구분하기로 한다.

복적으로 적용되면 결과적으로 창업주의 지분율이 상대적으로 하락하게 된다.

위에 언급한 “전환비율”에는 풀래칫(Full Ratchet) 또는 가중평균(Weighted Average)⁴⁾방식이 있는데, 풀래칫 방식이란, 기존 투자자가 스타트업에 총 100억 원을 주당 100,000원에 투자하여 갖게된 지분이 100,000주였는데 후속 투자 라운드에서 밸류에이션 하락으로 신규 투자자가 총20억원을 주당 50,000원에 투자했을 경우, 기존 투자자의 주당 가격을 100,000원에서 50,000원으로 조정하여 기존 투자자의 총 투자금 100억원을 보존해주기 위해 기존 투자자에게 신주 100,000주를 추가로 발행해주는 방식을 말한다. 반면, 가중평균 방식은 기존 투자자의 주당 가격, 신규 투자자의 주당 가격, 후속 투자 라운드에서 발행된 신주, 그리고 기존 발행된 보통주 등의 요소들을 적용한 공식을 갖고 전환비율과 주당 가격을 구하게 되는데, 이는 보통 기존 투자자의 주당 가격(100,000원)과 신규 투자자의 주당 가격(50,000원) 사이에서 정해진다. 예를 들어, 가중평균 방식에 따른 전환비율로 책정된 주당 가격이 80,000원일 경우, 기존 투자자의 총 투자금 100억 원을 보존시켜주기 위해서는 신주 25,000주를 추가로 발행하게 된다.

이처럼 풀래칫 방식은 기존 투자자에게 매우 유리한 방식이다. 따라서, 현재와 같이 코로나바이러스에 따른 불확실성 리스크 때문에 초기 투자자들이 풀래칫 방식을 요구할 수도 있겠다. 그러나, 한 가지 주의할 점은 이와 같은 방식이 결과적으로는 후속 투자를 방해하는 요인이 될 수도 있다는 점이다. 풀래칫 방식일 경우 기존 투자자들 입장에서는 굳이 후속 투자 라운드에 참여하지 않아도 계속해

서 신주를 어느 정도 더 발급받을 수 있는 구조이기 때문에 투자를 할 유인이 약화될 것이고, 신규 투자자 입장에서는 기존 투자자에게 이러한 풀래칫 방식이 적용된다는 것을 알면 신규 투자자가 원하는 만큼의 지분을 확보보다 쉽지 않을 것이기 때문에 투자를 꺼리게 될 수도 있다. 따라서, 투자자 입장에서 스타트업 회사의 장기적인 성장과 성공을 위해서는 지금과 같은 밸류에이션 하락 상황에서 후속 신규 투자가 당연히 필요할 것이므로 풀래칫 방식을 요구하는 것은 지양할 필요가 있겠다. 참고로, 싱가포르를 포함한 아세안 지역의 경우, 특히 초기 투자 단계에서 풀래칫 방식을 요구하는 경우는 흔치 않으며 대체로 가중평균 방식을 도입하는 경우가 많다.

결론

설령 코로나바이러스 사태가 발생하지 않았어도, 투자금을 가지고 있는 벤처캐피탈이 그 투자금을 필요로 하는 스타트업 보다 협상파위가 더 강할 수밖에 없다. 그러다 보니, 지금과 같은 경기침체의 시대에서는 벤처캐피탈의 입지는 더욱더 강하여 스타트업에게 예전 보다 더 까다로운 조건들을 많이 요구한다는 얘기가 빈번히 들린다. 벤처캐피탈의 입장에서 살펴보면 투자 손실 리스크에 대응하기 위한 방법들을 강구하는 것이기에 이해가 어느 정도 되지만, 다시 한 번 “벤처”(Venture) 투자의 본질적인 성격이 무엇이었는지를 생각하기를 바라는 마음이다. 지금과 같은 난세에서 미래의 유니콘을 키우겠다는 마음가짐으로 스타트업의 혁신성과 모험심을 너무 저해하지 않는 균형 있는 투자 협상이 이루어지기를 기대해본다.

위 기고문은 독자들에게 참고자료로서 정보제공을 그 목적으로 하고 있고 기타 다른 목적으로 이용될 수 없습니다. 특히, 위 기고문은 법률적 자문을 제공하기 위한 목적이 아님을 참고하시기 바랍니다.

이달의 VC Zoom-In 세마트랜스링크인베스트먼트 박희덕 대표

Q 「이달의 VC인 Zoom-In」코너에 세마트랜스링크인베스트먼트(이하 세마트랜스링크) 박희덕 대표님을 모셨습니다. 올해도 벌써 하반기를 맞이했는데 그간 어떻게 지내셨는지요?

안녕하세요, 독자 여러분께 ‘VC 디스커버리’를 통해 인사드리게 되어 무척 반갑습니다. 작년 말부터 시작된 코로나19의 여파가 좀처럼 진정되지 않고 있는 가운데 다들 이번 상반기를 부디 잘 버텨 내셨기를 바랍니다.

저희 세마트랜스링크는 글로벌 비즈니스 플랫폼을 자처하고 있는 VC 하우스답게 해외 출장 빈도가 높은 편입니다. 미국 지사에 있는 파트너들과는 두 달에 한 번 정도 만나서 투자 전략을 수립 하고 회사 운영과 관련해 머리를 맞대고 회의하고는 했는데, 여태 화상으로 이러한 이야기를 나누다보니 사실 업무 효율성이 다소 떨어지는 측면도 있습니다.

그렇지만 무엇보다도 안타까운 것은 저희가 기존에 투자해 두었던 해외 기업들을 위해 지금 당장 할 수 있는 것들이 매우 제한적이라는 점이지요. 직접 방문하고 어려움은 없는지 도와주지도 못하니 부디 큰 문제없기만을 바라고 있을 뿐이니까요. 1년에 열 번 남짓 정도 다녀오는 출장을 올해는 지난 1월 초 베트남, 싱가포르를 다녀온 이후로는 아무데도 가지 못하고 있습니다.

이런 와중에서 긍정적인 부분을 찾는다면 그간 신경 쓸 겨를이 없었으나 중요한 일들에 모처럼 집



중할 수 있다는 점입니다. 2015년도 회사가 설립된 이후 5년 남짓 펀딩과 투자 활동에 가장 집중해 왔는데, 이제는 회사의 내부 시스템이라든지 경영지원 부문의 내실을 다지는 시간을 갖고 있습니다. 밀려 있던 기존 투자 검토 건도 여유를 갖고 새로운 눈으로 살펴볼 수 있고요, 코로나 위기를 회사 성장의 기회로 삼았다고 개인적으로 생각하고 있습니다. 그리고 출장비를 아끼게 된 것도 회사 이익 측면에서는 긍정적이지 않나 하는 우스갯소리를 하기도 합니다. (웃음)

Q 앞에서 글로벌 비즈니스 플랫폼을 지향한다고 하셨는데 국내 VC 하우스로서 글로벌 시장을 겨냥하는 세마트랜스링크만의 투자 전략이나 철학을 구체적으로 말씀해 주신다면요?

사실 저희가 업계에 쟁쟁하신 다른 VC들에 비해서 업력이 길지도 않고 또 인력 수라든지 운용 자산 등 규모 면에서 크지 않은 VC하우스이긴 합니다. 그렇지만 우리 파트너들이 그간 열성적으로 활동하며 다져온 해외 네트워크는 크게 내세울 만한 강점입니다.

제가 지난 2000년도에 KTB네트워크에서 심사역으로서의 첫 단추를 끼웠으니 벌써 투자업무를 한 지도 20년이 넘었네요. 그 이후에도 대기업인 KT, CJ그룹에서 계속 벤처투자 파트를 담당하며 국내외 시장에서 다양한 네트워크를 구축해올 수 있었습니다. 그런데 저는 무엇보다도 VC업계에 오기 전 산업계에서 얻은 밑거름이 VC일을 하는데 있어 큰 역할을 했다고 생각합니다. 삼성물산에서 해외 사업 파트를 담당했는데 당시 국내 뿌리 산업인 기계, 전자 분야의 글로벌 우수 기업들과 많은 접점을 가질 수 있었고, 트렌드에 대한 인사이트나 인적 네트워크를 얻게 된 것이죠.

이런 저를 비롯해 저희 15명의 임직원들이 각자 보유하고 있는 해외 시장에 대한 다양한 경험과 통찰력을 기반으로, 국가별로 경쟁 우위를 따져보고 세마트랜스링크의 포트폴리오 기업들에 가장 적합한 해외 시장 진출 전략을 제시할 수 있다고 생각합니다.

스타트업의 성지인 실리콘밸리에서 하는 “Collaboration is innovation”이라는 말을 참 좋아하는데요. 혁신 성장을 위해서는 모두가 함께 해야 한다는 그 정신이 저희의 철학과도 닿아 있기 때문입니다. 벤처 생태계의 구성원인 정부, 기업, VC, 출자자 등이 협

업한다면 한 기업만의 혁신이 아니라 산업, 나아가 경제가 발전할 수 있지 않을까요? 그리고 그 협업의 중심점이자 가교 역할을 할 수 있는 것은 정부와 시장의 자금을 유치해 기업에 투자하고 육성하는 VC만이 가능할 것입니다.

그래서 초기 기업들에 주로 투자하는 저희 세마트랜스링크는 VC로서 기업과 함께 일하고 성장하기 위해 이해와 소통을 무엇보다 강조하고 있습니다. 심사역을 채용하기 전에 스타트업 업무 경력을 중요하게 보기도 합니다. VC투자를 “Sweat equity”라고도 하듯이 투자한 이후에 들인 노력과 정성만큼 보상으로 돌아온다고 생각해요. 투자 뒷담에 필요한 멘토링이라든지 팔로우온 투자 유치와 같은 사후관리를 위해 기업들과 함께 열심히 뛰어 다녀야 하는데 시국이 이렇다 보니 걱정이 많습니다.

언택트 산업, 비대면 분야라는 새로운 시장이 뜨고 있기는 하지만, 그래도 여전히 VC 산업에서는 이메일이나 전화로 업무하기에는 한계가 있는 부분이 있죠. 하루 빨리 국내외 상황이 개선되기만을 바라고 있습니다.

Q 마켓컬리 등 해외에서도 인정받는 기업에 선구적인 안목으로 초기 투자하신 것으로 평평이 나계신데요. 이처럼 글로벌 경쟁력을 갖춘 스타트업이 앞으로도 계속 출현하기 위해서 어떤 환경이 필요하다고 보시나요?

마켓컬리와 관련해서는 김슬아 대표님이 워낙 유명하신 탓에 저도 여러 매체들과 인터뷰를 통해 투자 스토리를 이야기한 적이 있으니 오늘은 간단히 넘어가도 되겠죠? (웃음)

우선 국내 VC투자 총액이 연 4조원 남짓에 불과하

기에 시리즈가 거듭될수록 천억원대까지 성장 자금이 필요한 기업들에게는 아직 국내 시장 규모가 매우 작게 느껴질 것입니다. 따라서 해외 자금을 유치해야만 유니콘 기업으로서 성장할 수 있고, 또 글로벌 VC로부터 투자를 받았다는 그 자체만으로 해외 시장에서는 신뢰도나 경쟁력 측면에서 보증 수표가 되기도 합니다.

그렇기에 국내 시장이 양적으로 팽창하기 전까지는 우선 우리 VC업계 자체가 글로벌 스탠다드를 지닌 채 업무를 하고, 나아가 해외 투자자들과의 교류를 늘려야 한다고 생각합니다. 단순히 영어, 중국어 등 외국어를 잘해야 한다는 의미가 아니라, 투자 계약서 작성법이라든지 투자 프로세스와 같은 시스템이 국제적으로 통용 가능할 수 있도록 구축할 필요가 있다는 것입니다.

좀 더 보태자면 정부 및 LP들의 출자사업 구조 역시 해외 사례를 많이 접해보고 시장 중심으로 투자가 순환될 수 있도록 인프라 자체의 선진화가 필요하고요. 기업들이 해외에 진출하는데 어려움을 끼치는 규제는 있는지 시장의 목소리를 수렴하고, 모두가 직접 해외 시장과 부딪히면서 글로벌 감각을 익힐 수 있도록 장려해야 합니다.

그리고 두 번째로는 기업가 정신, 즉 창업과 도전을 존중해 줄 수 있는 문화와 환경이 필요합니다. 물론 과거에 비해서 스타트업에 대한 인식이 정말 많이 개선됐습니다. 주변에 우수한 인재들이 전문직을 꿈꾸거나 공무원 시험에만 더 이상 매몰되지 않고 이제는 스타트업 취업에 관심을 갖거나 직접 창업 전선에 뛰어들고 있는 것을 목격합니다. 일단 벤처산업이 성장하기 위해서는 저변 자체가 확대되는 것이 선제적으로 필요한데, 다양한 분야의 전문성을 갖고 있는 인재들이 도전의식을 갖고 창업을 한다면 얼마나 재미있는 사업들이 나올까요?

최근 정부에서도 K-유니콘 육성 정책과 같이 국내 벤처업계의 글로벌 경쟁력 강화를 위한 여러 사업을 펼치고 있는데요. 우리나라가 아시아권에서 제법 경제규모도 크고, 기술력도 세계적으로 인정받고 있음에도 불구하고 아직 창업 부문에서만은 중국이나 인도를 따라잡지 못해 아쉽습니다. 창업 자금 자체에 대한 지원도 물론 중요하지만, 기업가 정신 교육이라든지 정성적인 부분에서도 창업을 북돋는 문화 정착이 필요하다고 생각합니다.

Q 대표님께서 업계에서 20년 남짓 근무하시며 쌓으신 오랜 경력동안 기억에 남는 즐거웠던 일이나 혹은 힘들었던 시기가 있으셨는지 개인적인 일화가 궁금합니다.

개인적인 이야기를 하려니 오늘 인터뷰 중에 가장 어려운 질문인 것 같습니다. 저는 지난 세월동안 투자업무를 하는 일 자체가 매 순간이 너무 즐거웠는데, 그렇게 답변을 드린다면 독자 여러분께서 가식적이라고 생각하실까요? (웃음)

사실 VC투자업 자체가 걱정 산업이라고들 표현할 정도로 매 순간을 즐기지 못하면 스트레스가 너무나 큰 비즈니스입니다. 출자자로부터 어떻게 돈을 모을 수 있을지 부터 걱정은 시작되죠. 그 후로도 모은 돈으로 투자를 잘 할 수 있을지, 투자하고 나면 업체가 망하지는 않을지, 살아남는다면 이제 어떻게 회수할 수 있을지? 정말 한도 끝도 없어요. 또 그러한 과정을 1~2년 하고 마는 것이 아니라 5년, 10년 평생 해야 해요. (웃음) 그래서 저는 그 과정 속에서 만난 사람들과의 인연, 즐거웠던 에피소드, 투자한 기업에서 좋은 피드백을 받았을 때 뿌듯함 등을 계속 기억하면서 행복을 느끼려고 합니다.

그리고 보니 제가 업계에서 친하게 지내는 87학번 동료들과 캠핑을 가서 텐트 아래 술 한잔 기울이며

도란도란 이야기 나누던 즐거웠던 기억이 문득 떠오르네요. 오래전부터 월급쟁이로 함께 일해 왔던 동료들이 어느새 대표이사, 임원 등 중요한 위치에서 각자 제 몫을 하며 잘 성장해 나가는 모습을 보는 것이 사실 가장 즐겁습니다.

반면에 힘들었던 기억은 글썽요. 굳이 떠올려보자면 KT가 2009년 CVC를 처음 설립해서 당시 벤처투자 담당자로 근무할 때가 개인적으로는 가장 어려웠던 시기였다고 생각합니다. 회사 분위기라든지 근무 환경 등 다른 부분은 다 좋았습니다만, 사실 대기업의 특성 탓에 벤처투자 다운 벤처투자를 제 마음껏 해보기가 조금 어려웠거든요. 당시 제가 검토했던 카카오 투자 집행을 밀어붙이기 위해 본사와 여러 차례 미팅했습니다만 내부적으로 통과하지 못했고, 투자 기회를 아쉽게 놓친 적이 있었어요. 저는 그래서 저에게 꼭 맞는 옷을 입고 있는 지금 제 자리가 가장 즐겁고 행복합니다!

Q 마지막으로 앞으로 어떤 하우스를 만들어가고 싶으신지 혹은 개인적인 목표나 바람이 있으시다면 구독자 여러분들에게 한 말씀 부탁드립니다.

네, 앞에 말씀드린 것에 조금 덧붙이자면 최근 대기업, 은행, 자산운용사 등 다양한 시장 참여자들이 벤처투자시장으로 진입하고 있는데요. 일단은 시장이 성숙할 수 있도록 파이 자체가 커지고 있기에 나쁘지 않다고 봅니다. VC투자가 앞으로 더욱 늘어난다면, 모태펀드와 같은 정책 자금에만 의존할 수는 없고 국내외로 다양한 민간이 벤처펀드에 참여해야 할 것입니다. 이 때 운용사의 확대가 일견 긍정적인 기능을 할 수도 있을 것 같습니다.

다만 이러한 경쟁 가운데, 벤처기업들만의 그들스러운 아이디어와 사업을 잘 이해할 수 있는 VC가 결국 가장 적합한 운용사로서 통련할 수 있음에는

믿어 의심치 않습니다. 물론 기업 투자에는 자금력, 인프라 등도 매우 중요합니다만, 지분을 나누는 파트너로서 산업과 기술을 함께 이해하는 멘토로서 창업팀에 끝까지 정성을 쏟을 여건이 되는 것은 VC가 유일하기 때문입니다.

그렇기에 VC산업은 규모의 경제로 승부를 보기보다는 그 나름의 개성과 전문분야로 경쟁력을 갖추는 분야이고 저희 세마트랜스링크도 이러한 업의 본질을 가슴에 새기며 성장하고 싶습니다. 앞에서도 말씀드렸듯이 비즈니스 플랫폼으로서 기술-인력-자본을 이어주고 각각이 모여 최상의 시너지를 만들어낼 수 있도록 도와주는 VC가 되고 싶어요.

최근 중국, 홍콩 쪽으로 글로벌 자금 유입이 줄고 있는데, 이러한 시기에 저희가 가진 능력을 잘 활용해서 해외 VC들이 한국 시장에 많은 관심을 갖고 투자를 늘리고 많은 국내 기업들이 성장할 수 있는 계기를 마련하고자 합니다. 업계의 선배로서 앞으로 후배들이 선진적인 투자 환경에서 근무할 수 있도록 길을 잘 닦아 나가야겠다는 책임감도 있고요.

개인적으로는 코로나가 빨리 끝나서 그 동안 보기 어려웠던 사람들과 함께 시간을 보내는 것, 그리고 다시 해외 출장을 재개할 수 있었으면 합니다. 제가 사실 롯데 팬이기는 한데 몇 년간 실적이 영 좋지 않아 올해 시즌도 역시 큰 기대나 바람이 없고요. (웃음) 즐거웠던 캠핑을 다시 시작해 보거나, 출장 가는 비행기 안에서 휴대폰을 꺼두고 마음껏 잠자기, 독서하기 정도가 저의 소박한 바람입니다. (웃음)

오늘 여러모로 부족한 인터뷰였을 것 같은데 부디 재미있게 읽어 주셨기를 바라고, 다들 남은 한해 건강하고 행복하게 보내실 수 있도록 진심으로 바라고 있겠습니다. 다시 뵈 때까지 모두 파이팅하시고요. 감사합니다.

벤처투자 촉진에 관한 법률의 주요 변화¹⁾

Q 벤처투자 촉진에 관한 법률의 시행과 주요 변화?



이종건
법무법인 이후 대표변호사

1. 주요 목표

- 벤처투자 촉진에 관한 법률의 제정 목표를 살펴보면, ① 벤처투자 진입장벽을 완화하여 민간중심 투자생태계 조성, ② 벤처펀드의 자율성을 보장하여 민간자금 유입촉진, ③ 창업 초기 중소벤처기업 투자유치 기회 확대, ④ 투자제도 단순화·체계화하여 수요자 편의성 제고 등을 들 수 있음

2. 주요 목표와 관련된 제도의 변화

가. 벤처투자조합이 벤처투자조합에 출자 하는 것을 명문화하여 민간에서 모태펀드(Fund of Fund)가 출발할 수 있는 근거를 마련

나. 행위제한 규정의 완화 :

(i) 제한되는 거래상대방의 축소 : 통합법에서는 제한되는 거래의 상대방을 대폭 축소하여 1차적으로 거래 상대방의 제한을 완화. 이는 출자자들로 하여금 민간자금을 유치함에 있어 많은 유인으로 작용을 할 것으로 예상

(ii) 절차적으로 조합원 전원동의라는 절차를 거쳐 모든 거래를 허용 : 분명한 이해상충으로 인한 거래제한의 가능성을 절차적 정당성을 확보한 경우(결국 펀드는 이해관계자의 이익을 보호하는 것을 목적으로 하는 제도이므로) 해당 거래의 유형을 따지지 않고 허용

(iii) 거래 개념의 축소 : “거래”를 투자하는 행위에 함으로써 “소유” 개념을 제외

※ 민간 출자자로 하여금 출자 이후 조합과의 거래 가능성, 펀드가 출자한 이후 추가 출자를 통한 기업 인수 및 육성의 가능성을 높였다는 점에서 민간자금의 유치 및 결과적으로 대규모 자금(대기업 등) 유입을 통한 기업 육성 정책과 관련하여 궤를 같이 하는 제도 개선으로 이해

1) 동법 시행령과 시행규칙은 최종 확정되지 않았으나, 입법예고 된 (안)을 기준으로 하며, 이하 다음 월호부터는 주요 변화 내용 등 상술(벤처투자 촉진에 관한 법률 시행령, 시행규칙 및 고시 확정 후 제도 상술)

다. 투자 의무 비율 산정 기준의 완화

- (i) 투자 의무 비율의 산정 기준의 완화 : 본 계정 및 각 펀드의 계정별 투자 의무 비율을 준수하여야 하는 제도를 총자산이라는 개념을 도입하여 총자산을 기준으로 하여 투자 의무 비율을 준수할 경우 투자 의무 비율을 준수한 것으로 정함
- (ii) 투자 의무 비율 산정에 제외되는 예외 조항을 넓게 인정 : 결국 투자 의무 비율을 준수하여야 하는 기준금액 자체의 축소³⁾를 가져와 결과적으로 업무집행조합원은 좀 더 자율적인 펀드 결성과 운영이 가능

- 창업투자회사나 동사가 운용하는 펀드는 과거에 비하여 불인정 투자로 인하여 투자 의무 비율 준수 때문에 진행할 수 없었던 중소·벤처기업 외의 투자의 길이 열려 해외투자, 중견기업 투자 등을 할 수 있게 됨. 이러한 투자 의무 비율 완화는 중국적으로는 중소벤처기업의 육성과정에서 병행적으로 추진하여야 할 유니콘 기업을 육성(거래규모의 대형화 SCALE UP)하는데 시발점이 될 수 있는 제도로서 의미를 가질 수 있으며, 민간자금을 유치함에도 도움이 되는 제도 개선으로 평가

라. 투자의 단계별 투자주체 및 지원 제도의 세분화; 투자의 초기 → 중기 → 후기 등 단계별 지원 제도의 정비를 통한 민간자금의 진입 유인 확장

(i) 투자 주체의 확장

- 법은 투자의 주체를 전문개인투자자 → 개인투자조합 → 창업기획자(엑셀러레이터) → 중소기업창업투자회사 → 벤처투자조합(조합 일원화) → 모태펀드로 세분화 하여 전문개인투자자부터 모태펀드에 이르기까지 세분화
- 이러한 세분화 과정을 통해 업력별로는 초기, 중기, 후기에 이르기까지 기업의 모든 성장단계별로 투자주체와 투자재원을 분배하는 제도를 취함
- 이러한 세분화된 제도 정비는 결과적으로 정책적 목적의 초기와 성장을 위한 중기, 후기 및 이어 유니콘 기업을 양성하기 위한 스케일업까지를 이어지게 하는 제도적 기반을 마련하게 된 것으로 평가.
- 또한 초기창업자에 대한 투자 의무 비율이 있긴 하나 창업기획자인 엑셀러레이터가 벤처투자조합을 일정 요건 하에 결성할 수 있게 허용함으로써 사실상 벤처펀드의 운영을 할 수 있는 주체의 진입장벽을 낮추는 기능

(ii) 개인투자조합의 벤처투자조합화

- 종전에는 개인투자조합의 자금을 모두 창업자와 벤처기업에 대한 투자에 사용하여야 하였으나, 앞으로는 동일한 업무집행조합원이 운용하는 모든 개인투자조합 출자금액의 합의

- 50퍼센트의 범위에서 일정 비율 및 각 개인투자조합의 출자금액의 40퍼센트의 범위에서 일정 비율 이상만을 벤처기업과 창업자에 대한 투자에 사용하도록 하고, 그 외의 자금에 대해서는 자유로운 투자를 허용
- 또한 개인투자조합은 중소벤처기업부 장관이 정하여 고시하는 증권시장에 상장된 법인에 대해서는 투자를 할 수 없었으나, 앞으로는 동일한 업무집행조합원이 운용하는 모든 개인투자조합 출자금액과 각 개인투자조합의 출자금액을 기준으로 일정 비율의 범위에서 이에 대한 투자를 허용
- 결과적으로 개인투자조합이 벤처투자조합화 함으로써 개인 창투사, 1인 창투사가 가능해지게 되었다고 평가

(iii) 창업기획자 제도의 도입과 창업기획자의 벤처투자조합의 운영

- 창업기획자는 ① 벤처투자조합 결성금액이 100억원 이상인 경우 해당 창업기획자의 자본금이 조합결성금액의 1% 이상일 것, ② 부채비율이 자본금(비영리법인의 경우 출연금)의 200%를 넘지 않을 것의 요건만 갖추면 자유롭게 벤처투자조합을 결성 운영. 창업기획자의 자본금 또는 사업에 출연한 재산으로 투자한 금액의 합(직접 투자금액) 중 40% 이상을 초기창업자에 투자토록 의무 부여하고 있으나, 위 비율만 충족하면 자유로운 투자가 허용. 결과적으로 벤처투자조합의 운용 자격이 완화되는 효과가 있어 민간의 벤처투자 시장 진입장벽이 완화.

마. 다양한 지배구조 가능성을 열어 투자대상 별 금융투자주체의 분리가 가능하도록 한 점

- 창업투자회사가 자산운용사 등을 지배할 수 있는 법적 근거(금융회사등 주시취득 제한 조항의 예외 조항에 “3)「자본시장법」 제9조 제19항에 따른 사모집합투자기구를 전담으로 운용하는 회사”가 나열되어 있어 창업투자회사는 사모집합투자기구 운용사를 지배할 수 있게 되었습니다)가 마련. / 투자대상기업을 유니콘 기업으로 육성할 수 있는 법률적 기반이 마련되었다고 평가

바. 자본시장법상의 투자기구들과의 협업을 가능하게 한 점

- 시행규칙(안) 자본시장법 투자매매업자, 투자중개업자, 집합투자업자 등과 공동업무집행조합원 가능

사. 조건부지분투자의 도입

- 시행규칙(안) 조건 상술

아. 기타 추가적인 제도 도입 발표 내용

- (i) 벤처투자조합의 SPC를 통한 투자의 명시적 제도 도입 : 중소기업창업투자조합 또는 한국벤처투자조합이 SPC를 도관으로 하는 투자가 허용되는지 여부와 관련하여 실무에도 불구하고 명시적 허용 규정이 없어 혼선이 있었으나, 이를 명시적으로 도입하고 나아가 SPC의 자본금의 3배 범위 내에서 차입을 허용하는 안 도입 발표
- (ii) 중소기업창업투자회사의 경영지배 목적의 투자 제한 규정의 완화 : 창업기획자를 설립 지배 하는 것을 명시적으로 허용 발표

※ 추후 벤처투자 촉진에 관한 법률 시행령, 시행규칙 및 고시 최종 확정 후 제도 변화 상술 예정

중소벤처기업 지원사업 운영 현황

투자 협력

벤처투자 사랑방

6월 벤처투자 사랑방 개최

본회는 6월 23일 '6월 벤처투자 사랑방'을 개최했다. 코로나 19의 여파로 투자유치의 어려움을 겪는 중소·벤처기업의 애로사항 및 불편함을 최소화하기 위하여 비대면 상담방식을 활용했다. 기업들의 질문사항과 IR자료를 사전에 VC 심사역에게 전달하고 온라인 상담을 추진하여 16건의 화상회의가 이뤄졌다.

이를 통해 망고리테일코리아 등 중소·벤처기업 16개사가 에이벤처스 등 벤처캐피탈 3개사로부터 기업의 투자유치, 자금조달에 대한 1:1 비대면 상담을 받으며 투자유치 활동을 이어나갔다. 이로써 4~6월 벤처투자 사랑방을 통해 총

49개사의 중소·벤처기업이 벤처캐피탈 9개사로부터 상담을 받게되었다. 비대면 상담에 따라 11건의 전화 상담과 38건의 화상 상담이 이뤄졌다. 코로나 19의 상황이 나아지지 않았지만 사랑방 상담은 언택트 방식을 통해 지속적으로 진행되었다.

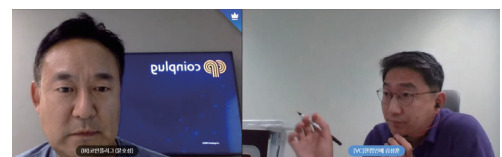
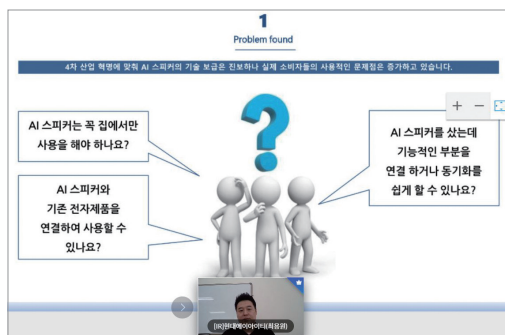
벤처투자사랑방은 한국엔젤투자협회에서 진행하는 엔젤투자마트와 통합하여 신청을 받고 있다. 벤처투자 사랑방을 통해 중소·벤처기업에 실질적 자금조달 전략수립과 사업화 촉진을 지원하며 본 프로그램을 통해 벤처투자유치의 마중물이 되기를 기대한다.

벤처투자 로드쇼

2020 벤처투자 로드쇼 릴레이 온라인 투자설명회

본회는 코로나19로 위축된 벤처투자 분위기를 회복을 위해 新의료제품, 비대면(언택트), D.N.A, BIG3, 지역특화기업 등 혁신기업을 대상으로 릴레이 온라인 투자설명회(IR)를 개최하고 있다. 지난 5월 28일에는 식약처 허가 K-

바이오 기업을 시작으로 6월 2일(언택트), 6월 5일(新의료제품), 6월 10일(강원&디지털헬스케어), 6월 17일(부산&블록체인), 6월 23일(D.N.A), 6월 24일(경기), 6월 25일(대전) 등 총 8회를 진행하였으며 혁신기업 43개사와 121명의 국내외 VC투자자가 참여했다. 이번 릴레이 온라인 투자설명회(IR)를 계기로 산업별·지역별 혁신기업의 투자유치지원을 지속할 계획이다.



투자 협력

2020 콘텐츠투자패스트트랙

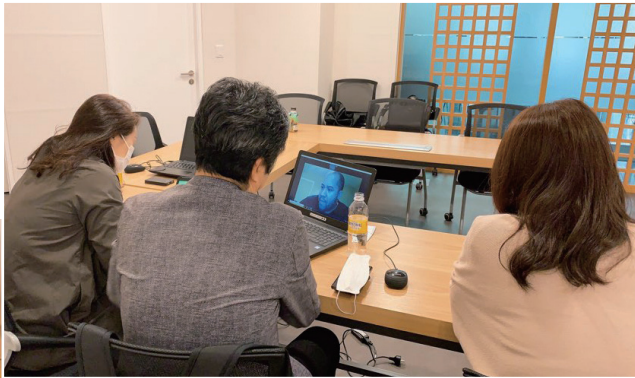
온라인 투자상담회 및 투자유치 역량강화 세미나 개최

본회는 6월 10일과 25일에 서울 소재 콘텐츠 기업을 대상으로 1:1 온라인 투자상담회와 투자유치 역량강화 세미나를 개최했다.

온라인 투자상담회는 콘텐츠기업 30개사와 국내VC 3개사, 해외 바이어 1개사가 참여했으며, 영상회의 플랫폼을 통해 1:1로 진행됐다. 해외

바이어 'Lion Forge(미국 만화 출판사)'와 매칭된 5개사는 서울파트너스하우스에서 통역원 배석 하에 상담을 진행했으며, 투자자와의 네트워킹의 기회가 부족했던 기업들은 관련성이 높은 해외 바이어와의 매칭에 높은 만족도를 나타냈다.

투자유치 역량강화 세미나는 콘텐츠기업과 창작자를 대상으로 한 강연으로 구성됐다. 강의는 벤처캐피탈의 기본이해, 성공하는 투자유치 설명서 작성법, 문화콘텐츠 투자사례를 주제로 3명의 강사가 진행했으며, 총 46명의 수강생이 참석했다.



민간투자연계 R&D과제 신청안내

2020년도 중소기업기술혁신개발사업 시장확대형 과제'제2차 시행계획 공고

사업개요

- **사업목적** : 민간·시장의 선별능력을 활용하여 민간투자유치 실적 이 있는 기업이나, 성장동력 창출을 위한 정책분야를 대상으로 기술개발 지원
- **지원규모** : 총 760.1억 원 중 2차 397.5억원(265개 과제 내외)
- **지원대상** : 최근년도 기준 매출액 20억 원 이상 700억 원 미만인 면서 세부과제별 지원 자격을 충족하는 중소기업
- **지원조건** : 총 사업비의 80% 한도 내에서 최대 2년, 6억 원 이내 지원
* 연간 지원한도 3억원 이내

연간 지원규모 및 일정

내역사업	구분	세부과제	차수	1차		계
				신청-접수	2월	
시장확대형	민간투자연계	예산	112.5억 원	75억 원	187.5억 원	
		과제수	50개	50개	100개	
	소재·부품·장비	예산	65.6억 원	45억 원	110.6억 원	
		과제수	30개	30개	60개	
	BIG 3	예산	184.5억 원	123억 원	307.5억 원	
		과제수	82개	82개	164개	
	서비스 R&D	예산	-	154.5억 원	154.5억 원	
		과제수	-	103개	103개	

과제유형 및 지원분야

민간투자연계

- **과제개요** : 민간·시장 투자를 받은 시장창출 가능성이 높은 중소기업을 대상으로 기술개발 지원
- **지원유형** : 품목지정형
- **지원분야** : 중소기업 기술로드맵을 통해 도출된 4차 산업혁명 16대 전략분야, 125개 전략품목에 대해 “품목 내 자유응모” 방식으로 지원

4차 산업혁명(4IR) 16대 전략분야

- ① 인공지능, ② 빅데이터, ③ IoT, ④ 5G+, ⑤ 스마트제조, ⑥ 지능형로봇, ⑦ 시스템반도체, ⑧ 미래자동차, ⑨ 바이오헬스, ⑩ 스마트시티, ⑪ 서비스플랫폼, ⑫ 실감형콘텐츠, ⑬ 블록체인, ⑭ 드론, ⑮ 신재생에너지, ⑯ 배터리

16대 전략분야별 125개 전략제품 : <별첨1> 참조

* 품목별 시장 및 기술환경 등 세부 분석 자료는 중소기업 기술로드맵 홈페이지(<http://smroadmap.smtech.go.kr/>) 참조(포털에서 “중소기업 기술로드맵” 검색)

신청자격 등

- **공통 자격** : 「중소기업기본법」제2조(중소기업자의 범위)에서 정한 중소기업(주관기관 및 참여기업)으로서 최근년도 매출액* 20억 원 이상 700억 원 미만인 중소기업

구분	확인 근거(증빙서류)
매출액	최근년도 결산 재무제표(재무상태표, 손익계산서) * 접수마감일 기준 관할세무서에 신고된 전년도('19년도) 재무제표(국세청 발급)를 근거로 판단하되, 전년도 결산이 종료되지 않아 신고를 하지 못한 경우 관할세무서에 신고된 전전년도('18년도) 재무제표(국세청 발급)로 판단

- **세부 과제별 자격** : 공통 자격을 충족하면서 아래의 세부과제 유형별 지원조건을 만족하는 경우 신청 가능

민간투자연계

벤처기업 또는 기술혁신형 중소기업(INNO-BIZ) 인증을 받은 중소기업으로서, 신청접수 마감일까지 최근 3년간 5억원 이상 민간투자를 받거나 기술보증기금에서 지원하는 ‘투자옵션부보증 또는 보증연계투자’를 받은 기업중 투자액이 최근 3년간 5억 원 이상인 기업

- * 단, 채권발행의 경우 최근 3년간 7.5억 원 이상 인정
- ** 주식과 채권을 혼합할 경우 주식과 채권의 비율을 1:1.5로 계산(ex) 주식 3억 원과 채권 3억 원(2억 원*1.5)을 받아야 인정)
- *** 금액은 기간 동안 누적금액 기준
- **** 민간투자 관련 문의는 10. 문의처 참고

[필수 증빙서류]

- (벤처기업) 「벤처기업육성에 관한 특별조치법」 제25조에 따른 ‘벤처기업 확인서’로 확인
- (기술혁신형 중소기업) 「중소기업 기술혁신 촉진법」 제15조에 따른 ‘기술혁신형 중소기업(INNO-BIZ) 인증서’로 확인
- (투자 증빙 서류) ①투자계약서 사본 ②법인등기부등본(투자금 등기 완료내용 포함) ③주주명부 1부(주식투자에 한함)

투자심사 유형 및 조건

투자방식	투자금액	개 념
신주발행(보통주, 우선주)	5억 원 이상	유상증자를 통하여 신규 발행된 주식
신권발행(CB, BW)	75억 원 이상	신규로 발행되는 전환사채 또는 신주인수권부사채

* 투자기관 및 조건 : 아래 투자기관과 무담보 조건으로 투자계약 체결

투자기관 및 조건

- ① 중소기업창업투자회사(창업투자조합 포함), ② 신기술사업금융업자(신기술투자조합 포함), ③ 한국벤처투자조합, ④ 한국산업은행, ⑤ 중소기업은행, ⑥ 은행, ⑦ 경영참여형 사모집합투자기구, ⑧ 외국투자회사**

* 한국벤처투자조합의 엔젤투자매칭펀드에 따른 투자계약은 제외

** 「벤처기업육성에 관한 특별조치법 시행령」 제2조의3에 따른 외국투자회사

M&A 지원센터

20년도 상반기 M&A 전략 및 실무 교육 개최

지난 6월 16일부터 18일까지 M&A에 관심 있는 일반기업 및 M&A 관련 유관기관, 자문기관, VC 등을 대상으로 M&A 이해도 제고를 위한 'M&A 전략 및 실무' 교육을 개최했다.

1일차 교육에서는 M&A 유형 및 절차, 기업가치평가, 자금조달 등 M&A 개요에 대한 이론강의가 진행됐으며, 2일차 교육에서는 국내외 M&A 현황 및 사례, 기업실사, PMI 전략 등 사례 중심의 강의가 진행됐다. 3일차 교육은 M&A 법률 및 계약, 세법/세무, 협상전략 등의 심도 깊은 내용을 담아 M&A 실무자의 이해도를 높였다.

본회는 중소벤처기업부로부터 M&A 활성화 지원사업을 위탁받아 운영하고 있으며, M&A 시

장 활성화 지원 차원에서 우수인력을 육성하기 위한 교육과정을 하반기에도 운영할 계획이다.



20년도 2차 M&A 자문기관 워크숍 개최

M&A 자문기관의 역량 강화 및 의견 청취를 위해 20년도 2차 'M&A 자문기관 워크숍'을 지난 6월 25일에 개최했다. 이번 워크숍에는 M&A 지원센터, 자문기관, VC 등 19개사 약 30여 명이 참석했다.

워크숍은 20년도 하반기 M&A 활성화 지원사업 주요 추진내용 안내를 시작으로, 자문기관이 M&A 희망기업을 소개하는 자리를 마련하여 자문기관 간 기업물건 교류의 시간을 가졌다.

이어 <M&A 동향 및 사례>, <COVID-19 이후 세계에 대한 전망>을 주제로 특강을 진행하고, M&A 추진 시 애로사항 및 건의사항 등에 대한 자문기관의 의견을 수렴하기 위해 설문조사를 실시했다.

M&A 자문기관 워크숍은 매분기 1회 정기적

으로 개최되며, 20년도 3차 워크숍은 8월 중 개최될 예정이다. 참여를 원하는 경우 본회 M&A 지원센터(02-2156-2132, 2124)로 연락하면 된다.



KVCA 소식

2020년 4차 산업혁명 벤처투자협의회 제5차 회의 개최

협회는 2020년 4차 산업혁명 벤처투자협의회 제5차 회의를 6월 17일에 개최했다.

이날 회의에는 업계 임원을 비롯한 투자심사역 약 40여 명이 참석한 가운데 최근 VC 동향 정보와 투자활동 사항에 대해 공유하는 시간을 가졌다. 이어 서울대학교 언론정보학과 이준환 교수의 로봇 저널리즘을 주제로 강의를 진행했다.

이준환 교수는 시를 통한 기사 생성 방식과 사례에 대해 소개했으며, 그간 학습하였던 인공지능 활용기술 사례를 학습할 수 있는 유익한 내용이었다. 해당 기술이 인간을 대체할 수 있을 것인가에 대한 심도 깊은 논의도 진행했다.

다음 6차 회의는 <자율주행>을 주제로 진행하며, 다양한 인공지능 활용 기술에 대해 더욱 집중할 계획이다.



※ 협의회 가입문의 : 한국벤처캐피탈협회 박정원 대리(02-2156-2133, pjw@kvca.or.kr)

대한변리사회 업무협약 체결식 개최

협회는 IP를 기반으로 한 벤처투자 활성화를 위해 7월 13일 대한변리사회와 업무협약을 체결했다. 이번 협약을 통해 협회와 변리사회는 △정기 교류회 개최 △전문성 강화를 위한 교육 프로그램 공동 개발 △IP 심사 평가 가이드 공유 및 활용 등을 중점적으로 추진하고, 스타트업의 특허권과 같은 IP를 기반으로 한 자금 마련에 적극 지원할 계획이다. 체결식에서 양 기관은 IP 분야 벤처투자를 늘리고 창업 생태계 활성화 및 경제 혁신에 이바지할 수 있도록 적극 협력할 것을 다짐했다.



회원사 소식

나우아이비캐피탈

나우아이비캐피탈이 색조화장품 제조사 스카이007 및 비아로사의 경영권 지분 인수 본계약을 체결했다.

매각 대상은 기술신용보증기금 및 중소벤처기업진흥공단 등이 가지고 있는 스카이007의 지분 53.8%와 비아로사 지분 51.5%다. 매각 주관은 삼일PwC가 맡았으며, 전체 거래 규모는 100억 원대 중후반 수준으로 파악된다.

블라인드 펀드인 '나우M&A투자펀드1호'로 이번 인수전에 참전했으며, 해당 펀드는 지난해 10월에 결성한 1000억원 규모의 펀드로 앵커 출자자인 한국모태펀드가 400억 원을 출자했으며 관계사인 솔브레인도 주요 출자자(LP)로 알려졌다.

네오플렉스

2차전지 '믹싱(Mixing)' 장비업체인 티에스아이(TS-AI)가 기업공개(IPO)를 추진하면서 초기단계에 투자를 단행한 네오플렉스의 회수 기대가 커지고 있다. 국내외서 굵직한 고객사를 확보하며 꾸준히 성장 중으로 회수 실적이 뛰어날 것이라는 전망이 나온다.

네오플렉스는 티에스아이의 첫 번째 투자자다. 2016년 8월 네오플렉스기술가치평가투자조합과 미래창조네오플렉스투자조합을 통해 20억 원을 투자했다.

이어 2018년 5월 경기-네오플렉스 슈퍼맨투자조합을 통해 20억 원을 베풀며 누적투자금 40억 원을 기록했다. 티에스아이는 꾸준히 우상향 곡선을 그리며 유망 소부장(소재·부품·장비) 기업으로서 현재는 IPO 계획을 순조롭게 추진하며 제2의 도약을 꿈꾸고 있다.

디에스씨인베스트먼트

DSC인베스트먼트는 운용자산 5,000억 원을 바라보는 중대형 벤처캐피탈이다. 설립 후 8년 5개월 동안 차곡차곡 쌓아올린 성과다.

매년 복수의 신규 펀드 결성을 이어오고 있으며, 드림제1호KU-DSC그린투자조합을 시작으로 총 약정총액(AUM) 4,342억에 달하는 총 12개의 조합을 운용중이며, 특히 2016년 벤처캐피탈 코스닥 상장 물꼬를 트며 투자 규모와 영역을 넓혔다.

올해 1,200억 원 이상 규모의 'DSC 초기기업 스케일업펀드'와 프로젝트펀드 결성이 완료되면 AUM은 5,700억 원 이상이 될 전망이다.

뮤렉스파트너스

뮤렉스파트너스의 대표적인 팔로우온 모범 사례는 의료관광 스타트업 '하이메디'다.

하이메디는 의료관광 기업으로, 해외 환자에게 국내 병원과 의사를 추천해 예약하고 숙박모빌리티·액티비티까지 연결하는 온라인 플랫폼 서비스를 자랑한다. 지난해 기준 연간 이용자 수는 4,000명을 넘어섰다.

설립 후 처음으로 결성한 블라인드 펀드인 '뮤렉스퍼플1호투자조합(387억 원)'을 통해 하이메디의 전환상환우선주(RCPS)를 사들였다.

하이메디는 디지털 의료관광 플랫폼이 출시되면 중동 뿐 아니라 동남아와 CIS(구 소련 독립국가연합) 등의 의료 관광객 유치도 탄력을 받을 것으로 기대하고 있다.

미래에셋벤처투자

미래에셋벤처투자는 최근 KB인베스트먼트로부터 'KB 콘텐츠판다 imbc 투자조합'을 매입했다. GP 지분을 미래에셋벤처투자가 사들이는 형태로 이뤄졌다.

해당펀드는 약정총액 4억 원으로 규모만 놓고 보면 소형 문화콘텐츠펀드에 가깝다. 정책자금 없이 민간 자금으로만 이뤄진 펀드이며, 주로 영화 뿐만 아니라 드라마 등 다양한 문화콘텐츠 프로젝트에 투자를 진행한 것으로 알려졌다.

지난해말 2,000억 원 규모 프로젝트 PEF를 조성했으며, 최초 국내 토종 OTT플랫폼인 웨이브에 재무적투자자(FI)로 참여하기도 했다.

미래에셋벤처투자는 이처럼 플랫폼 사업자에 대한 투자를 시작으로 문화콘텐츠 전반으로 영역을 넓히는 모양새다. 문화콘텐츠가 저수익 영역으로 꼽히지만 충분히 딜 구조를 만든다면 이를 넘어설 수 있다는 판단이다.

브리즈인베스트먼트

브리즈인베스트먼트는 국내 유일의 프롭테크 기업 전문 벤처캐피탈이다. 프롭테크는 부동산과 IT, 금융 등 다양한 분야가 융합된 산업으로 프롭테크 기업 전문 투자사로서 지난해 11월 설립된 이후 만 1년이 안된 신생 하우스다. 운용자산(AUM) 규모는 아직 205억 원에 불과하지만 국내외 가리지 않고 투자하며 프롭테크 생태계에서 영향력을 넓혀가고 있다. 부동산 산업의 디지털 전환 속에서 기술 혁신을 일으킬 만한 스타트업에 집중 투자하고 있다.

세마트랜스링크인베스트먼트

세마트랜스링크의 블라인드펀드인 'SETI-KIF창업투자조합IV(약정총액 272억 원)' 소진율이 50%를 넘었다. 지난해 11월 결성 이후 매달 꾸준히 투자를 해 온 덕분이다. 특히 코로나19의 영향에도 긴밀하게 딜소싱을 해온 결과 투자가 끊이지 않았다. 미국 헬스케어 기업 사운더블헬스와 의료 생산 플랫폼 컨트롤클로더 등에 투자했다.

특히 4차 산업 기업들을 발굴하는 데 주력하고 있으며, 인공지능(AI), 사물인터넷, O2O 서비스, 헬스케어, 유통, 물류 등 국내 초기 기업이 강점을 지닌 영역을 중심으로 성장 가능성이 높은 '잠재 유니콘'을 발굴 중이다. 결성총액과 개별 투자 규모를 감안할 때 펀드가 발굴하는 기업은 20개 안팎이 될 전망이다.

스마일게이트인베스트먼트

스마일게이트인베스트먼트는 2017년 12월 420억 원 규모로 결성한 '스마일게이트 녹색성장 1호 펀드'의 자금 대부분을 집행했다. 지금까지 총 405억 원을 투자했고, 남은 투자금은 15억 원으로 오는 9월 안에 모든 재원을 소진할 예정이다.

벤처캐피탈의 불모지인 환경산업 분야에서 꾸준히 포트폴리오를 쌓고 있으며, 2017년 환경부에서 200억 원을 출자받아 420억 원 규모 투자조합을 꾸렸다. 첫 환경 펀드임에도 고유계정을 통해 50억원(11.9%)을 대고 효성캐피탈, 무림캐피탈, 신한캐피탈 등 8개 민간 기업에서 170억 원(40.5%)을 끌어 모았다. 1호 펀드의 자금을 대부분 소진하면서 2호 펀드를 추진하고 있으며, 앞서 모태펀드 1차 정시출자사업에서 환경계정 미래환경산업 분야에 단독으로 지원해 합격한 뒤 실사를 마쳤다. 오는 9월 결성 목표로 펀드레이징에 속도를 내고 있다.

에스비아이인베스트먼트

SBI인베스트먼트는 씨아이에스의 최대주주인 김수하 대표의 보유 주식 약 1011만주(지분율 17.6%)를 인수하는 양수도계약을 맺었다. 1차로 약 200억 원을 지급했으며 오는 8월 330억 원을 투입해 인수를 마무리할 예정이다. 매입 지분의 가격을 고려하면 씨아이에스의 밸류에이션은 약 3,100억 원으로 추산된다. 씨아이에스의 실적을 퀀텀점프하는 것이 SBI인베스트먼트의 투자 목표다. SBI그룹의 글로벌 네트워크로 후속 지원해 세계 최상위 수준의 2차전지 장비 생산기업으로 도약을 돕는 밑그림을 그렸다. 이번 거래로 씨아이에스의 기존 최대주주였던 김수하 대표는 2대 주주이자 전문경영인으로 회사를 이끌어간다. SBI인베스트먼트가 운용하는 펀드의 지원을 받으며 기술 개발과 영업에 집중할 여건을 조성했다.

인라이트벤처스

인라이트벤처스는 구성원들이 갖춘 인적 네트워크와 파트너 업체 풀(pool)을 활용해 스타트업의 사업 다각화에 초석을 놓는다. 영유아 모니터링 솔루션을 개발한 모넛이 사물인터넷(IoT) 제품 라인업을 확대하는 촉매 역할을 맡았다. 신제품 출시를 넘어 전자상거래 영역에 도전하도록 마중물도 부었다. 2017년 문을 연 모넛은 IoT 기술을 접목한 유아용품을 선보인 벤처기업이다. 박도형 대표 등 창업 원년 멤버 6명은 모두 삼성전자 출신이다. 이들은 센서가 아기의 무게중심을 감지하는 '스마트 아기띠'를 주력 상품으로 구상하고 창업을 준비했다.

작년과 올해 10억 원을 투입한 인라이트벤처스는 삼성전자 사내벤처 창업 프로그램인 '씨랩'의 지원을 받을 수 있도록 징검다리를 놔주고, 대기업 마케팅 관계자를 소개해 서로 협력할 길을 터주는 등 다양한 방면에서 지원 중이다.

캡스톤파트너스

블라인드펀드인 '성장금융-2018KIF 서울 4차 산업혁명 투자조합' 자금 67%를 소진했다. 지난해 6월 결성한 이후 꾸준히 딜소싱을 해온 덕분이다. 초기부터 투자해 온 당근마켓, 쉐스, 라이드플러스, 딥엑스 등 24개 기업에 투자했다.

캡스톤파트너스가 2018년 한국통신사업자연합회(KTOA)의 KIF 출자사업 ICT DNA 분야 운용사(GP)로 선정되면서 조합 결성이 시작됐다. 한국성장금융(200억 원), KIF(130억 원), 서울시(20억 원) 등이 주요 출자자(LP)로 참여했고 캡스톤파트너스도 GP커밋으로 일부 출자했다. 500억 원 규모로 2019년 6월 출범한 이 펀드는 송은강 캡스톤파트너스 대표가 대표펀드매니저를 맡고 황태철 파트너, 오종욱 이사, 장정훈 이사 등이 핵심운용력으로 이름을 올렸다.

코오롱인베스트먼트

코오롱인베스트먼트가 '소재·부품·장비(소부장)' 펀드를 결성한 뒤 마수걸이 투자를 완료했다.

특수 기능성 시트 전문업체 '대진'과 반도체 파운드리서비스 제공업체 '싸이닉솔루션'에 각각 8억 원과 30억 원을 투자했으며, 올해 첫 펀드인 '코오롱 2020 소재·부품·장비 투자조합(약정총액 500억 원)'을 활용했다.

코오롱인베스트먼트는 모태펀드 1차 정시출자 사업에서 가장 경쟁이 치열했던 소부장 펀드 위탁운용사(GP)로 선정된 뒤 곧바로 펀드레이징에 나섰으며, 앵커 출자자(LP)인 모태펀드는 300억 원을 출자한바 있다.

연수원 소식

「2020년 벤처캐피탈 바이오 Advanced 과정」 개최

지난해 바이오 및 의료 분야의 신규투자액이 업계 최초로 1조 원을 넘어섰으며, 올 1분기에는 2,244억 원 규모의 투자가 이루어졌는데 이는 전년 동기 대비 500억 원 이상 증가한 수치다.

이처럼 바이오분야에 높아지는 수요를 반영하여 바이오 투자, 신약 및 백신 개발, 오픈이노베이션, 특허제도 및 최근 이슈 등 바이오 산업의 전망 및 동향을 살펴보는 과정을 준비해 업계의 많은 관심을 받았다.

- 일 자 : 2020년 6월 3일(수) ~ 6월 5일(금), 3일 출석
- 장 소 : 서울시 서초동 코지모임공간 4층 (교대역 1번출구)

내 용	
바이오·의료 투자시장에 대한 이해	바이오산업 오픈이노베이션
오가노이드 연구현황, 활용분야	마이크로바이옴 기반 면역 치료제
인공지능 기반 신약개발	바이오/의약품 특허제도 및 최근 이슈
액체생검 암 진단	
감염성 질환 이슈 및 백신 개발	퇴행성 뇌질환 치료제

「2020년 벤처캐피탈 문화콘텐츠 전문가 과정」 개최

본 과정은 각 콘텐츠 분야별 전문가와 벤처캐피탈리스트를 초빙하여 현업에 대한 이야기를 듣고, 문화콘텐츠

산업의 현황과 전망을 파악할 수 있는 내용 중심으로 구성됐다.

- 일 자 : 2020년 6월 3일(수) ~ 6월 5일(금), 3일 출석
- 장 소 : 서울시 서초동 코지모임공간 4층 (교대역 1번출구)

내 용	
문화콘텐츠 투자 개괄	현장의 목소리를 듣다 - 음반
현장의 목소리를 듣다 - 게임(매드월드)	현장의 목소리를 듣다 - 블록체인
현장의 목소리를 듣다 - 영화(사냥의 시간)	Hot콘텐츠 들여다보기 - e스포츠
현장의 목소리를 듣다 - 웹드라마	벤처캐피탈리스트에게 듣다 - e스포츠 산업 투자 동향 및 전망
현장의 목소리를 듣다 - 지식 콘텐츠 플랫폼	Hot콘텐츠 들여다보기 - 미디어 플랫폼(MCN)
현장의 목소리를 듣다 - 에듀테인먼트 및 애니메이션	벤처캐피탈리스트에게 듣다 - 미디어 플랫폼(OTT)

연수원 소식

「2020년 벤처캐피탈 플래닝 매니저 초급과정(1차)」 개최

본 과정은 벤처캐피탈의 법률, 조합 결성, 회계와 세무, VC 투자관리 등 벤처캐피탈 관련 기획관리 담당자의 실무 업무 중심으로 구성됐다. 2차 과정은 2020년 11월 12일(목) ~ 11월 13일(금)에 진행할 예정이다.

- 일 자 : 2020년 6월 24일(수) ~ 6월 25일(목), 2일 출석
- 장 소 : 서울 서초동 교대 코지모임공간 4층 (교대역 1번출구)

내 용	
▶ 벤처캐피탈과 법률 - 벤처투자촉진법, 시행령 등 - 모태펀드 및 주요LP 규약 비교	▶ VC의 회계와 세무 - 회계처리지침, 재무제표작성, 결산
▶ VC 및 VC조합 개요 ▶ VC 조합 결성(1) - 조합결성, 출자혜택	▶ 조합 세무 - 조합의 소득과 세금 - 원천징수 과세표준 계산 - 양도소득세, 원천세 신고 납부
▶ VC 조합 결성(2) - 결성계획서 작성, 조합규약 ▶ 조합 해산, 청산 절차 및 업무	▶ VC 투자관리(1) - VICS SYSTEM, 전자보고 요령 - 조합등록, 전문인력 확인 등
	▶ VC 투자관리(2) - 내부통제, 투자계약, LP보고, 투자관리실무

「2020년 추정재무제표작성 & Valuation과정」 개최

본 과정은 벤처캐피탈의 경쟁력과 핵심 역량을 제고하고자 올해 처음으로 개설됐다. 표 등) 이론 및 실습과 사례 등의 내용으로 구성되었으며, 차기 과정은 2020년 9월 8일(화) ~ 11일(금)에 진행할 예정이다. 추정재무제표 작성(재무상태표, 손익계산서, 현금흐름

- 일 자 : 2020년 6월 30일(화) ~ 7월 3일(금), 4일 출석
- 장 소 : 서울시 역삼동 HB타워 위플레이스 역삼 3호점

내 용	
추정재무제표 작성 이론 - BS, PL, CF	엑셀 실무II
엑셀 실무I	전문 벤처캐피탈리스트에게 듣다 - 추정 재무제표 작성 사례(I) (II) (III)

I 2020년 7월 교육안내

- **교육명** 2020년 제31기 벤처캐피탈리스트 전문가 과정(공통/필수)
- **운영형태** 5일 합숙 / 3일 온라인 강의
- **일자** 7월 6일(월) ~ 7월 10일(금) / 7월 15일(수) ~ 7월 17일(금)
- **장소** (공통) 경기도 여주 섰밸리호텔
(필수) 온라인 교육
- **대상자** 벤처캐피탈 업계 및 금융관련업계 종사자, 일반인 등
- **과정개요** 벤처캐피탈 투자심사 인력 양성 교육

- **교육명** 2020년 바이오 투자 전문인력 양성과정
- **운영형태** 4일 출석
- **일자** 7월 21일(화) ~ 7월 24일(금)
- **장소** 서울 강남구 역삼동 한국과학기술회관
- **대상자** 바이오 전공 대학(원)생 및 바이오 산업 종사자
- **과정개요** 바이오 투자 및 금융업 커리어 개발, 바이오 창업

Epilogue

격려와 사랑이 담긴 독자 여러분의 소중한 의견을 감사합니다.

잠시 멈춰 숨을 고를 때가 아닌가 싶습니다. 왠지 들렸던 마음도 가라앉히고, 앞만 보고 달려온 일들도 한 번 되돌아 보며 여유를 가져보세요. <VC Discovery>도 분주한 일상 속의 작은 쉼표가 되고 싶습니다. 이름과 연락처를 기재하여 VC Discovery 7월호에 대한 후기 및 퀴즈의 정답을 작성해 담당자 newsletter@kvca.or.kr 로 보내주신 분 중 3분을 추첨해 소정의 상품을 드립니다.

독자 참여 퀴즈

Q 자산유동화증권 또는 채권담보부증권이라고 불리며, 신용도가 낮아 회사채를 직접 발행하기 어려운 기업의 회사채 차환 발행 또는 신규 발행을 지원하기 위해 2000년에 도입된 증권이다. 최근 중소벤처기업진흥공단은 포스트 코로나 시대 혁신성장을 이끌어 나갈 유망 중소벤처기업들이 자금 확보를 통해 스케일업할 수 있도록 이 증권을 통한 2000억원 규모의 금융을 지원한다고 밝히기도 했다.

A 0000

지난 호 정답 테크래시(Tech-lash)

지난 호 정답자 범명아(과학기술인공제회)

이달의 VC 용어

차박

최근 코로나19가 장기화 됨에 따라 새로운 거리두기 문화가 생겨나고 있다. 자동차에서 잠을 자며 머무르는 '차박(車泊)' 캠핑이 대표적인 사례로, 차박 문화는 낚시인이나 등산객이 한밤에 쪽 잠을 자면서 시작된 것으로 알려졌다. 그러다가 차로 이동한 뒤 텐트를 치고 즐기는 야영(오토 캠핑) 마니아가 생겨나고 있으며, 이에 유통 업계에서는 차박에 필요한 매트(갈개), 보스탄백, 차량 정리함 등의 관련 용품을 지속적으로 출시하는 중이다. 리테일 및 물류산업에 대한 투자가 늘어남에 따라 앞으로 차박 관련한 유망한 아이템이 관심을 받을 것으로 기대된다.

※ 출처 : 한경비즈니스





VC Discovery

독자 여러분의 의견을 기다립니다!

벤처캐피탈협회에서는 투자 관련 규제 완화, 회수시장 활성화 등
시장 선진화를 위해 노력하고 시장 조성 및 인프라 마련에 앞장서고자 합니다.

다양한 정보를 공유하기 위하여 지난 1990년부터

〈VC Discovery〉를 발행하고 있습니다.

〈VC Discovery〉는 회원사 및 독자 여러분의

적극적인 참여를 기다립니다.

전화, 팩스, 이메일로 언제든지 연락주시기 바랍니다.

서울시 서초구 서초대로 45길 16 VR빌딩 3층

• TEL. ☎ (02)2156-2141 • FAX ☎ (02)2156-2110
• E-mail ☎ newsletter@kvca.or.kr

VC Discovery

KVCA MONTHLY MAGAZINE