

# 중소 · 벤처기업의 벤처캐피탈 투자유치 성공전략

이영민

서울대학교 벤처경영기업가센터

[ilmovc@snu.ac.kr](mailto:ilmovc@snu.ac.kr)

---

투자를 성공적으로 유치하는  
가장 확실한 길

---

벤처캐피탈은

어떤 기업에 투자하고 싶어 하는가?

# 투자과 관련된 두 가지 입장

## 중소·벤처기업

- 왜 이렇게 투자 받기 어렵나?
- 왜 우리 회사에 투자 안 하나?
- 왜 우리 회사를 제대로 평가하지 않나?

## 벤처캐피탈

- 왜 이렇게 투자할 데가 없나?
- 어디 좋은 회사 없나?
- 투자하고 싶은데 왜 이렇게 비싸지?

**知彼知己 百戰不殆**

# 벤처캐피탈에 대한 이해

## 벤처캐피탈 (Venture Capital)

- 고도의 기술력과 장래성은 있으나 경영기반이 약해 일반 금융기관으로부터 융자받기 어려운 중소기업에 지분 형태로 투자하고, 기업가치를 제고하여 투자수익을 얻는 기업이나 자본
- 창업투자회사, LLC, 신기술금융회사 등

## 벤처캐피탈의 Business Model

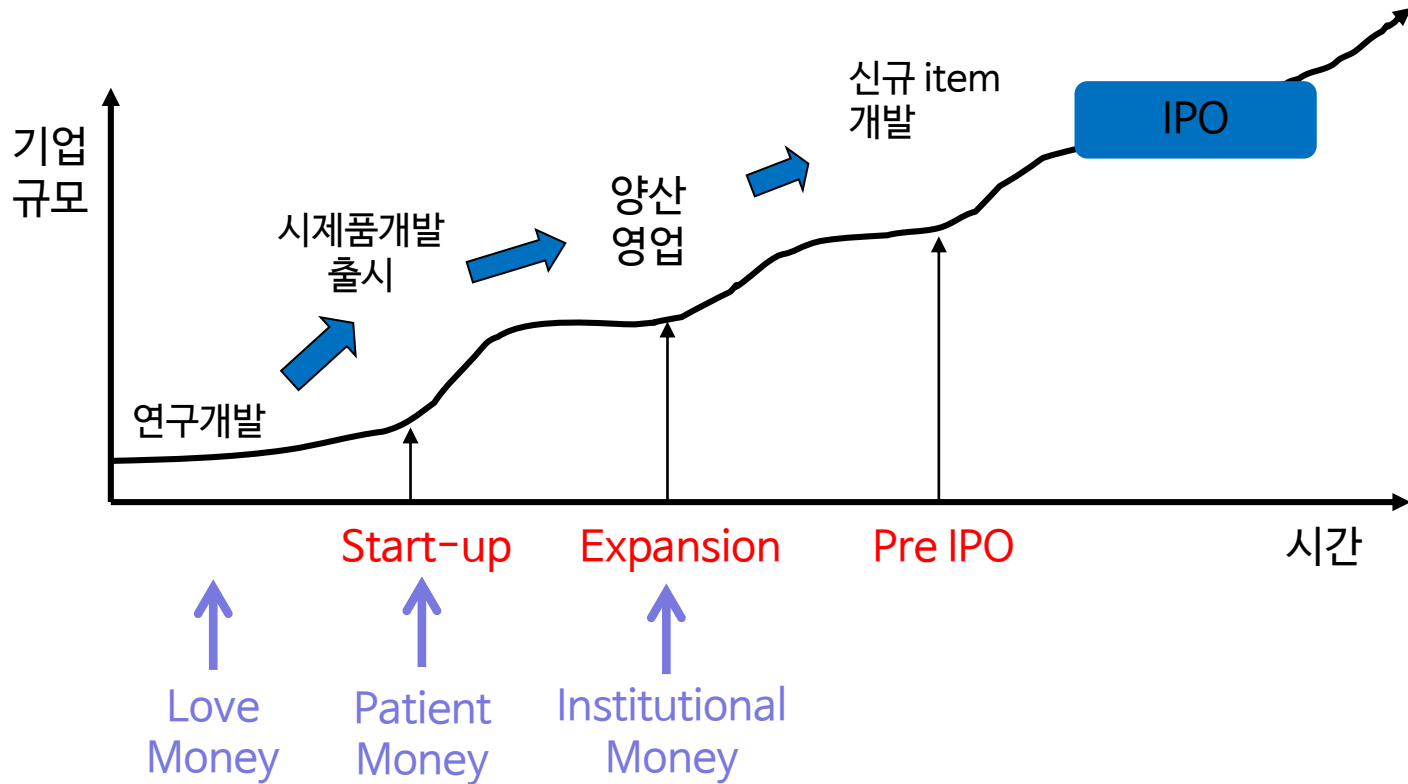
- 자산운용회사 : '비상장 중소/벤처기업'이라는 특정자산에 투자하여 수익을 창출
- 외부자금으로 펀드(투자조합)을 결성 => 자산운용(투자) => 회수 => 펀드 해산

## 벤처기업과 벤처캐피탈의 관계

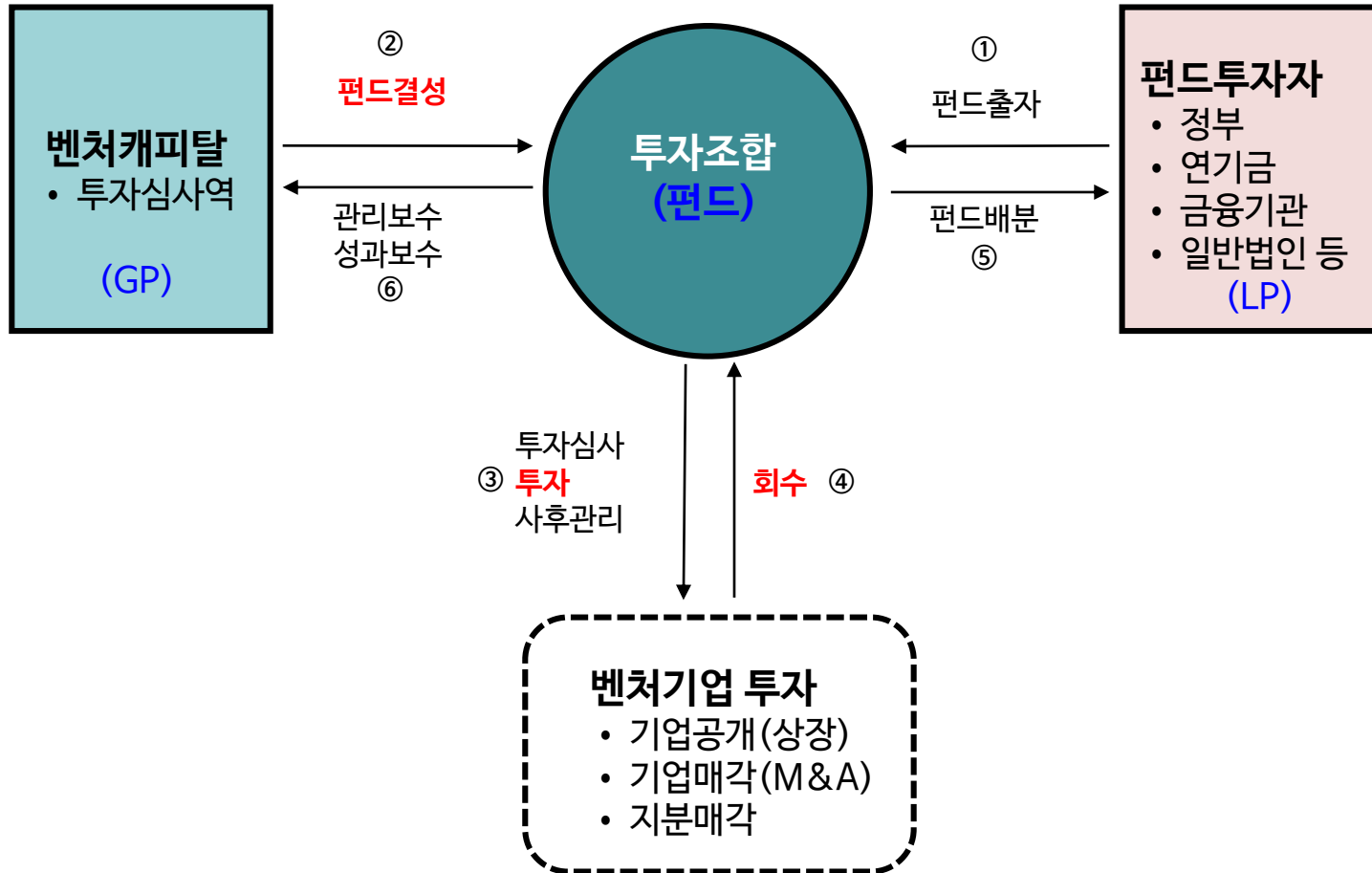
- 즐거운 이혼을 전제로 한 결혼

## Risk vs. Return

# 벤처캐피탈에 대한 이해



# VC의 비즈니스 모델



# 국내 VC 현황 ('15년말 기준)

## 창투자 현황

- 115개 창투자 / 432개 투자조합 운용 중
- 신규투자액 : 7,247억원('08년) / 13,845억원('13년) / 16,393억원('14년) / **20,858억원('15년)**
- '15년 신규투자 업체 수: 1,045개사 / 업체당 평균투자금액: 20.0억원

## 조합결성현황

- 신규조합결성액 : 8,228억원('12년) / 15,679억원('13년) / 25,382억원('14년) / **26,753억원('15년)**

## 주요투자 동향

- 업종별 (투자금액 기준) : ICT(19.3%), 바이오/의료(15.2%), 유통/서비스(14.6%), 문화콘텐츠(13.0%), 게임(8.1%), 전기/기계/장비(7.7%), 화학/소재(7.1%)
- 기업단계별(투자업체수 기준) : 초기단계(47%), 중기단계(26%), 후기단계(27%)
- 기업단계별(투자금액 기준) : 초기단계(31%), 중기단계(28%), 후기단계(41%)

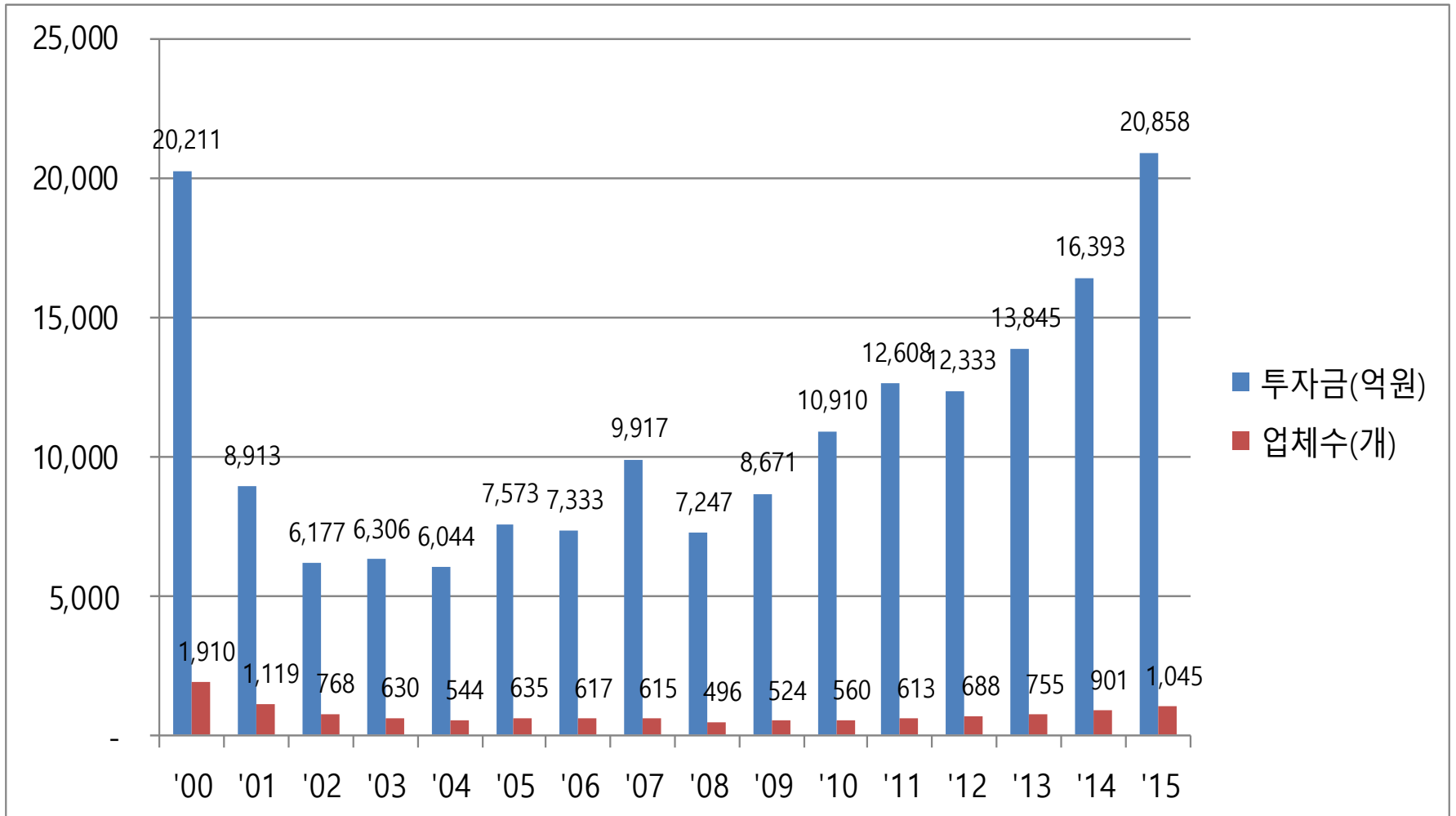


# 미국 VC의 투자 분야

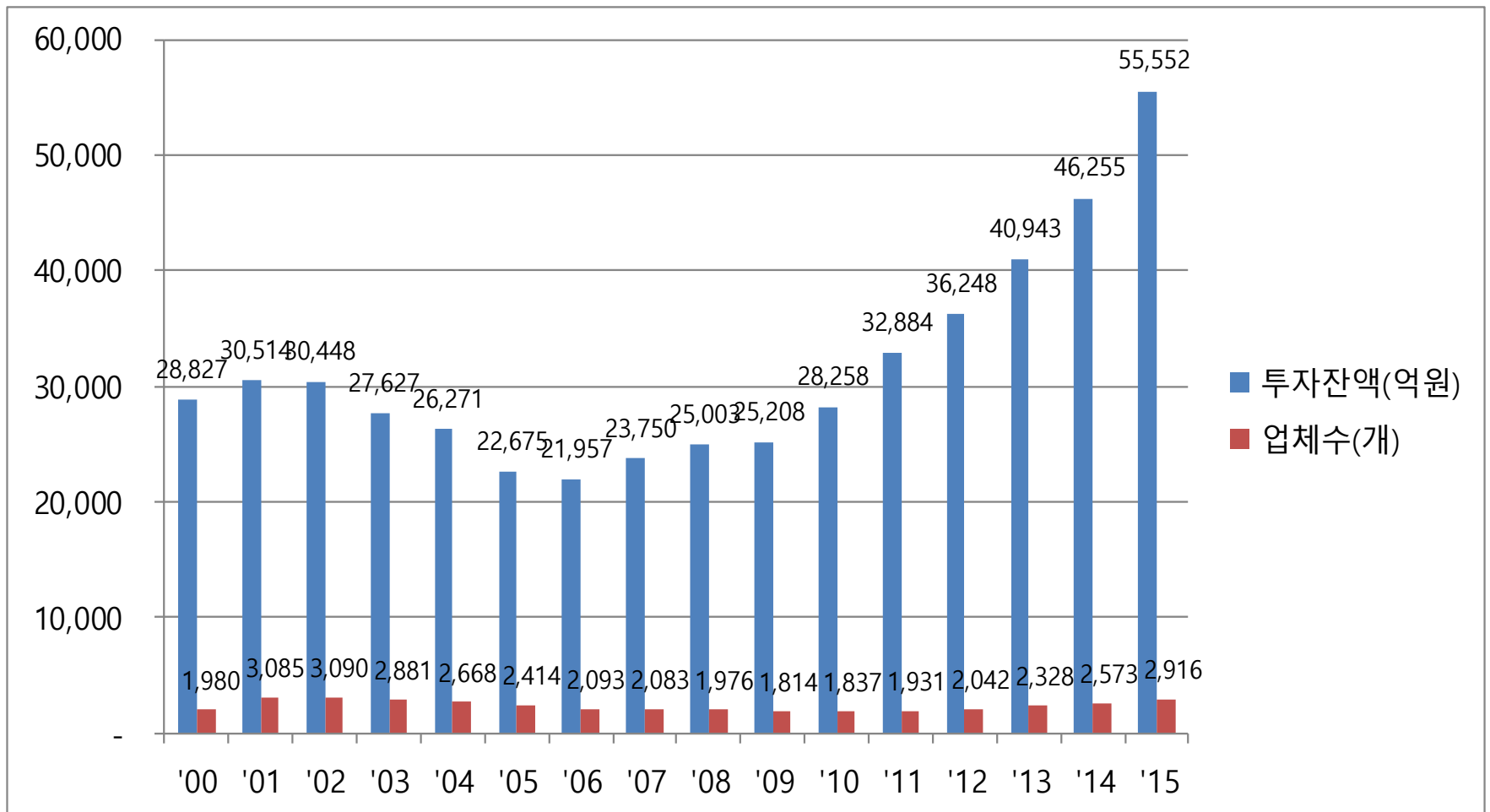
- ICT 서비스: IT service, Software, Telecommunications
  - ✓ 69억달러, 51.1%
- 바이오/의료: Biotech, Healthcare Services, Medical Devices and Equipment
  - ✓ 24억달러, 17.7%
- 문화콘텐츠: Media & Entertainment
  - ✓ 13억달러, 9.5%
- 유통/서비스: Financial Services, Retailing/Distribution
  - ✓ 6억달러, 4.7%
- ICT 제조: Computers and Peripherals, Networking & Equipment, Semiconductors
  - ✓ 3억달러, 2.6%
- 전기/기계/장비: Electronics/Instrumentation
  - ✓ 1억달러, 0.7%

\* NVCA-PWC "Money Tree Report", '15년 1사분기 기준

# VC 연도별 신규투자규모

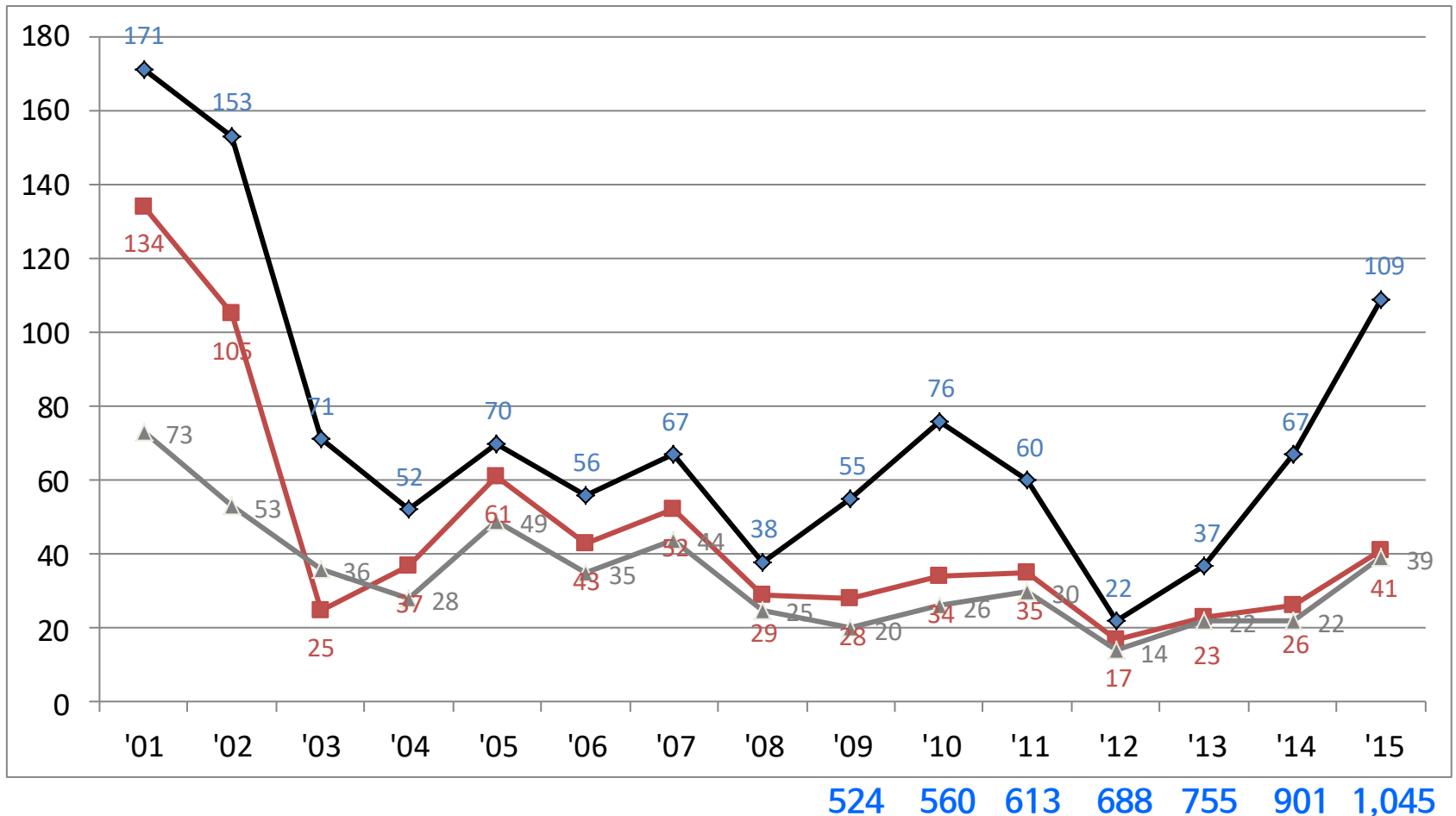


# VC 연도별 투자잔액



# VC투자자와 IPO 회수

코스닥상장 기업 / 벤처기업 / VC 투자기업



# 투자 유치 전 고려사항

## ■ 외부 투자를 받아야 하는가?

- ✓ 지분을 줄 만큼 꼭 필요한 자금인가?
- ✓ 투자자의 경영 참여나 간섭을 받을 수 있는가?

## ■ 외부 투자를 받을만한 상태인가?

- ✓ 주식회사로서 체계를 갖추고 있는가?
- ✓ 투자자가 매력을 느낄 만큼 빠른 성장이 가능한 사업인가?
- ✓ 사업이 독자적인 경쟁력을 가지고 있는가?
- ✓ 투자자에게 투자자금의 회수방안을 제시할 수 있는가?

# 투자 유치를 위한 사전 준비사항

## 적절한 투자자를 찾아라

- 우리 회사에 적합한 투자자를 찾아라 (기업 단계, 분야 등)

## 제대로 된 사업계획서를 준비하라

- 투자자의 관점에서 사업계획서를 작성하라
- 왜 투자해야 하는가?

## 투자조건에 대해 이해하라

- 기업가치에 대해 이해하라
- 투자금액과 투자가격(배수)은 투자조건的一部分이다
- 투자계약서에 대해 공부하라

# 벤처캐피탈 투자 내부절차

## 투자자와 기업 미팅

- 투자자가 기업을 찾아가는 경우
- 기업이 투자자를 찾아가는 경우

## 예비검토

- 미팅 후 기초자료 요청 : **사업계획서**, 재무제표 등
- 초기 검토 후 추가 진행 여부 결정

## 사업설명회(IR) 개최

- 투자자를 대상으로 **사업(계획)을 설명**

## 기업 실사

- 투자자의 투자대상 기업에 대한 회계 및 사업현황 실사
- 기업 및 투자에 대한 위험요소 및 해결 가능성 파악

## 투자조건 협상

- 투자조건 결정 : 기업가치 및 투자금액 등 투자계약서 내용 협의

## 투자 결정

- 결정된 투자조건하에서의 투자여부 확정 (투자심사보고서)

## 투자 회수

- 투자 후 관리 및 모니터링
- 투자금 회수 : 상장, 투자지분 매각, M&A 등

# 투자가 이루어지기 위한 흐름



기업이 투자담당자를 설득 (사업계획서) → 투자담당자가 투자심사위원회 참석자를 설득 (투자심사보고서)



# VC 투자심사보고서 주요내용

요약서 (1 page)	<ul style="list-style-type: none"><li>• 회사의 사업 및 시장 상황</li><li>• 투자해야 되는 이유</li><li>• 투자조건(주당 인수가 등) 및 예상 회수가격</li></ul>
기업 개요	<ul style="list-style-type: none"><li>• 사업의 내용</li><li>• 경영진, 주주 현황 및 특징</li><li>• 사업과 관련된 주요 현황 및 계약</li></ul>
산업 및 기업 분석	<ul style="list-style-type: none"><li>• 산업의 특성, 규모, 성장성</li><li>• 기업의 보유 경쟁력, 경쟁 우위, 경쟁 현황</li><li>• 영업실적 및 향후 전망</li></ul>
재무분석 및 회수	<ul style="list-style-type: none"><li>• 주요 재무상황 분석</li><li>• 향후 추정치 분석</li><li>• 예상 회수가격</li></ul>

**투자하면 돈 벌 수 있습니다!!!**

# VC 투자자금의 특징

- **투자조합(펀드)를 만들어 이 자금으로 투자한다**
  - 펀드는 만기가 있는 한시적인 투자자금이다 (5~10년)
  - 펀드 만기가 되면 펀드출자금을 현금으로 돌려줘야 한다
  - 펀드는 주 투자목적(산업, 기업단계, 지역 등)이 있다
  - 펀드 운용(투자)이 잘못되면 VC는 문 닫을 수 있다
- **좋은 회사라고 다 투자하는 것은 아니다**
  - 회수 방법이 있는 기업에 투자한다
  - 투자대상기업을 고르고 또 고른다
  - 상장 이외의 다른 회수 수단이 확보되어야 한다: IPO비율 20% 내외

# VC가 투자하는 기업의 필요조건

---

- 빠른 성장이 가능해야 한다
- 상장요건에 맞는 매출과 이익으로 성장 가능해야 한다
- 파트너십이 가능한 창업자이다
- 투자 후 회수할 수 있는 방안이 있어야 한다 (상장, M&A 등)

# VC가 중요하게 생각하는 요소

---

## ▪ Team: 핵심인력

- Domain expertise: 해당 분야의 전문성
- History of collaboration and success
- 멤버간 강한 결속력 및 보완성
- Partnership

## ▪ Market: 시장

- 빠르게 성장하는 떠오르는 시장

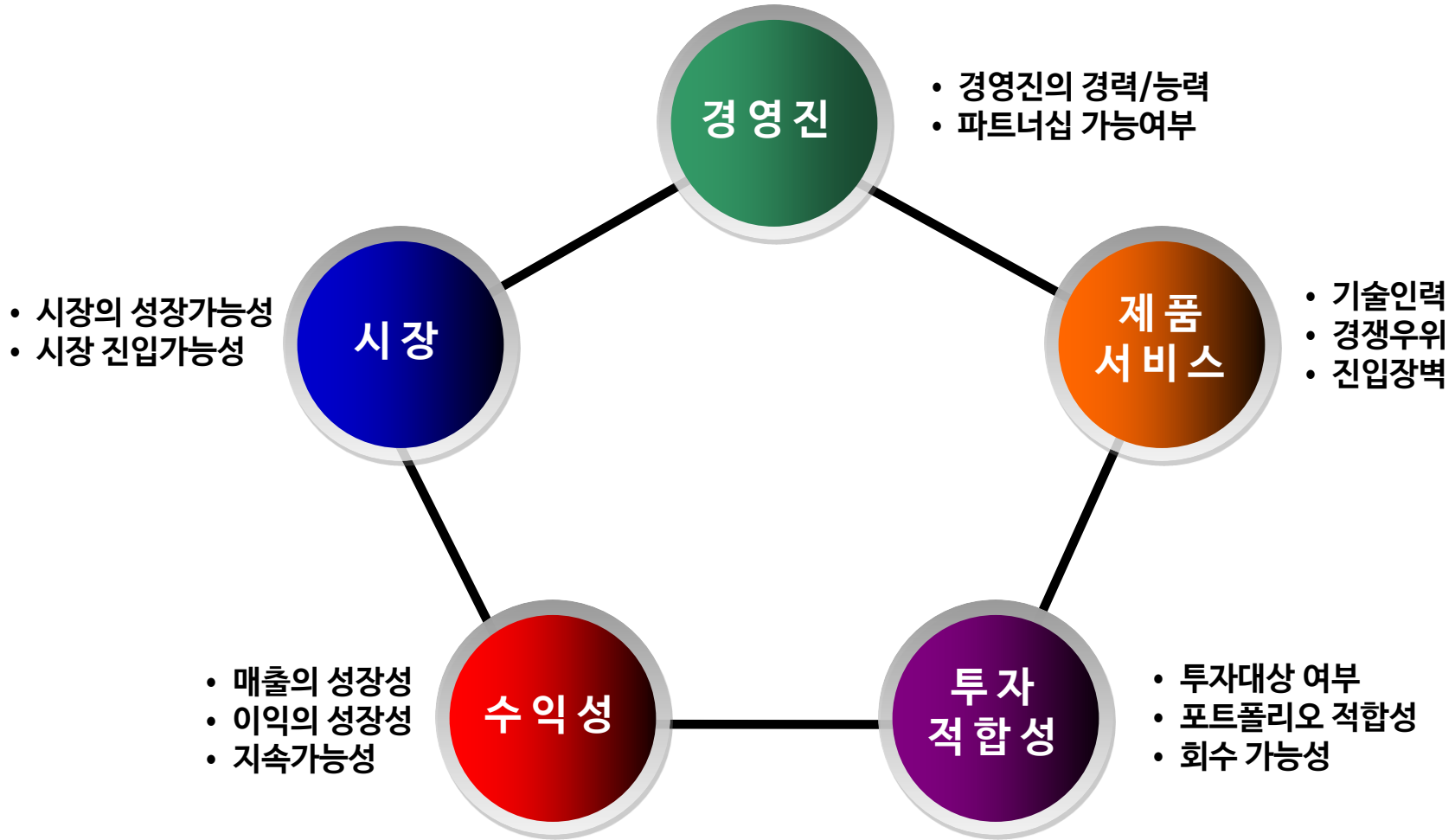
## ▪ Business Model: 비즈니스 모델

- 가치 있는 제품/서비스
- 수익모델의 설득력

## ▪ Competitive Edge: 경쟁우위

- 경쟁우위를 지킬 수 있는 기술, 서비스, 영업력 등

# VC 투자검토 요소 요약



# VC 투자 경향

## 초기기업 투자 증가

- 정부의 적극적인 정책으로 초기기업 투자펀드의 증가
- 다양한 비즈니스 모델의 출현으로 새로운 시장에 진입하는 초기 기업에 대한 과감한 투자

## 집중투자

- 소액 다수기업 투자보다 소수기업에 대한 집중적인 투자 선호
- 컨소시엄 투자를 통해 기업당 투자금액 증가
- 지속적인 후속투자를 통한 기업 성장 도모

## 밀착관리

- 업체당 투자금액 증가로 인해 투자 후 적극적인 경영참가

## 상장 이외 회수방안 모색

- 상장 이외 M&A, 합병 등을 통한 회수비중 증가
- 투자계약서 내 회수수단 합의

# VC를 어떻게 찾고 만날 것인가

## 적절한 투자자(투자펀드) 선택

- 한국벤처캐피탈협회 중소기업창업투자회사 전자공시 사이트 <http://diva.kvca.or.kr>

DIVA 중소기업창업투자회사전자공시  
DISCLOSURE INFORMATION OF VENTURE CAPITAL ANALYSIS

DIVA안내

회사별공시

항목별공시

VC 통계정보

CONTACT | ENGLISH



투자현황 - 신규 :16,826억원 (977개사), 잔액 :62,654억원 (3,355개사)

	Q	전체	전체	Q SEARCH	
전체	①	CKD 창업투자 2016-10 수시공시	2016-11-30	네오플릭스 2016-10 수시공시	2016-11-30
수시공시	②	KT비트웍스 2016-10 수시공시	2016-11-30	대경창업투자 2016-10 수시공시	2016-11-30
정기공시	③	LB인베스트먼트 2016-10 수시공시	2016-11-30	대교인베스트먼트 2016-10 수시공시	2016-11-30
자율공시	④	가이아벤처파트너스 2016-10 수시공시	2016-11-30	대덕벤처파트너스 2016-10 수시공시	2016-11-30



투자실적



재무제표



조합현황



인력현황



VC MAP

# VC를 어떻게 찾고 만날 것인가

## 항목별공시

## 조합현황

HOME > 항목별공시 > 조합현황

투자실적

재무제표

조합현황

인력현황

전문인력현황

법규위반현황

VC MAP

vc명

조합명

vc구분

조합구분

목적구분

투자분야구분

전체 ▼

전체 ▼

전체 ▼

전체 ▼

지원구분

정렬

전체 ▼

창투자명 ▼

오름차순 ▼

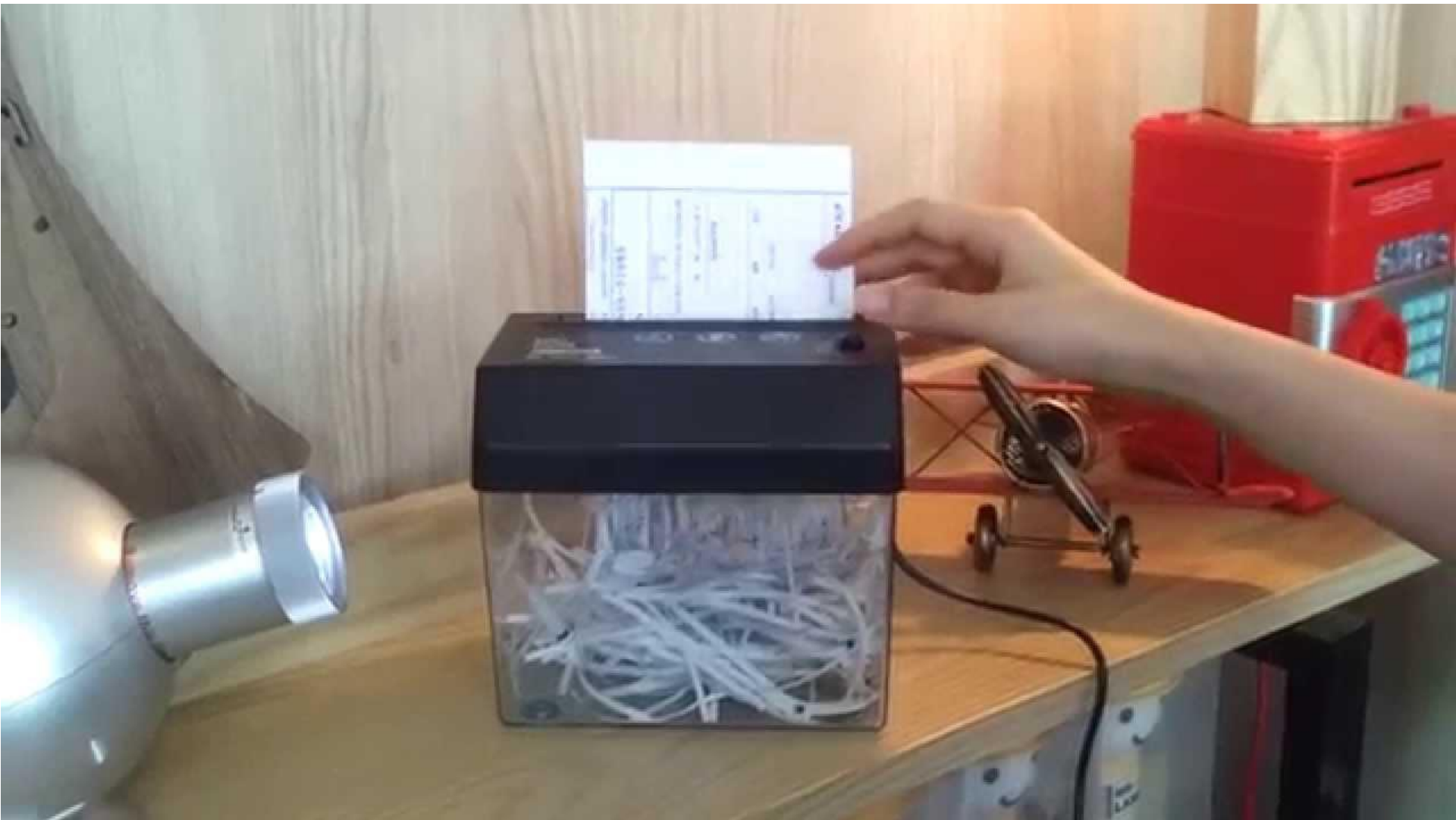
검색

\*는 2개 이상의 VC가 공동업무집행조합원인 조합임

번호	회사명	조합명	등록일	결성총액(원)	만기일	투자분야구분	목적구분	지원구분
598	Brightstar Partners Ltd., UK 키움인베스트먼트	한-영 이노베이션펀드 제1호 *	2015-10-08	41,000,000,000	2023-10-07	일반/바이오	해당없음	해당없음
597	CKD 창업투자	CKD 3호 벤처투자조합	2009-04-29	7,500,000,000	2016-04-28	일반/일반 기타	해당없음	해당없음
596	CKD 창업투자	CKD4호 벤처투자조합	2009-08-25	6,000,000,000	2016-08-24	일반/일반 기타	해당없음	해당없음
595	CKD 창업투자	CKD Start-Up 2호 벤처투자조합	2016-07-04	10,000,000,000	2024-07-03	일반/바이오	해당없음	창업초기
594	CKD 창업투자	CKD Start-Up 1호 벤처투자조합	2014-09-04	14,500,000,000	2022-09-03	일반/중소/ 벤처일반	해당없음	창업초기



# 사업이 아무리 좋아도...



# 투자 유치를 원한다면



사업계획서는 첫 단추다

# 투자유치 시 피해야 할 실수 10가지

- 질문에 대한 부적절한 답변 : 예상 가능한 투자자의 질문에 대한 철저한 준비 필요
- 명확하지 않은 목표시장 : 제품/서비스의 구매대상시장에 대한 이해와 조사
- 경쟁자에 대한 무시 : 경쟁자를 인정하고 비교우위에 대한 설명에 주력
- 속임수 : 객관적인 데이터나 사실을 속인 경우 투자유치과정이 종료
- 보수적인 수치의 제시 : 보수적이라 주장하지 말고 현실적인 수치임을 제시
- 허황된 팀 멤버 : 유명인 또는 향후 영입멤버에 대한 강조는 치명적인 실수
- 시장점유율을 통한 매출추정 : 구체성이 없는 매출추정을 피해야 함
- 특허에 대한 강조 : 특허는 사업성공의 필수적인 요소가 아님
- 엉성한 사업계획서
- 자기 주장 : 사업에 대해 투자자와 피드백을 통해 의견 교환 필요

# VC 투자, 좋기만 할까

장 점	단 점
<ul style="list-style-type: none"><li>• 기업 성장에 필요한 <b>자금 조달</b></li><li>• 다양한 산업 정보 및 자원 공급</li><li>• 기업 전반에 걸친 자문 제공</li><li>• 영업상 필요한 제휴 주선</li><li>• 창업자의 회수를 원활하게 지원</li><li>• 기업 운영 노하우 습득</li><li>• 추가 펀딩 시 지원</li><li>• 투자금 상환 의무 없음</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 복잡하고 시간이 걸리는 과정</li><li>• 협상과정 상 법률, 회계 비용 소요</li><li>• 한정된 기간의 자금(투자 회수)</li><li>• 투자 유치 후 실적 부담감 증가</li><li>• <b>기업 운영 지배권 감소</b>(이사회 참여)</li><li>• 창업자의 의무 부과(겸업 금지 등)</li><li>• 잦은 보고 및 협의 의무</li></ul>